



现代人の诡计

解析人生

看透个性

由祸转福的心理战

石川弘义 著

处世智慧

现代人的诡计

石川弘义(日)著

海南人民出版社

现代人的诡计

(日)石川弘义著

海南人民出版社出版

海南人民出版社武汉图书发行公司发行

中国人民解放军第 7218 工厂印刷

(计算机——激光照排)

787×1092 1/32 6.25 印张 135 000 字

1988 年 3 月第 1 版 1988 年 3 月第 1 次印刷

标准书号: ISBN7-8054-161-1/B·4 定价: 1.95 元

作者自序

在节假日的电梯中，早晨上班的公共汽车里，大都是挤得象沙丁鱼罐头一样。虽然都是完全陌生的面孔，但还得一个人紧贴一个人地水泄不通，令人觉得几乎可以听到对方的心跳声。

这种情况下，您的视线注视什么地方呢？希望您能回想看看。

对了，要是在电梯里的话，您或许经常地看着上面的标示灯，心里想着，现在正要到几楼？现在停的是几楼呢？如果在公共汽车里，您可能手扶车厢里的吊带，注视着车内的各色各样的车厢广告吧！

但我要求您再仔细地想一想，在那种场合中，您心里是不是真的希望看那些标示灯和车厢广告呢？

我认为您并不真正想看吧！车内的广告，每天上下班都在看个不停，那些广告内容，您大概早就能倒背如流了！但是，您又为什么非得将视线盯住那些熟悉得不能再熟悉的广告呢？我这样说是否有道理？

我们为什么非要这样不可呢？本书所要讨论的问题就在这里。我们暂且不提供细节。事实上，当时我们的视线，非常精确地表现出正在“述说”着某件事。

此外，我们通常下意识动作，不加以详细观察就倏然而

逝的身体动作中，事实上大多隐藏着非常重大的意义在内。这些小动作，实际上大致都在数说着我们内心里真正的意愿。与动作相同的可说是我们日常谈话用语的习惯，并表现说话人内心的真正动向。

因此，象我所说的这样，身体正以各种不同的方式在“说话”，而我们是否有办法解析那些身体语言所代表的任何一点意义呢？我这本书的目的，实际上也就是想帮助您解决这方面的问题。

心理学变成为一门科学，而能够了解自我的主张以来，大概只有一百年的历史。我所研究的社会心理学，则是最近几年才刚刚出现的新产物。但却和其他各种学问大有关联，因此，帮助笔者拥有更广泛的研究领域。如前所述，要用什么样的方式去解析身体语言的这个问题，亦属其典型之一。动物行为学、文化人类学等等，和这些当今仍是最新学问的接触，使我们得以了解更多方面的知识。当笔者动笔的时候，也希望在可能范围之内，尽量把这些新的研究成果更丰富地融合在本书中。

例如说，您是个生意人，担任着管理九十个部下的职务。

由于工作职务的原因，当然有时您必须指出部下的错误之处甚至不得不加以斥责。为了职责所在，您自己认为这样做并不为过，但某一天，突然奇怪的谣言传进了您的耳朵，“那个课长，是个脾气暴躁的家伙呐，”而这谣言正是对您而发的。但是，您并不认为您真的曾经那样严厉地责骂过部下。那么！这到底是怎么一回事呢？

这也是本文所提出的讨论问题之一。关于您感到莫名其妙的心理原因，如果您阅读本书之后，一定会恍然大悟的。这是因为您完全不自觉的“什么东西”在导致着产生这种被部下

误会的结果。

且再比如说，您是一位光棍吧。不用说您一定有很多位的女朋友。或许其中的一位女性正是您想向她求婚的对象，但是她却不知从什么时候开始，却逐渐地对您越来越冷淡了，而您根本不知道是什么原因会如此这般，到底有什么诀窍可以想办法恢复彼此间“联络”的关系呢？

此处所举出作说明的例子，都是极少数的实例，但无论如何，由于我们完全不自觉，因此无法顺利地扩展自己与周围人们之间的交际关系。这是经常会出现的事情。

如果仔细地反省，或许您会觉得事件所发生的原因，其责任应该在于我才对——。本书正是欲呈献给深为这些难题所困扰的人士阅读的，而笔者写这本书的最基本目的也在此。

本书的出版，得赖以下三位先生的鼎力协助，共同作业，因此笔者列出他们的姓名，以资之谢！

共著者 ——

坂田稔(日本新时代中心理事)

涉谷重光(日本关东学院讲师)

折桥彻彦(日本关东大学教授)

石川弘义教授

目 录

作者自序

第一章 识破对方的心底

本章章首

- 无法隐藏的心事.....(2)
- 1 心中有鬼的人所显露的特征.....(6)
- 2 不觉屐齿之折.....(8)
- 3 自我触摸频繁是意志崩溃瞬间的心理弱点.....(10)
- 4 环抱胳膊所代表的两种相对性意义.....(12)
- 5 逃避视线乃是惧怕被对方识破心底.....(14)
- 6 大人的视线和儿童的视线.....(16)
- 7 无意识的动作说明何种心理状态呢.....(18)
- 8 恋爱情感比任何情感更易表现于身体语言上.....(20)
- 9 心理的不满足易造成浪费和冲动购买欲.....(23)
- 10 食欲反映个人心理上的满足或不满足.....(25)
- 11 谩骂并不仅是指向特定的对象而已.....(27)
- 12 探求隐藏于批评家内心的欲求.....(29)
- 13 使谎言中出现的真实成为可能的心理结构.....(31)
- 14 瞬间脱口而出的话语乃是真心话.....(33)
- 15 约会迟到的心理意义.....(36)

- 16 故意做作的背后必有阴谋.....(38)
- 17 越关心越疏远.....(40)

第二章 推理人际关系

本章章首

- 人类如此的近似动物.....(44)
- 18 人类无法脱出无意识的势力范围心理.....(48)
- 19 成鸡蛋型扩张自我防御的身体区域.....(50)
- 20 相对性角度不同亲密性也不相同.....(52)
- 21 绝对不准侵犯身体区域.....(54)
- 22 和他人的隐密性的程度可从空间上识别.....(57)
- 23 空间改变个人的性格.....(59)
- 24 男女关系暧昧不明的象征.....(62)
- 25 表现自己所归属的集团的象征.....(64)
- 26 显示潜在性境界的小道具.....(66)
- 27 为何婆媳一定都处在敌对状态中呢.....(68)
- 28 派系永远不消失的理由.....(70)
- 29 如何识破对立关系.....(72)
- 30 席次问题在非正式场合上更重要.....(74)
- 31 接触的规则转变的时候.....(76)
- 32 无法了解自己亦无法了解对方的心理.....(78)
- 33 爱好深交的人无法出人头地.....(80)

第三章 看穿蓄意性的表现

本章章首

- 从来骗子都欺骗熟识的朋友.....(84)
- 34 大拍卖的技巧.....(88)
- 35 诉之于大众情感的 PR 术.....(90)
- 36 单纯的申诉是申诉的要素.....(92)

- 37 人物偶像可能转变到完全相反的方向.....(94)
- 38 交头接耳中所设下的圈套.....(96)
- 39 由祸转福的诡计.....(98)
- 40 第一眼的印象效果.....(100)
- 41 让对方产生优越感的心理操纵.....(102)
- 42 口头宣传的威力使错误的情报令人误以为真
.....(104)
- 43 散布谣言的目的在于推销自己的地位.....(106)
- 44 黑话具有烟幕效果和权威效果.....(108)
- 45 年轻女性并不喜欢赠送昂贵礼物的男人.....(110)
- 46 不喜欢的服装被厌恶的理由.....(112)
- 47 说服对方时应用肌肤情谊可削弱对方.....(114)
- 48 注意看起来很高大的人.....(117)

第四章 看透个性表现的内幕

本章章首

- 体质表现于外表的兴趣、嗜好和谈吐习惯.....(121)
- 49 令人讨厌的习惯之共性特征.....(125)
- 50 病态赌博狂不输的话无法获得充实感.....(127)
- 51 收集狂的性格共同点.....(128)
- 52 以颜色判断事物的人是感情派、重视形体者
是理性派.....(130)
- 53 青蓝色是自制心的表现.....(132)
- 54 走在流行最前头的人是富翁.....(134)
- 55 神经质的人好穿宽大的西服.....(136)
- 56 服装的穿着可了解其人的都市尺度.....(138)
- 57 畅怀大笑的人本性是孤独的.....(140)
- 58 待人处世刚强和懦弱的人.....(142)

59	粗线条的人多属于短路思考型的个性·····	(143)
----	-----------------------	-------

第五章 解析复杂的人际关系

本章章首

	气质决定个人的行动和生活方式·····	(147)
60	葡萄型人物和核桃型人物间的核心差异·····	(151)
61	和分裂型恋爱必须时常保持距离·····	(153)
62	享受饮食之乐的类型·····	(154)
63	运动家类型易于勃然大怒·····	(156)
64	自我主张强烈的人容易忽略现实·····	(158)
65	精神能量向外发泄者易变成无责任感·····	(160)
66	优柔寡断型·····	(162)
67	装模作样型·····	(164)
68	好胜倔强型·····	(166)
69	神经质型·····	(168)
70	独断独行型·····	(170)
71	依赖不自主型·····	(171)
72	幼稚型·····	(173)
73	霸道粗暴型·····	(175)
74	虐待狂、被虐待狂个性·····	(176)
75	现实稳重型·····	(178)
76	自卑型·····	(179)
77	弱狗凶吠·····	(181)
78	男性化、女性化个性的特征·····	(183)
79	性格是智、情、意的平衡·····	(185)

第一章 识破对方的心底

本章章首 无法隐藏的心事

首先，我们在这里向您介绍一项富饶趣味的研究报告。该报告是爱德华·H·海斯博士在全美医疗催眠学会总会上提出的临床实验成果：“当眼睛捕捉到足以引致舒爽的刺激的事物时，瞳孔会在无意识的情况下迅速扩大”。根据海斯博士的调查，普通的男性，只要一看到女性的裸体照片（NUDE）时，瞳孔会比平时状况下扩大两倍。

我们既已窥知人类生理上此一奇妙的反应，那是否有某种方法，可将此种奇特的反应应用到我们的工作或是日常生活之中呢？

举例而言，假定您是一位推销员。姑且让我们假设，您现在正把商品目录（CATALOGUE）呈阅在您的顾客眼前，但是，该顾客的警戒心非常强，他无论如何都不愿意稍稍放松他自己坚定的“拒绝购买”之意志这个时候，您无妨一面翻商品目录给予他看，一面仔细观察您的顾客的眼神之变化。顾客到底中意商品的哪一个部分……或是他喜欢哪一种产品呢？……从顾客眼神的变化即可非常明显地表现出他心中的意向。然后您抓住他心理上的弱点，进行游说，这么一来，您此行推销的成功率应该是百分之百的圆满。

此外，重要会议的议席上，或者因某件需要上级批准的生意合同而召开的讨论会中，您都能应用这种心理战法，甚至于可用此种方法在扑克牌局中，推测对方的手里是否持有好牌。

提到赌博，这里又有一段小插曲和我们进行的话题有很

密切的关系；那是我的一位喜欢打麻将的朋友所谈的亲身体验，在某次的方城战局中，他拿到了役满的大牌。

为了不让别人识破，他故意装出泰然自若的神态，但牌友却突然冒出一句：“喂，你手在发抖呢！”自以为隐藏得天衣无缝的秘密，一旦被牌友揭穿，自己有时都会吓了一跳，大感尴尬。这位朋友也曾告诉过我！有位在高尔夫球、钓鱼、赛马等方面都具有相当造诣的权威人士，该人士甚至还著书立说，教人如何在麻将桌上取胜，如此一位老江湖，在电视上的麻将比赛局中，当他取得听牌，即将满贯时，紧张之余，双手也禁不住抖个不停。

一般而言，普通的人，即使没有上述的经验，但如果在电视上看到美妙或刺激的镜头时，也会不由自主地感到紧张和兴奋吧！

由此可知，随着心理上情感的变化，能导致生理上肉体方面的各种复杂性的变化。我相信任何人都曾有如下的经验，当心理上充满极度紧张感的时候，不但手指会发抖，甚至还产生心跳次数急增，手心出汗等现象。特别是手掌上的汗腺，在普通的情况之下，除了大热天以外，很少分泌大量的汗水，但手掌的汗腺却扮演着相当有趣的角色，那就是，对精神上的变化，特具敏感性。

象上述这种微妙的作用，能够很轻易的突破自律神经的运动，换句话说，该种神秘作用，即使运用我们自身的意志力亦无法控制的一种全自动装置。测谎器事实上就是利用这种原理制造问世的。

简而言之，隐藏在人类头脑里头的情感要素，无论其输送出去与否，皆转变成一种信号，传达至人体的每一个部分去，人体在无意识中将该信号程序化，而在外表上完全地表现出

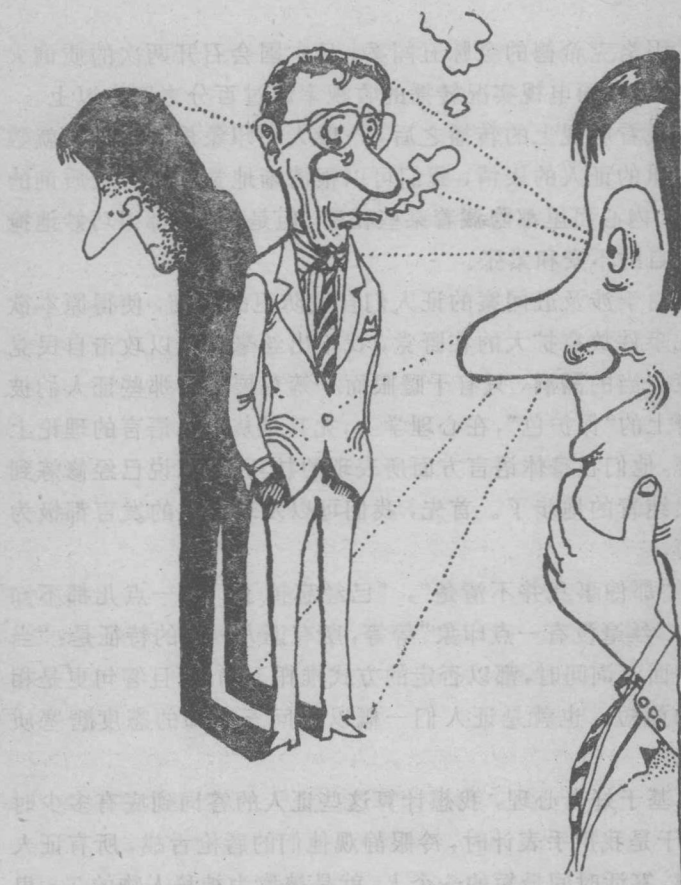
情感动向的变化，如何去捕捉人体所显露的微妙变化的技巧，乃是人际关系上一项最重要的关键所在。

要想解析身体外表的某些细微动作，例如，在唇角稍纵即逝的一个撇嘴，指头上连续蠕动的极小动作等。都有足以解明其心理上意义的学问。近年来，对这方面所谓筋肉感觉的研究大有进展。而所谓的筋肉（Kines）是指人类身体行动上最少的单位而言。更广泛的说，就是所谓的身体语言（Body-Language）。

这种身体语言（Body-Language）的理论基础，乃是奠定于“人类内心深处的思潮，一定会转变成外表的姿势或动作”这一个事实而成立的现代学说。因此，当你在公共汽车上或火车车厢里，从形形色色的乘客的姿势或动作上，绝对可以推测这个人的心里现在到底正在想些什么，以及他正处于何种心理状态之中！

心中存在着疑虑、不安，因而意欲拒绝，排斥对方时，为了保护自我，一定会双手交叉在胸前，双脚紧紧地盘着。心中存有某种欲求的事物，但无法获得而感到不满时，这个人在外表上一定显示出某些不自然的动作表现出来。我们在汽车或火车上，常常可以看到有些人拿着车票又折、又卷、然后再把车票摊直，一再的反复此动作，象这一类人，他们的内心里一定充满着许多的烦忧和不安。

第一章所要讨论的问题，即以身体语言的理论原则为中心，将隐藏在人类内心最深处的意志或感情，彻底地探讨出来，利用该理论为依据，剖明各色各样的人类心理法则，进而窥视对方里外的全貌，但愿能对您了解世人的技巧有一番助益。



1 心中有鬼的人所显露的特征

因洛克希德的金脉丑闻案，日本国会召开两次的质询大会，日本全国电视实况转播的收视率超过百分之四十以上。

观看电视上的转播之后，一般人中印象最深的恐怕就数被传讯的证人的表情，我们可以很清晰地觉察所有被质询的证人，内心面里都隐藏着某些秘密，但是，他们都很巧妙地掩饰各自的不安和紧张。

由于涉及丑闻案的证人们自我防卫的强韧，使得原本欲将此事件故意扩大的在野党，找不出丝毫可借以攻击自民党政策失当的漏洞，只有干瞪眼而一筹莫展了。那些证人们披在身上的“保护色”，在心理学上，尤其是从身体语言的理论上而言，他们在身体语言方面所表现的技巧，可以说已经修炼到炉火纯青的地步了。首先，我们可以发现证人的发言都极为简短。

“那件事我并不清楚”，“已经忘掉了”，“一点儿都不知道”，“丝毫没有一点印象”等等，所有证人一致的特征是：“当他们回答询问时，都以否定的方式推托不知，而且答句更是相当的简短。也就是证人们一概以一问三不知的态度搪塞质询。

基于好奇心理，我想计算这些证人的答词到底有多少时间，于是我用手表计时，冷眼静观他们的唇枪舌战，所有证人之中，答话时间最短的一个人，就是被称为神秘人物的T·鬼氏的回答，他的应答时间最短的仅三秒种，最长的时候也只不过十五秒而已。

各位也许会问，这么简短的应对，到底说明了什么秘密呢？——事实上，这样的对答法完全是心理上以退为进的战略问题。当然，每一个证人对这种心理战略的效果，到底有多深的认识，我们并不知道，只能凭猜测，或许依各证人在社会上的涉世经验而有深浅程度之别吧！

我们对以上的现象下一个总结，连续以短句回答问话的这种策略，促使对方——也就是质询者——激起暴躁心理，其结果，导致问话者必需要一再地找话题询问，这是以短句应答的一大效用。

对方——也就是发问的人——一旦增加发言的次数，其中当然也有许多人因而暴跳如雷，大吼大叫——因为发问者质询的时间有一定的限度，只要对方一再地发问，这么一来，被询问者即可缩短答话的时间，并且可以利用询问者所耗费的时间，尽早结束所限定的质询时限。但是，纵观所有证人的姿态或其表情，可以知道他们所回答的至少有些口是心非的成份在内。从他们不安的掩饰动作中，可以发现虽然各人都极力的想隐藏某些不为人知的细节，但他们却在不知不觉中暴露了非常明显的心虚感。

例如小佐野贤治先生，他不时地用手搔弄头部，尤其是耳朵的上方附近。而丸红公司的伊藤宏先生，我还很清晰地记得，他也常常把手帕拿在手上拨弄。另外一个就是日本全日空的前任社长若狭得治先生，若狭得治的嘴角，尤其是从我们这一边所看过去在电视上出现的右嘴边经常轻微的蠕动着。上述三人的连续动作，是在整个质询过程中所显露的特征。

无意识的表情和小动作，以及利用身上某些细小的携带物品（诸如手帕、手表等），一般而言，虽然只是瞬息即逝的举动，但是却已经将隐藏于内心部分的通讯（Communication）传