

读心术 攻心术 宽心术 ——大全集——

★ ★ ★
超值金版

29.00
★ ★ ★

牧之◎编著



从头到脚读心术 百发百中攻心术 随缘自在宽心术

这是一本**人性密码**，让你读懂行为背后的**心理秘密**

这是一本**博弈手册**，让你成为生活当中的**策略高手**

这是一本**心灵鸡汤**，让你踏上追求幸福的**快乐之旅**



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

读心术是一门阅人之术，其精妙在于明察秋毫，抓住对方每一次不经意的小动作，看穿他的情感趋向、思维模式、行为方式，从而推断出他的真实意图。

攻心术不是阴险狡诈，而是一种策略。其成败在于能否审时度势，能否对症下药。攻心术不仅要有高超的技能，还要在决策前认真分析、实事求是，从本质上考察其形势，选对战术，从而达到百发百中的效果。

宽心术就是学会自我调节、自我控制。面对自身众多的心病，如果以正确的态度去认识，学会自我调节，学会适应多变的人生，学会自助、自救、自信、自强，那么，一切烦恼、困惑、忧虑，都会随风而逝。



读懂他人的微妙心思，并做出精准的判断，成为人际关系的赢家。
攻破对方的心理防线，瓦解对方的自信，牵着对方的鼻子走。
宽解自己的心灵，别跟自己过不去，找寻快乐的人生、自在的人生。

读心术
攻心术
宽心术
— 大全集 —

牧之◎编著



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目（CIP）数据

读心术攻心术宽心术大全集/牧之编著. —上海：立信会计出版社，2011.1

（超值金版）

ISBN 978-7-5429-2778-1

I. ①读... II. ①牧... III. ①人间交往-社会心理学-通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2011）第008296号

策划编辑 蔡伟莉

责任编辑 王微宇

封面设计 久品轩

读心术攻心术宽心术大全集

出版发行 立信会计出版社
地 址 上海市中山西路2230号
邮政编码 200235
电 话 （021）64411389
传 真 （021）64411325
网 址 www.lixinaph.com
E-mail lxaph@sh163.net
网上书店 www.shlx.net
Tel （021）64411071
经 销 各地新华书店

印 刷 廊坊市华北石油华星印务有限公司
开 本 787毫米×1092毫米 1/16
印 张 25
字 数 485千字
版 次 2011年1月第1版
印 次 2013年2月第8次
书 号 ISBN 978-7-5429-2778-1/C
定 价 29.00元

如有印订差错，请与本社联系调换

目 录

上 篇 读心术

第1章 通过头部读懂人心

头 型

头 语

额 头

头 发

第2章 通过五官读懂人心

眼睛，心灵的窗户

耳朵里的玄机

鼻子里蕴含的语言

不张嘴，也知其心

眉宇间的心情体现

看脸型，辨别对方

脸颊和下巴的感受

看看他的唇形长相

通过牙齿透析人心

胡须，男儿本色

第3章 通过说话读懂人心

从话题洞悉对方真意

别人说“不”的意图

揭开网络聊天的帘幕

从谈话的方式识其心理

吵 架

[称 呼](#)
[酒后吐真言](#)
[幽默感](#)
[阿谀奉承者](#)
[打招呼](#)
[口头禅](#)
[常说错话](#)
[说粗话](#)
[好辩论](#)
[散布流言](#)
[找借口](#)
[谎 言](#)

[第4章 通过体型读懂人心](#)

[体型的四分法](#)
[体型与人格类型](#)

[第5章 通过肢体语言读懂人心](#)

[破译肢体语言的密码](#)
[无声和有声语言相得益彰](#)
[名著里的肢体语言解读](#)
[肩语：威武、娇媚的展示](#)
[腰语：性感的线条符号](#)

[第6章 通过手势读懂人心](#)

[手是人的第二张脸](#)
[十指葱葱有密语](#)
[指尖上的舞蹈](#)
[表露自信心的手势](#)
[巧搓手说巧语](#)
[手掌的语言](#)
[握手的玄机](#)

[第7章 通过腿脚读懂人心](#)

[双足的丰富信息](#)
[从步态识人](#)

[第8章 通过坐姿读懂人心](#)

[坐姿的八种类型](#)
[观察坐姿的“三要素”](#)
[坐姿能够带出秉性](#)
[从坐姿画出人心地图](#)

[第9章 通过站姿读懂人心](#)

[站姿显示出性格特征](#)
[站姿的六种类型](#)
[电汽车上的站姿心理学](#)

[第10章 通过走姿读懂人心](#)

[走路姿态的心理学](#)
[从走姿观察人](#)

[第11章 通过睡姿读懂人心](#)

[仰卧的人不怕得罪人](#)
[俯卧的人害怕选择](#)
[侧卧的人漫不经心](#)
[裸睡的人向往自由](#)
[独睡的人喜欢孤独](#)

[第12章 通过衣着打扮读懂人心](#)

[服装是人的第二皮肤](#)
[从服饰洞察性格和心理](#)
[从穿着的T恤观察对方](#)
[色彩的选择受心理影响](#)
[对衣服的选择展现品性](#)
[透过泳装看女人心理](#)

[内衣样式暴露女人性格](#)
[化妆展示女人的欲望](#)

[第13章 通过饰品读懂人心](#)

[手提包：拿在手中的心情](#)
[手表：时间背后的品位](#)
[戒指：浓缩的内心世界](#)
[帽子：欲盖弥彰的遮掩](#)
[鞋子：也会传达心声](#)
[领带：打出男人的个性](#)
[手套：套出内心的愿望](#)
[眼镜：心灵窗外的美景](#)
[手机：心灵交汇的驿站](#)

[第14章 通过日常行为读懂人心](#)

[假动作需要留意观察](#)
[下意识动作会“出卖”一个人](#)
[购物方式反映人的生活态度](#)
[从挤牙膏和刷牙动作观察对方](#)
[随手涂写显露真性情](#)
[从拿麦克风的方式识人](#)
[从笔迹体察人的心路历程](#)
[敲门的心理动作符号](#)
[上下级的微妙行为](#)
[从握杯方式看人心](#)
[从开车方式看心情](#)
[从吸烟动作看对方心理](#)
[从签名观察对方的性格](#)
[从打电话行为观察人](#)

[第15章 通过生活饮食读懂人心](#)

[观察对方的饮食特点](#)
[由烹饪方式来了解对方](#)
[从喜爱的食物看人个性](#)

[从喜欢的饮酒品种见人性](#)
[从吃鸡蛋的方式看性格](#)
[从喝酒方式看人性](#)
[从喜欢吃的菜肴看性格](#)
[从喝茶发现个性](#)

[第16章 通过兴趣爱好读懂人心](#)

[从读书偏爱看性格](#)
[从音乐偏好看人性](#)
[从旅游偏好看性格](#)
[从收藏发现生活追求](#)
[由所养宠物见对方性格](#)
[从益智游戏看对方性格](#)
[从喜爱的童话观察朋友](#)
[从休闲嗜好看对方性格](#)
[从喜爱的电视节目观察朋友](#)
[从驾车爱好见对方脾性](#)
[从运动方式看个人情趣](#)

[中 篇 攻心术](#)

[第1章 给人留下好印象的攻心术](#)

[利用近因效应](#)
[利用首因定律](#)
[使用敬语和谦词](#)
[清爽的形象为你加分](#)

[第2章 让他人喜欢自己的攻心术](#)

[别说“你错了”](#)
[尽可能地尊重他人](#)
[满足对方的心理需求](#)
[表达出你的喜爱之情](#)
[增加见面的次数](#)
[对别人表示关心](#)

第3章 让他人畅所欲言的攻心术

对方讲话时不要插嘴
激起对方的说话欲望
就他人最在行的事情提问
找到众人感兴趣的话题

第4章 增加他人亲密感的攻心术

从话语中分析对方的需要
记住对方的姓名
不必事事都求胜
知道多少就说多少

第5章 赢得他人信赖的攻心术

在背后说别人的好话
不妨说点善意的谎言
办不到的事情不吹牛
以请教的方式提建议
树立可靠的信用度

第6章 化解他人敌意的攻心术

换一个角度看问题
即使有理也让着他
不碰触别人的痛处
避开矛盾的焦点
偶尔暴露小缺点

第7章 让他人知恩图报的攻心术

负债心理让他回报更多
在困难的时候帮他一把
与暂不得势的人交往

第8章 使他人愿意合作的攻心术

不作没有意义的争论
有功劳时应与大家分享
取长补短，优势互补
制造威慑气势

第9章 获得领导器重的攻心术

有意无意地亲近老板
留一点空间给上司
为上司承担过错
为领导排忧解难
多想办法，少谈主张

第10章 让同事紧密配合的攻心术

成为企业最受欢迎的人
让同事说出他自己的成就
远离流言蜚语
对同事的态度恭敬些

第11章 让下属努力工作的攻心术

得人心者得天下
从人的心灵入手
善于“攻心”使人“内心喜悦”
管理大师首先是心理大师
让员工“心灵快乐”
让员工为“幸福”工作

第12章 让顾客主动掏钱包的攻心术

做顾客的知心人
从好奇心下手
制造短缺假象
一定要有耐心
用比较法让顾客作决定

第13章 让谈判对手敬畏的攻心术

先肯定谈判对手
开局占据优势地位
用期限逼迫对方就范
对首次报价表示惊讶
把握好让步的策略
适时适度地示弱
倾听谈话中的有用信息

第14章 让孩子听话的攻心术

别对孩子过于苛刻
向孩子敞开心扉
信任是沟通的起点
让孩子有一定的控制权
用故事说服倔强的孩子
不粗暴专制地对待孩子
不急于纠正孩子的“出格”

第15章 让男性如痴如醉的攻心术

善解男人的心意
不动声色“耍诡计”
识破男人的“花言巧语”
软硬兼施，让“猎物”无处可逃
柔弱是你的制胜法宝
柔声细语征服男人心
保留一点神秘感

第16章 让女性温顺体贴的攻心术

利用时间的变化
二者选择其一
制造偶然的机会
找出值得赞美的地方

下 篇 宽心术

第1章 遭遇挫折时懂点宽心术

战胜挫折，走向成熟
前途茫茫，点燃希望
及时转化，绝处逢生
屡败屡战，笑迎失败
信念支撑，越挫越勇
战胜自我，第一成功

第2章 被人伤害时懂点宽心术

冰释前嫌，笑泯恩仇
与人为善，以德报怨
幽默释怀，不气不恼
失言冒犯，柔中寓刚

第3章 受到冷落时懂点宽心术

朋友疏远，礼尚往来
同事孤立，自我反省
上司忽视，放低姿态

第4章 受到嘲讽时懂点宽心术

宠辱不惊，心宽地远
故意刁难，镇定自若
故意挑衅，泰然处之
无端讽刺，巧妙回击
是非毁誉，一笑置之
特立独行，与众不同

第5章 面对吃亏时懂点宽心术

吃亏的人能占到便宜
不斤斤计较，不贪图小利

[有钱大家赚](#)
[难得糊涂，心底无私天地宽](#)

[第6章 做事浮躁时懂点宽心术](#)

[别浮躁，把心境调平和些](#)
[浮躁心理的特点](#)
[浮躁是青少年的通病](#)
[浮躁心理的自我调适](#)

[第7章 深感压力时懂点宽心术](#)

[变压力为动力](#)
[用笑来减压](#)
[平衡心理六大招](#)
[运动休闲减压](#)
[用友谊缓解压力](#)
[减轻压力的技巧](#)

[第8章 在得失面前懂点宽心术](#)

[有得就有失](#)
[瓦伦达心态](#)
[得到就是失去，失去就是得到](#)
[该放就放，该舍就舍](#)
[得失面前保持清醒的头脑](#)

[第9章 烦恼时懂点宽心术](#)

[烦恼皆由心生](#)
[忧愁时反过来想一想](#)
[退一步海阔天空](#)
[坦然面对现实](#)
[面对世界，笑口常开](#)

[第10章 忧郁时懂点宽心术](#)

[忧郁的原因](#)

[忧郁症的十大症状](#)

[正确认识忧郁症](#)

[忧郁症药物治疗](#)

上 篇 读心术

人与动物的差别除了工具的使用外，就是超凡的语言能力了。人类具有完善的语言系统和敏锐的思维能力，按说与同类沟通不是什么难事，但是我们都知道与人打交道的难度超过与任何一种其他生物。

因为任何一个人都会隐藏自己内心，或深或浅，或是善意之下的自我保护，或是征服之前的老谋深算。不管你是有渊博的学识、出众的口才，还是有过人的手腕，如果读不懂对方的心理，也很难保持良好的人际关系。

生活在这个竞争无处不在的时代里，我们都深知以上的道理，所以每天我们都在告诫自己“攻心为上”，我们必须学会阅人读心，它是处世的基础。

我们不可能是吉普赛的巫师，也不可能是萨满教的先知，但是我们可以掌握洞悉内心的读心术。诚然，人总是善于掩饰自己，但是人性最自然地流露怎能被遮掩？一个人的外貌特征、言谈举止、穿衣佩饰、情趣喜好，甚至是饮食习惯都会泄露他内心的秘密。因此，所谓的读心术不是拉斯维加斯舞台上的数字魔术，不是霍格沃茨学校里的巫术魔法，也不是科技派们用来庸人自扰的“科学”新发现，它是一门阅人之术，其精妙在于明察秋毫，抓住对方每一次不经意的小动作，看穿他的情感趋向、思维模式、行为方式，从而推断出他的真实意图。

当你掌握了读心术之后，你将发现结识人、琢磨人、了解人是一件多么有意思的事情——对方再多的掩饰也只是给你提供更多的佐证，供你把他的内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看完他或拙劣或虚伪的表演，细细分析他的心理状态和弱点，然后决定——是投其所好，还是敬而远之；是真心以待，还是敷衍了事；是以退为进，还是小心提防。

第1章

通过头部读懂人心

人的身体构造及社会环境决定了人的生理功能和心理活动，而这些功能和活动影响着人体的外部表征和表现行为。因此，我们从这些外部表征和活动行为的各种现象中，能按照一定的统计规律总结归纳出一些类型，推理分析各类型与人们生理和心理活动的关系，从而了解人的内在活动状态。这也是古代人“面相说”有一定根据的地方。所以，我们通过头部的表现，能在一定程度上“读懂”人的内心活动等。

头 型

人的头型主要有以下几种。

（一）圆型

头型圆的人，其身体亦圆，其为人亦是四面圆通，八面玲珑，正符合中国相法所称之“心宽体胖”。

因为这种头型圆的人永远是乐观的，对一切都感到安然惬意，所以这种人一般是和气、有趣、可亲的。这种人擅长管理行政，是理财的天才。这种人天性爱好享乐，爱吃贪睡，结果身体愈胖，因此不免懒惰。

（二）三角型

三角型或称智慧型、理想型、艺术型。这种头面型的特征：前额高而宽，下巴尖，脸型如一个倒三角型。

这种人智力灵活，善推理，好深思，爱钻研书本，富创造力，生性聪明，多智谋，富理想，易冲动。擅长劳心工作，不惯于劳力工作，户外运动过少，故体质较弱，缺乏活力，体力懒惰。发明家、设计家、教育家、评论家、思想家多属于此型。

（三）长方型

这种头面型的特征是头窄、长脸，像长方形。

这种头面型的人擅长外交手腕，喜交际；友善和气，态度温和有礼，机警。这种人欲达到目的，绝不用武力，而用他的机警、外交手腕和智慧聪明。这种人做一个外交家或推销员是很合适的。这种人的缺点是，缺乏力量、魄力和执行力，且不善理财。

（四）四方型

这种头面型的特征是前额上部方形，方下巴，身体亦随之有方形的趋向。多为大将领、实业家、运动家、飞行家、探险家。

这种头型的男子较多，女子较少。这种人精力充沛，生性活泼，好

动，好冒险，不受拘束，好自由，喜户外生活。这种人不爱谈理论，而讲求实际，有建设性。他们的身体能耐劳，吃得苦中苦。他们的缺点就是，不喜读书，智力懒惰，不善思考。所以，他们只好用他们的手及身体，认真踏实地去做或执行思想家所计划的事情。

（五）平直型

这种头面型的人数较多。它的特征：前额较直，直鼻子，嘴与下巴均平直，头面侧面成一直线形状。

此类型人性格比较中性，缺点是经常犹豫不决。

（六）凹进型

前额上端突出，眼眉部分平坦，鼻子低，唇部短缩，下巴突出，整个头面侧面成凹进形状。

这种头面型的人，与下面的凸出型的人正相反，他的个性可以用一个“慢”字表示。思想行动皆缓慢，一切慢吞吞，不急进，固执而不切实际，缺乏创造力。但这种人却因此而养成一种谨慎、不盲从、不冲动的性格。镇静、从容，理智重于感情，善思索，一切三思而后行，不妄动，故惹祸的机会少。能忍耐，有持久力，态度温和，随遇而安，都是其优良的性格。

（七）凸出型

这类型的特征：前额后倾，高鼻梁，唇部突出，下巴短缩，整个头面侧面成凸出形状。这种头面型的人，智力极佳，思想快，行动敏捷，善观察，富创造，喜进取。可以用一个“快”字表示他的个性。

这种人虽然反应快，他们缺乏持久性与忍耐心，而且冲动、易怒。所以，他的缺点就是，不免过于性急，欠深虑，妄动。这种人言多而直爽，故易失言。

（八）上凹下凸型

这种头面型与上述上凸、下凹正相反。它的特征：前额上端突出，眼眉平坦，鼻子低，唇部突出，下巴短缩。

其性格特点是想到就去实施，行动力强，有冲劲。他是行动快于思

想，故不易有周密之计划，而行动，常常不免轻率疏忽，所以每每行动之后会后悔，与纯凸面型的人从不后悔的性格不同。这种人不重实际，易冲动，缺乏领悟力与忍耐力。

（九）上凸下凹型

这种头型的特征：前额后倾，眼眉高出高鼻梁、嘴唇短缩，下巴长而突出。

这种人因为前额后倾，所以思想快，下巴长而突出，行动慎重。他的性格重实际，有魄力，是一个领袖人才。他的性格缺点，就是易趋专制、固执。假使你是一个未结婚男生，那么你如有意追求这种头面型的女孩，最好要有耐性，多用些追求时间。因为也许她已属意于你，只是她还没有到行动的时机而已。

头 语

看人第一眼接触到的就是对方的头部。头部略微上抬的男性，显得有精神和力量。头部略低，平视前方的女人，显得温义而雅。

头部的姿态也有许多含义。例如，点头表示赞同或允许，抬头表示感兴趣或有意投入，摇头表示否定或怀疑，垂头则表示厌倦或精神萎靡，头上仰表示惊讶或与远处的人打招呼，交头接耳表示心不在焉，摇头晃脑表示自我陶醉，昂首侧目表示刚毅不屈，等等。

额 头

额头是最能显示人的脸部轮廓的部位。额头大的脸型看起来轮廓较大，五官明显，给人的印象深刻；有句话说“将军额头能跑马”，做大事的人总是需要一个包容心，能够容纳别人或者包容错误的人才有机会成功，这也是人们通常所说的胸怀。

胸怀的宽广度也是一个人的事业限度，如果心中容不下异类，听不进别人的不同意见，不会和敌人共存，很难想象这样的人会取得成功。心胸狭窄的人眼里容不下一粒沙子，不允许别人有一丝一毫的错误，得失心很重，不能批评，这样的人只能活在自己的世界里，不具备成就事业的起码素质。

《史记》有言：“大行不顾细谨，大礼不辞小让”，胸怀宽广的人总是不拘小节，能够随时把眼光控制在大目标上，让小事情为大事情服务。胸怀坦荡者一般具备下面几个特征：

视觉印象分明，轮廓突出，自然随意，没有犹豫不定的感觉。额头较高的人一般智商很高，很聪明；额头眉骨凸现的人有一股傲气，不服输，喜欢争斗；额头宽阔给人感觉大气，容易为别人接受，达成一致意见，这种人往往成为一个单位里的领导者，或者是后备的领导干部。

这种类型的人，视野的关注点总是集中在自己的理想或者目标上，不会斤斤计较于日常琐事。要成就大事首先需要一个“种子”和环境，种子就是人的理想，环境就是适合种子生长的人的素质，其首要的就是人的胸怀和气度。所谓要取得天下，就要先有容纳天下的气度，就是这个道理。

具有乐观的人生态度，不会让小事情主导自己的心情。心胸宽广的人往往会对人生抱一种积极向上的看法，很达观，可以娴熟地驾驭自己的心情。

头 发

头发是头部最为重要的修饰品，从中也可以看出人的性格趋向。

头发粗直、硬度高的人为人豪爽，行侠仗义，不拘小节，对朋友总是以义当先，光明磊落，不会玩弄小聪明，并且是很好的患难之交。

头发浓密而且很黑的人做事情有条理，很有智慧，懂得发挥自己的长处，有理想，有抱负，是典型的事业型人才。

头发稀少，并且发质很细这种人心机很重，会打算，算计事情一丝不苟，喜欢把事情清理得很仔细，缺乏气概和宽容心。

头发自然卷这种人一般都有很强的个性，喜欢表现自己，常常给别人带来意想不到的惊喜。

头发稍秃的人做事情很勤奋，对待工作认真，对自己分内的事情具有很强的责任感。

注重形象的人一般也很看重发型，因为头发是人体一个很重要的部分，关系着人的整体形象。当然对于经常从事公共活动的人来说，保持一个得体的发型更是必不可少的。

头发总是梳理得很齐整光亮的这种人很注重外在形象，甚至有点虚荣爱面子，对事物也比较挑剔，喜欢吹毛求疵，有点完美主义倾向。

头发自然随意，没有明显修整的这种人对外表的东西不看重，喜欢内在的收获，很多人都是工作狂，拼命工作，希望获得上司的认可。

经常留短发这种人做事情干脆直接，有些人可能会比较骄傲，常会满足于自己的现状；有些人看重自己的感受，以自我为中心。

喜欢赶时髦，留时尚发型的人小资情绪比较重，喜欢他人的夸奖和表扬，总是想赶在事物的前面，年轻人表现会很前卫；中年人则很有活力，喜欢和别人沟通，有着处理人际关系的良好技巧。

第2章

通过五官读懂人心

所谓“五官”，指的就是“耳、眉、眼、鼻、口”等五种人体器官。在识人学上，“眉毛”关系健康、地位；“眼睛”关系一个人的意志力、心肠；“鼻子”关系一个人的财富与健康；“嘴巴”关系一个人的幸福、食禄与贵人运；耳朵关系一个人的长寿与否。

眼睛，心灵的窗户

在西方流传着这样一个“赌徒诈骗”的故事。

狡猾的赌徒们，先用小金额下赌注，并且密切观察坐庄人的反映，如果押中了，就会发现坐庄的人瞳孔骤然扩大，于是他们就大大地加注。结果坐庄的人输了钱还不知奥秘何在。

我们且不论这个故事是否真实，但是由此可以说明人的瞳孔变化与人的心理活动有着极为密切的关系。

（一）不同的眼睛类型

眼睛是写在脸上的心，其地位可想而知。眼波流转之间，心情纤毫毕现。即便只是静止着的双眼，也在透露性格的秘密。下面是一些简单的参考，可以帮你读懂人心。

从社会调查结果看，可以对不同的眼睛类型作出如下概括：

两眼对称，外形稳定，与面部其他器官配合较为和谐。这种人做事中规中矩，能够合理安排调度自己的时间和工作，可以成为一个成功者。

眼窝深陷，眼球四周看起来有较大凹陷空间。这种人比较深沉，考虑事情详细周到，但是尽管面面俱到，其所经历的挫折也会接连不断。

眼球外凸，眼睛大而明亮。这种人智商很高，个性很强，学习上往往是佼佼者，业务上通常是领头羊；目光显露天真无邪的，其人缘较好，大家都喜欢这样的朋友，聪明又够意思。目光比较敏锐的，属于能力很强的领导型人才，往往能够用自己的手腕控制局势，果敢坚决，是事业型人才。清末民初的枭雄袁世凯就是这种特征，外国记者评论说：他有一双智慧而又充满魅力的眼睛。他能被李鸿章赞赏为“当今之世，无出其右者”，也就不足为怪了。

眼睛偏小，眼睑外部下走，白眼球较多。这种人心思细腻，容易被评判为阴险狡诈，变化多端，不易把握；这种人做事情往往会出人意料，不循常规；交朋友时会显得比较功利，不讲究感情。

有眼袋，眼角上翘者。这种人有着较好的异性缘，常常能够获得长辈的欣赏喜欢，成人化的过程较快，能够迅速适应环境的变化，和周围的朋友或同事打成一片。

长有“童子眼”的成年人。小孩子的眼珠是比较黑的，而成人的眼珠颜色大多是咖啡色的，若一个成人的眼珠还是偏向黑色的，而且眼神充满童真，称之为“童子眼”。为人胸无城府，待人真挚，但小心容易受骗，包括感情方面。

眼形大而且眼珠大。此人一般触觉敏锐，热情豪迈，富有激情，但无论男女都是易热易冷，来得快、去得快，容易随周围条件的变化而转变。

“鸳鸯眼”或“大小眼”。无论男性还是女性，若左右两只眼的大小不同，只要从外观上一眼就能看出来，在识人学上称之为“鸳鸯眼”或“大小眼”。鸳鸯眼的人，善于察言观色，天生有灵敏的头脑，特别懂得如何待人接物，并且情感路上也会多姿多彩。

（二）眼语

无论一个人心里正在打什么主意，他的眼神都会立刻忠实地告诉别人，他在想的是什么。

俗语中骂人常说：“滴溜溜的眼睛，四处转动；贼溜溜的眼睛，东张西望。”滴溜溜的眼睛，贼溜溜的眼睛，是女人和男人最不好的眼语。滴溜溜，表现了女人的轻浮；贼溜溜，表现了男人的狡诈。当一个女人对男人表示好感的时候，她的眼睛会说出嘴上不能说出的话，就是睁大她充满活力的眼睛。当一个女人表示拒绝的时候，她就会用愤怒的、轻蔑嘲笑的眼神，来表示她嘴上不愿说出的情感。当一个女人用从上到下或者从下到上的眼光扫视一个人的时候，表示对对方的轻蔑和审视。

当说话进入正题的时候，对方时而移开目光直视远处，这表示是他根本不关心你说什么；当你看到对方灰暗的眼光，就应该想到对方有不顺心的事或发生了什么意外的事情；而当你和对方交谈时，对方的眼睛突然明亮起来，则表示你的话触动了他的心灵和兴趣。对方瞪着你不放，嘴里却不由自主地说：“哎，事到如今，听天由命吧！”这种态度表示自己的谎言即将被揭穿时，不由自主地显示出一种故作镇定的姿态。

还有，如我们和上司打交道时，观察其眼睛，能够洞悉其内心的一切：上司从上往下看人，这是一种优越的表现——好支配人、高傲自负；上司说话时不抬头，不看人，这是一种不良的征兆——轻视下属，认为此人无能；上司久久地盯住下属看——他在等待更多的信息，他对下级的印象尚不完整；上司偶尔往上扫一眼，与下属的目光相遇后又向下看，如果多次这样做，可以肯定上司对这位下属还吃不准；上司友好

和坦率地看着下属，或有时对下属眨眨眼，说明下属很有能力、讨他喜欢，甚至工作中出现的错误也可以得到他的原谅；上司的目光锐利，表情不变，似利剑要把下属看穿，这是一种权力、冷漠无情和优越感的显示，同时也在向下属示意——你别想欺骗我，我能看透你的心思；上司向室外凝视着，不时微微点头，这是非常糟糕的信号，它表示上司要下属完全服从他，不管下属说什么，想什么，他充耳不闻。专家们的研究表明，有较高地位的人对地位低的人目光直接接触少，而所有的人看地位较自己高的人次数和时间都较多。

（三）眼睛不会说谎

灵魂何在？灵魂储藏在你的心中，闪动在你的眼里。德国著名心理学家梅赛因说：眼睛是了解一个人的最好工具。此言不虚。语言可以说谎，但眼睛不会。

孟子在《离娄章句上》第15章中有一段通过观察人的眼神来判断人心善恶的论述：

存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊（眼睛昏花）焉。听其言也，观其眸子，人焉廋（藏匿）哉？

这段话的意思是：观察人的方法，没有比观察人的眼睛更好的了。眼睛不能掩盖人们内心的丑恶。一个人心中正直，眼睛就显得清明；心中不正直，眼睛看上去就不免昏花，听一个人讲话，观察他的眼睛，这个人内心的好坏又怎么可以隐藏得了呢？

孟子这段精彩的论述，说明了一个人的内心动向，必然会反映在他的眼睛里。心之所想，不用言语，从眼神中就会找到答案，这是每个人无法隐瞒的事实。常常有这种情况，有些人口头上极力反对，眼睛里却流露出赞成的神态；有些人花言巧语地吹嘘，可是眼神却表现出他是在撒谎。

眼睛是灵魂的窗户，它毫不掩饰地展现你的学识、品性、情操、趣味、审美观和性格。戏剧表演家、舞蹈演员、画家、文学家、诗人都着意于研究人们的眼睛，认为它是灵魂的一面无情的镜子。一个敏锐的人，总是善于捕捉人们瞬息万变的眼神，洞察对方的内心。

（四）眼神是内心活动的一面镜子

眼睛放出的神采，它的类型是那么繁多：

心胸博大、为人正直的，眼神明澈、坦荡；
心胸狭窄、为人虚伪的，眼神狡黠、阴诈；
志怀高远的，眼光执著；
为人轻薄的，眼光浮动；
因为克己，眼神内敛；
因为贪婪，眼神暴露。
正派而敏锐使眼光如利剑出鞘；
邪恶而刁钻则使眼光如蛇蝎蛰伏。
渊博的人，眼中透出了悟；
无学的人，眼中似乎只存疑窦。
自信者，眼神坚而毅；
自堕者，眼神晦而衰。
也许你貌不惊人，眼小如豆，但它可以流露出华美的气质；
也许你美目流盼，但却可能有一个蜷曲衰败的灵魂在其中沉睡。
作为一个生理器官，从眼睛还可以看出一个人的精神状态：
一个健康、精力充沛的人的眼睛通常明亮有力，眼睛转动灵活机警，眼光清晰、水分充足；
一个疲劳的人眼睛就会显得乏力无味、目光呆滞、眼光混浊；
一个乐观的人眼睛通常充满笑容，善意十足；
一个消极的人往往眼睛下拉，不敢正视别人的眼光。
著名的人力资源管理专家刘晓英教授说：“一个诚实的人的眼睛是自信的，说谎的人的眼角会不自觉地往上翘或者眼睛转动速度比说话的节奏快。”很多大公司企业主管在面试时都能发现这个特点。
面对一个诚实的人，他的眼睛坚定浑厚，眼神沉重踏实，你会觉得他对自己的行为有着坚定的信念，他的叙述充满了说服力和感染力，让人不容置疑。
说谎的人在心理上是不确信的，他的眼神漂浮无根，说话没有底气和正气，面对这种人，你会觉得他在讲述一个与自己无关的事情，没有信念和可信度；这种类型的人在生活和事业上很难达到既定的目标。

（五）交谈时从眼神透视对方心理的技巧

透过眼神去窥视人的心理活动，是人们在社会生活中常用的方式。但是如果你想有意地、主动地去从眼神中透视对方心态，就必须掌握有关的理论和技巧。现在，让我们来看一下，在交谈时怎样从对方的眼神和视线里探出对方的真正意图。

和你谈话时，他的眼睛并不是看着你。在说话进入正题的时候，对方时而移开目光看向远处，不是他根本不关心你说些什么，就是正在算计某些事情。但是需要注意的是，通常人们在与自己的上司交谈时，始终注视对方的眼睛的人是极少的，因为人在这时大多数或多或少会有害怕、害羞或者屈卑的感觉。更有一种病叫眼神恐惧症，得了这种病的人不管是对什么人，都不敢正视其眼光。

瞪着你不放时遇到对方有“啊！事到如今，听天由命吧！”这种态度，则表示他的谎言或罪过即将被揭穿，此时他瞪着你不放就是一种故作镇定的姿态。

对方眼神闪烁不定的时候是因为某人内心正担忧某件事，而无法真正坦白地说出来的时候，他才会有这样的眼神。可理解为对方心里有自卑感，或正想欺骗你。

当你和生意伙伴见面的时候，看到对方灰暗的眼光，就应该想到对方有不顺心的事或发生了什么意外的事情；而当你和对方交谈时，对方的眼睛突然明亮起来，则表示你的话正说中了他心里最急于表达的事情。

眼睛上扬这是假装无辜的表情。这种动作是在佐证自己确实无罪。目光炯炯望人时，上睫毛极力往上抬，几乎与下垂的眉毛重合，造成一种令人难忘的表情，传达着某种惊怒的表情。斜眼瞟人则是偷偷地看人一眼又不愿被发觉的动作，传达的是羞怯腼腆的信息。这种动作等于是说：“我太害怕，不敢正视你，但又忍不住地想看你。”

眨眼的系列动作包括连眨、超眨、睫毛振动等。连眨发生于快要哭的时候，代表一种极力抑制的心情。超眨的动作单纯而夸张，眨的速度较慢，幅度却较大。动作的发出者好像是在说：“我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮它们，确定我所看到的是事实。”睫毛振动时，眼睛和连眨一样迅速开闭，是种卖弄花哨的夸张动作，好像在说：“你可不能欺骗我哦！”

挤眼睛是用一只眼睛向对方使眼色表示两人间的某种默契，它所传达的信息是：“你和我此刻所拥有的秘密，其他任何人无从得知。”在社交场合中，两个朋友间挤眼睛，是表示他们对某项主题有共同的感受或看法，比场中其他人都接近。两个陌生人之间若挤眼睛，则无论如何，都有强烈的挑逗意味。由于挤眼睛包含两人间存有不为外人知道的默契，自然会使第三者产生被疏远的感觉。因此，不管是偷偷的还是公开的，这种举动都被一些重礼貌的人视为失态。

眼睛往上吊，这种人心里藏着不可告人的秘密，喜欢有意识地夸大事实，他们性格消极，不敢正视对方。

眼睛往下垂，这个动作有轻蔑对方之意，要不然就是不关心对方的情形。这种动作的发出者一般个性冷静，本质上只为自己设想，是任性的人。

（六）观察人的视线方向

透过人的视线，可以窥探出人的内心活动。人们在社会生活中，如果内心有什么欲望或情感，必然会表露于视线上。因此，如何透过视线的活动了解他人的心态，对人与人之间在交往中的心理沟通，具有重要意义。

视线的交流是沟通的前奏。一个人的视线可以从不同角度和不同的观点来了解。其一，对方是否在看自己，这是关键；其二，对方的视线是如何活动的。对方直盯着自己，或视线一接触马上移开，其心理状态是迥然不同的；其三，视线的方向如何，也就是观察对方是否以正眼瞧着自己，或以斜眼瞪着自己；其四，视线的位置如何，这是观察对方究竟是由上往下看，或者是由下往上看等；其五，视线的集中程度。这是指观察对方是专心一致在看自己，还是视线缥缈，不知究竟是在看什么地方等。这些表现所代表的意义是各不相同的。

在交往活动中，通过观察人的视线方向，也能透视人的心态。

1. 对方的眼睛看远方时，表示对你的谈话不关心或在考虑别的事情

例如，当你很有诚意地对女友说话时，她却常常将眼睛注视别的地方，表示她心中正在盘算别的事情，或许因为对结婚没有信心，也可能她另有对象，对你说不出口。出现这种情况，你不妨用试探的口气问她：“有什么麻烦吗？告诉我，我们共同解决。”

如果对方是非常重要的交易谈判对象，他同样会在心里盘算，如何使交易变成有利的状况。看对方的眼神中，也有凝视于一点或焦点不变的眼神。这种眼神表示对方心中在想其他事情。谈生意的对象有这种眼神时，要特别注意不要将大量货物出售给他。因为对方可能支付不了货款。如果对方是卖方，他所卖的货物可能是次品。总之，当你的交易对象出现这种眼神时，你一定要小心提防。这时候，你可以毫不客气地问：“你有什么烦恼的事情”，以从对方口中探知原因。如果对方慌张地说：“不！没有什么事……”这时，应当斩钉截铁地与他中断洽谈，可以对他说：“以后再谈吧。”

如果在某个会议上，你发现一位出席者对坐在他正面的某人看都不看一眼。那么，等他对面的那位发言过后，你不妨问他：“你认为他的意见如何呢？”他如果立即予以猛烈反驳的话，则证明他们之间曾经有过争论，或有什么成见。

2. 斜视对方的眼光，表示拒绝、藐视或感兴趣的心理

人们聚集在一起时，常常可以看到斜视对方的眼光。这种眼光的特性，是表示拒绝、轻蔑、迷惑、藐视等心理。公司或商场间的竞争对手或其他竞争者之间难免会正面交锋，互相之间经常会用这种蔑视的眼神看对方。

但是，斜而略带含笑的眼神，有时也表示对对方怀有兴趣。尤其在初次见面的异性之间，经常能见到这种眼神，多出现在女方身上。如果你是一位男士，有一位不太熟悉的女孩子这么看你，那表示她对你感兴趣。遇到这种状况时，你应该鼓足勇气和她攀谈，略显轻蔑的眼神会变成最有兴致的眼神。

3. 对方眼神发亮略带阴险时，表示对人不相信，处于戒备中

男女之间用这种眼神凝视时，表示双方敌意、憎恶；在初次见面的会谈中，也会接触到这种眼神；受到朋友或同事的误会，把被曲解的事实向对方解释说明时，对方往往也会出现这种眼神。

初次见面时，对方有这种眼神，表示在谈话中你使对方产生某种的不信任的警戒。如果觉得自己并无使对方产生这种心理的做法的话，那可能是对方从其他地方听到一些你的事情，或由介绍者那里得到某种先入为主的情感。

到朋友、同事那里去解释，他们可能会说：“来干什么？现在还有脸到我这里来……”此时，他们如果有疑惑、敌意、不信任的眼光，表明对方已完全误解了你，并存有戒心。一旦受到别人的误会，一定要诚恳解释，才能消除误解。女性穿着太奢侈、打扮太耀眼的话，就容易受到别人的误会，可能感受到某种发亮略带阴险的眼光在注视着你。你应在言谈、礼貌方面加以注意，这样才不会招致别人的误会。

4. 对方作出没有表情的眼神，表示心中有所不平或不满

有人认为，人与人之间互相没有心怀不满或烦恼时，才会作出毫无表情眼神，这种想法是错误的。人们沉思时的眼神各不相同，有的闭上眼睛，有的则呆滞地望着远方，还有的则会作出毫无表情眼神，一旦思维整理妥当或产生新的构思时，眼睛则显得很有神，或出现有规律的眨眼现象，这也是接着将要说话的信号。所以，交际中，面无表情不是好现象。

比方说，你若碰到一位朋友，你向对方说：“我正巧到这附近，要不要一起去喝茶？”对方的眼睛表现出毫无表情的样子，说：“很久不见，还好吗？”一时脸上充笑，马上又恢复无表情眼神。此时的眼神表示对方内心不安，并且对现状不满。

情侣两个在闲谈时，如果突然发生别扭，女生说：“我要回去。”站起来要走，眼神毫无表情。此时，她心中可能隐藏着不满与不平。

性格懦弱的人，一旦被不喜欢的人邀去做客，如果一开始能拒绝固然好。偏偏这种人难以说出回绝的话，只好跟在后面走，这时候他们会出现无表情眼神。遇到这种情形，一定要不加思考地问他：“你什么地方不舒服吗？”表现出关怀之意。

在冲突者之间也往往出现这种情况，这时候千万不要介入他们之间的纷争。

耳朵里的玄机

感受自然界的声响，欣赏形形色色的音乐，聆听父母的叮咛与师长的教诲——耳朵的贡献不言而喻。然而，你知道这方寸之地的种种玄机吗？

（一）听力也“重男轻女”

一个健康人的耳朵能分辨多达40万种不同的声响，但这种分辨能力与性别、年龄有关。比较起来，男性比女性的耳朵更灵敏。

为论证这一结论，美国学者对部分男女进行了声音辨别测试，要求受试者辨识从各个方向传来的普通声音。结果男性抢先辨别出了60%的声音，女性只在28%的声音辨别测试中拔得头筹，其余12%的测试男女打成了平手。

（二）左右耳有别

假如你想对情人悄悄说几句话，是对着他（或她）的左耳说呢，还是右耳说？如果是前者，你会收到更好的效果。美国的西姆教授道出了个中的奥秘：无论男女，与右耳相比较，左耳更喜欢甜言蜜语，听到的情话最容易令人动心。因为人的左耳是由右半脑控制的，而右半脑恰恰就是负责处理情感的优势半脑，同时，左耳对声音刺激的反应更灵敏，甚至包括音乐的和弦及曲调。

不过，如果你要想对方牢牢记住你说的话，则应反其道而行之，对着对方的右耳说。科学家通过实验发现，人用右耳听的话比用左耳记得要牢。右耳听到的信息汇入左半脑，而左半脑比右半脑更具记忆优势，这种优势常随着年龄的增长而得到强化。看来，听不同的话用不同的耳朵，不失为一个生活小窍门。

（三）耳大是福

耳朵大些好呢，还是小一点好？这个有趣的问题如今有了答案。俄罗斯科学家一语惊天下：人的创造能力与其耳朵大小有关，那些长有一双大耳朵的人应该感到自豪与幸运。

进一步研究还发现，一个人的两只耳朵大小并不相等，而是存在着差别的。尽管这种差别只有2~3毫米，但它足以判断其大脑哪个部位最发达，进而作为观察儿童天赋提供根据。俄罗斯的研究者穆斯塔芬分析说：那些右耳朵特别大的人将在精密科学（如数学与物理）方面取得成就，而左耳朵大的人将会在人文科学方面有所作为。

这项研究结论有什么意义呢？可以用来指导孩子对未来专业的选择。比如，在决定一个孩子学习某门知识之前，首先应该确定他是否具备这门知识的生理条件。如果一个少年的耳朵表明他将成为一位艺术家的话，那么家长就不应该强迫他去学数学。

（四）男人不愿听女人讲话吗

在生活中，经常可听到妻子的抱怨，说丈夫不愿听她唠叨。其实这是冤枉了丈夫。实际上，对于妻子的话，多数情况下丈夫不是不愿听，而是“听”起来有一定的困难，应该得到谅解。这绝非为男人找借口，而是英国科学家得出的科研结论。

英国研究人员公布了一项研究成果：男性接受女性声音要难于接受其他男性的声音。资料显示，男性对女性声音的接收，主要是通过大脑中接收音乐讯号的部分来完成的，其接受与解读机制比其他男声要复杂得多。其中主要原因是，男女在声带与喉咙的大小及形状方面存在差异。另外，女性声音更具有天然的“情绪”，故男性模仿女声比女性模仿男声更显得“惟妙惟肖”，也更容易“混淆视听”。京剧大师梅兰芳就是一个典型的例子。

鼻子里蕴含的语言

我们的鼻子表情虽然非常少，但是由于它位于整个面部的正中，所以同样起到了“承上后下”的作用。

我们经常说“皱起的鼻子”，那通常是在对事物表示厌恶的时候；轻蔑的时候则称“嗤之以鼻”；愤怒的时候鼻孔张大、鼻翼扇动……

鼻子在我们面部的中央位置，在我国相人学中，它掌管着人一生的财运，而在西方国家它却是性的象征，鼻子的学问由此可见一斑。鼻子可以提供一定的性格特质的线索——尤其是有些人想方设法掩饰的那些特质。

（一）他为什么摸起了鼻子

现代心理学的研究成果表明，在谈话中对方的鼻子稍微胀大时，多半表示他对你有所不满，或情感有所抑制。

鼻头冒出汗珠时，一般来说，这表明一个人的内心特别焦躁或紧张。如果对方是重要的交易对手时，必然是急于达成协议。如鼻子的颜色整个泛白，就显示对方的心情一定畏缩不前。

鼻子像鹰嘴，尖向且垂成钩状，阴险凶暴；鹰鼻而眼深者生性贪婪，不知足；鼻孔朝着对方，指藐视对方，瞧不起人。鼻子坚挺，表示这个人的性格坚强，固执己见，通常不会被别人所左右；摸着鼻子沉思，说明对方内心斗争激烈，处于犹豫不决境地。

听对方说话的时候摸鼻子，说明摸鼻者不相信对方所说的话，他在考虑如何应对。

比如人们常听到“他皱起鼻子”这样的说法。这说明，鼻子确实表示某种情绪。这样一种表情再加上一种严肃的面容表示出一种厌恶和轻蔑的态度，从根本上讲是一种傲慢、不屑一顾地对待别人的态度。皱鼻子的人常常看起来好像他们已经闻到了一种难闻的气味、这种习惯性的行为很可能有其自然环境因素，因为吸到一种讨厌的气味会使人们皱起鼻子。

像“有些东西臭气熏天”，“有些东两一股鱼腥味”，这样的口语是表示一种厌恶或是表示吸到一种讨厌的气味。在某些人中，如果在鼻子两边有明显皱痕的特征，可能在一定程度上反映了他们对周围不满情绪多一些。

“傲慢的”表情是以某些人有仰头习惯为基础的。文学作品中把这些人描写成鼻子朝天，好像一切都在他们之下。其他一些常用的特征描写包括：“他鼻孔朝天，一种自高自大的神态”，“他仰起鼻子露出轻视的表情”，“他鼻尖朝地，对世界不屑一顾的样子”。

想象一下这样一种表情：那些鼻子朝天神气活现而又不直接正视别人的人。这种人不想和你交往，希望占你的上风。这样一种姿势表示出一种傲慢的态度，希望看你的头顶而不是与你的目光接触。你得小心提防有这样一种行为表示的人！

从生理学的观点来看，肌肉能使鼻孔加大张开的程度，帕斯卡尔在描绘克利奥帕特拉那硕大向上翘起的鼻子时写道：“假如它（鼻子）短一些的话，那么世界的整个面貌都将会改变。”就力量和洞察力方面来讲，拿破仑曾这样说，“给我这样一个人，他的鼻子应该长得硕大丰满……每当我需要找别人完成任何有用的脑力工作时，如果没有其他合适的人选的话，我总是选一个鼻子长得长长的人。”

（二）鼻子形状的“语言”信号

我们之所以说从外貌观察人，是因为人的外貌的健康程度和特征可以反映人的内在品质。鼻子同样也有这个作用。中医学有种说法认为，鼻子主导人的心脏，从鼻子可以看出心脏的健康程度，由于面部神经极为发达，通常血液充足畅通的人外貌看起来就会很精神，面部中心的鼻子也因此富有光泽，给人健康的形象。

下面我们来仔细探究鼻子中究竟蕴含了怎样的“语言”。

1. 孤峰独耸

鼻子的大小要与脸形大小以及五官互相配合，如颧低、面小、额平、颊失而鼻非常丰隆的话，古书中称之为“孤峰独耸”，这种人不论男女，非但不能聚财且有破财之虞，尤其以男性上唇无胡者更是灵验。

2. 过于短小

鼻与脸形相比之下过于短小者，表示此人在升迁发展中难有前途，如要自行创业，则如扶不起之阿斗，必然破败百出，赔钱又惹祸。

3. 鼻小面大

鼻小面大，或鼻瘦面形肥的人，不能独当一面，否则一生多败，财难入库，劳多获少。如改行从事军公教职则也难掌正权，并往往会把功劳归于他人，过错则归于自己，受人欺压而又一筹莫展。

4. 鼻孔大

如鼻子小而鼻孔大，或者鼻翼很明显地一大一小，表示这人的情感理智和理财观念有问题，容易意气用事，一生破败少成，难聚钱财，最迟50岁后必贫穷度日。

5. 大而挺

鼻子很大，鼻梁骨很高挺，这样的人很幸运，关键时候总会有贵人帮助，加上自身的努力拼打，很容易就会成就一番事业。

6. 酒糟鼻

这种鼻子外形很难看，并且发红，心里常常隐藏难以言说的痛苦，健康度较为一般，做事情往往也没有条理，很难为他人认同。

人们通常把有硕大、有力的“高鼻梁”的鼻子看成是有势力的人物或者凌然不可冒犯的人的象征——“他生着一副追求权势的鼻子”。“专横”一词来源于“神圣罗马帝国”，与“罗马”鼻子有关。

此外，稍微有点大的鹰钩鼻其形状就像老鹰嘴一样，鹰是身着羽毛的王国中身体最大、最凶猛、最有力的鸟类之一。鹰是美国的象征，这可能是为了表示力量。我们还注意到澳大利亚的象征是双鹰。

总的来讲，男人的鼻子比女人的要大。如果某个女子的鼻子下巴特别大，那很可能是由于体内的睾丸酮成分过多的缘故，而且可能具有争强好斗的性格。

人们通常认为漂亮、娇柔的女子是以漂亮的小鼻子为特色的——翘起的狮子鼻、纽扣形的鼻和上翘的翘鼻子。

但是，目前并没有普遍证明生有狮子鼻的女子就缺乏争强好斗的精神或竞争实力——你可能注意到某些女高级官员，女政治家和女社会活动家，她们长着的就是一付小鼻子，但是其向尊心和能力都很强。同

样，也没有证据证明鼻子大的女子，其能力或人格就一定很强。

（四）鼻子大代表能力强吗

一般来说，鼻子所传递的远远不如眼睛和嘴丰富，但也能提供给我们若干的身体语言信息：除了皱鼻子之外，还有歪鼻子，这表示不信任；鼻子抖动是紧张的表现；鼻孔张合代表发怒或者恐惧；哼鼻子则含有排斥的意味；嗅鼻子是对任何气味都有的反应。

思考难题或者极度疲劳的时候，人们会用手捏鼻梁；特别无聊或者遇到挫折的时候，则常用手指挖鼻孔。这些触摸自己鼻子的动作，都可视为自我安慰的信号。

如果有人问我们一个难以答复的问题，但我们为了掩饰内心的混乱，勉强找出一个答案应付时，手会很自然地挪到鼻子上，摸它、捏它、揉它，也许还可能特别用力地挤压它，好像内心的冲突会给精巧的鼻子造成压力，而产生一种几乎不为知觉的瘙痒感，以至于我们的手不得不赶快来救援，千方百计地抚慰它，想要使它平静下来。这种情形常见在不会撒谎的人的面部表情上。

考虑难题时会捏一捏鼻梁，这个动作可能也是基于相同的理由，鼻梁下的鼻窦部位由于紧张会产生轻微的痛感，用手指捏一捏鼻梁可以减轻疼痛，或至少是对疼痛的一种反应。

鼻子并不是特别可靠的人格“指南针”。尽管如此，鼻子这一部位可以是富有表情的，而且也的确能提供一定的性格特质的线索——尤其是有些人想方设法掩饰的那些特质。我们可以通过任何微小的变化解读到更多的面部表情，从而使我们进一步掌握更多不为人知的身体语言信息。

不张嘴，也知其心

嘴能发出声音，是我们与外界交流的一种主要的器官。医学研究发现，从人嘴的大小、弹性，可以显示出一个人的健康程度、行动力与生命力。此外，嘴部的惯常动作，也往往能影响一个人先天形成的嘴形，因此，我们也能从嘴形窥探出一个人的内心思想。

（一）嘴的类型

嘴按照形状来分，可以分为以下几种类型，这些类型的嘴也就代表了不同的内心思想。

1. 仰月形

也称新月嘴，唇角上扬，这种人性格开朗，情感丰富，有幽默感，性格温厚。同时，思路清晰，头脑灵活，意志力强，工作实践能力强，所以他们总是能很快地找到自己合适的工作，让其他人感觉很羡慕。

2. 伏月形

此种嘴型唇角下垂，拥有此种嘴型的人性格谨慎，但有些冷峻，脾气怪异，和人不太容易相处，并且好怨天尤人。其实这种人怀有很强的体贴心，只是因为其怪异的性格而难以琢磨，因此，这种人的缘也不是很好，总是独来独往居多。

3. 四字形

此种嘴型似长方形四字一般，上下唇均厚。这种人个性强，老实忠厚，有正义感，性情温和。在工作方面有文才，头脑好，是一种比较容易成功的嘴型。

4. 一字形

上唇与下唇紧闭呈一字形，是一种有信念、意志力强的体现，也是身体健康、认真中有点顽固的标志。

5. 修长形

嘴形修长，具有性格明朗、诚实守信的好人品，懂得人情世故，社交能力强，是一个个性圆满的形象。

6. 承嘴形

承嘴是下唇突出，似乎是承住上唇一般。这种人爱讲歪理，并且猜忌心重，任性自私，因此也较难得到上司的赏识和提拔，唯一的优点就是忍耐力强，能够忍别人所不能忍，这也是一个成功的基本要素。

7. 盖嘴形

盖嘴是上唇突出，盖住下唇的嘴形，正好和承嘴相反，而其代表的性格也与承嘴所代表的性格相反，拥有这种嘴形的人是讲道理、有义气、个性强的人，有着比较完美的人格形象。

8. 怪嘴形

怪嘴形好比用嘴吹火般的嘴形。这种人个性很强，有独立的性格，但不免有时候粗野、顽固，并因此影响人际关系，多好说闲话，因此与别人的纷争也不会太少。

（二）嘴的动作与嘴的变化

嘴型虽然不能很完全地表露一个人的内心世界，但既然口被称为是“出纳官”，就有着一定的道理，在根据嘴型进行判断的时候，最好能结合嘴的变化，这样会看得更准。

薄嘴唇的人一般意味着他为人吝啬，具有严谨或固执的特点。

厚嘴唇的人通常被认为是乐观的。为什么这么说呢？这是有合乎情理的解释的。口轮匝肌的运动对嘴部的形状有很大的影响作用，嘴唇丰满就是由于习惯性地放松口轮匝肌的结果。这种放松是性格开朗、为人

爽直随和、接受能力强的人的要素之一。

如果厚嘴唇象征着为人比较热情的人格的话，那么绷紧的或薄的嘴唇则象征着为人严谨，这种嘴唇是由于经常地绷紧口轮匝肌的结果。如果一片嘴唇绷紧而另一片嘴唇松弛丰满，这很可能表示此人具有相互矛盾的性格因素。

我们可以把嘴部周围肌肉的收缩看成可能是担心上当受骗，希望阻挡住外界干涉的一种信号。在这样的人中，他们的“上唇总是绷得紧紧的”，其目的是为不受自己的感情影响或他人的感情影响。而那些唇部始终丰满的人很可能是继续渴求获得享受。

绷紧卷曲的嘴唇常常与残忍或严厉，以及盛气凌人的性格有关。卷曲的上唇就像许多动物准备攻击时所表现的那样露出牙齿，是一种条件反射的反映的结果。雪莱描写奥齐曼迪亚斯的诗——《王中之王》中描绘了这位古代帝王的残酷无情，并提到从发掘出来的他的铸像上那卷起的嘴唇无声地告诉人们他曾经有过的残暴无情的行为。

常见的对嘴部所作的那些各种不同的描绘为了解人格提供了合理的线索。“**Meanly-mouthed**”（说话时过分注意选择字眼）指的是一种软弱的形象，表示出一种软弱、畏缩躲闪的行为。一张“易怒的、生气的”的嘴，其嘴唇习惯性地向外突出，这种嘴常常是一种忧郁性格或病态性格的信号。下垂的嘴唇和两边嘴角下垂意味着这是由于长期的悲观厌世、生气、不愉快的结果。与之相反的是那种乐观、活泼的性格，两边的嘴角通常是上扬的。

对平时有用力抿嘴习惯的人，是被这样形容的，说他们就像一匹受到控制而过度急躁的赛马在“用力摩擦佩带的马嚼子”（这种抿嘴动作可能是进行口头攻击和不耐烦的信号。这种人一旦失去控制，可能会表现出“放荡不羁的行为”）。

当嘴唇“发白”时，就像在莎士比亚的《朱利叶斯·恺撒》中所描绘的那样：他那懦夫的嘴唇顿时毫无血色。“无血色”的嘴唇能表示一个人缺乏性感或精神，或是表示一个人内心残忍；有人在绷紧嘴唇时，往往迫使嘴唇上的血液被挤压到别处（只有在很少的例子中，是由于血液循环问题而不是性格问题）。

（三）嘴形所透露的喜悦和无奈

有人说：嘴巴不出声也会“说话”，可见嘴巴不仅是用来表达有声语言的，它同样也可以表达丰富的肢体语言。

嘴唇闭拢表示的是和谐宁静、端庄自然。

嘴唇半开或全开则是表示疑问、奇怪、有点惊讶。

嘴唇全开一般表示惊骇。在人际交往中，除非我们是为了沟通谈判的需要，否则不要輕易出现这种嘴部动作。

嘴角上扬，这表示的是善意、礼貌、喜悦的意思。在人际交往中，这种身体语言特别会让对方感觉到我们的真诚和善解人意。

嘴角下垂通常表示的是痛苦悲伤、无可奈何的神情。

嘴唇撅着，一般都是表示生气、不满意的意思。这种表情在正式的场合出现，会被认为是不尊重对方的表现。

嘴唇紧绷，多半是表示愤怒、对抗或者决心已定。而故意发出咳嗽声并借势用手掩住嘴是表示“心里有鬼”，有说谎之嫌。

（四）嘴唇所透露的性格信号

说到嘴巴就不能不说嘴唇，因为它们是无法分开的。就是我们在平时观察一个人的时候，我们也总是会先看到他们的嘴唇。所以说，一个嘴唇的形状、厚薄、颜色对于我们的观察都是相当重要的。

一个人的嘴唇应该是红润有光泽的，而且应该上下对称。如果一个人的嘴唇非常小，又经常收缩，同时又有缺陷，比如两片嘴唇不对称，颜色不好，或青、或白都是不好的，不是这个人的健康有问题，就是他的饮食习惯和作息不规律，这些归结起来都是由一个人生活不规律所造成的。

我们也可以从一个人嘴唇的形状来看他们的人生。

一般说来，嘴唇厚的人多是富贵长寿之相，而且富于艺术天分。但嘴唇太厚也不好，太厚则走向了贫乏的极端，嘴唇过厚的人，又表示其个人欲望太强。

嘴唇较薄的人的性格多是好辩的而且伶俐机警，外刚内怯，沉着冷静，但他们多是薄情之人。

嘴唇长得比较长的人的好胜心非常强，而且非常现实，但这也说明他们的能力较强。

嘴唇短小的人一般都非常富于理想，但是却缺乏果断力，常常犹豫不决，易于动摇。

嘴唇两端下垂的人都非常的抑郁、悲观、消极、脾气古怪、易怒、固执，这样的人很难相处。

古人将嘴唇分为樱桃口、方口、吹火口、覆船口等，下面我们根据前人的总结叙述以下特征与所代表性格，仅供读者参考：

樱桃口是属于女性的，代表着她们的性格中爱美、温柔多情的一

面。

方口是属于男性的，口的形状有点四方，嘴角两齐，这种人能力强，重实际，好享受。

吹火口是口如吹火，这种人能力弱，缺乏果断力，一生孤苦不依。

覆船口的唇两端低垂，口如覆船，这种人奸猾，贪心，性狠。

仰月口唇的两端上翘，口如仰月，这种人乐观，不平凡，常能一鸣惊人。

当我们观察他人的口唇时，还有一个地方很能表示一个人的个性，那就是鼻子下直到上唇边的一道直沟。直沟短的人，表示这个人非常喜欢受到夸奖，而且是一个极敏感的人。对于这种人，夸奖是最好方法。千万不可批评或责备他，因为他是一个极敏感的人，即使我们是善意的，他对于我们的批评或责备也会觉得很难堪，反而产生恶劣的结果。

直沟长的人，他们常常怀疑人们的夸奖，虽然这并不代表他们不喜欢夸奖，但他们总认为人家对他的夸奖，是另有用意或有所求。这种人有一个优点，那就是他从不归咎别人，对这种人，不必处恭维他，可给他一点公正的批评，但不可故意吹毛求疵。假如我们具有这种特征，我们也应该知道自己的弱点——太多疑了。直沟长的人较少，大部分人的直沟都是不长的。因此，假使我们没有把握辨认这点的时候，我们最好要多夸奖、少批评他人。

（五）嘴部的小动作

有这样一个游戏——贴嘴巴，在不同的脸上贴上不同表情的眼睛和嘴巴，然后观察其中的新表情，不同的搭配当然有着不同的表情，可是同一个眼睛的表情搭配不同嘴巴表情后，结果让人大吃一惊。人们总以为，眼睛是一个人情绪的全部表现，其实不然，嘴巴也是重要的表现工具。

嘴巴有四种基本的运动方式，张开闭合，向上向下，向前向后，抿紧放松，可以画出多种嘴角弧度，而不同的嘴角弧度也形成了不同的嘴部动作。而这些丰富的嘴部动作，也反映出了一个人的性格特征和心理态度。

嘴巴动作中最典型的是笑，这是人类最美丽的动作，也是最能观察对方情绪的一个动作。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态也会有所差异。

从笑的特点来分析一个人的性格。

狂笑，嘴角猛向上方翘。这类人精于社交，性情温和，能让对方感

到亲切，具有冒险精神和积极的作风，乐于助人。最适合做秘书工作，善于处理繁杂事务，越繁杂反而觉得越有趣。

开口大笑，嘴角成平。这类人的性格粗犷，不拘小节，行为大方。但缺乏一定的耐心，一遇到困难，就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。这种人可能会在经商方面有所建树。

微笑，嘴角稍下垂。这类人性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方言语进行分析，唯一不足的就是做事时常半途而废，也因此难达愿望。但他们在手工艺、缝纫等技能方面很拿手，外语亦佳。

眯眼笑，笑时嘴角向下，几乎不开口。这类人的性格倔强固执，对周围人不够坦诚，有时明知其事但假装不知而不与人语，也往往因为这个而吃亏。性情不算和气，一旦不悦即大发脾气。他们多才多艺，有理想、有抱负，但不愿与人合作行事。

这仅仅是从“笑”这一个动作来观察，当然不是非常全面。下面，我们从自然状况下嘴角弧度来判断一个人的性格和内心世界。

嘴抿成“一”字形的人，其性格坚强，是个实干家的形象，交给他的任务一般都能圆满地完成，并因此而得到上司的赏识，有较多的机会得到升迁和提拔。

喜欢把嘴巴缩起的人干活认真仔细，是一个好帮手，但不适合做领导，因为疑心病很重，不容易相信下属，往往有后院起火的风险。另外，这种人还容易封闭自己。

嘴角稍稍有些向上，这种人头脑机灵，性格活泼外向，心胸也比较开阔，能与人很好地相处，很随和，是一个标准的绅士。

交谈时嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力倾听谈话，这种人意志不太坚定，容易受外界的影响，并且也有半途而废的危险。

下嘴唇往前撇，表明他并不相信对方所说的是真实的，并且他还想立刻找到证据来反驳你的理论，直到对方承认自己说的是假的为止。

上下嘴唇一起往前撇的时候，表明此人的心理可能正处在某种防御状态。

嘴角老是向下撇的人性格固执、刻板，并且内向，不爱说话，很难被说服。

在交谈时，用牙齿咬住嘴唇，或是喜欢双唇紧闭的人，说明他正用心地倾听另外一个人的讲话，也可能是在心里仔细地分析对方所说的话，然后跟自己作个对照，也可能是在认真地反省自己。

说话时以手掩口，在女性中比较常见，此种人性格较内向、保守，

甚至有点自闭，不敢过多表现自己。如果对方是个陌生人，还表示对对方存有戒心，或者在做某种自我掩饰。

口齿不清，说话比较迟钝的人可以分两种情况来分析。一种是语言能力确实不够出色，并且在其他各个方面的表现也相当平庸，这样的人若想获得很大的成就，不太容易。另外一种人，他们仅仅是语言表达不精彩，而且也不喜欢表现自己，但往往能够一鸣惊人，这说明这个人在某一方面或某几方面有比较出众的才能，只要努力，也能很快成功。

时常舔嘴唇的人很可能压抑着内心因兴奋或紧张所造成的波动，因此他们常口干舌燥地喝水或舔嘴唇。

清嗓门且声音变调，说明此人对自己的话根本就没有把握，他只是在发表自己的观点，况且这种人具有杞人忧天的倾向。再者，如果男性出现咬住烟头，用唾液加以润湿的动作，是心理不成熟的表现。

眉宇间的心情体现

眉毛是眼睛的“卫士”，是一道天然屏障，对眼睛有很好的保护作用。同时也能丰富人的面部表情，双眉的舒展、收拢、扬起、下垂，可以反映出人的喜、怒、哀、乐等复杂的内心活动。

（一）眉毛的光亮与浓淡

曾国藩说：“眉崇尚光彩。”好的眉毛表现在四个方面，即‘清秀油光’、‘疏爽有气’、‘弯长有势’、‘昂扬有神’。也就是说，眉毛应该有光、有气、有势、有神。在这四个方面，“清秀油光”显得最为重要。通常情况下，年轻人的眉毛都比较光润明亮，而老年人的眉毛往往比较干枯而且缺乏光彩。这就是因为年轻人生命力旺盛，而老年人生命力开始衰退的缘故。

眉毛的光亮可以分为三层：第一层是眉头，第二层是眉中，第三层是眉尾。层数越多，给人的印象越好，得到他人的提携也就越多，成功的可能性也相对的越大。因此人们都把眉毛有光亮的人认为是运气特别好的人。

粗眉的人较男性化，性情积极而好冲动；细眉的人比较女性化，性情消极，优柔寡断。新月眉看起来漂亮，但若是男性长了这种眉毛，他的性格一定比较懦弱。此外，粗眉的人往往会得到双亲的庇护。

眉梢比外眼角长的人，会体谅别人并具有雅量，经济上比较充裕。眉毛短的人与双亲缘分较薄，夫妻之间的缘分亦极浅。

浓眉的人运道很好，不论他处于哪种阶层，他都能一直十分活跃。但如果眉行过浓的话，便有高傲、狡猾的趋向，往往是自我中心主义者。相反，眉毛稀少的人性情较稳健，知识较丰富，但这种人缺少进取心与方向性。有些人眉毛稀少，是由于秃发并发症造成的。这种人只要能连续吃1~2个月的生蔬菜食（将五种以上的生蔬菜的菜根及菜叶各取一半，绞碎后食用），中午和晚上各吃一次，便会逐渐长出浓密的眉毛。

（二）结合中医与心理学识别眉型

很久以前，我们的先人就懂得利用眉毛来看一个人的性情。

《黄帝内经》中说：“美眉者，足太阳之脉，血气多；恶眉者，血气少也。”由此可见，眉毛的长粗、浓密、润泽，反映了足太阳经血气旺盛；如眉毛稀短、细淡、脱落，则是足太阳经血气不足的象征。眉毛浓密，说明其肾气充沛，身强力壮；而眉毛稀淡恶少，则说明其肾气虚亏，体弱多病。

从中医学角度来看，一个人的眉毛代表着内分泌系统和肝、肾系统的状况；而肝脏及内分泌（荷尔蒙的分泌），恰好是影响一个人性的最主要生理因素，因此，从眉型可以看出一个人的性情好坏。

眉梢往上及眉梢往下眉梢往下的眉毛通常被称为“八点二十”。这种眉毛的人富有同情心，热心助人，同时也是个老好人。即使受到别人的捉弄，他也不想去报复。这种人大多数在40多岁时之间会受点苦，但他们做事会善始善终。眉梢往上的人，自尊心与个性均极强，一向拒绝妥协，缺少亲和力。这一点既是他的长处，也是他的短处。当需要豪气和果断时，他能迅速地施展其手段而崭露锋芒。这种人往往会得到别人的敬仰。眉梢往上或往下的人，哪一种会获得成功呢？这要视环境与命运的要素而定，不能一概而论。

柳叶眉和一字眉：柳叶眉的人性格温柔而且有智慧，能够孝敬父母，与兄弟和睦相处。一字眉的人性格坚强，行动比较男性化。有较宽的一字眉的人具有胆识，而有较窄的一字眉的人却较固执和缺乏耐力。另外，这种人心思比较深，通常为智慧型的犯罪者。

近眼眉和远眼眉：眉毛与眼睛相距较近的人，做事较沉不住气，同时大多比较阴险，家庭中风波不断。而且往往只见到眼前利益，而不能考虑长远。眉毛距离眼睛较远的人，性情比较温和，而且显得气宇轩昂，是长寿之相。

眉间宽与眉间窄：左右两眉的间隔较宽的人，较稳重而且长寿，因为他肚量大、视野广，对任何事情都不会过分计较。而印堂狭窄的人却恰恰相反，中年时易得上大病。

眉毛的排列：眉毛按同一方向排列而又有光泽的人非常幸运，为人也十分诚实。如果眉毛排列非常紊乱，生长的方向又不一致，这种人言行不一致，大都是伪善的人。

（三）眉毛的“动作”透露心理信号

眉毛也具有表情的功能，就是更加充分地展示我们内心深处的感情变化。过去曾有人认为眉毛的主要功用是防止汗水和雨水滴进眼睛里，其实不然。眉毛本身是有这种功能，但更重要的还是能传递肢体语言。

每当我们的心情改变，眉毛的形状也会跟着改变，这可以被称为“眉毛的动作”。眉毛的动作所产生的重要信号有以下几种。

1. 低眉

当人们受到侵略的时候通常呈现出这种表情，因为这是一种带有防护性的动作，通常只是要保护眼睛，免受外界的伤害。

很多人都把一张皱眉的脸视为凶猛的象征，而很少想到那其实和自卫也有关系。而一张真正带有侵略性的、无畏怯的脸上，呈现的反而是瞪眼直视、毫不皱缩的眉。

2. 皱眉

皱眉可以代表很多种不同的心情。例如，惊奇、错愕、诧异、快乐、怀疑、否定、无知、傲慢、希望、疑惑、不了解、愤怒和恐惧，等等。

皱眉的情形包括防护性和侵略性两种。防护性的皱眉只是保护眼睛免受外来的伤害。但是光皱眉还不行，还需将眼睛下面的面颊往上挤，眼睛仍睁开注意外界动静。这种上下挤压的形式，是面临外界攻击、突遇强光照射、强烈情绪反应时典型的退避反应。至于侵略性的皱眉，其基点仍是出于防御，是担心自己侵略性的情绪会激起对方的反击，与自卫有关。真正侵略性的眼光应该是瞪眼直视、毫不皱眉的。最常见的皱眉，常被理解为厌烦、反感、不同意等情形。

眉头深皱的人，一般都是很忧郁的。他们基本上是想逃离目前所处的境遇，但却经常因为某些原因不能如此做。如果一个人大笑的同时皱眉，说明这个人的心中其实是有轻微的惊恐和焦虑，他的眉毛泄露出明显退缩的信息。虽然他的笑可能是真的，但无论他笑的对象是什么，都给他带来了相当的困扰。

3. 眉毛一条下降、一条上扬

这样的形态所传达的信息介于扬眉与低眉之间，一般表示一个人激动的同时又有恐惧的心理。而眉毛斜挑的人，心里通常处于怀疑的状态下，因为扬起的那条眉毛就像是提出的一个大大的问号。

4. 打结的眉毛

一般是指两条眉毛同时上扬及相互趋近。这种表情通常预示着严重的烦恼和忧郁，比如一些患有慢性疼痛的患者就会经常如此。而急性的剧痛产生的是低眉而且面孔扭曲的反应，较和缓的慢性疼痛就会产生眉毛打结的现象。

5. 闪动的眉毛

眉毛先上扬，然后在瞬间内再降下来，这种闪动的快速动作，是看到熟人出现时的友善表情。

6. 双眉上扬

如果一个人在谈话的过程中将双眉上扬，则表示出一种非常欣赏或极度惊讶的神情。

7. 单眉上扬

一条眉毛上扬，通常表示不理解、有疑问的意思。

8. 眉毛迅速上下活动

这样的动作和闪动的眉毛很类似，一般说明一个人的心情愉快，内心赞同或对你表示亲切。

9. 眉毛完全抬高

这表示出的是一种他“难以置信”的神情。

10. 眉毛半抬高

表示他“大吃一惊”的神态。

11. 眉毛半放低

一般这样的动作都用来表示他“大惑不解”。

12. 眉毛全部降下

表示的是他“怒不可遏”的状态。

13. 眉头紧锁

表示这个人的内心深处忧虑或犹豫不决的状态。

14. 眉梢上扬

这表示有喜事降临的意思。

15. 眉心舒展

表明这个人的心情坦然，处于愉快的状态中。

看脸型，辨别对方

第一眼看到一个人的脸时，你会首先打量哪个部位呢？眼睛、鼻子，还是眉毛？你先看脸型就可以了。虽然一个人的脸型和遗传有很大的关系，但是先天的脸型随着后天的生活状态、社会环境、个人经历的不同，也会发生较大的变化。心理学家通过大量的统计资料研究发现，成年人的脸型在一定程度上可以反映出一个人的某些性格。

（一）九种脸型

心理学家把脸型分为以下几种类型，每种脸型都代表着一种性格特征。

1. 方形脸

方形脸共分成两种。一种是轮廓相当明显、下颚宽大的方形脸。这种人脸庞方而大，有棱有型，给人深富男子汉气概的印象。他们做起事来胆大过人，喜欢冒险犯难，凡事草率鲁莽，思考欠周详，容易得罪人，是属于有勇无谋的类型。这种人思考问题、做事方式总是采取单线、直线模式，缺乏协调和迂回空间。他们判断事情也常流于表面、肤浅，看不到隐藏的忧患。在人际关系的处理方面，这种人可以说是爱憎分明，喜怒刻印在脸上的典型。他们往往只和有好感的人亲近，对于讨厌的人总是摆一张臭脸。另外，这种人运动细胞发达，很少有运动能难倒他们的。

另一种是轮廓明显、五官端正的方形脸。这一类型与上一类型的差别，主要在于下颚，这一类型的下颚线条较柔顺。这种人凡事崇尚中庸，做事的过程中既不破坏传统秩序，又极富弹性。他们能力卓越，眼光远大，是典型的领导人才，具有应付变局，扭转乾坤的能力。这种人脑筋聪明，富于机智谋略，举止大方稳重，待人诚恳，颇有威望。他们处世有自己的一套原则，稳定度高。上司交代下来的工作，他们会尽全力办妥。对于现实、理论两方面，他们有能力兼顾，生活过程既有朝气，又十分均衡。

2. 圆形脸

这种脸型肌肉厚实而浑圆，有这种脸型的人性格如脸型一样温和圆滑，他们好相处，待人亲切，社交能力较强。因为这种脸型的人总是很乐观，对一切都感到安然惬意，所以这种人永远是和气、有趣、可亲的。不过在坚持自己观点方面有点固执，甚至有点任性，还有点自扫门前雪的个人主义。如果是男性有这样的脸型，那么他在金钱方面有点靠不住。

公关专家建议，和这种人交朋友最应该注意的就是要成为对方的忠实听众，特别是当对方是女性时，如果你想给她留个好印象，在对方说话的时候，千万不要插嘴，否则你将前功尽弃。

这种人有着很好的协调性，如果不是涉及很大的问题，一般很难拒绝他人的请求，如果是公司上司，那么一定是个好上司，深受员工爱戴，不足之处就是有时会言而无信。

3. 椭圆形脸

椭圆形脸，也就是平常说的蛋形脸，特征是下颚带着圆弧感，额头清晰而广圆，如果是女性的话，一定是个美人胚子。

这种脸型的人有着很好的顺应性，女性即使身为职业妇女也能很好地照顾家庭和工作，做到两不相误。而且这种脸型的人富有理性，是个理性主义者，即便是在混乱的场面，也不会像其他人一样惊惶失措，能镇定地告诉别人该怎么样去做。他们的情绪很少有波动，是一个值得信赖的人。不过，他们的感觉比较细腻，会把一件小事放在心上保留很久。

对于钱财，他们往往公私划得很分明，并以此为信条，因此在和别人交往的时候，绝对不允许别人有贸然的行为，如果你执意不听劝告而贸然行事，则会引来对方的厌恶。

这种人努力工作，思想活跃，有着很好的创造力，并且自尊心很强，不容易受他人的影响，缺点是耐力不足，往往半途而废。

如果这个人正好是你的上司，那么，你能够做的就是抬举对方并认可他的存在。

4. 四角形脸

这种脸型方正，宽大的下巴和发达的脸颊骨是这种脸型的主要特征。这是运动员常见的脸型。

这种人对任何事物都表现出积极的态度，意志坚强，即使碰到很大的困难也能很快振作。他们性格外向，富有行动力，正义感强烈，不喜欢迁就，绝不委屈自己，因此缺乏一定的通融性；对于已经决定的事情一定坚持到底，异常执着，容易与人有冲突，不过很讲义气，有人相求的话能鼎力相助。或许是性格原因，这种人的人缘往往并不是十分好。

5. 细长形脸

脸型长，下巴呈四角形，而鼻子和口就显得小，这种人对细微琐事考虑得比较周到，对研究有一定的热忱，擅长与人交流，如果有一技之长，那将是他最好的职业。对人谦恭、周到、有礼貌，乍看起来通情达理，其实很难表达清楚自己的心意，因此在与人际交往时会造成一些麻烦。他们在追求理想方面拥有极大的想象空间。

这种类型的人最大的缺点便是点子虽多，实现之日却遥遥无期。

6. 本垒形脸

本垒是棒球运动中的一个术语，运用到脸型描述上，指的是颧骨到下巴的线条非常明显，体格健壮带有阳刚之气。

对研究有独特的热心和耐心，但实际上并没有特殊的好恶，和任何人都能打成一片。

这种人对他人很体贴并富有同情心，然而却很少表露自己的感情，因而给人一种好相处的感觉，也因此受到大多数人的喜欢。不过这种个性有时也会受人误解而无法向自己喜欢的异性开口表白，甚至不敢碰异性朋友的手。

如果男人是这种脸型，作为他的女朋友或者妻子，千万不要担心他会拈花惹草，他一定只对单一的女性钟爱。

相反，如果女性是这种脸型，作为男人的你就要注意了，她对性的态度比较开放，喜欢和男性成为朋友。

7. 混合形脸

这种脸型的特征是脸孔整体有棱有角，或变形、额头小、颧骨宽大的人。

顽固、不服输是他们的主要特点，伴随这些的还有神经质，羡慕虚

荣，但他们不是一无是处，他们在任何一个方面都很有兴趣，况且不管做什么都超出一般的水平，因此往往令人搞不清楚他的正业和主攻方向。

他们最适合的职业是：政治家、影视明星或者秘书。

如果这种人能碰到志趣相投的人会与对方相处融洽，然而只要有一点不满就会全盘否定对方。

8. 三角形脸

他们的脸胖，脖子较为粗大，整张脸经常红彤彤的，显得血气旺盛的样子。

这种人紧张，感觉敏锐，具有好动、静不下来的外向性格。他们体力充沛，节奏快，而且可以吃苦耐劳，身体的韧性一流。身体颇为强健，很少有水土不服的情况，体力的恢复也比较快，他们总有法子在搭乘好几个小时的长途飞机后，立即投入工作。

这种人在人际场合中很吃得开，属于长袖善舞、八面玲珑的典型。不过，他们交朋友的目的明确，所交往的朋友也局限于工作上的关系，他们很会因实际需要选择朋友，很会利用朋友的“附加价值”，来赚钱或发展自己的事业。几乎只有一面之缘的人，都会被记入他们的资料库中，成为日后的合作伙伴。

这种人做事非常积极、热情迫切、敢冒险、大胆、行动快如闪电。他们有实践能力，颇富开拓性。这种人当老板的话，身旁一定要有值得信赖且具分析力的幕僚为他运筹帷幄，才能成事。

9. 倒三角形脸

额头宽，脸型随着往下巴的方向慢慢变窄，形成倒三角形的脸孔。

有这种脸型的人和他的身体有关，他的身体多半也是细瘦、娇小的体形。他们做事多半一丝不苟，有洁癖。他们有很强的虚荣心，喜欢受人瞩目，同时也很关心引人注目的事物；具有贵族化的嗜好，对戏剧、优雅的东西充满憧憬，但如果不能遂意，也会有焦躁的举动；性情中有优柔寡断的一面，还有细腻而浪漫的一面，多数人带有难以接近的气质，因而使人感觉难以相处，要接近这种人必须以浪漫而富有幻想色彩的话题作为交际的润滑剂。

（二）左脸流露真情

我们常常可以在广告牌上看见电影明星或模特儿的侧面广告，那些人物广告和海报似乎都是左侧面！若为右侧又如何呢？

例如，有人拿张无意义的相片给你看，借此判断你性格的特征，你很容易被脸的左方所吸引。再比如一张脸谱照片，左边为生气的表情，右边为微笑的表情，你看过后，会被左边生气的表情所吸引，并形成一种不易磨灭的深刻印象。

据科学家们研究发现其原因是眼球本身的右侧（对方眼球的左侧），容易造成移动，故人的观察视觉比较容易集中在对方脸部的左侧。

配合眼球的活动，感情在脸部的左边比较容易显现出来。如果用脸的同一边所合成的照片来看，左脸比右脸感情的流露较为明显，如果你无法抓住对方心理时，下意识地看看他脸部的左侧，大致可窥知一二。

（三）脸部的表情

日本著名小说家芥川花之介曾写过一则短篇小说《手帕》。故事的主角是一位刚失去小孩的寡妇。原以为她是很伤心的，可是却看不出她表情特异之处。然而，在无意间，瞥见桌上手帕揉得很乱，才知道她刚刚哭过了。她不愿说出，却在不经意的细节上流露了出来。这便足见人的本性是很容易在细节上被看出来的。

脸部的表情最容易显现出人的心理状态，人对脸部以外的四肢活动，反而较少在意。若要看出对方隐藏的个性，可观察其细微的动作来印证。

有一次，小刘和小马在聊天，小刘发觉小马似乎与平时不一样，仔细留意才发现：小马虽然在微笑，但在桌下的手脚却不时颤动，而此举与谈话内容并无关联。由此，可证明人的本性还是容易由小动作流露出来，明明心中有所牵挂，却不愿承认。

某一实验证明，看照片时注意脖子以上，或脖子以下及全身时，有下列不同的表示：

（1）只看脖子以上的人，容易表示友善的态度，个性开朗豁达，感情丰富，也很细腻、重义气，让人觉得老实、体贴。

（2）只看脖子以下的人，时常紧张、神经质，做事并无主见，常常无助与迷茫。

（3）注意身体全部的人，善变、敏捷，具有活跃性。

总之，看照片时，只看脖子以下的人，比较容易洞悉对方的为人，只看脸的人，容易被照片的影像所蒙骗，结果并不是很好的。

当年，水门事件中的尼克松总统一边回答记者提问，一边随手抚摸自己的脸颊和下巴。这些微妙的动作在以前不曾有过。尼克松总统的身体语言已是一份“供词”，表明了他与水门事件大有牵连。

（四）他人之心在脸上

传说韩愈在潮州做官时，有一天出巡，在街上碰见一个和尚，面貌凶恶，特别是翻出口外的两颗长牙，韩愈很讨厌他，想回去好好收拾他。韩愈回到府，才下轿，看门的就给他一个红包，里面是和尚的牙齿。韩愈想，我想敲他的牙齿，并没有说出来，他怎么就知道了呢？后来韩愈才知道，他就是潮州灵山寺有名的大颠和尚，是个学问很深的人。

无独有偶，西方也流传着一个有趣的小故事，讲述的是同样的道理：

创立了原子论的古希腊哲学家德谟克利特，被后人誉为唯物论的鼻祖。有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟识的姑娘，德谟克利特和她打了一声招呼：“姑娘，你好！”

第二天，德谟克利特再一次碰到与昨天同样打扮的那位姑娘时，却这样招呼道：“这……这……太太，你好！”一语道破之后，他便转身离去。

一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上恐怕要涌上害羞的潮红了。那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间变成太太”的呢？这是他仔细观察那位姑娘的脸色、眼睛的活动情况、面部表情及走路的姿态等一系列举止后得出的结论。

据说，德谟克利特有时正吃着鲜美可口的瓜果，会突然从房间里跳出来，跑到地里去搞清楚瓜果为什么这么好吃。他就是具有如此极强烈的探索精神和敏锐的观察力，所以才会具有如此神奇的本领。

这两个故事告诉我们：在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的明细表，能够反映出每个人的性格，因而通过脸来判断人的性格是切实可行的。

（五）脸是情绪和性格的晴雨表

如果让一个天真质朴的儿童来画一个人，无论他画的是火星人还是

章鱼人或是其他什么怪诞的人，他一定会先画出脸，尽管他可能会画出没有脖子的人，但是绝对不会画出没有脸的人。在我们日常会话里，以脸、面代替人的情况往往很多，比如说遇见人，可以使用“拜颜”、“面晤”、“会面”等词语来表示。

中国戏曲中有脸谱的说法，就是以某些角色脸上画的各种图案来表现人物的性格和特征。所以，从某种程度上说，脸就是一张反映个人情绪和性格的晴雨表。

据美国心理学家保尔·埃克曼的研究，面部表情可分为最基本的六种：惊奇、高兴、愤怒、悲伤、藐视、害怕。他发现不管生活在世界上哪个角落的人，表达这最基本的六种感情的面部表情几乎都是相同的。

1966年，他曾把一些白人的照片拿到新几内亚一个处于石器时代的部落中，那里的岛民与世隔绝，以前从未见过白人，但他们都能正确无误地说出照片上白人的各种表情是什么意思。

他还发现，生来就双目失明的人，虽然从未见过别人的面部表情，却能以同样的面部表情来表情达意。科学证明，面部表情是由7000多块肌肉控制的。这些肌肉的不同组合，甚至能使人同时表达两种感情，如生气和藐视，愤怒加厌恶等。

通过一个人的面部表情可以看穿一个人的心理，看透他是什么样的人。因为每个人的表情后面是他的生活经历、学识修养、心态人格。

我们所说的脸面不仅是指人的长相，主要是指面部表情。人体中的面部是内部统一的表面尺度，同时也是在精神上获得完整的整体美的关键。因为从面部最丰富的精神性表现中，可以看出人的心灵变化。面部结构不可能脱离精神，因为它就是精神的直观表现。面容是精神的体现，也是个性的象征，它与躯体有着明显的区别。面部很容易表现出柔情、胆怯、微笑、憎恨等诸多感情谱系，它是“观察内心世界的几何图”，也是艺术最具有审美特性的地方。而身体相对于面部，尤其相对于眼睛而言，却居于较次要的地位，尽管它也可以通过动作和造型来表达情感，如手的造型等，但仍然是不足以与面部相比拟的。因为面部与躯体就犹如心灵和表象、隐秘和暴露那样存在着本质的差异。

我们说的“脸色”，也不是指静态的长相，而是指动态的面部表情。面部表情是一种丰富的人生姿态、交际艺术。不同的人的脸色，又可以成为一种风情、一种身份、一种教养、一种气质特征和一种表现能力。比如：脸上泛红晕，一般是羞涩或激动地表示；脸色发青发白是生气、愤怒或受了惊吓而异常紧张地表示。脸上的眉毛、眼睛、鼻子和嘴，更能表示极为丰富细致而又微妙多变的神情。皱眉一般表示不同意、烦恼，甚至是盛怒；扬眉一般表示兴奋、惊奇等多种感情；眉毛闪动一般

表示欢迎或加强语气；耸眉的动作比闪动慢，眉毛扬起后短暂停留再降下，表示惊讶或悲伤。

在面部表情上，对于嘴的作用不可轻视。嘴的表情达意一般如此，值得注意的是，人们大都懂得眼睛很会说话，而对于嘴的作用有点轻视。美国的一位心理学家为了研究眼和嘴表情的作用，将许多表现某种情绪的照片横切之后再综合复制，比如把表现痛苦的眼睛和一张表现欢乐的嘴配合在一起。实验结果，他发现观看照片者受嘴的表情的影响远甚于受眼的影响，也就是说，嘴比眼能表现出更多的情绪。问题倒不在于嘴与眼相比，谁的表现力更强，而在于我们的嘴不出声就会“说话”。

让我们看看嘴唇的“表情”：嘴唇闭拢，表示和谐宁静、端庄自然；嘴唇半开，表示疑问、奇怪、有点惊讶，如果全开就表示惊骇；嘴唇向上，表示善意、礼貌、喜悦；嘴唇向下，表示痛苦悲伤、无可奈何；嘴唇撇着，表示生气、不满意；嘴唇绷紧，表示愤怒、对抗或决心已定。

可见，面部表情能够传达多么复杂而微妙的信息，让你洞穿对方心理。

在现实中，不是每个人都能像大颠和尚、德谟克利特那样善于从脸部观察人，这种能力是要通过努力的学习和长期的实践才能得到的，它不是雕虫小技，而是一种极其重要的做人、看人的本领，发现并掌握它，往往能大大地帮助你做一个左右逢源、极受人喜欢的人。

脸颊和下巴的感受

脸颊和下巴这两个部位的配合的确能够给人与众不同的感受。

通常下巴突出的人，具有丰厚的爱情欲望，而下巴凹陷的人，对爱情则十分冷淡，或者对爱情不专一。下巴发育良好的人，其精力绝伦，常常成为带有英雄色彩的人物。

尖而狭窄的下巴，不论男女均有些神经质，在爱情上不尽如人意。他虽然喜欢与异性共谱恋曲，但是在性生活方面表现冷漠，向往柏拉图式的爱情。

下巴既狭且圆的人，是恋爱至上论的崇拜者。他们会为爱而生，为爱而死。如果是一位男性属于这类型，他在实践能力方面可能会欠缺，不适于从事竞争激烈的财经界。因为这种类型的人头脑较为清晰，最好去从事文字类的工作，或许更有发展。

圆下巴的人，拥有美满的爱情，如果是位女性一定非常顾家；如果是男性，性情一定温和。这种人不仅是恋爱的胜利者，同时由于工作十分热心，也经常身负重任。这种人具有仁爱之心，子女也很贤孝，可以享受一个幸福的晚年。圆下巴的年轻女子，性器官、骨盆等均极发达，因此，生产也很方便。

宽下巴人的性格比圆下巴的人性格要强硬些。他们对任何事物均会彻底加以研究，往往拥有我佛慈悲式的伟大爱情。虽然具有嫉妒心，但也兼有宽容的美德，不会由于激情而毁了自己。他们心中充满了仁义。方下巴的人是行动派，永远不能无事可做。他们的个性常刚毅果断，当他们有了一个意念时，一定会很坚决地一往无前，不论遇到什么困难，都会坚持到底以达到目的。这类型人富于进取心，不论是学者、实业家、政治家、作家等，均能获得极大成功。不过，这类人如果走错了一步，他的性格便会一反常态，甚至去从事破坏性的活动。

方下巴的人是彻底的理想主义者，有时他虽然知道会对自己不利，但仍然有勇气积极行动。有许多男性属于这种类型。在恋爱方面他们也极顽固，一旦产生爱意，就会力排万难，专心一致地努力追求。方下巴的男性中，许多人会被女性全心全意所爱，成为幸运的艳福者。有双下巴的男女，通常爱情深厚，性情笃实，心地宽大。双下巴又称“大黑颚”，这种人财运亨通，他们并无激烈的意欲，也不脱离常规的范围，是比较德高望重的。

下巴也有着细腻的动作表情，虽然极为细腻，但却能左右他人的印

象。站在镜子前将下巴抬高或缩起，会产生不同的判别印象。下巴抬高时，胸部及腹部都会突出，有骄恃、自大的样子；反之将下巴缩起，稍似驼背，个性上显得很懦弱、气馁，若此时观察对方，将会发现其眼球向上翻滚，仿佛怀疑心重。

下巴与四肢组合的姿势也有意义：对动物而言，甲要威胁乙时，为了让乙认为它很庞大，就会将背弓起，此时下巴突出。如果防备他物攻击时，全身会收缩，下巴也一样会缩起。仔细观察或逗弄周遭的猫、狗，就可以知道了。

在各种场合注意对方下巴的角度：

下巴抬高：此人十分骄傲，优越感、自尊心强。望向你时，常带否定性的眼光或敌意。

下巴缩起：此人仔细，疑心病很重，容易闭塞自己，对他人发言的内容不易相信。

看看他的唇形长相

了解一个人，也可以看他的唇形，看似有点相面的意味，实则含有深意。

（一）双唇微开

这样的人很魅惑，富有挑逗性，而且充满热情，对各式各样的罗曼史都来者不拒。他的举手投足都散发出诱人的魅力。他有本事不说一句话，便把整个屋子里的人迷得神魂颠倒。

（二）紧闭双唇

这样的人绝对能够保密。他对自己的言行举止都十分谨慎，谨慎到经常显得过度敏感。严肃固执的个性，使他比较喜欢和周围人保持一定的距离。然而，在他内心深处，却存在着无法解除的焦虑，使他长年处在稍显焦虑的状态下。

（三）双唇上扬

双唇上扬的人是永远的乐观主义者，能够不屈不挠、面带微笑地对待一切。在他心中有某种宗教或神秘的力量，使他相信事情总会迎刃而解。

（四）双唇下垂

和前面所说的正好相反，双唇下垂的人比较悲观。这种人常用挖苦、嘲讽的幽默感，来表示对人间事物的愤慨和鄙视。他可能相当成功，但几乎没享受过成功，因为他小时候曾受过很深很深的伤害；但他没有修复这些伤害，反而让它们曲解了他对人、事、物的看法。

（五）厚嘴唇

厚唇的人不爱开玩笑，可能他人第一眼看到，也不觉得性感。但他

的体力相当好，对所有的体育活动，都能够全心投入。

（六）薄嘴唇

这种人不是一个很好的接吻对象。其实，与其说是他的嘴唇令那些对他有意思的人退避三舍，倒不如说是他吝啬的个性令人提不起精神。他的薄唇，透露出他是一个吝于付出，却乐于接受别人馈赠的人。

通过牙齿透析人心

牙齿不但会影响寿命，同时还会影响到性格。所以应该随时记住它的利害关系，而加以重视。

不美观的牙齿主要有以下几种类型。

（一）暴牙

暴牙者以面相来说，大多心直口快，讲话未经思考便脱口而出，观察力不强，所以常常会得罪别人而不自知，所以做事容易忽略细节粗心，相同的错误可能会重复2~3次才能得到教训。

个性上固执己见，以自我为中心，希望得到众人的注意而作出一些过度夸张的举动，若是旁人劝诫，也不会见好就收，因为不知收敛而可能会得罪其他人。

在家庭方面，因为个性固执之故，所以与家人难以沟通，与兄弟姐妹、父母不甚和睦，属容易克亲之貌。

如果牙齿过暴，个性亦较放荡、好色，人缘不佳。就算在工作、人际上再如何努力，也通常要非常长的时间才看得出成效，最后，假设怀有身孕，在生产时容易生产不顺，不过现在的医学已较发达，所以可以避免。

（二）焦黄牙齿

若你的唇色黯淡，牙齿焦黄，则容易偏孤寡，脑筋不够灵活，意外也会偏多。

焦黄齿可以是前齿焦黄，也可以是整排牙齿都呈现焦黄现象，若只有门牙焦黄，则有影响身体的状况。

一口黑牙则较为贫穷，在古代来说，牙齿越干净洁白代表家世较好，此外，黑黑短短斜斜的牙齿，容易伤害到小孩甚至流产。

黑短斜又焦黄的牙齿，在读书仕途方面运气较差。因牙齿长得丑，使得爱情运不佳，姻缘不好寻。

（三）齿列不整

齿列不整也叫作乱齿，如果你从侧面看你的前牙，会发现从门牙开始所有牙齿好像都从牙龈飞出去似的，就称作外波牙，是一种大凶的牙齿，若同时还露出牙龈则影响更大。

有乱齿的人个性敏感，多情绪起伏，也较为自我。在感情上一旦投入之后就难以自拔，很容易深陷其中，难以自拔，一旦遭受伤害必须要较长的时间才能平复，在情感上比较脆弱。如果是属于一口乱牙型，则有狡猾容易骗人之举。

下面再从牙齿的外观和牙型来解读一下对性格的影响：

(1) 牙齿洁白整齐而坚固，又与脸型配合匀称的人，表示性格开朗、乐观、热情，且富有行动力。

(2) 门牙歪斜或有缺损的人，表示与双亲的缘分浅。

(3) 门牙大的人，表示活动旺盛，而性欲也很强烈。

(4) 上下牙齿都很小的，其警戒心强而嫉妒心也深。

(5) 戾齿型的人，个性粗暴，容易招来危难。

(6) 门牙有空隙的人，不但与双亲缘薄，且缺乏蓄财运。

(7) 两颗门牙特别大的人，是女难的相格。女性则幸运而有子缘。

(8) 暴牙的人，虽富有行动力，但好饶舌，且任性固执，不知收敛而令人侧目。其家庭运也不好。

(9) 八重齿的男性，不但与双亲缘浅，而其夫妻的情分也很淡薄。女性如是八重齿，无论结婚或财运，都很亨通。

(10) 牙齿参差不齐的人，因性情刚躁、容易冲动，所以跟配偶之间无法和睦相处。

(11) 牙齿朝内弯曲的人，表示具有恶性病的遗传体质。

(12) 脸小而牙齿大的人，既无财运也无长寿之相。

胡须，男儿本色

曾国藩在《冰鉴》中对胡须有一番解释：

胡须，有的人多，有的人少，无论是多还是少，都要与眉毛相和谐、相匹配。胡须多的应该清秀流畅，疏爽明朗，不直不硬，并且长短分明有致。胡须少的，就要润泽光亮，刚健挺直，气韵十足，并与其他部位相呼应。胡须如果像螺丝一样的弯曲，此人一定聪明，目光高远，豁然大度。胡须细长的，像磨损的绳子一样到处是细弯小曲，这种人生性风流倜傥，却没有淫乱之心，将来一定能名高位显。胡须刚劲有力，如一把张开的利戟，这种人将来一定当大官，掌重权。故须清新明朗，像闪闪发光的银条，这种人年纪轻轻就为朝中大臣。以上这些都是宦途官场上的大材大器的人物。如果人的胡须是紫色的，眉毛如利剑，声音洪亮粗壮，胡须像虬那样蓬松劲挺散乱，而且有时还长到耳朵后边去，这样的胡须再加上一副清爽和英俊的骨骼与精神，即使封不了千里之侯，也能当十年的宰相。其他的胡须，如辅须先长出来，不是好须相。人中没有胡须，一辈子受苦受穷；鼻毛连接胡须，命运不顺利，前景黯然；短髭长大了而遮住了嘴，一辈子忍饥挨饿，等等。这些胡须的凶相，是显而易见的。

曾国藩对胡须的要求有相称与相合这一原则。相称，指形体各部位之间相互顾盼，相互协调，显得匀称、均衡，使整个形体呈完美之相。相称为有成之相，反之则为无成之相。相合，指合五行形局，若合五行正局则为上相，反之则为下相。“金不嫌方，木不嫌瘦，水不嫌肥，土不嫌矮”等，均合五正局，为上相。

胡须的多少与须相的好坏没有因果关系，也没有正比例或反比例的关系，不管多与少，都必须和眉毛相称。也就是说，假如眉毛多，胡须也要多；眉毛少，胡须也要少。只有这样，才称得上是佳。为什么胡须的多或少、“须相”的有成与无成，和眉毛的关系这么大呢？因为眉毛和胡须对于人来讲，属于同类，都是人体的毛发，此其一也；胡须和眉毛同位于人的脸部，都是面部的重要组成部分（当然是专指男性），此其二也；第三则是取其水火既济或水火未济之义，也就是胡须和眉毛相称为既济，不相称为未济，既济是上相，未济是下相。

多者要“清”，“清”就是清秀、清朗、清雅、清爽，就是不浊、不乱、不俗、不丑。要“疏”，“疏”就是疏落、疏散、疏朗，就是不丛杂，不淤塞。要“缩”，“缩”就是弯曲得当，不直，不硬。要“参差不齐”，就

是有长有短，长短配合得当，错杂有致，不要整齐划一，截如板刷。这种多而清、疏、缩、参差不齐的须相，不管眉毛的多或少，都能和眉毛相称。若眉毛多，这种须相可与之形成一定的反差，若眉“少”，这种须相则可从“神”上与之协调一致。因此说，“多者，宜清，宜疏，宜缩，宜参差不齐”。

“少者”要“光”，“光”就是不枯、不涩，就是润泽、光亮。要“健”，“健”就是不萎、不弱、不寒不薄，就是要刚劲、康健、坚挺。要“圆”，“圆”就是不呆、不滞、不死板，就是要圆润、生动、飘然。

曾国藩所称道的上佳胡须有六种，分别是：

第一种，“卷如螺纹”。指人的胡须如同长江大河奔腾之势，在转弯或汇合处时激起的漩涡，即象其势，此种胡须的人高瞻远瞩、心胸宽广、胆识过人。所以说其人“聪明豁达”。

第二种，“长如解索”。指人的须相如同江河之水源远流长，波涛起伏，又如破裂之绳，索身多小曲，即象其形。有此人爱美好色、风流倜傥却不淫乱，所以说其人“风流显荣”。

第三种，“劲如张戟”。是指须相如两军对阵时的剑拔戟张之气势，有这种须相的人，有魄力、有胆识、有作为，必能成大器，所以说这样的人“位高权重”。

第四种，“亮若银条”。是指须相如生命初成，生命力旺盛，气色润朗，一片生机，即象其气。这样的须相，主人文秀多才，超凡脱俗，所以说其人“早登廊庙”。

当然，这四种须相不一定能决定某人“聪明豁达”、“风流显荣”、“权重位高”、“早登廊庙”，但至少有一点可以肯定，这四种须相都是身体健康的表现，其原因是中国医学认为须相上佳，表明精力充沛。

第五种，“紫须剑眉，声音洪亮”。这样的配合叫金形得金局。

第六种，“蓬然虬乱，常见耳后”，是气宇轩昂，威德兼具之相。此两者本为佳相，如能配清奇的神和骨，乱世可成霸才，治世能为良将。

成语“司马昭之心，路人皆知”指的是三国末期司马懿的儿子司马昭，要夺曹魏政权为己的野心。司马昭这个人很厉害，识人也有一手。他有一个得力助手，叫魏舒。魏舒年少时，迟钝质朴，不爱讲话，乡里人都不看好他。他叔叔魏衡，有名当世，也不看好他，让他去守水磨房。魏舒口不能言，但不以为意，也不因此自弃或报复、心怀别念。惟有太原王义认为魏舒是个人才，经常鼓励他，并救济许多钱财，魏舒也不推辞。到40岁，仍不得显扬才华，只为别人做点参谋工作。后因机缘，他以凑数的身份参加一个会议，魏舒容范闲雅，娓娓而论，举座皆

惊。时人推荐他到司马昭处，一谈，司马昭“深器重之”，拜为相国参军，里外小事，还不见其才华，凡有兴废大事，众人不能处理的，魏舒却能理得清清楚楚，断得明明白白，见解多出众人之上，于是世人共服。据传，魏舒的胡须就不多，但是有“光、健”的特点。他40岁开外，还给人当参谋，如非大气在胸中，大器晚成，也许早已心灰意冷、聊度一生了。

第3章

通过说话读懂人心

语言能充分展示出人的职业、身份和知识水平。我们根据一个人的话语，能判断出他每天的工作成绩、效率，更能了解他的情绪。张口说话，就是为自己画像。

从话题洞悉对方真意

我们有理由认为可以通过一个话题，探索到对方的深层心理，其方式有两种：一是根据话题内容来推测对方的心里秘密；二是根据展开谈话方式洞察对方的深层心理，以了解此人的个性特征。

客观地说，谈话的种类千奇百怪，如果要想知道对方的性格和气质，最容易着手的办法，就是观察话题与说话音本身的相关情况。

比如，他们谈话的内容不仅以自己本身的话题为主，也会涉及其家庭、工作，以及与家庭有关的事情，常常在话题里出现的人物往往就是自己的身边人。

在交往的谈话中，女人们喜欢谈论别人的风流事以及自己丈夫的一些脾性，这种情况通常表明她们关心对方到了相当强烈的程度，甚至把这个男人当成是自己的化身，她们谈论这个男性的各种情况就像谈论她们自身一样。

（一）倾听谈话

以这种谈话方式出现的人，其表现是支配者的形象。这种人物的谈话从不涉及自己的事，或有关自己身边的人，他们的话题反而是涉及别人的一些琐事，或对方的隐私秘闻，甚至对对方的一举一动或每条花边新闻都捏着不放手，这是完全地侵犯别人的隐私。

从男女关系的角度来看，表示你很关心对方，或者极度爱慕对方，是个忠诚的倾听者。

像这样的倾听者，非常喜欢把话题的重点放在跟自己完全无关的人身上。关心名人、歌舞影星的花边新闻轶事方面，则说明此人的内心是起一种支配的欲望。

由此可见，此人是个实在太沉迷于闲谈名人或明星风流韵事的人，这说明此人很难结交真正的知心朋友。或许是内心太孤独、太无聊了。只要关于别人的私事，即使对方跟他并不熟悉，而他却非常热衷于去谈论他们，这些都表示内心的孤独和空虚。

（二）不满的谈话

凡被压抑在内心深处的意愿，并不只限于情感方面的问题，其实对

于工作方面的欲求得不到满足，也是非常之多的。关于这一点，一般来说大体上会采用发牢骚或埋怨的方式表示出来。我们从这些埋怨的话题里，就能够探究有关欲求不满的实质。

当你经常对别人诉说你对工作环境不满的牢骚话，以及对人事方面的埋怨。为什么你的话题谈来谈去总是离不开抱怨呢？或许你不愿承认自己的无能，而把责任推给单位。

那就是说，你通常不会承认失败等不愉快的经历，也极力否认内心的自卑感，反而会设法找出适当的理由替自己辩护。

也许，在你发牢骚和抱怨的话题里，不少是关于上司的问题，从表面上看，你这个埋怨者对自己的顶头上司非常不满。其实，你的内心却有一股极想出人头地的欲望，就好像火焰一样在热烈地燃烧着。

无奈，自己偏偏没有这份才干，得不到上司的提拔。于是，就找出一套自欺欺人的逻辑，同时，为了使自己的心里能够接受这一套道理，便不得不责备上司的无能和嫉贤妒才，使自己的观点合理化。

朋友和同事们很难接受这种抱怨，甚至反感这种怨天尤人的做法。

（三）怀旧的话题

你是不是经常表现出自吹自擂的样子？不管在任何场所，你和别人谈话时，都爱把话题引到自己的身上，吹嘘自己当年如何奋斗的经历？你可能不了解，当旁人看见你那副兴高采烈的模样，实在是很难做到与你感同身受。脾气好的人不得不听你的自我吹嘘，而厌烦的人会马上离你而去，把你搞得尴尬不堪。

从某方面来分析，当你不想直接表现出怨言和欲求不满的意思，没有采用愤愤不平的表达方式，相反地，却是以自吹自擂的方式表达出来。当你所倾谈的对象是涉世不深的年轻人时，你很难记住那句格言：好汉不提当年勇。

事实上，你还不知道这种自我吹嘘的行为，是很难适应时代的变化。或许你真的上了年纪，或许你是个不折不扣的失败者，完全靠怀旧来过生活。

不过可以看出你确实陷入某种欲求不满的环境中，可能你的升级途径遭受阻碍，或者无法适应目前所处的环境。所以希望你忘却现实，喜欢追忆往事来弥补现在的境遇。

对你来说这是一种倒退现象，因为眼前的情况是如此的残酷，所以，你仍用变幻般的表情来谈话。当然从你的话题里，别人会发现潜藏在你的内心深处的一股无可救药的欲求和不满的情结。

（四）自我心中的话题

分析一个人的内在表现时，他的潜在欲望不但隐藏在话题里，也存在于话题的展开方式上。在聚会上，大家彼此正在交谈时，突然有人竟然不顾别人的谈话，而突然插进毫不相干的话题，这是相当令人讨厌的一种转移话题的方式。

你是不是这种心血来潮的人？在和别人谈话时，经常把话题扯得很离谱，或者不断变换话题，让别人觉得你很莫名其妙。从某方面来讲，你的支配欲和自我表现欲都特别强，你根本不把对方看在眼里，而完全摆出我行我素的样子，觉得大家都得听从你的主张。

或许你是个行政长官或者一个公司的主管，你已习惯于滔滔不绝谈个没完。其实，你这样做的目的，不外乎是担心主导权落入别人之手，而你是个自始至终都喜欢占据优势的人。

话题的内容不断变化固然是个好现象，但如果话题很离谱，一切都显得毫无头绪，那就会使听众感到索然无味。倘若你是个普通人，总谈些没有头绪的话题，或者不断改变话题，东拉西扯，那就表示你的思想不集中，给别人留下支离破碎的印象。这说明你是个缺乏理论性思考的人。

一个优秀的谈话者，是很少谈及自己的东西的，而是将对方引出来的话题进行分析、整理，不断地从对方身上吸取许多知识和情报。在一些情况下，有的人将全部注意力放在倾听对方的谈话上，从性格上讲，这一类型的人很能理解别人的心思，而且具有宽容的精神，是真正的君子。

（五）爱用“我”的谈话

语言可以表示一个人的教养，同时，语言对于一个人的性格形成也有重大的影响。语言的表达可以代表一个人的社会地位、阶层以及所处的地理环境，同时也能代表一个人所受的教育程度。当然，语言是自我表现的一种手段，而且在不知不觉中也能反映一个人的各种曲折的深层心理。

人们在谈话中首先就要使用人称用语，这是自我称呼的代名词。这个词不仅可以反映出说话者的意识，而且也能表现出各式各样有关性格的情况。例如，我们在电视或报纸上常常看见大人物们的谈话，他们在每句话里不断用“我”这个字。我们可以从对这个字的使用发掘出说话者的真实个性。

在现代社会里，年轻人比较喜欢把自己称呼为“我”，当上了一定年龄时，尤其是在公开场合里，就不那么使用“我”这个词了。我们经常听见有人使用第一人称的单数“我”。如果听见一个人老是用这样的语气：“我说……”或者“我教导过你们……”，他开口闭口都在强调自己。由此可见，这种人的自信心一定很强，自我欲望也比较重。

另外，凡是爱用第一人称单数“我”的人，即表示这个人的独立性或主体性极强。而喜欢使用复数代名词“我们”的人，大部分是没有个性的集团埋没型，或者属于附和雷同型。如果一些人在谈话时，开口闭口喜欢说：“我们……”这类的开场白。他们的心理状态就跟上述情况相符。

当你平时与人交谈时，在使用第一人称时，是用单数，还是复数呢？使用“我”字多的人，表明这人的自我表现欲特强。而有的人不常用“我”，但却爱用“我们”这个词，这表明他们具有雷同的性格。

（六）爱用典故的谈话

喜欢使用名人的用语和典故的人，一般来说大部分都属于权威主义者。

对于使用借用语的问题，不但是使用别人的语言来表达自己的意思，而且还透露一种超越自己以上的东西，一种自我扩张的表现欲。

假如你开口闭口就爱抬出一大堆晦涩难懂的语句或外国谚语，使得别人产生一种走错庙门的感觉。事实上，你只是把语言当作防卫自己弱点的工具。你之所以这样做，目的是为了加强说话的分量，同时表示自己见多识广，来抬高身份和扩大自己的影响。

总的来说，喜欢借用名人的语句或典故，是狐假虎威式的权威主义，说明你很憧憬权威，结果就养成了喜欢使用典故或借用语。如果你是位女性，那你就会常常借用你母亲的话，来表示自己的意思。例如，“妈妈说他是一位好人”。说这句的含义，无非是借重母亲的威望，来表达自己的观点。

不过如果你过分借用母亲的话语，那也表示你跟母亲是同一层次上的人，表明你的依赖心太重。总的来说，你这种人在精神上一直是处在母亲的怀抱里，给人一种乳臭未干的模样，至少可以说明你在精神上还很幼稚。

（七）使用恭敬语谈话

一个人在社会生活中能处事得体，恭敬语在言语中一直担任着非常

重要的作用。当然，如果故意使用不自然的恭敬语，表示你在心理上有某种不平衡。

在一些无关紧要或熟悉的人际关系中，一般没必要使用恭敬语句。不过，当和你关系很亲密的人碰见你时突然用恭敬的语句，那么你就不得不小心着点。比如你的配偶和你谈话时，突然使用亲切的措辞时，那么你就应当知道他的状态和平时不同。因此，如果一个人过分使用恭敬语言，那么就表明有激烈的嫉妒、敌意、轻蔑和警戒心理。如果一位友人，突然对你表现得特别恭敬，那就可能和你的距离越来越远，甚至可能含有轻蔑与嫉妒的动机存在。

恭敬语仅仅是礼貌用语，它会常常在无意识中拉开自己与他人之间的距离。从现实的观点来看，如果你听到对方不断地向自己说出毕恭毕敬的话，那么，你就要小心提防他的用意。

还应该注意的另一点是，当有人故意使用谦逊与客气的言语与你交谈，其实，他是企图利用这种方式 and 态度闯进你的心里，从而突破你的戒备防线，其真实动机在于企图控制你，以便实现居高临下的欲望。

别人说“不”的意图

在交际中，有些人并不是直截了当地表明他“不”的态度，“不喜欢”、“不要”、“不想回答”，等等。所以，有必要意识到对方在说“不”，从而做一个文明的交际者。表示“不”的方式很多：

沉默。例如，当你问某人是否喜欢这首歌时，他沉默不语；当某人收到你的书面邀请后，他沉默不语，这就表明他“不喜欢”、“不愿赴约”的态度了。

另有选择。例如，你问某个人：“这本书怎么样？”他若回答：“很好，不过我更喜欢……”那对方的态度也是不言而喻的了。

拖延。例如，你问：“今晚能来吗？”回答：“今天不行，下次吧？”

推托。“这东西还可以，就是太贵了。”

回避。你问：“你觉得她长得怎么样？”答：“我没注意。”

转移。你问：“今天晚上你干啥了？”答：“唉，你怎么又抽烟了。”

揭开网络聊天的帘幕

在当今社会，网络聊天已成为大众沟通的一个重要手段。在网上聊天，虽然相互间看不见表情，听不见声音，但是独特的网络语言却依然能将人们种种曲折的深层心理不知不觉地反映出来。在网上，通过文字，标点、特殊符号等传达的语言内容及流露出的语气不仅能反映聊天者在社会阶层或地理区域上的特性外，还能反映出他们个人的修养、个性和心理。在网上聊天的人虽然形形色色，但只要我们掌握方法仔细揣摩，就能揭开网络的帘幕，把对方的年龄、性格、气质、想法弄得清清楚楚。

（一）从常用语气词分析

1. 呀

言语里含有很多“呀”字就显得此人比较幼稚。喜欢用这个语气的人，年龄通常都比较小，一般在20岁左右。

2. 呵呵

这种笑是成熟温和的男人的笑法，当他赞许或无法回答你的时候就常用“呵呵”来表示或掩饰。他们是小女孩的克星。那些青涩幼稚的小女生常常会被这些成熟的男人迷得晕头转向。她们想要制服他们，但又玩不转，到头来被控制的反而是自己。“大智若愚”是这些成熟男人的绝招。

3. 哈

喜欢用“哈”的人比较聪明，但是又很冷漠。这种笑的象声词既不表示赞许也无褒贬之意。

4. 哈哈

这样的人比较开朗、豪爽。

5. 哈哈哈哈哈

这样的人豪爽，乐观，和他在一起你会很开心。但有时“哈”的连用也表示恶作剧得逞后的开怀大笑。

6. 嘻嘻

喜欢用这种语气词的人活泼调皮，古怪精灵，喜欢捉弄人。通常一些年轻的女孩常用。

7. 嗯

用这个词的人一般都比较温柔，能体贴人。这个词是女性常用词。

（二）从说话内容分析

当两个人刚刚认识，还没说上几句话就开始说“我爱你”之类的暧昧语言的人，要么是年龄比较小的，要么就是极其空虚的人。

认识很长时间，双方情况都了解得一清二楚后才说“我爱你”，这样的人知道克制，比较能掌握分寸，年龄通常在30岁左右。

不管在网上聊得多火热，从来不说我爱你的人城府很深，虚拟的网络和现实的生活能分开。这种人一般都是年龄比较大的成熟理智型人物。

（三）从常用标点符号分析

1. 句子里点很多逗号

这种人做事一般都很急躁，性情比较刚烈。如果是女孩子，她就比较率真，有男孩子的性格。

2. 用很多符号装饰话语

喜欢用一些符号增加气氛，表达自己强烈的心情的人比较浪漫，讲究情调，年纪相对较轻。这种类型中一般女孩子多于男孩子。

3. 标点符号很整齐

标点符号用得非常规范，连句号都不落下，说明这个人耐心细致，做事十分严谨，应该都是比较成熟的人。

4. 不点标点符号

从来不打标点符号的人值得引起注意，这样的人一般都比较有心计，善于耍小聪明。同时，他们又很鲁莽，做事不留余地，是一个很难把握的人。

（四）从打字速度看

如果某人打字速度非常快，但是错字连篇，这样的人大都是些年轻人。他们做事毛躁，有强烈的表现欲。

如果这个人打字一向很快，突然节奏变慢，并感觉在敷衍你，那说明他不止和你一个人聊天，或是主要注意力不在聊天上，而可能是在打游戏。对于这样的人应该尽量不要关注过多，而应顺其自然。

如果这个人打字不是很快，但是说出的话幽默且富有哲理，则表明这些话都是经过思考的，这样的人一般都比较成熟稳重，有修养。

在网上辨别人虽然相对比较困难，但是只要方法得当，我们不闻声不观色，同样能够“明察秋毫”，将对方的心理分析透彻。

从谈话的方式识其心理

（一）突然变得“健谈”往往是为了阻止对方讲话

一般来说，初次见面就很健谈的人是比较容易对付的，因为你不需要再煞费苦心地去思考谈话的内容，也不必千方百计去探查对方的心理，对方的谈话，就已经给你判断他的性格提供了材料。然而，健谈的人也不能都认定是积极自我表现的人。

在一次相亲的场合中，正当大家你一言我一语交谈甚欢时，一直保持沉默的男方，突然变得滔滔不绝起来。什么原因呢？原来大家正在谈论彼此的薪水问题。这位男子不愿提起他薪水不多的问题，才故意岔开话题的，而后来大家果然也没再提起薪水的问题。

因此，人们讲话不只是为了表达自己的观点，或纯粹想说话而开口，有时是为了阻止话题继续进展或不愿让对方表达才变得健谈起来。尤其是对方突然变得话多时，就应该考虑话题中是否有他不愿提及的事。多言并不等于善辩，有时候是为了掩饰自己的不安而放出的烟幕弹。

（二）通过对方的随意话语，可了解他人的真实心理

与人交谈时，由于常常受到时间的限制，一旦发现谈话跑题，性急的人就心急如焚，担心自己的正事达不到目的，便想方设法把话题拉回来。其实，要探查对方的内心秘密，这种做法是不高明的。

对方之所以会转换话题，大致有三种情况。第一是由于粗心大意，第二是因为脑中有新的思路，第三则是故意转移话题。

不管是由于哪一种情况，眼前对方的注意力已经完全转向新的话题，所以最好不要打断他，暂时让他尽情说下去。这样一来，如果对方转移话题是由于一时疏忽，不久他一定会有所发觉，而流露出诧异的表情说：“咦！我们谈的主题是什么？”如果是第二种情况，对方并未忘记主题，即使他东拉西扯，最后一定会回到主题上来。如果他根本不想回到主题，你就可以认为他是故意回避主题了。由此可见，“跑题型”的交谈，是了解对方真实心理的最好机会。

（三）说一些广泛的客套话

在人际关系中，最容易被破译密码的语言，就是客套话。客套语的存在，是社会发展的必然结果。但是客套话要运用恰当，过分牵强而显得不自然的人，说明此人其他的用意。客套话的反面是粗俗语，一些人会对自己心仪之人冒出很随意的言语，以示双方的关系非同一般，给人以亲密的误会。

在较为亲密的人际关系中，并不需要使用客套话。不过，当在此种亲密的人际关系里，突如其来地加入客套话的时候，就必须格外小心。有时候，男女朋友之某一方，使用异乎寻常的客套话时，就很可能是心有缝隙的征兆。

用过分谦虚的言词谈话时，可能在表示强烈的嫉妒心、敌意、轻蔑、警戒心等等。语言是测量双方情感交流的心理距离的标准。客套话使用过多，并不见得完全表示尊敬，往往也可能含有轻蔑与嫉妒的因素。同时，在说话的无意中会将他人与自己隔离，防范自己不被侵犯。

某些都市的人，对外乡人说话很客气。这从另一个角度看，是一种强烈的排他性表现。因此，往往无法与人熟悉，尽是给人以冷淡的印象。以此类推，假使交情深厚的朋友，仍不免使用客套话时，则很可能内心存有自卑感，或者隐藏着敌意。

吵 架

有些人一吵起架来就精神百倍。因为吵架刺激这种人分泌肾上腺素，使他们觉得兴奋，而这种兴奋是事情顺利时无法感受到的。相反，有些人则害怕自己生气，他们竭尽全力去避免争执，即使不可避免也要尽快结束它。其实，许多人吵到最高点的时候，满脑子只想赢，经常忘了争吵的原因。

（一）言辞攻击

用激烈言辞争吵的人非常容易动怒。虽然一开始，他只是针对某一件事而吵，可是很快便扩大到人身攻击。他会数落对手的每一件错事，甚至攻击对方的家庭。他实在是个差劲的战士，他想成功的干劲和必胜的决心，用在工作方面很有帮助，但用在关系比较亲密的人身上，造成的负面效果有时是无法挽回的。这是因为他在争执时所说的那些话，到最后都会变成无理取闹的人身攻击。

（二）身体攻击

用身体代替说话。只要他察觉吵架快输了，或觉得无法再用言语与别人沟通时，他就选择直接的正面攻击。他天生容易冲动，只要事情不如他愿，他会有强烈的挫折感。他会将自己的问题转嫁他人，甚至责怪吵架的对手不该逼他攻击他们。

（三）无所谓

他对烦心的事能够视若无睹。他让自己处于高枕无忧、轻松自在的状态，但事实上，他只有能力处理愿意面对和能够控制的事。他相信，时间可以解决一切，船到桥头自然直。他的想法是对的，因为到最后，和他吵架的人会觉得，一个人穷嚷嚷实在是自讨没趣，对方不是鸣金收兵，就是对他进行人身攻击。

（四）无辜

他总是透过看似无辜的言辞攻击对方，例如，“你实在是反应过度，我想你应该和你的家人讨论讨论这种现象。”他并不想和对方讨论任何事情，只保持沉默做自己想做的事，而且无论对方说什么，都无法让他改变心意，他希望以一副洋洋得意和高人一等的姿态来赢得争吵。

（五）让人同情

他喜欢有人介入代替他和对方争吵，而且比较喜欢在众人面前吵架，他善于吵架的时候引起别人的同情和关心，好让众人站在他这边。即使他错了，也有办法炮制。无论如何，他总是受伤的那一方。

（六）不动感情

他最普遍的反应是：“别激动！”无论在任何情况下，他都不让自己流于情绪化的表达方式。他是一个理性、讲道理、聪明的人，认为激烈、爆发式的反应不过是制造双方情感的分裂。和他吵架没什么意思，因为他永远是赢家。他的个性强烈，能够通过理性的观点去说服他人。

（七）发泄

这是一种情绪的恣意宣泄。两人对吼，吼到声嘶力竭，然后双方再以理性的讨论将感觉表达出来。这种吵架方式需要双方都有相当程度的理解力，同时都有能力收放自如，也就是先放任自己大吼，然后在两人吵得不可开交之前适时调整自己。

（八）愤怒摔东西

即便他厌恶暴怒和暴力，但暴怒和暴力却令他兴奋。只要摔破几个盘子或者用手在墙上捶几下，他就觉得好过些。他因威胁恐吓而获胜，对手则因害怕而屈服，然后他就得逞了。他努力像英雄一样，想在争执中获得自尊和自信，可是，想赢的欲望却使他表现得像个婴儿。

（九）最后通牒

只要他输了，被逼急了，便使出最后的武器：“我没办法再忍受了，我要离开！”其实，他无法忍受的是事情不如他意，而这个最后通

牒，使他觉得自己威力大增。不过，如果有一天，对方对他说：“好！现在就走，我才不在乎呢！”这时他必须面对现实所带来的恐惧，因为他根本没有勇气离开。

（十）翻旧账

他是那种脑容量和大象差不多大小的人，有能力把陈年旧账全部搬出来细数一番。他认为，他俩关系中的每一件事都值得提一提。他有惊人的记忆力和分析力，而且认为吵架是一种理智的挑战。他通常占上风，因为大多数人都只拥有普通的记忆能力。

（十一）散布谣言

在争执中途，他会突然插进一句：“每个人都这么认为。”他散布谣言或制造谣言，目的在于使自己获胜。吵架的时候，他没有信心一个人吵赢对方，而以团体的意见站在他这一旁作为吵架的筹码。除非有人和他站在同一个阵线，否则他几乎没有勇气表达自己的观点。

（十二）我的律师会和你联系

他觉得自己没有能力单打独斗，必须靠他人的协助，而那些人也的确能够帮助他。信心和成功都站在他这一旁，他寻求专业协助，因为他不喜欢输，而法律行动是他可以想到的最有效的办法。

（十三）留纸条或写信

他觉得把想说的话写下来，比开口说要自在点儿，因为他觉得这么做较能控制自己的情绪，也更有把握让别人听进去自己要表达的意思。直接对质他会不自在，因为他需要别人喜欢他。他很清楚自己想说什么，而且可以很完整地把那些话写下来。

（十四）电话对阵

电话沟通比起面对面冲突，不但让他更能够借声音来发泄心中的怒气，还可以将彼此的敌意局限在两个地方。他不怕因此受到身体攻击，也比较能够控制吵架情绪。他可以随时挂断再打，或等对方再打给他。

在他的生命中，有许多类似挂断电话的委屈经验，但他还是不愿直接面对。

（十五）沉默

他对愤怒的反应是：保持沉默。虽然表面上他愉快、开朗，但内心却怒气冲冲。他不惹是生非，不破坏现状，即使船底有个洞，船开始往下沉，他也宁可选择溺死，而不愿和他人针锋相对。基本上，在人际关系方面，他是个悲观主义者，而且他认为，诚实只会使事情更糟。

称 呼

已婚妇女在向别人提起自己的丈夫时，叫法是因人而异的。

“我们家的那个”、“我丈夫”、“我先生”、“孩子他爸”、“（名字）”，等等。从称呼可以看出夫妇间的亲密程度，从日常的称呼可以推测出双方心理上的距离。

下面，我们就“称呼和关系”举几个例子。

（一）称作“先生”

先生以及“课长”、“部长”等官衔，常见于和工作相关的有上下级关系的交往中。当上司和部下一起去喝酒和有私人来往时，上司有时会直呼属下的名字或干脆叫“你”。

同事或同等关系的人们在交往中，如果还彼此称呼“先生”，就表示他们的心灵之间还有一定距离。

（二）称作“小×”或叫外号

非常亲密的关系，男性对关系好的女性，会称呼“小李”、“小王”什么的，姓前面加“小”字的叫法很普遍，但如果女性这样称呼男性，就说明关系已经相当亲密了。

（三）直呼其名

关系亲密的表现，不过有些女性把自己的恋人叫作“（名字）先生”，从女性心理的角度来看，也许是介于朋友和恋人之间的关系。

随着关系的进一步深化，最开始称作“先生”的人，可改称为“小×”，之后关系再度发展时，会直呼名字。特别是交往不久就发生性关系的时候，男方会对女方直呼其名，说话也变得娇嗔起来。这种情况往好里说，是关系变好的表现；往坏里想，这个男人把女方看作“自己的女人”，含有占有对方的意味。

（四）“您、你”

在演讲和其他场合中，听讲的人往往知道讲师的名字，称之为“某某先生”；而讲师对听众的面孔一时间还不熟悉，通常会使用“那位先生”、“您”等的称呼。如果仅是初次见面还没记住名字时这种称呼尚可，如果认识很久依然如此，就说明此人试图在心理上和对方保持距离，希望双方互不侵犯，属于“你是你”、“我是我”的态度。

（五）不叫名字，用“那个”等指示代词称呼

对长年相伴的妻子，有的男人会这样称呼。这些男人大多性格害羞，不善于表达情感。

此外，提起自家人时，不说“我先生”、“我的大女儿”，而是叫“孩子他爸”、“姐姐”，即与在家时采用相同称谓的人，凡事都以家庭为重，乐于充当贤妻良母或爱家慈父的角色。

称呼反映着人与人的关系。反过来说，如果你想亲近对方，不妨不露痕迹地稍稍改变一下称呼，这样一来二去亲近感加深，互相之间的心理距离也会逐步缩小。

酒后吐真言

酒之与人，可谓由来已久。古今中外，不管地理位置相距多么遥远，生活习惯相差多么悬殊，各个民族的人都独立地发明了酒，而且使之与各种文化、习俗，甚至政治、历史深刻地融汇在一起，形成了丰富多彩的酒文化。

有的人把饮酒和才情的发挥、文思的涌现、灵感的勃发等联系在一起。李白斗酒诗百篇；张旭喝了酒会以发蘸墨，龙飞凤舞地大书特书；武松在景阳冈喝了十八碗酒，才打得死那吊睛白额猛虎。诸如此类，不一而足。不可否认的是，除了特殊的人，大多数人喝多了酒，在酒精的影响下，会失去常态，所以，醉汉的话是不能全信，不可深信，但又不能不信的。这就要求在听的方面，需有更多一些讲究。

人们常说：“以酒盖脸，无话不谈”，或者“酒后吐真言”。这种情况当然存在，但是在更多情况下，由于酒精的作用，使得不少人酒后出狂言，酒后出谰言，酒后出胡言。所以，对于酒后之言，不可一概不信，更不可一概全信，而要认真分析，根据不同情况，加以取舍，或者借由自己的判断，去其虚伪，取其精实，这才是正确的办法。

我们必须认真观察，仔细判别，酒后说话之人醉到了一种什么程度。事实上，醉酒的速度大体可以分成五个等级，即微醉、初醉、深醉、大醉和沉醉。

对于微醉的人，由于其理智依然十分清晰，所以其言谈并未受到酒精的影响，思路也清楚，所不同者，有酒助兴，神经略显亢奋而已。此时，谈话者一般表现为神采奕奕，谈锋颇健，而且思路清楚，逻辑性缜密，对于一些平时少言寡语、城府较深的人来说，这时可能大异于平时。所以，可以认为这是听话、交谈的大好时机。但是，也要记住，此时说话人醉酒极轻，思想活跃，完全能够控制自己，所以不该把他所说的全都认为是“真言”，要知道，说不定由于他们此时的思想活跃，反而在语言中运用了更多的技巧和隐语。因此，必要的“去粗取精，去伪存真，由表及里”的功夫仍不可少。如果要讲开诚布公，那么，对于那些平日讲话较少，城府较深的人，这倒是一个与之促膝谈心，进一步窥视其内心隐秘的大好时机。

初醉者在醉酒程度上已较微醉更进一层，此时，说话人在思路、交谈的欲望上已出现不受主观意念支配的现象，可以说，这才开始进入“以酒遮脸”的状态。一般情况下，这也是“酒后吐真言”的前期阶段。

正因为如此，初醉者此时谈话的特点是：滔滔不绝，不让别人插言；或者是神情亢奋，表情认真；或者斩钉截铁，一言九鼎；或者态度神秘，令人莫测；或者思路灵活，大异往时；甚至语惊四座，极度坦诚。总之，此时喝酒之人由于酒精作用，已进入亢奋时期，在较大程度上，已不受日常习惯和思维的限制。虽然语言是清晰的，逻辑是合理的，情绪是兴奋的，态度是诚恳的，但是却已异于平时，再不受脸面、环境、关系、礼俗等的约束。他已经到了道平时所不想道，说平时所不能言，破除情面关系，扫除世俗障碍，据实陈述的状态。所以，这是听其“真言”的大好时机，切不可轻易放过。正所谓要知心腹事，但听口中言，此其时也！

人逾过初醉，到了大醉就已经开始失去理智，此时，人的思维逐渐紊乱，意识渐近模糊，判定能力大都失去。所以说不出什么有逻辑、有思想的谈话内容。从这种意识几近模糊的谈话中，已经很难获得说话的真实含义以及真实思想，故此也就谈不上什么真言假言了。

人进入沉醉状态时正常意识已基本消失，大多沉沉入睡，即使未曾入睡，也常伴有失态之举，即使尚能发声，也是语无伦次，彼此全不连贯的咿唔之声，既谈不上什么语言，更谈不上传达什么思想和信息了。

综上所述，初醉、微醉乃是谈话和听话的黄金时间，所谓“酒后吐真言”者，当其时也。所以，在这种情况下，听者应当集中精力，努力获取信息，万勿以酒后之词无足轻重而弃之。如果说话人已进入大醉的阶段，则听者最好放松注意力，千万不要轻易地把“酒后吐真言”的说法滥推到这个阶段。如果人已进入大醉、沉醉，则此时之言，多不足信，听与不听两可。

幽默感

幽默是聪明和智慧的体现，一个具有强烈幽默感的人，往往更容易取得成就，获得成功。其实每一个人都是具有幽默感的，只是表现方式不同，常常要受到时间、空间等多种条件的限制。当一个人将他的幽默感表现出来时，他们的性格特点也就显现出来了。以下几种幽默的不同表现形式，对照一下区别和联系，有助于更好地观察和了解一个人。

用一个幽默来打破某一个僵局，这样的人大多随机应变能力比较强，反应较快。因自己出色幽默的表现，他们可能会成为受人关注的对象，这同时也迎合了他们的心理。他们多有比较强烈的表现欲望，希望能够得到他人的注意与认可。

常常用幽默的方式来挖苦别人的人，大多心胸比较狭窄，有比较强烈的嫉妒心理，有时甚至作出一些落井下石的事情。他们有较强的自卑心理，生活态度较消极，常常进行自我否定。他们擅长于挑剔和嘲讽、盘算他人，自己却很少真正地开心过。

用幽默的方式嘲笑、讽刺他人，这一类型的人给人的第一印象往往是相当机智、风趣的，对事物都有细致入微的观察，能够关心和体谅他人，但实际上这种人是相当自私的，他们在乎的可能只是自己。他们在为人处世各个方面总是非常的小心和谨慎，凡事总是赶着要比别人快一步。他们对自己的事情“疾恶如仇”，有谁伤害过自己，一定会想方设法让对方付出代价。有较强的嫉妒心理，当他人取得了成就的时候，会进行打击和贬低。

善于自嘲式幽默的人，通常具有一定的勇气，敢于进行自我嘲讽，这不是一般人能够做到的。他们的心胸多比较宽阔，能够接受他人的意见和建议，而且能够经常地自我反省，进行自我批评，寻找自身的错误，并加以改正。他们这种气质，让他人看在眼里，很容易产生一股敬佩之情，从而为自己带来较好的人际关系。

喜欢制造一些恶作剧的人，他们多是活泼开朗、热情大方的人，活得很轻松，即使有压力，自己也会想办法缓解这种压力。他们在言谈举止等各方面表现得相当自然和随意，不喜欢受到拘束。他们比较顽皮，爱和人开玩笑，他们在这个过程中进行自我愉悦，同时也希望能够将这份快乐感染他人。

有些人为了表现自己的幽默感，常常会事先准备一些幽默的段子，然后在许多不同的场合不厌其烦地说。这一类型的人多比较热衷于追求

一些形式化的东西，而且很在乎他人对自己的态度。而自己的生活态度比较严肃、拘谨，能够控制自己的感情。

和事先预备幽默的人相反的是另外一种人，他们有许多幽默都是自然地流露出来的，这一类型的人多思维活跃，有很强的想象力和创造力。他们虽然头脑灵活，思维敏捷，但并不擅长在制度完善的环境下一展所长，而是更偏爱自由。他们的生活始终处在发掘新鲜事物的过程中，他们需要通过别人的生活来发掘和完善自己的构想。

阿谀奉承者

北宋王安石实行变法革新的时候，任用了一些新人做官，邵雍曾给他写信说：“你现在当政，对于你的改革，一些人有看法。特别是那些深负道德感的人，他们虽然说话难听，常常使你厌烦憎恶，但以后你会得到他们的帮助。相反那些善于奉承拍马的人，目前他们的话你听起来很顺耳，心里感到高兴，可是一旦你失势，他们之中一定有人会出卖你。你应该警惕这种谄谀之辈。”后来果如邵雍所言，深受王安石欣赏且一直奉承王安石的吕惠卿就背叛了他。

怎样识别奉承拍马的人？有三种主要的途径：动作、语言、神色——也就是他们办事的方式，说话使用的言辞，浑身上下显露出来的神情。唯唯诺诺的小人走路的架势和姿势都要学领导的样子，说话时的用词和口气也开始与领导相似，甚至连腔调也会逐步地和领导接近。

就像铁屑被磁铁吸引，唯唯诺诺者、阿谀奉承者，都以上司为靠山，紧紧地围绕在领导身边。如果将磁场关闭，这类喜欢奉承拍马的人就会像一堆没有生命的铁屑一样散落在地，显得愚蠢可笑。对于这样的人和事，正人君子是不屑一顾的。古人对此有这样的说法：与地位高的人交往不阿谀奉承，可谓悟到了交友的真谛。那些花言巧语、察言观色的人则被认为是不讲仁义的小人。公孙弘将学习的目的歪曲为阿谀取媚，萧诚和柔而善美言，郭霸品尝魏元忠的小便，宋之问为张易之等人端尿壶，赵履温甘为安乐公主拉车的牛马，丁渭在宴会上为寇准擦胡须上的汤渍。这些人载入史册，遗耻千古。

奉承拍马在程度上有轻重之别，不像敬佩和崇拜那样单纯，许多人是在不自觉的情况下充当了对上司唯命是从的角色，而有些人则是出自本意的。这其中有一些比较普遍的原因——保住工作饭碗：背靠大树好乘凉，有人当靠山比较保险；掩盖真实意图：暗中打算跳槽，不让别人察觉；缓和紧张气氛：何苦兴风作浪，待人和气为好；着眼个人前途：赢得上司好感，有利于个人发展。

打招呼

见面打招呼、问好是人们在交往中互相表示友好和认定的一种方式。正因为打招呼是人们见面时最简便、最直接的礼节，是人人都需要实施的行为，极具普遍性，在日常生活中出现的频率极高。所以，打招呼的方式也就透露出了关于这个人性格的信息。

打招呼的方式因人而异，从打招呼和应答的方式中，都可以反映出人的性格特点。

（一）打招呼时双方的距离，可显示出双方心理上的距离

我们相互打招呼的时候，若能通过打招呼的方式察觉到对方与自己之间保持的距离，就会洞察对方心理状态的特点。比如对方在打招呼的时候，故意后退两三步，也许他自己认为这是一种礼貌，表示谦虚，然而这种小动作往往让人误解是冷漠的表现，以致话题无法展开，同时也难以开怀畅谈。像这种有意拉开距离的人可视为警戒、谦虚、顾忌等情感的表现。如果下意识地保持距离，说明我们对对方的疏远、警戒，试图造成对自己有利的气氛，使对方的心理状态处于劣势。

（二）边注视边点头打招呼的人，怀有戒心

一面注视对方的眼睛，一面点头打招呼的人，除了对对方怀有戒心外，还具有对于优势地位的欲望。

有些人在打招呼时，一直凝视着对方的眼睛来点头，其心理是利用打招呼来推测对方的心理状态，并含有对对方保持戒心，希冀比对方优越的表现。

公关专家建议，要想和这种人接近，应特别注意诚意。在这种形态的人前暴露自己的缺点，很容易会被对方瞧不起，所以不能操之过急，应采取长时间接近的方法。

（三）不看对方的眼睛打招呼，大都有自卑感

如果你看着对方的眼睛打招呼，但对方不看你的眼睛而作应答，这种行为并不是看不起人。这时，你需抑制自己的情感，以平静心态相

对。因为，对方可能是因为怕生人而胆怯，或有强烈的自卑感，并非高傲、瞧不起人，他在此时如同“被蛇看上的青蛙”。那么，你切记不要做那条“蛇”，这样双方才能平等，互相了解。

（四）初次见面就很随便打招呼的人，是想形成对自己有利的势态

初次见面就很随和地打招呼的人，往往使人大吃一惊。有人常常认为这样的人很轻浮，其实这种人往往很寂寞，非常希望与别人亲近。去酒吧或俱乐部时，坐在自己旁边的女士，虽然彼此是初次见面，却很亲热地与自己交谈，事实上是那位女士为了使当场的状况变得有利于她自己。公关专家提醒，当遇到“见面熟”的男性时，女性要特别小心，切勿使男性有机可乘。这种男性的性格浪漫大方，是个滥情家，性情懦弱，迷恋女性，且其中不乏游手好闲的男性。

（五）虽然经常见面，还是千篇一律地打招呼，大多是自我防卫、表里不一的人

有些人曾经在一起喝过无数次酒，且经常一道工作，但见面时还是千篇一律地打招呼。这种人具有自我防卫的性格。

有的人接到你的礼物时会说：“真是谢谢，不要这么客气。”作此招呼是人之常情。但有些人收到礼物时，却佯装不知道。当你不知道送给对方的礼物收到没有时，接受礼物的人见到你后还是淡然地说：“你早。”等旁边没有人时，他会说：“前些天，收到了你送的礼物，谢谢你。”这种人多占据重要的位置，所以自己的言谈不能太随便。在工作场所，除与工作有关的事情外，其他的话不必多说。

另有一些人，在工作岗位上看来非常认真，私下却非常喜欢打麻将，这样的人表里反差大，对名誉非常看重。

（六）“招呼用语”揭示人的性格

路易斯维尔大学心理学家斯坦利·弗拉杰博士研究表明，从一个人的打招呼用语，可以了解这个人身上的很多性格特点。能揭示性格的招呼语，是指你刚刚结识某人时与熟人相遇时最经常使用的那一种。斯坦利·弗拉杰博士举出了几种常见的招呼语，每一种均可揭示出说话者的性格特征。

1. “你好！”

这类人头脑冷静得近乎于保守，对待工作勤勤恳恳，一丝不苟，能够控制自己的感情，不喜欢大惊小怪，深得朋友们的信赖。

2. “喂！”

这类人快乐活泼，精力充沛，渴望受人倾慕，直率坦白，思维敏捷，富于创造性，具有良好的幽默感，并善于听取不同的见解。

3. “嗨！”

这类人腼腆害羞，多愁善感，极易陷入为难的境地，经常由于担心出错而不敢作出新的尝试。但有时也很热情，讨人喜爱，当跟家里人或知心朋友在一起时尤其如此。晚上宁肯同心爱的人待在家中，也不愿外出消磨时光。

4. “过来呀！”

这类人大多办事果断，乐于与他人共享自己的感情和思想，喜爱冒险，不过能及时从失败中吸取教训。

5. “看到你真高兴。”

这类人大多性格开朗，待人热情、谦逊，喜欢参与各种各样的事情。这类人是十足的乐观主义者，常常沉溺于幻想，容易感情用事。

6. “有啥新鲜事？”

这类人大多雄心勃勃，凡事都爱刨根问底，弄个究竟，热衷于追求物质享受并为此不遗余力。办事计划周密，有条不紊；遇事时宁愿洗耳恭听，也不轻易表态。

7. “你怎么样？”

这类人大多喜欢抛头露面，利用各种机会出风头，惹人注意；对自己充满了自信，但又时时陷入迷惘。行动之前，喜欢反复考虑，不轻易采取行动；一旦接受了一项任务，就会全力以赴地投身其中，不圆满完成，绝不罢休。

口头禅

（一）“我妈说”

谈话中喜欢引用母亲说过的话，将“我妈说……”挂在嘴边的人，在心理和精神上尚未独立。有些女性借用母亲的话来表现自己的意志，如“我妈妈说你很有风度”，等等，表明此人可能尚未成熟，没有完全独立的个性。

（二）“但是”

当与对方说的话表示不认同，或者持否定的观点时，便会使用“但是”这个转折语；当认为对方所说的是错误的，想要反驳或推翻他们的言论时，也经常使用“但是”这个词语。

然而有一种人，不论什么时候，都喜欢使用“但是……”来作为开场白。一般在“但是……”后面所接的句子应该是否定的，但仔细听他们接下来所发表的意见，其叙述的内容与前面他人所述大同小异。这种时候本来没有使用“但是”的必要，他们之所以如此，其用意只是为了不想一直扮演“听者”的角色，而希望将谈话的焦点转移到自己身上。这种老爱说“但是”的人，心中就常存有否定对方的攻击心理。只要能将对方贬低，通常就觉得自己很伟大。

正因为如此，这一类型的人便常常喜欢滥用“但是”这个词，为反对而反对，为否定而否定。如此一来，原本愉快的谈话也会变得索然无味，即使如此，这类型的人还是常对于他人的感觉无动于衷。

（三）“所以说”

常把“所以说……”挂在嘴上的人，是经常会把之前自己说过的话加以强调并爱下结论的类型。他们认为自己在一开始的时候就已经了解所有的事情，颇有先见之明。当别人说出事情的结果时，他们常常会说：“我之前不就说过过了吗？我早知道结果会是如此。”特别强调自己对事情的发展早已经了如指掌。他们绝对不会说：“是啊！你说得对，我也是这么想。”而往往说：“所以说，这件事情就是这样，我之前不就说过过了吗？”态度表现得非常强硬、傲慢，并且喜欢将所有的功劳往自己

身上揽。

（四）“对啊”

“对啊”这个词语是用来肯定对方说的话，这是毋庸置疑的。

（五）“嗯！对啊，就如同你所说的”

“对啊！确实是这样，我也有同感。”

类似这些用来赞同对方、认同对方的话，会让对方听起来格外舒服、顺耳，非常高兴地以为原来你的看法和他一样。

他们不是属于自我意识强烈的类型，个性表现上也不强硬，更不会勉强别人照着自己的步调走，他们通常比较能体会别人的心情，不会硬要别人都必须顺着自己的意思来做。

常说错话

奥地利下议院院长，在宣告议会开始时，一不留神说成了“议会结束”，因为要让这个议会顺利进展的困难颇高，所以议长在心中便有“希望议会尽早结束吧”的愿望存在。这个愿望表现在其不经意的话语中，他本人在意识中清楚地知道议会一定要进行，但在潜意识里又有恐惧、不想面对的心理，两者互相矛盾、冲突，因而引发了这种错误的行为。

生活中，你有没有在无意识中说出奇怪的话的经历呢？心理学家弗洛伊德认为，说错、听错，或者是写错等“错误行为”，都是将内心真正的愿望表现出来的行为。

通常，说错话的一方都会找出自己是“不小心”、“不是真心的”等借口，但事实上，那不小心说错的话，其实才是真正想说的。这些在我们的日常生活中，可以说是屡见不鲜。

由此可知，常常会说错话的人，可以推断为大部分是习惯性地隐藏真正的自我的人。而且，心中很强烈地禁止自己把这些真心话表露出来。“这件事绝不能讲出来”、“这事绝不能弄错，非小心不可”，当你越这么想的时候，便越容易将它说出来。相信很多人在日常生活中，也会遇到类似的情形吧！越是被禁止的东西，越去压抑它，就越容易表露出来。

总而言之，暗藏在我们内心的许多事情，当你越想要去隐瞒、掩盖它的时候，就越容易说错话或做错事，无意之间让心意表露无遗。

说粗话

男人们聚在一起，比较容易说些“有伤大雅”的粗话，尤其是涉及禁忌的词汇更是有人偏爱，朗朗上口。例如，“娼妓”、“淫妇”等与性行为有关的语言，或“凸肚脐”、“狗屎蛋”等牵涉身上排泄物的语汇，好像只有这样才能体现出男子汉的气魄。其实，这类男人是因为内心的欲求不满而粗话连篇的。

我们可以断定，喜欢口出秽言的人，是属于某些方面的欲求不满类型的人物。他们在心理上是时常焦躁不安的，又没有办法去排除，所以长年累月积累起来，只要碰到偶发小事件，他们就借题大肆发挥。积累后的“爆炸”并不一定仅仅针对他不满意的对象而发动攻击。一旦被他逮到丝毫机会，无论何时、何人，他一样照说不误。有时候，即使说话的人不是有意的，但对听话的人来说，却在心里结了个疙瘩。听者首先可能会产生“岂有此理”、“不像话”的感觉，进而演变成以更恶毒、更不堪入耳的话来反辱对方，最后出现了愚蠢可笑的骂街场面。

还有一种人有故意在异性面前讲粗话的嗜好，其乐趣在于观看对方的反应。他们常常有意选择那些在对性方面的问题感兴趣，但又对淫秽语言不具有抵抗力并怀有来自生理方面的憎恶感的女性，在不适当的时候提及这类话题，也就是在不该讲粗话时脱口而出。例如，在上班期间，当女同事送文件来的时候，或趁巡视埋头工作之际的下属对女职员讲粗话，以此来欣赏她们的窘态。这些女子听到粗话后，大都会面红耳赤，或者手足无措，甚至惊慌得啜泣不已，而这正是那些人所乐于见到的。对他们来说，说粗话只是前奏，观看女性的反应才是他们真正乐趣之所在。

这种因欲求不满而产生的粗言恶语，说话的人并未考虑会招致何种后果，只是一味地借机吐出心中不快。至于是否会伤害他人，一时便考虑不到了。可见，所谓粗话，只不过是发泄内心不满，一般并不具有特殊意义，同时又不对我们的身体造成实际上的伤害。所以，除了意欲给予对方致命的打击，而事先在内心一再计划盘算好的蓄意性言语外，对于他人的粗言恶语，最好充耳不闻。

近年来，女性毫不逊色于男人，也学会了激烈地口出秽言和放浪形骸。一些女性说得出比男人说得更露骨更难听的下流话。在一度盛行的示威活动中，她们也高举标语牌，尖声大叫：“混蛋”！而面不改色。

乍见从温文尔雅的女性口中，爆出如此没有修养的语言，实在让人

寒心。但是，如果我们站在女性的立场上看待这种现象，和男人们一样地用粗言恶语，可以给她们一种与男人们并驾齐驱的感觉，这是妇女解放运动时代典型的女性心理特征。

孩子们特别是男孩子为什么爱说粗话呢？要知道，孩子们如果在父母面前说粗语，毫无疑问地会受到严厉的责骂。所以，粗话通常变成了孩子们之间在相互游戏时的通用语。孩子们彼此都知道“那种话”并没有恶意，只是一项“游戏”罢了，而这种“游戏”可以满足他们摆脱父母教训的逆反心理，可以让他们感到自己也能和大人们说一样的话，自己像个大人了。

好辩论

通过辩论，领导能判断出一个人才学的高低和真假。领导者如果能制造机会，引发一场争论，让大家唇枪舌剑一番，自己隔岸观火，很容易识别谁是真正的人才。

有的人在辩论时，总是摆事实，讲道理，事实摆得清清楚楚，道理讲得一条接一条，说得人心服口服。这种人稳健大方，思路清晰，反应也快，看问题能抓住本质，而且态度从容，不紧不慢，为人做事有理有据，可托以重任。另外一种人，在辩论中说得别人哑口无言，或者说得别人拂袖而去，不愿再跟他辩论。从这个意义上说，他是胜利者，但他依靠犀利的言辞战胜对方。这种人目光尖锐，头脑敏锐，能迅速抓住他人讲话的漏洞而伺机反驳，一张巧嘴能把黑说成白，把错说成对，尽管对方知他无理，却在一时之间找不出确切的话语来驳倒他。他们是业务、外交、法律界好手，但要注意他轻浮不稳的毛病，当心聪明反被聪明误。

有的人与人交谈时，如果大家见解一致，就如涓溪流向大河，彼此和谐融洽。当意见相反，争了几句就离开，或者彼此模棱两可，谈得不冷不热，渐渐地因尴尬而止。这是不善与人交谈的人。这种人说话被动，别人问一句答一句。但当说到他感兴趣的话题时，立刻就像换了一个人似的，侃侃而谈，语若滚珠，甚至会激动起来，仿佛于寂寞山中遇到知音。这种人对生活有激情，苦苦钻研自己的兴趣所在，会成为某一领域的专家。他们不喜欢热闹地方，而爱清静自处，生活欲望也比较清淡，适合于搞研究工作。

和不善交谈的人相反的是善于交谈的人。这种人当发现对方听不进自己说的话时，会立刻转换话题，或采用迂回战术，先说些对方爱听的话，找到对方感兴趣的话题，取得对方的赞同后，再逐渐地回到刚才的话题上来。这种人容易博得大家的好感，而且意志坚定，善于思考，敢说敢做，且有毅力坚持到成功。他们用心智做事，会察言观色，适合担任社会职务。

领导通天下之理，通天下之辩，就能识人。辩论在求理，正确的辩论者往往具备八种技能，他们的耳朵能听懂对方的意思，思想能创造新理论，眼睛能看出未来的机会，言辞能表达自己的思想，行动能纠正自己的过失，防守能抵挡对方的进攻，进攻能打破对方的防守，找出对方的矛盾而攻击，令对方观点自相矛盾，最后投降。

言为心声，从辩论的技巧中，可以看出各种不同才能的人，领导还需耐着性子，慢慢观察，才能有所收获。

散布流言

“喂！你知道吗？部门的小李和柜台的陈小姐，好像有什么暧昧不清的关系！”

“前一阵子，他到那个女的公寓过夜的事情，好像被他太太知道了……”像这种对公司的地下恋情、“内部”情报非常清楚、喜欢嚼舌根的人，相信在那家公司中都应该有一两位吧！他们在叙述事情的时候，就好像自己真的身临其境，实况转播一般，十分精彩。但是在这精彩的故事中，往往也掺杂了一些个人的想法，添油加醋，进行了一番“艺术加工”。

这种爱夸大事实的人，其实用心是很单纯的，他们只是希望引起周围人的注意，成为大众瞩目的焦点，并且希望在聊天时所有的人都会把重心放在他身上。因此，针对众人有兴趣的话题，便不厌其烦地添油加醋，让故事听起来更富戏剧性、更具趣味性，其目的不过就是希望引人注目，如此而已。

可是，当身边的人发现，他们所叙述的内容与事实不符合时，便会对他们加以指责。而为了掩饰自己的过失，他们通常会用巧妙的方式蒙混过去。从另一个角度来看，他们在编造故事方面的确具有超凡的才能，如果把这种才能运用在其他合适的地方，不是更好吗？

他们之中甚至有一些人，在自己的谣言被识破后，不但不反省自身，反而将矛头指向拆穿自己谣言的一方。他们认为自己已经没有退路，说谎就说谎，没什么大不了的，要站稳自己的脚跟，绝不能让别人击垮。所以，公司若容许此种事情发生，这家公司可能也很难长久立足下去！但是，如果其所说“故事”无伤大雅，这种谣言倒是可稍微调节公司内部沉闷的气氛。

这种喜欢说人是非、道人长短的人，有许多都是因为嫉妒心以及偏见的心理因素造成的。他们喜欢拿别人和自己作比较，“那个人好像买了新房子”、“这次不知道谁会升官”，等等，无时无刻不注意他人的动态，然后与自己比较。这种类型的人和主张“我就是我”的我行我素派的人正好相反，总是会在意他人所做的事情。

找借口

马上就找借口是没有自信心的表现。

人们很多时候下意识地试图忘记不愉快的事，做错了事，就马上找借口替自己开脱，把自己的缺点和失败的原因转嫁给他人，强调别人也会出错，来维护自己的自尊心，这种心理机制被称为“防卫机制”或“自我防卫机制”，因而出错的时候也能看出人们隐藏的心理活动。

不管出了什么差错，马上找借口的人，对自己缺乏自信，光是考虑怎样才能转嫁责任。胆小而神经质，过于在意他人看法的倾向，比起自己的意愿来更愿意遵从周围人的意见。

他们以为即使犯的是小差错，也会被人耻笑，所以最好是随着别人的想法办事，万一失败，也不致一个人受责。

归根结底，找借口的目的就是要把自己努力和行动力不够的缺陷正当化。可是，即便一时转嫁了责任，如果不承认自己的过错，反而会给人留下坏印象。

另外还有一些有负面效果的讲话方式。说者似无心，但它隐藏了发言人的性格、真实想法以及企图从心理上操纵对方的愿望，下面我们举几个例子。

（一）对公司和上司牢骚满腹

一张嘴就是对工作的牢骚，如果老是这样，耐心的人也会听厌了。牢骚和不满多的人，一般比较消极，缺乏行动力。

每天晚上抱怨要辞职而一直没有辞职的迹象，也没有开始寻找工作的活动。他们不过是靠发牢骚来泄私愤而已。

（二）我早就知道会这样

回顾已经发生的事时说的话。“那时我就知道不行”，“从一开始我就知道会是这种结果”。这类说法多用来表达一种否定的意见和情绪。

如果是为了反省自己失败的原因还情有可原，但如果一贯是这种腔调，有时会想问他“那你为什么不早告诉我？”对方肯定会这样回答“不是上司不同意嘛！”总之他的意思是：原来我就这么想，结果应验了。我有先见之明，而造成失败的原因是上司无能。他的目的是转嫁责任给

上司。爱发表这类言论的人大多是事后诸葛亮，缺乏信用，不能委以重任。

（三）那时要是这么办的话

回顾过去时老是后悔不已：“那时我要是这么办就好了！”

“那么好的机会，要是不回绝就好了”，“那时我要不那么固执，就不会和女朋友分手了”等等。他们想说的是：如果当时采取了另外的行动，结果就会不同。老爱这么说的人性格消极，缺乏行动力，结果通常是丧失机会而导致失败。

谎言

我们对别人说的很多话都是不真实的，经常会有谎言、胡话、捏造、欺瞒、厚颜无耻的弥天大谎。据估计，我们每天会对碰见的1/3的人撒谎。人们在努力给对方留下好印象时普遍撒谎，这在约会和恋爱中十分常见。马萨诸塞州大学的罗伯特·费尔德曼发现，在参加他的研究项目的人中，有60%的人在10分钟的会面中，至少撒谎一次，多数人都在这段时间里撒谎2-3次。

对于撒谎的研究表明，男女在撒谎的数量上没有任何区别，但在谎言的形式上却有很大不同。男性制造谎言，可能是为了给别人留下深刻印象，女性撒谎却可能是为了让其他人感觉良好。女性比男性更倾向于表达积极的主张，无论是关于他们喜欢的还是不喜欢的。因此，当女性面对令人心烦意乱的时候——比如收下一份自己不想要的礼物或者可能为了保护他人的情感时，而撒一个善意的谎言。

（一）撒谎者的眼神

很多人认为转移目光是撒谎的信号。他们假定，那是因为撒谎者感到内疚、心虚和忧虑，从而很难用眼睛直视被欺骗的人，所以转而看别处。但事实并不是如此。

首先，凝视的模式是相当不固定的，有些撒谎者移开他们的眼神，有些却反而增加注视别人的时间。因为凝视是很容易控制的，撒谎者可以用眼神来强化这样的印象——自己是诚实的。在知道他人觉得转移目光是撒谎的信号之后，许多撒谎者反而做完全相反的动作，故意更多地注视对方，给人他们在说实话的印象。所以如果你想知道别人是不是撒谎，不要仅限于注意眼神的变化。当某个人比平时更专注地看着你的时候就要注意了。另一个假定的撒谎信号是快速眨眼。当我们变得兴奋或者思维快速运转的时候，眨眼的频率会相应增长。人普通的眨眼频率大概是每分钟20次，但是当我们感觉到压力的时候，可能会提高4~5倍。人在撒谎时往往很兴奋，或撒谎者在为一个笨拙的问题寻找答案的时候，他们的思维会快速运转。在这种情况下，谎言同眨眼的确有关系。但是我们要记住，有时候一个人快速眨眼，不是因为他在撒谎，而是压力很大。

（二）撒谎者的动作

焦躁不安和不自然的手部动作同样被认作撒谎的信号。根据这种假设，人在撒谎时会变得很不安，这样使得手也处于紧张中。正如我们早先提到的那样，有一类姿势叫作“适应动作”，包括摸头发、挠头皮或者搓手掌。人在撒谎时，有时会感到心虚或担心被发现，这种担心会导致他们作出“适应动作”。这种情况往往发生在代价很大或者这个撒谎者不善于撒谎的时候。不过在更多的时候，发生的情况正好相反。同样，因为撒谎者害怕暴露自己，所以他们会刻意控制自己日常的动作习惯。结果他们的动作可能不是更活跃，而是更少！

和眼睛一样，手的动作往往也能被置于意识的控制之下，这就是为什么手不能作为关于谎言的可靠信息来源的原因。但是身体的其他部分，虽然同样受意识控制，但不被注意，容易被忽视，它们常常能提供关于谎言的有效线索。关于撒谎行为的研究表明，人在撒谎时，身体的下部会比身体的上部提供更多的信息。当把关于某些人的录像放给其他人看，让他们判断谁在撒谎、谁说实话的时候，如果被拍摄的是身体的下部，那么判断往往是准确的。显然，双腿或双脚对撒谎者来说是被低估了的判断谎言的信息。现在看来，似乎撒谎者都努力把别人的注意力集中在他们的手、胳膊和脸部等隐秘处的动作，因为他们知道其他人会观察这些部分。由于脚很隐蔽，所以撒谎者往往不去注意。但是，往往脚或者腿的一个细微的动作调整，就能出卖他们！

（三）撒谎者鼻子和嘴

有一个暴露谎言的姿势是“捂嘴”。发生这种情形时，看起来好像是撒谎者非常警惕地捂住了欺诈的源泉。他心中认为，如果人们看不到他的嘴，就无法知道谎言来自何处。“捂嘴”的动作很多，包括从用手完全掩住嘴巴，用手支住下巴，到一根手指悄悄摸一下嘴角。通过把手放在嘴上或靠近嘴巴，撒谎者可能表现得像个罪犯，他无法抵挡回到犯罪现场的诱惑。而这正好和罪犯一样，因为手的动作把自己的内心世界暴露给了观察者。在任何时候，别人大多能知道，摸嘴是企图掩盖谎言。

不过，有一个替代摸嘴的行为，就是摸鼻子。通过摸鼻子，撒谎者体会到了掩嘴的瞬间安慰，又不用冒险把人们的注意力引向自己的行为。在这个动作中，摸鼻子是掩嘴的替代行为。这是一个鬼鬼祟祟的身体语言，看起来好像某人在挠他的鼻子，但他真正的目的是掩住嘴。

还有一种观点认为，摸鼻子是欺骗的标志，但是这个动作和嘴没有

关系。这个观点的支持者之中的阿兰·赫希与查尔斯·沃尔夫一起，对比尔·克林顿于1998年8月给大陪审团的证词作了详细的分析，那时候这位总统否认曾与莫妮卡·莱温斯基有染。他们通过录像发现，当克林顿说真话的时候，他几乎不碰自己的鼻子，但是当他在解释与莫妮卡·莱温斯基发生韵事的问题上撒谎时，平均每四分钟摸一下鼻子。赫希管这个叫“匹诺曹综合征”，这是根据那个著名的童话人物命名的。这个人物每次撒完谎，木头鼻子都会变长。赫希指出，人在撒谎时，鼻子会充血，通过摸鼻子或擦鼻子，这种感觉能够得以缓解。

至少有两种观点反对“匹诺曹综合征”的说法。一种认为摸鼻子仅仅是紧张的征兆，而不是谎言的信号。另一种观点认为，人在撒谎时，会感到焦虑，害怕被人发现，而这些情绪都与面部的血液流通减少有关。换句话说，它导致的是血管收缩，而不是血管扩张。这是罗格斯大学的马克·弗兰克的观点。弗兰克还指出，关于撒谎的试验研究表明，摸鼻子并不是一种普通的欺骗信号。当然这可能是因为摸鼻子的行为并没有出现在实验场所。在那里赌注很低，即使谎言被揭穿，人们为此支付的成本也不太高。还有这样的可能，摸鼻子并不是人人适用的欺诈标志，它可能只是某些人（包括克林顿）的商标式肢体语言。

最后还有一种可能性，就是摸鼻子与谎言或焦虑毫无关系，但它是表示拒绝的一种无意识形式。雷·伯德惠斯戴尔认为，一个人在另一个人面前摸鼻子，显露出他并不喜欢对方。正如他指出的那样：对美国人来说，摸鼻子和单词“No”一样，是表示拒绝的标志。根据这种解释，可以把比尔·克林顿在大陪审团评面前摸鼻子，视为他对质问者的深深厌恶的表示，而不能把它视为揭露事实的线索——他正在对他们撒谎。

在这场争论的周边，依然存在着一一些未解决的问题，我们在说某人撒谎时，究竟要表达什么意思？是说自己知道他在撒谎，还是说自己不得不相信，他没有讲出实情？正如马克·弗兰克指出的那样，在比尔·克林顿案件中，与他有关与莱温斯基发生韵事的证词密切相关。有人认定克林顿知道自己在撒谎。也有人坚称，根据克林顿关于性的定义和他建构证据的方式，他根本没有撒谎。由此带来一个有趣的问题：有些人必须说服自己，自己没有撒谎，另一些人从一开始就坚信，自己讲的都是实情，这两类人在行为上是否存在差异呢？

（四）和撒谎者交谈时的观察点

多数人相信，撒谎者暴露自己是因为他们做了什么，而不是因为说了什么，怎么说的。其实情形截然相反。揭露谎言的最佳提示，要从人

们的言语而不是行动中寻找。英国朴次茅斯大学的阿尔德特·威瑞认为，人们在试着抓出撒谎者时，过多地注意身体语言的行为，不太注意言语暴露出的信息。阿尔德特·威瑞指出，这表现在这样一种倾向中：人们高估了通过观察某人的行为来识别谎言的可能，低估通过倾听他说了什么来抓住撒谎者的机会。

交谈有几个特征，给识别谎言提供了线索。有些特征涉及他们说话的内容，有些特征涉及他们说话的方式。

1. 迂回陈述

撒谎者往往拐弯抹角地说话。他们常常离题万里，提供冗长的解释。但是当被提问的时候，他们可能提供简短的回答。

2. 泛泛而论

撒谎者的解释往往是粗枝大叶，很少注意到细节。他们几乎不提时间、地点和人们的感受。比如说，一个撒谎者会告诉你，他去吃匹萨，但是他不会告诉你，他去哪儿吃，或者他要了什么品种的匹萨。即使撒谎者提供了细节，他们也几乎不能详细地说明这些细节。所以，如果你要求一个撒谎者作详细说明，他很可能只是重复刚说过的话。一个说真话的人被问到同样的问题时，通常能够提供更多新的信息。

3. 施放烟幕

撒谎者提供的答案往往故意混淆视听：它们听起来好像一清二楚，实际一塌糊涂。说到没有意义的言论，比尔·克林顿在保拉·琼斯性骚扰一案中的著名回应就是一例。当被问及克林顿和莫妮卡·莱温斯基是什么关系时，克林顿回答说：“这取决于‘是’是什么意思。”另一个例子是被控逃税的纽约市前市长大卫·丁金斯的辩护词：“我没有犯法，我只是没能按照法律要求的去做。”

4. 矢口否认

政治谎言往往以矢口否认的形式表现出来。想想比尔·克林顿那著名的矢口否认：“我没有和那位女士——莱温斯基小姐——发生性关

系。”当政客否认他要推出新措施（比如税收）时，你通常会把这当成他就要推出新措施的信号。正如奥托·冯·俾斯麦所言：“不要相信政治中任何事情，直到被正式否定。”撒谎者更可能使用否定性的陈述。比如说，在水门事件期间，尼克松总统说：“我不是个骗子。”尼克松总统并没说：“我是个诚实的人。”

5. 斟词酌句

撒谎者很少提及自己。与讲真话的人相比，他们使用诸如“I”（我）、“me”（我）、“mine”（我的）之类词语的频率低得多。撒谎者在话语中往往泛化，频繁使用诸如“always”（总是）、“never”（从不）、“nobody”（没人）、“everyone”（人人）等词，借此在精神上使自己远离谎言。

6. 免责声明

撒谎者有可能使用诸如“你肯定不会相信这个”、“我知道这听起来很怪异，但是”、“我向你保证”之类的免责声明。类似于这样的免责声明，是专门用来认可别人的疑心的，目的在于减少别人的疑心。

7. 措辞拘谨

当人们在非正式的场合说真话的时候，他们更可能使用省略方式。比如，他们不说“do not”而说“don’t”。在同样的场合，撒谎的人却可能说“do not”而不是“don’t”。之所以如此，是因为人在撒谎时，变得更紧张也更正式。

8. 时态

撒谎者没有意识到，他可能有一种倾向，就是加大他们与他们所描述的事件之间的心理距离。正如我们已经看到的那样，他们这样做的一种方式是用过去时，而另一种方式是使用过去时，而不是现在时。

9. 语速

撒谎需要大量的智力工作。因为除了评估自己谎言的可信程度外，撒谎者还要将真相和谎言分开。这对撒谎者的能力有很高的要求，使得他把说话的速度放慢了。人们之所以在撒谎前要停顿一下，是因为撒谎的语速往往比讲真话的语速慢，原因就在这里。当然，如果谎言被小心翼翼地排演过，情形自然不同。在这种情形下，撒谎的语速与讲真话的语速是没有区别的。

10. 停顿

撒谎者撒谎时多有停顿，某些停顿充满了“嗯嗯啊啊”的语言顿字符。编织谎言时涉及的认知工作也会导致更多的语误、口误和开口错。在“开口错”中，人们刚说出一句话，然后再用另一句话取而代之。

11. 音高

某人声音的高低，通常是他们情绪状态的指标。因为，一旦人们心烦意乱的时候，音高就会增加。情绪与音高紧密相关。当人变得情绪化的时候，音高就会改变。音高的改变是很难掩饰和隐藏的。尽管音高的增加相当稳定，但通常有必要在听过某人在其他场合的发言后，再来确定他的音高是否增加了。

虽然如今人们大量谈及某些与撒谎相关的行动，但是并不存在能够表明某人撒谎的特定行为。它们只可能表明，某人处于冲突的状态时，受到强烈情绪的影响，正努力掩盖自己的难堪，但不能由此得出结论说，他们在撒谎。正如保罗·艾克曼所言，欺诈没有标志可言。任何姿势、面部表情或肌肉抽搐，都不能证明某人在撒谎。另一个研究撒谎的权威贝拉·德保罗重复了这个观点。贝拉·德保罗指出，行为标志、语言标志与欺诈之间的关系是很成立的。它们可能与欺诈相关，但并不完全相关。

虽然没有绝对可靠的识别谎言的方法，但你还是可以做一些事情，以增加识破撒谎者的可能。

要成功地识别一个谎言，你需要把你的标准定得既不高也不低。这样你可以避免得出这样的结论：要么从来没人撒谎，要么人人始终撒谎。

只要有可能，就要把下列两者加以对比，其一是某人被认为是在撒谎时的行为，其二是他在说真话时的行为。

为了成为一个优秀的谎言识破者，你还应该关注意识控制之外的行为，或者人们容易忽略的行为。如果有机会，把你的注意力更多地集中在他人说了什么以及说的内容上，而不是他们做了什么。

我们有必要搞清楚那个谎言是自发的还是经过预演的，是低赌注的还是高赌注的，这一点很重要。在赌注很低或那个谎言经过了预演时，完成识别谎言的任务要困难得多。

要想识破一个谎言，你应该始终注意更广泛的行为线索和言论线索。如果你认为依靠单一线索就识破了一个撒谎者，那是你在自欺欺人。

第4章

通过体型读懂人心

体型，是指人的身材体态和高矮胖瘦，它是人最明显的外部生理特征之一。体型与人的性格、心理相关的观点在日常生活中是很流行的，在中国的“相面术”中就常常把人的性格、心理同人的外部相貌、体型特征联系起来。20世纪西方学术界对此也多有探讨，然而这些研究结果往往与研究样本有相同社会环境和生活经历的人群更加符合，并不适用于所有的人。

体型的四分法

根据德国精神学者克雷奇米尔性格判别方法，大致可以依据四种体型来分析人的性格。

（一）肥胖型而脂肪质的型态

脂肪质而肥胖型的体型之特征，是胸部、腹部和臀部十分宽厚。因腹部附着脂肪，所以从整体看来，像是有很多肉。一般说来，中年是最容易肥胖的年代，因开心过度而肥胖。

同这种体型的人接触，你可以感受到对方开放而浓郁的人情味。这种人日常十分活跃，一旦被人奉承时，任何事情均愿代劳，虽然该人口头上说“很忙”，但事实上，终日感受着忙碌的乐趣。这种人偶尔也会忙里偷闲，是个风趣的可爱人儿。

这种人兼有开朗、积极、善良、单纯的多重性格，快乐、幽默；另一方面，这种人具有稳重和正反两面的性格，特别处于欢乐和苦闷的时候。

如果你和这种人或这种上司交往的话，因为他们会是开放的社交人士，因此在你们初次见面的那一瞬间，即能一见如故、相谈甚欢。

（二）略带纤瘦而肌体结实的型态

这种体型略显纤瘦，但体态结实，自我意识特别强烈，且很固执，对任何事情都表现出挑战意味。有强烈的信念，满怀信心，不论遇到怎样的苦难，都以成功的目标去努力。

这种人大多有强烈的信心，加上判断灵敏，做事果断，在商业方面实在是前途无量。相反，当这种信念误入歧途时，就会变成专制、高傲、猜忌、蛮横，这些特点表露无遗。一旦一个念头缠在脑子里，想要更改也非常困难。

这种型态的人大多缺乏魅力，但是个有能力且相当强势的人。

与这种人交往时，绝不能与之相互对立。这种人具有竞争性、攻击性，直至自己被别人认可为止，否则会拼命主张自己的观点。

（三）纤瘦型的型态

此类型者，是很难应付的人。若为女性，性格刚强，一旦发怒后果将不可收拾。

这种类型的人大多特征是冷淡、冷静，然而性格复杂又无法合理地表明立场。因为这种人有相互矛盾的分裂特质。比如对于幻想兴致勃勃，保持快乐的一面，不喜欢被人打探隐私，心事仿佛用冷酷的面罩笼罩着。对于这种人，有人会因不喜欢而将其视为平凡的朋友交往，有人感觉到这种人具有不易接近的贵族气质，具有特殊罗曼蒂克的气氛。

这种人对无关紧要的事大多固执己见、怪癖、不变通、倔强，并且呆板。这类人因为性格、作风比较细腻，其优点是对文学、美术、手工等兴致盎然，且对关注的事物有敏锐的感觉。他们舍得拿出自己的金钱，尽力为大众服务。在社交上拥有非常优雅的方式。

与这种人交往时，应了解对方性格、作风纤细而且善良的特点，他们属于采取慎重生活态度的人。对方如果表现犹豫不决时，你必须耐心等待。

（四）筋骨强壮而结实的型态

筋骨强壮而体格结实是坚韧质型态的人。这种人肌肉和骨骼发达、肩膀宽大、脖子粗，故从事举重、摔跤和土木建筑方面的工作，可望出人头地。然而，在公司、银行当经理的人也会有这种型态。他们做事认真、踏实，当公司或银行的经理是恰到好处的，因为坚韧是这类人的第一特征。

你的同事中，如果有人经常把抽屉整理得很干净，或应当发出去的信绝对不会忘记，字也写得端端正正，那么他应该是典型的具有坚韧质的人。

第二特征是情意浓厚、注意秩序，过着踏实的生活。

第三特征是动作慢“半拍”，经常有打圈圈的地方，此特征在交谈间会表露无遗，连写信也通常是形容词用得很多。

按照上面所说的各点，这种人虽很可靠，但因缺乏情趣而显得呆板。被妻子要求离婚的，也是以这种类型的人居多。

这种人比较固执，对任何事情都很刻板地去考虑。因此与这种人打交道时必须知其性情，要经常与他们交谈，沟通思想并热情相待。

体型与人格类型

美国医生谢尔登继承并发展了克雷奇米尔的理论。他区分出三种体型：内胚层型（柔软、丰满、消化器官发达）；中胚层型（肌肉发达、强壮有力）；外胚层型（瘦长、虚弱、神经系统敏感）。由此，他划分出三种人格类型：

内胚层型占主导的人大多为“内脏优势型”，其特征是悠闲、好吃、行为缓慢、喜社交、宽宏大量，其心理特点为人平和、善解人意；

中胚层型占主导的人大多为“身体紧张型”，其特征是自信、大胆、健壮、精力充沛、冒险冲动，心理特点为任性、刚愎自用；

外胚层型占主导的人大多为“大脑紧张型”，其特征是内向、拘谨、胆怯、不好社交、工作热心负责、爱好艺术，心理特点为懦弱、稳重。

第5章

通过肢体语言读懂人心

体语是肢体语言的简称。体语指非词语性的身体符号，包括目光与面部表情、身体动作与触摸、姿势与外貌、身体的空间距离等。

有国际专家研究表明，语言成为人类的沟通方式大约在200万年至50万年前，在此之前，在人类口语尚未进化完成之前，肢体语言和咽喉发出声音一直是人类传递感情和信息的主要方式。

国际肢体语言专家阿尔伯特·麦拉宾有这样的研究结论，人在彼此交流中，一条信息产生的全部影响力有7%来自语言（仅指文字），38%来自声音（包括语音、音调等），而55%来自无声的身体语言。有专家还有这样的观点：话语（指文字）的主要作用是传递信息，而身体语言左右着人与人之间思想的沟通。

事实上，我们在与人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”他们，因此，解译人们的体语密码，可以更准确地认识自己和了解他人。

破译肢体语言的密码

古时候的寓言故事中，有一个叫严监生的人，他病重得一连三天不能说话。晚间挤了一屋的人，桌上点着一盏灯。严监生喉咙里痰响得一进一出，一声接不上一声的，总不得断气，还把手从被单里拿出来，伸着两个指头，大侄子走上前来问道：二叔，你莫不是还有两个亲人不曾见面？他把头摇了两三下。二侄子走上前来问道：二叔，莫不是还有两笔银子在哪里，不曾吩咐明白？严监生把两眼睁得溜圆，把头又狠狠摇了几几下，越发指得紧了。奶妈抱着公子插口道：老爷想是因两位舅爷不在跟前，故此纪念。严监生听了这话，把眼闭着摇头，那手只是指着不动。赵氏慌忙揩揩眼泪，走近上前道：“爷，别人都说得并不相干，只有我晓得你的意思！……你是为那盏灯里点的两根灯草，不放心，恐费了油。我如今挑掉一根就是了。”说罢，赵氏忙走去挑掉一根。众人看严监生，点一点头，把手垂下，顿时就没了气。

这是吴敬梓在《儒林外史》中所描写的一幕（改写版）。在这里且不论以吝啬出名的严监生是如何的让人可笑可悲，单论这身体语言在表达上不仅能起到重要的辅助作用，甚至可以替代语言直接发挥自己传播信息的作用。

已故美国著名记者约翰·根室在《回忆罗斯福》一书中写道：在短短的20分钟里，他的表情有稀奇、好奇、吃惊或关切、担心、同情、坚定、庄严，还有绝伦的魅力，但他却只字未说。

肢体语言是内在情感的外部显现。它通过眼神、面部肌肉运动、手势等诸多无声的体态语言形象化、生动化，以达到先“声”夺人、耐人寻味的效果。它能充分弥补语言表达的不足，并可帮助接受信息的人深刻、准确地把握言事意旨，有效地避免因言语表达的匮乏而带来的误解。在长辈直言怒斥后生时辅以爱抚、安慰的眼神，会叫人心悦诚服；在妻子需要袖手旁观的丈夫做家务帮忙时，伴有一个亲昵、温柔的举动，会让丈夫饶有兴趣地来参与；在向下属吩咐工作时附上一个善解人意的微笑，则能令人心情舒畅，潜心攻关，如此等等。多一点抚慰，少一分隔阂；多一点微笑，少一分误解。灵活有效地使用体态语言，给平淡乏味的语言润色，就会避免因语言不详而导致的言语沟通中的麻烦与障碍。

无声和有声语言相得益彰

我国战国时期的著名思想家孟子说：“征于色，发于声，而后喻。”也就是说，说话要表现在神态上，表达在言辞中，才能被人理解。孟子是一个十分擅长辩论的人，他从大量的口语交际实践中发现，有声语言的不足，需要用神态去补充，才能更好地达到交际的目的。在著名的“蔺相如不辱使命”的古文中，赵国使臣蔺相如在维护国家尊严，完璧归赵的情节中，“持璧”的行动和“睨柱”的神态同铿锵有力的语言相呼应，取得了十分突出的表达效果，以致残暴的秦王也不得不赶紧道歉。如果在说“臣头今与璧俱碎于柱矣”时，只是表情木然，站在那里没有任何行动，就绝不可能取得上述的表达效果。

人类的动作、表情是本能的，每个人平时说话都会不知不觉地作出某些表情动作。人们说话时变化的目光，或喜或怒的神态，举手投足的动作，经常同所表达的内容密切相关，同时也反映出说话人的修养。事实上，你同另一个人见面，虽然尚未正式开口说话，但交际活动已经开始，双方的眼神、表情、动作都在传递着信息。说话时对方不仅在听，还在看。皱眉头，嘴角向下撇，那显然是话不投机；和颜悦色，笑脸相对，说话就易于顺利进行。因此，在口语交际过程中，我们必须给这种无声的身体语言以应有的关注。如果在说话时能够恰到好处地运用身体语言，就能够使重点突出，使自己的表达更具有感情、形象生动，因而更富有吸引力和感染力，交际的效果会比单纯凭借有声语言好得多。大家知道，电视的宣传效果比起电台广播更突出更明显，重要原因之一就是：电视节目同时作用于人的视觉和听觉，而电台广播只作用于人的听觉。

一个人的身体语言和有声语言，是构成其语言的两种重要形式。每个人在实施活动的过程中，针对不同的对象、场合等情况，有时可单独使用，有时也可将两者结合使用。但更多的情况下，要注意身体语言和有声语言的相辅相成的关系，更好地发挥自己言语的效能。

名著里的肢体语言解读

“貌”字，《说文》作“兒”：“象人面形”。《穀梁传·桓公十四年》有：“望远者，察其貌而不察其形。”范宁注：“貌，姿体。”看来，“貌”之本义，除了指人的高矮、胖瘦、俊丑等本身条件外，还包括“体态”和身体语言。人们通常讲“鉴貌辨色”（见《景德传灯录》），且相信“闻名不如见面”（见《北史·烈女传》），主要原因就在于，通过身体语言往往能够洞察对方的内心世界，辨识对方的性格特征，正如达·芬奇所说：容貌真能显示出人的性情，表露他的罪恶。比如：在心急如焚的情况下，有的人好用嘴咬手指、眼镜、铅笔或其他小物件，这种人往往性格过分内向，喜好我行我素；有的人则好用指尖轻捋头发，轻搔面部或把食指放在嘴唇上，这种人往往性格达观，处事泰然；还有的人好抚摸下巴（一般是男人），这种人一般是“理智型”，处理问题老练、审慎。某些心理学家甚至认为，人们吸烟的姿势也与性格有对应关系。吸烟者不同形态就分别被标上了不同性格心理标签。古希腊的哲人甚至认为根据足形可以确定人的性格，比如在关于杰出人物波吕克塞娜和阿斯帕西娅的记述中，曾专门提及她们的脚形优美，而帝王多米齐安的丑陋脚形在史书中也有记载。

在多种艺术形式中，艺术家们通常都是以人的体态作为心理外现的描绘，构成美的特征形式的。达·芬奇的名画《最后的晚餐》（以耶稣被钉死的前夜和十二门徒举行的最后一次晚餐为题材）就是通过描绘十三个人所表露的各自不同的神情状态的一瞬间而揭示出其真实内心的。“拉奥孔雕像”表现的是被巨蟒致命地袭击所造成极大的恐慌，也是通过身体所有部位的“肌肉运动已达到极限，它们像一块块的小山丘相互紧密毗连，表达出在痛苦和反抗状态下的力量与极度紧张”。尤卢娜雕像，以大而突出的眼睛所传达的目光显示出王权的骄傲。帕拉斯雕像，眼睛不那么突出，也睁得不大，头的动态没有傲慢的气派，目光略微向下，似乎在静观之中，这象征着少女的纯洁心灵。而维纳斯的雕像，下眼睑有些向上弯曲，使她微微启开的眼睛以一种诱惑人的、倦怠的表情，流露出她圣洁的爱心。“狄安娜雕像”，目光总是置邻近物体于不顾，直射远方，这与她的少女模样、急速行走的姿势和外向型的心理特征是吻合的。

优秀的作家同样在这些方面观察得十分细腻，例如，我国古辞《陌上桑》里说：行者见罗敷，下担捋髭须。少年见罗敷，脱帽著峭头。耕

者忘其犁，锄者忘其锄。

诗中通过描绘旁观者看到罗敷后种种忘情的肢体语言，惟妙惟肖地表现了这些人对她美丽姿容的惊慕与倾倒的心理。

再如施耐庵的《水浒》第八回写道：智深抡起禅杖，把松树只一下，打得树有二寸深痕，齐齐折了……董超、薛霸都吐出舌头来，半晌缩不入去。想要加害林冲的两个公差，被鲁智深的神勇之举吓呆了。肢体语言暴露了他们猥琐、恐惧的心理。

张天翼的《清明时节》里面写道：兔二爷吃得很多。下面两条腿竟老远地伸到前面，一直碰着对面谢标六的脚。易良发索性脱了鞋子，把右脚抬到自己椅子上踏着。犹开盛老是不安似的移动他的腿，手也在桌面上没停止过动作，时时对他两个同伴使眼色。接着大家把杯子端到嘴边喝干。他们仿佛是自己斗伙吃喝似的，仿佛除了他们三个就再没别的人。

小说中的谢老师为出出恶气，请这三位“爱管闲事的兵大爷”吃饭。这三人的“坐姿”出神入化地显示了他们粗鲁、剽悍的兵痞习性。

奥地利作家斯蒂芬·茨威格的小说《一个女人的一生的24小时》中说：贪婪者的手抓搔不已，挥霍者的手肌肉松弛，老谋深算者两手安静，思前虑后者则关节跳弹。作家出色地描绘了绿色赌台上赌徒们千姿百态的手势，从中透视出形形色色的人的不同的内心世界。

中国古典文学常常没有西洋文学那样连篇累牍的直接心理描写，可以说，主要是通过人物肢体语言地细致刻画来展示芸芸众生的心态。

如《诗·周南·关雎》中用“求之不得，寤寐思服。悠哉悠哉，辗转反侧”来表达殷切思恋。

《诗·小雅·正月》说“谓天盖高，不敢不局。谓地盖厚，不敢不跼”来表达小心谨慎的心态。

《诗·邶风·静女》是用“爱而不见，搔首踟蹰”来表达爱恋焦躁。

《战国策·触龙说赵太后》中用“左师触龙愿见太后，太后盛气而揖之”来表达盛怒作色。

《庄子·至乐》是用“髀髅深瞑蹙作”来表达心事重重。

《礼记·玉藻》中用“执龟玉，举前曳踵，蹢躅如也”来表达小心翼翼。

《淮南子·精神训》中用“蜷局而啼，通夕不寐”来表达心神不安。

《史记·扁鹊仓公列传》中用“中庶子闻扁鹊言，目眩然而不瞋，舌舐然而不下”来表达惊讶畏惧。

《史记·屈原贾生列传》中用“屈原至于江滨，被发行吟泽畔，颜色憔悴，形容枯槁”来表达悲愤颓唐。

《后汉书·李固传》中用“固独粉饰貌，搔头弄姿”来表达故意做作。

《文心雕龙·乐府》中用“然俗听飞驰，职竞新异；雅咏温恭，必欠伸鱼睨；奇辞切至，则拊髀雀跃”来形容厌庸喜奇。

李白的《梦游天姥吟留别》中用“安能摧眉折腰事权贵，使我不得开心颜”来拒绝低三下四。

韩愈在《送李愿归盘谷序》中用“足将进而趑趄，口将言而嗫嚅”来表达踌躇未决。

苏轼在《方山子传》中用“俯而不答，仰而笑”来形容清高超逸。

秦简夫在《东堂老》中用“你这般撚耳挠腮，可又便怎生”来表达焦急无计。

施耐庵在《水浒》第一回中用“洪太尉倒在树根底下，唬得三十六个牙齿，捉对儿厮打……浑身却如中风麻木，两腿一似斗败公鸡”来形容极度恐惧。

在《水浒》第三回中用“智深见没人说他，每到晚便放翻身体，横罗十字”来表达鲁莽憨直的性格。

肩语：威武、娇媚的展示

肩部的动作可以表达攻击、威严、安心、胆怯、防卫等意思。美国的肢体语言研究学者鲁温博士分析说，向后缩的肩膀表示因积压的不平、不满而引起的愤怒；耸肩表示不安、恐怖；使劲张开两手的肩膀代表责任感的强烈；向前挺出的肩膀代表压力重大引起的精神负担等。然而不论情况怎样，肩部均可特别视为象征男性尊严的部位。

除了男性以外，女性柔滑、狭小的肩膀属于娇媚的表现。第二次世界大战结束后，在“男女平等”口号的带动下，曾经一度流行在妇女服装加入垫肩的“美国式时髦”。但是，那也只是主张男女平等的“坚强女性”最为崇拜的时尚。后来取而代之的反而是强调“女人味”的“法国式时髦”，而这种演变的出现，是因为女性们感到柔滑狭小的肩膀更能展示自己的形态美。就像男人需要宽厚的肩膀显示威武一样，女人也要用她们的肩膀呈现娇柔。男人将大衣或西装上衣搭在肩上走路，这是在下意识之中想体现“男性气概”。这种男人通常不会弯腰驼背、衰弱无力地走路，而是挺胸、迈开大步向前走。

腰语：性感的线条符号

腰部的无声语言，女人相对男性来说，要微妙得多。女人的腰，是除了女人的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表达的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的无声语言。女人的腰，它就是一个线条符号，任你怎么理解。

1. 弯腰

见人即弯腰行礼是日本女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，给人一种柔美的感觉。

2. 叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只鸡斗架的形象。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的愤怒和力量。

3. 仰腰

仰腰是一座不设防的城市。这叫作女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的形式对着异性，一般的情况有两种：一是对于眼前这个男人绝对的信任，绝对的尊重，她觉得他不会给她带来伤害；二是妓女的一种招数，她告诉眼前的男人：“请跟我来”。

4. 扭腰

扭腰使腰呈现S型，这是性的象征。凡是女人扭腰或者扭动臀部，都蕴含了招惹异性的信号。这种语言，在服务小姐、女模特的身上，会经常看到。

5. 抚腰

俗话说，没人爱，自己爱。女人常常在没有男人抚摸时就自我抚摸，这种自我抚摸是一种“自我安慰”的行为，同时也是一种“自我亲切”的暗示。

第6章

通过手势读懂人心

在人的行为举止中，手势是十分突出的。演讲、教学、谈判、辩论乃至日常交谈，都离不开手势，手势是第二唇舌。

手势是加强语言感染力的一种辅助动作，但绝不能代替语言。乱动手有两种情况，一是下意识的举动，如搔首弄姿、拉耳掰手，或甩甩铅笔、摆弄锁链之类，无非是掩饰一下内心的不安；另一种情况，有些人主观上为加强语气而特意采取的手势动作。但他们用得不恰当，双手无规律地乱摆，手势使用太多，成为无意义的举动，这是一个人轻浮或狂妄的表现，在社交上极不得体。手不随意乱动，充分显示稳重、诚实、温雅，令人敬慕。使用手势并无一定规律，领导识人时只能从外表观察，从而了解内心寻找依据。

手是人的第二张脸

手，就是人的第二张脸。曾有人说，要看一个女人是否养尊处优，只要看她的手就足够了。手能说明很多东西，并且不像脸那样经常加以伪装。它们不只揭示一个人的性别、年龄，而且更能揭示一个人的性格、意图。观察一个人的手，会对你了解那个人产生较大的意义。在这里，我们将探讨各种类型的手，以及它所刻画出的主人的性格和意图。

（一）魅力之手

修长、柔软类型的手，是天然所生的，它不会被创造，也不会被改变，它只能是一脉相传的。它是人类除血液外，唯一高贵的东西。

它和主人的气质通常是一致的，是与生俱来的。没人能否定它对主人个性的表现。它并不代表主人是否有钱有势，但它确实能说明主人不屈不挠的气质。它并非炫耀主人的门第，但它的确也能说明它主人的职业和个性。它向他人展现的，不仅是主人对事业的巨大投入，也是对感情和家庭的投入。当然，这并不说明这个人对情感就会忠贞不渝。它的主人常常是带有情绪去投入感情的，甚至是带着幻想去投入或接受感情的。就像对传说中的经典爱情顶礼膜拜一样。

有这种手的人喜欢典雅的东西，对古典音乐、建筑、绘画充满敬仰之情。这种手是艺术之手。然而，这种人对待自己的工作，热情有余，毅力不足，欠缺非功利性的原始投入感，所以接受不了失败的打击。

（二）肥胖之手

人们总是喜欢胖乎乎的东西。它踏实、可爱，给人以信赖感。但是，这种稍减魅力的手，使人在别人面前很少显山露水，甚至多少带有一点自卑的意味。

随着时间的流逝，有这种手的人逐渐显露出稳重及成熟的性格。这种人的嗜好并不多，他只表现对传统的热爱，听古典音乐，喜欢爵士乐，排斥劲歌热舞，认为它们扰乱了生活和井然有序的内心世界，所以他们有时会拒绝接受流行的东西。

这种人一直认为自己是能成大器的人，心愿较大。在很多的时候，他又忽视了自己保守的一面。这就注定了他在面对新事物时缺乏冒险精

神。因此，这种人的成就总是不尽如人意。

（三）瓷器之手

有着玉器般质地的手，是令人心醉的。当你遇见一位美人时，不仅被她美丽的面容所打动，而且也会被她那双妙不可言的手所折服。崇拜它，感叹世上有如此梦幻般的手。你相信它就代表高贵、华丽和难以企及的梦想。

它的形态无懈可击，有着玉器般完美无缺的质感，所以它无需戴过多华丽的首饰，也可以表现主人的优雅。可当你深入接触她后，会发现她是个颇为挑剔的人，她比较注重自己的形象，对自己的动作有一套完整的程序。

这样的人所拥有的衣物和首饰精而不多，对搭配有着与生俱来的直觉，甚至连最不起眼的小饰品也不肯轻易放过。在选择朋友方面，这类人也像挑选首饰或衣服一样颇为挑剔，从不乱选朋友，因此除非你也具备同样的兴趣和气质，否则你是不会成为她考虑之列的。

这类人，显然不会随便追求人或接受追求。只是彼此无论在外貌或内涵上都能够接受时，才会考虑相互间的感情。

这双手也像它的主人一样挑剔，不轻易干它不想干的活。因为它太富丽堂皇、太高贵，容不得脏乱的活去玷污它。这也就意味它的主人无论在精神还是物质上并不丰盈，当然也不太空虚。她自有她的生活空间。

它的确是双高雅之手，即使随着时光的流逝，它也会像用旧的瓷器一样，渗透出淳厚的味道。接触它和它的主人的确不是件容易的事。

（四）强盗之手

看见这个题目，请不要大吃一惊，并不是说有这种手的人都会做强盗。这种类型的手瘦削而细长，好动而灵活，充满攻击性。这就预示它的主人阴险、狡诈，不肯露出他的本来面目。

他在装扮自己的行为过程中，有一整套经验。他不想让人看穿自己的本质。把自己装扮起来，使自己看起来具有某种气质或形象，从而掩饰一些本人认为不够理想或见不得光的某些特性。

由于手指瘦削，而又不能像面部一样去改变，所以他就用一些装饰物来修饰自己的指形。显然，长有瘦削手型的人，给人的印象是贫穷、潦倒或并不富有。这样的人为了装扮自己的指形，就选择昂贵的首饰，

诸如名牌手表，大钻戒和笨重的手镯等，从而显示自己的富有。

一个人是否有财富就得用昂贵的饰物来炫耀呢？这是见仁见智的事，不过有一点是可以肯定的，就是他想通过佩戴饰物来掩饰自己单薄的形象，而让别人觉得他有财富和地位，从而赢得别人的尊重和特殊的待遇。

不过，从他把钱赋予如此重要的功能上来看，这类人大多属于势利眼，喜欢揣测别人的心思，投机钻营，经常受到上级的赏识而不断得到提升。

由于对金钱有着本能的欲望，他也经常揣度别人的财富，也就有着“笑贫不笑娼”的心理。也许他并不吝啬，但帮助过别人后，会大肆宣扬。当你碰见这双瘦弱细长的手时，你恐怕并不愿和它的主人打交道吧。它机警、灵敏，像它的主人一样见风使舵。如果不得不和这双手的主人来往，你一定要仔细留心。

十指葱葱有密语

有句话说“捏着一把汗”，意思是即便你脸上还能强作镇定，但紧张的心情还是会从手中显现出来。这句来自生活实践的话语，也正说明了“手的表情”比“脸的表情”往往来得真实。

手的表情是如此丰富，单是说五个手指，就有无限寓意。

（一）拇指

在罗马时代，人们常用大拇指朝上竖起或向下分别决定角斗士的生死。千百年来，大拇指一直被当成权威和力量的象征。在手相术中，拇指也代表着坚强的性格和以自我为中心。对拇指的身体语言也是这样。拇指被用来显示控制权、优越感，甚至“侵略性”。

拇指常常从人们的口袋里露出来，有时从背后的口袋里神秘地露出来，他原本是想掩饰自己的霸道态度。有些霸道的或者“侵略性”的女性也采用这个姿势。女权运动使她们能够采取男性的多种姿势。除此以外，采取拇指姿势的人还往往踮着脚，以便使他们显得更加高大一些。

有一个常用的拇指姿势是双臂交叉、拇指向上。这具有双重信号：消极态度的信号（双臂交叉）和优越感的信号（拇指露出）。采用这种双重姿势的人通常用突出拇指的姿势，并且踮着脚。虽然对方采取了防御性的姿态来面对你，但其内心的优越感却依然强烈地表达出来。

当拇指被用来指向他人的时候，它也可能是嘲笑或者不尊敬他人的信号。例如，丈夫靠在朋友的身上，用攥着拳头的拇指指着妻子说：“你可知道，女人都是一丘之貉。”在这种情况下，摇动的拇指是被用来挖苦这个不幸的女人的。因此，对大多数女人来说，用拇指指着她们，是最令她们恼火的，尤其是当男人如此做时，她们就更为气愤。女人中间较少使用摇动拇指的姿势。不过，她们有时也用这个姿势指着她们的丈夫或者她们不喜欢的人。

两个男人之间成功的、强有力的握手，保证了充分的接触，没有一个手会有后退的表现。如果说一方的大拇指——主宰手指，在施加压力的话，另一方也不甘示弱。

（二）食指

食指是无所不知的，其显著的特点是敏感性。如果要触摸什么东西，我们总是使用食指。拇指和食指用来测定物体的结构。感觉灵敏的食指为我们提供精密的信息。

谈话时经常使用食指的人，给人的印象总是在训人。举起食指，并且把手心对着说话人，显然是打断别人的话：“等等，我有个想法！”但还不显得那么突兀。

如果把手转成直角，那么食指的这个手势就变成了一种威胁信号，因为它可以进行劈、刺、钻等动作。如果食指自上而下，朝一个点刺去，那么这种气势就达到了淋漓尽致的程度。为了缓和一下气氛，常常可以使用替代物：不是用食指，而是把铅笔作为手的延长器官，敲击要害部位。

（三）中指

中指体现自我。哪个人不认为自己是世界的中心？没有人敢往这方面去想，但在私底下，每个人都是不由自主地这么想。

我们中大多数人都是无意识地使用中指发出信号。在谈话时触摸、抚弄或者按摩自己中指的人，有一种自我表现的欲望，希冀求得别人的赞赏。

（四）无名指（也称戒指指）

无名指表示情感。它跟自我表现的中指协同动作，也能单独表现出优雅、柔情脉脉的气质。在谈话时触摸、抚弄无名指，表现了动作发出者对温情的需求。他们期待别人情感上的关怀，而不是理智上的解释。

（五）小指

小指是社交性手指。它的作为不大，但是无所不在。把杯子送到嘴边时翘起小指，这个动作看上去有点可笑、矫揉造作。但这原本是为使动作美观的动作。这个动作是宫廷时代流传下来的，其背后隐藏着一个要求：“别忘了，我还在这里呢！”抚弄小指的人是想把别人的注意力吸引过来。

指尖上的舞蹈

若手指交叉，则说明什么呢？把两手的手指交叉，是感到自己的情感和理智处于平衡状态，是一种自我封闭的状态。当然，任何压力都会阻碍这些人敞开心扉。

如果谈话时，对方两只手的食指跟伸出的拇指交叠，这表示什么呢？有人把这个称之为“双枪”。两个自以为是的食指跟显示双重优越性的拇指交叠，表明箭在弦。持这种姿势听别人说话的人，往往会把指尖顶着自己的嘴，好像在等待别人的评语中出现漏洞。

如果你看透了这个把戏，就可以在你认为有利的时机，把你的弱点暴露出来；如果你知道该如何回击谈话对手的枪弹，那你就能够占得先机。

（一）十指交叉

在人们面带微笑和愉快的谈话时，常常无意识地将十指交叉。常见的姿势是交叉着十指举在面前，面带微笑地看着对方。也有的交叉着十指平放在桌面上，这种动作，常见于发言人。出现这个动作时，表明发言正处于心平气和、娓娓叙谈的时候，乍一看，似乎上面这几种表情都是自信的表现，但事实并非如此。

一般来说，作出十指交叉手势时，手位置的高低似乎与消极情绪的强弱有关。有的将十指交叉放在膝上，也有的站立时将十指交叉放在腹前。按交往的经验而言，高位十指交叉比中位十指交叉更显得高深莫测。正像所有表示消极情绪的姿势一样，要想让使用这个姿势的人打开紧紧交叉的十指，需要某种努力来完成。否则，对方的不安和消极是无法改变的。

当我们演讲或是日常生活中与人交谈时，如果遇到情绪消极的情况，作出十指交叉的手势，可以在心理上起到自我保护的作用。从而使谈话更少受到消极情绪的负面影响。

（二）数拨手指

一般情况下，数拨手指是在说明某些数字和条件时，需要特殊强调增加其说服力和清晰度时采取的一种手势。

我们平时在日常生活中，某领导布置工作，涉及一些数字和条款时，为了让听者听得更加清晰，也常数拨手指。我们在汇报工作时，也常数拨着手指。这样，就显得更有条理一些，消除笼统和混乱之感，从而也能使自己强大的语言能力更鲜明起来。

（三）双手叉腰

孩子与父母争吵、运动员面对自己的项目、拳击手在更衣室等待开战的锣声、两个吵红了眼的冤家……在上述情形中，经常看到的姿势是双手叉在腰间，这是一种表示抗议、进攻的常见举动。有些观察家把这种举动称之为“一切就绪”，但“挑战”才是最基本的实际含义。

这种姿势还被认为是成功者所独有的站势，它可使人联想到那些雄心勃勃、不达目的誓不罢休的人。这些人在向自己的奋斗目标进发时，都爱采用这种姿势，它含有挑战、奋勇向前的意思。男士们也常常在女士面前使用这种姿势，来表现男性的好战，以及男子汉的高大形象，但女人如果用这一姿势，给人的感觉则是不温柔，有母夜叉、河东吼狮之嫌。

有趣的是，人们发现鸟类在战斗或求偶时，总爱抖擞精神，蓬松羽毛，这样它们就可以显得体格硬朗。而人类把手叉在腰间，也是因为同样的原因，为了使自己显得更高大和威武些。男人对男人这样做是为了用身体向对方挑战，警告对方不要侵犯他。

在适合这种说话姿态的特殊环境中，可使说话人收到最佳的说话效果。

（四）指尖相互敲击

如果在谈话时，有人将双手合十，指尖相互敲击，这说明什么？

这说明，指尖在寻找自己的期望跟对方建议的切合点。在这种情况下，绝不能重复提出建议，而是应该自问，我的建议跟对方的期望值的差距在哪里？提出新的方案也是一个解决方法。

手语的意义和作用是为极特殊的，很多人都知道“眼睛是心灵的窗户”的说法，却很少有人知晓“手是心灵之窗指向”这句话。事实上，人的双手与大脑间的神经关联远多于人体其他部位。因此，手能够更好更准确地表达内心思想和情感，比如在激励团队或与他人交流时，加入手势强化表达就是最直接和强有力的。

表露自信心的手势

在通常情况下，一个女人常见的寻求信心的姿态是：把手缓慢而优雅地搁到颈部上。倘若她戴上了项链，这个手势好像只是要确定一下项链是否还在脖子上。如果你问她：“你刚刚说的话，确定吗？”她很可能会极力向你保证是的，但也可能变得很有戒心而拒绝回答你。不管她如何反应，都显露了她其实对自己的话并不自信。

另一种常见的“寻求信心”的姿态是紧握自己的手掌。男人、女人都使用这个姿势，不过女子尤为常见。有这样一个实验，研究者供给每个实验者一杯咖啡，目的就是让他们的手不要空着。人们想看看，到底有多少人会放下咖啡杯来做那个握手掌的动作。结果发现，多数人先是把杯子举到眼前，好像要把那令人难堪的镜头隔开一样，然后就放下杯子，握起自己的手来了。

当然，有很多手势可以传达一个人因焦虑等原因而出现的信心不足。例如，小孩需要恢复信心时就吸吮大拇指；少年人担心考试时就咬指甲；纳税的人最后期限已到时，就会不由自主扯自己的头发。有时候，青年人和成年人还会以咬钢笔或铅笔来取代咬指甲。有些人因找不到笔或者由于不喜欢塑料、金属或是木头的味道，而改成咬纸或衣服了。

有人喜欢把两手指尖合起来，形成一种“教堂尖塔”的手势。这是一种有信心的动作，但有时也表现出一种装模作样、自大或骄傲的心态。尖塔姿势有公开的与隐蔽的两种形式。妇女的尖塔动作是隐蔽类型的典型。她们在坐着时把手搁在膝上，在站着时把合着的手轻放在及腰的位置。职员、律师、政府公务员等处理行政业务的人，也往往喜欢摆出尖塔的姿势。

专家研究发现，自信程度越高的人，尖塔姿势的位置也越高。有时甚至齐眉，这样一来就像从手缝中看人。这是上司对待下属的一种十分普遍的姿势。

令人奇怪的是，我们可以看见一些谈判代表，在处于劣势时会不自觉地作出这种姿势。而对方的反应几乎毫无例外地相同，他们认为摆出尖塔姿势的人深藏不露，知道的要比所说得多，因此会立即转变话题。玩扑克时，如果有人作出尖塔的手势，那么除非阁下有一手好牌，否则就别再玩下去了。当然你必须肯定对方并不是故意用这种动作来欺骗你。

巧搓手说巧语

搓手这种肢体语言常表达一种美好的期望。

（一）搓手掌

掷骰子的人用手掌搓骰子，表示期望成为赢家。主持仪式的人搓手掌，并对听众说：“我们早就期待着下一个发言人。”兴高采烈的推销员跑进销售经理的办公室，搓着手掌说：“老板，我们得到了一笔很大的订货！”在西方，服务员在就餐结束时走到你的桌子旁，搓着手问道：“先生，还需要点什么？”他则是用肢体语言告诉你：他期待着小费。

当一个人急速地搓动手掌时，他用这个动作告诉对方，他将得到他所期待的结果。例如，假定你打算购买一栋房子，去找房地产经纪人。经纪人向你介绍了很多但你并不满意之后，急速地搓着手掌说，“我恰好有一处房产符合你的条件。”经纪人的意思是，他希望这个房子符合你的要求。但是，如果他慢慢地搓着手，对你说，他有一处理想的房产，你会有怎样的想法呢？你会认为，他狡猾可疑，结果可能对他有利，而不是对你有利。于是，推销人员被教导说，如果向可能的买主描述产品或服务，一定要使用急速地搓手掌姿势，以免顾客产生怀疑。当顾客搓着手掌，对推销员说：“让我看看你们能够提供些什么！”这意味着，顾客购买的可能性较大。

有一个没有心理变化的特殊情况是：在寒冷的冬季，有一个人站在公共汽车站，他急速地搓着手掌，那是因为他的寒冷。

（二）搓拇指和手指

搓拇指和指尖或者搓拇指和食指，这个动作通常是用来表示希望得到金钱。推销员常常搓着指尖和拇指，对顾客说：“我可以给你打六折。”有人会搓着拇指和食指对他的朋友说：“借给我十块钱吧。”业务人员同客户打交道时，显然应当避免这样的手势。

（三）双手攥在一起

乍看起来，这个姿势似乎是表示充满信心的，因为人们采取这个姿势时，往往是满面笑容，心情愉快的。然而，当一个推销员描述他是怎样失去一笔生意的时，他谈着谈着，双手不仅攥在一起，而且手指开始变白，仿佛被焊接在一起。这个姿势实际上显示了一种失望或敌对的态度。

谈判专家尼伦伯格和卡列罗对攥手姿势进行研究后，得出这样的结论：这是一种失望的姿势，反映此人克制着一种消极的态度。这个手势主要有三种：在自己的面前攥手；把攥起的手放在桌子上；如果是坐着，把手放在膝盖上，如果是站着，双手在小腹前握紧。

手举起的高度和此人心情不好的程度似乎也有一定的关系。这就是说，手举到最高的人难以对付；而手举到不太高的人则比较好应付。像所有的负面姿势一样，必须设法使此人的手指松开，露出手掌。否则，敌对态度将始终保持下去。

手掌的语言

在人类的历史上，张开的手掌从来都是同真实、诚实、忠诚和顺从联系在一起的。许多宣誓的场合都是：宣誓人把手掌放在心口上，在欧美一些国家的法庭上左手拿着《圣经》，右手掌举起来，面向法官。

（一）双手平摊

双手摊平，表示坦诚、真实，同时也能鼓励对方坦诚相待。

当人们开始说心里话或说实话时，总是把手掌张开显示给对方。像大多数肢体语言一样，这一举止有时是无意识的，有时是有意识的，它都使人感到或预感到对方将要讲真话。相反，小孩在撒谎或隐瞒真相时总是将其手掌藏在背后，当夜晚与朋友玩耍到凌晨方归的丈夫不愿对妻子说出他的去处时，常常将手插在衣兜里或两臂相抱将手掌藏起来，而妻子则可以从丈夫隐藏的手掌上感觉到另有隐情。

由此可见，与他人交谈时你不时伸出双手摊开，能够使你显得诚实可靠。有趣的是，大多数人发现摊开手掌时不仅不容易说谎，而且还有助于制止对方说谎，有鼓励对方坦诚相待的作用。

西方有心理学家断言：判断一个人是否坦率与真诚，最有效、最直观的方法就是观察其手掌姿势是否双手摊开。当人们愿意表示完全坦率或真诚时，就向人们摊开双手，说：“没有什么值得隐瞒的，让我坦白地告诉你吧。”

经理们常常告诉推销人员，当顾客解释他为什么不买这个产品时，要看看他的手掌，因为只有张开手掌时，他才会讲出真实的理由。

（二）手掌攥拳，伸出一个手指

伸出的手指就好像一个命令，迫使听话的人屈从于他。这样的姿势，最令人恼火。如果你习惯这样做，最好练习一下手掌向上和手掌向下的姿势。这样会造成一种比较缓和的气氛，使别人产生较好的印象。

（三）手势下劈

手势下劈，给人一种泰山压顶、不容置疑之势，使用这种手势的

人，一般都高高在上，高傲自负，喜欢以自我为中心。他的观点不容许他人轻易反驳。伴随着这个动作的意思是“就这么办”、“这事情就这样决定了”、“不行，我不同意”，等等。

在日常生活中，我们也常遇到一些领导，在讲话时为了强调自己的观点，把手势往下劈。每当这个时候，听者最好不要轻易提出相悖的观点，对方一般不会轻易采纳的。平常与同事或朋友三五成群地争论问题，有人为了证明自己的观点而否定别人的观点，也常用这种手势否定别人的观点，打断别人的话。善于识别这种手势语言，有助于我们为人处世时采取适当的姿态。

（四）手势上扬

手势上扬，代表着赞同、满意或鼓舞、号召的意思，有时候也用以打招呼。朋友见面，远远地扬起手：“Hi!”“Hello!”

演讲或说话时手势上扬，最能体现个人风格，表明演讲者或说话者是个性格开朗、豪放、不拘于形式的人。

手势上扬，是一种幅度比较大的手势动作，容易使人产生比较鲜明的视觉形象，引起人们对于形式美的富于社会内容的主观感受。有人描绘法国前总统戴高乐：当他进行公开演讲时，他的习惯动作是两臂向上。其目的只是为了强调他的讲话。有时他举着双手，挺挺的上身从桌上伸出俯向听众，好像要把演说者的坚定信念注入听众的心坎上。

总之，手势上扬，是一种能显示出个人特点、很受人欢迎的手势，可以塑造出一种豪放、大度、有号召力的语言能力。

（五）攥紧拳头

一般情况下，在庄重、严肃的场合宣誓时，必须要右手握拳，并举至右侧齐眉高度。有时在演讲或说话时，捏紧拳头，则是向听众表示：“我是有力量的！”但如果是在有矛盾的人面前攥紧拳头，则表示：“我不会怕你，要不要尝尝我拳头的滋味？”显示的是一种果断、坚决、自信和力量。平时我们见人讲话时攥紧拳头，证明这个人很自信，很有感召力。

握手的玄机

握手，虽然只是简单的一握，但这其中却也有很大的学问。有专家研究表明，握手可以反映出一个人的很多信息。通过握手的方式也可以观察出一个人的性格特征。

（一）控制性和屈从性的握手

手掌向上和手掌向下这两种姿势在握手中的含义是大有不同的。

假定你第一次见到某人，你们习惯性地彼此握手。这种握手表达了三种基本态度——控制性的握手：“这个人企图控制我，我最好小心点。”屈从性的握手：“我能够控制此人，他必须听我的话。”平等的握手：“我喜欢这个人。我们会很好地相处。”

这些态度是下意识地表现出来的。通过练习和有意识的应用，下面这些握手的方法在跟别人见面时会产生直接的效应。本节介绍控制性握手的方法。

控制性用翻转手来表达，在握手时手掌向下。你的手掌不一定直接面向地面，但要向下握对方的手掌。

狗是通过把喉咙暴露给对方的办法，表示顺从。人则是用手掌向上的姿势，表示顺从。当你想要告诉对方：你把控制权让给他，或者使他感到他在控制局面时将手掌向上与对方握手，这个办法特别有效。

不过，虽然手掌向上的握手方法表示顺从，然而也可以变通。例如，手部患关节炎的人由于他的身体条件所限，不得不给你一个软弱无力的握手，这很容易使他的手掌呈顺从姿势。从事外科医生、画家和音乐家等职业的人由于他们的工作依靠手，为了保护手，在握手时也是软弱无力的。握手的姿势会给你提供一些线索，使你对握手的人作出一些估计：顺从的人使用顺从的姿势，霸道的人使用比较咄咄逼人的姿势。

当两个霸道的人握手时，他们会展开一场象征性的“争夺战”，因为他们都试图迫使对方的手掌采取顺从的姿势。结果就形成老虎钳似的握手，两人的手掌都呈垂直姿势。当做爸爸的教给孩子如何“像男子汉一样握手”时，就出现这种老虎钳似的垂直握手。

当对方给你一个控制性的握手时，你不仅很难迫使对方的手掌变成顺从式的姿势，而且你越这样做，控制性变得越明显。这里有一个简单的办法，可能解除对方的“武装”。那就是对他进行威胁，进入他的“亲

密地盘”。为了完善这种“解除武装”的办法，当你要握手时，左脚向前迈出一步，从他的左前方进入他的“个人地盘”。现在，你把左腿拉向右腿，完成迂回动作，然后握对方的手。这个办法使你可以把握手的姿势拉直或者迫使对方的手呈现顺从的姿势。它还可以使你通过进入对方“个人地盘”的办法而掌握控制权。

还有个问题是：谁先伸出手？

普遍接受的习惯是，第一次见到一个人时，总要握手。然而，在某些情况下，你首先伸出手去，可能是不明智的行为。鉴于握手是一种欢迎的表示，那么，在你握手之前，你首先要问几个问题：我受欢迎吗？此人会喜欢见我吗？推销学员会被告知，如果他们主动地去跟没有准备的顾客握手，也许会产生不好的效果，因为买主可能不欢迎他们，握手变成他们不愿意做的事情。再者，有些人手部患有关节炎，或者他们是靠手工作的，如果被迫握手，他们可能采取防御的姿态。推销学员被告知，在这种情况下，最好等对方主动伸出手来，再去迎合；如果对方没有这个表示，那就点头致意。

（二）握手时左手的表现

约定俗成的握手是由右手进行的。当右手跟对方的手相握着的时候，闲着的左手如何作为？这也是研究者所关注的。

双手握手的意图是向对方表示诚恳、信任和深沉的感情。两个重要的因素应当予以注意。第一，左手被用来传达额外的感情，左手摸着对方的右臂以上的部位。例如，抓肘握手所传达的感情比抓腕握手要多，抓肩握手所传达的感情比抓上臂握手要多。第二，此人左手的动作意味着侵入对方的“亲密地盘”。一般来说，抓腕和抓肘的动作只有在好朋友或亲戚之间才能被接受。抓肩和抓上臂的动作侵入对方的“亲密地盘”，可能涉及身体的实际接触。只有在握手的时候感情非常冲动的情况下才能如此做。除非双方都表达了额外的感情，否则，如果此人没有充足的理由用双手握手的话，对方会怀疑他的意图。我们常常看到，政府官员和推销员用双手握手来欢迎他们的选民或新的顾客，他们没有认识到：这样做的效果可能适得其反，使得对方敬而远之。

（三）握手的风格和方式

握手时的力量很大，甚至让对方有疼痛的感觉，这种人多是逞强而又自负的。但这种握手的方式在一定程度上又说明了握手者的内心比较

真诚和动情。同时，他们的性格也是坦率而又坚强的。握手时显得不甚积极主动，手臂呈弯曲状态，并往自身贴近，这种人多是小心谨慎，封闭保守的。

握手时只是轻轻的一接触，握得不紧也没有力量，这种人多属于内向型人，他们时常悲观，情绪低落。

握手时显得迟疑，多是在对方伸出手以后，自己犹豫一会儿，才慢慢地把手伸过去。排除掉一些特殊的情况以外，在握手时有这种表现的人，性格多内向，且缺少判断力，不够果断。

不把握手当成表示友好的一种方式，而把它看成是例行的公事，这表明此种人做事草率，缺乏足够的诚意，并不值得深交。

一个人握着另外一个人的手，握了很长的时间还没有收回，这是一种测验支配力的方法。如果其中一个人先把手抽出、收回，说明他没有另外一个人有耐力。相反，另外一个人若先抽出、收回手，则说明他的耐心不够。总之，谁能坚持到最后，谁胜算的把握就大一些。

虽然在与他人接触时，把对方的手握得很紧，但只握一下就马上拿开了。这样的人在与他人交往中多能够很好地处理各种关系，与每个人都好像很友善，可以做到游刃有余。但这可能只是一种外表的假象，其实在内心里他们是非常多疑的，他们不会轻易地相信任何一个人，即使别人是非常真诚和友好的，他们也会加倍地提防、小心。

在握手时，非常紧张，掌心有些潮湿的人，在外表上，他们的表现冷淡、漠然，非常平静，一副泰然自若的样子，但是他们的内心却是非常的不平静。只是他们懂得用各种方法，比如说语言、姿势等来掩饰自己内心的不安，避免暴露一些缺点和弱点。他们看起来是一副非常坚强的样子，所以在他人眼里，他们就是一个强人。在比较危难的时候，人们可能会把他们当成是一个救星，但实际上，他们也非常慌乱，甚至比他人还要紧张。

握手时显得没有一点力气，好像只是为了应付一件不得不做的事情，而被迫去做的。他们在大多数时候并不是十分坚强，甚至是很软弱的。他们做事缺乏果断、利落的干劲和魄力，显得犹豫不决。他们希望自己能够引起他人的注意，可实际上，别人往往在很短的时间内就会将他们忘记。

把别人的手推回去的人，他们大多都有较强的自我防御心理。他们常常缺少安全感，所以时刻都在做着准备，在别人还没有出击但有这方面倾向之前，自己先给予有力的回击，占据主动。他们不会轻易地让谁真正地了解自己，如果是这样，他们的不安全感更加强烈。他们之所以这样，在很大程度上是由于自卑心理在作怪。他们不会去接近别人，也

不会允许别人轻易接近自己。

像虎头钳一样紧握着对方手的人，在绝大多数时候都显得冷淡、漠然，有时甚至是残酷。他们希望自己能够征服别人、领导别人，但他们会巧妙地隐藏自己的这种想法，而是运用一些策略和技巧，在自然而然中达到自己的目的。

用双手和别人握手的人，大多是相当热情的，有时甚至热情过了火，让人觉得无法接受。他们大多不习惯于受到某种约束和限制，而喜欢自由自在，按照自己的意愿生活。他们有反传统的叛逆性格，不太注重礼仪、社交等各方面的规矩。他们在很多时候是不太拘于小节的，只要能说得过去就可以了。

另外，专家们通过研究认为，从人们握手的细节中，可以看出一个人的性格与心理。

与人握手时，把手摊得开开的人，为人直爽，想到哪里就做到哪里，精力旺盛，胸襟豁达，不拘小节，不怕失败，跌倒了很快就能爬起来。

握手时五指并拢的人，做事一丝不苟、注重礼节、凡事循规蹈矩，但往往因谨慎过度而耽误大事；交友方面亦如是，由于不肯推心置腹地与他人交往，往往交不到知心朋友。

握手时五指微张的人，个性诚实稳重，有强烈的责任感。另一方而则有胆小、跟不上时代脚步的缺点。

握手时四指并拢，大拇指单独张开的人，多属出色的社交能手，他们往往机智敏捷，能够把握良机，而且善于理财。

握手时食指和其他手指间留有空隙，其余手指并拢的人，自尊心强，喜欢强调自己的主张，讨厌受到他人的批评，在群体中往往居于领导地位。

握手时中指与无名指之间留有空隙的人，做任何事情都会保持愉快的心情，遇到困难也都能设法克服。

握手时无名指与小指之间留有空隙的人，表示此人不喜欢受他人束缚，有独立自主的意识，做任何事情都会事先未雨绸缪。

握手时手指稍微向内缩的人，善于理财，属于吝啬型的人。

握手时五根手指全部往内弯成弓状的人，感受性很强，学习力亦佳，而且点子很多。

握手时手指全部伸直的人，容易感情用事，且具有丰富的感情，做事有始有终，绝不会虎头蛇尾、半途而废。

第7章

通过腿脚读懂人心

一次，在公司的销售工作奖评会上，当公司领导对销售经理的管理水平提出急待提高及工作改进建议时，与会的销售经理坐在那里臂腿交叉，神态呆滞，显示出种种表示异议和防御性的身体语言信号。十分有趣的是，当这位发言人转了话题，开始讨论经理的作用与推销员的关系时，几乎所有的与会者都顿时振作起来，并将腿的姿势变成了一种美国式的腿部交叉姿势。显然，这些经理此时对领导的赞评表示认同，心情愉快。

腿处于身体的下部，也称为下肢。因为它处于人体下半部，所以人们投射的视线是有限的，这就大大限制了观察并理解它的行为，但它占了身体近一半的面积，所以它的存在又是无可替代的。

足部是指膝盖以下的部位，包括“胫”与“足”。足部虽处于身体的最下端，但是在人们的日常生活中，无论是坐着还是站着，足部都是容易被观察到的，所以足部动作所传达的信息也容易被观察者看到。身体语言学家认为足部动作可以表达一个人的欲求、个性和人际关系。

心理学家认为一个人摇动足部，或用脚尖拍打地板所表达的意思与抖腿动作相仿，同样表示焦躁不安、不耐烦，或为了摆脱紧张感。人们为什么用足部来表达焦躁不安呢？

一个处于公开场合下的人最容易引人注目，如果一个人不愿意把内心的焦躁与不安明显地表现在脸上，或者不愿意用手或身躯作出大幅度的动作，那就只有用离开他人眼睛最远的、最不显眼的部位——足部，来表达他内心的活动了。

双足的丰富信息

鞋尖的指向常常可表现人际关系的亲密程度。譬如说，有A、B二人站着谈话，他们的鞋尖相对，距离不远，而且基本上在一条直线上，我们就可以从二人脚尖的指向判断出二人关系的亲密程度。如果二人的鞋尖构成一个封闭的共有势力范围，不容他人介入，你最好不要走过去打扰他们二人的谈话。如果A、B二人鞋尖的位置呈直角或60度左右的角度，那么这二人的关系不会是很深厚的，因为从A的位置只能看到B的侧脸。

人在预感到要遭遇他人侵犯或有他人要进入自己的势力圈时，如果对此要表示拒绝或不耐烦时，往往用足尖拍打地板的动作来预告自己的心情或意向。向这样的人询问或谈问题往往会得到不愉快的结果。

男性足踝交叉的坐姿，往往表示在心理上压制自己的表面情绪，如对某人某事采取保留态度，表示警惕、防范，或表示尽量压制自己的紧张或恐惧。从事公共关系工作的人总是要设法使对方放弃使用这种姿势，以造成开放而亲近的气氛。

无论男女，摇晃架在另一条腿上的足部是心情轻松的表现。如果进一步用脚尖挑着拖鞋或鞋跟摇晃，这就有了较强的放纵的含义，如挑逗、诱惑等。

足部的附属物——鞋，起着延伸足部语言的作用。足部的鞋默默地表现着一个人的个性、性格与人际关系。鞋底磨损程度与一个人的性格有关。性格外向、生活态度积极的人，其鞋尖外侧较易磨损。反之，鞋尖内侧磨损较多者，属内向性格。两侧都有磨损者，属温和型或平衡型。

脚尖朝里，有刹车作用。谁要是走路呈内“八”字形，上身就可能完全是打开的，但是在迈出了第一步以后，他就把自己封闭起来了。我们看到的是一个犹豫不决的人，他处于意愿和前进的冲突之间。如果这个人的胸脯也是缩进的，那么就可以断定，这是一个内向的、拘谨的或者是自暴自弃的人，因为他眼下还缺乏向前迈进的意志。

从步态识人

显然，脚的动作比起手的动作要少得多，也单纯得多。当一个人因感情激动出现身体反应时，脚的摇摆是比较少的，多半表现为脚掌发出的声音和抖动的动作，或者还可以发出某些节奏。

对于架起双脚的动作，也能代表人际关系的某些特征。比如你是一个推销员，在星期天拜访某一家庭时，对于这个家庭中夫妇双脚交叉的动作要特别注意，因为人们常常会做些双脚交叉的姿势。如果夫妻间的某方先行架起自己的脚，即可表示对方在家庭中所占地位的高低。如果你发现妻子的脚先行表现出双脚交叉动作，你就会知道这个家是女人做主，那么你就要把目标放在妻子的身上，进行各种献殷勤的游说活动，你成功的机会会大大提高。

相反，假如丈夫先表现出双脚交叉的动作，说明这是个以丈夫为主导的家庭，如果你去游说对方的妻子，那么，你的成功率将缩小到最低的程度，因为你忽视了这个家庭的真正权威。

此外，还可以从双脚交叉的姿态，看出当事人的性格特征，比如，有些人大大方方地把双脚一跷，那么表示他是个自信心极强的人，对任何事情都充满自信。而如果发现他是用一只脚很简单地架在另一只脚的边缘上面，这就可以表明对方自信心不足，甚至时刻怀有不安的感觉。

我们在这里用几个不同的步态，从步态的不同角度来观察人的个性和习惯。你可以对比一下是否是其中的一种。

（一）踱方步

这是种四平八稳的人，喜欢保持冷静。认为面对任何困难事情时，最重要的是保持清醒的头脑，不希望被任何带有感情色彩的东西左右了自己的判断力和分析力。

这种人在别人面前，常以有理性和自控能力而受到别人的尊重。他对此欣然接受，但不露声色，是一个部门中的稳健派。他平时做事非常小心，言谈举止都尽量保持温文尔雅，绝对不想让别人觉得他粗俗不堪。

但他有时也觉得累，为了保持自己的尊严，他很难在人前笑口常开。绝不流露感情，哪怕是一点点，他也绝不允许。这是他的准则。

他对自己的身体形态进行严格控制，虽然别人敬畏他，可他在一人

独处时却感到压抑。因为这种人涉世极深，对人情世故有深刻的了解。

在和别人交际方面，这种人表现的与他本人一样四平八稳，始终坚持点到为止，避免自己陷入太深的境地，不能自拔。任何事件引起强烈震动，也不会使他的情绪受到影响，像一个冷血动物。所以他从未露出热情奔放的一面。

这种人最相信的一句真理是：君子之交淡如水。别人很难察觉到他在情感世界生活得如此之苦，他的家庭也仅仅是他稳重面孔的一个装饰。但他还是对自己的事业乐此不疲。他的唯一快乐，就是沉浸在事业的成功中。

（二）罗圈腿式

这种内八字式走路的人，显得滑稽可笑。永远是副憨实厚道的样子。但这种人在厚道的外表下，内心并不沉静。只留意生活中的细节，事事喜欢按部就班地进行，如果有突发事件发生就会大乱阵脚，而显得手脚无措。

显然，这类人会为自己感到难过。但他确实不能看清自己，不能明白其实他最需要增强内在的力量。

他的形象注定了他不会标新立异，而情愿跟着潮流走。当别人把一定的权力交给他，而使他成为众人瞩目的焦点时，他就会感到浑身不自在而烦躁不堪。

因为他只追求平淡的生活。

在财富方面，他并不是个金钱至上的人，但在用钱方面，他却相当慎重，购买任何东西之前，都要反复思考一番，或许有人会认为他是吝啬鬼，但他依然我行我素，不会因为别人评论而改变自己的一贯作风。

当他知道自己是属于这类人时，他可能对自己的性格已感到绝望透顶。所以，这时他需要安慰。

没有哪种人的个性是完美的。我们应该清楚地认识这点。

显然这种人的憨厚形象就决定了他是一个能照顾别人的好人。他会在别人遇到困境时，拿出自己珍藏很久东西与别人共享。

与他打交道的人都会觉得他是个容易相处的人。因为他在别人眼里并不是个斤斤计较的人。

（三）大踏步式

经常采用这种方式行走的人，很显然是情绪急躁的人。

这类人为人豪爽，无拘无束，处理事务极富弹性。

此类人在做事时，往往起领头羊的作用，能想到什么就马上去干。你是不是很想成为这样的人？

因为豁达而不拘小节，人们一般都不讨厌这种人，干事利索，说干就干，这种大将风度也让人钦佩。

这种人肯定会为自己拥有这样的个性而骄傲，他所赢得的尊重是来自与生俱来的性格，所以他从不模仿别人，在不违背大原则的情况下，他相当能自由发挥。

人们都欣赏他的办事能力，而且一般都愿意和这种人共事，这也是对他能力的肯定。而且多半认为他是个天才。

实际上，别人看不到他在做任何一件事之前，进行过缜密周到的计划和安排。所以他总是能出其不意地办好别人认为难办成的事。

总的来说，这类人有健康的体格和良好的心理素质。精力充沛是他干任何事都采取主动的最大条件之一。

所以，在实际生活中，他很容易被别人奉为领袖人物，在很多场合，因为有他的存在，而使得沉闷的局面出现活泼气氛。

同时，他又容易招致一些人的记恨，但他总是能以豁达的态度，使之悄然化解。

由于他过激的行为和节奏，使他很看不起那些办事拖拉的人。他经常以说教者的面孔指责那些人，毫不宽容和缺乏爱心。

这是他致命的缺点。

这种人希望自己是是个不拘小节的人，他确实能成为这样的人，既有先天的因素，也有后天的培养。他的个性和气质颇佳，总是能被委以重任。

（四）碎步式

如果一个男性用这种方式行走，那么就会被认定为带有女性化，这对一个男人来讲是相当糟糕的。

要想观察这类人的隐秘内心是很困难的，他们从不外露、行为乖戾，躲躲藏藏，兔子式的生活方式。

也就是说，只能从他细微的外在行为中，了解他、观察他。抓住他的每一个跳跃性行为，才能阐释他的性格特征。

从这些人走路的姿态上看得出，他很腼腆，不合群，他说话的声音并不浑厚，甚至是尖厉。

他为自己的这些女性特征而感到羞愧，所以他很难出入社交场合，

给人的感觉总是郁郁寡欢。

这种人在生活上相当克制自己，有时带有残酷性。不允许别人走进自己的生活。喜欢整洁，对自己周边的事物会很细心地打理。

他在衣着方面不偏不倚，从不突出自己的个性。从不试着打入别人的圈子，同时，也不允许别人走进他的内心世界。除非这个人非常了解自己或有同样的生活习性。

在他的性格方面，有一个显著的特点：那就是当他习惯了用某种方式去做一切事情时，即使有干扰也不会轻易改变的。

当他一旦发觉有人引起自己的反感时，他会一直讨厌那个人，即使环境如何改变，或者对方如何改变自己的态度，他都会坚持自己的看法。

在友情上，这种人只有为数不多的朋友，而且都是相识很长一段时间的朋友，因为他不是那种随便结交朋友的人。

他对自己所要结交的人会进行仔细观察，他担心别人不会尊重自己，甚至会在言语上伤害自己，所以他希望对方和自己有着共同的情趣和嗜好，然后才决定他是否可以成为自己的朋友。

很多不了解他的人，认为他过于保守、偏激、愤世嫉俗，而且还在一定的程度上孤芳自赏，但他自己很清楚，其实他不过想守着一些别人不能理解的原则做一个自我而已。

第8章

通过坐姿读懂人心

心理学家对一个人坐姿的分析，称为测验心理学。纽约一家医学中心的心理卫生专家经测验认为，坐姿能显露一个人的个性。坐时跷起一条腿：相当自信，个性懒散，不容易幻想，任何私人问题或烦恼都不能使之困扰，信心形之于外。坐时双腿并拢，双脚平放地上：坦率、开放而诚实，具有洁癖和守时的习惯，喜欢有规律地生活，按照时间表行事会觉得比较自在。坐时双腿前伸，双脚在踝部叉起：希望成为中心人物，有保守的意志，凡事喜欢求取稳定。坐时一脚盘在另一脚下：个性独特，凡事漠不关心，无责任感，喜欢受人注目，有创新力，作风不拘于传统。坐时两膝并拢，两脚分开约一英尺：对周围事物非常敏感，观察入微，由于深谙人世，相当体贴别人，也能原谅他人，多愁善感。坐时双脚在膝部交叉，一脚勾在另一脚后：逗人喜爱，非常有人缘，个性好静，容易与别人相处，不善夸耀或虚饰。此外，坐下后摸嘴巴者，往往情绪不安，猜疑心颇重；摸膝盖者往往以为将有好事临身，自负之心颇高；摸下巴者是为某种事而烦恼；刚坐下就不断抓头发的人，性子较急，喜欢速战速决，情意不一，容易见异思迁；坐下后喜欢由下而上摸额的人，能言善道，说服力强，但这种人也往往比较有手段。

坐姿的八种类型

坐姿有不同的类型，分别有以下几种。

（一）自信型

左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿的两侧。这种人有较强的自信心，他们非常坚信自己对某件事情的看法，如果你与他们发生争论，可能他们并没有在意与你争论的观点的内容，虽然坐姿让人看起来觉得很入神。

他们很有天分，总是能想尽一切办法，并尽自己的最大努力去实现自己的理想。虽然也有“胜不骄，败不馁”的品性，但当他们完全沉醉在幸福之中时，也会有些得意忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强，在他们的生活圈子里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人也都心甘情愿被他领导。

不过这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，“这山看着那山高”。

（二）温顺型

有些人喜欢两腿和两脚跟紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，坐得端正正。

这种人性格内向，为人谦逊，情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句“火辣”的语言，更看不到一丝亲热的举动，对于感情奔放的人来说，实在是按捺不住。

这种坐姿的人喜欢替别人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。因此，这种人虽然性格内向，但他们的朋友却不少，因为大家尊重他们的“为人”，此所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作上，这种人虽然话语不多，但却踏实认真，他们能够埋头为实现自己的梦想而努力。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕耘一分收获”，也因此他们极端厌恶那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。

（三）古板型

两腿及两脚跟并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧。

这种人为人古板，从不愿接受别人的意见，有时候明知你说的是对的，但他们仍然不肯低下自己的脑袋。

他们明显地缺乏耐心，有时候哪怕是只有十分钟的短会，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，干的却又是一些可望而不可及的事情，他们爱夸夸其谈，而缺少求实的精神，所以说，他们总是失败。虽然这种人为人执拗，不过他们大多富于想象。说不定他们只是经常走错门路，如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许会做得更好。

他们对于爱情或婚姻也都比较挑剔，你会认为他们是考虑慎重，但事实不然，应该说是他们的性格决定了这一切，他们找“对象”是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而一旦谈成恋爱，则大多数都倾向于“速战速决”，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生贵子早享福”。

（四）羞怯型

两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间。

这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红，他们最害怕的就是让他们出入社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的女性经常让男人觉得莫名其妙。

这种人可以做保守性的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中他们习惯于用过去成功的经验做依据。这本身并不错，但在资讯时代到来的今天，因循守旧肯定是这个社会的淘汰者。

不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当你有求于他们的时候，只需打个电话就肯定会为你效劳。

他们的爱情观也受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等。

（五）坚毅型

大腿分开，两脚跟并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

这种男人很有男子汉气概，有勇气，也有果断力。他们一旦决定了某件事情，就会立即去付诸行动。在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表明自己的意向，不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，时常遭到自己恋人的讨厌。

他们属于好战型的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类人当领导的权威来源于他们的气魄，其实很多人并不真心地尊重他们，只是被他们那种无形的力量威慑而已，从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。

如果生活给他们带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之，但当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，他们多半会束手无策。

（六）放荡型

两腿分开距离较宽，两手没有固定搁放处，呈现一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新奇，偶尔成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些其他人不能做的事，或许不如说他们喜欢标新立异。

这种人平常总是笑容可掬，最喜欢和人接触，而他们的人缘也确实颇佳，因为他们不在乎别人对他们的批评，这是很难得的。从这方面来说，他们很适合于做一个类似社会活动家的工作。

不过这类人的日常行为举止着实不敢让人恭维，或许很多这种类型的人还没有认识到他们的轻浮给家庭和个人带来的烦恼，这只能说他们还没有到这一天。

（七）冷漠型

右腿交叠在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。

这种人一看就觉得非常和蔼可亲，似如菩萨，很容易让人接近，但事实却恰好相反，你找他谈话或办事，一副爱理不理的举动让你不由得反思“我是否看花了眼？”

你没有花眼，你的感觉很正确，他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种“狐狸”作风，对亲人、对朋友，他们总要炫耀他那自以为是的各种心计，以致周围的人不得不把他们想成心理不健全的一类人。

这种人做事，总是三心二意，并且还经常向人宣传他们的“一心二用”理论。自然，他们的习惯更适合于在月球上生活。

（八）悠闲型

半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一种怡然自得的样子。

这种人性格随和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，对生活也充满朝气，于任何职业好像都能得心应手，加之他们的毅力很强，往往都能达到某种程度的成功。这种人喜欢学习但不是很求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

其另一个特点是个性热情，挥金如土。如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉的喜欢与否。对于钱财他们从来就是看作身外之物，“生不带来，死不带去”，以至于他们时常不得不承受因处理钱财的鲁莽和不谨慎带来的苦果，尽管他们挣的钱不少。

他们的爱情生活总的来说是较愉快的，虽然时不时会被点缀上一些小小的烦恼。这种人的雄辩能力也很强，但他们并不是在任何场合都会表演自己，这完全取决于他们当时面对的对象。

观察坐姿的“三要素”

你可以通过对人们不同坐姿的观察，洞悉对方心理。观察人们的坐姿，一般包括距离、方位和姿势这样三个要素。

第一要素：对方选择座位时，对你采取什么样的距离。这个距离的大小，一般可以表示对方进入你领域的程度。倘若在公共汽车上，一个陌生人坐在你旁边，而且已经接触甚至挤碰了你的身体，必然引起你的不快。如果是你的密友或恋人坐在你身边，即使挤靠得很紧，你也绝对不会产生不快的感觉。这说明，允许对方进入自己领域的程度越大，双方之间的关系越亲密。

第二要素：对方坐在什么方位上。倘若对方不是坐在你的对面，而是坐在你的旁边，说明他在心理上有倾向于你的一体感；而坐在你正对面的人，比坐在你旁边的人，更希望你了解他。倘若对方虽然坐在你的旁边，却急着将身体前倾，想看清你的面部表情，无疑对你怀有疑虑或关切之情。

第三要素：对方坐的姿势如何。在沙发里深坐的人，心理上已占据优势，甚至念念不忘居高临下；而在沙发里浅坐的人，则有意表示恭顺，并表示他对你的谈话很感兴趣。在椅子上跷起二郎腿的坐法，倘若男性，表示他内心怀有不肯认输的反抗意识；倘若女性，也许是在有意吸引男子的关注。

坐姿能够带出秉性

坐姿是人的一个生活习惯，凡是习惯总能表现出某个人的某些特征。我们来看坐姿是怎样体现一个人的性格的。

（一）左腿搭右腿，双手交叉放于大腿两侧

这类人通常有较强的自信心，坚信自己对某件事情的看法。即便与别人存在分歧，也不会轻易受到别人的影响。

他们天资聪颖，工作努力刻苦，总是能尽自己的最大努力去实现理想，遇到困难，想尽一切办法去解决，绝对不轻易向困难低头。虽然有这种“胜不骄、败不馁”的品性，但当他们完全沉醉在成功的幸福之中时，也难免会忘记周围人的感受，甚至有得意忘形之举。

他们协调能力很强，有领导的才能和欲望，他们周围的人也都心甘情愿被他领导。不过这种人性情不专一，比较容易见异思迁，“这山看着那山高”。

（二）右腿搭在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上

这种人给人第一感觉非常和蔼可亲，很容易让人接近，其实不然，在别人找他谈话或办事时，他们总喜欢摆架子，一副爱答不理的神情，甚至会让你觉得很尴尬，以至于你不得不怀疑自己曾经作出的判断。他们没有耐心，做事总是三心二意，也不能全力以赴、脚踏实地去认真完成。

（三）两腿及两脚跟并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧

这类人为人古板，性情自我、固执，不愿轻易接受别人的意见，即便知道别人说的是对的，也固执地坚持自己的观点。

他们都有完美主义倾向，凡事都想做得尽善尽美，因此干的都是一些可望而不可及的事情。他们爱夸夸其谈，而缺乏求实的精神，做事缺乏耐心，哪怕只是短短十分钟的会议，他们也会显得极度厌烦，甚至反感。所以，在现实中，他们经常遭遇失败。

他们对于爱情和婚姻也采取完美主义态度，因此都比较挑剔，为自

已辩解是考虑慎重，但事实不然。应该说是他们的性格决定了一切，在他们心中已经有了一个“模型”，如果和这个事先想好的“模型”有半点差距，他们都不会再去争取。

（四）两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间

这种人性情比较内向，容易产生害羞、胆怯、忸怩的心理。如果是女性，表明她们缺乏信心，在公共场合，多说一两句话就会脸红，因此，在社交场合，一般很难见到这种人的身影。他们感情细腻，虽不温柔，但常常会给人一种莫名其妙的感觉。

他们是保守型的代表，对时尚有一种莫名的排斥。在工作中他们习惯于用过去成功的经验作依据，因循守旧，常常有惊惶失措的感觉。不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电话，他们就肯定会效劳。

（五）敞开手脚而坐，两只手没有固定搁放处

这是一种开放式的坐姿。这种人可能具有主管一切的偏好，有指挥者的天分或支配性的性格，也可能是性格外向，不拘小节，甚至是不知天高地厚。

（六）踝部交叉而坐

这是一种控制消极思维外流、控制感情、控制紧张情绪和恐惧心理、表示警惕或防范的人体姿势。

在工作上，这种人踏实认真，虽然工作能力欠佳，却也能够埋头为实现自己的梦想而努力。

（七）爱侧身坐在椅子上

这种人可能只为了心里感觉舒畅，并不想刻意给他人留下什么好印象。他们往往是感情外露、不拘小节者。

（八）身体尽力蜷缩、双手夹在大腿中而坐

这种人往往自卑感较重，谦逊而缺乏自信，大多属服从型性格。

不仅坐姿可以反映出人的性格，就是落座时的动作行为、方式也可以透露一个人当时的心理状态。

（一）在他人面前猛然而坐

很多人都以为这是一种随随便便、不拘小节的行为，其实不然，这个举动恰恰反映出此人心神不宁或有不愿告人的心事，因此以这个动作来掩饰自己的心理。

（二）坐在椅子上摇摆不定或不断抖动腿部或用脚尖拍打地面

这说明此人内心的焦躁不安，有点不耐烦，或为了摆脱某种紧张感而为之。与你并排而坐的人，如果有意识无意识地挪动身体，说明他想要与你保持一定距离，可又碍于面子不便挪动。

（三）舒适地深深坐在椅内

这种坐姿表示他有着心理优势。所谓坐的姿势，是人类活动上的不自然状态，在心理学上常称它为“觉醒水准”的状态，随着紧张的解除，该“觉醒水准”也会因而降低。因此腰部是逐渐向后拉动，变成身体靠在椅背、两脚伸出的姿势。此姿势并非一旦发生何事，立即可以起立的姿势。这是认为跟不必过分紧张之人所采取的姿势。

（四）将椅子转过来，跨骑而坐

这种人一般自我意识比较强，总想唯我独尊，称王称霸。或当人们面临语言威胁时，或对他人的讲话感到厌烦时，想压下别人在谈话中的优势而作出的一种防护行为。

（五）喜欢与别人面对面坐

这类人应该比较好相处，因为他们希望自己能被对方所理解。

（六）斜躺在椅子上

这说明他比坐在他旁边的人更有心理上的优越感，或者处于高于对方的地位。

（七）直挺着腰而坐

这是表示对对方的恭顺，也可能表示被对方的言谈所打动，或表示欲向对方表示心理上的优势，这些要视当时情况而定。

（八）始终浅坐在椅子上

这是一种处于心理劣势的表现，且欠缺精神上的安定感，也是缺少安全感的表现。因此，对于持这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事，或托办什么事，还为时过早。因为他还没有定下心来。

从坐姿画出人心地图

在日常生活中，对一个人坐的位置进行标记、分析，可以画出一张人心“地形图”来。

（一）座位的物理距离

这种距离的大小，可以表示主观上想侵犯对方身体领域的程度，从而能判断出他的一些心理想法，猜测他想干什么。例如，一对以身相许或卿卿我我的情侣，即使在很宽阔的沙发里，他们也会靠近对方的身边坐下，这当然并不是因为没有足够的空间，而是反映了他们如胶似漆的心态。又如在大学的教室里，如果有人想积极参与讨论，这些学生大多数会坐在教室前面的位置上，反之，有些学生不常来上课，占用上课的时间出去打工，他们一定会坐在教室后方的，对于本科目不感兴趣的人，也会选择坐在后面。

（二）座位的方向含义

座位的方向含义有两方面：一是坐在对方的正对面或旁边，二是坐在背向房间的入口与里面的某处位置。坐在正对面和旁边，其表现的心理状态有所不同，面对面坐着有一种距离感。这时，两人之间有一张桌子或什么东西之类的障碍物会感觉比较舒服。而坐在侧旁的时候，就没有如此的限制，大多数人采用亲密的距离并肩而坐，彼此朝着同一个方向，注视相同的对象，在这种情况下，很容易产生某种连带感。而面对面的坐姿，双方都处于可以观察对方的最佳位置上，很容易产生视线冲突，造成对峙或尴尬的状态。

第9章

通过站姿读懂人心

说完了坐姿，下面我们来看看站立姿势。

站姿显示出性格特征

站姿也能极大地反映出一个人的性格特点，每个人都有自己习惯的站立姿势，不同的“站姿”可以显示出一个人的性格特征。心理学家经过统计和分析发现了以下规律：

站立时习惯把双手插入裤袋的人城府较深，不轻易向人表露内心的情绪。性格偏保守、内向。凡事步步为营，警觉性极高，不肯轻信别人。

站立时常把双手置于臀部的人自主心强，处事认真而绝不轻率，具有驾驭一切的能力。他们最大的缺点是主观，性格顽固。

站立时喜欢把双手叠放于胸前的人性格坚强，不屈不挠，不轻易向困境和压力低头。但是由于过分重视个人利益，与人交往经常摆出一副自我保护的防范姿态，拒人于千里之外，令人难以接近。

站立时将双手握置于背后的人，其性格特点是奉公守法，尊重权威，极富责任感，不过有时情绪不稳定，往往令人有种莫测高深的感觉，这种人最大的优点是富于耐性，而且能够接受新思想和新观点。

站立时习惯把一只手插入裤袋，另一只手放在身旁的人性格复杂多变，有时会极易与人相处，推心置腹；有时则冷若冰霜，对人处处提防，为自己筑起一道防护网。

站立时两手双握置于胸前的人，其性格表现为成竹在胸，对自己的所作所为充满成就感，虽然不至于睥睨一切，但却踌躇满志，信心十足。

站立时双脚合并，双手垂置身旁的人性格特点诚实可靠，循规蹈矩而且生性坚毅，不会向任何困难屈服低头。

站立时不能静立，不断改变站立姿态的人性格急躁、暴烈，身心经常处于紧张的状态，而且不断改变自己的思想观念。在生活方面喜欢接受新的挑战，是一个典型的行动主义者。

站姿的六种类型

站姿与坐姿一样，是由一个人的修养、教育、性格和人生经历决定的，所以它无不反映出一个人的性格。

（一）社会型内向

双脚自然站立，左脚在前，左手习惯于放在裤兜里。

这种人的人际关系较为协调，他们从来不给别人出什么难题，为人敦厚笃实。

如果让这类人去与客户建立关系，他们时常是先站在客户的立场替客户着想，帮助他们分析利弊，这在人情味重的东方国度里，往往会收到神奇的效果，纵使现在的社会到处充斥着商场如战场的不好而又正常的气氛。

这种人平常喜欢安静的环境，找一二个知己叙旧或者摆弄一下棋盘，给人的第一印象总是斯斯文文的，不过一旦他们碰上比较气愤的事，他们也会暴跳如雷。

对于男女关系的问题他们有一种大彻大悟的体会，“男人不必为女人活着，女人也不必为男人活着”。他们最讨厌把感情建立在金钱上，也最不愿听到别人说他们是为了某种目的而与某人交往。

（二）思考型内向

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时抽出来又插进去。

这种人比较谨小慎微，凡事喜欢三思而后行。如果让他们做一件事，他们会先列一份计划。在工作中他们最缺乏灵活性，往往生硬地解决问题，事后又常后悔，这不能不说是这种类型人的悲哀。

他们的姿势给人的感觉是他们好像总有很多事情等着他们去做，其实是因为他们经常不知如何是好。这种人的伟大之处是他们把爱情看得异常神圣，从不轻易玷污，以致在西方人眼里，总是觉得不可理喻，或许，这种人只应该出生在东方。他们既不轻易喜欢上一个人，更不会轻易向人表达他们忠贞的爱情。

他们常爱把自己关在一个小屋子里，苦思冥想，构筑自己的希望。抑或正因为如此，他们大都经受不起失败的打击，在逆境中更多的是垂

头丧气，此谓：希望越大，失望也越大。

（三）抑郁型

两脚交叉并拢，一手托着下巴，另一只手托着那只手的肘关节。

这种人多数是工作狂，他们对自己的事业非常热爱，工作起来非常专心，废寝忘食的行为对他们来说是家常便饭。

这种人更为明显的特点是他们多愁善感，你从他们丰富的面部表情就可以看出，他们是那么的容易喜怒无常，甚至在他们的言行中也表露无遗。刚才还喜笑颜开，夸夸其谈，突然脸色沉了下来，一句话不说，最多时不时地在你们谈话中苦笑一下，显得很深沉的样子，谁也不知道是什么原因？

他们对这个世界充满爱心，而且极有奉献精神。

这种人很坚强，他们一般不会向人屈服，也不会由于重重地摔了一跤，就不再继续往充满泥泞和荆棘的道路上前进。

（四）服从型

两脚并拢或自然站立，双手背在身后。这种人大多在感情上比较急躁，经常看到他们爱一个人爱得轰轰烈烈，也经常听到他们发誓不嫁（娶）人，如果让他们去经受爱情的长期考验，八九不离十，他们要成为爱情的逃兵。

一般情况下，这种类型的人与别人相处得比较融洽，可能很大的原因是由于他们很少对别人说“不”。人的感情往往受着一种潜意识的支配，都愿意听到别人对自己的赞美，而这种人生来就是学这套的。

他们在工作中不会有什么开拓和创新，但踏实到毫无反对意见的地步。他们不是“拍马屁”的高手，甚至他们不知道怎样去“拍马屁”，但他们却经常拍到“马屁”，应该说是他们运气很好。

他们的快乐来源于他们对生活的知足，而不愿与人争斗的个性既带给他们愉快，也带给他们烦恼。

（五）攻击型

双手交叉抱于胸前，两脚平行站立。

这种人的叛逆性很强，时常忽视别人的存在，具有强烈的挑战和攻击意识。

我们经常在电影、电视里看到这种姿势，因为他们对对方不屑一顾；我们也经常在周围的人群中看到这种姿势，因为他们正在向对方显示自己不可一世的气魄。这就是这种人的本性，他们很会保护自己，不管遇上何种情况，都喜欢打抱不平，因为他们骨子里流的就是好斗的血。

在工作中，他们不会因传统的束缚而绑住手脚，即使手脚被绑，他们也会用牙齿咬断这根绳索，如果嘴也被封住，他们会不断地用鼻孔出粗气，显示有他们的存在。这种人的创造能力也就比其他类型的人发挥得更淋漓尽致，并不是因为他们比其他人聪明，而是他们比其他人更敢于表现自己。

（六）古怪型

双脚自然站立，偶尔抖动一下双腿，双手十指相扣放在腹前，大拇指相互搓动。这种人的表现欲望特别强，喜欢在公共场合大出风头。如果什么地方要举行游行示威，走在最前面、扛着大旗的多数就是这种人。

他们大都争强好胜，容不下别人。倘若大家都说太阳是圆的，他们可能会说是方的，如若大家都说是方的，这种人可能会问大家：“太阳怎会是方的呢？”他们不是愚蠢，他们聪明得很，大家都不能办到的事，他们仍旧会坚持。

虽然这种人喜欢出入于社交场合，其实他们的人际关系很差。以至于他们不得不把“静坐常思自己过，闲谈莫论他人非”作为座右铭挂在墙上。虽然他们敢作敢当的行为能够改变自身的坏形象，但仍然免不了不合群。

电汽车上的站姿心理学

如果是在公共汽车或者地铁上站立，可以通过一个人抓吊环的方式来判断其性格：不抓吊环，而仅抓环上的皮革的人可能是有洁癖的人，他觉得环圈很多人都拉，一定有细菌。

只用指尖勾住吊环的人其独立自主能力极强。如果是男性，他个性比较高傲，虽然他有时也听别人的话，但绝不附和。

紧握吊环的人喜欢将手与吊环完全接触，如此他可获得掌握感。他的独占欲比他人强烈得多，同时他也十分需要安定。

一只手抓两个吊环的人其依赖心很强，或是意志薄弱，或是他已非常疲劳了。

用指尖捏着吊环的人无论车体如何晃动，他都站得极稳，他的手指只不过是形式上的抓握而已。他是非常慎重的人，不太依赖别人，同时做任何事考虑得都很周到。

虽然抓住了吊环，但手却不停地在动的人，可能有些神经质，也表示他内心十分不稳定。

第10章

通过走姿读懂人心

心理学家史诺嘉丝曾经对193个人做过三项不同的研究，发觉不但某种性格或某种心情的人会用不同的步姿走路，而且观察者可以由人的步姿推断出他的性格。走路大步、步子轻盈及摆动手臂显示一个人自信、快乐、友善及富有雄心；走路时拖着步子、步伐小或速度时快时慢的人则相反；喜欢支配人者，走路时倾向于脚向后踢高；性格冲动的人，则喜欢像鸭子一样低头急走；而拖着脚走路的人，通常是不快乐及内心苦闷的。女性走路时手臂摆得越高，便显示她精力越充沛和快乐。精神沮丧、苦闷、愤怒及思绪混乱时的女性走路时很少摆动手臂。

走路姿态的心理学

看过了静态的站姿，接着来看走路的姿态：

大踏步走路的人其身体非常健康、心地善良，此种人十分好胜而顽固。

走路姿态非常柔弱的人精神也十分衰弱，即使他的体格很健壮。一遇到精神上的打击就立刻崩溃。

拖着鞋子走路的人或者是鞋跟磨损较严重的人，缺乏积极性，不喜欢变化，此外亦无特殊才能，生活可能受挫。不过，由足脚力学的观点来看，此种姿态在医学上有重大意义，关于这一点我们将在后面加以详细介绍。

以小快步行走的人性情容易急躁。

与小快步相反，爱迈大步且顺着直线优哉游哉步行的人独立能力很强，可能不太顾家。

行进时步伐零乱的人可能会背叛其亲长，或遭到破产的命运。

一面走路一面回头看的人猜忌心与嫉妒心往往特别强烈。

步行时上身很小摆动的人有长寿之相。同时，这种人也较具有蓄财的本事。

走路时把右肩抬起来的人是权威主义者。古代时的官吏大多属于此类。

行走动作可以说是一个人内心世界的反映，而内心的个性会影响前途的发展。公关专家发现，那些已经成功的人，大多大踏步走路，眼睛目视前方，坚定有力。

从走姿观察人

从“走姿”观察人，世界各国都有这种方法。

观察一个人怎么走路，你肯定会有所收获，你会觉得生活真是妙趣横生！

（一）步伐急促

他们不管有事还是无事，不管去办事的地点远还是近，即使他有的是时间，走路时仍旧急急匆匆，两脚掌翻得特别快，仿佛总是有急事。

这类人是典型的行动主义者，大多精力充沛、精明能干，敢于面对现实生活中的各种挑战。

如果你的下属职工里有这样的人，无论怎样劝说，他都会按照自己的思维方式做事，一定让你十分气愤。对于这种人，应该努力发现他们的优点，他适应能力特别强，尤其是凡事讲求效率，从不拖泥带水等。如果你去让他给你完成某工作（不要带威胁的口气），他一定会在最短的时间里使你满意。

他们的另一个特点是敢于承担责任。因此，很多人愿把他们作为可靠的朋友，其实就算“终身”委托于他们也一定不会错。

（二）步伐平缓

这类人走路时总是一副慢吞吞的样子，你无论说得如何急他都不在乎，这是典型的现实主义派。

他们凡事讲求稳重，“三思而后行”，绝不好高骛远，“癞蛤蟆想吃天鹅肉”的情况绝对不会发生在这种人身上。

如果他们在事业上得到提拔和重视的话，也许并不是他们有什么“后台”，而是他们那种务实的精神给自己创造的条件。

这类人的观点是“眼见为实”，因此他们一般不轻易相信别人，不知道这是他们的优点还是弱点，但把他们作为朋友一定相当不错，因为他们特别重信义、守承诺。不过要是你属于经常撒谎的人的话，最好别和他来往。

（三）身体前倾（不包括老态龙钟之辈）

有的人走路时习惯于上身向前微倾，并不是因为他们走得较快需用身体来平衡。这类人的性格较为温柔和内向，见到潇洒的男性或漂亮的女性时多半会脸红。但他们为人谦虚，一般都有良好的自身修养，女性则属于“大家闺秀”之类。

他们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑，与人相处也是一副“借他米还他糠”的冷漠样，很难与人亲近。但一旦成为知交则至死不渝，尤其在恋爱或婚姻出现分歧、决裂时，他们总是抱着“宁肯他负我，我绝不负他人”的观念。也因此他们时常对生活感到厌倦，因为较之其他类型的人来说，他们容易受伤害，而且不愿向人倾诉。

（四）走路摇摆

一般来说，这种“行态”多出现在女性身上，不然就是喝醉了酒或者装疯卖傻，故意摇摇晃晃、歪天倒地的样子，当然也可能是“神经病”。

这类“走姿”的人看似行为随便，但他们待人热情诚恳，处事坦荡无私，本性善良，很容易与人相处，大凡社交场合总是他们的天下。

如果能忘记这种人走路的形态而与他交往，他总会乐意帮助你解决你的问题和困难，而且不需要你的感激。

日常生活中他们总爱出风头，经常无意地取笑别人，谈话时总是“口无遮掩”。他们对爱情和婚姻却相当谨慎。

（五）昂首挺胸

走路时抬头挺胸，大踏步地向前，充分显示自己的气魄和力量，当然难免给旁人一种高傲的感觉。

这类人爱以自我为中心，淡于人际交往，不轻易投靠和求助别人，哪怕他碰到自己根本无法解决的事情也是这样。

他们思维敏捷，做事条理性强，考虑问题比较全面。也许不是很复杂的一件事情，他们也时常为自己拟定一份计划。

他们习惯于修整仪容，衣履整洁，时刻使自己保持着完美的形象。无论是逛街还是访友，出门前他们总喜欢在镜子前端详一下自己，“头发零乱否？发型完整否？衣服平整否？皮鞋光亮否”，等等。

这类人的最大弱点是羞怯和缺乏坚强的毅力。经常看到他们有很多宏伟的计划，却很难发现他们事业的成就，加之个性羞涩，难以主动与人交往，时常不能充分发挥自己的能力。于是他们时常有一种“黄金埋

土”的感觉。

这种人还极富组织能力和判断力，可惜他们时常说得多做得少。

“说话的巨人，行动的矮子”，多数都是这种人。

（六）军事步伐

走路如同上军操。步伐整齐，双手有规律性的摆动，在我们看来非常做作的人却感觉这样协调。这种人意志力较强，对自己的信念非常执著，他们选定的目标一般不会因外在环境和事物的变化而受影响。

这种男人往往最讨女人欢心也最让女人讨厌，因为他们一旦看上某个女人，就会非追到手不可，只要你答应他，他愿意每天拉着人力车来接送你。

这类人如果能充分发挥自己的长处，一定收效颇丰，因为他们对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。但如果你的上司是这种人的话，日子可就不好受了，很多时候你会“吃不了兜着走”，因为他们一般都比较“独裁”，而且有时候甚至会固执地坚持，直到达成他个人的理想和目标。

第11章

通过睡姿读懂人心

睡眠学的研究者发现，一个人的睡眠姿势，是精神与下意识的计算尺，由“睡姿”可以读懂人心。

仰卧的人不怕得罪人

仰卧的人是有胆量、有独立精神的人，他对自己的行为感觉良好，是不怕得罪人的人。

这种人珍惜友情，乐于助人，朋友们也觉得他是个性格豪爽的人，做事耿直不喜欢绕圈儿。实际上，他也是个心直口快的人。如遇到不满的事，他会据理力争，即使对方是他的上司，也毫无惧色，一步不让。他也从不记别人的仇，所以人们都会原谅他。

与朋友交往时，别人会在不长的时间里把他的优点和缺点看得一清二楚，他对暴露自己的内心一点也不后悔，即使别人利用这种人的直率性格，他也觉得无所谓。因为他相信坦率是建立良好人际关系的基础，他平生最讨厌说谎和虚伪的人，当他发现对方是这类人时，会当场与之断绝关系，很少考虑后果。

这种人对待自己和别人都一样，都强调人的独立能力和自我创新精神，认为如果一个人丧失了这两样东西，那么可能成为无所作为的人。

由于这种人敢于面对自己，同时也敢于面对别人，那么他将是个很有出息的人。

俯卧的人害怕选择

对这种人而言，面对现实是很残酷的事情，如果由他自己选择的话，他宁愿逃避，而不愿出来面对困境。说穿了，这种人是个惧怕选择的人。由于他太依赖别人，而不能在现实中独当一面，他的这种依赖性，使他在今后的成长过程中受害不浅。

当他面对难题时，他最大的问题就是不能作出决策。当要解决的事情堆得越来越多时，他就会彻彻底底地垮掉。

说得具体点，这种人容易让别人失望，虽然他不是一个可恶的人，但在生活和工作上很可能是个软弱的人。如果他继续让自己这样放任自流而不作弥补的话，他可能会成为一个失败者。

侧卧的人漫不经心

这种人的个性有点漫不经心，不能说他对生活不投入，但很多时候他会做“塘边鹤”，当一个生活的旁观者。或许这种人只是在游戏人间。

事实上，这种人比较容易情绪化，总是处在情绪的波动之中，做事情时容易受感情的影响。不过他也有很多长处，他能很快忘记刚遇到的不快，重新振奋精神。

很多人都能与这种人和平共处，他很少树敌，他不仅是个耐心的听众，而且很多时候也愿作为一个参与者而加入到谈话之中。

在工作中，这种人一般都有上佳的表现。当然也有大失水准的时候，这跟他波动的情绪有关。

这种人对自已的内心世界也有一定的了解，深知自己存在的缺点，但他并不打算去改变，他始终认为人无完人，况且现在的生活已经相当不错了。人的欲望是无止境的，他不愿去作无为的追求。

裸睡的人向往自由

这种人向往自由和漂忽的东西，所以，很难忍受被束缚的生活，当他独自一人的时候，他希望能够彻底解放自己。

从他的行为中知道，这种人是靠感性思维生活的人，一般做事情时，他靠自己的感性思维去作决定。比如当他新结识一个人时，他不是按照通常的方法去了解这个人，而是完全凭自己的直觉去结识这个人，看他是否值得自己去结识。所以成功和失败的经验是相差无几的。

这就使这种人可能会受到别人的指责，在工作和生活中，有人会批评他缺乏理性，而喜欢感情用事。但他不为所动，认为过多的理性会使自己丧失很多乐趣。

独睡的人喜欢孤独

无论在工作和生活中，这种人都是一个独行者，极度重视私人空间，认为它是神圣不可侵犯的，即使是最亲密的人，也不轻易允许随便闯入。

孤独是这种人的最好伙伴，他几乎没有倾谈心事的对象，在他的成长过程中，他已习惯了独立解决问题和应付一切困难。

他太喜欢独自一人生活了，他把自己的感情世界看成是生命的堡垒，很少邀请别人走进他的内心与之倾心交谈。

从某方面来说，这种人是带有自恋倾向的人。在生活中，他是一副自给自足的样子，很少依赖他人。他并不认为别人关心他是有意与他为友，他只不过不想别人干涉自己的私人生活。

第12章

通过衣着打扮读懂人心

人的衣着打扮，不仅反映了一个人的容貌、气质和风度，更反映了一个人的素质和审美观。

服装是一种物体语言，它可以传递人的心理状态、意向、性格、爱好、兴趣，以及身份等多方面的信息。举例来说，公司的公关人员很少穿得古板单调、稀奇怪诞，而会穿得时尚优雅、自然潇洒，使人愿意与之接近交谈或者成为朋友。

服装是人的第二皮肤

人们常说，服装是人的“第二皮肤”，由此可见，服装对于人自身、对于人世间的个性展示和情绪变化，都起着十分重要的作用。

当然，这里指的是广义的“服装”，它包括鞋、袜、帽子。

我们平时所见到的服装种类，多姿多彩，形形色色。换句话讲，如问“这服装怎么样”则只表示流行的原则。而如果某人穿着讲究，或衣服的布料很值钱，那么就表示此人社会地位和经济基础不错。此外，衣服的颜色和情调，也因为年龄不同而有区别，一般来说，年轻人喜欢穿清爽明快的服装，上了年纪的人，则喜爱色调比较暗淡的衣服。

总之，服装可以表示一个人的社会地位、身体或所属的职业性质；同样的，我们也可以从对方的衣服颜色、情调以及跟年龄有关的条件，来观察对方内在的心理现象和性格特征，因为，衣服是人类的第二皮肤，所以服装可以比较正确地表现本人的性格和心理状态。

人类来到世上本来就是无物的，但是，大家都为了隐藏自己的“庐山真面目”，所以才要穿衣服。实际上，人们没料到，自身想要掩饰的东西，却被自己喜好的衣服，包括颜色、布料和情调，所展露出来。因为每个人所选购的衣服，穿在身上虽能掩盖自己的肉体，却无法掩盖自己的性格和心态。

（一）华丽的服装

在当代社会，我们会在不同的场合，发现一些人喜欢穿着引人注目的华丽服装。他们为自己的华服而显得得意洋洋。其实，要探察他们内心世界非常容易。

因为喜欢华丽衣着的人，大体上意味着此人怀有很强烈的自我表现欲，但是，假如衣着华美超过了限度，那就会变成了撩人眼神的奇装异服了。

一般来说，爱穿这类服装的人，除了表示怀有极强的自我显示欲外，还常常具有某种歇斯底里的性格。而且，这种人对于金钱的欲望比较强烈。

而另有一种人，他只对穿着中的某部分特别讲究，如他对领带或鞋子非常讲究，这也表明此人在某方面十分能坚持自己的主张，是个颇具个性的人。

当然，他拼命地重视某部分的打扮也可能另有原因，比如是想要掩饰自己某方面的生理缺陷。或者，有些女子对于自己的容貌缺乏信心，也就怀疑自己没有吸引男人的魅力，所以才依靠服装为自己增添色彩。而有些男子秃头很厉害，于是，他就穿上昂贵的名牌皮鞋和真丝袜子，借此分散别人的注意力。

一般而言，女性比较注意流行的趋势，而且亦比较容易跟随这种潮流，这是女性特有的嗜好。而在当今社会，也有不少的男性喜欢追随时尚潮流，对名牌趋之若鹜。

大体上说，这些人不敢正视自己缺乏自信的心态，所以，就把心思转移到自己的外表装扮上，寄希望在通过穿着提高自己形象。而这种行为，完全是弥补自卑感的表现。

（二）朴素的衣服

假如某人是个喜欢穿单色衣服或喜欢使用单色物品的人，那么，他的自我意识较强，性格坚韧，不畏惧一切困难，在处理事情上，善于抓重点，能够出色完成一切事务。说得好听点，这种人很有前途，能够在任何行业中脱颖而出，成为出类拔萃的人物。

比如，某人经常喜欢穿灰色斜纹布的服装，它就像树木剖面的形状，是一种自然的本色，表面上反映出他是个平静、随和的人，没有任何野心和动机不纯的表现。但另一面却反映出他不是个平凡的人，而是有某种深刻的意图和强烈的自信心。

因为这种本色和色调鲜明的颜色相反，它能起某种遮掩的作用，但它从另一面显示主人内心强大的欲望。

因为衣服的颜色是本色的，它所透视出来的性格表现为沉稳、不爱虚荣、有独立能力，给人以质朴感，这些表现都说明这种人很容易取得别人的信任，也很容易被委以重任。

但是，就像任何事物都有他的两面性一样，这种人的负面反映是：不善交际，没有更深层次的友情，他的成就完全靠自己的努力和奋斗。

由于他是个对上流社会不感兴趣的人，倘若要他与别人采取同样的嗜好，那他就会认为失去了自我的本质，所以，这种人的内心老是怀有对这种不安的因素。如果他跟别人一起工作或游玩时，即使遇到很微小的事情时，他大多数时候喜欢以自我为中心，而不会顾及别人，结果常常会招来无端的指责。

（三）不断变化的服装

有一些人完全不理睬自己对服装的真正嗜好，而是专心致志地注意社会上的流行情况。这种盲目跟随流行的人，其实，在内心里常常会有某种孤独感，表现出来的感情也显得非常不安。

另一些却是缓慢地改变自己对流行的态度，最后选定适合自己的服装。很显然，这一类人似乎越来越多了。总之，这类人能够适当地尊重自己的主张，而不是完全盲从于流行趋势。

而有时候，一些人会因为外界的影响而改变对服装的嗜好，甚至穿起完全没有经过选择的服装，这种人很可能是因为情绪不安而导致的。或者说，他们对自己那份单调的工作不满，希望通过富有变化的生活而改变这一枯燥的环境，也可以说，这是一种逃避现实愿望的表现。

比如你的某位同事，他平常都穿着一身固定的样式和格调的西装，但有一天，他却突然改穿潇洒的休闲服和闪亮的长裤，而且脚上套的是一双名牌跑鞋而不是以前的黑皮鞋，结果肯定会引起人们的好奇：他为什么会这样？其实不管从表象或者精神方面说，他的内心必然受到了某种刺激，使他在想法上发生了深刻的变化。或者他的内心已经怀有某种新的决定和构想。

从服饰洞察性格和心理

“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”大文豪郭沫若先生曾这样说过。在现实生活中确实如此，通过一个人的穿着能看出一个人的个性与品格。

经常穿大方、朴素衣服的人的性格比较沉着、稳重；为人真诚厚道；工作、学习很认真，办事原则性强，具有高度的责任心；工作起来踏实能干，比较含蓄，不爱张扬；遇事沉着冷静，理智处理。这类人的不足是：太过于本分，没有创新能力，缺少魄力。

经常穿单一色调衣服的人大多比较正直、刚强；理性思维较强，感性思维较弱。

经常穿淡颜色衣服的人个性比较开朗、活泼；谈吐能力较好，擅长交际。

经常穿深颜色衣服的人不太爱说话，性格比较稳重，显得很有城府，很老练；遇事冷静，深谋远虑。

经常穿五颜六色、款式独特衣服的人虚荣心比较强，希望成为外人关注的焦点，爱表现、张扬；但太趋于流俗，缺少优雅的成分。这类人比较任性，不听他人的意见，有独断专行的特点。他们爱自作聪明，但是往往把事情搞得更糟糕。

经常穿过于高档华丽的衣服的人有很强的虚荣心，并且自我表现欲、对金钱的欲望很强，典型的物质崇拜者。

经常穿流行时装的人他们的衣服跟着时尚走，流行什么就穿什么，毫无自己的主见，也没有自己明确的审美观。这类人情绪波动大，多具有朝秦暮楚的个性。

经常根据自己的喜好选择服装与款式，不受外界干扰的人独立性比较强，有较强的判断力与决策力；并具有很强的自主性与毅力，一旦制定了自己的目标，就努力完成，不达目的誓不罢休。

经常穿同一款式衣服的人性格大多比较直率、爽朗，有较强的自信心。这类人态度端正、是非分明；做事认真负责，大胆果断，显得非常干脆利落；对人很讲义气，很遵守诺言；但有时候有清高自傲的特点。这类人自我意识比较坚定，立场很难改变。

经常改换衣服的人以女性居多。她们的衣服特别多，经常更换。这类人大多爱炫耀，爱张扬，喜欢挑剔；待人不够真诚，做事是个完美主义者。

喜欢穿无袖汗衫的人他们的性格比较奔放、放荡不羁；但待人十分随和、亲切。这类人目标不大，爱顾眼前利益，有享乐主义色彩；做事率性而为，不墨守成规，我行我素，喜欢突破、创新；自主意识比较强，常常以个人的好恶来评判一切。你如果损害了他们的正当利益，他们毫不手软，会讨回公道，比较强势。

经常穿长袖衣服的人个性比较传统守旧，为人处世喜欢循规蹈矩；对新事物持排斥态度，没有创新精神。这类人热衷于争名逐利，把自己的人生理想定得很高；但是能吃苦耐劳，适应能力比较强，即使在很艰苦的条件下照样能干出一番事业，所以很受人尊重。这类人爱当领导，比较注重自己在他人心目中的形象，言谈举止都很讲究，衣着严肃，很庄重。

经常穿宽松自然衣服的人多是内向型的。他们自我意识特别强，常常以自我为中心，比较孤僻，不愿与别人共处，爱独来独往。这类人大多很孤独，有时也想和别人交往，但总不能接受别人的缺点与不足，最终还是成为孤独者；做事也缺乏信心与魄力，但比较聪明，有比较独特的见解。

经常穿紧身衣服的人虽然喜欢穿有约束的衣服，但性格是很开放不拘的；最不愿意受约束，常有叛逆心理，但力量微弱，容易被世俗的势力打倒，想超脱又做不到。这类人做事比较干净利落，生活很检点；女性的话会很温柔，富有同情心。

穿着马虎的人穿衣服很不讲究，马虎邋遢。这类人缺乏机密性与逻辑性，但较有实力。他们富有积极性，对工作认真负责，待人热情，从事某项工作说到做到，有始有终；缺点是不喜欢别人指出自己的缺点，虚荣心很重。你一旦在面子上与他过不去，就很可能会有报复心理。所以，你要谨慎地与这类人打交道，因为他们心胸比较狭窄。

从穿着的T恤观察对方

现在，T恤已经成为一种最普及、最受欢迎的夏装。在过去，T恤只是用来保暖和吸汗的内衣，可是现在，它已演变成了一面公众告示牌，可以任由自己在上面随便记录或宣泄各种情绪和想法。所以，选择什么样的T恤可以更直观地看出一个人具有什么样的性格。

有的人喜欢穿非常纯朴的白色T恤，这样的人多有自己比较独立的个性，他们不会轻易地向世俗潮流低头。他们往往具有一定程度的叛逆精神，但表现的形式往往不是特别的明显和恰当。

有的人喜欢穿没有花样的彩色T恤，这样的人自我表现欲望并不是特别的强烈，他们甚至可以甘于平凡和普通，做一个默默无闻的人。他们大多比较内向，不太爱张扬，而且富有同情心，在自己能力许可的条件下，会去关心和帮助他人。

有的人喜欢在T恤上印上自己的名字，这样的人思想多是比较开放和前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜的事物，他们对一些陈旧迂腐的老观念多是持一种排斥的态度。他们的性格比较外向，喜爱结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有比较不错的人际关系。他们自信心强，并且善于随机应变。

有的人喜欢穿着印有明星图像的T恤，这样的人多是追星族，他们对明星有无限的崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。

有的人喜欢在自己的T恤上印上一段搞笑的话，这样的人多具有一定的幽默感，而且具有聪明的头脑和智慧。另外，他们 also 具有很强的表现欲望，希望自己能够吸引别人的注意。

有的人喜欢穿印有名牌大学或知名大企业标志的T恤，这样的人多比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的单位和企业具有一定的感情。他们希望能够以此为载体，吸引一些志同道合的人。

有的人喜欢穿印有著名风景图案的T恤，这样的人对旅游和自由有无限的热爱。他们的性格多是外向型的，对新鲜事物的接受能力很强，而且具有一定的冒险精神。这样的人自我表现欲也比较强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。

色彩的选择受心理影响

人们在选购一件大衣或一辆跑车时，面对价钱相当的两项选择，有些人会以颜色作为优先考虑的因素，另一些人则较为重视造型。

根据研究，这两类人在性格上有颇大的差异。较注重色彩的人，他们具有外向气质，容易活跃于各个场合中，是属于容易冲动、重感情的人。他们深富魅力，有公关、交际手腕，热情洋溢，讲求享受，重视社交生活。

注意外观造型的人，则与前者完全相反，是内向、害羞，不擅长社交的人。喜欢关起门来独自思索，坚持自己的原则，敏感、纤细，在众人面前常会手足无措。上街选购东西，只要外观合他们心意，不管红的、白的、黑的，他们都不太在乎。

美国作家黛安·艾克曼在《感官之旅》中提到，我们对色彩的感觉是相对的，而非绝对的，依时间、光源、文化、语言甚至大脑的结构而受到影响。例如，有些民族没有合适的言辞形容绿色，只能用暗或亮来形容；爱斯基摩人有几十种关于白色的形容；而莫奈绝美的睡莲，是视觉消失之后的记忆之色……色彩在我们心中引起的情感与记忆，影响我们看待世界的观点。不过，大部分的人类对于红色、蓝色、黄色等颜色的心理感受，意见比较相似。

偏好红色的人在性格上活泼、大胆、新潮，对流行趋势感应敏锐，是容易感情用事的人。他们有强烈的感情需求，希望获得伴侣慰藉。缺点是：浮夸、吹嘘，注重外表修饰，有较强烈的物质欲望。

偏好绿色的人在性格上为人严谨、守本分，做事稳重，是值得信任的坚实派人物。缺乏感性思维，经常不苟言笑，有耐性及实践能力，坚忍、认真，凡事按部就班，对待金钱也颇有规划性，能在稳定中求得事业的发展。

偏好黄色的人个性积极，喜爱冒险，乐观、爽朗，喜欢结交朋友，是达观、乐天的社交派人物。如果是女性的话，对爱情积极、主动，与异性交谈常有嘤声嘤气的语气，非常懂得善用撒娇的好处。

偏好蓝色的人的个性是态度明朗、诚实，处事方式偏向中庸，既不冒进也不退缩，做事颇富弹性，具有回旋空间。

偏好紫色的人谨言慎行，喜怒不形于色，属于大内高手型。许多内心的想法都深藏着，不愿表达出来。姿态优雅，富神秘气质，不善于交际手腕，给人冷漠、高傲的印象。喜欢思索，善于压抑、控制自己的情

感。

偏好黑色的人的个性与紫色略为相似，但心态上更为阴郁些，孤独、自闭，希望保有一定的私人空间。

偏好白色的人个性爽朗直接、单纯，任何一个人只要穿上白色的衣服，都给人一种洁净、清新的印象。喜欢白色的人向往单纯、柏拉图式的生活，有隐藏本性的倾向。

偏好灰色的人缺乏毅力，性格怯懦、胆小，凡事依赖他人，缺乏主见，耳根子软，容易受别人影响，改变已经决定或承诺的事情。

人们对不同色彩的偏好，也透露出潜在的性格倾向。自己偏好的颜色常会反映在日常服饰或用品上。因此，借由某人平日爱穿戴哪一个色系的衣服、饰品，我们可以大略了解其性格。

对衣服的选择展现品性

（一）喜欢穿白衬衫的人

喜欢穿白衬衫的人，往往是缺乏主动性、判断力、羞耻之心的人。他们在色彩感觉上、装扮上都有非常优秀的品位；相反的，不论对什么服装，只要穿上白衬衫都能显得相得益彰。白色确实与任何颜色的服装都能搭配组合，关于这一点没有什么异议。同时，白色代表洁净。

白色与任何颜色都能搭配的优点，当然也能给人一种亲切感。有喜好穿白衬衫习惯的人，大多以工作为重，是不折不扣的现实主义者，对工作有一贯认真的态度。这种人大多比较繁忙，有时候他们的工作态度不易为别人所接受。这类人容易自以为是。他们在生意场上常常是个躁动分子，极可能与他人起冲突，随时有大动干戈的事情发生，在人际交往中，遇到这类穿着的人要有戒备之心。这类人经常会为自己的失误寻找借口。

（二）喜欢穿粗直条整套西装的人

在一般薪水阶层人士的穿着习惯中，很少看到穿蓝色粗直条西装的人。大多数的自由职业者，为了掩饰事业上引起的感觉不安，才喜欢穿这种整套的西装。

这种人前卫、时尚。由于对自己没有信心，又恐怕被别人发现，或者因为情绪上的孤独不安时，才会穿上粗直条整套西装。

与这种类型的人接触时，最好不要攻击对方的缺点。如果言谈之间的内容不假思索的话，会受到对方的攻击，因此需多加注意。

（三）喜欢穿背后或两旁开叉上衣的人

那些穿着英国制的西装、带花纹的领带、小羊皮或羔羊制皮鞋，佩带珍珠袖扣、瑞士制的手表、高级的舶来品眼镜框、名牌打火机等绅士们喜欢穿这种衣服。

这类人通常会给人以商界大亨或来头不小的感觉。而且这类人通常极具伪装性，故意显示出一副领导者的风范，但这种人通常让人失望。这类人的金钱观念比较淡薄。对长期交易没有多少兴趣，往往特别注重

短期交易，具有追求一夜暴富的倾向，属急功近利之辈。

一旦和他们以信用为主进行交易时，必须详细调查他们的底细。对方为了慎重起见想暂停交易的话，他们则会施以强硬态度。若他们采取冷静态度，他们会马上变为软弱战术。这类人士会对人轻易许诺。此时，你委婉推辞为上策。其实这种人的性格比较神经质，疑心重、嫉妒心强、独占欲旺盛，喜欢装饰外表并且好玩的典型。然而，观其外表又是一副诚实的模样。

透过泳装看女人心理

当你欣赏泳装美女时，不要被她们动人的曲线迷晕了头，其实凭借着泳装的款式和颜色，你可以了解她们的内心。心理学家发现，女性选择泳衣的款式和颜色时，往往暴露出她们的意图和心态。甚至可以由此了解女性内心的真正欲望和对异性的态度。

依颜色喜好作性格推断，始于德国心理学家鲁米艾尔，此后，这种研究风行世界。使用某种特定的颜色，或者改变你对颜色的喜好，还能帮你改变情绪和性格。

（一）红色的泳装

喜欢红色泳衣的女性，做事积极主动，意志坚强，不轻易服输，很难受别人左右。在恋爱方面一贯主动热情，最受年轻男士欢迎。工作上，努力赚钱，大方花钱。她还是个party animal，喜欢在晚会上担当重要人物。

（二）黄色的泳装

她比较理性和冷静。对自己的智慧和能力充满信心，因此也期望获得他人的赏识。从外表上看她好像很温顺，其实却很好强。在金钱上，她很豁达，除非手头真的拮据，否则不会很在乎金钱。

（三）蓝色的泳装

她个性温柔细腻，气质优雅，但比较敏感，是个容易受伤的女人。她憧憬温情和浪漫的爱情。重视友情，而且缺乏赚钱或储蓄的头脑。

（四）绿色的泳装

她具有两面性。在金钱方面比较理性，不会在冲动之下肆意消费。

（五）紫色的泳装

她具有天生的鉴赏力，有个性。许多设计师都喜欢紫色。此种人讨厌平庸，想法独特。在消费方面，抱着该花则花、该省则省的态度。

（六）黑色的泳装

她分为两种截然不同的类型，要么老实、朴素，不喜欢引人注目，要么总喜欢哗众取宠。对于金钱，她们要么节俭，喜欢朴实安定的生活；要么充满野心和欲望，向往奢靡的日子。

（七）白色的泳装

喜欢白色泳衣的女性，多数平和冷静，善于表达自己的感情。她们较少受华丽外表的迷惑，更在意的是内心的情感和精神。她们不喜欢太出位，不喜欢高调的东西。她们诚实，责任感强，秀外慧中。表面上看她们会掌握金钱，事实上，常会把钱花在不该花的地方。她们对自己的身材和美丽很有自信，恋爱时很少会先向对方表达爱意。

内衣样式暴露女人性格

女性内衣已不再是一件神秘的事物，无论在超市商场，还是街边小店，都随处可见。它们无论在色彩、质地、做工，还是在塑体功能上，都呈现出千姿百态，满足了众多女性的不同需求，让爱美女性流连忘返。

也许女人认为挑选内衣是自己的专利，购买和穿着内衣也是一件非常平常的生活小事。其实不然，一件经过千挑万选的内衣是她们爱好的体现，同时暴露出她们的心理和性格特征。

（一）喜欢穿棉质内衣

她们多数是觉得自己没有长大，时不时地还流露出小女孩的顽皮，而此时的她们或许已经成为了孩子的母亲。她们喜欢运动，但不一定专指体育活动，而是展现活力的一种方式 and 需求。在对待自己身体和性爱方面，她们表现得很从容，并且她们很少轻言放弃。

（二）喜欢穿紧身内衣

她们多属于开放类型，喜欢暴露，希望伴侣会为她们迷人的身段而神魂颠倒，并对自己的身体和所持的开放性观念引以为荣，性格直率，想说什么就说什么，内心被他人了解得一清二楚，容易被人欺骗。

（三）喜欢穿透明内衣

她们外表虽然诱人，但骨子里依然保持着传统思想。因为她们善于为平淡的生活增添一些乐趣。

（四）喜欢穿黑色内衣

她们是十足的享乐主义者，把卧室当成自己的娱乐场所，随心所欲，而且不对自己的伴侣有半点隐瞒。她们最为性感和迷人，在感情方面较主动。

（五）喜欢穿白色内衣

白色代表纯洁，所以这种女人大多比较保守。她们不善于表达感情。她们恪守道德准则，娴静是对她们最恰当的形容。

化妆展示女人的欲望

美容和化妆是女人的专利，女人可以装扮得有个性，有色彩，有品位；或者优雅，或者媚俗……

喜欢淡妆，这样的女人大多没有太强的表现欲望。她们大多属于聪明和智慧的类型，不会将时间和精力都耗费在梳妆台前；往往有着自己独特的想法，而且敢打敢拼，所以较能获得成功；极少向他人透露心底的秘密，最希望的是别人尊重她们，对她们的难言之隐给予支持和理解。

喜欢浓妆与喜欢淡妆的人相反，这样的人大多数表现欲望非常强烈。她们不辞辛苦地将各种化学药剂涂抹在自己的脸上，并忍受痛苦用各式工具修饰五官，为的是用一种极端的方式吸引他人的目光，而他人的欣赏往往使她们心甜如蜜。前卫和开放是她们的思想特征，她们对一些大胆和偏激的行为保持赞赏的态度。她们真诚、热忱，一些恶意的指责并不能使她们受多大的伤害，她们对他人依然会很尊重。

唐代诗人李白的佳句“清水出芙蓉，天然去雕饰”，是对不爱化妆的女人最恰当的形容，而这种自然之美往往会给人一种耳目一新的感觉。她们不从表面上看问题，会静心地探究事物的实质，看人也是用心去剖析。

有的人从小就开始化妆，这样的人会将自小养成的那套化妆理论和方法，延续到成年，甚至中年和老年。

其实这是一种怀旧心理在作祟，美好的过去让她们回味无穷，忘记现实中的烦恼和不如意，但她们依然保持头脑清醒，不会沉迷其中而忘记现实。她们讲究实际，会极力把握住现在的所有。她们热情善良，善解人意，拥有很多可以推心置腹的朋友。

有的人把自己绝大部分时间都花费在化妆上，这样的人为了完成自己的目标不惜花费巨大代价，任何事情都追求尽善尽美，属于典型的完美主义者。她们倾尽所有也要使自己的容貌达到自己满意的程度，最主要的是她们对自己的才智和财力都有十足的把握，而唯一不自信的是自己的外貌，为了成为一块无瑕美玉，只好不停地审视自己，用化妆来掩饰不足，结果却可能适得其反。

有的人在化妆的时候特别着意某一处，这样的人通常对自己有相当清楚的认识，对自己的优点和缺点知道得一清二楚，善于扬长避短。她们对自己充满了信心，坚信付出就会有回报，所以会脚踏实地地为自己

的目标而奋斗。她们讲究实际，注重现实，不会沉湎于虚无缥缈的幻想之中。

她们遇事镇静沉着，对事情的判断坚决果断，但不能纵观全局的弱点往往使她们收获甚微。

还有的人喜欢化怪妆，眼皮周围或是黑乎乎的，或是蓝幽幽的；嘴唇也是有时黑有时红，有时大嘴巴，有时小嘴巴。喜欢如此怪妆的人把这种化妆当成宣泄感情的一种方式。她们通常具有强烈的逆反心理，但现实生活经常与她们的愿望相悖，所以喜欢用一些非常规的思想和行为与社会分庭抗礼。

第13章

通过饰品读懂人心

一个人选择什么样的饰品，才能与自己的个性相匹配？只有搭配得当，才能达到最好的效果。而这种搭配，也就是一个人性格的外露。通过佩带的饰品也能观察出一个人的性格。

手提包：拿在手中的心情

提包是人们在工作、学习和生活当中非常重要的一件物品，很多时候它几乎与人形影不离。人走到哪里，它们也随之被带到哪里。它们在一定程度上可以向外界传达一定的信息，让外界通过提包来认识它的主人。

（一）大众化的提包

提包的样式是多种多样的，人们可以根据自己的喜好进行选择。一般来说，选择的提包比较大众化的人，他们的性格也比较平和，或者是说没有什么特别鲜明的个性。他们在很多时候都是随波逐流，大家都这样选择，所以我也这样选择。没有自己的主见，目光和思想比较平庸和狭窄。人生中多少有些收获，而无大的成就和发展。

（二）有个性的提包

选择的提包十分有特点，甚至是达到那种让人看一眼就难以忘却的程度的人，其性格可能要分两种不同的情况来分析：一种是他们的个性的确特别强，对任何事物都能从自己独特的思维、习惯等各方面出发，从而作出选择。这一类型的人多数具有艺术细胞，他们喜欢我行我素，不被人限制，而且他们标新立异，敢冒风险，具有一定的胆识和魄力。如果不出现什么意外，自己又肯努力，将会在某一领域作出一定的成绩。另外还有一种人，他们并不是真正的有个性，也没有什么审美眼光，不过是为了要显示自己的与众不同，故意作出一些与其他人迥然有异的选择，以吸引更多的目光罢了。这一类型的人自我表现欲望及虚荣心都比较强。

（三）休闲式的提包

选择休闲式提包的人，可以看出他们的工作有很大的伸缩性，自由活动的空间比较大。正是由于这样的条件，再加上先天的性格，这类人大多很会懂得享受生活。他们对生活的态度比较随便，不会过分苛刻地要求自己。他们比较积极和乐观，也有一定程度的进取心，能很好地安

排自己的工作、学习和生活，做到劳逸结合，在比较轻松惬意的氛围里把属于自己的事情做好，并取得一定的成就。

（四）公文包

选择公文包的人也从一个侧面说明了主人工作的性质。他们可能是某个企事业单位的老总，如果是普通职员，也是比较正规单位的。选择公文包可能是出于工作的一种需要，但在其中多少也能透出一些性格的特征。这样的人大多办事较小心和谨慎。他们对自己的要求往往更高。

（五）有把手、方形、可作配饰的包

体积小，而且把手是方形或长方形的手提包，在有些时候可以当成是一件配饰。这种手提包外形和体积都相对比较小，所以使用起来并不是特别的方便。喜爱这种款式手提包的人，多是没有经历过什么磨难的人。他们比较脆弱和不堪一击，遇到挫折，容易妥协和逃避。

（六）中型肩带式包

喜欢中型肩带式手提包的人，在性格上相对比较独立，但在言行举止等方面却是相对较传统和保守的。他们有一定相对自由的空间，但不是特别的大，交际圈子比较狭窄，朋友可能也不是很多。

（七）小巧精致、不实用的包

选择非常小巧精致，但不实用，装不了什么东西的手提包的人，一般来说，应该是年纪比较轻，涉世也不深，比较单纯的人的最好选择。但如果已经过了这样的年纪，步入成年，非常成熟了，还热衷于这样的选择，说明这个人对生活的态度是非常积极而又乐观的，对未来充满了美好的期待。

（八）具民族风情、地方特色的包

比较喜欢具有浓郁的民族风情、地方特色的提包的人，自主意识比较强，是个个人主义者。他们个性突出，往往喜欢与他人不同的衣着打扮、思维方式等。有些时候显得与他人格格不入，有时很难营造出比较

好的人际关系。

（九）超大型手提包

喜欢超大型手提包的人，性格多是那种自由自在、无拘无束的，他们很容易与他人建立某种特别的关系，但是关系一旦建立以后，也容易破裂。这也是由他们的性格所决定的，因为他们的生活态度大多散漫，缺乏必要的责任感。虽然他们自己感觉无所谓，但却并不是其他所有人都能容忍和接受的。

（十）金属制包

喜欢金属制手提包的人，多是比较敏感的，并且能够很快跟上流行的脚步，他们对新鲜事物的接受能力是很强的。但是这一类型的人，在很多时候自己并不肯轻易地付出，而总是希望得到别人的付出。

（十一）中性色系包

喜欢中性色系手提包的人，其表现欲望并不是很强烈，大多数人不希望被人注意，目的是减少压力。他们经常持得过且过的态度，比较懒散。在对待他人方面，也喜欢保持中立的立场。

（十二）男性化包

喜欢男性化包的人（这里是针对女性而言），一般来说都是比较坚强、能干的，并且趋于外向化的女性。

（十三）口袋多的包

一个手提包，有很多的口袋，可以把各种东西放到该放的合适位置。选择这样的手提包的人，说明他们的生活是十分有规律的，而且能在大多数的时候保持头脑的清醒，不会轻易作出糊涂的事情。

（十四）可以当作购物袋的手提包

把手提包当成购物袋的人，多是希望寻找捷径，在最短的时间内以

最少的精力把事情办成。他们大多很讲究做事的效率，但做起事来又比较杂乱无章，没有一定的规则，很多时候并不能如愿以偿。他们的性格多比较亲切和随和，有很好的耐性，满足于自给自足。在他们的性格中，感性的成分要比理性成分多一些，做事有些喜欢意气用事。独立能力比较强，不太喜欢依赖别人。

（十五）物品摆放杂乱无章的包

提包里的东西摆放得乱七八糟，没有一点规则，要找一件东西十分困难，这样的人可以看出他们的生活也是杂乱无章的，奉行的是“无所谓”的随便态度。这一类型的人做事多比较含糊，目的性不明确，但对人通常都较热情和亲切。缺点是一般不会体贴人，不够谨慎，办事欠可靠，工作不够细致。

由于他们的生活态度有些过分随便和无所谓，所以常常会导致自己陷入比较难堪的境地。和这一类型的人相识、相交都比较容易，但是分开也不难。在工作中，具有高度责任感的人很难与这类人合作。

（十六）摆放层次分明、井然有序的包

提包内的各种东西摆放得层次分明，想要什么伸手就可以拿到，这说明提包的主人是一个很有原则性的人，他们多有很强的进取心，办事认真可靠，待人也较有礼貌。一般来说，这种人办事认真可靠，生活有条理，善于待人接物，有组织才能。此外，这类人大都很自信，并且善于安排生活，对工作有高度的责任感。但缺点是他们大多比较严肃、呆板，会过多地拘泥于生活中的细节。

（十七）应有所尽有的包

有些人的手提包里应有所尽，比如眼镜、镜子、梳子、首饰盒、指甲刀、电话号码通讯录、手纸和针线，等等。如果携有这种提包的主人是女性，那么，她往往是凡事严格认真，善于处理实际问题，办事仔细。此外，这种人往往很能持家，心地善良，对人體贴入微。如果上述物品在男人的手提包内发现，则显示他过分拘泥于细节。

（十八）习惯不带包

不习惯于带手提包的人，其性格要分几种情况来说，有可能是因为他们比较懒惰，觉得带个包是一种负担。还有一种可能是他们的自主意识比较强，希望独立，而手提包会在无形当中造成一些障碍。两种情况都是把手提包当成是一种负担，可以显示出这种人比较向往自由。

手表：时间背后的品位

一个人对时间持什么样的看法，很大程度上是由他的性格决定的，而时间对人具有什么样的影响，很多时候又通过所戴的手表传达出来。这两者之间有着非同一般的关系。

有一种新型的电子表，只要按一下显示时间的键，就会出现红色的数字，如果不按，则表面上一片漆黑，什么也看不见。喜欢戴这一类型手表的人多是有些与众不同之处的。他们独立意识强烈，从来不希望受到他人的约束和控制，而是自由自在、无拘无束地去做自己想做的并且也愿意去做的事情。他们善于掩饰自己的真实情感，所以一般人不能轻易走近去了解他们。在他人看来，这种人是非常神秘的，而他们自己也非常喜欢这种神秘感，乐于让他人对自己进行各种猜测。

喜欢液晶显示型手表的人，在生活中多比较节俭，懂得精打细算。而且他们的思维比较单纯，对简捷方便的各种事物比较热衷，而对于太抽象的概念则难以理解。他们在为人处世各方面大多都持比较认真的态度。

喜欢将手表当闹钟使用的人，他们大多对自己要求比较严格，总是把神经绷得紧紧的，一刻也不肯放松。这一类型的人虽算不上传统和保守，但他们习惯于按一定的规律和规定办事，他们在争取成功的过程中任何一件事都是以相当直接而又有计划的方式完成的。他们有责任心，有时候会刻意地培养和锻炼自己在这一方面的能力。

戴具有几个时区手表的人，他们多是有些不现实的。他们有一定的聪明和智慧，但一切都止于想象而已，很少去付诸实践。做事常三心二意，这山望着那山高。在一些责任面前，常以逃避的方式面对。

戴古典金表的人，他们多是具有发展眼光和长远打算的人，他们绝对不会为了眼前一些即将得到的利益而放弃一些更有发展前途的事业。他们心思缜密，头脑灵活，往往有很好的预见力。他们的思想境界比较高，而且较成熟，凡事看得清楚透彻。比较有宽容力和忍耐力，重义气，能够与家人朋友同甘共苦，生死与共。他们有坚强的意志力，从来不会轻易向外界的困难和压力低头。

喜欢怀表的人，多对时间有很好的控制能力。虽然他们每天的生活都是忙忙碌碌的，但是却并不是时间的奴隶，而是懂得如何在有限的时间里放松自己、寻找快乐。他们善于控制和把握自己，适应能力比较强，能够很好地调整自己的心态。他们多有比较强的怀旧心理，乐于收

藏。他们言谈举止高雅，具有一定的文化修养。他们有比较浓厚的浪漫思想，常会制造一些出人意料的惊喜。他们为人处世有耐心，很看重人与人之间的友情。

喜欢戴有发条的表的人，一般独立意识比较强。他们自给自足，很多事情都坚持自己动手。他们乐于做那些可以立刻就见到成果的工作。他们最看重的是自己所获得的成就感，但在这个过程中，他们又不希望一切都是轻而易举就获得的，这样反而没有了意义和价值。他们并不希望得到他人过多的关心和宠爱。

喜欢戴那种没有数字的表的人，这一类型的人抽象化的理念较为强烈，他们擅长于观念的表达，而不希望什么事情都说得一清二楚。他们很在意对一个人智力的锻炼和考验，他们认为把一切都说得大明白就没有任何意义了。他们很喜欢玩益智游戏，而且他们本身就是相当聪明和有智慧的。他们对一切实际的事物似乎并不是特别在意。

喜欢戴由设计师特别为自己设计的手表的人，他们多非常在乎自己在他人心目中的形象和地位。他们时常会大肆渲染夸张一些事情，以证明和表现自己的独特，吸引他人的注意。

不戴手表的人，大多有比较独立的个性，不会轻易地被他人支配，而只喜欢做自己想做的事情。他们的随机应变能力比较强，能够及时地想出应对的策略，而且非常乐于交朋友。

戒指：浓缩的内心世界

戒指是最常见的一种手部饰物，透过它我们可以看出它主人的内心世界。

一个人戴的如果是结婚戒指，那么，这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人很忠诚，反之亦然。

喜欢戴刻有家族标志的戒指的人，说明他对家庭是相当重视的，而且也有表现、证明是这一家族成员的心理。

喜欢戴代表自己生辰标志的戒指的人，他们多很想让他人了解和注意自己，同时也非常想去了解他人，并且会给予他人一定的关注。

喜欢戴钻石戒指的人，他们愿以此引起他人的注意。他们常会为自己所取得的成就沾沾自喜，而且还有一点骄傲自满，常陶醉在过去的美好意境当中。

喜欢戴镶嵌有宝石戒指的人，他们多非常在意自己外在的形象，却忽略了内在的修养，所以虽然外表看起来他们很有实力，但实质却与外表不相符。他们多有较丰富的想象力，而行动的指导则常是这些想象一时的心血来潮。

乐于戴小戒指的人，多有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这些东西时常不适合现实生活，他们常怀着非常迫切的心情想向他人表明自己的想法。他们的生活态度相对比较积极，而且在很多时候知道该如何适当地表现自己。

钟情于手工戒指的人，他们也有较强烈的表现欲望，为了让他人认识和关注自己，他们可能会花费很大一番心思。他们喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为一定会获取成功。

从来不戴戒指的人，他们并不喜欢杂乱和烦扰的感觉。他们在生活中凡事总是力求自然舒适，这样他们才会感到自由，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

帽子：欲盖弥彰的遮掩

帽子不仅具有御寒的功能，它还能起到美观和改变人的某种形象的作用。生活中充满了形式各异的帽子，出入任何一家娱乐场所或大型酒楼餐馆，都会看到衣帽间的牌子。这说明帽子对于一个人来说，有着很重要的用途，它可以帮人树立形象，使人的个性在众人面前得以展现。

（一）爱戴礼帽的人

喜欢戴礼帽的人都自认为稳重而有绅士风度。他的愿望是让人觉得他有沉稳和成熟的风格，在别人面前，他经常表现得热爱传统，喜欢听古典音乐和欣赏芭蕾舞等，有时他甚至站出来反对这些他自认为是糟粕的东西，他欣赏一个男人穿西服打领带，一个女人穿套装旗袍，不喜欢袒胸露背、穿超短裙的女人。他所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，而且穿的袜子也一定给人以厚实的感觉，即使是炎热的夏季，他也会拒绝穿丝袜，同时他也讨厌凉鞋和穿着拖鞋走路。由于他看不惯很多东西，所以他的心地很清高，有些自命不凡，认为自己是干大事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。可惜他过分保守并且缺乏冒险精神，很难施展其才能，所干的事业也不像想象得那么顺心。在友情上，他的朋友会觉得他保守、呆板、不容易掏真心话，即使他在见面时斯文有礼，也不能加深他们之间的友谊，他和任何一个朋友之间的友谊都不能保持应有的深度。他有时也会想到这些，并试图努力去改变，但他天生的性格使他难以表达自己的心思，有时反而适得其反。

（二）爱戴旅游帽的人

这种帽子御寒和抵挡太阳照射的功能都比较弱，纯粹是作为装饰之用。用这种帽子来装扮自己，以投射某种气质或形象；或者戴上它另有企图，用来掩饰一些他认为不理想或者有缺陷的东西。从这些他所表现出来的特点看，他不是一个人心地诚实的人，不肯以真面目示人，是个善于投机钻营的人，但真正了解他的人少之又少，而一般所看到的只是他的表面。由于他过于聪明，过度自以为是，在别人面前既唱红脸又唱白脸，以为自己做得天衣无缝，其实别人早已看出他是个不可深交的人。因此他真正的朋友不多，多半是与他面和心不和的人。有时他也能看出

自己的缺点，但由于他的本性所决定，他无法改变这些事实。在事业上，这种人也用他那套投机之术去钻营各种空子，有时也会收到不错的效果。当他黔驴技穷时，也就会被他的上司和同事看穿。

（三）爱戴鸭舌帽的人

一般上年纪的人才戴鸭舌帽，它显示出稳重、办事稳妥的形象。如果男人戴这类帽子，那么他会认为自己是个客观的人，从不虚华。面对问题时，总能从大局着想，不会因为一些旁枝末节而影响整个大局。有时候他自以为是老练的人，在与别人打交道时，就算对方胸无城府，他还是喜欢与别人兜着圈子玩儿，即使把对方搞得晕头转向，也不直接说出他的心思。他之所以这么做，是因为他是个会自我保护的人，不愿轻易让别人了解他的内心。他不是个攻击型的人，但是个很会保护自我的防守型的人，所以他很少伤害别人，但也不容许别人伤害他。他是个很会聚财的人，相信艰苦创业才是人生的本色，多劳多得是他的信条，他从不相信不劳而获或少劳而获，他认为他所拥有的财富来之不易，所以他很少乱花钱。

（四）爱戴彩色帽的人

此类人清楚在不同的场合、不同颜色的服装应该佩戴不同色彩的帽子。说明他们是个天生会搭配且衣着入时的人。他们喜欢色彩鲜艳的东西，对时下流行的东西非常敏感，每当社会上出现新鲜玩意儿，他们总是最先尝试的那批人。他们希望人家说他的生活过得多姿多彩，懂得享受人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。同时，他们也是害怕寂寞的人，因为他们精力旺盛且朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心，总是使他躁动不安。他们经常邀请朋友一起玩耍，到歌舞升平之地尽情玩耍。对于工作，当他们热情起来时，就像有使不完的劲。一旦工作完成时，空虚感马上袭满他们的心头。为什么他们不能使自己的精神生活变得更充盈一点呢？要知道总有一天，内在的空虚感会把他淹没掉的。

（五）爱戴圆顶毡帽的人

这纯粹是一副平常老百姓的派头，对任何事情都感兴趣，但很少表达自己的看法，即使有看法也是附和别人的论点，好像这类人没有主心骨似的。他确实就是这类人，但他并不是没有主张的人，他只不过是个

老好人罢了，不愿随便得罪一个人，哪怕他是个最不起眼的人。从本质上讲，这种人是个忠实肯干的人，他相信只有付出才有收获的道理。在他平和的外表下，有自己执着的观点，他相当痛恨不劳而获的人，相信君子爱财取之有道，对不义之财他从来不让它玷污他的手指。对于做每一件事情他都会全力以赴，投入巨大的精力和热情。对于报酬，他只拿属于自己的那一份。他是以德服人的。在选择朋友方面，他表面随和，其实颇为挑剔，他认同“道不同不相为谋”的观点，因此除非对方和他有雷同看法和观点，否则他是不会考虑和别人深交的。

鞋子：也会传达心声

最先发明鞋子的人一定是个了不起的英雄，因为他使整个人类免受了皮肉之苦。

人们现在真正关心的是：在选择鞋子时，应持什么样的标准。

那么，你知道人们选择的鞋子与其性格之间，有什么样的关系吗？

（一）名牌跑鞋

这种人对名牌跑鞋的看法是：它能使他年轻、健康、充满活力，然而他更渴望这种形象的释放。

从某方面讲，这种人是缺乏耐性的人，凡事只讲求速度不讲求质量。

显然，工作上的失误来自自身急躁的个性。这种人知道这是缺点，他亦知道这是先天的遗传带来的，改变这点是很难的。

这种人的知识领域很广阔，情趣也多种多样，但他就是不肯对某个事情作出深入浅出的了解。他的为人也颇受别人的欢迎，算得上是朋友满天下。

（二）懒式鞋

这种人比较怕麻烦，或者他生性本来就懒惰，尽量将生活中的事情简单化。

如果要这种人去参加某个聚会，而他得知必须穿上西装，而且还得打上一条领带的话，那么他肯定会装病而放弃这种邀请。因为这种人宁可穿上短裤和背心去街头吃一份简单的快餐。

在找伴侣方面，这种人也是持同样的态度：如果双方谈得来，就不妨建立一定的关系，否则不要浪费时间。他是绝对不肯拿束鲜花在雨中苦苦等候对方要求答应他的约会，他会自认为这是不明智的做法。像他这样的聪明人是不会干这样的“蠢事”的。

当然，对自己喜欢的事情，这种人会以一定的热情去投入的。但总的来说，他是性情懒散的人，对自己不喜欢的事情，他会敷衍了事。

（三）高跟鞋

明知高跟鞋对自己的脊椎、腿部肌肉、韧带会造成不同的损伤，但为了使自己的身材看来显得更高挑，步姿更加婀娜动人，所以就越是艰险越向前。

单从这点来看，就知道这种人爱慕虚荣。这种人对名和利的态度是：两者皆可得兼，但她更喜欢追求那种高高在上受到万众瞩目的地位。

为了追求名利，这种人会利用有限的空间和错综复杂的关系网，然后把脑袋削尖，寻找最佳的机会，达到自己梦寐以求的目的。

（四）系带皮鞋

这种人是个做事细心不怕麻烦的人。他处理每一件事情都有既定的程序和规则，不允许被人随便打乱，或者半途而废。也就是说，他是有始有终的人，如果要他忽然作出某种转变，是很困难的事情。

他也是个脾性温和的人，喜欢关心人，在他力所能及的范围内，他会给予别人恰当的照顾，别人也信任他，愿和他待在一起，因为他们会从这种人身上得到一定程度的安全感。

与这种人接触的人，在印象中都会觉得他是稳重可靠的人，他在工作上以业务驾轻就熟，成为众人咨询的对象，上司也会对他相当器重。

这种人的为人和处世，使自己经常需要肩负很重的压力，所以他经常会感到疲惫。但他喜欢这种感觉并且常常乐此不疲。

（五）凉鞋

这种人是脚踏实地、思想开放的人，受过良好教育。而且还可以看出，他对一切矫揉造作的人，有种特别的厌憎感。

这种人是那种不注重形式，只着重内在的人，而且，他不爱慕虚荣，对争名夺利的游戏毫无兴趣，他对金钱的看法是：其作用只不过是换取安逸生活的工具。

这种人是崇尚大自然，喜欢欣赏和追求美好事物的人。

在爱情方面，这种人崇尚浪漫，对爱情有着梦幻般的激情。但他亦是个肯对感情负责的人，所以，他喜欢浪漫、有激情，但绝不随便玩弄感情。因为他希望自己的理想对象必须和自己一样，在生活上不虚华，在感情上认真负责。

（六）皮靴

不论是一年四季的哪一天，或是出入任何一个场所，也不论天气如何变化，这种人一般喜欢穿着一双大头皮靴。

这种人的形象给人的感觉是，像一个职业杀手，或是一名刚从战场上回来的士兵。

所以，这种人的形象告诉别人：他虽没有害人之心，但他肯定有防人之术。而且，这种人是有先见之明的人，当他看出某种苗头不对时，他会提前采取防范措施，所以，他是个能够逢凶化吉的人。

在家里，这种人通常是一家之主，而且，不允许权威有丝毫的侵犯。否则，他会采取强硬立场，惩罚藐视权力的人。

在工作中，这种人亦是个强硬派，所以别人觉得很难与这种人相处，因为他颐指气使的态度实在让人难以忍受。因而他所受到的指责，也比他脚下的大头皮靴沉重得多。

（七）香槟鞋

听到这个名词，就会想到美味绝伦的香槟酒，它是那种轻巧、华丽的漆皮皮鞋，它的鞋尖与鞋跟是白色，而中间是黑色，这是一种色彩对比相当强烈的皮鞋，但极脆弱。

喜欢这种皮鞋的人，都喜欢装饰自己，每天，他会花上一两个钟头打扮自己，这种人对每一个细节都不会放过。

这种人非常留心服装的潮流，喜欢参加服装展览会和时装观摩会，但他不一定是盲目地追求时尚，他的打扮基本上属传统中带新潮的感觉。

这种人的表面给人以洒脱，但私生活上并不随意，他只是喜欢人家觉得自己风流倜傥。

这种人只关心自己，而其他友情、工作只是他生活的点缀品，是可有可无的东西。

这种人也会介意别人怎样看自己，他亦会摆明态度不欢迎别人的批评，因为自以为是的这种人，是不会相信自己会犯下什么错误的。

领带：打出男人的个性

作为一个职员或公司、单位的主管，你是不是经常西装革履？

可能公司或单位并没有强迫你打领带，但你觉得这对自己很重要，而且你也喜欢上了领带，它能使自己的形象有一些变化和不同。

领带已经成为我们生活中穿着打扮不可或缺的部分，每个男人对领带的挑选都有不同的一番情趣，希望自己身上衣着的搭配能向外界展示自己良好的形象。

（一）喜欢素色领带的人

给人一种平易近人的形象，这也是他处世的原则，是给他带来运气的护身符。

这种人通常比较重感情。重感情的人常以仁爱之心待人，自然与同事和下属有着良好的关系。

这种人当领导会是一个好领导。他不仅自己行事无可挑剔，在众员工心中，他还是一个宽厚的长者。他几乎不会乱发脾气、指责部下，而是循循善诱。即便部下犯了错误，也是温和地批评，或巧妙地提醒对方。所以，他得人心，服众望，做起领导工作来也不怎么费力气，这种人是通过好性格铸成一番事业的。

（二）喜欢打名贵领带的人

这种人为了树立自己的良好形象，是不惜花费工本的。但他希望自己能穿着得体，以一种不凡的姿态出现在自己的桥头阵地，而且常常如愿以偿。

这种人表现给人精干的感觉，他行事比较顺利，因为性格也比较平顺，不是古里古怪的人，所以很容易成功。这种人在公司或企业里不会熬到头才当一个官，而是进公司不久，就有可能当一个部门的头。因他平顺的性格，光鲜的外表，给人印象很好，不仅顶头上司喜欢，同事们也喜欢。

（三）打皱巴巴领带的人

这种人很容易被他人视作一个平庸者，既不注重自己的外表，也不太关心他人。

这种人看上去有些慵懒，眼睛的神光能够反映出一个人的精力、斗志、热情、聪明才智等。

（四）喜欢色彩鲜艳领带的人

一看见新鲜的东西，手就会情不自禁伸向自己的钱包，这种人对新鲜的事物总是那样的容易热血沸腾。

赶时髦是他的爱好之一，为了追求新意，他很少在乎自己有多大的家当。

（五）喜欢打碎花领带的人

这是比较节制的一种打扮，非常有分寸，这类型的人通常知道自己处理事情的时候该从何处入手，而且是性格比较稳健。他几乎不会因为感情上的波动，而影响自己的工作。这种人相当适合经商。

这类型的人的决断力比较强。决断力强的人承担风险的能力也极强，因为每一次决断，要么是大赢，要么就是大输，需要一定的承担能力，这种人嘴唇紧闭，心中有数，赢进不会大喜，输出也不会大悲。因为他的心胸能承受自己决断所带来的结果。

这种人从事股票业当公司主管类的工作比较适合，因这个行业往往需要有决断力的人来作担当。

（六）喜欢打领结的人

这种类型的人给人以严谨的印象，很容易让人想起英国的绅士。平日打领结的人不多，除非在某个晚会上才有机会见到这些打领结者。

他之所以爱好领结，是因为他希望能投射出一种稳重的形象，是一个善于理财的人。

这种人对钱看得很重，是精打细算的顶尖高手。他从事股票、证券业赢的可能性会比较大。

（七）不打领带的人

像这类穿着随意，不修边幅的人，是属于极有个性的人，他不喜欢

用华丽的衣饰来装扮自己，只是喜欢做自己该做的事，而且对任何事情都有自己独特的见解，对事物的内在充满好奇，这是一个艺术家所具备的性格。

这种人有卓越的创造力。而一个真正的艺术家关键就是他有没有创造力。

手套：套出内心的愿望

寒冷的冬天我们都希望戴着一双暖和的手套外出。可是你想到了吗，手套的选购也反映出你的内心秘密。

面对市场上花样繁多的手套时，你会选择什么款式和颜色的手套呢？

当你确定自己所需要的手套并掏出自己的钱夹时，你的选择已反映了自己的内心愿望，从而也表明了你在别人面前所展示的何种形象。

（一）白色手套

无论这种人的穿着是何种颜色，他们却喜欢戴白色的手套，为什么呢？

很可能这类人，是想标榜自己是个清高、纯洁的人。

任何一种过度的自我标榜都有欲盖弥彰的嫌疑，也就是说，这类人的所作所为可能并不像他所戴的手套一样洁白无瑕。

与人相处时，在彼此的言谈之间，这种人的表现总是显得很开朗，好像自己是个心无藏物之人，而实际上呢，他所讲的话中，水分很重。

这就意味着他喜欢夸大本身的成就，比如明明是租房或分期付款买房，硬是一口咬定说成是买下的，月薪不过三四位数，却说成五六位数，银行存款没有上千元，甚至出现赤字，却经常告诉别人自己花了大笔钱去出国旅游。

在工作和事业上，这种人往往也是采取急功近利的态度，他是个想少付出多收获的人，甚至是少劳而获的人，专摘胜利果实之徒。

即使做了一点点事，也想马上得到回报，总是希望投之以李报之以桃。因此，这种人没有耐心勤勤恳恳地去等待上级的赏识，只会寄希望于走别的途径。在他的一生中，他注定要多次跳槽。

在追求异性上也与他的个性一样，刚开始时，这种人会怀着极大的热情，进行大规模的密集轰炸，每天不断地送鲜花、送礼品、邀请对方去咖啡厅或酒吧。在大献殷勤之后，一旦得手或者对方无动于衷，他就会立刻放慢手脚，不再去投放更大的精力了。因为他没有耐性和恒心去建立更有深度的关系。

（二）黑色手套

黑色是沉静和神秘的。

在众多颜色的挑选中，唯独选择黑色手套的人，一般说明这类人是个稳健持重的人，不轻易表明自己的意见，他在考虑事情时总爱往消极的方面想。

无论是在工作还是人际关系方面，这种人稳重的作风都会受到别人的称赞。但他意识不到，在这个崇尚个性和自我表现的社会里，自己的存在很容易被忽略。

也就是说，他那亘古不变的个性，一方面是稳重靠得住的，另一方面就是个略微顽固不化的套中人。这类人不是个寻欢作乐的人，歌舞升平之地根本不会有他的踪影，他也不是个追赶时尚的人，只有在最沉闷的会议室里，才会见到这类人的影子。

（三）色彩鲜艳的手套

喜欢色调明快的人一般来说都是年轻人，当然也要因人而异。喜欢这种颜色的人，他的性格特征也是相当突出的。

总的来说，这类人为人豁达大度，对任何事情都是持乐观态度，很少优柔寡断，他在遇到问题时，会从不同的角度去看待，从而解放自己，使自己不受拘泥，他也不去钻牛角尖，不把自己赶入死胡同。

即使在遇到挫折时，他也会往好的方面想，认为这个世界多姿多彩，值得欣赏的东西太多了，况且条条大路通罗马，又何必为了眼前的挫折而使自己愁眉不展呢。

所有和这类人相识的人，都欣赏他乐观豁达的态度，也相信他是个乐于助人的人，在他们苦闷有心事的时候，都会来找他并希望他能为他们解闷开怀。

当然也有人对这类人的行为不以为然，认为他对待人生太轻率了，把任何事情都想象得过于简单。因此，在工作中，他的上司并不轻易委他以重任，不过这类人不会为这种事情而去斤斤计较，他的性格总是能使自己泰然处之。

（四）棉质手套

如果某个人喜欢这类手套，那么他可能是个朴质无华、脚踏实地的人。如果能在街边大排档吃到美味可口的食物，那么这类人是不会以数倍的价钱进酒楼或餐厅的。

在工作中，这类人不会刻意表现自己，但也不容许上司或别的人忽

视自己对公司的贡献。只要他认为自己的劳动和公司赋予自己的酬劳是相当的，那么他会一直在公司待下去。

这类人对待家庭和配偶的态度与他的个性也是相一致的，他的一切言行举止从不违背原则，他同样非常关心家人和朋友。所以，他的家人和朋友都非常信任他，认为他勤奋刻苦，对待友情忠心不二，是能够同甘共苦的好伙伴。

有时他的家人会因他安于现状而责备他，或者因他缺乏野心而颇有微词，但他依然我行我素，始终认为知足常乐才是人生真谛，强迫自己往上爬会得不偿失。

（五）丝质手套

这类人喜欢质地轻巧的手套，很可能说明他觉得自己是个会享受人生的人，他往往注重生活中的每一个细节。

他热情奔放、追求物质、崇尚虚荣，所以他的整个生活都浸淫在各种名牌中，衣、食、住、行，全是使用名牌货，甚至他希望自己所接触的人也具有一定的知名度。

当这类人的朋友指责他爱慕虚荣，太过于势利，他对此倒也供认不讳，他觉得人是分三六九等，每个人都有自己的位置，他认为自己生来就是该享受、有地位的人。

这也会波及他对事业的诉求，这类人特别注重自己的职位是否在工作中起到举足轻重的作用。就因为他太追求地位了，以至于他对工作热情程度不高，至于能否对社会作多大贡献，他觉得并不重要，也不愿意去关心它。

（六）绘有图案花纹的手套

如果这类人是成年人，那他还是个童心未泯、常常以游戏人间为乐事的人物，从某方面说他是“老”顽童也不过分。他对周围的人也是一副乐呵呵的样子，不会对任何人构成威胁。

他如果是从事艺术创作行业的人，肯定会取得一定的成就的，因为他的想象总是奇特的。而他那张童真似的脸上印满了对新奇世界的渴望和憧憬，因此，他是个有着丰富想象力的人。

这种人懂得如何去关心人，但在很多时候这种人更需要别人的关心和帮助。他是个心地善良有同情心的人，但他的个性并不软弱，他最讨厌别人对自己凶狠的模样，总是能摆出一副吃软不吃硬的样子。

（七）不戴手套

即使是最寒冷的天气，出门办事时也不喜欢戴手套的人，显然是个有意志力的人，能够经受常人不能承受的压力与考验。

这类人也是这样认为他自己的，他觉得自己是办大事的人，所以无论他做任何事时，都保持应有的冷静，这也是他的人生哲学。

他从不依附于人，坚持自己独立办事的本色。

他靠自己坚强的性格赢得别人的尊重，无论在任何困难面前，这种人都不希望自己受到情绪的影响，他一直坚持培养这种坚忍不拔的性格，相信“天降大任于斯人，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤”，所以他有意让自己直面困难，最终战胜困难，所以他处事也是不偏不倚的。

在爱情方面，由于这类人的性格所决定，他可能不是异性追逐的热点目标，因为别人觉得他太过冷漠，很难亲近。但他是事业型的人，一旦他取得成功，别人就会对他另眼相看。这时他也会同样获得不少异性的青睐。

这类人是个衣着严谨不外露的人，他的朋友不多，但都非常相信他，他也珍惜这份友情；只要朋友有难，他会毫不迟疑地伸出自己的援助之手。

眼镜：心灵窗外的美景

一般戴眼镜的人会给人一种儒雅的印象。事实上，在人与人的交往中，还可以通过对方的眼镜捕捉到一系列的身体语言信号。通过这些身体语言信号，就能了解到对方的心理状态和所持有的某种情绪或态度。

下面这种情形也许你曾遇到：

假如你去求助一位戴眼镜的专家解答一个疑难问题时，如果他当时回答不出来，那么，他很可能会摘下眼镜，一手拿着眼镜，一手接过你的问题，故作思考。如果他仍然给不出答案，那么，他可能还会将一只眼镜腿放在嘴边，或皱起眉头，或仰起头，好像这样他就可以想出答案。

其实，这是一个人心里紧张的表现，而且也是一种拖延时间的下意识动作。在讨论会上，当一个人被迫作出决定时，这种现象也会发生，这是为了争取更多的考虑时间，拖延开口时间的一种努力。但是，如果当事人将眼镜摘下，并且将眼镜放在眼镜盒里，然后用力将眼镜盒推到一边的话，这就暗示了他的另一种意思——将不再发言。

心理学家对戴眼镜的人的观察表明，这些人有一系列的特殊表现行为。这些行为不同程度地表现了他们独特的态度和心理。

戴眼镜的人在讲话的时候，不少人都有将眼镜反复戴上、摘下把玩的习惯，有人甚至还有将一只眼镜腿放在嘴边或嘴里的习惯。事实证明，这是一种下意识行为。将眼镜腿放在嘴边基本上是一种消除疑虑、慎重思考或拖延讲话时间的一种身体语言。那些不戴眼镜的人还会用钢笔、手指、香烟之类的东西取而代之。在平时做练习或考试时，特别是在遇到难题时，不难发现学生们经常会把手指或笔放在嘴边、嘴里，或用手擦鼻子，或用手抵着下巴。

戴远视镜的人的另一种行为就是“镜口窥人”。对于这一行为人们并不陌生，这是许多老年戴眼镜者的一种习惯动作。这种动作的目的虽然是为了避免将眼镜戴上摘下的麻烦。但是，对于被窥者来说，常会产生一种被打量、被评价的感觉。专家认为，“镜口窥人”容易使对方产生一种不平等的感觉，其效果犹如门缝看人。因此，许多戴远视镜上课的老师们，应尽可能地减少此类情况的发生，避免学生的误会。

此外，摘戴眼镜的动作有时也会在教学课堂上产生特殊的效果。老师在讲话时将眼镜摘下，而听学生讲话时再戴上，这不仅能给学生一种平易近人的感觉，而且还使老师在讲课时把握住控制权。因为，当老师

摘下眼镜时，学生一般不会抢他的话头，而当他将眼镜戴上的时候，学生就得到了可以开口说话的信号了。

有些人认为戴墨镜的人大都表现出“高傲”、“严肃”、“难以接近”的意味。其实，这些感觉主要源于眼镜的本身，因为墨镜能将人的眼睛掩藏起来，使人无法观察他眼神的变化，所以觉得难以接近。因此，戴墨镜者在同他人交谈时，应主动摘下墨镜，否则有碍于社会交往。

手机：心灵交汇的驿站

（一）简单、方便的普通机型

个性分析：他们易于交往，因此可以结交很多朋友，朋友也给他们创造了更多的人生机遇。但是，他们也容易从众，往往不知道自己真正需要什么，经常迷失在朋友的意见里。

感情分析：他们原则性不强，分不清自己的所爱，虽然他也力求做一个有原则的人，却常常让自己处于矛盾之中，放弃了原来的看法，因此表现出对人忽冷忽热，意志不够坚定。因为欠缺感情分析能力，所以他只有在朋友和家人的支持下，才能顺利恋爱。

（二）外形极酷的金属机型

个性分析：喜欢使用这种机型的人大多生活适应能力强，随时随地都能掌握人生机会。但如果他没有坚强的意志，很容易让自己半途而废。他虽然看起来合群，那是因为懂得隐藏自己，实质上，他个性独特，不容易让别人了解——内心很孤僻，像金属包裹的手机一样，他的内心也被精钢包裹着。

情感分析：他可以轻易地交朋友，却不是一个容易谈恋爱的人。他喜欢隐藏自己，很难让别人走进内心世界。因此他的感情是孤独的，除非他遇见一个真心喜欢的人，引起他热情的追求，而对方刚好也很喜欢他，才有恋爱的机会。如果他没有遇到合适的伴侣，宁愿孤独地生活。

（三）可换彩壳的流行机型

个性分析：他心目中最理想的生活就是放荡不羁、轻松自在的人生。虽然他为人善良、真诚、爽快，喜欢赞美别人，包容别人的短处，使很多朋友愿意亲近他，但是，因为他过于浅显的心思，往往使他缺乏吸引力。

感情分析：他从小到大有过不少恋爱的机会，却都无法长久，往往难以深入发展，因为他很多时候不知道别人需要什么，也不关心别人需要什么，只顾自我投入，虽然付出很多，但很难打动别人。

（四）能防水防震的运动机型

个性分析：因为性格开朗、热爱运动，所以他天生看起来阳光味十足。他人缘不错，身边经常围着许多同性或异性的朋友，不过不属于交友过滥那种。

感情分析：运动机型最大的特点就是经久耐用，因此，虽然他看起来可能有点不专一，但是内心追慕的仍是那种天长地久的恋情。如果真正遇到值得他去争取和守候的感情，他所表现出来的执著也是让人吃惊的。

（五）对机型没有特别要求

个性分析：这类人是个工作至上的人，在他看来只有工作着，才感到自己生活着。因此，只有愉快的工作才能让他有愉快的生活。一旦失去了工作，或者没有喜欢的工作，他就开始质疑自己的价值。他最大的优点在于敬业，但过分地敬业也让他活得并不轻松。

情感分析：恋爱方面，他是个被动型的人，如果没有足够的热量擦亮他爱情的火花，恐怕他还以为自己是个不注重爱情生活的人。虽然经常淡化爱情，但他不是个没有责任感的人，对家庭与事业，他都非常看重。在他的观念里，浪漫的爱情只是生命的点缀，平衡家庭与事业的关系才是生命的基石。

第14章

通过日常行为读懂人心

生存状况为阐释人类的行为提供了良好的实验机会。一个人在某一段时间内可能会同时发生许多动作，亦可能一个接一个地发生。比如：手臂交缠、脚踝交叠以及握起拳头的一连串动作。我们可以将自己尽可能置身于被观察者的立场，去体会对方的一举一动。

假动作需要留意观察

假动作多见于说谎者。在求人者与被求者面对面时，被求者有时为了表示拒绝，可能编个谎话来搪塞。当然，求人者并不知道他在说谎，除非谎言当场被揭穿。然而这种情况很少见，大多数人是在事后才知道。而在当时被求者是毫无防备的，也许说谎者惯于此道，让人信以为真，但是总有一些动作或手势显现出他刚才说了谎话，只是求人者没有留意观察而已。

通常的假动作有以下几种。

（一）掩嘴巴

这是一种明显未成熟、还带孩子气的动作。用拇指触在面颊上，将手遮住嘴的部位称作掩嘴。也许说谎者大脑潜意识中他不想说那些骗人的话，而导致了掩嘴这一动作。

也有人假装咳嗽来掩饰其捂嘴的动作，分散自己的注意力。如果一个同你谈话的人常伴有掩嘴的手势，也许他正在说谎话。可当你讲话时，听者掩着嘴，也许说明听者觉得你的话令他不满意。有时，这种掩嘴的动作可能会出现不同的形式：用指尖轻轻触摸一下嘴唇；将手握成拳状，将嘴遮住。

（二）摸鼻子

有时，当一个人说谎后，会有一种愧疚感进入大脑，于是大脑会下意识地指示手指去捂嘴，但是，到了最后的关头，又害怕别人看出他在说谎，因此，只是很快地在鼻子上摸一下，马上就把手放下来。当一个人不是在说谎，那么，他触摸鼻子时，一般要用手在鼻子上摩擦一会儿，或搔抓一下，而不是只轻轻触摸一下。

（三）擦眼睛

有些人在说谎时，会去擦眼睛以避免与人的目光接触。对于男人来讲，擦眼睛较用力，如果是说大谎时，他会转移视线，如用眼睛看着地板。而对于女人来讲，擦眼睛都是在眼的下方轻轻地揉。这样做一是为

为了避免动作粗鲁，二是怕弄坏了自己的妆容。为了避开对方注视，她们常常眼看天花板。

（四）拉衣领

有时，当一个人说谎时，会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，因而就必须用手来揉或搔抓。说谎的人感到对方怀疑他时，脖子似乎都会冒汗，这时他会下意识地拉一拉衣领。

（五）搓耳朵

有时，这种手势暗示着听者没有听出谎言。搓耳朵的变化形式还包括拉耳朵，这种手势是小孩子双手掩耳动作在成人动作中的一种重现。搓耳的说谎者还会用手拉耳垂或整个耳朵朝前弯曲在耳孔上，对于听者来说，后一种手势也是表示厌烦的标志。

（六）挠脖子

有时，说谎者讲话时用写字的那只手的食指挠耳垂下方部位。有趣的是这种手势要挠上五次左右。

一个说谎者，除了以上几种表现外，还可能有一些其他表现，例如，平时沉默寡言，突然变得侃侃而谈；不自觉地流露出惊慌的神态，但仍故作镇定；言辞模棱两可，音调较高，似是而非；答非所问，或夸大其词；故意闪烁其词，口误较多；对你所怀疑的问题，过多地一味辩解，并装出很诚实的样子；精神恍惚不定，座位距你较远，目光与你接触较少，强作笑脸；对于你的讲话，点头同意的次数较少，如此等等。辨认对方的假动作是一项非常重要的技巧，领导者掌握这一技巧，有助于提高管理效率。

下意识动作会“出卖”一个人

一个人的所思所想和性格特征都能在举手投足、点头微笑中暴露无遗，经验丰富的识人高手从一举一动中就能识别人心。下面这些下意识的动作是读心高手长期观察的识人成果。

（一）手插裤兜者

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时抽出来又插进去，这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用呆办法来解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力较差，在逆境中更多的是垂头丧气、怨天尤人。

（二）双手后背者

两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但他与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。当过兵的人对双手后背这种习惯动作很熟悉。尽管部队规定在正式场合不许袖手和背手，但还是可以看到在非正式场合一群新兵聊天的时候，突然老兵班长来了，他往往就是背握着手，昂起下巴，在新兵中走来走去。把老班长这种动作换成语言来表示，就等于他在说：“我是老兵，我是班长，你们得听我的。”这是相当自信的姿势。

（三）经常摇头者

经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

（四）吐烟圈者

这类人突出的特点是与别人谈话时，总是目不转睛地看着对方，支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，哥们儿义气重，因此他们周

围总是包围着一群相干和不相干的人。吐烟圈还能看出此人对某个状况是积极的还是消极的态度，那就是看他把烟圈是朝上吐还是朝下吐。一个积极、自信的人多半会把烟向上吐。相反，消极、多疑的人多半会朝下吐烟。若是朝下吐，而且是由嘴角吐烟时，表示出此人非常消极或诡秘的态度。

（五）拍打头部者

拍打头部这个动作多数时候的意义是表示对某件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入困境，现在则走出了迷雾，找到了处理事情的办法。拍打的部位如果是后脑勺，表明这类人敬业，拍打脑部只是为了放松一下自己。时常拍打前额的人是个直肠子，有什么说什么，不怕得罪人。

（六）拍打掌心者

与人谈话时，只要他动嘴，一定会有一个手部动作，比如相互拍打掌心、摊开双手、摆动手指等，表示对他说话内容的强调。这类人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成“领袖”人物，性格大都属于外向型，很有一种男子汉的气派。

（七）言行不一者

当你给某人递烟或其他食物时，他嘴里说“不用”、“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子。这类人比较聪明，爱好广泛，处事圆滑、老练，不轻易得罪别人。

（八）触摸头发者

这类人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其疾恶如仇。他们经常做一些冒险的事情，喜欢挤眉弄眼，爱拿别人当调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养，但他特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

（九）抖动腿脚者

喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人。然而当朋友有困难时，他会经常给朋友提出一些意想不到的好建议。

（十）手摸颈后者

当一个人习惯用手摸颈后时，是出现了恼恨或懊悔等负面情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”，在遇到危险时，人们常常不由自主地用手护住脑后。但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，所以手没有放到脑后，而是放到了颈后。女人伸手向后，撩起头发，来掩饰自己的恼恨情绪，并装作毫不在意的样子。

（十一）摊开双手者

大部分的人要表示真诚与公开的一个姿势，便是摊开双手。意大利人毫无约束地使用这种姿势，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，作出“你要我怎么办”的姿态，一副无可奈何的样子。摊开双手，有时耸肩的姿态也会随着张手和手掌朝上而来。演员常常用到这个姿势，他们不只是表现情绪，即使没有台词，也能显示出这个角色的开放个性。

（十二）解开外衣纽扣者

这种人的内心真诚友善，他在陌生人面前表达这种思想时，最直接的动作便是解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣。如果在一个商业谈判会议上，当谈判对手开始脱掉外套，另一方便可以知道双方正在谈论的协定有达成的可能；不管气温多么高，当一个商人觉得问题尚未解决，或尚未达成协议时，他是不会脱掉外套的。而那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，做人较优柔寡断，意志不坚定，犹豫不决。

（十三）拍案击节者

这有两种情形。一种情形是，谈话时，一个人以手在桌上叩击出单调的节奏，或者用笔杆敲打桌面，同时脚跟在地板上打拍子，或抖动脚，或用脚尖轻拍，这种节奏并不中途停止，而是不断地嗒嗒作响，这些都是在告诉你他已经对你所讲的话感到厌烦了；另外一种情形是，一个人在看书、读报、看电视，尤其是看球赛之类突然拍案击节，表示他

对故事情节或运动员的某个动作表示赞赏。这类人性格乐观，对烦恼不记挂于心。

（十四）双手叉腰者

这类人希望在最短的时间内经过最短的距离以达到自己的目标，他突然爆发的精力常是在他计划下一步决定性的行动时，看似沉寂的一段时间内所产生的。这个姿势，就像他用V字代表胜利的符号一样，成为他的特征。不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人，就是这个意思。

购物方式反映人的生活态度

去商场、超市购物是我们每个人都经常有的一种行为。付出一定的金钱就可以得到自己想要的商品，这是一种交易。虽然都是在作同样的交易，但不同的人却有不同方式。

（一）从购物方式上看

请别人代自己购物的人，多是时间安排得非常紧，工作和学习非常繁忙的人。在他们看来，购物这算不上一件什么大事，不值得自己抽出宝贵的时间亲力亲为。他们在为人处世等各个方面多是比较传统的，会尽量使大家对自己满意。

在商品打折时选购物品的人，他们多比较实际，懂得精打细算，甚至有点唯利是图。他们固执，遇事虽然会与他人协商，但最后却会顽强地坚持自己的观点不放。他们会很满足于凭借自己所占优势，使他人无可奈何的情况下不得不放弃的感受。

看目录购物的人，大多组织性、原则性强，凡事都喜欢按照一定的规律和计划完成，否则的话他们可能会感到手足无措。这一类人比较健忘，所以需要不断地有人提醒他们——在什么时间该去做什么事情。他们的随机应变能力并不强，严重的偶发事件会让他们无法接受。

全家人一同出外购物，这一类型的人多有较传统和保守的价值观，家庭在他们心目中的地位是无可替代的，他们对家庭有着强烈的责任感和深深的依恋。家庭很可能是他们一切行为的最基本出发点，家庭直接影响着他们行为处世的习惯，而他们的家庭也是非常和睦的。在他人看来，他们整天围着家庭转，生活似乎太乏味了，但他们自己却很满足于目前的这一种生活。他们感觉较有安全感，他们的生活态度是非常实在的，选购的物品多是既经济又实惠的。

需要的时候没有，不需要了以后反倒去购买，这一类型的人似乎在任何一方面行动都要比别人慢一拍，但他们并不为此而恼火。他们的表现欲望很强，希望自己能够引起他人的注意，所以时常会故意耍一些小伎俩。

花一整天时间用来购物，这一类型的人多比较开朗和乐观，他们常常没有理由地就会感觉心情不错。他们较有耐性，总是能够找到很多理由和借口安慰自己，使自己坚持到最后。他们有勃勃的野心，常常会为

自己设定许多远大的理想和目标，并且在实现过程中态度也相当积极，可是他们的那些理想和目标，从某种程度上来说并不现实，所以到最后多半梦想无法成真。但在这个过程中，他们所做的事情还是有一些收获的。

（二）从付款方式上看

采用什么样的付款方式，这在很大程度上和处理生活中其他的琐事有相似之处，从中也可以观察出一个人的性格。

喜欢亲自付款的人，他们大多比较传统和保守，对新鲜事物的接受能力比较差，而偏重于循规蹈矩，信赖一些成熟的东西，缺乏冒险精神。他们有时缺乏安全感，有自卑心理，但又极希望获得他人的支持和帮助。

能拖多久就拖多久，这一类型的人多有占便宜的心理，比较自私，缺乏公平的观念，总是想着自己少付出或是不付出就得到尽可能多的回报。他们在一般情况下不会轻易地去关心和帮助别人，对人虽不算太冷淡，但也不算上热情。

把付款的任务推给别人，这一类型的人常无法坚持自己的原则和立场。而习惯于服从和听命于他人，被他人领导。他们的责任心并不强，常会找理由和借口为自己进行开脱。在挫折和困难面前，会胆怯、退缩。

收到账单以后就立即付款的人，多是很有魄力的，凡事说到做到，拿得起放得下，当机立断，从来不拖泥带水。他们的个性独立，为人真诚坦率，无论哪一方面，从来不希望自己欠他人的，倒是可以容忍他人欠自己的。

使用电话或信用卡付费服务的人，对新鲜事物容易接受，并懂得利用它们为自己服务，但由于对某些东西的依赖性太强，常常会使他们丧失一些自我的主动权，而受控于人。除此以外，他们对人是有很强的信任感的。

从挤牙膏和刷牙动作观察对方

我们每天都会刷牙，不同刷牙姿势的人在性格上也有细微的差别，下面对此进行一些简单的介绍。

（一）从挤牙膏方式看

挤牙膏有一定的学问。心理学家发现，通过挤牙膏也可以观察出一个人的性格。

有的人把牙膏盖弄得不知去向，这类人的行为并不是我们通常所认为的——这个人太粗心大意了。相反，这表明了这种人有很强的进取心，还有一定的胆识和魄力。在面临比较重大的事情时，一般不会临阵退缩，做逃兵。

有的人使用牙膏时非常谨慎。在通常情况下，他们会轻轻地挤压。这样的人的感情多比较丰富和细腻，温柔随和，比较浪漫，不轻易发怒，能体谅和宽容别人。但作为长辈，多会对小辈表现得过分溺爱。

有的人在使用牙膏时一次会挤出很多很多，这样的人通常大手大脚，在各方面一点也不懂得节俭。

有的人在使用牙膏的时候特别节省，这样的人在生活中知道节俭，但有些保守，中规中矩，显得死板，缺乏生机。除此以外，这种人多比较理智，不会有过激行为。

有的人把牙膏用到连牙膏管都卷起来了，这样的人多是具有勤俭的美德的，轻易不肯浪费任何东西，一旦浪费了，心里就会感到特别不舒服。这样的人在生活中多是踏实、勤奋的。

有的人在刷牙的时候习惯于从牙膏管中间挤牙膏，这样的人追求快速准确地达到目的。目光多是不太长远，他们对现在的关注程度要远远超过未来，可以算得上是一个及时行乐者。

（二）从刷牙方式上看

有的人在刷牙的时候采取的是上下刷的方式，这样的人一般自主意识比较强，不喜欢受他人的限制和约束。生活的态度比较积极，即使遇到一些挫折和磨难，也能够以一种相对比较乐观的态度去面对，所以在他人看来，这样的人是能够给别人带来欢乐的，并且是值得依赖的。所

以他们通常能够营造出比较和谐的人际关系。

有的人在刷牙的时候采取的是左右刷的方式。这样的刷牙方式一般来说是不太正确的，但既然已经形成了习惯，可能也就感觉不出错误来了。这种人身体里多是潜伏着不安分子的，他们非常叛逆，但缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些小事而和别人闹得很不愉快。所以，这样的人若不多加注意的话将很难营造出相对良好的人际关系。

有的人只是在早晨起来的时候才刷牙，这样的人一般来说是相对比较注意自己在他人眼中的形象的，同时他们也在朝着把自己最好的那一面呈现在他人面前的方向不懈努力。

与上一种人恰恰相反，有的人只是在晚上临睡前才刷牙。这样的人多比较缺乏安全感，所以凡事总是要做得妥妥当当的，以使自己安心和放心。这样的人为人处世多比较干脆和利落，没有过多庞杂的而又没有具体意义的琐事。他们多追求在最短的时间内以最小的精力来完成一件事。他们往往对结果不要求尽善尽美，说得过去就可以了。

有的人使用冲牙机清洁牙齿，这样的人对于接受新鲜事物的能力，一般来说是很强的，但有喜新厌旧的倾向，接收容易，放弃也比较容易。他们大多内心不安分，喜欢猎奇，追求新潮、刺激。

有的人使用电动刷牙机清洁牙齿，这样的人多是一个很懂得享受的人，他们乐于凡事不用自己动手就可以达到目的。在自身条件可以使自己很好地享受的，自然不必说，对于无法达到的，常通过幻想来满足。

也有的人使用牙线清洁牙齿，这样的人在为人处世方面多是谨慎小心的。他们多有很强的自信心和责任心，能够很出色地完成一件工作，而且由于他们很讲信誉，多会得到他人的信任和肯定。

还有的人采用橡皮制品的尖端来剔牙，这样人的预防意识大多不是太强，他们很少会事先做一些必要的准备，以免有突然性的事情发生，而导致措手不及。但这种人往往能亡羊补牢，思维缜密，即使发生突发事件，他们也能很快镇定，并积极化解。当他们发现自己犯了某一错误以后，能够主动地去改正。这种类型的人还有一个比较突出的特点就是有很强的攻击性，敢于向某一事物进行挑战。

随手涂写显露真性情

我们每个人都有这样的经历：闲来无聊时在一张纸或是其他什么东西上随便地涂涂写写。

有心理学家指出，这种无意识的乱涂乱写，往往能显示出一个人的性格来。因为人内心的真实感觉，正是通过涂写这个过程显露出来的。

（1）喜欢画多层折线的人，大多分析能力比较强，而且思维敏捷，反应速度快。

（2）喜欢画单式折线的人，在很多时候都处在一种相对紧张的状态之中，情绪不稳定，时好时坏，让人难以捉摸，因为单式折线代表内心不安。

（3）喜欢画波浪形曲线的人，个性随和，而且富于弹性，适应能力很强，善于自我安慰，遇事愿意往好的方面想。

（4）喜欢画三角形的人，理解能力和逻辑思维能力多比较强。在绝大多数时候能够保持头脑清醒，思路清晰，有很好的判断力和决断力，但缺乏耐心，容易急躁、发脾气。

（5）喜欢画圆形的人，大多对凡事有一定的规划和设计，喜欢按照事先的准备行事。他们多有很强的创造力和很丰富的想象力。

（6）喜欢画连续性环形图案的人，多能够将心比心，站在别人的立场上为别人着想。他们在大多数情况下都对生活充满了信心，而且适应能力很强，无论什么样的环境都能很快地融入其中。他们对现状感到满足。

（7）喜欢画不规则曲线和圆形图形的人，心胸多比较开阔，心态也比较平和，对环境的适应能力很强，但有点玩世不恭。

（8）喜欢画不定型但棱角分明图形的人，多竞争意识比较强。争强好胜，总是希望自己能够胜人一筹，而事实上，他们也在不断地为此而努力，并且可以作出巨大的付出和牺牲。

（9）喜欢画尖角的图案或紊乱的平行线的人，表明他的内心总是被愤怒和沮丧充斥着。

（10）喜欢涂写对称图形的人，做事多比较小心谨慎，而且遵循一定的计划和规则。

（11）喜欢在小格子中画上交错混乱线条的人，有恒心毅力，做什么事情都有一股不达目的誓不罢休的劲头。

（12）喜欢在一个方格内胡乱涂画不规则线条的人，说明他的情绪

低落，心理压力很重，但不会产生悲观厌世的想法，对人生还抱有很大的希望，并会寻找办法解脱自己，朝积极向上的方向努力。

（13）喜欢在格子中间画人像的人，朋友很多，但敌人也不少。

（14）喜欢写字句的人，多是知识分子，想象力比较丰富，但常生活在想象当中，有点不切合实际。

（15）喜欢画眼睛的人，其性格中多疑的成分占了很大的比例。这一类型的人有比较浓厚的怀旧心理。

从拿麦克风的方式识人

提到麦克风，每个人拿麦克风的方式略有差别，而这些动作，在震耳欲聋的声音中，正悄悄地透露着人们内心深层面的性格秘密。

（一）抓着麦克风上端的人

这类人往往生性多疑、善变，有神经质倾向。情绪起伏明显，经常为一点小小的不如意就任自己束缚在低潮情绪中，心情很容易跌入谷底。

这类人外表强横专制，内心却是怯弱、纤细。生活中充满着矛盾与冲突，非常缺乏安全感，是色厉内荏的人。我行我素，不按常理出牌，让人觉得很难以捉摸。而这种持麦克风的方法，对他们来说有稳定情绪的作用。

（二）抓着麦克风中端的人

这类人讲求规律、和谐的生活步调，待人处事谦和、亲切。重视公平、均衡、正义，看不惯社会上不平等的事情。一般而言，他们的态度中庸、温和，虽然内心有怒火也不会冲动得立刻表现出来，凡事秉持“人不犯我、我不犯人”的原则。

这一类人重视传统，喜欢遵循前例处理事情，缺乏创新、冒险精神。在爱情方面，这一类人略为消极被动，除非受到好朋友怂恿、鼓励。否则，他们总是裹足不前的。

（三）抓着麦克风下端的人

这类人个性爽快大方，精力充沛，走路步伐迈得很开，富冒险、犯难精神，是典型的行动派人物。非常够朋友，对自己认同的伙伴好得没话说。爱憎分明，凡是自己厌恶的人与事，谁也没办法影响、改变他们。做事情相当有主见，总凭着自己的意思、喜恶来作决定，缺乏弹性，一点都没有通融的余地。

在爱情方面，这一类人崇尚自然、率真，常常主动向心仪对象示爱，不避讳谈自己的感情世界。缺点就是躁动、激进、脾气不好。

（四）两手同时握着麦克风的人

这种人为了减少内心的紧张、恐惧，增加自信心，握麦克风的手甚至会交握在一起搓揉。就肢体语言来说，两手交握横挡在自己面前，即建立一道自我封锁的护栏，强烈暗示着防卫意味。这种人个性敏感，行事谨慎、保守，人际关系偏向冷淡。与其说他们姿态高，向往孤独，不如说他们害怕被拒绝，以至于经常与社交生活保持距离。

有这种性格的人女性气质明显，害羞、内向。遇事优柔寡断，即便是极小的事，也会思忖良久犹豫不决，做事缺少魄力。依赖心强，害怕自己作决定。恋爱的态度既执着又严肃，温柔、敏感，常为单恋所苦。一旦爱上了某个人，会全心全意对待，付出自己的全部。

（五）一手拿着麦克风，另外一手缠弄着麦克风线的人

这种人有浪漫倾向，个性倔强、任性，情感如潮水般汹涌而来，喜欢编织绮丽的梦想。他们热切追求爱情，渴望浪漫情愫。多愁善感，相当专情，如果一天没有和爱人见面或说话，心情就平静不下来，很没有安全感。

唱歌的时候，麦克风离嘴很近的人，属内向性格；离嘴较远的人属外向性格。用指尖拿麦克风的人，非常注意外表的美观与整洁，常常保持气质优雅的体态，凡事讲求完美。

从笔迹体察人的心路历程

汉字的发明是一个奇迹，而汉字的笔迹与书写者的个性之间更有着神奇的联系。这可从下述不同的角度去认识。

（一）运笔走势

运笔有力，笔力浑厚，说明书写人性格刚强，气魄宏大，并有强烈地支配别人意愿，但这种人往往过于自信或容易自满；运笔协调流利，轻重得当，说明书写人善于思索，爱动脑筋，有较强的理解分析能力，善于随机应变；如果运笔轻浮，说明书写人缺乏魄力和毅力，在生活中常常不能如愿以偿。

（二）书写笔风

如果全篇文字连笔甚多，速度极快，说明书写人充满活力，待人热心，富有感情，并且动作迅速，容易感情冲动；如果全篇文字工笔慢写，笔速缓慢，说明书写人性情和蔼，富于耐心，善于思考，办事讲究准确性和条理性，不善谈吐，但往往有善于临时发言的才能。

（三）字形架构

字体简洁明了，没有花样和怪体，说明书写人比较诚实，办事认真细致，心地善良，能关心他人。如果字体独特，伴有花体和怪体，并夹杂许多异体字和非规范字，则说明书写人有较丰富的想象力和幽默感，但爱吹毛求疵，自我表现欲强，这种人多半多愁善感，很在意外界对自己的看法。

（四）外观轮廓

全篇字体大小适中，端正工整，说明书写人平易近人，温柔审慎，行动从容不迫，遇事较为持重。如字体很长，则说明书写人活泼好动，有较强的主动性和自信心。字形很大，甚至不受纸上格线的约束，书写人往往是办事热情、锐气洋溢，并可能在许多方面有所擅长的人，但这

种人缺乏精益求精的态度。字形很小，则说明书写人精力集中，有良好的注意力和控制力，办事周密谨慎，看待事物往往比较透彻。

（五）大小布局

全篇文字松散而不凌乱，书写人往往是热情大方，不拘小节的人，这种人喜欢直言不讳，善于交际并能与朋友相处，别人征询他的意见时能以诚相见，并能宽恕他人的过失。全篇字迹密集拥挤，则书写人通常沉默孤僻、谨小慎微，不善交际。

（六）字体倾斜的方向

字行习惯向上倾斜，说明书写人是个快乐乐观、力求上进，并总是精神焕发、希望成功的人，这种人往往雄心勃勃，有远大的抱负，并且能以较大的热情和充沛的精力付诸实现。字形习惯向下倾斜或忽上忽下，则说明书写人喜怒无常、情绪不稳定，遇到挫折容易悲观失望。每个单字都习惯向右倾斜，说明书写人比较热情开朗，乐于助人，待人接物均能以诚相待；单字习惯向左倾斜，说明书写人分析力、判断力强，理智能支配感情，不会感情用事。

通过笔迹识别个性，除以上几种识别方法外，还须对上述各个方面进行综合筛选，剔除假象，进行科学的抽象和概括，方可求得对书写人个性特征的完整认识。另外，随着一个人的成长，笔迹会有或大或小的变化，应仔细鉴别。

此外，以笔迹识人的方法还有很多，还可以从以下三个方面来观察，即笔压、字体大小、字形这三个要点来研究分析这个问题。

字体较大，笔压无力，字形弯曲；不受格线限制，具有个性风格，容易变成草书；有向右上扬的倾向，有时也会向右下降。字体稍潦草。

这类人性格趋于外向，待人热情，兴趣广泛，思维开阔，做事有大刀阔斧之风，但多有不拘小节，缺乏耐心，不够精益求精等不足。

字形方正，一笔一画，笔压有力，笔画分明，字字独立，字的大小与间隔不整齐，具有自己风格，但笔迹并不潦草。字的大小虽有不同，但一般言之，显得较小。

这类人有较强的逻辑思维能力，性格笃实，思虑周全，办事认真谨慎，责任心强，但不够灵活，不懂变通。结构松散，书写者形象思维能力较强，思维有广度。为人热情大方，心直口快，心胸宽阔，不斤斤计较，并能宽容他人的过失，但往往不拘小节。

字形方正，一笔一画型，但与上述类型不同，为有规则的平凡型，无自己风格，字迹独立工整，笔压很有力。

这类人精力比较充沛，为人有主见，个性刚强，做事果断，有毅力，有开拓能力，但主观性强，固执。

字形方正，稍小，有独特风格，尤以萎缩或扁平字形为多。字迹大多各自独立，无草书，笔压强劲。字的角度不固定，但字体并不潦草。

这类人有把握事务全局的能力，能统筹安排，并为人和善、谦虚，能注意倾听他人意见，体察他人长处。右边空白大，书写者凭直觉办事，不喜欢推理，性格比较固执，做事易走极端。

书写时，字体大小与空间大小无关；字形稍圆弯曲，有时呈直线形；有时字形具有自己风格，有时则工整而有规则；大小、形状、角度、笔压均不固定，潦草为其显著特征。

这类人看问题非常实际，有消极心理，遇到问题看阴暗面、消极面太多，容易悲观失望，字行忽高忽低，情绪不稳定，常常大喜大悲，心理调控能力较弱。

敲门的心里动作符号

敲门是生活和交际中经常出现的动作细节。一般来说，我们到朋友家做客或者进入公司、客户的办公室的时候，都需要用这一动作。这也成了生活中应用得非常普遍的一个动作，通过这一动作细节，我们可以推断出很多有价值的信息。

当听到一个似泰山压顶的敲门声时，我们可以推断出敲门者是一个办事沉稳的人，也是一个非常讲究礼貌的人，他的敲门声往往也表示出他一定是有非常重要的事情要说明。

当听到一个短促凌乱，响若雷鸣的敲门声，常给我们紧张的感觉，这也表明敲门者是一个急躁的人，他的来访不一定有非常重要的事，但是他却表现出非常着急的情形。

当听到一个轻软无力，细若蚊声的敲门声，开始都不一定能够引起我们的注意，这表明敲门的人是一个缺乏自信，怯懦的人，他也许是刚刚入行的推销员，也许是一个想提出请求却还没想好怎样开口的人。

当听到一个轻柔沉静，却富有节奏的敲门声，给人踏实的感觉，既不让人觉得紧张也不会被忽视，这样的人一般都是很文静的人，他们的来访也许只是一般的公事。

当听到一个沉重迟缓的敲门声，会让我们感觉像干裂的木柴，或者干涸的河床，这样的人多半都是很忧郁的，所以他们会在一些细节的动作中，将他们的忧郁无形地传递给他人。

当听到一个迟缓造作，软弱无力的敲门声音，让我们觉得有些烦，这是因为敲门的人往往都是很好虚伪的人，所以在他们的动作中也会处处体现出一些矫揉造作的成分。

当听到一个热烈激昂的敲门声，会给人余音不绝的感觉，我们可以从这个声音中听出会有好事发生，因为这是一个欣喜的人传达好消息的声音。

当听到一个干涩无劲的敲门声，会让我们觉得有一潭死水在那里，这让我们的心情也有些压抑，因为门外是一个非常苦闷的人，也许他是来找我们诉苦的。

当听到清响急脆的敲门声，就像卵石相击那样，我们会明显地感觉到这个人的气势，这时门外也许正站着一位非常好胜的人。

在所有的敲门声音中，干脆利落的声音就像叮咚的泉水，让我们有听觉上的享受，这样的人通常会是一个非常高雅、非常受欢迎的人。

上下级的微妙行为

如果上司与你的关系并不特别和谐，你可能很苦恼但又无法弥补，原因何在？原来有时你对领导的意图反应太迟钝。

上级和下属相处时，也是有一些讲究的。有时，他们的某些行为动作或语言也会暴露出其微妙心理。

要了解上司与下属相处的心理状态，对于他们的每个细节，都要细心地分析。便于你搞好公司的人际关系，处理好上司与你的关系是你做好工作的关键。当上司劝说下属应打起精神努力工作时，如果下属只是口头上响亮地回答“是，是”，但是实际上却并没有什么改进，也不打算做改进，这一般都表示内心对上司有反感。

比如，当你向上司汇报工作时，上司皱了一下眉毛，避开你的眼光，这说明他对你的汇报不感兴趣；这时，如果你还不理会老板的动作，他或许会点燃一支烟或倒上一杯茶，这时，上司已经对你感到厌倦了。

一般上司对下属的谈话总是居高临下，他可以紧盯着下属的眼睛和每一个动作，而下属通常都是采取恭敬的态度，俯首帖耳地倾听，并不时伴以理解和应酬性的微笑。这就是心理优越和心理劣势的表现。社会地位低者对社会地位高者进行说明时，对方只是随意地附和，并不向说明者使用客气的语调说话，这通常都是对对方怀有藐视的表现。

当上司对下属有反感时，大部分情况下不会将反感压抑在心底，而是直接表现出来。例如，谈话当中突然离席，故意让对方久候；谈到主题时，故意岔开话题；假装正在思考问题，将视线转移到别处；更有甚者，根本不听你的谈话，一个人看起报来。

从握杯方式看人心

即使是拿杯子这种简单的小动作，也有细微的差异。心理学家和行为学家，从每个人握杯子的方式研究发现，不同的握法显示出不同的性格和心理，而且男女有别。

容易兴奋型的女性，总爱把杯子放在手掌上，边喝边滔滔不绝地说话，反映出她们活跃好动的特点。

追求地位的女性，喜欢握住高酒杯的脚，将食指往前伸出；她们只对有钱、有势、有地位的人或事感兴趣。

为琐事繁忙的女性，喜欢玩弄各种杯子。

沉思型的女性，常用一只手紧紧握着杯子，而另一只手则漫无目的地划着杯沿。

喜欢倾听别人谈话的女性，往往紧握杯子，甚至把杯子放在大腿上，以便集中精神听人谈话。

豪爽型的男性，喜欢紧紧抓住酒杯，拇指会按住杯子。

有主见的男性，会把杯子紧握掌中，拇指用力顶住杯子的边缘。

沉思型的男性，常常用两只手抓住酒杯。

善于伪装的男性，总是用手捂住杯，就好像他们可以用同样办法，巧妙掩盖自己的情感似的。这种类型的人从不轻易在他人面前暴露自己。

从开车方式看心情

一个人控制汽车的方式，和控制自己的方式，有许多相似之处。如果把车子视为一个人肢体的延伸，那么开车的方式，就是肢体语言的机械化身。一个人在方向盘后的举动，反映出他每天的心情与态度。

按规定速度开车的人，对他们而言，开车不过是为了带他们到要去的地方而已，而不是一种真正快乐或刺激的经验。他们守法，尽自己应尽的义务，绝不少报所得税，通常以平稳、容易控制的速度开车。他们做任何事情都是中庸的态度，即使有很大的把握，也不会骤然冒险。他们为人可靠，不马虎，可能很适合在政府机关上班。

行车速度比规定速度慢的人，坐在方向盘后面令他们觉得害怕，觉得无法操纵一切。他们总是避免把东西放在自己手里，如果有人授权给他们，他们立刻把权限缩至最小。他们嫉妒他人不断超越他们，而他们胆小怕事的个性也令他们的家人、朋友失望。

超速行驶的人，不会受制于任何人。他们很积极，而且憎恨权势。他们不允许他人为他们设限，如果有人企图这么做，他们会用极端而且可能很危险的方法，来维护自己的独立自主。他们的父母和老师很有可能都十分严格，而这是他们发泄心中怒气的唯一方法。

大声按喇叭的人，在现实生活中，他们喜欢尖叫、大喊、发脾气；在马路上，他们则使劲按喇叭。他们面对挫折的应变能力极差，经常觉得受别人的威胁。他们通常以一连串的高声谩骂，来表达心中的焦虑和不安，发怒的程度完全和刺激他们生气的原因不合。他们做事无效率、无能力，即使什么也没干，却总是显得匆匆忙忙。

不换挡的人，希望所有事情都安排得好好的。他们比较喜欢寻找自己的生活方式，即使有时候这么做遭遇的困难比较多，他们也很少向他人请教。可能不需要别人告诉他们该怎么做，常常是他们告诉别人该怎么做。他们是一位实践家，凭直觉行事，而且喜欢把事情揽在自己身上。绿灯一亮，抢先往前冲。凡事比别人抢先一步是他们生存的方式，他们喜欢胜利的感觉，因为他们不想被烙上失败者的标记。他们已经学会积极，有竞争力，才能够成功。只要有一条线，他们总是第一个站在线上的人。他们不是向前看，而是向后看——别人离他们还有多远。

绿灯亮后，最后发动车的人，因为这样很安全，有保障，用不着和他人争吵。没有人会伤害他们，他们让别人挤破头去拿第一。他们早已学到，只要不锋芒毕露，就不会遭人拒绝或被人伤害。他们把这个观念

也用在其他地方，让他人先走，他们就不必与之竞争了。

不学开车的人，不学开车使他们置身于依赖和无助的情境中。这增加了他们的自卑感，因为他们受制于他人。在他们生活的各个领域，他们也是习惯退居积极者的背后。他人对他们的评价驾驭着他们的一举一动。

永远没有驾照的人，擅长告诉别人他们要怎么做，但做出来的成果，却往往与他们所说的相去甚远。不过，只要有足够的刺激，他们最后还是会把事情做完。他们把自己想象成赢家，但心中却暗自害怕会输。他们天花乱坠的言辞可能说得斩钉截铁，但他们的行为却消极得很。他们的拖延战术，不但已经变成了一种再自然不过的行为，而且已经形成了一种模式。

习惯坐后座的人，他人的成就令他们有被威胁之感，因为他们害怕自己想贡献心力时，不为他人信任与接受。他们喜欢别人依赖他们，希望在他们作决定之前，先来问问他们的意见。他们需要一再证明自己的重要性。

从吸烟动作看对方心理

心理学家认为，抽烟的动作，是一个人处理各种生活压力和表达喜怒哀乐，以及各式感情的重要表现。因此，仔细观察一个人的抽烟动作，便可窥见其人的性格和心理。比如使用烟斗吸烟的人就比吸卷烟者更为深沉、稳重、老练，这样的人作出某项决定时，往往是经过慎重考虑的。

（一）从烟的类型看

喜欢抽雪茄的人，性情强悍、豪放、敢做敢当。

爱用名贵烟盒但里面却放廉价香烟的人，多半是虚荣心重又不切实际者。

抽烟必选高级品牌者，说明此人好胜心强；或者想说明自己是有钱人；又或者属于那种实际上没钱，骨子里却非常渴望成为有钱人的人。

抽烟不择种类者，此人尚无烟癖，抽烟只是为了调剂生活而已。这种人比较容易适应各种环境，随遇而安，但自主性和原则性较弱。

有的人喜欢吸焦油含量比较低的香烟，这样的人大多都是懂得吸烟的害处，想把烟戒掉，但又控制不住自己，所以选择低焦油含量。这样既减少了吸烟对身体健康的危害程度，同时也使自己获得了满足，岂不是两全其美？从对香烟的态度上可以看出这一类型人的基本性格特征：他们缺乏必要的果断力，凡事不能雷厉风行地作出决定，总是顾虑重重，不肯也不轻易地放弃什么，多打算采用折中的办法使事情得以解决。这种人的意志和信念并不坚定，在遇到挫折和磨难的时候，总喜欢为自己找借口开脱。

有的人喜欢吸无过滤嘴的香烟，这样的朋友大多诚实可信，为人处世比较脚踏实地，人格魅力很突出。他们是很现实的人，不会把时间和精力花费在一些没有意义的事情上面。他们会以一种非常积极和乐观的精神为自己寻找、创造快乐，然后享受。但对于某件事不尽如人意的结果，他们也会感到深深的懊恼。

喜欢吸自己卷的烟，现代都市生活紧张繁忙，自己卷烟抽的人似乎已经不存在了。除了在一些比较偏僻和落后的小山村里还有人卷烟，自己卷烟俨然成了一个很久远的历史。对于那些在小山村里卷烟抽的人，他们很可能是出于一种经济落后的原因所致。而还有一些人，他们的经

济非常宽裕，但还热衷于自己卷烟抽，这样的人多有耐性，但很固执，并不会轻易地接受他人的建议和忠告，很有点死不认错、不肯低头的牛脾气。

还有的人收集香烟却不吸香烟，这样的人可能已经戒烟了，收集只是为了获取一种心理上的安慰。这样的人性格充满了矛盾与冲突，他们总是在理智与欲望的夹缝中痛苦地挣扎。和出于某种目的而抽烟的人有几分相似之处，喜欢用烟嘴抽烟的人在性格中也有非常强烈的表现欲望和虚荣心，但这样的人缺乏一定的安全感，所以要与他人保持一定的距离才会觉得比较自在。这样的人也不太自信，总想借助外物来让自己看起来成熟老练一些。

没有在国外生活的历史，却对外国烟情有独钟，而且养成了抽外国烟的习惯，对这一类型的人最好的解释就是这个人表现欲望和虚荣心比较强，爱出风头以吸引别人的目光。他们追求完美，对自己要求特别严格。

有的人喜欢在公众场合吸烟，这样的人是想通过这种方式来展现权力和控制欲。如果一个人需要用这种方式获得自我满足的话，表明他是一个私心相对比较重的人，为自己考虑得多，而基本上不为他人着想。他们习惯于以一种藐视的态度来确定自己的地位。这样会让他人感觉到很不舒服，所以这样的人并不容易营造出良好的人际关系。

（二）吸烟的姿态

吸烟时，有人姿态优雅，有人急慌慌的，有人并不急于满足烟瘾，只为了加入吸烟一族的行列。吸烟的动机各有不同，姿态也因人而异，因此可以从中窥见瘾君子的“烟品”及性格。

把大拇指放在嘴边吸烟的人，意志较为坚强，富有独立性，也较为自负，讨厌别人对他发号施令，无论什么问题，若自己不发表一点意见，就会觉得不对劲。这种人最受不了无所事事地坐在角落。

敞开手指拿烟的人，这是敏感而细心的人，但这类人情绪相当不稳定，非常任性，因为爱逞强，所以不太容易亲近别人，实际上却是随和又喜欢与别人相处的人。他们平时吸烟不是这种姿势，只有在心情不佳或精神紧张时才会这么做。

用指尖夹烟的人，性格温和，做事总会为别人留有余地，对于各种问题多半抱着消极的态度。这种人心地善良，不喜欢冒险，做起事来总选一条安全而可靠的道路走。不过，他们却很会体贴别人，尽管是区区小事，也会全神贯注地去处理。

用指腹夹烟的人，这种类型的人为人踏实，做事毫不含糊且可以被信任的。平时看来和善老实，较为保守；但有时会出乎意料地大干一场。这种人对于自己的生活方式很满意，富有自信，能靠自己的力量切实地完成分内的工作。

抽烟时手掌向外的人，是属于那种跟谁都能谈得来的人，只要独处一会儿，就会忍受不了，十分喜欢和各式各样的人接触。

略扬起头以嘴角抽烟的人，对自己的工作具有信心，可能成为某项专业的专家。不过，处事过于勉强又自视过高，通常与同事格格不入，但即使发生纠纷或失败，也具有突破难关的冲劲，将来很有发展。

抽烟时伸直拇指顶住下巴的人，具有强烈的阳刚气，不服输。对于工作上的竞争更有热情。对困难的工作具有挑战心。前途有望，适合成为高级管理人员。

喜欢抿着下唇抽烟的人，这种人性格稳定，具有适应性，不会引人注目。处事虽非轰轰烈烈，却很少失败，能按部就班地努力前进而获得成功。此类人进公司一两年内，很少有发挥自我才能的机会，三四年后才渐渐受到上司的信赖。不过，这种人欠缺工作主动性。

毫不在意烟灰过长的人，开会中或工作中不少人会忘了弹掉烟灰，这时通常是正在思考。如果平常都是这样的抽法，多半是对自己失去信心、身体状况不佳、感到自卑的人。

啃咬烟嘴的人，被称为自虐型的人，当单位发生问题后，很容易把一切责任归罪在自己身上。虽然有一定办事能力却操之过急，阻碍了个人的发展。

烟嘴容易湿润的人，大多是情绪起伏不定、易热易冷的性格。往往会因异性问题发生纠纷，造成工作上最大的阻碍。

嘴上叼着烟工作的人，是对自己的工作带有自信或繁忙的象征，这种动作常见于记者或律师。如果自己的能力没有受到旁人的认可，他们会强烈反抗或意志消沉。工作的失败与成功呈两极化。

抽烟抽到接近吸口的人，好处心积虑、猜疑心强，是极少暴露真心的孤独型。处理金钱虽不至于吝啬却会遭受误解。不过，由于从思考到实践有一段颇长的距离因而常错失良机。

急速吸烟的人，比较性急、易怒，对人的好恶明显。这类人通常认为尝试各种类型的工作，比只做同一件工作更能获得成功，对两个以上的工作感兴趣。

吸烟时两眼会不停眨动的人，是一个机警、难以亲近的人。

（三）从吐烟方式看

口中喷烟，使烟浮动且以此为乐者，必定是一个好静而不喜欢动的人。

吸烟时向上吐烟者，多是积极、自信、骄傲、有主见、地位优越的表现。向上吐烟的速度越快，说明其优越感和自信心越强；朝下吐烟，则显示此人情绪消极、意志消沉、心有疑虑、信心不足，企图遮掩某件事情。向下吐烟的速度越快，则越显示他的六神无主，或阴沉、沮丧的心情非常强烈。

吸烟时不向前吐烟，而将烟从嘴角吐出者，给人一种诡秘感，显示其积极和消极两种思绪的极端状态。当然，有时也可能是出于礼貌，怕把烟吐到别人脸上而从嘴角吐出。

吸烟时从鼻孔喷烟的人，这种人往往给人一种自负的感觉。向上喷的烟越高，表明其自信、优越感或得意的心情越强烈。但如果吸烟者总是低着头用鼻孔喷烟，则表现出一种焦虑、愁苦的心理状态。

从鼻孔或嘴角两端吐烟的人，这类人对工作的热情起伏不定，而身体状况也不稳定。喜好能一决胜负的事物，但做任何事都无法顺遂己意，常因欲求不满而烦恼。

（四）从熄灭法看性格

根据法国动作心理研究家贝尔杰先生的研究，香烟的熄灭方式也能反映一个人的心理状态。换句话说，满足自我欲求后的处理方式最能暴露原有的性格。

把仍然冒烟的烟蒂丢在烟灰缸里的人，多半以自我为本位，性格懒散，不能很好地完成他人所托付的事，对金钱也毫无概念。这种人真实表现自我感情，却受人排斥，是经常遗忘东西、遗失物品的疏忽型。

按压烟头熄灭的人，这是欲求不满的动作之一。这类人体力充沛，但因无法适当处理欲望而感到焦虑。不过，他们对工作积极上进，讨厌半途而废，通常受到上司的信赖。

轻轻敲打熄灭的人，处事非常慎重，注意对方的言行举止，对人态度也温和。不过，缺点是不能完全表达自己的意见，有时会举棋不定无法下判断，但具有领导能力。

将在烟灰缸里的烟蒂或用水浇熄的人，神经质、操劳型，总是过于在意他人的注意而终日小心翼翼。如果夫妻争吵或有不快的事情，即影响一整天的情绪。

用脚踩熄烟蒂的人，具攻击性、不服输。有性虐待狂的倾向，喜爱讽刺他人，经常感到不满，在意他人的过失。

没抽几口就把烟捻熄的人，表示想尽快结束谈话，或已下定决心要做某一件事情，或者此人此时处于怒火冲天的情绪中。

吸烟时不断敲打烟灰，每抽一口就敲一次的人，显示出内心有冲突，有什么事正令他心烦，让他忧虑不安。

从签名观察对方的性格

名字是一个人的身份代号。古往今来，有多少人想名垂青史，可见人们对自己名字的重视。

时至今日，人们的交际圈越来越大，交际也越来越频繁，亮出自己名字的机会越来越多，于是签名成为人们一项重要的交际内容。签名有美有丑，有大气也有小气，千姿百态，让别人不仅获得签名者的个人信息，还把他们的性格读了出来。

（一）名字写得特别大的人

表现欲望强烈，喜欢招摇；注重表面文章，总是将非常多的精力用到衣着打扮上，虽然会给人留下良好的视觉感受，却不会让人对他们念念不忘，因为他们没有办法打动他人的内心。他们总喜欢将众多的任务揽于一身，但是他们的工作成绩暴露出他们的真实面目，那就是他们能力有限。遇到困难显得软弱无能，更有甚者无法善始善终，中途退却，所以他们没有成就大事的可能。

（二）名字写得特别小的人

他们的性格与签名特别大的人截然相反，不喜欢在大庭广众抛头露面、惹人注意，既不积极用特别的外表吸引他人的注意力，也不主动向他人打招呼 and 表示什么。他们对自己没有足够的信心，工作上的表现虽然不是十分积极，但自己的工作都能集中精力来完成，没有很强的功利心，甘于平淡的生活。

（三）名字向上的人

通常都有雄心壮志。他们不畏艰辛，坚定执著地朝着自己的理想前进，积极乐观，会想尽办法战胜眼前的困难。他们喜欢荣誉和鲜花，对世间的一切享受非常热衷，这也是他们不懈努力的最终目的。他们可以成就大的事业，同样也会将灾难降临到他人的头上。

（四）名字向下的人

通常是消极的等待者或妥协者，总是一副无精打采的样子，犹如大病初愈，又好像经历了什么沉重的打击。他们自信心不足，不敢设计理想，见到他人取得荣誉虽然有时也会热血沸腾，但转眼间又去随波逐流了。

（五）名字向左的人

不喜欢按照常规办事，喜欢标新立异和追求不同凡响。如果他们喜欢某个人，就会对其冷酷到底；如果讨厌某个人，则会热情周到，不亲假亲。他们喜欢表现自我，在陌生人面前直言不讳，而他们认真诚恳又不失幽默的表现会博得大众的喜悦。

（六）名字向右的人

积极乐观，信心十足，总是一副充满朝气、和蔼亲切的样子，在人际交往过程当中经常主动向他人靠拢，别人也会笑脸相迎，和他们愉快地交谈。但这并不是他们成为社交高手的主要原因，他们真正高明之处是“醉翁之意不在酒”，在交往的时候表面热心参与，而实际上置身事外，对全局进行缜密的观察，别人的一举一动几乎都逃不过他们的眼睛，所有的发展变化都在他们的预料当中。

从打电话行为观察人

电话在我们的生活当中占有非常重要的地位。电话几乎达到了每个家庭都必备的程度，电话可以使人与外界进行更好的沟通和交流。一个人使用什么样的电话，在一定程度上表现出他在与人沟通时所采取的一种普遍态度，通过打电话的习惯，可以看出一个人的性格中友善、谨慎的成分有多大，对人是充满爱意还是心怀敌意。

（一）从喜欢的电话类型上看

有的人使用的是标准黑色电话，这样的人生活多很节俭，从来不会乱花一分钱。他们对人有一定的戒备心理，并不会轻易地就相信谁，即使给予他人关心和帮助，也会在证实对方确实需要自己的关心和帮助之后才会给予。他们说话做事干脆、果断，说到做到，拿得起也放得下，从不拖泥带水，而且在任何情况面前都能保持冷静。他们大多没有特别体面的装束，他们喜欢朴素的穿着。

有的人喜欢壁挂式电话，这样的人多具有较充沛的精力，他们可以在同一时间内做几件事情，而且这几件事情都能做得很好。他们社交能力很强，也有良好的人际关系。他们在与人交往方面要花费很大一部分的时间和精力，但这并不影响他们对家庭所负的责任和义务，他们能够做到两者兼备。

有的人喜欢用公主型的电话，这样的人大多有浪漫情感。他们大多小时候娇生惯养，所以在长大以后会比较任性。他们多有较强的虚荣心，喜欢被好听的话和漂亮的东西包围着，而且还好做白日梦，生活有些不切合实际。但他们对生活的态度还是比较积极和乐观的，活得比较快乐。他们乐于把自己的快乐传递给别人。他们大多思维单纯，为人处世不圆滑。

有的人喜欢能够记录电话号码并且能够自动拨号的电话。这样的人多有比较强的依赖心理，总是希望有人能够帮助自己解决一些问题。他们面对压力的时候，常常会有退缩的念头产生。他们的生活总是显得特别忙碌，虽然十分珍惜时间，但到最后却往往见不到什么成效。

有的人喜欢免提电话，这样的人通常希望自己生活的空间是相当自由和开阔的，狭小或是密闭型的地方，总会让他们感到很不自在。他们在很多时候会保持积极和乐观的生活态度，而且脾气很好，从来不会轻

易动怒，对他人富有耐性，较能容忍。

按不同的键会由不同的电子音符奏出不同的音乐，喜欢这种类型电话的人多是易冲动，脾气较暴躁，没有多少耐性的人。

有的人喜欢隐藏式电话，这样的人多比较冷淡和漠然，并不希望与他人有过多的接触，他们不想让他人真正地走近和了解自己，所以在通常情况下都会隐藏自己的真情实感，而把一个虚假的自己呈现在他人面前。

有的人喜欢样式非常奇特的电话，这样的人在很多时候，很多方面都会显得与这个社会整体格格不入，他们言谈举止显得非常古怪和唐突，常常让人感觉无法接受。但是他们却较富有同情心，乐于与人交往，在紧急时刻，应变能力也比较强。

有的人喜欢无绳电话，这样的人多自主意识比较强，从来不希望被任何一件事情捆绑住手脚，这样他们就可以自由自在，随心所欲地想干什么就干什么。他们似乎永远都没有安静下来的时候，总是忙忙碌碌的。这种人往往很精明，懂得如何远离是非。

（二）从抓握电话听筒的方式上看

双手提话筒的人，对暗示很敏感，易受外界的影响。这样握听筒的女性，一谈起恋爱来，很容易受爱人的影响，性格也会随之起变化。这样握听筒的男性，大多会有一些女性气质，对于一些细微的事情，往往也会左思右想，优柔寡断，不知如何是好。

让话筒与耳朵保持一定距离的人，这样的女性，其行动力和社交活动能力往往是相当强的，并且有很强的自信心，十分好胜，也很希望周围的人能够注意她。但是，这样的女性一旦遇到她所倾爱的男性时，则会一改以往任性的性格。这样握听筒的男性比较少见。

边通话边玩弄电话线的人，多见于女性，她们比较喜欢空想，一方面多愁善感，另一方面又有倔强的脾性，她们在电话中一说起来常常会没完没了。这样的男性较少见。

紧抓话筒下端的人，在男性中较多，他们大都性格干脆、做事爽快；这样握听筒的女性，往往对事物的好恶十分明显，且固执到底。遇事全凭自己的好恶，一点也没有通融的余地，因而不大讨男性的喜欢。

抓紧话筒上端的人，女性较多，这样的女性有一种歇斯底里的特征，只要有一点小事不合心意，就会大发脾气，情绪改变非常快，所以与周围人的关系常常很紧张。这种女性与异性相处时，爱怎么样就怎么样，往往使对方束手无策，陷入困难的处境；而这样握听筒的男性，常

常因为头脑灵活，善于应变，而有良好的人际关系。

（三）由打电话方式上看

利用电讯设备进行人际关系的交流，已经是现代人不可或缺的沟通方式。由于它与面对面的沟通不同，所以我们可以从一些打电话的小习惯中归纳出人的心理。

一心二用型，与人通电话的同时并进行一些琐碎的工作，如擦桌椅、整理文具等。这类人多富进取心，爱惜光阴，分秒必争。

悠闲舒适型，通电话时舒服地坐着或躺着，一派悠闲自得。这类人多生性沉稳镇定，泰山崩于前而色不改。

以笔代指型，习惯用铅笔或圆珠笔代替手指去拨号码的人，通常性格急躁，经常处于紧张状态，不让自己有片刻的休息。

边走边谈型，通电话时从不坐定在同一地方，喜欢绕着室内踱步的人，通常好奇心强，喜欢新鲜事物，讨厌任何刻板的工作。

以肩代手型，习惯把听筒夹在头和肩之间的人，多是生性谨慎，对任何事情必先考虑周详才作出决定，极少犯错。

信手涂鸦型，边与人讲电话时，边在纸张上信笔乱画的人，往往具有艺术才能和气质，想象力丰富但不切实际。天性乐观的个性，使他们经常可以轻易渡过一切困难。紧抓话筒型，通电话时紧紧握住话筒的人，生性外圆内方，表面看似怯懦温驯，实则个性坚毅，一旦下定决心，绝不轻易改变。

平淡无奇型，无特殊习惯，一切动作均出于自然，这类人多生性友善，富有自信心，对自己的生活操控自如，能屈能伸。

第15章

通过生活饮食读懂人心

从饮食习惯看，人只要生活在这个世界上，就一天也离不开食物，食物对于人的重要性是无需多言的。

我们从一个人喜欢吃什么东西可以观察出他的性格特征，同样，从一个人以什么样的方式来吃东西，也可以观察出他的性格特征。

观察对方的饮食特点

将食物分割成若干小块，然后一点一点慢慢地吃，这样的人多比较传统和保守的，他们为人处世都比较小心和谨慎，不会轻易地得罪人，在很多时候都充当好好先生，保持中立。这一类型的人由于缺少冒险精神，所以往往在事业上所取得的成就不是很大。他们在很多时候比较机智和圆滑，有自己的主张，不会轻易地接受他人的建议，但又不会表现得太过于明显。

吃东西时很讲究程序化，总是一项一项地全部做到位以后，才坐下来慢慢地吃。这一类型的人思想多是相当缜密的，他们总是会花很多的时间去考虑一件事情，把前前后后、左左右右凡是可能出现的问题都想清楚，并作出了适当的应对方法以后，才会着手去做。由于挑食所致，他们的身体可能不会很强壮，但头脑和智慧却是足够用的。他们习惯于凡事先做好准备，但还是害怕有意外的事情突然发生，如果是这样，他们就会感到措手不及，不知该如何是好。

饭量很小，吃一点就放下碗筷不吃了的人，多是比较传统和保守的。他们的一举一动都非常小心和谨慎，总是不断地努力处好与他人之间的关系。他们为避免风险，凡事喜欢墨守成规，按照旧的方法去完成。这一类型的人做事稳妥有余，但冲劲不足，所以说他们不适合创业，只适合守业。

一顿饭狼吞虎咽、风卷残云就吃完了的人，大多有较旺盛的精力，他们的性情很坦率和豪爽，待人真诚、热情，做事干脆、果断，自我意识比较强，有些时候常常自以为是，而听不进他人的规劝。他们有很强的竞争心理和进取精神，绝不会轻而易举地就向谁妥协和认输，而总是要与对方拼上一拼，搏上一搏。

吃东西的速度极慢，总是细嚼慢咽的人，在为人处世方面多是相当重视过程的，在过程和结果这两者之间常常是前者会给他们带来更大的快乐和满足。他们做事周密严谨，一般时候不会打无把握之仗。他们比较挑剔，对人对己要求都比较严格，有时甚至达到苛刻、残酷的程度。

吃东西不知道加以节制，看到喜欢的就一定要吃个够的人，性格大多比较豪爽和耿直，他们多有很好的的人际关系，具有一定的组织能力，能使自己的周围经常团结着许多人。他们不懂得也不会掩饰自己的情绪，喜怒哀乐往往全部写在脸上，让人一目了然。

从来不喜欢和他人一起进餐，而乐于自己单独一个人静静地吃，这

样的人大多性格比较孤僻，有些自命清高和孤芳自赏。他们比较坚强，做事也很稳重，具有一定的责任心，能保持言行的相对一致，做到言必行，行必果。一般来说，他们在很多时候都能让自己的上司、朋友和亲人感到满意。

由烹饪方式来了解对方

一个人在准备食物的时候持什么样的态度，往往会透露出他对生活的某种感受。从准备的方法和过程中，可以显现出一个人许多内在的东西。

有的人认为烹饪是一种艺术，更是一种享受，他们愿意自己动手，准备一切。这一类型的人，多独立意识比较强，从来不企图依靠别人来达到自己的某种目的，同时他们对他人也缺乏足够的信任感。他们很满足获得成功后的那种成就感。他们自信心极强，即使身处困境也依旧乐观。

有的人在烹饪的时候大多采取剁、揉的方法。这样的人多属于实干型的人，他们很实际，总是能够以非常积极和诚恳的态度来面对生活中的各种问题。他们的生活节奏相当快，对于已经决定的事情，他们会全身心地投入，尽量把事情做好。

有的人喜欢按照有关烹饪的书籍做菜，这样的人显得有些呆板，喜欢依据一定的法则，如果没有这一类指导性的东西，就会显得手足无措，他们习惯于被人领导，而不可能领导别人。他们总是过分地追求各种细节，精确严谨，从来不会轻易放弃任何一件他们认为重要的事情。他们对自己并没有多少自信心，随机应变能力比较差。他们害怕遇到突发事件，因为那时候他们会手足无措。

有的人只是凭着自己的感觉进行烹饪，这样的人多比较善变，常凭着一时的冲动感情用事。他们不愿受人约束，喜欢随心所欲，为所欲为。他们很少向别人作出承诺，因为他们非常了解自己，知道自己根本无法兑现。他们的心地还是善良的，并不想去伤害别人，可到最后还是会有许多人受到伤害，他们会为此感到难过，但自己并不会改变什么，或许也是改不了。

有的人喜欢给美食家打电话，请教烹饪方面的问题。这样的人多比较有宽容性，能够虚心认真地接纳他人给自己提出的意见和建议，但只是接纳并不是全盘地接受，他们是有着自己独特思维的，会充分考虑他人的意见和建议，但在此基础之上，最后的决定还是自己。

有的人喜欢烤肉，这样的人性格多是外向的，他们待人热情大方，乐于结交新的朋友，而且富有同情心，做事常不拘小节，马马虎虎，得过且过就好，因此常会制造一些不必要的麻烦。他们乐于向别人介绍自己，以增进了解。

有的人喜欢边看电视上的烹饪节目边动手，这样的人多自主意识强烈，不愿意让他人为自己作决定，他们喜欢把一切都变得简单和方便，他们很容易获得满足，在各方面都不挑剔，但对于一些事情还是有追求完美的心理倾向的。在大多数时候，他们善于开导自己，生活比较快乐。

有的人爱在烹饪的时候使用一些小道具，这样的人多是比较强的好奇心，一旦喜欢上什么，就会想方设法得到它。做事追求高效率，有较强烈的忧患意识，为了以防万一，会做很多的准备，但事实上，多为杞人忧天。

还有的人从来都不自己烹饪，这样的人多缺乏冒险意识，为了安全，他们会选择妥协退让。

从喜爱的食物看人个性

一般人的身体状况，通常由其饮食习惯决定，比如肥胖的人多半喜吃甜食，肠胃不好的人容易紧张，这些都是基本常识。而一个人的个性又与其健康状况息息相关，因此从饮食习惯去归纳一个人的个性，确实有一定的可信度。

喜欢吃蒸制食品的人，性格多比较内向，不轻易动怒，心里经常陷入犹豫、动摇的挣扎中，但很少流露出来。

喜欢吃冷食的人，个性多比较坚强，且不愿表现自己，给人不容易亲近的感觉；不过，这种人对大自然有浓厚兴趣。

喜欢吃清淡食物的人，多不太注重人际交往，不善于与人接近，情愿单独行事，性格倾向沉静而内向。

喜欢吃甜食的人，个性多属于热情开朗、平易近人，但有些软弱、胆小。

喜欢吃辛辣食物的人，多善于思考，遇事有主见，吃软不吃硬，有时爱挑别人的毛病。

喜欢吃炖煮食物的人，多性情温柔，和任何人都谈得来，富于幻想，但对于幻想的事物能否实现，则一点也不计较。

喜欢吃烧烤食物的人，多上进心较强，较能专心致志，性情急躁，爱出主意，但又缺乏当机立断的勇气。

喜欢吃酱菜的人，多比较稳重，善于埋头苦干，做事有计划，缺点是有时不太看重人与人之间的感情。

不喜欢吃酱菜的人，往往没有架子，平易近人，有钻研精神，能吃苦耐劳，但兴趣易因挫折而放弃。

喜欢吃油炸食物的人，多富有冒险精神，容易触景生情，时有大干一番事业的愿望，但稍受挫折就会灰心丧气，有时会乱发脾气。

喜欢吃大量肉食的人，多数有支配性的性格，领袖欲强，活动性高且有进取精神。一般来说，特别嗜吃肉食的人，也是社交圈中比较活跃的人，特别容易与别人合得来。

对所吃的食物不加以选择，常常是来者不拒，这样的人大多亲切而随和，在各个方面都不拘小节，更不会为一些鸡毛蒜皮的小事而斤斤计较。他们的头脑一般来说是比较聪明的，很有才华，而且精力相对旺盛，能够同时游刃有余地应付几件事情。

从喜欢的饮酒品种见人性

饮酒是人们在社交场合最为常见的应酬方式，它是人们沟通和联络感情以及解决问题的较好的方式。

根据美国心理学家的研究，喜好狂饮者通常具有渴望改变自我的愿望。这些人之所以豪饮，是为了使自己的性格改变为自己理想中的模式。换言之，不停地喝酒直到觉得变成自己满意的性格为止。因此，不是因好酒而饮酒，乃是渴望改变的心理在作祟。

具有这种饮酒心理的人如果发现能够使自己心理获得最大满足的酒，则会偏爱该种酒。其实并非酒在口感上的差别，多半是受心理的影响。特别喜好某种酒的男性，性格上常异于一般人，具有特殊的愿望或欲求。

虽然酒的品种和性格的关系尚无充分的调查或研究，却可以做以下的大致分析。

（一）喜欢饮威士忌的人

这类人适应性比较强，能充分采纳旁人的意见。出人头地的愿望非常强，只要有机会即渴望从中赚大钱或期待上司的认可。对待女性非常重视礼仪并表现亲切，会明确地表达自己的心意。不过，饮用法不同个性自然也有差异。

喜欢喝稀释的威士忌的人，这是最普通的男性性格，渴望能充分把自己的观念传达给对方，适应力非常强。

喜欢喝威士忌加冰块的人，无法确切地用词语或表情传达自己的心意。仔细观察周围的情况，易被他人意见所左右，但是在公司里通常是平步青云的。平常会掩饰自己的感情。

喜欢喝纯威士忌的人，多具有男性气概，冒险心强，讨厌受形式束缚，对强权势力带有叛逆性，富有创造力、独创性又具正义感。外表上对女性表示冷淡的态度，内心却是温柔的。

（二）喜欢饮中国白酒的人

有些人偏爱烈性白酒，如果餐桌上没有白酒则索然无味，喜爱白酒者一般喜欢社交而又乐善好施，也有好好先生的一面，很在意对方的感

受，易受吹捧，常受人所托无法拒绝。对女士尤其亲切，即使失败也不在意。在公司或职场中由于关照部属而深受部属们的爱戴，却很难获得上司的认可。在混乱的局面中会发挥卓越的能力。对于认可自己能力的人，这类男士甘愿为其奉献心力，虽然失败多却也终将有大成就。

（三）喜欢饮洋酒的人

现在，饮洋酒的人越来越多，用餐必定有洋酒，或约会中必喝洋酒的男性多极具个性。这类男士多数追求豪华的生活，喜爱从事辉煌的工作，在服饰等方面也较挑剔。他们中有许多人有国外生活经验，也有些人则是崇尚新潮。

（四）喜欢饮鸡尾酒的人

喜好带点甜味的鸡尾酒者，与其说是喝鸡尾酒，不如说是享受那种气氛，或渴望与女性对谈。如果喜好带辣味而非调味的鸡尾酒（如马丁尼酒），多具有男性气概的表现，在工作上能充分发挥自己个性与才能，值得信赖，同时具有责任感，举止行动有分寸。劝女性喝甘甜的鸡尾酒的是不太喜爱酒精的男性，或渴望邀约女性享受饮酒的气氛，或期待借酒精缓和对方的情绪。如果向女性劝喝酒精度高或较为特殊的鸡尾酒，则是暗自期待利用酒精，使女性无法作冷静的判断。跳舞前劝女方饮鸡尾酒的男性，通常希望和该女性有更深一层的交往。

（五）喜欢饮啤酒的人

根据美国社会调查研究所的调查，喝啤酒是表现轻松愉快的心情，饮酒者渴望从苦闷的环境中获得解放。

约会时喝啤酒的男性，通常想要表现最原始、最自然的自己。如果向同行的女性劝喝啤酒，是渴望对方和自己有同样的心情，或内心期待愉快的交谈。既不矫揉造作也不爱慕虚荣，可称为安全型。

如果爱喝指定品牌的啤酒，对这种男性可要警戒。有些人想在啤酒的品牌上表现个人的特性。事实上各品牌的啤酒味道相差无几，特别指定品牌只是心理上的作用。

选购外国啤酒的人性格上和洋酒派类似：特别喜好德国啤酒的男性，只是想向女性标榜自己异于一般男性。喜好黑啤酒的男性，通常对强壮的体魄向往不已。

从吃鸡蛋的方式看性格

鸡蛋所含的营养成分是很丰富的，这是很多人喜欢它的原因之一。而我们可以通过观察一个人选择怎样吃鸡蛋来探究其性格中的某一面。

喜欢吃炒蛋的人，多善于交际，他们也能与其他人很好地相处。他们不拘于小节，对人对事能持比较宽容的态度。他们不喜欢张扬，也不太希望引起他人更多的注意，但善恶是非大多分得比较清楚，别人对他们好一分，他们会回报别人十分；可是如果别人对他们恶一分，他们可能也会回敬别人十分。

把蛋煮得过了火候，喜欢吃很硬的鸡蛋的人，一般多把自己隐藏、保护得很好，他人不会轻而易举地就走近、了解他们。要想认识这一类型的人需要花费很大的力气，得慢慢来。这一类型的人，在外表上看起来给人的感觉很冷酷，他们的内心也很坚硬，并不会随便地就被什么东西所感动。这类人见的世面很广，或许是见得太多，遭遇得也太多，所以才导致他们缺乏温情吧。

喜欢吃煮得半生不熟的蛋的人，多在外表上看起来虽然很固执，但他们的内心脆弱，易向别人妥协。他们的性情是热情而又敏感的，一点小小的事情，可能也会让他们感动不已。

喜欢法式煎蛋卷的人，多是开朗而神秘型的人物，他们的外表也许很严肃、很呆板，但内心却与外表存在着很大的差距。他们总是能够隐藏一些秘密，然后吸引别人来探个究竟。对于所谓的秘密，他们会不费什么事就说出来，但在开始总是要故弄玄虚一下。

喜欢吃单面煎的鸡蛋的人，这一类型人的性格多是乐观的，充满了积极向上的精神，对未来有着无限的向往，并且抱着很大的信心，相信自己能够开创出一番事业来。同时，他们也会很努力地脚踏实地地去做一些事情。

喜欢吃两面煎蛋的人，这也属于积极乐观的类型，但是他们在为人处世方面要相对谨慎小心得多，不会不加分析和思考就莽莽撞撞地去做某件事情。正是由于这一点，他们避免了许多麻烦和失败的产生，他们多能够很好地、有计划地安排自己的生活。

喜欢吃煮荷包蛋的人，多谦恭有礼，不招摇，行为举止也很恰当得体。但他们会经常被一些麻烦缠身，甩也甩不掉，不是他们制造麻烦，而是麻烦经常光顾他们。

喜欢把蛋白打散，然后烤得又松又胀，而蛋黄则放在一边不用的

人。这样的人多有比较漂亮的外表，很能吸引他人的目光。但是通过接触就会逐渐地发现，他们只是空长了一副皮囊，其实并没有什么内涵。

从喝酒方式看人性

迷恋杯中物之人，有些并非纯粹是为了麻醉自己而买醉，他们有的还有其原则，有所喝有所不喝，绝非来者不拒。这种对酒有所讲究和坚持的现象，道出了喝酒文化中的人性问题。

迷信特定商标、品牌者，大都隐藏着欲望或内心的创伤。有的人更不顾自己的身份和社会地位，消费一些对其来说属于奢侈品的东西。尤其是在公众场合抽洋烟、喝洋酒的人，他们的内心深处往往隐藏着强烈的表现欲，希望或幻想自己身处比目前的社会地位更高的层次，让自己看起来比实际情况好，这种类型的人大多具有歇斯底里的性格。

嗜好杯中物，以尊敬的人或上司所喜爱的品牌马首是瞻者，是一种“示好”的现象，源于希望自己与上司合而为一的心理。这种现象除了单纯的憧憬之外，可能还潜存不满对方的心理，所以会希望借由同化现象来消除这种不满。

喝醉酒后变得爱哭爱笑，脾气暴躁者，大都具有谨慎且神经质的性格。酒后常以半开玩笑的方式数落自己的上司或说上司的闲话，其中多少含有真心话。这些人在酒醒时大多温文尔雅，酒醉时则判若两人。他们在日常生活、工作中，大多是对长辈和上司的命令言听计从，做事一丝不苟，属于认真踏实的人。正因为如此，压抑于内心的不满亦较一般人更为强烈，酒后更易于表露。

无论何种场合都不会喝醉的人，大都具有自我防御性格，并极力避免与人深交。这种类型的人善于隐藏自己的真情，即使喝了酒，也不愿“吐真言”。在人际关系的交往中，他们只满足于泛泛之交，没有真正的知心朋友。他们中有的一旦稍有醉意，便滔滔不绝地大放厥词，习惯以自我为中心，自吹自擂，这不仅是对自己的现状不满，更是强烈的表现欲所驱使的。

完全不理睬他人猛灌酒者，大都属于外向型性格或极端神经质的特质，不过这种人有自知之明且懂得量力而为。相反地，会一点一滴慢慢品酒的人，大多属于内向性格。

从喜欢吃的菜肴看性格

由于食物是人类赖以生存的重要条件，具有地域性和国际性的特征。与人们生活密切联系的菜肴在与人类长久的接触过程中将人的性格浓缩于其中。

（一）喜欢吃中国菜的人

中国菜驰名世界的原因不仅是色香味俱全，而且最令外国人新奇的是一双软硬兼夹、伸缩自如的筷子，所以喜欢吃中国菜的人一般头脑灵活，有很强的鉴赏能力，因为面对五花八门的菜肴，他们必须经过选择才能下箸。此外，中国菜适合亲朋好友围着一一起吃，而比较生疏的人在一起吃就没多大意思。

（二）喜欢吃法国菜的人

法国菜被人们称为法国大餐，因为从厨房的环境到配菜、上菜，无不讲究精致和典雅。幽暗而又沉静的气氛，让人体味到与众不同的浪漫情调。那些追求简约风格的人不会对这种菜产生多大的兴趣，但热衷于细致和讲究的人会对它情有独钟。

（三）喜欢吃意大利菜的人

番茄汁是意大利菜最显著的特征。有这种喜好的人通常喜欢和亲朋好友在一起，而且会觉得乐趣无穷。他们多按自己的喜好去安排生活，家中那些亲手自制的东西令他们回味无穷，产生强烈的亲切感。他们热情四射，而且魅力无限，浑身洋溢着令人愉悦、迷恋的甜美温馨。

（四）喜欢吃日本菜的人

日本菜非常讲究精神文化，有着非常耐人寻味的美学韵味。喜欢日本菜的人通常喜欢新鲜的食物，而且最好出自于纯天然。他们不仅在食物上如此挑剔，而且将这个标准也运用到人际交往过程当中。他们不会和那些留着怪异发型的人交往，更不会和化妆奇特的人走在一起。面对

意外，他们会像吃日本菜似的脱鞋坐在地板上冥思苦想。

（五）喜欢吃英国菜的人

英国菜的做法以煮为主，而且不加香料和其他的调味剂，特别适合患有消化系统疾病的人食用。喜欢这种食品的人不太喜欢感官刺激，而且伴有执著的特性。他们虔诚，有着一份惊人的耐力和勇气，常常是不达目的誓不罢休，任何艰苦都吓不倒他们。

（六）喜欢吃美国菜的人

美国菜的特点是基本维持菜肴原料的原始形状，既不使用刀工，也不附加其他的调味酱汁，所以喜欢吃美国菜的人通常多疑，对陌生的人和事物常常无法放心和信任，所以一般不熟悉的菜肴不会去点。他们直爽，很有原则，认为自己是正确的时候通常会坚持到底，说话办事总喜欢表达出自己的喜好，所以有时难免得罪人。

从喝茶发现个性

喝茶就像喝酒一样，有着相当悠久的历史，同样的，喝茶和喝酒一样能使人上瘾，虽说不像烟那么使人不能自拔，但它确实成了有些人不可或缺的东西。

人们对茶有着不同的要求，对茶的口味也不尽相同，甚至对喝茶的方式也各有偏爱，可以说是花样百出。比如有的人喜欢在街头茶馆喝茶，有人喜欢上茶楼，而有的人只在家亲手泡茶。

我们对喝茶的人进行细致入微的观察，就能发现他们都有什么样的个性。

（一）喜欢喝名茶的人

对名茶感兴趣的人，肯定不是一般平常的老百姓，从家里储藏不少价值不菲的名茶来看，他的家庭确实不属于温饱线以下的。但他经常在别人面前提起自己的家当，是不是就显得有点装腔作势了呢？这种人是自我主张强烈的人。

他的自尊心和自信心特别强，深信只有自己所做的事才正确，对旁人微小的行为也有敏感的反应，如有异者，就要马上加以反对和制裁。

当他看到别人穿一件漂亮衣服时就说：“这种服装我根本不喜欢。”而见朋友遭到失败打击时又常常幸灾乐祸地说：“我不是早就告诉过你吗？”

这种人大都很固执，容易和周围的人发生冲突，但在有时候，如果对他稍加煽动的话，在强烈自尊心的作用下，他又会慷慨地助人一臂之力。

（二）讲究茶道的人

能有这种精力喝茶的人，的确不同凡响。他不在乎会花掉多少时间，而在于寻找那种超凡脱俗的境界，从而达到修炼自己。他是不是能成为一个虚怀若谷的人呢？那就得看他生活在哪个时代了。

这类人耐性强，而且性子大都比较慢，内心平静、稳定、脾气温和。他们做起事来不慌不忙，很有条理，且能坚持很长时间。

这类人有恒心，注意力集中，适合于做细致的工作。

在情感上很专一，不会拈花惹草、见异思迁。

（三）喜欢上茶楼喝茶的人

能够经常上茶楼喝茶的人，不是大款，就是打肿脸充胖子的那一类。因为茶楼如今的收费，会让很多人目瞪口呆。

这种高级场所，已经是有钱人和生意人休闲的天地了，有的人会客、谈生意都会在这类茶楼里进行，就好像是自己的办公室一样。而且他们也多半满意这种生活方式。

这类人大多比较专断，自我主张强烈，往往自尊自大，自以为是。他们总觉得自己的主张是绝对正确、唯一可行的，而他人的意见都有问题。

这类人又喜欢争强好胜，从不愿承认别人比他高明，一味自大，待人接物态度强硬。

他们虽然不可一世，但内心又很狭窄小气，脾气执拗，所以容不下他人意见。

（四）喜欢到街头茶馆去的人

为了不脱离群众或喜欢了解世俗风情的人，一般只去街边茶馆闲坐。当然也不排除囊中羞涩者，这种茶馆往往以价廉物美和小道消息多而吸引顾客，而经常进出这种地方的人，一般性情多比较随和，很难做无谓的争吵这类的事。

这种人的包容性很强，承受力也强，他们特别能吃苦，是不怕苦不怕累的一类人。面对各式各样的辛劳、艰苦和困难，他们都能接受，都勇于承担。

这种人在工作中是勤奋的，他们从不怕劳累，更不会偷懒，再艰难的事情他们都能够去做。

在生活中这种人有耐心、不抱怨、不发牢骚、有能力、坚强、无畏，能承受生活的重负。

不过，这种人的灵活性较差，有时缺乏变通。

（五）喜欢在家喝茶的人

从某方面讲，这类人的守家意识特别强烈，他们对大千世界的兴趣往往不太浓厚，也不愿意到外面去多混。更喜欢泡一壶清茶与家人待在

一起。他们只关心家里，而对外与世无争。

这类人多平易近人，态度随和。家庭是他们的重心，工作上会勤恳踏实，埋头苦干，但这只是为了养家糊口，所以他们在事业上往往缺乏成大事的野心，但这并不影响他们成为同事眼中的好伙伴。对于家人和朋友，他们是值得依赖的。

（六）不喜欢喝茶的人

他们既不喜欢去茶馆，也不愿自己在家沏茶喝。他们可能不是有产阶级，但也并不是穷得连杯茶钱都付不起，但他们确实对此毫无兴趣，而且对茶友的劝告不以为然。这类人大都是内向型性格。

由于过于专注自己，过于防卫自己，有时候就显得执拗。

他们一般不会轻易地接受他人的邀请，也不会随便附和众人的意见，尤其是对于新事物，他们更有着强烈的反抗力。他们很执拗，别人要想说服他，恐怕只会惹得一身不快，败兴而归。

通常在一个限度内，和他们还有协调的可能性，如果超过了那个限度，恐怕就难以成功了。因此，与这种人交往，要避免过于莽撞的行为，否则马上会遭到拒绝来往的回礼。

（七）偶尔陪别人喝茶的人

自己对茶不感兴趣，却又不得不经常陪人上茶馆的人，肯定有他的苦衷。他从不多喝几口，哪怕是杯价格惊人的名茶，他只是不想让自己有过多的嗜好而已。事实上，他可能没有一种称得上是有趣味的嗜好。

这也许是一个疑心病重的人，平时，总喜欢皱着眉，所以眉间易起八字纹。

疑心重的人对外界常抱着不信任的态度，而且有着敌对的心理，总觉得有人要骗他、要害他，整天疑神疑鬼、捕风捉影、东猜西想、忧思重重。

这类人由于疑心病太重，做起事来往往犹豫不决，优柔寡断，还喜欢改变主意，反复无常，所以不容易把事情做好。

第16章

通过兴趣爱好读懂人心

兴趣爱好背后隐藏着不为外人所知的个人生活层面，它属于业余生活之一。一个人只有工作、家庭、业余活动等三者获得平衡，才可能有健全的生活。兴趣不像工作、家庭生活那样受制于很多客观因素，能够自由选择，所以更能反映出一个人的性格。

从读书偏爱看性格

在心理学家眼里，读书不仅能增加一个人的知识和修养，还能在某种程度上反映出一个人的性格和心理。从一个人喜爱看的书，可以分析出其性格心理。

（一）喜欢阅读财经杂志的人

他们大多不喜欢安于现状，不甘寂寞，而且有知难而进的勇气、争强好胜、不愿屈从，最喜欢超越别人。崇尚权威，渴望荣誉，努力寻找发达的时机，希望为自己的人生谱写出光辉灿烂的一笔。

（二）喜欢读时装杂志的人

他们大多追求时尚，非常在意自己的外貌，十分顾及面子，在日常生活中会尽力改变自己在别人心目中的形象。出手大方，以掌握最新服装信息和流行趋势为乐事，以显示自己在此领域内的水平和能力。但时间和精力往往都花费在了外表上，忽略了内在修养。

（三）喜欢读言情小说的人

他们非常注重感情，能够随着故事情节的发展而同小说人物一起喜怒哀乐。他们对事物有很强的洞察能力，自信和豁达。这类人往往能吃一堑，长一智，遭受挫折后很快会恢复元气，有成就事业的可能。这种人以女性居多。

（四）喜欢看武侠小说的人

他们富于幻想，追求浪漫，心底深处有某种压抑很深的英雄情结，总是希望自己能出人头地。感情丰富，有时过于细腻，反而不受女性喜爱；个别人性格偏执、倔强，但不影响其引人注意的特性。此种性格的人男性朋友较多。

（五）喜欢读历史书籍的人

创造力丰富，讲究实际，不喜欢胡扯闲谈，他们把时间都用在有建设性的工作上面，讨厌无意义的社交活动。他们能够从历史事件当中吸取对自己人生有意义的东西。具有很强的分辨能力，深受周围人的赞赏。

（六）喜欢看传记的人

他们具有强烈的好奇心，谨慎小心，野心勃勃。他们善于衡量利弊得失，统筹全局，不打没有把握的仗，条件不成熟绝不会越雷池半步。

（七）喜欢看通俗读物的人

他们喜欢看街头小报、期刊。他们热情善良，直爽可爱，善于使用巧妙而又幽默的话语活跃气氛。他们有着非常强的收集和创造能力，趣味性的话题总是张口就来，经常成为办公室或社交场合中颇受欢迎的人物。

（八）喜欢看漫画书的人

他们一般都喜欢游戏，童心未泯，性格开朗，容易接近，无拘无束，喜欢自由自在，不想把生活看得太复杂。对别人不加防备，往往在吃亏上当后才发觉自己是那么的幼稚，能够吃一堑，长一智。

（九）喜欢读侦探小说的人

他们喜欢挑战思想上的困难，富于幻想和创造，想象力也很丰富。善于解决难题，面对困难能够从不同的角度进行分析，尝试解决，知难而进，喜欢挑战别人不敢碰的难题。

（十）喜欢看恐怖小说的人

简单的生活让他们感觉太乏味，渴望用刺激和冒险激活自己的脑细胞。他们有懒惰的性格，不喜欢思考，所以很难从周围获取乐趣和欢愉，同时对身边的人不感兴趣，所以不太合群，独处一隅的时间较多。

（十一）喜欢读科幻小说的人

他们富有幻想力和创造力，常常被科学技术所迷惑和吸引，喜欢为将来拟定计划，但不讲究实际，缺乏持之以恒的精神。总是为他人喝彩，很少打造自己的辉煌，经常在幻想当中过日子。

（十二）喜欢浏览报纸及新闻性杂志的人

多属于意志坚强的现实主义者，且善于接受各种新思想。

（十三）喜欢读妇女杂志的女性

上进心强，渴望自己成为女强人，希望事事都能表现得很出色。

从音乐偏好看人性

很多人和音乐结下了不解之缘，他们有的把音乐当成知己，把自己最深的感触向音乐倾诉；有的人把音乐当成毕生理想来追求，坚持不懈；也有的人把音乐当成导师，借用音乐的震撼来激发自己的活力和动力。我们也习惯称喜好相同音乐的人为“知音”，所谓知音难寻，指的就是每个人喜爱的音乐都不尽相同，而知音之所以可以相知相惜，就在于其个性想法相当。由此可知，通过分析喜爱音乐的种类也可以窥探到人的某些性格。

喜欢交响乐的人，信心十足，踌躇满志，凡事只想积极的一面，所以能够迅速和他人打成一片，但对别人盲目相信往往导致吃亏和受损失。喜欢显露自我，处处显示自己的不平凡，希望在上流社会能有一席之地，稍有“不务实”这一缺点。

喜欢听凄美歌曲的人，多愁善感，心地善良，体恤他人。歌曲如他们生命历程中的灯塔，指引他们前进的方向，对于他们人生中的大起大落，音乐常常起了推波助澜的作用。

喜欢歌剧的人，思想传统保守，容易情绪化，易出现偏激行为。他们清楚自己的这个弱点，所以总是极力控制自己，避免不愉快产生。他们有很强的责任感，对自己的一举一动认真负责，力求以一个完美的形象出现在大众面前，处处要求尽善尽美。

喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，不能忍受寂寞，喜动不喜静，爱好体育运动。愤世嫉俗，对社会有不满情绪，经常把持不住自己，有时候会出现不愉快的事情，但他们并不在意。还非常喜欢到处张扬，能引人注目，但不会给人留下深刻的印象。但能够将爱好作为强有力的指导，借用摇滚巨星的光环使自己在世俗当中趋于平静，找到心灵上的慰藉。

喜欢进行曲的人，墨守成规，不求变迁，满足现状，力求臻至完美，对自己要求甚高，不允许所做的事出现半点差错，而现实中的不完美常常使他们动摇、失望，甚至遍体鳞伤。

喜欢乡村音乐的人，成熟老练，轻易不会作出令自己后悔或有损利益的事情。他们细心而又敏感，喜欢关注社会问题，能够与遭受欺凌的弱小群体同呼吸。他们追求安静和怡然，不喜欢大城市的纷繁与喧闹，喜欢过一种完全由大自然控制的田园生活，并为此不遗余力。

喜欢打击乐的人，大多率直天真、耿直爽快，对生活充满了希望，并精心设计自己的未来。为人处世以和为贵，不挑剔，同时也喜欢谈笑

风生，具有很强的社交能力，能够得到大多数人的欢迎。

喜欢流行音乐的人，属于平凡的随波逐流类型，在恋爱和人际交往过程当中，远离复杂的思虑，家人或爱人会为他们解决人生中诸多的问题，他们随时准备被感情俘虏。对于他们来说，深层次的自省和强烈的感情是最不能忍受的，只有力图通过听音乐保持轻松和自在。

喜欢古典音乐的人，理性较强，能够自省，能够用理智约束情感。从音乐中吸取相当多的人生感悟，结果常常形单影只，因为很少有人能与他们的思想和感情产生共鸣。

爱好爵士乐的人，性格当中感性成分占的比例较大，大多喜欢宁静而富有情调的夜生活，很多事情都是凭一时头脑发热而去涉及，往往脱离客观实际。不喜欢受到约束，我行我素，总是有一些荒唐的幻想。追求新奇，讨厌一成不变，五光十色的夜生活常常令他们流连忘返。但生活与理想相差太远，常常会使他们感到一种莫名的恐惧与难以化解的矛盾。但他们外表虽然放荡不羁，对别人却十分关怀体贴，知道处处为他人着想。

从旅游偏好看性格

心理学家研究发现，人们喜爱的旅游方式，与他们潜在的性格有着千丝万缕的联系，如果你想要了解自己或身边人的真实性格，下面的内容将对你有所帮助。

喜欢访亲探友的人，讲究诚实守信，注重情感友谊，这为他们赢得了非常广泛的友谊和帮助。在探访朋友或亲戚的时候，他们会获得极大的快乐与满足，因为他人的热情款待证实了他们的努力没有付诸东流，他们是成功的。

喜欢大海和海滩的人，保守、传统，心事较重，不愿暴露内心的真实情感，独处一室享受自己的空间是他们莫大的心愿。不热衷人际交往，无论是对朋友还是事业伙伴。由于有责任心而成为好父母，子女会得到他们莫大的关爱和无微不至的照顾。

喜欢露营的人，性格当中保守的东西还很多，推崇传统伦理观念，严格按照崇高的道德标准行事，一举一动都会吸引大众的目光，具有很高的道德素养。他们拥护独立，不喜欢受到长辈的庇护和约束。想象力丰富，能够化平凡为神奇，有着讲究实际的人生观；对待他人不卑不亢，有明确的交往之道。

喜欢自然景致的人，追求无拘无束，向往轻松自在，受约束的生活和一成不变的工作常常令他们苦不堪言，他们渴望眼前的工作马上换为宜人的风景。他们往往有活力、有激情，干什么都得得心应手，有着丰富的想象力，追求生活中的新思想或新事物是他们毕生的愿望，并且能够对自己的人生负起责任。

喜欢户外活动的人，不喜欢户内活动，但广阔的外部空间并不能激发他们的创造力和新奇的想象力。他们的追求和努力都是他人预先设计好的，只得到大汗淋漓的痛快。但他们精力充沛，敢于迎接各种挑战，能够对自己的言谈举止认真对待，通常能得到很好的回报。

喜欢出境旅游的人，比较时尚，而且站在了时代潮流的最前沿。喜欢求变，对新鲜事物怀有深情，对人生充满信心。乐观向上，生活中的压力经常在谈笑风生之中化为乌有，总是过得潇潇洒洒，几乎可以随心所欲。

从收藏发现生活追求

如今，收藏已成了许多人的嗜好。有人喜欢收集收藏品，为的是等待日后升值；有的人收集收藏品是为了提高个人修养，陶冶情操；有的人收集收藏品为的是向别人炫耀，以显示其高雅脱俗，不同凡响；也有的人收集收藏品是为了怀念过去。

收藏品五花八门，收藏者的性格也就各具特色。而从一个人所收集的收藏品可以了解到这个人的性格。

重视收藏荣誉物品的人，通常是对自己的现状不满，总认为自己曾经的辉煌不应该那么快地湮灭，自己应该继续享受荣誉和鲜花。这种人不懂得“长江后浪推前浪”的道理，所以只能依靠回忆过去的光荣历史来抚慰自己的心灵。

收集书籍、杂志和报纸的人，有学识和上进心，喜欢在家里享受看书的乐趣，一人独处，自得其乐。藏书虽多，资料丰富，但大多数都已经过时，没有了使用价值，但他们依然想凭借这些来显示自己的博学，所以在实际生活中总是比别人落后半拍。

收集照片、明信片的人，喜欢回忆过去欢乐的情景，相片为他们和记忆中的人或景拉近了距离，使感情更加浓郁。向别人展示相片，也是向对方介绍自己的一种方式，而他们只需指点几下就够了。他们把自己的人生当成一场戏，自编自演兼摄像，努力打造完美，欣赏结果，更接受一切。尽管对这本相册依依不舍，但未来的路和美好的愿望会使他们备好一本更精美的相册。

收集艺术品、古董的人，因为艺术品和古董往往代表高雅、博学，更是财富的象征，表明收集者比较注重自己的社会地位和身份。由于收藏品的档次和价值是收藏者之间品位和眼光的较量，所以他们的好胜心都很强。

收集旅游纪念品的人，由于受收藏品的特性所决定，他们不断地追求新鲜、奇特和怪异，并具有探幽索隐的勇气。为了追求令自己满意的藏品，他们乐于冒险，敢于出入高山野岭、荒漠戈壁，结果天南地北都留下了他们的旅行足迹。

收藏玩具的人，善于满足，知道分寸，家里是他们最快乐的场所，宁静安逸的生活是他们莫大的享受。他们留恋过去，对曾经拥有过的一切感到自豪，并极力保存于记忆当中，总是用一颗幼稚的心激起兴奋和幸福。他们追求的就是年轻，总是想方设法保持快乐，比如和孩子一起

玩，给他们买玩具。

收集旧票据的人，有很强的组织和领导能力，细心，办事条理清楚，按部就班，但是他们的精力大部分浪费在无用的细节与没有意义的过程当中，有时候觉得是未雨绸缪，实则是杞人忧天，因为他们担心的危险出现的机会实在是太渺茫了。他们偶尔也有寻找刺激的念头，但考虑到众多的细节总是无法行动起来，所以他们的生活几乎是一成不变的。

喜爱收集（旧）衣服饰物的人，大都爱打扮，喜欢挥霍，想通过外表使自己成为众人瞩目的焦点。喜欢收集旧款式衣物的人坚信自己的收藏品会再度流行起来，这是他们不可动摇的理由。保留了旧衣物，与之如影随形的观念和思想也就无法根除干净了，而倔强的他们时刻相信它们会再度流行，到时不但省钱省力，更走到了大众的前头，会被称为高瞻远瞩。

由所养宠物见对方性格

养宠物是一种休闲方式，喜好不同，宠物自然相差悬殊，但是从心理学角度来看，不难发现其中一个共性，那就是通过人们喜爱的宠物通常可以看出他们的真实性格。

喜欢养鸟的人，多性格细腻，心胸狭隘，同时会精心地打点属于自己的空间。不喜欢繁琐的人际关系，交际能力差，性格孤僻。养鸟使他们自娱自乐，帮助他们打发多余的时间和寂寞，鸟成为生活中不可或缺的伙伴。

喜欢养鱼的人，一般很有生活情趣，是个充满自信的乐天派，对事业和生活没有过高的奢求，只想平平安安度过每一天。有人说他们胸无大志，但一生快乐却也令人羡慕。

喜欢养猫的人，崇尚独立自主，讨厌随便附和，喜欢直来直去，从来不会委曲求全，言不由衷。他们内向，喜欢宁静和恬淡，抑制感情流露，很少有人能进入他们的内心世界。同时，他们也能严于律己，不喜欢随随便便，但往往让人感觉不到热情和活力，有时难免矫揉造作，所以人缘通常很糟糕。

喜欢养狗的人，随和、温顺，显得很亲切，但他们好随波逐流，总是顺着他人的想法去做事。

他们外向，不喜欢寂寞、孤独，整天嘻嘻哈哈，与左邻右舍关系融洽。交际能力出众，爽快开朗，人情味浓，胸无城府，坦荡直接，真实想法会立即从脸上或行为举止当中显现出来。另外，喜欢狮子狗的人性情活泼好动，像个大孩子；喜欢牧羊犬的人虚荣心较重，有喜欢炫耀自己与众不同的倾向；喜欢贵族狗的人肯定家境殷实，且事业一帆风顺；喜欢收留流浪狗的人，富有同情心，而且小时候可能有被歧视虐待的经历。

从益智游戏看对方性格

经常接触与智力相关的游戏，会使一个人逐渐地变得更聪明和智慧。不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，喜欢是因为他在这一方面感兴趣，这就是人性格的一种体现。通过喜欢的益智游戏，往往也能对一个人进行分析、观察和了解。

喜欢魔方的人，多自主意识比较强，他们不希望别人把一切都准备好，以至于自己不需要花费什么力气或心思，他们也不喜欢把别人的思想和意见据为己有，而是热衷于自己去钻研和探索，哪怕这需要漫长的过程和付出昂贵的代价，也不改初衷。他们具有很好的耐性，对某一件事情，别人在感觉不耐烦的时候，他们也还能坚持如一。他们心思灵巧，触觉相当灵敏，喜欢自己动手制作一些小玩意。

喜欢拼图游戏的人，他们的生活常常像拼图一样，好不容易把一副完整的图形拼好，紧接着又会变成一块块的碎片，他们的生活常常会被一些意料不到的事情所干扰和左右，有时甚至是使长时间的努力和付出全部付诸东流。不过庆幸的是，这一类型的人具有一定的忍耐力和信心，在不如意的事情面前，不会被击垮，而是能够保持自己再奋斗的精神，一切重新开始。

喜欢纵横字谜的人，他们多是做事非常看重效率的人，他们希望在最短的时间内花费最少的精力，最大限度地完成某件事情，可这在某些时候是不现实的。他们很有礼貌和修养，在与人相处时彬彬有礼，显示出十足的绅士风度。他们多有坚强的意志和责任心，敢于面对生活中许多始料不及的困难和灾难。

喜欢玩几何图形游戏的人，多是比较聪明的，他们对某一事物，常常会有自己独到的见解，而不是人云亦云。他们有很强的自信，生活态度积极和乐观，在思想上比较成熟，为人深沉而内敛，常常是一副成竹在胸的模样。在做某一件事情之前，他们多是要经过深思熟虑，前前后后把该想的都想到，在心里有了大致的把握以后，才会行动。这样即使出现什么变故，也能很快地找到应对的策略。

喜欢数字类益智游戏的人，大多逻辑思维能力比较强，他们的生活多是极有规律的，有时候甚至都达到了死板的程度。他们在为人处世等各个方面并不圆滑也不世故，而是过分地有棱有角。结果，既易伤到别人，也会给自己带来伤害。

喜欢智力测验的人，他们对生活的态度虽然是非常积极和乐观的，

但有时候并不了解生活的实质是什么。他们的生活没有什么规律，而且对于各种事物的轻重缓急并没有一个清楚的认识，常常会将时间、精力甚至财力浪费在没有任何意义的事情上面，结果反倒将正经事情耽误了，可是他们并不为此而懊恼或后悔，相反却还能找到各种理由劝导和安慰自己。

喜欢神秘类益智游戏的人，性格中最显著的特征就是疑心比较重。也许在他们看来，这个世界上好像没有一样东西是可信的，他们对任何事物都表示怀疑，而这怀疑常常又是没有任何依据的。他们对某些细节及一些细微的差别总是表现得极其敏感，而这往往又会成为他们为自己的怀疑所找到的依据。他们会不断地对他人进行指责，但紧接着又会为没有充分的证据进行说明而感到苦恼。

喜欢连连看、找错误这类游戏的人，他们活得多不轻松，常常会被一些没有任何理由的烦恼困扰着，目前的状况虽是一片大好，可他们却往往要朝着不好的方面想。他们的胸怀多不够宽阔，很少注意到他人的优点，且总是盯着缺点不放。

喜欢随意组词的人，即将某一单词的字母随意颠倒顺序，组成新的单词，喜欢这一类型文字游戏的人，其思维反应多是相当灵敏的，随机应变能力很强，对不同的环境或事情，能在最短时间内与人协调一致。而且他们在对人的观察这一方面也有一些独到之处，能够很快又非常准确地洞察一个人的内心世界。在懂得了他人的需求之前，自己马上给予满足。

从喜爱的童话观察朋友

我们可以从一个人在童年时喜欢的童话故事来观察其性格。毫无疑问，童话故事中的角色和情境充其量只是一种幻想和创作，但是每一个故事当中所包含的人生道德、价值观会融入到一个人成年后的思想体系中去。所以，喜欢什么样的童话可以在一定程度上反映出一个人的性格特质。

有的人喜欢小红帽，这样的人大多缺乏一定的忧患意识，对一些人和事从来不设防，而且他们很固执，轻易听不进他人的劝告，把一切都想得很美好、很和善，到最后真正吃亏上当以后，可能还在为别人着想。

有的人喜欢灰姑娘，这样的人多缺乏安全感，时常自怨自艾自怜。从某种程度上来讲他们是聪明、智慧和漂亮的，这些优势常会使他们在与他人的竞争中不费什么力气就轻易获胜，所以会时常遭到嫉妒，他们经常会处于孤独与无助之中，所以一旦有人走近他们，对他们表示出了友好和热情，他们就会与之真心相对。

有的人喜欢白雪公主与七个小矮人，这样的人大多虚荣心比较强。他们喜爱听到赞美的声音，乐于有许多人巴结和奉承自己。从某一角度来讲，他们是非常在意那些巴结和奉承自己的人的，可从内心深处却一点也不欣赏他们，甚至有些厌恶。他们多是比较孤独和无助的，没有几个真正的朋友。

有的人喜欢睡美人，这样的人生活大多是相当沉闷和乏味的，他们迫切希望得到解脱，但他们并不寄希望于自己，而是指望他人。实际上，这种期待是完全不切合实际的。

有的人喜欢杰克和姬儿，这样的人多具有一定的责任感，一旦作出承诺，就会想方设法兑现。而且他们对人多比较亲切和热情，能够给予他人一定的关心和帮助，同时能够与人同甘共苦而毫无怨言。

有的人喜欢美女和野兽，这样的人多具有爱心和同情心，乐于帮助别人取得进步和成功，有大公无私的精神。他们本身具有强烈的自信，所以也会不断地帮助别人树立自信。在他们看来，一个人如果有了自信心，就没有什么是不可以完成的。

有的人喜欢墨菲小姐，这样的人多缺乏冒险精神，为了安于现状，原地踏步，而不想做什么改变。但他们还是有一定实力和能力的，当外界环境迫使他们不得不改变时，如果激发他们的斗志，往往会作出一番

成就。

从休闲嗜好看对方性格

据专家分析，不同的休闲嗜好显示不同的性格与心理。

选择看电影，这类人多是喜爱猎奇，期望一生中多姿多彩。平凡的生活会令他厌倦。

选择游泳，这类人可能需要一个躲避每天沉重生活压力的地方，而水中便是最理想的避难所。

选择露营，这项活动能满足人的某种原始欲望，无论是年轻人抑或是成年人，露营能有机会与大自然对抗。

选择散步，喜欢散步的人一般是个充满自信、爱独立的人，会利用散步的时间想出解决问题的方法。同时，此种人兴趣广泛，比别人善于处理人生的难题。

选择园艺，喜欢种花养草的人，必是个信奉“一分耕耘，一分收获”的人，园艺能给他十分实际的收益。

选择听音乐，这种人是经常需要激励的，音乐是最好的刺激，就像给缺乏活力的人充电一样。

选择爬山，虽然爱好户外活动，但却并非是一个富于幻想的人，他充满活力，愿意对自己的人生负起责任，而且往往表现得很出色。

选择钓鱼，个性冷静而善谋略，耐性是这种人的特长，而且希望获得报酬，愿意长时间耐心地等待。无论做任何事情，都主张以谈判方式进行，不崇尚暴力。即使他对任何人有什么不满，也不会形之于外，只会藏在自己心底深处。

从喜爱的电视节目观察朋友

美国一位心理学家指出，通过对一个人喜爱电视节目的类别进行分析，可以判断出他的性格与心理。

喜欢欣赏喜剧性节目的人，多对生活要求不高，家庭观念浓厚，同时个性比较含蓄。此类人大多会利用幽默感去隐藏内心真实的情感，表面插科打诨、漫不经心，但内心却炽热如火。

喜欢看戏剧节目的人，多是自信心强且富有冒险精神。此类人英雄主义色彩极浓，好急人之困，但却比较霸道，喜欢领导和左右别人，有时会独裁专断。

对神秘恐怖节目或罪案故事最感兴趣的人，大多好奇心重，好胜心强。凡事能够贯彻始终，全力以赴，喜欢追求刺激而不甘于平凡。

喜欢有奖游戏或猜谜式节目的人，一般智商高，推理能力强。对任何问题都能冷静分析，寻根问底。此类人对于无知和愚蠢最不能忍受。

对家庭伦理连续剧最感兴趣的人，多幻想力强，是非分明，极富正义感，为人处世都极有分寸。

喜欢倾谈式节目的人，大多心思缜密，喜欢辩论而略为偏执。为人很有主见，但又非常客观，在作出任何决定时，必先详细考虑分析，绝不鲁莽行事。

爱看大型综合性娱乐节目的人，大多乐观开朗、心地善良而不愿记恨。此类人凡事只看好的一面，最能体谅别人。

爱欣赏体育节目的人，大多竞争心强，喜爱接受挑战，压力越强，表现越佳。做事谋定而动，计划周详而且尽力追求完美。

另外通过看电视时的行为方式，也可以观察出朋友的性格特点。

有的人喜欢一边看电视一边做其他的一件或是几件事情，比方说一边看电视，一边看报纸、打毛衣或者是吃东西。这固然和所看电视节目的内容有一定的关系，但也表明，这样的人多有很好的弹性，能较容易地适应各种各样的环境。在条件允许，甚至是不允许的情况下，他们也努力挑战自我或向外界挑战，以追求新鲜、刺激。

有的人在看电视的时候，精神高度集中。这样的人多办事比较认真，做任何一件事情都能够全身心地投入。而且这类人情感比较细腻，有丰富的想象力，很容易与他人产生共鸣。

也有的人在看电视的时候看着看着就睡着了。除去人非常疲劳的情况外，这样的人的性格多是随和而又乐观的，在挫折和困难面前，他们

往往也能够笑着坦然面对，并积极地寻找各种方法，力争到最后轻松地解决。

还有的人在看电视的时候，一遇到自己不喜欢的节目就立即换台，这样的人耐心和忍受力都不是特别强，但他们很懂得节俭，不会浪费时间、金钱、财力、物力等。这一类型的人独立性很强，不属于那种一哄而起，一哄而散的人。

从驾车爱好见对方脾性

（一）从喜欢车子的类型来看

车子能使我们快速地到达某一地点。对车子不同的选择，除了能够反映出车主经济实力的差别外，更可以看出对方品位，以及折射出对方各自不同的性格特征。

喜欢进口车的人，一般来说，对大部分国产车的品质，持怀疑态度。爱国主义之类的宣传号召很难打动他，他们根本不可能为了一句空口号而牺牲自己的利益。

喜欢吉普车的人，比较能吃苦耐劳。吉普车使人能够探访许多交通工具无法到达的地区。他们把所有人抛在车后一团团的灰尘中，打算替自己开条路。吉普车就像他们一样不但能吃苦耐劳，而且原本就是为了能吃苦耐劳而存在的。他们不需要空调，不需要美观的烤漆，不需要助力方向盘或电动刹车。他们需要的是，在被太阳烤干的嘴边吸一根香烟。

喜欢豪华车的人，可能很有钱，也可能很穷，不过他们喜欢看起来很有钱。他们希望表现出与众不同，具有影响力，从他们衣服的剪裁和房子的大小，也可以看出这点倾向。然而，他们心中成功的感觉，多半来自于他人的赞美，而不是真正发自内心的自我肯定。看到别人开劳斯莱斯，可以让他们一整天都不舒服。

喜欢敞篷车的人，不想与世隔绝。当然，他们希望这世界也能进入他们的车里，有风轻轻吹过发梢，有阳光亲吻他们的脸，他们喜欢敞篷车带给他们的那份逍遥自在和男性气概的形象。

喜欢双门车的人，多是喜欢控制人。别人一进入他们车子的后座，就成了他们真正的俘虏，没有出入方便的逃生门。双门车对于有控制欲的人来说，的确具有某种特殊的吸引力。他们控制了旁人的生命，而且只要自己轻松舒适，并不在乎别人。

喜欢四门车的人，尊重人。每个人都有属于自己的出入口，可以自由进出他们的车子，因为他们讨厌被人催促的感觉。他们给每个人一个出口，表示尊重他人选择的权利，即使对方选择离开他们，他们还是同样尊重对方的决定。然而，就因为他们不企图控制、限制别人，别人反而愿意搭他们的车。

喜欢省油车的人，一般很现实。随着油价飞涨，大多数人都希望自

己的交通工具能够经济省油。所以，如果他们选择这一类的汽车，必定是个脚踏实地的人，而且非常现实。对他们而言，童年那种放纵自己的日子已经过去了，现在必须穿着得体，举止优雅。他们最关心的不是如何获取身份地位，而是保有目前已经拥有的身份地位。

（二）从对车身颜色的喜好上看

据心理学家的研究表明，一个人对车的颜色的喜爱在一定程度上也可反映出他的性格。

喜欢红色的人，多具有较强的事业心，对自己充满自信，对人热情，喜爱开快车。

喜欢黑色和白色的人，多是属于工作热情高，万事追求完美的境界。

喜欢蓝色的人，多是干事冷静，具有较强的分析能力。

喜欢黄色的人，一般乐观、好交际、朋友众多。

喜欢绿色、银色的人，处事中庸、行事稳当、性格坚强。

从运动方式看个人情趣

如果一个人选择了某种运动，那么他所选择的养生之道中便透露出他在身、心两方面的需求，展现了他的个性。

去体育馆或健身俱乐部，只要不是一个人受苦，他并不反对为了锻炼身体和维持健康而受苦。他喜欢有人陪他一起受苦，这样运动完后，在蒸气房里，就有伴可以互相怜惜。

参与有组织的运动，无论他是在学校的操场打篮球，或是在海滩上打排球，他最爱的不是运动而是参与运动所得到的乐趣。他是团队中的一分子，这点在他的生命中占了很重要的一环。下班后和他一块儿打球的那些人，通常是他学生时代的老朋友。

在家庭器材上运动，广告使他相信，这类运动不需要费多少力气，就能够达到真的运动的效果。不过，他很快就会发现，只有广告里的模特儿，才有办法边运动边露出笑容。他的运动器材，现在摆在大厅的橱子里迎接灰尘。

喜欢举重，他比较在意形式，较不重视内涵。他最在乎的是外表，仿佛他也有一副好得不得了的身材。举重赋予他令人称羡的力量，这使他觉得自己很特别，能够做某些没几个人能够做到的事。

喜欢竞走或慢跑，他讨厌跟随人群，偏爱展露自己特殊的品位。如果正好有一种时尚流行，比如慢跑，他一定会另外找个新花样。他的行为经常不符合传统。

有氧舞蹈，喜欢这种形式的体操，表示他对自己的身体抱着一种圆融的态度，因为这种运动每一动作间的连接都相当自然流畅。为了展现优美的舞步，同时培养耐力，他除了注重肌肉的力量外，还特别在意体态的优雅，他不排斥做一些别人觉得既繁重又乏味的工作，因为他懂得把工作当作游戏的诀窍。

喜欢骑自行车，他比慢跑的人更懂得经济运动学，因为他晓得如何以同样的能量走更远的路。此外，他还可以坐着运动大腿。爱好自行车的他，不像爱慢跑的人那么死板，他一般不设定路线（慢跑的人通常都顺着同一条路线跑）。

喜欢做瑜伽，瑜伽与外在身体及内在器官的流畅性有关，尤其和脊椎顺畅与否更是关系密切。喜爱练习瑜伽的他，深刻体会到呼吸是控制自己生命的一种方法，也了解冥想和体力的发挥是同样重要的。在一般情况下，倒立有助于拓展视野，使他对事情的看法更透彻圆融。

边做事边运动，如果他在除草时做弯膝盖的动作，煮菜时伸手去拿香料，或在扫灰尘时做运动，那他是一个想象力丰富的人，是一个会让现实的工作变得有挑战性、值得去做的人才。他可能不太喜欢做家务，但他没有抱怨，反而把做家务的过程，转变为一种自我修养、自我改进的训练。别人想使他觉得厌烦、无聊，恐怕是一件很难的事。不过，如果他想使别人觉得厌烦、无聊，倒是易如反掌。

喜好散步、走路，走路虽然没办法出风头，但却是一项最健康的运动。走路既不稀奇，又不时髦（就和他的为人一样），但长期走下来，却令他受益无穷。他对需要紧急完成的计划没兴趣，不喜欢马拉松赛跑或吸引他人注意；他是一个有耐心的人，有信心面对一切事物。

不喜欢运动的人，如果他知道自己身材已经完全走样了，恐怕会心脏病发作。即使到这个时候，他仍然相信医学科技，可以把他修理得像以前一样完好如新。危机的降临是突如其来的，他实在不擅长训练自己，只好强迫他人来训练他。所以，他虽然不慢跑，但却是第一个跑去看医生的人。

中 篇

攻心术

在成都武侯祠，诸葛孔明先生的祠堂正殿当中有一副对联：
能攻心则反侧自消，从古知兵非好战；
不审势即宽严皆误，后来治蜀要深思。

此联是清人赵藩所题，被称为“攻心联”，堪称武侯祠楹联之冠，受到后人的高度赞赏。

在赵藩看来，诸葛亮作为中国历史上的千古一相，他的成功秘诀就是——善“攻心”，能“审势”。但是一提起攻心之术，会让人联想到“阴谋”、“阴险狡诈”等字眼。这是一种错误的理解。

很多时候，周遭的人大概可以分成两种：

害人之心不可有，防人之心不可无。

宁可我负天下人，不允天下人负我。

以上两种人，第一种人吃够亏后就会升级为第二种人，因为他终于真正体会到了，在利益面前“先下手为强，后下手遭殃”的道理。而所谓攻心，就是利用心理战术来不战而胜。攻心即是驾驭人的思想，从思想上使其畏惧，甚至使其诚服，而非利用职权或是武力，关键是根据不同对手的心理，对症下药而达到你所想要的效果。成功与否，效果如何，就看你会下哪种“药”，下“药”的量有多少，“药”性有多大了，这就依赖于这个人处于从第一种人向第二种人转变过程中的什么阶段了。

诸葛亮的成功远不仅仅是善于“攻心”这么简单，至少哭哭啼啼的刘备也擅长此道。但不同的是诸葛亮能够将“审势”与“攻心”相结合，严谨地审时度势，分析敌我各个因素。拿“刘表托孤”来说，诸葛亮看到了荆州的重要地位，多次劝谏刘备收下荆州，而刘备为了“攻心”说“吾若取荆州，天下人以我不义”，结果是痛失好局。面对曹兵来犯，只好带着樊城的百姓逃命去了，以致寄东吴篱下。好在诸葛亮为刘备挽回了些许面子，诸葛亮深知东吴时局，了解孙权的志向和周瑜的性格，通过成功的攻心外交，终于联合东吴一同抵抗曹操的进犯。

由此可见，攻心的成与败在于能否审时度势，能否对症下药。若想

具有百发百中的攻心术，不仅要有高超的技能，还要在决策前认真分析、实事求是，从本质上考察其形势，只有这样才能真正了解局势，选对攻心战术，达到百发百中。

第1章

给人留下好印象的攻心术

初次见面时，对方的仪表、风度给我们的最初印象往往形成日后交往时的依据。一般人通常根据最初印象而将他人加以归类，然后再从这一类别系统中对这个人加以推论与作出判断。人与人之间的相互交往、人际关系的建立，往往是根据第一印象所形成的论断。因此，要想在别人心目中留下好的印象，应该特别慎重，留给别人好的第一印象。

利用近因效应

近因效应是指在多种刺激一次出现的时候，印象的形成主要取决于后来出现的刺激。

生活中我们是否注意过这种事情：某人犯了一个错误，人们便改变了对这个人的一贯看法。某电视台著名节目主持人，一生声名卓著，到了晚年却晚节不保，因为一桩私生活的丑闻而败坏了一世名声；某人因做了一件有意义的好事，人们就认为他是浪子回头金不换，以前的不好都随之而去，从此对他刮目相看；在朋友交往中，有时多年的友谊会因一次小别扭或小误会而告终；夫妻之间吵架，一气之下，可能全忘记了对方的好处和恩爱，只想着离婚……这些都是心理学上的近因效应在起作用。

曾国藩有一个有趣的故事，可以作为近因效应的引证。

曾国藩在最初和太平军的交锋中，一直处于劣势，于是在奏折中称自己“屡战屡败”。但他幕下的一个师爷看了说，不要这样写，而是将四个字的位置调动了一下，变成了“屡败屡战”。

曾国藩恍然大悟，把奏折改了过来，交了上去。结果一个“常败将军”的形象变成了败而不馁、坚忍不拔的形象。

近因效应还有一个表现就是，最后一句话决定了整句话的调子。比如，老师跟学生说：“总能考上一个学校吧，虽然录取率那么低。”或者说：“虽然录取率那么低，总能考上一个学校吧。”这两句话的意思是一样的，只因语句排列的顺序不同，给人的印象却全然不同。前者给人留下悲观的印象，后者则给人乐观的印象。

在日常的人际交往过程中，我们对他人最近、最新的认识占了主体地位，掩盖了以往形成地对他人的评价，因此，近因效应也称为“新颖效应”。

生活里，我们总是强烈谴责喜新厌旧的人，认为他们的行为是不道德的。然而，在交往中，很多人都有“喜新厌旧”的习性——比较重视“新”的信息，而不太重视旧的信息。

近因效应实际上包含着人类喜新厌旧的本性。这提醒我们，人际关系是需要“保鲜”的，尤其是夫妻之间。

贺岁大片《手机》里有句流行一时的台词：“在一张床上睡了20年，难免会有一些‘审美疲劳’。”不管当初如何恩爱、如何甜蜜，如果不能经常保持新鲜感，近因效应会使我们忘记对方过去的好，因为喜新厌

旧，而具有移情别恋的可能。

新近的信息比以前得到的信息对于交往活动有更大影响，突然的一个信息会使人们早已习惯的认识和印象发生质的飞跃。比如，张娟和郭珊珊是同时进入公司的新同事，俩人对彼此的第一印象都很好，脾气相投，背景学历相当，对问题的看法和角度都很相似，真是酒逢知己千杯少，两人慢慢成了好朋友。

日子一天天过去，两人也是越来越有默契，友谊之树在慢慢成长。但是最近，在闲谈中，张娟发现郭珊珊的一些话语和以前告诉她的不一样，前后矛盾，于是心中犯疑，对郭珊珊以前的一切友好都打上了问号，认为她是个不真诚的人，从此以后对她说的任何话都不相信了。

那么，近因效应是否和第一印象互相矛盾呢？其实，它们并不矛盾，而是各自有着适用的范围。心理学家告诉我们：在与陌生人交往时，第一印象影响较大，而在与熟人交往时，近因效应则有较大影响。这就提醒我们，在人际交往中，不能依靠吃老本，要时刻注意近期的表现，时刻注意保持已经树立起来的形象。

平时在和老朋友的交往中，每一次交往都要认真对待，特别是每一次交往最后几分钟的音容笑貌。由于是老朋友，就没有什么第一印象可言，而到底哪一次交往能发生近因效应，却是无法预料。只要有一次表现得有点异样或特别，那么，过去的表现就会大打折扣甚至一笔勾销。因此，每一次交往都得小心行事，不能因为是老朋友就“忘乎所以”。

利用首因定律

在生活中，每个人都会对“第一”情有独钟，你会记住第一任老师、第一天上班日期、第一个恋人等等，但对第二就没什么深刻的印象。你知道吗？这是“首因定律”的表现。

有位心理学家撰写了两段文字，讲的是一个叫吉姆的男孩一天的活动。其中一段将吉姆描写成一个活泼外向的人：他与朋友一起上学，与熟人聊天，与刚认识不久的女孩打招呼等。而另一段则将他描写成一个内向的人。

研究者让有的人先阅读描写吉姆外向的文字，再阅读描写他内向的文字。而让另一些人先阅读描写吉姆内向的文字，后阅读描写他外向的文字，然后请所有的人都来评价吉姆的性格特征。结果，先阅读外向文字的人中，有78%的人评价吉姆热情外向，而先阅读内向文字的人，则只有18%的人认为吉姆热情外向。

人们在不知不觉中，倾向于根据最先接收到的信息来形成对别人的印象。这就是第一印象的作用。第一印象又称为初次印象，指两个素不相识的陌生人第一次见面时所获得的印象。那么，第一印象真的有那么重要，以至于在今后很长时间内都会影响别人对你的看法吗？

一个新闻系的毕业生正急于寻找工作。一天，他到某报社对总编说：“你们需要一个编辑吗？”

“不需要！”

“记者呢？”

“不需要！”

“那么排字工人、校对呢？”

“不，我们现在什么空缺也没有了。”

“那么，你们一定需要这个东西。”说着他从公文包中拿出一块精致的小牌子，上面写着“额满，暂不雇用”。总编看了看牌子，微笑着点了点头，说：“如果你愿意，可以到我们广告部工作。”

这个大学生通过自己制作的牌子，表现出了自己的机智和乐观，给总编留下了美好的“第一印象”，引起对方极大的兴趣，从而为自己赢得了一份满意的工作。并且，因为对他有良好的第一印象，总编一直对他印象颇佳。由此可见，第一印象真的很重要！

人们对你形成的某种第一印象，通常难以改变。而且，人们还会寻找更多的理由去支持这种印象。有的时候，尽管你表现的特征并不符合

原先留给别人的印象，人们在很长一段时间里仍然要坚持对你的最初评价。第一印象在人们交往时所产生的这种先入为主的作用，被叫做首因定律。

人类有一种特性，就是对任何堪称“第一”的事物都具有天生的兴趣，并有着极强的记忆能力。承认第一，却无视第二。不经意地你就能列出许许多多的第一。如世界第一高峰，美国第一任总统，第一个登上月球的人，等等，可是紧随其后的第二呢？你可能就说不上几个。

心理学家认为，第一印象主要是一个人的性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”。一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征。

无论你认为从外表衡量人是多么肤浅和愚蠢的观念，但社会上的人们每时每刻都在根据你的服饰、发型、手势、声调、语言等自我表达方式在判断着你。无论你愿意与否，你都在留给别人一个关于你形象的印象，这个印象在工作中影响着你的升迁，影响着你的自尊和自信，影响着你的幸福感。

使用敬语和谦词

平常说话有许多口头“敬语”，我们可以用来表示对人尊重之意。“请问”有如下说法：借问、动问、敢问、请教、借光、指教、见教、讨教、赐教等。“打扰”有如下词汇：劳驾、劳神、费心、烦劳、麻烦、辛苦、难为、费神等。

如果我们在语言交际中记得使用敬语和谦词，相互间定可形成亲切友好的气氛，减少许多可以避免的摩擦和口角。

有一位服务于某大型电脑公司，担任系统工程师的职员。他在公司已服务六年，技术优秀并很关照晚辈，上级对他也另眼相待。但他却在一次与客户的交涉中，犯了意想不到的大错误。

某客户买了这家公司的电脑，因而召集员工听该电脑公司的人讲解。这位系统工程师极认真而详细地解说电脑的操作和内容。在说明会的休息时间里，他前往洗手间，要洗手时才发现没有洗手用的香皂。他看见隔壁放着一块，但正好有一位老人在用，这位工程师由于赶时间，并未向老人打声招呼就径自伸手将香皂取过来用，然后在隔壁随便抓把卫生纸擦手，就匆匆走出去。

那位老人对这位工程师的所作所为很生气，认为不招呼一声就随便用别人位子上的东西，是很不礼貌的行为。而这位老人正是这家客户公司的董事长。

“这么不懂礼貌的人，是哪家公司的人？”

这位董事长一询问，知道就是电脑公司派来说明的工程师，结果使得原来要成交的电脑被退了回去。这么一来，电脑公司也开始调查原因。电脑公司总经理特地到这家公司谢罪，但还是无法挽回工程师所造成的恶果，工程师也因此引咎辞职。

这位本来很有前途的优秀工程师，若能在洗手时多说一句“对不起，让我先用一下”，整个情形都将为之改观。由此可见，短短的一句话，也是不容轻忽的。

倘若经常觉得“这种小事不说也无妨，对方一定会知道的”或认为“芝麻小事，不说也罢”，这就错了。自己这样想，对方是不是也这么想呢？所以，虽然是芝麻小事，仍是要经由嘴里讲出，对方才能明白、谅解。

虽然电脑公司的人前去对生气的董事长道歉，但并没有缓和彼此间的气氛，反而加深其间的裂痕，这样的例子并不少见。

前去道歉的人，心里总是难过，头也是垂下的。道歉之前，总想先解释事情，结果往往忘了说几句对不起的话，反而更引起对方的不满。所以去道歉的人，看到对方马上要先说：“真对不起，我错了。”然后再说明事情也不迟。在说明时，也不要忘记强调歉意，并说：“真的很抱歉”，“你所说的很有道理。”或说：“我了解你的意思。”

听对方说话时，在必要时候，还要点头附和，这样对方的火气才会降下来，并通过这次会谈使彼此之间更加和谐。在这种与人交涉方面很能干的人，在公司容易受上级看重，并受客户欢迎。

清爽的形象为你加分

大家都了解第一印象的重要性，而研究发现，50%以上的第一印象是由你的外表造成的。你的外表是否清爽整齐，是让身边的人决定你是否可信的重要条件，也是别人决定如何对待你的首要条件。

心理学家做过一个试验：分别让一位戴金丝眼镜、手持文件夹的青年学者，一位打扮入时的漂亮女郎，一位挎着菜篮子、脸色疲惫的中年妇女，一位留着怪异头发、穿着邋遢的男青年在公路边搭车，结果显示，漂亮女郎、青年学者的搭车成功率很高，中年妇女稍微困难一些，那个男青年就很难搭到车。

这个故事说明：不同的仪表代表了不同的人，随之就会有不同的际遇。这不仅仅是以貌取人的问题。

媒体策划专家有一句名言：要给人好印象，你只需要7秒钟。通过大量的分析，研究者们得以成功描绘出影响第一印象形成的因素：第一印象的形成有一半以上内容与外表有关。不仅是一张漂亮的脸蛋就够了，还包括体态、气质、神情和衣着的细微差异；大约40%的内容与声音有关。音调、语气、语速、节奏都将影响第一印象的形成；只有少于10%的内容与言语举止有关。

并不是所有人都可以长得美若天仙或是英俊非凡，但每个人都可以做到干净整洁。油性皮肤者一定要注意脸部和头发的干净清爽，干性皮肤者则要避免脸上出现令人不快的皮屑，然后就是衣着是否整洁得体。你的衣服表明你是哪一类人物，它们代表着你的个性。一个和你会面的人往往不自觉地依据你的衣着来判断你的为人，所以有句话叫“人靠衣装”。

服饰只有与穿戴者的气质、个性、身份、年龄、职业以及穿戴的环境、时间协调一致时，才能真正达到美的境界。得体的穿着讲究和人本身的身材年龄性格和谐，同时也讲究和场合的和谐，在不出错的基础上再讲究搭配的技巧。平时应该多浏览一些时尚杂志或网站，根据自己生活和工作的需要，有技巧地打扮自己，让自己赏心悦目。

第2章

让他人喜欢自己的攻心术

人都是有自尊的，都渴望获得他人的尊重。大而言之，在社会阶层中，小而言之，在一个团队中，只有收入高低、分工不同的区别，但绝对没有人格的贵贱之分。扪心自问，我需要别人的理解和尊重吗？同样，这也正是别人都需要的。聪明的人就要先理解和尊重别人。

别说“你错了”

当我们犯了错误时，并非意识不到犯了错误，只是顽固地不肯承认而已。所以，当你对一个人说“你错了”时，必然撞在他固执的墙上。

没有几个人具有逻辑性思考的能力。我们多数人都具有武断、固执、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢等缺点，所以我们很难向别人承认自己错了。

而且，一个人说错话或者做错事，总是有原因的，所以我们即使明知自己错了，也会强调客观原因，认为错得有理。

正如罗宾森教授在他的《下决心的过程》中所说：

“我们有时会在毫无抗拒或热情淹没的情形下改变自己的想法，但是如果有人说我们错了，反而会使我们迁怒对方，更固执己见。我们会毫无根据地形成自己的想法，但如果有人不同意我们的想法时，反而会全心全意维护我们的想法。显然不是那些想法对我们珍贵，而是我们的自尊心受到了威胁……‘我的’这个词，是做人处世的关系中最重要的，妥善运用这两个字才是智慧之源。不论说‘我的’晚餐，‘我的’狗，‘我的’房子，‘我的’父亲，‘我的’国家或‘我的’上帝，都具备相同的力量。我们不但喜欢说我的表不准，或我的车太破旧，也讨厌别人纠正我们对火车的知识……我们愿意继续相信以往一贯相信的事，而如果我们所相信的事遭到了怀疑，我们就会找借口为自己的信念辩护。结果呢，多数我们所谓的推理，变成找借口来继续相信我们早已相信的事物。”

有一位先生，请一位室内设计师为他的居所布置一些窗帘。当账单送来时，他大吃一惊，意识到在价钱上吃了很大的亏。

过了几天，一位朋友来看他，问起那些窗帘时，说：“什么？太过分了。我看他占了你的便宜。”

这位先生却不肯承认自己做了一桩错误的交易，他辩解说：“一分钱一分货，贵有贵的价值，你不可能用便宜的价钱买到高品质又有艺术品位的东西……”

结果，他们为此事争论了一个下午，最后不欢而散。

当我们不愿承认自己错了的时候，完全是情绪作用，跟事情本身已经没有关系。当我们错的时候，也许会对自己承认。如果对方处理得很巧妙而且和善可亲，我们也会对别人承认，甚至以自己的坦白直率而自豪。但如果有人想把难以下咽的事实硬塞进我们的食道，那我们是决不

肯接受的。

既然我们自己是这种习性，那么就可以理解别人也具有同样的习性，因此不要把所谓“正确”硬塞给他。

有一位汽车代理商，在处理顾客的抱怨时，常常冷酷无情，绝不肯承认是自己这方面的错误，总想证明问题的根源是顾客在某些方面犯了错误。结果，他每天陷于争吵和官司纠纷中，心情一天比一天坏，生意也大不如以前。

后来，他改变了处理客户抱怨的办法。当顾客投诉时，他首先说：“我们确实犯了不少错误，真是不好意思。关于你的车子，我们有什么做得不合理的地方，请你告诉我。”这个办法很快使顾客解除武装，由情绪对抗变成理智协商，于是事情就容易解决了。如此一来，这位代理商就能轻松地处理每一件事情，生意也越来越好。

当我们说对方错了的时候，他的反应常让我们头疼，而当我们承认自己也许错了时，就绝不会有这样的麻烦。这样做，不但会避免所有的争执，而且可以使对方跟你一样地宽宏大度，承认他也可能弄错。

古埃及阿克图国王在一次酒宴中对他的儿子说：“圆滑一点。它可使你予求予取。”

不要对别人的错误过于敏感，不要执著于所谓正确的意见，不要轻易刺激任何人。如果你要使别人同意你，应当牢记的一句话就是：“尊重别人的意见，永远别说‘你错了’。”

尽可能地尊重他人

有位企业老板一次批评他的女秘书：“你这件衣服很漂亮，你真是一个迷人的小姐。只是我希望你打印文件时注意一下标点符号，让你打的文件像你一样可爱。”女秘书对这次批评印象非常深刻，从此打印文件很少出错。

这位老板算得上是一位聪明的人了，说话如此委婉、客气，是他好修养、好气度的体现。假如他换一种盛气凌人的口吻呵斥：“你怎么工作的？连标点符号都搞不清楚，亏你还是大学生呢？”只能让下属感到委屈，反而达不到纠正对方错误的目的。

有人说的话，立足点和出发点本来是不错的，但由于说话时不尊重对方，因而导致无谓的误解和争端。

人的心灵就像花朵：开放时会承受柔润的露珠；闭合时会抵御狂风暴雨。假如我们规劝别人，实际上就是让他的心灵开放。但是，被规劝的人往往用闭合来抵御我们的语言，因为他并不知道我们送的是雨露，而只是知道怎样保护他的自尊心。所以，要想不损伤他的自尊心，尊重别人是至关重要的一点。

一般来说，我们规劝别人很容易使自己站在比别人高的位置上。而本质上，也确实比别人高，因为你自己觉得比别人的观点正确，这才能劝人；如果觉得比别人低，那就表明你观点不正确，或者对自己的观点不自信，那还去劝什么人呢？因此，劝人的人实际上的位置应该是高的，但这种高，在劝人时是不能表现出来的，只能摆在和被劝人平等的位置上，这不是虚伪，而是方法上的需要。只有当被劝人觉得你尊重他了，设身处地地在他着想，他才能认真考虑你说的话，才能把心扉打开，才有可能达到劝说的目的。相反，你自恃自己有理，说得对，把位置摆得高高在上，甚至不注意语言的表达方式，一派批评人的口气，势必引起被批评人的反感，因为你没有尊重他，他会想出各种办法来对付你，使你不但没有达到规劝的目的，还生一肚子气。如果他迫于某种压力或其他因素，而屈服于你的批评，口头上也许承认自己错了，内心深处还是不会听你的。

有一个老师在课堂上提问学生的例子。

老师：“请张丽同学回答问题。”

张丽：“我不回答你。”

老师：“张丽同学，你既然不回答我的问题，必定有原因。你能告

诉我是什么原因吗？既然你不肯说明，那让我分析一下：是不是我有什么地方做得不好，不能为人师表，不能让同学们信服，甚至玷污了人民教师的光荣称号，才使你这样呢？”

张丽：“老师，没有，没有的事。”

老师：“既然我还称职，我想你也不是有意让我难堪。那么，让我猜测一下你是怎么想的吧。我认为，不外有三种情况：第一，可能是我的启发式教学搞得不得当，问题提得过于浅薄，引不起你的兴趣，你不屑于回答，是这样吗？”

张丽：“不，不是。”

老师：“第二，是你能回答这个问题，但不想回答。如果是这样，你现在回答也不迟。”

张丽：“我……我……”

老师：“第三种情况可能是你不会回答，但又碍于情面，不肯承认自己不会回答的现实，忽然一时糊涂，想以强硬的态度搪塞过去。但我为什么要这样认真呢？我实在不愿看到你交不上答卷呀？”

张丽：“老师，您，您别说了……请告诉我这个问题该怎么回答……”这位老师尊重自己的学生，并心平气和地耐心引导，消除了学生反感的情绪，终于打开心扉。

试想如果这位老师居高临下，不管青红皂白，一通批评，学生的抵触情绪会更大，不会轻易地认错的，因为她失了面子，老师势必没有达到规劝的目的，甚至可能连课也没法往下上了。

满足对方的心理需求

西方哲学家马斯洛说，人的需要由低级向高级分为五个层次，排列为：生理的需要，安全的需要，从属和爱的需要，尊重的需要，自我实现的需要。将这些需要应用于交谈，要求你善于体察人心，了解对方最迫切的需求，有的放矢，并采用适当的方式予以激发和满足，使之产生所要求的行为。

窃国大盗袁世凯窃取中华民国临时大总统权力后，每天做着皇帝梦。一天，袁世凯正在午睡，一位侍婢按时端来参汤，准备供袁世凯醒后进补。谁知这位侍婢进门时不慎，将手中珍贵的羊脂玉碗打翻在地，化为碎片。玉碗的破碎声惊醒了袁世凯，他一见自己心爱的羊脂玉碗被打得粉碎，气得脸色发紫，大声吼道：“今天俺非要你的贱命不可！”

在这生死存亡的时刻，婢女连忙跪着哭诉：“这不是小人过，婢女有下情不敢上达。”

袁世凯大骂道：“快说快说，看你死到临头，还编什么鬼话。”

侍婢哭着回答：“小人端参汤进来，看见床上躺的不是大总统。”

“混账东西，”袁世凯更加怒不可遏，“床上不是俺，能是啥？”

“小人不敢说，怕人哪！”婢女哭声更大了。

袁世凯气得陡然立起，咬牙切齿地说：“你再说，瞧俺不杀了你！”

“我说，我说。床上，床上……床上躺着一条五爪大金龙！婢女一见，吓得跌倒在地……”

袁世凯一听，心中不由一阵狂喜了，以为自己是真龙转世，真是要登上梦寐以求的皇帝宝座了。袁世凯怒气全消，情不自禁地拿出厚厚的一沓钞票为婢女压惊。

婢女终日侍奉袁世凯，对他梦想当皇帝的心理当然体察入微。当宝碗玉碎、生死攸关之际，婢女情急智生，顺口编出“五爪金龙惊落玉碗”的故事。这故事正好“印证”了袁世凯的美梦——真龙转世，满足了他的心理需求，使袁世凯化盛怒为狂喜。婢女不但拣回了小命，还得到了“皇恩”。

春秋战国之际，在楚宣王执政时间，楚国实力强盛，邻国都不敢和楚国作对。楚宣王听说中原各诸侯国都很畏惧大将昭奚恤，他心里不是滋味，于是他问众大臣：“各诸侯国如此畏惧昭奚恤，他实际上怎么样？”群臣听后都默不作声，不知怎样回答才好。

这时一位叫江一的大臣站出来说：“我还是先讲一个故事：饥饿的老虎出来找食物，抓到一只狐狸。狐狸对老虎说：‘你不能吃我，天帝派我来做百兽之王，你要是吃掉我，就是违背了天帝的旨意。如果你不相信，我可以走在你前面，你在我后面跟着，看是不是百兽见了我都害怕。’老虎相信了狐狸的话，跟着它走，果然不管是什么野兽见了它们走来都吓跑了。老虎并不知道野兽们是由于害怕自己而逃跑的，还以为害怕狐狸哩！”

江一讲完这个故事后接着说：“如今国王有土地千里，军队一百万，而把军权交给昭奚恤，所以各诸侯国就惧怕他了。其实，他们是怕国王的军队，好比百兽害怕老虎一样。”

楚宣王听说各诸侯国害怕的是昭奚恤，而不是他自己，心里自然不是滋味。君王妒臣，难免性命之忧。江一站出来以故事相喻，指出昭奚恤不过是狐假虎威，借用君王的威风罢了，使楚宣王释然。

这就是要掌握对方需要的重要性。攻心也是如此，只要满足了他的心理需要，没有不能成功的。

表达出你的喜爱之情

心理学家说，在实际生活中没有人是完全自信的，因此大多数人都特别需要别人对自己的肯定。

一天，妻子请她的丈夫讲出自己的6个缺点，以便成为更好的妻子。他想了想说：“让我想一想，明天早晨再告诉你。”第二天一大早，他来到鲜花店，请花店给妻子送6朵玫瑰，并附上一个纸条：“我实在想不出你需要改变的6个缺点，我就爱你现在这个样子。”当他晚上回到家时，妻子站在门口迎接他，她感动地几乎要流泪。

人大概都有一些自恋，也就是喜欢自己。这个世界上，你最爱的人是谁？恐怕大部分人都会回答是自己。人们都把自己当成世界的中心，自己作为衡量一切的标准。

这符合人的自我中心的本性。如果别人喜欢我们，就比较容易赢得我们的喜欢，而不管他客观上是怎样的人。

看看你身边的人，你想过你喜欢的人通常具有哪些特征吗？你喜欢他们，是因为他们漂亮吗？还是因为他们聪明？或者是因为他们有钱？有社会地位？

心理学的研究表明，我们通常喜欢的人，是那些也喜欢我们的人。他不一定很漂亮，或很聪明，或者很有社会地位，仅仅是因为他很喜欢我们，我们也就很喜欢他们。这个规律叫作相互吸引定律。那么，我们为什么会喜欢那些喜欢我们的人呢？因为喜欢我们的人使我们体验到了愉快的情绪，一想起他们，就会想起和他们交往时所拥有的快乐，使我们一看到他们，自然就有了好心情。而且，那些喜欢我们的人使我们受尊重的需要得到了满足。因为他人对自己的喜欢，是对自己的肯定、赏识，表明自己对他人或者对社会是有价值的。

这就是为什么很多人都会说：“我宁愿选择喜欢我的人，也不要选择我喜欢的人。”人都有惰性，无休止的付出却得不到回报对每个人来说，都是件极其痛苦的事情。而和喜欢自己的人在一起，就会感到非常轻松快乐，因为他时时刻刻都在用心地对待你，让你开心，把你放在心上，你会有一种被重视的感觉。

有些人很善于利用这个心理定律赢得别人的好感。那就是，为了得到别人的认可，就表现出喜欢对方的样子。

比如推销员，他每天要面对许多从未谋面的人，他也许并不了解那些人，但是，他必须表现出对对方的喜欢，这是为了让对方也喜欢他、

接受他，他的生意才好做。

可以说，这个规律在社交场中很具有实用价值。这是赢得别人好感的捷径。你可以经常表现出对别人的兴趣，这就表明你对他有好感，就会很容易赢得他同样的情感回报。

回想一下我们自己，当别人表达出对我们的喜爱的时候，我们是不是会有一种莫名其妙的欣喜？心花怒放？我们会不自觉地对他有着更深的印象，有着更好的感觉，甚至会不自觉地对他也产生好感？

这种心理规律，在某种程度上，也和人们的自信缺乏有关。一个人如果自我尊重程度较强，较为自信，那么别人表示出来的对他的喜欢和赞扬，对他的影响就不是很大，人际吸引的相互性原则对他的作用也就不是很大。

而那些具有较低自我尊重的人，往往不喜欢那些给他们否定性评价的人，因为他极不自信，所以特别需要别人的肯定，特别看重别人表达的对自已的喜欢。

有很多这样的情况，就是两个人的相互喜欢是由一个人对另一个人单方面喜欢开始的。比如一个女孩开始时对一个男孩并没有多少好感，但是这个男孩子表现出了对她特别喜欢的态度，使这个女孩久而久之，也对这个男孩动心了，最后接受了他的追求。

有一个小伙子固执地爱上了一个商人的女儿，但姑娘始终拒绝正眼看他，因为他是个古怪可笑的驼子。

这天，小伙子找到姑娘，鼓足勇气问：“你相信姻缘天注定吗？”

姑娘眼睛盯着天花板答了一句：“相信。”然后反问他，“你相信吗？”

他回答：“我听说，每个男孩出生之前，上帝便会告诉他，将来要娶的是哪一个女孩。我出生的时候，未来的新娘便已经配给我了。上帝还告诉我，我的新娘是个驼子。我当时向上帝恳求：‘上帝啊，一个驼背的妇女将是个悲剧，求你把驼背赐给我，再将美貌留给我的新娘。’”

当时姑娘看着小伙子的眼睛，并被内心深处的某些记忆搅乱了。她把手伸向他，之后成了他最挚爱的妻子。

增加见面的次数

现在社会上很多包二奶、包三奶、包四奶.....的现象，男人们好像永远都是见一个爱一个，新欢总比旧人吃香，自古至今，都是如此。正所谓“只见新人笑，哪闻旧人哭。”喜新厌旧、见异思迁，是人的天性使然吗？

有一位著名的心理学家查荣茨做过这样一个实验：先向被试验者出示一些照片，有的出现了20多次，有的出现了10多次，有的只出现了一两次，然后请被试验者评价对照片的喜爱程度。结果发现，被试验者更喜欢那些看过很多次的熟悉照片，而非那些只看过几次的新鲜照片，也就是说，看的次数增加了喜欢的程度。

这种对越熟悉的东西就越喜欢的现象，心理学上称为“多看效应”。

人的心既坚强又柔弱，是一个很奇妙的存在体。有些感情因素，比如喜欢，会在不知不觉的接触中产生。接触频率，或者说见面次数越多，越会喜欢。

有社会心理学家为了证明这个效应，曾做过一个实验：在一所大学的女生宿舍楼里，他们随机找了几个寝室，发给它们不同口味的饮料，然后要求这几个寝室的女生，可以以品尝饮料为理由，在这些寝室间互相走动，但见面时不得交谈。一段时间后，心理学家评价她们之间熟悉和喜欢的程度。结果发现：见面的次数越多，相互喜欢的程度就越大；见面的次数很少或根本没有，相互喜欢的程度也较低。

闭上眼睛，仔细回想一下，我们对有些人的印象一般，但是随着经常的接触，是不是会越看越顺眼，甚至会越来越喜欢？

有些人我们第一次可能觉得她不漂亮、不温柔，不是自己喜欢的类型。但是却天天见，时间长了，是不是也会越看越觉得她很漂亮、可爱呢？

聪聪、小华和明明三个人在高中念同一个班，彼此都是很好的朋友。但是高考之后，聪聪和小华都考在了同一所大学读书，而明明则考到了另一座城市的一所大学里上学。聪聪和小华几乎每个星期都会碰面四五次，有时是相约一起出去玩，有时是一起吃个饭，有时是在校园巧遇。明明在新学校也结识了许多自己的新朋友，和聪聪、小华则是只在寒暑假才在家乡见面，一起开心地玩几天。结果很显然，尽管他们三人还是好朋友，但是不知不觉中，聪聪和小华的关系更加亲密，而与明明则有些莫名其妙的生疏。

可见，若想增强人际吸引，就要留心提高自己在别人面前的熟悉度。

当一个男生喜欢一个女生的时候，就可以时不时地故意制造见面的机会。假如她经常去某个教室上自习，你就故意也在那个时间点去那个教室上自习，“嗨，这么巧，你也来这上自习呀”，并想尽办法坐的离她近点儿。

试想，你每天都这样见到她，在她旁边学习，就有机会了，所谓“近水楼台先得月”，你在时不时地和她探讨下问题，送她回家或寝室。她会对你的印象越来越深，很可能会不知不觉地就喜欢上你。

假如你想得到领导的重视和赏识，你就有必要经常向领导汇报工作。工作一开始，就要先汇报，工作进行到一定阶段，要按时汇报，进行到一定程度，要及时汇报，工作完成，要立即汇报。这样，经常性地汇报，与领导接触的机会就多了，见面的次数也多了，让领导了解你的机会也多了，与领导越熟悉，领导越有可能喜欢你，这样，提拔你的可能性就大了。成不成，混个脸熟，机会总要大些。

如果我们想与某人建立良好的关系，就不妨多找机会和他见面。

对别人表示关心

不需要怀疑，人最关注的就是自己。所以，你要对别人表示关心。

有家餐厅，一群人坐着聊天，适逢餐厅员工下班，有位服务员推自行车时，不小心摔了一下，只见经理快速起身跑了过去，扶起那位服务员关切地问：“摔伤了吗？要不要去医院看看？”服务员回答：“不用”。“你看腿都摔破皮了，去餐厅搽点药，歇歇再走吧。”经理小心地扶着她回到餐厅，然后就去找药，找到药后，又亲手替服务员擦上，还对她说如果不舒服，下午就不用来上班了，工资照发。那位服务员连声说：“不用，不用。”这种做法比发几百元钱奖金更能赢得这位服务员对工作的热爱。

对小事的处理能反映人的素质。公司上班大家相互见面打个招呼，问一声：“身体完全好了没有？要不要再多休息几天？”或者：“家里的事解决了吗？要不要帮忙？”这种简短的问话，能温暖人心。你心里关怀别人，但不说出来，别人又怎能知道？即使有些极端自私的人表面作出一些关切和问候，在一定程度上也能打动人心。

有些人和同事、熟人、朋友许久没见面了，但见了面后，却仍然还像平时一样，这样岂不令人伤心。试想如果你许久没上班，上班后别人见到你没有任何特别的表示，你心里一定会有这种感觉：我这么久没来上班原来他们还不知道，我在他们眼里太不重要了。既然你有这样的感觉，别人也一样。下次你遇见许久没见的的朋友时，别忘了用惊讶、亲热的语气表达你的问候。“好久没见你了，干什么去了？”“好久没见了，真有些想你。”

关心别人，意味着被他的兴趣所吸引，为他的高兴而高兴，因他的担忧而担忧。一个人只要对别人真心感兴趣，他必将赢得真正的友情，必将在需要帮助的时候获得毫不犹豫的帮助。

第3章

让他人畅所欲言的攻心术

假设一个人正讲得兴致勃勃时，你突然插嘴：“喂，这是你在昨天看到的事吧？”说话的那个人因为你打断他说话，绝对不会对你有好感，很可能其他人也不会对你有好感。

对方讲话时不要插嘴

假设一个人正讲得兴致勃勃时，你突然插嘴：“喂，这是你在昨天看到的事吧？”说话的那个人因为你打断他说话，绝对不会对你有好感，很可能其他人也不会对你有好感。

你看到你的同事和另外不认识的人在办公室里聊得正起劲时，可能有加进去的想法。因为你不知道他们的话题是什么，而你突然加入，会令他们觉得不自然，也许因此话题接不下去。更糟的是，也许他们正在进行着一项重大的谈判，却由于你的加入使他们无法再集中精神而无意中失去了这笔交易；或许他们正在热烈讨论，苦苦思索解决一个难题，正当这个关键时刻，也许由于你的插话，会导致对他们有利的解决办法告吹，到后来场面气氛就会转为尴尬而无法收拾。此时，大家一定会觉得你没有礼貌，进而人家都厌恶你，导致社交失败。

许多不懂礼貌的人总是在别人谈着某件事的时候，在说到高兴处时，冷不防半路杀进来，让别人猝不及防，不得不偃旗息鼓。这种人不会预先告诉你，说他要插话了。他插话时有时会不管你所说的是什么，而将话题转移到自己感兴趣的方面去，有时是把你的结论代为说出，以此得意洋洋地炫耀自己的口才。无论是哪种情况，都会让说话的人顿生厌恶之感，因为随便打断别人说话的人根本就不知道尊重别人。有一个老板正与几个客户谈生意，谈得差不多的时候，老板的一位朋友来了。这位朋友插进来说：“哇，我刚才在大街上看了一个大热闹……”接着就说开了。老板示意他不要说，而他却说得津津有味。客户见谈生意的话题被打乱，就对老板说：“你先跟你的朋友谈吧，我们改天再来。”客户说完就走了。

老板的这位朋友乱插话，搅了老板的一笔大生意，让老板很是恼火。随便打断别人说话或中途插话，是有失礼貌的行为，但有些人却存在着这样的陋习，结果往往在不经意之间就破坏了自己的人际关系。

他人的自我意识好像一个门卫，站在他的潜意识的入口，如果你唤起了他的自我意识或把它激发过重的话，他绝不会接受你的意见。因此，想说服对方时，先不要打断他，让他陈述他的意见和理由，即使你无法同意和接纳，也不要打断对方，尤其是提出正面反对意见时，更应先听对方的意见。等听完后才开始说“你说得很有道理，但是……”等反对理由。

心理学家提出一个概念——心理定势：若一个人肚子里有事，他就

会启动其心理定势准备讲话，直到他把事情全部说完，他的心理定势才会转而听你的意见。

假如你想让自己的意见被对方听进去，达到说服他的目的，首先必须学会听对方讲话。这么一来，对方会有有一种你很注意听他说话的感觉，认为你尊重他的意见，进而产生想和你说话的心理。这时，对方已经对你有了好感，会不知不觉朝被说服的方向去思考问题。这一点是在说服对方时相当重要的一项心理战术。

如果你不听对方的意见就直接提出反论，那么，势必引起对方在感情上的反驳，当然也就无法引起听你说话的欲望，这样做是极不明智的，尤其是对一些比较霸道和固执的人，采取这种方式会马上遭到反驳。

最有攻心技巧的人，在他的意见遭到反对，或某人要发牢骚时，他总是耐心地听对方把话讲完，还进一步请对方重复其中某些观点和理由，询问对方是否还有别的什么事情要说。这样做就消除了对方的抵触情绪，使对方意识到，听话的人对他的观点感兴趣。

另外，社会心理学家通过对人际关系的研究，一致提出，人际相处的一个最根本的信条就是“不批评对方”，并且，要完全倾听对方的谈话，这样，才能使对方开怀畅谈。

在作心理咨询时，心理医生通常都尽量让患者说完自己想说的话，而很少在中途打岔。否则，对方倾诉的欲望得不到满足，彼此也就无法建立较亲密的交谈关系，甚至会造成双方敌对的情绪。

另外，一项客户与推销员问题信赖程度的调查也显示：那些在商品售出之后会受到客户非分要求的推销员，大部分都喜欢说话，并且经常打断客户的话。因此，我们可以推知，要开启对方心扉，建立起亲密的关系，问题就在于说话的方式与内容。这样，大家就能明白有作为的推销员多半较木讷的道理了。

要想让别人喜欢你，接纳你，就必须根除随便打断别人说话的陋习，在别人说话时千万不要插嘴，并做到：

- (1) 不要用不相关的话题打断别人说话。
- (2) 不要用无意义的评论打乱别人说话。
- (3) 不要抢着替别人说话。
- (4) 不要急于帮助别人讲完事情。
- (5) 不要为争论鸡毛蒜皮的事情而打断别人的话题。

激起对方的说话欲望

与陌生人见面，要善于倾听，主动关心他人，还可以通过慷慨的给予帮助来激发他们的谈话欲望。

生活中的每个人都渴望友谊，希望拥有更多的朋友。但朋友都是由陌生人发展而来的，有相当一部分朋友是萍水相逢时认识的。在风光绮丽的景区、在熙攘喧闹的汽车上或者在小型聚会上，凭一个会心的微笑、几句得体的幽默话、一个礼貌的动作等，都可以与他人相识。关键是得找出交往的契机，主动伸出友谊之手，打开对陌生人关闭着的心灵之门。然而不是所有的人都是善谈的，有的人比较沉默寡言，虽然有交谈的欲望，却不知从何谈起。这就需要其中的一方改变态度，率先向对方发出友好信号，激起对方的谈话欲望，达到交流的目的。

假若你的一个话题使对方产生了浓厚的兴趣，那么无论他是一个如何沉默的人，他都会发表一些言论的。因此你在谈话的停滞之中，一定要想法寻找并且不断地激起对方的兴趣，使谈话能够一直持续下去。

当你对做父母的人称赞他们的孩子，甚至表示你对那孩子感兴趣时，那么孩子的父母很快便会成为你的朋友了。给他们一个谈论其孩子的机会，则他们就会很自然而又无所顾忌地滔滔不绝了。

初次相见或不太熟悉时，没有谁愿意向有困难的陌生人施舍什么帮助，因为他们怕不清楚对方的底细帮出麻烦来。这种想法固然有一定的道理，但正是这“一定的道理”把自己结识别人的大好机会给赶跑了。善于交际的人是不会这么想的，他们认为与人方便，自己也方便，只有放下顾虑、慷慨解囊，才能赢得别人的感激与好感——这恰是一座沟通感情的桥梁。

对于那些腼腆的人，交谈者应主动寻找话题，消除对方的紧张感。

朋友相交，重在交流。由陌生人到朋友，需要通过深入地交流才会相互了解。要达到深入交流的效果，就要在掌握交谈艺术的同时激发对方的谈话欲望，只有这样才能彼此加深了解，从陌生走向熟悉，进而成为朋友。

就他人最在行的事情提问

交谈中获取信息的一般手段就是提问。我们选择的提问语言、引入问题的方法等，都能戏剧性地影响他人回答问题的质量。恰当的提问能够引导被问对象的谈话，有利于你获得有价值的信息。

有一位主管，发现一位员工最近工作表现大不如前。他虽然对这位员工的业绩不满意，但并不打算急于责备。他把员工请到办公室，问：“你一向对工作都很在意，从来不是一个马虎的人。但最近你好像很不开心……难道是家里出了什么事情吗？”

员工脸变红了，几分钟后，他才点头。“我能帮忙吗？”主管又问。“谢谢，不用。”接下来，员工开始滔滔不绝地谈他的苦恼。因为他发现他太太得了肝癌，而且是晚期。对这件事，谁也无能为力。他们聊了一个多小时。

谈话结束后，这位员工的情绪看起来好多了，后来他的工作有了长足的改进。

人与人之间的交流是双方的沟通。最忌讳的是对方始终沉默不语。那么如何打开对方的话匣子呢？最好的方法是提问。光是自己不断地说话，是无法了解对方关心的问题的，所以让对方说话，非常重要。

也正是通过提问，使得我们对别人的需要、动机，以及正在担心的事情，具有一种相当深入的了解，有了这样的答案，他人的心灵大门也就对你敞开了。

凤凰名嘴阮次山在《风云对话》中，访谈新西兰新上任的年轻帅气的总理约翰·基时，是这样开始的：“听说您的手臂摔伤了，现在好些了吗？”

总理笑笑答道：“已经没事了，我当时是在一个庆祝中国牛年新年的活动中，不小心滑了一下，用手撑地，就折了。他们给我打了石膏，后来这个石膏拍卖所获得的款项都已经捐给了慈善基金会。”

“您确定已经没事了呵。”

“哈哈，没事。”约翰还随手做了动作。

这种高端访谈本来就是很具有严肃性、政治性的，但是阮次山却运用了这样的一个关心身体健康的问题作为开始，既把双方都带入了一个轻松的环境，让对方放松，以便能有利于随后的访问，又让对方的回答能够表现出他对中国的友好和他对慈善的关心和贡献。

伏尔泰说：“判断一个人凭的是他的问题，而不是他的回答。”确

实，问题提得好，是高明说客的一项标志。这类提问，有助于人们整理自己的思想和感受。

我们要善于提出一些问题，然后用心地倾听他的答复。除了用心倾听之外，还要不时地插入一些问题进一步询问。掌握主导权，一步步借题发挥。

一位靓丽的“摩登女郎”在一个首饰店的柜台前看了很久。售货员问了一句：

“这位女士，您需要买什么？”“随便看看。”女郎的回答明显缺乏足够的热情。可她仍然在仔细观看柜台里的陈列品。此时售货员如果找不到和顾客共同的话题，就很难营造买卖的良好气氛，可能会使到手的生意溜走。细心的售货员忽然间发现了女郎的上衣别具特色：“您这件上衣好漂亮呀！”

“啊？”女郎的视线从陈列品上移开了。

“这种上衣的款式很少见，是在隔壁的百货大楼买的吗？”售货员满脸热情，笑呵呵地继续问道。

“当然不是，这是从国外买来的。”女郎终于开口了，并对自己的回答颇为得意。

“原来是这样，我说在国内从来没有看到这样的上衣呢。说真的，您穿这件上衣，确实很吸引人。”

“您过奖了。”女郎有些不好意思了。

“只是……对了，可能您已经想到了这一点，要是再配一条合适的项链，效果可能就更好了。”聪明的售货员终于顺势转向了主题。

“是呀，我也这么想，只是项链这种昂贵商品，怕自己选得不合适……”

“没关系，来，我来帮您参谋一下……”

聪明的售货员正是巧妙运用了提问的艺术，“您这件上衣好漂亮呀……这种上衣的款式很少见，是在隔壁的百货大楼买的吗？”搭起相识的桥梁。然后顺势引导那位陌生的女郎，最终成功地推销了自己的商品。

人际交往中面对众多的陌生人，窘迫心理在所难免，如果你有足够的信心和超人的勇气，主动、热情地同他人说话、聊天，通过提出切当的问题，让对方有话可说，乐意开心地说，并在话语中逐渐摸索、试探，成功肯定属于你。

在询问的过程中，我们还要渐渐了解对方关心的内容，而且以此为重点，让话题继续进行。这样，对方就会一股脑地对你说出满肚子的心里话，这是高效谈话的成功所在。

比如，你要和一名医生谈话，而你对医学完全是门外汉。这时，你就可以用提问的方式来打开局面。“近来猪流感H1N1越来越严重，好像已经有流入我国境内的确诊病例了，不知道现在的疫情怎么样了？”一个和时令或新闻有关的问题，同时又切近对方的工作，这样一来，就可以和对方谈下去。可以往下谈的内容很多，从H1N1谈到环境卫生、谈到免疫、谈到中成药.....只要他不厌烦，就可以一直引他谈下去。

如果我们碰到的是一个房地产经纪人的话，就可以问他“近来国家宏观调控下的房价走向如何？”

如果碰到家电业的人，则可以请教他“国产电器和日本电器、欧美电器相比，性价比如何？”

如果我们碰到的是教师，我们可以问他“学校的情况怎么样？”

在日常交往中，我们要注意，凡是对方不知道或不愿让别人知道的事情都应该避免去问。我们问话是要引起双方谈话的兴趣，而不是使任何一方没趣。提问的目的是让对方滔滔不绝、十分尽兴，同时，也能让我们自己增长某方面的见识，或是得到自己想要的信息。

找到众人感兴趣的话题

每个人都有自己感兴趣的事物或话题，我们不妨去迎合他的兴趣，积极主动地为他送上一顿“美味大餐”，相信总比漫无目的地乱说一通强过一百倍。

李明结婚后久居岳母家里。为了讨得岳母的欢心，他总是主动干家务活儿，但岳母大人的脸还是欢笑不起来。

后来，他发现每当他说外边发生的新鲜事儿，岳母就非常高兴，总是睁大眼睛“刨根问底”。于是他便开始留心各种各样的“新闻”，每天回到家里，就找机会向岳母大人进行“新闻汇报”。从此岳母大人见他回来总是笑脸相迎。

有时没等他开口，岳母就急着问：“今天又有什么新鲜事儿，快讲给我听听。”听完之后还要向来串门的人进行“新闻重播”，并自豪地说：“我们家的女婿知道的事情真多，我是天天不出门，便知天下事哟。”

从心理学的角度讲，要想让别人喜欢你，就要说别人喜欢听的话，而不是只说自己喜欢说的话。

只要能让他高兴起来，还有什么是不可以的呢？使他开心的最快捷便利的方式就是说他感兴趣的话，说他爱听的话。

查利夫是卡耐基的朋友，他是一位在童子军中极为活跃的人物，他给卡耐基写了一封信：

有一天，我觉得我需要有人帮忙，我要请美国一家大公司的经理资助我的一个童子军的旅费。

幸而在我去见这人以前，我听说他曾开了一张百万美元的支票，而这张支票退回之后，他把它置于镜框之中。

所以我走进他办公室所做的第一件事就是谈论那张支票——一张一百万美元的支票！

我告诉他，我从未听说有人开过这样的一张支票，我要告诉我的童子军，我的确看见过一张百万美元的支票。

他很欣喜地向我出示那张支票。我表示羡慕他，并请他告诉我其中的经过情形。

结果，他不但即刻答应了我的请求，并且比我要求的还多得多。我只请他资助一个童子军赴欧洲，但他竟资助了五个童子军，并让我们在欧洲住一个星期。他又给我开了介绍信，介绍给他分公司的经理，让他

们帮忙。他又亲自在巴黎接我们，带领我们游览城市。自此以后，他给那些家境贫苦的童子军提供一些工作，而且现在他仍在我们的团体中活跃地工作。

这可真是让我惊叹万分，但是我知道如果我不曾找出他所感兴趣的事，使他先高兴起来，那么我想接近他是多么不容易！

自始至终，查利夫先生没有谈论童子军的旅费问题。他谈论的是对方所感兴趣的事情。

只要让对方感到受重视，让对方高兴，往往你会收获到比预期多得多的果实。

有时我们谈论对方的兴趣，并不是那么随意，那么得心应手，这就需要我们做些准备，以便能更好地和对方进行愉快的沟通。

有一位朋友，一向习惯在别人名片背后，密密麻麻地写上一大堆资料。起初有人以为他是为了便于了解对方，才故意记录的。原来他所写的资料，并不是对方的年龄、籍贯等，而是记载对方的兴趣。他会刻意搜集与对方兴趣有关的所有资料，作为与对方见面时谈话的切入点和主要内容。例如，对方的兴趣是钓鱼，他就会收集有关钓鱼这方面的资料，并在见面时与他大谈钓鱼之道。对方的兴趣是跳舞，他就会收集有关跳舞的资料，在见面时主要谈论跳舞的话题。

从心理学上讲，每个人都有自己的兴趣，都对和自己有共同兴趣的人有着特殊的好感。所以，当对方一听到他对自己的兴趣爱好也这么感兴趣，并如此了解，会产生“同好”而感觉倍加亲切。

只要谈得高兴，还有什么事情不好办呢？或许有人会认为如此太过于功利主义，但事实上却不尽然。收集各种资料，不但有利于在与对方见面时，可以有共同的话题，对于自己知识领域的充实也是有利无害的，并且以长远眼光来看，这将是一项非常有用的自我表现方法。

凡是拜访过罗斯福的人，无不对他广博的知识感到惊奇。无论是一个牧童、猎骑者、纽约政客，还是一位外交家，罗斯福都知道同他谈些什么。那么罗斯福是如何做到这一点的？答案很简单。无论什么时候，罗斯福每接见一位来访者，他都会在这之前的一个晚上阅读有关这一客人所特别感兴趣的东西，以便找到令人感兴趣的话题。

谈论对方感兴趣的事或物，是在无形中给对方一个赞美和肯定，会使你获得好感，从而拉近彼此之间的距离，达到影响并说服他人的目的。

第4章

增加他人亲密感的攻心术

从话语中发现对方的需要，记住对方的姓名，让他人在竞争中也胜一回，不懂就是不懂，知道多少就说多少，这样，我们就能缩短和对方的距离，增加与他人的亲密感。

从话语中分析对方的需要

日本作家大久光有一个有趣的比喻：“协调关系是糖，对立关系是盐。单单是糖太过甜腻，适度地加点盐，人际关系才会变得更协调。”

在现代社会中，人际关系就犹如空气一般，谁也脱离不开这张巨网。但是，光靠广泛的交际，无法建立良好的人际关系，你必须用心了解谁才是值得你用心交往的对象，然后加糖加盐，让彼此的关系更紧密。

和别人交往的过程中，其实仅仅从谈吐、遣词用字方面，就可以窥视对方的内心状况，明了自己应该如何应对。因为，谈吐的方式会反映出一个人当时的心理状态，越是深入交谈，越会暴露出他的本来面目。因此，谈吐方式、遣词用字，无疑是探知一个人真正性格和心理状态的重要依据。

当话题进行至核心部分时，说话的速度、口气，就是我们探知对方深层心理意识的关键。当然，说话的声调也是不可忽视的要点。巧妙地分析对方谈话的口气、速度、声调，探究对方的内心正在想些什么，这是创造和谐的要点。

不同身份的人有不同的说话语言。有的人说话粗俗下流，有的人说话谦恭有礼、有条不紊，有的人说话内容丰富真实，当然也有的人一派胡言，或内容空洞、不知所云。总之，人说话的时候，能反映出他究竟拥有什么内涵。

高贵优雅、气度非凡的人说话温和流畅，表示他们常用文雅的应酬用语。然而，这类人应分为两种，一种人是表里如一，一种人是口是心非。

后者很多是外表高尚而内心丑恶的人，他们不愿被对方察觉自己极力掩饰着的目的，所以才使用文雅的口气说话。相反，谈吐粗俗的人显得比较单纯。这种类型的人，无论对上司或部下，对同性或异性，都不改其谈吐方式，喜欢就喜欢到底，讨厌也讨厌到底。

此外，在初次见面的情况下，这种人的好恶表现也相当明显，不是表现得很不耐烦，就是亲热若多年挚友。

说话说到伤心处，就哭哭啼啼、一把鼻涕一把眼泪的人，说明他的依赖性非常强烈。这种人尽管平常表现得和蔼可亲，善于交际奉承，但实际上非常自私、任性，大多属于不受欢迎的角色。好掉泪的人有一个屡试不爽的看家本领，就是以半哭半泣声调，打动别人的恻隐之心，以

达到自己的目的。这种模式是一辈子都改不了的。

不听对方说话，只顾自己滔滔不绝、口沫横飞的人，则属于强硬类型，这种人只要在说话的时候，别人肯“嗯、嗯”地静静听他说，就可以得到好感。这种人的最大弱点就是自尊心太强，经常喜欢抢先别人一步。

有的人不善言辞，说起话来支支吾吾，这一类型的人，有时是因为缺乏表现力，无法巧妙地表达自己想要说的话；有时则是个性阴柔、思考深沉、度量狭窄。更有的是欠缺智慧，或者精神上有某种缺陷。

记住对方的姓名

一位学者曾经说过：“一种既简单但又最重要的增加亲密感的方法，就是牢记住别人的姓名，并且在下一次见面时喊出他的姓名。”

姓名是人的标志，人们出于自尊，总是最珍爱它，同时也希望别人能尊重它。如果你与曾打过交道的人再次见面，能一下叫出对方的名字，对方一定会感到非常亲切，对你的好感也油然而生；而如果只是觉得“眼熟”，再次向对方请教“贵姓”，双方一定觉得非常尴尬。

一个美国人有一次在巴黎开了一门公开演讲的课程，发出复印的信件给所有住在该地的美国人。那些法国打字员显然不太熟悉英文，在打个别名字的时候出了错。有一个人——巴黎一家大的美国银行的经理，写了一封不客气的信给这位老师，指出自己的名字被拼错了。

记住每个人的名字，是尊重一个人的开始，也是增加亲密感的重要一步。

两个多年未见的朋友在街头邂逅，一方能够脱口而出对方的名字，必能使对方兴奋不已；即使只有一面之交的人，再次偶然相遇，清楚地记得对方名字，必能使其对你刮目相看。

拿破仑以前十有八九遗忘别人的姓名，这使他的属下和朋友十分反感。后来他把每一个相识的人的名字写在纸上，全神贯注地闭门默记。如此一来，尽管再繁忙的公务缠身，他都能随口说出别人的姓名，得到众人的敬佩和爱戴。

钢铁大王安德鲁·卡内基是一个非常善于利用人们对自己姓名重视的心理来与人相处的企业家。

卡内基孩提时代在苏格兰的时候，有一次抓到一只兔子，那是一只母兔。他很快发现了一整窝的小兔子，但没有东西喂它们。他于是想了一个很妙的办法。他对附近的那些孩子们说，如果他们找到足够的苜蓿和蒲公英，喂饱那些兔子，他就以他们的名字来替那些兔子命名。这个方法太灵验了，结果许多孩子争着去为他寻找兔粮。

好多年之后，他在商业界仍然利用同样的方法，赚了好多好多的钱。例如，他希望把钢铁轨道卖给宾夕法尼亚铁路公司，而艾格·汤姆森正担任该公司的董事长。因此，卡内基在匹兹堡建立了一座巨大的钢铁工厂，取名为“艾格汤姆森钢铁工厂”。

当卡内基和乔治普尔门为卧车生意而互相竞争的时候，这位钢铁大王又想起了那个兔子的经验。

当时卡内基控制的中央交通公司，正在跟普尔门所控制的那家公司争夺联合太平洋铁路公司的生意，你争我夺，大杀其价，以致毫无利润可言。卡内基和普尔门都到纽约去见联合太平洋的董事会。有一天晚上，在圣尼可斯饭店碰头了，卡内基说：“晚安，普尔门先生，我们争得你死我活岂不是在出自己的洋相吗？如果合作你看怎么样？”

“你这句话怎么讲？”普尔门想知道。于是卡内基把他心中的话说出来——把他们两家公司合并起来。他把合作而不互相竞争的好处说得天花乱坠。普尔门注意地倾听着，但是他并没有完全接受。最后他问：“这个新公司要叫什么呢？”卡内基立即说：“普尔门皇宫卧车公司，当然。”

普尔门的目光一亮。“到我的房间来，”他说，“我们来讨论一番。”这次的讨论改写了一页工业史。

安德鲁·卡内基这种记住以及重视朋友和商业人士名字的方式，是他领导才能的秘密之一。他以能够叫出他许多员工的名字为傲，他很得意地说，当他亲任主管的时候，他的钢铁厂未曾发生过罢工事件。

记住他人的姓名，在政治上与商业界和社交上的重要性几乎一样。一名政治家所要学习的第一课是：“记住选民的名字就是政治才能，记不住就是心不在焉。”

罗斯福开始竞选总统前的几个月中，其助手吉姆一天要写数百封信，分发给美国西部、西北部各州的熟人、朋友。而后，他乘上火车，在19天的旅途中，走遍美国20个州，行程12000公里。他除了火车外，还用其他交通工具，像轻便马车、汽车、轮船等。吉姆每到一个城镇，都去找熟人进行一次极诚恳的谈话，接着再开始下一段的行程。当他回到东部时，立即给在各城镇的朋友每人一封信，请他们把曾经谈过话的客人名单寄来给他。那些不计其数的名单上的人，他们都得到吉姆亲密而极礼貌的复函。

吉姆早就发现，一般人对自己的姓名最感兴趣。把一个人的名字记住，很自然地叫出来，你便对他含有微妙的恭维、赞赏的意味。若反过来讲，把那人的姓名忘记，或是叫错了，不但使对方难堪，而且对你自己也是一种很大的损害。

很多人不记得别人的名字，只因为他们认为没有必要下工夫和精力去记别人的名字，如果问他们为什么，他们肯定会为自己找借口，说自己很忙。

一般人大概不会比罗斯福更忙，可是他甚至会把一个技工的名字牢牢地记下来。罗斯福总统知道一种最简单、最明显，而又是最重要的获得好感的方法，那就是：记住对方的姓名，使别人感到自己很重要。

不必事事都求胜

“胜利”是绝大多数人一生追求的目标，可是在“人性丛林”里，事事求胜，却不一定是好事，有时候，“求胜”反而是“失败”的前奏。

有一部电影的部分情节是这样的：

男主角为了查案，想办法进入某一帮会。该帮会的规矩是，欲加入者，必须接受该帮会三名“高手”的挑战。结果男主角先后“摆平”了前两位“高手”，最后碰到帮主，两人在经过十数回合的交手后，男主角俯首认输。女主角知道男主角功夫高强，对他的认输大惑不解，男主角回答说，如果他打败那位帮主，自己就要取而代之，成为帮主，可是当帮主不是他所愿，也无助于查明案情，何况他也不一定能带得动这些人，为了收服他们的心，还得花很多心思，这对查案无益。因此他不求胜，反而故意求败，给了那位帮主及全体“弟兄”面子。男主角因此坐上了第二把交椅，接近权力核心，反而更容易了解案情的来龙去脉。

这虽然是部电影，可是情节却相当合乎“人性丛林”里的法则，也就是：你的胜利是别人的失败，失败者的心情极端复杂，他可能真正臣服认输，但也有可能在心底埋下一粒复仇的种子，若卷土重来，两人光明正大再度对决则无大碍，怕就怕他在背后射冷箭。此外，胜利也会给你带来很多人际关系上的变化及负担，或许，这也算是胜利所付出的代价吧！

所以，不必事事求胜，竞技场上不求胜是孬种，但在“人性丛林”里，事事求胜的人却是愚者。然而也不是凡事都要做个失败者，而是你要考虑：

这个“胜利”对我的价值和意义如何？

为了这个“胜利”，我将付出什么样的代价？

打败对方，将产生怎样的人际效应？

“失败”和“胜利”相比，何者价值大？

有了这些思考，该求胜就求胜，并且也要承担求胜之后所发生的种种后遗症，如果没必要求胜，那么就求败吧。

不过，求败也要有一些技巧。不可不战而败，那会引起对方的不满与怀疑，反而对你不利。你必须“假装”拼命，然后再“狼狈”地落败，否则想要求败都求不得。

求败还有一个好处，那就是可以隐藏实力，别人永远搞不清楚你到底有多少斤两，而这就是你在必要时求胜的最好本钱。

事事都胜，容易引起别人嫉妒，有时反而会影响你追求大胜利，所以宁可小事求败，大事才求胜。

知道多少就说多少

地域不同、文化背景各异的情况下，语言沟通困难时，偶尔说“我不明白”、“我不太清楚”、“我没有理解您的意思”、“请再说一遍”之类的话，会使对方觉得你富有人情味，真诚可亲，从而愿意与你合作。相反，趾高气扬、高谈阔论、锋芒毕露、咄咄逼人，很容易挫伤别人的自尊心，引起人家的反感，以致筑起防范的城墙，从而导致自己的被动。

谦逊比精明逞强更能获得人们的帮助，细声小语有时反比伶牙俐齿更易取得成功。大丈夫隐藏在自己的舌头后面。

有一次，一位外国人去旁听一位美国加州大学著名教授的演讲。课上他提出他做的老鼠实验的结果。此时，有一位学生突然举手发问，提出了他的看法，并问这位教授假如用另一种方法来做，实验结果将会如何。所有的听众全都看着这位教授，等着看他如何回答这个他根本就不可能做过的实验。结果，这位教授却不慌不忙，直截了当地说：“我没做过这个实验，我不知道。”

当教授说完“我不知道”时，台下响起了经久不息的掌声。

心理学家邦雅曼·埃维特曾指出，平时动不动就说“我知道”的人，不善于同他人交往，也不受人喜欢；而敢于说“我不知道”的人，显示的则是一种富有想象力和创造性的精神。埃维特还说，如果我们承认对某个问题需要思索或老实地承认自己的无知，那么我们自己的生活方式就会大大地改善。这就是他竭力提倡的态度，人们可以从中得到益处。

在一位著名烹调师的妻子举行的一次晚宴上，布朗先生在和女主人以及另一位男宾交谈时，发现女主人的神情不那么自然。

忽然，女主人指着桌子上一个黑色金属用具——看上去像一种电动烤肉铁架——说道：“这种特别的工具是用来做‘热吃干酪’的，你们知道‘热吃干酪’是怎么回事吗？”

布朗先生刚想说知道，那位男宾叫了起来：“是吗，完全不知道。什么是‘热吃干酪’？是牛排的一种新吃法吗？”

听到这些话，女主人露出了微笑。她向客人作了详细介绍，而且渐渐地变得喜笑颜开了。

听完这些，布朗先生才恍然大悟，原来“热吃干酪”并不像自己所想的是一种什么奶酪三明治，而是干酪火锅的一种吃法。这一课使布朗先生受益匪浅：不但弄清了一件原以为知道的事情的本来面目，更重要的

是，布朗先生看到了自己身上一个主要缺点，那就是以为自己什么都知道。

抱着一种学习的心态与人交往，不但显示了你的谦逊，而且你确实也能学到不少东西。

人们不喜欢摆出一副不懂装懂的姿态，殊不知这样反倒给人一种有效的表现自我的方式，因为坦率本身就会给人一种强烈的印象，会让人觉得你很诚实而对你产生亲密感。

与人交谈时，什么都可以谈，但是，在浩渺无边到处都可以航行的谈话题材的大海洋里面，也有一些小小的礁石，要留心地避免它。对于你所不知道的事情，冒充内行，是一种自欺欺人的不老实行为。你知道多少，就说多少，没有人要求你做一本百科全书，即使是一个最有学问的人，也不可能无所不知。所以，坦白承认你对于某些事情的无知、不知道，这绝不是一种耻辱，相反，这使别人认为你的谈话有值得参考的价值，没有吹牛，没有浮夸，没有虚伪。

第5章

赢得他人信赖的攻心术

“君子一言，驷马难追”，讲的是做人信用度。一个不讲信用的人，是为人所不齿的。现在的生意场上，公司、企业做广告、做宣传，树立公司、企业在公众中的形象，就是想提高公司、企业的信用度。信用度高了，人们才会相信你，和你有来往，成交生意，你办事才会容易成功。

在背后说别人的好话

我们平常的谈话实际上有百分之九十是闲聊。那种品质恶劣的人总是以议论及诽谤人为中心，仿佛这个世界上人人都不行，只有他最行，或者通过指责别人的不是来抬高自己。这种人正是自尊心极低的人。他没有真本事去表现自己，只有借助于挑别人的短处来提高自己身价，这样的人令人齿冷。

玉华的公司长期和一家外贸企业合作做生意。外贸公司的大胖子徐经理可以说是他们的财神爷。有一天在公司里，玉华极力劝说徐经理和他们扩大贸易范围，费了九牛二虎之力也没能说服徐经理。徐经理刚一走，玉华就恼羞成怒地说：“你们看徐胖子，往公司大门口一站，蚊子都只有侧着身子才能飞进来；他那条短裤，肯定是他老婆用两个米袋子改的。”

结果徐经理忘了拿包，正好回来。虽然旁人不断给玉华使眼色，但他越说越得意，全然没注意到徐经理正在自己后面。过了一会儿，玉华才发现人们都不笑了，一回头，恰好看到徐经理涨得发紫的脸，玉华当时的那种尴尬劲就甭提了。旁人赶紧打圆场：“玉华这个家伙，就是嘴巴讨厌。”玉华也急忙陪着笑脸道歉，说自己喜欢开玩笑。徐经理当时没吭一声就走了。之后，虽然玉华多次请徐经理吃饭，想方设法赔礼道歉，但关系始终恢复不到以前的样子了，合作生意因此也少了很多。这就是背后说人坏话的代价。

做人做事有这样一条规则：判断别人时你自己也被别人判断。一个经常说别人坏话，挑别人短处，指责别人错误的人，只会让人感到其爱挑剔而难于与其相处，让人感到其品质恶劣而对其厌烦。如果你总是认为这个也不好，那个也不行，人人都有问题，那么只能说明你自己不善于与人相处，自己有问题。别人正是通过你对别人的判断，来判断你的为人。

喜欢听好话似乎是人的一种天性。当来自社会、他人的赞美使其自尊心、荣誉感得到满足时，人们便会情不自禁地感到愉悦和鼓舞，并对说话者产生亲切感，这时彼此之间的心理距离就会因一句好话而缩短、靠近，自然就为交际的成功创造了必要的条件。

背后说别人的好话，远比当面恭维别人说好话的效果好得多。我们在背后说的他人的好话，是很容易就会传到对方耳朵里去的。

假如我们当着上司和同事的面说上司的好话，同事们会说我们是在

讨好上司，拍上司的马屁，从而容易招来周围同事的轻蔑。另外，这种正面的歌功颂德所产生的效果是很小的，甚至还会有起到反效果的危险。

同时，上司脸上可能也挂不住，会说我们不真诚。与其如此，还不如在上司不在场时，大力地“吹捧一番”。而这些好话，总有一天会传到上司耳中的。

有一位员工与同事们闲谈时，随意说了上司几句好话：“刘经理这人真不错，处事比较公正，对我的帮助很大，能够为这样的人做事，真是一种幸运。”这几句话很快就传到了刘经理的耳朵里。刘经理心里不由得有些欣慰和感激。而那位员工的形象，也在刘经理心里上升了。就连那些“传播者”在传达时，也忍不住对那位员工夸赞一番：这个人心胸开阔，人格高尚，难得。

在背后赞扬别人，能极大地表现说话者的“胸怀”和“诚实”，有事半功倍之效。比如，夸赞上司，说他办事公平，对你的帮助很大，还从来不抢功，那么，往后上司在想“抢功”时，便可能会手下留情。

当别人了解到你对任何人都一样真诚时，对你的信赖就会日益增加。

不妨说点善意的谎言

在面对病人时，谎言必不可少，在教育方面，适当的谎言也会对人产生积极的影响。

美国作家欧·亨利写过一篇题目为《最后一片叶子》的短篇小说，它的故事是这样的：

在某公寓的一个房间里，住着一位身患重病的女人。她的房间外有一棵树，树叶在秋风的摇曳下，一片一片地飘落下来。病人守望着落叶，身体也随之每况愈下，一天不如一天。她想：当树叶全部掉完时，我也就要死了。

女病人的邻居一位老画家得知后，被这种悲泣深深打动了，他用画笔画了一片能够以假乱真的叶子，固定在树枝上。寒冷的冬天到了，只有那片叶子还孤零零、顽强地挂在高高的树枝上。那位濒临死亡的女病人守望着那片唯一的树叶，心想那片叶子是那么的顽强，能在寒风中傲立枝头，自己的生命也不能那么脆弱，是上帝为她留下了一片叶子，让她重新看到了生命的希望。于是她坚强地活了下来。

作为医生，面对一个生命垂危的重症患者，经常会宽慰病人说：“只要配合治疗，很快就会康复。”而几乎没有一个医生会对病人说：“你根本没有希望了，很快就会死。”

同样，作为亲友，在去探望病人时，即使知道他活不了几天了，也要与医生配合，把谎话接着编下去，让病人满怀信心地接受治疗。因为经常保持快乐的心情往往会创造出生命的奇迹，即使没有奇迹出现，让病人在生病的日子充满快乐和希望也是一种人道精神的表现。这个时候，你不撒谎，还能做些什么？

教育学家通过研究发现，教师如果善用美好的谎言鼓励学生，学生则会树立信心，并且真正有所进步。

曾经有人做过这样的试验：把学习能力和成绩相当的初一学生分成三个小组，第一组经常给予表扬与称赞；第二组经常给以责备和批评；第三组既不给予表扬和称赞，也不给予责备和批评。

在授课时，让三个组的学生做一些具有相同难度的数学练习题。这个实验连做了一个学期，得出的结论是：第一组学生的成绩在不断上升；第二组学生开始有一些进步，后来就逐渐地停滞不前了，学习效果很差，以至于有人开始厌学；第三组学生最初成绩有所上升，以后成绩就开始停滞不前了。可见，能使学生实力倍增的谎言格外受到欢迎。

大学教授们经常给学生写一些推荐信，或是用来向国外学校申请奖学金，或是用来在人才市场上参与激烈的职业竞争。如果学生的确是顶尖的人才，那便不必多说，照实写就是了。倘若教授诚恳地指出该学生不是那种出类拔萃的顶尖人才，通常接受推荐的一方就可能理解为该学生是个差劲的学生。如果这样做，他的推荐信可能伤害这个学生，使其失去深造的机会或难以找到工作，甚至对其一生的命运都会产生不良后果。

所以，教授们提笔写推荐信时，必定在其中夸奖学生的成绩和能力。你可以认为这是在撒谎，但这样善意的谎言是必要的。

李立在一家商贸公司上班。一天下班后，他和同事郑爽走在一起。郑爽这些天心里很郁闷，和上司的关系十分紧张。

两人边走边聊，郑爽控制不住自己的情绪，说了上司对他的种种不公平，还把上司的无知、浅薄及一些丑事统统信口说了出来。最后，怒犹未尽，忍不住又大骂了一通。

过了些日子，上司在李立面前也谈起了郑爽，言语之间非常不客气，怒斥郑爽的不顾大局、平庸无能、不思进取、不善开拓等诸多缺点。最后，上司问李立，可曾听见郑爽在他面前说过自己什么坏话。

李立是一个诚实的人，此时，他该怎么办呢？

无疑，李立面临两种选择：一种选择是不把郑爽的话告诉上司，另一种选择是十分诚实地把郑爽的话原原本本地告诉上司。

如果李立选择前者，上司的气会慢慢地消下来。有一天当他冷静下来后，会比较公正、合理地处理好这种关系的。

如果选择后者，上司会更加生气。生气之后他会进一步设想，李立在我面前讲他同事的坏话，肯定也会在其他人的面前讲我的坏话。因此，对你也不能信任，至少要留一手。

上面的这件事，使用谎言，能使三方面都得到好处；而讲实话，却会让每个人都受到损害。可见，谎言在适当的时候会起到很大的作用。

然而，要说好善意的谎言并不比真话容易，首先我们应消除对谎言的偏见和罪恶感。只有做到这一点，我们才能把谎言说好。说好谎言应做到以下三点。

（一）真实

谎言也是生活中的一种真实，是无法真实时的一种真实。有时候，人们无法表露自己的真实意图，只能选择一种模糊不清的语言来表达真实。当你的同事拿着新方案让你提建议，而你觉得实在太差时，你却不

可能直接告诉她：“你做得太没有水平了。”这会让同事感到难堪。于是你只能模棱两可地说：“你自己再看看。”“你自己再看看”是一个什么样的概念，是不太好或是还可以？这就是假话中的真实。这样的谎言与违心的奉承和虚假的谄媚在本质上是有所区别的。

（二）必须

许多情况下，谎言非说不可。有时候说谎言是出于礼仪。例如，当你应邀去参加单位或朋友的庆祝活动前遇到不愉快的事情时，你必须把自己的悲伤和恼怒掩盖起来，带着笑意投入欢乐的场合。这种掩盖是为了礼仪需要，我们不能一味地加以指责。

（三）合情合理

这是谎言得以存在的重要前提，许多谎言明显是与事实不符的。因为它合乎情理，所以运用适当的谎言同样能体现我们的善良和爱心。例如，妻子患了不治之症，作为丈夫应该让妻子知道病情吗？许多人都会认为：不应该把事情的真相告诉妻子，也不应该在她面前流露痛苦的表情增加她的心理压力，应该让妻子在剩下的时光里生活得尽可能快活。当丈夫忍受着即将失去妻子的痛苦而说谎言时，他那与实情不符的安慰反而会带给我们感动，因为在这谎言里包含了丈夫对妻子的关爱以及对个人悲伤的克制。

说谎言时，如果你能够做到以上三点，那么谎言一样会给你带来无穷魅力。只要你心存善意，把谎言仅作为交际的一种策略，就是一种美丽的谎言。这种谎言是在善意基础上交际的必要策略，这同丑恶的谎言有着本质的不同。

办不到的事情不吹牛

当你承诺一件事情时，在综合考虑自身能力和其他因素后，尚需留有一定余地，使你最终达成的结果不低于你承诺的。也就是说，可以给人一个意外的惊喜，但是不要让人希望越大失望越大。

宁做过头事，莫说过头话，这是一句千古不变的经验之谈。做了“过头事”，哪怕让人不高兴，反正已是生米煮成熟饭，结果无法更改，别人在心里难受一阵，事情也就过去了。

说了“过头话”，由于事情未定，别人只能猜测，或期许、或企盼、或担心、或嫉妒……别人用心越多，事情的变数就越大。

在现代企业里，大多数年轻人都喜欢给自己定很高的目标，想让别人肯定自己的能力，这都是可以理解的。但是在向别人许诺之前一定要考虑自己有没有实现的能力，如果没有，那么还是不要轻易许下诺言的好。

一家公司招聘业务经理，一位年轻人来应聘，他说：“我干这一行已经有5年时间了，积累了大量的工作经验，并且最擅长做终端业务，如果授予我相应的自主权，那么我敢保证，一年做成100万业务绝不成问题。”总经理庆幸喜得人才，任命他为地区经理。谁知他的业务开展得不够理想，一年仅完成50万业务。总经理大失所望，撤销了他的经理职务。

第二年，又有一位年轻人前来应聘，说：“我有2年的工作经验，虽然不算很资深，但是如果给我一次机会的话，那么我愿意竭诚为公司服务。”经理见他踏踏实实也很喜欢，就先让他干了一年。这一年，他干得果然卖力，一年完成了50万业务。总经理对他大加赞赏，并提升他为地区经理。

同样是50万业务，却一个降职一个升职，受到的待遇如此不同。这是期望值不同造成的结果啊！拔高自己的时候要根据实际情况，如果一味地说自己多么能干而到头来没有实现自己曾经夸下的海口，那么结果只会让人把你看低。

年轻人信心十足，有意拔高自己以求得他人尊重，心情可以理解，结果却难以如愿。

一个商人临死前告诫自己的儿子：“你要想在生意上成功，一定要记住两点：守信和聪明。”

“那么什么叫守信呢？”儿子焦急地问。

“如果你与别人签订了一份合同，而签字之后你才发现你将因为这份合同而倾家荡产，那么你也得照约履行。”

“那么什么叫聪明呢？”

“不要签订这份合同。”

谨慎对待你的诺言——既然许下诺言，无论刀山火海都不能反悔——你不能言而无信。不要轻易向人承诺——绝不轻易向人许诺你可能办不到的事——这是不失信于人的最好方法。

将守信理解为一种品德，较难坚持。将它理解为一种回报率很高的长期投资，则比较容易变成一种自觉的行动。当你获得了一个守信用的形象时，会获得越来越多人的信任，因而带来越来越多的机会。这就好似拥有了一座金矿。反之，缺此一条，别的方面再优秀，也难成大器。

要获得守信的形象并不容易。最要紧的一条是：别答应你无法兑现的事。古人云，轻诺必寡信。这不仅是一个主观上愿不愿意守信的问题，也是一个有无能力兑现的问题。一个人经常答应自己无力完成的事，当然会使别人一次又一次失望。

有一个年轻人在银行工作。他过去的老师想开一家公司，却缺少资金，便去问他能不能帮忙贷款。他想：“这是老师第一次找自己帮忙，怎么能拒绝呢？”当即一口答应。可是，他毕竟刚参加工作不久，还没取得说话的资历，老师的贷款请求又不完全合乎规章，所以，当老师租好门面，请好员工，等着资金开业时，他这里却拿不出钱来，搞得很被动。老师大怒，责备他说：“你这不是捉弄我吗？你即使不想帮我，也不该害我！”他能说什么呢？只好苦笑而已。

有些人是不好意思拒绝别人而向他人承诺，而有些人则喜欢胡乱吹嘘自己的能力，随随便便向别人夸下海口，承诺自己根本办不到的事情。结果不但事情没有办成，自己的人缘也搞臭了。

某厂职工小方，经常向同事炫耀自己在市房管所有熟人，能办房产证，而且花钱少、办事快。开始人们还信以为真，有些急于办理房产证的同事便交钱相托，但时过多日，不见回音，问到小方，他说：“近来人家事儿太多，再等等。”拖得时间长了，同事们对他的办事能力产生怀疑，便向他要钱，他找理由说：“谋事在人，成事在天。懂不懂？你的事儿虽然没办成，可我该跑的跑了，该请的请了，你不能让我为你掏腰包吧？”言下之意，钱没了。

从此以后，小方的话再也没人信了，以至于人们在闲暇聊天时，只要小方往人群里一站，大伙好像有一种默契似的，始而缄默不语，继而纷纷散去。

我们一般崇尚“一言九鼎”“落地砸坑”“张嘴就能见到肠子”的直爽性

格，而不喜欢转弯抹角的绕弯，更讨厌貌似有口无心、直言快语，实则机关算尽、言而无信的滑头。

谈话中的每一个观点都是对一个人品质的检阅，每一项承诺都是对其人格的担保，言而有信才能取悦于人。可见，说话算数，也是展现人格魅力不可或缺的要素之一。

以请教的方式提建议

向别人请教，有利于找出你们的共同点，这种共同点，既包括在意见上的一致性，又包括你们在心理上的相互接受。

你可能有过这样的体会：当你还是个高中生的时候，你会遇到初中的小弟弟、小妹妹向你请教各种问题，充满敬仰地要求你谈谈自己的学习方法。这时，无论你多么不高兴，多么忙，都会带着一丝骄傲，认真地解答他们的每一个幼稚的问题，并从他们的目光中得到某种心理满足。静下心来仔细分析这样的经历，就可以发现，成就感是多么早又是多么牢固地根植于我们的心灵深处。别人向我们求教，这就表明自己在某些方面是具有优越性的，如果说我们受到了崇拜，这大概有点儿过分，但至少说明我们受到了重视，具备了一定的影响力。在被别人请教时，我们心中涌起的愉悦感和自豪感往往并不能为我们自己所清醒地意识到，但它却主宰着我们的情感，甚至是我们的理智。每一个健康的、心智正常的人都会对这种感受乐此不疲，即使是领导也不例外。

在工作上，请教的姿态不仅仅是形式上的，更有内容上的意义。这样你可以亲自聆听上司在这方面的想法。这种想法在很多时候是他真实意志的浮现，而他却并未在公开场合予以说明，而且很有可能是下属在考虑问题时所忽略的重要方面。这样，在未提出自己的意见之前，首先请教一下上司的想法，可以使你做到进退自如。一旦发现自己的想法还欠深入，考虑得不是很周到，你还有机会回去后再把自己的建议完善一下。如果你的建议是源于未能领会上司的意图，那么，它不仅毫无意义、分文不值，而且还暴露了你自己的弱点，这对你绝非幸事。

许多研究者都发现，“认同”是人们之间相互理解的有效方法，也是说服他人的有效手段。如果你试图改变某人的个人爱好或想法，你越是使自己等同于他，你就越具有说服力。因此，一个优秀的推销员总是使自己的声调、音量、节奏与顾客相称。正如心理学家哈斯所说的那样：“一个造酒厂的老板可以告诉你一种啤酒为什么比另一种要好，但你的朋友，无论是知识渊博的，还是学识疏浅的，都可能对你选择哪一种啤酒具有更大的影响。”而影响力是攻心的前提。

有经验的攻心者，他们常常事先要了解一些对方的情况，并善于利用这些已知情况，作为“根据地”、“立足点”，然后，在与对方接触中，首先求同，随着共同的东西增多，双方也就越熟悉，越能感受到心理上的亲近，从而消除疑虑和戒心，使对方更容易相信和接受你的观点和建

议。

下属在提出建议之前，先请教一下上司，就是要寻找谈话的共同点，建立彼此相容的心理基础。如果你提的是补充性建议，首先就要从明确肯定上司的大框架开始，提出你的修正意见，作一些枝节性或局部性的改动和补充，以使上司的方案或观点更为完善，更有说服力，更能有效地执行。

如果提出的是反对性意见，到哪里去找共同点呢？其实不然，共同点是不仅仅局限于方案本身的，还在于培养双方共同的心理感受，使对方愿意接受你。可以说，越是你准备提反对性意见，你就越可能招致敌意，越需要寻找共同点来减轻这种敌意，获得对方的心理认同。此时，虽然你可能不赞成上司的观点，但你一定要表示尊重上司的观点，表明你对它的理性思考。你应设身处地地从上司的立场出发来考虑问题，并以充分的事实材料和严谨的理论分析作为依据，在请教中谈出自己的看法，在聆听中对其加以剖析，只要有理有据，上司一定会心悦诚服地放弃自己的立场，仔细倾听你的建议和看法。在这种情况下，上司是很容易被说服，采纳你的意见和建议的。

树立可靠的信用度

人无信不立。信用是个人的品牌，是办事的无形资本。有形资本失去了还可以重新获得，而无形资本失去了就很难重新获得了。办事再困难也不能透支无形资本。

诸葛亮有一次与司马懿交锋，双方僵持数天，司马懿就是死守阵地，不肯向蜀军发动进攻。诸葛亮为安全起见，派大将姜维、马岱把守险要关口，以防魏军突袭。

这天，长史杨仪到帐中禀报诸葛亮说：“丞相上次规定士兵100天一换班，今已到期，不知是否……”诸葛亮说：“当然，依规定行事，交班。”众士兵听到消息立即收拾行李，准备离开军营。忽然探子报魏军已杀到城下，蜀兵一时慌乱起来。杨仪说：“魏军来势凶猛，丞相是否把要换班的4万军兵留下，以退敌急用。”诸葛亮摆手说：“不可。我们行军打仗，以信为本，让那些换班的士兵离开营房吧。”众士兵闻言感动不已，纷纷大喊：“丞相如此爱护我们，我们无以报答丞相，绝不离开丞相半步。”蜀兵人人振奋，群情激昂，奋勇杀敌，魏军一路溃散，败下阵来。

诸葛亮向来恪守原则，换班的日期来到，即毫不犹豫地交班，就是司马懿来攻城也不违反原则。以信为本，诚信待人，诸葛亮终于完成了他的杰作。

顾炎武曾以诗言志：“生来一诺比黄金，那肯风尘负此心”，表达自己坚守信用的态度。言必信，行必果。不但是对人的尊重，更是对己的尊重。当朋友托我们给他办事时，我们能提供帮助是在情理之中。但是，办事要量力而行，不要作“言过其实”的许诺。因为，诺言能否兑现，除了个人努力的问题，还有一个客观条件的因素。平时可以办到的事，由于客观环境变化了，一时又办不到，这种情形是常有的事。因此就需要我们在朋友面前不要轻率地许诺，更不能明知办不到的事还打肿脸充胖子，在朋友面前逞能，许下“寡信”的“轻诺”。当你无法兑现诺言时，不仅得不到朋友的信任，还会失去更多的朋友。

有位车间主任在竞选厂长演说中，许下一条诺言：保证在他任期内，全厂干部职工在生活福利、工资待遇等方面有较大幅度的增长。这位领导上任后，并没有用心治厂，而是沉迷于拉关系走后门，企图以此来挽回厂子的生产效益，到年终时，不仅工人的福利待遇未见改善，差点连工人的基本工资也发不出去。工人们再也不信任他，将他赶下了

台。

失信于人，既显示一个人的人格卑贱，品行不端，也是一种顾眼前不顾将来，顾短暂不顾长远的愚蠢行为，一件事也办不成。《没有信誉就没有一切》的文章中说：“一个成熟的社会，一个有力量的社会，不但要考虑每一个人，而且还要为他们建立必要的档案，这个必要的档案并不是黑档案，而是能够向有关方面证实你的可信度的。这样，银行才可以借钱给你，商人才敢与你做生意，别人才能与你合作，公司才好聘用你，当然他也可以分期付款购房购物.....只要有证据表明你是一个信誉良好的人，信誉就是你的通行证，你就可以受人尊敬地通行于这个文明社会。如果你不讲信誉呢？只要你敢欠钱不还，或者你敢乘车逃票、撕毁合同、偷税漏税、化公为私、说谎欺骗人，总之，只要你敢有一次不讲信誉，你就会上了没有信誉者的黑名单，你就会失去许许多多的机会，银行当然不可能借钱给你，再没有人愿意跟你合作，邻居都要躲着你，哪家公司都不愿雇用你，自然也就没有人愿意跟你做朋友，你在这个文明社会就难以立足。”

失信于人，大丈夫不为。智者不为，获得众人的信任，铸就自己的信用度，无论你采用何种方式，但笃诚、守信及勤劳是最根本的成功秘诀。

第6章

化解他人敌意的攻心术

哈佛商学院教授特哈姆说：“在与人谈话前，我情愿用两个小时的时间在他办公室前的人行道上散步，而不愿在还没有清晰的想法，不知该如何说，并且不了解对方，没有充分准备答案的情况下，直接去他的办公室。”

换一个角度看问题

肯尼迪·古迪所著的《怎样让人们变成黄金》一书中有一段发人深省的话：“停下来，用数秒的时间比较一下，你是如何关心自己的事情和关心他人的事情的，就会理解，别人也和你一样。而一旦你掌握了这个诀窍，你就会像罗斯福和林肯一样，拥有了做任何事的坚实基础。总之，和别人相处的关系怎样，完全取决于你在多大程度上替别人着想了。”

无独有偶，古拉得·力伊帕也和肯尼迪·古迪有相同的观点。他在《进入别人的内心世界》一书中，也有类似的一段话：“把别人的感觉和观念与自己的感觉和观念置于相同的位置，并把它表现出来，这样谈话的气氛就会融洽起来。当你在听别人谈话时，要根据对方的意思来准备自己将要说的话，那样，由于你已理解和认同了他的观点，他也就理解理解和认同你的观点。”

多年来，罗克常到离家不远的公园中散步、骑马，以此作为消遣。罗克非常喜欢橡树，所以每当看到公园里一些树被烧掉时，他就十分痛心。这些火差不多都是由到园中野炊的孩子们造成的。有时火势很凶，必须叫来消防队才能扑灭。

公园的角落里有一块牌子，警告人们不要在公园玩火，违者罚款。但由于牌子竖在不起眼的角落里，很少有人看见它。公园里有警察，负责骑马巡逻，但他们对自己的工作不太认真，因此火灾仍然时常发生。

有一次，罗克又看到公园失火，就急忙跑去告诉警察快叫消防队，可没想到警察却说那不是他的事。罗克非常失望，于是以后罗克再到公园里散步的时候，就担负起了保护公园的义务。

当罗克看见树下起火时就非常不快，急忙上前警告那些野炊的孩子们，以威严的辞令命令孩子们把火扑灭。如果孩子们不听，就会恐吓他们，要把他们交给警察。就这样，罗克只是按照自己的想法去做，只是在发泄自己不满的情感，全然没有考虑孩子们的感觉。

结果呢，那些孩子们怀着一种反感的情绪暂时遵从了。罗克转过身去的时候，他们又生起了火堆，而且比上一次更大，并恨不得把整个公园烧尽。

随着时间的推移，罗克逐渐懂得了与人相处的道理，知道了怎样使用技巧，更懂得从别人的角度来看待问题。于是他不再发布命令，甚至恐吓。而是十分温和地与孩子进行交谈说：“孩子们，玩得高兴吗？你

们在做什么晚餐？我小时候，也很喜欢生火，直到现在我仍然很喜欢。但你们知道在公园里生火是很危险的吗？这里的树木很多，极容易着火。我知道你们几个会很小心，但别的孩子就不一样了。他们来了也会学着你们生火，回家的时候却又不把火扑灭，这样就会烧掉公园里的所有树木。如果再不谨慎的话，我们就再也看不到这里的树木了。因为在这里生火，还有可能被警察抓起来。我不干涉你们的兴致，我很愿意看到你们开开心心的，但我想请你们在离开时，把火用土埋起来，并把火堆旁边的干枯树叶拨开，好吗？你们下次来公园玩时，可不可以到山丘的那一边，就在那沙坑里取火，那样就不会有任何危险了。多谢了，孩子们，祝你们玩得快乐。”

这样的说法，产生的效果可好多了！孩子们听了之后都非常听话，而且很愿意接受和合作。因为他们感到自己没有被迫服从命令。罗克为他们保全了面子，双方的感觉都很好，因为罗克在处理这件事时，完全是从孩子们的角度出发考虑的。

如果你永远都能按照对方的观点去想，换个角度说，就足够成为你一生中一个新的里程碑。

即使有理也让着他

有句老话：生意不成人情在。商人一般都比较圆滑，这也是多年积累的经验所得。

有一个生产系列美容品的工厂，有一天，张厂长接待了一位前来投诉的不速之客李先生。

李先生怒气冲冲地对张厂长说：“你们的美容霜，干脆叫毁容霜算了！我18岁的女儿用了你们厂的‘美达青春霜’后，面容受到了很大的破坏，现在连门都不敢出，我要你们负责！我要你们赔偿我们的损失！”

张厂长听完，稍加思索，心里明白了几分，但他仍诚恳地道歉：“是吗？竟然发生这样的事，实在对不起您，对不起您府上的千金。现在当务之急是马上送李小姐去医院，其他的事我们回头再说。”

李先生本来是想骂一顿出出窝囊气，万万没想到厂长不但认错，而且真的挺负责。想到这里，李先生既高兴，又感激。于是，厂长亲自陪同他们父女去医院皮肤科检查。

检查的结果是，小姐皮肤有一种遗传性的过敏症，并非由于护肤霜有毒所致。医生开了处方，说过两三天会痊愈的，不会有任何后遗症。

这时，父女的心才放下来。只听厂长又说：“虽然我们的护肤霜并没有任何有毒成分，但李小姐的不幸，我们是有责任的。因为虽然我们产品的说明书上写着‘有皮肤过敏症的人不适合用本产品’，但李小姐来购买的时候，售货员肯定忘记问她是否皮肤过敏，也没向顾客叮嘱一句注意事项，致使李小姐误用这种产品。”

李小姐听到此话，拿过美容霜仔细看一下。果然，包装盒上有明确说明哪几种人不能用，只怪自己没详细问清或看清就买来用了，心中不禁有些懊丧。

厂长见此情景便安慰她：“李小姐，请放心，我们曾请皮肤科专家认真研究过关于患有过敏症的顾客的护肤品问题，并且还开发了好几种新产品，效果都很好。等过两天您痊愈之后，我派人给您送两瓶试用一下，保证不再会出现过敏反应，也算我们对今天这件误会的补偿。李先生、李小姐，你们看如何？”

事情的结果自然向好的方向发展了。

这件事本身，厂方没有任何责任，而完全是由于顾客粗心所致。但是，厂长并不这么看，顾客粗心固然是事实，但如果我们在销售过程中再细心一点，不就可以避免这样的事情发生吗？另外，一开始厂长心里

已明白几分，可能是李小姐皮肤过敏所致，但是这要有确凿的科学证明，顾客才能消除误会。为了对顾客负责，为了弄清症结所在，当听到李先生投诉时，便当机立断，陪李家父女去医院检查，取得有力的证据。最后，“有理更让人”。厂长向李家父女解释清楚误会后，不但没有丝毫责怪李家父女的意思，还向李家父女继续赔不是，赢得他们的好感。

当听完顾客的投诉后，如果责任确在自己，应毫不犹豫地顾客表示歉意，并提出补救办法。但是，虽说顾客就是“上帝”，但“上帝”往往也会搞错。如果是由于顾客的责任而发生的误会，又该如何处置呢？

首先，仍是耐心听取顾客投诉，弄清责任不在自己，而是顾客弄错产生误会，要婉转解释，但绝对不要正面批评顾客。

当顾客郑重其事向我们投诉时，即使是他产生了某种误会，我们也不能这样对他说：“不，先生，那是您误会了，绝不会有这种事。”或者：“先生，您有没有搞错啊！我们公司怎么能让这样的产品出厂？”这样的话，更会加深误会与不满，扩大顾客的愤怒情绪，甚至引发顾客的对抗心理。所以说，作为推销厂家，对因误会而投诉的顾客采取“有理更让人”的推销术是很具有普遍意义的。

理来自何处呢？让理的尺度是什么呢？理来自于知道自己对事情的判断是正确的，来自于听取对方的倾诉是认真的。打个比方，你是一个商人，接到顾客的投诉时，该怎么办呢？首先必须站在顾客的立场上，冷静且耐心地倾听，一直等对方把要说的话说完。有一个训练有素的推销员戴维曾经说过：“处理顾客投诉，推销员要用80%的时间来听话，用20%的时间说话。”

任何一个顾客来投诉，无论开始脾气有多大，只要我们耐心地听，鼓励他把心里的不满发泄出来，那么，他的脾气就会越来越小，像个被扎了一个洞的皮球那样，慢慢地“放气”了。只有恢复了理智，才能正确地着手处理面前的问题。而且因情绪激动而失礼的顾客冷静下来以后，必然有些后悔，这比我们迎头批评他们要有效得多。

不碰触别人的痛处

不碰触别人的痛处，不但是说话待人的礼仪，更是左右逢源的关键。

有修养的人即使在盛怒之下，也不会扩散愤怒的波纹，但是涵养不够的人，被激怒了，往往就会面露凶相、口出恶言，甚至随手拿起手边的东西往地上摔。

某些人暴跳如雷的时候，还会口不择言，用侮辱性的语言攻击别人最敏感的隐私，这是相当不理智的行为。

一旦你攻击他人的痛处，修养好的人虽不至于当场发作，与你破口对骂，但心中的疙瘩和怨恨往往难以抹平，如果不幸他是你的上司或客户的话，你就会变成被“封杀”的对象。

在公司里，“封杀”意味着调职、冷冻、开除。如果你是公司负责人，“封杀”就代表着对方拒绝继续与你往来，或是“冻结彼此的关系”。

中国古代有所谓“逆鳞”的说法，强调即使面对富有智慧的气度的蛟龙，也不可掉以轻心。传说中，龙的咽喉下方约一尺的部位，长着几片“逆鳞”，全身只有这个部位是逆向生长的，万一不小心触摸到这些逆鳞，必定会被暴怒的龙吞噬。至于其他部位，不论你如何抚摸或敲打都没太大关系，只有这几片逆鳞，无论如何也触摸不得，即使轻轻摸一下也犯了大忌。

每个人身上也都有几片“逆鳞”存在，即使是人格高尚伟大的人也不例外。唯有小心观察，不触及对方的“逆鳞”，也就是我们所说的“痛处”，才能保持圆融的人际关系。

谁都希望自己比别人聪明，谁都不愿意别人发现自己的失误。很多人最大的本事就是通过宣扬别人的错误来显示自己的聪明，而这恰恰触到了别人的心病。所以有意无意地张扬别人的错误，是一种损人不利己的行为。

每个人都有不为人知的秘密或隐私，在他过去的工作或生活历程中，他也许曾犯下错误，甚至做过不光彩的事情。如果你知道内情，在你的下属、同事或朋友犯错误或和你有不同意见而出言顶撞的时候，你将会怎么办呢？是揭人隐私，还只是就事论事？

有些人虽然不会把别人的隐私抖出来，却常常把它当作筹码来压制他人。例如，在盛怒的时候会说：“你少跟我斗，你过去的黑资料还在我手中呢！”那个可怜的人会因为的确有污点掌握在别人手中，只好忍

气吞声，但他心里却是非常气愤，于是，这种心情积累到一定程度，就会出现互相攻击对方隐私的情况。彼此都把对方的隐私抖出来，弄得两败俱伤，除了引来一大堆人围观，对谁也没有好处。因此，你要清楚，揭人疮疤是最没必要的。

避开矛盾的焦点

每个人都有一些难以启齿的避讳，人人都讨厌自己的忌讳受到别人的冲撞。与人沟通时，要千万注意，不能忽视了这些问题。

一次几位同事在一起喝酒。小李为了表达对小张取得成绩的钦佩之情，他举杯倡议道：“我建议为小张的成功干杯！总结小张的曲折经历，我得出这样一个结论：凡是成大事的人，必须具备三证！”众人惊异地问道：“哪三证？”小李提高嗓门喊道：“第一是大学毕业证；第二是监狱释放证；第三是离婚证！”话音刚落，众皆哗然，小张硬撑着喝下了那杯苦涩的酒。这三证中的两证无疑是小张的忌讳，而小李却口无遮拦地把它说出来了。小张不想让别人知道，小李是和他关系比较好的同事，小李却把它们捅出来。这件事警示我们，在激励自己的同事，即使是非常要好的同事的时候，千万要避开那些焦点问题。人心隔肚皮，每个人心里都有一块自留地，我们必须尊重他们，不能开那些残酷的玩笑。

如果你能巧妙地避开焦点，那将是另一番光景，别人会因为你识大体、顾大局而欣然接受你。反之，正如约翰·莫非在《你的生活》杂志上的文章中所说的那样：“小看别人，自己也会变得渺小。”

美国俄亥俄州黛唐市的国立现金收入纪录公司有着全国最杰出的销售势力。这个公司的销售训练部主任拉尔夫·奈格里告诉我：“保证推销员工作符合要求的秘密在于，不是向他们讲公司的意图，而是给他们一个把推销工作做得更好的刺激。”

拉尔夫从来不说：“如果你想在这里工作，你就必须干大量跑腿的活儿。”相反，他更可能会说这样的一些话：“如果你强迫自己出去多做一些访问和请示，你就会大大地增加自己的收入。”

这是圆通的说法。推销员的工作本来就是跑腿的，但你直率地说出这个字眼来，那就使他们感到你对他们的鄙夷，从而干不出很好的业绩。但是换一种说法，就避开了这个令他们生厌的忌讳，让他们放心地去做好工作。

偶尔暴露小缺点

如果一个人总是表现得很完美，倒很容易让人怀疑其中有造假的成分。或者说，故意把自己表现得很完美，这本身恐怕就是一个缺点。

在一次选美比赛的决赛中，有七位美女选手。都是才华、相貌、身材、能力俱强。其中有六位虽然各具特色，但都非常完美，她们展示给大家的就是一个个无可挑剔的人。只有一个女孩儿，每次在回答问题的时候，都会不自觉得脸红一下，虽然她的回答也是那么的有新意有独到见解。最要命的是，她有一次竟然在上台的时候摔了一跤。但是最终的比赛结果，最具吸引力奖的得主，正是这个女孩儿。

在采访中，大部分观众都认为她就像个邻家小妹，有优秀的能力，但也有着小小的缺点，非常可爱。而其他的六位选手就让人高不可攀，仿佛根本不是人。

美国心理学家阿伦森发现，一个能力非凡而又完美无缺的人的吸引力，远不如一个能力非凡但身上却有着常人的缺点的人强。这条规律被称为讨厌完美律。这恐怕是人们认为太完美反而缺失人情味，倒不如有个性、有小毛病的人更贴近人性。

为什么会这样呢？这是因为，一般人与完美无缺的人交往时，总难免因为自己不如对方而有点自卑。

如果发现精明人也和自己一样有缺点，就会减轻自己的自卑，感到安全，也就更愿意与之交往。

谁会愿意和那些容易让自己感到自卑的人交往呢？所以不太完美的人，有些小缺点的人，更容易让人觉得可亲、可爱。而且从另一个角度来看，世界上不可能存在真正完美、没有缺点的人。

有一位大龄女青年，具有高等学历，容貌很漂亮，事业上也很很有成就。她在方方面面都对自己要求严格，在很多人眼里，可以算一位相当完美的人。当然她在择偶方面的标准也相当高，稍有缺点的就看不上，觉得配不上自己，又觉得婚姻是终身大事，不能马虎，宁可等着，也不能将就。结果，抱着这样的观念，一晃四十了，还是孑然一身。她自己感到很奇怪，像她条件这样好的人，为什么就不能被好男人发现呢？

她不知道，正是她的“完美”把许多男士吓着了。每个人固然希望自己的对象能具有较多的优点，可是如果这个人真的“完美”，却也让人受不了。

首先，会怕自己配不上对方；其次，因为对方要求高，你稍有缺

点，他（她）就要求你改正，你肯定会活得很紧张、很累。

如果让人们选择是活得累而完美，还是活得轻松而有缺陷，恐怕大多数人会选择后者。因为我们都知道自己不是神，我们认可自己的缺点。

完美只是一个抽象的东西，它是集合了所有人的美好追求、喜爱和梦想的综合物。它本身只是一个逻辑上存在的词语，在现实中，根本就没有真实的存在体。我们所认为的完美的东西只存在于我们人类的无限向往和不断追求中。

第7章

让他人知恩图报的攻心术

中国古代讲究礼尚往来，这也是负债心理的表现。正所谓：“投之以桃，报之以李。”负债心理可以使人们答应一些在没有接受恩惠时一定会拒绝的请求。

负债心理让他回报更多

一只小蚂蚁在河边喝水，不小心掉了下去。它用尽全身力气想靠近岸边，但不一会儿就游不动了，在原地打转，小蚂蚁近乎绝望地挣扎着。这时，正在河边觅食的一只大鸟看见了这一幕，它同情地看着这只可怜的小蚂蚁，然后衔起一根小树枝扔到它旁边，小蚂蚁挣扎着爬上树枝，终于脱险回到岸上。

当小蚂蚁在河边草地上晒身上的水时，它听到了一个人的脚步声。一个猎人轻轻地走过来，手里端着枪，准备射杀那只大鸟。小蚂蚁迅速地爬上猎人的脚趾，钻进他的裤管，就在猎人扣动扳机的瞬间，小蚂蚁咬了他一口。猎人一分神，子弹打偏了。枪声把大鸟惊起，振翅飞远了。

大鸟可怜小蚂蚁帮了它一把，小蚂蚁感恩图报，救了大鸟的命。这是动物乃至人类的本能，它（他）们会在得到别人的恩惠后，自然而然产生一种回报别人的负债心理，一有机会，一定连本带利去报答。

你是否碰到过这样的情况：你主动给别人带了早餐回来，通常，在他中午出去吃饭的时候，你请他能否顺便给你带回来一份时，即使外面太阳炽烈，他也会答应给你带回来。但是在你没有给他任何小恩小惠的情况下，他通常都会委婉地对你说：“要不，我们一起去吃吧。”或者直接对你吼道：“热死人了，我还懒得去买呢。”

俗话说：“受人一饭，听人使唤”、“吃人嘴短，拿人手短”、“滴水之恩当涌泉相报”。通常，人们在接受了他人给予的恩惠后，都会产生一种必须回报的负疚感，只要有机会，就会回报给对方，报答对方的恩情，以期达到心理和感情上的自由和平衡。这些都是人的负债心理在起作用。这种在得到对方的恩惠后，就一定要报答对方的心理，是人类社会中根深蒂固的一个行为准则。

一位心理学教授做过一个小小的实验，证明了这种心理的普遍存在。他在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去了圣诞卡片。虽然他也估计会有一些回音，但却没有想到大部分收到卡片的人，都给他回了一张。而其实他们都不认识他啊！给他回赠卡片的人，根本就没有想到过打听一下这个陌生的教授到底是谁。他们收到卡片，自动就回赠了一张。

也许他们想，可能自己忘了这个教授是谁了，或者这个教授有什么原因才给自己寄卡片。不管怎样，自己不能欠人家的情，要给人家回寄

一张，总是没有错的。

当从别人那里得到好处，我们总觉得应该回报对方。如果一个人帮了我们一次忙，我们也会帮他一次，或者给他送礼品，或请他吃饭。如果别人记住了我们的生日，并送我们礼品，我们对他也这么做。

负债心理的威力在于，可以把对提出请求者的印象完全掩盖住，即使是一个陌生人，或者是一个不讨人喜欢或不受欢迎的人，如果先施予我们一点小小的恩惠然后再提出自己的要求，也会大大提高我们答应这个要求的可能。

为什么负债心理有如此大的威力？关键就在于一旦受惠于人，就会总感觉亏欠了别人什么似的，如芒刺身，浑身不自在，必须回报，才能让自己的心理重压获得解放，让自己的心灵获得自由，心安理得地生活。

我们可以有效地利用人的这种受了恩惠要回报的心理倾向，先主动给予对方一些好处，非常自然的好处，对方就会回报给你多得多的好处和方便。

你给他一个奶糖，他就会还给你一颗水果糖，或者给你一个香蕉、面包等其他的东西。即使是不还给你，他也会对你多多少少有一些愧疚感。

在生活中，我们经常会见到这种现象：想找别人帮忙，就会先热情地带上一一些补品什么的送到他家里去，或者先请他吃饭，往往后面的事情就顺理成章，比较好办了。

如果在没有任何小恩小惠或小给予的情况下，要让他答应帮忙就困难得多，他也许会来个“秉公处理”，事情就算没戏了。

“给予就会被给予，剥夺就会被剥夺。信任就会被信任，怀疑就会被怀疑。爱就会被爱，恨就会被恨。”人是三分理智、七分感情的动物。

我们送出什么就会收回什么，给予什么就会得到什么。帮助的越多，得到的也就越多，假如自己越吝啬，也就越会一无所有。欲有所得，当先给予。

在困难的时候帮他一把

当他人非常困难之时，如果能够慷慨地予以帮助，定能让他感动不已，让他的心灵猛烈震动。他会暗下发誓，有朝一日，定当涌泉相报。此时，你已收获的是他的心、他的忠诚和情意。来日，或许就有更丰厚的回报。

著名作家钱钟书先生一生日子过得比较平和，但是困居上海写《围城》的时候，也非常窘迫。当时他的学术文稿没人买，于是在他写小说的动机里就掺进了些挣钱养家的成分。但是一天500字的精工细作，又绝对不是商业性的写作速度。根本就赚不到什么钱，简直是入不敷出，穷困潦倒。这时，黄佐临导演上演了喜剧《称心如意》和《弄假成真》，并且及时支付给了钱钟书可观的酬金，才使钱家渡过了难关。

时隔多年，黄佐临的女儿之所以能够独得钱老的允许，开拍了电视连续剧《围城》，实际上是因为她怀揣了老爸的一封亲笔信。黄佐临40多年前的帮助，钱钟书多年后还报。

濒临饿死时送一个萝卜和富贵时送一座金山，就内心感受来说，完全不一样。前者是急需之物，能够解决生死大事，无疑更让人感之于心。

“在饱足人的眼中，烧鹅好比青草；在饥饿人的眼中，萝卜便是佳肴。”

“人们在沙漠中口渴难耐时所期望的，并非让人扔给你一袋钞票或珠宝，而是一瓢能解渴的凉水。人们在身无分文时所期望的，并非腰缠万贯，而是能解决有米之炊。”

若想获得别人的好感，成为一个到处受欢迎的人，有一个简单的办法：让他人从双方的交往中受益。

此外，还有一个更有效的办法：揣摩到他现在的急需，并竭尽所能地予以满足。那么他将对你感激不尽，发誓要回报你，甚至效忠于你。

鲁肃和周瑜是两个著名的历史人物，他俩在同朝为官之前，还有一段鲜为人知的故事：

三国争霸之前，周瑜并不得意。他曾在军阀袁术部下当了一个小小的居巢长，也就相当于一个小县的县令罢了。这时候地方上闹饥荒，收成不好，粮食问题日渐严峻起来。居巢的百姓没有粮食吃，活活饿死了不少人，军队也饿得失去了战斗力。周瑜作为父母官，看到这悲惨情形，急得心慌意乱，却不知如何是好。有人献计，说附近有个乐善好施

的财主鲁肃，他家素来富裕，想必囤积了不少粮食，不如去向他借。

周瑜带上人马登门拜访鲁肃，寒暄过后，周瑜就直接说：“不瞒老兄，小弟此次造访，是想借点粮食。”鲁肃一看周瑜仪表不凡，定是大器之才，有心结交，哈哈大笑说：“此乃区区小事，我答应就是。”鲁肃亲自带周瑜去查看粮仓，这时鲁家存有两仓粮食，各三千斤，鲁肃痛快地说：“也别提什么借不借的，我把其中一仓送予你好了。”

周瑜及其手下一听他如此慷慨大方，都愣住了。要知道，在饥馑之年，粮食就是生命啊！周瑜被鲁肃的言行深深感动了，两人就此交上了朋友。后来周瑜当上了将军，他不忘鲁肃的恩德，将他推荐给孙权，鲁肃终于得到了干大事业的机会。

俗话说：“不惜钱者有人爱，不惜力者有人敬。”让他人受益，能让他喜欢你，但是，满足他人当下的急迫需求却能给人留下更深的印象，能让你获得忠诚和情义。

世界上任何重要的事情，都是人的事情，只要把人打理好了，则无事不可成。你种下人情，将收获成倍的人情。而满足他的急需显然是一颗人情的良种，必将使你收获人情的硕果。

与暂不得势的人交往

俗话说，三十年河东，三十年河西。人们自然喜欢结交现在看来就很有价值的朋友，但是，谁知道明天的变化呢？我们为人处世，还需要长远眼光。今天的“冷庙”有可能是明天的“热庙”，凡事要有自己的主见，不能总是跟在别人屁股后面跑。

在失意的时候还能相互扶持的朋友，才是真正的朋友。一个人失势时，经常会遭到众人的漠视，原来与他交往密切的人都离他而去，如果此时你伸出援助之手，与之交往，他就会心存感激，铭记一辈子。对失势的人说一句暖心的话，就像对一个将倒的人轻轻扶一把，可以让他得到支持和宽慰。

人类的习惯之一，是往优秀出色的人身边靠拢。好像能与事业有成的人缔结关系，便可以巧妙地利用对方那股气势。然而在这种情况下交上的朋友，通常无法培育出可靠的人际关系。由于万事顺利、春风得意的人，人人都想与其结识，都想与其交上朋友，一方面他也顾不过来，另一方面他也不愿与巴结他的人成为真正的朋友。

选择与那些暂时不得势的人交往，并成为好朋友，也许会收到意想不到的效果。就像买股票一样，买了最有价值的原始股，就像向“冷庙”烧香的道理一样。一般人烧香都选香火鼎盛的庙，认为这种庙比较灵验，可以庇护自己各方面顺利如意。而越是香火鼎盛的庙，越是吸引香客。至于香客寥寥的“冷庙”，不管这座庙灵不灵，除非有“神迹”出现，否则只会逐渐地“冷”下去。

与不得势的人交往更要掌握尺度和分寸。并不是每一个得势的人都值得你去交往，值得你去帮助。有些不得势的人，无论你是怎样去帮他，也不会给你带来任何好处。谁会傻到花钱去买那些不会增值，有可能失值的股票呢？例如，有些失势的人，他犯了大错误，或者犯了非常大的过失，根本就没有东山再起的可能，如果你与他交往，给他施予援手，还要冒一些风险，受到他的对手的指责和忌恨，这种得不偿失的事当然还是不要去做为妙。

与不得势的人交往，有很大的学问，具体情况要具体对待，有时还要现实一点。对那些没希望时来运转的失势者，再帮也无益。而对那些一旦时来运转就能帮你出力办事的失势者，就要适时拉他一把，帮他脱离困境。如果你认定某个不得势的人将来必定是个成功人物，只是暂时的不得势，将来大有作为，那你就该趁时接纳，多多交往。或者乘机进

以忠告，指出其失败的原因，勉励他改过迁善。如果自己有能力，更应给予适合的协助，甚至施予物质上的救济。而物质上的救济，不要等他开口，要随时采取主动。有时对方急着要，又不肯对你明言，或故意表示无此急需。你如得知此情形，更应尽力帮忙，并且不能有丝毫得意的样子，一面使他感到受之有愧，一面又使他有知己之感。

人们不可能一帆风顺，挫折、背运是难免的。当人们落难的时候，正是对周围的人，特别是对朋友的考验。远离而去的人可能从此成为路人，同情、帮助他渡过难关的人，他可能铭记一辈子。所谓莫逆之交、患难朋友，就是在困难时期产生的，这时形成的友谊是最有价值、最令人珍视的。

寸金之遇，一饭之恩，可以使它终生铭记。日后如有所需，他必奋身图报。他若是蛟龙必然非池中物，一朝翻身，是不会忘了你这个知己的。“人情冷暖、世态炎凉”。趁自己有能力时，多接纳一些可交的失势之人，使之能为己所用。

王尔德曾说过：世人都疏远了我，而他仍在我身边，这样的人就是我真正的朋友。

第8章

使他人愿意合作的攻心术

想想俄罗斯方块的游戏规则吧：取长补短、查漏补缺。游戏如此，攻心又何尝不是。

《吕氏春秋》中记载了一种前腿如鼠、后腿如兔的奇怪动物——蛰蹶，长短不一的脚使它举步维艰。但它却经常利用自己的利齿采噬植草给一种叫蛩蛩距虚的动物——它没有利齿，却有强壮的四肢，于是山火来时，蛩蛩距虚便把蛰蹶负于背上，共同逃难。

大自然中的小动物往往给我们许多智慧启示，为了生存而取长补短是生存的法则，也是我们获取成功的不二法门。

不作没有意义的争论

才智是可敬佩的，但不是“好胜”。修养高深的人，绝不肯与人计较一事之短长。

罗斯福总统对于他的反对者总是会和颜悦色地说：“亲爱的朋友，妙哉妙哉，你到这里来和我争执这个问题，真是一个妙人！但在这一点上，我们两个的见解自然不同，让我们来讲些别的话题吧！”于是他会使出一种诱惑的手段来，使对方放弃自己的意见，而去接受他的观点。

这确是一个好方法，无论那些成功的人采用什么方式去驾驭别人，我们可以注意到的是，他们的第一步是“避免争论”，他们的策略是以“迎合别人的意志”及“免除反对意见”来感动人的。

当你碰到了任何一种反对意见，你应当先自己打算：“关于这一点，我能不能在无关大局的范围中让步呢？”为使人家顺从你的意见，可尽量表示“小的让步”，有时，为了避免这种反对，甚至还可以将你的主见暂时收回一下。如果你碰到了对于你的主要意见十分反对的人，那么最聪明的方法还是把这问题延缓下去，不必力求解决，这一方面使对方得到重新考虑的机会，另一方面使你自己也有重新决策的机会。

在会议室里，你可以因为不满意一个方案而反复与人争辩，甚至争得面红耳赤，拍桌顿足，因为你把你的意见陈述了以后，还有别的同事可以考虑你的意见。这关系大众的权益，值得你用全部精力去争取。可是在私人谈话中，你就千万不可如此了。例如你昨天和一个朋友争辩了一个下午，你说写一首现代诗应该要押韵，读出来才有音乐的节奏，而你的朋友则反对这个理论。他说和谐的节拍就是诗中的韵律，刻板地押韵，则会损害诗的本质。你们争辩了半天，除了彼此的闷闷不乐，还有什么更好的结果呢？争辩是浪费时间。你们各自去写自己喜欢写的诗好了，诗并无一定的形式，各人有各人的见解。

许多事情没有几件是值得我们去拿友谊的代价去争辩取胜的。如果你偏偏这样做，等于你的精力和时间都一文不值，更不要说感情损害方面了。

除了彼此都能虚心、不存半点成见，在某一个问题上专诚讨论之外，一切的争辩都应该避免，即使这是一个学理的争辩。你可以为学术问题而争辩，足以表示你治学的精神。例如哲学，有些理论争了2000余年，至今还没有定论，心理学的争辩也至少有几百年，现在仍然不分高下，甚至自然科学，“生物发生说”的论争，至今无人敢肯定说哪一派正

确。你有什么比这些更大的题目、更高深的学问根底，以及更长的时间作口头上的争辩呢？你可以著书立说发挥你的主张，但不可在谈话中争辩。

你好和人争辩，是否以为你用议论压倒对方，就会给你很大的利益呢？你定会明白：你必不能压倒对方。其次，即使对方表面屈服了，心里也必悻悻然。你一点好处都得不到，而害处却多了。好争辩，第一，使你损害了别人的自尊心，因而别人对你产生反感；第二，使你容易犯专去挑剔别人错漏的恶习；第三，使你积久变成骄傲；第四，你将因此失掉一切朋友。

如果你能常常尊重别人的意见，你的意见也必被人尊重，如此，你所主张的，就会得到别人的拥护，不必把精力花在无益的争辩上。

你可以实现你的主张，你可以左右别人的计划，但不是用争辩的方法来获取。如果你想借某一问题增加你的学识，你就应该虚心求教，切不可借助“争辩”。

有功劳时应与大家分享

当你和大家一起作出成就时，千万别独享荣耀，要懂得与别人分享。独享荣耀容易激起他人不满并心生恨意。

当大家都为一个目标在努力奋斗，不料让你抢先得到了这个惹人眼红的功劳，于是相比之下的其他人就明显比你矮了很多，你的存在也不时地给他人造成了威胁，尽管你并未做任何伤害他人的事，但又有谁还愿意跟随一个让自己没有安全感的人在一起共事呢？自然而然地独自享有荣耀，还心安理得地把高帽子往自己头上戴的人终究是会成为孤家寡人的，更何谈与人合作？

有位编辑很有才气，他编辑的杂志很受欢迎。有一年他得到了大奖，一开始他还很快乐，但过了个把月，却失去了笑容。他说，社里的同事，包括他的上司，都在有意无意间和他作对。

这是为什么呢？原因是他犯了“独享荣耀”的错误。事情是这样的：

他得了大奖，老板还另外给了他一个红包，并且当众表扬他的工作成绩。但是他没有现场感谢上司和属下们的协助，更没有把奖金拿出一部分请客，所以大家虽然表面上不说什么，心里却感到不舒服，和他产生了隔阂，所以就和他作对了。

就事论事，这份杂志之所以能得奖，这位编辑贡献最大，但是当有“好处”时，别人并不会认为哪一个人才是唯一的功臣，总是认为自己“没有功劳也有苦劳”。所以他“独享荣耀”，就会引起别人的不舒服。尤其是他的上司，更因此而产生不安全感，害怕失去权力，为了巩固自己的领导地位，这位编辑自然就没有好日子过了。由于上司的白眼、同事间关系的冷漠，两个月后这位编辑就因为待不下去而辞职了。

这位编辑造成最后这种局面的根源还是在于他自己。谁让他忽略了别人的感受呢？其实每个人都认为别人的成功总有自己的一份功劳和苦劳，而他却傻乎乎地独自抱着荣耀不放，别人当然不会为他如此自私的做法而感到舒服了。

岳飞是我国宋朝时一名军事家和谋略家，他不仅在战场上是一位运筹帷幄的大将，而且在平时十分低调和谦虚。

岳飞治军极严，平素注重操练和校阅，与士兵们同甘共苦。打仗时，他冲锋在前，自己担任“旗头”，成千上万兵将的动止进退，唯“旗头”是瞻，勇往直前。每次朝廷封赏，他总是说：“全军将士出力，功劳是大家的，我没有什么功劳。”军队每次驻扎休整，训练将士从斜坡上

骑马急驰而下跳跃壕沟，并且都穿着厚重的铠甲练习这些项目。儿子岳云曾因练习从斜坡上骑马急驰而下，马被绊倒，岳飞生气而鞭打了他。一名士兵拿了百姓的一缕麻去捆喂牲口的草，岳飞立即将他斩首以警告他人。士兵夜间宿营，老百姓打开屋门愿意让他们进屋休息，但没有一名士兵敢进民屋。岳飞军队号称“冻死不拆屋，饿死不抢掠”。士兵有病，岳飞亲自为他们调药。将领们远征，岳飞自己的妻子询问并慰劳他们的家庭。将士战死，岳飞伤心哭泣，而且养育他们的孤儿，或者让儿子娶阵亡将士的女儿为妻。凡是朝廷有封赏犒劳，岳飞平均分给部下军吏，个人不私拿一丝一毫。

正是岳飞的这种赏罚分明、待人以诚的作风感动了部属，所以岳家军的全体官兵，在平时都严守纪律，在战时都乐于效命，具有极强的战斗力。金兵的铁骑，多次以排山倒海的密集队形，企图冲垮岳家军的阵容，结果都没有成功。他们连声惊叹说：“撼山易，撼岳家军难！”

把功劳和荣耀送给别人是一个聪明的做法，独自贪功是自私和愚蠢，它会给你带来人际关系上的危机。

为了让这份荣耀为你带来益处，你需要做好这样几件事：

（1）感谢。感谢同仁的鼓励、帮助和协作。不要认为这都是自己的功劳，尤其要感谢上司，感谢他的提拔、指导和授权。如果实际情况真是如此，那么你的感谢就是应该的；如果同仁的协助有限，上司也不值得恭维，你也有必要感谢他们，这样做虽然勉强一些，但却可以使你避免成为靶子。

（2）分享。口头上的感谢也是一种分享，这种“分享”可以无穷地扩大范围。另外一种则是实质的分享，别人倒也不是要分你一杯羹，但是你主动的分享却让旁人有所受尊重的感觉。如果你的荣耀事实上是众人鼎力协助完成的，那么你更不应该忘记这一点。“实质”的分享有很多种方式，小的荣耀请吃糖，大的荣耀请吃饭，分享了你的荣耀，就不会有人和你作对了。

（3）谦卑。人往往一有了荣耀就“忘了我是谁”地自我膨胀，这种心情是可以理解的，但旁人就遭殃了，他们要忍受你的嚣张气焰，却又不敢出声，因为你正在风头上。可是慢慢的，他们会在工作中有意无意地抵制你，不与你合作，让你碰钉子。因此有了荣耀，要更谦卑。要不卑不亢不容易，但“卑”绝对胜过“亢”，别人看到你的谦卑，会说“他还蛮客气的嘛！”当然就不会找你麻烦，和你作对了。

谦卑的要领很多，但做到两点就差不多可以了：对人要更客气，荣耀越高，头要越低；别再提你的荣耀，再提就变成吹嘘了。事实上，你的荣耀大家早已知道，何必再提呢？

如果你只想独自享受荣耀，那么总有一天你会自吞苦果。

取长补短，优势互补

心理学家罗杰斯认为，每一个人都生活在一个以自我为中心，而又不时变动的经验世界里。一个人只有保持对自己的经验开放，不断跟其他人进行碰撞，他的自我才会变得无限丰富。

歌德与席勒的友情是足以照彻欧洲文学史半边天空的传奇。年长成熟的歌德给了席勒安定的呵护，而年轻激越的席勒给了歌德新的创作热情，于是《浮士德》跃出水面，它的光焰穿过历史的黑暗点亮了今天的天空。倘若没有魏玛城中的相遇、相知、相辅相成，歌德也许仍限于琐杂的政务中，而席勒也许已在困窘的生活面前湮没无闻。无法想象，没有他们，19世纪的文化星空将会黯淡到何种地步。

微软公司的两位创始人——比尔·盖茨和保罗·艾伦，两个人的兴趣、个性相差迥异。与善于捕捉市场、为人高调的盖茨不同，艾伦更热衷于技术，十分低调。就这样一个“攻城略地”，一个“保障有力”，两个人珠联璧合，共同铸就了微软帝国的辉煌。

在当今社会，完成任何一个稍具规模的任务，都需要和众多的人员、资源打交道。这时，秉性各异、资源不同的伙伴正好能够形成优势互补，带领彼此走得更快、更远。

大家一起往前走的时候，就像玩俄罗斯方块一样，难免遇到相互间的挤压、碰撞，但我们只要找到长短相补的地方，就一定能筑起共同的新高度。

制造威慑气势

能否成功征服他人，很大程度上取决于心理上的威慑力量。如果对方心理上不占优势，势必惊慌失措，理屈词穷。因此，良好的应变能力，除了言辞得当、思路井然、攻守有术外，必须掌握心理战这把利器。“心理战”具有强大的威慑力量，它能使对方紧张，更容易露出破绽，为你寻找制胜的机会。

有一位女县长到地方上调查一起案件，驱车返回时，突然被众多闹事的群众拦住了。在一些人的鼓动下，不明真相的群众要求知道调查结果，有的甚至摆出要打架的姿态。

在这种群情激奋的情况下，靠一般的讲理是无济于事的。于是这位县长来了个下马威，面对嘈杂纷乱的人群用十分威严的口气说：“我是奉命来执行任务的，不是来发动群众闹事的！村有村规，国有国法。法律不允许把调查的情况公开，你们的要求是无理的。你们辱骂国家公务人员，拦截车辆，严重妨碍了公务，这个责任你们当中有谁能担负？”

接着女县长义正词严地介绍了《民法》、《刑法》相关内容，有效地控制了原本混乱的局面。

如果对方的口才和你差不多，要想取胜就看心理战所造成的气势。气势在说话时至为重要，如果对方的实力超过你许多，只要心理上与人站在同等的地位，你就可以发挥无比的威力，扳倒强敌。假如你担心被对方在心理上压倒，不妨细察对方的表情、服装，从中找出对方的缺点，从而壮大自己的胆子。

造成心理气势还有许多办法，如一开口声音洪亮，就不会怯场，在服装方面，穿着体面，也会信心大增。如果遇到不愉快的事，千万要调整心态，使自己心情愉快。这样，对手有可能被你的气势压倒，在心理上先丢了分。

人的行为与心境是交互的影响过程。如果你脚步轻快，心情必然是轻松的。不管和什么人交谈，只要你保持眼睛的高度跟对方平等的地步，精神压力就会减轻不少。两个心理学家，身高相差很大，走起路来，就像大人和小孩一样，个头小的在个头大的面前，总有一种泰山压顶的感觉。原因是双方由于眼睛的高度不同，个头小的心理上处于劣势之故。如果你遇到可能使你敬畏的对手，说话的时候切记要一直注视对方的眼睛，这样，心理紧张感就会缓和。那些怯场的人也坦白地承认：“怯场主要是紧张心理造成的。”

每个人都有强和弱两个方面。要让“强硬的自己”和“懦弱的自己”在心中对话。强硬而乐观成性的人，常常对失败不肯有所回忆；懦弱而悲观成性的人，常常对过去的成功不肯有所评价。人的本性，甚为复杂，要让乐观、强硬面占上风，让悲观、懦弱面占下风。为了消除强弱不均衡现象，应该使“强硬的自己”打败“懦弱的自己”。千万不要在心里想：“这一次，我很可能会失败。”要反其言而行之，你一定要说：“不，这一次一定马到成功。”有了这种心理上的优势，必然会斗志高昂、信心倍增。

第9章

获得领导器重的攻心术

人与人之间的好感是通过实际接触和语言沟通才能建立起来的。一个员工，只有主动跟老板面对面地接触，让自己真实地展现在老板面前，才能让老板充分认识到你的才能，你才会有被重用的机会。

有意无意地亲近老板

在现代办公室里，许多非常优秀的员工并没有得到老板的赏识，其主要原因是与老板过度疏远，没有找到合适的机会向老板表现和推销自己，没有把自己的能力和才华介绍给自己的老板。

有些人到一家公司上班几年了，老板对这个人都没有什么深刻的印象，这就在于他们对老板有生疏及恐惧感。他们见了老板噤若寒蝉，一举一动要么不自然，要么遇上老板就躲开，或者装作没有看到，这样消极地与老板相处，尤其在大公司里，老板又怎么可能留意到你呢？

要想在办公室得到老板的器重，就需要平日多与上司接触和沟通，懂得主动争取每一个机会。事实证明，很多与老板匆匆一遇的场合，可能决定你的未来。比如，在电梯间、走廊上，或吃工作餐时，遇见你的老板，你要主动迎上去并微笑着谈几句，或者说几句工作上的事。千万不要像其他同事那样，极力避免让老板看见，即使与老板擦肩而过一言不发。

如果你自信、主动地与老板打招呼，主动与老板交谈，你大方、自信的形象，会在老板心中留下印象。

有一个员工，工作非常出色，老实正直，只知道埋头苦干，缺乏与上司的沟通，因此他根本不在上司的视线之内。有一次，公司举行联欢会，老板的兴致很好，很快加入到了他们中间，他见到老板，一举一动就不自然起来，没过多久就逃出老板的视线，独自坐在一个角落里喝饮料。

不知为什么，他好像天生就有畏惧老板的毛病。在走廊上、电梯，或在餐厅里，遇到老板，他都不是主动打招呼，而是迅速离去。即使自己的主管不在，老板找上门来，他也缩在一旁，一概扮作不知，马虎应付了事。

这样一来，他和老板的距离越来越远，甚至产生了隔膜，他给老板唯一的印象就是怕事和不主动。老板怎么会把升职的机会给一个不敢和自己说话、交往的人呢？

不主动与老板交往，是一种对自己的前程和发展不负责的态度，一个不在老板视线范围内的员工，根本就没有担当重任的机会，又何谈成功呢？

刚毕业的陈娜和另外七八个年轻人一同被一家正向集团化迈进、急需大批新生骨干力量的公司聘用。为了表示对这批“新鲜血液”的厚望和

鼓励，老板决定单独宴请他们。

酒店离公司不远，新人们三三两两结伴而行，惟独将老板抛在了一边。陈娜看在眼里，不禁替老板尴尬。进入酒店落座之前，陈娜借故先去了趟洗手间。回来一看，果然不出她所料，同事们或正襟危坐、谨口慎言，或低头相互私语窃笑，不仅没人上前跟老板搭话，更将其左右两边的座位空了出来。

看见老板强挤出笑容的样子，陈娜赶紧说：“我建议咱们都往一起凑凑吧！”说完，便很自然地坐在了老板左边的座位上，并对老板投来的赞许目光报以会心一笑。

怎么样，陈娜的做法聪明吧！相信，就连再尖酸的人也没道理指责她在“拍马屁”了。本来这次老板就是想和新员工亲近一下，说不定还想借此发掘人才呢！可多数腼腆木讷的年轻人却辜负了老板的美意，把他晾在一边，他能高兴吗？其余的人可能也想在老板面前好好表现，但就是碍于脸面，怕别人说是“马屁精”才退缩的。

一个不能主动为自己争取机会的人，如果被提升，将来管理公司、面对客户或参加为公司争取利益的谈判时怎么能有魄力和手段呢？如果换成你是老板，你会提拔这样的人吗？

那次晚宴，陈娜给老板留下了非常好的印象，但毕竟只是一次饭局，何况陈娜初进公司，还只是一只“菜鸟”，她实在没有更多的机会接触老板。俗话说：做事不看东，累死也无功。要是没有老板的赞赏和支持，就算拼死拼活地干，要想超越上面层层“屏障”，也实在是太难、太慢。

陈娜是个肯干会干的人，她知道只有自己制造机会才能接近老板。经过努力，陈娜不只一次在电梯里与老板“不期而遇”。

有备而来的陈娜没有像其他人一样硬着头皮和老板没话找话，而是笑吟吟地和老板打着招呼。要是老板问她最近工作如何，她自然是有条不紊、对答如流，但大多时候老板都会和她聊一些轻松休闲的话题，陈娜总是表现得很健谈，而且还了解了好多老板的个人爱好，更以此加深了老板对她的印象。

聪明的老板是愿意给员工留下一个和蔼可亲的印象的，他也希望员工对他亲近围捧。可因为自卑心和恐惧心在作祟，许多人见到老板都避之惟恐不及，何况是在几尺见方的电梯里呢？殊不知老板面对一个拘谨无措、憋得脸红脖子粗的人，也会觉得尴尬呀！

所以，你根本不用害怕没话说，因为在这种场合下，老板为了打消你的顾虑是会和你主动闲话家常的，你只要把这当作是一次亲近老板的机会，别战战兢兢的就行了。

也许你会觉得陈娜太有心计了，但她的心计是摆在桌面上的，是充满智慧的，对自己的职业发展大有好处。老板也是人，也需要在业余时间轻松一下，那些见到老板就像老鼠见到猫，总想绕道走的人，只会与机遇擦肩而过。

留一点空间给上司

每个人工作的目的之一都是为了生活，当上司的也不例外，你怕被“冰冻”，怕丢工作，怕被“刮胡子”，怕不信任，上司的心情和你完全相同。只不过他怕的和你怕的有一些不大相同，因为他还要带领下属，所以他怕的方面之一就是下属工作能力不强，他怕事情做不好他要承担后果，动摇了他的领导地位。

有个朋友曾当过几年兵，在他服役受训的时候，打扫营区是每天例行的工作，可奇怪的是，无论他再怎么努力打扫，几乎连蚂蚁屎都扫掉了，等到营长来巡视时总还要说哪里不够干净，哪里还需要加强，让他纳闷不已。打扫营区如此，保养武器也是如此，营长总能抓到他的“毛病”。

在他当连长前，营长为他揭晓了谜底。营长说，首先，如果营长每次都满意，士兵就会自然而然地产生懒惰的情绪；其次，没毛病也要找出毛病，是为了凸显营长的权威，后来以方便领导统御，不要让士兵觉得你好说话而敷衍你。

下部队当连长时，这位朋友充分活用营长的领导哲学，发现效果还真的不错。

在办公室里工作和在军中带兵不同，军中讲究的是服从，而在办公室里根本就是两回事，做上司的若没毛病还要找毛病，那么他自己难混，下属也会很难混，弄不好会两败俱伤。

当你的能力太强时，当上司的为了“安全”，也为了他的“江山”，他会不断地打击你，挑你的毛病，搁置你的计划，阻断你向上司沟通的渠道，甚至恶意地挑拨你和其他同事的关系，最恶劣的还有栽赃、夺权、穿小鞋等手法。

总而言之，如果他受到他的上司的支持，那么他要找你的毛病总是有办法的。如果你根本没有取而代之的野心，被这样子对待不是很冤枉、不值得吗？让我们来思考那位营长的话，他没有毛病也找毛病是为了领导统御的需要，那么如果我们能让上司在领导岗位上有安全感，不就天下太平了吗？

一凡在某钢厂宣传处工作，有一天，处长突然叫他整理一个劳动模范的先进事迹。这是处长对一凡的一次考试，它将关系到一凡是否还能继续在机关待下去。对这样的材料，一凡并不感到为难，但有了无形的压力，便不得不格外精心对待。花了一个通宵，写好后反复推敲，又抄

写得工工整整。

第二天一上班，就把它送到了处长的办公桌上。处长当然高兴，快嘛，字又写得遒劲、悦目，而且在内容、结构上也没有什么可挑剔的。可是，处长越往下看，笑容越收紧。最后，他把文稿退回给一凡，让他再认真修改修改，满脸的严肃，真叫人搞不清什么地方出了差错。

一凡转身刚要迈步，处长像突然想起了什么似的说：“对，对，那个‘副厂长’的‘副’字不能写成‘付’，这不合文字规范，你把它改过来，改过来就行了。”处长又恢复了先前高兴的样子，还一个劲地道：“来得快，不错。”这一下考试自然过关！

从这件事中，我们可以得到这样的启示：处理上司交办的任务，一定要尽可能地争取时间快速完成，而不要过分讲究办事的细节和技巧。如果你把事情处理得过于圆满而让人挑不出一点毛病的话，那就显示不出领导比你高明的地方。不然的话，当上司的就会感到有“功高盖主”之嫌。

善于在办公室里处事的人，常常故意在明显的地方留一点儿瑕疵，让领导或同事一眼就看见他“连这么简单的东西都搞错了！”这样一来，尽管你出人头地，木秀于林，别人也不会对你敬而远之，他一旦认为“原来你也有错”的时候，反而会缩短与你之间的距离。

适当地把自己安置得低一点儿，也就等于把别人抬高了許多。当被人抬举的时候，谁还有放置不下的敌意呢？就像那位处长，当终于发现一个错别字的时候，他的脸上不是立即又多云转晴了吗？只有当他对别人谆谆教诲的时候，他的自尊和威信才能恰到好处地表现出来，这个时候，他的虚荣心也得到了满足。

上司让你去办理一件事，你办得漂亮极了，有的地方显得比上司还要高明。岂不知，这样会弄巧成拙。你的上司因此可能会感到自身的地位将会遇到威胁，你的同事因此可能会认为你逞能，爱出风头。陷入这些琐碎的纠缠中，你能感觉到没有压力吗？能开心吗？

如果换成另一种说法，将上司交给的任务，三下五除二即处理完毕，你的上司首先会对你充沛的精力感到惊讶，效率高呀。但是，你因为快，草草完成的任务不一定完美，这时上司会“原则性”地指点一二，从而显示你比他略输一筹。所以，做下属的要知道留一点空间给你的上司。具体做起来就是：

（1）事情不要做得十全十美。最好在不很重要的地方犯个小错，或留下一点缺憾，好让你的上司来“指点”一番。能找出毛病来“指点”，表示上司的能力还是高过你，那么他就放心了。

（2）不要忘记称赞你的上司。下属需要上司称赞，上司其实也需

要下属称赞，尤其是在上司的领导也在的公众场合。你的称赞一是表现了你的服从，二是间接替你的上司做了公关，他不高兴才怪呢。

（3）时时向上司“请教”。明明你懂得比他还多，你还是要尊重他的职位，和他讨论某项计划，请他给你一些“指点”。上司看了你的这种行为当然就放心了。

为上司承担过错

金无足赤，人无完人，领导也有错了的时候。这时候，你要装作不知道，事后尽力去弥补就是了。

中国人酷爱面子，视尊严为珍宝。有“人活一张脸，树活一张皮”的说法，尤其做老板的更爱面子。作为老板，若不慎作了错误的决定或说错了什么话，如果下属直接指出或揭露上司的错误，无疑是向他的权威挑战，会让他很没有面子，会损害他的尊严，刺伤他的自尊心，相信哪怕最宽宏大量的老板也无法忍受。

老板错了的时候，也要维护他的尊严。要选择合适的时候或场合，采取合适的方式，以免伤害老板，自讨没趣。

老板出现失误或疏漏时，害怕马上被下属批评纠正。有些人直言快语，肚里藏不住几句话，发现老板的疏漏就沉不住气。有一家公司召开年终总结大会，老板讲话时出了个错，将一个数字说错了。

一个下属站起来，冲着台上正讲得眉飞色舞的老板高声纠正道：“讲错了！讲错了！那是年初的数字，现在的数字应该是……。”结果全场哗然，把老板羞得面红耳赤，情绪顿时低落下来，他的面子顿时被一句突如其来的话丢得一扫而光。事后这名员工，因为一点小错误被解雇了。

当然，也有人做得很好。有一家公司新招了一批员工，在老板与大家的见面会上。老板逐一点名。

“刘婧（倩）”。

全场一片寂静，没有人应答。

一个员工站起来，怯生生地说：“老板，我叫刘婧（竟），不叫刘婧（倩）。”

人群中发出一阵低低的笑声。

老板的脸色有些不自然。

“报告经理，我是打字员，是我把字打错了。”一个精干的小伙子站了起来，说道。

“太马虎了，下次注意。”老板挥挥手，接着念下去。

没多久，打字员被提升为公关部经理，叫刘婧的那个员工则被解雇了。

表面看来，这个老板没有什么水平，打字员在拍马屁。实则每个人都有自己的知识欠缺，犯错误出洋相难以避免。作为下属，有什么必要

当众纠正呢？如果这个叫刘婧的员工当时应答，事后再巧妙地纠正就不会伤害老板的面子。好在那个打字员承认自己错了，才巧妙地让老板从尴尬中走出来。

老板有错时，不要当众纠正。如果错误不明显不关大局，其他人也没发觉，不妨“装聋作哑”，等事后再予以弥补。

有一个老板在会上将一组财务数据讲错了，一个做财务工作的下属没有马上纠正，他在做财务报表时，将老板说错的数据纠正了过来，老板看到财务报表时，才知道自己在会上说错了。因此，对这个员工的好感大增。

有时，老板的错误明显，确有纠正的必要，最好寻找一种能使老板意识到而不让其他人觉察的方式纠正，让人感觉到老板自己发现了错误，而不是下属指出的，一个眼神、一个手势甚至一声咳嗽都可能解决问题。

张作霖在一次给日本“友人”题词时由于笔误，把“张作霖手墨”的“墨”字写成了黑，有人说：“大帅，缺个土。”正当张作霖一脸窘相时，另一个却大喝一声：“混蛋，你懂什么！这叫‘寸土不让’！大帅能轻而易举地将‘土’送给别人吗？”一句话即保住了张作霖面子，后来他成了张作霖的左膀右臂。

为领导排忧解难

任何人要想在办公室获得老板的赏识，就应该尽量尊重领导的好恶。这不仅仅是做人的修养，也是攻心的策略。

作为下属，不管你能力有多强，领导不信任你也无济于事。换取领导对你的信任，是你获得器重和日后谋求晋升的基础和前提。

要想使上司对你另眼相看，除了要能在工作上独当一面之外，还能领导的其他琐事排忧解难，这样的下属才能得到更多的垂爱。例如，上司经常找不到需用的文件，你能尽快替他将所有档案和文件系统整理好。要是他对某客户处理不当，你可以得体地代他把关系缓和。他讨厌做的一些工作你不妨代劳。这样，当上司觉得你是一个好帮手后，你自己也可以多储存一些工作本钱。

不可只满足于做好自己分内的事，还应在其他方面争取经验，提升自己的工作“价值”，即使是困难重重的任务，也要勇于尝试。那些劳烦上司的事或难题，你都应该想想有没有什么好的建议。还有一种技巧十分微妙，那就是与上司保持良好的沟通，给上司简洁、有力的报告，但重要的事必须向他请示，切莫让浅显和琐碎的问题烦扰他。

不要逞强，更不要急于表现自己，要耐心寻找上司的工作特点，以他喜欢的方式完成工作。

用自己的言行随时随地表示对他忠心耿耿，以你的态度说明一个事实：我是你最好的朋友，我会尽己所能为你服务。“言必行，行必果”，说出的话要算数。如果你真的努力这样做，他会看在眼里，一定会很明白你的意思，会对你日渐产生好感。

谣言或传闻如果是针对公司而来，不妨悄悄地转告上司，提醒他注意以便心中有数。不过，你的措辞与表达方式要简明、直接。要特别注意，以免发生误会。

也许你的上司命运比你不好，但处世能力却远不及你，平时总表现出不可一世的样子，只懂得一味批评下属的工作做得不好，一旦问题真正出现之际，他却推卸责任，谁也无法从他那里得到明确的指示。然而在现实生活里，每个职员都要服从他的命令。你感到很气愤，不过，你不要忘记：每个人都不是十全十美的，在公司里与其明争暗斗，甚至两败俱伤，不如努力与每一个人合作愉快。孔子说：“小不忍，则乱大谋。”你应该学会与公司里的每一个人做朋友，在改变不了别人的时候先改变自己。

尽管上司没有要求你把过去的工作记录拿给他看，你也应该把它们整理妥当，主动呈交给上司过目，让他明白你的工作能力。对他忠心耿耿，上司自然不会再盲目挑剔你的工作方法，会对你增加好感。

在工作中你应做的是支持、爱戴你的上司。自己常常站在他的立场想一想，你会发现对方有许多不得已的苦衷，无论遇到任何工作上的困难，对上司都不过分依赖，避免与他发生任何正面的冲突。尊敬你的上司，你会发觉对方慢慢开始接纳你的意见，并最终成为你可以依赖的靠山。

小张是某县委办公室的科员，经常会遇到上访者要求见领导解决问题的事情。领导精力有限，如果事事都去惊动领导，势必影响领导集中精力做好全局工作。每当有来访者吵闹着要见领导时，小张总是利用自己的特殊身份，勇敢地站出来，分清情况，解决纠纷，进行协调，必要时还使用强制手段把问题处理好。经常能够独自解决一些无理取闹、胡搅蛮缠的事件，不怕得罪人。

对一些重大的问题，他也是先调查清楚，安抚好上访者之后，再向领导请示，从不让领导直接面对棘手的问题。无论大事小情他总能处理得有条不紊，众人心服，同样也获得了领导的赞扬。

像小张这样的下属，哪个领导不需要呢？这就是领导所赞美的实干家，他比整天跟在领导后面只知道看领导脸色行事，遇到点大事就往领导后面跑的人要好得多。

一家饭店因饭菜质量问题引起社会公众的投诉。电视台记者在这家饭店采访时，最先碰到了该饭店经理的助理小王，小王最怕这种阵式，怕被别人逼问，就对记者推卸道：“这件事我不清楚，我们经理正在办公室，你们有什么事直接去问他吧！”

这下可好，记者闯进经理办公室，把经理“逮”个正着，经理想躲也躲不开了，又毫无心理准备，只好硬着头皮接受了采访。事后，经理得知小王不仅没有给自己挡驾，还把自己给推了出来，很是生气，把小王给炒了鱿鱼。

在工作中，经常会有一些比较艰难而且出力不讨好的任务，一般情况下领导也难以启齿对下属交代，只有靠一些心腹揣测领导的意思，然后硬着头皮去做。做好了，领导心里有数，但不一定有什么明确的表扬；做得不好，领导怪罪，承受着，到时候领导会“认账”的。可是在这种关键时刻不能挡驾反而出卖领导的人，领导就不会宽容。

多想办法，少谈主张

当你想要向上司提建议时，尽量用暗示的方式去说，而不要当面与上司交涉，要给上司留下足够的余地。

有些人，特别是年轻人，对于一切事情总是喜欢发表主张。一般来说，做人应该有独立的主张，这说明你善于观察分析而能有所得，当然是一件可喜的事。但是，你是不是就一定要发表它呢？

年轻人不懂得这个道理，以为同事都是毫无主张的庸才，只有自己抱有真知灼见，于是在一个团体内，多有主张，结果被采纳的百分比恐怕很低。即使非采取你的意见不可，做上司的，也许会故意加以不重要的改变与补充来表示他的见解，以此高你一等，你也许因此有些不服气，要在背后加以批评，要知道这是你不懂得人情世故的结果。

“人微言轻”四个字，你必须记牢，你要忠于自己的本职，少谈主张，多想办法。但是你的办法是否妥善，也有两种意思，一是办法本身的妥善，二是上司心理上的妥善。不合上司心理的办法，是善而不妥，合于上司心理的办法，才是善而且妥，因此如何揣摩上司心理，这是很要紧的问题。

有的上司喜欢详尽的办法，有的上司喜欢简明的办法，你把详尽的办法给喜欢简明的上司看，这当然不妥；你把简明的办法，给喜欢详尽的上司也是不妥。揣摩的方法如下：

第一种是请教老同事，他们能够把经验告诉你，只要你执后辈之礼，他自然肯说的。第二种是先行试探，同时拟就两样办法，一种是详尽的，一种是简明的，一起交给上司，请他选定。经过此次试探，他的心理你明白了，以后可以单做一种办法。经过此次试探，同时使得上司知道你的办法不止一种，他对你的印象格外好些。

当你向上司请示“这件事应该如何处理”时，上司或许会反问你：“那么你要怎么处理呢？”当上司这样反问你的时候，你会不知所措，无法回答吗？如果是这样，这就等于没有自己的思考和判断。所以当你要去请示上司时，心里一定要先想好自己要怎么做，然后再去请示主管是否同意你的做法。

在提出你的做法之前，同样地要收集许多正确的情报，然后整理、分析，这样才能获得上司的认可。有时候自己精心想出来的应对方案可能被上司一口回绝，但是千万不可以因自己提的方案很可能被驳回，就依赖上司的判断，自己不动脑筋。无论如何还是要提出自己的方案，把

自己的想法整理一下，再和上司的比较看看，就可以看出自己在分机问题的深度和周全性方面还有哪些不足的地方。

另外，有了自己的方案以后，不能就自以为是地把结论丢给上司，而不提供一些正确的情报，也不能任性地觉得只有自己的方法才能解决问题，对于别人的话一概不听。因为最后下判断的还是上司，属下对上司的决定还是得服从的。

当自己提出的方案和上司的决定有出入时，你只要慢慢去体会上司的思考倾向，久而久之自然能了解上司的想法，下次再遇到同样的问题时，就会考虑得更周到了。这是年轻人磨炼实力的最好办法。

第10章

让同事紧密配合的攻心术

同事就是共同从事某一事业的人。大家为了实现共同目标，处于同一职业群体，从事共同工作。和同事同心协力，较容易获得事业的成功，因此和同事交往有技巧，比如：对知己者应“朋心如水”，对谈得来、过得去者应多几分热情和诚恳，对逆我者应多几分理解和自责。

成为企业最受欢迎的人

被同事孤立的滋味不好受，被孤立的原因也是五花八门的。但每个感到孤立的人都可以想一想，为什么被孤立的是自己，而不是别人呢？

上班之后，每天和我们相处时间最长的人是谁？不是爱人，不是父母，而是同事。早上一睁开眼，便急急忙忙赶去与他们见面；直到夜幕低垂，才满脸倦意地互道“再见”。出来做事的头一天，父母都要千叮咛万嘱咐：在外面，讲究的是一团和气，和同事抬头不见低头见，千万别生嫌隙。但人算不如天算，尽管你小心翼翼地维护着和同事的关系，但有一天却仍可能惊奇地发现，自己怎么被同事孤立起来了？

除了遇上一些天生善妒的小人，大部分时候，自身的一些缺点都是导致被孤立的主要因素。在单位里，飞扬跋扈的人、搬弄是非的人、打小报告的人、爱出风头的人，都是被孤立的对象。假如你被孤立了，赶快检查一下，自己是不是这类人？

归纳而言，被同事孤立的原因主要有如下三种。

（一）因为薪水过高

黄晓燕自从进了现在这家公司后，就一直被同部门的两个女同事孤立。每天上下班，黄晓燕都会向她们微笑、打招呼，但她们总是面无表情，装作没看见。每每这个时候，黄晓燕的微笑就一下子僵在了脸上，别提多尴尬了。

平时，她们也不和黄晓燕讲话，有时黄晓燕凑过去想和她们一起聊天，结果她们像商量好的一样，马上闭上嘴巴，各做各的事情去了，丢下黄晓燕讪讪地站在一边。

在这种环境下工作，黄晓燕的郁闷可想而知。后来，她才迂回曲折地从其他同事那里听到一点风声：黄晓燕虽然初来公司，但工资却比这两个女同事高出一大截，于是引来了她们的忌恨。

黄晓燕对现在的工作非常满意，不仅轻松，工资待遇也很称心。她不想因为同事关系不和就牺牲了工作，可心头的烦恼却一天甚似一天。

解决之道：堡垒都是从内部攻破的，想不被人孤立，关键在于打破敌方的统一战线。黄晓燕可以找机会多接近两人中比较好说话的那个，经常赞美她的服饰、气色，聊聊家常；另一个就只打招呼，少说话。时间长了，她们的阵营自然就被分化了。不过，使用这一计，必须有十足

的耐心。

（二）因为弄错角色

赵蕾在一家国有企业从事财务工作，财务部只有主任、出纳和她三人。主任不管业务，出纳去年才凭关系进来，于是全部门所有的工作几乎都压在了赵蕾身上。出纳只做现金一块的活，连最基本的报销都不做，但主任从来不说半个“不”字，因为她有靠山。

在领导的纵容下，出纳工作极其马虎。相反，赵蕾做事努力尽心，可到最后总是吃力不讨好。主任有时还会暗示赵蕾，她对工作太认真，把事情都默默地做完了，不等于把他架空了吗？

赵蕾心底里直呼冤枉。主任连电脑都不懂，动不动就甩手把所有的工作都推到她一个人身上，把她累得几乎趴下。到头来，却埋怨她太过能干，赵蕾感到自己简直里外不是人。

现在，主任和出纳都明显地表现出不喜欢赵蕾，平时两人总是有说有笑、有商有量，单单把赵蕾排除在外，赵蕾为此郁闷不已。

解决之道：被同事孤立时，我们也应从自身找找原因。如果一个人不喜欢你，可能是他不对；如果所有人都不喜欢你，也许问题就出在你身上。赵蕾对工作兢兢业业，为什么不被主任肯定？很可能是她平时有些越级的举动，令主任不满。她说，自己很想把财务部工作搞好，可是，三个人中，就只有她有这个意识。由此可以看出，她把自己的角色弄错了。

做好部门工作是主任的事情，作为下属，应当配合上级完成这一目标，而不是干脆代替上级去思考。她在言谈中，对主任颇为鄙视，主任对此怎么会没有察觉呢？看来，赵蕾还是应该先摆正自己的位置。

（三）因为太出风头

许明明是个精明能干的女子，年纪轻轻便受到老板的重用，每次开会，老板都会问问她，对这个问题怎么看？她的风头如此之足，公司里资格比她老、职级比她高的员工多多少少有些看不下去。

许明明观念前卫，虽然结婚几年了，但打定主意不要孩子。这本来只是件私事，但却有好事者到老板那里吹风，说她官欲太强，为了往上爬，连孩子都不生了。这个说法一时间传遍了整个公司，许明明在一夜之间变成了“当官狂”。

此后，许明明发觉，同事看她的眼神都怪怪的，和她说话也尽

量“短平快”，一道无形的屏障隔在了她和同事之间。许明明很委屈，她并不是大家所想的那么功利呀，为什么大家看她都那么不屑？

解决之道：在职场中锋芒太露，又不注意平衡周围人的心态，有这样的结果并不奇怪。许明明并非是目中无人，只是做人做事一味高调，不善于适时隐藏自己的锋芒。只要她能真诚地对待同事，日子久了，他们自然会明白，这就是她的真性情。

让同事说出他自己的成就

有些人喜欢在别人面前炫耀自己，总以为这样就会让人高看自己，使别人敬佩自己。殊不知，别人并不愿意听你吹牛。因为你的得意衬托出别人的倒霉，甚至会让对方认为你炫耀自己便是嘲笑他的无能，让他产生一种被比下去的感觉，特别是失意的人，你在他面前炫耀，他会更恼火，甚至讨厌你。

一次，有人约了几个朋友来家里吃饭，这些朋友彼此都是熟悉的。主人把他们聚拢来主要是想借着热闹的气氛，让一位目前正陷入低潮的朋友心情好一些。这位朋友不久前因经营不善，关闭了一家公司，妻子也因为不堪生活的压力，正与他谈离婚的事，内外交迫，他实在痛苦极了。

来吃饭的朋友都知道这位朋友目前的遭遇，大家都避免去谈与事业有关的事，可是其中一位姓吴的朋友因为目前赚了很多钱，几杯酒下肚，忍不住就开始谈他的赚钱本领和花钱功夫，那种得意的神情，连主人看了都有些不舒服。那位失意的朋友低头不语，脸色非常难看，一会儿上厕所，一会儿去洗脸，后来他猛喝了一杯酒，就匆匆离开了。主人送他出去，在巷口，他愤愤地说：“老吴会赚钱也不必那么神气地炫耀啊！”

主人了解他的心情，因为多年前他也遇过低潮，当时正风光的亲戚在他面前炫耀他的薪水、年终奖金，那种感受，就如同把针一根根插在心上一般，要多难受有多难受。

如果你不想失去同事或客户，就要时刻注意把得意放在心里，而不是放在嘴上，更不会把它当作炫耀的资本，这样只会令你失去的更多。

法国哲学家罗西法古说：“如果你要得到仇人，就表现得比你的朋友优越；如果你要得到朋友，就要让你的朋友表现得比你优越。”当我们让同事表现得比我们优越时，他们就会有一种得到肯定的感觉，但是当我们表现得比他还优越时，他们就会产生一种自卑感，甚至对我们产生敌视情绪。

在这个世界里，那些胸怀豁达的人总能赢得更多的知己，相反，那些小看别人、高看自己的人总是令别人反感，最终在交往中使自己到处碰壁。

何先生是一位很有人缘的骨干，按说搞人事调配工作很难不得罪人，可他却是例外。在他刚到人事局时，几乎在同事中连一个朋友都

没有。因为他正春风得意，对自己的机遇和才能十分满意。所以每天都使劲吹嘘自己在工作中的成绩，每天有多少人找他帮忙，那个几乎记不清名字的人昨天又硬是给他送了礼，等等，但同事们听了之后不仅不赞赏，而且还极不高兴。

后来还是由当了多年领导的老父亲点拨，他才意识到自己的毛病到底出在哪里。从此以后便很少谈自己而多听同事说话，因为他们也有很多事情要吹嘘，把自己的成就说出来，远比听别人吹嘘更令他们兴奋。以后在工作当中，每当他与同事闲聊，总是先请对方滔滔不绝地表现自己的优越感，只有在对方停下来问他的时候，才轻描淡写地说一下自己的情况。过了一段时间，有几位同事成了他的朋友，大家在一起过得十分开心。

我们必须适当地抑制自己的优越感，收敛锐气，学会谦虚，只有这样，我们才永远受到别人的欢迎。

卡耐基曾有过一番妙论：“你有什么可以值得炫耀的吗？你知道是什么原因使你没有成为白痴的吗？其实不是什么了不起的东西，只不过是你甲状腺中的碘而已，价值并不高，才五分钱。如果别人割开你颈部的甲状腺，取出一点点的碘，你就变成一个白痴了。在药房中五分钱就可以买到这些碘，这就是使你没有住在疯人院的东西——价值五分钱的东西，有什么好谈的呢！”

远离流言蜚语

我们常常被别人误会和指责，如果你事事都去解释还击，往往会使事情越闹越大。不妨把心胸放宽一些，不去理会，难得糊涂，睁一只眼闭一只眼，这才是最好的解决方法。

某公司的几个女同事聚在一起吃午餐，聊着聊着，就开始发挥某方面的专长，批评起这个部门的主管不好，那个部门的主管看起来色迷迷的。连董事长的儿子、女婿也难逃一劫，一个一个被拿出来评头论足一番。

几个女人七嘴八舌的，东一句西一句，越说越起劲。她们炮火隆隆，比起美伊战争有过之而无不及。正当她们聊到精彩部分时，看到行政部门的小刘拿着便当走过来，就热情地叫他过来一起用餐。多了位听众，女人聊闲话的功力更是发挥到极致。一位陈小姐正在批评刚上任的男经理，她悻悻然地说：“哼！什么都不懂，还老是摆个臭架子，依我看，我们小刘都比他强多了。小刘！你说是不是啊？”

小刘正低着头吃饭，无端端被卷入这场战局里，为了阻止这个话题继续，小刘忽然抬起头来，望望四周，神秘兮兮地说：“但是，我听经理说过他非常欣赏你，还想约你出去看电影，到底他约了没？约了没？”大家听了，原本一肚子话顿时卡在喉咙里，众人眼光不约而同地集中在陈小姐泛红的脸上。这下子，陈小姐可成了八卦新闻的最佳女主角。

新上任的经理，人才和品德都出类拔萃，暗恋他的人数不胜数，哪里会去喜欢一个成天在背地里说人是非，唯恐天下不乱的女人呢？这只不过是小刘为了耳根清净，虚晃的一招罢了。

小刘的这招还真管用，接下来的时间里，大家都低着头默默无语，几个狐疑的目光轮流在陈小姐脸上打转。说人者人恒说之，陈小姐终于尝到被人在背后论长论短的滋味了。

当八卦制造机成为八卦中的主角，这台机器的运转功能一定会大大削减。在工作的空档说些无关痛痒的是非，可以有效地促进同事间的情谊，为平淡的工作增添一些色彩。但是这种行为一旦变成了不实的谣言，就是把自己的快乐建立在别人的痛苦之上了。

报载，某市对“上班族”进行了一次抽样调查，其中当被问到“什么是吸引你每天上班的理由”时，竟有相当一部分人在“不上班，就听不到许多小道消息、谣言、传言”之后打了对号。这个结果既让人啼笑皆

非，又令人深思。

搬弄是非的人，是那些把不该传的话有意拿来传来传去并评头论足的人。虽说“谣言止于智者”，但智者毕竟很少，谣言总是会被传来传去。言者捕风捉影，信口开河；传者人云亦云，添油加醋；闻者半信半疑，真伪不分；被害者莫名其妙，有口难辩。搬弄伤害他人的是是非非，不是出于嫉妒、恶意就是哗众取宠，自抬身价。不论是哪种情况，都应视为不光彩的行为。

同样，同事间相处，大家整天在一起，说话、谈论问题的时机多得很，谁能保证这种交谈就一点也不涉及人与人之间的关系呢？又有谁能够做到每说一句话都思考再三，每一句话都是绝对与别人无关，且对别人一点褒贬都没有呢？关键是要实事求是，心地纯正。同事在特定场合说的话，不能全盘照“搬”。对于同事无意中说出的话要“不当回事”。

对同事的态度恭敬些

古龙说：世界上最好的东西是一块银子。对大部分现代人来说，世界上最好的东西是一个好同事，比一个好同事更好的东西是一群好同事。

年终岁末，某数码产品公司市场部要在一次全国范围的产品展销会上组织一次大规模的产品促销活动。由于人手不够，市场部经理赵峰急需临时招聘一些促销小姐。于是他让助手打了一份申请，报到人力资源部主管老陈那里，并在电话里跟老陈说：“很急！尽快安排。”本来老陈平时就看赵峰不顺眼，这次又是这种态度，老陈心想：“你小子平时见了我连招呼都不打，现在又这副德性。你不是急吗？好，我就来个急情缓办，叫你哑巴吃黄连！”结果，老陈憋着一肚子气，完全按照常规招聘流程走了一遍。填表、笔试、面试、岗前培训……等到这几位促销小姐完全到位时，展销会已经接近尾声了。

故事里的老陈坏是坏了点儿，但是他的要求其实并不高。如果赵峰的嘴巴甜一些，平常的态度恭敬一点，可能这个故事就会有另外一个结局。

按理说，老陈作为人力资源部主管，理所应当按照赵峰的要求为市场部招聘到促销小姐。这是老陈的本职工作，做到了是他的职责，做不好是他的失职。正因为如此，老陈把人招到了，就算尽了本分了，没人能挑出他的错来。你赵峰急不急是你自己的事儿，老陈为什么一定就得按照你的吩咐办呢？

其实，上面的这些想法，说到底都不外乎一个“利”字。“人在职场，‘利’字当先”。平级部门之间，没有了权力的挟制，当然就只能用利益来吸引对方了。认识到这一点，部门主管在请人帮忙的时候，要想让对方尽心尽力帮你做事，就必须在言行上让对方觉得，你值得让他出手相助。

再拿赵峰的例子来说，如果他能这样与老陈说，效果是不是会更好一些呢？

“老陈，帮个忙，这事儿挺急，促销小姐三天之内就得到位。错过了时机，你我就都白忙活了。在这儿，我也征求一下你的意见，如果你同意，这个活动算咱们两个部门一起合办的。我有把握，这个活动做下来肯定会出成绩。这样一来，你的部门年终考核又可多一项业绩了，你觉得这想法儿怎么样？”听了这话，相信老陈是不会拒绝赵峰的要求

的。

相对来讲，上下级的沟通中由于存在着权力、地位上的优势，往往比较容易解决。唯有横向沟通之间，由于没有了权力的牵制，而且又因为各部门之间的实力强弱、立场、利益不对等，会形成一些沟通壁垒。

这也没什么大不了的。只要你能在部门间的沟通中做到：平时多主动联络；关键时刻讲技巧、有弹性；处理问题本着平等、互惠、顾大局的原则，相信在工作当中你一定会为自己赢得更多的帮手和同盟，而不是你一唱戏就有人拆台。

第11章

让下属努力工作的攻心术

虽然上司在职能和地位上与下属有所区别，但在人格、尊严方面，上司和下属是平等的。上司要想在下属面前树立起形象和声誉，就必须信守诺言，以身作则，公平待人，平易近人。只有这样，下属才会服从领导，配合工作，积极出谋划策。

得人心者得天下

孟子说：“得道者多助，失道者寡助。”得道的过程就是经营人心的过程。因此得道者得人心。得道之人拥有的是无形资源，即使是在最失意的时候，这种人心齐聚的优势，也会帮助他们化险为夷，安渡难关。而失去道义的人得到的帮助就少，甚至连亲戚也会叛离。

“天时不如地利，地利不如人和”。这里的“人和”就是指人心所向。三者之中，“人和”是最重要的，起决定作用的因素。

1917年，毛泽东在给黎锦熙的信中写道：“欲动天下者，当动天下之心，而不徒在显见之迹。动其心，当具有大本大源。”

在解放军创建之初，为了让这支红色军队具有战斗力，能够生存与发展，高瞻远瞩的毛泽东就向参加秋收起义的部队指出：“我们是工农群众的武装，要为工农群众打仗。”1945年，毛泽东在《论联合政府》中，对解放军的建军宗旨则作了系统的概括，他说：“紧紧和中国人民站在一起，全心全意地为人民服务，就是这个军队的唯一宗旨。”正是在这唯一宗旨的指引下，红军在长征途中，军纪严明，秋毫无犯，深受广大人民群众欢迎。即使部队处于艰难困苦的境地，战士们不得已到地里掰包谷吃，每掰一个，也要在包谷株的枝丫上卡一枚铜板，所以，得到了人民最真心的拥护和支持。他们每到一处，都有群众烧茶送水，筹钱筹粮，不少人争着当向导，大批青年踊跃参军。许多伤员不能继续前进，都留在了老乡家中疗养。

相反，分析国民党失败的原因，也正是因为失掉了民心。

对于一个组织、一个团队，最大的制胜法宝就是——人心。军队如此，企业更是如此。《孙子·谋攻篇》中讲道：“上下同欲者胜。”即是说，官兵同心，上下齐心协力，就可以夺取战争的胜利。这是孙子提出的分析决定战争胜负的一个最根本的条件。那么，如何使上下同欲呢？孙子在《计篇》中指出：“道者，令民与上同意也，故可以与之死，可以与之生，而不畏危也。”就是说，有道的君王，可以使民众与他的意愿相一致，这样，民众在战争中，就可以为国君出生入死而不怕危险。在这里，孙子提出的“道”是使上下同欲的最根本、最重要的因素。

孙子所讲的“道”又是何意呢？指的就是政治。他特别强调“民与上同意”，即指国家实行的得人心、顺民意的政治。用“道”铸造的“组织”，“上”与“下”、“内”与“外”能同心同德，有任何艰难险阻都能克服。

把孙子的“道”用于现代经营管理中，就是把企业的利益、员工的利

益、客户的利益、国家的利益形成一个“利益共同体”。如此布“道”，其“道”必久。“道”，是人的“心”。人有了“道”，犹如鱼有了水。正因为如此，世界一流企业的成功之道，其经营者和管理者们无不把经营“人心”放在首位。

情与情能相容，心与心易相通。一个企业想要获得长远的发展，员工的人心向背、消费者的人心向背变得越来越重要。

无论牛根生的个人经历还是蒙牛公司的创建过程，“人心”是一个至关重要的砝码。牛根生将经营人心当作一个事业来经营。

牛根生说：“感情的培养和投入是非常必要的，我们非常善意地对待我们周围的人，包括我们企业的人，包括社会的人，只要有投入，肯定有产出，种瓜得瓜，种豆得豆。”因此，经营人心包含了几个层面的含义：既要经营员工的心，也要经营经销商、合作商、投资方的心，更要经营消费者的心。

经营人心，首先要用“心”经营员工的“心”。人是最大的生产力，经营企业就是“经营人心”，聚揽人才。蒙牛对员工捧出的是一颗真挚、诚恳、舐犊般的爱心，换来的是员工孺子牛一样的忠诚与敬业之心。牛根生散了钱财，得了人心，聚了人才，收获了高效益与高效能。这是蒙牛高速发展的动力之源。

蒙牛为了赢得客户的青睐，提出了“产品就是人品”的口号，一切从改变自己开始做起。对自己严格要求，从技术、设备到流程控制、奶源维护，再到质量检验，每一个环节都严格把关，不放过任何细节，消除质量死角，保证牛奶的品质，保证客户饮用的安全与健康。用这份精诚之心敲开客户的倾心之门，为蒙牛树立起良好的口碑。

蒙牛还有一颗火热的社会“良心”。“愿每一个中国人身心健康”绝不只是置于口头的呼声，而是融入企业的每一步行动中。抗击非典、捐奶助学、援助申奥、抗震救灾……每一次重大的社会活动都留下了蒙牛的热心与真心，博得了社会大众的信心与放心。

“经营事业就是经营人心”的哲学思想为百年蒙牛的目标打下根基。这是蒙牛高速发展的动力之源。经营人心也是蒙牛的终极目标。

从人的心灵入手

在人类历史上，自从有了组织的活动，就有了管理活动。管理的历史可视为与人类历史一样悠久。同时，管理更是企业永恒的主题。在一定意义上说，一些企业不景气，就是输在了管理上。

一把沉重的大锁挂在门上，有人拿一根铁棒去敲打它，不管用怎样的力气，都打不开。这时，另外一个人来了，他拿出一片小小的钥匙，往锁眼里一放。“咔嚓”一声，锁就开了。

等别人都走了，迷惑不解的铁棒问小钥匙：“为什么我用那么大的力气都打不开的锁，你轻轻一下就可以打开呢？”

小钥匙的回答是：“因为我懂它的心。”

管理永远是与人的打交道，“懂得它的心，并直接攻击它的心”，你就掌握了成功开启管理大门的钥匙。不管是管人还是理事，从心灵入手，就能取得“纲举目张”的管理效果。

但凡成功的管理者都非常重视员工心的管理。无论是松下幸之助、盛田昭夫，还是山姆·沃尔顿、杰克·韦尔奇，他们之所以能够成为杰出的企业家，很大程度上取决于他们是员工心灵的工程师。松下幸之助曾不遗余力地推行“欲造松下产品，先造松下人”的企业宗旨，从而造就了松下公司的崛起和兴盛。盛田昭夫曾经总结道：“如果说日本式经营真有什么秘诀的话，那么，‘人’是一切秘诀最根本的出发点。”而这正是索尼公司成功的秘诀。在沃尔玛创始人山姆·沃尔顿所总结的成功十大法则中，有五条直接与心的管理相关，包括“和同仁分享利润，视同仁为伙伴”；“激励你的同仁光是靠物质刺激是不够的，必须每天不断想出新点子，来激励并挑战他们”；“凡是和同仁沟通，他们知道越多就越能理解，也就越关心”。而杰克·韦尔奇则感慨：“一生最大的成就莫过于培育人才”，担任通用电气CEO的20年时间里，他为公司内部各种培训亲自讲课超过300次。

现代管理之父德鲁克说：“所谓企业，就是集中大家的力量，让平凡的人作出不平凡事情的地方。”要达到这样的效果，就需要凝聚人心，将心灵的潜能发挥到极限。从“心”出发，把“心”作为切入点，通过抓住人的“心”，赢取人的“心”，才能达到有效管理，实现高效管理。

（一）治人先治心

人的行为受心灵的控制，对心灵的放任自流，团队就会人心涣散。纵观人类社会历史长河，任何朝代的建立、任何帝王的统治莫不以民心为基础。任何一个统治者，如果不重视民心，迟早要走上覆灭的道路。管理也同样如此。如果我们不去理会员工的内心，而仅仅着眼于外在的行为，将会陷入一个个困境之中。

巴顿将军在一篇名为《胜利秘诀》的简短报告中写过这样一段激荡人心的文字：“是攻击者眼中冷酷的闪光，而不是搜寻的刺刀尖，击溃了敌人的防线；是驾驶员逼近敌人的拼命决心，而不是机械完好的坦克，突破了敌人的战壕；是飞行员醉心战斗，而不是完好的机关炮，把敌人投向了燃烧的废墟。”

巴顿将军提出“治军要先治心”。其实，管理员工与培养一支优秀的部队并没有本质的区别。管理他人首先就要在“治心”方面作出超凡的举动。

作为一代大思想家，王阳明先生在历史上，不仅仅是一个构建辉煌理论的学者，更是一个身经百战，几乎战无不胜的常胜将军。在一次剿灭盗匪的过程中，他说过这样一句话：“山中之贼易剿，心中之贼难除！”也就是说，剿灭一些山中的盗贼，还是一件相对容易的事，但要让人民从内心中，不产生去当盗贼的念头，则是一件非常困难的事情。如果只是简单剿灭一些盗贼，而不管人们的死活和内心的想法，那么，就会有更多的人因为生活所迫或者其他的原因，源源不断地去当盗贼。于是，就会出现一种奇怪的现象，那就是年年剿匪，盗匪却越来越多。所以，王阳明就通过解决当地人民的疾苦入手，让大家能够安居乐业，内心喜悦。果然，切断了匪患产生的根源，取得了良好的效果。

管理的根本之道，是建立在人的内在心灵管理之上。从古至今，管理的思想，可能变化了无数次，但思想的核心，却是一直保存至今。那就是：管人先管心。就像在1991年的海湾战争中，中国的《孙子兵法》，竟放在不少美军将领的案头，而《三国演义》等古典名著，早已是日本等国企业家们的热门读物。

可见，不论是战争还是企业管理，不管面对哪一种情况，只要抓住了人的内心，就抓住了核心的关键所在。

（二）视员工为“活生生”的人

《绿野仙踪》中有一个关于锡人的故事：锡人原本是一个活生生的伐木工人，他全心地爱着一个女子，女子希望能够有一栋结婚的新房，因此，这位伐木工人努力工作，即使在女巫害他失去手脚甚至脑袋的情

况下，他仍借助于锡匠为他用锡做的手脚和脑袋来工作，而且，他的工作效率不但没有降低，反而还得到了提高——他为了心爱的女子在努力地工作着！后来女巫伤了他的心，使这样一个“锡人”成为没有心的人（他变成了它），这时，它虽然仍在努力伐木，但由于没有了心，没有了爱，它不会去想与原本心爱的女子结婚，甚至不会关心那位女子的处境和想法！直到有一天，它被雨水淋湿生锈，并在树林里站了一年后，才领悟到自己最大的损失是丢失了起初的爱心。

管理工作归根到底就是对人心的管理。管理者首先要视员工为“活生生”的人，并用心去领导，如此，才能激发起员工的内在声音，点燃其内心之火，使员工的天赋才能（心智）、社会需求（身体）、热情（情感）与良知（心灵）能够结合起来（这才是伐木工人起初的内在激励）。只有深入理解员工的内心，并在管理中善加应用，才能激发起员工的内在动机，否则，员工就会成为没有心的“锡人”。这对员工和企业来说都是巨大的损失！

善于“攻心”使人“内心喜悦”

管理所能达到的境界，究竟是怎样的？有人说是绝对地服从，有人说是极端的崇敬。不过，有一个词，似乎才是最佳的形容，那就是“心悦诚服”。

管理的最佳境界，绝对不是让大家感到畏惧，甚至是恐怖，也不是盲目的服从，而是在一种内心喜悦的基础上，所达到对共同目标诚心诚意的主动服从。

“假如你要用一个人的‘手’，必须要用他整个的‘人’；假如你要用他整个的‘人’，你必须影响他整个的‘心’”。真正的管理，并不需要刻意的管与理，而员工们都能自觉按照共同的目标，主动去行动。

当企业的管理者与员工息息相通、肝胆相照时，当他们为了共同的目标同心同德、荣辱与共时，你不能不承认，这个企业或者团队达到了崇高的境界。而只有攻其心，使人心服，才能达到这种最佳的管理。

孙子云：“上攻伐谋，其次伐交，次之伐兵。”中国古代春秋战国时期，国家政治关系处理有不同的方式。其中最有效、最根本的做法首先就是“伐谋”，也就是攻心为上，从思想上解决争端；其次，外交的运用也是合理解决国与国争端的较为有利的方式，双方可以做到兵不血刃，达成互利；而最无效的方式显然就是兵戎相见，拼个你死我活，弄得两败俱伤。企业管理者将此思想引入到企业管理中，借鉴“上攻伐谋”，用思想占领员工的心理，让员工能够做到发自内心的接受，将是一种最佳的管理方式。

蜀建兴三年（225年），诸葛亮亲自率兵南征。诸葛亮好友马良的弟弟、参军马谡（音sù）送诸葛亮出城，一直送了几十里地。临别的时候，马谡说：“南中的人依仗地形险要，离开都城又远，早就不服管了。即使我们用大军把他们征服了，以后还是要闹事的。我听说用兵的办法，主要在于攻心，攻城是次要的。丞相这次南征，一定要叫南人心服，才能够一劳永逸呢。”马谡的话，正合诸葛亮的心意。

双方首战，诸葛亮就大获全胜，擒住了南蛮首领孟获。但孟获却不服气说什么胜败乃兵家常事，诸葛亮说：“既然这样，您就回去好好准备一下再打吧！”孟获被释放以后，逃回自己部落，重整旗鼓，又一次进攻蜀军。但孟获本是一个有勇无谋的人，根本不是诸葛亮对手，第二次又乖乖地被活捉。诸葛亮下令放了孟获，像这样又放又捉，一次又一次，一直把孟获捉了七次。到了孟获第七次被捉的时候，诸葛亮还要再

放。孟获却不愿意走了。他流着眼泪说：“丞相七擒七纵，待我可说是仁至义尽了。我打心底里敬服。从今以后，不敢再反了。”

打败一个人很容易，但打败一个人的心很难！打赢一个人，得到的是一时胜利者的名号；而打赢一个人的心，得到的却是永久的胜利。就连不可一世的拿破仑也曾无可奈何地说过：“这世上最难办到的事，不是征服一座座城堡，而是征服一颗颗心。”

第二次世界大战时，丘吉尔在圣诞节的时候去了美国，希望美英结盟，对德作战，以扭转英国面临的危险局面。可是，当时美国人对英国人并无好感，反对介入战争。于是，他用情感打动了所有美国人的心，使他们同意支持政府援助英国，参加对德作战。

他的演讲词是这样的：“我远离祖国，远离我的家，在这里欢度这一年一度的佳节。但确切地说，我并不觉得寂寞和孤独。或者是因为我母亲的血缘关系，或许是因为在过去许多年的充满省略的生活中我在这里得到的友谊，或许是因为我们伟大的人民在事业中所表现出来的那种压倒一切其他的友谊的情感，在美国的中心和最高权力所在地，我根本不觉得自己是个外来者。我们的人民和你们讲着同样的语言，有着同样的宗教信仰，还在很大程度上追求着同样的理想。我所能感到的是一种和谐的兄弟间亲密无间的气氛……因此，我们至少可以在今天晚上把那些困扰我们的各种担心和危险搁置一边，并在这个充满风暴的世界里，为我的孩子准备一个幸福的夜晚，那么，此时此刻，在今天这个夜晚，讲英语的世界中的每个家庭都应该是一个亮光普照的幸福与和平的小岛。”

丘吉尔从两国人民共同的语言、宗教信仰、理想及长期的友谊入手，以这些共同点作为彼此相信、相互了解的基础提出来，用讲英语的家庭都应过一个和平安详的圣诞节这样的话语，打动了美国人民的心，他的讲话具有很强的震撼力，终于使他们由反战转入参战。

伟大的人总是能用言行震撼人的心灵，让人从心里产生对他们的钦佩与赞美之情。因此，控制他人的有效手段之一就是“攻心”，从心里瓦解他、控制他。

马斯洛曾说过：心若改变，态度跟着改变。

孙正义是日本“软件银行”的创始人。在他创业阶段，软件银行实现大量批发软件的委托制，但是由于质量不稳定，退货开始堆积如山。结果，滞销的商品堆在软件银行的仓库里，逐渐变成一座小山，最后软件只得以废物处理。

孙正义对此十分着急，于是采取了这样一个超乎所有人意料的举动。一天，他拿出一张万元纸钞，向大家说：“各位同仁，如果我将这

张纸钞撕破，你们作何感想？”全场立刻寂静无声，只见他说到做到，当场撕破了手中的钞票。

员工们大吃一惊。没有谁不觉得可惜，更弄不懂的是他为何要这样做。这时孙正义进一步说：“我们仓库里处理的商品就不痛心吗？难道就不能和厂商把问题更好地解决吗？”

从那天起，公司内部的气氛突然有所转变。董事兼销售促进部长喜屋武博树当时曾经目睹孙正义撕破万元大钞的经过，这件事一直深深印在他的脑海中：“很奇妙。他把商品放在手上，说这就像现金一样，可是现在因为大量的退货不得不处理掉，如果是你们的钱，你们作何感想呢？说着他就撕破了那张万元大钞。”

“我多少有点冷眼旁观，心想他还真会搞。没想到，就在那一瞬间，整个公司的气氛整个变了，人人士气大振，空气突然凝固。一张万元纸钞便能够发振奋人心的效果，真是太神奇了！”

这就是万元大钞引发出来的攻心效果。他把问题的实质摊开来：仓库里的商品，大家可能没有留意；但摆在眼前的万元纸钞则是醒目的，每一个人都会为之心痛，明白损失的价值有多少。无须太多的言语去说教。就是一瞬间的动作，让每一个人都深深铭记在心。一针见血，这正是一种管理的杰出艺术。

恩斯特·维歇特说：“只有撼动人心的人，才能撼动世界。”孙正义的举动，谁能够不说是一种独特的方式去撼动人心呢？思想决定行动。在员工行为出现问题时，一定要从思想上解决。

松下电器成立之初，员工的工作情绪不高，处处都表现得比较懈怠，迟到、早退、开小差等现象已经成了普遍现象。松下电器总裁松下幸之助看到这种现象后非常不满，如果任凭这种怠工现象发展下去，公司早晚要倒闭。为了让这种现象彻底消失，松下幸之助召开了全体员工大会。召开大会的那一天，松下幸之助待员工到齐后，庄严地走上了主席台。他大声说道：“今天，我有一件很重要的事情向大家宣布。”说完这句话后，会场顿时变得异常安静，员工们都想听听总裁到底有什么事情要宣布。然而，松下幸之助说完这句话后，竟然头也不回地走出了会场。会场的安静气氛在一刹那间被打破，员工们先是窃窃私语，接着便大声议论，然后便开始喧哗，会场变得热闹非凡，人声鼎沸。

正在员工们吵得不可开交的时候，松下幸之助又出现了。会场很快恢复了安静，但员工们脸上愤怒的表情并没有改变。松下幸之助再次走上主席台，扫视了一下台下的员工们，感慨地说：“从你们的表情上，我看出了你们内心的愤怒。你们之所以愤怒，是因为对我的突然离去感到不满。不过，你们有没有想过，当我看到你们中的一些人迟到、早

退、擅离岗位等怠工现象时，我又会有什么样的感受呢？如果你们有兴趣知道的话，我愿意告诉你们。在这些时候，我的感受与你们现在的感受一样。我今天要郑重宣布的就是这件事情，现在已经讲完了，可以散会了。”正在大家低头思索的过程中，松下幸之助利索地走出了会场。

令人感到惊奇的是，松下幸之助召开的这次简简单单的会议竟然起到了神奇的效果。自从那次会议后，松下公司的员工如同脱胎换骨一般，很少出现怠工现象。

管理的根本在管心，员工心齐了，没有办不好的企业。攻心之术最善者，莫过于使人“心服”，即使人口服心服，乐为己用。要想真正得到一个人的忠诚和归顺，必须从情感和思想上征服他。

管理大师首先是心理大师

心理学专家说：人心是最容易改变的。一句话、一本书、一首歌、一个人、一个景象，都可能令我们的内心世界涌起波澜；人心也是最难以改变的。俗话说“江山易改，本性难移”。但正因为人心的变化多端、不可控和难以预测，如何引导人心才显得有趣而刺激。

对于一个优秀的管理者来说，要想让自己管理的企业成为同行业的佼佼者，要想让管理发挥出更大的效益，那么，就必须在人的内心上，花费更大的精力与时间，就像美国著名的管理者艾柯卡先生（前克莱斯勒汽车公司总裁），觉得自己最有用的知识，是在大学心理系中所获得的一样，一个管理大师首先应当是一位人类的心理大师。

英国著名的哲学家弗兰西斯·培根生平最喜欢说的哲理之一，是一个关于眼镜的故事：

当你戴上红色的镜片，眼前的一切，就会变得鲜红起来；而当你戴上灰色的镜片时，眼前的世界，又会变得灰暗起来。如果我们将这个镜片，看成是人的观点与角度时，就会得出这样一个结论：当我们用不同的观点和角度，来观看世界上的同一件事情时，往往就会得出不同的结果。

管理之道也是如此。对于一个管理者而言，员工没有绝对的好坏之分，无论多坏的人，都有好的一面。心是可以转变的，关键在于怎么引导和发掘员工积极的一面。这就要求管理者们的管理目标从员工的外在行为转为内在的心灵，也就是让管理的方法与技巧，发生一场根本的转变。

（一）顺应人性的管理，才是最好的管理

在人类社会里，无论时空如何变幻，观念如何转变，管理的理论与学说如何发展与创新，有一个永恒的主题，是永恒不变的。那就是人性。弗兰西斯·培根说：“人类从几千年前就开始琢磨自己，历经千年，人类最不了解的还是自己。”

为什么很多优秀的企业，员工工资并不高，而员工的敬业度和忠诚度却很高？而很多民营企业中，员工的工资很高，而员工的敬业度和忠诚度却很低？

为什么不同的企业，或许是同样的员工（人），而员工的敬业度和

忠诚度却不一样.....

对于许多管理者来说，有一个难以想象，却真实存在的事实。那就是深藏在心灵深处，往往被人们忽略的人性，这是许多管理问题的背后原因所在。

如果管理者在制定政策、制度时，不从最基本的人性出发，不尊重员工，激起员工的逆反心理，那么，员工的工作积极性、创造性，会发挥到何种程度？员工的潜能会释放到何种程度？创造的价值会有多大？这样的企业或团队会得到发展和壮大吗？

中国式管理大师曾仕强先生说：“人天生是不喜欢被管，有人管就觉得不自在。”“顺着人性的需求来管理，可提高效益。”

在Google独特的企业制度当中，20%的“员工自由时间”最为称道。这个制度让Google在条件许可的范围内，最大限度地把工作变成一种兴趣，在Google工作的人，感觉不像是在一家公司上班，更像是在一所大学或研究机构做有趣的研究。而Google则可以从这些自由员工的大脑中，源源不断地提取新的创意和新的商业计划。你会发现，Google的做法实在是太聪明了。Google的聪明在于，它知道即使不给员工自由时间，员工也会想办法偷懒，与其偷偷摸摸，弄得两边都不爽，何不让员工公开、自由地支配一小段时间？更重要的是，员工的感受会完全不同，有了20%的自由时间而不是20%的偷懒时间，他感到自己被尊重，他感到自己在为兴趣工作。

因此，了解人性，尊重人性，顺应人性，学会从员工的角度看世界，永远是一个成功的管理者所不可或缺的心灵智慧，而顺应人性的管理也才是最好的管理。

（二）员工无好坏善恶之分，关键看怎么引导

从一定意义上说，人类文明史，就是更人性化的过程，是人的本性不断升华的过程。点亮人性的光辉，是管理的首要使命，即激发人对真善美的追求。所谓真，就是要做一个真实的人、真诚的人、真正的人，即真实地对待自己，说真话、办真事、追求真理，也真诚地对待别人。所谓善，就是要有一颗善良之心、仁爱之心。不仅自尊自爱，而且爱别人、爱企业、爱国家；关心人、关心集体、关心大局。所谓美，即对美好的理想、愿望和事业的追求。真善美的统一，是人的本性的最高境界，也是人追求的最高境界。

发掘人性的光明，点亮人性的光辉，“顽石”可以变为“钻石”，“庸才”可以变为“能才”，甚至“烂苹果”也能够成为“金苹果”。

有人将人的本性，比喻成一处田园，那么，本性的善恶，就是这片田园的善恶种子，都会生根发芽。但我们可以透过后天的手段（例如法治）来拔出恶种子生长出来的恶之花，利用浇水施肥的方法（例如教化），来培植善种子生长出来的善之花。除了极少数的情况外，就可以让绝大多数心性田园，都开满了善之花。

管理者应立足本心，照顾善念，顺应和激励人性中最高贵的一面。

马纯武是大庆油田一个中级管理者。他在刚开始负责炼化含油污水处理站时，发现站内员工对机器设备非常不爱惜，导致设备的故障率非常高，频频发生事故。这些问题不但会耽误工作，给管理站带来损失，而且如果出现重大事故，还会威胁员工的生命安全。

怎么办呢？马纯武和站内的管理者们一起商量办法，最后认为，仅靠硬性规定难以让员工做到爱护和高效使用机器设备。马纯武想，员工并不是存心破坏设备的，他们只是缺少积极性，如果将员工的积极性调动起来，就能解决问题。于是，马纯武和站内的管理者们想出了一个办法：建立机主小档案。也就是让员工把自己的姓名、年龄、星座等个性化的资料，贴在自己所管理的机器设备上，同时附上自己的爱好、人生格言以及生活照片——最好是和家人的合影。

实行这个办法以后，员工的状态马上变了个样，一下子觉得这些设备和自己有了最亲密的关系，开始主动爱护机器设备——员工的积极性也就被发掘出来了。

这个办法还有一个更巧妙的地方，他们要员工对自己负责的机器写上一句心里话。于是，有的员工写的是“爱护你，就像爱护我的容颜”；有的写“你的安全，是我最大的幸福”……这些发自肺腑的话，让员工们展示了自己美好健康的一面。此后，管理站设备的故障率明显降低。

智慧的管理者能够发掘出员工的自觉性，让员工积极主动地工作。最高明的管理不是如何制定规章制度，而是从人性出发，发掘员工本性中积极向上的那一面。

让员工“心灵快乐”

“我要快乐！”这是很多员工的心声。“在讲究生存质量的现代社会，工作不仅是谋生手段，人们还要从中找到成就，找到快乐！快乐地工作，快乐地生活，才是我们工作的目的。”

对今天的管理者来讲，员工是否对公司满意是他们最操心的事情之一。有意思的是，如此关注员工感受的公司也许根本不必担心员工会流失的问题。因为对这样的公司来说，成为“最佳雇主”是一种持久的追求，在这些企业里，员工的忠诚度经得起时间的考验。努力让员工感到心灵快乐的公司很少会被员工抛弃。

马云的亲亲和是跟他接触过的人对他的一致评价。曾经有一个青年员工告诉记者：“马云和所有的人都没有距离，这是让人最吃惊的。”“只要他有时间，就会深入到普通员工中去，跟他们聊天谈心。每年年终晚会，马云先生还会扮成维吾尔族少女与大家一起翩翩起舞。”如此快乐的工作氛围是阿里巴巴公司吸引人的关键。

在阿里巴巴，员工可以穿旱冰鞋上班，也可以随时去马云的办公室，马云说：“人有一样东西是平等的，就是一天都有24小时。不快乐的工作就是对自己不负责任。”

从管理的角度来看，员工就是企业的内部客户，必须先服务好员工，让他们感受到心灵的快乐，一想到工作就觉得开心、快乐、喜悦，愿意并且能够在企业的平台上不断成长，在工作中获得超越工作本身的价值与意义。

阿里巴巴创业时期的员工直到今天没有一个人离开。别的公司出3倍薪水，员工也不动心。马云不靠高薪留人，却曾自信地说：“天下没有人能挖走我的团队。”“在阿里巴巴工作3年就等于上了3年研究生，他将要带走的是脑袋而不是口袋。”

金钱能够留住人却留不住心，因此阿里巴巴每年至少要把五分之一的精力和财力用于改善员工办公环境和员工培养。

工作的目的不仅仅是生存，而是通过工作（事业）有成就感。马云认为，员工工作的目的包括一份满意的薪水、快乐地工作和一个好的工作环境。其中最重要的就是能在企业中能快乐地工作。“我们阿里巴巴的LOGO是一张笑脸。我希望每一个员工都是笑脸。”

马云说：“优秀的团队不在于拥有多少个MBA，而是你的这个团队快乐与否。我希望我的团队都是像疯子一样去工作，虽然很辛苦，但是

会很快乐，因为他们在做自己喜欢的事情。这个很重要。”

任何人长期在严格、压抑的环境下工作，都会逐渐丧失激情和创造力。快乐管理是为了提高员工的工作幸福感而提出的一种新的管理模式。只有工作快乐的员工，才能为顾客提供最卓越的服务，为企业创造更大的利益。

“工作中最大的乐趣是什么？”“我想大概是每天来上班吧。”这是美国西南航空公司员工的心声。

“大部分时间我都在工作，工作是我的嗜好。如果你喜欢你做的事，那你就不会有压力，而每天都是愉快的。”美国西南航空公司前任总裁赫布·凯莱赫如是说。

西南航空公司的老板赫伯·克勒赫把每个员工视为公司大家庭的一分子。他鼓励大家在工作中寻找乐趣，而且自己带头这样做。比如为推广一个新航线，他会打扮得像猫王埃尔维斯一样，在飞机上分发花生。他还会举办员工聚会，或者在公司的音乐录像中表演节目。他时时刻刻走出来与自己的团体在一起，向团队传递信息，告诉员工他们是在为谁工作，他们的工作有多重要。这样做的目的，就是要让员工感觉自己很重要和受到尊重。

公司还鼓励员工释放自己，保持愉快的心情，因为好心情是有感染力的。如果乘务员有一个愉快的心情，那么乘客就有可能度过一段美好的时光。如果整个工作氛围都很热情，那么当他面对其他人时也能够很热情。

西南航空公司从创立开始就一直坚持一个基本理念——爱。爱的氛围使西南航空公司的员工乐于到公司来，而且以工作为乐。赫伯·克勒赫说：“也许有其他公司与我们公司的成本相同，也许有其他公司的服务质量与我们公司相同，但有一件事它们是不可能与我们公司一样的，至少不会很容易，那就是我们的员工对待顾客的精神状态和态度。”

快乐的工作气氛不仅使员工的服务态度更加热情，也使他们的工作效率大大提高。举个例子，西南航空公司的飞行员每月要飞行70个小时，而其他公司的飞行员只飞55个小时。他们的地面指挥站通常仅需要竞争对手一半的人手就足以完成全部工作，他们调度飞机的速度通常非常快，竞争对手需要45分钟，而他们只需要15分钟。西南航空公司员工的高工作效率是它保持低价的关键因素，它的价格比行业平均水平要低25%。

放弃自上而下的控制与命令式管理模式，营造健康、快乐的工作氛围，创建员工和谐心灵，形成员工内心世界自觉组织的非管理方法，在这种管理模式中，员工的行为才是“自心流出”的，而不是被“管理”出来

的。“自心流出”能最大限度地激发员工的创造性，能最大限度地提高组织凝聚力，能最大限度地增强团队的战斗力。

快乐管理让人不仅从心理上，更从情感上获得满足，使人性得到充分肯定与发挥，让工作和生活融为一体。

一个优秀的管理者，一定要有让员工快乐工作之能，这样才能得其心、创奇效。

让员工为“幸福”工作

“不是为幸福而工作，而是工作本身就应该是幸福。”幸福并不只是存在于我们的感情生活中，它一样也存在于我们的工作中。工作的幸福与否，直接影响到了我们的生活质量；而生活的幸福与否，和工作幸福与否休戚相关。

员工们在心灵感受到幸福的状态下工作，远远要比在情绪低潮的状态下工作更高效。员工因感到幸福而更加热爱工作，因热爱而更加投入工作，这就是管理中越来越备受关注的“幸福经济学”。

日本的经营之圣稻盛和夫，很早意识到要满足员工在工作中的幸福感，并旗帜鲜明地提出经营的首要基本目的，就是——“追求使员工物心两方面都得到幸福。”

作为“心灵经营”的实践者，稻盛和夫开展了企业内部的联谊活动。活动以聚餐会形式每年举办2~4次，有重大庆贺项目时另有增加。联谊会上，干部与员工相互斟酒，互诉心声。每次，稻盛和夫总是持杯走到大家中间，询问大家工作情况、存在的问题，并坦诚地说出自己的看法，努力找到解决问题的办法。联谊会通过谈工作、谈家事、谈人生，使员工在平等和友爱环境中得到放松，化解了很多矛盾。此外，稻盛和夫把全体员工视为合作伙伴，让所有员工都分得了京瓷股份。

稻盛和夫除了按照日本公司的一般惯例，每年冬夏两次定期给职工发放资金外，还在公司经营情况良好的时候，给职工发放临时奖金。而另一项具有重大意义的措施，则是实行“职工股份所有”制度。让每个职工都成为公司的股东。在京陶创立25周年纪念的时候，稻盛和夫还把他个人所有的17亿日元的股份赠与1.2万名员工。有时候，稻盛和夫还把本公司股票，作为对生产中有功劳者的奖励，或替代奖金发给大家。这样一来，京陶的干部和工人大多持有相当数量的本公司股票，公司的发展，股票的升值，就直接意味着职工个人财产的增加。在1985年，他投入了所持京瓷公司的股票和现金等个人财产200亿日元成立稻盛财团，创设了“京都奖”。每年在全球挑选出在尖端技术、基础科学、思想艺术等各个领域取得优异成绩、作出杰出贡献的人士进行表彰，颂扬他们的功绩。在这种宗旨下成立的奖项，现在，已经成为与诺贝尔奖匹敌的国际奖。

稻盛和夫的“心灵经营”让所有的员工都领悟到：公司的发展与自身的幸福紧密相连。

在“以心为本的利他经济学”的指导下，稻盛和夫以“让员工物心两方面都得到幸福”作为责任、“为了人类的发展贡献心力”作为根本目标。他所创办的企业成为日本发展最快、最有影响的企业之一。

物质和心灵，是员工幸福的来源。首先是物质的回报，哪里物质回报多，员工就往哪里去。因为，越多的回报给员工造成的幸福感就越大，心灵的向心力就越大。

克拉克是沃尔玛本顿威尔商店的司机，他于1972年加入沃尔玛之前曾在另一家大公司开了17年的车，但他离开的时候只拿到700美元。克拉克加入沃尔玛的时候，公司向他承诺：如果工作满20年，他将至少从“利润分享计划”中获得10万美元。而事实上，到了1992年，克拉克的利润分享数额已经积累到了70万美元。当别人问他对沃尔玛公司的看法时，他说：“我为另一家众所周知的大公司开了17年车，结果离开时只拿到700美元。而在沃尔玛，我得到的却多得多，你们认为我对沃尔玛会怎么看？”

这就是“物质幸福”所带来的结果。下面，让我们再来看看心灵幸福所创造的奇迹吧！

在通用公司，杰克·韦尔奇是有名的“铁血宰相”，他决策迅速、果断，办事讲求效率和高质量，同时重视“底线”和结果。很多通用的员工甚至抱怨韦尔奇要求太严，工作压力太大，无论在生产上打破多少记录，韦尔奇总嫌不够。

“员工就像一只柠檬，被他把汁儿都挤干了。”对此，韦尔奇一笑了之。然而韦尔奇也有非常关心员工的一面。常常让员工感到心灵的感动和幸福。他喜欢以便条的方式与员工沟通，从而给人一种亲切感。韦尔奇刚刚放下笔，他的便条便通过传真机直接发给他的员工，而且两天内当事人将拿到便条的原件。

一次，一位中层管理者要在韦尔奇面前第一次汇报一项重要工作。这个经理知道，在这位董事长面前能够通过报告可不是件容易的事。许多时候，他像野兽似的围着你转来转去。如果抓住破绽，他会突然发问，一个接一个，问得你直冒虚汗。当然，他满意的话，你就会得到意想不到的奖励。在汇报时，由于太紧张，两腿发起抖来。下来后，他坦白地告诉韦尔奇：“我太太跟我说，如果我的报告不能通过，我就不要回家了。”

在汇报完工作的当天下午，韦尔奇叫人送了一瓶最高级的香槟和一束红玫瑰给这位经理的太太，并在便条中写道：“你先生今天表现得非常出色，我们非常抱歉害得他和您在最近几周来备受煎熬。”

想象一下当天晚上，这位经理回到家里，他妻子为他开香槟的情形

吧！

关注“幸福经济学”，满足员工物质、心理两方面的幸福。当你能很人性化地对待员工时，他们感受的是物质奖励所远远不能达到的。因为这样有一种让员工获得幸福感的心态，会使员工把经营公司的未来和经营自己的个人幸福紧密地联系起来，为公司的壮大发展而全身心地投入。

第12章

让顾客主动掏钱包的攻心术

顾客是朋友，只有当我们真正把顾客当成了朋友，这才是我们最大的资本。如果你能真正让顾客当你是朋友，那么，这样的朋友是会给你的生意带来许多好处的。以真诚的心，去对待每一位顾客，把每一次接待，都当作是在为自己的朋友（甚至是自己）服务，这样你就能得到不少的朋友。

如果能真正为顾客多想想，多做一点力所能及的事，顾客的感动是很真诚的。

做顾客的知心人

一年冬天，一位长者来展厅看车，不巧原来与他联系的那位同事在休假，于是李颖热情地接待了他，带他取钱，帮忙提车、加油。就这样结识了这位长者，之后他每次来展厅都很关心他们还有他们公司的销售情况，有时还会与李颖拉拉家常：“你家有几个姐妹啊？他们都做什么工作？”他还把自己的收藏品拿给他们看，这年6月份车展的时候他还特地从关外赶来与他们一起拍照留念，并约定时间一块爬山。

感受到这位长者的关爱和祝福，李颖心里觉得特别温暖。这种温暖和快乐其实同事们也常遇到。当自己走在路上，突然有个熟悉的车停下来问你要去哪里，要不要送一程。简单的一个招呼、一个微笑，心底里油然而生的是一种温馨喜悦。即使客户没有看见你，吉利车从身边飞驰而过，心里也会觉得惬意和快乐，吉利汽车与李颖的生活已是紧密相连。

2月份李颖公司举办了“赠人玫瑰，手有余香”的爱心传递活动，其实，人生的付出与收获亦等同此理，物质丰厚是幸福，但仅此而已是不够的，幸福的关键是活得有价值，在我们享受关爱的同时，也要给身边的其他人“力所能及”的关爱，帮助别人是快乐的，经常帮助别人的人就能经常体验这种快乐，而太多的快乐编织在一起，就形成了幸福。只有这样，我们才能在“知恩、感恩、给予”的循环中不断地感受快乐、收获幸福。也只有和顾客先做朋友，才能得到顾客的信任，从而有利于自己以后工作的开展。

一个成功的生意人，不仅需要过人的智慧、高人一等的生意手腕、精明的用人方法，更需要超人的魄力，拥有超强的人脉网络，以及长远的目光和进取的心态。想达成交易，不妨和顾客先成为朋友。

某电气公司的约瑟夫·韦伯在宾夕法尼亚州的一个富饶的荷兰移民地区作一次考察。

“为什么这些人不使用电器呢？”经过一家管理良好的农庄时，他问该区的代表。

“他们一毛不拔，你无法卖给他们任何东西，”那位代表回答，“此外，他们对公司火气很大。我试过了，一点希望也没有。”

也许真是一点希望也没有，但韦伯决定无论如何也要尝试一下，因此他敲敲那家农舍的门。门打开了一条小缝，屈根堡太太探出头来。

“一看到那位公司的代表，”韦伯先生开始叙述事情的经过：“她立

即就当着我们的面，把门砰的一声关起来。我又敲门，她又打开来；而这次，她把公司的不满一股脑儿地说出来。”

“屈根堡太太。”我说，“很抱歉打扰了您，但我们来不是向您推销电器的，我只是要买一些鸡蛋罢了。”

“她把门又开大了一点，怀疑地瞧着我们。”

“我注意到您那些可爱多明尼克鸡，我想买一打鲜鸡蛋。”

“门又开大了一点。‘你怎么知道我的鸡是多明尼克种？’她好奇地问。”

“‘我自己也养鸡，而我必须承认，我从来没见过这么棒的多明尼克鸡。’”

“‘那你为什么不吃自己的鸡蛋呢？’她仍然有点怀疑。”

“‘因为我的鸡下的是白壳蛋。当然，你知道，做蛋糕的时候，白壳蛋是比不上红壳蛋的，而我妻子以她的蛋糕自豪。’”

“到这时候，屈根堡太太放心地走出来，温和多了。同时，我的眼睛四处打量，发现这农舍有一间修得很好看的奶牛棚。”

“‘事实上，屈根堡太太，我敢打赌，你养鸡所赚的钱，比你丈夫养乳牛所赚的钱要多。’”

“这下，她可高兴了！她兴奋地告诉我，她真的是比她的丈夫赚钱多。但她无法使那位顽固的丈夫承认这一点。”

“她邀请我们参观她的鸡棚。参观时，我注意到她装了一些各式各样的小机械，于是我‘诚于嘉许，惠于称赞’，介绍了一些饲料和掌握某种温度的方法，并向她请教了几件事。片刻间，我们就高兴地在交流一些经验了。”

“不一会儿，她告诉我，附近一些邻居在鸡棚里装设了电器，据说效果极好。她征求我的意见，想知道是否真的值得那么干……”

“两个星期之后，屈根堡太太的那些多明尼克鸡就在电灯的照耀下孵出蛋了。我推销了电气设备，她得到了更多的鸡蛋，皆大欢喜。”

做朋友和引导顾客消费两不误，我们何乐而不为呢？

从好奇心下手

好奇心是所有人类行为动机中最有力的一种，在实际推销工作中，可以用话先勾起客户的好奇心，引起对方的注意和兴趣，然后从中说出推销商品的好处，这就是我们现在所说的注意力经济。

人人都有好奇心，会攻心的商人在经营中善于利用人类的好奇心，设法引起众人的注意和兴趣，以此来促进交易。美国人卡塞尔是这方面的高手，他是一位善于洞悉别人心理的大赢家，他把这些都用在做生意上。

卡塞尔在闹市地段租了一块地皮，造了一间小木屋作为酒坊。小木屋四周均留有小圆孔，并挂上一块醒目的牌子，赫然写着“禁止观看”四个大字。来往路人经不住好奇心驱使，越是禁止看越是想看，他们都簇拥着通过小圆孔往里面偷看。

这恰恰中了卡塞尔的圈套，进了屋内，看到另一块牌子上写着“美酒飘香，请君品尝”八个字，这时小孔下面正放着的一坛美酒香气扑鼻。窥视者感到真是挡不住的诱惑，于是忍不住争相解囊购买。

1998年，超级拳王泰森在和霍利菲尔德的一场拳击比赛上，咬掉了霍利菲尔德的半块耳朵，当场观众一片哗然。而后这件事被炒得沸沸扬扬，尽人皆知。卡塞尔便突发奇想，为他的酒坊设计了一种名叫“耳朵”的下酒菜。这种“耳朵”菜有荤有素，酷似霍利菲尔德的耳朵。谁不想尝尝咬坏别人耳朵的滋味呢？“耳朵”菜吸引了大量的消费者，也为卡塞尔带来了大量的利润。

人们对你卖的东西产生好奇，也就意味着你拥有了一半的成交机会。商人如能巧妙地利用人们的好奇心，是很容易达到促销的目的。

美国商人鲍洛奇早年在美国一个叫杜鲁茨城的最为繁华的街道替老板看摊卖水果。有一次，老板贮藏水果的冷冻厂发生了一场意料不到的火灾。当消防人员赶来把大火扑灭时，16箱香蕉已被大火烤得变成了土黄色，表面还出现不少小黑点。这些香蕉一点都没变质，相反，由于火烤的原因，这些香蕉还别具一番风味。

老板把这些香蕉送到鲍洛奇的摊位上，让他降价处理。当时，普通香蕉每磅的售价是4美分，老板让鲍洛奇以每磅2美分，降价一半出售。老板还交代，香蕉只要能够卖出去，不至于浪费掉就行了，即使价格再低一点也可以卖。不少顾客走到他的摊前，见到这些丑陋不堪的香蕉，只好摇着头转到别的摊位前去了。第一天，鲍洛奇只卖出了8磅。

第二天一大早，鲍洛奇又开始叫开了：“各位先生，各位女士，大家早上好！我刚批过来一些进口的阿根廷香蕉，风味独特，只此一家，数量有限，快来买呀！”很快，鲍洛奇的摊前就围了一大群人。众人目不转睛地盯着这些黄中带黑的“阿根廷香蕉”，有些犹豫，不知道要不要买。

看到这么多人围到自己的摊位前，鲍洛奇兴奋极了，立刻鼓动三寸之舌：“阿根廷香蕉，阿根廷香蕉！最新进口的，我们公司好不容易批到的。这种香蕉产在阿根廷靠海的地区，阳光充足，水分多，风味独特！”

在人们将信将疑之际，鲍洛奇不失时机地问一位穿着得体的小姐：“小姐，请问您以前尝过这种‘阿根廷香蕉’吗？”这位小姐在摊位前张望很久，鲍洛奇早已注意到她了。她的眼睛好奇地盯着这些香蕉很久了，那样子很像打算买，只是还没有最后拿定主意。鲍洛奇决定从她身上打开突破口。

“哦，我可没有，从来没有尝过。这些香蕉蛮有意思的，只是有点黑。”小姐说。“这正是它们的独特之处，否则的话，它们也就不叫阿根廷香蕉了。你见过鹌鹑蛋吗？鹌鹑蛋也是带有黑点，但是鹌鹑蛋却特别好吃，不是吗？”鲍洛奇唾沫飞溅地说，“请您尝尝，您从来没有尝过这种风味如此独特的香蕉，我敢打赌！”接着马上剥了一只香蕉递到小姐的手里，小姐接过吃了一口。

“味道怎么样，是不是非常独特？”鲍洛奇不失时机地问。

“嗯，味道确实与众不同。我买8磅。”小姐说。

“这样美味的阿根廷香蕉只卖10美分一磅，已经是最便宜的啦。我们公司好不容易弄到这么一点货，大家不尝尝？错过机会您想买就买不到了。”鲍洛奇大声吆喝起来。

既然那位小姐已经带头买了，而且说味道独特，再加上鲍洛奇的鼓动，大家不再犹豫，纷纷掏出钱来，想尝尝“进口的阿根廷香蕉”到底是什么样的独特味道。于是你来5磅，他来3磅，很快，16箱被大火烤过的香蕉竟然以高出市价一倍的价钱卖得精光。

可见，经商中设置悬念吊起对方好奇心，是一种行之有效的游说方法。在你满足了他人的好奇心的同时，对方也就会自觉地接受了你的意见。

制造短缺假象

制造短缺假象就是告诉顾客，所剩商品不多，欲购从速。这一促使顾客作出购买决定的方法，其实是指销售人员提请顾客立即采取购买行动，以抓住即将消失的利益或机会。

当客户对产品作充分了解以后，但对购买仍犹豫不决，顾客或许在考虑一些非决定性因素，如考虑购买时间是否妥当，是否还要参考其他人的意见，等等，此时，我们可以采用制造短缺法促使顾客下定决心，此法比较适合感性的客户。

比如说：“这种尺寸的该款服装我们已经不多了，该款服装销得很快，我估计这款服装不会等您到星期六。”“这是最后10件，要买趁早。”再如，“我们这种机型的空调只剩下3台了，我们最后的优惠时间只有2个星期了……”运用机会型促成成交这一方法时，还可以从付款条件、广告承诺、季节包装、现金折扣等方面入手。

许多准顾客即使有意购买，也不喜欢迅速签下订单，他总要东挑西拣，在产品颜色、规格、式样、交货日期上不停地打转。这时，聪明的推销员就要改变策略，暂时不谈订单的问题，转而热情地帮对方挑选颜色、规格、式样、交货日期等，一旦上述问题解决，你的订单也就落实了。

利用“怕买不到”的心理，人们常对越是得不到、买不到的东西，越想得到、买到它。推销员可利用这种“怕买不到”的心理，来促成订单。比如说，推销员可对准顾客说：“这种产品只剩最后一个了，短期内不再进货，你不买就没有了。”或说：“今天是优惠价的截止日，请把握良机，明天你就买不到这种折扣价了。”告知客户“存货不多，欲购从速”、“赠品的限时限量”等。

在这种促成交易的方法中有一项特别的方式，即“特殊诱导式促成成交”。运用这一特别方式时，销售人员以特定的一次性利益诱导顾客作出购买决定。例如，经营空调的电器零售店里的销售人员对顾客说：“如果您今天购买，我们将提供免费安装，还提供终身维护。”

下面来看看Zara品牌是怎样成功的：

“品种少，批量大”是传统制造业的天条，而在“长尾市场”中，“款多量小”却成为当红的商业模式。Zara以其“多款式、小批量”，创造了长尾市场的新样板。

Zara值得大多数传统企业借鉴的是，它有意识地在自己的产品

中“制造短缺”。虽然一年中它大约推出12000种时装，但每一款的量却并不大。即使是畅销款式，Zara也只供应有限的数量，常常在一家专卖店中一个款式只有2件，卖完了也不补货。总裁Isla说：“我们不想所有人都穿同样的衣服。”随着每周2次补充新货物，公司使顾客养成经常来逛的习惯。

如同邮票的限量发行提升了集邮品的价值，Zara通过这种方式，满足了大量个性化的需求，培养了一大批忠实的追随者。“多款式、小批量”，Zara实现了服装企业商业模式的突破。

款式更新更快增加了新鲜感，吸引消费者不断重复光顾。快速更新店面里的货品，也确保了它们能符合顾客的品位，从而能被globrand.com销售出去。在Zara你总是能够找到新品，并且是限量供应的。这些商品大多数会被放在特殊的货架上面。这种暂时断货策略在很多人眼中太大胆了！但是想想所有限量供应商品在市场上受到的追捧吧，人们需要的不是产品而是“与众不同”、“独一无二”。而Zara的暂时断货正满足了人们的这种心理，Zara由于这种颠覆性的做法慢慢变成了“独一无二”的代言人。

Zara成功地运用了稀缺性策略，所谓稀缺性策略，就是指向潜在客户表明销售人员所在公司的产品或服务的稀缺性，以此暗示潜在客户，如果不尽早作出购买决策，就可能“过了这个村，就没有这个店”的印象或者太晚作出决策，就可能排队等待产品或服务。

使用稀缺性策略，需要销售人员对自身公司的产品或服务有一个客观的认识，且在与潜在客户的沟通中注意语气、气氛，避免给潜在客户一种要挟的感觉。

一定要有耐心

只有去发现客户的需求，耐心帮其解答疑惑，给客户最好的产品和服务，最终愉快的完成交易，才是我们要做的。

对待客户要有耐心，切勿急躁。面对客户翻来覆去的比较不耐烦，对其五花八门的问题含糊应对，只是一味地追求快点一锤定音等，这些都是错误的做法。这些做法只会招致客户的反感，认为我们只是为了赚他的钱，而不是为他提供其真正需要的产品和服务。所以面对这些情况，我们坚信帮助客户也是帮助自己。

挑剔型的顾客对于促销员介绍的产品“这个也不是，那个不是”，不相信产品会有产品说明所说的那种效果。尽管你介绍的都是真实情况，他也认为你是在说谎骗人，往往对促销员介绍的产品抱不信任的态度。

对待这类顾客不要加以反驳，不能反感，更不能带“气”，要耐心地去听他讲。同时要求促销员要对产品的完整知识有足够的了解，对产品的可能缺点也要深入掌握，以应付顾客的提问。

下面的两个服务人员都是比较称职的：

11点30分，海洋动物表演结束了！此时正是午饭时间，陆陆续续从表演场走出的游客顿时将“极地加油站”围得水泄不通，买烤肠、买烤鱼片的络绎不绝。突然，人群中传来一位游客不满的抱怨声。原来，由于点餐的人太多，经营部员工苏连连没有及时和一位站在跟前的顾客打招呼，引起了这位顾客的不满。所以在点餐的时候就很挑剔，一会儿嫌烤肠烤的颜色不好；一会儿嫌饮料冰加的不够；一会儿嫌速度太慢了。对于顾客的种种为难，苏连连都微笑应答，但顾客依然没有消除不满，甚至要求把食品送到他的座位处，虽然此时正是最忙的时候，但苏连连没有拒绝。

正要送食品时，苏连连发现收银机旁边有一个黑色的包，这个包正是刚才那位挑剔的顾客的。苏连连想都没想就立刻把包还了回去，当那位顾客看到她拿着包面带微笑地走来时，终于也笑了，他很不好意思地说：“太谢谢了。”短短的几个字，我们能够看出顾客心里的温暖，苏连连用自己优异的服务赢得了顾客的满意。

工作中我们会遇到各种各样的顾客，不管遇到怎样挑剔的顾客，都要用真诚的微笑和真诚的心来对待，让微笑成为一个友好的信号。其实，很多时候，矛盾、意见，都归结于消费者的不了解，要多解释，多沟通，多一点耐心。

王静，曾是沈阳中天电子工程有限公司赛博笔记本电脑专卖店的一名普通店面销售人员，现在已经是这家专卖店的店长了。凭着2年的店面销售经验，多数情况下她可以把难缠的顾客“摆平”，但她表示，自己也并非“全能”。

“大部分顾客的素质还是挺高的，不过，也难免有少数难缠的，几个月前我就遇到过一个。”王静说，“有位顾客买了一台笔记本电脑，没几天就回来要求换，原因是笔记本电脑屏幕上有一个亮点，我二话没说就给她换了一台。可是没几天她又来了，说还是有亮点，这次我依然给她换了。就这样一来二去，换了好几次，最后换到我们库里没有那种型号的笔记本电脑了。我对那位顾客说等来货再给她换，可她却说我是找借口不想给她换，又是要找领导，又是要找消协。其实按照相关标准，笔记本电脑屏幕有一个亮点是允许的，但在当时，我意识到无论说什么这位顾客都不会信，再解释下去，很有可能使矛盾激化，所以我采取了沉默的办法，请这位顾客打消协的电话。通过沟通，顾客了解了真实情况，以后就没有再来换笔记本电脑。”

少数顾客的不可捉摸和挑剔总是让销售人员费尽脑筋。对待顾客的不合理要求，许多销售人员感到手足无措：接受不合理要求，公司就要蒙受损失；不接受要求，顾客认为服务得不好，还可能因此失去顾客，对公司同样不利。

王静认为，要有耐心，“心理学家认为，顾客的投诉多数属于发泄性质，只要得到店方的同情和理解，消除了怨气，心理平衡后事情就容易解决。”

销售的目的是赢利，不仅是金钱的赢利，也是信誉的赢利。面对形形色色的顾客群，销售人员要想将产品卖出去，就要先了解顾客，懂得顾客的消费心理，赢得消费者的信任。

用比较法让顾客作决定

顾客购买产品一般都会采取货比三家的方式。这个时候销售人员就要用自己产品的优势与同行的产品相比较，突出自己产品在设计、性能、声誉、服务等方面的优势，也就是用转移法化解顾客的价格异议。

常言道，“不怕不识货，就怕货比货”。由于价格在“明处”，顾客一目了然，而优势在“暗处”，不易被顾客识别，而不同生产厂家在同类产品价格上的差异往往与其某种“优势”有关，因此，直销员要把顾客的视线转移到产品的“优势”上。这就需要直销员不仅要熟悉自己销售的产品，也要对市面上竞争对手的产品有所了解，才能做到心中有数，知己知彼、百战不殆。

另外，直销员在运用比较法的时候，要站在公正、客观的立场上，一定不能恶意诋毁竞争对手。通过贬低对方来抬高自己的方式只会让顾客产生反感，结果也会令直销员失去更多的销售机会。

销售员小张接待一个会议客户赵总，在交涉价格时，客人觉得费用过高，尤其是对销售员所提供酒店的住宿和餐费的报价感觉偏高，希望调整酒店或旅行社让利。这时，销售员小张告诉客户：“前不久我同事也接了个会议客户，还是个刚刚成立的新公司，规模并不大，但第一次搞客户联谊会就把消费标准定得很高，那家公司刘总让我同事给安排了最好的会议酒店，并且包了酒店里最华丽宴会厅来招待他们公司的客户，整场会预算就十几万，当时我同事都觉得花这么多钱搞公司的客户联谊会可能没什么必要，还建议刘总是不是再选择一下价位低一点的酒店，没想到刘总坚决地拒绝了，结果联谊会结束后不但刘总满意，他请的客户更满意，后来我同事听刘总讲，这次联谊会上，因为来了好多重量级的大客户，而且客户通过联谊会觉得刘总他们公司很有实力，在联谊会当晚就谈成了几笔上百万大生意，乐得刘总都合不拢嘴，一下子把半年的任务都完成了。赵总，其实我觉得您这次请的客户要真是像您说的都是大客户的话，我觉得多花点钱，给客户个好享受，也给公司树立个好形象，还是挺有必要的，您说呢赵总？”

小张非常聪明地针对顾客觉得价格高的问题进行了比较，促使顾客下决心，在谈到价格方面，比较法是一种很有效的方法。另外还有一些关于谈论价格的技巧：

曾经有这样一个案例，说的是一个销售人员向顾客推荐牙膏，顾客本能地问他多少钱，销售人员心直口快，同时也缺乏经验，他告诉对方

牙膏30元一支，顾客立刻觉得“太贵了”，后来不管那个销售人员再怎么解释，都无济于事。

所以，在销售人员向顾客介绍产品的时候，要避免过早提出或讨论价格，应该等顾客对产品的价值有了起码的认识后，再与其讨论价格。顾客对产品的购买欲望越强烈，他对价格问题的考虑就越少。让顾客认同产品价值的最有效的方法就是做产品示范，俗话说：耳听为虚，眼见为实。任你再怎么滔滔不绝地讲解都比不上让顾客真真切切地看一遍产品展示来得实在。

顾客对于产品价格的反应很大程度上来源于自己的购物经验。个人经验往往来自于自身的接受程度所形成的、对某种产品某个价位的知觉与判断。顾客多次购买了某种价格高的商品回去使用后发现很好，就会不断强化“价高质高”的判断和认识。反之，当顾客多次购买价格低的商品发现不如意后，同样也会增加“便宜没好货”的感知。

值得强调的是，在一对个性化的销售过程中，销售人员完全有时间了解到顾客的购物经验，从而对顾客能够接受的价位进行准确的判断。

第13章

让谈判对手敬畏的攻心术

对待谈判对手，首先要肯定他们对的某些观点，甚至对他的观点给予夸奖，就可以让他们放松戒备。了解所有事实，尽可能在关键点上与其达成共识，这点也非常重要。与这类人交流时一定要注意：尽量避免使用过于鲜明的言辞；要尽量少发问，尽量少与之争夺说话的主动权；如果想使用赞美来缓和气氛，一定要做得不留痕迹，不要轻易逗笑，一定要保持诚恳、中性、自信的语气；任何时候都要保持冷静，收放自如，不为其激怒，同时提出各种解决问题的方案，不给其节外生枝的机会；永远不要偏离主题，要围绕自己的方案和双方沟通的主题，尽量不要刺激或挑起这类人偏激的话题。

先肯定谈判对手

如果你用强硬手段让他人接受你的思想，那是令人屈服，而不是使人信服。对于不能完全了解说服内容的人，千万不可意气用事，必须把你的新建议中的重要性及其优点，一下子“打入”他的心中，让他确实明白。

谈判先要化解对方的敌对与防备心理，对方才肯心甘情愿作出有利于你的选择。请记住重要一点——不要急于否定对方，先要肯定对方。例如，当你感觉到对方仍坚持他原来的想法，其原因是它尚有可取之处，所以他反对你的新提议。此时最好的办法，就是先接受他的想法，甚至先站在对方的立场发言。“我也觉得过去的做法还是有可取之处，确实令人难以舍弃。”先接受对方的立场，说出对方想讲的话。为什么要这样做呢？因为当一个人的想法被别人一无是处地否决时，极可能为了维持尊严或咽不下这口气，反而变得更倔强地固执己见，排斥反对者的新建议。若是说服别人时其结果是这样，成功的希望就不大了。

西安有一个电台，每天设有一场关于心理问题的咨询节目，他的收听率比其他同时段的节目要高出许多。最重要的一个原因是节目中主持人对于听众所提出的心理问题进行了巧妙的回答。

大多数有着心理问题而打电话请教的听众，在开始的时候，大多会对解答者的各种忠告提出反对意见或进行辩解，并且显得十分不情愿接受对方所言。但久而久之，对解答者所说的每一句话都会频频颌首称是。

电台里面的主持人采取的最为明显的说话方式就是，先站在咨询者的角度去谈论问题，让咨询者认为主持人和他们站在同一立场。通常探讨有关心理问题的听众，主要是感情上面的问题，此时负责解答疑问者说的一句话是：“确实，这件事不是你的错。但是，如果我是你的话，我会原谅他。”短短的一句假设，在对话中却发生了奇妙的作用。这是因为主持人迎合了听众的“自己才是最可爱的”这一心理，从而在心灵上产生奇妙的共鸣效果，让这台节目成为双方沟通的桥梁，使这个节目在当地的同行中独占鳌头。

在上述的说服实例中，西安的那家电台之所以能够在众多的同行中脱颖而出，节目成为广大的听众最喜欢的收听节目，是因为他们巧妙地迎合了听众的心理，站在对方的立场考虑问题，即使在说服的过程中不小心使用一些不恰当的言词，一句“如果我是你的话”，不但弥补了言词

上的过失，而且促使对方作出自我反省，使对方在思考之后感到唯有你的忠言，才是对自己最有利的。

每个人都认为自己是正确的，而一个绝对可以赢得他人欢心的方法是，以不着痕迹的方法让他明白，他是正确的。正如杜威教授所说的：人们最迫切的愿望，就是希望自己能受到重视。而卡耐基也曾一再强调，正是这股力量促使人类创造了文明。

霍·凯恩自小喜欢十四行诗和歌谣，尤其着迷于罗赛谛的作品，甚至写文赞美罗赛谛的伟大艺术成就。霍·凯恩把那篇文章复印了一份寄给罗赛谛。罗赛谛见了十分高兴：“懂得欣赏我的作品，并且有这么高超见解的年轻人，想必十分聪明。”于是，罗赛谛邀请这位铁匠之子来到伦敦，担任他的私人秘书。这是霍·凯恩一生的转折点。由于这个新职务，使霍·凯恩能见到许多当代有名的作家。而这些人意见和鼓励，也使他受益匪浅。没多久，霍·凯恩也发展了自己的事业，并且使自己的名字为众人所知。

差不多你所遇见的每一个人，都自以为在某些地方比你优秀。所以，要想提升自己的影响力，要打动他们内心的最好方法，就是技巧地表现出你衷心地认为他们很重要。

人有共性，又有个性。如果能针对人的共性心理使用一些方法，那么，要成功说服别人就不难了。人的共性心理有：称许心理、成就心理、自炫心理、自信心理、年轻心理、共趣心理、尊敬心理、好胜心理。那么，只要你懂得满足他人的这些心理，谈判桌上你就会取得胜利。

开局占据优势地位

在谈判开始的时候，每个谈判者都要逐步进入自己的角色，这就是谈判的开局阶段，要在你占据优势地位的时候，再进入具体谈判的内容，这样你才会有主动权。

开局阶段虽然只占整个谈判过程的很小一部分，而且似乎与整个谈判的主题无关或关系不大，但却是非常重要的，因为它为整个谈判奠定了基础。虽然这时候谈判者对谈判尚无实际的感性认识，但仍必须采取非常审慎的态度，因为在这一阶段若差之毫厘，那么在下一阶段也许你就会失之千里。

有过在淘宝上面购买商品的人都会知道这样的程序：买家看中了商品以后，就用支付宝或是网上银行等在线购买，但是这个钱往往并不是直接给商家，而是支付到了淘宝上面的支付宝里面，直到买家收到商品并确认无异议以后，买家再进行第二次确认——确认收到货，这样卖家才能够收到货款。这样保证了交易的安全，也维护了买方的利益，卖方不得不服务周到，并且确保商品的质量没有问题。这样的交易方式，给买卖双方讨价还价留有余地。在现实中的交易也是一样，如果你是买家，就要争取先验货、试用再付款；如果你是卖家，应该先争取对方先支付部分款项再正式交货。这个原则不仅仅适用于购买商品之中，在生活的其他方面也可以灵活运用。

这里还有一个例子，很好地说明了掌控好的局势有多么的重要。两个外地人出差至北京，很晚了才下飞机，此时必须打的才能到达他们预定的宾馆，但是路上的出租车很少，好不容易遇到了一辆出租车，等他们上车后，司机就说可以不打表，给他们少一些钱。但是这两个人是外地人，怎么知道从机场到宾馆需要多少钱呢？但是因为太晚了，出租车不是很多，他们便答应了。他们都在想，等到了宾馆再和司机理论，这样会更好。于是司机就把他们带到了宾馆，还未下车，司机问他们要150元钱，他们说：“你的车也没有开多长时间，你也不给我们打表，我们怎么知道真正要多少钱？”司机很生气，说道：“车都开了快一个半小时了，又是这么晚，我们这里到了晚上9点以后是8元钱每公里，我给你们算是便宜的了。要不然我就把你们再载回去。”

司机边说边拿把车门锁上。两个外地人看到司机的举动，连忙说，既然这样那就算了。他们把钱给了司机以后，司机才把车门打开。其实，从机场到宾馆在晚上打的，也只要差不多80元，等于是司机多向他

们要了一倍的钱。试想一下，如果一开始这两个外地人就坚持要司机打表，也不至于到后来这么被动。即使开始没有坚持要司机打表，如果他们能够等到下了出租车再与司机讨价还价，也不会那么被动地任凭司机“宰割”了。

我们要知道，在任何时候都要关注局势的变化。尽量在自己处于优势地位的时候谈条件，以掌握主动权。特别是在开局的时候，一定要掌握主动。

用期限逼迫对方就范

无论是施压还是受压，压力都始终存在于谈判的整个过程当中。可以说，包括谈判在内的所有谈判都是在压力中进行的。这种无所不在的压力对任何一方的谈判者都有两种截然相反的作用：一方面它可以促使谈判者调整、平衡双方利益，从而起到推进谈判走向成功的积极作用；另一方面，它也是导致谈判双方产生分歧和对抗的因素，从而使谈判陷入僵局，甚至走向破裂。

几年前，美国硅谷一家电子公司研制出一种新型集成电路，其先进性尚不能被公众理解。而此时，公司又负债累累，即将破产。这种集成电路能否被赏识可以说是公司最后的希望。幸运的是，欧洲一家公司慧眼识珠，派3名代表飞了几千英里来洽谈转让事宜。来到这家电子公司后，欧洲公司的3位谈判代表无论从谈判礼仪方面还是从外在态度上都表现出了极大的合作诚意，但是当谈判进入实质性的价格协商阶段时，对方正是因为比较了解该公司的处境，他们提出的产品报价居然只有研制费用的2/3！

电子公司的领导人几乎成为夹缝中的羔羊，他们决定置对方施加的压力于不顾，同时再通过拖延时间的方式反过来向对方施以重压。因为他们知道过不了多久，这种新型集成电路的先进性就会被人们所知，而这家欧洲公司肯定对此更是心知肚明。

这家电子公司的谈判代表告诉那家欧洲公司：“谈判先到此为止，等你们觉得自己真正有了合作的诚意之后，我们再坐下来认真对此事进行谈判。”电子公司在短时间内主动提出结束谈判是欧洲公司的3位谈判代表根本没有想到的事情，公司规定的谈判期限也快到了，在电子公司宣布谈判结束后的当天下午，欧洲公司的谈判代表就要求谈判继续进行，并且主动表示愿意在价格方面作出较大程度的妥协。于是，电路专利以一个双方都能接受的价格转让了，电子公司起死回生。

在谈判过程中向对方施压要注意两点：一是压力要强到让对方知道你的决心不可动摇；二是压力不要强过对方的承受能力。美国硅谷的这家公司正是巧妙地运用了缓解压力和施加压力的方式，才成功完成了这次交易，使公司免于遭受更大的损失。他们的做法打破了常规，是因时制宜地运用时间的压力促成谈判成功。

我们在购物的时候，通常会遇到这样的情况：商店快关门了，老板也快要收铺的时候，我们有时候会看中某件商品。这时候，老板会

说：“要不要？现在快关门了，最后的生意便宜点卖给你，这么一个价钱你要不要？从来没有这么低出售过，要不是今天快关门了，我是不会以这么低的价格给你的，都赔钱了。”这时市场里面的人正往外面涌去，而你也急匆匆地掏钱拿了商品就走，甚至都没有仔细检查。你买的商品真的是商家以最低的价格卖给你的么？这里，商家能够在最后快关门的时候又做成了一次生意，这就是巧妙运用了期限的压力，在这种情境之下，你来不及考虑，就跟着商家的意识走，乖乖地掏出了钱包。

一般来说，人们在缺少“富裕时间”的时候，会不关心其他有关的信息，会对很多重要信息的忽略，或是缺乏多方求证，而草草作出决定。因为期限压力所导致的所谓捷径都会影响办事结果的质量。相反，如果时间充裕，能够增强人的信息处理能力，让人拥有更多的时间和精力去处理与事件相关的各类知识与信息，让人有更多的时间思考，从而作出相对理性的决定。

越临近谈判的尾声，达成一致的意向就越多。在一场漫长的谈判中，大部分时间双方都会针锋相对，坚守各自的原则底线，但到了最后收关阶段，可能因为谈判时间的限制、身心的疲惫或者其他什么原因，大家都不自觉地加快了谈判节奏，在此前比较尖锐的问题双方都会作出一定程度的让步。

这种先紧后松的谈判现象经常会被谈判者利用，他们称之为“时间压力策略”。具体实施步骤是在先谈一些无关大局的议题，当你准备结束谈判时，他们突然提出了你所不愿意接受的问题，他们知道在时间的压力下，你的谈判原则会有所松动，巧妙地向你施加压力，很多时候这种策略是成功的，因为你此时很难调整到谈判初期的心理状态。

可能你会想这种策略很不道德，但谈判就是谈判，你可以拒绝使用这种策略，但不能不防备对手向你使用这种策略。

为了避免对方利用时间压力向你进攻，你可以在制定谈判日程时罗列所有可能涉及的议题，按照重要、非重要的次序进行分类排序，在谈判开始时先谈敏感问题，越到尾声所谈的问题应该越不紧要。当在谈判初期如果对方对某些问题置之不理或建议延后讨论，你就有必要全面分析一下这个问题是否真的不重要，对方会不会在谈判结束前旧事重提，总之，不要掉进对手所设置的陷阱。

还有就是，在谈判期间务必不要向对方透露你的谈判期限。一个富有经验的谈判经理说，他经常出差与各地区代理商谈判，每次下飞机后对方都会首先问他：“您计划在此地逗留多长时间？”他一般会毫不犹豫地回答：“没有具体期限，看谈判的进展情况吧。”因为在谈判中你流露出的任何弱点，对方都会在谈判桌上大做文章。如果对方知道你谈判的

最终期限，那么他们一定会将主要问题拖延至最后一刻，在融洽的气氛下给你施加巨大的压力，逼迫你在最后一刻作出让步。

期限压力也会有积极的作用，它会让人有紧张感，从而提高办事效率。我们在面临一个重大事件的时候，我们会做长期的准备工作，快临近时间到来的日子里，我们会采用倒计时，每时每刻提醒我们这个日子的到来，我们也会在这种紧张的气氛中充实而快节奏地做着各种准备工作。就如高考，在考前的两三个月，老师与学生就会开始数着倒计时，气氛紧张，但往往这样会激励着老师与学生更加努力地复习，更加努力地训练。

对首次报价表示惊讶

不管你购买何种商品，记住一点，当对方作出的第一次报价时，你都要显得非常惊讶，否则你就会被当成“冤大头”来宰。

对方的第一次出价，绝对不是他的底价，他只是为了给自己留一个退路罢了，又或者想碰碰以高价卖出的运气，也可能只是一个试探。对方怀着这种心理，就会很留意你对他第一次出价的反应，如果你听到价格后非常平静，甚至脸上还显露出高兴的表情。那对方就会感觉到他的报价离你的心理底价不远，那你就很难让对方给你作大幅度的让步，他可能还会坚持自己的报价。原因就是你对他的要价无所谓。

但是如果你听到这个价钱后表现得非常惊讶，那么对方也会在心里认为自己要价是太高了。可能为了达成交易，会通过让步让你接受，你还价就会很容易了。

有一个畅销书作者，在他没有出名的时候，他的稿费是很低的，差不多每本书稿才2000元钱，后来他因为一本小说出名了，越来越多的书商与出版社向他约稿，此时他的书稿差不多达到几十万一本，并且要求对方的发行量要达到一定的数额，至少不能够低于几十万册。有一个书商向他约稿，书商开出的价码是20万写一部小说。这位作者一听，立刻以非常惊讶的神态与口气说：“你开出的价格是我在出了某某小说以来所没有听到过的低廉！”这位书商马上说道：“当然价格是可以商量的，40万吧！我们保证的出版量至少50万册，怎么样？”最后，这位作者才勉强同意。这位写手没有与对方做过多的讨价还价，只是表现出了自己的惊讶，就让对方主动加价。这就是故作惊讶的魔力。

如果你多运用故作惊讶的手段，你会发现原来这么小的伎俩也能够让你受益无穷。我们在购物的时候常常会先询价，当售货员报价时，我们如果显出很惊讶的神态，售货员会马上说：“当然，如果你真心想买，价钱还可以再低的。”又或者会说：“我们现在在做活动，全场商品打几折。”诸如此种实例随处可见。

当然，并不是每一次惊讶你都能够收到这样的效果，尤其在对方知道你的底细的时候，或者对方也是谈判的老手的时候，他会很清楚你的动机。即使对方对你的惊讶置之不理，对你也没有什么危害的。在谈判的时候，你也要预防对方的故作惊讶的伎俩。

把握好让步的策略

谈判中双方都必定要让步的，但是让步的幅度不能过大，次数也不能过于频繁，那样的话会过早地让对方知道了自己的底线。

任何一个谈判者对即将举行的谈判都要做好心理准备，以适应谈判场上变幻莫测的各种情况。不同的矛盾有不同的让步方式。如何把让步作为谈判中的一种基本技巧、手段加以运用，这是让步策略的基本意义，而了解让步的形态和选择是运用好让步策略的基础。以下给谈判者提出几点让步的策略。

（一）使对方首先作出让步

首先作出让步的谈判者在心理上处于劣势，常会使自己在未获得较有利结果时就结束谈判。如果你被迫要首先作出让步，你要确保你这样做仅仅是基于你得到了一些回报。

（二）提供一个基本原理帮助对方作出让步

在作出让步时，让步的一方会遭受既丧失立场又损失面子的双重压力。有经验的谈判者在试图克服那些已察觉的不利因素时，会设计好如何才能帮助对方实现让步，并为他们提供一个作出让步的基本道理。比如，为他人的让步尽量保守秘密等。

（三）仔细计划你作出让步的步骤

继续观察你的让步率和比率给了对方什么印象；巧妙地计划出你的让步内容和步骤；将让步作为全部谈判战略的一个组成部分。

（四）试探地提出你的让步

在谈判中要避免过早地作出承诺，不要在没有预见到长期或短期后果前就作出让步。正确的做法是试探地提示你的让步，然后密切观察对方对你谨慎的提议的反应（口头的或书面的）。可参考的说法如“假如我.....你会怎么说？”

（五）交换让步——恳求交换

不管什么时候，都要充分利用社会互惠的习俗，即在提出你的让步的同时，要求对方也作出相应的让步。

（六）让步不能过于频繁

尽管高明的谈判者都清楚谈判中绝不能轻易向对手让步，但是他们同时也很清楚，一点让步也没有那就不叫谈判了。所以，关键的问题不在于要不要让步，而在于怎样让步。

让步有两种组成因素，一个是让步的幅度，一个是让步的次数。让步幅度不能过大，让步的次数不能过于频繁，这样的让步才最容易取得成功。因为如果让步的幅度过大，或者次数过于频繁，就会轻易暴露自己的谈判底线，使自己陷于被动。

无论你是多么渴望谈成这笔交易，也无论对方如何对你软硬兼施，你向对方让步的次数绝不能过于频繁。

假如你要销售一批产品给对方，你的第一次报价是500万元。对方先开口说：“据我们所知，贵方这个报价有些虚高了，显然是在试探我方，请将贵方的真实报价呈上。”于是，你给他降低了20万，成了480万。这时对方又说：“我们比较过同类产品的价格，贵方这个价格还是有些偏高。”于是你又降到了460万。然后对方又说：“我们两方是第一次谈生意，再给我们优惠一些吧。”于是你又降到了450万。

想象一下，假如你真的如此频繁地降价，对方会怎么做？原来让他们降价这么容易啊！好，那我就一次又一次地逼他们降价。于是，你每一次的降价都放大了对方的欲望，对方只会对你的底线步步紧逼，直到将其攻破。为什么不这么做呢？既然只要肯前进就能得到相应的利益，他们当然要多为自己争抢些东西了。

另一方面，你这样频繁地降价丝毫不会引起对方对你的好感，他只可能会想：原来对方报价的水分这么高，实在是可恶！这样即使他最后在谈判中得到了很多的利益，他也不会对你产生多少的感激。相反，如果你能坚持自己的立场，绝不随意向对方降价，对方可能还会敬重你是个有原则的人。

在谈判时你也应该细心观察对方对你作出的让步，不要因为他让步的幅度越来越小就误认为他已经让到底线了，这很可能只是他的一种诡计而已。

在谈判中，我们经常说：喊价要狠，让步要慢。人们总是比较珍惜

难于得到的东西，在商战中也同样如此。对方不会欣赏很容易得到的成功，太容易得到的东西他们就不会太珍惜。因此，假如你真想让对方快乐、满足，就让他们去努力争取能够得到的东西，己方不要轻易让步。

从另一方面来说，在任何一场谈判中，双方都得作出让步。从某种意义上说，这已成为谈判双方为达成协议而必须承担的义务。但是，谈判者必须认识到，让步应该是循序渐进、步步为营的。要坚守每一个阵地，不轻易地让步，不作无谓的让步。无论是怎样的让步，哪种形式的让步，都不要轻率做决定，你要努力使你每一次的让步都是有效的，并且是有回报的。

即使是老练的谈判专家，有时候也不得不作出让步。不过在这种极为不利的形势下，仍得设法应付，以保住谈判的主动权。但是要如何应付呢？当你在不得已的情况下而不得不作让步时，最重要的，就是应先向对方详细说明之所以让步的理由，让对方了解，你并非因为立场不稳，或是所提出的主张不够正当，才作让步的。

可能的话，在让步之前，应提出某个“交换条件”，告诉对方，“我知道了，关于这一点，我可以作出让步。不过，我希望你也能.....”这就表示，让步并非单方的，而是谈判双方“各让一步”。这么做，可以防止谈判的主动权落到对方手中。

适时适度地示弱

争强好胜是人不自觉的态度，但在这时就会给对方造成某种心理压力，对方给你设的陷阱也可能会更多；而学会适度地示弱，采取迂回的手段以柔克刚，就可以避免锋芒毕露造成的损失。逞强带来的得意往往不能长久，谈判时适时、适度地示弱，让对手无计可施，成功的天平会偏向你这一边。

美国与日本的企业进行谈判，美方派代表去见日本人，从上午8点开始，美国代表向日本人陈述情况，来势凶猛，滔滔不绝，并配有图表、精美的电脑图案、辅助资料，用3架放映机打在屏幕上，真是图文并茂、持之有据，以表示他们的要价合情合理。

这一推销性的介绍过程整整持续了两个半小时。在整个过程中，3位日本代表静静地坐在桌前，一声不吭。介绍结束后，美方的一位主谈充满期待和自负的神情，打开屋里的灯，转身问毫无表情的日本人：“你们认为怎样？”一位日本人客气地微笑了一下，回答说：“我们不明白。”美国那位主谈的脸上顿时失去了血色，说：“你们不明白？这是什么意思？你们究竟不明白什么？”第二位日本代表也客气地微笑了一下，回答说：“都不明白。”那位主谈的心脏几乎要停止了跳动，他问：“从哪里开始不明白的？”此时，第三位日本代表也客气地微笑着说：“从电灯关了开始。”那位主谈沮丧地倚到了墙上，松开他那根昂贵的领带，气馁地呻吟道：“那么……你们要我们怎么办？”3位日本代表同时回答说：“你能不能重新讲一遍？”在这种情况下，即使是美国主谈再重新介绍一遍，他还有最初的热心和信心吗？

这就是日本人的聪明之处，也是日本人惯用的伎俩。面对美国代表的来势汹汹，日方并没有硬碰硬，而是采取迂回的策略，让对方败下阵来。在日常生活中，懂得以柔克刚会让你避免许多麻烦，也会给你的工作与生活带去极大的方便。

某高级西餐厅有一位客人将餐巾系在脖子上用餐，在重视西餐礼仪的高级餐厅中显得十分惹眼，引起其他用餐客人的不满，进而向该餐厅的经理抱怨，希望能够制止这位不懂（或是故意装作不懂）西餐礼仪的客人。经理将这个任务交付给一位服务生。

这位聪明的服务生走近客人，对客人只说了一句话，客人便自动地将餐巾拿下，大家猜服务生说了什么这么有用呢？原来这位服务生走到客人前面，恭敬地问了一句：“请问先生您是要剪头还是修脸？”那位客

人一听也知道自己的举动明显地与场所不协调，也就自动地将餐巾取下了。

同样的一个目的可能会有许多种的方式可以达到，如果这位服务生直接走过去纠正这位客人：“先生，本餐厅不允许客人作出有违西餐礼仪的举动，请你将餐巾取下，否则只好请你离开。”会产生什么后果呢？客人肯定会恼羞成怒，直接与其争执；如果服务生卑躬屈膝地拜托客人，对方可能会不理睬。但服务生用了这种更为柔和与委婉的方式，使得对方明白自己的举动并不适于该场所，非常自觉地改变了自己的行为方式。这就是这位服务生的成功之处。

延伸到谈判技巧领域，愚笨的人会将自己和谈判的对象摆在楚河汉界的两边，剑拔弩张、壁垒分明，却往往弄得两败俱伤；聪明的人会把自己和对方的界限模糊，使局面变成是两人共同面对存在于两人之间的问题，如此一来彼此心理上的防线就不至于在沟通前便潜意识地筑起围墙，阻隔了原本可能达到的沟通目的。

谈判的时候，不妨将己方的利益先摆在一旁，或是想办法将己方的利益与对方的利益相结合。简单地说，要让对方无条件接受己方的要求，这在逻辑上其实是行不通的，因此如果能够巧妙地把己方的利益与对方的利益相结合，使对方在接受己方的要求同时也获得利益会比较容易的方法。用上述案例来说明，站在客人的立场，把餐巾系在脖子上是他个人自由的行为，如果服务生单方面地以餐厅的立场要求客人解下，不仅让客人容易感到自己的自由受到妨碍而不满，甚至会觉得是服务生在取笑他不懂西餐礼仪而纠正他，那么后果自然可想而知，服务生要想轻松交差恐怕也就很难了，甚至可能会引起客人与餐厅之间的言语或肢体冲突。因此服务生转了一个弯，问客人是要剪头还是修面，客人一听可能一下子会有点茫然，但是马上就明白自己的失误的确会引起他人的误会。而服务生很技巧的问话，也为客人保留了颜面，一件原本似乎颇为难办的事，就在四两拨千斤之中圆满解决。

谈判者在谈判时会遇到各种各样的对手，有的表面上看起来沉默不语，似乎很好对付；而有的则是锋芒毕露、咄咄逼人，毫不掩饰地想做整个谈判的“中心”，霸道地使整个谈判围着他的指挥棒转，这是属于傲慢自负型的谈判者！对前一种人需沉着应付，不要相信他表面上的反应，以“兵来将挡，水来土掩”的策略对付可能会有较好的结果；而对后一种人则可以采取“以柔克刚”的策略。面对咄咄逼人的谈判对手，你可以借鉴如下的方法。

（一）沉默冷静地观察对手

在谈判中，不要急于反驳，不要急于解释，尽可能耐心听对方滔滔不绝地阐述自己的观点和提出自己的要求，必要时甚至可以使谈判出现冷场，并在双方之间展开一场忍耐力的竞争。即使这时，自己仍要头脑清醒，情绪平稳，静观事态发展，直到对方再次申诉自己的观点。需要注意的是，这里沉默不语不是绝对不说话，一定要把“沉默不语”控制在一个适当的“度”之内。这个度就是要使谈判能继续进行下去。因为人们之所以要采用策略，是为了使谈判能获得一定成果，而不是使谈判宣告破裂。

（二）故意转移话题

在谈判中，有一段时间绝不和对方直接交锋，而是对方说东，我则漫不经心地说西；对方说三，我则若无其事地说四。在这种故意转移话题的过程中，避其锋芒，然后针对其失误突然出击。

（三）抓住机会提问

面对趾高气扬、盛气凌人的谈判对手，不必和他的言辞正面交锋，而是要在他目空一切、自以为是的高谈阔论中，选准机会适时提问，请其回答。这里的提问，可以是针对其发言中的自相矛盾之处，还可以是针对其发言中的违背常理之处等。每次提问实际都起到使对方降温的作用，只有当对方降温到一定程度时，谈判才能正常地进行。

倾听谈话中的有用信息

在谈判中，通过认真倾听谈判对手的谈话，并仔细加以分析和提炼，就可以获得很多有用信息。因为对方说得越多，越容易暴露他的缺陷，你便很容易找到应对之法。

设法成为好的聆听者是重要的谈判技巧，理由在于：首先，聆听能使己方和谈话方处于和谐的环境，能促使自己更好地了解对方的需求，从而达成有效的沟通；其次，如果谈判中有一方认为自己说的话对方根本不听的话，会对谈判造成极大危害。可以把谈判的对话当作羽毛球比赛，而不是高尔夫球比赛。在羽毛球比赛里，两位球员互相影响、互相作用、互为牵扯。但是在高尔夫球比赛中，两个人各打各的球，其中一人打球时，另一位仅是等待。谈判时要尽量避免打高尔夫球式的沟通。

精力集中地听，是倾听艺术的最基本、最重要的问题。据心理学家统计证明，一般人说话的速度为每分钟120~180个字，而听话及思维的速度，则要比说话的速度快4倍左右。因此，往往是说话者话还没有说完，听话者就大部分都能够理解了。这样一来，听者常常由于精力的富余而“开小差”。那么万一就在这时，对方讲话的内容与我们理解的内容有偏差，或是恰巧传递了一个重要信息，那听者就会后悔不及了。

因此，我们必须注意时刻集中精力倾听对方的讲话。用积极的态度去听，而不是消极地或心不在焉地听，这样的倾听，成功的可能性就比较大。在倾听时还应注视讲话者，主动地与讲话者进行目光接触，并作出相应的表情，以鼓励讲话者。比如，可扬一下眼眉，或是微微一笑，或是赞同地点点头，亦或否定地摇摇头，也可不解地皱皱眉头等，这些动作配合，可帮助我们集中精力。

倾听用得好，和讲话一样具有说服力。谈判专家麦科马克认为，如果你想给对方一个丝毫无损的让步，只要倾听他说话就行了。倾听在特定条件下往往可以收到事半功倍的效果。

在某商店里，一位顾客气势汹汹地找上门来，喋喋不休地说：“这双鞋鞋跟太高了，样式也不好……”商店营业员一声不吭，耐心地听他把话说完，一直没打断他。等这位顾客不再说了，营业员才冷静地说：“您的意见很直率，我很欣赏您的个性。这样吧，我到里面去，再另行挑选一双，好让您称心。如果您还不满意的话，我愿再为您服务。”这位顾客的不满情绪发泄完了，也觉得自己有些太过分了，又见营业员是如此耐心地回答自己的问题，也很不好意思。结果他的态度来

了个180度的大转弯，称赞营业员给他新换的实际上并无太大差别的鞋说：“嘿，这双鞋好，就像是为我定做的一样。”

营业员以静对快，以冷对热，让顾客把怒气宣泄出来，达到了心理平衡，化解了一场纠纷。“静”在论辩中也是一种很好的“制怒”之术。论辩中唇枪舌剑，自控力较差的人很容易激动。在这种情况下，要说服过分激动的人，宜用慢动作、慢语调来应付。以静制怒，以冷对热，才能使其“降温减压”。只有对方心平气和了，你讲的道理他才能顺利接受。

倾听是了解对方需要、发现事实真相的最简捷的途径。谈判是双方沟通和交流的活动，掌握信息是十分重要的。一方不仅要了解对方的目的、意图，还要掌握不断出现的新情况、新问题。因此，谈判的双方都十分注意搜集、整理对方的情况，力争了解和掌握更多的信息，但是没有什么方式能比倾听更直接、更简便地了解对方了。

倾听能使你更真实地了解对方的立场、观点、态度，了解对方的沟通方式、内部关系，甚至是小组内成员的意见分歧，从而使你掌握谈判的主动权。

有一家美国汽车公司，想要选用一种布料装饰汽车，有三家公司提供样品，供汽车公司选用。

公司董事会研究后，请他们分别来公司作最后的说明，然后决定与谁签约。三家厂商中，有一家的业务代表患有严重的喉头炎，无法流利地讲话，只能由汽车公司的董事长代为说明。董事长替这家公司的业务代表介绍了产品的优点、特点，有关人员纷纷提出意见，董事长代为回答。而布料公司的业务代表则以微笑、点头或各种动作来表达谢意，结果他博得了大家的好感。

会谈结束后，这位不能说话的业务代表却获得了45.72万米（50万码）布的订单，总金额相当于160万美元。事后，他总结说，如果他当时没有生病，还可以说话，他很可能得不到这笔订单。

如果谈判人员很多的时候，会有互相介绍的情况。这时，一定要注意听，尽量多地记住对方的名字和职务，如果没有听清，可以再问一次，尤其是外国人的名字对于我们中国人来说有些长，记忆起来更不容易。这时，可以选择主动要一张名片。记住对方的名字和职务是对他的尊重，当谈判时你叫不出他的名字或者不记得用什么职位来称呼他，则会使对方在人多的时候感觉尴尬，也会让他认为你不尊重他，从而影响他谈判的心情和对你的印象。如果你能准确地叫出对方的名字或者职位，那么对方将会非常高兴，也会对你的印象很深。

注意倾听能够给人留下良好印象，改善双方关系。因为专注地倾听别人讲话，则表示倾听者对讲话者的尊重，能使对方对你产生信赖和好

感，使讲话者形成愉快、宽容的心理。

第14章

让孩子听话的攻心术

心理学告诫人们，孩子的自尊可以看作是对自己身体、能力、表现等感到满意的一种心态。不同的孩子会有个别差异，有的孩子美，有的孩子丑，有的孩子高，有的孩子矮，有的孩子处事灵活，有的孩子迟钝，等等。孩子很容易感受外界给他们的评语，所以父母的育儿工作之一便是维护和培养孩子的自尊心。

别对孩子过于苛刻

1990年的《财经杂志》有一篇标题为“为什么评分得A的主管却是评分得F的父母”的封面故事。据观察，成功主管的子女比较可能发生情绪与健康问题。例如，密歇根大学的一项研究发现，在同一家公司，主管的子女每年有36%接受精神异常或滥用药物的治疗，非主管的子女只有15%。报告中又指出，主管长时间工作与个人特质（完美主义、没有耐心）是问题子女的元凶，并忠告精力充沛、对自我要求过于苛刻的管理者，需要学习如何不伤害子女的自尊与自信。

孩子会犯各种各样的错误。作为家长，你一定要明确：孩子年龄小，还不具备辨别是非真假的能力。他们在喜欢一样东西的时候，往往想据为己有。他们在情绪得不到满足时，会生气甚至发脾气，以破坏物品或攻击他人等行为发泄心中的不满——而这些，都属于一个正常孩子的情绪反应，是他们特有的性格特点，我们不能一味地认为孩子是不讲理、自私或有暴力倾向，而要从实际出发，帮助孩子辨别对错，满足他们合理的需求。

当孩子出现行为问题时，家长要首先控制自己的情绪，不要马上指责孩子，应当心平气和地了解孩子作出此种行为的原因。待到孩子情绪稳定之后，帮助他们分析自己的行为对别人造成的不良影响，并让孩子对自己的过失承担责任。如将弄乱的玩具收拾整齐，向被自己伤害到的同伴道歉，等等。

在批评或是帮孩子矫正错误的过程中，一定不要忘记时刻维护孩子的自尊心，比如不嘲弄孩子，重视与孩子相处时的礼貌，向孩子承认错误，减少孩子的难堪情绪等。

很多人在事业上是不折不扣的成功者，但在家庭生活中却扮演着失败的父母角色。要知道，孩子的教育是一辈子的事情。错过了最佳教育时期，真的就后悔莫及了。所以，对孩子的教育一定要做到不遗余力。不管有多忙，也要关注孩子的行为倾向，适时纠正孩子的缺点，帮孩子建立完美的人格、心态，这是你义不容辞的责任。

向孩子敞开心扉

在中国的亲子关系中，有一个很奇怪的现象：父母往往很少向孩子透露自己的内心世界，却要求孩子能够向父母吐露一切，这种不平等的关系是亲子沟通的一道屏障。

刘先生不苟言笑，严肃古板，是一位典型的威权父亲，他可能从来未曾体会孩子的感觉，也可能从来没能欣赏孩子的笑容。由于年老，他负责社区的清洁工作。社区的孩子们都知道，刘先生很凶，脾气暴躁，没人敢接近他。

刘先生的孩子们，虽然都认真工作，但是都文化程度较低。他们惧怕父亲。碰到父亲在场，尤其是吃饭的时候，都不敢讲话。孩子先帮父亲把饭端好，稍有一些地方不符合父亲的意思，就得挨骂。有时邻居亲眼看见，他的小孩在做家务时，稍有动作慢一点儿，他就大吼大叫，孩子们吓得不敢讲话，低着头卖命干活。

孩子们慢慢长大，都离开了家庭。这位父亲孤单地过着生活。后来，刘先生年老体衰，生病了，没有一位孩子愿意去照顾他，惟独年老的太太在身旁照顾。病症越来越严重，刘先生去世了，而他跟孩子的关系也随风而逝。

谁说刘先生不爱他的孩子？他像牛马般地努力工作，谁能说不是为了家人幸福？只是因为时代与文化环境的捉弄，让他观念跟不上来，变得僵化，不知该如何跟孩子作有效沟通，如何温情相处。他的苦，不是他自己愿意的啊！每当见到许多孤单而受苦的老父亲们，我们的内心就有同样的感触。

传统父亲在孩子的心目中“既熟悉，又陌生”。有一位接受调查的成员无奈地说出自己对父亲的感觉：“我的父亲是个非常严肃的人。从很早以前，我们的沟通就很少、很浅，单独和父亲相处，竟会带给我许多焦虑和不安，并不是因为我畏惧他，而是不知道如何与一位陌生人相处所带来的情绪和反应。即使到了今日，我明白这样的关系是我心中一个难解的结，但我依旧不知如何与父亲接近。”

这种父亲们往往都坚持父亲的权威不容侵犯。若孩子“不听”、“不乖”，等于是漠视他的命令或者是忤逆他。这会使他感觉权威地位动摇，因而他需采取非常手段（打、骂之类），巩固他的父亲地位。即使他自己做错事，也不愿向孩子道歉。父亲对其他人都是可以道歉，惟独对自己的小孩不行。一个拥有健康人格的孩子，会愿意长期忍

受父亲如此的教导方式吗？

建立良好的亲子沟通关系，父母总是只想让孩子向自己敞开心扉是不行的，父母也需要向孩子敞开心扉。父母只有向孩子敞开自己的心扉，才能得到孩子的认同，从而促进亲子关系的发展。

当孩子关切地问父母“你为什么不高兴啊？是不是工作上有了麻烦？”“你有什么麻烦，能不能告诉我？”的时候，就应该认真地考虑一下，是否应该敞开心扉跟孩子谈一谈。但到底要怎么谈呢？如果只是搪塞敷衍地说：“没什么，很好。”或“不关你的事，去玩你的吧！”那就等于是将孩子对父母的关心推开。

父母真诚地向孩子敞开心扉，表现了对孩子的尊重和信赖。世上没有完美无缺的人，父母也是如此。在孩子面前，以一种轻松的方式让孩子接受父母的不完美，承认自己的错误，不仅让孩子觉得你更亲近，从而加深亲子之间的感情，而且能把一种坦然、放松的处世态度传达给孩子。

信任是沟通的起点

对孩子信任，做孩子的朋友，能够激发孩子内心的动力，让孩子体会到被尊重和认可的快乐。

刘清为女儿制定了一套学习时间安排制度，女儿也同意了按规定玩游戏、做作业，到时间就休息。

刘清终于松了口气，突然有一天，刘清出差提前回到家，发现女儿又在房间里聚精会神地玩玩具，而且没有先完成功课。

“榛榛！”刘清大喊一声，死死地盯住女儿。

女儿急忙地把玩具藏了起来，试图作出一个笑脸，然后故作镇静地说：“我做了一个小时的功课，刚刚才坐下来休息一会儿。”

“榛榛，你真让我伤心，你怎么会这样对待妈妈，你懂不懂这样做会对你有什么样的影响？你不必解释了，听我的。”看见女儿似乎要申辩，刘清急急忙忙地阻止了她。

“我不想听你任何的解释，你让我失望极了，你知不知道我这样做全是为了你？”

“那你不要管我好了。”榛榛顶了一句。

“什么？”妈妈的眼睛瞪了起来，声音骤然升高。

此时，榛榛的眼睛里开始出现恐怖的样子，她在寻找退路。“不管你！这是我的责任，我当然要管。你回房间去想一想，还有……”她忽然想起榛榛这周末要同几个女友到同学家过夜。“还有这周末不能去琳琳家过夜。”

“为什么？”榛榛大叫，愤怒和绝望像洪水一样地扭曲了她的五官。“我要去，我就要去，你是一个坏妈妈。”

看着女儿那种狂怒的表情，刘清也有些不安了。她知道女儿是多么盼望着这个机会能与小伙伴一起过夜。但她的愤怒和自尊都阻止她收回这道“命令”。

“是你自己取消了这次机会。”

“为什么？这与玩有什么关系呢？我就要去，看你怎么办！”女儿暴跳如雷，她此时困兽似的表情和姿态是刘清最不愿意看到的。

“你马上停止，不然我要发火了。”

“你已经发火了，我就这样，怎么样？”

“啪、啪”，刘清狠狠地在女儿背后拍了两下。

“哇！”女儿哭着冲进自己房中，“哐啷”一声将门关上。

随着这两下，刘清的气泄了，却感到十分的内疚，有一种被击败的感觉。

一直在旁注视的保姆说：“刘清，这几天她都没有贪玩，今天的确是先做了一些作业，才央求我让她玩一会儿的，我觉得她是很看重你的规定的，你应该信任孩子才是。”

我们来看一下刘清在看到女儿违反母亲规定那一刻的心理活动：看到女儿在自己不在时玩玩具，刘清首先想到的是在做了许多工作后女儿仍然无视妈妈的要求，做妈妈的辛苦和委屈都奔涌出来。更想到睡眠不足对女儿身体的影响，女儿以往不尽如人意的事情也一件件地在脑子中演映出来。她没有相信女儿，没有给女儿任何解释的机会，就妄下结论。

诚然，对孩子不关心、不在意的母亲一定是不称职的母亲，但用制度强求孩子，一旦出了问题就过于鲁莽、不假思索地采用了不正确方式的母亲，即使她内心有多么关心孩子，在我们看来，她根本就是个失职的母亲，她没有做到相信自己的女儿。

父母与子女的相互信任是成功家教的重要因素。一些教育专家在家庭调查中发现，子女对父母有特殊的信任，他们往往把父母看成是自己学习上的蒙师、德行上的榜样、生活上的参谋、感情上的挚友。他们也特别希望能得到父母的信任。他们认为，只有父母的信任，才是真实、可靠的。父母的信任意味着压力、重视和鼓励，这是真正触动他们心灵的动力。

许多普通的、不为老师和家长看好的孩子，他们的潜能表现在日常生活的细微之处，做父母的一定要对他们充满信心，坚信只要是生命就能绽开灿烂的花，耐心地帮助孩子挖掘出那闪烁着独特光芒的潜质，让它成为打开孩子生命潜能的金钥匙。

充分信任孩子，才能感染孩子，激励孩子；充分信任孩子，才能使孩子的潜能得到最充分的展现。对孩子的信任，能够激发孩子内心的动力，让孩子体会到成功的快乐。他们会在父母充满信任的目光和言语中，自己从摔倒的地方爬起来，一步一个脚印地走向成功，实现他们心中的理想。

让孩子有一定的控制权

著名的教育家陈鹤琴先生曾提出：“凡是孩子自己能做的，应该让他自己去做；凡是孩子自己能够想的，应该让他自己想。”父母们只要肯放开手，就会惊奇地发现孩子的潜力是无穷的，他们能做许多在父母看起来不可能做到的事情。

有一天下午，“小皇帝”马俊峰要买一支气枪，父母没答应。又一天，马俊峰捂着肚子，硬要钱去买哈密瓜吃，得到的却是父母的白眼。再有一次马俊峰要玩遥控飞机，伸手去爸爸口袋里掏钱，没想到竟挨了一巴掌……夫妇俩严格地“控制”着儿子，连一些正当的要求也不肯满足他，这巨大的反差，使儿子产生强烈的不满和怨恨。有一天，他趁父母不在，撬开大立柜，摸出100元钱，就到街上吃喝玩乐去了。

夫妇俩并没有察觉到儿子的异常行为，反而为儿子不再像从前那样伸手了而感到很满意：还是严点儿好，这孩子还懂得父母心。夫妇俩哪里知道，儿子自从第一次偷拿钱以后，便变得毫无顾忌了。他由偷拿几十元钱发展到偷拿上百元钱。甚至把大立柜里一张3000元钱的活期存折都拿走了。夫妇俩终于发现了儿子的“秘密”，顿时火冒三丈——父亲抡起了巴掌，沉稳的母亲也动了拳脚，直打得独生子哭天叫地，好不悲凉。

饱尝了皮肉之苦的“小皇帝”开始对父母疏远了，常常饿着肚子也不回家吃饭。这时，一帮小哥们围上了他，他们给他饭吃，给他钱花，并引诱他偷窃掏包。马俊峰被人当场抓住手腕三次，只是被偷者见他年纪小，没忍心对他大动干戈罢了。马俊峰并未引以为戒，痛加改悔，反而变本加厉，愈演愈烈，先后四次进了收容所。

上述案例是一个控制孩子过严酿成的悲剧。假如因为这样教育出了不听话的孩子，那么责任应该谁来负呢？自然是父母。

有时候孩子不听话，是其要求独立自主的表现。独立自主是健康人格的重要构成，它对孩子的生活、学习质量以及成年后事业的成功和家庭生活的美满都具有非常重要的影响力。

在现实生活中，许多父母为了让孩子专心学习，什么事都不让孩子去做。早晨起床帮孩子叠被，上学前帮孩子准备学习用具，有时经常还被孩子埋怨忘了帮他准备某些学习用具。

要知道，孩子并不是生来就是这样依赖父母的，他们的依赖性一般来说都和父母的包办代替有关。父母包办、代替得越多，孩子的依赖性

就越强。反之，如果父母不插手孩子可以做的事，没有了依靠，孩子就会自己动手开始做了。马俊峰出生在一个富裕的家庭，父母都是公司总经理。在家里，马俊峰这根独苗简直成了“小皇帝”，从来都是说一不二。父母处处唯命是从，真是“顶在头上怕摔了，含在口中怕化掉”。娇生惯养，达到了登峰造极的地步。可怜天下父母心啊！“小皇帝”一天天长大，却什么事都要依赖父母，已经上四年级了，还让父母背着走。这时候，父母才觉察到了溺爱孩子的害处，这样下去，不用说马俊峰成才，就连生活自理都成问题。夫妇俩决定改变一下爱孩子的方式，以使孩子得到正常发展。应当说，夫妇俩教子观念的转变并不为迟。可是，他们却不该由溺爱的极端走上严加限制的极端。

在孩子成长过程中，有一天父母会发现，喂饭时，孩子把头躲开，并伸手抢你手中的筷子或勺子。孩子的动作告诉我们什么呢？那就是他要自己吃饭。如果父母不理睬孩子的动作，还是一贯地给孩子喂饭，那么久而久之，孩子也没有兴趣自己学着吃饭了。而智慧型的父母从孩子的动作中觉察到孩子的需要，并为孩子做好了自已吃的准备。如准备好了不怕摔坏的碗、适合孩子使用的筷子和勺子、适合孩子坐的椅子。当孩子再吃饭时，父母就不喂了，而是让孩子自己拿着勺子或筷子吃饭。尽管孩子的动作显得十分笨拙，但每一个动作都是很认真的。当他把第一勺饭放到嘴里时，他会体味到一种从来没有过的快乐体验。

用故事说服倔强的孩子

在说服孩子的过程中，最令孩子反感的就是家长滔滔不绝地灌输一堆大道理，而故事对于孩子来说则是心中最爱，因此，家长不妨利用寓言故事来妙喻说理，使孩子冷静深思、豁然顿悟，达到说服孩子的目的。

王强是个属鼠的孩子，由于他连续两次在考试中得了满分，不免有点飘飘然起来，今天说陈明是笨蛋，明天说成刚是弱智，只有自己才是天才。于是，爸爸便给他讲了下面的故事：

有只小老鼠外出旅游，恰好遇见两个孩子在下兽棋，小老鼠就悄悄走近去看，结果发现了一个大秘密：尽管兽棋中的老鼠可以被猫吃掉、被狼吃掉、被虎吃掉，但却可以战胜大象，于是，它由此认定，只有老鼠才是真正的百兽之王！这么一想，小老鼠就得意起来，从此以后，它既瞧不起猫，又看不起狗，甚至还拿狼开心。有天居然还大摇大摆地爬到老虎的背上去了，恰好老虎正在打瞌睡，懒得动，小老鼠于是更加得意忘形，它趁着黑夜钻进了大象的鼻子，大象觉得鼻子痒痒的，就打了个喷嚏，小老鼠立刻像出膛炮弹似的飞了出去，飞呀飞呀飞，飞了好半天，扑通一声掉到臭水坑里！孩子，“自”、“大”加一点就是“臭”。今年是鼠年，你这只小老鼠会不会也掉到臭水坑里呢？要想不会，就必须遵守一个前提，这就是永不骄傲！

听了爸爸的故事，王强很快便改正了自己的缺点。

这位睿智的爸爸对孩子的缺点并未直接斥责，也未生硬地给孩子讲述大道理，而是以故事的方式巧妙比喻，让孩子自己去领会言外之意，可谓举一反三、触类旁通，收到了极好的说服效果。

一般来说，用故事来说服孩子分以下几种。

（一）借故事人物来激励孩子

以故事中的正面人物形象，为听者树立一个榜样，是人们常用的劝告他人的一种方法。在将故事中人与听者的对比过程中，明白无误地将自己的情感和主旨传达出来，因此十分富于感染力和鼓动性。

数学家苏步青上小学时，成绩特差，年年期末考试都是倒数第一——这种情形，就如同把名次靠前的同学的名字“背”在自己身上一样，所以人称“背榜生”。一次他又逃课了，爸爸找到他，告诫道：“你不读

书，别人怎会看得起你呢？看不起你的原因，不就因为你是背榜生吗？如果你考前几名呢？你知道牛顿吗？他也长在农村，到城里念书时成绩也不好，同学都欺负他瞧不起他。一次，一个成绩名列前茅的同学还故意把他打得趴在地上——他凭什么？不就是成绩比牛顿好、身体比牛顿壮吗？别看平时牛顿不敢惹他，这回可不一样了。只见牛顿猛地翻身跳了起来，将那个打他的同学逼到了墙角。那同学一见牛顿如此勇猛，不由得害怕了，只得认输，从此也再不敢欺负他了。从这件事上，牛顿得到了启发，只要有骨气，肯拼搏，就能取胜。从此他努力学习，终于取得全班第一的好成绩。”一系列的反问中，苏步青第一次听到了一位大科学家如何克服自身弱点、奋发图强的事迹，这无疑使他心灵受到极大的震动。同时，从这个故事中，苏步青也吸取到了前进的力量。从此他不断地发奋学习，终于使自己的学习成绩得到根本的改变。

（二）借故事人物来表达情感

任何人讲故事都带有自己一定的人生感悟或情感体验。不过，如果能自比故事中人，便容易将这种个人的情感体验巧妙地融入人物或情节之中了，同时还有可能最大限度地拓展故事本身的内涵，并借故事中人的口吻传达出这种意蕴来。这样的感情表白也显得更为强烈、流畅和感人。

（三）借故事评述来阐明道理

有时候，我们面对的人和事，如果恰好有同类型的、相似的例子或故事可以利用，也不妨拿来同孩子的故事作一番对比，从而引申出某个道理。这样，由于对比鲜明、生动，往往能使孩子在不经意中得到自我反省的机会，从而接受父母的意见。

（四）借故事意蕴来启迪心智

人常说，当局者迷，旁观者清。对于孩子的懵懂和迷惑之处，如果能有针对性地利用富于哲理性的故事，来暗示自己的某种用意，就可能在听者心灵中撒播下一片阳光。借用寓言本身所蕴含的哲理，委婉地传达出自己的看法，暗示一种告诫之意。这比直接的劝告更容易为听者接受。

（五）借故事情趣来开导孩子

有些寓言故事颇为幽默风趣，看似笑话，个中却一语双关，蕴含了深刻的哲理，且富于讽喻或谐趣感，显得既中听又耐听。如果我们能将这类故事巧妙地引入谈笑风生的讲述之中，就能不露声色地将自己的意思传递给对方，从而收到含蓄隽永、回味无穷、一石三鸟的效果。

不粗暴专制地对待孩子

当孩子犯了错误的时候，父母应耐心细致的做好孩子的思想工作，告诉他哪儿错了，为什么错了，同时还要告诉他，同样的错误不要重犯，要及时地纠正，要吸取教训。切莫用简单粗暴的方式对待孩子。

葛竞刚是某小学四年级的学生，最近，老师发现葛竞刚变了，以前活泼开朗、上课积极发言的他，现在变得沉默寡言，总是一个人发呆，学习成绩也下降了。老师经过细心地了解并与葛竞刚耐心地谈话，才知道了葛竞刚变化的原因。

葛竞刚以前特别爱说话，每天放学回家后，都会把学校发生的趣事说给父母听，可葛竞刚的父亲是位车间工人，没什么文化，他把全部希望都寄托在葛竞刚身上，希望葛竞刚将来能考上大学，出人头地，因此，对葛竞刚的学习抓得特别紧。他觉得葛竞刚说这些话都没用，纯粹是浪费时间，因此葛竞刚说话时，父亲总是会打断他：“别说了，光说废话，一点用也没有，你把这心思放在学习上多好，快去做作业！”一次葛竞刚说班里发生的一件事，正说得兴高采烈时，父亲说：“说了你多少次了，别谈这些废话，你还说，再记不住，看我不打你！”吓得葛竞刚一个字也不敢说，回到自己房间里去了。

葛竞刚以前也特别爱提问题，总爱问个“为什么”，开始时，父亲还回答，后来葛竞刚问得多了，父亲不耐烦了：“别问了，就你那么多事，问那么多干吗，去，学习去！”父亲把眼一瞪，葛竞刚不敢再说了，因为他知道父亲脾气不好，生气了会打人的，慢慢地，葛竞刚在家里话越来越少了，每天放学都闷在自己的房间里，因为父亲也不让他出去玩，渐渐地葛竞刚的性格也就变了。

家长总是喜欢随意打断孩子的诉说，用命令压制孩子，不给孩子倾诉的机会，必然造成亲子之间沟通的障碍。这样，家长也就听不到孩子内心的想法，听不到孩子的心声。了解不到孩子的所思所想，孩子出现了什么问题，家长也不会知道，问题也就不会得到及时的解决，孩子的心理必然产生严重的消极影响。

另外，家长总是打断孩子的诉说，不给孩子说话的机会，孩子想说的话说不出来，总是憋在心里，也对孩子心理发展不利。

聪明的家长，在孩子倾诉时，不要随意打断孩子的话，而是给孩子一个尽情倾诉的机会，这样家长才能更了解孩子，而且还会拉近家长与孩子之间的距离，使父母和孩子之间的感情更融洽。

在中国，自古以来父母对孩子最拿手的教育方法就是打。“打是亲骂是爱，不打不骂是祸害”、“树不修不成料，儿不打不成才”、“棍棒底下出孝子”，这都是历史上相传的教子经验。孩子犯了错，一些脾气暴躁的父母在恨铁不成钢的恼火下，失去理智地对孩子进行打骂，想以此来促使孩子改正错误。

然而，打骂这种粗暴的教育方法，不但不能达到父母的教育目的，而且会使孩子形成说谎、冷漠、孤僻、仇视、攻击等心理问题，而这些往往会成为孩子日后不良行为，甚至走上犯罪道路的根源，也会造成孩子出走、自杀等终生遗憾的事情的发生。

心理学实践证明，存在心理问题的孩子，大多是因为父母采取了“单向教育”，他们不了解孩子的内心，刻板地说教、粗暴地打骂、无情地强制、精神地虐待，不仅恶化了亲子关系，还让孩子丧失了安全感和归属感，从而影响孩子的身心健康和个性的健全发展。

不急于纠正孩子的“出格”

强烈的“出格”思想对孩子的成长是有害的，但孩子的“出格”思想也有其不可忽视的积极因素。认识到了这一点，有助于正确对待孩子的“出格”，因势利导地教育孩子。

10岁的伊雪想了好长时间才开始动笔，一出手就画了半只鸭子！陪孩子画画的父母们看见一张大纸上什么都没有，却在画纸边上只画了半只鸭子，都觉得不可思议，开始七嘴八舌的议论起来：“怎么只画个鸭屁股呀？这孩子怎么乱画呢？好好一张纸不画，画到边边上干什么？……”伊雪妈妈也说：“你看人家画得多好！你看你！”“哪有画半个鸭子的呢？怎么能画的这么不完整？都画到纸外面去了？把纸翻过去重画吧！”

老师赶紧过去看了看，说：“让孩子画完，不要着急！孩子一定有她自己的想法！”果然，伊雪下笔后，似乎胸有成竹，很快完成了那幅画。老师让她给大家讲讲画的内容，伊雪简单地讲了一下她画的故事：“鸭妈妈和鸭宝宝出去玩，走散了，小鸭去问青蛙妈妈：你好！你看到我的妈妈了吗？青蛙妈妈没看到；小鸭又问乌龟姐姐：你好！你看到我的妈妈了吗？乌龟姐姐也说没看到！最后小鸭终于找到了自己的妈妈，原来，妈妈去找妹妹了！妈妈带着小鸭和鸭妹妹一起去了游乐场！”

这时，大家才明白，原来那画面上的半只鸭子，是跟着妈妈的小鸭子。妈妈和妹妹已经走出画面了，而小鸭子才走出去一半。

看着画面，老师为孩子的创意感到欣喜。伊雪的妈妈也感到震惊。

对于一个10岁的孩子来说，做的事情虽然出乎父母的意料，可是这样的丰富想象力，是多么的宝贵啊。

现在孩子们的生存、成长环境，无论是家庭还是社会，都和父母小时候的不一样了。他们接触社会、接触新事物更早、更广泛，他们面对的世界更精彩。这就更容易增强好奇心，容易突发奇想，有意无意地做一些出格的事。

针对这种情况，国内教育专家们指出：面对孩子的诸多出格行为，如果父母简单地看成越轨、破坏纪律而加以批评和限制，可能就会把一些孩子的主动性和创造性扼杀在框框里。

反之，如果父母能够正确地对待孩子的“出格”行为，对他们加以正确的引导，调动他们的主动性和创造性，培养他们的创造精神和战胜困

难挫折的勇气，那么在“出格”的孩子们中间一定会出现更多人才。

一名美术老师曾给孩子们设计过一个课题：让孩子们画自己的故事绘本。老师先给孩子们讲了一个关于鸭子的故事，然后又讲了鸭子的特点，分析了怎样画鸭子，然后给他们四折的长纸，让孩子们发挥想象，自己编绘关于鸭子的故事，孩子们很兴奋，互相说笑着开始了他们的创作。

教育专家指出“出格”对于孩子的成长有如下几方面的积极作用。

（一）有利于孩子独立性的发展

孩子的“出格”大多发生在青春期。青春期的孩子处在生理发育的高峰期，这一阶段也是心理发展的巨变时期。这个时期是由孩子向成人过渡的心理“断乳期”，他们不再像儿时那样依恋父母，也不再把父母看作是“至高无上”的“权威”。这样的心理，如果能悉心保护，正确引导，有利于其独立创造性的发展。

（二）有利于孩子情绪的调节

孩子处于发育的过渡时期，其中枢神经系统活动的基本过程，一般是兴奋过程强于抑制过程。有“出格”思想的孩子，是不会让情绪长期滞留在心中的，发泄后情绪会得到调节，对孩子心理健康是十分有益的。

（三）有利于培养孩子的求异思维

孩子的“出格”思想，有时是针对传统思想的束缚而产生的。传统观念认为是这样的，而具有“出格”思想的孩子偏偏认为是那样的。虽然有时可能“钻牛角尖”或失之偏颇，但更多的时候，却是他们求异思维的表现，他们在试图独辟蹊径，从其他角度来观察和分析问题。

（四）有利于孩子形成开拓的个性

孩子产生“出格”思想，实质上是他们心理上对于常规的“突破”。当他们心理上一进入“突破”阶段，表现出来的，就不再是过去的听话、顺从，而是勇敢和冒险。现代社会充满着竞争，从小培养孩子好胜、敢闯的心理素质，有利于形成开拓、进取的个性。

所以，一个合格的父母应该能够正确认识和对待孩子的“出格”，并

积极引导孩子，使其朝着富有建设性的健康方向发展。

第15章

让男性如痴如醉的攻心术

有位聪明可爱的女士在和一位男士约会时，在男士请客购买电影票后主动买了美味的冷饮请男士品尝。这一举动赢得了男士的心。冷饮虽小，但透过一丝惬意的清凉感觉，男士感受到的是女孩聪明、体贴及善解人意的一面。这样的女孩谁不爱呢？

善解男人的心意

我们每个人都期望要找一个完美的另一半，但事实证明，最后真正能找到幸福的永远是那些能善解人意，经得起时间考验的人，他们不见得一定都很美丽或富有，甚至很普通。人都不傻，当你不愿付出，太现实或太注重结果时，你会发现幸福会和你擦身而过，会渐渐离你远去。“天上不会掉馅饼”这句话我们都太熟悉了，有所付出才会有所得，有时不经意的付出往往会带给我们丰盛的回报。

作为女人，千万不要忽视了道德分量，因为它是做人的根本。从小的地方做起吧，要找寻幸福生活，你要是不漂亮，那你要有气质；你要是没气质，那你要有温柔；你要是不温柔，那你得善解人意。

男人喜欢什么样的女人，这也许是女人们私下里最热衷的话题了。一般女人认为，男人们喜欢的女人应该是漂亮、洁净、温柔、贤惠的。但是，在男人心中最最渴望的是那种善解人意的女人。

善解人意的女人对人生已经有了一定的领悟。她知道躺在身边的这个男人虽然是她今生今世的至亲至爱，但作为一个个体的男人，他那颗心在属于她的同时，更多的还是属于他自己；她知道，对于男人来说，外面的世界的确比家里要大得多；她还知道这个男人对她很爱恋，但男人的事业还是胜过爱情。因此，善解人意的女人无论在什么时候都不会把男人当成私有财产，要男人对自己言听计从，不会在男人忙于工作时抱怨男人不顾家，也不会要求男人时时刻刻牵挂着自己。善解人意的女人知道好的男人就像是在高空中盘旋的鹰，只有当这鹰很累了想要休息了的时候，才会回到女人身边，才会想起享受他的爱慕。

善解人意的女人知道男人既很刚强又很脆弱，而且，有的男人是把荣誉和脸面看得比生命还重的。因此，善解人意的女人知道在男人的精神世界里有哪些禁区，她总是很小心地不去跨入那些禁区。假如有一天，夫妻因某种事情吵架了，善解人意的女人绝不会和男人斗气斗勇，绝不会像泼妇一样把男人打得像只斗败的公鸡。

男人们多数都是极具理性的，他们会对善解人意的女人心存感激。

不动声色“耍诡计”

正值豆蔻年华的女孩怎可以没人爱？都说“恋爱中的女孩最美丽”，要想将自己美丽的潜质更充分地挖掘出来，恋爱绝对是一剂良药！但是真正的爱情可不是那么容易就能得到的，现实的爱情往往错综复杂。那个榆木疙瘩、铁石心肠的人，却怎么也领会不到你的心意，因为女孩的天性矜持，你也有所顾虑，难以启齿。

爱之深则思之切，你爱他，但是不知道怎样表达你的心意；你想他，但是不知道他是否同样想着你……彷徨、期待、矛盾，难道你可以做的只有等待？答案无疑是否定的，聪明的女孩对待爱情，也一样张弛有度、伸缩自如。当她爱上一个人的时候，不会食不甘味、睡不安寝；她不会让这件事占据大脑的全部位置；她更不会蠢到拿着一枝玫瑰花一边撕着花瓣一边反复叨念：他爱我，他不爱我……

这样做，无疑只会让你的思念更重，爱意更深，却丝毫不事无补。要知道，爱情是要讲计策的，不能因为丘比特的缺席而耽误爱情大计。

聪明的女孩不是完美的女孩，但一定是最快乐的女孩。那么，从现在开始让自己做一个聪明的女孩，在爱情中掌握快乐的秘诀，充分利用手中的资源，将自己认准的“Mr Right”（如意郎君）一举拿下吧！

可以参考下面一些爱情小计策。

（一）知己知彼，百战不殆

古人打仗，讲究知己知彼，唯有知己知彼，了解对手的弱点，才能以此弱点为引爆点，从而一举将其突破。恋爱，也是同样的道理：熟知他有什么不为人知的癖好、他有什么未了的心愿，然后就很简单了，咱就可以像守株待兔中的那位先人一样，立根桩子，就等这傻男人自己撞过来了。“投其所好”是爱情中最常用的手段，但是也最实用，冬天来了，他经常冻得缩脖子，给他扎条围巾，暖暖他的心，再瞧他的眼睛里是不是尽是你的影子了？

（二）拉开距离，保持神秘

大凡男人，都有猎奇心理，你只有让他对你产生了浓厚的兴趣，他才会想要接近你。但是，这里有一个度的问题，若是你冷若冰霜，给了

他拒人千里之外的感觉，那么便适得其反，达不到预期的效果了。好比有雾的天，如果能见度太低，人们大多会选择等雾消散而不是冒雾强行，要是雾气只是一层透明的纱，人们就会自信满满、心情愉悦地在雾中穿行，这样在行进过程中会有隐匿的快感和大获全胜的成就感。

（三）欲先取之，必先予之

恋爱时，多是男人主动，然后女人有了反应，于是双双坠入爱河，在爱河里畅游尽欢。但是男人不主动，女人就该自己想点儿办法了，总不能坐等好男人成为她人夫吧？那么就作出点事情给他看吧，对他好点儿，而且刻意地表现出来，哪怕你什么都不说，每天给他递杯水，请他吃根棒棒糖，有什么好事都给他预留一份，不出两三天，再蠢的男人也知道你心里打的什么小九九了，这时，属于你的春光灿烂的好日子就来到了。

（四）若即若离，欲擒故纵

聪明的女孩一定要将这个招数学会，这的确是让他对你着迷的最好方式。他搞不懂你在想什么，你就像雾里的水仙花一样，越有阻力，越有障碍，他越想进一步接近、了解你，然后爱上你，这其实便是顺应了男人的征服欲，聪明的女孩绝不能轻易将自己交出去，给他点儿难度，满足他的成就感，这也能转换为他对你的忠诚度。

识破男人的“花言巧语”

男人的花言巧语当然是说给女孩听的，免疫力不强的女孩，被男人一通告白就能感动得稀里哗啦，立即要一生相报，这真是愚蠢至极的傻女孩。聪明女孩就要提高自己对男人花言巧语的免疫力，这样才能笑傲情场，做最后的笑美人，气死那些居心不良的臭男人！

男人的花言巧语分两个阶段：一个是毫未经世的新鲜人阶段；一个是久经沙场的老练客阶段。

幼稚娃子的花言巧语多是在20岁前，一场初恋，“惊心动魄”的爱语表白，于是轻易把一个感情空白的笨女孩给唬住了，大有以一生相赠的冲动。说白了，那些天荒地老、磐石不移的“佳话”纯粹是一场作秀，两个人都要死，爱情哪里能够永生？你说爱情的精神永生，这大概也只有你自己相信，精神是什么东西？从没有人见过。爱便是爱，要实实在在，凡是那些没有踩着地面说话的男人，他的未来都是一种未知，他怎么能给你一种已知的承诺？

最可恶的莫过于那些玩弄感情的男人，他们久经情场，手法老到，他们深知女人的脾性和心理需要，他们可谓将花言巧语发挥得淋漓尽致，即便冰雪聪明的女孩也被他“忽悠”得心动不已，于是坦然向他伸出了手。殊不知，一伸手，已然中招。色狼躲在一边嘿嘿偷笑。等到美女得手，他也玩弄得够了的时候，这些臭男人还会作出“楚楚可怜”的恶心面孔，说“我爱你，可是我们不能在一起，我们还是分手吧”，真是无耻卑劣之极。

男人就是这样一种极具目的性的动物。他就像一个天生猎手，为了将猎物捕到手中，于是“机关”用尽，世上的漂亮话就是他们说出来的。“曾经有一段真挚的爱情放在我的面前，我没有珍惜。直到失去我才追悔莫及。如果上天再给我一次机会的话，我一定会对那个女孩说三个字——‘我爱你’。如果一定要给这个承诺加上一个期限的话，我希望是——‘一万年’。”多么经典的爱情表白，实在是男人“花言巧语”中的极品，事实上无数的男人已经拿这句话作QQ签名向心仪的女孩表达了！试问哪个女孩听了这样的话不心动呢？

为什么男人的花言巧语总能得逞？男人的话说得漂亮是一个原因，女人爱听漂亮话更是一大原因。这就好比周瑜跟黄盖，一个打得愿意，一个挨得欢喜。很多女孩不仅不理解男人的这种禀性，甚至还把男人的花言巧语当作真理的标准，这是何傻之有？恋爱前迷情，恋爱后清醒，

或是婚前骄傲，婚后自卑，这是不明就里的女人常犯的错误。

女孩一定要聪明，将男人的花言巧语各个击破，才能使自己免于伤害。现实多么残酷，带着伤口生活，一生都会很累。聪明女孩要活得轻松，就必须识破男人的谎言，去结交一个真好男人，才能拥有真好命运。

男人多在什么时候设下“花言巧语”的陷阱呢？大概有三个阶段是他下套的时机：追求阶段，猎取阶段，猎后阶段。下面一一分析，恋爱中的女孩一定要看仔细。

（一）男人在追求阶段花言巧语

“我只喜欢你，你是我生命里的唯一”，“如果没有你，生命还有什么意义”，“拥有你，我今生别无他求”，“这一生我只牵你的手，因为有你已经足够”.....

这些话，女孩大概都不陌生，男人说出这种话，要么是无意的表达，要么就是有意的作秀。毫无女性经验的男人可能是真心，而对那些经验老到的男人就须当心。听到类似的话，男人的真诚并不可知，不要从这些话来找证明，要从“人”里找说法，人好便是好，人差，这种“花言巧语”只是用来骗你的手段而已。

（二）男人在猎取阶段的花言巧语

“你知道什么是爱吗？爱是责任，我是一个男人，我会对你负责任”，“直白地说，你很漂亮，可是这并不是我爱你的原因，我更爱的是你的心”.....

男人在追求女人遭遇阻力时，多会采取两种办法，要么直接表白，要么欲擒故纵。一般男人都会采取直接表白的方式，而出色的男人则会采取欲擒故纵的聪明策略。

男人的直白到底是否诚恳，说实话很难辨别，要凭理性的感觉，而且说这个话的男人首先要对你有足够的了解，他才可能对你认真，如果你们相识不过三天，他就向你大吐爱意，那么这“爱意”多半含着水分。

懂得欲擒故纵的男人一般都很自信，他能不卑不亢从女孩在意的教养上打动女孩，这也是那些让女孩着迷的“坏男人”常用的“伎俩”。

（三）男人在目的达到后的花言巧语

“每天打电话并不标志着爱，不打电话也不能说明不爱。爱是相互的感觉，这点我心里有数”，“爱情当然很重要，但不是最重要。要是我真的天天和你厮守，却天天饿肚子，你愿意吗？”.....

当然，生活中也未见得所有说这种话的男人都是出于对女人采取的手段，但有一点，只有在他不断用行动示爱的情况下，才能证明他对你更深的爱心。

软硬兼施，让“猎物”无处可逃

对于女人，幸福并不只是一场王子与公主小鸟依人的浪漫故事，也不是天天作河东狮吼状就能简单地把一切掌控在自己手中。

聪明的女人都有一种明谋暗算、软硬兼施的天分，而只有这样才能让聪明女人的这种天分发挥到极致。这样的女人，出门时一定会将浓密的卷发梳理整齐，挎着GUCCI包包，再用LANCOME将自己描绘得精致分明，形象绝对是一丝不苟的娇艳。与人交谈，总是频频点头，微笑着看着对方的眼睛。个性而又动听的手机和弦铃声响起时，会礼貌地跟对方说抱歉。

“软硬兼施”的女人还很善于挖掘潜力。何以“软硬兼施”的女人更加容易掌握幸福？因为她们知道从细节之处表现自己的冰雪聪慧，她们知道如何恰如其分地运用女人的小手腕，当然，她们自然会得到比别人多一点点的幸福。

要想使得自己的“猎物”无处可逃，首先要“软硬兼施”。因为永远不会发脾气的女人就如同一杯白开水——解渴，却无味。但男人都喜欢温柔的女人，一味地只是发脾气，就是冰块儿了。另外要给予理解，恐怕他有原因，而不要一迟到，就发脾气，是因为他紧张你，他怕你出了什么意外。男人有很多应酬，不得意的时候很多。要面子时候更不少。你偏偏就记住他的生日，好男人知道回报。你忘记他的生日，他向你发脾气，是因为他对你有所期待，他并不会要求一个陌生人记住他的生日。还要学会为爱松绑，若即若离，扯不断的风筝。因为女人对身边的男人有所要求，有所期望，所以常常会失望、失落。

“二八佳人体似酥，腰间仗剑斩愚夫。虽然不见人头落，暗里叫君骨髓枯。”这出自《金瓶梅》的警世恒言的意思是说，别看漂亮女人玉体柔软如酥，但她的腰间却好像带着一把杀人的斧头。一句话，男人们，别贪恋女色，她会勾人性命，置人于死地。然而，历史上那些可怜的男人们明知如此，却仍然对女色趋之若鹜，乐此不疲。因此使得那些有才有识的女子们不得不使用旷世绝招，来阻止丈夫的出轨。

对于这样的情况，如果是现代女子可能做法会有很大的不同，但是，古代不少女子对此却采取了强硬的办法。唐朝宰相房玄龄的夫人卢氏就是一个很好的例子。房玄龄晚年时，唐太宗多次赐美人于他，但总是被房玄龄拒绝。唐太宗便让长孙皇后劝说房玄龄的夫人卢氏。卢氏回说：“妾宁妒而死！”听此言，唐太宗便派人给卢氏送去一坛酒，

说：“你若如此坚决，那就把这鸩酒喝了。”卢氏果真宁愿喝鸩酒也不愿有其他女人和她分享房玄龄，让唐太宗无奈地说：“我尚畏见，何况于玄龄。”

古代的女子常常因为要与他人分享爱人而受到很多的痛苦，但是很少有软硬兼施来掌控自己的命运的。不过，管道升是这方面一个典型的成功例子。

元朝至元二十四年，书法家赵孟頫娶了浙江吴兴美女管道升。管道升不仅貌美如花，还写得一手好诗词和画得一手好字画。但依然没把赵孟頫牢牢拴在自己身边，赵孟頫另觅新欢了。可见，古代女子一直处于被动挨打的位置，没有真正考虑过如何才能掌控住丈夫。

管道升为了感动丈夫，并没有哭也没有闹，只是写了几句诗：“夫君去日竹初栽，竹子成林君未来。玉貌一衰难再好，不如花落又花开。”《论语》虽说：“诗可以兴。”即可以感动人心。但真要此方法能感动得“负心汉”回头的并不多。当然，一招不行可以再来一招，据明代蒋一葵《尧山堂外纪》中记载，管道升曾作了一首非常著名的《我侬词》，答对即将纳妾的丈夫：“你侬我侬，忒煞情多。情多处，热似火。把一块泥，捻你一个，塑我一个。将咱两个，一齐打破，用水调和。再捏一个你，再塑一个我。我泥中有你，你泥中有我。与你生同一个衾，死同一个椁。”

当然，古代并不是所有女子都有此般铁腕手段，每当打不动、骂不灵时，古代女子往往硬的不行来软的。“花在时，人在势”，天下没有不老的貂蝉，不死的西施，所以丈夫是否精神出轨或者性出轨，主要还在于他自己，女人使用的是何种招数，皆治标不治本。

很实在的一句老生常谈：“改变能改变的，接受不能改变的。”男人只要爱自己，肯在家里守着，就知足地快乐，就像快乐的小鸟一样相夫教子，去收拾家务吧。如果有了比较多的闲暇时间，那就去看看书，看看电视，做做健身，不要觉得这样不快乐，既然做家庭型女人是你理想的生活，那就把这些都当成幸福。难道不是幸福吗？算是对上一条的补充：把为自己的男人创造一个让他觉得舒适的能让他在家里随心所欲地生活的环境，当成你最大的成功和快乐。把被男人主宰自己的生活看作幸福，而不是把主宰男人的生活看成幸福。如果你当初选择这个男人，是因为这个男人身上有男人味，哪怕这种男人味会有这样那样的缺憾。

做个知足的女人，做个能给男人空间，能让男人爱自己又能让男人快乐的女人，软硬兼施，让“猎物”无处可逃，你就会是一个最幸福的女人。

柔弱是你的制胜法宝

太阳慢慢地躲到了山后面，微风出来了，天气变得凉爽起来。小区的林荫道上，慢慢地走过来一对老人。他们每天都牵着一只白色的小狗出来散步。

那天，老太太牵着小狗走在前面，老先生拿着一件衣服跟在后面。一会儿，老先生走到老太太跟前，跟她说了句什么，老太太把头扭了过去，好像很生气的样子，继续往前走。

过了一会儿，老先生又走到老太太身边，又说了句什么。老太太把嘴巴撅得老高，开始跺起脚来，老先生把衣服披在她身上，也被她甩开了。

老太太撒起娇来，像个孩子，还挺可爱的。一会儿，老太太把脸侧向一边，微微一笑，但笑得很谨慎，生怕被身边的老先生发现。然后，当她把脸转过去的时候，她又回复了紧绷的神情。

那偷偷地一笑，证明了她是幸福的。

撒娇是一种情趣，更是一种智慧，是女人与爱人对话的一门艺术。其弦外之音是“你要让着我、宠着我”。即使有少许耍赖的成分在里面，男人们也会心甘情愿地听从差遣。

温柔是一种无形的力量。温柔的力量在于不知不觉之间，有着“润物细无声”的效果。

有一天，英国女王伊丽莎白与丈夫闹别扭。丈夫很生气，关门不出。很久后，女王怕丈夫在里面闷坏，心疼地叫他开门，说：“快开门，我是女王。”对方硬是不开门。

于是，女王很礼貌地说：“我是伊丽莎白，请开门。”丈夫还是没有理睬他。

女王灵机一动，温存地说：“亲爱的，开门，我是你的妻子！”整天生活在女王影子下的丈夫，受压抑很久，听到如此温柔的话，如沐春风，叫他如何不开门。“进来吧！夫人！”于是，他眉开眼笑地开门迎妻。

这个故事未必是真实的，听起来却很有道理。一个女人无论在外面表现得多么精明能干，在家庭中，她便要充当一个温柔妻子的身份。

温柔，首先是一种善良。一个温柔的女人，会为路边的流浪小狗暗自流泪，她的善举能感染身边的每一个人。她待人彬彬有礼，从不骄傲自大。所以说会柔弱的女人是幸福的，是因为身边的例子实在太多。

女孩佳佳其貌不扬，爱打扮自己，不爱做家务，却极富撒娇之能事，男友比她小一岁，却身材魁梧，英俊潇洒。相貌平平的她却常常把她的男友哄得团团转，非但做完家务，还能心悦诚服地为她捶腿。

这让思想保守的母亲一直觉得难以理解。在家好吃懒做的女儿，居然还能降住男人，真是不可思议！“你说她长得漂亮吧，可也不算漂亮呀！”母亲经常嘀咕。殊不知，懒人自有懒人的福气。

“去把碗洗了！”、“把电脑关掉！”、“跟你说了多少次了，要把柜门关紧！”她们总是用最直接的方法处理问题，用生硬的口气命令男人，而忽略了男人的心理感受，即使男人听从了她的吩咐，心里也不一定是情愿的。

而有“福气”的女人就懂得如何驾驭男人，采取一些迂回手段，让男人心服口服地听命于自己。

她们使唤起男人来，易如反掌，“亲爱的，你去把碗洗一下，好吗？我明天做更好吃的菜给你补身子！”必要的时候配上丰富的肢体语言，她的目的达到了，气氛仍然融洽。

会撒娇的女人，让男人身上有使不完的劲儿。反过来，如果妻子直眉瞪眼，对男人河东狮吼：“还不赶紧去做饭？我也一样上班，凭什么让我伺候你！”一场家庭战争在所难免。

当撒娇变成女人对男人感情的释放，男人会在此时领略到被爱的自我价值而获得高度的心理满足，从而使夫妻间的亲密升华到一个更深的层次。

因此，未有此种体验的女人，不妨收起冷漠的面孔，撒一撒娇，千万不要觉得不好意思，因为撒娇也是女人的一种智慧。

说到底，撒娇，其实也是一种温柔！

女孩处世交友妙方多样，刚柔相济之法是其中重要的一种。风华正茂的姐妹们，当你们受“爱情攻击”而又不想过早坠入“爱河”时，请灵活运用你们的“刚”与“柔”，用你们“柔”的心灵、“柔”的微笑、“柔”的语言，和你们“刚”的自主意识、适时的“刚”的态度，使你的举止“柔”中有“刚”，“刚”中融“柔”，这样，既不伤害你与男士之间的友情，又能使友谊长驻，更会使你魅力无穷。

自以为是的人，常会被盲目自信所困，所以以刚克刚是他们小聪明的表现。真正的强者常善于以柔克刚，此可谓真智慧！

有句俗语叫“四两拨千斤”，讲的正是以柔克刚的道理。俗话说：“百人百心，百人百性。”有的人性格内向，有的人性格外向，有的人性格柔和，有的人则性格刚烈，各有特点，又各有利弊。然而纵观历史，我们不难发现，往往刚烈之人容易被柔和之人征服利用。为人处世

更需要善于以柔克刚。

一块巨石如果落在一堆棉花上，则会被棉花轻轻地包在里面。以刚克刚，两败俱伤；以柔克刚，则马到成功。

在《红楼梦》中，贾宝玉说“女人是水做的”。水做的女人，应该有水一样的温柔。女人在恋爱时表现出来的温柔，有一份朦胧、一份羞涩、一份浪漫，时刻诱惑着对方；在婚姻中表现出来的温柔，则有一份母性、一份责任、一份温暖，时刻让对方牵挂。

但凡刚烈之人，其情绪颇好激动，情绪激动则很容易使人缺乏理智，仅凭一股冲动去做或不做某些事情，这便是刚烈人的特点，恰恰也是其致命的弱点。

俗话说：“牵牛要牵牛鼻子，打蛇要打七寸处。”应以己之长，克其之短，对待刚烈之人如果以硬碰硬，势必会使双方都失去理智，头脑发热，做事不计后果，最终，各有损伤，事情也必然闹砸。过犹不及，悔之晚矣。

倘若以柔和之姿去面对刚烈火暴之人，则会是一番局面，恰似细雨之于烈火，烈火熊熊，细雨丝丝，虽说不能当即将火扑灭，却有效控制住了火势，并一点点地将火灭去。但若暴雨一阵，火灭去，又添洪水泛滥之灾，一浪刚平又起一浪，得不偿失。女人，请记住，柔弱是你的制胜法宝！

柔声细语征服男人心

女人征服男人的因素很多，有美貌，有身材，有学识，有气质。但是，其中最重要的就是声音。声音对男人尤为致命，声声入耳，防不胜防。这些声音的特点就是要有女人味，要有点暧昧。

男人纵然是钢筋铁骨，听到了女人的柔声细语，就会心甘情愿地陷落自己的城池，醉倒在女人温柔的声音里。20世纪四五十年代，银幕上的玛丽·黛德丽与劳伦·巴考尔的低沉沙哑、果断又婉转的语调，让男人们爱恨交加、魂不守舍，一时成为女士们争相模仿的对象。

不幸的是，有许多女人并不知道温柔是女性特有的力量，也不知道温柔是一种可以克刚的武器，她们害怕失去自己在男人心目中的地位，为了维护这种地位，她们常常抛弃温柔，对男人颐指气使，显示出女性最粗糙的一面。殊不知，回归到自然和柔美的声音，才是穿透男人的一件看不见的利器。

有很多男人本身就是非常迷恋女人的声音的，他们对女人的声音记忆特别深刻，深刻到可以穿透灵魂。很多历经沧桑的男人在记忆深处都有一个女人的声音，这个声音可以让他在自己最隐秘的思绪中细细咀嚼。

李晓磊在一家杂志社上班，坐在他对面的是一个女孩，长得算不上漂亮，皮肤有点黑，眼睛也不大，但很文静。尽管李晓磊抬头就能看到她，但是说话并不多。

午休的时候，同事们经常凑在一起聊天，她有时也会参与其中，说得不多，却总是一脸认真。李晓磊则坐在一旁，有时说上三言两语，品评人物与时事，以及一些文学作品，每次都发现她很小心地听，眼睛盯着他，那眼神似乎有点复杂，说不清，但李晓磊确定她有一点儿崇拜他，这让他有点暗自高兴。

有一天下班了，她怯生生地向李晓磊借一本书，声音细细的、柔柔的，李晓磊心想她的声音真好听，像音乐一样……正想着，忽然又听她说：“是不太方便吗？要不就算了。”听到这儿，李晓磊才回过神来，忙答应道：“没有什么不方便，我早就看完了，明天给你拿来。”她如释重负。

后来，李晓磊离开了杂志社，忙着为自己的工作打拼，渐渐地疏忽了那个曾经坐在他对面的女孩。他们用电子邮件聊了几次，偶尔也打个电话。

再后来，李晓磊去了北京。一个人无聊时，会想起给她打个电话，打到家里，常常是她家人接的，不一会儿，就能听到她跑过来接电话，气喘吁吁的。他责怪她道：“干吗跑那么急，先喘喘气再说。”

她柔声道：“没什么，怕你多等。”李晓磊的心就像被什么撞了一下，他很喜欢听她说话，她的声音很柔和，流露着一股温顺。

渐渐地，他们通电话和电子邮件的次数越来越多，却一直没有再见面。春节的时候，李晓磊回家过年，在一天傍晚约她见面，那时距他离开杂志社已有一年半。重新坐到一起，他给她讲在北京的见闻，她也给他讲他离开以后杂志社的变化。李晓磊发现自己其实是喜欢她的，尤其喜欢看她羞涩的样子。但是他想自己也只是喜欢她而已，还谈不上爱，于是什么都没说。

直到北京闹“非典”，她发短信给他，让他多多注意。李晓磊骗她说：“太晚了，我已感染，被隔离了。”信息刚发出去，手机就响了，李晓磊拿起手机，听到她急切地问：“真的吗？你怎么样了？”李晓磊笑着说：“骗你的，我没事，挺好的。”她在那边一句话不说，李晓磊向她道歉，其实，李晓磊知道她是关心自己的。

当北京疫情越来越严重的时候，李晓磊回了老家，到家的时候，发短信给她，说他回来了。她惊喜得声音都变了：“你真的回来了！我要见你！”李晓磊犹豫了一下，答应了。那时候，各地把“非典”之可怕传得耸人听闻，他刚从北京回来，除了家人，所有人对他都避而不见。

见面时，李晓磊问她：“你不怕我身上有病菌传染你？”她柔声道：“怕。但你回来了，我想见你。”李晓磊心里很感动，他明白她的心思。他们并肩散步，过马路的时候，忽然来了一辆车，他揽过她的肩，把她让到了另一边。她只是看了看他，没有说话，但她的眼神里多了一丝甜蜜和喜悦。

然后，李晓磊大胆地牵了她的手，她要挣脱，但是李晓磊抓得更紧了。她的手很小，很软，很温暖，李晓磊就这样一直拉着她的手，再没有松开，直到她嫁给他，成为他的妻子。“柔情似水，佳期如梦”，多么令人迷醉。

对男人来说，温柔是酒，只饮一滴，就可回味一生。你温柔的细语就是维护婚姻最有力的武器，就像一只纤纤细手，只是轻轻一扶，再强悍的男人也会被征服的。

能攫取男人心的都是细语柔声、甜言蜜语的声音。最受男人欢迎的女人的声音是温顺、轻柔的声音。聪明女人会在悦耳的声音中注入精彩的人性，让声音形成迷人的风景。这样的声音是最有力的，它能够融化男人的钢筋铁骨。

保留一点神秘感

两个刚认识不久的人一定会非常迫切地希望知道对方的事情，尽管这是理所当然的愿望，却也会造成不利局面。因为对方一旦了解了你的全部事情，对你的兴趣也会随之冷却。因此，要使每次约会都有新鲜感，并使他对你持续抱有兴趣，聪明的女人一定要在恋爱期间保留一点神秘感。

有这样一个故事。印度有一座寺院，院小和尚也少，寺院不卖门票，游客自由出入，刚建成时人满为患。但时过境迁，游客越来越少，香火越来越弱，其清冷凋敝之状自是不难想象。寺内和尚们大多另谋高就去了，只剩一个和尚看家护院。无奈之下，该和尚只好锁门谢客，无所事事。但时间一久，竟有人不断地趴在门缝上往里窥探，而且人数越来越多。该和尚并非呆头之鹅，乃搬了一把椅子坐于山门之前，谁欲一瞧，必须孔方兄伺候。此招不但没把那些偷窥者吓退，反而队伍排得越来越长。后来寺里又引进一“半语者”（该老兄话只说半句）和尚，寻吉凶者皆由该老兄接待。再后来，民间传说这位老兄道行颇深，话极灵验。于是，寺院始终呈闭门谢客状，但香火旺盛得足以令那些古刹名寺的住持们羡慕得吐血。

美国著名电台主持人谢里在她风靡全美的畅销书《坏女人有人娶》一书中总结，女人在男人面前保持魅力的秘诀就是：只给一点，即刻收回；再给一点，再收回。这就有点像小孩子们在学校玩的追人游戏，你就是那个被迫的，如果你老是配合他，他就懒得追你了，如果你总在跑，他总跟着你。即使你们结了婚，每当他对你不来电时，就要想方设法给他的电池充足电。有一部美剧，一个结婚二十年都很幸福的女人对付丈夫有一绝招，每当他有点自鸣得意、漠不关心时，她就独自收拾行装去旅行，临走时总会扔下一句让丈夫回味无穷的话：“亲爱的，我要走了。至于为什么，呵呵，这是我的秘密！”

神秘感之所以能够成为爱情的源泉，是因为人都有好奇心。对自己不甚了解或根本不了解的东西，都怀有一种非把它搞个清楚不可的冲动。比如，前面如果走着身材苗条、穿着得体、优雅大方的女人，大多数臭男人都会本能地认定她的脸蛋肯定也是漂亮的。于是必然就立马产生一种赶到前面看个究竟的冲动。这就是神秘感带来的威力。一旦搞清楚了，神秘感就立刻消失了。下面就是一个这样的例子。

吕女士从第一次恋爱开始，就有这种思想：“古典好女孩”是不能轻

易和男孩子交往；与男孩子交往中的言谈举止必须保持典雅、温柔的风范；一旦和男孩子建立了亲密的关系，她就必须始终不渝地去爱这个男孩，希望缔结终身姻缘。

吕女士为了实现这种与时代发展相悖离的传统观念要求，她时常在很短的时间内就将自己的情感完全付出。她可以为男友做任何事情，诸如做晚餐招待他，买一些时尚的礼品送给他，请他看电影、品咖啡，甚至替他安排日常生活的作息。

一些与她“拍拖”过的男孩，起初被她的热烈的情感所感动，都还是想与她好下去，可是，一次约会之后，正当他们准备对她发起追求攻势时，吕女士却表现出迫不及待的阵势，以致将自己的情感付出太多。可想而知，男孩们此时的兴趣很快消失得无影无踪，对她兴味索然，一个个都逃得远远的。

吕女士很是苦恼，后来一位密友向她点破了其中的秘密。吕女士终于明白了她以前的作为，在男孩的眼中是几乎和落翅的凤凰没两样。后来，吕女士也有了应付男性的经验。

此后，再有男友邀请吕女士外出游玩，吕女士就告诉他，自己很想去，可惜先有了其他约会。吕女士的这种作法，大大刺激了男友对她的兴趣。以前对她不屑一顾的男孩，发觉她竟然成了男孩子们的众星之月，纷纷献殷勤取悦她。

总之，女人的神秘感对男人是一种吸引力，令男人神魂颠倒。为了满足自己的好奇心，男人们会乐此不疲地去探索和发现神秘女人的秘密。而且，在男人眼里，具有神秘感的女人难以驾驭，更富有挑战性。男人为了能最终征服和陪伴她们，赴汤蹈火也在所不惜。

心理学中有一种升值规律，即越是得不到的东西，越是值得朝思暮想。异性之间的情恋尤甚。保持陌生感不仅仅能产生和谐，还能产生神秘感和敬畏感。绝对是人际关系中的一个“杀手锏”！

神秘感是女人的武器，也是女人的魅力所在。聪明的女人要好好使用这种武器。因此，不要对男孩子有求必应，仍然要适时地拒绝他，以保持一份神秘感。

第16章

让女性温顺体贴的攻心术

一个容貌吸引人的女性，对于外在的赞美实在听得太多了，如果你细心地赞美她特有的气质，或者把你的欣赏换一种特有的赞美方式，效果则会好得多。你很可能受到女性的青睐，成为好的朋友。

利用时间的变化

在美国电影名作《上流社会》音乐片中，两位男演员展开了一场爱情争夺战，值得注意的是，每当他们想要说服女主角时，一定选择傍晚这段时间。

为什么这类谈心要选择傍晚时分呢？因为，一般女性对这段时间的感觉是十分脆弱的。而如果从心理学的观点来看，自有其深刻的缘由。

任何人的身心都可能受到一种所谓的“生物时间”所支配，每当到了黄昏时分，这种现象更为明显。

生物时间即主宰着人的精神和肉体的自然节奏。当这种节奏显出不协调时，任何人的身体都会感到疲倦，因而思考能力就会降低，紧张感也薄弱，甚至失去控制。所以，往往在黄昏时分比较容易发生交通事故。

在许多情况下，女性较男性更为情绪化，当受了“生物时间”不协调的影响时，也较男性更易于陷入不安和感伤状态。如此说来，攻破女性的心理防线最好是在黄昏时分，也不无道理。这也可谓为男性的智慧之一吧！

当然，“生物时间”的变化使紧张感极度薄弱的现象，不仅对女性如此，对男性也具有同样的作用。众所周知，德国纳粹的首领希特勒这个法西斯头子就是个很会利用气氛使人陶醉的人。他的演讲会总是选择在天气很好的黄昏时刻，也就是在人的气氛要从阳转为阴的黄昏时刻才编织一些激动人心的演说。这样，让听众产生一种虚幻满足的感觉，因为，这时人的判断力渐渐降低，有些人工作了一天很疲劳，所以听他的演讲容易陶醉。希特勒实在是会很利用人类的共同心理来攻心的。

像这种巧妙利用“生物时间”的变化来攻击对方的做法，在商业谈判上也很有效。比如，我们认为此次商谈颇感困难时，最好就选择傍晚时分，若是开会，则将会程拖延至傍晚等。平常在会议中难免会出现许多疑问或意见等，但在傍晚时刻，每个人由于精神上的不安定，加上思考能力减弱，对会议中所进行的提案很少深入地探讨，多以干脆同意了事，于是便很容易上别人的圈套。所以，选择这个时候进行交涉或举行会议，是实现自己计划的理想时刻。

由此扩展到环境气氛、天气对人生理的影响，也是不可忽视的。

女性对环境气氛的感触相当敏锐。例如，在眺望绮丽夜色的高楼窗前，听男朋友的温柔情话，就会显得格外听话。如果把女人带到豪华的

餐厅或酒吧，女方就会陶醉在另一种气氛中。

其实，不光是女性对气氛敏感，男性也是同样。比如，连续几天的阴雨就会使人感到沉闷，相反，艳阳高照的大晴天就会使人想到户外活动。

下雨天的晚上是进行心理战的最好时机。下雨时，人的心理活动水平降低。例如，下雨天谁都不想出门，待在家里也很沉闷。如果大家要分手或离开，就选择在下雨天的晚上，把自己要说的意见提出来，这样，就能很顺利地如愿以偿。女性比男性更易受到天气等自然条件的影响，下雨时，沉闷的气氛很自然就降低了对不易接受的条件抵抗度。雨水就像一张包装纸，把一些不易接受的现实包起来，因此，不易接受的事实也勉为其难地承受了。

二者选择其一

日本著名的心理学家多湖辉说过这样的话，根据人们选择后者的思维习惯，在有两个以上的选择时，将你所期待的问题放在最后，才能获得满意的回答。

有人说，女性的心理真是难以捉摸，在邀请女孩子时，如果你先问：“去吗？”然后再问她：“不去吗？”可能百分之八十的女孩子会拒绝说：“算了吧！”因为女孩子总是比较含蓄和留有余地的，对于没有把握的事往往选择“不”。

知道了女孩子的这种心理，你在邀请女孩子时就不妨运用一点攻心技巧，即不妨先问她：“不去吗？”然后再问：“去吗？”增加她考虑答应的几率，情况就可能整个改观。

也有些女性总是难以开口说“不”，让你搞不清她的意思，你问她：“怎么决定？是去，还是不去？”她沉默不语。有位心理学家是这样说的：“女孩子的沉默不语，表示答应。”因此，你不妨这样问她：“怎么样，还是去吧！”除非她很快地开口说“不”，否则就表示默许了。

某男演员是一个著名的花花公子。有一次，他在一家杂志上发表一段话，对于如何说服一名女性留下过夜，他用了这样的问法：“你是要回去呢？还是要住下来？”而绝不会问：“你是要住下来，还是要立即回去？”

你看了这段记事后，大概也会觉得这家伙攻心确实有一手。

因为，当一名女性被自己喜欢的男性问及“是否要回去”时，心里便有安全感，因为对方似乎颇尊重自己，同时又因为期待落空而略感失望，便紧接着对方的“还是要住下来？”的问话，又使失望感顿时消失，即使是不回答，也等于是答应了。

如果我们反过来先问“你是要住下来”的话，一般女性必定会产生警戒心，而接着又问“还是要回去”，使对方直觉感到是要回去，即使原本是愿意留下的，此时也不好说出口。

当然，在实际生活中，即使两个人的交往已经到了炉火纯青的地步，“是否住下”这一问题对女性而言，还是一个很大的问题，必然会产生紧张心理。第一种说法，表面上看似乎尊重对方，却不过是诱使女方的一种说辞。

我们在日常生活中也时常会遇上二者选择其一的情况。若是你想让对方选择自己所期待的，问话时最好是将它置于后方。例如，在商店，

当一位客人买了许多东西正要回去时，你便问他：“是要我帮你送过去呢？还是你自己带回去呢？”

大多数客人听了都会说：“还是我自己来好了。”

如此回答不但达到了你对他的关怀之意，同时却又替自己省去了许多的时间和劳力。

制造偶然的機會

女性一般比較相信命運，相信一切男女之情都是緣分，“偶然”對她們更有說服力。

有一個朋友，他的女兒才貌雙全，許多條件很好的男人向她求婚，都被她拒絕了。並非她不想結婚，而是她想到結婚以後，必須走進廚房，每天為柴、米、油、鹽之類的事情煩心，就退縮了。但是有一年，突然出現了一個讓她決定出嫁的男士。

這個男士既能幹又有錢，只是長得不英俊。每一次約會她都是在不知不覺中答應的。後來漸漸地了解了他的工作，也和他的家人見了面。

當有一天，她突然覺醒時已經太遲了，因為訂婚戒指已牢牢地套在她左手的無名指上。

每次問她怎麼會嫁給他時，她總是開玩笑地說：“我是上了他心理戰的當。”有時又會說：“可能一切都是命。”

也許因為說了這些話，而引起了她繼續說下去的興趣，她談起了他們是如何開始約會，又如何閃電般迅速結婚的。現在將她聽到的話，摻雜了個人的想象，認為他們第一次約會時對話可能是這樣的：

“網球和電影，你喜歡哪一種？”

“我喜歡看電影。”

“國產片和外國片，你是喜歡外國片？”

“是的，但是地方正在上演A導演的新片，虽然是國產片，我也很想看。”

“這樣好了，這個禮拜天我們一起去看。”

這個女孩不假思索，輕鬆地答道：“好吧！我們去看。”

然後，他們就經常一起看電影。刚开始時，這個女孩根本沒有想過要和這個男士約會，但事後想起來，當時男士問的問題中，她好像沒有回答“No”的余地，都是說“Yes”或“OK”的。本來在一開始約會時，其內容都會有“Yes”和“No”的選擇，如果是“Yes”的話，那麼在以後的約會中，就會談有關“Yes”的內容，或A和B問題中的內容，這個男士提問時，幾乎無視這一點，他只讓她從A或B中來選擇“Yes”或“No”。

雖然，她在这场心理战中失败了，所幸的是她建立了一个幸福的家庭，所以也就没有什么关系。话虽如此。不过这个女孩的聪明是众人皆知的，为什么她会让他得逞呢？

某保險公司的一名女推銷員的推銷成績在公司可說是數一數二的。

但她并无特殊外貌，口才也平平，实在看不出她有什么能耐。可是当你与她见面时，才感觉到她确实是有一手。据她说，每当她要向女性推销时，一定要强调命运。例如：“本来我也不相信什么命运，可是我有一种预感，你非加入保险不可。”先说了一段开场白后，接着又说：“前一阵子我向一位太太推销保险，她也入了保，但奇怪的是当她人保后第二个月，她家人突然发生了事故，而她也因此获得了保障。在我向她推销保险以前，就曾多次在路上遇见她，这些虽然都是偶然，但为何反复出现，而且在同一个地方，因此我也不得不相信偶然与命运有所关联，就是因为偶然，间接促使她加入了我的保险。”当然她说的那些话并不是捏造的，只是时间上稍作更改，因为那是多年前发生的事。

一般女性对所谓的命运或算命的感觉都十分脆弱，所以这一类说法对她们自然十分有效，据说她每次都是用这种方式促销她的保险，而且是十拿九稳的。

男人要结交女友时，也可将偶然与命运同时运用。比如某男子归还一条拾获的女性手绢时，便可这样对她说：“你的长相与我初恋的女友真是太相似了。”以后便可经常故意制造一些“偶然”与她碰面，并且要让她感觉这些偶然都是命运的安排，更需时常强调说：“难道我们之间真有这么多的偶然吗？或许是上天有意安排。”这对男女在不久的将来必定会双双步上红地毯。

找出值得赞美的地方

每位女性都希望受到别人的称赞，希望自己被认可，尤其是希望得到男性的认可。虽然处在极小的天地里，仍然认为自己是小天地里的重要人物。对于肉麻的奉承、巴结会感到恶心，然而却渴望对方发自内心的赞扬。鉴于此，我们不妨遵守“黄金原则”：“希望朋友对我们如何，我们就对他们如何。”——发自内心地称赞她。

有人说：“对美女和丑女要赞美她们性格上的优点，而对不美不丑的女人就要赞美她们的容貌。”事实上，当你赞美漂亮女性时，对方一定认为这是理所当然的，也就不会感谢你。当你对长得很丑的女性说“你很漂亮”的话，对方也许会认为你有意跟她过不去，说不定会当场发脾气。但是对于容貌平常，不美也不丑的女性，情况就完全不同了。她们往往自我感觉和美女差距不太大。由于这种潜意识的影响，当你说“你很漂亮”时，一定会受到对方的欢迎，所以，古人讲这句话是有道理的。

采用这种办法赞美现代女性，效果远不及赞美古代女性明显。因为，现代女性一般都有独立的经济能力，时常翻阅取悦女人心理的小说或报刊，或看电视上各种心理讲座，现代女人所受到的教育和参加社交活动的机会远远超过古代女人，所以，几句简单的赞美是无法打动女人芳心的。

让女性对你产生好感，就需要拿出很多方法。方法之一就是赞美女人本身没有感觉到的优点。一位高明的摄影师正给一位女明星拍照。摄影师虽然清楚面前的女明星神情紧张，依旧不失时机地说：“你的耳朵真是漂亮极了。”女明星听到赞美自己意想不到的部位，严肃的表情一下就放松了许多。也许是因为对面前的这位摄影师产生了信赖感的缘故。

以女性而言，不但对能发现自己美丽之处的男性产生好感，往往可能一见钟情地和这名男性交朋友。这种例子不胜枚举。

当你采用直接的方式赞美女性时，女性一方面感到高兴，另一方面又感到难为情。这种难为情或者害羞的感觉往往很快变成对你的警戒心，甚至会怀疑你有图谋不轨的可能性。

对小姐的服饰或携带物品进行赞美的话，也是间接赞美的方法之一。这种方法能顺利而自然地女性接受，讲话方式越间接，女人就越缺乏警戒性。

在各种对女性的赞美方式中，赞其气质是最好的方式。因为，美丽、可爱、魅力等有关容貌的赞美，对女性而言，非常敏感。虽然只是表面的称赞，对方也会觉得有一丝喜悦，然而，赞美本来就不简单，尤其是赞美女性更难。在她情绪不好时，你的一句“小胡，你今天特别漂亮”也会使她觉得“那么以前我天天都不漂亮”？

赞美是出自内心的喜悦和赞美，并非逢迎或违心阿谀，因此，真心的赞美，除了外在的称赞之外，不妨赞美其内在美。比如你对一位女性说：“你的眼睛像星星那么明亮，像泉水那般清澈”，就不如说：“你的举止高雅，谈吐中肯。对了，你是如何进修、充实自己的呢？”后面的这种赞美会使对方更加喜悦。

下 篇 宽心术

豆蔻年华，求学、交友、恋爱、毕业、工作的困境让人彷徨不知所措；初为人父人母的恐惧、犹豫，孩子的种种烦恼让你应接不暇；人到中年，上有老，下有小，婚姻、家庭、事业带来的压力让你喘不过气来；人到晚年，空巢、退休、衰老、疾病接踵而至，种种烦恼依旧很多。这些都是日常生活中常见的问题。因此，今天的我们，无论男女，不分老幼，每个人都逃脱不了心理问题的困扰，每个人都可能因为种种问题在心中留下阴影。“境由心生”，心病还需心药医，就让我们学会宽心吧！

关注心理健康，要采取积极的人生态度，要学会自我调节、自我控制。面对自身众多的心病，如果以正确的态度去认识，学会自我调节，学会适应多变的人生，学会自助、自救、自信、自强，那么，一切烦恼、困惑、忧虑，都会随风而逝，生活就会充满阳光，充满快乐。否则，就会被烦恼包围，永远也解不开心结。

每个人都有喜怒哀乐，这本是人之常情。觉得情绪低落、整天闷闷不乐，却不知如何是好？曾经遭遇一连串的挫折，而愁苦烦忧？因为自己的坏脾气而觉得喜怒不定？……面对这些不良情绪，如果不加以调节，就会有损于健康，甚至使人失去生活的信心，现代心理医学研究表明：人的心理活动和人体的生理功能之间存在着内在联系。良好的情绪状态可以使生理处于最佳状态，反之则会降低或破坏某种功能，引发各种疾病。俗话说：“吃饭欢乐，胜似吃药。”说的就是良好的情绪能促进食欲，有利于消化。心不爽，则气不顺；气不顺，则病易生。难怪有的生理学家把情绪称为“生命的指挥棒”、“健康的寒暑表”。许多医学专家认为，良好的情绪本身就是良医，人体85%的疾病可以自我控制。只要心情愉快，神经松弛，余下的15%也不全靠医生，病人的情绪和精神状态是个不可忽视的重要因素。故而，每个人都应做自己情绪的主人，培养自己愉快的心情，调节好自己的情绪，提高适应环境的能力，保持乐观向上的精神状态。

当你的言行充满自信时，你还会自卑吗？当你平心静气时，你还会愤怒吗？当你懂得知足常乐时，你还会为求不得烦恼吗？当你已经学会凡事往好处想时，你还会悲观吗？当你理解到这就是必须坦然面对的问题，你还会恐惧、逃避吗？.....你掌握了宽心术，便能更好地理解自己，与他人和睦相处。

第1章

遭遇挫折时懂点宽心术

人的一生是一次远足的旅程。在漫长的旅途中，也许你拥有过阳光，拥有过鲜花和掌声，使你在别人眼中发出绮丽的色彩；也许你曾受到过无情的打击，曾经因挫折而暗淡过，或因某一次的失败而伤感过。甚至你会因自己的暗淡而自卑，因无名的伤感而失掉对工作或生活的信心。或者你已经被挫折打垮了，只要再遇见一次，你可能就会让自己的思想瘫痪。你觉得你的旅程荆棘丛生，你的天空阴霾蔽天。

战胜挫折，走向成熟

我们成长的过程曲折坎坷，总是伴随着辛酸与烦恼。面对挫折，每个人的态度是迥然不同的，有人积极，有人消沉，有人陷入苦恼不堪的恶性循环中而不能自拔，有人却能迅速从不良状态中跳出来更加奋发进取。可以说，挫折是人生的一块试金石。挫折又好比一块锋利的磨刀石，我们的生命只有经历了它的打磨，才能闪耀出夺目的光芒。“不经历风雨，怎能见彩虹”经历了挫折的成长更有意义，挫折其实是一笔财富。多少次艰辛的求索，多少次噙泪的跌倒与爬起，都如同花开花落一般，为我们今后的人生道路作下了铺垫。成长的过程好比在沙滩上行走，一排排歪歪曲曲的脚印，记录着我们成长的足迹，只有经受了挫折，我们的双腿才会更加有力，人生的足迹才能更加坚实。

我们每个人都渴望成功。但挫折的到来，使人们心理上不可避免地出现了失望和忧虑。在挫折面前，唉声叹气不会帮助你改变现实，只会削弱你与厄运抗争的意志，使你在无可奈何中消极地接受现实。事实上，在抱怨中，真正受到伤害的并不是抱怨的对象，而是抱怨者本身，所以学会冷静地对待挫折是十分必要的。具体来说，就要认真地去分析产生挫折的原因，看看是在哪个环节上出现了问题。

古希腊神话传说中，有这样一个故事，很耐人寻味：

天神西绪弗因为在天庭犯了法，遭到宇宙之神宙斯惩罚，降到人间来受苦。宙斯对他的惩罚是：推一块石头上山。每天，西绪弗都费了很大的劲儿把那块石头推到山顶，然后回家休息时，石头又会自动地滚下来。于是，西绪弗又要把那块石头往山上推。这样，西绪弗不得在永无止境的失败命运中，受苦受难。西绪弗每次推石头上山时，其他天神都打击他，告诉他不可能成功。但西绪弗不肯认命，一心想着推石头上山是他的责任，只要把石头推上山顶，责任就尽到了。至于石头是否会滚下来，那不是我的事。

所以，当西绪弗努力地推石头上山的时候，他心中显得非常平静，因为他安慰着自己：明天还有石头可推，明天还有希望。

宙斯对西绪弗无可奈何，最后只好放他回了天庭。

人的一生绝不可能是一帆风顺的，有成功的喜悦，也有无尽的烦恼；有波澜不兴的坦途，更有布满荆棘的坎坷与险阻。当苦难的浪潮向我们涌来时，我们唯有与命运进行不懈的抗争，才有希望看见成功的橄榄枝。

挫折是不能避免的，凡成功者，都与挫折进行过无数次交锋。因此，平时要有良好的心态，有一种随时应付挫折的心理准备，要认为任何挫折的发生都是有可能的。这样，在挫折降临到自己头上时，就不会茫然无措，无所适从。同时看到挫折积极的一面。挫折能够提高我们的自我认识水平，发现自己的优缺点，培养我们坚强的意志，增长知识和才干，积累丰富的生活经验。正如列别捷夫所说：“平静的湖水练不出精悍的水手，安逸的环境造不出时代的伟人。”如果把挫折当作一次学习的机会，那你就是在迈向目标的路上意外获得了一份财富。

在冷静地对待挫折的人眼里，挫折不是一种打击，而是一次考验、一次磨砺的机会。清楚在挫折的后面，正是自己苦苦追求的目标。这种人在挫折降临之后，首先会用他冷静、理智的头脑，认真分析挫折产生的原因及眼前的处境，审时度势。例如，原来确定的目标是否恰当、客观条件是否成熟、操作方法是否正确、自己努力的程度是否足够。在分析过程中发现合理的因素，在挫折中看到希望，然后满怀信心地、自觉地促进挫折向好的方面转化，最终战胜挫折，走向成功。

前途茫茫，点燃希望

生命是有限的，然而希望却是无限的。只要我们活着，就不要忘记每天给自己一个希望、一个目标，也可以说给自己一点信心。这样，我们的生活就充满了生机和活力。只要每天都给自己一个希望，我们的生命便不会浪费在一些无谓的叹息和悲哀中。

从前，有这么一个故事，一老一小两个相依为命的盲人，每日里靠弹琴卖艺维持生活。

一天老盲人终于支撑不住，病倒了，他自知不久将离开人世，便把小盲人叫到床头，紧紧拉着小盲人的手，吃力地说：“孩子，我这里有秘方，这个秘方可以使你重见光明。我把它藏在琴里面了，但你千万记住，你必须在弹断第一千根琴弦的时候才能把它取出来，否则，你是不会看见光明的。”

小盲人流着眼泪答应了师父，老盲人含笑离去。

一天又一天，一年又一年，小盲人用心记着师父的遗嘱，不停地弹啊弹，将一根根弹断的琴弦收藏着，铭记在心。

当他弹断第一千根琴弦的时候，当年那个弱不禁风的少年已到垂暮之年，变成一位饱经沧桑的老者。他按捺不住内心的喜悦，双手颤抖着，慢慢地打开琴盒，取出秘方。

然而，别人告诉他，那只是一张白纸，上面什么都没有。泪水滴落在纸上，但他笑了。就在拿出“秘方”的那一瞬间，他突然明白了师父的用心，虽然是一张白纸，但却是一个没有写字的秘方，一个难以窃取的秘方。只有他，从小到大弹断一千根琴弦后，才能领悟这无字秘方的真谛。

那秘方是希望之光，是在漫漫无边的黑暗摸索与苦难煎熬中，师父为他点燃的一盏希望的灯。

托尔斯泰在他的散文名篇《我的忏悔》中讲了这样一个故事：

一个男人被一只老虎追赶而掉下悬崖，庆幸的是在跌落过程中他抓住了一棵生长在悬崖边的小灌木。此时，他发现，头顶上那只老虎正对他虎视眈眈，低头一看，悬崖底下还有一只老虎，更糟的是，两只老鼠正忙着啃咬悬着他生命的小灌木的根须。绝望中，他突然发现附近生长着一簇野草莓，伸手可及。于是，他拽下草莓，塞进嘴里，自语道：“多甜啊！”

人生不是一帆风顺的，挫折和失败都会不期而遇，幸运和厄运同样

令人刻骨铭心难以忘怀。不论我们面临什么，都不要得意忘形或悲观绝望。有些人之所以事业有成，是因为他们在挫折面前没有放弃，而是另辟蹊径，从而走向成功。

在茫茫无垠的沙漠中，有一支探险队在负重跋涉前进。

沙漠中阳光很强烈。干燥的风沙漫天飞舞，而口渴如焚的队员们没有了水。

当队员们失望地准备把生命交付给这茫茫戈壁时，探险队的队长从腰间拿出一只水壶，说：“这里还有一壶水。但穿越沙漠前，谁也不能喝。”

水壶从队员们手里依次传递开来，沉沉的，一种充满生机的幸福和喜悦在每个队员濒临绝望的脸上弥漫开来。

终于，探险队员们一步步挣脱了死亡线，顽强地穿越了茫茫沙漠。当他们相拥着为成功喜极而泣的时候，突然想到那壶给了他们精神和信念以支撑的水。

拧开壶盖，汩汩流出的却是满满一壶沙。

无论生命处于何种境地，只要心中藏着一片清凉，生命自会有一个诗意的栖息地。

人生最宝贵的财富之一便是希望，所以罗素说：“从感情上讲，未来比过去更重要，甚至比现在还重要。”

在生活的困境中充满希望，这是成功者和失败者的一个基本的区别，成功者永远不会失去希望，他只会坚持不懈寻求更多的方法把事情做成。

希望是引爆生命潜能的导火索，是激发生命激情的催化剂。一个人只要活着，就有希望。只要抱有希望，生命便不会枯竭。

在这个世界上，有许多事情我们无法预料，每天给自己一个希望，我们就有勇气和力量面对生活的种种不幸福。我们不能控制机遇，却可以掌握自己；我们无法预知未来，却可以把握现在；我们不知道自己的生命到底有多长，我们却可以安排当下的生活；我们左右不了变化无常的天气，却可以调整自己的心情。只要活着，就有希望，只要每天给自己一个希望，我们的人生就一定会不会失色。

把希望高擎在手中，让它照亮自己的生命之路。这样，你永远会活得生机勃勃，激昂澎湃，你的人生也会因此而丰盈富足。

及时转化，绝处逢生

我们生活中所遇到的每个问题都会在某一个时间，由某个人用某种方法给予解答。在这个科技不断发展、竞争白热化的时代，我们每个人随时都将面临被淘汰的结果。经济危机、就业危机使我们中的一部分人陷入了无限的焦虑，甚至是恐惧，这种情绪对我们心理施加了压力，进而导致了我们的悲观绝望的心态。我们应当努力克服它，学会在黑暗中寻找光明。

有个老太太生了两个女儿，大女儿嫁给伞店老板，小女儿当了染坊店的主管。于是老太太整天忧心忡忡。逢上晴天，她怕大女儿伞店的雨伞卖不出去；逢上雨天，她又担心小女儿染出的布晾不干。天天为女儿担忧，日子过得很忧郁，久而久之，愁出了一身的毛病。

后来一位聪明人告诉她：“老太太，你真是好福气，下雨天，你大女儿的伞店会顾客盈门；而晴天你小女儿的布店又生意兴隆，不论哪一天你都应该高兴才是啊！”老太太一想，果真是这个道理，从此，老太太便整天笑容满面，再也不忧郁了。

生活中失败和挫折是难免的，问题的关键是当挫折和失败来临时，我们应该仔细地分析它，进而得到解决问题的方法。千万不要放大挫折，它未必是我们想象的那么糟，更不要把失败归结于命运，认为所有的挫折都是冥冥之中注定的。这样的话，在困难面前，我们会失去主动权而变得被动。

在美国的一个小镇，有一位在市场上卖香蕉的小贩，由于他人缘特别好，再加上他所卖的香蕉品质上乘，所以生意一直非常好。有一天，在市场的一个角落突然冒出了火苗，并四处燃烧起来，还好消防车来得快，很快地把火扑灭了，所以火苗并没有烧到这位卖香蕉小贩的摊位。但是由于温度过高，隔了没多久那些香蕉的表皮上全都长满了一些黑色的小斑点，虽然肉质并没有变坏，但是看起来总是不雅，谁还会买来吃呢？

小贩眼看着就要亏本，心中十分懊恼，问题既然发生了，总是要解决的，他相信一定会有办法，所以就趁市场重新整修之际，他换了个地方继续卖香蕉，而原来那批有黑点的香蕉他想了一个法子来促销，结果竟然还销售一空了。

原来当他一筹莫展望着香蕉的时候，突然灵感闪现，他想香蕉上长满了黑色小斑点，远远看去就好像芝麻撒在香蕉上一样，既然如此，为

什么不给它取个“芝麻蕉”的新名称，结果引起了大家的好奇，大家相信这种香蕉一定是更香更甜，味更美，所以争相购买，成了畅销品。

通过这个故事，我们可以悟出这样一个道理：当我们在困境中如果能保持乐观的想法，那么，我们终究会获得解决困境的方法。如果我们只盯着当时不好的局面，让困惑笼罩，我们的问题不但不会得到解决，反而会更加恶化。当我们为没有鞋穿而苦恼时，有人已失去了脚；当我们为没有脚而痛苦时，也许有人连生命都失去了。

生活中，有时我们总感觉着自己实在是无路可走，感到世界之大，竟然没有自己的一片容身之地。实际上，路的旁边也是路，如果我们没有创新意识，一味沿着一条路走到黑，当然有把路走烦、走厌、走绝的时候。并不是困难阻碍了我们成功，是我们认为成功只有一条路。事实上，不能成功，在生活的路上走得好辛苦，不是因为沒有好路，而是我们没有具有创造力的大脑，没有去发现路旁边的更宽的路，所以最后堵死我们的不是路，而是我们自己。

学会创造，学会创新，你会发现生活中到处都是通往成功的大道。

屡败屡战，笑迎失败

用微笑面对你所遇到的严重困境，用豁达的心态面对你所遭遇到的
一切打击，那么，所有的困境和打击都会在你的微笑面前低头。

全国著名的推销大师即将告别他的推销生涯，应行业协会和社会各界
的邀请，他将在该城中最大的体育馆做告别职业生涯的演说。

那天，会场座无虚席，人们在热切、焦急地等待着，那位当代最伟大
的推销大师作精彩的演讲。当大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个
巨大的铁球。为了这个铁球，台上搭起了高大的铁架。

一位老者在人们热烈的掌声中走了出来，站在铁架的一边。他穿着一
件红色的运动服，脚下是一双白色胶鞋。

人们惊奇地望着他，不知道他要作出什么举动。

这时两位工作人员抬着一个大铁锤，放在老者的面前。主持人这时
对观众讲：“请两位身体强壮的人到台上来。”好多年轻人站起来，转眼
间已有两名动作快的跑到台上。

老人这时开口和他们讲规则，请他们用这个大铁锤去敲打那个吊着
的铁球，直到把它荡起来。

一个年轻人抢着拿起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的
铁球砸去，一声震耳的响声，那吊球动也没动。他就用大铁锤接二连三
地砸向吊球，很快他就气喘吁吁。

另一个人也不示弱，接过大铁锤把铁球打得叮当响，可是铁球仍旧
一动不动。

台下逐渐没了呐喊声，观众好像认定那是没用的，就等着老人作出
什么解释。

会场恢复了平静，老人从上衣口袋里掏出一个小小锤，然后认真地，
面对着那个巨大的铁球。他用小锤对着铁球“咚”敲了一下，然后停顿一
下，再一次用小锤“咚”敲了一下。人们奇怪地看着，老人就那样“咚”敲
一下，然后停顿一下，就这样持续地做。

10分钟过去了，20分钟过去了，会场早已开始骚动，有的人干脆叫
骂起来，人们用各种声音和动作发泄着他们的不满。老人仍然一小锤一
小锤地工作着，他好像根本没有听见人们在喊叫什么。人们开始愤然离
去，会场上出现了大块大块的空缺。留下来的人们好像也喊累了，会场
渐渐地安静下来。

大概在老人进行到40分钟的时候，坐在前面的一个妇女突然尖叫一

声：“球动了！”刹那间会场立即鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小的幅度动了起来，不仔细看很难察觉。老人仍旧一小锤一小锤地敲着，人们都听到了那小锤敲打铁球的声响。铁球在老人一锤一锤的敲打中越荡越高，它拉动着那个铁架子“哐、哐”作响，它的巨大威力强烈地震撼着在场的每一个人。终于场上爆发出一阵阵热烈的掌声，在掌声中，老人转过身来，慢慢地把那把小锤揣进兜里。

老人开口讲话了，他只说了一句话：“在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。”

很多人以为成功很难，成功要付出太多，成功会很痛苦，就不去想象和追求。那是不是不成功就很舒服、很自在、很潇洒了？当然不是，事实上，不成功才真的更难。如果你不能成功，你必须学会去面对失败。生活在贫困线上的人面对的是吃饭、挨冻、生存这样的大事，这是涉及生死存亡的大事，他们的心理压力会小吗？他们甚至可以用健康、犯罪，甚至是生命去拼，只是为了换取生活中最基本的需要。他们付出的代价是巨大的，他们又何尝轻松呢？

人生在世，谁都期望有所成就，但追求成就就必然经历挫折与失败。尤其在社会竞争日益激烈的今天，机会增多，风险也随之增多，失败的概率也随之增加了。这就要求我们必须打破害怕失败的枷锁，用一颗平常心和足够的耐心来接受和面对失败！

信念支撑，越挫越勇

一个人什么都可以没有，但唯独不能没有信念。

信念是脊梁，支撑着一个不倒的灵魂。信念是一面旗帜，她一直飘扬在你心灵深处，指引着你前行的方向；信念是一首壮歌，她一直萦回在你的耳畔，传输着你前行的力量。人生如船，信念如舵。人无信念，如船无舵，只能顺水漂流，任风浪戏弄。

在美国纽约，有一位年轻的警察叫亚瑟尔。在一次追捕行动中，亚瑟尔被歹徒用冲锋枪射中左眼和右腿膝盖。3个月后，他从医院里出来时，完全变了个样：一个曾经高大魁梧、双目炯炯有神的英俊小伙现已成了一个又跛又瞎的残疾人。

这时，纽约有线电台记者采访了他，问他以后将如何面对现在遭受到的厄运呢？他说：“我只知道歹徒现在还没有被抓获，我要亲手抓住他！”记者看到，他那只完好的眼睛里透射出一种令人战栗的愤怒之光。

从那以后，亚瑟尔不顾任何人的劝阻，参与了抓捕那个歹徒的无数次行动。他几乎跑遍了整个美国，甚至有一次为了一个微不足道的线索独自一人乘飞机去了欧洲。

9年后，那个歹徒终于被抓获了。当然，亚瑟尔起了非常关键的作用。在庆功会上，他再次成了英雄，许多媒体称赞他是全美最坚强、最勇敢的人。

人生需要信念，坚定的信念。人生的道路固然难以一帆风顺，固然布满荆棘、充满坎坷。但只要有坚定的信念，就总会看到希望，看到曙光。即使前路有再多的艰难困苦，即使前方的风浪再大，也会执著追求，无怨无悔。人生的价值并不在于成功后的荣光，而在于追求本身，在于信念的树立与坚持的过程。

人生的法则就是信念的法则。获得成功的人，他觉得唯有信念方能左右命运，因此他只相信自己的信念。在别人看来不可能的事，如果当事人能从潜在意识去认为“可能”，也就是相信可能做到的话，事情就会按照那个人信念的强度如何，而从潜意识中激发出极大的力量来。这时，即使表面看来不可能的事，也能够做到了。

关于信心的威力，并没有什么神奇或神秘可言。信心起作用的过程其实很简单：相信“我确实能做到”的态度，产生了能力、技巧与精力这些必备条件，每当你相信“我能做到”时，自然就会想出“如何去做”的方

法。

任何人都有成功的机会，只是想不想去获得它而已。因为你早已放弃成功的想法，所以机会就弃你而去。如果你想成功的话，首先必须希望成功，相信会成功。

有一位姑娘在一家旅馆工作，负责旅客的住房登记。不知什么时候，姑娘染上一个毛病，当着众人写字手就发抖，抖得或者把字写得一塌糊涂，或者干脆就写不下去了。姑娘的手写字抖动的程度是分人不同的，遇到比她文化程度高的人，如大学生、研究生，她心里一有自卑感时，手就抖得格外厉害；反之，遇到文化程度不如她的（她是高中毕业），她则有了“自信”，此时再写字就轻松自如多了。

自信的人，不会自卑，不会贬低自己，也不会把自己交给别人去评判；自信的人不会逃避现实，不做生活的弱者，他们会主动出击，迎接挑战，演绎精彩人生；自信的人不会跟自己过不去，只会鼓励自己。他们会既承担责任，又缓解压力，他们会在生活的道路上游刃有余，笑看输赢得失。

自信是一种心理状态，可以通过自我暗示培养起来。如果通过反复不断地确认，觉得相信自己会得到自己想要的东西，然后传递到潜意识思维里面去，它就会带来这样的成功，因为它的主要任务就是让你实现自己想得到的人生目标。积极的自我暗示意味着自我激发，它是一种内在的火种，一种流动快捷的自我肯定；它可以使我们的的心灵欢唱，建立自信，走向成功。

自我暗示的方法很多，每个人遇到的压力不同，自我暗示的方法也不会相同。

（1）经常输入伟人的事情。把自己推崇的伟人的资料输入自己的大脑，经常用他们奋斗的精神来激励自己。

（2）相信语言的力量。经常用一些诸如“我能行”、“我一定能渡过难关”之类的话语来激励自己，增加自信。

（3）了解重复的重要性。连续不断地重复，不但内心深处能相信可能性，也会让自己排除压力，充满自信。

（4）保持强烈的欲望。若有很强烈的欲望，则会为了要实行的目标而付诸行动，纵使有障碍物，也绝不改变目标。不改变目标，则会改变超越障碍的方法。

（5）决定终点线。量化目标，让自己经常品尝成功的喜悦，能有效增强自信。

（6）设定预想的困难。事先把困难考虑到，当真的障碍物横亘面前时，便不会气馁、灰心，即使受到挫折，因为事先心理有准备，也不

会轻易放弃。

为了克服消极、否定的态度，我们应该试着采取积极、肯定的态度。如果自认为不行，情况就会渐渐变得如自己所想的一样。缺乏自信时，我们更应该给自己打气。

战胜自我，第一成功

“战胜自己，我便是强者。”这是奥运会双料冠军张怡宁常说的一句话，更是乒坛“大姐大”邓亚萍夺金的关键。

人的一生最难战胜的不是别人，正是自己。一个人要战胜另一个人并不太难，往往只需要付出双倍的努力，但要正视和克服自身的弱点，却要有十倍的勇气和百倍的坚强。

想想古今中外伟大的人物和那些在某个领域有建树的人们，哪一个不是身经百战，一次次克服困难，一次次战胜自己，最终赢得属于自己的人生呢？

别忘了，这个世界上那个真正能够打败你的人，就是你自己！

有两个人同时到医院去看病，并且分别拍了X光片，其中一个原本就生了大病，得了癌症，另一个只是做例行的健康检查。

但是由于医生取错了照片，结果给了他们相反的诊断，那一位病况不佳的人听到身体已恢复，满心欢喜，经过一段时间的调养，居然真的完全康复了。

而另一位本来没病的人，经过医生的宣判，内心起了很大的恐惧，整天焦虑不安，失去了生存的勇气，意志消沉，抵抗力也跟着减弱，结果还真的生了重病。

乌斯蒂诺夫曾经说过：“自认命中注定逃不出心灵监狱的人，会把布置牢房当作唯一的工作。”这则故事真是令人哭笑不得，因心理压力而被医生诊出“重病”的人是该怨医生呢还是怨自己？以为自己得了癌症，于是便陷入不治之症的恐慌中，脑子里考虑更多的是“后事”，哪里还有心思寻开心，结果被自己打败。而真的癌症患者却用乐观的力量战胜了疾病，战胜了自己。

更多的时候，人们不是败给外界，而是败给自己。俗话说：“哀莫大于心死。”绝望和悲观是死亡的代名词，只有挑战自我，永不言败者才是人生最大的赢家。

其实，别人如何打败你并不是重点，重点是你是否在别人打败你之前，就先输给了自己。很多人失败，通常是输给自己，而不是输给别人。因为自己如果不做自己的敌人，世界上就没有敌人。

有时面对困难，我们常常退缩，理由是困难太大；面对竞争，常常逃避，理由是对手太强；面对责任，我们常常推卸，理由是担子太重；面对坎坷，我们常常不战自退……不错，人生给我们的苦难太多，而我

们用以逃避的理由也同样太多。我们为什么不敢、不能正视这一切？就是因为无法战胜自己内心的种种怯懦、担忧、自卑以及恐惧！怯懦、自卑、恐惧，这些正是人的本性，这些本性注定我们的内心有许多的不坚强；自己往往是最可怕对手。为了成功，我们必须战胜自己，自己是通往成功的最关键的一道屏障。

美国一位叫凯丝·戴莱的女士，她有一副好嗓子，一心想当歌星，遗憾的是嘴巴太大，还长了两颗暴牙。她初次上台演唱时，努力用上嘴唇掩盖暴牙，自以为那是很有魅力的表情，殊不知却给别人留下滑稽可笑的感觉。有一位男粉丝很直率地告诉她：“暴齿不必掩藏，你应该尽情地张开嘴巴，观众看到你真实大方的表情，相信一定会喜欢你的。也许你所介意的暴牙会为你带来好运呢！”

一个歌唱演员在大庭广众之下暴露自己的缺陷，需要用理智说服自己，更需要有无比的勇气来打败自己。

凯丝·戴莱接受了这位男粉丝的忠告，不再为暴齿而烦恼，她尽情地张开嘴巴，将自己的潜能特长发挥到极致，终于成为美国影视界的大明星。

天生的不足、别人的嘲笑，以及种种的其他理由，都不是阻碍你成功的荆棘。战胜自己靠的是信心，人有了信心就会产生力量。人与人之间，弱者与强者之间，成功与失败之间最大的差异就在于意志力量的差异。人一旦有了意志的力量，就能战胜自身的各种弱点。当你遇到挫折或身处逆境，应该顽强拼搏，有战胜困难的自信和勇气，你便是一个真正的强者，一个谁都打不败的强者。

我们很多人也许更在意别人的目光，更在意别人的评价，其实，别人看得起，不如自己看得起。只有充分认识自己的长处，才能保持奋发向上的劲头。自信是通往成功的一种原动力。

现实生活中来自各行各业的许多成功人士，虽然他们各有不同的才华、气质、技术、工作道德和专业背景，但却有一个共同点。这条共同的金线就是，他们都觉得自己很成功。他们从未质疑过这个事实，他们无法理解为何有人会质疑自己的伟大程度。他们很难理解别人为何无法成功，因为对他们来说，成功的秘诀很简单：成功源自于自信，再转换到物质世界。它不像许多人所相信的那样，是倒过来的。成功人士知道，在人生中他们可以控制的一个层面就是自己的想法。

当我们年轻的时候总是看到很多成功者，而面对初出茅庐的自己，每一位年轻人在面对比自己强的人的时候总会有一种对自己消极的评价，但是，当这种评价超出了某种限度时，那就会演变为自卑心理。

在自卑心理的作用下，遇到困难、挫折时往往会出现焦虑、泄气、

失望、颓丧的情感反应。一个人如果做了自卑的俘虏，不仅会影响身心健康，还会使聪明才智和创造能力得不到发挥，使人觉得自己难有作为，生活没有意义。怎样才能从自卑的束缚下解脱出来呢？可以采用以下的方法：

- （1）认清自己的想法。
- （2）放松心情。
- （3）与乐观的人交往。
- （4）尝试一点改变。
- （5）寻求他人的帮助。
- （6）增强信心。
- （7）在积极进取中弥补自身的不足。

第2章

被人伤害时懂点宽心术

我们在受到伤害的时候，最容易产生两种不同的反应：一种是仇恨，一种是宽恕。

仇恨的情绪，使人一再地浸泡在痛苦的深渊里。如果仇恨的情绪持续地留在心里，可能会使生活逐渐失去秩序，行为越来越极端，最后一发不可收拾。

而宽恕就不同了。宽恕必须随着被伤害的事实，经过从“怨怒伤痛”到“我认了”这样的情绪转折，最后认识到不宽恕的坏处，从而积极地去思考如何原谅对方。

冰释前嫌，笑泯恩仇

人际间的摩擦、误解乃至纠葛、恩怨总是在所难免，如果肩上扛着“仇恨袋”，心中装着“仇恨袋”，生活只会是如负重登山、举步维艰，最后只会堵死自己的路。如果你可以试着去宽容曾经发生的所有不愉快，那么“仇恨袋”就会拿你没办法，或者它根本就不会靠近你。释迦牟尼说：“以恨对恨，恨永远存在；以爱对恨，恨自然消失。”

有一日，楚庄王兴致大发，要大宴群臣。自中午一直喝到日落西山。楚庄王又命点上蜡烛继续喝，群臣越喝兴致越浓。忽然间，起了一阵大风，将屋内蜡烛全部吹灭。此时，一位喝得半醉的武将乘灯灭之际，搂抱了楚庄王的妃子。妃子慌忙反抗之际，折断了那位武将的帽缨，然后大声喊道：“大王，有人借灭灯之机调戏侮辱我，我已将那人的帽缨折断，快快将蜡烛点上，看谁的帽缨折断了，便知是谁。”

正当众人忙于准备点灯时，楚庄王高声喊道：“今日欢聚，不折断帽缨就不算尽兴。现在大家都把帽缨折断，谁不折断就是对我忠，然后我们大家痛饮一番。”

等大家都把帽缨折断以后，才重新将蜡烛点上，大家尽兴痛饮，愉快而散。此后，那位失礼的武将对楚庄王感恩不尽，他暗下决心，自己的人头就是楚庄王的，对楚庄王忠心耿耿、万死不辞。这就是历史上有名的“绝缨宴”。

7年后，楚庄王伐郑，一名战将主动率领部下先行开路。这名战将拼命死战，所到之处敌军闻风丧胆，直杀到郑国国都。战后楚庄王论功行赏，这才知道这名战将叫唐狡。唐狡不想要任何赏赐，承认7年前宴会上的无礼之人就是自己，今日此举全为报答7年前楚庄王的不究之恩。楚庄王大为惊叹，并把这名妃子赏赐给了唐狡。

楚庄王可以在手下冒犯了自己的爱妃的时候宽宏大量，原谅下级的过失，自然会有人死心塌地地追随他。人人都有犯错误的时候，如果能以一颗宽容的心去面对，那么很多矛盾和过节都会迎刃而解。若凡事都要计较，不肯吃一点小亏，表面上维护了自己的利益，实际上却失去了很多。

在日常生活中，保全面子是一件很重要的事。为了顾面子，有的人小则翻脸，大则会闹出人命。如果你是个对面子冷漠的人，那么你一定是不受欢迎的人。如果你是个只顾自己面子，却不顾别人面子的人，那么你必定会整天吃暗亏。

中国人爱面子，可以说是一种根深蒂固的民族特性。你说它是劣根性也罢，你说它是民族特性也罢，反正它是不可忽视的客观存在。初涉社会的年轻人血气方刚，对人性的了解不深入，在工作和社交交往中往往容易忽视这个客观规律的存在。所以年轻人步入社会一定要明白的一个道理就是，和人交往一定要注意给别人留面子；伤了别人的面子，肯定会失去这个朋友，甚至会树敌，给自己带来损害。

小杨为人直率，工作努力，也很乐于助人，但是同事对他却有点敬而远之。这是什么原因呢？原来这是因为小杨有个毛病，就是个性过分耿直，啥事都爱发表个人见解，而且不分场合，爱钻“牛角尖”，动不动就和人据理力争，非要争个水落石出不可。而且他得理不饶人，常常让同事很下不来台，这样令同事都不太喜欢他，有的人就找机会故意让他难堪。于是他感到委屈，以为别人故意和他作对。

所谓“己所不欲，勿施于人”，你若不想别人让你难堪，你首先不应该让别人难堪。总是站在自己的位置和立场上考虑问题，只是想让别人接受自己的意见，却不考虑别人的情绪，就容易伤害到他人。

要与人愉快共处，首先应该站在对方的立场上考虑问题，和人相处要给别人留足面子。伤了别人的面子就是伤了别人的自尊心，这比让他损失什么利益都更让人不满，自然很难得到别人的谅解。

第二次世界大战期间，一支部队在森林中与敌军相遇，激战后，两名战士与部队失去了联系。这两名战士来自同一个小镇。

两人在森林中艰难跋涉，他们互相鼓励、互相安慰。十多天过去了，仍未与部队联系上。这一天，他们打死了一只鹿，依靠鹿肉又艰难度过了几天。可也许是战争使动物四散奔逃或被杀光，这以后他们再也没看到过任何动物。他们仅剩下的一点鹿肉，背在年轻战士的身上。这一天，他们在森林中又一次与敌人相遇，经过再一次激战，他们巧妙地避开了敌人。

就在自以为已经安全时，只听一声枪响，走在前面的年轻战士中了一枪——幸亏伤在肩膀上！后面的士兵惶恐地跑了过来，害怕得语无伦次，抱着战友的身体泪流不止，并赶快把自己的衬衣撕下包扎战友的伤口。

晚上，未受伤的士兵一直念叨着母亲的名字，两眼直勾勾地。他们都以为他们熬不过这一关了，尽管饥饿难忍，可他们谁也没动身边的鹿肉。天知道他们是怎么过的那一夜。第二天，部队救出了他们。

事隔30年，那位受伤的战士安德森说：“我知道谁开的那一枪，他就是我的战友。当时在他抱住我时，我碰到他发热的枪管。我怎么也不明白，他为什么对我开枪？但当晚我就宽恕了他。我知道他想独吞我身

上的鹿肉，我也知道他想为了他的母亲而活下来。此后30年，我假装根本不知道此事，也从不提及。战争太残酷了，他的母亲还是没有等到他回来，我和他一起祭奠了老人家。那一天，他跪下来，请求我原谅他，我没让他说下去。我们又做了几十年的朋友，我宽容了他。”

受伤的士兵明知道是战友伤害了他，但他能看在朋友的份上原谅战友，这是宽容的最高境界，能够在自己生命受到威胁的时候设身处地地去替别人设想，原谅别人对自己犯下的过错。这是一种以德报怨的伟大精神，如此大度的宽容必定会消融所有仇恨，赢得一个充满温馨的世界。

宽容意味着你已经不再用别人的错误来惩罚自己，也意味着你已经由一个平凡的人升华到一个不平凡的人。宽容地对待你的对手、仇人，你会感受到退一步海阔天空的喜悦，也能体会到人与人之间化干戈为玉帛，达到心灵沟通的幸福；更会收获对方因自己的宽容而回心转意的欣慰。学会宽容别人，就是学会宽容自己；给别人一个改过的机会，就是给自己一个更广阔的空间。

宽容也是一个不断超越自己、超越执著的过程，我们越能宽容，就越能净化自己，使自己靠近光明。希望我们每一个人都能这样想：我愿意宽容，在过去、现在和未来，所有诋毁、嫉妒、蔑视、欺辱、欺骗，甚至伤害、戕害、杀害我的人。

在日常生活中，当有人在背后传播你的谣言，或是说你的坏话时，你是想找机会报复他，还是不与他争执，宽容他呢？当你的亲戚或挚友有意无意地做了对不起你的事，你是与他从此绝交，还是默默承受、宽容他呢？如果你是一个处事冷静的人，那么你应该选择宽容，这样的选择对自己、对他人都有好处。因为宽容不仅可以使自己从仇恨与烦恼中解放出来，天天都有好心情，还可以让自己的身体因放松而健康，更能让我们在和谐中交际，拥有一个好人缘。

与人为善，以德报怨

试想，你与人为善，对别人好，结果人家非但不领情，而且时不时地训斥你几句，你会有什么感觉？不一定暴跳如雷，但郁闷是必然的。当然，一般人是不会这样的，即使偶尔有这么几个，也架不住时间的纠缠，所谓“路遥知马力，日久见人心”，时间长了他总有明白的一天，有悔悟的一天。

人们为了生计而奔波，难免会在名利问题上与别人产生点摩擦，官场上、商海中总少不了有人和你竞争。能与这些人为善，同时也让这些人与你为善或至少不为恶，是你能不能迈向成功的关键所在。

前苏联著名作家叶夫图申科在《提前撰写的自传》中，讲到过这样一则十分感人的故事：

1944年的冬天，饱受战争创伤的莫斯科异常寒冷，2万德国战俘排成纵队，从莫斯科大街上依次穿过。

尽管天空中飘飞着大团大团的雪花，所有的马路两边依然挤满了围观的群众。大批苏军士兵和治安警察，在战俘和围观者之间画出了一道警戒线，用以防止德军战俘遭到围观群众愤怒的袭击。

这些老少不等的围观者大部分是来自莫斯科及其周围乡村的妇女。她们之中每一个人的亲人，或是父亲，或是丈夫，或是兄弟，或是儿子，都在德军所发动的侵略战争中丧生。她们都是战争最直接的受害者，都对悍然入侵的德寇怀着满腔的仇恨。

当大队的德军俘虏出现在妇女们的眼前时，她们全都将双手攥成了愤怒的拳头。要不是有苏军士兵和警察在前面竭力阻拦，她们一定会不顾一切地冲上前去，把这些杀害自己亲人的刽子手撕成碎片。

俘虏们都低垂着头，胆战心惊地从围观群众的面前缓缓走过。突然，一位上了年纪、穿着破旧的妇女走出了围观的人群。她平静地来到一位警察面前，请求警察允许她走进警戒线去好好看看这些俘虏。警察看她满脸慈祥，没有什么恶意，便答应了她的请求。于是，她来到了俘虏身边，颤巍巍地从怀里掏出了一个印花布包。打开，里面是一块黝黑的面包。她不好意思地将这块黝黑的面包，硬塞到了一个疲惫不堪、拄着双拐艰难挪动的年轻俘虏的衣袋里。年轻俘虏怔怔地看着面前的这位妇女，刹那间已泪流满面。他毅然扔掉了双拐，“扑通”一声跪倒在地上，给面前这位善良的妇女重重地磕了几个响头。其他战俘受到感染，也接二连三地跪了下来，拼命地向围观的妇女磕头。于是，整个人群中

愤怒的气氛一下子改变了。妇女们都被眼前的一幕所深深感动，纷纷从四面八方涌向俘虏，把面包、香烟等东西塞给这些曾经是敌人的战俘。

故事以这样一句引人深思的话结尾：“这位善良的妇女，刹那之间便用宽容化解了众人心中的仇恨，并把爱与和平播种进了所有人的心田。”

面对困难时，人一般有两种反应：一种是很在乎，一种是不在乎。心理素质好的人不会把倒霉当作什么事儿，可心理素质稍微差一些的人就不同了。他们认为上天不公，于是怨天尤人，甚至心怀怨恨，于是以前一个热情的人也会变得冷漠，以前一个善良慈爱的人也会开始生恨。于是在陌生人问路时，他不会动动嘴，而是不理不睬，或者故意指错方向；马路上有人丢了东西，他看在眼里，绝不会喊他一下；散步时踩到一块石子，不是踢到路边去，而是踢到路中间；单位来了新同事，没有给他一个微笑，而是冷眼欺生；有人遇到倒霉事，他更加不会安慰几句，而是站在一旁幸灾乐祸；有人做了好事，他也不满，全是一股嫉妒之心；等等。

倒霉之后，是保持正常的心态，还是带着恶意去生活，其实是一个态度的选择，而且是一种很重要的选择，每个人都绕不过去。

善意的力量是无穷的，它带人进入崇高的境界。善良是一剂良药。从善意出发，你的表现将会更加精彩，生命将会更加有意义。

选择善意的人心情是明朗的、愉快的、坦荡的、温馨的；选择恶意的人，心情常常是阴暗的、烦躁的、猥琐的。这种善说不上大善，这种恶说不上大恶。但日积月累着善意和恶意，却会使人发生质的分化。向善会使人升华为高尚，向恶会使人堕落为卑劣。向善的人会生活平静，一步步走向成功；向恶的人会事事觉得不顺，一步步走向失意。比如生活中，最讨厌也最常见的“长舌妇”或“长舌男”，几乎每个单位都会有。仔细观察一下，我们会惊讶地发现，这些人几乎无一例外都是些生活中的失意者。一个家庭幸福、工作顺利的人，一般不会做这种事。这类人不做正经事或者做不了正经事就无事生非，平日连看人的眼神都不对，鬼鬼祟祟、伸头探脑，打探人的隐私，散布一些流言，今天捣鼓张三，明天捣鼓李四，人见人怕，还自以为得意。但如果把精力放在这上头，就说明他或她的日子已经不妙了。一个在生活中被人害怕的人，肯定是一个被孤立的人，在别人心里又是最没有分量的人，当然会被人轻视。被人轻视又会造成他更大的失落和不如意。如此恶性循环，终至变态扭曲，狂躁不安，把自己弄得灰头土脸。这种人既不会有家庭幸福，也不可能享受到同事朋友间的友谊，事业也难有所成。

向善，多一点生活的善意，是一种生活的选择，也是一种人生的境

界。你日积月累的是阳光，生活自然会充满灿烂。

幽默释怀，不气不恼

著名科学家爱因斯坦曾经说过：“只要我们活着，我们就要保持幽默感。”生活中不能没有幽默，因为它是生活不可或缺的调味剂。正如前苏联普里什文所说：“生活中没有哲学还可以对付过去，然而没有幽默只有愚蠢的人才能生存。”

幽默是人际关系的润滑剂，是人们之间的一种纽带。利用幽默可以化解矛盾，制止不文明的行为，消除敌对情绪。幽默可以使自己免受紧张、不安、恐惧、烦恼的侵害。

幽默可以疗伤，可以降低血压，能消除内心的火气。科学家称之为“心理按摩”。

幽默是心理卫生的润滑剂，是调节心理平衡、促进心理健康的良方，能起到心理按摩作用，是一种很好的心理防御措施。幽默能解除尴尬与不安。在尴尬场合，幽默的语言可以使气氛活跃起来。

英国前首相丘吉尔任国会议员时，有个向来行为嚣张的女议员，居然在议席上指着丘吉尔骂道：“假如我是你老婆，一定要在你的咖啡里下毒！”此话一出，人人屏息。然而丘吉尔顽皮地说：“假如你是我老婆，我一定会一饮而尽！”结果，全场哄堂大笑。

幽默能使我们放松，解除工作疲劳，缓解生活的压力。幽默还有助于家庭和睦，活跃生活。良好的幽默感是身心健康的滋补品，它能够帮助你克服焦虑和忧郁，它能够减轻你生活的重负，它能够给心灵带来安详的满足，同时它也是你游刃社交场合所能穿的最好服饰。

幽默既然有这么多好处，我们一定学会不时幽他一默。有人认为幽默是很高深的东西，其实不然，只要细心挖掘，每个人都会有幽默感。

幽默的方法很多，下面仅列举一二以示之：

正话反说。把欲表达的意思反过来说，可增添不少幽默的成分。有一次萧伯纳在街上行走，被一个冒失鬼骑车撞倒在地，幸好没有受伤，只是虚惊一场。骑车人急忙扶起他，连连道歉，可是萧伯纳却作出惋惜的样子说：“你的运气不好，先生，你如果把我撞死了，你就可以名扬四海了！”

直言不讳。这种方法就是直接拿自己的某个缺点以幽默的话语主动示人。邓小平个子矮，他曾经幽默地说：“天塌下来，有高个子顶着。”既坦然承认了自己的缺点，又不至于让自己太尴尬。还有这样一个例子：著名漫画家韩羽是秃顶，他曾经写过一首《自嘲》诗：“眉眼

一无可取，嘴巴稀松平常，唯有脑门胆大，敢与日月争光。”让人读后不仅不会笑话他的缺点，反而称赞其乐观大度的为人处世哲学。

以柔克刚。这种方法是不直接回答对方，而是顺着对方的话语以静制动，变被动为主动。美国前总统林肯在一次演讲时，有人递他一张纸条，上面只写了两个字：“笨蛋。”他举着这张纸条镇静地说：“本总统收到过许多匿名信，全都是只有正文，不见署名，而刚才那位先生正好相反，他只署了自己的名字，而忘了写内容。”林肯以柔克刚，在笑声中不仅替自己解了围，也有力地回击了对方。

偷梁换柱。把另一种事物的特征以移花接木之术转换到此事物上，听后肯定让人忍俊不禁。我国古代有位皇帝，因处理朝政操劳过度，精神萎靡，食不甘味，睡不安枕，噩梦连绵，头晕脑涨，胸闷气短，日渐消瘦。大臣们为其到处寻医，可试遍了各种良方，病情却毫无起色。后来请来了扁鹊，诊视完后，扁鹊说：“陛下得的是月经不调。”皇帝听罢哈哈大笑：“荒唐，我乃男子，何来月经不调之理。”笑得他前俯后仰，眼泪都出来了。此后，每当与别人谈起此事还大笑不止，可说来也怪，过了不长时间，病情居然慢慢好转起来，不久就痊愈了。

失言冒犯，柔中寓刚

和颜悦色是一种说话的美德。《礼记·仪礼·少礼》说：“言语之美，穆穆皇皇。”“穆穆”指“敬之和”；“皇皇”指“正之美”。《汉书·刘向传》说：“和气致祥，乖气致异。”和颜悦色表现为：“说话语气亲切、语调柔和，语言含蓄，措辞委婉，说理自然。”这种说法，易于使人感到亲切、愉悦。

温和可以弘扬男性的文雅大度和女性的阴柔之美。尤其是在抒发情感时，因为温和地说话使用的是和声细气的音素，所以它具有有一种迷人的魅力。由于语音学中音素、音位的原理和人们说话时用声用气的心理状态及规律的不同，和声细气，这种声和气宛如柔和的月光和涓涓的细流，由人的心底流出，轻松自然，和蔼亲切，不紧不慢，能给听者以舒适、安逸、细腻、亲密、友好、温馨的感觉。温和地说话的男人，为人必定厚道、宽容、襟怀开阔；温和地说话的女人，为人必定温柔、善良、善解人意。

在南北战争时期，林肯到前线去视察联邦军队的防线，陪同他去巡视的是副官霍尔姆斯上尉。林肯爬到战壕上面仔细观察敌军阵地，这时敌军突然射来一枚子弹，这可急坏了霍尔姆斯。他连忙抓住总统的手臂，把他拖下战壕，对他大声吼道：“快下来，这个蠢猪！”上尉自知失言而冒犯了总统，心中猜想肯定会受到纪律处分。但林肯却在分手时，温和地对他说：“再见，霍尔姆斯上尉，我感谢你救了我，使我感到十分欣慰。”霍尔姆斯听了如释重负。

德国社会民主党议员菲利浦在议会演讲中，受到其他党派的联合攻击，他也以温和的语言化解了危机。当时他们骂菲利浦：“流氓，反动派的走狗，闭嘴，滚回去！”但是菲利浦语气平和地回答说：“谢谢大家的指点，再过30分钟我就要走了。为了填肚子啊！”瞬间爆发出哄堂大笑。他也就顺利地完成了演讲。

在我们日常交际场合，最受欢迎的是和蔼亲切的说话态度。美国最大的电话公司——贝尔电话公司，共有25万个接线生，他们接线时态度和蔼，声音清楚，语气亲切，个个都彬彬有礼。该公司从成立那天开始，就注意了电话上的语调问题。当时的接线生是十几岁、二十几岁的小伙子，说起话来粗声大气，令人受不了，后来改为由年轻的姑娘们来担任接线工作，并提出“带着微笑的声音去接电话”的要求，深受广大电话用户的欢迎。

“带着微笑的声音”谁都爱听，这是一种在交际场合最容易获得成功的语调。周总理十分擅长使用这种语调，美国前总统尼克松在其回忆录《周总理——伟大的中国革命家》中这样写道：

在我们所有的会谈中，周总理总是镇定自若，与赫鲁晓夫的滑稽可笑和勃列日涅夫的矫揉造作恰成鲜明的对比。他从来不提高讲话的调门，不敲桌子，也不以中止谈判相威胁来迫使对方让步。1976年，一位记者重访中国时，特意向周夫人谈到她的丈夫给人们最突出的印象：“他总是那样坚定不移而又彬彬有礼；他在成功把握较大的时候，说话的声音反而更加柔和了。周总理的沉着冷静，我认为主要归功于他所受的教育和他的经历，但也反映出他那伟大的人格。”

当遇上有人无理取闹，你不必过分冲动，更不要破口大骂，理智的态度和委婉的谈吐能帮你转危为安，战胜对手。有这样一个例子：一位戴花帽的姑娘在街头碰到几个小伙子，其中一位竟伸手摘下了姑娘的帽子。面对挑衅，姑娘又恼又怒又紧张，但她马上冷静下来，彬彬有礼地说：“我的帽子挺漂亮，是吗？”“当然，它和你这个人一样，真美。”男青年说。姑娘温柔地说：“你一定是想仔细看看，好给你的女朋友买一顶吧？我想你绝不是那种随意戏弄人的人。”她话里有话，温和中深藏开导，委婉中包含锋芒。“当然。”青年有几分尴尬，不由自主地归还了花帽，一场可能发生的纠纷就这样被制止了。

从中我们不但看到了姑娘的机智，而且对她的说话技巧留下印象。自始至终姑娘没说一句强硬的话，而是用含有“潜台词”的柔和软语，巧于应对，成功地激发了对方的自尊、自爱心理。她用冷静举止、柔言软语塑造了一个经多识广、不容侵犯的强者的形象，使对方不敢轻举妄动。从这里可以领略到，温和语言具有“柔中寓刚”的独特威力。

第3章

受到冷落时懂点宽心术

大凡人遭到冷遇，难免都会自怨自艾，疑神疑鬼，而不去冷静思考、寻找原因。仔细想想，坐“冷板凳”也未必是什么不光彩的事情，大可借此机会调整自己的心态，蓄势待发，把“冷板凳”坐热，待时机到来时再大显身手。

朋友疏远，礼尚往来

在与朋友的相处中，平等待人是建立良好关系的前提。没有平等待人的观念，就不能与周围的人密切相处。心理学研究表明：人都有友爱和被人尊敬的需要。特别是年轻人，交友和受尊敬的希望都非常强烈，他们渴望独立于父母，成为家庭和社会中真正的一员，他们希望社会、家庭和他人把自己看作是成人而不是小孩。人的这种需要就是平等的需要。

朋友之间也存在着某种意义的控制或依赖，这些不属于友谊的范畴，只不过是习惯罢了，但深深影响着你与朋友的关系。如果你摆出控制者或依赖者的架势，你就不可能体会友谊的真正含义，你也不是一位真正的朋友。

健全和不健全的友谊之间有一条几乎模糊不清的界限。有些人与朋友的关系恶化、令人失望或令人非常不满，他们难以区分健全和非健全的友谊。

过分地依赖会损害你和朋友的关系，而且是双方的。朋友并非父母，他们没有法定责任来指导和保护你，他们可以给你支持，但不可能包办代替，你必须清楚，这只不过是朋友的范畴而已。

你自己不能作决定，缺乏主见，就会使你受到朋友正确或错误的意见影响。为此，你应该立刻决定，摆脱对朋友的依赖。

有的人恰恰相反，他们盛气凌人，在与朋友的交往中总喜欢指手画脚，不管朋友的想法如何都要求朋友按照自己的意愿去做。这种做法为友谊的发展埋下了不祥的种子。

卡罗琳是一位有三个孩子的年轻母亲，她有一个女“主人”式的朋友。刚搬进现在的居民区时，莉拉进入了卡罗琳的生活，她像只母鸡似的把卡罗琳呵护在翅膀下。不久后，卡罗琳发现，莉拉不仅是母鸡，还是山大王。“起初我挺喜欢她，”卡罗琳说，“我是她特别好的朋友，她要我干啥，我就干啥。有时我感到似乎受她的压制，但我不知该怎么办，因为我的确喜欢她，希望与她保持朋友关系。但我逐渐不喜欢只是听从于她了。”

卡罗琳意识到，如果她真想与莉拉或任何人交朋友的话，她应该学会与朋友平等相处，有来有往，互相帮助。也就是说要弄清自己必须干什么，并把它付诸实施。

如果你想对朋友说，“你应该”、“你不应该”、“你最好”、“你必

须”，那么你无疑是想控制朋友的生活，这种做法会使朋友感到很不愉快，有压抑感。

如果你是被控制者，不要认为有人为你操心一切是再好不过的了。控制你的朋友不是知心的朋友。一旦你把自己从他的操纵下解放出来，就会出现奇迹，你和朋友就会变得平等起来。依赖朋友会逐渐使你丧失积极生活的能力，你要学会逐渐建立自信心。

与朋友交往必须平等，平等才能深交。与朋友平等相处的方法主要有以下几种。

（一）对等法

在信件交流中，仔细观察一下，可以看出，双方的往来是基本对等的。在节日交往中，如果作一下礼物价值的统计，相互间的送礼也基本上是对等的。在单位之间的人际交往也是科长接待科长，处长接待处长，甚至代表国家的使者之间的交往也是如此。

这些方法就是对等法，对等法就是一一对应的方法，其中有情感对等法、价值对等法、地位对等法等。在相处交往，有许多对等法可以加以运用，如反击对等法。

（二）谈心法

以谈心方式给人以教育，同时又给人以兄长和朋友般的循循善诱，使人感到心悦诚服。谈心重在“心”字，就是实实在在说心里话，是用一种兄弟、朋友般的商量口气交换意见、传递信息和讨论问题。这种商量的口气，蕴含着亲密的情感以及对对方的尊重和相互间的平等。谈心法不仅是处理上下级关系的方法，也是处理一般人际关系的方法。

（三）求同法

这是一种通过种类活动，特别是兴趣活动，寻求相互认识、相互理解的方法。一个人要与周围的人建立密切和谐的人际关系，途径之一就是共同参加文化娱乐及体育活动。在这些活动中你要积极主动地参加进去，或在球场上奔跑，或在湖畔垂钓，或随音乐起舞，大家平等而交，两无猜忌，在轻松活泼的气氛中，融洽的朋友关系就油然而生了。

同事孤立，自我反省

有一位刚毕业的大学生分配到一所高校。一天他请个事假，那个月发工资的时候被扣了50元。他非常愤愤不平，明明有的讲师上课迟到、早退都没事。他只不过请了假就被扣了50元。下一个月发工资的时候要到了，那天他走进了校长的办公室。拿一个本子，往桌上一扔说：“校长你看。”校长拿那本子一翻，上面写着：

某某人，早上三节课后，早退了。

某某领导，开会后，没回来。

.....

校长说：“哦，原来有这事，那我们一定查清楚，给大家一个公道。”

那位小伙子觉得终于出了一口气。

可是后来，奇怪的事发生了，再也没人和他讲话了，大家都避着他。

一年后他觉得实在待不下去了，辞职走了。

这个年轻人做法太偏激，太武断，就因为计较50元钱，把自己的人际关系搞得一塌糊涂，最终离开的还是自己。性格和情绪上的偏激产生于知识上的贫乏，见识上的孤陋寡闻，社交上的自我封闭。对此，只有对症下药，丰富自己的知识，增长自己的阅历，才能克服这种“一叶障目，不见泰山”的偏激心理。

被同事孤立的滋味不好受，被孤立的原因也是五花八门。但每个感到孤立的人都可以想一想，为什么被孤立的是自己，而不是别人呢？除了遇上一些天生善妒的小人，大部分时候，自身的一些缺点都是导致被孤立的主要因素。在单位里，飞扬跋扈的人、搬弄是非的人、打小报告的人、爱出风头的人，往往都是被孤立的对象。假如你被孤立了，赶快检查一下，自己是不是这类人？

固执己见，偏激执拗，意气用事，乃人生之大敌！少一点偏激，多一点理智，人生就不会败走麦城。总是目空一切，盛气凌人，我行我素，主观武断，怎会与人友好相处，获得好人缘？治偏激要从根子上做起：是否知识贫乏、思维主观及自我封闭。

被同事孤立时，我们应从自身找找原因。如果一个人不喜欢你，可能是他不对；如果所有人都不喜欢你，也许问题就出在你身上。

个性就像一蓬长满刺的荆棘，所有的刺都是刺向自己的，因为你生

活在一个社会的大团体，没有谁会为一个小小的你去改变什么，你的执拗和偏执就会使你处处碰壁而孤寂。事业上如此，家庭也一样，不会每个亲人都迁就你的个性，你的执拗也会导致你的众叛亲离。你想在现实中生存就必须放弃你的小个性，社会是个团体，它需要群体的一致。家庭也是一样，为了和睦和安宁，你也需要放弃你执拗的个性，以善良美好的心态对待自己的亲人，这样你的生活会处处充满阳光，人人都会爱你。

和同事们友好相处，让自己成为一个真正受欢迎的人。你还应该明白：

首先学会体谅别人。不论职位高低，每个人都有自己的工作范围和责任，所以在权力上切莫喧宾夺主。不过记着永不说“这不是我分内事”之类的话。过于泾渭分明，只会搞坏同事间的关系。在筹备一个任务前，谦虚地问上司：“我们希望得到些什么？要任务顺利完成，我们应该在固有条件下做些什么？”

永远不要在背后说人长短。比较小气和好奇心重的人，聚在一起就难免说东家长西家短。成熟的你切忌加入他们一伙，偶尔批评或调笑一些公司以外的人如艺人等，倒是无伤大雅，但对同事的弱点或私事，保持缄默才是聪明的做法。

记住，搞小圈子有害无益。公私分明亦是重要的一点。同事众多，总有一两个跟你特别投缘，私底下成了好朋友也说不定。但无论你职位比他高或低，都不能因为要好这个原因而作出偏袒或恃势。一个公私不分的人是做不了大事的，更何况老板们对这类人最讨厌，认为不能信赖。

上司忽视，放低姿态

受上司的冷落，并不意味着你的一生都失去了发展的机会，若想到这一点，你应为迎接这种机遇而做好最充分的准备。而最好的准备莫过于武装自己，充实自己，增长自己的才干。

而有的时候，你不能得宠，可能确实是因为你的工作能力不佳，不能够胜任上司分派的工作，或不能与上司形成心有灵犀的默契关系。此时，你就应该找出自己的不足为自己充充电了。

在受人冷遇的日子里，你可以从繁忙沉重的工作负担中解脱出来，拥有一片闲适的自由空间。你可利用这样的机会去多学点东西，上夜大、考取一项职称、读读史书，或者去完成一项你思考已久却没空去做的任务。只要你不颓废、不绝望，用心去做，你会收获非常多的东西。

美国前总统尼克松曾两次竞选失败，但他并未因此而气馁。在经受失败煎熬，得不到权力中心重视的日子里，他认真总结了自己的经验，并积极展开各种政治交往活动，最终登上了总统的宝座。因此，也受到了另一位美国前总统的高度评价：“在美国历史上没有一个人为了履行总统职责曾经做过这样周到的准备。”

有许多的时候，上司冷落某一个下属，是因为他不大了解这个人，不能深入地知道下属的才干，或者对下属的忠诚没有把握。因此，在你尚未得到重视之前，是很难得到上司的重用的。很多时候，就是这样一些看似简单的细节原因，你就会受到上司的冷落。

下属就应该采取主动措施加强与上司的沟通和接触，或者注意提高自己的知名度。有意识地去寻找与上司交流的机会：请教一个问题、提出一个建议、与上司聊天，同时，你不妨在某一领域一显身手，如跳舞、书法、写作，从而引起上司的注意。甚至你可以通过增加在上司面前出现的频率来增加他对你的印象和兴趣，从而为交流奠定某种心理基础。

当你确实有能力，却又得不到青睐，怎么办？在目前这种竞争激烈的环境下，等待的代价又似乎太大了，这时就需要你开动脑筋，认真去思量，运用智慧和技巧，借此来提高自己的重要性，到那时，上司自然不会也不能忽视你了。

当然，如何用谋、采取何种技巧必须要因时因势而定，这取决于你的人际关系的力量、你的能力与特长以及你所遇到的机遇，这里并不存在一成不变的模式。

“酒香不怕巷子深”的说法已不适合当今社会的发展，白领女性应善于在职场中推销自己，特别是在上司面前，你要让上司看出你的价值，认可你的能力，从而使自己走出低谷，获得上司的青睐与赏识，在人生盛年作出一番成就来。

古今中外成功的人，无不把“放下身段”当作做人的第一要诀。

过分看重“身段”，故意摆谱，只会让路越走越窄；如果在非常时刻也放不下身段，那就会变得无路可走。比如说博士找不到合适满意的白领工作，又不愿意降格以求当业务员，那就只有挨饿了。

放下身段的人比放不下身段的人，在生存竞争中至少可以增强两方面的优势：一方面，能放下身段的人，思考富有高度的弹性，不会固守刻板的观念，能及时吸收各种新颖的观念和信息，形成一个庞大而多样的信息库，从而积累起竞争的资本；另一方面，能放下身段的人能比别人早一步抓到好机会，也能比别人抓到更多的机会，因为他们没有身段的顾虑。

你如果想在社会上闯出一条路来，那么就必须要放下自己的身段，不要乱摆谱，也就是要放下你的学历，放下你的家庭背景，放下你的身份，让自己回归到“普通人”队伍。不要在乎别人的眼光和议论，做你认为值得做的事，走你认为应该走的路，人生之路才会越走越宽。

第4章

受到嘲讽时懂点宽心术

当你面对别人故意刁难和挑战你的时候，你身处的局面难免会很尴尬，进退两难。在这个时候，有一个好的办法，那就是“以彼之道，还施彼身”，首先不要发怒，要冷静地面对责难，然后迅速地找到对方的思考逻辑，并且用同样的方式请对方予以解释，使对方知难而退从而化解难题。这样才不失为一个明智之举。

宠辱不惊，心宽地远

提起羞辱，是每一个人都不想遇到的，但是看那些成大事业者的人，却往往都是从屈辱中走过来的。这里，我们并不是在宣扬羞辱的经历是一个人成功的元素，我们要说的是，如果你不幸遭遇到了羞辱的事情，那么不要觉得难堪，不要觉得抬不起头，事实上，要乐观地面对人生：羞辱可以锻炼韧性，可以成就强者。

忍辱负重，从而完成《史记》的司马迁就是一个值得后人敬重的英雄。司马迁的父亲在临死之前嘱咐其子一定要替他完成这项使命。不过当司马迁全身心地撰写史记之时，却遭受了巨大的磨难。天汉二年，汉武帝派李陵随从李广押运輜重。结果李广遇难，李陵被俘。消息传到长安后，汉武帝听说自己的战将投降，非常生气。满朝文武都顺从汉武帝的想法，纷纷指责李陵的罪过。而司马迁直言进谏，说李陵寡不敌众，没有救兵，责任不全在李陵身上，极力为其辩护。然后他的直言不讳，引起了龙颜大怒。司马迁因此被打入大牢。

司马迁被关进监狱以后，遭受酷吏的严刑拷打。面对各种肉体和精神上的残酷折磨，他始终不屈服，也不认罪。后来司马迁被判以腐刑。当时，这种腐刑既残酷地摧残人体和精神，也极大地侮辱人格。

当时的司马迁甚至想到了一死，不过后来他想到了父亲遗留给他的使命，想到了孔子、左丘明、孙臆等人，他们所受的屈辱，他们顽强的毅力，还有他们在历史上所留下的成绩都大大鼓舞了司马迁。他立誓无论发生什么样的屈辱，也要把《史记》完成。

征和二年，司马迁终于完成了基本的编撰工作。这期间的数年中，他忍受着身体和精神上的巨大折磨，但这些都没有把他打倒。他用生命谱写的不仅仅是一本旷世的历史著作，更是人类史上一本永存的生命赞歌。

苏东坡一生多次被贬，甚至坐过大牢，差点将小命丢掉。然而，他对自己的荣辱、得失很豁达，这与他得益于禅的领悟不无关系。自他修禅开悟之后，沉浮不伤其情，苦乐不动其心。他在连连遭到贬配之时，还是那么的超然洒脱：“心似已灰之木，身如不系之舟。问汝平生功业，黄州惠州儋州。”

苏东坡被发配到惠州时，结识了禅友刘世安。刘世安知道他与丛林之中那些著名的禅师多有来往，就请他接引，也想结识一些精通佛法、功行深厚的禅师，以便随时请教。一天雨后，苏东坡居士前来邀请刘世

安，说是共同去参谒“玉板”禅师。苏东坡还说，“玉板”禅师不但善于演示佛法真谛，而且能拯救人的性命。

刘世安听他说得神乎其神，就乐颠颠地跟随他来到城外的一座寺院。然而，苏东坡既不进讲经说禅的法堂，也不到高僧居住的寺院，而是将他带到了寺院后面的竹林之中。春雨过后，正是竹笋破土时。苏东坡采来鲜嫩的春笋，剖成薄片，在火上烧着吃。

刘世安从未吃过如此美味，便向有美食家之称的苏东坡请教这道佳肴的名称。苏东坡大笑，指着颜色像美玉一样温润、质地像玉石一样细腻的笋片说：“此名玉板。此老不但将自然法则演示得惟妙惟肖、生动活泼，而且能解馋充饥。”

这时，刘世安才知道，苏东坡所说的“玉板”禅师，即是鲜嫩的竹笋。

苏东坡见他不解其中奥妙，面露失望之色，便以诗意说禅机，吟诵道：

丛林真百丈，法嗣有横枝。

不怕石头路，来参玉板师。

聊凭柏树子，与问箴龙儿。

瓦砾犹能说，此君那不知？

人在遭受了屈辱后，一般都会有两种选择：有的人承受不起这样的折磨，从此悲观厌世、意志消沉，最终身体的屈辱导致了精神的萎靡，从此一蹶不振；有的人即使身体遭受了巨大的折磨，但是内心的火花不败，他们有着顽强的意志和斗争力，终于赢得了人生的荣耀。

北宋时期，范仲淹坚持“庆历新政”，当他被谪居邓州时，突然从高处跌入了人生的谷底，可是他依然可以“心旷神怡，宠辱偕忘，把酒临风，其喜洋洋”。

正确地看待屈辱，把它当成一种刺激人向前的动力，能做到这点的人才是真正的智者。生活中不断地会有大大小小的委屈发生着，关键是你处理他们的态度。如果你因为老板一句羞辱你的话而辞职不干，那么你永远就没有机会向他展示你强大的一面。记住这些屈辱，但是不要被它缠住。有人因为屈辱而自暴自弃，有人因为屈辱而自发图强，这就是真正的弱者和强者的差别。

悲观者把屈辱当成打击，乐观者把屈辱当成激励，两者不同的人生态度导致了不同的人生结局。尝试着对那些屈辱笑一笑吧，把它们带来的郁闷转化成强大的动力，用它们来刺激我们前进的马达。或许正是这些屈辱，让我们更早知道了我们的短处。人生的路上如果总是鲜花和掌声，反而会蒙蔽我们的心灵，遮住我们的眼睛。感谢那些适时飞来

的“臭鸡蛋”吧，或许正是它们才能把我们及时砸醒。

古人用一副绝世对联告诉我们：人生在世不多短短数年，要视宠辱如花开花落般平常才能不惊；视名利如云卷云舒般坦然才能无意。我们的人生是短暂的，如果把功名利禄、荣耀光环看得如此重要，那么很容易迷失在那些肤浅的东西上，从而丢失了人生的真谛。

故意刁难，镇定自若

在人与人的交往中，并不是每一个人都会对你和颜悦色、欣赏有加，有很多人很喜欢刁难别人，他们喜欢挑战你忍耐的极限。在面对这样的人挑战你的时候，你是选择大发雷霆、强硬对抗，还是冷静地面对，巧妙地处理呢？

1982年秋天，在美国洛杉矶召开的中美作家会议上，美国诗人艾伦·金斯伯格对中国作家蒋子龙说：“作家先生，请您猜个谜语，怎么样？”蒋子龙微笑着点点头。不料艾伦·金斯伯格又说：“我这个谜语可是讲了20年，一直没有人能破得了的！”继而他的脸上显现出一副得意而又狡猾的样子。

蒋子龙不甘示弱地对他说：“我从3岁开始就会猜谜语，还没有我猜不破的谜语。”

“那好，谜语是这样的：把一只2.5公斤的鸡放进一个只能装0.5公斤水的瓶子里，您用什么办法把它拿出来？”

蒋子龙略加思索，沉着冷静地说：“您怎么放进去，我就怎么拿出来。您既然是凭嘴一说就把鸡装进去了，那么我就用语言这个工具再把鸡拿出来。”蒋子龙微笑道。

艾伦·金斯伯格无言以对，过了一会他竖起大拇指说：“您是第一个猜中这个谜语的人。”

制作这个谜语能够表现出诗人的丰富想象力，而蒋子龙则根据对方的思路，也凭借自己的想象，沉着机智地用语言这个工具再把鸡拿出来，成为第一个猜中这个谜语的人。蒋子龙“以其人之道，还治其人之身”，收到了很好的效果。这不能不说得益于他冷静与智慧的言语策略。

一次，英国一家电视台采访中国当代青年作家梁晓声，现场拍摄电视采访节目。这位英国记者忽然让摄像机停下来，然后对梁晓声说：“下一个问题，希望您能毫不迟疑地用‘是’或‘否’来回答，好吗？”梁晓声不知有诈，欣然答应。谁知那位英国记者一扬手，遮镜板“啪”的一声响，记者把话筒放到自己嘴边，说道：“没有文化大革命，就不会产生你们这一代青年作家，那么文化大革命在您看来究竟是好是坏？”说完把话筒立即伸到梁晓声嘴边，摄像机对准了梁晓声的脸。在这进退维谷之际，梁晓声却不动声色地说：“在我回答您这个问题之前，我也问您一个问题：没有第二次世界大战，也就没有以反映第

二次世界大战而著名的作家，那么您认为第二次世界大战是好还是坏呢？”

在这里，梁晓声也是巧妙地应用了“反弹”的应答技巧，把记者刁钻的问题用同样刁钻的方法弹了回去，让这位记者知难而退。

故意挑衅，泰然处之

证严法师曾说：“一般人常说要争一口气，其实，真正有功夫的人是把这口气咽下去。”的确，在生活中，遭到别人的指责和抱怨的事情常可碰到。遭到别人的指责抱怨是件极不愉快的事，有时会使人觉得很尴尬，尤其是在大庭广众之下受到指责，更是不堪忍受。但从提高一个人的处世修养角度讲，无论你遇到什么样的指责，都应该从容不迫、泰然处之。

大文豪萧伯纳的新作《武装与人》首次公演，获得了很大成功。广大观众在剧终时要求萧伯纳上台，接受大家的祝贺。

可是，当萧伯纳走上舞台准备向观众致意时，突然有一个人对他大声喊道：“萧伯纳，你的剧本糟透了，谁要看！收回去吧，停演吧！”

观众们大吃一惊，大家想萧伯纳这回一定会气得浑身发抖，并用高声的抗议来回答那个人的挑衅。谁知萧伯纳不但没有生气，反而笑容满面地向那个人深深鞠了一躬，彬彬有礼地说：“我的朋友，你说得很对，我完全同意你的意见。但遗憾的是，我们两个人反对这么多观众有什么用呢？就算我和你意见一致，可我俩能禁止这场演出吗？”几句话引起全场一阵暴风雨般的掌声。那个故意寻衅的家伙，在观众的掌声中，灰溜溜地走了。

当众遭人指责是一件难堪的事情，但是萧伯纳却一反常人的做法，没有对故意寻衅者反唇相讥，而是大度地赞赏了对方，使其失去锋芒，然后话锋一转，点明其孤立难堪的地位，最终使对方不战而败。

麦金莱任美国总统时，因一项人事调动而遭到许多议员政客的强烈指责。在接受代表质询时，一位国会议员脾气暴躁、粗声粗气地给总统一顿难堪的讥骂。但麦金莱却若无其事的一声不吭，听凭这位议员大放厥词，然后用极其委婉的口气说：“你现在怒气该平和了吧？照理你是没有权利责问我的，但现在我仍愿意详细解释给你听……”说罢，那位气势汹汹的议员只得羞愧地低下了头。

被人指责总是不愉快的，当面对使你十分难堪的指责时，要保持冷静，最好暂时能忍耐住，并作出乐于倾听的表示，不管你是否赞同，都要待听完后作分辩。因对方一两句刺耳的话就按捺不住，激动起来，以硬碰硬，不仅解决不了问题，而且还易将问题搞僵，将主动变为被动。

（一）让对方亮明观点

有些指责者在指责别人时，往往似是而非，含糊其辞，结果使人不知所云。这时，你可向对方提出讲清问题的要求，但是态度要和气，如“你说我蠢，我究竟蠢在哪里？”或者“我到底干了什么傻事？”以便搞清对方究竟指责和抱怨你什么，让对方及时亮明自己的观点和看法。这一策略往往能有效地制止指责者对你的攻击，并能将原来的攻防关系转变为彼此合作、互相尊重的关系，使双方把注意力转到共同感兴趣的问题上来。

（二）消除对方的怒气

受到指责，特别是在你确实有责任时，你不妨认真倾听或表示同意对方对你的看法，不要计较对方态度的好坏。这样，指责完毕，气也消了一半。即使当你确信对方的指责纯属无稽之谈时，也要对其表示赞同，或者暂时认为对方的指责是可以理解的。这会使对方无力再对你进行攻击。相反，你却可以获得更多的机会和时间进行解释，从而消释对方的怒气，使隔膜、猜疑、埋怨和互不信任的坚冰得以化解。

（三）平静地给恶意中伤者以回击

也许大多数指责者并不是出于恶意而指责别人的。但是，在现实生活中，确有极少数人为了其个人目的而对他人进行恶意中伤。对于这样的寻衅挑战者，应该坚定地表示自己的态度，不能迁就忍耐，更不能一味宽容而不予回击。但应注意态度，以柔克刚。这样，会使你显得既有气魄，又有力量。

无端讽刺，巧妙回击

在遭到突如其来的诘难时以非常机敏的方式回答对方并予以有力的反击，这是一个人应变能力的表现。随机应变体现的是人们对矛盾的感受能力，以及由此产生的变通能力。这就要求我们必须善于发现问题，判定相应的对策，而且还要随着事情变化不断调整应变策略。

有一个以常愚弄他人而自得的人，名叫汤姆。这天早晨，他正在门口吃着面包，忽然看见杰克逊大爷骑着毛驴哼哼呀呀地走了过来。于是，他就喊道：“喂，吃块面包吧！”大爷连忙从驴背上跳下来，说：“谢谢您的好意，我已经吃过早饭了。”汤姆一本正经地说：“我没问你呀，我问的是毛驴。”说完得意地一笑。

大爷以礼相待，却反遭一顿侮辱。是可忍，孰不可忍！他非常气愤，可是又难以责骂这个无赖。无赖会说：“我和毛驴说话，谁叫你插嘴来着？”于是大爷抓住汤姆语言的破绽，进行狠狠的反击。他猛然地转过身子，照准毛驴脸上“啪、啪”就是两巴掌，骂道：“出门时我问你城里有没有朋友，你斩钉截铁地说没有。没有朋友为什么人家会请你吃面包呢？”“啪、啪”，杰克逊大爷对准驴屁股又是两鞭子，说：“看你以后还敢不敢胡说。”说完翻身上驴，扬长而去。

大爷的反击力相当强。既然你以你和驴说话的假设来侮辱我，我就姑且承认你的假设，借教训毛驴来嘲弄你自己建立的和毛驴的“朋友”关系，给你一顿教训。

对无理行为进行语言反击，不能说了半天不得要领，或词软话绵，而要做到打击点要准，一下子击中要害；反击力量要猛，一下子就使对方哑口无言。

有一天，彭斯在泰晤士河畔见到一个富翁被人从河里救起。富翁给了那个冒着生命危险救他的人一块钱作为报酬。围观的路人都为这种无耻行径所激怒，要把富翁再投到河里去。彭斯上前阻止道：“放了他吧，他自己很了解他的一条命值多少钱。”

对无理行为进行反击，可直言相告，但有时不宜锋芒毕露，露则太刚，刚则易折。有时旁敲侧击，绵里藏针，反而更见力量，可使对方无辫子可抓，只得自己种的苦果往自己肚里吞，在心中暗暗叫苦。

遇到无理的行为，首先要做到的就是不要激动，要控制情绪。这个时候的心境平和，对反击对方有重要作用：一是表现自己的涵养与气量，以“骤然临之而不惊，无故加之而不怒”的大丈夫气概在气质上镇住

对方，如一下子就犯颜动怒，变脸作色，这不是勇敢的行为。古人曰：“匹夫见辱，拔剑而起，挺身而斗，此不足为勇也。”对方对此不但不会惧怕，反而会对你的失态感到得意。二是能够冷静地考虑对策，只有平静情绪，才能从容选出最佳对策，否则人都弄糊涂了，就可能做出莽撞之举来，更不要说什么最佳对策了。

是非毁誉，一笑置之

我们身边有许多“说闲话的人”，这些人的特征是到处闲扯，传播一些无聊的、特别是涉及他人隐私的谎言，在背后对他人评头论足。虽说古人早有“谣言止于智者”的忠告，但智者毕竟很少，谣言总是会被传来传去。

大华每天上班都会听到这样的议论：

“哎呀！大华，你的皮肤这么水灵，是不是搽胭脂抹粉了？”

“你看人家大华，要长相有长相，要身高有身高，说起话来斯斯文文，难怪他走到哪都有女孩子追他，抢手货呀！”

“我们单位进来的人都需要有点关系，大华，你认识哪条藤上的人？透露点内幕好让我们也找个投标的对象啊。”

如果是别人，早就和他们较上劲了。可是大华落落大方，毫不生气，有的人觉得他是否还有做人的尊严，怎么可以让人信口雌黄呢？终于有一位同事憋不住问他：“他们这么说你，你个大男人一点也不觉得这是在侮辱你吗？你至少也要回敬他们几句，灭灭他们的气焰。如果你一味忍让，往后还怎么做人呢？”

可是，大华却说：“何必发火呢？人家不过随便说说而已。”

“那你就忍气吞声？”

“谈不上忍气吞声，况且我不想因为生气而受到伤害。”

大华说他的做人哲学是：莫生气。“只有莫生气，自己才能避免受到伤害。你如果把玩笑当真，大吵大闹地争一个一清二白，不但伤了彼此之间的和气，还伤了自己的元气，到头来闷闷不乐，一肚子的闲气还不是自己受用、自己倒霉？何必呢？再说，那些玩笑话要么含沙射影，要么卖弄唇舌，都有些挑衅的味道，你若沉不住气，上了当，到头来还不是让别人看笑话？一个巴掌拍不响，你不理他们，他们倒觉得没趣，对不对？”

大千世界，人海茫茫，相识本来是缘分，相处更当为善。不要因为小事就和别人生气，纠缠于口舌之争。每个人在生活中都难免遇到不公正的待遇、不礼貌的攻击。这时，你就要尽量克制自己，做到不计较别人的毁誉。

黄炎培先生曾经现身说法：“人家的毁誉，不必计较。我小时因为穷，受别人鄙视，屡向人家求婚而被拒绝，直到第六家我已故的王夫人家，先岳父王筱云先生赏识我的文章和楷书，才成全我的婚事。不久在

科举场中，我崭露了头角，贺者盈门，都说早就看出此儿不凡。及后参加革命，遭逮捕，险被杀头，立时声誉骤落，大家又看不起此儿了。适避难归来，稍利事业，乃又受称誉。吾乃大悟，做人做事要时刻力求上进。犹如逆水游鱼，至为艰苦。”

一个人的“名声”往往容易毁于“人言”，常言说的“人言可畏”就是这个道理。黄炎培先生主张用“不必计较”来对待毁坏人名声的“人言”，要求人们不必把个人的名声看得过重。没有事实根据的“人言”总是“腿短”的，不会长久站住脚，毁人名声的人也许得逞于一时，但不久定会败露。一个人的品行是有目共睹的，它最有说服力。

特立独行，与众不同

那些不能累积起财富的人大多有个通病，就是没有自己的头脑，耳根子软，容易受人左右。他们任由报章杂志和街谈巷议来替自己思考。舆论是世界上最不值钱的商品。每个人都有一箩筐的看法，随时准备加诸于接受的人身上。如果你思考的时候受人左右，做哪一行都不会出人头地，要化渴望为金钱，尤为不易。

曾有一个女孩，她喜欢穿大喇叭裤，头顶阿福蓬蓬头，脸上涂满五颜六色的彩妆，为此常遭到各式人士的批评。

有一天晚上，她跟一位邻居友人约好去看电影。当她以一身嬉皮士的打扮出现在朋友面前时，她朋友说：“你应该换一套衣服。你扮成这个样子，我才不要跟你出门。”

她怔住了说：“要换你换。”于是她朋友走了。

这一幕正好被她母亲看到了，她母亲对她说：“你可以去换一套衣服，跟其他人一样。但你如果不想这么做，而坚强到可以承受外界嘲笑，那就坚持你的想法。但是，你必须知道，你会因此引来批评，因为与大众不同本来就不容易。”

这一席话使她受到极大震撼。她非常感激她的母亲，并一直坚持着自己的原则，活出了一个真实、与众不同的自己。

有人认为：那些不随波逐流的人，通常是一些古怪的、喜欢哗众取宠或喜欢标榜“与众不同”的人。在这方面，爱默生所采取的坚定立场一向赢得人们的敬重。他在世的时候，有很多从事反奴隶制或其他种种改革运动的人希望得到他的支持，但都遭到拒绝。爱默生当然同情这些运动，也都希望他们能做得很好。但他却不认为应该把自己的精神与能力放到这些运动上面，因为那并不是他的专长。他非常坚持这个原则。虽然因此遭人误解，也在所不惜。

几十年前，一位住在犹他州首府盐湖城的年轻人做了一件反常的事，令认识他的人大跌眼镜。在这之前，他因为工作勤勉努力、生活节俭有规律而被所有朋友称道。

他做了什么呢？原来他从银行中取出他的全部积蓄买了一辆新车，这还不是最“愚蠢”的，当他把新车开回家后，就在车库里动手拆卸汽车，车库里摆满了零零散散的汽车零件。他仔细检查了每个零件，然后又把汽车装好，这个行为重复了许多遍，人们对此感到大惑不解，嘲笑他是不是“疯了”。

几年后，那些嘲笑过这位年轻人的人们不得不承认他们错了，而这位年轻人具有异乎常人的远见卓识——他开始制造汽车了。他的产品领导了整个汽车工业，他还在汽车这个领域作了许多有价值的改进和革新，他成功了。这个当年反复拆装汽车的年轻人名叫沃尔特·珀西·克莱斯勒。

几乎每一个成功的故事都源于一个伟大的想法，而故事的主人公无一例外地会遇到怀疑和困境。而他们的过人之处就在于能够使这些杂音在头脑中沉寂下来，让自己静静地倾听真正的声音。他们的“疯狂”并非真的盲目，其中蕴涵着目的，蕴涵着方法。正因为如此，他们对自己的行为抱有积极的态度。

洛克菲勒曾对儿子说：“与他人生活得不一样，这是成功的必要条件之一，而敢于进行尝试的人却非常稀少。我所下的重要决定的大多数难免招致过朋友们的批评。他们全都出自善意警告我，我所进行的一切非常危险，缺少成功的希望，以及我的轻率程度是何等严重。我在取得律师的资格之后，为了进入一家毫不起眼的小公司工作，而辞去大企业的职位时，就遭到了同事的嘲笑。而今天，我们的企业却是当时所下决定的直接结果。40岁开始学习开飞艇时，多数人都认为我很无聊，因为当时孩子们还很幼小，依靠这一决断之功，我们一家人长年欢乐陶陶。”

人生短暂，做人不易，所以不要浪费时间活在别人的眼光里，也不要被信条所惑——盲从信条就是活在别人的思考结果里。不要让别人的意见淹没了自己内在的心声。最重要的是，要有跟随内心与直觉的勇气，因为你的内心与直觉知道你最想成为什么样的人。任何其他判断与之相比都是次要的。

坚持一项并不获人支持的原则，或不随便迁就一项普遍为人支持的原则，都不是件容易的事。你有自己的头脑和心智，好好运用，自己作决定。如果你需要别人提供资料详情，才能下决心，就要不动声色、不着痕迹，不要说穿自己的目的，悄悄取得所需的资料，探究事情的真相。总之，对于想要登上成功峰巅的你来说，千万别让自己成为别人思想的奴隶，不能让自己的头脑成为别人思想的跑马场。

第5章

面对吃亏时懂点宽心术

吃亏是一种高贵的品德，是一种大丈夫的气度，是一种放眼未来的襟怀。正是肯吃亏的心态，才能令你在当今的纷争世界里，闲看庭前花飞落，漫随天外云卷舒。

“吃亏”也许是指物质上的损失，但是一个人幸福与否，却往往取决于他的心境。如果我们用外在的东西，换来了心灵上的平和，那无疑是获得了人生的幸福，这便是值得的。

吃亏的人能占到便宜

每个人在生活中都需要好的人际关系，都希望与别人相处融洽，沟通意见，互帮互助。人际关系好的人，人们称他人缘好。人缘好是安全感的来源，是为人处世的基础。一个微笑，一束鲜花，一句问候，一声赞叹，一次帮助，都能为你赢得好人缘。

与人相处，不仅利不能贪，功不能贪，名也不能贪；不仅功要让，利要让，名也要让。有一分退让，就受一分益；吃一分亏，就积一分福。相反，存一分骄傲，就多一分侮辱；占一分便宜，就招一分灾祸。一个人，对于事业上的失败，要能归罪于己，在有成就时，要能让功于人。老子说：“事业成功了而不能居功。”不仅成功让功，对待名誉也要让名，对待利益要让利，对待善要让善，对待得要让得。凡是坏处就归于自己，好处都归于他人。他人得到名，我得他这个人；他人得到利，我得他这个心。两者之间，轻重怎样？明眼人一看就知道分寸了。

现在有一些人做人不大度，为人不厚道，总觉得所有人都欠他的，所有人都该对他付出。于是生活中很多时候为了避免麻烦就不得不对这些人开绿灯，让他占一些便宜。但是到最后，这样的人只能占一些小便宜，利用别人的大度、不好意思或不屑一顾占一些小便宜，但这样的人绝对难成大事。

有一个关于“荷包蛋”的故事：

父亲做两碗荷包蛋面条，一共做了三次，每一次都是一碗蛋卧上边，一碗上边无蛋。

儿子第一次抢吃上面有蛋的，结果发现父亲碗里有两个蛋。

第二次儿子吃无蛋的那碗，而父亲碗里又有两个。

第三次，儿子学会了谦让，结果发现自己的碗里也有一个荷包蛋。

生活就是这样，不想占便宜的人，生活也不会让他吃亏！当我们还在对别人念叨着“占小便宜吃大亏”的时候，当我们还在嘲笑别人占小便宜的时候，我们从未想过，自己也是如此。当诱人的金钱、权力向你扑面而来时，如果你只看到短期的利益，而没有考虑到更长远的目标时，你就掉进了生活给你挖的陷阱。在《荷包蛋》这个故事里，如果把荷包蛋当成眼前的利益，那么如果你只看到眼前的蛋，而没有想得更长远，那么你可能占不到便宜。而如果不只为了自己眼前的利益，生活不会亏待你。

还有一个与“荷包蛋”类似的故事：“父亲切了三块西瓜，两块较

小，一块较大。儿子挑了最大块儿的吃，由于这块很大，父亲已经吃完一块，但儿子还未吃完，于是父亲便拿起了另一块.....”

唐代诗人柳宗元在诗中说过：“廉不贪，直不倚。”如果自己坚守目标，放宽眼界，就不会为眼前利益所动，不占小便宜，而用自己的实力去拼出一个属于自己的世界！

不斤斤计较，不贪图小利

让步与吃亏是社会活动得以进行的必要前提。为什么呢？在生活中，人们对处处抢先占小便宜的人一般没有什么好感，这样，他从做人上来说就吃了大亏。因为你已经处处抢先了，你从来不等别人想到你而总是主动跳出来为自己谋每一点你看在眼里的利益，那么你周围的人就再也不会主动为你着想了，反而要处处对你设防，那么，你岂不是吃了大亏？

而且，爱占小便宜的人，心情经常会处于比较恶劣的状态，因为你很爱占小便宜，日久天长，便宜不会总让你占尽，你就会觉得自己总在吃亏，心中就会积存不满和愤怒，这对自己也会是很大的伤害。再有，太计较小利的人绝不会有出息，因为，你的眼光都集中到收集和占有眼前的每一点微小的利益上，它势必影响你向远处、高处看，去获取大的成功和利益。

所以生活中很多时候，吃点小亏对你自己的利益其实不会有什么损失。人心是一杆秤，如果你能使自己做到不斤斤计较，对别人不过分苛求，待人宽厚，你周围的人就会信赖你、尊重你，你就会有一个宽松而和谐的生活氛围，你就会时时有很开心的感觉。这大概就是“吃亏是福”的真谛。

有甲乙两家人住在一个套间内，共用厨房。一天，厨房的灯泡坏了，两家人都怕吃亏，谁也不去换灯泡，便赌气摸黑做饭。结果呢，第二天早晨，楼下的垃圾箱里出现了甲家烤焦了的大闸蟹和乙家烧坏了的大龙虾。

这个故事，也许并非真的毫不走样地发生过，但却绝对在情理之中，因为我们周围的确有太多的人会如此“精明”，会如此不肯吃亏。

吴平刚结婚时，也是因为机关住房紧张，和另一家人共住一套三居室。因为另一家有个5岁的小男孩，所以他们分得两间卧室，吴平则分得一间卧室和阳台，其他如客厅、厨房、卫生间等，则共用。管分房的总务科长私下担忧：这样两家人住在一起，以后还不知道会有多少矛盾。

搬家之前，吴平与夫人一起温习了一遍上文提到的灯泡的故事，决心以最大的善意来对待另一家人。首先，因为厨房太小，他们便把厨房让给对方，自己在客厅做饭；其次，主动提出共用阳台，因为人家若无阳台，晾晒衣服的确会十分不便。凡是具体事情，能让则让，尽量不让

对方吃亏。就这样，虽说两家人在一起略显拥挤，但相处一年有余，却十分愉快，一次矛盾也没有发生过。

事实上，对方对吴平也相当友善，也从没让他们吃亏。同在一个屋檐下，双方以善意相待，与双方满怀警惕地相互戒备、计较相比，在感觉上的差别，有时真可以如同天堂与地狱啊。

有钱大家赚

吃亏是福乃智者的答案。《诗经》里讲敬、孝、慈、信，是人们交往的一个最好的准则。人际关系中，每件事情是无法做到绝对公平的，总是要有人承受不公平，要吃亏。既然吃亏有时无法避免，那又何必去计较别人的境遇比自己好，最明智的方法是避免与人比这比那，而把注意力放在自己身上。“他能做，我也可以做”，以这种宽容的心态去看待所谓的“不公平”，你就会有一种好心境，它也是你创造未来的最好生产力。不管你是做老板也好，还是做生意场上的伙伴也罢，手下的人跟着你有好日子过，他才会一心一意，因为他知道老板生意好了他才会好；生意场伙伴同你做生意总能赚到钱才不会朝三暮四，因为他晓得你赚你的，他赚他的，有钱就该大家赚。

做老板的多数抠门，生意人多少要算计。给员工工资福利多一些，成本就会加大，当然“吃亏”，给生意伙伴多几个点的回扣率，利润就会薄些，当然“吃亏”。可你让员工得到了实惠，你有肉吃他有汤喝，你得一分他获五厘，即使他不是全心全意为你，他只是为了他自己该得的那一份，他得到的同时你不是也收获了吗？如果你的生意伙伴知道，同你做生意一定会比同别人做得到的多些，而且不是一次，而是每次，他就没有朝秦暮楚舍你求他的道理。如果每一位和你做生意的伙伴都舍不得离开你，你的生意就没有做不大的道理。

有人主张一点亏不吃。这种想法是否聪明不敢说，但可以肯定的是，一点亏都不吃理论上可行，实际上不可能。小贩们卖东西常缺斤短两，钱是赚了些，可亏心；欠了人家钱赖着不还，还转移财产，钱财是落下了，可理亏；仗着有点钱有些权，做很多不公道的事，无权无钱的人敢怒不敢言，歪风行其道，公理靠边站，这种人的权势也许越来越大，可他们亏了德行。

能想明白吃亏就是占便宜，而且能够身体力行，是一种做人的境界。

难得糊涂，心底无私天地宽

“难得糊涂”是糊涂学集大成者郑板桥先生的至理名言。他将此体系晋升为：“聪明难，糊涂亦难，由聪明转入糊涂更难。放一着，退一步，当下心安，非图后来福报也。”做人过于聪明无非占点小便宜；遇事装糊涂，只不过吃点小亏。但“吃亏是福不是祸”，往往有意想不到的收获。有些人只想处处占便宜，不肯吃一点亏，总是“斤斤计较”，到后来是“机关算尽太聪明，反误了卿卿性命”。

郑板桥说过：“试看世间会打算的，何曾打算得别人一点，真是算尽自家耳！”世上最可悲悯的人，他们往往自我感觉不错，正是所谓“贼是小人，智过君子”之人，是那些具有君子的智力却怀持小人之贼心的人。他们最大的敌人即是他自身。为人处世与其聪明狡诈，倒不如糊里糊涂而敦厚善良。

郑板桥以个性“落拓不羁”闻名于世，心地却十分善良。他曾给其堂弟写过一封信，信中说：“愚兄平生谩骂无礼，然人有一才一技之长，一行一言为美，未尝不啧啧称道。家中数千金，随手散尽，爱人故也。”以仁者爱人之心处世，必不肯事事与人过于认真，因而“难得糊涂”确实是郑板桥襟怀坦荡无私的真实写照，并非一般人所理解的那种毫无原则稀里糊涂之人。糊涂难，难在人私心太重，头脑一热，陡觉世界太小，眼前只有名利，不免去斤斤计较。《列子》中有齐人攫金的故事。齐人被抓住时官吏问他：“市场上这么多人，你怎敢抢金子？”齐人坦言：“拿金子时，看不见人，只看见金子。”可见，人性确有这种弱点，一旦迷恋私利，心中便别无他物存在，就会唯利是图，掉进钱眼里去了！

聪明与糊涂是人际关系范畴内必不可少的技巧和艺术，其本身并无优劣之分。只不过太聪明的人，学点“糊涂学”中的妙处，于己大有益处。古人云：“心底无私天地宽。”天地一宽，对一些琐碎小事，就不会太认真，苦恼也不来了，怨恨更谈不上。得糊涂时且糊涂，是“做人学”的真谛，聪明人不妨试一试。

第6章

做事浮躁时懂点宽心术

有些事，可以争取速度；有些事，无法争取速度。做一件事情之前，先要衡量，这事要经过怎样的步骤才可达成。不能一味盲目追求功利，更不必因一时看不见成绩而灰心。不要为了眼前的小利益，而放弃了自己远大的梦想。

别浮躁，把心境调平和些

我国古代大思想家荀子，他在《劝学》中说过，蚯蚓没有锋利的爪牙、强壮的筋骨，却可以吃到地面上的黄土，也能够喝到地底的黄泉水，原因就在于它用心专一。螃蟹有八个脚和两个大钳子，但是它不靠蛇鳝的洞穴，就没有寄居的地方，原因就是它浮躁而不专心。

现代生活变化太快，昨天还是潮流，今天就是老古董了。快节奏生活，快节奏工作，人们把“时间就是金钱”挂在嘴边，因而我们越来越浮躁。

由于浮躁，刚走出校门的大学生希望自己一年就挣到100万元，可往往一年后一个正当的工作也没找到。

由于浮躁，假冒伪劣产品、盗版书刊遍地都是。

由于浮躁，有的企业前期势头不错，刚发展到了几千万资产，就要多元化经营；刚挣到了几个亿，就誓要几年之内进军世界500强，等等。头脑发热，盲目扩张，耳根发硬，听不进别人的意见；两眼发晕，看不到企业经营中的风险。

西方有句名言：“罗马不是一天建成的。”那么我们是否可以
说：“万里长城也不是一天垒成的。”

浮躁心理的特点

浮躁指轻浮、轻率、急躁，做事无恒心，见异思迁，不安分，总想投机取巧，成天无所事事，脾气大。浮躁是当前普遍的一种病态心理表现。其具有以下几方面特征。

（一）心神不宁

面对急剧变化的社会，不知所为，心里无底，慌得很，对前途无信心。

（二）焦躁不安

在情绪上表现出一种急躁心态，急功近利。在与他人的攀比之中，更显出一种焦虑的心情。

（三）盲动、冒险

由于焦躁不安，情绪取代理智，使得行动具有盲动性。行动之前缺乏思考，只要能赚到钱，违法乱纪的事情都会去做。这种病态心理也是当前犯罪违纪事件增多的一个重要原因。

浮躁是青少年的通病

浮躁心理是当前一些青少年的通病之一，表现为行动盲目，缺乏思考和计划，做事心神不定，缺乏恒心和毅力，见异思迁，急于求成，不能脚踏实地。比如，有的孩子看到歌星挣大钱，就想当歌星；看到企业家、经理神气，又想当企业家、经理，但又不愿为了实现自己的理想努力学习。还有的孩子兴趣、爱好转换太快，干什么事都没有长性，今天学绘画，明天学电脑，三天打鱼两天晒网，忽冷忽热，最终一事无成。

孩子浮躁心理的产生主要有以下原因：

(1) 家长的影响。在社会变迁日新月异的形势下，不少家长的心理处于矛盾状态甚至无法适应，表现出患得患失、心神不安、急功近利，于是出现急躁的心态，这种心理往往会影响到子女。

(2) 与遗传有关。心理学的研究表明，具有强而不灵活、不平衡的神经类型的人容易急躁、沉不住气，做事易冲动，注意力易分散。

(3) 意志品质薄弱。有的父母只知道给孩子灌输知识，却不知培养孩子的意志品质，因而造成有的孩子学习怕苦怕累，做事急躁冒进，缺乏恒心。

为了改变孩子的浮躁心理，父母应指导孩子注意以下问题：

(1) 教育孩子立长志，而不是常立志。这点对于防止孩子浮躁心理的滋生和蔓延是十分有利的。父母在帮助孩子立志时，要注意两点：一是立志要扬长避短。有的孩子立志经常不考虑自身条件是否可行，而是凭心血来潮，或看到社会上什么挣大钱，就想做什么工作。这种立志者多数是要受挫的。父母应该告诫孩子，根据自己的特点来确立目标

（最好和孩子一起分析孩子的特点），才会有成功的希望，千万不要赶时髦。二是立志要专一。俗话说“无志者常立志，有志者立长志。”父母要告诉孩子立志不在于多，而在于“恒”的道理。要防止孩子“常立志而事未成”。

(2) 重视孩子的行为习惯。一是要求孩子做事情要先思考，后行动。比方出门旅行，要先决定目的地与路线；上台演讲，应先准备讲稿。父母要引导孩子在做事之前，经常问自己这样一些问题：“为什么做？做这个吗？希望什么结果？最好怎样做？”并要具体回答，写在纸上，使目的明确，言行、手段具体化。二是要求孩子做事情要有始有终。不焦躁，不虚浮，踏踏实实做每一件事，一次做不成的事情就一点一点分开做，积少成多，积沙成塔，累积到最后即可达到目标。

（3）有针对性地“磨炼”。父母可以采取一些措施，有针对性地“磨炼”孩子的浮躁心理。如指导孩子练习书法，学习绘画、弹琴、解乱绳结、下棋等，有助于培养孩子的耐心和韧性。此外，还要指导孩子学会调控自己的浮躁情绪。例如，做事时，孩子可用语言进行自我暗示，“不要急，急躁会把事情办坏。”“不要这山看着那山高，这样会一事无成。”“坚持就是胜利。”只要孩子坚持不断地进行心理上的练习，浮躁的毛病就会慢慢改掉。

（4）用榜样教育孩子。身教重于言教。首先父母要调适自己的心理，改掉浮躁的毛病，为孩子树立勤奋努力，脚踏实地工作的良好形象，以自己的言行去影响孩子；其次，鼓励孩子用榜样如革命前辈、科学家、发明家、劳动模范、文艺作品中的优秀人物以及周围的一些同学的生动、形象的优良品质来对照检查自己，督促自己改掉浮躁的毛病，教育培养其勤奋不息、坚忍不拔的优良品质。

浮躁心理的自我调适

浮躁心理自己可以调适：

在攀比时要知己知彼。“有比较才有鉴别。”比较是人获得自我认识的主要方式。比较要得法，要“知己知彼”，否则就无法去比，得出的结论也会是虚假的。知己知彼才能知道是否具有可比性，就不会出现人的心里失衡现象，产生心神不定，无所适从的感觉。

自我暗示。自我暗示是控制情绪的一个简捷而实用的好方法。例如，你可这样暗示自己：无论面对怎样的处境，总会有一种最好的选择，我要用理智来控制自己，绝不让情绪来主导我的行动。只要我善于控制自己的情绪，我就是一个战无不胜的、快乐的人。

开拓当中要有务实精神，要实事求是，不自以为是，要踏踏实实，做好每一件事情。

遇事要善于思考。考虑问题应从现实出发，不能跟着感觉走，命运应掌握在自己手里。道路就在脚下，切实做一个实在的人。

第7章

深感压力时懂点宽心术

几乎所有的困难、挫折和不幸都会给人带来心理上的压力和情绪上的痛苦，都会使人面临着前进与后退、奋起与消沉的困惑。关键在于你是否能控制这种情绪，激发心理潜力，驾驭你心理的压力。

变压力为动力

我们征服压力，改善人生，很需要培养一种崭新的、开放的思想观念，需要提高自我觉察能力，认清压力的来源和性质。这可能是一件相当困难的事，因为社会生活中有许多传统习俗的东西使人形成一种墨守成规的思维定式。你也许从小到大都认为，自己的情感是无法选择和控制的，因为总有许多事情让你自然而然地产生气愤、忧愁、压力、爱慕、喜悦、兴奋等各种各样的情感。使人高兴的事当然谁都欢迎，可对于那些无法改变的现实，只能是勇敢地接受它，这是最明智的选择。

驾驭压力，控制自己，你就会踏上自由来往、四通八达的光明大道，那么，你人生目标的实现就会离你越来越近了。

人们在压力的驱使下，能使自己的体力和耐力达到正常情况下绝不能达到的程度。这就是为什么一个发狂的人会有正常情况下所不能有的体力。

人的潜能是相当大的，但身体潜能毕竟是有极限的，而人的心理潜力即大脑能量却是巨大得不可想象。一个人只要相信并在面临压力时开发自己的巨大潜能，就会有超凡的智慧和强大的精神力量。

所以说，人人都需要压力。只有等压力来临，才能够有效发挥潜能。需要压力固然重要，但当压力来临时必须要用一颗平静的心对待。因为只有内心平静，你才能化压力为动力。

当你的工作和生活面临着众多的选择时，你就会感到压力，因而无法作出决定，甚至失去决定能力。那么该怎么做呢？最好明确自己的需要，以及对自己至关重要的东西，并且在重要的事项之中分出一个优先顺序。但多数人的烦恼就是有太多事情都必须“优先”处理，而有些人则根本没有所谓的优先顺序。

如果你的“优先项目”实在太多，最大的可能就是你只能专心处理其中几件，其余大多数的事则让它们自生自灭。你必须提醒自己，你现在要做的决定对生活 and 事业都很重要。这样，你心中若能保持清明，就能较快做决定，从而使形成的压力和耗费的精力都较少。

压力来了，不要紧张，只要保持清醒的头脑，对压力作一番分析，也对自己的能力做一番评估，有计划有步骤地实施工作，你会发现有压力状态下的效率更高，效果更好，压力不知从何时起，已经变成了一种动力。

他是音乐系的学生。当他走进练习室，钢琴上，摆着一份全新的乐

谱。

“又是超高难度……”他翻动着，喃喃自语，感觉自己对弹奏钢琴的信心似乎跌到了谷底，消磨殆尽。

已经三个月了！这位新的指导教授是个极有名的钢琴大师。授课第一天，他给自己的新学生一份乐谱。“试试看吧！”他说。乐谱难度颇高，学生弹得生涩僵滞、错误百出。“还不熟，回去好好练习！”教授在下课时，如此叮嘱他。

他对教授的教学感到不满，但他还是坚持照教授的吩咐去做了。

练了一个星期，第二周上课时正准备让教授验收，没想教授又给了他一份难度更高的乐谱，“试试看吧！”上星期的课，教授提也没提。他再次挣扎于更高难度的技巧挑战。第三周，更难的乐谱又出现了。同样的情形持续着，他每次在课堂上都被一份新的乐谱所困扰，感到压力越来越大。

因为上周的练习而没有驾轻就熟的感觉，他感到越来越不安、沮丧和气馁。

终于有一天，他再也忍不住了。他必须向钢琴大师提出这三个月来何以不断折磨自己的质疑。

教授没开口，他抽出了最早的第一份乐谱，交给他。“弹奏吧！”教授以坚定的眼神望着他。

不可思议的结果发生了，连他自己都惊讶万分，他居然可以将这首曲子弹得如此美妙、如此精湛！教授又让他试了第二堂课的乐谱，他依然呈现超高水准的表现——演奏结束，他怔怔地看着老师，说不出话来。

“如果，我任由你表现最擅长的部分，可能你还在练习最早的那份乐谱，就不会有现在这样的程度……”钢琴大师缓缓地说。

人，往往习惯于表现自己所熟悉、擅长的领域。但如果我们愿意回首，细细审视，将会恍然大悟：正是看似紧锣密鼓的工作挑战、永无休止难度渐升的环境压力，在不知不觉间养成了今日的非凡能力。所以说，有时抵抗压力不如就那么承受着，顶着压力让自己不断前进，也让自己不断提高。人身上有无限的潜能，在没有压力的时候，它暗藏在心中深怀不露，而一旦受到外界压力的刺激，它就会喷发出来，使你显现出超凡的智慧和能力，那么，在你能承受的情况下，还是欢迎压力的“欺压”吧。

用笑来减压

《一千零一夜》中聪明的老国王所罗门留给我们一颗智慧的明珠：“愉快的心情能治百病，沮丧和沉闷会使人疾病加身。”医学研究也表明，一个情绪乐观的人往往有健康的身体。

医生们现在已经在许多领域里证实笑声有积极作用。沙伦·贝格利博士在《笑的生理学》中解释说：“一次大笑所产生的生理作用，在许多方面相似于一次中等程度的体育锻炼。腹部、胸部、肩部等的肌肉收缩，心率和血压增高。在一次爆发性的欢笑以后，脉搏的频率会加倍，从每分钟60次变为120次，心脏的收缩压会从平常的120很快升高到十分激动时的200。”

有这样一条新闻：新加坡某公司为了激励员工上班的士气与消除员工的工作压力，安排了一个教导员工怎样开怀大笑的课程，利用大笑来提升员工的士气，让他们心情变好。看看喜剧或是听听笑话也是一个让自己神经松弛的好方法。

人是精神和肉体的统一体。身、心之间有明显的相互作用。一个人情绪的好坏直接影响到他的工作、生活和身体健康。从医学上来看，笑是心理和生理健康的反应，是精神愉快的表现。笑能消除神经和精神的紧张，使大脑皮质得到休息，使肌肉放松。特别是在一天紧张劳动之后或工间休息时，说个笑话，听段相声，大脑皮质出现愉快的兴奋灶，有利于消除不良情绪。

笑还是一种特殊的健身运动。人一笑便引起面部眼、口周围的表情肌和胸腹部肌肉运动。“捧腹大笑”时连四肢的肌肉也一起运动，从而加快了血液循环，促进全身新陈代谢，提高抗病的能力。

笑对呼吸系统有良好的作用，随着明朗笑声，胸脯起伏，肺叶扩张，呼吸肌肉也跟着活动，好比一套欢笑呼吸操。同时，哈哈大笑还能产生“出汗、泪涌和涕淋”之效果，起到促进汗液分泌，清除呼吸道和泪腺分泌物的作用。笑是一种最有效的消化剂，愉快的心情能增加消化液的分泌，欢声笑语可促进消化道的活动，使人食欲大增。这时候，你还有抑郁的心情吗？

笑还具有去病保健、抗老延年的意义。伟大的生理学家巴甫洛夫认为：“愉快可以使你对生命的每一跳动，对生活的每一印象易于感受，不管躯体和精神上的愉快都是如此，可以使身体发展，身体强健。”

相信压力在你开怀的笑声中会慢慢散去，只要你能找到可笑的事。

那么喜剧片、幽默相声、小品，笑话书就是你的减压必备品了。

平衡心理六大招

心理的不平衡毋庸置疑会带来不良情绪，这种心理是因为感到别人多而自己少而不满。反之，自己多而别人少，或自己好而别人差，则其心理便感到平衡了。显然，根本就是自私心理在作怪。这种由苛求公正而引起的心理压力就如同慢性毒药，使人意志消沉，整日闷闷不乐，并使成功的力量逐渐消耗殆尽，恶性循环也因此建立起来。同时，这种长期压抑的不良情绪会给人体带来持续的伤害。

怎样才能从这种不平衡的心理误区突围出去呢？

(1) 争取客观地看待每一件事情，多一份平静豁达。

(2) 尽量不再说：“要换了我会这样对待你吗？”或者其他类似的话，而应该说：“你我有所不同，只不过我暂时难以接受这一点。”这样你就可以建立而不是断绝与别人的交往。

(3) 不要把自己同别人或别的事情来回比较。在制订自己的目标时，不要考虑周围的人在做什么。如果你要做一件事情，就应该全力以赴地做好它，而不必羡慕别人所具备的优越条件。

(4) 不要根据自己的行为期待别人给予同等的待遇。例如，当你讲出“我如果晚回家总要给你打电话，你为什么不给我打电话”之类的话时，立即改正自己，大声地说：“我觉得你要是给我打个电话，就更好了。”

(5) 将“太不公平”之类的话改为“真令人遗憾”或“我倒真希望.....”。这样，你就不至于对这个世界产生不切实际的期望，并逐步接受你并不赞赏的现实。

(6) 不要再让别人左右你的情绪。这样，在别人未按你的意愿行事时，也就不会陷入愤懑中。

记住，由于苛求公正所造成的心理压力并不是因为他人、事件或环境造成的，而是由于自己的情绪反应所引起的。只有自己的力量才能克服它。

运动休闲减压

你还可以用一些运动休闲的方法缓解压力、镇定情绪。

医学实验发现，每天有固定运动的人心情较好，可减轻精神方面的病情。一方面是肌肉得到了放松，另一方面可以缓冲过多的脑力活动（尤其是烦恼、焦虑）。以现代社会的压力来看，越早养成运动习惯越好。医生建议20岁开始就应每天固定运动。然而，不论是医生或年轻人，都不容易做到这一点。医生是知识有余而时间不足，年轻人则自以为“还年轻，目前不需要运动”。如果你总是找借口或缺乏恒心，就等于拖延了这快乐生存的必要条件。实际上，只要每天持续30分钟体能活动，就可以“强身”，更可以“强心”，绝对是“重豆得瓜”的事。

近几年的研究还表明，强度较大、持续时间较长的增氧健身活动对于心理健康尤其产生深远的影响。专家们发现，那种“自然的刺激物”——即那种使人“感觉良好”的化学物质是由于人的长期有规律、有节奏的活动和训练所启动、开发的。而一旦这种物质的大门被打开，它就很有可能会加强人们的良性情绪，改善、提高人们对于挫折的抵抗和忍耐能力。

下面我们列出一些增氧健身活动的项目，如果有兴趣，你可以经常一试，因为它们也不难学，而且很容易实施，甚至可以无师自通，重要的是参与：长跑（包括慢跑、散步）；骑自行车；游泳；划船；打篮球；上健身课；等等。

你不要奇怪我们把打网球、打板球、排球和足球都排除在外，事实上，这些运动都需要消耗相当的精力，运动速度快，爆发力强，因而它们能使你的心脏跳动急速加快。这样，你的脉搏就不能保持增氧健身运动所需要的那种较稳定的范围和状态。对于打排球、踢足球也是同样的道理。增氧健身活动的目的是将心跳频率调整到一个适当的范围，并能使它保持20~30分钟，不至于大起大落。

用友谊缓解压力

实在很难确定友谊为何物，但大多数朋友都同意一句古老的谚语：真正的朋友是那些在困境中伸出援助之手的人。那么在你情绪不好的时候，同样需要得到他们的帮助，朋友之间可以分享欢乐，也可以分担痛苦。当你为压力所累，友谊也是解除压力的重要助力。

在精神方面，与朋友或知己把所遭受的压力做一番倾心的交谈，可以减轻内心的负担，缓解紧张与焦虑的情绪。朋友的理解和建议可能会帮助你渡过难关。

从物质方面来讲，“在家靠父母，出外靠朋友”。朋友总是会在你有困难的时候伸出援助之手，在事业上或生活中帮助你解决难题，而这些难题所带给你的无形压力也就随之烟消云散了。

有了这样、那样的不良情绪，向朋友倾诉则是一种缓解压力的方法。有时压力的存在只是一种积郁，不良情绪得不到释放，长期在心中堆积到一定程度时，就会对身体和心理造成伤害。而这时你和要好的朋友倾诉出来，并得到他的同情、建议和帮助，那么无形中，你的压力就舒缓多了。交流与合作给了人们沟通、建立友谊和表达自身情感与美好愿望的机会。不言而喻，当人们有了沟通，有了交流，有了合作，日后相处就不会那么“累”了，积郁多时的不良情绪也会有所减轻。许多大企业不惜时间、不惜重金搞员工集体活动，其深层用意正在于此。他们真切地意识到，一群心理健康、情绪良好的员工才能创造出高效益。友谊是一剂缓解和疏导不良情绪的良药，在压力中生活，你就应该珍视你的友谊。

减轻压力的技巧

（一）疏导法

要学会通过适当渠道把胸中的不良情绪宣泄出来。当你为一件事所困扰时，不要闷在心中，而要把苦恼讲给信任的人听，这既可以使情绪得到缓和，又可以从对方那里得到忠告，从而更快地找到解决问题的方法。也可以通过写日记的方法，把自己认为不愉快的事情或痛苦的感受叙述出来。这就如同向一位无言的朋友倾诉心声，在你孤身一人时也是一种很好的疏导方法。如果你觉得心烦气躁，有想哭的冲动，可以让自己痛痛快快地大哭一场，这也可以使痛苦、紧张的情绪得以发泄，不要为了所谓尊严和体面而过分自我压抑。

（二）认知疗法

认知疗法有这样三条原则：第一，你所有的心境都是由于你的思想，或者说“认识”而产生的，你之所以会有现在这样的感觉，正是由于你此刻的想法造成的；第二，当你感到心情郁闷时，是由于你的头脑正被一种无孔不入的消极情绪所占领。这时候整个世界看起来都是灰色的，糟糕的是，你渐渐就会相信，事情果真如你想象的那样一无是处；第三，消极思想常常使你扭曲现实，扭曲自己，总是包含着严重失真。它差不多是使你感受到痛苦的唯一原因。当你驱除了这些失真的思想，而勇敢地面对真正的问题时，你就会不那么痛苦了。这三条原则其实是在告诉你，很多痛苦是人们的心理错觉造成的，也可以说是人们虚构的，因此人们要在造成心理压力的恶劣情绪之前就识别和制止它。

生活中没有固定的模式可保证你免受压力，但还是有许多方法可以减轻压力：

（1）对自己所做的每一件事都不要过于期盼别人的赞许。应该明白，赞许是生活中的礼物，但不是生活的主流，如果把期望赞许看成是理所当然的事情，常常会使一个人难以正视挫折和压力。

（2）对待别人对你的否定评价不要过于在意，要从中吸取教训，弄清楚别人为什么会这样，不要因此产生压力。

（3）要学会放弃保持绝对控制的观念。不要总是为了应付每一个最后期限和填满每一个定额而疲于奔命。

(4) 感到有压力的时候，不妨散散步，这样有利于恢复自己对事物的洞察能力。

(5) 不要养成每天晚上都把工作带回家的习惯，要避免长时间工作到深夜或在周末加班。

(6) 当自己受到压力的时候，可以买一些自己想买但又舍不得买的东西。

(7) 学会善于授权给其他有能力的人分担自己的责任和工作。

(8) 允许自己犯错误和发生判断失误。应该明白，错误有时候能够转化为有创见的解决问题的最佳方案。放弃非黑即白，非对即错，非好即坏的思考方式。要知道剥一头大蒜可以有許多方法。错误可能会帮你发现一种新方法。

(9) 当问题出现的时候，与其追究某一个人责任，不如注重分析集体配合协作的效率。处罚会产生压力，对处罚者也同样有压力。而集体配合协作的方式，可以把精力集中在记取教训和今后怎样防止再发生类似问题上。

(10) 如果某些人或环境迫使自己做不愿做的事情，那么就想办法避开这些人或环境。

(三) 睡得足且好

睡眠质量的高低一直是身心健康的最佳指标，睡不好表示“放不下”，心中被许多“杂念”所烦扰。所以要睡眠好，就要心情好；但也可以反过来推论，借睡眠好而改变心情。如何可以放下杂念而安然入睡？你可以试着早点睡而且像用餐一样“定时定量”，使“睡”及“醒”的时间固定化、规律化。睡前不吃东西以免胀气、夜尿，也可以听些轻音乐或做温和的体操。或得睡前“静坐”及“冥想”20~30分钟，这样放松、平静的效果会很好。

(四) 控制饮食及体重

有些人靠吃来缓解压力、稳定情绪，结果越吃越多，最后得了“暴食症”。然后因讨厌自己发胖的样子，而又不肯吃而得了“厌食症”。“吃”刚开始的确可以缓解压力，但这毕竟是盲目、不理智及逃避的做法，只会造成无穷后患。另外，饮食习惯也与情绪有关，若不定时又不定量，一吃就过多或有吃夜宵的习惯，吃的口味偏好肉类、油炸、刺激性、含咖啡因的食物，心情皆会较为浮躁不安。

（五）不过于忙碌

从前农业社会生活闲散，所以“勤奋”是极大的美德。而今工商社会竞争脚步加速，每日工作时间极易超过10个小时，而且越来越忙、越走越快，想停也停不下来，成了“工作狂”，甚至因此“过劳死”。你应该明白，正因为太勤奋了，反而要学习放慢脚步，放松心情。不要以百米赛跑的速度生活，要改跑长途马拉松。忙碌导致茫然与盲目，要清醒地掌握人生，即须学习不再“瞎忙”，更不要怕“闲下来”。

（六）对自己的外表满意

心理学研究表明，对别人不满其实是对自己不满的“投射”；厌恶别人的那些缺点，其实恰是自己的缺点。简而言之，不喜欢别人或周遭世界只是一个“表相”，“真相”则是讨厌自己、对自己不满意。所以，要能喜欢别人，先要喜欢自己；而喜欢自己的人才能也受到别人的爱戴。越喜欢自己的人会越注重外表，这里倒不是指华服珠宝，而是说形象整洁体面；对自己外表满意的人也会更加喜欢自己，那么情绪自然总是乐观又开朗的。

第8章

在得失面前懂点宽心术

月有阴晴圆缺，人有悲欢离合。生命的旅途充满崎岖和坎坷，如果患得患失，就只会被悲观、绝望窒息心智，这样的人生之旅如负重登山，将会举步维艰。

我们应该明白：有所失才能有所得，有小失才能有大得，有局部之失才能有整体之得。

有得就有失

李白有诗云：“天生我材必有用，千金散尽还复来。”清代红顶商人胡雪岩破产时，家人为财去楼空而叹惜，他却说：“我胡雪岩本无财可破，当初我不过是一个月俸四两银子的伙计，眼下光景没什么不好。以前种种，譬如昨日死；以后种种，譬如今日生吧。”胡雪岩失去了一手经营的万贯家财，却没失去心理上的平衡。

山姆是一个画家，而且是一个很不错的画家。他画快乐的世界，因为他自己就是一个很快乐的人。不过没人买他的画，因此他想起来会有些伤感，但只是一会儿。

“玩玩足球彩票吧！”他的朋友劝他，“只花2美元就可以赢很多钱。”

于是山姆花2美元买了一张彩票，并真的中了彩！他赚了500万美元。

“你瞧！”他的朋友对他说，“你多走运啊！现在你还经常画画吗？”

“我现在就只画支票上的数字！”山姆笑道。

山姆买了一幢别墅并对它进行一番装饰。他很有品位，买了很多东西：阿富汗地毯，维也纳柜橱，佛罗伦萨小桌，迈森瓷器，还有古老的威尼斯吊灯。

山姆很满足地坐下来，他点燃一支香烟，静静享受他的幸福，突然他感到很孤单，便想去看看朋友。他把烟蒂往地上一扔——在原来那个石头画室里他经常这样做——然后他出去了。

燃着的香烟静静躺在地上，躺在华丽的阿富汗地毯上……一个小时后，别墅变成火的海洋，它被完全烧毁了。

朋友们很快知道这个消息，他们都来安慰山姆。“山姆，真是不幸啊！”他们说。

“怎么不幸啊？”他问。

“损失啊！山姆你现在什么都没有了。”朋友们说。

“什么呀？不过是损失了2美元。”山姆答道。

人生的许多烦恼都源于得与失的矛盾。如果单纯就事论事来讲，得就是得到，失就是失去，两者泾渭分明，水火不容。但是，从人的生活整体而言，得与失又是相互联系、密不可分的，甚至在一定程度上，我们可以将其视为同一件事情。我们不妨睁开眼睛仔细看一看，动动脑子认真想一想，在生活中有什么事情纯粹是利，有什么东西全然是弊？显

然没有！所以，智者都晓得，天下之事，有得必有失，有失必有得。

某机关一个小公务员一直过着安分守己的日子。有一天，他忽然得到通知，一位从未听说过的远房亲戚在国外死去，临终指定他为遗产继承人。

那是一个价值万金的珠宝商店。小公务员欣喜若狂，开始忙碌地为出国做各种准备。待到一切就绪，即将动身，他又得到通知，一场大火焚毁了那个商店，珠宝也丧失殆尽。

小公务员空欢喜一场，重返机关上班。他似乎变了一个人，整日愁眉不展，逢人便诉说自己的不幸。

“那可是一笔很大的财产啊，我一辈子的薪水还不及它的零头呢？”他说。

“你不是和从前一样，什么也没有丢失吗？”他的一个同事问道。

“这么一大笔财产，竟说什么也没有失去！”小公务员心疼得叫起来。

“在一个你从未到过的地方，有一个你从未见过的商店遭了火灾，这与你有什么关系呢？”这个人看得很开，可不久以后，小公务员死于忧郁症。

失去与获得全在一念之间。这位公务员为了他从未拥有过的商店而忧郁，竟然连命都送上了。拥有不是错误，但如果一味的贪恋拥有那绝对是一大错误。

瓦伦达心态

心理学界有一个名词叫“瓦伦达心态”。

瓦伦达是美国一个著名的高空走钢索表演者，在一次重大的表演中，不幸失足身亡。他的妻子事后说，她知道这一次一定要出事，因为他上场前老是不停地说，这次太重要了，不能失败，绝不能失败，而以前每次成功的表演，他只想着走钢索这件事本身，而不去想其他的事。后来，人们就把专心致志于做事本身而不去管这件事的意义，这种患得患失的心态，叫做“瓦伦达心态”。

美国斯坦福大学的一项研究也表明，人的大脑里的某一图像会像实际情况那样刺激人的神经系统。比如当一个高尔夫球手击球前若一再告诉自己“不要把球打进水里”时，他的大脑里往往就会出现“球掉进水里”的情景，而结果往往事与愿违，这时球大多都会掉进水里，这项研究从另一个方面证实了“瓦伦达心态”。

得到就是失去，失去就是得到

在人生的漫长岁月中，每个人都会面临无数次的选择，这些选择可能会使我们的生活充满无尽的烦恼和难题，使我们不断地失去一些我们不想失去的东西，但同样是这些选择却又让我们在不断地获得，我们失去的，也许永远无法补偿，但是我们得到的却是别人无法体会到的、独特的人生。因此面对得与失、顺与逆、成与败、荣与辱，要坦然待之，凡事重要的是过程，对结果要顺其自然，不必斤斤计较，耿耿于怀。

俗话说“万事有得必有失”，得与失就像小舟的两支桨，马车的两只轮，得失只在一瞬间。失去春天的葱绿，却能够得到丰硕的金秋；失去青春岁月，却能使我们走进成熟的人生……失去，本是一种痛苦，但也是一种幸福，因为失去的同时也在获得。

一位成功人士对得失有较深的认识，他说：得和失是相辅相成的，任何事情都会有正反两个方面，也就是说凡事都在得和失之间同时存在，在你认为得到的同时，其实在另外一方面可能会有一些东西失去，而在失去的同时也可能会有你意想不到的收获。

人之一生，苦也罢，乐也罢，得也罢，失也罢，要紧的是心间的一泓清潭里不能没有月辉。哲学家培根说过：“历史使人明智，诗歌使人灵秀。”顶上的松阴，足下的流泉以及坐下的磐石，何曾因宠辱得失而抛却自在？又何曾因风霜雨雪而易移萎缩？它们踏实无为，不变心性，方才有了千年的阅历，万年的长久，也才有了诗人的神韵和学者的品性。终南山翠华池边的苍松，黄帝陵下的汉武帝手植柏，这些木中的祖宗，旱天雷摧折过它们的骨干，三九冰冻裂过它们的树皮，甚至它们还挨过野樵顽童的斧斫和毛虫鸟雀的啮啄，然而它们全然无言地忍受了，它们默默地自我修复、自我完善。到头来，这风霜雨雪，这刀斧虫雀，统统化做了其根下营养自身的泥土和涵育情操的“胎盘”。这是何等的气度和胸襟？相形之下，那些不惜以自己的尊严和人格与金钱地位、功名利禄作交换，最终腰缠万贯、飞黄腾达的小人的蝇营狗苟算得了什么？且让他暂时得逞又能怎样？！

做人也一样。大家相识相交，本来就是一种很难得的缘分，只要大家合得来，且在一起相处很开心，那么就不必太计较自己是不是付出太多而得到太少，宁可别人欠我的而绝不愿意自己亏欠别人，就算是真的付出太多而得到太少，最起码我心里可以很坦然，况且有很多表面上看起来是得到的，可是说不定也正是失去另外一些东西的前因呢！

人生中，得与失，常常发生在一闪念间。到底要得到什么？到底会失去什么？仁者见仁，智者见智。不可否认的是，人应该随时调整自己的生命点，该得的，不要错过；该失的，洒脱地放弃。都得，一定是他人为你放弃；都失，也太对不起自己。

该放就放，该舍就舍

很多事情都是失之东隅，必然收之桑榆，只是你可能一味地盯着失，而对得并未意识到罢了。比如，夫妻离婚了，在失去婚姻的同时，也得到了追求良缘的机会；亲密爱人移情别恋，在失去恋情的同时，也应该庆幸现在的及早分手，避免了浪费今后太多的时光；失意于钱赚得少，却可得意于不用为了储蓄投资而烦心。

失去与收获是相辅相成的两方面，它们都真实、客观地存在着。你不能总是看到其中一方面，而忽视另一方面。得与失，必有平衡点。你不要总因失去而痛苦，你也会有成功和收获的时候。得与失需要你去感受和体会，如果你常感到失落，那是因为你的心胸狭窄所致，如果你常能体验获得的快乐，那是因为你的心态平和。

生活中处处都有是舍还是得的选择。

两个贫苦的樵夫靠上山捡柴糊口，有一天在山里发现两大包棉花，两人喜出望外，棉花价格高过柴薪数倍，将这两包棉花卖掉，足以供家人一个月衣食无忧。当下两人各自背了一包棉花，便往家赶。

走着走着，其中一名樵夫眼尖，看到山路上扔着一大捆布，走近细看，竟是上等的细麻布，足足有十匹之多。他欣喜之余，对同伴提议一同放下背负的棉花，改背麻布回家。

他的同伴却有不同的看法，认为自己背着棉花已走了一大段路，到了这里丢下棉花，岂不枉费自己先前的辛苦，坚持不愿换麻布。先前发现麻布的樵夫屡劝同伴不听，只得自己竭尽所能地背起麻布，继续前行。

又走了一段路后，背麻布的樵夫望见林中闪闪发光，待近前一看，地上竟然散落着数坛黄金，心想这下真的发财了，赶忙邀同伴放下肩头上的麻布及棉花，改用挑柴的扁担挑黄金。

他的同伴仍是那套不愿丢下棉花，以免枉费辛苦的论调，并且怀疑那些黄金不是真的，劝他不要白费力气，免得到头来一场空欢喜。

发现黄金的樵夫只好自己挑了两坛黄金，和背棉花的伙伴赶路回家。走到山下时，无缘无故下了一场大雨，两人在空旷处被淋了个透湿。更不幸的是，背棉花的樵夫背上的大包棉花，吸饱了雨水，已重得使人经受不住，那樵夫不得已，只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花，空着手和挑着黄金的同伴回家去。

这个故事说明，大千世界，万种诱惑，什么都想要只会把自己累

死，该放就放，该舍就舍。人必须先有所舍，才能有所得，舍如同种子撒播出去，转了一圈，又带了一大群子子孙孙回来。“舍”永远在“得”的前面，这不但是非常重要的顺序，更是幸福的秘诀，但是许多人却忽略了这个最奇妙的步骤。

生活中有许多十字路口，也正因为有了这些路口，人生才显得绚丽多姿和变幻莫测。人一生中选择的机会可能很多，但在这其中能改变人生的机遇却是寥若晨星。

作为一名成功者，他的高明之处在于通过果敢的舍弃来抓住往往被别人忽视的机遇，从而为自己提供了大展宏图的舞台。失败者的致命弱点是难以割舍小利，固守着眼前的好处，最终舍弃了更加长远的目标。

得失面前保持清醒的头脑

古代著名文人柳宗元曾写过一篇题为《螾蜥传》的文章，它寓意深刻，读后给人以深刻的启迪。

螾蜥是一种昆虫，长得十分弱小。它本来应该有自知之明，知足常乐，可是却因为贪心太重，而给活活累死。

螾蜥在爬行的时候，贪婪的双眼四处张望，只要是看到了自己的中意之物，就会毫不犹豫地将其驮在背上。而它所喜欢的东西实在太多了，结果身体负荷不了，最后一命呜呼。

不愿舍弃，到头来为物所累而丢了性命，人财两空，难道不是最大的悲哀吗？

所以，我们做人要时刻保持清醒的头脑，开阔的胸襟，审时度势，弄清对自己来说什么才是最重要的，然后主动放弃那些可有可无、不触及生命意义的东西，求得生命中最有价值、最必需、最纯粹的东西。为了熊掌，我们可以放弃鱼；为了赢得更广阔的生存和发展空间，我们可以放弃稳定、舒适的环境；为了庄严的真理、崇高的理想，我们可以放弃金钱、名利乃至生命。只有卸掉前进路上的累赘，才能获得人生的主动和快乐。

第9章

烦恼时懂点宽心术

生活是如此美好，我们没有理由不快乐。我们可以不去追求人生的成功，但一定要去追求人生的快乐。因为成功者不一定快乐，而一个拥有快乐心情的人，我们可以说他的人生是成功的。

烦恼皆由心生

周华健有一首名为《最近比较烦》的歌，深得人们喜爱。因为这首歌表现了现代人的真实感受，唱出了多数人的心声。随着经济的发展，生活水平不断提高，有时人们感觉不是快乐与日俱增，而是凭空增加了许多烦恼。这是为什么呢？

生活中，为了满足各种欲望，人们整日劳苦奔波，身不得闲，而心灵欲念膨胀，被杂念纠缠，故亦不得闲，烦恼便由此而生。所以说，烦恼皆由心生。

佛教第二代传人慧可曾向达摩祖师诉说他内心不安，希望达摩祖师能帮他把心静下来。达摩祖师让他拿心来，才肯替他安心。慧可找了半天回答说没找到，达摩祖师说：“给你安心竟然没有找到心在哪里。”

真的，心在哪里呢？心都不可得，哪里还有可得的烦恼？心是烦恼的关键。现代人一心追逐名利，心中充满欲望，整天患得患失，自然会有烦恼。

有一次，一个女人回家时在电梯镜子里看到一张充满疲惫、灰暗的脸，一双紧锁的眉头，下垂的嘴角，忧愁的眼睛，吓了她一大跳。

于是，这个女人想，当孩子、丈夫面对这种愁苦的面孔时，会有什么感觉？假如自己面对的也是这样的面孔时，又会有什么反应？她想起每次回家后，她常把烦恼挂在脸上，抱怨这、抱怨那，以致于孩子沉默，丈夫冷淡，这些在她原以为是他们不对的事实背后，隐藏的真正原因竟是自己。

第二天，这个女人写了一块木牌钉在自家门上提醒自己。结果，被提醒的不只是她自己，还有她的家人，后来影响到整个楼的人。

这块木牌上写着：进门前，请丢掉烦恼；把快乐带回家。

忧愁时反过来想一想

忧愁是生活中常见的一种最消极，而且没有一点好处的情绪。你心中忧愁，只能让你精神萎靡，身体健康受损。

当你忧愁时，你会花费现在宝贵的时间，去担心自己的事，去担心别人的事。但担心归担心，于问题没有丝毫解决。结果，你是在浪费时间、浪费精力、浪费感情。

忧愁是当今社会的流行病，我们经常在生活中听到这样的话：“谁叫你是我儿子呢？爸爸能不为你操心吗”；“我不能不为你感到忧愁，因为我非常爱你”；“我们的孩子长大后不知道会是什么样子”；“我自然要担心了。如果你关心一个人，你会替他担心的”。

听了这些话，你有什么感受呢？是不是认为你很开心，因为有人关心你，他（她）在担心你？

然而，事实不是那么回事。我们必须把担心和关心分开来说。

下面列举一些忧愁者真正的心理动机，也就是你为什么会感到忧愁：

第一，忧愁可以显示出你在关心他人，说明你是个好爸爸、好妈妈、好丈夫、好妻子、好恋人，等等。这虽是一种不健全的逻辑思维，但却可以带来好处。

第二，忧愁会让你不用干活，你可以整天坐在屋里，担心各种事情。这是让你逃避工作的一种妙法，虽然收益不大，但与忙这忙那的积极生活相比却要轻松多了。

第三，忧愁会让你回避现实中存在的隐患。因为，如果你担心未来，便会在现实生活中产生惰性，这种惰性为你回避某些困难找到了借口。

第四，忧愁会引发各种疾病，比如胃溃疡、头痛、腰痛、高血压等。这些疾病虽然看来是坏事，但它让你获得别人的注意，并为你自我怜悯提供了依据。

从这些分析中，我们看出忧愁其实是生机贫弱化的表现。你要恢复生机，就要在身体和精神上都保持健康状态。

找一个知心的朋友，说你正在为某件事感到忧心忡忡，朋友自然会为你想办法，会安慰你。正如俗语说的：“忧愁与人分担，则忧愁减半。”

针对你忧愁的问题，有意识地做一些总在回避的事情。例如，如果

你在生活上比较节省，总担心有一天钱不够用，那么你现在试着花一大笔钱。

积极地投入生活，把忧愁忘掉。如果你发现忧愁涌上心头，就问自己：“我现在为忧愁而虚度光阴是要回避什么呢？”然后，便着手去解决你所回避的事情。

记下给你带来忧愁的各种事情，列出一份忧愁清单。想一想你的忧愁是否产生了积极效果，再考虑一下你所担心的事情有几件确实发生了。你不久就会意识到，忧愁是一种毫无意义的活动，它不会改变什么，而你所预想的糟糕局面也没有那么可怕，有时结果你还挺满意。

怎么样？读了这些文字之后，你会发现，无缘无故地忧愁并不存在或不可能发生的事情，这种行为是多么的可笑。走出忧愁的误区，欢笑吧！

退一步海阔天空

快乐是一个心路历程，是一种心领神会的感觉。人不是缺少快乐，而是快乐就在我们身边而未被发觉。我们一心想着去追寻那海天之间的水晶，却将快乐的宝石遗落在路上。

“假如你一个朋友也没有，你还会高兴么？”有人问乐观者。

“当然，我会高兴地想，幸亏我没有的是朋友，而不是我自己。”乐观者回答。

“假如你正行走间，突然掉进一个泥坑，出来后你成了一个脏兮兮的泥人，你还会快乐么？”这人又问。

“当然，我会高兴地想，幸亏掉进的是一个泥坑，而不是无底洞。”乐观者回答。

“假如你被人莫名其妙地打了一顿，你还会高兴么？”

“当然，我会高兴地想，幸亏我只是被打了一顿，而没有被他们杀害。”乐观者回答。

“假如你正在打瞌睡时，忽然来了一个人，在你面前用极难听的嗓门唱歌，你还会高兴么？”这人再问。

“当然，我会高兴地想，幸亏在这里号叫着的，是一个人，而不是一匹狼。”乐观者回答。“假如你马上就要失去生命，你还会高兴么？”这人最后问。

“当然，我会高兴地想，我终于高高兴兴地走完了人生之路，请让我随着死神，高高兴兴地去参加另一个宴会吧。”乐观者还是乐观地回答。

退一步海阔天空，快乐不请自来。如果我们在任何时刻都能看到事物积极的一面，哪里还会有烦恼呢？

你能找个理由难过，也一定能找个理由快乐。懂得放下的人可以找到轻松；懂得遗忘的人可以找到自由；懂得关怀的人可以找到朋友。

放松是在完成一件有价值有意义的工作后，把自己的身心放松下来暂不工作时所体会到的快乐。因为在那一刻，你不仅把工作本身的压力移开，而且还能从欣赏已完成的工作中获得喜悦，这种放松是完整的放松，是最珍贵的快乐。如果你要享受生活的快乐，不可不勤奋工作，瑞士哲学家爱弥尔说：“工作使你的生活更有味。”这并不只是哲学上的价值观念，也是心理学上可以证验的命题。

放松是忙碌的社会所必需的一种休闲艺术。放松是把工作放下来，

让自己生活的节拍慢下来，无论你是散步、旅行、运动，你一定要放下一切，不要再去工作或惦记俗务，甚至把时间观念也一起放下，让自己专心陶醉于那悠闲的情趣之中，这样才能获得轻松与喜悦，才能使自己充分地另一种生活中苏醒过来。这种苏醒作用，不但使你快乐无穷，同时还能恢复你的活力。

当然，放松并不是只有专程放下工作去度假才能获得，而是在日常生活与工作中就要保持轻松。

以下几种方法可以让你获得身心的快乐：

身体疲倦时运动脑筋，用脑疲倦时运动身体，互相调节适应。

慢慢来，急性子往往和紧张结下不解之缘，它不但无益于工作，而且有损健康。急性子容易暴躁，造成不愉快的情绪，产生不快乐的心境。

平常说话和走路保持轻松状态，如嗓门低一点，走路步伐小一点。

学习静坐，专注地观看眼前的静物，远方的花树山色，天空的白云、彩霞，它使你浑然忘记烦恼，得到清静和喜悦。

把工作分成几个阶段，中间稍作休息，伸伸懒腰，起来走动走动，这样就容易维护快乐的心情，提高你的工作效率。

坦然面对现实

一个人要能自在地生活，心中就需要多一分坦然。笑对人生的人比起在曲折面前悲悲戚戚的人，始终坚信前景美好的人较之心头常常阴云密布的人，更能得到成功的垂青。

拿破仑·希尔还是一个小孩子的时候，有一天，他和几个朋友一起在密苏里州西北部一间荒废的老屋的阁楼上玩。当他从阁楼爬下来的时候，先在窗台上站了一会儿，然后往下跳。他左手的食指上戴了一个戒指，当他跳下去的时候，那个戒指挂住了一根钉子，把他整个手指拉脱了下来。希尔尖声地叫着，吓坏了，还以为自己死定了，可是在他的手好了之后，他就再也没有为这个烦恼过。再烦恼又有什么用呢？他接受了这个现实。

有一年，拿破仑·希尔碰到一个在纽约市中心一家办公大楼里开电梯的人。希尔注意到他的左手齐腕砍断了。希尔问他少了那只手会不会觉得难过，那个司机说：“噢，不会，我根本就不去想它。只有在要穿针的时候，才会想起这件事情来。”

也许我们这些有着正常、健康躯体的人很难体会残疾人的痛苦，但是，事实就是如此，在已经发生不能改变的情况下，这些人都会很快地接受，或者让自己适应新的情况，或者干脆忘了它。

有些善意的人认为，很大程度上我们可以通过环境的改变来获得更新，并认为这种看法有充分的论据来证明其合理性。但是，这种看法却是过于夸张，并且是错误的。改变了人的并不是环境，而是人自身的内在驱动力。不管环境怎样，只要一个人有完好的思想，就能够创造一种自己更渴望的生活。

因为幼稚，我们常会变得不耐烦，并对自己说：“哎，如果我能像我的邻居一样走运，我将会生活得更好、更快乐、更有益。”常常听到有人说：“如果我有老板儿子那样的机会，我将获得巨大的成功。如果我能摆脱那些庸俗的人，我将变得伟大。”还有人叹气道：“如果我有那位有钱朋友那么多钱，我将很乐意为社会的进步尽力。”

这样说的人，持的是一种逃避心理。追求成功的道路上，我们每个人都在与逆境抗争，但同时，经验告诉我们，如果我们在目前的地位上不能成功，在其他的条件下也将同样。除非我们能够像荷花一样“出淤泥而不染”，除非我们能为我们所处的世界做什么，否则在别处我们也将碌碌无为。最重要的一点不是我们所处的环境，而是我们的所思所

想，是我们所追寻的东西。一句话，也就是我们是怎样的人。

一条谚语说：“在自己的世界里，你实现了自我。”在荷兰首都阿姆斯特丹，有一座15世纪的老教堂，在这个教堂的墙上有一行字：“事情既然如此，就不会另有他样。”生活充满苦乐、有无、顺逆、穷通和得失，在起伏不定的生活里，我们必须适应它！

面对世界，笑口常开

世界本是客观存在的，每个人生活在这同一个世界里，却因为各种主观上的原因而有各自不同的体会。为什么有的人可以笑口常开，而有的人总是眉头紧锁呢？

有个女人叫丽莎，曾陪同从军的丈夫一起来到拉美的一片沙漠之中，当丈夫外出训练时，她孤零零地独自住在被沙漠包围着的铁皮房子里，有时，甚至很长时间也收不到丈夫的一封来信。

丽莎深感寂寞，虽然当地有土著人、印地安人和墨西哥人，但他们皆不懂英语，无法陪她说话，她于是非常痛苦。

恰在此时，远方父母的一封来信给了她极大的鼓舞。信极短，却充满了希望：“两个人从牢房的铁窗望出去，一个看到了坟墓，一个看到了星星。”她恍然大悟，决定在茫茫沙漠里寻找明亮的星星。

丽莎开始努力：努力学习当地的语言，努力与当地交朋友，努力收集各类土产，努力研究当地的一切，包括土拨鼠和仙人掌。于是，才奋斗了几天，她就渐渐地感到，她的生活已经变得充实无比。

第二年，丽莎还将她的收获一一整理成文，出版了一本叫作《快乐的城堡》的书。她兴奋无比，她果然在漫无边际的寂寞中找到了“星星”，她再也不必长吁短叹了！

快乐的心情不但使人感受到朝气蓬勃和旷达安适，同时也使人拥有清醒的回应能力。每个人的一生，总会遇上挫折，无论错在自己，或是过在别人，都一定要以宽恕之道面对现实。困难总会过去，只要不从怨恨出发，不坠入恶劣情绪的苦海，就不会产生偏见，误入歧途，或一时冲动破坏大局，抑或抑郁消沉，振作不起来。

古人说：“眉上几分愁，且去观棋酌酒；心中多少乐，只来种竹浇花。”有什么事情值得忧愁烦恼？与其紧锁愁眉，不如去观看他人下棋。世事如棋局局新，又何苦为那些小事愁上心头？在浅酌慢饮之中，可以发现许多事只不过是过分在意，又何必自寻烦恼呢？在观棋酌酒之中，内心逐渐趋于平和、舒缓。

人如果懂得生活的情趣，就可以从一些微小的事情中获得快乐。种竹浇花的情趣，并不次于与知交共游的快乐。种竹有闲情，花也各有其神态，万物之无限生机，只是等我们去细心体会。懂得快乐的人，天地之间没有不可使他快乐的。

（一）不把烦恼带到床上

任何人都有烦恼，但是千万不要把烦恼带到床上，因为这样只会徒使自己辗转反侧，彻夜难眠，并不能解决烦恼。

（二）不把怨恨留到明天

人和人之间，总会有一些芥蒂、不满意。但“人无隔夜仇”，如果心中充满仇恨，不但交不到好朋友，也感受不到人生的乐趣。

（三）不用爱心纵容邪恶

邪恶是不正当的，如果你用爱心去包容邪恶，那就铸成大错了。

第10章

忧郁时懂点宽心术

忧郁的原因

为什么有些人会得忧郁症，有些人却不会？这个问题的答案也许不止一个。

专家认为可能导致你患上忧郁症的原因有以下几个方面。

（一）遗传基因

忧郁症跟家族病史有密切的关系。研究显示，父母其中一人得忧郁症，子女得病的几率为25%；若双亲都是忧郁症病人，子女患病率提高至50%~75%。

（二）环境诱因

令人感到有压力的生活事件及失落感也可能诱发忧郁症，如丧偶（尤其老年丧偶，几乎八九成的人会得此病）、离婚、丢掉工作、财务危机、失去健康等。

（三）药物因素

对一些人而言，长期使用某些药物（如一些高血压药、治疗关节炎或帕金森症的药）会造成忧郁症状。

（四）疾病

患慢性疾病如心脏病、中风、糖尿病、癌症与阿兹海默症的病人，得忧郁症的几率较高。甲状腺功能亢进，即使是轻微的情况，也会患上

忧郁症。忧郁症也可能是严重疾病的前兆，如胰脏癌、脑瘤、帕金森症、阿兹海默症等。

（五）个性

自卑、自责、悲观等，都较易患上忧郁症。

（六）抽烟、酗酒与滥用药物

过去，研究人员认为忧郁症患者借助酒精、尼古丁与药物来舒缓忧郁情绪。但新的研究结果显示，使用这些东西实际上会引发忧郁症及焦虑症。

（七）饮食

缺乏叶酸与维生素B12能引起忧郁症状。

忧郁症的十大症状

忧郁症主要表现为情绪低落、思维迟缓、兴趣索然、精力丧失、自我评价过低，因而导致生活能力退弱和职业功能减低、工作效率下降。

（一）仪表

这种病人的仪表颇具特色，他们往往衣着随便，不知梳洗，给人一派颓废潦倒的印象。面容愁苦，甚至两眸凝含泪珠，如若稍启诱，便泪如雨下。动作减少，甚至端坐半晌而姿势不变，有的人从外表上看不出明显的悲哀忧郁，有的甚至完全难以觉察。有的强颜欢笑，但从其眉间还会不时流露出一丝愁情哀意，明眼人不难看出患者内心的悲痛。

（二）精神运动性迟缓

这种病人的行动显得迟缓（激越型者例外），往往很少有自发动作，严重者甚至端坐一隅，纹丝不动，思维过程也很缓慢，以致影响言语速度，若与之交谈常数问一答，答前有长时间沉默，使多数人心焦难忍。

（三）忧郁心境

这是忧郁障碍的特征性症状，如情绪低沉、感情灰暗、忧心忡忡、心烦意乱、苦恼忧伤、悲观绝望、丧失兴趣，觉得生活没意思，打不起精神，大有度日如年、生不如死之感，为了掩饰自己有时还要强装笑容。忧郁心境呈现昼重夜轻的节律变化，这是忧郁症，特别是内源性忧郁症的典型症状。病人一般在早晨忧郁情绪最明显，自杀、自伤行为也多在这段时间发生，午后情绪渐渐好转，傍晚情绪可以恢复到正常，上床后又陷入了困境。这种情绪上的变化，可能与5-羟色胺分泌的昼夜节律有关。

（四）悲观思想

大体分为三种：

(1) 想到当前，病人似乎戴上了“灰色眼镜”，对任何事情只是看到消极的一面，对生活毫无自信可言，觉得自己是社会的累赘。

(2) 考虑将来，所想的均为最坏的前景，自己必然一败涂地，感到孤立无援，似乎到了生活的尽头。死亡则为解脱，有的病人出现自杀企图，甚至作出自杀的周密计划。

(3) 反省过去，为了一些小事而自责自罪、夸大罪孽。大多数病人的悲观情绪与想法归结到一点就是自我责备，但也有些病例同时还会责怪他人，甚至有的人会怨天尤人，故不能就此否定忧郁症的可能。

(五) 焦虑、激惹与激越

焦虑很常见，有的病人易被激惹，往往为小事激动。激越是指坐立不安，病人自己体验到神情紧张、焦虑不安、难以自控。旁观者看显得手脚无措、坐立不安，重者无法静坐。

(六) 兴趣丧失

几乎每个病例都有此病状。他们对以往的日常生活和学习工作以及业余爱好变得兴趣索然，觉得任何事情对自己都无意义。

(七) 精力减退

主观感觉精力不足、疲乏无力，总觉得力不从心，对做任何事情都显得十分被动。缺乏积极性和主动性，给人以无精打采、精疲力竭、精神崩溃之感。

(八) 生物学症状

睡眠障碍：主要为中、后期失眠，也可见入睡困难和噩梦，最具特征的是早醒，一般比平时提早2~3小时醒来，醒后再也难以入眠；胃肠功能减弱；食欲减退、口干无味、消化不良、呃逆反酸、便秘、体重减轻；个别病人也有贪食现象。

性功能障碍：性欲减退、阳痿、性感缺失、闭经。

忧郁情绪可涉及其他各内脏器官，并出现相应的躯体不适症状。

(九) 忧郁妄想

在严重忧郁状态下出现的妄想，主要有自罪妄想、贫穷妄想、疑病妄想、虚无妄想、嫉妒妄想等。

（十）木僵

轻度木僵病人的言语、动作和行为显著减少、缓慢、举止笨拙。严重木僵病人运动完全抑制、不语不动、不吃不喝，往往长时间保持一个固定不变的姿势。忧郁症病人多为忧郁性木僵和心理性木僵。

正确认识忧郁症

忧郁症是每个人都可能得的心理疾病。它不能说明你心胸狭窄，也不能说明你品质低劣或意志薄弱。总之，忧郁症与感冒没有任何区别。它只是一种普通的疾病。中国人心理健康的观念比较淡薄，对健康的认识基本上还停留在生理健康的层次。这种状况应该被逐渐打破。所以，如果你或你的亲人得了忧郁症，千万不要感到见不得人或低人一等，仿佛做了什么亏心事一般。其实，我们已经说过，神经衰弱基本上就是忧郁症。既然我们能勇敢地说自己得了神经衰弱，为什么就不能告诉别人，自己得了忧郁症呢？这纯粹是一个观念问题。从某种意义上说，得忧郁症可能说明你是优秀的。天才总是要忧郁的。

忧郁症是可以治好的。这一点非常重要，因为忧郁症患者由于戴上了有色眼镜，常常悲观绝望，甚至企图杀死自己。其实，这是不理性状态下的不理性想法，所有治好的人回头想想自己原来的感觉，都会觉得好笑。所以，如果你忧郁了，就告诉自己，我的情绪感冒了，我的情绪现在正在发烧，还会打喷嚏，现在很痛苦，但只要吃点药就会好的。

忧郁症与精神分裂是两码事。忧郁症是可以治好的，而精神分裂基本上很难治愈，且会复发。忧郁症也不会发展为精神分裂。你忧郁了，说明不是精神分裂的素质。这其实是一个好的信号，这辈子你想精神分裂都分裂不了。

忧郁症对你的发展很可能是件好事。它让你陷入反思和内省，治愈后你可能会达到比以前更高的层次。所以，如果你忧郁了，不要认为自己是幸不幸的。塞翁失马，焉知非福。

忧郁症药物治疗

三种抗忧郁药物在临床上普遍被使用：三环类抗忧郁剂、单胺氧化物抑制剂，选择性血清素再摄取抑制剂。医生常常会尝试不同的药物，最后决定哪种药物、多大剂量更适合你。

病人常常过早停止服药。患者应该注意，在你的医生允许之前，不要停止服药，即使是你觉得已经完全恢复了。有些药物需要慢慢地减药，让你的身体有一个适应过程。突然停止服用抗忧郁药物可能引起严重的副作用。在没有咨询医生以前，不要突然停药。对那些首次得忧郁症的患者来说，他们应该在忧郁症状缓解后继续维持药物治疗6个月或更长时间。某些病人甚至需要终身服药。因为，绝大多数病人在停药5年内会重新复发。

如果你服用的是单胺氧化物抑制剂，你要避免吃一些食物，比如腌制食品。询问你的医生什么食物要忌口。其他类的抗忧郁药物一般不需要忌口。在未经大夫同意之前，注意不要混合使用任何抗忧郁药物。在你看其他病时，告诉医生你正在服用抗忧郁药物。有些抗忧郁药物混用会导致非常危险的副作用。有些药物，包括酒精，会减低抗忧郁药物的有效性，应该避免使用。抗焦虑药物不是抗忧郁药物，它们常常是用来治疗你的焦虑症状的，不应该单独用来治疗忧郁症。安眠药和兴奋剂（比如安啡它命）也是不合适的。