

● DUXINSHI



非凡论坛

BBS.CRSKY.COM

读心术



沈阳出版社

一、读心术的用途

什么叫读心术

1. 日常生活中的读心术

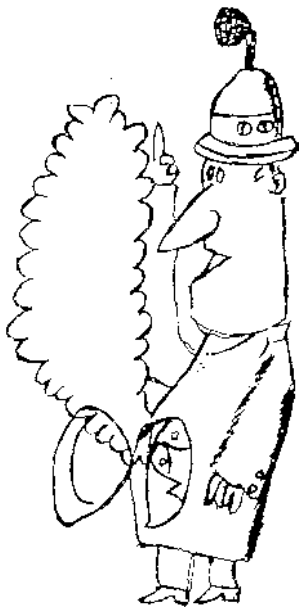
了解人的心理是通向成功的捷径

读心术——这个词给人的感觉很陈旧，并且着实令人费解。恐怕，听说了这个词的大多数人都联想起凭那种什么灵感透视别人心理的魔术师吧。的确，迄今以来，最喜欢用这个词的都是那些专职的或业余的魔术爱好者们。字典里也是这样写的：“读心术——是握住人手，根据其无意识的活动所引起的反应来探测其物品隐藏的地方的一种技术。”（《广辞林》）

因此我想，有必要在本书的开始部分把后面的事宜直截了当地交待清楚。也就是说，我在这本书里写的，与前面讲的那种所谓的读心术在内容上是完全不同的。我所写的读心术，既不是妖术，也不是魔术，更不是骗人的怪术。如果夸张点说的话，它是极其科学的、并且可以在今后接受现代科学洗礼的先进技术。岂止如此，我想现代化的今天，也要求有不同于以往的更新型、更科学的读心术。

我所尊敬的某公司经理常说：“我的经营学的全部内容归纳起来就是七个字：一人、二钱、三事业。”事实上，当

今做为经营者来说，要想出色地成就事业，其最好的捷径就

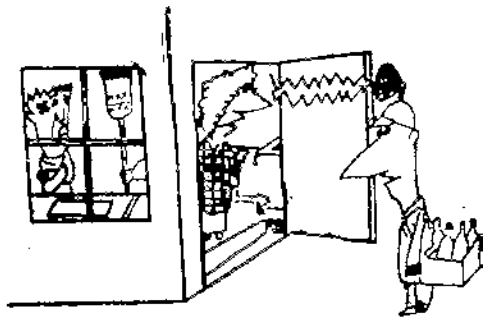


是发掘人才，并予以恰当的使用。而要达此目的，首先必须对要使用的人有十二分的了解。从这种意义上来说，掌握读心术对那些想出人头地、怀有用人志的人是绝对不可缺少的条件。

在主人和上司面前……

这么说来，要掌握读心术需要具备很高深的知识吧？其实不必。我所说的读心术，只要稍进行点学习和训练，人人都可立即实践。实际上，我们大家在日常生活中都在某种程度地运用着。

例如，听人使唤的小伙计很自然地掌握着察觉老板娘情绪好坏的方法；夫人在向其丈夫央求买新衣服时，肯定也要对丈夫的情绪进行周密地考虑，而决不会冒然提出。实际上，老板娘情绪不好时，恐怕就会用与平时不同的冷淡语气回答小伙计的问话；而当丈夫遭到其上司的白眼时一定是闷闷不乐，食欲也不如平常。因此，对于小伙计和夫人来说，只要稍加注意，就不难掌握对方的心情。这并不是什么难事



然而，探测人的心理活动也决非总是那样容易。因为并不是所有的人在生气时都立刻吹胡子瞪眼、怒发冲冠。比如，有些所谓大丈夫们在妻子面前动辄火冒三丈、大发雷霆，露骨地表现出情绪不好，可是，一跨出家门则完全变成另外一副样子了。如果上司有话，即使再讨厌的工作，也得高兴地接受，即使是红缨白马的男子汉，被上司骂为“傻瓜”、“笨蛋”，也不能顶一句嘴，还得和颜接受。这都是常有的事。

我们要在社会上生活下去，理所当然地就得这样做。如因为生气就大声叱责上司，踢翻桌椅，闹翻会议室，那么即便你有多少个脑袋也经不起人家的算计。特别是日本人，

自古以来就以缺乏表情著称。抑制感情，恰似那种有修养的人的严肃。感情的表露，只能单程地从上至下，这当然是身份社会的残余。前面所举的老板娘和大丈夫的例子已足以说明这一点。日本人露骨地表露感情。只是对自己的晚辈和部下，或者是对相当于晚辈和部下的人。

心理活动不外露的日本人

近来，观察城市里的学生时，常常意外地发现其表情非常快活明朗，而随便到农村一看，则那种抑郁、暗淡的气氛仍未摆脱。记得有一次见到一位被活泼的女青年们围拢着而洋洋得意的女子大学教授，我妒嫉地对他说：“我与女学生总是无缘，虽然以前偶然教过一年左右的农村男女混合大学，但女生只是有限的几个。”对方回答说：“如今不管哪里，都是男女各半，有什么奇怪的呢？”我回到家，带着这个念头打开了当年的学生出席簿一看，竟然半数以上都是女生，真使我吃了一惊。其实农村的女学生服装漂亮的也有，并非不显眼，只是女性特有的那种高声朗笑在那个大学里几乎是听不到罢了。

过去，我在凄凉的雪国越后一个偏僻的乡村也曾见到过农家的媳妇在婆婆面前竭力避讳放声大笑的情景。

日本人自古以来就不知道住在单间宿舍里生活的滋味儿，特别是在声音方面很注意克制自己，一大家人在整个结构连通的房屋中，谁也不会不顾面子地随便表露感情。笑和哭的自由好象本来就不应该赋予日本人。总之，根除日本人表情上的呆板、生硬之日可以说还相当遥远。

对这样不公开表露自己感情的日本人，要从他的表情上探测其心理活动，并不是件容易事。因此，以表情为线索，

探测他人潜藏的心理活动的训练，就是读心术的第一步。

用读心术破谎

第二步，就是在必要的情况下利用读心术发现谎言。即使丈夫因工作而回家晚了，但如果衣袋里掉出了酒吧间的火柴，多数夫人都会因此而大吵大闹，殊不知这样做反而会把事情弄坏，以致酿成大祸。对于这种情况，若是懂得读心术，就能提前发现谎言而防患于未然。

有些人为了掩盖损人利己的坏事，常常以出人意料的镇静编造谎言。特别是诈骗犯和歇斯底里性格的人，甚至有时自己本身被自己的谎言迷惑而真假不分。

要视破这类谎言，我们若没有真本领，就很容易陷入对方的圈套。

这样，发现谎言便成为读心术的重要课题之一。即使是这一行的老手，也和追捕凶犯的警视厅侦探一样，很有必要把读心术作为追捕极力撒谎的犯人的手段进行大力研究运用。这是很有价值的。

在交际中了解对方

读心术的第三步要讲的是根据性格、气质等判断人物的技术。

如果与一个人长期交往，当然就会逐渐了解其性格、思想等等，但在日常生活中，有时常常需要在初次见面或在极短的交际时间内把对方看透。相亲结婚（看好就结婚）的情况就是典型的例子。因为必须在有限的交际时间内把对方的性格和生活态度判断出来，所以很难办。但在登记户口时我们就能视破那种主动自报的姓名、自称是对方爱人、说他们

正在恋爱等等都纯属假话，实际上是以谋取对方财产为目的的诈骗结婚。

对于对方只了解一部分就结婚的人，如果婚后发现对方正如自己所想象的那样完美无缺、甚至还有原来自己想象不到的优点，这当然会使之高兴。然而一旦选择错了，就会陷入无法挽回的境遇。

以前我曾从文部省领取研究费，研究过婚姻生活的适应问题。其中不论是主观原因还是客观原因所造成的对对方了解不深透而产生的离婚及其他不适应状态的特别多。

此外，还有不少人，一看上一个男人，就把所有权力都交给他，以至于连房地产全被卖光，稀里糊涂地混过一生。

一般来说，人与人交往都是首先从努力了解对方的人格开始。从连“您好”“再见”都不好意思说，逐步发展到互相赠送金钱礼品，并且允许在家里自由出入等整个过程都要留心观察，这是非常重要的。

我是严重的神经质人，所以一进理发馆，就首先判断拿剃刀的理发师没有精神病症候，然后再理发。也许有很多人认为还不至于……，但万一精神病突然发作，即使是在颈动脉上抹一刀也是无法忍受的。

毕业和就业出现了意外的学生

若要了解一个人的人品，那就要预测其人的行动。例如，若是冷不防地揍某人一个耳光，恐怕大多数人都会气得满脸彤红。可是，如果是基督教徒那样性情乖僻的人，也许脸上反而露出了笑容，并又侧过另一面脸来让你打。

一天，一个学生拜访了东京大学的A教授。该生在期末考试中落榜了。如果主管这项工作的A教授不设法给他加点

分，则不仅他要再留级一年，而且连好不容易确定下来的就业机会也将付之东流。对于这个学生来说，这是至关重要的大事。他哀求地对 A 教授说：“我是您的学生 ××，今天老师的考试，我完全失利了。实际上您考的科目以外的学分我都考得了，就差您考试的分数，不然的话就业问题也就解决了。老师，您能否设法给我加点分？……”

大学教授的心也是肉长的，学生这样边说边哭，一般都不会轻易回绝。A 教授当然也不例外。他说：“你不要那样说吧，那么说简直不是在吓唬我吗？”嘴里虽然这么说，但心里却想：可以多多少少地给他虚加一些。总之到此已经交涉成功了。

可是，因为这个不懂读心术的学生，不具备察觉 A 教授脸上呈现出的无声允诺脸色的技术，所以后果并不妙。他无所顾忌地打开手里的包袱，取出了一眼就能看出是进口的威士忌酒。顿时，A 教授的脸色一下子就变了，立刻憋了一肚子气。他对学生的这种贿赂行为的反感和严格胜过普通人的一倍，因为 A 教授在学校里是很有名气的老师。这样一来，这个学生冒犯了教授的尊严，留级的恶运是注定了。然而用同样的手法在 C 教授那里却顺顺当当地成功了。很显然，对于这个学生来说，周密地考虑人的复杂性是很有必要的。

抓住爱情的信号

如果了解他人的气质、性格等也属于读心术的话，那么捕捉其人的态度和好恶的情感等技术也就可以说是读心术的第四个内容了。

平常，人们在向钟情了的异性求爱时，为了不遭冷遇，总是进行种种试探行动，以弄清其人有没有意中人及其对自

己的印象如何。

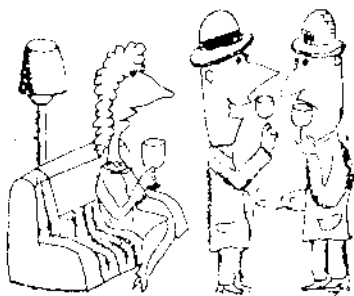
现在的青年人在这方面掌握了一套过去的人们无法比拟的技巧。之所以这样说，是因为他们在行动中不表现出过去的人们的那种不必要的羞怯。本来，人与人相爱，按社会规范来看只要不属于特别不相当的，就没有必要那么隐匿。即使是想先不公开单方面内心的感情，但在很多情况下也想让对方了解自己的心怀，因此就必定要通过各种方式把各种各样的爱情信号传送给对方，尽力使对方了解自己的心意。

雄性孔雀在雌性孔雀面前开屏展示美丽的羽毛，猴王在雌猴面前追逐同伙，都是向雌性显示自己的长处。人与那种心理（？）是同样道理的。当然，对于人来说如果直截了当地说“我爱你”，也未免不可，但那实在乏味。在这种情况下，我们必须运用读心术准确无误地捕捉到由对方发出的微小的爱情信号。

洞察暗中的憎恨和敌意

爱情和好意都是想方设法使对方觉察到的一种感情，所以要察觉它并不困难，但是，若在这种爱情和好意中隐藏着憎恨和敌意的话，情况就完全不同了。假如我们对某人产生了敌意和憎恨，就决不会愚蠢地表现出来，这在对方来说也是一样。由此看来，人们虽然每天都面对面地在同一单位工作，却难免被好友和知己者在背后出卖。

夫妻之间也是一样，对对方产生憎恨或自感委屈时，通过大吵大闹得以解决倒好，而一旦转为内向之后，遇到情投意合之人时，便将成为步入伪生活的阶梯，到此地步便是同床异梦了。被压抑和被伪装了的憎恨感情就象磨亮了的尖刀一样，目不转睛地窥视着刺向对方胸膛的机会。



如果不能及早抓住对方的心理活动，则事态的发展会越来越严重，弄不好则其肉体生命（生物生命）和精神生命（社会生命）也许就会毁之于一旦。这时读心术就可以摇身一变而成为保护自己生命的护身术。

越是难办的事，当事者本人就越不容易察觉到这种憎恨和敌意，很多憎恨和敌意就是在这种情况下存在的。

在怀有憎恨和敌意的人的心灵深处，存在着各种各样的思想疙瘩和无意识的欲望，这往往是分析其人行动的关键。为了揭开这种人的内心世界，还必须学习深层心理学基础知识。我想把这个问题作为读心术的第五个题目来讲。总之，如果决心要学，就要彻底地深究下去。

我的读心术的功能

前面按照我的想法谈了读心术的内容，简略地按顺序把我在本书中要涉及的读心术的轮廓说清楚了。接下来应该是读心术的具体手法了。但是我想在此之前再回过头来整理归纳一下前面谈的读心术。

① 探测各个不同时期里人的心理活动（感情变化）；

② 识破对方的谎言；

看穿对方的人格（性格、气质等）；

探测对方的态度（好恶等）；

⑤： 侦察对方的内心世界（无意识的欲望和思想疙瘩等）。

通晓了以上各项，便可以了解对方，预测其行动。

这就是对我所说的读心术的粗略描绘。 ①～ 项主要用于《二、观察读心术》； 和 ⑤两项主要用于《三、深层读心术》。该书中，除上面所说的以外，《四、诱导读心术》一章对如何巧妙地诱导对方、抓住对方心理的技巧做了阐述。

2. 猜谜式读心术

恰好猜中对方考虑的数字

现在我们来学习真正的读心术的原理和技巧。在学习之前，让我们重新认识一下以前带有魔术色彩的所谓读心术，因为那种读心术在运用方法和思维方法中与科学的读心术有着密切的联系。

在讲理论之前，先请读者自己做个简单的实验。这个实验随便找一个助手即可进行。让助手静下心来，然后让他从 1～4 这四个数字中在心里选定一个。等他说“选好了”时，实验者就说“你选的那个数是 3”。这时恐怕十人中有八九个都会吃惊，因为被实验者猜对了。

猜对对方心里想的数字——这种默默地坐着就能正好猜对的读心术，在魔术界并非稀奇事。这是因为在心里选 3 的人所占比率特别大的缘故。虽然没有什么充分的理由能说明这一点，但要说明从 1～4 中选数，一般人都都会自然地把 1 和

4 去掉，于是就只剩下 2 和 3 而人们又好象总是喜欢就上不就下，所以选 3 的可能性就相当大了。

我把这种做法称为猜谜式读心术。利用这种方法，在正好猜对时，效果当然也好，心里也高兴，但终归是“卖卜之言不可信”。

算命先生的方法

试分析一下算命先生经常算对了的原因和他算命时说话的内容，我们常可发现，他为了提高准确率，所用的表达方法及多义词、意思含糊的词汇之丰富达到了令人吃惊的程度。例如，来算命的人互称“一郎”、“太郎”的名字，并且谁也不会留意这些，当轮到其人算命时，算命先生就会说：“您是长子吧！”如果求卜者是男性，则大抵都是什么“有女祸相”啦，“轻浮的性格”啦等等，使好色之人心惊胆战。

有一次我也上了当，算命先生说：“您住在河渠附近，水都照到我心里了。”可是，要说附近，近到什么程度呢？这是极其含糊的，家附近有一、两条下水沟是一点不稀奇的。人们听了这些含糊词语就立刻与自己的具体问题结合起来考虑，实际上正中算命先生的下怀。根据这个原理，算对了的机会就多。

如果算命先生说：“你与水有缘”，则遇到过水难的人就会大吃一惊，认为算得太准了。而水道工和船员也都会产生错觉，认为正好算对了的职业。就连惦念着患渗出性胸膜炎的女儿的母亲也会为其神明准确而佩服得五体投地。

这样看来，可能有人会认为猜谜式读心术是一种精神欺骗，是故弄玄虚和恐吓。从表面上看，确实如此。可是从另

一方面看，猜谜式读心术以准确率为基础，是有着极为重要的科学性的。我们切不可忽视这一点。

不用说，街上的魔术师和骗子手们的那种把戏，并非是科学性和欺骗性都具备的东西，而只是他们通过多年的实践经验，总结出了容易使人们产生那样的感觉、那样的想法、那样的行动的一套把戏而加以运用罢了。即使是把人的心理规律性作为研究课题的心理学，说到底也是基于这样数量的准确率的考虑。

大混乱发生在男女同数时

建设省建筑研究所的第二研究室室长户川喜久二，是我国指导研究、设计避免在电影院或商店安全门处发生灾难和群集的一个人。这位先生的研究方法完全是在平平常常的日常生活中发现规律性，并把这个规律性上升到科学的高度去认识。他的远见和观察力非常令人折服。



例如，关于混乱感，根据户川先生的调查，人在走路时和一动不动时，虽然给人的混乱感觉程度相同，但实际上的拥挤程度却可以相差十倍左右。在人员流动时一平方米的地方挤上几个人就感到不得了，而在电车里的静止状态下，一

平方米的地方塞满10个人还仍然可以忍耐。在繁华的银座大街上走着的人群，据说达到每平方米一个人时就要发生混乱。在城市的庙会上溜跶着买东西时，每平方米大约有0.2人时还可以，而若达到0.3人时就会感到很混乱。达到每平方米0.5人以上的圣诞节时的银座大街和客流高峰时的车站等处，很少不发生事。而在电车里那种静止状态中，每平方米的地方拥挤着13~14个人的情况却是常有的事，也并未发生混乱。当然，在这种情况下是不能看报纸、杂志的。当体重轻的人被悬起来时，一平方米之内怎么也能挤上15人甚至15人以上，简直无法想象。

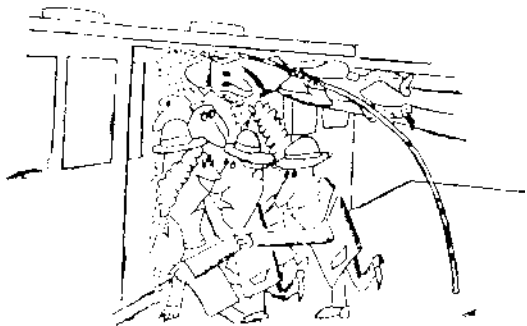
在这种混乱的情况下，有个奇怪的现象，当每平方米达到13人以上的大混乱状态发生在男女数量大体相同的时候，刚开始全都是男性集一群，女性集一群，这时每平方米绝对达不到13人。而到后来，我们就可以奇怪地发现男女竟在无意之中和睦地混合在一起了。

还有，另一个有趣的事是在电车里出现混乱状态时，最容易起哄的是每平方米挤满12人时，超过这个数量时，因空间不允许就不会发生了。低于这个数量时，因想起哄的人不好意思喊叫，也就不会发生。所以“12”成为微妙的分水岭。例如，电车在车站以外的地方停车时，大约过10秒钟左右就会有人喊“怎么啦”，靠车窗的人就会打开车窗往外看；过一分钟左右，人们的脸上就会迅速出现怒色，或咋舌或看表。这时若不能通过广播讲明情况，就会发生骚乱，出现煽动者，将会陷入极危险的状态。

抢先上车法

像上面所说的那样养成科学的观察眼光，对掌握读心术

是相当重要的。如果坚持不懈地锻炼下去，那么要在电车里弄到个座位则是轻而易举的事。在此把我常用的乘电车的窍门公布一下。



当然，要在电车里抢先占到座位，首先必须比别人抢先进入车内。那么怎样才能比别人抢先上车呢？这实际上很简单，只要尽量选择离车站检票口远的车门上车就行。因为要下车的人都格外地着急，把检票口视为决胜点，争分夺秒，并想尽量少费力到达。所以都往离检票口和换乘地点近的车门冲。而我却与之相反，从别的门进。这样，我走的路虽然远一点儿，但因为不拥挤却反而成了最先上车的近道。但这时也要特别留心哪个车箱最空。对此还必须弄清前后两站的检票口的位置。比如，在新宿站上车乘中央线车。前一站是大久保站，检票口在车尾部；下一站是东中野站，检票口在车的头尾两处；中野站只在后面有检票口。当然我们就可以断定在新宿站时车的前部是空的。

尽早发现空座位的方法

尽管抢先上了有空位的可能性很大的车但却没有空位，

这就枉费了心机。这时就要使出绝招儿提前发现要下车的人，并要想办法堵在他前面。其实聪明的读者或许早已发现了这一点。快到下车的站时，即使再沉着的人，也总会有点沉不住气。他们会慢慢地收拾所带的物品，或把正在看的书或杂志合上，或停车时稍回头看一下。如果看到这样的行动，就要赶快在到站之前站在那个人的面前。

另外，我把有名的学校和公司的标记及其地址列成一览表记住，这也是预测其下车站非常有效的方法。总之，您如果有这样的思想准备，则常可保证您乘车有座位。

简单地说，读心术的第一部分就是要锻炼从身边的事物中和日常生活中发现事物的规律性的眼力。通过这样的学习和训练，就可以初步掌握读心术。

那么，让我遵照上面的宗旨，通过观察对方的言行，迈出读心术的第一步吧。

二、观察读心术 通过外表 识破心理的方法

1. 感情是怎样表现的

A. 对表情的观察方法

着眼于面部和手的动作

感情的变化会引起多种身体变化。笑和哭时面部表情变



化是最明显的。正如“欣喜雀跃”“情不自禁地手舞足蹈”之类的词语所形容的那样，高兴时就自然而然地变得想跳舞似的。相反，悲哀时，肢体的动作总是变得笨拙和迟钝。

我们通过观察这种表情和手、身的表现，就可以判断出对方心理发生的各种各样的活动。但这只是通过直观和经验所得，经过一段时间后再看，很可能是错误的，从而造成不可挽回的损失。所以，要掌握读心术，就必须了解表情产生的面部结构变化和表情的判断原则。以此为基础，在日常生活中进行观察表情的训练。

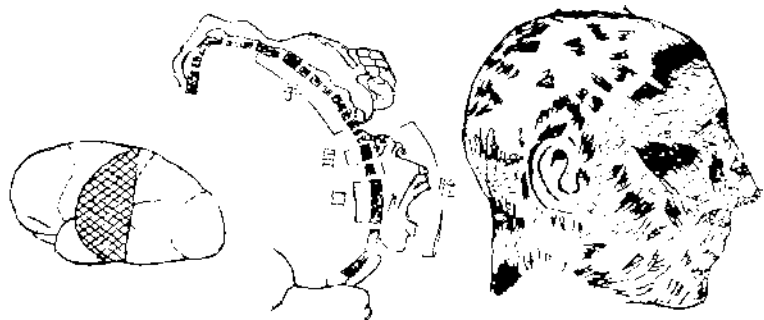
为了了解感情变化时面部结构的改变，首先让我们来研究一下大脑皮质的运动区域。

图 1 是大脑运动区的纵切面的模式。一看很清楚，操纵手和脸的区域比其他区域明显地宽。当然，这就意味着脸和手的动作比躯体和肩部肌肉的动作明显地灵活。

图 2 是面部去掉皮肤暴露出肌肉的情况。一看很清楚，我们面部的肌肉是极为发达和分化了的。尤其是眼和口周围的肌肉是明显发达的。这些发达的肌肉及其在大脑运动区所占范围的广度，尽管不能分毫不差地与表情变化一致，但也是忠实地反映微妙的心理活动的器官。不管做什么，只要具备了合适的条件，脸和手就可以做成。因为从大脑的结构和肌肉的发达状况来看，这部分在人体中是最胜任敏感动作的器官，除此之外，别无伦比。从读心术的角度来说，之所以强调“要注意脸和手的动作”（特别要注意眼和嘴周围肌肉的动作！）就是说要领会表情变化的要点。

愉快的表情和不愉快的表情

下面，让我们来了解一下随着感情的变化，脸上的哪块



肌肉活动？并且由此而产生怎样的表情？我们首先来辨别感情变化明显的愉快和不愉快的表情，进而分析各种各样的特殊表情。

愉快的表情在日常生活中可以观察到很多，都像图 3 右侧图所示，具有如下特征。

嘴角向后咧；

④ 脸蛋上移；

眼眉不动，眼睛变细等。

看了这些特征，我们就很容易想象出高兴、笑、微笑，喜爱哪样的舒畅表情。

作为不愉快的表情的特征有下列三点。

口角下垂；

脸蛋下垂，变得细长；

眉皱成“八”字。



这些都是不愉快（如痛苦、悲哀、发怒、恐惧、厌恶）时



的表情的共同特征。






在此特别值得注意的是，伴随着愉快和不愉快所发生的表情变化，大致都是通过拮抗肌的作用而产生的。就是说，某些肌肉的收缩如果是伴随着愉快的表情变化产生的，则该肌肉的松弛或与该肌肉作用方向相反的肌肉的收缩产生不愉快的表情变化。

我们所见到的各种各样的表情变化，都是基于愉快和不愉快这两种对立的感情而派生出来的。（图 4）现将其分为“痛苦和悲哀”、“吃惊和恐慌”、“发怒”、“高兴”五种，列成如下图表。

当然，这个图表是一般的原则，以能忠实地把感情表现出来为原则。也就是说，它是有局限性的。但不管怎么说，因为这是用以理解表情的基本知识，所以请读者熟练地掌握它。掌握它之后，如果对方有意抑制自己的感情，表面上装得若无其事时，就可以用这个知识探测其真实心理。

感情能量守恒定律

那么，当对方克制自己的感情、表面上装得若无其事时，我们怎样探测其心理呢？为了掌握这些，就要充分理解感情的实质。就是我们常说的，在情绪高昂时精神的紧张度增大，即所谓能量蕴藏状态。我们设想一下控制发怒、忍耐不愉快的事时的状态就容易理解了。这时的心理状态恰似密闭的容器里贮藏着高压水一样，平静之中蕴藏着相当的紧张。表面看来很平静，而实际上情绪表露的能量并没有消失，在很多情况下会以别的形式表现出来。这与“能量守恒定律”有些相似，一个吹起的气球，用手捏住一个地方，别的地方就鼓起来。增强了的能量是要通过改变了的形式表露出来的。

表情和姿势	喜	怒	哀	惧	厌恶
面部表情					
头	后仰（欢笑）	前倾	垂向前方	左右移动，颤抖的状态	偶尔出现倾斜
颈部和肩	颈部肌肉松弛，双肩下垂，双肩平放	左右肩紧张，右肩处下压，双肩圆形或八字纹纹。	左右肩靠近，双肩下垂，双肩圆形或八字纹纹。	双肩上升，双肩紧张，双肩圆形或八字纹纹。	双肩下垂，双肩紧张，双肩圆形或八字纹纹。
眼	眼睑向上，眼外眼角向外倾斜	瞪大	部分或完全闭目	瞪大	一眨不眨，伴有眼球肌肉
鼻	正常	鼻孔扩大	缩小或紧闭	鼻孔扩大	在下颌部肌肉中，鼻孔扩大，鼻孔紧张

续图表

表情种类	喜	怒	哀	惧	厌恶
口	口张开，上唇翘起，露出牙齿，眼角皱纹消失	口紧闭，上唇下垂，嘴角下垂，眼角皱纹消失	口紧闭，上唇下垂，嘴角下垂，眼角皱纹消失	口紧闭，上唇下垂，嘴角下垂，眼角皱纹消失	口紧闭，上唇下垂，嘴角下垂，眼角皱纹消失
眉	眉头舒展，眉梢上扬	眉头紧锁，眉梢下垂	眉头紧锁，眉梢下垂	眉头紧锁，眉梢下垂	眉头紧锁，眉梢下垂
眼	眼睛睁大，目光直视	眼睛眯起，目光斜视	眼睛眯起，目光斜视	眼睛眯起，目光斜视	眼睛眯起，目光斜视
鼻	鼻孔张大，鼻翼扩张	鼻孔缩小，鼻翼收缩	鼻孔缩小，鼻翼收缩	鼻孔缩小，鼻翼收缩	鼻孔缩小，鼻翼收缩
颊	颊部肌肉收缩，嘴角上扬	颊部肌肉收缩，嘴角下垂	颊部肌肉收缩，嘴角下垂	颊部肌肉收缩，嘴角下垂	颊部肌肉收缩，嘴角下垂

在拔牙或注射时，日本人常发生脑缺血而晕倒。有人说这是因为日本人羞于忠实地表露痛苦而硬是一动不动地忍耐和抑制感情所致。

因此，只要我们留心观察、加强学习，即使对方的表情不是象前面图表里所列举的那样典型，而是以其他形式表现出来，我们也能发现。

面部表现的欲求不满

那么，所谓改变了形式的表情是怎样表现的呢？作为表情的变种，有以下三种。

第一是面部呆板、痉挛现象；第二是通过手足等肢体动作的表现；第三是语言的表露。

第一种，面部呆板、痉挛现象，是由于强行抑制面部表情时产生的不自然的现象。我们把这种表现称为死面症状。对上司怀有不满的公司职员，总是缺乏表情，连个偶尔一笑也变得别别扭扭。因为总想着把表现出来的不满情绪压抑下去，连笑脸都被抑制了，所以一看就会发现像死人一样的呆板表情。

在这种情况下，我们还可以常常见到脸上肌肉的颤抖和

痉挛。这就是所谓抽搐症状。过分地皱眉、面部抽动、不停地眨眼、鼻尖出现皱纹等也都伴有面部肌肉的异常紧张和痉挛。这些症状都是因为被压抑的欲求不满和思想疙瘩在无意中的表现。总之，能量的表现能够妨碍正常的感情表露，所以我们可以认为这种能量的表现是改变了形式的表情。当我们从对方的脸上发现这些症状时，就可以判断出这种症状的背后潜藏着什么样的感情。

通过手足活动表达的感情

下面要说的是第二种，通过手足活动表露感情。人，要想隐藏面部表情时，就很容易引起指尖和脚的活动。我们可以把这种现象理解为感情表露的能量转换成了活动能量。

思维敏捷但却不擅于演讲的人在电视里出现时，手和身体总是乱动，并且还有那令人焦急的舌头动作。抑制感情时也是如此，往往整体活动变为频繁的局部活动。设想一下厌烦陪伴别人久坐而产生焦急心情时指尖的动作和两腿的姿势变换等情形，这个问题就不难理解了。

通过谈话方式可以了解对方的秘密

第三种，表情通过谈话方式的表露。人在愉快时嘴就比较随便，郁闷时就会变得沉默寡言。还不只这些，而且说话的速度和语调也都会受到内心感情的影响。在这方面是不乏其例的。例如，当心中不满或怀有敌意时，和前面讲的死面症状一样的原理，说话变得无力，无趣味，给人以极端呆板的感觉，话也少。还有，与此相反，若有亏心事，或想撒谎时，本来是个话少的人，突然变得很健谈，这种情况也是很多的。

前几天，在火车上，我旁边座位上的一个男青年不止一次地嘟囔着：“一等车厢舒服”，“花240元就能坐一等车厢，很便宜”。话中多次提到“一等”，我正觉得奇怪，检票口的列车员一露面，他就慌慌张张地离开座位向二等车厢的方向走去了。

罪犯会多此一举地对作案现场进行窥视；为作案成功而自负的罪犯会故意在侦探面前说些刁难的话。这些表现都与上面的例子基于同样的心理。本想隐瞒的不安根源，被自己无意中泄露了。这是那些想摆脱不安感的人的共性。

总之，当偶然碰见一个滔滔不绝地唠叨些没有目标的废话的人时，就要想到他可能有什么隐私，就应该对他十分留心，从他的言谈内容里推测其隐私的内容。在这种情况下，对方基于前面所说的那种暴露症的心理，必定会在话中把揭开秘密的钥匙交给你。此外，辛辣的挖苦，常常是敌意和攻击的表现。相反，过于注重使用美好的恭维语言，也往往是隐匿着憎恨感情的。

以上是感情被压抑时表情形式的一般原理。要掌握好理解这种感情的技术，如果象守株待兔那样光靠等待自然发生的事件是不可取的。我们可以虚构一些事情，有时可以故意诱使对方说谎，以便观察其反应。在此我介绍一个访问实验例子。

晚饭时走访，观察家庭主妇

走访时间最好选在下午3点半到5点半左右。这时候，大多数人家的主妇为了迎接丈夫归来，都在高高兴兴地准备晚饭，或是忙于上街买菜。你只管稳稳当当地坐在那里，打开话匣子起劲地扯些无关紧要的话，同时耐心地观察对方的动

作。于是，用不了一个小时，你就会发现对方的动作出现各种各样的变化。例如，谈话自然中断时，对方主动找话说的情况逐渐减少。只要你不开口，这种难堪的沉默就会长时间地继续下去。不用说，这是主妇内心感情的自然流露，言外之意就是：“我的话已经说完了，您该回去了。”这时候，原来一直悠闲地在沙发上坐着的这位夫人大概就会无聊地坐到椅子上去了。逐渐地还会做一些多余的手脚动作。



如果你注意她放在椅子扶手上的手指，就会发现她象弹钢琴一样，咚咚地敲起椅子扶手来。或者两腿不时地变换着姿势，欲站起身来又不好意思站起来，一会转身回头，一会儿移动一下桌子上的东西。总之，对方开始坐立不安、心烦意乱。当然，这都是焦躁的表现。因为面对面坐着，不好意思直言逐客，所以就越发表现出这种举动。

可也难怪，这位夫人心理想着别的事，已经急得不得了。“丈夫快回来了，到现在晚饭还未准备。这个人究竟想粘糊到什么时候呢？要在这里吃晚饭吗？那也应该说一声啊，……近来四喜饭啦，鲮鱼等都贵得让人不敢买，要是真那样的话就太糟糕了。不过看样子他不象那样的人。嘿，反正好不容易来一趟，不招待恐怕也不好，那么做点面条吧！清汤面？还是油炸面？如果给他吃带炸虾的大碗盖浇饭则与四喜

饭差不多 要这样还不如吃四喜饭体面。嘿 他一定能回去，

这些想法一下子占领了头脑，她便会心不在焉地对待你。

尽管这样，你还是要装做若无其事的样子，继续谈下去。于是这位夫人就会渐渐忍耐不住，采用特殊手段表现出来。所谓特殊手段，就是意味着不耐烦的行动表现得更露骨。

如果她带着手表，那么就不是一会儿看一眼，而是开始目不转睛地盯着手表了。意思是：“请注意时间哪！”如果这样还无效，她便会慢腾腾地站起来说：“再添点茶吧？”或者说：“我去弄点饭来”之类的话。这与在客人不知道的情况下就把饭准备好是不同的。这时你就应该说：“不用了，我该告辞了。”这正是此时对方所期望的回答。

做这样过火的实验，也许有的读者会说：“什么读心术！我再也不干了。”然而，如果诸位连这样的事情也会感到吃惊，那就根本谈不上熟练掌握读心术了。

同一副面孔具有多种表情

在此我所以倡导上面的观察实验，是想让大家知道观察他人的行动和表现应取极其严肃的科学家的态度。另外，要想熟练掌握读心术，就必须习惯这种无情的做法。

所谓科学家的态度，归结起来就是不能掺有主观意识，而必须保持严正的中立态度进行训练。下面要阐述的“对人的感觉的实验”，可以说更清楚地表达了这一点的重要性。这是在最近轰动整个心理学领域的人际关系问题。如，即使是对同一副面孔，同一种表情，而观察的人心情不同，则其看

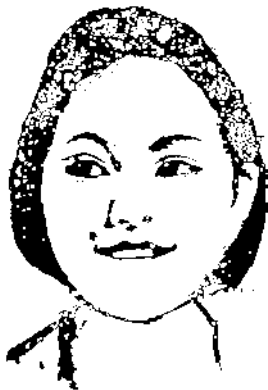
法也各不相同。

例如，先准备一张如图 3 那样表情的照片，然后按下面的步骤进行实验。

第一步，在正常精神状态下进行表情判断。让每个被实验者看一张照片，并对照片上人物的表情作出各自的判断。

第二步，即所谓制造欲求不满的阶段。这一步的做法似乎有点践踏人权，要对被实验者进行种种智力测验，故意劈头盖脸地浇灌一些难以出口的非常侮辱性的语言。

例如，可以用这样的口吻嘲弄对方，并再给他增加更难的问题：“这样容易的问题也不会吗？就是你不行！真不会吗？真没办法！再换个更容易的问题吧。”如此重复几次之后，大部分被测验的人都会被弄得烦躁不安，因而开始闹情绪。但这正是我们实验的目的。



当看好时机时就说：“现在测验停止，请再判断一下照片上人物的表情。”这时实验进入最后阶段，也就是第三步——在发脾气的状态下判断照片上人物的表情。

把第一步实验和第三步实验所得的资料进行比较（即在不同的感情状态下判断同一个人的同一张照），所得的结论是截然不同的。图 3 的照片在第一步实验中被看做是一般的笑脸，而在第三步实验中则一般被视为“冷笑”了。

控制着自己的感情进行思考

人们常常担心审判官在判决时，有时会掺入个人的感情，认为只要审判官不是神，就不可避免地产生一些心理波动。若照这样说来，在审判官夫妻之间吵架之后被判决的被告人就倒霉了。

在运用读心术时，必须考虑到要充分掌握这类事例，注意不失去心理平衡。同时还要考虑到在某些精神状态下的判断可能会出现几分正负误差。

我认识一位电影评论家，不论看什么电影，他都不掉眼泪，并且也不笑。有人可能会想：这不太缺乏感情了吗？其实如果你当了评论家，也会自然而然地具备这种素质。我天生地爱动感情、流眼泪，到非评论不可时，就只好反复看几遍，二遍、三遍地看。开始时，置身于剧中，不知不觉地就流泪了，当看两遍之后便能够从剧中摆脱出来，冷静地进行评论了。

妇产科的医生会不会对其夫人缺乏性欲呢？有些人总是有这样的担心，其实这是职业不同造成的偏见。我也总是抱着恶意来看这个问题的。实在是遗憾。

B. 怎样探测生理变化

女性的手微微出汗时可以追求

感情的表露，并不一定只限于表面上所能看到的现象。实际上在感情产生变化时，其体内发生着更为复杂的变化。当想到一些可怕的事情或者受惊时，心跳就变得剧烈。这是谁都体验过的。除心跳加剧以外，还发生呼吸紊乱、血压上升，汗腺兴奋等肉眼看不见的种种生理变化。

伴随着感情变化的这些一连串的生理变化，都是植物神

经的作用所致，是因为交感神经和副交感神经失去平衡而引起的。众所周知，植物神经是神经本身约束自己的，也就是说其作用与人的意志无关。在升学考试中，常常发生心慌心跳而无法控制，这正说明其植物神经的功能很好。

既然读心术是用于探测他人感情变化的，那么着眼于测定伴随着感情变而发生变化的这种植物神经功能不正是很好的途径吗？

平时所说的测谎器即多道生理仪的原理就是这个。我们可以把想要撒谎时呼吸的紊乱、血压脉搏的变化、汗腺的兴奋等各种指标综合起来，把伴随谎言的感情变化转换成生理变化而进行观察。

其中与测谎有关的最著名的是汗腺兴奋性的测定。 $(G \cdot S \cdot R)$ 。就是在指尖上接上小电极，一股感觉不到的微电流通过人体，由于汗腺的兴奋，尽管电流很小，也能顺利通过。再经放大，就可以记录汗腺的兴奋状况。

我曾经连续10年对汗腺兴奋的测定 $(G \cdot S \cdot R)$ 进行研究。也常常受政府委托测定一些嫌疑犯的谎言。若搞得好，则非常准确。

只是这种仪器的使用方法对于读心术是行不通的，还是应该另做打算。最近开始应用无线电操纵，在对方不知不觉中就能把其脉搏和汗腺兴奋情况测定出来。但这也必须事先把电极接到对方的身上。最好的办法应该是巧妙地利用这种原理，不用仪器就能间接地发现对方汗腺兴奋状态。

公安厅技术检查所的町田欣一主任技师提倡现场检查官采用握手寻问法。从这种意义上来说实在是个好主意。

方法很简单，就是刑警在审问犯人前后，与嫌疑者轻轻地握一下手。与案件核心有关的犯人之手，即使是无意地握

一握，也可以判明是汗津津的。

有人说，在追求女性时，应选在其手微微出汗时最好，这也是利用对方的兴奋。应该说这是一个真正被揭示出来的真理。

真实地记录大脑思路的机器

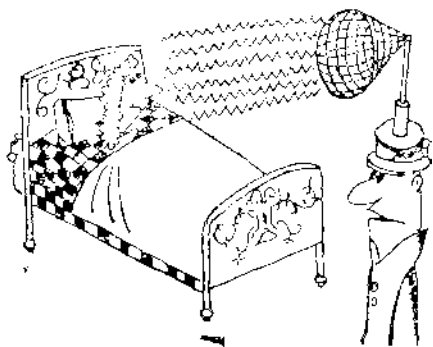
要说使用机器的读心术，则在法国作家 **Andri Maurois** 的小说《读心器》中有个非常奇异的假想。如果把它变成现实，则真可以获诺贝尔奖金了。 **Andri Maurois** 是在发现脑波前后开始构思这部小说的。他所设想的读心器，就是一种给大脑的思路真实地录音、然后用语言的形式播放出来的一种机器。

若按 **Andri Maurois** 之说，我们在思考问题时都要运用语言这个媒介物。当只有一个人在沉思时，常常不由自主地自言自语，尽管有时不出声，但在思考问题时，随着思路的发展，除声带以外其他的发声器官都是要活动的。这时如果紧贴喉头部安置一个微妙的震动传导描记装置，就能够得到发音器官的振动即思路了。如果把这种原理再进一步推想，则可以把机器不直接安装在喉头部，而用极精确的微小麦克风，间接地收集声带振动在体内的传导波。

Andri Maurois 的读心器在其小说的最后一次出版中就描写成更小的携带式的了，探测者可以对坐在沙发上或躺在床上的人偷偷地进行探测。

边看书边思虑重重

就这样，这部小说以读心器为核心展开了。但它是怎样探测心理活动的呢？让我们从中引用一个例子看看吧。



“……五时二十分，我在站前。在船上早晨 5 点钟就被叫起来，很难受。甲板上响起了脚步声，实在难受。浴室里热水一会儿左斜，一会儿右倾，因而心里恶心起来。如果回到了法国，再也不乘船了。那个美国人对其夫人不知在讲些什么？在法国，男人更大胆。……奇怪，多尼的那个朋友是怎么说的？是库赞。一个人蹲在“J”形的摇篮里，“如果那是我们的孩子多好哇！”丈夫在我耳边小声地嘀咕着。我火了，说：“你注意点儿，小心被多尼听见！”五时二十分，我在站前。忽然发现忘了打听去玛利·罗米欧的路。如果说他的家在那里的话，就只知道在站内的一个什么地方。家！家！！家！！！凡特奈尔街。虽说我来到了这里，可并没有经过周密的考虑啊！如果借他们的钱，安里艾特和简劳姆就要让父亲把凡特奈尔街的家做抵押，换回的钱就和马尔托的土地一起报销了。那个可怕的简劳姆，可能的话，尽量让他跟父亲以诚相待。关于这一点，必须与阿德里安商量。五时二十分，我在站前。……”

这是描写那位叫休赞奴的夫人看书时陷入沉思的情景。文中带点的部分是她读的那本书中的文字。读着读着，杂念便占据了大脑的一切领域，简直读不下去，多次反复地读着一个地方，并且眼睛也走了神。想想我们自己的切身体验，就会折服这种读心器细致的观察力。

这能否成为现实暂且不说，就读心器本身来说，是多么理想的智囊啊！实际上，随着科学的发展，总有一天能象这本小说所描写的那样，人大脑里思考的内容全部都被探测出来。如果真是那样的话，对于那些图谋不轨的人必定是一种暴露。夫人也好，丈夫也好，在不知道配偶的外心时，是相互信赖的，家庭是美满的。而当一直瞒着配偶的异性名字接连不断地被对方用读心器探出来后，彼此之间的裂痕将不断产生。若从这个角度来看，还是我们的读心术更合适、更有用。当然从另一方面来讲也许是不好的。

突然猜中别人心里选定的人

让我们回到现实中继续讲现实的读心术。这种读心术采用的是与 **Andri Maurois** 的读心器稍有近似的技术。这是一种妙术，但并没有什么不可告人的奥秘，也不是什么骗术。

例如，让10来个人上台，排成一列。这时术者对助手说：“这里排着10个人，请您从这些人中在心里任意选定一位，当然不要让任何人知道，但您自己要那个人的序号悄悄地记录下来，以便事后作为证据。我猜完之后，您就把它公开。”

当助手选好之后，术者慢慢地拿出手帕，蒙上自己的眼睛，并且面向助手说：“现在您的心情已经传达给我了，请

您拉着我的手在那 10 个人面前慢慢地走。但有一个要求，当走到您心里选定的那个人面前时，请您在心里再坚定地想一下：‘就是他’。仅凭这一点我就能通过手感觉到你心里的声音。”于是，术者被拉着手一个一个地在 10 个人面前走过。如此重复两次后，术者就猜中了那个人，说：“知道了。您心里选定的是第 8 号的那位。”助手把事先留做证据的记录拿出来一看，一点不错。

玄妙的人在表演时，则想方设法地象有什么秘密似地故弄玄虚，实际上这种读心术完全是科学的。主要是，在通过心里选定的那个人面前时，通过被拉着的手感觉到了助手身体的微妙变化。这也可以叫做读肌术。

对于助手来说，与术者一起走到心里选定的那个人面前时，在心里想“就是他”也好，什么也不想也好，或干脆在心里说“不是这个人”也好，其结果，想用走过其他 9 个人面前时的心情从这个人面前走过去是不可能的。这是一般人的正常现象。来到那个人跟前时，握着术者的那手，不知不觉地用力了，或者微微振动。即使不是这样，其慢悠悠的步子恐怕也自然而然地变得或慢或快。对于略有训练的术者便能从这种微小的变化中准确地猜中对方所想定的人。

这正象在开始的章节里所讲的、读心术一词在辞典里的解释的由来。以前曾通过一些魔术师的手多次公开表演过。只是这种读心术从未走出舞台范围。

麻将读心术

举个例子，请看打麻将的场面。

我常想，象麻将场那样的读心术训练的好场所恐怕是不多的。一人同时与三人为对手，不知什么时候能得满贯，根

据不同的判断，引起一阵阵的紧张心情。尤其在下次大赌注时更是如此。不知不觉地眼睛都充血了，面部的形象也改变了。

作为读心术的妙趣，就在于要在紧张的交谈中时刻留心对方的一举一动，并要捕捉对方故弄玄虚和支吾搪塞的话，推测对方手的作用（所谓作用，即牌的组合方法，通过其组合方法判断其能否得分），识破其中道理（对方正等待着什么牌）时再出牌。

这时作为观察的第一步就是探明他们正常的速度和动作。每次按顺序抓完牌再打出去——在这种单纯动作的重复中，每个人都会反映出不同的方法。有的人忙于组编自己手中的牌，把牌碰出咔咔的响声来；有的人静静地吸烟，时而喝一口身边放着的啤酒；也有的人不作声，默默地摆弄着牌；还有的人大喊大叫，虚张声势，或哭泣起来。

不管什么样的人，在热衷于一件事情时，就会以各种方式暴露出其独特的习气。至少要表现出他的行动速度和格调。准确地抓住这种人的行动速度、习气，是麻将读心术的第一课内容。

打麻将开始时，因为一心一意地想把自己手中的牌弄整齐，所以没有时间去观察别人的言行。为了训练起见，最好先在一旁观察别人玩。观察的要点当然包括四个人的表情变化、说话的内容和动作的速度等。此外，还有若无其事地揉鼻子、摸脸等动作，也都要尽可能细致地记录下来。即使某个人吸烟的动作、吸完的时间、烟雾的喷吐方法、烟灰的处理方式等都需要观察。

就这样一面观看别人玩，一面根据需要做记录。于是点牌（最后一张牌举起来的状态）以前，就能把一般情况下每个人的行动速度和发言倾向等非常明确地分为各种类型。其

次最好观察这种正常情况下的速度和动作在特殊情况下是怎样变化的。

例如，点到满贯时，多数人把牌拿在手里不好出，手指带有微弱的颤抖。从脸上看，血色消失，变得青白，脖颈子和前额的血管暴露出来，并伴随着兴奋此处发生微微的痉挛，这时脉搏一跳一痛。并且本人怕被对方察觉了，要做一些表面看上去是漫不经心的动作用以掩饰。往往越是这样，其身体的表现反而越发剧烈。在要出高番时（满贯中也有最难凑的牌，高番一般相当于普通满贯的三倍），多数人好说些无关紧要的笑话，然而却象口渴时一样，说不出平时那种轻松的语调。即使他想伪装轻松、欲点支烟，可是总给人以不自然的感觉，烟头总是在颤。若是再兴奋下去，就会出现现象前面讲的那样精神性发汗，拿牌的手湿津津的，甚至牌也被浸湿了。还有的人会过多地分泌口水，无法说话，咕咚咕咚地往下咽。

这些明显的表现很容易发现。此外，还有比较容易观察的是语言的速度和内容。以前爱吵爱叫的人突然沉默寡言，或不爱说话的人开始唠唠叨叨时，要特别注意。同样，注意其发言内容，常可意外地发现有两种情况，即把真实情况夹杂在笑话中说和一本正经地撒谎。这些在麻将读心术中都合好是一个线索。

这些基础训练完成之后，就该致力于实战了。所以必须加强对打牌的训练。如果能形成一种反射而在无意中进行，则麻将读心术必定会达到炉火纯青的程度。

概括起来，这项里叙述的一系列读心术，主要是把由于植物神经系统的兴奋所产生的种种生理变化做为感情变化的表现来掌握的做法。因为植物神经系统的兴奋所产生的生理

变化是不受人的意志控制的，所以，这是极其有效的方法。但生理变化中，肉眼看不见的形式很多，只有用仪器才能测得，所以读心术还有其不足之处。

那么，到此先告一段落，把前面的读心术技巧归纳一下，同时记下几个日常生活中能用的判断方法。

一、注意脸和手的动作，特别要注意眼和嘴周围肌肉的动作；

二、死面症状（死人的那种无表情的面目），怀有憎恨和敌意又不想让人知道时容易发生；

三、面部肌肉表现出发蜡症状（异常的痉挛）时，要想是欲求不满和思想疙瘩的表现；

四、指尖的动作，身体不必要的动作、两腿姿势不必要的改变，是心情焦急的表现。这时往往伴有呼吸气粗或说话口齿不清的现象。

五、使用辛辣的挖苦或过于恭敬的语言，是对你有敌意或攻击性的表现。

六、滔滔不绝地说些没用的事，是因为感到内疚。

七、如果面色苍白、颈动脉跳动、指尖振颤、不断地咽口水、擦手上的汗等情况（交感神经兴奋），可以看做是非常紧张或兴奋。

〔应用问题〕识破对方的谎言（内疚、不可告人的秘密）的方法。

诊断原理

心中有事时，不暴露就有不安和焦躁感。并且越想掩盖，就越容易胆大妄为而装出很开朗的样子。因此有时会毫不在乎地脱口说出真谛。这是因为他想在暴露时减轻罪行，而在不安的根源被揭露时由于紧张所致。

观察的要领

① 有否平时不愿说话的人突然变得很健谈。

是否露出畏惧的眼神。

是否故弄玄虚（把事实和假话混在一起说，实际上则意外地道破了真情）。

是否有焦躁的表现。

⑤ 是否对你提出的问题所答非所问，或是对一些区区小事夸大其辞地嘲笑。

⑥ 是否发现其手脚做无意义的活动。

⑦ 是否表现出对话题心不在焉或想及早回避谈话的表现。

⑧ 有没有格外地赞同你，或相反：严厉威吓和大发雷霆。

⑨ 对你有否怀疑？因而接连不断地抢先说明或进行辩解。

2. 形体、相貌的含义

A. 性格与脸形、体形、皮肤、毛发

了解职业和性格的线索

我们与人初次见面时，首先看到的是对方的脸和体形，因此我们可以通过这个线索来了解对方。通常，我们常通过观察皮肤色泽和脸上的皱纹来判断他人的健康状况和大概年龄，更具体一些则可以通过指甲的生长情况来判断其是否勤劳和是否爱清洁。同样，如果某人脸上有伤痕，我们就会想，大概他小时候是个淘气包或是挨过痞子的欺负；如果伤痕见于秃头的人，我们就会觉得他一定很要强。

这种判断很有意思，我想在此基础上再增加两种通过脸和体形的判断。其一是职业病特征，其次则是性格的类型，特别是对气质的判断。下面谈谈对这两项观察的要领。

牙科医生的右肩下垂

在职业病中，潜水病和矽肺历来是有名的。从最近年轻的穿孔机操作员相继自杀以来，人们知道了平时所从事的那些普通职业也多少存在着引起职业病的因素，于是便开始了对自己身体的担心。因为凡是为了谋生的职业，都能使人们的身心发生变态或受到侵害，所以一想到这些就使人的心情变得阴郁了。然而并非都是如此，有的人五年、十年甚至在一生的长时间里一直从事某项工作，也没有影响健康，从这一点来看，也给了人们以安慰。

东京工大的盐谷宗雄博士曾经拍摄了数万张从事各种职业的人们的全身X光片。从中发现 由于人们的职业不同 其脊椎和手足的特定部位的弯曲情况有别。因此可以说，只要见到某人的 X光片，便可知道他的职业。但是，读心术却不用 X光，只靠观察表面部分，即观察皮肤和肌肉的分布状况，就足以担负起诊断的任务。据相扑者说，通过肩臂肌肉隆起的情况可以判断其锻炼功夫的大小，通过皮肤的光泽可以判断其状态的好坏。这些大概也可以说是形态诊断方法之一例吧。

送牛奶和送冰的人因为腿用力多，所以腿上的肌肉硬邦邦的；在女性中，跳舞的姑娘也具有同样特征。此外，肌肉异常发达和身体形态改变显著的要数棒球投手和牙科医生了。职业棒球的优秀投手，投球的手臂稍长一些是不足为奇的，而牙科医生的体态改变则是令人费解的。其实道理也很

简单。从事这种职业的人，天天都站在患者的右侧工作（左侧有治疗机器），身体的重心落在右腿上，身体长时间地持续右倾，长年下去，所以右肩就下垂了。这种体态改变，外行人是难以识别的，但常测量人体尺寸的裁缝师傅一眼就会看出来。

有一位“空中小姐”得意地说，公共汽车上的女乘务员比她们站着的时间长。客机上的女乘务员是女性所向往的工作，也许在挑选时就很注重体形，所以她们个个都很标致。而在日本的凹凸不平的险路上行驶的公共汽车上的女乘务员，屁股不时地被颠起来，两脚都变得象大萝卜一样。

此外，拳击家变得鼻子不好用，耳朵被压扁，腰向前弯成特殊姿势。而花匠和石匠等从事搬重物的职业者必定变成罗圈腿，脚趾尖尖向外撇。前些日子铺路的瓦匠来我家里施工，他们干活时半蹲着身、上下左右自由灵活地转动，其姿势宛如青蛙，简直令人吃惊。当他们站起来时则发现上身略长，并且都是罗圈腿，一蹲下去，腰椎骨并不突出来，重心落在椎骨上，形成很稳固的姿势。

脸上的皱纹是人生经历的痕迹

与前面所说的那种肢体异常发达的人相反，从事买卖活动的人皮肤颜色苍白，看上去年龄要比实际年龄老。而长期当汽车司机的人则他的腿会退化。另外，仔细观察胼胝和表皮的磨损情况也是很好的线索。写字磨出来的茧子和打高尔夫球磨出来的茧子一看就知道。工人的手是一般的硬度，一握便立刻能分辨出来。按摩医生的拇指一般都非常发达。特殊情况下，面条馆的小伙计的左手拇指指甲和皮肤有较大的损伤。在一天切数百根葱的过程中，总会有疏忽而切坏左手拇

指的时候，于是就留下终生难看的疤痕。

除了这些职业性的征迹之外，还要注意脸上的皱纹。有人说：“人过了40岁，脸上就露出了负担”。脸上的皱纹，不言而喻是长年使用那块肌造成的，可以说皱纹就是感情生活在这块肌肉上留下的痕迹。如果我们把推销员的笑脸皱纹及其紧板着面孔时眉梢上的皱纹和本文前面讲的表情结合起来研究，我们就会大致掌握住它是什么感情支配的产物。

性格的分辨方法

下面要谈的另一个问题，是基于德国著名的医学家、性格学家教授克利斯曼的学说。

关于克利斯曼的性格与体型的关系的理论，有很多介绍，也许读者都已经了解，但我想从读心术的角度把它重新编写一下，同时结合我自身的实践加以说明。

在此，我先不解释什么叫分裂质、躁郁质和癫痫质，而先讲讲根据对方的体型、脸型等来推断他属于哪一种性格类型的方法，然后阐述通过这种观察所推断出的性格具有什么特征。

下面请读者充分领会姿态观察的四个步骤和观察要点。

第一步，通过体型推断性格

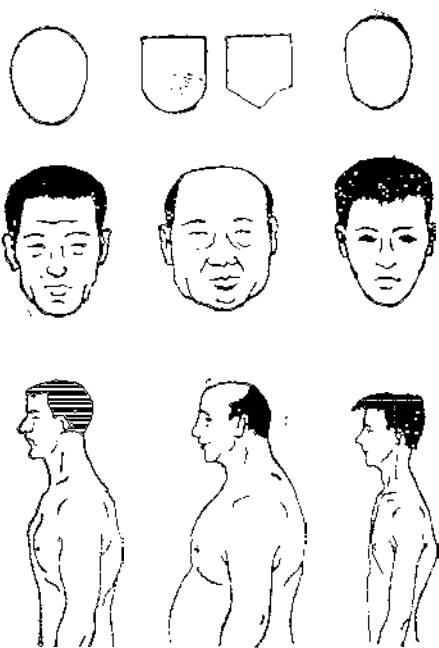
粗略地进行全身观察，判断出对方属于消瘦型、肥胖型、肌肉型中的哪一种体型。

体型和性格类型的关系是：

消瘦型——分裂质

肥胖型——躁郁质

肌肉型——癫痫质



由此可以做出大致判断。

观察要点

消瘦型 这种人全身性消瘦，面色苍白，其手足明显地给人以细长的印象。女性中瘦人很多，但因为个子小，所以虽然有的象男人一样瘦，但却看不出来，对这种情况要特别注意。对这样的女性可以通过观察其胸部的薄厚来判断。另外，观察男运动员时，乍一看消瘦型与肌肉型相似，这一点也要注意区别。

肥胖型 中年发胖时，变成典型的啤酒桶形状，

一看就能判别出来。但对年轻人来说则难与肌肉型区别。这时可以从以下几个方面着手判断。

- a.脑袋大，脖子短粗；
- b.手足短，尤其是指尖，又短又圆；
- c.脸上给人一种柔软细嫩的感觉，五官匀称；
- d.脸型呈五角形。

对于年轻女性，有的一看好象是消瘦型，这时就要通过观察皮肤的柔软性、脸的胖瘦程度来辨别。

肌肉型：男性是典型的倒三角形体型。这种体型的人，无论男女其骨骼都很健壮，手足异常地大。女性中有很多人手足之大，给人以明显的男性感觉，死后其骨量一般比同等身长的人大。

体型观察的注意事项

要除外职业（劳动条件）、运动。饮食等后天的影响。

体型不明显时，要分清介于哪些类型之间，并且以哪种类型为主。

判断不确切时，按下面的步骤进行。

第二步，通过皮肤的性质了解性格

观察的要点是色泽、干湿度，皱纹和血管的状况等。下面按性格类型谈谈其特征。

分裂质性格的皮肤

- a. 缺乏血色，呈青白色；
- b. 皮肤干巴巴，油性少；
- c. 皮肤纹理粗；
- d. 若为中年人，则太阳穴处的血管暴露出来；

c. 皮肤能捏起来。

躁郁质性格的皮肤

- a. 血色好，有的面颊和鼻子尖带有红色；
- b. 油性大，光泽好；
- c. 皮肤纹理细腻、柔软；
- d. 全身脂肪丰满，有暄乎乎的感觉；
- e. 捏皮肤时，皮下的肉也跟着起来。

癫痫质的皮肤

- a. 颜色黑红，有一种不鲜明的感觉；
- b. 皮肤厚而坚韧；
- c. 脸上易生疖子，常有污秽感；
- d. 肉紧。

第三步，通过脸型判断性格

人的脸，无论是冬天和夏天都露在外面。只要见面，就可以仔细观察。所以观察起来很方便。

观察要点

①分裂质性格的脸

- a. 整个形象给人以敏锐感；
- b. 侧面观呈明显的凹凸不平（侧面像是弯曲的）；
- c. 鼻子长，下颚消瘦、贫弱；
- d. 脸型近似卵形，一般多为脸小（帽子型号是 5 型）。

②躁郁质性格的脸

- a. 整个脸形呈圆形，给人以温和的印象；
- b. 侧面看也是光滑圆满的；
- c. 鼻子多为宽的蒜头形；
- d. 脸型是长盾牌形，在年轻人中则是五角形；

- e. 总的来看是大脸，下巴也胖；
- f. 额宽、脑袋大（帽子的型号为 L 型）。

癫痫质性格的脸

- a. 整个脸呈大脸型，又宽又长；
- b. 鼻子长，下巴也长；
- c. 脸型呈鸭蛋圆形；
- d. 有的是明显的峭壁形，常常给人以尖顶的感觉。

（帽子型号为 M 型）

把以上内容归纳成一览表，则如表 6 所示。

第四步，从毛发状况了解性格

毛发的状态从某种角度上来说也为我们提供着重要的诊断线索。特别是了解了这个原理之后，对于判断以后毛发的状况和推测隐蔽处毛发的状况常常有用。

毛发的原理

人的毛发有第一次和第二次之别。第一次毛发是从生下来时就长着的毛发，即头发、眉毛、睫毛和身体其他部位的汗毛。与此相对的第二次毛发，也叫终末毛发，是到青春期按下列顺序长出来的毛须。阴毛；腋毛；胡须（下巴上先长，再长嘴周围的）；体毛（胸毛和腹毛等）。

与此同时，四肢的胎毛按着从脚到手腕的顺序逐渐变成终末毛。

这种毛发状态，实际上是与体型密切相关的，因而也就是与性格类型相联系的。

观察要点）

为方便起见，首先从肥胖型、即躁郁质性格说起。这种类型的人多数易怒、头发柔软、有轻度波浪状卷曲。前发际

属后移型，或中间成半岛形，左右似海湾；或在宽阔的前额上有很明显的水平发际，有头发的地方和无头发的地方的交界线整整齐齐。这是这个型的一个特征。

这种肥胖型的男性。有一种很不理想的宿命，即容易变成秃头。已经形成的秃顶就象台球一样圆滑而有光泽。本来头型很好。但这样一来就难看了。有的在这镜子般的表面上也稀稀落落地有几根或直或弯曲的、或粗或细的毛发整整齐齐地排列着。前额宽的人，一般来说是全秃型。前额窄的人则在后头部出现一块圆形秃顶。（分裂质性格的人则很少有秃顶的，即使有也不严重，没有明显的界线。其部位多在中间偏前）。也有的在前顶剩下一撮马蹄状头发，其余全部脱落。也有的在奇怪的位置，秃成奇怪的形状，或在奇异的地方残存着些毛发。秃顶以后出现洼坑很难看，即使加以修饰，也会出现镜面般的光亮。然而，他们的眉毛、睫毛没有这种特征，胡须也很浓厚。漂亮人的胡子分布很均匀，面积也大。不粗不细，形态齐整。也有很多人身上和手脚上有很浓厚的毛，阴毛和腋毛也很发达。一般来说，这种人性器官衰弱的多，所以往往性器官隐藏在阴毛之中。腋毛向前露出。

总之，肥胖型躁郁质性格的人，具有第一次毛发较少而终末毛发极其旺盛的特征。

恰好与这种情况相反的消瘦型分裂质的人，其第一次毛发远比终末毛发占优势。有很多人的头发和眉毛象刷子一样又粗又硬，并且极其浓厚。各部位毛的生长方式也特殊，很多都是从其应有（？）的位置挤出来，超过界限生长。特别是眉根，常常是通过非常浓厚的汗毛把左右连接起来。我曾见过一个精神分裂症患者，从头发开始，通过很长的鬓角与

胡子连接在一起，下巴上的胡子再往下连上胸毛，胸毛连腹毛、阴毛，又绕到后背，如此全身被毛（包括很浓厚的汗毛）包裹着。这种情况，女性中也有。有的在正常的毛发位置（如头发、眉毛）的周围长着浓密的汗毛，或胡子和手足的汗毛浓厚，而使人感到象男性一样多毛。如前所述，这种消瘦型的人第一次毛发是旺盛的，有的女性有一头天生的象马鬃一样又粗又厚的漂亮头发，男性一般是不秃顶的。然而，阴毛和腋毛等第二次毛发则往往有不少处于劣势的。

肌肉型人的毛发生长情况基本上介于上述两个类型之间。特别是男性，胡子也是又黑又厚，刮完之后的胡子茬更能显示男性的魅力。并且其胸毛、手足上毛的生长状况也多为天赋。第一次毛发和第二次毛发没有明显的优劣之别。在正常的部位长着旺盛的毛发是这一类型的特征。

到现在为止，已经叙述了与判断性格类型有关的体态上的各种线索。但这毕竟是原理原则，请读者在实践中去体会各种差异。实际上，纯粹的体型是少有的，多数都是两三种类型混合在一起的。这时也不能放弃原则，要看究竟是哪些类型混合在一起，哪一类型占优势，各类型各占多大比例？在观察时，还须特别注意不要因后天因素（运动、劳动、饮食等）和人工因素（化妆、理发、脱发）的影响而误判。另外，这里叙述的情况与多方面有联系。如，从前发际的特征可以推测出身上隐蔽处毛的多少，或预测将来是否秃顶。这一点是非常有效的，所以希望大家广泛应用。

分裂质是怎样的性格

各种类型的性格有何特征呢？下面详细说明一下。请读者记住，以便做为性格诊断的线索。

先说说分裂质性格的人，他们大都是不擅长社交的，多数对周围事物不关心。当你走进大病房去看那些真正的精神分裂症患者时，就会发现他们有的默默地面壁而坐；有的静静地躺着。各自守在自己的小天地里生活而不与他人往来。分裂症患者的这种特性称为内向性。具有分裂质性格的人都明显地具有这种倾向。他们沉默寡言、孤僻、腼腆、胆怯。大多数人经常想入非非，以自然界为友，爱好诗和文学。由于观点所致，不把平常人看在眼里，表现出一种难以接近的、贵族似的、非常清高的情绪。究其原因，则可以说是由于内向性和对外界的适应障碍所致。

当然，内向性不只是表现为上面那样的消极逃避，有时也可以见到不少积极方式。如，给别人以辛辣的挖苦，或者是令人毛骨悚然的过度残忍。表现为自私自利、经常发牢骚、发泄不满、被同伴们讨厌。经常调动工作的人也大多是分裂质的人。总之，不论是消极的还是积极的，对他们来说，从一开始就缺乏对社会的适应能力。

分裂质性格的人的最大特征是，不管你怎样接触交往，他总给人一种难以琢磨的冷淡感。我们必须抓住这个特征。即使是乍看起来象是社交型的人，只要他是分裂质性格，就决不会爽朗地与你交谈。如果你非要谈个明白，那就必定碰壁。这种人特别讨厌别人弄乱他的书房和桌子抽屉。不愿让任何人进入自己的小天地，在自己的四周挂满幕帘。在这一点上更甚于后面要讲的躁郁质性格的人。

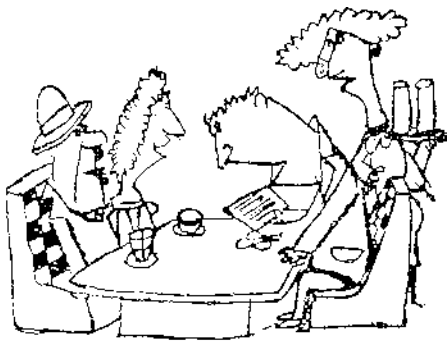
并且，这种人是同时具有两种相反感情的、不可思议的性格的人。他常常是无目的地、呆呆地盯着镜子，当看见自己在镜子里的样子是那样丑陋和无能便非常反感，并且想在实际中改变这辈子的状况。但与此同时，他又好象听见盘

踞在他心里的另一个自我在他耳边小声嘀咕：“你大概是最漂亮的人了，上帝不应该把你这又机灵又可爱的人与世间凡人划在一起。”于是，在他心里就同时存在着自卑和傲慢两种相反的情绪。

分裂质人的心灵深处存在着什么

一提分裂质性格的特征，人们很自然地就会想起他们的心理状态。意志障碍是形成这种人内心感情的根源。

分裂症患者往往有一种受他人操纵之感，通过只有他自己能察觉到的信息受别人支配。反过来，凡是有这种现象的人，就意味着他存在意志障碍。在分裂质性格的人身上也可以明显地看到这种倾向。



比如，到茶馆去。有咖啡、红茶、果汁，大多数人在选择喝什么时并不费事。可是，如果是分裂质性格的人一个人去的话，就太不容易了。他犹豫来犹豫去，到最后也决定不下来喝什么。即使决定了，也还会继续犹豫。当所要的东西送到跟前时，他又羡慕别人的，后悔地叹道：“如果要那个就

好了”。用他自己的话说“实在是考虑得过分了……”，实际上并非那样，而是因为他心理上存在着不能做出果断决定的意志障碍，所以总是反复考虑：“这个？还是那个？”这就是犹豫。

对于现实问题，若不能考虑出结果，就和空想一样，不能用于实际。

分裂质性格的人表现为非常冷淡，不愿与人交往，是特别死心眼儿的怪人。他们多半是神经质、小心谨慎、腼腆、顺从、老好人、不敏感，也有的相当敏感和傲慢。

若把这个特征分成各种类型的话，那么分裂质可分为下列各型。

超然型、不满型、理想型、梦想型、独善型、愚钝型。

躁郁质是怎样的性格

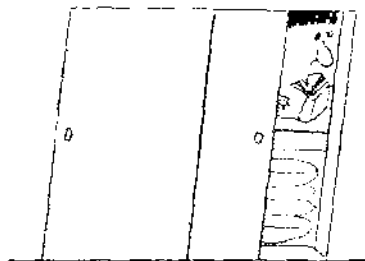
充分理解了分裂质性格的特征之后，再理解躁郁质性格就非常容易了。因为躁郁质性格与分裂质性格恰好是两种相反的性格。

躁郁质性格的人是善于社交、待人亲切、善良、温柔的人。分裂质的人不能与人深交，而躁郁质的人与人相处则是推心置腹毫无顾虑的。即使发火了，过后也象没事一样，从不记仇。对于挖苦和讽刺等也决不在意。不论处在什么社会环境中都能立即适应，是尊重现实的实际家。

一般躁郁质性格的人，迟早要发生气质转变。做为这些性格特性的根源……躁郁病，不用说，是地地道道的精神病。在发病状态时，这种倾向就更明显了。

我所熟悉的某大学的一位教授是躁郁病气质（躁郁病的前期），出现躁状态时，表现出剧烈的气魄，完全是声泪俱下

地讲课，学生也被感动得不得了。一会儿上来郁状态时，则悲观失望。事情完全不顺利时，便绝望，最后悄悄地躲在壁橱里不再露面。于是学校每年都要因此而连续停几个月的课。最近学生们也都理解了，只好耐心等待。不久就从住在他附近的学生那里得到消息，说他早晨起来做广播体操了。消息一传开，学生们就放心了，因为马上就要复课了。



什么是郁状态呢？一见其口形就会立刻明白。马在愤怒时，嘴边上冒白沫。与此相同，口角飞溅着唾沫星的讲话，自然而然地要积存起白色的泡沫。

上面，这位教授的例子稍有些严重，但这种气质的转变对普通人来说也是或多或少地存在的。当然，这种气质和性情的改变并不是突然发生的，只是各个人的周期长短不同罢了。阳气盛的时间可持续数周、数月，然后阴气盛的时期便随之而来了。

这种气质的兴奋或郁闷的程度也有个体差异。一年到头没有一点儿变化的人也有。但对这样的人如果好好注意观察，也一定能够发现他有这种气质的转变。

躁郁质和分裂质是正好相反的性格

前面叙述的是有关躁郁质的一般情况，而做为性格类型

来说，则分为在躁状态之前出现的阳气型和郁状态之前出现的阴气型。阳气型者，其头部转动快速而敏捷，给人以非常灵活的印象。爱开玩笑，在宴会上表现得特别欢快和热烈。阴气型者，恰好与此相反。是稳重、内向的性格。乍一看与分裂质性格相似，但其根本区别是，不象分裂质性格那样冷漠和说话带刺儿。这种人在宴会上不喧嚷，而是坐在角落里笑眯眯地自斟自饮，给人以性情温和之感。

此外，从活动能力来看，做为精力旺盛的交际家还可分为擅于经商和当记者的活动家型和具有勤奋工作、认真慎重的温和型。

分裂质和躁郁质这两种相反的性格在选择职业时也自然地表出来了。例如，在相同的学者中，对医学和工学等实用学问感兴趣的是躁郁质性格的人。相反，分裂质性格的人则对天文学、物理学、数学等抽象学问都有所爱好。

还有，即使是同样的艺术家，也有喜欢写富于幽默、快活、风趣的作品的人（躁郁质）和喜欢写凄凉、幻想的人（分裂质）。在政治家中，绝对地、不可调和地、教条地贯彻主义的人，多数是分裂质性格；而经常采取折衷态度，以领导者的风度主动承担责任什么的则多为躁郁质人。

这样看来，每个人的生活方式和人生观等也都与气质有关。这是毫无疑问的。

癡病质是什么性格

癡病质的第一个特征是一丝不苟、呆板、拘谨。我们到别人家里去走访，如果其家里收拾得规规矩矩、整整齐齐，走廊里油光净亮，那么就可以认为这家的主妇是癡病质性格。这种人一般严守交往礼节、注重秩序、安分守己地生

活。这种性格也叫粘着质。顾名思义，确实具有顽强的特征。

癫痫质的第二个特征是，慢慢腾腾。罗罗嗦嗦。我附近住着一位典型的癫痫质性格的老大娘，在门前与她见面寒暄时，由于我性急，所以总是感到着急。

“您好。今天天气真好，感到心情格外爽快。”

她所用的口气就象在念信一样，郑重其事、毕恭毕敬地问候。因为这种人都是天生的嘴笨，说话结结巴巴，所以在是罗嗦，给人以脑筋迟钝的感觉。

癫痫质性格的这种特征，对外来刺激来说是一个笨重的累赘，但它却是区别于其他性格的关键。

癫痫质性格的人，不管怎么打他、骂他，他都不会往心里去。其迟钝感、反应慢，从另一方面看，这正是构成他们顽强、脑筋迟钝和说话罗嗦等这种独特性格的根本所在。

但是，癫痫质性格的人除了具有这种迟钝的性质外，另一方面，一旦亢奋，也具有颠三倒四地发火的性质。具有这种性格的人大都是吝啬、节俭之人。思想上偏于保守，但有时却变为激进派的先锋，表现出把平常积蓄起来的能量突然一下子都发放出来的爆发性。

可以说，扎扎实实、慢慢吞吞和骤然爆发，这三种表现是这种癫痫质的特征。一般来说，拳击家和摔跤运动员属于这种类型的人较多。除了他们的肌肉和体重与其职业相适应之外，这种性格类型所特有的顽强性和耐力也是很被视的。与卖弄巧妙的技术相比，笨拙的粘着力是判断癫痫质的重要依据。

什么类型的人性欲强

性格的分类方法，除上述分法外，还有各种各样的分法。但我认为，分成上述三种类型的分法既合理又实用。因而牢牢掌握这三种类型就可以判断他人的性格了。

然而，也许有的读者会觉得只指出这种性格特征有美中不足之嫌。为此，下面想进一步纵深涉足，介绍一下消瘦型和肥胖型的人的性欲问题。

但是，这部分内容请不要向别人公开，而要记在您自己心里。人们常说消瘦型的人性欲旺盛，这种说法尽管有些道理，但并不完全正确。之所以这样说，是因为肥胖型的人性器固然小，但性欲大多是相当舒适、旺盛，并且非常单纯。与一般人相比，消瘦型人的性欲远为复杂得多。这种人身体比较粗大，性器的形态也似乎复杂，因而在性欲方面也就较多地出现同性恋和近亲性恋等异常行为。并且因为那是由非常剧烈的冲动引起的，所以抑制和调节有时就会失败。这种人腼腆，具有小心谨慎的性格，所以过度抑制往往会导致在空想意境中偷偷地满足性欲。有时则完全不能抑制而露骨地表现出来（痴汉的行为）。克利斯曼下面就消瘦型人的这种倾向，阐述了有关性欲的生理、心理平衡问题。

一般当性欲出现时，对异性天真地爱慕或称为憧憬的那种青年时期所特有的、单纯的精神追求，和基于性欲的肉体上和生理上的追求，到一定时期便同时发生。这两种追求几乎是混为一体，难以区分的。从此开始，便产生来自身、心两方面的强烈情感。这种精神上 and 肉体上的成熟和吻合，对消瘦型的人来说，无论如何也体现不了这种正常现象。消瘦型的人一方面到任何时候都追求精神恋爱，追求理想的异性；另一方面，在性欲上则是不得已采取与精神恋爱相割裂

而单独处理的所谓身、心分离行为。

当然，这只是说始终有“存在这种倾向”的意思，并非说所有消瘦型的人都有这种异常表现。这一点请不要误解。

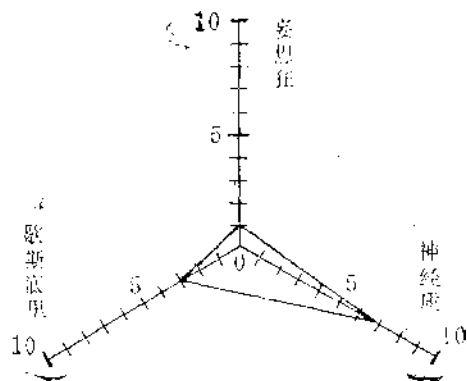
妄想狂、歇斯底里和神经质的诊断

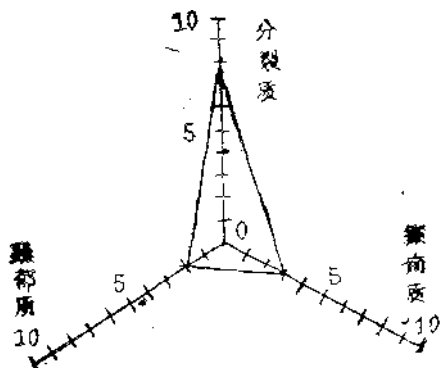
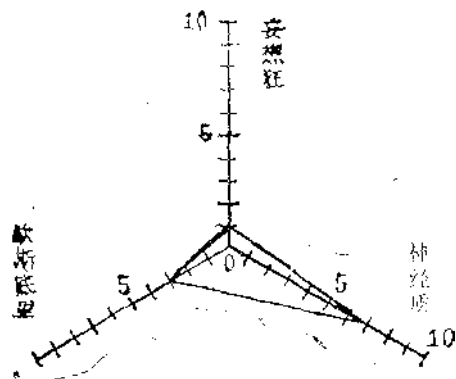
通过前面的阐述，我们已经清楚了人的体态与分裂质、躁郁质、癲病质这三种气质的明显联系。除了先天性色彩浓厚的性格类型之外，由后天因素形成的性格类型也是有的。因为单从表面观察是难以弄清的，所以暂时不谈这个，在此按照东京工大的宫城音弥教授的学说，把妄想狂、歇斯底里、神经质三个性格类型的特征列表如下。

性格诊断表 I

此表主要用于诊断人的性格。在符合的项目中划“0”，不明确的就不划。

I 是妄想狂（偏执质）；II 是歇斯底里性格；III 是神经质。把“0”的数量做为分数，通过分数得知其人的性格。





I

非常刚强，不让人（不是虚张声势）；

与他人交往，容易怀疑人；

经常（不只是在心情舒畅时）认为自己是有一定地位、有价值的人；

自己具有坚强的信念；

⑤爱随便作解释；

⑥在平时的（与心情无关的）活动中是积极的；

- ⑦爱表白自己，常说“我认为……”、“自己做”等；
- ⑧自私自利、欲壑难填；
- ⑨不轻易随声附和；
- ⑩并非神经质的洁癖，而是其思想方法非常呆板。

II

- 放肆地突出自己；
- 任性并且特别不服输；
- 过高地估计自己；
- 好浮华铺张；
- ⑤有撒谎倾向；
- ⑥其态度仿佛在演戏，表情和讲话都过分；
- ⑦容易被人暗示，听了别人的话立刻相信；
- ⑧遇到不顺心的事就大发雷霆或大哭大叫；
- ⑨遇到不高兴的事或见到厌恶的东西时，胸部有难受的感觉；
- ⑩爱多嘴多舌，但感情冷淡。

III

- 过分看重自己的病；
- 总说心情不如别人好；
- ②做事总是犹豫不决；
- 不愿考虑的事总在脑子里盘旋；
- ③对一些微不足道的事（不高兴的事、空荡的场所、与别人发生口角的事）总觉得害怕；
- ④总注意自己对别人的行为；
- ⑤无论干什么事都不积极；
- ⑥总为不顺心的事烦恼；
- ⑦意志薄弱而不能持久；

⑩应该讲的话错过了机会说。

应用这个一览表，就可以通过表面观察而获得几个线索，从而诊断出其性格类型。如：如果对方总给人一种撒娇、任性的印象，表情过度，仿佛在演戏，服装花里胡哨，其鲜艳浮华总赶在别人之前的话，不管怎样，就可以确认她是歇斯底里性格的人。如果对方特别固执己见，在谈话中以十分自信的语气再三提出“本人……”，“我……”的话，那么就可以确诊他是妄想狂（偏执病的性格）。与此相反，如果其人做什么事都提心吊胆、腼腆、看上去很软弱，即使发一封信也要反复检查邮票掉下来没有？封口张开没有？当想到投入信箱的信会不会在途中丢失时，伸往信箱的手就又停下来了，如果观察到这种现象，就可以认为这种人属于神经质。

就这样，以此表为依据进行观察，就不难对性格类型做出诊断。

了解性格混合程度的座标图

我们常常这样做：把诊断出来的他人性格的混合情况记入图 8 的三条座标轴上，以图形的形式表示其人的性格，这样做，则各种性格类型的混合情况一目了然，很方便。

关于分裂质、躁郁质和癡病质的性格特征在前面已经详细地叙述了。至于如何用分数表示，宫城教授采用了和上面相同的做法。请看图。

性格诊断表 2

在符合的项目中划“○”，不明确的不划。

I 是分裂质；II 是躁郁质；III 是癡病质。

I

不擅于社交，喜欢孤独一人生活；

寡言；

③ 感情冷淡，对于别人的担心事无动于衷；

④ 有时内心活动不外现，难以了解其心情；

⑤ 不懂世故人情，死板板的；

⑥ 即使是神经质，也表现很迟钝；

⑦ 因为死心眼儿而显得顽固；

⑧ 有自卑感；

⑨ 被人认为不懂事；

⑩ 好空想。

II

喜欢用社交用语；

处理一般事务脑筋灵活；

③ 爱说话、坦率；

快活，爱开玩笑；

⑤ 活泼、好动；

⑥ 温和、稳重，待人热情；

⑦ 发生什么事时，不管他人只顾自己；

⑧ 认为人生在世没意思，或者悲观失望；

⑨ 没有怪癖之处；

⑩ 不拘泥于事，即使发了脾气过后也不记仇。

III

工作细致，一丝不苟；

好清洁；

严守交往礼节，正义感强；

一般情况下非常谨慎、礼貌，但有时很令人生气；

非常节俭；

- ⑥狂信，并且非常保守；
- ⑦顽强；
- ⑧穿衣戴帽等都很讲究；
- ⑨即使不是心情不好时，动作也很笨拙；
- ⑩不愿把自己的东西借给别人。

犯罪者和异常性格者的脸

关于脸型，除了前面讲的以外，意大利和法国的学派都有研究，但都不可靠，在这里暂且不提。法国相学家尤戴尔提出的调和型和不调和型被广泛地应用着，在此介绍一下。

所谓调和型和不调和型，主要指的是整个脸是否表现出匀称。头型特别扁，或者眼、耳、鼻、嘴等左右不对称，特别歪，或者牙齿排列非常不齐，一见面就给人一个不正常的印象。这就是不调和型。这种脸型多见于罪犯和性格异常者。

图9的照片，是在相同的曝光条件下拍摄的强奸犯和诈骗犯的照片。请读者仔细研究一下，他们的长相与您周围的善良群众的长相到底有哪些区别。



到此，做为一段，我们把这项技术整理一下吧。

请注意观察对方身体的部分发达状态。尤其是手和足的畸形之处，表明他的职业和生活经历。（如：罗圈腿——石匠、花匠；写字磨出的茧子——作家、学者）

观察体型。消瘦型的人多为分裂质；肥胖型的人多为躁郁质；肌肉型的人多为癡病质。

请注意脸型。不太够卵圆形的是分裂质；五角型的是躁郁质；长卵圆形的是癡病质。

要仔细观察皮肤情况。干干巴巴、油性小的人是分裂质；有光泽、皱纹细的人是躁郁质；易生疖子，给人以不干净感觉的人是癡病质。

⑤注意毛发状态。头发和眉毛像刷子一样硬、阴毛和腋毛少的人是分裂质；相反，头发和眉毛稀疏、阴毛和腋毛浓厚的人是躁郁质，所以容易秃头的人多属躁郁质；介于这两种情况之间者是癡病质。

〔应用问题 2〕合理使用部下的方法

根据本文所述的对性格类型的诊断方法，试对您的部下进行性格判断，并根据其性格特点合理使用。

对分裂质性格的人

- a. 尽量让他独自干些一个人能干的工作（一般事务）。
- b. 利用其勤奋、认真的工作态度，发挥其不厌其烦单调工作特点（整理传票、书类）。
- c. 因为擅于幻想，所以就可以利用其敏感官能（美术、制图）。
- d. 利用其过分认真、严格的特点（人事、经理、与法则有关的业务）

按其特点使用，就会表现出特别能干。然而只是因为缺

乏协作性，所以也容易发生摩擦。

对于搞涉外、外交等工作是最不得力的。但若与躁郁质性格的人合作，则可以有力地防止渎职。

对躁郁质性格的人

- a. 发挥其社交能力（外交、涉外、推销）。
- b. 利用其有理想的长处（规划、宣传）。
- c. 利用其待人接物热情、做事利索的实践能力（营业、经理秘书）。
- d. 发挥其不拘束的特点，利用其领导能力（劳务管理）。

这种类型的人，一般对什么工作都不在乎，尤其是上述那些，最合适。

但是要注意防止：a. 做得过分；b. 乍干起来很好，但不能坚持到底；c. 脑筋过于灵活，易渎职等。

③对癫痫质性格的人

- a. 发挥其正派、耿直、节俭的优点（经理）。
- b. 发挥其善于整理、整顿的特长（总务）。
- c. 利用其顽强的特点（新规划的开展，但主意要由躁郁质的人出）。
- d. 重用其严守义礼的特点（做与冠婚葬祭有关的工作，辅佐经理秘书）。

e. 利用其严格不苟的特点（夜间警卫、公司内清扫）。

这种人干些要求清洁规矩的工作较好，但只是速度缓慢，不适合干急的工作。

〔应用问题 3〕哪种性格的人与您配偶合适？

分裂质的人

这种人具有潇洒、神秘、微妙的风度，是青年人所向往

的。可是结婚后才知道是个古怪而又不好对付的人，非常难侍候。一起过到什么时候也总是不融洽，摆脱不了疏远、冷淡的状况。

如果对方能谅解这一点还好，两人还能生活得幸福。若能在结婚后很快有了孩子，则家庭可以过得快乐、热闹。但是，这样人的妻子必须具有能在其与同僚、上司间的关系中很好地周旋的能力。

躁郁质的人

这种到了中年便胖起来，头脑容易糊涂。这是美中不足的（指男性）。无论是做丈夫的还是当妻子的，都是快活而无忧虑的。做为选择配偶，不管怎样，可以说是属于最上等的。只是要注意其见异思迁、没有常性和举止过分。

另一方面，有这样妻子的家庭，因为心情好，容易交往人，所以在这方面的花费也不能小看。阴气型、温和型的妻子可以积极地发挥辅佐丈夫的能力，而阳气型、活动型的妻子则不易做到这一点。

癫痫质的人

如果有这种气质的夫人，则家里万事大吉。在管理家务方面是高手，可以把家整得清洁而又漂亮。并且因为这种人是最节俭的，所以在安排家庭经济方面也是把好手。

如果丈夫是这种气质的人 则因其严守义礼、稳重可靠，所以能博得众人信任。但经常发脾气和吝啬是其美中不足之处。并且，若热衷于宗教，以其天生的粘糊劲和慢性子慢慢劝说别人，则有时会遭到别人的厌恶。总之，因为做事往往入迷，所以在参加自行车比赛和赛马比赛时也要注意。

我有个邻居，严守义礼，约束自己。虽看不到他快活，但他乐于享受沉静安稳的生活。

B. 对服装和携带物品的观察

在饭店的显眼处穿新工作服的是新职员

对于对方的服装和携带物品，是应该首先注意的。因为这是其素质和心理内涵的表露。如果留心观察，就会发现从头到脚各人各自不同的风趣和心理状态。

身着脏衬衫和皱皱巴巴的裤子，蓬乱着头发的人，走到哪里都令人讨厌，然而有的人同样是穿着一身旧衣服，却保持着色调谐调和美观。相反，有的人虽然穿着整齐的服装，但却特别使人感到不谐调或令人看着不舒服。

我们有时把衣服叫做自我延伸，因为人们自己选的衣服和携带物是不能与其人无联系的。要说衣服和携带物是身体的一部分，也决不奇怪。

既然服装和携带物品有这种性质，那么我们就可以通过这个线索来了解对方的心理状况。

通过服装和携带物品可以判断出人们多方面的情况，但我认为最主要的是判断对方的心理是属于什么社会阶层。

一般来说，每个人都是属于特定的社会集团或社会阶层的。即使其本人并未意识到这一点，这种所谓集团所属感也会不知不觉地通过他的思想、行为、价值观等体现出来。这类情况是不胜枚举的。

自古以来，土木建筑工人都具有与其他力工不同的英俊姿势，花匠和木匠也都穿着各种得体的服装。这些现象，如果要追究其原因的话，则可以说是当时封建的身分社会的残余。由于穿着统一的制服，从而就自然地形成了其所属集团的特征。这种现象，即使是在现代，也是严然存在着的。在我们的身边，这样的例子数不胜数。

街上的小痞子们就象商量好了似的都穿着细腿裤子，一只手插在衣兜里，向前弓着腰，摇晃着肩膀到处溜跶。这种姿态无疑显示了自己属于流氓团伙，并且也因此而获取了心理上的自我安定。

我将在下一章梦的判断中阐述有关“象征”的理论，其中所谈的服装、化妆和携带物品等，确实有不少可以看出是某社会阶层或社会集团的象征。

例如，贝雷帽（艺术家、学者）、日本发型（城市中靠河、海地势低洼的小工商业集中地区的人或艺人）、皮工作服（骑摩托车的人）等，不管谁看见，都会产生那种同样的印象。如果某人因为喜欢而穿戴这样的衣帽，那就说明他想获得那种相应的效果。

实际上，人们对于这一点都有着相当敏感的神经。例如，如果一个木匠师傅穿着西装在一流饭店的休息室里吸烟时，那么他若不吸外国烟也要吸“有望”、“精彩”、“和平”等名烟。而当他穿着工作服混在众工匠中时，便会突然降格地抽起“休息”、“神圣”之类的次烟。当然，也有例外情况。但是因为各种香烟与独特的阶级形象相关联，所以采用这种吸法是很自然的。

名演员裸体表演

最近有用所谓S·D法（意思微分法），即用意思相反的成对形容词（例如，高级的——低级的；清洁的——肮脏的等）来测定形象的方法。通过这种方法的测定，使我们认识到，原来人们的形象是有共同之处的。因为工匠们即使不吸“神圣”而完全吸“精彩”牌好烟，也不会改变他们的身分，所以他们中绝大多数人还是以“自己是工匠”为理由而

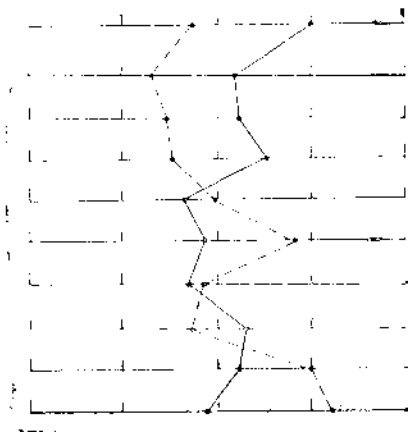
吸“神圣”牌烟。

鲍勃瓦尔（法国存在主义作家）有一句话：“化妆是女性社会地位的标记。”而实际上无论男女，其服装和携带物品都可以说真实地反映了他（她）们在心理上属于或从属于什么集团或阶层。

（注）所谓S D法

如图10所示，准备一张在刻度两侧并列写有成对形容词的评定用纸。例如，关于百元硬币有多少漂亮感或者土气感，记在刻度上。对其他各对形容词也做同样判断。图10是作者搞的百元硬币和百元纸币的资料记录。从此图可以知道百元硬币比百元纸币漂亮、新鲜。（被验者是大学生）

恰好与此相反，日活电影制片厂的导演中平康氏说过这样的事：“电影屏幕上有医生、画家、流氓无赖等各个社会阶层的人物。让新演员扮演那些人物时，肯定要按着惯例打扮得象画上画得一样美。例如，扮演画家时，则必是戴着贝雷帽、穿着抹有绘画颜料的灯芯绒裤子、叼着烟斗的样子。而名演员则不用象征着社会各阶层的那些小道具，甚至即使是赤身裸体地表演也一定能把画家的神态表现出来……。”



这样看来，演员这一行业也是很不一般的。那些裸体表演者也许是真正的明星了。

在旅行中，注意观察那些几个人一起乘车船的人的服装和携带物品，就更容易发现现象前面讲的那种情况。例如，自由职业的保险员大娘们，其装束大致都是没膝的发黑色的长裙子，使用露出脸的吊卡子；并且皱皱巴巴的大提包里装的都是针织工具和投机倒把的物品（此话有些失礼，务必请原谅。

靠微薄工资生活者尽管虚张声势也……

对于我们来说，平时注意了解社会各阶层和特定职业集团的服装特征是很重要的。而尤其重要的是应用读心术弄明这些服装和携带物品的心理意义。

东京山脚下的一个高岗上住着一位大学毕业的推销员。丈夫死后，她就在东京附近的县里到处叫卖化妆品。无论刮风下雨，她总忘不了戴贝雷帽和提着那个旧得退了色的鲨鱼皮手提包。对于她来说，这当然是想表明自己是属于大学里知识分子群中之一员和称为上等的东京高岗住宅区内两条街上的人物，因为她从心理上感到这比推销员阶层光彩。而实际上她对目前的境况却有着强烈的自卑感，对过去的生活抱着强烈的向往。

一般来说，一个人脱离了自己所属的社会集团之后，在心理上便可以自由地属于几个集团。这种心理上的所属集团重叠时，其重点放在何处？是否满足现状？对这些问题的判断是服饰读心术的一个重点。

例如，您的恋人，在朴素而漂亮的携带物品中如果藏有非常刺眼的有色眼镜，那么就可以说在他（她）的心理上潜

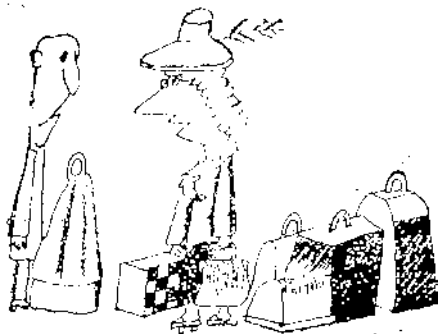
藏着对流氓集团或对华丽的艺术界的向往。

从另一个角度来看这个问题的话，读心术有一个重要的技巧，就是要“注意服装和携带物的不协调。”朴素而时髦的有色眼镜，似乎是对谐调的一种破坏；靠微薄工资生活的人尽管虚张声势，进行了与身分不相称的打扮，也一定会在什么地方表现出不谐调的破绽。

在旅馆里注意旅客携带的物品

我所结识的某旅馆的经理曾悄悄地向我泄露过这样的事：“我总是象念口头禅似地教育我的工作人员们见到顾客时把腰弯得低一点儿。即使顾客情绪很好，也要把腰弯低。尤其不能高声回答问话。这样，可以很好地观察顾客的下半身。我们注意的首先是腰带，然后再往下一直到鞋。这些小物件上如果没镀金，那么他的西服再漂亮，也不是真正的富翁。”

诚然，在旅行时，尽管西服和领带都注意弄得很好，但一脱下外罩就露出了旧衬衣的例子是常见的。酒吧间和饮食店的女招待员也不把藏放在柜台后面的鞋子上。这一点也可以说是与设有舞场的酒馆里的女招待的区别之处吧。



帝国旅馆的犬丸一郎董事告诉我说：“因为我们是旅馆、饭店行业，如果对顾客失礼，问题就严重了。在成百上千的顾客中总是有冒充的，也有很不正派的人混在里面，我们必须都设法辨认出来。这不仅对我们来说是件麻烦事，对别的顾客也是一种打扰。

过去我们一直强调要注意顾客的服装和鞋，而最近运用这种手段似乎有点失灵了。因此我们现在最注意的是旅客携带的物品。

统一的打扮，提着大小完全一样的小手提包的旅客，在我们这里都算是最上等的顾客。此外，不管旅客的提包是新还是旧，凡是常旅行的人一眼就能被看出来，他们身上有一种特殊的风采。

乘飞机旅行时，行李的重量是件大事。超过规定重量要收很贵的运费。因此服务员在搬运行李时总是千方百计地测量重量，使旅客支付昂贵的运费。而那些从容地周游过世界各国的旅客，见过世面，是绝对不会出现差错的。当然，旅客中无情的人也是有的。他们识破了我们的手腕，于是就在提包里装石头搞欺骗。这种情况应当别论。

因为他们天天都在实践，所以能够抓住这种有趣的要领。这样，一个人带着提包在旅馆登记处想搞欺骗恐怕是不可能的了。实际上不虚张声势、言行与身分相应的人是绝大多数，一看就知道。

只有鞋是便宜货

近来年轻人常说“不象”这句话，他们穿衣服若要穿鲜艳的就完全给他鲜艳的，若要穿朴素的就完全给他朴素的，不要不伦不类；他若要小点的，就给他小一点的，尽量让他

正好合适。对这样素质的人我们可以认为他精神安定。

警视厅防范部的警官们所说的“注意服装的不协调！”也是与这种情况有关的。据他们介绍说，上衣穿的是英国产的高级品，而裤子却是买来的旧品。只有提包和鞋净亮崭新，给人一种非常不协调的感觉，这种人是最危险的人，一看就感到可疑。

与此相反，秘密贩卖麻醉药品的现行犯、已被逮捕的某黑市老板，就是因为没有看出穿着崭新整齐的买主是便衣警察，所以才被捕了。他被捉拿之后曾后悔地说：“畜生！警察那个家伙，西服穿得太合适了，于是使我不知不觉地疏忽了。唉！我也曾注意到他的鞋是很不值钱的，但……。”

这种情况，不论敌我哪一方，道理都是一样。基于同样道理，海关检查人员也用读心术来协助防止偷漏税。尽管对方很镇静，但线索总是有的。只是他们所带的东西不一定放在应放的位置。有的把手表藏在屁股里，有的把钱包裹在手帕里，^①之所带之物处于异常位置的很多。

这样看来，我们也应该经常细心注意他人的服装和携带物品，并进行认真的分析，以便做为研究延长自我的一种方法。

通过观察衬衣来锻炼技巧

观察也好，分析也好，说起来很容易，而实践起来就不那么容易了。要熟练掌握的话，还是要下一定的功夫进行认真的训练的。为此，我们可以在电车和公共汽车上、在上下班的途中，观察每个人的服装和携带物品，从而间接地推断出其人的性格、家庭环境、月薪的多少、恋人的有无等。我们常把对衬衣的观察做为训练读心术技巧的手段，所以在此

作一介绍。

提到衬衣之类，读者中也许会有人说：“总觉得有点庸俗”。然而我们这样做都是为了读心术，所以恳请读者允许我谈些趣味低级的事。

正因为衬衣不是给人看的，并且又是贴身的，所以对延长自我来说，有着更深刻的意义。惯于用心理学取闹的人们，在滑雪场或乡下的学会上就象一起住在旅馆里一样，总是热烈地评论着别人。他们把人分为貉族（好人和较热情的人）和狐狸族（冷酷、奸滑的人）。“那个狐狸”如何如何；“那个貉”如何如何，都被依次列入攻击的对象中。提任何人都是不行。这就是所谓的“猜衬衣”的奇异格局。

“那小子穿的一定是针织品”，或者说“是棉布的，还挺合身的哪！”在说这些话时把人和衬衣联系在一起了。

这些事在浴池里谈论时也是格外热烈的，到处是什么“哎呀！没认出你来呀。”“果然是一针见血”之类的交谈。

最初，对这些事都是无意识地听听、看看，但细想起来确实能从中学到很多东西。经常猜猜，若猜错了，就可以反省自己在哪个环节出了判断错误，时间长了，也就熟练起来，并且会精益求精，对于自己观察他人的能力建立起信心。

再进一步讲，从住宅区晒着的衣服，便可以推测出在这里住着什么人。写在这儿停笔似乎更妥当些，因为如果再往下写，稍有变态便会搞错，从而发展到下流的地步。

对服装和携带物品的观察技巧总结如下：

注意服装和携带物品是否谐调（比如：朴素的携带物中藏有刺眼的有色眼镜的女性，是向往流氓集团或艺术界

的人)；

注意近来特别爱穿的服装和特别爱用的携带物(例如，虽是公司职员，但喜欢戴贝雷帽的人，把爱好艺术的人看得比公司职员重)。

吸烟的兴趣表现了其人所属的社会阶层(如，抽“精彩”牌、“有望”牌、“和平”牌者属于中层人物；吸“新星”牌、“休息”牌、“金蝙蝠”牌者是职员或体力劳动者。

3. 通过语言和动作进行判断

发现正在恋爱的男女的方法

在 T 大的研究室里，大家正在热烈地闲谈。我随便插了一句：“F 氏和 T 某什么时候结婚啊？”问此话时正好 F 氏的一个亲友在场，她很吃惊地说：“多湖先生，您这是从哪儿听说的？”这时大家都从我们的对话中注意起 F 氏和 T 某的关系。由于当时还是处于绝对保密阶段，所以 F 氏的亲友硬是闭口不谈。在场的同事们都纠缠着追问是怎么知道的，可是当时我什么也无法说。实际上，识破男女之间的恋爱关系并非什么困难的绝技。

首先，相思相爱的两个人同时到同一场所去的次数非常频繁。最初还担心被别人发现，双方都假装互不关心。但不管怎么说，两人共同行动的机会增多了，这是确实的。其本人大概还想伪装成是偶然相遇的样子，然而上下学或上下班时都是那么使人不可理解地碰到一起。并且兴趣也一致，一个人去参加音乐会时，另一个人也必定去。伪装是巧合，设法赶在一起。

当时 F 女氏是 T 大的助教，T 某是学院的学生。首次引

起我注意的是 T 某急速地改变其专业课题，开始接受 F 氏的指导。

T 大的研究员和学员经常一起滑雪或徒步旅行，这时看出勤表时就可以发现 F 氏和 T 某的出缺勤是一致的；分组划船时，他们二人也总是坐在一只小船里。

女性恋爱时有什么变化

从以上事例就大体确认了他们二人的恋爱关系。再一个判断两人处于热恋中的线索就是双方的相互关心增强了。F 氏现在在什么地方，T 某最近在干什么，各自总是在拐弯抹角地打听和巧妙地捕捉对方的动态。尤其是对对方的生日、家庭状况等具有强烈的兴趣的话，就可以把其二人的关系看成是不一般的关系，这是不会有错儿的。

此外，女性在恋爱时，一般对化妆方法和服装的讲究也发生变化。并且，对恋人以外的其他男性讲话时也总是有点假装作态，表现出一种羞涩的样子。想方设法地故意发出过分的笑声、或笑时用手掩饰着嘴、或扭斜着身子说话，如果发现这些从来没有过的言行变化，那么就可以断定她正在热恋。

尤其是见到两人在一起谈话、或两个人的视线偶然碰到一起时突然羞红了脸、或递眼色、或说话时有意地吞吞吐吐、或者假装对对方不关心而故意摆出一副未看见的神态，这些都为我们提供了线索。只要我们稍加修练，便能轻而易举地看出来。

有的人在谈恋爱时，屡次碰见他担心碰见的人，于是心里就产生不安：“他对我怎么看呢？”其实别人是会理解的。如果我们注意了这种线索，就完全可以准确地抓住对

方的心情。

对于青年男女来说，异性的影响作用是相当大的。其微妙程度往往令人吃惊。前面所说的在挤得满满的电车里的情况等也是其中一例。根据某老师的经验来看，在男女混合大学和女子大学里，女学生的举止是截然不同的。例如，听课时，在女子大学里因为都是同性，所以不拘束、表现出无礼节，不检点、随便伸开腿、敞着怀的学生远比男女混合大学里多得多。这种微妙的心理在日常生活的各种领域里也都有所表露。语言的运用变为男性化的现象在女子大学里也多。并且举止和化妆方法也很随便，缺乏魅力。

通过语言的运用可以了解其教养如何

语言的运用和礼仪的方式都清楚地表明了其人生活环境的风俗和家庭的教养等情况。即使是丈夫对夫人的一声呼唤，也有“喂”、“当家的”等各种不同的称呼方式。从这个线索可以判断出这位丈夫的性格、家庭气氛乃至夫妇关系等。例如，根据笔者的观察，结了婚出去单独生活的孩子原来称父母“您”或“你”，很自然地改称为“爸爸”、“妈妈”或“父亲”、“母亲”了，可以说这个家庭大抵是美满和睦的。

帝国饭店的犬丸一郎董事选用入时，特别注意其人的言语举止。他采用后面将要介绍的诱导读心术的技巧，故意以不礼貌的态度和不礼貌的语言与非常拘谨的应试者谈话，使对方陷入圈套而露出破绽。例如，某青年身材很匀称，开始问他什么都回答“是”或“不是”，而后来对于本来能够回答的也不能回答了。对犬丸氏不礼貌的提问不知不觉地露出了破绽。不断地脱口说出什么“真棒”啦、“危险”啦等用惯了的集团语言。

跟踪恋人可发现他的酒癖

观察他人的言行，目的在于获得反映其人本质的自然表现。因此，积极创造条件以利于其人自然地表现自己的本质，是有效地运用读心术的技巧。

我在大学时代，曾有一年的时间躲在废旧的实验装置后面与伙伴一起对成人进行观察实验。所谓成人，就是大学里的师生们，也就是新老两代心理学研究者们。我藏在那个旧装置后面耐心地观察他们的行动，恐怕谁都不会想到。

有关这个实验的内容与读心术无关，所以在此不打算涉及。当房间里只剩下一个人时，那个人的行动与实验者在场时存在着很大的差异。

在电车里大家都是陌生人，因此谁也不理谁，都各行其事。这时我看到了一个人抠着鼻子嘎巴，眼睛象在观察什么。这个人心里有为难的事。他不满地嘟囔着什么，又深深地打呵欠，表露了他内心的状态。从另一种意思来讲侧面观察的收获实在很大。

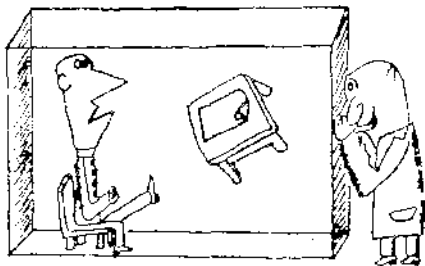
据说有一位勇敢的小姐曾装做与恋人分手，然后偷偷地跟在他后面，发现了他是个酒鬼和色鬼。据说有的男性也故意晚一点赴约，以便观察那位小姐步步逼近的脸色，研究她在这一瞬间是怎样变化的，以此来考验恋人。

欲作弊而不能则咬指甲

美国也有人搞了类似的实验，他们的做法更残忍。在对难题深感烦恼的应试者面前，摆着不准看的答案。就象在猫眼前摆着木松鱼一样。他们不知自己受监视，认为做不做弊都没人知道，都同样是被怀疑的对象，所以半数以上的人陷入了圈套，不由得看了答案。

然而奇怪的是，当只有一个人时，遇到难题而做弊的人与正直老实人的行为是截然不同的。正直老实的人多数都是嘟嘟囔囔地自言自语，或站起来在房间里踱步，其中有的破坏性、攻击性色彩浓厚的人，则表现为跺地板、踢桌子等。做弊的人则很少有这样的行为。

尽管都是同样不满地嘟囔，但正直的人都是把问题重读一遍，多数人都说是责怪自己的说：“我真笨！”做弊的人则说些责怪题目出得无理的话：“畜生！出这种无道理的题！”



更有趣儿的是他们在习气上表现的差别。做弊的人组中只有48%的人没有咬手指甲（或吮拇指或舔指甲）的动作，而不做弊的正直人组中83%的人，将近做弊组的一倍，都没有这个动作。同样，不做弊的人组中抠鼻子或在身体其他部位闻味的动作也很少，不做弊组的人没有这种习气的是做弊组没这种习气的二倍。并且，用手挠头或用手指捻几根头发等习气也表现了与此相同的倾向。

总之，与口、鼻、毛发相关的习气，做弊组比不做弊组明显地多，做弊组出现这些习气的比率几乎是不做弊组的二倍。

这是以后要在深层读心术的章节里讲的事。象上面那些与口、鼻、毛发有关的习气都可以看作是与自虐行为有关的。咬指甲和揪头发简直就是自己践踏自己。这是攻击自己、践踏自己的表现。

用深层心理学知识来看上面的实验结果，可以得出这样的结论：肆无忌惮地违反规则的人，认为什么事都不怪自己，有把责任转嫁出去的倾向。对于这一点，正直的老实人则完全不同，什么事情都感到自己有责任，甚至说“邮政信箱是红的也是我的过错”。

通过这个实验，我们不难理解受试者的自言自语或其习气与他的性格和心灵深处的趋向相关联的意义了。

此外，做为言行观察的主题，还有最正统的所谓主角性格（不愿当配角）。长年从事教学工作的人，因为平时在学生面前总想表现一点威严，所以就自然地显示出比实际年龄老。埋头于推销员职业的人，只要一看他的脸就能想象出他笑咪咪地搓着手、表示抱歉的神态。这样长年下去就形成了惯例。我们应该认为这类滑稽的表现，是主角性格在扮演社会角色中形成的习性。

人们常说的便衣警察眼神儿的敏锐，鱼店老板的威严等，都是观察读心术的重要着眼点。我们要紧紧抓住这些关键。

眼睛的转动可以反映其人的兴趣所在

观察再细一些，注意对方眼禅儿的活动，是掌握读心术的必要手段。人们常说“眼睛是心灵的窗户”。除了用“湿润了的眼睛”、“朦胧的眼睛”之类的语言表达感情外，眼睛还是了解对方兴趣的所在和关注点所在的重要线索。

人之五感中感受外界事物最高级的一个是“视觉”，其窗口就是眼睛，因此要想捕捉外界事物，首先依靠的当然是眼睛了。

如果有什么怪声音发生，无论谁都肯定会迅速地把脸转向声音发出的方向。这是为了把耳朵对准声音方向，并且用眼睛好好察看声源。在日常生活中，人们也总是很自然地在无意中把眼睛转向所关心的事物和能获得情报的事物。

如果与漂亮的异性相对走过去，就会很自然地回过头去看一眼，这是人之常情。擦皮鞋的大婶们自然要把眼睛盯在他人的脚下，这也是可以理解的。

为了科学地捕捉眼睛的活动，最近采用了一种叫做眼神儿照相机（Iye Camera）的机械。其原理是把小点状光源靠近眼睛，其反射光线随着眼球的活动而变化，再用摄影机把它拍摄下来。图 1 就是眼神儿照相机捕捉的一位男性和一位女性的眼睛活动情况。看这张照片的人是怎样移动其视线的就一清二楚了。

目前的眼神儿照相机当然是要固定脸的位置，并且要靠近光源摄影，其器具装备是很复杂的。而若能制成简便的手提式的，那么女士们在街上相遇时彼此从头到足的品评、专挑女人姿色的男性和对女性的屁股感兴趣的好色之徒的实况等都将清楚地暴露出来。

然而，我们还是希望尽量能用自己的眼睛准确地观察对方眼睛的活动。

另一方面，正好与此相反，当人们见到害怕的、厌恶的、不愉快的事物时，则会突然扭转视线尽可能不看了

人们常说，与别人讲话时不用正眼看人的人坏。如果从上面的理论来看，即使不特别坏的人当被对方的气势压倒或

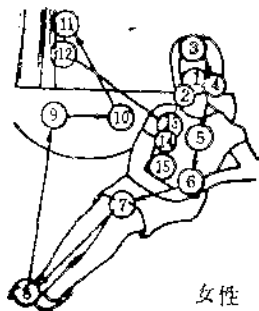
对方待人有恐怖感时，也会采取这种做法。

这样看来，从对方眼睛的活动情况来了解对方关心什么和想极力地探望什么，是观察读心术的极为重要的手法。因此，我们不应放松平时的严格训练。

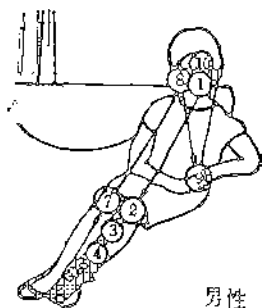
一种点头方式也可以表现出其人品

观察对方的点头方式，也可以了解很多事情。有的人在听讲话时听到重要处重重地点头，并说“是的”，表示赞同。这种人是慎重深思的人；而反复频繁地轻度点头、随声附和地说：“是，是，是”的人，尽管也大致赞同，但这种人多数都是轻浮、不稳重的人。

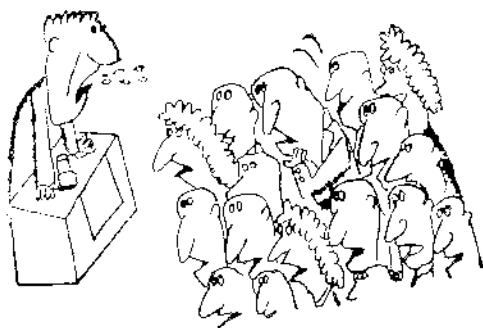
另外，在听名人讲演时，常见有的人频繁地点头表示赞同。这种人显然产生了一种错觉，认为讲演者只是在对自己讲话。这种人多属歇斯底里性格的人。从我的经验来看，这种人在妇女中特别多。她们被暗示性强，是容易催眠的。



女性



男性



还有，许多人开会或只有两个人谈话时，如何接受对方的意见、如何插话，也是诊断的资料。打断对方的话、强行插嘴的人，肯定是自以为是、缺乏协作性格的人；相反，对方一发言他便立刻住嘴而促使对方讲的人则是消极的、慎重的和体谅别人的人。

在人们的日常闲谈中，常常是从电影谈起，又突然扯到体育运动，又不知不觉地转到公司的事上来，无休止地东拉西扯。观察这种闲谈中话题的转换是谁在起主要作用，就成了判断这伙谈话中的带头者和了解这些人之间的重要线索。

经常观察这类场面，即使有时弄错也没关系，只要有客观的观察全体的眼力，就能在平时常见的事物中，多少可以掌握到了解对方人物的资料。

了解世界摩托车制造情况的本田技术研究所的本田宗一郎社长曾经对我说，“在人的一生中，消迹水和橡皮擦是无用的，所有言行都是不可抹掉的足迹”。此话确实说得有意思。也只有对不能抹掉的言行进行分析才是我的读心术的最

重要的手段。这样说不知是否恰当？

〔观察技巧〕

增加了对对方的关心，记对方的生日或想了解其家庭情况，则可以认为他们在恋爱；

注意怎样称呼对方，则可以辨明这两人的亲密程度。（例如，夫妇间称“您”或用很亲切的口气称“你”，而孩子则由小时候叫“爸爸”“妈妈”转为称“父亲”“母亲”，这是个美满和睦的家庭。）

注意常年的职业习性。（例如，教师在任何人面前都想装出一副威严的姿态；推销员见人就笑眯眯的。）

虽然不是只对她一个人讲话，甚至是看电视时也不住地点头表示赞同的人往往是被暗示性强的歇斯底里性格的人。

观察对方的目光。（例如，目光炯炯地死盯着空间的某一点的时候，往往是在进行创造性思考。）

⑥ 注意眼睛的活动。对方眼睛的转动，多表示其人的兴趣和关注所在。（例如，担心时间的人看表，想回家时眼睛总看大门或进站口。）另外，相反地，从对方不想看的是什么也可以判断对方的心理活动。（如，说话时眼睛总是向下看、不正视对方的脸的人，是怕人的胆小人或心里有愧的人。）

⑦ 几个人谈话时，发言较多的人和对话题的转换起主导作用的人多是领导人物；点头较多的人在那伙人中是心理上地位低的人

〔应用题↓〕了解他（或她）是否爱你的方法
判断原理>

对于爱你的人来说，你在他（她）的一生中无疑是最关心的事。因而她（他）对你的一举一动都投以极大的关注。于是把眼、耳、鼻（？）等所有感觉器官都用上，来搜集有关你的情况。并且一定努力使自己很好地适应你的情况，以便引起你的注目和关心。

观察要领

是否关心你的行动和想打听你的各种情况？（这段时间的星期日干什么啦？到哪里去了等等。）

是否想了解你的家庭情况？（与父母住在一起？还是自己住一处？弟弟妹妹的情况？）

与你一起做过的事是否还清楚地记在心里？（一起看电影的那天是七月四日，是个好天气，从三点半开始看的，是前数第三排的座位。喂！不是还突然头疼得厉害吗？）

是否有想和你在一起的意图？

⑤ 是否有意想和你保持相同的兴趣？（我也很喜欢贝多芬的乐曲。）

⑥ 有否赞美你的服装和打听你所喜欢的颜色或式样？（这西服多漂亮！）（我这件衣服是不是太华丽了点？）

⑦ 对于你的服装变化是否马上注意到了？（呀！领带挺新颖的呀。）

⑧ 是否对您与异性交往很关注、偷偷地刺探？（你的朋友中那个男的真帅啊！你俩长得很相象。——不明确地说一下，以探测你的反应）

⑨ 是否打听你对她的看法，拐弯抹角地把自己的情况告诉你，（我特别笨，很不好，你都看得很清楚。我很令人厌烦吧？）（我比起别人来什么都不行，就是料理料理家务、洗洗衣服什么的还可以。）

⑩ 是否爱谈自己最得意的话题想分胜负？（文学方面的话，音乐方面的等。谈一些传奇的古雅内容。）

⑪ 有否在你面前撒娇或作态？（哈哈……，居心不良！）

⑫ 是否经常与你谈命运。（为我弟弟的事，我想跟你商量一下，可是……。）（今天挨了科长的批评，很糟糕，你给我问问。）

三、深层读心术

了解内心活动的方法

1. 日常生活中的习气和过失

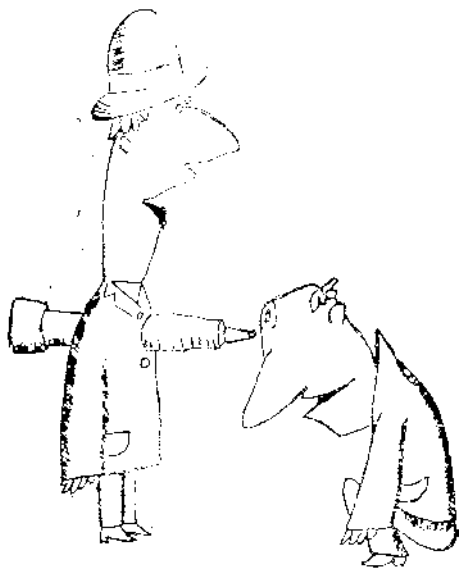
人受无意识世界的支配

以上所谈的各种技巧，是用于探测他人简单心理活动的。为了抓住更深层的心理活动和其所持的感情（好意或敌意等）、态度、对事物的思考方式等，还必须进行更进一步的观察和分析。本章将讲述对与深层心理有关的言行进行分析的方法和原理。在讲述这个之前，想介绍一下有关人的心理机制的简单知识。这是与无意识的动机和防卫机制的心理有关的。但这是直接关系到后面要讲的技巧的大事，所以希望读者务必要充分掌握。

若要谈人的心理机制的话，我们可以把心理比做戏剧舞台和冰山。如果把集光照射的地方做为意识的焦点的话，那么，在后面光线照射不到的、与复杂的舞台内幕相联系的很大的黑暗空间，就可以认为是无意识的世界了。比做冰山也是同样道理，露出水面能看见被认识了的部分只是整体的一角，其若干倍的未被认识的部分的形态隐藏在深水之中。

总之，人的心理上具有一种连自己本身都不能认识的黑暗领域。并且在心灵深处的这个黑暗领域就象来历不明的怪物一样，不管你喜不喜欢，它总是具有支配和指导人的心理

活动的力量的。



也许有人认为这种说法类似空想，但如果看了下面要讲的催眠现象，则无论是谁都一定能相信无意识的世界的存在。即使是公开进行的催眠实验，也往往收到同样效果。这是在催眠中暗示和在催眠解除后指导行动的做法。例如，告诉被实验者说：“你一醒来，我（术者）就敲桌子，你就赶快坐在A氏的椅子上。”于是，被实验者刚一醒就根据术者的吩咐，先是站着发懵，然后走近A氏，即时与之争吵起来，把椅子夺过来坐上。然而这时这位被实验者一点也不知道这是在睡眠中受暗示所引起的行动。如果向别人打听一下的

话就不会对艾氏的椅子那样强求了。

通过这个例子可以清楚地看到，人的行动并不一定都是由被意识到的理由和动机引起的，实际上很多情况下是受无意识的世界这个怪物所支配的，到后来才明白。这决不是说谎，而是因为自己本身不知道自己心理的本来状态。

我们必须先把这个牢记在脑子里，否则我们就将浮浅地领会对方讲的事，而不能抓住其真正的动机，以致陷入严重的失败。

吝啬的男人非常慷慨时

这是某单位发生的一件真事。一位女性向经理汇报说：一个年轻男性同事总是引诱她，使她很为难。不用说，经理把那个男青年职员叫来狠狠地批评了一顿，一点儿也不听其本人的辩解。也难怪，这个女性过去一直是以认真、庄重、本分而闻名的模范职员。

可是此事过后不久，经理就听说这个女性又在部长面前告别的科一个年轻职员的状，事由和上次的一样。这时经理心里泛起怀疑：“难道……？”并与我商量。我经多方调查得出了意外的结论。尽管是意外，但我从一开始就想到了这方面：不检点的不是男方，而是这位严谨的女性本身。因为她心里产生了性欲要求，所以就总感到要被男人冒犯。这就是事情的真相。

憎恶继子的继母往往感到“我再怎么疼爱他，他也不会顺从我，而且还会恨我”。一般被压抑了的感情和欲望突出地表现出来，并从对方感觉到它，这种现象称为“投射”。这位女性的情况也正是由于她自己心里被压抑了的强烈性欲被投射，而从男方的不检点的行动上感觉到了。

这件事弄清楚了，这位女性被蒙上了一个还算恰当的“淫棍”的污名，遭到经理的白眼，也是完全活该。

一般对于这种情况，人们都会认为那个女性是爱撒谎的人。其实这并不是撒谎，而是其本人无意中产生的心理活动，其本身也处于受害的地位。

还有个与此非常相似的事例，就是具有无意识的欲望和严重的言行不一以及感情冲动。这叫做形成反作用的机械论。比如，压抑了性欲的老处女变成极端的性欲狂，又变得讨厌男人，就属于这种例子。

施虐淫的残暴男人表现出连条虫子都不敢杀，或者本来很吝啬的男人表现出过分慷慨，多数都属于反面形成。

歌词中有这样一句话：“过于殷勤，令人不快”。因为过于殷勤的男人往往存在着正在压抑着的敌意和攻击，值得注意。



赶不上火车是对父亲的反抗

把被压抑了的欲望和感情转变为有社会价值的活动，这称为升华机械论。如果没有相当过硬的分析能力，则难以识别真假。一般来说，宰杀牲畜的人、刽子手、外科医生、警

官、教师、检查官等人物，其欲望升华为施虐淫和残暴者可以说是不少的吧。

我有一位在农村小学当教员的朋友，平时是非常安详老实的绅士（反面形成），当叱责孩子们时，竟拿出条件反射的理论（合理化），严厉地用鞭子抽打他们，暴露出其施虐淫的一面。

攻击性和残暴性受压抑的例子是不常见的。

另外，性欲和宗教活动被认为有密切关系。在宗教的境地中，性的兴奋和难以区别的其他兴奋往往被认为是同时发生的。这样，在反面形成和升华中，压抑是不完全的，常常会露出蛛丝马迹。但也有很多情况是完全抑制住原来的欲望，一点也不露出马脚的。

当然，在这种情况下，我们乱用读心术揭露难以发现的无意识的欲望或者特别过分地把性欲引做例证，是毫无必要的，而有时则需要判断这种心理的深层活动。在选择结婚对象时就是如此。因为如果遇到一个病态性欲狂就不好挽回了。主要地要注意极端洁癖、极端软弱、极端喜爱等那种给人以超越限度的言行。

有一个外国人的例子，在乘火车时他非常生气时间的限制。他常说：“还得受火车时刻表限制着自由：不是废话吗？对于我来说，有我的安排，如果高兴何时乘火车就乘就好了。”即使是时间充裕来得及的时候，他也故意从容不迫地晚点上车。在我们周围，这种专门与人做对的人或多或少地也能见到。在某种意义上来说，也可以把他们看做是出类拔萃的人物。

然而有一位精神分析家对他进行了分析，弄清了如下事实：他之所以这样奇怪别扭，实际上是反抗他父亲的一种心

理表现。其父亲是个性格正规的人，他一不严守时间便遭到狠狠地责骂。于是在他的心理产生了对父亲的强烈的憎恨。这种反抗心理被压抑、被改变了（转移现象），便以不理睬火车时刻表的意外形式表现出来了。

普通的习气中也能隐藏着潜在意识复合体

假如有的人过分拘泥于极其无聊的事，我们就必须大致地估计出在其内心隐藏着什么无意识的动机。尤其是我们这些要攀登读心术硕士学位的人，对于乍一看没什么了不起的习气也不能不多留个心眼儿。

有位牧师，因为具有这种眼力，所以他从别人都不注意的线索中看穿了一个学生的深层心理。有一次，他在教室里解课文《罪，在你家里》时，有一名学生用手指尖捏鼻子并皱起眉头，于是发现了这个有怪癖的男孩。

在我们周围也常见到有的人有闻指尖味儿的毛病，大多数人都认为这是“怪毛病”，但没有人想到比这更深一层的意思。然而这位牧师则不然。他注意到这个男孩的怪习气的出现，明显地与他说教中有关“性的引诱”方面的话有联系。因此，他委婉地在讲义末尾再一次试着讲了性交方面的话，果然，那个学生很快把手指尖放到鼻子跟前。

此事过去几个月，这个学生突然去找他，诉说进行自慰行为的罪恶感折磨得他夜里不能入睡。因此为他做了镇定分析。结果对这个男孩的怪习气起了相当明显的作用。粘在指尖上的精液气味使他非常不快。

在乍一看无所谓的习气和习惯动作中发现有深刻意义的举动是精神分析和深层读心术的妙趣。但这时一般不能含混地观察，而是要有明确的目标。称为目标焦点的，不用说，

是无意识的欲望和感情，特别是性欲、敌意、反抗心理、反社会的欲望（盗窃、暴行）等。

我们在进行分析时，大体上也是考虑与这些主要内容的联系。例如，我们和朋友一起上厕所时，如果这位朋友尽力用手掩盖着性器官不让别人看的话，则此人可能对自己的性器有卑感。起码这方面值得怀疑。可以找机会再一起去浴池洗澡、婉转地观察。这时如果他掩盖性器的动作与众大不相同的话，则我们的设想是真实的。

在性器方面有强烈的劣等感的男人，往往表面上打扮得很轻浮，一旦正式结了婚，则成为洁癖人物或成为妻子无言论的鼓吹者。我们根据这些观察就可以抓住其行动和思想的真谛。

毫不在乎地谈论性交的人安全性大

当然，即使不进行这样棘手的观察，而只在你公司里观察领工资时职员们的反应等也未尝不可。

刚进入印钞票厂的新工人，见到堆积如山的钞票捆眼花缭乱。眼前上亿元的钞票与自己工资袋里的钱实在无法相比。任何一个人多少年也挣不了那么多钱。同样，即使在公司里，经理办公室以外的人见到堆积如山的钱，大概也不会以平静的心情走近它。然而钞票印刷厂的老工作人员对待那些钞票却象对待一般的東西一样，毫无奇异之感。

见到这许多钱时，有的人会说：“哎呀！多好啊！”或者说：“只要这一点儿就行了！”甚至有的人说笑话：“可不要拿着跑了呀！”等等。其中也一定会有人故意地把视线从钞票捆上移开不看。用深层读心术把这些话和举止翻译过来，就是下面的意思。



“想方设法把那些钱拿跑”。而转移视线这种反应是对想拿着逃跑的心理的沉默地自制表现，可以看做是和见到强敌相同的心理。

一提视线就联想起在电车和公共汽车里男性们的反应来，也是很值得一看的。

近来随着短裙热的兴起，使得一些坐在举止不检点的女性面前的某些男性的视线正好碰上这种无法回避的场面。在这种情况下，年轻的男性总是第一眼故意把视线转移开。对性的欲望和关心越强，抑制得就越厉害。

由于一时性欲冲动而犯了奸淫妇女罪的人，其中有很多就象犯通奸罪的文雅男人一样，即使对刑警的审问也羞红着脸而不能很好地回答。这也说明了性欲的强度和抑制的强度的平行关系。因而，从这种理论出发，通过日常见到的那些“表面看来沉默寡言的老实人，背后竟干丑事”的例子来看那些对钞票和女性扭过脸不睬的人，实际上是最危险的人；而在别人面前毫不在乎地谈论性交之类的话、或者说“能把钱偷到手也行啊”等话的人，反倒安全性大。这并不是说这种人对性的要求和对钞票的欲望少，而是说因为这种夹杂着笑谈的话中，无意识的欲望被平安地消除的可能性大罢了。

戏言之中也有真情

当出现谣言和不安的情况时，人们很自然地要议论纷纷。实际上，肚子里有话顺口说出来往往可以解除思想疙瘩。

婆婆们到一起，必然都要发泄对自己儿媳和儿子的不满。同样，儿媳妇们到一起时也必定把各自的婆婆攻击一番。这种做法表面看来不好，可是这些议论对于社会生活来说却是大有好处的。因为无论是婆婆还是媳妇，把牢骚发给别人听了，自己心里就舒畅了。新兴宗教可以治病，实际上也是由于这种议论的作用。一会儿头痛，一会手痛的歇斯底里症状通过这种方式治愈的不少。

在《徒然》的一节里有句名言：“有言不发，憋成疙瘩”。对于人们来说，发牢骚在精神卫生方面具有不可缺少的重要意义。

常有这样的情况：公司的职员和科长科员们在酒店里一边喝酒一边议论人。这时有的人便假借醉酒，面对面缠着对方痛骂：“你是个笨蛋！”啦，“科长！你真是个无情的家伙。”等等。在这些戏言之中往往暴露出真情，所以要十分注意。不过，通过这样畅言，大抵都能使他们的敌意和憎恨得到一定的缓和。

这样看来，从极普通的行动细节中也是可以获得极其重要的情报的。此外，务必需要知道的还有关于说错了话、做错了事、健忘、误会等方面的心理。关于这个，在佛洛伊德的著作中有很多的实际例子。从中拣有趣的介绍一下。

关于说错话的心理，这是一个解剖学教授的例子。有一天，他在很多学生面前讲解鼻腔的解剖。鼻腔的构造可以说是很不容易明白的问题之一。讲课结束时，教授问大家：

“怎么样？大家明白了没有？”

学生们齐声回答：“明白了。”

于是，这位教授自命不凡，一面伸出一只手指一而说：“真是难以置信，懂鼻腔的人即使在维也纳那样的大城市里也只有一个。不，说错了，只有五、六个人。”

说错了话是欲望的表现

上面讲的这位教授在另一个场合犯了这样一个错误。他说：“我对女性生殖器甚感兴趣。啊，走嘴了，走嘴了。尽管进行过不少研究，可……”

纵观上面说错话的例子，谁都会说：“一时的马虎，无意中走了嘴。”可是佛洛伊德等人却有不同见解。认为这种说错话的现象是有重要意义的。

本应该说“五六个……”而错说成“只有一个”，显然，这位教授的心里隐藏着“真正懂的只有我一人，老子第一”的骄傲自满情绪。

第二个例子，对女性生殖器感兴趣本是这位教授头脑里的想法，但是“兴趣”的发音在德语中与“研究”的发音很相似，所以走嘴把“研究”说成了“兴趣”。

这样，被压抑了的自尊心和女性性器的引诱不知不觉拍了，并且无意之中表露出来了……这就是引起说错话的真正原因。

一般我们都认为说错话和做错事是因为马虎。然而其真正的原因却是佛洛伊德所认为的：马虎并不是其自身原因，马虎是被压抑的无意识的欲望和感情突然出现而造成的。因而出现说错了话、做错了事的现象。

孩子们在游泳池里游泳时经常可以看到这样的情景：把

救生圈和大球浮在水上，他们坐在上面。从上面看时，很平稳。可是有朋友突然来到这里，喊一声“喂：”他突然回头，刚一失去平衡，他的身体就被抛入水中，身下的大球便浮上来了。把无意识的世界比做球，用以解释说错话，正好符合这种情况。我们由于马虎，姿势刚一有点失去平衡，被压抑的欲望和感情便从底下抬起头来。

我在深层读心术中，就是以一点点言行为线索捕捉与面部表情不符的本来心理而进行分析的。以后就让我们通过一个个实例逐步提高分析能力吧。

在开幕式上宣布“闭幕”

也是由德语造成的一个关于“短裤和家”的笑话。德语管短裤叫 Hose，有一个女性把它误当成英语的家（Hause）说出了口。

有一个男人在东阿尔卑斯的一个地方旅行遇到了两个年轻女子。因为是同路，所以说话比较随便，广泛地谈论了各种话题。谈话中一个女子隐瞒了旅行生活中的不便，说：“就这样一天不停地在火辣辣的太阳下走，罩衣和衬衣都被汗湿透了，难受得受不了哇。”

后来她又接着说：“出这么多汗，如果回到 Hose（短裤）里去换的话……”无意之中说错了话。看到这里，聪明的读者立刻就会明白事情的原委。本来刚才她在点数衬衣，“罩衣湿了，衬衣也湿了……”点到这里，本来短裤也应数进去，但由于女性的修养而抑制住不再数了。本想说回家再换，但 Hause 和 Hose 发音很相似，所以脱口说出了 Hose（短裤）。

有一次，澳大利亚的下院议长主持开会时，说了下面的

话。



“诸位，现在清点到会议员人数。在此我宣布闭会！”

由于大家的笑声，才使他意识到说错了话。当时的议会，受到在野党的猛烈攻击，其艰难之至是可想而知的了。

前些日子，有个老处女求我给她介绍工作。因为要填履历表，问她出生年月时，她顺口说：“昭和十一年生。”我理解她的内心活动，特意重问了一遍。回答是“大正十一年生”。把年号说错是因为引起了身世悲伤所致。此外，说错话的例子还有很多。

有个人要找个只在下午半天帮忙的女佣人，找到了一个，大体谈妥了。要立约，但这位女佣人不愿立约，说了下面的话。

“不，因为您家里只是下午有活儿，从现在起我又是下午的活儿，不，对不起。因为我要找上午的工作，所以答应了。”

不用说，“所以答应了”这句话在那位女佣人心里应该是“所以我不同意立约”。因为这位女佣人有一个如果遇有条件比这一家好的人家，即使下午不在这家干也无所谓的想

法。果然以后她未再来。

丈夫病了，其夫人去医生那里请教有关丈夫的饮食疗法。一回来她就告诉丈夫说：“医生说，凡是我喜欢吃的东西，不管什么东西，都要让你吃。”

不用说，正确的说法应该是：“凡是你喜欢吃的东西，不管是什么，都要吃。”实际上是这位夫人放肆或平时就是欺负丈夫的那种女性。

我自己也常有说错话丢丑的时候。有时从朋友家里一出来不自主地说：“实在慢待了”之类的话。我的朋友从我家里往他自己家里打电话也说过这样的错话。

“在多湖先生家里，我担心他用家常便饭招待我。”

哎呀，双方都是祸从口出，要好好注意才是。

挂错电话意味着什么

我们马虎、出差错并不都出在嘴上。

有一位热恋着一个已故的年轻家庭教师的人，不管往哪里挂电话，总是习惯地顺手就拨恋人的电话号码。

我们也常挂错电话，有时顺手挂到自己家里去了。发生这种情况的人，往往是想为借钱申辩理由或拒绝约会等，其心理有一种难以明说的心情。

此外，常出现的错误是写错收信人地址，或写漏了等。有一位妇人接到了妹妹的乔迁通知，“现在我已搬到了新建的大住宅了。有时间请一定光临。”她立刻写了回信表示祝贺。信笺写得还好，可是写信封时却还是写上了以前的住址。这显然是这位妇人嫉妒心理的表现。她内心一定是这样想的：“你嘛，住在原来的小房子里就很不错了。”其实她也在为自己怎样从不自由的房间中挣脱出来而焦躁不安。

写错的例子很多，读错、听错的例子也屡见不鲜。前几天，我得知一位同学患了癌症，不能再恢复健康了。待到医院探望时才知道患癌症的是他的妻子。后来经多方面调查，才搞清是一个从很早以前就和他关系不好的人给传错的。他的妻子是一位绝代佳人，或许也与这种误传有些关系吧。

另外，看错的例子也不胜枚举。有一次，其证券公司的副经理把红色的公共汽车看成是银色的，所以一直很担心眼睛有问题。事实上是因为他自己家门前通过的公共汽车尽是银色的，所以他才看错了。

讨厌的事容易忘记

我也干过一件有失体面的事。前几天，我遭受了一次意想不到的失败。我竟忘记了将由我主讲的演讲会。由于这次演讲会是专家们的集会，到会的有 30 多人，所以会议主持人焦急地到处找我。不得已，往我家里打电话联系，可我却在家里悠然地睡午觉呢。

这时，连自己也觉得太不像话了。可是细一想这种忘情，完全是因为我的无意识的欲求所致。为什么这样说呢？因为讲演会的日期是星期四，而这一周正是例行的数月一次的星期四、五、六、日四天可以请假。于是，我就如何度假制订了一套计划。提出演讲会一事是在制订这个计划之后，当然，虽说是订好了计划，但毕竟还是可以改变的，所以我就接受了这个主讲任务。可是我忘记了把演讲会时间写在记事本子上，而且把这件事忘得一干二净，一心一意地去实现度假计划去了。在过去的军队里，虽然对于忘记事情一律不允许辩解，但是，在努力完成任务时，恐怕也会得到一些微薄的同情。骂一句“混蛋，净忘事”而了事。

讲到这里，读者中恐怕就会慢慢产生这样的情绪：“够了，已经明白了，真罗嗦。”做为读心术的作者的，体谅读者的心情，我也打算就此结束这些举例。只要诸位能深刻地理解、分析、观察这样的实例，那么我们就从日常生活中被人们忽略的小事上抓住重要的观察线索。

总之，要提高分析能力，只能通过在实际生活中的训练来实现。

现在，把这一部分讲的观察技巧归纳一下，然后换一个话题，讲解如何运用读心术判断梦。

注意不要养成对什么都熟视无睹的毛病（例如，习惯把手指放在鼻孔里就和自我安慰有关）。

掩盖性器官、与众不同的故做姿态，值得注意。在厕所、澡塘想极力遮盖性器官的人对性器官有自卑感。

转移视线的动作值得注意。对异性和金钱有着强烈欲望的人，却有意识地把视线转移到别处。

说错话、打错电话、写错收信人姓名的情况要注意。因马虎而出差错和对借钱理由的辩解等，大多出现在与对方关系不太好的情况下。

2. 在梦中出现的另一个陌生的“你”

梦见上司死了

某有名的公司部长家里来了一位他的部下科长。这位科长在公司里是一位有名的实干家。东拉西扯地讲了一阵子，临走时突然说：“啊！前几天我做了一个奇怪的梦，梦见部长突然患了脑溢血倒在了桌子上。因此我们的工作都手足无措了。哎呀，当一睁眼时才知道是一场梦，真是太好了。通

过这场梦我就更感到部长对我们的工作是多么重要了。”这人也确实很圆滑，没忘了说上一句：“您务必要注意保重身体呀！刚才我这么说您可别在意呀！”



如果您听到了您的部下、同事做这种梦时，您会抱什么态度呢？也许有人认为：“哼！不是什么好兆头”也许有的人会出乎意料地平静，对这些话置若罔闻吧。然而这位部长先生没有只是哼一声了事。他平时是位心理学爱好者，有时也稍稍研究一下梦的判断，是位有德行有见识的人。他根据佛洛伊德的教诲，开始对这个梦产生了很大的怀疑：我的死不正是这位科长的无意识的愿望吗？佛洛伊德认为，梦是愿望的满足，也就是在睡眠中把被压抑在心灵深处的愿望的微弱力量通过梦的形式来实现。

孩提时代，谁都会经历过：觉得特别喜欢的皮手套啦、球棒啦，在梦中不知不觉地就到手了。同样，在梦中不仅考试会简单地及格了，而且还能很容易地升入大学。

一位学者，让大学生绝食几天，进行心理变化研究的空腹实验，有很多人梦见狼吞虎咽地吃着烙得很厚的食品

和牛排。更称得上杰作的是，在研究刚一睁开眼时的谈话内容时，发现与食品有关的话题与空腹成比例，绝对压倒其他内容。对平时根本不考虑的烹调书籍啦、食堂的菜谱啦也都产生了浓厚的兴趣。甚至其中有的人人生观也发生了改变。还表示实验结束后想当炊事员（23名中有1名）啦，想在农庄劳动等等。常言道：“穷则愚笨”，人类不正是这样吗？

无意识的内心世界在梦中暴露

说点题外话，刚才讲的那位部长秘密地对那位科长的一举一动进行了各种各样的观察。果然发现这个科长把钱都挥霍在酒吧间的女人身上，以致侵吞部长秘密储存的机密费已经达到不能填补的地步。这一事实使部长清楚地识破：“如果部长死了，则万事大吉”这一内心愿望，平时在无意识的世界里被压抑着，在精神松弛的睡眠中变成梦的形式表现出来。如果那位科长在那个算计别人的梦中，其本身也常常出场，那就糟了。因为这样一来，对方就可以知道他在梦中起了怎样的作用，从而对他的心理进行明确地推测。

要分析别人的梦，如果一本正经地对别人说：“我给你分析一下梦吧”，不用说，谁都会有所戒备而不肯对我们说实话。但是，如果在无意的闲谈中拣起梦的话题，问：“你也做过梦吗？”则对方一定能为我们讲他最近做的梦。之所以要在读心术的内容中加上梦的分析，就是因为分析梦是了解其内心世界的前提。

把义妹变成小白狗勒死了

佛洛伊德的朋友的夫人，做了一个来月经的梦。如果按照佛洛伊德的理论“梦是对愿望的满足”来解释的话，

那么这个梦就意味着夫人的想法是“如果有月经就好了”。反过来看的话，做这个梦就可以解释为暗示月经停止了。实际上这位夫人正处于妊娠期，这已经是很明显的了。而如果是年轻的太太做了这样的梦就可以判断为妊娠的特征。

而对佛洛伊德的朋友的夫人来说，“如果有月经就好了”其是就是“不想妊娠”，“想有一个自由的身子”这样的厌烦妊娠心情的表露。同样，做为妊娠的征兆也有人能梦见衬衫上有奶水的污迹。这种情况和梦见月经相反，不是讨厌妊娠，而是希望产后乳汁充足。这样的梦也很多。

象这样的，在梦中无意识的欲求按照其本来的面目被直接表现出来的情况，其判断也很容易。但由于时间短和某些例外，致使解释不通的情况也不少。之所以这样说，是因为梦有着不可思议的性质，这是因为最根本的愿望发生了形象改变。

某女性梦见一只小白狗被绞死，与费兰斯学者（佛洛伊德的助手）的分析同时被许多书引用，现已成为很有名的话题。而这个小白狗实际上就是这位太太平时所讨厌的义妹的形象。

听了这个结论，恐怕读者难以相信，认为“哪里有这样荒唐的事：”可是，若看看费兰斯下面的说明，便会产生“的确是那么回事啊”这样一种真实感。费兰斯的说明是这样的：这位女性很擅长烹调，并且有时还亲手勒死鸽子、小鸟等来烹饪。但是，她绝不认为这是件愉快的事情，所以想尽快辞去这项工作。在分析她的这个梦时，她联想到以前做的梦，突然想起她就是用勒死鸽子的方法把狗勒死的。于是分析的人问她是否有特别讨厌的人，这时她说出了义妹的名字，并兴奋地说义妹在自己与丈夫之间“就象训练好了的鸽

子一样”。

通过进一步追问，知道了她与义妹的关系，她在做此梦之前与义妹大吵了一场。并且，那时她把义妹从房间里赶出。叫道：“滚出去！但愿别让狗咬着我的手。”

到这里，梦的意思就明白了。这位义妹身材矮小，皮肤细白，象小白狗一样。

梦中出现的象征

有的欲望能象上面那样在梦中表现出来，但也有的欲望会不露形迹地以另一种形式表现出来。特别是象上面所举的例，在欲将义妹勒死的这种反社会、反道德的欲望存在的情况下，这种倾向更强烈。实际上我们睡着了时，良心也并非是完全麻痹的，而是在适当地起着作用。

佛洛伊德把这种机制叫做“梦的检阅”。这和过去军方查阅报纸、书刊，把当时认为欠妥的部分删掉重写是完全一样的。也就是说之所以不能让无意识界的芥蒂在有意识界随便露头，是因为有意识的和无意识的镜头里都闪烁着检查官的目光，起着禁止可疑东西通过的作用。由于这个原因，所以尽管是在梦中，无意识的欲望、自卑感等一些丑恶的东西也都在换装、变形，变成能混过检查官眼睛的那种程度再表露出来。勒死义妹是不能容忍的，但勒死小白狗则能说过去。这样，在分析梦时，就需要我们千方百计地找到事物的本质。在这种情况下，容易被掩饰的有以下几种情况。如：性行为——→骑马；男性性器官——→竹竿、手杖、蛇等（呈棒状的东西）；女性性器官——→花瓶、房子、容器等（容器状的东西）。以这样密切关联的东西为例，佛洛伊德把它叫做“象征”。前面讲的义妹——→小白狗之间的密切关联确实是

一个象征。但这始终是当事人自己明白的象征，与男性性器——竹竿这样的能被广泛用于判断性质的东西是不同的。如果我们知道了被佛洛伊德称做“象征”的这些情况，那么解梦就很容易了。

一位年轻的女性做了这样一个梦。“一个男子想骑一匹性情强悍的马，但是没有如愿。失败了三次，到第四次终于上了马鞍出发了。”乍一看，此梦没什么离奇之处。可是如果知道“象征理论”，那么这个梦就很不得了。如果把这个梦分析出来就是：“某男人，强迫这个讨厌他的女人与他性交，失败了三次，但第四次终于达到了目的。”实际上，这位女性有了三次拒绝男朋友求爱的经验，这次也要坚持拒绝到底。梦恰恰是对无意识的欲望的满足——与她的内心正相反。“第四次随便吧”这样一个隐密的愿望藏在她的心底。

判断梦的方法

判断梦很重要的一点就是不要过于受固有观念的束缚，而要培养自由分析的能力。例如，前面“象征”里未举过“吃香蕉”的例子，有时有性交的意思。“乘汽车”的动作也可成为性交的象征。对于分析来说，形式和机械的规矩都是绝对的禁物。而应该从原理上去理解。

我的话有点近乎说教，在此我想把使用读心术判断梦的方法归纳成如下五个步骤。

委婉地打听出对方的梦；

从梦中找出能成为判断材料的事物；

根据在梦中被化为象征的事物提出各种各样的假说。在这时特别应该重视的是在他（她）身边的人与他（她）的关系。尤其要注意此人对之抱有爱情或敌意的人物；

确定分析的梗概；

⑤ 打听出参考事项，拿出假说证据。

还有，关于打探在这种情况下关联事项的方法，请参看下面将要叙述的诱导读心术的技巧。

要想知道他人内心的，特别是对其身边人的爱憎，对其人所做的梦进行分析判断是相当有效的手段。但是，由于很多人不做梦，所以也不完全好办，况且也并不是所有的梦都与内心深处有关系的，所以应用范围就更受限了。因此在本章学到的方法越用就越容易产生没什么了不起的念头，所以请大家绝对不要忽视了重要线索。并且，下列判断要领是我们绝对不能偏离的准则。

要分析梦，首先要知道平时被压抑在心底的欲望。

（关于分析的五个步骤请参看上文）

② 年轻女性梦见月经、乳房等与盼望妊娠或害怕妊娠而产生不安有关。

无意识的欲望、自卑感等丑恶心理通过变形、换装后表现出来。例如：性行为 → 骑马；男性性器 → 竹竿、拐杖、蛇等棒状物；女性性器 → 花瓶、房子、容器等。

〔应用问题 5〕我举两个实际例子，请读者在看《分析》这项之前，首先自己进行一次分析。

① 某年轻妇女的梦

她梦见自己在阴暗潮湿的监狱里，被怀疑为可恶的杀人犯。被杀的人还不知是谁，是男是女也不知道。但是公安人员一口肯定地说：“就是你杀的！”

在审讯室里，有一个衣衫褴褛的老太婆。奇怪的是，老太婆的头上绑着一个装有浓硫酸的瓶子，她摇晃着脑袋对公

安人员说：“这个女人就是罪犯！”就在这时，浓硫酸飞溅出来，这位年轻妇人的脸、手都被烧伤了。但是公安人员还仍然不停止对她的审问，并且还说“被害者是因浓硫酸受害”，对老太婆却一点也不怀疑。于是，这位年轻妇人一边叫喊“没有事实根据”，一边被硫酸痛苦地折磨着，睁开了眼睛。

用以分析的参考资料

我听了这些话，直观地确立了某种假说。这个老太婆实际上不就是她的小姑嘛！于是从多方面进行试探，她这样回答：“虽然不能清楚地断定她就是我的小姑子，但是她穿的衣服却很象。”

分析

象参考事项叙述的那样，不管怎么说，这个梦的根源也可以解释为她与小姑子之间在心里结成的疙瘩。从监狱这个梦的舞台也可以理解她的心感到家庭生活是穷困冷漠的，梦中的老太婆拿着浓硫酸不用说是小姑子掩蔽在内心的对新娘的敌意象征，至少也是本人感到被小姑虐待、折磨的证据。如果把公安人员看成是她丈夫的象征，那么可以解释为本应公平裁决的丈夫却站在小姑子一边来攻击她。这是一个恶梦，她正在痛苦的时候醒了过来。但是，她说对这种事态的解决，她并不是没有采取某种手段（如反抗、杀害等）的想法。这时她被恶梦魇醒了。处于这种充分压抑的时候，虽然是在梦中，其欲望也往往不能表现出来。这充分说明了她的性格是内向的，并且她总认为是自己不好。在这种情况下，她内心的欲望仍旧是继续折磨自己，使恶梦魇住的程度加重。

某中年妇女的梦

某中年妇女做了一个梦，梦中地点不明确，但好象是在设有铁丝网的美军收容所。在闷得要死的房间里，一群人蜂

拥而上给她穿衣服，甚而给她穿毛皮衣服，热得她汗流浹背。过了好久才逃脱了他们的围攻，瞅准机会越过铁丝网，那些人也紧追不放。她想在大街上搭别人的车逃跑，但是人家不让她搭车。这时追赶的人逼近了，所以只好往别处逃。不一会儿，突然周围变得很静，面前呈现一个大湖，不由得心旷神怡。正在欣赏景色之际，感到背后有人，回头一看，原来是个手拿警棍的高个子外国人站在她背后。她惚地一下子失去了知觉。

分析时的参考资料

她的丈夫比她大十八岁，并且因中风而长期卧床不起。而孩子们都耐心而勤恳地侍候着他。

〈分析

我想读者也可以看，可以把这个梦判断为她对性欲的不满足。开始许多人给她穿衣服的情况可以解释成她想赤身裸体这一愿望被压抑着。她对这种压抑进行反抗，勇敢地从美军收容所也就是从她的那个贞淑妻子的座位上逃脱出去。但是她觉察到追捕她的人们也就是良心在与她激烈地纠缠和迷茫。后来出现一个大湖，是这位女性严重的欲望不足想得到满足的那种愿望原形，在梦中可以看成是被解放的天地。但是手持警棍（男性性器的象征）的陌生人接近她的时候，她失去了知觉。这个男人虽然是个连姓名也不知道的外国人，但他与这位贤淑的妻子还是挺合适的。通过这个梦可以看到，关系不密切的人也能被梦见，这足以说明这位中年妇女在性欲上的欲望严重的不足。

四、诱导读心术——诱导对方亮出真心的方法

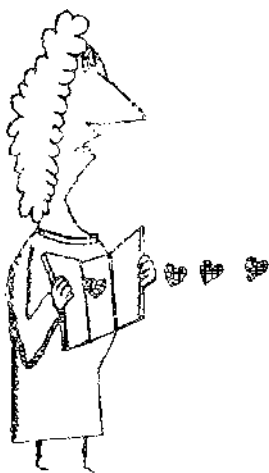
1. 自然诱导法——使对方自然地敞开心扉

诱导对方使其露马脚

到第三章为止，所叙述的读心术都是在自然状态下对对方进行观察的。就象蜘蛛张网等饵料一样，选择有昆虫的地方织网。我们也不能毫无目的地观察，要选好角度，就是说要把对方容易自然暴露马脚的地方做为焦点，为按快门的瞬间做好准备。这是一种被动的守株待兔式的等待对方露出破绽的方法。但是由于对方也很精明，所以一旦用于实践中，就不免有很多方面行不通。因此在这一章里，我们要把被动的做法再推进一步，适当地诱导对方，巧妙地把他们引入我们的轨道上来。这是一种人为的使其暴露破绽的方法。我把这种人为的做法称为诱导读心术。如果再细分一下，可以根据对诱导程度的反应分为自然诱导法和强制诱导法两种。

第一种，自然诱导法，是给对方制造暴露真相的气氛，不使他产生抵触情绪，使其自然地敞开心扉的一种方法。第二种，强制诱导法，正好与此相反，是根据对方的顽强程度的不同给以强制，并出其不意地使对方暴露破绽。

下面我们按顺序、尽量接触一些具体事例进行说明。



从闲谈中发现丈夫的轻浮

这是一位中年妇女讲的。一天，她强压着心中激烈的愤怒和一个比她年少四岁的女性相会。这个女性是她丈夫公司的职员，也经常出入她家。最近听说她和自己的丈夫之间的关系有些暧昧。这位妇人心中非常气愤，但她很冷静，并不随便地吵闹，而是耐心地等待着确定风声真伪的机会。

这个机会终于来到了。她象平时一样，平心静气地把这个女性迎进家里来。一开始有条不紊地谈了些物价、孩子、丈夫的任性和轻浮等话题，在做了充分的准备之后便深入正题了。她自然而平静地说：“那么说，我丈夫也给你添了不少麻烦。从我年轻的时候他就很轻浮，一直让我很伤心，听说和你都有了孩子，可是我一点也不知道。如果早点告诉我，也许我能帮你点忙。”对面这位女性从一开始就急着要说些最近已经冷落了她丈夫的辩解话：“实际上……”突然吃

了一惊，但终于又马上接着说：“呀，太太您知道了？那我就全跟您说了吧！”就这样，她说了同她丈夫从开始认识到后来的情况大小事点滴不漏地倾诉一空。

这种做法看起来很容易，但做起来是很难的。我听了此事之后，对这位妇人实在佩服。这确实是真正的诱导读心术的精髓。

刺探真情有技巧

读者可能感到我在书中忽视了语言的作用。有人可能会说：“象上述事情，直接问一下不就清楚了吗？”请记住：我把抓住语言以外的线索做为座右铭。我们应该懂得：未经加工的语言虽然很容易真实地表露对方的心理，但也很容易出现相反的情况。

弱冠二十二岁，还在东京大学读书时就当了名门森下仁丹的继承人的森下泰经理，现在已是独霸关西财政的鳌头。他曾对我这样说过：“由于我父亲是一个人说了算的经理，所以当时父亲的部下都不敢多言，变成了一些没有个性的人。例如，有A、B、C三个方案，采用哪个？都不明确说出自己的意见。不管问到谁，都是默默地望着经理和我的脸色。如果我让他们看出了我对A方案稍有赞同之意时，他们就会马上说‘实际上我也……’，好象他早就是这个意思的。想让这些人畅谈出自己的意见太不容易了。”

人是一种怯懦，心地复杂的动物，即使在能够做出口头约定的情况下，也决不明确地说出来，而是花言巧语地推卸，采取留有充分余地的暧昧的答复。故意岔开话题、绷着脸沉默也是普遍存在的。

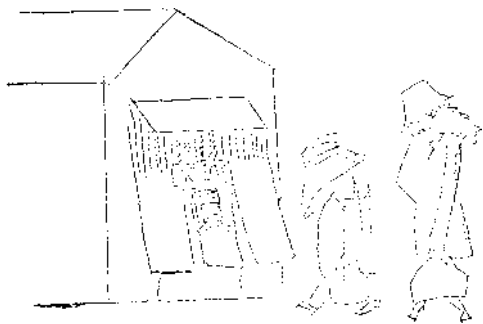
总之，我们在使用语言这个线索时，必须在充分理解了

这种语言表达的心理机制上以一定的规则为准绳，正确利用。特别是提问的内容，在触及到对方的自我核心时，更要注意。刺探真情，必须采用特殊技巧。

当听到“你经常到当铺去吗”的问话时

在美国对常典当者进行的实况调查实在令人发笑。而弄清随便提问所得到的回答与事实的差距则更为有趣。

如果调查人员问我们：“你以前经常到当铺去吗？”我们该如何回答呢！接受提问的大部分美国人恐怕也都和我们处于同一种心理状态，他们会说：“呀，很遗憾，一次也未去过……。”实际上这种回答是弥天大谎，回答者百分之百都是常典当者。因为这些被提问的对象都是从当铺常客登记簿上选来的典型，即使是在最近他们也时常出入当铺。



以这种暧昧的回答为基础，制做一个统计表，把历来市场调查中发现的这类奇怪的现象都归纳起来记录在统计表上；这正是探测真实情况所必须的特殊手段。我们必须把它弄清楚。

自然诱导法，主要是通过漫谈，不给对方以任何强制的

感觉，使对方自然地将真实情况说出来的一种技巧。以原来用于诊断治疗神经官能症的面谈技巧和最近在购买动机调查中所使用的深层面谈技巧为基础，加之我自己的经验和研究，这就是我的诊断技巧。当然，因为读者不是面谈专家，也许会认为不需要掌握这些技巧。但是要知道，掌握诱出对方真实心理的面谈技巧，在日常生活中应用范围也是很广泛的。掌握了这项技术是有百益而无一害的。

谈身世是爱情的表现

读者中如果有当公司管理员或经营茶店、商店者，恐怕他们对如何运用读心术管理、使用人才有着充分的认识。即使是不居那种地位的读者如果见到同事突然脸色不好、工作效率下降，也一定要询问原因，并尽力帮助的。还有，在恋爱中，由于对对方不甚了解而感到忧虑的人也不在少数。

我所提倡的自然诱导法对于这些人的迷茫至少可以给予一点启示。实际上，这不只是一项简单的面谈技巧，而且是一种很有利用价值的，促使对方信赖自己的技术。

据国营精神卫生研究所的一位部长说，最近有一些施使时髦的心理疗法的年轻医生和临床心理学者烦恼的原因，就是因为患者对这些人怀有深深的爱情。（由此可见患者患有神经官能症。）

想来是由于患者把身体让医生看过了，对医生有一定程度的信赖，所以真诚相见，产生了一种不寻常的感情，这也是顺理成章的事。社会上有很多人认为对异性谈身世，是爱情的表现，至此已经超过了一般的信赖。自然诱导法或许就可以成为恋爱感情的获得法。重要的是读者要学会灵活运用。

再说就过于冗长了。以下我按顺序叙述一下自然诱导法的要点。

A. 打开其心扉的方法

制造谈话机会的秘诀

自然诱导法的第一步是先接近目标，抓住恳谈机会。一次谈话大约需要一个半至二个小时，在这段时间里要尽量引导对方摆脱拘束尴尬的局面，制造有利于畅谈的气氛。

为此可以离开公司，把对方领到有立体声音乐的茶馆，如果是男性，把他带到考鸡肉串饭店里也是个理想的方法。但如果是对不太熟悉的人，要达到这种程度，则还需要各种各样的技巧。在这方面也许有的读者比我高明得多。在此我把唯一常用的方法披露一下。



这就是迫使对方做某件事，然后为了表示感谢，采取“吃点饭吧”的做法。使用这种手段可以很自然地把对方引到自己的目的地。我的一位朋友用这种办法征服了一个公

司经理的秘书。他利用各种理由了解了有关经理的一些无关紧要的情报，又借口感谢那位秘书做的工作，而采取了请秘书吃饭的战术。他的手腕就在于利用这种方法创造了最初的谈话机会。

如果这一步成功了，那么下面就是“升温”即敞开思想的阶段了。

使对方在愉快的气氛中说话

自然诱导法的特征就在于使对方始终不感到谈话拘谨。所以可以先谈些彼此都无妨碍的话，使对方的心情放松，为其暴露思想做好准备。这叫做“松绑”或“加热”阶段。做为自然诱导法的开始部分，我通常都是先打听对方的工作内容啦、家庭住址啦、故乡的一些情况等。不用说，这是判断对方现在的社会地位和了解这个人的成长环境及社会背景的。做为“加热”，这是比较合适的方法。

如果对方是本公司的同事或是我们的部下的话，大概这些情况就都很清楚了。但是做为用以了解人的资料来说，与单纯地唠家常是不同的，不能无目的地信口开河，而是要根据我们的需要去引导，即使是以前知道的事情也要谈。

在这一阶段，要特别注意为对方讲话制造良好的气氛。有时也可能会遇到不愿多讲话的人，这时就要积极启发诱导。如若自己乘机天南海北地大发议论，就会白白浪费时间，那就属于下策了。我们在与陌生人面谈时常能遇到这种人。在这种情况下，要故意表现出和蔼的态度。例如，劝茶点，自己先大口地喝、吃，或说点稍粗鲁的话。无论如何要创造一个和睦的气氛。从我的经验来看，对方之所以拘束，往往是因为谈话的场所，我们这一方的服装，态度等因素造

成的，或者是被豪华的旅馆休息室的屏风所威慑，或者是谈话双方的地位、境况有较大差距而使对方的差别意识上升。这时恐怕无论如何也不能解除心理上的束缚。

读者可能认为用不着那样小题大作，但我觉得我们应该根据时间、根据对方所处的社会地位来更换我们自己的服装，变换一下语言的措词，努力使对方产生一种亲切感。

“为打探情况而进行的面谈 还是在对方的‘根据地’（如对方的家里）进行”，这句话几乎是面谈时一条铁的原则。因为这是给对方造成舒畅的谈话气氛、使之能愉快地畅谈的首要条件。

嘴笨能使对方健谈

与上面讲的恰恰相反，资本家和工人谈话时故意把对方领到使其感到茫然的一流饭店，或在自己的家里。因为这样可以造成工人心理的怯弱，有利于局面的展开。

自然诱导法，当然始终要按照对方的步调发展。要使对方处于愉快的气氛中。为此，没有放下架子的度量，是不能获得真正的读心术的。去年夏天，我得到了一次与某工厂的工人谈话的机会。这时他们知道了我是大学教师，于是变得拘束畏缩，在客厅里危襟正坐。我一看，这样不行，应该打破这种沉闷的气氛。由于那天天气很热，所以我立即当场把衬衣脱掉说：“我经不起热，请大家也都脱了吧。”这样一说，虽然他们还都穿着衬衣，端端正正地盘腿坐着，但完全没有隔阂了，连内心的装束也脱掉了。这时如果考虑面子和尊严，还要让对方开口则是相当难的了。

如果这样做了对方仍不开口，我们也不必急，用不了多久，对方就会慢慢地开口了。

我的老师见过一位被誉为“神汉”的人的做法。在外行人看来，他并不出奇，讲话绊绊卡卡，人们都怀疑：“难道这就是面谈专家？”细一想，实际上这正是他用于面谈的高明演技。对方瞧不起他那种结结巴巴的谈话，从而觉得自己变成能言善辩的高明者了，于是夸夸其谈。

这样，尽量地让对方说，自己恭听，这种方法是很有必要的。同时为了谈话顺利地进行，必须常常努力创造温和、轻松的谈话气氛。

这一部分就写到这里，下面依次介绍一下谈话开始时的技巧。

B. 引出对方话题的方法

听取和肯定对方的话

对对方的讲话，从开始到结束都要耐心听取并给予肯定。持这种态度是很有必要的。因此对于对方的话，不管什么时候都要表示最大地重视和强烈的关心，同时要对谈话的重要处点头表示赞成或者应声附和。特别是当对方的谈话内容涉及到话题的核心内容时，即使有偶尔脱离社会规范的情况，也要随声附和地说句“对呀，完全象您说的那样”。要表示出积极肯定的态度，千万不能责备对方或进行忠告。

不要打断对方的讲话

自然诱导法的一个根本原则是始终以对方为中心进行，即使我们自己想说点什么，如果见对方有要说话的意思时，也要闭口不言，为对方讲话提供方便。尤其要绝对避免打断对方的思路或把自己的观点强加于对方。

重复对方谈话的要点

例如，对方说“孩子多了，实在受不了！”我们就要把

这句话的意思重复一遍：“谁说不是呢！孩子多了可真够受的。”这样做好象很无聊，但这种鹦鹉学舌的战术是相当有效的，对方也一定按照原来的话题把话向纵深推进。

归纳对方的想法，使其清晰明了

在谈话的过程中，对方常会出现想说什么，但却难以用语言表达或表达得不系统、无条理等现象，对于这种情况不能置之不管，要伸出援助之手，用这样的调子说：“您说的就是……事吧”，或“您说的归结起来就是……”等。适当地将对方的想法归纳一下是很必要的。但要稍微抢在对方思考的前面，始终顺着对方的思路忠实地归纳。采用这种方法能够使谈话的内容更深入一层。

要使对方感到我们与他的立场相同

为了使谈话的内容更深入，让对方和谐、明了地说话，我们还要给对方一种同情感。这是一种极其有效的技巧。我对初次见面的人常用这种方法，因而成功地打入了对方的心灵深处。这主要是使自己和对方处于共同的境地，站在共同的立场上。例如，对方如果说他（她）有两个孩子，我们也就和着他的调子谈自己的恋爱婚姻，将自己的经历披露给对方。这样，随着各种话题的展开，以自然的形式打消对方不信任的念头，对方便渐渐地把一切都向你说出来了。如果对方是将来还要继续交往的人，那么我们就不能不顾脸面而说谎。当然，要想不说慌也有办法。例如，当对方抱怨妻子时，如果我们自己还是单身的话，就可以说，“说起来我哥哥家也是……”，或者说“我的亲友家也是……”。尽量举一些离你近的例子。总之，这个共鸣法是引出对方内心深处的奥秘的有效方法。希望广为利用。

我常在别人面前做自白表演，这样做，对方必定“还

礼”，也谈谈自己的身世什么的。我们要掌握和对方一起笑、一起哭这一演技。这是一件相当不容易的事情，但无论如何也要掌握。起码要做到能在某种程度上和对方推心置腹地谈话。

C. 深入话题的方法

执着地追根问底

在掌握了使对方自然地敞开思想，心平气和地说出心里话的技巧之后，还必须掌握把对方的人格这个中心问题做为焦点，就此抓住某个楔机，使谈话迅速接近我们的目标的技巧。例如，对方把异性做为话题开始谈话，我们就要一边巧妙地突破这一话题，一边迫近对方恋爱的事，是成功了，还是失败了？是什么时候发生的事？失败的原因是什么？后来怎么样了？失败后的欲望不满足消失了吗？以后的恋爱成功了吗？若是成功了，那么与对方的关系达到怎样的程度了？等等。无论谈到何处都要顽强地咬住不放。

在这种情况下，随声附和必须尽量带着感动的语气。
“是吗？”“的确是啊！”即使是这样普通的应声也要饱含着感动。“哎……，是吗？”“的确是，的确是。”“真是有趣儿，后来呢？”对这种情况用促膝交谈的表情，大幅度地点头等演技是很重要的。

这样，当追到问题的核心时，对方一定会象撞了墙似地沉默不语，脸色急剧地变红。这时就要使用下面的各种技巧，以突破这面墙的阻挡。

迂回法——从各个角度进攻

在谈话的过程中，一旦出现进退维谷时，要赶快从这个

问题脱身，看准适当机会，从别的角度发起进攻。这种方法叫迂回法。下面我举一个使沉默不语的自杀未遂者开口讲话的实例。

“当时你一定受了很大刺激吧？”

“……”（低下了头）

“要是我的话 恐怕早就筋疲力尽了 或许已经死了呢。”
（谈体验）

“……”（在此变换问题）

“当时你被太阳晒得受不了，到海边或山庄去了吗？”

“嗯 因为我喜欢山……。”

“啊，那么当时如果登山就好了……。”

“是的，您说得对。那时我不知多少次想死。反正是死，我想还是死在美丽的大自然中吧……”

这样，虽稍稍离题，但从别的角度发起进攻，却往往能格外顺利地解决问题。

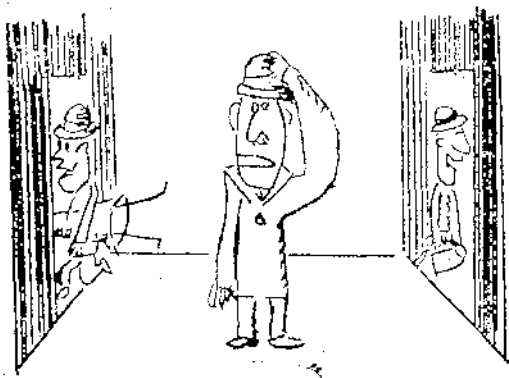
因为这时还存在问题，所以还必须采取多次迂回战术从各个角度进攻，一定要顽强。

② 暧昧法 ——表现出糊涂的样子，使其解释

这是一种故意说些暧昧的话，以等待对方解释的方法。

美国有一句笑话，叫做“快干吧”。某公司经理为了告诫职员们别磨洋工，在墙上贴了一张写着“快干吧”的纸。结果几天之内，他的漂亮的女秘书辞去了公司的职务与他的儿子结了婚；会计把职员们的工资偷跑了；三个部长又来要求长薪。

日本的滑稽故事里也有一个与此相似的。主人把小伙计叫来问道：“你知道我为什么叫你来吗？”小伙计心里有鬼，急忙抢先说：“真对不起。”接着就把自己干的坏事都一一



讲了出来。

说这种你怎么理解都可以的暧昧语言，内容让对方自己去考虑，这也是相当有效的技巧。因为对方在理解这种暧昧的语言时，给自己的想法投了影。我们在日常生活中也习惯用一些暧昧的说法，尽管这些说法在理论上是符合道理的，但最终还是要出现很多毛病和困难。正如歌舞演员总是象女人那样生活一样。因此，如果平时对这项技术不充分训练、很好地掌握，那么就不可能运用得好。

中断法——打断对方的话题，促使他更深一步讲

这也是应用与前面两个方法相似的原理，但是语言要含糊其词，或者自言自语地嘟囔，让对方接上思路更深一步地讲下去，由此窥测对方的心灵。比如，以谈工资为例。

“总之，月薪才只有二万日元啊！”

“确实，要说二万……”

“唉，太紧巴了。最近物价又一直上涨。”

“不过，一般地……”

“唉，别的公司还是不错的，我的同学们有不少人挣三万五千多日元的。”

“哟，三万五千元……。”

“我也常想不干呢！……”

大体上是采用这种调子。应用这种中断法时，即使对方没有马上做出反应，也不必着急，要静心地等待，他一定会接上刚才的话茬儿。

引例法——引用别人的事，实际上是让他讲自己

人有时无法说出自己的欲望、习惯和态度。这时就要稍微变换一下方向，举一些和当事人有着相同立场和相同处境的人为例子，把谈论这个例子中的人物做为话题。比如，这样问：“在这种情况下，你的朋友怎么样了？”用他朋友的事做为话题引出。通常情况下，所谓朋友，实际上就是代表着当事人本身。

反对法——反驳对方的看法

在交谈中有时会发现对方的想法时已时彼。这时弄清其原委的手段之一就是对对方想的问题从反面提问。

例如，如果你感到对方对其父亲抱有一种敌对情绪的话，那么你就说：“你双亲都健在，真幸福啊！象我这没父亲的人对有父亲的人实在是羡慕啊！”对方如果真是与父亲有矛盾的话，就一定会说：“有什么可羡慕的！就说我们家的那个老东西吧……。”如果他们父子之间的关系已经发展到很严重的地步，则稍有气氛便会象决了堤的洪水似地滔滔不绝地说起来。

要一直谈到双方感情融洽为止

此外，在自然诱导法的技巧中，还有各种各样的技巧值

得考虑，但这些技巧的实质都是一个，这就是顺从对方的思维，让他的思绪竭力驰骋，同时很自然地把它引到自己关心的问题。若是直接砍入问题的核心，反而会使对方警惕起来，因此我们应该尽量委婉地向核心迂回迫近。有时不等到最后就能接触到问题的核心部分。这时，只要我们不脱离谈话要点，就一定会获得更进一步的了解。

例如，对方对自己的性器官有自卑感，由于不便于直截了当地问，所以就必须根据其他资料通过推测判断出存在着的问题。习惯了这种方法之后，就能很有把握地进行判断。

我经常告诉初学会谈的人说，“要交谈到与对方感情融洽为止。”当会谈进行得很成功时，就会感到对方的感觉，想法完全和自己的一样，甚至自己代替对方回答问题都不会出什么大错。这样才有把握获得对对方人物的真正了解。

有个人在与我会谈之后，对别人讲他对会谈的感想时说：“我也不知道与我会谈的那个人想了解什么，我都毫不隐瞒地谈了，但是我一点也不后悔。他给我的感觉就是这样。”不谦虚地说，如果使对方产生这样的感觉，也就可以说是自然诱导法的最大成功了。

应用自然诱导法的要领

自然诱导法是用于了解包括初次会面者在内的所有的人技巧，而读心术则是以其人从出生到目前的一切生活为背景，彻底地了解其人的技术。

自然诱导法也以探测其人的现在情况、对事物的看法、认识为重点，因此，也必须有一套相应的诊断要领。我本人

用自然诱导法捕捉目标的要领有下列几点。

① 养育其人的环境有没有问题（特别是父母的教育方法。是否喜爱他，此外还要着眼于其家庭的气氛、经济状况等）。

其少年、青年时代是否发生过什么重大事情（至亲的死亡、失恋、考试落榜、对自我安慰的行为的担心等）？并且这种精神创伤还残存多大程度？

其人是否有自卑感（特别要着眼于容易产生自卑感的因素：身体不健全、体态容貌难看；主观方面的有家庭贫困、对自己的能力失去信心、亲人不全、家中有精神病患者或犯罪者等，对学历、职业有劣等感）。

其人是否对欲望不满足（尤其要看对当前的工作单位、家庭、爱情、性交等欲望有无不满足的情况及其不满足的程度）。

⑤ 其人认为有价值的东西是什么（在人生的道路上可以考虑的有家庭、亲属、工作、兴趣、爱情、钱财、宗教、艺术等，对这些进行断定）。

⑥ 其人感到自豪的是什么（门第、学历、才智、特长等）。

⑦ 其人有无异常性或反社会性（尤其要诊断他有无精神病症候、施虐淫、攻击性、盗窃习惯、撒谎等）。

简单地谈到这里。

为了全面地理解一个人，必须了解更多的情况。如果基本上掌握了以上几点，那么，说什么话其人会生气，说什么话他会高兴，就能推断出来。要想与其和睦相处，就必须知道要注意什么。所以在日常生活中掌握这些知识也是很有好处的。

2. 强行诱导法 抓住对方的意外破绽使其道出真情的方法

设圈套使对方坦白

在自然诱导法中，我们佯装很被动，而实际上是在进行适当的诱导，使对方自动地讲出真实情况。这种做法基本上是承认对方的人格，把对方当做坦白真实情况的善意人来看待。这是站在某种温情的立场上进行的。所谓强行诱导法，就是当对方一旦讲出真实情况时，便使用站在其对立面的手法，把对方主动说出的真实情况说成是绝对不可能有的事，一开始就给对方设下圈套，竭尽全力挑对方的毛病。

因此，在使用这种方法时，与自然诱导法截然不同，给对方一种“受冤枉”的感觉，使其产生反感。但是我们仍要保持心平气和的态度，这是很普通的常识。在日常生活中，这种方法的应用范围似乎不大，然而有时则是一种极为有效的技巧。因此，下面介绍一下有代表性的几种做法。

场面转换法——在其头脑反应迟钝时进行

这是和自然诱导法的迂回法很相似的手法。当稍微触及到核心问题时，就立刻转换成别的话题，于是对方就会放心地按照我们的话题说下去。过一会儿，再瞅准机会说“有时……”或“可是……”，把话题一转，直截了当地提出击中对方要害的问题。这是刑事人员和侦探常用的手段。例如，想弄准杀人的凶器，最初审讯时先简单地触及一下，如果觉得这种结论确实站得住脚，那么就可以在取得供词之后毫不留情地说：“可是，你刚才不是说把菜刀藏到什么地方去了

吗？”适时可成为胜负的分界线。这种手段是识破对方撒谎的有效方法。

试分析这种方法的原理，便可知它和心理学的硬度概念有关。平常我们有时说“我家的老爷子脑袋真硬……”这种所谓脑袋硬就是“顽固”、“不明智”的意思。若进一步分析其根本意思，就会清楚，这个“硬”中寓意着对某种新事物表现为“脑子不灵活”。“明治早已成为历史”，可是有的老年人到现在还坚持着明治时期的生活方式，因此说他脑袋硬是有道理的。

然而，这个脑袋硬实际上并非是老年人所特有的，而年轻人也是多多少少有一点儿的。例如，搞一个很容易的认字游戏。“木字加个八ㄨ”是“松”字；“木字加个大阪市的市字？”是“柿”字。“木字加……”就这样，把木字加上一个什么字就变成一种树的名字，不断地往下问着。当问了五、六个之后再问“木字加白字？”等他回答说“柏”字后，紧接着问：“那么木字加个黄色的黄字呢？”由于听到的都尽是树木的名字，所以到了这时很多人的脑子不能一下子转过弯，而顺口答道：“木字加个黄色，哎，是橙色吧。”

由此可以看出，场面转换法重要的一点就是把对方想要隐瞒的核心话题岔开，并把他完全引入新的话题中。这样，对方的思路不知不觉地朝着我们引导的方向发展，开始准备谈新话题了。这时我们就不要回避了，而是要向核心逼近，于是，对方就会在场面不能转换时慌慌张张地露出破绽。

再者，在转换话题时可以把对方喜欢表扬的地方大肆吹捧一番，做为辅助手段，效果会更好。

侦探吹捧犯人有很高明的手法，如，感叹其天才啦、艺术啦，于是对方就有点忘乎所以，以致无意中走了嘴。这时

再指出他的失误，说：“可是……”。这种手法主要是突然打破对方的格局，尽量使其马虎。

异常心理法——追踪对方异常的心理状态

如果对方具有倔强的，难以麻痹的心理时，那么最有效的手段就是异常心理法。顾名思义，就是追踪对方异常的心理状态，使其道出真言的做法。人处于正常的身心状态时，分辨能力和抑制能力都很强。但是当一旦陷入了异常的身心状态时，就会意外地心中无数或筋疲力尽。

无论品德多么高尚的人，如果两三顿不给他饭吃，就会变得性情暴躁；一夜不让他睡觉，把他一个人关在小屋子里，大概也会产生“随你怎么办都行”的恚气情绪。

贪污和受贿的犯人，大抵都是有社会地位和有教养的人。对这些人使用异常心理法，动摇其意志，是非常有效的。具体做法，世界各地都相似。主要是在法律允许的范围内进行轻度的人格破坏（例如，让经理用抹布擦东西等），很容易地就能使其陷入抛弃教养和尊严的最低精神状态。

使用这种方法更关键的一点在于伴随这种最低的精神状态发生价值观念的改变。在战俘收容所里，如果严重的饥饿状态一直持续下去，则正常的价值体系很快就会消失，决定吃还是不吃那种东西成为选择的唯一准则。高级手表和钻石戒指如果与商品没有交换的可能性，也会被毫不吝惜地扔掉。

异常心理法虽然是轻度的人格破坏，但实质上恰恰是使价值观的结构发生改变，这样一搞，知识阶层的犯人很快就会坦白交待。

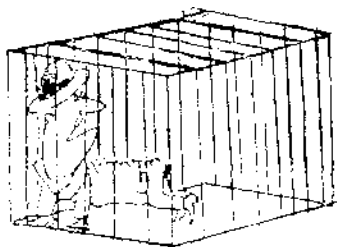
“要避免吃饱睡足后审讯”，这是审讯的原则。社会的色鬼们也有很多是运用这个原理做坏事的。其典型事例之

一，就是利用因疲劳而发生的一时的异常状态。有的借口买东西，领着女人到处逛商店，也有的以散步为名，领着女人到处溜跶。因为现在的姑娘大抵都穿高跟鞋，走不到四五公里路脚就起泡了，身体也疲劳了，于是便完全陷入了异常的精神状态。这时他们看准了时机，便开始动手动脚了。

缓急交待法——采用又威胁又利诱的波浪式进攻

做为异常心理法的一种变形，有缓急交待法。即使在科学发达的当今，刑警在审讯犯人时，原则上也都是采用复数提问。大体上分为攻击型和受容型两种作用。所谓攻击型，就是不论什么时候都要给犯人以猛烈的进攻，从一开始就把对方压住，专门起破坏其人格的作用。在这种情况下犯人心里感到已无路可走，如不坦白，将罪加一等，而且监狱生活实在令人难忍。总之，不要手软，要把对方的精神紧紧捆住不放。即使是相当顽强的人受到这种攻击也会忿忿不平。不久，受容型的刑警就出场，其作用主要是给被强制、被压抑了的犯人以深切的自我安慰和温暖。

“肚子不饿吗？”“抽支烟吧。”在给予生理欲望安慰的同时，在精神上也给予很大的宽容，说些“你所干的很值得同情”，“你做的那些事，社会上人谁都在干，但都没事”之类的话。



这是缓急交待法的梗概。在对其进行较长时间的隔离中，恐怕就会对受容型的人坦白。

上述例子中缓急的两种作用都是以两个人交替进行的方式实现的。如果多少有点经验和演技，一人兼之也是比较容易的。因为是“又威胁又利诱”，所以只要不忘记把缓急混为一体、波浪式进攻这一点，一个人进行也能收到很好的效果。

这个缓急交待法在我们平时的活动中也是可以广泛利用的。用它在买卖物品时讨价还价等都能获得意想不到的效果。

举一个例子。一个人以粗暴的态度一心想买廉价的东西。无论在哪儿都盛气凌人地拒绝卖主讨的价钱，致使卖主有些恼火。但因顾客至上的原则，他一忍再忍地反复进行讨价交涉，而买主始终也不让价。卖主觉得自己被戏弄了，一气之下想中断交涉。见到这种情况，买方的上尉科长笑嘻嘻地走过来，对科员刚才的态度不逊表示道歉。卖主心情畅快了，完全放心了，立即提出了合适的价格，完成了这笔交易。

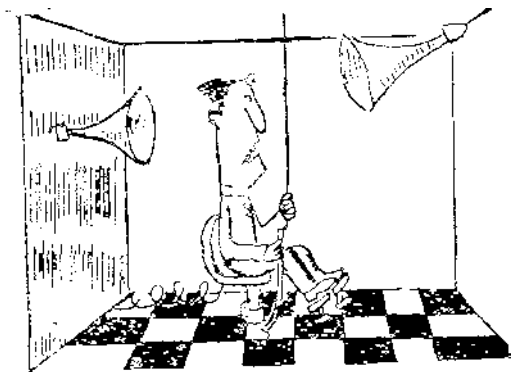
我们在汽车市场也常能遇到令人厌烦的耍手腕的采购员。他们给廉价汽车挑各种各样的毛病，“哎，简直是一块废铁！”听他这样说，对方就会产生一种讨厌情绪。正在这时，又来了一位采购员，讨好卖主说：“怎么能说是废铁呢，太无礼了，这辆车至少得用三万（日）元才能买到。”就这样，很便宜地按废铁的价格被买下了。象我们这样的人与老手交易时，他们不用多少口舌就能巧妙地使我们上当。这种情况是很多的。

强行使其暴露的方法

最后是稍特殊一点的手法。就是用于判断陌生人的技巧——胁迫会见。这是曾一度在美国和德国从事情报工作的人员、警官、陆海空三军将校所用的方法。虽然有时也会发生些小误会，但用于判断人还是极为有效的。

胁迫会见的原理，就是让受试者人工地处于强烈的欲望不足和自卑感状态（矛盾状态），观察他怎样处理这种感情。虽然做起来很麻烦，但这才是真正的强行诱导法的精髓。具体做法如下。

受试者进入试验室，一开始时受到了友好的接待，但当谈到本质问题时就会受到冷落。给他一个需要手和脚分别动作来操作机器的复杂课题，同时通过播音系统不断地下达难以做到的、而且是无头绪的命令，甚至施加一些令人不愉快的污言秽语。还可以放电干扰、刺激。这对受试者来说真是一种折磨，没有比这更厉害的测验了。也许只有在这样强的胁迫状态下毫不慌乱，沉着应试的人才能被称为是能克服一切困难，开辟新路的真正人才吧。



我们平时生活中下围棋、象棋、打棒球等，到了关键时

刻，有时会产生一种想痛哭一场的心情，实际上这就是因为在这种危急的场合人的真正作用已经全部发挥出来了。

虽然胁迫会见实施的机会很少，但只要稍动动脑筋，应用这一原理在日常生活中也能起作用。

例如，在打麻将时，当对方陷入危机时，就给他来个火上浇油，狠狠地来他一下，使对方气馁，促使他输。在此同时又获得了对对方人物的判断资料，真可谓一箭双雕。

还有，如果读者中有人决定与某异性结婚，不妨对那位异性试一下这个方法。具体做法就委托给读者了。关键是痛骂对方，观察其反应。如果你没能耐给恋人这样的进攻，而只是个手足无措的人，那么做为将来的爱人一定会觉得你靠不住。我的一个朋友，在相亲宴席上，失手将咖啡弄洒在对方姑娘的筒式礼服上，这时对方的表现完全是沉着、冷静的，于是有缘分，幸运地成了一对。

我们必须在日常生活中多留心，不断加强精神修养。

3. 操纵人的读心术

发挥所有技巧

从观察对方的表情和言行的读心术开始，到诱导读心



术，总算告一段落了。

现在我们回顾一下，这些虽然都是读心术，但其技巧却是千差万别的。

总之，人的心理是非常复杂而微妙的东西，所以想用一种技巧来对付所有的心理变化，那是不可能的。

在该书中是以读心术的技巧为中心，分章节加以说明的。但这并不是说那些一个个的手法、技巧都互不相关而单独发挥作用的，而是集结了所有手法，从各个不同的角度攻入人的心理的。

同样，下面将要叙述的日产生命专务藤本正雄氏（カッパ・ブックス《催眠术入门》的著作者）的读心术，也是所有技巧的综合运用。其中有很多值得学习的手法。下面请看一看藤本的话。

使其自己暴露谎言

凭借催眠术抓对方的内心活动，可以说是我的专业。但这并不是什么时候都能进行的。所以一般情况下我不用“催眠术”而用“读心术”。

例如，前几天，某分部干勤务的两个职员来找我。从他们进入董事室的紧张神态来看，我直感到这是发生了什么事情。但我还是笑嘻嘻地迎接，给他们让座。“啊，有什么事情请说吧。”两个人大概放心了。开口说道：“我们想向董事打听一下，在公司里，分部长在自己的分部楼里对职员使用暴力，并且收职员的手续费能容忍吗？”我仍旧笑嘻嘻地倾听他们把话说完。他们的话都是抽象的表达，根本没有具体的说明。于是我直截了当地说出了他们想说的话：“这是很一般的问题，我不知该怎样回答好……。你们主要是想让

我调查一下分部长A君、给他处分吧？”两人你看看我，我看看你，然后说：“是这样。不过给我们调换一下工作也可以。在A的手下，我们已经不能发挥作用了。”这时我提醒他们说：“是否撤消分部长的职务，这得由公司来决定。如果你们说的不是事实，那么你们要对公司负责的，确实是事实吗？”我仍然是笑着说的，但却一直在盯着他们的眼神。如果他们心中有不安或后悔从而紧张感增加时，则可在其眼边表现出来。这就是我的读心术的第一课。结果不出所料，他们的眼边痉挛般地跳动了。因此，我认为他们说的话中有不属实之处或干脆是撒谎。“分部长究竟在哪个房间里向你们施展暴力了呢？”这个质问，是根据我的读心术原理提出来的，也就是让对方把想说的话都说出来，然后就其话中的矛盾之处发问。这种方法，就是先使模糊不清之处具体化，然后使矛盾明朗化的技巧。我等着他们回答。其中一人怕冷了场似地回答道：“在外务室”。我注意到了他回答的声调很尖。这时，他们也感到了自己的失败。“啊，那么当时在场的除了你们俩之外还有谁？”我又问。这时他们乱了阵了。连正面看我也不敢。两个人面面相觑。我继续问：“还有谁？”“还有谁呢？”他俩恍恍惚惚地瞅着门，把提兜挂在手上，看样子如有可能的话就想离开董事室了。这样质问两三遍后，终于有一个坦白了：“实际上，董事，分部长确实是打了我们，因为有点不太好说……那不是在公司，是在下班的时候，聚集在一个酒吧间里，实在是……”

就这样，我始终是听者，让对方自己暴露谎言。

我的读心术就象这件事里讲的那样，理解对方精神紧张所表示出的内容，使对方自身不能沉默，而让他自己绞死自己。

读心术有利于人际关系

最后，我们一定要认识到，读心术不单纯是用于窥度对方的心理和了解对方人物，而是运用读心术完全理解对方之后，再进一步把握他。这样，到任何时候都可以按照自己的意志打开对方的心扉，从而获得自由出入的“特权”。假如你得到了这种“特权”，那么不仅有利于你与他的关系发展，而且还能随心所欲地操纵他。

读心术的最终目的，实际上也在于此。即运用所有技巧，在对人做出明确的判断的基础上，让他按照你的意志去行动。这时，读心术可产生最大的乐趣。说它具有真正的价值，并非言过其实。

至于我所写的这本书能否达到这个目的还当别论。如果能为达到这个目的而起到一个摆渡的作用的话，那么我这个作者也就足以自慰了。

前 言

初夏，一个平静的午后，突然电话里传来了光文出版社神吉晴夫先生朝气蓬勃的声音。

“读心术，怎么样？确实是个好题目吧！请认真考虑一下，能否设法写成一本书。”

在本书刚开始编写时，神吉先生抱着惊人的热情。此时我本身也对神吉先生想出的这个题目产生了浓厚的兴趣，以一种极为迫切的心情反复地唠叨着：“读心术！读心术！”

确实是个好题目，很有趣，时机也正好，所以我没有犹豫，当就下了决心，无论如何，一定要把它写成一本书。

读心术——不用说，在现有的心理学教科书里当然不会有这一项。但若靠我单纯的思考和体会写出来，读者肯定是不满意的。

但若不是事先我本人能够理解那些内容，也就决不能产生动笔的念头。既然已经接受了这个任务，那么无论如何我也要竭尽全力写下去。

于是，从那天起，我便致力于这个称为读心术的课题。

然而，在这本书里我没有把探测人的心理的特殊武器、只有专家才会的心理检查、会面催眠之类的内容写进去。当然，并不是说这些都没有用处。我只是认为，即使再有效的手段，如果读者在日常生活中不能实际应用，那么连三分钱都不值。

并且，我在该书中，尽量避免使用学术名词。这样做，当然不是我无视科学而想突出自己的独创观点，而只是意味着我在充分消化、吸收他人的知识从而变成自己的东西方面做出了努力。

该书中没有过多地提到一些心理学家的名字，其原因之一也是基于这条方针。总之，该书采取了无论如何要极力避免生搬一些未经完全消化的学问的原则。

我觉得书中所采用的，只是把各种法则和技巧与自己的亲身体会一一结合，并彻底明确理解了的部分。

这样一来，恐怕有些人看了该书之后，会认为《读心术》是一本公开我个人如何探测别人心理的书。

然而，我认为这绝不只限于我个人的体会。因为我只不过是一个微不足道的心理学学生。古今国内外的心理学大师们的读心术都已被我吸收、消化，变成了我的血肉。我深信，他们的观点必定会通过我在该书中再现。

总之，现在我写完了这本书，得到了把它奉献于世的机会。

重读一下该书，虽不免有许多不满意的部分，但就我自己的理解，本书对现代心理学所产生的各种成果，都做到了不情一试。

本书的意义在于提供了沟通人们思想的技巧。如果本书能担负起润色工作单位、家庭及朋友间的人际关系的重任，作为笔者来说，没有比这更高兴的了。

最后，向对本书的出版给予种种帮助的，以相良守次、宫城音弥、望月卫、安倍北夫、瀨谷正敏、町田欣一等先生为首的各位前辈和后辈们，还有对笔者的求助都给了满意的答复，使我聆听了很多有趣的话的大岩产业公司经理大岩长

一为首的各位先生们，表示衷心地感谢！

多湖辉

一九六二年十月十三日