



## 关于我们 (About SOP)

SOP是一个致力于心理学的专业组织。通过提供一个多维平台 (SOP BBS, SOP World, SOP Blog, SOP wiki, SOP QQ etc.), 在此之上, 广泛讨论所有与心理学有关的话题。我们希望: 无论您是一个心理学研究者, 或是一个心理咨询师, 或是一个心理学爱好者; 无论您是一个入门者, 还是一个资深的从业人士, 或者仅仅是一个试图认识自身、谋求心灵成长的朋友, 都能在SOP找到自己的地方来寻求帮助, 互相交流、互助共赢、增进了解, 从而最终推动中国心理学事业的发展。我们相信这个目标不仅仅是我们SOP GROUP, 也是所有喜欢心理学的、每一个人的心愿。。。。

### SOP 搜普:

搜索最新、最专业的心理学资讯

普及以科学为导向的心理学知识

We are SOPers. We are from SOP Group.

*Our aim is to search for the newest and most professional information of psychology, to promote the development of **Scientifically Oriented Psychology** in China.*

SOP World: <http://www.sciopsy.com>

SOP BBS: <http://bbs.sciopsy.com>

SOP BLOG: <http://blog.sciopsy.com/>

SOP wiki: <http://wiki.sciopsy.com>



# 第一章 建立良好人际关系的工具

## 1. 充满了误解的世界

### ——人心破译术的重要性

无论喜欢或不喜欢，我们总生活在多重社会组织中。例如，一个普通公民，可以是某公司职员或某机关要人，同时又是家庭里的一分子，还可能是某同学会或同乡会、小集团的成员。

这些社会组织各依其规则而成立。假如脱离这些规则，某人就会被该组织排斥，导致难以存身其中的状况。

一个社会组织内的人际关系，堪称形成该规则的基础。若说能否妥善处理人际关系与能否确知对方心意有密切关系，那实在一点不为过。

每一个人都具有自负心理和自恋倾向，往往

认为只有保持自身的独立性才不会象一般人那样经常误解他人。可是，自立倾向过强却又很难与人融洽相处，常常闹了个不欢而散，这是任何人都曾体验过的。

仅这件事，便足以说明我们是日复一日地生活在彼此误解对方心理的环境之中了。

误解，常招致意想不到的损失。换句话说，正确洞悉对方心意，对自己的人生实有莫大助益。历史上的名人和当今成功的企业家们的所作所为，为我们提供了明证。这些人自年轻时代起即刻苦耐劳，体会种种经验，探究出人际关系的道理，从而做到了真正的自立。

而未能达到此种境界的我们，则经常由于误解他人而彼此产生齟齬、不愉快，甚至失去朋友，受害非浅。

更有甚者，有时还可能因此而错失热切期待的升迁、荣调、交易、结婚等良机。此外，假如我们误解了下属的心意，将使他们无法充分发挥所长，让他们生活在牢骚抱怨之中，白白糟蹋他们的一生。这岂不是人才的浪费？

因此，正确了解对方心理，无论对自己对他人，均是极重要的事。

我们每天都要接触许多人，不仅仅是在工作

场所,也不仅仅在家庭中,还有一些有着一面之缘的人,如计程车司机、餐馆侍者等。即使在这种暂时性的交往中,我们也仍会不停地力图理解对方心意,只是自己可能未曾察觉而已。当然,对方同样也在试探我们的心理。一旦发生误解就会造成不愉快,甚至造成莫大的困扰。因此,正确理解他人的心意,实可谓妥善处理人际关系的秘诀。

## 2. 勿以有色眼光看人

### ——领导人的陷阱

来我处求诊的心理疾病患者中,曾有一个刚进某公司不久的职员,由公司人事课课长伴同前来。经诊断,那职员患有不想上班的精神症。一般人大都很熟悉儿童不想上学的心理,而我本人则经常碰到身为社会中的成员却无意上班的患者。

当时,那伴同前来的课长很有点尴尬:“这位A君,应征时口试表现优异,我们认为是敝公司不可或缺的人才,于是录用。谁知……”

对这位A君而言,身为社会成员却无法面对现实和挑战,当然是一项问题。但是,管理人员在口试时竟然未能充分理解A君的心理和性格倾向,这更是该管理人员是否称职的一大问题。

精挑细选出来的人才，竟然是个不想上班的人，公司方面必定颇感困惑。而被录用的A君，其心理自然更为矛盾和烦恼，他与公司同样是受害者。

领导人深切理解下属心理的重要性，并不局限于这种选用人的时候。一般领导人往往在不知不觉中，透过自己未臻成熟的体验以及价值观等有色眼光去理解下属的心理。偏见导致错误认识，与下属的人际关系就容易产生破绽。普通人大多会把符合自己眼光的人视为好人，把不顺眼的人排斥在外面。

有一定的年纪的领导人，在经历了漫长的人生体验之后，几乎都已拥有自己的人生哲学和价值观。但这些人中，也不乏将这些价值观或哲学观融入自己的性格之中，也即仍在不知不觉中认为唯有依仗自己的人生经验，才能窥破对方的心理。

其实，这种方式不仅无法了解具有多样化价值观和生活方式的年轻部下的心理，而且还可能彼此产生不愉快而断绝交谊。如此一来，领导人纵有天大的统率力也无法发挥。

遇到这类难题，有些领导人为了与下属沟通感情和意见，便会请下属吃饭。这固然是一个办

法,但依笔者之见,唯有确切把握对方心绪,方能彼此真诚地交换意见,开诚布公。

在笔者所认识的领导人中,有不少人可说是千锤百炼、炉火纯青。

这些人思想方式具有弹性,能正确地不带有色眼光地洞察对方心理,因此,他们的人际关系良好,极获下属和周围人们的爱戴和赞扬。有此一点,下属就会拆除自卫的围墙,在领导人面前自然地袒露自己的真实思想,领导人则藉此对下属心绪有更加确切的把握。

### 3. 面对无可躲闪的权威

#### ——被领导者的困境

同一工作环境中的同事反目成仇的情况,经常可见。工作需要他们协调合作,彼此间的不和谐必然影响工作效率;而对他们自身的将来,甚至也会有不良影响。

导致反目的重要原因之一,是这些同在一个工作环境中的同事之间,彼此均误解了对方心理,并往往凭想当然行事。

尤其是每天见面的同事,如果误解了对方言语行动的涵意,便极可能连思考的方式都全盘皆

错，相互憎恶就可谓是必然的。对一名薪水阶层的成员来说，这种现象不仅不利于同事间的关系，就是与下属或上司之间的人际关系也可能难以顺利开展。

人们一提到自己的上司、老前辈、年长者，大多感到头痛，这可以解释为由于文化和家族制度的传统深入现实生活中所产生的现象。

对于拥有绝对权威和尊严的父亲、上司、年长者、老前辈等人，我们除了伟大、尊敬的感情和强烈的憧憬之外，心中也会产生由权威联想而来的压迫感、压抑感和恐惧感。

为逃避因权威而生的压抑感和恐惧感，逃避这些足以削弱自己气势的外来压力，我们普通人大多会巧言令色装出讨好的外表，或是竭力避免与权威的象征者见面。

一般的上司，往往为了让人承认其权威与伟大，便对下属摆出一副高不可攀的姿态。可是，这类上司大多不会感觉到自己的属下们在受他压抑和恐惧他之余，内心深处却怀着愤怒和憎恶之感。

当然，上司不可否认地掌握着下属将来的命运；换言之，上司握有绝对的强权。因此，部下对上司往往存有敬畏之心。

但是，绝大多数人头上总会有上司，因而尽力

维系良好人际关系就极为必要。首先要祛除对上司的偏见，也即摘下对权威感到恐惧、压抑的有色眼镜。他们在职务上虽高居上司之位，但终究只是个普通人而已。理解这一点，是非常重要的秘诀。

每一个人的言行举止都会表现出隐埋于内心深处的冲动和欲望，透过这些言行举止，我们就能了解上司的心理。

身为上司者，常常处在出乎一般人想象的孤独状态中。他们甚至会感到在工作场所中，没有一个人理解他内心的真正心情。因此，只要能确实掌握上司的心理，了解他们的感受，即能获得良好的上下级关系。

## 4. 揭掉心理的护胃

### ——推销员应知应会

推销员这职业，掌握对方心理与他的工作成绩有直接关系。

顾客能否产生购买的意念，是否肯高高兴兴地购买自己所推销的物品，全凭推销员与顾客之间的人际关系之优劣而定。

有关这类人际关系的书籍充斥市场，由此可



见推销员的人心破译术是何等重要。

如果碰上不能确切掌握买方心理的推销员，一般消费者会感到极为不快。于是有些住在公寓里的人干脆就在门口贴上“谢绝推销员”的字条，以免受打扰，不得安宁。

的确，有些推销员往往不顾及时间是否合适，只一味强行推销。这种情况从一开始就令顾客反感，对这种近乎暴力的推销行为，人们必然毫无妥协余地地摆出拒绝态度。

推销员的工作，始于卖方的单方面活动，因此，无论如何均需要有某种程度的强硬手法。不过，须注意的是，不能让买方感受到强迫的气氛。

笔者认识不少称得上是成功者的朋友。他们纷纷指出，维持良好人际关系的秘诀在于能够倾听对方的言谈。

把推销肤浅地理解成将商品的效用和特色向买方详述清楚，这类推销员是最经常遇见的。他们把顾客单纯地当作了听众。这种推销方法即使能售出商品的话，也不会与买方建立起良好的人际关系。因此，买卖的成功往往只限于一次，绝无第二回。

相反的，推销员与买方的关系如果良好顺遂的话，就不仅能销出商品，而且还奠定了日后的销

售基础。同时，买方除了获得商品得手的喜悦之外，还通过推销员体味到获得商品以外的精神满足。

这种让对方感到收获良多的方法，是销售学的要点之一。

因此，作为一个推销员，首先必须使对方感觉到自己的诚恳态度。当然，这并非指采取哗众取宠，或以眼泪赚取同情等手段。

这里指的是揭掉自己的心理护胃，将自己的真正心意向对方表白。一般顾客因卖方的坦白而感到安心，进而也祛除了自己的警戒心理，推销员便可顺利地达到销售目的。

人与人之间唯有抛弃有色眼光，真诚相待，才能确实确实把握对方心理。而推销员只能敞开心胸，才能与顾客——买方——水乳交融。

## 5. 经验、自我控制和心理学

### ——破译人心的条件

准确把握对方心理也即擅长人心破译术的人，起码都具备下列三项条件中的一项。

第一是善于与人应对的处世经验。

这种类型的人，经常见于经营有方的公司领

领导人身上。他们长年与公司里负责具体工作的人应对，积累了丰富经验，对人事管理极为熟练。

这种情形下所采用的人心破译术，是直觉的“第六感觉”。这种依凭经验而产生的第六感觉，往往说不出有什么科学根据，但的确能把握对方的心理。唯因如此，他们方能把握住众多部下的人事管理，使整个公司营运顺利。

第二项条件是能充分控制自我。

所谓控制自我，绝对不是指在待人处事之际，下意识地压抑自己的种种恐惧。

真正的自我控制，并非说刻意控制自己，而是指面临各种事态时，能以自己的力量——不借助他人之力——控制自己，不以自己的感情来作出判断。

处于这种心理状态，就能避免主观与先入为主的成见，客观地观察事物。掌握他人心理时，眼光将清晰而透彻。

处世之道融会贯通的人，大多具有此种自我控制能力。顿悟禅僧之道者，也可谓已达自我控制阶段的人。

但这种控制能力，即使不是禅僧也能得到。也就是说，通过自己的职业和兴趣，照样可以达成。

日本巨人棒球队的华裔选手王贞治，是在多次成绩不佳之后，领悟出打球要领的。

当他苦于出不了成绩时，其难受程度决非身为局外人的我们所能想象。但他非但不逃避那一份痛苦，反而勇敢地面对问题，终于开启了自我控制之道。

如此说来，艺术家、学者或著名企业家中，必定不乏这种人。

第三项条件，就是具备心理学知识。

人类的言行举止，全都由意识控制。想理解他人心理，观察其言行举止即可。例如，人总是先有“我想说……”或“我想做……”的意识，然后才会转化为实际行动。而在这之前，这个人会先意识到某种概念，随后才产生行动的意志或意图。

但是，人不会无缘无故意识到任何事或物。人类的种种冲动和欲望之源，平常被压抑在潜意识之下。当这些冲动和欲望受到了刺激，人才会形成某种行动意识。这种由刺激激发出来的意识，又会在人类前意识的层次上，对潜意识升腾起来的欲望能源（心理动力）进行巧妙的加工和整饰，然后才付诸言行举止。

如果平日压抑着的冲动和欲望未经加工或掩饰，便直接地活生生地被人意识到的话，人心会产

生强烈的不安和恐惧。一旦发生这种情形，人心中的安全阀（自我防卫机制）就会发挥作用。

由此可知，人的言行举止，有时会受到其心理机制的歪曲和加工。反过来也便可说，知道了歪曲和加工的过程和原理，我们也就可以从被歪曲、被加工后的言行举止透视出真意来。

想理解这些理论，必须具备心理学知识。

## 6. 糯米纸的错觉：第一印象

### ——人心破译术的诀窍

同为人类，彼此间为何无法确切掌握对方心理，从而经常发生误解？

潜意识所压抑着的种种冲动和欲望（心理动力），若按其原始情况被意识到，人类就会产生强烈的不安和恐惧感。因此，我们心理的安全阀——自我防卫机制——即会发挥作用，把那些不安、恐惧和不快感（加工）转变为其他形式表现出来。由于原始感情经过了加工、整饰，彼此间便难以理解对方的真正心意

导致误解的，还不只是人心的内部问题。包围着我们的现实环境（包括人际关系），即外部环境，亦存在着足以令我们不安、恐惧和不快的刺激。

每个人内心对这些外部刺激的抵抗力(耐性),自然有一定限度。假如刺激的强度超过了心理抵抗力(自我的坚强度)所能承受的程度,心理的安全阀(自我防卫机制)也会发挥作用,减轻刺激带来的沉重压力以维持人自身活动的协调。

自我防卫机制在警觉到心理危机时发挥的作用,全都因人因情境而异,人与人之间的误解便由此而来。都市里的外部刺激更多,生活在都市里的人,为维持心理协调,心理安全阀发生作用也便更频繁。也就是说,将自己的真实心意用多重糯米纸包裹起来,弄得朦朦胧胧复杂不已,他人也就更容易误解。

由小乡镇赴大都市生活、求学、谋职的人,常有一番喟叹:“都市人似乎太过于花言巧语了……”也就是在说都市人的心理难以捉摸。想确切把握都市人的心理,就得象小乡镇来的人那样,别让糯米纸包裹住自己的心灵,别带有色眼光去观察他人。唯有如此,我们才能穿透他人心灵表层的糯米纸。

第一印象,也即初见某人得到的印象,是上述糯米纸最容易给出的错觉。人心破译术的要诀,就是得舍弃第一印象。我们对他人的第一印象,可以说由五项要素组成。

A. 夸大时间过程。

也就是把暂时性的事物解释为永久性的心理倾向。例如，把“笑”这种暂时性的状态，解释成“善良”和“和蔼”。

B. 将以前的局部经验予以一般化的倾向。

将以前与一些特定的人相处时所得的经验，拿来作为与所有初次见面者维持关系的准则。对初次见面的背景认识越浑沌，这种一般化倾向就越得到增强。

C. 概念倾向。

例如由对方的年龄推断他拥有该年龄的人可能有的特征，如“稳重”、“精力稍微缺乏”等等，也就是在早已准备好的多种概念中，去捕捉他人的个性和特征。

D. 以机能的特征为推断依据。

例如嘴巴是用来讲话的，依此便推测嘴巴小的人“沉默寡言”。此外如视额头宽广的人“智力较高”，认为戴眼镜者是“用功者”、“知识分子”等等倾向。

E. 凭一般的印象取人。

例如“蓬乱的头发”、“粗糙的皮肤”等，均给人凌乱的印象，由此推想此人性格粗野等等。

## 7. 谨防上东方人的当

### ——人心破译术之一：本意语言和原则语言

语言是人与人进行沟通的一种符号。作为把自己的思想传达给他人的工具，我们便可由某人的讲话中知悉他的意志和情绪。根据此点，人心破译术便应从语言谈起。

人类固然是运用语言具体地向对方传达自己所意识到的事物；但是人类又是基于维持心绪协调和心理防卫机制的原则，将潜意识下的冲动和欲望以及外部刺激经过整饰和加工之后，才用语言表达出来的。

用心理学名词来说，这就是从“本意的语言”转换成“原则的语言”。此种情形比比皆是。

偶遇一位泛泛之交的朋友时，对方极可能会搬出社交辞令般的原则语言邀请我们说：“哎呀，哪天光临寒舍玩玩嘛！”这是日常生活中常见的一幕。

在一般情况下，我们大多能确切理解这句话的真意。假使误解其意，信以为真，贸然闯去对方家里拜访的话，造成的局面可能是颇尴尬的。

发出上述邀请的人，内心里说不定是意识到



“糟糕，遇上不喜欢的人啦！赶快避开这种场合为妙！”的冲动；但又唯恐此种意念被对方看穿，因而造成了不安和恐惧。为求解脱，心理防卫机制便发挥作用，指示嘴巴讲出与原意相违的亲切语言。

这种心理防卫法，可称为反作用防卫法。竭力想把原意的冲动（这例子中是希望避开见面的冲动）压抑到意识之下，但由于该冲动过于强烈而无法压抑，只能制造出一个相反的倾向来冲抵，保持住心理平衡。

“过分殷勤”和“过度谦恭”等情形，若属于本人刻意而为之，那是一种策略；若属无意而为之，就是这里所说的反作用心理防卫法。

本节开头讲到由言语了解一个人的意志和心绪，不是说要直接地承纳对方所说的话，而是要根据“为什么要用这样的言词来表达”这一原则出发进行思忖，进而正确探知对方的本意。

欧美人常说：“东方人的所思所想，令人难以捉摸。”这是由于东西方文化、风俗背景不同，心理防卫机制也相异。矜持的东方人偏好掩盖自己的真实意图，凡事喜欢直言的西方人当然就不易理解了。

## 8. 冷漠的表情和主妇的点头

### ——人心破译术之二：表情和态度

人类的心理倾向，常会表现在表情上。

但对方的表情与态度，与前一节所述的言语一样，经常以加工过的形态表现出来，代替了原意。

例如，当我们探询某位朋友的近况时，他往往摆出一副愁眉苦脸的表情说道：“好忙啊！日复一日，都没自己的时间！”似乎在证明他并非一无用处似的。

这就是说，他这话的本意是：“我的生活处于分秒必争的状态中，证明了我居于重要位置上。”笔者由于了解此一层，所以曾经回答说：“你可真不简单哪！”

相反的，也有不把感情展现在表情上的人，即所谓表情冷漠的。在报纸的体育版上曾读到过一则消息，某位职业棒球手感慨地说：“×××这位投手，表情冷漠，我们实在很难摸透他的球路。”

的确，心理的动向如不呈现在表情上，他人根本无从揣摩，委实让人感到不是滋味。

突然接到一只来路不明的电话，仅能听到对方声音却无法见到其尊容，即无法由其表情与态

度了解其心理，我们就自然会倍感莫名其妙和疑惧。

由此可知，我们不仅能由语言窥知对方的心理，同时也能由对方的表情和态度来探测其心理。

下面举一例说明，人心破译术如何由一个人的态度着手，判断出其人的基本心理状态。

笔者某次演讲，前座有两三位主妇就象所谓“壁花”供人观赏似的，对笔者所讲的每一句话均报以机械性的上下点头，当时真令我有难以再讲下去之感。

这几位主妇的点头，似乎是意在表现她们对演讲有同感；然实质上，却是缘于希望对方承认自己存在的欲望。这种无意识的欲望经过加工，便表现为点头的态度。

在小学或幼儿园里，被视为伶俐的儿童对老师的每一句教导，都会用力点头以示接受。这种现象是儿童希望父母和老师认为自己乖巧可爱，希望受宠，因此用点头表示接受师长的教诲，以此作为自己聪明伶俐的证据。

由此可见，上述那几位主妇的心理就如儿童一般，试图借此种态度博取对方的喜悦和欢心。尽管她们已长大成人，但其未成熟的依赖和撒娇的性格倾向，却仍处处表现在现实的生活之中。

## 9. 抽烟、痛殴和多食症

### ——人心破译术之三：行为密码

遇上了不顺心的事，或与人相约时间已到却未见对方出现，我们大多会以某种举动（如抽烟等）来排遣心里的焦躁与不安。此外，假如内心充满愤怒或憎恶情绪等，我们很可能产生痛殴对方的念头。

由焦躁而生的被迫式吸烟行为，由愤怒、憎恶而来的所谓暴力行为等，在人类的行为模式里都具有一定的代表性。因此，藉观察人类的行动便足以窥知其内心，这是不成问题的。

但是，恰如语言、表情、态度等一样，当人类以行动对环境的种种刺激作出反应时，其行动形式也会经过心理防卫机制的加工。

曾有个总是吃不饱的心理患者到笔者这里来就诊。一日三餐足够他饱食，但他却一直感到饥饿，一天不吃五六餐，就无法镇定心绪。为了消除饥饿感，他在办公桌内储放了干粮，工作到一半时避开同事们的眼睛，动作迅速地塞入口内，否则便会产生饥饿感和不安感。由于多食，造成了体态超重和痴肥的外型。

这种异常的多食行为，仍基于以下的心理因素。

大体说来，多食症产生于心理方面的感情饥饿感。即是说，他们内心无法习惯包围着他们的现实环境，现实环境中的种种刺激，均在他们心理上引起紧张状态。

他们的心理无法承受此种紧张，为求得心理平衡，心理防卫机制开始动作，而且是把退化现象运用到防卫上来。

所谓退化，就是退回心理成长过程中最令他感到安全也最惯于使用的阶段，这便是心理状态由现实环境返回儿童时代。

这种人在现实社会里，生活难以顺心，为逃避孤独与寂寞，便以摄取食物——代表感情的获得——来满足心理上的饥饿。此心理过程实际上是人类的原始心理在牵动。

由此便不难理解，为什么有人在移迁新居尚未习惯时，或独自一人赴国外旅游时会食欲大增，经常受剧烈的空腹感的袭击。孤独感导致心理性感情饥饿，从而引起食欲异常。

现在清楚了，外界的刺激引起心理紧张，心理紧张又激发了潜意识之下的感情企求动力，从而影响了譬如饮食这类日常行为。

因此我们可以说，若想成为人心破译术的高手，其要诀之一就是在于注意连行为者本人都未能察觉到的种种细腻的心理变化。

## 10. 人类没生狗尾巴

### ——人心破译术之四：综合判断

我曾在某报专栏上读到过一篇文章，该文作者说他对杂志或报纸上所载的有关专家会见记者的谈话报道，兴趣极大，但对任何座谈会的报道则全部敬而远之。

该专栏执笔者解释说，所谓座谈会，是请两三位来宾陈述意见，全然没有当时现场气氛的记述。在这种情形下，彼此间虽有人际关系，却仅剩言词一项，读者难以体会到全貌而受感染。

人类并非单单凭语言、表情、态度或行动中的某一样来表明自己的心迹，因此，唯有进行综合性的观察，才能理解他人的心理。

姑且打个比喻，狗在欢愉舒适时会摇着尾巴表现出喜悦。假如人类也如狗一般有尾巴的话，想必很多人会在嘴上说“不”、“讨厌”之类话时，尾巴却摇着泄露出高兴的情绪。当然也会有相反情形，尾巴表现出愤怒时，嘴里却吐出一大堆令人欣

喜的话。

可惜的是，人类并没有尾巴，因此本意便让人难以理解。

笔者所诊治的人中，不仅有神经衰弱症患者，还有身心症患者。神经衰弱是单纯由心理方面原因引起的疾病；而身心症实质上则是身体的疾病，只是发病原因和症状表现受到心理因素的影响而已。

长期与这些身心症患者交谈，对他们郁积于心的种种问题也便有了了解。

笔者发现，承受着他们心中隐藏着的不满与不快、恐惧与不安的，不是他们的意识（大脑的新皮质），而是他们的身体。

我们由此可肯定地说，将心理问题用身体疾病表现出来的身心症患者，他们的症状就是将自己的心理问题用身体（行动）表现出来的身体语言。

运用此种思路推而广之，可将态度和表情分别视为态度语言和表情语言，将行动当成行动语言，综合这些语言，就能对他人心理有所把握。

## 11. 花花公子偏交桃花运

### ——女子心理破译术

有些男子，每次见到他总发现他身边伴随着不同的女子，而且都是漂亮的小姐，叫人又羡慕又嫉妒。这类男子即所谓花花公子——专以各种手法赢取女子芳心的人。说来奇怪，还真有那么多女子对他们趋之若鹜，令人纳闷。他们精于女子心理，为将爱神之箭射中女子芳心，会因时因地以最佳演技，当场身兼编剧、导演、演员三种角色，演一出最动人的戏来打动女子心弦，使女子甘心委身于他。

他们熟悉取悦女子的种种方法，能随时配合女子的心境施展技巧。假如对方(女子)具有撒娇个性，他们便让自己处于母亲的立场，表现得象一位“母亲”一般；假使他们摸准对方景仰的是刚强对象，便又摇身一变，让自己以“父亲”的身份应对。总而言之，让自己的态度、言语、表情应对方之需要而随时变化，并付诸相称的行动之中。花花公子实在也是一位优秀的心理学者。

女子哪怕是在悲伤的情况下，都可能接受恭维或爱情。而所谓花花公子，就是能把这条原则



贯彻实践的人。

例如，目前正在交往的女友，约会时带了她的女朋友们同行。该女子本意在于把自己的男朋友公开介绍，而且也想显示一下自己有这么一位体面的男友。如果遇上一般男子，或许会愤愤抱怨道：“这算什么话！两人私下约会，却带了个第三者来插蜡烛！”而花花公子可就一点也不会流露出这类情绪，反而会热忱地与所来的女友欢笑言谈，同时也不会忘记与另一位女子亲近，借此激起自己女友的嫉妒心。他非常明白，仅凭这一点嫉妒心，就足够增进他们两人的亲密了。

花花公子擅长于揣摩女子心理，自然也就可能玩弄对方。从这角度上说，该称他们为残酷的人。但是，这种残酷经常被花花公子的甜言蜜语、嬉皮笑脸所掩盖，对方很不容易察觉。

在舞会或其他聚会场合，他们通常以孤零零独处的女子为目标，绝对不会找上高谈阔论、手舞足蹈的女子。他们十分清楚孤单寂寞的女子总在期待能受到邀请，也唯有此种对象才最容易上钩。

## 12. 职业棒球手和婴孩

### ——训练过程中的人心破译术

在善解人意方面，职业棒球队的领队与花花公子有相似之处；但两者又有不同：领队还同时须是一位严格的管理者。他管理着一支二十五人的队伍，比赛时却又只选九人出战，其余人当后备，并以在比赛中获胜为最高使命。

当领队的人，经常盘桓于心的是该队人员如何才能夺得锦标，于是便得按此理想，要求选手朝某种目标努力；而选手们则应为了实现理想而投入积极、努力的训练，从一点不会到“象样”，再从“象样”变为训练有素的“某种模样”。只要领队、教练、选手配合得法，当初连球棒都拿不稳的人，数年之后却能锐变为优秀称职的正式选手。

这与婴孩的成长过程极相似。刚出生时，婴孩不依赖双亲就绝无办法生存。在双亲的照料下，婴孩依照某家应有某家家风的期待，“象样”地成长，最后就长成了“某种模样”。在这过程中，假如期待中途有所改变的话，最后的结果也就相应改变。

但是，如若理想和期待过高，理想与现实之间的裂痕就会加大，无论是婴孩还是棒球选手将都

只停留在“象样”阶段而无法形成“某种模样”。其中的情形，又依各人的个性不同而有所差异。此外，职业棒球手都已是成人，身体和思想的成长都已定型，管理与训练也就更需高明一些。

职业棒球队领队，掌握人心破译术极其重要。他必须透过种种心理假象和人情微妙处，掌握各个选手的个性，摸准其真实心理，如：这家伙现在在想什么？如果这么对付他的话，那小子会采取什么反应？等等。

同时，领队还必须从选手已是成人这一点出发进行管理，否则，选手们对达成“某种模样”就不会热心。在管理方式上，如果过分严格地规定不准外出、限制饮酒、禁止又麻将等等，球队就很难控制得得心应手。而另一方面，选手里也当然可能会有自我约束力不够的人，这时又须用对付儿童的方法进行强制管理。最令领队、教练烦恼的，便是诸如此类的琐碎事。

当上职业棒球队的领队之后，有些人往往酒量猛增，以致搞坏了肠胃；因为他须正确掌握每一个球员的个性去争取最大荣誉，操心太多了。况且，为了夺取比赛胜利，他还得使全队选手心悦诚服地按自己的意图行动。

领队乃一支球队之长，是支使选手的管理者。

既然要支使他人，便得精通人心破译术，确切掌握人的心理才会操纵自如。

### 13. 教人变迷糊的恋爱

#### ——友谊、爱情和破译人心

在人与人的交往中，令对方感到不愉快的人，有以下几种类型：

- A. 老是滔滔不绝谈论自己的人。
- B. 轻视他人，好自夸的人。
- C. 光会讲他人短处的人。
- D. 以命令式口气申斥对方的人。
- E. 尽讲恭维话，逢迎巴结的人。
- F. 不能倾听对方讲话的人。
- G. 不怀好意，爱与对方唱反调的人。
- H. 言谈中一副瞧不起他人模样的人。
- I. 只想依赖他人的人。
- J. 爱传播闲言碎语的人。

这些被厌恶的类型，几乎都是以自我为中心的人。以自我为中心，只关心自己，自然就不懂体贴他人。

不用说，这些人也有想与人和睦相处的欲望，甚至比别人更强烈，但由于以自我为中心，越想努

力了解他人，就越可能按自己的思想来揣测他人，形成画虎不成反类犬的错误结果。

因无力确切理解他人，彼此便不会和谐，这类人就只好一个又一个地更换朋友，总没有一个知心的，

这种以自我为中心的心理构造，我们每个人都具有，典型的例子常见于恋爱中。

每一个人都希望恋爱对象对自己有好感。如果感到没有把握，就会产生强烈的不安，故而常常把对方的言行举止朝有利于自己的方向解释。即使是分手时毫无意义的小动作，也会给自己带来数日的温馨幸福感。

另一方面，又可能因意识到强烈不安而把对方善意的言行举止都往坏的方面想，造成疑神疑鬼的心情，甚至产生嫉妒。两人私下谈着话，对方言及彼此都认识的第三者时，极易胡思乱想道：“他(她)会不会是喜欢上她(他)了？”

当我们钻进牛角尖的时候，往往连自己的真正心思都弄不明白，更不必说确切把握对方心理了。

世上没有其他事比恋爱更容易叫人变得迷糊的了，再理智的人也会变得无法正确了解对方。在这种情况下，轻则招致对方误会，重则使自己错过

良缘。

我们在日常生活中，必与人有许多接触，其中的一些人，可能会成为自己日后的知己或配偶。如何处理这类关系，可以说是与某个人的性格倾向，与他由过去到现在的心理成长过程有极密切的关系，而且复杂异常。正因为如此，彼此处于密切关系的朋友、恋人或配偶，一方的心理就更易遭受另一方的伤害。

这时，人心破译术即能发挥其效用。

## 第二章 泄漏天机的遣字用词

### 14. 长不大的婴儿

#### ——喜欢讲“我”的人

不少人言谈之中喜欢不断使用“我”字，令人刺耳又难以忍受。这种情况在正值盛年的成人中，也不乏其人。由于年龄和地位等不同，也许会有使用“我”或“本人”等差异，但结果总殊途同归。

正值盛年的成人不顾及他人，一味地讲“我呀”、“本人呀”等等，是想让他人对自己的存在留下深刻印象。我们在婴儿期牙牙学语时便已同时学会了这一点。上述这类话与婴孩喊“妈妈”的作用极类似。

当然，婴儿时期所使用的第一人称不见得是“我”或“本人”，而是依其年龄和心智的成长而使用不同语辞，譬如某个时期他们会用自己的姓名来代替“我”。若长大成人之后仍将此习惯带入人

际关系中,就会产生令人刺耳的不快感。

儿童在哺乳期中因母子一体而感受到的安全感,到了断乳期便觉得受到了威胁。这时的幼儿为解除受威胁的不安,强烈希望重新获得已失落的安全感。这时期又恰好是幼儿开始学习词汇的时刻。他首先讲出来的,大都是“妈妈”,因为母亲不只给了他安全感,而且还是他最亲密的人。

此外,儿童能记住“我”这个词汇的原因,也是出于让母亲知悉自己存在的动机,因为想继续获得以往所拥有的安全感,必须引起母亲的注目。该时期的幼儿,若缺乏母性的保护和爱情便无法生存,可说其生死与母亲有密切关系。

因此便有那么一些人的心理,一直滞留在重复“我”、“本人”以获得母性安全感的形态之中。久而久之积癖成习,成人之后仍将此种形态使用于现实生活。

日常生活里喜欢说“我”、“本人”的成人,是希望把自己内心中的虚荣、自负、撒娇等情感与欲望传达给他人,藉此让对方确定自己的存在。

也就是说,在你眼前的这个人,正期待着你说出附和他的话,无论“是啊”!“的确如此。”或者“是这样!”都可以。唯有其他人承认他的存在,他才会有安全感。如果想与这种人维持良好的人际关



系，就万不可无视他的存在，也不能摆出不耐烦的神色。你的任何举动，都会牵动这种人的心绪。

经常能在街上碰到某些学生以独特的语调说：“我们哪……”接着是大声批评现存体制。在这种批评中，时时出现的“我们哪……”，那口气听起来就有如自我存在受到威胁时发出的悲壮感慨和挣扎之声。

对于现存体制的批评，由于有各人价值观的相异，在此没有叙述的必要。但是，到了青年期仍无法确定自我存在的人，由于不能顺应自己周围的环境，也就会试着以对立的心理来肯定自己。这时，更倾向于用“我们哪……”这类表现，使他人意识到自己的存在。

相反，具有成熟心理，能够肯定自我的人，大多不会与环境对立，而是与环境相调和，因此也就无一再强调“我”的必要。

喜欢强调“我”、“本人”的人，往往较为懦弱，大致尚处于幼儿期的心理状态中。

## 15. 自恋性格的挡箭牌

### ——经常用“绝对”的人

直到三十年前，我们的思想仍处于“人类绝对

不可能登上月球”的阶段。然而，曾几何时，这项“绝对”不攻自破，人类已能穿着太空服漫步月球了。

所谓“绝对”，乃是强调没有任何其他事物可与之比较及对立。

日常生活中不少人使用的“绝对”一词，意义要简单些。公共汽车上，常常可听到一些高中女学生在言谈中随意插入“绝对”一词。此词这时的意义与原来的稍异，代表着“一定是”的意思。一般任职于公司或机关里的人，也很容易脱口而出，如：“课长，我认为‘绝对’没有其他办法了。”

笔者有位朋友，其下属中就有这么一个人。那朋友说：“他的绰号就叫做‘绝对’，但没有一个人会相信他所说的‘绝对’。因为其他人往往能够想出打破他的‘绝对(仅有)’的办法。”

这种把“绝对”挂在嘴上的人，大都具有自恋性格。一旦被人责难就想掩饰内心里的不安，于是乃用“绝对只会这样”的形式来充作防卫的挡箭牌。

如此看来，他们所讲的“绝对”，正等于在自白道：“我再想不出更好的啦，我无能为力啦。”这类人常以自我为中心，只会在主观的狭窄视野里联想，缺乏富有弹性的思考方法。

因此，他们无法从他人的立场来考虑事物和问题，喜欢专断独行，可以说是缺少谦虚精神的傲慢者。

除了上述自恋式、防卫式的“绝对”外，这词有时也用于犯了错误的场合，被当作道歉话使用，如：“下次绝对不再重犯了。”有时还用于自我约束的场合。

在笔者所了解的范围内，再没有比这种“绝对”更不可靠的话了。一方面怕重蹈覆辙，另一方面又缺乏不再重犯的自信，于是产生试图掩饰的心理，最终用“绝对”一词表现出来。

不过，“绝对”一词也可能使用于拨动心弦的时刻。男女交往，若以“我绝对不会离开你”之类的话向对方表露心迹，两人间必能产生强烈的爱情。此时的“绝对”，目的是把强烈的爱情传达给对方，与前述的“绝对”意义略有不同。只是这种火辣辣的“绝对”极可能被花花公子滥用，目的是骗取感情，因此千万得多加小心。

当“绝对”一词传入耳中之际，我们不妨推敲一番，看看究竟属于何种性质的“绝对”。

## 16. 温室中的花朵

### ——批评他人“冷漠”的人

经常会听到“那人对我太冷漠了”之类的话。如果有机会接触到那位遭到如此批评的人，也许确实如批评者所说的那样冷漠、不通人情，但是，绝大部分遭此评论的人，却未必真的“过于冷漠”。

问题出在哪儿？

批评他人“过于冷漠”的人，就是对他人期待过高的人。一旦期待落空，或未能完全满足，便可能转而憎恨对方“过于冷漠”。这种人往往具有撒娇心理和强烈的依赖倾向，认为对方侍候自己是理所当然的。换言之，他们老是期待着他人为自己服务。

一般地说，在工作场所里，撇开与工作有关的事不谈，如果上司对我们的私事也照顾得无微不至的话，我们总会有不敢当之感。然而具有依赖心理的人却不会如此。

关心下属的上司，会被职员们视为有人情味。这类上司甚至会替下属的终身大事操心，只要下属年届婚龄，便会代为安排相亲或托媒等机会，极力协助寻找到合适对象。

那么，依赖心重的人，这种时刻的心理又是如何的呢？

这些习惯于批评他人“过于冷漠”的人，自孩提时代即受惯了双亲的溺爱，事事由双亲作主安排料理，长大之后，自然而然地把这种期待他人作主、代为安排料理的心理带到现实生活中。

为解除无依无赖的不安，便对他人产生了期待；这类期待若无收获，便会怨恨他人“过于冷漠”。

再进一步，这类人得不到他人的侍候，又会设法隐藏自己无法独立的不安心理——他们一人独处之时，与其说他不安，倒不如说他寂寞攻心。

例如，这类人喝醉之后往往与他人称兄道弟，真有如四海之内皆兄弟一般，也会把对方当成尊敬的前辈、亲戚、朋友或兄长等等。由于醉酒的人不太注意对方的反应，所以也就不存在什么怕难为情的问题。

究其心理，乃是认为对方若是亲戚或友人的话，就应该会给自己更多的友情和照顾，而自己也能永远与对方进行交往。说到底，他们难以忍受内心里无法排遣的寂寞，便以这番举动进行宣泄，并使之合理化。

## 17. 并非真正的男子汉

### ——把“男子汉”挂在嘴边的人

有些上司在向下属交待重要任务时，会刻意奉承下属道：“你如能做成此事，便会使你成为男子汉，受他人器重。”或者：“此事成功与否，足以证明你是否男子汉。”又或者：“这是显示你男子汉的机会啊！”等等，不一而足。下属听了之后固然会兴奋异常，兢兢业业地全力以赴。然假如这些工作到头来没能尽善尽美的话，那上司又会唉一声叹道：“丢人现眼！”

此外，在日常生活中也能发现不少类似的言行，如“男子汉的优雅”、“男子汉的器量”、“男子汉的求生本能”等。

这种“男子汉”，不仅在中小企业里大有人在，即使一些规模庞大的大企业中，亦随处可见。

所谓“做个男子汉”，即表示当一个风风光光的男人，也就是具有强大影响力、有勇气、有才干的男人。这种人当自己所属的团体面临危难时，能投身其中，转危为安。而如果有所成就的话，便可能受到歌功颂德式的赞赏，光耀门第。

这种想法，至今仍根深蒂固地存在于讲义气

的流氓社会中。不过，也并不只限于这种社会。此类概念的产生，与国家传统及文化背景有着极深刻的关系。

一个组织所需要的，不仅仅是这种情绪化的“男子汉精神”，更重要的需要每一个人确认自己是组织中的一份子，认真地完成他所担当的责任。那么，为什么又有动辄大声疾呼“作为一个男子汉”之类的话呢？

在社会生活中，为了生存，为了适应所置身于其中的组织，要求每一个成员具备成熟的身心。此即心理学上所谓的“自我同一性”。为了获得自我同一性，男子便应该达成“男性化”（也即性的同一性）。男性化的心理发展，开始于四至七岁之间。这时期的儿童对父亲的男子气概、伟大、坚强、能力优异等情形憧憬不已，希望自己也拥有这些。

如果父亲距离男性的理想形象甚远，不足以效法，儿童也会依其年龄通过兄长或男性同伴摸索着向男性化目标迈进，到了青年期便能完全男性化。

假如上述过程不完全，他们心中便会本能地感觉到无法从性的同一性上肯定自己的存在，为了掩饰这种缺憾，便会时时大声嚷出“男子汉”之类的话。也就是说，因为自觉不象一个完全的男

子汉，所以就会想道：“我还不是一个男性化的男子，我一定要当个男子汉大丈夫。”

由此观之，动辄把“男子汉”挂在嘴边的人，表示其心理对男子汉有着强烈的向往。

## 18. 孕育着爆发的郁积

### ——滥言“让它过去吧”的人

朋友之间纵然交情再深，也难免因误会或意见不合而产生嫌隙。遇上这种情况，有些人对事情的原委尚未理出什么头绪，却已能向对方表明道：“那些不愉快的事就让它过去吧！”或者说：“让我们言归于好吧！”而且也能就此若无其事般地恢复原来的友谊。

也有些人是感到对方之所以会不愉快，全因了自己的过错，所以表示道歉说：“希望能不咎既往，不愉快的事就让它过去吧。”

与他人闹意见后，我们心中也许尚无法释怀，这时找到对方要求“言归于好”或“让不愉快成为过去”之类话，大多顿时会坦然舒畅，并承认对方委实干脆，风度极佳，有男子气概。

同事、亲戚、朋友甚至情人、夫妇之间因些微误会而导致一时不快时，如果有一方固执己见，人



际关系就很容易冷却下来。

为重拾旧好，恢复彼此间因闹别扭而遭破坏的感情，“让不愉快的事付诸流水”的想法是很重要的。但是，假如有某人经常滥言“就让它过去吧”，便很可以推测他是一个将给你带来麻烦的人。

生活在复杂的人际关系中，或大或小的纠葛在所难免。喜言“让它过去吧”的那部分人，希望这类话能消除大家心中的芥蒂，重修旧情。而事实上，就他们所能意识到的而言，芥蒂似乎也已消除，心中可谓是一片云消雾散之境。

但是，人类真的能够如此轻易地控制自己的心境吗？

如果某人真的完全不介意以前的芥蒂了，就该把该事忘得一干二净，根本不会想到“不咎既往”、“让它过去”之类的话。唯有耿耿于怀，把不愉快郁积于心的人，才会说出这种话。

由此可推断，这些人的话并非为对方而发，而是在讲给自己听的。换言之，他们把愤怒、憎恶、反感等情愫隐埋在内心深处，但又恐此种冲动被对方发觉，因而感到不安。为掩饰起见，便频频说出“就让它过去吧”这类话来。

由于滥言“让它过去吧”，勉强抑制的次數便相对增多，不管他们自己意没意识到，受抑制的冲

动却会在无意识中蓄积起来，积累到一定程度便形成所谓怨恨情绪，并激烈地爆发出来。

凡每每便滥言“让它过去”、“不咎既往”的人，其心理大多可作如此理解。

良好的人际关系，应是在产生误会或意见有所对立时能首先理解相互间的不对劲之处，并尊重对方与自己原本就必然会有的相异点，促进双方有更深一层的了解。

因此，对彼此间的分歧隔阂，与其敷衍式地讲“让它过去吧”，倒不如相互坦诚地面对难题，彻底交换意见，结果反倒更好。

## 19. 自卑与社会适应性

### ——故意使用方言的人

大都市中总不乏各种地方风味的饭店以迎合各种人的喜好，号称××帮的小餐馆林立，南北口味均有。在这类小餐馆里，籍贯相同的人聚集一处开怀畅饮，而且大讲方言，不必担心有人听不懂。对小城镇来的人而言，这类小饭馆让他们暂时逃避了都市生活所带来的压迫感，实在是他们得以喘一口气的好场所。而这些小馆子所蕴含的地方色彩，似也只有使用方言才更相配。

然而，在不适宜使用方言的场合或状况下，假如出现方言的话，必定会引人侧目。而偏有那么一些人会利用这种情形故意使用方言，目的便是引起他人注意。

在一家颇有气派的饭店里，笔者曾亲眼目睹下列情景。有四五位学生模样的年轻人酒足饭饱之后，情绪陡然高涨，与老板之间的言谈也渐趋热烈。

这时讲出的话，势必夹带着不少地方口音。忽然，老板叫道：“啊，你们一定是××地方的人！”这一群对此话极为敏感的年轻人听后，沉默了半晌。笔者当时心中很清楚，这种沉默乃基于一种自卑意识而生，似乎是在表示：“到东京生活了这么久，竟然还不能说出一口标准国语，到头来还是被内行人识破！”

果然，那群学生随后就完全改用乡音交谈了。颇有气派的饭店不似一般小馆子具有地方色彩，在此地用方言交谈就显得有点不合时宜。

这种突然改以方言交谈的举动，颇令周围的人诧异和纳闷。他们为什么匆匆改变态度，堂而皇之用乡音交谈？

这是一种由自卑而生的突变现象。方言固能令人顿生亲切感，但最好还是尽量用绝大多数人

都懂的标准国语为好。不过，从小便使用的方言或家乡话总是不会轻易淡忘的，因此也没必要苛求一点不带地方口音。

人生活在现代社会的种种集团和组织中，总需与人应对。对某一集团或组织的价值观和生活方式，如果能自然而然产生调和感和安全感的话，就说某人与某集团或组织真正适应了。

有不少人，尤其是年轻人，往往只知道把语言和服装当作适应大都市生活的手段。上述那几个年轻人在这种手段——语言——被人窥破真相时，即自认受到了排斥，总觉得被人看作是组织外的人，由此作出了故意使用方言的过激反应。

有关方言的人心破译术，往往能让我们正确了解一个人的心理。

## 20. 忙碌的蜜蜂没有闲暇悲伤

### ——口口声声“我好忙”的人

与朋友久别重逢，相互询问近况时，很多人会皱起眉头答曰：“哇，好忙！每天都有做不完的工作！”不过，这些人的脸上却往往会同时呈现出一副很满足的表情。

如果别人这时说道：“啊，那真辛苦。”那些人

必会以一种期待已久的口吻，神气活现地答称：“唉，就是嘛，谁叫我承担了这重要责任呢。”嘴里是抱怨，内心里却是在炫耀。

他们对于忙碌，似乎并不见得如口中所抱怨的那般感到厌倦，只是喜欢发发牢骚，藉此表现自己生活得有意义，身负重任，不是泛泛之辈。在这些把“忙碌”两字挂在口边的人中，有不少人还是借此夸示自己的重要职务呢。

其实，只有不会利用闲暇时间的人，才会经常感到缺乏闲暇。时间是全凭自己掌握的。这些喟叹缺少闲暇的人，全是自己将自己逼入了“繁忙”的胡同中。

声称繁忙的这些人，大多把工作看作为证实自己活得有意义的工具。他们在工作中失去了自我，所谓“自己”这个主体的存在便难以形成。由于不能肯定自我的存在，闲暇时就会觉得空虚，缺乏踏实感，从而招致不安，于是乃只好借助工作来弥补心灵的空虚。

从这观点去看，就不难理解这些人口中虽抱怨“繁忙”，实质上却是借助于自我与工作的一体化，达到了心理的安定感。

换句话说，也就是因为自我本身与自己所属的组织或集团之间的同一性暧昧不清，由此产生

的不安和焦虑感又反作用于自我本身，也即心理学所称的“同一性过度”。就一般而言，这类人备受公司领导人的赏识，但他们自身的后果又如何呢？

英国诗人布雷克说过：“忙碌的蜜蜂没有闲暇悲伤。”那些忙碌有如蜜蜂的人，把人类原本所有的一切感情全都压抑在内心深处，丧失了全部的喜怒哀乐。

穷忙穷忙，越穷越忙，越忙越穷。由此我们可了解，忙碌的人，其心灵是颇为空虚、贫乏的。

## 21. 谨小慎微的可怜虫

### ——经常喃喃自语的人

心理疾病患者中，有一些人是因醉酒的次日发生喃喃自语的现象后前来求诊的。他们酩酊大醉时的失言和粗暴，酒醒后已不复存在，但随之而来的絮絮叨叨却令旁人困惑。

头天夜里酒醉如泥，翌日头部会晕眩不已，虽对酒醉时的行为不会完全记得，但在大部分情况下，总都会忆起一部分。这时，就开始感到懊丧、悔恨，深深责备自己当时不该说某话做某事，由此顿生想解脱、修补的情绪。前述患者即基于这心理而在家里喃喃自语，给家人带来莫名的惶恐与

不安。

由此可想到，即使与酒没有任何联系，那些做事为人战战兢兢，言行举止似乎老在追悔什么的人，都属于容易喃喃自语的类型。

他们往往过于介意同事或上司的言行。处理人际关系时，这种介意会形成懊悔意念残留心中，逐渐演变成无法获得满足的欲望，再用自言自语的方式把这种欲望表达出来以求解除心理负担。

欲望未获满足而形成喃喃自语的情况，不独源于懊悔，当憎恨和愤怒产生的冲动无法直接发泄时，也很容易产生。

常见的例子便是在众目睽睽下受到上司的指责或匡正。这时，假若自己确犯有重大过失，又能坦然接受告诫倒也罢了。可是，人却常常习惯于把自己所犯的错误合理化，何况又有其他同事在场，愤恨与不满就更容易诱发。

在工作场所里，自己对上司所存有的憎恨与愤怒若无法发泄，就会以喃喃自语的形式表现出来。然而，虽说是喃喃自语，此时的音量一定不会小，这是因为自己本就希望他人能听到，希望他人了解自己的立场以求共鸣的缘故。

另外尚有一种喃喃自语的类型。这就是事先预测即将面临的情况，把届时自己所必须讲的话，

用类似预演的方法表现出来。譬如必须在会议上当着众人和上司的面提出报告时，以及必须向情人表达自己的心意时。

无论如何，综观经常喃喃自语的人，可发现这些人气量全都较小，十分注意他人对自己的看法。

这种现象会破坏集团和组织内部的融洽，而他本人在产生不满的同时也会丧失自我。自信心的缺乏，是造成自说自话的根源。

## 22. 肉体的奴隶和心灵的自由

### ——强调“健康要紧”的人

要想工作得称心遂意，平日的健康维护当然是重要课题。无怪乎每天从事呆板工作的薪水阶层人士，对此倾注了极大关切。

疗养中心星罗棋布，有关健康的读物充斥世间，上述情形由此可见一斑。尤其是中老年人士对肥胖、心脏障碍及老化现象等的不安，其程度实在只可用“超乎寻常”来形容。当然，多加注意总比漠不关心好。

的确，人们对医学知识的关心，已大甚于往昔。这对维护健康而言，自然是可喜的现象。但是，这其中亦实在不乏对自己身体的些微变化过



于敏感的人。这些人过分热衷于自己的健康状况，经常精读有关书籍，甚至堪称是医学评论家。

这就发生了一些问题。这种人注意到自己身上某些原本不屑一顾的微小变化，便依照自己所拥有的医学知识来进行自我诊断。任何人身为局内人时，一般会失去冷静，无法客观地详察问题。那些人就是如此，把身体某些不足道的异状赋予自我诊断所取得的病名，然后前去求诊。

这类人往往以自己的想当然去歪曲有关健康的小册子的主旨，结果非但没有达到阅读健康小册子的原本目的，反倒产生了反效果。

其次，还有一现象与前面的情况关系极密切。那就是上述一类人求健康的心愿，往往高于常人一倍，但在无意识中，这些人却又同时怀着希望生病的矛盾欲望。

请看下列案例。属薪水阶层的中年人A氏，一日之内心脏病数度发作，甚感不安，于是前来求诊于笔者。他自述早在数月之前即曾莫名其妙地发作过，当他脸色苍白、出冷汗、手指发麻时，他深恐心脏可能因之而停止跳动，此后心中一直惶惶然。

A氏就此而多次求医，前后不下数十家医院。各家医院都用心电图和各种方法检查，结果均未

发现任何症状。对这种结果，A氏对笔者发表了他个人的如下见解：

“检查没发现异常，我总算放下了一颗心。但事实上经常发作却又查不出异状，不免令人纳闷，有点怀疑医生的判断，同时也想，是不是每次去检查时恰好都不在发作期，于是只得一再辗转求医。现在静下心来想想，与其说我不信任这些医生，毋宁说自己是在寻求一位能够断言我心脏有异常的医生。只有被断言我心脏有病，我才会安心。”

这些人士的病态式健康保健，其中也大有问题存在。只要是与健康有关的事，他们都会趋之若鹜，丝毫不顾其他。

十年前，这些人的西装口袋或公文包中，总少不了维他命丸、肝脏强化剂之类的药物，甚至在工作中、会议上，他们都会无所顾忌地随时服用。

但是，在大众传播工具宣传过多服药对身体无益有害之后，这类人便立即停止服用，代之而起的是室内柔软体操或室内踩踏板等运动。而等到慢跑风气盛行之后，他们又转而加入晨跑的行列。

俗语说：“健康的身体来自于健全的精神。”如果身心两方面不是同时健全的话，就谈不上真正的健康。具有病态式健康观念的人，其注意力过分地集中在身体的健康上，使自己成为肉体的奴

隶，于是乎，心灵便丧失了自由，而越陷越深。唯有本身心理的成熟，才能获得心灵的自由。

有句谚语大意是说，每天挨家挨户送牛奶的人，比每天早上饮牛奶的人健康。把心思过度耗费在身体健康状态上的人，往往因之而危及精神方面的健康。

## 第三章 话题：心理 状态的明镜

### 23. 出国无门的“国际通”

#### ——喜谈外国情形的人

我们经常遇上满口洋文的人，也常遇到另一种人：在明明不需要提及外国的情况下，却“美国”长“德国”短，好象见识很广似的。这些人满以为听者会好奇地竖起耳朵倾听，然事与愿违，别人通常是兴味索然，甚至颇不以为然。

这是主观上的一厢情愿。同时也是因为现在已与古代大不相同，人们可随意赴外国旅行，也可借电视或报刊等传播工具毫不费力地玩味外国情趣，获得有关种种知识和资料。

这些人究竟为什么张口闭口不离外国呢？原来，他们自身难得有机会体验去外国旅行的乐趣，偶有一次便令他们的虚荣心大为满足，而且，真能

前往自己一心所向往的外国，自然兴奋溢满心田，因此总想发泄出来，让大家与他共享。

假如某人因工作需要而经常往返于国内外，对出国一事便觉得稀松平常，感不到有多大可兴奋的，更不必说会有侈谈“外国如何如何”的念头了。

至于那些难得出国者，内心里实际上隐藏着希望让人看作“国际通”的野心，尤其是被人看作“欧美诸国通”。因此，自然而然经常把“美国如何如何”、“法国如何如何”挂嘴上。

以一般而言，谈到外国如何如何时，大多是假借对外国的欣赏赞美来贬低自己国家，不过，有时也可能是以反衬自己国家的优点为目的。

前一种一般称为“醉心西化”的人，似乎对出生于自己的国家后悔不迭。这种人一方面试图除去在外国人面前的自卑感，另一方面又因为未能充分适应自己所属的社会，因而产生了好谈外国的心理。而后者，以贬低外国为乐事的，则是无法充分适应欧美生活的典型代表。

无论是何者，有一点是确然的，那就是两者都决不是真正的“国际通”。

## 24. 骄傲乃自卑的表现

### ——一味自夸的人

每一个人都多少具有表现欲(自我显示欲)。在日常生活中,自夸就是这种欲望的表现形态。

大体而言,男女间自夸的对象大相径庭;但财产、家世及子女的学习成绩或自己赴外国旅行的体验等等,则是男女一致的自夸话题。

男性的自夸对象,可分为知性和肉体两方面。工作上的地位与能力,毕业学历与成绩,专门知识与学问等,属于知性方面;至于后者,则如有胜负的体育运动、性能力等。总之,都是力量的显示。

女性方面,则以服装,化妆品,配偶或情人的学历、背景与人品,子女间的人际关系(相处情况),以及某些男子对自己如何爱慕等等为对象。因为,这些项目全是其他女性所羡慕的。

无论男性还是女性,如若上述对象无甚可自夸时,则会以有自夸资格的亲戚朋友甚至不太熟识的人来替代。

人们为什么如此热衷于自夸?由于以下理由。

既然以一个成人的身份在社会中立足生存，我们就必须确立具有个性的独立个体。人自出生之日起，在其心理成长的历程中，一面学会了应顺和接纳社会，一面又与现实环境格格不入，两者会在心中滋生纠葛。对这种纠葛所引起的心理不安，人们只能用自夸来掩饰。

因此，自夸中隐藏着一个人的自卑和弱点。

前面所说的应顺和接纳社会，最重要的一种就是性方面的认同（同化）。简单地说，就是男性在心目中以男性化为目标，女性则以女性化为目标。

这心理成长过程打四五岁开始，普通完成于青年期。四五岁时的男童以父亲为理想男性的认同目标，女童则以母亲为榜样，力求同一化。

例如，男童视父亲为权威——男子汉——伟大——强力的化身，女童则视母亲为被爱者——柔顺——优雅——美丽的象征。

其后，经由对双亲的认同作用，儿童逐渐接纳自己周围的朋友与长辈，加深性方面的认同，步步接近理想，直至青年期而完全确立。

如果这认同过程不太完全的话，长大成人之后就会试图用自夸、说大话来掩饰这一缺憾，以求心理平衡。无论是用有关自己的事实，还是用

手足间和亲戚间的种种事情，甚至是用虚构的情节来进行自夸的。全都再明白不过地泄漏了一个人内心深处的自卑感。

## 25. 乐在对方反应中

### ——嗜好淫秽话题的人

一般地说，很少有人会对淫秽话题皱眉头，因为性是每一个人都感兴趣的。但对于讲淫秽话的人来说，值得探究的是他们谈论的时机和表现的内容。

同样是讲脏话，其涵意和程度也有种种差异。此外，露骨的下流话，也会因听者的接受态度而产生不同的反应。

出入高级俱乐部惯于游乐的常客，讲出的淫秽话较为巧妙较为抽象。他们往往对酒伴和酒吧女侍者讲这类话，不仅让对方获得一种心领神会的乐趣，自己也体味到一种语言游戏的欣然。

但是，嗜好在异性面前故意讲淫秽话的人，其情况与以语言为取乐目的的人略有不同。

首先是对象有所不同。他们所选择来听自己脏话的女性，其年龄大多是：正值对异性和性方面的问题怀有兴趣，但又对淫秽话尚未具有抵抗力，



并怀有来自生理方面的憎恶感。

其次在于他们讲淫秽言语的时机。他们往往在不适当的时候提及这类话题，也就是在不该讲脏话时故意脱口而出，目的在于观看对方的反应。

例如在上班时间里，当女同事送文件来的时候，或乘巡视埋头工作的下属之际，对女职员讲脏话以欣赏她们的窘态。

第三是淫秽言语的内容。这一类脏话的内容，往往极为露骨，令女性闻言色变，无法淡然处之。

第四，这类人大半是属中年人。这一年龄层次者，大多在各公司、机关里身居高位，因此，听到他们淫语的女性，无法加以抵御。

那么，这些人究竟为什么喜欢对厌恶听到这类言语的女性谈淫秽话呢？原来，他们是故意如此的。要是听者是一个性经验丰富的女性，或是对露骨淫秽话兴趣盎然的女性，他们的目的就达不到了。于是他们所选择的对象，大多是处女或纯情派女子。

这些纯洁的女子听到脏话后，都会面红耳赤，或者手足无措，甚至惊慌得啜泣不已。这些正是那些人所乐于见到的。对他们来说，淫秽言语只是前奏，观看纯洁少女们的反应才是他们的真正乐趣之所在。

## 26. 人际关系中的流行病

### ——热衷论人是非的人

在这世界上，闲言恐怕难以消除。一般电视周刊、电影画报、杂志书籍，多半以演员、企业家、政治家们的私生活或任何方面的丑闻为报道目标。所发表的评论，也大抵以丑闻和隐私为主，而那些人物的才华和其他方面的优异表现，反倒全都难以见诸报端。

一般都认为女性喜欢论人是非，其实，男子在这一方面绝不输给女性，他们开怀畅饮时，就会大谈特谈同事的长短。

飞短流长，必须有挖掘与提供材料的人和洗耳恭听的人两者，方能形成。光有材料提供者而没有听众，或者是碰上了不以为然的听众，论人是非便难以存在。

喜欢议论是非长短的人，包括讲者和听者，他们的心理动机有如下数种。

第一种是解除不满的意念。属于此类型的人，大多与上司有着相异趣的价值观，自己的构想无法被采纳，由此郁闷不乐。

同时，他们很少会认为问题出在自己本身，绝

大多数是归咎于同事或上司。基于此，他们所用的言词大多较为犀利，而且很刻薄，目的在于攻击对方以引起他人共愤，借此发泄自己的不满情绪。

其次的动机是源于嫉妒。在这种情形里，被谈论的对象大抵是同一阶层的同事，较少为上司或下属。是非长短的起因，则偏于被议论的对象颇受上司器重或极受异性的青睐。

此时的议人是非者，希望通过揭露被攻击对象的隐私和日常言行举止不当等材料，让听者对该对象留下恶劣印象。假如听者对该对象不那么熟悉，议论者混淆视听的目的就更易达成。

第三种是听者希望透过闲言碎语而了解上司在工作场合外的另一面。

他们往往由此而改变对一个人的原先印象。如：“我本来认为他是个不知变通的顽固派，没想到他也颇有人情味呢。”或者：“他讲是讲得天花乱坠，想不到也只是个凡夫俗子而已。”如此等等，不一而足。

第四种常见于大伙儿聚集之际，基于“窥探欲”而产生的流言蜚语。挖掘、提供闲言碎语的人，其心理不外乎嫉妒、敌意、羡慕、自卑等，而听者也对被议论的对象怀有同感，于是彼此间一拍即合，越谈越津津有味。反之，若听者对该对象的

感觉相异，飞短流长就难以成立。

第五种情形，提供搬弄是非话题者的心理动机，与前述几种稍有差别。

提供话题者会先提及某个对象。这时，听者通常会一一陈述他们自己对该对象的印象，而提供话题者立即改变了原先的立场，变成了听者。然后收集各人的陈述，就能了解原先的听者对该对象的想法。换言之，提供话题的人，目的在于获得他人对该对象的相关情报，也就是心理学上所谓的“情报探测”。

有关飞短流长的心理学相当复杂，我们实在大有必要熟习其破解的方法。

## 27. 此地无银三百两

### ——“此话只对你说”的人

如果有人对你说：“你可别对别人说哟，这话我只对你讲呢！”那么，他很可能用同样的口气向其他人说同样的话。具体一点说，也就是他心里存有一股把某件秘密告诉任何人的冲动，但基于反作用，便脱口说出“不要告诉他人”或“这话我只对你说”等等。其实，在说这话的同时，他已表现了他的真正意念，即“不仅是你，任何人我都想跟

他说呢”。

每当我们得知一项他人不知的秘密后，大都很难将它埋藏在自己心间，总会有一股希望泄漏给他人的冲动。这乃是由于以下原因而产生。

一方面，由自己一人承担秘密，不免感到负荷过重，因此想向他人抖露以减轻负担。

另一方面，未成熟的性格全都具有一种“希望向对方炫耀自己知悉他人所不知的秘密”这种冲动。此外，也有些人是希望通过向某个特定人物揭示他人不知晓的事，以笼络对方。

无论如何，这些情况全是源于一种不健全的心理。这种心理逼着他们非如此做不可。

这些人所言及的秘密，如若只涉及个人，大不了造成与被议论者彼此间关系的恶化而已。但是，如果身为某公务机关或大企业大公司的成员，却泄露组织里的机密事项，或是传播了损害公司名誉利益的流言或丑闻，那就不仅牵涉到个人间的问题，还可能使整个组织闹得天翻地覆。

身为组织中的一份子，为避免这种缺乏责任感的举止行为，首先得确立与组织的认同感。

假如对组织的认同感未臻成熟，组织意识自然薄弱，对上司三申五令的“慎勿泄密”也便会漠然置之。

一个人能对组织认同,也即心智成熟的话,在试图宣泄某项秘密给对方之前,首先会计较后果,考虑周全之后方会慎重地开启尊口。

另外,在薪水阶层中,有关他人的秘密或微妙的人事关系,总不乏津津乐道者,并且还会附带表示“这话只告诉你一个人”。本着一种玩味人生的乐趣,你可以听过就算,无须记挂于心。不过,有时候对方极可能是借此来测验你的性格,如是这样,这倒是值得你去推究此人的真正用心何在了。

## 28. 心怀不满和心怀鬼胎

### ——尽是贬低自己妻子的人

欧美人在别人面前,绝大部分赞美自己的太太,东方人则恰好相反。当然,这种态度在年轻人中已逐渐改善,但无可否认的是,在中高年阶层中仍普遍存在。

产生这现象的原因,是东方人认为这是一种谦虚式的自我贬低,可以博得对方的好感和友谊,维持良好的人际关系。同时,倾听着的一方,通常也绝对不至于真的相信这种贬低。

然而,也确实有那么一部分人,极热衷于说自己妻子的坏话。尽管对方并不见得希望听他骂老

婆，但只要一有机会，他就会抓住而滔滔不绝数落起来。

坏话的内容很广泛，由妻子人品、肉体方面的缺陷到烹调、洗濯、育儿等等的不足。既然无法苛求一个人尽善尽美，上述种种便只能当作谩骂的材料发泄心中闷气。

一般地说，谩骂妻子的心理可分两种。

第一种是无法与她和睦相处，不满郁积于心，便想借讲给他人听来发泄一股怨气，而且态度颇为主动。

这就是如前所述的，源于对妻子要求太高。他们心中存有一个极完美的理想妻子的形象，于是便相对地不满现实中的妻子。这种人，具有强烈的贪婪倾向。

他们为什么对自己的妻子会有如此无理的要求？既可能是他们有生以来的全部要求总能得到完全的满足，因而产生了安定感和万能感，而不完美的妻子却打破了他原有的良好自我感觉；也可能是相反的情形，即自己一直在强烈地追求安定感和万能感却至今未有过满足，故转而要求自己的妻子代为完成。

对一个有成熟人格的人来说，“金无足赤，人无完人”的道理是不言而喻的。但喜欢谩骂自己

妻子的这类人，却不能理解这事实。

夫妻本是各有优点的，同时，彼此都为凡人，缺点无可避免。双方优缺点进行互补，相辅相成才益发显示出婚姻的意义。上述这类男子没有这种想法。在他们看来，他们之不满，他们之不得不用谩骂来发泄不满，全都是妻子造成的！

谩骂妻子的话，总都是极难听的；假如他人信以为真，随声附和，火上加油的话，也许会造成不可收拾的后果。

谩骂妻子的第二种类型，是以酒吧小姐、属下女职员以及女朋友为对象。此类人与前一种不同。

这些男人高谈阔论地大肆批评自己妻子时，心中实质上是若无其事的。要是对方女子对这男子颇具关心的话，听过他对妻子的谩骂后即可能对事实情况作出错误的联想。譬如认为他与妻子关系不和谐，于是对这男子表现得更为亲热，铸成难以挽回的结局。

往往有许多男子喜欢在酒肆茶楼的地方里，面不改色地谈论自己妻子的缺点，原因就是深知女人的上述心理，企图借此诱惑对方，其实只不过是让这些女子暂时填补自己妻子所未能填满的缺憾部分而已。如果真有家庭纠纷，按常理而言，



一个男子是不可能有什么闲情逸致在外面悠哉游哉喝酒的。

一个人对自己妻子的埋怨或谩骂，能明显地反映出其人的心理状态。

## 29. 透过谎言的障眼法

### ——不得不说谎的人

“我从来不说谎。”说这句话的人，就正是在说谎。说一个人的一生必定要说上几次谎，实在一点不为过。但假使某人被指为“经常说谎”，那就相当成问题了。

这种经常说谎的人，说谎的动机种类甚多，可大致分为四种情形。

第一种情形是一开始就有计划地说谎骗人，以期获得某种利益。这是行骗者的惯用伎俩，在此毋需多述。

第二种情形是因虚荣或某些愿望。因虚荣而说谎，乃是自卑心理的反作用现象。这种人希望占据比对方更有利的立场，说谎的材料往往是成绩、学历、家庭、职业或衣服及装饰品的昂贵价格等。至于因愿望而导致的说谎，就有如儿童把幻想和现实糅杂在一起的情况一样，这种情况也会发

生在成人身上。

第三种情形是随着对方的意见，因时因地随机应变地撒谎。此种情形又可分出多种情况。

一种是害怕对方叱责，为躲避恐惧感而撒谎。譬如有一天上司突然催促道：“你的报告什么时候才能写好呀？”此时即回答：“噢！对了，我昨天就写好了。办公室里没时间写，所以带回家完成的。不过，今天忘记带了来，真糟糕！明天交可以吗？”此人为了解救一时的窘迫，顺口撒了谎。如此一来，自己便被自己的话限制住，当天晚上非熬夜赶出报告不可。

次一种是身处进退两难境地时。譬如朋友来相邀的日期，恰好必须陪太太上街，或是与情人有约会，这时只好找借口婉拒朋友之邀。也就是在不破坏朋友情绪的原则下，以谎言作为拒绝的手段。

还有一种是遇上了脱不了身的情形，只得暂时虚与委蛇，轻诺以求脱身，事后却未依言而行。这种情况与上述两种的不同之处在于，此时的承诺原本是想付诸实现的，绝不是故意骗人。

第三种情况的说谎的共同特征是以谎言来补救谎言。但是，这办法实则只能逃避一时，无法永远掩盖真相。美国第三任总统杰弗逊就曾经说过：

“讲过一次假话的人，为维持谎言就必然得再讲二十次假话。”

第四种情形是为了促进谈话气氛所说的谎话。为了强调言谈内容的情景，故意把未曾发生过的事编入事实中。英国著名作家、戏剧家兼评论家肖伯纳即说过：“我开玩笑的方法，就是编造真实。真实乃是这个世界最有趣的玩笑。”

仅仅一味谴责他人撒谎是没有用的。谎言心理学算得上是一门高深的学问呢！

## 第四章 各人有各人的脾性

### 30. 自卑感和攻击性的联合产物

#### ——说话态度傲慢的人

平日语气温和、轻声细语的家庭主妇，在百货公司或市场里购物时很可能会用不客气甚至粗鲁的态度，与店员、菜贩等讨价还价。这种骤变自然令旁观者感到诧异。

一般地说，根据环境而改变自己口吻的人，大多具有强烈的自卑感和攻击性。在他人面前好用狂妄口气讲话者，更是暴露了其自我意识未能完全独立的缺憾。

这种为弥补缺憾的心理冲动不能被完全抑制住时，就会以语气狂妄的形式进行发散和解除，其表现则因时因地因对象而有所不同。

其所选择的时间，大多为上班前或离开工作岗位后；地点，主妇为前述的百货公司、市场等，男

性则为酒吧、球场、同学会、旅途等地。至于对象，则主要是与工作无关的人，晚辈、下属、朋友或计程车司机、佣人、收款员、侍者等，多为从事某种特定职业者。

除了上述对某特定对象改变口气作为解除自己自卑感和攻击性的手段外，突然变为狂妄语气的还发生在以下情形。

譬如，对洽谈业务者和对酒吧侍者的口吻完全不同；对同事或下属，突然以傲慢狂妄的态度问话等。

这些表现，有时是故意的，事先有计划的。例如，希望获得同事或下属的信赖，希望使对方认为自己是个有实力的强者，或希望将谈话导向对己有利的方向。

这种态度是在本人意识到的情况下实施的，因此，可以说是一种欺诈式的言行举止。

但是，也有本人未意识到而不知不觉、自然而然在他人面前显出狂妄态度的。尤其是那些在大机关或大企业里位居低阶层低职务的人，在其他场合往往想借大机关大企业的牌子显其威风。

我们评价某人的时候，很容易重视其工作单位、职业、地位和毕业于什么学校，忽略其人品和

能力。

这种背景与讲话口气傲慢的人关系极密切。只有这种人才会把印有单位和头衔的名片在不必要的场合下到处散发。这也是自卑感的反作用现象。

如果能充分发挥自己能力并且获得相称的地位,某人就没有必要在他人面前故意改变自己,当然也不会发生因对象不同而改变语气、态度的事情。这种人,不屑说,都是谦虚者。

当一位与我们很熟稔的人突然变得粗鲁时,我们更可试着去了解其内心的意向。

## 31. 自己所欲,却施他人

### ——讲话絮叨的人

人上了年纪之后,讲话会絮叨不已,让年轻人敬而远之。这是因脑功能退化而引起的现象。可是,也有那么一些人的脑功能尚未到退化的时候,却也啰嗦不堪。

这些恨不得把心中所有话一古脑儿塞给别人的人,自己绝对不会意识到自己是个絮叨的人。他们总认为如不一五一十把事情全盘托出的话,对方可能会无法了解自己的意思,故而让人不胜其

烦。

简而言之，他们相信反复再三的详细解释是向对方表达自己意思的唯一方法。但在实际上，这一点却表露了他们心理上的不少问题。

运用人心破译术去分析人的言行举止时，总会发现人的言行举止会因时因地因对象而有所不同。那些人的絮叨方式，自然也如此。

一般地说，他们的心理可区分为两种类型。

一是希望通过巨细无遗的絮叨让对方了解自己。其结果却是更让对方莫名其妙，无法明确重点究竟在哪。

另一种是喜欢多管闲事，或是喜欢照顾他人。这两种人都必定具有絮叨倾向。他们老是担心对方不了解自己的心意和希望，于是便在言语之中加油添醋，还附加上许多细枝末节。

当然，由于听者的个性不同，也有人会认为这种絮叨是一种亲切的表现，因为能够如此仔细地注意到琐细小节的人，毕竟不多。

但是，如果推究到底，就可知道絮叨的人总是把对方想象成依赖心重，缺了自己的指导、照顾便无法成事的人。也就是说，不承认对方所具有的独立人格。

那么，他们究竟为什么老想去照顾他人呢？问题仍不在于不被信赖的听者身上，而是在于絮叨者自己身上。这些人的无意识之中隐匿着希望受到照顾的强烈欲望，一旦自我意识到这种欲望，心理防卫机制立即发挥作用，把这种欲望加工成照顾对方的形式表现出来。

喜欢絮叨，可能是大脑整理思绪功能不佳的表现，也可能是具有某些解释得更清楚的意图，更有想对他人表现出关切的情形。但不可忽视的是，以上种种全都具有希望凭借照顾他人以满足自己某些欲望的一面。

## 32. 曲意逢迎隐真相

### ——随声附和对方的人

人与人交谈中的间隙，是相当重要的一刻。为维持圆满的人际关系，我们通常会充分利用会谈中的间隔，有针对性地对他人的话作出一些反应：“是啊！”“嗯。”“哇，那可真了不得！”“哦，有这种事？”等等。

不过，也有那么一些人，似乎是永远只会呈示上述反应似的。他们对他人所说的事情，不管三七二十一全都随声附和。这种随声附和，表示他



并未积极地倾听对方讲话，仅是处于被动地位，任自己的思绪由对方牵着走，因此，彼此间根本谈不上有什么感情交流。

然而，尽管同为随声附和，心理动机却又不尽相同。

这些人中，有不少是未能确立自我人格者，因而他们也就不具备独立的思想 and 意见。所以，这类人对任何人的话全都有同感，全都用“是啊”、“对啊”来反应。

而另外一种所谓唯唯诺诺的人则不乏自己的个性、思想、见解甚至哲学观念，但他们面临上司或长辈时，也即在他们赖以谋职、求生的人面前，却曲意逢迎，时时随声附和。

对这种人，贤明的上司反倒不会信任，对他们的评价既不会高，也不会认为这些人有前途，而且，充其量也只不过是适当时机利用他们一下而已。此外，这种人也就是一般所说的“马屁精”，同事们也不会看重与信任。

他们的**主要**动机在于避免违背对方意见，希望让对方认为**自己**善解人意，因而竭力抑制自我。唯因如此抑制自我，对待属下或后进者时就极易作出反作用的表现，也即强迫属下们接受自己的想法与意见。

当我们遇上迎合自己附和自己的人时，可别认为这种人全都是善于领会自己意图者，实际情况极可能是恰恰相反！

### 33. 犹抱琵琶半遮面

#### ——开场白冗长的人

与人交谈，总需要某种程度的开场白，为的是不损害彼此间的人际关系。

假如一会面就开门见山陈述自己所要讲的要点，往往可能被对方误解自己的愿望和意图，造成谈不下去的困境。对于商业性会谈，开场白尤为重要。

但是，开场白要是太冗长的话，不仅会使听者抓不住我们想讲的要点，也让他们无法作答而坐立不安，结果是双方徒耗时间。

为什么会有冗长的开场白？

首先是源于对他人的体贴。这种人把对方估计为纤弱、易受伤害的人，唯恐过于直截了当会使对方产生失望感或震惊感。过分顾虑对方的反应，便有了冗长的开场白。

其次是担心不来个长长的开场白便把要点向对方摆出来的话，对方会误会自己，对自己产生坏

印象。于是越是想让对方充分了解自己的意图和愿望，就越是得把话讲尽讲周全，开场白也就越发冗长。

这些开场白冗长的人，对他人的看法与眼光总是颇为介意的，老担心受对方的斥责或留下坏印象。本来，对这类事稍加注意是完全必要的，但如若做过火了，就未免显出古怪来。

此外，在某些场合下被指名担任演讲者或余兴节目主持人的，其开场白也有冗长情况。这些，也全都是缺乏自信的表现。

这些人为什么如此在意这些呢？

问题出在他们的心理发展过程中。幼年期该通过父亲的影响向男性化迈进的时候，这些人与父亲产生了纠葛，对父亲的权威产生了恐惧和不安，于是陷入了心理固置的状态——也即身体已成人，心理却胶着在幼年期。

这些未确立自我同一性的人，对令自己恐惧和不安的父亲，内心深处是憎恨和恼怒的；同时，也怀有强烈的攻击欲望。但是，这种内心的冲动总得掩饰起来以免被他人识破，于是便形成了开场白冗长的现象。

这也就昭示了，这种类型的人属于谨小慎微、处处小心者。

## 34. 眼睛，心灵的窗户

### ——不愿正视对方的人

与人交谈却不看着对方的眼睛，多少是失礼的举止。但偏偏有些人不愿与对方四目相对，其中也包括着对视线相遇颇为敏感的人。这些人尽管理解非与对方相视不可的道理，可惜就是做不到。

当他们的目光与对方相交时，往往感到对方目光炯炯逼人，直透自己内心，于是便心神不定，这时会引起剧烈的眨眼动作，产生把目光挪开的冲动。可是，为了不让对方发觉这种冲动，便产生了反作用，将挪开目光的冲动强行压抑，反而造成了直视对方的假象。而且，压抑力愈强，直视对方的目光便愈尖锐。此时该人还会顾虑到锐利的目光是否会引起对方不快，然而转念一想，又认为假使就此移开视线，很可能被对方窥破自己的内心，于是只好更“定睛而视”。这种情形下，眼眶内通常会比较湿润，脸部表情也僵硬刻板，由此心中更会惶恐，更怕对方识破自己心思，如此，不安的感觉又进一步加强。

这即是心理学上所谓的“视线恐惧”，属于对

人恐惧症的范围。让人颇感意外的，是怀有视线恐惧的人相当相当的多。

如果向欧美心理学家论及这种恐惧的话，他们很难理解，原因是欧美社会里几乎找不出患有这类烦恼的人。这正可说明这种现象与东方国家的传统文化、习惯有密切关系。适当与否姑且不论，这种恐惧总是因处处顾及对方想法的东方心理而产生的。

但是，仅仅东方心理尚不至于形成视线恐惧。平心而论，我们每一个人或多或少都具有此种倾向。那么，上述那类人为何如此着意视线呢？

除前面已提及的文化背景外，还因这些人自我存在感较为薄弱（不易肯定自我）。他们想肯定自我，无法由自己的自信来完成，必须透过对方的反应，也即把对方看作一面镜子，通过镜面的反映才能完成。因为这样，就必然处处着意他人对自己的视线和看法。

自古即有俗谚云：“眼睛所发挥的作用，不亚于嘴巴。”的确如此。嘴巴可表达我们的心情，眼睛也能透露。因此我们才经常担忧自己的心绪被人从眼睛中窥破。

此外，也有一些人与别人交谈时的表现恰与

视线恐惧截然相反，也即直勾勾盯着对方毫不放松。这种人可谓是由于欠缺羞耻之心，才会对他入直视不放。一般人如受对方如此注视，当然要产生深深的压迫感。

假如一名推销员为表现自己的诚意而滔滔不绝且直愣愣盯住顾客的话，其推销成绩必定不理想。交谈时移开目光，固然是缺乏自信心的表现；但如何恰到好处地处理自己的目光，更是一门困难而值得研究的学问。

### 35. 借嘴巴填补心灵空虚

#### ——好讲话的人

好讲话者，我们周围不乏其人。这种人可分两个类型：一种是只要我们讲一句话，他们就好象期待了很久似的，顺着我们的话题滔滔不绝起来；另一种人则是不找个人讲话，心里就六神无主。后面一种极端爱讲话的人，不仅在闲暇时喋喋不休，就是在工作时也直想找人说话。

至于他们的谈话内容，几乎都是论人长短的闲言碎语，或者是以自我为中心的话题，总之是轻率而无甚用处。这类人大多有嘴快的倾向。

仔细观察一下，便不难发现这些人并不是真

的想向他人传达什么意见或思想。他们只是为讲话而讲话，并从中得到乐趣，只是他们自己并未察觉而已。

好讲话者的基本心理，是希望与他人维持长久的关系。他们认为这种关系的维持能解除隐藏在自己无意识中的依赖欲望，同时还可以排遣寂寞。

但是，这种不讲话就安不下心的心理根源，还得追溯到他们的婴儿期。婴儿期（精神分析学称之为口唇期）的婴儿，经由母亲哺乳获得营养补给，同时领受到母爱。这一时期对婴儿一生的心理生长过程，影响深远重大。

对刚出生的婴儿而言，这一时期与母亲的关系也是与人类的最初交流。母子关系顺遂，将对婴儿的日后有莫大裨益。可惜，并非人人均能如此幸运。

例如母亲过度宠爱婴儿，会使婴儿希望长久沉溺在此种关系中，从而造成断奶困难。此外，假如身为人母却又感情冷漠的话，婴儿的爱欲未能得到充分满足，便容易造成渴求感情的强烈欲望。

如果口唇期（婴儿期）留存着上述两项隐患，某人在其成长过程中便时时会冒出婴儿期未得到

满足的欲望。其中的一种表现，就是希望通过喋喋不休而与他人维持长久关系。换言之，也即使用婴儿期的原始方法，满足撒娇和依赖的欲望，借此解除心灵的空虚。

好讲话的人所说的话，其内容或许是真实的，但其目的则不过是借饶舌满足内心欲望，乐此不疲。乍见之下，这种人似乎是可以掀起热闹气氛的人，但他们心理寂寞的一面却鲜为人知。

### 36. 缺乏弹性的循环气质

#### ——惯于大声讲话的人

与人交谈，当依场合而随时调整音调音量以免影响他人，这是为人处事的基本风度之一。

但往往有很多人似乎生怕他人都是聋子，高声喧哗，丝毫不顾及旁人之感受。此种人初见之下似觉爽快，然内里却缺乏细腻，思想亦较为单纯。

这种大声嚷嚷的人，大多属于精神病学中所谓循环气质的人。其体型多为肥胖、粗短型，脸色、肤色红润，头围、胸围、腰围均大，脖子粗短，四肢亦短，肩部线条呈圆弧状。

一般认为这种人具有较迟钝的安稳气质，感



情平稳，善于交际且待人忠诚；但这种人通常也缺少随机应变的能力，既不细心亦不机智，让人感到乏味的成份更多些。此外，这种人的安稳气质也不很稳定，如果不满的情绪郁积到一定量，即会出现剧烈的爆炸式的感情。

此种类型的人，绝不会去洞察人际关系的奥妙，只一味地以自己的惯有风格，毫无弹性地待人处事。大声言谈就是他们这种心理状态的表现方式之一。

如果仅仅讲话声音大，倒还不致于引起问题；上述气质(性格)在其他方面的表现，才较令人担忧。譬如将火柴棒当牙签含在口中，大摇大摆到处逛；在拥挤的公共车辆上推开两腿，一人占两人的座位；跷起腿搁桌上，令他人感到不愉快却不自知等等。

当然，上述只不过是高谈阔论者性格的一般性倾向而已。就东方人的国民性而言，同一集团的人聚在一起谈话，声音自然而然会抬高。而一部分高中生故意摆出一副旁若无人的姿势，则也许该认为是自我意识稍呈过剩时的示威性行为。总之，不知道哇啦哇啦并不雅观的人，毕竟为数不少。

## 37. 反复询问中的满足

### ——坚持小声讲话的人

不合时宜地高谈阔论，固令人不快，然讲话声有如蚊蝇飞舞般细小者，却又让对方听不清而深感焦急不安。

无论在办公室里还是在会议上，如不能将自己的意思正确传达给上司或交涉对方，则不仅让对方困惑、苦恼，而且也容易使自己陷于不利的立场。

这是因为自己所谈的内容一旦被对方误会，对公司的营运将造成莫大影响甚至巨大损害。此外，他人也会对暧昧含混的发言感到不愉快，从而导致彼此间的摩擦，最后还可能发出该人是否胜任此项工作的疑问。

讲话者声音太小，内容难以听清，对方便会反复询问。

一般人注意到对方听不明白时，会稍稍抬高声音。但上述那种人却不会如此改正。他们不是没注意到对方的反复询问，他们的心灵深处所企盼的恰恰就是对方的反复询问。这种人的无意识中，有着无法确立自我的自卑感存在。

人们向对方传达信息，如对所表达的内容缺乏自信时，声音会在不知不觉中越变越小，有时甚至变成喃喃自语。讲话声音小的人，经常受困于这种状态，因而产生了求助于听者的依赖性。对方的多次询问，正足以满足他们的这种依赖性。

由此可见，这些人正如我们想象的那样，对声音小并不感到烦恼。由于想满足无法确立自我的依赖欲望，他们必定得如此做。

这些人大多是在孩提时代，在学习如何把自己的意思传达给别人的时候，经常由照顾得无微不至的母亲当作他的代言人。长大之后，他们把这种母子关系的信息交流形态带入现实社会中，认为仅凭自己小声讲出的那些片言只语，对方便会象自己母亲那样心领神会，推敲出自己的全部所思所想。因此，没有必要大声而又明确地发言。

观察一个坚持小声讲话的人时，绝对不可忘记他所具有依赖心理。

## 38. 无礼的自我万能感

### ——制止他人讲话的人

有些人特别喜欢对方的话还没讲完便制止对方，抢过话头自己说起来。有时，在辩论的场合

下,更可以看到彼此双方都制止对方讲话,而自己却拔直喉咙长篇大论,不知情的人还以为他们是在吵架,完全违背了辩论的原本旨趣。笔者每当目睹这种情形,心中便生不快,甚至怀疑这些人的品格。而且,无论这种人再怎么能言善道,亦难令人信任。

相对而言,世上再没有比言谈更简单的事,同时,也没有比听人谈话更困难的事。一个让他人感到能信赖,能维持良好人际关系的人,大致都具有成熟的心理,从而能专心地耐心地倾听他人讲话。

喜欢打断别人话头的人,大多巧舌如簧,然而却又是最拙于听他人讲话的人。他们既没有余裕,也没有雅量倾听对方。这种人很难了解他人的心理。所以,他自己的话无论多么有道理,也只是一种自我陶醉而已,很难引起他人的共鸣。

制止对方讲话,就是无视对方所想表达的愿望或意志。这不仅是无礼,而且是不尊重对方的人格。这种人不承认自己价值观范围以外的任何东西,具有只有依自己能力和想法去行动才会成功的万能感,若与自己的万能感有违,便一概叫人免开尊口。

被制止的一方因自己的话被半途打断,难免

滋生不满情绪。彼此之间的感情，自然破坏无遗。

姑且不谈对他人失礼一事，这些人何以会制止对方讲话呢？除上述理由之外，也可能是由于对方的话太冗长，或内容过于无聊，相形之下，制止他人讲话的那些人，其发言也许颇精彩，颇有说服力。但是他们对自己的想法一点不怀疑，不只是不尊重对方的表现，而且也暴露了他们的心理上怀有强烈的自恋倾向。

## 39. 自我与他人的心理距离

### ——喜欢插嘴的人

笔者曾与朋友一起坐他的私人轿车去某处。我们俩在后座闲聊，那朋友的私人司机居然不断地从后视镜里窥视着我们，并且频频插嘴。我原以为那朋友会训斥司机，没想到友人竟视为当然，根本不予责备。

我们经常碰上喜欢插嘴的人。他人在交谈，这种人会毫无碍难地插进去，由于对原来的对话并不造成多大的妨碍，因此一般人也就很少介意。于是，这种行为就在无意之中受到了默认。

比如两位邻座的同事正在谈着什么事，另一

位背对他们似乎正在埋头苦干的同事会忽然转过头来插嘴道：“那件事我知道呢！”这种情景，我们时常碰到。

这种喜欢插嘴的人，粗看并未在听我们的谈话，其实却一直竖着耳朵在听，进一步说，他早已参与了我们的交谈了。唯因如此，他们才觉得随时加入我们的谈话绝无碍难，甚至可说是天经地义。

那么，他们究竟为什么会毫无顾忌地插嘴？追根究底，乃是由于他们无法在心理方面划清自我与他人的区别。

婴儿通过与母亲的感情交流，首次体验到人际关系，这时，对于自己与母亲的区别，尚未能明确划分。到了断奶期，幼儿虽已勉强与母亲划了界限，但心理方面仍保留着未分化的部分。日后，在自我逐渐成长的过程中，“自我”这一主体才渐渐确立，慢慢学会了分清自我与他人之间的心理距离。

假若“自我”尚未发展、成长到这一成熟阶段，便不知人与人之间的心理距离为何物。这种人往往毫无顾忌地入侵他人的心理领域。换言之，这些人一缺乏了与他人的牵连就会感到不安，因此必须寻求心理的接触。此时，打岔插嘴的行为当然就

不可避免了。

## 40. 剥掉层层借口的假象

### ——不准时赴约的人

有些人与爱慕已久的女子约会，其表现会有如失去了这一位便失去了世上所有的女子那般，绝对守时，甚至提前三十分钟或一小时前去等待；可是，对其他约会却常常迟到。

迟到后，他们会解释道：“对不起，半路遇上交通阻塞……”或者说：“有朋友突然来访……”等等，其实全都是借口。

笔者如此批评，或许会有读者不平地反驳道：“怎能这么说？他们也的确有可能遇上他们所解释的事件呀！”

可惜，会作如此反驳的人，恰恰与那些人一样，具有为自己的失约寻找类似理由的倾向。

例如，与自己钟情的女子约会，基于担忧错失唯一机会的不安，会事先考虑到万一碰上交通阻塞的情况，巧遇朋友来访也会及时控制时间，以求及时赴约。

由此即可了解，准时赴约与否，与约会的内容和对象有深切的关系。

是的，在前去参加某次会议的途中，会突然发现忘带了指示会议地点的地图，或蓦地发觉搭上了相反方向的汽车。抵达会场之后，这些势必成了解释迟到的理由。

然实际上，这些解释全非真正的原因。真正的原因乃是“不太愿意出席会议”。但这种意念压抑在内心深处，因此连本人都不易察觉。

前面所提及的遗忘物品或搭错车的情况，心理学上谓之“错失行为”。人类在作出行动之前，首先必有本人未意识到的受压抑的冲动萌发，刺激意识，而后才形成意志，产生行动。

让我们来看一看这些人因上述错失行为而造成迟到时，其内心深处的心理活动。

他们的内心里，呈现的是如下的挣扎：“我一点也不想出席这次会议，但却与人有约在先。尽管老大不情愿，也非得去不可。看来唯有设法迟到了。”

上班(经常)迟到或约会迟到的人，不管其有多么正当的理由，充其量都全是这种心理所引起的行为。

根据守时与否，可把人分为守时型和误点型两类。这与一个人做事是有条不紊还是散漫邈邈有极密切的关系。而决定这一切的原始出发点，则



开始于从母亲处学习处理排泄物方法、学习礼貌的时期。精神分析学里，这时期称为“肛门期”。

从母亲的授乳行为里，婴儿获取营养和丰富的爱情。随授乳而来所必须学会的行为，就是排泄物的处理要领。婴儿被要求选择恰当的时间与场所排泄，这是准备踏入社会的最初体会。

这个时期的儿童，依照母亲的指示学会收紧和松弛括约肌的方法。但假如在这之前，母子间的感情交流不充分不顺畅的话，儿童内心深处会充满对母亲的不信任感，从而无法学得应有的教养，包括学会控制括约肌。

在正常的情况下，幼儿通过括约肌交替的收紧和松弛，渐渐萌发了有条不紊的概念。而在不正常的情况下，幼儿内心深处便遗留下类似遗尿的松懈、散漫的观念。

无论如何，肛门期所形成的自律习性或散漫观念都将根深蒂固地深植于一个人的内心，并都将在长大成人后带进现实生活中，从而出现守时或误点的具体行动。

错失行为需要追溯到一个人的肛门期，因此，我们一旦遇见所谓松懈散漫者的时候，不妨根据这一原理，了解这人的深层心理，万不要被他们所提供的借口迷惑了。

## 第五章 破译工作环境 中的人心

### 41. 面对残酷的现实

#### ——乐于昵称他人的人

长大之后，若有人仍以小时候的昵称叫自己，反感往往顿生。

有一天，一位二十岁的晚辈来笔者处聊天，正好他的婶婶也来访。那婶婶一看见晚辈，立即喊出他的小名，晚辈马上抗议道：“婶婶，请别再叫我小名了，我已成年啦！”那婶婶却很不以为然：“咦？那有什么？你从小不就一直这么叫的？”

从婶婶的眼光看来，那侄子永远是长不大的孩子，可是却忽略了其心理已成长了的事实。对婶婶无视这一个关键事实，那晚辈当然会愤慨不已。

但我们仍可经常看到与上述情形相反的现实

象。那就是听到他人昵称自己不但不会表现出不悦，甚至反倒可能喜形于色。如果详加观察的话，我们将可发现，乐于被人如此称呼的，大抵心理都尚未成熟。

在工作场所里，也可以发现有些上司或男同事习惯昵称女同事的小名。由于经常如此，被叫的也就习以为常，不以为忤了。凭借这种关系，彼此间的感情往往较为融洽。

工作环境毕竟是公开场合，习惯昵称女同事小名，未免有公私不分之嫌。

此外，也有女同事昵称男同事的，颇令人注目。对这些女子而言，昵称男同事小名也许是想体现出“平等”意识。

但是，这种情形毕竟与上司直呼下属小名的情况不同。普通女子以小名昵称自己男友，包含着—层爱情色彩。可是，一般成年女子在公开场合习惯如此的话，便等于暴露了她社会意识的缺乏。

综上所述，在公开场合喜欢昵称对方的人，无疑是把私人感情带进正式场合。这种人对自己所属的组织，归属意识相当强烈，但另一方面却又极易在这种现实环境里产生紧张。由于不敢直面此种紧张感，便造成了自我意识的暂时退缩，让自己

与残酷的现实之间，隔开一段距离。而拉开这一段距离之后，自我与现实之间又出现了一个空阔，于是又企图以昵称他人所表现出的个人感情来进行填补，以求得自己对现实的适应。

当你被人昵称的时候，不妨根据上述情形剖析一下对方的真正心理。

## 42. 薄脸皮不等于谦虚

### ——容易踌躇退缩的人

有些人脸皮较厚，上司或同事并没指望他做某事，甚至他自己也可能没能力办妥，却一味推荐自己、表现自己。反之，也有些人缺乏勇气，即使上司给了他一个难得的机会，却也会踌躇退缩，迟迟下不了决心。

后者的情况，或是对周围的人有所顾忌，或是想留下谦虚的印象，但如果太过分的话，则不仅会使对方焦急，也可能使自己惹人讨厌。

自古以来，恐怕还没有人能万事皆能担当的。因为无论一个人多么聪明能干，总会有一两个不在行的方面。

可偏偏有些人在应该担当某事——如果换了别人，定是竭力争取的事——的时候，却畏缩不

前。即便同事或上司不懈地追问道：“这明明是你能胜任的事呀！究竟怎么回事？”结果仍然鼓不起这些人的勇气。

其实，这些人也不是万事都踌躇不前的。如果确信自己能肩负的，即使得毛遂自荐提出申请，这些人也会干的。换言之，这些人的退缩是因为当时他们处于对自己没自信心的心理状态中。究其根源，则乃是对自己要求过高——自我确信度的基准高于他人。

然而，这并不意味着他们的理想过高。其问题的症结还在于下面。

简单地说，这是因心理上对工作环境还不习惯所引起。他们的心理一直处于这种状态，与现实就必然滋生摩擦；而且必然同时产生尽量隐藏这种摩擦的企图。这种企图一延伸，就会形成基准过高的情况。

除了上述心理会产生这种行为外，还可以考虑到以下情况。

一种是担心现在所要采取的行动会被他人，尤其是相识的人撞见，导致信誉丧失，因而产生畏缩心理。例如遇上朋友怂恿上红灯区时，生恐被熟人看见自己出入这种场所而名誉扫地，这种恐惧和不安就必然使人踌躇逡巡。

另一种则不是顾及他人的目光，而是受到自己内心伦理观念的支配，结果造成退缩。也就是说，自己对该项行动产生了罪恶意识，告诫自己绝对不能付诸实行。

畏首畏尾、踌躇不前的人，是懦弱者，而非谦虚者。

### 43. 神经质的强迫行为

#### ——过于规矩的人

属于规矩型的人，做事速度往往较为缓慢，但这种人不会马虎也不会半途而废，颇得他人信任。然而，有些规矩得过的人，则可能叫人不敢领教了。

这种过分规矩的人，办公桌永远收拾得干净异常，有条不紊。其桌面的摆设，常常与周围的同事有强烈对比。文具用品必定放在固定位置，不能有丝毫的错位。他们离座之际，若有人借用其纸或笔，即使用完仍放回原位，那些人返回后仍能察觉出异状，而且还会不悦地问：“谁动了我的纸跟笔啦？”

如此，常使周围的人困扰不已，而他们自己也是相当地烦恼。

他们也自知这种种过于规矩的行为并不合常理。说到这里，我们很可能会单纯地认为：既然他们有如此的自知之明，那么中止这些行为不就得了？可惜，这些人实际上根本无法按照自己的认识，行之有效地中止自己的不当行为。他们有他们的苦衷。要是打消了这些行动的念头，他们会坐立不安，一而再再而三地产生作出那些行为的强烈冲动。这就是他们经常受到困扰的症结。

这种无法打消的念头，心理学称为“强迫观念”。强迫观念付诸实际行动就是“强迫行为”。这一切并不是过分规矩的人才特有的现象，我们每一个人都或多或少具有这种倾向。例如，明明记得自己已关掉了煤气灶开关，但假如不再去检查一遍的话，就不会安心；明明已将信件投入邮筒，却非得伸手去邮筒口探一探，确定已掉进去才舒然，等等。

由此说来，强迫观念和强迫行为，似乎都是由于有怀疑的念头存在、为求澄清而产生的观念和行。但是，这种行为又绝对解除不了疑心。

不断呈现强迫行为的过于规矩的人，我们周围都起码有一两个存在。这种经常反复出现某些相同行为的人，一般都给我们神经质的印象。那些重复的动作，对他们来说，乃是一种仪式。

经常见到有人在开始工作前，得把桌面上的用具排列整齐，或坐上椅子前得先把座垫翻过来晾一会儿再恢复原状等。这些人所想的只是完成这些动作，至于他人怎么理解，他们绝少理会，更绝对不会因别人不喜欢而改正其行为。

#### 44. 自身权利和归属意识

##### ——准时下班的人

一般公司或机关里的薪水阶层人士，总都具有责任感，工作尚未完成，即使已到下班时间也会不惜加班加点，让工作告一段落才感安心。偶尔也会有人为了赚取一点加班费而自动要求加班；但居然也会有不少人只要时间一到，无论工作是否告一段落，也无论应交待的是否已交待清楚，都皮包一拎，掉头而去。

这种人在上班时间里，的确都待在工作场所，份内工作亦能有条有理地完成，算得上是尽职的职员。但当上司嘱咐“这工作即使加班也得今天完成”时，他们便可能现出一副不情愿的表情甚至乖戾的态度，不服气地答道：“明天再做嘛！为什么非要加班不可？”其目的大多是争取自己的权利。



东方国家存在着一种独特的文化——凭借人与人之间的协调、合作以谋求发展，这是以个人为基础的欧美社会所无法想象的情况。在东方文化的背景下，组织中的每一个人为求适应这种独特的集团意识，便需不断地贡献自己的一份力量，共同促进事业的成功。

那些匆忙踏上归途的人，他们所谓争取自己权利的主张，充其量不过是想使自己的行动合理化所作的强词夺理而已。明确些说，也即他们与所属集团组织在生活样式和价值观方面有着认识上的冲突。

这种人缺乏对企业的归属意识，他们视自己如同是公司的顾客一般，态度冷淡，敬业精神极差。

他们很少有挫折感，生活优哉游哉。由于尚未完成对社会组织方面的自我认同，无法归属于组织，因而便在自己心中设置下一定的距离感充当心理防卫。

在一个组织中，如果存有这种迫不及待地下班的人，必定会有问题产生。身为企业管理者，必须引起注意。

## 45. 从逃学的学生谈起

### ——旷工与早退的人

大约自十五六年前起，患“拒绝上学症”的学童开始引起注意。一般认为这不仅与精神病医学或临床心理学以及教育的出发点有关，就是与社会也有密不可分的关系。

无论小学生还是大学生，只要是学生就应尽其作为一个学生的义务——上学。由于他们尚处于双亲的监护之下，所以一旦拒绝上学即会被发现。但是，也有一些为人父母者却经常宽容地宠道：“今天不太舒服就休息一天吧！”如此，孩子们就会肆无忌惮地缺席了。

这样的孩子离开父母的羽翼，成为凡事须靠自己判断、负有一定责任的社会成员后，自然对任何事情都比较马虎。

因此，与学生“拒绝上学症”心理病因相似的拒绝出勤现象，实不容忽视。

这种相似情况的心理病源到底是什么？

那就是企图逃避自己必须克尽克职的现实环境。

这种逃避倾向产生于他们所从属的组织，也

就是工作场所中的人际关系和被分配到头上的工作，导致了他们的情绪紧张。

在此，有一关键问题必须加以考虑：假如其他人处于他们相同情景中，是不是也会产生旷工、早退等拒绝上班的心理倾向？

答案是否定的。问题恰在这里。

简单地说，这些人的心理与他们工作场所的气氛缺乏调和感，因此自己无法融和进去。换言之，工作场所与自己的心理产生了冲突，心理学谓之曰“认同纠葛”。

这种无法忍受的冲突，只好一再地努力隐藏。但他们越努力这么做，就越可能不得不面对现实的紧张。结果，造成了“既然对此无法承担，自我便命令自己从工作场所里退却”的现象。这种心理结构，恰好与第20节中所说的“同一性过度”者的心理截然相反。

可见，这一类型的人，因为尚未能确立一贯的自我，而且无法达到与工作环境的认同。

不过，在此也还必须重视问题的另一方面：假如工作环境过分严酷，则那些原本不会旷工和早退的人也可能产生上述类型的行动。

因此，你们公司要是出现了经常旷工、早退的人，可不能一味认为“是一种逃避现象”，重要的乃

是分析有这类行为的人的深层心理。

## 46. 意犹未尽的身体语言

### ——诉说身体不好的人

我们身体出现不适的症状时，总希望能让他人了解自己的痛苦。

笔者有一朋友就为此缘故而特意向医生借回心电图、血液、肝功能检验报告，拿回公司展示给上司和同事看。身体不适本属个人问题，但他却认为，必须让人知悉，生活才会有意义。

另外还有一个类似的事例。

某个中小型企业为了提高工资的问题，企业方面与工会方面进行谈判。谈判不太顺利，不久就陷入了困境。有一天，一个参加谈判的企业方面的职员，从医生那儿借出自己的体检报告，将自己的身体不适呈示给工会方面的代表看。工会代表看过之后，竟然收回了原先寸步不让的苛刻要求。

常人对病人总怀有较宽大的胸襟，往往大方地满足其请假的要求。“既然不舒服，就提早下班看病去吧！”或者：“康复之前，就干些轻活吧！”

给予病人理解和同情，给予应有的温暖和照顾，乃是人类的重要义务。但是，故意向他人诉说

自己身体不适的人，情形则略有些不同。

这种人大多希望通过故意提及病情，或者故意向他人展示体检报告，以陈述自己的苦境。

因此，这种人的身体症状，应该看作是心理状态的表现，也就是所谓身体语言。前来笔者处就诊的患者中，就有不少诸如此类的人。

仔细聆听他们诉说身体症状并表示关切之余，笔者也分析了他们究竟为什么要这般诉苦的原因。经过数十例乃至数百例的诊治之后，大致了解到他们具有的共同点：对工作不满，以及在工作场所中存有人际关系的纠葛等。

他意识到这点不尽人意之处，心理防护机制便开始发挥作用，出现涉及身体状况但无实质性器官病变的症状。

也就是说，他们的内心里在呐喊道：“请不要加给我足以成为我负担的工作，你们看，我不是已搞坏身体了吗？为什么还要来折磨我？”

经常可发现有些人明明毫无病痛却喜欢找医生，甚至请病假，而一离开工作环境，他们便生龙活虎百病俱无。

碰上这些人，就应该透过他们的诉说剖视其深层意识。

## 47. 悲壮的欢乐

### ——劲头十足的人

任何团体中都会有一两个做事劲头十足的人。他们的表现各有特色，但总不外乎因下列言行举止给人留下深刻印象。

在旅行途中的游览车里，他们会接过导游的麦克风，充当司仪，制造欢乐气氛。在宴会等聚会场合，他们会在余兴节目中一展才艺，娱乐大伙。此外，他们每每能在某些场合里与互不相识的人很快打成一片。

这种能与陌生人一混就熟的人，经常是朋友聚会和小团体游艺会的邀请对象。他们也好于此道，认为既可交友，又有玩乐，何乐而不为！然事实上，对方只不过是这些人不会产生什么有碍或有利的利害关系，所以才以朋友的身份相邀的。

对方与他们交往的动机，并不是想交结一个可谈心的真正朋友，这也就是说，对方将他们视为自己心灵领域之外的人。可是，劲头十足的人并不会注意到自己在这小团体中，所扮演的居然只是个小丑的角色。

大致说来，这种人多嘴快爱讲话，常常旁若无人地大放厥词；并且喜欢插嘴，对方的话只讲了一半，他们已自作聪明地瞎估计对方的意思，然后接着讲出他自以为对方所未讲完的话。

此外，这种人还喜欢眈眈地正视着对方讲话，令人心绪难安。不过，他们同时也不乏敏感，时刻不断地关注着对方心情的变化。

他们的共同点，在于尚没有具有“一贯性自我”，也就是还无法“肯定自我”，因此才能毫不排斥地接纳和赞同对方的想法和价值观念。

这就是他们能给他人“劲头十足”印象的心理根源。

从这观点加以观察，便可知在他们爽朗且劲头十足的言行举止中，实隐藏着悲壮感，同时，这些人的心境也是孤独、寂寞的。

## 48. 貌似利他，实则为己

### ——轻率介绍朋友的人

我们可能会经常碰到喜欢把朋友轻率介绍给对方的人。对方明明并没提出要求，这种人却会多管闲事地提出：“哦，你明天要去××出差吧？我这里有一份名单，你只要找到他们，提到我的名字，

获得许多方便。”

当然，多亏他们关照，凭着他们的面子和信用，我们有时确能拓展业务，受到招待，甚至有宾至如归之感，玩得很尽兴。

但大多数情况则事与愿违。即使找到了他们所介绍的人，也不见得就能如他们所说的，受到较好的优待。原因主要是他们所介绍的人，对他们的信赖度并没他们自己所估计的那么高，并且也不是多么亲近的好友。

每当有人要出国旅行，便更会诱发这种人的强烈介绍欲。他们一得到消息便会主动地迫不及待地找上去，头头是道地介绍起来。

“你去伦敦，就拿我这信去找这个人。去纽约，就找这个……”旅行者信以为真真去找了，结果却往往哭笑不得，更甚者，则是对方还可能早已忘却了介绍者的名字！

别人并没有求于他，他何以要如此主动地介绍？

祖祖看来，他们介绍的出发点是为了我们好，担心我们人生地不熟，起居不方便，因而善意地给予帮助。而就他们自己所能意识到的而言，他们也自认是基于这出发点。

但他们的介绍未免也太轻率了。作为一个成



人,介绍双方认识时,理应具有一种责任感。

再者,这类人看起来是对他人照顾周到,实际上其深层意识中却隐藏着利己的动机。

原因之一是:他们只不过是希望通过介绍他人之举来满足自己内心里好管闲事的冲动。

另一项原因则是希望让他人以为自己面子大,有信用,到处行得通。也就是说,介绍他人认识的举动,只是为了满足自我的表现欲。

归根结蒂一句话:他们的行为并不全是为他人着想,更多地还是为了满足自己的欲望。

轻率介绍他人相识者,目的是利用被介绍者的名字、地位以及其他背景而已,一点未曾顾及到他人的方便与否。这与真正从关切他人、照顾他人出发点的介绍朋友,不可混为一谈。

## 49. 最大的敌人乃是自己

### ——重视谣言和他人想法的人

如下的抱怨,几乎可说俯拾即是:“A 经理好象很讨厌我,我做的事他总爱挑剔。”“B 同事很嫉妒我的升迁,因为我们年龄相仿。”“他们聚在一块,大概又是在讲我的坏话了。”“C 科长对我还有什么看法没有?”等等。

平心而论，在通常的情况下这些人是过虑了，他人并没如他自己所想象的那么关注着他。

这种人就是所谓自我意识过强的人。特别介意他人对自己的目光和想法，这种意识之产生有其心理根源。其中之一就是自卑感在作祟。

说到底，还是无法适应工作环境，无法应顺所属组织的缘故。所谓适应或应顺，也就是对该组织的价值观和生活样式有协调感和安适感，这样才能顺应组织。

这些人固然也希望能成为组织中“象样”的一员，但却往往只停留在“象样”的阶段而未能达到真正融洽的境界。于是，心理与组织之间产生了冲突。

这冲突就会形成自卑感。察觉到这一点又使他们产生了极大的不安，必须把这种自卑感压抑在心底深处，也即无意识之中。

而进行了这种压抑之后，这些身为某组织一员的人却又会时时感到他们在威胁自己，从而对外界充满了敌意。从这点来看，这些人实质上是把他们所顾忌的人看作是加害于他们或威胁他们的人的。

事实上，也许恰恰他人反倒是受害者，只是这些人没有察觉到自己已在加害于人罢了。那么，这些

人为何如此重视他人对自己的看法呢？

这类人，必须透过他人的眼光，也即把他人作为一面镜子，通过这镜子的映象才能确定自己的存在。然而，这种情形下的自我，终究只是存在于这些人与他人之间的关系中，事实上已离真正的自我相去甚远。真正的自我，唯有从与周围人们的关系中超脱出来，才能实际获得。

故此，过分怀有被害意识的人，也就是未能确立真正自我这一主体的人。缺乏了这一主体，当然就无法明确划分自己与客体的心理界限。

由于主体与客体的界限极为模糊，他们的心理范围自然也就极易被外界事物攻破并入侵，造成无法区别自我与他人的情况。换言之，老是介意他人对自己评论的人，周围的人并不是他的敌人，他最大的敌人乃是他自己。

## 50. 慎用手中权

### ——修改工作规则的人

每个公司都会培养出各自特有的气氛，形成“个性”而给人留下深刻印象。这是一个企业组织的规则或信条，经年累月作用于全体职工所造成的结果。

此种倾向，以具有传统的名牌企业为最强。新进人员在弥漫着某种气氛的环境里，绝大多数人耳濡目染，对企业组织产生认同感；而一部分人则无法顺利完成此过程，造成游离于某种气氛之外的情况。

制定工作规则的目的之一，就是欲对上述后一种情况防患于未然。一般说来，由于地位的不同，管理阶层人员和一般职工适应公司环境的方式也有所不同。

一般职工，毫无商量余地地必须经过前面所述的新进人员适应过程。而位居于一般职工之上的管理阶层中人，如自感难以习惯该工作环境原有的气氛，便可以采取改变环境以适应自己的方法。这种人中，有的就会试用新规则，或是提出新口号，目的是影响和改变下属。

但是，这种人决不会意识到采取此种手段改变工作环境，实质是让自己感到舒服、易于适应。相反，他们会把原因一古脑儿推给下属，埋怨道：“全因为不守规则的下属太多，才不得不这么做。”或是：“最近销售量大减，都因为下属工作精神不振造成。”这类现象，便造成了工作规则一改再改、越改越繁的结果。

这样创造出来的工作规则，对工作环境有何

影响？

制造出规则的他们，当然会刻意遵守。这甚至会使属下对他们产生无限敬意，赞叹道：“嗨！我们经理了不起！以身作则遵守新规，奉行不二。”实际上，如前所述，他们是利用了手中的权力，根据自己容易适应的前提修订或另制规则的，他们遵守起来当然轻而易举并乐在其中，根本谈不上什么身先士卒。

制定工作规则时，最好事先与下属充分地详细地商议，以期获得彼此均容易接受的结果。但一般总是采取既成事实、被迫承诺的形式，以致新规则对下属总会有某种程度的限制。

作为下属处于这种情形，由于在新规则抑制下也能获得卑屈式的满足，于是调整自己的心理状态加以适应。如此的结果，必然是扼杀下属原有的能力和创造性。

无论是制定规则还是遵守规则，在对规则的参与方式中都极昭然地反映出一个人的个性。

## 51. 自卑感大暴露

### ——到处散发名片的人

交换名片乃彼此表明自己身份的手段，在某

些场合下是不可或缺的。

但也有人在非工作场合或其他非正式场合里，动不动就掏出名片递给对方，譬如旅途中刚认识不久的伙伴，饮食店恰好比邻而坐的人，初次前往的酒吧中的女招待等。

甚至有人会在应邀前往的家庭舞会中，跨上介绍台，从西装口袋里掏出名片来一番自我表演。

为什么要到处散发名片？

原来，这些人在评价他人的时候，运用的标准往往是职业和学历。既然以这些来衡量他人，他们自己的名片上当然也就乱七八糟地堆砌了一些足以让人赞叹、信任的头衔。

这些人以为如此可使对方认为自己是第一流的人物（因为有第一流的头衔）。可他们无法察觉到一个事实：头衔并不代表人品。相反，这么做反让人看透了隐藏在他们内心深处的自卑感。

动不动便递名片的行为，还有以下原因。

想了解一个人，我们通常可通过与这个人频繁的联系来进行，待对其人品有概括性认识之后，自然就产生了适当的评价。但喜欢递名片的人认为，职业、学历等背景就等于了一个人的一切。因此，只有相互交换名片，了解对方的背景，他们才会产生“证实身份”的安心感。

不过,也有一些不能归入上述情况的。那就是每当升迁、荣调,名片上有了新头衔时,任何人都迫不及待地渴望散发。另外,推销员为洽谈商务,增加联系,也会随时散发名片。

所以,由名片的使用情况来破译人心,的确是一门高深的学问。

## 52. 虚张声势的挣扎者

### ——处处注重面子的人

任何人在新进一个组织或集团时,都会努力与环境融成一片,此时,心理上必有一番挣扎。足够长的时间后,习惯该环境的气氛了,心理挣扎才告中止。

每个人都是以这种方式渐次融入新组织中,成为其中一员的。在这种情况下,人们处于该组织气氛的包围之中,一边肯定自我的存在,一边进行适应。

但是,总会有那么一些人,表面看来已是一副完全适应的模样,内心里却可能仍然难以适应,仍在挣扎之中。

不管怎么样,只要一个人还处于挣扎的心理状态,就会产生无法肯定自我的不安;为逃避这种

不安，便会设法从现实社会的组织中撤退（指心理上）。

这种现象就是神经衰弱，严重的话，则是精神病。

不过，也有那么一些人并不属于这种类型。他们有严重的唯恐丧失自我的不安，但他们的逃避方式则是在心理上加倍地挣扎，力图抓紧现实组织，使自己能更强有力地意识到自己在组织中的存在。

由是，他们对各种能体现这种存在的因素，如公司名称、毕业学校的校名、职业、职称以及家世等等，都不断地倍加小心地维护，避免有任何微小的玷污。

如若是身为一家之长的男子，会要求妻子的行为举止与自己的地位相配，还会要求子女进体面、有名望的好学校。

这绝对不是在为妻子儿女着想，促使他们采取这些措施的，是无法确定自己在所属组织中的存在而产生的不安。在现实场合里，他们的自我一旦受到了威胁，他们就会责备对方“真是丢脸”！如果是一个能充分肯定自我存在的人，即使被迫陷于不利情况之中，也只会自言自语叹一声“唉，真糟糕”，然后设法改善情况。



因此，动辄爱讲“真丢脸”的人，不但不能肯定自我，缺乏自信心，而且自卑感极重。他们经常处于不安的心境中，老怕自己的存在会随时被抹杀。

这些人由此大多不得不夸示自己，虚张声势，借此充作自己的心理防卫。这便是他们初见之下会有一副自高自大态度的原因。

也就是说，他们一直表现出一副面子甚大的样子，一旦有人伤害到这副大面子，他们便觉有失体面，自然责怪别人丢他脸了。

根据《广辞苑》<sup>①</sup>，一般所谓的“面子”，可解释为威信、威望、体面等。笔者便将“面子”理解为威信。

威信须成熟的心理方能获得。这与经历过丰富的人生体验和血汗交织的努力所获得的自尊，是相通的。

但上述那类人并不具有成熟的心理，只是作出种种假象在掩盖这种不成熟而已。因此，他们所说的“丢尽了我的脸”，实则是在责备对方道：“我好不容易才敷衍了过去，却又被你露了马脚，这可叫我怎么办？”

---

① 日本辞典，性质大约相当于我国的《辞海》之类。  
——译者注。

## 53. 排泄与心理松弛

### ——厕所里露真言的人

常听人发牢骚说公司里气氛紧张，简直要令人窒息。其实，在这紧张的工作环境里，有一地点足以松弛神经，让人喘一口气，那就是厕所。

在厕所里，随着体内废物的排泄，轻松与舒适导遍全身，这足以使地位的高低关系暂时消失。

这个时刻，彼此间很容易抛开工作环境中所坚持的原则，说出一些真心话来。

例如会议休息时间在厕所里碰见上司，他可能会以自言自语的口吻说：“某某人真固执！他所主持的会议不晓得多久才能结束……”在会场里，这上司明明摆出一副全神贯注的模样，让别人直以为是会场里最专心的一位，没想到内心居然是盼望会议尽快结束。

此外，在宴会中四处穿梭，喧闹起哄，显得乐在其中的人，也可能在厕所里说：“唉，这宴会真没意思！我可是真想睡了昵！”

可见，不少人喜欢在厕所里与人交谈，内容大多不会是工作上的话，而通常都是牢骚，或发泄愤怒，再不就是去游玩的计划等。

由这种现象可以了解，即使平日看起来工作甚佳，一切得心应手，到处吃得开的人，实际上也都生活在紧张和烦躁之中。

唯因如此，才把厕所当作解脱、喘气的地方。因为在排泄的同时，心理压力也能同时解除。

曾有排尿困难的精神病患者来笔者处就诊。据他们说，他们在家里并不发生排尿困难，但一进公司，或是在公共厕所，便无法排尿，更不必说旁边有人或后面有人等候的情况了。这种人是连进了厕所都无法放松自己的人。

上面所提的，均是男子的情况。至于女子，除了排泄外，还可能一面化妆一面讲话以松弛紧张情绪。无论如何，排泄同时消除紧张，乃是一种奇妙的体验。长辈、上司，或者平日道貌岸然的人，都可能在这种时刻与我们谈心。因此，这种机会里的一句话，往往成为我们了解对方真正心理的关键。

## 54. 父威阴影里的可怜虫

### ——在上司面前提心吊胆的人

每个人在自己的顶头上司面前，多少总存有几分紧张，但有些人则会显示出过度的胆怯。这种

人。不仅对低沉的大嗓门感到战战兢兢，即使挨骂的是别人，他们也会神经兮兮地感到莫名的不安。

这种人对所有权威人物都感到不安，低声下气的，连自己该说的谎也不敢坦白地说出来。因此，开场白冗长，声音又极低，所表达出来的内容也就含混，畏畏葸葸的模样令周围人按捺不住以致大声叱责：讲大声一点可以吗？

这些人容易怨天尤人，抱怨为何只有自己的运气这么坏，或者自己为何老受人欺负。这些抱怨又更使他们丧失自信心。

有一位三十三岁的薪水阶层男子前来我处。他诉苦道，他老是害怕被科长责备，一想到此便忧郁不安，甚至不敢去公司上班。没想到，他最近竟然又被提拔为科长助理，这下更把他吓得饭茶不思，夜不成寐了。

按他的自诉来推测，很容易想到他在公司里的人际关系，包括与科长的关系，一定不和谐，但如真是这样，又怎么会得到提拔？经过许多次的谈话治疗，笔者了解到以下情况。

该患者在躯体上已是一位男子，然其心理状况却尚未男性化。人之男性化，是随着心理的成长逐渐完成的，大约开始于婴儿断奶期，也即开始

学习处理排泄物时，相当于三四岁到六七岁光景。

经过断奶而全面摆脱了对母亲的依赖之后，男孩就会对作为男性象征的父亲产生强烈向往。这一时期的男孩把父亲当作伟大、强壮、权威的榜样，并将一辈子深印于心。由于觉得与这种伟大、权威相比，自己实在显得太渺小，男孩的内心就会生出不安与恐惧。

无法承受此种不安与恐惧的儿童，会产生逃避心理，把对父亲的憧憬当成自己的效法对象。这就是男性化过程的开端。随后，儿童还会继续以同学、老师等为理想对象，极力模仿、效法，直到青年期才最终完成男性化过程。

前面所述的那位男子，其对科长这位拥有权威的上司心怀恐惧，心理症结实则是把恋父情结带进了现实工作环境中。也就是说，男性化过程不完全的他，对父亲的伟大、强壮、权威一直感到恐惧和不安却又无法摆脱，隐藏在无意识深处的这些恐惧和不安便表现为对科长的害怕。

当我们看到在上司面前显得过分提心吊胆的人，不妨对其心理细加追究。

## 第六章 上司是人不是神

### 55. 助人为乐的馊主意

#### ——对他人难题骤下结论的人

B小姐利用工作余暇找到A经理请教私人问题。A经理虽经常与下属讨论公事，但尚未有商讨私人问题的经验。他认为这是下属信任他的表示，否则决不会来请教私事。此时的A经理，心情极佳，颇有满足感。

B小姐当时说，她一位交往有时的男友对她颇有好感，最近正式向她求婚。因为她自己对是否应该结婚颇踌躇，故而想听听经理的意见。

A经理问过那男子的人品、收入、双亲兄弟等背景状况之后，断然答道：“他条件很好，你应该结婚。”

B小姐于是依言完婚，然而不到半年却离婚了。每当有人问起理由，她总不忘加上一句：“我

本无意与他结婚，因为我们性情并不合。但由于A经理怂恿我，只好勉为其难……”

所谓征询意见，被征询者只是提供参考性意见而已，主意还得由当事者自己去拿。因此，被他人征询意见时，应先反问清楚他们自己的想法如何，“你自己对这事有什么打算和考虑？”随后才说出自己的意见：“假如我是你，我可能就如何如何。不过，最重要的还是得靠你自己深思熟虑之后再下决定。”这种说法才是商讨问题应采取的基本态度。

A经理与那些过分关心他人的人一样，具有相同的心理构造。在当今社会里，这种商讨问题时给对方的意见过多过度的人，经常可见。为什么他们对别人的难题会如此草率地骤下结论？

他们当然十分清楚，对方前来找他商量，为的是有点不知所措。可是，这些人的心理中，却存在着与前来求教者相同的倾向，也即依赖感和希望受到照顾的欲望相当强烈。因而，将心比心，他们便认为讨论问题时若能代对方拿定主意，对方必定会感到满足。

这些喜欢过分向他人提供意见的人，固然有助人为乐的一面，但无可否认的是，他们自己心理中也仍有不够成熟的一面。

## 56. 强迫观念和罪恶意识

### ——再三再四叮囑对方的人

有些上司在向下属交待过须办事项之后，又会在下属离去时从背后叫住他们，换一种方式再度传达相同意见，或是表示另外又想到了其他待办事务等等。这就是所谓叮咛型的人。

此种叮咛的内容，可分为以下两类。一类是仅以不同方式重复相同内容，并无多大意义。另一类恰好相反，多加叮咛的内容，虽与原先意思较为接近，但也颇重要。

现在来分别研讨这两种类型。第一类乃是叮咛类型中最常见的。他们之所以要再三再四反反复复对属下说明并无多大意义的事情，原因在于此项行动的本身（与所叮咛的内容无涉）有助于满足他们的心理欲望。反复叮咛他人，已成为这些人非如此做不可的行为，也即一种强迫行为。

所谓强迫行为，就是某人自己也知道是属不合理的行为，但却又无法抑制实施此种行为的冲动（强迫观念）。只有实施了这种不合理的行为，他们心理上才得安宁。

也就是说，强迫行为对行为者的自身而言，乃



是一种仪式，而仪式是必须按部就班完成的。上述这些人就是把叮咛当成了仪式，忠实地奉行不渝。

具有此种强迫式叮咛类型的人，交待下属办事时，第一遍就已把所要讲的意思倾囊相告了；但他们又为自己制造理由，认为自己心中的不安是担心属下没听清自己的话，从而作出强迫行为以满足强迫观念。由此可知，他们的反复叮咛实际上并不是为下属着想，而只是为满足自己罢了。

另外，也有一些上司是在严厉要求下属注意某事之后，深恐自己态度已挫伤了对方的自尊而产生了罪恶意识，于是以叮咛的方式补充说明自己的善意，以期有所补救。这种情况粗一看似乎是对属下的体贴，细究之下可发现仍是力求解脱本身罪恶感的行为。

第二类的叮咛内容，亦即与原意相近但仍不乏重要意义的情形。比如，向下属提出严格的要求时，总会尽量运用较为婉转迂回的方式，以致无法直截了当地指出核心要点。因关键之处没有说出来，必定心中不安，于是往往在属下行将离去之时，从背后叮咛。由于不须面对对方，也就比较容易启齿。

假如你遇上被人反复叮咛的时候，不妨仔细

研讨一下该话的意图，由此便不难了解对方的品性了。

## 57. 孤独者的民主作风

### ——只带耳朵参加会议的人

开会可让人发表意见，充分讨论，上司不仅能知悉下属们的想法，还能通过他们的发言洞察他们平日所持有的愿望和不满。

大多数听取下属意见的上司，因为有过与下属们相同的年轻时代，也曾有过被要求克尽职守的相同体验，所以大多能充分理解下属们的发言。

身为属下的人们，较少有机会在正式场合里发言，所以会议中很可能感情用事地把自己平日怀有的欲望坦诚地吐露出来。

因此，要了解下属们的真意，必须给予充分的时间讨论和发表意见，否则会议就流于形式，很难获得实效。

不过，担任着领导责任的上司，也有必要根据自己的立场陈述意见。因为，会议是正式场合，每一个出席者原则上都应该以自己的责任为背景，作为平等的一份子阐述自己的看法。

可惜有相当一部分上司，参加会议时仅仅只倾听属下们的发言，白白浪费了许多时间，失去了与下属们交流意见和感情的良机。在他们本人，也许认为如此可以显示自己是个民主型的上司，不但重视讨论，而且给属下充分发言的权利。实际上，这种上司最容易偏离自己应取的立场，感情用事地对待下属们的意见。

越是处于尊贵地位，就越是孤独。会议中以“民主作风”为名义仅仅只洗耳恭听他人意见的上司，实质是想刻意逢迎属下，企图产生共鸣，而让自己从孤独的状态中逃逸而去。

真正优秀的领导人，应该是在广泛听取意见的基础上，在恰当的时机说出恰当的话，把会议导向促进企业发展和协调的方向。

会议是发挥人心破译术的最佳场合。有些人喜欢发表意见；有些人则在大势趋向未分明之前，绝不陈述己见；此外还有提出相反意见的，凡事必发言的等等。身为上司，绝对不能忽视赞同声中隐匿着的不满，也不可忽视少数派意见所可能有的正确性。面对右方人讲话时，要留心左方人的反应，也得仔细观察对立意见的动机，同时试探其他人对该意见的态度等等，这些都是作为领导人应具的素质。所以说，人心破译术是领导者必

学的技巧。

## 58. 机器人制造者

### ——逼人接受自己想法的人

有些人喜欢强迫他人接受自己的想法与做法。他们会对人讲：“你的想法不对！我看，就按我说的去做吧！”这时，如果对方原本打算依照自己的意愿行事的话，心里就会产生不满。

一个具备成熟心理的人，总会把他人的想法作为参考性意见，若有人强逼他完全依照别人的指示办事，心中必定不悦，深感自我受到了侵犯，自己的内心世界受到了粗暴的践踏。

喜欢强行灌输自己想法给他人者，常见于负有领导责任的人身上。这种现象，固然主要是身为上司的人的问题，但是，也不能说被强行灌输想法的人就可能一点问题也没有。譬如一个没主见的人，处于首鼠两端迟迟下不了决心的时候，旁人适时向他灌输一个什么想法，这人恐怕还会深感亲切，感激不尽呢！

强行灌输意见给对方的人，原本也就是想以上司或长辈的身份自居，指导对方，然而，他们事实上却没把对方当作一个成人看待。换言之，他

们不信任对方，不敢贸然托付重任。讲严重一点，他们已犯了无视对方人格的错误，纵然他们本身并未察觉。

为什么他们不会意识到自己是在强迫对方，反误以为自己是在作亲切的指导呢？这乃是因为他们在这方面的心理结构，与亲切的人相同，都是站在一种比对方优越的地位上考虑问题。

因此，下属们来找他们商量事情的时候，他们绝不会征询一下对方的想法；而所说出的话，也决不会是参考性意见，而是直接的结论，或是强行的命令。

结果，便只能是把下属变为上司的机器人，完全听令行事。下属们不仅心性无法成长，而且也唯有在上司所交待的范围内才会做事情，丝毫没有创造心。

有些上司抱怨：“我的下属一点主见也没有。”这话恰恰暴露了他们必定是将属下操纵得死死的，才会有如此结果。

逼迫对方接受意见，与亲切指导他人，绝对不能混为一谈。

## 59. 盛气凌人的懦弱者

### ——斥责下属成性的人

有些上司每当下属未按自己想法办事时，会不管三七二十一横加斥责。要是换了别人，必定会先把事情的来龙去脉弄清，但这种人却按捺不住，非咆哮训斥一通决不罢休。被呵斥者，因大多是在大庭广众面前失去自尊心，往往恼怒不已。而斥责他人的上司，却是一点不顾及下属的心情。

当然，对于经常在工作上出错却仍然在同事面前恬不知耻的下属，瞅准恰当时机权衡再三之后，大声斥责其几句可能收效甚好，而且能减其锐气。但这一定不能过分。

斥责下属成性的人，可分以下两种类型。

第一种是为维持自己的权威而斥责他人。这种人打心底里感觉到自己并不胜任目前所居的职位，因此心中时时怀着不安和自卑感。但是，人类所共有的心理不允许他自己意识到这种不安和自卑，为取得心理平衡便启动反作用力，作出以强者的姿态来维持权威的表现。斥责下属，便是维持权威的手段之一。

他们这种人，外表看起来不可一世，内心里却

自卑不安甚至恐惧。事实上，他们是属懦弱的人。他们的外在表现，与他们的内在心理恰好截然相反。

第二种是凡事若未能按自己的想法办，他们就会难受不已，并且郁积于心，最终以激烈的斥责表现出来。就一般的情况而言，下属所办的事情百分之百符合上司想法的，凤毛麟角。任何一个上司提出这类要求都属无理。那么，为什么这类人的期望会如此高？

这种类型的人，大多是从小被人宠惯的人。在他的人生旅途中，绝大部分时间开的是顺风船。如果他们一时未能达到目的，便会使用一切手段去实现愿望。

因此，这种人长大之后若有什么事情没按他们的想法实现，他们便无法忍受。他们在幼儿期即已养成了周围一切全听命于他的心理，而现实生活自然不会令他完全满足。这种不满足慢慢积聚起来，就会出现利用自己所处的地位，把自己胸中的郁积朝属下头上发泄的现象。

这种人，决不会是一个具有成熟心理的管理者，他们无法心平气和地看待下属，也不会与下属研讨问题。他们所持有的心理构造，与喜爱撒娇的儿童毫无两样。因此，盛气凌人地斥责下属

的人，其心理往往却是格外地懦弱。

## 60. 丧失领导他人的资格

### ——尽是贬低他人的人

如在A女子面前褒奖B女子的话，A女子必定会竭力贬低B女子。但这种情形并不仅限于女性，男子也有相同倾向。这种贬低他人，实源于嫉妒，而嫉妒又导致了憎恨。

这种嫉妒心理的产生，正如前述种种心理那样，开始于幼儿期，起因则是手足之间的纠葛。每一个儿童都希望独占母亲所有的爱情，当母亲关心兄弟姐妹时，便有嫉妒的体验产生。而长大之后，又会把嫉妒带进现实社会。

在幼儿期，由于深恐直接怀恨母亲会失去母亲的欢心，所以就把嫉妒和憎恨之情移向被母亲关怀着的手足身上。

其实，与其说他们憎恨受关怀的同胞手足，不如说他们是在生母亲的气。这种心理，在现实生活中亦会反复出现，乃至形成老是贬低他人的行为。

也就是说，他们对某人的贬低，就意味着他们是在对赞扬某人的人生气。特别是有关爱情的事情，这类人就更具攻击性，而且口不择言。



被贬低的对象，一般以同单位的同事、职务地位相同的人、同性、同班同学等为多。这是因为他们彼此具有相同的条件与地位，相当于兄弟姐妹之间的竞争。

有些上司往往喜欢贬低自己的下属，告状般地数落自己部下如何如何无能。可是，这种情形几乎可说是在向人诉说自己无能，无法驾驭自己的下属。讲难听一点，就是把自己的无能归咎于下属。

负有管理、指导责任的上司，其必不可少的素质就是要了解每一个下属的能力，并且能使每一个下属尽最大可能地发挥出他们的潜力。

喜欢贬低下属的这类上司，既无法把握下属的能力，对人的期望又过高，于是产生了被辜负的感觉，转而竭力攻击部下。

贤能者绝不会向第三者抱怨自己属下如何如何；如果有一位领导人尽是贬低自己下属，我们就可以认为他业已丧失了领导他人的资格。

## 61. 是安乐王，还是无能者？

### ——欢迎报喜不报忧的人

作为领导人，难免会收到下属既不合时宜又

令人不高兴的报告。而既然自己高居于上司地位，对该报告自然得作出妥善处理。但是，恰恰有那么一些人，对不合自己心意的报告极端厌恶。

每当这类报告送上来，这种上司便皱起眉头不高兴地责备道：“怎么老是这种报告？”

不喜欢报忧的，可分两种类型。

一种是想推诿责任。发生了不如意的情况，下属当然理应克尽职守加以处理，但由于能力和权力的限制，往往无法克服不利因素，只得向上汇报。

于是，责任便落到了上司的肩上，对一心想做“安乐王”的人来说，岂不恼火？

另外一种，则是上司本身也无能。这一种人与上一种人相比，多了一层逃避责任的倾向。

一位具有责任感的管理者，其任务就是无论情形好坏，也无论是否合自己心意，均能坦诚地接受，并尽力加以充分利用，以期有利于企业或组织。

如果缺乏此项能力的话，一旦超越了自身力量的范围，报忧的报告便形成了使他们紧张的原因。假如正面抵挡，会暴露自我的无能，令人难以忍受，于是只好掩耳不闻，以掩饰自己的无能，维

持自身的心理平衡。

这也就是说，他们尚无能力完全承担起他们的责任，委婉地说，也该是“欠缺对该职务的适应性”。

令人还感到有趣的是，喜欢报喜不报忧的人，往往对与工作无关、根本不需要知道的芝麻小事却时时有意探听，甚至还会质问不提供此类情报的部下：“为什么连这也不让我知道？”

不管怎么说，上司既然不喜欢报忧，下属当然也就逐渐不报。如果一切相安无事，当然皆大欢喜，大家都省事。然万一爆发了更大问题，最终责任依旧得上司来负。身为上司者，对此实宜清醒一点才好。

当我们有朝一日遇上这种上司的时候，在我们尽了自己的职责之后，不妨运用人心破译术分析一下这位上司的心理。

## 62. 不可一概而论

### ——漠视部下发言的人

会议中往往有如下情形，某位部下正针对着某项议题积极陈述看法，而有些上司却断然采取漠视态度。这当然会引起发言者的强烈不满，因为

既然不想听我的看法，那就根本不必开会讨论——上司一上来即把决定通告与会者，岂不就得了？

一个人外表所呈现的态度，全是由内在的心理趋势决定的。漠视他人发言这种行为也不例外。

漠视他人意见这举动，不仅是漠视者本身的问题，与发表意见者也有极密切的关系。例如，漠视B氏发言的A经理，不见得也漠视C氏的意见，或许洗耳恭听也不一定呢！

漠视下属发言的上司，当时究竟处于何种心理状态？这大约可列出四种情形。

第一种，上司自己心中已经具有结论，再无余裕接纳除此以外的意见。议题提出来时，他已准备好了该议案的是与否，开会讨论只是做做样子而已，因此，无论属下讲得再头头是道、天花乱坠，上司也不会往心里去。

其次是认为发言没讲到点子上。

任何出席会议的人，都有陈述自己意见的权利。其中当然不乏见解不够深刻、或因怯场而无法充分陈述的情形。不过，无论讲没讲到点子上，发言者总是在尽其全力表达自己的想法。

无视这一点的会议主持人，却常常无礼地回

露不悦之色，不以为然地说：“到底在讲什么呀？莫名其妙！”或者：“这根本就是议题以外的问题，真让人不耐烦！”等等。

第三种情形是参加会议的下属或同事，其发言过早地涉及了目前尚不宜透露出来的事情。会议主持人或上司唯恐自己的心思被窥破，于是故意采取漠视态度，装聋作哑，佯装不知。

第四种情形，是发言者的意见相当好，足以立即采纳，但由于他是属于较早发言的，为了能倾听其他人的意见，便暂时故意加以漠视。

具有建设性的好意见提出后，上司便立即表态的话，随后发言的人便极可能受到此一表态的牵制，而这些人心中，原本也许会有更好的想法。因此，为能让他人也畅所欲言起见，乃不对好意见骤下评论，于是呈现出一副漠视的态度。

能够熟练运用此项技巧的人，堪称是经验丰富的领导人或会议主持人。而当你的发言没受到重视时，切莫马上表示出愤怒，不妨试着了解一下这些上司的心理。

## 第七章 一举一动总关情

### 63. 不敢直面自己

#### ——强词夺理的人

有些人，即使具有谁都认为是错误的想法或行为，但一经被提起，却总要拚命强辩。说实话，世上可能再没比这种人更让人感到可耻的了。喜爱强辩的，可分两类。

第一类是自知该想法或举动是错的，却又身不由己地寻找理由辩解，竭力想使自己的立场正当化。然而，既然连自己都感到自己是错的，所找出的理由和借口无论怎么冠冕堂皇总都站不住脚，非常牵强，旁人一眼即可识破。

另一类是事情明明错了，他本人却深信不错。越是认为自己正确，就越会郑重其事地为自己的正当性辩解。这时，他的辩解很可能是颇具迷惑力的，因此相对说来，其结果也就比前一种情况更

恶劣。

无论前者还是后者，诡辩的人总是令人不敢领教的人，因为他不但没有坦诚的胸怀，而且傲慢骄横不谦虚。

不惜一切手段使自己的错误正当化，也就是不敢正面面对自己的心理弱点和能力不足。

这里的关键问题是，这些有错却喜欢强词夺理的人，为什么会做出令人侧目的错误言行举止？这是因为他们的无意识之中隐藏着种种欲望和冲动，为求满足这些欲望和冲动，他们在现实生活中就会做出他们自认正当的言行举止。但是，这些人的欲望和冲动大多不切实际，与现实环境有违，很难被旁人接受。

也正因为如此，旁人自然要指出并企图纠正这些人的错误。可惜，这些人却认为自己的举动与现实环境不悖，并竭力要论证其正确性，这么一来，当然就只能给旁人留下傲慢、不知反省的印象了。

对这些人来说，为自己的错误拚命强辩，乃是做人的正当途径。

## 64. 善意的害人者

### —— 轻易许诺的人

在与人交往中，每一个人总期望他人对自己有好感，因此也便常有讨好对方，让对方高兴的举动。“轻易许诺”就是这种表现之一。

这种表现又可分为二种。一是对方本无所期待，也未作要求，这类人却毛遂自荐。一是对方一提出希望或要求，这类人便立即承诺。

这种举动，在旁人看来未免有点过于草率，实为轻诺之行为。但事情只进行到这一阶段，尚不能如此断定，因为他们也许真有让承诺变为现实的能力才毛遂自荐的。只有承诺之后又无法满足对方的希望与要求，才能视为轻易许诺的人。

这些人为什么会轻易承诺自知办不到的事呢？他们并非有预谋地故意撒谎，而且，在当时的情境下，也许还是不得不积极地或勉强地接受对方的要求和希望。

正如前面说过的那样，这乃是想讨好对方，让对方高兴，以求对方好感，而且还是在该场合该气氛下的一时冲动，对所承诺的事能否办到，根本没有作冷静判断的时间和心情。



也就是说，这种人总是处在过分介意对方想法和感情趋势的心理状态中，从根本上忽视自己应有的立场。这一点与所谓劲头十足的人，有非常相似的心理结构。

凡事轻易许诺，一时可让对方怀有期待和希望，也一时缓和了对方的苦恼与忧虑，然假如无法兑现的话，反倒给对方带来更大的心理损害。因为如果这些人不轻易许诺，对方自然可去寻求其他方法，努力达成自己的期待和要求。

因此，顾及对方心情而轻诺，其想法正好是害了对方。过于喜欢毛遂自荐、轻易承诺的人，乃是不被社会所欢迎的缺乏责任感的人，其本人的人格和信用都相当可疑。

我们作出任何承诺之前，应慎重考虑该承诺是否在自己力所能及的范围之内，以此作为承担义务的依据。而上述一类人不懂这做人的基本准则。假如我们遇上了这类人的话，对其许诺就大有考察一下其真正实力之必要，免得被他们贻误了大事。

## 65. 不一定是好意

### ——强行相邀的人

常能遇上对方强行邀请的情形，令人苦于应付。这种邀请(怂恿)者的共同特征，便是无视拒绝者的心理和立场。不仅如此，他们甚至还会干涉对方的内心世界，尽一切手段驳斥拒绝的理由，硬逼对方接受邀请。

受到拒绝仍继续邀请(怂恿)对方的这些人，他们的想法大约有以下四种。

第一种是随意下判断，认为拒绝的原因是客气。

他们邀请时，会怂恿道：“你就别那么客气啦！”如果对方仍不为所动，就再次自以为是地依自己想法说：“你未免太客气了，暂时抛开工作，轻松地畅玩一番吧！”

其次一种是这种人如遭对方拒绝，立时便有彼此间的人际关系被切断般的感受，内心若有所失，便会认为对方冷酷无情。故而，往往以言语相逼，如：“难得邀请你一次你都拒绝，真是不通人情呐！”

假如对方拒绝的理由是：“今天和妻子说好了

的，一定得回家吃晚饭。”那些人即会冷嘲热讽：“哦，原来你是怕老婆呵！”

在这种情形下，这些人的心头会掠过一丝怨恨。怨恨的原因则是认为两人间的友情竟然受到了那太太的损害。在这种怨恨里，大多隐藏着嫉妒和潜在的同性恋倾向。

再次一种与第二种极为相似，那就是缺乏独自享乐的勇气。这种人，大抵有固定的相邀对象。

他们曾与这位对象一起玩乐过，觉得唯有与这对象在一起，才能玩得尽兴，若只剩自己一人，便连玩乐的勇气都顿时失去。这种人过度地依赖他人，缺乏主体性。

最后一种则是希望有人来听他虚荣式的自吹自擂，或是发泄心中的愤怒与不满等等。

以上的分析，只是针对这类人浅层意识的动机。至于他们到底为什么要强行相邀他人，其心理根源则隐藏得更深。

这些人，时时离不开能满足他们依赖心理、撒娇欲望的人，离不开能满足他们自我表现或自恋欲望的对象，一离了这些对象便惶惶不安。因此，即使明知自己是无视了对方的人格和意愿，也非要强逼他人以满足自己的欲望。

这种心理，又是孩提时代凡事以自我为中心，

一切欲望总能得到满足而形成的。这种不成熟的心理，长大之后一定会带进现实生活中。所以，在大街上大摇大摆、气势极盛的人，其心理却极可能是出乎意料地幼稚。

## 66. 自我中心者的挫折

### ——没受邀请而恼怒的人

有些人在得悉某个自认交情不浅的朋友举行了一次聚会却没请其参加，会极为介意，久久无法释怀；甚至怀恨那朋友，认为是他使自己坠入这些挫折感之中。这种感情，掺杂着被朋友背叛和疏远、寂寞和嫉妒等等感觉。

有了这么些感觉，当然要竭力责备害得自己脱离伙伴的对方，很容易作出一些别扭乖戾的言行举止。

通常，因聚会的性质、目的、内容，以及参加者的职业、兴趣、性别、年龄等的不同，总有一些朋友没受到邀请，无论两人间的交情如何深。但上述那种人不考虑这一层，他们认为任何同伴间的聚会，都应邀请他参加。

而这种人，往往也就极容易与一向关系极亲密的好友产生嫌隙，因为他们过分地介意自己与

他人之间的关系，却又未能真正地畅开自己的胸怀。一个人紧闭着自己的心扉，他人便无法触及此人的内心深处，彼此间也就不会有真正的感情交流，当然也就不会成为真正的知心朋友。

然而，这种人尽管锁闭着自己的内心世界，却也期望别人对自己敞开心扉。他们也具有强烈的接受照顾的欲望。因此他们极喜欢以自我为中心，就是参加了朋友间的聚会，也会一心想成为话题的中心人物。

由此可知，为了满足内心的欲望，这类人不仅希望朋友的聚会每次都邀请他，更希望所举行的聚会是以他为中心的聚会。这也是这一类人的特征之一。而笔者在这里还想补充一点的是：使他们脱离伙伴的，恰是他们自己。

他们自己当然不会意识到这一点，反倒去憎恨使他脱离伙伴的对方。其实，他们真正该憎恨的，应是他们自身。

一个人在幼儿期，与母亲之间有着亲密无间的感情联系，这期间的内心世界，是一个以自我为中心的和平世界，无甚波澜。但是，一旦意识到母亲的感情并非自己一人能独吞，必须与兄弟姐妹们分享，事情就起了变化。例如，看见母亲带了哥哥或妹妹外出却没带自己，便有被遗弃的不安感

和寂寞感产生,由是引起嫉妒手足、憎恨母亲的心理。

这种所谓母亲被手足夺去的心理不满足,对心理发展不够成熟的人来说,长大成人之后会将此种心理伤痕带入现实生活中。这就是恼怒没受邀请的人的心理根源。

## 67. 差之毫厘,失之千里

### ——刻薄的人

人世间不乏令人头痛的刻薄者与讽刺者。刻薄话有时固然苛刻、讥讽两者兼备,但刻薄话和讽刺话却有着微小而又重要的差别。

刻薄者的讲话方法,足以使对方咬牙切齿,因为这类言语毫不留情,直接伤害对方的心灵深处。而讽刺者则不喜欢赤裸裸的说法,他们言语中所隐藏着的锋芒,如针尖一般细小,但却也能刺痛对方。

此外,刻薄话经常是明显地立即地给予对方一种压迫感,引起对方试图逃避伤害的抵抗。讽刺话则不象刻薄话那样,会招引来强烈的对抗意识;有时的讽刺话还令对方当时并无所知,事后才恍然大悟,一种苦涩味和阴郁感袭上心头,在内心深

处留下很久都难以抹去的痕迹。

一位刚上任的汽车推销员，与买主签了合同完成第一桩买卖之后，兴高采烈地四处自我宣传。上司在听了他自我夸耀式的报告之后，说：“哟，你可真了不起呀！如果公司里每一个人都象你这样，公司的前途可就无限量啦！”这话使推销员更得意得忘乎所以，回答道：“经理，你就看我的好了。”他是把上司的讽刺当作赞赏了。

讽刺他人的时候，言语中都融入了理智与智慧，表达方式也幽默而有力，这是讽刺得以成立的前提。刻薄话则无须如此，换言之，刻薄者也根本不具有运用理智、智慧进行巧妙反击的肚量，这类人几乎没有一个心胸不狭窄的。

话说回来，象上述那个汽车推销员，讽刺话对他们不具刺激效果。对这类感觉迟钝的人，刻薄话也许反倒适用。

总而言之，刻薄者是通过自己所说的刻薄话来满足、安慰自己，这与借讽刺话转弯抹角地忠告和训示对方，有相当大的不同。请注意一下那些希望以责骂母亲的方式来向母亲撒娇的儿童。某些成年人的心理，便与这类儿童相似，认为唯有靠责骂或挖苦般的刻薄话，才得与别人保持关系，并借此种变态行为方式使自己的心理保持平衡。于

是，这类人对关系越密切的人，说话越刻薄；也就是说，如果他们不挖苦对方的话，就无法与对方保持密切关系。

有很多人常常被评论为“嘴巴不饶人，但心地还是善良的”，这就意味着他们的刻薄受到了承认，恰如母亲不责备儿女的刻薄粗鲁，反予以承认一样。

越刻薄就越密切……但这种密切是不是让人有不敢领受之感？

## 68. 银行家的心底

### ——表面恭敬的人

适度的礼貌，是维持良好人际关系的方法之一。人与人之间的礼貌，有一定的形式、程式和措辞等，人人都必须遵行。

但假如礼貌过度的话，情况便反显得可疑。这就是人们常说的“殷勤过度，反而无礼”。法国作家拉伯雷说：“外表态度上的礼节，只要稍具知识即能充分做到；而若是想表现出内在的道德品行，则必须具备更多的气质。”那些被人看作是表面恭敬的人，也许可说是气质上的欠缺。

这些人與人交往，一般总是低声下气、毕恭毕



敬,而且始终用的是赞美对方的口气。初交时,对方也许会有不好意思之感,但决不会对这种人产生恶感。然而,随着交往的日益深入,他人便会逐渐察觉这种人的态度,且会气恼不已。这时的评价,大多变为:“那家伙原来是个口是心非、表面恭敬的人!”

这种人,幼儿期总受到过双亲严厉而又错误的教育,尤其是有关礼教方面的。因此,那些在一般人看来是可容许的欲望,却不为他们的良心所许可,导致他们产生了罪恶、不安和恐惧等等感觉,于是,他们便将种种欲望、冲动和情绪全压抑在内心深处,死死禁锢着。

但是,被压抑的欲望、冲动和情绪越积越多,终会有形成强大攻击冲动而发散出来的可能。他们直觉地意识到这一点,为求掩饰不安起见,便启动反作用的心理防卫机制——对人更加谦恭。

这等于说,这类以令人难以忍受的过分谦恭的态度对待他人的人,内心里往往郁积着对他人的强烈攻击欲。职业人士中对人毕恭毕敬的典型——银行家,也许把这一心理构造表现得最为淋漓尽致。

## 69. 悲怆的小丑

### ——聚会时突放异彩的人

有些人在工作方面没有杰出表现，职业场所中也不是惹人注目的对象，但往往却会在宴会等场合里大展才能，一鸣惊人。这种惊人的才能，一般是靠毛遂自荐当主持人，或在余兴节目里大亮其相作表演而展示出来。

他们对应该在什么时候出场，计算得极为准确。只有那些怯于在众目睽睽下手舞足蹈的拘谨职员，才会在宴会或聚会开始不久即被点名，无可奈何地上台作表演。

接着被指名的，也仍然是一些办事认真的职员。嗣后，杯觥交错，会场气氛渐趋高涨。这时，上述那类人即使没有人请他，他也会自动登台。他们所崭露的才能，与前面被迫表演的同事相比，显得颇为突出，一举手一投足都极象一回事。

同事们和上司们，本来是漫不经心睥视着舞台的，而此时必定会刮目相看，目光不知不觉被舞台上这个人吸引住：“噢，他表演得还真不赖呀！”有这些目光，有这些赞语，上述那类人的目的就可说达到了。

不过，这类突放异彩的人，绝对不会只表演一个节目即下台。他们自得于观众的喝彩声中，劲头益发增大，于是应要求而继续表演下去。

然而，事情却悄悄地起了变化。当那些人一而再、再而三地表现自己才华时，观众们好奇的兴趣已消逝，目光纷纷由舞台移开，喝着饮料继续着被打断的闲聊。而在舞台上表现得正过瘾的他们，却未能注意到这些，仍旧我行我素地卖力表演。此种姿态越是发挥得淋漓尽致，便使他们越象个小丑，最后甚至使旁人浮起了悲怆的感觉。可悲之处就在于他们正沉浸在自我陶醉之中，一点不知众人的反应。同时，刚才齐声欢呼的人们，也一点没意识到他们所表现出来的残酷。

要维持圆满的人际关系，当然得处处当心，不仅工作环境中要注意，工作之外的场合也疏忽不得。因此，怀有一技之长可随时表演，的确比较好。

但是，假如展示才华锋芒过露的话，也就大成问题。不知适可而止的人，是不知羞的人。这恰是在某种场合里一放异彩者所不自知的。

他们为什么要突然放光彩？一言以蔽之：借展示才华引人注目，从而肯定自我的存在。他们在工作中无令人侧目的才能，平日都处在无法肯定自我的状态中。所以便时时伺机以弥补心理上的

缺憾。

无论是在任何公司里或是机关中，只要有宴会或娱乐性聚会，总有令人瞩目的活跃人物出现。而这种人的心理，其实倒是令人吃惊地单纯。

## 70. 身心不由己的奴隶

### ——念念不忘工作单位的人

有些人一到假日便在家中无所事事，感到定不下心来。当这种坐立不安的心理状态增强到无以忍受时，便只好打电话约朋友游玩或进行体育运动。然后，星期一早早起床，在舒畅的心情中出家门去上班，恢复原来的生活节奏。

这种在假日里定不下心，脑际终日浮现工作单位的景象、工作、同事，反倒期盼星期一快点来临的薪水阶层人士，最近正在增加之中。这种人，与其说他们热爱工作，不如说他们“工作中毒”更妥切恰当。

仔细观察这些人的日常生活，可发现许多共同点。

第一是即使到了下班时刻，这些人也会说不出所以然地喜欢流连于办公室，或与加班的人谈谈话，或泡杯茶一面喝一面与具有相同倾向的伙

伴闲扯，消磨时间。这种眷恋于办公室者，绝不是家庭不圆满。他们只是感到一下班就往家里跑，心里多少有点遗憾而已。

第二是内心深处隐藏着“即使是假日，也最好能与公司保持不间断的联系”这种愿望。如果假日里相约朋友外出的话，必定也是公司里经常谋面的同事。

第三是对“假日乃是为家庭服务的日子，在这一天里，必须完全把公事抛诸脑后”的说法很不以为然。如果说他们偶尔也想到为家庭服务一下的话，大概至多也只是带家人去娱乐场所转一圈了事。所谓“组织”，是人类自己创造出来限制自己的东西。上述那种人如果没被束缚在“组织”之中，便会六神无主。

那么，他们为什么如此渴望与工作单位保持联系呢？乃是由于他们全面依赖公司，存在“唯有与企业一体化才能生存”的不成熟心理结构。

这种心理来源于必须全面依赖母亲才能安心的婴儿心理。这些人具有这类心理固置现象，其自我的发展必然受到阻碍，成人后与现实组织也就未能达到恰如其份的认同。自我存在的不明确引来不安，此种不安又令人无法忍受，他们为求心理平衡，便将婴儿期的依赖心理运用于现实生活中。

这种寻求心理平衡的方式，不是表现为企图从严厉的组织中逃脱，相反的，却是表现为与组织的“同一性过度”（也叫过剩同一性，过剩适应）。从这个观点看，乍见之下热衷于工作，甚至假日期间也念念不忘公事的人，其表现应该说是神经衰弱才对。

## 71. 无法适应组织的介绍信

### ——异常注重服饰的人

英国有句谚语：“整齐合体的衣服，乃是本人最好的介绍信。”的确如此，从服装不仅可以了解一个人的职业，还可以对其身份和人品有个大致的概念和估价。

这是因为每一个人都必须隶属于社会集团而生存，因此便产生了必须与组织相称的言行举止，服饰自然也被要求相配。

但也有那么一些人，从其衣着打扮并无从了解其个性，因为这些人已习惯于组织所要求具备的共性，他们的个性已被组织的共性淹没吞掉了。但从另一面说，也该承认这些人颇能适应组织。

仔细观察这一个个服装类似的人，仍可发现许多细微之处，各人的注重却也有所不同。例如，

他们会在领带、衬衫、袖口、皮带或手表上下功夫。如穿的是灰色或深蓝色西装，就会佩带红色或青色的饰物。身着与所属组织相称的服装，又在不超过界限的前提下选择饰物，这种人属于有主见和个性的人。

同样是注重服饰的人，也有种种类型。有些人是如前所述，其修饰方法不显眼又不失个性；有些人则超出组织的气氛，穿着令上司或同事皱眉摇头的奇装异服。后一种人，名义上已归属于某一组织、公司或机关，但归属意识大多很薄弱，属于冷淡、不在乎的一类。

比如，他们喜欢穿着与工作环境不协调的大喇叭长裤，条纹明显的衬衫和色泽鲜艳的领带。女子则打扮得花枝招展，耳环、项链、手镯、长靴，甚至猎装，均派上了用场，而且还随时注意发型的配合。

笔者绝不是有意贬低这种服饰。我只是在考察他们与组织之间的隔阂而已。

当然，这些人必定会搬他们的大道理来辩解。但是，道理再多，也全都是为了掩饰其无法适应组织而网罗来的强词夺理。

这些人对流行的服饰的确很敏感，而且下了一番工夫求俊美，但却不能说是真正的善于修饰

的人。一个人，唯有先求配合自己所属组织的价值观和生活样式，并注意穿着与环境协调，这才能称得上真正懂修饰。

此外，与前面所述恰相反，也有对服装完全不注重的。其程度固然因人而异，但过分不注重的则大多属于中老年阶层。想来这些人因升迁希望已不大，退休之前得过且过，服饰方面也就放弃了追求协调的积极努力。

## 72. 墮入恶性循环中

### ——胸襟不豁达的人

每个人都有自己的秘密，问题在于保密的程度如何。有些人对极不足道、换了个人必定毫不迟疑大声说出来的秘密，却都隐瞒得紧紧的。

这种人对任何人都不会敞开心胸，常留给人爱隐瞒事实、有点见不得人的印象。实际上，这种让他人焦虑、怀疑的举止，他们也不是故意想这么做。

良好的人际关系，唯有在相互敞开心扉、相互襟怀坦白的原则下才能确立。不打开胸怀，相互之间连对方的轮廓也勾划不出来，良好人际关系又从何谈起？上述那种人由于做不到这一点，往往



被人视为阴沉或内向。他们与别人的交往也只能止于敷衍式的寒暄而已。如此一来，便无法在职业场所里交到知己，也无法与他人融洽成一片，因而时时感到被人疏远和寂寞。他们自己对此项缺点心中很清楚，而且常为此所苦。

既如此，何以不能改变之？

原因是在以往相当长的生涯中，他们业已形成了根深蒂固的无法适应现实环境的心理定势，而且又怯于改正，为对付此种心理不安，于是产生了自我防卫。

无论具体原因是什么，这一点总会使人际关系不顺畅，尤其是当他们生活在社会组织中时，这种体会就更加深切。此外，由于无法妥善地与他人进行交往，更容易丧失自信而怀上自卑感。

然而，他们又害怕这种心境被他人窥破，由是产生更大的不安和强烈的羞耻心，这又反过来使他们更紧地封死自己的心扉。如此堕入永劫不复的恶性循环之中，成为一个胸襟不豁达的人。

### 73. 大大咧咧也成问题

#### ——过分幼稚的人

属薪水阶层的A君，三十二岁，某天以喜洋洋

的口气在公司里宣布说：“昨天去相亲，对方是个可爱的姑娘，对我也挺有好感的。我有意与她结婚，希望在秋天举行典礼。届时一定请各位喝酒。”

过了两三个星期，同事们极想知道事情的进展情况，便向A君打听。没想到，他无可奈何叹了口气：“我们已经吹啦！她对我好象不太中意！”

过了些时日，又听到A君对同事们宣告说：“我姐姐真可怜。她三天前离婚，带孩子回娘家住了。”

A君就是这么一个爽直的人。他自己的心绪动向与变化，他周围所发生的事，他全都会毫无隐瞒一五一十地告诉任何人。这种大大咧咧、毫不在乎的态度，似也存有问題。

能把心中的话据实相告，固然很好。但一个三十二岁的成年人尚还如此，则未免显得过分幼稚。由于幼稚，才会天真越不想拥有秘密，以致连家庭内幕也毫不迟疑全抖露在世人面前。即使是儿童，随着年岁的增长，也能透过对人际关系的体验，懂得羞耻、谦虚与自尊呢。

从A君的前述举动，我们可知他对别人听了他话之后的感受是一点不予考虑的，所以才会漫不经心地信口雌黄。有些事固然不成其为秘密，但是，连没必要说的话都一古脑儿脱口而出的话，实在有欠自尊。这恰与不懂事的儿童相同。遇到A

君这种幼稚的人时，我们除了感到他们的确具有无邪的好人品外，也还会产生某些感受。

第一是畏惧感，因为这种人的用心未免过于疏于防备。对于这种几乎可挖出一颗赤诚之心的人，我们会油然而生不可告诉他们任何事情的戒心，因为他们肯定会毫不犹豫地把我们对他说的每一句话，向全世界广播。

第二是感到他们的傲慢。天真幼稚的小孩，当然会毫不掩饰地自夸：“我的功课比××好。”而这类幼稚的成年人也会象稚童一般直接自夸。而当一个人无所顾忌地自夸时，除了让人感到幼稚外，还会感到其傲慢。

造成这种言行举止幼稚的原因，是在尚未学得人际关系所必备的要点之前，便已进入了社会。换言之，其人的家庭教育恐怕是有不足之处的。

## 74. 不吃反招怨

### ——喜欢请客的人

我们偶尔会想请请他人，以显示自己有请客的能力，驱除不富裕的自卑感。但是，世上不如意事常八九，我们也往往会遇必须被人请的情况。

这当然绝对不是因为我们没有带钱，而是因

为请客者的地位、出发点或诚意使我们无法推托，这种请客常常是有正当目的的，大家都获得满足的。

可是，也有人是在没有必要请客的时候乱请客。明明是各自分账即可的情况下，我们也已伸手入口袋掏钱了，他们却强行制止，坚持非要由他们付账不可。

要是我们拒绝，他们反倒会大为不满：“你干嘛跟我客气？”他们不是在做做样子，的确是真心实意以请客为乐。

现在先来观察被请的一方。

对方请客，自己无须掏腰包，自然也是好事；然而，一般也会介意到对方的花费，以致产生莫名的自卑，实际上并无法得到由衷的快乐。但这些话不适用于吝啬鬼和老奸巨滑者。他们为了减少自己的花费当然乐意被请。只要不必为掏自己的腰包心疼，其他的一切这些无耻的人是不管的。

就一般情况而言，想被请又无须记挂于心或感到自卑，那大概只有请客的是双亲、同胞手足、亲戚以及长辈们。其中，尤其以双亲——母亲为最。

这是因为每人人生初期最早的人际关系中，都有过完全依赖母亲的撒娇阶段。假如这种依赖、

撒娇的心理十分胶着的话，那在成年之后在现实的日常生活中，也仍会反复出现。于是形成对被请（被给予、被照顾）等事的喜悦与满足感。

接着，再来谈谈喜欢请客者的心理。乍见之下，他们似乎是在进行一种给予的行为，其实却与被给予者互为表里，其喜悦的效果是一样的。

就是说，这种人相当于过度保护幼儿的母亲。

这种母亲有如子女的奴隶一般奉献自己，极度地宠爱、照顾子女。但是，这种貌似无私的行为，实质都是借这种行为在满足自己。

他们曾有过被照顾的体验，而且至今仍在企盼着这种被给予的舒适。只要有关依赖、撒娇的欲望依旧存在于心中，她们当了母亲之后就极易把这些欲望和冲动的原动力转向子女。

这时的表现形式并不是向子女撒娇，而是采用照顾、宠爱的形式，使上述的原动力长存于心中。

因此，从表面看来，她们对子女颇为爱护照顾，其实，她们的自爱倾向极为强烈。只有通过自爱，她们才感受得到生存的意义。

喜欢请客的人，从表面看来似乎是为了满足他人而行动，然事实上也只是在满足自己而已。如果这种喜欢请客的人与乐于被请的人正巧凑到一

块的话，这就形成了一个愿打、一个愿挨的绝妙场面。

如果碰上了一个并不特别富裕却又非常爱请客的人，只要认为他没有其他用意，就不妨让他破费破费。这也算得是人心破译术的实际应用。

## 75. 人们呵，别忘了我！

### ——爱回原单位的人

有些人在工作岗位上功德圆满地退休后，仍喜欢三番两次往原工作单位跑。他们的借口是：“我正好到附近来……”“我刚巧路过，顺便进来看看……”这些人大部分是好跑自己以前工作过的部门，分别向熟识的上司、同事或下属一一亲切地打招呼。

身为前辈的这类人物出现在办公室里，以前的同事或下属当然只得放下手头的工作与他打招呼或陪他闲聊，递上香烟泡上茶，一面啜饮一面倾听办公室的这位不速之客述说近况。

办公室里的这位老前辈讲够了，并且各方都打点过后，这才心甘情愿地说：“哎哟，打扰各位啦！真对不起！”随后离去。这种人大多选择该部门同仁最忙碌的时刻光临，决不会是在午间休息

的时间。因为在最忙的时候前来造访，必定能看到所有想见的人。

可是，他们的实际目的，又不是这么回一次原工作单位所能达到的，也很难获得什么满足感。因此，为了消弭此项未获满足的欲望，他们便会于不久之后，再度前往。

那么，此项未获满足的欲望，到底是什么？

他们来到办公室时，昔日的同事和下属虽停止工作招呼他，但彼此所谈的，已只能是一些互不得罪的客套话了。这与他们未退休前的尽情谈心迥然有异，更谈不上有什么真正的感情交流，令人颇感扫兴。这些敏感的老前辈，当然感觉得出来。

此外，随着他们的退休，原来的职务就由后起之秀继任。于是，工作环境的气氛自然也相应有了改变。

凡此种种，对于重返旧地的他们而言，实在是难以忍受的事实。但实际上，这却是再自然不过的现象。他们的退休离职，就意味着他们的自我存在逐渐从工作岗位上消逝。

对后继者来说，这些老前辈的来访令他们感觉不快，虽则仍是笑脸相迎。自己好不容易才改变过来的工作气氛，却因为这些不速之客的闯入而暂时回复到过去的气氛中，自然不是件可愉悦

的事。至于察觉到目前顶头上司心理的下属们，被夹在过去与当今的上司中间，其心头更是左右为难。

这种不融洽的气氛，当然不会给已退休的不速之客任何满足感。说得冷酷一点，既然已退休，那就已不再是该机关或公司的职员。这些人心里当然明了这一必然的道理，但越是明了，其脱离组织的心境就越形孤独。因为这些人的深层心理，仍然停留在尚为该组织职员的状态中。

调离其他单位后，又回原单位向原来同事展示自己目前得意状况的人，其心理也与上述的差不多。

## 76. 人世间的寂寞者

### ——好吃的人

一位肥胖的年轻女子前来造访。她告诉笔者，最近三个月内，她的体重增加了十五公斤，要求减肥。她还补充说明道，肥胖乃因食物过量所致。

经数次面谈治疗，笔者了解到以下详情。她三个月前由南方某专科学校毕业，随即北上谋职。她从未离开过双亲，但为了职业，为了美好前途，只好暂别亲人，怀着无限希望来到大都市闯天下。



然而，独自一人在大都市谋生，毕竟是缺少欢乐且寂寞的。

每天下班回到住处，没有嘘寒问暖的母亲相迎，唯有在阴凉昏黑的房间内料理晚餐，然后无聊地看看书。她实在难以忍受这孤独的时光，每当在寂静无人的房间中独处时，便顿生吃东西的冲动。只有放肆大口咀嚼，心情才能稳定下来。

但不久之后，该冲动复又产生。为求缓和冲动，只好一次又一次取食。如此，一日三餐自是绝对无法满足食欲，久而久之，便习惯于每天六七餐。而再后来，就不仅得随时大吃一番，而且冰箱里还得永远塞满了零食才会感到心安。

这种好吃，并不仅限于在住处关起门猛吃，即使是上班时，也得带上饼干面包等放进抽屉里，每当有冲动就避开他人视线拿出来往嘴里塞。因此，体重在三个月内增加十五公斤，实在不足为奇。

当我们远离亲人和故乡，不免会受寂寞和思念侵扰，这时就可能滋生摄取食物的心理冲动。因此，食物的摄取，实在是与心理问题——尤其是爱情问题——有着极密切的关系。此外，失恋或寂寞时借酒浇愁的举动，也是由相同的心理作用引起。

简而言之，好吃的人对爱情都有着贪欲。这正

显示了这个人的心理固置于幼儿期的心理倾向，既爱撒娇，依赖心又极强。

这类人不仅好吃，同时也爱说话，因为讲话可以满足动嘴的欲望。因此我们常可见到好吃又饶舌的女子。他们虽已具成人的体型与外表，心理却仍停留在爱撒娇的不成熟阶段。

爱吃者和爱喝者(一般称酒鬼)，其实都是人世间的寂寞者。若能洞察其心理，则很容易与他们成为感情融洽的好友。

## 第八章 窥一斑而知全豹

### 77. 心理的便秘状态

#### ——吝啬的人

当我们随身所带的烟恰巧抽完，向人要一支时，有些人会显出非常不情愿的态度，勉强地递过来。此外，也有些人在至亲好友结婚之际，抠抠搜搜地致赠为数甚少的贺礼。

在通货膨胀的社会里，每个家庭都为家计所苦。但一般大家都了解：维持良好的人际关系，能使生活更顺畅、愉快，因此而支付一些必要的临时性开支，也是事不得已、无可厚非的。

吝啬的人却不会这么想。他们老看着眼前，一点舍不得支出。这些人的特征是，必要性开支的范围比一般人狭仄。这与家中经济困难而节衣缩食之类的情況毫无关系，纯粹是吝啬，舍不得把钱用掉。

他们大多自知吝啬，且从别人口中亦时有所闻，可一旦遇上需花钱处，必定依旧吝啬。吝啬，是他们性格的一个组成部分。

在他们形成性格的过程中，处理排泄物的那个阶段，给了他们极深刻的影响。幼儿在二至四岁时，开始从母亲处学习处理大小便。在这之前的襁褓阶段，儿童是被允许自由排泄的，而一过了这阶段，就必须在指定的时间和场所里进行。

这行为要求幼儿学会自己松弛或紧缩括约肌。通过这种控制排泄的行为，儿童第一次体验到自己的意志。于是，他们也开始能向与自己关系最密切的母亲，表现出他们的意志。

如果在处理排泄物时期以前，儿童与母亲的感情交流无阻碍，儿童会顺从自己所信任与依赖的母亲的指示。而假如以前感情交流不顺利，儿童便会萌生对母亲的不信任感和敌意；到了学习处理排泄物时就企图运用自己的意志进行反抗。

反抗的形式是不遵从母亲对时间和场所的指示，紧缩括约肌不排泄，也即舍不得付出的意思。这就是吝啬心理的起源。一般形容吝啬鬼为死守钱包，由此话即可使我们联想到他们的括约肌。

观察这些人的日常举动，尚不难发现他们不仅是吝啬金钱，还可能表现出其他形式的吝惜；舍

不得把某些东西给人看、说某些话给人听等等。也就是说，处于心理的便秘状态。

在成年阶段，某人也可能因某些体验或想法形成吝啬性格。不过，如果身边有一位吝啬的人，切勿立即断定他是吝啬鬼，应该考虑其幼儿期的不幸，探讨造成他们吝啬的原因。

## 78. 知错不改乃大错

### ——固执的人

世界上大概还没有从未犯过错误的人。犯错误绝不是件羞耻的事，知错不改才是最大的过错。

固执的人一般也能察觉到自己有错，甚至会告诫自己道：“再不可如此了，应该改正。”但面对着他人时，他们却无法坦白地说“我说错了”或“我想错了”，因此，因为过错而带来的痛苦，只能由他们自己去承受。有时为了逃避此种痛苦，出自防卫心理便更加固执己见。

他们不敢坦白承认过失，乃是自尊心不允许之故。然而，与虚荣心有千丝万缕联系的自尊心，往往招来的只是旁人的轻蔑，他们又因之而更痛苦，更固执。之所以会如此，必有其心理根源。

以前已说过，一个人心理成长的起源，在于母

子间的感情交流。如果此项交流不够丰盈，婴儿内心就会根植下不信任他人和攻击的心理。到了断奶后的排泄物处理期，此心理会具体化，这是因为大小便的处理方法，全是受指示于母亲的缘故。

初期的母子感情交流进行顺畅，幼儿对自己所信任、依赖的母亲必定会言听计从；反之则业已学会运用括约肌表达自己意志的幼儿，就会不服从命令，不松弛自己的括约肌。

于是，便形成了尿与屎积留在体内的情形。幼儿本人当然也因之而体验到痛苦，然而他宁可痛苦不舒，也固执地不肯在指定的场所与时间里松弛括约肌。假如这种处理排泄物的应对方式牢固地残留于心理中，成人后便会带进日常生活中。

一般说来，越是固执，就越是暴露出内心里丑恶、偏狭的一面。一个人用来与他人交流的感情，最初都通过母子关系获得。这种人通过此所获得的感情极为贫乏，越是固执己见便越是暴露了这种贫乏。

换言之，与具有丰富感情可供人际交流的人相比，固执的人缺少一种一般人所具有的坦荡心理，无法承认自己的过错。

无论固执是好是坏，它总属于一个人的基本心理。时时处处固执己见的人，表面看来是个具

有坚强自我的人，其实却是因为自我太脆弱了，才会为求防卫而固执。理解这一点至为重要：自尊心强，喜欢固执己见的人，其原因均是在幼儿期。

## 79. 自己也不知所云

### ——卖弄知识的人

会议中发表意见或辩论时，有些人喜欢用别人难懂的说法和措词。平日言谈时，这些人也尽讲一些普通会话中很少使用的难字和深奥句式，教别人心生畏惧，即使似懂非懂也只好频频点头。

不过，如果遇上了一个有经验又不想逞强的管理者，这时大多会坦白地对这种人说：“你用的字太深了，我听不懂，请使用简单一点的措词。”可是，这些人即使被旁人如此点破了，仍会继续使用令人难解的字词，至多只是表现方式有所改变而已。

每当遇上这类人，身为听众的我们，常会略感不安，深感自己知识水平太低。其实，问题的责任该由他们来负。

请聆听一下权威人士们的演讲，很少会听到什么晦涩难懂的字眼，也极少使用一大串专用名词，即使有必要用一下专用名词，也必辅之以浅显

的反复解释，让听众全都能理解。这表示他们不仅精通自己的研究领域，而且融会贯通，真正把握了知识。

喜欢用他人难懂的说法与措词的人，发言时对自己所要谈的内容并没完全消化，尚不能真正把握知识，因此也就形成不了深入浅出的表达方式。

这些人通过教育或其他途径所得到的知识，只是从表面上接受的一些死概念。他们的发言，只不过是在卖弄他们半生不熟的知识而已。那么，他们为什么这么喜欢卖弄？

这行为绝对不是想向对方显示自己的学识。说简捷点，他们是在实施心理学上所称的“知性防卫”。人的心理防卫，乃是意识到自我受威胁时所产生的保护反应。

上述这种人若是置身于一个不那么适应的工作场所，现实环境令其情绪不安宁，但人类的正常心理又不容许这种不安存在，于是便企图用一知半解的知识来掩饰。

因此，只要我们留心一下这些喜欢卖弄知识的人所讲的话，必定能发现他们虽则理论一大套，实际却缺乏一贯性，也脱离现实。这样，不仅他人听了糊里糊涂，就是他们自己也弄不清自己究竟



在说些什么、想些什么。

碰上了这种人时，我们不妨试着了解一下他们的本意到底是什么。

## 80. 也算是“化装舞会”

### ——希望改变身份的人

薪水阶层的男子走过夜市，被小贩们招呼道：“老板，请里面坐，想吃什么，应有尽有……”这时，心里头自然舒服异常。

在工作中疲于奔命的薪水阶层人士，突然被人称呼为“老板”，心中一快活也就肯惠然光顾了。小贩们看准的就是这种心理。

酒吧或舞厅里，女招待对不认识的顾客一律敬以“老板”或“经理”一类奉承话。由于谁也不会认真，只要随意附和就行，因此，被称者在不知不觉中会感到自己似乎已真的脱离薪水阶层，真的跻身于“老板”“经理”之行列一般。

摇身一变为老板，即使是暂时的，总也令人愉快。所谓摇身一变（身份改变），很容易使人联想起化装舞会：改变服装穿着，做出自己本来决不会做出的言行举止。但是，心理学上所谓的身份改变绝不仅限于此，它意味着身心两方面都发生了

一些变化。

例如,当我们穿上晚礼服时,不知不觉会改变我们的动作,使我们的神态举止更潇洒以与外表相配。又如我们把西装换成运动服时,就会产生一股运动健将般的感觉,走路时甚至会连跑带跳。这些都是身心两方面都发生了变化引起的。

日常生活中,我们随时在自己未曾意识到的情形下改变着自己的身份。每天下班回到家,我们会把西装或工作服换成运动服或T恤衫,也可能穿短裤。凡此种种,都是想从薪水阶层的象征模式——西装或工作服——中脱离,转而成为真正的、略带点懒散的自己。

只要是生活在严酷的现实社会中,每一个人都经常会生出种种不满,也就有要求满足的欲望。这种不满情绪郁积到一定程度,往往会威胁到自我。此时,人类进行心理护卫的方式之一就是改变自己的身份,把原本软弱、丑陋和怯懦的真正自我掩蔽起来,以求得心理上的平衡。换言之,希望改变身份的人,一般总是改变成不是原来自我的那种身份。

下班后想穿着华丽服装逛街的人,假日里穿戴得特别整齐的人,大多是希望改变身份的人。

## 81. 贪婪与虚荣的曲折反映

### ——好奇心强的人

对未知事物的兴趣或好奇，可以增加一个人的知识。这种好奇的对象，随着心理的成长而有所不同。幼儿园里的儿童，感兴趣的当然是玩具；而中学生则可能对尚一无所晓的性产生莫大好奇心。了解或亲身体会这些未知事物，便逐渐积累成为知识。

这是心理成长过程中极重要的一环，也是促进个人与社会认同所不可或缺的。这一点，也可以从患有心理疾病的人身上得到证明。过分关心自己、爱自己（自恋狂）的人，同时也就是对外界事物毫无兴趣的人，这就足够阻止一个人心理的成长。可以说，失去好奇心，是一个人心理走向衰亡的标志。

然而，却也有很多人具有过分的好奇心。他们怀有过度的欲望，妄图把一切未知的事物都纳为自己的知识。剖析一下个中的原因，便也能了解这些人的心理。

依赖欲望和撒娇欲望强烈的人，不仅可以表现为纠缠他人以获得爱情，缓解自己心中对爱的

渴求，也可以表现为企图囊括世上的一切未知之事物，以造成拥有世上之一切的幻觉。

探求知识一事，一般都为社会所赞许，知识水平较高的人便往往会以这种形式表现自己的爱情欲望。如果经常与他们接触，便不难发现这些人具有极强烈的贪婪倾向。

此外，在具有过度好奇心的人中，也有是虚荣心在作祟的。他们求知的动机，不仅是想丰富自己的知识，更重要的是想洞悉一切事物以向一切人炫耀。

对于年轻人来说，好奇心是朝气的表现。但如果到了四五十岁仍有着过度——注意，是过度——的好奇心的话，其心理便有值得注意之处。想通过好奇心的强弱来了解一个人的心理，结合其年龄加以观察才会正确。

## 82. 一辈子断不了奶

### ——喜欢挨骂的人

背井离乡独自一人生活在大都市的男子，有不少人知道上哪可找到“具有母亲作风”的酒店饭馆。在这种酒店饭馆里，他们可以一面喝酒一面隔着柜台和老板娘或女招待谈天。

情形往往是，每当顾客喝了两三瓶酒后，纵使还没到打烊时间，老板娘也会故意皱起眉头，夹杂着叱责般的语气对顾客说：“不可以再喝啦，我再不会为你拿酒了。”或者：“明天还得上班呐，该回去啦！”等等。

如是其他人，这类话会引起愤慨；但那些沉耽于类似母亲作风、渴望挨母亲叱骂的人，非但表现出一副无所谓的样子，而且还会玩味不已地说：“哎呀，这态度就跟我妈妈一样，真亲切，没有一点商人气息。”

笔者有一位曾去北方谋职的朋友。在得知当年求学时经常出入的那家小吃店至今仍在开业的消息后，立即硬拉笔者一同前往。事隔二十年了，他对该小吃店仍记忆犹新。

“老板娘虽然苍老了不少，但作风仍然没改变。”他对笔者说，“即使我已上了五十岁，她也依然会象老妈妈一样把我当作小孩斥责。此次旧地重游，一种亲切感仍扑面而来。”

这类具有母亲作风的馆子，老板娘和顾客之间，扮演的是责骂和挨骂的角色。她们这种使顾客盈门的经营方法，是利用了那些喜欢这类馆子的顾客的撒娇心理，实质也就是故意说出表面听来足以得罪人的话来投这类顾客之所好。

无独有偶，以烹调上乘闻名的馆子也会有类似做法。更突出的情况则有厨师的手艺固然好，然馆子真正出名的原因却是由于馆子的主人与众不同。

这位厨师兼老板，其烹调手艺的确炉火纯青，无懈可击，但他同时也限制顾客只能一人一盘，或是最多只能喝一瓶酒。不仅如此，假如有人不服此限制的话，他还会大声不客气地咆哮：“我不要你的钱，你给我滚！滚！滚！”有时，他也会无伤大雅地在顾客面前斥责年轻的厨师，使正在品尝佳肴的顾客们也产生被斥责的感觉，以致使整个馆子突然静默下来。古怪的是，这种馆子的生意，不仅不会因这种种情况而清淡，相反，反倒是顾客与日俱增。

经常去这种馆子的顾客说：“烹调技术当然没话可说，但最主要的还是在于有一位直言不讳的、作风别开生面的老板。那才真教人乐在其中呢！”这类顾客受斥责时的感受，与受上司责难时的感受迥然有别，这就显示出他们的爱情渴求得到满足的迹象。

应该说，这种人在心理方面尚未断奶，他们仍期待着双亲的爱——不仅是轻声细语的母亲，而且还是大声叱骂地照顾着他们的父亲！

### 83. 观其朋友, 知其人品

#### ——经常更换朋友的人

为了完成人生的任务, 我们不得不在各种环境中面对各种人, 即使是自己打心底里厌恶的上司、同事、下属亦不例外。此外, 如果成为一名左右逢源的贸易好手的话, 则还得想方设法与对方交往, 并且不损及对方的情绪。生活于其中的现实组织越是严厉, 人际关系所受到的牵制就越是明显。

每个人都有权按自己的意志, 自由选择可坦诚相交的朋友。然而, 有些人在没有受到他人之束缚或指示的情形下, 却喜欢经常更换自己的朋友。如让其本人来辩解的话, 当然会有一大堆理由。而我们则可以从他们的择友态度, 了解到他们尚未形成具有一贯性的自我, 他们的心理状态尚处于不安之中。

观察一下心智尚未成熟的儿童, 就可理解这一点。儿童会依自己的心境随时更换朋友。那些在交友一事上见异思迁的成年人, 心中仍保留着这种儿童的心理趋向。

下列体验对每一个人都不是什么新鲜事; 小

学时代认为身材高挑的老师，长大后再见面，发现竟不过尔尔；小时候感到宽阔的校园，长大后看来，却觉得格外地小等等。随着身体的成长，心理也在成长，同样的人或物，前后看来就必不会一样。

人类在其心理成长过程中，会选择感情融洽、目光相近的人为友。但随着彼此的心理发展，就会感觉到对方有异于以往，双方都产生了不契合的感受，于是在不知不觉中分道扬镳。人就是这样成长起来的。

一个人如果能确立具有一贯性的自我，心理结构也就稳定，因此，即便多少会有感情用事的时候，但其交友的基本准则总还是能确立起来的。

而心理不安定且未成熟的人，与确立了一贯性自我存在的人不同。他们往往极端感情用事，无法为自己订立交友的标准，全凭一时意气，毫无原则地与朋友交往。

例如，处于悲伤、寂寞或愤怒与不安的时刻，只要有人给予安慰，便立即引为知己。如此看来，被这种人选择为朋友实也是一种不幸，因为充其量你不过是被利用来解除他一时的不满情绪而已。

常言道：观其交友，知其人品。的确如此，了解人格倾向和持续性，乃是理解人类心理的重点



之一。

## 84. 酒后见真情

### —— 一醉就想打电话的人

醉了的人往往会在极不合时宜的时候打电话，连深夜二三点也会扰人睡眠。

他们打电话，是一时心血来潮，所说的话不但无聊，而且喋喋不休，叫人烦不胜烦。

造成这情形的原因，是醉酒者的内心处于不切实际的心理状态之中，与接电话者面对现实的心理状态之间存有极大差距，言谈故而无法衔接得上。接电话的人知道对方喝醉了，一般会在能容许的范围内顺着对方的意思讲话；加上彼此是朋友，对酒后的乱言总是宽容的，很少会责备对方。

常言说得好：酒后见真情。人类都生存在各种组织与集团中，并且在不脱离该组织准则的范围内活动。但是，假如所属组织或集团的价值观和生活样式与自己有冲突时，为了隐藏这种内心里的冲突，人的心理中必定会产生程度不同的压抑。

一旦喝得酩酊大醉，上述的压抑会被抛至九霄云外。原本被压抑着的冲突外现出来，其产生

的行动类型之一便是不顾夜深与否，只想给别人打电话。

如果以为有这种心理状态的人，会打电话惊扰平日合不来的上司或同事，那可就错了。不，他们打扰的对象往往是亲近的人。

由于经常处在紧张压抑的心理状态中，他们必定不断受到孤独感和疏远感的纠缠。这些情感平时压抑于心，醉酒后便如脱缰之马一泻千里。为解脱疏远孤独感，为满足对爱的渴求，便需要证明自己确实与他人维系着联系，于是便给亲近的人挂电话。

这种通话当然脱离了现实环境，既无实际内容也于理不通。例如深夜一二点时醉醺醺地打电话邀朋友外出喝酒作乐，如果对方拒绝，这些人便死乞白赖纠缠不已，甚至出口伤人：“你真不够朋友！对我居然这么无情谊！”结果自然是双方不欢而散。不过，这种喝醉了的人们，尽管有些胡来，有些喧闹，其心中实际上却是充满了孤独感和眷恋感，很迫切地希望与大多数人进行感情交流的。

## 85. 分不清理想与现实

### ——处理钱财马马虎虎的人

每当较为亲近的人低声下气向我们借钱的时候，我们通常难以拒绝。对方会鼓动三寸不烂之舌，说尽种种理由，令我们不得不掏腰包。然而，借款时态度诚恳之至，到了约定的偿还日子却常常不见还债人影。这种情况，相信很多人都体验过。

大多数到期不还的人，并不都是一开始便有意欺骗的。他们举债时几乎都想好了偿还日期，但结果却事与愿违。为什么会有这种漫不经心的行为发生？

总而言之，问题在于他们与谨言慎行的人相反，是属松懈大意类型的人，也即括约肌不能收缩的人。当他们处于学习处理排泄物的阶段时，对母亲的依恋仍强烈地残留着，因而无法充分运用自己的意志，自在地操纵括约肌。此时，一种对母亲强烈依赖的心态，使他们认为纵然不在一定时间一定场所排泄的话，母亲也会替自己收拾的。这种心绪将深植于儿童心理，成人后带进现实生活中。

对事务的轻重缓急不懂区别，对还钱日期满不在乎等等，与括约肌不能紧缩息息相关。对这种日常行动细加观察，可明显发现他们不仅在金钱的偿还方面不严谨，其他日常生活细节也表现出颇为散漫，如不随手关门，做事常半途而废等。更有甚者便是大小便后不洗手，每天早晨不漱口也无所谓等较为邋邋的行为。换言之，这类人处于心理的慢性腹泻状态。

这些人即使到了成年应该自己处理事务的时期，也会由于以前(幼儿期)对母亲的撒娇和依赖感依旧强烈地残存于心间，以致越受挫折教训便越渴望爱情，造成贪婪地攫取爱情的心理定势。如此，就极易出现想尽办法、不计后果地把自己所喜欢的东西抓到自己手中的行为。

罗马政治家卡杜有句名言：“切勿购买你所渴望的东西，只买你必要的东西。”而上述那类人却无法实行此原则。处理金钱态度散漫的人，对理想与现实常常是难以区分的。

## 86. 寻求乳房

### ——旅途中吃个不停的人

火车上，常看见有的人在自己身旁或车窗旁

摆满了啤酒、饮料、零食、水果或其他方便食品。他们自己对此的解释，常常是“比餐车上的饭便宜”，或“半途中饿了或渴了，就麻烦了”等等，不一而足。

其实，这种行为提示了种种心理上的问题。在此分以下三种情况讨论。

第一种人是经历过战争年代的食品匮乏，并将此种心理烙印反复带进了现实生活中。他们战时生活在今日不知明日粮的不安中，因此养成了只要能够获取食品，便尽一切力量夺取它的心理定势。

这种人离开随时可供自己温饱的家庭而外出旅行时，那一份深埋于心底的过去体验被唤醒，重新产生了把一切可吃的全占为己有的冲动。这冲动表现出来便是大量购存食品的行为。

对第二种人来说，出外旅行是件大事。在这些人的心目中，家不仅是物质方面使已满足的场所，而且还使他们心理上产生有如浸泡在温水中一般的舒适感。

家庭对任何人来说，都意味着舒适、自在和安全。产生这种意味的心理出发点，则是母亲的乳房。婴儿呱呱堕地，便被母亲抱在怀里学习吮吸乳房。对完全依赖别人而生存的婴儿而言，躺在

母亲的乳房旁不仅最安全，而且能实实在在地感受到爱。这就是说，吮吸乳房与接受爱情，两者几乎是合二而一的。

那些喜欢带着大量方便食品乘火车的人，离开一向住惯了的家外出旅行，心理上就有如离开母亲的乳房，也即暂时断奶。旅行既意味着断奶，于是便有寻求乳房的冲动产生，结果就是过量购买食品的行动。

有些人的食欲，在旅途中会显得特别旺盛。其中不少人就因上述心理的影响而造成的。

第三种情形是职工旅行或家庭旅行时，团体暴饮暴食的情形。这情形也与上述的有极密切的关系。这时的目的是希望暂时脱离严厉的现实生活，导致了一时性的心理退化。所谓心理退化，是指顺着人类心理的成长过程退回去。越是欢乐的旅行，就越是容易如上述第二种人那样，心理倒退到原先的出发点，出现求取口舌之满足（寻求乳房）的行为。

出差的商务人士，大抵很少在火车汽车上暴食暴饮。其原因是目的地有大量工作在等着他们，他们没有余裕可供心理退化。

## 87. 人是刺猬

### ——空间意识迟钝的人

笔者前几天在高峰时间乘公共汽车，车内拥挤不堪。所幸运气不错，居然还能占到一个座位，但座位上的乘客都是紧紧挨着，实无舒畅可言。

车子抵达大站，大多数乘客下车，车厢内顿时空旷起来。然而，邻座的那位乘客却丝毫没有调整坐姿的意思，依然与拥挤时刻一般紧紧挨着笔者。我于是挪动了一下，稍稍拉开一些距离，没想到那人居然又接近，显然是想维持刚才的身体接触。

这种情形并不仅限于公共车辆。在空间宽裕的电梯中，有人会喜欢紧靠他人；甚至当我们站在旅客稀疏的月台上时，也会有人故意靠拢过来与我们并肩而立。

日常生活中，常可发现这种对自己和他人之间的距离感觉迟钝的人。

人与人之间应保持的空间距离，与人数的多寡有关。之所以应该保持一定的空间距离，是因为每个人都有一种“包围着自己的适度空间”的心

理需要。

空间(距离)意识迟钝的人,往往无视他人的心理领域而鲁莽地闯入。这时,他人便有如自己的座位被人践踏一般,产生极大不悦。

这些人的空间意识何以如此迟钝?最主要的仍是他们自己的空间领域极为暧昧。不过,人人都有过这么一个空间领域暧昧的阶段。

那就是全面依赖母亲的婴儿期。这时期的婴儿,尚无法从心理上区分自己与母亲,在他们看来,两人是浑为一体的。要经过断奶,了解到母亲与自己原来是个别的存在之后,婴儿才逐渐懂得将自我与他们予以区别。在其后的心理成长过程中,随着自我的逐步确立,人除了产生具有一贯性的自我存在感外,也学会了确保自己的空间领域。

空间意识迟钝的人,虽在事实上与母亲脱离了哺乳关系(即断奶),然在心理上,对自己与母亲的区分仍暧昧不明,因为他们对母亲的依赖心和撒娇欲望牢牢地残留于心田,未能在心理方面断奶。

这问题的责任不仅在于他们自己,而且更在于那不设法帮助他们确立自我的母亲。

这种空间意识迟钝的人,既然无法通过明确自我从而确立一贯性的自我意识,当然也就无法



获得“包围着自己的适度空间”，同时也就更不明白他人需要空间领域了。

于是就产生了随处喜欢紧挨着别人的举动。也就是说，这类人在现实的日常生活中，还在追求与母亲未分化前所体验的皮肤接触所带来的快感，所以才无顾忌地入侵他人的领域。

然而，我们也会有允许他人入侵我们自己领域的情形。说得更正确些，应该说我们有时还期待着有人入侵自己的领域。这个人，就是情人。我们都希望能与所爱的人共同拥有同一个空间，而热恋中的情人，身体距离总是非常近，全出于这种心理作用。此种盼望共同拥有空间的心理若伸延出去，结果便是结婚。

此外，也有与上述情形稍异的现象。有些男子谈话时，习惯于一面答话一面拍拍同性对方的肩膀或膝盖，甚至摇晃对方的身体，有些女子则喜欢与同性朋友勾肩搭背走路，总之，都是希望碰触对方的身体。

象这样喜欢侵入同性对象领域的人，除了依赖心与撒娇欲望强烈外，还可能具有同性恋倾向。

## 88. 恐惧不安的自欺欺人

### ——过分谦虚的人

一个人如果不具有适当的谦虚态度，则不免被视为傲慢无礼的人；但谦虚太过了也成问题。

A君是某大电机制造厂的研究员，迄今已有显著的研究成果，使公司新产品陆续推出，对公司的贡献颇巨。可是，A君不但不受同事欢迎，反倒还处处受排挤。

这情形当然不会无缘无故产生。缘故之一就是经常向同事们自诩自己的家世、学历，夸耀自己的研究成果和工作才能。更糟的是，当同事每次敷衍他的自我炫耀时，他却又必定一面搔着头，一面以不在乎的不屑一顾的口气答道：“哪里，哪里，我呀，对于这种事……”

A君也许不能算过分谦虚的人，或许该说他高傲自大才是。然而，他“哪里，哪里，我呀，对于这种事……”这句话，却是过度谦虚者的典型口吻。表现出极端谦虚的人，表面上似乎不欢迎受人褒奖，内心里却存有委婉地受赞扬的欲望。

假如一个人能顺应自己的地位、年龄及才能

表现出适度的谦虚，那他就是一个诚恳的人，定能广获人们的好感。而谦虚如若表现过度，就成了伪善。

现在，暂把A君的傲慢自大撇一边，把注意的焦点集中在“哪里，哪里，我……”这话上，我们可说这话不仅表现了他由衷希望得到称赞的欲望，也泄露了此人的伪善面目。

总而言之，大多数过于谦虚的人，由于想表现自己的冲动极为强烈，同时又深恐这种冲动被他人识破，心理上产生了极端的不安与恐惧。

意识到这种不安与恐惧，心理防卫机制就会迫使一个人采取相反的言行举止——在此一节中表现为谦虚——来欺骗他人，甚至欺骗自己。

这种徒有其表的谦虚，对自己对他人都有注意的必要。

## 89. 东西方文化的分水岭

### ——舍不得女儿出嫁的人

结婚典礼中，常可见新娘的父亲在众目睽睽下，情不自禁用手帕拭泪的情景，很多来宾也会被此情景感动。这是可理解的。父亲心里难过，是因为父女关系密切。

一般地说，含泪送女儿出嫁的父亲比母亲多。在父亲看来，嫁新娘是把原来一直承欢膝下的女儿送给女婿，由女婿全盘接收。

儿子结婚时便相反，绝没有人说“嫁新郎”的。因为“嫁”是由他处而来的意思。这也就是在儿子的结婚典礼中，新郎的双亲几乎没人会流泪的原因。否则的话，目前那些极度宠爱儿子的母亲看见儿子当新郎，恐怕要嚎啕大哭得昏厥过去。

那么，为人父者看到女儿的新娘姿态，为什么会情不自禁地难过？曾有那么一位父亲在女儿出嫁的那天晚上，与一大群朋友喝得烂醉如泥时，吐露了一句真言：“虽说女婿是半子，我心里也喜欢，但另一方面，我仍不免怀恨女婿夺走了我的女儿。”

所有新娘的父亲，几乎都能或多或少体会到类似的感情。嫁女儿是喜事，对女婿却又有怀恨，矛盾之至，便控制不住流下了泪。

就笔者所知，这种父亲的心理，绝大多数欧美人都无法理解。他们说欧美人的女儿出嫁时，做父亲的当然也可能流泪，但这种眼泪却是感激社会的眼泪。他们认为原来尚未成熟的孩子，经过社会生活的磨炼已到结婚的阶段，表示她已具有充分成熟、足以自立的资格，为人父者可以卸下重

担,获得一种业已克尽父母义务的满足。

同时,欧美人还会因女儿结婚,使自己的家族中增加一位女婿而为之雀跃,所以往往以女婿向他人夸耀。欧美人与东方人的父亲,心态完全迥异的现象是受各国传统家族制度的影响,是因为东西方文化中“家”的观念不同。

东方人嫁女儿的观念,是认为原属“家”中一员的女儿,走向“家”之外,成为外人了。

其次的问题,便是父亲与女儿间的情感。从前面那位父亲吐露的真言即可明白,关键是新娘的父亲对新郎怀有敌意和憎恶。他那句话也可解释为:“我的爱人(指女儿)被新郎夺去了,我恨新郎。”这种情感里,除了亲子之间的感情外,也包含有超乎亲子感情之上的爱恋情绪。

总之,作为新娘的父亲,其心中的感慨确实可说是千头万绪的。

## 第九章 从人类基本心理 开始观察

### 90. 探究人的深层心理

#### ——人心破译术的基础

对人心破译术有兴趣的人，大多是希望能与对方圆滑地应对，也希望藉此而把握对方的心理趋势。人的心理状况，确实可以透过本书前面所述的情况，从对方漫不经心的谈吐、动作或态度中，准确地加以剖析。

例如，当对方用力把烟蒂揷灭的时候，我们即可知其正处于焦躁之中；如果是紧皱眉头，则心中当有所不快等等。

这确实也就是人心破译术。但是，如果想要和对方顺利地交往，又必须更深一层地了解他们的心理才行。如：他为什么焦躁？为什么心中不快？

有时，对方害怕自己的心绪被看穿，还会故意

作出相反的动作和表情进行伪装。

这种情形，恰可以用围棋作比喻。下围棋想获胜，不仅得理解对方下出的每一步棋，还得预见以后的五、六步棋才行。有时为欺骗对方，还得有弃子之举。假如信以为真，被对方的第一步所蒙，以后则大错特错，终至不可收拾。

由此可知人心破译术乃需要随着对方心绪的波动，相应改变应对方法。

以跟女朋友约好看电影为例。女朋友尽管准时前来了，但却忘了带昨天交给她的电影票。将此情况比作只看围棋盘上眼前一步棋的话，便可以理解为她是怕迟到而在匆忙之中忘了带电影票。于是，粗心的人会为她补买一张票，然后双双进电影院去。

如果遇上了一位能够事先计算三、四步棋的人，就会把思考的焦点对准“为什么忘记带电影票”这问题。女朋友当然会说一些理由来搪塞：“出门时过于匆促……”等等。但不管怎么样，“忘记带”总是问题的症结。身为情人的男子，这时便会悟出女朋友内心里很可能是对这部电影无甚兴趣，或者是不想看电影，只盼两人能静静相处，说说悄悄话。因而，即使再浪费一张电影票，也应该陪女友闲聊、散步、满足她的欲望。

可见，依照了解对方心理方法的不同，应对的方式自然也不同，而满足对方欲望的程度就更是不可同日而语了。由此也可知，人类的心理动态并不局限于一个平面，应该用立体的观点加以理解才正确。

为了能够以立体的观点来了解对方心理，便必须把人类的心理成长过程当作人心破译术的基础加以理解。因为，目前置于你眼前的任何一个成年人，其谈吐、动作或者态度，无一不是其心理成长过程完美或不完美的表现。

## 91. 人格的形成过程

### —— 人类情欲种种

人心破译术的重要目的，就是了解对方的性格倾向。人的性格，大致形成于四至五岁之间，至青年期而确立。笔者在此便以精神分析法的创始人——弗洛伊德的学说为中心，谈谈人的性格究竟是如何形成的。

弗洛伊德为了说明心理发展的复杂过程，采取了把“性”作为线索的方法。以“性”为线索，乃是具有特别意义的。这里的“性”，必须广义地理解为“力求获得快感的冲动”，万不能狭义地理解



为“性欲”。同样，本书内的“爱情”，也不能单纯地解释为男女之间以性欲为基础的情爱。

弗洛伊德为了说明心理现象，运用了一个称之为“精神性原动力”的概念。这个原动力，以性冲动的原动力为代表；为满足快感所必须有的原动力，取名为情欲。

弗洛伊德把人自出生后的心理发展过程，划分为以下四个时期：一、口唇期；二、肛门期；三、男性性器期；四、性器期，又称生殖期。

他之所以如此划分，乃因为情欲，亦即性本能，顺次表现在这四个部位的缘故。笔者在此为避免使用精神分析的学术用语起见，特用比较容易理解的话将四个时期替换如下。

- 一、哺乳期——口唇期。
- 二、处理排泄物时期——肛门期。
- 三、注意到性别的时期——男性性器期。
- 四、成熟完成期——性器期，又称生殖期。

观察人类成长的过程可了解到，一个人发现自己情欲，也即性本能的冲动，其顺序一定是遵循着一——二——三——四的顺序，绝对不会改变。但是，性本能冲动的兴奋假如被固置于初期，例如固置于哺乳期，那么下一阶段则很有可能不会产生。

人类心理的发展,在正常、顺利的情况下,到了成熟完成期才会出现成人的性欲。但即使是发展到了成人的性欲,这性欲也仍然与以前几个时期,也即与哺乳期、处理排泄物时期、注意到性别的时期的性本能冲动,有着密切关系。成熟完成期,也即成人的性欲,均是与以前几个时期的冲动相结合、相统一,这才最后形成了成人的性欲。

前面所述的性本能冲动,亦即情欲的满足,都必须有对象,所以人在发展自己心理的过程中,必须与外界对象相联系才能完成。换言之,性本能冲动的发现与兴奋本身,虽说是人自己身体内部所能发挥的功能,但其满足却须拥有对象。

假如有某些原因致使对象(帮助发动性本能冲动的对方)拒绝的话,性本能冲动也即情欲,就无法向外界发泄,于是只得把自己本身作为对象。这就是“自体性欲”。吮吸手指头,咬指甲,还有自戕行为等等,都是这种自体性欲的具体表现。

## 92. 母亲的决定性作用

### ——哺乳期即口唇期

人类出生之后无法靠自己生存,必须完全依赖母亲,依赖母乳或母乳的代用品维持生命。

很多读者想必一定会对哺乳期婴孩也具有性欲，即具有企图满足快感的冲动，存有极大疑问。但是，只要对婴儿的行为进行观察，便不难了解他们确实也有冲动存在。

婴儿吸饱母乳或牛奶后，常常仍把奶头含在口中不松开，此时若强行挪开的话，便会引来表示不满的哭喊。不仅如此，婴儿对任何东西都怀有含在口中吮吸的欲望。

从这些行为可知，对婴儿来说，吮吸乳头不仅是摄取营养，也是在满足快感，也就是通过口唇粘膜满足性欲。

这个哺乳阶段，对婴儿的心理发展极为重要。婴儿凭借母亲哺乳时所给的爱抚而熟悉母亲的外型和声音，造成了母子之间的感情交流，这是婴儿与世界的第一次感情交流。

假如奶水供应经常不足，或哺乳时外界气氛缺乏爱情的话，此项感情交流难以进行，从而将影响婴儿的心理成长。奶水不足或缺乏母爱时，婴儿起初会产生反射性行为——哭叫；假如长此以往下去，他们在绝望之余便会习惯于此，到最后就连吸奶的力量与欲望全都会减弱。

这情形，等于是他们在他们刚刚萌芽的心灵中种下了对人类世界不信任的种子，阻碍了他们心理

的发展。

婴儿开始长牙齿时，就到了断奶期。如果婴儿与母亲之间的感情交流良好，相互间已建立起信赖，断奶就很顺利。反之则不仅断奶不易，而且通常会造消化不良的现象。

这种哺乳期的性本能，会以把乳头含在口中得到满足，或者紧咬乳头不放甚至啃咬等攻击形式表现出来。前者称为“口唇爱被虐狂”，后者则是“口唇爱施虐狂”。

经常看到喜欢咬铅笔或指甲的人，这也是口唇爱施虐狂的表现行为之一。

## 93. 依赖心的心理构造

### ——哺乳期与撒娇

“撒娇”、“讨好”一类话，常由人挂在嘴上。所谓撒娇的依赖欲望，其在人类心中萌发的时期，大约是一岁半左右的断乳期。这个时期里，婴儿经由断奶的体验，明确地意识到母亲与自己乃是个别的存在。

婴儿体验到母亲与自己分开的事实，理解母亲与自己实为分别存在的个体，也因此会更希望与母亲紧密相连，不愿分离。

这就是依赖欲，也是撒娇的原动力。这种撒娇，可以说是源于不满而产生，是一种企求与母亲合为一体的本能冲动的表现。因此，擅于撒娇的人，就是心理上尚无法断奶的人。

当然，也有一些母亲在孩子向她撒娇时，心中会充满被依赖被信赖的喜悦与满足。

由此可知，希望向母亲撒娇并依赖母亲，主要原因是母子未能确立稳固的感情交流，彼此间没有形成牢固的信赖关系，或是已形成了，但相当微弱，故而造成幼儿撒娇欲望极重，造成病态的依赖心。

这与情人间的感情与信赖关系极相似。如若一对情人具有稳固的爱情基础，彼此间建立了真正的信赖关系，那么即使双方遥隔两地，也能保持着深沉安定的感情。而当双方尚未确认爱情的时候，心中往往就充满了嫉妒，只要对方稍有异于以往的细微言行，便会疑窦顿生。

日本是一个具有家族制度传统的国家，在这种文化及社会背景下，母子之间的感情交流极容易胶着在哺乳期，因此很容易造成难以脱离的倾向。

日本的精神分析医生对这种情形曾广为介绍。他们认为，哺乳期对人一生心理影响的有关

论述,在西欧的精神分析学介绍入日本之前,日本人早已把有关原理运用于日常生活之中了。

在人的心理发展阶段中,每个人都必经过哺乳期,因此,每个人都曾体验过这时期所特有的快感,也都曾体验过力图满足此快感的冲动。

哺乳期间,母子间的感情交流顺畅与否,以及顺畅的程度如何,都将给婴儿日后的性格起莫大影响。

## 94. 决定性格的关键

### ——口唇期性格

一个人在哺乳期——口唇期的体验,将铸就以下几种性格特征。

首先,撒娇和依赖心明显,缺乏独立决定事物的能力,遇事喜欢找人商量,甚至希望他人为自己代拿主意。被人找上头来商量的人,也自认自己是有才能的,受信任的,满足之余便乐于为人参谋。这种情况,实际上是讨好(撒娇)与依赖心的反作用。而过分照顾、反客为主地出了过多主意的后果,往往是反而害了对方。

其次,哺乳期受母亲过度照顾而形成过分依赖他人的心理倾向,假使没有得到满足的话,便极

易产生憎恨和乖戾心理。此外，沉默、孤僻也是这一时期所能造成的性格特征。

第三种特征是有明显的好被人奉承的倾向。这倾向起源于希望母亲哺乳，也即希望获得爱情，以及希望满足口腔粘膜快感的欲望。这类企盼满足口舌之欲（或性冲动）的愿望，成年后表现出来的行为则有暴饮暴食、讲究饮食、健谈、饶舌、好奇心超乎寻常、嗜酒、嗜烟等。

与好被人奉承的情况相反者，就是奉承他人。这是哺乳期力图获得母亲爱情的表现，也是这一时期形成的性格特征之一。喜欢逢迎对方、取悦对方，让他人对自己一直持有好感等，是属这性格的表现。而具有这类性格的人，如恰巧又是口唇爱施虐狂，常会有啃咬物件、喜用指甲抓人等攻击性行为。

第四，如果哺乳期的母子感情交流不圆满，婴儿心中无法萌生希望与信赖感，于是就会具有猜疑心强、不信任他人、厌世虚无感、阴郁心境等倾向。

这种阴郁心境，在失去使自己的生活会富有意义的情人时，表现得最为充分。平时，失恋、亲人逝世、迁居、调职、退休等也常可体验到。

最后，对东方文化背景下的人来说，哺乳期也

能导致我们产生一团和气的性格倾向。这种一团和气的处世方式，也是凡事喜欢穷究到底的欧美人所无法接受的。而我们为了使人际关系圆满顺遂起见，对人对事但求一时敷衍得过去。“哎呀，不必这么苛求嘛，能够过得去就行啦！”这话可谓此种性格倾向的典型表现。

上面所说的，都是哺乳期性格中不好的一面。好的一面其实也很多，譬如体验到丰富母子感情交流的人，大多具有恢宏的胸怀，为人豁达，能容忍他人的小瑕疵。

## 95. 反抗行为的由来

### ——处理排泄物的时期

哺乳期的后半期，也即婴儿出生八个月后，一直至三四岁期间，是母亲教导幼儿处理排泄物的时期。一提及大小便，一般人总认为有失体统，更遑论会有什么快感产生了。其实，只要稍加思索一下，每一个人都应该承认排泄行为的的确确会带来感觉方面的满足。

我们出生一年之后，肛门和尿道括约肌的神经支配功能便已健全。由此在口唇爱之外，出现了并行的新的性本能冲动。肛门和尿道括约肌的功



能有两种。一是积存作用，截留大小便，使之不立即排泄；一是待达一定程度的紧张后，松弛括约肌进行排泄。

婴儿学会这两种功能之后，括约肌的活动会让他们感受到生理上的快感。处理排泄物时期也即肛门期的性本能冲动，就是追求这种快感。

排泄物的处理方法，并不产生于幼儿随着大小便而来的生理感觉，也不会自发产生；它是依照母亲的指导，养成在适当时间和场所排泄的习惯。如果母子间未能建立相互信赖，这一学习过程就不会顺利。

因此，哺乳期中的母子感情交流，应务求其顺畅而广泛。幼儿由于信赖母亲，希冀得到母爱，便会压抑自己的本能冲动，遵从母亲的指导。而且，当幼儿遵从母亲意旨时，贤明的母亲必定会给予褒奖，儿童由是萌发了上进心。

假使母子关系不佳，幼儿则不仅不领教母亲的指示，还会故意随时随处大小便，作为反抗母亲的象征。

故此可说，大小便实为幼儿最早赠与母亲的礼物。他们开始知道自己可自行决定是否遵循母亲的教导，也即了解到是赠与礼物还是拒绝赠与，全凭自己作主。在此之前，幼儿遇上不满情况除

了哭泣之外别无他法，现在他已具有了其他发泄不满情绪的能力。

而同样是给予，也可分为对母亲怀着爱情的情况，以及怀有敌意的情况。若怀有敌意，便会在不适当的时间或地点排泄大小便，用弄脏衣服和房间的方法使母亲不快和焦急等等。精神分析学里，称此为“肛门施虐狂”。

反之，也有用拒绝给予的方式来表现敌意的，例如强行忍住大小便，乐于处在不愉快的状况中。这种倾向则被称为“肛门被虐狂”。

这类施虐与被虐现象，均源自于反抗心理。而同一个人在不同时间与地点，还会交替表现出这两方面。固执脾气、好闹别扭等等性格，一般都在这一时期内形成。

## 96. 一丝不苟或一毛不拔

### ——肛门期性格

处理排泄物时期，也即肛门期，幼儿由母亲的教导学会了操纵自己的括约肌。这个时期所形成的性格倾向，与括约肌的紧缩和松弛密切相关。

人之性格特征受这一时期影响的，首先可举出的便是“一丝不苟”。这种性格意味着能有条不紊

素地处理自己的切身事务，能遵守时间，但同时也常伴有强迫观念和强迫行为。

谓之“强迫”，是因为人自己对这些观念或行为也自知并不合理，但却又非这么去行动不可，否则心中即会被不安。

此类“强迫”，各人有各人的特殊表现。这与不遵循某种方法就会感到不舒适的排泄行为有极密切的联系。

其次，这一时期又是容易产生固执性格的时刻。排泄物的处理，正是幼儿首次有效发挥自己意志的机会。若运用意志强忍排泄，就是固执倾向的开端。这些，前面已屡有述及。

第三，前面业已说过，大小便乃是幼儿赠与母亲的礼物。这种“礼物”，在日后的成年人日常生活中，往往容易以“金钱”作为象征物。

“节俭者”、“吝啬鬼”、“一毛不拔的人”等等，均代表拒绝提供礼物——排泄物——之意。这类人在处理排泄物的时期，都深深留下了舍不得奉献出(排出)的观念。一毛不拔的人常被称为“只进不出”的人，其深层原因就是把大小便与金钱进行相互联想的缘故，很容易让人想象到括约肌的紧缩。

吝惜金钱是“一毛不拔”，处理金钱态度不严

谨的人则被指为“散漫”。散漫，就是肛门期可能养成的第四种性格倾向。这当然与以满不在乎的态度处理自己排泄物有关。有这种性格倾向的人，除了处理金钱事务马虎外，不屑说，在日常生活的其他方面也必然有种种马虎懒散之处。

另外还有一些这时期可导致的性格倾向，而且大多与大便的排泄孔肛门有关。比如：“肛门眼窄小”，是说某人赠物给他人时极为不干脆；而“要别人来给他擦屁股”，即表示某人无法处理自己大小便后的善后工作，缺乏自我控制和善始善终的能力，具有依赖倾向等。

## 97. 去势不安与羡慕阴茎

### ——注意到性别的时期

在哺乳期和处理排泄物期，由于与母亲的关系过分密切，因此幼儿心中尽是母亲的形象，几乎无视了父亲的存在。但到了处理排泄物期的后半期，也就是三、四岁至六、七岁左右，幼儿开始意识到母亲的存在并不仅仅是为了自己，她与父亲也有着极亲密的关系，而且还意识到在父母亲之间，自己并无插足的余地。

这一发现，使幼儿对父亲产生了嫉妒和憎恨。

因为他夺走了自己的一切——母亲。幼儿有时甚至会存有希望父亲不存在的意念，因为他抢去了自己全面依赖着的人——母亲。希望父亲不存在的意念，等于想杀死父亲。但是，幼儿一般都将此意念压抑在内心深处，连自己也往往不会意识到。

无论怎么压抑着，只要存有此念，就总会怀有不安与恐惧，深怕被自己嫉妒和憎恨的父亲报复或惩罚。这一时期的男孩，已注意到男女之间在性器方面的区别，上述的不安和恐惧便集中到害怕父亲阉割自己，精神分析称此为“去势不安”。<sup>①</sup>

此外，这时期的男孩除注意到性别差异外，还会认为女子性器是被割除阴茎后所留下的伤口，于是产生了比去势不安更甚的恐惧感。

那么，女孩子这时期又有怎样的心理反应呢？她已能意识到自己没有阴茎，同时也知道母亲居然与自己一样，因而感到失望。也正由于此，她们乃会对具有阴茎的父亲怀有憧憬，并且产生爱意。这种心理与男孩子的去势不安心理相对，精神分析学中称为“羡慕阴茎”心理。羡慕阴茎的结果，是使女孩意识到一向被自己所爱的被自己占有的母亲，也受父亲所爱所占有，因此产生了嫉妒之

<sup>①</sup> 有些书视情况不同而译为“阉割情结”。——译者注。

心,同时也希望自己能与母亲一般,受到父亲的照顾和爱护。

不管男孩女孩,在这一时期中都与自己的双亲产生了爱情纠葛。说得简单明了些,就是幼儿在同性至亲及异性至亲之间,滋生了心理上的三角关系。这种三角关系,在儿童的心理成长过程中,具有极重要的影响。

换言之,尚处于必须全面依赖双亲才能生存的幼儿,若是对“去势不安”或“羡慕阴茎”心理没能顺利地得到恰当处置,就无法稳定并祛除处于双亲之间的不安和恐惧。可以这样说,幼儿是依靠摸索着协调自己与双亲的关系,其心灵才得以成长起来的。

在心理发展的过程中强烈胶着于注意性别期的人,由于始终怀有去势不安的心理,故而日后会深思熟虑,谨小慎微,而且常常处于被动状态。某些人面对具有权威地位或职务的人时,会惊慌失措,就是这一时期的心理痕迹长大之后仍残留于心的缘故。此外,去势不安的心理也会从反面起作用,形成具有攻击性、竞争心、好胜、野心或积极的性格。

## 98. 性别倒错和同性恋

### ——性的同一性

注意到性别差异的时候，男孩子为了逃避去势不安的恐惧，会把父亲作为自己的认同目标，开始了性的同一性过程。这只要观察一下这时期内男孩子的言行举止，即可理解。

例如，当父亲出差不在家时，由于不安与恐惧的对象不在了，幼儿因此除了会感觉到安心外，更会摆出一副象父亲那样可信赖的态度对母亲说：“爸爸不在没关系，坏人来了，我保护妈妈！”

另外，男孩子还希望自己能够象父亲一样坚强伟大，魁伟且具男性气概，也即使自己与父亲同一化为雄赳赳气昂昂的男性。对名人或权威人士景仰不已，甚至引起自己就是那个人的幻觉，都是男孩这类心理的表现。对于这类幻想，一般地说，为父母者大可不必担忧，因为这乃是男孩心理成长过程中迈向男性化所不可或缺的心理过程。

在男孩以父亲为榜样使自己男性化的时期，如果存在着父亲的力量过强，而且极具权威性，与男孩之间的距离过大的情况；或者相反地，存在着父亲与男孩的接触机会太少，致使男孩难以捕捉

到男性化理想目标的情况（例如处于母亲过度溺爱之下），男孩正常的性的同一化过程将受到阻碍，他们会转而以下列途径进行同一化的努力。

那就是力图与母亲同一化（对母亲进行认同）。一旦出现这情形，男孩会希望父亲象爱母亲那样地爱自己，也即接受了与母亲相同的立场与任务。于是，虽然身为男子，举止和心理却颇为女性化。

这种心理形成之后，会反复出现于成年时期，导致同性恋的倾向，因为在婚姻中需要他扮演男子（父亲）角色时，心理上却出现了障碍。

处于“羡慕阴茎”心理状态中的女孩，会希望父亲象爱母亲那样爱自己。她们同时也对深爱着父亲的母亲，怀有强烈的嫉妒心。然而，她们却又害怕受自己一直依赖着的母亲处罚，不敢直接表现出上述情绪，因而萌生恐惧。为逃避此种恐惧此种处罚，女孩便会以母亲为榜样进行性的认同，同时把希望父亲象爱母亲一样爱自己的意念深埋进无意识之下。

这一时期的女孩，非常喜爱洋娃娃，而且象母亲照顾儿女一般疼爱着洋娃娃。在游戏中，她们扮演的也是母亲的角色。表面看来，她们似乎表现得宛如母亲的助手，是想做个孝顺的好孩子，然



实质上却是在对母亲进行认同。

假若这时期的女孩在性的同一性方面不顺利的话,为逃避母亲的处罚起见,便会试图向父亲,或父亲的象征——兄长——方面谋求对男子的认同。如此一来,就会形成所谓具有阴茎倾向的女子,也即事事都想胜过男子的女子。

这种情况发展至极端,就产生了男性化的女子。这类采取父亲的立场的女子,爱恋的对象不是男子,而是其他女性化进程正常的女子,也就是希望自己象父亲一样去爱护母亲,这就是同性恋倾向。个人心理发展的过程中若有此倾向滋生,必然会阻碍以后的心理发展,影响成人后的心理。

## 99. “坚强的自我”

### ——自我同一性

心理发展健全的人,到了青年期结束之际,也即二十四五岁左右,性格便基本定型,其后再经过种种的人生体验,到四五十岁时形成成熟的人格。所谓“自我”,并不是在青年期突然地或急遽地形成的,而是从哺乳期(口唇期)开始,历经心理发展诸阶段后,逐渐向成熟的自我这一目标行进。

说到“坚强(称坚定也未尝不可)的自我”,一

般人常容易认为是指个性强烈，或自我意识过剩，或具有某种脾气、性格等。其实不然。这里所说的“自我”，是一心理学名词。下面即来谈谈心理学到底是从什么角度来判断某人是否具有“坚强的自我”的。

第一，是否被包围着自己的现实环境所吞噬，是否能够冷静地客观地对待事物，具有玩味现实的能力。

其次是指对于存在于无意识之中的欲望和冲动，以及心理冲突等，究竟能承担到何种程度。

第三则为安定度和柔韧性。情绪不安定可谓自我脆弱的必然产物；而情绪不安定，对包围着自己的现实环境就会事事敏感。时而开怀舒畅，时而情绪低落，纯属多愁善感型的人。此外，这类人在思考或言行举止方面也极为主观，容易冲动，缺乏灵活可变的作风。这也是因为他们的自我太脆弱，稍有弯曲就会折断的缘故。

总而言之，所谓“坚强的自我”，乃是说某人情绪安定，具有自己的独特作风，而这作风在具连续性的同时，与现实环境也是协调的。

“自我同一性”与坚强的自我有千丝万缕的联系。自我同一性的含义是保持一贯自我的“自我不变性”，以及在社会组织中与他人协调相处的

“共存性”。这个术语，体现的是个人与社会的相互关系。

生活在社会中，人需要具备多个不同侧面的同一性，如前面所述的身为男子(女子)的自己(性的同一性)、身为家庭中一员的自己(家属同一性)、身为某公司职员的我(职业同一性)，以及身为某国人的自己(国家同一性)等等。如果在上述种种社会现实环境中都能应顺，都有克尽自己责任的自信，心理上都不感到压抑的话，我们便谓某人确立了自我同一性。

对于性的同一性业已完成的成年人来说，职业同一性有着举足轻重的意义。人总是隶属于某个组织，某个集团的。隶属于某组织的人，能意识到“自己为某某组织(公司)中的一员”，却不见得能真正融入该组织之中，相反，很多人总会有或多或少的受压抑的挫折感。

每一个人在首次步入一个新环境时，心理方面都会有不顺的挫折感。这是适顺某组织时，所必然经过的一个过程。但若是具有良好的自我同一性，最终总能调整自己的心理进行适应；隶属于某政党政派的人，必会有一副属于该政党政派的作风；而某公司的职员，也自然会具备该具备的风范。有些人，别人一眼就可看出他所从事的职业，

这也许堪称职业同一性十分良好的典型。

## 100. 心理反应七原则

### ——自我防卫机制

人类对外界环境，随时都怀有紧张感。为了对付心中的不安，自然得采取种种手段进行防卫。这些手段就被称为自我防卫机制或心理防卫机制。

大体说来，自我防卫机制总是遵循着以下七条原则进行的。

一、压抑。一个人内心深处的某种欲望冲动如果过分强大到使自己无法忍受的地步，心理上就会产生混乱和不安，这时，心理防卫机制便会把那些欲望冲动封锁在无意识之中，这就是“压抑”。左右这种压抑的，往往是态度过分严厉的父母所订下的规矩，本人自我限制的良心作用，以及宗教观念、价值观等。

二、吸收。当对某人怀有憎恶、恐惧或征服欲却又怕被对方看破的时候，心中当然会不安。于是就会有把这个招来不安的因素——对方——加以吸收，使之与自己合而为一的企图。凭借此种防卫作用，便可对对方采取视而不见的态度，好象

对方根本未存在过似的。

三、同一化(认同)。这与上一项所说的吸收有密切关系，实际上也很难截然加以区分。自己对某些人存有发自内心的自卑感和羡慕，于是就试图模仿该对象的职业、身份、才能、态度、言词、服装等，其中大多隐藏着嫉妒。

四、投射。这是与吸收相反的心理防卫机制。吸收是把外界之物取为己有，投射则是将自己所拥有的东西投向外界。例如自己向他人借了钱却又很长时间还不出，这时只要一碰上这个人，就会把自己心中的不愉快投射到他身上，使他看起来令自己不愉快。换言之，自己借钱没还本应是令他人不愉快的，现在因这种防卫机制，反使对方成了令自己不愉快的人。

五、反作用。产生了性冲动或恐惧、敌意、憎恶等情绪后，害怕被对方意识到就会产生以防卫为目的的压抑。但如果上述情绪或冲动十分强烈，强行压抑就不啻是火上加油，这时便会产生以相反倾向来冲抵心中不安的防卫手段，结果是“做出心中并不这么想的事”。

作出过度谦恭态度的人，其心理结构就属此项。此外较常见的例子是，某些女子听到他人言及淫秽事时会不自觉地捂住耳朵。这动作是由干

深恐被旁人看出自己对性方面的事情怀有强烈兴趣，心中产生了羞耻感与不安感，由是采取了反作用防卫。

六、合理化。自己的思想和行动原本就是由着自己的欲望和冲动而产生的，但如果自己意识到这一点并承认这一点的话，又会产生不安，于是便使用诡辩、强词夺理等方法，赋予自己的想法和行动以其他理由。这种心理防卫机制就称为合理化。

七、退化。面对现实心中产生了不满却又无力克服，于是让自己的心理返回以往成长过程中的某一阶段，以期获得心理满足。这种心理防卫机制就是退化作用。例如受到上司的叱责而感到愤怒时，常借喝酒以求缓和情绪，实质就是让自己的心理退化到寻求口唇满足的哺乳期。

## 101. 知己方能知人

### ——结 语

我们平日所接触到的每一个人，都经历了前面所述的心理发展过程。每一个人在与他人接触以及其他场合里，对自己所接受到的刺激，均会用言语行动或态度作出反应。

人心破译术就是通过这些反应来了解这些人的心理动向的技巧。

不过，运用人心破译术去剖析他人心理时，又可以有不同的方法。其中的一种方法，是把对方的反应与我们自己内心里的体验相互对照，以己度人地加以理解。人类受到某一刺激后，所产生的反应是有规律可循的，而这些规律又几乎是每一个人都要遵循的；因此，用上述方法的确可以了解他人的心理。

譬如，心怀憎恨时，人便会发牢骚甚至咒骂一通；约会时间已过却未见对方人影，必会焦躁不已，有些人就借猛抽香烟来缓和情绪。碰上这些，我们不妨以己度人地体谅对方，静心聆听他们的牢骚，偶尔点头表示理解，让他们安定下来，化解焦躁。许多人在日常生活中都运用了这种人心破译术，掌握对方的心理动向，以求圆满地应对，维持良好的人际关系。

可是，仅仅采用这方法，又还是不够的。

报上常有断绝父子或母子关系的声明，也常见家庭中因言语不合而动刀殴斗等家庭暴力事件的报道。这都再明白不过地证明了仅凭相互体谅不足以维持良好的人际关系。同一个公司中的同事，尽管天天见面，相互之间尤其是上司和年轻职

员之间发生龃龉的事，几乎比比皆是。这情况的起因便是彼此间的了解，实在是肤浅的缘故。

我们周围的现实社会环境，是越来越严峻的，变动的程度也日益增大。人类对这种环境所产生的反应，也就不再固守于一定定式，而是趋向于多样化。如此，我们分析他人反应时如果仍袭用一向的模式，也即仍用以己度人这方法的话，便只能触及对方心理的表层而无法深入其人格的中枢，产生误解的可能性也当然跟着增大。

为了确切掌握现代人的心理，为了加深对他人的了解，必然采用其他合适的人心破译术。这就是自始至终贯穿于本书的方法，笔者试将这方法扼要地从理论上概括如下。

人类对外界刺激所产生的反应，无论言语、行动还是态度，全是为了求得心理平衡，也就是为了适应自己所处的现实环境。这些反应，在每个人自己看来，都是合宜的；而且，每个人对自己所作出的反应，不见得全都清醒地意识到。

在这种情况下，不同的人置于相同的环境，所呈现的反应就不一定会丝毫不变，有时连反应的类型也不一样，甚至还会有截然相反的情况出现。由此问题就归结为：为什么只有某人会在某种环境中对外界刺激采取了某种特定的反应？这也就



需要探究一个人的深层心理——自我。

当某人的自我因刺激而感到受威胁时，就会本能地作出反应；如果换了一个人，其自我有足够的坚强，承受得起刺激的话，就不会作出上述反应。而同样是作出了反应，其反应形态又依个人心理成长过程的情形而有种种不同。所以，透过对某些刺激所产生的某些反应，从而抓住个人心理发展历史这一关键，就抓住了人的深层心理，其性格倾向也就一览无余。

然而，这又决不是仅仅一个人或几个人的情形，就连试图了解对方心理的我们，也具有相同的问题。生活在现实中的每一个人，其目前心理状态全都是过去经验的产物。

所以，当着手了解对方心理时，最重要的是：首先了解我们自己的性格倾向，掌握我们自己面对他人时的心理状态。这能保证我们在看待他人时不怀偏见，没戴有色眼镜，能站在中立的客观的立场上。

如此想来，我们又该说：人心破译术最重要的方法并不是恣意地探究他人，首要的反倒是确切地掌握自己的心理。

