

序言：权谋家进阶必修六章

问学心理学对学习权谋有没有帮助？

当然!

通过对人心理的研究,总结规律,能使你在社会交往中把握分寸,洞悉对方.大大提高人际能力.通过对人与人之间思想行为的研究,辩证的看待问题,遵循一定的原则,在大方向上准确的驾驭自己驾驭别人 ,心理学是研究心理现象的科学 ,亦称 “心理科学” 。心理现象是心理学的研究对象。心理学研究心理现象 ,就是要揭示心理现象发生、发展的客观规律 ,用以驾驭人们的实践活动。经过多年论坛学习总结

出以下六章内容，通俗易懂，供大家阅读，方便学习切勿传播。

内 容

序言：权谋家进阶必修六章	1
第一章：效应心理学	4
第二章：多视角心理学	91
第三章：肢体心里活动	97
第四章：外貌心理学	141
第五章：说话心理学	229
第六章：行为心里学	287

第一章：效应心理学

破窗效应

在生活中，你会发现这样的现象：一个房子如果窗户破了，没有人去修补，不久，其它的窗户也会莫名其妙的被人打破；一面墙，如果出现一些牛皮癣广告没有清洗掉，很快的，墙上就布满了乱七八糟的各种广告。一个很干净的地方，人会不好意思丢垃圾，但是一旦有第一个人丢垃圾之后，人们就会毫不犹豫的丢，丝毫不觉羞愧。心理学上把这种现象叫做“破窗效应”。

心理学家研究的就是这个“引爆点”，地上究竟要有多脏，人们才会觉得反正这么脏，再脏一点无所谓，情况究竟要坏到什么程度，

人们才会自暴自弃，让它烂到底。

任何坏事，如果在开始时没有阻拦掉，形成风气，改也改不掉，就好象河堤，一个小缺口没有及时修补，可以崩坝，造成千百万倍的损失。

责任扩散效应

1964 年 3 月 13 日夜 3 时 20 分 ,在美国纽约郊外某公寓前 ,一位叫朱诺比白的年轻女子在结束酒吧间工作回家的路上遇刺。当她绝望地喊叫 : “有人要杀人啦!救命!救命!” 听到喊叫声 ,附近住户亮起了灯 ,打开了窗户 ,凶手吓跑了。当一切恢复平静后 ,凶手又返回作案。当她又叫喊时 ,附近的住户又打开了电灯 ,凶手又逃跑了。当她认为已经无事 ,回到自己家上楼时 ,凶手又一次出现在她面前 ,将她杀死在楼梯上。在这个过程中 ,尽管她大声呼救 ,她的邻居中至少有 38 位到窗前观看 ,但无一人来救她 ,甚至无一人打电话报警。这件事引

起纽约社会的轰动，也引起了社会心理学工作者的重视和思考。人们把这种众多的旁观者见死不救的现象称为责任分散效应。

对于责任分散效应形成的原因，心理学家进行了大量的实验和调查，结果发现：这种现象不能仅仅说是众人的冷酷无情，或道德日益沦丧的表现。因为在不同的场合，人们的援助行为确实是不同的。当一个人遇到紧急情境时，如果只有他一个人能提供帮助，他会清醒地意识到自己的责任，对受难者给予帮助。而如果有许多人在场的话，帮助求助者的责任就由大家来分担，造成责任扩散，每个人分担的责任很少，旁观者甚至可能连他自己的那一份

责任也意识不到，从而产生一种“我不去救，
由别人去救”的心理。

晕轮效应

俄国著名的大文豪普希金曾因晕轮效应的作用吃了大苦头。他狂热地爱上了被称为“莫斯科第一美人”的娜坦丽，并且和她结了婚。娜坦丽容貌惊人，但与普希金志趣不同。当普希金每次把写好的诗读给她听时，她总是捂着耳朵说：“不要听！不要听！”相反，她总是要普希金陪她游乐，出席一些豪华的晚会、舞会，普希金为此丢下创作，弄得债台高筑，最后还为她决斗而死，使一颗文学巨星过早地陨落。在普希金看来，一个漂亮的女人也必然有非凡的智慧和高贵的品格，然而事实并非如此，这种现象被称为“晕轮效应”

所谓晕轮效应，就是在人际交往中，容易出现以偏概全的认知偏差。在日常生活中，“晕轮效应”往往在悄悄地影响着我们对别人的认知和评价。比如有的老年人对青年人的个别缺点，或衣着打扮、生活习惯看不顺眼，就认为他们一定没出息；有的青年人由于倾慕朋友的某一可爱之处，就会把他看得处处可爱，真所谓爱屋及乌。

霍桑效应

20 世纪 20-30 年代，美国研究人员在芝加哥西方电力公司霍桑工厂进行的工作条件、社会因素和生产效益关系实验中发现了霍桑效应。

实验的第一阶段是从 1924 年 11 月开始的工作条件和生产效益的关系，设为实验组和控制组。结果不管增加或控制照明度，实验组产量都上升，而且照明度不变的控制组产量也增加。另外，有试验了工资报酬、工间休息时间、每日工作长度和每周工作天数等因素，也看不出这些工作条件对生产效益有何直接影响。第二阶段的试验是由美国哈佛大学教授梅

奥领导的,着重研究社会因素与生产效率的关系,研究发现生产效率的提高主要是由于被实验者在精神方面发生了巨大的变化。参加试验的工人被置于专门的实验室并由研究人员领导,其社会状况发生了变化,受到各方面的关注,从而形成了参与试验的感觉,觉得自己是公司中重要的一部分,从而使工人从社会角度方面被激励,促进产量上升。

习得性无助实验

习得性无助效应最早有奥弗米尔和塞里格曼发现,后来在动物和人类研究中被广泛探讨。简单地说,很多实验表明,经过训练,狗可以越过屏障或从事其他的行为来逃避实验

者加于它的电击。但是，如果狗以前受到不可预期（不知道什么时候到来）且不可控制的电击（如电击的中断与否不依赖于狗的行为），当狗后来有机会逃离电击时，他们也变得无力逃离。而且，狗还表现出其他方面的缺陷，如感到沮丧和压抑，主动性降低等等。

狗之所以表现出这种状况，是由于在实验的早期学到了一种无助感。也就是说，它们认识到自己无论做什么都不能控制电击的终止。在每次实验中，电击终止都是在实验者掌控之下的，而狗会认识到自己没有能力改变这种外界的控制，从而学到了一种无助感。

人如果产生了习得性无助，就成为了一种深深

的绝望和悲哀。因此，我们在学习和生活中应
把自己的眼光在开阔一点，看到事件背后的真
正的决定因素，不要使我们自己陷入绝望。

罗森塔尔效应

美国心理学家罗森塔尔等人于 1968 年做过一个著名实验。他们到一所小学，在一至六年级各选三个班的儿童进行煞有介事的“预测未来发展的测验”，然后实验者将认为有“优异发展可能”的学生名单通知教师。其实，这个名单并不是根据测验结果确定的，而是随机抽取的。它是以“权威性的谎言”暗示教师，从而调动了教师对名单上的学生的某种期待心理。8 个月后，再次智能测验的结果发现，名单上的学生的成绩普遍提高，教师也给了他们良好的品行评语。这个实验取得了奇迹般的效果，人们把这种通过教师对学生心理的

潜移默化的影响 ,从而使 学生取得教师所期望的进步的现象 ,称为 “罗森塔尔效应” ,习惯上也称为皮格马利翁效应(皮格马利翁是古希腊神话中塞浦路斯国王 ,他对一尊少女塑像产生爱慕之情 ,他的热望最终使这尊雕像变为一个真人 ,两人相爱结合)。

教育实践也表明 :如果教师喜爱某些学生 ,对他们会抱有较高期望 ,经过一段时间 ,学生感受到教师的关怀、爱护和鼓励 ;常常以积极态度对待老师、对待学习以及对待自己的行为 ,学生更加自尊、自信、自爱、自强 ,诱发出一种积极向上的激情 ,这些学生常常会取得老师所期望的进步。相反 ,那些受到老师忽

视、歧视的学生，久而久之会从教师的言谈、举止、表情中感受到教师的“偏心”，也会以消极的态度对待老师、对待自己的学习，不理睬或拒绝听从老师的要求；这些学生常常会一天天变坏，最后沦为社会的不良分子。尽管有些例外，但大趋势却是如此，同时这也给教师敲响了警

齐加尼克效应

齐加尼克效应源于法国心理学家齐加尼克做的一次实验。他将受试者分成两组，分别去完成 20 项工作。其间，他对其中一组进行干预，使他们的工作不能顺利完成，而让另一组毫无阻碍，顺利完成全部工作。尽管所有受试者接

受任务时都非常紧张，但顺利完成任务者紧张状态随之消失，而未能完成任务者，思绪总是被那些任务困扰，紧张状态持续存在。

心理学研究发现，人在接受一项工作时，会产生一定的紧张心理，只有当任务完成时紧张才会解除。而工作中的人往往不停地受到叠加任务，因此，紧张状态无时无刻存在并叠加累积，在周末假期休息时甚至都无法放松，长期疲惫不堪，最终导致神经衰弱和亚健康的出现。

蔡戈尼效应

1927 年 心理学家蔡戈尼做了一个实验：将受试者分为甲乙两组，同时演算相同的数学题。其间让甲组顺利演算完毕，而乙组演算中途，突然下令停止。然后让两组分别回忆演算的题目，乙组明显优于甲组。这种未完成的不爽深刻的留存于乙组人的记忆中，久搁不下。而那些已完成的人，“完成欲”得到了满足，便轻松地忘记了任务。

很多人与生俱来就有追求完美的强迫倾向。要做的事一日不完结，一日不得解脱。蔡戈尼效应是人走入两个极端：一个是过分强

迫，面对任务非得一气呵成，不完成便死抓着不放手，甚至偏执地将其他任何人事物置身事外；另一端是驱动力过弱，做任何事都拖沓罗嗦，时常半途而废，总是不把一件事情完全完成后转移目标，永远无法彻底地完成一件事情。

罗米欧与朱丽叶效应

莎士比亚的名剧《罗米欧与朱丽叶》描写了罗米欧与朱丽叶的爱情悲剧，他们相爱很深，但由于两家是世仇，感情得不到家里其它成员的认可，双方的家长百般阻挠。然而，他们的感情并没有因为家长的干涉而有丝毫的减弱，反而相爱更深，最终双双殉情而死。

在现实生活中，也常常见到这种现象，父母的干涉非但不能减弱恋人们之间的爱情，反而使感情得到加强。父母的干涉越多，反对越强烈，恋人们相爱就越深，这种现象被心理学

家称为"罗米欧与朱丽叶效应"。为什么会出现这种现象呢？这是因为人们都有一种自主的需要，都希望自己能够独立自主，而不愿意自己是被人控制的傀儡，一旦别人越厨代庖，代替自己做出选择，并将这种选择强加于自己时，就会感到自己的主权受到了威胁，从而产生一种心理抗拒，排斥自己被迫选择的事物，同时更加喜欢自己被迫失去的事物，正是这种心理机制导致了罗米欧与朱丽叶的爱情故事一代代的不断上演。

心理学家的研究还发现，越是难以得到的东西，在人们心目中的地位越高，价值越大，对人们越有吸引力，轻易得到的东西或者已经

得到的东西，其价值往往会被人所忽视。我国民间流行这样一种说法"妻不如妾，妾不如偷，偷不如偷不着"，也就是说的这个道理。

权威效应

美国心理学家们曾经做过一个实验：在给某大学心理学系的学生们讲课时，向学生介绍一位从外校请来的德语教师，说这位德语教师是从德国来的著名化学家。试验中这位“化学家”煞有其事拿出一个装有蒸馏水的瓶子，说这是他新发现的一种化学物质，有些气味，请在座的学生闻到气味时就举手，结果多数学生都举起了手。对于本来没有气味的蒸馏水，为什么多数学生都认为有气味而举手呢？

这是因为有一种普遍存在的社会心理现象——“权威效应”。所谓“权威效应”，就

是指说话的人如果地位高 ,有威信 ,受人敬重 ,则所说的话容易引起别人重视 ,并相信其正确性 ,即 “人微言轻、人贵言重” 。“权威效应”的普遍存在 ,首先是由于人们有 “安全心理” ,即人们总认为权威人物往往是正确的楷模 ,服从他们会使自己具备安全感 ,增加不会出错的 “保险系数” ;其次是由于人们有 “赞许心理” ,即人们总认为权威人物的要求往往和社会规范相一致 ,按照权威人物的要求去做 ,会得到各方面的赞许和奖励。

在现实生活中 ,利用 “权威效应” 的例子很多 :做广告时请权威人物赞誉某种产品 ,在辩论说理时引用权威人物的话作为论据等等。

在人际交往中，利用“权威效应”，还能够达到引导或改变对方的态度和行为的目的是。

蝴蝶效应

美国麻省理工学院气象学家洛伦兹 (Lorenz) 认定他发现了新的现象：“对初始值的极端不稳定性”。又称“蝴蝶效应”，亚洲蝴蝶拍拍翅膀，将使美洲几个月后出现比狂风还厉害的龙卷风！

蝴蝶效应说的就是“一件事”对结果的影响，就像只履了一点数据计算的结果都会相差十万八千里。

木桶效应

一只木桶，里面可以装多少水，取决于最短的那根木板。

羊群效应

一个羊群(集体)是一个很散乱的组织,平时大家在一起盲目地左冲右撞。如果一头羊发现了一片绿草地,并在那里吃到了新鲜的青草,后来的羊群就会一哄而上,争抢那里的青草,全然不顾旁边虎视眈眈的狼,或者看不到其他还有更好的青草。

鲱鱼效应

挪威人爱吃沙丁鱼，活鱼的卖价是死鱼的好几倍。但是，沙丁鱼不爱运动，捕捞到的沙丁鱼很快就死了。只有一位渔民的沙丁鱼总是活的，原因就是他在鱼桶里放了一只鲱鱼。鲱鱼四处游动，而沙丁鱼也会紧张起来，加速游动，如此一来，沙丁鱼便活着回到港口。这就是所谓的“鲱鱼效应”。

皮格马利翁效应

远古时候,塞浦路斯国王皮格马利翁喜爱雕塑。一天,他成功塑造了一个美女的形象,爱不释手,每天以觉悟的眼光观赏不止。看着看着,美女竟活了。暗示人的情感和观念,会不同程度地受到别人下意识的影响。人们会不自觉地接受自己喜欢、钦佩、信任和崇拜的人的影响和暗示。而这种暗示,正是让你梦想基石之一.....

马太效应

马太效应，是指好的愈好，坏的愈坏，多的愈多，少的愈少的一种现象。此术语后为经济学界所借用，反映贫者愈贫，富者愈富，赢家通吃的经济学中收入分配不公的现象。

仰巴脚效应

一般来说,人们更倾向于喜欢精明又有小缺点的人,心理学上称此现象为“仰巴脚效应”。意思是指精明的人不经心犯点小错误,不仅不影响他的优点,反而使人觉得他也和常人一样,会犯错误,有平凡的一面,使人感到好接受。

刻板效应

人们总是习惯于把人进行机械的归类，把某个具体的人看作是某类人的典型代表，把对某类人的评价视为对某个人的评价，因而影响正确的判断。刻板印象常常是一种偏见，人们不仅对接触过的人会产生刻板印象，还会根据一些不是十分真实的间接资料对未接触过的人产生刻板印象，例如：老年人是保守的，年轻人是爱冲动的；北方人是豪爽的，南方人是善于经商的；英国人是保守的，美国人是热情的；农民是质朴的，商人是精细的等等。

苏联社会心理学家包达列夫，做过这样的实验，将一个人的照片分别给两组被试看，照片

的特征是眼睛深凹，下巴外翘。向两组被试分别介绍情况，给甲组介绍情况时说“此人是个罪犯”；给乙组介绍情况时说“此人是位著名学者”，然后，请两组被试分别对此人的照片特征进行评价。

评价的结果，甲组被试认为：此人眼睛深凹表明他凶狠、狡猾，下巴外翘反映着其顽固不化的性格；乙组被试认为：此人眼睛深凹，表明他具有深邃的思想，下巴外翘反映他具有探索真理的顽强精神。

为什么两组被试对同一照片的面部特征所做出的评价竟有如此大的差异？原因很简单，是人们对社会各类的人有着一定的定型认知。把

他当罪犯来看时，自然就把其眼睛、下巴的特征归类为凶狠、狡猾和顽固不化，而把他当学者来看时，便把相同的特征归为思想的深邃性和意志的坚韧性。刻板效应实际就是一种心理定势。

《三国演义》中曾与诸葛亮齐名的庞统去拜见孙权，“权见其人浓眉掀鼻，黑面短髯、形容古怪，心中不喜”；庞统又见刘备，“玄德见统貌陋，心中不悦”。孙权和刘备都认为庞统这样面貌丑陋之人不会有什么才能，因而产生不悦情绪，这实际上也是刻板效应的负面影响在发生作用。

比如，人们一般认为工人豪爽，农民质朴，军人雷厉风行，知识分子文质彬彬，商人较为精明，诸如此类都是类化的看法，都是人脑中形成的刻板、固定印象。此外，性别、年龄等因素，亦可成为刻板效应对人分类的标准。

例如，按年龄归类，认为年轻人上进心强，敢说敢干，而老年人则墨守成规，缺乏进取心；按性别归类，认为男人总是独立性强，竞争性强，自信和有抱负，而女性则是依赖性强，起居洁净，讲究容貌，细心软弱。

由于刻板效应的作用，人们在认知某人时，会先将他的一些特别的特征归属为某类成员，又

把属于这类成员所具有的典型特征归属到他的身上，再以此为依据去认知他。

造成这种偏见存在于人们的头脑里，有其认识方面的根源。因为人的思维总是从个别到一般，再从一般到个别，如果在没有充分掌握某一类人全面感性材料的基础上就作出概括，往往会形成不符合这一类人的实际特征的印象。而依据这种印象去评价与判断人时，又不考虑个人的具体生活经验，自然就会产生“刻板印象”偏见了。刻板效应既有积极作用也有消极作用。

由于刻板印象建立在对某类成员个性品质抽象概括认识的基础上，反映了这类成员的共

性，有一定的合理性和可信度，所以它可以简化人们的认知过程，有助于对人迅速作出判断，增强人们在沟通中的适应性。但它也容易阻碍人们对于某类成员新特性的认识，使人认识僵化、保守，一旦形成不正确的刻板印象，用这种定型去衡量一切，就会造成认知上的偏差，如同戴上有色眼镜去看人。

刻板印象一经形成，就很难改变，例如，市场调查公司在招聘入户调查的访员时，一般都应该选择女性，而不应该选择男性，因为在人们心目中，女性一般来说比较善良、较少攻击性、力量也比较单薄，因而入户访问对主人的威胁

较小；而男性，尤其是身强力壮的男性如果要求登门访问，则很容易被拒绝，因为他们更容易使人联想到一系列与暴力、攻击有关的事物，使人们增强防卫心理。

克服刻板效应的具体方法是：

一是要善于用“眼见之实”去核对“偏听之辞”，有意识地重视和寻求与刻板印象不一致的信息。

二是深入到群体中去，与群体中的成员广泛接触，并重点加强与群体中有典型化、代表性的成员的沟通，不断地检索验证原来刻板印象中与现实相悖的信息，最终克服刻板印象的负面

影响而获得准确的认识。

登门坎效应

所谓门坎效应，是指一个人接受了较低层次的要求后，适当引导，往往会逐步接受更高层次的要求。

这个效应是美国社会心理学家弗里德曼与弗雷瑟于 1966 年做的“无压力的屈从——登门坎技术”的现场实验中提出的。

1966 年，美国心理学家曾作过一个实验：派人随机访问一组家庭主妇，要求她们将一个小招牌挂在她们家的窗户上，这些家庭主妇愉快地同意了。过了一段时间，再次访问这组家庭主妇，要求将一个不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果有超过半数的家庭主妇同意

了。与此同时，派人又随机访问另一组家庭主妇，直接提出将不仅大而且不太美观的招牌放在庭院里，结果只有不足 20%的家庭主妇同意。

同类实验：实验者让助手到两个居民区劝人在房前竖一块写有“小心驾驶”的大标语牌。在第一个居民区向人们直接提出这个要求，结果遭到很多居民的拒绝，接受的仅为被要求者的 17%。在第二个居民区，先请求各居民在一份赞成安全行驶的请愿书上签字，这是很容易做到的小小要求，几乎所有的被要求者都照办了。几周后再向他们提出竖牌的要求，结果接受者竟占被要求者的 55%。

登门坎效应小故事

有个小和尚跟师父学武艺，可师父却什么也不教他，只交给他一群小猪，让他放牧。庙前有一条小河，每天早上小和尚要抱着一头头小猪跳过河，傍晚再抱回来。后来小和尚在不知不觉中练就了卓越的臂力和轻功。原来小猪一天天在长大，因此小和尚的臂力也在不断地增长，他这才明白师傅的用意，原来这也是“登门坎效应”的应用。

“登门坎心理效应”反映出人们在学习、生活、工作中普遍地具有避重就轻、避难趋易的心理倾向。据报载，在一次万米长跑赛中，某国一位实力一般的女选手勇夺桂冠。记者纷纷

问其奥秘，她说：“别人都把一万米看作一个整体目标，我却把它分成十段。在第一个千米时，我要求自己争取领先，这比较容易做到，因此我做到了；在第二个千米时，我也要求自己争取领先，这并不难，所以我也做到了……这样，我在每一个千米时都保持了领先，并超出一段距离，所以夺取了最后胜利，尽管我的水平不是最高。”事后，她的教练说，她正是成功地运用了“登门坎效应”的结果。

瓦拉赫效应

奥托·瓦拉赫是诺贝尔化学奖获得者，他的成功过程极富传奇色彩。瓦拉赫在开始读中学时，父母为他选择了一条文学之路，不料一学期下来，教师为他写下了这样的评语：“瓦拉赫很用功。但过分拘泥，难以造就文学之材。”此后，父母又让他改学油画，可瓦拉赫既不善于构图，又不会润色，成绩全班倒数第一。面对如此“笨拙”的学生，绝大部分老师认为他成才无望，只有化学老师认为做事一丝不苟，具备做好化学实验的素质，建议他学化学，这下瓦拉赫智慧的火花一下子被点燃了，终于获得了成功。瓦拉赫的成功说明了这样一个道

理：学生的智能发展是不均衡的，都有智慧的强点和弱点，他们一旦找到了发挥自己智慧的最佳点，使智能得到充分发挥，便可取得惊人的成绩。后人称这种现象为“瓦拉赫效应”。

海潮效应

海水因天体的引力而涌起，引力大则出现大潮，引力小则出现小潮。此乃海潮效应。人才与社会时代的关系也是这样。社会需要人才，时代呼唤人才，人才便应运而生。对于一个单位来说，要通过调节对人才的待遇，以达到人才的合理配置，从而加大本单位对人才的吸引力。现在很多知名企业都提出这样的人力资源管理理念：以待遇吸引人，以感情凝聚人，以事业激励人。

名片效应

有一位求职青年，应聘几家单位都被拒之门外，感到十分沮丧。最后，他又抱着一线希望到一家公司应聘，在此之前，他先打听该公司老总的历史，通过了解，他发现这个公司老总以前也有与自己相似的经历，于是他如获珍宝，在应聘时，他就与老总畅谈自己的求职经理，以及自己怀才不遇的愤慨，果然，这一席话博得了老总的赏识和同情，最终他被录用为业务经理。这就是所谓的名片效应。也即两个人在交往时，如果首先表明自己与对方的态度和价值观相同，就会使对方感觉到你与他有更多的相似性，从而很快地缩小与你的心理距

离，更愿同你接近，结成良好的人际关系。在这里，有意识、有目的地向对方所表明态度和观点如同名片一样把你介绍给对方。

恰当地使用"心理名片"，可以尽快促成人际关系的建立，但要使"心理名片"起到应有的作用，首先，要善于捕捉对方的信息，把握真实的态度，寻找其积极的、你可以接受的观点，"制作"一张有效的"心理名片"。其次，寻找时机，恰到好处地向对方"出示"你的"心理名片"，这样，你就可以达到目标。掌握"心理名片"的应用艺术，对于人际交往记忆处理人际关系具有很大的实用价值。

异性效应

李女士是某公司公关部经理。她联系颇广，出师必胜，为公司立下赫赫战功。公司的原料奇缺，材料科的同志四处奔走，却连连碰壁，而李女士外出联系，不久问题便迎刃而解。公司资金周转严重失灵，急需贷款，急得总经理像热锅上的蚂蚁一样。又是李女士风尘仆仆，周旋于银行之间，竟获得贷款上百万元。李女士因此备受领导器重，工资、奖金一加再加。有人试图总结李女士成功的秘诀，发现她除了具有清醒的头脑，敏捷的口才，丰富的知识和阅历，接物待人灵活之外，和她端庄的容貌、娴雅的仪表也有很大的关系。

在日常生活中，我们经常可以看到男营业员接待女顾客，一般要比接待男顾客热情些。上述李女士成功的原因主要在于：如今的社会还是一个男性占很大优势的社会，外出办事多数要和男性打交道，由女性出面较为顺利，这便是心理学上所谓“异性效应”。这种现象是建立在异性相吸引的基础上的。人们一般比较对异性感兴趣，特别是对外表讨人喜欢，言谈举止得体的异性感兴趣，这点女性也不例外，只不过不如男性对女性那么明显。有时为了引起异性注意，男性还特别喜欢在女性面前表现自己，这也是“异性效应”在起作用。不过“异性效应”不能滥用。女性外表漂亮，讨人喜

欢，如果再加上交往得当，在异性面前办事容易，这是正常的；反之，若为达到某一目的，用色相去引诱别人那就不道德了。男性对异性，尤其是年轻漂亮的异性热情些，客气些也无可非议，但把异性当作刺激，想入非非，让人感?quot;色迷迷"的，就超过限度了，因此，与异性接触要把握住"度"。

责任分散效应

1964 年 3 月 13 日夜 3 时 20 分，在美国纽约郊外某公寓前，一位叫朱诺比白的年轻女子在结束酒吧间工作回家的路上遇刺。当她绝望地喊叫："有人要杀人啦！救命！救命！"听到喊叫声，附近住户亮起了灯，打开了窗户，凶手吓跑了。当一切恢复平静后，凶手又返回作案。当她又喊叫时，附近的住户又打开了电灯，凶手又逃跑了。当她认为已经无事，回到自己家上楼时，凶手又一次出现在她面前，将她杀死在楼梯上。在这个过程中，尽管她大声呼救；她的邻居中至少有 38 位到窗前观看，但无一人来救她，甚至无一人打电话报警。这

件时引起纽约社会的轰动，也引起了社会心理学工作者的重视和思考。人们把这种众多的旁观者见死不救的现象称为责任分散效应。

对于责任分散效应形成的原因，心理学家进行了大量的实验和调查，结果发现：这种现象不能仅仅说是众人的冷酷无情，或道德日益沦丧的表现。因为在不同的场合，人们的援助行为确实是不同的。当一个人遇到紧急情境时，如果只有他一个人能提供帮助，他会清醒地意识到自己的责任，对受难者给予帮助。如果他见死不救会产生罪恶感、内疚感，这需要付出很高的心理代价。而如果有许多人在场的话，帮助求助者的责任就由大家来分担，造成

责任分散，每个人分担的责任很少，旁观者甚至可能连他自己的那一份责任也意识不到，从而产生一种“我不去救，由别人去救”的心理，造成“集体冷漠”的局面。如何打破这种局面，这是心理学家正在研究的一个重要课题。

詹森效应

有一名运动员叫詹森，平时训练有素，实力雄厚，但在体育赛场上却连连失利。人们借此把那种平时表现良好，但由于缺乏应有的心理素质而导致竞技场上失败的现象称为詹森效应。

在日常生活中，有些名列前茅，实力雄厚"与"赛场失误"之间的惟一解释只能是心理素质问题，主要原因是得失心过重和自信心不足造成。有些人平时"战绩累累"，卓然出众，众星捧月，造成一种心理定势：只能成功不能失败，再加上赛场的特殊性，社会、国家、家庭等方面的厚望，使得其患得患失的心理加剧，心理

包袱过重，如此强烈的心理得失困扰自己，怎么能够发挥出应有的水平呢！另一方面是缺乏自信心，产生怯场心理，束缚了自己潜能的发挥。

如何走出"詹森效应"的怪圈呢？首先，要认清"赛场"的目的，克服恐惧感，赛场并不可怕，只是比平常正规一些而已。其次，要平心静气地走出狭隘的患得患失的阴影，不贪求成功，只求正常地发挥自己的水平。赛场是高层次水平的较量，同时也往往是心理素质的较量，"狭路相逢勇者胜"，只要树立自信心，一份耕耘必定有一份收获。最终定会交付满意的答卷。

“酸葡萄”心理和“甜柠檬”心理

“酸葡萄”心理是指自己努力去做而得不到的东西就说是“酸”的，是不好的，这种方法可以缓解我们的一些压力。比如：别人有一样好东西，我没有，我很想要，但实际上我不可能得到。这时不妨利用“酸葡萄”心理，在心中努力找到那样东西不好的地方，说那样东西的“坏话”，克服自己不合理的需求。

“甜柠檬”心理就是认为自己的柠檬就是甜的，“甜柠檬”是指自己所有而摆脱不掉的东西就是好的，要学会接纳自己。每个人都有自己的优点，都有自己的优势，每个人也都有

自己的特点，千万不要轻易说自己这不好，那不如人，不妨试试“甜柠檬”心理学会接纳自己，逐渐增强自信。

南风效应

法国作家拉封丹曾写过一则寓言，讲的是北风和南风比威力，看谁能把行人身上的大衣脱掉。北风首先来一个冷风凛凛寒冷刺骨，结果行人为了抵御北风的侵袭，便把大衣裹得紧紧的。南风则徐徐吹动，顿时风和日丽，行人因为觉得很暖和，所以开始解开钮扣，继而脱掉大衣。结果很明显，南风获得了胜利。这就是“南风效应”这一社会心理学概念的出处。

“南风效应”给人们的启示是：在处理人与人之间关系时，要特别注意讲究方法。北风和南风都要使行人脱掉大衣，但由于方法不一样，结果大相径庭。比如：有些同学与大家在一起

时很凶很要强，一次、两次可能因为你很凶，要了别人强，占了上风，但不久你就会发现你已经失去了朋友。我们可以还看到，在与别人发生矛盾，各不相让，到最后往往是两败俱伤，想想如果学学“南风”两人平心静气地好好谈谈，结果是否会好许多呢？

巴纳姆效应

朋友一次问我世界上什么事最难。我说挣钱最难，他摇头。哥德巴赫猜想？他又摇头。我说我放弃，你告诉我吧。他神秘兮兮地说是认识你自己。的确，那些富于思想的哲学家们也都这么说。

我是谁，我从哪里来，又要到哪里去，这些问题从古希腊开始，人们就开始问自己，然而都没有得出令人满意的结果。

然而，即便如此，人从来没有停止过对我的追寻。

正因为如此，人常常迷失在自我当中，很容易受到周围信息的暗示，并把他人的言行作

为自己行动的参照，从众心理便是典型的证明。

其实，人在生活中无时无刻不受到他人的影响和暗示。比如，在公共汽车上，你会发现这样一种现象：一个人张大嘴打了个哈欠，他周围会有几个人也忍不住打起了哈欠。有些人不打哈欠是因为他们受暗示性不强。哪些人受暗示性强呢？可以通过一个简单的测试检查出来。

让一个人水平伸出双手，掌心朝上，闭上双眼。告诉他现在他的左手上系了一个氢气球，并且不断向上飘；他的右手上绑了一块大石头，向下坠。三分钟以后，看他双手之间的

差距，距离越大，则暗示性越强。

认识自己，心理学上叫自我知觉，是个人了解自己的过程。在这个过程中，人更容易受到来自外界信息的暗示，从而出现自我知觉的偏差。

在日常生活中，人既不可能每时每刻去反省自己，也不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己。正因为如此，个人便借助外界信息来认识自己。个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示，从而常常不能正确地知觉自己。

心理学的研究揭示，人很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。即使这

种描述十分空洞,他仍然认为反映了自己的人格面貌。曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己,结果,绝大多数大学生认为这段话将自己刻画得细致入微、准确至极。下面一段话是心理学家使用的材料,你觉得是否也适合你呢?

你很需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来,同时你也有一些缺点,不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难,尽管外表上显得很从容,其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化,厌恶被人限制。

你以自己能独立思考而自豪 , 别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际 , 而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。

这其实是一顶套在谁头上都合适的帽子。

一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师在评价自己的表演时说 , 他之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成分 , 所以他使得 “每一分钟都有人上当受骗”。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点 , 心理学上将这种倾向称为 “巴纳姆效应”。

有位心理学家给一群人做完明尼苏达多相人格检查表 (MMPI) 后，拿出两份结果让参加者判断哪一份是自己的结果。事实上，一份是参加者自己的结果，另一份是多数人的回答平均起来的结果。参加者竟然认为后者更准确地表达了自己的人格特征。

巴纳姆效应在生活中十分普遍。拿算命来说，很多人请教过算命先生后都认为算命先生说的“很准”。其实，那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意的时候，对生活失去控制感，于是，安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人，心理的依赖性也大大增强，受暗示性就比平时更强

了。加上算命先生善于揣摩人的内心感受，稍微能够理解求助者的感受，求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。

培哥效应

在有些电视节目中，曾有人做过所谓奇特的记忆表演。一般都是在舞台上立一块黑板，然后随意让观众说出一些词语、数字、节目名称、公式、外语单词等等，并按序写在黑板上。表演者在这一过程中不看黑板，但他却能根据观众的要求准确地讲出其中的任意一项内容，甚至还能把全部内容倒背出来。

这种表演看起来十分神奇，其实只不过是运用了培哥记忆术，产生了“培哥效应”罢了。这种方法实际上并不难，它是自创一套记忆编码，比如，(1)——帽子，(2) ——眼镜，(3)——围巾，(4)——衣服，(5)——腰带，(6)——

裤子.....并熟练地记下来，然后通过联想与要记的材料相连接。比如要求你记住这样几个词：(1)大象，(2) 打气，(3)洗澡，(4)电风扇，(5)自行车，(6)水.....这样你就可以把大象与固定编码的第一号帽子联系起来，联想到大象的鼻子上戴了一顶帽子。要记住第六个词“水”时，把它与裤子产生联想——水把裤子弄湿了。

通过这样的编码联想，记起来就不困难了。因为在联想时，我们有意识地把联想的事物放大，表象清晰而奇特。例如要记住第四个词——电风扇与衣服发生联想时，如果表象是电风扇吹开了衣服就很一般，但如果想象成电风扇

穿了一件羽绒服，就非常奇特，这就更便于记住这一对象。

培哥记忆术的固定编码有很多种，如按照自己身体各部分的上下编号，按进门后能看到的東西编码，按自己的亲朋好友的姓名编号等等。

在学习过程中我们掌握了这种方法，就可以避免记忆的枯燥单调，使其妙趣横生了。当然，这种方法的掌握不是一朝一夕的事，它需要我们去经常锻炼，并尽可能地使自己的联想奇特醒目非同一般。

迁移效应

在学习心理学中，先行学习对后继学习的影响，称为“迁移效应”。它有三种效应方式：

先行学习 A 促进了后继学习 B 的效应，称为正效应；先行学习 A 干扰和阻碍了后继学习 B 的效应，称为负效应；先行学习 A 促进了后继学习 B 无任何影响，称为零效应。

在日常生活和学习中，不注意有关迁移条件产生的条件，就会发生不必要的迁移现象，如，日本司机在美国开车，常发生困难，甚至出现车祸。这主要是因为在日本是“车左、人右”，而在美国却恰好相反。当然，如果运用好迁移效应就可能产生下面的效果。如，在棒

球队员中选拔出高尔夫球的集训队员 ;让会英语的人去突击学习法语、德语、西班牙语一般都会有取得较为理想的效果。

这一理论给学习的启示是：

一是要注意发现概念、原理的相同、相通之处。

二是注重学习方法的总结，即在学习过程中注意掌握那些具有规律性的解决问题的方式方法。

三是要广泛地积累各方面的学习经验。

四是要注意防止在学习过程中，尤其是在解决问题的过程中产生定势。

反馈效应

反馈原来是物理学中的一个概念，是指把放大器的输出电路中的一部分能量送回输入电路中，以增强或减弱输入讯号的效应。心理学借用这一概念，以说明学习者对自己学习结果的了解，而这种对结果的了解又起到了强化作用，促进了学习者更加努力学习，从而提高学习效率。这一心理现象称做“反馈效应”。

下面是一个著名的反馈效应的心理实验：

罗西与亨利把一个班的学生分为三组，每天学习后就测验。主试对第一组学习的结果每天都告诉学生，对第二组学生只是每周告诉他们一次，而对第三组，则一次也不告诉。如此进

行了 8 周教学。然后改变做法 , 第一组与第三组对调 , 第二组不变 , 也同样进行了 8 周教学。结果除第二组稳步地前进 , 继续有常态的进度外 , 第一组与第三组的情况大为转变 : 即第一组的学习成绩逐步下降 , 而第三组的成绩则突然上升。这说明及时知道自己的学习成果对学习有非常重要的促进作用。并且是即时反馈比远时反馈效果更大。

心理学家布朗的实验表明 , 反馈方式不同对学习的促进作用也不相同。一般来说 , 学生自己进行的主动反馈要优于教师的反馈。这给我们的启示在于 :

一是在学习过程中 , 我们一定要及时地进

行自我反馈,避免毫无目的的学习和不知道自己的学习结果的学习方式。

二是重视老师在作业或试卷上所作的评语,认真总结自己学习上存在的优缺点,从而明确自己的努力方向。

三是正确对待自己的学习成绩,取得高分时不骄傲,仍坚持继续努力;成绩不理想时不要丧失信心,决心迎头赶上。

水桶效应

一个木制水桶的容量是由最短的那块木板决定的，所以在团队、群体中，劣者的危害极大。这就是人们常说的“水桶效应”。

奋起效应

这是与破摔效应意义相反的一种积极效应：当一次大的挫折后，受挫人不仅不气馁，反而激发起改变现况、奋力向上的意志，从而迅速成功的心理效应，即奋起效应。

糖果效应

我很欣赏萨勒通过实验得出的“糖果效应”这个概念。

萨勒对一群都是 4 岁的孩子说：“桌上放 2 块糖，如果你能坚持 20 分钟，等我买完东西回来，这两块糖就给你。但你若不能等这么长时间，就只能得一块，现在就能得一块！”这对 4 岁的孩子来说，很难选择——孩子都想得 2 块糖，但又不想为此熬 20 分钟；而要想马上吃到嘴，又只能吃一块。

实验结果：2 / 3 的孩子选择宁愿等 20 分钟得 2 块糖。当然，他们很难控制自己的欲望，不少孩子只好；把眼睛闭起来傻等，以防

受糖的诱惑 ,或者用双臂抱头 ,不看糖或唱歌、跳舞。还有的孩子干脆躺下睡觉 ——为了熬过 20 分钟 ! $1/3$ 的孩子选择现在就吃一块糖。实验者一走 ,1 秒钟内他们就把那块糖塞到嘴里了。

经 12 年的追踪 ,凡熬过 20 分钟的孩子 (已是 16 岁了) , 都有较强的自制能力 , 自我肯定 , 充满信心 , 处理问题的能力 , 坚强 , 乐于接受挑战 ; 而选择吃 1 块糖的孩子 (也已 16 岁了) , 则表现为犹豫不定、多疑、妒忌、神经质、好惹是非、任性 , 顶不住挫折 , 自尊心易受伤害。

这种从小时候的自控、判断、自信的小实

验中能预测出他长大后个性的效应,就叫糖果效应。

当然这只是一家之说,萨勒也未指出实马的样本大小,有多少被试孩子,他们的家教状况如何。

我认为4岁的测试不会绝对性地决定他以后的人格,4—16岁期间,12年的环境与教育会起更大的作用。但萨勒提出的这个效应还是颇有新意的。

齐加尼克效应

法国心理学家齐加尼克曾作过一次颇有意义的实验：他将自愿受试者分为两组，让他们去完成 20 项工作。其间，齐加尼克对一组受试者进行干预，使他们无法继续工作而未能完成任务，而对另一组则让他们顺利完成全部工作。实验得到不同的结果。虽然所有受试者接受任务时都显现一种紧张状态，但顺利完成任务者，紧张状态随之消失；而未能完成任务者，紧张状态持续存在，他们的思绪总是被那些未能完成的工作所困扰，心理上的紧张压力难以消失。这种因工作压力所致的心理上的紧张状态即被称为“齐加尼克效应”。

霍布森选择效应

1631 年，英国剑桥商人霍布森贩马时，把马匹放出来供顾客挑选，但附加一个条件只许挑选最靠近门边的那匹马。显然，加上这个条件实际上就等于不让挑选。对这种没有选择余地的所谓“选择”后人讥讽为“霍布森选择效应”。社会心理学家指出：谁如果陷入“霍布森选择效应”的困境，就不可能进行创造性的学习、生活和工作。道理很简单：好与坏、优与劣，都是在对比选择中产生的，只有拟定出一定数量和质量的方案对比选择、判断才有可能做到合理。如果一种判断只需要说“是”或“非”的话，这能算判断吗？只有在许多可供

对比选择的反感中进行研究,并能够在对其了解的基础上进行判断,才算得上判断。因此,没有选择的余地就等于扼杀创造。

定势效应

定势效应就是一种固定不变的态度，如小品“配角”中朱时茂说陈佩斯：“就你那模样，一看就是个反面角色……”然后说自己：“看我穿上这身衣服，起码也是个地下工作者呀……”这就是从长相产生的定势效应。“疑人偷斧”也是这个道理，它是以逻辑推理的方式而得出的定势效应。在人际交往中要避免定势效应，用发展的、辩证的眼光去看人。而对于一个犯过错误或不被看重的人来说，要改变别人的定势效应，就要对自己的成绩或好事做适当宣传，在别人的心目中改变的、不好的定势效应，建立新的、好的定势效应。

得寸进尺效应

美国社会心理学家弗里得曼做了一个有趣的实验：他让助手去访问一些家庭主妇，请求被访问者答应将一个小招牌挂在窗户上，她们答应了。过了半个月，实验者再次登门，要求将一个大招牌放在庭院内，这个牌子不仅大，而且很不美观。同时，实验者也向以前没有放过小招牌的家庭主妇提出同样的要求。结果前者有 55% 的人同意，而后者只有不到 17% 的人同意，前者比后者高 3 倍。后来人们把这种心理现象叫作“得寸进尺效应”。

边际效应

边际效应原是经济学上的概念，意思是同样的东西的价值同它满足的需要成正比，这就是雪中送炭之所以比锦上添花更令人感动的原因所在。

投射效应

是指在人际交往中，认知者形成对别人的印象时总是假设他人与自己有相同的倾向，即把自己的特性投射到其他人身上。所谓“以小人之心，度君子之腹”，反射的就是这种投射效应的一个侧面。

所谓超限效应是指刺激过多、过强或作用

时间过久,从而引起心理极不耐烦或逆反的心理现象。转变后进生不是一劳永逸的,后进生的转化一般要经过醒悟、转变、反复、巩固、稳定的过程,而反复又是转变中的中心环节,甚至会出现几次较大的反复。这是因为这些学生意志品质不够完善,自我约束能力还比较弱,面对后进生的反复,教师要特别谨慎,绝不能气馁和放弃教育,应有锲而不舍的精神,根据学生的不同的心理特点,不断调整教育方案,使后进生渡过反复关,更快地进步起来。在此过程中教师要防止"超限效应"的消极影响。因为有的教师面对后进生的反复,会失去教育的信心,过分责备后进生,在批评学生之

后，会觉得意犹未尽，重复批评后进生，接着还是批评.....这样一而再，再而三地重复同样的批评，使学生极不耐烦，讨厌至极。教师不能动辄采取"翻老账"、"揭老底"的做法，切忌再用陈谷子烂芝麻翻个没完没了的方法，那样会加重差生的精神负担，使他们丧失进步的信心，并容易造成师生感情上疏远。产生逆反心理，教师讲最多的道理，或要他们做这做那，往往会置之不理。从心理角度上讲，第一次挨批评时，学生的厌烦心理并不太大，但是在第二次，往往使厌烦度倍增，如果再来第三次、第四次.....那么批评的累加效应就会更大，厌烦心理就会以几何级数增加，说不定因而演变

成反抗心理，甚至达到不可收拾的地步。

第二章：多视角心理学

(1) 心理动力学视角

这种方法是指从人类的潜意识观察他人行为，特别是从早期童年经历和人际关系来观察他人性格中潜在的一些因素。

比如，很多性格暴躁，极端的人，很有可能其父母也是如此，这就是其童年经历对其造成的影响。当你了解对方父母是个什么样子的人时，往往也可以推断出其性格的一部分特征。

(2) 行为心理学视角

行为心理学是关注学习行为的观点，即每种行为代表了什么意思。

比如对方摸头的动作代表了对方此时可能内

心不安，而将双手放在胸前代表了缺乏安全感。这种方法是先对行为的观察，再去猜测对方的心理。

(3) 认知视角

认知视角是从认知心理学的角度来观察人类行为，这一领域侧重于对人类的记忆、思考、解决问题、语言和决策的心理过程进行研究。比如当你得到一个信息时，你的大脑会如何思考，你的心理会怎么变化，从而会如何影响你的行为。这里面的内容非常多，对着感兴趣的可以阅读相关书籍。

(4) 生物学视角

这个是目前非常流行的一种研究方法 ,当我们思考某些人的行为时 ,单纯的去考虑所谓的心理变化 ,而是要与生理变化联系在一起。

就像理解抑郁症 ,一般人可能很难理解 ,但是从生物心理学就很容易了 ,抑郁症患者的大脑与常人是不一样的 ,其中有个区域发生了病变 ,导致某物质不能正常分泌 ,因此才会开心不起来。

(5) 跨文化视角

跨文化心理学是一个相当新的观点 ,这种方法主要是观察不同文化对人类心理的影响 ,从而

对他人的行为进行解释和预判。

比如，美国人往往更加崇尚个人自由，这就是他们的文化导致，而中国人就更倾向于集体主义和集体生活。而最近文化的变化导致新一代年轻人开始更喜欢自由自在的生活了。因此在分析一个 20 岁的人和 40 岁的人时，我们要考虑这方面因素。

(6) 进化心理学的观点

进化心理学是非常有用的一种观点，因为人类很多本能的心理反映，都是在长时间进化中形成的，当你了解这一点后，就会对很多事情豁然开朗。

比如，是因为远古时期，比较花心的男性往往会拥有更多的后代，而那些专一的男性因为后代较少，渐渐都灭绝了。所以我们都是花心者的后代，自然都有着花心的基因。

结语：上面的 6 种心理学观察方法中，你可以选择其中一种或多种加以学习，等你学会了，你会发现，读懂他人的心理和行为是如此简单。

第三章：肢体心里活动

人的思想感情的表达，有很多多种方式。

最主要的大概有文字表达，口语表达和肢体语言表达等。

口语表达是最直接的表达方式，这种表达方式使用频率最高而且使用成本最低。

肢体语言基本上是与口语同时使用的，它是口语表达的补充形式。

正确完美的肢体动作（包括身体动作，手势，面部表情以及眼神等），能使口语表达变得声情并茂，能增强口语表达的感染力，使人的思想感情的表露更为丰富完整。

肢体语言在很多特定的情况下，也被独立

使用。某些不使用口语表达的思想感情，人们往往会用肢体语言进行表达。

一个身体的动作，或者一个手势，或者一个面部表情，或者一个眼神，往往都能非常明确的表达一个完整的思想意思。

在肢体语言被独立使用的时候，它的作用往往是一种意思明确的暗示，这种暗示一般都会让受意者（即肢体语言所暗示的对象）心领神会，这是肢体语言的绝妙之处。

因此，一个善于言辞的人，不仅是舌如利刃口似悬河，而且也是善于充分利用肢体语言的。

我们很难想象：一个人在述说某件事情的

时候，他（或者她）虽然滔滔不绝的在进行口语叙述，但是其人面无表情，目光呆滞，其身体如雕塑一般，那种情景会是何等恐怖！

这就告诉我们：肢体语言是多么不可忽视的一种情感的表达形式。

肢体语言密码是一种在各种场合、任何环境下交流具体信息的动作、手势和习惯的结合。如果你仔细听别人说话，并观察他们的肢体动作和面部表情，你会知道他们是在撒谎呢，还是在说实话；他们是喜欢你呢，还是不喜欢你。你还会知道他们是心口一致呢，还是言不由衷。

身体不会撒谎

你的身体会告诉你自己和别人的真实情况。手势、站姿和身体姿势都能说明一些问题，因为这些都是你的身体想把某些压抑的情绪表现出来而发出的信号。每一个手势和动作都清晰地传达出你的真实感受。

倾斜

如果你喜欢一个人，你往往会朝他倾斜过去。这是你对他和他的话感兴趣的迹象。当你非常感兴趣的时候，你的身体会朝前倾斜，而双腿往往会向后缩。如果某人坐着的时候朝你这边倾斜的话，那意味着他正对你表示友好。

当你不喜欢某人的时候 ,感到和他在一起很乏味 ,或者很不舒服的时候 ,你往往会向后倾斜。

模仿别人的动作

要想知道自己对别人是否有吸引力 ,只要看看他们是否模仿你的动作就行了。如果你们彼此模仿对方的肢体语言 ,那么有可能其中之一或者你们两个人对对方都有好感。模仿别人的意思是你希望像对方一样。

前后摇晃

这种动作说明某人不耐烦或者很焦虑。成年人在不舒服的时候前后摇晃 ,或者很焦虑的时候用这种方法让自己平静下来。

烦躁不安

如果某人烦躁不安的话,说明此人正在暗示别人他感到很不舒服,或者某事让他很烦躁。或许他没有说实话,或者他想离开自己所待的场所。

偏着脑袋

把脑袋偏向一边说明此人很有兴趣,正在倾听你说的话。你已经吸引了他全部的注意力,他正在全神贯注地听你说话。

朝前伸的脑袋

朝前伸的脑袋表示一种迫近的威胁。就像往前伸的下巴一样,这是一种攻击性的动作,暗示某人正准备对眼下的问题采取一种进攻性或者有敌意的方法。

挠头

要不是头上有虱子或者头皮屑的话 ,挠头说明某人感到很困惑或者对某事没有把握。

耸肩

当人们耸肩的时候 ,这意味着他们没有说实话 ,不坦率 ,或者觉得无所谓。正在撒谎的人往往会有快速的耸肩动作。在这种情况下 ,耸肩不是敌意的 ,而是下意识里在努力表现得很镇定 ,但是 ,实际上并没有达到这种效果。

站姿反应情绪

姿势反映的是你对自己和对他人的看法。很自信的站姿往往是后背挺直 ,双肩向后打开 ,脑袋挺直 ,臀部收紧。姿势看上去很自信

的人往往和朋友们在商业街闲逛的时候和出席社交场合一样觉得很自在。他们会很生动地用双手和手臂来帮助表达自己的观点。从另一方面来说，不同的姿势代表不同的情绪。

弯腰驼背的不振姿态

如果某人很伤心的话，他们往往会弯腰驼背，萎靡不振。收拢的双肩是顺从的表现，也是缺乏自信或者很沮丧的标志。据说这种人肩上的担子都很重。如果某人一直都保持这种姿势的话，那么就代表着逃避某种情况或者整个生活。也可能意味着此人对你或者你说的话不感兴趣。此人的身体不朝前倾，而是往后退——这是对争吵的一种逃避行为。

身体前倾的姿态

如果某人身体朝前倾，脖子往前伸的话，可以肯定的是这个人在生气。下颌也可能朝前撅着，双拳紧握着。甚至肌肉都会很紧张。这是一种要进攻的姿势。如果某人走起路来匆匆忙忙，身体朝前俯冲，那么你就可以很快做出判断——此人在生气。

僵硬的姿势

有着木头一样呆板姿势的人经常在决策观点上很保守，很顽固。他们往往认为一件事物非黑即白，非此即彼，这种人天生就很霸道。

他们的神情常常很势利，态度也是那种“我比你强”式的。他们的脖子挺着，是典型

的瞧不起人的姿势。他们欣赏整洁和秩序，很难在自己熟悉的环境以外表现得很自如。

装腔作势的姿势

这样的人很做作，就像在摆造型，而且始终很在意别人是否在注意自己。尽管他们看上去是一副很势利、很傲慢的样子，其实他们很缺少安全感，很害羞，很自私。他们很自恋，认为生活就是以他们为中心而进行的。

内敛的姿势

别人不喜欢你或者跟你持不同意见的时候会有很多表现，身体也会这样。首先他们的姿态就会比较内敛，比如：脑袋和上身挺得直直的，同时，双手抱着膀子。如果他们是坐姿

的话，双腿可能交叉在膝盖处。

中立的姿势

人们如果你还没有什么看法，或者对某事还没有做出最后的决定的话，他们就会在站立的时候把双手交叠放在自己前面。如果是坐着的话，他们会把双手交叉着放在膝盖上，双腿会交叉在膝盖以上，以采取一种观望的态度。他们身体的一部分采取很坦诚的姿势，如：脑袋和躯干挺得笔直，双臂打开；而身体的另一部分却很收敛，如：双手放在膝盖上，十指不交叉，双腿紧紧地交叉在膝盖上方。

无聊的姿势

当人们感到很无聊或者对什么事情都无

动于衷的时候，他们会先把脑袋转开，然后最终把整个身体转开。

十指会交叉在一起，而双手会安放在膝盖上。如果他们越来越觉得乏味的话，脑袋会偏着，而且常常要用双手来支撑。

很无聊的身体姿势通常会朝后仰，而双腿会伸得很直。如果此人是站着的话，双手会放在前面，十指交叉，脑袋偏向一边。

含义丰富的双臂

手臂的姿势有着很丰富的含义，它们会告诉你某人的情绪变化。通过理解不同的手臂姿势的含义，可以帮助我们了解手臂所传达的信息。

交叉的双臂

这是一种防御性的姿势，说明某人感到很不自在，希望能够保护自己。这也可能意味着此人正在疏离一个人。当某人感到不安全的时候，他往往会占据较少的肢体空间。

双臂抱在胸前的人如果说他们是用这种方法坚持己见、鼓舞自己的话，其实还意味着他们会拒绝你提供的任何立场。伴随这种姿势

的还有紧张和不安。把双臂抱在胸前还非常明显地说明了此人想要掩饰什么。所以当你看到某人把双臂交叉放在胸前的话,这意味着此人想撤退。感到不舒服的人常常也会采取这种姿势。

双手叉腰

如果双手放在臀部,肘部从身体两侧突出来的话,这意思是说“离我远点儿”或者“别跟我待在一起”。正如人类学家戴思蒙德·毛里斯所说的那样,这是一种“拒绝拥抱的姿势”。这也是一种非常自信、非常自立的表现。

如果某人想在社交场合把他人排斥在小圈子之外的话,他会通过把一只手放在臀部的

姿势来传达出这个信息。

打开的双臂

双手紧扣放在背后意味着坦诚，有这种姿势的人其实是在暗示：他们无须保护自己。这种姿势是自信的表现。军人们在稍息的时候常常双手握拢，放在背后。他们是放松的，坦诚的，没有什么可以隐瞒的。

挥动的手臂

在很多地中海和西方文化中，挥动的手臂作为正常交流的一部分，是用来帮助表达谈话中某种观点的。但是在西方文化中，挥动的手臂有着完全不同的含义，它意味着某人无法自控，非常情绪化，或者很生气。

流露感情的双手

双手如何摆放非常能够说明某人的情感状态。下面是一些手势的含义。

藏起来的双手

如果某人在说话的时候把双手藏起来的话——比如，放在口袋里——他可能在隐瞒一些很重要的信息，一些不想示人的、对个人很重要的事情。

愤怒的双手

紧握的拳头往往意味着此人不想把自己的情感表达出来。无论你何时看到某人在说话的时候握着拳头，那么此人一定是在生气或者感到很难过。如果大拇指藏在拳头里的话，那

么此人通常感到很危险，很害怕或者很担忧。在握拳的时候拇指相扣，就像双手环抱一样，也是一种自我保护的方法。说话的时候用食指朝外指着，或者不停地快速动来动去，这也暗示了某人内心埋藏着怒火。

撒谎的双手

一个不坦率的人手部的动作通常缺少表现力。双手不是握着拳头，就是合拢，或者放在口袋里。注意某人在说话的时候手握得有多紧：越紧就意味着越紧张。

当某人抓住某样东西的时候，比如：一把椅子，看起来似乎要紧紧地抓住现实不放。爱自我控制的人往往很紧张，很缺乏安全感，其

实他们真正想控制的是其他一些东西。因此，要做到这一点，他们就可能会撒谎，或者努力避免体验一些很强烈的情感。

诚实的双手

反之，当某人很诚实的时候，他的手掌通常是摊开的，手指是伸直的。这表现出了此人的坦率和对他人的兴趣。这是一种接受他人的手势，它意味着此人愿意结识你、并且欢迎你和你的意见。摊开的手掌还意味着你比较容易受到他人的影响。反之，一个手背向外的人通常不太善于接纳别人，也不够坦诚，而且很孤僻，很保守。

固执的双手

如果你看到某人的大拇指是僵直的，而其他手指伸得直直的，或者握成拳头，这说明此人紧紧抱着自己的观点不放。要想一个有着这种手势的人接受你的观点，那是非常困难的。

不耐烦的双手

在桌子上轻叩手指或者把手在桌子上敲得咚咚响，这说明此人很不耐烦或者很紧张。还有就是，手里不停地拨弄东西，都说明此人很缺乏安全感，很紧张，很不安。说明这样的人没有自信，需要摸着一些实实在在的东西才觉得自在。

有压迫感的双手

指甲断裂，爱啃或者撕去手上的死皮，双

手绞在一起，不安地摆弄着什么东西，这些都是烦躁不安的表现。尽管人们内心的骚动不安可能在谈话中并不明显，可是以上这些无意识的动作都是人们感到有压迫感的时候爱做的。这些动作还可能意味着愤怒和沮丧。

感到很舒适的双手

如果某人感到很舒服的话，这种感觉可以通过他的双手反映出来。手部动作有力而又沉着，但是很流畅，一点儿也不机械。双手紧握放在脑后，或者双手叉腰都是在表现自己的安全感，这意味着他们感到很舒服，很自在。

自信的双手

一个很自信的人经常会有反映自信心的

很多手部动作。十指交叉拱成塔状就是一种表现自信的手势。教师、政治家、律师，以及那些传播信息的人常常会有这种手势。人们在谈判的时候也有这种手势。

表示开放的肢体语言

研究者认为人体之间相隔的间距,同他们的亲疏程度有关。有时从人体与人体之间所形成的角度,亦能传达出许多表明他们之间关系和所持态度的无声信号。例如:大多数一讲英语的国家,在正常的社交活动中,一相互交谈的两个人站立时,身体所形成的角度为90。。这个角度向我们表明了他们二者之间的相互关系并非是最亲密朋友,他们的交谈也不属于亲密的或私人性质的谈话。因为他们站立时身体所形成的角度暗示出对第三者的邀请,也就是说,第三者随时可以进入空出的一角,加入他们的谈话。如果再有第四个人加入他们的谈

话，他们便会站成一个方形；如果第五个人也加入，他们可能会站成一个圆圈形，或呈另一个三角形。因此，这种谈话时所形成的站立角度可以说明他们的谈话性质，是属于一般性的社交谈话。类似这种欢迎其他人加入谈话的角度所显示的信号，我们称之为开放式指示信号。

表示不感兴趣的肢体语言

人们在注意力高度集中时会情绪紧张，注意力分散或感到枯燥无味时会情绪松懈。交谈的一方在谈话过程中或听众在演讲进程中，减少微笑和点头的次数，眼睛不看着发言者，心不在焉，脑袋扭向另一方向，都暗示了当事者的厌烦心理，这对于正在滔滔不绝的发言者来说，无疑是值得注意的信号。

不感兴趣的身势、取向和眼神在每个人的行为中都有明显反应。而且，对于这些情绪的流露，东方听众比西方国家的听众要显得节制并含蓄得多。

西方国家的人在对某些谈话或演讲感到乏

味时 ,身势反应会很明显 ,如眼睛下垂或旁顾 ,脑袋耷拉或扭向一侧 ,身子下坠或侧转.....

东方人在感到乏味时却只是脑袋耷拉着或头一点一点地打瞌睡 ,而绝大多数身势动作和取向仍然保持精力集中状态。

此外熟人相遇视而不见、转过脸去也是一种表示不感兴趣的体语。一个人见到另一个人 ,装作没有看见 ,并且绕道而行 ,这就表明他眼里没你或根本不想见到你 ,当然更谈不上对你感兴趣。

表示排斥的肢体语言

一个人反感另一个人的行为做派，有时甚至讨厌对方，在这样的情形之下如果这种心理不能用语言表示，他就会使用一系列的拒绝和排斥信号。这些信号包括：背向对话者，用手背往外扇动、推、赶或弹手指等。

用双手往外扇在希腊则表示为“快快滚蛋”！

由于这个手势在希腊具有侮辱性，因此，同希腊人交谈使用手势时应格外小心。

在中国，当一个人谢绝另一人的送行时，往往使用这种扬手往外扇的手势，示意送行者返回或留步。若不慎将这一手势用于希腊人，

就会闹出误会。

向对话者吐舌头也是表示拒绝的一种特殊信号。

心理学家认为，在谈话时一个人伸出舌头，表示对说话者的厌烦。这一行为源于人的婴儿时期，吃足了奶的婴儿，常常会将舌头吐出，以示拒绝再吃。这种拒绝行为一直延续到成年期。

表示不安、急躁的肢体语言

有不少老师和家长因为孩子不服管教会用双手捂住脸、深叹气或跺脚等表示焦躁不安的信号。面对这些孩子，老师和父母常用这些信号“抗议”他们的“叛逆”行为。对于孩子们来说，这些信号也带有一定的警告性。

当人们有急事去做，无心与他人继续闲聊，就会不断地看手表。在这种情况下，一个有阅历或懂体语的人就应该立刻停止谈话。谈话时不断地叹气，眼睛盯视别处，踏脚，看手表都是急躁信号。

最有代表性的急躁信号就是用手指磕打桌子或踏脚。在面对面的交谈过程中，如果你的对

话者显示出上述行为，这就证明他急切地想离开谈话场地。同时，踏脚的频率也能暗示出当事人的急躁程度。

表示钟情的肢体语言

在心仪的女子面前,男人还会表现出一系列的炫耀——姿态——昂首挺胸、英气勃勃、无所畏惧,他们总希望通过自己的举止来赢得女人的喜爱。事实表明,大多数男人都爱在自己所喜欢的女人面前显得气度不凡、豪迈雄健,同时也整洁利索、温文尔雅。

为了引起女性的好感,男人们还会显示出一系列的炫耀行为。这些行为包括:捋捋头发、抹些脸油、擦擦皮鞋、洗洗脸、刷刷牙、整理衣冠领带、弹弹身上设想中的灰尘、换上一件新衣服.....

如果钟情于某个女性,平日不苟言笑行为严肃

的男人这时在女人面前也喜在双方单独接触的的眼睛，并且面带微笑。的事情。如果有某个女性钟情于你，她就什么也不干地看着你，因为她喜欢你，这就是理由。

表示隐忍的肢体语言

如果两人交谈时，其中的一方不赞同对方的态度或观点而又不便发表异议时，他会用手摘捏衣服上的线头或捋着衣缝，这样的手势表示了他在隐忍。当他做出这种动作时，他的头朝下，眼睛往往是盯视着地板。

心理学家认为这种手势不但表现了做手势人的厌烦心理，而且也反映出他在隐瞒自己的不同观点时的消极态度。表示这种消极思想情绪的行为还包括抠树皮、抠墙、抠桌子的边缝等。如果四周没有可触摸的东西，他还会抠自己身上的任何一件东西，比如袖口或指甲或者是包之类的东西。

假如你是一个高明的谈话者，在谈话时，
为了了解对方真实的思想态度，就需要采取有
效的措施，尽量改变当事者的这种消极姿态。

撒谎的肢体语言

孩子撒谎时往往用小手揉揉眼睛，生气地撅起小嘴巴，有时还会低下脑袋避开父母的眼睛。一些父母看到小孩子这种揉眼低头的动作，会更加激愤，会声色俱厉地对孩子喝道：

“看着我的眼睛！说，你到底干什么去了？”

其实，父母的这种逼问只能增加孩子的恐惧心理，恶化他的消极态度，最后迫使他溜出家门。

事实证明，这种训斥孩子的方式只能适得其反。其实，小孩子在父母面前揉眼和低下脑袋的姿势动作已经说明他在撒谎或有难言之处，如果孩子的父母换一种方式，耐心等待孩子的解释，小孩儿很可能会向父母道出真情。

当女人撒谎时她们通常用指尖儿轻轻地触摸几下眼角。这很可能是因为她从小就养成的习惯，或是为了防止抹掉脸上的化妆粉。

女人的肢体语言

一个女人，相貌不一定出众，走在人群里却绝对吸引目光，那是为什么？

走到哪里都习惯头部高高上扬的女人，通常自视甚高、特立独行、傲慢而唯我。或许是因为她们的先天条件一般都不错；或许是因为她们善于利用肢体语言的妙处，首先从头制胜于人。

喜欢头部侧偏的女人通常充满好奇心，热情活力极富感染力，但有时偏于固执。

手部语言 女人面具的代言词

手心干爽的女人性格开朗；手心潮湿的女

人性情较内向。

此外,握手时手心朝上的女人多柔顺且易于相处;手心朝下的女人多争强好胜具有领导欲;而只伸出手指的女人多精于世故,工于心计。

手臂交叉 社交礼仪的隐语

用双手握住双臂的姿势表明了紧张和不知所措;单臂交叉的姿势是女人在缺乏自信或身处陌生环境下使用的体态语言,意味着她需要帮助。掩饰的双臂交叉是常在公众场合露面的女人的常用姿势,这种女人多数虚伪而且老练。

臀部表情 女人的情感标识

走路时左右臀上下摆动的女人往往热情而不拘小节，喜好幻想。

走路时左右臀几乎不摆动的女人现实而功利心机，她们像喜欢巧克力那样喜欢谈恋爱，目的似乎只为了自己。

臀部静止时自然上翘的女人多数热情开朗，喜爱交际又敢爱敢恨；臀部安静时下垂的女人多数性情温顺，对情感专一且执着。

双腿姿势 女人要告诉你什么

落座时双腿同时弯曲：这是富于罗曼蒂克幻想的女人。她们一般自身条件很优越，非常

注意自己的行为。

把右腿翘在左腿上面的女性，是比较有涵养而保守的，因为内向又较理智，习惯压抑控制个人感情。把左腿翘在右腿上的女性正好相反，天性喜爱冒险，恋爱时积极大胆，是标准现代女性。

脚尖交叉型：采取这种方式安放双腿的多有自恋或同性恋倾向，或恋爱受挫厌恶男人的女人。

女人，用身体给男人以渴望，她的每一个动作都是最美的，她们的身体仿佛能说话，的确应该承认，她们的肢体语言确实能无形中给男人

以暗示，刺激你的身体各部位，女人都有特异功能吧。

女人的这种肢体语言，能让男人抛弃一切，女人用轻扬的石榴裙网住了好多男人，无论是这男人是高官还是贫民。

女人的肢体语言，其杀伤力不亚于高爆炸弹，男人明知一触即发，也以身试“弹” 美国人虽然投了两颗原子弹到日本，可日本女子也用身体的“两弹” 最终使美国人败下阵来，战后帮助日本大量的人力物力“旧金山” 协定，还帮日本获得了琉球群岛，虽然美国为遏止苏联的需要。但日本女人那种阴柔，多情神密的体态让美国人战败了。是日本女人挽救了日本。其

实中国古代，很多诗词多写女子的体态的，如李清照：“蹴罢秋千，起来慵整纤手，露浓花瘦，薄汗轻衣透，见客人来，袜划金钗溜。和羞走，倚门回首，却把青梅嗅。”写一个少女在园子里荡秋千，汗水湿透了衣服，见客人来，含笑欲走，可还要看一眼来客，只好借故嗅青梅了。神来之笔，对一个少女的内心描摹的栩栩如生。作出画来，定有看头。

在此综合女人的肢体语言其令人销魂之处有下面几点：

一，轻甩长发，女子轻甩长发，一种发香自然

袭来，实在无法抗拒，犹如说：你很有意思，我很想了解你啊。

二，微张红唇，眼光迷蒙。女子似乎在沉思，其实心里对你作全方位扫描，这可是难得的好时机，你勿要停止表达，要加倍发挥了。

三，女子下蹲时，这时女子最美妙的曲线纤毫毕露，正如周作人说：中年男人看到女蹲下时，犹其要多看几眼，可不能太直接看，只有偷看了。

四，当女子在你怀里害羞，挣脱时，你注意了，

这也是最美的。为什么旧时夫妻能几十年都能保持很好的性生活呢。大约就是女人害羞，在丈夫面前也保持一定距离。现在人把害羞抛得干净了。还有什么“性”趣呢？

五，偶露春光，春光乍现，如流星划破夜空，给两性本已神秘的世界平添无限遐想。中外艺人，多用此来迷倒观众。

六，当女子衣服弄湿时。这时你会看到平时无法看的曲线，因为每个女孩子的体形多被衣服包裹，但衣服在紧贴身体时，整个胸背腹都可呈现在你眼前。

第四章：外貌心理学

脸形特征和五官形状大部分来自遗传，它不仅能看出一个人的境遇好坏，而且能看出人的健康和性格。在初次见面的瞬间，脸是对方递过来的第一张名片，观察对方的面相，将有助于我们进一步了解这个人，这样才不会因为鲁莽而给社交带来损失。

一脸带百相，观脸可识人

人们常说“人不可貌相，海水不可斗量”，这句话只说对了一半，因为它完全否定了相貌跟性格的关系。心理学研究已经证明，性格跟很多因素有关，比如遗传、家庭背景、社会地位、受教育程度、工作环境、年龄，等等。虽然以其中任何一个因素来判断一个人都是不全面的，但不全面并不代表不正确。

刚出生那会儿，我们的脸像未经捏铸的黏土，不知道将来会是什么样子。在走过青春，步向成年的人生历程中，我们的脸形随着后天

的生活状态、社会环境、个人经历开始变化，那些日常的行为和态度慢慢地在脸上烙下印记。有些人笑纹很深，有些人嘴角永远下垂——不管你有什么样的特点，你的脸上都刻着你的过去，而且也勾勒了你的未来。

相由心生，他人之心在脸上

相由心生，人的个性、心思与作为往往会通过面部特征表现出来。有什么样的心境，就有什么样的面相。

一个本性悲观的人，常常悲观失望、一蹶

不振，就会表现出一副无所谓，爱怎么着就怎么着的样子。一个斯文的读书人的脸形等方面一定和粗犷的运动员有天壤之别。脸形是反映人的内外和谐统一的征象，观察人的脸形，可以粗略地了解 and 判断对方的个性、品行和专业特长等。

传说韩愈在潮州做官时，有一天外出察访，在街上碰见一个和尚，面貌凶恶，特别是翻出口外的两颗长牙，韩愈觉得此人不是善辈，想回头整治他一下。韩愈回到府里，才下轿，看门的就给他一个红包，里面是和尚的牙齿。韩愈想，我想敲他的牙齿，并没有说出来，他怎么

就知道了呢？后来韩愈才知道，他就是潮州灵山寺有名的大颠和尚，是个学问很深的人。

这个故事告诉我们：在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的心理地图，能够反映出每个人的性格，因而通过脸来判断人的性格是切实可行的。心理学家把脸形大致分为十种类型。脸形不同的人，性情等也会有天壤之别。

1 长形脸

此类人脸形、五官较大，脸形曲线柔和、

沉稳、成熟，他们做事相当自信，很少考虑别人的感受，甚至到了有些自恋、自大、自私的地步。因此，人际关系通常不是很好。但他们内敛、平实，时间久了就会让人觉得非常有味道。

2 菱形脸

这类人常常不安于现状，他们独来独往、毅力坚强，私欲非常强烈，他们待人傲慢，且缺乏责任感。

3 方形脸

这类人特立独行、具攻击性，拥有很高的智慧及敏锐的观察力，甚至具有超乎常人的第六感。他们的脸形明显清晰，且下颌咬肌较明显，往往给人非常干净、利落的感觉。他们常常不经意间就会流露出一点庄重、威严的气息。但由于脸形显得线条过于硬朗，因而这种脸形的女人给人无法接近的感觉。

4 三角形脸

三角形脸的人充满智慧、记忆力强，具有很强的企图心与爆发力，而且他们的疑心往往

比一般人要强得多。

5 倒三角形脸

这种类型的人争强好胜，但叛逆心强，他们有毅力、不服输，因而做事总能善始善终，坚持到底。虽然说他们的脸形较为特别，但往往给人一种内秀、文雅的印象。

6 蛋形脸

这种人是标准的完美主义者，他们严于律己、宽以待人，社交手腕老练，有些微的洁癖，

拥有一种与生俱来的优雅气质，但他们好强性急、善妒善怒，因而常常让人又爱又恨。这种脸形是东方女人崇尚的脸形，“非常抢镜头”。

7 圆形脸

这类人乐观爽朗，彬彬有礼，容易与人相处，因而人际关系非常好。他们怜悯弱者，富有同情心，但也比较容易受到异性的诱惑。这种脸形永远不显老，无论从哪个角度看都显得幼稚，因此俗称“娃娃脸”。

8 扁形脸

这类人给人的印象是秀气、柔美而不失端庄。但由于这种脸形既扁又长，所以他们的五官特征非常明显，拥有一双漂亮的眼睛，或者是一张小巧的嘴等，都会给这种脸形增色不少。

9 梯形脸

这类人城府很深，他们对自己的要求往往非常高，他们个性镇静、沉稳，但让人遗憾的是，他们往往会有罹患忧郁症及自闭症的倾向。

10 左右不对称的脸

这类人个性孤僻、自卑感重且会记仇，人际关系的互动往往也较差。

对于很多人来说，不论是生活上还是社交、职场，都会遇到很多人，所谓“知己知彼，百战不殆”，当我们面对一个陌生的上司、同事或客户的时候，通过观察脸形，将有助于我们进一步了解这个人，不至于因莽撞而给我们造成损失。

从头发能看出对方性格吗

头发是人体不可或缺的组成部分，它们相应地会透露一些人的内在信息。1450 年，米凯莱·萨沃纳罗拉在他的《面相学的镜子》一书中说，温热质的人头发粗，冷质的人头发细，湿质的人头发韧；湿热质造就勇猛激烈的灵魂，而冷质造就怯懦的灵魂，因为体液决定性格。

另外，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。所以发型也是了解一个人内心特质的重要线索。

发质与人的性格

心理学家认为：头发平滑细软的人，性格多半温柔；头发硬直挺的人，大多个性刚直，情绪较稳定；头发浓黑有光亮的人，通常感情丰富；头发灰黄的人，感情略淡薄；头发较密的人，活泼而健康；天然卷发的人，性格多不稳定，勇气不足。

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。

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

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

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。

头发自然卷，这种人一般都有很强的个性，喜欢表现自己，常常给别人带来惊喜。

从发型看女人

头发是人体一个很重要的组成部分，关系着人的整体形象。对于女人，发型是一张表情丰富的脸，不同的发型显示着她们的不同性格和心理。

1 飘逸的过肩长发

这类女性比较清纯可人，内心淳朴，个性温柔善良，人缘好，朋友广。她们认为女性的天职是相夫教子，在婚后愿意尽力照顾好家

人，生子后会乐意做全职的家庭主妇。

2 波浪形过肩长发

这类女性希望把自己打造得充满魅力，喜欢个性自由的生活环境。她们也常常令前来追求的男人想尽办法来取悦她们，她们的这种性情对男士非常具有吸引力。这种女性对事业雄心勃勃，她们认为事业的成功是提升魅力的筹码。

3 不加修饰的长发

这类女性很少给头发做护理，因为她们认为装扮自己是在矫揉造作。于是，她们喜欢素面朝天，不化妆也不穿亮丽的短裙，衣服颜色单调，给人一种质朴大方的形象。这类人往往很有内涵，但往往因循守旧，缺乏创新精神。

4 披肩发

中发披肩，既不会短得有点“男人气”，也不会显得太“女人味”。这类女性是中庸之道的拥护者，衣服既不会光艳炫目也不会很朴素，既不是时尚的弄潮儿也不是落伍者。这类人既不守旧，也不主动冲在前面，容易出现满

足心理。

5 短发

这类女性看起来精神爽朗，充满朝气，她们不在意因此失去了几分女人味。她们的生活很有条理，做事情知道轻重缓急，主次分明。而且总是用最直截了当的方法处理事情，不喜欢拖拉。

6 梳髻

这类女性端庄自律，是传统习俗的拥护

者。她们重视家庭，懂得关心亲人，努力维护长者的威信，在长辈面前是懂事的孩子。不喜欢改变，而且执著于传统美德。

7 扎辮

这类女性给人的感觉是干练豁达。她们生活往往按部就班，少有变动，为人处世非常严谨。对她们而言，处理一件事的正确方法只有一个。为了维护自己的立场和观点，她们往往很固执，喜欢把别人的建议拒之门外。

从发型看男人

1 随便型

有些男人很随便，从来不从自身条件出发，去做一个适合自己的发型，而是喜欢让自然来修饰自己的头发。在生活中也是这样，他们面对失误，喜欢找很多客观理由来解释一切，他们不愿意改变自己。但让人奇怪的是，不知道为什么他们经常妥协，而且会违心地去做自己不想做的事情。

2 飘逸流畅型

一般是长发或者直发。这种男人是传统与

现代的结合，既世故练达，又前卫新潮。他们能对情势作出良好的判断，自由选择出路。同时由于老于世故，他们行事也很大胆，而且他们自信心和事业心极强，强烈渴望成功。

3 简洁短发型

这一类人大多数都具有强大的野心。他们的生活常常显得很忙碌，他们工作准备得很细致，然而结果常常很糟糕。他们总是希望把事情做到最好，但常常事与愿违；他们缺乏责任心，遇到困难和挫折时常常选择逃避。

4 波浪形烫发

这类人对流行很敏感，对自己的外形很在意。他们常常能够把自己的形象提升到最佳，属于现实主义人格类型；他们懂得随机应变，常常会根据客观现实改变自己；他们会主动地去把握自己的命运，对待任何事情都有一种积极的态度，他们会努力改善自己的生活。

5 蓬松高跷型

这类人做事倾向于保守，他们经常有一点固执，无论对错，只要他们形成了一种看法就

很难改变。

6 搞怪发型

这类人很自我，把发型弄得很奇怪，其实就是为了满足自己的表现欲。他们在表现自我的时候，经常不懂得如何去欣赏其他人的优点，而且也不会考虑别人的心情与感受。他们有自己的看法和认识，并且立场坚定；在做事的时候，他们非常有气魄和胆识，这类人喜欢挑战强权，有不屈的性格特点。

7 平头

喜欢平头头型的男人，男人味十足，但思想比较保守和传统。他们不喜欢和“娘”气的男人交朋友，而对硬气的人，常常会有一种惺惺相惜、相见恨晚的感觉；他们外表看起来似乎缺乏温柔，内心却有温柔细致的一面。这类人非常在意自己在别人面前是否有良好的表现。

8 光头

这是一个非常让人费解的头型。他们也许是为了引起他人的注意，但常常会让人感到一

种痞子气。光头常常给人一种神秘感，很多人都无法猜透其心中所想。

9 浓密粗硬髯发相连型

粗硬头发加络腮胡子，胡子和鬓发连成一片。这种类型的男子给人一种剽悍强壮的感觉，他们性格比较鲁莽，脾气暴躁，但为人豪迈粗犷，非常豪爽。他们有侠义心肠，好管闲事，常常为人打抱不平。这类人人缘极好，因为他们喜欢广交天下朋友。

眉毛长成这样意味着什么

中医认为，多气多血的地方毛多。所以从眉毛可以看出人的气血虚实，也可以看出一个人的性情。眉毛粗且浓密的人爱操心。眉毛淡的人气血不足，人也闲散。人到老年，眉毛里多出几根长长的眉毛，这就叫“寿眉”，是阳气足的一个象。所以说多气足血，人才能长寿。人要是紧张焦虑就爱紧锁双眉，这是一个调阳气上来的象。眉毛脱落，是大风病的一个变现，是阳气衰、血衰的象。

曾国藩认为：“眉崇尚光彩。好的眉毛表现在四个方面，即‘清秀油光’、‘疏爽有气’、‘弯长有势’、‘昂扬有神’。”也就是说，眉毛

应该有光、有气、有势、有神。通常情况下，年轻人的眉毛都比较光润明亮，而老年人的眉毛往往比较干枯而且缺乏光彩。这就是因为年轻人生命力旺盛，而老年人生命力开始衰退的缘故。

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

从眉毛的分类看一个人的性格特征，主要

有四个方面。

首先，按眉毛的长度分，可分为长眉和短眉。

1 长眉(长度超过眼睛)

眉毛长的人大多性情温和，宽宏大量，比较重感情，不轻易发脾气，是属于凡事好商量的老好人，但这种人有时候容易多愁善感。

2 短眉(长度不超过眼睛)

眉短之人，性情正和长眉的人相反，较自私易怒，不轻易与人妥协，但有时候也多愁善感，和家人的缘分浅，容易和他们闹僵关系。

其次，按眉毛的浓淡分，可以分为浓眉、淡眉和稀疏眉。

1 浓眉

眉浓得像用浓墨画上的，此种眉相的人性情傲慢顽固，自我意识比较强，不易受他人影响，待人不够谦虚诚恳。好在此类人心机不深，性情率直，也颇有人缘，只要努力，事业也能

成功。

2 淡眉

如果眉毛颜色非常淡，甚至是白眉，则此人反应不够灵敏，心思也简单。眉淡之人虽无雄心壮志，但工作还是比较努力，具有成功的最基本素质。

3 稀疏眉

这种眉毛，远看似无似有。这种人，性格内向，外表文静，主观理智，不易冲动，但情

绪暴躁。工作学习缺乏上进心，与亲人聚多离少，而且自己的健康也不太理想。

再次，按眉毛的粗细来分，可以分为粗眉和细眉。

1 粗眉

眉毛粗代表肝气旺盛，属将军之眉。此人凡事积极，有男子汉气概，当然，这种人在处事上也极易冲动，弄不好会变成有勇无谋。

2 细眉

也就是眉细如丝，大多女性有这样的眉相，此种人个性较消极，遇事优柔寡断。如果是男人，则大部分是娘娘腔，甚至有同志倾向。

最后，按眉毛的形状分，可以分为以下几类。

1 三角眉

俗称勇士眉，所谓的杀手或武士，大都是有这种眉相。这种人刚毅果决，冷酷残忍，不怕遭遇挫折，但比较自我，不易受他人控制。

2 一字眉

眉形犹如正楷一字，也有粗细之分。粗一字眉的人，胆子大、意志力强，说话声音大而且严厉；细一字眉的人，性格固执、做事缺乏耐性，但有可能成为智者。

3 刀形眉

眉形如刀(菜刀方形)之人，其心如刀，此种人聪明果决，处世不懂得圆滑，犀利不讲人情，不够慈悲，完全是一副清官的样子。

4 扫把眉

分眉头开散和眉尾开散两种。眉头开散的人，往往事情都快做完了才全心投入；而眉尾开散的人，做事经常虎头蛇尾。不管是哪种人，如果不克服自己的缺点，事业都很难成功。

5 柳叶眉

眉毛较粗，但眉尾弯曲，呈现出不规则的角状，就像春天的一片柳叶。有这种眉形的人比较诚实，与朋友的关系也比较融洽，唯一不

足的是家庭观念比较淡薄，经常为了朋友而忘了顾家，因此，朋友之间人缘会不错。

6 新月眉

眉毛清秀而细长，眉尾稍微上翘，状如新月。有这种眉形的人性情宽厚，办事果断，人缘不错，也能与人共同分享成果，因而做事容易成功。但由于容易轻信他人而很容易上当受骗。

7 上扬眉

眉尾上扬，此种人富有杀气和霸气，太要强，不服输，霸道且不讲理，非常有自尊心，但这种自尊心往往是建立在霸道之上，也让人很不赞同和理解。

8 杂乱眉

这种眉毛杂乱如荒草，是属于四肢发达、头脑简单的人，做事往往无法集中注意力，性情也很莽撞，所以他们最喜欢用武力和争吵来解决问题。

虽然从眉毛不能把一个人的性情全部都

窥透，但至少能从中发现一点对方的性格特点，只要我们细心去观察，就能很好地把握对方的性情，尽量在交往中少走弯路。

看眉识男人——女人需要注意的几种男人：

1 眉粗压眼

眉粗的男人看来十分威武，但如果眉粗而贴近双眼，再加上一双闪缩的眼神，这种人当真要好好提防，他们天性奸诈，为了个人利益，可以做出很多暗箭伤人的事。另外，这类人可能做了太多的坏事，所以他们除了信自己之外，很难相信别人，包括自己的女朋友。

2 眉毛平直

眉毛能够代表一个人的心术，要是拥有一条平直的眉毛，便代表这个人性格比较公正，无论公事私事都十分公正，而且喜欢讲原则，是不会徇私的正义之士。这类人很受女性欢迎，因为他能给予十足的安全感，亦不容易受诱惑，是理想的结婚对象，不过他对伴侣的要求同时也是很高的。

3 眉毛清

26~36 岁间的人走 “眉运” ?如果眉毛纤细，眉清见底，眉毛顺贴眉骨而生的话，这类人大多得贵人扶助，此段期间的事业运也相对不俗。要是眉形平长而过目的话，便更加好，因为眉长过目，代表这人有上进心，事业发展可以进步神速，要是能在这段期间能把握机会，一定可以出人头地，女性遇上这类男人，也要好好把握，不要就此放过大好金龟婿。

4 眉高鼻窄

如果男人两堂眉毛生得特别高，与双眼有一段距离，再配上一个特别狭窄细小的鼻子，

那就要恭喜你了！因为这类男人，多为富有学识、对潮流有触觉、品位高尚、外形俊朗、有型有格之士。这类人站在人群中，显得与众不同，特别引人注目。如果你的男友正是这种人，就要小心他身边对他虎视眈眈的目光了。

5 眉毛散乱

眉尾散代表财难聚，所以这类人大多投机心非常重，而眉毛乱则代表心乱、智力不足。他们喜欢以小博大，做生意也不肯脚踏实地，给人的印象绝对是志大才疏，所以这类人大多一事无成。如果你的男友有这个特征，你就得

多提醒着点儿，让他脚踏实地做人，这样才能改善他的运势。

6 眉低压眼

眉与眼之间的距离应以可容下一根手指为最标准，但有些人的上眼盖因生得低，令眉与眼的距离过于接近。有这种特征的男人，天生小？，却非常怕事，为人急躁，又唯利是图，所以注定失败居多，而且跟他恋爱也必然苦多于乐，即便你心胸广阔，也会被他的小器和势利性格气得提出分手。

7 眉头带箭

世间上有种人，他无论跟多随和的人相处，最终都会闹翻，究其原因，是这类人天性诸多挑剔，爱为一些芝麻绿豆的小事与人争执，所以难与他人和睦相处。女性们要多注意这种“眉头带箭”的男人，这种人眉头上的眉毛倒行逆生，他们总爱招惹是非，对人挑剔，对己宽松，跟他拍拖，简直是自讨苦吃。

看眉识女人——男人需要注意的几种女人

通过大量的研究，心理学家从眉毛形状中发现了其中所隐藏的女性性格特征：

1 眉毛较长的女性

有这种眉毛特征的女性，其性格多属于谨慎型的，做事喜欢深思远虑，通常，她们对婚姻也持有一种十分慎重的态度，爱不轻言，一爱到底。

2 眉毛较短的女性

有这种眉毛特征的女性，大多缺乏独立性，做事依赖性很强。她们对爱情充满美好幻想，感情丰富、细腻。

3 眉毛较浓的女性

有这种眉毛特征的女性，大多比较粗心，且有些许任性。在行事作风上较有主见，个性上较不服输，比较不愿意过着平淡的家庭主妇生活，但如果能让她在职场上好好发挥，相信是老公的得力助手。面对爱情，她们喜欢主动，慕其所爱、求其所恋、敢爱能放、喜欢感受新潮。

4 眉毛纤细的女性

有这种眉毛特征的女性多爱慕虚荣，偏重名誉，且感情淡薄。她们比较情绪化，做事老是凭直觉，比较不会坚持自己的立场。这样的人让人很不能信赖，所以当她们到了 30 ~ 35 岁时会遇到诸多不顺。她们对爱情多不太执著，由此也决定了她们的婚姻来得比较迟。

5 女性眉间距

通常，眉心间隔窄的女性，人际关系好且受人欢迎；眉心间隔宽的女性，自视甚高，个性外向，具有领袖欲。天生双眉距离较近的女性，行事比较冲动，胸襟狭隘、放不开；天生

双眉距离较开的女性很容易相信别人，一不小心就被骗，而且性格上很容易举棋不定。

从鼻子的形状嗅出对方的“人味”

鼻子是呼吸系统中的重要器官，从整个面部观察，位居中央，高高耸立，号称天柱之山，上接天庭，下临人中。它的职能是辨别气味，更主要的是吐故纳新，关系到人的生命态势。

洛伊希斯在《人体美学》一书中说：“鼻子细而尖，一定脾气不好；鼻子长而薄，为人轻浮；狮子鼻的人，容易上当；鹰钩鼻的人，绝不肯吃亏……”自亚里士多德以来，人们都

相信鼻子和性格息息相关。

从这一点讲，鼻子和眉毛一样，它的形状也能很清楚地告诉我们，它的主人有着什么样的性格特征。

首先，从鼻型来分：

1 长鼻

这种人富有理性，又具有美感，不过社交能力不是很强，欠缺社交性格，因此这种人喜爱孤独，并能享受孤独。

2 短鼻

这种人正好和长鼻子的人相反，他们个性开朗，但是他们意志不是十分坚定，观点不够鲜明，容易受他人影响，是一种比较容易被说服的人。

3 希腊鼻

是指在希腊雕塑中经常能看到的一种鼻子的形状，它的鼻梁非常挺直，呈一条有坡度的直线。这种人才华出众，品位很高，对美或

高尚的事物造诣很深，又对艺术有很好的理解能力。这种人更是理想主义者，对自己非常有信心，以至于有时会骄傲自大，给周围人一种不好交往的感觉，况且还有洁癖，也往往让周围人感到反感。

4 矮小鼻

顾名思义，这种鼻子比较矮小，似乎正好和坚挺的希腊鼻相反，这种鼻子的人智商比较低，性情比较懒惰，缺乏改变生活的勇气，如果失败，也很难有再次振作的能力，如果出身不好的话，也只能邋邋遢遢过一生了。若是女

性的话，还缺少伦理观念，容易被男性玩弄。

5 凹陷型

凹陷型的鼻子是指鼻梁不是一条直线，也不是隆起，而是凹陷的，这种鼻型的人性格比较开朗，对陌生人有一种莫名的亲近能力。

6 直线型

这种鼻型呈一直线，和希腊鼻型不同的是希腊鼻比较高耸，而这种鼻型比较低一点，但也不是矮小。这种鼻型的外观比较时髦，这种

人对细小事情顾虑太多，也比较自私，对自己的事情考虑太多。这种人头脑清晰，在工作上或成功的大道上都能顺利。况且这种人比较受异性的欢迎，然而很容易被对方抛弃。

7 鹰钩型

鼻子的形状像鹰嘴一样，鼻尖向下垂成钩状，这种人个性通常阴险凶暴，冷酷残忍。他们虽然寿命颇长，但年老后会很孤独。鹰钩鼻子且眼深者往往生性贪婪，不知足。

8 段鼻

鼻梁中间呈段层状的鼻相，诚如外表的印象，鼻梁有段层者多半是顽固之人。他们的性格具有强烈的攻击性又欠缺协调性，生性顽固而不知“退一步海阔天高”的道理，也正是这样而经常得罪人。

9 袋鼻

袋鼻又叫犹太鼻，即指鼻高、鼻梁略带弧形，鼻头则下垂成钩状，两边鼻翼厚而不太露孔。由于犹太商人精打细算，生财有道故称“犹太鼻”。有这种鼻型的人对金钱极为执著，为

了金钱 ,他们可以舍弃地位、名誉和义理人情 ,
甚至是被人唾骂也在所不惜。他们处世有一
套 ,交际灵活 ,但不管如何还是个守财奴的形
象。

10 袋鼻变形

和前面的袋鼻不同的是袋鼻的肉厚 ,而这
种鼻子在整体而言肉薄 ,还带着一点时髦感。
虽然鼻型和袋鼻相似 ,但处世风格完全和袋鼻
的人不一样 ,这种人对赚钱一事毫不关心 ,绝
不会和他?有金钱方面的纠纷。此种人对人非
常亲切 ,绝对不会牺牲别人的利益来满足自己

的私欲，因此而受到对方的青睐。

对方不张嘴，也能看穿他

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

形状不同，性格不同

嘴按照形状来分，可以分为以下几种类

型，同样这些类型的嘴也就代表了不同的性格：

1 仰月形

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

2 俯月形

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

3 四字形

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

4 一字形

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

5 修长型

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

6 承嘴型

承嘴是下唇突出，似乎是承住上唇一般。这种人爱讲歪理，并且猜忌心重，任性自私，因此也较难得到上司的赏识和提拔，唯一的优点就是忍耐力强，能够忍别人所不能忍，这也是成功的一个基本要素。

7 盖嘴型

盖嘴是上唇突出，盖住下唇的嘴型，正好和承嘴相反，而其代表的性格也与承嘴所代表的性格相反，拥有这种嘴型的人是讲道理、有

义气、个性强的人 ,有着比较完美的人格形象。

8 怪嘴型

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

状态不同，心情不同

嘴巴不仅是用来表达有声语言的，它同样也可以表达丰富的肢体语言。所以有人说：嘴

巴不出声也会“说话”。

嘴唇如果闭拢表示的是和谐宁静、端庄自然。

嘴唇若是半开或全开则是表示疑问、奇怪、有点惊讶。

嘴唇要是全开的话一般表示惊骇。在人际交往中，除非我们是为了沟通谈判的需要，否则不要轻易出现这种嘴部动作。

嘴角如果上扬，这表示的是善意、礼貌、

喜悦的意思。人际交往中，这种身体语言特别会让对方感觉到我们的真诚、善解人意。

嘴角如果下垂通常表示的是痛苦悲伤、无可奈何的神情。

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

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

厚薄不同，德行不同

一些社会学家对嘴唇进行了研究，并且总结出许多经验，不仅得出嘴唇与身体健康有关的结论，而且还得出嘴唇与人的品质性格也有有关的结论。

1 嘴唇厚的人

这类人给人的感觉是憨厚、诚实。这种人心地善良而仁慈，在为人处世中，他们总是诚恳待人，对朋友、同事重感情、讲信用，但是，这种人缺乏自己应有的主见，办事不够果断。

如果一个女人有两瓣丰润的朱唇 ,那就说明她有福了。因为这不仅表明她为人实在 ,还表明她身体健康 ,并且性感十足。

2 嘴唇大且厚的人

这种人给人的印象往往是比较沉着稳重。一般而言 ,这种人性格坚强 ,具有很强的自尊心和好胜心 ,做起事来总有一股冲劲和拼搏力 ,不达目的绝不会罢休。嘴唇厚的人 ,面颊往往比较丰满 ,因此给人一种忠厚老实的感觉 ,而且这种人待人温和 ,有良好的人缘。为

了保持这一系列优势，他们在工作中会愈来愈尽职尽责，也会愈来愈扎实。如果是女性，其内心感情更为丰富。

3 嘴唇薄的人

人的容貌特征与人的道德品质总有一种潜在的本质联系，如相貌端正者作风也正派，贼眉鼠眼者为人奸诈；鼻正心也正，鼻歪心有鬼。嘴唇厚薄也同样遵循这一规律。在现实生活中可以发现，那些尖酸刻薄的人，天生就爱耍嘴皮子，唠唠叨叨的把嘴唇都磨薄了。在他们的脑袋中，好像只有用滔滔不绝的语言才能

战胜对方，他们从不打算用诚信与对方交往。

4 嘴唇松弛的人

嘴唇松弛的人给人一种松松垮垮的感觉。这种人身体一般不会很好，因此办事缺乏足够的体力支持，无论做什么事情，只要过一会儿，他们就会感到精疲力竭。

这种人适合干那些风风火火的事，因为他们的动作往往很迅速。这种人应该注意锻炼身体和增加营养，把体力和意志都提到一个新的高度。

嘴部的无声语言远远超过了有声语言的作用，它可以一言不发地“告诉”你一切。当然，这要依赖于你对身体语言的理解，只有这样才能使其发挥出相应的作用。

耳朵和一个人的潜在特质

耳朵作为人的面部的五官之一，其长势与形状，以及与面部其他各器官的搭配是否恰如其分，对人的容貌的影响也是很大的。

中国人比较喜欢耳朵长成轮廓分明，像重城厚堡的样子，耳孔要阔而深，耳朵上部要高

过眉毛。即所谓“耳色润鲜，高耸于眉，轮廓完整，贴肉敦厚，风门宽大”。这样的耳型给人以为人厚道可靠的印象。

另外，耳朵在面相中是唯一不变的部位，不像有些人的颧骨或是眉毛、嘴型或脸型，长大后因后天的影响，就会有所变化。例如眼睛，有的人过于忧愁或操心，可能会在眼睛周围过早地出现皱纹；再例如鼻子，可能会由于有爱抽动鼻子的不良习惯，而使鼻子的皮肤松弛出皱。但是这种种情况，在耳朵上都不会出现，因此，一个人的耳朵与性格之间联系应该更为紧密。

1 有耳垂与无耳垂

耳朵大致可分为有耳垂与没耳垂两种形状。有耳垂的人，像弥勒佛一样，古人认为是较有福气，个性温和，处理事情井然有序，不会太急，在人际关系方面也较顺畅。

没有耳垂或者耳垂小的人，再加上内耳部分突出，古人称为“轮飞廓反”，这种人通常叛逆心重，个性冲动，缺乏奉献的精神，较不肯吃亏，但反应机灵敏锐。

2 耳朵的形状

如前面所说，耳朵形状不好且无耳垂，内耳往外突出者，叛逆心重，不服输，也不喜欢接纳他人的意见。例如听到某消息时总是爱说：“哦，是这样吗？”或“我看不见得吧。”

如果把整个耳朵的形状规则化，一看就觉得圆滑丰满，这种人的人际关系相对会好些。耳型不整齐，有锐角，呈三角形或不规则形状，可能因为脾气过冲，以致人际关系差些。若到了畸形不整的程度，在行为上会有某些不利于发展的缺陷性格。

3 耳朵的位置

耳朵的部位若高于眉毛，即古人所指的耳高于眉者，容易显名。上耳部分显示一个人的行为能力，如果上半部长得好且有力，高度接近或超过眉毛，就说明这个人贯彻事情的意志力很强。下耳部分则显示一个人的思考是否周密，有耳垂的人较圆滑、不易冲动。耳垂往后者，个性内向被动，欠缺热心，不够积极。

4 耳朵的肌肉

耳朵的肌肉厚重有力者，反映了个人的持续力和童年的顺利程度；耳朵薄，表示贯彻事情的意志薄弱；耳垂的肌肉圆满丰厚往前翘者，进取心强，个性外向好动，为人固执而积极，具有领导统帅的才能。

5 招风耳

耳朵的形状向前张开成“招风耳”，会像雷达网一样地接收信息。古书上说，招风耳会败掉祖宗留下的资产，不过这个说法并非绝对，像很多的企业家都是招风耳。

招风耳表示此人像情报员一般，对于消息的搜集非常灵敏快速，判断事情有自己独到的见解，甚至喜欢从事带有冒险性的工作。此外有投机、吹毛求疵、疑心重等特性。

6 耳朵对称

以耳型判断，左右耳对称、耳型好的人，较有容人长处的宽大心胸；左右不对称、耳型差的人，则较倔强、嫉妒心强且心中不易平衡，不喜欢他人一帆风顺，有愤世嫉俗之心。耳朵往后贴，正面看不到耳朵全貌的人，较能吃苦耐劳且守口如瓶。耳朵长度超过嘴巴，富有群

众魅力和领导才能。

7 耳朵大小

耳朵大的人，一般来说，都是心胸比较宽阔的人。此类人对知识的追求和好奇更强，具备过人的见解。是非善恶，真理俗见，均能了然于胸。生命力充沛，个性稳重谨慎、做事头脑清醒、脚踏实地，并且任劳任怨。因此耳大之人，大多事业有成。

小耳的人大多为感性型的人。情感比较细腻，意志不够坚定，很容易被别人的意见所左

右。生活上的困惑较多，往往为芝麻绿豆的小事而过意不去，不太爱面对现实。因自我意识强，所以对别人中肯的意见较难接纳，进而影响到人际关系。而且这类人对用钱较无计划，不太适合做生意。这种人需慎重规划一下自己的人生，以免把自己搞得一团糟。

为什么说下巴是个性的标签

下巴处在面部的根基部位，又叫下颏。过去，人们多认为下巴是主导人的荣华富贵的部位。说法的对错姑且不论，这个部位的确给人与众不同的感受。

1 下巴突出的人

这类人通常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。

2 下巴尖而狭窄的人

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

另外，下巴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。

3 下巴既狭且圆的人

这类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。

4 圆下巴的人

这类人拥有美满的爱情，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、骨盆均非常发达，因此，生产也很方便。

5 宽下巴的人

宽下巴人的性格比圆下巴的人性格要强硬些。他们对任何事物均会彻底加以研究，往往拥有伟大的爱情。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。

6 方下巴的人

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。这种类型的人富于进取心，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，就会加以冷落。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。

7 双下巴的人

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“大黑颈”，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。

体形：性格的无声解读

人们在工作或社交场合中总是把自己的内心包裹得严严实实，要想了解一个人的性格并不容易，但是人至少有一样东西是难以包裹

的，这就是他的体形。中国有句老话：“人需要接近看看，马需要骑着看看。”人的体形不受意识控制，因此通过体形的观察，更可以看出对方的性格特征。

德国心理学家和精神病学家克瑞其米尔曾经发表过《身体结构和性格》，最先将体形与性格联系起来，并进行归类 and 系统研究。

下面介绍四种不同的体形及其相关的性格分析。

1 肥胖型

这种体形的人的特征就是在胸部、腹部、臀部上厚积了一些赘肉，一旦腹部等处聚集大量的脂肪，俗称的“中年肥胖”便出现了。这类人能很快适应周围变化的环境，大多属于好动的人，乐于偷懒和被人奉承，有时在工作中耍点小聪明。其中许多人仍容易被周围的人理解，是受欢迎的人。

他们的性格特征是热情活泼，喜好社交，行动积极，善良而单纯，经常保持幽默或充满活力，但也有温文尔雅的一面，属躁郁质类型。他们中有许多人是成功的企业家，他们的理解

力和同时处理许多事情的能力很强，但考虑欠缺一贯性，常失言，过于草率，自我评价过高，喜欢干涉别人的言行，喜欢多管闲事。

2 略瘦削的健壮型

这类人争强好胜，无论什么事都愿意接受挑战。他们拥有坚强的信念，充满自信心，坚持不懈，百折不挠，判断及裁决迅速果断，坚信“天生我材必有用”。他们在工作中是值得信赖的好伙伴，在商业交往中也是好顾客。

但这种强烈个性有时会向极端的方向发

展，表现为硬干到底、专制、不信任他人、态度不好。在工作中，如果有人无法默默地顺从他们的意志时，他们就会立即与之断绝来往。

由于这类人欠缺思考，所以一旦在脑海中存在有某种思想后，要想改变他们的想法便非常困难。

他们缺乏人格魅力，即使有出众的才华或拥有权力，即使有人刻意奉承他，但都会与他保持一段距离，在家庭中也很容易被孤立。

与这种人接触和交往时，不可以与他

立。因为这类人有一定的攻击性，在自己的正确性被认同之前，必会急切地主张自我的正确性，这类人被认为属于偏执质类型。

3 苗条而有心事型

苗条是针对瘦弱的人所用的词语，瘦弱型的许多人都隐藏心事，给人无法接近和无从交往的感觉。

这类人最大的特色是冷静沉着，但其性格十分复杂，存在互相矛盾的地方，属于分裂质类型。对幻想中的事物兴趣大，不愿让他人了

解自己的内心世界或私生活 ,以冷漠面纱包装自己。

此类人不愿与平常人相交为友 ,而表现出一种令别人意欲与他接近的贵族气质 ,他们身上常散发着一种浪漫情调。

他们专心于鸡毛蒜皮的无聊小事 ,倔犟而不肯包容 ,骄傲而外表冷漠 ,当无法下决心时 ,凭冲动决定一切。他们天生对手工艺、文学、美术感兴趣 ,对流行服饰感觉敏锐。对他人的小事非常热心 ,表现出优雅的社交风度。

与这类人交往时要知道他们是生性善良，具有细致的心，在生活上严谨慎重，又有点迟钝，意志薄弱，是很难交往的人。

4 强健型

他们具有黏液质类型人的特征，第一个特征是肌肉发达，体态匀称，头部肥大、筋骨强壮、肩幅宽阔，言行循规蹈矩、一丝不苟，诚恳忠实，不少人是举重、摔跤选手或公司领导。他们的抽屉井然有序，写字都是一笔一画正楷写成的。

第二个特征是常以秩序为重，遵循规律，每天生活充实，一旦着手某种工作，必会坚持到最后。

第三个特征是速度迟缓，说话喜欢绕弯子，唠叨不停，写文章过于烦琐，谨慎而周到，洋洋洒洒一大篇。

这类人是足以让人信赖但又稍欠缺趣味性的坚硬型人物，若是男性，易被妻子提出离婚要求。这类人有着顽固执著的一面，也有拘泥于形式思考的习惯。

第五章：说话心理学

口耳相传：一开口就打动人心

心理学家发现：最有魅力的微笑，不是咧开嘴，露出八颗牙就行了，最关键的是听到了声音就能够让人想象出微笑的表情！打动人的沟通应该是发自内心的，要口到、眼到、心到、情到，这样才能让自己的语言成为春风、春雨，暖透人心！

心理学的奥妙在于“攻心”，直指人的隐秘心灵，每天学点理学就可以帮助你在复杂的人世中得到纵横驰骋的奥秘，也可以形成一套自己的说话攻心术！

大家会发现，同样都是说话，效果却各不相同。

怎么样才能让自己的语言直指人心呢？一定要“攻心”。以“心”为重，针对我们说话的对象，具体分析他们的心理状态和弱点，以此来决定什么时机点该说什么话，什么时机点不该说什么话，或是该说多少话。

不该说的，一个字也不多说，如此才能攻到对方的“死穴”，说得恰到好处，才能打动对方，在必要的时候，或者是锦上添花，或者是化干戈为玉帛，这样你就会成为说话的“策略高手”。

从另一个角度来说，心理学家也会通过语言来破解人们的心灵密码。语言与心灵是可逆的，如果我们懂得心理学的奥秘，破解到说话对象

的心灵密码，那么，对立和敌意这种来自情绪化的误会就能迎刃而解。

我有一位研究心理学的朋友，有一次，他在下雨天开车，到了某个路口，因挡风玻璃有雨水看不清，他明明瞄见信号灯是黄灯，于是就踩了油门，跟了前面的车越过十字路口。

突然间，他的车子正前方撞上一辆自行车，自行车上的人叫了一声摔到在地上，他赶紧下车，他先观察了一下骑自行车的人，是个背着背包的学生，自行车也是新的，他判断这个学生不会是恶意敲诈的歹徒，于是就上前扶起他，友善地说：

“先不要说谁对谁错，你有没有受伤？”

我的这位朋友事后说，这时那个男孩正在闹情绪。如果他下了车就与男孩争论对错，不仅没有意义，反而更会有理说不清，也会更加激怒对方，所以他第一句话就关心对方有没有受伤。

那个青年学生听到了这句话，突然间不知道要说什么，就怔在原地。

这时，学心理学的那位朋友又开口说：

“既然人没受伤，那你看这件意外要如何处理？我的意见是叫警察来处理，谁对谁错自有公断，后续问题我也会找保险公司来处理，总之，如果是我错，我会负全责，只是可能要花你一点时间，先等警方做事故现场鉴定，然后

再做笔录，再等保险公司的人来谈理赔，可能要花五六个小时……”

果然，话还没说完，那个青年学生就给了我朋友一个微笑，然后说：“没事的，谢谢你的关心。再见！”说话就蹬上车，骑着车走了。

这是研究心理学活生生的教材，像这种交通小事故，如果处理不好，情绪爆发起来，必然像洪水猛兽，收不回也挡不住。但是，心理学家告诉人们情绪是一种微妙的反应，有时只要说对一句话，动之以情，用诚意化解情绪上的敌意，任何事情就不会再令人不知所措。

心理学家的那位朋友对此事也颇有感慨，他说大部分的车祸纠纷，其实并不是车祸本身引起

的，而是当事人的“情绪”制造出来的，也可以说是人们不懂得“说话心理学”导致的结果。

怎样才能打动人心，其实，看似简单的语言背后需要蕴涵说话者满满的诚意，如果想要具备这种关心别人的诚意，就不能心生怒气，况且心理学家也提醒人们，发怒生气虽然是人人皆有的一种情绪，因为在人际交往中难免产生矛盾和摩擦，但是，生气和发怒都无济于问题的解决，甚至发怒引发的攻击性会伤害别人，也伤害自己，如果不想双方面受伤害，给自己的人生制造一些不必要的麻烦，在发生任何事情的时候要懂得第一步先制怒。

第二步再站在对方的角度换位思考，瑞士心理学家卡尔·荣格说：“事物本身如何并不重要，重要的是如何看待它们。”曾经有心理学家找来两个七岁的孩子进行一项心理测验。小麦是来自一个贫穷人家的孩子，家里有六个兄弟，小米则是一家境富裕的医生的独子。心理学家叫两个孩子看一幅图画，画面是一个小兔子坐在餐桌旁边哭，兔子妈妈则板着面孔，站在一旁，于是心理学家叫他们把画中的意思说出来。

小麦说：“小兔子为什么在哭，是因为它没吃饱，还想要东西吃，但是，家里的东西已经没有了，而兔妈妈也觉得很难过。”小米却说：

“它不是没吃饱在哭，而是因为它已经不想再吃东西了，但它妈妈强迫它非吃不可，”

这个实验的意义在于告诉人们处在什么样的环境，就习惯用什么样的角度看事情。而每一件事情从不同的角度来看时，总会有不同的体验。所谓见仁见智，有些事情并不一定是对或错，而是因为眼光不同，看法也就不一样。

学会制怒，学会换位思考，学会以宽广的态度接纳不同的人、事、物，达到能彼此尊重和体谅，在这样良好的自我心态的调节下，你一定能一出口，便打动人心！

渐进效应：循序渐进地说服别人

卡耐基是 20 世纪最著名的成功学导师，同时

也是美国著名的心理学家和人际关系学家。他曾指出——间接指出别人的错误要比直接说出口来得温和，且不会引起别人的强烈反感。说话的过程从某种角度上说是被说服者心理渐变的过程。运用循序渐进的说服技巧，符合心理学的基本规律。在实践生活中，只要运用得恰当巧妙，就能取得理想的说服效果。

在学习渐进效应之前，我们先来看一则和心理学有关的小典故：

公元前 266 年，赵太后刚刚执政，秦国就急忙进攻赵国。赵太后向齐国求救。齐国说：“一定要用长安君来做人质，援兵才能派出。”赵太后不肯答应，大臣们极力劝谏都无效。

左师触龙去见太后。太后气冲冲地等着他。触龙到了太后面前，先问候太后的身体，而且提出了自己的健康建议，太后的怒色稍微消解了些。

后来他又说说：“我疼爱小儿子舒祺，希望能让他替补上卫士的数目，来保卫王宫。我冒着死罪禀告太后。”太后说：“可以，你们男人也疼爱小儿子吗？”触龙说：“比妇女还厉害。”太后笑着说：“妇女特别厉害。”

触龙回答说：“我私下认为，您疼爱燕后就超过了疼爱长安君。”太后说：“您错了！不像疼爱长安君那样厉害。”左师公说：“父母疼爱子女，就得为他们考虑长远些。燕后出嫁以

后，您也并不是不想念她，可您祭祀时，一定为她祷告说：‘千万不要回来啊！’难道这不是为她作长远打算，希望她生育子孙，一代一代地做国君吗？”太后说：“是这样。”

左师公说：“然而您把长安君的地位提得很高，又封给他肥沃的土地，给他很多象征国家权力的器具，而不趁现在这个时机让他为国立功，一旦您死了，长安君凭什么在赵国站住脚呢？我认为您为长安君打算得太短了，因此，我认为您疼爱他不如疼爱燕后。”

太后说：“好吧，任凭您指派他吧！”

从心理学的角度来审视这个小典故，触龙之所以能说服太后，诀窍在于他不急于求成。而是

采用由小到大幅度，招招紧跟的说服方法，一步一步具体而又细致地为对方剖析情势，为其出谋划策，这就一步一步地把双方的心理距离拉近了。

唐代大诗人白居易也说：“感人心者，莫先于情。”根据心理学研究，情感具有五个功能，即动力功能、调节功能、定向功能、感染功能和适应功能。情感的动力功能是指情感对人们的认识活动的顺利进行，具有推动促进作用。触龙就是从情感的角度出发，促使赵太后的态度一点点地发生改变，让自己的预期目标由小到大地一步步逼近预定。

现实生活中，无论你想说服别人，还是进行商

业谈判，或者是让部下服从自己，人际交往中心理技巧都能发挥作用。大到思想观念，小到生活琐事。然而，成功地说服别人并不是一件轻而易举的事，因为被说服人的思维惯性和既成偏见是相当顽固的。面对这种情况，我们在进行说服时不必急于求成，可以采用循序渐进的技巧，来逐步说服对方。

心理学家告诉我们，遇到十分固执的对象，可以采用以迂为直的策略，先聊一些与实质性问题较远的其他话题，再由远及近一步步切入实质性问题。这种方法的好处是能逐渐拉近双方心理的距离，层层铺垫、步步深入地引导对方。由对方不经意的问题切入可以使对方随从说

服者层层逼理的思维轨迹渐渐接受说服者所讲的真理。如果说服别人的时候，问题一下子触及到了核心部分，会给对方带来不必要的压力。

最好先聊什么呢？对于电影、工作内容、家庭成员、将来的梦想等问题，人们相对比较容易回答。因此，最初的时候可以从这些无关痛痒的问题开始。聊了一段时间后，人们就会希望说些更深层次的心里话——和擅长提问的人聊天的时候，我们往往也会有这种感觉。

心理学家为病人开解心结的时候也是这样，有一个心理学家，善于帮助女性走出失恋的痛苦，他在与女性聊天的时候，也是先聊些大众

化的问题，慢慢地解除对方的陌生心理。大约 20 分钟后，这些女性都会在心理学家的谈话技巧之下放松警惕，把平时说不出口的失恋故事告诉他，然后进一步解决问题。

最后，还要送给读者一个笑话——主人骑骆驼旅行，夜幕降临时，支起了帐篷睡觉。晚上外面起了风沙，骆驼把头伸进来。旅行者是个善良的人，觉得骆驼只是把头伸进来了，无所谓，就没有在意。过了一会儿，骆驼把脖子和前蹄伸进来了，旅行者还是没有在意。于是骆驼就这样，一点一点地挤进了旅行者的帐篷。

最后，骆驼把整个身子，都挤进了帐篷，可怜的旅行者却被骆驼挤了出去。亲爱的读者，有

的时候，我们会不会向这只聪明的骆驼学习呢？

诙谐效应：让幽默为你说话

田纳西州州立大学心理学教授诃沃德·约利欧通过对幽默效应的研究发现：幽默能减轻疲劳，振奋精神，使那些从事重复性劳动的人们也能在轻松愉快的气氛中更好地完成工作任务。幽默更是一种最生动的语言表现手法，与幽默的人相处，谈话令人愉快。如果与人发生争执，或是各自坚持自己的意见时，幽默常常可以让人立于论辩的不败之地，并且化争执为会心一笑。

通俗意义上的理解，幽默是一种轻松欢快而又

有严肃内容和深刻意义的笑。但在心理学中

“诙谐效应” 却是一种防御机制。它指一个人处于困难和尴尬境地时，采用一些诙谐手法，可以自我解脱，应对难关，征服别人。

上大学的时候，我们心理系有位老师，吸烟多年，烟瘾很大。有一次，他和我们打篮球，有同学从衣袋里掉出一盒香烟。事后，老师把他叫到办公室，讲吸烟的害处，想说服他戒烟，可是有意思的是：老师讲着讲着，烟瘾又上来了，不由得自己掏出烟来吸着了。我的那个调皮的同学半开玩笑地说：“老师！您说吸烟不好，您为什么也吸烟呢？”

这是一句尴尬的问话，话一出口连我同学都非

常不好意思。但老师没有做任何辩解，也没有以此斥责，而是风趣地为自己辩解：“我深受其害啊！简直是个老烟鬼，老烟鬼你们喜欢吗？”

接着使用手灭掉了烟，非常有力地说：“我从今起要与老烟鬼分家了，请你们监督！但我也希望你们与老烟鬼交友，这是我三十多年来的教训哟！”老师一席话，让我同学乐开了。从那以后，王老师和他班上几个吸烟的同学都戒了烟。可见，幽默语言不仅能摆脱自己的困境，而且还是十分有效的教育手段，现在想想心理系的那位老师如果不运用幽默风趣的语言，那么，很可能使双方的关系弄成僵局。

无独有偶，苏联著名诗人依尔·斯洛夫也是一个幽默教子的高手。有一次，诗人回到家，见一家人慌作一团，诗人母亲正在打电话向医院请求急救。原来诗人的小儿子舒拉为出风头，别出心裁喝了半瓶墨水。诗人明白，墨水不至于使人中毒，用不着惊慌，这正是教育舒拉的好时机。于是诗人问孩子：“你真的喝了墨水？”舒拉得意地坐在那里，做了一个怪相。诗人镇定地从屋里拿出一沓吸墨水的纸来，对儿子说：“现在没办法了，你只有把这些吸墨水的纸使劲嚼碎吞下去了！”一场虚惊就这样被诗人一句幽默冲淡了，在家人的嬉笑中结束，想出风头的舒拉从此再也没有闹过

笑话。由此可见，严厉的语言，严肃的面孔，让批评如同冰刀霜剑，容易刺伤孩子的心灵。但是，巧用幽默诙谐，批评就会变得平和亲切，让人容易接受。

不但师生间的心灵交流，教育子女的时候，需要幽默搭桥，在高压的现代生活中，幽默也非常重要，有一本叫做《压力下的最佳生存手段：笑》的书，引起了人们的注意，这本书的作者麦特·卡尔夫说：“我们的公司在经济衰退时却有了很大的起色，奥秘何在？就是笑！”

的确，幽默是生活的重要的调味剂。对于语言来说，以恰当的比喻或夸张、诙谐有趣的言语，使人们产生轻松愉快的感觉。生活中来点幽

默，对不公正来点“阿 Q”式的嘲讽，不仅能让你的愤怒找到更好的出口，还会让笑声给你带来更好的人缘。心理学家认为，因为幽默和愤怒在心理上不能共存，所以，幽默能有效地赶走愤怒。因此，当你感觉到愤怒的时候，不妨幽上一默，让自己给自己一个好心情。

相反一个完全失去幽默感的人则更加容易沮丧，而且那种“精神萎靡症”，是常见的一种轻微发作的抑郁症。患有“精神萎靡症”的人会有烦躁感和空虚感，对生活失去信心，还会对前途悲观失望，有一种深深的负罪感，认为生活毫无意义，他们不能接受外界的影响，对日常生活无任何兴趣，而且还伴随一系列的生

理恶果，如严重的失眠，行为异常，精力不能集中，记忆力衰退或优柔寡断，周身疼痛，常有莫名其妙的忧郁感。

尤其在现代生活中，人与人之间，为了利益或为了理念，难免会陷入紧张或对立的状态；然而，沉重的问题也可以用轻松的方式去解决，严肃的门也可以用幽默的钥匙去开启。

幽默还是减轻工作压力的一种有效方法。著名的伊士曼·柯达公司，在纽约为两万名员工建造了一座有四个活动场所的“幽默房”。其中一个图书室，内有各种笑话书籍、卡通书籍以及幽默光盘、录像带和录音带；一个是能容纳 200 人的会议厅，厅内布置了幽默大师卓

别林和笑星克罗麦克斯的许多剧照；一个是玩具房，里面有各种各样宣泄压力的器具，比如，仿真人形象的吊袋；一个是高科技房，配备具有幽默功能的各种软件。这些设施可以帮助员工放松神经，增强快乐情绪，减轻工作压力，深为员工所青睐。

所以，人们要注意对幽默感的培养，学会牵动你的嘴角，给自己一个微笑，会发现人生也从此不同！

接受心理：有理不在声高

心理学家认为，无声语言所显示的意义，要比有声语言多得多，而且深刻得多。曾有国外的心理学家还对此列出了一个公式：人与人之间

的信息传递=7%言语+38%语气+55%表情。
对这个公式所表达的言语、语气、表情在信息传递中信息承载量的比例尚可作进一步的研究和探讨,但它强调无声语言在人际传播中的作用,还是有很大的意义的。

真正会说话的人,不仅会用嘴说,还要懂得如何用“不说”来说,同时也必须会运用表情和肢体语言。

无论是让你的老板给你晋升,还是让别人听从你的意见,甚至于是让别人去倒垃圾,事无大小,一样需要说服的艺术。在美国阿肯色大学名誉心理学教授艾瑞克·诺雷斯看来,“说服是一切社会交往的基础”,正是说服使人们有

了共同的信念和目标。

众所周知的是，想要说服别人很难，但是，一旦说服的技巧得法，人也是很难抵御被说服的蛊惑。科学家们一直以来被有关说服技巧的问题困扰：为什么有些人天生就更有说服力？为什么一些技巧卓有成效，而另一些则通常无济于事？

其实，真正懂得说服别人的人，更加懂得“不说”，与别人谈话的时候，要集中注意力，听取对方的观点。倾听对方的观点是传递自己的尊重的一个重要信号。不要急于证明自己是正确的，人们最容易犯的一个错误就是急于表白自己的观点。

说话要充分表达自己的意思和情感，但却不是靠声高来实现的，而是靠语气的得体而取胜。虽然说“理直”就“气壮”，但有理也要有礼，有理不在声高。有理再加上得体的语气，才会收到良好效果。所以，把握好说话语气的分寸，对任何人来说都是非常重要、非常必要的。

其实有理不在声高，事实早晚会澄清，倾听一下对方的理由，更容易达到有效沟通的目的。对别人的微笑，也要还以同样的微笑；在别人做得很努力、有成效的时候，要给予真心的称赞；对于下属工作中的不足，要先肯定其工作中的长处，再批评其不足，这样不容易引起逆

反心理。适当的反馈，可以进一步加深沟通。立场不同，利益相争，尤其是争执的时候，很难有人能够做到有理不在声高，在这里，我想到了一个作家梁实秋，他在《骂人的艺术》一文中写到：“骂人最忌浮躁。一语不合，面红筋跳，暴躁如雷，此灌夫骂座，泼妇骂街之术，不足以骂人。善骂者必须态度镇静，行若无事。普通一般骂人，谁的声音高便算谁占理，谁来得势猛便算谁骂赢，唯真善骂人者，乃能避其而击其懈。你等他骂得疲倦的时候，你只消轻轻的回敬他一句，让他再狂吼一阵。在他暴躁不堪的时候，你不妨对他冷笑几声，包管你不费力气，把他气得死去活来，骂得他针针见

血。”

当然，这不是教人骂人，而是我们可以从这段表述中，学会揣测人的心理，掌握好情绪的人才能掌握好未来，当然梁实秋熟谙“论争心理学”。1930年2月，左翼作家冯乃超在《拓荒者》中骂梁实秋为“资本家的走狗”，梁却洒脱地说：“我不生气。”这句梁式经典语录极大地刺激了与冯乃超同属一个阵营的鲁迅。作为批评家，最恨别人说他打出去的拳像棉花团。于是鲁迅1930年5月发表《丧家的资本家的乏走狗》。在短短一篇文章中，鲁迅用笔之毒前所未有，大大背离了自己“辱骂和恐吓决不是战斗”的信条。也能看出鲁迅先生对此

耿耿于怀！

说话看场合，场合指的是说话的时间、地点以及特定的交际场景。场合对于交际有直接的制约作用。说话时要根据场合决定话语的内容和表达方式。著名作家李存葆说过：在战斗最激烈的时候，宣传鼓动不会是长篇大论，有时面对敌人痛骂一声，回头向战友一招手，喊一声：

“有种的，跟我上！”这比宣传鼓动更有效。

李存葆的话说明，说话只有根据场合，灵活运用语言，才能取得更好的效果。

不看场合，随心所欲，信口开河，想到什么说什么，这是“不会说话”人的一种拙劣表现。

人，总是在一定时间、一定地点、一定条件下

生活的人，在不同人场合，面对着不同人、不同同事，就应该说不同的话，用不同的方式说话，这样才能收到理想的言谈效果。

而那些懂得看场合，懂得揣测人们心理的人，就会受到大家的欢迎，连战来北京访问的时候，曾经在北京大学做过一个演讲，这次演讲十分成功，给在场的每个人都留下了非常深刻的印象。事实上，他这次报告的成功，与他的开场白有着非常密切的关系。

他演讲的第一句话是这么说的，他说：“台湾媒体报道说我今天回‘母’校，母亲的学校。这是一个非常正确的报道。”说完这句话，整个会场爆发出了雷鸣般的掌声。为什么他会受

到如此热烈的欢迎呢？是因为他的地位吗？还是听众仅仅是出于尊重？两者都不是，是因为连战先生的第一句话就抓住了听众的心。

我们可以想象一下，在两岸还未实现统一的今天，能够听到一位来自台湾的人士讲一句这样的话，在场的听众内心会是怎样一种感受。一句话，他就说到了每个人的心里，触动了听众的爱国主义心弦。霎时，他的形象也变得高大起来，整场演讲，每个人都听得聚精会神的。

这些事例无一不说明语言是有规则的，说话必须符合大家共同遵守的规则，失意人前，勿谈得意事。因为那只能加重对方的失落感，所以，即使万事顺心，也要故意说些辛苦处给朋

友听。得意人前，勿谈失意事，因为得意人常不能体谅失意者的痛苦。所以，即使许多不如意，也要振作起精神来。

违背这种规则，就会使对方感到反感。而这个规则是非常简单却又需要我们时时提醒自己才能做到的，那就是——什么场合说什么话！

趣味心理：抓住对方感兴趣的话题

谈话中，没有人会对自己不感兴趣的话题投入过多的热情，而如果遇到自己感兴趣的话题，他们常常会情绪激昂地参与进来。因此，在与对方谈话时，我们就可以抓住对方的这种心理，从而实现进一步的交流。

把话说到他人的心坎上，是一种高超的语言技

巧。与人交谈时要“投其所好”“避人所忌”。俗话说：话不投机半句多、言逢知己千句少。要想打开交际的大门。就要学会对着对方心窝说话，让美好动听的语言走进对方的心田。

找准话题，就会与对方产生共鸣谈论别人感兴趣的事物，是深刻了解人并与人愉快相处的交往方式。

据说每一个拜访过美国总统西奥多·罗斯福的人，都会对他渊博的知识感到惊讶。哥马利尔·布雷佛写道：“无论是一名牛仔或骑兵、纽约政客或外交官，罗斯福都知道该对他说什么话。”他是怎么办到的呢？很简单。每当有人

来访的前一天晚上，罗斯福都翻读这位客人特别感兴趣的话题的资料。因为罗斯福知道，打动人心的最佳方式是：找准话题，与对方心灵产生共鸣。

心理学家卡耐基也告诉人们，如果想要交朋友，并成为受人欢迎的说话高手的话，就要用热情和生机去应对别人。接触对方内心思想的妙方，就是和对方谈论他最感兴趣的事情。但如果我们只想让别人注意自己，让别人对我们感兴趣，我们就永远也不会有许多真挚而诚恳的朋友。对别人漠不关心的人，他的一生困难最多，对别人的损害也最大。

当然，有的时候不是为了交朋友，而是商业性

的交际，这一点同样重要。小林是保险促销员，一次，他去拜访一位大客户，某公司的经理王先生。见面之后，小林先对自己公司的险种做了大体说明，使王先生有所了解。但是，王先生在听的过程中几次哈欠连连。

就在这时，小林发现王先生背后的书橱里放着许多关于《论语》方面的书，并且办公桌的案头也有一本《论语》。于是小林眼前一亮，找到了突破口。小林说：“王先生是不是对中国的古典文化非常感兴趣，尤其是《论语》，您应该有高妙的见解吧？”

本来昏昏欲睡的王先生听到小林谈到《论语》，一下又有了精神，说：“嗯，我对《论语》非

常感兴趣，对于丹讲的《论语》有的地方是赞同的，有的地方也是有保留意见的。”

小林顺势说：“其实，我也看过‘百家讲坛’于丹讲的《论语》，但是我研究不多，听不出她讲的还有不对的地方！如果有时间还希望王先生您能不吝赐教。”

王经理马上被吸引了过来，一下子有了兴致，和小林讨论开来。而且，在讨论的过程中，两个人简直就是相见恨晚，保单也顺利地签了，小林还和王经理成了朋友。

这个故事从心理学的角度来看，就非常容易解释，一般情况下，当人们遇到自己感兴趣的话题，就会投入十二分的热情；但是，如果对话

题没有丝毫兴趣，即使对方热情高涨，自己也会昏昏欲睡。

在与别人谈话的过程中，也要将心比心，说一些能够抓住对方兴趣的话题，把对方的注意力和好奇心吸引过来。这样会在很短的时间内缩短彼此之间的距离，化解心理上的隔阂，使交流顺利进行。

心理学认为，发展和实现人的潜力，是人贯穿一生的活动，生活的中心任务，就是找出尽可能充实的生活方法。不幸的是，就人们的经验或经历而言，由于人们生活在社会中，却常常感到和人相处不好，给自己带来许多不必要的烦恼。每一个人都生活在一定的文化群体或其

他机构之中。在某种意义上，社会的每一个部分往往都有其鲜明的人格特征，就是说，每个人都有其特定的方式来行事处世，但是，当你说话时，别人对你的话题感兴趣而且很乐意参与到这个话题当中时，就意味着你们接下来的谈话可能会很愉快。

用眼睛注意对方的手势、姿势、表情以及当时的整个反应，用头脑分析其情况的真实程度，体会对方话语的意义。对方说话时的感受，是高兴、是愤怒，或是焦虑，这些情绪状态有时比话语本身更重要。体会对方谈话时的心情是与他人谈话和沟通的一项重要内容，从而恰如其分地关心对方，缩短与对方之间的心理距

离。

世上有种人总认为滔滔不绝的言谈就是沟通，他们自以为能够说服麻雀从树上下来。他们以为沟通就是说话，而忘了沟通的真义是疏通、拉近彼此的关系。沟通的是人，不是语言，言谈只是一种途径。

沟通就是为了彼此建立关系。沟通时，应以关系为重，对方情绪低落时，就不要再滔滔不绝地说对方不感兴趣的话题，从心理学的角度来说，沟通的语言就是不断地翻译。你倾听他人说的，翻译成他人所想的；同样，他倾听你的话，把它译成你想的。

因此，在谈话中，如果对方明显地反映出对你

的话题参与不多，言语不多的时候，他可能对你的话题漠不关心，也可能是因为害羞或者是不感兴趣。此时，你要尽量让他的热情高涨，这样才能让你们之间的气氛尽快变得融洽起来，要想做到这一点，如果没有故事中的小林那样反应灵敏，就需要我们在与人说话时，先要多掌握别人的信息，知己知彼，百战不殆，只有了解到一个人的基本性格习惯和心理特点，我们在谈话的时候就不会触礁，反而会谈笑风生，让人如坐春风！

巧拍“马屁”：奉承别人也要懂技巧

凤凰卫视节目中，有位心理学家说她做过这样的实验，把同样的米饭分别放在两个保鲜盒

里。跟着的几天里，对着其中一个盒里的饭说一些“赞美、欣赏、呵护”的话，对着另一个盒里的饭则说“仇恨、辱骂、难听”的话，甚至把它当作自己最憎恨的人去骂。如此这样连续几天，不可思议的奇迹就出现了，被欣赏、赞美的那盒饭保鲜得好好的，而被仇恨、辱骂的饭就变味了。心理学家说这是她亲自做的实验。

著名心理学家马斯洛提出了著名的“人类需求层次理论”，这应该是拍马屁的最坚实的人性和心理学理论基础。马斯洛认为，人类具有五种需求，从低到高依次是：生理需求、安全需求、归属和爱的需求、尊重需求、自我实现

需求。

从层级上看，“尊重的需要”属于人类第四级的高级精神需要，也就是人类在吃饱穿暖之后开始追求外界对自我的尊重和自己对自己的尊重。自己对自己的尊重即自尊，自尊需要的满足是指由于造成就、优势、用途等自身内在因素形成的个人面对世界时的自信和独立。外界对自我尊重需要的满足又叫“他尊”，表现为地位、声望、荣誉、威信、赞美等外界较高评价的获得。

由此看来，巧妙地运用奉承手法，让你的上级欣赏你，让你的同事帮助你，让你的工作得以顺利完成，为每个人营造一种和谐的办公室气

氛，同时不失去自己做人的尊严和修养，事业的成功也就离你不远了。

尤其是在办公室里，“功力”有高有低，如果你以为拍马屁就是说点甜言蜜语那么简单，那就低估了拍马屁的学问了。拍马屁大致上可以分为“阿谀奉承型”和“恰到好处型”。

前者的表现是嘴上涂蜜，脚底抹油；后者则深谙心理学，他们往往会发现别人的优点并给予由衷赞美。无论对象是你的上级、同事，还是你的下级或客户，没有人会因为你的赞美而动气发怒。

相比之下，前者比较直接，让人一看就明白，这类马屁“功力”都较浅，容易被人识破，若

碰上不吃这套的人往往会适得其反；后者的“道行”则比较高，往往不露声色，但效果却奇佳。这就像武侠小说里所描写的两种练武境界，前者用的是你一拳我一脚的蛮力，后者则靠内力修炼，“杀”人于无形。

与之相反还有另外一种情况，那就是把接近领导看作拍马屁的另一种可能，就是过分强调个性。个性过强的人，往往唯我独尊，不能容忍别人的错误，更不能容忍别人指出自己的错误，哪怕这个人领导。这样的人会把领导看成阿斗，自己则有诸葛亮的能耐，把接近领导等同于拍马屁，而拍马屁就是没能力。有能力的人当然也就用不着拍马屁，领导反而要“三

顾茅庐”来洗耳恭听他的“隆中对”。很明显，这种人更加需要学习一点心理学。

管理心理学研究表明，一个人的成功 80%来自情商，只有 20%来自于智商。这时请记住犹太人的这句谚语：“唯有赞美别人的人，才是真正值得赞美的人。”

赞美的语言对人际沟通、维系良好关系会产生重要的作用。它不仅是调整心灵的润滑剂，而且，让别人听了舒服之余，还不会让你降低身份。所以如何适当地赞美他人，也是与人沟通的重要课题。

历史上，韩信在年轻时受过“胯下之辱”，后来，他追随刘邦，屡建奇功。于是有人断言，

如果汉高祖刘邦没有韩信，根本无法统一天下。因此，汉高祖对韩信日益强大的力量有所畏惧，并开始有意无意地罗织韩信谋反的罪名，企图以此将其捕而杀之。

此时，韩信并不为自己辩护，只是说：“狡兔死，走狗烹；飞鸟尽，良弓藏；敌国破，谋臣亡。我韩信只有被烹、被杀了！”刘邦听后，也觉得韩信是开国第一功臣，不能要杀便杀，于是将他贬王为侯，以观后效。韩信受此打击，终日忧心忡忡，日子过得很不愉快。

久未谋面的君臣二人终于有了一次见面谈话的机会，于是韩信抓住这个机会，适时地把刘邦赞美了一番，暂时保全了自己。

当时两人的话题是从评论将士开始的。刘邦问韩信：“你看我有率领几万大军的能力呢？”

韩信答：“陛下最多只能率领 10 万左右的大军吧！”刘邦又问：“那么你呢？”韩信笑答：“臣当然是多多益善！”刘邦此时也笑着问：“那你又为什么被我所用呢？”这时韩信开始巧妙地赞美道：“陛下虽然没有‘将兵’的才能，却具有‘将将’的才能，而臣之所以被陛下所用，道理也在于此。而且陛下的此种才能是天生的，绝对不是普通人所能具有的。”

韩信的这番赞美令刘邦心情大好。至于刘邦之后又是如何作答，史书虽未作记载，但从日后韩信的复出就可想而知了。

如果你想在生活或工作中赞美别人，怎样才能做到恰如其分呢？

赞美他人时，必须对对方的年龄多加留意。面对前途无量的年轻人时，如果你能列举几点来说明他将来会大有成就，他一定会十分高兴。如果你称赞他的父母如何了不起，他未必感到高兴。你说他是将门之后，并把他的父母一起称赞，才能赢得他的欢心。反观老年人，也许他历经几十年的沧桑，人生仍未达到他预期的理想。对于自己，他已不再有过多的自信 and 希望，只能将他希冀的一切寄托于子孙身上。因此，你如果说他的子孙无论学识或能力都是难得的优秀，他一定会相当欢喜，甚至认

为你慧眼识英雄！

此外，你应先了解对方的职业之后，再做出适当的赞美。如此一来，将为你与他人建立良好的沟通关系，打下最为坚实的基础。

对于商人，你如果称赞他学问好、品德好、或是清廉自守等，他可能会无动于衷。当你称赞他才能出众、手腕灵活、生财有道等，他一定会非常高兴。对于文人，你应称赞他学有根底、笔下生花，或者是思想恢弘等。

需要注意的是，赞美他人也要掌握好尺度。在日常生活中，有些人会刻意堆砌一些不适当的敬语，过度地赞美，反而会造成他人的反感。常言道：“语言是衡量沟通双方心理距离的尺

度。”因此令人感到不舒服的赞美和奉承的话，不仅会在无意中拉开彼此的距离，更有防范他人侵犯的意味。如果反复滥用或过度赞美，就会显得肉麻而令人不舒服，至于言不由衷的奉承话，自然更是毫无良好的沟通效果了。

心理共鸣：运用“情感共鸣”来说服对方

由于人与人之间，很难一开始就产生共鸣，所以必须先诱发对方与你交谈的兴趣，再经过一番深刻的对谈，才能让彼此更加了解。当你尝试说服他人，或对他人的请求有所请求时，也同样适用。你不妨先避开对方的忌讳，从对方感兴趣的话题谈起，并且不要太早暴露自己的意图，

等对方一步步赞同你的想法后,他们便不自觉地认同了你的观点。

所谓心理共鸣,是指运用心理学中“情感共鸣”的原则,归纳出来的一种说服方法。它一般可分为四个阶段:导入阶段,即心理接触的初级阶段;转接阶段,即心理接触的中级阶段;正题阶段,即心理接触的高级阶段;最后是结束阶段。和不熟悉的人,或有对立情绪的人进行谈话时经常使用此方法。

有一位老师,担任差班的班主任。开学第一天,他亲切地对同学们说:“有人说我们是放牛班、垃圾班,这是没有道理的!拿体育成绩来说,我们班不但不是垃圾班,而且可以成为优

等班！”

短短一席话，使同学们迅速从低落的情绪中振奋起来，从自卑感中树立了信心。为什么他的话会产生如此大的效果？因为他的话充满信任和鼓励，更重要的是，这位老师在见面的第一天，就把自己置于这个被人瞧不起的集体之中。他左一句“我们”，右一句“我们”，让这些内心充满自卑感的学生，感受到温暖和亲情。总之，由于心理上的接触和情感上的共鸣，老师的话对学生产生非常大的鼓舞作用。

由于人与人之间，很难一开始就产生共鸣，所以必须先诱发对方与你交谈的兴趣，再经过一番深刻的对谈，才能让彼此更加了解。当你尝

试说服他人，或对他人的请求，也同样适用。你不妨先避开对方的忌讳，从对方感兴趣的话题谈起，并且不要太早暴露自己的意图，等对方一步步赞同你的想法后，他们便不自觉地认同了你的观点。

伽利略年轻时立志在科学研究方面有所成就，因此，他希望得到父亲的支持和帮助。

一天，他对父亲说：“父亲，我想问你一件事，是什么促成了您同母亲的婚事？”

父亲说：“因为你的母亲十分吸引我。”

伽利略又问：“那您有没有娶过别的女人？”

父亲说：“没有，孩子。家人曾经要我娶一位富有的女士，可是我只对你母亲钟情，况且她

当时可是一位风姿绰约、令人倾慕不已的姑娘。”

伽利略说：“您说得一点也没错，她现在依然风韵犹存。而您不曾娶过别的女人，因为您爱的是她，可是您知道吗？我现在也面临同样的处境！除了科学以外，我不可能选择别的职业，因为我喜爱的正是科学！其他事物对我而言，都毫无用途与吸引力！难道我要去追求财富或是荣誉？科学是我唯一的需要，我对它的爱，就如同对一位美貌女子的倾慕。”

父亲说：“像倾慕女子那样？你怎么会这样说呢？”

伽利略说：“一点也没错！亲爱的父亲，我已

经 18 岁了！别的学生，哪怕是最穷的学生都会想到自己的婚事。可是，我却从没想过。因为别人都想寻求一位标致的姑娘当终身伴侣，我却只愿与科学为伴。”

父亲不说话了，只是静静地听。

伽利略继续说：“亲爱的父亲，您有才干但没有力量，可是我却能兼而有之。为什么您不能帮助我达成自己的愿望呢？我一定会成为一位杰出的学者，并能获得教授身份。如此，我便能以此为生，而且比别人生活得更好。”

父亲为难地说：“可是我没有钱供你上学。”

伽利略激动地说：“父亲，您听我说，很多穷学生都能领取奖学金，这些钱是公爵宫廷给

的，所以我为什么不能去领一份奖学金呢？您在佛罗伦萨有许多朋友，交情也都不错，他们一定会尽力帮助您的。也许您能到宫廷去处理这件事，我们只需要请他们去问问公爵的老师奥斯蒂罗利希就行了，他了解我，知道我的能力！”

父亲被说动了：“嗯，你说得有理，这是个好主意。”

伽利略抓住父亲的手，开心地说：“父亲，求您尽力而为。我向您表示感激之情的唯一方式，就是保证自己成为一个伟大的科学家！”

伽利略最终说服了父亲，实现了自己的理想，成为世界著名的科学家。

伽利略之所以能够说服自己的父亲 ,是因为他巧妙地运用了 “心理共鸣” 的说话法 ,慢慢地让父亲不但理解了他的想法 ,而且支持了他的想法。由此可见 , “心理共鸣” 法在现实的沟通中是非常管用的。

第六章：行为心里学

1. 以最婉约的方式传递坏消息句型:我们似乎碰到一些状况...

你刚刚才得知，一件非常重要的案子出了问题，如果立刻冲到上司的办公室里报告这个坏消息，就算不干你的事，也只会让上司质疑你处理危机的能力，弄不好还惹来一顿骂，把气出在你头上。此时，你应该以不带情绪起伏的声调，从容不迫的说出本句型，千万别慌慌张张，也别使用"问题"或"麻烦"这一类的字眼；要让上司觉得事情并非无法解决，而"我们"听起来像是你将与上司站在同一阵线，并肩作

战。

2. 上司传唤时责无旁贷句型:我马上处理。

冷静、迅速的做出这样的回答,会令上司直觉的认为你是名有效率、听话的好部属;相反,犹豫不决的态度只会惹得责任本就繁重的上司不快。夜里睡不好的时候,还可能迁怒到你头上呢!

3. 表现出团队精神句型:安琪的主意真不错!

安琪想出了一条连上司都赞赏的绝妙好计,你恨不得你的脑筋动得比人家快;与其拉长脸孔、暗自不爽,不如偷沾他的光。方法如下:趁着上司听得到的时刻说出本句型。在这个人人都想争着出头的社会里,一个不妒嫉同事的

部属，会让上司觉得此人本性纯良、富有团队精神，因而另眼看待。

4. 说服同事帮忙句型:这个报告没有你不行啦!有件棘手的工作，你无法独力完成，非得找个人帮忙不可；于是你找上了那个对这方面工作最拿手的同事。怎么开口才能让人家心甘情愿的助你一臂之力呢?送高帽、灌迷汤，并保证他日必定回报；而那位好心人为了不负自己在这方面的名声，通常会答应你的请求。不过，将来有功劳的时候别忘了记上人家一笔。

5. 巧妙闪避你不知道的事句型:让我再认真的想一想，三点以前给您答复好吗?

上司问了你某个与业务有关的问题，而你不知

该如何作答，千万不可说"不知道"。本句型不仅暂时为你解危。也让上司认为你在这件事情上头很用心，一时之间竟不知该如何启齿。不过，事后可得做足功课，按时交出你的答复。

6. 智退性骚扰句型:这种话好像不大适合在办公室讲喔!

如果有男同事的黄腔令你无法忍受，这句话保证让他们闭嘴。男人有时候确实喜欢开黄腔，但你很难判断他们是无心还是有意，这句话可以令无心的人明白，适可而止。如果他还没有闭嘴的意思，即构成了性骚扰，你可以向有关人士举发。

7. 不着痕迹的减轻工作量句型:我了解这件事

很重要；我们能不能先查一查手头上的工作，把最重要的排出个优先顺序？

不如当下就推辞。首先，强调你明白这件任务的重要性，然后请求上司的指示，为新任务与原有工作排出优先顺序不着痕迹的让上司知道你的工作量其实很重，若非你不可的话，有些事就得延后处理或转交他人。

8. 恰如其分的讨好句型:我很想您对某件案子的看法.....

许多时候，你与高层要人共处一室，而你不得不说点话以避免冷清尴尬的局面。不过，这也是一个让你能够赢得高层青睐的绝佳时机。但说些什么好呢？每天的例行公事，绝不适合在

这个时候被搬出来讲，谈天气嘛，又根本不会让高层对你留下印象。此时，最恰当的莫过于一个跟公司前景有关，而又发人深省的话题。问一个大老板关心又熟知的问题，但他滔滔不绝的诉说心得的时候，你不仅获益良多，也会让他对你的求知上进之心刮目相看。

9. 承认疏失但不引起上司不满句型:是我一时失察，不过幸好.....

犯错在所难免，但是你陈述过失的方式，却能影响上司心目中对你的看法。勇于承认自己的疏失非常重要，因为推卸责任只会让你看起来就像个讨人厌、软弱无能、不堪重用的人，不过这并不表示你就得因此对每个人道歉，诀窍在

于别让所有的矛头都指到自己身上,坦承却淡化你的过失,转移众人的焦点。

10. 面对批评要表现冷静句型:谢谢你告诉我,我会仔细考虑你的建议。

自己苦心的成果却遭人修正或批评时,的确是一件令人苦恼的事。不需要将不满的情绪写在脸上,但是却应该让批评你工作成果的人知道,你已接收到他传递的信息。不卑不亢的表现令你看起来更有自信、更值得人敬重,让人知道你并非一个刚愎自用、或是经不起挫折的人。