

N “拿来就用”轻悦读书系②
越有趣的越好懂好用

日本最快让沟通力倍增的心理书

看穿人心术拿来就用

面白くてよくわかる!人間関係の心理学

[日] 涩谷昌三 著 刘隽玮 译



日本亚马逊书店五星推荐“对人心理”类第一名
想看穿人心和害怕被人看穿的都要看!

全方位揭晓读心的秘术,教您修炼处理人际关系的好技术!

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART PUBLISHING HOUSE

读
卷

看穿人心术拿来就用

面白くてよくわかる!人間関係の心理学

[日]涩谷昌三◎著 刘隽玮◎译

凤凰出版传媒集团
江苏文艺出版社
JIANGSU LITERATURE AND ART
PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

看穿人心术, 拿来就用 / (日) 涩谷昌三著; 刘隽玮译.

—南京: 江苏文艺出版社, 2010.12

ISBN 978-7-5399-4156-1

I. ①看… II. ①涩…②刘… III. ①心理学 - 通俗读物 IV .B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 236200 号

著作权合同登记号: 图字 10-2010-507 号

上架建议: 心理学·时尚读物

“OMOSHIROKUTE YOKU WAKARU! NINGEN KANKEI NO SHINRIGAKU”

by Shouzo Shibuya

Copyright © 2009 Shouzo Shimubuya, ASPECT 2009.

All rights reserved.

First published in Japan by Aspect Corporation, Tokyo.

This Simplified Chinese edition published by arrangement with Aspect Corporation, Tokyo in care of Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo through Beijing GW Culture Communications Co., Ltd., Beijing.

“拿来就用”轻悦读书系

看穿人心术, 拿来就用

著 者: [日] 涩谷昌三

译 者: 刘隽玮

责任编辑: 刘 霁

特约编辑: 李彩萍

装帧设计: 张丽娜

出版发行: 凤凰出版传媒集团

江苏文艺出版社 <http://www.jswenyi.com>

集团网址: 凤凰出版传媒网 <http://www.ppm.cn>

印刷: 北京京都六环印刷厂

经销: 新华书店

开本: 880×1230 1/32

字数: 100千字

印张: 6

版次: 2011年1月第1版

印次: 2011年1月第1次印刷

ISBN: 978-7-5399-4156-1

定价: 26.00元

(江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换)



前言 / 9

第一章 理解了心里话，就理解了人际关系

从言外之意、谎言和借口中看透说话人的本意，并教您诱导对方说出真心话的有效方法。

了解对方，就是要知道他的心里话 / 10

借口和谎言是不可或缺的润滑剂 / 12

看透本意有一个过程 / 14

自我监控暂停时即本能自我暴露时 / 16

有效使用自我告白的技巧 / 18

自我告白和自我呈现 / 20

及时吐露心里话 / 22

解读表情的能力是维护良好夫妇关系的关键所在 / 24

在网上发表恶意言论是不成熟的表现 / 26

必须直面内心的场合 / 28

第二章 通过外表和动作看穿本性

眼神、左边的脸、肢体动作等都会泄露心机，不同的行为其实暗藏解读心理的密码。

避开视线是讨厌的信号 / 32

通过眼神看穿谎言 / 34

左边的脸会说真话 / 36

观察手的动作可以识破谎言 / 38

CONTENTS



看穿人心术·拿来就用一目录

- 腿部动作泄露内心的秘密 /40
- 从打招呼的视线和握手的方式发现敌对心理 /42
- 初次见面就有身体接触的人过于自信 /44
- 总是迟到的人态度傲慢 /46
- 发短信时多使用表情符号的人谨小慎微 /48
- 无法摆脱失恋困扰的人 /50
- 女人“想让你疼，想依靠你”的信号是什么？ /52
- 隐藏在华服下的心理 /54
- 喜欢名牌货的人畏惧权威 /56
- 不同的眼镜款式表现出的自我 /58
- 摘下隐形眼镜、换上框架眼镜的心理 /60
- 从吸烟方式看心理 /62

第三章 听到这些话的时候要注意了

表扬、佩服、鼓励、教训、反驳、坦白、挑剔、唠叨的话，不一定只是字面意思。

- “很有意思啊”并不是表扬 /66
- “年轻真好啊”中隐藏的含义 /68
- “某某真了不起”表示超越的决心 /70
- “可能是这样”其实是“我不这么想” /72
- 高呼“大胆去做吧！”的人其实很消极 /74
- 因为责任感而说出“做不好怎么办？” /76
- “现实很残酷！”其实是无能的托辞 /78
- “可是……”是听不进去的表现 /80
- 通过“不是”“也就是说”看一个人的性格 /82
- 坦白“我的性格不太好”的人其实相当自恋 /84
- 直言自己长胖了的人其实期待否定的回答 /86
- 挑剔是为了得到奉承 /88

心里有鬼就会变得唠叨 /90

说“最近忙得连觉都没工夫睡”的人其实是装作很忙 /92

说“那可是常识”的人没有常识 /94

“和你一样就好”是缺乏自信的表现 /96

第四章 从说话习惯看相处之道

说话习惯中折射出性格本质，揭示与自私、责任感欠缺、表现欲旺盛、不想长大等各类人的相处之道。

“这样啊”其实是没兴趣 /100

把“绝对”当口头禅的人没有责任感 /102

“坦率地说”显露出的自我表现欲 /104

把“厉害”“可爱”挂在嘴边的人 /106

“真的？”是不想长大的证据 /108

总推托自己老了是任性的表现 /110

说冷笑话是为了引人注目 /112

“没什么”其实是欲言又止 /114

辩解时的常用词“但是”和“不是” /116

总说“站在别人的立场想想”的人其实很自私 /118

“没办法啊”说明背后另有隐情 /120

自私的人总用“……不是很好吗？”来强加于人 /122

不安和担心的时候就会自言自语 /124

第五章 不同的借口展现出的性格

从不同借口剖析说话人的本意和性格。
以后用这些借口时就要谨慎了！

人在找理由时暴露自己的性格 /128

“本来是想那样做的”其实是不以为然 /130

CONTENTS



看穿人心术·拿来就用一目录

以“平常应该……样”为理由的人 /132

“我是为你着想”只能算作牢骚话 /134

“我没打算找借口”的本意 /136

靠说好话想要逃离窘境的人 /138

强调不利条件为失败找好借口的人 /140

无视不利的条件 /142

惋惜失败只是自我安慰 /144

光环效应的神奇力量 /146

狐假虎威不是总奏效 /148

笑的调节作用 /150

第六章 心理测验

十个心理测试帮您了解他人的本性，
看清自己的人际关系。

1. 通过辩解时的说辞来了解本性 /154

2. 发现冷酷外表下承担的压力 /157

3. 测试人的急躁程度 /160

4. 通过选的座位了解下属的想法 /163

5. 通过在餐厅点菜的方式了解“同调性” /165

6. 判断一个行为对你表示欢迎还是拒绝 /167

7. 从吃饭的习惯看性格 /170

8. 从喜欢的“1万日元组合”看欲求不满的程度 /172

9. 从鞋子的磨损情况看性格 /174

10. 你的选择可见你的人际关系 /176

致希望进一步学习人际关系心理学的人 /178

前言

能否在不互相伤害的条件下相亲相爱呢

寒冬时节，身上长有锐利尖刺的豪猪会与自己的伴侣相互依偎取暖。但是，如果两者过于靠近，自己身上的刺就会刺伤对方。两者若是相距太远又会难以忍受严寒。就是这样只能不停重复靠近、分开、再靠近动作的豪猪，最终可以找到一个既不互相伤害又能相互取暖的绝妙距离。

对心理学有点了解的人都应该知道这个故事吧。这是德国的哲学家叔本华为了论证在人际关系中心理距离的重要性而举的一个例子。

不论是家长、孩子、朋友、还是恋人，都不能过分靠近。**保持一种不相互伤害还能相互温暖的距离是非常重要的。**

近些年来，许多案件相继发生：孩子杀害父母、祖父母，因为与恋人分手而发展成为跟踪狂以至于刺伤对方，因为工作上的矛盾而伤害上司……

每当我听到这样的事件，都会感到很可怕：“人际关系为什么会恶化到这种程度，难道不能改善吗？”

当然，在他们行凶的背后可能有我们想象不到的某种理由。而且，他们可能本身就有某种反社会人格障碍。不过，就像前面所说的刺猬夫妇一样，如果找到了合适的距离，就不至于发生这样严重的事件了。

保持合适的心理距离

我觉得和过去相比，现代人之间的心理距离更加难以捉摸。

当然，人不像刺猬身上长有刺。但是，人的内心为了保护自己而充满了尖刺。如果受到外部的攻击或者感受到压力，那么这些刺就会发挥作用，以防内心受到伤害。具体来讲，就是防止伤及自尊心、丧失信心、被无力感支配等等。

然而，在复杂的社会中，来自外部的压力每年都在增加。因此，**每个人都磨尖了内心的尖刺以应对压力**。刺猬的刺很长、很尖，使人难以接近。与此相同，磨尖了的内心的刺会使两人之间的心理距离更加难以捉摸。事实上，即使事态没有发展到之前所说的犯罪，越来越多的人因为无法很好地估计自己和朋友、恋人、上司的心理距离而烦恼。

每个人都有“想得到别人的认可”“想得到别人的关心”“想得到别人的爱”这样的强烈愿望。可是，如果无法和对方保持适当的心理距离，即使通通都得到了，自己也感觉不到。有时，还会将喜欢误以为不喜欢。这都是因为没有建立起正确的人际关系理念的缘故。

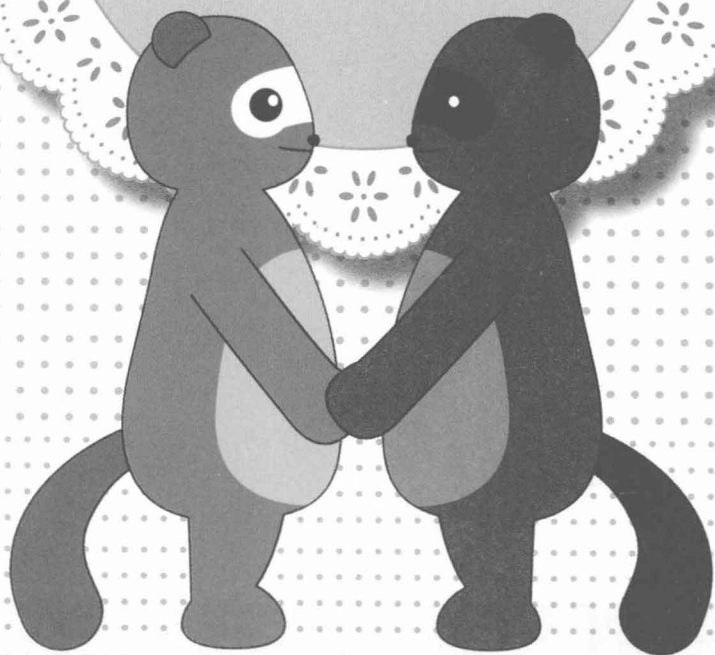
本书以我常年从事的心理学研究为基础，将与家人、朋友、同事、上司等构筑良好人际关系的心得体会总结出来与读者朋友们分享。书中讲述了通过对方的动作读懂内心想法的技巧、从平淡的一两句话中看出对方本意的方法等能在实际生活中用到的内容。如果本书能在人际关系上对大家有所帮助，则是我最大的愿望。

涩谷昌三

2010年12月

第一章

理解了心里话，
就理解了人际关系





了解对方，就是要知道他的心里话

“我把提案交给经理后，他夸了我几句，可是即使这样，我还是不确定这是否是他真心所想。”

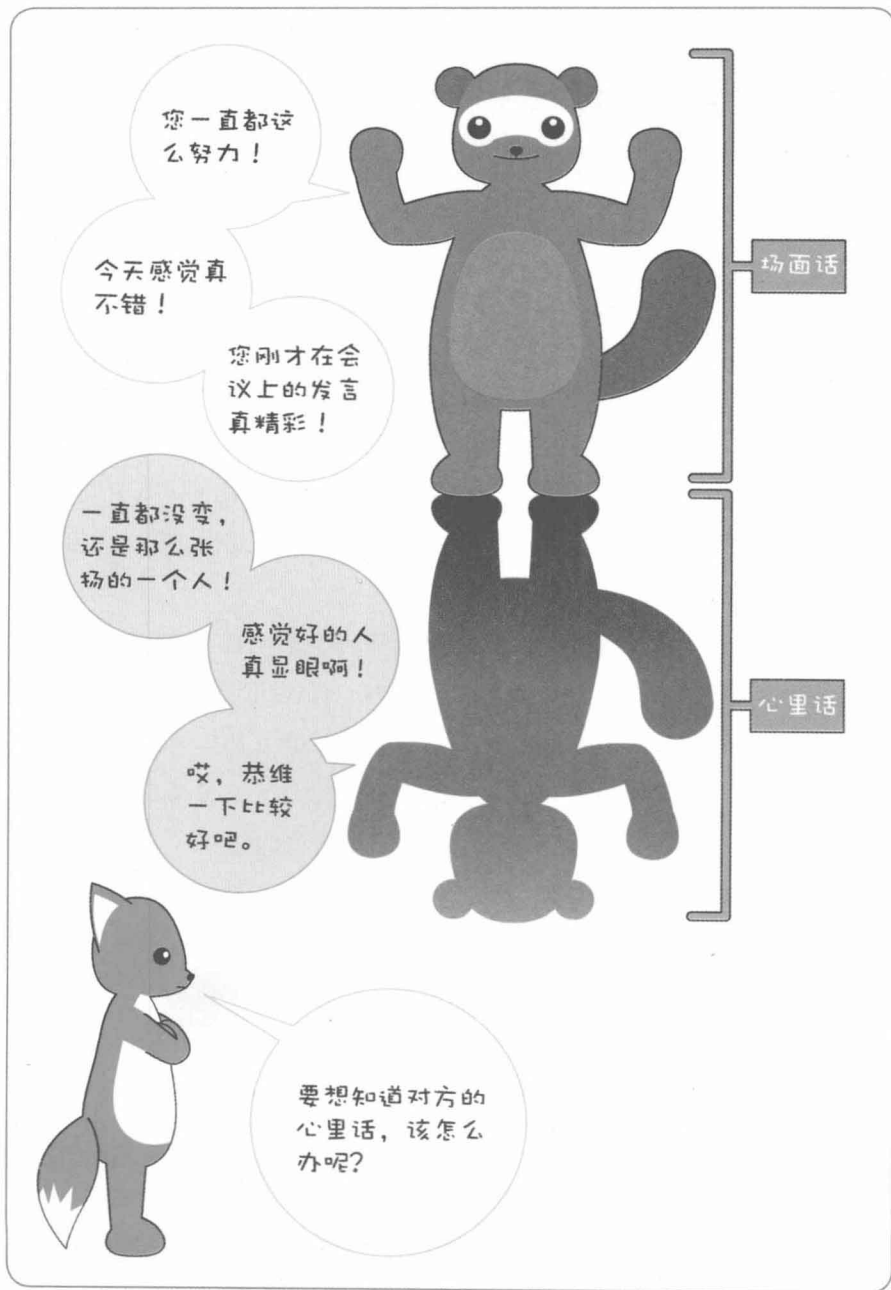
有人会存在这样的困惑。很正常，人们的所想和所做的是有差别的。换作是您自己，也不会直白到想到什么就说什么吧。您肯定会顾虑到“这么说了对方会作何感想”、“不会讨厌我吧”、“不会伤害到他的感受吧”等等。于是，有时说话要么夸大其词，要么言辞闪烁。由此看来，虽然得到经理的赞许，但并不一定是对自己的真实评价。

如果对方没有坦露“心中所想”或心里话，那就只能根据言外之意或其他方式来推测了。至于如何进行推测，本书稍后会介绍几种方法。使用这些方法，我们不仅可以推测出说话人的本意，甚至可以看穿他的心。

不必说，和他人建立良好关系的第一步，就是了解对方。而且，不仅要了解他的外在，还要深入他的内心，进而认识到本性的部分。另外，如果能掌握了解他人的窍门或技巧，不仅可以提高自己的交际能力，还能让自己的社会生活更充实。

开头效应

两个人初次见面，在短短的几秒钟（1~6秒）内就会彼此留下“印象”，不过这只是初步印象。再经过反复注视几次，才会形成比较确定的“第一印象”，而“第一印象”会在人的脑海中保存相当长的时间。我们人类有这样一个有趣的特征，即容易受到初次看到、听到的事物影响，并留在记忆中挥之不去。这在心理学上被称为“开头效应”。





借口和谎言是不可或缺的润滑剂

要构筑良好的人际关系，有时借口和谎言是必不可少的。听我这么说，也许有人会反驳：“道理我懂！可是，我就是不想撒谎，也不想找任何借口。”

然而，请设想一下一个不允许谎言和借口存在的社会会是什么样子。本来，我们所说的“场面话”里就多多少少包含着谎言。不夹杂任何谎言的“心里话”，则要老老实实地坦露心中所想。比如，一直很关照自己的人请吃饭，结果有一道不是那么好吃的菜，那么我们就只能说：“不好吃！”收到恋人送的礼物，如果不喜欢，就不能说“谢谢”。这样一来，人际关系会淡薄，恋人也终将离我们而去。

“借口”也一样。“借口”这个词由于有逃避责任之嫌，经常被当作贬义词使用。不过，批评一个人“找借口”，要在对方意见正确的前提下。实际上，对方所说的不一定是都对，他们有可能曲解了事实，甚至恶意歪曲事实。如果这样都不允许辩解或找借口的话，就成了“说者先发制人”。而正因为可以辩解，议论才能成立，也才能得出正确的结论。

正如“撒谎也是权宜之计”说的一样，谎言和借口是人际交往中不可或缺的润滑剂。

说谎的能力

说谎能力的高超与否取决于自己对于谎言内心罪恶感的深浅程度。有人觉得说谎并不是一种可耻的行为，相反还会给自己带来利益，因而内心的罪恶感比较浅，很少会因为内心紧张带来不自觉的行为。相反，如果心理上认为说谎时一种不好的行为，会表现出说谎者具有的行为特征。





看透本意有一个过程

了解他人在心理学上被称为“人际认知”。“人际认知”通常分三个步骤来完成。

1. “以貌取人”，即通过外表获取信息；
2. 从第三方获取信息；
3. 直接和本人对话获取信息。

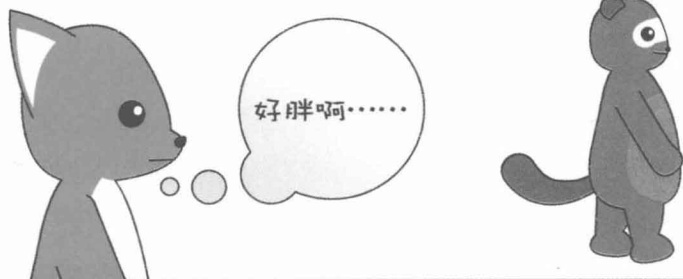
每个步骤都有一个要点。只有掌握了要点，才能“看到”对方的内心。

有很多人会质疑知人知面就能知心吗？实际上，只要有一张全身照，就能推测对方是什么性格、采用什么思维模式了。具体而言，表情、发型、妆容、眼神、身高、衣着或穿衣风格都能成为推测的依据。这其中包含身高，可能多少让人有点意外。个头矮的人，会一直仰视四周，容易形成压力，而这正是自卑产生的原因之一。压力和自卑又是影响性格的重要因素，这一点勿需赘言。

至于第三个步骤，并非单纯通过说话内容来认识对方。初次见面的两个人很少会互相袒露心声。那么，要通过什么来“看到”对方的内心呢？说话习惯、措辞方式、声音语调等，抑或是说话时目光的移动、四肢动作以及身体姿势等，都是重要的线索。如能深入观察，就能发现这个人真实的一面。

1 通过外表获取信息

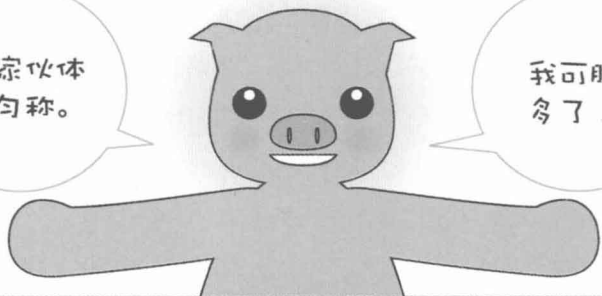
表情、发型、妆容、眼神、身高、衣着或穿衣风格等。



2 从第三方获取信息

那家伙体态匀称。

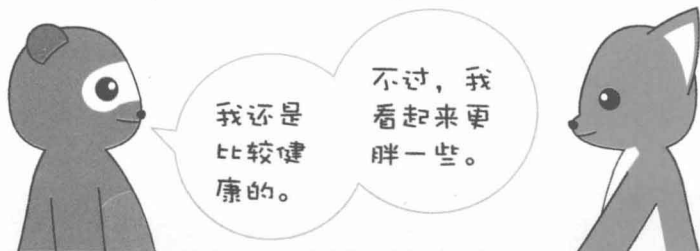
我可胖多了！



3 直接和本人对话来获取信息

说话习惯、措辞方式和声音语调等。

说话时目光的移动、四肢动作以及身体姿势等。





自我监控暂停时即本能自我暴露时

“自我监控”的间断期，是了解对方内心的最佳时机。

接下来要讲的内容可能稍稍有点专业。我们每个人的内心都有另外一个自己，他们监视着我们，看我们是否说了不合时宜的话，是否做出奇怪的举动。漫画里经常出现拟人化的“本能”和“理性”两个角色在脑海中各持己见的画面。其中，“理性”监督员一直关注着“本能”的一举一动，这种意识就被称为“自我监控”。

不过，这个监督员有一个缺点，那就是它和人的注意力集中时间有关。人不可能长时间地监控，正如看屏幕久了眼睛也会自动移开一样。这就造成了自我监控的“暂停状态”。这个时候，“本能”的自我就会暴露出来。

有时，正在专心听别人说话，却突然发觉说话人的遣词造句发生了变化，而且还手舞足蹈起来。所用的语言也不再那么正式，转而稍稍有些粗暴。这就是自我监控“暂停状态”的一种表现。

因此，如果发现对方的说话方式或态度突然发生变化，我们绝不能忽视这一瞬间。比如，一个平时说话彬彬有礼的人一瞬间变得粗暴无礼，我们应该认识到这是他的本性使然。

谎言的泄露

说话方式是判断一个人是否说谎的重要线索。首先，为了掩饰谎言，会觉得自己必须得说些什么，可又一时想不出，于是便变得结结巴巴。或者，与之相反，变得喋喋不休。其次，说谎者会刻意进行追加说明。最后，说谎的人回答速度超快。因为害怕出现僵局，会认真倾听快速作出反应。