

第 1 节：阅人，人生的必修课

阅人--人生的必修课

没有人能隐于世外，无论你走到哪里，都会碰到人。你必须与之相处，因为人无所不在；你必须了解人，因为你永远无法独自成功。

不同的人每天都不得不重复着同一个古老而新鲜的游戏--与人打交道。这个游戏的古老在于，人类就是这样不弃不离地走过了千年万年：彼此热爱、彼此争斗；相互支撑、相互抗衡；充满善意、暗藏险诈；体谅对方、误解对方.....这个游戏的新鲜在于，造物主似乎开了个玩笑，它让每个人都独具个性与特质，你不能将人简单地分类，甚至不能按照同一种方法与两个人相处，这真是件有点麻烦的事情。在今天，各种各样集古圣先贤思想精髓的处世之规之所以大行天下，无非是因为谁都想找到了解他人并与之相处的捷径。的确，这条捷径是存在的。然而，你每天都像被一双无形的手推着，不断地结识人、暗暗地琢磨人、试图了解人，但穷尽一生，你也未必能真正地读懂某个人，哪怕那个人是与你最亲近的。那些或圆融、或世事洞明的人际智慧在关键时刻不一定能帮你的忙，这绝不是大师们的错。你可能根本没有方法或没来得及体察他人，就做出盲目的判断并急于采取行动了--换言之，只有熟练地学会阅人，那些处世规则才能被派上用场，从而游刃有余地行走于社会。

显而易见，你必须学会识人，它是处世的基础。一个人的外貌特征、不

经意间的肢体动作、话语中的弦外之音等都会泄露他内心的秘密：情感趋向、思维模式、行为方式.....人们总是难于掩饰自己，因为这是人性最自然、最畅通的流露。但丁在《神曲》中这样说："一个人在智者面前可要小心呀！他不仅看清了你的外表行为，就是你内在的思想他也能看清楚呢！"我们完全有理由把但丁所说的"智者"理解为能透彻阅人的人。阅人是人际关系中一项最基本的技巧，无论你是谁，无论你在生活中扮演着什么样的角色，如果你不能精于此道，就会常常毫无知觉地陷入一个又一个人际关系的"围城"之中，成为众矢之的；同时，由于你的不善"设防"，也会成为他人眼中的"透明人"，因缺乏神秘感而无法占到先机。

运筹帷幄的职业经理人须阅人，他可轻易地从合作者的动作中判断其诚意，也会从下属的办公用品摆放中识别其工作态度；不停地面对陌生面孔的推销员须阅人，他可以一进客户的办公室就掌握谈判的主动权，也能让最难缠的顾客买下他的商品；最易卷入"办公室政治"漩涡的白领一族须阅人，他可准确无误地判别上司的意图和同事的真实想法，并不费吹灰之力地击败竞争对手；急待工作的人或初入职场者须阅人，他可冷静地评断未来的老板是否适合自己，也会快速适应全新的工作环境；为情所困者须阅人，不露痕迹地侦测对方对自己的感情投入是否一如往昔；为人夫为人妻者须阅人，从而避免婚姻中与伴侣"相对不相知"的窘境；为人父母者须阅人，以防止"沟通阻碍"在家庭中引发轩然大波；寻找友情者须阅人，那个最令你信赖的人可能并不善表达对你的关爱。从

陌生人眼中你或许看到了进入他心灵世界的那扇门；在你不喜欢的人身上或许拥有你所欠缺的品质；在对你微笑的人一转身时你或许会发现他的谎言；在与你交谈者的语调中你或许会读出他的隐衷.....

阅人，从而了解人、热爱人，并防范和制服那些不怀好意的人。这不仅将使你成为更有影响力的老板，更有进取精神的员工，更有吸引力的伴侣或家长，更富于同情心和善解人意的朋友，而且会使你变得更加从容，更加机警，更加敏锐，更加精明和练达。

肯定有适合你的一项

什么是阅人？怎么阅人？在某种意义上可以这么说，它既不是科学，也不算天分。它侧重的是知道该去看些什么，听些什么，具有好奇心及耐心去搜集重要的信息，并从一个人的外貌、肢体语言、声音和行为上归纳出一套模式。在阅读本书之前，你可能已掌握了为数不少的所谓阅人方法，你已经忘了是从哪里得到的，它们零星地散落在你的记忆里，既无规则，也不成体系，在实战中你只能生搬硬套，因为你学会的充其量是片面的经验之谈而已，并非真正阅人的规律。而《阅人有术》将那些零星的经验与知识进行了系统的"整合"，并形成了一整套最具实用性的方案，教会你评估人们复杂的人格特质，并以此为依据全面透视那些能够真正显露并预测一个人行为的人格特质的模式，使你能够举一反三，避开那些会导致错误决策的陷阱

第2节：外貌反映气质

有的人身着不恰当的服饰，发式不适合他的脸型，并有过多的肢体动作.....你体察时，请先把对他的第一印象在脑子里存档，他或许想别人注意，或许欠缺应有的常识，或许不体谅他人.....但你尚需搜集更多的信息，绝不可只凭外貌就对他做出结论。

有的人开着昂贵而整洁的车子，办公室里摆着妻儿的照片，住宅的冰箱门上贴着卡通图片.....你读他时，就会发现他所处的环境--工作环境、住宅环境，乃至社会环境中隐藏的线索，他的性格、兴趣、健康、婚姻、社交伙伴，等等。

有的人说话的内容没有什么特别的含意，但他的音调却流露出内心的秘密。对这样的人你就需记住："怎样说话比说什么样的话更重要。"要注意对方声音的细微变化，辨认其中的差异，探测他所要传达的信息。

有的人喜欢喋喋不休地倾诉，对这样的人，应善问问题并从中听出答案，不妨做个最佳听众：不打断他、不责怪他、与他保持亲密但适度的距离、显得专注一些，并刻意营造美妙的谈话氛围.....

有的人从不与同事交往，允许孩子在大人聚会时吵吵闹闹，似乎有些不拘小节.....你阅识这样的人时，首先应注意的是：你看到的是事实吗？一个人的行为往往能比其他信息更真实。

与此同时，你在阅人时，还要相信直觉，因为其中蕴含着巨大的力量；你也要时刻准备"被阅"，既然你已经能用客观的、公正的态度去研读别人，那么你绝对应在众人面前展现出完美的自己。

不要错过书中的任何一个章节，这会有助于你全面地掌握阅人的技巧。适合所有人的技巧是不存在的，只要将本书所提供的一个或几个技巧与自己的发现有机结合，并以恰当的心态与人接近，观察别人，你就会发展出属于自己的阅人方法，它迟早会像第二本能那样左右你的判断。

第一章外貌反映气质

相由心生，环境不但可以改变一个人的内在素养，还决定人的外相气质；你是历经沧桑还是无忧无虑，都可以从外貌上看出端倪；从外貌上对别人做出判断，是我们人际交往和人事工作的第一步，所谓"万事开头难"，走好这一步，我们对人就有了最为基础的认识和把握。

眼睛是心灵的窗户

在电视或者生活中我们经常可以看到这样的画面：恋爱中的男女往往用语言和眼神的微妙配合去表达情感，女人有时用语言去表达拒绝和不情愿，但男人不仅仅听这些语言，他还可以从对方眼睛里体会她的真实想法，有时拒绝往往意味着有条件的同意，生气不过是掩盖心中的欣喜；只有傻瓜才会受到女人语言的束缚。青年男女通常所说的"来电"也正是这个道理。德国著名心理学家梅赛因说：眼睛是了解一个人的最好工具。真是此言不虚！语言可以说谎，但眼睛不会。

从社会调查经验看，我们可以对不同的眼睛可以做出如下概括：

1.两眼对称，外形稳定，与面部其他器官配合较为和谐。这种人做事情中规中矩，能够合理安排调度自己的时间和工作，并且往往是一个成功者。

2.眼窝深陷，眼球四周看起来有较大凹陷空间。这种人智虑比较深沉，考虑事情详细周到，但是尽管面面俱到，其所经历挫折也会接连不断。中华民国的缔造者孙中山先生就很符合这种特质。

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

第3节：额头看一个人的胸怀

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

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

作为一个生理器官，眼睛可以看出一个人的精神状态：一个健康、精力充沛的人他的眼睛通常是明亮有力，眼睛转动灵活机警，眼光清晰水分充足；一个疲劳的人眼睛就会显得乏力无味，目光呆滞，眼光混浊；一个乐观的人眼睛通常充满笑容，善意十足；一个消极的人往往眼睛下拉，不敢正视别人的眼光。

著名的人力资源管理专家刘晓英教授说：一个诚实的人她的眼睛是自信的，说谎的人她的眼角会不自觉地往上翘或者眼睛转动速度比说话的节奏快。很多大公司企业主管在面试时都能发现这个特点。

面对一个诚实的人，他的眼睛坚定浑厚，眼神沉重踏实，你会觉得他对自己的行为有着坚定的信念；他的叙述充满了说服力和感染力，让人不容置疑。

说谎的人在心理上是不确信的，他的眼睛漂浮无根，说话没有底气和正气，面对这种人，你会觉得他在讲述一个与自己无关的事情，没有信念和可信度；这种类型的人在生活和事业上很难达到既定的目标。

社会交往中，尤其谈话时要看着对方的眼睛。当然不必一直盯住看，最佳的表现是跟所交谈的话题相配合，思考时可以移开视线，表达观点时要注视对方的眼睛；这既是一种社交的礼仪，表示对别人的尊重；同时也是沟通、了解、认识别人的重要途径。美国的成功学奠基人卡内基说：谈话时看着对方的眼睛是最起码的沟通技巧。相信这是一个适合东西方的普遍道理。

所以要记住：看着对方的眼睛，然后开始一个有效的对话。

额头往往可以看出一个人的胸怀

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

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

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

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

2.视野的关注点总是集中在自己的理想或者目标上，不会斤斤计较于日常琐事。要成就大事首先需要有一个"种子"和环境，种子就是人的理想，环境就是适合种子生长的人的素质，其首要的就是人的胸怀和气度。所谓要取得天下要先有容纳天下的气度，就是这个道理。

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

对于成就事业而言，需要各种不同的人才团结一致共同努力；对于领导者而言，要做到能够包容不同类型的人才，并且做到合理分配任务，发挥各人的长处。

第4节：头发与人的性格

日本松下电器创始人松下幸之助是能够集合人才，包容各种不同人才的典范，他说："在一个企业中，最重要的就是挖掘人才，利用人才。一个人的才干再高，也是有限的，且往往是长于某一方面的偏才。而将众才为我所用，将许多偏才融合为一体，就能组成无所不能的全才，发挥出无限巨大的力量。"这是他 70 余年的经验积累，"集合众晚，无往不利"，只有这样的心胸才能创造出一个云蒸霞蔚、气象万千的优秀企业。

头发与人的性格

人体的每一个器官都是一个人不可或缺的组成部分，这些东西多多少少会透露人的内在信息；头发是人体最为重要的装饰品，从中可以看出人的性格趋向。

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

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

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

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

头发稍秃的人做事情很勤奋，对待工作认真，对自己本分内的事情具有很强的责任感。

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

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

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

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

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

鼻子与性格

鼻子同样是人的重要器官，之所以我们说从外貌观察人，因为人的外貌的健康程度和特征可以反映人的内在品质。鼻子同样也是这个作用。

鼻子可以预示一个人的财运和能力，信不信由你，但还是看看先，你（或你的另一半）的鼻子大小在面相中是属于小鼻还是大鼻呢？

1.孤峰独耸

鼻子的大小要与脸形大小五官互相配合，如颧低、面小、额平、颊失而鼻非常丰隆的话，古书中称之为"孤峰独耸"，这种人不论男女，非但不能聚财且有破败之虞，尤其以男性上唇无胡者更是灵验。

2.过于短小

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

3.鼻小面大

鼻小面大，或鼻瘦面形肥的人，表示这种人不能独当一面，否则一生多成多败，财难入库，劳多获少。如改行从事军公教职则也难掌正权，并往往会把功劳归于他人，过错则归于自己，受人欺压而一筹莫展。

4.鼻孔大

如鼻子小而鼻孔大，或者鼻翼很明显地一大一小，表示这人的情感理智和理财观念有问题，容易意气用事，一生破败少成，难聚钱财，一天到晚跑也没什么收获，最迟五十岁后必贫穷度日。

5.上唇有胡

鼻子如果过小，再加上人中细窄的话，表示此人一生事业多波折而少收获，而且财运和健康都不理想，不过上唇有胡者可以稍稍挽救劣势。

第5节：脸颊、下巴与人的富贵

6.大而挺

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

7.酒糟鼻

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

中医学有种说法认为鼻子主导人的心脏，从鼻子可以看出心脏的健康程度，由于面部神经极为发达，通常血液充足畅通的人外貌看起来就会很精神，面部中心的鼻子也因此富有光泽，给人健康的形象。

脸颊、下巴与人的富贵

脸颊和下巴是人面部的根基部位。面相学上认为人的脸颊和下巴主导人的荣华富贵，对否暂且不论，这两个部位的配合的确给人与众不同的感受。

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

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

在人相学中，颞的形状特点可表示晚年的运势。尖而狭窄的下巴是早夭之相，其人生里程可能很短，即使寿命较长，晚年也是十分凄凉的。例如才能卓越的莫扎特、肖邦等人就属于这一类型，在很年轻时就把自己燃烧完毕。

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

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

宽下巴人的性格比圆下巴的人性格要格外强硬些。他们对任何事物均会彻底加以研究，往往拥有我佛慈悲式的伟大爱情。虽然具有嫉妒心，但

也兼有宽容的美德，不会由于激情而毁了自己。他们心中充满了仁义。方下巴的人是行动派，永远不能无事可做。他们的个性常刚毅果断，当他们有了一个意念时，一定会很坚决地一往无前，不论遇到什么困难，都会坚持到底达到目的。这类型人富于进取心，不论是学者、实业家、政治家、作家等，均能获得极大成功。不过，这类人如果走错了一步，他的性格便会一反常态，甚至去从事破坏性的活动。

方下巴的人是彻底的理想主义者，有时他虽然知道会对自己不利，但仍然有勇气积极行动。有许多男性属于这种类型。在恋爱方面他们也极顽固，对于他们不能理解的人，就会加以辞退。他们一旦产生爱意，就会力排万难，专心一致地努力追求。方下巴的男性中，许多人会被女性全心全意地爱上，成为幸运的艳福者。有双下巴的男女，通常爱情深厚，性情笃实，心地宽大。双下巴又称"大黑颚"，这种人财运亨通，他们并无激烈的意欲，也不脱离常规的范围，是比较德高望重的。

如何从站姿判断人

每个人都有自己习惯的站立姿势。美国夏威夷大学心理学家指出，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。性格偏于保守、内向。凡事步步为营，警觉性极高，不肯轻信别人。

站立时常把双手置于臀部的人：自主心强，处事认真而绝不轻率，具有驾驭一切的能力。他们最大的缺点是主观，性格表现固执、顽固。

第 6 节：如何从站姿判断人

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，不轻易向困境压力低头。但是由于过分重视个人利益，与人交往经常摆出一副自我保护的防范姿态，拒人于千里之外，令人难以接近。

站立时将双手握置于背后的人：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，往往令人莫测高深，最大的优点是富于耐性，而且能够接受新思想和新观点。

站立时习惯把一只手插入裤袋，另一只手放在身旁的人：性格复杂多变，有时会极易与人相处，推心置腹。有时则冷若冰霜，对人处处提防，为自己筑起一道防护网。

站立时两手双握置于胸前的人：其性格表现为成竹在胸，对自己的所作所为充满成功感，虽然不至于睥睨一切，但却踌躇满志，信心十足。

站立时双脚合并，双手垂置身旁的人：性格特点诚实可靠，循规蹈矩而且生性坚毅，不会向任何困难屈服低头。

站立时不能静立，不断改变站立姿态的人：性格急躁，暴烈，身心经常处于紧张的状态，而且不断改变自己的思想观念。在生活方面喜欢接受新的挑战，是一个典型的行动主义者。

如何从坐姿判断人

在电车或是普通座椅上，常将左脚跨在右脚之上者，通常均是患有脑溢血的人，而且他们的脸色较常人要红，这是由于右脚的关节不能自由活动而导致的现象，由于右脚有毛病，很难将其置放在左脚之上所造成的

后果。

通常，不论哪只脚在上，大凡摆在上面的那只脚易于疲劳。当脚部出现疲劳现象时，可做脚腕部位的上下运动及扇形运动，促使毛细管扩张，促进血液循环，将会大大有益于缓解病症。

坐稳后两腿张开姿态懒散者，一般的说来都比较胖。这种人由于腿部的肉过多，行走不十分方便，说得比较多而做得相对要少。这类人属于豪言壮语型，头脑中想的事情经常是被夸大了的。

坐下时左肩上耸，膝部紧靠，致使双腿呈 X 字形的人，一般均比较谨慎，但他的决断力特差，也缺少男子汉的气魄。即使是一个男性，他也是比较女性化的男性。如果你对他有过多希望的话，其结果多为失望。

坐下手臂曲起，两脚向外伸的人，其决断力十分迟钝。每天他都在不断地计划些事物，但却什么也实现不了。这种人的理想与行动非常不协调，喜欢做白日梦。如果与此类人共事，相信一年中会出现不间断的纠纷。

坐下时两脚自然外伸，给人以一种十分沉着冷静印象的人，属直情径行类型。这些人大都身体健康，对疾病的抵抗力很强。就命运而言，他也是非常幸运的。

坐下时，一只手撑着下巴，另一只手搭在撑着下巴的那只手的手肘之上，且架着"二郎腿"的人，大都不拘小节，面对失败亦能泰然自若。不过，如果你被这种人迷惑住，他会厚颜无耻地去逃避责任，甚至对你使出各种利己而卑鄙的手段。

双肩端起，一脚架放在另一只脚之上作出庄重堂皇之态的人，虽然志向远大，但却缺乏具体计划，致使他的志向如空中楼阁一般，无法实现。坐在车上两脚长伸在外，妨碍通道，同时将双手插在口袋里的人，大多是贫困潦倒之人。如果其相貌长得不好，通常伴有恐吓或胁迫他人的行为。对这种人，最好采取敬而远之的态度。

两脚弯曲，两手架在桌上伏身看书的人，容易患甲状腺异常及筋肿等疾病。如果是近视眼的人，他也可能会稍稍抬起屁股看书。

坐着看书时，脚尖竖起，同时眼睛不断向上翻的人，肯定是个急性子。这是一种天生的个性。即使他有很多看书的时间，但他还是显得非常匆忙，无法平心静气地看书。

驼着背看书的人，大多是高龄人，这种风貌是借着领取退休金颐养天年的作风。

在读书时，用手撑着下巴且姿势不良的人，其读书效率极差，同时此一姿态也是他的理解及记忆均有困难的人的象征。一个真正求学的人，是不会用这种不良姿态读书的。

跪坐在桌前，两手大张撑在桌上并不时左右观看者，如果他的神态又很怡然自若，那这就是一种计划大事业的姿态。

第 7 节：走路姿势与性格

将脚伸出桌底，并经常用手抚弄桌角的人，是缺乏劳动意念的人，很难成就大事。

两脚前伸，同时作出俯卧姿态看书的人，常常是患有胃病的人。一个胃有毛病的人在进餐之后极易作出此种姿态。

一只脚跪坐，另一只脚直立下垂的看书姿态，通常是瘦型老人，多半把眼镜架在鼻梁下方。凡患胃及肾病之人，多属此类型的人。

坐下后，把一只脚伸出去，而把重心放在另一只脚的女性，是一位非凡的自豪家。可是，如果过份自信的话，反而会使她变成一位厚颜无耻的女性，使她的身心都无法正常发展，进而变得非常虚假。

坐下后两脚同时倒向一方的人，是一个长时间站立工作的人的特有的习惯。在百货公司里长期工作的女性，其坐姿通常如此。这种坐姿的人，常能坚持自己的立场，不论别人如何批评，她都不加理睬，也可以说是位脸皮很厚的女性。

坐下时，脚尖朝外，臀部与椅子紧密相贴，这种人非常耿直干脆，直觉感十分发达。

坐下时重心向中，第一脚趾轻触地面，脚尖部位稍稍离开而正坐的方式，是一种健康的坐姿。

走路姿势与性格

走路时用大踏步的方式进行的人，其身体非常健康而善良，此种人十分好胜而顽固。

走路姿态非常柔弱的人，精神也十分衰弱，即使他的体格很健壮。当他一遇到精神上的打击，就立刻崩溃。

拖着鞋子走路的人，抑或说是鞋跟磨损较严重的人，缺乏积极性，不喜欢变化，此外亦无特殊才能，在命运方面容易受阻。不过，由足脚力学

的观点来看，此种姿态在医学上有重大意义，关于这一点我们将在后面加以详细介绍。

以小快步伐行走的人性情急躁，或许是由于腿短的原因所致。不过，走得快的话，心情自然较为急迫。"先悲而后泣，后泣而先悲"，悲与泣是有因果关系的。

与小快步相反，爱迈大步且顺一直线悠哉游哉步行的人，如果是女人这样走路，那么她的独立心很强，而且不太顾家。

行进时步伐零乱的人，其神经不太健全，通常会背叛其亲长，或遭到破产的命运。

一面走路一面回头看的人，其猜忌心与妒嫉心特别强烈。

步行时上身很小摆动的人，为长寿之相。同时，这种人也较具有蓄财之心。

走路时将身体往前弓的人，在其往后的命运中的运势不会太好。

走路时把右肩抬起来的人，是权威主义者。古代时的官吏或教师大多属于此类。

不抓吊环，而仅抓环上的皮革的人，可说是洁癖家，他觉得环圈任何人都拉，一定有细菌。他也是位欲意极强的人。

只用指尖勾住吊环的人，其独立自主心极强。如果是男性，他个性比较高傲，虽然他有时也听别人的话，但决不附和雷同。

紧握吊环的人，喜欢将手与吊环完全接触，如此他可获得掌握感。他的独占欲比他人加倍强烈，同时他也十分希求安定。

一个人一只手抓两个吊环的人，其依赖心很强，或是意志薄弱的人，或

是他已非常疲劳了。

用指尖捏着吊环，无论电车如何晃动，他都站得极稳，他的手指只不过是形式上的抓抓而已。他是非常慎重的人，不太依赖别人，同时做任何事都考虑得很周到。

虽然抓住了吊环，但手却不停的在动的人，是有神经质的人，也表示出他内心十分不稳定。

如何看眉毛

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

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

浓眉的人运道很好，不论他处于哪种阶层，他都能一直十分活跃。但如果眉行过浓的话，这种人便有高傲、狡猾的趋向，往往是自我中心主义者。相反的，眉毛稀少的人性情较稳健，知识较丰富，但这种人缺少进取心与指导性。有些人眉毛稀少，是由于秃发并发症造成的。这种人只要能连续吃一至两个月的生蔬菜食（将五种以上的生蔬菜的菜根及菜叶各取一半，绞碎后食用），中午和晚上各吃一次，便会逐渐长出浓密的眉毛。

第 8 节：如何看眉毛

眉梢往上及眉梢往下：眉梢往下的眉毛通常被称为"八点二十"。这种眉毛的人富有同情心，热心助人，同时也是个老好人。即使受到别人的捉弄，他也不想去报复。这种人大多数在 40-49 岁之间会受点苦，但他们做事会善始善终。眉梢往上的人，自尊心与个性均极强，一向拒绝妥协，缺少协调性。这一点既是他的长处，也是他的短处。当他需要有豪气和果断时，他能迅速地施展其手段而崭露锋芒。这种人往往会得到别人的敬仰。眉梢往上或往下的人，哪一种会获得成功呢？这要视环境与命运的要害而定，不能一概而论。如果硬要加以论断的话，眉毛往下的人可称之为王者型，眉毛往上的人可称之为霸王型。

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

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

眉间宽与眉间窄：左右两眉的间隔（相学中称之为印堂）较宽的人，较稳重而且长寿，因为他肚量大、视野广，对任何事情都不会过份计较。而印堂狭窄的人，却恰恰相反，中年时会得上大病。

眉毛的排列：眉毛按同一方向排列而又有光泽的人非常幸运，为人也十分诚实。如果眉毛排列非常紊乱，生长的方向又不一致的话，那么这种人言行不一致，大都是伪善的人。眉毛中间很稀或中断的人在早年时便注定了要丧父或丧母。

眉毛浓稀适当，同时排列又十分匀称整齐秀丽的人，命运极好。眉毛相当长，同时长过外眼角的人有富贵之命。

年轻人便长出了一、两根白眉毛，这是恶兆。但如果长的眉毛又黑又长，则是好运兆。眉毛的位置较高的话，这个人的性格非常宽宏大量。

眉毛中有痣的人，对社会将会有贡献。

眉毛长得秀丽的人，会早年得志。

眉毛长的人有长寿之相。

眉毛坚硬的人，表示他具有雄心壮志。

眉间狭窄的人，非常骄傲。

眉间青筋暴露的人，易患感冒、胃肠方面及神经性的病症。如果能排除便秘，青筋会自然消失，而且会有健康的身体。

几种不同的体型

人的体型大致分为以下几种：

1.瘦长型。这种类型的人偏瘦，身体的高度和体态明显地不成比例，"瘦"的特征比较突出。这种人做事情认真，有计划性，喜欢把事情明朗化，头脑也比较清楚；虽然有时候不会表达自己，但很具有奉献精神，甘愿

为别人或某项事业付出精力和时间。

2.粗壮型。这种人体型偏胖，轮廓很大又明显；这种人为人爽快，做事情不喜欢拖泥带水，简洁明了。在交朋友上，这类人往往表现很讲义气，够意思，所以人缘很好，可以团结大多数人。

3.精干型。这种人身体比较协调，看起来很健康，有精神。这样的人能够很好的处理工作和生活，善于驾驭各种不同的形势，常常是骨干核心人员；理智而富有激情，是很容易走向成功的一种类型。

4.肥胖型。有的出于天生，有的是后天发福。胖人行动迟缓，很容易给人懒惰的印象，这种人一般对人比较随和，容易交往，不会发脾气。

人的体型是基本特征，和走路姿势和其他动作结合更能准确判断人的习惯和特性。这里不再论述。

人的心有多深

从经验来看，喜欢说谎的人有下面几个特征：

1.上下唇不合：嘴唇上下唇不合或者歪掉的人基本上讲出的话可能不实在。

第 9 节：人的心有多深

2.凸眼：俗语说凸眼无形，眼睛比较凸的人通常讲话比较不实在，话中可能有问题或目的。

3.鼻不正：从正面看鼻子有点歪掉的人通常很难缠，讲出的话让人很难分辨是真的还是假的。

4.牙齿疏漏：牙齿稀疏有点漏风的人讲话喜欢乱讲，纯粹只是为了好玩，

讲的很有趣，惹的全场开心。

5.目不正视，眼睛代表一个人的心和想法，讲话时眼睛没有正视对方，可能是心虚或者正在讲的话有问题。

6.未语先动唇，没有讲话之前脸上会有一些不自然的动作，例如嘴唇部分先抽动，这代表他讲话的内容可能是不实在的。

7.未语先咬唇，舔唇：讲话咬唇和舔唇都代表下意识的动作，可能表示下面所讲的话有问题。

当然对于这些特征来说，也并非绝对的正确，任何规则都要分场合和环境，在一种情景下正确的东西换个环境就可能是错误的。所以，这些经验只能灵活运用。

忠义者的特征

忠义者是各种单位引进人才的一项重要标准；忠心的人可靠，可以和同事有效地沟通。这种人可以从以下几个部分判断：

1.额头宽阔，眼睛明亮坚定。这样的人往往有着明确的追求，一旦有了自己的目标就会全力坚定地付出。

2.无论站姿还是坐姿，挺胸抬头，目光直视别人。

3.嘴唇厚重，嘴角不上翘。

4.说话没有多余的小动作，眼角向左扬而不是向右。

当然，面对一个诚实的人，我们都会有直观感觉，通过其外表、表情、行为可以解读对方发出的信息，这些基本的特征可以作为判断依据，但并不仅限于这么多。

人不可"貌"哪些相

人的相貌说到底是"天生如此"，附带了人天生的某些性格因素，同时我们还要看到环境对人的塑造作用，同样的相貌处于不同的环境，其气质就会大相迥异，趋向也会截然不同，所以我们看人要看环境，看背景，看对象，不能拘泥于陈规。

一般地说，我们要从以下几个方面抛开外貌的束缚：

- 1."丑人"应当受到尊重。按照通常的标准，我们都对所谓的"丑人"印象不好，但是要知道，这个世界不是在比赛谁长得好看，而是谁的能力强。所以，面对别人的缺点，尤其自然因素的缺陷，要懂得尊重别人；多看看别人的思想和素质，不要一味以貌取人。
- 2.任何规则都有例外。本章所说的操作性内容，只是概率很高的一般原则，具体情况还要自己体会运用。不同的人有不同的特征，具体分析才有可能得出正确的结论。
- 3."相"来自父母，内在的气质才是永久的，要多多解读相貌背后的信息。
- 4.外貌往往成为一些人的骄傲资本，拥有较好外貌者容易沉迷于自己的外表优势中，而放弃一些勤奋与努力，所以常常貌不惊人者成功的更多。

第二章举止看气度，从言谈观察思维

我们正确地评价一个人有没有气度，不是单单凭借他有没有美丽的外表

和衣着，更要看他的举止；同样，我们判断一个人的思维是否敏捷，也不单单是看他做对了几道数学题，更重要的是从他的言谈中捕捉其思维的轨迹。语言学和神经语言学的理论告诉我们，语言是表达思维的最有效的工具，语言和思维形影不分。我们有充分的理由说，观察一个人的思维应该从他的言谈出发。另外，看气度不仅要看一个人静态时的形态、气色，还要观察他所作出的各种动态变化。因为，一个人在向外界传递信息时，语言的成分约为 7%，声调也只占到 38%，而另外 55% 的信息，则是通过非语言的肢体动作来表达的。更重要的在于，肢体语言属于一种人在下意识时的自然行为，它比语言声调更加真实可靠、减少了许多欺骗性。因此看相时，若能正确解读一个人肢体语言中的各种信息，可以从中了解到人们内心深处不少隐秘性、潜意识的情感变化、思想活动。

第 10 节：举止看气度

对琐事的关注程度

你讨厌做小事吗？因为上司或同事往往并不了解你的才能，开始不会委以重任，让你做些比较琐碎的杂事、小事。除了力争在最短的时间内尽善尽美地把它完成你别无选择。这是取得上司信任的最有效的途径。不要自视清高，以为大材小用；或者几天没达到自己的目标，就开始怀疑是不是选错了单位。谁也不能一口就吃出个胖子，想要灿烂辉煌，你先得耐得住寂寞。

对一个细节的关注往往可以窥探出这个人的性格。有的人不管三七二十

一，只顾大体，忽视细节以及被他认为的所谓的琐事。我们说，什么样的事情才是琐事？什么样的事情才是大事？有人可能会说让我整理一个小小的文件，这表现不了我的才能。事实上，应该清楚的是，这是给你的一个考验，是领导给你的试探器。只有把所谓的琐事搁置起来，努力地去做好属于自己的每一件事，努力地完成每一件和自己相关的事，出色地处理好那些别人眼里不足为道的事。你的才能不是在埋没，应该有一万个理由告诉自己：我是非常出色的。古人有言"不积跬步，无以致千里"，说的就是这个道理。

对琐事的关注程度可以让一个领导注意发现人才。对琐事的关注程度同样也可以让你发现自己身边的男人是否就是你所追求的白马王子。

所以，从男人最不经意的"鞋子"就能了解到他们内在的一些信息。

对于随随便便穿鞋的男人。这种类型的男人是不在乎自己穿什么鞋子的，乱穿一通。有的时候鞋子与衣服一点儿也不相配，哪怕是鞋子早已破损、式样过时，他也无所谓，甚至没有穿袜子，袜子已破损、穿错，他都可以忍受。在个性上，他是个不拘小节的男人，常常眼高手低。私生活没什么条理，又喜欢做白日梦，相信总有一天自己可以一步登天，容易过着自欺欺人的生活。和他刚约会时，他会刻意安排约会地点，注重气氛和情调，但随随便便就打发了。他注重的是物美价廉的消费，除非他自己想要吃顿大餐，否则他绝对不会主动邀约。你若是爱上了他，会发现他的感情世界纷乱复杂，常常是忘记不了旧爱，又拒绝不了新欢。三角恋、四角恋纠缠在一起，而当一切纷争引爆时，他会选择"逃开"，

躲避现实的方法，令爱他的人痛苦不堪。所以，小心别太快爱上这种人。

说话时的手部动作

手可以充分表达感情。人类的手指十分灵敏，可以感觉到振幅只有0.00002 毫米的振动。我们也习惯于在说话的同时比比划划，或者完全用手势来表达感情，有时一个温柔的爱抚胜过千言万语。原始人类曾经用全身各个部位的肢体语言进行交流，在有了口头语言之后，最初的肢体语言都逐渐被淘汰，除了手势。

手势并不只是语言的点缀，它在人类语言中有重要作用。研究发现，在说话时做手势有助于思考、表达和记忆。在大脑的语言中枢和运动中枢之间存在着密切的神经元联系。大脑在说话时变得活跃的那一部分，在做手势时同样也会活跃起来。科学家还发现，大脑控制手的活动的区域，分布在运动中枢里几个不同的部位，面积达到大脑皮层的 1/4。一个简单的手的动作，例如端起一杯牛奶送到嘴边，会使大脑皮层出现特别强烈的兴奋，这一直是令神经学家不解的谜。

古人说：十指连心，而心正是主管神明的。现代科学研究证明，手是人体中触觉最为敏感、肢体动作最多的地方，所以观察一个人说话时手姿姿势变化，往往能及时捕捉到他发出的各种信息。例如十指交叉，这是一种典型的本能型防卫姿态，说明他可能受过严重地伤害，存在一定的

心理阴影，而双肘支撑双手交叉，则体现着一种充满自信的心理状态。将十指相对做成尖塔形状的人，说明他只是对你所说的话，而绝不是对你这个人产生兴趣，但若是用手触摸耳朵，表明他对你所说的话缺乏基本的信任。有些人如果不停地用手触碰鼻尖，是他内心犹豫不决，未能作出明确决断时常见的肢体语言。而用手搔头提示他这时已经出现烦躁不安；用手捂嘴则是他想掩饰自己的真实想法；用手在面部摩挲表明他对谈话的内容心不在焉、没有任何兴趣。

第 11 节：他的微笑能保持多久

在现代社会，握手既是人们接触交往中最基本的礼节，又是观察他人内心活动、接受他人信息的最好机会。握手时，手心干燥的人，性格都比较开朗，但也有可能表示他对此会面没有什么特殊的兴趣。而手心潮湿的人，性情比较内向，或此时情绪十分地紧张和恐惧。手心朝上的人，性情柔顺易于相处，手心朝下的人，争强好胜不肯服人。只伸出手指与人握手的人，精于世故、吝啬贪婪，喜欢居高临下、蔑视他人。女人在与男人握手时一般都很少用力，如果她突然施力一定是在暗示你什么，请注意她随后的行为举止。

他的微笑能保持多久

我们也许会惊叹《蒙娜丽莎》那神秘的微笑，她的微笑足以征服所有的人。目睹那神秘的微笑，人们顿时忘却了世间的猥亵、丑陋和自私，一种不可名状的博大的爱向我们扑面而来，感受到的是温暖、善良和慈祥。

这是被艺术化的微笑，我们在现实生活中，当然不能够要求每个人都做到《蒙娜丽莎》式的微笑，但是我们可以以我们的微笑去征服顾客，树立自己的良好形象。作家雨果曾说过："微笑就是阳光，它能消除人们脸上的冬色。"发自内心的、真心的、令人感到温暖而又愉快的微笑能给人留下宽厚、谦和、含蓄、亲近等好印象；能表现出对别人的理解、关心和爱；可以使奋进者得到鼓励，使后进者得到勇气；可以使冰冷的心得到和煦的春风。

尤其在服务行业，上面所说的重要性尤其突出。酒店服务很重视"微笑"，把它作为对顾客服务的一个最基本要求。微笑服务能使服务员与客人的感情产生共鸣，能驱除客人许多不快与不满，甚至能化干戈为玉帛。相反，服务员以一张冷冰冰的脸对人，极易引起客人的反感，产生花钱买脸色难看的念头。因为宾客在餐厅用餐，不仅仅是为了填补肚子，而是为了获得口味和精神上的享受。

但是微笑要保持多久呢？我们说微笑服务也要适度，过分的热情和僵硬持续的微笑会让客人感到无所适从，客人刚吃了两口菜，服务员就上来换菜碟，刚喝了两口酒，又上来斟酒，频繁穿梭，形影不离，客人谈话不方便，感到拘束且隐私受到侵犯。从表面看来，微笑服务可谓殷勤周到，但席间的好气氛没了，客人的兴致也没了。所以，微笑不是说永久持续。热情服务，应当贯穿在对客人的服务中，在为客人服务的细小情节中表现出来。

俗话说：距离产生美感。服务员应把握好服务中"冷"和"热"的尺度，做到热中有冷又不失彬彬有礼，以专注做事为理由，技巧性地与客人少谈或不谈，必要时暂时离开房间以避免不必要的麻烦和冲突，给客人一个私人空间。微笑服务的同时还要注意保持适当的间隔时间，这是从业人员在服务中应遵循的原则。一切视客人的需要服务，一招手，一张口，马上到位，做到亲切自然，落落大方，这样才会给客人如沐春风的感觉。

衣着打扮说明了什么

初来乍到，穿着打扮将在很大程度上充当起你的"形象大使"。学生腔让人感觉你还不愿长大，夸张前卫的服饰让人感觉你轻浮桀骜甚至是哗众取宠。让同事把你当成孩子或者"新新人类"都会对日后产生不利的影响，而第一印象往往是相当顽固的，与其以后花九牛二虎之力去纠正，不如未雨绸缪。其实只要选择一些相对保守正规些的服装就会给人留下好感，不一定非得西装套裙、皮鞋霍霍，但毫无疑问，原来沾满青春汗渍的牛仔裤、耐克鞋是一定要脱掉的，过于追逐时尚和新潮的另类服装看来只能留给周末了。即使你要加入的是当今最时髦的 IT 业，即使你可以列举出一串"网络新贵"们不拘一格的装束，但可惜的是，西装不扎领带穿运动鞋在他们身上是"酷"，对你来说就是"土"和不合时宜。

男人们并不喜欢大谈特谈自己的性格喜好，大部分时间，男人喜欢将自己隐藏起来。好在想要了解一个男人的途径并不只限于他的主动敞开心

扉，每一个男人都不自觉地有他生活上的"惯性"，而这些习惯就成为他和你平常相处的关键。所以，从男人最不经意的"鞋子"和"穿鞋习惯"就能了解到他们内在的一些信息。

第 12 节：衣着打扮说明了什么

爱穿休闲鞋的男人。这种类型的男人是注重休闲生活和生活品味的男人，对于鞋子要求很高，不但要舒适，而且更注重鞋子款式，一定要搭配服装。在个性上，他喜欢掌握主动权、主观意识强，对自己的要求很严格，对异性的要求更是挑剔。在生活上，是个有规律的计划者，但是偶尔会在圣诞夜或生日舞会中狂欢，和他约会时，你可以感觉得到他是个十分体贴的好情人，态度温和有礼，言谈风趣幽默，很容易将约会气氛变得融洽。他也是个十分了解自己喜欢什么样女孩的人。所以和他约会时，即使你不合他的理想，他也会很亲切地送你回家，但是，别以为他对你有好感，他只是有绅士风度而已。

爱穿正式黑皮鞋的男人。这种类型的男人是习惯穿正式黑皮鞋，并且把鞋子擦得亮亮光光，绝对不能忍受自己穿双脏鞋子或旧鞋子出门的大男人。这种类型的男人，若是连休假或约会时，都习惯穿他那正式的黑皮鞋，你可要有心理准备，他可是个非常传统的男人，有不折不扣的大男人主义倾向，对母亲的意见十分看重，你要赢得未来的婆婆的喜爱，才

有可能从他的女朋友变为他的妻子。你若是爱上他，可别想左右他的想法，他有一套属于自己的待人处事原则，绝对不会因为你而修改，他会要你认同他的看法，甚至包容他的一切。

节俭穿鞋的男人。买一双鞋子之后，他就非常珍视它，希望鞋子能穿久一点，可以节省一笔置装预算，而他鞋柜中的鞋子，“鞋龄”都很长，让你印象深刻。在个性上，他是属于拘谨、放不开的保守型男人；在为人处事上不够圆滑，常常会得罪人而不自知；在人际关系上的格局较小；在专业领域中，他会因默默努力，而有成功机会。因此，你若是爱上了他，小心！他可是一位“内心热情”的男子。第一次约会时，心中就对你有着无限的遐想，希望能早日和你变成情人，两人能一拍即合，亲密不过。他那拘谨、保守的个性，又压抑着他内心的波涛汹涌，不太敢向你表白，让你摸不清他真正的想法。所以，你不妨主动一些，多制造机会让他可以表白，你们更能加速彼此的情爱温度，迈向人生的另一个阶段。

重复购买固定鞋子式样的男人。这种类型的男人是很念旧的男人。对于自己习惯的人、事、物，总有一份深深的依恋，就算他的情人无理取闹、任性孩子气，他也会以一种包容的心去待她、爱她，直到她渐渐成熟明理。而他的“老朋友”很多，对朋友十分讲义气，让老朋友觉得他是个值得信赖的靠山，他会为朋友出头且适时伸出援手。因此，你若是爱上了

他，成为他的另一半时，不妨多倾听他的烦恼，多体贴他的生活细节，彼此的情感要以稳定成长的方式进行，并且，别忘记要和他的“老朋友”们也能打成一片，拥有共同的生活话题。

会展示自己的几种人

拥有完美的内在固然重要，但如果不懂得如何对所拥有的内在加以包装，加以展示，那么，“酒香也怕巷子深”。这个道理很多人都懂，因此现在社会，懂得展示自己的人已经越来越多了。同样是展示自己，如何展示，展示什么，就这些方面而言，又各有各的不同。正是因为有了这些不同之处，我们才能够加以比较、对照，才会透过他们展示给我们的外在一面去了解他们真正的内在。

基本而言，懂得展示自己的人可分为以下几种：

第一种会展示自己的人懂得保持本色不做作。内在的气质是最宝贵的。一个真正懂得与他人相处的人，绝不会因场合或对象的变化而放弃自己的内在特质，盲目地迎合、随从别人。这些人懂得：如果你展示的方法不得宜，被别人误以为做作，那就适得其反了。他们一定拥有美好的内在，具有独特的个性，对自己的真我很有信心，并且崇尚诚实、坦白，希望以直接的方式和别人进行交流。是聪明、直爽的人。

第 13 节：会展示自己的几种人

第二种巧妙地展示自己的人，总会诚实地待人待物，明白一个原则即不要不懂装懂。他们知道不懂装懂的人是令人厌烦的，特别是在长辈、知识渊博的人面前，如果班门弄斧，自不量力，总会贻笑大方的。他们深深地了解自己，对自己不懂的东西或学问，哪怕是在同辈面前，也会不耻下问。因为，他们能够认识到，谦虚好学，看清自我，是做人的重要方面。

第三种熟练展示自我的人，不会掩饰自己的缺陷。他们懂得真诚是一剂良方，是沟通的基本条件。他们的真诚首先就体现在外在形象上，对他们而言，适当的掩饰是可行的，但过分的掩饰可能适得其反。身体矮小的男士，如果穿上超出常规的高跟鞋"垫一垫"，会让人觉得比身体矮小还滑稽。皮肤黑黑的女士，如果涂上一层厚厚的白粉掩饰，容易让人产生粗俗不堪的印象。自信是他们的宝贵品质，因为对他们而言，外貌并不是最重要的，能力才是他们做人的资本。

第四种能够灵活地展示自己的人，总会事事、处处对自己说：不要否认自己的过错。有些人明明知道自己错了，却硬着头皮死不认帐，甚至还要为自己争辩，致使矛盾得不到解决，彼此的隔阂不能消除，相互之间的交往是谈不上了，还让人觉得此人蛮不讲理，像个无赖之徒。会展示自己的人，他们勇于承认错误，并且知错就改，让实际的挽救错误的行动为自己加分。"人非圣贤，孰能无过？"他们是敢于面对自我的人。

大凡懂得如何展示自己的才能和品德的人，他们知道怎么来表达真诚的技巧。他们的真诚体现在各个方面：

1.真诚的眼睛。坦荡如水，平静地注视，不用躲躲闪闪或目光垂下不敢直视。

2.真诚的举止。自然，大方，从容不迫，举手投足一副安然之态。

3.真诚的微笑。如一缕温馨阳光，充满暖意。皮笑肉不笑，故意挤出的笑，都缺少真诚。

4.真诚的称赞。称赞别人是发自内心，是心灵之语，不会给人阿谀奉承之嫌。

5.真诚的握手。握手是否显得真诚在于握手的轻重。握得太重，可能是想表示热忱或有所求。握得太轻，会显得有些轻视对方，或者自己是有严重的自卑。恰到好处的握手，是大方地把右手伸出去，手掌和手指全面地接触对方的手。

除了真诚待人，他们在工作中的善于展现自己还表现在几个方面：

1.耐心倾听

即使对方说的是他们不感兴趣的、甚至非常讨厌的东西，他们还是会面带微笑耐心地倾听。不是很多人都有这样的耐心的。他们懂得尊重别人，懂得基本的礼貌涵养。

2.不断充实

每个人的知识都是有限的，还有很多人都是从学校毕业后就工作的，在工作上缺少工作经验。他们会看到自己的不足，会不断地更新自己；充

实自己的能量,时刻为自己充电。

3.闲话少说

很多时候,有人为了体现一下自己,会说很多很多与工作中无关的话题,出现一些不必要的矛盾和误会。不说闲话的人,是聪明理智的人,他们并非时刻保持沉默,而是懂得在适当的时候,发表自己的观点。

语速与人的心理

人是最高级的动物。人和动物相区别的主要特征之一就是人有自己的语言。我们说,语言是一套音义结合的复杂系统,是一个特别的装置。人在说话时,不是动物的吼叫,不是一种本能的释放,而是交流思想的工具。人在说话时同时也是心理、感情和态度的流露,其中,语速的快慢、缓急直接反映着说话人的心理状态。

一个人说话的语速可以反映出他的心理健康的程度。一个心理健康、感情丰富的人在不同的环境下会表现出不同的语速。比如说,面对一篇富有战斗力的激情散文时,会加快语速,借以抒发一种战斗的激情;而当面对一篇优美抒情的散文时,又会用一种舒缓、悠扬的口吻来表达心里的那种美的感受。在平时生活、工作中,每个人也都有自己特定的说话方式、语言速度,有的人天生属于慢性子,说话慢慢吞吞,不疾不徐,任凭再急的事情,他也照样雷打不动的用他那种独有的语速来叙述给别人听;有的人天生是个急性子,说话就像打机关枪,一阵儿紧似一阵儿,容不得旁人有插嘴的机会。大多数人介于二者中间,说话的时候语速属

于中速。这些是每个人长期以来形成的性格特征，客观固有的，而且长期存在。一般而言，说话语速较慢的人比较厚道老实，性格内向，可能会有点木讷。而说话飞快的人，比较精明，热情外向，偏向于张扬的性格。

实际工作中，我们可以更微妙地领略语速中透露出的各种人的丰富的心理变化。我们可以根据一个人说话时的语速快慢，判断出他当时的心理状态。如果一个平时伶牙俐齿，口若悬河的人，当他面对某个人时，却突然变得吞吞吐吐，反应迟钝。这时候一定是他有些事情瞒着对方，或者做错了什么事情，心虚，底气不足。有些时候，也有一些特例，比如，某男偷偷地暗恋着某女，他在别人面前都能够谈笑自如，幽默风趣，保持着平常惯有的语速。可是，一旦面对着那个他喜欢的女生，他马上变得不知所措，不知道要说什么，说起话来也仿佛嘴里有什么东西，含糊糊糊，一点都不连贯流畅。这样的信号就给了我们以暗示：他喜欢她。

第 14 节：语速与人的心理

我们经常看到的普通情况是，一位平常说话慢慢悠悠，不着不急的人，面对一些人对他说出不利的的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾，半天说不出话来，那么很可能这些指责就是事实，他自己心虚、中气不足。当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，就一定是在强调着什么东西，想引起别人的注意。

辩论赛的时候，每个辩手都保持着尽可能快的语速，尽可能快速且流利地表达自己的观点。如果能够在语速上胜对手一筹，不仅可以挫挫对方的锐气，也是增加信心的砝码。然而，当有些人在面对别人伶俐的口舌、独到的见解、逼人的语势的时候，或缄口沉默，或支吾其辞，一副笨嘴拙舌、口讷语迟的样子，很可能这个人产生了卑怯心理，对自己没有信心，又或者被对方说中了要害，一时难以反驳。出现此类窘境，不仅有碍自身能力的发挥，也增长了对方的气焰。

语速可以很微妙地反映出一个人说话时的心理状况，留意他的语速变化，你就留意到了他的内心变化。

说话是一门艺术

王了一曾经说过："说话是最容易的事，也是最难的事。最容易，因为三岁的小孩也会说话；最难，因为最擅长辞令的外交家也有说错话的时候。"我们生活中的每一天，离不开说话。说话，是人们交流思想、交流感情的最重要的工具。因此，大体上说，会说话的人朋友多些，不会说话的人朋友少些。然而，什么是会说，什么是不会说呢？口若悬河，滔滔不绝，出口成章，庄谐杂出，旁征博引，引经据典，果然好口才。然而，语言学家王力说："泼妇骂街往往口若悬河，走江湖卖膏药的人，更能口若悬河，然而我们并不承认他们会说话。"又有以为巧编故事犹说真，欺世骗人不露色便是会说话。然而，我们也看到了，那些人最后终是"聪明反被聪明误"，到头来，功夫用尽了，马脚也露尽了，终于为人所

弃。

说话真是一门艺术学问。会说话的人，能够掌握说话这门艺术的人在平常生活中很少见。"一句话把人说跳，一句话把人说笑。"这样的人多吗？"多乎哉，不多也"。前些年一本书，名曰《说话的艺术》，道出许多说话的艺术经验。然而，临到说话，哪里还想得着这些"艺术"呢？所以说说话这东西，其实是最不能遮盖的，几句话一说，原形尽露矣。有人以为话既难说，少说为妙，"言多必失"。殊不知你越这样想越错矣。因为不善说话的人，哪怕只说一句二句，也就让人讨厌了。这犹如不会写文章的人，才写四五句，已有三句是废话了；而文章高手，一部长篇，哪里有什么可有可无的句子！

因此，通过说话来观察一个人，是很直接、很准确的。有的人说话毫无顾忌，有什么说什么，不善于隐藏自己的内心想法，即使是对别人的缺点，也毫不留情地指出来。这样的人，不懂得说话的艺术，一方面性格较为直率，属于"直肠子"型的人，另一方面，没有什么处世经验，属于初出茅庐型的人。有的人，说话曲里拐弯，七拐八拐也拐不到地方上，一句话就能够说清的事情，却总也不挑明，委婉地过了头，会给人以虚伪的感觉。这样的人，也是不懂得说话艺术的人，虽然可能面对别人的缺点不会直接指出，但却大加赞扬，硬是化缺点为优点，这样说话给人一看就很假。会说话的人，面对别人的优点，会适度地给予衷心的赞扬，用真诚的口吻夸赞别人；面对别人的缺点，会委婉地加以提醒，给别人

留有足够的面子。这样的人，有着丰富的社会经验和生活阅历，知道面对什么样的人应该说什么样的话。面对同一件事情，如何从不同的角度进行解释，以取得不同的效果。这样的人，是真正懂得说话的艺术的人。

职场上，每个人每天和同事、领导之间难免有话要说。说什么、怎么说，什么话能说、什么话不能说，这些都能够反映一个人对说话艺术的掌握程度。很多时候，有些人吃亏就是因为不懂得如何说话。张某在某国家机关做办公室文员，她性格内向，不太爱说话。可每当就某件事情征求她的意见时，她说出来的话总是很"刺"人，而且她的话总是在揭别人的"短儿"。有回，同事穿了件新衣服，别人都称赞"漂亮""合适"之类的话，可当人家问张某感觉如何时，张某直接回答说："你身材太胖，不适合。"甚至还说："这颜色你穿有点艳，根本不合适。"这话一出口，便搞得当事人很生气，而且周围大赞衣服如何如何好的人也很尴尬。因为，张某说的话有一部分是事实，比如说该同事是比较胖。虽然有时张某会为自己说出的话不招人喜欢而后悔，可很多时候，她照样说特让人接受不了的话。久而久之，同事们把她排除在集体之外，很少就某件事儿去征求她的意见。尽管这样，如果偶然需要听听她的意见时，她还是管不住自己，又把别人最不爱听的话给说出来。现在在单位里几乎没有人主动搭理她。张某自然明白大家不搭理她的原因。

第 15 节：说话是一门艺术

像张某这样不会说话的人为数可能真的不少呢。不会说话的人在与人沟通的时候，总会有问题出现。那么，有些看重沟通能力的职位，在招聘

的时候，就应该留意每个人的说话方式，去选择合适的人。

会议场上的几种类型化表现

在日常工作中，会议是必不可少的一项重要活动。政府商榷、经济论坛、商业谈判、工作培训等一系列行为都要通过会议进行。我们这里涉及的会议场所范围较广。具体而言，讲座、报告、庆典、仪式等隆重正规场合也属于会议场所。会议场是比较正式的场合，在这样的场合中，自然需要正式得体的举止言谈。

在会议场中，人与人之间需要进行必要的沟通，以寻求理解、帮助和支持。无论是会场的发言还是听别人的发言，有几种类型的表现可以典型地反映出一些人的性格和他的为人处事的一些特点。这里有以下几种类型化的表现，希望可以提供一些有益的借鉴：

1.发言时用手的动作

（1）发言时指手画脚。这些人对自己知道的事情，有一种急切的、迫不及待的欲望--把自己的所谓的见识、意见和方案传播出去，而且希望得到别人的赞扬，有一种语不惊人誓不休的性格。

（2）发言时用手掩口。这样的人多是为了掩饰自己对某个项目或议题的不成熟的看法，自己内心并没有十分坚定的定论。而且这样的人，多半也是自卑和不自信，剩下的一小部分是具有双重性格倾向的人，也许

是个人习惯，也许是一个"积蓄力量"的潜在者。

(3) 发言时端庄坐姿，有必要的手势辅助。这样的人性格稳重，做事谨慎，而且不矫揉造作，对自己把握的事情有十分坚定的信心，而且会坚持到底，不容易受到外界的干扰。只有在强调的时候作出必要的手势。

2.发言时的语言特征

(1) 头部语言--摇头晃脑者唯我独尊。生活中，人们爱用"摇头"或"点头"来表示对某一事物的"否定"或"肯定"。在会议场中也有这样的摇头晃脑者，只不过这些人的这些头部的语言特征具有其独特的会议场里的含义。这样的摇头晃脑者尤其是摇头时紧抿嘴的女人，在会议出席者的眼中被认为是过分自信的表现，甚至有点唯我独尊的专断。这种人，一般在社交场合中也会表现自己却时常遭到别人的厌恶，他们对事业一往无前的大无畏精神倒是被许多人欣赏。

(2) 说话方式。发言时大声的人，具有鲜活明朗的性格，讲话不虚假，人品正直。这样的人，运势强，领导力及责任感兼具，是值得信赖的人。即使目前没有领导的岗位上，但是其前途是无量的，对于这样的人，多半会在领导的心目中占有一席之地；相反而言，发言时小声讲话，有点嗲声嗲气的人，如果不是性格上气度小，就一定是善于谋略，而且这种人也多半具有双重性格，善于编织谎言。

(3) 说话快慢。发言时一个人如果语速很快，不要太相信他的个性很容易相处。相反，这样的人虽然反应比较快，但个性易怒。对于无意义的事情、无关紧要的事情唠叨不绝，一意孤行，对于别人提出的方案或建议，比较爱吹毛求疵，不容易给别人回旋的余地。如果你是领导，有可能会欣赏他的这个方面；但是如果作为同事，你可能受不了这种人的态度。

3.听话者的表现

(1) 听话者的表情。一个人的表情可以传达出很多真实的信息，在会议场中，从不同聆听者的眼神就可以看出一个人对发言者的话题或方案是否感兴趣。从一个发言者的角度，我们可以明了对方（听话者）的真实态度：

如果对方的眼神似乎不屑一顾时，不要生气，也不要产生反感，应该感到欣喜，因为他已经对你的发言产生了兴趣，可以理解为他边恭听边想附和。

如果对方目不转睛地盯着一个地方，比如说会议桌的一角，这时不要高兴地太早，以为他是专注地在聆听你的发言，事实上这样的人大部分是木讷的，或者说对你的话题根本没有任何的兴趣可言，程度稍重点有可能愤愤不平，对你的发言有反感。

如果对方的眼神忽东忽西，可能你的见解高明压住了他，对你有自卑感，

或是想欺骗你。总之，这样的人是心不在焉或心有他用。

第 16 节：听话者的思考方式

（2）听话者的思考方式

思考方式也是很重要的，这里也可以察觉出一个人的真心用意。当然，我们不可能“看到”对方是如何思考的，但是我们可以从他的眼睛里了解到。只要我们留意一下对方在思考时眼珠是向哪个方向转动便可以在不知不觉中洞悉对方的性格。这个方法在会议场等社会交际场合中非常适用。这里有以下的几种：

思考时眼珠向右上方转动的人：

据说眼珠向右上方转时，人的脑中便会浮想幻想中的事物，这说明这类人其实很喜欢做白日梦的。不过这并不代表他们只会凭空想像、天马行空，很多发明和新的实质性的建议都是从想像开始的！这类人的另一专长是在逻辑分析上，只要他们把他们的想像加以逻辑的分析，说不定会发明一些惊人的产品呢！

思考时眼珠向右下方转的人：

这类人心思细密，思考力特强。与这样的人相处时要特别小心，因为他们疑心重重，常以为自己是侦探，只要有少许的蛛丝马迹，便会想很多东西出来。而且这种人做事太精，所以千万不要与这类人有金钱上的瓜葛，否则便会为自己惹来最大的烦恼。但如果对方不是每次思考时都是

转向下方，只是偶尔才这样的话，那么他很有可能是在说谎，他在此时所的大概不太可靠。所以作为主持会议的你，不要輕易地采纳或听取此时他的发言。

思考时眼珠向左上方转的人：

当人在回忆过去的经历时，便会望向左上方。这类人时常喜欢翻来覆去地回忆旧事想当年，所以对这样的人要有耐性。在会议上聆听别人的发言或自己发言时，时不时也会把这种思考方式带进来，所以这样的人在会议场中也较为常见，可以作为一个类型化的表现吧。

思考时眼珠向左下方转的人：

这类人想像与思考力都很强，他们喜欢自由自在地享受生活，这种人可能会给人好吃懒做的感觉，不过这是一种错觉。事实上，这种人比任何人都安排生活和工作的关系。他们会比较认真地听取别人的发言，也会把自己的见解坦然地表露在与会者的笔记中。会议记录中他们占了很重的分量，所以对这种喜欢自由自在、坦然相对的人，千万不要给他们一种压迫感，否则你会把他们吓怕，令他们从此与你保持距离，以后再取得他们的信任就很困难了。如果你是领导，就该给他们一个轻松的氛围；如果你是他的同事，就该保持平和的态度。

4.初次相约会议场

这里所介绍的不是如何在会议场上识别人，而是介绍一下应注意的问

题。或许表面上看，和我们的本节的主题无关，但是如果仔细想的话，我们在阅识他人时，不也同样被别人阅识吗？如果理解了这点的话，就不会觉得离题了。

初次见面，表现在形体语言上，最直接的动作就是握手。握手作为一种礼节，这里介绍一下注意的问题。

握手力度。握手时为了表示热情友好，应当稍许用力，但以不握痛对方的手为限度。在一般情况下，握手不必用力，握一下即可。男子与女子握手不能握得太紧。

先后顺序。握手的先后顺序为：男女之间，男方要等女方先伸手后才能握手，如女方不伸手，无握手之意，方可用点头或鞠躬致意；宾主之间，主人应向客人先伸手，以示欢迎；长幼之间，年幼的要等年长的先伸手；上下级之间，下级要等上级先伸手，以示尊重。多人同时握手切忌交叉，要等别人握完后再伸手。握手时精神要集中，双目注视对方，微笑致意，握手时不要看着第三者，更不能东张西望，这都是不尊重对方的表现。

握手时间。握手时间的长短可根据握手双方亲密程度灵活掌握。初次见面者，一般应控制在 3 秒钟以内，切忌握住异性的手久久不松开。即使握同性的手，时间也不宜过长，以免对方欲罢不能。但时间过短，会被认为傲慢冷淡，敷衍了事。

第 17 节：语言的四种风格

握手禁忌。不要在握手时戴着手套或另一只手放在口袋里。只有女士在

社交场合可以戴着薄纱手套与人握手。握手时不宜发长篇大论，点头哈腰，过分客套，这只会让对方不自在，不舒服。除长者或女士，坐着与人握手是不礼貌的，只要有可能，都要起身站立。

语言的四种风格

语言是思想的载体，思想是语言的灵魂，"言者心声"，这些都指出心有所思、口有所言，两者在相当程度上有密切的关系。一个人的语言风格可以从一个侧面反映他为人处事的态度和生活理念。我们这里所说的语言风格主要是指通俗意义上的说话、写文章等方面的具有个人特色的语言表达方式，而并非从语言学研究的角度来讲的语体、语性等方面内容。

语言的风格有很多种，文雅敦厚的，庸俗刻薄的；热忱大方的，冷漠畏缩的；滑稽幽默的，呆板无趣的.....还记得当时看周星驰演的《大话西游》时，印象最深的除了孙悟空，就是那个婆婆妈妈，说话罗里八嗦的唐僧了。而在故事最后，唐僧的说话风格陡然转变了，简单到只用一两个字概括。导演正是用说话风格这种方式来突出唐僧的性格特色的，说话风格的转变也代表着唐僧个性的转变。

每个人都有自己独特的语言风格，每种语言风格都能在生活中找到活生生的例子。通过一个人说话的风格，我们可以大体上了解他的性格特征。语言的风格多种多样，不能够一一详述，这里我们仅举出四种比较典型的、常见的语言类型，并作一定分析：

1.直爽简明型

一般我们形容某人说话直率，往往使用心直口快，想到什么说什么。这种类型的人，多半坦诚、直接，胸无城府，说话不会拐弯抹角。在小说中，这种语言风格多体现于英雄豪杰身上，粗犷而直白，真诚而袒露。这样的人值得信任、容易交往，精神饱满，做事热情冲动，对朋友仗义豪爽。但任何事物必然有其两面性，正如一枚硬币的两面，这种语言风格也很容易口出伤人，说话太直接、太真实，不顾及对方的感受，有时候难免会"伤人自尊"。

2.婉转含蓄型

这是同上一种语言风格相对而言的，正如宋词有以辛弃疾、苏东坡为代表的豪放派，相对的是以柳永和李清照为代表的婉约派。具有这种语言风格的人属于感情细腻、敏感多疑型。他们不愿让别人了解自己内心真正的想法，时刻注意别人内心对自己的看法和感受，属于非常理性谨慎型的人，说一句话前会不断权衡，懂得怎样拿捏分寸。但常常会给人不真实、不坦率的感觉。这种人内心想法颇多，又不愿对旁人随便倾诉，容易给自己造成较大压力，比较抑郁。

3.幽默风趣型

一个人的语言往往蕴含着智慧。诙谐、幽默的语言不仅仅能逗人开心，

也是智慧的体现。这种语言风格能帮助提升你的人际关系、社交能力、个人魅力。拥有这种语言风格的人多乐观开朗、聪明活跃。他们往往会成为人群中的焦点，有他们在，就能够避免冷场的尴尬，起到调节气氛的作用。但这种语言风格的运用也应该讲究场合，因人而异。能够在恰当的场所，对恰当的人幽默，才是智慧的语言。

4.一板一眼型

一板一眼形容人说话做事循规蹈矩、按部就班。这样的人大体而言比较保守，谨小慎微，性格比较沉稳，稍显内向。这样的人不会乱开玩笑，说话极有分寸，该说的就说，不该说的绝对不说。但有时候过分规矩，反而会显得呆板、固执,"较真儿"，给人以不通情达理的感觉。

语言的类型不一而足，每一种类型都有其产生的环境和背景。通过说话来判断一个人的个性、品味、素质，是阅人有术中必不可少的一个环节。

语言与表情的配合

现象学思想家德里达认为:"语言的原初职责在于完成交往的功能，但人们在交往中遇到诸多障碍，比如他们相互之间的物理体验和心理体验及其在这两种体验之间起着中介作用的'话语的物理方面'。如何克服这种不透明性和障碍而完成人与人之间的交流呢？只有当说者在说话时进行了赋予意义的表情和行为，而听者也理解说者的意向时，交流才能发生。"那么，在说话同时辅之以适当的表情，可以帮助倾听者更好的理

解，加快双方的沟通。

第 18 节：语言与表情的配合

我们在说话时所伴随的表情一般是无意中的进行的，它们并不带有告知的意向，它们不具有确切的语言符号意义上的含义。如果停止说话，单单使用表情，似乎也可以使周围人理解，但只借表情表达，往往会造成说话者真正想要表达的东西和周围人接受到的不一致，往往会造成误会。而仅仅通过语言来传达一种意思，又会使人觉得单调、刻板，不那么容易迅速接受。同一个人没有表情的人说话就如同一个机器人在说话一样，索然无味。

熟人见面，打声招呼，必然辅之的是微笑；学生见到老师，行礼的同时，是尊敬的神情；上司训斥下属，当然要板着一副面孔了；仇人见面，分外眼红，愤怒的表情使眼睛都红了；奶奶看到自己可爱的小孙子，嘴里叫着“小乖乖”，脸上满是慈祥的神态；内向的女生见到心仪的异性，面带羞涩，眉眼含笑……有了表情，整个世界才生动起来。

表情是人生来就会运用的：小孩子哇哇大哭，代表他不舒服，哈哈大笑又说明他高兴快乐。伴随着年龄的成长，人的表情越来越丰富，所起的作用也越来越大。语言和表情应该有正确的配合，才能达到理想的效果。而通过一个人平常说话时伴随着的表情，也能大致推测一下这个人属于什么性格。说话时眉飞色舞，表情丰富的人可能感情丰富，乐天活泼，热情大方，属于性情中人，情绪波动较大，好动不好静，对事情会全力

付出，不计后果，但一旦遇到挫折很容易失望或沮丧。而说话不动声色的人，城府较深，喜怒不形于色，深沉稳重，通常较为理性，对待事物能够冷静主动，分析问题比较全面，有很好的计划性。

当然，仅从一方面就来评判一个人的性格显然是不对的，要养成正确的判断力，还要避免"假性沟通"。假性沟通是指人们在互相交流时，只考虑到他人的语言用辞与身体表情之表面涵意，而忽略其深层真正意义。如一对总是各忙各的夫妻，难得聚到一起，妻子表情诚恳地对丈夫说我们好久没有一起好好吃顿饭了，事实上，她希望同丈夫好好聊聊。如果丈夫仅仅就妻子言辞的表面意义，而只陪她吃一顿饭，必然会造成误会。

你的朋友有什么口头禅

有时候，窥一斑可知全貌。窥哪一斑呢？对了，他的口头禅。许多人的口头禅往往就是一个字而已，而这个字往往又是一个语气词。

比如那个"哧"，舌头抵住上颚，喉咙里冲出一股气，将舌冲开，便是这一声短促有力的"哧"，说这个字的人往往斜着眼看人，脸上似笑非笑地，满脸都是轻视，那一声哧就更增加了这种轻蔑的效果。遇到这种人，软弱的人还没说话便先在心里颤抖了一回，遇到吃软不吃硬的家伙，必要更凶狠地横过一眼去："哼！你以为你是谁呀。"最不喜欢的是有人在无意中发出的啧啧声，嘴前端用力，将舌头在上颚吸了两吸，这两声之后，必是自夸或吹牛，满脸得色，啧啧两声只过去是一个引子一个铺垫，引来后面的滔滔江水。当然这两声也表示一种佩服，但这种佩服却相近

于谄媚，并不是真心实意地服气。

有一个朋友常说的是"切....."，一个字抑扬顿挫，绵绵不绝，老半天才截下，开始他的辩论。说这个字是表示轻蔑，但这只是对某种观点的轻蔑而已，不像那一声哧便把整个人都否定了。"茄"的音长，便减弱了轻蔑的程度，说来说去还是朋友之间的讨论，听者听在耳里也并不刺激神经。

耳朵不太好使时喜欢说："啊？"，一副诧异天真的样子，希望说话的人再说一遍。一旦对方没有理会这个字的含义便继续下去，他便会"噢"地吱唔过去，并不明明白白地告诉对方他没有听清楚，有可能他觉得这句没听清楚的话并不重要，或者是已经要求对方重复了一两遍，不好意思再提要求，表现自己白痴的一面。

从一个人的口头禅大致可以了解其性格，说"没意思"的必然是消极或是愤世嫉俗，说"没问题"的必然会给别人安全感，说"是吗"的并不是确认你的答案也不是不相信你的话，只是一种无意识的发音而已。还有以下几种常见的口头禅：

第 19 节：酒后言语的判断

(1) "说真的，老实说，的确，不骗你"

这种人有一种担心对方误解自己的心理，性格有些急躁，内心常有不平。

(2) "应该、必须、必定会"

此人自信心极强，显得很理智，为人冷静，自认为能够将对方说服，令对方相信。另一方面,"应该"说得过多的时候，反映了有"动摇"心理，长期担任领导职务的人，易有此类口头语。

(3) "听说、据说、听人说"

其所以用此类口头语，是给自己留有余地的心理形成的。这种人的见识虽广，决断力却不够。很多处事圆滑的人，易用此类语。

(4) "可能是吧、或许是吧、大概是吧"

说这种口头语的人，自我防卫本能甚强，不会将内心的想法完全暴露出来。在处事待人方面冷静，所以，工作和人事关系都不错。也有以退为进的含义。事情一旦明朗，他们会说,"我早估计到这一点"。从事政治的人多有这类口头语。这类口头语隐藏了自己的真心。

(5) "但是，不过"

此人有些任性，因此，总是提出一个"但是"来为自己辩解。"但是"语是为保护自己而使用的。也反映了温和的特点，它说得委婉、没有断然的意味。从事公共关系的人常有这类口头语，因为它的委婉意味，不致令人有冷落感。

(6) "啊、呀、这个、这个、嗯"

常是词汇少，或是思维慢，在说话时利用作为间歇的方法而形成的口头语习惯。因此，这种口头语的人，反应较迟钝。也会有骄傲的公务员有这种口头语。

你的口头禅是什么？小心不要泄露了你的秘密喔。

酒后言语的判断

打开 google 搜索一下"酒后言语"，发现上面几乎都是关于酒后犯罪的新闻或酒后闹的笑话。有愈来愈多的医学研究、追踪实验、报告数据告诉我们，适量饮酒是有益的。可惜演变到现在，酒跟人的关系却似乎负面多过正面，过量饮酒所造成的车祸、酗酒、酒精中毒、肝病的情况，在西方已是渊源已久的社会、医疗负担。据估计，光是与酗酒有关的犯罪、交通意外，全球每年就要付出 2500 亿美元的代价；而美国人中，约有 5% 有过度依赖酒精的倾向，并且每年有 10 万人死于饮酒、41% 的车祸肇事源于酒后驾驶。

可见喝过多的酒并非一件好事，过量饮酒，体内的酒精会使人亢奋，对人的大脑神经产生影响，从而使人做出同平时不一样的举动。"酒后吐真言"是一句俗语，而许多人的真实经历也为这种现象提供了切实可行的证据。毋庸置疑，酒精具有麻痹大脑的作用，所以当某人喝醉后，意识会失去控制，因而对一些事情也就不会在意，这就是为何会有"酒后胡言乱语"。而假若继续豪饮，达到"烂醉如泥"的程度，意识的挥发会受到阻碍，无法感觉外界事物的刺激，大脑进入深度睡眠状态，这时，无意识开始启动，曾经隐藏于内心最深处的影像或者语言会不由自主表达出来，但是醉酒者是不知道的，因为他已失去了主动的意识，就会吐出真言。那么我们能否通过一个人酒后的言语来判断这个人的品性如何

呢？

这里有一个小笑话。

有一个平时做派很文雅的男士喝高了，去一棵小树旁方便，完事了抽身要走，却感觉有人扯住了他，他回头推辞，“不，不，太晚了，我该回去了，妹妹再见。”无奈就是走不脱。等他的人看他一个人忙活，等得不耐烦了，也过来跟他一起劝解，“小姐，你松手吧，我们以后再来，机会有的是呢。”来来回回推辞一个多小时之后，他们才发现，他其实是把腰带连人带树一起捆上了，还跟树好一阵情义绵绵……

通过这个笑话，我们大约能看出这个人表面和内心的不一致通过醉酒后的言语反映了出来。

大多数人在酒后说的话都是跟平时工作、生活中的问题、烦恼有关。现实中，很多白领阶层为了排解工作中的压抑，愿意去酒吧发泄，当然不仅仅是通过喝酒这一渠道。大多数男人在面对问题时，也愿意用酒精麻痹自己。一醉解千愁，因为醉酒后的胡言乱语、意识模糊是最好的发泄方式，但醉酒后是否口吐真言也是因人而异的，是不是每个人都会酒后吐真言，而吐的又都是真言呢？

有的人可能什么都不说，埋头就睡，这种人有正义感，原则性较强，虽然有时会比较传统保守，但对认定的事情，会全力付出。有的人喋喋不休，说得都是不着边际的话，这种人看似对什么事情都不在意，但其实

是个心中自有真情在的人，却苦于无人了解，会有些许失落和无奈。有的人可能会触景生情，哭闹一番，这种人情感丰富，热情奔放，以自我为中心，对一事物常常不能专注太久。有的人会想起许多事情，但无处发泄，而引吭高歌，这种人个性内向温和，别人不能轻易打开他们的心门，只有通过深入的了解才能吐露心声，虽然内心深处会有疯狂的想法，却会拼命压制。

第 20 节：吃饭时的小动作

吃饭时的小动作

他总是衣冠楚楚，吃饭过程中总是拿纸巾频频抹嘴.....

我猜他的西装必定时时笔挺，西装、领带、鞋子、袜子，甚至是公文包都会配得好好的。

可能公文包中总是随身携带最新的财经杂志及可以上网的 **WAP** 手机，好时时弥补自己略显不足的信息学识。他应该是一个狂热的工作分子，眼中只有精确的数字及完整的企划方针，他的人生要求绝对的完美与精确，就连吃饭时可能沾上嘴边的油渍及饭粒，也不容许稍停留片刻。

他的生活除了赚钱之外，就是吃饭及睡觉，而他的生活哲学之一就是："想成功的人一定要时时保有完美的外表"。也许，有一天你可能会在一家安静的高级酒吧看见他的踪影，但他也可能只是安静地坐在一旁，喝着无聊的酒，什么也不做。这种男人喜欢有挑战性的方向及目标，他最爱的东西是得不到的东西！

通过一个人吃饭时无意表现出来的小动作，就能够窥测他的内心。吃饭时，含着满嘴的饭粒，毫无顾忌地大声说笑，这样的人虽然动作非常不文雅，但是是个心思单纯、活泼开朗的人，对朋友热情大方，乐于助人。默不作声，细嚼慢咽，只是低头吃饭的人，内心想法颇多，很怕被别人看清自己的内心，做事深思熟虑，稳重理智，很有计划性。

这里我们可以从吃玉米的方式来看准对方，希望你下次看到有人吃玉米时，可以留神一下他通常是怎么吃的。

吃玉米时啃着吃。这说明他是个不拘小节的人，他认为只要他喜欢有什么不可以，所以也不会在乎别人的看法、想法，想做就做，别人眼中的他充满活力、积极、有行动力，凡事一定打头阵地率先行动。

从中间下手吃。这种人平常与人相处时都保持距离，不会去侵犯他人的隐私权，也有能力保护自己，通常都不会自己贸然行动，看看别人怎么做后才做决定。

折为两半再吃。这种人比较谨慎，时时都在意别人的眼光，所以也不喜欢引人注目，当然在团体中较不会表达自己的意见，内向而顺从。

切成小块再吃。这说明他是个很神经质的人，非常情绪化，总是让人抓不到他的脾气，由于喜欢追求物质上的享受，所以显得虚荣而浪费，东西都要吃好的，用好的，储蓄对他来说似乎是不太可能的事情。

他的经常话题是什么

我们在和人交往中，主要是通过语言沟通，那么就需要找到共同的话题，

以拉近彼此的距离。交谈中，如果稍微注意观察一下，就会发现，一个人一段时期内经常谈论的话题或多或少和他的性格、他的思维、他的观念有些联系。

但首先，我们应该寻找如何打开话题的方法。在和陌生人沟通的过程中，首先，需要明确你的谈话目的是什么，你找陌生人谈话总有什么目的吧？不同的目的会有不同的具体话题。其次，一般情况下，你最好先了解一下对方的年龄、职业和老家在何处。就可以有针对性地找出一些相关话题了。第三，如果是经朋友介绍遇到的，就从他们二人何时相识开始问起。第四，如果是业务上偶遇，就从业务工作角度先去赞扬他的工作如"你们这个工作还真不好干呢（后面一定要准确地按照对方的心思找出具体的理由）。"等等。开始时应当坚持多听，一定要有把握了再发言，这样一段较好的沟通就能够慢慢开始了。

在同不同的人接触过程中，不同的人会有不同的话题。男性一般都会谈体育，政治，事业，美女，如果比较熟，也会谈谈家庭、感情。女性一般会谈电影，电视，明星，爱情，家人等。同一个人在不同时期也会有不同的话题，如果最近工作繁忙，压力很大，他挂在嘴边的也许就是工作如何累、薪水如何低之类的话题；如果最近正在热播世界杯，那么作为球迷的他，定然一幅滔滔不绝的样子，不断寻求关于足球的话题。不同的人，扮演的社会角色不同，谈论的话题也会不同，还是学生的她，对名牌、逛街、减肥这些话题很感兴趣；恋爱时，很喜欢知道别人对自

己男友的评价，整天挂在嘴上的就是"他对我特别好","别人都说我们很般配"之类的话；嫁为人妇后，每天就是柴米油盐、老公和孩子了。所以，他的经常话题可能会反映出他的社会地位、爱好品味、个人素养、生活烦恼、阶段性问题等各个方面。

第 21 节：如何辨别虚伪的人

但在通过一个人的经常话题审阅他人的同时，我们自己也应该注意，聊天要合适的地点，合适的时间，以及合适的话题。

比如在公司里有些话题是不能聊的。首先，宗教信仰不能聊，如果双方上级信仰不同，各自都要维护自己的上司，可能就会争吵起来。其次，异性的话题不能聊，在公司里同事一般不能谈恋爱，如果有的话，有一个人必须得离开。有一个例子，某公司有一个人，叫麦克，刚刚离婚，当时经济比较低迷，人的心里可能比较脆弱，很容易向异性寻求心里安慰，就跟一个新来的女孩子好了，公司不允许，但他们置之不理，还是非常好，最后女孩子离开了。在这个时候，女同事比男同事受的伤害大，因为女孩子的脸皮要薄一点。所以异性的话题最好不要聊，聊着聊着就忘乎所以了。还有一个不能聊的话题是政治态度，尤其在外企，同美国人聊大使馆被炸的事情，同日本人聊参拜靖国神社的事情，这些都是影响工作和感情的。

在同别人约会的时候，也应该注意对话题的选择。谁会希望第一次约会就被来一个整套调查？像薪水待遇、存款、不动产等私人财务状况属于

个人隐私，不适合第一见面就变成聊天话题，否则对方可能会想，你到底是想跟他交往，还是跟他的财产交往。另外，个人的健康状况及家庭状况、女士的年龄、体重等也最好别拿出来讨论。政治、宗教信仰、两性议题等，都比较容易引发两人的争论，两性专家建议，最好别在第一次约会就拿这些当话题，免得当场就挑起无端战火，结果，完全无法达到借着谈话多了解彼此的目的。

如何辨别虚伪的人

虚伪的人只能骗我们一时，却不能骗我们一世。但是，如果能够及时识破他的虚伪，也能够避免走很多弯路。

虚伪即不诚实，欺骗别人，说谎是其必然的手段。理查三世（1452-1485）时期的著名建筑师黑斯廷斯宣扬说,"我认为在信奉基督教的国家里，从来就没有一个人能将他的爱和恨隐藏于心底，因为只要你透过他的面部表情就能够了解他的内心世界。"然而令人惊奇的是，我们识别谎言的能力往往较弱。在一次很有代表性的研究中，对 109 个人进行观察，只有 3 个人识别谎言的概率超过 70%。

大家常常认为紧张不安是欺骗行为和说谎的信号。或许情况真的是这样，但是有些人在自然的情况下也会坐立不安，更有甚者，另外一些人即使说的全是真话，还是怕别人怀疑他而显得坐立不安。同时有些人则全不同，即使他们说谎也能表现得心平气和充满自信。有时还认为一个游离的眼神是不诚实的标志，事实上，我们眼神向下或偏向一边是由于

内心的负罪感或害羞--这就像由于悲伤而双目垂视，由于厌恶和愤恨而将目光偏向一边。然而有时凝视的眼神却是一个不诚实言语的线索。撒谎者事先处理了不安的情绪和游移不定的眼神，并设法掩饰这些表情。识别谎言的一个关键线索就是微笑。说谎人的微笑很少表现真实的情感，更多的是为了掩饰内心的感情世界。研究显示微笑并伴随着较高的说话音调是揭穿谎言的最有力的证据。

假笑源于情感的缺乏。由于缺乏感情，微笑时神情显得有些茫然，嘴角上扬，一副愉快的病态假象，好像在说：这绝非是我的真实感受。假笑的识别也许更为困难，而下面的几种面部表情会无意识地将一个人的假笑暴露无余。

第一，笑时只运用大颧骨部位的肌肉，只是嘴动了动。眼睛周围的轮匝肌和面颊拉长，这就是假笑。因此假笑时面颊的肌肉松弛，眼睛不会眯起。狡猾的撒谎者将大颧骨部位的肌肉层层皱起来补偿这些缺憾，这一动作会影响到眼轮匝肌和松弛的面颊并能使眼睛眯起，从而使假笑起来更加真实可信。

第二，假笑保持的时间能特别长。真实的微笑持续的时间只能在 2 / 3 秒到 4 秒钟之间，其时间长短主要取决于感情的强烈程度。而假笑则不同，它就像聚会后仍然不肯离去的客人一样让人感到别扭。这主要是因为假笑缺乏真实情感的内在激励，所以我们就不知道何时将其结束。其

实，任何一种表情如果持续的时间超过 10 秒钟或 5 秒钟，大部分都可能是假的。只有一些强烈情感的展现如愤怒、狂喜和抑郁属例外，而这些表情持续的时间常常更为短暂。

第 22 节：思想决定行为

第三，当看到他人有感情的真笑自然褪去时，假笑也会随之而去。对于绝大部分表情来说，突然的开始和结束就表明我们在有意识地运用这种表情。而只有惊奇是例外，它一闪即过，从开始、保持到停止总的时间不会超过一秒，如果持续时间更长，他的惊奇就是装出来的。很多人能模仿惊奇的表情动作--眼眉上挑，嘴巴张大--但很少人能模仿惊奇的突然开始和结束。

第四，假笑时，面孔两边的表情常常会有些许的不对称。习惯于用右手的人，假笑时左嘴角挑得更高，习惯于用左手的人，右嘴角挑得更高。

极细微的表情展现常常是我们识别谎言的关键，以表情的细微变化作为识别谎言的证据相当不易。一个更为复杂也更为普遍的现象是：说大话唬人。当一个人感到他那伪装的表情失败了，通常情况下，他还会用微笑迅速将其掩盖。而有些人则通过说大话唬对方来隐藏其内心的真实情感，它保持的时间比表情发生细微变化持续的时间要长。在这期间，我们甚至不能明了说话者的真实情感，而能察觉到的常常只有大话本身。

眨眼速率的加快和瞳孔的变大也是内心变化的正常反应。除了含糊其辞支吾搪塞外，它们还能表达激动、忧虑、恐惧、愤怒以及其他强烈情感。

当说话者所说的话与其内心的强烈情感不相称时，眨眼的速度就会变慢或变快，因此眨眼对我们特别有用。

这些都需要耐心和细致的观察力，要一眼就能够识别虚伪的人，是很困难的，只有通过理论，再加上实战经验，才能保持敏锐的知人察人的能力。

第三章思想决定行为

一位哲人说过："人的思想是万物之因。播种一种观念就收获一种行为，播种一种行为就收获一种习惯，播种一种习惯就收获一种性格，播种一种性格就收获一种命运。"

思想决定行为，行为决定命运。要改变命运，就要先改变行为；而要改变行为，先要改变思想。改变自己要从思想开始。同样的道理，认识一个人也要从认识他的思想开始。一个人脑中想些什么，手上就会做些什么，而且大多数情况下都是下意识的表现。思想高尚的人，不会做些鸡鸣狗盗、偷鸡摸狗的猥琐之事；而思想龌龊的人，也不可能成就什么惊天动地的大事业。

出身与人的性格

出身和背景对一个人来说影响是巨大的。而出身和背景又是自己不能选择的。因此，面对不同的出身，不同的人会有不同的态度。

我们多认为"自古寒门出少年"。家庭贫困的孩子多会加倍努力拼搏，从

而出人头地，而家庭环境比较优越的人则娇生惯养、养尊处优，没有什么作为。这只是一般性的观点，并非所有的"少年"都出自"寒门"，也并非"朱门"无"少年"。然而，纵观历史，出身背景对英雄的诞生仍有着重要的作用。

在对《水浒传》的评价中，对宋江这个人物看法并不一致。最早评价的要数金圣叹，他说宋江是下等人，贬斥得很厉害。宋江自己也说："貌黑身矮，出身小吏，文不能安邦，武不能服众，手无缚鸡之力，身无寸箭之功。"（《水浒传》六十八回）

宋江的出身、职业对他思想、性格、生活道路有着重要的影响。小说在宋江出场时介绍说，他和宋太公（宋江之父）在村中务农，守些田园过活。自幼读儒家书，受传统教育，走入社会在县衙中做押司（小吏），刀笔精通。他的出身经历和性格，使他了解和体验百姓的痛苦，有正义感，养成一种办事谨小慎微、随机应变，喜欢玩弄权术的性格。同时他在官府任小吏，因而他懂法，有遵守法度的习惯。宋江到梁山以后，处理问题比较周全，有人说他虚伪、玩权术，这是他处理问题的一种手段。如俘获霹雳火秦明，让位卢俊义等。他犯罪后衙门给他戴上枷，别人把枷打开时，他说不能，这是国家的法度。这些都充分体现了出身对他性格和办事手法的重要影响。

美国前总统克林顿曾经闹得沸沸扬扬的性丑闻事件，也由于克林顿的出身对其性格有着一定的影响。

第 23 节：学习背景对人的影响

克林顿生下来就是个遗腹子。克林顿的生父是个二战老兵，1946 年死于车祸，年仅 28 岁。他在与克林顿母亲结婚前，已经结过三次婚，至少有两个孩子。为生活所迫，克林顿的母亲嫁给了一个年逾 40 的卖汽车的小老板。这个人离过两次婚，而且是个酒鬼，经常对克林顿的母亲拳打脚踢。因为家庭暴力，克林顿的母亲一度离婚，但因为生活所迫，后又复婚。1967 年，她的第二任丈夫病逝后不久，她又有了新的男友杰夫，并不顾亲朋好友的反对，第二年就嫁给了这个因股票欺诈蹲过大狱的人。才过了 5 年，杰夫便病逝。1980 年她第 4 次披嫁衣时，克林顿已经是州长。

如果考虑到克林顿生父生母浪漫的基因，继父不负责任的行为，克林顿的行为可以说有其内在的心理惯性。在其内心里，克林顿对家庭生活没有太大的向往。他自己也承认，“我个人充满激情，有着很强的紧迫感，就我的背景而言，我从来都不知道什么是稳定的婚姻。”由于父母没有在稳定的家庭生活方面做出榜样，克林顿有这样的观念也就不足为奇了，这就为其以后同莱温斯基的丑闻埋下了伏笔。

可见，出身对人的性格的确有着举足轻重的作用，一个人在以后的成长道路中，性格中或多或少都会残留着一些出身背景的烙印。

学习背景对人的影响

除了上节提到的出身对人格的影响，学习背景对一个人也有着很重要

的影响。是否受过教育和受教育层次的高低对一个人也有着不同的影响。

随着时代的发展，社会的进步，教育普及面越来越广，教育程度也越来越高。小学、中学教育都可以算是普及性的教育，这种学习从最基本的文化需求开始，培养一个人基本的文化素养和道德水平。这种教育对一个人的影响是最大的，此阶段人的发育才刚刚开始，是性格塑造形成的初期，很容易接受外来的新事物，没有是非辨别能力，是精华糟粕一并吸收的。因此在此阶段灌输的任何观念都可能被接受并影响其一生。所以这阶段的正规学习是最为重要的，对一个人今后的道德观、是非观都有着积极的作用。

随着高等教育的发展，越来越多的人进入象牙塔，过着"书中自有黄金屋，书中自有颜如玉"的生活。高等教育偏向于培养专业性、高水平人才，这对一个人今后的职业生涯有着重要的影响。

教育一方面对人的性格、素养、情操有着一定的影响，另一方面对每个人的收入水平也有一定的影响。有统计数据表明，随着受教育程度的提高，我国城镇职工年均教育收益率呈现出上升的趋势。相对于受小学教育者而言，初中、高中、中专、大学专科、大学本科的年均教育收益率依次为 3.74%、5.24%、5.40%、6.24%和 8.84%。然而，教育并不是影响个人收入的决定性因素，地区差异、行业差异、单位所有制差异、职业差异等因素对个人收入的影响也都非常显著。

不同国家的教育也不尽相同，国内和国外教育有着重大的差别。

在英国的英格兰大学，实行"考教分离"，教课的老师往往不负责该科目的考查和成绩评定工作。这种各司其职的教学方式让教师尽可能多地讲解知识。老师不断拓展教学的深度和广度。学生也尽可能地充实专业知识，学广学深。这促进了教学相长的灵活性，使教学有很大的扩展空间。而国内则是依大纲教学，依讲义考试，讲的人就是主考官。

其次，英国不以考试为惟一的评判标准。国外的大学里，普遍实行的是最终评定学习学习成绩时，学生平时的科研水平、实践表现、取得的科研成果和最后的考试成绩各占 50%。此外，考试考核的答案也具有相当的灵活性，绝不存在国内考试的"得分点"，而是注重其科学性、灵活性、开创性。只要学生的解答言之成理，具有创新意义和研究价值都会得到学校的认可和鼓励。

第 24 节：他的兴趣何在

南京理工大学 1999 年招收的 12 名大专生,现在是英国一些知名高校的硕士生。在国内，低于本科录取分数线的高考成绩使他们只能就读于学历层次为大专的高等职业技术学院，可在英国高校学习两年后，他们不仅拿到了学士学位，还获得了一些英国名校的硕士研究生入学资格。在国内读大专时，他们被老师认为是基础较差，自制能力较弱，上课不爱提问，有点懒散的学生，可在国外读了两年后，父母说他们变得非常自信、独立，动手能力、创新意识都很强。

可见，国外教育着眼于教育的"人性化"和"创新性"的开发，因人施教，不同于国内的"精英教育"。在这样不同的学习背景下，自然会对人形成不同的影响。

他的兴趣何在

一个人的兴趣往往可以透露一个人的性格，展现这个人的个性。因此我们这里就给大家介绍几种方法通过观察一个人的兴趣和爱好所在，来识别他们究竟是什么样的人。生活当中，有的人喜欢音乐，有的人喜欢舞蹈，也有的人喜欢看电视，还有的人喜欢运动，等等。

夜深人静，一个人自处的时候，他喜欢选择听什么样的音乐呢？

选择古典音乐的人：

他是那种一遇到不爽的事情，脸色马上就会沉下来的人，闷闷的什么话都不说，就只会摆一张生气的老 K 脸，对付这种人的方法，就是不用理他，他的情绪只有他自己可以排解，等到他主动来找你，就代表他的气应该会消了吧？

选择大型乐队演奏的曲目的人：

这样的人基本上很需要别人的安慰，可是在他们的道德观中，认为用悲伤的情绪去干扰别人，是一件很不道德的事情。但是，偏偏他又是很需要，怎么办呢？所以他少会在大家面前装得受伤的样子，问他怎么了，他又强忍着说没有，表情却故态复萌，对付他们，就是要有三顾茅庐的

精神，一直问下去就可以了。

选择轻音乐或以单一乐器伴奏的独唱歌曲的人：

这样的人只要一受伤，无论外表看得到看不到，都需要很久一段时间才能复原。这种人伤心时，第一个反应就是什么都懒得说，所以只要你看他一个人在那闷闷的，望着远方时，挂着一行清泪，别怀疑，关上门，给他一个自处的空间吧！

除此之外，有的人喜欢舞蹈。我们知道，舞蹈是人类最古老的一种沟通方式，它超越了所有的文化，是社会化过程中相当重要的一环。舞蹈就象语言一样，不断演进，同时反映着社会的变迁和价值。一个人跳舞的方式和喜欢的舞蹈，比说话更能透露出他的个性。

喜欢芭蕾舞的人：

一般有很强的耐心，能够以最大限度的忍耐心性把一件事情完成。同时，他们也很遵守纪律，具有一定的组织性。另外，他们有一定的追求和理想，常会为自己设立的目标努力地去实现。

喜欢华尔兹的人：

这是一种相当幽雅、平衡感十足的舞蹈，喜欢这种舞蹈的人，多是十分沉着稳重的人，为人比较亲切、随和，有一定的社会经验和阅历。他们精通各种礼仪，深知人与人之间十分微妙的关系。所以在为人处世，待人接物等方面，经过时间的磨练和自我的要求，他们总会表现得十分得

体，恰到好处，在无形之中流露出一种成熟而又高贵的气质和魅力。

喜欢交际舞的人：

这种人多乐意与人交往，对人与人之间的那种相对频繁和友好的互助关系更是情有独钟。他们在为人处世方面多是比较谨慎和小心的，而且具有较强的组织和创造力。

喜欢爵士舞的人：

这种人多具有较强的随机应变的能力。他们在为人处世方面不拘小节，只要能说得过去就可以了，而且多具有一定的幽默感，这种幽默并不是故意表现出来的，而是一种机灵和智慧的流露，他们很喜欢和很多人在一起，但如果只是一个人也能够寻找和创造乐趣。

第 25 节：志向决定一生的顶峰

志向往往决定人一生的顶峰位置

俗话说："有志者，事竟成。"这里的志，是大志，是雄心壮志，是崇高的理想。

志向作为一种价值目标，它能够激发人们的意志和激情，产生一种强大的精神动力，激励人们以积极、主动、顽强的精神投身于生活、工作，只有有远大志向的人才能对人生抱有积极向上的进取精神和乐观态度，才能对工作抱有无限的热忱。立志、工作、成功，这是人类活动的三大环节，是事业发展的规律。

卡耐基认为，立志是踏入事业的大门的开始，勤于工作是登堂入室的旅程，这旅程的尽头就有成功在等待着你。因此，立志是事业成功的前提和关键。有多大的志向，就会有多大的成就。没有什么是想不到的，只有做不到。一个人有什么样的志向，很可能就能有什么样的事业。

我们要想正确地评判一个人未来的职业生涯，就应该了解他的志向是什么。

以国家民族的兴亡为己任的人：

这种人必然心忧天下，不会仅满足于一方小天地。他们多精力充沛，在遇到挫折和磨难的时候，能够顽强地坚持下来，从而渡过难关。这样的人的时间观念大都很强，时间对于他们来说是宝贵的，不会轻易浪费时间。而且他们的应变能力比较突出，在面对任何一件比较棘手的问题时，都能够保持沉着冷静，认真地思考应对的策略，懂得如何进退，保全自己，所以国家的兴旺，民族的振兴等也往往和他们的命运紧密地连接在一起，这种人就是古人所认为的那种“天将降大任于斯人也”的大人物。

以个人出人头地为志向的人：

一定不会碌碌无为，而会加倍努力，奋进，做个成功的人。这种人多希望自己的表现与众不同，并且具有一定的影响力，能够吸引他人的目光。另外，由于想出人头地，所以他们往往有很强的取胜愿望，希望把他人远远地抛在后面，自己永远保持第一名的优势。而且，他们有较强的自主意识，希望走一条完全属于自己特色的事业之路。但是，虽然这样的

人表面上可以得到大家的赞美和肯定，但是表现欲望太显露，人际关系并不是他们自己认为的那么好，实际的情形是这种赞美和肯定并不是发自内心的。

相比之下，很多人如同井底之蛙，对自己的要求就只有井口那么大一点，只想着有吃有穿，有个工作就好。这样的人，如果能够成功也绝对是偶然。他们每天都觉得自己这样已经够了，很容易自我满足，渐渐地失去了动力和活力，就再也不想去走出井底了。这样的人拥有的也就只有井口那一片天了。

你的朋友（下级）是否有责任感

在从事一定工作的人应当具备的品质中，责任感，是那样朴素而又十分可贵。忍着病痛走访贫苦百姓的焦裕禄，迎着洪水探察灾情的张鸣岐，以微薄收入供养藏族孤儿的孔繁森……先进人物的思想和事迹，无不具有一个共同的特点，就是对国家、对人民、对事业有着高度的责任感。"不患无策，只怕无心。"一个人的学识、能力、才华很重要，但缺乏责任感，就不堪大用。即使小用，也令人担心。

有没有责任感，是对一个人的基本要求。不管在工作还是生活中，有责任感的人能够对自己做出的事情负责，能够不遗余力地完成属于自己的任务。同时，责任感也反映了一个人的精神境界。我们一般可以看出，有责任感的人，绝不是个人中心主义者，他人的、集体的、国家的利益

总是先于自己的利益。在家庭生活中，他们孝敬父母，呵护家人，毫无怨言地挑起最重的担子。在社会生活中，他们对属于自己的义务总是全力以赴，从不会袖手旁观或推给别人。责任感也是一个人的思想品德的表现。有责任感的人，他们的价值观是在帮助别人获得幸福中得到满足，而他们自己却少有索取，因而表现在实际行动中，有责任感的人总是顾全大局、忍辱负重、任劳任怨、助人为乐、谦逊礼让。他们表里如一，心境澄明，人前人后一个样，有无名利一个样。他们从不追名逐利，但对于失误、不足却又不推诿、不塞责。

经验告诉我们：凡是那些为他人、为社会、为国家做了好事而又不期望得到回报的人，通常也是会以高度负责精神投入工作的人。人们都熟悉的白衣天使南丁格尔，她的伟大来自平凡。她把护理工作看成是一种关乎人的尊严乃至人类文明的神圣事业，而这些恰恰是通过诸如采光、通风、消毒、伙食、卧具等等细致周到的关爱体现出来。责任感不仅仅表现在大的方面，责任感落实到日常工作中是责任心。

第 26 节：尊重与被尊重

在工作中有责任心的，从不会忽略工作中的小事。系于责任就没有小事。因为没有处理好铁轨上的一颗道钉而使一列火车倾覆，因为没有检查到认出的烟头是否熄灭而毁掉一片森林，因为随意的一张处方而耽误了一个人的生命，这些人对小事没有足够的重视，没有尽到自己应有的责任心。这样的人我们敢对他委以重任吗？

现实生活中，缺乏责任感的到处都是。有些人把应承担的责任抛于脑后。对父母看到的是父母的财产，是父母的劳动力，是父母的可为之服务的人际关系，是父母的可供之使用的"使用价值"，而从未想到"子生三年，然后免于父母之怀"，自己成长包含父母艰辛，从而尽自己应尽的反哺的历史责任，而不是对父母大呼小叫、随意喝斥，饭来张口，衣来伸手还不够，还嫌父母给的钱少。谈恋爱，叫做"玩"朋友，将纯贞的爱情变成可为之猥亵的玩物，甚至变为只用以满足动物性欲需要的行为，今天交一个女朋友，没过两天又换了一个，交往没几天就住在一起，出了事情却甩手不管，这样的人根本谈不上"两情若是久长时，又岂在朝朝暮暮"的纯洁感情，从而也谈不上终身伴侣间彼此相应承担的庄严的社会责任。对朋友、对邻居、对同事，无信不义，尔虞我诈，什么管鲍之交，什么伯牙之情，什么"义薄云天"，视为可笑，答应朋友的事情总是在推诿，对邻居、同事，总是能蒙就蒙能骗就骗，不断食言。一言以蔽之，一切以自我为中心，以"人不为己，天诛地灭"为准则来行动。这样的人是不会在生活中、工作上有什么成绩的，他们的存在对碌碌无为也是无意义的。

责任感会表现得无处不在，张开慧眼，看清他的责任心。一个人有责任感的人一定会是个好下属。

尊重与被尊重是一枚硬币的两面

心理学家指出，人类的行为是由五种需要所推动，分别是：基本生存需

要，安全感需要，爱或归属感需要，被尊重的需要和自我实现需要。马斯洛的需求层次理论曾告诉我们：人的需求遵循生理需求、安全需求、被尊重的需求、人际交往的需求和自我实现需求的递增规律。当人们由低层次的需求到高层次的需求依次得到满足之后，才可以安心工作、全心付出、完成自我管理和自我实现。可见，被尊重的需求是人的需求层次的一个重要方面。

一枚硬币有两面，日常生活中，懂得尊重别人的人通常也会被别人尊重。尊重他人的人，具有良好的个人素养，他们懂得，生活在社会中的每个人都不是完美的，每个人的家庭背景、生长环境及受教育程度和个人修养都是不同的，每个人身上都或多或少有缺点与毛病，有的人甚至会危害社会与他人，会犯罪。但是社会中每一个人，在法律的范围内都应有独立的人格和相应的权利，没有哪个个人可以剥夺这种合法权利，可以藐视、污蔑他人的人格。每个人都应该尊重他人，也都应该得到他人的尊重。尊重和平等是相互的，要求、渴望他人尊重自己，首先要尊重他人；要求他人平等对待自己，自己就要平等对待他人。

这样的人，能够掌握人与人之间交往的方式，把握好交往的必要利益和尺度。通常尊重别人的人，不仅仅表现在对待他人彬彬有礼的外在礼仪方面，他们还能够正视别人的缺点，不窥探别人的隐私。

对于艾滋病人，很多人都是避之惟恐不及的。但也有很多人，他们只是把艾滋病人当作普通的病人，给他们以关心和关怀，和他们拥抱、握手。

这样普通的事情，在一般病人看来是应得的关切。然而在艾滋病人心目中，这些是对他们人格的极大尊重，是不包含同情、不带有怜悯的真正的尊重。

娱乐圈中的明星们，看上去风光无限，被人高高捧在上面，然而他们也有自己的苦衷：他们的隐私得不到应有的尊重。那些以挖掘明星隐私为职业的狗仔队们，虽然那是他们的职业，但就事实而言，他们没有懂得去尊重别人。

第 27 节：眼光的长度

能够尊重别人的人必然会得到别人的尊重。那些被别人随便开玩笑，被别人不屑地提起，被大家都嗤之以鼻的人，必然得不到别人的尊重。一方面的原因就是他对别人也不尊重。那些大家都很敬重的人，除了他们有着非凡的成就之外，他们必然也有着很高的人格魅力。懂得尊重、平等对待每一个人。

没有人不希望自己被尊重的。得到别人的尊重，这是对自我的一种肯定：他们身上有值得别人尊重的闪光点。我们可以通过评判、观察一个人是否懂得尊重别人，来推断他在生活、工作中的人际关系和发展前途，但就我们自身而言，也应该适当地给需要尊重的人以必要的尊重，去激发他们的工作热情和活力。

在企业中，大多数员工吃穿住行等低层次的需求已基本满足，但是，许

多员工觉得自己渴望被尊重、人际交往、自我实现的强烈需求却难以得到满足。尤其是许多知识型员工，他们喜欢自己对工作能有更多的主动权，希望自己的私人身份受到尊重，希望能有更多的时间考虑个人的发展；希望在工作能同时能补充知识，提高技能，希望有充足的时间休息娱乐，和自己欣赏的人探讨工作和人生；还希望能在下班的时候暂时忘掉工作，享受家庭团聚的温馨，而不是一天 24 小时内都被工作所累，时时处在备战状态。因此，我们需要给员工一个私人空间，去尊重他们，用计划和目标来管理他们。而员工们的自我发展和自我实现的欲求只有在得到了重视和满足后，他们才更愿意用心工作，更愿意接受管理者的加班要求，更加有效地完成领导的指令。

尊重与被尊重是一枚硬币的两面。会尊重别人才会得到别人的尊重，他是否受人尊重，可以推知，他是否尊重别人。

眼光的长度是一个人的界限

眼光有多远，世界就有多大。

盛大网络公司在纳斯达克上市，陈天桥凭借 65% 的公司股份坐拥 88 亿人民币的财富。"三十而立"的陈天桥完成这些只用了 5 年的时间，并登上了 2004 胡润 IT 富豪榜的榜首。他最重要的不是才华、勇气、毅力、机遇.....这些老生常谈的东西已没有讨论的必要，他最重要的是眼光。是网络游戏成就了陈天桥，但是就算陈天桥当初没有迷上游戏，他一定能找到其他创业的好点子---关键不是他看上的东西，而是他有穿透性的眼光。

同样一件东西，人的聪明才智不同，用法不同，效果就会有天壤之别--差别不在于东西本身，根本的原因在于其用与不用、会用不会用，即一个眼光问题。

眼光长远的人，才会有着广阔的天地，去拼搏、去奋斗。如果作为一个商人，经营眼光往往会决定他的生意能够做多大，以及他用怎样的方式来赚钱；如果拥有一县的眼光，那么就可以做一县的生意；如果你有一省的眼光，那么你就可以做一省的生意；如果你拥有天下的眼光，那么你就可以做天下的生意！人的眼光往往会决定人生的高度和广度，以及以怎样的方式成就自我。

因此，看一个人的眼光是否长远，就能知道这个人有没有昂扬的志气，有没有远大的理想，有没有美好的前途。通常有长远眼光的人，常常能够不拘于现有的桢况，对事物发展做出大胆的预测，具有冒险精神，并且有着睿智的头脑，并非凭空去放远他们的眼光，他们懂得如何能够实现目标。一个人的眼光，不仅仅在于他有高瞻远瞩的能力，也在于他有没有丰富的想象力。

在好几千年的时间里，没有人相信有人能在4分钟之内跑完一英里。1954年5月6日，一个名叫罗杰·班尼斯特的人，将这个"不可能"变成了"可能"。因为，在此之前，他认定这是可能做到的，而且他本人就可以做到，他在心中一次又一次地想像这件事成功地发生了。他"看见"自己一

次次打破一英里跑 4 分钟的记录，他以无比强烈的感情描绘出自己完成这一目标清晰而又可信的远景，从而让自己的潜意识和神经系统准备就绪，去取得成功。

会想像的人不计其数，可是会把想像变为现实的人，才会获得成功。这样的人通常不会漫无边际地胡思乱想，他们能够在现有的基础上，打破常规的想像，能够结合现实情况，向更高层次去想。这就不仅仅是想像力的问题了，他全面体现了一个人成功潜力。

第 28 节：多选择下的思想定位

李东生喊出"做中国的世界级企业。"6 年后的今天，这位被媒体称为"最富国际想像力的中国企业家"，正在收购跨国电信巨头阿尔卡特的手机业务部门，并和法国的汤姆逊一起重组全球最大的彩电企业。

一个人身处在不同的环境，也会有着不同的眼光。同样一个人，在偏僻的小山村和在首都北京时，他的眼光是不一样的。身处大城市的人，认识世界的范围更大、渠道更多，接收的信息各种各样，眼光自然也就愈加长远了。而如果长年累月呆在小山村，看到的只是巴掌大的一方水土，永远都是那几个人在眼皮底下晃，眼光能有多远？即使有长远的眼光，也多半都是在空想。

在做任何事情的时候，都需要有一个长远的眼光。企业在选拔人才的时候，不仅要看其学历，看其实际工作能力，更要看其眼光的长远和发展

潜力。一个真正有远见的人，不仅自身会不断发展，也会带动他人、企业的不断前进。

多种选择下的思想定位

丹麦哲学家布里丹讲过一则寓言：有头毛驴，在干枯的草原上好不容易找到了两堆草，由于不知道先吃哪一堆好，结果在无限的选择和徘徊中饿死了。这被称为"布里丹效应"。应用于人类，也是同样的道理。面对一种选择，我们别无选择；面对多种选择，我们无从选择。任何选择，说到底都是出于不同的思想定位。

大家都知道阿拉丁神灯的故事，如果阿拉丁神灯能许的愿望不是 3 个而是 100 个，你有多少愿望要许？每个人这时都会有更多不同的愿望了吧？如果有一盏阿拉丁神灯，我们就可以通过他们的愿望，去了解他们的内心，得知他们的思想定位。可惜现实生活中没有阿拉丁神灯，但现实生活中人们仍然有着各式各样的愿望。

面对各种选择的时候，有的人选择金钱，他们认为金钱能够买来一切，金钱是万能的，钱越多越好；有的人选择美女，他们贪图享受，沉迷于色欲；有的人选择权力，他们认为有了权就有了金钱和美女，可以做自己想做的事情，可以要自己想要的东西，权力最实在。这就是他们的思想定位。然而有的人选择道德、良心，对得起自己的事情才去做，属于自己的东西才去拿；有的人选择家庭，对父母尽孝，对伴侣尽忠，对儿

女尽责，精心营造爱的港湾；有的人选择事业，奋力拼搏，终日忙碌，最终出人头地，扬眉吐气。这也是他们的思想定位。

人无时无处不在选择之中，一旦承担起选择的责任，就会体味到选择的困境--选择的两难。每个人在自己的人生中可能经常遇到这样的选择：停留还是上路？是在钢筋水泥的丛林中为生计而流汗，还是踏遍千山万水去寻觅生命的意义？面对选择不同的人会有不同的困惑。这些困惑来自于每个人不同的思想定位：抱有积极的态度，还是心存消极思想；他们是选择拼搏奋斗享受成功的喜悦，还是去选择自然随意体味生活的真谛。不同的思想定位带给人不同的结果，消极思想的人无所作为，积极乐观的人成就斐然；喜欢成功的人活得风光却劳累，享受生命真谛的人默默无闻却自由快乐。

在面对挫折和困难的时候，他们的这些思想定位的不同体现得更加明显。遇到挫折，有的人不去勇敢面对，反而一味逃避，缩在自己的壳里，掩耳盗铃。这样的人怯懦、软弱，抱着消极的思想。有的人，面对困境懂得去放松自己，控制自己的情绪，坚忍不拔，不让自己压垮自己的精神。这样的人，拥有良好的心态，积极乐观的态度和思想，这是解决一切问题最重要的前提。

我们认知一个人，可以给予他多种选择，面对他的选择去认知他的思想。

面对逆境（困难）时的态度

赫胥黎说："经验不是一个人的遭遇，而是他如何面对自己的遭遇。"

要面对逆境，甚至战胜逆境，就要有强者的心态，这是一种态度。每个人都有权选择自己的生活态度，而态度则影响我们待人处事的方法，始终生活都是由我们的思想造成的。选择积极进取、力求突破，还是消极退让、虎头蛇尾，对自我发展或战胜逆境都极为重要。

第 29 节：面对逆境态度

认识一个人面对逆境的态度对全面的认识这个人有着重要的作用。逆境不是坏事，相反，它是磨练、是考验。事实上，今日的企业管理研究也发现，挫折、磨难可以带来无可取代的宝贵经验；一个人是否有重大挫折的经验，甚至关系到他工作上的表现。根据美国哥伦比亚大学医学院与史塔桑管理研究中心的一项长达十年的联合研究发现：有磨难经验，而且能从当中走出来的人，他们的面对逆境的能力会提高。不仅如此，他们身上还会酝酿出几种成功的重要特质：

在逆境中能够迅速恢复精力；

表现杰出，而且能维持表现；

非常乐观；

在必要时愿意冒险；

可以成功地进行改变；

很有活力；

很坚强；

能够以创新的方法寻找解决之道；

能够很敏捷解决和思考问题；

能够学习、成长、进步。

一个人面对逆境时的态度也会给我们以大量的信息去了解这个人。他是否经常在逆境出现时，就立刻放弃？当问题发生时，他是否会老是认为那是别人的错？问题发生时，他是否老是抱怨，却又一副无能为力的样子？他是否遇到困难时，不屈不挠，顽强应对？问题出现时，他是否立刻采取措施，积极寻求不久的方式？是否能够对出现的问题做出有条理的分析，冷静地对待？这些都告诉了我们谁是可以信任的人选，而谁是难以担当大任的。

面对挫折的能力是可以透过练习而增强的。可以很好地面对逆境的人能够对事情有一定的控制感。他们不光有正确的态度，还会有及时的行动。"态度是行为的表现。"古人云："有诸内，形于外。"态度的积极性，不单在于思想方面，而是反映在行动之中，知而不行，并非真真正正的积极。

对自己有信心的人，自然不会害怕困难、一时的不如意；能认识自己的优点和长处的人，觉得自己是个有价值 and 有用的人，便不会在面对逆境时贸然走上"不归之路"。至于责任感和承担精神，更是面对逆境时所不能少的，因为有责任心和愿意承担的人，在遇上挫折时，会勇于面对而不会轻言放弃。

下面是个小小的测试，看看他面对逆境时态度：

假如有一天他背着降落伞从天而降，他最希望自己在什么地方降落？

- A、青葱的草原平地
- B、柔软的湖畔湿地
- C、玉树临风的山顶
- D、高耸的华夏顶楼

选择 A 的人，他期盼自己有一个平凡顺遂的人生，即使遇到运气不佳的时候，他也会尽其所能使自己维持在正常的轨道中，重新寻找一个平衡的、规则的生活步调。所以他基本上是一个墨守成规的人，适合过有规律的生活。

选择 B 的人，他的个性虽然略为保守，但在面对人生的不如意时，是能够逆来顺受的。他会在运气不顺遂的转折中，寻找改变自己的方法，偶尔也会希望打破成规、重新调整生活的步伐，但是改变的幅度还是不会太大。

选择 C 的人，他是一个常常喜欢大刀阔斧，让自己改头换面的人，他认为人生就是要不断注入新的体验，才能够进步，所以在每次遇到运气不好的时候，他都会将危机转化为转机，可以说是具有相当积极的人生观。

选择 D 的人，他追求的是功成名就。当他的人生处在逆境的时候，尽管他心中百般恐慌，但仍旧会凭着自我的机智与耐力，去渡过难关。而千方百计地让自己更上一层楼的想法，正是他迈向成功的最佳原动力。

他都看些什么书

一个人平常看的书的类型可以反映他的大致性格吗？

潘石屹：风格卓异的地产商人，开发项目有万通新世界广场、现代城、建外 SOHO 等。他喜欢看南怀瑾和黄仁宇的书。他认为，黄仁宇写历史的笔法非常大气，他笔下的历史不是阶级斗争的历史，不是是非分明的历史。他写历史有非常独特的写作角度：不会拘泥于一个画面，也不会拘泥于一个小的历史事件，他更多地看到的是整个中国历史发展的大画面。南怀瑾的书就是用通俗的语言来讲中国古代的文化和历史，给人以很深的启发。

书本和其他传播媒介是不一样的。看书可以增长知识，但看书的好处绝不仅止于此。看电视，你必须迁就它的时间，而看书的话，是书"迁就"你的时间。而且文字描述给人的想像空间是无穷的，这景色到底有多么美丽？这人物到底有多么可爱？如果在电视、电影上给出具体形象，反而限制了人们的想像力。

第 30 节：他都看些什么书

每个人喜欢读的书类型不同，学生读校内之教科书、年轻少女选读言情小说、长者选读养生之类书籍，这些都是不同年龄段的人选读不同类型的书。根据一个人看书的口味，也能反映他的基本个性。

喜欢读爱情小说的人，是一个感情型的人，极端直觉，生性乐观。

喜欢读科幻小说的人，是一个富有幻想力及创造性的人。

喜欢读侦探小说的人，乐意接受思想上的挑战，是出色的解决问题者。

喜欢读自传的人，好奇心重、谨慎、雄心大。

喜欢读历史书刊的人，是一个很有创造力的人，不喜欢胡扯、闲谈，宁愿花时间做些有建设性的工作，而不愿过多去参加社交活动。

喜欢看漫画书刊的人，爱好玩乐、性格无拘无束。

有人认为，读书须求气质相合。人之气质各有不同，英国俗语所谓"在一人吃来是补品，在他人吃来是毒质"。读书也应找气质相近的作者的书，一般人读书应找一位同调的先贤，一位气质与你相近的作家，作为老师。这是所谓读书必须得力一家。不可昏头昏脑，听人戏弄，庄子也好，荀子亦好，苏东坡亦好。一人同时爱庄荀是不可能的事。

文字的东西提供的只是一个媒介，通过文字我们可以阅读到作者的心灵，也可以通过文字看到自己的心灵。它如同一面镜子，让我们能从字里行间看到许多东西，而且每个人看到的东西也是不一样的。看书的好处最大的就是我们可以拈取书里面作者本身的人生经验和丰富的生命智慧，也帮助我们在短时间达到学习的效果。

当我们有困惑的时候可以通过看书使自己的境界得到提高。现在的人们心灵比较粗糙。大家在读书的时候能提高语言能力，提高语言能力就是提高心灵和感觉能力。读诗能培养细腻的感情，有了细腻的感情才能更宽容，更能理解和体谅别人。看书也能提高修养。

不成熟的三种表现

克里斯·阿吉里斯是美国著名的行为学家，曾获哈佛大学和耶鲁大学的名誉博士学位，并在哈佛大学担任教育学和组织行为学的教学工作。阿吉里斯理论影响最为深远的是"不成熟-成熟"理论。该理论认为：组织行为是由个人和正式组织融合而成的，组织中的个人作为一个健康的有机体，无可避免地要经历从不成熟到成熟的成长过程。在这个成长过程中主要有 7 方面的变化。

他指的从不成熟到成熟是从婴儿到成人之间行为、状态的转变。而我们在这里所说的成熟指的是人在社会活中的生活阅历的积累，和从生活阅历变成人们对社会的认识程度多少的一种比较。是相对的，而不在于年纪的大小。一个人见多，不一定就识广。而见多识广可谓之成熟。见多而无识可谓之稚嫩。一个人在相对的年龄段，对社会的认识程度越深，学识越多，那么可以说这个人越成熟，反之为不成熟。成熟和一个人的社会生活积累以及学识有很大关系。

不成熟有很多种表现，主要有三种最典型的表现：

- 1.缺乏独立感，有很强的依赖感。

伴随着生理的逐渐成熟，一个正常的人会渐渐产生"独立感"和"成人感"，渴望摆脱别人的控制，迫切要求独立自主，喜欢自我表现和发表自己的看法；并开始关注"自我"，关心自己与他人的内心世界，逐步从行动的动机、道德品质和人格特征等方面来评价自己和他人的行为，开始了解、

接纳和逐渐掌握更多的行为规范、价值标准、社会角色，并对自己的未来角色进行定位和认同，喜欢独立探索和思考一些问题。而心理不成熟的人，没有自己对事情独立的看法和见解，没有形成自己稳定的个性特征，似乎还处于婴儿时期的被动状态，往往需要依赖别人来为自己做决定。

2.不能独立面对各种选择，不能对自己的选择负责。

简而言之，就是缺乏责任感。一个成熟的人知道自己在做什么，并会对自己所做的负责。随着自我意识的不断发展和抽象逻辑思维能力的提高，个体会运用社会价值和社会意义来衡量和评判自己的行为及其他许多社会现象，开始关注人生、思考人生、投身人生，他们在社会实践活动中获得了价值标准和道德规范，发展和养成了独立性、创造性和自我同一性，形成完整的人生观、价值观。通过自身的观念，对自己的行为作出理性的判断，并且独立承担后果。但不成熟的人，面对多种选择则会眼花缭乱，不会理性地去分析，可能凭借一时的冲动作出了选择，而后又会后悔，面对自己的选择不能接受结果，一味逃避或借助其他方式逃脱自己的责任。

第 31 节：习惯铸就命运

3.习惯给自己找借口，做事没有耐心。

不成熟的人会沉溺于幻想，不能脚踏实地。他们喜欢设计未来、幻想未

来，但不肯从小事做起、从自我做起、从现在做起。总是不停地给自己找着各种各样的借口。不成熟的人会经常做出见异思迁、有始无终的事情，他们惧怕困难、心无定性。常常容易冲动或兴奋，兴趣较易转移，意志易动摇，没有什么耐心。耐心是一种成熟的标志，耐心最好的伙伴是信心和决心，对要做的是能够保持耐心，才是成熟的表现，才能付出就有回报。

而一个人要想成熟起来，只有努力克服上述几种不成熟的表现，尽最大可能地不断累积人生阅历和经验，才能更快的成熟起来。当然，成熟需要人在生活中不断地学习，只有学习，人们才能更好的认识自己周围的世界，才能更好地形成自己的人生价值观，才能更早地成熟起来。

第四章习惯铸就命运

习惯是人们不经意间积累起来的思想行为，它默无声地生长、发芽、开花、结果。好的习惯可以开出芬芳的花朵，长出香甜的果实；坏的习惯也许会使花儿枯萎，果实酸涩。一个人的习惯，在一定意义上反映着一个人的文化教养和精神追求。不同时代、不同民族、不同文化修养的人，在习惯上有很大的不同。

由此我们知道，良好的习惯对一个人的成长有着至关重要的作用，纵观历史，凡是成功的人都维持着良好的习惯。而那些平庸、失败的人，总

是或多或少存在着一些不良的习惯。习惯的形成并非一朝一夕，习惯的改变也需要持之以恒。只有有毅力的人，才能够改掉坏习惯，养成好习惯，才能铸就辉煌的人生。

饮食起居非小事

从某些小动作与习惯可以知道一个人的个性。吃穿住行是人生中的大事，每天都要吃饭，那么吃什么、怎么吃？从这些方面也能窥出一些性格因素来。

吃什么？

如果他(她)是一个嗜辣如命的人，那他(她)一定比较"泼"。嗜辣的人脾气通常比较火爆，这类人在性格上多属于"多血质"型。他们待人往往热情大方，但发起脾气来也很吓人，就像长老了的朝天椒，嚼一个在嘴里，耳朵都会辣得嗡嗡作响。在地域上，四川、湖南、贵州、云南这些个地方的人比较嗜辣，而这几个地方的人的脾气也和这里的辣椒一样火爆。

而另外有些人呢，他们比较喜欢吃甜食。这些人的性格往往比较温和，在性格上多属于"黏液质"型。他们为人谨慎，在处世上比较保守，不愿意冒险。在地域上，上海、江浙地区的人比较嗜好甜食。甜食滋养出的"上海好男人"大家一定不陌生吧。

怎么吃？

以吃饼或汉堡为例，通过如何开始吃第一口，就可以看出来一个人的个性。一般来说，吃法可以分为三种：

1.先吃边缘。先细细咬，慢慢嚼，这样的人是个小心谨慎、处事镇定的人，就算在紧急关头也不慌不忙，平日做事很有条理，连房间书桌也会井井有条，懂得循序渐进的道理。然而，有不足之处，即凡事太过于考虑，以致有拖延进度的情形出现，同时很容易迷上某些事物。

2.咬一大口。这样的人不拘小节，有点近乎豪爽的性格，对小事情更加毫不在乎，很有胆量，是个行动型的人物。好胜心强，有自信，不大理会别人的意见，自以为对就马上实行。这种人的缺点是过分冲动，不太听取别人的意见，很容易使自己吃亏。

3.把包或饼拆开一半才吃第一口。这样的人是个认真的人，做事态度不错，往往要慎重考虑才行动。即使心里很喜欢某些东西，也不会急于去获取，凡事尊重别人意见，要对方表示才敢行动，不过过分客气，可能会经常被人占了便宜。

人生中的大事，除了吃，接下来就是睡了。从睡前的宽衣解带的习惯，也能透露出一个人的性格。

第 32 节：他每天都要做什么

1.脱衣时常常慢条斯理，而且煞有介事的人。这样的人充满自信，对自己目前所过的生活感到满足。

2.脱衣速度快，有如狂风卷落叶的人。这种人性格外向而友善。

3.一进门或寝室，便迫不及待地鞋子踢掉的人。这样的人是个完美主

义者，对任何事情都非常认真，绝不苟且。

4.衣服脱去后，散放在屋子每一个角落，从不收拾的人。是个自信心和主观都非常强的人，且富于理智及聪颖过人，是所谓的知识分子典型。

5.脱衣服时整齐而有条理，并把衣服折好或挂起的人。这样的人多数善体人意，容易接受别人的意见。

6.女士们在卸妆时，如果经常先把配戴的饰物除下，然后再"宽衣解带"的人。多半性格纯良温厚，思想深刻，同时敏感而又罗曼蒂克。

7.脱衣的方式并无一定的"模式"或程序，次次都不同的人。这样的人一定是个性独特且风趣。

可见，从饮食起居上我们就能看出这么多东西，而这些一般都是长久以来的习惯，很难改变的。所以，要看透一个人有时也很容易。

他每天都要做什么

有这样一句话：

今日的你是你过去习惯的结果；

今日的习惯，将是你明日的命运。

改变所有让你不快乐/不成功的习惯模式，你的命运将改变，

习惯领域越大，生命将越自由、充满活力，成就也会越大。

成功有时候也并非想像中的那么困难，每天都养成一个好习惯，并坚持下去，也许成功就指日可待了。每天养成一个好习惯很容易，难就难在要坚持下去。这是信念和毅力的结合，所以成功的人那么少，也就不足为奇了。

"一个人要有伟大的成就，必须天天有些小成就。"穷人和富人不仅仅是金钱上的差别。这里有个小故事：一个富人送给穷人一头牛，穷人满怀希望开始奋斗。可牛要吃草，人要吃饭，日子难过。穷人于是把牛卖了，买了几只羊，吃了一只，剩下的用来生小羊。可小羊迟迟没有生出来，日子又艰难了。穷人把羊卖了，买成了鸡，想让鸡生蛋赚钱为生，但是日子并没有改变，最后穷人把鸡也杀了，穷人的理想彻底崩溃了，这就是穷人的习惯。而富人呢，根据一个投资专家说，富人成功的秘诀就是：没钱时，不管多困难，也不要动用投资和储蓄，压力会使你找到赚钱的新方法，帮你还清帐单。这是个好习惯。性格决定了习惯，习惯决定了成功。

有人说，上帝对人类最公平的两件事之一，就是每个人都一天只有 24 小时。记得小时候曾经念过"一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴"的话，虽然我们并不知道所谓"一寸光阴"到底有多长，但是既然光阴与黄金相比，其价值昂贵也就可知了。那么如何利用好每天这 24 小时，好好管理自己的时间，以求得最大的效用，这无论对个体或集体而言，都是十分必要的。

美国富兰克林时间规划公司（FranklinQuestcompany）的创办人海蓝密斯（ HurumW.Smith ）在其大作《打开成功的心门》（The10naturalLawsOfSuccessfulTimeandLifeManagement）一书中提出十

大自然法则：

- 1.掌握生活大小事--通过掌握时间而掌握生活。
- 2.确立核心价值--核心价值是自我实现和个人成就的基础。
- 3.排定优先顺序--当日常生活反映了你的核心价值，你就能体验发自内心的平静。
- 4.设定明确可行的目标--为达成重要目标，必须远离安逸区。
- 5.规划每日工作--每日规划做得好，时间宽裕效率高。
- 6.检视行为与信仰一致--行为是真实信念的反射。
- 7.改变行为以符合要求--当信念与事实相符时，需求就自然得到满足。
- 8.重新开信仰之窗--改变错误想法，克服负面行为。
- 9.以个人价值为依据--自尊必须发自内心。
- 10.在奉献中成就自我--付出愈多，收获愈大。

一个人是否每天都有明确的目标，是否每天有合理的时间安排，而不是乱七八糟、混乱不堪的生活，这对于他离成功的远近无疑有着重要的影响。随着时代的发展，愈是在现代化的大都市生活的人们，形色愈是匆促，日子过得愈是紧张，每个人的时间就像高速公路上面瘫痪的交通状况一样，应该做和不得不做的琐事塞得满满当当，真正想做的事却又找不出空档来，"忙、盲、茫"是他们生活的真实写照。只有保持好的生活习惯，有明确的时间管理观念，才能够在匆忙的人群中找到一丝安逸的步伐。

第 33 节：让人厌恶的五种人

让人厌恶的五种人

生活中，往往有些人会给人十分不好的印象，甚至被人厌恶。让人觉得厌恶的人有哪些突出的表现，他们为什么会如此令人讨厌，他们有什么特点吗？试着回想一下你身边有没有令大家都比较反感的人，有没有你觉得难以忍受的人？这些人能够让别人如此厌恶，在生活中、工作中一定是个失败的人，他们如果继续让别人厌恶下去，是不会有作为的。下面列举五种让人厌恶的人，以帮助你更好地察人、识人：

1.恃强凌弱

这种品行是最让人厌恶的。他们倚仗自己比对方强的方面，去凌辱弱小者，遇到比自己更强的人却又低三下四，奴颜婢膝。记得法国思想家蒙田曾经说过，摇尾乞怜和仗势欺人是一回事，是一种品质的两个方面，就是怯懦，欺负弱小是掩饰自己怯懦的手段。只有内心怯懦的人，一旦遇到可以显示自己强势的时候，就拼命抓住机会炫耀、发泄。强弱反差越大，品质的恶劣性质也就越重，如果诛心一点说，或许这些人只是没有机会或者不敢打人、杀人，但并不是不想。"文化大革命"的时候，一些人为了表示对党和人民的忠心，疯狂地迫害无辜的人，这正是恃强凌弱的典型表现。

2.自命不凡

人们都喜欢谦虚的人，而不愿意与自以为是的人为伍。我们在生活中经常可以遇到一些好为人师的人，他们总喜欢指出别人这儿做得不合适，那儿做得过分了，似乎他什么都在行，对什么都可以说出个道理来。他们之所以摆出一副"万事通"的面孔来，就是惟恐被人轻视，他们炫耀的目的就是要提高自己的地位。可是这样做的结果只能使他们捉襟见肘，遭人厌恶。道理很简单，他们总认为别人没有办好事情的能力，那么别人也不会把他的能力放在眼里。没有人喜欢被贬低。只有谦虚的人才能学到更多的知识。人外有人，天外有天，三人行，必有我师焉。把自己吹得越大，越容易爆裂。

3.探人隐私

每个人都有自己不为人知的一面，都需要有自己的一方空间。然而却偏偏有一些人，非要看清、看透别人的隐私，并拿出去炫耀、招摇。这类人是最为可恶的。他们遍布各个角落，睁着一双小眼睛，竖着尖尖的耳朵，恨不得钻到你心里去，把你的思想全部摸清。不得不承认，每个人或多或少都希望知道其他人隐密的一面，这有时是天生的。如果是无意中得知的，如果能够保守秘密也好，但最招人厌烦的就是那些整日无所事事，到处打探他人秘密的人，不管什么样的事情都会添油加醋一番，然后迅速传播。

4.虚荣浮夸

虚荣的人非常爱面子。即使里面穿的破破烂烂，外面也非要西装革履；即使家里吃的咸菜馒头，外面给人发烟也都是"中华"、"红塔山"；即使肚子里一点墨水都没有，上衣口袋还要插支钢笔显示一下。"打肿脸充胖子"说的就是这样的人。虚荣的人活得累不说，还得不到别人的同情。这样的人对别人的影响程度不是很大，因此招人厌恶的指数不是很高。但现在有些大学生，为了和同学攀比，穿的都是名牌，动不动就下馆子，拼命把自己扮成小资的样子，没有钱就伸手向家里要，可实际上父母都是纯朴善良的农民，用血汗钱供养他们的大手大脚。这样的人实在令人厌恶。

5.举止随便

生活上举止随便的人给人的印象非常不好。比如有的人在与人谈话时，口中吃着东西，或嚼着口香糖，或叼着烟，翘着二郎腿等等，这些都会给人不庄重的感觉，也显得不尊重对方。有的人到了别人家里就像到了自己家里一样，随便乱翻东西，到处转悠，令人厌烦。有的人说起话来滔滔不绝，根本不顾及对方感受，让对方无法插嘴。有的人用完公共卫生间后不冲水，有的人在吃东西的时候专拣自己爱吃的，不停地挑挑拣拣.....

第 34 节：领导喜欢的三种下属

这样的人你和他相处个三五分钟，就会让你感到厌烦不已，试问你如何能够让他们成为和你共事的人，日日相处？

领导喜欢哪三种下属

领导的模式多种多样，因人而异。有好的领导就带出好的下属，有好的下属也会要求有好的领导。只有互相配合，才能够提升工作效率。领导是对全局作出掌控、判断和决策的人，在做出指示的时候，领导希望下属全力配合，希望下属迅速执行，希望下属圆满完成。如果你是下属，你希望了解领导喜欢什么样的下属，平时注意自己的行为举止，做个好下属；如果你是领导，你希望了解自己的下属，希望培养有潜力的人，找个得力的助手。那么平常领导会喜欢什么样的下属呢？

1.领导喜欢"放心"的下属

什么叫放心？包括两方面意思：一方面，能够把事情做好，这是专业和技术的能力问题。同时还能够独立地承担一些重要任务，把被同事忽略的事情也能够承担下来。另一方面，他做的事情是否符合领导心意，这是和领导的沟通能力问题。第二点尤其重要。如果一个人能力特别强，做事却又跟领导对着干，反而让领导更加不支持他的工作。这是那些自恃能力高、自命清高的人最容易犯的错误。那些能够服从领导、维护领导的尊严的人，才是领导喜欢的人。凡是领导决定了的事情，他们都坚决去执行；但在执行中注意，对可能发生的问题进行准备，以便即时调整。在领导决定了的时候，答应是第一位的，领导出现失误或漏洞时，这些人不会急于表现不满。在工作过程中，汇报工作的时候，他们才会

谈具体遇到了哪些问题，是否应该这样调整。

2.领导喜欢敬业的下属

每一个领导都喜欢有敬业精神的下属。懂得取得领导的信任的人，既会重实干，又会对领导维护与忠心，二者结合，他们才能取得领导的真正信任。就敬业方面而言，他们首先对工作有耐心、恒心和毅力。其次他们懂得苦干加巧干。勤勤恳恳、埋头苦干的敬业精神值得提倡，但必须注意效率。最后，敬业也要能干会"道"。"道"就是让领导知道或感受到所付出的努力。有才华且能干的下属更容易引起领导的注意。当领导交代的任务确实有难度，在其它同事畏手畏脚时，他们会有勇气出来接受。他们还会主动争取领导的指导，因为他们知道很多领导并不希望通过单纯的发号施令来推动下属开展工作。

3.领导喜欢处事灵活的下属

在公司中做下属的应该适当了解上司的生活习惯、处事作风，然后加以巧妙周旋。有的领导喜欢受到下属的吹捧，这时就会有聪明的下属附和老板的各种决策，不时向他说几句赞赏的话，让他觉得被认为很英明。如果是不同意他的观点，聪明人也不会当着别人的面指出来。如果有领导老是害怕自己的下属会超过他，这时聪明的下属就会在领导面前表现得自己不如他，遇事要向他汇报，听取他的意见。如果领导喜欢下属有才干，他们又会随时向他提出自己的建议，展示自己的才华。一个领导

者，不可避免地就会对一个总是夸赞他的手下产生好感，因为你不能要求领导者在个至高无上的地位上，还要放低身份和自尊，去听取下属的批评和接受下属的顶撞。

能够被领导所喜欢的人，一定是个能够读懂领导心思的人，也一定是个遇事灵活应变、有创意、有能力的好下属。

积极者的习惯

有一个寓言故事：一枚鹰蛋被放到了一个母鸡的巢里。结果这枚蛋被母鸡孵化成了一只小鹰。这只小鹰自以为也是一只小鸡，每天做着与母鸡一样的事情，在垃圾堆里找食物吃，与其他母鸡嬉戏，像母鸡一样咯咯地叫。它从来没有飞过几尺高，因为母鸡们只能飞这么高。它完全认为自己就与母鸡一样。一天，它看见一只鹰在万里碧空中展翅翱翔，就问母鸡："那种美丽能干的鸟是什么？"母鸡回答说："那是一只鹰，它是一种非常了不起的鸟。你不过是一只鸡，不能像它那样飞，认命吧。"于是，这只鹰接受了这种观点，也不尝试着去飞，没有想过与母鸡们做不一样的事。由于没有鹰一直影响它，它只有与母鸡为伍，缺乏远见，结果丧失了鹰的特长，像鸡一样度过了自己的一生，也像鸡一样最后死去。多么可惜啊！它本来能像鹰一样地飞，但却习惯于周围母鸡的影响，不去积极地追求，最终造成了这种悲剧。

第 35 节：积极者的习惯

人都是有惰性的，能克服惰性的人就成了积极的人，无法克服的人就成

了懒惰的人。积极的人总是乐观的，遇到问题总是喜欢寻找方法。那些经常与生活态度积极的人在一起的人，自己的生活也会积极起来。

积极者不怕失败。失败越多对他们而言越接近成功。即使失败，他们也会正确看待，将失败转化为动力。发明家爱迪生为了找到可做灯丝的材料，做了 5000 多次实验都失败了。有一位记者对爱迪生说："看来我们要用电灯照亮黑暗真是太难了，你已经失败了 5000 多次。"爱迪生微笑着说："我不是失败了 5000 多次，而是找到了 5000 多种不适合做灯丝的材料，我终会找到那一种可以做灯丝的材料。"

积极的人会经常保持微笑。他们不仅让自己有好的心情，也会给别人带来温暖和阳光。他们时刻让自己处于快乐、兴奋的情绪中，快乐才是动力之源。有一个小女孩吃早餐的时候，看见爸爸愁眉深锁，闷闷不乐，便对爸爸说："爸爸，我在报纸看过一段报导，说态度积极的人，办事效率较强，身体健康也比一般人好，你同意吗？"爸爸回答说："那当然正确，所以我每天都保持积极的态度。"女儿再追问："爸爸你今天为何不告诉你的脸，也要保持积极态度呢？"爸爸听了女儿的话，脸上再展欢颜，并说："乖女儿，你提醒了爸爸要言行一致。"

积极者更喜欢与别人交朋友，而不是独处。他们愿意主动接触生人，愿意为他人奉献自我，更具有利他主义精神，更关心周围的人，而很少考虑自己的利益。积极的人总是说："我一定行"，"我会改变方式"，"我应该这

样"等等。

积极的人，不会相信世上有什么样的挫折可以将自己打倒。在公司，同样是一起进来的职员，有人成为了优秀员工，劳动模范，有的却一无所长，甚至有人成为问题员工，被公司除名--他们的差别在哪里？心态。心态积极的员工做事更努力、更负责，更愿意表现自己的长处；而心态消极的员工做事拖沓，懒散，逃避责任，不敢接受挑战，甚至成天牢骚满腹，怨天尤人，抱怨自己生不逢时。这样的员工没有认识到，在任何时候，任何事物都有积极的一面和消极的一面，心态积极的人看到积极的一面，对人生充满了乐观和自信；心态消极的人则看到了消极的一面，人生就呈现出失望和悲观。

所以，看过这一节，你就能够告诉我们，他是积极的吗？

爱拼终会出头

敢于拼搏，人生才能有亮点。自古以来，盘古开天地，女娲补天，后羿射日，精卫填海，愚公移山等脍炙人口的神话传说，塑造了一个个劳动创造世界、改造自然的开拓者形象，体现了中华民族敢于拼搏、自强不息的精神底蕴。拼搏的人是成功的人，爱拼者终会出头。我们可从清代名作家蒲松龄撰写的一副对联中加深教益："有志者事竟成，破釜沉舟，百二秦关终属楚；苦心人天不负，卧薪尝胆，三千越甲可吞吴。"人一旦处于拼搏状况，其智慧、精力、潜能就会得到超常的发挥；人到拼命时，常急而生智，诸多在平常做不到、甚至不敢设想的事，都在拼的过

程中做了出来。

喜欢拼搏的人不会只是一边嘴上说着要奋斗要上进，而实际行动上却依然每天懒懒散散，没有变化。而那些懒于拼搏的人却总是爱抱怨世事的不公，家庭的不幸，事业的不利，而这些人也只能被定格在失败者的框架内。如果有一天，他们能够静下心来，踏踏实实地去做我所做，抛弃那些来自失败者的怨言，那么总有一天会惊奇地发现，他已不是那个庸碌无为的人，奋进使他发生了质变。

拼搏的人始终会不断激励自己，以各种各样的方式。有的人会经常去阅读名人名言，励志书籍。有的人给自己制定严格的计划，写出长远的目标。有的人喜欢去体验艰苦的环境和生活，磨练自己的意志。爱拼的人总在奋斗之中，他们从不允许自己有片刻的安逸；爱拼的人总在行走之中，他们很少会停下来歇息；爱拼的人总在坚持之中，他们认准目标，绝难放弃。爱拼的人不会怨天忧人，把自己的失败归于其他原因。他们能够及时懂得把抱怨转化为实际的行动，他们不仅懂得自己如何去做，而且能够给别人以启迪。曾经读过这样一则故事：A 工作平平，不思进取，糟糕的成绩使自己更加平庸，于是有了对公司种种抱怨并决定离开公司以报复。他找到朋友 B，B 建议道："我赞成你报复，不过现在离开，不是最好的时机。"A 问："为什么？"B 说："如果你现在走，公司的损失并不大。你应该趁着在公司的机会，拼命去为自己拉一些客户，成为公司独挡一面的人物，然后带着这些客户突然离开公司，公司才会受到重大

损失，非常被动。"A 觉得 B 说的非常在理，于是努力工作。事遂所愿，半年多的努力工作后，他有了许多的忠实客户。再见面时 B 问 A："现在是时机了，要赶快行动哦！"A 淡然笑道："老总跟我长谈过，准备升我做总经理助理，我暂时没有离开的打算了。"是 B 巧妙地让 A 把对公司的不满和抱怨化成了实际的行动，让 A 懂得了拼搏的价值远远大于无用的抱怨。我想，现实生活中，B 也一定是个勇于拼搏和奋斗的人。

第 36 节：爱拼终会出头

抱怨不是好的方式，爱抱怨的人是很难去打拼的。有些人他们之所以成功，就是因为自始至终他们都化抱怨为行动，不停地努力拼搏，使得人生得以升华。

一首《爱拼才会赢》的闽南歌曲曾风靡大江南北，成为人们传唱的热门歌曲。我想，真正懂得欣赏这首歌的人，一定是体会了歌中的含义，勇于奋斗、乐于拼搏的人。

爱拼才能赢，能够发现爱拼的人，就会助你成功。

谁会受负面影响的控制

负面情绪是如何酝酿产生的呢？只要细心观察，答案就在眼前。当发现其他人某些行为不如我愿，或某某事件的发生不合我意时，就会令人感到十分不愉快。不如意的事发生了，内心开始感到忐忑不安，当渴望的所有事情不能如愿以偿时，自己再次变得紧绷，内心开始焦躁。然而如果人的一生中不断重复这种过程，不想要的就不断发生，渴望期待的却

遥不可及。

受到负面情绪控制的人，在生活、工作上会陷入消极的状态，做什么都提不起精神。不能够正确对待同事、朋友、家人。他们很容易陷入失败的旋涡难以自拔。那么哪些人比较容易受到负面情绪的影响呢？

第一类是没有积极性的人，他们只能达到基本要求；心中存有疑虑，或是缺乏信心；不愿意迎接挑战，不愿意承担高风险；缺乏成就感；对自己所扮演的角色并非积极投入；坦诚抒发负面看法。

另一类是消极的人，他们从一开始便采取抗拒的态度；无法受人依赖；抱有独善其身的纤法；没有将问题变成解决问题的能力；对公司、工作团队及自己所扮演的角色缺乏投入；很孤立；不坦诚说出负面看法，但却公然或私下表现出挫折、沮丧与不满情绪。

这些人的典型谈话方式几乎都是负面的，不管你对他说什么，总会被直接或间接地否定、贬低一番。他们并非故意惹人生气，只是他们心中对各种事情的认知从来都是从负面着眼的。积极的人往往善于掩饰自己的负面情绪，消极的人则相反，他们往往不分场合地宣泄负面情绪。比如："这个事情叫人怎么做？要什么没什么！""你这也叫报告？还不如说是小学生作文！""烦死了，我怎么老这么倒霉？"

这些人几乎永远在叹气、抱怨或发脾气。这种负面情绪有时指向自己，有时候指向别人，但效果都一样：就是让身边的人觉得很烦。消极的人，

能不做的事情就不做，该做的事情中，拖延、借口、失误，总是没完没了。有时，这种负面行动会更加直接，比如攻击，破坏，制造障碍等等。

心理分析大师 Freud 就用水库的观念，比喻说明人类情绪的处理过程，他认为每个人的身体里面仿佛都有一座情绪水库，当负面情绪出现时就会存放在情绪水库之中，如果情绪水位累积到所谓的警戒线，个体就会开始出现脾气暴躁，无法适当控制情绪的情形，而导致容易发脾气。如果再一直恶化下去，情绪水库崩溃的结果就是出现心理方面的毛病。那些容易受负面情绪控制的人，就是不懂得如何去疏解情绪水位，让水越积越多，最后导致决堤，情绪爆发。

懂得控制自己的负面情绪的人，他们能够在负面情绪出现时，内心开始产生愤怒、恐惧或其它负面因素时，即刻把注意力转移到别处去，例如，站起身来、拿杯水、喝口水，使得愤怒不再增强，然后慢慢地从愤怒中解开。又或者念数：一、二、三、四。或是重复一个字、一句话，或唱着一首歌，借着转移注意力在某个方面，去暂时摆脱负面情绪及愤怒。对于哪些人容易受负面情绪影响，我们通过上文就能够准确地进行判断，然后对症下药，调动他积极的一面，使他的情绪为你掌控。

你的朋友如何发泄自己

当人们遭遇到突然发生的意外性的精神打击之后，旁人会劝他："痛痛快地哭一场吧！不要闷在心里憋出病来。"

第 37 节：朋友如何发泄自己

心情烦躁之时，情绪的发泄至关重要。宣泄，是我们日常生活中保持良好心境的重要方法之一，人们经常会有意无意地用到它。但怎样的发泄方式最好呢，每个人的个性不同，发泄的方式自然也千奇百怪。

例如，当有人在遭遇到长时间的内心不快时，就会郁闷焦躁，表现得爱发脾气，经常与家人争吵，责骂孩子。我们所说的吵闹就是语言与活动宣泄法的一种。争吵、喊叫，能在一定程度上起到发泄愤怒的作用。据说当红影星容祖儿减压的方式就很特别，她会对着马桶大喊："我好累、好困，又病了，什么时候才能好，可不可以给我几天假期？"然后就把它们冲到地下；如果不行就敲马桶盖。

不同的发泄方式揭露不同的性格。总结起来，主要有以下几种发泄方式：

1.闷在心中，独自承受

这是一种最为伤身的做法，心情无处倾吐，烦恼无法排泄，伤痛无力治愈。按照科学的解释，闷在心中，最容易憋出病来。但他却不懂得其他发泄方式，或者自己也希望改变，但做不出来，性格所致，不是一时半会就可以转换的。这种人多半比较沉默，内向，独立，稳重。

2.摔打东西，借以发泄

这样的人性格比较暴烈，豪放，比较倔强，情绪容易激动。男人如此会给人一种粗暴的印象，女人如此给人感觉更可怕，这样不但影响不好，对家庭及子女造成的伤害更是无法估量。

3.以聊天的方式倾吐不满情绪

朋友是最好的听众，以"竹筒倒豆腐"的方式全部倾吐出来，心里便很快没有了疙瘩。这是一种最为健康有效的发泄手法。这种人性格比较和善，信任朋友，心思比较单纯。

4.对准家人开炮

有些人认为,"气"不好意思对外人发泄，只能带回家来，因为家人不会跟你计较。这样的人，比较怯懦，缺少爱心，依赖心重。他们因为自己的烦躁而伤及家人感情，实在得不偿失。

5.购物

某些人在心里不痛快时，就会去乱七八糟买上一些不管有用没用的东西，当家里堆满了用金钱换来的杂物时，她的情绪也有了好转。这样的人比较孩子气，不太成熟，尤以女士居多。

6.暴饮暴食

更为有趣的是,"气"竟可以"吃"的方式发泄出来。伤心难过之时，使劲吃东西，至于是什么就不管了，只要是能吃的食物就行。肚子实在装不下了，他的烦躁也随着降低。这样的人，性格简单，直率，乐观。

7.哭泣

哭泣是女人惯用的一种方法，哭过之后情绪就会比较容易好转。

8.暴力

最可怕的还是利用暴力来发泄了，这种行为多发生在男性身上，其后果不言而喻。

此外，还有多种办法。例如，可以把导致不良情绪的人和事写在纸上，想怎样写就怎样写，毫不掩饰地写，痛快淋漓地写，写完之后一撕了之。这样的人懂得以伤害最小的方式，来发泄自我，是理智、善于控制自己的人。有的人通过夸张的唉声叹气，用缓慢的深呼吸使自己镇静下来。这样的人比较常见，懂得压抑自己的怒气，使其转化为正常的感情。总之，懂得使用适当的方式宣泄情绪的人，能够学会培养一种平衡而适宜的心态，使自己轻松愉悦地去面对压力，能够更好地享受生活、面对工作。

爱埋怨的人的结局

埋怨来自于失望和急迫的心情。遇到问题，大家习惯于埋怨。虽然埋怨有时候也是情有可原，但在问题发生后，有多少人是在认真地分析问题，分析环境，调整心态，真正地寻找解决问题的办法，而不是埋怨？埋怨让我们失去工作动力，心态消极地去应付工作，结果只能导致更加糟糕的处境。

工作中遇到难题是常有的事，有的人能够清醒面对，可有些人却选择了全方位地指责埋怨。埋怨领导不体恤，埋怨同事不支持，埋怨客户要求多，但从不想自己错在哪里，更不考虑问题如何解决。这样的人不但做

不好自己的工作，也会影响别人。

从心理学上讲,"有苦说出来"有利于身心健康,但在不适当的场合不着边际地埋怨就会影响他人健康了。

第 38 节：爱埋怨的人的结局

在现实生活中，人们对爱埋怨的人是很反感的。他会埋怨自己做了很多事情，可却没有得到相应的回报；他会埋怨天气忽冷忽热，自己一定会感冒，结果就真的感冒了(大多数惯于埋怨者同时还患有疑病症)；他埋怨朋友送给他的衣服是难看的黄色，而且太小，疑心别人嘲笑他太胖。他埋怨别人不能理解他，总是忽略他，别人会在他的埋怨中恼怒、厌烦。有些人在不知不觉中便不得人心和不受周围人的欢迎了。他们说话没人爱听、观点少人支持，好像总感到别人不太"合群"，其实是自己不"合群"了，以至别人不屑与之为伍了。

爱埋怨的人不懂得，其实要远离埋怨，就应该闭紧爱埋怨的嘴，先从不要埋怨做起，埋怨永远解决不了问题，只会把事情弄得更糟。他们不会把埋怨化作建设性的意见。其实他们可能心中早已有了对某些事情的看法或解决方法，可能是不被重视或自身不够主动，所以只能抱怨。对于人际关系紧张、工作疲劳、工作压力大、得不到信任等原因引起的埋怨，他们不能够积极寻找自己的原因。他们通常不懂得什么解压的方法，只会通过抱怨来解压，因此弄得人缘很不好。

爱埋怨的人最终只能落得个孤家寡人、人人嫌弃的结局。

善于倾听意味着什么

在人际交往中，善于倾听对方的谈话。尤其是善于倾听带着某种情绪、心情不佳者的谈话，并作出适度的应答，反映了一个人的素养和交往技巧。善于倾听的人有耐心，有虚心，有爱心，他们在人际交往方面一定会是成功的。

一般人在交谈中，倾向于以自己的意见、观点、感情来影响别人，因而往往谈个不停，似乎非如此无法达到交谈的目的。这样的人很容易招致别人的厌烦。实际上，与人交谈，光作一个好的演说者不一定成功，还须作一个好的听众。在谈话中，任何人都不可能总是处于说的位置上。要使交谈的双方双向交流畅通无阻，就必须善于倾听他人的谈话。善于聆听的人，懂得"三人行，必有我师"的道理，能够利用一切机会博采众长，丰富自己，而且能够留给别人讲礼貌的良好印象。

销售人员特别善于倾听，在谈判与推销过程中,"倾听"其实比"劝说"更加重要，善于倾听的销售员能充分调动对方的积极性，让对方产生如遇知己的感觉。他们是通过职业训练的，通过倾听来引发客户表达的欲望，从而产生沟通。

善于倾听的人才是真正会交际的人。话多的人，会说话的人，他们有锋芒毕露的时候，也常有言过其实之嫌，话说多了，其为夸夸其谈，油嘴

滑舌，说过分了还导致言多必有失，祸从口出。而静心倾听就远没有这些弊病，倒有兼听则明的好处。善于倾听的人，给人的印象是谦虚好学，是专心稳重，诚实可靠的。善于倾听的人，能够给别人以充分的空间诉说自己，他们性格温和，多半不会急躁。他们懂得，认真听，能减少不成熟的评论，避免不必要的误解。善于倾听的人常常会有意想不到的收获；蒲松龄因为虚心听取路人的述说，记下了许多聊斋故事；唐太宗因为兼听而成明主；齐桓公因为细听而善任管仲，刘玄德因为恭听而鼎足天下。

不能够倾听别人，总自己滔滔不绝的人，人际关系通常都很失败。很多时候不在于他们说错了什么，或是应该说什么，而是因为他们听的太少，或者不注意听所致。比如，别人的话还没有说完，他们就抢口强说，讲出些不得要领不着边际的话，别人的话还没有听清，他们就迫不及待地发表自己的见解和意见，对方兴致勃勃地与他们说话，他们却心不在焉，手上还在不断拨弄这个那个，有谁愿意与这样的人在一起交谈？有谁喜欢和这样的人做朋友？

当你在和他说话的时候，请注意观察，他是在耐心的洗耳恭听，还是常常打断你的谈话，或者不停地做其它的事情。如果是后者，你会喜欢他们吗？

第 39 节：习惯形成时间

多长时间能树立一个好的习惯

习惯是怎样形成的？慢慢形成的。每个人在自己的工作、社交、业余生活、饮食起居诸方面，都有自己的习惯。细想想，这些习惯无一不是一点一滴慢慢形成的。不同只在于坏习惯的形成往往是不知不觉的，好习惯的形成则需要通过较长时间的主观努力。坏习惯形成了，改掉颇不易；好习惯形成了，一旦松懈下来，却比较容易丢掉。坏习惯难以改掉的一个重要原因，是决心不大、毅力不强。

习惯对于人来说非常重要，好的习惯与坏的习惯都是这样。树立坏习惯是很容易的，然而树立好的习惯说易也易，说难也难。好习惯的树立所需的时间长短因人而异，意志坚强的人需要的时间较短，意志薄弱的人需要的时间较长。有时习惯的形成还与人的性格、心情等有关系。有时候比较"懒"，好习惯也不愿意去做了。

一般而言，如果一个人坚持每天锻炼，最少要3个月后才能有点习惯。时间长了，不练都有些别扭，如果坚持一年后，不练就会不习惯。能够坚持三个月的人，意志力属于中等，能够坚持一年的人，意志力属于很强的。好的习惯人人都想拥有，最主要的问题不是一两次能够去做，重要的是坚持。一个小孩子要养成饭后漱口的习惯，需要最少3个星期，才能逐步到不用人提醒。一年后，如果不漱口就会不习惯。小孩子能够做到这些前期主要靠的外在的提醒，对于一个独立的成人来说，习惯的形成大部分需要靠自己的努力。习惯对于人类的生活的重要性，超乎人们的想像！

通常一种新习惯形成，需要 12 周时间。在 12 周内天天保持好的习惯，并非每个人都能够做到。能够在短期内形成一个好习惯的人，不仅有着一流的意志力，同时也能够充分利用各种资源，用各种方式去建立一个好习惯。他们需要别人或者自己经常提醒。因为他们知道习惯初步形成期需要用某种方法提示；习惯形成了以后不做就会非常不舒服。

能够在短期内树立起一个好习惯的人，有他们自己的方法：

1.下定决心

下定决心，确信自己百分之百将在特定时间实施特定行为。如果他决定树立每天早起运动的习惯，他就能够每夜就寝前将闹钟拨至六点整；第二天早上闹钟响起，立即起身，毫不犹豫，外出慢跑。

2.绝无例外

在习惯形成阶段，绝对不允许例外情形发生，更不允许任何理由、任何藉口中断行为。如果他们决定了每天早晨六点钟起床，那么，在习惯养成前，他们一定会每天早上都六点钟起床。

3.广加宣传

他们会告诉自己的朋友、亲人、同事，他将开始树立一种好的习惯。由此，他们将变得更有决心和意志力，因为他们知道众人都睁大眼睛，看着他是否能成功。

4.创造确信

他们能够不厌其烦地对自己复述决心内容，使之成为确信。重复叙述，将加速养成新习惯。

5.贯彻始终

持续实施新行为，直到有一天，养成新习惯为止。

6.奖赏自己

当他们成功养成新习惯时，就会奖赏自己。这代表着对新习惯的肯定，更能加强新习惯的效果，使新习惯和积极效果形成因果关联，下意识地持续实行同一行为，成为习惯。

好习惯的形成并不难，贵在坚持。能够坚持的人就一定能够成就大事。

他的信念是什么

有这样一个故事。一支英国探险队进入撒哈拉沙漠的某个地区，在茫茫的沙海里跋涉。阳光下，漫天飞舞的风沙像炒红的铁砂一般，扑打着探险队员的面孔。口渴似炙，心急如焚--大家的水都没了。这时，探险队长拿出一只水壶，说："这里还有一壶水，但穿越沙漠前，谁也不能喝。"

一壶水，成了穿越沙漠的信念之源，成了求生的寄托目标。水壶在队员手中传递，那沉甸甸的感觉使队员们濒临绝望的脸上，又露出坚定的神色。终于，探险队顽强地走出了沙漠，挣脱了死神之手。大家喜极而泣，用颤抖的手拧开那壶支撑他们的精神之水--缓缓流出来的，却是满满的一壶沙子！

第 40 节：他的信念是什么

可见，信念对人是多么地重要，它甚至能够挽救人的生命。

信念是人们在一定认识基础上确立的对某种理论主张或思想见解，并坚信无疑、身体力行的状态。信念具有稳定性、执着性、多样性等特征。信念属于精神范畴。崇高的理想和信念具有巨大的精神力量，对人生的实践活动有重大的指导作用。理想和信念是人生的奋斗目标，是人生的前进动力，是人生的精神支柱。

人们有着各种各样的信念。总的来说，一类是积极的、乐观的、向上的信念；一类是消极的、悲观的、对事物不抱希望的信念。积极的信念可以改变一个人，消极的信念可以毁灭一个人。我们从何得知一个人是否拥有积极的还是消极的信念呢？从他的行为，他的表现，他对生活对工作的态度，他对待朋友、家人、同事的方式上来看。拥有积极的信念的人，对人生充满着希望和热情，在工作和生活中也活力充沛，精神饱满。他们是开朗的、热情的，善待身边的每个人，用心去对待家人，同事，朋友。而拥有消极信念的人，沉迷在自己的世界里，不愿意和别人去交流去沟通，用偏激的态度对待每个人，总是用猜疑、嫉妒的眼光对待他人。对工作缺乏热情，对生活缺乏信心。任由事情自己发展，而不去作出自己的努力。

信念对一个人的健康也有着重要的影响。一般而言，拥有积极向上的信

念的人，通常都会有着饱满的情绪，健康的体魄，就像一缕阳光。而信念消极的人，喜欢唉声叹气，如果有点小小的病痛，就自以为很严重，消极对待病情，使得越来越严重。

信念积极的人说话做事都充满信心和活力。信念消极的人总认为自己不行，别人太强。

积极的人会带给你成功，消极的人却总在拖你的后腿。

团队中的四种表现

团队是一种特殊形式的群体。把工作团队和工作群体进行比较，可以看到，在工作群体中，群体的共同目标只是信息的共享，群体的任务是个体任务的简单叠加，并且个体间的协作配合是中性的或者消极的；而在工作团队中，团队的目标是追求集体的绩效，团队的任务是所有个体的共同任务，并且个体间的协作配合是积极的。因此，在工作团队中，个体间的互动作用就显得比在工作群体中更为重要。团队的这种整体协作的特点，也往往成为团队绩效实现的具有决定性意义的因素。

微软总裁比尔·盖茨讲过一段话："（微软）这种企业文化营造了一种氛围，在这种氛围中，开拓性思维不断涌现，员工的潜能得以充分发挥。我们微软公司所形成的氛围是，你不但拥有整个公司的全部资源，同时还拥有一个能使自己大显身手、发挥重要作用的小而精的班级或部门。每一个人都有自己的主见，而能使这些主见变成现实的则是微软这个团体。我的策略一向是，聘用有活力、具创新精神的顶尖人才，然后把权力和

责任连同资源（人、财、物），一并委托给他们，以便使他们出色地完成任务。”这种把个人归属于集体的团体意识，完全超越了自我的团体意识。这种团体意识，已在微软公司落地生根。微软人认为，他们不属于自己，而是从属于微软这个团体。

一个团队是一个整体，只有团队中的每个人都同心协力，才能提高团队的整体效率。通过考察每个人在团队中的表现，来了解、认识那些优秀的团员。这也是阅人的一种方式。优秀的团员会在团队中有哪些表现呢？

1.有责任心和事业心

在一个团队中，并不需要每个团队成员都异常聪明，因为过度聪明往往会自我意识膨胀，好大喜功。相反，却需要每个人都要具有强烈的责任心和事业心。那些具有责任心和事业心的团员，对于公司精心制定的战略会在理解、把握、吃透的基础上把战术不折不扣、坚定不移地贯彻执行下去，对于过程中的每一个运作细节和每一个项目流程都会认真地执行，并落到实处。

2.有不断学习意识。

只有不断地学习，才能保持团队的活力和创造力。在一个团队里，学习型的人才，无论是从机制上还是观念上都充满了强烈的再学习意识，他

们善于在实践中将理论和实际相结合，善于发现他人优点，并加以吸收。

3.在团队中会不断创新。

只有不断地创新才能保持团队的竞争优势。喜欢创新的人才会通过参加团队组织的培训，或对自己进行培训，来提高自己的创新能力。因为他们知道培训是提高自我知识水平和综合素质的重要途径，而知识技能是激发创新能力的前提条件。尤其在知识经济时代，在产品科技含量高的行业企业，这一点体现得更为明显。

4.善于协调平衡

他们能够认识到，团队中，团队利益大于个人利益，如果团队成功需要，他们不惜暂时牺牲个人利益。他们时时处处都能为团队着想，自觉维护团队形象，自愿以团队纪律约束个人行为。摒弃自以为是、艺高脾气大、居功自傲的作风。使团队形成上中下协调平衡、整体互动的团体。

团队的优势就在于"人多力量大"。因此懂得团队合作的人，就懂得把个人的成功融入集体的成功之中，只有项目成功、团队成功，才谈得上个人的成功。这些人才是团队的核心人物，才会为整个团队带来成功。