

掌

邱浩志

握

著

住

弱点的 68 个关键

再坚强的人,其实也会有弱点!

人际交往,

就是要了解对方性格上的弱点,

才能减少交际过程的失误及

人与人之间的摩擦。

透过本书,

作者要教你如何准确掌握对方弱点,

让你轻松掌控人心,

拥有八面玲珑的人际关系!



中国出版集团
东方出版中心

1. 1999年10月1日起
 2. 1999年10月1日起
 3. 1999年10月1日起
 4. 1999年10月1日起
 5. 1999年10月1日起
 6. 1999年10月1日起
 7. 1999年10月1日起
 8. 1999年10月1日起
 9. 1999年10月1日起
 10. 1999年10月1日起



1. 1999年10月1日起
 2. 1999年10月1日起
 3. 1999年10月1日起
 4. 1999年10月1日起
 5. 1999年10月1日起
 6. 1999年10月1日起
 7. 1999年10月1日起
 8. 1999年10月1日起
 9. 1999年10月1日起
 10. 1999年10月1日起



1. 1999年10月1日起
 2. 1999年10月1日起
 3. 1999年10月1日起
 4. 1999年10月1日起
 5. 1999年10月1日起
 6. 1999年10月1日起
 7. 1999年10月1日起
 8. 1999年10月1日起
 9. 1999年10月1日起
 10. 1999年10月1日起

人生智典系列

掌握人性弱点的 68 个关键

邱浩志 著

中国出版集团
东方出版中心

图书在版编目(CIP)数据

掌握人性弱点的 68 个关键 / 邱浩志著. - 上海: 东方出版中心, 2003.11

(人生智典系列)

ISBN 7-80186-115-9

I. 掌... II. 邱... III. ①个性心理学-通俗读物
②人际关系学-通俗读物

IV. ①B848-49 ②C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 048272 号

掌握人性弱点的 68 个关键

出版发行: 东方出版中心

地 址: 上海市仙霞路 335 号

电 话: 62417400

邮政编码: 200336

经 销: 新华书店上海发行所

印 刷: 太仓市印刷厂有限公司

开 本: 787×1092 毫米 1/36

字 数: 75 千

印 张: 5.75

版 次: 2003 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

ISBN 7-80186-115-9

全套定价: 90.00 元 (共 6 册)

版权所有, 侵权必究。



序

什么是人的弱点？个矮、秃头、体弱、胆小、没有学历、惧怕太太？的确，这些都可以算是人的弱点。

然而，在我们尊敬的人中，有的也具有以上情况，但却丝毫不影响他们的魅力。他们永远充满自信地生活。有的不仅在社会上享有盛名，而且还拥有人人羡慕的家庭。

不过，也有一些这样的人，身体魁梧，一表人才，却见不得世面，缺乏自信心和应有的豁达度量。这种人外强中干，没有真正的人格力量。

人性并不仅以客观的条件为标准，主要是决定在人的心理、精神因素，决定于人的意志力。若以一百分为满分，即使赢得了九十分，也会有人认为自己是失败者而怨天尤人。相反，

I CAN
READ YOUR MIND



有的人可能才得了七十分,却能像获得头奖一样地兴高采烈。之所以产生这种差异是因为每个人对自己的要求不同,欲望不同,故而感觉也大不相同。

这个道理说明,有些行为,如果本身视它为弱点,那这些行为就会是弱点。



前言：看到人性的弱点

再坚强的人也有弱点

弱点之所以会成为弱点，与人的心理意识有非常大的关系。

人就是会有弱点，再坚强的人也不例外。因为，谁也不能保证他的一生中，不遇到任何失误和挫折。而这些失误和挫折，正是弱点所造成的，也许经历千辛万苦之后，这些弱点从表面来看已经被克服，但不知在什么时候，它又会有意无意地显露出来。此外，我们还可以说经历挫伤和失败，就像害过一场大病一样，能增强自身的“免疫力”；而一帆风顺的人，缺少的正是这种“免疫力”，这也正是他的弱点所在。



愈想掩饰，弱点就愈明显

有弱点就能观察得到，就算他掩饰得再巧妙。

尽可能地掩饰自己的弱点以掩人耳目，这是人的通性，但欲盖弥彰。想掩饰自己的弱点，就难免做出不自然的动作，结果适得其反，反而帮了倒忙，成了“此地无银三百两”。这和修改错别字一样。写文章时，不慎写错了字，通常会在原字上尽可能地加以修饰。勾一笔，连一横，加一撇，或把某一竖描写得粗一些。结果，错字是改正了，但却留下了明显的修改痕迹，使人一看便知这个字曾经写错过。

掩饰弱点是人的通性，这在心理学上也是有根据的。

一般说来，人的行为主要是受意识支配的。但是，精神分析学之父弗洛伊德认为，无意识动机也同样能支配人的行为。人的心理世界可分为意识和无意识两大部分。无意识的世界绝不



是一个寂静的世界，而是一个无时无刻不处在冲动中的世界，它才是人类行为真正的动力。无意识世界是那些被压抑的（尤其是为社会道德所不容的）欲望和情感的世界。

直接面对自己的弱点或不如他人的地方，通常会给“自我”带来相当大的压抑感。最好的处理方式是将它拥入无意识世界并紧紧锁住。但严格地说，并无完全封闭的无意识世界，虽然意识会将弱点尽可能地抑制住，不让它表现出来，但无意识却怂恿它时刻准备伺机而出。

了解人的弱点，可以深入了解对方，避免不必要的误会。因为在人际交往中，误会往往比作恶更容易伤害人。当然，在社交场合，在谈生意或同他人在其他方面竞争时，也只有全面深入地了解对方，才能达到预期的目的，才能“知己知彼，百战百胜”。

任何人，不论他如何坚强刚毅，多么自负自信，他的内心深处都有光明的一面和黑暗的一面。人们在交往时，通常以光明面出现，而将黑暗面隐藏在内心深处。这些黑暗面就是我们常



说的人性弱点。

在人际交往中若能了解对方性格上的弱点,不但有助于同对方交往,还可减少交往中的失误。惟有彻底地了解对方,才能谅解对方,包容对方,爱护对方。同样的道理,好心好意去问候对方,却招致对方的雷霆之怒:“好什么?”“好个屁!”假若知道对方正为失去爱子而悲痛,您就会见怪不怪。相反,还会报以同情,原谅对方的无礼行为。

不论多么讨厌、多么自大、多么爱唠叨、多么自暴自弃的人,若能深入了解造成他这种性格的背景,就能使他努力改变自己,从而去了解别人,爱护别人,不藐视别人,不畏惧别人,与人自然地、真诚地相处。

若能真正把握住人性弱点,就能充分彻底地了解他人;就可以减少人与人之间的摩擦,坦诚地与人相处。



目 录

序 / 1

前言：看到人性的弱点 / 1

01 为掩饰弱点的托辞 / 1

02 暗示和半掩饰是一种推托行为 / 3

03 从逃避行为中把握人性弱点 / 9

04 在幻想世界中逃避 / 12

05 用工作逃避现实 / 14

06 极端的家庭主义者也是在逃避现实 / 17

07 避开主题空谈是自信心不足的表现 / 19

08 “穷抖腿”是逃避行为 / 20

09 搔头皮也是逃避的动作 / 22

10 有无逃避行为，可判断其爱情是否

专一 / 24

11 生病也有逃避的目的 / 26

12 叛逆行为是在拒绝中逃避 / 28

13 从逃避行为中把握对方的弱点 / 30

14 掩耳盗铃行为的人性弱点 / 32



- 15 “守财奴”的行为 / 35
- 16 “行为替代”的目的 / 38
- 17 欲求可用相同的替代物满足 / 40
- 18 崇尚“名牌”的人，是对自己感到自卑 / 43
- 19 看不惯他的“属性”，实际上是憎恨
他本人 / 45
- 20 乱发脾气者的心理弱点 / 47
- 21 人人都有攻击倾向 / 49
- 22 老实人也有出人意料的攻击行为 / 56
- 23 考场高声谈笑的人大多缺乏自信心 / 61
- 24 将攻击心表现在态度上 / 63
- 25 压制能干的部属，是自身无能的表现 / 65
- 26 斥责的目的往往是为了掩饰自卑 / 67
- 27 根据攻击的目标和内容把握人性的弱点 / 69
- 28 固执性格里的人性弱点 / 71
- 29 偏执狂的思想多半不易变通 / 75
- 30 为什么有人容易偏执 / 79
- 31 执著行为容易导致失败 / 82
- 32 本末倒置，是完美主义的陷阱 / 86
- 33 从收集物上，可把握固执行为的弱点 / 89



- 34 好夫妻为何恶语相向 / 92
- 35 心理上的弱点易造成行为上的反向
作用 / 95
- 36 厌恶性欲的人,其实对性有强烈的欲求 / 98
- 37 外表上的过分亲热,可能正隐藏着厌恶 / 101
- 38 完美主义者特有的弱点 / 105
- 39 熟悉反向作用心理就能把握他人的
弱点 / 108
- 40 自己吝啬却总以为别人小气 / 111
- 41 对他人的批评正是自身弱点的投射 / 115
- 42 性压抑导致的“投射行为” / 118
- 43 缺乏信心,会在谈话中用“我们”代替
“我” / 121
- 44 推卸责任的心理本质 / 124
- 45 时运不济的人,喜爱说教和挑剔 / 127
- 46 英雄豪杰拗不过歇斯底里的太太 / 129
- 47 “恋童症”是退化现象的典型 / 132
- 48 爱打瞌睡,是最原始的退化现象 / 135
- 49 过分计较的人最易暴露内心的弱点 / 137
- 50 撒娇,是自卑的表现 / 140



- 51 退化也能以“回忆”的方式表现出来 / 144
- 52 意志刚强的人也会犯错 / 146
- 53 三种“失误行为” / 149
- 54 从说错话,窥视其内心弱点 / 151
- 55 潜藏在失误行为中的自卑意识 / 153
- 56 从做错事窥视人的心理弱点 / 155
- 57 有效掌握人性弱点才能成为优秀
管理者 / 158
- 58 越夸张越容易看见弱点 / 161
- 59 对自己能力缺乏信心的人多半喜欢
瞎忙 / 164
- 60 自卑的人容易把弱点表现出来 / 166
- 61 爱表现的人用“夸示”消解难言之隐 / 169
- 62 卖弄自卑的潜意识 / 172
- 63 潜意识地暴露自我 / 174
- 64 刻意暴露弱点的人最在意自己的弱点 / 176
- 65 暴露弱点的人期待别人来否定这弱点 / 178
- 66 模仿已故者的怀念行为 / 180
- 67 不同的风俗习惯能改变一个人 / 183
- 68 你模仿的人可能正是你憎恨的人 / 186



01

为掩饰弱点的托辞

《伊索寓言》里有这么一则故事：一只非常饥饿的狐狸在林中觅食，好不容易发现在不远的葡萄架上挂满了一串串葡萄。狐狸十分高兴，跑了过去。但葡萄架太高，不管狐狸用什么办法，都摘不到葡萄，它只得放弃，并以很不屑的口吻说：“那些葡萄真酸，我才不爱吃呢！”然后怅然而去。

葡萄没有吃到，怎么会知道是酸的呢？原因很简单，因为吃不到，只好找一些理由来推托。在现实生活中，“酸葡萄”方式是到处可见的。

一位男士不得已与一位相识多年、年轻漂亮的女友分手。旁人问他，他反而以一副不屑的口吻说：“那女孩太轻浮，每次约会都要迟到



三十分钟以上。反正我觉得若和这种女孩结婚,一生一定不会很幸福……”

明明喜欢一样东西(或人、或事、或物),因为得不到,就有意丑化它,歪曲事实真相,并公开表示自己喜欢它,用一种所谓“合理化”的“正当”理由来掩饰自己没有得到的弱点,借此顾全自己的颜面。



02

暗示和半掩饰是一种推托行为

当客人来访时,如非急需,主人一般不应在中途离去。一旦非要离去,也应向客人讲明原因(但不要说什么欢迎不欢迎的词)。作为客人,应表示理解。

一般情况下,在主人离去时,拜访者也应离去,哪怕过一会儿再来。因为单独留在主人家里总是不礼貌的。尤其主客之间并不了解,关系不很密切,如主人的爱人曾是客人昔日的恋人,作为客人,这时更要注意这一点。亲友借住在家中,最忌的就是主人之间(夫妇或夫妇与孩子间)的争吵、打斗。这往往会被当作是不欢迎客人的暗示。所以,假若主人并没有驱逐客人的意思,最好不要当着客人的面吵闹,谈话也要注意分寸。有的家庭不注意这一点,结果是主