

水方◎著

成熟法则

生活中怎样学会成熟



美国盖洛普调查中心一份报告显示：阻碍成功的最关键因素就是心理很不成熟

ADULT THEOREM

在这个一切必须决出胜负的世界中，
一定的心理与态度比实力具有更大的决定性。



中华工商联合出版社

成熟法则

ADULT THEOREM

水 方 著



中华工商联合出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

成熟法则：生活中怎样学会成熟/水方著. —北

京：中华工商联合出版社，2010. 1

ISBN 978 - 7 - 80249 - 215 - 8

I. ①成… II. ①水… III. ①成功心理学-通俗读物

IV. ①B848. 4 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 214261 号

成熟法则

作 者：水 方

责任编辑：王 静 王 欢

责任审读：郭敬梅

责任印制：张 萍

封面设计：回归线视觉传达

出版发行：中华工商联合出版社有限责任公司

印 刷：三河市华丰印刷厂

版 次：2010 年 1 月第 3 版

印 次：2010 年 1 月第 1 次印刷

开 本：720mm × 1020mm 1/16

字 数：170 千字

印 张：17

书 号：ISBN 978 - 7 - 80249 - 215 - 8/G · 008

定 价：29.00 元

服务热线：010 - 58301130

销售热线：010 - 58302813

地址邮编：北京市西城区西环广场 A 座

19 - 20 层，100044

http: //www. chgslcbs. cn

E-mail: cicap1202@ sina. com (营销中心)

E-mail: gslzbs@ sina. com (总编室)

工商联版图书

版权所有 侵权必究

凡本社图书出现印装质量问题，
请与印务部联系。

联系电话：010 - 58302915

再 版 说 明

摆在您面前的是第三版的《成熟法则》。本书的成功，源于其精辟实用的处世技巧、鲜活生动的事实案例和循循善诱的理论分析，为很多年轻人的生活提供了切实可行的人生指导和精神启迪。

为了更符合当今的时代背景，从新读者的新需要出发，我们对本书进行了再次改版，使本版《成熟法则》的内容更新，更精彩，更符合年轻群体的阅读需求，希望为更多的年轻人带来更大的帮助。

人生是一场艰辛之旅，心智成熟的旅程相当漫长。但是，我们不会感到恐惧，《成熟法则》将带领我们去经历一系列艰难乃至痛苦的转变，最终达到自我认知的更高境界。

目 录

1 披上成熟的“外衣”——用眼睛读懂成熟的第一课 1

观察一：打招呼/2

观察二：坐法/5

观察三：表情/11

观察四：视线/16

观察五：动作/21

观察六：服饰/25

观察七：话题/28

观察八：言辞/33

观察九：异性关系/38

观察十：工作方法/43

观察十一：错误/47

观察十二：钱财使用/51

观察十三：电话书信/56

2 避开心理“雷区” 61

一、情感“雷区” /62

二、欲求“雷区” /71

三、态度“雷区” /76

四、行为“雷区” /85

3 积极心态训练法 99

一、创造理想环境训练法——我的生活我做主/100

二、培养专长训练法——我选择我喜欢/106

三、尝试新事物训练法——新鲜出击/110

四、改变行为与服饰训练法——看我七十二变/116

五、先声夺人训练法/120

六、主动表现自己训练法/124

七、变换说话方式训练法——用另一种方式说话/127

八、提早做准备训练法——有“备”在先/133

九、设定具体目标训练法——正前方/138

十、巧用人际关系训练法——团结一切可以团结的力量/142

十一、弄清负面影响训练法——失败是成功之母/145

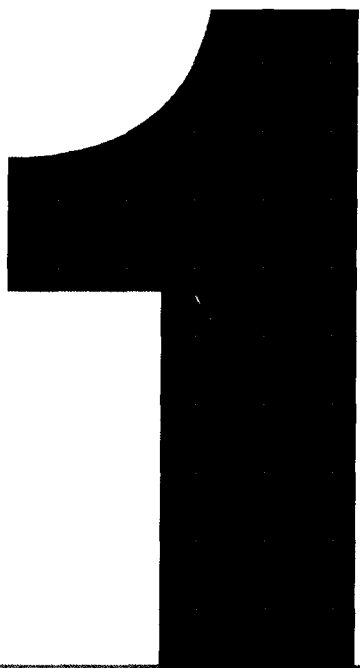
十二、借助他人训练法——他山之石，可以攻玉/148

4 怎样提升自信力 153

- 一、语言包装——利用语言/154
- 二、身边万物，皆为我用——利用环境/163
- 三、动一动，自信满满的——利用动作/172
- 四、出牌不一定要按“套路”——利用顺序/175
- 五、信心就在转念间——利用态度/183
- 六、你的就是我的——利用对方观点/190
- 七、柳暗花明又一村——利用意识转换/195

5 表现自我，成功搞定 203

- 一、让能力随时展现/204
- 二、展现积极个性/217
- 三、提高信任度/224
- 四、以“平和”示人/241
- 五、浑身散发明朗的味道/255



披上成熟的“外衣”——用眼睛 读懂成熟的第一课

■ 观察一：打招呼

■ 观察二：坐法

■ 观察三：表情

■ 观察四：视线

■ 观察五：动作

■ 观察六：服饰

■ 观察七：话题

■ 观察八：言辞

■ 观察九：异性关系

■ 观察十：工作方法

■ 观察十一：错误

■ 观察十二：钱财使用

■ 观察十三：电话书信

观察一：打招呼

-
1. 无意识的优劣感会表现在打招呼的方式上
 2. 握手时手心有汗是情绪不稳定的表现
-

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，当双方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；另一人则是深深地弯腰致意，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，两三分钟后，眼睛直视对方的人就把脚跷起来，悠然地在椅子上坐下，给人一种从容不迫的感觉。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

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其具有自我显示欲，或是有公关性的表现。

在欧洲，握手乃是解除武装的象征。

同时，握手有可以直接接触对方身体的优点，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，即表示其人情绪高昂，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。

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，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，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。

观察二：坐法

-
1. 要注意侵犯身体领域的方法
 2. 观察坐法的三个要素
 3. 亲密的情侣不会隔着桌子坐下来
 4. 喜欢坐在角落里的人权力意识强烈
 5. 深深坐下的狮子型与浅浅坐着的斑马型
-

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。

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，每个人都具有动物性的地盘意识，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，等车子里的乘客越来越多，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。

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。

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，最令人注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，要由一个人的座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。

首先是彼此座位的距离。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。座位的物理性距离，也是彼此心理距离的表现。如果是完全陌生的人，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，与上司间的座位方式和距离，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。

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，一旦对方侵犯到自己的身体领域时，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，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具代表性例子，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向着马路，情绪稳定，谈话很投机，视线也不会经常对峙。唯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，比坐在面前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。

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——“紧张面试”法，便是由主考官坐在房间的最里侧，面向着门口，应试者则背对着门口，与主考官面对面坐下来。应试者由于背对着门口，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上，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，而容易被狮子吃的斑马，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，比如一坐下便立刻跷起腿的人，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，敢大胆跷腿的女性，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。