

一分钟掌控人心
从零开始学攻心术

李凤云 编著

印刷工业出版社

Coffee for the soul
献给那些渴望成功的人们



Coffee
time

台心灵咖啡
COFFEE FOR THE SOUL

一分钟掌控人心 从零开始学攻心术

Govern the Heart in One Minute

李风云 编著



印刷工业出版社
GRAPHIC COMMUNICATIONS PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

一分钟掌控人心：从零开始学攻心术 / 李凤云

编著. —北京：印刷工业出版社，2012.4

(心灵咖啡第一辑)

ISBN 978-7-5142-0365-3

I . ①一... II . ①李... III . ①心理交往—通俗读物 IV . ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2011) 第274103号



一分钟掌控人心：从零开始学攻心术
GOVERN THE HEART IN ONE MINUTE

印刷：北京瑞禾彩色印刷有限公司

出版发行：印刷工业出版社

(北京市翠微路2号 邮编：100036)

制作：  (www.rzbook.com)

网址：www.pprint.cn

网店：pprint.taobao.com

全国新华书店经销

开本：720mm×1000mm 1/32 印张：6 字
数：90千字

版印次：2012年4月第1版 2012年4月第1次印刷
定价：16.00元

版权所有，侵权必究

能力无价

如果让你在权势、地位、金钱、美貌与掌控人心的能力这几种中作选择，你会选哪一种？相信很少有人会选择毫不起眼的掌控人心的能力。但是这里要告诉你的是，其他东西均“有价”，唯有掌控人心的能力是无价的。

当然，如果你选择了其他，完全可以凭借权势、地位、金钱挣更多的钱，变得更成功，活得更拉风，但这样的高起点无疑是普通人望尘莫及的。对于普通人来说，要想从不名一文变得身价非凡，掌控人心的能力绝对是最管用、最好使、最有效的。

事实证明，能掌控人心者可以掌控一切！哪怕你一无所有，只要拥有了掌控人心的能力，就意味着你拥有了无穷无尽的资本。筹集资金、笼络人才、与同事相处、跟领导打交道、同客户沟通、与对手谈判，哪一项离得开对对方心理的了解与掌控呢？

我们并不推崇玩权弄术、钩心斗角和陷害谄媚，只希望为你在通往成功的路上装备一些必知的生存策略和处世智慧。从未有人如此大胆、坦诚、实在地透露人际关系中的种种“不可告人”与“我

们从未有意识去了解” 的秘密，尽管这些秘密绝对值得一窥。

目录 CONTENTS

能力无价

Part 01 攻城为下，攻心为上

知人方能善任：知人是恰当用人的前提条件

最初瞬间往往决定了整个交往过程的基调

第一步要找出促使他们这样做的原因
攻克对方的心理防线，是了解对方的第一步

多数自负的人都有“己不如人”的自卑心理

卸下你的防御，是接近别人的最快途径

心理测试：你的个人吸引力

Part 02 微表情分析：别对我说谎，我能看得到

知人的难处，最难的是辨别真伪
他们善于隐藏自己的情感，因此容易受欢迎

“眼色”是最应关注的重点，它能告诉你真相

注意他的脚：离大脑越远，越容易脱离意识的控制

重要的不是他是否撒谎，而是为什么要撒谎

有时不违反原则的装傻，也是保卫幸福的武器

心理测试：从走路姿势看人的性格

Part 03 察言观色，看透人心

人爱讲大话，而且比自己意识到的讲得更多

从语速、谈吐方式判断对方是否性急、易怒

如何从他人的话语中找出自己需要的信息

语言可以透露内心，也可以掩饰内心
让对方说出真心话，最好的方法是让对方生气

善听弦外之音是“察言”的关键所在
越是轻易获得的信息，越是不可相信
永远不要试图发现别人不想告诉你的

事情

心理测试：从说话方式看人的性格

Part 04 只有弱者才永无敌人

化解他人敌意的心理策略

“陌生人的敌意”是引起冲突的重要心理原因

自尊没你想得那么脆弱

坚守你的立场，无论如何都不改变

尽量多让对方说“是”

刺猬效应：无论多亲密，也要给对方私人空间

保持适当的沉默，你的影响力将胜过千军万马

心理测试：你的公众形象

Part 05 巧用妙计，让他人喜欢自己

迎合对方的特别习惯，让他感觉自己独一无二

曲解对方所精通的事，是诱导他人说话的好方法

任何愚人都可以反对别人，只有智者

才会赞同

想让人做某件事，先要让他尝到胜利的滋味

绝不随便恭维他人，委婉的赞颂才万无一失

驾驭他人的策略就是预测并牢记他人的意图

即便心里不认同，也要用钦佩的语气赞同对方

如果10分钟内对方毫无兴趣，就请结束这场谈话

心理测试：朋友眼中的你

Part 06 放下自己，去接受别人的世界

一个人很痛苦时，另一个人是不是可以很幸福

投射效应：避免把自己的想法强加于人

了解对方近来情况如何，借以搜集有效信息

运用对方熟悉的语言，使其迅速理解你说的话

商务战术：巧用镜子连环效应

主动把“没关系”变成“有关系”

跟别人产生共情，也绝不能因此丧失

自我判断

心理测试：自我认知度

•Part 01•

攻城为下，攻心为上



很多时候，
千百次见面都比不上一夕之缘，
恋爱中最常遇到类似的事情。
这是什么缘故呢？

这证明知人知面不如知心。

顺其心，则得其意，
这便好比钥匙碰对了锁，
这扇大门就将为你敞开。

知人方能善任：知人是恰当用人的前提条件

如果我们能够学会知人之长、避人之短、人尽其才、才尽其用，便如同一个人能熟练操纵自己的手、足一般，我们在社会中也能行动自如、无不顺遂。

通览历史，我们不难发现知人善任在任何一个朝代都关系到国家的兴盛与衰亡。同理，一个人的辈子是兴还是衰，也与他能否知人，能否恰当用人与处理人际关系息息相关。可以试想，如果我们在任用一个人之前，连这个人最基本的状况都搞不清楚，我们能做成什么事呢？恐怕再好的计划也要功亏一篑。

正所谓尺有所短、寸有所长，每个人都有无法从其表面获悉的特长，只有在真正了解一个人之后，才能够充分运用他们的才能，使他们为我们心愿的达成贡献出最大的力量。

三国时期的诸葛亮堪称慧眼识人，但是在二出祁山时却犯下了不可弥补的大错——任用马谡为主将镇守街亭。

马谡其人，历史对他的评价是庸才，只懂得纸上谈兵。然而当时在很多人眼里，马谡是一个不可

多得的谋士。平南蛮，马谡进言要以攻心为上；在魏国任用司马懿统领雍凉人马时，马谡又献计，建议利用反间计让司马懿的兵权不攻自夺。这一条条妙计，每一条都在说明马谡是一个不可多得的谋士。

以用人见长的诸葛亮十分放心地将镇守街亭的重大任务交给马谡时，马谡为什么没能一如既往地发挥他出色的才能，不负诸葛亮的重托呢？原因其实很简单，因为诸葛亮犯下了一个很低级却足以致命的错误。诸葛亮在任用马谡之前，没有做好“知人”这个用人的最基本的功课。

马谡确实是个不可多得的人才，然而正如蜀汉四英之一的蒋琬所称赞的那样，马谡只是“智计之士”，却不是将才。诸葛亮就是因为没能认识到这一点，不能很好地知马谡，将他当做运筹帷幄的谋士，而是错误地将他用做了决胜千里之外的将才，才导致了两个人的悲剧命运。

由此我们不难看出，其实用人不难，难的是知人。那么我们要如何才能做到识人然后善任呢？自古人们就常常感叹人才难得，其实不然，难的不是人才难得，难的是识人不易。

识人要抱着一种客观的心态，不要片面地断言一个人。

试想，如果你碰到一个令你十分讨厌的人，而你又总是出于私心，戴着有色眼镜看他，那么相信你眼中看到的都是他的短处，又怎么能任用他呢？更别说善任了！

换一种可能，如果你“情人眼里出西施”，相信即使你如诸葛亮般善用人，也会犯下误用马谡的错误。

俗话说“路遥知马力，日久见人心”，识人的同时还要时刻保持理智的头脑，不要因为时间的长短而感情用事。时间不代表了解，了解也不一定是时间够久就能做到。要记住人不可貌相，还要记住识人最重要的是要综合考察。

这个社会上的通才、全才少之又少，然而只要你学会知人之长、避人之短、人尽其才、才尽其用，相信你的交际活动就能顺遂很多。



月的眼睛，
注视着每一张认真的脸，
却听不到，
每一颗心的独白。

最初瞬间往往决定了整个交往过程的基调

求职或是交际，其实就那么几秒钟，赢得了这几秒钟，也许你就能赢得意想不到的机会；相反，失去了这几秒钟，或许你要做很多事来弥补。

记得大学二年级那会儿，在大学生求职规划第一节课上，老教师告诉过我们，其实你们每一次求职也好，做人也好，有时候只有几秒钟。当时大家都不明白老教师话中的深意，而当老教师看到大家都无心他的课堂时，也并没有给我们做过多解释，只是微微地笑了笑，说：“相信你们以后会有亲身体会的。”

毕业那年参加了很多招聘面试，发现一个奇怪的现象。几乎每次面试时，如果面试官看你一眼对你有意思，整个面试过程中都会认真地盯着你；如果对你没意愿，整个面试过程中就会心不在焉。面试如此，和人交往也是如此，“一眼万年”，交往的最初瞬间往往决定了整个交往过程的基调。所以，如果你打算和陌生人进行交往，就一定要注意交往的最初瞬间，注意第一印象。

人都是视觉动物，尤其是在现在这样一个高速

运转的社会环境下。有人做过调查，发现了这么一个事实：人与人之间的交往，其实很多时候关键在于最初的十秒钟。也就是说当有人给你介绍新朋友，或者你的面前走来一个陌生人，你会不自觉地十秒钟内作出判断：我喜欢不喜欢这个人啊，这个人怎么样啊，这个人的性格怎样啊……也许有时候十秒钟的判断并不准确，但是十秒钟的瞬间却能够决定一个人对另一个人的交往态度。

有人做过这样一个心理实验，将同一个人的照片给不同的两组人，告诉第一组人这是一个囚犯，告诉第二组人这是一个教授，然后让两组人各自分析照片中人的性格。

第一组人的结论是：这个人眼睛深陷，是性格凶恶的人的典型特征，而他高耸的额头也正说明了这个囚犯死不悔改的决心。第二组人的结论却是：他深陷的眼窝，说明他将一生都献给了教育，正像他的知识一样深邃，他高耸的额头不也正显示出一个老教授应该有的光明磊落的精神吗？

面对同一个人，两组人的认识截然不同，这不能不说第一印象给人的心理暗示作用是不可忽视的。

在心理学上，这种现象被称为“首因效应”，也叫做“最初效应”，也就是我们通常所说的“第

一印象效应”。第一印象通常是根据对方的表面特征瞬间形成的，然而由于它的特异性和强烈的情绪色彩，所以能够在人的脑海中留下强烈的烙印。

很多人都有这样的印象，当我们和一个人相处了一段时间，然后又分开很长一段时间，当我们再回想起对方的时候，我们脑海中浮现的往往是第一次见到对方时的样子，而不是以后相处中他的样子。

由此我们不难看出，由于交往的最初瞬间往往决定了以后整个交往的基调，所以当我们和人交往时，一定要重视首因效应，力求在陌生人面前，从仪表到谈吐，都展现一个完美的自己，让对方对你“一见钟情”。**要知道在与人际交往时，往往是这样一种情况：在一秒钟里给对方留下的印象可能用一年也难以改变。**

第一步要找出促使他们这样做的原因

有谁会愿意无缘无故地帮你，完成你的远大梦想呢？如果有人愿意，那一定是有原因的，请试着去找出这些原因，找得越多，你的人生中就会有越多的贵人。

中国历史上存在着这样一类人，人们称之为游说家。他们游走于各个国家之间，不是靠刀枪、金钱，而是仅仅靠着三寸不烂之舌为自己、为自己的国家赢得利益。遍观他们的游说，不难发现一个共通点：每一次的成功游说都是因为他们不是首先考虑自己的利益，而是先找到对方的利益所在，将对方的利益摆在对方面前，然后再摆明自己的目的。而这也正是他们成功的原因所在。

其实不只是游说家，历史上，无论是王侯将相，还是谋臣贤士，只要他们想要达到某种目的，要想得到别人的帮助、信任，或者让君上采纳自己的意见，哪一次不是先要找出促使他人帮忙、信任、采纳意见的原因，也就是要找到对方的利益所在点，然后才能达到目的，让对方按照他们的意愿去做事呢？

《红楼梦》第十五回“王凤姐弄权铁槛寺，秦鲸卿得趣馒头庵”，就很好地说明了这个观点，也

刻画了王熙凤“唯利是图”的形象。

铁槛寺的老尼求王熙凤帮忙摆平长安府太爷的小舅子李衙内强娶金哥一事，先是直接用金钱贿赂王熙凤，然而却打错了如意算盘，王熙凤笑着说道：“我也不等银子使，也不做这样的事。”

净虚老尼听了凤姐的话，打消了只靠银子说服王熙凤帮自己办这件事的妄想，遂打起了名利的念头，叹道：“虽如此说，张家已知我来求府里，如今不管这事，张家不知道没工夫管这事，不稀罕他的谢礼，倒像府里连这点子手段也没有的一般。”

正是这句话说到了王熙凤的心头上，才促使王熙凤最终决定帮净虚完成这件事。

其实要让别人按照你的意愿去做事情并不难，就像净虚那样找到促使对方这样做的原因，换句话说就是找到双方的共同利益。找到对方想要什么，以对方的意愿为出发点，然后回到自己的意愿。也只有这样，对方才愿意帮你。

这是通过影响他人从而达成自己意愿的很实用的诀窍，就好像你要想撬动地球，必须先找到支点一样。你要想让别人按照你的意愿行事，就必须告诉对方，对方为什么要这么做，这样做对他有什么好处，否则对方是不会做没有理由的事情的。

中国有句古话说得好：话不投机半句多。话要

投机，最主要的就是要先找到对方想要听什么，然后才有可能和对方很好地交流下去，让对方有意愿倾听你的谈话。同样的，我们做事，要想合对方的意，就要先了解对方想要什么，然后告诉对方只要按照你的意愿行事，对方就能得到。

多询问，多观察，多倾听，先想别人所想，这样别人才能做你想做之事。



风起时，花叶飘零，
寒鸦大声地抱怨着，不肯回家。

攻克对方的心理防线，是了解对方的第一步

如果一个人对你满是戒备，那你跟他之间的合作与交际根本无从谈起。只有当他浑身轻松、满怀坦诚地愿意跟你一起坐下来，敞心交谈，这才是你成功的开始。

人是一种自我保护性很强的动物，和其他动物一样，在社会中生存，尤其是在和同类的交往中，总会用各种方法保护自己。

为了保护自己，人们有时候会刻意将自己的真实性情用不同的衣饰、行为、表情掩饰起来，不让别人看到真实的自己，隐瞒自己最真实的一面。甚至为了不让别人走进自己的内心，看到自己最真实的想法，总会时不时地设置很多道心理防线。

无论人们外表上怎样伪装，只要我们细心观察对方的语言、神态、行为等细节，就能看到他外表下掩藏的真实性情。如果对方给我们设置了心理防线，我们要想真正地了解他，第一步就需要突破对方的心理防线，让对方放下对自己的戒备心理，这比透过外表的伪装看真实的一面要难得多。

人人都有戒备心理，尤其是当我们面对陌生人的时候，由于彼此不熟悉，自然就会给对方设置心

理防线，这是自我保护意识在起作用。我们要如何才能攻克对方的心理防线，了解对方呢？

销售界经常出现这样一种情况，年轻的销售员为了推销产品，常常是看到顾客进门就会赶紧主动迎上去，然后口若悬河、热情备至地向客户介绍产品。然而一天下来，年轻的销售员累得口干舌燥、眼冒金星，却卖不出几件商品。老销售员则不同，每次顾客临门时，他们或许只会点头问候一句“欢迎光临选购”，然后就默默地观察顾客，之后又总会在合适的时机，用很少的话和顾客达成共识。

有人说是因为老销售员积累了很多经验，才会有很好的销售技巧，年轻的销售员没有经验，当然会事倍功半。这种说法其实也正确，因为有了长期销售经验的积累，老销售员会“看人”，能够看懂顾客的心理需求。一个优秀的销售员不在于嘴皮子多么厉害，而在于他的眼睛有多“毒”。

突破对方的心理防线要有针对性，要学会分析不同人的心理特点、兴趣爱好。当然，这其中还有很重要的一点，那就是学会真诚以待。

人为什么要对陌生人，甚至自己身边的亲人、朋友设置心理防线呢？原因很简单，就是因为信任问题。因为我们不信任对方，害怕被欺骗、被伤害，所以选择在彼此之间设置一道甚至几道防线。

不信任度越高，防线就越坚固、严密。如果我们学会真诚对待对方，让对方感觉到诚意，对方自然就会选择相信你、走近你。

如果你真诚地面对他人，那么打开对方的心理防线、走出了解对方的第一步，将是一件很容易的事情。**心理学研究发现，人的思想深处都有内隐封锁的一面，然而人又都矛盾地希望有一个人可以了解自己，将自己最真实的想法告诉可以信赖的人。**所以如果你要想真正读懂对方，就要学会敞开心扉，让人看到你的真诚。只有这样，对方才能放下戒备、松掉防线，让你看到他真实的内心世界。

多数自负的人都有“己不如人”的自卑心理

生活中没有伟人，每个人都是平凡得不能再平凡的血肉之躯，所以很多人其实并没有如表面上看上去那样难以接触。你学会了读懂人心，就可以同世上任何一个人平等交互，建立良好的友情。

有人说自负与自卑是一对孪生姐妹，而生出她们的共同点就是以自我为中心。自负的人往往觉得自己处处都比其他人优秀，于是就会处处和别人作比较，每当在比较中遇到己不如人的时候，就会产生自卑心理。而自卑则是自负的对立面，自卑的人总是在比较中觉得自己处处不如人，又往往很不服气，觉得命运不公，把好运都给了那些比自己优秀的人。

自负的人因为自身的优越，总是想让自己成为人人羡慕的对象，成为所有人的焦点。他们一旦发现了比自己更优秀的人，发现有人夺走了在他们看来本应该是投射在他们身上的目光，就会变得自卑，甚至会嫉妒，然后就想要尽快把那种优越据为己有。

清世宗爱新觉罗·胤禛，也就是大家熟知的雍正

帝，在他继位之前，只是个阿哥的时候，就已经很出色了，文武兼备，许多政治见解都受到康熙帝的赞扬和关注。胤禛也自视有才华和抱负。他从小被佟佳贵妃收养，自己的亲生母亲德妃偏爱小儿子十四阿哥。同时，康熙帝又深爱已故皇后赫舍里氏生的嫡皇子，即当时的太子二阿哥，

处于这种情况下的四阿哥胤禛，自负的外表下又有着深深的自卑。自卑的他总是时时刻刻和太子、和自己的同母弟弟、和所有自己身边能够引起康熙帝注意的兄弟作比较，并且为了让自己更优秀，他时刻严厉地要求着自己。

在康熙帝眼中，甚至在胤禛羡慕、嫉妒的太子和十四阿哥眼里，四阿哥胤禛其实很优秀。然而自负的四阿哥胤禛，后来的雍正皇帝，甚至一生都无法消除“己不如人”的自卑心理。

其实越强硬的人越是脆弱。这就好像一块坚硬的石头，其实只要找对着力点，一锤子就能将它敲得粉碎。就好像坚硬的铁，其实只要熔炉里的温度足够高，就能将它变成铁水。就好像人，越是优秀到自负者，越有着透到骨子里的自卑，他们根本没有外人想象的那么伟大与坚强。

自负的人大多很优秀，长期生活在赞美的、众星捧月的包围中，但是他们也会时不时地产生自卑

情绪，害怕自己不够优秀，在别人面前出丑，或者害怕失去这种优越，失去众人目光的追随，认为这就是失去了自尊。

为了消除时时可能出现的自卑心理，自负的人总是用各种“必须”来强大自己，“我必须成为最优秀的”，“我必须受到所有人的注目”，“我必须不犯任何错误”，“我必须……”。

在各种“必须”的压迫下，他们热情地对待每一件事，然而一旦遇到挫折，就会很轻易地变得沮丧、灰心，直至全面否定自己，变得莫名自卑，甚至走向极端。

记住，生活中没有伟人，我们都很平凡，过度自负只会让我们更自卑。

卸下你的防御，是接近别人的最快途径

一只全身硬刺竖立的刺猬，任谁见了都要退避三舍，有谁愿意靠近这只危险的小动物一步呢？遇到事情，首先考虑自身问题，这永远是我们做人做事的第一原则。

摘过玫瑰花的人都有这样的经历：你害怕玫瑰的尖刺扎到手，于是就戴上手套去摘花，这样反而更容易被扎到；如果摘掉手套，小心翼翼地接近玫瑰花朵，反而不容易受伤，能摘到完整的玫瑰花。

记得小时候，有一次我和小伙伴们抓到一只刺猬，刚开始的时候，大家都觉得小刺猬太可爱了，十分好玩，于是纷纷用手轻轻地抚摸着小刺猬。而小刺猬也像是有灵性似的，“温柔”地对待每一只伸来的小手。这时，一个下班路过的家长看到我们在用手摸刺猬，害怕我们被扎到，于是大声训斥我们离小刺猬远一点，然后奔去就要抓起刺猬，哪知道手刚伸过去就被扎到了。

从这件事情中，我们可以得出这么一条教训：要想不受到伤害地成功接近别人，自己首先就要卸下防御。

我有个同事叫冷颜，就像她的名字一样，她是

个不折不扣的冷美人。同事们都是一群二十几岁的女孩子，成天在一起唧唧喳喳，而冷颜却从来没有参与过。冷颜和同事们的交流就是每天例行公事似的打招呼，还有就是工作上的一些交集。同事们看到冷颜总是一副爱答不理的样子，刚开始时还觉得无所谓，后来慢慢开始感到反感了。

“谁也不欠她的”，“给谁看那副臭脸呢”，“整天阴着个脸”……这些就是大家对冷颜的评价，当然谁都明白，冷颜并没有招惹同事中的任何一个人。然而大家似乎是商量好的一般，都离冷颜越来越远，甚至开始对她产生防御心理。

可是，一个偶然机会，改变了大家对冷颜的看法。这天，公司里新来了一个刚大学毕业的女孩，名叫小夕。小夕因为刚来，性格又很活泼，所以对每个人都很热情。几天后，大家发现了一个奇怪的现象，小夕竟然和从来不与人打交道的冷颜相处得越来越好，而从不给人笑脸的冷颜也总是微笑着和小夕打招呼。

大家都不明白这是怎么回事，于是就去问小夕。小夕听完大家的话，笑了笑，说：“和她说话啊！你们都没跟她说什么话，那她又怎么跟你们说话呢？”

人和人之间的关系其实很微妙，就像冷颜和同

事之间的相处。如果一开始大家不是介意冷颜态度的冷漠，对她心存芥蒂，后来甚至产生防御心理，那他们之间的关系又何至于僵滞呢。而我们在和人相处时，如果一开始就心存防御，又怎么能靠近对方呢？

这就是和人相处时的先动优势：卸下你的防御，是接近别人的最快途径。

人和人之间的相处，其实就是一场博弈，如果我们都拼尽心力防御别人，别人就会拼尽心力攻击于你，对你设置最强大的防御。结果可能会取得胜利，但也可能是两败俱伤。但是如果我们放下防御和对方打一场友谊赛，最大的收获将是博弈双方相处的快乐，而这却不是防御所能获得的。

放下防御，这是你接近别人的最快途径，也是最有效途径。



密林里，
我远远地尾随着，
期待感受你被朋友
拥抱时的快乐.....

心理测试

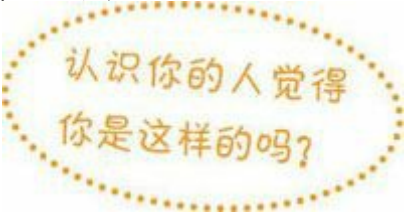
PSYCHOLOGICAL QUIZ

让我们开始吧！

你的个人吸引力

假如心仪已久的男士终于肯约你了，第一次约会你会抹以下哪种香水赴约？^_^

- A 清香的野百合。
- B 幽香的东方神秘。
- C 甜香的水果。
- D 花香的玫瑰。



认识你的人觉得
你是这样的吗？

A 清香的野百合。

你希望把自己塑造成一个很有智慧、典雅、高

洁的女子，在男人面前能展现出高雅温婉、知情识趣的姿态。生活中应该多接纳他人的意见，以真实的面孔去结识心仪的他。

B 幽香的东方神秘。

你对男人没有信心，是一个喜欢让男人迷惑、难以捉摸的女人，无法全心全意投入一段感情。生活中应以坦然的态度来迎接爱情，不要错过一生的最爱。

C 甜香的水果。

你是别人眼中的乖乖女，循规蹈矩，内心却很渴求一段激荡的爱情。随着年龄的增长，建议你放胆尝试一次。

D 花香的玫瑰。

希望自己能够成为一个充满女人味的个体，渴望得到男人的注目，甚至很多情人的爱。但本质上还是会忠于自己的情感和意愿，不会贸然突破忠诚的防线。

•Part 02•

微表情分析：别对我说谎，我能看得到



每当乌云大作，
雷声阵阵，就表示大雨将至。
同理，当一个人撒谎或者有所意图，

他的体表、神态也会异于平常。
这就是我们识人的“天气预报”，
了解这些，就能善知人心。

知人的难处，最难的是辨别真伪

不知人心者处处碰壁、被动、吃亏，知人心者却能游刃有余、占尽上风。然而世上最难的事便是知人心。如何知人心？知人心应从何做起？了解这些常识，或许是我们极好的开端。

一个人微笑并不一定代表他真的快乐，同样，一个人哭泣也可能包含有多种信息。一个人的喜怒哀乐并不只是通过哭和笑来表现，所以要真正了解一个人，谈何容易！

邹忌讽齐王纳谏的故事里，邹忌的妻子、小妾以及有求于他的人都认为城北徐公不及他美，邹忌开始时相信了，但是次日见到徐公，才明白了“吾妻之美我者，私我也；妾之美我者，畏我也；客之美我者，欲有求于我也”。一个人在你面前展示的并不一定是真实的自己，说的也未必是真心话。

国主用人也是如此。孟子教梁惠王识人之法，特告以“左右皆曰贤，未可也；诸大夫曰贤，未可也；国人皆曰贤，然后察之，见贤焉，然后用之”，说的就是这个道理。恭维也好，谩骂也罢，人们有时会先从自己的利益出发，做出言行不一的事来。**可见真正了解一个人是多么不易，如果我们**

只根据一个人一时的言语行为去判定一个人，是很可能偏离真相的。

有人说我们可以采用“闻声识人”的方式来认识一个人。例如通常语速快的人性格比较外向，思维敏捷；语速慢的人大多温柔善良，为人宽厚仁慈。另外，当人们愤怒时，说话的音量就会变大，而说话有气无力则很可能是因为这个人心情沮丧。然而这种识人的方式需要听者认真分析，需要有敏锐的洞察力。

有这样一个有趣的故事。春秋战国时期，郑国的相国子产外出视察，突然听到从远处传来妇人悲痛的哭声。随从们看着子产，等候他下令去救助那位痛哭的妇人，不料子产却下令拘捕那位妇人。随从们都很纳闷，不解地看着子产。子产说：“那妇人的哭声没有哀痛之情，反而有恐惧之意，我怀疑其中有诈。”审问的结果也证实了子产的判断，原来这位妇人与他人通奸，谋害了亲夫。

子产正是凭借其超常的判断力和洞察力，才听出妇女哭声中的隐蔽内情。然而，闻声识人只是一种辅助工具，要想从一个人的声音中获取重要信息，需要我们掌握很多技巧。

孔子曾经说过，人心比山川还要险恶，知人比知天还要难。因为天有春夏秋冬，一目了然。而人

呢？人世险恶，笑容的背后可能就是奸计，尤其是从自由单纯的象牙塔到复杂险恶的社会，面对尔虞我诈的职场，我们一时间很难分清谁是朋友，谁是敌人。

面对瞬息万变的社会，人们选择用“面具”来隐藏自己的真实想法，这只是一种与人交往的方式，无所谓对错。关键是我们自己不要被这些面具迷惑，并通过自己的方式去识别、洞察表象后的本质，从而决定我们的行为，最大限度地趋利避害。

他们善于隐藏自己的情感，因此容易受欢迎

靠撒谎来博得众人的欢迎，这是一些人的生存哲学。当然不会有人告诉你这些，你也无须这么做，但是你必须知道，否则你就可能沦为这些谎言的牺牲品。

记得大学时有一个朋友打趣说：“你们知道为什么那么多人喜欢演员吗？”当时大家七嘴八舌地说着，有的说是因为演员漂亮，有的说是因为演员的生活丰富多彩，有的说是因为演员能轻松挣到很多钱……

听完大家的回答，朋友摇了摇头：“其实演员们之所以受欢迎，并非是因为他们是演员，而是因为他们会演戏。生活中，他们面对众多的追捧者也好，面对自己的亲人也好，大部分时候，他们都善于隐藏自己的感情。他们总能让人感觉他们是那么的真实自然，所以才容易受欢迎。”

当时听完朋友的回答，大家都觉得有些不屑。然而今天回想起来，才意识到这些话不无道理。不是曾经有人说过吗，生活就好像一场戏，越会演的人，越是受欢迎。

我们在社会中共存，接触形形色色的人，经历

太多的是是非非，然而我们有时候会发现，那些越是受欢迎的人，往往越是善于“撒谎”。他们总能在需要的时候隐藏起自己的真实情感，就像一个出色的演员那样，即使在自己悲伤得快要落泪的时候，面对别人时也能露出最灿烂的笑脸。

有时候我们很讨厌这种人，觉得这种人太虚伪，但是有时候，我们不得不承认这种人的确大受欢迎，而那些实在厚道的人却往往碰一鼻子灰。

不管这种人是不是虚伪，是有目的还是无目的地隐藏自己的情感，我们首先应该分清这种人隐藏自己的情感究竟是出于什么目的。如果他们只是单纯地不想把自己的悲喜表露给无关的人，那只能说这种人本身就是感情冷淡的人，这对我们而言也是无关紧要的。如果这种人是出于某种目的而隐藏自己的情感，那我们就需要认真对待了。

其次，我们还应该小心结识这种受欢迎的人。越是受欢迎的人，很可能越是会撒谎。这种人因为善于隐藏自己的情感，即使心里讨厌某个人或者某件事情，但是出于某种目的，也会很自然地表现出喜欢的样子。他们的热情包含有太多目的性，有着太多的不真实，所以如果遇到这种人，我们要么避开，要么也要学会“演戏”。

无论如何，我们都不要被这种人的表象所蒙

蔽。他们受欢迎，很可能是用撒谎来成就的，扯开谎言的包装，也许便是丑陋的真相。

如果你不能做到英明地识破他们的谎言，或者对他们的受欢迎有着很强的免疫力，那么也不妨学会隐藏自己的情感，学会“以毒攻毒”来保护自己。

生活中，如果你不能做一个善于隐藏自己情感的好演员，那么不妨做一名出色的观众，冷静地看待身边那些戴着各色面具的人的演出，这也未尝不是一种生存的哲学。



我来了，
在你们的世界里，
安静而喜悦。
暖暖的笑脸，
让我在这个深秋醉不能言。

“眼色”是最应关注的重点，它能告诉你真相

眼睛与心灵相通，一个人心有所变，眼睛也会随之变化，于是我们便有了识人辨人的一大利器，即察“眼”观色，望其眼色，便可知道他心中所想。

童话《木偶奇遇记》中有一个木偶叫做匹诺曹，每当它撒谎的时候，鼻子就会变长。很多大人都拿这个故事吓唬过小朋友，不过吓唬得多了，连小朋友都知道，这种事在现实生活中是绝对不可能发生的，说谎根本不会对鼻子的长度有任何影响。

那么，说谎者的谎言是不是就只有天知地知、无从侦察呢？

答案是否定的。就像动画片《名侦探柯南》中柯南经常说的一句话：“事情的真相只有一个！”虽然说谎绝不会让说谎者的鼻子变长，却会引起他身体诸多部位的微妙变化。通过对这些变化的细微分析，我们就可以发现事情的真相。

有人说，说谎的人不敢看对方的眼睛，会躲避视线，那你就太低估说谎人的智力了。高超的撒谎者不但不会回避对方的眼神，反而更需要眼神交流来判断你是否相信他说的话。面对这样的强敌，我

们如何才能从眼睛的变化来判断他有没有撒谎呢？

首先，我们可以观察眼睛瞳孔的变化。当一个人必须要用说谎掩盖些什么时，心中难免会产生情绪波动。这种情绪会带动交感神经，使人产生瞳孔放大、心跳加快、血压上升等身体上的反应，并且这种反应是客观的，不能用人的主观意识去控制，测谎仪就是依据这个原理发挥作用的。

其次，除了眼睛瞳孔会出卖他以外，眼球运动的轨迹也是判断对方有没有说谎的重要标志。心理学把眼球转动的轨迹分成六个位置，分别是右上、左上、右中、左中、右下和左下，每个位置都有其特定的含义。

科学家们通过大量实验证明，眼睛的右边代表将来，左边代表过去，上边代表视觉，中间代表听觉，下边代表感觉或理性思维。所以当说话者眼睛转到左上方时，表示他的大脑正在进行视觉上的回忆；眼睛转向左中方，表示他在进行听觉上的回忆；眼睛转到左下方，表示他正在进行一些理性思考；眼睛转向右上方，表示他在思考未来；眼睛转向右中方，表示他在想象一个声音；眼睛转向右下方，表示他正体会一种身体上的感觉。

你可以根据这些，向说话人询问一些必须依靠回忆才能想起来的情节。如果对方对答如流，很可

能是他早已想好的应对谎言；如果他的眼睛向上再向左转动，说明他可能真的在回忆；如果他的眼睛先向上再向右转动，那么他很有可能在说谎。

最后还要提醒大家，想当一个明察秋毫的好“猎手”，不是一件简单的事。**观察眼睛的变化只是一种辅助工具，要想获得更多的信息，还要注意联系周围的环境、说话时对方的神态，甚至是你一瞬间的直觉。**如此这般，才能掌握更多的证据，一举攻破对手的心理防线，发现更多的秘密和真相。

注意他的脚：离大脑越远，越容易脱离意识的控制

眼睛是心灵的窗户，但是你知不知道，脚也是一个人心灵的窗户呢？事实上，通过一个人的脚部活动，你能获得很多真实而有用的信息。一个人就算再怎么想隐藏自己，他的脚也会在不经意间透露他全部的秘密。

英国心理学家莫里斯经过研究，发现了一个很有趣的现象，“人体中越是远离大脑的部位，其可信度就越大，离大脑中枢越近，反而越不真实”。听完这句话，也许你会感到好笑，那岂不是说人的脚最诚实？

对，就是这样，因为人的脚远离大脑，所以很容易脱离意识的控制。虽然人在有意识的状态下常会刻意注意某些部位，以免让身体下意识的动作出卖自己的真实想法，然而脚这个远离大脑中枢神经控制的身体部位，却很容易脱离思维轨道，出卖自己。

我们与人相处时，如果不是刻意去注意，一般来说总是对人的脸部表情比较敏感，很少有人会想到一个人的脚会透露什么秘密。然而恰恰是每个人都怀着这样的想法，所以在人们刻意隐瞒某些秘

密、情感、真实想法、处于精神高度紧张的状态下时，脚反而会被人遗忘，从而诚实地“告诉”我们这个人内心的真实想法。我们姑且称之为“脚语”吧。

如何通过“脚语”去判断一个人是否在说谎，或者他究竟想表达什么呢？

方法其实很简单，作为人肢体的一部分，脚也有自己的习惯性动作，从而形成一个人独特的脚语。如果一个人高兴，他的脚步就会很轻盈；当一个人心情烦闷，他的脚步就会很凌乱；当一个人心情沉重，他的脚步就会很沉重。这些都是最简单的脚语。

通过这些脚语，我们完全可以解读到更多真实可靠的信息。

有这样一个小故事。一家公司的老板让两名漂亮的女职员用一小时的时间去公司所在的那条街上，向陌生男人索取电话号码，看谁要到的电话号码多。

两名女职员打扮得漂漂亮亮，来到街上。女职员甲抱着笔记本，急切地在不同的男人间奔波着，女职员乙却只是在大街上慢慢走，走了大概十几分钟后，就转身进了一家咖啡厅。

一小时后，两名女职员都回来了。女职员甲已

经大汗淋漓，脸上的妆容也花掉了，而女职员乙却还是一脸从容的样子，虽然可以看出脸上的妆有明显补过的痕迹，但和出门时并没有太大区别。老板再看看两个人要到的电话号码，女职员甲仅要到几个，女职员乙却要到了长长一串电话号码。

老板让两个人谈一谈各自的想法和做法。

女职员甲叹了口气，说：“我跑遍了整条街，向每一个可能会给电话号码的男人索要，但是很多人并不愿意答理我。”

女职员乙轻轻笑了笑说：“其实很简单，当我在街上走的时候，我发现这条街上的人大多都是脚步匆匆的上班族。我猜想这些人肯定不太愿意停下脚步，所以就只是选择了走路缓慢的几个人。然而当我再观察周围时，我又发现这里有很多咖啡厅，许多人在咖啡厅里休息、谈生意、会客，于是就走了进去。每当我站到一桌人面前时，就会发现虽然很多人都在专心致志地做自己的事情，但是他们都会在几分钟后不由自主地将脚的方向冲向我站立的方向，也就是说其实他们每个人都在注意我。他们的专心致志只是一种假相，真情被他们隐蔽起来，但他们的脚语却把他们各自的秘密泄露了。所以，当我向他们走过去的时候，他们仿佛早已做好了准备。”



时间撤去了指针，
空间取消了界线，
脚带着身体，
在意识的漂流中放飞心情.....

在社会上打拼的人们经历过诸多事情的历练，
在面对谎言、面对欺骗时，很多时候都可以很自然地做到隐藏自己。但是脚步匆匆的他们往往忘了从头到脚全面武装自己，如果你能够仔细观察，一些秘密就会通过脚语泄露出来。

所以，当我们面对一个人时，不要总是只相信眼睛是心灵的窗户，也不要被他华丽的“外衣”所欺骗，仔细盯着他的脚看一看，竖起耳朵听一听他脚底发出的声音，相信你会听到你想知道的真实话语。

重要的不是他是否撒谎，而是为什么要撒谎

假如送给你一项能力，使你可以洞穿世上所有的谎言，你是不是渴望拥有呢？当然本书并不能送给你这项能力，但本书却会告诉你，拥有这项能力的人一生都会痛苦不堪，因为“truth or happiness, never both”。

美剧《Lie to me》（《别对我说谎》）中，主人公Lightman是个天才的心理学家。Lightman凭借自己对微表情的分析以及对人性、心理的熟悉，几乎能洞悉世上一切谎言。剧中，他曾说过一句很有趣的台词——“truth or happiness, never both”，意思就是说真相与快乐不可兼得。

电影中如此，生活中更是如此，有时候真相和快乐就好像摆在你面前的鱼和熊掌。鱼和熊掌不可兼得，同样，真相和快乐在很多时候也是不可兼得的。那么，在面对真相和快乐时，如果你需要作出抉择，你是选择快乐，还是选择真相呢？

曾经读过这样一本小说，讲的是一个老人有一天突然怀疑自己得了绝症，于是整天闷闷不乐。儿子了解到他的心事之后，为了让他放心，就带他到朋友的医院做了全面检查。

两天后，儿子到朋友的办公室取父亲的化验单，朋友将两份化验单放到了他的面前。他告诉老人的儿子，出于朋友道义，他给朋友准备了两张化验单，一张叫做快乐，一张叫做真相。听完朋友的话，老人的儿子毅然拿走了那张叫做快乐的化验单。他知道已经年过八旬的父亲更需要的是快乐，而不是一个带给他更多痛苦的真相。

十年后，当儿子在父亲临终前告诉父亲自己欺骗了他时，父亲笑了，轻轻地说：“十年里我一直很快乐，不是吗？我又活了十年，比医生预期的时间还要长，不是吗？”

有人曾经问过这样一个问题：“人活着是为了什么？”答案其实很简单，无论你是高官达人，还是平民百姓，谁的一生不是在追求快乐？在快乐和真相面前也是一样的，有的人一生追求真相，却一直生活在痛苦当中。有的人一生糊涂，却得以快乐终身。人活着贵在快乐，有时候重要的不是他在撒谎，而是他为什么要撒谎。**如果有些谎言不是出于恶意，也不会造成什么严重的后果的话，我们又何必非要执著于一个痛苦的真相呢？**

金庸武侠小说《天龙八部》中的萧峰一生都在寻找一个真相，可结果呢？萧峰被武林人士排挤，他最爱的女人被他在无意中亲手杀死，最后他只能

以自杀了结一切是是非非。《洗冤录》里的宋慈呢？不是在面对真相和快乐时，也曾拷问过自己，是否要执著地查清案情的真相？我们不是英雄，也不用背负查清命案的责任，我们只是普普通通的人，那么为什么不让生活简单点呢？

然而人人都有猎奇心理，更不喜欢被谎言欺骗，所以才说难得糊涂。**明察秋毫固然是好事，但是当我们选择明察秋毫时，也要学会明确分析对方的撒谎动机。**如果你不能做到难得糊涂，就要学会在知道真相后消化真相背后的痛苦。

有时不违反原则的装傻，也是保卫幸福的武器

谎言真的面目可憎吗？或许你不知道，谎言有时是必需的，谎言也可以很美丽、很动人。这就是善意的谎言。如果你明白这一点，那么撒谎的人也会显得难能可贵，而令我们难以拒绝了。

我们经常被告知，与人相处要诚实守信，诚实才是最可贵的品质，骗人是不好的。然而有一天，我们却突然发现，原来并不是所有谎言都是不好的，有一种谎言比诚实更难能可贵、更美丽，那就是善意的谎言。因为有时候善意的谎言是并不违反原则的装傻，是我们用来保卫幸福的武器，是值得我们用心经营的比诚信更珍贵的东西。

有时候谎言并不一定代表背叛或者别的什么。谎言固然不好，但是善意的谎言却是某人的良苦用心。有些事情只要不违反原则，如果用善意的谎言来表达是对对方的一种尊重和着想，而不是伤害，那么它并不仅仅意味着欺骗，更意味着一种深情，一种希望事情得以圆满的希望，它只是一种让事情得到圆满解决的方法。

谎言代表了虚情假意，代表虚伪，代表欺骗，

然而善意的谎言却因为它的善意而有了另一种美。甚至有时候我们不得不承认，生活中是需要善意谎言的。

故事《最后一片叶子》中身患绝症的小女孩虽然被老画家精心绘制的绿叶欺骗了，但是她却奇迹般地痊愈了。电影《善意的谎言》中，“二战”期间的波兰小店主雅各布不断想方设法编造苏联红军胜利的消息，给绝望的犹太同胞以活下去的勇气与希望。他是受尊敬的说谎者，他用善意的谎言告诉人们：每个人心里都可以有一个辛德勒。

如果谎言可以对抗病魔，如果谎言可以对抗暴政，如果谎言可以让人幸福，那么面对这样的谎言，我们为什么不装一下傻，欣然地接受呢？当身患重病的友人忧伤地躺在床上，茶饭不思时，我们对他说：“哥们儿，没事，医生说你可以很快就可以和我们打球了。”我们的一个善意谎言既可以让朋友安心、快乐，又能表达自己对朋友美好的祝愿，何乐而不为呢？同样，当我们身处同境，听到朋友的这种安慰之词，明知朋友的话是欺骗自己的善意的谎言，是不真实的，但如果欣然应对，适当地在朋友面前装傻，给朋友一个安心的谎言，又何尝不是对朋友的安慰。

善意的谎言是美丽的，善意的谎言有着“化腐

朽为神奇”的力量。善意的谎言不是居心叵测的欺骗，不是用心经营的陷阱，不是置人于绝境的骗局……善意的谎言可以改变一个人的生活态度，可以挽救一颗即将死去的心，可以让一个人的心智愈益清明。善意的谎言是一个永远感人的不会退色的美丽故事。

很久以前，有一个女孩刚生下来眼睛就瞎了，她的世界里只有黑暗。但女孩一直很快乐，因为母亲告诉她，她是村子里最漂亮的女孩。看得见的人都知道女孩很丑，只是她从不曾听到而已。转眼间，女孩到了出嫁的年龄，母亲从邻村找了一个断臂的男孩做女孩的丈夫，并告诉男孩她只有一个要求，那就是永远要告诉女孩她是村子里最漂亮的女人。

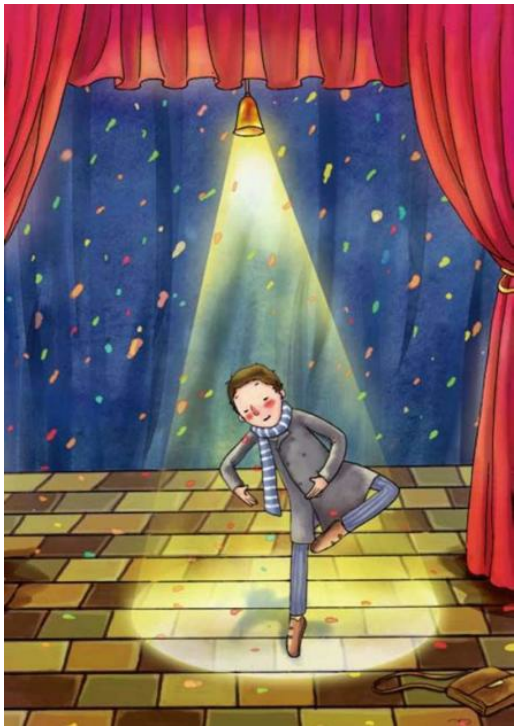
男孩听从了女孩母亲的要求，和女孩结婚了。新婚之夜，男孩在女孩的耳边轻轻说出了女孩母亲交代的话，女孩听完后，羞涩地低下了头，说：“母亲告诉我你是最英俊的小伙子，是吗？”男孩看着羞赧的女孩，拉着她的手回答：“是的！”

女孩在男孩善意的谎言中活得比没有出嫁前更快乐、更自信了。不久，女孩怀孕了，生下了一个漂亮的儿子。在儿子懂事的时候，男孩告诉儿

子：“孩子，你要记住，你的母亲很漂亮，她永远是世界上最漂亮的母亲。”

女孩一生都是幸福的，她的幸福是母亲、丈夫、儿子用善意的谎言建筑的城堡，而她一生都是生活在城堡里的骄傲公主。

是啊，诚实是一种良好的品行，但是在现实生活中，很多情况下我们必须学会撒谎。那些不违背原则的善意谎言能让我们以及爱我们的和我们爱的人生活得更好，让我们的故事更感人。



在内心的舞台上，
灯光永远只为我亮起，
慢慢飘落的花瓣是无声的喝彩。

心理测试

PSYCHOLOGICAL QUIZ

让我们开始吧！

从走路姿势看人的性格

每个人的性格都不同，我们可以通过观察他人的走路姿势，从中发现每个人的真实性格。^_^

他（她）的走路姿势是：

- A 昂首挺胸，大踏步前行。
- B 落地稳健，快而不乱。
- C 横冲直撞，不管左右。
- D 速度适中，气质文弱。
- E 低头含胸。
- F 连蹦带跳。
- G 前后回顾，左右摇摆。



A 昂首挺胸，大踏步前行。

自信心和自尊心都很强，有时会给人以自负和清高之嫌；思维敏捷，组织能力很强，做事追求完美和成效；但在人际关系上较为冷漠，不太相信别人。

B 落地稳健，快而不乱。

重现实，守信义，精明能干，凡事能从实际出发，有自己的主见和辨别能力，不轻信别人；做事擅长思考，不盲目行动，易被别人信赖。

C 横冲直撞，不管左右。

性格有些急躁，做事有效率，但细致度不够，有时缺乏耐心；勇于接受挑战和承担责任，精力充沛，坦率真诚，对朋友和家人忠诚。

D 速度适中，气质文弱。

喜欢平淡的生活，对改变缺乏勇气和耐心；胆小怕事，进取心不够；遇事能冷静沉着，不轻易动怒。

E 低头含胸。

缺乏自信心，胆识与气魄不足，没有冒险精神；为人谦虚谨慎，实在有礼，不喜欢华而不实的东西；表面沉静但内心充满热情，对友谊非常看重。

F 连蹦带跳。

喜形于色，没有心机和城府，人缘极好。

G 前后回顾，左右摇摆。

口才大于实力，喜欢夸大自己，虚伪好面子。对别人过于苛刻，遇到难题时喜欢推托。

•Part 03•

察言观色，看透人心



社会交际变得越来越复杂，
而交际的媒介之一——谈话，
也变得越来越“水分化”，
真真假假，

虚虚实实。

然而无论这些话怎么变，
它都逃离不了一些永恒不变的原则，
通过这些话，
你完全可以看透他的心。

人爱讲大话，而且比自己意识到的讲得更多

讲大话，与骗子无异，虽然他有时可能只是骗取一些面子。这类人只可浅交，不可深处，如果听信其言，那受伤的只能是我们自己。

对于某个爱说大话的人，每每提起他，人们总免不了嘲讽几句：“他呀，十句话有八句不靠谱，就会吹牛”。于是我们下意识地给他扣上了不可信的帽子。其实细细想来，我们又何尝不是经常为了某些目的，对我们说的事进行加工，说一些大话呢？有时候是因为自尊心强，好胜心切，把话说得大大的，以压倒对方来维护自己的自尊；有时候是因为虚荣心强，不甘人下，以说大话来平衡自己的心理；有时候是因为富于幻想，以致说出一些异想天开的大话。

曾经闹得沸沸扬扬的“诈捐门”事件，就是这方面的典型。2008年5月，章子怡在博客中称自己将向汶川地震灾区捐款100万元，但实际才捐了84万元。还有，章子怡在法国戛纳为地震灾区募得善款50万美元，也只有近5万美元到账。本来捐款是一件很值得表扬的事，但是由于高调行事，在款未

到账的情况下就提前宣传，结果使自己麻烦不断，国际巨星的形象与诚信备受考验。无独有偶，为保天王形象讲大话的刘德华被曝已婚受尽抨击，苦心经营28年的诚信及正气形象，在短短5日内面临严峻考验。

一些明星为了维护自己完美的公众形象，或者为了保护自己的隐私，会有意无意地夸大自己的形象，进行一些不切实际的宣传。恋爱中的男人为了在女友面前展示自己优秀的一面，总是信誓旦旦地说出一些承诺，缥缈也好，夸张也罢，只要能使女友开心，也不去追究这话中有多少“水分”。甚至一些政客也是讲大话的忠实粉丝，领导需要数字来表现政绩，为自己的升迁铺路，于是讲一些脱离实际的大话，也就不足为怪了。

曝光率越高的明星，他们讲大话时，就会引起更多的关注，遭到更多人的抨击。而当我们用冷静客观的态度来看待这些事情时，就会惊奇地发现，为了树立自己在别人心中的美好形象，我们讲的大话较之于明星又有何区别呢？怕是比我们自己所意识到的还要多吧。

人都是爱讲大话的动物，而且往往比我们意识到的更多。为了某种目的，往往通过讲大话这种方式来掩饰。或许我们不能简单地评价这其中的对

与错，但这归根到底还是诚信问题。不管是善意，还是恶意，讲大话、放空炮都是不良习惯。

一定不要轻易许下承诺，答应别人的事也要想办法做到。同时还要学会倾听，善于倾听，不要别人说什么就听什么，要善于分析，去伪取真，听懂别人大话背后的意思，这样才不会被大话蒙蔽。



它宣称，
它会飞到宇宙的中心，
让人类无地自容，
孤傲的神情让我的劝说
显得那么的苍白。

从语速、谈吐方式判断对方是否性急、易怒

谈话高手往往能做到话里有话、弦外有音，殊不知一个人的语速以及谈吐方式其实也包藏着诸多秘密，这些秘密也可以助你看透人心。

古人云：“内心外于行。”外于行最大的表现就是人的语言。一个人谈话的内容，谈话时的表情，谈话的态度，是最能体现一个人内心世界的窗口。然而我们都知道口是可能心非，一个人说出来的话可能是真实的，但也可能是谎言，甚至说话时的表情、态度，都有可能是骗人的。

电影《非常完美》中有这样一段情节。由章子怡扮演的苏菲为了抢回自己的前男友李杰夫，故意接近李杰夫的现任女友王菁菁，结果被王菁菁识穿了。王菁菁为了报复苏菲，故意假装上当，主动约苏菲一起去攀岩，表面上对苏菲又是温柔同情，又是体贴照顾，令苏菲感动不已。

然而苏菲却没有想到，王菁菁作为一个演员，她的表演天分了得。就在苏菲自以为已经骗到王菁菁，得到王菁菁信任的时候，王菁菁却在苏菲的攀岩保护设备上动了手脚，让苏菲摔伤进了医院。

当时看完这段，就觉得苏菲真傻，王菁菁怎么可能对一个见了几次面的人那么好呢。她可是演员啊，什么样的人没见过，什么样的故事没听过，什么样的戏没演过，要论表演，她可是专业级的。所以苏菲才会妄图“骗人”，反倒被骗。

其实只要我们有心，总能从一个人说话的时候发现端倪。这要求我们不要只是听对方说话的内容、语调、语气、态度，还要学会从一个人的语速、谈吐方式上判断对方是否处于性急、易怒的状态，从而来判断所说的内容里夹杂了多少水分。

说话语速缓慢的人一般都是慢性子，这种人不会轻易生气。但是如果这种人突然语速加快，那一定表示这人遇到了很急的事情，这时候就千万不要去招惹他，否则这种人发起脾气来可是很吓人的。

同样，语速快的人一般都比较性急，大都活泼外向、能言善辩，这种人也容易生气，但是脾气来得快也去得快。而语速快的人，如果在某件事情上或者面对某个人时语速慢了下来，则表示他对这件事情、这个人很不满意，或对对方有敌意。

有位评论家曾说：“在外做了亏心事的男人，回到家里面对妻子必定滔滔不绝。”从心理学的角度来解释这种现象，是因为人在恐惧或者不安的时候，言谈速度会不自然地加快。人会借快速讲述一

些毫无关联的事情，来排解心中压抑的恐惧和不安。因为当时不能很好地整理思路，加之内心紧张，往往会使谈话内容空洞无序，也就是我们通常说的“不知所云”。只要我们留心，就能窥探到一些端倪，这就是语速透露给我们的秘密。

再谈谈吐方式，从谈吐方式上同样可以判断一个人是否性急或者易怒。说话幽默风趣的人一般没什么脾气，他们是那种做事不急不躁的人，更懂得享受生活和办事的过程，而不是单纯地去完成一件事情。那些说话委婉的人一般也不会轻易生气，办事不喜急躁，但是这种人如果真的生气起来，则是很容易记仇的。说话直爽的人则不然，他们做起事情来性子急，也易怒，但他们的性急和易怒都是有针对性的，是短暂的，当这件事情过去后，就会恢复亲和的态度。

当然，谈吐方式还有好多种，其中包括说话时是喜欢指手画脚，还是安安静静地陈述。这些都能反映一个人是否性急、易怒，只要我们用心分析，就能找到适当的应对之道。

语速、谈吐方式都是我们获取对方信息的方式，只要留心观察、客观分析，就能在与与人相处中看懂对方的实际态度和想法，找到与之相处的最佳方法。

如何从他人的话语中找出自己需要的信息

越是腹中草莽的人，越是多言，这种人其实帮了我们的大忙，他们在不经意的话语间，已经向我们提供了无数信息。我们无须刻意去偷窥旁听，仅仅是他平时的一言一语，很多有价值的信息就已经流露出来，就看你能否挖掘得到了。

古人云：“言多必失，沉默是金。”当今社会，很多人都把这句古训当做自己说话办事的准则。然而，总还有一些冒失鬼，不分场合、不分身份地张口就来，想到什么就说什么。这种错误往往发生在年少不懂事、社会经验少的人身上，有时候看到他们越说越起劲的样子，真是感到无可奈何。

办公室里，同事每天见面的时间最长，谈话可能涉及工作以外的各种事情。许多爱说话、性子直的人，喜欢在别人背后议论纷纷，只要人多的地方，就会有闲言碎语。有时候你可能会不小心成为“放话”的人，有时候你也可能是别人“攻击”的对象。这些耳语的内容，比如领导喜欢谁，谁最吃得开，谁又有绯闻，等等，就像噪声一样影响人的工作情绪。但是反过来想一想，他人失言，

我们可以批评、指责对方，甚至唾弃，但那一定要是自己心中真实的想法，而千万不能追随大流、人云亦云，在“众口铄金”的快意中迷失了自我。在“言多”的人面前，我们应该学会从他人的话语中找到自己需要的信息。

一度热播的情景喜剧《爱情公寓》中就有这么一段。情人节那天，陆展博鼓起勇气向宛瑜表白，不料宛瑜拒绝了，并要在当晚去香港出差。本来憧憬了很久的浪漫之夜，只剩下展博一个人享受了。

酒吧里，好友子乔喋喋不休地教展博如何做一个忧郁的人来吸引女孩的目光。这种忧郁的确引来了一个美女的搭讪，然而展博觉得很不适应，和人交往就应该自由一点，随意一点。子乔见状，就苦口婆心地劝他，说这美女可是一个空姐，并且是他们航班的“班花”，平时这样的美女，连她的车尾灯都看不到，今天刮台风，机场关闭，航班取消，才会一个人在这里过情人节……子乔还在自顾自地说个不停，展博却从这话中得到一个重要信息：台风，航班取消，那宛瑜肯定也没走。于是他跑回公寓去找宛瑜，而宛瑜也意识到自己已经爱上了展博。就这样，一段美好的爱情在情人节开启了。

试想一下，如果当时展博毫不客气地打断了子乔的长篇大论，或者对他的“多言”充耳不闻，就

不会从子乔的话中听到对他有用的信息，他和宛瑜的缘分或许就要到此为止了。可见学会从他人的话中找到关键信息有多重要，那么到底该如何从“多言”中找出自己需要的信息呢？

首先，一定要有主见，不要人云亦云。

我们要清楚自己的身份，明确自己的立场，要明白我们想从他人的言语中获得什么样的信息，是关于一个人，还是关于一件事。

其次，要学会用辩证的眼光看问题，不要主观地认为言多必失。

不要一开始就对喋喋不休的人表示反感，如果对对方说的话感兴趣，就用眼神或者询问的方式鼓励他说下去。如果是自己不关心的话题，就要及时让对方转移话题，一般这种喜欢说个不停的人，看到对方对自己说的话有兴趣，就更会侃侃而谈，这样你想不得到自己需要的信息都难。

最后，要对听到的信息进行整理核对，不要偏听偏信，以免让自己陷入进退两难的地步。

当然，当我们从别人口中知道某些秘密时，要懂得看穿但不说穿的道理，做到自己心里有数就行了，不要像个大喇叭似的到处广播。要知道我们获得的信息是用来为自己所用的，而不是用来宣传的。

语言可以透露内心，也可以掩饰内心

越是有想法的人，说话往往越谨慎，他的话里往往也都藏着东西，这时就不能仅从言语和表情去判断一个人的内心世界了，这类人也是我们最需小心的。

有人问，世界上什么东西最长，有人回答说是人心。又问什么东西最短，回答也是人心。再问什么东西最复杂、最坏，回答还是人心。所谓“人心隔肚皮”，人上一百，各色各种，世界之大，无奇不有。人心都是肉长的，但是人和人的内心却是千差万别，也许正是这不一样，才构成社会和历史吧。

生活与工作中，我们要明白善与恶的标准，学会判别各种各样的人。然而真正能体会“人心隔肚皮”的真谛，又谈何容易！有人说可以从别人的话中猜出这人在想什么，这样真的可以吗？

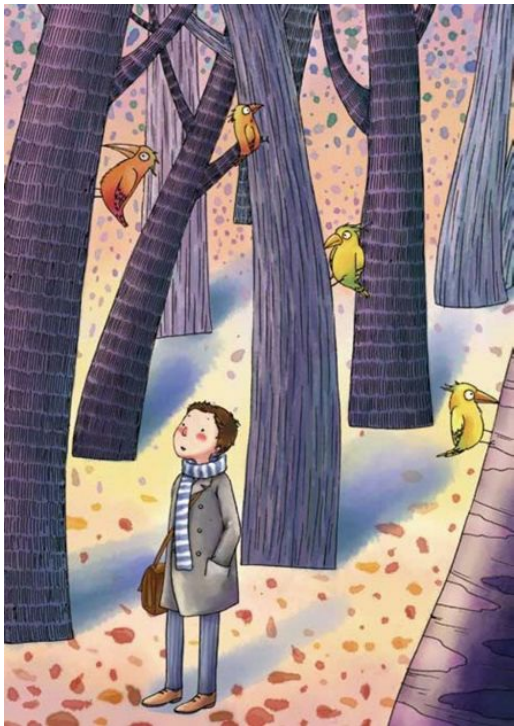
不可否认，语言有时候可以透露一个人的内心。比如，如果一个人在团体里说话时一直在强调“我”，那么就说明这是一个过于自信而且自我意识又很强的人，也可以看出这个人自我显示欲望强烈，独立性、主体性比较强。如果他在团体里喜欢用“我们”，则此人比较没个性，属于团体埋没

型和附庸型。再或者，平常大家很熟的人，说话通常不会客套，但是如果是已经很亲密的人之间，说话突然变得很恭敬，那就要注意了，很可能这时他的内心已存在严重妒忌、敌意、轻视或戒心。

在现实社会中，有些人总会谨记“逢人只讲三分话，未可全抛一片心”的教导，出于自保或者其他原因，甚至会说一些违心的话。**这样一来，通过言语来了解一个人的内心，有时候又是不准确的。**

印象很深的是最近看的一部电视剧《青春期撞上更年期》，剧中的小蕊在颖子面前一口一个姐，叫得那叫一个亲热，不知道的还以为是亲姐妹呢，却在背地里招惹颖子的男朋友。这样口是心非的人并不是少数，如果我们只听他说的话，不从其他方面了解这个人，那么上当受骗也就在所难免了。

语言能透露内心也好，掩饰内心也罢，通往心灵的路总是“蜀道难，难于上青天”。最难丈量的是人心，此时也许很近，而彼时又会相当遥远。孔子曾经说过：“不知言，难以知人也。”然而人心又是何等复杂，单单依据语言来判断是远远不够的。



我在工作，
我在努力工作，
在夏日慵懒的阳光下，
我却听出了不同的节奏。

人心并非不善，然而却心生疑惧、嫉妒、戒备、怨恨。在这复杂的世上，我们不敢呼吁人人坦诚相见，也不敢请人们丢掉防人之心，只愿这个世界能少一分算计，少一分伤害。

不管怎么样，我们自己要擦亮眼睛，不要被别人的甜言蜜语或者诬陷诽谤所蒙蔽，正如张居正所说：“天下的事，贵在思虑详细，贵在力行，谋略在集中大家的思路，决断在自己”。

让对方说出真心话，最好的方法是让对方生气

很少有人会愿意把真实的自己完完全全地暴露在别人面前，如果你特别希望他说出自己的真实想法，有一个很好的方法，就是让他生气！这招可是比“酒后吐真言”更管用的招数。不过这招要慎用，因为我们都知道“是药三分毒”，所以最好的方法往往也含着“三分毒”。

荀子向来认为人性天生是恶的，“人之初，性本善”是后天教化的，就连孟子也承认人天生就有怀疑他人的排他性格。尽管自己浑身都是缺点，但还是希望比别人强，嘴上佩服别人，心里却不舒服。假如某人和你说起别人的坏话，而那个人也正是你反感的人，虽然你表面矜持着，实则心花怒放，感觉遇到了同一个战壕里的战友。

事实上，大部分人都不会把真实的自己完完全全地暴露给别人看，人们在说话或者做事之前，总喜欢三思而后行。

有时候，说出的话并不是这个人的真实想法，只要能让人高兴，或者能达到自己的目的，就可以了。只要我们细心观察，总会发现这些人就隐藏在我们周围。

记得有一次，单位举办年终表彰会，主持人是我们部门的张主任，彩排的时候遇到她，就闲聊了两句。

这时，同事小琳插话道：“张姐，您不仅长得漂亮，这声音更是犹如天籁啊，真是绕梁三日不绝于耳，哈哈！”

张主任被小琳夸得一脸灿烂。不料她刚走，小琳就把我拉到一边，一脸不屑地说：“这么大年纪了，显摆什么呢！还主持呢，跟驴叫似的，真恶心。咱们单位那么多年轻漂亮的，怎么就轮到她了呀？”

我顿时无语，刚刚还把人家夸得像个仙女，一转眼，就把人家说得像个巫婆，人的真心真不是轻易就能看出来的。

生活大概就是这样吧，我们经常在背后议论别人，也会被别人议论。如今社会生活压力大，仿佛每个人都是在为挣钱而奔波，铜臭味越来越重，人情味却越来越淡。有的人为了满足自己的一点点私欲，又或者只是单纯地想为平淡的生活增添一点点色彩，就开始在背地里对别人指手画脚、搬弄是非，唯恐天下不乱。鲁迅的小说《祝福》，在一群喜欢背地里说事的人口中，祥林嫂到了阴间还要被两个男人争抢而劈成两半，所以这个可怜的女人倒

在冰雪中。影星阮玲玉更是因为人言可畏，最终选择服毒自尽。那些诬陷她的人，全是她生前的亲朋好友，而且个个都在她死后表现出悲愤交加的样子。

那么到底应该怎么做，才能让人对你说出真心话呢？我想最直接而有效的方法莫过于让对方生气。

当一个人处于生气的状态时，他的大脑就会被愤怒占据，从而无法保持冷静，无法正常思考，更不会在深思熟虑之后再发表言论。这时，为了激怒你或者为了证明自己，他通常会毫不犹豫地说出内心的想法，或者做出一些平时不为人知的举动。

曾经看过一个西方电视节目，节目中邀请了几位议员来询问他们的意见和想法。主持人首先将他们隔开，然后连珠炮似的问一些难以回答的刁钻问题。主持人的节奏极快，致使有些议员招架不住，而这位主持人根本不予理会，继续发问。问题越来越难以回答，使得那些议员生气地说：“开玩笑！这一问题怎么可以在这种场合回答，我拒绝回答！”之后，摄影机拍摄了他们愤然离去的镜头。

一般来说，这些议员在平常的记者招待会中，都是一副一本正经的样子，人们根本无法看见他们的另一面。此次电视访问就是要让他们在大众面前

露出另一面来。无论什么人，一旦情绪爆发了，大多都会失去理智，从而说出心里话。

由此可知，要让对方说出真心话，最好的方法就是让对方生气。不过值得注意的是，让对方生气后，如果你还想要交这个朋友，就一定要懂得道歉，千万不要为了得到对方的真心话而大动干戈，伤了彼此的和气。

善听弦外之音是“察言”的关键所在

在许多场合，有一些话不好直说，不能直说，也无法明说，所以就有人“绕道而行”，或者采用反其道而行的方法，越是不可能的事，越是一口答应下来，让对方放松警惕。

俗话说“听锣听声，听话听音”，这就告诉我们听别人说话要善于“察言”，不要人家说什么就听什么。你以为你听到的都是别人的肺腑之言，当事实证明这只是人家打发你的客套话时，你再翻然悔悟，恐怕就为时晚矣。

我有一个同学，大家都叫他小周。毕业找工作时，小周求助于朋友小赵。小赵倒是认识一些“达官显贵”，一副胸有成竹的样子，他告诉小周：“这事你就放心吧！交给我肯定没问题，你只要给我一份简历就行了，事儿不大。”小周激动地交给他一份简历，然后就兴奋地等着那边的好消息。可是一连几天过去了，没有什么消息，打电话问小赵，只说是黑白简历不行，要彩色的。小周又赶紧弄了一份彩色的。又等了几天，再问小赵时，这家伙说最近两天忙，还得再过两天。两天过去了，小赵又说母亲住院了，现在安排不了。这件事

就这样一拖再拖，一个月时间过去了，找工作的事毫无进展。最后，小周也失去了催促的耐心，这件当初貌似板上钉钉的事，结果却不了了之。

如果当初小周明白“越是不可能的事，越容易答应下来”的道理，也就不会在这件事上浪费太多时间和精力了。这就要求我们要懂得“察言”的关键，即善听弦外之音。

直觉虽然敏感，却容易受人蒙蔽，懂得如何推理和判断弦外之音，才是察言观色所追求的顶级技艺。和人打交道，此点最为奥妙。言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质，会流露这个人的内心情绪，因此察言可以帮助我们刺探别人的心思。

三国时的枭雄曹操挟天子以令诸侯，英勇征战，为魏国的建立打下了基础。曹操文章盖世，他的几个儿子也都是才华横溢。后人将曹操和他的两个儿子曹丕、曹植合称为“三曹”，可见他们在当时文坛的地位。



鲨鱼露出了它锋利的牙齿，
我轻轻地靠近，
原来它只是感觉孤单。

曹操很喜爱曹植的才华，因此就想弃长子曹丕，立曹植为世子。当曹操就这件事征询谋士贾翊的意见时，贾翊却一声不吭。

曹操再三追问，贾翊这才说：“我正在想一件事。”

曹操问：“你在想什么事呢？”

贾翊答：“我正在想袁绍、刘表废长立幼招致灾祸的事。”

曹操听后哈哈大笑，立刻明白了贾翊的言外之意，于是不再提立曹植为世子的事了。

在许多场合，有些话不好直说，不能直说，也无法明说，所以就有人“绕道而行”，或者采用反其道而行的方法，越是不可能的事，越是一口答应下来，让对方放松警惕。那么在平时的交谈中，我们应该怎样倾听别人的弦外之音呢？

首先，要善于观察。人际交往中，对他人的言语、表情、手势、动作以及看似不经意的行为要进行敏锐细致的观察，这是掌握对方意图的先决条件。比如，别人在答应你某件事时眼神闪烁，手脚不自然地摆动，那你就要做好此事不能办成的准备

了。

再次，要了解一些可以拿来判别对方是否试图隐藏真相的字句。一些字眼，像“坦白说”、“说真的”、“老实说”，通常都表示说话的人本身并没有像自己声称的那么坦白、真诚和老实。例如，“老实说，这样已经最便宜了”。解读后的意思是，“这并不是最好的价钱，但是你说说不定会接受”。

最后，要保持良好的心态。不要成天想着从别人那里得到什么，要知道天上不会掉馅饼，不管能不能听懂别人的弦外之音，都要有自己的原则，不要因为别人的一句话就大喜大悲。如果把那些弦外之音比做飞镖，那么我们只要有镖来时小心与之周旋，无镖来时耐心加以防备即可。

越是轻易获得的信息，越是不可相信

免费的午饭吃不得，同样，轻易获得的信息也信不得。不信？你可以试试看！多少人因为轻信他人而误入歧途，损失惨重，可见任何信息都是需要我们反复斟酌的。

不知道大家还记不记得前几年曾夺得多项大奖的一部影片——《贫民窟里的百万富翁》？电影中有这样一段情节对人性进行了深刻的刻画。

贾马尔参加了《谁想成为百万富翁》这档电视节目，前面的每一道题都顺利过关，然而在回答最后一道题目的时候，他遇到了困难，他根本不知道答案是什么。

在节目的休息时间里，贾马尔和主持人在洗手间相遇。主持人知道贾马尔不知道这道题的答案，不知道出于什么用心，在走出洗手间的时候，他将答案写在了镜子上。贾马尔看着镜子上的答案，不知道主持人为什么要帮自己。

节目进入了最后阶段，当主持人重复问题，请贾马尔回答时，贾马尔并没有按照主持人的提示给出镜子上的答案，而是作出了自己的回答。然而结果却出人意料，贾马尔是正确的，他一夜之间成了印度的百万富翁。

为什么贾马尔没有选择相信主持人给他的答案呢？

也许是一念之差，也许是幸运，但我却很赞同《老梁故事汇》中老梁的解释：因为不信任。贾马尔的一生是不幸的，并且他这一生的不幸遭遇大都源于他的轻信。小时候他因为轻易获得了一瓶珍贵的饮料，被骗加入乞讨团伙；因为误信，他失去了小伙伴拉卡；因为误信，他失去了最爱；因为误信，他眼看着自己爱的女人被自己的亲哥哥糟蹋.....

这一系列的成长经历告诉贾马尔：越是轻易获取的东西，越是不可相信。所以当他面对主持人的提示时，他选择了不去相信，最终他成功了。

也许你会说这是对人性批判，这根本是不可取的，但是生活于现实中的我们却不得不承认，生活中越是轻易获得的信息，越是不可相信，这真的是生活箴言。

那么为什么越是轻易获得的信息，越是不可信呢？

人们常说“世上没有免费的午餐”，人在社会中生存，尤其是生存于这个物质社会，要相信这句话：天上是不会掉馅饼的。对方轻易给你一些信息，这和天上掉下美味的馅饼有什么区别呢？**要知**

道天上掉下馅饼，要么是在你捡的时候会出现陷阱，要么就是捡起来的馅饼根本就是馊的。最容易获得的信息也是如此，要么是将你推入失败深渊的陷阱，要么根本就是无用的垃圾。

不是我们不想选择信任，只是很多历史教训都告诉我们，越是轻易获取的信息，越是不可以轻易相信。战场上如此，商场上如此，人际交往中也是如此。做一个智者，必须要时刻明白，越是轻易获得的信息，越是不可以轻易相信，商场、职场亦如战场。

永远不要试图发现别人不想告诉你的事情

中国人向来信奉中庸之道，不可做得不够，也不可做得太过，恰到好处最为难得。同样，探究他人也是要有尺度的，如果我们为了更深入地了解他人，几近成了偷窥狂、狗仔队，那除了惹人生厌，你再不会得到其他东西了。

古语有云：“水至清则无鱼，人至察则无徒。”这告诉我们，极度探究会失去自己内心的乐园，不要试图去发现别人不想告诉你的事情。

凡事不要太过深究，否则就会显得固执死板不灵活。金无足赤，人无完人，人都有自己的长处和短处，所以我们也不必太过强求于人，得饶人处且饶人，也不啻是一种处世之道。

南怀瑾先生常说：“有些地方可以马虎一点。”这就告诉我们不要太较真。过于较真的人不好相处，不懂变通，过于拘泥陈规，得理不饶人，往往会使自己背离群体。同时，总是试图去发现别人不想你知道的事，有窥探他人隐私之嫌，如何把握这里面的一个度，是我们最该注意的。

为人处世中的“度”是最难掌握的。人都是好奇心的，对于未知的事物总是有强烈的求知欲，

总想一睹为快，殊不知正是这一点，才让人与人之间的关系出现裂痕。

打个比方，一对恋人之间，如果凡事无论大小都要向对方说明，彼此之间一点个人空间都不存在的话，那磕磕绊绊就在所难免了，很可能这段恋情最后的结果是分道扬镳。

恋人之间如此，朋友之间更是如此，所以给彼此一个适当的私人空间，才更有利于双方和谐相处。

每个人都有不希望外人了解或打听的个人秘密，不愿告人或不愿公开自然有他的原因。每个人心中都有自己的私有领地，不同的人有不同的秘密，可能是一片浪漫的风景，也可能是一汪苦涩的泪水。无论哪种，个人都有保留的权利，也该获得别人的尊重。

夫妻之间也存在不想让对方知道的事，对于夫妻间一方不想说的隐私，另一方千万不要去追问，给对方一个属于他自己的心灵空间。这不单单是相信他、尊敬他，更是爱的表现。而有的夫妻之间总是互相猜疑，非得知道对方所有的过去才算满意，这不仅伤害了双方的感情，也是侵犯对方隐私的行为。更有甚者，吵架时把对方的隐私当成攻击利器，久而久之，让对方构筑起心灵的壁垒，从此封

闭自己，不再信任爱人。这样做，最终的结果当然是导致无法沟通，婚姻破裂，这不能不说是一种悲剧。

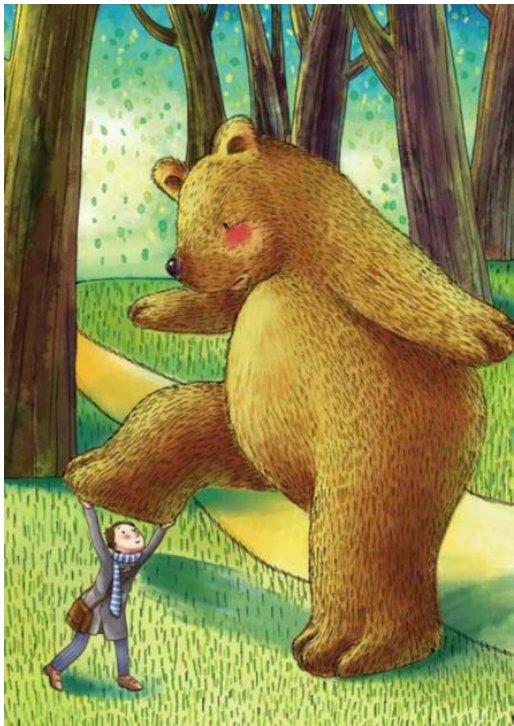
“Curiosity kills the cat.” 是一句有名的英文谚语，即俗话说说的“好奇害死猫”。西方传说猫有九条命，所以不会轻易死去，而最后却是死于自己的好奇心，可见好奇心是多么可怕。这也是警告人们不要被自己的好奇心所害，打探别人秘密的行为，会让你失去别人对你的好感，也会让你生活在压抑中，最终害人害己。

听说过一个很有趣的笑话。一个精神病人拿着枪指着一个人问：“1加1等于几？”那人战战兢兢地回答：“2。”结果被枪击毙了。这位精神病人举着枪说：“你知道得太多了。”这虽然是一个笑话，但是我们却能从中领悟一些为人处世的方法，知道得太多，有时候并不是一件好事。

三国时的杨修之死也许就是很好的例子。杨修自恃有才，屡次洞察曹操的意图，准确掌握曹操的心理动态。在杨修面前，曹操就像是被人扒光了衣服，所有的秘密都被一览无余。曹操本来就生性多疑，他当然不愿意自己的部下将自己完全看透，然而杨修却不懂得这其中的道理，不仅屡次看穿曹操做一件事时内心的真实想法，还把曹操的意图解释

给别人听，杨修的死期自然也就不远了。

所以要想让自己也让别人活得舒服，就永远不要试图发现别人不想告诉他人的事情。给别人的隐私留点空间，不仅能获得更多的尊重，也可以使自己生活得更轻松。这世界上有很多你不知道的事，不必刨根问底，有时候留点想象的空间反而更好。



以爱的名义，
我想拥有你所有一切，
却发现你的尴尬。

心理测试

PSYCHOLOGICAL QUIZ

让我们开始吧！

从说话方式看人的性格

在日常生活中，与人交谈是不可避免的，我们可以从对方的说话方式上来识别其性格。 ^_^

他（她）的说话方式是：

- A 大声讲话，直爽简明。
- B 沉稳缓慢，婉转含蓄。
- C 声音洪亮，幽默风趣。
- D 语速适中，一板一眼。
- E 滔滔不绝，口若悬河。
- F 经常打断他人。
- G 边说话边做小动作。



A 大声讲话，直爽简明。

为人坦诚直率，没有城府和心机，待人多半真诚可靠。做事富有热情，对朋友仗义豪爽。但做事或说话有时不顾及对方感受，容易得罪别人。

B 沉稳缓慢，婉转含蓄。

心思缜密，感情细腻，敏感多疑。说话或做事会再三权衡，注意分寸，理性而谨慎，非常在意别人对自己的看法和感受，由于不轻易相信别人，内心会比较压抑。

C 声音洪亮，幽默风趣。

为人热情，乐观，聪明活跃，多富有智慧。为人自信而开朗，会比较在意别人的感受，因体贴而受人欢迎。

D 语速适中，一板一眼。

为人比较保守，性格较为内向，做事或生活认真，有固定的节奏，循规蹈矩，有时给人以不会变通之感。与人交谈，有分寸有节制，不会乱开玩笑或说不合规矩的话来。

E 滔滔不绝，口若悬河。

口齿伶俐且善于言谈，喜欢以自我为中心，虚荣心强，不甘被冷落。要么是见识浅薄，只擅长卖弄名词；要么就是见多识广，有充分自信的人。

F 经常打断他人。

反应很快，为人聪明。但易怒，自私，不能体贴他人，有时难免因武断而失误。

G 边说话边做小动作。

敏感多虑，思想封闭，行动不够爽快，总是转弯抹角地表达自己的想法和感受，但为人心地不错。

•Part 04• 只有弱者才永无敌人



或许你不会相信，
世上能够堪称无敌的人是弱者。
然而事实确实如此，在强者的世界里，
他们互相侵害、消耗，

他们得到的多，失去的更多；
而弱者却恰恰相反，
他们失去的少，得到的却更多。
谈起生存能力，
唯有弱者才堪称“无敌”！

化解他人敌意的心理策略

弱者并非真的软弱，而是懂得示弱，以退为进。正是这些被强者们鄙视的人群，却能够很顺利地生存下来，并取得令世人意想不到的成就。

大家都听说过达尔文的进化论，简而概之就是一句话——“物竞天择，适者生存”。但是适者就一定是强者吗？

我看不然，恐龙何其强大，曾经称霸地球达1.6亿年之久，无任何生物能与其抗衡，结果却落得种族灭绝的下场。反而是弱小的蜥蜴能生存至今，不为其小其弱，乃是有强大的适应能力。不管敌人多么强大凶悍，它都可以随环境变化不断地变换自己的肤色：在黄土地上，它的颜色是黄褐色的；在草丛中，它的颜色则是绿色的……

蜥蜴变色是本能，而人在职场中、生活中要能如鱼得水，立于不败之地，也要不停地适应。适应不是一味充强装能、炫耀才技，真正的成功者永远都是弱者。

弱者知道自己处境艰难，生存不易，成功难得，所以他会低调行事。正如兵家鼻祖孙武所说：“兵者，诡道也。故能而示之不能，用而示之

不用，近而示之远，远而示之近……善用兵者隐其形，有而示之以无。”示人以弱，方能不招人妒忌，化解各方敌意于无形之中，才能成为最后的成功者。

弱者不弱，在于能示人以弱。中国古代大哲学家老子和庄子的思想里就始终贯穿着这条主线，即“弱者生存”。例如，老子说：“上善若水。水善利万物而不争，处众人之所恶，故几于道。”水，天下至弱，遇石石穿，遇火火灭，看似柔弱不堪，实则至刚至强。

示弱之道，在于藏、让、忍。善藏者会隐藏自己的目的和感情，展示给别人的是自己的不堪、无奈和不知所措，将自己的缺点不足和表面的无能透露给他人。

正如明朝大臣徐阶（1503~1584），他入阁后没有像杨继盛那样直接弹劾大奸臣严嵩，因为他知道在当时严嵩正获皇帝宠信，所以一旦出手，就一定要让严嵩没有翻身的机会，否则不但达不成目的，反而会让你自己死无葬身之地。于是他选择了“藏”，隐藏自己的真心和目的，假意侍奉严嵩，即使同为宰辅，17年间也从未违背过严嵩的意思，并将自己的孙女嫁与严嵩的孙子，忍辱负重，藏忠示奸，终将严嵩扳倒，成为一代名臣。

善于谦让的人，就是会不争的人。如老子所说：“圣人后其身而身先，外其身而身存。非以其无私耶，故能成其私。”这是典型的“居后不争”的态度，意在让人不要太锋芒毕露，应舍弃争先、争胜之心，抱定以退为进的处世态度，从而达到“夫唯不争，故天下莫能与之争”的效果。

提到“忍”字，不免让人想起汉初三杰之一的大将军韩信。当年的“弱”草民韩信忍了当年的胯下之辱，才有了日后统率千军万马、决定楚汉相争胜负的齐王韩信。然而西汉建立之后，作为开国功臣之一的韩信又是因为太过锋芒毕露，不知收敛，最终落得个死于女人之手的下场。历史就是这样无情地告诉我们，能忍一辈子的人才是大赢家，就如汉初时的另外一名大将张良，他功成名就后就退隐山林，身后荣耀令人钦羡。

借用孔圣人的一句话，就是“弱者无敌”。**无敌的手段不一定是非要把自己变成强者，而是要学会如何将自已置于生存弱势的位置，尽可能适应环境变化，采取适当“示弱”的办法，以争取更大的生存空间。**

历史上，春秋时期的越王勾践“示弱”过，越国被吴国打败后，勾践为了保存实力，向吴国称臣乞和，给吴王夫差吸疮以示弱。战国时期的大军事

家孙臆“示弱”过，他命令齐国军队逐日减少灶的数量，先设十万个灶，过一天设五万个灶，再过一天设三万个灶，通过这种方式示弱，以麻痹魏国军队。汉朝的刘邦皇帝也“示弱”过，在鸿门宴上，他为了活命，借机从宴席上尿遁。最终他们都成功了，这也足以说明“示弱”是一种斗争的策略，是将弱势扭转为强势的有效手段。

所以说“弱”并不可怕，正是因为他们弱，才没有招来别人的妒忌，才没有被无处不在的敌意包围。事实上最可怕的是外强中干、狐假虎威。就像墙根下的灌丛和苔藓，门前的树木成材之后都被砍光了，而它们却都还在，因为它们“无用”，不招风，它们与世无争，所以活得很好！

“陌生人的敌意”是引起冲突的重要心理原因

面对陌生人时，人很容易产生焦虑、怀疑、敌对的心理情绪，这种对陌生人的敌意是阻挠我们与他人正常交往的一道篱墙。如何拆掉这道篱墙，是我们的必修课。

不知道大家有没有发现这样一种现象，一个小孩，即使是刚刚出生不久的婴儿，当面对身边突然出现的陌生人时，总会流露出一不自然的情绪，或许刚刚他（她）还在笑，但看到陌生人后就会马上安静下来，并且这种情况随着年龄的增长有越来越明显的趋势。换一种情形，如果一个陌生人出现在孩子的面前时，先主动对孩子说一些甜蜜的话，甚至拿出美食、玩具，就能化解孩子对陌生人的敌意，孩子会很亲热地和陌生人相处。

人们对陌生人的防御心理是随着年龄、阅历的增加而增加的。在面对陌生人时，不谙世事的孩子尚且有如此敌意，可想而知成人更是如此。在成年人的世界里，对陌生人的敌意可是引致攻击和冲突的一个重要心理根源。所以当我们和人相处，尤其是在和陌生人建立人际关系的时候，一定要先让对

方化解对你的敌意。

在社会心理学家看来，当企业发生危机时，公众往往会对企业产生一种被称之为“陌生人的敌意”的怀疑与警惕心理。公众借某一服务事故的发生，透视提供服务的企业存在的严重问题，继而产生重大的不信任感，很典型的事件就是2008年的三鹿奶粉事件。这次事件是“陌生人的敌意”引发的公众、一群人对一个集团、另外一群人的攻击和冲突。

同样，当我们和周围人相处时，尤其是初次相处时，如果不注意化解“陌生人的敌意”，也是很容易引起矛盾和冲突的。要知道人都是需要有安全感的，而和陌生人相处会大大降低其中的安全感，使两个人之间的相处存在不信任、恐惧、防范等心理，而这就很容易产生攻击和冲突。

那么我们要怎样才能化解这种“陌生人之间的敌意”，使两个人之间的关系朝着更亲密的方向发展呢？



我只想在天空快乐地飞翔，
可是小鸟们却惊慌失措，
充满了愤怒。

俗话说，欲消其果，必先知其因。“陌生人的敌意”之所以会引发对方的攻击与冲突，主要是因为当人们面对陌生人时，很容易产生三种心理情绪：焦虑、怀疑和敌对。所以要化解“陌生人的敌意”，就必须从这三方面情绪入手。

一、化解焦虑感

和陌生人相处时，每个人都会产生一定程度的焦虑感，这种焦虑感会影响两个人之间的相处。要化解对方的焦虑感，可以试着向对方多谈一点自己的情况，给对方充足的关于你的信息，这样就会慢慢让对方放下心中的顾虑，放心地和你交谈。

二、化解怀疑感

每个人在和别人交往时都会不由自主地想，他为什么要和我交往啊？是不是有什么企图啊？这是人自我保护意识的自然反应，所以要想和一个陌生人交往，建立和谐的关系，就一定要学会化解对方的疑虑，让对方信任你。要知道心存怀疑的关系是不可能长久发展的。

三、化解敌对感

因为焦虑，因为心存怀疑，对方就会很自然地
对陌生人产生敌对感。记得我的一个朋友曾说过，
当初他从北京调到武汉分公司做经理那会儿，无论
他做什么事，都会很轻易地招来别人的非议，甚至
他给下属下达的命令，相比较于其他经理，每次执
行时都不会一帆风顺。因为不熟悉，因为害怕被新
来的他炒鱿鱼，因为怀疑他的能力，公司的同事们
总是对他有敌对情绪。虽然表面上客客气气的，但
他明白背地里大家都拿他当公敌。为了打破这种局
面，朋友当时很费了一番脑筋。

其实要化解陌生人的敌对情绪并不难，最简单
的就是先了解对方期望的是什麼，为什么对你有敌
意，然后有针对性地尽量按对方的意愿行事。其
次，要以坦诚的态度化解对方的敌对感，要把自己
的想法尽快透露给对方，让对方觉得你没有隐瞒某
些不可告人的秘密。

自尊没你想得那么脆弱

有谁会不重视自己的自尊心呢？从古至今，多少人不惜用生命和鲜血来捍卫自尊，这诚然可歌可泣，但是自尊真的脆弱到不容许受到些许伤害吗？或许有时我们过于看重自尊，反而丢失了一些更宝贵的东西。

记得一群朋友曾经疯狂地迷上了美剧《老友记》，其中有这样一个桥段。瑞秋问大家，如果要在性、食物、恐龙之间选择一样，你会选择什么？贪吃的莫妮卡毫不犹豫地选择了食物，而当问到痴迷恐龙研究的罗斯时，他几乎是疯狂地脱口而出——选择恐龙。

看完这段，大家笑过之后，朋友突然问我们，如果把自尊、生命、自强，甚至是房子、车子放在你的面前，让你去选择，你会选择什么呢？还记得当时我们正在忙着毕业，忙着找工作，忙着面对接下来马上就要进入我们生活中的一系列难题。听完朋友的这个问题，刚刚还沉浸在搞笑剧情中的我们顿时安静了下来。大家开始感叹生活不易，最后有人义愤填膺地说了一句：“其实有时候自尊就是一文不值的垃圾！”

很长一段时间过去了，现在回想起当时的情

景，冷静下来的我不会再那么激动地大声宣告尊严一文不值，因为我对自尊有了更客观的认识。

还记得当我们激动地宣告自己的结论时，朋友给我们讲了这样一个故事。他有一个同学，家里太穷了，高中毕业那会儿父亲又因病去世，所以那年他虽然考上了大学，但是最后也不得不放弃了。就这样，他早早地走入了社会。工作两年后，家里的情况有了好转，这时的他又幸运地考取了公务员。走上公务员岗位的他因为觉得自己学历远远不如身边的其他人，又没有背景支持，所以工作特别努力。单位里大小事务，他都会尽心尽力去完成，对领导尊重有加，对任何同事都真诚以待。就这样，他靠着自己的努力，在年底的时候竟然得到了单位的最高分红。然而令他想不到的是，这竟然引起了流言，有的说他拍领导的马屁，有的说他肯定是用各种手段巴结上司，有的说他根本就是靠出卖尊严换取金钱……

虽然这笔高额的分红大大减轻了他的经济压力，但是他却陷入了深深的不安。他是个好面子的人，要知道高中那会儿为了不让大家对他的处境表示同情，他宁愿选择隐瞒家里所有的不幸，也不愿接受贫困补助。要知道工作中即使再苦再累，他也从没在同事面前表现出一丝痛苦。在所有人看来，

他都是一个“光鲜”的人。就这样，为了摆脱流言飞语，为了维护自己的自尊，他毅然放弃了那笔分红，放弃了这份别人打破头想要得到的工作。

朋友告诉我这是一个真实的故事，然而无论真实与否，抛却了曾经的激动和义愤填膺，重新解读这个故事，我不禁感慨：自尊有我们想象得那么脆弱吗？

不，自尊没你想得那么脆弱。只要对自己有明确的定位，又何必怕外界的“风吹草动”。不知道朋友的那个同学是真的太在乎自己的尊严，还是根本从心里对家庭、对自己身份自卑，而选择用那么“傻”的方式去维护自己所谓的自尊。

有人曾经告诉过我这样一句话：只有极度自卑的人，才会极度地自尊。今天想来好像真的很有意思，如果不是自卑，又为什么在乎外界的那些“风吹草动”呢？**真正的自尊永远不是别人一两句讥诮、讽刺、流言就能夺走的。**只有那些好面子、太过虚荣的人才会将自尊当做装点自己的易破碎的水晶小心地供奉起来。

自古人人皆言“仰不愧天，俯不愧地”，那么我们为什么不能如此对待自尊呢？自尊没我们想得那么脆弱，只要我们觉得无愧于心，只要我们认定了目标，只要我们对自己有明确的定位，又何惧那

些“伤人自尊的言谈”呢？

外界的侮辱也好，中伤也罢，只要我们认定了自己所要坚持的就可以了。如果为了一时的面子和虚荣心而冲动行事，不但不能挽回所谓的自尊，怕是还会失去更多。

坚守你的立场，无论如何都不改变

不含敌意的坚决是一种强大的力量，它能让你在逆势中坚挺，在困境中勇往直前。可以毫不夸张地说，这是一种令你内心无比强大的伟大力量。

北宋文学家苏东坡一生命途多舛，先是因反对新法被贬黄州，后又因反对将新法完全废除而左迁惠州，一生在政治上左右飘零，不得重用。后遇大赦，北还途中病死在常州。

任何一个略懂政治的读书人都知道，要想青云直上，就不能随心所欲，得罪统治者。而苏东坡却恰恰相反，变法派当权时反对新法的全面实施，守旧派执政时又强力反对全面革除新法，结果为各方所不容。不是因为苏东坡不懂权势，只是因为他有一颗为百姓谋福利之心，所以他很坚决，是一种不含任何敌意的坚决，无论如何也不会改变自己的立场。

“不含敌意的坚决”是美国心理学大师科胡特常用的一个术语，用平常的话可以解释为，无论你怎么做，我对你都不会产生敌意，因为我有自己的立场。

生活中很多人都认为自己的痛苦是别人导致

的，如果这个人改变了，自己就可以不那么痛苦了。还有一个看起来似乎比较表面的原因，那就是我们很难做到对别人说“不”。别人，尤其是重要的亲人、朋友将他们的某些东西强加给我们，我们虽然感到不舒服，却难以拒绝。

当我们难以拒绝别人的时候，就会出现矛盾。一方面，如果你接受了亲人、朋友的这些东西，你会难受；另一方面，如果你拒绝，你会觉得内疚，或担心对方不高兴，甚至离你而去。

解决这些看似简单的小问题，就要有一个立场原则，这就是“不含敌意的坚决”，也可以说是“温和而坚定”。

要做到“不含敌意的坚决”，首先要做到心中无敌意。别人向你投射敌意之所以会成功，根本原因就在于你的心中本来就埋藏着很多敌意。如果你心中彻底没有了敌意，那么敌意的投射就会彻底无效。

其次，要善于控制敌意情绪。心理学家认为每一个被严重压制的情绪都是一个情结，而每一个情结都是我们自己的一个盲点。这个盲点一旦被触动，我们就会失控。但假若这些盲点被觉察了，也就自然化解了，那时，别人再去触碰这个地方，就不会激起个体严重的情绪反应，从而做到“此心不

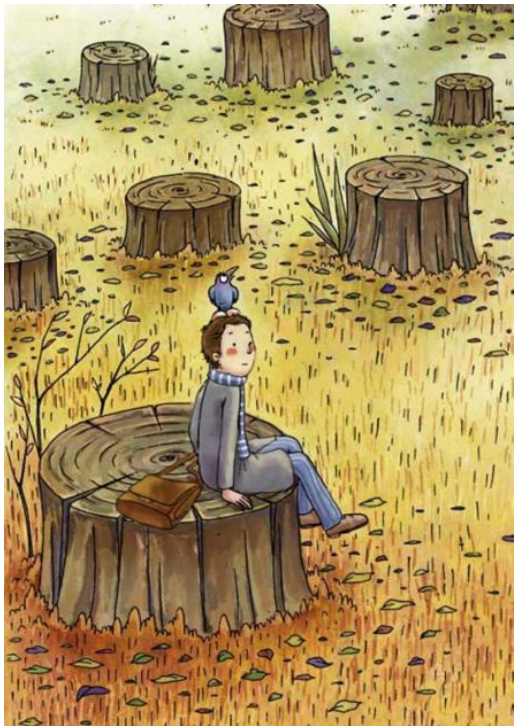
动”。

一位年近百岁的心理学家过生日时，他的学生们问他，你做了这么多努力，现在是不是已经没有情结了。他回答说：“哦，不是，只是我对自己情结有了更好的了解，所以不再轻易被它们左右了。”

最后，要坚决，就如秋风扫落叶势不可挡。

明确自己的立场，不为外物所惑，要有文天祥被俘不屈时“人生自古谁无死，留取丹心照汗青”的决心，也要有唐僧师徒不畏艰难求取真经的毅力。人无立场，就如树无根、船无舵，就会迷失方向、丢失自我，成为在墙头摇摆不定的芦苇草。

“不含敌意的坚决”就像奔向大海的水流，对山川森林花草，对世间万物均无敌意，有的是滋润大地哺育众生的慈爱之念，有的是流向东方回归大海的坚定之心，所以它永远是成功者。



并不是所有美好的愿
望都能实现，
那空荡荡的林间，
散落着我和小鸟一地
的哀伤。

尽量多让对方说“是”

我们得到他人愈多的“是”，我们就愈能为自己的意见争取主动权。推销商品也好，其他一切需要他人信服的事也罢，这一法则都很有效。

优秀的推销员都掌握着一个百试不爽的法则：获得肯定回答的艺术。也就是得到的肯定越多，越能为自己的意见争取主动权。

著名美国地产商弗利西根曾经说过：“我们得到他人愈多的‘是’，我们就愈能为自己的意见争取主动权。推销商品也好，其他一切需要他人信服的事也罢，这一法则都很有效。初步了解他人的需求是这一方法的目的。”

弗利西根也是这么做的。

有一次，弗利西根想买下几块地皮，但几位业主的报价远远超出了弗利西根的底线。在这种情况下，弗利西根并没有放弃，在那些业主第一次开价时，他没有还价，而是非常爽快地接受了他们开的价。

有人问弗利西根：“这样做是为了什么呢？”他并不表态，仍去购买土地的定买权，直到买到了八位业主的土地。接下来，他把八位业主请

到他在芝加哥的信托公司。他对这些人说：“你们的开价太离谱了。”同时他又提醒他们，“也许这是出售地产的唯一一次机会了。”同时，弗利西根又告诉他们，公司方面能提供这些土地支付的总价目，希望由他们自己去分配。于是弗利西根几乎没有任何麻烦，没耽误一点时间，就办妥了一件十分难办的事情。

开始时，他竭力避免他们一切异议，以使他们应允。随后他分别与八位业主谈判，当他们都接受他的意见后，他就掌握了主动权。弗利西根成功了，因为他抱定一个原则：尽量以让他们应允为原则，避免他们提出反对意见。先接近他们，然后讲明形势和利害关系，这样就轻而易举地拿到了自己想要的东西。

事实确实如此，只有接近目标，一点一点得到对方的谅解和同情，才能将自己的意见传达给对方，进而影响他、改变他，最终获得主动权，达到自己的目的。当人说“是”，或心里这么想时，我们就已经接近他了。因为我们非常了解他的需求，因此他也会同样关注我们。但是，当对方说“不是”，或者心里有拒绝之意时，事情就不一样了。当我们的问话看似与他一点关系都没有时，就相当于我们并不关心他想要什么，他肯定会生气，因为

人的“自尊心”都源于此。因此，如果我们与他人打交道时得不到对方一个“是”的回应，我们最好想方设法不让对方说出“不是”这个词。

那么如何才能让对方尽量多说“是”呢？

一是要学会设问的艺术，引导对方多说话。设问，是原本没有疑问而自提自问，即明知故问。但明知故问不是瞎问，要问那些让对方感兴趣的、引以为豪的，比如他辉煌的业绩、成功的经验、他目前最关心的问题以及他最感兴趣的问题等。设问是了解对方心理的一大利器，也是接近那些难以接近的人的最好办法。通过巧妙的设问，让对方多多谈论自己。要知道人们在谈论自己的时候，总是高兴地、投入地，只要对方高兴了，便容易与你形成互动。

二是要寻找共同点，引导对方同意自己的见解，得到“是”的回答。《战国策》中的名篇《触龙说赵太后》说的是当时秦攻赵，赵国危急，齐国坚持必须以赵威王的小儿子长安君为质，才出兵相救。但是掌权的赵太后溺爱长安君，不同意齐国的要求，朝中大臣死谏，得到的回答却是“敢有以长安君为质者，老妇必唾其面”。而触龙高明在见面时并没有说长安君的事，而是和赵太后拉起了家常，询问太后的饮食起居，再谈如何真正爱孩子的

问题。显然触龙在找自己和赵太后的共同点，一是同为老人，关心饮食起居；二是同为人父母，关爱孩子。这样便把话题转移到了如何关爱孩子上，得出了关爱孩子就要为孩子的将来思考的结论。最终，触龙成功地说服赵太后，化解了赵国的危机。

所以说世上没有说不动的人，只有不会说的人。要想在商场上、职场上做个成功人士，就必须掌握说话的主动权，尽可能地引领对方走向自己设定的目标，尽可能得到“是”的回答。

刺猬效应：无论多亲密，也要给对方私人空间

清代著名词人纳兰性德有一句著名的诗：“人生若只如初见，何事秋风悲画扇？”连古人都感慨人与人如能像初次见面那样保持神秘，保留距离，该是一种多么美妙的人生境界。可见亲密和毫不保留，也是造成人际关系紧张的罪魁祸首。

刺猬身上布满尖刺，这是刺猬遇到危急情况时保护自身安全的法宝，而著名的“刺猬效应”也是由此尖刺而来。

据说在寒冷的冬天里，两只相爱的刺猬要相依取暖。开始的时候，由于距离太近，各自的刺将对方刺得鲜血淋漓。于是它们拉开距离，可是离得太远，又不能御寒。后来，它们调整姿势，找到了适当的距离，不但互相之间能够取暖，而且不会扎伤对方。

心理学上，刺猬效应反映了人际交往中的心理距离效应：即每个人都需要自己的周围有一个自己能把握的自我空间，它就像一个无形的“气泡”一样，为人们“割据”出一定的“领域”。任何人企图闯入这个“领域”都会引起主人的不满甚至是憎

恶之情。哪怕是情若夫妻，亲若父母儿女，在生活中都应该为对方保留一份属于他自己的私人空间。

有个男孩是个情种，曾经深爱着一个女孩，苦苦追求四年才得到女孩的芳心。确立男女朋友关系以后，男孩对心爱女孩的关心体贴，真可谓无微不至，女孩想吃什么，想要什么，他都会想方设法为她办到。有一次，男孩和几个朋友聚在一起喝酒聊天，接到她的电话后，立马放下酒杯，冲向黑色的夜幕。原来女孩想吃果冻，但是外面又黑又冷，她不敢自己出去买。当时周围的人都认为他们会携手走进婚姻的殿堂，却不想在短短五个月后便听到了他们分手的消息。女孩说出了分手的原因，原来每次女孩和朋友有聚会时，男孩总是不断发短信或打电话问她什么时候结束，甚至跑到聚会上，弄得女孩很没有面子。女孩觉得和他在一起没有一点儿个人空间，自己仿佛是他一个人的。正是这种窒息感让她选择了分手。

由此可见，真正爱一个人，就要做到：爱他，就要给他充分的自由；爱他，就要让他保留属于自己的空间；爱他，就要让双方之间留有适当的距离。

情场如此，职场也不例外。通用电气公司前总裁斯通在工作中就很注意身体力行刺猬理论，尤其

在对待中高层管理者上更是如此。在工作场合和待遇问题上，斯通从不吝啬对管理者们给予关爱，但是在工余时间，他从不要求管理人员到家做客，也从不接受他们的邀请。正是这种保持适度距离的管理，使得通用的各项业务能够芝麻开花——节节高。与员工保持一定的距离，既不会使你高高在上，也不会使你与员工互相混淆身份。这是管理的一种最佳状态。距离的保持靠一定的原则来维持，就是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。

有效利用“刺猬效应”，不仅利人，更加利己。要做到这一点却不容易，一定要懂得保持适当的距离，留给对方一份属于自己的空间。



我喜欢你，
却不喜欢你的笼子。
只有这样，
你才能在清晨的阳光里
听到我充满爱的声音。

保持适当的沉默，你的影响力将胜过千军万马

有一种东西，它比狂呼乱吼更具力量，更具说服力，那就是沉默，它比正面冲击的力量大上千百倍。

俗语说“沉默是金”，可见沉默是一种“此时无声胜有声”的力量，只要能适当运用，将会收到意想不到的效果。保持适当的沉默，是一种正确的处世方式，是处理人际关系的智慧金诀，更是获得成功的一种法宝。

一位成功的领导者，不一定能做到无微不至。那些唠唠叨叨、啰啰唆唆的领导会使周围的人异常紧张，下属会以为领导不相信他们，对他们的决断思考能力存有怀疑。久而久之，这个领导便会成为下属们厌烦的对象与不愿意靠近的人。

沉默是一种心理战，人怕的不是你多说话，担心的却是不说话。**你的少言甚至不言，都会让对方觉得你掌握了一切，你已胸有成竹，因此不必多言。**

香港有一个经营服装加工业的老板，在做了这一行多年之后想转业。他原来从美国购进了一批服装加工机器，经过几年使用后，扣除磨损费，应该

还值100万港元。他在心中打定主意，出售这批机器的底线是100万港元。有一个买主在谈判的时候，针对这些机器存在的各种问题滔滔不绝地讲了很多，这让老板十分恼火。但是他在刚要发作的时候，突然想起自己定下的100万港元的底价，于是又冷静下来，一言不发，看着那个人继续滔滔不绝地讲。结果到了最后，那个人也说累了，突然蹦出一句：“嘿，老兄，我看你这个机器我最多能够给你150万港元，再多的话，我可真是不要了。”于是这个老板很顺利地比计划多赚了整整50万港元。

保持适当的沉默，不是一言不发，而是在蓄势，在逼对方摊牌，等待后发制人的机会。就像拉紧弓弦的羽箭，拉动的过程一言不发，等蓄势已成，便是摧枯拉朽的力量。楚庄王曰：“不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人。”他在三年的沉默中，表面上沉迷酒色，不思进取，实际上却在观察，在积蓄力量，在明辨忠奸，最终成就了一番霸业，使楚国不再被视为蛮夷之邦，他也成了春秋五霸之一。

保持适当的沉默并非是对错误的迁就，而是在提醒对方，冷静才是解决问题之道。在无声的战场上，越是带有强烈的情绪，越是会被周围的人判定为事端的挑起者。

保持适当的沉默并不是对搬弄是非者的纵容，在一定程度上，它制止了是非的蔓延。企业中，有些人最爱做的就是向有一定影响力的领导打小报告，汇报某某今天说了什么，做了什么，甚至于为什么这样做，分析得头头是道。一旦领导对此发生了兴趣，进而刨根问底，这些人会立刻觉得自己的第二职业得到了领导的承认与赏识，更加肆无忌惮起来，一时间闹得满城风雨，企业的人际关系也被搅得一塌糊涂。所以企业领导要做的就是保持适当的沉默，这样才会让他们觉得特别无趣，是在白费唇舌。之后，是非也就失去了传播的源头。

保持适当的沉默，在争执的双方失去了精神上的亢奋、精疲力竭之后再发表意见。因为头脑发热时的人只想向外散发热量，根本不会去接受别人的劝解之言。沉默使矛盾冲突趋于缓和，当人们争辩得不可开交时，看到他们身边有这样一位静静的旁观者，他们也许会后悔自己丑态百出的激烈交锋。

子曰：“多闻阙疑，慎言其余，则寡尤；多见阙殆，慎行其余，则寡悔。言寡尤，行寡悔，禄在其中矣！”讲的是想做一个好官，要知识渊博，宜多听、多看，有怀疑和不懂的地方则保留，等着请教他人，讲话要谨慎，不要讲过分的话。对于模棱两可的事，随时随地都用得到古人的两句话：“事

到万难须放胆，宜于两可莫粗心。”这样处世就少后悔，行为上就不会存在有差错的地方。这样去谋生，随便干哪一行都可以，禄位的道理就在其中。

慎言就是要求我们保持适当的沉默，多问多看，谨慎决断，这样才能作出正确的决断，引领自己走上成功之路。

心理测试

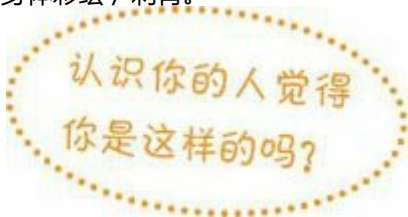
PSYCHOLOGICAL QUIZ

让我们开始吧！

你的公众形象

如果有个朋友请你加入一个充满个性的团体，你也想借此机会改变自己不被人注意的生活，在亮相之前，想作怪的你从哪里开始下手？^_^

- A 发型。
- B 饰品配件。
- C 服装。
- D 身体彩绘 / 刺青。



A 发型。

想象大于行动。很多有趣的花招在遇到你所看

重的人时，马上就被打回原型。你的冒险精神与勇气只活跃在想象中，本质上你是一个渴望对等回报的人，你在乎别人是为了让对方也如此待你。

B 饰品配件。

个性活泼爱玩，很懂得运用自己的小聪明来为生活增加情趣。不过你的内心是诚恳的，只要是自己在意的人，你也会很慎重，很认真。只是改不掉爱耍宝的个性，在安全的范围内，还是会跟对方玩点小把戏，打破平淡。

C 服装。

为人厚道，注重对方的感受，重情重义。这种性格要使坏真的是很困难的事。虽然你努力想在感情中成为主导者，但是由于性格和经验原因，最后还是让对方掌控全局。善于替对方着想不是一件坏事，不过也要记得保护自己。

D 身体彩绘 / 刺青。

你的个人魅力简直无人能挡，因为当你一站出来，马上就能夺得众人目光，成为当天的爱秀王。也因为太容易得到异性的倾慕，与同性的嫉妒，你对于轻易得来的感情都不会太在意，总是若即若

离，飘忽不定。对你而言，没什么值得你留恋的，你所追求的是当下的快乐，自恋的纳西塞斯只爱沉醉于自己的倒影中。

•Part 05• 巧用妙计，让他人喜欢自己



使自己变得招人喜欢，
这种效果是
完全可以刻意策划出来的。
其中的关键

就在于你能否恰当地驾驭人性，
利用人的本性
给自己的个人魅力添光增彩。

迎合对方的特别习惯，让他感觉自己独一无二

迎合他人的习惯，尤其是那些特别的习惯。这会让他很强烈地感觉到他自己的独一无二，以及你对他的承认，而这将是对他自尊心的最大满足和维护。

在社会中生存，每个人都逃不开活动欲、占有欲、权力欲、亲近欲、能力欲、成就欲、被认可欲、信仰欲八大欲望。然而当我们细细分析这几种欲望，却不难发现，归根结底，其实都不过是人类维护自尊心的愿望罢了。人们常说人有脸，树有皮。的确，每个人都渴望维护自己的自尊心，这是人类不言自明的原始需求。

人都希望维护、满足自己的自尊心，而自尊心的满足，很大一部分是来自于人与人之间的相处。心理学研究发现，人在人际交往中都会很自然地产生对自我价值感的维护倾向。而人类的自尊心，也正是靠自我价值感来衡量的。所以，如果我们在与人的交往中，要维护别人的自尊心，就要学会提升别人的价值感，即学会让对方感觉到你在以他为中心，你在迎合他的习惯，尤其是那些特别的习惯。这会让他感觉到他自己的独一无二，会很强烈地感

觉到在两个人的交往中，你对他的承认，而这将是对他自尊心的最大满足和维护。



真要命，
在充满偶像的年代，
难免会一时冲动.....

《芒西的传记》一书是芒西的同事欧尔曼·雷奇在芒西过世后为了纪念自己的朋友所著。书中讲到了芒西的一个故事，这个故事很好地告诉了我们芒西作为一个和普通人一样平凡的职员，是如何登上《纽约太阳报》出版人那样的高职位的。

雷奇在很早的时候便右耳失聪了，每次和人交流时都会站到别人的右边，竖起左耳朵用心地倾听，这已经成为了他的习惯，然而很多时候别人总是忘记这一点。每当他看到那些健康的人面对失聪者表现出一副很同情的样子，为了照顾他们的失聪总是会故意大声在他们耳边说话的时候，他总是很痛苦。这令他的自尊心受到很大伤害。

芒西也知道雷奇右耳失聪的事，但是他从没有对此表现出什么异样，同时，他用行动很好地维护了雷奇的自尊心。每次和雷奇共处的时候，无论是在房间里、办公室，还是在汽车上、就餐时，芒西总是会很自然地站到雷奇左边，很轻松、正常地和雷奇进行每一次交流。这让雷奇在和芒西共处时并不觉得自己是个残疾人，芒西通过照顾雷奇特殊的习惯，很好地维护了雷奇的自尊心。

很多年后，当雷奇回忆起芒西时，总会微笑着说：“他总是那么自然而随意地站在我那只完好的耳朵边，没有人注意到他是有意的，只有我明白他是在照顾我的习惯，他真是一个处处为朋友着想的好人。”

在人际交往中，每个人最重要的欲望就是使自己的自尊心受到维护，我们要如何才能帮助他人维护自尊心，赢得对方的好感呢？

答案很简单。**试着去迎合对方的一些特殊习惯，让对方感觉到他自己的独一无二。**人际交往中，聪明的人总能通过观察，发现对方的一些特殊习惯，然后迎合对方的习惯，而不是一味地吹捧、拍马屁。每个人都有虚荣心，但人更渴望的是一份真挚的尊重。

曲解对方所精通的事，是诱导他人说话的好方法

对内行故意发表一些外行的甚至错误的看法，以此引起对方的反驳，从而达到交流目的。可以说，这是一种用之即效、百发百中的交际策略。

做过记者的人都知道，要对某人进行采访并不难，难的是如何让采访对象说出你想得到的信息，甚至如何让采访对象开口说话。同样，我们在和人交往时也会有同感，当我们和人交流沟通时，最难的是如何让对方和你开口交流。

也许你会说这还不简单，找点对方感兴趣的话题，两个人的交流不就有话可谈了吗？然而要知道人际关系并不仅仅是谈话那么简单，有目的的交流才是人和人交往的真正目的所在。如果单纯涉及兴趣交谈，或许有利于促进双方的感情，但是我们的最终目的却不能达到。那么当我们想要和对方沟通，又想要得到自己想得到的信息时，我们该如何做呢？

保尔·里奇是《芝加哥日报》的著名记者，有一次，他奉命去采访当时的美国总统胡佛。当时，保尔·里奇和胡佛在行进中的总统专列上。然而采访进

行得并不顺利，保尔·里奇发现，无论他主动谈论胡佛感兴趣的话题也好，还是很严肃地进行采访也罢，胡佛根本不对他表现出任何兴趣。面对保尔·里奇的采访，胡佛根本“无动于衷”，他是不打算开口了。

这让保尔·里奇很是难过，眼看着这次大好的机会就这么错失了，心里很是不甘。苦恼的他将头转向窗外，突然发现火车正行经内华达州，窗外的农民、工人正在用锄头、铲子劳动。突然，保尔·里奇脑子里灵光闪现。于是他顿了顿，说：“上帝，没想到内华达州还在用锄头和铲子人工垦殖！”

听完保尔·里奇的话，胡佛看了他一眼，说：“近代以来，那些旧式的、毫无目的的开垦早就被先进的机械方法取代了。”之后，胡佛几乎一路上都在和保尔·里奇进行关于农垦、石油、航空、邮递等各个方面的交流。就这样，保尔·里奇用一个故意曲解的错误展开了自己之前费尽心机也展开不了的谈话。

事情能够出现转机，在于保尔·里奇运用到了一个采访学中经常用到的心理策略：对内行故意发表一些外行的甚至错误的看法，以此引起被采访人反驳的兴趣，从而达到交流目的。换句话说就是曲解对方所精通的事情，诱导他人说话。并且这种策略

也是最容易达到目的。采访中如此，在与人交往、建立人际关系时也同样可以如此。

人都有表现欲，尤其是在自己擅长的事情上。当一个人不愿谈话时，就请谈起他擅长的领域。如果你在他面前故意曲解他所精通的事情，表现出你的外行，就能刺激他的表现欲，从而诱导他展开话题。

故意曲解对方精通的事情，给对方一个纠错的机会，既能很好把握对方的兴趣所在，将话题引导到对方感兴趣的地方，也能显示自己的谦卑，暗示对方的博学。这就好像给了一个极其渴望跳舞却没有舞台的演员一个舞台，而你就是观众。这么做，能让对方自尊心得到最大的满足。

当人们面对自己精通的事情被错误地曲解时，会产生一种纠错的冲动。这是人的一种强烈的自然心理。而如果这时我们表现出虚心好学的样子，对方就会表现得好为人师，即使你打破砂锅问到底，对方也会欣然作答。这样，双方的交流就能很自然地进行了。

在人际交往中，如果你也遇到一个不善言谈，甚至不愿意和你言谈的人，不妨学习一下保尔·里奇的做法，试着曲解一下对方所精通的事情，给他一个展示专长的机会，并对他的专长表示敬意，那么

相信每个人都会很乐意展示自己优秀的一面。这岂不是诱导他人说话，展开交流，从而得到自己需求信息的最好方法？

任何愚人都可以反对别人，只有智者才会赞同

人都渴望被赞赏，然而人们又经常不由自主地去反对别人。你丢给别人一个毒果子，别人可能会给你一个香橙吗？道理就是这么简单，“己所不欲，勿施于人”。

唐太宗李世民是以善于纳谏、胸怀宽大著称的英明君主，在面对大臣魏征的历次强谏时，虽然最后都接受采纳了，但是我们却不得不承认，魏征死后唐太宗悔婚砸碑，和他历次强硬地反对君王的决策不无关系。再看看历史上诸多耿直侍君的臣子，又有多少是真正能够善终的呢？

也许你会说，这只是他们没遇到真正的明主罢了。其实不然，人都是渴望被赞同，而不是被反对的，这是人的本性，任何人都如此，即使他是胸怀天下的君王也一样。

人都喜欢被赞同，喜欢和赞同他的人交流，而不喜欢与那些反对他的人共处。然而人又是矛盾的综合体，人也经常会去反对他人，表达自己的意见。那么我们与人相处时，要想和人建立和谐的人际关系，又应该怎么做呢？

赞同别人并不是要你一味奉承别人的观点，更

不是讨好、拍马屁。赞同别人是一门与人相处的艺术，愚笨的人总是顺从人类最原始的天性，即总是在反对别人；只有智者和伟人才会在合适的时机，利用合适的方法，在赞同别人的时候，也能达到自己的目的。

既然人的本性让我们总是喜欢反对别人，那么在学会赞同别人之前，我们就一定要先学会认可。

每个人都有自己的想法，或许对方的想法并不一定是最好的，甚至是不正确的，但也是别人思想的结晶，也是别人思想劳动的成果，那么就肯定有值得我们认可的地方。所以当我们面对别人的观点时，应当先冷静地告诉自己，不要总是冲动地去全盘否定别人，要先学会肯定别人的优点，赞同对方值得赞同的地方，然后再循序渐进地表达自己。

其次，当你不赞同别人的时候，请学会保留自己的看法，不到万不得已，不要说出来。

人都是不喜欢被人反对的，尤其是面对面的反对，这是很伤对方自尊心的行为。所以当你不赞同别人的时候，不妨聪明一点儿，采取迂回的策略。

刘杰是一位刚刚大学毕业的社会新鲜人，公司的新进员工。或许是刚刚踏入社会不谙世事，又或许是性格太直，每次遇到事情，他总能一一列出反对意见，即使是面对当事者。

恋梦是公司里为数不多的一名研究生，十分受老板器重。一次，老板让恋梦做一份企划案。三天后，当恋梦自信满满地步入老板的办公室交企划的时候，正好刘杰也在。出于让新人学习学习的想法，老板让刘杰看了恋梦的企划案。

然而刘杰刚一看完，就毫不客气地对老板说：“我觉得这份企划案行不通，这里和这里都有问题……”刘杰的话还没有说完，恋梦的脸色就已经变了，气呼呼地离开了老板的办公室。后来事情的发展可想而知，直到恋梦调离公司，她都一直没有原谅刘杰。

或许你会说，这人也太傻了，在老板面前，面对当事人，就这么不给人留面子地反对别人。其实想来，很多时候我们不也是在做着同样的事情吗？不过是五十步笑百步罢了，给人造成的伤害是一样的。

最后，当你赞同别人时，要说出来。

很多人在反对别人的意见时，每次都能很轻易、很痛快地说出来，但要让他去赞同别人，他们却总是羞于表达自己的意见。但是如果你不说出来，谁又能体会得到你赞同的诚意呢？

所以当我们赞同别人的时候不妨直接告诉对方，真诚地给对方一个肯定的“是”、“好的”，

相信这样做，取得的效果会事半功倍。

和人相处是一门艺术，愚笨的人总是在反对别人，把自己的人际关系搞得一塌糊涂。而智者和伟人却总会在巧妙的赞同中和对方共同联手创作出一幅完美的画作。

想让人做某件事，先要让他尝到胜利的滋味

一列火车想要启动，必须要有足够的燃料。同样的，你想让某个人帮你做事，也必须给予足够的动力，这种动力就是胜利的滋味。

当我们和人相处时，如果要想让对方做一些事情，首先就要让对方尝到胜利的滋味，即给予最初的动力。

在我们初学数学的时候，总是先从最基础的概念、公式学起，即使是做练习题，最开始老师也是让学生做最简单的。之后，才会逐渐深入推理。

如果一开始就让学生接触十分难的练习题，学生一旦做不上来，就容易失去信心，即使后来再给他们一些简单基本的习题，他们也不愿意再尝试。因此，如果我们想让对方做事情，就要先让对方尝到胜利的滋味，对方就会产生动力，也就愿意为之努力了。

怀特·李德是《纽约论坛报》的主编，他在美国的新闻媒体行业之中是举足轻重的人物，每天都要处理大量的重要消息，工作量自然也比平常人要高很多。在繁重的工作压力之下，怀特不得不考虑为

自己物色一个助理编辑。他的要求很高，他希望自己的助理不仅自己可以独当一面，也有潜力成为这一行业之中的知名人物。

经过了层层筛选和别人的推荐之后，怀特看中了一个叫做海瑟·约翰的年轻人。他是一个伊利诺伊州的法学院学生，毕业之后曾经在西班牙首都马德里从事过一段时间的外交工作。

对于一个年轻有为的人来说，约翰可以获得很多不错的发展机遇，所以从一开始怀特就知道要想说服约翰做自己的助理不会是一件简单的事。因此，他没有直接对约翰说出自己的希望，而是首先邀请他来到一家俱乐部共进晚餐。

怀特在朋友的引荐之下与约翰坐在一起，共同品尝了法国红酒，然后他热情地请约翰到自己的报社来参观。对于新闻出版行业并不是很了解的约翰，由于好奇就一口答应了怀特的邀请。

当约翰来报社拜访的时候，怀特先热情地介绍了自己的工作，并且从当天收到的诸多新闻之中抽出了一条请约翰先睹为快。然后怀特装做非常无意地提出了自己的要求，他说：“你看完这篇新闻之后有什么感受？可以帮我写一篇评论吗？”约翰认为这是一件很有意思的事，便答应第二天带一份自己撰写的评论文章来。当怀特收到约翰的文章之

后，马上赞不绝口，很快将它刊登在了重要新闻旁边显赫的位置上。



不要总是说我笨，
你怎么就不明白，
只需一根胡萝卜我就可以上月球.....

约翰身边的朋友们在报纸上读到了约翰的文章，纷纷向他表示祝贺，并投来羡慕的目光。这令约翰感到非常满足，而此时，怀特向他发出了邀请，愿为约翰提供主编助理编辑的职位，希望他可以放弃回到伊利诺伊州做律师的打算。经过一番考虑之后，已经深深迷恋上新闻记者行业的约翰果然答应了怀特的邀请，成为《纽约论坛报》的一名助理编辑，心甘情愿地在怀特的麾下开始了自己的新工作。

先从简单事情上取得成功，才能有信心去做接下来的事情。人都是这样的，如果没有接触过一件事情就直接去做，遇到困难就很容易打退堂鼓；如果先从容易的地方下手，尝到了胜利的滋味，就会产生信赖感，而不会凭空地去“夸大”这件事的难度。

绝不随便恭维他人，委婉的赞颂才万无一失

拙劣的赞赏如同丢给对方一颗刺儿球，扎伤了对方的同时，你也不会得到好果子。那么何不把话说得委婉、间接一些呢？要知道，曲径也可通幽，委婉才最美妙。

清乾隆时期，和把持朝政，十分得乾隆帝的心。而刘墉、纪晓岚等一众大臣虽然也是才华横溢、一心效忠，却一直没能如和那样深得乾隆帝宠信。

而反观乾隆帝的一生，我们又不难发现，乾隆帝并不是一个昏庸的君王。那么为什么乾隆帝会如此宠信和呢？要知道答案，不妨先看看下面的小故事。

当时清朝刊印《二十四史》，乾隆帝非常重视，常常亲自校验。乾隆帝每校对出一件差错来，就会觉得自己做了一件很了不起的事情，心中感到十分痛快。这件事被和发现了，他费尽心机，在乾隆帝容易发现的地方故意抄错几个字，来让乾隆帝校正。

和珅的方法很巧妙，他不用直接去拍乾隆帝的马屁，就满足了这位帝王的虚荣心，效果也比直接

拍马屁更好。

一件小事就显示了和珅是如何能精准地揣测上意，对人性的把握何其准确，无怪乎能深得乾隆帝的宠信了。

人人都喜欢被赞美，这是人的天性使然，所以世间就有了那么多善于拍马逢迎的人。但是能够做到像和珅那样拍马屁拍得不着痕迹，让对方身心舒坦，不让对方觉得是在自己面前耍心机的，却是少之又少。要知道马屁拍得舒服，被拍者才会乖乖地听你的话。如果稍微用力过度，让被拍者感觉到你别有用心，恐怕你的一番用心就要泡汤了，甚至还有可能被马蹄反踢一脚。

那么怎样才是高明的恭维呢？请记住，虽然谁都爱听恭维赞美的话，但是谁都不喜欢有目的的恭维，所以请不要随随便便去恭维别人。要学会像和珅那样委婉、间接地赞颂，才能保证万无一失。

高明的恭维不是随随便便地乱说一气，不是像个暴发户花钱那样，将高帽子扔得到处都是。

要知道物多必贱，赞美之词也是一样的。拍马屁要在知己知彼的情况下一拍即中，这才是高明的恭维。如果你经常拿着恭维之词像拍苍蝇那样“啪啪啪”地乱拍一气，这样随便的恭维，相信不但不能令对方心里舒坦，还会让对方认定你是别有居

心。

高明地恭维不是明目张胆地讨好，委婉、间接地赞颂才能万无一失。

讨好别人，而又不让对方觉得你是在讨好他，这样的恭维才会让对方觉得身心舒服，自己也不会太丢面子。一个有学识、有修养的人，绝不会直接用那些粗浅的溢美之词恭维别人，而是选择巧妙的、委婉间接的方式赞颂别人，既不失真诚，又让人觉得舒服，还能事半功倍地达到目的。

恭维别人并不是一件容易的事情，如果不能做到高明地恭维，阿谀奉承、谄媚奸诈、马屁精这一类词随时有可能加之于你的。于是乎，随随便便四处恭维别人的行为便毁坏了你的名声。

所以当我们和人相处时，不要吝啬去赞美别人，但也要学会高明地赞美别人。那些用虚夸、阿谀、谄媚缝制的高帽，只会让对方觉得你手法拙劣。

驾驭他人的策略就是预测并牢记他人的意图

能够未卜先知，预测出他人的意图，并以此为行动指南，这是人际交往中顶尖级的交际艺术。如果你能领会这一交际艺术的要领，那么驾驭他人将变得再容易不过。

人们都很想未卜先知，因为如果一个人能够做到未卜先知，就能很好地了解自己想要了解的人接下来要做的事情，从而驾驭别人。那么人是否真的能做到未卜先知呢？答案是肯定的，我们完全可以在两个人的相处中，通过自己已经掌握的信息去预测别人的意图。

军事学上运用最广的一条战略就是：知己知彼，方能百战百胜。而这里的“知彼”，很多人常常单纯地理解为了解对方，大都是去熟悉对方已经存在的信息，而很少想到“知彼”还包括预测并牢记他人的意图。

历史小说《三国演义》将诸葛亮造成一个未卜先知的仙人。他舌战群儒、草船借箭、三气周瑜、借东风、七擒孟获，俨然是一位呼风唤雨的预测学大师。那么诸葛亮真的是未卜先知的仙人吗？不是的，诸葛亮只是比普通人更能通过对细节的观察，

预测到他人的意图罢了。

记得每次读到“诸葛亮七擒孟获”的时候，都会不由自主地叹息：“诸葛亮啊诸葛亮，你怎么就能那么神通广大，怎么每次都知道定能活捉孟获呢，难道你真有那通天的本事？”现在想来，诸葛亮只是比别人更了解孟获，更了解他的心思，更能准确地预测怎样的胜利才算是真正的胜利吧。正如马谡所说：“蛮人反复无常，必须令其心服才行。”怕是早在第一次擒获孟获的时候，诸葛亮就料到了这一点！

预测并牢记他人的意图，在军事上是一个取得胜利的法宝。同样，在社会上，在人际交往中，它也是我们更好地和人相处的良策。

有人曾说过：“如果你总能比你的上司超前想到一些事情，并预测他接下来要干什么，那么你将会是一个深得老板欢心的员工；如果你总能预测商场的风云变幻，预测对手的意图，那么在商场上你将立于不败之地；如果你总能在人际交往中预测到朋友的所思、所需，那么你将会是一个十分受欢迎的善解人意的朋友。”

每人的内心都渴望得到别人，尤其是朋友的理解。电视剧中男女朋友或者夫妻吵架，一方总喜欢说这样一句话：“你知道我内心真正想要的是什么

吗？你根本不关心我！”其实不是不关心，只是我们读不懂对方内心的真正需求。

不仅是对于恋人、朋友这些熟悉的人，我们要想在社会中生存，要想建立自己良好的人际关系，就一定要记住驾驭他人的策略——预测并牢记他人的意图。

试想与一个陌生人相处时，如果你总能从对方的一言一行，甚至一个眼神中读出对方的意图，并按照对方的想法去行事，从而满足对方的需求，那么我想任何一个人都会感动于你的用心，感受到你的关心的。那么要与这个陌生人建立良好的关系，还会困难吗？

我有个朋友今年已经28岁了，她曾经半认真半开玩笑地说过这样一句话：“我已经相过10次亲了，如果下一个男人能从我的眼睛里看到我的心思，我这个本打算一辈子单身的女人会毫不犹豫地嫁给他。”



亲爱的，
不要总说我不懂你
我只是拙于表达这颗心，
所以在这里等你。

和一个人交往容易，但是要真正读懂一个人，能从他的言行中预测他内心的真实意图，却是一件十分困难的事情。就好像热爱自己的事业、帮老板做事容易，但是要想预测老板的意图却并不容易。

哈佛商学院院长多纳姆曾说：“商界许多看似聪明能干的年轻人，因为对于许多问题不能从整个公司的历年经营和老板的立场出发去解决，总是从自己所熟悉的那一小部分营业角度去解决问题，才造成了他们的停滞不前。他们根本没想到那个坐在老板位置上的人是怎么想的。他到底想怎样做？他怎么看待这个人？如果我是老板，我应该怎样处理这件事呢？”

做人也好，做事也好，如果我们想要做一个驾驭他人的人，那么请记住：学会预测并牢记他人的意图。

即便心里不认同，也要用钦佩的语气赞同对方

随时畅所欲言，这是我们每个人都渴望的事。但有的时候，我们必须闭紧嘴巴，委婉一下，或者“虚伪一下”，这是社交必需的。如果你唯恐你的人际关系不够糟糕，那请你畅所欲言吧。

生活中我们常常见到这样一种人，他们为人直爽，虽然对任何人都没有坏心，但却处处得罪人。虽然他们说的话都是正确的，却总不能轻易为人接受。对，我们见到的这种人就是那种不会赞同别人的人。虽然我们知道有些人的观点并不正确，但是谁也不愿意被否定，即使这个人胸怀宽广。所以如果我们希望自己的人际关系更融洽，就一定要学会认同别人，即使对方的观点并不一定正确，你心里并不认同，但试着去“违心”地说一句“确实如此，你说得很对”，这并不会带来任何不利，反而会让你在和他人建立关系时容易得多。既然如此，我们又何乐而不为呢？

刘凯八年前只是一家小外贸公司的职员，后来自己创业开公司。现在的他有几百万资产，比最初自己干过的那家小外贸公司的老板还要成功。但他

一直将这家小外贸公司的老板当做恩师对待。

原来，刘凯刚进入外贸公司那会儿，虽然业务能力很突出，但是和同事的关系却很糟糕，究其原因，就在于他总爱“明目张胆”地反对别人，每次总弄得同事下不来台。有一次，他和一位同事共同做一个项目，两人完成策划案后，一起到老板办公室报告。刘凯报告完后，老板让那位同事作点评。这位同事笑着对老板说：“我觉得刘凯的方案很好，很对，确实应该那么做。”

而刘凯听完对方的方案后，老板让他作点评，他不管三七二十一，对对方一顿指正，说这里不行，那里行不通。虽然最后也说了几点可取之处，但却让对方很没面子。

报告完后，虽然两个人都没说什么，但是老板却看出了这名同事已经对刘凯很不满。这件事也让他看出刘凯虽然有才，却不会做人，尤其是不会赞同别人。他喜欢刘凯的直爽，这就像他年轻的时候，敢想、敢说、敢做，但也为此惹下了不少烦恼。

于是老板留下了刘凯，告诉了他一句影响他一生事业的话：“要学会赞同别人，不管对方是对是错，先想想对方的可取之处，即使对方的工作完全是错的，但对方的行为最起码是可取的。所以在赞

同别人之前，我们没有资格先批评别人，要试着对所有人说一句‘的确如此，你说得很对’，这是对对方最起码的尊重。”

从那之后，刘凯变了，无论他只是一个职员，还是后来做经理，再到后来做老板，他都没有忘记贸易公司老板说的那句话，一直奉行，而这也是刘凯后来事业成功的关键原因之一。

是的，生活中和人相处，工作中与同事共事，我们都应该学会赞同别人，即使对方的观点并不能让我们认同，但我们也应试着对他说一句“的确如此，你说得很对”。这不仅是对对方的赞同，更是对他的尊重，是对他劳动成果的尊重。这就好像我们小时候经常听到的一个故事，一个小男孩帮妈妈把即将放进煤炉里的煤球搬到了外面，虽然违背了妈妈最初的意愿，做得完全不正确，但却因为出发点是帮助妈妈，所以得到了妈妈的夸赞。我们赞同别人，并不意味着我们就认同了对方的方案、方法，这只是对对方应有的尊重。

即使别人的做法并不能让你认同，也要学会对他赞同地说一句：“的确如此，你说得很对。”这样才能有和谐的人际关系，否则只会引起更多的矛盾。**除非到万不得已，否则不要总是否定、再否定。**在任何人眼中你都不会是权威，那么你就没有

权利去否定别人，即使你是高高在上的领导，也只能说明你的地位问题，而不能完全代表你就对人有完全的否定权。所以如果不想引起人心理上的不认同，就要先学会认同别人。

学会赞同别人，即使你的心里不认同，因为这句“的确如此，你说得很对”，将是你人际关系的润滑剂。

如果10分钟内对方毫无兴趣，就请结束这场谈话

死缠烂打是一项交际手段，知趣而终同样是一种难能可贵的交际策略。很多时候，我们需要这两种交际方法的完美糅合，才可能在交际上变得得心应手。

随着现代社会生活节奏的加快，人们越来越缺乏耐心，尤其是在涉及自己并不太感兴趣的专业性话题和面对相对陌生的人的时候。生活节奏越快，人的耐心就越少。所以如果你想和一个人尤其是初次见面的陌生者谈相对专业性的话题，请一定要让对方在10分钟之内对你们的交谈产生兴趣，否则这将是一场毫无意义的谈话，甚至还可能会引起对方的反感。

人的耐心是有限的，人对谈话内容、对陌生物品产生兴趣，通常都是在瞬间形成。如果不能在这一瞬间抓住对方的兴趣，那么要想在接下来让对方耐心听完你的话，将是一件十分困难的事情。

现代社会流行一个词叫“眼球效应”，说的是面对陌生人或物，人们总能在第一眼决定其好或坏。如果对方第一眼感觉好，就会有兴趣去研究它，进入下一步的交流。如果不能在第一眼抓住对

方的眼球，那么无论接下来的内容多么诱人，对方也将无动于衷。

人的眼睛如此，人的耳朵也是如此。如果我们和对方的交谈不能在最短的时间内通过对方的耳朵抓住对方的心，那么无论接下来说得如何天花乱坠，对方也没有兴趣去听，也就意味着这场谈话毫无意义。

如果你能和任何人持续交谈上10分钟，让对方在最短的时间内对你的谈话产生兴趣，你就是一个成功的交际家。

10分钟内，要让一个人保持足够的耐心，集中精力听下去，还要对谈话的内容产生兴趣，这对任何一个人来说都是一件十分不容易的事情。

那么要如何做，在交谈中注意哪些问题，才能在10分钟内完成一次有意义的谈话呢？还是先看看一个成功的销售人员是怎么做到的吧。

谦浩在大学时读的是心理学，然而现在已经是—家房地产公司的销售经理了。当初他进入销售这一行业的时候，无论是家人还是朋友，都很反对，觉得这根本是驴唇不对马嘴，八竿子打不着的工作，但是谦浩却毅然坚持自己的选择。后来当同学们问起当初为什么那么坚决地选择了这一行业的时候，谦浩笑了笑，说：“这还得感谢一个鸡蛋。”

大学时，有一次谦浩和朋友在一家茶楼做兼职，来这家茶楼的客人一般在点到可可时，都喜欢加入鸡蛋，于是这里的服务人员总是很习惯地问一句：“请问要不要加鸡蛋？”谦浩发现很多客人都会在“要”或者“不要”之间作出选择，也就是“1”和“0”的选择。这时他就想到了心理学上的心理暗示作用，其中讲到其实人在很多情况下，尤其是在作出选择的时候，往往在瞬间受到外界判断的影响，也就是如果给对方两个选择，对方就会接受这种限制性的心理暗示，而不去选择第三种。

于是他又想到那么为什么我们不选择问对方“要加一个还是两个鸡蛋呢？”这样的话，顾客不是只会在“1”和“2”之间作出选择吗？果然，因为谦浩的这一改变，由他服务的顾客，一般都会选择要一个或者两个鸡蛋，再也没有不加鸡蛋的情况出现。

那件事之后，谦浩越来越迷上了销售，他说这就是参透顾客的心理，用暗示心理引导顾客的购买兴趣。**其实无论是顾客消费也好，还是两个人的交流也好，最重要的是你如何在有效的时间内引起对方的兴趣。**如果你从一开始给对方的就是零个鸡蛋的选择，那么对方还有什么理由去选择两个鸡蛋？如果你从一开始就问对方你讨厌我吗，那么对方还

有多少勇气去说我喜欢你呢？同样，如果你从一开始就不能引起对方的兴趣，那么对方又有什么耐心继续听你夸夸其谈呢？

兴趣是决定交谈的关键，为了不让自己的谈话变成一场无意义的、令人反感的交流，一定要学会在10分钟之内找到对方的兴趣点。



寂静的夜里，
昏黄的灯光亮起，
照亮了孤独的影子，
却驱不走我心中的沮丧。

心理测试

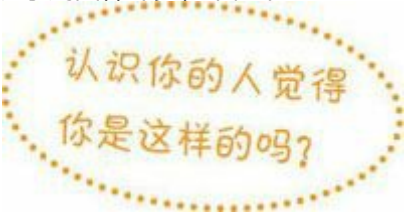
PSYCHOLOGICAL QUIZ

让我们开始吧！

朋友眼中的你

如果你有一处自己的别墅，而且你可以按照自己的意愿去设计，你会给它设计一个什么样的栅栏呢？ ^_^

- A 房子周围用木栅栏围起。
- B 房子周围被砖包围。
- C 房子周围有铁栅栏包围。
- D 房子周围种许多花草树木。



认识你的人觉得
你是这样的吗？

A 房子周围用木栅栏围起。

你爱憎分明。对于你喜欢的人，你会热情相

待，融洽相处；对于你不喜欢的人，你则冷若冰霜，爱理不理。因此，对你不了解的人，常会对你产生误解。不过，你会心甘情愿为自己的意中人献身，希望两人共谱一段轰轰烈烈的恋曲。

B 房子周围被砖包围。

你常常孤高自诩。因为不服输的个性，常常会将主动权掌握在自己手里。这种类型的你，很重视自己的私生活。

C 房子周围有铁栅栏包围。

你活泼开朗，与任何人都能轻松交往，拥有很多同性与异性朋友，属于社交家类型。你虽然心胸开阔，能接纳各种类型的人，但如果一味地当老好人，恐怕会招来不必要的误会。

D 房子周围种许多花草树木。

你对异性不是很尊重，甚至态度生硬，常有不专情的行为。另外，你的个性比较消极，沉默寡言，交际面较窄，但非常重视自己的家人和朋友，是个保守型的人。

Part 06

放下自己，去接受别人的世界



交际界不存在天才，
但可以有天使。

天使们愿意放下心中种种束缚，
去主动接受他人，去理解别人的世界，

所以天使在人们的眼中才如此美妙，令人难以抗拒。
在交际界，
天使无束缚，处处得人心。

一个人很痛苦时，另一个人是不是可以很幸福

将心比心，才会被人理解。在人际交往中善用同理心，这样你的人际关系才是有温度的，有感情的，才是最牢不可破的。

当你很痛苦的时候，却看到身边的人在灿烂地笑，你是不是会痛恨他，觉得他是在和你作对，即使他是一个和你毫无交集的陌生人？当你在向朋友诉说自己的苦恼时，他却在打瞌睡，甚至表现出一丝不耐烦，你是不是觉得很受打击，认为他完全不在乎你？

这就是同理心在作祟。**同理心在心理学上又称做“共情”（empathy），通俗的说法就是换位思考。**放在人际关系中，是指能够体会他人的情绪和想法，理解他人的立场和感受，并站在他人的角度思考和处理问题。

每个人都渴望得到他人的关怀，尤其是在伤心难过、遇到挫折的时候。虽然一个人的痛苦不可能变成所有人的痛苦，一个人流泪也不可能让所有人都伤心，但是同理心却常常让人渴望有人能站在自己的角度为自己着想。

在人际关系中，要想赢得对方的好感，建立亲密的关系，就一定要了解同理心。在别人痛苦的时候，学会站在对方的立场理解对方，即使不能表现得同样痛苦，但是也不要表现得很幸福。要知道在一个人痛苦的时候，另一个人是不可以很幸福的，这是对他人最起码的尊重。

同理心告诉我们，我怎么对待别人，别人就怎么对待我。在对方痛苦时，你反而表现得很幸福，就可能引起对方的仇视心理。于是当你遇到伤心事的时候，对方也不会站在你的角度，甚至有可能幸灾乐祸。

中国有句老话叫做“将心比心”。要想别人理解你，你首先就要学会理解他人。不管对方是对或者错，在表达感情前，学会试着多从对方的角度去想一想，抛开对他人的成见与判断，真正站在对方的角度，去理解对方的行为和痛苦，相信在你遇到不顺时，也定能赢得对方真挚的同理心。



唉，
你幸福时，
为什么总不想想我。

看到别人痛苦时，人们是很难感到幸福的，除非这个人毫无感情。但是我们在表达同理心时，也要以理解为核心，拒绝同情，将真情自然流露，这样才能让对方感觉到你的真心，而不是应景的虚伪。同理心不是迁就别人的感情，更不是为了同情而同情。**同理心要的是在别人伤心难过的时候和对方的内心产生共鸣，是站在对方立场上的一种属于自己的真实的心理感受。**

在人际交往中和对方建立同理心，将十分有利于双方感情的提升。但是要知道，同理心是饱含温度的，是对人的一种真实、纯洁的情感表达，绝不单纯是促进人际关系的工具。同理心代表着一种品格、一种情感、一种尊重，拥有了良好的同理心，这个世界的人际关系才有温度。用同理心建立起人际关系，这个社会人与人之间的交往就真正脱离了单纯的利用关系。

同理心是人与人之间沟通的心灵桥梁，同理心让人与人之间的沟通更有意义，同理心告诉我们：一个人在很痛苦时，另一个人是不可以很幸福的。

投射效应：避免把自己的想法强加于人

几乎人人都有这么一种通病，即总是不自觉地将自己的想法强加于人，这就是“投射效应”。不管你是刻意也好，不自主也罢，强扭的瓜不会甜，投射效应的结果只可能是零。所以赶快从这种噩梦中惊醒吧。

生活中可能见到这样的场景：两个人为了一个问题各执一词，争论不休，一方为此已经脸红脖子粗，另一方也不愿意放弃自己的观点，甚至越争论，越希望将自己的观点强加给对方。

事后，双方终于可以冷静地思考，会觉得这种行为不但不可取，还是很不礼貌的，所以也告诫自己下次一定要改正。但是以后每每遇到这种情况，还是很难改正，还是希望对方更多地顺从自己的观点，想把自己的想法强加给别人。似乎让别人接受了自己的观点，是一种莫大的心理满足。

这种把自己的好恶和意愿强加给别人的心理现象，就是我们常说的心理学上的“投射效应”。投射效应不仅影响着我们成年后的人际交往，甚至在我们还是懵懂孩童的时候，就已经受到它的影响，直到我们为人夫为人妇，直到我们有了自己的孩

子，它也在时时刻刻影响着我们。

心理学研究发现，投射效应让我们在日常生活中总是不自觉地把自已的好恶、欲望、情绪归属到别人身上，甚至强迫性地希望对方也有同样的表现。

如果一个人生性多疑，那么在他的眼中，对方往往也是不怀好意的；如果一个人单纯善良，他也会将所有人想象成和他一样单纯善良。相反，一个人如果总是在用尽心机算计别人，那他理所当然地也就会以为所有人都在时时刻刻算计着他；自我感觉很出色的，总觉得别人也认为自己很优秀；悲观者，往往认为别人眼中的自己也是胸无大志的……

如果我们想要建立和谐的人际关系，就要学会避免将自己的观点强加给别人，这是对他人的尊重，更是对自己的尊重。“己所不欲，勿施于人”，己所欲，也切不可强施于人。

了解对方近来情况如何，借以搜集有效信息

如果对方欣喜的时候，我们却说出了令人沮丧的话，这无异于给人泼了一盆冷水；同样，如果对方正处失业之际，我们却频频祝贺道喜，这无异于让对方怀疑你的居心，你的人际关系只会险象环生。可见，及时了解对方信息，这一点很有用。

看了很多宫廷戏、谍战戏，得出这样一条结论：不管是后宫嫔妃内战，还是间谍打探密报，通常都要了解对方的近况，然后才能搜集到最有效的信息，完成自己的使命。

这其中最经典的应该算是集宫廷和谍战于一身的大戏《美人心计》吧！西汉初年，皇太后吕雉掌权期间，为了防备封王在外的刘恒母子，不断派出细作（间谍）去了解刘恒母子的近况，借以搜集到刘恒母子是否真正臣服的信息。

生活中虽然没有宫廷戏中的尔虞我诈，也没有固守江山的艰巨任务，但是在人际交往过程中，如果想从对方获取有效信息，同样也一定要去了解对方的近来情况。

提到这点，我不禁想起了同事笑笑的故事。

那天，几个同事在酒吧喝酒。同事笑笑从窗口看见一个老太太在卖柿子，刚喝到嘴里的一口酒就喷了出来，然后拍了拍我的肩膀，说：“我给你们说，我今天办了一件特好玩、特傻的事情。今天我竟然在一个高中同学订婚的日子里，给人家说媒去了。当时可把我那哥们儿吓坏了，拉着我就往外走，边走边说，姐们儿，你是不是没听说过柿子和核桃的笑话啊，搞清楚状况，别来给我惹麻烦啊。我这大喜的日子，你也不提前了解了解情况，一年多没见，见面就给我保媒，我看你是给我毁婚来了吧！”

这就是不了解对方近况的“下场”，闹了笑话不说，有时候还会将事情搞砸。不信，我们可以回顾一下笑笑故事中的那个关于柿子和核桃的笑话。

有三个女婿要去丈母娘家做客，大女婿和二女婿在做客前一天打听到丈母娘家明天要吃核桃，于是就提前准备了一把锤子。而三女婿因为没有提前了解这一情况，没有搜集到有效信息，可想而知，当场出了丑。

后来，丈母娘又邀请三个女婿去做客，这一次，大女婿、二女婿又提前了解到这次丈母娘准备的是柿子，于是每个人准备了一把锥子。而三女婿又没有了解丈母娘家近来的情况，而是认为上次丈

母娘准备了核桃，这次也就带个锤子吧。最后就拿起大锤砸了柿子。

很多人都听过这个笑话，但不知道有多少人能从一笑中体会出深意。我们和人相处，很多时候需要技巧。**这其中最大的技巧就是了解对方，然后适时向对方作出回应。这就好像人常说的拍马屁要拍到点上，我们与人相处的技巧就是要找准对方的相处点。**

如果你不想在对方生病的时候乐呵呵地去道喜，如果你不想在对方想要吃辣椒的时候给对方送去一罐蜜糖，如果你不想在和对方交流的时候像一只苍蝇一样到处乱撞，就一定要学会去了解对方的近期情况，搜集自己想要的有效信息，然后适时行动。

运用对方熟悉的语言，使其迅速理解你说的话

去外地旅游，要懂得当地的一些俗语，才能更好地与当地人沟通。同样，与人交谈时，尽量使用对方熟悉的语言，并运用对方易于理解的表达方式，对方才能轻松领会你渴望表达的意思。由此可见，人际交往重在因人而异。

我们都有过这样的感受，将自己的名字或者自己熟悉的人的名字放在一堆人名里面，即使字体很小很小，也能在最短的时间内找出来。同样，两篇相同主题的文章，用自己熟悉的语言来表达的那篇，我们往往最容易理解、记忆。

记得初学古文的时候，我的老师往往先让我们记忆翻译过来的现代汉语，然后再背诵原文，结果我们常常是已经将现代翻译背诵得滚瓜烂熟，而古文依然不能成诵。面对这种情况，老师常常被我们气得大发雷霆：“你们不懂得变通啊，不就是换句话来说同一个意思吗？用心点背……”现在想来，这不过是熟悉的语言更容易被人理解和记忆这样一个普通的规律在作祟罢了。

在社会中和人交往，不同于学习古文，不必为了考试一字不差地背诵，却有同一个目的——理

解。与学习古文不同，生活中的理解比如何表达更重要。**这就要求我们充分运用对方熟悉的语言，让对方迅速理解自己想说的话。**

斯沃普的故事足以说明这一点。当斯沃普还只是一家美国西部电力公司的小职员的时候，他为了当上分公司的经理，工作十分努力。然而在斯沃普事业发展到最关键的时刻，他竟然因为一次竞争错失了一笔重要的生意。

当时斯沃普和卡内基竞争一笔生意，为了拿下这个项目，斯沃普精心策划了一套竞标方案，但是让人感觉无奈的是，这份精心制作的策划案，却让斯沃普失去了这笔生意。原因就是这份策划案没能从普通人的角度，运用人们熟悉的语言来表达，对非专业人士使用了专业术语，因此不能很好地让对方理解斯沃普的意图，最终让卡内基抢得了这笔生意。

商场如此，日常生活中与人交往时更是如此。**运用对方熟悉的语言，让对方迅速理解你想说的话，要比追求巧妙、完美的表达重要得多。**的确如此，通常来说，熟悉的地方、熟悉的语言才更能引起人们的兴趣。

不知道你是否有过这样的体会，走在大街上，当听到熟悉的歌曲时，会不由自主地放慢脚步。同

样一个悲剧，发生在我们身边，要比发生在美国或西伯利亚更能引起我们的同情。当我们给朋友照相的时候，往往最美的瞬间是对方最熟悉、最擅长的姿势，而不是那些刻意摆出的“漂亮”动作。这就是因为熟悉才更容易理解。所以当一个人聪明的人在想把自己的想法和意见表达给对方时，会将重点放在想方设法运用对方熟悉的语言上，让对方更容易、更迅速地理解自己想说的话。

要知道，当对方根本不知道你在说什么的时候，就算是再美妙、再动听的表达，也是毫无意义的。因此请记住：熟悉的语言才更利于双方的交流。



我总是为你担心，
试图改变你，
直到有一天，
我变成了你，
这才明白自己的可笑。

商务战术：巧用镜子连环效应

我们照镜子时，会在镜子里发现一个跟自己长得一模一样的镜像。你会怀疑眼前的它吗？你会抗拒这个它吗？当然不会。这就是神奇的“镜子连环效应”。

朋友曾问我：“你喜欢自己，还是讨厌自己？”说实话，我们谁都不会说讨厌自己，甚至当我们一次次看自己的照片时，会觉得自己越来越漂亮。这不是自恋，只是人的一种很自然的状态。就好像我们总是容易对和我们相似的人产生好感。

有一个做人力资源的朋友跟我说，每次他负责招聘的时候，遇到和之前的自己很像的人，都会觉得很亲近，总想多问他一些问题，也尝试给他一些好的机会。也有一位朋友告诉我，他惊喜地发现在和客户谈生意的时候，如果能找到对方与自己的相似点，并以此作为谈判的开始，整个过程就能进行得十分流畅，达成共识的几率也特别大。

其实这是“镜子连环效应”在起作用，这是一种很有效的商务战术。朋友莫涵就巧妙应用了镜子连环效应，助自己走上了事业、感情的成功之路。

莫涵是一个开朗活泼的女孩，聪明的她总能引起别人的注意。在公司里，她的人缘总是很好。而

提到她的成功秘诀，莫涵总是说这要归功于她的第一任老板。

莫涵第一任老板是一位成熟稳重的三十多岁女人，莫涵大学毕业后，就应聘到了这家公司工作。三个月试用期结束的时候，公司要对她和同时进入这家公司的另外两个人进行考核，合格者可以继续留用，不合格者就要被无情淘汰。三个人里莫涵的学历最高，业务能力也最好，几轮考核下来，她的成绩也是最好的。

然而就在莫涵以为自己毫无疑问可以留下来的时候，在最后一轮老板亲自面试中，她却被淘汰了。不服输的她最后鼓起勇气敲开了老板的门。“没有为什么，因为我不喜欢你这样的女孩，我在你身上看不到一点我喜欢的影子。”

很多年过去了，莫涵现在已经成长为一个出色的职员，然而每次当她回忆起她的第一次工作经历，她都会说：“虽然她是一个自私的老板，但是她却实实在在地告诉了我，如果你想尽快让一个人，包括你的老板、客户，对你产生好感，那么你最好让他们觉得他们是在照镜子。试着去了解对方，然后模仿对方，这样会让你更容易接近对方。”

志同则道合，两个相似的人更容易产生语言的

共鸣，这是长久以来不争的事实。我们和人相处，不妨先试着去学习对方、模仿对方，让对方在和你的相处中找到相似点，这样对方就会很自然地在和你的相处中产生亲近感，从而愿意和你交往。

也许你会说：“我就是我，我为什么要去模仿别人，充当别人的镜子呢？”但是不要忘了，与人相处，与人建立关系，是要从陌生关系开始的。陌生人与人之间相处总是抗拒、不信任，如果你能让对方在你的身上发现熟悉的影子，两个人之间的距离就会缩短，你们之间的关系就会很容易拉近。

让自己做一面知心的镜子，这将是通往人情关系、职场成功的魔镜。

主动把“没关系”变成“有关系”

试着将“没关系”变成“有关系”，试着让自己对周围的世界多一份好奇心、多一份探知欲，我们将会因此具有结交不同行业、不同性格朋友的源源不断的动力。如此，才有可能走入他人的内心世界，在人际交往中顺利地“攻城略地”。

曾经有个人坐在苹果树下乘凉，一个苹果“啪”地掉在他的头顶上。他捡起苹果，不是像其他人一样埋怨这该死的苹果，而是产生了浓浓的好奇。“它为什么会落到地上，砸在我的头上，而不是飞向天空，落到月亮上呢？”这个苹果让他感到不可思议，他开始认真研究，进行探索，终于发现了看似毫不相关的物体与物体之间的密切关系，发现了万有引力定律，开创了近代物理。他就是人类历史上最伟大的科学家之一——牛顿！牛顿的成功就在于他的好奇心和探索欲。

生活中，我们想要和陌生人建立关系，就一定要找到一根连接的线，学会将“没关系”变成“有关系”。我们对周围事物产生好奇心和探索欲，是因为好奇心和探索欲是走近他人、建立关系的红线。

当我们想做好一件事情的时候，通常会用到方

方面的人，需要和很多不同行业、不同地位的人进行合作，而这这就要求我们要和很多人建立关系。但是一个人认识的人总是有限的，这就产生了一种矛盾，我们要如何做才能化解这种矛盾呢？记得有人说过，你和一个陌生人之间最多只隔着七个人，只需要你有好奇心和探索欲，你就能在你和陌生的“他”之间建立一种关系，进而变成熟人，成为朋友。

世界因好奇心而进步，人类社会因好奇心而变得更加文明。主动把“没关系”变成“有关系”，人与人之间才会变得熟识，世界才会充满关爱。世界的美好就在于它的色彩斑斓，而色彩斑斓正是因为好奇心才存在。

没有了好奇心和探索欲，我们的世界将会一成不变和死气沉沉，人与人之间只会是陌生而冷淡的。记得一部电视剧中有这样一个情节：老师在黑板上画了一个圆，问孩子们这个圆像什么。幼儿园的孩子讲出了几十种，小学生讲出十几种，中学生讲出八九种，大学生讲出两三种，工作后的人一种也讲不出，因为不敢讲。

故事虽然有些夸张，却是真实的存在。后天的学习禁锢了我们的想象，把我们禁锢在死的知识里，思维萎缩，终于成了不敢想、不敢说的人，这

被称为“成熟”。

好奇心让人去探索。好奇心是人类社会向前发展的不竭动力，是探求知识的内在源泉。正是因为人们对自然科学和社会科学浓厚的好奇心，才推动了人类文明不断进步。不断探索才能结交不同的朋友，而朋友多了，路才会更好走。

好奇心让人坚持不懈。好奇心的出现往往出于偶然，但好奇心却不仅仅存在于偶然。对于普通人来说，偶然出现的好奇心可能稍纵即逝，但对于那些有准备的人和不懈努力的人来说，这些偶然出现的好奇心甚至可以演化成他们终生追求的目标。和人相处，试着将“没关系”变成“有关系”，产生一种好奇心，那么我们会坚持于自己对周围事物的兴趣，就会更多地走近别人，探索有助于自己成功的人际关系。

毫无疑问，好奇心是对未知领域的不懈探索 and 追求，也是对现有规则的深化和研究，甚至是对既有行为和准则的悖论式思考和颠覆性行动。

当我们试着将“没关系”变成“有关系”，试着对周围世界产生好奇心和探索欲的时候，我们未尝不是开启了一扇走入他人心灵的大门。而随着对他人的走近，好奇心又让我们发现更多完全不同于自己的内心世界，让我们更有动力、有信心，也有

能力去探知他人。

试着将“没关系”变成“有关系”，试着对周围的世界多一份好奇心，多一份探知欲，我们将会因此具有结交不同行业、不同性格朋友的源源不断的动力。

跟别人产生共情，也绝不能因此丧失自我判断

这其实便是拿来主义。好的、对自己的发展有利的，我们要拿来；坏的、对自己发展不利的，我们要统统拒之门外。这样，我们才能够成长为社交精英。

不知道大家有没有听过《夫妻相》这首歌：“我们会长得越来越像，有人说这叫做夫妻相，两个人的表情互相模仿，两种思想合并成信仰……”日常生活中我们不难发现，一些长时间生活在一起的夫妻，在外貌、语气和某些动作上很相像。这是由于双方的生活习惯、饮食结构相同，时间久了，夫妻俩相同的面部肌肉得到锻炼，笑容和表情逐渐趋于一致，让两个原本迥异的外貌，看起来也有了相似之处。

事实上，长时间生活在一起的夫妻，不仅在外貌上会趋于相同，两人磨合久了，一举手、一投足间都会有很多神似之处，此时彼此的内心世界就会产生共情。

夫妻之间如此，相处久了的朋友之间亦是如此。通常两个好朋友对一件事的看法会莫名地相似，这就是为什么两个志同道合的人最容易成为朋

友。因为目标一致的人容易对彼此的内心世界产生共情，从而产生惺惺相惜的感觉。

但是人与人之间终归是不同的，每个人都是一个独立的个体，有自己的思想，有别人无法体会到的感受。因此，在跟别人的内心世界产生共情的同时，绝不能因此丧失对自我的判断。

战国末年，李斯在求学中初见韩非时，便断定他是自己今生遇到的第二个注定不朽的重要人物，第一个是他的老师荀卿。而韩非见到李斯时也是感觉眼前一亮。当韩非介绍完自己时，李斯近乎癫狂地兴奋。两人坐下摆了会儿龙门阵，均有相见恨晚之意。

接下来的日子，韩非以他独特的贵族视角和超凡的才学，将李斯领入一片全新的天地。李斯也像一块贪婪而高效的海绵，迅速地把他所接触到的知识吸收消化。

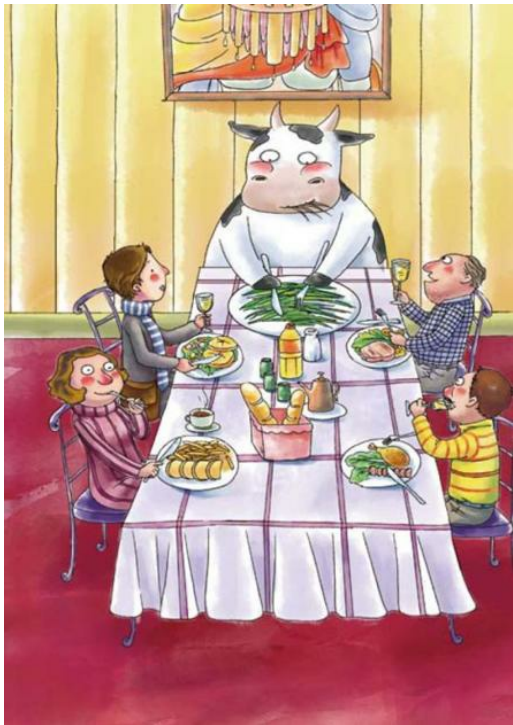
日后，李斯在回忆起这段美好的求学岁月时，这样评价他和李斯的关系：“不遇韩非，李斯不得为李斯。”虽然李斯和韩非的内心产生了强大的共情，但是李斯并没有因此丧失自我，他知道自己七年求学是为了什么，知道自己真正的目的何在。韩非贵为韩国公子，自然是要东归，而自己要去的是强人遍地的秦国，他不作鸡头，也不作牛尾，他要

带着锋利的寒光直奔牛头而去。

最后，李斯凭借自己的智慧和勇气，协助秦始皇一统天下，名垂青史。如果当初李斯丧失对自我的判断而随韩非入韩，那恐怕载入史册的就另有其人了。

可悲的是，并不是所有人都明白这其中的道理。当下有些人宣称追求个性、宣扬自我，实际上却容易受到他人的影响，失去自我判断的能力。比如如今普遍的追星现象，很多人不一定是真的喜欢某个明星，只是因为他现在红，别人都喜欢，所以也喜欢。其实追星的行为并非一定要反对，因为在追星的过程中，我们会对那些明星产生敬慕，从而会不由自主地去学习他们身上的优点，激励自己不断向偶像学习，用他们的成功鞭策自己，这是一件好事。但是如果追星的过程中盲目崇拜、失去自我，就不是一件值得肯定的事了。

能够找到和内心世界产生共情的人是一件幸运而且幸福的事，这不仅仅是一种对他人的关切和接受，更重要的是我们能设身处地地感受别人的情绪，并以恰当的方式表达出来，让彼此更加亲密。但是共情并不代表共体。**我们要有自我分析和判断能力，有自己的原则和底线，有自己独特的个性，才能赢得他人真正的尊重。**



有人跟我说，
你是最尊贵的客人，
要给你最好的待遇。
所以，
我给了你最习惯的一切。

心理测试

PSYCHOLOGICAL QUIZ

让我们开始吧！

自我认知度

① 如果你是只鸟，会是：

- A. 老鹰
- B. 海鸥
- C. 猫头鹰
- D. 蜂鸟

② 如果你是甜点，会是：

- A. 白兰地烧香蕉
- B. 巧克力慕斯
- C. 苹果派
- D. 水果沙拉

③ 如果你是一种颜色，会是：

- A. 红色
- B. 蓝色
- C. 绿色
- D. 黄色

④ 如果你是乐器，会是：

- A. 喇叭

- B. 吉他
- C. 钢琴
- D. 笛子

⑤ 如果你是传奇故事的主角，会是：

- A. 吸血鬼
- B. 美人鱼
- C. 希腊神话中的带翼狮身女怪
- D. 独角兽

⑥ 如果你挑选犯案的武器，会是：

- A. 匕首
- B. 毒药
- C. 手枪
- D. 剑

测试结果

★选A最多的人：

正直而热情，雄心勃勃，意志坚强，拒绝做泛泛之辈。成功的经验，有助于你的自我成长。过人的勇气，养成了你不畏艰难的本性，遇事不达目标绝不终止。对未来总是抱持乐观态度，最爱听别人的赞语。但面对批评时，骄傲的本性就展露无遗。爱情方面，你的热情如火，碰到意中人，很容易进入热恋。

★选B最多的人：

创意十足，又爱做梦。亲切、敏感的你，不爱与人争执。平和而安全的环境，有助于你自我发展。平时，你喜欢沉浸于自己内心的世界里，常做白日梦。创意十足的你，在工作需要时，可以排除万难，全心投入，直到完成计划。爱情方面，你是个无可救药的浪漫主义者，面对心爱的人，付出一切都在所不惜。

★选C最多的人：

稳重并爱好享乐。简单、沉稳的个性，足以让你快乐地过日子，将一些形而上的问题抛诸脑后。由于个性关系，你不喜欢向人吐心事，并以“求人不如求己”为座右铭。为了追求成功，你宁愿多花时间在工作上，也不愿多经营人际关系。爱情方面，你是个最棒的恋人，但如果遭遇背叛，你马上翻脸不认人，而且绝不原谅。

★选D最多的人：

喜欢冒险，酷爱自由。想象力丰富的你，个性独立，不大在乎别人对你的观点。特别厌恶陈旧的观念及外来的束缚。不断冒险、接受未知的挑战，有助于你的成长。你注重精神及艺术生活的充实。爱情方面，对婚姻抱特怀疑态度的你，生怕因此失去自由。



一分钟掌控人心 从零开始学攻心术

出版策划：陈彦
责任编辑：王彦
责任校对：郭平
文图编辑：王波
美术编辑：刘晓东
封面设计：夏鹏 桃子
版式设计：韩少杰 孙阳阳
插图绘制：狼仔插画