

心理三术

XinLiSanShu

Dongchashu Caozongshu Tiaojieshu

牧之◎编著

洞察术 操纵术 调节术

- 关于人性密码的深层揭秘
- 加强人际交往的心理指南
- 提升心智情操的自助读本

慧眼识人，做解读人性真相的心理学家。
知人善任，做人际博弈中的赢家。
修炼心境，做自己的心理专家。
玩味读心秘诀，体验心有灵犀的美妙。
利用人性的弱点，满足心想事成的愿望。
关注心理健康，实现心旷神怡的境界。

经典实用 全本珍藏



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

每个人的心理都充满了矛盾性：既渴望自己被人了解，又怕在人前展露无遗；既希望被人重视，得到认可，又担心“枪打出头鸟”；既渴求得到别人的赞赏，又吝啬对别人的赞美；既想获得他人的帮助以使自己平步青云，又害怕对方比自己优越，超过自己；既想让对方听从自己，却又不甘服从对方；既想走进别人的内心世界，却又担心对方误认为自己不怀好意……

人的内心就是这样复杂而充满玄机，甚至深不可测，难以捉摸。然而，心理玄机的背后都隐藏着某种特定的规律，只要掌握一些心理策略和技巧，洞悉人心，掌控别人，让对方心甘情愿地听从自己的调遣，将不再是一件困难的事。

识其人者知其心——学会洞察人心

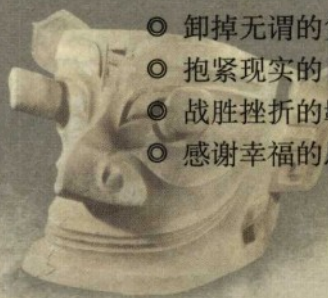
- ◎ 揣摩他人心思，掩藏个人意图；
- ◎ 不说也知道对方在想什么，不问就知道对方要说什么；
- ◎ 走进对方的内心，不让别人看穿自己；
- ◎ 见识正人君子的风范，看清小人的嘴脸；
- ◎ 领略职场微妙关系，看尽世间人生百态。

攻其心者治其人——善于操控人心

- ◎ 距离产生美感，实则维系情感；
- ◎ 晓之以理服人，动之以情感人；
- ◎ 提出小的请求，赢得大的帮助；
- ◎ 给人多尝甜头，捞得更多好处；
- ◎ 满足对方需求，获得有力支持；
- ◎ 强取豪夺令人反感，主动礼让双倍回报；
- ◎ 迂回包抄出奇制胜，欲擒故纵请君入瓮；
- ◎ 突破对方心理防线，稳固自身心理屏障。

养其心者乐于己——懂得调适内心

- ◎ 放低生存的起点，提升心灵的境界；
- ◎ 打开禁锢的心锁，收拢膨胀的贪欲；
- ◎ 卸掉无谓的负累，捡拾旅途的收获；
- ◎ 抱紧现实的目标，放飞梦想的翅膀；
- ◎ 战胜挫折的羁绊，铺就乐观的通道；
- ◎ 感谢幸福的恩赐，珍惜生活的馈赠。



上架建议：心理学

ISBN 978-7-5609-6395-2



9 787560 963952 >

定价：35.00元

心理三术

XinLiSanShu
Dongchashu Caozongshu Tiaojieshu
牧之◎编著

洞察术
操纵术
调节术

经典实用 全本珍藏



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

心理三术:洞察术 操纵术 调节术/牧之 编著. —武汉:华中科技大学出版社,
2010.9

ISBN 978-7-5609-6395-2

I. 心… II. 牧… III. 人间交往-社会心理学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 127727 号

心理三术: 洞察术 操纵术 调节术

牧之 编著

责任编辑: 娄一铎

特约编辑: 张晓萍

封面设计: 李尘工作室

责任监印: 熊庆玉

责任校对: 孙 浩

出版发行: 华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址: 武昌喻家山

邮政编码: 430074

电 话: 027-87556096 010-84533149

网 址: <http://www.hustp.com>

印 刷: 河北固安保利达印务有限公司

开 本: 720mm×1000mm 1/16

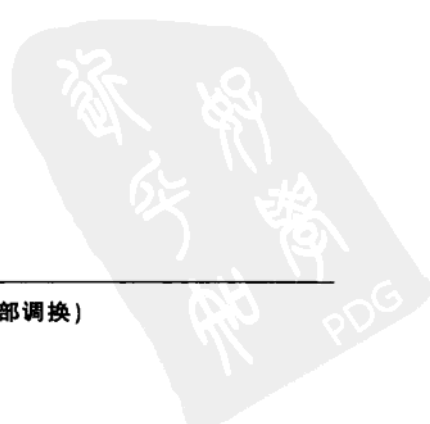
印 张: 20.5

字 数: 340 千字

版 次: 2010 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

定 价: 35.00 元

(本书若有印装质量问题, 请向出版社发行部调换)



PREFACE

前言

在错综复杂的人际关系面前，如果单凭表面上的交往很难看出彼此情感关系的远近和深浅，什么人值得信任和交往，什么人应当远离和提防，都是需要认真思考和谨慎对待的问题。

人心叵测，识人心难。尽管人心深藏不露，却依然抵挡不住众多心理学家研究人的心理活动的兴致。实践证明，一个人的外貌特征、言谈举止、不经意间的小动作、话语中的潜台词等等，都会泄露其内心活动的秘密；情感趋向、思维模式、人生态度以及行为方式等，也可以作为探寻对方心路历程的根据。所以，人虽然是复杂矛盾的综合体，但探究其内心也并非无章可循。一个人城府再深，也不可能完全掩饰自己的真面目；一个人本性再虚伪，也终究会有露出马脚的时候。只要平时多观察，多体会，透过表面挖掘内心，甚至破译对方性格的密码，摸透任何人的心理都将轻而易举。

一、玩转人际先掌控人心

，每个人都有独特的性格或个性，而人性又是共通的，某些特质如自私心、自尊心、攀比心、同情心、虚荣心等是人类共有的。如果想跟别人建立起互动和谐的关系，进而塑造成功的人际关系脉络，就应先了解人性的共同特质，懂得人的



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

心理规律，并加以运用，进而设法用心感知其性格特征，以采取有效的应对方法，则可稳操胜券。

可以说，人与人之间的交际活动都是建立在心理基础上的，抓住了对方的心理，也就掌控了整个人。

二、心理三术

洞察术、操纵术和调节术，是每个人都应具备的心理三术。

敏锐的眼力来自于对心理规律的熟谙，搞不清一些行为的秘密，就无法猜透对方的心理。从他人的谈吐中推断其修养，从习惯中洞察其人生态度，都需要练就一番慧眼识人的功夫。可以说，洞察人心是为人处世首要掌握的本领。

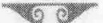
得人心者得天下，掌控人心就能掌控一切。透过现象看本质，把握人的内心活动，认清心理现象的本质规律，是一个人在社交活动中占据主动优势、操纵别人而不被人操纵的有力武器。面对纷纷扰扰的人际关系，你时常感叹为什么有些人那么有心计、有手腕，而自己总是傻乎乎地处于被动的境地。其实，心机虽高明却并不神秘，只要你懂人性，知人心，就会明白人与人之间的操纵与反操纵的关键所在。

调节术就是要求人们能够适度地表达和控制自己的情绪。人有喜、怒、哀、乐等不同的情绪，不愉快的情绪必须释放，以求得心理上的平衡；但也不能过分发泄，否则既会影响自己的生活，又会加剧人际矛盾，对身心健康无益。

知人者智，自知者明。在人际交往日益重要的今天，更加需要知人和自知的智慧。只有做到准确地识人识己，才可以在为人处世的过程中得心应手，处变不惊。

三、关于本书

本书在揭示心理学奥秘时，不但会教你如何洞悉他人的心理，熟知他人行为，还会告诉你如何进行自我调节。全书以心理为主线，将洞察人心、操控人心





和调节心理三方面进行了全面而系统的分析和总结。从细微处入手，穿插生活实例，采用以点带面、对比阐述的思路，深入而准确地分析个人的心理活动和状态，便于读者从中把握人际交往中的玄机，及平衡和协调自身的心理和心态。

掌握了本书的心理学规律，相信你也会具备一双慧眼，懂得衡量说话的分寸的尺度，从每个人的言谈举止中捕获他们的性格特征、生活习惯，从生活细节中了解他们的气质秉性、所思所想；你也会有说服别人的潜力，可以不再接受他人暗示、冲动地顺从他人；你还会做自己的心理医生，使自己始终以积极的心态去迎接挑战，获得成功的人生。



CONTENTS

目录

洞察术

察言观色：相由心生，言表心声

面部五官折射心理信息，肢体语言泄露心灵秘密	4
服饰是情趣的外现，饰物是个性的风标	8
说话方式外显个性，说话习惯隐含生活习性	12
弦外之音含真意，谎言背后的心理揭秘	16
笑型给人美感，笑声令人舒畅	19

由表及里：看千姿百态，探知心底奥秘

体型反映性格，神态揭露内心	23
坐姿带出秉性，站姿表现精神	26
走姿表露内心活动，睡姿再现心态	29
吃相展现本性，醉态暴露真性情	33
沉思中流露心迹，小动作中隐藏玄机	37



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

见微知著：从一点一滴入手，洞察习性态度

从无聊时做的事看透生活态度，随手涂写透析心灵密语	42
从生活习惯上看做人态度，从兴趣爱好中察个人情趣	46
礼物诠释品位，名片反映个性	51
笔迹流露心迹，签名反映性格	55
从小错误中检测人品，从细微之处探索心理	58

由虚探实：看你来我往，识人情心意

洞察上下级的“微妙”关系，看穿同事间的“复杂”心理	62
打招呼方式显示心理距离，座位选择暗示亲疏关系	65
交谈态势反映内心秘密，话题内容流露心理变化	68
坦坦荡荡真君子，警惕“小人”变脸术	72
谈判中洞悉对手心理，警惕交际危险期	76

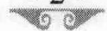
操纵术

刚柔并济：礼让与争取的艺术

争利非斤斤计较，让功会赢得更多	84
不为自己的失误找借口，多宽容别人的过失	87
不给别人强加意志，不让自己勉为其难	90
爱情中既要取悦于人，又不能迷失自己	93
改造自身的不足，适应别人的缺点	97

恩威并举：管理与拥护的艺术

用魅力征服人心，用信任换取忠心	102
说服靠“理”，笼络用“情”	106
用激励造就动力，用奖励满足需求	109





冷面掌大权，分权给下属	112
先用冷水降温，再用温水感化	115
有隐有显：隐藏与展示的艺术	
展现自己良好形象，隐藏内心真实想法	119
交谈时多让他人做主角，自己不妨当“捧哏”	122
把优越感让给对方，把骄傲心埋在心里	125
给人帮助莫张扬，他人好话广传颂	129
帮对方遮丑，为对方添彩	133
亲疏相宜：亲密与距离的艺术	
既互相取暖，又要保持距离	137
进入对方的“私人乐园”，少占对方的个人空间	141
不过分逢迎，不吝啬赞美	144
记住对方的名字，忘掉自己的身份	148
多向贵人借力，不向朋友借钱	152
有舍有得：施恩与受惠的艺术	
请求对方帮小忙，日后奉还大人情	156
不占尽所有好处，多给对方尝甜头	159
明确自己的需求，预测对方的需求	162
把别人的帮助记在心上，把自己的帮助看成理所当然	165
别人的感激要收下，对人的感激要表达	168
一正一反：说服与反说服的艺术	
打消对方的顾虑，顺着自己的意图	173
正劝导，反激将	177
“二选其一”别无选择，“有是无否”难寻机会	181
利用虚荣心获得支持，利用逆反心理出奇制胜	184
欲擒故纵让对方入套，用反的说法达到正的目的	187



攻守有度：前进与防守的艺术

退避三舍，后发制人	191
低头隐忍，厚积薄发	194
用直言让对方明白，用暗示让对方知趣	198
给自己设退路，为对方留余地	201
“套近乎”操纵别人，保护自己避免被操纵	204

调节术

一张一弛：通畅心路，打开心结

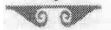
作茧自缚令人压抑，敞开心扉心旷神怡	210
懈怠了给自己施压，疲惫了给自己减压	214
闲适时自得其乐，郁闷时找人倾诉	217
别对他人太计较，别跟自己过不去	220
心空虚是因为做得少，心太累是因为想太多	223

有轻有重：留下重要的，珍惜拥有的

大事不能差，小事不能丢	227
选择最重要的事做，放弃无意义的执著	230
贪心是个无底洞，知足是个聚宝盆	234
拿不起放不下是折磨，拿得起放得下是从容	237
忘掉过去的痛苦，享受此刻的幸福	240

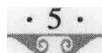
有缓有急：忙得有条不紊，闲得乐不思蜀

享受工作中的愉悦，积累娱乐中的收获	244
看清前方的目标，欣赏沿途的风景	248
制定一下计划再做，校正一下方向再跑	252





给自己一个繁忙的理由，给自己一点独处的时间	255
该沉着时不浮躁，该行动时不坐等	259
 亦庄亦谐：生活要规律，日子要丰富	
有兴趣时找乐趣，无兴趣时养精神	263
用音乐愉悦身心，用自然陶冶情操	267
在阅读中静心，在运动中纵情	270
花钱享受休闲，节俭以防后患	274
理性地思考，幽默地调侃	278
 有峰有谷：笑看成败，得失两便	
得势不得意，失势不失态	282
顺境乘风，逆境破浪	285
可以顺其自然，不能随波逐流	288
悲观是成功的陷阱，乐观是幸福的通道	291
为对手的成功喝彩，对失败的自己微笑	294
 有圆有缺：没有最完美的，只有最适合的	
用完美的眼光要求自己，用不完美的态度接纳别人	298
爱情是“拾麦穗”，婚姻是“拖大树”	301
羡慕别人是“最美的”，不如追求自己“最好的”	305
把梦想现实化，把生活理想化	309
美满在平淡中积淀，缺憾在美丽中升华	313



洞察术

人总是善于掩饰自己，但是人性最自然的流露却经常无法遮掩。任何一个人都会隐藏自己的内心，或深或浅，或是善意的自我保护，或是老谋深算。因此，生活在这个竞争无处不在的时代里，我们必须学会阅人读心。

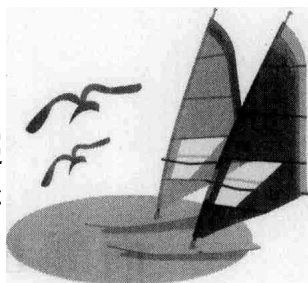
洞察人心，讲究的是对人的外观形象和内心活动的探察，从一个人在生活中表现出的各种细节去解读其心理，进而把握其真实的思想，洞悉其内心深处的秘密。

高尔基在其著作《马特维的一生》中曾说道：“世界上的人从外表上看来是各色各样的，但是如果把内心稍稍揭开，那种无所寄托和不安的情况则彼此相同。”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趣的事情。对方再多的掩饰也只是为你提供更多的佐证，供你把其内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看完其拙劣或虚伪的表演，细细分析其心理状态和弱点，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。



察言观色：

相由心生，言表心声



阅人之术，其精妙在于明察秋毫。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；对方每一次不经意的小动作，都是他的情感趋向、思维模式以及行为方式的外现，由此便可推断出他的真实意图。因此，察言观色是一种处世能力，既需要眼睛的洞察力，又需要大脑的综合判断能力。





面部五官折射心理信息， 肢体语言泄露心灵秘密

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，因为每个人的表情背后是他的生活经历、学识修养、心态人格；肢体则可以通过动作和造型来表达情感。面部和肢体就犹如心灵和表象、隐秘和暴露那样存在着本质的差异。

人的表情会说话

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特征和行为表现。因此，我们可以从这些外部表征和活动行为中，按照一定的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，有助于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，我们通过人面部的表现能在一定程度上“读懂”人的内心活动。

比如，一个人心里正在打什么主意，会通过他的眼神忠实地告诉别人。当一个女人对男人充满好感的时候，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、或是轻蔑嘲笑的眼神，来表示她嘴上不愿说出的话；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；时而移开目光直视远处，这表示根本不关心你在说什么；当你看到对方黯淡的眼神，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对方的心灵或激发了对方的兴趣。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。

眼睛是心灵的窗户，它毫不掩饰地展现你的学识、品性、情操、趣味、审美观和性格。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。

人的耳朵也有着透露内心的玄机。假如你想对情人说几句悄悄话，是对着他（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。而如果你要想让对方牢牢记住你说的话，则应对着对方的右耳说，因为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，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。因此，听不同的话用不同的耳朵，效果大不一样。

嘴巴不仅用来表达有声语言，还可反映人的情绪和心理活动。比如，嘴唇闭拢表示心态宁静、端庄自然；嘴唇半开或全开表示疑问、奇怪、有点惊讶；嘴角上扬表示善意、礼貌、喜悦；嘴角下垂表示痛苦悲伤、无可奈何；撅嘴一般表示生气、不满意；嘴唇紧绷，多半是表示愤怒、对抗或者决心已定；在交谈时，用牙齿咬住嘴唇，说明正用心地倾听他人的讲话，也可能是在认真地反省自己，等等。

我们常常在广告牌上看见电影明星或模特儿的侧面广告，几乎展示的都是左脸，这是为什么？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，配合眼球的活动，感情在脸部的左边比较容易显现出来。如果从脸的同一边所合成的照片来看，左脸比右脸感情的流露更为明显。当你无法抓住对方心理时，下意识地看看他的左脸，大致可知一二。

看手“舞”足“蹈”，窥探内心秘密

我们在与人沟通时，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，解译人们的肢体言语密码，可以更准确地认识自己 and 了解他人。

手势是加强语言感染力的一种辅助动作。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。如果把两手的手指交叉，则是情感和理智处于平衡的表现，是一种自我封闭的状态。双手摊平，表示坦诚、真实，同时也能鼓励对方坦诚相待；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；手势上扬，代表着赞同、满意或鼓舞、号召的意思，多用于演讲、公众发言或打招呼，这种手势动作幅度较大，容易使人产生比较鲜明的视觉印象。有些人主观上为加强语气，还特意采取某种手势动作，用以表示特定含义。

手势使用太多，会成为无意义的举动，这是一个人轻浮或狂妄的表现，在社交上极不得体。

腿脚的活动也能展露人心。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亟待提高及工作改进建议时，与会的销售经理坐在那里两腿交叉，神情呆滞，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，当这位发言人转移了话题，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。

通过肢体语言能够洞察对方的内心世界。在心急如焚的情况下，有的人多会咬手指、眼镜、铅笔或其他小物件，这种人往往性格过分内向，喜欢我行我素；有的人则多用指尖轻捋头发，轻搔面部或把食指放在嘴唇上，这种人往往性格达观，处世泰然；还有的人多抚摸下巴（一般是男人），这种人一般较为理智，处理问题老练、谨慎。

肢体语言是内在情感的外部表现。它通过手势等诸多无声的肢体语言形象化、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、准确地把握对方的心态，有效地避免因言语表达的匮乏而带来的误解。比如，在长辈直言怒斥晚辈时辅以爱抚、安慰的眼神，会叫人心悦诚服；在妻子需要袖手旁观的丈夫帮忙做家务时，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，则能令人心情舒畅等。灵活有效地使用肢体语言，会避免因语焉不详而导致的言语沟通中的麻烦与障碍。

中国古典文学常常通过人物肢体语言的细致刻画来展示芸芸众生的心态。比如，“求之不得，寤寐思服。悠哉悠哉，辗转反侧。”（《诗·周南·关雎》）表达殷切思恋之情；“执龟玉，举前曳踵，蹢躅如也。”（《礼记·玉藻》）表现小心翼翼的神态；“固独粉饰貌，搔头弄姿。”（《后汉书·李固传》）表现故意做作的神态；“洪太尉倒在树根底下，……浑身却如中风麻木，两腿一似斗败公鸡。”（《水浒》）形容极度恐惧。

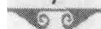
◎ 心理洞察术

1. 阅人首先要培养敏锐的观察力。一个人的价值高低绝不能凭一时的观察或是只从其表面现象来断定。要真正了解一个人，需要长时间的、持续的观察。

2. 做到全面了解。不能因为单一的信息就轻易下结论，任何人都有可能出现会错意和表错情的情况。

3. 观察与语言相结合。人们很难将一种肢体语言所表现出来的心理做出百分之百的肯定，如果能将表情和身体语言与语言因素结合起来，就能深入了解对方。

4. 识破表情伪装。面无表情、不露声色、面不改色，这些隐藏起来的情感很难被观察者发现，如果按正常的思维去解读对方的心理可能会得出截然相反的结论，出现经验主义错误。阅人应注意识破对方伪装的表情和肢体语言信号，努力从对方的信息中辨出真伪。





服装是情趣的外现， 饰物是个性的风标

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，对于个性展示和情绪变化起着十分重要的作用。服装的搭配可以现出一个人的性格，通过佩带的饰品能观察出一个人的个性。

服装是人的第二皮肤

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、布料和情调所显露出来。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，或者他的内心已经出现某种新的决定和构想。

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。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较高或经济实力雄厚。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。

一般而言，女性比较注意流行的趋势，而且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。



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，其性格比较沉着、稳重，为人真诚厚道；经常穿单色调衣服的人，大多比较正直、刚强，理性思维较强，感性思维较弱；经常穿浅色衣服的人，个性比较开朗、活泼，擅长交际；经常穿颜色衣服的人，不太爱说话，性格比较稳重，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，希望成为别人关注的焦点，爱表现、张扬。

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。

内衣能够体现女人的雅趣，同时暴露出她们的心理和性格特征。喜欢穿棉质内衣的女性，多数觉得自己没有长大，流露出小女孩的顽皮，是展现活力的一种方式 and 需求；喜欢穿紧身内衣的女性，多属于开放类型，喜欢暴露，性格直率，内心被他人了解得一清二楚，容易被人欺骗。

穿着上比较讲究，按场合和环境的不同选择不同的服装，这类人生活上比较严谨，自我要求较高，属于完美主义者，独立性和自主性较强，有独到的见解和判断力。在穿着上不讲究的人，缺乏严谨性与逻辑性，但较有实力。他们积极主动，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，虚荣心很强。

饰物彰显个性

人们往往会根据自己的个性选择饰物，因为只有这样才能达到最好的效果。

手机是最常用的个人饰物。喜欢简单、方便的普通机型的人，易于交往，也容易从众，往往不知道自己真正需要什么，原则性不强，意志不够坚定；注重金属机型的人，大多生活适应能力强，个性独特，不容易让别人了解；喜欢流行机型的人，生活上追求随意、轻松自在；对机型没有特别要求的人，工作至上，最



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

大的优点在于敬业，且对家庭也非常看重。

戴眼镜可不同程度地表现人独特的态度和心理。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，有的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。将眼镜腿放在嘴边属于一种消除疑虑、慎重思考或拖延讲话时间的肢体语言。戴远视镜的人的另一种行为就是“镜口窥人”，这是许多老年戴眼镜者的一种习惯动作。对于被窥者来说，常会产生一种被打量、被评价的感觉。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，而且还可使老师在讲课时把握住控制权。墨镜能将人的眼睛掩藏起来，使人无法观察眼神的变化，所以戴墨镜的人让人觉得难以接近。

戒指是最常见的手部饰物，透过它可以看出主人的内心世界。一个人戴的如果是结婚戒指，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；喜欢戴代表自己生辰标志的戒指的人，他们大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，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，常陶醉在过去美好的意境当中；喜欢戴镶嵌有宝石戒指的人，他们多非常在意自己的外在形象，而忽略内在的修养；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，常怀着非常迫切的心情想向他人表明自己的想法，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。

手表反映一个人的时间观念。喜欢戴电子表的人多与众不同，独立意识强烈，不希望受到他人的约束和控制，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；喜欢将手表当闹钟使用的人，大多对自己要求比较严格，习惯于按一定的规律和规定办事；戴古典金表的人，多具有发展眼光和长远打算，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，心思缜密，头脑灵活，比较宽容且极具忍耐力。喜欢怀表的人，多对时间有很好的控制能力，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；喜欢戴没有数字的表的人，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。



提包是人们在工作、学习和生活当中非常重要的物品，在一定程度上可以向外界传达一些信息，让外界通过提包来了解它的主人。一般来说，选择提包比较大众化的人，性格比较平和，或者是说没有什么特别鲜明的个性，在很多时候都是随波逐流，没有自己的主见，眼光和思想比较狭窄和平庸；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，其个性特别强，对任何事物都能从自己独特的思维、习惯等各方面出发，从而做出选择，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；选择休闲式提包的人，很会懂得享受生活。他们对生活的态度比较随意，不会过分苛刻地要求自己；选择公文包的人，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特征，如办事较小心和谨慎；喜欢具有浓郁的民族风味、地方特色的提包的人，自主意识比较强，是个人主义者，个性突出，往往喜欢与他人不同的衣着打扮、思维方式等等。

◎ 心理洞察术

1. 想让人感觉你的魅力，可尽量作年轻的装扮。
2. 指出对方服装或饰物上的小变化，可使对方感觉到你的关心。
3. 卷起衣袖工作，可给人留下做事积极、有干劲的印象。



说话方式显露个性， 说话习惯隐含生活习性

通过语言探索对方深层心理的方式有两种：一是根据谈话方式洞察对方的深层心理，以了解此人的个性特征；二是根据说话习惯来推测对方的心理秘密。

说话方式显露个性

语言对于一个人的性格形成有着重大的影响。语言是自我表现的一种手段，能反映一个人的深层心理。

分析一个人的内心想法时，他的潜在思想不但隐藏在话题里，也存在于话题的表达方式上。

喜欢倾听别人谈话的人，其表现是支配者的形象。这种人谈话从不涉及自己的事，或有关自己身边的人，他们的话题常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。只要关于别人的私事，即使对方跟他并不熟悉，他也会非常热衷于去谈论他们，这些都表示内心的孤独和空虚。从男女关系的角度来看，这种人很关心对方，或者极度爱慕对方，是个忠实的倾听者。

爱抱怨、发泄不满和牢骚的人，其内心深藏的事多是关欲求不满的。比如，凡被压抑在内心深处的意愿、情感方面的问题以及工作方面的欲求等得不到满足，会经常对别人诉说对工作环境不满的牢骚话，以及对人事方面的埋怨，或许是不愿承认



自己的无能，而把责任推给单位的表现。这种人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。这种人的内心有一股极想出人头地的欲望，可自己偏偏没有这份才干，于是就自欺欺人，寻求心理平衡。

说话喜欢自吹自擂的人不管在任何场所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。其实，从某方面来分析，当一个人不想直接表现出怨言和欲求不满的意思时，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。可以看出，其陷入某种欲求不满的环境中，可能升级途径遭受阻碍，或者无法适应目前所处的环境；内心希望忘却现实，喜欢追忆往事来弥补现在的境遇。从话题里，别人会发现潜藏在其内心深处的一股无可救药的欲求不满的情结。

爱插嘴、说话以自我为中心的人，支配欲和自我表现欲都特别强，甚至根本不把对方看在眼里，而完全显出我行我素的样子，觉得大家都得听从自己的主张，自始至终都喜欢占据优势。

说话毫无头绪、话题很离谱的人，缺乏理性思考，思想不集中，常给别人留下支离破碎的印象。当然，一个优秀的谈话者，往往很少谈及自己的话题，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，而且宽容大度，有君子风范。

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，有时甚至做出一些落井下石的事情；有较强的自卑心理，生活态度较消极，常常进行自我否定。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，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。

说话习惯反映生活习性

说话时习惯用第一人称“我”或“我们”开头，不仅可以反映出说话者的自我意识，而且也能透露出各式各样有关性格的信息。比如大人物们的谈话，在每句话里不断用“我”这个字。在现代社会里，年轻人比较喜欢把自己称呼为





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

“我”，如果听见一个人总是用这样的语气：“我说……”或者“我教导过你们……”，开口闭口都在强调自己，这种人的自信心一定很强，自我表现欲望也比较强。凡是爱用第一人称“我”的人，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，大部分没有个性，喜欢随声附和。如果一些人在谈话时，开口闭口喜欢说：“我们……”这类的开场白，其心理状态就跟上述情况相符。

当对对方说的话表示不认同，或者持否定观点时，便会使用“但是”这个转折语；当认为对方所说的是错误的，想要反驳或推翻其言论时，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，是因为不想一直扮演“听者”的角色，而希望将谈话的焦点转移到自己身上。这种习惯说“但是”的人，心中常存有否定他人的攻击心理，还常对他人的感觉无动于衷。

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。这种人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，常常会说：“所以说，这件事情就是这样，我之前不就说过了吗，我早知道结果会是如此。”而不会说：“是啊！你说得对，我也是这么想的。”态度表现得非常强硬、傲慢，特别强调自己对事情的发展早已经是如指掌，并且喜欢将所有的功劳往自己身上揽。

“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和他的看法一样。这种人不是自我意识强的类型，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，不会硬要别人顺着自己的意思来做。

习惯口出秽言的人，多属于某些方面欲求不满的类型。这种人在心理上时常焦躁不安，却又没有办法去排除，只要碰到偶发小事件，就借题大肆发挥，当然并不一定仅仅针对他不满意的对象而发动攻击。有时候，即使说话的人不是有意的，但对听话的人来说，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、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。

习惯辩论的人，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。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。这类型的人是业务、外交及律师方面好手。

有的人交谈时，如果大家见解一致，就如涓溪流向大河，彼此和谐融洽。当意见相反时，争几句就离开，或者彼此模棱两可，谈得不冷不热，渐渐地因尴尬而止，这种人不善与人交谈，常说话被动，别人问一句答一句。但当说到其感兴趣的话题时，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。他们不喜欢热闹的环境，而爱清静自处，生活欲望也比较弱，适合搞研究工作。

◎ 心理洞察术

1. 经常重复一些小命令可以使对方觉得你是领导者。
2. 重复“我认为”、“我的”等语言，可以加深别人对自己的印象。
3. 说一些别人意料不到的话，可提高对方对自己的信任感。
4. 说话时直视对方的眼睛，可以给人留下真诚和信赖的印象。
5. 任何话尽量在3分钟内说完，可给人留下严谨、干练的好印象。
6. 将要表达的意思用归纳特点的方式说出，会加深别人的印象。



弦外之音含真意， 谎言背后的心理揭秘

当一个人心有所指或别有他意时，往往不会直接说出，而是利用弦外之音传达，所以听话要听音，以把握话语的真实用意。当一个人不想表明自己的真实心理或想掩盖某种想法时，会用谎言来掩藏自己的内心，所以听话还要辨真假，以揣测人的内心和品格。

话中有话，听取弦外之音

有时候，上司的问话并不需要你真实的回答，而是含有更深一层的含义。作为下属，应该准确判断并领会这种弦外之音的具体指向。

当上司询问你“还好吗”或者“工作顺利吗”，绝大部分情况，他们并非想仔细探究你目前的状况，而是表现友善（但不是太过友善），并希望你的回答是“一切都很好”。他们并不想听到诸如工作中的不顺利、无法解决工作上遇到的问题、因失恋而心情不好或者昨晚的醉酒还没醒等回答。

宜芹在某化妆品公司担任助理，有一天，当上司亲切地询问她最近工作如何时，宜芹以为主管会欣赏她的坦诚，于是她说：“嗯，我和同事们都觉得最近工作量好大，而且您的求好心切，似乎已经影响了我们的健康。”上司却不认为宜芹的回答是有建设性的，反而觉得她只是挑剔她的管理风格，从此对她有了防备之心。结果，宜芹的工作量有增无减，而且上司对她的态度发生了 180 度改变，她再也得不到上



司的嘘寒问暖。

你一定免不了和上司聊聊电影,或者下班时一块儿去喝一杯,这样的关系确实让你觉得像朋友间的相处,但别忘了对方是你的上司,拥有随时可以辞退你的权力。因此在星期一早上,上司问候你“周末过得好吗”时,你必须不露痕迹地表现出已经收心,现在正忘情于工作的样子,不管昨晚玩得多疯,此时还是得三缄其口。

和上司讨论问题的最好时机,绝非等他开口问候你之后。当上司问候你时,你最好礼貌地回答自己在任何方面都很好。之后,可以到上司的办公室,和他约时间讨论你的问题。你可以这样说:“我有一件事需要与您讨论,可以和您约个时间吗?”记住,大清早刚到办公室,或午后令人疲惫的时候,都不适宜和上司讨论问题。当他表现出不赞同或心不在焉的神情时,最好不要展开你的话题。

识破说谎者

据估计,我们每天会对遇见的 1/3 的人说谎。人们在努力给对方留下好印象时普遍会说谎,这在约会和恋爱中十分常见。对于说谎的研究表明,男女在说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,女性说谎则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,无论是关于她们喜欢的还是不喜欢的。因此,当女性面对令人心烦意乱的情况时,比如收下一份自己不想要的礼物或者为了保护他人的情感时,可能会说一个善意的谎言。

很多人认为转移目光是说谎的信号。他们假定,那是因为说谎者感到内疚、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,其实事实并非如此。

有些说谎者移开他们的眼神,有些却反而增加注视别人的时间。在知道他人觉得转移目光是说谎的信号之后,许多说谎者反而做完全相反的动作,故意更多地注视对方,给人留下他们在说实话的印象。所以如果你想知道别人是不是在说谎,不要只注意眼神的变化。

另一个假定的说谎信号是快速眨眼。人在说谎时往往很兴奋,或说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





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

同眨眼的确有关系。但是，有时候一个人快速眨眼，并不是因为他在说谎。

焦躁不安和不自然的手部动作同样被当做说谎的信号。因为人在说谎时会变得很不安，比如摸头发、挠头皮或者搓手掌。人在说谎时，有时会觉得心虚或担心被发现，这种情况往往发生在代价很大或者这个说谎者不善于说谎的时候。因为说谎者害怕暴露自己，所以他们会刻意控制自己日常的动作习惯。

说谎者的心理还可以从他的语言中反映出来。有些特征涉及他们说话的内容，有些特征则涉及他们说话的方式。比如，说谎者往往拐弯抹角地说话；常常离题万里，提供冗长的解释；当被提问的时候，可能提供简短的回答，几乎不提时间、地点和人们的感受；说谎者提供的答案往往故意混淆视听，听起来好像一清二楚，实际一塌糊涂。政治谎言往往以矢口否认的形式表现出来。

说谎者很少提及自己。与讲真话的人相比，他们很少使用诸如“我”、“我的”之类词语，而多使用诸如“总是”、“从不”、“人人”等词，借此在精神上使自己远离谎言。

说谎者还有可能使用诸如“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，专门用来认可他人的疑心，目的在于减少他人的疑心。

人们在说谎前会停顿一下，是因为说谎的语速往往比讲真话的语速慢。当然，如果谎言被小心翼翼地排演过，情形自然不同。在这种情况下，说谎的语速与讲真话的语速是没有区别的。

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话的内容上，而不是他们做了什么。总之，要想识破一个谎言，你需要注意更广泛的行为线索和言论线索。

◎ 心理洞察术

1. 刻意隐藏话语可能是欲盖弥彰的表现。
2. 对于自己不熟悉的信息，对方提到时也要表现出感兴趣的样子。
3. 说一些善意的谎言可以换得对方的感激。
4. 马上找借口是没有自信心的表现。
5. 说谎的人微笑时脸部表情会显得紧张。



笑型给人美感，笑声令人舒畅

不同的笑展露不同的内心世界。一个人的美貌可通过灿若莲花的笑型来体现；一个人的内心世界可通过爽朗有力的笑声来传达。笑型和笑声，可以表现出一个人的外在美和内在美，也可显露出一个人的性情。

揭露“笑面人”的真实性格

笑是人类最美丽的表情，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。

狂笑，嘴角猛向上方翘。这类人大多精于社交，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。一般适合做秘书工作，善于处理繁杂事务。

开口大笑。这类人一般性格粗犷，不拘小节，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。这种人在经商方面可能会有所建树。

微笑，嘴角稍下垂。这类人大多性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方的言语进行分析，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。这类人大多性格倔强固执，对周围人不够坦诚，有时明知其事但假装不知而不与人语，也往往因此而吃亏。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。

娇笑。这类人比较喜欢从现实角度出发，在感情和婚姻上，几乎把对方的能力、学识等所有指标当做不可或缺的条件。在事业上则缺乏主见，即使有自己的想法也



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

常因缺乏自信心而随波逐流。

谄媚的笑。这类人深谙处世之道,或者是能力一般,以笑迎人。无论在什么场合,这类人总是唯唯诺诺。从心理学角度看,这类人不会把握自己,呈现出一种自我否定的状态,不相信自身的能力。

嘲笑。爱嘲笑别人的人,常有一些不错的主意,却只是作壁上观,对别人的拙劣表现或无能表现出讥讽和嘲弄。这类人往往得理不饶人,说话刻薄,对人要求苛刻。在工作上只会指手画脚,缺乏实干精神。

冷笑。爱冷笑的人有严重的对抗心理,嫉妒心强,对别人的成就不屑一顾甚至疏远,强烈的虚荣心使得这类人不能容忍别人比自己强。

暗笑。经常暗笑的人容易患得患失,这类人把个人得失看得很重,得到了又紧握手生怕丢掉。做什么事都非常谨慎,甚至超额完成任务,对胜利常表现出势在必得的信心。同时,由于强烈的自我保护心理,使得这类人有些斤斤计较,太过注意眼前的利益而失去一些难得的机遇。

奸笑。这种笑容令人生畏,这类人通常阴险狡诈,自私心理严重,对物质有强烈的占有欲。

浅笑。浅笑的人给人一种优雅的感觉,这类人很少参加社交活动,属于自我封闭的类型。由于闭目塞听,不免思维狭窄,容易否定自己,甚至自暴自弃。但无论怎样,始终保持儒雅的风度。

笑声体现真性情

不同类型的笑声能够传递一个人的真性情。

“哈哈”笑。笑起来“哈哈”声音的人,性格开朗,愿意与人相处,同时别人也愿意与其相处。“哈哈”的笑声表示身体状况极佳,体力和精神相当充沛,让人觉得很豪爽。但有的人看起来豪爽,其内心却充满自卑感,想以大笑来隐藏,这种人不愿意让人窥见其内心。有时“哈哈”的笑声带有一种威严感,使人心生敬畏。

“咯咯”笑。这种笑声是情不自禁的,有这样笑声的人性格乐观,爱讲笑话,常常是聚会中的主角。



“呵呵”笑。笑声呵呵的人不保守，性格开放，善于冒险，能够抓住机会。由于这种人能给他人带来快乐，因而受人欢迎。

“嘿嘿”笑。这种笑声的人对他人带有批评或轻蔑的心态，或者内心感到不安和烦恼，希望借此压抑对方以使自己获得快感。

“嘻嘻”笑。这是少女型的笑声，这种笑声的人好奇心强，渴望博得周围异性的好感，比较情绪化。

鼻笑。从鼻子里发出的笑声，不让别人注意。这种人很在意别人的感觉，而别人也喜欢其细致的一面。

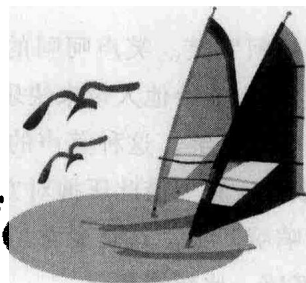
◎ 心理洞察术

1. 一个笑容胜过千言万语。
2. 觉得好笑就笑出来，才不会让人觉得你反应迟钝和虚伪。
3. 面带微笑地谈话更能拉近彼此间的距离。
4. 皮笑肉不笑、笑里藏刀之类的不怀好意的笑要更加注意和防范。

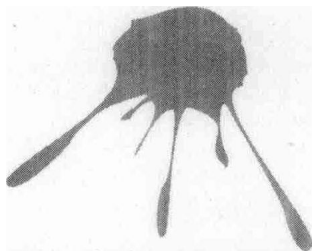


由表及里：

看千姿百态，探知心底奥秘



一个人的身姿和形态从外观上看是多种多样的，有的仪态万方，有的庸俗不堪；有的亭亭玉立，有的形容猥琐；有的高贵典雅，有的有失大雅，总之，千人千态。从人的千姿百态中，能够探知人的深层心理和思想变化，而人的内心所想也正是通过身体的姿态得以展现的。因此，由表及里，由外及内，洞察人心便可达到入木三分的境界。





体型反映性格,神态揭露内心

体型指人的身材体态,与人的性格、心理有着密切的关系。在中国的“相面术”中,常常把人的性格、心理同人的体型特征联系起来。神态反映一个人的精神面貌和内心情感,在艺术和文学的世界里,通过人物的神态来刻画其内心,是必要的方法和手段。

心宽体胖,从体态中辨析人的性格

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:

脂肪质而肥胖型的体型特征是胸部、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。与这种体型的人接触,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,虽然其口头上说“很忙”,但事实上终日享受着忙碌的乐趣。这种人偶尔也会忙里偷闲,是个风趣可爱的人。这种人兼有开朗、积极、善良、单纯等多重性格,且快乐、幽默;另一方面,这种人具有稳重和正反两面的性格,特别是处于快乐和苦闷的时候。如果你和这种人尤其是这种上司交往的话,因为他们会是开放的社交人士,因此在你们初次见面时,即可一见如故、相谈甚欢。

略带纤瘦而肌体结实的体型特征是身形纤瘦,但身体结实。这种体型的人自我意识特别强烈,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,都向着目标努力。这种人大多有强烈的信心,加上判断灵敏,做事果断,多在商业方面是前途无量。相反,当这种信念误入歧途时,就会变成专制、高傲、猜忌、蛮横。一旦一个念头缠在脑子里,想要更改也



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

非常困难。这种体形的人大多缺乏魅力，但却是有能力且相当强势的人。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。

纤瘦体型的人一般很难应付。若为女性，性格刚强。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的表明立场。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，内心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，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。这类人对无关紧要的事大多固执己见、乖僻、不变通、倔强，并且呆板。这种人性格比较细腻，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，在社交方面非常大方、得体。

筋骨强壮而体格结实的人性格坚韧。这种人筋肉和骨骼发达、肩膀宽大、脖子粗，故从事举重、摔跤和土木建筑方面的工作，可出人头地。在公司、银行当经理的人会有这种体型，做事认真、踏实是这些人的特质。在你的同事中，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特质的人。这种人虽很可靠，但因缺乏情趣而显得呆板，比较固执，对任何事情都很刻板地去想。因此与这种人打交道时必须知其性情，要经常与他们交谈，沟通并热情相待。

出神入化，神态下的内心世界

艺术家们通常都是以人的神态作为心理外现来描绘。比如，达·芬奇的名画《最后的晚餐》就是通过描绘十三个人所表露的不同的神情状态，从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，其“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威严。“帕拉斯雕像”的眼睛不那么突出，也睁得不大，头的动态没有傲慢的气质，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，使她微微睁开的眼睛以一种诱



人的、倦怠的表情，流露出她圣洁的爱心。“狄安娜雕像”的目光总是置邻近物体于不顾，直视远方，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。

我国古辞《陌上桑》里说：“行者见罗敷，下担捋髭须。少年见罗敷，脱帽著帩头。耕者忘其犁，锄者忘其锄。”通过描绘旁观者看到罗敷后种种忘情的神态，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》第九回写道：“智深抡起禅杖，把松树只一下，打的树有二寸深痕，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。暴露了其猥琐、恐惧的心理。

奥地利作家斯蒂芬·茨威格的小说《一个女人一生的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的千姿百态，从中透视出形形色色人物不同的内心世界。

◎ 心理洞察术

1. 神情镇定从容的人，给人一种安全感。
2. 体型与职业性质密不可分。技术性强的工作人员多身轻体健；力量型的工作人员则体力充沛。
3. 看神态可识心态。
4. 神态过于夸张的人，可能在掩饰内心的反感和不赞成。



坐姿带出秉性，站姿表现精神状态

坐和立是人的两种静态行为。坐的姿势是否优雅显示出一个人的修养，站立的姿势是否挺拔体现出一个人的精神。站有站相，坐有坐相，通过站姿和坐姿可以辨识人的深层心理和性格。

“稳坐江山”和“坐立不安”的性情变化

测验心理学分析表明，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，喜欢受人注意，有创新意识，作风不拘于传统。

坐时两膝并拢，两脚分开：对周围事物非常敏感，观察入微，由于深谙世事，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：招人喜爱，非常得人缘，个性好静，容易与别人相处，不善夸耀或修饰。

观察人的坐姿，洞悉对方心理，可以从距离、方位和姿势三个方面进行。

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,双方的关系越亲密。

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。

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,倘是男性,表示他内心怀有不肯认输的反抗意识;倘是女性,也许是在有意吸引男性的关注。

从站姿识人

每个人都有自己习惯的站立姿势,站姿与坐姿一样,是由一个人的修养、性格和人生经历决定的。不同的站姿可以显示出一个人的性格特征。

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,自主性强,处事认真而绝不轻率,具有很强的驾驭能力。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,这种人性格坚强,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种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,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。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

站立时两手握置于胸前的人，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、双手垂置于身旁的人，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，是典型的行动主义者。

◎ 心理洞察术

1. 坐沙发时，千万别“深陷其中”。
2. 站如松，可给人以精神饱满、自信的印象。
3. 站有站相，坐有坐相，可彰显优雅、大方的气质。
4. 站立多表恭敬，落座多表亲近。



走姿表露内心活动，睡姿再现心态

行和卧是人在活动和休息时的主要状态。人的行走步态各种各样，睡卧姿势也是千奇百怪。这些姿势并不仅仅是一个人的习惯，大多是出于心理的需要，在不经意间显露出的细微变化，同时也会折射出为人处世的态度。

从“步履蹒跚”和“行色匆匆”中洞察人的心理

性格不同或某种心情不同的人会用不同的步姿走路。

走路迈大步，步子轻盈及摆动手臂暗示一个人自信、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，喜欢低头疾走；而拖着脚走路，通常是不快乐及内心苦闷的表现。女性走路时手臂摆得愈高，便显示其精力愈充沛且快乐；而女性在精神沮丧、苦闷、愤怒及思绪混乱时，走路时很少摆动手臂。

走路时匆匆忙忙，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，且敢于承担责任。

步伐平缓。这类人走路时总是一副慢腾腾的样子，你无论多急他都不在乎，这是典型的现实主义派。凡事讲求稳重，常“三思而后行”，绝不好高骛远。这类人的观点是“眼见为实”，一般不轻易相信别人，但特别重信义、守承诺。

身体前倾。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保持平衡。这类人的性格较为温柔、内向，见到潇洒的男性或漂亮的女性时多半会脸红。为人谦虚，一般都有良好的自身修养，如为女性则属于“大家闺秀”之类。不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，平常不苟言笑，较之其





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

他类型的人来说，容易受伤害，而且不愿向人倾诉。

走路摇摆。这种走姿多出现在女性身上，看似行为随便，但她们通常待人热情诚恳，处事坦荡无私，本性善良，很容易与人相处。

昂首挺胸。走路时抬头挺胸，大踏步向前，充分显示出自己的气魄和力量，也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。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。这类人的最大弱点是羞怯和缺乏坚强的毅力。

走路如同上军操。步伐齐整，双手有规律的摆动，在我们看来非常拘谨。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。这类人对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。如果是领导级人物，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。

爱踱方步的人，在别人面前，常以有理性和自控能力而受到别人的尊重。平时干事非常小心，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。这种人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。在交际方面，这种人始终坚持点到为止，避免使自己陷入太深的境地，不能自拔。任何反响较大的事件，也不会使其情绪受到影响。

内八字式走路（俗称罗圈腿）的人，显得滑稽可笑。这种人永远是副憨厚的样子。但在厚道的外表下，内心却并不沉静。这种人只留意生活中的细节，事事喜欢按部就班地进行，如果有突发事件就会阵脚大乱，而显得手足无措。当别人把一定的权力交给他，而使他成为众人关注的焦点时，他就会感到浑身不自在而烦躁不堪。这种人能很好地照顾别人，会在别人遇到困境时伸手援助，而且不斤斤计较。

如果一个男性用碎步这种方式行走，那么就会被认定为较为女性化。要想观察这类人的内心是很困难的，他们从不外露、行为乖戾、躲躲藏藏。这种人比较腼腆，不合群，不允许别人走进自己的生活，也从不试着打入别人的圈子，除非这个人非常了解自己或有同样的生活习性。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。一旦他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。

“辗转反侧”和“新声如雷”的心态

一个人的生活和处世态度可以从他的睡觉姿势中反映出来。

仰卧的人不怕得罪人。喜欢仰卧姿势睡觉的人，有胆量、有独立精神，对自己的行为感觉良好，属于不怕得罪人的人。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，做事耿直不喜欢拐弯抹角。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，寸步不让。他也从不记别人的仇，所以人们都会原谅他。与朋友交往时，别人会在很短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。由于这种人敢于面对自己，同时也敢于面对别人，因此一般很有出息。

俯卧的人害怕选择。喜欢俯卧姿势睡觉的人，逃避现实，不愿面对困境。这种人惧怕选择。由于太依赖别人，而不能在现实中独当一面，这种依赖性使其在今后的成长过程中受害不浅。当面对难题时，不能做出决策。当要解决的事情堆得越来越多时，就会因为压力而垮掉。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。

侧卧的人漫不经心。喜欢侧卧姿势睡觉的人，个性有点漫不经心，不能说他对生活不投入，但很多时候他会当一个生活的旁观者。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，他们很少树敌，也是个耐心的听众，而且很多时候也愿作为参与者加入到谈话之中。在工作中，一般都有上佳的表现。这种人对自己的内心世界也有一定的了解，深知自己存在的缺点，但他们并不打算去改变。人的欲望是无止境的，他们不愿去做无谓的追求，懂得知足常乐。

裸睡的人向往自由。喜欢裸睡的人很难忍受被束缚的生活，当他独自一人的



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

时候，很希望能够彻底解放自己。这种人是靠感性思维生活的人。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了解这个人，看他是否值得自己去结识。这种人可能会受到别人的指责，在工作和生活中，有人会批评其缺乏理性，而喜欢感情用事。

独睡的人喜欢孤独。无论在工作 and 生活中，这种人是个独行者，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，他几乎没有倾诉心事的对象，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。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，他只是不想别人干涉自己的私人生活。

◎ 心理洞察术

1. 要给人留下精力充沛的印象，就挺直腰杆快步走。
2. 逆光走向对方会使人产生较高大的感觉。
3. 酣睡不一定是因为困倦到极点；小睡并非是提高警惕的信号。
4. 装睡和熟睡能够反映一个人的心态。



吃相展现本性，醉态暴露真性情

吃和喝是生活中最为常见的两种行为。餐桌和酒桌可以说是人际场的一个缩影。从餐桌上不同的吃相和酒桌上不同的醉态，能够洞察出一个人的性格和内心情感的变化。

“囫囵吞枣”和“细细品尝”的不同性格再现

不同的人在吃东西时所表现出来的神情和姿态，在不同程度上反映了其个性特点和心理状况。

吃东西狼吞虎咽的人，情绪往往处于高度集中的状态，精神压力较大。这种人只要手里有没有做完的事，就会心绪不宁，属于心中不能藏事之人。为人处世雷厉风行，思维敏捷，常常给人精明能干的印象，但其性格暴躁，容易引发纠纷，难以营造和谐的人际关系。喜欢狼吞虎咽的男人多是工作狂，只要一工作就有使不完的精力和劲头，总想着速战速决。

吃东西细嚼慢咽的人，大多心思细腻，能够细细品味生活。这种人在吃东西时，会把食物当做艺术品一样欣赏，在不慌不忙中细细品尝。这样的人注重享受吃的过程，而不在于结果是快是慢。这种吃饭习惯使得这种人在生活态度上也极其认真和细致，在待人方面也很善解人意，个性温和，能够见微知著，可以用敏感的心和敏锐的直觉去洞察和判断对方的内心，是个贴心的知己。

吃东西不快不慢的人，为人稳重自律，遇事沉着冷静，且应对自如。这种人遵循标准，原则性强，凡事有主见，判断力极强，在生活和处事方面也很有艺术。

吃东西狼吞虎咽，吃相贪婪的人，有点自负倾向，常常以自我为中心，自视清高，自私自利，不顾别人的感受。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

吃东西如牛之反刍的人，性格缓慢而沉稳，一副天塌下来仍面不改色的样子。这种人不拘小节，对他人的过错也不会在意，凡事抱着大事化小、小事化了的心态。

边吃东西边说话的人，做事雷厉风行；只吃东西不说话的人，个性比较孤僻，易害羞。

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，他们为人处世都比较小心和谨慎，不会轻易得罪人，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，所以在事业上取得的成就往往不是很大。他们在很多时候都比较机智和圆滑，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相当缜密，他们总是会花很多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情况都考虑在内，并想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。

“酒后吐真言”的秘密

人们常说：“以酒盖脸，无话不谈”，可见，一个人在喝醉了酒的状态下，往往是体现真性情的时候。

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，由于其神志依然十分清晰，所以其言谈并未受到酒精的影响，思路也较清晰，所不同的是，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，而且条理清晰，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，大异于平时；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。

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，彼此全不连贯的呓语之声，既谈不上什么语言，也就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，在这两种情况下，听者应当集中精力，努力获取信息，万不可因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



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

进入大醉、沉醉，则此时之言，多不足信，听与不听两可。

◎ 心理洞察术

1. 不喝酒的男人是比较理性的男人。
2. 不停地喝酒可能是因为有很大的烦恼。
3. 碰杯时，你的杯子最好低于别人。
4. 吃自助餐时，拿很多食物却吃不了的女人比较贪婪。
5. 中餐和西餐，应酬之道大不同。



沉思中流露心迹，小动作中隐藏玄机

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。

沉默和深思中的思绪变化

在交谈场合，有的人会一言不发，陷入沉思和沉默中。其实，不是因为这些人性格内向而沉默，而是出于不同的心理需要。

如果一群人正聊得火热，只有一人缄默不语，那表示此人可能对话题不感兴趣，正心有所想与话题无关的事；或者此人对话题一无所知，用沉默来掩饰自己的无知。

如果你向别人打听一件什么事情，对方保持沉默，那么有几种可能：他可能知道这件事，但不想告诉你；他根本就不知道这件事，但认为自己应该知道，为了保住自己的面子只好沉默，故作高深；他保持沉默，是想从你这里得到更多的信息。由于对方的沉默，你很可能会继续将话题深入下去，将对此事涉及的人或问题都告诉对方，最后的结果是让对方从你这里得到了很多信息。

如果你向别人征求意见，而对方保持沉默，大多表示否定的意思。比如你问：“这件衣服怎么样？”对方的沉默就等于在说：“不好看。”

沉默还有拒绝的意思。如果你向别人提出某种要求，而对方保持沉默，则表示不同意。

如果你在别人面前大聊特聊了一顿，而对方保持沉默，则表示其对你的话已经感到厌烦，用沉默暗示你要知趣地住口。

在恋爱中，女性还会通过沉默向男性发出各种暗示，表示“该回去了”、



“到别的地方看看”等。

人为什么习惯做小动作

一个人的真实本性往往通过生活中的小细节表现出来，比如做一些小动作、假动作和下意识动作等，这些小动作是在长期生活中自然形成的。仔细观察这些小动作，能够看出一个人的心理活动。

掩嘴。这是一种明显未成熟、还带孩子气的动作。也许说谎者大脑潜意识中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。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。

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遮捂嘴，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。

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。

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。

搓耳朵。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，后一种手势也是厌烦的标志。

经常点头或摇头。经常“点头”或“摇头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。这种人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。

吐烟圈。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。吐烟圈还能看出此人对某个状况的态度是积极的还是消极的，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；由嘴角吐烟时，表示出此人非常消极或诡秘。

拍打头部。这个动作多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；时常拍打前额的人则是个“直肠子”，有什么说什么，不怕得罪人。

拍打掌心。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，很有男子汉气派。

手摸颈后。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。

摊开双手。大部分的人要表示真诚与公开的一个姿势，便是摊开双手。当受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办”的姿态，一副无可奈何的样子。

用手指弹敲桌面。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，这种节奏并不会在中途停止，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。一个人在看书、读报、看电视，尤其是看球赛时突然弹敲桌面，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。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理洞察术

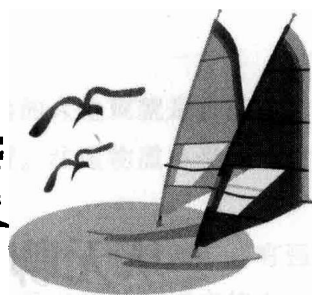
1. 故意效仿对方的动作，引发对方的好感。
2. 适度的沉默可使对方不攻自破。
3. 善于抓住对方的心理弱点。
4. 善于利用对方的破绽。





见微知著：

从一点一滴入手，洞察习性态度



见微知著即要求从细小处看人，并迅速作出反应和对策。要能看清事物的本质，不能被表面的虚像和情感所左右和迷惑。在观察事物时，由于思想方法的不同，所处环境以及所站的立场、角度不同，会出现各种各样的偏差，致使对事物的认识失真、失实。如此，轻者会看错人，重者则贻误事业，因此在识人时必须“识人以微、知人以细，以小见大”。





从无聊时做的事看透生活态度， 随手涂写透析心灵密语

洞察一个人的生活态度，不应选择在他工作和忙碌的时候，而应该选择在他闲暇之余或无所事事的时候。无聊时的行为可以看出他的人生态度；信笔涂鸦可以窥探出他的内心所想。

人在无聊时都在干什么

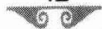
在闲暇时光，有的人会选择和自己的兴趣爱好相关的活动来充实自己，而有的人则借助一些消遣的活动来消磨时光。通过无聊时做的事，可以看透一个人的生活和处世态度。

感到无聊选择睡觉的人，对待生活比较消极，容易被挫折和困难吓倒，遇到问题或责任不是采取逃避的态度，就是请求别人帮忙，不相信也不愿意依靠自己的力量去完成。这类人不喜欢思考，认知能力差，只想一睡解千愁，思想和个性较单纯。

感到无聊选择煲“电话粥”的人，是在生活中缺乏主见的人，凡事参考别人的意见，人生观和价值观也多模仿别人，在态度和见解方面人云亦云。这类人需要经常得到他人的帮助和引导，才能沿着正确的方向走下去。所以，这类人在人际上不缺朋友，他们要不断地从朋友那里寻求精神的抚慰。

感到无聊时选择梳洗打扮的人，精力旺盛，喜欢运动，在事业上属于创业型的人。这类人给人的感觉总是神采奕奕、精神焕发。

感到无聊选择逛街购物的人，注重外表，依靠外表来增强自信心，让别人觉得自己与众不同。这类人也可能有点恋物情结，多追求物质享受。在精神上，他





们渴望得到别人的赞美、欣赏和认可。

感到无聊选择美食的人，仿佛是天生的乐天派，崇尚的人生观就是自己快乐就好。这类人能够自得其乐，不因外物而影响自己的心情。注重物质享受，而对精神上的追求不太注重。

感到无聊时抽烟解闷，边抽烟边思考的人一般都是好脾气，心胸宽广，有强烈的责任感和英雄气概。这类人不善于向他人倾诉心事，所以借助抽烟来使自己的心绪逐渐平稳，给人的印象往往捉摸不定。

感到无聊时找朋友倾诉，这类人容易拿别人当出气筒，对别人发泄心中的不快和不满。在生活上，这类人备受宠爱和呵护，因而养成了娇纵任性的习惯，要求别人都要顺从自己的意愿才可满足。如果是选择和朋友一起度过无聊的时光，说明此人不会为烦恼所累，懂得从朋友那里来获得快乐，在社交上也是得心应手。

“涂鸦”也是有想法的

闲来无聊时在一张纸或是其他什么东西上随便涂涂写写，不要小看这些看上去毫无意义的行为。有心理学家指出，这种无意识的涂写能显示出一个人的性格。

喜欢画直线、线段或折线的人，多是性格比较内向。这类人对这个社会和自己所处的环境充满了恐惧感，总是想方设法地逃避。他们可能也很聪明，但通常不会有什么好的想法和创意，因为他们总是被一些无形的东西限制了正常的思维，从而使得自己无法进行突破和超越。至于那些使他们受到局限的东西，很大程度上是他们强加到自己身上的。

喜欢画曲线、圆圈和其他的图形，这类人极富创造力。对于许多未知的领域他们都有相当浓厚的兴趣，并打算进行尝试。对他们而言，没有什么事情是绝对的。他们时常自相矛盾，一个问题可能会有许多不同的答案。在生活中，他们时常会把自己弄得筋疲力尽，可到最后还是无法理出一个头绪。他们具有一定的才华，很博学，但却没有几样是十分精通的。

喜欢画四边形、三角形、五边形等几何图形的人，多具有十分严密的逻辑



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

性，善于思考。这类人的组织能力相当强，但有时也会让人产生错觉，认为他们太过于执著自己的信念。他们对那些想改变自己或否定自己意见、看法的人简直无法容忍。在为人处世等方面多少有一些保守，但在面对各种事物时多能够做到胸有成竹，知道自己该做些什么、怎样做。

喜欢画正方体、棱锥、球体等立体图形的人，多比较深沉和稳重，比较现实，性格弹性很大，在大多数时候能够做到收放自如。在面对不同的情况时，这类人能够及时调整自己。他们善于将比较抽象的东西变成具体的、通俗易懂的内容，他们多有很好的经济头脑，与人沟通能力也比较强。

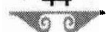
喜欢画飞机、轮船和火车的人，从所画的图形表面上理解，他们像是旅行爱好者，希望把各个旅游景点全部看完，可实际上，他们这是在发泄自己的愤怒和挫折感。他们时常会失去希望，而陷入到迷茫当中，并且在挫折和困难面前表现得很消极。这类人自信心并不强，对自己也不抱什么希望，还总是把希望寄托在他人身上。

喜欢画各种不同面孔的人，多是借画画的过程发泄自己内心的某种情绪。喜欢画笑脸的人多是知足常乐者；皱着眉头的则恰恰相反，可能是永远也不会感到满足；苦瓜脸或是扭曲变形的脸，多代表他们的内心是非常痛苦和混乱不堪的；大眼睛则代表他们的生活态度非常乐观；用一个平凡的点代表眼睛，或是一条直线代表嘴巴，则表示心里有疏离感。

不断地画同一个图形的人，多有很强的占有欲望。一般来说，这一类型的人把希望变成现实的机会比较大，因为他们有股不屈不挠的精神，一旦确定目标，就不会轻易地改变。他们在遭遇挫折的时候可能也会失望，但绝对不会放弃，他们会用最快的速度调整自己的心情，再去争取。他们有野心也有干劲，在什么时候都知道自己在做些什么。

喜欢画花草树木以及田园景象的人，多性情温和而又非常敏感。他们对形状和颜色往往具有比其他人都突出的鉴赏力。这一类型的人多在文学、艺术等方面具有相当的才华和成就。他们淡泊名利，与世无争，向往安静平和的生活。

不断地写着自己的名字，练习各种新鲜的字体，这一类型的人自我表现欲望是相当强烈的，可能会为此做出一些让人无法接受的事情来。他们会经常感到迷茫和无助，不知道自己该做些什么。他们不断地重复写自己的名字，是一种潜意识的不断自我肯定，目的是克服目前困扰自己的某种情绪。





◎ 心理洞察术

1. 人的外在行为通常受心理意念所支配。
2. 一些无聊时的行为和举动并非是情绪发泄的表现。
3. 涂抹乱画并非是心烦意乱的表现，也许是想表达出内心的某种愿望。
4. 无意识的举动其实也是在随“心”所欲。



从生活习惯上看做人态度， 从兴趣爱好中察个人情趣

观察一个人的做人态度，最好的方法是看他的日常生活习惯，这是最真实、最有力的证明；而要想知道一个人是否有情趣，懂得生活，就要看他平常喜欢做什么事，兴趣和爱好是体现情趣的标志。

生活习惯反映做人态度

心理学家莱恩说：“人们日常做出的各种习惯行为实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”这大概能为我们从日常习惯识别人心提供必要的理论根据。比如，通过卫生习惯看做人态度。

如果有人随时随地都确定自己手袋里有一包纸巾，这类人很留意生活的细节。他可能喜欢事事都按照计划进行，但突发事件会令他阵脚大乱手足无措。这类人也是肯照顾别人的好心人，他拿一包纸巾出来用的时候，通常会递给别人共用。这类人绝对不会标新立异，当别人将注意力集中在他身上时，他会觉得浑身不自在。

随手在洗手间拿些厕纸放在手袋或口袋备用的人，不拘小节，也并不注重个人享受，在生活上追求简单而方便。这类人容易与人相处，因为他从来不会斤斤计较。

用手绢擦嘴，这类人属于保守的人。当他习惯了某一种方式去做一件事情时，不会轻易作出改变。当他一旦发觉某人惹自己讨厌时，会永远讨厌他，不论环境如何改变或者对方有任何转变。有些人会觉得这类人为人偏激，愤世嫉俗，



孤芳自赏，但他很清楚，其实自己不过想守着一些别人不明白的原则做人而已。

用衣袖或手背擦嘴，这类人毫不注重自己的外表或个人卫生，对大部分的事情都抱着草草了事的心态。为人懒散，不想让自己多费脑筋。很多时候这种人宁愿呆坐家里盯着电视机，也不肯跟朋友出去玩。

吃完饭，用餐巾“印印”嘴角，是注重仪态的表现。这类人绝对不让别人觉得自己粗鲁。有时候，为了保持这个形象，他会“低头认命”，不流露自己的真正感受。在人际关系方面，这类人也抱着点到即止的态度，很少流露热情奔放的一面。

不同的洗澡习惯反映不同人的性情及对生活的不同看法。

喜欢洗冷水浴的人，往往能保持冷静，有理性，很少公开批评别人；在事业方面，他追求专业知识及社会地位，渴望得到别人的赏识及尊重。吸引异性对他来说有些困难，因为在对方的眼中，这种人属于比较“冷”的那类。其实，接触久了，大家会觉得这类人比较平易近人。

喜欢洗热水浴的人，很有可能是个“感受”型的人。这类人待人接物非常讲究直觉，假如他第一眼接触某人就对他有好感，这类人会与他一见如故，迅速发展友谊，否则这类人会对他采取避之则吉的态度。

喜欢在浴缸内洗澡，这类人相当追求物质享受。他的内在哲学是：既然做人，就应该尽情享受人生。他绝对不是守财奴，他认为钱是赚来用的，所以逛街购物是这类人的嗜好之一。这类人希望能够舒舒服服地做人，绝少自寻烦恼，更不会涉入感情的纠纷。这类人在处理人际关系方面，习惯向坏处想，有时候一些简单的事情经过他的分析，会变得迂回曲折，令人不知从何入手。

有些人喜欢到公众浴室，赤裸着身体，与其他数十个人一起泡在大浴池里。如果经常如此洗澡的话，则表明他是个不甘寂寞的人，因为他做别人视为极度私人的事情时，也选择有一堆人在场。也许这种人未必是现代孟尝君，但他对朋友相当乐善好施，有时宁愿先照顾朋友的需要，而忘记家人的需要。

如果有人有享受蒸气浴的习惯，这类人可能是做事非常具有耐性的人。他相信“天下无难事，只怕有心人”，认为只要肯去做，没有什么事是自己做不到的。这种态度为他带来成功，但在人际关系方面，有些人会觉得他太过专横，有点难以相处。这类人可能看不起软弱无能的人，觉得他们不上进，但他对权势却相当崇拜。



兴趣广泛的人必定充满情趣

兴趣爱好背后隐藏着不为外人所知的个人生活层面，它不像工作、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。

读书不仅能强化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。

比如，喜欢阅读财经杂志的人，不喜欢安于现状，喜欢超越别人，崇尚权威，渴望荣誉；喜欢读时装杂志的人，大多追求时尚，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；喜欢读言情小说的人，注重感情，对事物有很强的洞察能力，性格比较自信和豁达；喜欢看武侠小说的人，富于幻想，追求浪漫，希望自己能出人头地，个别人性格偏执、偏犟；喜欢读历史书籍的人，创造力强，讲究实际，不喜欢胡扯闲谈，讨厌无意义的社交活动，能够从历史事件当中汲取对自己人生有意义的东西；喜欢看传记的人，具有强烈的好奇心，谨慎小心，野心勃勃，善于衡量利弊得失，统筹全局；喜欢看通俗读物的人，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，经常成为办公室或社交场合中颇受欢迎的人物；喜欢读侦探小说的人，喜欢挑战，富于幻想和创造，善于解决难题，面对困难能够从不同的角度进行分析；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。

通过分析喜爱音乐的种类也可以窥探到人的某些性格。

比如，喜欢交响乐的人，信心十足，踌躇满志，凡事只想积极的一面，但对别人盲目相信往往导致吃亏和受损失；喜欢听凄美歌曲的人，多愁善感，心地善良，体恤他人；喜欢歌剧的人，思想传统保守，容易情绪化，易出现偏激行为，有很强的责任感，处处要求尽善尽美；喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，愤世嫉俗，喜欢到处张扬以引人注目，但不会给人留下深刻的印象；喜欢民俗音乐的人，成熟老练，轻易不会做出令自己后悔或有损利益的事情，细心而又敏感，追求安静和怡然，喜欢过一种田园式生活；喜欢打击乐的人，率直天真，对生活充满了希望，为人处世以和为贵，具有很强的社交能力；喜欢流行音乐的人，随波逐流，



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，形单影只，很少有人能与他们的思想和感情产生共鸣。

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。

比如，喜欢访亲探友的人，讲究诚实守信，注重情感友谊，通过探亲访友获得极大的快乐与满足；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。由于有责任心，会成为好父母，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，推崇传统伦理观念，喜欢独立，想象力丰富，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，有活力和激情，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，精力充沛，敢于迎接各种挑战，能够认真对待自己的言谈举止，通常能得到很好的回报；喜欢出境旅游的人，比较时尚，喜欢求新，对人生充满信心，乐观向上。

收藏是许多人的嗜好。收藏品五花八门，收藏者的性格也就各具特色。

比如，重视收藏荣誉物品的人，通常对自己的现状不满，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；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，使感情更加深厚，向别人展示相片，也是向对方介绍自己的一种方式；收集艺术品、古董的人，高雅、博学，更是财富的象征，收集者比较注重自己的社会地位和身份，好胜心很强；收集旅游纪念品的人，不断地追求新鲜、奇特和怪异，乐于冒险；收藏玩具的人，善于满足，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，总是用一颗稚嫩的心去感受幸福；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，有时候看似是未雨绸缪，实则是杞人忧天；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。

据专家分析，不同的休闲嗜好可显示不同的性格与心理。

比如，选择看电影，这类人多是喜爱猎奇，期望一生中多姿多彩；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



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

难所；选择散步的人，一般充满自信、爱独立，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，这种人经常需要激励，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，即使他对任何人有什么不满，也不会形之于外，只会藏在自己的心底深处。

◎ 心理洞察术

1. 习惯是一个人生活态度的最好体现。
2. 生活习惯好的人更容易使人接近和信赖。
3. 兴趣广泛的人会带给人更多的快乐。
4. 特长能使他人产生由衷的敬佩，兴趣众多能吸引他人的注意和关注。





礼物诠释品位，名片反映个性

礼节表现诚意，礼物传达心意。无论是日常交往，还是商务应酬，都要进行情感的交流，而加强和维系彼此感情的纽带有两个：一是礼品；二是名片。

看礼品，识主人的心思

送礼是一门学问，会送礼的人可以得到他人的欢心，而观察送礼人则能看透人心。礼物虽小，却能反映出送礼人的心意和用意，同时也代表送礼人的眼光和品位。

送礼当然要看对象，一个人所赠送的礼物不仅代表本人的表现自己的方式，还要迎合对方的喜好和口味。

比如，在生活中比较注重现实的人，所赠送别人的礼物也非常实际。他们选择的礼物通常是实用型、经济型的，而不会考虑礼物的包装和品牌。这种人常用自己的眼光去选择礼物，而忽视对方对礼物的喜好，所以他们送出的礼物往往令对方陷入尴尬的境地，因为对方可能是个唯美主义者或喜欢浪漫情调的人，太实用的礼物看上去也许不太适合。

与之相反，喜欢送浪漫型礼物的人，通常会获得异性的芳心。但这种浪漫的激情通常会很短暂，而所送的礼物也只不过是赢得对方的欢喜罢了，实用性不大，所以浪漫型礼物多具有象征意义，不太有使用价值。

有的送礼者不会根据流行和对方的心理来选择礼物，他们认为，高档的礼品才能体现出礼物的价值和自己的诚意。所以，这种人不管礼物是否新潮还是已经淘汰，不管是否有品位，只要价钱够高，就算上品。由此可见，喜欢送奢侈礼物的人在生活上比较大方，凡事不斤斤计较，想用自己的阔绰行为来赢得受礼人的



欢心。然而，受礼人在收到这些人的奢侈礼物时，心里可能会想，将这个奢侈礼物换成多样同价值的礼品会更实惠。

还有的人喜欢自制礼物送给别人，比如亲手织件毛衣送给心上人，这种人在生活中是个颇细心的人，拥有自己的独特风格。花费时间和精力制作特别的礼物，对这些人来说是一件别有情趣的事，而礼物的寓意和价值在他们眼里也变得更加深刻和有意义。送上自己制作的礼物，表达自己独特的用意，同样也希望对方能够理解和珍惜自己的情意，是这种人内心最大的渴望，在他们看来，与欣赏自己的人在一起分享劳动成果是最幸福的事。此时，礼物已经不单单是一种物品，而是一种特殊的感情语言，传达的是送礼人对对方的情感和品位。

如果你收到过一个吓人的“毛毛虫”礼物，或者打开盒子，里面一声怪叫的礼物，不必害怕，这种幽默型礼物的主人是个十分热情和诚恳的人，之所以送出这样别具一格的礼物，是他们不擅长表达自己真实情感的表现。这种人总是先博得对方的开心，开心过后，再让对方看到自己严肃的一面。这种人的礼物常常令对方大吃一惊，随后开心大笑或感动得流泪，正因如此，这种人会深得对方喜爱，因为他们的礼物从来都是新鲜的、可爱的和真实的。

有时，送礼人在选择礼物时并不明确受礼人的喜好，于是挑选了一件自己喜欢的物品来替代，认为自己喜欢的对方也一定喜欢。而实际上，别人并不喜欢他送的礼物。按着自己的喜好来选择礼物的人，凡事以个人为中心，很少替他人考虑，所以很少花时间去琢磨对方应该需要什么样的礼物。他们对自己的眼光很有信心，但却不明白，为何自己的眼光总不被他人所欣赏。

具体的礼物也能反映出送礼人的性格和品位。比如，喜欢送人服饰的人，表示想与对方保持亲密关系，或者表示彼此的关系非同一般；喜欢送人食物的人，希望得到受礼人一家人的喜爱，借助食物来表达自己的关怀和真诚，会让这种人觉得更实际；喜欢拿各地特产当礼品赠送的人，表示送礼人非常注重人际关系，努力想使对方喜欢并感动，这种人不喜欢平凡的事物，想借助独特的送礼品位来赢得对方的重视。



小名片隐含大秘密

名片是商务往来中不可或缺的一部分，是一个人身份和地位的证明。通过名片的风格和交换名片的动作能够大致判断出一个人的性格和做事态度。

比如，名片上以粗体字印制的人，大多是政治家、医生、企业家、公司经理等。名片用粗体字印制，表示这类人强调自我意识，个性强硬，有强烈的功利心。这类人很有绅士风度，虽然表面上给人一种难以接近的印象，但接触多了就会发现他们其实也是平易近人的。这类人善于辞令，凡事有主见和分寸，乐于助人。名片上只印粗体大字而不印头衔的人，独创性较强，不喜欢被人指使。

名片上的内容比较全面，如家庭地址、电话号码、公司简介等都详细罗列，这类人具有较强的责任心，做事严谨细致，思维缜密。

名片制作考究、印制精美的人，审美观念较强，外表热情、真诚而豪爽，为人友善，实际上大多是虚荣心比较强。喜欢软质或纸质材料名片的人，富有同情心，不容易与人发生争执，但这类人性格比较脆弱，常因失败而一蹶不振。喜欢硬质和有亮膜名片的人，独占欲强，疑心和嫉妒心重，但与人交往有温和的一面。

从交换名片的方式上，能够探知一个人当时的心态。

比如，比对方先拿出名片，是表示有诚意。在递给对方的同时大声说“我是某某”，是重视对方的表现，同时也希望对方重视自己，记住自己的名字。

只接过对方的名片，却不递上自己的名片，多表示拒绝，说明此人傲慢。如果以“没有名片”或“没带名片”做借口来搪塞，则说明此人为人随便，做事草率。

在交换名片后，如果附记上交换时间、地点以及其他备注项目，这种人做事谨慎细心，头脑灵活，会出谋划策。他们的交际方式很灵活，能很好地维持和平衡人际关系。

无论什么场合，见人就给人递上一张名片的人，野心大，喜欢抬高自己，自我表现欲很强。外表看上去很开朗随和，实际上却常常失信于人，待人不够诚恳。

喜欢拿别人的名片来炫耀自己的人际关系的人，攀比心较重，拿别人的名片





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

给人看，是想夸耀自己与名片上的人关系不一般，希望他人对自己能够刮目相看。实际上，这反而显示出这类人的交际能力是不强的，他们只是想借此来获得他人的认可和重视。当然这类人也是有优点的，比如活动力强、有魄力等。

◎ 心理洞察术

1. 礼物的选择最好令人记忆深刻，回味无穷。
2. 对于习惯收礼的人要送大礼。
3. 礼物要称心如意，让对方乐于接纳。
4. 主动出示自己的名片，可消除对方的警戒心。
5. 不带名片，如果写下自己的姓名示意给对方，同样会让人感觉有诚意。



笔迹流露心迹，签名反映性格

文如其人。文笔反映人的心路历程和处世心态；文风体现人的个性和胸怀；笔风则流露出人的性格。

字如其人，看笔迹识个性

汉字的笔迹与书写者的个性之间有着神奇的联系。

运笔有力，笔力浑厚，说明书写人性格刚强，气魄宏大，并有强烈的支配别人意愿，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。

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，感情丰富，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。

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。

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，有较强的注意力和控制力，办事周密谨慎，看待事物往往比较透彻。

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。

字行习惯向上倾斜，说明书写人是个欢快乐观、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。字行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，进行科学地概括，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。

不可小看的“签名”

签名是人们一项重要的交际内容。签名有美有丑，有大气也有小气。别人不仅可通过看签名获得其个人信息，还可把签名者的性格读出来。

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。

名字写得特别小的人，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。

名字喜欢签在上方的人，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，通常可以成就大的事业。名字常签在下方的人，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。

名字喜欢签在左方的人，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欢。

名字喜欢签在右边的人，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。

◎ 心理洞察术

1. 边听边记笔记，会给人一种严肃认真的印象。
2. 签名时字体大一些，会让人印象更深刻。
3. 随时翻看记事本，会让人感觉思维很缜密。



从小错误中检测人品， 从细微之处探察心理

了解他人的心理不仅要抓住对方大致的心理波动，而且要于细微之处下工夫，利用细小的刺激来影响特定情形下的心理，既能收到“润物细无声”的效果，又有极强的针对性。

人为什么不愿意承认自己犯错误

人人都不喜欢犯错误，却又难免犯错。有的人犯了错会勇于承认，知错就改，而有的人不但认识不到自己的错误，反而把错误强加于别人，或者坚决不认错。

对待犯错误的态度，不但可以推测出一个人的性格，而且能大概得知其心理状态和变化。

如果一个人犯了错误，以诚恳的态度认错，并请求大家的原谅，说明此人不想突出个人的意志和想法，不想表现得另类和与众不同，在人际关系中，也渴望得到团体的包容。这种人不太看重个人形象，有了错误会知错即改，不会找借口掩盖或搪塞，更不会把过错推给别人。

相反，如果一个人犯了错误，不但不知悔改，反而不认账。这种人个人意识非常强，常常以高标准要求自己，在众人中注重个人形象的维护。为了不毁坏形象，这种人会极力为自己的错误辩解，或找借口加以掩盖。对这种人来说，个人形象比什么都重要，承认错误对他们来说就是对自己的贬低，这是难以让他们接受的。所以，为了形象和面子，这种人会拒不认错，即使得罪人也不肯承认自己



有缺点和过错。

把过错推给别人，不愿承担过失和责任，这种人自我保护意识较强。当然，每个人都有保护自己的本能，避免受到人身伤害，但不愿意承担过错的人常常找各种借口来替自己减轻过错，这种人在人际关系上是比较脆弱的。为了维护自己的人际关系，会设法减轻自己的过错。有时，把错误推给别人是出于心里胆怯的缘故，怕担当不起责任，怕别人追究自己，这样的人在人际关系上往往不太受欢迎，因为大家都知道错误在此人身上，却故意推脱，使别人反感。

春风化雨，细微之处见真情

1971年7月29日，基辛格率代表团秘密访华，进行打破外交僵局的谈判。来华前，尼克松总统曾不止一次为他们设想这次会谈的情形，以为中方会大拍桌子叫喊“打倒美帝国主义”，勒令他们退出台湾，滚出东南亚。为此基辛格一行非常紧张。

但事实出乎他们的意料。周恩来总理在钓鱼台国宾馆亲切会见了他们。周恩来总理微笑着握住基辛格的手，友好地说：“这是中美两国高级官员二十几年来第一次握手。”当基辛格把随行人员一一介绍给周恩来时，他的赞美更出乎他们的意料。他握住霍尔德里奇的手说：“我知道，你会讲北京话，还会讲广东话。广东话连我都讲不好。你是在香港学的吧！”又对斯迈泽说：“我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文，希望你也写一篇关于中国的。”最后他握住洛德的手说：“小伙子，好年轻，我们该是半个亲戚，我知道你的妻子是中国人，在写小说。我愿意读到她的书，欢迎她回来访问。”

周总理认识到基辛格一行的紧张心情，在严肃的外交场合，他有意淡化了政治角色，而是抓住细微之处，拉家常似的对其语言才能、论文、家庭成员进行了一番巧妙的赞美。既亲切又得体，缓解了对方的紧张情绪，使对方对中国领导人顿生敬意，认识到中国人民的友好态度。

周恩来总理能做到这一点，是事前细心准备的结果。他先对基辛格一行的工作、生活资料做了一定的了解，准确地找出他们在外交场合一般不为人所提及的细小之处。同时对他们来华心理做了大致分析，这样才会有外交场合出色的表



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

现，亲切的言辞。

人的心理有相对稳定的部分，也有不稳定的部分，往往随气氛和场合的变化而变化。细心的人就非常善于捕捉对方此时此地的心境，并予以适当的激励。

元旦晚会上，大家都兴高采烈，有说有笑，舞台上节目精彩纷呈。在角落里，只有小王一个人闷不作声，心事重重。这时主持人发现了他的变化。他想：“小王平时表现挺积极，做事挺热情，今天怎么了？”他又想到小王是新来的学生，可能想以前的同学、朋友了。他就对大家说：“小王是这学期刚转入咱们班的。平时各方面表现很积极，与同学关系也很融洽，我们现在就像是一家人了，共欢乐，同进步。现在，让小王为我们唱支歌，好吗？”小王听了这番话，被深深感动，感到了新班集体的温暖和凝聚力，很快与大家融在了一起。

这位主持人是个很细心的人，善于观察他人心理的细微变化，并用赞美、鼓励的话解开其心中的不快。如果他是个马大哈，只顾自己开心，那么气氛一定不会很融洽。

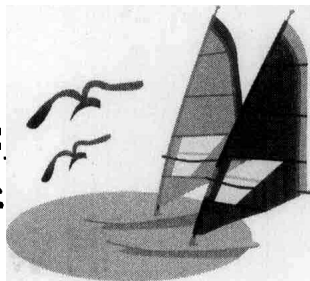
从细节看人是一种能力，这种洞察入微的功夫不是一朝一夕能够练就的，而需要长期的积累，在注重对每一个细节的观察中不断地训练和提高。

◎ 心理洞察术

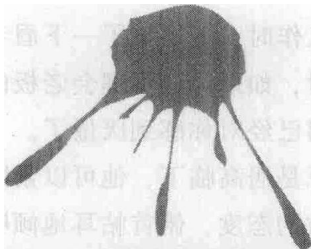
1. 从对方的小变化可以看出其近来一段时间内的心理变化。
2. 大错误使人警醒，小错误却不易被人察觉，看人品先从小错误着手。
3. 细节决定成败。
4. “滴水藏海，一叶落而知天下秋”。看人要善于从细微处观察。



由虚探实： 看你来我往，识人情心意



无论哪行哪业，只要存在着人与人之间的交往，就离不开对人的心理的体察。政治家往往是揣摩心理的高手，而商人为了得到顾客的欢心则更是绞尽脑汁。即使是我们普通人，大到为了成就一番事业，小到为了防止吃亏上当，也都要对人类心理的基本规律有一个基本的掌握。然而，很多人对人心理的理解比较单一，看不到人在不同的环境之下可能会出现的不同心理表现以及不同的心理感受，不懂得根据对方的心理变化来调整自己的语言和行动。





洞察上下级的“微妙”关系， 看穿同事间的“复杂”心理

人际交往，少不了和上司、同事打交道。有的人能够很好地处理和上司之间的关系，和同事打成一片，关键在于其善于把握对方的心理，会看眼色行事，会投其所好，并捕捉对方的心。

上司意有所指，下属心领神会

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。

要了解上司与下相处心理状态，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”，但是实际上却并没什么改进，也不打算改进，这一般都表示内心对上司反感。

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，这表明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。这就是心理优势和心理劣势的表现。社会地位低者和社会地位高者进



行交谈时，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心理。

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。

同事之间的心真的不可琢磨吗

每天上班或下班，当一大群同事站在电梯内等待进入办公室或走出办公大楼时，你注意过他们的表情和表现吗？

心理专家实验表明，人们在使用电梯的一些行为和表情，从某种程度上可透露其内心世界。仔细观察电梯里的人们，通常都可能会有不自觉的各种反应，这些随意的行为看起来是很有趣的。

比如，在电梯内来回踱步或跺脚的人，如果你身边有这样的同事，那么很可能说明此人比较敏感，内心世界丰富，洞察力较强，相信自己的直觉和判断力。在生活中，他也是个感性的人。

在电梯内不耐烦，按捺不住地重复按电梯钮。这样的人性格急躁，办事讲究效率，时间观念强，属于行动派类型。如果你的同事有这样的习惯，那么他很可能在工作上干得比较出色，常常超额完成任务，而不至于拖后腿。这样的人人缘很好，性情随和，容易与人相处，但有时也会表现出情绪化或自私心理，以个人为中心，当目标已定或决心已下时往往不顾别人的感受。

眼睛只盯着电梯楼层指示数字，或只等电梯门开。这样的人比较理性、稳重，做事小心谨慎、有条理，深得他人信赖。他们不喜欢插手别人的事，也不喜欢别人干预自己的工作，有时给人一种冷漠的感觉。如果你的同事是这样的性格，不要认为他们是冷漠的、对人缺乏关心的，他们只是不喜欢惹麻烦和加重负担而已。

在电梯内环视周围及观察每个人，注意电梯内的细节标志和装饰等。这样的人心理防卫意识强烈，不轻易向他人展示自己的内心。在人际交往上，他们主张



心理三术

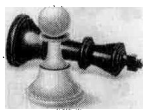
洞察术 操纵术 调节术

知己不需多，贵在感情深。

在电梯内只低着头看地面。这样的人看上去比较沉默，不太喜欢表现自己，其实内心是真诚而坦率的，能够赢得别人的喜爱，因此人际关系比较和谐。这类人的缺点是容易轻信他人，缺乏原则，不善于拒绝。

◎ 心理洞察术

1. 与上司保持适当的距离，表示由衷的敬意。
2. 当上司遭受挫折时，与其站在一起。
3. 站在上司的立场上想问题。
4. 三缄其口，避免被同事利用。
5. 与同事相处也要因人而异。



打招呼方式显示心理距离， 座位选择暗示亲疏关系

距离是衡量人际关系的重要尺度。打招呼时，彼此之间要保持问候距离；交谈时，彼此之间要保持座位的距离。通过距离的大小能够探知人际往来的疏远或亲密程度。

打招呼时双方的距离可显示出双方心理上的距离

人们在相互打招呼的时候，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，说明对对方的疏远、警戒，试图营造对自己有利的气氛，使对方的心理状态处于劣势。

在通常情况下，人们会靠近自己有好感的人，对没有好感的人往往会疏远和躲避，这样在无形中就控制了自己与他人的距离。第一次见面，比一般要求的距离更近来跟别人打招呼，说明此人对对方有好感，希望与之接近和交往；相反，不自然地保持距离跟别人打招呼的人，可能表示不想与之交往，或心存戒备。

从打招呼的距离可以看出一个人的性格。比如，和人靠得近而打招呼的人，其性格多是外向的，开朗乐观，自信心强，能很好地融入团队。如果对方已打招呼，而自己仍想保持距离，则说明其性格内向，喜欢个人性质的工作。

打招呼的方式，不但给人留下最直接的印象，还能引起对方的心理感受。比



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

如，打招呼时，先注视对方再握手的人，对对方怀有警戒心理，甚至有点不信任，同时还想使自己占据优势，让对方在心理上占据劣势。

打招呼时，不敢抬头看对方，回避对方的目光，只是鞠躬或行礼，这样的人给人一种自卑感较重的印象。

见面时，先保持好距离，再打招呼致意的人，一方面是表示礼貌和客气，另一方面是防卫意识较强。

总是用一种问候方式来打招呼的人，具有强烈的自我防卫心理。

一边打招呼一边用手拍肩，这样的人很热情，愿意与人交往，同时也希望获得对方的友情。但也可能只是套近乎的表现，表示自己的大方和热情。

与人一边打招呼一边不忘赶路的人，说明此人脾气急躁，做事讲究速度，也可能是真的有什么急事。

心不在焉或冷漠地与人打招呼的人，说明此人对对方没有好感，为了面子或照顾旁人的自尊而勉强应付一声，也可能是心情低落，不愿意与人见面。

此外，打招呼的语言也能反映出一个人与对方的心理距离和性格。比如，用“嗨”打招呼的人，想象力丰富，为人诚恳热情，性格也多活泼开朗。而用“你好”打招呼的人，说明此人头脑冷静，在生活中是个相当遵守信条和原则的人，做事一丝不苟，能控制自己的感情，在社交场合容易赢得他人的信赖。常常用“来了呀”作为招呼方式的人，办事果断，喜欢与人分享自己的感悟和收获，在待人方面也比较随和和真诚。

座位的选择体现交往感情的深浅

落座的位置无非是这样几种：坐在身旁、相对而坐、背对而坐和随处而坐。心理学家认为，落座的位置和距离虽然是人们不经意中做出的选择，实际上它能反映出与人交往的心理距离和感情亲疏。

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其他类似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。

情人之间的谈心通常是依偎身旁而坐，表示彼此亲密无间的感情。两人对弈，则要相对而坐，才能平衡彼此的距离，集中精神进行比赛。

平常与人交谈，如果对方坐在你的对面，并且态度严肃认真，则说明对方想要告诉你重要的事情。因为对面而坐，更能有力地传达自己的真情实意，同时吸引对方的关注。

如果是多人场合，有人选择位置较远的座位落座，则说明此人不想参与谈话，或对话题不感兴趣，只想做个听众而已。如果是日常交往，选择离你的座位稍远的人，说明彼此的交往有一定的距离，感情并未达到深厚的阶段。

如果对方和你呈对角线的方向而坐，这表示对方要帮助你，这时应及时提出自己的需求或条件，以把握时机。

座位的远近或方向所反映出来的人际距离通常在会议中得到最好的体现。比如，选择坐在自己身旁的人，表示对自己有好感；有别的空座不坐，故意坐到你对面的人，可能表示对立；坐在对面的人，如果采取正面相对的姿势，则可能给你带来心理上的压力，而微侧身相对而坐的人，带来的紧张感就不会很强烈。

斜侧着身子，且大半身体占用了桌子的很大空间，可以与人进行比较轻松的谈话，适合愉快地闲聊。选择坐在转角或直角的位置上的人，往往会采取这种方式与人交谈。

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，一定会坐在教室后方，对于本科目不感兴趣的人，也会选择坐在后面。

◎ 心理洞察术

1. 与人初次相见，坐在他的旁边会容易进入状态。
2. 尽量制造与对方正面接触的机会，可缩短彼此间的心理距离。
3. 缩短与紧张者之间的距离，可采用亲近一点的举动，比如拍肩等。
4. 想让领导看见你，聚会最好坐在角落里。
5. 会议、宴会、出席座位安排有讲究。事先了解所请人之间的关系，以免好心办坏事。



交谈态势反映内心秘密， 话题内容流露心理变化

交谈是人际交往上的需要。交谈的语势往往能反映出一个人的心理活动；交谈的话题可以折射出一个人的心态和所想。从语势和话题上探知内心，是社交必备的能力和技巧。

从交谈态势上识人

古人云：“言未出而意已生。”一个人的言语，在一定程度上反映一个人的一些实际情况。但如果不善于分析别人的言论，辨其是非善恶，也是无法看破人心的。在现实生活中，有人常常是欲言又止、吞吞吐吐，那么此时他内心的心理密码已经泄露了他的真实动机。

在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者多是由于紧张或不安。

说话时不断清喉咙、改变声调的人，可能还有某种焦虑。

有的人清嗓子，则是因为他对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的男人比女人多，成人比儿童多。儿童紧张时一般是结结巴巴或吞吞吐吐地说“嗯”、“啊”，也有人总喜欢习惯性地反复说“你知道……”。

故意清喉咙有时是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说：“如果你再不听话，我可要不客气了。”

口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安。

内心不诚实的人，说话支支吾吾，这是心虚的表现。



内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，声音会阴阳怪气，非常刺耳。
有叛逆企图的人说话时常有几分愧色。
内心渐趋兴盛之时，就容易有言语过激之声。
内心平静的人，声音也会心平气和。
内心清顺畅达之人，言谈自有清亮和平之音。
诬蔑他人的人闪烁其词，丧失操守的人言谈吞吞吐吐。
浮躁的人喋喋不休。
善良温和的人话语总是不多。
内心柔和平静的人，说话总是如小桥流水，轻柔和缓，极富亲和力。

从交谈内容上识人

如何从一个人语言的密码中破译对方的心态呢？闲谈是一种比较好的方式。因为闲谈大多是在一种轻松愉快的氛围下进行的，这会使对方心理上卸去防线。

第二次世界大战中期，东条英机出任日本首相。此事是秘密决定的，各报记者都很想探得秘密，竭力追逐参加决定会议的大臣采访，却一无所获。这时候，有位记者有心研究了大臣们的心理定势：大臣们不会说出是谁出任首相，假如问题提得巧妙，对方会不自觉地露出某种迹象，有可能探得秘密。于是，他向一位参加会议的大臣提了一个问题：此次出任首相的人是不是秃子？因为当时有三名候选人：一位是秃子，另一位是满头白发，还有一位是半秃顶，这个半秃顶就是东条英机。在这看似无意的闲谈中，这位大臣没有仔细地考察到保密的重要性，虽然他也没有直接回答出具体的答案，聪明的记者从大臣思考的瞬间，就推断出最后的答案，因为大臣在听到问题之后，一直在思考半秃顶是否属于秃子的问题。记者从随意的闲聊中套出了他需要的独家新闻。

与人谈话时，一些见识浅薄、没有心机的人就会很容易地把自己的不满情绪倾诉给你听。对于这种人，你不应和他保持更深更多的交往，只需当做一个普通朋友就行了。

假如和对方相识不久，交往一般，而对方就忙不迭地把心事一股脑儿地倾诉给你听，并且完全是一副苦口婆心的模样，这在表面上看来是很容易令人感动



的。然而，转过头来他又向其他人做出了同样的表现，说出了同样的话，这表示他完全没有诚意，绝不是一个可以深交的人。

这种人对一切事物都没有什么深刻的印象，千万不要附和他所说的话，最好是不表示任何意见，只需唯唯诺诺地敷衍就够了。

还有一类人，他们唯恐天下不乱，喜欢散布和传播一些所谓的内幕消息，让别人听了以后感到忐忑不安。其实他们这样做的目的是为了引起别人的注意，满足一下他们不甘久居人下的虚荣心。他们并不是心地太坏的人，只要被压抑的虚荣心获得满足，他们也就消停无事了。

以倾听方式出现的人，其表现的是支配者的形态。

从男女感情的角度来看，表示你很关心对方，或者极度爱着对方，因为你是个忠诚的倾听者。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、名人、歌舞影星的花边新闻逸事方面，这说明他的内心存在一种起支配作用的欲望。

在人际关系中，最容易被破译密码的语言，就是客套话。客套话的存在，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，说明此人别有用心。客套话的反面是粗俗语，一些人会对自己心仪之人冒出随意的言语，以示双方的关系非同一般，给人以亲密的感觉。在毫无隔阂的人际关系中，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，男女朋友的某一方，使用异乎寻常的客套话时，就很可能是心里有鬼的征兆。

用过分谦虚的言辞谈话时，可能在表示强烈的嫉妒心、敌意、轻蔑、警戒等等。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，在无意中会将他人与自己隔离，具有防范自己不被侵犯的预防功能。

某些都市的人，对外乡人说话很客气。这从另一个角度看，或许是一种强烈的排他性表现。因此，往往无法与人熟悉，而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。



◎ 心理洞察术

1. 气势上压倒对手，心理上就会先胜一分。
2. 连续发问可占据上风。
3. 放慢说话的速度，给人留下诚实的好印象。
4. 果断地表达观点。
5. 复述对方的问题可以表现自己的认真态度。
6. 讲述相似或相同的经历，会让对方有志同道合的感觉。



坦坦荡荡真君子， 警惕“小人”变脸术

审视那些想和你交朋友的人，内心重于外表、背后重于当面、行动重于言语。不光看现在，还要看过去；不光看做事，还要看做人；不光看对你，还要看他如何对别人。一个喜欢背后说别人坏话的人，也会在别人面前说你的坏话；一个对人忠厚的人，也会对你赤诚相见。这就是“君子”和“小人”的区别。

胸怀坦荡真君子

俗话说：“君子之交淡如水。”君子式的人物受人欢迎，被人信赖，但在人性的丛林中，人心是难以辨别的。什么样的人可称为君子，需要有过人的眼力和敏锐的洞察力。

君子应该是个有教养的人。在礼节上知书达理，在行为上严肃认真，在做事上细致严谨。从不随便评论别人，不会在背后说三道四，别人说话从不随便插话。

君子应遵守诚信原则。说话算数，不轻信他人之言，也不会轻易对人许诺。答应别人的事情就要做到，即使有困难也绝不食言。

君子应为人谦逊。尊重别人的观点，即使不同意也不会加以驳斥或狡辩。与人交往从不显示自己的身份和优越感，而始终保持谦恭的态度。

君子应尊重别人。在同别人谈话时，会看着对方的眼睛，而不是心不在焉，或忙着做其他的事。

君子应奉献爱心。在任何情况下，对处于困难的人都能及时伸手相助，对其



表示关心，给予照顾。

在交往的朋友当中，很多人都有着君子的品德和风范。

比如，敢直言规谏的诤友。即在朋友之间敢于直陈人过，积极开展批评的人。奥斯特洛夫斯基说：“所谓友谊，这首先是诚恳，是批评同志的错误。”交诤友是正确选择朋友的一个重要方面。诤友，像一面镜子，能照出每个人身上的污点。

善于帮助他人的导师型朋友。在人生的道路上，如果得到导师型朋友的指点和帮助，就能使你少走弯路，导师型的朋友往往在某一领域有着丰富的经验。科学史上戴维和法拉第的友谊，一直被传为佳话。当法拉第成为近代电磁学的奠基人誉满全欧洲时，他还时常对人说：“是戴维把我领进科学殿堂大门的！”可见，导师型的朋友常为困境中的友人指点光明，常为在事业上作最后冲刺的友人送去呐喊和力量。

患难之交。尽管时过境迁，但友谊与日俱增，他们相逢于危难之中，相助于困难之时。相同的命运和遭遇铸造了强有力的友谊链条，使友谊牢不可破。因为他们相交于人生的十字路口，即使在一起的时间十分短暂，但毕竟相互分享了忧愁和困苦，这会使友谊因基础牢固而地久天长。

拨云见日识“小人”

与“君子”对应的就是“小人”。“小人”一般很难说清，因为“小人”既没有特别的样子，也没有“小人”二字的标志，正因为如此，很多人都吃了“小人”的亏。

其实，通过人际间的交往，“小人”一般都会有以下几点特征：

阳奉阴违的人。这种人对任何事都会表里不一，这种行为代表这种人的做事风格。

阿谀奉承的人。这种人虽然不是真正意义上的“小人”，但容易因奉承而得宠，从而将自己的得意建立在别人的痛苦之上。在他人面前说别人的坏话，却抬高自己。

两面派的人。某人得势就会依附，失势就会疏远，转而投靠别人，是“小人”的特征。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

落井下石的人。在“小人”看来，看到别人摔跤是件快乐的事。

挑拨离间、搬弄是非的人。“小人”为了某种目的，会挑拨朋友、同事间的感情，制造矛盾，引发事端，而自己则采取观望态度，甚至从中获利。

过河拆桥的人。小人没有真正的朋友，他们结交的朋友都是暂时性的、靠不住的。个人的利益高于一切，为了利益，小人可以与朋友反目成仇。

乘人之危的人。“小人”往往在对方处境不佳时乘虚而入，而对方力量强大时，又会掩盖自己的真实面目。

当然，“小人”的特征不只这些，如不讲情义、不讲道德、不守正道等等，都是小人的典型特征。因此，当你通过交往，对这一实际情况有一个清晰的把握之后，就应该收起菩萨心肠，在友情的大道上来一个急刹车。心理学家认为，应尽量断绝与下列朋友的往来。

靠不住的朋友。交朋友应注意两厢情愿，不要强求。有些朋友在短期内似乎与你关系不错，但时间一长便发现他靠不住，在这种情况下应当机立断，与之断交。

志不同道不合者。真正的朋友，需有共同的理想和抱负，共同的奋斗目标，这是两人结交的基础。如果两人在这些方面相差极大，志不同道不合，是很难有相同话题的，兴趣也必然不同，这样两人在交往时只能互相容忍，无法互相欣赏，因此容易造成分手。

有悖人情者。亲情、爱情都是人之常情，如果一个人的行为显示出他在人之常情中处事的态度十分恶劣，那么这种人是不能交往的。这种人往往极端自私，为达目的不择手段，并惯于过河拆桥、落井下石，因此这种人不可交。

势利小人。如果某人非常势利、见利忘义，那么这种人不适合做朋友。势利小人的一个通病是：在你得势时，他锦上添花；当你失势时，他落井下石。他不懂得什么是真诚，他只知道什么是权势。

酒肉朋友。当你能给他实惠时，他看上去与你的感情就会很好；但当你真正需要他帮助时，他会一点表示都没有。

两面三刀者。有的人惯于表面一套，背后一套，对这样的人应该格外小心对待，更别说跟他交朋友了。与这样的人交往时，应多注意他周围的人对他的反映。在短期交往中很难发现这种性格特征，但接触时间长了便会清楚明了。

太注重个人利益的人。世界上不可能有完全不为自己打算的人，这是一个人



所共知的生活常识。但一个明事理、有道德的人，不可能只想到自己，不顾脸面地为自己牟私利。那些只考虑自己的人，只想到个人的利益的人，最易伤害的不是跟他生疏的人，而是和他比较熟悉、比较亲近的人。在接触和交往中，他们为了个人利益，处心积虑、想方设法占熟人的便宜。为了一点蝇头小利，他们甚至不惜背叛朋友，以满足自己可笑的欲望。这样的人，如果把他当做朋友，便会吃亏上当，给自己带来麻烦。

鸡蛋里能挑出骨头的人。他们无论和什么人打交道，无论做什么事，都百般挑剔，过于苛刻，斤斤计较，似乎没有满意的时候。

张嘴胡说八道的人。这种人无论是有意还是无意，无论是个人原因还是性格原因，都不可作为深交的对象。如果以之为友，会给自己带来不必要的麻烦，甚至会因为交上了这样的朋友而让别人怀疑你的人格，给你带来一定的负面影响。

忘恩负义的人。如果与知恩不报、忘恩负义的人为友，就等于是自掘坟墓。

其实，人们往往不是不懂其中的道理，而是在生活中不能准确地判别。所以说，要想在生活中分清一些人的行为，就要对其行为有比较理性的判断，才能真正知道哪些人可交，哪些人不可交。

◎ 心理洞察术

1. 无论何时都要以诚信为做人之本。
2. 用坦坦荡荡赢得对方的真诚和信赖。
3. 君子常向人展示光明，“小人”常对人表现阴暗。
4. 控制“小人”要利用对方的欲望。
5. “小人”也自卑。
6. 别把“世故”当“成熟”。



谈判中洞悉对手心理， 警惕交际危险期

人际交往中难免会出现失和或僵局的状态，比如谈判对峙、交友过程中出现危机等，而这些也许是忽略了对方的心理所致。其实如果把握好对方的心理，一些交际上的难堪和困境都是能够转危为安、化不利为有利的。

谈判中“让步”心理的交锋

在一次国际性的商贸谈判到中间休息时，英国的一位裘皮商人主动给美国的谈判人员递烟闲聊：“今年的黄狼皮比去年好吧。”美国人随意地应了声：“还不错。”那人紧跟了一句：“如果想买 20 多万张不成问题吧？”美国的谈判人员仍不经意地说“没问题”。

英国商人在不动声色中掌握了美国有大量的黄狼皮在寻找买家的商情。在随后的谈判中，英国商人以比原方案高出 5% 的价格，主动向美国商人递出 5 万张黄狼皮的买单。可是随后就发现有人用低于英国商人的报价在英国市场上大量抛售黄狼皮，当美国商人向其他国家的报价全部被顶回时，他们才恍然大悟：原来英国商人是有意用高价稳住自己，使其他的商人不敢问津，以便大量抛售他们几十万张的库存，以微小的代价换了个先手出货。

除了观念问题之外，心理活动和情感表露也会对谈判产生重要的影响。当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。比如，你的谈判对手刚刚做了一笔漂亮的生意，使他在谈判中不禁喜形于色。对方高昂的情绪可能就使得谈判非常顺利，很快达成协议。然而，你也会碰到个别不如意的对手，情绪低落，甚至会对你大发雷霆。



在谈判中，有时双方都难以抑制感情泄露。这时，如处理不当，就容易使矛盾激化，就会使谈判陷入僵局。双方为了顾及“脸面”而彼此绝不做出任何让步，结果双方之间很难再合作下去。

还有一些谈判者不断重复着毫无原则的让步，不清楚让步的真实目的，最终的结果往往是将自己逼入绝境。

谈判的目的是双方最终实现价值交换，也许一个小小的让步就会涉及到整个战略布局。让步既需要把握时机又需要掌握一些基本的技巧，草率让步和寸土不让都是不可取的。

谈判就是谈判，在工作之外你可以和对方促膝谈心，成为莫逆之交，但在谈判桌前就要针锋相对，要清楚你代表的是企业而绝非个体，你的一个轻易让步可能会使企业利润降低或者亏损，减少市场的投入甚至影响到员工的收入都不定，也许没有人认为自己的行为会有如此的后果，但如果每一名谈判者都抱着如此的心态，那么再优秀的企业也会垮台破产。

因性格而改变谈判结果的例子比比皆是，性格软弱的谈判者更容易做出让步，买家很愿意和这类谈判者共事，他们总会提出一些难以接受的要求，随后不断地施加压力，迫使谈判者一次又一次的接受。只要把握正常的心态、强化谈判的决心，你就不会轻易让步，即使你方处于弱勢。

一些销售人员认为谈判总需要有一方做出让步，否则谈判将无法进行下去。这种理念听起来确实不错，但问题是为什么一定是你先让步呢？你的让步或许使对方会认为你在表示诚意，但老谋深算的对手决不会这么看，他们不会被你的诚意所感动，相反，他们会认为你软弱可欺，谈判的态度会越发强硬起来，会变本加厉来迫使你再次让步。

不要以为你善意的让步会感动对方，使谈判变得更加简单而有效，这只是一厢情愿的想法，事实上恰恰相反，在你没有任何要求的让步下，对方会更加有恃无恐、寸步不让，并且还会暗示你做出更大的让步，想以让步来换取对方的让步是决不可能的。

让步要让对方意识到你的每一次让步都是艰难的，使对方充满期待，每次让步的幅度不能过大。尽量迫使对方在关键问题上先行让步，而本方则在对手的强烈要求下，在次要方面或者较小的问题上让步。不做无谓的让步，每次让步都需要对方用一定的条件交换。



顺利度过“交际危险期”

在交际过程中，随着时间的推移和交际范围的扩大，人们的态度、行为方式和感觉都会有所变化。交际带来的新鲜，快乐和甜蜜，同样也会慢慢消逝，随之而来的是个体的差异所引起的矛盾和冲突。

我们不妨把交际过程的开始阶段称为交际“蜜月”期，在这期间，大家都有一种新鲜感，希望尽可能多地了解对方，并给对方留下一个好印象，发展双方的友谊。更有甚者还会“一见钟情”。交际“蜜月”期的长短与交际中个人的社会成熟度、年龄、文化程度、经历及性格有关，也与交际对象和交际环境有关。个人和交际对象的年龄越小、文化程度越低、经历越简单，那么交际“蜜月”期也会越短。

那么，“交际危险期”有些什么表现呢？

首先，从交际中的个人来说，个人对周围的环境和人已感到很熟悉了，并已了解和看到环境与他人的一些缺点和不足，不愿再去主动注意与了解环境情况和交际对象的思想要求，开始有一种烦躁不安的感觉。这时，交际中的个人对交际环境和交际对象怀有某种无所谓的批判情绪，甚至出现想逃避的敌视情绪。不管处于交际的什么时间，只要你有这些表现和感觉，表示你大概已经处于交际的危险期了。

其次，是交际对象态度的变化。在交际“蜜月”期中，大家对你较为友好，关照和信任，有什么话可以不用回避你，工作上尊重你的意见，即使不同意也会耐心地解释，每天见面总要打个招呼。但过了三四个月或六七个月后则不再这样，首先是对你的询问少了，甚至每天见面了也不太乐意打招呼。许多事不再当着你的面商量或交谈，而是回避着你。有时你会发现你出去一会儿再返回你上班的地方时发现大家正聚在一起说话，见你来了则忽然停下来，然后慢慢散开。如果出现这种情况，那就说明你的交际已处于相当危险状态。在这个阶段你可能会从一个或两个人的口里听到这样一类话：“你才来不久，有些地方应该注意一下。”或是“大家对你有些事有点看法，说你做得不太好”等等提醒告诫之类的话。



再次，就是在交际中出现问题、矛盾和冲突。这时你认为有人不喜欢你，并知道是哪些人，同样你也不太喜欢他们。在言谈、工作上别着劲，采取不合作态度，甚至会发生口角和冲突。这是处于交际危险期最明显的特征。

而当你被大家所接受、欣赏，时常有人叫你的名字说一些无关紧要的事的时候，当你认为自己掌握了一些主动权，交际过程变得自如而快乐时，就说明你已经顺利地度过了“交际危险期”。

◎ 心理洞察术

1. 选择自己熟悉的地方作为谈判场所，以此掌握主动权。
2. 选择令人心烦意乱的场所进行交涉，会让对方尽快做决定。
3. 争取比对方提前到达谈判场所。
4. 用不相关的话题引开对方的话题，避开对方的锋芒。
5. 耐心与优势对手周旋会影响其判断力。
6. 将最关键的让步留到最后。

操纵术

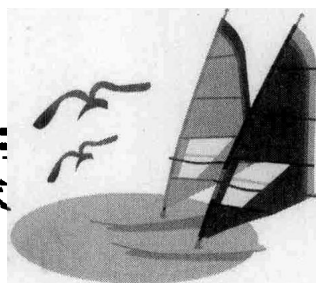
无论是面对同事还是朋友、男人还是女人、上司还是下属、陌生人还是老熟人，你都应该具备一套操纵他人同时不被他人操纵的本领。

展开心理攻势，操纵他人，建立心理防线，避开心理陷阱，你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战。比如，了解了首因效应，你就会明白第一次就“闪亮登场”的重要性，既要学会用第一印象来成功推销自己，又要学会不被别人的“第一眼”所迷惑，要日久见人心；懂得了距离与美感的关系，你就可以通过距离让爱情保鲜，同时也知道要保护好自己的隐私，不被别人操纵；冷热水效应教你如何赢得对方的好感，如何迫使对方同意，同时摸清底细，准备充分，避免被人操纵；登门槛效应让你明白欲得尺，要先进寸的道理，学会用温水“煮”顾客，让他难以脱逃，同时也要注意别人“套近乎”背后的真实用意。

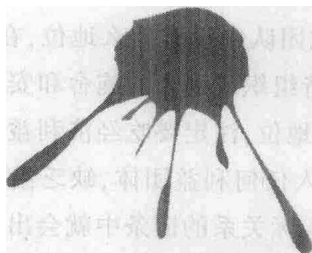
总之，操纵术就是教你既能够看破人心，按照自己的意愿操纵对方，驾驭他人的思想，从思想上使其畏惧和诚服，而非利用职权或是武力，从而达到你的目的，又能够不动声色地识破操纵者的阴谋，并采取有效的对策从对方的控制中逃脱。



刚柔并济： 礼让与争取的艺术



刚与柔两者的含义具有内在的一致性。刚而能柔,这是用刚的方法;柔而能刚,这是用柔的方法。刚直容易折断。圣人贤哲待人,只在于温柔敦厚。所以说,广泛地爱护人民,这叫做和而不同。若只任凭他们凄凄凉凉,保持自身冷傲清高,如此,便是世间的一个障碍物。即使是持身方正、独立不拘,也还是不能济世的人才,充其量只能算一个性情正直、不肯同流合污的人士罢了。但是,倘若世界上只有柔,那就会成为可悲的柔弱,它就可任意扭曲。只有刚柔并济,才是全面的方法,也是成功的驭人之术。





争利非斤斤计较， 让功会赢得更多

中国人历来将谦让作为一种美德，但是当谦让变成了一种相安无事、与世无争的哲学，它就走向了反面。刚柔要讲究分寸，刚太过了，到了一定极限就会产生暴虐，便会折断；柔太过了，就显得卑弱，便会靡软。遇到功利争夺的情况，是采用“刚”的手段，坚持功劳是自己的，还是采用“柔”的策略，自己退出，将功劳主动让出，是要分情况、看场合的。

争取自己的应得之利并不影响你的人际关系

生活中有这样一类人，他们不敢参与竞争，不懂得如何维护自己的正当利益，即使某种利益是自己应得的，也被他们轻易地放弃掉。这类人给人的印象是不争不抢、本分老实，但在社会上却也容易被他人所操纵。

不敢争取自己应得之利，终归是“怕”字当头，害怕受到伤害，害怕承担责任，始终处于一种躲避退让、被动挨打的地位。这就在客观上为不良用心者创造了条件，容易助长他们的嚣张气焰，往往招致他们得寸进尺、肆无忌惮的攻击，既在利益上受损失，又在心理上受折磨，只得吞咽身心折磨的“闷亏”。

比如，不敢争不敢抢，在群体或团队中没有什么地位，在经济利益分配过程中就没有什么发言权，只能被动地等待组织或别人的施舍和安排。所以，不争取应得之利的人常常处于一种任人宰割的地位，注定要吃经济利益的“闷亏”。

不敢主动参与竞争，不愿意加入任何利益团体，缺乏给别人带来实惠的能力。而给别人带不来好处的人，在整个人际关系的链条中就会出现缺失，直接的后果就是办事不畅，路子不顺，要吃人际关系的“闷亏”。





在社会上生存,协调好周围的人际关系,功利是不可避免的问题。它有时会决定人际的亲疏,给他人的利益多一点,会平衡人的心理,缓解利益冲突。然而,有的功利并非靠一味的忍让来换得,属于自己的利益就应该积极争取。因为人的生存需要利益,生活必须要有一定的物质基础作保障,获取不足,生活就会出现困难。如果你羞于争利,使应涨的工资未涨,应分的房子未分,应升的级别未升,势必会使自己的生活质量受到影响,并且这种影响并不单单涉及一个人,小集体的其他成员,特别是家庭成员也将跟着受影响。

不争应得之利,对自己事业的长期发展不利。老实人有理想、有抱负,有公正心和正义感,这很值得提倡,但通往理想的路就像是登山的石径,必须要有一定的实力作积淀。如果你羞于争利,就等于是少登台阶,而有些时候,少登一个台阶就会错过一系列的机遇。

自己该得之利而未得到,会影响情绪和心情。自己受到不公正的待遇,自然会感到恼火、窝心,生气、烦闷自是不可避免,这当然要影响自己的工作和生活,对身体健康也颇为不利。可见,羞于争利,失去的不仅仅是一种利益,它会有一系列的负面后果。

因此,自己的正当权益绝不无原则地放弃。应该真正认识到,确保分内利益是每个人都应承担的责任,它不但有利于自己的生存和发展,同时对社会公正法则也是一种切实有效的支持和维护。只是盯在一事一行的道德上,那只是小道德,而使自己行为的后果做到有利于整个社会的发展和进步,那才是大道德、真道德。如果我们每个人都不做弱者,不做牺牲品,敢于去争取自己应得的利益,那么坏人就会无利可争、无食可夺、无机可乘、无利可图,也不会有那么多人假公济私了。可以说,确保自我正当利益的实现,就是对社会一定意义上的奉献。

主动让功让上司青睐你

在职场中,即使你能力很强,即使你的功劳再大,也应学会将功劳让给上司。擅长处理上下级关系的人,都会将自己的功劳淡化,做到不显山不露水,而在必要的时候将成绩、功劳和名声都归于上司,这样才会受到上司的欣赏。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

有道德的学者不会掠人之美,把别人的成就窃为己有;品德高尚的人则善于成人之美,主动把荣誉让给别人。

中国人在讲自己的成绩时,往往会先说一段套话:成绩的取得,是领导和同志们帮助的结果。这种套话虽然乏味得很,却有很大的妙用:显得你谦虚谨慎,从而减少他人的忌恨。

好的东西,每一个人都喜欢。越是好的东西,越是舍不得给别人,这是人之常情。要是你有远大的抱负,就不要斤斤计较成绩的取得究竟你占有多少份,而应大大方方地把功劳让给你身边的人,特别是让给你的领导。这样,做了一件事,你感到喜悦,领导脸上也光彩,以后,领导少不了再给你更多的建功立业的机会。否则,如果只会打眼前的算盘,急功近利,则会得罪身边的人,将来一定会吃亏。

对领导让功一事绝不可到处宣传,如果你不能做到这一点,倒不如不让功的好。对于让功的事,让功者本人是不适合宣传的,自我宣传总有些邀功请赏、不尊重领导的味道,千万使不得。宣传你让功的事,只能由被让者来做。虽然这样做有点埋没了你的才华,但你的同事和领导总有一天会设法还给你这笔人情债,给你一份奖励。因此,做善事就要做到底,不要让人觉得你让功是虚伪的。

◎ 心理操纵术

1. 谦让也有限度。过度的谦让会纵容别人得寸进尺。
2. 如果对方欺软怕硬,就要显示出寸步不让的决心。
3. 不要急功近利,学着多让功劳,让对方对你刮目相看。
4. 温柔的礼让比硬性的强取更容易收获。



不为自己的失误找借口， 多宽容别人的过失

无数的人之所以与成功失之交臂，重要的一点是找到了自欺的理由。每一个借口都是自欺欺人的。在某些时候与某种程度上，这些借口看起来只是拿来应付别人、推诿别人而已，可归根结底是自己拿来当做原谅自己的理由。在你为自己的错误寻找借口的同时，在不经意间失去了一次机会。

失误不应成为原谅自己的借口

美国波士顿大学曾聘请了一位十分著名的教授任传播系主任。这个教授在一次讲课时，讲了一段十分精彩的话，而这段话是他从其他地方看到的，本来他是要交代这段话的出处的，但教授刚讲完那段话，下课铃就响了，教授便下课了。在西方的许多著名大学，要求学校的每个老师和学生不能以任何形式剽窃别人的成果，即使是老师在上课时所讲的内容，如果引用了别人的话，都必须明确指出，如果不指出，便认为是一种不诚实，是一种剽窃行为。所以，当这个教授下课后，有一个学生便向校长反映，说那个教授在上课时用了某个杂志上的话，却没有交代出处。校长便找到这个教授核对，那个教授承认了自己的失误，便立即提出辞职。由于其他教师的挽留，最后学校决定撤销他的主任职务。第二天，这个教授上课时，第一件事就是向学生道歉。

在许多人看来，这也许是小题大做，但是这个教授明白，失误不能成为原谅自己的借口。

任何人都会为自己的失误而进行辩解，这是人们普遍存在的心理。堪萨斯州立大学心理学家斯尼德指出：“如能使对方感到出现目前的过失是事出有因，而且保





证不再会重复,找借口辩解会消除一定的紧张情绪。”

但是高明的论辩家在被对方击中要害时决不强词夺理。他们或点头微笑,或轻轻鼓掌。如此一来,观众或听众弄不清其葫芦里藏的什么药。有的人理解,认为这是他们服从真理的良好风范;有的人理解,以为这是他们不屑辩解的豁达胸怀。而究竟他们认输与否尚是个未知的谜。这样的辩论家即使要说也能说得很巧,他们往往会向对方笑道:“你讲得好极了!”

任何人在论战中都难免有失误,任何一方都可能遇到强劲的对手,若一方稍有不慎,就会被强敌抓住把柄击中要害。此时既不能强辩,也不可狡辩,否则你将败得更惨。为了终止已造成的失误,最好装聋作哑,不予理睬。

暂时的终止辩论,偃旗息鼓,这是在论战中不慎失误,形势对自己明显不利时,你可以采取的一种暂时退却的策略。这样做的好处是可以使你振作精神,调整战术伺机再战。

宽容是一种高境界的礼让

人与人之间情谊的保持、巩固和发展,离不开谅解。两个人之间的交往,马尚有失蹄的时候,人哪能没有些失误?诸如此类的情况,每个人都可能遇到:朋友可能不问青红皂白,没头没脑地说你几句;朋友可能一时傲慢,对你不恭不敬;朋友可能一时失言,揭了你的疮疤(短处),触犯了你的忌讳;朋友可能无意中讽刺、挖苦了你,使你下不来台;朋友可能误解了你,使你蒙受了委屈,自尊心受到损伤……这时就需要一颗宽容的心,能够谅解对方。

谅解首先需要理解,即体谅对方的处境、心情,从而原谅对方冒犯自己的言行。有些时候,理解比拔刀相助更令人感到温暖。许多人都会有这样的感受:自己做了一件对不起朋友的事,担心得不到朋友的谅解,可是朋友反倒来安慰自己,令自己深受感动和感激。

谅解还需要有一个博大的胸怀,就是通常所说的“宰相肚里能撑船”,能够容其辱,听其骂,咽下火,吞下怒。斤斤计较对方的态度,锱铢必较,就会使彼此的感情出现裂痕。

斯宾诺莎说:“心不是靠武力征服,而是靠爱和宽容大度征服。”如果一个人能





原谅别人的冒犯,就证明他的心灵是超越了一切伤害的。宽恕他人所不能宽恕的,是一种高贵的行为。

在社会交往中,有些人欲以攻击方式对那些曾给自己带来伤害或不愉快的人发泄不满,这种情绪就是报复。报复心理是一种不健康的心理状态,它不仅会对报复对象造成这样或那样的威胁,而且有害自己的心理健康。复仇从来不能造成“平衡”和“公平”,报复常常使仇恨者和被恨者双方都陷入仇恨越结越深的痛苦深渊中。甘地说得好:“要是人人都把‘以眼还眼,以牙还牙’当做人生法则,那么整个世界早就乱作一团了。”所以,每个人都该学会用动机和效果统一的观点去衡量人的行为,这样可以减少许多不满情绪的产生,为报复心的萌生断了后路。当他人给你带来伤害时,你应该试着回想自己是否在某时某刻也给别人带来过同样的伤害。如此将心比心,报复的欲念就会慢慢散去。

穿梭于茫茫人海中,面对一个小小的过失,用一个淡淡的微笑、一句轻轻的歉语来显示相互间的包涵与谅解,这是宽恕;在人的一生中,常常因一件小事、一句不注意的话而被人误解或失去信任,但“人不知而不愠”,以律人之心律己,以恕己之心恕人,这也是宽恕。

宽恕意味着勇敢而不是怯懦。要向自己的仇人做出高姿态是需要不少勇气的。同时,还需要一颗善良的心。

◎ 心理操纵术

1. 勇于承担错误是对他人负责的表现,可以获得对方的真诚谅解。
2. 对别人多一分宽容,就会多一个朋友。
3. 认真对待自己的错误,“模糊战略”看待别人的过失。
4. 换位思考,理解万岁。



不给别人强加意志， 不让自己勉为其难

操纵别人的目的就是让对方服从自己，反过来自己也能够服从于他人。有的人心甘情愿服从，而有的人撕破脸皮也不屈服，如何迎合别人的服从心理，是操纵人心的巧妙艺术。

强加意志是心存偏见的表现

一个年轻人因受不了妻子近来变得忧郁、沮丧，常为一些小事对他吵吵嚷嚷，甚至打骂孩子，无可奈何之下只好躲到办公室，不愿回家。

有位经验丰富的长者，见他这样，就问他最近是否与妻子争吵过，年轻人回答说：“为装饰房间争吵过。我爱好艺术，远比妻子更懂得色彩，我们特别为卧室的颜色大吵了一架，我想漆的颜色，她就是不同意，我也不肯让步。”

长者又问：“如果她说你的办公室布置得不好，把它重新布置一遍，你又如何想呢？”

“我绝不能容忍这样的事。”青年回答说。

长者却解释说：“办公室是你的权力范围，而家庭以及家里的东西则是你妻子的权力范围，若按照你的想法去布置‘她的’厨房，那她就会和你刚才一样感觉受到侵犯似的。在布置住房上，双方意见一致最好，不能用苛刻的标准去要求她，要商量，妻子应该有否决权。”

年轻人恍然大悟，回家对妻子说：“一位长者开导了我，我百分之百地错了，我不该把我的意志强加于你。现在我想通了，你喜欢怎样布置房间就怎样布置吧，这是你的权力，随你的便吧。”妻子听后非常感动，两人言归于好。





夫妻生活和其他人际关系一样,对那些不尽如人意的地方,只有采取豁达宽容的态度,才能有助于矛盾的解决。世界本来就很复杂,什么样的人都有,什么样的思想也都有。如果你事事要求别人按你的想法去做,那只能失去朋友,自己堵自己的路。

将自己的意志强加于人,其实是个人偏见的反映。偏见往往会使一方伤害另一方,如果另一方耿耿于怀,那关系就无法融洽。如果受损害的一方具有很大的度量,能从大局出发,这样会使原先持偏见者在感情上受到震动,导致他转变偏见,正确待人。

不必为了满足他人的需要而勉强自己

人们在生活中往往有一些错误的心理定势,比如经常会按照别人的反应来做决断,而不是按照自己的意愿去行动。每个人都在感受自我的价值,因为这是生命的重心。但是,却一直朝着一个错误的方向努力:以为自我的价值必须得到别人的认可才能有其价值。所以,不时地对自己的人格修修补补,时刻观察别人的脸色,时刻观察别人会怎么做,生怕因为与别人不同而让自己显得奇怪或另类。然后,就以此标准来更正自己。这种错误的心理定势和判断标准使人们没有了评判自己的能力。

你不妨问自己:是否因为别人表露出一种不以为然的态度就改变自己的立场?是否因为别人不同意你的意见而感到消沉、忧虑?是否在饭馆吃饭时,饭菜的口味并不令你满意,而你不敢提出意见,或者退回去,因为这样你怕服务员会不高兴?是否处心积虑寻求别人的赞许,渴望得到别人的赏识,未能如愿时就情绪低落?是的,你为了让大家高兴,不惜“牺牲”自己;你为了不让朋友难过,不好意思说“不”;你为了满足大家的要求而勉为其难地赴汤蹈火,不顾后果。你以为你的这种做法能赢得朋友们的好感和称赞吗?错!你的过意不去只是你心理作用的结果,朋友们不会那么认为。

每个人都应该有自己的交际原则。不要在乎别人认为我们该做什么,但我们必须知道我们自己应该做什么,因为有主见的人才是受大家欢迎的人。

在你的朋友群里,可能有这样几类:无话不谈的闺中密友或知己,肝胆相照的



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

老朋友,同甘苦共患难的学友,点头之交的一般朋友等。在这些朋友中,有的人性格外向,平时常常三五成群地出去游玩或娱乐;有的人喜欢宁静,平时很少外出活动,经常泡图书馆、书店;还有的人就是属于乐天的享受派了,吃喝玩乐、游戏打牌、逛街上网,成了主要活动。

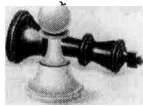
而你是一个广交天下朋友的人,平时很看重朋友间的情谊,在朋友们眼里你是个“够意思”的“哥们”或“姐们”。然而,你还是有种说不出的苦衷。因为,你的“够意思”成全了朋友们,却勉强了自己,而这只是因为对待朋友有太多的“过意不去”。

本来你与一个朋友约好了去图书馆借书,恰巧一个朋友打电话过来叫你陪着去逛街,于是,你明知左右为难,却没有及时告知对方自己已有所安排,就稀里糊涂地答应下来,勉强地被人拉向了商场。而那位等待你一同借书的朋友遭遇了冷落,还说不讲信用,那时你的心里一定想澄清事实,可已经来不及了。本来你想早点回家处理未完成的事情,偏巧三五个朋友非拉上你跟他们去打牌,于是,你又一次因“过意不去”而硬着头皮扎堆,硬挨到半夜12点才回家。

何必为了满足他人的需求而勉强自己?人际交往的感情并不是靠一个个的“过意不去”来维系的。实际上,你能坦诚地向对方告知,自己已经有事在身或有人相约,对方也不会怪罪于你;而对于打牌的哥们也并非缺你一个人手就损失什么,你拒绝打牌,他们也不会勉强你,况且很快又会找到“替补”。因此你大可不必为自己没有满足朋友们的要求而觉得“过意不去”。反之,勉为其难的做法才会让你在朋友们面前有失信誉,而自己还得承受其中之苦。

◎ 心理操纵术

1. 己所不欲,勿施于人。
2. 委婉地说“不”,让被拒绝的人有面子。
3. 不要有“别人可能也是这样想的”的想法,不要将自己的特点归因到其他人身。
4. 要善于倾听和接受他人的意见,防备晕轮效应的副作用,及时提醒自己是否全面看待他人。
5. 不做“夹心饼”,避开左右为难的选择。
6. 不为迎合别人而抹杀自己的个性。



爱情中既要取悦于人， 又不能迷失自己

欣赏是一种高层次的操纵术。相爱中的两个人，如何做到互相欣赏，怎样用欣赏的眼光去发现对方在自己眼里最美的一面，是融洽彼此的感情，让爱情长久保鲜的秘诀。

让爱多点新鲜感

曾经有不少的女性朋友都在抱怨着她们的爱情或婚姻生活不幸福，诉说着自己如何不被恋人或爱人所欣赏，甚至令对方移情别恋或遭到抛弃。其实，这些女性朋友在对待爱情和婚姻的问题上，都不明白一个问题：无论是爱情还是婚姻，都需要营造新鲜感。也许有人会说，真正的幸福感是平淡的，婚姻生活也大多如白开水一样乏味而实际。但是，若能在平淡的情感生活中增添几分情趣，制造一些惊喜，相信会让你的另一半更加由衷地赞叹和欣赏。

真正懂得爱情和婚姻生活艺术的人，都不会让自己在对方的眼里渐渐失去光彩，而是运用方法和招数取悦对方，让自己时刻充满新鲜感，始终保持特有的魅力。

正如美国的克尔·琳达在《关于女人爱己的祝愿》一书中所说：“许多女人总以为只有先爱别人才能得到幸福，其实这正是一生深陷痛苦的端点。实际上，只有先爱自己的女人，才能真正赢得别人给予的幸福。”

在爱情中，女人都会把自己打扮得花枝招展，以赢得恋人的喜欢，而男人们也会对自己的外表容貌刻意地关注起来，生怕一个小小的疏忽失掉了女友的芳心。由爱情世界转入婚姻生活，日子不再是由鲜花和蜜语组成，而是换成了柴米油盐，蓬头垢面地为生计奔波。于是，当初光鲜四溢的公主变成了憔悴的黄脸婆，风流倜



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

悦的王子也折磨得犹如糟老头。此时哪里还谈得上相互欣赏,恐怕一张脸早就看得不耐烦了。

重塑曾经的浪漫和美好,只需找回昔日的光彩。如果你的样子实在令人提不起精神,那么就努力做做美容,让面子改观吧。以貌取人是人人都有心理,在爱情和婚姻中,保持好自己的形象,对容貌负责,才有可能相悦两不厌。如果一个女人总是能把自己定格在最美丽的时刻,那么这个时候也就是让对方心境最好的时刻。如果一个人把自己打扮得非常漂亮,也会让自己的心情变得好一些。就像很多人在心情不好的时候喜欢去理发一样。因此,如果要想营造对方良好的心境,就把自己打扮得漂亮一点吧!

在现实生活当中,几乎所有的男人和女人都喜欢与有气质的人相处,因为这种人使你既有眼球上的好感,还有一种吸引人的特别力量,能不断地感染你,使你羡慕,让你追随。

有气质并不代表女人拥有美貌和身材,男人拥有风度和儒雅,而是一种内在的修养。有气质的人除了能得到别人的认可,也能得到别人的尊敬。气质女人懂得用男人们欣赏的东西来丰富自己,知道怎样才能让自己的美丽变成一种永恒,怎么样让自己并不出众的容貌变得更加迷人。其实这一切都很简单,很容易做到,在举手投足之间表现得高尚一点、表现得善良一点,这种迷人的光环就会在你身边萦绕。

一个人的美丽不仅仅体现在优美的体态上,更为重要的是这些美丽同样要体现在对人生的态度上。高尚的人必定拥有高尚的人生观,生活总是积极向上的,每天都以微笑来面对这个世界、面对纷繁复杂的生活,似乎在这些人的生活中就不存在什么困难。正是在这个意义上,那些具有高尚人生观的人才会更加迷人。热情向上的人生态度,使得外在的美更加富有灵性,也更加瑰丽。更为可贵的是,热情向上的人生态度还能弥补形体的平凡和缺陷,使得周围的人更加赞赏你,不会因为你身体的缺陷而看低你。

试想,一个总能以美好的容颜、优雅的德行和乐观的微笑示人的人,还有什么理由不被人接受和喜欢呢?



爱情中也要保持独立

有的年轻人一旦陷入热恋的过程中,就会找不到“自己”。他(她)们的眼中只有恋人,为了恋人可以不顾一切。为了迎合恋人的需要而改变自己的想法,为了让恋人快乐而舍弃自己一切的事情,他(她)们的头脑中只有一个意念:只要恋人高兴,让我怎样都行。

一位诗人写过这样的诗,大意是这样:“我们两人都是泥塑的,将你打碎,将我打碎,再用水调和,再塑一个你,再塑一个我。你泥中有我泥,我泥中有你泥。”恋爱的双方,当然要你中有我,我中有你,但这并不意味着你就是我,我就是你。如果用掩饰甚至泯灭自己的个性来迎合对方,实际上是抹去了爱的魅力。

爱情,特别是现代爱情,在人格上应是独立的。爱情,只能产生于两个独立人格的男女之间。

爱情的价值在于帮助对方提高,同时提高自己。这样,才会赢得更甜蜜、更牢固的爱情和更充实的人生。留一方绿洲给爱人,千万不要让热恋只剩下“热”恋。

爱情与许多的东西息息相关,爱情需要很多的因素,如果一味地把自己的空间都给了爱情,整个人沉湎于爱河之中,那么随着诸多相关因素的消失,爱情注定会像鲁迅先生在《伤逝》中说的那样,无所依附。

爱情不可能独立存在,它只是人生的一部分,而不是全部。所以,恋人也不能一头栽进爱河,便洗得全身都是爱的细胞,眼中没了一切,只有恋人和爱情。爱情,定要有所依附。

心理距离“有间”要优于“无间”,要学着将“无间”调为“有间”。制造一种新的心理距离,显得尤为重要,要不断获取一种对恋人来说是新鲜、陌生的东西,重新拾起原来的兴趣爱好,即使厮守在一起,也可以有一些彼此分开的活动。

与恋人相处,要给自己留块绿洲,要在上面耕耘出更丰富、更深刻的东西,使恋人对你更加依恋,这样感情才会注入新的活力。恋爱,还要给爱人一个空间,一片绿洲,那片土地是专属你的恋人的,他(她)在那里怎么描绘,怎么耕耘,那是他(她)自己的事,未经允许,不能擅自入内。

由于各种各样的原因,恋人常常会有或多或少不愿旁人触及的秘密,所以给恋



心理三术

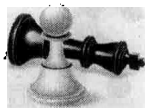
洞察术 操纵术 调节术

人一方秘密的绿洲,会使爱情更朦胧、含蓄,变得婉约、细腻而令人回味,而且还会充分显示你豁达宽广的胸襟。

每个人都有自己独立的空间,即使相爱的两个人,彼此也是独立的,不能为了爱情而失掉自己的个性。也许正是你的独特个性吸引了对方,如果你勉强改变自己的个性,有时会弄巧成拙,甚至让对方误解是虚伪。因此,不要因爱情迷失了自己。

◎ 心理操纵术

1. 感情进入平稳期后,生活趋于平淡和形式化,此时应多交流工作、生活和感情,尝试新鲜的生活。
2. 感情中发生矛盾要及时沟通,先倾听对方的感受和想法,再真诚表达自己的见解和观点,及时化解误会,避免矛盾激化。
3. 要有自尊地维护爱情和婚姻。
4. 打造美丽相貌,升华自我魅力。
5. 保持人格独立,不要相互设限。



改造自身的不足， 适应别人的缺点

改造和适应从某种角度看，其实也是礼让和争取的关系。改造自己，争取别人的认可；适应别人，礼让对方的不足，人际交往就会多一层亲密，少几分屏障。

与人交往要修正自身，而不是试图改变别人

鲁迅曾说：“我的确时时解剖别人，然而更多的是无情地解剖我自己。”《鲁迅全集》中有许多文章都是他进行自省的产物。而在与亲友的书信中，他对自己的思想弱点更是直言不讳。如在致李秉中的信里有这样的话：“我自己总觉得我的灵魂里有毒气和鬼气，我极憎恶他，想除去他，而不能。我虽然竭力遮蔽着，总还恐怕传染给别人，我之所以对于和我往来较多的人有时不免觉到悲哀者于此。”鲁迅怕的就是自己灵魂中的“毒气”和“鬼气”会传染给别人。因此，作者对自己的言行进行内省，必须从严要求，要像鲁迅那样勇于剖析自己灵魂里的“毒气”和“鬼气”，即思想深处的不良思想和性格中的弱点、错误。

勤于内省要有自我批评的精神并勇于改正缺点和错误。正如毛泽东所比喻的地要常常扫、脸要常常洗一样，只有经常清除各种错误的非科学的思想灰尘和微生物，我们才能保持思想意识的正确和健康。

有个父亲面对两个顽皮又不听话、经常闯祸又难以管教的孩子无计可施，他在深深的苦思中渐渐地醒悟到：孩子的错，孩子闯的祸，固然是孩子本人造成的，然而根子却在自已，在做父亲的身上。而要孩子改错，首先自己必须改变教育的方法，假如要惩罚孩子，就必须首先惩罚自己。于是他作出了一个勇敢而令人惊奇的决定：



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

孩子再次犯错后,他解下皮带,不再是抽孩子,而是脱去自己的上衣命令孩子抽自己,抽轻了不行,抽少了也不行。孩子们惊呆了,又不得不服从。当他们含着泪水在自己父亲赤裸的脊背上留下了道道伤痕之后,他们也下定了决心:立即改正自己。

这当然只是一个极个别的例子。但事实上,一个进取的社会就和一个有追求的人一样,出现问题、产生矛盾都是极其正常的现象。所谓金无足赤,人无完人,所有心智健康的人应当都能够理解,也不至于蛮横地苛求;但是假如在问题和矛盾面前抱着逃避、漠视甚至视而不见不予承认的态度,那肯定不是理性和良善的办法,也不是一个健康的社会所能容忍的态度。

只有学会自省的人,才能成为自己的园丁;只有善于自省的人,才能通过检点自己的荣辱得失来激励自己;只有敢于自省的人,才能克服困难开辟一片新的天地,同时重塑新的自我。

适应别人才能和睦共处

人的适应能力有多强?当你面对一个性格不合的人,是你让自己适应他还是让他适应你?当你来到一个陌生的人群中,你会在多长时间适应周围各种各样的人?人与人之间都有一个艰难的适应过程,无论是孤独闭塞的人还是阅历丰富的人,在这一点上,谁都不能避免。

一只公鸡早晨起来报晓,天亮,被主人捉住杀了。第二天,又一只公鸡起来报晓,天亮,又被主人捉住杀了。这样的情形,一连续持续了五天,这个人连续杀了五只公鸡。

邻居不解,问:“这些公鸡每天报晓都挺准时的,你杀它们干什么?”

那人说:“早晨我有晚起的习惯,它们却叫得很早。”

邻居说:“这不是它们的过错,报晓是公鸡的天职。”

那人说:“这个我不管,我需要的是和母鸡交配的公鸡,而不是报晓的公鸡。”

邻居说:“可公鸡是不能不报晓的,你难道不能用另外一种方式来解决吗?”

“这个很难,”那人说,“我曾想割掉它们的嗓子,后来又想扎上它们的嘴,可是这样太麻烦,而杀它们却很省事。”

“那你为什么不改变一下睡觉的习惯呢?”邻居疑惑地问。



“改变我的生活习惯,这怎么可能呢!”那人说,“我有这个习惯已几十年了,怎么会为几只公鸡而去改变呢?再说我是主人,它们应该符合我的需求,它们的行为与我发生矛盾时,受损失的只能是它们,怎么会是我呢?”于是那人一直保持杀鸡的习惯。

往往自己目前只要作出一点点让步就可解决的矛盾,却要在将来付出巨大的牺牲乃至生命。在人生旅途中,总会遇到这样或那样的矛盾,是你去适应别人还是别人适应你,这实在是一个值得深思的问题。

每个人在自己所接触的人中,必然会有与自己合得来和合不来两种类型的人。若是在学生时代,可以避免与自己性格不合的人交往,但是在企业里,绝不能那样做。与上司、同事相处,如果自己不能积极主动地努力适应对方的性格特点,工作就不可能顺利进行。

在人际关系上经常出问题的人中,多数人都是放弃了这样的努力:没能积极主动地去适应别人的性格特点。自己不做出让步,去努力适应别人,却一味地批评别人“那个人有缺点……”、“这个人令人讨厌……”这样就不可能与别人建立良好的人际关系。与合得来的人能建立起良好的人际关系,谁都能做到。可是,如果是性格合不来的或自己讨厌的,也应该努力适应他们,并和他们建立起良好的人际关系,这才可以说是一个出色成功的“外交家”。要想使自己的关系和谐,要想使自己轻松地愉快地工作,那就一定要努力适应别人,采取与之相应的交往法则。

比如,对于心思比较细、重视礼节的人,若采取无所顾忌的粗鲁的方法,那你们之间就不可能建立起和谐融洽的关系。相反,对于不拘小节的人,过于小心谨慎地应对,对方会很厌烦,自然也不会建立起良好的人际关系。

为了与自己性格合不来的人建立起良好的人际关系,平时多用心、多留神是非常必要的。要与合不来的人多沟通、多交流。越是觉得与对方合不来,就越需要增加与对方交流沟通的次数,越需要主动了解对方,这样做是为了增进彼此的了解。掌握了对方的性格与个性,才能得以消除误会和偏见,进而才会相互信任和理解,达到消除隔阂的目的。

总之,最重要的是自己要主动与别人多接触、多沟通,多体察别人,学会适应别人的优点和不足。这是建立良好人际关系的最大秘诀。



心理三术

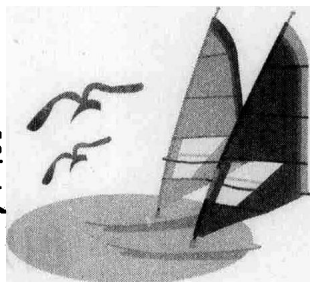
洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理操纵术

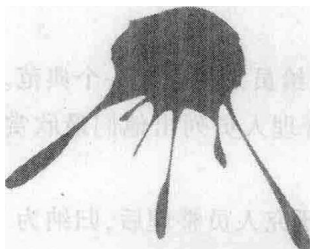
1. 人无完人，不可“一叶障目”，抓住别人的缺点不放。
2. 既要合理地运用刻板效应，同时也不能因此蒙蔽了自己的眼睛。
3. 用发展的眼光看待他人。
4. 强求别人不如改正自己。
5. 多“同流”，才能与人打成一片。



恩威并施： 管理与拥护的艺术



一个人在组织中的行为往往表现得很复杂,因而不能忽略其对管理的情境所产生的影响,而这种影响也体现了管理与心理的关系。由于组织的主体是“人”,人们在管理的过程中,对事务的观点不尽相同,对利害的反应也不一致,其心理的变化、情绪的高低,都将会刺激其行为。同时,人与人之间的相处、人与事的调适,也都易受到主观意识的影响,招致许多非常情所能理解、非常理所能衡量的纷扰,故“管理”与“心理”二者之间,其实具有一种互动的因果关系存在。





用魅力征服人心， 用信任换取忠心

成功的管理者都懂得，魅力比权力更重要，信任比管束更有效。

为什么每位领导都有前呼后拥的本领

现代公司领导方式的发展趋势表明，传统的权力观念已经动摇了，靠个人的一言九鼎和威吓欺诈等手段不能适应社会要求，领导行为越来越需要在被领导者受到吸引和感召的前提下进行。

几位美国学者访问了当时最为优秀的几家美国企业，他们希望观察到管理心理学中的动机理论是如何被这些富有创造性的企业家从生产、组织、薪水、员工福利等各个方面付诸实践的。在这次访问的过程中，他们对所接触到的公司中的优秀的经理产生了深深的敬意。这些经理具有普通知识分子中很少见到的一些优秀品质。他们意志坚强，处事果断，待人接物既有原则又有灵活性，他们就像是已经真正成熟了的人。在对这些优秀的企业经理进行研究的基础上，学者们结合他们在企业、政府、军队的咨询经验，详细地阐述了对领导的心理特征和什么样的人才是优秀企业家的看法，后来这些看法和研究逐渐形成了管理学和管理心理学中“领导魅力”理论的重要基础。

领导作为企业的掌舵人，理应给员工树立起一个典范。美国管理学会(AMA)曾做过一项调查：由大约 1500 位管理人员列出他们最欣赏的部下、同事和上司所具备的品质。

他们总共列出 225 种品质，经研究人员整理后，归纳为 15 大项，包括：

(1)气度恢弘(胸襟开阔、有弹性、能包容人)



- (2)有才干(有能力、有效率、做事彻底)
- (3)能与人合作(待人友善、有团队精神、肯配合别人)
- (4)可靠(值得信赖、有良心)
- (5)有决心(工作勤奋、有干劲)
- (6)公正(客观、前后一致、民主)
- (7)富于想象力(有创造力、富有好奇心)
- (8)正直(可信、有人格)
- (9)聪明(灵活、善于推理)
- (10)有领导能力(能鼓舞士气、能决断、能指明方向)
- (11)忠诚(对公司或对政策忠心)
- (12)成熟(有经验、有智慧、有深度)
- (13)坦诚(不拐弯抹角、率直)
- (14)能体谅别人(关心别人、尊重别人)
- (15)能支持别人(能了解别人的立场并提供协助)

同一调查表明，这些被调查人员认为上司应当具备的最重要的品质，一是正直，二是有领导能力，三是有才干。

一个有魅力的领导，首先，必须具有良好的品德，做人必须要既有原则又有灵活性，有才无德不会得人心，也不会成大器。其次，要有渊博的知识。只有具有渊博的知识做基础，一个人才会有自己的看法、见解，才不会被社会中纷繁复杂的现象所迷惑，才能在企业管理中作出科学的决策。在现在的知识经济大潮中，一位优秀的领导不仅仅需要精深的专业知识，还需要广博的知识结构。再次，要具有优良的心理素质，能在巨大的压力下正常工作，具有良好的心理忍耐力。最后，领导应当是完全成熟的人，情感热烈而稳定，待人接物合乎本性而又合乎情理，近于古语所说的“从心所欲，不逾矩”。

由于领导在公司内有很强的示范效应，上行下效，带动性极强。因此，高明的企业领导人总是很注重自己的道德约束，注重自己待人接物的方式，注重处理与同事、下属、家人的关系，保持一种较为完善的风范。

另外，领导的观念也会直接决定他对别人的看法。自己是正直、诚实的，而且表现出了自己的正直和诚实，就把别人也看成是正直和诚实的，别人也就以正直和诚实约束自己。只有抱着“善”的观念看待下属，才会对下属真正地关心、鼓励和同情，



才会在公司员工中形成一体化意识,否则人心就必然涣散。

可见,真正优秀的领导,其内在本性有许多吸引人的地方,正是这些优秀的本性才构成了独特的领导者的魅力。

下属会因你的信任而忠于职守

一切不信任的表现都将影响组织的效益,更为重要的是,这样的不信任将严重影响组织目标的实现。领导只有信任下属,并且让下属觉得你信任他,从而对你产生信任感。

从某个角度讲,信任下属是管理者对下属品质、能力的充分肯定。但这绝不意味着让那些不具备良好品质和突出能力的下属任意所为,以至于破坏企业形象。因此,信任是一种理解和信赖。作为管理者,你应当记住这一点。

真正的信任是,你相信你的下属会把事情办得再完美不过,同时你也相信他们会遵循你的原则。

在你着手建立合作和信任时,要牢记的是:鲍雷夫法则。即在语言中:

最重要的八个字是:我承认我犯过错误;

最重要的七个字是:你干了一件好事;

最重要的六个字是:你的看法如何;

最重要的五个字是:我们一起干;

最重要的四个字是:不妨试试;

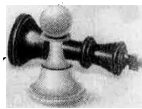
最重要的三个字是:谢谢您;

最重要的两个字是:我们;

最重要的一个字是:您。

产生信任是管理者的重要特质,管理者必须正确地传达下属所关心的事务,下属必须被认为是值得信任的人。信任下属,在很大程度上是指信任下属会尽力做事,也会正确地做完,通常下属不会辜负管理者的期望。但是,处在指挥、控制、监视的工作环境中,是不太可能激发信任和尊重的。

不信任下属是最不实际、最没有效率、最浪费时间的方式。在正常的情况下,管理是将工作目标划分成适当的责任范围,使得下属能发挥最大的潜力。但是,



许多管理者狂妄自大,他们以为只有自己有能力完成工作,从不信任他人,又对自己有效管理下属的能力没有信心。他们总是事必躬亲,三番五次地检查、做改动,这对生产力大大不利。结果,这种管理作风会让他们自食恶果。

还有一点我们须知道,员工不愿做一个看起来无能的人的下属。信任来源于公正大方,但要想长久维系信任,只有依赖于人们对有能力的上司的崇拜和尊重。

要值得信任,管理者还必须做到公平、公正,偏袒、虚伪、错误的观念和行为、不道德的举止,这些会极大地破坏信任。

当然,上级也不能过度信任下属,否则就会走进另一个极端——放任。

◎ 心理操纵术

1. 行动比语言更具说服力。管理者在巧妙运用权力资本时,为下属树立一个典范,让他们看看一个有权威的人是怎样处理问题和实现团队目标的。
2. 想要影响下属的言行,谆谆教导不如以身作则。
3. 如果管理者善于辞令,善于捕捉人心,可以采用谈心、做思想工作的方法,换取下属的信任和忠心。
4. 下属赢得管理者的信任会感受到尊重,因而会增强其进取心和热情。



说服靠“理”，笼络用“情”

无论管理者是否拥有杰出的才能，他要想成功，都需要下属的得力支持。因此聪明的管理者都极力收揽自己的下属。他们只有得到下属的拥护与合作，才能生存与发展下去。要想让下属心甘情愿地服从，必须与每个人的切身利益挂上钩。

好的管理者以理服人，让下属心服口服

人人都不喜欢被人指责，无论你用什么方式指责别人，都很难让他改变主意，即使改变也是不情愿的。在对方看来，你的指责就是对他的感情上的伤害。

当管理者指责下属时，虽然下属口头上表示屈服，但内心并不服气，甚至暗地里进行着较量。所以，成功的管理者并不是靠指责来让下属俯首听命的，而是靠说理的态度去征服下属。以理服人，才能让下属输得心服口服。

“有理走遍天下”不仅是人际交往所遵循的原则，也是一种管人之道。优秀的管理者都懂得首先用道理去赢得下属的认同，而不是靠权力和指责去威吓对方。

作为管理者，要懂得不失理性，以理服人，不要直接反对或驳斥你的下属，那样结果收效甚微，甚至适得其反，尽管下属真的有错。

管理者驾驭下属的艺术在于，通晓事理才会心平气和。作为管理者，对于下属之间关系的不协调，就应该以理规劝他们。比如下属之间有纷争，则可以说：职场中，团队合作最重要，集体利益才是关键，凡事不能以自我为中心，应以和为贵，等等。管理者不能直接批评某个人错误，否则双方的矛盾更容易激化。因此，在处理下属的不满情绪或矛盾时，管理者应晓以大义，这样才能顺利解决问题。

管理者要做到以理服人，还要慎重对待自己的下属。管理者若能以谦逊的态度对待下属，不仅可在下属心中留下一个好印象，而且也会让下属感到自己受到了尊



重,从而消失了被指使的反抗心态。

用情换得人心,让下属更愿意亲近

现代管理心理学告诉我们,管理者一味地靠原则约束下属,收效并不理想。必要时,运用情感手段拉拢人心,常常会有意外的收获。

用真诚去感化下属,不但能使管理者得到一颗心,更重要的是让下属认为,他们的管理者是一个宽宏大量、有人情味的人,从而自发地产生一种敬意、尊崇之情。让下属觉得管理者是与他们的心拴在一起的,是容易接近的,是一个成功的管理者应有的管理艺术。有这样的管理者,下属自然会产生强烈的信赖感,同时也能甘心地尽忠效力,帮助管理者成就事业。

而更多的情况是管理者用情,却不被下属领情。因为人们都会错误地认为,管理者一般不会动情,即使偶尔动情也是拉拢人心的需要,所以很多人对管理者的情都抱有怀疑的态度。其实,管理者绝非没有情,并不是整日摆出一副冷峻的面孔不通情理的,管理者也是充满热情的,能让他动情的,他自然会动真情。

不可否认,“笼络用情”是一种权术,是一种操纵人心的技巧。然而,只有真挚的感情才能真正打动人,所以管理者对待下属,也只有真情才能发挥效用。这里的“情”是发自肺腑、出自内心的,是真心诚意的。因此,用情拉拢人心实际是人际交往的需要,更是管理中必备的驭人之法。

当然,用情笼络人心也需要一定尺度。用得好,事半功倍;用不好,会激怒小人之心,惹出麻烦。情可动人,也可伤人,用此法不但要选好对象,更要谨慎处理。因为管理者在用情团结了一部分人的心的同时,也可能会打击和挫伤另一部分人的热情。

如果对下属严加苛求,下属会觉得管理者不近人情,容易产生逆反心理。如果对下属感情太过,会让下属觉得管理者太过软弱,缺乏应有的威严感,容易执行不力,甚至对你的命令熟视无睹,置若罔闻。

所以,一个好的管理者,应该做到恩威并济,情理并重,才能表现出高超的统摄下属的能力,从而让下属肯付出全部力量达成目标。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理操纵术

1. 让人屈服不如让人敬服。
2. 制度面前人人平等，从开始就不要给下属任何可通融的“错觉”。
3. 人的情感和观念会不同程度地受到别人下意识的影响，人们会不自觉地接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响和暗示。只要充满自信的期待，事情就一定会顺利进行。
4. 在管理中，管理者对下属投入感情、希望和特别的诱导，可使下属得以发挥自身的主动性和创造性。
5. 在具体的管理过程中，管理者要注重畅通下属的宣泄渠道，营造一种愉悦的良好气氛，切莫堵塞言路。



用激励造就动力， 用奖励满足需求

每个人都有被他人重视和肯定的愿望。作为管理者，如果能时刻肯定下属的成绩和表现，并通过有效的手段促使他们发挥更大的积极性，那么团队的士气就会振作而饱满。

激励能让下属时刻充满战斗力

激励是心理学中的一个术语，是指心理上的驱动力，含有激发动机、鼓励行为、形成动力的意思。也就是说，通过某些内部或外部刺激，使人奋发起来、行动起来，去实现特定的目标。简而言之，激励就是激发下属的自动力，调动下属的积极性，使下属朝向组织的目标做出持久的努力。

由激励激发的人的自动力和积极性是一种内部心理过程，这种心理过程不能被观察到，只能从行为和工作绩效上进行衡量和判断。

人们对一件工作动力的大小是由其达到目标的可能性，及由目标引发期望利益的可能性之大小所决定的。具体来说，只有当下属认为努力会带来良好的绩效评价时，只有当良好的绩效评价结果会带来组织奖励（如奖金、加薪或晋升）时，只有当组织奖励会满足下属的个人目标时，他才会受到激励进而付出更大的努力。

在组织环境中，目标表现为一种刺激或“诱因”，它可以是物质性的，如产量、质量、利润指标，或者工资、奖金、奖品及各种物质报酬，也可以是精神性的，如职务、成就、认可、赏识等。这些外在的诱因也是产生动机的重要因素，它和内在的需要相辅相成，共同贯穿于行为的全过程。如果管理者要想成功地激励下属，那么仅仅了解下属的需要还是不够的，管理者还必须经常提供适当的目标以激发动机，指导行



为,使下属的需要和组织的目标挂起钩来,形成目标连锁,把下属的积极性纳入组织的轨道上。

由此可见,动机不是无条件产生的。它既取决于内部的需要,也取决于外界的刺激。如果外界的刺激符合人的需要,就会成为人行为动机的诱因。而对人的激励之所以可能发生,就在于激励的本质就是根据下属的需要提供适当的刺激和目标,诱发他们的动机,调动他们的积极性。一般说来,被激励的下属处于一种紧张状态,他们会为缓解紧张而努力工作。紧张强度越大,努力程度越高。如果这种努力成功地满足了需要,紧张感就会减轻。由于激励的目的是为了提高组织的绩效,所以这种减轻紧张程度的努力必须是指向组织目标的。组织目标必须包含下属的个人目标,这样在为组织目标努力的过程中个人的目标就得以实现,他们才会有真正的积极性。

奖励既能满足下属的物质和精神需求,又能体现他们的价值

维克多·H·弗鲁姆(Victor H.Vroom)在《工作与激励》一书中,阐述了他的工作激励的期望理论。该理论强调,需要本身是一种动力,但需要在未被满足之前,对需要者来说只是一种期望,可以说,需要作为一种动力是通过期望表现出来的。

期望理论在管理工作中,有两类期望值模式与奖励有关:

一种是“绩效—报酬”关系。它是指个人相信一定水平的绩效会带来所希望的奖励结果的程度。如果下属获得了好的绩效考核结果,是否会因此得到奖励呢?这个问题的答案也常常起到举足轻重的作用。如果一个人具有很强的绩效—报酬期望,将对他的行为产生很强的正向激励作用,越是相信通过有效工作可以获得积极结果的人,就越能激励他去有效地工作。例如,当一个人相信通过努力可以给他带来增加工资或提升职位时,他会因此而受到激励更努力地工作。而另一个人,感到卖力地工作只能产生诸如挫折和疲劳之类的消极结果,得到的结果或报酬却很少,他就不会想去更好地工作。

另一种是“报酬—个人目标”关系。它是指组织奖励满足个人目标或需要的程



度以及这些潜在的奖励对个人的吸引力。毫无疑问,人们对不同的报酬的估价是各不相同的。一个人可能认为金钱的效价是很高的,而另一个人则觉得得到别人的认可和赞扬比金钱更有价值。工作结果对一个人的激励影响程度,往往取决于这个人对结果的效价看法。如果一个人越是以积极的态度估价一种结果,这种结果对个人激励影响的潜在力量越大。

所以,现代高明的管理者都能建立以绩效为基础的奖励制度。这里的奖励是一个广义的概念,它包括奖金、提升、表扬,也包括提高个人威信、得到同事的信任、看到工作的成效等。如果只要求下属对组织做出贡献,而组织没有相应的回报,时间一长,下属的积极性就会消退。

在实施奖励的过程中,一定奖下属之所需、投下属之所好。人人都希望奖励能满足个人的需要。人与人之间在年龄、性别、资历、社会地位、经济条件、家庭状况等方面存在着差别,反映在需要上也有明显的个别差异。因此,对同一种奖励,不同的人体验到的效价不同,它所具有的吸引力也不同。将报酬个别化以适应不同的需要,是十分重要的。下属努力工作,希望得到晋升,但你给他加了薪水;或者下属希望做更有趣和更有挑战性的工作,却只得到几句表扬的话。在这些情况下,你虽然也支付了报酬,但却达不到你希望的奖励效果。

下属在工作中不能被激励,是因为他们看不到努力与绩效的关系、绩效与报酬的关系,或他们得到的报酬不是他们实际想要的。如果你想激励下属,你就应该去加强这三对关系。因为不存在一种普遍的原则能够解释所有人的奖励机制,差别化、个性化的奖励才是有效的奖励。

◎ 心理操纵术

1. 作为单位和企业,只有给下属提供积极行动的诱因,才能让下属明确和增强自己的责任心。
2. 针对不同的人要投其所好,用不同的方式激励不同的人。
3. 合理的薪金制度能够促进下属更好地主动地承担责任,为组织和个人的成长持续做出贡献。
4. 给予优秀者更多的荣誉,激励后进者奋起直追。
5. 奖惩要注意尺度,否则管理者的肯定很可能被当成一种言过其实的褒奖,容易使下属养成骄纵的不良心态。



冷面掌大权，分权给下属

领导用人，其目的就是让人才为我所用，食我之禄，为我分忧。因此，在具体实践中，领导者应注意统一领导与分工授权的关系。

冷面掌权，铁腕立威，让下属敬畏你

领导立威并不简单，因为领导过程本身是复杂而多变的。在一个急需建立秩序却又久已形成拖沓、散漫痼疾的组织中，有时需要领导者要以冷面掌权，利用强硬的态度来强调个人的权力。的确，有许多领导者以不敬的言行及粗鲁的举止来借以证明他们有足够的权力去侮辱那些必须听命于他们的人。事实上，这就像某人所说的：“我知道你不喜欢这种言辞，但你无法加以反对。实际上我正是用它来向你表示我毫不在乎你的想法。”不敬还有一层含义，它是一种威胁或是强制别人服从权力的行为。

冷面掌权如能有节制使用，可以立即建立起领导者个人的优越地位。但其作用是有限制的，也有缺点，它降低了整个组织的宽松气氛。

领导者的冷面态度如果表现得并不十分过分时，有时会比较有用，并且经常都是以被领导者迅速服从的方式表达出来。当他们要求别人协助时，总是用这些措辞，如“这些细节我一点都不懂”，或“不要告诉我那些专门术语，只要告诉我行还是不行”。

幽默对权力而言是一种不可靠的工具。喜欢权力的人对自己都很认真，他们不相信任何形式的幽默。此外，有很大权力的人在说笑话时，习惯听人家大笑。因此，即使他们的确有幽默感，也会由于过度地要求赞赏而减低其效果。有权力的人在任何情况下，不把笑话当成幽默性的消遣，而把它当成一种控制谈话的工具。现在，假如有6个人参加讨论会，其中一位为了强调他的权力地位，就会说：“在我们继续进



行讨论前,我想起了一个可笑的故事要告诉你们。”然后,他就开始说,说得很长,这不是在逗大家乐,而是用一怪招证明自己能打断讨论。

优势当然是权力游戏的金矿。基本的技巧是把人叫进你的办公室来,而不是跑到他们的办公室去,否则就表示你放弃你的权力场所而进入他们的场所。这是够简单的,但却忽视了领土保护制度的复杂性。许多有权力的人,特别是有侵略性的人,都喜欢到别人的办公室去,因为他们认为这是在侵入别人的势力范围。因此,想建立自己优势的人都会进入别人的办公室坐下来,把脚放在办公桌上,就这样侵略了他们亲近的领土。这些小的征服方式为数颇多,包括使用如烟灰缸之类的东西,那些东西显然并不是他们想要使用的;或向别人的秘书下达命令。这类游戏的重要之处是在建立领土权力,并可显示你较你的对手来得随便。他们毫不拘束地把对方叫进自己的权力场所来下达命令,跑到下属的办公室去发布警告、威胁及谴责。另外,有一种为许多人所熟知的特殊方法,就是在自己的办公室召开会议,并让座位不够,使得参加会议的人不是走掉,就是自己去拿椅子,或者坐在地上。这是一种让别人不舒服以建立起自己权威的方式。

虽然冷面掌权似乎不是一种有希望的领导立威途径,但如使用恰当,事实上却是一种有效的武器。一个因严厉、易怒及敏感而出了名的领导者通常可以迅速使组织中形成一种必须服从的气氛,可以让领导者的各种指令毫无困难地被落实和执行,可以让领导者的权威在短期内急剧上升。历史上很多以严厉、冷面出名的领导者如孙武、巴顿等,不仅个人威信极高,而且所领导的部下与团队常常在这样的领导者统率下,攻无不克,战无不胜。

分工授权给下属,会有意想不到的成就

分工授权又可称为分层领导、分级领导,是指按照一定的规划和程序,将领导纵向分为若干层次,分级排列,下级向其上级逐级负责,其管辖范围随级别下降而缩小,形成上下对应的领导与被领导的从属关系,一级抓一级、一级管一级,使组织成为朝着共同目标前进的统一整体。

能否实现有效的领导,其要素之一就要看他会不会实现层次分级领导。不进行统分结合的领导,是不可能取得成功的领导的。过细的领导,只能使其被一些琐事





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

包围，一叶障目而不见泰山，成了小事清楚、大事糊涂。

三国时代蜀相诸葛亮虽然是一代名相，但由于忽视层次领导，事必躬亲，结果积劳成疾，英年早逝，给人留下“出师未捷身先死，长使英雄泪满襟”之憾。据史书记载，他在军中事无巨细，甚至连粮草消耗这种小事都要亲自操劳。显然，他那种“鞠躬尽瘁，死而后已”的精神是值得后人弘扬的，但他那事无巨细、事必躬亲、越俎代庖的工作方法并不足取。

现在有些领导人头脑中也缺乏这种分工授权的观念，在工作中分工不授权，反而大包大揽，弄得单位里形成了“领导忙得团团转，下属悠闲没事干”的反常局面。领导怨天尤人，埋怨下属没有积极性，不能替自己排忧解难。岂不知，之所以造成这种局面，就是由于领导者不懂得分工授权而一手造成的。

正确的领导方式应当是在统一领导的大方向下，实现有效的分工授权，做到小事糊涂，大事不糊涂。

领导者在用人时，要做到既然给了下属职务，就应该同时给予与其职务相称的权力，不能大搞“扶上马，不撒缰”，处处干预，只给职位不给权力。领导者用人只给职不给权，事无巨细都由自己定调、拍板，实际上是对下属的不尊重、不信任。这样不仅使下属失去独立负责的责任心，还会严重挫伤他们的积极性，难以使其尽职尽责，到头来工作搞不好的责任还得由领导者来承担。

所以，放手让你的下属去施展才华吧。只有当他确实违背了工作的主旨时，你再出手干预，将他引上正轨。只有将下属的积极性全部调动起来，你的事业才能迅速地获得成功。

◎ 心理操纵术

1. 强调自己与下属有共同的目标，可以缩短彼此间的距离。
2. 运用智慧和鼓动力，让下属体会到个人的力量与团队相比是微不足道的。然后，在适当的时候鼓励其发挥专长，以保全其面子和自尊。
3. 作为领导者，要想让企业发展和壮大，首要的条件就是尽量让下属清醒地意识到自己的责任，让他们有责无旁贷的意识。
4. 当下属独立完成一件事时，责任感就会很强，并会做出积极的反应。
5. 避免投机心理，让每个下属的责任都一目了然。



先用冷水降温,再用温水感化

当不能直接端给他人一盆“热水”时,不妨先端给他人一盆“冷水”,再端给他一盆“温水”。这样的话,这盆“温水”同样会获得对方的良好评价。

端出冷水,迫使对方同意

先来做一个实验:准备三杯水,一杯冷水,一杯热水,还有一杯温水。先将手放在冷水中,再放到温水中,你会感到温水很热;但是,如果你先将手放在热水中,再放到温水中,就会到温水很凉。这种奇妙的现象就是冷热水效应。

冷热水效应可以用来规劝他人,若是你想让对方接管一盆“温水”,为了不使他拒绝,不妨先让他试试“冷水”的滋味,再将“温水”端上,他就会欣然接管了。

某化妆品公司的经理,因工作上的需要,打算让家居市区的推销员小王去近郊区的分公司工作。在找小王谈话时,经理说:“公司研究,选择你去担任新的主要工作。有两个处所,你任选一个。一个是在远郊区的分公司,一个是在近郊区的分公司。”小王虽然不愿离开已经十分熟悉的市区,但也只好在远郊区和近郊区中间选择一个稍好点的——近郊区。而小王的选择,恰恰与公司的预案不约而同。而且,经理并没有多费唇舌,小王也认为选择了一个理想的工作岗位。

在这个事例中,“远郊区”的呈现,缩小了小王心中的“秤砣”,从而使小王顺遂地去近郊区工作。这种做法虽然给人一种玩弄权谋的感受,但若是从公司和小王的发展考虑,这种做法也是应该倡导的。

其实仔细思考,生活中有很多情况都可以使用冷热水效应。先把不好的情况告诉对方,然后再说出好的情况,对方就会感到高兴,化消极为积极情绪了。

老陈、老时是一家大型化工工厂的谈判高手。这对黄金搭档一出马,几乎没有



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

谈不成的业务,他们深得公司员工的尊重和信赖。原来,他们两人十分擅长运用冷热水效应去说服对方。一般的,老陈总是提出苛刻的要求,令对方惊慌失措,灰心丧气,一筹莫展,也就是在心理上把对方压倒了。当对方感到“山穷水复疑无路”时,老时就出场了,他提出了一个折中的方案。当然,这个方案也就是他们谈判的目标方案。面对这个“柳暗花明又一村”,对方愉快地签订了合同。这种一个唱白脸一个唱红脸的冷热水效应,在经商洽谈中可以发挥巨大作用。

很多时候,我们的心里都有一个能接受的范围。但是,为了让我们的利益最大化,必须采用冷热水效应去掌控对方、影响对方。

捧上热水,感化对方的心

人处世上,难免有事业上滑坡的时候,难免有不小心伤害他人的时候,难免有需要对他人进行批评指责的时候。在这些时候,假若处理不当,就会降低自己在他人心目中的形象。

比如,当事业上滑坡的时候,不妨预先把最糟糕的事态委婉地告诉别人,以后即使失败也可立于不败之地;当不小心伤害他人的时候,道歉不妨超过应有的限度,这样不但可以显示出你的诚意,而且会收到化干戈为玉帛的效果;当要说令人不开心的话语时,不妨事先声明,这样就不会引起他人的反感,使他人体会到你的用心良苦。这些运用冷热水效应的举动,实质上就是先通过一两处“伏笔”,使对方心中的“秤砣”变小,如此一来,它“称出的物体重量”也就大了。

某汽车销售公司的老李,每月都能卖出 30 辆以上的汽车,深得公司经理的赏识。由于种种原因,老李预计到这个月只能卖出 10 辆车。深懂人性奥妙的老李赶紧对经理说:“由于经济不好,市场萧条,我估计这个月顶多卖出 5 辆车。”经理点了点头,对他的看法表示赞成。

没想到一个月过后,老李竟然卖了 12 辆汽车,公司经理对他大大夸奖一番。假若老李说本月可以卖 15 辆或者事先对此不说,结果只卖了 12 辆,公司经理会怎么认为呢?他会强烈地感受到老李失败了,不但不会夸奖,反而可能指责。在这个事例中,老李把最糟糕情况——顶多卖 5 辆车,报告给经理,使得经理心中的“秤砣”变小。因此,当月业绩出来以后,对老李的评价不但不会降低,反而提高了。



你看到,老李在这个月开始进行销售工作之前,先给经理泼了盆冷水,等到实际业绩出来之后,老李给经理端了盆热水,经理自然喜出望外,对他赞赏有加。其实呢,车能卖多少老李心中有数,但是稍微用点冷热水效应,就成功地改变了经理的心情。

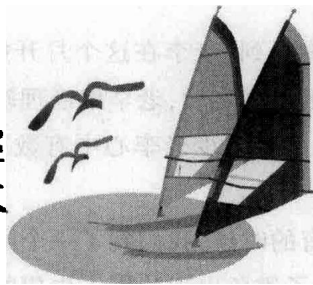
有的时候,我们到了一个陌生的环境下,别人或许对你有很高的期望。这个时候,为了避免出现让别人失望的情况,也可以用一下冷热水效应。比如刚入职场的新人,如果你没有把握能一下站住脚,不妨先把自己的姿态放到最低。这样,当你表现不错时,别人就会对你格外满意。

◎ 心理操纵术

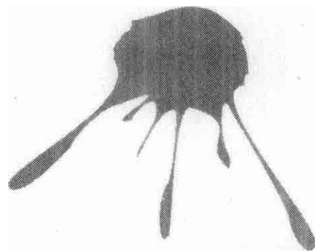
1. 运用冷热水效应获得对方的好评。
2. 运用冷热水效应可促使对方同意自己的观点。
3. 运用冷热水效应能激起对方高兴,从而满足自己的需求。
4. 严厉后的亲密往往会使对方动摇。



有隐有显： 隐藏与展示的艺术



一个聪明而富于洞察力的人身上会潜藏着危险,那是因为他喜欢批评别人。雄辩而学识渊博的人也会遭遇相同的命运,因为他暴露了别人的缺点。所以,一个人还是有所节制为好,采取隐藏的处世态度,不可处处占上风。但做人又不能不露锋芒或始终藏而不露。不露锋芒、藏而不露,总给人一种遮遮掩掩、躲躲藏藏的感觉,让人觉得你这人虚伪无比。不可不露,却又不能太露或乱露。暴露过多会招来不必要的麻烦,徒然增加自己的苦恼;而处处隐藏自己,又难以让人领略你的真性情。因此,何时该隐藏,何时又该展示,实在是一门值得拿捏的操纵艺术。





展现自己良好形象， 隐藏内心真实想法

在人际及职场交往中，个人形象往往关乎自己的人脉储备及在职场中的后续发展，良好形象将不断地提高自己。完善在别人心目中的良好形象，进而在无形中操纵别人，获得他人的好感、尊重以及支持和信服。

内外兼修，以最佳的形象示人

良好的外在形象操纵着我们在他人心目中的一个良好的印象，尤其是第一次见面。第一印象只有一次机会，没有第二次。所以，每个人都要研究你给人什么样的印象，给人什么样的感受，希望别人看到你以后有什么感觉，别人在跟其他人在一起的时候会如何谈到你。把这些仔细规划好之后，你才能给予别人良好的第一印象。

我们经常看到很多外交家，他们穿西服系领带，都是给人以信赖感。我们看到市场上卖烧豆腐的经常系着一个五颜六色的围裙，头顶个帽子，手里拿着一把扇子。假如反过来，一个外交家系着一个五颜六色的围裙，头顶个帽子，手里拿着一把扇子，穿个汗衫，手上戴个手套，脏兮兮的样子，你敢相信他是个外交官吗？假如卖烧豆腐的在市场上穿着西服，系个领带，穿个白衬衫，你敢买他的豆腐吗？可能你觉得他的豆腐不太新鲜或怎么样吧，因为做什么就应该像什么。

俗话说“人靠衣服马靠鞍”，这不无道理。商业心理学的研究告诉我们，人与人之间的沟通所产生的影响力和信任度，是来自语言、语调和形象三个方面。但它们的重要性所占比例是：语言只占 7%；语调占 38%；形象占 55%。由此可见形象的重要性。你的形象就是你自己的未来。在当今激烈竞争的社会中，一个人的形象远比



人们想象的更为重要,它的操纵力将超乎你的想象。

第一印象是长期交往的基础,是取信于人的出发点,常常左右着我们对他人的看法。第一印象一旦形成,就不容易改变。因此,在人际交往中应该注意留给他人好的第一印象。

维护外在形象很重要,但树立品德形象更重要。这是因为,个人品质决定你的整体形象。生活中,我们常说某人人品不佳,令人鄙夷;某人人品高尚,令人佩服。其实,内心深处的观念是:某人如果品德高尚,造福人群,那他将永远被人们所纪念,永远活在人们的心中;相反,如果某人品行恶劣,即使他生前也有一些功绩,甚至有一定的业绩,人们也并不推崇他。

很多人参加团体、俱乐部,参加协会,甚至不断做一些奉献社会、回报社会的事,比如抗洪抢险、捐助希望工程等,他们都是要累积一个良好的形象,在社会上有一个良好的声誉。由于他们的形象与他们的举止是一致的,所以才会有更多的人认同他们。因此,在人际交往中,切不可忽略品德的重要性和影响力,它关乎别人对你整体形象的评价。

有的时候并非一定要表里如一

人人都喜欢的一个做人品质就是表里如一,心里怎么想的就怎么做,心里有什么想法就怎么说,表里如一的人给人的印象是良好的。然而,有些时候,人的内心想法并不一定要表现出来,而是深藏内心,叫人琢磨不透。

观察那些社交能力比较强的人,大多是比较成熟、沉着的,不会被一些表面现象所蒙蔽,也不会对人表现出过多的思想感情。因为社会阅历丰富,与各种各样的人打交道,他们很少在人际关系上上当或栽跟头。相反,那些不谙世事、幼稚单纯的人,在与人交往方面由于缺乏经验,从而陷入被利用、被伤害的境地。所以,适当地隐藏内心的真实想法,是社交场合良好的自保之道。

隐藏起内心的真实想法,不轻易对人表白心迹,这样的人往往给人一种城府很深的印象。在现代人性的丛林里,过于天真单纯的性情已很难立足,而“深沉”、有心计、懂得保护自己的人在社交场上却能做到游刃有余,方圆无碍。由此可见,心里有话不一定要和盘托出,是一种成熟的社交隐藏之功。



隐藏内心的真实想法,代表着一个人对人生的体验和对社会的态度。有些人之所以给他人以一种高深莫测、城府很深的感觉,实是这类人对社会特有的一种理解和体验,是他人生遭受无数次挫折的结果,因而形成了这种行为特点和行为方式,它绝不是一时心血来潮的产物。不可否认,它是一种“人格面具”,是在长期生活过程中将这个特征融化进自己的“骨子”里,通过一举一动、一言一行反映出来。譬如,一个人看问题深刻,看得到本质,遇事沉着,遇险不慌,而且能反应得当,恰到好处。这类人格特点是一个人集十几年、几十年的生活磨炼而形成的,绝不是装出来的。

能够像冰山一样只露出一角,让人摸不透你的心思,但你会自保无虞,而且具有强大的威慑力。因此,聪明人如果想得到别人的尊敬的话,就不应该让别人看出他有多大的智慧和勇气。让别人知道你,但不要让他们了解你:没有人看得出你天才的极限,也就没有人感到失望。让别人猜测你甚至怀疑你的才能,要比显示自己的才能更能获得崇拜。你要不断地培养他人对你的期望,不要一开始就展示你的全部。

最后要提醒的是,学会隐藏内心,是教你认清世事,洞察人情,适应社会,它绝不意味着要放弃真实,失去自我。

◎ 心理操纵术

1. 利用首因效应,在第一次见面时就给人留下好印象。
2. 善用近因效应,让对方将不快改为好印象。
3. 打造好形象,改掉坏习惯,在交际场上闪亮登场。
4. 戴上“人格面具”可以让你免受他人的伤害,它并不是完全意义上的伪装和假象。



交谈时多让他人做主角， 自己不妨当“捧哏”

说话不是说给自己听，而是说给别人听。所以，不能只顾自己说话，而忽视别人的感受。如果不顾别人的反馈，不给别人说话的机会，即使你说再好听的话也全是废话。

人人都有说话欲，你不能只顾自己说话

与人交谈是为了享受对话的乐趣，谋求彼此心灵的交流，同时完成交谈的目的。交谈并不是唱“独角戏”，它是双方思想交流的形式之一。因此，无论是交谈的哪一方，都应该明白交谈的真正含义。试想，一个人总是向别人唠叨一些自己津津有味也以为对别人趣味无穷的话，于是自说自听自演自唱，那么有谁愿意听呢？

人们都有自我表现的本能，所以，一旦有说话的机会，就很自然地想开口说话。如果能来有往、一呼一应，交谈气氛就更活跃，参与者的心情也更加愉悦和欢欣。

如几个人聚在一起讲述故事，甲一个一个地讲了好几个了，乙和丙都是嘴痒痒的，也想来讲述一两个。可是，甲只管滔滔不绝地一个一个地讲下去，使乙和丙想讲而没有机会讲，乙和丙的心里一定不好受。因为他们自己没有说话的机会，专门听甲的讲话，自然会没有精神听下去，只好不欢而散了。

一个商店的售货员拼命地称赞他的货物怎样好，而不给顾客说话的机会，就不能做成这位顾客的生意。因为顾客对你巧舌如簧、天花乱坠的说话，顶多只看做一个生意经，决不会因此而购买。反过来，你只有让顾客有说话的余地，使他对货物有询问或批评的机会，双方形成讨论和商谈，你才有机会做成生意。



世界著名记者麦开逊说：“不肯留神去听别人说话，是不受人欢迎的第一表现。”社交中的说话，同站在教室中教课或是站在演讲台上演说有很大不同。教课和演说，只有你一个人在说话，别人不能插嘴。而社交中的说话，彼此在对等的地位，如果在这种谈话中，你一个人一直滔滔如高山瀑布，永不停止地倾泻着，那对方就没有说话的机会，完全是你说人听了。这样一来，你肯定不会受人欢迎，甚至会被别人耻笑。

在与人交谈的时候，我们应该常常在心里自问：“这样说可以吗？”否则的话，你以为压下对方自己就能独占会话的上风，但是别人不买账，把你的话当耳边风岂不是枉然？再说，如果你老是在说话时逞能，人们势必对你“敬而远之”，到了那种地步你又有意思呢？即使你想与人聊天，别人也不愿奉陪，如同舞会中的“壁花”，这便是自作自受了。还有的人总喜欢在别人说话的时候泼冷水，或是“鸡蛋里面挑骨头”，故意找碴儿，这样做百分之百违反了成功谈话的规律。

时而听时而捧，让对方尽情尽兴地说

谈话以自我为中心，当然令人厌烦。如果在众人谈话的场合，你甘心做一名听众或当个“捧哏”角色，会心地聆听对方的话语，或时不时地来两句捧场的话，相信你会更受欢迎，大家也必定认为你是一个有涵养之人。

英国心理学家杰克·伍德说：“很少人能拒绝接受专心注意、倾听所包含的赞美。”与人交谈，应注意倾听别人的讲话，倾听是一种“无言的赞美和恭维”。倾听的意义不仅仅给了别人一个表达的机会，倾听的实质是放下架子，用温暖的笑脸去面对说话者，加强彼此之间的沟通和交流。

在听别人说话的过程中，一位高明的谈话者往往能够体现出许多良好的素质。他有一颗精细的心，能够体察别人的感情；他富有同情心，能乐人之乐、忧人之忧；他有深厚的涵养，能体谅别人的难处，宽恕别人的错误，容忍别人的缺点；他有良好的耐性，能够长时间地听取别人凌乱、不成熟，甚至是语无伦次、前后矛盾的意见。他还具有发掘和吸收别人观点的热忱和能力，当别人因有顾虑而欲言又止的时候，他能诚恳而友善地鼓励他们讲下去；而别人偶尔说出有趣的话，他就发出会心的笑；当别人讲出一些不错的道理时，他就连连点头；当别人试图说出一些难以表达



的思想时,他就凝神细听,并且不时就没有听清楚的问题向别人请教;当别人的讲话告一段落时,他就把别人所讲的内容整理得条理清楚,并加以吸收。由于有以上的良好素质,高明的谈话者往往能深刻细致地了解各式各样的人。他的语言往往可以非常有效地打动人的心坎。这样,无论什么人见到他,都愿意把他当做知心朋友,愿意向他吐露自己的心事,把自己藏在心中的剧烈的痛苦、烦恼都向他倾吐出来,希望得到他的同情、安慰和帮助。

如果你觉得一直保持听众的角色会太尴尬,不妨在谈话中穿插一些捧场的话,这样不会让人觉得你是个局外人。捧场者就如同说相声中的捧哏角色,为了烘托说话气氛,调动逗哏的表现欲,往往通过提问的方式将话题延续下去,比如“接下来会怎么样”、“然后是”、“为什么”等等,通过一系列提问,就会让说话者尽情尽兴地说下去,满足他的表现欲。在社交场合中,我们也可以为说话者做个捧哏,激发他的说话欲,让他在谈话中做主角。当然,提问应该注意选择最佳时机,针对不同的对象,采用不同的对策提问,让对方在轻松、自然的气氛中,把思想深处的东西和盘托出。

总之,在沟通中,让对方说得越多,我们了解对方真正意图的机会就越多。当你掌握对方的情况,远比对方知道你的情况还要多,你自然就把握住了先机。

◎ 心理操纵术

1. 让同事在交谈中表现得更优越。
2. 歪着脑袋倾听, 让人感觉更关注。
3. 尽量让对方多说, 引导对方说话。
4. 适当地沉默, 交流才会继续进行。
5. 恰当地发问, 才能获得自己想要的信息。



把优越感让给对方， 把骄傲心埋在心里

人一得意，就感觉自己站在了人生的高处，不知道天高地厚了，这是狂妄的表现。真正的高处在你的脚下，不在你的嘴上。智者会尽量保持甘居人下的谦逊姿态，结果反而受到大家的景仰，为人们所称颂。

让他人展现优势，适当暴露自己的缺点

有一种感觉一直隐藏在我们的意识深处，那就是，我们总以为自己在某些方面比其他人更聪明。

美国著名的工艺家卡朋特有一次演讲时说：“你在众人面前口若悬河地说话，如果你以为自己智慧超群，有着别人无法相比的聪明，并且十分自满于自己的表现，那么人们是不会对你的演讲有多大的兴趣的。那些连这一基本常识都不懂的演说家总是绞尽脑汁地想弄点新颖材料，自以为是地认为可以锦上添花。事实上，他们并不能取悦听众，只是满足了自己的虚荣心而已。”

由此可见，越是平庸之人，越是想在众人面前竭力表现自己，让人知道唯有他是绝顶聪明的，而别人都是傻瓜。

真正的聪明人不会这么做。他们不会在众人面前炫耀自身的长处，而是让他人尽力展现自我。比如一个成功的管理大师，他所追求的是一种更伟大、更权威的感觉，他会让自己的员工和下属走在前面，而自己甘愿做背后拉绳子的人，他会尽量维持那些最卑微的人的虚荣心。所以，一个优秀的领导者能够巧妙地与下属融洽地相处，他们不会让别人在自己面前存有自卑心理，这也是领导的社交艺术所在。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

在实际的交往过程中,还有一项十分巧妙的领导艺术,就是“弱点暴露”效应。我们总是竭力掩饰自身的种种缺陷与弱点,以顾全脸面,尤其是一些领导者,更想尽量使自己在下属面前树起一个“高大全”的形象。其实,有时恰当地运用“弱点暴露”效应,更能让你拥有亲和力。

有位经理,管理经营有方,公正廉洁,但就是性格“火爆”,无论是男女老少,“碰”到他那儿都免不了被不顾情面地一顿猛“批”。为此,群众关系颇为紧张。一次,在职工大会上,他很动情地说:“我这人从小就是‘牛’脾气,发作起来老给人难堪。下决心改了十几年,还是没改掉。今后我再‘牛’气,你们大力顶,谁帮我顶掉‘牛’气,我用全年奖金重谢他。”从那以后,既没人和他顶,也没人把他的“牛”脾气往心里去,企业搞得红红火火。大家说:“我们了解他,这不算啥!”

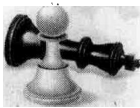
领导若主动暴露给自己的下属一点缺点,不仅不会引起下属的鄙视,反而会感到你的谦虚和对他的信任。结果必然是一方面千方百计帮你打“埋伏”,另一方面鼎力为你弥补“弱项”,使你胸有成竹地应付任何场合。

暴露弱点,可以向他人表明,自己是一个真实的人,一个可接近的人。但暴露自身弱点必须非常小心,要有所选择,永远也不要暴露致命的缺点,而应显露一个或几个无关紧要的弱点,或者挑选从某种意义上可被认为是优点的弱点。

把他人的得意事常挂嘴边,把自己的得意事放在心里

认为自己比别人技高一筹,头脑比别人聪明,能力比别人强,于是经常把得意之事挂在嘴上,逢人说自己怎样怎样能干,怎样怎样富有,上司怎样器重,完全不顾及别人的感受,甚至没有顾及当时的听者是不是一个正处于人生低谷的人。你以为自己的成功能换来别人的敬佩与欣赏,事实上,在别人看来,你这么做是在嘲笑对方的无能,让对方有一种被比下去的感觉。此时,他对你不是敬佩与欣赏,而是愤怒与嫉妒。

与人交往要记住,不要在失意的人面前炫耀你的得意之事!因为你的得意衬托出别人的倒霉,特别是失意的人,你在他面前炫耀自己的得意之事,他会更恼火,甚至讨厌你。如果你不想失去朋友,就要时刻注意把得意放在心里,而不是放在嘴上,更不会把它当做炫耀的资本。



不要总在别人面前炫耀自己的成就和好运，自恃才高而目空一切的人令人讨厌，而那些因身居高位、大权在握而自傲的人更是令人讨厌。不要动不动就摆出一副“伟人”的架势，以免令人作呕；也不要因为有人羡慕你而不可一世。你越是挖空心思地想得到别人的崇拜，你就越不能得到它。

与其在人前炫耀自己的得意，不如把优越感让给对方。

比如，当你和朋友在一起时，最好多谈他关心和得意的事，这样可以赢得对方的好感和认同，从而加深你们之间的感情。

把他人的得意事常挂嘴边，是对对方的欣赏与肯定。我们每一个人都希望自己在各个方面都能胜人一筹，但事实上这永远只能是一个梦想。一些心理素质不高的人，每当面对别人的优点与成绩时，往往禁不住妒火中烧，很难坦然地面对与欣赏。

把他人的得意事常挂嘴边，把自己的得意事放在心里，也是对他的一种尊重。尊重别人的人格是赢得别人喜爱的一个重要因素。人格对每个人来说，都是最重要、最宝贵的。对每一个人来说，他都有这样的一个愿望：那就是使自己的自尊心得到满足，使自己被了解、被尊重、被赏识。如果你不尊重别人的人格，使别人的自尊心受到了伤害，他或许会一笑了之，但你却严重地伤害了他。事实上，如果你表示出了对他的不尊重，即使他当时对你还是很友善，但是，如果他不是一个精神境界极高的人，他以后是不会很喜欢你的。

相反，如果你满足了他的自尊心，使他有一种自身价值得到实现的感觉，那么，这表明你很尊重他的人格。你帮助他获得了自我实现，他也会为你所做的一切表示感激，会因此而喜欢你。你只有满足别人的精神需求，别人才会满足你的精神需求。

与人交往，你应该记住一点：如果你有一丝自大的心理，无论你是否在言行中表现出来，它都能时刻通过你的内心而影响你的行为。为此，你必须懂得维护那些与你有着情谊联系的人的自尊心、虚荣心和优越感。在这些人面前，你没有理由高高在上，摆出一副盛气凌人的架势，你并不比其他人更重要。即使你是一个说话天才，也要让与你谈话的人感觉自己也能说得一场脱口秀。即使你是一个才高八斗的“全能”，也要让与你打交道的人感觉自己很优秀。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理操纵术

1. 运用喜好原理赢得他人的好感。
2. 谦虚不是把自己想得很糟，而是完全不想自己。如果把自己想得太好，就很容易将别人想得很糟。
3. 故意暴露自己的弱点，麻痹松懈对方。
4. 在姿态上隐藏聪明才智，做到大智若愚。
5. 在心态上隐藏骄傲自大，做到虚怀若谷。



给人帮助莫张扬， 他人好话广传颂

如果让人觉得你对他很重视，那他就会对你萌发出巨大的热情。反之，你的行为如果触犯了对方的尊严，哪怕是好心的帮助，在对方看来，这种帮助也是一种伤害。

宣扬对别人的帮助等于向对方要人情

人与人之间互相帮助是应该的，但没必要把你对别人的帮助大力宣扬。整天把对人的帮助挂在嘴边，拎着耳朵告诉他“我帮助过你，你可别忘了”，这种提示可是不受欢迎的。

宣扬自己的帮助，就等于贬低对方的无能。在众人之下宣扬，更是显露出浅薄、不可一世的“丑态”。如果你总是将自己对他人的每一笔帮助都像账目一样记载得详详细细，不管大赞助还是小帮忙，逢人便拿出来说说，相信以后再不会有人向你请求帮忙了。因为你对这样的帮助如此处理，让别人望而生畏，觉得求你帮助就要日后还情，一旦疏忽或是健忘，还要忍受你的提示，在大庭广众之下接受“我的帮助竟然被这个粗心的家伙忘得一干二净”的宣布，这样的“教训”可不是人人都喜欢的。

为别人做了事，送了人情，等于大功告成，便不知道自己姓什么，简单的说成复杂的，小难题说成大困难，生怕人家忘了。帮了别人的忙，就觉得有恩于人，于是心怀一种优越感，高高在上，不可一世。这种态度是很危险的，常常会引发反面的后果，也就是：帮了别人的忙，却没有增加自己人情账户的收入，正是因为这种骄傲的





态度,把这笔账抵消了。

人都是爱面子的,你给他面子就是给他一份厚礼。有朝一日你求他办事,他自然要“给回面子”,即使他感到为难或感到不是很愿意。这便是操作人情账户的全部精义所在。

你送对方一个人情,对方便欠了你一个人情,他是定要回报的,因为这是人之常情。要想得到丰厚的回报,必须学会不夸张,不张扬。

第一,不要故意向对方表示:“我是在帮助你,日后你也得给我点好处。”这样“帮助”就变成了“交易”,自然别人的心里就会有种负担感。

第二,要做得自然,也就是说在当时对方或许无法强烈地感受到,但是日子越久越能体会出你对他的关心,能够做到这一步是最理想的。在别人有困难的时候,能够伸出救助之手,是一种境界;在别人陷于困境的时候,能够悄无声息地予以全力帮助,小心地把自己的优越感掩藏起来,给受助者创造一个机会,而且巧妙得让对方竟然可以认为这种帮助是理所当然的,这是更高的思想境界。

第三,帮忙时要高高兴兴,不可以心不甘、情不愿的。

如果你在帮忙的时候觉得很勉强,意识里存在着“这是为对方而做”的观念,假如对方对你的帮助毫无反应,你一定大为生气,认为“我这样辛苦地帮你忙,你还不知感激,太不识好歹了!”如此的态度甚至想法都不要表现。

如果对方也是一个能为别人考虑的人,你为他帮忙的种种好处,绝不会像打出去的子弹似的一去不回,他一定会用别的方式来回报你。对于这种知恩图报的人,应该经常给他些帮助。

总之,人际交往,帮忙是互相的,且不可像做生意一样赤裸裸地一口一个“有事吗”、“你帮了我的忙,下次我一定帮你”。忽视了感情的交流,会让人兴味索然,彼此的交情也维持不了多长时间。要讲究自然而然,不故意“打埋伏”。

借“第三者”吉言,满足自己的需求

利用“第三者”说话,是一种话术技巧。比如,聪明的销售人员都会引用一些他人之言为自己“助威”。这种方法并非是对自己和产品缺乏信心的表现,也并不是借助外力对产品进行夸大宣传,而是通过多渠道加大产品的知名度,让顾客更加信



赖、更加认可产品。

在现代销售过程中,有很多商家都是运用这一手段来推销的。

小李有一个客户,开始给某老总打电话就是说不需要。可是,小李在网上根据他提供的关键词怎么也找不到他的公司。经过一番搜索,小李发现他的一个同行在三大门户网站上面全做了推广。于是,当小李再次给他打电话的时候,小李没有跟他提推广的事,而是问:“xx公司是你们同行吧?他们……”一番说明马上让对方关注:“哦,是吗?他们做了呀?那像他们那样做一下要多少钱?”小李还没说,对方就主动问起价钱了。然后,小李就根据对方的情况做了个推广推荐,一个单子就签下来了。

这位销售人员为了让自己的产品更有说服力,没有直接对客户进行产品的介绍和夸赞,而是提及客户的同行,借用同行之口来加大客户对产品信任度的筹码,从而顺利成交。

提及知名的典型客户,可以壮自己的声势。如果你举的例子,正好是客户所景仰或性质相同的企业时,效果就会更显著。这样的业务介绍无疑是非常具有说服力的。假设没有特别知名的企业,则可以采用数字化或者类比的方法来达成同样的效果。

例如:“我们公司曾经为杉杉集团、罗蒙集团、金利来集团等数十家服装企业提供过零售管理培训,使他们大大提升了业绩。”

“李厂长,公司的张总采纳了我们的建议后,公司的营业状况大有起色。”

假如你为一家公司推销一种新式化妆品,而这家公司已经在电视上做过广告,那么你的推销一定应从广告(电视台也是一种第三者)开始。当你敲开一家客户的大门,你应该对出来开门的女主人说:“这就是电视里天天出现的那种最新样式的化妆品,您一看就会认出来的。”然后你立刻将样品递过去,她便不会怀疑你了。

如果你认为她并不是一个喜欢标新立异的人,你就可以接着告诉她:“我刚才已经推销了几十瓶,大家都是看了电视里的广告介绍才购买的,而且它也的确不错。”这样,她购买的可能性就更大了,因为你一直都在“请”电视和其他的购买者来为你说话,她自然不会产生什么怀疑,相反会感到安全而乐于购买你的商品。

你如果能打听到你的客户的周围有一个值得信赖的人,曾经说过你的商品的好话,你就应该不失时机地加以应用。甚至你可以先向他推销你的商品,无论成与不成,你都能从他的口中获得对你的商品的赞美之辞,这会成为你在他的影响力所



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

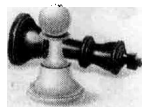
及的范围内进行推销的通行证。

另外,还可连同“第三者”的评论,保证商品的服务,以此来击溃对方的反对意见。比如,“经理先生,请您看看这里,这一部分使用的材料是具有特高硬度的合金,所承担的压力相当于旧产品采用金属的3倍。这儿有一份超硬合金的分析表(资料法)。前三天某一家精密仪器公司,也买入同样的产品,他们反映说性能特佳、生产力极高,大家都很高兴。这里还有一份《工业周刊》的记载,请您参考一下,正如它所推荐的一样发挥了高度的功效,在市面上大家都说是划时代的产品(市场评价)。某工业公司的洪博士很称赞这种新式机器(权威专家的赞誉)。”如此,顾客就一定会对你的商品兴趣大增。

利用“第三者”说话增强自己说服力,这种方法效果非常好。但是有一点需要注意的是,如果你是说谎又被识破的话,那可是非常难堪的。所以,运用此话术,应建立在事实上,不要凭空捏造。

◎ 心理操纵术

1. 掌握社会认同原理,利用周围人的行为来影响别人。
2. 引入权威效应,引导对方的态度和思维。
3. 在背后说人好话有事半功倍之效。
4. 用第三者的话陈述自己的意见让其接受。
5. 好话要在“不经意间”说出来。



帮对方遮丑,为对方添彩

在社交场上,如果表现得好,会光彩照人,表现得不好,会丑态百出。每个人都喜欢表现自己光彩的一面,隐藏自己的丑态,但有些时候事情并不总是朝着好的方向发展。交往不慎,就会丑事毕现。聪明人懂得这样一个心理策略:帮对方遮丑,就是为自己添彩,为对方喝彩,同样可换得对方的掌声。

遮盖别人的糗事可以换得对方的感激

每个人都不愿意把自己的错误或隐私在公众面前“曝光”,一旦被人曝光,就会感到难堪或恼怒。因此,在交际中,应尽量避免触及他人所避讳的敏感区,避免使对方当众出丑。

在与人交往中,也许一不小心,你就触到了对方的隐私和痛处,犯了对方的忌讳,给对方造成一定的伤害。一个人若想拥有良好的人际关系,一定要记住:言谈之间不要说到别人的痛处。被击中痛处,对任何人来说都是一件不愉快的事。

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。也许有人会说:“我并不是喜欢揭他的疮疤,但他的态度实在太恶劣,我才忍不住的。”这话乍听之下似乎有道理,但实际上只说明自己的胸襟太窄。

在同事或同学之中,有的人总希望能有机会显示自己的能耐,一旦发现别人的失误,就似乎看到了自己的胜利,绝对不会忘记大肆地宣扬出去。如果朋友破天荒地办了件蠢事,你就像发现了新大陆一样,在背后逢人便讲,这是一大陋习。当然,也有人由于心直口快,无意中把别人的失误给当面指出来,直到别人脸红脖子粗,



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

才意识到这样似乎不大妥当。

领导若不慎做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，无疑是向他的权威宣战，会刺伤他的自尊心。如果是公众场合，更会让领导失面子。

如果把每个人的失误当成笑柄，自己也就有了制造笑柄的失误。在社交中，谁都有可能不小心弄出点小失误，比如念了错别字，讲了外行话，记错了对方的姓名职务，礼节失当，等等。如果发现领导出现这类情况，只要是无关大局，就不必对此大加张扬，故意搞得人人皆知，使本来已被忽视的小过失变得显眼；更不应抱着讥讽的态度小题大做，拿别人的失误取乐。宣扬领导的失误不仅会使领导难堪，伤害自尊心，而且会让领导对你心生反感。

在社会交往中，你不但要尽量避免因自己的不慎造成对方下不了台，而且要学会在对方可能不好下台时，巧妙地为其提供一个台阶，及时地圆场。既要使对方体面地下台阶，又尽量不使在场的旁人觉察。

有时，某种意外情况使别人陷入尴尬境地。这时，你在给对方提供台阶的同时，如能采取某些妥善措施，及时为对方面子上再增添一些光彩，那是最好不过的了。

把光环戴在别人的头上

为自己叫好容易，为别人叫好困难，为对手叫好更困难。生活中有许多人只知为自己取得的进步和成功欢呼，对别人尤其是对对手取得的进步和成功无动于衷，他们很少真诚地为别人和对手叫好。

可是你知道吗？为别人和对手叫好并不代表你就是弱者，你就是失败者。因为你为别人和对手叫好是一种美德，你付出了赞美，这非但不会损伤你的自尊，相反还会收获友谊与合作；为别人和对手叫好是一种智慧，因为你在欣赏他们的同时，也在不断提升和完善自我；为别人和对手叫好是一种修养，对别人和对手赞赏的过程，也是自己矫正自私与妒忌心理，从而培养大家风范的过程。

1991年11月3日夜，美国大选揭晓。当选总统克林顿在竞选总部楼前他的支持者们的聚会上发表即席演说，先是言辞恳切地感谢前一天还在互相唇枪舌剑、猛





烈攻击的主要政敌——现任总统布什，感谢布什在从一名战士到一位总统期间为美国做出的出色服务，并呼吁布什和另一位对手佩罗及其支持者与他团结合作，在未来4年里重造美国，在全面振兴美国的大变革中继续忠诚地服务于祖国。

而远在异地的布什则打电话祝贺克林顿成功地完成了一场“强有力的竞选”，他还调侃地告诫克林顿：“白宫是个累人的地方。”同时，保证他本人和白宫各级人士将全力以赴地与克林顿的班子合作，顺利完成交接工作。

竞选的成功与失败，对于布什和克林顿这两个对手来说，欢乐与悲哀都是不言而喻的。但在现实面前，两个对手保持了高度的理智，对对方的成绩表现出了超然的风度。

我们在做事的过程中处处有竞争，那么对竞争中的对手你该怎样看待他们呢？对于你的对手，切不可嘲笑、贬低，更不可诅咒。因为所有的敌人都可能是你的对手，但对手不一定就是你的敌人。他们有可能是你的动力、朋友乃至知音。

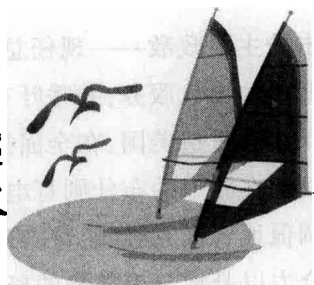
在人生交往中，对手也一样能和你坦诚相处，真心地交流。只要你能放下那种狭隘的看法，用一种欣赏的眼光去看待他，你就会发现，对方其实并非想象中的那样，他有许多东西值得你去学习和借鉴。

◎ 心理操纵术

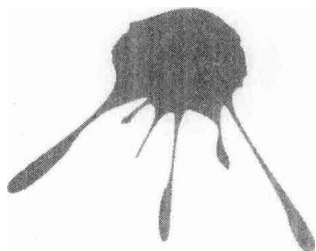
1. 对方的缺点要婉转地为其掩饰。
2. 向对方提出忠告时，多“私下”少“当众”。
3. 头衔虽然是虚的，但也很能迷惑人。
4. 勿往别人的伤口上撒盐。
5. 让你的朋友出彩。



亲疏相宜： 亲密与距离的艺术



人际关系本质上是人际心理关系,而每个人都需要保持一定的心理自卫距离。人与人之间的距离远了,感情生疏了,彼此的心理就会感到孤独、失落;而当他人过度关切和呵护,又让人觉得有点难以承受,会引起对方的不安全感,影响双方关系。因此,为了使人与人之间能有长期的交往,彼此之间应懂得维护和保持亲疏关系的平衡。在人际交往中,双方既不能一味拉开距离,又不要过于亲近。这也是古今中外不变的法则。





既互相取暖,又要保持距离

人与人之间应该保持怎样的一个交往距离呢?你是否发现,当你与别人距离太远,你将失去很多机会和信息;可当你与别人走得太近,你又往往会被别人所操纵。

互相取暖是人际交往的需要

许多人都有这样的经验和体会:与某人的关系越亲密,越容易经常与其发生摩擦和矛盾,反倒不及与初次见面者交往容易。家庭成员、情侣之间常常相互埋怨,正是这种情况的表现。按理说,应该是交往得越深,就越容易相处,相互之间的人际关系也越好,可事实上并非如此。原因何在?这其实可以用心理学上的刺猬法则(也叫心理距离效应)来解释。

刺猬法则说的是这样一个十分有趣的现象:在寒冷的冬季,两只困倦的刺猬因为冷而拥抱在了一起。但是,由于它们各自身上都长满了刺,紧挨在一起就会刺痛对方,所以无论如何都睡不舒服。因此,两只刺猬就分开了一段距离,可这样又实在冷得难以忍受,它们就又抱在了一起。折腾了好几次,它们终于找到了一个比较合适的距离,既能够相互取暖又不会被扎。

人际关系的基础是人与人之间的相互重视与相互支持。因此,社会心理学家指出:在人际交往过程中,人们必须首先遵循交互原则。

心理学家研究发现,每个人都有维护自身心理平衡的本能倾向,都要求人际关系保持一定程度的合理性和适当性,并力图根据这种适当性、合理性解释自己与他人的关系。在这种本能倾向的作用下,当他人做出友好姿态以示接纳和支持我们时,我们会觉得“应该”对别人报以相应的回答,进而产生一种心理压力,迫使我们对他人也做出相应的友好姿态。否则,自己以某种观念为基础的心理平衡被破坏,



我们就会感到不安。

比如,每个人都有交朋友的需要,朋友便成为一种心理上特定的寄托和取暖工具。谁都有这样的感受:有些担忧和顾虑,有些忧愁和烦恼,有些成功和喜悦,有些希望和要求,不能或不愿对父母师长、兄弟姐妹等人说,却能够和愿意向朋友倾诉,以期从朋友那里得到帮助,而有些事情也确实只有通过友谊的桥梁才能办好。在有些问题上,朋友间的影响是其他人际关系所望尘莫及的。在日常生活中,就有许多棘手的思想问题,需要靠“交朋友”、“以朋友的姿态”、“以朋友的口吻”……才能得到解决。

通过人与人之间相互启迪、感染和支持、帮助,许多自己闻所未闻的问题有所闻见了,许多自己不甚了解的问题得到澄清了,许多自己看错了的问题得以纠正了。

亲密并非无间,美好需要距离

尽管我们有着良好的愿望,希望自己所拥有的人际关系亲密度越高越好,但还必须记住,与人交往要保持适度距离。

由于时间的阻隔,彼此间有了距离。一旦把距离缩短,重新相聚,双方的感情便能得到最充分的宣泄。在这里,距离成了情感的添加剂。可见,有时距离的存在也能给人以美的享受。

有的时候人们常有这样的感觉,每天和爱人朝夕相处的时候,不觉得爱人很重要,一旦对方出差很长时间,却觉得对方在自己的生命里尤为重要。这就是人们常说的“距离产生美”。

再比如,我们经常在影视剧里看到的情景:一个男孩一直苦苦追求一个女孩,在追求的时候对她无比关心,可是女孩却总是不领情。当这个男孩丧失信心停止追求之后,女孩往往会突然发现,自己好像爱上了这个男孩。这其实也是“距离产生美”的心理效果,不一定是真的爱,但却是心理的变化。

懂得这个道理,我们就可以用“距离”来洞悉对方的心理,实现自己的目标了。运用到管理实践中,就是领导者与下属保持心理距离,可以避免下属的防备和紧张,可以减少下属对自己的恭维、奉承、送礼、行贿等行为,可以防止与下属称兄道



弟、吃喝不分。这样做,既可以获得下属的尊重,又能保证在工作中不丧失原则。这种原则对所有人都一视同仁:既可以约束领导者自己,也可以约束员工。掌握了这个原则,也就掌握了成功管理的秘诀之一。

做生意也是如此。对商家来说,顾客是上帝,你必须提供热情的服务。但是,倘若“热情”过度了,便会使消费者觉得毫无真诚可言。从消费者的心理来说,你越讲得好,越吹得天花乱坠,他反而会产生怀疑,最终导致对这一产品不信任甚至厌恶。所以,不妨改变一下策略,有的时候创造“热情”,不如创造“距离”,保持点“神秘”。

通常而言,彼此间的自我空间范围是由交往双方的人际关系与他们所处的情境来决定的。据此,心理学家划分了四种距离,每种距离分别对应不同的双方关系。

第一种是亲密距离。这是人际交往中的最小距离,甚至被叫做零距离,也就是人们经常说的“亲密无间”。它的近范围是在 0.15 米内,在此距离内,人们相互之间可以肌肤相触,耳鬓厮磨,以至能够感受到对方的体温、气味以及气息;它的远范围是 0.15 米~0.44 米,在此距离内,人们可以挽臂执手或者促膝谈心,通过一定程度上的身体接触来体现出相互之间亲密友好的关系。在现实生活中,这种距离主要出现在最亲密的人之间,如贴心朋友、夫妻与恋人。

第二种是个人距离。这是在人际交往过程中稍有分寸感的距离。在此距离内,人们相互之间直接的身体接触已不多。其近范围在 0.46 米~0.76 米,以能够互相握手及友好交谈为宜。这是熟人之间交往的空间。若是一个陌生人贸然进入此空间,就会构成对他人的侵犯。其远范围在 0.76 米~1.22 米。所有朋友与熟人都可以自由进入该距离,但一般情况下,和比较融洽的熟人谈话时,距离更靠近远范围的近距离 0.76 米一端,而陌生人之间交往时则更靠近远范围的远距离 1.22 米一端。

第三种是社交距离。它和个人距离相比,体现的是一种社交性或者礼节上的比较正式的关系。其近范围是 1.2 米~2.1 米,人们在工作场所与社交聚会上通常都保持这种空间距离。这种社交距离的远范围是 2.1 米~3.7 米,它被认为是一种更正式的交往关系。比如在公司里,经理们一般使用一个大而宽阔的办公桌,并在离桌子一段距离处摆放来访者的座位,这样就能和来访者在谈话时保持一定的距离。这样便增加了庄重的气氛,也增加了双方的适应程度,显得更得体与正式。

第四种是公众距离。这种距离是在公开演说时演说者和听众之间保持的距离。它的范围一般在 3.7 米~7.6 米,其最远范围在 30 米以外。在此空间内,人们是



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

可以相互之间不发生任何联系的，甚至人们完全可以对处于此空间内的其他人“视而不见”。

◎ 心理操纵术

1. 见面时间长不如见面次数多。
2. 你喜欢的人往往对方也会喜欢你。
3. 对他人感兴趣能增加你的个人魅力。
4. 与交际对象找到相似性，可以增加你的人际吸引程度。



进入对方的“私人乐园”， 少占对方的个人空间

人们多多少少都会有点虚荣心，所以，了解一点对方的私人“环境”，诸如喜好、兴趣，准确地抓住对方的私人信息，站在对方的立场上满足自己想要达到的结果，这是对人的虚荣心最有效的恭维。每个人还需要一个能够把握的自我空间，它犹如一个无形的“气泡”为自己划分了一定的“领域”，而当这个“领域”被他人触犯时，人便会觉得不舒服、不安全，甚至开始恼怒。

进入他人的私人乐园，让对方感觉到你的关注

这里的私人乐园，是指人的兴趣、嗜好，也可以是所经历的一切活动或进行的事，并由此产生的见解、感受、意见等。能在人际交往中顺利地进入他人的私人乐园，是很多人取得交际成功的重要原因。

加利在初任美国钢铁公司总经理时，说道：“刚做钢铁公司总经理时，曾面临着一个很大的麻烦，同事并不太欢迎我，也没有几个人支持我。因此，我必须想办法改变这种状况。而想要有所改变，就得先从他们为何不欢迎自己下手，还得努力与他们交朋友。于是，我在给下属写的有关业务的信件中夹杂点私人话题，或者写几句话谈谈收信人最感兴趣的事，或谈及收信人的特殊才能、收信人的家人和朋友，或顺便提起他们上次见面的愉快情形，等等。于是，没过多长时间，几乎所有的同事都开始支持我了。”

其实，这种方法是十分简单的。每个人都有自己的兴趣、爱好以及令自己得意、愉快的事情或经历，如果能有效利用这种差别的话，就会取得事半功倍的效果。

所以，想了解一个人，并与其成为朋友，不妨先掌握与之有关的各种资料，比如





这个人的性格特点,生活中接触的人和事,他曾经说过、想过、做过的事,让他高兴的事或悲伤的经历,他的习惯、嗜好以及对某些问题的看法、意见,等等。知道了对方的情况,明白他引以为傲的事迹,交往的尺度和分寸就立刻了然于心了。

再比如,认识陌生人,一般不会直接上前搭话,而是一遍又一遍地打听有关这个人的细节。这样,对方也认为你对他有着浓厚的兴趣,从而乐意与你接近。

让人觉得你对他们所有的事都有着浓厚的兴趣,并且把这些事真正地放在心上,可以成功地赢得对方的好感与支持。真诚地重视那些与他人息息相关的事情,和对方特别关注的事情,从而满足自己想赢得其好感的人的自尊心,这是一种重要的心理策略。

他人个人空间不得侵犯

个人空间与私人乐园是不同的两个概念。进入并不等于占有。他人的私人乐园可以进入、了解,但他人的私人空间却不能占有、抢夺。

曾有人做过这样一个实验。在一个大阅览室中,当里面仅有一位读者的时候,心理学家便进去坐在他(她)身旁,来测试他(她)的反应。结果,大部分人都快速、默默地远离心理学家到别的地方坐下,还有人非常干脆明确地说:“你想干什么?”这个实验一共测试了整整 80 个人,结果都相同:在一个仅有两位读者的空旷阅览室中,任何一个被测试者都无法忍受一个陌生人紧挨着自己坐下。由此可见,人与人之间需要保持一定的空间距离。

在交往时,社会地位不同,自我空间范围也会有所不同。通常而言,有权力和地位的人对个人空间的需求就会大一些。当人们与有权力和地位的人接触时,不敢贸然挨着他坐,而是尽可能坐到距离远些的地方。这些都是为了避免因为侵犯了他的自我空间而惹他不高兴。

除此以外,人们确定彼此之间空间距离的因素还有性格与具体情境等。比如,性格开朗和喜欢交往的人更乐于接近他人,也较易容忍他人的接近,他们的自我空间比较小;而性格内向和孤僻自守的人就不愿意主动接近他人,宁可将自己孤立地封闭起来,对接近自己的人非常敏感,当自我空间受到侵占时,他们很容易产生不舒服感与焦虑感。



弟弟对姐姐抱怨说：“姐，我又和女朋友闹别扭了。”

“为什么呀？”

“前几天，我和她在路上碰到我的一位女同学，我就和同学笑着挥了挥手，一句话都没说，她就生气了。我就不明白，碰见熟人，我只是打个招呼，就不行……”

“还有就是我手机里的短信发的多点，其实根本没什么事。可她就是不依不饶，看完后就火冒三丈，对我大嚷大叫，和我吵得天翻地覆……”

这样的事情，在年轻情侣之间太常见了。爱不是简单的占有，不是要占有对方所有的空间，让对方无自己的立足之地，所思所想所为都由自己来控制，那不是爱。

如果你懂得距离之美，就请留给彼此一些自由的空间，尊重别人的同时，也是对自己的尊重。学会用心了解对方，留给对方属于自己的空间，让对方能够在那个空间里自由地畅游，及时调整自己的心理，不要太束缚对方，否则的话会出现逆反心理，得不偿失。对待感情，两个人之间彼此都有空间才不会那样局促无奈。

几年前，有好几家报刊上曾经转载过一个关于“他为什么离婚”的报道，说的是一个记者与其妻离婚不是因为她的不好，而是因为她太好了，好得对他百依百顺，俯首帖耳，一丝不苟地与他保持一致，他故意找碴儿与她吵几句都吵不起来，她完全丧失了自己的独立人格，使他腻烦不堪。也就是说，他一心想同她拉开一点心理距离，可就是拉不开，最终只有索性甩开她。

两个人之间相处的道理其实很简单，要想让爱情长久美满幸福，那就不要每天盯着看着防着握着，各自保留心中的一块自由活动的绿地，让对方有独立的人格、独特的个性和适度的自由的生活圈。

◎ 心理操纵术

1. 关心对方最亲近的人，更能打动对方的心。
2. 保持距离，让友情和爱情保鲜。
3. 事先了解到一个人的脾气秉性再去接触，会让对方感觉臭味相投。
4. 不必为了刻意追求志同道合而改变自己的兴趣，把自己的喜好展示给别人，同样可以拉近彼此之间的距离。



不过分逢迎,不吝啬赞美

在夸赞别人时,分寸拿捏得不同,后果自然也会不同。如果赞美得当,那就是一种美德。但是,不得当的赞美很容易被认为是阿谀,难免遭人轻视。

奉承有度

人总是喜欢别人奉承的。有时,即使明知对方讲的是奉承话,心中还是免不了会沾沾自喜,这是人性的弱点。一个人受到别人夸赞,绝不会觉得厌恶,除非对方说得太离谱了。

当一个人听到别人的奉承话时,心中总是非常高兴,脸上堆满笑容,口里连说:“哪里,我没那么好,你真是很会讲话!”即使事后冷静地回想,明知对方所讲的是奉承话,却还是抹不去心中的那份喜悦。因此,说奉承话是与人交际所必备的技巧,奉承话说得得体,会使你更讨人喜欢。

奉承别人首要的条件是要有一份诚挚认真的态度。言辞会反映一个人的心理,因而有口无心,或是轻率的说话态度,很容易被对方识破,从而产生不快的感觉。奉承别人时也不可讲出与事实相差十万八千里的话。例如,你看到一位表情呆滞的孩子,却对他的母亲说:“你的小孩看起来很聪明!”对方的感受会如何呢?本来是奉承话,却变成很大的讽刺,收到了相反的效果。如果你说:“哦!你的孩子好像很健康。”效果就会好些。所以,奉承别人要坦诚,这样,你所说的奉承话,会成为真正夸赞别人的话,对方听在耳中,感受自然和听一般奉承话不同。

阿谀是一种虚伪的奉承,所谓“好阿谀则是非之心起”,所以做人宁容谏诤之友,勿交阿谀之人,被人批评不可怕,受人阿谀才可畏。有的人赞美不当,成了逢迎拍马、阿谀奉承,也会受人轻视。因此,做人不要阿谀谄媚,也要避免不当的赞美。





褒奖,让话甜到对方的心里

赞美过度就成了奉承,但一个从不善于赞美别人的人,也是不受欢迎的。

赞美如花香,芬芳而宜人,所以和人相处,最重要的就是赞美。尤其当一个人灰心的时候,一句鼓励的话能令他绝处逢生;当别人失望的时候,一句赞美的话能使他重见光明。要想获得友谊,只要诚心地赞美别人,必定能如愿。

在日常生活中,我们经常遇到别人比自己强的情形,而赞美之辞却怎么也说不出,主要是因为缺乏自信心,觉得自己不如对方,于是心理失衡,没有勇气为对方喝彩。要么觉得“不好意思”;要么认为自己与之相比,结果昭然自明,不用多此一举;要么觉得自己人微言轻,赞美了也不会引起重视,还害怕会引起非议,被人误解为是溜须拍马。结果,不仅失去了一次坦然欣赏别人优点与长处的机会,也失掉了一次抛弃自卑与胆怯心理的机会。

莎士比亚说过:“我们得到的赞扬就是我们的工薪。”从这个意义上说,每个人都是别人“工薪”的支付者。你也应该慷慨地把这种“工薪”支付给你的朋友。我们平时听到的最多的牢骚是什么?不是“太累了”或“太苦了”,而是“干了这么多,谁也没有说个好字”。这类似的牢骚很能说明一个问题,即人们需要得到“工薪”,而应付“工薪”的人又太吝啬了。有人说,赞扬是一笔投资,只需片刻的思索就能得到意想不到的报酬。这话有道理,但似乎又含有太多的实用主义的味道。其实,赞扬不应该仅仅为了报酬,它还是沟通情感、表示理解的方式,如同微笑一样,也是照在人们心灵上的阳光。

虽然只是一句简单的赞美和表扬,可在被赞美者的心里却形成了一种很大的力量,会让他重新鼓起自己生活的勇气,会因为这句赞美之辞变得更加自信、完美和坚强。赞美无须刻意修饰,只要源于生活,发自内心,真情流露,就会收到赞美之效。

众所周知,迈克尔·乔丹是一位超级篮球精英,但他却对别人说队友皮彭在投三分球方面比他更有天赋,还说皮彭扣篮方面也比自己胜出一筹。皮彭显然是最有希望超越乔丹的新秀,而乔丹却处处对其加以赞扬。这一方面反映了他自我挑战的勇气,另一方面也是乔丹自信心的体现。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

在生活中,如果棋逢对手,不妨采取“吴越同舟”的策略,同对手友好相处,对其优点成绩大大方方地表示祝贺,送上一束鲜花。同时,再奋力追赶。如果你是一位品格高尚的人,不妨试着去发自内心地赞美一位与你正相互竞争的同学或者是同事,甚至举荐一位有可能位居你之上的职员给老板,这是一种更高境界的赞美。

赞美也是需要技巧的。有时锦上添花式的赞美,引不起对方太大的喜悦。例如对一位已被公认为是很漂亮的女孩子说“你真漂亮”,由于她平时已被夸赞惯了,所以很难让她觉得兴奋。相反,若能找出对方较不易为人所知的优点,则往往可以使对方感到意外的喜悦。如果我们每次见面都被人夸赞,自然而然地会想再见到这位赞美我们的人,这是任何人都会有的心理。因此,每次见面都找出对方的一个优点来赞美,可以很快地拉近彼此间的距离,起到意想不到的效果。

最后,赞美他人还要注意几个要点:

实事求是,措辞恰当。当你准备赞美时,首先要掂量一下,这种赞美,对方听了是否相信,第三者听了是否不以为然,一旦出现异议,你有无足够的理由证明自己的赞美是有根据的。

赞美要具体、深入、细致。你可以称赞一个好推销员:“小王这个人为人办事的原则和态度非常难得,无论给他多少货,只要他肯接,就绝对不用你费心。”由于你挖掘了对方不太显明的优点,给予赞扬,增加了对方的价值感,因而赞美起的作用会很大。

热情洋溢。漫不经心地对对方说上一千句赞扬的话,等于白说。缺乏热情的空洞的称赞,不能使对方高兴,有时还可能由于你的敷衍而引起对方的反感和不满。

赞美多用于鼓励。用赞美来鼓励对方,能达到事半功倍的效果,尤其在“第一次”。你应该真诚地赞美一番:“第一次有这样的表现已经很不容易了!”别人会因为你的赞美而树立信心,下次自然会做得更好。

借用第三者的口吻赞美他人。比如“难怪某某一直说你很不错,今日一见……”可想而知,对方一定很高兴。间接地在背后赞美对方,会使对方感到你对他的赞扬是真诚的。



◎ 心理操纵术

1. 赞美对方不易为人知的优点，会给人留下很深的好印象。
2. 每次见面都找一个对方的优点来赞美，会拉近彼此之间的距离。
3. 过分地赞美只会加剧对方的防备心理。
4. 用间接赞美来达成目的。
5. 不妨重复赞美。



记住对方的名字， 忘掉自己的身份

有的人把名分看得过于重要，认为有名、有身份，就能赢得众人的拥戴，获得大家的好感，其实并非如此。有很多有名无“分”的人照样拥有好人缘，使人喜欢和他们交往；而有的身份较高的“大人物”，却令人退避三舍，敬而远之，因为这些人的架子令人难以承受。

拉近距离从叫出对方名字开始

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。在与人谈到另一人时，如果只是说“就是那个，大高个，单眼皮，一头卷发”等等，即使再多的描绘形容，也不如直接说出对方的名字更让人明白。更尴尬的是，你对某人的印象极其深刻，所有的特征都历历在目，当别人问起那个人叫什么时，你来一句“我就是想不起他叫什么名字了”。

所以说，记住一个人的名字，是尊重一个人的开始，也是塑造个人魅力的重要一步。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。

一般来说，在交际活动中，根据自己姓名的特点，在向他人介绍时加以解释、引申或联想，使介绍的话语既有个性又生动活泼，这样就很容易让对方一下子记住自己的姓名。

有一位职员，在应聘时介绍说：“从前我写过文章，有人评价是王大妈的裹脚布



又臭又长,没办法,我的名字叫张文昌,所以写的也是长文章……”这一番开头,让招聘方和应聘者都开怀大笑,气氛顿时就轻松许多了,相信他的名字也刻在了招聘方的脑海里。

经常翻翻他人的名片,也是记忆名字的好办法。不管老朋友还是新朋友,在打过交道之后都应把姓名记在小本上,或者保存好对方的名片。有时间就要翻一翻,加深印象,这样就可以获得名字与友谊长久记忆的效果。

把一个人的姓名记全,很自然准确地叫出来,是一种最简单、最明显、最能获得好感的方法。而在对方心目中,你的形象也必将大放光彩。

身份也能影响心理距离

一个人如果能做到让自己的名字家喻户晓甚至美名远扬,应该是值得骄傲的事。按理说,这样的人更应该得到众人的追捧和拥护,使人们更喜欢接近。然而,事实恰恰相反,有的人被冠以“著名”的头衔,却不被人欢迎,原因就在于把自己的身份抬得太高。

一位歌星回东北老家,读中学时的好朋友们邀请她晚上 8:00 到某酒店一起聚会。这次歌星回来带了近百张经过自己认真签名的新专辑。因为她知道,这些昔日同学如果向她要新专辑,那是不该拒绝的。

歌星出了家门,打车去酒店。司机是一个 30 多岁的中年男人,问清了目的地后,那人就一言不发了。这让歌星不免有些失落,因为即使是在北京,出租车司机也会认识她这张脸。

到了酒店,车费是 22 元。歌星没有零钞,就拿出一张 100 元的,可恰巧司机手里也没有足够的零钞了。歌星今天心情很好,就表示不用找了,因为她知道司机不容易,何况这里还是她的家乡。可是,司机坚决不同意,非要找个超市把钱破开。

歌星一看时间不早了,就准备拿出两张她签名的新专辑抵车费。接着,歌星问司机认不认识自己,但是司机的回答大大出乎她的意料:“认识,你是唱歌的吧。”说完,他一指歌碟,“不好意思,我不喜欢听歌,平时我净听二人转了。要不,车费就算了吧。”这个时候,另一位同学也刚好到酒店,替歌星付了车费。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

“你是唱歌的吧，我不喜欢听歌。”这句话让歌星心灵震颤。见到昔日同学，歌星首先做了两件事：一是为自己迟到了3分钟向大家表示郑重道歉；二是找到聚会的组织者，把自己的210元份子钱交了。后来，这位歌星的口碑一直不错：没有绯闻，照章纳税，积极参加各种公益演出。

有的人在取得了一点成绩或者当上了芝麻大小的官后，便不知天高地厚，不管在哪里都爱摆臭架子。比如，千金小姐不愿意和保姆同桌吃饭，博士不愿意当基层业务员，高级主管不愿意主动找下级职员交换意见，知识分子不愿意去做体力工作……在这些人看来，“君子动口不动手”才显身份，否则就“掉价”。

其实过分看重“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。如果想在社会上闯出一条路来，那么就必須放下自己的身段。

英国大文豪萧伯纳出名后赢得了很多人的尊敬和仰慕，但年轻时的他说话尖酸刻薄，谁要是跟他说话，便会有受到奚落之感。一天，一位老朋友私下对他说：“你出语幽默、风趣，但是大家都觉得，如果你不在场，他们会更快乐。因为他们比不上你，有你在，大家便不敢开口了。你的才干确实比他们略胜一筹，但这么一来，朋友将逐渐离开你。这对你又有什么益处呢？”

老朋友的话使萧伯纳如梦初醒，他感到如果不彻底改过，社会将不再接纳他，又何止是失去朋友呢？从此以后，他再也不讲尖酸的话了，把天才发挥在文学上。这一转变不仅奠定了他后来在文坛上的地位，同时也广受各国读者的敬仰。

人际交往中，那些低调而豁达的人总能赢得更多的朋友；相反，那些高看自己而小看别人的人常引起别人的反感，最终在交往中使自己走到孤立无援的地步。社会上处处充满竞争，任何竞争都需要勇气，也需要策略，而其中最大的策略就是在无情的竞争中保持低调。低调做人意味着你放弃了许多架子，放弃了许多充大、装相、张扬和卖弄的虚荣表现，放弃了许多假正经、假圣人的虚伪面孔。同事、部下、朋友都可以够得着你了，都可以与你平起平坐了，这就能使你与大家有更多的机会相互沟通、相互融合。



◎ 心理操纵术

1. 谈话中多叫几次对方的名字，可增进彼此间的亲近感。
2. 高傲和摆谱只会让你陷入孤独。
3. 主动寻找与他人的共同之处或相似之处，就算共同点再细微也要强调。
4. 事先征求对方的意见，可使对方感觉到被关切。
5. 用磁铁般的亲和力紧紧吸引住你周围的人。



多向贵人借力,不向朋友借钱

现代人际交往都善于在“借”字上下工夫。有的是可以借的,比如力量、气势、声誉等,而有的则不宜借,比如金钱、利益。彼此借力借势可以解决一些困难,增进彼此的亲密关系,而两个关系不错的朋友或同事,一旦与金钱有了关系,彼此的感情就可能受到损害。

学会借力借势,让对方替自己说话

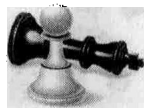
在现代社会,“借势”这种手段也常在政治、经济、文化以及外交等领域广泛运用,而且大有日趋扩展之势。对于人际交往,它不失为一种提高自身形象,扩大自己影响的策略和技巧。你可以巧妙操纵名人的影响,如请社会名流为你题个词,请专家教授为你写的书作个序,作为提高你的身份和能力的资本。虽然这种做法有沽名钓誉之嫌,但这其实是东方人“不为天下先”的眼光,不甚公道。

名人往往是有实力的人,他掌握和操纵着某一领域的话语权,有着广泛而深刻的影响力。借助他的势力,你能快速地提升自己的地位和声誉。

美国一出版商有一批滞销书久久不能脱手,他忽然想出了一个主意:给总统送去一本书,并三番五次去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠,便回了一句:“这本书不错。”出版商便借总统之名大做广告,“现有总统喜爱的书出售”。于是,这些书被一抢而空。

不久,这个出版商又有书卖不出去,又送一本给总统。总统上过一回当,想奚落他,就说:“这书糟透了。”出版商闻之,脑子一转,又做广告,“现有总统讨厌的书出售”。不少人出于好奇争相抢购,书又售尽。

第三次,出版商将书送给总统,总统接受了前两次的教训,便不作任何答复,出



版商却大做广告,“现有令总统难以下结论的书,欲购从速”。居然又被一抢而空。总统哭笑不得,商人却由此操纵总统之名大发其财。

看看,名人帮你说一句话,你的生意就此改观了!

当你结识了某位“实力人物”、名人的身边人后,一定要把握住他,用尽方法得到他的支持。当你在成功或失败的关头,他的一句话、一个动作甚至一个眼神,都有可能倒转乾坤、变黑为白。

如果你是一个创业者,或者公司里的小职员,往往感到工作起步艰难,如果能得到事业有成的人帮助,你一定会飞得快、飞得高。因此,你的交际圈子中应该有几位名人为你“呼风唤雨”是非常重要的,但作为一个“小字辈”的你又如何与他们接触,并如何让他们喜欢你,从而利用他们的名人效应呢?

有效方法是掌握名人的社会关系。与大公司或知名人物见面的机会是很难得的,但是,他们的朋友、亲属或工作中的助手,都是你走向成功的天然踏脚石。如果他们能帮你在名人耳边说上几句好话,那真是很荣幸也很珍贵的。要与名人交往,最基础的工作就是要掌握他们的社会关系。现代媒体经常关注一些“实力人物”的情况,你从中定会了解一二。你可以从他的历史上认识他的过去、他的经历、甚至他的祖辈、父辈,然后从他的亲属、他的朋友、他的子女等“小角色”入手,取得他们的信任与支持,那么名人帮你“呼风唤雨”的日子将指日可待。

如果你身份平平,毫无资源可言,又想做出一番不一样的事业,那就要动动脑筋为自己增加筹码,而增加筹码和分量最简单的方式就是找到有价值、有分量的人,让他们给自己说话,为自己贴上闪亮的标签。操纵好这些“增值”手段,相信你就会摇身一变,身价倍增了!

朋友之间不借钱,别让金钱操纵友谊

朋友之间的金钱往来是常有的事,有的是为了救急,有的是为了帮助,有的是赠送,情况各有不同,但都体现了朋友之间的特殊关系。人们也已把这种财物往来当成表达自己心意和特殊感情的方式。作为受益方对朋友的慷慨行为给予由衷的感谢和赞扬是必要的,但如把这种支持和帮助看得理所当然,对方就会感到不满意。如果朋友的确有经济上的困难需要支援,那么可以助朋友一臂之力;如果朋友



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

知道你是个“好说话”的人，对钱财“满不在乎”，那么你的慷慨解囊就会养成对方习惯性“借钱”的恶习，因碍于面子问题，加上“看在老朋友的分上”，不好意思开口要，那么你的一次次的无原则的“大度”就会陷入“糊涂账”而深受其害，落得个苦不堪言的结局。还有的人在金钱上对朋友过于慷慨，甚至把“借”变成了“给”，或者借给不分，而朋友也把你的慷慨当成了习惯，甚至“两个人的钱合着花”，这也是错误的。

古训说，人亲财不亲。对于属于需要归还的钱物，同样不能含糊，即使是最亲密的朋友。因为朋友之间也有各自的利益，一般情况下应把感情与财物分清楚，不能混为一谈。只要不是对方明言赠送的，所借的财物就应按时归还。

假如朋友之间为了赢利而合作共事，那么在合作之前就要有一个说法，最好订立书面合同，把各方的责任和利益都写清楚，这样就可以避免日后的经济纠纷，合作也才更顺利和成功。

所以，不要以为彼此都是朋友就感情用事，什么都不考虑，这样做的后果往往不好。到了发生经济纠纷时，彼此就会因事先没有明确约定而闹得更不愉快。在有了明确的说法下，必须讲信用，不能只顾自己，更不能贪图便宜。总之，朋友之间的钱物往来，既可以成为密切感情的纽带，也可能成为造成矛盾的根源，就看你对待它的态度了。

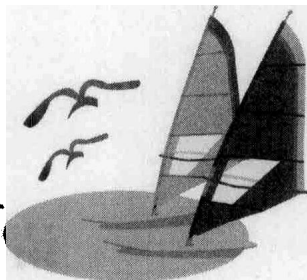
为了和朋友保持关系，建议你不要借钱给朋友。因为朋友之间一旦发生了借贷关系，你们之间平等的关系就破坏了，出借方就会居于上风，而借方则明显处于下风，就会处于屈就的位置。没有了朋友间的平等关系，以后在交往中可能就会受到很大的影响。

◎ 心理操纵术

1. 借力借势既满足对方的成就感，又为自己解难。
2. 借梯搭桥，既让自己乘势而上，又能显示对方的实力。
3. 冷庙高香提前烧，自然会有贵人帮。
4. 找朋友帮忙也要适可而止。
5. 朋友往来要把握好“度”。

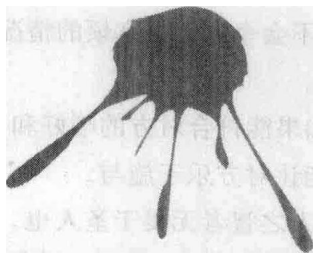


有舍有得： 施恩与受惠的艺术



人际关系心理学家认为，互惠互利是人际交往的基本原则。人与人之间的交往需求是多层次的，可以粗略地分为两个基本层次：一个层次是以情感定向的人际交往，比如亲情、友情、爱情；另一个层次是以功利定向的人际关系交往，也就是为实现某种功利目的而交往。

人际交往的最基本动机，就在于希望从交往对象那里获取自己需求的精神上的或物质上的满足，同时要求交往双方的需求和需求的满足必须保持平衡。也就是说，人际交往的发展要在双方需求平衡、利益均等的条件下才能进行。





请求对方帮小忙， 日后奉还大人情

在我们帮助他人时，我们满足了自己的自尊心；而在我们接受他人过多的恩惠时，无形中却使我们的自尊心受到了伤害。

举手之劳可以让对方充满感激，也让自己很开心

每个人都有这样的心理感受：当别人请求自己帮个小忙时，自己通常会十分愿意提供帮助，尤其是当对方的求助恰好是自己的强项时，更是喜出望外。这是因为，给他人提供帮助能够满足自己的自尊。

人类天性中存在着一种潜在的需要，需要通过给他人提供帮助来获得他人的好感，满足自己的自尊心。当我们能够在某种程度上为他人提供帮助，想到自己的举手之劳能获得他人的感激和接受，内心必定是愉快的。

当自己向对方提出请求帮助的要求时，自己必定处于低姿态，而把对方抬高了。这样就会让对方感觉自己是一个骄傲的施主，而自己则是乞求相助的受恩者。这种策略会使人感觉到自己在受到他人的尊重，在他人的心中，自己的帮助很重要，很有价值。

因此，在既让他人十分满意又不会令人觉得麻烦的情况下，主动请求他人帮个小忙，是获得他人好感的最佳策略。

当然，在请求他人的帮助时，如果能符合对方的嗜好和习惯，那更好不过，因为与个人的特殊爱好相关的恩惠更能让对方乐于施与。

得人之力者无敌于天下也，得人之智者无惧于圣人也。一个人生于世上，不是每一件事都是你想做就能做成的，有时你越想做反而越做不成。原因之一是你还



没有足以控制它的能力,还不能摸清它的特点。这就意味着每个人都有自己不能完成的事。但你不能完成的事,不表示别人也不能完成它。这时就需要你请求他人的相助,来实现自己的成功,这是必不可少的社交之道。一个人在成长的道路上,往往要得到许多人的指导和帮助,而同合作者的交往、配合和协作,往往又是获得具体帮助、促进人才成长的有效途径。

你请求对方帮助,让对方的价值得到了充分体现,对方自然愿意热情地倾囊相助。你帮助了别人,对方必定也会觉得有恩于你,从而心存感激,这也等于你在对方那里获得了重视,赢得了价值。由此可见,无论是请求相助,还是帮助他人,都是一件令人快乐的事。

既然人人都有获得帮助和助人的需要,那么那些轻易不肯向人求助的人们此时应该放下面子,摆脱万事不求人的心态,主动请求他人帮助,哪怕是一点微不足道的小忙,也是值得的。当你获得了对方的帮助,同时也赢得了对方的好感,而这正是维护人际关系的必要条件。

当心给予别人过多的恩惠会遭到对方的反感

给他人提供帮助,不仅快乐了对方,也快乐了自己。但是,给他人过多的恩惠,就会让对方形成一种心理上的伤害。因为人人都有这样一种心理,不喜欢那些给予自己太多恩惠的人。

在人际交往中,很多人往往会忽视这一心理因素,总认为帮助别人越多越好,甚至不计回报地付出,以此获得对方的感激和拥戴。其实并非如此。如果你过分地帮助别人,无形中就对方摆在了软弱无能的位置,引发其自卑心理,让对方陷入一种觉得自己一无是处的苦恼中。当这种苦恼激化到一定程度,对方就会把导致这种苦恼的原因,也就是你给他过多的帮助的罪过推到你身上。这样,你的帮助就不是一种恩德,而变成了一种施舍。

聪明的人都懂得在什么时候、什么情况下接受他人的帮助,以满足他人那种施恩的成就感。反过来也是一样这要比冒失地帮助别人更能获得他人的好感。

钱钟书先生曾经有一段时间困居上海孤岛写《围城》,这段时间里他生活很窘迫。当时是他的夫人杨绛操持家务,正所谓“卷袖围裙为口忙”。那时他还不是非常



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

有名,他的学术文稿没人买。于是,他开始写小说,创作小说的动机里就多少掺进了挣钱养家的成分。

他一天 500 字的精工细作,速度虽然不是很快,却又绝对不是商业性的写作速度。就在这个时候,黄佐临导演拍摄上演了杨绛的四幕喜剧《称心如意》和五幕喜剧《弄假成真》,并及时支付了酬金。这就像一场及时雨,使得钱家渡过了难关。时隔多年后,黄佐临导演的女儿黄蜀芹之所以独得钱钟书信任,得到钱先生的许可拍摄电视连续剧《围城》,实际上是因为她拿着老爸的一封亲笔信的缘故。

钱钟书是一个有情有义之人,别人帮助过他,他一辈子都不会忘记。

对于一个身处窘迫境地的穷人,你的一枚铜板的帮助就会使他握着这枚铜板忍受极度的饥饿和困苦,或许还能奋发图强干一番事业,开创出属于自己的富有的天下。对于一个放荡不羁的浪子,你的一次促膝交心的帮助可能会使他重建做人的尊严和自信,或许能够使他在悬崖前勒马,随后奔驰于希望的原野,最终成为一名威武的勇士。就算在平常的日子里,对一个正直的行为送去一个可信的眼神或者伸出自己的双手都会是极大的支持,这一眼神无形中可能就是正义的强大动力。就是对一个陌生人很轻易的一次帮助,可能也会使那个陌生人突然感悟到善良的难得和真情的可贵。说不定当他再次看到有人遭到难处时,他会很快从自己曾经被人帮助的回忆中汲取勇气,并伸出援助之手。

这些都是恰到好处地施恩与受惠的表现。人际关系之所以能够得以良好维系和持续发展,与适时的施恩与受惠有着密不可分的关系。因为人与人交往,都会有躲不掉的人情债。做事交友,处处离不开人情。滴水之恩当涌泉相报,是人人皆知的道理。人接受了他人的恩惠,必定要用日后的人情作为补偿,否则就会觉得心里难安。

◎ 心理操纵术

1. 请求他人的帮助更能获得对方的尊重。
2. 牢记互惠原理,让对方产生必须回报你的负债感。
3. 给予对方恩惠应恰到好处。



不占尽所有好处， 多给对方尝甜头

每个人都有使自己获得更多好处的心理，于是千方百计地从他人那里捞得好处。但好处毕竟有限，与其在占便宜或吃亏的问题上争得头破血流，不如试着让对方多赚几分利，它会给你带来双倍的好处。

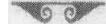
与众人分享你的好处

懂得分享是人际交往中的一条积极纽带。没有这条纽带，人与人之间将会是一种冷漠的关系，当然也就谈不上真诚的合作与帮助了。懂得分享的人，便能悟到快乐的真谛，品味出人生的美丽。

生活中有许多东西值得你和大家一起分享，比如幸福的感受。物质上的分享能够让你获得快乐，有助于建立你的人缘。然而，有的精神上的财富也可以与众人分享，比如荣耀、成就感、功劳。与众人分享你的荣耀和功劳，会显得你的人格更加伟大。

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，如果你不懂得分享的奥妙，那么独吞功劳、独占荣耀的做法无疑是在告诉众人，你们不如我强。当其他人认为比你矮了很多，你的存在就难免给他人造成了威胁，尽管你并未做任何伤害他人的事。由此可见，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，更何谈招人喜欢、受人欢迎？其实，每个人都认为，你的成功总有自己的功劳和苦劳的一份，而你却傻乎乎地独自抱着荣耀不放，别人当然不会为你如此自私的做法而感到舒服了。

因此，当你和大家一起做出成就时，千万别独享荣耀，要懂得与别人分享。独享





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

荣耀容易激起他人心中不满并心生恨意。为了让这份荣耀为你带来益处,你需要做好这样几件事:

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、授权。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。

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。另外一种实质的分享,别人倒也不是要分你一杯羹,但是主动的分享却让旁人有受尊重的感觉。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。

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。慢慢的,他们会在工作上有意无意地抵制你,不与你合作,让你碰钉子。因此有了荣耀,要更谦卑。

会做人的人,不会独享荣耀,因为自己的荣耀会令别人变得暗淡,甚至令人产生一种不安全感,而你的感谢、分享、谦卑,却能让他们吃下一颗定心丸。如果你能主动分享荣耀,就能让别人有被尊重的感觉。人心换人心,你能尊重他们,他们反过来也会尊重你。

让他人感受到甜头

有人问李泽楷:“你父亲教了你一些怎样成功赚钱的秘诀?”李泽楷说他父亲什么也没有教,只教了他一些做人的道理。李嘉诚曾经这样跟李泽楷说,他和别人合作,假如他拿七分合理,八分也可以,那最后拿六分就可以了。

李嘉诚的意思也就是说:他让别人多赚三分。所以,每个人都知道,和李嘉诚合作会赚到便宜,因此更多的人愿意和他合作。

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,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。

与其因贪占小便宜而让彼此的心理不平衡,不如把小便宜送给对方,让对方觉得占的便宜更大,这样自己往往会有更多的收获。

比如,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。

让他人感受到甜头,还表现在精神的鼓励上。如果想让他人做一些并不难做但对方并不喜欢去做的事时,可以运用此策略。比如,先让他看到胜利的景象,品尝胜利的喜悦滋味。管理者在鼓励下属完成他并不愿意做的任务时,会通过强烈的刺激,激发下属内心的渴望,让他有一种马上获得成功的心理。为了进一步获得成功的快感,下属往往会很愿意在初步成功的基础上进行第二次尝试。

◎ 心理操纵术

1. 投其所好,可加强对方的好感。
2. 开始以优厚的条件诱惑对方,再让对方接受其余的部分。
3. 以利益来唤起对方的关心。



明确自己的需求， 预测对方的需求

如果你是被某种心理上的压力所迫，对一切都点头答应，那就不是真正地在帮助人。而若能在他人的需求被满足之前提前预知到对方要获得的帮助，并缓解对方的心理压力，是更高层次和意义上的帮助。

人有时应当为自己多考虑一些

有一位学生比较胆小怕事，遇事过分忍让，虽然班里的绝大多数同学对他并无恶意，但在不知不觉中总是把他当做一个理所当然地应该牺牲个人利益的人，比如看电影时他的票被别人拿走，春游时他被分配给看包儿的任务，等等。但在实际上，他心里非常渴望与别人一样，得到属于自己的那份利益和欢乐。

生活中这样的人并不少见，为了满足他人的需求而甘愿牺牲自己。其实，这些人并不是不看重自己的需求，也并非他人的需求要比自己的需求更重要，而是在这些人的心里始终有这样一个想法，只有满足他人的需求才能获得对方的接纳和喜欢。在他们看来，对方的需求要放在第一位，个人需求是第二位的。

要获取利益或尊严，弱者会对强者采取逃避的方式以免被“侵略”，若“逃避”不成，则只能以“讨好”、“忍让”的方式来免除或减少被“侵略”。

凡事都忍气吞声，唯恐得罪人，这样做只能加重别人的依赖性，而自己也被压得不堪重负。一旦那些别有用心的人摸透了你的心太善，就会得寸进尺地索求，因为他们知道“乐于助人”的你不会不帮忙，也不会生气或斤斤计较什么，而你自己却默默地忍受着费力不讨好的事。

为什么不告诉对方，你自己也是有需求的。无论什么事都忍气吞声，或者一味



地迁就和忍让,其实不是善良和大度的表现。做人不能无原则地忍让,当别人侵犯了自己的利益时采取一味忍让的态度,只会助长和纵容别人侵犯你的欲望。做人要有原则,善良过度就会授人以柄,无论什么事都“有求必应”,在别人眼中就是软弱的表现。而懦弱的性格会阻碍人际的交往,不利于人际关系的和谐发展。

所以,要想与人平等地交往,和众人“平起平坐”,摆脱“被奴役”的地位,首先就要抛弃懦弱的念头,让自己变得勇敢一点。遇到一些不替人考虑的要求,就要把自己的不满巧妙地表达出来,表明自己的态度,让对方有所感悟。

总之,在对待个人需求的问题上,你应有自己的态度,摆明自己的立场和原则,不能无原则地逆来顺受。本来你有和别人同样的需求却被你违心地“拱手让人”,对方的愿望和要求是满足了,可是自己却为此感到郁闷不已。这种苦头只能说明是你自己找来的,别人也许并没有察觉你的不满和不情愿。

驾驭他人的策略之一是:关注并探知他人的需求

我们做人做事要随时关心别人,协助别人去满足他的需要。希望自己被他人关心和注意,是人类最大的需要。我们自婴儿时期起就发现了一个事实:我们的需要(如吃奶、除去潮湿的尿布等)都是在有人注意的情况下获得满足的。因为“有人注意”就形成了“将获得满足”的信号,于是小孩子只要看见母亲或是听到母亲的声音便停止啼哭,因为他已获得了安全感。

我们自己渴望被别人关心,应当想到别人也有同样的需要。你越关心别人,你在别人的生活也就越重要,他也会转而关心你。

在法国有个孤独的老人,无儿无女,身体也不好,他准备卖了他漂亮的住宅,搬到养老院去。

这所住宅很有名,所以大家都来买。住宅的底价是8万法郎,但人们很快就将它炒到10万法郎,而且价钱还在不断上涨。老人很忧郁。是的,要不是身体不行了,他是不会卖掉这栋陪他度过大半生的住宅的。

有个小伙子来到老人面前,弯下腰低声说:“先生,我也想买这栋住宅,可我只有一万法郎。”“但是,它的底价就是8万法郎,”老人淡淡地说,“而且现在它已经升到10万法郎。”小伙子并不灰心,他诚恳地说:“如果您把房子卖给我,我保证会让



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

您生活在这里,和我一起喝茶、读报、散步。相信我,我会用心来照顾您!”

老人站起来,叫人们安静下来。“朋友们,这房子是他的了。”小伙子出人意料地赢得了胜利。

这个小伙子获胜的道理很简单,因为他表示,他将用心照顾一个孤独的老人。而那些真心关心别人的人,总能得到别人的回报。

在人际交往中,我们应该特别注意的是,人的需求是不尽相同的,都会通过特定的形式表现出来。因此,当不清楚他人的需求时,我们首先要探知对方的真正需求。

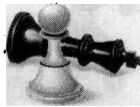
注意和揣摩他人的需求,其实并不困难。你应当把关注自己的精力分出一部分给对方,多关心对方,并且认真思考他们的意见。

当他人的需求还未说出口时,如果你能够通过感应和分析预测出对方将要提出什么需求,进而满足他,这更是一种高明而智慧的策略。

比如,当他人有了某种需求却难以开口,而是转弯抹角地与你谈些看似无关的话题时,你就应该留心,对他的话语加以分析和总结,找出其中暗含的需要。

◎ 心理操纵术

1. 激发并满足对方的需要,可以左右逢源。
2. 满足对方不经意间流露出的内心愿望。
3. 请教对方“如果您是我”,令对方为自己着想。
4. 无欲无求最让对手放心。



把别人的帮助记在心上， 把自己的帮助看成理所当然

付出与回报其实是成正比的。然而，人们更多的是喜欢接受回报，而吝啬付出。忽视别人对自己的帮助，自己对别人的帮助却记得一清二楚，这并不利于人际的交往。不妨倒过来试一下，把他人的帮助牢记于心，自己甘当无名英雄，也未尝不是一件好事。

并非所有人都义务帮助你

职场中的新员工都会有一种依赖心理，工作中遇到什么困难总希望得到同事们的相助。如果同事正在忙其他的事而无暇顾及，或者表示出无能为力的态度，就会不高兴，认为同事们对自己不好，不关心自己。

然而，在工作中，每个人都是各司其职，没有多少人愿意甘当无私奉献者，同事也没有义务只负责帮助你解决问题。所以，不要只喜欢接受帮助，而不愿意付出，不要觉得别人的帮助都是应该的。在得到别人的帮助的同时，自己也应想一想，多寻找机会帮助对方，这样才能赢得同事的喜爱和尊重。

互惠互利是人际交往的基本原则。按照这个原则，良好的交际应采取的策略是既要感情，也要功利。但是，受传统观念的影响，人们在交往中更愿意谈人情，而忌讳谈功利。

不管是感情还是功利，人际交往是为了满足双方各自的需求。有人常常抱怨朋友不够意思，不讲交情。其实，这种抱怨是因为朋友没有满足抱怨人的某种需求。所以，一味追求所谓的“没有任何功利色彩的友情”是不现实的，也不必轻率地抱怨朋友“不讲交情”。



钢铁大王卡内基早年就深得其上司史考特的信任。当史考特升任总公司的总务时,卡内基也随之到阿鲁那。史考特手下员工对他的高升很反感,于是有人就在暗中策划罢工的事。史考特与卡内基因人生地不熟,可以说完全处于无援的状况下,眼看着工厂的气氛越来越紧张,全面性的罢工似乎一触即发。

有一天晚上,当卡内基独自在黑暗中走回宿舍时,一位跟踪者突然走近他身边,压低嗓音说:“让人看见我跟你走在一起不太好。你可能不记得我了,以前我曾到你匹兹堡的办公室请你帮我找一份打铁的工作。当时你说匹兹堡不缺员工,也许阿鲁那还有机会,说完你特意为我放下手头的工作,在百忙中给我联络到此地的一份工作。现在我已经有了一个很不错的职位,与妻儿过着很美满的生活。我有今天多亏了你,现在你有困难,我也要帮你一把。”于是,这个人便把计划下周罢工的工人名单告诉了卡内基。第二天早上,卡内基将此事通报给了史考特。史考特立即采取相应的对策,把签名罢工的人员名单公布在工厂角落,再通知那些人去领薪水,工人们一看罢工秘密泄露,便都一个个缩回脖子,再不提罢工的事情。

在交往中,要时时想到互惠这条基本原则,在交往中积极付出,这样就能满足交往对象的需要。有句话说得好,将欲取之,必先予之。只有这样,才能交到对我们有帮助的朋友。

对别人说“我的帮助是应该的”

曾获诺贝尔和平奖、深受全世界敬仰的德兰修女,由于和英国平民王妃戴安娜的死期相近,所以有人将她们两人相提并论,但她们却是两个截然不同的类型。

德兰修女没有戴妃的风华绝代,她个子瘦小,相貌普通;她有的是一颗美丽的爱心。戴妃在卫生、安全的医院里和艾滋病人握手,会有记者拍下照片刊登在报纸、杂志上,让人歌颂她的爱心;可德兰修女却不知多少次在污秽、肮脏的街道拥抱那些患皮肤病、传染病,甚至周身流脓的垂死病人,把他们带回自己的住处,照顾他们,安葬他们,让他们享受她的奉献。

许多人一谈到德兰修女,都说她是个伟大的人,和她相比,自己实在太渺小了。可德兰修女却说:“我们都不是伟大的人,但我们可以用伟大的爱来做生活中每一件平凡的事。”



德兰修女一生没有做什么惊天动地的大事,她所做的,是每一个普普通通的人都有能力做到的事:照顾垂死的病人,为他们洗脚、抹身;当他们被别人践踏如尘的时候,还给他们做人的尊严,仅此而已。

或许我们做人的境界还没有达到德兰修女那样的高度,但我们如果常存乐善好施、成人之美的好心,这个世界又会减少多少忧伤和怨叹。

一个人价值的实现,不能只顾及个人生命和利益的存在,并且它也不由自己对自身的生存意义给予评判。个人的生命价值是由他人、社会给予评判的。个人必须为大众、为社会承担责任,作出贡献,奉献自我。一个人只有超越自己生命狭小的圈子,而热心投入到社会之中,才有可能实现自己的人生价值。

在我们身边,有人之所以生活得有意义、快乐,有满足感,是因为他能奉献,而不是处心积虑地想要占有。奉献给人一个实现自我的空间,因为他知道要努力工作,为社会服务,他知道要肩负一个帮助和安慰大众的使命。这一切,他都认为是自己应该做的。

一个人只要肯为别人奉献自我,他就会生活在快乐之中。如果一个人能够用爱心无偿地给予别人服务和帮助,他的生命一定闪烁着光彩,充满着喜悦和快乐。

给人方便就是给自己方便。关照别人需要的只是一点点的理解与大度,却能赢来意想不到的收获。“赠人玫瑰,手有余香”,当我们赠送他人玫瑰的时候,我们的手上也一定还弥留着爱的芳香;当我们在给他人点亮一盏灯的时候,其实也将自己照亮了。

◎ 心理操纵术

1. 相互信任和相互支持是双方互惠互利的前提。
2. 帮助对方要适当,接受对方的帮助也要适当。
3. 即使是对方的举手之劳,也应郑重地表示感恩之情。
4. “滴水之恩,涌泉相报”,会换得对方更大的帮助。



别人的感激要收下， 对人的感激要表达

对人表示感激，是对他人的付出最好的回馈。感激可以是一种心理状态，但作为表达方式，效果也许更令人惊喜。接受对方的感激，表达自己的感激，都是一种尊重，一种感恩。

真诚地接受他人的感谢

送礼和受礼是一门特殊的交际应酬艺术，礼尚往来，乃人之常情。礼物是一种友情的表示，是表达心意的一种形式，是感情交流的一种文化观念，古语“投之以桃，报之以李”说的就是这个道理。

人们在相互之间表达谢意之情，除了用“谢谢”等语言方式，最常见的就是用物质方式表达感谢或感激，比如送礼。俗话说“礼多人不怪”，“伸手不打笑脸人”。对于送礼人表现的真诚谢意，受礼人不应该表示拒绝，而应真诚地接受。真诚的受礼，并非是虚伪世故的表现，而是对人的一种尊重和重视。受礼和答谢是受礼人对馈赠者深情厚谊的肯定，它可以从另一方面帮助馈赠者完成送礼的任务。

然而，一些老实人往往把现实生活中“不得不做”、“只做不说”的“拉关系”、“红包”、“送礼”等“潜规则”看做是“不正之风”、虚伪、庸俗和不道德的行为，在思想上加以排斥，在行动上加以抵制。这些人在心理上会有这样一种想法，人与人之间的情谊是靠真诚的交心获得的，并不是靠送礼来维持的。他们总是把送礼的副作用看得特别重，忽视礼品联络感情的润滑作用；只知道“有理走遍天下”，认识不到无“礼”才寸步难行。

其实，在当今商品社会，很大一部分人际交往中的本质核心是利益问题，“拉关



系”是人际交往中必不可少的手腕；很难想象一个什么关系都不会拉的人，在竞争激烈的社会中能干成多大的事情。而“拉关系”，与人交往，必要的手段就是通过礼尚往来的方式来实现。

受礼人不但要接受送礼人的感谢，还应当注意要有礼有节。在一般情况下，对于一件得体的礼品，受礼人应当郑重其事地收下。当他人口头宣布有礼相赠时，不管自己在做什么事，都应立即中止，起身站立，面向对方，以便有所准备。在赠送者递上礼品时，要尽可能地用双手前去迎接。不要一只手去接礼品，特别是不要用左手去接礼品。在接受礼品时，勿忘面带微笑，双目注视对方。在正式场合下，受礼人应用左手托好礼物（大的礼物可先放下），抽出右手来与对方握手致谢。

你可能对礼品赞不绝口，但这是不够的。在双手接过他人礼品的同时，应向对方立即道谢。“谢谢您”三个字表明，你谢的不是礼物本身，而是感谢对方送给你礼物的这一举动。

此外，还可以说一些动听的话，感谢送礼人所花费的心血：“您能想到我太好了。”您可以感谢对方为买到合适的礼品所付出的努力，如：“您竟然还记得我收集邮票。”

接受礼物时要注意礼貌，但不要过于推辞，没完没了地说：“受之有愧，受之有愧！”以致伤害送礼人的感情，即使送的礼物不合你意，也应有礼貌地加以感谢。

对他人的感激要溢于言表

对方的帮助心知肚明，却很难溢于言表，只是在心里记着对方的好，嘴上却不作表示。这样即使你的感激之情再怎么“心潮澎湃”，对方也无从知晓。

在不是很熟悉的朋友之间，你求别人办事，如果没有及时地回报，下一次又求人家，就显得不太自然。因为人家会怀疑你是否有回报的意识，是否感激他对你的付出？及时地回报，可以表明自己是知恩图报的人，有利于相互的继续交往。在关系很亲密的朋友之间，虽不一定要马上回报，那样可能显得生疏，但也不等于不回报，只是时间可能拖得长一些，或有机会再回报。

探究人的心理原因，人们不善于表达感激之情，或许是人与人之间的摩擦摧毁了他们感谢的心，或相互的伤害抹杀了彼此的和气，也可能是他们习惯了没有感激



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

的日子,自己也不懂得。

在生活中,许多人奉行的原则是“你满足我的需要,然后我才满足你的需要”。这种方式很少能发挥效果。一个人这么渴望别人付出感激之情,相对的他也会努力希望获取别人的接受和赞同。但在这个过程中,这个人难免会痛苦、悔恨甚至变得没有自信。也许你几句感激的话或一点感激的行动,就能使一个人活得快乐、自在。

向别人表达感激之情是一个积极、有意义的行为,从你那里得到过感谢的人,将来会再次接受你的谢意和肯定,因为他对你的帮助能够被你认可和赞赏,对于他来说就是最大的快乐和欣慰。你的感谢换来了回报,以后对方还会乐意帮助你。

懂得感激别人为自己所做的一切,说明你是个知恩图报的人。当别人为你做了某件小事,你应该表示感激;当别人给你解决了某个困难,你应该表示感激;当别人给予你关心和帮助,你应该表示感激。

感激的话要发自内心地说出来,最好是当面表达你的谢意。不要把感激的话藏在心里,以为对方明白你的心思就可以了。说出你的谢意和感激更能体现你的真诚,也会使你和对方的关系更进一步。

对别人表达感激之情并不需要你的语言多么华丽、你的感情多么热烈、你的礼物多么丰厚,有时只是一句简单的“谢谢”,或者是一个小小的举动,就能起到春风化雨、温暖人心的效果。

表达感激可以有很多方式:

说出“谢谢”——告诉他(她),他(她)为你做的对你来说是很重要的,以及在哪一方面帮助了你:“我真的非常感谢你对我在学习上的帮助。”

给予赞扬——让他(她)知道,你认为他(她)为你做的事是很特别并值得珍藏的:“谢谢你的咖啡,我想我会记你一辈子。”

予以回报——告诉他(她),你感谢他(她)为你做的,并准备回报这个好心人:“我很感激你能在开顾问会议时回我的电话,以后只要有用得上我的地方,请随时找我。”

写个条子表示谢意——说声“谢谢”是很有作用的,但写下来会更胜一筹。不妨亲笔写一个条子表达你的谢意。

电话致谢——“我打这个电话只是为了感谢你……”

送份礼物并附上一张便条——只要你送的礼物能够非常适当地表达出你的感谢,送什么并不重要。



传达谢意——告诉别人你有多感谢他为你所做的一切，最后这话一定会传到给予你帮助者的耳朵里去。

提供帮助——与他们在一起，主动提出为他们的工作助一臂之力。

请客吃饭——邀请你要感谢的人去吃午餐或晚餐，一定要表明你这是为了感谢他(她)的帮忙。如果你邀请的是已婚者，应当把他(她)的配偶一并邀请去。

报答捐款——如果一个环境学家曾用心地报道过你的一篇论文，不妨为他心爱的环保事业捐一笔款，这也许是对他最好的感谢。

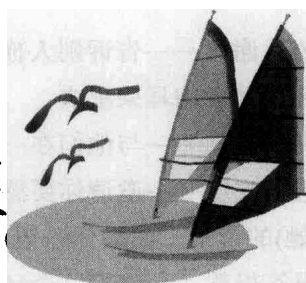
◎ 心理操纵术

1. 求人之后的感谢对对方很重要。
2. 表达感谢之意，写信比打电话好。
3. 感激也是一种奖励，如果心存感激，就要表达出来。
4. 说好人情话，最得人心。

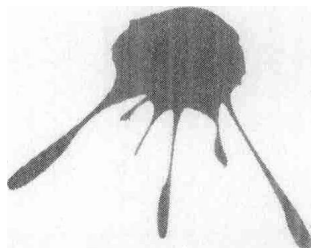


一正一反：

说服与反说服的艺术



我们经常面对意见分歧和遇到与自己想法不同的人。怀有分歧、心存反对的人无非就是在方向选择和对利益的认识上有所不同。尽管分歧乃至对立会使人们的关系变得紧张,但仍有办法来缓解和消除这种紧张。所以,应掌握的心理策略就是,你希望别人如何对待一个持不同意见的你,你就应该如何去对待那些持不同意见的别人。当你不同意他人的观点和看法时,或面对那些与你存在分歧甚至对立的人时,站起来与他针锋相对地争论一番并非上策。在特定的语言环境中,为了避免不必要的麻烦,将正话变为反话,曲折地说出来,往往会有意想不到的效果。正所谓“曲径通幽”。





打消对方的顾虑， 顺着自己的意图

诱导是一种很好的说服策略。当你循序渐进地把话说到对方的心坎上，对方自然会迎合你而改变初衷，因为他觉得你的话听上去很有道理且深信不疑；而当你的话在对方看来存在着疑点或破绽，那么说服就会变得困难。因此，要赢得他人的信赖和服从，首先不能让人心存疑虑。

当对方的疑惑被解除，他自然会听从你

当一个人的论点变得牵强附会与难以置信时，即使是真的，听话者也会有所怀疑。这种猜测、怀疑与反对，一般都会通过身体语言清楚地告诉对方：“我不相信你所说的话。”

这种心理在销售领域中是比较多见的。比如客户对产品的审查，尤其是对疑点产生疑问时，不但对产品难以信任，甚至怀疑销售人员是否真诚。如果销售人员面对客户的疑问选择逃避，或回答含混，那么自然会使客户的态度发生动摇。当客户不再信任销售人员时，那么销售人员的说服工作就很难进行了。

其实，客户对产品的审查是正常的，这表明了客户对产品很关注、很感兴趣，也对销售人员充分地信赖。销售人员在向客户推销产品的过程中或推销结束后，客户通常会反复查看产品的质量是否合格，或研究产品的结构、性能是否真的与众不同。

但是，有的销售人员在推荐完产品，匆匆询问客户还有什么要求等简单问题之后，就催促客户签单，而对于客户对产品的审查过程很不喜欢，甚至担心和害怕万一客户找到了什么破绽，那自己的推销又白费了。还有的销售人员面对客户的审



问,采取躲避或绕圈子的方式,这不利于客户的沟通,实际上是在敷衍客户。成功的销售人员反而欢迎客户多审查,即使真的审查出了什么问题,优秀的销售人员也不会退缩,而是自信认真地向客户进行说明和解释,或者进行自我改进,赢得客户的认可。因为他们懂得,只有打消了客户的种种疑虑,才能让客户听从自己、信赖自己。

发现或预知客户的疑虑,应是销售人员具备的策略。在客户询问之前就大致判断出客户的疑惑,然后及时地进行解答。比如,表示与客户有同感,诱使客户说出自己怀疑的原因,然后再决定如何才能使客户完全相信自己。

销售人员帮助客户解答疑惑消除疑虑,可以借助实例、图片、类比与解释等,使客户完全理解自己的观点。在客户赞成自己的说法之前,必须让他理解有关问题。

还可以提供充分的证据证明自己的观点或主张。当然,这些证据必须是可信的、经过测试的结果、统计图表以及其他独立的权威机构提供的报告、商品示范或是使用过本公司商品或服务的客户的现身说法。这样一来,客户不仅更容易信服,而且也更容易赞同销售人员的观点。

当客户因疑惑重重而难以控制情绪时,销售人员必须立即停止正在谈论的主题或正在做的事情,先关切地提出安慰性的问题,表现出自己真诚地关心客户,以得到他的信任,进而找出出现这种情绪的原因。

如果时机恰当的话,销售人员应向客户表明,自己愿意在某些方面做出让步,以达成协议,但也希望客户能够在某些方面做出让步,以实现双赢。同时,要突出并强调彼此之间的共同点,而不要总强调彼此之间的不同点。如果客户因为听不懂讨论的重点而感到沮丧的话,讨论一定要暂停一下,销售人员应问问客户是否有什么问题没有提出来。

循循善诱,将对方的思路引到自己的轨道上

客户:“你好,我来替妻子买包卫生巾。”

销售人员:“你的周末算是毁了,干吗不去钓鱼呢?”

客户:“你这里有什么型号的渔具?”



销售人员：“小号的、中号的鱼钩，大号的渔线。我拿给你看看。”

客户：“我先看看鱼钩。”

销售人员：“你打算上哪儿钓鱼？”

客户：“海边。”

销售人员：“我建议你买条船，这边是卖船的专柜，你看这艘帆船怎么样？”

客户：“不错。可是我的汽车可能拖不动这么大的船。”

销售人员：“不用担心，我们汽车消费区最新推出丰田新款豪华型‘巡洋舰’，保证满足您的要求。”

客户：“好的。”

这位销售人员可以称得上是“推销高手”了，因为他能从客户的一个需求点引导出多个需求点，而这种成功来自敏捷的思维。

面对客户的要求，善于多角度地联想，让思维发散而不是直线思维集中一点，这也正是优秀销售人员操纵顾客必备的技巧。很多销售人员之所以业绩难有突破，原因是只就产品推销，只看到产品这一个点和客户需求的一个方面，不会让产品带动多个产品，不会挖掘客户的其他潜在需求。

思维灵活的销售人员不仅能满足客户的需求，而且能够把握客户的心理，刺激客户的欲望，调动客户的情绪，引导客户消费更多的产品。而一般销售人员只是按顾客的要求去做，却不能主动地影响顾客。优秀销售人员头脑中绝不会塞满“应该怎么样”之类的结论，而是要根据自己的条件和客观情况采取最有效的推销方式。

销售人员不只是想着如何把手中的产品卖出去，而是想着怎样才能卖出更多的产品，拿到尽量多的订单。所以，销售人员要讲求灵活应变，运用以点带面的方法，激发客户的购买欲，让客户买到更多的产品。

在满足了客户的需求之后，销售人员不应把它看做是成交的结束，应该及时地把注意力转向其他产品，再次进入推销的开始阶段。也许这一次推销的过程要困难些，因为客户已经买到了需要的产品，对其他的产品不再有兴趣。这时，销售人员可以运用联想法，即帮助客户将产品与其他物品联系起来，营造出和谐的气氛和美感，让客户觉得少了某件东西看上去很不协调。比如，“客厅已经很美了，如再添上这个产品，一定会锦上添花。”“您的衬衫看上去很不错，如再配上我们的西裤或领带，效果会更棒。”



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理操纵术

1. 从对方易于接受的问题入手。
2. 通过询问激发对方的“参与意识”。
3. 先给自己的说辞披上“公正”的外衣。
4. 封锁对方的信息来源，让对方顺从自己的思路和意图。
5. 牵着别人的舌头走。



正劝导,反激将

劝导和激将是利用不同的心理而采用的操纵策略。对于理智的、善于理性思考的人来说,劝导更容易深入人心,有着春风化雨的神奇功效;而对于喜欢争强、攀比的人,巧用激将术,激起对方的好斗心,也不失为一个良策。

少争辩,多规劝

当我们面对与自己意见相左的人时,一种自然的心理反应就是,试图通过争论赢得对方。之所以会有这种反应,是因为面对这种不同意见,自己感到受到了一种威胁与伤害,自尊乃至尊严也被冒犯。我们会变得激动、声高、偏激、好斗、尖刻。如果将这种情绪化的反应扔给对方,一场恶战势不可免。如果你不愿看到这种火药味十足的激烈场面,那么还是不要挑起争论为好。

与和自己意见不一致的人针锋相对地争论一番,使对方就范,接受自己的看法,这并非明智的选择。美国纽约大学演讲系教授阿尔文·C.巴斯和理查德·C.博登用了7年时间,亲自聆听了上千次的各种人之间的实际争论。通过研究,他们得出了有趣的结论:那些职业政治家、联合国的代表很少能说服对方,他们取胜的机会远远没有商店店员、公司职员多。政治家们总是力图击败对方,而职员及商店的店员则力图说服对方转变自己的看法。这就是说,政治家们更多的是进行一场双输结局的争吵,而职员们通常是进行一种双赢的说服。

说服不同于争执、争论、争吵。在试图说服那些与自己意见不一致的人时,我们不是把他们当做对手或敌人,而是当做平等的伙伴;不是让他们言听计从,而是为了让他们接受那些对自身有益却因为种种原因还没能理解的东西。有些人说服人经常犯的弊病,就是先想好几条理由,然后去和对方辩论;还有的是站在长辈



的立场上,以教训人的口吻指点别人该怎么做。这样一来,就是等于先把对方推到错误的一方,效果往往不好。

正确而有效的说服方法应是规劝。通过耐心的教导、真诚的劝说,使对方转变自己执拗的思想,进而听从说服者。

劝导的过程要通过交换信息促使对方改变。实践证明,不同的意见往往是由于掌握了不同的信息所造成的。有些人学习不够,对一些问题不理解;有些人习惯于老的做法,对新的做法不了解;还有些人听人误传,对某些事情有误解,等等。在这种情况下,只要能把信息传给他,他就会觉察到行为并不像原来想象的那么美好,进而采纳你的新主张。

通过劝导激发他主动转变的意愿。要想让别人心甘情愿地去做任何事,最有效的方法,不是谈你所需要的,而是谈他需要的,也并不是使他做只对你有利而不利於他的某件事,而是要他做对他自己有利,同时又符合你的想法的事。这里要掌握两个环节:一是说服人要设身处地地谈问题,要把别人的事当做彼此有利的事来加以对待;二是在促使他行动的时候,最好让他觉得不是你的主意而是自己的主意。这样他会喜欢,会更加主动和积极。

当然,劝导他人还要注重表达方式。说服人时,如果直接指出他的错误,他常常会采取守势,并竭力为自己辩护。因此,最好用间接的方式让他了解应改进的地方,从而让他达到转变的目的。所谓间接的方法是多种多样的,如把指责变为关怀;用形象的比喻来加以规劝;避开实质问题谈相关的事;谈别人的或自己的错误来启发他;用建议的方法提出问题;等等。这就要根据实际情况创造性地加以运用。

激将法让对方甘愿被说服

几个月来,某市个体服装店老板伍某生意越做越大,营业额大幅度上升。税务部门要其补交税款,但其拒不承认营业额增大。一稽征员多次上门,均被其搪塞过去。

这天,另一稽征员老谭找到他。短暂交锋后,老谭便以关心的口吻问道:

“有笔大生意,做不做?”

“生意人,哪有不做的!啥款式?多少?”



“上次那种西装,200套。”

“我正想吃进一批西装来换季。开价呢?”

“每套180元。如果全要,可打九折。唉,可惜你没有这个度量!”

“笑话?我就要全吃!”

“你全吃?我提醒你,老规矩,货款必须在2个月内全付清啊!”

“小看人!2个月,我还卖不出来吗?”

“这可是3万多元哪!”

“算个屁!今年以来,我哪个月不卖2万?”

“那好。你先把这几个月漏的税补交了再说吧!”

“你?……天哪!”

此稽征员运用的就是一种被称为“激将”的心理操纵术,进而旗开得胜。

同样的,“买不起你就别看,看着你就不像有钱的样子”。街头不断出现一些肩挎大包的流动小贩,这些人专找人多的场合向人推销商品,他们把握得恰到火候的“激将”话,已经使不少爱面子的人士相继“中招”。

人都有争强好胜心理,因此激将法屡试不爽。从心理角度分析,激将法主要是通过隐藏的各种手段,让对方进入激动状态(愤怒、羞耻、不服、高兴)导致情绪失控,然后无意识中受到操纵,去干你想让他干的事。

激将法一般有下列几种:1.用高帽赶鸭子上架,故意贬低,挑起好胜之心;2.吹胡子瞪眼睛,敲桌子点鼻子,惹人发怒;3.冷冷冰冰,或佯装不信,使人吐露真言。对垒之中,一是看忍功耐心,谁更冷静;二是看谁扮演得更天衣无缝,使对方察觉不到自己的真实意图。

激将法的目的就在于激怒对方,使之丧失理智,做出错误的举措,巧妙地操纵别人的行为,予己方以可乘之机。如果你不明就里,容易感情用事,便很难逃出别人设置的圈套,糊里糊涂被别人所操纵。

激将法能得逞就是对方抓住了你盲目不服输的特点,其实对方能够说服你做一些不知道对错的事情,本身就是他赢了。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理操纵术

1. 正面强化，以增强对方的好感。
2. 告诉对方事情很难办，激起对方的挑战欲。
3. 营造良好的竞争氛围，激发双方你追我赶。
4. 激怒对方，使之说出真心话。
5. 说服没有主见的人，可以说：“大家的意见都是这样。”



“二选其一”别无选择， “有是无否”难寻机会

当对方回答“不”，证明你的说服是不成功的；当对方回答“是”，才证明了你的说服力强大而有效。懂得说服技巧的人，都会让对方在“是”与“否”中选择“是”，进而顺利地操纵对方，达到自己的目的。

“只有一种选择”让对方就范

“经理，您好，我是xx报的小周，星期三早上我到您公司拜访过，咱们说好今天把广告定下来，您打算做1/2版还是1/4版？”

“1/2版。”

“经理，今天是后天的小样定稿，您看我现在过去到您那里拿材料，还是下班后过去拿？”

“现在过来吧。”

这种谈话方式在销售过程中是最为常见的。如果单纯地询问客户是否需要，大多数的客户则习惯回答“否”，这样谈话就会中断。而聪明的销售人员则会这样问：“请问您需要在粥里加一个鸡蛋还是两个鸡蛋？”“您需要来一杯牛奶还是橙汁？”这样问客户一些具体的细节，一些简单易答的问题，每个问题客户都能够不假思索地回答，这样就有利于成交。因为这些问题没有让客户感觉花钱的痛苦，也没有让客户找到借口的机会，使交易顺利实现。由此可见，同样的产品推销，采用不同的问话技巧，效果大不一样。

当准客户一再出现购买信号，却又犹豫不决拿不定主意时，可采用此技巧。只要准客户选中一个，其实就是你帮他拿主意，下决心购买了。这种策略的巧妙之处





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

在于,将选择权交给客户,而将主动权控制在自己手上,既缩小了客户的思考范围,而且也不会失礼。

当然,运用此策略还要注意一些问题。比如,向客户询问的时候,一定要规范客户的思考范围,不能给客户留有其他选择的机会。如不能问:“我们这有红色和蓝色的两款,你要哪种?”而客户反问:“还有别的颜色的吗?”客户并不选择你的推荐,而是思考着更多的选项,此时你只能放跑客户了。聪明的销售人员会这样问:“你要红色的,还是白色的?”这样客户就会从中选择一个,因为他的思考范围只限定在这两项选择上。

客户在选择了其中的一个产品后,往往还会问:“除了这个,还有更好一点的吗?”你应该告诉客户,你所提供的方案是最优的,而不要和客户争执什么是最优的方案。销售人员应避免客户从中进行比较,或产生拒绝的念头。有时候,客户面对你所推荐的两个选择,头脑中还会产生这两个是不是最好的、还有没有别的选择的想法。这时,你应该阻止客户的发散思路,应该告诉客户,这两个选择是最适合他的,要客户择优选择。

让对方说“是”

就一个人的心理状态来讲,当他说出“不”字时,他心里也潜伏着这个意念,从而使他所有的器官、腺、神经、肌肉,完全集结起来,形成一个“拒绝”的状态。反过来说,当一个人回答“是”的时候,体内那些器官没有收缩动作的产生,组织处于前进、接受和开放的状态。所以,当一次销售谈话开始的时候,如果能够诱导对方说出更多的“是”,后面的销售建议就比较容易获得对方的接受。

销售人员哈里森到一家新客户的公司去拜访,准备说服他们再购买几台新式电动机。不料,刚踏进公司的大门,便挨了当头一棒:“哈里森,你又来推销你那些破烂了!你不要做梦了,我们再也不会买你那些玩意儿了!”总工程师恼怒地说。

原来,总工程师昨天到车间去检查,用手摸了一下前不久哈里森推销给他们的电动机,感到很烫手,便断定哈里森推销的电动机质量太差,因而拒绝哈里森今日的拜访,推销更是无门。

哈里森冷静考虑了一下,认为如果硬碰硬地与对方辩论电动机的质量,肯定于



事无补。他便采取了另外一种战术,于是发生了以下的对话:“好吧,斯宾斯先生!我完全同意你的说法,假如电动机发热过高,别说买新的,就是已经买了的也得退货,你说是吗?”“是的。”“当然,任何电动机工作时都会有一定程度的发热,只是发热不应超过全国电工协会所规定的标准,你说是吗?”“是的。”“按国家技术标准,电动机的温度可比室内温度高出 42°C ,是这样的吧?”“是的。但是你们的电动机温度比这高出许多,喏,昨天差点把我的手都烫伤了!”“请稍等一下。请问你们车间里的温度是多少?”“大约 24°C 。”“好极了!车间是 24°C ,加上应有的 42°C 的升温,共计 66°C 。请问,如果你把手放进 66°C 的水里会不会被烫伤呢?”“那是完全可能的。”“那么,请你以后千万不要去摸电动机了。不过,我们的商品质量,你们完全可以放心,绝对没有问题。”结果,哈里森又做成了一笔买卖。

哈里森就这样利用了人们心理上微妙的变化获得了成功。

当一个人在说话时,如果一开始就说出一连串的“是”字来,就会使整个身心趋向肯定的一面。这时全身呈放松状态,容易造成和谐的谈话气氛,也容易放弃自己原来的偏见,转而同意对方的意见。

要使对方回答“是”,提问题的方式是非常重要的。最好的方式应是:暗示你所想要得到的答案。所以,销售人员在推销商品时,不应问客户喜不喜欢,想不想买,应该问:“你一定很喜欢,是吧?”在对方还没有回答之前,销售人员也要先点头,一边问一边点头,可诱使对方作出肯定回答。

◎ 心理操纵术

1. 将你所期待的选择放在几个问话当中的最后一个。
2. 要想得到对方的同意,就先让对方说出“是”。
3. 不给对方多重选择的机会。
4. 多让对方作出肯定,把表态权留给对方。



利用虚荣心获得支持， 利用逆反心理出奇制胜

虚荣心和逆反心可以说是矛盾和对立的。顺着他人的心意说服对方，实则满足了对方的虚荣心，那么说话办事会顺利得多；与对方的意图对着干，势必激起对方的逆反心理，滋生反抗和抵触的情绪，那么处理问题就会困难，但若巧妙利用，也能出奇制胜。

虚荣心是用来满足的

外交史上有这样一段逸事，一位日本议员去见埃及总统纳赛尔，由于彼此的追求、志趣、性格极不相同，纳赛尔对这位日本议员不大感兴趣。日本议员为了打开与埃及当局的关系，预先进行了多方面的分析，最后决定采取认同的策略打动纳赛尔，进而达到会谈的目的。下面是双方的谈话片断：

议员：“阁下，尼罗河与纳赛尔在我们日本是妇孺皆知的，我与其称阁下为总统，不如称您为上校吧（纳赛尔曾是上校）！因为我也曾是上校，也和您一样，挨过英国人的骂。英国人骂您是‘尼罗河的希特勒’，他们也骂我是‘马来西亚之虎’，我读过阁下的《革命哲学》，曾把它同希特勒的《我的奋斗》作比较，发现希特勒是实力至上者，而阁下则充满幽默感。”

纳赛尔听后面呈兴奋之色，说道：“我那本书是革命后3个月匆匆写成的。你说得对，我除了实力之外，还注重人情。”

议员：“对呀！我们军人也需要人情，我在马来西亚作战时，一把短刀从不离身，目的不在杀人，而是保卫自己。阿拉伯人现在为独立而战，也正是为了防卫，正如我那时的短刀一样。”





纳赛尔兴奋异常地附和道：“阁下说得真好，以后欢迎你每年来一次。”

直到此时，日本议员才转入正题，开始谈两国的关系与贸易。纳赛尔被日本议员这么“顺毛一摸”，原本对会谈态度漠然的他陡生兴趣，双方不但谈得融洽，而且会谈结束后还愉快地合影留念。日本人利用认同策略，采取“顺毛摸”的办法达到了预期的目的。

“顺毛摸”其实就是满足他人的虚荣心。每个人都有虚荣心，人人都想在他人面前表现出好的、强大的一面，以此换得他人的尊重和肯定。如果一个人的虚荣心得到满足，他一定乐于认同你的观点，并在你需要获得支持时站在你这一边。

满足他人的虚荣心，最简单有效的方法就是称赞。你可以称赞他的观念、见解、才能、家庭……对方有可能引以为荣的事情都可以称赞，这种做法费力不多，效果却非常惊人，所以也有人把“称赞”称为“灌迷汤”。

引导也是满足其虚荣心最重要的关键。你要在对方已经“满足”时，才把你的意思显现出来，但显现的方式还是要顺着对方的心理，不要让对方感到不快。例如，你应该这么说“我很同意你的观点，不过……”或“你的立场我能了解，可是……”先站在对方的立场，再提出自己的立场，这样就可以把对方的意志引到你的方向上去。

满足他人的虚荣心理，可以用在平时与人相处，可以用在说服别人，也可用在带领下属，可以说是事半功倍。

利用逆反心理是让人服从的巧妙圈套

逆反心理是客观环境与主体需要不相符合时产生的一种心理活动，表现为强烈的抵触情绪。比如，有时候直接说出目的往往达不到想要的结果。对方在对你传递出来的信息进行整理的过程中，往往不会全盘接受，而会进行筛选。如果你说某些事情是不对的，往往他就会偏执地认为是对的，非要跟你拧着来。

每个人都会有逆反心理，体现在工作、学习、爱情、合作等方面。但逆反心理又是可以被利用的。如果能巧妙地利用逆反心理，就能操纵对方，使对方去做你想让他做的事。

利用逆反心理，就是先不直接挑明自己的目的，操纵对方自己钻到圈套中来。

苏联心理学家 K. 普拉东诺夫写过一本叫做《趣味心理学》的书。在这本书的



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

《序言》里,作者介绍了本书的基本内容后,特意推荐了其中第 193 页的内容,要求读者马上去读。“然而”,作者紧接着别出心裁地写道:“现在可别读第 230 页上的故事!”

为什么不能去看第 230 页的内容呢?作者没有说明,只是下了这个禁令。一般读者都非常好奇,便把书翻到了第 230 页,“禁果分外甜”5 个字赫然跃入眼帘。细看内容,作者谈的就是逆反心理,说人们对任何强加于自身的东西总会本能地产生抗拒心理,而不管强加的内容是对还是错,是利还是害。这种现象在人类刚出现时就产生了。为什么亚当和夏娃要偷吃禁果?并不见得是因为禁果好吃,唯一的理由是上帝禁止他们这样做。在这一部分内容里,风趣的作者又像预言家一样写道:他深信大多数的读者在拿到这本书时一定会先翻到了这一页,原因是他在序言里写了这么一句话:“现在可别读第 230 页上的故事!”

在读者大呼“上当”的同时,也不能不佩服作者的匠心独运。许多家长和老师及管理人员每每对孩子、学生、下属产生的逆反心理感到无可奈何。殊不知,在古今智者眼里,逆反心理正是可供利用的一种现象,一个颇为有趣的话题!

利用消费者的逆反心理,是一个有效的销售策略。比如某某品牌新款汽车限量登场,某某时尚内衣限量上市,看多了这样的广告,人们不禁要问,这些商家为何要对产品进行限量上市,这不是自己给自己设置发财障碍吗?营销专家认为,限量销售实际上是一种高明的营销方式,它不仅不会影响生产商的利润,相反还能为商家赢得更多的商机。

◎ 心理操纵术

1. 先捧后求,让对方享受成就感。
2. 制造短缺的假象,可以影响对方的行为。
3. 利用“禁果效应”,吸引对方注意力。
4. 不按常理出牌,让对方措手不及。
5. 交换立场,以心换心。
6. 逆向思维,柳暗花明。



欲擒故纵让对方入套， 用反的说法达到正的目的

“三十六计”中有一计是“声东击西”，而正话反说正是追求这种效果。指哪里并不打哪里，操纵别人，在别人毫无知觉时，靠突袭得手。

“反其道而行之”的智慧

在美国得克萨斯州有家牛排店，堂堂正正地命名为“肮脏牛排店”，令人望而生畏，又疑惑难解。可是，那些不知底细的人，受好奇心的驱使，反而偏要“冒险”进店，一睹其中奥妙。店里故意用煤油灯照明，以造成朦胧的气氛，天花板上糊着厚厚一层人造灰尘，四周墙壁挂着东倒西歪的纸片，墙角还摆上几件破家具，锄头、草鞋这类物品作为装饰。进店后的人们感到几分古色古香，仿佛回到了200年前的世界。

“肮脏牛排店”反其道而行之，达到了奇名、奇店、奇招的效果，店名不胫而走，名扬四海。

同样，“最差的食物”也有异曲同工之妙。有家饭店的老板做了一个出奇制胜的广告：“本饭店经营最差的食物，由差劲的厨师烹调。”同时，老板还在饭店门口亮出了一块招牌，上边醒目地写着“最糟糕的食物”。许多客户感到新鲜、好奇，争相光顾这家饭店，都想尝尝“最糟糕的食物”的味道。品尝后发现，其实都是美味佳肴，并且价格适宜。

结果，该饭店美名远扬，客户纷至沓来。老板巧妙地利用客户对反面宣传的好奇心理，成功地对客户进行了操纵。因为人们都看腻了那些自吹自擂的广告，因而对这则广告发生了浓厚的兴趣。

就像走路一样，有时候直来直往达不到目标，我们就只好从旁边另辟蹊径。做



生意、处理事情也是如此。如果正面的劝说和努力没有效果,那就反其道而行之,让对方自己送上门来。有时候看似荒唐,但实际上却可能是操纵别人最有效的方法。

正话反说,让听话人心里更舒畅

反语是口才艺术中更为极端的迂回术。正话反说便是以彻底的委婉,欲擒故纵,取得合适的说话角度,达到比直言陈说更为有效的说服效果。

在日常交谈中,总会有一些让我们不便、不忍或语境不允许直说的话题。这时候,如果从相反的角度深入,使语意软化,就会操纵听者的认同感。在待人处世中,采用正话反说的方法,让自己的舌头打个弯儿,也许就能使本来很困难的交往变得顺利起来,让听者在比较舒坦的氛围中受你操纵。

齐国有一个人得罪了齐景公,齐景公大怒,命人将这个胆大包天的人绑在殿下,要召集左右武士来肢解这个人。为了防止别人干预他这次杀人举动,他甚至下令:“有敢于劝谏者,也定斩不误。”文武百官见国君发了这么大的火,谁还敢上前自讨杀头之冤。晏子见武士们要对那人杀头肢解,急忙上前说:“让我先试第一刀。”众人都觉得十分奇怪,晏相国平时是从不亲手杀人的,今天怎么啦?只见晏子左手抓着那个人的头,右手磨着刀,突然仰面向坐在一旁的齐景公问道:“古代贤明的君主要肢解人,你知道是从哪里开始下刀吗?”齐景公赶忙离开坐席,一边摇手一边说:“别动手,别动手,把这人放了吧,过错在寡人。”那个人早已吓得半死,等他从惊悸中恢复过来,真不敢相信头还在自己肩上,连忙向晏子磕了3个大响头,死里逃生般地走了。

晏子在齐景公身边,经常通过这种正话反说的方法,迫使齐景公改变一些荒谬的决定。比如,有一个马夫有一次杀掉了齐景公曾经骑过的老马。原来是那匹马生了病,久治不愈,马夫害怕它把疾病传染给马群,就把这匹马给宰杀了。齐景公知道后,十分心疼,一气之下竟亲自操戈要杀死这个马夫。马夫没想到国君为了一匹老病马竟会杀了自己,早已吓得面如土色。晏子在一旁看见了,就急忙抓住齐景公手中的戈,对齐景公说:“你这样急着杀死他,使他连自己的罪过都不知道就死了。我请求为你历数他的罪过,然后再杀也不迟。”齐景公说:“好吧,我就让你处置这个混蛋。”晏子举着戈走近马夫,对他说:“你为我们的国君养马,却把马给杀掉了,此罪



当死。你使我们的国君因为马被杀而不得不杀掉养马的人,此罪又当死。你使我们的国君因为马被杀而杀掉了养马人的事,传遍四邻诸侯,使得人人皆知我们的国君爱马不爱人,得一不仁不义之名,此罪又当死。鉴于此,非杀了你不可……”晏子还要再说什么,齐景公连忙说:“夫子放了他吧,免得让我落个不仁的恶名,让天下人笑话。”就这样,那个马夫被晏子巧妙地救了下来。

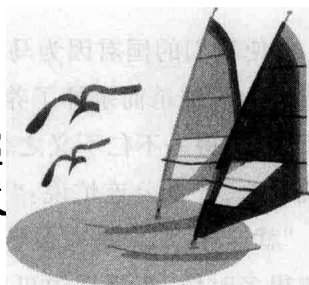
在很多时候,正话反说可以放大荒谬,让人更为明白地见到荒谬的真面目,从而达到更好的劝谏效果。

◎ 心理操纵术

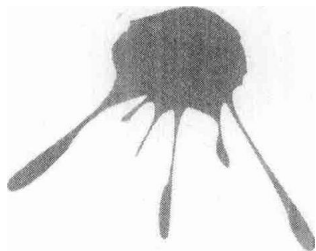
1. 打破常规,扰乱对方的阵脚,制造取胜的机会。
2. 预先告知话题,使对方集中注意力。
3. 巧妙地设置悬念,提高对方的兴趣。
4. 对方越急,你就要越慢。
5. 自己先说出别人要反驳的话。
6. 将错就错,让对方思维混乱。



攻守有度： 前进与防守的艺术



人生中总有迫不得已的时候,该怎么办呢?大凡人在初创崛起之时,不可无勇,不可以求平、求稳,而在成功得势的时候才可以求淡、求平、求退。这也是人生进退的一种成功哲学。然而,有的人宁肯选择执著慷慨地前进,也不愿意屈妥协地后退。前进的精神固然值得赞扬,但也常常让自己没有转身回旋的余地,落得个尴尬境地。凡是懂得交际心理的人,都能做到进退有道、屈伸自如。前进与防守的尺度,这些人把握得可以说是炉火纯青,达到一定境界了。





退避三舍，后发制人

妥协从退让开始，以胜利告终，表面上是以对方利益为重，实则是在为自己的利益开道。不合时宜的进，其实是在大踏步地后退；积极巧妙的退，却有可能是实际意义上的前进。

遇强则示弱，遇弱则示强

在与别人打交道的过程中，肯定避免不了吃亏。在交往中，要想人人不吃亏，完全达到“平等”，是不可能的。两个人相处，必定有一方在某方面要强于对方，而在另一方面又不如对方。“三人行必有我师焉。”三个人或三人以上之间相处，必定有一个人在其间表现出强于其他人的方面。这些优于别人的强项对那些相对弱势的人们来说，在心理上就会有点“不平衡”。

与人交往，要讲求进退之道，必要的时候要吃点亏。不善进退者，就是失败者。过于急进者，常会自以为聪明至极，从而在某一天突然遭到大败。因此，进是基于摸准对方心理的行为——只有摸准对方，才能进行有效的行动，这是人际交往的基本道理。

有的年轻人明明自身实力不强，却硬要与比自己强的人争个输赢、拼个高低，结果只能是“鸡蛋碰石头”，自讨苦吃。动物圈里软与硬、强与弱似乎是天定的，谁都不可能去改变。但人类社会不同，人类固然也有先天软与硬、强与弱以及后天的软与硬、强与弱，但因为人类有智慧，可以通过学习及经验的积累，在人性丛林里巧妙地获得生存的机会。

在社会上行走、生存如果缺乏过硬的手段，而面对的困难和对手又像前进道路上颗颗铁打的钉子，不拔除就会阻碍前进的步伐，但仅仅靠“软手”是奈何不了这些



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

“硬钉子”的。这种软与硬、强与“弱”的态势有一个有效的改变策略,那就是:遇强则示弱,遇弱则示强。

“遇强则示弱”的意思是:如果你碰到的是个有实力的强者,而且他的实力明显高于你,那么你不必为了面子或意气而与他争强;因为一旦硬碰硬,固然也有可能摧折对方,但毁了自己的可能性却也很高,因此不妨示弱,好化解对方的戒心。

相反,如果碰到的是实力比你弱的对手,那么就要显露你比他“强”的一面。这并不是为了让他来顺从你,或满足自己的虚荣心或优越感,而是弱者普遍有一种心态:不甘愿一直做弱者,因此他会在周遭寻找对手,好证明他也是一个“强者”。你若在弱者面前也示弱,正好引来对方的“杀机”,徒增不必要的麻烦与损失。示强则可使弱者望而生畏,知难而退。所以,这里的示强是防卫性的,而不是“侵略性”的。

擅长社交的人在这方面做得很出色,即摸透对手的弱点,以退为进,把“退功”发挥得淋漓尽致。如果你不容易去改变自身的软与硬、强或弱,那就利用示强或示弱的方式为自己争取有利的位置。

以退为进,退步原来是向前

学会退让,是一种谨慎的处世方法。适度的退让不仅不会招致危险,反而是寻求安全、明哲保身的有效方法。为人处世,要有退让一步才是聪明的选择,暂时的退让实际是为日后的进步打基础。

退步有时是为了获得更大的进步。比如,体育运动中的跳远运动员,他们为了跳出更好的成绩,都会在起跳之前先向后退几步,然后再向前冲击。生活也是这样,在自己力不从心的状态下,如果勉强使劲,效果往往不好。此时,不妨先将困难放一放,让自己来个缓冲,再利用后劲争取最大的冲击力。

当固执的思想不能摆脱时,可以先把问题放在一边,做一些其他的事情,待精神和压力得到缓解之后,那些原本看似复杂的问题就会变得简单。这也是以退为进的表现。

当然,有的人是不喜欢后退的,也不赞成退让可以换得进取。在他们看来,退让就是一种懦弱、无能、甘拜下风的表现,退让就是在倒退。事实上,如果双方处于势均力敌的情况,彼此都不甘居人后,非要争个你强我弱,结果只会是耗费彼此的精



力和时间。

有这样一个笑话：父亲叫儿子去买酒招待客人，途中儿子经过一座独木桥，正巧桥的对头也过来一个人。于是，两人僵持在桥上，各不相让。父亲见儿子迟迟未归，就前来探个究竟，却发现儿子原来是在与人“对峙”。哪知父亲并没有告诫儿子只需后退一步便可得路，而是与儿子站在一起，三人继续僵持。

其实，后退一步并不有损你的面子。为了打破僵局，为自己开路，适当地退步，让对方先行，又有何妨？

◎ 心理操纵术

1. 恰当的时候示弱，能够打动人心。
2. 主动退让，再打对方个猝不及防。
3. 反复攻击对方没提防的问题。
4. 抓住对方的弱点加以驳斥。
5. 善意的“威胁”让对手就范。



低头隐忍，厚积薄发

人们只想着用最快的速度获取胜利或成功，却忽视了积累的重要性。一切的忍耐、坚持、屈尊和累积，都是在为前进做准备。要想从众人中脱颖而出，积蓄内功、积攒力量是必不可少的。

低头是为了等待时机

三国初，曹操想请司马懿出来帮他。司马懿见形势不明朗，便推说自己病了。曹操派人前去打探，见司马懿整天卧床不起，只好作罢。后来曹操势力大了，司马懿出来做了官。曹操死后，传位给曹丕，曹丕死后，又传位给曹叡，曹叡死后又传给8岁的曹芳，由曹爽和司马懿共同辅佐他。曹爽独断专行，司马懿失去了实权。这时候，司马懿意识到了危险，便又称病在家，什么事也不管了。曹爽听说司马懿病重，自然高兴，但也不无怀疑，便派了一个叫李胜的人去察看。李胜来到司马懿家里，只见一个婢女正在给司马懿喂粥，司马懿的胡子、衣襟上洒满了粥。看见李胜，他装聋作哑，唠唠叨叨地说了一通废话。

李胜果然被骗了，回去告诉曹爽，说司马懿那老头子只剩一口气了。曹爽放下了一块心病，更加独断专行。但司马懿的夺权计划却在秘密进行。魏嘉平元年，司马懿集结几千名精兵，迅速占领了都城，假借皇太后命令，罢免了曹爽的兵权。曹爽交出兵权后被软禁起来，不久又以谋反罪被诛杀。至此，曹魏政权落到司马懿的手里。

历史的经验告诉我们，忍受暂时的屈辱，低头磨炼自己的意志，寻找合适的机会，是一个人必不可少的心理素质。

人在一生中总会有不同的际遇、不同的处境。顺风好行船，逆境难为生；位高好



成事，位卑难做人。但历数中外得大成之人，无不是善处逆境和善待位卑的智者。他们能伸能屈、能俯能仰，从不把自己看得比别人更高贵、更显赫。特别是在屈尊和低就于人的时候，更能显示出做人的风范。

深圳街头矗立着许多雕塑，在这些雕塑中有一头牛，它的显著特征就是低着头。创作这座雕塑的艺术家的用意大概是：面对喧嚣的尘世、纷扰的人群，我们没必要表现出傲慢、怪异和过分张扬的样子，而应把自己的言行举止融入人群当中，并始终把自己看做是社会上普普通通、实实在在的一员。

现实世界中的每个人面对的不光是蓝天高挂，“屋檐下”的挤压、拍打谁也逃不过。面对社会，我们没必要昂首挺胸、牛气冲天。一个人要想平安无事地活在世上，就必须时刻记住：该低头时就低头。一个“该”字，说明了低头的恰到好处，而不是丢掉尊严、人格和做人的原则。这句话的另一层意思就是，不该低头的时候绝不低头。

该低头时就低头，不是逆来顺受和甘受屈辱与压迫，而是你具有对世态炎凉的感知所采取的自我保护策略。

该低头时就低头，是对利益的权衡所做出的选择，而不是消极避世，也不是不去抗争，是你知晓这现实世界里充斥着辩证的法则，它需要讲究一些做人的技巧。有道是“鸷鸟将击，卑飞敛翼；猛兽将捕，弭弭俯伏；圣人将动，必有愚色”。况且，低头方能奋力前行，比如顶风爬坡，比如逆水行舟。该低头时肯低头，是“绵里藏针”，到头来还是会“仰首向天笑”的。

埋头耕耘，蓄势待发

许多有抱负的人都忽略了积少成多的道理，一心只想一鸣惊人，而不去做埋头耕耘的工作。等到有一天，他看见比他开始晚的、比他天资差的都已经有了可观的收获，他才惊觉自己这片园地上还是一无所有。这时他才明白，不是上天没有给他理想或志愿，而是他一心只等待丰收，可是忘了播种。

有一个人学的是法律，却热衷于戏剧，常想有机会跃登银幕，成为大明星。可是，他的朋友从没有看见他去尝试那些可以进入影剧界的机会。于是，朋友问他：“为什么不去试试看呢？”那个人说：“我不愿去和那些初出茅庐的小孩子们竞争。我已经快30岁了，即使考进去之后，也不过是做个小小的配角，有什么意思？我要等





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

什么时候有大公司找某一部影片的主角和我的性格、戏路合适的，我一去就会录用，那才可以一鸣惊人。”

于是，他任岁月蹉跎，年华老去，而他的愿望仍止于是个愿望。只因他不肯从头做起，所以永远接触不到他理想的天堂。

单是对自己那无法实现的愿望焦急、慨叹是没有用的。要想达到目的，必须从头开始，低头拉车，抬头看路。所谓“登高必自卑，行远必自迩”。正如爬山，你只能低着头，认真耐心地去攀登。到你付出相当的辛劳努力之后，登高下望，你才可以看见你已经克服了多少困难，走过来多少险路。这样一次次的小成功，慢慢才会累积成大的更接近理想目标的成功。最终的目标不是转眼之间就可以达到，在未付出辛劳艰苦和屈就的代价之前，空望着那遥远的目标着急是没有用的。而唯有从基本做起，按部就班地朝着目标前行才会慢慢地接近它、达到它。

比如，你是部门骨干，当你的部门进来了一个新同事，他不仅比你年轻、学历高，而且进入工作的角色也很快，工作能力比你强，领导也开始注意他了。于是，你的心里肯定是酸溜溜的，怀里暗暗揣着嫉妒的“盾牌”。

然而，能否正确处理这种事情，却是一个人格高低的分水岭。对于一个心胸狭窄的人来说，在这种情况下，处理事情可能会将自己的嫉妒表现得淋漓尽致，无论在言语上还是在行动上，都会给对方制造障碍。但这样做的结果却是很不好的，不但会得罪同事，弄不好还会使领导对你产生看法。你应该将其作为自己的一个强有力的对手，激发自身的潜能，增进自己的动力，在埋头奋进的过程中获胜。

每个人占优势的特长并非一蹴而就，靠的是多年经验的积累。因此，你若想超越对手，不妨先埋头努力增进自身的能量。比如，利用业余时间去学外语、财会、管理等，或者学一些能提高个人修养和品位的技能，诸如陶艺、插花、刺绣……哪怕只是一些理论上的知识。

不要小看这些本事，要知道所有这些很快能收到功效的事情，其实是在为你的未来发展增加无形的资本。



◎ 心理操纵术

1. 心中先有数，就会占据主动。
2. 在争论中不要先抢占上风。
3. 聪明人吃小亏，避大亏。
4. 智者赚明天。
5. 练好自己的“内功”，才不会在人前心虚。



用直言让对方明白， 用暗示让对方知趣

根据不同的对象和环境，有时说话需要直来直去，有时则需要拐弯抹角。想让对方更清楚地明白自己的心意和意图，就要采用开门见山、直抒胸臆的表现方式；当感到为难、不便、难以启齿时，含蓄和暗示就起到了巨大的威力。

如果爱就直接告诉他(她)

有个小伙子爱上了一位姑娘，姑娘对小伙子也深表好感，但只是把这份爱记在心里，口上却始终难以流露爱情之词。小伙子时不时地追问姑娘，是否喜欢自己，然而每次得到的答案不是沉默，就是含糊其辞，或者说一些“寓意深刻”的话。当然这些话并不表示拒绝，但却让小伙子很是迷茫：她到底爱不爱我呢？

爱情需要含蓄美，但更需要表白。如果你的含蓄和沉默变成了对方的猜测和怀疑，那么这就不是含蓄，而是一种误解。

或许我们早已习惯了一些约定俗成的东西，比如说，在公共场合，不能太纵情，即使相聚别离，也会承受着某种压抑，不敢去热烈拥抱，更不好意思激情亲吻。有很多夫妻，也许结婚已久，平静的生活已经成为习惯，每天可能会为生计而奔忙，会为所谓的理想而奋斗，彼此之间少了一些问候，少了许多关爱，而一些值得珍惜的浪漫与激情却荡然无存了。所有种种，是不是和我们对爱不善于表达有关呢？

爱情需要表达，对女人来说，她们不能不感觉语言的重要。而男人往往不屑于说“爱”，一个已婚的男人更不愿轻易向妻子说“爱你”这样的字眼，但是女人却总容易为这些言语而心动。因为她需要确信自己处在被爱中，如果她能时时刻刻感受到男人对她的爱意，她会很幸福。如果她感受不到这种爱意，那么抱怨、怀疑与吵闹的



情况就会不可避免地发生,夫妻之间的裂痕往往由此而生。

有些人表达爱情十分简明、直率、不虚伪做作,大胆而毫无保留地向对方倾吐自己的感情,宛如那潺潺的小溪,汨汨而流。一般而言,对性情直率、表达思想感情喜欢开门见山的人宜采用此法。显然,对于交往比较深,有一定的感情基础,或者两人已经暗地互相倾慕,只需“捅破那层纸”的双方来说,直抒胸臆地表达爱情很省力,也别有一番趣味。列宁向克鲁普斯卡娅求爱时就直截了当地说:“请你做我的妻子吧!”而一直爱慕列宁的克鲁普斯卡娅也回答得很干脆:“有什么办法呢,那就做你的妻子吧!”列宁的真爱言简意明,感情诚挚,给人以难以拒绝的力量,同时也让克鲁普斯卡娅清清楚楚地看到一个忠诚的心灵世界,从而很容易使双方激起爱的涟漪。

其实,爱的表达很简单,也许仅仅是一声轻轻的问候,一种真诚的关心,一个温柔的眼神,一个小小的举动……不经意间,会让我们感到亲切,感到温暖,感到心动,感到浪漫与激情依旧。尝试着在出门之前吻一下你的女人;常常温存地告诉她,你有多么的爱她。

当你心中有爱时,在许可的情况下,尽情地表达出来吧。这样一来,你会感觉到生活原来可以更美好的,只是在不善于表达时未曾发现。

借委婉的暗示表示你的拒绝

表达爱情容易,拒绝他人的爱难。因为人都不喜欢被拒绝,遭到别人的拒绝总是一件令人不愉快的事。这种不快、失望的程度与人们拒绝时的态度和语言表达方式有着密切的关系。

很多人在拒绝对方的时候,会产生一种“不好意思”的心理。这种心理阻碍了人们把拒绝的话说出口。由于这种矛盾的心情,态度上就不那么热心,说话吞吞吐吐,欲言又止,欲藏又露。在这种心理的制约下,最终往往是依照对方的意图行事。即使拒绝了对方,其态度也容易使对方产生误解,认为你成心拿架子,不够朋友。

初次交女朋友,你也许会感到左右为难,因为她的长相实在让人爱不起来。但是,由于是你的上司介绍的,或者是上司的女儿,使你在拒绝上产生了犹豫。虽然每



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

次会面都使你感到不舒服、不愉快,恨不得马上逃得远远的,但你一想到姑娘的身份、上司的威严,你就不得不仔细斟酌。姑娘却对你一见倾心,脉脉含情,你的上司也觉得好事可成。随着时间的推移,你一再丧失拒绝的机会,勉强从事,这样的婚姻是不会幸福的。

拒绝是人际交往中常见的表现,但是如果用“不”、“不行”、“不可以”等冷冰冰的话拒人千里之外,必然增加对方的失望。如果巧妙地、婉转地通过暗示的方法表示拒绝,不仅可以降低对方的不快感,而且也能得到对方的谅解。

生活中有许多话不便直接说出来,但可借助暗示来表达。人们有时在表露某种心事、提出某种要求时,常有种羞怯、为难心理,而含蓄、暗示的表达则能解决这个问题。

每个人都有自尊心,对对方自尊心的维护或伤害,常常是影响人际关系好坏的直接原因;而有些表达,如拒绝对方的要求、表达不同于对方的意见、批评对方等,又极容易伤害对方的自尊。这时,含蓄的方式常能起到既能完成表达任务,又能维护对方的自尊。

比如,“这个问题涉及好几个人,我个人决定不了。我把你的要求传达上去,让人事部讨论一下,过几天答复你,好吗”、“这个设想不错,只是目前条件不成熟”、“主意不错,可惜我那天正好出差在外”,等等,这样听者就会明白你的话中暗含着不情愿、不同意的意味,也就不会再勉强你了。

用委婉、暗示的方法让对方知趣,既做到不伤害对方,又让对方明白自己的心意,可以说是一种巧妙的话术。用这种方法不但满足了自己的想法,也操纵了别人,让对方知难而退,知趣躲开。

◎ 心理操纵术

1. 开门见山更能清楚地说明问题。
2. 话语寓意过于深刻和含蓄会给人造成误会。
3. 片面提示还是两面提示,要因人而异。
4. 拐弯抹角有时比直来直去更易被人接受。
5. 让固执的人从别人身上看见自己。



给自己设退路， 为对方留余地

在交往中，原则性强、灵活性差的人，在性格和情绪上往往比较偏激，而人只要一偏激就容易走极端。俗话说：“凡事留一线，日后好见面。”凡事都能留有余地，方可避免走向极端。

留个退路好藏身

不慎落入水井的狐狸为了逃生，诱骗山羊下井品尝井水，然后以此作为支点助自己脱险，却将山羊留在井底。临走还不忘轻蔑地对井下的山羊说：“以后再遇到这样的事，在没看清楚出口之前，最好不要盲目地跳下来。”

天下大小事情都自有其道理，如果不善于精明求变，则可能会走到绝路上去。毫无疑问，没有人想走绝路，不但不想走绝路，而且活路越多越赏心悦目。凡是善于谋算自己心事的人，拿手绝活就是精明求变，让自己全身灵活起来。这样做，一则可以让自己摆脱被动状态，给对手以不可捉摸之感；二则可以用反操纵的计策，给对手设置难题，从而为自己争取主动。

在生活中，我们不难见到轻易对人做出承诺的人，这些人不管自己有没有能力兑现诺言，都会在他人的面前表现出一副胸有成竹的样子，以此来显示自己的本领高强。然而，大多数的情况是，轻易对人许诺的人往往很难兑现诺言，给对方的常常是“空头支票”。当对方得知当初的承诺变成泡影时，必定会对做出承诺的人不再抱有信任，甚至断绝往来。轻易对人许诺却不能保证有足够的信心兑现，只是一种盲目的举动，这样的人不但没有为对方的利益考虑，也没替自己着想，也就是没能为自己设计好退路。因此，只顾得当时信誓旦旦，满足了自己的责任感，却没有很好地想



一想,这个责任究竟有多大。

要使自己避免成为言而无信的“伪君子”,你在给人承诺时要注意,应该根据具体情况采取灵活的承诺方法,以使自己有个退路,留个藏身的空间。比如,你对事情的成功把握不大,可采取弹性承诺,使用“我尽力而为”、“尽可能”等有伸缩余地的字眼;如果是需要较长时间才可见结果的事,你可采取延缓性承诺,即把实现诺言的时间说长一点,给自己留下为实现诺言创造条件的余地;对于自己不能独立解决的问题,可采取隐含性承诺,如涉及有关国家政策、条例规定等事情,可在承诺中带有一定的限制性条件。

不善于给自己设退路,就犹如做生意上的一锤子买卖。有的商家或销售人员将做生意认定是一场赌注:交易成功就做,交易失败就走,输赢就在这一局。冒着如此风险做生意,必定忍受不住长期挫折和失败的考验。

做人也是一样,与人交往如果不善于为自己设退路,凡事都抱着赌的心态,必定增加自己的心理压力。如此冒着风险和背着重负地在人际中周旋,必定会心力交瘁,疲惫不堪,甚至处在惶惶不可终日的状态中。

破釜沉舟的勇气固然可嘉,但人生只有一次,机会错过便不可复得。凡事留着一手,在必要的时候有个退路用以藏身、防身,可以让你更有余力地应对各种突如其来的变化,不至于鲁莽冲撞,手忙脚乱。

未雨绸缪,有备无患,凡事做足准备,不但要做好进攻的准备,还要做好防守。只有做到这一点,才能免于被他人操纵。

不说绝话,不做绝事

杯子留有空间,就不会因加进其他液体而溢出来;气球留有空间,便不会因再灌一些空气而爆炸;人说话留有空间,便不会因为“意外”出现而下不了台,因而可以从容转身。

有一个人因在单位里与同事之间产生了一点摩擦,很不愉快。一怒之下,他就对那位同事说:“从今以后,我们之间一刀两断,彼此毫无瓜葛!”

这句话说完不到3个月,他的同事成了上司。因他讲了过重的话所以很尴尬,只好另谋他就。



这就是把话说得太满,而给自己造成窘迫的典型例子。把话说得太满就像杯子倒满了水,再也滴不进一滴水,再滴就溢出来了;也像把气球灌足了气,再也灌不进一丝的空气,再灌就要爆炸了。当然,也有人将话说得很满,而且也做得到。不过凡事总有意料之外,使得事情产生变化,而这些意外并不是人能预料的。话不要说得太满,就是为了容纳这个“意外”!

有经验的人在面对记者的询问时,都偏爱用这些字眼,诸如:“可能、尽量、或许、研究、考虑、评估、征询各方意见……”这些都不是肯定的字眼,他们之所以如此,就是为了留一点空间好容纳“意外”。否则一下子把自己说死了,结果事与愿违,那不是很难堪吗?

对别人的请托可以答应接受,但不要“保证”,应代以“我尽量,我试试看”的字眼。上级交办的事当然要接受,但不要说“保证没问题”,应代以“应该没问题,我全力以赴”之类的字眼。这是为了万一自己做不到所留的后路,而这样说事实上也无损你的诚意,反而显出你的谨慎,别人会因此更信赖你,即便事没做好,也不会责怪你。

与人交恶,不要口出恶言,更不要说出“誓不两立”之类的话,不管谁对谁错,最好是闭口不言,以便他日需要携手合作时还有“面子”。

对人不要太早下评断,像“这个人完蛋了”、“这个人一辈子没出息”之类属于盖棺定论的话最好不要说。人一辈子很长,变化很多,也不要一下子评断“这个人前途无量”或“这个人能力高强”。

少对人说绝话,多给人留余地,这样做不是仅仅为对方考虑,对对方有益,更是为他们自己考虑、对自己有益。这对双方都有好处。

谚语说:“十年河东,十年河西。”今天有的事很可能用不了“十年”就发生此消彼长的变化,人们相互间更是“低头不见抬头见”。如果把话说得太满,把事做得过绝,将来一旦发生了不利于自己的变化,就难有回旋的余地了。

◎ 心理操纵术

1. 充分利用自己的各种优势。
2. 即使再不对头的人也不要将关系弄僵。
3. 留有余地是成熟的行为。
4. 以弹性的态度看待人和事。



“套近乎”操纵别人， 保护自己避免被操纵

有时候，为了使对方减轻敌意，放松警惕，我们便绕弯子、兜圈子，甚至用迂回战术将其套牢。但有时也需要我们自身提高警惕，防止别人触碰自身的痛处和利用短处来操纵自己。

“套近乎”把对方变成自己人

很多年以前，在朱镕基总理视察中央电视台的前一天，中央电视台的有关领导告诉“焦点访谈”节目主持人敬一丹，明天，总理来视察的时候，你要想办法得到朱总理的题词。敬一丹听了既感到欣喜，又感到多少有些为难：我怎么向总理提出这个请求呢？第二天，朱总理在中宣部部长丁关根的陪同下来到中央电视台。他走进“焦点访谈”节目组演播室，在场的所有人都起立鼓掌，气氛一下子热烈起来。朱总理跟大家相互问好之后，坐到主持人常坐的位置上。大家簇拥在他的周围，七嘴八舌、争先恐后地与总理交谈。一位编导说：“在有魅力的人身上，总有一个场，以前我听别人这样说过。我看您身上就有这样一个场。”朱总理不置可否地笑了。演播室里的气氛更加活跃、和谐，敬一丹感觉这是一个好时机，一个稍纵即逝的时机。于是，她走到朱总理面前说：“总理，今天演播室里聚集在您身边的这二十几个人只是‘焦点访谈’节目组的1/10。”总理听了这话，说：“你们这么多人啊！”敬一丹接着说：“是的，他们大多数都在外地为采访而奔波，非常辛苦。他们也非常想到这里来，想跟您有一个直接的交流。但他们以工作为重，今天没能到这里来。您能不能给他们留句话？”敬一丹说得非常诚恳，而且非常婉转，然后把纸和笔恭恭敬敬地递到朱总理面前。总理看了一下敬一丹，笑了，欣然命笔，写下“舆论监督，群众喉舌，政府镜



鉴,改革尖兵”16个字。总理写完,全场响起一片掌声,热烈的气氛进入了高潮。

敬一丹的绕圈子的确运用恰当,可圈可点。请求题词,先把在外“四处奔波”、“非常辛苦”的记者抬出来,在感情、道义上绕好了一个让人不宜也不忍拒绝的“套子”,另外语气曲折委婉,表述又贴切诚恳,终于如愿以偿。

看来当记者的人最擅迂回,最会委婉。遇到“记者”型人物,我们得对他们“兜圈子”、做“套子”有一定的警惕,考虑一下自己是否乐意被套住,再去回答问题。

在生活中,对人“套近乎”不失为迂回战术里的高招,操纵别人的妙计。

比如,求人办事时,直接与所求之人周旋可能难以达到目的,而若走亲戚路线,与所求之人的家属、孩子等关系亲密的人套套近乎、拉拉关系,也许会为你带来方便,有助事情的顺利解决。

在销售过程中,销售人员往往难以直接说动顾客的购买欲。这时,可从顾客身边的人入手,比如与顾客的亲人套近乎、拉家常,与顾客身边的陪同人员套近乎,使其替自己说话,都有利于买卖的成交。

当然,凡事都有个度。殷勤套近乎背后往往隐藏着凶险的陷阱或美丽的谎言,在面对陌生人过分的殷勤时还是要有几分警惕、几分清醒为好,免得被人操纵。

做好自我保护,避免泄露隐私

可以说,“酒逢知己千杯少”是普通人应有的心理。当人们发现与自己性格相近或相似的人时,往往愿意和对方分享自己的喜怒哀乐,对对方说一些掏心窝子的话。他们会认为,对他人畅所欲言是亲近的表示。然而,有时正是这种愚直使他们成为别人的靶子,处于被他人的操纵之中。

两个人关系亲密,如同朋友般形影不离,这时就容易情不自禁地将自己的全部都泄露给对方,包括隐私。原以为作为朋友会替你保密,殊不知不久自己的事情便成为众人宣传或取乐的笑料。

每个人都有自己的秘密,都有一些压在心里不愿为人知的事情。同事之间,哪怕感情不错,成了哥们儿,也不要随便把你的事情、你的秘密告诉对方,这是一个不容忽视的问题。

你的秘密可能是私事,也可能与公司的事有关。如果你无意之中说给了同事,



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

很快这些秘密就不再是秘密了,它会成为公司上下人人皆知的事情。这样对你极为不利,至少会让同事多多少少对你产生一点“疑问”,从而对你的形象造成伤害。还有,你的秘密一旦告诉了一个别有用心的人,他虽然不一定在公司进行传播,但在关键时刻,他会拿出你的秘密作为武器回击你,使你在竞争中失败。因为一般说来,个人的秘密大多是一些不太体面、不太光彩甚至是有很大污点的事情。这个把柄若让人抓住,你的竞争力就会大大削弱。

秘密是自己的,你不讲,保住属于自己的隐私,没有什么坏处;如果你讲给别人听,情况就不一样了,说不定什么时候别人会以此为把柄攻击你,使你有口难言。

在现实生活中,如果要想成为赢家,一定要严守自己的秘密,不可轻易亮出自己的底牌,务必做到“守口如瓶”。与人推心置腹,可以赢得朋友。但你若滔滔不绝,忘了留点隐私和机密,你的祸端就可能由嘴产生。

要做到严守底牌的最好办法是以静制动,或是干脆置之不理。即使你必须亮出真相,也最好避免什么都和盘托出。不要让人把你里里外外一览无余。你决心要做的事一旦披露,就很难获得尊重,反倒常常招致批评。如果事后结局不佳,你更易遭遇双倍的不幸。

另外,切记不要抱怨诉苦。恶意中伤总是瞄准我们的痛处或软肋,而这些人肯定是你亲近的人。一副心灰意冷的样子,只会引得别人拿你取笑。心怀恶意的家伙总是想方设法惹你生气,他们想尽办法来刺痛你已痊愈的伤口。聪明人应当对不怀好意的人置之不理,并且深藏起你个人的烦恼或家庭的忧虑。你的那些坏事或好的事都应深藏不露,以免前者不脛而走、后者烟消云散。

总之,隐私是一种个人的收藏品,如果他人了解了你的隐私,那么到时你的秘密可能人尽皆知;如果你了解了他人的隐私,对方必定又会对你心存芥蒂、百般防范。每个人在自己的内心里都有一片私人领域,最好不要触碰它。否则,你会追悔莫及。

◎ 心理操纵术

1. 贴近对方的话题,可增强对方对你的信赖感。
2. 从他人最感兴趣的事入手。
3. 运用同理心拉近对方距离。
4. 严守秘密,不做“传话筒”,不道听途说。

调节术

人的一生总是在与自然环境、社会环境、家庭环境做着适应及克服的努力。喜怒哀乐本是人之常情,但若不加以调节,让不良情绪长期左右自己,就会有损于健康,甚至使人失去生活的信心。因此,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。

心理调节的过程就是不断战胜自我的过程。人生在世,要战胜自己很不简单,一般人得意时得意忘形,失意时自暴自弃;人家看得起时觉得自己很成功,落魄时觉得没有人比他更倒霉。唯有不受成败得失的左右,不被无形的障碍所困扰,纵然身体受到束缚,却能心灵自由,才算战胜自己。凡是能够肯定自己、征服自己、控制自己、超越自己的人,就具备了足够的力量战胜事业和生活中的一切艰难、一切挫折、一切不幸。

世间没有一成不变的事物,也没有放之四海而皆准的真理,每个人必须用发展和变化的眼光看问题。如果抱着旧观念、旧框框去看待新变化,必然是行不通的。在取舍、肯否之间人们很容易形成“定而不移”之势,而唯一可行的解除定势的办法,就是极大地开阔自身的视野,改变既有的思维方式,摆正不良的心理状态和情绪。

朱子題

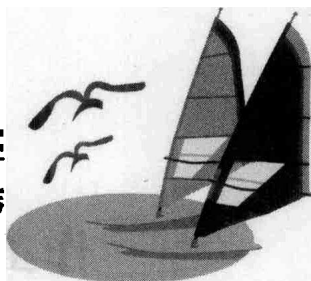
京必這苦難耐在真寒，難不金井，難取願自己奇最忌生一跑人
剛分難耐更不甘，年則知時不多回，常常大人豈本思東然喜。代榮的挑
人个發，並因。小詩的否生去成人對至易，東發千世許金難，且月百武
景，我難的已自發可難，對心的對前已自作假，人生在榮則已自難空難
，意林將難而生向取報得易，代榮的難和已否有

日風集焉，甘肅主人。野狐師者自製點酒不景無對長醉甘肅困心
如法飲澤家人，至自暴自甘意成，部守事官和康番人贈一，單簡不疑已
大景顯狀竟不食動，事聞要研治人肯效轉致扣扉暮，即期野自擲激
，由音友，照底，朝末醫受和德相處，及國利哥爾哈紙正舞不，古古附
酒已自尋隨，已自轉察，已自親近，已自飲青髮舞景凡，已自擲舞莫
一，飛舞凡一，敢所因一內中而空味也事想結覆代附錄風丁善具錄，人
。幸不附

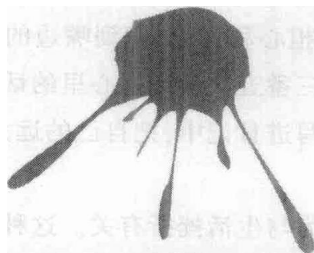
[illegible]



一张一弛： 通畅心路，打开心结



人生就像条弦，太松了，弹不出优美动听的乐曲；太紧了，又容易断。只有松紧合适，才能奏出舒缓优雅乐章。人的精神和心灵也同样如此。平衡内心，就要做到张弛有度、收放自如。过于封闭，犹如勒在脖子上的绳索，会令人窒息；过于放纵，又会滋生懒惰、空虚的情绪。只有开放和收敛协调运用，一张一弛有效结合，才会让心灵舒畅又不无所依附，让精神集中又不殚精竭虑。





作茧自缚令人压抑， 敞开心扉心旷神怡

封闭是一种束缚，开放是一种心态。身体被束缚也许只是受点皮肉之苦，而心灵若是被禁锢，则很难在精神上表现出愉悦和满足。因此，封闭心门不如主动放开，这样能够实现人与人之间的心灵互动和情感沟通。

封闭自己等于给心灵上锁

如果你认为自己的一切都与社会不合拍，人际关系方面也格格不入，那么是时候检查一下自己的心理状态了。看看吧：你将自己与外界隔绝开来，很少或根本没有社交活动，对一切社交活动都不感兴趣；你除了必要的工作、学习、购物以外，大部分时间将自己关在家里，不与他人来往，即使有人约你出门，也总找各种借口推脱；你把自己的内心“封闭”起来，心里话从不对别人说，即使在家人和朋友面前也绝对守口如瓶……以上这些因素就是你的症结所在。

从心理学角度来说，人一旦拥有封闭心态，往往就不愿与人沟通，很少与人讲话。其实，并不是无话可说，而是害怕或讨厌与人交谈。害怕说出的话不对味，倒了大家的胃口；担心因为哪壶不开提哪壶，而遭到斥责；害怕自己的口误刺中了对方的痛处，而导致唇枪舌剑……种种担心和害怕，使到嘴边的话又溜了回去，在本可畅所欲言的时候却欲言又止，想了三番五次最终把心里的话咽进了肚子里。结果，想说话的时候与自己说，把心里话写进日记中，把自己的远大理想也学着古人那样撰文咏诗，托物言志。

当然，也有些人的自我封闭行为与生活挫折有关。这种人在生活、事业上遭到挫折与打击后，精神上受到压抑，对周围环境逐渐变得敏感，变得不可接受。



具有自我封闭行为的人有一个显著的特点,就是不“合群”。即使交朋友,也只和自己在性格、习惯和趣味等方面合得来的人交往,凡是在这方面合不来的人就一概拒绝。不愿意向别人敞开自己的心理世界,不相往来,也不顾及其中的利害关系,不善解人意。在与人相处时,反面的态度(如仇恨、嫉妒和怀疑等)多于正面的态度(如尊敬、信任和喜悦等)。因此,自我封闭的人不能建立和谐的人际关系,基本上没有知心的朋友。

这种不合群的性格,不仅有碍于和谐的人际关系建立,不适应现代人际交往的需要,而且还会使人心理上缺乏安全感和归属感,形成退缩感和孤独感,从而有碍于人的身心健康。试想:你独处深宅,孤陋寡闻,信息从何而来?你没有朋友,孤家寡人,遇到困难谁来帮助你?你没有几个知心朋友,你的苦恼无处倾诉,也没人为你出谋划策……

如果拒绝与人接触,把自己囚禁成一座孤岛,我们就会变成痴人,我们的心很快就会被荒芜吞噬,结果只能是自我封闭,离群索居,被人孤立,处处吃亏。

没有人愿意选择孤独,没有人不想交朋友。相信你也是一样。既然你的内心怀有交友的渴望,脑海中憧憬与大家在一起无拘无束的欢乐,那么还有什么理由封闭自己呢?所以,尽快摆脱你的孤独现状吧!不要再作茧自缚了,敞开心扉,勇敢地走进大家的生活中去,感受集体的欢乐与痛苦,分担大家的风雨和成就,你的个人魅力就会在集体中实现和升值。

主动,让人际间的心路畅通无阻

如果你渴望与人沟通,想结交更多的朋友,却一时不知道如何适应人多的“热闹”和来自大家的认可和欢迎,那么,可以循序渐进,逐步地适应社交圈。

首先,主动伸出友好的手,对他人表示欢迎。一个人是否有人缘,往往左右其事业的成功与否。所以,要想改变,就必须从现在起建立你的人缘,建立高层次的人际关系。为此,你要积极地走出去,扩大与人交往的机会。

要想拥有朋友,你就要与人接触、交往。朋友并不是天生就是你的熟人,也不是生来就为你准备好的,朋友需要你通过社交这个手段来获得。由陌生到熟悉,由相识到相知,每个人交朋友的路都是沿着这一轨迹走着的。因此,你要把身边的人变



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

成自己的朋友,先主动地与对方交朋友。

其次,要善于主动和陌生人说话。观察一下身边从来没有说过话的“陌生人”,看上去好像亲切了许多;看着新搬来的邻居,心想着要不要主动先打个招呼;公司里来了个新同事,都这么长时间了还是不熟悉,实在太不应该了。的确,由陌生到熟悉,需要一个缓冲的过程。但任何过程的实现都有一个突破口,把陌生人变成朋友,就要先主动和对方说话。

心理学表明,如果能够找到和他人的共同点,就可以摆脱初次见面互相不熟悉且心存戒备的窘境。

为了发现他人同自己的共同点,可以在同对方谈话时留心分析、揣摩,也可以在对方和自己交谈时揣摩对方的话语,从中发现共同点。比如,乘坐火车时,你可以巧妙地接近对方:“你是哪个学校毕业的?”对方回答“xx学校。”“噢,算来咱俩还应算是校友呢。”……于是,彼此的陌生感就轻而易举地消除了。

你去朋友家串门,遇到有生人在座,作为对于两者都很熟悉的主人,会马上出面为双方介绍,说明双方与主人的关系、各自的身份、工作单位甚至个性特点、爱好等,细心人从介绍中马上就可发现对方与自己有什么共同之处。

当对方敞开心胸和我们说话后,接下来的交往就会变得轻而易举。比如,你可以进一步地询问对方有什么需要帮助的,从而奉献出自己的爱心,这样彼此的亲密感就会更深一层。你只有打通了他人的情感需求通道,才能让对方彻底放下戒心,从心底里认同你。

个人要在集体中才能生存,个人的行为离不开社会关系的影响。当自己需要帮忙时,主动地向他人提出请求,便可以得到对方的帮助;当别人有了困难,主动地伸出援助之手,对方也因而对你充满感激;主动地跟人打招呼,换得的是对方的笑脸相迎;主动地伸手与人相握,那么结果将是握手言和。

总之,一切的交往活动都离不开主动。主动表示你已经敞开心扉,愿意接纳别人,同时被人接纳;主动表示你已经走出封闭的狭隘圈子,突破自己,融入到集体这个大圈子。因此,要想做个处处受欢迎的人,就应当多一点主动性,这不但有利于你人际交往的成功,同样有助于培养和塑造你的良好心态。





◎ 心理调节术

1. 改变孤僻等性格缺陷，培养良好的性格。
2. 充实自我，寻找新的自我价值。
3. 学会辩证地看待他人。
4. 提高个人道德修养水平，克服封闭狭隘的以自我为中心的意识。



懈怠了给自己施压， 疲惫了给自己减压

压力可以将人击垮，也可以使人重新振作，关键取决于你如何看待和排除压力。压力如同一把刀，可以为我们所用，也可以把我们割伤，是好是坏就看你握住的是刀刃还是刀柄。如果握着“刀刃”，就会割到手；但是如果握住“刀柄”，就可以用来切东西。

压力就是动力，能够催人奋进

生活节奏越来越快，个人生活压力也越来越大。当脑海中装有太多的焦虑和烦恼时，就会感觉到精神紧张、情绪烦躁，压力像一个影子紧紧地缠在身上，自己快要崩溃了。

压力是一种负担，也是一种责任，自古以来就是一个沉重的话题。我们每个人都有压力，所不同的只是平庸软弱的人常常被压力压垮，成功者则能变压力为动力。在通往成功的道路上，有胆有识的人能把握自己，可以完全不让压力上身，也不会让压力击倒。

在懦夫眼里，干什么事情都有压力都有危险；而有胆有识的人总是蔑视困难，面对压力和危险也要勇往直前。

人多少都要有一些压力和紧张，某种程度的压力和紧张是必要的。正常的紧张可以让你保持奋发，不断刺激你，让你在高效率之下创造性地工作。

变压力为动力的出发点是减轻你的“负载”，80%的手段可以通过写下你所看重的和你所背负的责任来进行，然后设置轻重缓急的级别。

变压力为动力，最根本的还要靠信念，把压力视为生命中的转机或挑战。如果



你能接受这些挑战,你会更加了解自己,也能培养面对这些压力情境的有益技巧,以免伤人伤己。同时,你更能掌握自己的人生方向,更有信心面对未来,迎接挑战。只要永远保持一种良好的心态,坚信自己能够战胜成功之路上的一切困难,你就将经历永远的平安。

别让不堪重负成为扼杀自信的杀手

心理学家认为,人类面临的压力有两种:一种是对你有益的压力,另一种是对你有害的压力。当你对某件事情感到兴奋的时候,那就是有益的压力。此时,你会心跳加速、血压升高、体内释放出副肾素,而且呼吸变得急促。有害的压力也会产生同样的生理反应,只是这些反应对你的身体并没有好处。

研究表明,因为财务不稳定、上司不够体恤、工作能力不足或其他类似因素所产生的有害压力,会导致愤怒、挫折、精疲力竭、沮丧、头痛、高度紧张、失眠、注意力无法集中、消化不良、溃疡、喜怒无常、性功能失常、高血压、中风、心脏病等,或者因为免疫系统的失调而导致无法抵抗感冒和一般病毒,甚至会虐待配偶和小孩。此外,在生活中还有一些潜藏的因素总是困扰着你、妨碍着你、威胁着你。比如,再过半个小时就要开会了;电话响了,又有推销员来按门铃了;孩子上完芭蕾舞课得去接她回来;报告已经迟交4天了,支票被退票;等等。这些潜在的因素都是压力源。

塞利教授在《生活压力》一书中,对内在压力带来的巨大危险有精辟深入的研究。他说,压力的杀伤力比我们周遭环境中产生的任何事物还要强大。

只要生活在这个世界上,每一个人就不可能完全避免压力。正确的方法应该是了解压力,了解压力绝非是为了逃避压力,而是为了排除困扰你的压力。一旦了解了压力,找出压力的本质,它就不会那么可怕,也比较容易将它打倒。

不让压力打倒自己,我们应该学会控制紧张,就像看电视一样,能开能关。人在身体方面的压力,实际上多由心理紧张而引起。我们内心被一个问题所困,身体也会被其所困。这时,我们的肌肉会紧张起来,不知不觉会使我们感到压力。当紧张给我们形成高度的压力时,我们可以随时关上它。当你需要轻松时,如果能从紧张之中释放出来,就可以将所有压力排除。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

人在紧张、繁忙的工作和生活环境之外,应该有一个私人的休息场所,可以用来调整精神,因为“能力来源于沉默和信心”。要领悟生命的深层意义,一个人不要受时间的束缚,而要保持身体和精神的安静。

你还可以通过运动的方法来排解压力。比如,从眉毛开始,将双眉紧锁,再收紧下巴、唇部和咽喉部分的肌肉,一点也不放松。将这些肌肉绷紧,再往下到肩部,用力握紧双拳,收缩腹部肌肉,将膝盖压紧。最后,让你的双脚用力踩着地面。当你从紧张中放松下来后,应当把前面的过程倒过来做一次。

冥想也是缓解压力的好办法。你自己要假想一切都是自由自在的,让肌肉全部放松,沉沉地坐在椅子上,想象全身没有力气,让椅子承受你的全部重量,你的肌肉不必担负任何重量。这样你放松了,全身上下都会松弛下来。

另外一种消除压力和紧张的方法,是改进你自己紧张的方法。比如,试着让自己降低说话音调及速度,尽量使用平和的语调及字眼。当你感到压力和紧张时,要学会说“请等一下”这句话,使心灵中充满安宁的思想,保持冷静。同时,要避免匆忙地完成目标,学会后退计划,安排足够的时间来完成目标。

你如果能切实遵行上述要点,便能轻松享受一种安宁祥和的生活,外来的压力也就无法影响你。

◎ 心理调节术

1. 增强自身的心理素质,锻炼心理承受能力。
2. 保持积极乐观的态度,将不良压力转化为良性压力。
3. 合理安排工作,凡事做个计划,压力就会减轻一些。
4. 让工作成为你的一部分,而不是全部。工作是为了更好地生活。



闲适时自得其乐， 郁闷时找人倾诉

舒畅的心情是自己给予的，不要天真地去奢望别人的赏赐；舒畅的心情是自己创造的，不要可怜地乞求别人的施舍。但有些时候，人们往往容易忍受最大的痛苦，而难以享受过度的欢乐。

要创造快乐，还要享受快乐

人的快乐多种多样，关键在于自己的感受。物质的享受固然重要，但闲适也应该是一种快乐。最傻的是那些拥有一切却不懂得享用的人，最聪明的是那些什么都不拥有，却享用一切的人。

所谓闲适，是指心灵的宁静和情绪的平静；所谓恬淡，是指处乱不惊的沉着和遇事冷静的平和。拥有了闲适与恬淡，你就拥有了快乐与舒曼。

如果想在现今繁杂沉重的社会重压下更好地生活，心绪必须时时平和恬淡、安宁悠闲。这种恬淡与闲适不是老庄的“无为”，不是脱离现实世界，也不是消极避世，而是自我创建一片心灵的乐土，适时地自我调解和自我放松。

与琴棋书画为伍是追求闲适的好方法。喜好音乐者，可随手弹吟哼唱，大自然的各种声音便在琴瑟笛箫中悠悠流动。喜好下棋者，找一两个棋友对弈厮杀，围魏救赵、釜底抽薪、海底捞月、丢车保帅，仿佛置身沙场的大将，又如运筹帷幄的军师，整盘棋局尽在掌握之中。爱好读书者，则会时时与先贤古人会话，与其同荣共辱，或拍案而怒、义愤填膺，或摇首叹息、痛断肝肠。得古人之恩，学今人之道，古今中外的人物尽现唇齿之间。爱好艺术者，可体味王羲之的洗砚、吴道子作画，可欣赏达·芬奇的《蒙娜丽莎》，自我愉悦，自得其乐。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

现在,闲暇时可以上上网,打开聊天室,既可以和老朋友打个招呼,也可以找几个陌生人随便神吹胡侃一通。可以下载几首爱听的歌曲,边欣赏边看网络文学。可以看看网上电影,也可以玩一会儿网络游戏。当然,要适可而止,不要过度。只要自己喜欢,同样可以获得闲适的心情,拥有闲情雅致。

“白日放歌须纵酒,青春作伴好还乡。”除网吧外,各种其他的吧也是放松身心的好去处。“万里长江横渡,极目楚天舒……今日得宽余。”当然,有意识地参加户外活动和体育锻炼,也是很好的休闲方式。

现代人物质生活富足,精神生活却很空虚,已渐渐失去了领悟简单、朴素、平凡生活的能力以及和这种生活紧密相关的感情,诸如相濡以沫、同甘共苦等。相反,富足的背后却是花钱找乐的可怜生活。

其实,不论什么样的生活,富足也好,清苦也罢,人贵适意,不适意则无快乐可言。

人如果能找到放松自己的方法,在闲情逸致中享受安宁平实的生活,虽然是粗茶淡饭,也不会觉得愁苦。那些身上穿的是锦衣,口中食的是玉食,心却不知道遗失到哪里去的人,必定也感受不到幸福和快乐。不拥有一切的人,即享用一切。因为拥有,不仅是你拥有事物,也被事物所拥有。一旦有太多事物缠身,就会失去自己。不拥有而享用,才是生活最高超的技巧。所以佛家说:“安详何须山水,减去心头火亦凉。”

感到痛苦你就说

在生活水平不断提高的今天,我们的感觉不是快乐与日俱增,而是凭空增加了许多烦恼,笑声越来越少。这是为什么?

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。一个为追求名利而苦恼的人,是因为他的心不肯停止追求,才会苦恼;一个为失恋而痛苦的人,只是因为他不肯放弃失去的爱,痛苦就成了必然的结果。正如高尔基所说:“对一个人来说,最大的痛苦莫过于心灵的沉默。”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。

当烦恼和痛苦袭来时,有没有好的办法将其赶走和消除?



其实,很多人都明白,很多烦恼都是自找的。对于这种莫名的烦恼,大可不必放在心上。世间本无事,庸人自扰之。想开了,放下了,烦恼便会自动消除,痛苦感也将化为乌有。

对于外界产生的烦恼,只凭调整心态仍挥之不去,那就不妨把烦恼和痛苦说出来。宣泄一下,找人倾诉,都会使心灵得到宽慰。

比如,当心情不好时,可以打开日记,把所有的忧郁、烦恼和不快都融入笔端,写入日记,这样一方面可以宣泄心中的不快,另一方面可以理清心绪,平静心情,有时还能“顿悟”和释然。你可以在日记中倾诉生活的烦恼,可以“痛骂”给你带来不快的领导,可以“诉说”失恋给你带来的伤痛。总之,一切的不快乐都可以在日记中宣泄,而宣泄过后,肯定会有如释重负的感觉。

如果说写日记是自己与自己倾诉,那么写信或谈话便是向知音、朋友、师长等信任的人倾诉。你可以从他们那里得到同情、理解和帮助。只要勇于打开心扉,朋友便会尽力帮你减轻心理负担的压力,为你分担坏心情。

此外,在忧郁、烦闷时,你也可以痛哭一场,可以大吼几声,可以放声高唱或打球、跑步、洗澡,借此来忘掉忧愁。但任何宣泄方法都不可过分,更不能伤害别人或自残,应当适时、适度地宣泄。

烦恼和痛苦不要憋在心里,这样只会让人更压抑,长期下来容易引发其他心理疾病。因此,有了烦恼不妨对人说说,或者向他人寻求解脱烦恼的良方,这不失为安慰身心的一个良策。

◎ 心理调节术

1. 用理智控制感情,不要让别人扰乱自己的心境,影响自己的精神状态。
2. 主动找朋友谈心,不要让烦恼郁积于心,应适当地转换宣泄感情的方式。
3. 培养自己多种兴趣和爱好。
4. 学会一分为二地看问题。



别对他人太计较， 别跟自己过不去

一个人要立足社会，与人保持良好的交际关系，既要学会原谅他人，又要学会原谅自己。不跟别人找麻烦，不跟自己找别扭，如此才能换得彼此的心安。

懂得谅解他人

著名京剧表演艺术家梅兰芳先生善解人意，为自己带来了白玉无瑕的美名。

抗战胜利后，在上海一家小报的广告中，出现了一条“艺人梅兰芳卖画”的字样。显然，是有人在冒梅兰芳之名赚钱。对这种恶劣行为，梅兰芳的朋友们都十分气愤，纷纷准备去那家小报兴师问罪，并准备找出那个冒名者，狠狠教训他一通。

梅兰芳却劝阻了他们，他对朋友们说：“这个冒名者想赚钱不假，但通过卖画来赚钱，想必也是有点本事的，估计也是个读书人，只不过命运不济罢了。”朋友们从侧面了解了一下冒名者的来历，果然同梅兰芳所预料的一样。

无独有偶，西班牙著名画家毕加索也有这样的宽大胸怀。

毕加索对冒充他作品的假画毫不在乎，从不追究，最多只是把伪造的签名除掉。有人不解地问他为什么这样，毕加索说：“作假画的人不是穷画家就是老朋友，我是西班牙人，不能和老朋友为难，穷画家朋友们的日子也不好过。再说，那些鉴定真迹的专家们也要吃饭，那些假画使许多人有饭吃，而我也没有吃亏，为什么要追究呢？”

梅兰芳和毕加索都是伟大的，都是聪明的。正是他们的理解，才使许多人得以生存。他们没有因为理解、宽容别人而失去什么，反而让人更加敬重他们，而他们也落得一个好心情。



能站在别人的角度换位思考,实在是难能可贵的。谅解是伟大的,它拉近了心与心之间的距离,增进了人与人之间的感情,增进了友谊,避免了无意义的争端。只有懂得谅解别人,才能得到别人的谅解。谅解既给别人带来快乐,也让自己免受烦恼之苦,可谓既利人又利己。

谅解有利于人与人之间心灵的沟通,使人际关系变得更融洽,使生活变得更美好。因为有了它,社会就少了许多争吵和误解。

事实上,我们常常忽视这一点,常常各执己见,互不宽容,结果产生了种种的冲突和矛盾,既影响了事业的进展,也破坏了自己的好心情。所以,要想让生活充满欢乐,要想成就一番事业,就应该学会谅解别人,学会做出让步。只有对别人好,才能换得别人的理解。不能谅解别人的结果就是苛求别人,这样的人会失去许多人生的挚友、事业的伙伴。

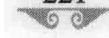
学会善待自己

太多的人悲叹生命的有限和生活的艰辛,却只有极少数人能在有限的生命中活出自己的快乐。一个人快乐与否,主要取决于什么呢?主要取决于一种心态,特别是如何善待自己的一种心态。

人有时想得到的太多,而自己的能力却很难达到,所以我们便感到失望与不满。然后,我们就自己折磨自己,说自己“太笨”、“不争气”等等,就这样经常自己和自己过不去,与自己较劲。

其实,静下心来仔细想想,生活中的许多事情,并不是你的能力不强,恰恰是因为你的愿望不切实际。我们要相信自己的天赋具有做种种事情的才能,当然相信自己的能力并不是强求自己去做一些能力做不到的事情。事实上,世间任何事情都有一个限度,超过了这个限度,好多事情都可能是极其荒谬的。我们应时常肯定自己,尽力发展自己。只要尽心尽力,积极地朝着更高的目标迈进,我们的心中就会保持一份悠然自得,从而也不会再跟自己过不去,责备、怨恨自己了。即便在生命结束的时候,我们也能问心无愧地说:“我已经尽了最大的努力,此生无憾了!”

凡事别跟自己过不去,要知道,每个人都有这那样的缺陷,世界没有完美的人。这样思考,不是为自己开脱,而是使心灵不会被挤压得支离破碎,永远保持对生活





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

的美好认识和执著追求。

别跟自己过不去,是一种精神的解脱,它会促使我们从容走自己选择的路,做自己喜欢的事。

假如我们不痛快,要学会原谅自己,这样心里就会少一点阴影。这既是对自己的爱护,也是对生命的珍惜。

◎ 心理调节术

1. 用宽容的态度对待愤怒。
2. 对于与预期不符的事情不要动怒。
3. 包容别人,允许别人根据自己的选择来处理问题。
4. 用幽默感掩饰自己的狭隘之心。
5. 学会正确地与别人比较。
6. 不对自己提出过高的要求。



心空虚是因为做得少， 心太累是因为想太多

想和做既存在矛盾，又密不可分。光想不做，等于空想；只做事不思考，又是在蛮干。想多了，心会疲惫；做得少或不做，心会荒芜。只有边想边做，思考和行动相结合，才可使身体和精神得到双重的健康。

什么事都不需要做会让人心里空落落

当一个人感到百无聊赖、闲散寂寞时，空虚感便由此而生。生活没劲，干什么都觉得没有意思，于是浑浑噩噩地混日子，当一天和尚撞一天钟。这就是有空虚感的人的生活状态。

空虚即无实在内容、不充实的意思。空虚心态在两种情况下容易出现：一是胸无大志；二是目标不切实际，使自己难以实现目标而失去动力。前一种是物质条件优越，无需为生活烦恼和忙碌，习惯并满足于享受，自我贬低、缺乏自信。看不到也不愿看到人生的真实意义，没有也不想有积极的生活目的。另一种是心比天高，对人们通常向往的目标不屑追求，而自己向往的目标又无法达到而难以追求，结果是无所追求，心灵虚无空荡，精神无从着落。在生活中，恋人的离去、朋友的聚散等都给了空虚乘虚而入的机会。

总之，生活不充实，不愿做事或无所事事，心里就会感到空虚。

要想改变空虚的心理，其实很简单：让生活充实起来，让自己忙碌起来。试想，每天公务缠身的工作人员，整日大事小活不断的家庭主妇，为了生计不辞奔波劳苦的小贩，这些人整日被忙碌所充斥着，又哪里能够感觉到空虚的滋味呢？说不定他们会为忙碌的生活而高兴和欣慰，因为正是有了忙碌才能让他们感到生命的价值



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

和生活的意义。如果让他们休息或闲待上一段时间,他们会感到不习惯和难以忍受。

所以,生活还是不要过于清闲的好,太清闲则产生空虚,而有了空虚感,烦恼也会随之而来。

让生活充实起来,先充实你的心灵。所以,你要有一定的志向。有志向才会有追求,才会有拼搏,才会有奋斗,才会体验到拼搏和奋斗的乐趣以及成功后的满足和愉悦。当然,志向也要与自身的实际水平和能力相适应,志向太低了无需努力,也不会去努力;志向太高了难以奋斗,也无从奋斗,到头来仍然是没有努力和奋斗。

目标有了,接着就是为实现这个目标而要完成的各类事情和任务。你可以选择需要一段时间连续专心致志去做的事,从而调动自己的潜力,充实生活内容。忙碌是人摆脱空虚极好的措施。当人集中精力、全身心投入工作时,就会忘却空虚带来的痛苦与烦恼,并从工作中看到自身的社会价值,使人生充满希望。

当某一种目标难以实现、受到阻碍时,不如转移目标,如除了学习或工作以外,培养自己的业余爱好(绘画、书法、打球等),使困扰的心平静下来。当有了新乐趣后,就会产生新的追求,有了新的追求就会逐渐完成生活内容的调整,并从空虚状态中解脱出来,去迎接丰富多彩的人生。

与人交际能在互相启示、互相激励、互相帮助中受到心灵的感染,使心灵充实。当然,交际对象应该是有志向的,这样的人能对自己产生良性影响。与志同道合的朋友们一起积极参与社会实践,不但可以增长才干,创造成绩,强化个人价值,以满足自尊、自爱、自信及自强的需要,而且增添人生新的动力,使人生过得充实而有乐趣。

别让私心杂念成为心头的包袱

南宋僧人曾作一偈:“身是菩提树,心如明镜台。时时勤拂拭,勿使惹尘埃。”心如明镜,纤毫毕现,洞若观火,那身无疑就是“菩提”了。但前提是“时时勤拂拭”,否则,尘埃厚厚,似茧封裹,心定不会澄碧,眼定不会明亮了。

一个人在尘世间走得太久了,心灵无可避免地会沾染上尘埃,使原来洁净的心灵受到污染和蒙蔽。心理学家曾说过:“人是最会制造垃圾污染自己的动物之一。”



的确，清洁工每天早上都要清理人们制造的成堆的垃圾，这些有形的垃圾容易清理，而人们内心中诸如烦恼、欲望、忧愁、痛苦等无形的垃圾却不那么容易处理了。这是因为，这些真正的垃圾常被人们忽视，或者出于种种的担心与阻碍不愿去扫。比如，太忙、太累；或者担心扫完之后，必须面对一个未知的开始，而你又不确定哪些是你真正想要的。

其实，做人不妨简单些。金钱、功名、出人头地、飞黄腾达，当然是一种人生。但能在灯红酒绿、推杯换盏、斤斤计较、欲望和诱惑之外，不依附权势，不贪求金钱，心静如水，无怨无争，拥有一份简单的生活，不也是一种很惬意的人生吗？毕竟，你用不着挖空心思去追逐名利，用不着留意别人看你的眼神，没有锁链的心灵，快乐而自由，随心所欲，该哭就哭，想笑就笑。

生活未必都要轰轰烈烈，“云霞青松作我伴，一壶浊酒清谈心”，这种意境不是很清静自然，像清澈的溪流一样富有诗意吗？生活在简单中自有简单的美好，这是生活在喧嚣中的人所渴求不到的。晋代的陶渊明似乎早已明了其中的真意，所以有诗云：“结庐在人境，而无车马喧。问君何能尔？心远地自偏。采菊东篱下，悠然见南山。山气日夕佳，飞鸟相与还。此中有真意，欲辩已忘言。”简单的生活其实是很迷人的：窗外云淡风轻，屋内香茶萦绕，一束插在牛奶瓶里的水仙穿透洁净的耀眼阳光美丽地开放着；在阳光灿烂的午后，你来到了年轻时爬过的山坡，放飞着童年时的风筝；落日的余晖之中，你静静地享受着夕阳下清心寡欲的快乐……

简单也是一种美，是一种朴实且散发着灵魂香味的美。为什么不让心灵过一种简单的生活呢？简单不是粗陋，不是做作，而是一种真正的大彻大悟之后的升华。

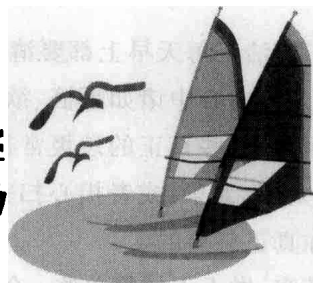
◎ 心理调节术

1. 合理利用时间，做时间的主人，做到有规律地生活。
2. 把业余时间安排得井然有序，充实自己的业余生活，不给自己过多的时间来胡思乱想。
3. 把复杂的问题简单化，简单的问题习惯化，一切将变得简单和轻松。
4. 看淡名利，“闲看花开花落，坐看云卷云舒”也是一种做人的境界。

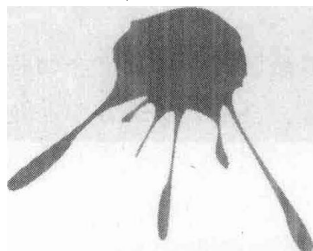


有轻有重：

留下重要的，珍惜拥有的



人的一生不应该负重前行，身上的担子太重，会挫伤人的积极性，导致一蹶不振；心理上的包袱太重，会将人的精神击垮，导致患得患失。所以，在轻重之间，应学会避重就轻，先做重要的，再选次要的，舍弃没必要的。凡是对人对己有利益、有意义的大事，已经拥有了的人或事物和能够感知到的幸福和成功，都是重要的，应该把握；而无关大局的细微琐事，错过的人或机会以及曾经享有的荣誉和遥不可及、不切实际的追求，都是不重要的，可以放下。只选最重要的，心灵空间才会整洁而有序，人生才会有更高的质量。





大事不能差， 小事不能丢

真正的成事之道是从大处着眼，从小处着手。不急于做大事，而重在做小事；看问题要识整体，做事情要具体；把握大事统观全局，不追究不必要的细枝末节。换言之，做事情绝不能只有大的想法而无小的手法，也不能舍本逐末地忽略事情的重点。

做事要抓重点，不拘泥小节

要做大事，须统观全局，不可纠缠于小事之中，摆脱不出。许多很有潜力的人正是被一些次要、渺小的东西阻挡了前进之路，有些人甚至因为斤斤计较而毁了自己的一生。

《劝忍百箴》中认为：“顾全大局的人，不拘泥于区区小节；要做大事的人，不追究一些细碎小事；观赏大玉圭的人，不细考察它的小疵；得巨材的人，不为其上的蠹蛀而快快不乐。”因为一点瑕疵就扔掉玉圭，就永远也得不到完美的美玉；因为一点蠹蛀就扔掉木材，天下就没有完美的良材。

处理事情的时候，一味地强调细枝末节，以偏概全，就会抓不住要害问题去做好工作。没有重点，头绪杂乱，不知道从哪里下手，做不成任何事情。因此，做事应从大局出发，不要因为一点小事而妨碍了事业的发展。

“九方皋相马”的故事人人皆知：秦穆公召见九方皋，派遣他去寻找千里马。3个月之后，九方皋回来了，向秦穆公报告说：“千里马已经找到了，在沙丘那个地方。”秦穆公问他：“是一匹什么样的马呢？”九方皋回答说：“是一匹黄色的母马。”秦穆公派人去看，结果是一匹公马，而且是黑色的。秦穆公非常不高兴：“连马的颜



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

色和雌雄都分辨不出来,又怎么能知道是不是千里马呢?”伯乐听说此事,长叹一声说道:“九方皋相马的本领竟然高到了这种程度!这正是他超过我的原因啊!他抓住了千里马的主要特征,而忽略了它的表面现象;注意到了它的本领,而忘记了它的外表。他看到应该看到的,而没有看到不必要看到的;他观察到了所要观察的,而放弃了所不必观察的。像九方皋这样相马的人,才真正达到了最高的境界!”结果,那匹马果然是天下难得的千里马。

一个人对于某事犹豫不决时,就会发生如上的迷惑或彷徨。这时候,如能针对自己的目的,抓住核心问题来研究,就可以抓住事情的本质而不致出错。例如,你要选购西装,不妨先明确地限定是何种花纹、式样、布料,如果决定以花纹为主,那么式样和质料就可以作为次要考虑的条件。只有抓住重点来研究,自然能果断地选购。

我们看问题应该把着眼点放在较大的目标上。如果用军事上的术语来说,就是我们宁愿失去一场战斗而赢得一场战争,也不愿因赢得一场战斗而输了整个战争。

小事成就大事,细节成就完美

美国伟大的黑人教育家华盛顿·卜克年轻的时候,到一所大学去请求入学。同他会见的是一位校中的女职员,因为看见他衣衫褴褛,不肯收他。他独自坐在那里几个小时之久。那位女职员见状感觉很稀奇,便告诉他说学校有一间屋子,需要人洗刷,问他能否做这件事。卜克欢喜极了。他殷勤洗濯地板,擦拭桌椅,把那间屋子清理得没有一点尘垢。过了一会,那位职员来到这间屋子里,拿出雪白的手帕擦拭桌椅,白手帕上竟没有一点污秽,便允许卜克入校读书。这个在小事上忠心的青年人后来果真成就了大事,兴办了黑人的教育事业,得到了人们的爱戴和尊敬。

有位智者说:“不关注小事或者不做小事的人,很难相信他会做出什么大事。做大事的成就感和自信心是由做小事的成就感积累起来的。”可惜的是,许多人在生活中往往忽视了它,与那些能够改变其人生的小事情擦肩而过。

在小事上认真的人,做大事才会卓越。不要讨厌做小事情,也不要小看小事情。很多时候,小事不一定就小,大事不一定真大,关键在做事者的认知能力。那些一心想做大事的人,常常对小事嗤之以鼻,不屑一顾。其实,连小事情都做不好的人,做



大事是很难成功的。

细微之处见精神,有做小事的精神,就能产生做大事的气魄。生活中任何一件小事都能体现一个人的智慧和美德。“勿以善小而不为,勿以恶小而为之。”工作中越是细小的东西,越能体现你对工作的认真、敬业程度,越能检验你对公司的忠诚和为人的品质。

许多白手起家而事业有成的人,在当学生或小职员的时代,就能以高度的热忱和耐心去对待工作中每一件小事。因此,他们在教育子女时,总是会不厌其烦地说:“一个人要建功立业,需从一件件平平常常、实实在在的小事做起。”那种因善小而不为,认为做小事属“小儿科”的眼高手低的人,很难有所成就。

看见小事的人能看见大事,但只能看见大事的人,不一定能看见小事,这是很重要的教训。因此,每个人必须自觉地从身边的小事做起,因为在小事上认真的人,做大事才会卓越。

◎ 心理调节术

1. 专精一件事,可以让人刮目相看。
2. 不按“常规”办事,会给别人留下能干的印象。
3. 工作之中无小事。只要有益于自己的事业,不管做什么事情都应该全力以赴。
4. 细微之处见精神。有做小事的精神,才能产生做大事的气魄。



选择最重要的事做， 放弃无意义的执著

成功人士的经验之一在于能够分清轻重缓急，做到主次分明。选择最重要的、最亟待解决的、最有意义和价值的事做的人，往往生活得悠然自得，工作安排得井井有条。本末倒置、分不清先后、在无关紧要甚至无意义的事情上浪费时间和精力的人，生活必定没有规律，一切活动都会杂乱无章。

非做不可的事不能太多

简·莫尼克是美国康涅狄格州一家公司的市场部顾问。她在工作上的有力武器有两件：第一件是周密的工作计划。无论选用计算机或铅笔和纸来做都无关紧要，重要的是用制订计划的方法来保持清醒的头脑，明确先做什么后做什么、哪些是最重要的和哪些是次要的……

“那么，每天面对一份如此详尽的工作计划，你不觉得累吗？”当有人这样问她时，她这样回答：“噢，不！一点也不！”伴随着轻松的笑声，简·莫尼克亮出了她的第二件“武器”：灵活性。“我的计划本身就具有相当的灵活性。我不仅计划‘要做什么’，也计划‘可以不做什么’。”“比如陪孩子看场足球赛，每月与丈夫外出共进一顿浪漫的晚餐，这些都没写进我的计划里，却是非做不可的，别的事则可以量力而行。记住，‘非做不可的事情’不能太多。”

有的时候，太过忙碌会碍事。同时进行太多的事，有太多计划或细节要照料，可能会使我们分心，无法发挥最佳的表现；当脑子装得太满时，就没有空间可以装新点子和创意。

在生活中，有太多人太忙了。每天跑来跑去，看起来都很忙碌，其实根本没有做



成多少事。我们看不见什么才是真正相关和最重要的,只会看到一团混乱。

表面上看起来,表现出忙碌是一个美德。有时候,我们真的是忙得不可开交,无能为力。不过,当我们不再担心是否能够完成每件事,不再表现出并告诉他人自己有多忙碌时,我们就能够决定什么才是最重要的,什么才是真正需要完成的。

成功的关键,就是能够分清哪些是重要的,哪些是次要的,什么事情需要在第一时间完成,什么事情又并不要求非做不可。不要将你的会议和约会重叠,或是撞车,看看你是否可以空出一点额外的时间,创造一些空间。

不要再烦恼无法完成每一件事。当你给自己多一点的空间,不再那么匆忙时,许多事情的轻重缓急自然就一目了然。因此,从今天开始,你不妨做个计划,将一天内要完成的事情列个清单,将最重要的、一定要解决的问题排在前面,把不太重要的事情安排在其后,而对于可做可不做的事情完全可以不列入清单。这样,当你在面对一大堆问题时,就不会瞻前顾后,忙得焦头烂额;也不会觉得为什么自己总是公务缠身,而别人却悠然自得。

别在无意义的事情上耗费精力

两个贫苦的樵夫靠着上山捡柴糊口,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,足可供家人一个月衣食无虑。当下两人各自背了一包棉花,便欲赶路回家。

走着走着,一名樵夫看到山路上扔着一大捆麻布,足足有10多匹。他欣喜之余,和同伴商量,一同放下背负的棉花,改背麻布回家。但他的同伴却有不同看法,认为自己背着棉花已走了一段路,到了这里丢下棉花,岂不枉费自己先前的辛苦,坚持不愿换背麻布。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,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,赶忙邀同伴放下棉花,改挑黄金。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



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

时,下了一场大雨,两人被淋了个湿透。更不幸的是,背棉花的樵夫背上的大包棉花吸饱雨水,重得完全无法再背得动,不得已只能丢下一路辛苦舍不得放弃的棉花,空着手和挑黄金的同伴回家去。

背棉花的樵夫因为坚持最终一无所获,而几经放弃与选择之后的樵夫最终获得了财富。

在生活中,很多人都是这样,应该坚持的事情却常常因为耐力和毅力不够而轻易地放弃,而在无意义的事情上却耗尽大量的精力和时间,结果得不偿失。

所以,当你确定了目标以后,你必须研究一下达到该目标所需的时间、财力、人力的花费是多少,你的选择、途径和方法只有经过检验方能估量出目标的现实性。你或许会发现自己的目标是可行的,否则,你就要量力而行,修改自己的目标。

有许多满怀雄心壮志的人毅力很强,但由于不会进行新的尝试,因而无法成功。请坚持你的目标吧,不要犹豫不前,但也不能太生硬,不知变通。

成功的人会告诉自己“总会有别的办法可以办到”。每年有几千家新公司获准成立,可是5年以后,只有一小部分仍然继续营运。那些半途退出的人会这么说:“竞争实在是太激烈了,只好退出为妙。”其实,失败的原因在他们自己。如果认为困难无法解决,就会真的找不到出路。因此,一定要拒绝“无能为力”的想法。

我们时常钻进牛角尖而不能自拔,因而看不出新的解决方法。成功的人的秘诀是随时检视自己的选择是否有偏差,合理地调整目标,放弃无谓的固执,轻松地走向成功。

坚持是一种良好的品性,但在有些事上过度的坚持会导致更大的浪费。诺贝尔奖得主莱纳斯·波林说:“一个好的研究者应该知道发挥哪些构想,而哪些构想应该丢弃,否则会浪费很多时间在差劲的构想上。”有些事情,你虽然用了很大的努力,但你迟早会发现自己处于一个进退两难的境地,你所走的路线也许只是一条死胡同。这时候,最明智的办法就是及时抽身退出,寻找成功的机会。

在人生的每一个关键时刻,审慎地运用智慧,做最正确的判断,选择正确方向,同时别忘了及时检视选择的角度,适时调整。放弃无谓的固执,冷静地用开放的心胸做正确抉择,你才能走在通往成功的坦途上。



◎ 心理调节术

1. 固执的人撞到南墙不回头，聪明的人不等撞到南墙就回头。
2. 做事学会抓大放小，才会更有效率。
3. 无意义的执著和无结果的追求，都是愚蠢的。
4. 不必在所有的事情上都倾注同等的心力。



贪心是个无底洞， 知足是个聚宝盆

每个人都有欲望，欲望太多就成了贪心，无欲又会被视为没有追求。所以，人既要满足应有的欲求，又要懂得适可而止。满足了基本的欲求，才会生活得安稳、顺利；不过分追求贪欲，才会使内心安然、淡定，做到知足常乐。

贪心的代价

有一个神奇的山洞，里面的宝藏多得使人一生享用不尽。但是，这个山洞一百年才开一次。

有一个人无意中经过那座山时，正巧碰到百年难得的一次洞门大开的机会，他兴奋地进入洞内，发现里面有大堆的金银珠宝，他急忙往袋子里装。由于洞门随时都有可能关上，他必须动作很快，并且要尽快离开。

当他得意洋洋地装了满满一袋珠宝后，神色愉快地走出了洞口，出来后却发现帽子忘在里面了。于是，他又冲入洞中，可惜时刻已到，他和山洞一起消失得无影无踪。

故事很简单，却耐人寻味。

贪心是个无底洞。贪心的人被欲望牵引，是欲望的奴隶，他们在欲望的驱使下忙忙碌碌，不知所终；贪心的人常怀有私心，一心算计，斤斤计较，却最终一无所获。

古语说：“人为财死，鸟为食亡。”人不能没有欲望，不然就会失去前进的动力，但人却不能有贪婪，因为贪欲是个无底洞，你永远也填不满。苏联教育家马卡连柯曾经说过：“人类欲望本身并没有贪欲，如果一个人从烟雾弥漫的城市里来到一个松树林里，吸到清新的空气，非常高兴，谁也不会说他消耗氧气是过于贪婪。贪婪是从一个人的需要和另一个人的需要发生冲突开始的，是由于必须用武力、狡诈、盗



窃,从邻人手中把快乐和满足夺过来而产生的。”

贫穷的人只要一点东西就可以感到满足,奢侈的人需要很多东西也可满足,但是贪婪的人却需要一切东西才能满足。所以,贪婪的人总是不知足,他们天天生活在不满足的痛苦中,想得到一切,但最终却两手空空。

在生活中,有很多爱占小便宜的人,凡事总想比别人获得的更多。但往往事与愿违,贪占小便宜吃大亏,想拥有比别人更多的往往什么也得不到。其实,只要我们不让物欲蒙住了双眼,不去贪小便宜,不去拈惹路边带刺的花朵,就不会被其所伤,说不定还会意外地得到利益的眷顾,得到双倍的收获。

《圣经》上曾经说过:“如果你得到的是整个世界,而丧失了自我的生命,那么,你也得不偿失。”因贪婪得来的东西,永远是人生的累赘。贪婪轻则让人丧失生活的乐趣,重则误了身家性命。生活的压力越来越大,脸上的笑容越来越少,这或许便是贪婪的代价。

人人都有攀比心,但更要懂得知足才能常乐

有一项调查表明,95%的都市人都有或多或少的自卑感,在一生之中几乎所有的人都会有怀疑自己的时候,感到自己的境况不如别人。

潜藏在人心中的好胜心理、攀比心理是这一问题的根源。我们总把他人当做超越的对象,总希望过得比别人好,总拿别人当参照物,似乎没有别人便感觉不到自身存在的价值。既然是比,自然要比出个高下,比别人强者,趾高气扬,夜郎自大;不如别人者,便想着法子超过他,实在超不过便拉别人后腿,连后腿也拉不住者便要承受自卑心理的煎熬。

事实上,天外有天,人外有人,我们不可能在任何方面都比别人强、胜过别人。太要强的人,一味和比自己强的人比,结果由于心灵的弦绷得太紧了,损耗精神,很难有大的作为。雨果在《悲惨世界》中说:“全人类的充沛精力要是都集中在一个人的头颅里,全世界要地都聚集于一个人的脑子里,那种状况如果延续下去,就会是文明的末日。”每一个人在这个世界上都具有独一无二的价值,做好自己是最重要的,不要与别人比高低、比大小。

古人云:“步步占先者,必有人以挤之。事事争胜者,必有人以挫之。”生活中



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

也确实是这样,如果一个人太冒尖,在各方面胜过别人,就容易遭到他人的嫉妒和攻击,而与世无争者反而不会树敌,容易遭人同情,所以说“人胜我无害,我胜人非福”。

当然,比也并非有百害而无一利,它在形成竞争、推进社会前进中有不可替代的作用。与其跟别人比,倒不如把自己当做竞争对手,今天和自己的昨天比,明天和今天比,一天比一天充实,一年比一年长进,这样既不会沾惹是非恩怨,自己还能更上一层楼,岂非自求多福?

俗话说:“知足常乐。”做人首先要满足,然后再抱着友善的态度和别人比,比学习,比进步,而不是比享乐,只有这样才能共同进步,才能真正体会到生活的乐趣。

老子在《道德经》中说:“祸莫大于知足,知足不辱,知足不殆,可以长久。”讲的是知足常乐的道理。孟子说:“养心莫善于寡欲;其为人也寡欲,虽有不存焉矣;其为人也多欲,虽有存焉寡矣。”说的也是知足常乐的道理。知足常乐,可以说为每个中国人所熟知。然而,许多人不可谓不聪明,但却由于不知足,贪心过重,为外物所役使,终日奔波于名利场中,每日抑郁沉闷,不知人生之乐。

知足者才能常乐。“人心不足蛇吞象”,人的欲望是无止境的,如果任其膨胀,必将后患无穷。人有了贪欲,就永远不会满足,不满足,就会感到欠缺,高兴不起来。

人的不知足由比较而来,同样,人要知足也可以由比较得到。我们不妨抱一种“比下有余”的人生态度。如果能多看一下不如自己的人,和他们比一下,而不是一味地和比自己强的人比较,那么一切不平之心也许就会安宁。生活中如能降低一些标准,人如果能体会到自己本来就是无所欠缺的,这就是最大的富有了。

◎ 心理调节术

1. 知足是一种境界。
2. 节制欲望,把生存的起点放低些。
3. 少一点贪欲,多一份轻松。
4. 不做欲望的奴隶。



拿不起放不下是折磨， 拿得起放得下是从容

“拿起”是一种能力，“放下”是一种心态。力所能及要善于“拿起”，以表示你的优势和信心；力不从心要学会“放下”，以展示你的从容和豁达。何时要“拿起”，何时应“放下”，要好好把握。

“拿不起”不后悔，“放不下”才痛苦

有一个女孩，喜欢画画，喜欢看书，喜欢静静地坐在一处想着自己的心事。总之，一切静的活动都很适合她。直到有一天，在同伴中间，她发现了别人和自己不同的优势：爱说笑话逗大家乐，善讲故事吸引众人，甚至用一场绝佳的演说征服所有的人。顿时，相形见绌的感觉在女孩的心理滋生并蔓延，她不再如往日那样心如止水，而是决定也应该像那个同伴，用口才征得人心。然而，当女孩买了一大堆关于口才训练的书，寻觅了各种能言善辩的方法后，她发现，自己仍然处于口讷的状态，对脱口秀之类的事情很难“拿”起来。女孩下决心不再练习口才了，她甚至觉得再怎么努力也不会超过天生的演说家的。然而，当她看到那些“演说家”们的精彩表现时，心里又会有莫名的失落和难过，于是矛盾仿佛在她的心里打了一个结，打开了又被系紧，系紧了又打开……

在生活中，很多的事情都是这样，对别人的能力和成就只能徒生羡慕却无力“拿”起，而要想真正地做到对别人的能力视而不见、放平心态似乎又很难。时不时地拿别人拥有而自己不具备的优势来“刺激”自己，就是一种“放不下”的心态。

其实，人没有必要模仿别人，做最好的自己就足够了。每个人都有自己的优势和优点，别人的优势可能是你的弱势，而你的优势也可能成为别人的软肋。同样，对





别人来说轻而易举做到的事情，对你来说则是个巨大的挑战；而你轻松完成的任务，摆在别人面前很可能是个大难题。所以，人人都有力不能所及的一面，所有的事情不可能都能“拿”起来、挑得动，选择适合自己的，发挥自己的优势和所长，就能够做到最好。对于那些“拿”不起来的事，不妨学会放下，不要逞能。要知道，“拿”不起并不后悔，“放”不下才会痛苦。

我们不可能成为别人，更不可能成为别人的复制品。因为别人正是在发挥他自己的优点，才能够有那样的成绩，而我们怎么会刚好也具备了像他一样的优点呢？正如鱼无法模仿鸟去学飞一样，鱼只能利用自己的长处，往游泳方面去发挥。

如果强迫自己去做那些不适合自己的、模仿别人的事情，就无法从内心深处投入足够的兴趣和激情。在这样的状态下，就算尽了再大的努力，也往往会事与愿违，同时还会让别人觉得自己缺乏诚意。总之，始终沿着自己选择的道路，做一个快乐的、永远追逐兴趣并能发掘出自身潜能的人，才会活得潇洒、过得快乐。

有信心拿起，能从容放下

对于力所能及的事要充满信心地做好，对无力承担的事要果断放弃，才是一个人所应有的气度和胸怀。

人们能够“拿”得起来的事，往往是自己喜欢做的事，是擅长的事。当一个人做自己喜欢做的事时，才会表现出巨大的自信心。这是因为，只有自己觉得喜欢做某种事，才会认为有能力胜任，并认为能够做到最好。做喜欢做的事，就会觉得轻松自如，得心应手；否则，做不到或难以完成的任务，必定会加重心理负担，也就毫无快乐可言。

事情能“拿”得起来，责任能挑得起来，能够让自己充满热情，使自己更加充实，增进整体生命的品质。只有饱含热情、心情愉快地做自己的事，才不会有疲惫感。

当感到心有余而力不足时，就意味着你可能拿不起来某种事情，某种重担可能压在你的肩上过于沉重了。这时，你应该学会卸下重担，只挑轻的、重要的，放弃不必要的、累赘的。不要对所有的事情都舍不得，有些事情不必太在乎，有的责任可能也不需要你一个人来背负。

一个人背着包袱走路总是很辛苦的，该放弃时就应果断地放弃。生活中有得必



有失,正所谓“失之东隅,收之桑榆”。静观世间万物,适当地有所放弃,这正是获得内心平衡、获得快乐的好方法。

放弃是一种从容,是一种豁达。生命如舟,人的一生载不动太多的物欲和奢求。放弃那些不可能实现或带你走上悲剧性道路的欲念,你会发现人生更加轻松。

果断地放弃,就要求我们不要怕后悔。人生一世,花开一季,谁都想让此生了无遗憾,谁都想让自己所做的每一件事都永远正确,从而达到自己预期的目的。可这只能是一种美好的幻想。人不可能不做错事,不可能不走弯路。做了错事,走了弯路之后,有后悔情绪是很正常的,这是一种自我反省。正因为有了这种“积极的后悔”,我们才会在以后的人生之路上走得更好、更稳。但是,如果你纠缠住后悔不放,或羞愧万分,一蹶不振;或自惭形秽,自暴自弃,那么这种做法就真正是蠢人之举了。

所以,我们还是要牢记卡耐基的话:“要是我们得不到我们希望的东西,最好不要让忧虑和悔恨来苦恼我们的生活。”让我们原谅自己,学得豁达一点。

放弃是一种智慧。有选择就有放弃,学会放弃是一种生命的超脱。放弃,让你可以轻装前进,忘记旅途的疲惫和辛苦;可以让你摆脱烦恼和忧愁,整个身心沉浸在悠闲和宁静中。

放下是一种觉悟,更是一种心灵的自由。佛家说:“要眠即眠,要坐即坐。”这是多么自在的快乐之道啊,倘使你总是“吃饭时不肯吃饭,睡眠时不肯睡,千般计较”,这样放不下,你又怎能快乐呢?人生如白驹过隙,我们何不做个提得起、放得下、想得开,快乐的自由人呢?

◎ 心理调节术

1. 放弃是一种能力和智慧。
2. 明白世间没有后悔药,对失误的悔恨和自责是无济于事的。
3. 当错误和失误发生后,要认识到“亡羊补牢,为时未晚”的道理。
4. 转换思路天地宽,不妨换个角度看问题。
5. 接纳后悔情绪,将自责化为教训和经验。



忘掉过去的痛苦， 享受此刻的幸福

“得不到”和“已失去”固然是人一生最珍贵的东西，一个属于过去，另一个或许只属于未来，但我们目前所能真切感知和拥有的只有现在。怀念已失去的东西，是因为我们曾经因它而幸福；追求得不到的东西，是因为它可以带给我们幸福。而唯有珍惜现在，才能体验和享受到幸福的真正价值。

遗忘是对痛苦最好的解脱

在生活中，每个人都难免会遇到各种各样的挫折、失败和打击，面对这些失意的人生经历，有人会把负性情绪和心理感受牢记于心、耿耿于怀。这样一来，他们的心灵长期受到困扰，就会丧失对生活的自信和热情。

心理学家认为，心理病毒既包括外来之毒，如世俗的不良观念、他人的恶意嘲讽，也包括内在之毒，如错误的观点、思维方式和行为方式。前者往往是不良心理的刺激源，后者则是前者堆积、滞留于心，内化而形成的一种心理反应机制。因此，及时地排除体内毒素，保持内心环境的卫生，是非常重要的。

过去的记忆是人们生活中不可或缺的部分，但有意无意地抛掉那些消极的情绪及体验，可使个体得到心灵的有效护卫。因此，为身心健康着想，对那些长期困扰自我的经历有选择地遗忘，是值得提倡的。

一个人如果把什么都记得很清楚，大脑里充满了各种各样的记忆，那实在是很恼人的事，而且有害于身心健康。在现实生活中，我们常会看到这样的现象：有些人脑子特别聪明，把什么鸡毛蒜皮、恩恩怨怨的事都记得一清二楚，对什么事都斤斤计较、耿耿于怀，结果不但事业无成，还成了个病秧子；而另一些人则该记的记，该





忘的忘,精力充沛,胸怀坦荡,事业有成,身心健康。由此可见,遗忘不仅是一种风度,而且地是一种重要的养生方法。

遗忘,对痛苦是解脱,对疲惫是宽慰,对自我是一种升华。

在人生的旅途中,如果把什么成败得失、功名利禄、恩恩怨怨、是是非非都牢记心中,让那些伤心事、烦恼事、无聊事永远萦绕于脑际,在心中烙下永不褪色的印记,那就等于背上了沉重的包袱,套上了无形的枷锁,就会活得很苦很累,以致精神萎靡,心力交瘁。如果我们善于遗忘,把不该记忆的东西统统忘掉,那就会给我们带来心境的愉快和精神的轻松。正像陶铸所说:“往事如烟俱忘却,心底无私天地宽。”

遗忘是一种能力,一种品质,不是随便下个决心就能办到的。要学会遗忘,就要加强思想品德修养和心理素质的培养。要胸怀天下,心想大事,破除私心杂念,克服个人主义,淡泊名利,宁静致远,树立正确人生观和价值观。要经常进行自我心理调节,想大一点,想远一点,想开一点,从名利得失、个人恩怨中解脱出来;对已经过去的无关紧要的事物,要糊涂一点,淡化一点,宽容一点,朦胧一点,及时将这些东西从大脑这个仓库中“清除”出去,不让它们在记忆中占有一席之地。一个人学会了遗忘,就能放下过去那日益沉重的包袱,轻装上阵,精力充沛地面对现在,信心百倍地去迎接未来,就能开拓新境界,创造生命的亮丽风景线。

珍惜此刻,享受今天

一个渔夫正躺在船里打盹儿,一位穿着人时的旅游者在拍照时吵醒了他。旅游者说:“天气这样好,您今天一定打到了很多的鱼。”渔夫摇摇头。

“您觉得不舒服?”

“我的身体棒极了。”渔夫舒展着四肢。

旅游者显出困惑的表情:“那您怎么不去打鱼?”

“我已经打过了。我的筐里有4只龙虾,还捕到了20多条青花鱼,我甚至连明后天的鱼都打够了。”

旅游者激动起来:“但是请您想一想,要是您每天出海3次甚至4次……您就能捕到更多的鱼。那么,不出一年您就可以买辆摩托,两年就可再买一条船,三四年后说不定就有了渔轮。有朝一日,您还可以建一座冷库,盖一座熏鱼厂……您可以



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

坐着直升机飞来飞去找鱼群,用无线电指挥您的渔轮作业。您可以取得捕大马哈鱼的权力,开一家活鱼饭店,无需通过中间商就直接把龙虾运往巴黎,然后……”旅游者兴奋得说不出话来。

渔夫拍拍他的背,好像是拍着一个呛水的孩子:“然后怎么样?”

“然后,您就可以逍遥自在地坐在这里的港口,在太阳下打盹儿,还可以眺望大海。”

“我现在已经这样做了。”渔夫说,“我正悠然自得地坐在港口打盹儿,只是您照相机的‘喀嚓’声把我打扰了。”

人生的幸福不是一味追求得来的。虽然说没有努力就没有幸福,但不懂得惜福,到手的福气也是会流逝的。不懂得珍惜自己,不愿活出自己生活意义的人,即使有了再多的财富,也是空虚不实的。

俗话说:“身在福中要知福。”知道自己现在过着一种不愁衣食的生活,是一种难得的福分。不要小看这福分,不要浪费这福分。珍惜福分的人,福常有余;暴殄天物的人,福常不足。

只要好好想一想,就能知道,除了现在之外,我们并不能把握住其他的时刻。如果能使自己专心致志于自己的现在,不让它白白流逝,那你必定能生活得比过去更充实、更幸福。

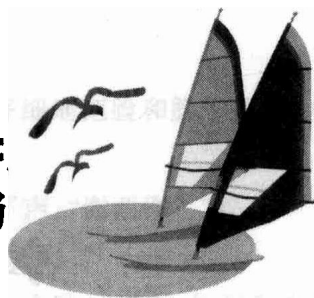
现在才是我们的一切。将来只是当它来临时,才能成为我们可以把握的时刻。尽力让自己对现在的时光感兴趣,而不要等待将来。抓住你生命中的每一分每一秒,并好好地度过,珍惜你现在的时光,才会更好地把握住未来。

◎ 心理调节术

1. 把握现在,幸福就在身边。
2. 遗忘是一种能力。
3. 活在当下并非世俗。
4. 学会珍惜,懂得感恩,才会得到幸运和机遇的垂青。



有缓有急： 忙得有条不紊，闲得乐不思蜀



人生应是既有奋斗也有享受的过程。奋斗的过程是苦的，但苦尽便可甘来，最终的收获仍是喜悦和甜蜜；享乐的滋味是甜的，却不能一味沉溺于这种甜蜜中，否则就会玩物丧志、腐化堕落。正所谓劳逸结合，忙里不忘休闲，工作之余不忘品味人生的快乐与幸福，不忘领取上帝的恩赐；悠闲中不失思考，在闲静中学会自省和反思，在享受中及时为自己的人生的每个阶段做个积累和总结。





享受工作中的愉悦， 积累娱乐中的收获

每个人都应该认认真真做事，开开心心生活。认真做事，可以帮助我们解决生活上的难题，让我们不会虚掷光阴；开心生活，可以让我们的生命之树常青，人生不虚此行。在做事中体验快乐，在娱乐中获得收获，可谓是一种双赢。

工作是快乐的源泉

工作是人生的重要内容。年幼时求学，为的是更好地工作，青年时自然要工作，老年虽然退了休，可许多人不还是壮心不已，在发挥余热吗？因为他们知道，没有了工作，生活就失去了乐趣。在他们眼里，工作是一种享受，而不是一种痛苦。正如哥里基所说：“如果将工作视为义务，人生就成了地狱。如将工作视为乐趣，人生就成为乐园。”

一个乞丐来到一个庭院，向女主人乞讨。这个乞丐很可怜，他的右手连同整条手臂断掉了，空空的袖子晃荡着，让人看了很难过，碰上谁，都会慷慨施舍的。可是，女主人毫不客气地指着门前一堆砖对乞丐说：“你帮我把这砖搬到屋后去吧。”

乞丐生气地说：“我只有一只手，你还忍心叫我搬砖，不愿给就不给，何必捉弄人呢？”

女主人并不生气，俯身搬起砖来。她故意用一只手搬了一趟，说：“你看，并不是非要两只手才能干活。我能搬，你为什么不能搬呢？”

乞丐怔住了，他用异样的眼光看着妇人，尖突的喉结像一枚橄榄上下滑动了两下。终于他俯下身子，用他那唯一的一只手搬起砖来。一次只能搬2块，他整整搬了4个小时才把砖搬完，累得气喘如牛，脸上有很多灰尘，乱发也被汗水濡湿了，歪贴



在额头上。

妇人递给乞丐一条雪白的毛巾，乞丐接过去，很仔细地把脸和脖子擦了一遍，白毛巾变成了黑毛巾。

妇人又递给乞丐 20 元钱，乞丐接过钱，感激地说了声：“谢谢你。”

妇人说：“你不用谢我，这是你自己凭力气挣的工钱啊！”

乞丐说：“我不会忘记你的，这条毛巾留给我作个纪念吧。”说完，他深深地鞠了一躬，就上路了。

过了很多天，又有一个乞丐来这里乞讨，那妇人又让他把以前搬到屋后的砖搬到屋前去，可乞丐却以身体有残疾不能劳动为由，拒绝了妇人的要求，不屑地走开了。

妇人的孩子不解地问母亲：“上次你让那乞丐把砖从屋前搬到屋后，为何这次你又让这人把砖搬到屋前呢？”

母亲对他说：“砖放在屋前屋后都一样，可搬与不搬对他们却不一样。”

若干年后，一个很体面的人来到这个庭院，他西装革履，气度不凡，美中不足的是只有一只手。他俯下身，对坐在院中的已有些老态的女主人说：“如果没有你，我只是个乞丐，可现在我成了公司的董事长。”

老妇人只是淡淡地对他说：“这是你自己干出来的。”

乞丐如以残疾为由，以乞讨度日，不肯劳动，那他便永远活在地狱里，不能体会到人生的快乐。妇人是伟大的，她不仅有一颗善良的心，而且还教会了乞丐做人，让他明白，工作如此幸福，劳动比什么都快乐，是她成就了乞丐。

工作是快乐的源泉，它能使人忘却悲哀，获得平和、充实的幸福感。当你陷入苦恼和悲哀的深渊而不能自拔时，你可以找点事做，比如去拖地、去劈柴等。不管做什么，只要你把心放在工作上，就会忘掉不快，把烦恼抛到九霄云外。

“玩”出成就

任职于 Sybase 广州分公司期间的丁磊，并不显得比周围的人更聪明。他的幸运在于他的敏锐，他当时敏锐地感觉到了 Internet 的商机，网易由此诞生。1997 年，丁磊以此命名自己只有 3 个人的小公司。2000 年 6 月 19 日，网易登陆 Nasdaq。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

丁磊不是一帆风顺的。公司上市后,丁磊曾屡次换将,遭遇停牌危机。但好在他应变能力强,最终都能化险为夷。当短信和网游市场爆发的时候,丁磊又一次把握机会,最终在三大门户中领跑。

作为新生代富豪的代表,丁磊是个“玩主”,他的兴趣点总是漂移不定。他是个文学青年,喜欢音乐,迷过绘画,曾经对摄影感兴趣。丁磊最喜欢的场所是酒吧,最喜欢的事是网上冲浪,最喜欢的服饰是一顶耐克牌的棒球帽。他就像一个游客,常常混迹于三里屯酒吧一条街,穿行在网易社区的网民中间,而且网易上有许多他的各种作品,不过他的网名绝对保密。

丁磊的经历是最坎坷、最具有传奇色彩的。随着网易从“漂亮女孩”到“大妈”,从利用提供免费个人主页和免费电子邮箱等技术产品来赚钱的技术网站到门户网站,再到梦想着“游戏+无线服务=赚钱”的未来网易,从海外上市到遭遇摘牌危机,几度春秋几度风雨地成长,丁磊也从一个毕业第1年赚了100万的创业者、知识英雄走到了今天领导着一个门户网站的企业家。

丁磊的玩不是单纯的玩。他的这种“玩家”精神,还使他有了区别于其他人的思想:他既没有佩服的英雄,也没有对失败的担心。他曾经喜欢过爱因斯坦,得到爱迪生人生经历的启迪,被“阿甘”的精神感动,但这一切都是由于从这些人身上可以看到他自己的影子。他不害怕失败,他说:“网易如果不成功,自己完全可以去搞唱片制作。”

名不见经传的丁磊一夜之间成了中国巨富。琢磨他的成功,我们似乎可以得出这样的结论:成就在“玩”中获得。

其实,“玩家”精神能够使你更加完整地投入到自己的工作、学习和生活中来,使你对眼前的兴趣更专注,使你对自己更投入。比如网络,需要有超越常人的专注力;比如写作,需要有坐板凳的意志力。如果你能够将工作和生活合二为一,将吃苦与玩耍合二为一,也许,你的生活将更加超脱,你的精神将更加自由,你的潜能将更进一步得到发挥。

拿破仑说:“每个人都要学习专心致志于自己的生活,以期待在自己的人生沙滩上留下足迹。”选好了人生的角色,我们就应该认真地、专心地演好。



◎ 心理调节术

1. 工作时专心致志，娱乐时尽情享乐。
2. 劳动是摆脱空虚的极好措施。当一个人集中精力、全身心投入工作时，就会忘却空虚带来的痛苦与烦恼，并从工作中看到自身的社会价值，使人生充满希望。
3. 工作学习之余，寄情于一技、一艺、一诗、一画、一花、一草，兴趣盎然，凝神定志。
4. 从工作中寻找乐趣，从玩乐中总结人生感悟，都是一种收获。





看清前方的目标， 欣赏沿途的风景

人生就像登山，既要努力到达巅峰，又要着重于攀登中的观赏、感受与互动。如果只顾低头登级，不看目标，必定会走弯路、走远路，耽误了到达顶峰的时间；如果忽略了沿途风光，也体会不到其中的乐趣。所以，人们最美的理想便是过上幸福生活，而幸福生活不但是一个追求的目标，也是一个享受的过程。

别让美丽的诱惑干扰了你追求的目标

如果人生没有目标，就好比陷在黑暗当中，不知道哪里才是方向。人生要有目标，一辈子的目标，一个时期的目标，一个阶段的目标，一个年度的目标，一个月份的目标，一个星期的目标，一天的目标……一个人追求的目标越高越直接，他进步得越快，对社会也就会越有益。有了崇高的目标，再加上矢志不渝的努力，没有什么不能成为现实。

然而，围绕目标周围的还有着许许多多的诱惑。这些诱惑无时无刻地干扰着你追求目标的信念，影响着实现目标的决心和动力。比如，当你看到商家大发其财而心生羡慕时，心底的那片清心寡欲开始发生动摇，于是追求金钱取代了当初不求名利的目标；当你看到同伴因出色的钢琴演奏而榜上有名时，你开始怀疑自己选择唱歌或绘画是否明智，在他人的引诱下，你再一次动摇，甚至觉得有必要改变一下自己的目标。

实现目标之所以是个艰巨而长期的任务，是因为来自其他干扰的诱惑太多。法国杰出的启蒙哲学家卢梭曾作过极为恰当的评价，他说：“10岁时被点心、20岁被恋人、30岁被快乐、40岁被野心、50岁被贪婪所俘虏。人到什么时候才能只追求睿



智呢？”人们的心灵很脆弱，往往禁不住各种诱惑，才会使目标的实现变得遥远而艰难。也正是各种诱惑的充斥，使得人们难以经受住时间的考验，耐性和执著的劲头逐渐消失殆尽，从而动摇或者放弃了最初的目标。

所以，当有了目标时，一定要抓住目标，眼里只看到目标，心无旁骛。只有这样，才会在最短的时间内达到目标，走向成功。

无论你现在处于什么环境，你都要在心里问自己一个重要的问题：我将来想成为什么人？无论是否有人对你说过“这是不可能的”，这对你来说并不重要；在你的生活中是否还有这样的人存在也不重要。重要的只有一点，如果有一个人不同意这个说法，那这个人就应该是你自己。

成功需要忠于你的目标。人在一生当中精力旺盛的时间是有限的。但是，在追求目标的时候，多数人不考虑时间的，只是在一味地追求新的目标，不管它是否适合自己，只要看到新的东西、新的目标就要追求，于是就非常盲目地把自己很多宝贵的时间都浪费了。所以，我们在新的目标出现的时候，选择最适当的目标，然后痛快地做出决定，明确自己的目标，从而全力以赴，直到成功。

扼杀你的目标的还有另一个陷阱，就是那种认为眼下还不能追求自己目标的想法，也就是说现在还没到适当的时候。你要相信，根本不存在开始一件新事情的最佳时刻。每当你推迟开始做一件事情时，你离目标就又远了一步。

追求结果重要，享受过程更重要

一个牧师在他的布道词里诵读：

“上帝给我一个任务，叫我牵一只蜗牛去散步。

我不能走得太快，蜗牛已经在尽力地爬，每次仍总是挪那么一点。

我催促它，我吓唬它，我责备它。蜗牛用抱歉的眼光看着我，仿佛说：‘我已经尽了全力！’

我拉它，我扯它，我甚至想踢它。蜗牛受了伤，它流着汗，喘着气，往前爬。真奇怪，为什么上帝要我牵一只蜗牛去散步？

‘上帝啊！为什么？’天上一片安静。

唉！也许上帝抓蜗牛去了！好吧！松手吧！



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

反正上帝不管了,我还能管什么?

任蜗牛往前爬,我在后面生闷气。

待放慢了脚步,静下心来……

咦?

忽然闻到了花香,原来这边有个花园。

我感到微风吹来,原来夜里的风这么温柔。

还有,我听到鸟声,我听到虫鸣,我看到满天的星斗,多美。

以前怎么没有这些体会?

我这才想起来,莫非是我弄错了!

原来上帝叫蜗牛牵我去散步。”

动物为了求得生存,需要不停地奔跑才能避免被吃掉的危险;人类为了不同的追求而“奔跑”,才能在竞争中赢得胜利。有的人是为成功而奋斗,而有的人却像《阿甘正传》里跟在阿甘后面的那群人一样,因为别人跑,所以我也跑。

当然,不能完全否认“奔跑”的正面作用,因为没有奋斗,社会便没有进步。但是,眼下我们却是在无休止地跑,时刻都不停地跑。在这种氛围下,许多人一边“奔跑”,一边是被疲惫、挫折感、危机感、失落感缠身,且与日俱增。难道我们的人生就是狮子与羚羊你死我活的对局吗?难道我们的理想就是在气喘吁吁的奔波劳苦中攫取和逃生吗?如果我们奋斗终生就是像狮子一样为了找口饭吃,就是为了吃得更好些,住得更舒服一些,那人生是不是太乏味了?

生活幸福是我们追求的结果,但感受幸福中的点点滴滴才更加弥足珍贵;事业成功是我们追求的结果,但体会成功所付出的每一份力量和汗水才更加深刻。所以,生命的本质不仅仅要看重结果,更要享受过程,品味过程中的艰辛和喜悦、失去和收获。在“奔跑”的同时,别忽视身边的美景。

如果你能放慢一下匆忙的脚步,看一看周围,就会发现生活中的美景无处不在:漫步在幽深的小路上,呼吸着清新的空气,透过树荫,阳光在地上洒落无数碎石般的斑纹;微风拂过,扑面而来的是淡淡的花香,使人心旷神怡;仰天长望,白云掠过,哼一首无名的小曲,默念一首小诗,相信你在感受到这些生活之美的同时,也真正明白了人生的真正意义和价值。



◎ 心理调节术

1. 眼里只盯住一个目标，成功会更容易和省力。
2. 追求目标的过程更加令人深刻。
3. 只喜欢收获成果而忽视努力的汗水，只算一半的成功。
4. 即使没有达到目标，为目标所付出的努力和获得的收获也是值得珍惜、极有意义的。



制定一下计划再做， 校正一下方向再跑

没有计划，做事就会毫无头绪、一团混乱；偏离方向，就会误入歧途、陷入迷茫。因此，做任何事情都不能为了追求结果而赶进度，做个计划并不误时误事。同样，也不能为了追求成功的快感而一味赶路，适时地调整前进的方向，才可以最快的速度获得最大的成功。

做个计划再执行则事半功倍

生活中有那么多人没有确定目标和抱负，没有规划良好的人生计划，而只是一天天得过且过。持有这种人生态度的，不要说取得全面的成功，即便是想取得某一领域的成功也是不可能的。没有明确的目标，以及为实现这一明确目标而制定的确定计划，就像一艘失去方向舵的轮船，很快就会耗尽燃料，无论如何也到达不了岸边。

因此，一个切实可行的计划，对成功来说是至关重要的。试想一下，如果一个人盖房子时事先毫无计划，想到什么就盖点什么，那将会是什么样子？

成功的计划应该是这样的：一生的目标是什么？怎样去达到目标？想告诉你的后代哪些关于你的事？粗略地写在纸上。

近几年要达到什么样的目标？在下面 8 个方面定出今后 5 年中的主要目标：生涯、体力、家庭、个人态度、经济、公共事业、教育和娱乐。

列出明年准备实施的计划，从上面 8 个方面检查一下自己本年度目标进展情况，在 12 月 31 日或 1 月 1 日具体实施自己一年的计划。

在台历上记录下月要做些什么，达到什么样的目的，为了达到年度的目标，要



同哪些人取得联系。

用一个小本子记录一周的经历,确定下周要达到自己的目的所要进行的活动,每天早晚总结一下完成的情况。

确定每天的具体工作。每天工作结束后,拟出明天准备做的工作项目。每天睡觉前和第二天早上起床前,要核对一下当天工作的完成情况,尽量不要把没有完成的工作拖到第二天。

设计一个以经济上的成功刺激个人成长的计划。考虑一下自己到退休时可达到的收入水平,现在就着手努力。检查一下自己目前的收支情况,以及应付紧急情况 and 意外事故的存款情况。计划下一个月的收支,订出一个节余计划。

对自己的每一个目标,要考虑有关的资料,搜集有助于自己目标完成的材料。如报纸、书籍、光盘、杂志上剪下的图画、消费报告、彩色样品等,并乐于利用这些。

精心规划各个时期的进度。你可以按小时、按天或按月去制订,切实保证计划的实施。

校正方向再赶路会捷足先登

小成从事的是会计工作,记账、理账、订账,其间还不断接待来人,或与有业务关系的单位联系。每天早早上班,迟迟下班,忙得像个陀螺,仍觉得活还没做完。小成有自慰自解的哲学:因为忙碌才需要你。一次,领导用很关切的口吻问他近来的工作情况。小成也不谦虚,把进单位后的忙碌、所做的事务详尽地作了汇报,末了还即兴发挥地表达了“我忙碌,我快乐”的感想。

谁知领导听了他的汇报,沉默半晌,问:“小成,你这样忙碌,是不是需要休息几天,需要给些时间思考,校正一下方向再跑?”

“给些时间思考,校正一下方向再跑”,这话什么意思啊?是说我工作能力不强,办事效率不高吗?想到这里,小成的自信和得意飞得无影无踪,后背上直冒冷汗。

“这样吧,给你两天时间休息和调整,把电话摘了、手机关了,天塌下来也不要管,两天后再来上班。”

小成听从了领导的指示,断绝了一切与外界的联系,专门思考如何改进自己的工作。他悟出自己被别人支配着跑的症结,想出了支配别人的工作方案。上班后,把



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

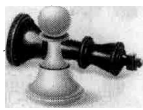
近期手头的工作列了个清单,然后排了个顺序,用电话一一安排下去,对前来报账、结账的人边接待边告知他们下次来的时间段……又经过两天的调整,小成的办公桌前围的人少了,电话也不一个劲儿地响了,他也有空站起来泡杯茶,跟同事们说说话了……

你是否也在紧张的忙碌中呢?如果是,请你稍稍停顿一下,思考一下为什么这般忙碌,然后再找出轻松些的办法来。磨刀不误砍柴工,不错的,花点时间校正一下方向再跑,你会跑得更快、更轻松。

任何人如果能对自己的工作、身体及毅力都完全信任,且努力工作、全心投入的话,那么说明他已经找到了自己的强项。无论目标或理想如何遥不可及,也必能排除万难,达成愿望。不过,在进行的过程中,有一件相当重要的事是——明确自己想往何处去。只有知道终点所在,才能到达终点,而梦想也才会成真。

◎ 心理调节术

1. 任何时候都要朝着自己想要的方向奔跑。
2. 幸运总是出现在胜利的终点。
3. 牢记“磨刀不误砍柴工”的经验教训。
4. 偏离方向的跑比有目标却懒得跑更可怕。
5. 不打无准备之仗。



给自己一个繁忙的理由， 给自己一点独处的时间

繁忙和清闲是人的两种生活状态。忙碌应该是有目标、有目的的忙，而非盲目、迷茫的瞎忙；清闲也应该是有节制、有准备的闲，而非无聊、消磨时间的空耗。闲得太难受，就让自己忙碌起来，在忙中收获快乐；忙得太疲惫，不妨给自己一个独处的空间，让心情放个假，让大脑来个缓冲。

人到底为什么而忙

传说唐僧前往西天取经时所骑的白马，本是长安城中一家磨坊里的一匹普通白马。此马本无什么出众之处，只不过一生下来就在磨坊里干活，身强体健，吃苦耐劳，且老老实实，从不捣乱。玄奘大师想：西天路途遥远，去时要当坐骑，回来时要负重驮经书，况且自己的骑术又不是很好，还是挑选一匹老老实实的马吧。选来选去，就选上了这匹磨坊里的普通白马。

这一去就是 17 年。待唐僧返回东土大唐时，已是名满天下的传奇英雄。这匹白马也成了取经的功臣，被誉为“大唐第一名马”。白马衣锦还乡，来到昔日的磨坊看望老朋友。一大群驴子和马围着白马，听白马讲取经途中的见闻以及今日的荣耀，羡慕不已。

白马很平静地说：“各位，我也没什么了不起，只不过有幸被玄奘大师选中，一步一步西去东回而已。这 17 年间，大家也没闲着，只不过你们是在家门口来回打转。其实，我走一步，你也在走一步，咱们走过的路还是一般长，也一样的辛苦。”

众驴子和马都不言语了。是啊，自己也没闲着啊，怎么人家就成了“成功之士”，有荣誉、有地位，自己却还是老样子呢？



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

作为白马，它并没有因为跟随玄奘大师功成而返而表现出洋洋自得、高人一等。相反，它觉得自己只不过是和其他的马一样在奔走，并且走的路程一样长。

但是，其他的驴子和马的心态就没有可取之处了。每一个生灵的存在就一定有他的价值，玄奘大师取经只能带去一匹马，如果它们因为自己不能成为幸运儿而自怨自艾，反倒连自己的本职工作也会受到影响。不妨像白马一样，只要在自己的位置上能够发挥最大的价值就可以了。

盲目的忙碌，最后收获的是茫然。如果我们不能实现太高的生活目标，那我们就应该量体裁衣，制定最适合自己的目标，然后实现自身的价值。

有的人从头至尾都有一个明确的目标，为成就一番事业而奋斗，而有的人身不由己，随波逐流，每日所忙都只是为了伙食标准提高一些而已。大家同样辛苦忙碌，谁也没闲着，甚至你比他还忙还累，可收获却大不相同。

当然，如何选定目标也很重要。一则要根据自己的兴趣特长，二则要考虑到社会的发展趋势，争取能将自己的目标与社会的主流趋势结合起来。置身于哪种行业很关键，总不能人家在主旋律中高歌猛进，你在夕阳产业中垂死挣扎吧？否则，同样是忙碌，结果却会迥然不同。

中国有个词语叫做“碌碌无为”，忙得不可开交，但却是“无为”，太可怕了。很多时候我们恐怕都没有把“忙”真正地定义清楚。忙是什么呢？忙应该是在特定的时间段中朝着特定的目标进行连续不断地努力的生存状态。忙碌可以使我们的生活充实，让我们将来回忆时觉得自己对得起时间、对得起自己。但是，如果你只是为了不闲着而去忙，只是为了向人表明自己“重要”而去忙，那么无非是自己欺骗自己罢了。

感受独处的美妙

在现代社会中，纷繁复杂的事情越来越多，人们总会不自觉地迷失其中。此时，最好的对策就是静下心来，一个人待一会儿，来个冷处理，冷静地权衡利弊。只有独处的时候，才是大脑最清醒的时候，你才会做出最正确的选择。

日本的美能达照相机公司专门为员工们设有一间“静坐沉思室”，里面就摆放着一张桌子、一把椅子。此室不受外界电话、信件、人和事等诸多因素的干扰，既可





以让员工思考过错,也可以让员工充分发挥想象力,产生灵感,以助于公司的管理与生产。即使有员工在里面睡上一小觉,公司也不会阻碍。因为在他们看来,这样可以让员工恢复体力和精力,以利于更好地工作,同样对公司有利。

“降魔者先降其心,心伏则群魔退听;驭横者先驭其气,气平则外横不侵。”一切烦恼与不快皆来自于心,只有心静才能降伏一切魔道。宁静可以致远,独处时的宁静,能让人放松身心,提高分析问题的能力。

庄子曾经说过:“其嗜欲深者,其天机浅。”大意是说,如果一味沉溺于感官享受,人的智慧则会很浅薄。的确,自古智者都是能够适应独处之人。只有独处才能让人大彻大悟,才能具有大智慧,更好地领悟人生的真谛。独处时,可以让人充分感受宁静祥和,忘却争斗与烦恼,如同走出喧闹的都市进入万籁俱寂的旷野一般,让人心旷神怡。此时独坐一室,于清茶中品味人生,则生命的目的因此明晰;在书中品味生活,则生活更加多彩多姿。

清代著名的政治家、文学家曾国藩曾向一个修为极高的出家人请教养生之道。出家人磨墨运笔,龙飞凤舞地写了一张处方递给他。

曾国藩接过处方问道:“眼下天气炎热,万物焦燥,弟子往日总感到五脏沸腾,如坐蒸笼,为何今日在大师这里似有凉风吹面一样,一点儿也不觉得热呢?”

出家人朗声说道:“乃静耳。老子云‘清静物之正。’水静则明烛须眉,平中准,大匠取法焉。水静犹明,而况精神?圣人之心静乎,天地之鉴也,万物之镜也。夫虚静恬淡、寂寞无为者,天地之平而道德之至也。世间凡夫俗子,为名、为利,为妻室、为子孙,心如何能静?外感热浪,内遭心烦,故燥热难耐。大人或许还要忧国忧民,畏谗惧讥,或许心有不解之结,肩有未卸之任,也不能静下来,故有如坐蒸笼之感。切脉时,我以己心静感染了你,所以就不再觉得热了。”

俗话说:“心静自然凉。”如能心如止水,心中无任何烦恼,无任何牵挂,自然会“凉风拂面”;而如果有太多的惦念,心不得闲,肯定会“如坐蒸笼”。

在这样一个浮躁的时代里,灵魂和内心更需要独处时的宁静。这片宁静可能在高山上,也可能在大海边,更可能藏在一间乡村小屋中。只要敢于独处,用心去体味,就能体会到它的妙用。

独处之时,你可以把脑海中各种想法全释放出来,冥想白天令人愤怒时的情景,在冥想的宁静之中经过加工的愤怒与烦恼,再次返回大脑的记忆时,已不带有任何感情色彩,不会对我们形成伤害,也不会带来压力。





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理调节术

1. 不为虚荣而忙。
2. 不必为了博得别人的欣赏而故作忙碌。
3. 忙碌之余不要忘记思考。
4. 独处不是空虚的表现。
5. 利用独处的时间给自己做个规划和总结。



该沉着时不浮躁， 该行动时不坐等

按兵不动，蓄势待发，不该行动时不盲目出击，这是沉着冷静、气定神闲；立即行动，想到就做，该出手时就出手，是果敢坚定、雷厉风行。懂得何时要沉得住气，何时又该及时行动，做到缓急适度，才可在大事面前方寸不乱，在运气降临时不会错失良机。

浮躁的人一事无成

年轻人做事的大忌就是浮躁。浮躁有几种表现：第一，事情做到一半了，就觉得要大功告成了，开始飘飘然起来。第二，做事毛毛糙糙，巴不得立刻干好，只讲速度，不讲质量。第三，处于一种烦躁状态，觉得事事都没什么可做的，没什么意义，做不出个什么名堂出来，没劲。

浮躁是通病，一般是由于出道的新手做事情还浮于表面，没有深入认识到事情的复杂性或做事的意义。他们没有从事情的细节上去了解它，没有看到隐藏在事情背后的困难，或其所涉及的其他因素。他们的兴趣没有被提升起来，他们挑战自己和别人的欲望也被压抑着。

那么，作为初来乍到者，让自己静下心来进入角色是非常重要的，越早进入就意味着越早步入事业的轨道。我们需要和同事进行沟通，和上级进行沟通，从前辈身上学东西。通过记日记的习惯把每天的收获和发现心得都记录下来，是个很好的方法，它让我们每天都有一个全面反省的机会，每天都让自己成熟一些，做事少一些浮躁，多一份踏实。每天从细节上认识工作的质量，认识人们之间的关系，浮躁之气自然会少下来。



将行动变成习惯

做人应有美好的憧憬。但是,这种憧憬是不可能靠着空谈和等待实现的。功成名就的人都是付出行动解决问题的人,他们依照正确的原则掌握主动,做了需要做的事情,并达到目标。

在日常生活中,有许多应该做的事,不是我们没有想到,而是我们没有立刻去做,时间一过,就把它忘了。原因是:有时是因为忙,有时是因为懒。一个事务繁忙的人,想到某一件事该做,但他当时没有时间,于是想“等一下再说吧”。但等一下后,又为其他事务分了神,就把这件事忘了。有些人虽然不忙,可是他喜欢拖延。该做的事虽然想到,却懒得立刻着手去做,心想“等一下再做吧”。可等一下之后,他就忘了,或者已是时过境迁,失去适当的时机了。所以,如果想做事有效率,最好是“想到就做”。

想给朋友写封信吗?现在就写。有什么可以扩大业务的好想法吗?去尝试。记住本杰明·富兰克林的忠告:“不要把今天能做的事推到明天做。”

一个人一旦有了拖延的习惯,每当想要拖延的时候,就应该及时转换想法。想想,在日常生活当中,有哪些事情是你最喜欢拖延的,现在就下定决心将它改善。

成功者从来不拖延,也不会等到“有朝一日”再去行动,而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽其所能干了一天之后,第二天又接着去干,不断地努力、失败,直至成功。成功者一遇到问题就马上动手去解决。他们不花费时间去发愁,因为发愁不能解决问题,只会不断地增加忧虑。当成功者开始集中力量行动时,立刻就兴致勃勃、干劲十足地去寻找解决问题的办法。

你遇见过那种喜欢说“假如……我已经……”的人吗?有些人总是喋喋不休地大说特谈他以前错过了什么成功机会,或者正在“打算”干什么轰轰烈烈的事业。失败者总是考虑他的那些“假如如何如何”,所以总是因故拖延。

总是谈论自己“可能已经办成什么事情”的人,不是进取者,也不是成功者,而是空谈家。“实干家”是这么说的:“假如说我的成功是在一夜之间得来的,那么这一夜乃是无比漫长的历程。”

不要等待“时来运转”,也不要因为等不到而觉得恼火和委屈,要养成行动的习



惯,必定会得到非常大的收获和成效。因此,不管你现在要做什么事,请立刻行动吧。

心动不如行动。要成功就要把希望放在明天,把计划放在今天,把行动放在现在。

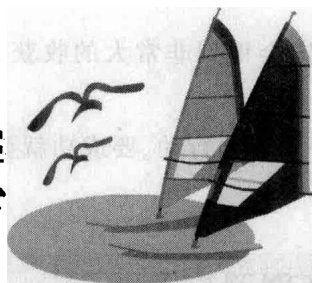
◎ 心理调节术

1. 不被诱惑所俘虏,冷静地分析自身的长处和短处、有利条件和不利条件,在立足现实的基础上实践目标。
2. 比别人早到公司,给别人留下做事积极的感觉。
3. 积极进取,不断学习和充实自己,完善自身的素质。
4. 培养自己遇事沉着思考、办事迅速果断的风格。

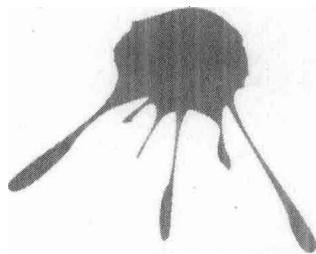


亦庄亦谐：

生活要规律，日子要丰富



按时按期地学习，按部就班地工作，一日三餐的起居，日出而作、日落而息的作息，这一切都应是有规律；生活规律，生命才能健康。忙碌中不忘休闲，凝重中不失幽默，喧嚣中守住属于自己的那片宁静，生活重负中仍保留着闲情逸致，这一切又让单调的日子变得丰富而生动。生活丰富，精神才不会衰老。所以，无论你对生活多么不满，感到生命多么沉重，都应该遵循生命的规律，都应该关注精神的疗养。有规律的生活是对生命的尊重，有情趣的爱好是对精神的抚慰。





有兴趣时找乐趣， 无兴趣时养精神

人的生活不能没有情趣，情趣通过兴趣来体现。当一个人对事物感兴趣时，能够发现并体验到其中的乐趣，而快乐的人给人的感觉往往是充满情趣的；当对任何事情都不感兴趣时，并非是没有情趣的表现，也许在养心养神的过程中却收获到了乐趣。

人只有做感兴趣的事时才能享受到乐趣

在美国长岛，有一位名叫莱伯曼的百岁老人。他头发花白，精神矍铄，看上去最多不超过 80 岁。据老人讲，他根本没想到自己能活这么大年纪，因为在他 80 岁的时候，曾对生命失去了兴趣，以为自己到了寿终正寝的时候。那时他健康状况很差，看上去像是真的要不行了。可一次偶然的机会，他与绘画结缘。从此，他迎来了自己人生的第二次青春。

莱伯曼是在一家老年人俱乐部里和绘画结下缘分的。那时，老人歇业已多年，他常到城里的俱乐部去下棋，以此消磨时间。一天，女办事员告诉他，往常那位棋友因身体不适，不能前来作陪。看到老人的失望神情，这位热情的女办事员就建议他到画室去转一转，还可以试画几下。

“您说什么，让我作画？”老人好奇地问道，“我从没摸过画笔。”

“那不要紧，试试看嘛！说不定你会觉得很有意思呢！”

在女办事员的坚持下，莱伯曼到了画室，平生第一次摆弄起画笔和颜料，但他很快就入迷了，周围的人也都认为他简直就是一个天生的画家。81 岁那年，老人开



始去听绘画课,开始学习绘画知识。从此,老人感到重新找到了生活的乐趣,精神一天天好了起来。

1997年,洛杉矶一家颇有名望的艺术陈列馆专门为莱伯曼举办了一次画展。此时,已年过百岁的莱伯曼笔直地站在入口处,笑容满面,迎接参加开幕式仪式的来宾,许多有名的收藏家、评论家和新闻记者慕名而来。其作品中表现出来的活力,赢得了许多观众的赞赏。

老人在展后接受采访时意兴盎然地说:“我不说我有101岁的年纪,而是说有101年的成熟。我要借此机会向那些自认为上了年纪的人表明,这不是生活暮年,不要总去想还能活到哪年,而要想还能做什么,着手做点自己喜欢的事,这才是生活。”

美国总统富兰克林·罗斯福即使在战争最艰苦的年代里,仍然坚持每天抽出一段时间来从事自己的小爱好——集邮。做自己喜欢做的事,可以让他忘记周围的一切烦心事,让心情彻底放松,让大脑重新清醒起来。

小爱好不但可以愉悦身心,放松心情,而且还有延年益寿之功。有人做过这样的研究,他们试图找到长寿老人的共同特点。他们研究了食物、运动、观念等多方面因素对健康的影响,结果令人惊讶,长寿老人们在饮食和运动方面几乎没有完全共同的特点,但有一点却是共同的,即他们都有自己的小爱好,并且把这作为自己的人生目标而为之奋斗,这是他们的精神寄托。

所以,无论你对生活多么不满,一定要有人生目标,要有点爱好,有点精神食粮,因为它能使你看清人生使命,能让你找到心灵家园,从而使人生更有意义。

亨利·梭罗曾经说:“我从没找到过这样一个伙伴,他能像这一小时那样长期地陪伴着我。”生命的质量是以所做的而不是以人度过的光阴来衡量,生活中每天抽出一点时间来做自己喜欢做的事,能使心灵更美,生活更有情趣,生命也更有意义。

养精蓄锐,修心养性,是难得的人生境界

人不一定感到累了才休息。因为当你感到已经累了,实际上你已进入疲劳期,你已失去了主动自我调节的能力。生物钟是一个主动自我调节的过程,而被动甚至被迫休息,对及时消除疲劳、恢复自我主动调节功能是不利的。主动建立或遵循生



物钟的自然法则,就能充分发挥和及时协调全身器官功能,增强人体神经、体液、内分泌免疫功能和抗病能力,保持旺盛充沛的精力,提高办事效率,也提高了生活质量和健康水平。

休息是适时消除疲劳的一种行之有效的方法。在所有的休息方法中,充足的睡眠是最佳的方法。因为人体通过充足的睡眠,能使组织细胞合成增加,使神经、体液、心理、精神、内分泌、体内激素等得到自动恢复与平衡,体内“垃圾”消除能力增强。

佛家修身养性讲究静,认为静可以“炼心、强体”。清代的《养生药言》中 also 说:“从静中观物动,向闲处看人忙,才得超尘脱俗的趣味;遇忙处会偷闲,处闹中能取静,便是安身立命的工夫。”

人人向往平静,然而,生活的海洋里因为有名誉、金钱、权力等各种诱惑在“兴风作浪”而难得宁静。环境影响心态,快节奏的生活、无节制地对环境的污染和破坏,以及令人难以承受的噪声等都让人难以平静,让人遭受浮躁、烦恼之苦。然而,生命的本身是宁静的,只有内心不为外物所惑,不为环境所扰,才能做到像陶渊明那样身在闹市而无车马之喧,有了所谓的“心远地自偏”。

平静在心,在于修身养性。平静无处不在,只要有一颗平静之心。追求平静者,便能心胸开阔,不为诱惑,坦荡自然。平静是一种幸福,它和智慧一样宝贵,其价值胜于黄金。真正的平静是心理的平衡,是心灵的安静,是稳定的情绪。

许多人都有过这种体验:一阵活动之后,便会觉得头脑发昏,此时若能闭上眼睛,休息几分钟,再睁眼时即有一种清爽之感。这个过程就是通常说的“闭目养神”。

闭上眼睛可以养目,更可以静心。心静则神安,神安则灾病不生。晚上睡不着觉时,最好的选择是“闭目养神”,以静其心,而不是选择读书、看报。闭目养神,可在工作、学习间隙进行,也可选一安静处闭目独坐,排除一切外界干扰,放松思想感情,使大脑处于静止状态,无所思念,无所顾虑,安心养神。不要小看这闭目的几分钟,它可使你快速“充电”,获得能量。闭目养神一会儿后,你就会感到精神振奋,信心倍增,思想如释重负,头脑顿感轻松。

当杂事纷扰、头昏脑涨时,找一个清静空寂之所,随意而坐,双目闭合,排遣思绪;或半眯双眼,视若无睹,便可感到头脑清晰,精力充沛。当遇不平之事或遭受委屈时,闭目平心,即可觉得气息平稳,燥火降散,并有一种战胜自我的快感。当遭遇挫折或不幸,感到忧郁、悲伤、失望、空虚、烦乱时,可退至静舍,独坐闭目,仰面昂





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

首,神聚头顶,放松神经,回忆得意愉快之往事,想想“挫折是人生的苦药良方”的意味,便会觉得精神振作,信心复生,忧伤感渐消。

当事不遂意、若有所失、烦闷终日时,可闭目抬头,思接千古,意联八方,想宇宙之浩渺广阔,置己于度外,淡眼看人生,便会感到得意失意乃平常事,何必患得又患失。至此境界,即会郁闷顿消,如释重负。

◎ 心理调节术

1. 培养自己广泛的兴趣爱好,在发展特长的基础上涉猎自己感兴趣的知识和技能。
2. 当某一种目标受到阻碍而难以实现时,不妨进行目标转移。比如,从学习或工作以外培养自己的业余爱好(绘画、书法、打球等),使心情平静下来。
3. 当一个人有了新的乐趣之后,就会产生新的追求;有了新的追求就会逐渐完成生活内容的调整,并从空虚状态中解脱出来。



用音乐愉悦身心， 用自然陶冶情操

发现美和感悟美是人的精神需要。美要用眼睛去发现，所以大自然赋予了万物以多彩；美要用心灵去领悟，于是音乐便赋予了人类以美妙。所以，欣赏和聆听是调节情志、愉悦身心最神奇的方法。

在音乐中陶醉

音乐是一种听觉艺术，是人类共有的语言。它来源于生活，为我们的情感服务。科学研究证明，听适合的音乐可以优化人的性格，平稳人的情绪，提高人的修养品位，甚至有养生保健、延年益寿的神奇功效。医学专家通过大量的研究证明，人类需要通过音乐来抒发自己的感情，并从中受益。音乐可以调节人体大脑皮层的生理机能；提高体内生物的活性，调节血液循环和活化神经细胞。另外，音乐会使人体的胃蠕动更有规律，能够促进机体新陈代谢，增强抗病能力。

在医学上有一个著名的“莫扎特效应”：当你听一首莫扎特的曲子之后，你的大脑活力将会增强，思维更敏捷，运动更有效，它甚至可缓解癫痫等患神经障碍的病人的病情。6年前，研究者证明，在IQ测试中，听莫扎特的曲子的受试者得分比其他人更高。

1975年，美国音乐界的知名人士凯金太尔夫人因乳腺癌缠身，身体状况每况愈下，濒临死亡的边缘。这时候，凯金太尔夫人的父亲不顾年迈体弱，天天坚持用钢琴为爱女弹奏乐曲。或许是充满爱心的旋律感动了上苍。两年之后奇迹出现了，凯金太尔夫人战胜了乳腺癌。重新康复后，她热情似火地投身于音乐疗法的活动，出任美国某癌症治疗中心音乐治疗队主任。凯金太尔夫人弹奏吉他，自谱、自奏、自





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

唱,引吭高歌,帮助癌症病人振奋精神,与绝症进行顽强的拼搏。

德国科学家马泰松致力于音乐疗法几十年,在对爱好音乐的家庭进行调查后注意到,常常聆听舒缓音乐的家庭成员,大都举止文雅,性情温柔;与低沉古典音乐特别有缘的家庭成员,相互之间能够做到和睦谦让,彬彬有礼;对浪漫音乐特别钟情的家庭成员,思想活跃,热情开朗。他由此得出结论说:“旋律具有主要的意义,并且是音乐完美的最高峰。”音乐之所以能给人以艺术的享受,并有益于健康,正是因为音乐有动人的旋律。

音乐是起源于自然界中的声音,人与自然息息相关,所以音乐对人的精神、脏腑必然会产生相应的影响。音乐主要是通过乐曲本身的节奏、旋律,其次是速度、音量、音调等的不同而产生疗效的各异。在进行音乐治疗时,应根据病情诊断,在辩证配曲的原则下,选择适当的乐曲组成音疗处方。

烦恼时听听音乐,能重新燃起生活的热情,唤起人们对美好生活的回忆和憧憬,使人心理趋于平静,心绪得到改善,精神受到陶冶。圣人孔子就非常爱听音乐,他自称是“余音绕梁,三月不知肉味”。

既然音乐有这么多好处,不妨在工作之余、茶余饭后,戴上耳机,听一曲柔美舒缓的音乐,让身心在优美动听的节奏中彻底放松。

在自然中忘我

在生活中,人们为名利而奔忙,虽是弄得身心疲惫,却往往不知道自己真正追求的是什么。不妨利用假日走进大自然,当你登临高山、对视大河,面对大自然的美景时,才会顿悟,返璞归真才是自己真正的追求目标。生命中许多追求并非真的有必要,也不是自己真正想要的东西。

大自然是一本无字的书,深入到自然中,游山玩水,看幽谷清泉、奇石怪草,或醉卧草地,或赋诗山间,其中有不尽的乐趣,能让人忘记生活中的种种争斗与心机。在忙碌的生活中,适时在游山玩水中放逐自己,给心灵一个反思、放松的机会,该是多么美好啊!

在生活中,不顺之事十之八九。此时,不妨去登山,或是到河边坐一坐。置身大山中,走在绿树成荫的山间小路上,望着那大自然造就的奇形怪状,听着叮咚的泉



水声,以及那清脆的鸟鸣声,让人感到如同置身世外桃源,心中的种种不快也随着那缭绕的云雾慢慢散去。漫步海滨,一望无垠的大海,波涛汹涌的海面,让人顿生几分豪气。通过旅游,既可以领略祖国的秀美山川,又可以遍访历史的足迹,缅怀古人,从而既放松了心情,又让自己的心灵受到洗礼。

大自然的魅力在于它巨大的生命力。越是原始的地方,我们越是感觉到生命力的强大。大自然的神奇,可以让人真切体会到生命的渺小和珍贵;大自然的美丽,可以让人体会到人生的美好。所以,当你感到烦闷时,不妨背起行囊,一个人独自去游山玩水,到大自然中放逐自己。

经过长时间的紧张工作,我们在旅游中变换兴奋点,放松自己,释放疲劳,从而能够以旺盛的精力重新投入工作。给自己一段假期,放松自己于山水中,让山水的灵性涤尽自己工作上、情绪上、思想上的烦累!

置身大自然,漫步山水间,任我心自由自在地驰骋,让人在物我两忘的意境中,将天地万物置于空灵之中。这是何等的快意、何等无拘无束的心境啊!罗素曾经说过:“我们的生命是大地生命的一部分,就像所有动植物一样,我们也从大地上吸取营养。”当你走进大自然,投入它那宽广的胸怀时,大自然的一草一木似乎都有灵性,都会抚慰你受伤的心灵。望着山中那历经沧桑的松柏,以及那经历了千百年风吹雨打的岩石,你会重新豪情万丈,平添了许多与困难作斗争的勇气。

快乐的生活需要用心去发现,到游山玩水中放逐自己吧,放逐那束缚已久的心灵,让大自然洗涤心中的不快。换一种环境,大自然奉献给你的将是一片灿烂和希望。

◎ 心理调节术

1. 选择闲暇的时间听一场演唱会或音乐会,感受音乐的独特魅力。
2. 和家人或朋友出去旅游,可增进彼此的感情。
3. 亲近自然,领略自然的艺术,可使心灵得到净化。



在阅读中静心， 在运动中纵情

生命是动静结合的统一体。动，让生命保持鲜活的姿态；静，让心灵处于平和的境界。要想使身心处于动静相宜的平衡状态，最佳的方法就是阅读和健身。

慢慢坐下，和文字进行心灵对话

在这样一个浮躁的社会里，你能心平气和地选择白纸黑字作为你孤独时的良师益友吗？

美国前总统富兰克林·罗斯福的夫人曾说：“我们必须让我们的青年人养成一种阅读好书的习惯，这种习惯是一种宝物，值得双手捧着，看着它，别把它丢掉。”

读书的乐趣是无穷的。有的人读地理名胜，可以遨游天下；有的人读历史典故，可以和古人心接神交。有的人爱好文学，春花秋月，情境义理，妙味无穷；有的人喜欢理工，一个细胞，一粒分子，他也可以从中找出另外的一番天地。书中所表达的思想、智能、感情、经验，可能是别人毕生的体验，而我们在短短的时间内不劳而获，岂不是无限的快乐吗？如果不肯读书，无异于放弃了世界上最可贵的财富。

一个人如果不经常读书，吸收新知识，好比存在银行的存款，只有支出，没有收入，势必收支不平衡，将会形成严重的亏空状态，等到资本耗尽，人生也就停摆了。

很多名人都谈到过读书的乐趣，其中以欧阳修的读书三乐——马上、厕上、枕上最为著名。欧阳修的读书法的确是人生至乐之境，这也说明读书是很简单的事情。只要有兴趣，什么时候都可以读，而没有必要非要求一个理想的环境——读书是个人的兴趣所至，一个不爱读书的人，给他任何好的条件也没用；而喜欢读书的人，在什么地方都可以随手翻开书来阅读。



爱好读书的兴趣不是天生的,阅读的习惯也不是一成不变的,它会受到传统、时局、教育、职业、兴趣或其他原因的影响。所以,爱书之人总是一次次地沉溺在不同的领域,并把各种互不相关的知识糅合到自己的思想当中——你用自己的方式去理解知识,知识却在悄悄改变你的方式。

阅读好书就像跟历代名贤圣哲促膝长谈,他们高尚的节操会对我们产生潜移默化的影响。所以,大量阅读是完善自我的必由之路。或许偶尔读到的一本书,会使你顿悟某个伟大的道理,从此思想产生质的飞跃。也或许另一本书,把你带入了一个全新的领域,从此你明确了奋斗的目标,最终也走了辉煌。林肯少年时,就因为偶然一次阅读了华盛顿和亨利·克雷的传记,从此立下宏伟的志向,最后成为“美国历史上最受人尊敬的总统”。

一个好读者能够感觉到读书时妙不可言的乐趣。因而他喜欢读书,最终即使不能成为伟大的人,也能成为博学的人。

读书不能永远局限于一个领域。因为学习知识的目的不是“掌握”,而是“融会贯通”,进而转化为学习、工作和生活的能力。如果一个领域的知识积累过多过杂,结果很可能食而不化。

读书还要掌握方法,有的书泛读即可,有的书则需要深读。凡是时尚而肤浅的书籍不可不读,不可深读,更不可多读;凡是伟大而隽永的作品必须多读、深读、精读,还要养成做笔记的习惯,以便随时查阅。

运动起来,让生命尽情舒展

如果问运动有何好处,可能许多人都能回答许多,诸如运动可以加速血液循环,增加机体免疫力等。但你是否知道,运动亦可以解忧。

许多人可能对此持怀疑态度,因为在大多数人眼中,只有高兴的时候才去运动,生气烦恼的时候也有闲心去运动啊?但事实就是如此,由不得你不信。运动确实能让人忘记沮丧,产生快感。金城武饰演的阿武在《重庆森林》中写道:“每个人都有失恋的时候,而每一次失恋,我都会去跑步,因为跑步可以将身体里的水分蒸发掉,让我不那么容易流泪,我怎么可以流泪呢?”看来运动确实能让人忘掉失恋的苦痛。看过外国影片《阿甘正传》的朋友都知道,当阿甘心爱的女人离他而去后,他便开始



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

跑步,天天不停地跑,虽然阿甘自己说他跑步没有理由,就是想跑。其实,正是跑步让他忘掉了伤痛,而也正是他跑步的执著精神感动了女友,让她重新回到他的身边。

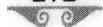
所以,高兴的时候可以去运动,因为那是一种休闲;而心情烦闷的时候也可以去运动,因为运动可以放松心情。

生活中,我们为了生存而不停地奋斗着,为了成功而绷紧了每一根神经。但是,身体是革命的本钱。如果一味工作,而不注意身体状况,不注意精神的放松,终归可能还是会失败。另外,如果经过努力,最终达到了目标,却已没有机会来享受成功所带来的喜悦,也是毫无意义。因此,生活中各方面都应保持平衡。拼命工作虽好,但用长远的观点来看,仍然有必要省下一些时间从事运动。

快乐的解法不下千百种,运动的方式也多种多样。跑步、钓鱼、登山、骑马……只要你喜欢,什么都可以。运动可以缓解疲劳,重新焕发身体的活力。我们可以选择一种或几种自己喜欢的运动方式,每天坚持,让它变为生活的一部分。当然,如果偶遇令人心烦的事,也可以丢掉工作,去体育馆待上一会儿。不论何时,不论何地,最重要的是,运动时应放松心情,不要一边运动,一边还在考虑心中的不快,要让运动把不快冲掉。

此外,运动就是运动,不要带有别的什么目的,最好就像阿甘一样,我想跑就跑,不是为了引起谁的关注,也不是为了什么奖赏。比如说,没事时去打篮球,最好把它看成是一项休闲活动,不是为打球而打球,不能过于看重输赢得失,否则便会平添许多烦恼,达不到放松的目的。因为如果过于看重输赢,那么一点小小的失败都会让人产生如同工作失败时的挫折感。如此一来,运动反而成为紧张、疲倦的诱因,失去了休闲的意义。

运动应像吃饭,不但“定时”,而且还应“定量”。只有这样,才能达到强身健体、放松身心的目的。





◎ 心理调节术

1. 每天抽出一点时间来阅读。阅读的内容不限，可以是报纸新闻，可以是娱乐杂志，还可以浏览网页等。
2. 每天坚持体育锻炼。平日可进行散步和慢跑，假日可游泳或到健身房锻炼，办公室内可选择运动幅度较小的健身操。
3. 闲坐不可过久，运动防止过度，才能使身心得到合理的锻炼。



花钱享受休闲， 节俭以防后患

要追求高质量的生活，精神的、物质的东西一样都不能少。而满足这两样就离不开金钱的作用。怎样节俭，怎样花钱，都是有分寸的。节俭并不是吝啬，花钱也并非奢侈，关键是好钢要用在刀刃上，该花钱的时候又绝不小气。

花钱买休闲换得身心愉悦

生活在都市里的人们，来自各方面的压力越来越大，相应的假期也越来越长。要学会利用长假去放松自己，去消除一身的疲劳，恢复体力和精神，以应对上班以后新一轮的工作压力。

心理学家认为，摆脱眼前的一切干扰，挣脱例行公事的羁绊，能使你远离旧有的困境，带给你新的希望，让你的心理产生正面的影响，甚至让熄灭的热情重新点燃，也会让你对自己的认识更深一层。于是，等你返家的时候，你会变得更快乐一些、健康一些，应付压力时也更有效率一些。美国心理学家希柯斯博士说：“你去度假的时候，就逃离了日常生活的单调性，把烦恼抛在脑后。你所做的，只是坐在河边看着溪水流动而已，等你回去的时候便会觉得精神更为饱满、有活力。”

有的人认为，休闲不就是去玩吗？那没有什么可学的。其实不然，王阳明曾经说过：“世事洞明皆学问。”休闲也有学问，要想玩出个花样来，玩出个痛快来，就得去学。

先说休闲方式吧，现在的休闲方式五花八门，你应该耐心思考一下，自己适合哪一种，如果你是个急性子，偏去钓鱼，那岂不是自找没趣？在都市人的休闲活动中，以下几项休闲活动最受青睐：



钓鱼,是一项培养个人耐性的休闲活动。普通的装备很简单,一根钓竿、一些鱼饵和一个水桶就可以出发了。但真要是老钓客,对装备要求就高了。

学画,自古就是修身养性的绝佳方式,是一种既高雅又怡情养性的活动。在当今工作、学习生活节奏紧张的情况下,抽出一点时间来学画写字也是一种很好的休闲活动,对心灵无疑是一种清涤。

跳舞,可以陶冶性情、愉悦身心,而且也比较容易学习,适合中老年人。跳舞除了可以增强心肺功能外,还有助于健美减肥。

登山,对于年轻人来讲,无疑是既理想又时尚的运动,既放松压力,又可以锻炼一个人的意志和体魄。当然,现在的老年人体格越来越棒,也有许多登山爱好者。登山时,不仅山光水色令人大饱眼福,而且清新的空气可以涤荡都市浊气,实在是妙不可言。

网球运动,是深受人们喜爱而极富乐趣的一项体育活动。它既是一种消遣,一种增进健康的方式,也是一种艺术追求和享受,当然它还是一种扣人心弦的竞赛项目。打网球,文明、高雅,动作优美,每打出一次好球,都会使人感觉兴奋异常,愉快无比。

打高尔夫球,也逐渐受到都市人的青睐。但由于消费过于高昂,一般的人是玩不起的,被人们称为贵族运动。当然,如果你有实力,也不妨抽时间去试试。

到农村去度假,这项活动不仅轻松愉悦,而且经济实惠,一般人都能承受得起。在空气污染严重、生活节奏紧张的都市待久了,不妨到乡村去体验一下。

我们应该不惜一切代价来维护自己的生命健康,这是我们生命中最重要的事情。许多人为要节省些小钱,竟损坏了自己的健康。要想在职业上获得成功,必须防止不合理的节省。无论怎样贫穷,你可以在别的地方讲节省,却不可在健康上节省,因为健康是一切生命活动的基础。

所以,一切有益于身心健康的事情,能够促进成功、有利于事业的事情,我们在金钱方面千万不可吝啬。



节俭为保险赢得身心安宁

如果养成了节俭的习惯,就意味着你具有控制自己欲望的能力,意味着你已开始主宰自己,意味着你正在培养一些最重要的个人品质,即自力更生、独立自主,以及聪明机智和独创能力。

一个节俭的人是不会懒散的,他有自己的定规。他精力充沛,勤奋刻苦,而且比起那些奢侈的人更加诚实。

台湾台塑集团董事长王永庆,生前被誉为“华人经营之神”。他的事业非常成功,生活上却十分俭朴。王永庆很少在外面吃饭,一般是在台塑大楼后半栋顶楼的招待所内宴请客人。采用的是“中菜西吃”方式,大家围在桌旁,各人端着盘子,由侍者分别分菜,一人一份,吃完再加,避免浪费。除了必要的活动外,他一般不穿西服。他的一条旧毛巾用了27年,妻子心疼地想换一条,王永庆却说:“既然能凑合着用,又何必换新的呢?就是一分钱的东西也要捡起来加以利用。这不是小气,而是一种精神,是一种警觉,是一种良好的习惯。”

节俭与“奢侈”相对,是节约、不浪费、避免不必要的开支的意思。因为节俭,人就不会生贪欲之心。有权有势的人如果没有贪欲之心,就不会被物质欲望牵着鼻子走,处理事务就不会受他人的牵制,手中的权力就能充分发挥为大多数人谋福利的作用。

节俭是以长远的目光着眼于未来的,如果吃光、穿光、用光,没有必要的物质基础,未来靠什么发展呢?节俭又是以冷静的目光着眼于人的一生的,任何人一旦奢侈浪费,必然败家或自取灭亡。

节俭不仅是积累财富的一块基石,也是许多优秀品质的根本所在。节俭可以提升个人的品性,厉行节俭对人的其他能力也有很好的助益。节俭在许多方面都是卓越不凡的一个标志。节俭的习惯表明人的自我控制能力,同时也证明了一个人不是其欲望和弱点的不可救药的牺牲品,他能够支配自己的金钱,主宰自己的命运。

节俭既不需要超人的勇气,也不需要卓越的美德,只需要一般的力量和普通人的能力。实际上,节俭只不过是秩序原则在家庭事务管理中的运用,它意味着统筹安排、合乎规则、精打细算和避免浪费。



为了将来的利益得到保障,每个人要有抵御眼前的各种诱惑的能力,这也是人超越于动物本能的高贵之处。节俭完全不同于吝啬,因为正是由于节俭才能使一个人能够时时表现得慷慨大方。每个人必须有金钱概念,但也应明白,金钱不是万能的,没有金钱也是万万不行的。用金钱为自己换取保障,必要的时候用金钱作为挡箭牌,才是对金钱更好的理解和运用。

◎ 心理调节术

1. 展望未来,计划生存所需。
2. 学着记账,明确自己花费的去向。
3. 取财不易,把金钱花在刀刃上,不浪费金钱。
4. 树立正确的金钱观,明确金钱的多少不是衡量成功的唯一标准。



理性地思考,幽默地调侃

责难、尴尬的处境是每个人都会遇到的,但何时需要冷静对待,何时需要装些糊涂,却很难把握。理性思考可以辨明理、断是非,该冷静处理、认真对付的不能含糊应付;难得糊涂能够化纷争、解危机,该一笑置之、无需计较的不能太过较真。

该认真的绝不能马虎

在带有原则性的问题上,一就是一,二就是二,即使对方是在开玩笑,也应该当仁不让。

1969年9月某日,美国总统顾问基辛格就越南战争问题与苏联驻美国大使多勃雷宁举行会谈。正当基辛格发言时,尼克松总统给基辛格打来电话,谈了几分钟之后,基辛格对多勃雷宁说:“总统刚才在电话里对我说,关于越南问题的火车刚刚开出车站,现在正在轨道上行驶。”老练的多勃雷宁试图缓和一下气氛,机智地接过话头说:“我希望是架飞机而不是火车,因为飞机中途还能改变航向。”基辛格立即回答说:“总统是非常注意选择词汇的,我相信他是说一不二,他说的是火车。”

在日常生活中,常常有一些与原则相违背的事情摆在面前。倘若意志不坚,或碍于情面,就很容易放弃原则。因而,保持清醒的头脑是必要的,在任何情况下都不随波逐流,不轻易改变自己的原则。

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,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?

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2.5千克的鸡放进一个只能装0.5千克水的瓶子里，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，过了一会儿，他竖起大拇指说：“您是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的冷静与智慧的言语策略。

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。

成功者从来不会做激情的俘虏，让感情牵着自己的鼻子走。他们善于在震惊、震怒、羞愤之前的一刹那冷静下来，审时度势，妙言应对，化险为夷。

幽默、自嘲，一切皆一笑而过

在我们的生活中，几乎每个人都碰到过尴尬处境。遇到窘境，有的人喜欢掩藏藏，有的人喜欢辩解。其实越是这样，心理越是失衡，越是辩解，却会越辩越丑，越描越黑。最好的方法是学会调侃，比如用幽默化解纷争，用自嘲化解尴尬。

幽默使人的生活变得更轻松。高明的幽默实则是大智若愚、宽宏旷达的聪慧。恩格斯曾经说过：“幽默是表明工人对自己的事业具有信心并且表示自己占有优势的标志。”在生活中，懂得幽默人的必定有着乐观的信念，也才能对于一些不尽如人意的事泰然处之。

德国著名诗人歌德在公园散步时，与一位经常抨击他的人狭路相逢。那个人表现出十分傲慢的态度，站在歌德面前毫不让步地说：“我是从来不给蠢货让路的！”



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

听到这样无礼的、具有挑衅性质的话，歌德没有恼怒，也没有正面迎击他，而是幽默地说：“我倒正好相反。”说完便让开了路，等那人走过后，自己才过去。可见，运用幽默既没有激化矛盾，又让自己心理平衡，软中有硬，恰到好处。

自嘲是心灵的宽慰剂。美国著名演说家罗伯特到老年后变成了个秃头，整个脑袋几乎成了不毛之地，可他从来不去掩饰这一缺点。相反，他却能在许多场合用自嘲来化解这种尴尬，让人反而感到秃头的他更伟大。在他过60岁生日那天，许多朋友前来庆贺，妻子悄悄地劝他戴顶帽子。而罗伯特不仅没有这样做，反而故意大声对来宾说：“我的夫人劝我今天戴顶帽子，可是你们不知道秃头有多好，我是第一个知道下雨的啊！”一句看似嘲笑自己的话，一下子使当时的气氛变得热烈起来。

在生活中受到讥讽时，不妨用自嘲来把要笑转移给大家，让心情放松，而不要老是想对方抱有什么目的或是怎么想法子回击对方。比如有人说：“你不愧是属猪的，真能吃。”你不妨接上一句：“所以咱们才能聚在一起呀。”这样既保护了自己，又不至于伤害朋友。

用自嘲来稳定情绪的方法有很多。比如，当你在经济上受到不合理的待遇时，当你的生理缺陷遭到别人的嘲笑时，或无端受到别人攻击时，你不妨采用阿Q的“儿子打老子”式的精神胜利法，来调节一下失衡的心理。

自嘲能化自卑为自信，是宣泄积郁、制造心理平衡的良方。学会自嘲，既显示出智者的谦虚与大度，又缓和了气氛。

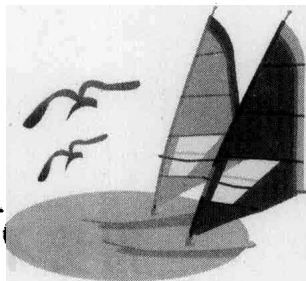
幽默和自嘲不失为生活的调节阀，也是为人处世的艺术。在生活中，很多麻烦和尴尬的情况是不可避免的。如果针锋相对与其计较，倒不如学会一笑而过，幽默或自嘲一下，各自就会相安无事，一切烦恼也就不复存在。

◎ 心理调节术

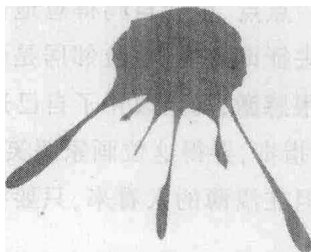
1. 如果你没学会思考，那就永远也学不会思考。
2. 当思考成为习惯，就会引导行动走向成功。
3. 自我嘲笑可轻松搞好人际关系。
4. 用幽默化解冲突，显示宽广的胸襟和度量。



有峰有谷： 笑看成败，得失两便



人生就像一个百味瓶，酸甜苦辣才是生活的作料。大多数人都向往着蜜罐似的生活，在这种安逸、甜蜜的生活状态下，他面带微笑、快乐地生活着。可是，生活不可能停留在一种状态。当生活的急转弯出现时，如果没有坚强的性格、积极的人生观，或许很容易一蹶不振。所以，无论我们品尝到生活给予我们的哪一种味道，都是一种上天的恩赐。在人生路上，关键是拥有一种洒脱的魄力，能够微笑地面对每一天。面对生活中的诸多坎坷和不幸，强者相信奋斗，首先战胜自己；弱者则屈服于自己，只能去相信命运。





得势不得意，失势不失态

得意和失意是人的两种情绪表现。人在得意的时候往往会喜形于色、春风满面，而不知这种得意在他人看来却是对对方的讽刺；在失意的时候会黯然神伤、灰头土脸，此时又容易成为别人攻击的软肋。因此，做到得意而不忘形、失意而不失态，才是真正能够把握情绪的主人。

可以满意，不能得意

“满意”和“得意”这两个词都表示人们对外事外物一种愉悦的肯定态度，但两者有程度上的区别，如同一杯水，只要还是在杯子里，多满都可以，一旦流出来，结果就不同了。“得意”多少有点贬义色彩，含有讥讽之意。人们常说某某春风得意、自鸣得意、洋洋得意、得意忘形，皆属此类。

人们为什么会得意呢？也许是比别人在人生境遇中顺一些，也许他得到了满足，或者取得一些小小的成功。然而，最为根本的是他的浅薄。因为自己的浅薄竟以为自己通晓了一切，无所不能。曾经有一位俄国青年，写了几首诗，竟忘乎所以地把大诗人普希金也不放在眼里了，居然当众问普希金：“我和太阳有什么共同之处呢？”普希金轻蔑地回答道：“无论是看你还是看太阳，都不得不皱眉头。”

浅薄的人受不得赞许，哪怕是一点点，也会自鸣得意地自我膨胀起来。有一位画家画好了一张画后，拿到邻居家去征询意见，这位邻居是位鞋匠，看了看画后，指出画上的靴子少了一个纽扣。画家很感激，马上改正了自己这一疏忽。不料，鞋匠却得意起来，对整个画指指点点，横加指责，弄得这位画家哭笑不得。

得意和尊卑贵贱并没有关系，但在浅薄的人看来，只要我比你有那么一点所谓的尊贵，那也能成为我得意的资本。



善待失意

由低势到高位,面对鲜花,面对掌声,面对显赫,你自然感觉不到因为环境巨变而带来的不适应感。然而,要是突然失势了,由高势落入低势,奉承没了,笑容没了,优势没了,往日那些所谓的朋友突然也都不再是朋友了,这时候的你会突然认识到人间冷暖,感到无所适从。这些突然的变化或许会让你招架不住,倒塌下去。

失势大多表现为一种社会位置的降低,这种社会位置的降低往往会带动心理高度的降低。一旦心理高度降低了,很可能会带来不良情绪,例如失去自信、郁郁寡欢等,这些不良情绪将很大程度上影响个人今后的发展。失势带来了消极,消极带来了进一步的失势,进一步的失势导致了更消极,这样的恶性循环可能最终导致人的彻底崩溃。

我们应该正确看待人生变化的曲线,争取看待这种失势现象。人生不可能是一条一成不变的直线,相反它是一条上下波动的曲线,时而高,时而低,才尽显人生百态,尽显酸甜苦辣。所以,高势和低势都是人生的一种状态。我们虽然一直在追求高势,也钟情于高势给我们带来的快感,但人生一直处于高势不过是我们每一个人的美好愿望罢了,任何一个人也不可能永远高高在上。能够坦然地接受这种人生曲线变化,坦然地面对失势或得势,才是一个心智成熟的人的表现。

失势并不可怕,可怕的是失势后的任命。有的人失势以后,终日郁郁寡欢,完全丧失了斗志,或者成了一个“盲人”,看不到现实中的落寞,仅仅是幻想着昨日的繁荣重新回来,却不付出一丝一毫的努力。再来看那些智者的所作所为,失势后的他们能够微笑着正视现状,能够坚强地接受冷漠,但他们同时也努力地改变着这种局面,争取在最短的时间内扭转自己的弱势,重新回到往日的辉煌中去。

有时候,失势反而让你更加深刻地看到事情的本质,看到人性的善恶,体会到人间冷暖。失势让你重新认识到哪些人才是真正的朋友,哪些事值得你重新去做,哪些弱点你应该克服,哪些优点你应该加以利用。如此说来,失势反而让你更加清楚地理解了人生,看清了自己。虽然说高势美好,可是当失势真的到来的时候,我们既然没有能力阻止,就应当坦然地接受,或许它的真实面目也是上帝赐予你的一个礼物。





心理三术

洞察术 操纵术 调节术

古人说“人生得意须尽欢”，而人生失意时也不能停下脚步，应该积极进取。失意时只要能及时醒悟，及时调整自己的心态，你就会从此踏上另外一条通往成功的大道，实现自己的人生价值，赢得属于自己的一片天空。

◎ 心理调节术

1. 得失是人生常事。不以物喜，不以己悲；塞翁失马，焉知非福。
2. 坦然面对自己的生活环境。
3. 适度的虚荣心并非坏事。
4. 正确看待荣辱得失和舆论评价。
5. 失去的可以以另一种形式来补偿。



顺境乘风,逆境破浪

在人的航行过程中,顺风、逆风不过是两种不同的航行状态而已。我们不能奢望一路顺风,也不可能总处于逆风状态。这两种状态总是交替着出现,才让我们的人生呈现出不同的姿态。

抓住机遇,为顺境铺路

当一个人身处顺境的时候,往往被人看成是有机遇、幸运的人。得到机遇的垂青,做什么事都会顺风顺水,一切障碍和困难都仿佛不存在,正所谓万事如意。身处顺境的人,其精神面貌一定是焕然一新的,神采奕奕,满面春风。

顺境就是一个人成才、成功所需要的各种条件都具备,外部环境的一切都对自身有利。所以说,顺境有利于一个人的进步和成长,有利于造就人才。虽说“宝剑锋从磨砺出,梅花香自苦寒来”,大多数英雄都是在挫折和逆境中磨炼出来的,但顺境也是一个人成长和成才的必要条件。实践证明,当一个人身处有利的环境和条件,他的积极性和热情会得到充分的发挥,自信心也会明显增强。而这一切都是促使成功的必备因素。

所以,我们身处顺境之时,要善于抓住机遇,乘风顺势,锐意而上,使成长优势在空间上进一步拓展。

爱情需要机遇,人生也需要机遇。要想成就一番事业,让生命辉煌,的确需要机遇。生活中,有太多的人抱怨自己没有交好运,总是没有机会。其实,并不是他们的生活中没有出现机遇,而是当机遇出现时,他们没有好好把握。机会就像水里游的鱼,你不要拿着钓鱼竿在那里等待它们主动上钩,而要积极地去观察、去捕捉。

机会是世界上最宝贵的财富。尤其对于年轻人而言,机会是人生转折的岔路



口,也是成功的导火索,一定要当机立断,把它抓住,否则失去便不会再来。

机会对于每一个人都是平等的。有很多人总是在埋怨上苍不给他机会成功,事实上,上帝也把苹果砸到了他的头上。可是他一边骂着,一边把苹果吃了。这就是为什么牛顿成了科学家,而同一时代的其他人却丝毫没有在那个世纪留下印记。

人的生命是短暂的,在这短暂的时间中,机会能够出现的次数更是少之又少。抓住了你的生命就会出现新的景象,错过了只能是无尽的悔恨。如何才能抓住机会,不让自己的生命留下悔恨呢?这需要你有一双雪亮的眼睛、一颗敏锐的心,还有勤劳、敢于探索的品质。

当我们确立了人生目标后,真正要做的就是抓住机遇。小的机遇往往是伟大的开始,那些我们熟视无睹的事情看似偶然,可能就蕴藏着真正的机遇。记住,任何一件事都会创造出一种机遇。

善于抓住和把握机遇的人,也就等于为自己创造有利于自身发展的顺境。有了好的机遇,加上良好的发展环境,成功自然就变得顺利起来。

厄运的隔壁是幸运

厄运会给人以打击,带来损失和痛苦,但也能使人奋起、成熟,从中得到锻炼。我们可以换一个角度看待厄运,那就是——厄运既有消极的一面,也有积极的一面。

大化学家汉弗莱·戴维在分解钾、钠等碱金属的时候,经过几个月紧张危险的实验,在最后一次实验中发生了意外爆炸。他的脸被炸伤,左眼也失明了,但却获得了最后的成功。后来,他说:“感谢上帝没有把我造成一个灵巧的工匠,我的最重要的发现来自失败给我的启发。”汉弗莱·戴维是从失败之树上摘取了胜利之果,伴随着不断的失败,他得到了成功。

大文豪巴尔扎克说:“世界上的事情永远不是绝对的,结果完全因人而异。苦难对于天才是一块垫脚石……对于能干的人是一笔财富,对于弱者则是万丈深渊。”

富兰克林当年的电学论文曾被科学权威不屑一顾,皇家学会刊物也拒绝刊登,他的第2篇论文又遭到皇家学会的一阵嘲笑。他的论文被朋友们设法出版后,因论点与皇家学院院长的理论针锋相对,遭到这位院长的人身攻击。但富兰克林没有被



挫折所吓倒,没有放弃自己的科学信念,而是更积极地投入实验,以实践来证实自己的立论。他冒着生命危险进行了风筝摆电的著名实验,终于获得了成功。于是,他的著作被译成德文、拉丁文、意大利文,得到了全欧洲的公认。

水激石则鸣,人激志则宏。厄运的另一面其实就是幸运。试想,如果没有那些失败和挫折,没有那些曲折和苦涩,我们也许还不会取得我们已经取得的那些成功。

残疾人郑丰喜先生所撰写的《汪洋中的一条船》,可以说是他一生的故事与回顾。作者为了生存,为了克服残缺,并没有去当乞丐,去争取他人的同情和施舍;相反地,他靠自己的力量生存下来,做苦工、做买卖来赚取学费,自力更生。

人生的可贵不在于一帆风顺,全无障碍;而在于不怕任何失败、挫折和艰险,勇往直前,始终不辍。因为人不是在失败中苟活,而是为成功、为理想、为胜利而生。

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。

◎ 心理调节术

1. 越是困难的工作,越要勇于承担,硬着头皮,咬紧牙关,强迫自己坚持到底。
2. 尝试着给自己出难题,不断实践克服怯懦的方法,遇到难题就不会手足无措了。
3. 做自己害怕做的事。
4. 和比自己强的人交朋友。
5. 相信命运不如相信奋斗。



可以顺其自然,不能随波逐流

顺从和盲从是两种不同的人生态度。顺从是顺势而为,是与时俱进,是顺其自然,是一切随缘的达观;盲从是漫无目的,是得过且过,是顺水漂流,是一切放任自流的纵容。人生可以顺从,但不可盲从。

顺其自然并不是被动等待命运的安排

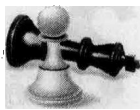
人生太过执著,犹如握得僵紧顽固的拳头,失去了松懈的自在和超脱。

生命是一种缘,是一种必然与偶然互为表里的机缘。有时候,命运偏偏喜欢与人作对。你越是挖空思想去追逐一种东西,它越是想方设法不让你如愿以偿。这时候,痴愚的人往往不能自拔,好像脑子里缠了一团毛线,越想越乱,他们陷在了自己挖的陷阱里。而明智的人明白知足常乐的道理,他们会顺其自然,不去强求不属于自己的东西。

顺其自然,绝非被动人生,不是在生活的海边临渊羡鱼,不是在命运的森林里守株待兔,而是洞悉人生、承受一切命运际遇的大智慧;顺其自然,是对生命的善待与珍爱,是对人生的喝彩和礼赞。

据说迪斯尼乐园建成时,总经理迈克尔先生为园中道路的布局大伤脑筋,所有征集来的设计方案都不尽如人意。迈克尔先生无计可施,一气之下,他命人把空地都植上草坪后就开始营业了。几个星期过后,当迈克尔先生出国考察回来时,看到园中几条蜿蜒曲折的小径和所有游乐景点有机地结合在一起时,不觉大喜过望。他忙喊来负责此项工作的戈尼,询问这个设计方案是出自哪位建筑大师的手笔。戈尼听后哈哈笑道:“哪来的大师呀,这些小径都是被游人踩出来的!”

顺其自然是一种处世哲学,而且是一种很好的、很受用的处世哲学。



顺其自然是最好的活法,不抱怨、不叹息、不堕落,胜不骄、败不馁,只管奋力前行,只管走属于自己的路。中国有句俗话叫做“谋事在人,成事在天”,而这种“成事在天”便是一种顺其自然。只要自己努力了,问心无愧便知足了,不奢望太多,也不失望。

顺其自然不是随波逐流,放任自流,而是应该坚持正常的学习和生活,做自己应该做的事情,是弄明白自己的人生方向后踏实地顺着这条路走下去。有人曾经问游泳教练:“在大江大河中遇到旋涡怎么办?”教练答道:“不要害怕。只要沉住气,顺着旋涡的自转方向奋力游出便可转危为安。”顺其自然也是如此,它不是“逆流而动”,也不是“无所作为”,而是按正确的方向去奋斗。

顺其自然不是宿命论,而是在遵守自然规律的前提下积极探索;顺其自然不是不作为,而是有所为,有所不为。

人生如同一艘在大海中航行的帆船,偶遇风暴是无法改变的事实。只有顺其自然,学会适应,才能战胜困难。

生命中的许多东西是不可以强求的,那些刻意强求的某些东西或许我们终生都得不到,而我們不曾期待的灿烂往往会在淡泊从容中不期而至。我们常想悟出真理,却反而因为这种执著而迷惑、困扰。只要恢复直率之心,彻底地顺从自然,一切就唾手可得了。

心中没有坚定的信念就等于让命运摆布

塞涅卡有句名言:“如果一个人活着不知道他要驶向哪个码头,那么任何风都不会是顺风。”有人活着没有任何目标,他们在世间行走,就像河中的一棵水草,他们不是行走,而是随波逐流。

一切成功的起点都是欲望,但在将欲望变为成功的过程中,坚忍的意志是人最重要的个性特点之一。大凡成功者,人们都喜欢说他们冷酷无情。其实不然,他们只不过是能够冷静地面对事业进展过程中每一个关键时刻而已。正是因为这一点,他们才能在困难的形势下稳健地追求着自己的目标。

而有些人却缺乏这样的个性,他们总是欲望强烈,而意志脆弱。所以,遇到不利于自己的局势,就会听任脆弱的意志摆弄,直到他所追求的目标成为记忆中一个遥



远的影子。

成功往往是自我品质提升的结果,其动力来源于他内心深处的某种信念。而信念,其实就是他对自身潜能的认可,是对自身价值的重新定位。

信念的力量在于,即使身处逆境,也能帮助你扬起前进的风帆;信念的伟大在于,即使遭遇不幸,也能唤起你积极生活的勇气。

信念是人生的灵魂。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。

人失去信念就会倒下,拥有信念才能挺起脊梁。坚定的信念是黑夜中的火炬,照耀着你走进朝霞,迎来晨光;坚定的信念是沙漠中的绿洲,只有踏平坎坷、走过曲折的强者才可到达。

人生需要坚定的信念。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。

人的一生就像一趟旅行,沿途中有数不尽的坎坷泥泞,但也有看不完的春花秋月。如果我们的一颗心总是被灰暗的风尘所覆盖,干涸了心泉、黯淡了目光、失去了生机、丧失了斗志,毫无希望地随波逐流,我们的人生轨迹岂能美好?而如果我们打开心窗,保持一种健康向上的心态,即使我们身处逆境、四面楚歌,也一定能看到希望的火把,为我们指引前进的方向。

◎ 心理调节术

1. 命运的操纵者是自己。
2. 不做宿命论者,听天由命就是向命运低头。
3. 与时俱进,适者生存。
4. 一切随缘是一种豁达之心。



悲观是成功的陷阱， 乐观是幸福的通道

人生是一种有着喜、怒、哀、乐的舞台表演。每个人在自己的人生舞台上扮演何种角色，是笑脸还是哭脸，完全由自己选择。选择什么样的角色，便会有什么样的生活。

情绪悲观对人的影响有多大

生命的艺术舞台只有喜剧和悲剧两种剧场：如果你选择喜剧，恭喜你，你将赢得人生的大奖；如果你选择悲剧，对不起，你将过早地被逐出艺术的殿堂。

如果你选择喜剧，你就要笑面人生，即使生活中困难再多、压力再大，也要以笑脸相待，而不能稍有不顺便拉长脸，眉头紧皱。当然，生活在这样一种嘈杂、浮躁、紧张的时代，人时常会因生存的压力而感到沮丧和低沉。即便是如此，悲观、失望又有什么用呢？只能搞坏自己的心情，于事无补。

消极悲观的人，整天愁眉苦脸，看什么都不顺眼，甚至要寻死觅活。这些人遇到一点困难，生活有挫折，就说命运对他们不公，就自毁自灭，甚至于堕落，这种例子已有不少。古时有寻世外桃源的，有隐居山林的，有“看破红尘”出家的等等。而今，已无法脱离社会的这些人，就甘愿沉沦，随遇而安，不求进取。这些人是生活的弱者，是懦夫。他们不敢吃苦，贪图安逸，总是幻想着一切都是美好的，他们也只能生活在幻想中。

平常的人也有悲观情绪。表现为事情发生后的自我检查，找出不足的原因，从而在以后的行动中做积极的调整。就这一点来说，人人都会有悲观情绪，它是人类



进步的校正器。

悲观成习的人绝不是个“马大哈”，他不会得过且过，也不能对人对己都马马虎虎。相反，他们处事谨慎，处处提防自己行为不要出格。一旦有了行为的失检，总是害怕大难临头。同时，悲观的人也有很强的“良心”自监力，即使没有什么严重后果，他也绝不饶恕自己。

尼采曾说：“受苦的人，没有悲观的权利；失火时，没有怕黑的权利；战场上，只有不怕死的战士才能取得胜利；也只有受苦而不悲观的人，才能克服困难，脱离困境。”

极端的悲观是心理不健康的表现，必须进行适当调适。

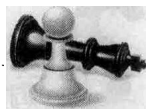
多数悲观者对未来担忧，正为自己建立越来越狭窄、有限的世界；假如做些与他人合作的工作，受到他人的约束，考虑自己以外的事情，生活也就会出现新的意义。愉快的社交活动对人们的情绪有着深远的影响。当人们掌握了处理人际关系的技巧后，自重感增加，也会慢慢地赶走悲观心情。

一个悲观的人老待在屋子里，便会产生禁锢的感觉。然而，当他离开屋子，漫步在林荫大道，就会发现心绪突然变了，怒气和沮丧也消失了，心中充满了宁静，自然的色彩给人带来阵阵快意。另外，任何一种体育锻炼都有助于克服悲观心理，经常参加体育锻炼会使人精神振奋，避免消极地生活下去。

乐观的人总是心往好处想

有这样一个家庭，生活一向很拮据，但他们却很乐观，时常鼓励儿女：“孩子们，迎着困难走下去，我们总有办法的。别忘了，我们还有那只玉镯呢。”那是爷爷奶奶唯一的遗产，孩子们没见过，妈妈说那可是件价值连城的老古董呢，必须在万不得已的情况下才可以用。这给儿女们增添了不少信心：他们毕竟有个依靠。

每到月初，精打细算的母亲便把那叠不多的钱细心地分成一小叠一小叠：这是本月的水费，那是伙食费……最后只剩一两个可怜的硬币。但是，有一个月，母亲怎么分也不够用，因为最小的妹妹也要上学了。父母锁紧了眉头，这钱是如何都周转不过来了。一家人沉默不语。姐姐打破沉默，小声说：“妈，卖掉那玉镯吧。”仍是一片沉默。只见做父亲的掏出自己的一份钱说：“我戒烟吧。”母亲眼里透出了一片感



激,接着读大学的哥哥也退还自己的一份:“我明天就去找个兼职。”于是左减右删,他们还是保住了那生活的唯一依靠。

父母总是说:“没到万不得已的时候,绝不动用玉镯。”而兄妹们也不再为艰难的生活而恐惧,他们的心里和爸妈一样踏实而有信心:毕竟我们还有个玉镯呢。

直到哥哥姐姐出来工作后,他们再也不用吞咽生活的苦水。母亲打开了那只“宝盒”,令他们万分惊讶的是,里面空无一物。儿女们霎时明白了爸妈的良苦用心。

多年来鼓励他们闯过一个又一个难关的,不是那只价值连城的玉镯,而是父母在苦难中那比玉镯更有价值的面对生活永不屈服的乐观与坚毅。

乐观是幸福的通道。牢骚满腹者,不妨转换一下心情,让乐观主宰自己。

乐观就是凡事都往好处想。乐观的人,大多都能积极面对生活中的一切,享受幸福,创造快乐。反之,一遇到问题就消极应对、整天愁眉苦脸的人,一生只能被困苦缠绕,被烦恼包围。

◎ 心理调节术

1. 多做积极的心理暗示,改变否定自己的观念。
2. 训练对潜意识的控制能力,使它为成功服务。
3. 只要不去想负面的事情,而选择有积极性的、正面的事情,就可以做命运的主人。
4. 想着成功,成功的景象就会在内心形成。
5. 即使环境再差也要保持良好的心境,相信坏事情总会过去,相信阳光总会再来。





为对手的成功喝彩， 对失败的自己微笑

人们往往喜欢陶醉于自己的成功和成就，很难做到为对手的成功和成就喝彩；面对失败很难抑制痛苦的泪水，却不懂得失败时也可以展现灿烂笑容。成败是人生两种结果的交替，欣赏对手的成功是一种雅量，笑对失败的自己是一种自信。

欣赏你的对手

在日常生活中，人们常常视对手为“敌人”，并提醒自己：他是我的竞争对手，也就是我的敌人！只要他成功了，我就会被打败！因此，千万要提高警惕，不要对他有半点好心。

有的人一旦对立场相左的人产生恨意时（即使是假想），就会千方百计地攻击对方，直到彻底打倒对方为止。还有一些人，抱着“以眼还眼，以牙还牙”的心理，如果挨了一拳，一定要还以三拳才肯罢休。如此一来，不但永远无法和解，还会增加彼此之间的憎恨，落得两败俱伤。

为了避免产生这种现象，我们应该尽量欣赏对方的成就，体谅对方，而不是播下仇恨的种子。欣赏对手，你就会得到意外的收获，不但使对手变成朋友，而且还能取得对手的信任和帮助。

美国的议会秘书任期和议员一样，一年一选。这一年，经营印刷业的富兰克林获得了议会秘书的提名。富兰克林非常想当选，因为这项工作很适合他，而且还能拿到一份报酬，更重要的是，这项工作能使富兰克林同议员们建立良好的关系，取得印刷选票、法律文本、纸币等印刷业务，能获得更多的客户和利益。

但是，富兰克林的提名遭到一位新任议员的强烈反对，那位议员发表了一个演



说,将富兰克林批评得一文不值。他认为,富兰克林资历太浅,不是议会秘书的最佳人选。

面对这样一位出其不意的对手,富兰克林开始很头痛了一阵子。不过,他还是想出了办法来化解两个人之间的矛盾。

富兰克林了解到这位新议员家产殷实,受过高等教育,是个有名的绅士,他的才能和影响会使他在一定时间内对议员们产生作用,后来证实的确如此。他又打听到新议员收藏有一本罕见的珍本书,于是,他就写了一张便条,表达了热切想看到这本书的愿望,请求他能借给自己看上几日。新议员慷慨地借给了他。

一周后,富兰克林把书送还,又附上一张便条,诚挚地表示了热情的谢意。在他们下次见面时,新议员十分客气地同富兰克林说,以后随时都愿为他提供服务。不久,富兰克林如愿以偿当选议会秘书,同时他们成了好朋友,这种友谊一直保持到他去世。

这件事说明,对自己的对手、敌手、对立面,与其怨恨、报复、对抗、无味的搅局,倒不如谨慎地、不卑不亢地先求助于对方,以此博取对方的好感而消弭以往的情绪和芥蒂更为有利。

为人处世何必用那种仇视的眼光看待对手呢?这样,你会把自己搞得身心疲惫。与其如此,还不如用一颗友善的心去欣赏对手。

用微笑代替失败的眼泪

一位年轻的女教师被评为全市优秀模范教师。该校还为此组织了一场全校师生的观摩课。然而,这位优秀教师并没有如所有师生所期待的那样,表现出多么出众的风采和高超的教学水平,甚至有很多师生认为,她的课也不过如此,和其他老师并没有两样。课堂提问的环节到了,女教师向全班同学提了一个问题,同学们立即响应。之后,女教师给出了正确答案,随后又说了一句话:“请答对的同学扬一扬眉毛,答错的同学笑一笑。”这时,在场的听众才明白这位女教师获得优秀教师殊荣的原因。

失败就像前行的路上,突然出现了一道悬崖,阻断了你继续前行的路,也告示了你前一阶段的赶路是无功的。你或许只能折回最初的出发点,重新选择方向,重



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

新起程。这种失败自然是很折磨人的，或许我们数日甚至数年的努力都付诸东流。但是，我们没有选择，我们只能接受这样的人生安排，振奋起来，重新选择前进的路。

失败是成功之母。每一个成功的人也都是由失败一步一步走来的，所以不要畏惧失败，不要因为失败痛哭不止，甚至忘记了重新赶路；也不要因为害怕失败而拒绝重新来过。无论你做什么，一次成功的概率是很小的，而且越是伟大的事情，越是百经坎坷才能完成。所以，不要为了昨天的失败而耿耿于怀，对着失败勇敢地笑一下，相信新的一天就有奇迹出现。

不可否认，失败对人的打击是巨大的，但我们不能因为这沉重的打击就丧失了明天的希望。表面上看，因为这次失败，你先前做的努力、耗掉的时间都付诸东流。可实际上，它并不是完全没有意义的，起码它向你指明了这条方向是错误的，为你今后的正确选择奠定了基础。

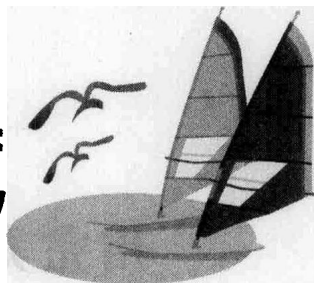
对于自己来说，微笑是一剂强心剂。我们脸上的表情是我们内心世界情绪波动的晴雨表。可以想象，一个不善于微笑、整天肌肉紧张的人，一定是生活在压力之下痛苦不堪的人，不管这种压力是积极的还是消极的。只有真正自信和开心的人，才能拥有发自内心的微笑。一个人在接踵而至的不幸中，仍能示人以如花般的微笑，更能让人深深感受到那种蕴涵在微笑后面坚实的无可比拟的力量——那是一种对生活巨大的热忱和信心，一种高格调的真诚与豁达，一种直面人生的成熟与智慧。这才是支撑起幸福的基石。只要具备了这种淡然如云、微笑如花的人生态度，那么任何困境和不幸都能被锤炼成通向平安幸福的阶梯。

不能流泪就微笑，看似无奈的表白，实则是历经磨难后的坦然。人一生不可能不经历风雨，遇到挫折，不要抱怨生活对自己的苛刻，重要的是用什么样的心态对待人生。

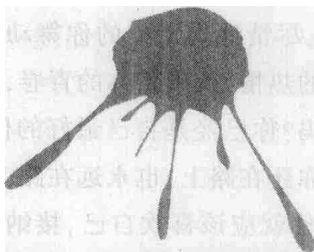
◎ 心理调节术

1. 你必定拥有自己擅长的能力，只是没有挖掘出来而已，现在发现你的优势，从而提升你的人生品质。
2. 学会欣赏别人，多给自己鼓励。
3. 笑对失败是对失败最大的报复。
4. 感谢自己可以重新开始。

◎ 有圆有缺： 没有最完美的，只有最适合的



每个人多少都有追求完美的倾向与需要，希望每件事都尽可能地做到完美的地步。这种倾向是人类追求自我实现与自我超越的动力源泉，促使人们为自己或某些工作设定较高的目标，并更加努力地去完成它。但是，这种倾向若过度苛求，就会变成完美主义。持完美主义的人，对任何事都要求达到毫无缺点的地步，因而难免只按理想的标准苛求，而不按现实情境考虑是否应该留有余地。





用完美的眼光要求自己， 用不完美的态度接纳别人

完美和不完美，一切取决于人的心态。眼界开阔、心胸宽广的人，看待世间万物皆完美无瑕；相反，鼠目寸光、斤斤计较的人，对人对事都觉得不顺眼、不遂心。

让自己尽量做到尽善尽美

你要做一个怎样的人？答案是：最好的自己！

有位哲人说得好：“如果你不能成为大道，那你就当一条小路；如果你不能成为太阳，那你就当一颗星星。”决定成败的不是尺寸的大小，而在于做一个最好的你。

那么，什么是最好？像居里夫人、诺贝尔这样的伟人诠释的才是完美吗？毫无瑕疵的完美根本就不存在，完美就是每个人都可以做到的自己心中的最好。它的好在于真实，而不是做作；在于坦诚，而不是虚伪；在于努力，而不是懒惰。

最好的你，不断地求知，不断地拼搏。在努力与奋斗的过程中，可能会有失败和伤痛，但在这个历练与追求的过程中，收获着对世界的认知和感知，激发着自身无穷的热情和创造力，逐渐挖掘着那个不断臻于完美、不断成长的最好的你。

这个最好的你，奋斗着，快乐着，凭着超人的魄力和过人的胆识，凭着骄人的智慧和无比的勇气，尽情地施展抱负，尽情地用最好的你舞动出最绚丽、最动人的旋律。在人生的大舞台上，挥洒着你的热情，展现着你的青春，彰显着你的魅力。

这个时候，你还会有什么怀疑吗？你已经是自己最好的代言人！但是，千万别陶醉在品尝过的人生中，因为最好的你还在路上，也永远在路上。

你已经把自己看成了最好的，你就应该喜欢自己，接纳自己的一切，进而将自己最好的一面呈现出来。只要你能坦然地说：“我就是这样的人。”这就够好了。然



后,掌握好自己,发挥好自己。

做自己的主宰!这是一个新趋势。许多人会主动改善自己所处的环境,却没有想到要完善自我,于是他们环境仍然没有改变。那些勇于接受命运考验的人,总是做自己思想和行动的主宰,尽力做到尽善尽美。

我们有权利决定生活中该做什么,不能由别人来代做决定,更不能让别人来左右我们的意志,而自己却成了傀儡。其实,只有自己最了解自己,别人并不见得比自己高明多少,也不会比自己更了解自身的实力,只有自己的决定才是最好的。从现在起,做自己的主人,不要让别人来控制你。

我们应该做命运的主人,不能任由命运摆布自己。当我们面对生活中不可避免的挫折、困难、病痛时,如果能表现出自己最好的一面,竭尽自己之所能改变不利的状况,就是展现了生命的强大,就是不向命运屈服的一种抗争。

挪威大戏剧家易卜生有句名言:“人的第一天职是什么?答案很简单:做自己。”是的,做人首先要做自己,首先要认清自己,把握自己的命运,实现自己的人生价值。只有这样,才真正算是自己的主人。

对待他人没必要吹毛求疵

每个人多少都有追求完美的倾向与需要,希望每件事都尽可能地做到完美。这种倾向是人类追求自我实现与自我超越的动力源泉,促使人们为自己或某些工作设定较高的目标,并更加努力地去完成它。

但是,这种倾向若过度苛求,就会变成完美主义。对任何事都坚持高目标,不考虑自己的能力、环境的条件、他人的需要、工作可达到的限度等对达成目标的限制,而一味地要求目标的完美无缺。如此,往往给予自己和他人许多压力与责难。完美主义者不能忍受所作所为未能达到目标,也不欣赏与肯定自己及他人在努力过程中的付出,而经常地责备自己与他人,充满不满与批评。

完美主义者除了因苛责、批评而使自己及他人感到不愉快之外,也容易有由于所定目标过高,又怕无法完成所带来的不完美感,而不敢有所作为。如此一来,反而会给人一种顾虑太多、畏首畏尾的感觉。

不少人为求完美而吹毛求疵,结果降低了自己生活的质量。我们有时精神委



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

靡,心境恶劣,疲惫不堪,不正是由于我们过分注重一些毫无价值的小事才引起的吗?这种性格上的弱点除了自我折磨以外,并不会产生任何积极的结果。

吹毛求疵者的眼光总是非常狭隘的。他们只顾眼下,不管将来;只计较细小的事情,没有远大的计划;只贪图分厘的利益,不计算万千的收入。有这样性格的人,必将使自己的精神境界局限于一个极小的范围,逐渐变得自私、冷漠、吝啬、苛刻,失去一切感情,失去一切友谊,茕茕孑立,形影相吊。

你吹毛求疵,是因为你把许多无足轻重的事看得太重要了。实际情况肯定并非如此。在人的一生中,真正值得重视和谨慎处理的,是那些足以改变命运的事件、机遇和挫折。人没有必要处处留神,那只会增加你的负担。

对待生活中的其他事也是如此。一个健康的人,有时感到不愉快、不舒畅,对一些过去的事惋惜和悲伤,这些都是正常的现象。但总的态度都应该是积极的,想得开,放得下,朝前看,从而才能从琐事的纠缠中超脱出来。假如对生活中发生的每件事都寻根究底,去问一个为什么,那实在既无好处,又无必要,而且败坏了生活的诗意。

这时,你就可以发挥一下“模糊概念”的魔法,有些鸡毛蒜皮的小事,即使弄得清清楚楚,又有什么意义,完全可以撂下不管。至于有些并不太重要的事,基本了解也就可以了,更不必要钻进牛角尖,细细考证,吹毛求疵。只有对一些小“模糊”一些,才能真正品味到生活的乐趣,也才能有充沛的精力去处理大事,进而有所发现、有所领悟。这样,心境也就自然日益变得舒畅起来。

如果你有喜欢指责自己或他人一切小错误的心理,或者被一些小事困扰而情绪恶劣,你不妨退一步想:一件已经发生的事情,永远是无法挽回了。往事已成为历史,它并不因你的焦虑、悔恨和自我折磨而有所改变。

◎ 心理调节术

1. 责己严而待人宽。提高自身的精神境界,拓宽胸怀,以此来增强对别人的信任和排除不良心理的干扰。
2. 学会自我安慰,对待别人不必斤斤计较。
3. 完美主义是一个美丽的错误。
4. 用放大镜看自己,用望远镜看别人。



爱情是“拾麦穗”， 婚姻是“拖大树”

完美有时并不能单靠一个人就可实现，两个人的同甘共苦、相濡以沫更能创造完美的奇迹。在爱情和婚姻中，无论两个人其中的哪一个在对方的眼里，都应该是最完美的。这是因为，完美还有最高的表现形式：琴瑟合鸣。

爱情和婚姻的完美标准在哪里

柏拉图问老师苏格拉底什么是爱情。苏格拉底叫他到麦田走一次，要不回头地走，在途中要摘一株最大最好的麦穗，但只可以摘一次。柏拉图觉得很容易。充满信心地出去，谁知过了半天他仍没有回来。最后，他两手空空地出现在老师眼前，垂头丧气地说：“很难得看见一株看似不错的，却不知道是不是最好。因为只可以摘一株，不得已只好放弃，再接着看有没有更好的。到发现已经走到尽头时，才发觉手上一株麦穗也没有。”

苏格拉底回答说：“这就是爱情！”

柏拉图又问老师苏格拉底什么是婚姻，苏格拉底叫他到树林走一次，要不回头地走，在途中要取一棵最好、最适合用来当圣诞树的树材，但只可以取一次。柏拉图有了上回的教训，充满信心地出去，半天之后，他一身疲惫地拖回一棵看起来直挺、翠绿却有点稀疏的杉树。

苏格拉底问他：“这就是最好的树材吗？”

柏拉图回答老师：“因为只可以取一棵，好不容易看见一棵看似不错的树，又发觉时间、体力已经快不够用了，也不管是不是最好的，就拿回来了。”



这时,苏格拉底告诉他:“这就是婚姻!”

在人与他人的关系中,最微妙的就是人与自己生命中的伴侣的关系。有人说婚姻不等于爱情,所以有的人重爱情不重婚姻,有的人重婚姻而不重爱情。当然,更多的人想婚姻和爱情兼得。

实际生活中的爱情和婚姻本身是不同的两件事。爱情是可遇不可求的,婚姻是实实在在的生活;爱情是人生美好的追求,婚姻是生活的落实;爱情让一个人变得丰富,婚姻让人变得强大。

爱情是感性的,它来自于人的主观创造,是两个人之间的事情。情至浓时,任何外力都无法干扰。婚姻是理性的,它来源于现实生活,是一种社会的共同行为,必然要接受社会的价值评判。爱情是超世俗的,它可以抛弃一切世俗化的限制。一旦步入婚姻时,许许多多的世俗条件就随之而来了。

甜蜜的爱情许多人都体验到了,而婚姻美满却是每对新人极力追求的,但结果如何呢?其实,婚姻的理想境界不是“美满”而是“适应”,就是男人与女人在一起相互适应,比如,她包容他的懒惰,他适应她的唠叨。能达到这种境界,也就洞悉了婚姻的基本奥秘了。

遗憾的是,人们总是一味地追求婚姻的“美满”,而把“适应”视为平庸,于是婚姻往往就显得不堪重负了,甚至在叹息中结束。

允许爱情有模糊地带

关于爱情,大部分的人倾向于一种说法:“婚前,要把双眼都睁开;婚后,则要睁一只眼、闭一只眼。”到底要睁开几只眼,才能把爱情看个清楚?抑或是:不论你睁开几只眼,爱情总有它的模糊地带。

不论在恋爱的哪一个阶段,谁能够用不同标准来和同一个人相处呢?

如果你深爱一个人,却觉得必须依照和他生活的不同阶段,改变对他的要求标准,才可以和平而快乐地相处下去,那么你应该想一想,这个“要求”是否恰当,而不是考虑在“标准”的高低上有所取舍。

要求对方专心听你讲话,要求知道对方的行踪,这些都是“要求”。如果有问题的话,应该是这个“要求”恰不恰当的问题,而不是标准高低的问题。



你无法以分钟为单位,来计算对方听你说话时专心的程度;也不能以小时为单位,来衡量报告行踪的频率是否足够令你放心。这样的斤斤计较,的确是太累人的事。

很多相处上的事情,如果能放掉所谓的“标准”,容忍爱情有一些模糊地带,而回到“要求”的本身是不是合情合理,双方的包袱将会减轻很多。对那些耳聪目明的人来说,刻意要“视而不见”,的确是很不容易的事。但是,不能否认的是,爱情到最后常常是属于那些大智若愚的人。

情人之间所有的“要求”中,没有比要求“坦诚”更难的事。不欺骗、不隐瞒,看似简单,做起来却十分不容易!诚实是一种美德!但平凡人经常做不到。情人之间很难真正有百分之百的坦诚。难怪有人说:“爱情,这件事的本身充满了谎言。”

基本上,“坦诚”确实是一种美德。它可能与生俱来,也有可能靠后天的教养而来。如果你的伴侣并不具备“坦诚”这项美德,就算你逼死他,他永远也无法达到你的标准。当你的伴侣经常说谎或百般蒙骗,你要考量的是:该放弃“坦诚”这一项要求,还是干脆放弃这个不老实的人?

不论你睁开几只眼睛谈恋爱,还是无法避开爱情的烟幕,它经常“善意地”阻挡你的视线。比如,当对方刻意隐瞒行踪,最后却被你发现时,他的理由是:“因为怕你操心,所以不敢告诉你。”当对方不小心撒了谎,最后却被你拆穿时,他的辩解是:“你平日疑心病那么重,为了不想和你发生不必要的争执,我才会那么说。”当对方编织一个借口,最后却被你识破时,他的说辞是:“其实那是无关紧要的事,何必解释那么清楚,花你的时间!”……

类似的烟幕太多太多,简直不胜枚举。就算你天生慧眼,还是难以招架。与其耗尽眼力,一定要把爱看个清楚,以免到最后伤了眼睛,也伤了和气。

耳聪目明的人谈恋爱,一定要先懂得“装傻”。例如,一个人的品德与价值观。小地方就不妨任由它去,例如,“为什么迟到那么久”、“昨天口袋里的300元花到哪里去了”。

无论爱情进展到哪一个阶段,其实这个原则都可以适用。



◎ 心理调节术

1. 爱情是理想的，婚姻是现实的。
2. 在一见钟情者的眼里，对方的某一方面的特征被夸张性地扩大，于是想象代替了现实，觉得一切都是非常完美的，没有一点瑕疵。
3. 爱情和婚姻不仅仅是一种感觉，它需要彼此的了解，所以要给爱情和婚姻多留出一点时间和空间，才能让感情得到历练和验证。
4. 真正的爱情与客观条件没有太多的关系，不会因年龄或时间等因素而消退。



羡慕别人是“最美的”， 不如追求自己“最好的”

人们往往喜欢用眼睛去直接衡量完美的尺度，而不会从内心去感受和体验完美的平衡。其实，看上去很完美的，不一定代表真的完美，而看上去不协调、不相关的，有时候恰恰符合了其内心所追求的完美标准。原来，还有一种不和谐的完美，叫做适合。

人为什么总觉得别人的一切都是美好的

一个男孩突然问他的妈妈说：“妈妈，您想做个中国的老太太，还是外国的老太太？”妈妈不解地问：“我老了以后，当然是个中国老太太啊！怎么能做外国的老太太呢？”

男孩摇了摇头说：“不是啊！外国老太太年轻的时候，是个漂亮的姑娘，她们大学毕业之后，会找一份收入稳定的工作，接着她们会向银行贷款，买下一栋房子和车子，以及许多高级的生活用品，每个月她们努力还利息，生活虽然紧张，但是却充实而愉快。当她们有了很好的居住条件，又有自己的车子代步，并且尝尽人生的各种乐趣之后，她们终老时，银行的贷款也刚好还清，便安然地闭上了眼睛。”

这时，这位中国妈妈还不是非常明白，便问男孩：“那中国的老太太又怎样呢？”

男孩说：“中国的老太太啊！她年轻的时候也是个漂亮的姑娘，不过她找到一份稳定的工作后，便开始努力储蓄，一年到头都非常地辛苦，什么都舍不得吃，也舍不得享受，只知道把钱存起来，最后还是在病痛中死去。而她省吃俭用存下来的钱，全部由她的子女们获得，这些钱足够她的子女们买大房子和名贵的好车。孩子们孝顺的话，会用这存款的一部分为死去的老太太风光厚葬。但是，中国老太太在生前，却



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

什么都没有享受过。”

不同的文化背景，自然会有不同的需求。究竟是当中国老太太好，还是当个外国老太太好呢？其实，每个人都有不同的生活方式，因为价值观和生长环境的文化不同，所以造成许多的差异性。但是，不管哪一种方式，只要心中能够获得“满足”，两个老太太都能有最好的结局。

很多时候，我们喜欢拿着不同成长或文化背景的人做比较，而往往忽略了这些先天的“不同”，正因为彼此有着许多不同，所以，我们常常总看到别人美好的一面，却看不到自身的运气和福气。于是，每个人都觉得别人的一切都是美好的。正如“家家有本难念的经”，别人的苦处只是没有表现、没能让你发现罢了。

每个人都有自己的生活方式和价值观念，我们可以交换不同的生活态度，各自寻找出适合自己的生活。只要我们能从中自得其乐，就算苦味也是一种甜美。

坚信自己所拥有的就是最好的

圆音寺庙前的横梁上有个蜘蛛结了张网，由于每天都受到香火和虔诚的祭拜的熏染，蜘蛛便有了佛性。

忽然有一天，佛祖光临了圆音寺，看见这里香火甚旺，十分高兴。离开寺庙的时候，不经意间地抬头，看见了横梁上的蜘蛛。佛祖停下来，问这只蜘蛛：“你我相见总算是有缘，我来问你个问题，看你修炼了这 1000 多年，有什么真知灼见。怎么样？”蜘蛛遇见佛祖很是高兴，连忙答应了。佛祖问道：“世间什么才是最珍贵的？”蜘蛛想了想，回答道：“世间最珍贵的是‘得不到’和‘已失去’。”佛祖点了点头，离开了。

过了 1000 年，风将一滴甘露吹到了蜘蛛网上。蜘蛛望着甘露，见它晶莹透亮，很漂亮，顿生喜爱之意。蜘蛛每天看着甘露很开心，它觉得这是 3000 年来最开心的日子。突然，刮起了一阵大风，将甘露吹走了。蜘蛛一下子觉得失去了什么，感到很寂寞和难过。这时佛祖又来了，问蜘蛛：“蜘蛛，这 1000 年，你可好好想过这个问题：世间什么才是最珍贵的？”蜘蛛想到了甘露，对佛祖说：“世间最珍贵的是‘得不到’和‘已失去’。”佛祖说：“好，既然你有这样的认识，我让你到人间走一遭吧。”

就这样，蜘蛛投胎到了一个官宦家庭，成了一个富家小姐，父母为她取了个名字叫蛛儿。一晃，蛛儿到了 16 岁了，已经成了个婀娜多姿的少女，长得十分漂亮，楚



楚动人。这一日，新科状元郎甘鹿中试，皇帝决定在后花园为他举行庆功宴席。席间来了许多妙龄少女，包括蛛儿，还有皇帝的小公主长风公主。状元郎在席间表演诗词歌赋，大献才艺，在场的少女无一不被他倾倒。但蛛儿一点也不紧张和吃醋，因为她知道，这是佛祖赐予她的姻缘。

过了些日子，说来很巧，蛛儿陪同母亲上香拜佛的时候，正好甘鹿也陪同母亲而来。上完香拜过佛，两位长者在一边说上了话。蛛儿和甘鹿便来到走廊上聊天。蛛儿很开心，终于可以和喜欢的人在一起了，但是甘鹿并没有表现出对她的喜爱。蛛儿对甘鹿说：“你难道不曾记得 16 年前，圆音寺的蜘蛛网上的事情了吗？”甘鹿很诧异，说：“蛛儿姑娘，你漂亮，也很讨人喜欢，但你想象力未免丰富了一点吧。”说罢，和母亲离开了。

蛛儿回到家，心想，佛祖既然安排了这场姻缘，为何不让他记得那件事，甘鹿为何对我没有一点感觉呢？几天后，皇帝下诏，命新科状元甘鹿和长风公主完婚，蛛儿和太子芝草完婚。这一消息对蛛儿如同晴空霹雳，她怎么也想不到，佛祖竟然这样对她。几日来，她不吃不喝，穷究急思，灵魂就将出壳，生命危在旦夕。太子芝草知道了，急忙赶来，扑倒在床边，对奄奄一息的蛛儿说道：“那日，在后花园众姑娘中，我对你一见钟情，我苦求父皇，他才答应。如果你死了，那么我也就不活了。”说着，就拿起了宝剑准备自刎。

就在这时，佛祖来了，他对快要出壳的蛛儿灵魂说：“蜘蛛，你可曾想过，甘露（甘鹿）是由谁带到这里来的呢？是风（长风公主）带来的，最后也是风将它带走的。甘鹿是属于长风公主的，他对你不过是生命中的一段插曲。而太子芝草是当年圆音寺门前的一棵小草，他看了你 3000 年，爱慕了你 3000 年，但你却从没有低下头看过它。蜘蛛，我再来问你，‘世间什么才是最珍贵的？’”蜘蛛听了这些真相之后，好像一下子大彻大悟了，她对佛祖说：“世间最珍贵的不是‘得不到’和‘已失去’，而是现在能把握的幸福。”刚说完，佛祖就离开了，蛛儿的灵魂也归位了，睁开眼睛，看到正要自刎的太子芝草，她马上打落宝剑，和太子紧紧地拥抱着……

幸福就在于把握现在，珍惜所有，坚信你所拥有的就是最好的。其实，我们都很幸福，只是我们的眼光过高，看不到人生最简单的幸福。每个人都有自己的幸福，只是我们未曾体会过。



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

◎ 心理调节术

1. 把握择偶心理——没有最好，只有最适合。
2. 婚姻如试履，合不合适只有自己知道。
3. 婚姻需要谨慎对待，但因为谨慎而放弃婚姻则是不可取的。
4. 择偶的标准是因人而异的，主要取决于其恋爱观、婚姻观和家庭观。
5. 看清自身的优势和劣势，调整标准和要求，给自己的择偶清晰定位。



把梦想现实化,把生活理想化

理想和现实从来就不是平等的。理想是崇高而美好的,而现实却充满了残酷性。人不能脱离现实只在理想中生存,也不能被现实打倒而放弃理想。理想要在现实中演绎才会有价值和意义,现实要靠理想的指引才充满生机,绽放光辉。梦想和现实能够得以平衡,人生也就达到了完美。

现实的目标是为梦想而设,梦想的结果要靠目标来实现

列宁说:“人需要理想,但是需要人的符合自然的理想,而不是超自然的理想。”同样,人生要制定正确的目标,要符合个人实际,不能脱离实际,否则将会陷入理想破灭后的惆怅与悲凉之中。

合理的生活目标,能使每个人充满快乐。无所事事、自暴自弃地让时光白白消逝,是人生最可悲的事。有了正确的人生目标,并为之奋斗,日子过得才充实、趣味盎然,才能体会到原汁原味的生活的甜美。

梦想往往会掩盖具体的细节,或者完全无视细节。但目标不一样,目标不容许有任何混淆不清的地方存在,希望什么,欲求什么,必须非常清楚。

例如,在梦想的语言当中,旅行的欲望可能是这么简单表达出来的:“我想到外面的世界去看看。”对照而言,在目标和现实的语言当中,这个目标宣称可能是这样的:“在今后的5年内,我有意每年到3个不同的城市和一个国家去看看。”现在,这个欲望可以更直接地进行筹划和追求的,而不仅仅是一个模糊不清的“蓝天”梦想。

跟梦想不一样,目标必须以可计量的结果来表述,必须能观察到、能量化。在梦想世界里,你可能会说:“我想过奇妙和有价值的生活。”而在目标和现实的世界里,你会确定奇妙和有价值、有意义的事,要能够实现。比如,为了让你的生活奇妙,你



会生活在什么地方？你会做哪一种工作，或者从事哪些活动？你从事某种活动的时间会有多长？

梦想在定义和时间上都很模糊，目标需要有非常具体的时间表或日程。比如，梦想世界的宣言可能是这样的：“我想有朝一日变为富人。”而在目标和现实的世界里，这样的宣言听起来是这样的：“到 2015 年 12 月 31 日的时候，我应该已经实现了每年 30 万元收入的目标。”

有了时间表或时间期限以后，你就使这个目标状态具体化了，你划定的最后期限会让你产生紧迫感和目标感，这种感觉反过来会成为重要的促动因素。

梦想让你产生幻想，幻想的事件是可以不用控制的。但目标不一样，目标必须与你生活的各个方面发生关系，是你要去控制、加以操纵的。比如，梦想可以是这样的：“我的梦想是过一次漂亮的‘白色’圣诞节。”现实一些的说法则可能是这样的：“过圣诞节的时候，我想为家人营造一点怀旧和传统的气氛。”

很明显，由于你无法控制天气，因此降雪并不是一个合适的目标。另外一方面，你能控制像装饰、音乐和食物等你在圣诞节期间拿得出来的东西，让这些具体的环境成为你目标的一部分是合适的。

梦想的结果是我们假定某天会“实现的”，但目标不同，目标是需要分出详细步骤的，它们最终会导致所希望的结果。比如，梦想可能是这么说的：“到夏天之前，我将穿上瘦身裤。”而以现实为基础的一个说法可能是这样的：“我会采取某些步骤在接下来的 20 个星期内每周减 2 斤体重。到那时，我会穿上瘦身裤。”

梦想可以随意产生，但目标不同，目标每实现一步都要有考评。在梦想世界里，你也许认为自己的孩子总应该得到好成绩。而在目标和现实的世界里，这样的孩子必须有逐步的考评。也许一位老师每个星期五评估孩子的家庭作业，因此，孩子就会在星期五之前去完成自己的功课。

总之，梦想可以无限大，但必须通过具体化的目标才能实现。梦想可以无限美好，但却要接受现实条件的考验。只有符合现实的梦想才是有意义的梦想，否则就是空想、幻想。



生活不如想象中的那样好,也要像想象中的那样过

每天走在上班下班的人潮中,面对着拥挤的人流徒生感慨:日复一日重复着同样枯燥的事情,面对索然无味的工作及生活,生命是否平淡得略显苍白了?长此以往,生命的意义何在呢?生命何时才有激情可言呢?

在日复一日的忙碌中,我们忘记了给生命点燃一份热情,以至于把重复的事情看得索然无味,把吃饭、工作看成是一种负担。实际上,热情对于生命来说是极其重要的。生活是船,热情便是帆。你可以没有金钱,但你不能没有精神;你可以没有权势,但你不能没有生活的热情,不能失去对美好生活的向往和追求。

苏东坡是宋代大文豪,宋仁宗时期的进士,官至翰林学士,礼部尚书。但北宋统治阶级内部的剧烈政治斗争,却造成了他悲剧性的遭遇。他多次被贬谪,甚至被罗织罪名投入狱中,屡遭挫折,历经忧患。但由于他有面对挫折和失败泰然处之的达观态度,所以不论是得意之时还是失意之际,他都不放弃自己对大自然和生活的热爱,不放弃自己对文学的孜孜追求。正是挫折和失意练就了他达观的秉性,他潇洒面对丰富美好的人生,一边为社会和天下黎民尽职尽责,一边陶醉在自然的乐趣和学问的追求中。

无论生命的旅程是一帆风顺还是充满磨难,都请拿出热情来点燃生命的航程。在风平浪静时,从容地打点生活;在激浪排空时,豁达地欣赏自我的生命的力量。

生活是美好的,生活的三棱镜折射出的七彩阳光更是美丽耀人的。让我们投入到生活的洪流之中,点燃生命的热情。这样一来,我们就会拥有一种充实的生活态度。我们不会再把生活中的付出当做辛劳,相反,我们会忘记生活的艰辛,用旺盛的精力、充分的耐心和良好的状态去迎接每天的工作。时间飞逝,热情不绝。有了这样的生活信念,抱定这样的生活态度,一切都将变得无比美好!

王蒙的《青春万岁》写得很美:

所有的日子,所有的日子都来吧

让我们编织你们,用青春的金线

和幸福的缕络,编织你们



心理三术

洞察术 操纵术 调节术

.....

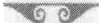
是单纯的日子,也多变的日子
浩大的世界,样样叫我们惊奇
从来都兴高采烈,从来不冷漠
眼泪、欢笑、深思,全是第一次

.....

幸福是一种理想的实现,更是一种对理想的追求。追求即幸福,一如马克思所说的“斗争就是幸福”。德国学者莱辛说:“幸福存在于追求理想的过程中,追求理想比实现理想更有意义。”追求崇高的理想,就有了崇高的人生境界,就有了高品位的幸福人生。尽管我们不一定每个人都能实现人生理想,但追求过、奋斗过、拼搏过就是幸福。

◎ 心理调节术

1. 每个人都有不同的美丽人生,不和别人比理想和生活。
2. 热爱自己的选择,不盲目追随别人的理想。
3. 克服怀旧心理,相信明天更美好。
4. 让梦想更加真实,让生活充满诗意。
5. 空想让理想化为泡影,梦想让生活变成希望。





美满在平淡中积淀， 缺憾在美丽中升华

美满是世间最好的祝福语，缺憾是人生难免的深印记。美满是美好的，这种美好来自于岁月的积累，来自于平凡的凝聚；缺憾是人人不喜欢的，但正是有了缺憾，才让人类有了对美满的追求。所以，美满是平淡和平凡的最高奖赏，缺憾是美丽和魅力的另类恩赐。

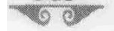
朴素的日子，醇美的幸福

常听身边的人抱怨命运的不公、生活的平淡；幸福对我们来说，似乎是一种太奢侈的东西，如同海市蜃楼一般，可望而不可即。直到有一天，读到享誉全球的大教育家苏霍姆林斯基的这样一个故事：曾在一个春天，他和他的学生们共同买了一条小木船，然后划到一个荒无人烟的小岛上去探险。教育家写道：“可能有人会想，作者想借这些事例来炫耀自己特别关心孩子。”“不对，买船是出于我想给孩子们带来快乐，对于我就是最大的幸福。”

一个欲离婚的女子厌烦了现有的生活，但她一直对其外祖母的幸福和谐生活充满好奇。有一天，她终于忍不住打开了外祖母的日记，原来里面记录着外公为她洗了多少衣服，洗过多少次脚，吻过她多少次……原来生活中的小事便是幸福的源泉。

生活中原来时时刻刻充满了幸福，这幸福来自于生活的细微之处，只要用心去品味，幸福同样有色香味，同样可观、可闻、可品。

幸福不是金钱的多少，更多的是一种感觉，一种你认为幸福你就幸福的感觉。早晨睁眼看到美丽的朝阳，鼻子嗅到清新的空气，那么你是幸福的；在公司里出色





完成任务,受到老板表扬,赢得同事们的尊重,那么你是幸福的;下班回家,看到桌子上香甜可口的饭菜和孩子优秀的成绩单,那么你是幸福的;晚饭后陪同爱人和可爱的孩子在公园中散步,享受天伦之乐,那么你是幸福的。生活中令你幸福的事很多,只要你细心观察,用心体味,就会发现有许多乐趣包含其中。

著名作家毕淑敏的《提醒幸福》中有这样一段话可以很好地诠释幸福:“幸福绝大多数是朴素的,它不会像信号弹似的,在很高的天空闪烁红色的光芒。它披着本色的外衣,亲切温暖地包裹起我们。”

如果你是一个悲观的人,那么幸福对你而言就太陌生了。早晨家人叫你起来享受美好舒心的空气,分享幸福。你会觉得“早晨”天天有,何必这样珍惜。可当你重病在身,想享受早晨的美好时,早已力不从心。你会发现你放走了一个幸福。工作时出色完成任务,受到大家的赞赏,而你却不以为然,认为自己还能完成更出色的任务。可你太高估自己、一味追求更高,导致以后无所作为。你才会想起自己以前愚蠢的想法,你会发现又放走了一个幸福。

也许你现在不会觉察到,那再过30年、40年、50年,再回头看看自己曾经走过的路:脚印是那样漂浮、曲折,并无情地碾碎了一朵又一朵幸福之花。

不同的人有着不同的幸福。对于那些容易满足的人来说,得到幸福的时刻便更多些。对于那些有大的期盼的人来说,总觉得自己不够幸福或者幸福根本就没有降临到他(她)的身上。其实,幸福是个很简单东西,准确地把握瞬间来到你身边的暖流,这些就是幸福。

幸福如一杯温热的茶,置于你面前的桌上,或者平淡,或者浓烈,也或者居于二者之间。关键是品尝者的心境。一饮而尽者,肯定尝不出个中滋味;如果坐下来细品,其中的苦与甜便从我们的感觉中充分流露出来。

幸福是一种态度,它出现在某一时刻,不是在“有一天……”。如果我们爱上现在所有的日子,我们会幸福得多,而且会得到更多的幸福和快乐。

人生本是带瑕的玉

凯丝·达莉从小喜欢唱歌,并且梦想当一名歌唱演员,但她的牙齿长得很不好看。



一次，她在新泽西州的一家夜总会里演出。在整个演唱过程中，她总是试图把嘴上唇拉下来盖住丑陋的牙齿，结果洋相百出。演完之后，她伤心地哭了。

正当她哭得最伤心的时候，台下的一位老人对她说：“孩子，你很有天分，坦率地讲，我一直在注意你的表演，我知道你想掩饰的是你的牙齿。难道长了这样的牙齿一定就丑陋不堪吗？听着，孩子，观众欣赏的是你的歌声，而不是你的牙齿，他们需要的是真实。张开你的嘴吧，孩子，观众看到连你都不在乎的话，他们就会对你产生好感的。说不定，那些你想遮掩起来的牙齿还会给你带来好运呢。”

凯丝·达莉接受了老人的忠告，不再去注意牙齿。从那时开始，她只想着她的观众，她张大嘴巴，热情而高兴地唱着，最后她成了一流的明星。

每个人都有长处和短处。然而，有的人却将注意力过多地集中到自己的某些弱势上，看不到自己的长处和优点。他们万般苦恼、自卑，认为是因为有了那些弱势而不能获得成功。其实，尺有所短，寸有所长，金无足赤，人无完人。每个人身上都会有某种弱势，关键看你怎么对待它。有些所谓的弱势，对个人的工作和生活并无什么妨碍，与其花大量的心思去讨厌它、弥补它，不如将时间和精力用来关注、发展自己的长处，开发自己独特的天赋。当你的优势被发挥到极致时，你的劣势就不再引人注目，你也就成功了。一旦你超越了自己的弱势，你便同时超越了自己。

我们无法使自己的外貌完美，但却有能力使自己的内心完美。人生也是如此。正因缺憾，未来就有了无限的转机、无限的可能性。没有缺憾，我们便无法衡量完美。

世间万物皆不完美，没有完美的人，也没有完美的事物。当你凡事苛求时，结果只会让自己因沉重的心理负担而不快乐。不如换个视角看人生，其实缺憾也是一种美。当缺憾在美丽中升华时，也就不成其为缺憾了。

◎ 心理调节术

1. 面带幸福感的人更容易感到幸福。
2. 有点小缺点比完美更受欢迎。
3. 常怀一颗欢喜心，不抱怨生活。
4. 最平常的享受就是在享福。
5. 人生没有完美和不完美之说，关键取决于你的心态。

后 记

每一本书的出版,都是许多人用辛勤付出换来的。本书从策划开始,就受到各方人士的关照与帮助,在编写时更是得到了不少老师和作者的鼎力支持。特此向参与本书编写的人员致以诚挚的谢意,他们是:

杜金霞、刘俊义、高涛、董芳、谢海峥、滕龙江、金源、马宏宇、王师、章艳芬、侯春奇、陈荣赋、于向勇、张宇浩、陈艳军、孙良珠、杨威、魏凤莲、孙豆豆、郭育彩、于超英、于娟、张巧利、刘文极、曹敏、赵雪红、戚浩、沈海霞、谷伟伟、袁钰、刘挥、张晓萍、李玉玲、林天翔、刘坚、王海山、王豹、孙恩禄、杨运成、张文娟、肖冉、邓明、罗宇、刘振中、杨文忠、卢志丹、郭海平、胡建军、吴力强、续金健、马树全、张廷伟、张廷取、张春蓉、孟凡祥、邹之蕴、范德胜、廖小微、于富荣、王秀清、李瀚洋、代学峰、房茂利、朱彤、王琳、刘惠芳、陈德中、曹晔晖、霍启军、郭晓雷、刘朝辉。

本书编写中借鉴和参阅了大量的文献作品,从中得到了不少启发和感悟。得益于前人的劳动成果,才使本书能够有如此之多的翔实案例和如此丰富的理论基础。在此向各位专家、学者以及资料的提供者表示最崇高的敬意。另外,凡被本书选用的材料,我们都将按出版法有关规定向原作者、译者支付稿酬,但因为有的作者、译者通信地址不详,尚未取得联系。恳请您见到本书后及时来电、来函,以便支取我们为您留备的稿酬。

编 者