

成熟法则

ADULT
THEOREM



· 阻碍成功的最关键因素就是心理很不成熟
· 美国盖洛普调查中心一份报告显示
· 绝大多数成功者最爱读社会心理类书籍
· 事业成功人士具备怎样的心理素质
· 本书将使你对自己的心理素质发展有一个正确的概念
· 这里还有更多的流行话题
· 你不想看看吗

青年心理
素质训练必读

华信工作室 编



中华工商联合出版社
CHINA FEDERATION OF INDUSTRIAL CIRCLES UNITED PRESS

成熟法则

A ULTIMATE REM



中华工商联合出版社
CHINA FEDERATION OF INDUSTRIAL PROPERTY AND COMMERCE ASSOCIATED PRESS

责任编辑:王 静

封面设计:耀午书装

图书在版编目(CIP)数据

成熟法则:青年心理素质训练必读/华信工作室编 .2 版. - 北京:中华工商联合出版社,2004

ISBN 7-80100-459-0

I. 成… II. 华… III. 素质(心理学) - 训练 - 青年读物 IV. B844.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 088892 号

中华工商联合出版社 出版、发行

北京东城区东直门外新中街 11 号

邮编:100027 电话:64153909

网址:www.gslcbs.com.cn

北京顺义振华胶印厂印刷

新华书店总经销

787×1092 毫米 1/16 印张:25.75 350 千字

2005 年 1 月第 2 版 2005 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80100-459-0/Z·68

定价:38.00 元

目录

上篇

青年成熟交际的第一课

——洞察心灵,看透他人的内心世界

一、体会他人的体态语言,解读他人的内心活动

- (一)从打招呼观察他人/3
- (二)从坐法观察他人/5
- (三)从表情观察他人/10
- (四)从视线观察他人/14
- (五)从动作观察对方/18
- (六)从癖性观察他人/21
- (七)从服饰观察他人/25
- (八)从话题观察他人/28
- (九)从言词观察他人/32
- (十)从宠物观察他人/35
- (十一)从异性关系观察他人/38
- (十二)从工作方法观察他人/42
- (十三)从错误观察他人/45
- (十四)从钱财使用观察他人/48
- (十五)从赌博反应观察他人/51
- (十六)从电话和书信观察他人/54

二、识破人的心理陷阱,走出形形色色的误区

- (一)情感的陷阱是最容易跌落的陷阱/57
- (二)欲求的陷阱无处不在/64
- (三)态度的陷阱是比较隐蔽的/69
- (四)行为的陷阱只能越陷越深/78
- (五)意义的陷阱往往使你前功尽弃/91

三、复杂难测的心理活动,正是你必须学习人际交往的原因所在

- (一)不可思议的“越……越……”心理/96
- (二)难以揣测的“真的这样了……却……”心理/104
- (三)令人惊讶的“总是……就……”心理/109
- (四)莫明其妙的“反其道而行之”的心理/113
- (五)啼笑皆非的荒唐心理/120

中篇

青年成熟处世教战首策

——对抗、出招、操纵他人的学问

一、初次见面就战胜对方心理的社交战术

- (一)消除紧张胆怯心理的致胜技巧/131
- (二)攻入对方内心深处的致胜技巧/140
- (三)立刻揣摸出对方心理的致胜技巧/153
- (四)让对方记住你的致胜技巧/160
- (五)让对方说“是”的致胜技巧/169

二、山不转靠舌头转的说服操纵术

- (一)引诱对手走入我方圈套的说服技巧/175
- (二)改变对手感觉的说服技巧/183



- (三) 使对手放弃反驳的说服技巧/191
- (四) 让对手跟着走的说服技巧/196
- (五) 打击对手弱点的说服技巧/200

三、混淆视听,牵着别人鼻子走

- (一) 扰乱对方心理的致胜技巧/206
- (二) 让对方产生错觉的致胜技巧/216
- (三) 让对方疏忽的致胜技巧/227
- (四) 使自己伟大的致胜技巧/235

四、反欺骗的心理致胜技巧

- (一) 让对方相信谎言的技巧/243
- (二) 让对方张冠李戴的技巧/251
- (三) 心理伪装的致胜技巧/258
- (四) 让对方高估自己的技巧/264
- (五) 让对方视损失为利益的技巧/266

下篇

青年成功心理整体训练

——包装自己,重塑心灵,独步社会的必修课

一、培养积极心态的训练法

- (一) 创造理想环境的训练方法/277
- (二) 培养专长的训练方法/281
- (三) 尝试新事物的训练方法/285
- (四) 改变行为与服饰的训练方法/289
- (五) 先声夺人的训练方法/292
- (六) 主动表现自己的训练方法/294
- (七) 变换说话方式的训练方法/297

- (八) 提早做准备的训练方法/301
- (九) 设定具体目标的训练方法/305
- (十) 巧用人际关系的训练方法/308
- (十一) 弄清负面影响的训练方法/310
- (十二) 借助他人的训练方法/312
- (十三) 进行模拟想像的训练方法/315
- (十四) 改变观念的训练方法/316

二、提升自信的自我训练技巧

- (一) 利用语言提高自信的暗示训练/318
- (二) 利用环境提高自信的训练/325
- (三) 利用动作提高自信的训练/332
- (四) 利用顺序提高自信的训练/335
- (五) 利用态度提高自信的训练/342
- (六) 利用对方观点提高自信的训练/348
- (七) 利用意识转换提高自信的训练/352

三、成功表现自我的心理艺术

- (一) 表现自我能力的艺术/359
- (二) 展现积极个性的艺术/369
- (三) 提高信任度的艺术/374
- (四) 表现平易近人的艺术/386
- (五) 强调个性明朗的艺术/398



上篇

青年成熟交际的第一课

——洞察心灵，看透他人的内心世界



一、体会他人的体态语言， 解读他人的内心活动

（一）从打招呼观察他人

1. 无意识的优劣感会表现在打招呼的方式上

我们和他人见面时都会打招呼，即使是第一次见面，也不会抱着完全无所谓的心态，通常都会产生某种感觉或印象。即便是预约好的见面，在见面之前，彼此也会收集、准备些对方的大致资料。若是商业交涉，如果有密切的利害关系时，往往对对方的感觉会更复杂，所以在见到对方的瞬间，就会产生种种直觉如“我讨厌这个人”，或“这个人给人的感觉很好”等等。

当然，这种感情与想法，多半不会明显表现在打招呼上，尤其不是爱情、好感等可能令对方高兴的情感，而是憎恨或敌意时，多数人都会将之隐藏起来，尽量不让对方看出来。然而，受到压抑的心经常都在寻求突破口，稍不小心它就会显露出来，因而在选择与对方打招呼的方式、行礼或握手中，都会出现无意识的变化。即使是初次见面的人，只要仔细观察对方打招呼的方法，就可以洞悉对方对自己的态度，甚至可以获得了解对方人品的线索。

多湖辉先生曾在咖啡厅观察过两个商人的晤面，这是两个服饰与年龄都很相近的 40 多岁男人，正在交换名片，其中一人只是稍稍弯腰，两眼直视着对方的眼睛；另一人则深深地弯腰致意，两眼看着地下。从他们礼仪的差异，多湖辉先生判断了两人的关系。

看着他人的眼睛打招呼的人，心中必定对对方怀有戒心，同时，无意识中要给对方压迫感的意图也发生了作用。另一位深深弯腰而两眼望着地面的人，其不敢面对对方的态度，就如同狗对主人躺下来，露出肚

子乞怜的情形一样，仿佛对方如何对待自己都没有关系。其实这个深深低头者也是城里人，但是其不敢抗拒对方的自卑姿态，却已明显地表现在行为中。

果不其然，二三分钟后，眼睛直视对方的人就把脚翘起来，悠然地在椅子上坐下，给人从容不迫的感觉。另一个男人只是浅浅地坐在椅子边缘，一副毕恭毕敬的态度。

2. 握手时手心有汗是情绪不稳定的表现

我们打招呼的方式，现在普遍是握手。一般人认为，握手的力量强弱与其人的性格有关。比如握得很用力的人，多半是比较有活力，充满了自信；握得轻或无力的人，多半缺乏活力，个性较怯弱。又如在聚会时，能够和陌生人握手者表示具有自我显示欲，或是有公关性的表现。

换句话说，握手对于要深入看透对方的心理具有十分微妙的意义。中世纪时，欧洲人一旦与陌生人邂逅，如果不是敌人，他们就会把手上的武器放下，张开双手表示没有藏东西，然后彼此接近握手。而一般人都是惯用右手，所以只要用右手抓住对方的右手，就不用担心对方会拔刀。因此，在欧洲，握手乃是解除武装的象征。这一点在现在也是一样，握手即等于一种心理的武装解除。

同时，握手有可以直接接触对方身体的优点。探究握手的起源，据说在人类还是裸露着身体生活时，最初是男性互相以手按着对方的性器表示打招呼，不久才演变成手和手相握，因此，握手本来即是以身体来了解对方为目的的。

具体而言，有什么方法可以通过握手来看透对方微妙的心理动态呢？其代表例子之一，即是以手掌心潮湿的情形来判断。人类在遭遇到恐惧、惊讶的事情而发生感情变化时，自律神经会与自己的意识发生作用，造成呼吸混乱，以及血压升高与脉搏加速，或是汗腺的兴奋（神经式发汗）等，这是大家都知道的。我们看比赛时，比赛现场紧张时手掌心会捏把汗，也是由此而来。所以如果你和对方握手，获知对方手心出汗，即表示其人情緒高昂，心理已失去平衡。

曾有个经验丰富的警察，提议在询问嫌疑犯时找理由与他轻轻握手——开始问话前就先握一次手，以后在说到核心问题时，再度轻握一下对方的手，这时，如果原本干燥的手掌冒出了很多汗，即可大致知道真相了。



最好的例子，即是电视连续剧《柯伦坡警探》，扮演这个警探的彼得·霍克，个子虽然不高，但握手时一定把眼睛抬起来直视对方，凶手一旦被这双锐利的眼睛所凝视，内心必会感到不安，何况他的手掌大而有力。这时，凶手会发现自己一开始即处于不利的立场，只要让凶手陷入这种心理状况，其余就靠柯伦坡警探巧妙的推理能力，案子很自然地便迎刃而解了。

一般所谓的测谎器，实际上就是以仪器来记录汗腺兴奋的情形，方法较科学，但原理与握手法并无不同。

除了找凶手，握手的心理艺术也可以应用于异性之间。比如表面看来很冷静的女性，有时握了手才知道她的手心在冒汗，这时，你可以解释为男性的容貌、身体或言行使她感到兴奋。有人认为手掌心冒汗的女性最容易攻陷。考虑到精神性发汗的原理，这种说法似乎颇有道理。

这样一来，从握手时的手掌感觉即可洞悉对方的心理，而且我们可以反过来利用这种心理来胜过对方。

当然，通常情况下打招呼常常是“君子动口不动手”的，例如从“早安”、“好久不见”、“你好”等开场白，到互相交流近况等。如果是已非初次见面，甚至双方都已经有了相当程度的了解，但每次见面仍按部就班打招呼的人，你可以认为对方不愿意在私交方面更深入，即彼此只愿做到形式上的交际，且永远仅止于此，不必再更进一步。换句话说，对方以一成不变的打招呼法表达了他的心理，从某个角度而言，这也表示他具有相当强烈的自我防卫倾向。

因此，不论是致意、握手或以言语问候，打招呼乃是人际关系的最初接触，而能够很快地从深层心理了解对方，并及时予以应对，可说是使人际关系更圆满的第一步。

(二) 从坐法观察他人

1. 要注意侵犯身体领域的方法

一个人与他人的关系，从其坐法与坐的位置，即可反映出来，相信你也不止一次有类似的经历。这时候如果你是有意识地加以注意，就需要一定的心理学观察能力及知识，从而洞悉他人意向。

以上说法，包含了两层理由：其一是上座、下座等座位可反映

出某人在社会、团体里的传统职位的优、劣意识。现在在较正式的场合，或者有年龄较长者参加的聚会里，依然有这种上座、下座的困扰，主办人经常为此伤透脑筋，而在与会人士之间，也会造成不必要的互让问题。

此外，每个人都具动物性的地盘意识，也就是身体领域意识。一般情况下，人都习惯将身体四周的空间视为自己所专用，由于这种心理作用，这种空间一旦受到侵犯，就会感到不安，这种空间即称为身体领域。通常，人们总互不侵犯他人的身体领域，过着互不侵犯的社会生活。

人与人之间的亲密度与空间距离成正比。说明肢体语言最具代表性的实例，是美国心理学家哈尔的实验报告，他把人与人之间的亲密度，分为4个空间领域：（1）能感觉到对方的气味与体温，为40~50厘米距离的亲交域；（2）接触到对方，但闻不了味，为50~120厘米距离的个人域；（3）说话的声音能使对方听到，同时也让四周人听到，为2.7~3.6米距离的社会域；（4）像演讲等对大众说话的场合，为3.6米以上距离的公共域。我们可据此标准，衡量与别人的心理距离，如对方与自己并不太亲近，而他进入了个人域或亲交域，人都会在无意识中后退，或双臂交叉，采取保护自己的防卫姿势。

比如我们从始发站搭乘公共汽车，如果车子的座位是长条状的，最先被坐满的一定是座位的两端，因为最初坐的人都会尽量和他人保持距离，分开乘坐。接下来是离两端最远的中间位置，而后逐渐填满中间的空位，直到全部坐满。

这种座位的坐法，即是保护自己的身体领域，并尊重对方的不成文规则的表现。但是，等车子里的乘客愈来愈多，便谈不上什么领域了，在拥挤中，彼此的身体便不断接触，甚至无法动弹。这时候的不适感，并不是身体失去了自由，而是由于在心理上自己的领域受到侵犯造成的。因此，处于这种状况的人会想要忘了自己是一个人，把视线转向窗外，让自己仿佛成了“东西”一般。只要变成了“物质”，就不会产生任何感情，也不会再意识到他人。

这便是在普通的人际关系中，互相占座位的方法。即不论亲密感或厌恶感，更不论正面感情或负面感情，人都是依照一般的身体领域来自我保护。因此，我们也可以反过来类推，心理有某种特殊状况的人，就会采取异于一般身体领域法则的坐法。在办公室里，也有类似情况。



事实上，也有人从各种具有特征的坐法，来研究其中的深层心理关系。

几乎大多数的公司董事长办公室中，都陈列有一看就知道是高级品的家具，书柜中排满了烫金的辞典、书籍，最令人瞩目的是，那张比一般职员大上三倍的办公桌。

照理说地位越高的人，他的工作量就越轻，需要办公的地方也应该越小才对，为什么事实上却产生相反的情形呢？正是人们要保护身体区域的表现。

所以聪明的职员，千万不能在董事长的办公桌上放你的东西哦！

2. 观察坐法的三个要素

将传统的上座、下座概念，和身体领域的理论综合起来，可知要由一个人的坐位及坐法来洞悉深层心理，需具备三种要素：其一是与对方的距离；其二是面对对方的方向；其三是坐下来的姿势。

首先是彼此坐位的距离。这种距离的大小，可说是对对方身体领域的侵犯程度的表现。坐位的物理性距离，也是彼此心理距离的表现。如果是完全的陌生人，当然要坐在会令彼此感到不舒服或不安的最近距离之外，而公司的职员，与上司已建立某种心理了解的人，和对上司有某种心理抗拒的职员，与上司间的坐位方式和距离，必定会不同。

又如现代的年轻夫妇，经常保持密切的距离，而传统的夫唱妇随则是妻子走在距离丈夫几步路的后方，这两种夫妇的心理关系，必定也有所不同。

正因如此，有时越是怕被提问的学生越容易被点名，大概也是因教授利用了这点心理学知识吧。另外，也与学生因恐惧而产生的心理错觉有关。

关于座位的距离还有一种看法，即对方与自己心理落差（优劣感）的表现。比如自己对对方并没有亲密感，一旦对方侵犯到身体领域时，若不是对方有意威压或胁迫自己，就是要打破过去人际关系的藩篱，以进入你的领域。

在美国，警察询问嫌疑犯时，随着询问的进行，警察会越来越靠近嫌疑犯，最后会接近到以双膝夹住嫌疑犯的一边膝盖，如此侵入对方的身体领域，就使对方因内心强烈的不安而坦白。

侵犯他人身体领域的最代表性例子，即是推销员对顾客的态度，或者女性的媚态等。身体领域被侵略的方法，还需要依当时的不适感来判别。不论对方脸上露出多么迷人的笑容，你的身体都会在无意识之中，表现出想恢复原有身体领域的动态。

3. 亲密的情侣不会隔着桌子坐下来

接着要注意的是坐的方向。关于这一点有两个着眼点，其一是坐在对方的正面或旁边，其二是向着门口或背着门口。

坐在正面或坐在旁边，所表现的心理状态差异之一，即是身体领域理论的延长。也就是说，除了拥抱与握手外，面对面坐下是表示要与对方保持距离的自然现象，通常是保持可以自然看到对方全身的距离，或者起码上半身可以进入视野的距离。另外，面对面坐下时两者之间通常隔着一张桌子，这个障碍物往往更能强调距离感。

相对而言，坐在旁边就没有这种限制了，以最紧密的距离并排坐，这种距离感即全然不同。因而，处于容易产生视线冲突的“对峙关系”。

如果你曾经到过巴黎，就会发现坐在露天咖啡座上的观光客，不论彼此认识与否，都会和蔼而亲切地交谈。这个关键在于大家都坐在阳台的椅子上面朝着马路，情绪稳定，谈话很投机，视线也不会经常对峙。惟有在彼此产生共鸣或感动时，才会斜向交换一个视线，所以不会感受到负担或压力，可以自然地沟通感情。

与此相反，一般的咖啡厅设计的桌子，都是让顾客面对面而坐，这样效果就很差了，因为彼此视线会相对，即使对方是可以相互肯定、理解的对象，也依然会令人觉得费心。

由上述事实可以了解到，坐在旁边的人，比坐在前面的人容易产生亲密感，你会想要去了解对方，或是想让对方了解自己，甚至产生对方与自己融为一体的感觉。

因此，如果一对男女可以隔着桌子谈很久，纵然两人之间已经很密切，也一定不是很亲密的关系，彼此还需要理解，还处于需要对方肯定自己的状态中。相对地，并排坐的两个人多半没有两人面对面时话多，原因是两人已充分了解，甚至两人的关系已非常密切。

当然，不一定是一对情侣，原本面对面而坐的两个人突然换位子，



改成斜向坐或并排坐，一定是彼此的亲密度已增加，或者是意图增加亲密度的无言表现。

相反，坐在旁边而扭转身体正面对着对方时，必定是对对方感到怀疑，或者是产生了想要了解对方的新的兴趣。

4. 喜欢坐在角落里的人权力意识强烈

相对于喜欢背向门口而坐的人，面向门口者多半心理上处于优势或身居高位。

据说纽约的黑社会头子到他熟悉的餐厅去时，必定是坐在最里面靠墙的位子，而且常常直接对着门口，原因是万一有杀手进来，他可以立刻应变。由于后面是一道墙，他可以不用担心敌人从后面袭来，是最安全的位子。

人的眼睛只能看着前方，所以背部经常会有不安感，因此，背部若置于安全有利的位置，即是最上位。高楼大厦里的公司，董事长的房间多半在顶楼的角落里，而且是位于面向着门口、背向着大窗的角落，这可能就是要消除背后不安感的方法。

又如公司招聘时的面试方法之一，便是“紧张面试”法，由主考官坐在房间的最里侧，面向着门口，应试者则背向着门口，与主考官面对面坐下来。应试者由于背向着门口，所以心里非常不安，而主考官就是借这种不安的心理状况所呈现的反应，来了解应试者内心的想法。

同样的，开会时喜欢坐在最里面的人，多半权力意识很强烈，或者对自身可能遭遇的威胁异常敏感。

5. 深深坐下的狮子型与浅浅坐着的斑马型

关于坐法的最后一点，是坐姿问题。这一点和后面要谈的肢体动作部分有很多共通的地方，所以，在此仅简单提及坐下时特有的表现。

对人而言，立姿是最适合活动的状态，因此，坐下来时往往也是可以立刻站起来的姿势为前提，即浅浅地坐在椅子上。这种感觉紧张、随时可以行动的状态，心理学上称为“觉醒水准”很高。相对地，松懈后“觉醒水准”会低落，悠然地深深坐入椅子里，同时把双腿伸出去，这是无法立刻站起来的姿势。

坐得很深的人往往在精神上是处于优势，或是希望处于优势，而处于劣势者则偏好可以立刻站起来的坐姿，同时，也在无意识中企图向对

方表示对其所说的感兴趣。举个例子来说，狮子一天内往往大部分的时间都躺着，而被狮子吃的斑马，却经常站着或紧张地东张西望。正是此道理。

除此之外，人的坐姿可展现很多深层心理，比如一坐下立刻便翘起腿的人，必定是很小心地在保护自己的人，有着令人不适的对抗意识。但对女性来说，敢大胆翘腿的女性，必定是对自己的容貌具有相当的信心，自尊心很强，认定自己定能备受男性的注目，所以含有夸耀自己的愿望，这样的女性可以轻松地与男性交往，但是不易对女性敞开心扉。

(三) 从表情观察他人

1. 人不一定会直接将感情表露在表情上

人类心理的微妙动态，常体现于表情上，这一点相信每个人都有经验。内心高兴，脸上的肌肉自然就会松弛；内心哀伤，眼泪就会掉下来。表情有时比言语更能鲜明地传达心声。但是，要从表情看透人心似乎简单，其实却不容易。

美国的心理学家安斯特·G. 拜亚，让几个人做出愤怒、恐惧、诱惑、冷漠、幸福、哀伤6种表情，以摄像机录下来放给其他的人看，让他们猜哪一个表情是在表现哪一种感情。结果发现，大部分人都猜错了，平均只能从6种表情中猜中两种，也就是说，作表情者原本要表达愤怒的感情，可是，传达出来的表情却给人哀伤的感觉。

更麻烦的是，人为了避免自己的心理动态被他人探知，还可以不表露感情，甚至有些人的表情只是表面的，真正的感情可能相差十万八千里，所以我们常说人“表里不一”。以生意上的谈判为例，当对方笑嘻嘻地在听自己说话，一脸充满兴趣的表情时，你可能以为这一次的谈判一定成功而深感放心，谈判结果却可能遭到对方婉转的拒绝：“你所说的我都能够了解，你的意见也很高明，但这一次真对不起，我已经把机会给了另一家公司了。”

这样说，并非有意否定“表情是照见人心的镜子”的古语，而是要表明如果你无法从表情透视对方真正的感情，这是你对深层心理把握得不够熟练所致。因此，我们应该从现在开始训练，由人的表情正确地看透人心。