

高情商自控四大法则

- ◆ 听从内心，做适合自己的事
- ◆ 遇到问题，懂得适时化解
- ◆ 别把所有事情都归结为个人原因
- ◆ 不要鲁莽地伸张正义

[法] 吉勒·阿佐帕蒂 著
孙承辉 译

Manuel
de maîtrise
de soi

自控手册

高情商

[控制自己 · 影响他人 · 掌握主动权]

图书在版编目（CIP）数据

高情商自控手册 /（法）吉勒·阿佐帕蒂著；孙承辉译. —
— 北京：国际文化出版公司，2021.6

ISBN 978-7-5125-1254-2

I. ①高… II. ①吉… ②孙… III. ①心理交往—通俗读物IV. ①C912.11-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2020）第195242号

北京市版权局著作权合同登记号：图字01-2020-7496号

Published in the French language originally under
the title:

Manuel de maîtrise de soi © 2009, Éditions First,
an imprint

of Édi8, Paris, France. Simplified Chinese edition
arranged

through Dakai L'Agence.

高情商自控手册

作 者[法]吉勒·阿佐帕蒂

译 者 孙承辉

责任编辑 戴婕

出版发行 国际文化出版公司

经 销 国文润华文化传媒（北京）有限责任公司

印 刷 三河市华晨印务有限公司

开 本880毫米×1230毫米 32开

11.25印张 180千字

版 次2021年6月第1版

2021年6月第1次印刷

书 号ISBN 978-7-5125-1254-2

定 价59.80元

国际文化出版公司

北京朝阳区东土城路乙9号 邮编：100013

总编室：（010）64271551 传真：（010）64271578

销售热线：（010）64271187

传真：（010）64271187-800

E-mail: icpc@95777.sina.net

<http://www.sinoread.com>

目录

[封面](#)

[版权信息](#)

[引言](#)

[规则一：听从自己的内心，只做适合自己的事情](#)

[规则二：遇到问题时，要懂得适时抽身而退](#)

[规则三：不要把所有的事情都归结为个人原因](#)

[规则四：不要总是试图伸张正义](#)

[第一部分 控制自己](#)

[第1章 你能正确地认识自己吗？](#)

[第2章 你能控制自己的冲动吗？](#)

[第3章 你会应对挫折吗？](#)

[第4章 你有哪些弱点？](#)

[第5章 你有心理依赖吗？](#)

[第6章 是什么令你感到焦虑？](#)

[第7章 你会管理压力吗？](#)

[第8章 你是“奖励型”还是“惩罚型”？](#)

[第9章 你能轻易地接受别人的批评吗？](#)

[第10章 你（特别）容易受到他人的影响吗？](#)

[第二部分 影响他人](#)

第11章 你能给人留下好印象吗？

第12章 你有没有足够（或过度）地利用你的吸引力？

第13章 你能不能跳出偏见？

第14章 你会真正地倾听他人吗？

第15章 你会赢得别人的信任吗？

第16章 你能掌握分寸吗？

第17章 你会说服别人吗？

第18章 你会让别人替你工作吗？

第19章 你会骚扰别人吗？

第20章 你服从于自己的老板吗？

第21章 你会（不动声色地）“谄媚”吗？

第三部分 掌握主动权

第22章 你是一个有魅力的人吗？

第23章 你敢于冒险吗？

第24章 你会支配别人吗？

第25章 你会平息他人的挑衅吗？

第26章 如何树立你的威信？

第27章 你会托付别人吗？

第28章 你有良好的表达能力吗？

第29章 你会运用“虚情假意”吗？

第30章 你是一个出色的谈判者吗？

第31章 你是一个高明的谋略家吗？

第32章 你会化解危机吗？

引言

同所有人一样，你感觉自己总是在让步、妥协、忍气吞声中度日。然而，现实是，你其实并没有总是、特别是及时地做出退让。我们总有一种要“坚守到底”的倾向，这是一种条件反射。人会本能地想要保护自己的领地、成果和特权。

这种本能在我们的日常生活中无处不在。它可能关乎一些与我们息息相关的大事：比如我们会想办法牢牢地抓住一段恋情，即使已经没有了爱；我们会死死地坚守一份工作，即使它并不适合自己。它也可能只是一些与我们无关的、微不足道的小事：比如有个人正在房间里打电话，谈话已经快要结束，这个人准备挂断电话了。这时你走近了，你也要打个电话。这时，对方如果挂掉自己的电话，势必要与你展开一场交谈，于是，他下意识地选择继续聊下去。

同样的，在一场讨论中，通常，只要有人不同意我们的观点，我们就会选择坚持己见。有时，我们宁肯与对方闹翻，也绝不肯先松口，承认吧，这时候你的内心独白其实是：

“也许这件事根本就无关紧要，也许你说的有道理。”我们之所以会坚守自己的观点，只是出于一种本能，也是出于对自尊心的保护。人们常常会以失去内心的从容以及和谐的人际关系为代价，去捍卫所谓的真理和自己的权利。

如果你排队的时候前面有人插队，这当然是一件令人恼火的事情。但是，当你试着不去理会，从而避免一场争吵的时候，你会发现事情也许并没有那么糟糕。如果与你共同生活的人总是要小孩子脾气，你当然会感到厌烦。但是当你试着不要每次都以批判的态度去对待他（她）时，你会发现，他（她）或许并没有那么令人讨厌。

当今，我们都生活在一个充满了极度心理暴力的社会。如果让老鼠生活在同样的压力之下，它们仅仅三天就会死去，这一点已经得到了实验的证实。而老鼠其实原本是拥有极佳的抗压能力和很强的适应能力的动物。

这个选择其实很容易做出。要么忍气吞声，成为强者进攻的对象，或是锋芒毕露，主动去攻击弱者；要么学会抽身和放手，也就是学会控制自己。

自制力是一门生存的艺术，它需要遵循几个规则。

规则一：听从自己的内心，只做适合自己的事情

如果你并不喜欢过“二人世界”，或者幼儿园的工作根本就不适合你，那就干脆果断地放弃吧，我们实在没必要随波逐流。不管你做任何事情，都希望你是为了自己而做，而不是考虑他人的看法或迫于他人的压力。同样的，如果你在钢琴或慢跑方面并没有什么天分，那也没关系。不要因为某种活动很优雅、很流行或是很有益于健康就勉力而为，或许你的天赋在其他方面。你可以不必太费力气，而是出于天性地去展示自己。

不管你做什么事情，或者做出怎样的选择，都应当是基于感情、出于热爱，否则，你的选择就是错误的。听从自己内心的感情和直觉，变得柔软而灵活一些吧。无论在恋爱还是工作中，你拼尽全力所得到的，都未必会长久。那些以激烈的竞争为代价，通过坚强的意志或诱惑的力量所得到的感情、地位和利益，永远都是不确定的、没有长期保障的。而你为了留住它们，则要付出远比赢得它们所需要的多得多的精力和努力。而这也正是你的焦虑所在——因为你害怕失去它们，和你压力的根源——因为你要想方设法留住它们。时间越久，它们就越是难以管理和捍卫。

规则二：遇到问题时，要懂得适时抽身而退

首先，要尽量避免冲突。在人际交往方面，人人都会遇到问题。所以，我们要谨慎交友，尽量减少问题人际关系的产生。最好的办法就是去结交那些与我们有共同的价值观、理想或相同生活方式的人，这样就能最大程度地避免分歧。

即使是与最亲近的人在一起，我们也要学会回避和避免冲突。正如老一辈所说：“不要在饭桌上谈论政治或宗教。”不要不顾一切地去捍卫自己的领地或观点。如果你的想法和计划不合时宜，那就果断地放弃吧，或至少暂时搁置一边。如果你的行事风格和方式不讨喜，那就把它“贡献”到其他地方去吧。恋爱和友谊都应该是你情我愿，水到渠成的事情。如果你必须通过不懈的努力才能维系它的长久，那么，这段关系根本就是不值得的。

在外工作，你常常会遇到一些“情非得已”，这时的你别无选择。

不过规则是一样的：在形势和关系恶化之前，要懂得适时抽离。学会迂回行事，同时要保持清醒的头脑，守住自己的底线。

只要我們不去加剧事情的悲剧性，我们遇到的大多数问题其实都是可以自行解决的。渐渐地，你会发现自己的内心越来越从容，人际关系越来越和谐，一些事情也会越来越明朗。

规则三：不要把所有的事情都归结为个人原因

我们很难在吵架的时候保持理智。一旦我们觉得对方的观点、批评和责备不恰当、没道理，我们就会感到不快。没有哪一个瞬间我们会想到，那个“侵犯”我们的人，其实也有自己的困难和情绪。

在工作中或在家里，当你受到他人的“攻击”时，大多数时候你其实都是无辜的。之所以会挨骂，仅仅是因为你恰巧不合时宜地撞到了别人的枪口上。成为别人的发泄对象，当然是一件令人不快的事情。但我们没有必要因此去责怪对方，因为你也有需要宣泄的时候。请赋予他人，也赋予你自己拥有坏情绪和情绪失控的权利。不要总感觉什么都是自己的错，往后退一步，看开一点，把注意力转移到其他事情上。不回击也不反驳，保持适当的距离，让自己平静下来。

规则四：不要总是试图伸张正义

我们每个人都曾经有过这样的时刻：就因为我们有道理，或者有权利，我们就认为自己必须，或者有义务去击垮对方的最后一道防线，仅仅因为他错了。通过揭露对方的弱点、错误或是轻率，我们甚至会产生一种不怀好意的快感。我们总打着捍卫真理和道德的旗帜，却忘记了人人都有弱点和犯错的权力。

学会自制，也就是学会变得更加宽容。这并不是冷漠，而是以另一种方式的关怀，去获得一种更加强大的力量，去引导他人朝我们所期望的方向发展。先顾自己，后顾别人。只有控制好自己的言行，才能更好地去影响甚至是控制他人。

这就是本书想要教会你的事情。自制力只有落实到行动上，才会有它实实在在的意义。

现在，选择权在你，你可以继续坚持自己，也可以学着摆脱操纵，在各种场合下掌握主动权。

第一部分

控制自己

第1章

你能正确地认识自己吗？

你总认为自己是最出色的，总是忍不住自我夸耀吗？这对你的职业生涯来说可不是一件好事！美国佛罗里达大学的学者们进行的一项研究显示，那些满脑子优越感的人，在工作中往往不被同事和上司看好。而如果这些自我感觉良好的人并没有什么真才实学，那就更糟了。自视过高的人常常会做出不合群的举动，这可是会破坏气氛的。不过比起自负，自卑也一样没什么好处。正如歌德所说：“过高或者过低地评价自我，都是一个极大的错误。”因此，无论是在生活还是工作中，只有对自己有一个良好的认识，才能正确地表现自己，展示个性，不断进步。那么，你的自我评价水平如何呢？请你在下面的表格中按照实际情况勾选出你的答案吧！

	从 不 5	很 少 4	偶 尔 3	经 常 2	总 是 1
每一次我想减肥或者戒烟，都以失败而告终。					
当朋友们谈论他们的工作、假期或感情上的胜利时，我会感到嫉妒。					
当我想到明天的生活和未来时，我抱有一种悲观的情绪。					
我觉得大家，特别是我的老板，不重视我。					
习惯、工作、环境、交谈者等……的改变会令我感到紧张。					
我很难规划四五年后的自己，不清楚自己想要成为什么样的人，想做什么事。					
当我遇到困难或遭到反对时，我很容易放弃。					
每当有人交给我一项新的任务，我都会考虑一下自己能否胜任，事情是否超出了自己的能力范围。					
我很想知道别人认为我有趣的地方在哪里。					
当我与别人的观点不同时，我宁愿做出让步，也不想与对方发生争执。					
我认为自己在生活中和工作中都没什么运气。					

(续表)

	从不 5	很少 4	偶尔 3	经常 2	总是 1
我感觉周围的人充满敌意，甚至有人想要杀死我。					
我觉得精神上的压力会转移到身体上，比如头痛、背痛、肚子痛……这令我感到十分不适。					
我会为自己的不当行为感到懊悔，即使我做的是对的，我也会贬低自己的行为。					
如果有人向我提出非常直接或私人的问题，我会给出一个含混不清的回答。					
当我在感情上、工作中，或其他方面经历了失败，有很长一段时间，我会反复地思考这件事情。					
如果有人称赞我，我会思考一下他（她）会不会有什么别的意图。					
我服用镇静剂、安眠药和抗抑郁药。					
我很难接受别人的批评，即使对方是善意的。					
我不太注意饮食习惯和养生。					
在办公室或者周末跟朋友一起时，所有的杂活都是我干。					

(续表)

	从不 5	很少 4	偶尔 3	经常 2	总是 1
我曾经有过“告密”的经历，并不是为了伤害被告发的人，而只是为了让自己引起自己注意。					
即使我对自己和伴侣的关系并没有信心，我做爱时也不喜欢戴安全套。					
我喜欢把责任推到别人身上。					
我总是忙于工作；除此之外，我根本就没有，或很少有别的生活。					
我有忧郁的状态：感觉自己很可怜，想要自我封闭……					
当我在超过两个人的场合，比如办公室、会议上……讲话时，我会怯场。					
我会因为一些小事而烦躁不安。我敏感易怒，讨厌戏弄人的话，也讨厌挫折。					
我更喜欢独自工作胜于团队工作，喜欢封闭的办公环境胜过开放的办公环境。					
有人批评我喜欢讽刺别人，脾气不好，看起来很傲慢。					

怎样解析你的测试结果？

计算一下自己的总得分，然后找到相应的解析。

30~60分

你的自我评价水平：较低且不稳定

你是否有一个特别艰难的童年，比如曾遭到父亲的抛弃，身体或心灵上受过创伤？或者长久以来在某个方面感觉低人一等，比如外形上有某种“不足”，属于某个极少数的社会文化阶层或弱势群体等？还是在工作或其他方面经历过重大挫折，还没有从中走出来？总之，目前你对于自己的评价很低：你认为自己不配赢得别人的器重和尊敬，并且十分脆弱：你很消沉，并且内心充满恐惧感，或有往这方面发展的危险——你陷入了失败的旋涡。

如何改善你的状态

处于这种情况的你，不能寄希望于自我“修复”，而是需要向心理医生寻求帮助。不过，在咨询医生之前，你首先要转变一下自己的思维模式。当你在生活中遇到了消极的事情，比如分手或者工作失败，不要被它击倒，因为不一定是你的错。努力去想想那些可以帮你减轻负罪感的因素。比如，假设你没有通过这次考试，或者没有签下这份合同，多想一想，有没有可能是哪些外部因素导致了你的失败？是不是因为考试前一周你的压力太大？是不是因为精力不足，缺乏睡眠呢？要时刻记住，失败并不一定是因为你的能力不足。要把每一次失败

都当成是一次学习的机会，以及你将来走向成功的必经之路。你越是怀疑这些消极的动机，就越能学会积极地看待事物：你不需要为自己身上发生的所有不幸负责，一次错误也不一定预示着其他的错误。你可以看到自己的不足，然后去改正它，但你首先要相信自己是有闪光点的，这能有效地帮助你对抗自我否定的倾向。

61~90分

你的自我评价水平：较低且稳定

你是不是被父母反复的唠叨打击过：“你真是可笑，白痴，没用，一无是处……”“我信不过你，指望不上你……”？你是女性吗？虽然你在很多事情上做得跟男人一样好，甚至比他们还要出色，但在潜意识里，你始终认为自己是“第二性”。别人总教你要学会谦逊、虚心、谨慎。或者，你曾经因为一次严重的失败而遭受过创伤吗？不论出于什么原因，你目前的自我评价水平相对较低。你认为自己对别人来说没有太大的价值，常常把自己的成功归因为运气好或是别人的宽容，而不是你自己的功劳。由于对自己的能力没有信心，你常常会因为错过或者放弃而错失了命运赐给你的机会。

如何改善你的状态

首先，不要再贬低自己的价值。当你完成了一项工作，不要再说：“我只是尽力做了我应该做的。”或者说：“要是换成别人，也许会做得更好。”如果你这样说了，别人会怀疑这

项工作是不是本来就不应该交给你来做，因为你在贬低自己的同时，也贬低了对方，因为你的潜台词是“你竟然选择了我这样一个没用的人来做这项工作，说明你真的很没眼光”，同时这也强化了你在自己心目中的负面形象。相反，如果你尊重自己，那么也就能赢得别人的尊重。大家会更加专注地倾听你说的话，更加重视你。这样，你就会变得更加可信，更有价值。哪怕你犯了错，别人也不会总是打击你。并且，当你有重要的消息需要宣布，比如加薪、升职等等，或者想要表达什么想法的时候，大家都会更加乐意倾听。结果就是，你会获得更多确实确实的额外奖励，还有一种发自内心的满足感，从而促使你改变自我看法，提高自我评价。

91~120分

你的自我评价水平：较高且稳定

你在内心深处对于自我有良好的认知，你的自我评价水平既没有过高——你不认为所有的事情都是理所当然，也没有过低。你不会怯场，也不害怕失败。你了解自己的真正价值，也清楚自己的不足，所以，你总能把握好事情的分寸。你很清楚自己的极限在哪里，明白可能要面临的风险，也知道什么时候应该放弃。你总能得到很多，因为你既不会说大话，也不会欺骗他人。你不需要通过“特立独行”或完美无缺的表现来赢得别人的欣赏和尊重。

另外，你的情绪也比较稳定：你对别人的闲言碎语并不敏感，也能够客观公正地批评或赞美他人（有创造性、脾气坏、

心肠好、自私……)。

如何保持你的状态

重温你的成功经历。人的自我评价水平会随着环境的改变而发生变化。比如，当你感到累了，与伴侣的关系出现问题了，或在工作中遇到麻烦的时候，你的自我评价水平就会比平时低一些。你常常会因为这样或那样的原因而受到打击，比如当你的才华和成绩没有获得应有的赞赏时，你就开始怀疑自己。你担心自己犯了错误，满脑子都是不愉快的想法、别人的批评和责备。而如果你不想办法弥补的话，这些“标签”将会永久地贴在你的身上。这该怎么办呢？你可以时不时地重温一下自己最近几周或几个月的成功体验。多想想自己做得好的方面，不论事情大小。重温所有那些曾让你感到自己很出色、得到他人的羡慕和欣赏的时刻，并小小地庆祝一下（即使当时已经庆祝过了）。邀请一位好友吃一顿美味的大餐，与老友重聚，开一瓶香槟。重温成功，令自己和身边的人都感到愉悦，这就是最好的维持自我评价水平的方式。

120分以上

你的自我评价水平：较高且不稳定

你天生比较有安全感，非常自信且坚定。你可以毫不畏惧地直视对方的眼睛，响亮地说出自己的真实想法和你想要的东西。人们往往这样评价你：“这个人十分自信。”你能获得很多，因为你能认识到自己的价值，也真正地渴望成功（你在自

我提升方面花费了很多精力)。你不害怕竞争。即使失败了，你的自信心也丝毫不会动摇，因为你总能为自己的失败找到理由。不过，由于你的自我感觉过于良好，在他人看来，你也十分脆弱：你对别人的批评过于敏感，总是试图解释和为自己辩护，即使是一些无关紧要的小事。

如何保护你的状态

要接受自己的缺点和不足。人无完人，谁也不可能完美无缺。不要把精力浪费在追求完美和改正自己的缺点上，否则只会把自己搞得筋疲力尽。如果你没有音乐天分，那就别再去上钢琴课了。如果你不习惯使用电脑，那就拿回纸和笔。如果你实在没有什么雄心抱负，那也不要勉强自己。当我们试图去改正某种不足，或努力去发展一种我们并没有天分的才能时，诚然，这可以在某种程度上完善自我，但我们却要为了得到好的结果而去付出更多的精力，这实在是得不偿失。如果你总是纠结于自己的缺点，有时会对自已产生错误的认识，并且会浪费掉宝贵的时间，而你本可以利用这些时间去挖掘自己真正的才华所在。相反，如果你把精力集中在自己的优点上，你的自我就会获得极大的满足。

如果你不再把时间浪费在纠结自己的错误上，那么当有人批评或责备你的时候，你也就不会这么容易激动了。因为在内心深处，你清楚自己有能力面对任何情况，克服一切困难。

为什么我们不能像我们本应该做的那样爱自己呢？

人的自我评价水平取决于许多不同的因素，首先是一些客观因素。关于外貌：如果我们的相貌不佳，那我们会觉得有点难为情。不过，更糟糕的客观因素来自于父母。真正爱孩子的父母，会让孩子一生都有安全感。反之，没有什么比拥有一对关系不和或过于严厉的父母更不利于孩子成长的因素了。在这种环境下成长起来的孩子，往往要么十分胆小，要么十分胆大；要么过于羞怯，要么过于叛逆。还有一种有问题的父母，那就是对孩子过度保护的父母。令人窒息的父爱、母爱，同样可能抹杀孩子的自我评价。这些孩子往往长不大，不能依靠自己的翅膀飞翔，而是始终躲在童年的树荫庇护之下，总是过度依赖他人，放弃了自己的个性，因为他们害怕被抛弃，害怕孤独。另外，过于宽容的父母也会破坏孩子的自我评价。这种父母培养出的孩子有一种不牢固的自信，一旦别人说“不，”他们的自信就会瓦解。而真正的自信应该能够帮助他们面对失败，并且随着经验的累积而不断强大。因为自信不仅仅是一种心理上的品质，也不是一劳永逸的，而是慢慢积累起来的。

女人比男人更容易缺乏自信吗？

很久以来，人们都认为女性低人一等是出于文化方面的原因：著名的“第二性”⁽¹⁾观点，就是基于对延续了几千年的父系制度的思考。如今，一些人“自然而然”地认为男性的地位要高于女性。在许多贫困国家，重男轻女几乎是一项准则。在家庭观念中，普遍认为男人的生存比女人更重要，因为男人可以赡养年迈的父母。这种重男轻女的倾向从很早的时候就体现在生活的方方面面。同样是刚出生不久的婴儿，妈妈总是先喂

完男孩再喂女孩，并且女孩吃的东西往往没什么营养，也更少得到母亲的关爱。在孟加拉国的农村地区，营养不良的女孩数量是男孩的三倍，并且在生病时，女孩得到医疗救治的机会也远远低于男孩。而在发达国家，同样存在重男轻女的现象。许多研究表明，母亲给予男孩的哺乳时间更长，在哺乳时把男孩更加贴近自己的身体，更愿意“按需供给”地喂养男孩，更少对男孩讲话，但是更常抚摸他们。一些心理学家认为，母亲对于男孩的这种更为亲密的身体接触，或许可以解释为什么男性的自我评价水平总是过高，而女性的自我评价水平往往偏低。

什么是真正的自信？

自信建立在我们对自己的行为不断的评估之上。不管你有没有意识到，每当你做出一个举动时，你都会对自己做出判断：“我做的事情在我看来是有价值的，我应该为自己感到骄傲”或“我做的事情毫无价值，我降低了对自己的评价”。人的自信并不是一成不变的：当我们对自己的行为感到满意时，我们的自信会得到提升，反之，我们的自信则会消减。也许你的自信会反复波动，这没有关系。但是，如果你的自信不断消减，那你就应该重视起来了。事实上，真正的自信应该避开三个误区。

误区一：理想主义

你可以对自己要求苛刻，但你不能要求自己在各个领域都出类拔萃：这样一旦你发现自己达不到预期的高度，就会产生

强烈的负面情绪。这时，你开始责怪他人，把自己的不当想法和行为全都怪罪在别人的身上。

如何做出改变

改变你对自己过于理想化的看法。每当有人做出评价或批评时，不要总认为别人是在说你。不要总是试图为自己辩护，因为这会让你变得具有攻击性，也不要总想着解释，特别是那些无关紧要的小事，就更没必要解释了。

误区二：殉道主义

即使你是无辜的，也总喜欢把所有的错误都归结到自己身上。你永远认为自己做得不够好，当你做错了事，你会觉得整个世界都坍塌了，你感到无比羞耻，陷入了深深的自责。可是，人非圣贤，孰能无过呢？

如何做出改变

如果你犯了错误，或者本该做好的事情却没有做好，你会产生一种负罪感，这是很正常的现象。这说明你有自己的行事准则和道德标准，对自己有严格的要求。但是，没有人会要求你必须完美，特别是那些真正爱你的人。即使你有缺点，会犯错，爱你的人依然会爱你。人有失足，马有失蹄，还有什么比这更不可避免的事情吗？所以，不要再折磨自己了。

误区三：恐惧感

即使你已经做得很好，也没有什么特别不好的想法，还是以为事情会往坏的方向发展，担心自己会得到负面的评价，害怕一旦自己做错了，将会遭到严厉的“制裁”。

如何做出改变

听从于你的理智。不论你做出什么行为，当然都是有一定风险的。确实，生活中有时会遇到一些不如意，但糟糕的事情不会总是发生，所有的事情也不会一齐变坏。所以，我们应该有所为而有所不为，但绝不要为自己做过的事情而后悔。

为什么当我们不喜欢自己的时候，感觉别人也不喜欢我们？

一项社会心理学研究显示，人的自我评价水平越低，受伴侣喜爱的程度也就越低。150对参与调查的夫妻每天通过日记的形式记录了他们在职场中的成与败、他们感觉自己获得认可的程度以及得到伴侣的支持和喜爱的程度。那些自我评价水平较高的人，无论男性还是女性，都认为自己理所当然地应该受到喜爱。这样的女性在工作中遭到失败时，甚至感觉自己能得到伴侣更多的爱。相反地，那些自我评价水平较低的人认为自己受喜爱的程度跟自己的工作成就大小有关。当他们在工作中获得成功时，感觉自己能获得更多的爱，而失败时则会得到更少的爱。

资料来源：《人格与社会心理学简报》

怎样促进自我评价？

良好地认识和评价自己，其实并非什么难事。这并不是要求我们必须零缺点，不犯错，不失败：其实很简单，我们要看到自己可爱的一面，知道自己值得被关心、重视和尊重。最重要的是，即使在自我评价水平有降低的倾向时，也不要看轻自己。这是一个关于精神状态和良好态度的问题，可以帮助我们提升自我认知，更好地面对生活。

●不要总是被动地等待。行动起来，迈出第一步，不要去担心结果的好与坏。这样，你将会获得更大的成功。

●不要试图强行获得什么。要持久而规律地付出努力。如果你需要拼尽全力才能得到一个东西或一个人，那么，你通常也要付出许多努力才能留住它（他）们。

●要有耐心。真正一切有价值的东西都需要经过时间的打磨才能得以实现。

●学会放松。不要过于依恋，也不要过于排斥任何东西。保持更加放松的状态，你就能更加从容地面对生活的起起落落。

●接纳自己。当你不再自责的时候，你会发现自己能更加容易地从错误和缺点中解脱出来。

●对自己宽容一些。你或许不够完美，但你是独一无二的自己。

●尊重事实。在任何人和事面前都不要有先入之见。忘掉你的成见，用心去观察。

●把所有的问题都当成机遇。一切消极的事情都可以帮助你学习和成长，帮助你成为更加强大的自己。

●卸下沉重的负担，不要什么事情都去解释和计算。相信自己的感觉和直觉。

●不要总是比较。如果你觉得自己“不如别人”，那么你会感到羞耻，变得有嫉妒心。如果你认为自己比别人“更胜一筹”，那么你会骄傲，变得轻蔑。

第2章

你能控制自己的冲动吗？

在电梯里亲吻一个陌生的美女，在自己的婆婆、老师、老板面前大发雷霆，当着交警的面撕毁罚单，临时起意夜不归宿，赤身裸体跳进公共场所的喷泉，在飞机上吸烟……每个人都产生过这样或那样强烈的冲动。有些人把持住了自己，另一些人则情不自禁……

我们的很多选择、决定和行为都是无意识的，受到内心深处某种冲动的支配。事后，我们总会想尽各种理由来解释自己的行为。

但是，人只有在清醒时才能做出真正的选择。因此，我们有必要了解一下冲动的原理，这样才不会“误入歧途”。你的行为是好还是坏？你的选择是对还是错？当你的行为可能对自己或他人造成伤害时，你能不能抑制住自己的冲动？在你的回答为“是”的选项前打勾。

控制自己

☐ 你参加激烈的运动（比如橄榄球、拳击……）。（A）

☐ 你喜欢惊险刺激的游戏（比如过山车、蹦极……）。
（P）

☐ 大家认为你是一个有雄心的人（你自己也认同这一点）。（S）

☐ 你对疼痛特别敏感（你害怕打针，害怕去看牙医……）。（P）

☐ 参加比赛，挑战高难度工作，去追一个难以接近的女孩……困难可以激发你的斗志。（A）

☐ 你很容易养成习惯，而很难做出改变。（S）

☐ 常常有人批评你脾气太好，总愿意当老好人。（O）

☐ 你常常带着一种怀旧的情绪回忆童年。（S）

☐ 吃完大餐后，你感觉消化也是一种愉悦。（O）

☐ 你对别人的赞美十分敏感，如果对方不赞美你，你会感到不快。（P）

☐ 你讨厌无所事事，总能找到办法使自己一直保持忙碌。（A）

☐ 你十分敏感易怒；你无法忍受别人的嘲笑。（S）

☐ 你能很快地从学业或职场的失败中走出来。（A）

☐ 你喜欢认识新的朋友。（P）

☐ 你的情绪比较稳定。（S）

☐必要的时候你能展示出自己的权威（即使你的表现也许并不如你所愿）。（A）

☐你追求舒适；你真的不喜欢艰苦的生存体验，比如野外露营、木屋生活……（0）

☐不管约会还是有工作任务，你总是很难做到准时。（0）

☐经历过失去以后，比如失恋、爱犬的死亡……你总能很快地安慰自己。（0）

☐你喜欢动手，比如钉钉子，准备一顿六人份晚餐，即使你的手头并不宽裕……（S）

☐你可以一边听音乐一边工作。（P）

☐你有很多朋友；不管是男人、女人，小孩、邻居，还是邻居家的狗，大家都很喜欢你。（P）

☐当你充满干劲的时候，可以连续工作 12个小时。（A）

☐你的反应很快；你很少打碎东西。（P）

☐已经开始做的事情，你很难坚持到底。（0）

☐你早上起床常常很困难；你需要一些时间才能打起精神。（0）

☐你不喜欢一个人吃饭。（P）

☐你喜欢参加或观看竞技性体育运动。（P）

☐在人群中，你很快就会感觉不自在。（S）

☐你乐于尝试和创新。（A）

☐你入睡困难。（A）

☐当你不得不做一件不喜欢的事情，你通常会拖到最后一刻才去做。（O）

怎样解析你的测试结果？

根据每一道题目后括号里的字母，分别数出你的回答中字母A、P、S和O的数量，然后找到相应的解析。

多数回答为“A”和“P”

你的类型：冲动型

支配者：行动的需要

占主导地位的是：“本我”。⁽²⁾你经常被本能的冲动所支配，常常越过“超我”的禁忌或损害“自我”的利益，你容易违反规则，也会去冒一些有害身心健康的险。

背景：漠不关心或过度保护的父母。你可能在婴儿时期没有得到足够的爱，或没有喝到足够的奶，或者相反，你被“过

度喂养”了。这两种情况都可能导致你今天的冲动格外强烈，并且难以抑制。

情感特征：容易沮丧。即使一切都很顺利，比如你获得了足够的奖金、爱抚、赞美等，你还是感到不满意。这会造成你的情绪紧张，很快，这种紧张令你难以忍受，因为你会下意识地把它当成是对自己的一种威胁：你需要通过某种行为来缓解自己的紧张。事实上，大多数时候你都在试图摆脱痛苦，而不是寻求快乐。就像一个依然生活在享乐原则中的孩子一样，你没有办法延迟自己的行为：于是你选择先行动，而不是先思考。

优点：重视他人。同所有冲动型人格一样，你的大部分欲望都指向他人。正如弗洛伊德所说：“爱他人，特别是被爱，对他们来说是至关重要的。因此，他们极度依赖他人，当他人给予不了足够的爱，他们就会感到沮丧。”

弱点：冲突型关系。一方面，你希望通过激烈的行为对自己的沮丧做出反应；另一方面，由于害怕失去爱，你又希望能抑制自己的好斗性。由此带来的结果就是，你跟伴侣的关系长期处于紧张状态。

风险：漫游症，行为失控（多动症、频繁搬家、超速驾驶……），食欲过盛，过度消费（挥霍掉自己所有的零花钱或一整个月的工资，只为了买一注彩票或给伴侣买一份昂贵的礼物……），放火狂，毒物瘾（包括嗜酒），游戏爱情（引起某个男人的兴趣，或把一个女人追到手，然后再抛弃他们，只为

了证明自己有被爱的能力），危险的性行为（不采取保护措施，慕男狂等）。

病理倾向：癔症，抑郁症（大多数冲动行为都是为了避免抑郁）。

多数回答为“A”和“S”

你的类型：禁欲型

支配者：控制的需要

占主导地位的是：“超我”。在你身上，无意识的禁忌占据了主导地位：“本我”的冲动得不到有意识的表达。可是，你的身体需要释放那些过度的压力，因为这些压力会引起感觉、观念、行为上的“偏差”，甚至是一些病征。有时还会表现为一种刻板的行为和倦怠的精神状态，因为在长期的阻止和压抑自我冲动的抗争中，你的“自我”始终处于紧绷或近乎枯竭的状态。

背景：惩罚型父母。也许你的父母都很严格，比如规定你吃饭时不准讲话，18岁之前不能谈恋爱……也许你有一对“虎妈猫爸”或“虎爸猫妈”，每天都生活在惶惶不安之中。总之，家庭与社会的要求和模式，过于严苛的教育原则，对于惩罚的恐惧，所有这些都深深根植于你的内心。

情感特征：负罪感。你下意识地认为任何惩罚都是一种侵犯，都会对你的安全和“自我”造成威胁。因此，你的情感受

到某种阻碍，很少产生性欲或其他欲望；你长期感到缺乏安全感，害怕被自己的冲动所侵犯；面对改变、陌生人和新鲜的东西，你都会产生一种强烈的焦虑，因为这一切都会增加欲望的风险，以及使你“动摇”的危险。你更喜欢保持固有的习惯，封闭在自己的小圈子里，你需要稳定的环境、住所和工作。

优点：严谨。由于你比较看重“超我”的价值，能够控制自己的冲动，富有道德感，所以，你的快乐总是伴随着一种负罪感。你的主要冲动都指向从社会角度来看更加重要和更有价值的事情上：工作、友谊、家庭……总之，这使你整个人积极向上！

弱点：僵化刻板。在负罪感的驱使下，你常常把自己囚禁于自己的担忧之中：为了现实原则，你做出了许多牺牲、你总是自我克制，几乎很少有娱乐活动。面对意外，你常常手足无措，面对紧急情况，也容易紧张慌乱，难以适应。

风险：非吸毒性成瘾（比如工作狂、对于道德秩序的执念、爱情强迫症……），怪癖（比如秩序癖、守时癖……），饥渴（比如难以满足的读书欲和看电视欲），过度痴迷于某种爱好（比如收藏、填字游戏……），恐怖症（比如害怕床或者其他），过度投入宗教（比如天主教的完整主义、邪教……），迷信（相信护身符、恋物、誓愿、读占星术、咨询占卜师和针灸师……），过度寻求安全（频繁地去看医生，买很多份保险，安装各种锁扣和窥视孔……）

病理倾向：强迫症。

多数回答为“O”和“P”

你的类型：强迫型

支配者：追求快乐

占主导地位的是：“自我”。在你身上，占主导地位的是有意识的人格。你既不像冲动型人格那样有十分强烈的冲动，也很少像禁欲型人格那样去命令“超我”。因此，几乎没有什么抑制着你，你长期保持着一种欲望。

背景：“缺席的”宽容型父母。你凡事都自己做主，在一种轻松的环境下被溺爱着长大。所以你似乎觉得一切都应该理所当然地属于你，哪怕是抢也要抢过来。由于你始终躲在父母的庇护之下，所以你可能会逃避责任，难以承受挫折。如果事情的进展不如你的预期，或者需要等待的时候，你总是难以承受。

情感特征：焦虑。一个脆弱的小孩，当他意识到环境给自己带来的身体和心理上的威胁，无力面对的他感到怕了，只能依靠别人给自己保护。通常，如果父母提前教过我们该如何面对危险，我们的“自我”就会给自己打下预防针，这样，当我们成年以后，焦虑就仅仅表现为一种简单的不安。

而如果父母事先并没有教过我们，“自我”没有做好准备，就会以自我利益为中心，下意识地通过过度反应来补偿自己，或者通过过度消费，追求一种瞬时的快乐来驱赶焦虑，否则就会完全被它所吞没。

优点：自律。你主要的冲动都是为了取悦自己。弗洛伊德说：“如果一个人把主要的注意力都集中于自我对话上，那么这是一个自律而勇敢的人。”弗洛伊德把领导者、艺术家和反社会的人都归于这一类。事实上，即使是在艰难的处境中，你也有能力独自应对。由于你很少依赖于一些事和人，那么当你想它（他）们或失去它（他）们的时候，你也就不会感到特别痛苦。

弱点：自私。你最喜欢挂在嘴边的就是“我什么时候想做什么就做什么”，并且你只有在需要其他人的时候才会想到他们，比如想要在物质或性生活方面证明自己的吸引力。内心深处，你并不把他人当作真正独立的人看待，而是能够满足你需求的、随时可以换掉的替代品。

风险：对于外表（身体、衣服、妆容……）的过度关注，非吸毒性成瘾（发型、美容院、时尚、整形……），过分夸张地关注自己的身体（护肤、护发、美甲、过度锻炼肌肉），喜欢竞争和比较（总希望自己是漂亮的、最强的、最聪明的、最性感的……），偷盗（比如去商店偷东西，或者跟别人的伴侣偷欢，这也是偷窃癖的一种。长期为了减肥而节食，参加演员试镜和电视台选秀，裸露癖。

病理倾向：精神病。

多数回答为“O”和“S”

你的类型：克制型

支配者：追求和谐

占主导地位的是：无。在你身上，本能的冲动（即“本我”）、无意识的禁忌（即“超我”）和有意识的人格（即“自我”）共同作用。你能有效地处理它们相互之间的矛盾：比如“本我”和“超我”的矛盾（也就是享乐和现实的矛盾）、“自我”和“本我”的矛盾（也就是爱与被爱，自主性与依赖性的矛盾）、“自我”和“超我”的矛盾（也就是行动力和道德观察的矛盾）。

背景：有爱的父母。毫无疑问，你在爱与安全感的包围中长大，也得到了充分的信任。在成长的过程中，你对人、对事、对未来……都建立了一种自信和稳定的乐观。在你身上，享乐（你想要的东西）和现实（你不得不做的事情）和谐共处，因此你没有过于强烈的、过于压抑的或强迫性的冲动。

情感特征：从容。你既没有不可抑制的冲动，又不必为了抵抗欲望同自己做抗争，也不用费力去补偿什么。由于你很少陷入困境，几乎可以不费力气地获得你想要的一切，所以你从不或很少经历沮丧、负罪感或焦虑。

优点：自信。你不害怕自己的冲动，不害怕人和事，也不惧怕将来。你知道什么时候应该向自己的冲动让步（前提是这样做不会伤害到别人，将来也不会对自己造成损害），也知道什么时候应该克制住自己的欲望（你会尽量避免过于暴露自己的欲望）。

弱点：天真。你可能会误认为所有人都跟你一样讨人喜欢、生活愉快，很难相信坏的一面。偶尔你也会面临一些激烈的情感体验，或者陷入冲突或错综复杂的处境。

风险：不定性。当然，你也会像其他人一样经历一时的心动或某种渴望，也会产生某方面的饥渴，比如对食物、性、衣服、约会、电视……的饥渴，不过这些欲望一般都不会持续很久：你不会沉迷于任何事情。

病理倾向：几乎没有。只是在与他人的相处中可能会暴露出一点性格上的小缺陷，比如脾气不好，喜欢大呼小叫。

什么是冲动？

弗洛伊德的精神分析法指出，人体会产生某些特定的兴奋过程，这就叫冲动。从某种方式上，冲动产生于我们的本能和本性。冲动是一种力量，或能量，推动着我们通过某种行为来消减或驱除我们的紧张感。弗洛伊德认为，人最首要的冲动是性冲动和自卫冲动。性冲动不仅表现在各种性活动中，还表现在所有的感情和快感中。自卫冲动，有时也称自我冲动，是指人为了个体生存而产生的一切维持生命所必需的功能，比如饥饿就是一种自卫冲动。问题在于，这些冲动常常是相互敌对的：也就是说一些冲动可能追求的是不同的目的。因此，弗洛伊德区分了享乐原则和现实原则。随后，弗洛伊德还区分了另外两种不同的冲动，即生的冲动（比如性冲动和自卫冲动）和死的冲动（比如侵犯冲动和毁灭冲动），后者的目的在于彻底消除紧张，回归到一种非器质性状态。不同的冲动之间相互冲

突，会产生一些无法表达的感觉、情绪、情感和观点。它们将会以一种无意识的方式被阻止和压抑。可是，由于我们的身体需要摆脱一些极度的紧张，这些冲动就会不断地试图回归到有意识状态。这时，我们的身体就会产生一些“偏差”，一些感觉、情绪或替代观点，甚至是一些病征。有时会表现为一种刻板僵化的行为或倦怠的精神状态，因为在长期的阻止和压抑冲动的抗争中，人的身体（“自我”）始终处于紧绷状态，或慢慢开始变得枯竭。

欲望，何去何从？

会不会有这样一个小恶魔，它能时不时地促使我们去做一件五分钟前我们还不想做的事情？或者引起我们肾上腺素或睾酮（雄激素）的升高？答案还没有定论。神经生物学专家们认为，欲望是由于我们大脑的神经化学传送不足所产生的，这就好比是计算机出现了错误或故障。心理学家们则认为，欲望是人的幻想（不一定是性幻想）对意识的一种入侵。总之，欲望是一种超越了我们自身的、难以抑制的东西。那我们应不应该压抑自己的欲望呢？视情况而定。一般情况下，冲动能让我们立刻放松，惩罚随后才来。听从自己的冲动，就意味着认为当下比后果更重要。这常常会产生一些问题，特别是对于男人来说，他们更容易冲动，在身体上比女人更具有攻击性和暴力性。所以，大多数心理学家对于冲动行为持否定的看法，也就没什么好奇怪的了。

那么，难道所有的欲望都是不好的吗？未必。如果是有害的欲望，那我们当然要抗拒，否则我们将会陷入一种内疚，或

者对他人造成伤害。保持一个健康的价值观很重要。不过，有时我们也要听从自己的冲动，一个很好的理由是：冲动是人的一个方面。很多伟大的事情都是通过冒险或者不加考虑的行动实现的。可是，怎么才能知道我们的冲动是充满智慧的呢？这就不可能了呀！确实，一些冲动会使人解脱，比如，一个人可能因为一时的头脑发热而辞了职，三个星期以后，他找到了一份更好的工作，但我们是事后才知道这个结果的。所以，只有一个办法：慎重地对待自己的冲动，随机应变。还有，要避免加剧自己的冲动。如果你是一个容易冲动的人，一定要小心：如果这一次你听任了自己，那么很可能还会有下一次。认识你自己，然后，不要把自己过于暴露在欲望之下。

你会应对挫折吗？

老板颐指气使，客户高高在上，同事要么耍大牌，要么装无辜，会计故意假装什么也不懂，信息员却装作无所不通，复印机卡纸……每一天，我们都会因为身边人的无礼、愚蠢、任性或挑衅，或仅仅因为缺少某些我们想要或必需的东西（比如女朋友、性伴侣、坚果棒、普拉达包包……）而面对许多大大小小的挫折。生活就是这样充满挫折。面对日常生活的不如意，大家的反应各不相同：一些人会长痘痘、长溃疡，感到抑郁、消沉、沮丧；另一些人则会适当地发泄情绪。不过，无论挫折是否客观存在，它往往能左右我们的选择，决定我们与他人的关系。如果我们选择发作，那情况可能会更糟！可是，往往我们越想息事宁人，坏的事情就越会变本加厉。挫折就像兔子一样，会以很快的速度进行繁殖。

结果就是：我们的压力越来越大，道德和行为越来越不自由，人与人之间的关系越来越沉重、紧绷、消极、冲突化。相反，面对挫折，如果我们把眼界放宽，平复自己的情绪，化解这些不快，那我们就会有更好的生活体验。你是怎样应对挫折的呢？以下 12个场景借鉴了美国心理学家罗森茨威格的一个著名的心理测试，10%的政府和企业把它作为干部聘用的参考和依据。请选出你的答案。

1/ 老板批评我客户资料做得马马虎虎。我会回答：

a. “您给我的资料有点简单，没有提供客户的全部信息。”

b. “您说得对，我当时有点急事，没能全心地投入这项工作，做得有点草率了。我应该提前跟您说一声的。”

c. “这件工作几乎都没有人帮我，顾问没有及时给我们提供所需的全部资料。”

2/ 一位合作者向我表示不满，因为他最近几个月付出了很多心血的方案没有通过。我会回答：

a. “你得承认，你的方案还有很多不足，并不是我们的最佳选择。”

b. “也许是因为我没有及时跟进你的工作。这样吧，我们一起重新研究一下这项方案，找个时间再重新讨论。”

c. “人不可能每一次都成功，这就是生活啊。”

3/ 在一位医生的候诊室里，我不小心打碎了一个小摆件。她的助理大喊：“糟糕，医生很珍视这个摆件的！”我会回答：

a. “这也是您的不对，您为什么不把它放在别的地方呢！”

b. “我真是太不小心了。我不应该拿起来看的。”

c. “有些事情是无法预料的，别担心，我相信医生不会怪罪我们的。”

4/ 一位同事跑来向我道歉，因为他的车坏了，耽误了送我去火车站，害我错过了火车。我会回答：

a. “你总是迟到，我真的没办法再信任你了。”

b. “我不应该就这样一直等着，您没能及时赶来，我应该自己打出租车去火车站的。”

c. “没关系，我可以坐下一班火车，如果迟到了，那也没办法。”

5/ 一位顾客第二次把我卖给他的硬盘拿了回来。我会回答：

a. “又是你！这次又有什么问题？”

b. “都是我的错。上一次我应该直接给您换一个新的：这样就不会有问题了。”

c. “这个型号经常出问题。我免费给您换一个更高版本的型号，质量也更好。”

6/ 一位朋友受不了我对他的态度，问我是不是我们之间出现了什么问题。我会回答：

a. “当然不是了，老朋友，是你有点想多了吧。”

b. “是我的原因，我有时太没耐心了。”

c. “这并不是谁的问题，只是我们不一样而已。我们可以多花些时间更好地了解彼此。”

7/ 老板怀疑我弄虚作假，或完全搞错了工作的时限。我会回答：

a. “您给我们的压力实在太大了，我是为了让您满意才这样做的。”

b. “非常抱歉。我本来应该告诉您的，这件工作超出了我的能力范围，但我害怕让您失望。”

c. “也许我们可以就这样一试，这项工作实在是太复杂了，这不是您的错，也不是我的错。”

8/ 一位合作者抱怨说，他的费用总是不能及时报销。我会回答：

a. “你报上来的账目我们都要一一核对的。”

b. “是我不好，我还没来得及签字呢，我马上处理这件事。”

c. “估计是财务处最近太忙了，我去催催他们，尽快帮你解决。”

9/ 约好的客户五分钟前让助理通知我，他今天不能接待我了。我会回答：

- a. “你们难道就不能早一点说吗？害我白跑了一趟！”
- b. “这也是我的不对！我应该提前打电话确认一下的。”
- c. “没关系，我能理解，我就当出来透透气了。”

10/ 开车驶出停车场时，我轻微剐蹭了一辆车。对方司机告诉我，我没开转向灯。我会回答：

- a. “那又怎样呢！你就不能小心一点吗！”
- b. “对，是我的原因，我刚才走神了。您可以写一份事故记录单，我来签字。”
- c. “没什么大不了的，只是轻微的刮擦。如果您同意的话，我们可以私下协商解决。”

11/ 助理向我抱怨，说我承诺过给她加薪的，但一直没有兑现。我会回答：

- a. “我当时只是说‘或许可以’给你加薪，你总是太当真。”
- b. “是我的错，我有点太着急了，上层没同意加薪申请。”

c. “你的工作能力很出色，我已经非常尽力地为你争取了，不过，眼下公司的形势有点紧张……”

12/ 公交车站上，一辆汽车溅脏了我的裤脚。司机停车向我道歉。我会回答：

a. “我的裤子已经脏了！道歉有什么用！”

b. “我应该小心一点的，我刚刚没看到你的车开过来。”

c. “不要紧，只是溅上了几滴水而已，很快就会干的。”

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中选项a、b、c各自的数量，然后找到相应的解析。

6个以上选“a”

你是一个“进攻型”的人

平均统计结果显示，一般来说，这样的回答不应该超过6个：“这是你的错”“你应该注意一点的”“你真是太没用了……”如果有6个以上类似的回答，说明你是一个过渡惩罚型的人。

攻击性：你总是把自己的失望和挫折归因于别人（萨特⁽³⁾说：“他人即地狱”），即使他们并没有任何过错。每当你遇到大大小小的挫折，总是试图找到罪魁祸首，总想去责怪别

人。你总是不肯面对现实（要知道，生活中总会有一些失败者和一些倒霉的人，每个人也总会有一些客观上的不足），也意识不到自己的责任所在（比如因为你总是跟一个轻佻的女人调情，你的老婆才会想要离开你的）。

背景：父母的“缺席”（比如从小把你放在爷爷奶奶家，由他们抚养长大）或过度溺爱（也许你是家里的独生子、独生女，或者是“在意想不到的时刻”降生的最小的孩子）。这样的人一般比较自恋，总觉得什么事情都理所当然，承受不了任何挫折：如果事情没有朝你预期的方向发展，或者需要等待，或者其他人拥有的更多、做得更好，在这些情况下，你都无法做出正确的反应，你会赌气、罢工……

病理倾向：自我中心、夸大狂、偏执狂、精神病。

该怎么做：经常换位思考一下，多替别人着想，不要总说自己的事情，要学会倾听，鼓励别人去谈论他们的事情，不要总是说“我呢……”“首先，我认为……”。只有这样，你才能更好地理解别人，做出正确的反应。要努力使自己变得积极一点。不要总试图批评或责备别人，而要问问自己：“我该怎么做才能让情况变得好一点呢？”

3个以上选“b”

你是一个“自责型”的人

一般情况下，对于这种类型的测试，回答“这是我的错”的题目不应该超过 3 个。如果你有超过 6 个类似的回答，

那么你属于“自我惩罚型”的人，总喜欢把错误归因到自己身上，即使你没有做错任何事情。你不会要求他人负起应尽的责任，解决他们的问题，而总是扮演温顺的角色，试图惩罚自己。

该怎么做：不要再责备自己了。如果我们做错了事，产生负罪感是很正常的事：这说明我们有职业意识。但是，千万不要把别人的错误、过失或失败都当成是自己的责任。

3个以上选“c”

你是一个“宿命型”的人

统计数据显示，一般来说，这种类型的回答不应该超过3个：“这不是任何人的错”“没关系”“我们也无能为力……”如果这样的回答超过了3个，说明你是一个非惩罚型的人。

攻击性：你常常保持中立。在你看来，不论在什么情况下、遇到什么问题、造成什么伤害，你和其他人都没有责任。你总说“这就是生活”，“反正事情都已经发生了”，“错就错在我运气不好”……并且，你总试图把自己，以及你给别人造成的挫折程度降到最低。如果为此你不得不放弃自己的利益，或者被人当成憨憨傻傻的“小白”，那你只能自认倒霉了。

背景：这通常是因为你有一位常常不在身边、漫不经心的母亲和 /或一位对你漠不关心的父亲，导致你长期都处于一种

沮丧和不满的情绪中。或者相反，你有一对过度保护你的父母，导致了你对个人欲望的恐惧。因此，你极度缺乏自信，害怕自己一旦陷入冲突就会遭到抛弃。结果就是：你总是提前放弃，几乎没有什么苛求，也不会努力去改变什么，即使事情已经给你带来痛苦。你能毫不费力地接受挫折，因为你已经习惯了。

病理倾向：歇斯底里症、抑郁症、色情狂。

该怎么做：面对事情别再过于消极，至少要做出反应。凡事看淡些是一件好事：生活中总有一些事情是我们无法改变的，比如海啸、一见钟情……，你不应该成为受害者。你有自己的权利，要让别人尊重你的权利。

6个a，3个b，3个c

你是一个“幸福型”的人

恭喜你！你的状态十分理想：各方面都趋于平衡。你不会过分夸大别人的不足，也不会感觉自己是受害者，当事情进展不顺利的时候，你不会去怪罪所有人。

遇到问题的时候，你能分得清哪些事情该由你负责，哪些事情该由别人负责。你不会听天由命地认为“我无能为力，事情一直就是这样的，我没有理由去改变它”。

攻击性：遇到大大小小的挫折，你几乎总能正确地应对：淡然（当你实在无能为力的时候），乐观（相信“天助自助

者”），耐心（相信“冰冻三尺非一日之寒”），坚强（相信所有的问题都能得到解决）。总之，遇到小挫折你总能一笑而过，遇到大挫折你也能很快地走出来。

背景：有爱的父母。你的父母十分相爱，也都很爱你。你在一个安宁、有安全感的环境下长大，对自己有良好的信心。总之，你很少有攻击性、负罪感或恐惧感，比如害怕别人、害怕事情、害怕未来……在你身上，享乐和现实和谐共存。

病理倾向：几乎没有。只是，为了不使自己看起来很无趣，你可能会有一点性格上的缺陷。

该怎么做：几乎没有。或许因为你有能力承担一切，有时你会忽略了其他人在面对挫折时做不到跟你一样好，所以，对他人要宽容一些。

什么是挫折？

根据《心理学词汇表》，挫折的定义是：“人为了满足某种需要，在内部或外部遇到的某种不可克服的障碍。”

外部挫折就是那些由环境造成，而与客体无关的挫折，就比如你需要一些食材做一道菜，可你的冰箱是空的。内部挫折就是取决于个体的挫折（个人的道德感、决定或者无意识的思维中断）：这就好比你的冰箱是满的，而你正在节食，不需要吃东西。

哪一种挫折更令人难以承受呢？我们觉得肯定是缺吃少穿的情况：如果缺少了人的三个最基本需求，水、食物和睡眠，我们会因此而死去。不过，对于弗洛伊德来说，“人在获得成功的那一刻病倒”的悖论指出，内在挫折比外在挫折的致病率更高。

另外，挫折的定义不应该根据外在的物体或障碍来确定，因为面对同样的状况，一些人感到心灰意冷，另一些人却可能感到满足。假设你精神健康，身体强壮，而你的一根手指受伤了，你会不停地抱怨，因为你的冲浪计划泡汤了。而同样的事情发生在你的朋友身上，他却只看到了受伤的好处：这样就会有人照顾他、疼爱他，他可以不用去上课或上班……所以，面对挫折，大家的反应是不同的：这主要取决于引起挫折的因素以及承受挫折的人的性格。

我们为什么会感受到沮丧？

管理心理学先驱马斯洛在20世纪50年代发表过一个理论，把人的需要分成了五个层次，这个理论后来被大多数心理学家引用过：

1/ 生理上的需要，比如对食物、穿着、住房等的需要。

2/ 安全上的需要：希望自己得到保护，免受一切威胁，比如高速地铁上的小流氓、疯牛、各种危机、本·拉登……。

3/ 情感和归属的需要：希望成为社会、家庭、团体的一部分，得到认可。

4/ 尊重的需要：希望自己“有地位”，受到他人的尊重和社会的认可。

5/ 自我实现的需要：希望自己的能力得到发挥，自己的天分有用武之地。

一旦我们陷入了困境，无论是短暂的还是长期的，无论遇到的是大麻烦还是小问题，我们都会感到沮丧，由此产生的后果或轻或重：轻者只是一时的气恼，重者却可能导致死亡。

人的沮丧主要取决于什么？

挫折同许多童年阴影一样，一直深深刻在我们的记忆中。我们现在的沮丧情绪，常常是我们过去所经历的挫折的影射和再现。挫折在我们的童年发育中是不可避免的，它常常能决定我们的一些性格特点。挫折主要取决于以下因素。

被挫败（因而被压抑）的冲动本质

你没有吃饱饭，吃饭不及时，同你被禁止手淫比起来，感受到的沮丧程度肯定是不一样的。如果沮丧超过了一定的程度，会阻碍人的发展，引起神经官能的再逆。比如，那些不太会照顾自己的人，总是需要别人的照顾。同时，他们又长期处于一种不满足中。即使一切都好，即使他们的生活很充实，即使他们被爱包围，他们也永远不会感受到真正的开心和幸福。他们不停地索取，总是想要更多：更多的快乐，更多的爱抚，更多的外出，更常去餐厅吃饭，更多的假期和礼物……他们身上有一种任何东西都不可能填满，或者说不可能长期被填满的

欲望。相反地，如果一个人对自己的生活过于满足，那么他将无法承受哪怕是最轻微的挫折。如果父母从小就对孩子有求必应，那么这个孩子长大以后，一旦得不到自己想要的东西，立刻就会暴跳如雷。

经历挫折的时期

挫折产生得越早，后果就越是严重：比如那些在幼年时缺乏食物的老鼠比那些一直得到充足食物的老鼠更容易产生聚集行为。同样的道理，感情的缺乏产生得越早，就越是会影响个体的发展。假设有两只双胞胎小羊羔，它们一同接受母乳的喂养，其中一只每天被迫和妈妈分开一个小时，那么在没有了光的条件下，没有和妈妈分开过的小羊羔很快就能适应，另一只小羊羔却会死去。同样地，那些缺乏母爱的孩子对于不良影响更加敏感：这样的孩子的死亡率是37%，而正常的孩子为0。

挫折的强度

过于严重的挫折可能会完全阻断人的冲动，这既消除了人的满足感，又剥夺了人的升华。例如，一个孩子已经吃饱了，如果他的父母不是通过阅读等方式去转移他的一部分兴趣和注意力，而是给冰箱上锁，禁止孩子把吃剩的食物放进去，那么这个孩子的注意力就会始终集中在食物上。教育的目的不是消除孩子的沮丧感，而是减轻它的分量。

经历挫折时，有没有其他可以使人产生满足感的替代品

如果妈妈对孩子说“今天不准你玩娃娃”，或者“今天你不能玩Ken⁽⁴⁾，但是可以玩芭比娃娃”，那么结果肯定是不一样的。

父母的性格

父母的态度以及亲子关系都可能影响孩子对于挫折的处理方式。不同的方式可以教会孩子从享乐原则（“横行霸道”的婴儿期）转移到现实原则（理智的时期）：“软”，就是解释安抚；“硬”，就是强制执行。不过，不论父母采取哪一种方式，挫折总是能引发孩子的情绪矛盾。这时孩子会下意识地去模仿父母或父母的某个方面：因为我们跟父母是相像的，所以我们要像他们一样思考，像他们一样行动，或者相反，我们同父母抗争，做出与他们截然相反的行为（青春叛逆期），直到有一天我们发现，我们的身上其实还是有父母的影子（这个阶段大约在人 35岁的时候）。

孩提时面对挫折的抗争态度

一个小女孩的妈妈禁止她吃太多的巧克力酱，她可能会产生几种不同的态度：顺从妈妈：“我不吃了”——乖乖女），满足自己想吃的欲望：“我可以偷偷地吃”——“坏孩子”或克制自己的欲望：“我甚至连想都不要去想了”——神经症的行为。这种最初的态度直到孩子成年了还是会一直保持下去，即使这已经不合时宜。它已经成为了孩子的一种性格特征：一些人十分健康，容易相处；一些人喜欢作恶，撒谎成性；另一些人神经症，令人讨厌。

我们应该如何应对挫折？

面对大大小小的挫折，我们的反应既取决于挫折本身的性质，也取决于我们自身的性格。一般来说，我们建议面对挫折要进行积极的抗争，因为这可以帮助我们更好地适应挫折。不过，这个抗争可以是直接的抗争（如果有人惹恼了你，你可能会打他一个耳光），可以是寻找替代品进行抗争（你可能会撕碎你的毛绒玩具来出气），也可能作用在了你自己身上（你可能会荨麻疹发作）。相反地，如果你不去适应挫折，不去主动出击，而是采取回避的方式（自我封闭、孤僻、遗尿……），那么你会在社交方面变得麻痹，面对危险无动于衷。

美国挫折研究心理专家罗森茨威格区分了三种不同的面对挫折的态度：

●第一种是障碍主导型，主要关注的是挫折本身。这种情况下，人会夸大挫折：“这实在是太讨厌了”、“太可怕了”，缩小挫折：“这没什么大不了的”、“我经历过更糟的情况”或抬高挫折的价值：“我可以从中获得……”、“这给了我……的机会”。

●第二种是自我防卫型，比起挫折本身，更关注的是引起挫折的原因。这种情况下，人会把责任推到别人身上：“都是你的错”、“这不关我的事……”，自己承担责任：“这是我的错”、“请你原谅我……”或否定一切责任：“这不是任何人的错”、“我们都无能为力”。

●第三种是需求主导型，不肯接受挫折。这种情况下，人关注的主要是问题的解决方案：希望别人去解决：“你必须……”、“您应该……”，希望自己去解决：“我会安排的”、“我来处理这件事情”，希望借助时间来解决问题：“明天我就不再想去想这件事情了”。

你有哪些弱点？

为什么女孩在任何年龄段总是比男孩出色？为什么同样的学历，一些人从事着微不足道的工作，停滞不前，另一些人却步步高升，平步青云？为什么同样是吵架，一些夫妻最终分道扬镳，另一些夫妻却能“床头吵架床尾和”？因为人首先都是通过自己的情绪进行思考和做出决定的。虽然常有人告诉我们做事情不能意气用事，不能跟着感觉走，可很多时候我们往往做不到这一点。如果能够学会控制自己的情绪，那我们不仅能在为人处世方面更有智慧，也会变得更加出色。如今，代表人的“情绪稳定性”的情商被列为著名的“大五人格理论”之一（除此之外还有外倾性、责任心、宜人性和开放性）。“大五人格理论”被大多数人力资源专家作为人格类型的参考：它可以衡量一个人总体的情绪稳定性以及在一些特殊情况下“情绪失控”的风险（比如愤怒、抑郁、焦虑、恐慌……）。你有哪些情绪方面的弱点？

应该怎么改正呢？请在下文中勾选出你与你相符的选项。

☐ 你在情绪激动或紧张的时候容易脸红，或者说话含混不清。（△）

☐ 你认为自己的成功跟运气有很大的关系。（○）

☐ 你经常（看起来或暗中）情绪激动。（△）

☐你常常为一些无关紧要的事情感到羞愧。（△）

☐当你需要在超过两个人面前讲话时，你会怯场。（❖）

☐你的笔头能力比口头能力出色。（❖）

☐你常常有一种似曾相识的感觉。（○）

☐你觉得自己的身体有某种缺陷，比如胸太大或太小，肌肉不够完美，等等。（❖）

☐你经常害怕自己做得不够好。（❖）

☐如果有一只猫在你身边转来转去，你会觉得很不自在。（❖）

☐你喜欢独自工作胜于团队工作，喜欢封闭的办公环境胜过开放的办公环境。（○）

☐你曾经（至少三次）幻想过自己在公众场合全裸或半裸。（※）

☐你觉得你的朋友们比你更漂亮、更聪明或更有学问。（○）

☐你是家里的独生子女或长子长女。（※）

☐你在车上很容易感到恶心。（❖）

☐你曾经有过歇斯底里症的发作或手足抽搐。（△）

☐如果有人问你一些非常直接的私人问题，你会给出一个含混不清的回答。（△）

☐你常常突然发出神经质般的大笑声。（△）

☐在考试、面试……前夕，你会失眠，或早早地就醒来。
（❖）

☐你经常感到头痛。（※）

☐你经常感到孤独或不被人理解。（※）

☐你的双手经常出汗或冰冷。（△）

☐常有人对你说：“让别人说说吧。”（※）

☐你没有办法连续三秒钟以上直视一个人的眼睛。（△）

☐当你感觉有人在盯着你看时，你会觉得很不自在。
（△）

☐经常有人批评你喜欢嘲笑和挖苦人。（※）

☐如果有人邀请你参与一档电视游戏节目，你会拒绝，即使对方承诺给你一大笔酬劳。（○）

☐乘火车出行时，你总是至少提前一个小时到达火车站。
（❖）

☐ 每当有人邀请你参加聚会，你总是拒绝，所以大家都不会或者不再邀请你了。（○）

☐ 你很难接受别人的批评。（※）

☐ 你曾经（或经常）向人“告密”，不是为了伤害被告发的人，而是为了让自己引起注意。（※）

☐ 童年时期，你曾经有过梦游症。（○）

☐ 你受不了别人挠你痒痒，这会令你抓狂。（△）

☐ 和肤色不同的人或陌生人在一起时，你会觉得有点不自在。（❖）

☐ 你曾经感觉自己“灵魂出窍”。（○）

☐ 你是一个容易记仇的人，很难原谅别人的错误或缺陷。（※）

☐ 你很少有，或几乎没有性欲。（○）

☐ 假如你是女性，你非常欣赏女演员，或觉得她们一无是处；男性对男演员也是同样的看法。（※）

☐ 你从来不跟任何人吵架。（○）

☐ 你十分胆小；你经常害怕自己受到侵犯和伤害，或者吃不健康的食品会中毒。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，然后把这个数字除以2，你会得到一个介于0～20之间的情商值。

11.5分以下

你的情商“较高”

你的理智和情感能保持较好的平衡。你身上具备的所有良好特质（比如自我意识、自我对他人影响的认识、同情心、自制力等），使你能够保持较好的状态，并与他人保持良好的关系。与那些难以相处的人在一起时，你格外能表现出好的理解力、耐心和控制力。即使面临艰难的考验，你也能够保持理智、冷静、乐观。不过，说到情绪，即使是最冷静的人也会有崩溃的时候。当你失去冷静的时候会怎么样？你会表现出哪些弱点呢？

数一数你所勾选的选项后面不同符号的数量，然后在下文中找到相应的解析。

11.5分及以上

你的情商“较低”

毫无疑问，在你身上，感性（印象、感觉、冲动等）常常会扰乱理性（判断、决定等）。相反地，你的感情也常常受到“逻辑”的伤害。你对人和事常常做出错误的判断和过度的

反应，不管是积极还是消极的反应。日常生活中，这并不会对你造成太多的困扰，但是在一些关键时刻，比如面对较强的压力和冲突时，你的行为可能会失去控制。应该怎样进行纠正呢？

数一数你所勾选的选项后面不同符号的数量，然后在下文中找到相应的解析。

多数回答为“※”

你的弱点：傲慢

表面看起来，你十分坚定而勇敢。你不害怕直视别人的眼睛，敢于大声地说出自己所想所要，也不害怕冲突。你敢做别人不敢做的事（甚至常常表现得有些鲁莽）。大家会这样评价你：“这个人相当自信。”实际上，你其实是一个胆怯的人。

你的问题：“超我”（父母的禁止）占据了主导。所以你会有一种强烈的内疚感，不想让大家看出你害怕自己做不到，并表现出一种假象的优越感，这主要表现在一些邀功行为（你总希望自己比别人做得更多、更好）或批判性行为（你总是站在道德制高点去批评别人）。所以，你与伴侣、家人、工作伙伴……的关系常常陷入冲突：因为你总是赌气，排斥别人，经常与人争吵。

改善方法

接受自己的缺点和不足。既然在你看来，没有人是完美的，那就放轻松一些吧。你需要摆脱自己的自恋倾向。对自己有良好的认识是一件好事，可以鼓励你遇到困难时勇于抗争，积累经验。你可能还会夸大自己的天分和能力。不过，你不应该损害他人的利益。所以，少关心自己一点，多去关心别人吧！当然，也不能进入相反的极端。当你获得了成功，不要习惯性地认为这都是你一个人的功劳：多问问自己，都有哪些人直接或间接地帮助过你。失败的时候，也不要把所有的责任都推到别人身上，而要勇于承担属于你自己的一份责任。

多数回答为“△”

你的弱点：过分敏感

你容易把一切都放大。在别人面前：你会严重怯场，害怕自己会说傻话、做傻事，害怕自己在女生面前语无伦次或在男生面前脸红。面对事情：你总是对困难、危险和风险做出过高的评估。一旦需要你在公众面前露脸，比如要你在 30 个人面前做一场报告，你就会感到恐慌，想办法逃避，这会消耗你很大一部分精力。你总是放弃一些活动和计划，因为你害怕与他人产生联系，害怕接受新事物。这使你常常会错失一些机会，比如失去心爱的人，错失一桩好生意或一份不错的工作。

你的问题：过度易感性。脸红，手心潮湿，出汗，紧张的笑，发抖，说话含混不清……你的身体经常会做出一些过度的反应（就像歇斯底里症患者一样）。为什么会这样呢？这也许是天生的，也许由很多因素导致：青春期荷尔蒙的改变（这个

因人而异，有的人发生在青春期后），童年时期经历过严重的感情冲击，比如突然和妈妈分开，失去一位至亲的人……，经历过严重的创伤，比如车祸、传染病……，或过度使用某种物质，如酒精、咖啡、烟、大麻、吗啡、可卡因……。

改善方法

首先，你要学会好好呼吸：深深地吸气和呼气，中间停顿一下。许多心理学家认为，容易过度激动的人一般都不懂得好好呼吸。同时也要多参加一些活动，比如去考驾照，上体操课，以此来增强你的自信。其次，重新学习说话。过度激动的人往往是身体表达过多，而语言、交流、对话表达太少。即使你只是简单地表明自己有点害羞，有点尴尬或者有点不自在，也能大大减轻你内在的紧张。

多数回答为“❖”

你的弱点：焦虑

无论大事、小事你都会很担心。你总是毫无缘由地等待着所有的事情，比如伴侣关系、工作……都往坏的方向发展，弗洛伊德把这称为“等待不幸倾向”。

所以，你对人对事都谨小慎微，常常伴随着一种无力感和胆怯感。你害怕被人注视和评价，比如怕别人说你丑或是无能；总是做出尴尬的反应，比如傻笑，词不达意，因为怯场而卡壳……，甚至会为自己感到羞耻，比如连6岁的孩子都能做到的事情你却做不到，等等。所以，你会小心地避开所有可能会

令你焦虑的情况。结果就是：你常常遵循着老一套的惯例，重复着同样的活动，因为你害怕改变；封闭在自己的小世界里，因为你害怕陌生人；并且常常工作成瘾，因为工作的风险相对更小一些。

你的问题：“本我”（本能的冲动和性冲动）过于强烈。所以，为了“免于经历痛苦的感觉”，以及出于对稳定（环境、住房、房间装饰、工作条件……）、习惯（同样的事情、同样的方式）、双重保险仪式（怪癖、买护身符、投保险、咨询占卜师……）和常规关系（长期交往的人、相互信任的小朋友圈）的需要，你的情绪有时会受到阻断。

改善方法

首先，要学会放松。戒掉所有可能引起你焦虑的东西：酒精、咖啡、茶、烟……这些东西能让你得到暂时的放松，但是从长远的角度来看，它们会加剧你的焦虑。每天晚上泡一个热水澡（高温能够帮助人体释放内啡肽——一种对人有益的激素），每周去蒸一次桑拿，练练瑜伽或游游泳，这些都能帮助你重新学会正确地呼吸。还有，试着让自己别再这么敏感。列出那些使你感到焦虑的情况，然后一一与它们抗争，先从最容易克服的情况开始，直到你感觉舒适为止。

多数回答为“○”

你的弱点：离群

一方面，这样其实很方便：你对别人的看法并不敏感，无论是赞美还是批评，你都不太在意。你不会花费心思来证明自己的价值，你被认为是一个谨慎、稳重的人，不会混淆是非。不过另一方面，你又有点孤僻和离群，过于脱离情感和社会关系。一旦事情稍微有点复杂，你就会选择放弃，或者很容易对人和对事妥协，你所做的不一定是对你更好的。

你的问题：薄弱的“自我”（自我评价过低），有一种自卑感，总感觉自己不如别人。所以你很难同别人抗争，害怕和别人产生联系，害怕参与团体活动，希望自己消失，希望别人不要注意到自己，愿意忍受失败和孤独。这常常是因为你有一对不怎么爱你的父母。弗洛伊德说：“如果一个孩子注意到自己不被爱，那他就会感觉低人一等。”或者是因为你曾经经历过严重的情感冲击，比如没有从分手中走出来，或者失去了一位至亲，等等。还有可能是因为社会差距，比如一个出身贫寒的小孩被放到了一个富家子弟云集的环境中。

改善方法

首先，不要再一味地贬低自己的价值，也别再让大家把注意力都集中在你的缺点上。其次，把注意力集中在你的成功上，因为所有人，哪怕是小孩子，都有过成功的经历，而不要只看到自己的失败。当你的生活中发生了好事，不要说“因为我运气好”。多想想你为了获得成功付出了什么，以及你直接或间接为这件积极的事情所做出的贡献。另外，要对自己未来的成功充满期待。

什么是情绪智力？

近年来，人的智力已经不再仅仅局限于理性和逻辑功能。一些智力方面的“专家”：心理学家、神经生物学家、人类学家等已经不再认为一种单一的智力类型能适用于所有的人。他们区分了两种不同的智力类型：理性智力和情绪智力。理性智力包含了一些心理能力：包括推理能力、预测能力、解决问题能力、抽象思考能力、复杂概念的领会能力等；和情绪智力，它属于感性的范畴，情绪智力包括自我控制能力：控制自己的冲动，在任何情况下保持理智和冷静，面对困难和考验保持乐观和“解读”情绪的能力（指了解他人和自己的情绪）。从复杂的定义层面上看，情绪智力结合了许多不同的几乎无法测量的品质，比如自我意识、同理心（认同他人，换位思考的能力），所以，情绪智力不能像智商那样进行量化，而首先被认为是一种习性。

怎样促进一个人的情商？

良好的情商包括三个必要的品质：自制力、了解自己的情绪、读懂他人的情绪。要想改善自己的情绪稳定性，你需要学会发展这三项品质。

1/ 加强自制力

我们一般普遍认为，自制力就是要克制自己的情绪。实际上这种观点是错误的。比如，控制自己的情绪并不意味着我们不能触怒别人。恰恰相反。只要我们是针对正确的人，在恰当

的时机，有合理的理由，把握好尺度，就是可以的。自制力首先应该是情绪的合理分配。我们之所以很难去衡量一个人的反应，是因为人有两个大脑，一个是情绪的，另一个是逻辑的。我们从外界接收到的信息，我们的爱情表白，我们的赞美和批评，令我们痴狂的迷你裙或滑雪教练的忧郁眼神，首先都会进入我们的情绪大脑，之后才会进入“理性大脑”，有时还会引起大脑的“短路”。比如，你明明知道自己吃巧克力后会产生剧烈的头痛，但还是忍不住打开了一盒。又如，你因一时冲动而打了夜夜同床共枕的伴侣一个耳光，因为他冤枉你撒了谎。再如，你眼含泪花，因为老板做出了一个对你不利的决定。要想避免这一类大脑“短路”，你需要在任何情况下都保持冷静和乐观，学会“皮质丘脑暂停”，这能给你的“理性大脑”留出一定的时间，让它去“解读”你的情绪，控制局势，使你做出不同的反应。日常生活中有许多方法都可以帮助你做到这一点。这些方法在专业演员、高水平运动员和扫雷技术人员中比较常见。

●打开你的前胸，肩膀后张，腹部往前推。深呼吸，保持两秒。然后，把气完全呼出，等待两秒，再来一次。

●时不时地闭上眼睛两到三秒。通过“切断图像”，你减轻了外在压力对于情绪大脑的影响，给外来信息留出了时间，让它们进入“理性大脑”。你在街上走路、在办公室开会时，在没人注意到的情况下都可以这样做，但开车的时候可千万不要。

●时不时地张开嘴巴一到两秒。这可以让颅神经聚集的肌肉发挥作用，减轻大脑的压力。

以上这几项练习，每天都可以尽可能地多做几次。一开始你也许会觉得枯燥无味，不过很快你就会感觉身体更加舒适，情绪更加稳定，人际关系更加融洽。这慢慢会成为一种自然而然的习惯。

2/ 学会表达自己的感受

良好的自制力十分重要，它可以给你的“理性大脑”留出时间，让它把你的瞬时感觉记录下来：这就好像电脑先要读取一个程序，然后才能在屏幕上显示结果。不过，只有自制力是不够的。

感觉方面存在的一个问题是，我们常常会弄错自己的感受。我们会设想出一些自己实际上并没有的感受。比如，我们对自己说“那个人让我恨得牙痒痒”。其实，当我们这样想的时候，我们并不想批评这个人，也许只是因为这个人让我们想起了小学时曾经欺负过我们的那个坏孩子。

有时，我们也会否定自己的感受。我们会这样对自己说：“如果玛希娜不愿意跟我一起做这份文件，我一点儿都不在乎。”可是内心深处，我们还是希望玛希娜是喜欢自己的。我们每天在同一间办公室共同工作七八个小时，不管愿不愿意，我们之间都会产生一些联系。

要想使自己的感受更加清晰，你可以每周三次去咨询心理医生，但还有一个更简单，也更便宜的方法，那就是表达出自己的感受。与其自己憋在心里，讲给别人听能让我们更加清楚自己的感觉。

不过，说起来容易做起来难。

我们所说的话，大约有 75%不被人注意、理解，或马上就被遗忘了。

在这样的情况下，表达自己的感受需要遵循几条基本规则。否则，你的做法就是无用的、有风险的，会被人认为是脆弱的表现，还可能会导致情绪失控和误会隔阂。

重新确认自己和他人的权利

要求获得感觉的权利，也就是承认自己和他人的一些权利。我们每个人都有以下这些权利：

- 产生不同的情绪和感觉，并且，只要时间和地点合适，就可以把它表达出来。

- 不欣赏或者不赞同与自己共同生活或工作的某个人的态度或行为，并在不伤害和不贬低任何人的情况下表达自己的观点和价值。

- 不管别人的期待是什么，说出自己的问题。在你感到脆弱时，当你要求一个人倾听你的时候，要让他（她）明白，你

并不需要他（她）站在你的立场上帮你解决问题。

●进行思考，并说出“是”或“否”的权利。如果你不同意对方的观点，或者自己感到不快，不要仅仅为了取悦对方而违心地说“是”。

●犯错误的权利。当你犯了错误或经历了失败，不要把自己陷入痛苦之中。

●改变看法的权利。只有傻子才会……

制定界限

人的感受是需要保护的。你要敢于制定界限：

●不要接受别人的一切。学会说“不”“我不知道”“我没明白”“我不同意”“我不想”……当你和某个人在一起感到不自在，或者不喜欢某个东西的时候，就说出来。永远不要，或者不要长时间地让自己处于不快的情绪中。

●留有自己的空间和时间。就算我们愿意分享一切，也需要留有一片自己的领地。保留感觉的权利，同时也是独处和保持安静的权利。不要去侵犯别人，也不要让别人侵犯你的私人空间。

学会倾听

人的感情是脆弱的。有些会伤害到别人感情的话，不要说：

● “你自己看着办吧……” “不要拿你的问题来烦我……”

● “你该去看心理医生了……”

● “别哭了，真烦人……” “我真受不了你生气的样子……”

● “又是你的问题！” “你的问题实在是太多了……”

● “努力吧……” “如果你再不努力……”

● “都是你的错……” “你干得可真漂亮……”

● “我已经说得很清楚了……” “我已经提前跟你说了……”

真正的倾听，是不批评，不判断，不谴责（特别是当我们不同意对方观点的时候），关心别人的感受和问题，而不是只考虑自己。

3/ 学会“解读”别人的情绪

如果你在婚姻关系、家庭或工作中举步维艰或经历失败，那首先是因为你不懂得和别人交流。事实上，70%的交流都是非语言的，它通过我们的情绪表达出来，取决于我们“解读”别人情绪的能力。哈佛大学的另一位心理学家罗伯特·罗森塔尔指出，人的情商取决于“解读”情绪信号的能力。他进行过这样一项测试：他播放了一部默片，片中一位年轻的女性表达了

各种各样的情绪：生气、爱、嫉妒、感谢、勾引。有时我们只能看到她的脸，有时她的眼睛被遮了起来；我们需要通过一些微妙的信号去辨别她的情绪。在这项测试中，得分最高的成人是那些在工作和人际关系中最成功的人，而得分最高的儿童是那些在学校最受欢迎和学习中最成功的孩子，甚至是一些智商平平的孩子。也许你下定了决心，要提高自己的情绪识别能力，你说：“从现在开始，我会更加关注别人的情绪。”然而，这其实并没有什么用。我们是从经验当中学习的。一开始你确实会更加关注别人，但很快你就会回到自己的日常习惯。唯一的好办法，在看电视、新闻或电影的时候关掉音量。这个练习也许看起来有些奇怪，但事实上，我们之所以不够关注周围的人，是因为我们认为自己能看到他们。实际上，并不是因为我们看到了他们，而是因为他们对我们讲了话。他们的话在我们的“理性大脑”里回响，扰乱了我们的情绪大脑对信息的接收。如果你关掉电视机的音量，一开始你会感到困惑，不明白发生了什么，跟不上节奏。但几个小时后，你就会对人物的身体、运动、脸部和眼神发出的一些微妙的信号变得特别敏感。因而你就能更好地去解读周围人的情绪和情感，甚至连你自己都没意识到这一点。

第5章

你有心理依赖吗？

一些人难以戒除对它们的“瘾”（比如香烟、啤酒、大麻、Lexomil⁽⁵⁾……），他们深深地依赖于这些物质。另一些人依赖的则是菲利普、雷切尔、爸爸妈妈（通常是妈妈）、学习、工作、朋友、时尚、信仰、性……为了得到这些，他们甘愿付出任何代价，而如果得不到这些，他们便会沮丧（精神上）、生病（身体上），或变得具有攻击性，觉得自己缺少了某种东西（爱情、友谊、工作、消费……）面对家庭、伴侣、工作……你的自主性如何？请你在下文中勾选出你的回答为“否”的选项。

☐你从来不独自一人去餐厅吃饭或者看电影。（a）

☐你从来不“勾引”别人，如果喜欢一个人，你从来不会主动（你会等待对方主动来接近你）。（b）

☐每当你在生活中、经济上、感情上……遇到了问题，你都会给爸爸（或妈妈）打电话。（a）

☐当你与某个人的关系出现了问题，你会通过奉承别人来解决问题，或者躲在角落里赌气，希望对方主动来找你。（d）

☐你不可能一整天不见任何人，不给任何人打电话：你从来没有这样做过。（c）

☐在你有能力自给自足前，你不会申请信用卡。（e）

☐你曾经恳求别人跟你待在一起。（d）

☐你曾经在被人拒绝后感到轻松了很多。（d）

☐你已经年满18岁，但还未获得驾照。（a）

☐如果与亲近的人发生了争吵，你会害怕再也见不到他（她）。哪怕是最小的冲突，你也会觉得你们之间的关系完了。（d）

☐在学习和工作中，为了提高效率，你需要有人清楚地告诉你应该做什么。（d）

☐你觉得大家对你要求的太多了。（a）

☐你是公务员，或希望成为公务员。（e）

☐你常常希望知道别人认为自己有趣的地方在哪里。（e）

☐在家里或跟朋友们在一起时，你常常干一些重活、杂活。（e）

☐如果有人对你说“我会给你打电话的”，你就什么都不敢做了，生怕错过对方的电话。（c）

☐如果有人公开诋毁一个你喜欢的人，你不会为他（她）辩护。（d）

☐为了取悦你的伴侣，你可以穿着任何衣服出门，比如穿得像只企鹅，像个“蠢货”等。（d）

☐你不喜欢别人向你表示感谢。赞美和礼物都会让你感到不自在。（e）

☐你认为两个人如果相爱，所有的事情都应该一起做：一起外出，一起吃饭，一起睡觉……，否则就不算真正的爱情。（e）

☐内心深处，你之所以会选择现在的专业或工作，是为了让父母高兴。（d）

☐你不会去清点那些你借出去以后就再也没见过的书、CD和衣服。（e）

☐你经常会遇到金钱方面的问题。（a）

☐你非常怕死。（b）

☐你更喜欢看配音版的外文电影。（a）

☐你对于未来的生活持一种相对乐观的态度。（b）

☐买衣服的时候，你总是需要闺蜜、朋友等的建议。（a）

☐在异性同龄人面前，你感觉不是特别自信。（b）

☐你对爸爸妈妈或闺蜜和朋友无话不谈。（c）

☐你常常害怕被人当成傻子，害怕别人利用你、欺骗你；或者相反，你害怕被人看成唯利是图的人。（b）

☐你的妈妈有些强硬。（c）

☐当你伴侣的前任试图跟他复合的时候，你会感到恐慌。（b）

☐当领导或老师批评你的时候，你感觉自己快要崩溃了。（d）

☐在不同的环境下，你的情绪常常摇摆不定。（d）

☐生病后，你恢复得很慢。（a）

☐不管在自己家还是别人家，你总忍不住要去整理。（e）

☐假设你在丛林里迷路了，你不会为了求生而去吃虫子。（a）

☐你一天抽一包或一包以上香烟。（b）

☐你一直有咬指甲的习惯。（b）

☐你每周看电视的平均时间超过十个小时。（c）

☐分手后，你曾经有过自杀的想法。（c）

☐小时候，爸爸妈妈不允许你在小伙伴家里过夜，或者如果你在朋友家过夜了，需要打电话让爸爸妈妈去接你。（c）

☐ 你认为自己是一个无私的人。（e）

☐ 你不会煮意大利面，你煮的面从来都没有弹性，要么太黏，要么太软，要么太咸，要么太淡。（a）

☐ 你坚信自己理想的另一半就在某个地方：你只要找到他（她）就可以了。（c）

☐ 每当各种考试、体育测试、比赛、求职面试等临近，你总是十分焦虑。（b）

☐ 你总是埋头看书或工作，很少外出。（b）

☐ 每当需要与你分开一段时间，你的妈妈总是会哭，或者闷闷不乐。（c）

☐ 你有（或曾经患过）哮喘。（c）

☐ 在工作中，你的付出大于所得。（e）

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答为“否”的选项数量，把这个数字乘以 2，然后再除以 10，你会获得一个介于 0～10 之间的自立系数。

5.6分~10分：你是非依赖型人

一般来说，你天生不是依赖型的人，不过一旦涉及到爱情，即使是那些最坚强、最独立自主的人也会有崩溃的时候（只要一次就够了）。你可能会是哪种依赖型人呢？数一数你的回答为“是”的选项后的字母数量，然后在下文找到相应的解析。

5. 6分以下：你是依赖型人

你天生很容易依赖于某个人或某种东西（不要慌，这是可以“治愈”的）。不过，这种依赖可能会有不同的方式。数一数你的回答为“是”的选项后的字母数量，然后在下文找到相应的解析。

如果你是非依赖型人……

基本需求：自主权

你不需要一直有人牵着你的手。在爱情中，你不需要依靠伴侣的眼神或电话而活。当伴侣不在的时候，你不会觉得活不下去；当伴侣在身边的时候，你也会保持自己的兴趣爱好、自己的朋友圈子等。你的二人生活不需要天天腻在一起。为了维护爱情的和谐，你可以让步、妥协、偿还债务，但绝不会失去自我。你有自己的兴趣、观点和想法。在工作中，你有创新精神，勇于承担责任，有足够的自信，敢于接受批评，犯了错误以后能很快地走出来。必要的时候，你可以“屈服”，但不是毫无原则地顺从。

主要问题：强烈的专制冲动，喜欢支配。由于你的自主意识很强，所以你意识不到别人的自主意识常常没有那么强，你经常替别人做决定，而自己却意识不到这一点。还有，如果别人在感情上特别依赖你，在食物、金钱等方面需要你的照顾，会给你造成一定的压力。

偏爱的同伴类型：和你一样个性强烈的人，即使你们的关系会陷入冲突。远离那些幼稚的、孩子气的人，因为他们总是在找妈妈、找爸爸，寻求精神依托，甚至是找奶喝。当心那些永远不会说“不”，不论你说什么，统统都同意的人。（不管是看电影，去餐厅吃饭，还是去参加晚会……）还要小心那些过于好心和大公无私的人：他们无私的外表下隐藏的往往是引起别人的注意（从而得到更多关照）的想法。

如果你是依赖型人……

多数回答为“a”

匮乏型依赖

基本需求：被照顾

对于别人的照顾，特别是物质方面的照顾的需求，使你养成了惰性（你很难独自完成一件事情或一项计划）、被动（你几乎很少主动去做什么）、低效率和笨手笨脚的习惯（你付出的行动很少获得成效，或者干脆失败）。

主要问题：抑郁（你的好斗型冲动最终回归到了自己身上）。你变得没有活力，因此也就消减了生活中你们夫妻和工作中整个团队的活力，还可能会对别人的生活造成一定的困扰，这也许是由于你的意志不够坚强：你不愿意承担自己的责任，或者总是发牢骚，也许是因为你无意当中的一些行为：比如做了傻事、发生了事故、生病……。出现上述这些倾向，大多是因为你有一对命令型或惩罚型父母，他们从来不让你决定任何事情，也破坏了你的自信。

偏爱的同伴类型：可以代替命令型母亲的人（比如强势的配偶，专制的老板，严厉的顶头上司）或者是你母亲本人。

容易成瘾的有：补助金（失业补助、家庭补助等）、药物（安补药、安慰剂）、身体护理用品（美容、按摩、针灸）、抗抑郁剂、大麻、毒品、心理专家、精神领袖、邪教组织。

戒除方法：强迫自己独立完成一些事情和计划（特别是如果你是两个人一起生活的话）。先从最简单的事情开始：自己去看一场电影（当然，要选择自己喜欢的电影），和闺蜜一起出去玩（这会让你找到真正的朋友）。其次，问自己一些真正的问题：你希望怎么生活，跟谁一起，做什么事情？

多数回答为“b”

焦虑型依赖

基本需求：安全感

你需要的是稳定（如稳定的环境、住所、房间装饰、工作环境……），习惯（同样的事情，同样的方式），可以给你带来安全感的仪式（某种癖好、护身符、保险单……），常规化的关系（长期接触、经常来往的人，自己信任的小朋友圈子）。你总是毫无缘由地等待着所有的事情：学习、工作、恋爱关系……都往坏的方向发展，弗洛伊德把这称为“等待不幸倾向”。所以，你做事总是谨小慎微，伴随着一种无力感和胆怯感。

主要问题：本能冲动和性冲动的压抑，情感的冻结。这通常与抛弃型或镇压型父母有关。任何情况下，你的原则都是：“我不希望经历痛苦的感觉”。所以你长期缺乏安全感，主要表现为恐怖症，一成不变的观念，强迫性的嫉妒，强迫症行为，害怕改变，害怕陌生人，害怕新事物（也就是害怕风险和危险）。

偏爱的同伴类型：慈爱和稳定型的人（坚强的男人，女领导人……），比你年长的人，更加安静的人，或给人以这种印象的人：高大强壮，有规律的行为，有稳定的职业等。

容易成瘾的有：和“口”有关的东西（香烟、圆形指甲、磨平了的東西、强迫性地啃东西、维生素、汤药）、密集的活动（工作、家务、运动……）、喋喋不休（煲电话粥，发表长篇大论……）。

戒除方法：要量力而行。当然，一切都有可能，罗科可能会成为同性恋，沙仑可能会成为奥运会铅球选手，不过有些事

情发生的可能性很小，至少不是马上发生。而且风险不是可以累积的东西：你不可能一下子同时变得孤独、贫困、生病……

多数回答为“c”

不成熟型依赖

基本需求：得到认可

你需要一些对你表示欣赏的支持和保障，比如赞美、礼物、尊重、特权等，你十分担心别人对你的看法，你希望能被“好好看待”，希望有良好的声誉，获得别人的认可，表面看来你非常独立（你抗拒权威，非常任性，容易生气，爱乱花钱，等等）。

主要问题：由于你害怕抑郁（伴随着一种自卑感和内疚感），所以试图通过满足个人利益的过度行为和过度消费，追求瞬时的快乐来进行弥补。这常常是因为你有一对过度保护和/或非常严苛的父母，所以你在经历挫折或失败时得不到支持；或者有一位和你过于形影不离的母亲，所以你很难经历分离。

偏爱的同伴类型：和你同样自恋的人，那些看起来比别人更有权力、美貌、金钱、声望等的人，更有竞争力和价值的人（“我的朋友们都是最美貌、最聪明的人……不过我比他们还要美貌，还要聪明）。或者是能够代替“爱你而又脆弱的母亲”的人，比如情欲极度旺盛的伴侣。有时是上述两者的结合（通奸）。

容易成瘾的有：父母、外出（去餐厅或夜总会等）、食物（特别是甜食）、酒精（无节制地饮酒）、奢侈的消费（昂贵的衣服、梦幻的旅行、新型技术产品）或“成人玩具”（新奇的、多彩的小玩意儿……）。

戒除方法：首先，要试着明白，你所谓的“我想干什么就干什么，我不需要依赖任何人”通常伴随着一种好斗性，这并不是真正的独立，而是一种自卫性反应和一种幼稚的表现，因为你的爸爸妈妈常常在身后为你撑腰。其次，多替别人想一想：你让别人承受的这些事情如果发生在你的身上，哪怕只有四分之一的程度，你能接受吗？肯定不能。最后，要学着充满信心，多去付出，而不要一味地索取；就算你在恋爱中、工作中失败了，你依然是赢家：因为你学会了成熟。

多数回答为“d”

百依百顺型依赖

基本需求：被接受

你认为自己在夫妻关系中、团队中、社会上、整个人类当中的生存取决于你对别人的服从。所以你放弃了一切反对的权利，对于任何事情，你的回答总是“是”，甚至不惜违背自己的利益和意愿：你已经习惯了接受，即使你认为别人不对或者弄错了。你对于冲突的恐惧在爱情方面表现得尤为突出，你表现出一种令人不可思议的宽容，你甚至能够接受对方的出轨和暴力。

主要问题：害怕被抛弃（或者一个不被爱的孩子会遭受到不好的对待）。出现这种依赖的人，常常是因为有一位严厉的母亲，为了报复冷漠或者不忠的丈夫（一个不管不问的父亲）。所以同样的剧情又重演了：孩子选择接受一切，幻想能够得到保护和缺失的爱。

偏爱的同伴类型：能够替代“坏妈妈”的人，比如难以割舍（因为害怕被抛弃）的假装强硬的野蛮女友和坏女人，哪怕要接受她的不公待遇（忽视、不忠、暴力）。或者是和父亲相反的人，一个看似可靠的男人，或一个所谓忠诚的女人，但实际上都是自私鬼，他们声称自己可以把你从“坏妈妈”的阴影中拯救出来。

容易成瘾的有：公共关系、强迫性购物、借钱、频繁参加社交活动而酗酒、不劳而获的钱财（赌博、非法交易……）、寄生生活、滥用制度或职业之便进行卖淫（婚姻、性伙伴交换），或者严重的吸毒（可卡因、海洛因……）

戒除方法：至少在表面上让自己变得更加淡然；更加谨慎，要有所保留地展示自己；试着减少自己的情感需求，通过闺蜜、朋友、兄弟、姐妹、孩子、狗……获得情感补偿。和你的伴侣或其他人通过游戏的方式说出你的底线，让大家知道你接受和不能接受的事情都有哪些，当你不想，或不同意的时候，要学会说“不”。

多数回答为“e”

利他型依赖

基本需求：在别人面前树立威信

换个说法：你希望利用别人对你的需要去控制和支配别人。表面看来，你是一个忠诚（甚至是忘我）、无私（甚至能牺牲自我）的人，你时刻准备帮助别人而不求回报，你能承担苦活、重活，你总是比别人要求的做得更多，以感情或效率的名义去照顾别人。

主要问题：强烈的被压抑的进攻型冲动。这通常是因为你有一对过度保护的、仁慈的父母，你受到的教育会使你产生负罪感，因为你的父母是“好父母”，所以任何事情都不能怪罪到他们身上。所以你的好胜心升华为一种博爱，你的言语总是富有感情、表示友好、充满人道主义精神，你的行为总是为了别人考虑……

偏爱的同伴类型：能力不足的“大孩子”，比如不会煮鸡蛋的男人、不会填报税单的女人、总是一贫如洗的朋友、长期处于消沉中的闺蜜，表面上你在物质或精神上支持他们，实际上你利用他们来平息自己的暴力。

容易成瘾的有：密集的家务劳动或做饭（完美的家庭主妇、家庭煮夫、烹饪能手……）、社团活动（集体活动、俱乐部、班长……）、工会运动、宗教活动、环保活动（保护动物、保护树木……）、请愿书、社交型职业、人道主义。另一个领域：裸体主义、性伙伴交换、招魂术（为了支配死人）。

戒除方法：不要再继续扮演无私的人。我们所做的一切，首先都应该是为自己而做的（虽然你的做法可能会给别人带来好处）。先从清扫自家门前，解决自己的问题开始，想一想“我想要什么，应该和谁一起，通过怎样的方式获得？”，而不是为了获得良好评价而一味地去服务他人。

我们为什么会“成瘾”？

为什么我们会过度地沉迷于某个东西（几乎所有人都会有这样的经历）？为什么我们可以为了一个男人、一个女人、一份工作或一份激情而牺牲一切尊严、利益、个人的兴趣爱好、生活？最初，这是生理上的原因引起的。我们所有的依赖态度都源于我们是哺乳动物这个事实，从婴儿期开始，为了生存，我们就需要依赖成年人，并且比其他哺乳动物的幼崽更加依赖。内心深处，我们始终保留着对“全能型”父母的回忆，他们给我们提供食物、舒适的生活和保护。长大后，一旦我们在感情上、物质上……遇到像婴孩时期一样无力的状况（一定会有这样的时刻），我们就会下意识地试图找回童年时受到的可靠保护和舒适的保障。简言之，我们会退化成为婴儿。我们希望在别人身上寻求一种过度保护和一种支配感；我们习惯性地想要重新建立一种依赖关系。

为什么我们都很脆弱？

首先是由于一些心理上的原因，引起依赖感的两大因素：一个是自信的缺失；另一个是失去爱的恐惧，这常常是因为有一位“冷漠”的母亲，或者相反，有一位过于亲密无间的母

亲。不过，还有一些社会学原因。多数大型的社会团体，如家庭、学校、企业、宗教……都希望我们能够顺从。它们利用我们的基本生理需求（希望吃得饱，穿得暖，有安全保障），承诺给我们舒适的生活：前提是我们要降低预期。其实，不管万能的上帝和母亲、老师、老板、丈夫和朋友之间有什么不同，他们的说辞，无论是明说还是暗指，始终是一样的：“如果你能像其他人一样学会顺从、好好学习、思考、讲话、消费……，你就能得到保护。”也许由于各国的文化不同，人们所处的社会阶级不同，这个说法会有所不同，但它却是普遍存在的。并且，由于我们所有人都需要爱和归属感（属于一个家庭、一个社区、一个团体等等），我们常常更愿意选择服从（因为这样更容易做到，更令人安心），而不是承认自己的独特和与众不同。因为，如果不这样做，我们将面临遭到排挤和陷入孤独的危险：没有同伴、朋友、工作、金钱……

怎样走出依赖？

虽然依赖从某种程度上来说是不可避免的，即使是那些“最强者”、最独立的人，有时也难免会陷进去，有时还会导致严重的后果，一些人永远也走不出来，然而，依赖并不是命定的。无法自拔地想念一个人，认为如果我们停止工作世界将会崩塌，或者是疯狂地消费，这些行为都是可以得到纠正的。我们可以调整一些事情，只有这样生活才会变得更加容易。当然，这需要付出一些努力：你要变得更加独立自主，更加自信，更加从容，不过，最终你会获得一种叫作“自由”的东西：自由地思考，自由地爱，自由地选择。

怎样才能更好地利用爱情中的依赖关系？

在夫妻关系中，依赖常常是相互的，并通过双方共同经历的一些故事和习惯而不断加强。怎样才能好好地利用这种依赖关系，避免使它变得不正常呢？这需要遵循几个原则。

1/ 经济上要独立

精神上的独立一般要依靠物质上的独立。这起源于童年。最初，我们首先依赖的都是自己的父母，也就是一般意义上而言的大人。小孩子往往通过直觉就能知道自己需要妈妈来满足自己的基本需求：比如食物、舒适性、安全感。那些依赖性最强的孩子往往是突然被断了奶的孩子。由于缺乏关爱，或者父母双方或单方的缺席，他们在童年时期经历了过多的挫折。相反地，生活过于满足、受到过度保护的童年也容易使人产生依赖感。因为这样的孩子缺乏承受挫折和来自现实世界困难的能力。在这两种情况下，对于依赖的需求都是一种退化的需求。之所以会产生依赖，是希望自己回到最初经历挫折前满足的状态。总之，人在成年后，物质上的依赖（比如经济上不能独立，没有获得驾照）必然会引起精神上的依赖。所以，理想的状态就是要在经济上保持独立。

2/ 拥有自己的领地

长辈们总说：“别人家的房子再大，也比不上自己家的小房子。”这个说法体现在人与人之间大大小小的交往方面真是再合适不过了。如果我们不确定对方要在自己家住几个晚上还

是会一直住下去，那么我们就不会轻易地交出自己的钥匙，同理，在去别人家住之前，我们也会好好考虑清楚。关于个人领地的说法看起来似乎无关紧要，但实际上却至关重要。我们一般不会出于一时的热情而突然变换领地，即使是对方出于好意邀请我们。每个人身上都有动物性的（希望定居的）一面，会本能地拒绝过于突然的领地的改变。在这种情况下，一方（邀请方）总感觉自己的领地遭到了入侵，而另一方（被邀请方）觉得自己换了地方，有一种流放感。理想的状态是，如果我们决定共同生活，那我们可以一起去寻找一套新的住所，共同去建设它。虽然住在其中一方家里会更方便，但长期下去我们也许会为这个决定而后悔。

3/ 不要放弃自己所有的朋友

生活中，几乎每个人都有一些可以为自己提供支持的关系：比如父母、发小等，他们接受我们的样子，理解我们，在我们需要时帮助我们。这些关系对于我们的情绪、情感 and 精神的平衡来说都是很珍贵的。我们不能以各种各样的借口中断这些关系：比如当我们陷入爱河的时候，仿佛世界上其他的一切就都不存在了；又如自己的另一半排斥或嫉妒自己的这些关系。为了保持自己的独立性，也为了能长久地维系夫妻关系，我们要避免生活得过于孤立，即使过二人生活，也要维系自己的私人关系（即使不能继续像以前一样去见所有的人）。如果你的伴侣不能接受，那就随他（她）去吧。为了避免将来的狂风暴雨，比如众所周知的两年敏感期、七年之痒等，最好是从一开始就向对方宣战，其实，这只是一场小小的战争。

4/ 继续独自做决定

当然，两个人一起生活，有一些事情是需要共同决定的：住在哪里，去哪里度假，什么时候要孩子，怎样抚养孩子，等等。但这并不需要你放弃自己的所有人格，你不必每天早上都询问对方你该穿什么，要给对方自己安排生活的权利。我们要坚持做自己：对方正是因为你的“自我”才选择的你，你也是因此而选择的他。保持自我，包括你要独自做出许多哪怕无关紧要的决定，比如挑选一些小东西的口味、颜色，对事、对人进行表态，等等。如果你不再自己做决定，凡事必须经过别人的同意才去做，那就意味着你不再属于自己。这里的陷阱在于，当我们想要取悦一个人的时候，我们常常已经准备好了变成这个人希望你成为的样子。可是，在夫妻关系中，往往是各自保持自己的夫妻才能走得长久，哪怕有时会有争吵。一段真正的关系应该能够包容这些无关紧要的不同，比如感觉、审美和观点的不同。所以，除非你的衣服全都破了、旧了，否则，你根本不需要换掉它们。

5/ 保持自己的兴趣爱好

我们不能因为伴侣患有中耳炎，在海拔 1200米以上会感到不适，就放弃自己喜爱的滑雪或降落伞。也不能因为对方觉得幼稚，或者受不了颜料的味，就不再写日记或放弃对油画的热爱。如果他（她）非要你去扔铅球，或演奏钢琴爵士乐，那你就只能欲哭无泪了。不要为了另一半而牺牲自己的爱好，特别是当我们在这些方面富有才华的时候。再说，一个真正爱你

的人也不会要求你放弃自己的爱好，因为他（她）爱的是完整的你。

6/ 不要害怕争吵

在今天，除非是有奇迹，否则一段关系很难维持一生。据统计显示，只有我们不时处于害怕失去的恐惧中时，这段关系才能更加长久。如果我们每天都在想着可能会分手，那么这个想法常常会强加到对方的身上，即使他（她）本来并没有这样的想法。在夫妻关系中，我们常常会接受一些对我们来说难以接受的事物，因为我们害怕关系破裂。我们对于对方的弱点、谎言甚至是不忠视而不见，因为我们害怕会失去他（她）。为了避免冲突和分手，我们选择了让步。所有这些大大小小的顺从，都会滋生出一种依赖。真正的夫妻，真正长久的关系是可以接受争吵的；它通过克服危机来获得长久。还有，你必须做你自己，向对方清楚地说明你能接受和不能接受的底线在哪里，并坚持自己的原则。

7/ 接受自己的心理依赖

假设我们对某个人有心理依赖，并且自己很清楚也喜欢这样。那为什么不把自己交给他，让他负责照顾自己，在一个好心人的庇护下安静度日呢？在两种情况下可以这样做：首先，你需要确定自己真的有心理依赖，并且自己能够接受这一点。你不可能在某天早上醒来突然发现自己缺乏自主性。其次，你需要有很强的判断力。喜欢在心理依赖的状态下生活的人并不是没有。但是，千万不要搞错了，要做出正确的选择——你要

确定自己的保护神在十年或二十年后还是愿意，并且有能力照顾你。他需要具备这样的特质：稳重、负责、严谨、始终如一。

是什么令你感到焦虑？

恐惧，也就是我们平时所说的焦虑，是每个人都会产生的一种情绪，它是人的一种不可或缺的本能。如果没有恐惧，人就没有了好奇心，没有了随机应变的智慧，没有了创造性，甚至没有了同情心和社会性。不过，过度的恐惧会抑制人的适应能力和行动力，会消除人的积极性和改变欲（羞怯也能产生同样的结果）。那么，你的焦虑程度如何，你有哪些形式的焦虑，怎样才能改善你的焦虑状态呢？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 常有人说你总是看到事情不好的一面，总是过于消极。

☐ 你感到自己的伴侣有些幼稚，甚至是非常不成熟。

☐ 你总是不舍得扔东西，即使是那些已经没有任何价值或一点也不重要的东西。

☐ 你曾经不止一次在放假前或假期中扭伤脚踝、感冒等，使你没能好好享受假期。

☐ 你经常（三次中至少有一次）返回商店去换货，比如衣服、物品等。

☐ 如果你在公司、在家里把一件事情交给一个人去做，你会背着他自己再做一次，通常是以你自己的方式再做一遍。

△在爱情、工作中……经历了成功后，你常常会产生一种负罪感，或感到有些沮丧。

☐你经常一大早就醒来，即使你晚上睡得很晚。

☐周末，你很难待着什么也不做；你需要不停地忙碌起来。

△你觉得自己的好朋友总是反反复复地说着同样的问题。

○当你有不同选择的时候，你总是选择去同样的商店和餐馆。

○在不太熟悉的人或陌生人面前，你会感到有点不自在。

△晚餐，共度周末，外出，聚会……你会拒绝大部分的邀请，推说自己太累了，没有时间等。

☐你对别人的批评或不同意见常常产生过激的反应。

☐你非常喜欢看恐怖电影。

△当你在精神上、身体上感觉不舒服时，你需要一个人待着。

○在家里，你晚上总是把门反锁着，甚至白天也常常这样。

○出门前，你总要检查一下是不是没落下东西，并且经常需要检查两遍。

△你经常害怕别人会令你失望，所以你喜欢想象最坏的结果，以免到时大失所望。

□你同时开始做很多事情，但几乎没有一件能够坚持到底。

□你不是一个很守时的人：你在约会中经常迟到，也很难遵守约定的期限。

△你对现在的状况（职业、孩子、家庭……），感到不太满意。

○你习惯把一切都看得很认真，经常有人说你缺乏幽默感或者不够放松。

○在与别人的交往中，你是一个偏向拘谨的人，即使你非常了解或者很喜欢别人，也很少会表露出来。

△你认为生活并没有十分眷顾你。

□你经常会“找不到”东西，比如日程本、笔、钥匙、眼镜、文件……

□与人交往中，你经常做一些不合时宜的事。

△你不太会向别人吐露心声，因为你常常害怕别人会利用你。

○当你需要做出决定时，哪怕是很小的决定，你也总会不停地权衡利弊。

○你经常为一些无关紧要的小事担心，比如找停车位等。

△别人的赞美总是令你感到不自在：你常常会想，他们是不是有什么别的意思。

□你经常会把别的女人或男人想象成你的情敌。

□你对别人的赞美或情感的表达特别敏感，如果别人不表达，或是很少表达，你都会感到紧张。

△约会的时候，你总是提前很久就到。

○你会因为一个坏消息（比如一个重要的约会取消），或一件不好的事情（比如收到一张罚款单）而一整天都不开心。

○你经常做噩梦（至少每个月两次），或者喜欢咬指甲。

△小时候，你特别怕黑。

□你会想尽一切办法让自己尽可能显得年轻，比如吃维生素、做护理、做运动、整形等。

□你觉得自己脾气很坏，也经常有人这么说你。

△你喜欢看电视上各种题材的纪录片。

○约会时，你总是准点到达。

○有人跟你说话的时候，你经常不回应对方，因为你沉浸在了自己的想法中。

△你讨厌别人借用你的车。

□在感情、心理等方面遇到问题时，你会转移到身体上的不舒服，比如肌肉痛、肚子痛、头痛、心悸、出汗等。

□你的学业很出色，毕业于“高等专业学院”⁽⁶⁾，比如巴黎综合工科学校、中央理工学院、巴黎高等商学院、巴黎政治学院等。

△你总是被突然发出的声音吓了一跳，比如电话铃声、门铃声、门嘎吱作响的声音……

□你吃饭很快，总是比别人先吃完。

□你没有耐心：你讨厌等候（比如看医生的时候），讨厌排队（看电影、买面包），讨厌没完没了的会议（工作上的、家庭中的、朋友间的）。

怎样解析你的测试结果？

数一数与你相符的选项数量，然后把这个数字乘以2：你会得到一个焦虑系数（最大值为100），然后数出选项后每种符号的个数，在下文中找到相应的解析。

你的焦虑系数

32%以下

你不是真正的焦虑

你的 SLC6A4基因既不长也不短（有焦虑和悲观倾向的人这条基因偏短），这难道不是一件幸福的事吗？或者你有一个无忧无虑的童年？总之，你现在有一种很强烈的安全感，可以帮助你抵抗生活中各种小小的攻击。和所有平静的人一样，你活在当下，不会去担心未来可能出现的问题：因为你知道，该来的总会来的。但你绝不是一个轻率的人。

32%~50%

你有轻度焦虑

你无法在任何情况下都保持从容：你经常为了一些小事而担心，比如这个人对你有什么看法，你做的蛋黄酱能不能成功，等等，也容易为自己或亲近的人的未来而忧虑。不过，你的焦虑不会或很少对你造成痛苦：它从不会影响你去爱、去生活、去工作。在生活中，你能够正确地处理焦虑，最大限度地避免会给你造成焦虑的状况，在无法避免的情况下，也能通过一些令人愉悦的活动来获得补偿。

50%~74%

你有中度焦虑

毫无疑问，你在生活中时不时地会被一些令人焦虑的心烦意乱的事所困扰。你的焦虑可能体现在身体上的一些不适，比如高血压、肌肉酸痛、发热、窒息感、“如鲠在喉”等等，也可能体现在精神上，比如胆怯、嫉妒、悲观、极度易怒。不管你属于哪一种情况，都应该好好调整自己，使自己更好地应对焦虑。首先你要做到两件事：第一，更加健康地生活，因为睡眠质量良好和热爱运动的人更少会感到焦虑；第二，学会通过幽默、游戏、活动、休息、祷告等进行放松。

74%以上

你有严重焦虑

或许是因为你身上控制消极思想的 SLC6A4基因太短了？或者是因为你在一个情感上、物质上、社交上……缺乏安全感的环境下长大？

不论如何，你目前的焦虑程度常常是“病理的”：过度的胆怯、一般性焦虑症、恐怖症等。总之，你没有办法独自走出来，或仅仅依靠周围人的支持走出来：你必须要向专业人员（心理学家或医生）寻求帮助。

你的焦虑特征

多数回答为“△”

你属于“恐慌型”焦虑

占主导地位的是：一种精神上的惶恐不安。这是因为你内心坚信危险是不可避免的，你没有能力阻止或避免它的发生。你和其他焦虑型人一样，你们的焦虑没有缘由，也没有具体的对象。这和恐惧不同，恐惧一定是你害怕某种具体的东西或者某个人，这和当下存在的或即将发生的某种危险有关，你会通过想象来夸大你所预料的危险。

你的优点：富有创造性。和大多数悲观主义者一样，你总是想象最坏的结果，因为你期待的是最好的（真、善、美）。和其他焦虑者不同的是，你从未失去对一个更好的世界的期待。事实上，你对自己要求特别严格：通常你是一个比较多产的人，在行为上、思想上对自己及其挑剔，你总是在寻求进步，不断地提出质疑，进行创新）。

你的风险：有些厌世，对他人的看法通常是比较消极的，特别害怕经历失望，你会通过想象进行逃避。你会有选择地和别人切断联系：你躲避他们，是为了避免冲突或关系破裂；也可能会违背自己的意志：你变得十分敏感易怒，几乎有些偏执，渐渐地，你周围的一切都陷入了空虚。

多数回答为“○”

你属于“不安型”焦虑

占主导地位的是：一种等待危险的事情发生的态度支配了你的身体和自我，并使你保持一种警觉的状态。由于你把主要的精力和思想都投入在了这种等待中，你在其他方面，比如在娱乐上、活动中……就有些精力不足。

你的优点：善于思考。和其他焦虑者不同，你不会想象（或者程度很轻）自己生活在一个非黑即白的世界中。对于你来说，生活充满着陷阱和诱惑，人们有缺点也有优点。人的困难在于要善加区分。你的方法是：通过分析（你非常善于权衡事情的利弊）和预测（设定各种各样的“安全保障”：保险、物资储备、各种不同的“出路”、多套解决方案……）来使自己安心。

你的风险：由于你希望一切都是“理智化”的，所以你丧失了生活中的乐趣和幸福，失去了所有的自发性：你总是和相同的人做同样的事情，总是重复同样的观点和言论。并且，由于你总希望计划和控制一切，你给周围的人（你的配偶、孩子、朋友、合作伙伴等）造成了太大的压力。当然，大家都觉得你是一个严谨的人，但同时也有点神经质。

多数回答为“□”

你属于“担心型”焦虑

占主导地位的是：一种确定的危险即将临近的感觉。并且实际发生的危险越小，你越是焦虑。相反，如果实际发生的危

险和你的预测相一致，你就能更好地做出反应：你可以控制并对抗自己的恐惧。

你的优点：行动力。由于你不知道自己处于焦虑状态，所以你的焦虑常常被抑制，并转移到身体上的不适，比如睡眠困难、神经衰弱、疲劳、易怒等。而表面看来，你通常是比较自信的：你对自己的印象是积极正面的，你能够自给自足，独立，有活力，在情场竞争、社会竞争、职业竞争中有竞争力。

你的风险：活动过度（工作狂，压力过大），长期的不满（你从不认为自己得到了足够的爱和重视，你需要不断的物质奖励），提前逃离（不停地换伴侣、搬家、换工作等），轻率鲁莽（冒失鬼和极限运动爱好者基本上都是焦虑的）。从长期来看，在经历失败、失望或幻灭后，你很容易陷入消沉沮丧。

怎样才能减轻焦虑？

越来越多的不安全因素、压力、不确定性……焦虑的产生有各种各样的原因。通常，逃避就能解决问题。但是，人不可能总是选择逃避。并且，正如修昔底德⁽⁷⁾所说：“人的天性是压迫服从的人，尊重反抗的人。”有时，我们只需要一点勇气，就能够改变一切。我们可以学习的榜样有Tsahal（以色列国防军）、海豹部队、国家宪兵干预小组的成员和那些高水平运动员，你需要磨炼出钢铁一般的意志。

为自己编好“优胜程序”

我们每个人身上都自带专家们所谓的“失败程序”。它收集了一些我们童年时期接收到的、来自父母、老师或其他孩子的负面信息，每当我们受到批评或消极的评价时，这些信息就会被激活。结果就是，我们常常以消极的方式进行思考，即使我们有足够的理由为自己感到满意。特别是在当今的文化背景下，比比那些广告和媒体上面的模特，我们总会感觉自己有点过于平庸。所以，一切事物都能引发我们的消极态度。我们常挂在嘴边的是：“我应该……/我不能……”“我不得不……/我必须……”可是，要想赢得人生，我们必须要学会积极地思考问题。这就要求我们每一次都看到事情好的一面，因为任何事情都有好的一面。这才是我们应有的态度。当然，每个人都有自己的不足，但你完全可以把上面的说法换成：“我能……/我可以……”“我想要……/我决定……”这样试一下，你会发现，一切都将变得不同。有一个小故事，已经在美国的商业学校流传了近一个世纪：两名鞋子销售员被派到太平洋的一个岛上进行市场调查。第一个人回来后说：“坏消息，当地人根本就不穿鞋子。”第二个人说：“好消息，当地人现在都不穿鞋子。”

消除“假问题”

问题是人的精神的“疏松结缔组织”。它们常常堵塞着人的精神，因为它们能使人负重两次。第一次，是作为真实、客观存在的问题：比如你在工作中迟到了，老板向你施加压力；或者你的账户透支了很多，银行一直纠缠着你。第二次，是作为忧虑而存在的问题（即“假问题”）：你感到十分内疚，因

为你无法弥补自己的迟到，也无法还清自己的债务。现实中的困难已经够你受的了，你根本无暇去为想象中的问题而苦恼。解决方案就是像萨米埃尔的妻子那样：萨米埃尔在床上翻来覆去地睡不着。过了一会儿，妻子打开灯，问他：“为什么还不睡？”萨米埃尔解释说：“明天，我要还西蒙 15000欧元，可是我没有这笔钱，所以很苦恼。”“没关系，”妻子说：“西蒙是你的朋友，他会理解你的。快点睡吧。”到了凌晨三点，萨米埃尔还没睡着。终于，他的妻子受不了了。她下床打开窗户，向外喊道：“西蒙，西蒙，快来，我有事情要告诉你！”西蒙睡眼惺忪地打开了窗户。萨米埃尔的妻子喊道：“你知道吗？萨米埃尔欠你的钱还不上。”说完，她啪的一下关上窗户，重新上了床，说：“睡吧。现在，睡不着的该是西蒙了。”很多时候，我们之所以担心和焦虑，是因为我们做不到别人以为我们能做到的事情。把事情说清楚了，你的压力也就减轻了。也许你不能解决实际上的问题（你仍然迟到了，你的账户仍然透支了），可是，至少你消除了“假问题”，重新找回了内心的宁静，难道这样还不能弥补你由于迟到和账户透支而产生的痛苦吗？

开启“乐观主义”模式

正常情况下，我们大脑中的电流在代表逻辑、理性和“悲观”的左半球和与代表直觉、创造性和“乐观”的右半球之间来来回回。通常，我们的左右大脑循环工作，相安无事。不过，一旦你遇到问题，你的左脑就会“阻塞”：结果就是你会反复思考，认为自己是一个失败的人。为了重新找回成功的动

力，你必须重新连接到右脑。办法就是：使自己进入自我催眠状态，给自己“洗脑”。一个老办法就是在睡不着觉的时候数绵羊。我们可以把头脑中一直萦绕不去的词语变成图像，这是很容易做到的。把你的注意力集中在一个浅色的物体或表面上，然后慢慢地数到 20。之后，闭上眼睛，用十分钟的时间去想象你刚才看的物体或表面，告诉自己，绝对不可以睁开眼睛。十分钟后，睁开眼睛，你就能重新找回乐观的精神了。要想让这个练习获得成功，你自己必须要相信它，开始的时候，你要努力去做，因为怀疑是由左脑控制的一种感觉。不过，随后你就能很容易地连接到右脑了，每当你感觉有需要的时候，只需要简单地闭上眼睛就可以了。

净化自己的神经元

人的大脑还有自我毒化的能力。如果我们过度担心、过度劳累，或者压力过大，我们的大脑会自动调整为活动不足或过度活动的状态，人的身体就会发生故障：你会感到情绪低落，急得团团转，或者超速运行：你会感到焦虑、恐慌。为了净化自己，净化你的思想和精神空间，你需要学会“让世界停下来”。有几个方法可以帮助你做到这一点。比如，在白天经常闭上眼睛休息几秒钟或几分钟，暂时阻断周围的信息，放空自己的大脑。当然，一开始，你的思想还是会继续“运转”。你要试着“分身”。可以这样说，暂时跳出你的大脑，然后看看它是如何忙碌或运行的。如果大脑需要缓慢运行或者飞速运转，最好让它独自去做。通过成为思想的旁观者，你的精神得到了放松。如果有问题困扰你，你可以想象把这个问题放在一

个盒子里，然后把这个盒子存放在一个安全的地方，等待你的问题得到解决，挖一个洞，把盒子埋起来或者扔进大海。只要稍加练习，你很快就能学会在不知所措时，在担心或苦恼面前后退一步，让世界停下来。

消除你的压力来源

我们每个人都有弱点。在公众场合发言，进行商业谈判，面对老板……这些事情都令你感到恐慌吗？你可以试试“自信训练法”：这是行为疗法中很简单的一种方法，它能有效地消除人的心理障碍、语言或思维的突然中断、恐怖症等。首先列一张尽可能完整的清单，列出所有你难以想象的、令你感到害怕的状况。比如，穿非常性感的衣服，在会议中发言，在派对上跳舞，对老板说“不”……然后，先去克服其中相对来说最容易的事情：向它发起挑战，努力去对抗它，直到你可以用一种放松的方式完成这件事情。多花一些时间，直到自己感到完全自在为止，这项训练有时需要好几周的时间。然后，进入下一件事情。

使你的成功直观化

成功从来不是一蹴而就的事情，特别是存在竞争的时候。在付诸行动前，先养成反复思考的习惯。闭上眼睛，一点一点、一步一步地想清楚，为了达到目标，自己都需要做些什么。设想一种能让你直接达到目标的最理想的途径，然后在脑子里，或者在一张纸上详细地列出自己需要怎么做。但同时也要根据别人可能产生的反应、可能会出现的困难、潜在的障碍

制定好备选方案。这样，通过减少意外的出现和自己的遗忘，你成功的机会将会大大增加。

给自己一些奖励

不管我们愿不愿意承认，我们每个人都在遵循着从爷爷奶奶辈流传下来的古老的惩罚 / 奖励机制。要想成功，就要有动力。所以，不妨提前给自己设定一些好处：“等完成这件事情，我就给自己买件新衣服，去度周末……”“如果能签下这份合同，我就奖励自己一台最新的苹果笔记本电脑”“如果这次能成功，我就跟好朋友去威尼斯玩一个星期”，等等。当我们感到愉悦的时候，大脑会悄悄地释放内啡肽，我们就像在吸食没有危险的“毒”。这就是为什么我们在恋爱中或完成一件大事的时候，感觉就像飞起来一样快乐。通过不停地注入快乐，人才能保持良好的精神。首先，不要让自己的生活超负荷，或者在同一天内给自己规定太多繁重的任务。每个人都有一些责任，一些束缚和一些令人厌倦的工作。这时候的解决方案就是“每日一事”。

接受失败

生活中，我们不可能凡事都成功。当你失败的时候，不要把精力浪费在反复地回顾过去或者弥补错误上。受到失败困扰的时候，你的精神会受到打击，自信也会受到动摇。所以，你不敢再去做这件事情，或者做得不如原来那么好了，因为你害怕会再次失败。所以，失败的时候，要接受它，把精力集中在

最重要的事情上：想一想，你从自己、他人身上，从生活中学到了什么？这样，下一次，你会做得更好。

你会管理压力吗？

同所有人一样，你常常感受到压力……大家会这样建议你：好好吃饭，多运动，多休息，戒烟，少饮酒，去度假……总之，这么多年来，医生们和报纸上对于解决压力问题的唯一回答就是：更加健康地生活。当然，这样做只有好处。不过我们要知道，并不是所有人都以同样的方式应对压力。一些人表现出了更强的抗压性，面对压力或失败，他们能在不乐观的形势中或遭到反对的情况下迅速做出反应。人的抗压能力既取决于一些客观因素，比如年龄、受教育程度、职业、社会地位、收入水平等，也取决于一些个人因素，比如身体和心理的敏感程度、人格类型、智力和语言能力、过往经历等。所以，如今关于怎样应对压力的回答已经不再是单一的：这要取决于不同人的不同心理特征。以下这个测试的意义就在于，它可以衡量你面对压力时的反应能力，帮助你在日常生活、职业生涯中找到正确的应对策略。在这里做一点小小的解释：根据测试的得分产生的四种不同类型的结果仅表明人的一种倾向，而不是绝对的事实。例如，假设你的测试结果是“沮丧型”，并不意味着你此时此刻正处于巨大的压力之下，而是说你的压力形态是缺乏多巴胺（一种传递兴奋的神经递质）的。同样地，如果你的测试结果是“进攻型”，并不是说你就是一个令人难以容忍的野蛮人（至少不会一直是）。另外，纯粹的单一类型是比较少见的。比如，绝对的“冲动型”和“焦虑型”人是不占优势的，特别是在职场中。多数情况下，你的抗压类型是两种主导

倾向的组合，其中最常见的是焦虑—沮丧型和进攻—冲动型。现在，来看看你是哪种类型，以便学会更好地管理你的压力吧。

请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 你觉得自己脾气很坏，也经常有人这么说你。

☐ 你总是表现出“赞同”领导的意见，即使你认为他做错了。

☐ 你十分好动，你很难一直坐在办公桌后，你的话很多。

☐ 你喜欢对细节、规则、方法吹毛求疵，有时有点过于苛刻，以至于忘记了自己的最终目标。

☐ 在办公室，或者是和朋友一起度周末的时候，你经常自愿干一些苦活和累活。

☐ 即使是十分重要的事情，你也总能很快地做出决定，或者在非常艰难的情况下。

☐ 你觉得善良的人大多都很无聊或者无趣。

☐ 受到批评时，你很容易感到不快；你几乎总是把别人的批评当成是人身攻击。

☐ 经常有人批评你过于喜欢教训人和给别人上课。

❖你的办公桌上堆满了已经好几个月或好几年都没什么用的旧文件和资料。

○你喜欢同时做很多事情（出于热情，缺少方法），却没有一件能做完。

△你曾经为了取悦老板而取消自己的晚餐或周末，而老板甚至都没有要求你这样做。

❖为了遵守规定的时限，你经常匆匆忙忙地完成一些事情。

□你不害怕风险和冲突；你喜欢时不时地经历一些刺激的感觉。

△为了维系一段关系，你可以依附于一个人（合作者、工作伙伴、雇员等），即使这段关系对你并没有什么好处。

□在一个团体中，你总是自愿地担任领导，指挥别人的行动。

❖你只有在迫不得已的情况下才会把事情交给别人去做，因为你坚信别人没法正确地完成这件事情。

○在工作中，你经常做一些不合时宜的事，比如忘记了约会，因为鲁莽而做错事等。

□在约会中，你经常迟到（即使是提前出发）。

○你难以忍受权威，不喜欢在领导和老板的监督下工作。

❖在办公室，你总是不停地工作；你很少停下来休息一会儿，或者喝杯咖啡，跟大家聊聊天。

□你讲话的音调可能会突然升高；你不会斟酌字句，并且很容易激动。

△如果不广泛地咨询别人，好让自己安心，即使是很小的决定，你也无法做出决定。

○你的思维非常活跃，能很快地抓住重点，但你有时无法集中注意力，很容易分心。

△你常常问自己，你会不会被解雇。

○你讨厌浪费时间的感觉。

□你是一个“领土捍卫者”，讨厌别人占用你的办公桌，用你的东西，等等。

❖你经常在晚上或周末工作，并且总是推迟自己的假期。

○你不知道自己明天要做些什么，要根据情况和你的心情而定。

□一旦涉及获得你的权利或收回属于你的东西，你总是十分积极。

△当你和别人之间产生了问题，你宁愿先做出让步，而不喜欢和对方发生冲突。

○你希望能够抓住身边的所有机会，即使并不是你特别希望得到的。

□你认为比起说服别人（倾听、辩论、赢得他人的同意），命令别人更加容易，也更加高效。

△在工作中，为了提高效率，你需要别人清楚地告诉你应该做什么，怎么做，你很少主动去做什么。

❖当你认为事情与自己没有利害关系时，你十分吝惜自己的时间和金钱。

○当你需要做一件不喜欢的事情时，你总是等到最后一刻才去做。

△老板发脾气的时候，你认为他对你有意见。

□在感情和友谊中，你都容易猜忌。

❖即使欣赏某个人，你也很难表现出来：你不太外露自己的感情，很少赞美别人。

❖你常常难以做出决定，你会逃避、推迟，或不断地拖延。

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中不同符号的个数，然后找到相应的解析，如果两种符号的数量相差两个以内，那就参照相应的两个解析。

多数回答为“□”

你的压力类型：“进攻型”

你常常不加区分地直面问题，与人对抗，倾向于命令别人去做事情。你易怒，有闯劲，傲慢，不惜制造冲突，陷入困境。你做事决绝，经常大声叫嚷，冒犯别人，不过，你意识不到自己留给别人的印象。

如何更好地应对？

生活中

- 要明白，你的攻击性态度首先是一种自我防卫反应，因为你害怕自己的能力达不到要求，害怕被拒绝。

- 在与人相处中，要学会消减自己的攻击性，耐心地向人解释，虽然有时你的行为比较粗鲁，脾气比较坏，但你还是欣赏对方的为人和处事的。

- 学会绕过障碍，而不是正面迎击，遇到问题要懂得适时放弃，而不是一味地发怒。

- 更多地倾听他人，而不是只关注行为和结果，放弃与人交流和交往。

工作中

●了解自己真实的社会需求和物质需求，确定合理的目标，而不是做出自相矛盾的选择，比如在工作中，既希望自己负起责任，又想要过多的自由。

●明确自己想要什么，对自己来说最重要的是什么，然后把所有的事情分个轻重缓急，而不是同时面对好几件事情。

●清楚自己的能力，做出现实的选择，不要制定一些难以实现的目标，比如希望自己在职业生涯中一飞冲天。

多数回答为“❖”

你的压力类型：“焦虑型”

你永远因自我的要求而认为事情永远都不够好，你必须要多产，要完成工作，要做出成绩，即使工作、家庭、爱情……一切很好，你也会感到有压力，因为你总想做到最好，总想控制一切。

如何更好地应对？

生活中

●要知道，你的焦虑主要是因为你的自我评价水平过低，总怀疑自己的能力。

●接受自己。发挥自己真正的优点，而不要一直纠结于自己的缺点。每当你努力去“修补”自己的不足，你的压力都会明显增加。

●制定符合实际的目标。如果我们的目标过高，难以实现，就会长期处于不满，认为自己永远达不到目标，因此而产生厌倦。

●学会放轻松。没有任何人是完美的：你有犯错误的权利，就算你失败了，做错了事，世界也不会因此而坍塌。

工作中

●学会满足。你已经做得足够好。过度追求完美，只会让你过分纠结于细节：这会让你忘记了自己的主要目标，最后一事无成，或者有所遗漏。

●不要把自己的日程“填满”。生活中总有一些难以预料的事，比如意外情况、交通问题、突然到访的客户等等。良好的比例是：留出25%的“自由时间”，用于应对问题，或享受一些意料之外的小乐趣。

●给自己规定期限和时间分配：做这件事情只能用这些时间，以避免自己的完美主义倾向。

始终保持积极。生活中总有意外、事故和变化。每当遇到意外，问一问自己：“我能做些什么？”而不是一味地批评

（“这个人从来都不守时”）、指责（“这是他的错”）或后悔（“还是从前好”）。

多数回答为“△”

你的压力类型：“沮丧型”

你天性被动和固执，不好斗，面对对你不利的人和事都倾向于顺从。你常常沦为习惯的奴隶，不论做什么都要付出努力，对事情的承受能力较差，总是感到很累，没法面对事情。你之所以感到压力大，是因为你喜欢把所有的负担和责任都叠加在一起。

如何更好地应对？

生活中

●首先考虑一下身体原因。长期的疲劳的确是压力过大的症状之一，也是你做事拖延的一个借口，但也可能是因为缺乏某种人体必需的营养素，比如缺铁、缺镁。

●给自己制定纪律。即使在没有人要求的情况下，也要保持规律的作息，以免总是陷于消沉。

●多安排一些活动：把自己的日程填满：工作、采购、锻炼、约会，强迫自己动起来，积极主动一些。

●与习惯抗争。把你所有的习惯，不管是好的还是坏的，列一张尽可能完整的清单，每天至少改变一个习惯。

●每天给自己找一些小乐趣，对于重新找回欲望是十分重要的。人之所以会不爱动，产生惰性，都是因为缺乏兴趣。

●走出家门。多和积极活跃的人交流，帮助自己重新振作起来。

工作中

●不要把今天的事情拖到明天去做。打一个重要的电话，和你的老板、客户、银行家……进行一场深入的讨论，等等，想到什么就去做。

●不要总说“我必须得……”，学会对自己和对他人说“不”。同样地，不要再说“我真的应该……”

●关起门来，高效工作。敞开大门（因为你“必须得”随叫随到）的做法已经过时了。教给其他人，比如你的老板、合作者、伴侣、孩子也学会遵守这一点，至少在进门之前要先敲门。

●不要害怕。为了给老板留下好印象，你总是对他言听计从，这样，你的精力和工作都会受到影响。所以，要学会拒绝和解释：毕竟，老板也不清楚每一个人的时间安排。

●不要试图去证明什么。你的同事们总像“哄小孩”一样，说你更有能力，更加这样，更加那样，让你帮他们做事情。你要学会拒绝！毕竟，每个人都应该承担起自己的责任。

多数回答为“○”

你的压力类型：“冲动型”

和“进攻型”的人一样，你总在不停地和时间抗争：你试图在最短的时间内完成最多的事情；你缺乏耐心，认为一切都很紧急；你做事很快，经常草草了事，能同时做好几件事情分散自己的精力。不过，你的注意力不太集中，很容易会分神，效率也有待提高。你感到有压力，是因为你不会提前预测和计划，总是等到事情发生以后才想办法应对。

如何更好地应对？

生活中

●要明白你的“活力”是缺乏秩序和提前逃避的表现。你几乎总是有一种紧迫感，是为了对抗空虚的焦虑和抑郁。

●学会通过一些对健康无害，无损于自己 and 他人利益的活动，比如笑、玩耍、说话等来释放自己的压力。

●一次只做一件事情，进行一项娱乐活动。同时参加的活动越多，你的压力也就越大。这样不仅对你没有任何好处，还会分散你的精力。

●放慢脚步。你越是匆忙，做事就越没有效率，也就没有了乐趣。所以，当你试图做一件事的时候，不要马上行动。给自己五分钟、一个小时或是一晚上的时间，好好考虑清楚。

●遵守别人的时间安排，不要做一个“耗时”的人。让身边的人知道你的时间安排，你也要去了解别人的时间安排。

工作中

●学会制订计划。列出所有要做的事情，比如工作、购物清单、待办的事、约会、孩子的事等等。前一天就计划好第二天要做的事，星期二就计划好周末要做的事，二月就计划好暑假要做的事。

●遵守时限。要交付的工作，要支付的发票，保养汽车，维修复印机，看医生，看牙医……你今天花五分钟就能做完的事情，明天要花上三个小时，还会增加你的压力。

●把一切都安排得井井有条，比如始终把同样的东西放在同一个位置上，用过的东西马上分类放好，免得到时翻箱倒柜，以免把宝贵的时间都浪费在找东西上。把你要做的事按照重要程度排好序：每次只完成一项任务，处理一份文件，或解决一个问题。

●学会解决问题。不管遇到大小问题，你总是像鸵鸟一样，把头埋进沙子，并告诉自己，时间会解决一切。而事实上，如果你去不解决，事情十有八九会变得更加严重。

计算你目前的压力水平

只要不超过一定的限度，压力对我们来说是必需的。你的压力指标正常吗？以下这份经常在医学中使用的调查表可以帮

助你检查一下自己的压力水平。

	从 不 0	很 少 1	偶 尔 2	经 常 3
你感到疲劳吗？				
你觉得自己暴躁吗？				
你的睡眠不安稳吗？				
你清晨起床后不爱动吗？				
你的后背疼痛吗？				
你会无缘无故地焦虑吗？				
早晨，你需要喝咖啡（或茶）或吸烟才能清醒过来吗？				
你的神经衰弱吗？				
你凌晨 1 点到 4 点间会醒吗？				
你感到脖子疼痛吗？				

（续表）

	从 不 0	很 少 1	偶 尔 2	经 常 3
下午 5 点左右，你会有“受打击”的感觉吗？				
你的疼痛感会随着心情的不快而加剧吗？				
你最近六个月服用过安眠药吗？				
你最近一年生过病吗？				
你最近一年体重有变化吗？				
你最近六个月喉咙有过不舒服吗？				
你最近三个月有过偏头痛吗？				
你的注意力难以集中吗？				
你会突然产生夸张的行为吗？				
你入睡困难吗？				
你最近三个月做过噩梦吗？				
你最近六个月受过伤吗？（比如发生交通事故、在家里或运动时受伤……）				
你有没有觉得做什么事情时间都不够用？				

你的压力水平

计算一下自己的总得分，得到你的压力水平。

37分以下

你的压力水平很低，有时甚至过低。有压力有时是一件好事，它能让你充满动力，还能保护你免受外界的攻击。鉴于你目前的压力水平，你需要学会更好地调动身体资源，发挥你的“自我”，以增加自己的抗压能力。

38~50分

你的压力水平正常。你的压力循环大部分时间都没有问题。必要时，你的身体能够迅速做出反应，调动所有的资源应对来自外界的压力，抵抗外部进攻。通常也能恢复得很好。

51~62分

压力是你生活的一部分；对你来说，这是一种常态。你的身体已经习惯了这种模式，大部分时间你都处于警惕和抵抗的状态。处于这种压力水平之下，你必须通过改变生活方式来减少压力或提高自己的抗压水平，特别是要学会给自己一些时间。

63~75分

你的压力水平处于警戒值。你的身体长期处于疲惫状态。你必须尽可能地学会“放手”，重新明确一下各种事情的轻重缓急。处于这种压力水平之下，你已经不再具有“战斗力”；大部分时间你都处于防御状态。你并不知道对于自己来说真正重要的是什么。你最需要的是恢复体力。

第8章

你是“奖励型”还是“惩罚型”？

是什么给了你动力：对成功的渴望还是对失败的恐惧？与人“交战”时，你会采用“铁掌功”还是“绵柔拳”？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 你的生活品质高于你的实际收入水平，你的账户经常透支。

☐ 哪怕别人对你进行了一点点批评，你也要在内心为自己辩解。

☐ 面对变化，比如新的任务、调整、搬家等工作和生活中的事情，你总是感到有些焦虑和不耐烦。

☐ 如果生活总是一成不变，你会感到无聊；你喜欢惊喜的感觉。

☐ 你很容易烦躁，比如堵车的时候，在理发店和医院排队的时候。

☐ 你很难做到几个小时无所事事，享受娱乐；你需要一直保持忙碌。

☐ 你对疼痛特别敏感，你害怕打针，害怕去看牙医。

☐在工作中，你常常把别人的批评当成是个人针对你的指责。

☐乘火车出行时，你总是提前很久就到达火车站。

☐你倾向于看到事情好的一面，你会更多地考虑解决方案，而不是关注问题本身。

☐你几乎每晚都入睡困难，或者常常在半夜醒来。

☐你需要感觉到别人对你的欣赏和肯定，即使你对他们并没有什么特别的期待。

☐你总是被突然发出的声音吓了一跳，比如电话铃声、门铃声、门嘎吱作响的声音。

☐你很容易服从或假装服从别人的要求。

☐你吃饭很快，几乎总是比别人先吃完。

☐你不舍得扔东西，即使那些东西已经没有任何价值，也没有什么特殊意义。

☐你非常喜欢动物的陪伴；你目前正在养宠物，或者可以跟动物一起生活。

☐环境不好的时候，你的行动力和做事的结果都会降低。

☐自从工作以来，你几乎没有连续休假超过两周。

☐你喜欢反复回顾过去的事情，反复去想那些坏消息。

☐你易于交往，甚至可以说非常好说话，即使你并不同意，也能很快地适应周围环境。

☐你认为人们从成功中学到的东西比从失败中学到的更多。

☐你有些迷信，或十分迷信，你的钥匙环上有好几个护身符，你会摸木头⁽⁸⁾，等等。

☐你经常把自己和别人进行比较，特别是那些比你更美丽、更有财富、更有权力的人。

☐经常有人批评你话太多，不能很好地倾听他人；你会很快地向人吐露自己的心声。

☐你总是对意外的事情感到不自在，即使是惊喜。

☐你经常抽筋，或肌肉疼痛、脖子痛、肩膀痛、背痛、腿痛……

☐你很容易和人建立联系；即使是跟不认识的人在一起，你也能很快适应。

☐晚上，你经常感到疲惫，即使你并没有付出艰苦的劳动。

☐你很少会对长远的后果感到担心，而是更多地关注当下的利益。

☐你十分依赖于自己的特权，对于优先权的问题十分敏感。

☐当你需要做出重大决定的时候，常常会等到最后一刻。

☐出发度假的前一天，你总感到有些精疲力竭。

☐你每周至少有一次违章，即使你已经很小心了。

☐你经常返回去检查自己有没有锁好汽车，或关好天然气、关好灯……

☐你天生对人积极乐观，不会处处都看到坏的一面。

☐在不熟悉的人或陌生人面前，你会感到不太自在。

☐你无法想象独自一人在角落里工作，领导每三天过来问问你：“还好吧？”

☐每当取一份文件或打开文件的时候，你总是有点担心。

☐每当有人交给你一项新的任务，你首先会问问自己有没有能力完成。

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中☐和☐的个数，然后找到相应的解析。

□多于○

你是“奖励型”

你的动力首先来自于成功。你需要通过想象获得一些个人利益，比如赞美、金钱、感谢、好处……来激励自己行动起来，表现出最好的自己。调动他人的积极性是对于你来说，管理者的首要任务，你主要采用正面激励的方法，就是要维持团队的士气。

你的优点

对自己和未来充满信心：竞争和挑战都可以激发你的斗志。

充满热情：你时刻准备着制订一项新的计划，攻占一个新的市场……有创新能力：只要有可能，你总会试图使事情更加完善。有活力：你知道该如何激励一个团队，在令所有人都满意的情况下完成目标。

你的缺点

缺乏恒心：在情绪低落期，或者需要等待一段时间才能获得成功的时候，你很容易丧失动力。缺乏耐心：如果不能立刻获得满足，或者需要不断重复地工作，你的行动力就会降低。冲动：有时你之所以会犯错，是因为你过于自信，低估了困难和一些难以估量的因素。

你需要学会什么

学会制订长期计划，才能在你的工作和前景短期内不能令你满意的情况下保持持久的行动力。学会在合作者面前，特别是那些“惩罚型”合作者面前表现得更加坚定，以免让人产生误会，比如，你的善良也许会被认为是一种软弱。

○多于□

你是“惩罚型”

你的动力首先来自于对失败的恐惧。你所做的一切都是为了避免惩罚：你害怕别人认为自己没用，害怕上级给你穿小鞋，害怕失去好处，害怕被雪藏、被解雇，等等。同样地，对于合作者，你更倾向于采取强硬的手段，而不是承诺给对方奖励。

你的优点

执行力：当你需要完成一件任务、一项使命、一个目标的时候，你总能完成得很好，即使不能立刻获得奖赏或回报。持久力：你不会因为遇到困难而气馁。可靠性：你很清楚自己的职责和义务所在。警惕性：你会监督其他人各司其职。

你的缺点

缺乏灵活性：一旦环境、岗位、工作方法或领导等发生变化，或有意外情况发生时，你的行动力就会降低。固执：你容

易陷入犯过的错误中无法自拔，而不是想办法改正过错，适应现状。斯达汉诺夫主义⁽⁹⁾：你给他人施加了过多的压力，最终破坏了周围的气氛。

你需要学会什么

学会在生活中寻找乐趣，比如告诉自己：等这件事结束了，我就去看场电影，或外出度周末；如果这次能成功，我就去旅行，买下自己一直想要的车；等等，来恢复自己在工作中消耗的精力。学会给人以鼓励，特别是对于那些需要通过奖励才能推动进步的人（他们并不都是“笨蛋”！）学会使人信服，倾听他人，讲道理，征求别人的同意，而不是强迫别人。

○和□的数量相当（相差3个以内）

你是半“奖励型”半“惩罚型”

一方面，你对惩罚很敏感；另一方面，你又需要奖励：你并非只有在心情愉悦时才有动力。面对合作者，你的态度也是矛盾的：你既会采取正面的激励，也会采取口头上的惩罚威胁。

你的优点

做事投入：由于你受到渴望成功和恐惧失败的双重激励，所以你总能最大限度地发挥自己。较强的工作能力：“不论在快乐还是痛苦中”，你都有较强的行动力，并能一直保持活力、身体抵抗力、精神抗压能力。较强的斗志：你有抱负，并

能为了获得进步而付出必要的努力。较高的灵活性：你懂得因人而异地采取不同的激励措施，你知道什么人需要奖励，什么人需要惩罚。

你的缺点

个人主义：你很容易把成功归因于自己，把失败归因于别人。含混不清：由于你试图在两种不同的激励措施：奖励和惩罚之间游离，所以常常令合作者不知所措。因此，你常被当成过度追求个人利益的机会主义者或情感操纵者。

你需要学会什么

博马舍的信条：“不必有了希望才开始行动，不必看到成功才持之以恒”告诉我们，即使没有好处，没有压力，也要一直保持行动力。

要想在合作者面前保持影响力和信誉，就要学会更加直接：要清楚地表明你是采取“承诺”还是“威胁”的态度，并做到表里如一，而不是口蜜腹剑。

我们的行为是可以预测的吗？

我们的行为动力是什么？这个讨论由来已久。不过，对于神经学专家们来说，毫无疑问：这是一个关于神经化学的问题。美国学者格雷认为，我们在工作中和在家里的所有行为都是由两个大的神经元系统发起的：

行为激活系统⁽¹⁰⁾，对于奖赏信号比较敏感；

行为抑制系统⁽¹¹⁾2，对于惩罚信号比较敏感。

由此，格雷把人分为两大类：一些人的行为激活系统更加敏感，主要通过奖赏获得动力和调动他人；另一些人的行为抑制系统更加敏感，主要通过惩罚获得动力和调动他人。

第9章

你能轻易地接受别人的批评吗？

诚然，说起来容易做起来难。但是，如果我们不能接受别人的批评，那么我们的工作就很难得到完善，人类也很难获得进步。正如卡拉·布吕尼⁽¹²⁾所说：“有一件事情比受到批评更糟糕，那就是不能接受批评。”当然，就算是中肯的也会令人不快。积极的批评，听起来也甚至会令人不舒服。两位社会心理学研究者 C.E. 沃和 B.L. 弗雷德里克森的研究表明，负面言论比正面言论对人的影响要大得多。根据他们的研究，需要2.9次赞美才能补偿一次批评，这是维持一段“健康”关系的最低要求：“超过这个比率的关系会‘繁荣发展’，低于这个比率的关系会‘憔悴枯萎’。”不管怎样，我们对于批评都不应该过于敏感。你的自尊心有没有过于敏感呢？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐我希望自己无可指责。

☐我很难改变自己的决定。

☐当一件事情进展不顺利的时候，我认为一定是某个人的错。

☐当我做了错事，我很难请求别人的原谅。

☐我紧张的时候，说话会含混不清。

☐当我需要在不认识的人面前讲话时，我经常怯场。

☐我认为自己通常没有什么运气。

☐我喜欢独自工作胜于团队工作，喜欢封闭的办公环境胜于开放的办公环境。

☐我很难承受别人的目光。

☐我总是以不变应万变。

☐我需要感觉到大家都很喜欢我。

☐当我不了解情况的时候，我会感到不安。

☐我总是很难接受别人的权威。

☐在工作中，我希望一切都很完美。

☐比起猫，我更喜欢狗。

☐竞争使我感到不太自在。

☐我有些记仇。

☐当我感到有人在观察我时，我会变得紧张。

☐经常有人批评我太喜欢教训人。

☐我喜欢把一切都看成个人问题，我很难放轻松。

☐我是独生子女。

☐我经常为了一些无关紧要的细节与人争吵。

☐我经常把自己和别人进行比较。

☐我讨厌别人干涉我的工作。

☐做出决定前，我常常犹豫不决。

☐当我犯了错误，我会想尽一切办法尽力掩饰。

☐在工作中，我常常认为自己别无选择。

☐别人跟我开玩笑的时候，我总想知道他究竟有什么动机。

☐我不太喜欢向人吐露心声。

☐我认为自己的工作比别人认为的更加出色。

☐我有时会过分纠结于细节。

☐我常常认为领导对我要求的太多了。

☐我经常怀疑别人对我有什么不好的企图。

☐我无法忍受杂乱。

☐我认为自己的价值没有获得应有的认可。

☐当我不愿意做一件事的时候，我会拖拖拉拉或草草了事。

☐我认为大家对我隐瞒了很多事情。

☐比起别人的表现，我总是十分关注自己的表现。

☐我努力和别人达成共见。

☐在爱情和友情中，我都比较专一，喜欢独占。

怎样解析你的测试结果？

数一数与你相符的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

15分以下

你比较淡漠

也许是因为你对于自身的价值有正确的认识：你在一个尊重自我和尊重他人的环境中成长，你既不拘谨，也不傲慢。也许是因为你有一些淡漠：你对别人的批评和赞美都不够敏感。无论如何，只要对方不是心怀恶意，你都能够接受别人的批评。当有人向你提出更高效的解决方案，你不会发火。当有人质疑你的工作，你也不会做出一副赌气的样子。你能够认识到自己的疏忽、失误甚至是过错。总之，你的道德感、责任感、对自己严格的要求和强大的“超我”都使你能够承受别人的批评。

16~25分

你有些敏感，但并不严重

或者说，你并不总是敏感的。如果有人批评你的工作，你不会觉得是针对你个人。你能够认识并改正自己的错误。你不会花费时间来证明自己是“受害者”，去责问、非难、控诉别人。你会努力弄清楚自己哪里做得不好，并设法改善。不过，有时你也会做出过度的反应（特别是如果你的得分接近 25分的话）：比如在你心情不好的时候或者认为自己受到不公的指责的时候。怎样才能调整好自己的心态呢？正如戴尔·卡耐基所说：“凡事尽力而为。然后，撑起伞，避开责难之雨。”

25分以上

你过于敏感

你是不是缺乏安全感？或者是过于傲慢？或两者兼有？无论如何，你宁愿接受虚伪的赞美，也不愿意接受诚恳的批评。在工作中，再小的事情你也要反复考虑，别人再小的建议，哪怕是为了让你提高工作效率，你也认为是针对你的指责。你不去思考应该怎样改善自己，而是喜欢闹情绪，经常把自己的责任推脱到别人身上。怎样才能使你的自尊不受伤害呢？或许你可以把巴顿将军的这句格言作为你的座右铭：“不论做什么事情，有三种人值得批评：①总是做同样事情的人；②总是做不同事情的人；③特别是那些什么也不做的人。”

你（特别）容易受到他人的影响吗？

“我决定不再受别人的影响了。你觉得怎么样？”（帕特里克·塞巴斯蒂安《手记》）。那些精神病患者、连环谋杀犯、职业杀手，还有其他的刽子手，他们都不容易受到别人的影响，因为他们缺乏同情心。而歇斯底里患者则太容易受到他人的影响。介于两者之间的我们，有时就像钢铁，不易弯曲；有时又像海绵，可以吸收很多的水。如果我们不接受别人的影响，我们会固执地坚持自己的行为、观点、错误。有时我们自认为十分强大，认为没有任何人能够影响自己，但其实我们很易于操纵，甚至都意识不到自己被别人操纵了。长此以往，我们会把自己封闭于一个一切都是确定的世界里，陷入冷漠的孤独。我们凝固不动，不再进步，不再改善，在自己的位置上停滞不前。反之，如果我们太容易受到别人的影响，就会失去自我，任由别人引领我们的生活，陷入一种既不利于自己，也不利于人类，更不利于社会发展的处境。总之，理想的状态是，既要有开放的态度，又不要轻易相信别人。

你容易受到他人的影响吗？请在下文中勾选出与你相符的内容。

☐ 你讨厌跟别人闹翻。

☐ 你喜欢咬指甲。

☐ 你从来没有在一天之内不见任何人。

☐你需要感觉到别人都很喜欢你。

☐你经常在约会中迟到，即使提前出发。

☐朋友们向你谈论他们的工作、假期或战利品的时候，你会感到嫉妒。

☐你从来没有独自一人居住过，或从来没有独居超过三个月。

☐你经常希望知道别人认为你有趣的地方在哪里。

☐你认为目前有人无法忍受你。

☐在办公室，或者是和朋友一起度周末的时候，你经常承担所有的苦活、累活。

☐你觉得自己总是犯同样的错误。

☐你每天都饮酒超过一杯。

☐你认为自己的老板不够欣赏你。

☐你认为伴侣之间，最好所有的事情都一起做。

☐你经常觉得自己别无选择。

☐你需要感觉到自己对别人是不可或缺的。

☐你把一切都很当真，即使是那些无足轻重的事情。

☐有时你会觉得自己的电脑里面有个人。

☐如果你认为自己受到了不公的批评，你会感到崩溃。

☐你对花粉、螨虫等过敏。

☐在友情中，你比较多疑。

☐最近六个月你曾经服用过抗抑郁剂或镇静剂。

☐因为老板的要求，你曾经至少一次取消了你的晚餐或周末计划。

☐如果早上在办公室有人忘了跟你打招呼，你一整天都会觉得这个人不喜欢你了。

☐当你需要在超过两个人面前讲话时，你会怯场。

☐你经常表现出赞成同事们的观点，即使你认为他们是错的。

☐经常有人批评你过于善良。

☐你对别人的赞美十分敏感。

☐同事们戏弄你的时候，你不知该如何是好。

☐你讨厌向老板宣布坏消息。

☐你需要经常跟朋友们见面。

☐你经常害怕自己会弄错。

☐你对自己周围的环境和工作氛围十分敏感。

☐你根据别人的意图来评判别人。

☐每当有同事被辞退了，你总会产生一个令人感动的想法，即使对同事不是什么大的帮助。

☐你的心情总是根据环境的变化摇摆不定。

☐当有人批评你的工作时，你常常感觉这是个人针对你的责难。

☐你从未独自一人出国旅行。

☐你为了让父母高兴，才选择了现在的专业和工作。

☐打电话时，你觉得难以摆脱别人的长篇废话。

怎样解析你的测试结果？

数一数与你相符的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

11分以下

你有些刻板

你不是那种即使内心不同意也要说“是”的人，也不会强迫自己去做什么。由于你的观点、选择和决定都根深蒂固，你不会轻易承认自己弄错了，也很难改变自己的意见，做出必要的让步。因此，你和别人的关系，特别是和上级之间的关系常常有些紧张，有时甚至处于僵化的边缘。你应该试着更加灵活一些：要明白你的固执是一种自我防卫反应，因为内心深处，你很害怕失败，要学会绕过障碍，而不是正面迎击它，知道应该在什么时候说一些善意的谎言。

12~22分

你既不强硬，也不懦弱

你懂得在必要的时候做出退让，而不会放弃自己的人格。你不会凡事都受别人的影响，最后一个讲话的人不一定就有道理，知道保持批判精神。你有自己的观点、优先要做的事和选择，对于别人的反对持开放的态度，当自己不同意的时候也敢于以友好的方式说出来。当然，有时你也会浪费时间为自己辩解，试图说服对方，或者调解双方的观点。有时你也不得不违背心意地做出较多的让步。不过，你总是能自己做出决定，承担自己的责任。总之，你懂得适时地顺从，但并不容易受人左右，你不经常，或不轻易地受到他人的影响。

高于22分

你过于容易受到他人的影响

你对于一切都表示赞同，即使你的内心并不同意或并不希望这样做。其他人，特别是你的上级，不可避免地会利用你这一点。他们对你招之即来，挥之即去。你的核心问题是：严重的缺乏自信，害怕自己不被喜爱和欣赏。在一个小组或团队中，你很快就能让别人支配你。大多数时候，你更倾向于放弃，和顺从，而不是面对冲突和表达自己。你需要做的第一件事情，就是学会说“不”。要想做到这一点，试着在你每次想说“我必须得做这个，做那个……”的时候，反问自己：“我难道非得这样做不可吗？”试试看吧，一切都会发生改变。

[\(1\)](#) “第二性”即女性，由法国思想家西蒙娜·波伏娃在其社会学著作《第二性》中提出。该书纵论了妇女的处境、地位和权利，探讨了女性个体发展史所显示的性别差异，被誉为“有史以来讨论妇女的最健全、最理智、最充满智慧的一本书”。（本书中的注释如无特别说明，均为译者注。）

[\(2\)](#) 本我、自我与超我由精神分析学家弗洛伊德的结构理论所提出。“本我”（完全潜意识）代表欲望，受意识遏抑；“自我”（大部分有意识）负责处理现实世界的事情；“超我”（部分有意识）是良知或内在的道德判断。

[\(3\)](#) 让-保罗·萨特（Jean-Paul Sartre，1905-1980年）。

[\(4\)](#) Ken是芭比娃娃男友的名字。

[\(5\)](#) Lexomil是一种法国安眠药。

[\(6\)](#) “高等专业学院”也叫“大学校”，是法国的“精英学校”，专门培养某个领域的专业人才。

[\(7\)](#) 修昔底德，约公元前460-公元前400/396年，雅典人，古希腊历史学家、文学家和雅典十将军之一。

[\(8\)](#) 法国迷信认为，摸木头能给人带来好运。

[\(9\)](#) 阿里克赛·斯达汉诺夫，苏联被载入史册的采煤工人。他在一班工作时间内采的煤超过了普通采煤定额的13倍。

[\(10\)](#) 英文缩写为BAS，即Behavioral Activation System。

[\(11\)](#) 英文缩写为BIS，即Behavioral Inhibition System。

[\(12\)](#) 法国前总统尼古拉·萨科齐的夫人，模特、歌手、演员、音乐人。

第二部分

影响他人

第11章

你能给人留下好印象吗？

你终于获得了和你追了很久的女生、你的老板、客户、雇主、银行家……见面的机会：一切将在三分钟之内见分晓！当我们初次见一个人的时候，会立刻对眼前的这个人产生一个第一印象。人类学家和心理学家们认为，这种直接产生的第一印象是由遗传因素决定的，是一种生存反射。对方是敌是友？几千年来，第一眼的辨别能力都是一个关乎生死的问题。现在，虽然第一次见面的风险大大降低，不过我们不免还是要受到别人的评判。人的第一印象是怎样形成的呢？通过一系列潜在的信号：你的衣着、姿势、讲话方式……所有这一切构成了你的形象，几乎第一时间就牢牢地印在了与你交谈者的脑海里。你懂得从第一眼开始就给人留下好印象吗？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☒ 你经常穿白色的袜子。（△）

☐ 你的穿衣总是无可挑剔（干净、熨烫整齐、没有裂缝……）

☒ 你经常咬眼镜。（○）

☐ 你从来不侵占别人的空间（方圆一米以内的范围）。

■你很快就对别人以“你”，而不是“您”相称。（❖）

○你总是坐在交谈者的左边，为的是和他的“心”，而不是和他的“理智”交谈。

■你经常一件衬衣连续穿两天。（△）

○你跟人握手时力度恰如其分，既不会软弱无力，也不会急急忙忙，更不会用手指跟人握手。

■你经常像弹琴似的用手指轻敲桌子、扶手椅的靠手……

○当你要求某人做一件事情时，总不会忘了加上一句“你可以自由地选择……”或者“你按照自己的心意去做就好”，等等。

■你说话的时候会看向地面或空气，而不是直视与你对话的人。（❖）

○你的鞋子总是擦得干干净净。

■你经常把钥匙、手机等挂在裤腰带上。（△）

○倾听别人说话的时候，你会注意保持脸部（额头、眉毛、嘴巴……）的放松。

■你在椅子上经常前后晃动。（○）

○给人打电话的时候，你总会问一问是否打扰到对方。

■你讲话总是以“我”开头。（◆）

○为了表示你对对方的话感兴趣和你的友好，你会时不时地微笑。

■刚一入春，你就开始穿露胳膊的短袖衬衣。（△）

○你的指甲总是无可挑剔，既没有被咬过的痕迹，也不会积满污垢。

■当有人不同意你的观点时，你很快就会发火。（○）

○开始对话前，你总会按照社交礼仪先跟对方寒暄几句：“早上好”“您最近怎么样？”……

■你经常接别人的话，或常常打断对方讲话。（◆）

○你穿衣服经常有显著的标志，比如喜欢穿 BHL 的白色开领衬衣或Thierry Ardisson的黑色T恤。

■你喜欢有搞笑图案的领带和袜子。（△）

○你的后背总是挺得笔直。

■你的双腿总是不停地相互交叉再分开。（○）

○你喜欢说“我感到……”或“我看到……”，而不是“我认为……”或“我觉得……”：你更喜欢使用具体的而不是抽象的词汇。

■你话很多，讲话的时候手喜欢到处乱晃。（❖）

○几天前定好的约会，你总会提前一天再确认一下。

■你双腿交叉的时候，会露出袜子上方光着的脚腕。
（△）

○你经常重复对方的话：“就像你刚才说的那样……”“如果我没理解错的话……”

■你约会的时候不会关闭手机。（○）

○当你希望引起别人的注意时，你会吐字特别清晰。

■经常有人要求你重复你说过的话。（❖）

○你的领带总是刚好落在腰带扣上。

■你的套装是合成纤维材料。（△）

○面对两个人，你会优先和更重要的那个人讲话，但同时也会注意让另外一个人参与进来。

■你说话的时候会忍不住摸自己的脸或抚弄头发。（○）

○你的头发从来不会脏兮兮或者乱蓬蓬的。

■别人跟你讲话时，你会直视对方的眼睛。（❖）

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中○和■的数量，以及■选项后的括号内不同符号的数量。然后找到相应的解析。

■多于○

你给人的第一印象对你不太有利

哎呀！毫无疑问，你的第一印象给你减分了。如果你的外貌、声音或行为举止不讨人喜欢，那么你的第一印象将会成为以后交往中一个很大的障碍。当然，我们不可能让每个人都喜欢自己，不过你还是可以付出一点努力，提升一下自己留给别人的印象。你首先需要改正的是穿着打扮、行为姿势还是讲话方式？看一下选项后面的符号，“△”代表穿着打扮；“○”代表行为姿势；“❖”代表讲话方式。然后根据结果，努力做出必要的改变吧。

如何增加影响力？

手势、面部表情、语音语调、口头语、姿势、穿衣习惯……你可以模仿交谈对象的习惯。所有社会心理学的研究都表明，人们更喜欢、更愿意帮助那些看起来亲切熟悉的人。比如，如果你的文件或包裹掉在了地上，那些跟你穿同样风格或同样颜色衣服的人更有可能帮助你捡起来。更令人惊讶的是，你从同名的人那里得到的满意回答是其他人的三倍。

资料来源：《100个消费者心理学小实验》

尼古拉·盖冈、杜诺

○多于■

你给人的第一印象较好

恭喜你！当然，你并不是完美无缺的（除非你的答案当中没有■），不过从交往之初，你就能给人留下正面的印象，这种印象随着关系的深入也会继续保持下去。即使你没有乔治·克鲁尼那样的外形和嗓音，你也知道，端庄的仪表、开放积极的态度、令人愉快的讲话方式，都能使别人更愿意倾听你，很多时候还能动摇或改变别人的决定。应该怎样给人留下最佳印象呢？看一看你的问题（正方形选项）出在哪里，然后加以改正吧。

○和■相差三个以内

你给人的第一印象一般

你给人的第一印象比较一般。不过，对于那些心不在焉的人（他们不会过分注意你的外表）、糊里糊涂的人（他们的形象也不是很好），还有那些认识你的人（他们对你的行为更加敏感），外表的问题是可以忽略的。可是，对于那些斤斤计较的、特别苛刻的人，比较传统的、喜欢挑三拣四的人和女人（她们马上就能看出“致命的细节”）来说，你可能会被排除在外，或自动被归类为“备胎”。怎样才能重新树立你的形象呢？方法就是改掉自己最大的缺点（正方形选项），继续保持良好的习惯（圆形选项）。

打真实牌

眼神、点头摇头、手势、耸肩……或许我们自己都没意识到，我们的一切动作都在或多或少地影响着我和他人的关系。早在很久以前，爬行动物大脑中控制本能的原始神经中枢就能发出和感知这些非语言信息了。比如，我们现在通过点头表示“好的，我能跟上，我在听你说……”，其实最早是模仿蜥蜴通过发出这个动作来证明自己的存在。现在，这个动作在全世界几乎所有的民族间都是通用的。

我们往往会低估了非语言信号的影响，因为它通过本能和直觉就能解读出来。然而，所有的专家们都认为，肢体语言在人的交流中起到了 70% 以上的作用，远远高于人说话的语音语调（约占 20%）和真正说话的内容——言语和它的意义（约占 10%）。

因此，你的肢体语言可以支持或阻碍你的话语。而控制自己的肢体语言几乎是不可能的。当然，你可以控制自己很小很小一部分的动作，比如身体不要到处乱晃，不过，不管你愿不愿意接受，别人对你的认识还由一些更加微妙的信号决定：瞳孔大小的微妙变化，皮肤的颜色，身体的气味，语言和呼吸的节奏、眼神……

总之，你越是忠于自己，做真实的自己，就越有可能给人留下好印象。

快速破译

观察并理解你对面的人的动作，和控制你自己同样重要。怎样才能判断别人对你说的话感不感兴趣呢？其实很简单。有一些信号是瞒不住的。对方有60%以上的时间在看你的眼睛。对方的头和上半身轻微往前倾。对方同意你的观点时会无意识地点头。对方经常对你微笑。对方的手大多数时候放在桌子上，这是有信心的标志。对方的脚朝向你，而不是在椅子下合拢或分开。

反之，如果对方回避你的目光，叹气，摇头，看向地面，频繁地抬眼往上看，身体后倾……这些都不是什么好信号，你可以认为对方不同意你说的话。

你有没有足够（或过度）地利用你的吸引力？

在一个团体中，甚至两个人之间，甚至是男人和男人之间，总会建立一些相互吸引的关系。大多数时候我们都意识不到，因为这些微妙的关系往往与地位或权力无关，而与每个人的个性有关。当然，在我们利用自己的吸引力时，总有一点欺骗的意味。有时我们会表现出虚伪的一面，不过这样总好过硬碰硬：人与人之间的相处变得更加明快，更加愉悦，特别是在关系紧张的时期。比起强力、权威和冰冷的态度，一个充满魅力的轻柔触摸总能让我们获得更多。吸引力常常是一种才能，女性在这方面通常更有天赋，不过，我们也可以把它变成一门艺术。你有没有足够（或过度）地利用你的吸引力呢？请在下文勾选出与你相符的选项。

☐ 我从来不会直奔主题，而是先寒暄几句：“最近怎么样？”“你还好吗？”“啊，我很高兴（或遗憾）地得知……”

☐ 别人失败的时候，我从不往他们的伤口上撒盐，而是试着以积极乐观的态度鼓励他们。

☐ 我可以根据不同的交谈者变换自己的行为姿势、穿衣风格、讲话方式……

☐ 当我需要拒绝别人的时候，我会采用婉转的方式向别人解释，并表现得友好一点。

☐我经常鼓励别人谈论他们自己的问题。

☐我从不吝惜自己的赞美；每当有人做得好，我就会称赞对方。

☐我会尽量避免情绪的波动，我比较有幽默感。

☐我经常询问别人感觉到了什么，而不是想到了什么。

☐我会尽量避免过于直接的要求，我更喜欢说“我们”而不是“我”。

☐当我的助理感到压力大了，累了，我会表示关心，并（有身体接触的）建议他休息一下。

☐我经常让别人感觉到我需要他们，即使事实并非如此。

☐如果有人气色很好，衣着或妆容很漂亮，我会注意到这一点，并告知对方。并没有什么言外之意，只是纯粹的赞美。

☐如果发现了问题，我不会任由它恶化下去；我会鼓励别人把问题说出来。

☐我不过分自大，也不会吹嘘自己的成就、财富……

☐我总是表现得十分诚恳，即便我的内心有所怀疑。对于自己感觉没有能力做到的事，我会选择保持沉默。

☐我十分注重自己的衣着和别人对我的看法，我很在意别人的评论。

☐为了更好地传递信息，我经常和人进行身体接触，比如碰一下对方的胳膊、手、肩膀等。

☐我不会轻易地承认自己有不同意见，我总是努力向别人的观点靠拢，试图找到一个中间地带。

☐当我向别人寻求帮助的时候，总会问一下他们是否有时间。

☐为了跟合作者维持良好的关系，我会时不时地和他们共进午餐，或晚上出去喝一杯。

☐当我有了不好的看法，我会保留自己的意见，而不会出言中伤他人，特别是在公共场合。

☐我总想知道别人的周末和假期是怎样度过的。

☐每当我犯了错误，我从不为自己辩解：这样，我就能从别人的怀疑中得到好处。

☐当我需要批评别人的时候，我总会试着提出建设性的意见，把对方的注意力吸引到解决方法上。

☐我总试图把自己优先要做的事和别人的保持一致，即使这样会浪费时间。

☐通常我会保持微笑，也会笑着回应别人的玩笑。

☐我从不参与内部的小冲突，比如内部竞争、工作中的相互嫉妒、“小头领”之间的小摩擦……

☐我不仅在老板面前表现得殷勤，对待助理、保洁员、实习生或跑腿的人也同样客气。

☐当有人遇到问题时，我会抽出时间试着帮忙解决。

☐我能轻易地让别人认为我跟他们的想法一样，而不是他们的想法跟我一样。

☐如果别人的工作完成得好，我会表扬他们。

☐我会记下所有的节日和重要的人的生日。

☐当我需要就某个方面批评合作者的时候，我会首先认可他做得好的地方。

☐当我交给别人一件“不好的活”（无聊、没有价值的任务）时，我会表示歉意。

☐每次约会我都能准时到达，从不让别人等我。

☐我会向和我一起工作的人表示我对他们有信心，并表达出来。

☐当我不高兴的时候，我会一个人解决，而不会蛮不讲理或耍小孩子脾气，破坏气氛。

☐当我和别人讲话时，我会直视对方的眼睛，而不是看向空气或旁边。

☐我不会对痴迷于足球的老板说这是一个愚蠢的游戏，也不会对参加合唱团的女同事说她唱得不怎么样。

☐当我初次来到一个地方的时候，我会小心翼翼，不敢多走一步。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

18分以下

你并不懂得利用自己的吸引力

是不是因为缺乏安全感或者没有自信？你过于怀疑自己的吸引力。是因为害羞而不敢表现自己吗？是因为内向而无法轻易地和人建立联系吗？总之，在与人交往中，你很少会利用自己的吸引力。你有点过于“枯燥”，你主要依靠的是别人的义务、使命、责任感、关心，而不是感情。怎样才能增加自己的吸引力呢？对别人多一点信心，把他们朝最好的方向，而不是最坏的方向想，更积极正面一些。让自己表现得更加讨喜，更

加“圆滑”，更加热情：当我们变得亲切、可爱、关心他人，我们总能获得更多。

18~28分

你还需要继续努力

当你想得到一个东西的时候，你懂得利用自己的魅力，比如需要你的助理晚上加班，或需要供货商给你一些优惠的时候。不过其他时候，你的吸引力就不太够用了（特别是如果你的得分接近 18分的话）。当你需要别人的时候，你表现得过于热情和关心别人。要当心被当成自私、虚伪的人，甚至是情感操纵者。所以，你需要“磨平你的棱角”。不要认为一切都是理所当然，多展现一下你的微笑，对所有人都友好一些，而不是只讨好上司或者精于算计。

28分以上

你有点过度利用自己的吸引力

也许是因为过于自信：你从不怀疑自己对于别人的影响力，你认为只要是自己想要的就可以得到；也许是因为性格过于外向：你总是忍不住触摸别人，开别人的玩笑，表现得亲切可人；也许是因为自恋：你需要不断地取悦，再取悦。总之，你对于自己的吸引力通常表现得过于自信。这对你的人际关系和职业生涯并不是什么好事！事实上，所有的研究都表明，那些充满优越感的人往往不被周围的人，特别是工作中的伙伴看

好。所以，你不妨试着降低身段，表现得更加庄重，更加可信一些吧。

女罪犯更多地依靠自己的吸引力

位于加拿大蒙特利尔的菲利普-皮内特研究所研究中心的一些心理学家针对魁北克监狱里关押的 80 名女囚犯进行了一项研究。研究结果显示，为了达到犯罪目的，女罪犯会更多地依靠自己的吸引力和调情行为，而男罪犯则更多地依靠欺骗手段。该研究的负责人埃尔哈姆·弗鲁赞表示，罪犯的性别不同，犯罪行为也有很大的不同。例如，处于青春期的男少年犯更多地发生暴力犯罪，而女少年犯则更多地表现出一些自毁行为，她们的犯罪以偷盗和欺诈为主。研究者同时认为，典型的女精神病患者的症状主要有多言、肤浅的献媚和过高的自我评价。

资料来源：《行为科学与法律期刊》

你能不能跳出偏见？

所有的公务员都游手好闲；所有的设计师都会偷工减料；所有的信息员都呆头呆脑……无论在工作中还是生活中，人的偏见无处不在，并且不留情面。爱因斯坦曾经说过：“瓦解一个偏见比分解一个原子更加困难。”人有偏见是很正常的事情，因为大家的思维方式不同，接收的信息不同，个人的经历也不同。并且偏见是必不可少的：要想学习，必须要有先入之见，因为我们只有对事物有了既成的观点，才会想要了解更多。问题出在，由于社会上的随波逐流，人们的墨守成规，甚至是僵化刻板，我们的偏见（不管是好的还是坏的）逐渐演变成一种板上钉钉的“事实”。人们会根据从别处听来的观点去评价人、观点、市场……而失去了开放的学习态度。泛泛的一概而论破坏了人的想象力、创造性、创新能力，以及人与人之间的关系。你会质疑自己的偏见吗？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐你已经超过三年没有交新的朋友了。

☐每当你得了感冒或者流感，你都会服用抗生素。

☐即使白天并没有特别辛苦，到了晚上你也会觉得累。

☐为了不受到刺激，你喜欢想象出最坏的结果。

☐比起猫、鸟、爬行动物……你更喜欢狗。

☐在工作中，你常常会把别人的批评当成针对你个人的指责。

☐你对自己的现状感到满意。

☐在你不了解或不认识的人面前，你会感到不自在。

☐你比较记仇。

☐你经常觉得没有人真正地了解你。

☐你很难改变对别人的看法。

☐你的整个童年都在一个小城市度过。

☐你会反复地想起坏消息。

☐你总是试图为自己辩解，即便别人批评的是一些细节上的东西。

☐你能够接受权威，毫不费力地遵守等级制度、办事程序、规则……

☐你讨厌紧急的工作。

☐面对新的任务、重组、搬家等，你总会感到有些焦虑。

☐旧文件、用过的日程本、不用了的东西……你都不舍得扔。

☐你会再次购买相同的车。

☐你的日程总是计划得满满当当。

☐你从来不去自己不熟悉，甚至连听都没听说过的餐馆吃饭。

☐你认为从前的生活更舒适、更容易。

☐你总是去同样的地方度假。

☐你认为一件事情必须要有三分之二以上的成功率，才值得冒险一试。

☐你总忍不住把同事们看成潜在的竞争对手。

☐你常常为自己或家人的健康感到担心。

☐如果一个重要的约会被取消了，那你一整天都会不开心。

☐当别人出现失误或犯错的时候，你很容易指责他们。

☐你是家里的独生子女。

☐你经常难以遵守时间。

☐压力过大的时候，你会感到身体不适，比如头痛、肌肉痛、肚子痛、背痛……

☐如果你搞错了人或事，你会好久都耿耿于怀。

☐在国外，你会感到不太自在。

☐你总是试图把事情做好；在工作中，你是个完美主义者。

☐你认为人总应该遵守规则。

☐别人送的礼物常常令你失望。

☐交给别人的工作，你经常会自己再做一遍。

☐约会时，你经常提前到达。

☐即使你认为别人伤害了你，你也很难与人分离。

☐你经常觉得别人对你的要求太高了。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

15分以下

你很少产生偏见

也许是因为冷漠：内心深处，你对周围的一切都不太感兴趣，没有什么不可动摇的看法；也许是因为反复无常：你的情

绪和想法都不稳定，变化无常，你的好感（很快被吸引，又很快厌倦）、观点（你总是犹豫不决）、信念（你经常产生怀疑，有时甚至过于多疑）都不能持久。总之，你很少会产生一成不变的观念。你很容易承认并接受别人的想法和行为与你不同。当你不同意对方的观点、方法、行为时，你能够把偏见放在一边，向对方靠拢，哪怕需要做出让步和妥协，能够适时地重新审视自己，把自己的行为调整到最佳。

一日的告密者，终生的保守派

这是加州大学伯克利分校的社会学教授约翰·布洛克进行的一项研究显示的结果。这项研究历时几十年，从幼儿园开始，追踪了一百多名被调查者的生活轨迹。结果显示：那些儿时比较懒散、胆小怕事、喜欢打小报告的人，成年后一般比较保守和传统。相反，那些从小就机灵、自信、喜欢闹事的孩子后来大多数成长为了自由派。

资料来源：《人格研究》杂志

15~25分

你的心态比较开放

也许是因为你的性格比较好：你充满自信，不害怕别人（这一点常常是偏见产生的原因）；也许是因为你受的教育比较自由、开放、包容。总之，你不太会受到偏见的影响。当然，和其他人一样，你也有偏见，但你不会对人和事都按照偏见对号入座。即使他们不符合你的喜好，甚至令你不快，你也

能够接受。你有自己的主见，有强烈的信念，不是一个随风倒的人，但你不懂得为了进步和解决问题而转移方向，跳出既定的框架、常规的思维或程序，甚至是逆流而上。

性别歧视是一种偏见吗？

美国罗格斯大学的朱莉·费兰、科琳娜·莫斯·拉库森和劳里·鲁德曼的研究显示，性别歧视是一种偏见。通过观察一个信息科学实验室管理岗位的求职者的面试过程，研究者发现，女性在申请管理岗位时，她们的劣势是双倍的。为了展现自己有足够的的能力胜任该岗位，她们需要表现出自信、有抱负。可是如果她们这样做了，她们的行为又被认为不符合传统女性谦虚、乐于合作的形象，在决定录用人选时遭到歧视。因此，在一个要求拥有自信和雄心的岗位竞争中，男性通常更有优势：面试者认为男性更有能力，也因此对他们更有好感。

资料来源：《女性心理学》杂志

25分以上

你的目光比较短浅

也许是因为你懒于思考，缺乏经验，或不够成熟？总之，你经常被自己的偏见所左右，不管是好的还是坏的偏见。你对人、对事、对形势都有强烈的信念和一成不变的看法。你很难改变自己的观点；你对于矛盾表现得不够开放。由于你的原则和判断都根深蒂固，当你需要在紧急情况下做出调整，以及面对意外做出临时反应的时候，你会显得不够高效。怎样才能变

得更加灵活一些呢？要学会和自己唱反调！每当你内心信服一件事情的时候，就在心里假设一下，如果事情反过来会怎么样。

你会真正地倾听他人吗？

我们都认为自己会倾听别人讲话，然而许多研究表明，大多数人只能听到我们所讲内容的 25%。交流的加速，信息的超负荷（例如，我们每天平均被 700～800 条广告信息轰炸），“频繁地更换频道”，睡眠的减少，压力的增加，所有这些都导致我们的注意力越来越难以集中。结果就是，许多日常的“误解”既降低了我们的工作效率（并常常让公司为此付出代价），也影响了人与人之间的关系（多数大大小小的冲突都是由于缺乏倾听而产生的）。你懂得倾听他人吗？怎样才能变得善于倾听呢？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 你对别人的闲言闲语十分敏感。

☐ 如果交谈者是一个完美无缺的人，你会感到不自在。

☐ 在公众面前讲话时，你会怯场。

☐ 你在外语方面没什么天分。

☐ 当你需要抽血或者看牙医的时候，你总会退缩。

☐ 在餐厅吃饭时，你总忍不住听邻桌人的谈话内容。

☐ 你很难待在原地不动，你喜欢动来动去，脚乱晃，手指像弹琴似地敲来敲去……

☐你经常意识不到对方已经很忙（比如在打电话等），就开始你的谈话。

☐你总感觉时间不够用；你总是急匆匆的。

☐经常有人批评你“心不在焉”。

☐你经常认错人。

☐如果你不能很快地得到一件东西，你倾向于放弃。

☐别人批评你的时候，你喜欢“封闭自己”。

☐高中时，你的地理成绩比历史成绩好。

☐你经常因为头痛而醒来。

☐你经常撞到自己，使用东西笨手笨脚，等等。

☐你很难对自己的上级说“不”。

☐你睡觉时做的梦从来没有成为现实。

☐你从不，或很少哭。

☐你常常毫无缘由地感到疲惫。

☐堵车很快就会令你恼火。

☐你不相信人的思想会转移。

- ☐你更容易回想起别人的脸，而不是名字。
- ☐你从不和人争吵。
- ☐如果别人开玩笑般地嘲笑你，你会感到不舒服。
- ☐你是独生子女。
- ☐你认为做事比解释更快。
- ☐你曾经手足抽搐。
- ☐你很容易养成习惯。
- ☐你经常为了无关紧要的小事和人吵架。
- ☐你不喜欢在工作中被人打扰。
- ☐当有人问你和你的私生活有关的问题时，你会感到不舒服。
- ☐你不太喜欢坐飞机。
- ☐工作中，你觉得大家对你要求的太多了。
- ☐你觉得善良的人大多都很无聊、无趣。
- ☐你总是被突然发出的声音吓了一跳，比如电话铃声、门铃声、门嘎吱作响的声音。

☐你不喜欢别人说话拐弯抹角。

☐你在封闭的环境比开放的环境中办公更有效率。

☐你在约会中经常迟到，即使你提前出发。

☐你经常（每周至少一次）怀疑合作者的忠诚。

怎样解析你的测试结果？

数一数与你相符的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

11分以下

你的倾听能力：较高

毫无疑问，你懂得倾听。你很清楚，交流的首要目标是理解他人，而不是被理解。你肯花时间去倾听别人，即使对方的话并不能引起你的兴趣，或并不重要。

如何才能更好地倾听？

尽量不要分心。我们的注意力经常会不自觉地分散，因为我们倾听的速度是讲话速度的三到十倍。为了保持注意力集中，你必须不停地就你听到的内容向自己提问。比如，对方的关键点是什么？这些信息对我的工作有什么影响？对方希望从我这里得到什么？我应该问他些什么？等等。

12~20分

你的倾听能力：一般

大多数时候，你有良好的倾听能力，但不是始终。当你觉得谈话内容没意思或不重要的时候，你不会去听对方讲的内容，而是去评价并缩短对方的话（一只耳朵进，一只耳朵出）。

如何才能认真地倾听？

放下你的情绪和偏见。你认为无趣的谈话或无足轻重的消息可能隐含着真正的信息。把你的注意力集中到更深的层次，问问自己“他 / 她为什么这样说，他 / 她究竟想表达什么……”当你有疑问的时候，提出问题，确保你能真正理解谈话者的要点和意图。

20分以上

你的倾听能力：较低

也许是因为缺乏兴趣，你对别人的事情不太敏感；也许是因为缺乏注意力，你很难连续五分钟以上保持精力集中？总之，你的倾听能力比较低。你很难接收并记录下信息，这常常对你的工作不利。

如何才能更多地倾听？

一旦有人跟你说话，或在会议中发言、做报告等，马上停下你手头的事。我们不可能在做其他事情的同时还能真正地去倾听别人。正确的做法是：把身体面向你的交谈者。当我们下意识地努力让自己的身体做出倾听的姿势，那么我们的精神和注意力也会自动地跟上。

不懂得倾听的人

懂得倾听的人未必非要讲话，但是也不害怕表达；不必“引人注目”，如果说出了平庸的言论，也不害怕受到惩罚。反之，那些“不懂倾听的人”则很容易识别。

无所不知的人

他通过卖弄自己真正知道或想象出来的知识来弥补自己的自卑感。他对别人说话的内容不感兴趣，或很少表现出热情。他经常以一种充满优越感的语调使用一些考究的词汇。他通常给人一种疏远的距离感，而自认为是客观和真理的掌握者。

心不在焉的人

他不会真正地倾听，喜欢接别人的话，不停地打断别人。他常常答非所问，说一些不合时宜的话，同时“维持”好几场谈话，扮演搞笑的角色（这是为了对抗自己的抑郁或消除自己的攻击性）。他通常比较古怪、幼稚、注意力难以集中。

为了讲话而讲话的人

他讲话是为了吸引别人的注意，为了避免让人察觉他没有什么有意义的内容好讲，或者说话非常含糊，他的想法和言论都不够清晰。他常常重复同样的句子。他不断地试图推进对话，因为他有表现的压力，他以为别人会像高考打分那样评判他。

自说自话的人

他不停地说，自问自答，一边讲笑话（甚至还不等讲完）一边自己先笑起来。

性格外向的人更累！

他们不停地做许多手势，他们说话很大声，总是不停地讲，讲得我们头昏脑涨……这难道是为了吸引我们的注意力，引起我们的关心吗？完全不是！德国曼海姆大学的心理学家进行的一项研究显示，性格外向的人之所以话多，是为了使自己保持活跃。一般来说，当我们坐着无所事事的时候，我们的大脑处于中等醒觉状态，既没有休眠，也不会太专注：这是倾听别人讲话并做好记录的理想状态。但研究者们指出，性格外向的人跟普通人是不一样的：当别人对他们说话，他们只能听，不能说的時候（比如吃晚餐的时候），他们就会想睡觉。置于他们头部的电极显示，他们的“阿尔法2带”电信号（显示大脑的醒觉状态）明显比性格内向的人要弱。身体的活动，不断提高说话的声音，都能帮助他们对抗睡意。

资料来源：《大脑和心理学》

以自我为中心的人

他讲话总是以“我”开头；他总是试图引起别人的赞赏，以掩饰自己的缺乏自信，而结果往往适得其反。

总是逃避的人

他看起来好像什么都不明白，总是在请求原谅，看起来心不在焉，丢三落四。或者是对什么都表示赞成，懒于为自己辩解，努力消除差异。或者是“板起脸来”，假装严肃或无聊，以掩饰自己的羞怯。他通常比较柔弱、保守、缺乏条理，而他自认为高高在上。

说话不留情面的人

他从不同意别人的观点，总是在控诉、评论、谴责，或者嘲笑在场和不在场的人、抱怨（他觉得一切都不够好）、攻击。他过去曾经很天真，现在想要弥补回来，他故意刁难那些曾经为难过他的人，戏弄那些仍然天真的人。他通常比较强势、专制，而实际上他感觉自己微不足道。

你会赢得别人的信任吗？

信任是人与人之间一切活动的基础；没有了信任，一切都寸步难行。意大利的科学家们甚至指出，那些难以与人建立信任关系的人免疫力往往更低，更容易生病。要想让别人喜欢自己，要想得到一份工作、一次升职、一位客户、一份合同、管理一个团队，都需要赢得别人的信任。有些人很容易就能做到这一点。这与一些身体特征有关系：例如，许多研究表明，大个子、匀称的脸、低沉的声音，都是优势。也与人的一些姿态有关系：同样有许多研究证实，喜欢微笑、动作自信、开放、说话时目光直视对方、表达直接（没有犹豫，没有言下之意……）的人被认为更加可信、更有能力。你能赢得别人的信任吗？在以下的一系列选项中勾选出你赞同的内容。（免费书享分更多搜索@雅书.）

☐ 你能够正确地看待别人的失败，而不是反复提及。

☐ 如果有人受到了不公正的攻击，你会为他辩护。

☐ 你不自负。

☐ 当你不赞同别人时，你总是努力向别人的观点靠拢，试图找到一个折中点。

☐ 你经常说“我们”怎么样，而不是“我”怎么样。

☐当你初次见一个人的时候，你会让对方知道你们的共同点。

☐你会给出指示，而不是命令。

☐你鼓励合作者发表不同的意见，并会考虑他们的观点。

☐你不试图表现自己的聪明：你的行为很容易识别。

☐你从不打断别人的谈话，除非是有紧急情况。

☐有时，有人批评你过于直率。

☐当有人漂亮地完成了一项工作，你会当着所有人的面祝贺他。

☐你经常跟别人谈论他们感兴趣的话题。

☐你不会试图逃避重活，你能承担起自己的责任。

☐如果老板交给你一项精细的工作，你会定期让他知道你的进度。

☐你从不，或很少说别人的坏话。

☐当你和别人发生了问题，你会以成熟的方式解决，而不需要上级的介入。

☐即使需要付出代价，你也总能兑现自己的承诺。

☐你宁可接受小的不公平，也不愿产生大的冲突。

☐你总是远离办公室的小阴谋。

☐你没有皮肤问题，比如湿疹、牛皮癣、疱疹、头皮屑等。

☐你非常和蔼可亲：你总能跟人保持合作。

☐别人很容易向你吐露心声。

☐你总希望事情朝好的方向发展。

☐如果犯了错误，你不会等到领导发现，你会主动承认。

☐约会的时候你总能准时到达，除非是有特殊情况。

☐开会的时候，除非你真的有事情要说，你才会发言。

☐跟人说话的时候，你会看着对方的眼睛。

☐需要请假的时候（比如参加研讨会、旅行、培训、度假），你会提前很久告知你的老板，并且提前两天再确认一下。

☐你经常保持好的心情，保持微笑。

☐你尊重别人的观点（即使你觉得很傻）。

☐你很能吃。

☐你不需要别人的监督，也能很好地完成事情。

☐你总是信任别人（除非发现了别人不值得信任的证据）。

☐你非常喜欢旅行，喜欢探索未知的地方，以及别处的人情风俗。

☐你的身材相对“圆润”，而不是消瘦。

☐当团队取得成绩的时候，你会强调每一个人的贡献。

☐你从来不在时间上弄虚作假。

☐由于你良好的外形，你已经获得了不少好处。

☐当工作负担过重的时候，你会拒绝老板安排给你的任务，并向他解释原因。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

16分以下

也许是因为缺乏自信：你不太擅长处理社交关系，特别是和你不熟悉的人，或者在有可能产生冲突的情况下？或者相反，你过于傲慢：喜欢命令别人，展示自己的权威？总之，你

的自信并没有恰到好处。应该怎样做出改变呢？你需要向前迈一步：比如，在一个团队中占据中心位置能够明显地增加别人对我们的关注和信心。或者向后退一步：美国缅因大学的心理学家 G. 威廉·法尔辛研究了生活方式对征服女性成功率的影响。结果是：那些冒着风险去吸引优雅女性的年轻人往往容易遭到失败。

男人的信任，女人的信任

美国女学者玛丽莲·布鲁尔进行的一项研究显示，女人和男人给予信任的方式是不同的。玛丽莲·布鲁尔是美国俄亥俄州立大学的心理学教授，她是这样解释的：“女性倾向于信任那些与他们的交际圈相关联的陌生人，男性则更愿意把他们的信任建立在符号的基础上，而不是人际关系的基础上。”

资料来源：《群体过程&群际关系》

16~29分

你懂得建立信任感，善于通过说服别人获得你想要的东西。你知道别人的期望值是什么，并能想办法满足对方。但你有时有点过于卖弄自己这方面的技巧。有时你被认为有操纵别人的倾向。怎样才能改正这一点呢？模仿对方，以获得更多的信任。手势、姿态、穿衣风格、讲话方式……所有的社会心理学研究都显示，人们更喜欢、更愿意帮助那些看起来比较熟悉的人。特别是男人不同于女人，“更愿意把他们的信任建立在符号的基础上，而不是人际关系的基础上。”

30分以上

你懂得运用所有的手段来展示自己没有攻击性：经常微笑，目光直视对方的眼睛，触摸对方，根据对方调整自己，使用“我们”而不是“我”，避免直接的要求……你通常能给人良好的感觉。你懂得和人找到共同语言，打动别人，很容易找到你们融洽相处的方式。总之，不管是什么样的人，你都能获得对方的信任。怎样才能给人以更多的安全感呢？要留有余地。你可以自己给自己唱反调：“当然啦，你可以批评我……”“当然，我说的也不一定对……”当我们能够预知一个人（逻辑上和情感上）的反对意见时，我们往往认为他是合情合理的，更容易信任他。

少一点微笑

奥地利最近的一项研究表明，女人的微笑能够解释大部分两性之间的日常交流问题，特别是男人一般会高估女人对自己的关心，变得令女人难以摆脱。心理学家们是这样解释的：由于女人发起并主导着和异性之间的交往（这是为了生存的一项本能策略），因此她们能够通过微笑展示自己的魅力，即使是面对一个无聊或令人厌恶的人。

资料来源：《进化人类行为》

你能掌握分寸吗？

老板颐指气使，客户高高在上，同事的性格有问题，合作者要么耍大牌，要么装无辜，会计装作什么也不懂，信息员装作无所不通……每一天，我们都会遇到很多能够触怒我们的事情。也许我们选择默不作声，也许我们选择与人对抗。由此引发了越来越多的冲突和压力，我们的日常生活变得令人难以忍受。掌握好分寸，正确地处理与他人的矛盾，把负面反应扼杀在摇篮中，一切都会改变：你能获得更多更好的东西，并且作为回报，能够获得更好的工作环境。你能够掌握分寸吗？在以下一系列不同的选项中，勾选出与你的性格最相符的内容。

☐开会的时候，你几乎总是迟到。

☐你曾经不止一次（不是故意的）把咖啡洒在了别人的办公桌上。

☐每当与合作者达成了共识，你都难以掩饰自己的喜悦。

☐你讲话总是以“我”开头。

☐遇到问题时，你很容易暴躁。

☐你在公共场合经常对别人的外形或穿着发表冒犯性的，甚至是羞辱性的评价。

☐你会说“这件事是我的错”而不说“请你原谅我”。

- ☐ 每当有人给你提出一条更有效的建议，你都会生气。
- ☐ 你只在有事情要交给助理去做的时候才会跟她讲话。
- ☐ 你开玩笑时，通常自己是第一个笑的。
- ☐ 你很少抽时间跟合作者一起喝酒或吃饭。
- ☐ 你经常接别人的话，不停地打断别人说话。
- ☐ 当你的助理有心事的时候，你能注意到。
- ☐ 你会询问助理遇到了什么问题，自己能不能帮上忙。
- ☐ 你从不试图通过威胁、恐吓或要挟的方式获得某个东西。
- ☐ 每当有人要求你帮忙的时候，你都会逃避。
- ☐ 你经常发牢骚，认为别人不配拥有它们现在所拥有的办公室、商用车、助理、好处等。
- ☐ 如果别人要求你做你不想做的事情，你会吹毛求疵。
- ☐ 你经常自问自答。
- ☐ 你经常嘲笑在场或不在场的人。
- ☐ 你从来不让别人帮你带咖啡、沙拉或三明治。

☐你从来不考虑别人的时间安排。

☐经常有人批评你喜欢教训人。

☐每当有下属提出异议，你都会发脾气。

☐你经常抱怨别人对你要求的太多了。

☐你很吝惜自己的赞美。

☐你经常提醒别人他们曾经犯过的错误。

☐你经常忘记把文件给所有相关的人复印一份。

☐大家永远都不知道在哪里能找到你。

☐你不允许别人心情不好。

☐在讨论中，你总希望获胜。

☐你经常在没有受到邀请的情况下突然进入别人的办公室。

☐如果遭到客户的拒绝，你会试图跟他一直耗下去。

☐你不知道（至少五个）与你关系比较密切的合作者孩子的名字。

☐在一场谈判或冲突中，你很少会想到让别人去想办法保全颜面。

☐ 当你有坏消息需要宣布的时候，你更喜欢通过电话或邮件的方式，而不是面对面地宣布。

☐ 你的一切要求都很紧急，即使事实上并不着急。

☐ 当你有一项繁重的工作需要交给合作者的时候，你会请求对方的原谅。

☐ 当你有事情要对某个人说时，你会主动去找他，而不是把他叫过来。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

16分以下

你是一个很有分寸的人

也许是因为直觉：你本能地懂得站在别人的角度上考虑问题，在任何场合下都知道应该怎么说、怎么做、应该避免什么；也许是因为你受到的教育比较传统：你懂得尊重别人，知道在人际关系中保持分寸和礼貌。总之，现在的你在日常交往中游刃有余。你亲切和蔼，但你知道应该在什么时候以及怎样回击；你关心别人，关心他们的需求、感受、舒适性，而不仅仅是他们能给你带来什么好处，注意迎合别人。因此，你的人

际关系比较和谐，即使出现了紧张的局面，你也能够化解：你懂得倾听，会判断，会调解别人的愤怒或不同的利益。

“像沙丁鱼一样友好”

OMEGA-3是一种常见于深海鱼，特别是沙丁鱼中的不饱和脂肪酸，它对于人体的情绪很有好处，能使人减少消沉，更加乐观。美国匹兹堡大学医学院最近的一项研究证明，OMEGA-3还可以让人变得更加善良、慷慨、博爱。那些血液中 OMEGA-3的含量最低的参与者更令人感到不快，也更多疑、更冲动、更易怒。相反，那些 OMEGA-3含量高的人则明显更加友好。

16~29分

你有时不能掌握分寸

你善于交际，懂得说“你好”“晚上好”“请”“谢谢”等礼貌用语……；为人亲切，相信对话和交流的作用，关注每一个人……，大多数时候你都知道应该怎么说，怎么做，避免什么……不过，当你压力过大，遇到“有攻击性”的合作者或者“有敌意的”客户时，你常常有失分寸，不懂得随机应变：每当这时你不知该如何是好，或者过于突然地做出反应。这往往容易引起误会、不满，甚至是冲突。怎样才能改善呢？时刻谨记这条原则：每一个人的感受不同，适合一个人的方式未必适合另一个人。因此，你要学着了解别人的心理，以便能够根据交谈者的性格调整自己的行为。

30分以上

你非常不懂分寸！

也许你是通过冷漠来掩饰内心的羞怯；也许是因为傲慢：内心深处，你总是害怕自己的能力不足；或者你是真的冷漠：你不太关心别人。总之，在日常交往中，你不懂礼貌和分寸，甚至有些粗鲁：你经常无意中伤害别人。怎样才能缓和你的人际关系呢？你要记住这条原则：亲切、热情的人往往能够获得更多（更高的效率、更好的结果……）。不要等到你需要别人的时候才去注意别人：试着更加关心别人，关心他们的需求、感受、可能产生的反应。学会三思而后行：做事情前先问一问自己，你的言语或行为可能会产生什么影响。

你会说服别人吗？

懂得推销自己，销售自己的点子，进行一场谈判，化解一次冲突，或者是完成一项看似不可能的任务，比如说服修理工在平安夜来给你换一个接头……这一切都需要具有说服力：意思是有能力引导别人朝我们期望的方向去认为、思考、想或做。当然，我们可以去学习：从前的辩术课程，如今的销售训练，为的都是培养人的说服力。不过说服力首先是一种天生的本领，那些大老板、伟大的政客，甚至是大骗子，都不知道自己为什么会成为如今的自己。几年前，美国通信企业巨头AT&T的尖端技术研发中心——贝尔实验室对一些主要的研究者进行了一项测试。结果是：最出色的研究者并不是那些智商最高或学位最出众的人。相反，杰出的往往是那些懂得利用自己的人格魅力去赢得别人赞同的人，特别是在危机中或创新的时刻。当这些研究者需要某个东西，或遇到问题需要寻求帮助的时候，他们马上就能得到自己想要的。相反，其他人则需要等待几天才能得到答复。以下这个测试专门用于评估你的“说服力”，并帮助你改善自己。请你在每一个描述后面圈出与你最相符的答案。

	绝对不是	不完全是	比较对	完全如此
你不喜欢别人告诉你应该做什么。	c	d	b	a
跟完美无缺的人对话时，你会感到不舒服。	d	a	b	c
关于你的私生活和情感的问题，令你感到尴尬。	d	c	b	a
你通常过于信任别人。	a	b	d	c
在公众面前讲话时，你表现比较好。	d	c	a	b
你总是表现出赞同领导的说法，即使你认为他是错的。	a	d	b	c
你常常觉得你所拥有的一切都是理所当然的。	d	c	b	a
你觉得能力强的人都比较复杂。	a	b	c	d
你常觉得别人不能真正地“让人放心”。	c	d	b	a
冲突会令你感到不安。	a	b	d	c

(续表)

	绝对不是	不完全是	比较对	完全如此
当你做出了决定，你不喜欢拖拖拉拉。	d	c	b	a
你对别人对你的看法比较敏感。	a	d	b	c
你对舒适度的要求比较高。	b	a	c	d
你很难接受批评。	c	b	d	a
假如你在心里认定了一件事，你很怕别人会反对你。	a	b	c	d
在工作中，你喜欢与人接触。	d	a	b	c
你倾向于看到周围的人好的一面。	a	d	b	c
通常，你能准确地判断别人的感受和想法。	d	a	b	c
你对自己的未来比较乐观。	d	c	b	a
遇到问题的时候，你能保持耐心。	a	b	c	d

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中选项 a、b、c、d 的数量，然后找到相应的解析，如果两种字母的数量相差两个以内，则参考相应的两种解析。

多数选择为“a”

你的风格：命令型

优点：你比较自信（有时有点过于自信），懂得承担自己的责任，树立良好的形象（即使不是在自己的领地上）。你相信自己能够成功。你的目标很明确，你的愿望很明显。当你想要什么的时候，你会直接去要，而不会兜圈子，大多数时候你都能得到自己想要的。

缺点：你比较固执，缺乏耐心。你不太顾及别人的想法、感受、时间安排和可能性。

如何增强你的说服力

学会更加委婉地表达你的需求、愿望和要求。不要给别人施加压力，也不要命令别人。试着更加温柔、随和一些，多去听一听别人的观点。给别人一些时间来适应你的节奏、观点、方法，学会适时妥协：你不可能什么都得到，但也不是什么都得不到。

多数选择为“b”

你的风格：推销型

优点：你能认识到每个人有不同的想法、态度、喜好、方法……即使别人与你有很大的不同，你也能够包容他们。你懂得赢得别人的信任，打动别人，甚至能够通过操纵别人来获得你想要的一切。例如，你能让别人认为你的想法就是他们的想法，他们是自愿的。

缺点：你经常过度使用技巧，耍花招或过于卖弄自己。你的解释和理由常常把自己都弄糊涂了（当然也把别人弄糊涂了），以至于忘记了自己真正的目的。

如何增强你的说服力

自己少说话，让别人多说话，同时学会更加专注地倾听别人。话太多的人总会暴露自己的“弱点”。事实上一段五分钟的谈话，有一半的内容会在接下来的八个小时中被遗忘，90%的内容会在三天后被忘光，所以你常常无意中忽略了重要的信息。学得更直接一些吧，尝试一下“直奔主题”。

怎样判断别人有没有对我们说谎？

说服别人，同时也意味着有能力识破别人的谎言。最有效的做法是：只听不看，因为比起眼睛，我们的耳朵更少会欺骗我们。美国女心理学家贝拉·德保罗汇总了120项关于谎言的非语言迹象的研究。她的结论是：说谎者讲话的语调首先会出卖他。资料来源：《大脑和心理学》

多数选择为“c”

你的风格：随和型

优点：你通常能够给人以好感。你很少对别人的问题冷眼旁观，对别人的需求或期望无动于衷，你懂得倾听，会判断，会调解别人的愤怒或不同的利益。你懂得和人找到共同语言，

打动别人，找到和别人融洽相处的方式，做出让大家都满意的让步。

缺点：如果环境发生改变，或处于不同的处境之下，当你惯用的方法无效的时候，你会有些不知所措。你有点过于信任别人，自己的立场不够坚定。当你想要某个东西的时候，你经常会犹豫不决，或者改变主意，因为你不想制造问题和麻烦。

如何增强你的说服力

学会表现自己。你有自己的想法、意见和感受。你并不是通过保留自己的想法、意见和感受才能更好地被人接受，得到你想要的东西。相反，你越是做真实的自己，大家就会越尊重你。同时，还要学会说“不”，当你不同意，不想要，没有时间、精力或金钱的时候，要学会拒绝。不要满足于一些虚无缥缈的承诺。有礼貌、有分寸地把你的需求再说一遍，直到你得到自己想要的。

多数选择为“d”

你的风格：外交型

优点：你很容易融入别人；你为人谨慎，不喜欢强求别人。你比较宽容，不会要求人和事都按照你理想的模式来进行。面对自己的愿望和计划，你能表现出足够的耐心，在不给别人施加压力，不无礼地对待人和事的情况下获得自己想要的结果。

缺点：面对不熟悉的人，或者在有可能产生冲突的情况下，你不太擅长处理社交关系。当你感觉事情有些复杂，或自己有些迟疑的时候，你很快就会选择放弃。你对自己的成功没有足够的信心。你很少向别人提出要求，或者不会真正地提出要求，你只是稍微一提，或者一看苗头不对，就闭口不提。你非常害怕遭到拒绝。

如何增强你的说服力

你认为说服别人就像操纵别人一样，是一个很光彩的缺点，几乎是一种欺骗。你首先应该把自己的愿望和要求当成是给别人的一种好处（因为当你得到某个东西时，对方也能得到好处），这样，你就能减轻自己的愧疚感。

女人比男人更有说服力吗？

根据美国马萨诸塞大学的心理学教授罗伯特·费尔德曼的说法，回答是肯定的。罗伯特·费尔德曼认为，女人比男人的社交手腕要熟练得多。证据是：从青春期开始，女生就比男生更会说谎。他在 11岁到 16岁的学生中进行的一项研究显示，如果说谎是一门功课的话，那么女生在各个年龄层的学生中成绩都遥遥领先。研究者是这样解释的：一个有说服力的谎言需要良好的社交技巧，在这方面，女生明显比男生更有天分。

资料来源：News@nature.com

五个说服别人的技巧

说服自己的伴侣，去威尼斯度假一周，说服老板给自己加薪，说服客户和自己签约，而不是和另一个能提供更低价格的人签约……对于每一件事，你都有两种方式可以达到目的：要么让对方自愿同意，有时对方一时脑热，说不定真的就答应了；要么就想办法说服对方。以下五个著名的技巧能够帮助你更容易地达成目标。

1/ “最近怎么样？”“你还好吗？”“听到这个消息我很高兴（遗憾）”……总是遵守社交礼仪。

美国心理学家霍华德指出，我们礼貌性地回复对方的一些礼节性的小句子并不是无关紧要的，相反，它们能产生很大的影响。它们能促进人的行为：因为一个回答自己感觉不错的人，必须要表现出“不错”的样子来，对于别人的要求往往更乐于做出肯定的答复。在你向别人发出请求前，先问一问对方的现状如何，你得到肯定回答的概率将会大大增加（从10%增加到25%）。

2/ 当你有重要的谈判、挑战赛……时，请穿红色的衣服。

英国杜伦大学的一个研究团队对比了 2004年奥运会四个比赛项目（拳击、跆拳道、古典式摔跤、自由式摔跤）的成绩，发现穿红色衣服的运动员胜率比其他运动员要大得多，是其他运动员的四倍。另一项关于 2004年欧洲足球锦标赛的研究也得出了同样的结果。

3/ 你不想要什么，没有什么请求，也没有什么要推销的……避免过于直接的要求。

当我们想得到某个东西的时候，首先要学会委婉地表达，这就是“迂回战术”。法国南布列塔尼大学的两名心理学家盖冈和费舍尔·洛库走上街头，向3600个路人发出了请求，要求路人给他们一点钱：43%的路人答应了间接的请求（对方先向他们询问时间），28%的路人答应了直接的请求。同时，在答应间接请求的情况下，路人给的钱也更多（0.37欧元，相比于0.28欧元）。

4/ “就像你刚刚说的那样……” “如果我没理解错的话……” 重复交谈者说过的话，体会对方的感受。

荷兰拉德布特大学的一个社会心理学研究团队证明，人们往往对那些模仿自己的人更加慷慨，心理学家把这称为“变色龙效应”。例如，在一家餐厅，顾客更愿意把小费给那些重复他们点的菜名的服务员（52%的顾客给他们小费），而不是那些只会说“好的”或者“好，我记下来了”的服务员（只有8%的顾客给他们小费），并且前者给的小费往往更多（分别为3.18克朗和1.36克朗）。

5/ 当你想从某人那里获得某个东西的时候，要给对方自由选择的权利（至少表面上是这样）。

许多实验表明，自由能够对人的行为产生正面的影响。如果我们向某人要某个东西的时候对他说“你有自由……”或

者“按照你自己的想法”“你自己决定”等，成功的概率将可以增加两倍。

你会让别人替你工作吗？

分工合作可以根据每个人的责任、能力和时间对任务进行分配。不过，我们每个人都会不自觉地、或多或少地有一些“独包独揽”的倾向。有一小部分是因为骄傲：“我有足够的能力，我不需要任何人的帮助，我能独自完成。”大部分是因为职业意识：“这是我的工作，我应该自己来做！”不过，我们不可能样样精通，每个人都有自己的弱点。结果就是：我们有时候浪费了太多的时间自己去做一些事情，而如果我们能把它们交给其他人去做的话，也许会更快、更高效，我们也能把精力集中在主要的工作上。所以，懂得让别人替自己工作，是一件很重要的事情。你懂得让别人帮助自己“减负”吗？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐我能意识到自己扮演的角色的重要性，但我并不认为自己是不可替代的。

☐做一件事情之前，我首先会问一问自己，如果把这件事交给别人去做，会不会更有效率。

☐我认为，为了让别人发挥出最高水平，首先要设想他们能做到最好。

☐我对自己有正面的认识；我能认识到自己对别人的影响。

☐和人交谈时我能应对自如，即使是在艰难的处境下。

☐向别人寻求帮助时，我总是很注意方式、方法：“请问你方不方便……”或“我知道你很忙，不过，你可不可以……”

☐我从来不会等到自己忙不过来了才把事情委托给别人去做，或者向其他人寻求帮助。

☐当我需要帮助的时候，我很容易就能获得援手。

☐找人完成一项任务时，我会选择最有能力的人，而不是最有时间的人。

☐当我要求某人帮我一个大忙时，我总是先让他帮我一个小忙。

☐要求别人做事情之前，我会事先考虑好，做好取舍，想好解决方案；我不会中途改变想法和方向。

☐当我把一件工作交给某人去做的时候，我会确保把一切都讲清楚，比如目标、期望的结果、运用的方法……

☐为了避免产生误会，我会通过字面的方式，比如留言、备忘录、电子邮件等进行确认。

☐如果感到迟疑，我不会勉强自己，我会试图弄清楚是什么原因让自己卡壳，我会鼓励别人先说。

☐当我交给别人一项任务时，我总会规定一个期限。

☐当我同时要求别人做三件事情时，我会交代清楚事情的先后主次。

☐我总是信任自己的合作者，除非他们出现了不值得信赖的问题。

☐我能轻易地适应交谈者的风格；我知道应该对什么样的人说什么样的话。

☐我不认为只有一种方式能把事情做好。

☐如果有人犯了错，我不会怪罪他，而是和他一起想办法解决。

☐我从来不会公开批评别人的工作。

☐批评别人之前，我首先会指出他做的好的一面。

☐我从来不要求别人必须立刻完成什么，除非情况真的很紧急。

☐我本能地认为别人都是好意的。

☐当我发现了问题，我不会允许情况恶化，而是想办法立刻解决。

☐每当有人出色地完成了他的工作，我不会吝惜自己的赞美。

☐要求别人做事之前，我首先会考虑别人的日程安排和目前的工作负担。

☐如果别人做的工作没能达到我的期望，我会向他说明原因，并和他一起寻找补救措施。

☐我从不以激励别人为理由给别人制定不可能实现的目标。

☐如果我把一项任务交给了某个人，我不会再把同样的任务交给另外一个人。

☐要求别人做事的时候，我从不会强迫对方，我总是给对方选择的权利，他可以自由地选择接受或拒绝。

☐当我需要交给某人一项繁重的任务时，我首先会赞美他一番。

☐把事情交给别人之前，我首先会问一问自己，如果我自己做的話，会不会更快。

☐当别人把一份文件交还给我的时候，我总会说一声谢谢，即使我对结果并不是很满意。

☐我总是以积极正面的方式表达我的满意“我对你的工作很满意”，而不是“你做得不是很差”。

☐当我把一项任务交给了一个人，我不会一直监视着他，但也不会完全放任他自己去做。

☐我奉行“除非另有说明”原则：“如果我不说等一等，那你就可以开始了”“如果我不说停，那你就继续”……

☐我总是鼓励别人表达自己，即使我并不同意他们的观点。

☐在办公室，我的心情通常都比较好；当工作进展不顺利时，我会先从自身找原因。

☐当我需要请一个星期的假或者去度假的时候，我不会担心；我知道没有了我，工作一样可以完成。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

18分以下

也许是因为羞怯：你不敢要求别人替你做事吗；也许你是完美主义者：你觉得一切都亲力亲为会更快、更好；也许是因为不信任别人：你喜欢独自掌控一切。总之，你不太善于释放自己的时间。怎样才能改善呢？首先你要认识到，你的时间是很宝贵的。其次，列出你未来三天必须要做的事情。把“我应该做这个，应该做那个”“我必须得……”换成“也许我可

以……” “这个工作也许可以……”，然后问一问自己，你周围有没有人能比你做得更快、更好。

18~28分

你比较擅长“委托别人”，但你不太懂得提前找好人。结果是：你常常等到自己忙不过来了，也没找到合适的、有能力、有时间的人来帮你减轻负担。怎样才能释放出更多的时间呢？首先，列出你过去的三天所做的所有事情。然后，问自己这个问题：有哪些事情即便是让别人替我做了，也不会对我的生活产生任何影响？难道如果我把事情交给别人做了，不会更简单，更高效吗？其次，列出你未来三天要做的事情。然后标出所有可以让别人代劳的事情。

28分以上

也许是因为你天生比别人更有优势，也许是因为你对于效率和组织比较敏感。总之，你特别擅长让别人（不管对方是不是你的下属）替你工作（除非你的得分更接近 40分，而不是28分）。你懂得说服别人的艺术：当你需要帮助的时候，你很容易得到援手，大家几乎不敢拒绝你。你也懂得以合作者期望的方式去激励他们。唯一美中不足的是：有时你有些过于信任别人，而没有完全尽到自己的责任：这样做是有风险的。所以，你要确保交给别人的任务都能得到良好的执行，以减少出错的风险。

你会骚扰别人吗？

我们每个人都会骚扰别人吗？很有可能。无论是在公司还是在别的地方，总有一些虐待狂，只要他们有一点点权力，总喜欢把羞辱别人当成自己的乐趣。不过，这样的人毕竟只是少数。除非这样的行为有传染性！法兰克福的职场心理学家和欺侮行为研究专家迪特尔·扎普夫认为，危险在于，骚扰行为通常是无意识的：“骚扰者们并不想产生骚扰行为，他们甚至都没有意识到自己的意图。”而经济危机使事情变得更加严重。“停止精神骚扰”协会指出，“精神骚扰已经成为一些公司裁员的一种工具”，是一种能够轻松把人赶走，还节约社会资源的手段。这种“策略性骚扰”现象普遍存在于各个领域，触及了所有的劳动者，从管理层到基层员工。因此，每一个人都有遭到“毒手”的危险。你会去骚扰别人吗？在以下每一个场景中，选出你认为最恰当的回答。

当合作者出现了失误……

- a. 我会责备他：“你从来都处理不好复杂的事情！”
- b. 我会表现出宽容：“没关系，人人都有出错的时候。”并且我会肯定他做得好的地方：“看，在这方面你做得就很好，现在，你可以……”

当助理惹我发火……

- a. 我会立刻狠狠地骂她一顿，哪怕是当着所有人的面。
- b. 我会等自己冷静下来，再面对面地向她解释。

当我发现了一匹千里马……

- a. 我不会向别人泄露他的能力和价值，只让他为我一个人所用，因为他的工作能力很出色。
- b. 我会帮助他获得提升，比如让他参加培训、公司内部的竞赛等，给他升职，把他推荐到我这个等级的岗位上。

当我伺机攻击某人……

- a. 我会不时地交给他一些超出他能力范围的任务，让他名誉扫地。
- b. 我会放下我的偏见，努力看到他好的一面。

当我得知某个人即将被解雇……

- a. 我会尽可能躲着他，拒绝他的午餐邀请，在众人面前公然无视他。
- b. 我不会改变平时对他的态度。

当我讨厌一个人的时候……

- a. 我经常挖苦他：“你的生日礼物将会是大脑移植术！”

b. 我会保留对他的看法。

当我担任一项方案的领导者……

a. 我经常以“谈工作”为借口，在晚上或周末把团队成员叫出来。

b. 我会让每一个人独立工作，直到下次开会再把大家召集起来。

当我的老板对一位同事进行了不公的批评……

a. 为了让老板看好我，我会表示完全赞同老板的观点，甚至会借机把同事拉下水。

b. 我会维护同事，称赞他的功劳和能力，至少会为他找到辩解的理由。

当有人暗中诋毁我……

a. 我会毫不犹豫地散布一些关于他的谣言，或给他提供一些虚假信息，让他出错。

b. 我会保持光明磊落，因为我的表现和结果会证明一切。

当我对合作者的工作产生怀疑……

a. 我很快就会充满威胁性：“这是你的最后一次机会了，如果还有下次……”

b. 我会试着把事情弄清楚，给对方表达自己和为自己辩解的机会。

当同事获得了成功……

a. 我会极力缩小他的功劳：他是因为运气好，他没有什么竞争对手……

b. 我会当着所有人的面祝贺他。

当我得知某个人被辞退了……

a. 我会在所有人面前表现出欢欣雀跃：“我们终于摆脱了这个没用的人！”

b. 我会暗暗告诉自己，也许名单上下一个要辞退的人就是我。

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中选项 a和 b各自的数量，然后找到相应的解析。

4个以下选a

你不会骚扰别人

毫无疑问，你是一个有道德感的人。你不会去骚扰别人。一方面，你比较善良。你更愿意合作和互利，而不是人人为自

己；你更倾向于做出退让，而不是制造冲突。另一方面，你有自己的原则。你不会滥用自己的权力，也不会借别人的弱点落井下石。总之，你为人光明磊落。由于你的行为清清楚楚，明明白白，其他人人都知道你的原则，也就不会（或者很少会）在你面前耍小聪明。

4~6个选a

你有时会骚扰别人

你天性并没有什么特别的虐待别人的倾向。大家普遍认为你是一个比较宽容的人。大多数时候，在没有什么特殊的情况下，你都能宽以待人，自己保留负面的想法。不过，当你处于压力之下、在一种充满敌意的氛围中，你可能会借机发泄自己的怨恨。这是出于一种本能的反应和一种从众心理，而不是一种刻意的骚扰行为。不过，结果却是一样的：最后遭殃的都是那些最软弱的人。你可要当心了！

6个以上选a

你会公然地骚扰别人

也许是出于爱报复的天性：你总是忍不住利用自己的权势去压迫别人吗？也许是由于缺乏自信：你试图通过欺压弱者来获得心理补偿？或者更糟，这只是你的一种策略？总之，你很容易把别人的生活弄得一团糟。很显然，你这样做是不对的：不仅是出于道德原因，也是为了你自己考虑。因为充满恶意的

策略往往会招致别人的报复。也许你会得意一时（因为对方做出了妥协），不过从长远来看，你这样做得不偿失。

你服从于自己的老板吗？

即使你手上已经有很多工作，也会对老板再布置的任务言听计从吗？老板叫你去他办公室的时候，你会感到恐慌吗？一旦受到一丁点批评，你仅有的自信就会荡然无存吗？大多数时候你都会选择顺从，而不是反抗吗？那就难怪你得不到升职或加薪，难怪你被看成憨憨傻傻的老好人了：那些苦活儿、累活儿、棘手的活儿，往往都成了你的活儿。很显然，你有些过于服从自己的老板。当然，有些人天生就这样。但我们假设你不是天生的。你应该有能力展示自己的威信，你能不能做到呢？请在以下场景中选出与你最相符的选项。

老板交给我一些额外的工作：

- a. 我不敢拒绝，我的周末又要泡汤了。
- b. 我会以这不是我的工作为理由拒绝他。
- c. 我会向他解释我已经有很多事情要做了，如果再接受额外的工作，我的工作质量恐怕会受影响。

当工作任务令人讨厌或毫无价值：

- a. 几乎总是由我去承担。
- b. 我经常推卸不做。

c. 我只承担自己应做的一部分。

如果我的老板发表了种族主义或者仇视犹太人的言论：

a. 我会假装什么也没听见。

b. 我会极力表现出自己的不赞同。

c. 我会建议他自己保留这种想法。

在以下情况中，我的工作最有效率：

a. 别人清楚地告诉我应该做什么。

b. 我自己全权负责。

c. 我能自己合理安排工作时间。

你认为什么样的夫妻生活，在什么情况下最成功、最理想：

a. 几乎所有的事情都由两个人一起做。

b. 两人各自想做什么就做什么。

c. 两人都有各自的活动和娱乐消遣。

在工作中，我坚信：

a. 大家对我足够宽容。

- b. 我值得拥有更好的待遇。
- c. 我的价值得到了公正的对待。

我的妈妈：

- a. 一天给我打好几次电话。
- b. 每天至少给我打一次电话。
- c. 我会时不时地给她打电话。

领导生气了，我确定：

- a. 我会被解雇。
- b. 他很长时间都会生我的气。
- c. 几个小时后，他就什么都忘了。

当我在工作中和某人产生了矛盾：

- a. 我会通过奉承他解决问题。
- b. 我会在一旁赌气，直到对方跟我道歉。
- c. 我会开诚布公地和对方谈。

我的老板看起来心情不好：

- a. 我觉得他是在生我的气，因为我做了让他不高兴的事。

- b. 我会生他的气，因为他把我的生活变得一团糟。
- c. 我猜想肯定是因为他老婆让他睡沙发。

通常，和人相处时：

- a. 我常常想知道别人认为我有趣的地方在哪里。
- b. 我经常感觉大家想骗我。
- c. 我不在乎别人怎么看我。

我上一次换工作是因为：

- a. 我被辞退了。
- b. 我对上一家公司不满意。
- c. 我找到了更好的工作。

我经常感觉：

- a. 自己运气不好。
- b. 别人对我要求太多。
- c. 自己生来命好。

晚上，在办公室：

- a. 我总是在领导走了以后再走，或者跟他同时走。

- b. 我一有机会就溜。
- c. 我完成了自己的工作再走。

老板批评我的工作时：

- a. 我感觉很崩溃。
- b. 我很快就会产生攻击性。
- c. 我不会把它看成个人攻击。

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中选项a、b、c的数量，然后找到相应的解析；如果两种字母的数量相差两个以内，则参考相应的两种解析。

多数回答为“a”

你比较胆怯

你需要在团队中工作，有明确的职责和任务。你喜欢缩在角落里，通常扮演简单的执行者角色。你缺乏自主性和独创性。你无法独自承担责任，或者跳出自己的权限。你首先寻求的是避免产生问题和受到批评。由于你讨厌批评和冲突，所以，即使你自己有理，你也倾向于服从。

如何改善自己……

人不是通过主动承担重活或者哭哭啼啼来赢得别人的喜爱和尊重的。相反，这样做只会贬低你自己的价值。你需要重新树立起积极正面的形象。那么，首先从学会说“不”开始吧。每当你想“我必须得做这个，做那个……”的时候，反问自己：“我难道真的应该……吗？”同时，变得严格一些。不要允许老板产生贬低你的言行。

多数回答为“b”

你比较反叛

你是一个完完全全的个人主义者，很难融入一个团队，遵从团队的规则。你喜欢反抗权威，讨厌刻板的作息时间。你有特立独行的一面。好处是：在遇到困难的情况下，你能够独自解决问题，做出成绩。缺点是：你常常扰乱所有人的平衡，因为你的行为总是难以预料，并且经常喜欢出风头。

如何改善自己……

改掉把责任都推到别人身上的习惯。先从你的老板开始吧。当你们之间产生问题的时候，两个人都有责任。老板是什么样就是什么样的，你不可能改变他，但你可以改变自己。与其把精力和时间浪费在批评和指责上，不如问一问自己：“我能做些什么来改善情况，或缓和我们之间的关系呢？”

多数回答为“c”

你比较冷静

你需要别人给你确定一个规则，之后你就可以独自掌控自己的工作，不需要别人一直监督着你。你有独创性，敢于承担责任，有足够的自信，能够承受批评，犯了错误也能走出来。遇到问题的时候，在别无他法的情况下，你懂得做出让步和服从，但你并不觉得这样做就是在降低自己的身份。

如何判断你的领导尊重你

他对你有信心（不然为什么会雇用你呢），交给你的工作与你的能力相符。

他会告诉你工作的细枝末节、原因和目标。

他不会不加解释地交给你一些令人生厌的任务。

他不会一直监督着你的工作，但在该出现的时候就会出现（也许是为了训诫你）。

他欣赏你的努力，并且会说出来。

当你做得好的时候，他会当众表扬你；当你做得不好的时候，他也会不留情面地批评你。

当你出错的时候，他会冷静对待（“没关系，人人都会犯错”），并鼓励你积极面对（“你要看到好的一面，现在你可以……”）

他鼓励你做出有野心的选择。

当你遇到个人问题时，他会想办法帮你解决，而不是以公司流程作挡箭牌。

人为什么要服从？

服从于权威（家长、老板、国家……），个人融入一个等级（家庭、团体、小组……），这是所有社会的基础之一。它允许我们生活、工作、共同进步。它能防止一些人的需求和欲望演变成有损于他人的冲突。总之，需要有一位领导来监督所有共同或专制的决定的执行，以及在产生争议时做出决断。也需要良好的服从，以避免秩序混乱。这一点在政治领域有明显的体现：那些没有了首领，各自为政的政党，在竞选中往往难以获胜。从这一点来看，服从并不是一件坏事。在工作中，它甚至是最司空见惯的：我们需要接受公司的政策、规章制度……危险的是那种盲目的服从。这时候，你已经不再是“你”，而是一个链条中的一环。

最极端的情况是，一些人在比较脆弱——特别是心理比较脆弱的情况下，加入了邪教，在邪教的支配下生活、思考和行动。他们遵从“精神领袖”的命令，直到失去了自由意志，甚至会产生一些威胁自己或他人生命的行为。

太可怕了！

2009年，法国电视台仿照著名的米尔格伦实验，引入了一档电视游戏节目——《死亡游戏》。美国心理学家米尔格伦在1960年至1963年进行的一项实验旨在测试一个人在他认为合法

的权威的驱使下，能够服从到何种程度。该实验以学习为理由，让参与测试者对于答错题的“患有心脏疾病”的“学生”给予电击惩罚。结果是：在科学的权威的保护下，参与者们毫不犹豫地对自己的同胞施与了惩罚的痛苦（实际上并没有人真的承受电击，电流是模拟的，而“接受惩罚的人”其实是专业的喜剧演员）。

在《死亡游戏》节目中，权威不再是科学，而是电视，并且还有一笔报酬奖励。结果更糟！与原始实验中62.5%的服从率相比，节目中的服从率高达 80%！大家要当心自己的同胞了……

为什么不应该屈服？

也许你的老板并不是凶神恶煞的人，但我们知道，“刽子手”和“受害者”之间往往存在着恶性循环。假如一个人并没有什么特别的滥用权威的倾向，面对一个唯唯诺诺、唯命是从的人，他也会不自觉地表现出专制的一面（这也就是我们为什么说“不要伸出手让别人打”）。所以，请不要冒险给自己招致灾祸。你应该效忠于自己的老板，但也没必要给他擦皮鞋。另外，除非他自己是个野蛮人或者卑鄙小人（这种情况下干脆就直接逃吧！）他才会总是挑你的毛病。请记住：一旦你违背了自己的价值观和原则，你扼杀的不仅是你自己，也是人类的良好天性。

你会（不动声色地）“谄媚”吗？

你的老板（或客户）和你一样，都更愿意屈服于魅力和情感，而不是强迫的力量。卢梭说过：“如果说理性造就了人类，那么情感则引导着人类。”即使对方高高在上、阴险狠毒，或者已经丧失了灵魂很久，他也需要你的参与、你的忠诚……才能感到安心。所以，为了让自己得到器重，就应该学会一点谄媚的技巧，这不是很正常的事情吗？当然，人在谄媚的时候，总有一点说谎的意味。人会表现出虚伪的一面，不过这依然是有好处的。它能让人与人之间的关系更加和谐。融洽的关系总比紧绷的关系能让人获得更多，也更长久。但是，如果过于谄媚，那就很危险了：所有的人都会反对你：“这个人只会溜须拍马！”更糟糕的是：你在老板（或客户）那里也只能得到适得其反的结果：你不会因为自己的热情获得赞赏，而只会失去别人的尊重和信任，甚至还会引起别人的讨厌。所以，谄媚也是一门艺术。你有这方面的能力吗？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 如果老板同时交代给你三件事情，你会一口答应下来，而不会问一问事情的先后顺序。

☐ 你是一个“无条件服从”的人：你总是对老板言听计从，即使你认为他是错的。

☐ 每当有坏消息传来，你总是第一个冲进老板的办公室，把消息告诉他。

☐ 当上级问你：“还需要多长时间……”的时候，为了讨上级欢心，你经常故意把时限缩短。

☐ 每当你要去度假，总会对老板说：“有事的时候你可以随时联系我。”

☐ 老板邀请你一起吃饭的时候，你从不拒绝，即使你已经有了其他安排。

☐ 当老板晚上或周末给你打电话的时候，你总是很高兴，特别是如果老板并没有什么急事，只是跟你聊聊天的话。

☐ 未经上级批准，你从来不会擅自做任何事情。

☐ 你很少跟合作者、客户、供应商……说老板的好话；你总是把大家的注意力集中在他的缺点上。

☐ 你从来不当面赞美老板：你不想让他觉得你阿谀奉承。

☐ 你从不向老板要求任何的加薪、升职、好处……你会等老板主动提出来。

☐ 如果你感到自己受到了上级的不公正待遇，你会“赌气”。

☐你经常走进领导的办公室，只为了跟他打声招呼，或者问一句：“有什么新鲜事吗？”

☐因为你的领导经常在约会、开会……中迟到，所以你也经常迟到。

☐你早上到得比领导早，晚上走得比领导晚。

☐你经常在下午故意延长工作时间，希望老板晚上能请你喝一杯。

☐你从不参与任何内部冲突，比如内部竞争、工作中的相互嫉妒、“小头领”之间的小摩擦……。

☐如果领导当众批评你，你总是满口抱歉。

☐你从不在老板面前表现出任何不良情绪。

☐老板脸色不好的时候，你会问问能为他做些什么，好让他重现微笑。

☐如果老板怀疑某个人，你会支持老板，把同事拉下水。

☐大家已经注意到，你经常模仿老板的穿着打扮、说话方式、口头语。

☐不管老板说什么，你总是顺着他说，而不纠正他。

☐ 不管老板开什么玩笑，哪怕是最糟糕的玩笑，你也会哈哈大笑。

☐ 你总让老板觉得他能占着两方面的好处，而不是让他做出合理的选择。

☐ 你几乎每天都询问老板的妻子和/或孩子的近况。

☐ 如果你的老板是个足球迷，你就告诉他你很喜欢足球，而办公室的所有人都知道你其实对足球并不感兴趣。

☐ 当你做错了事，你会在老板面前或当众责备自己。

☐ 你会热心地向老板讲述你从食堂或咖啡厅听来的所有传闻。

☐ 你从不会忘了当众祝老板生日快乐，而他其实很讨厌这样！

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

10分以下

只有学会谄媚，你才能获得更多

也许你有反叛的一面（你几乎总是与老板对抗），也许你是一个消极的攻击者（你觉得所有的领导和客户都是一群笨蛋，他们总是对你要求太多，等等），你能够正常地对待他们，表现出礼貌、尊重、关心、忠诚，已经是圣人的行为。总之，你几乎不愿意付出任何努力让别人看重你。如果你能再热情一点，也许就能拥有更和谐的人际关系，获得更多的成功。所以，改变一下自己的精神状态吧：你可以稍微学着谄媚一点，只要别太过分就可以。没有人要求你卑躬屈膝，你也不必和老板打同款的橙色领带。你只需要表现得更加乐于交际，更积极一点，你的人际关系就能更加融洽。

10~20分

你懂得不动声色的谄媚

也许是因为你的性格比较稳重：闪闪发光不是你的风格；也许是因为你接受了良好的传统教育：父母和老师教会了你谨慎的美德；或者因为你很有手段：你知道到什么山上应该唱什么歌。总之，你很懂得把握分寸。你能够恰到好处地恭维领导或客户，以得到你想要的，也能熟练地运用情感操纵行家惯用的手段，表现出顺从和柔软的一面。不过在你身上，这没有什么好炫耀的。你同样懂得在所有人（同事、助理、保洁员、实习生）面前表现出“可爱”的一面，而不是只在有权的人面前表现自己。并且，必要的时候，你会毫不犹豫地承认自己的不同，敢于说“不”，表达自己的不赞成……，以展现出你并不是一个卑躬屈膝的人。

20分以上

你过于谄媚

也许你有些过分崇拜，甚至是牺牲精神：即使当你不同意或者不想要，也总是答应别人的一切要求；也许是因为缺乏自信：你害怕自己被排斥，所以不惜一切代价试图让别人喜欢你；也许你有着“母性的光辉”：你坚信自己的老板需要不断地听别人唱赞歌，受到所有人（同事、供应商、客户、行政人员……）的保护；又或者谄媚是你的一项（拙劣的）策略。总之，你表现得有些过于殷勤和谄媚。要想引起别人的注意，你已经做到了！想要改变是很困难的事。你必须“打破”自己的固有形象，让其他人改变对你的看法。比如，下次一有机会，你可以试着当众指出老板做得不好的地方。

第三部分

掌握主动权

第22章

你是一个有魅力的人吗？

戴高乐并没有想过这个问题，拿破仑也没有。有些人，我们愿意追随他们到天涯海角，还有一些人，我们甚至不愿意和他们一起喝杯咖啡。魅力是一种天赐的恩惠：有的人魅力小，有的人魅力大，我们很难精确地衡量一个人的魅力，因为它结合了许多不同的、难以把握的品质，比如自我意识、威信、同情心、说服力等等。你的个人魅力如何呢？请用“是”或“否”回答以下问题。

1/你的声音偏低沉吗？ 是/否

要想达到吸引别人的目的，讲话不仅要有内容、有形式，“音乐感”同样是很重要的一个方面。许多研究表明，一个人的魅力在很大程度上与他的声音高低有关：声音越低沉，就越给人以可靠感，越能赢得别人的信任，反之则相反。另外，不管是灵长类还是非灵长类，那些地位最高的雄性个体往往都是声音低沉的个体，因为他们的身高、体重更加厚实，能够分泌更多的雄性激素。

2/你会穿“可靠”颜色的衣服吗？ 是/否

大多数时候我们都不太关注颜色。但是，颜色其实对于别人对我们的看法有很大的影响。男人对纯色比较敏感；女人对浅色比较敏感；小孩子对暖色（红色、黄色、橙色）比较敏感；老年人对冷色（蓝色、绿色、青绿色）比较敏感。最能给人以可靠感的三种颜色分别是：蓝色，最能赢得别人的信任，最能显示一个人的专业性；灰色，代表安全感、成熟和可靠；黑色，代表威信和庄重。

3/你的脸部对称吗？ 是/否

在自然界，动物的外表越对称，它们的生存就越容易：在危险中往往更容易幸存下来，也更容易找到伴侣。相反，那些外表越不对称的动物越容易成为捕食者的猎物。人类也是这样。人们天生对于对称的脸更有好感。新生儿看人脸图像的时候，对于那些眼睛对称的人像看的时间更久。对于成年人来说，对称的脸也比不对称的脸更有吸引力。

4/在团队中，你会尽一切努力去占据中心位置吗？ 是/否

两位法国心理学家——盖冈和梅涅里指出，在团队中占据中心位置能够明显地增加别人对我们的关注度。人的地位越高，在外形吸引力、社交性和性感度等方面越能得到正面的评价。吸引力也好，领导力也好，都是个体空间管理的一个方面。

5/你有幽默感吗？ 是/否

懂得令人发笑是吸引人的一个重要手段。根据法国IFOP民调机构的一项调查，44%的女人更愿意为了一个“特别搞笑”的男人，而不是一个性感或聪明的男人，去背叛她们的丈夫。但幽默感的作用不仅限于此。许多研究表明，在社交中，幽默感能够明显提升一个人的吸引力。幽默的人一般被认为更加自信，更有魅力。

6/你在发出“大请求”前往往先发出一个“小请求”吗？
是/否

这是上门兜售的商贩经常使用的一个技巧，也叫作“脚在门口”技巧，意思是他们首先劝人买一件对方无法拒绝的、无关紧要的小东西，然后再说服对方购买一件对方本来要拒绝的大宗商品。这就好像在大街上，有人先问你几点了，然后再向你要 2欧元。两位美国心理学家——弗里曼和弗雷泽指出，运用这项技巧之后，人们接受的概率从 16%提高到了76%。

7/你经常保持微笑吗（并且是“大大的”微笑）？ 是/否

喜欢微笑的男人外形吸引力能够增加一倍，这也是政客和骗子成功的诀窍。相反，如果你是女人，则要笑得少一点，或者矜持一点。奥地利最近的一项研究表明，女人的微笑能够解释大部分两性之间的日常交流问题，特别是男人一般会高估女人对自己的兴趣，变得难以令女人摆脱。

8/你和人说话的时候会直视对方的眼睛吗？ 是/否

目光躲躲闪闪，眼睛低垂，抬眼看天，目光空洞……千万不要低估了眼神在人际关系中的重要性。南布列塔尼大学的两位心理学家盖冈和雅各证明，当我们直视对方的眼睛时，更容易得到自己想要的。

9/和人说话时，你会经常触碰对方吗（与对方的胳膊、手或肩膀有一到两秒的接触）？ 是/否

触摸是说服别人的一件有力武器。在超市进行的一项实验证明了这一点：一名促销员推荐顾客品尝比萨。每两次中有一次，促销员会摸一下顾客的胳膊。结果是：79%的被触摸的顾客品尝了比萨，而没有被触摸的顾客只有51%品尝了比萨。更令人惊讶的是：实验者要求顾客按照0～10分为比萨的口味进行打分，虽然两组顾客的评分是一样的，但是，被触摸过的一组顾客中有37%最终购买了比萨，而没被触摸过的顾客只有 19%购买了。许多其他的研究也证实（比如在酒吧或餐厅服务员、商店售货员中进行的实验），当我们与交谈者建立身体接触的时候，往往能够获得更多。

10/如果你想打开交谈者的心扉，你会坐在他的左边45度方向；如果你想唤醒他的理性思维，你会坐在他的右边45度方向吗？ 是/否

许多研究证明，人的右脑（与左眼相连）控制直觉，是“乐观主义者”。在一些愉快的、正面的情绪实验中，主要是右脑在发挥作用。而人的左脑（与右眼相连）控制理性，主要与一些不愉快的、负面的情绪相关。比如，动画片在人的左

眼视野（也就是右脑控制区域）播放时，能取得更好的效果；相反，恐怖电影在人的右眼视野（也就是左脑控制区域）播放时，能取得更好的效果。

11/你是左撇子吗？ 是/否

左撇子的思考速度更快！他们更常使用大脑的两个部分，因此也就更加得心应手。他们的左右脑连接速度更快，所以能够更高效地完成那些需要处理大量信息的又快又难的任务，比如打电脑游戏，在堵车的环境下开车，或者欺骗听众。

12/你有自恋倾向吗（以自我为中心，独立自主，胆子大）？ 是 /否

弗洛伊德曾经预测，自恋的人“就像‘知名人士’一样，能够树立威信；他们特别适合担任领导者的角色……”最近的一项研究证实了弗洛伊德的猜测。美国俄亥俄州立大学的心理学家艾米·布鲁内尔在 432名大学生和 153名管理者当中进行了一系列实验，在实验中，参与者必须指定一名领导。不仅那些最自恋的人认为自己可以担任领导者的角色，小组的其他成员也是这样认为的。

即使考虑到性别、外倾性等其他因素，自恋依然是感召力的决定性因素。

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答为“是”的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

6分以下

你的魅力指数：较低

你比较开放，有一定的交流能力，为人忠诚：你有一定的个人魅力，但并不真正具有影响身边的人和事的能力。也许是因为你对自己的评价偏低。也许是因为你喜欢随性而居，你总认为权力是太沉重的东西。总之，你更喜欢为人服务，而不愿意领导别人（比如你可以成为一名优秀的销售员，或者在为人提供建议类的职业中出类拔萃）。在娱乐方面，你更加爱好音乐、舞蹈、手工活动等。

6~9分

你的魅力指数：较高

在工作、娱乐中，或在团队中，你喜欢主动承担一些事情。也许你并不总是扮演有威信的领导角色，但也可以算是天生的领头人了。你非常享受在艰难、复杂或充满挑战的处境下发挥自己的“指挥权”。在工作中，比起工作任务本身，你更喜欢的是管理和组织的感觉。因此，在娱乐活动中，你可以管理一个协会、领导一个国际象棋俱乐部或者训练一个体育团队。

9分以上

你的魅力指数：非常高

天生具有威信，有换位思考的能力、懂得说服别人的技巧。显然，你具备能够显著影响他人的所有必备品质。你在服务行业、需要与人打交道的领域中得心应手，是公司理想的发言人，也可以成为出色的教师、教育家、心理学家……你的爱好：可以观察他人行为的活动，比如阅读、看电影等；或者能发挥你的演讲才能的活动，比如成为教育家、喜剧演员、主持人等。

你敢于冒险吗？

分享一个发生在20世纪80年代初的小故事：一位年轻的作家建议一家最大的出版社出版一系列关于信息技术的、便于携带的口袋书。对方的回复是：“这太冒险了！”两年之后，由于出版方向的改变，这个提议得以实施。结果是：这家出版社的营业额在几年之内连续稳居出版市场之最，占据了市场总份额的 40%，填补了市场的一个空缺。历史上凡是伟大的人物和伟大的管理者，都敢于承担风险。当然，过度的冒险是行不通的：比如冒险主义、随机性的决定、自杀性的态度等等。但过度的缺乏冒险精神也是不行的：比如缺少独创性、谨小慎微的放弃、逃避责任……你的风险承受能力如何？你是冒失鬼还是谨小慎微的人？或者是介于两者之间？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 你的同事们经常嘲笑你，因为你总是习惯想象事情最坏的结果。

☐ 你觉得你的老板做决定总是有点仓促。

☐ 你的睡眠总是断断续续的；你一晚上醒好几次。

☐ 当你感觉老板在观察你时，你会感到紧张。

☐ 你需要感觉到别人对你的欣赏，即使你对他们并没有什么特别的期待。

- ☐ 你常常感到莫名的疲倦和劳累。
- ☐ 当你需要向老板宣布一个坏消息的时候，你会感到尴尬。
- ☐ 你已经超过六个月没有在人很多的公众面前讲话了。
- ☐ 乘火车出行时，你总是提前很久到达火车站。
- ☐ 如果办公室的氛围不是很好，那么你的工作表现和结果会打折扣。
- ☐ 你经常会为一些本来不该做的事或不该说的话而苦恼。
- ☐ 你经常抽筋或肌肉疼痛。
- ☐ 十多年来，你一直开同一个品牌的车。
- ☐ 如果在招聘工作中出了错，你会一直耿耿于怀。
- ☐ 你经常为自己和亲人的健康感到担心。
- ☐ 你不会从梯子下走[\(1\)](#)。
- ☐ 当你有重要文件需要上交的时候，你通常会等到最后一刻。
- ☐ 当你感觉精神或身体上不舒服的时候，你需要一个人待着才能恢复得更快。

- ☐ 你的办公室总是井井有条。
- ☐ 当你的同事们戏弄你时，你常常在想，他们究竟有什么意图。
- ☐ 当合作者获得成功时，你很难向他表达你的满意。
- ☐ 坐在车上，如果开车的人不是你，你会觉得不舒服。
- ☐ 你经常把别人（无论男人还是女人）看成你的竞争对手。
- ☐ 你会想尽一切办法来维持自己的外形，比如服用维生素、做护理、运动、整形手术……
- ☐ 当有新成员加入团队，你会先观察一段时间，才对他产生好感。
- ☐ 当周围有很多声音时，你总是难以集中注意力。
- ☐ 你觉得命运并没有十分优待你。
- ☐ 当你和客户之间产生了问题，你会感觉身体不舒服。
- ☐ 你知道自己明天要做什么。
- ☐ 你能毫不费力地遵守等级制度、程序、规则等。
- ☐ 你几乎从来不跟同事谈论自己的私生活。

- ☐ 你讨厌自己的计划被打乱。
- ☐ 如果你的公司组织一场“跳皮筋”活动，你会感到害怕。
- ☐ 当你在工作中出了错，你会竭力掩饰，以免被老板发现。
- ☐ 在谈判中，如果感到对方抱有敌意，你会封闭自己。
- ☐ 在头脑风暴游戏中，你宁愿闭口，也不想出错。
- ☐ 你认为别人不会替换掉一个有获胜经验的团队。
- ☐ 玩扑克时，你会拆开一对A，试图组成同花顺。
- ☐ 你从来没有越过直接领导做过什么事情。
- ☐ 你是公务员。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

11分以下

你的风险承受能力：非常高（或者过高）

显然，你不怕冲锋陷阵，敢于承担风险，能够较快地做出选择和决定。你习惯于直接行动，经常取得切实的成果，常常在别人甚至都不敢冒险一试的时候获得成功。遇到变化或危机时，你能全力做出反应，一小部分是因为你比较冷静，大部分是因为你看不到障碍和困难。不过，你的成功经常在很大程度上取决于运气，或者是别人的弱点。你的勇敢常常是一时冲动。努力变得耐心一些吧，在胜率比较大的情况下再去冒险，而不要一味地冲动行事，因为你不懂得稳重和谨慎。

12~20分

你的风险承受能力：较高

你不是一个胆小怕事的人。你追求舒适和精神的宁静，在工作中，你不喜欢一味地冒险，但是，在该冒险的时候你也不会畏缩。你会利用哪怕最小的出口去试一试自己的运气（不管是为了加薪还是为了签下一份大合同），或者是为了增加胜率而冒险。但你不会做出冲动和疯狂的举动：你不会去尝试没有可能的事，也不会不计成本、毫无根据地贸然猛冲（特别是如果身后没有保障的话）。怎样才能保持最好的风险 / 成功比呢？你应该试着再多相信一点奇迹的力量，就像一条广告语说的那样：“每一个成功的人都曾经赌过一把。”

20分以上

你的风险承受能力：较低

也许是因为你生性特别焦虑和悲观？或者相反，你的性格良好，比起征服感，你更加追求舒适性？总之，你更倾向于满足现状，而不愿意去承担风险。你更愿意管理已知的问题，而不愿意去探索未知的领域，因为这需要付出努力，接受不确定性，并可能遭受团队、公司或来自其他方面的惩罚。命运只会对勇敢的人露出微笑，有时，你不妨试着跟随一下自己的冲动（一旦你开始进行理性的思考，就完蛋了）。

你会支配别人吗？

有些人天生就有威信。当然，身高180厘米的人比身高165厘米的人、声音低沉比声音尖锐的人、棱角分明比棱角模糊的人更容易使人敬服。所有这方面的心理学研究都证实，一个人的身体越强健，肩膀越宽阔，肌肉越发达，脸部越对称，他担任统治地位时就越容易令人信服。普林斯顿大学的心理学家亚历山大·托多罗夫指出，我们可以据此来预测竞选结果。他要求志愿者们仅仅通过陌生候选者的人脸黑白照来选出一个理想中的人选。在 70%的情况下，志愿者凭人脸选出的候选者就是最后的竞选获胜者。不过，娇小瘦弱的人也不是毫无机会。达特茅斯学院的丹尼尔·本杰明和芝加哥大学的杰西·夏皮罗指出，同样是在竞选中，风度、仪表、真诚的眼神和微笑都可以增加候选者的胜率。懂得支配别人，事实上不仅取决于外表，还取决于一系列其他的因素：自信、经验、讲话时的镇定……

你有支配别人的能力吗？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐上学的时候，你的笔头能力比口头能力更出色。

☐你经常觉得别人不理解你。

☐每当有人交给你一项新的任务，你都会考虑一下自己能否胜任。

- ☐你的亲人听你讲话时经常批评你。
- ☐你很难直视一个人的眼睛超过三秒。
- ☐当别人不同意你的观点时，你很容易发火。
- ☐你跟人握手时有些软弱无力。
- ☐当你感到有人在观察你时，你会立刻感到不自在。
- ☐朋友们经常批评你太喜欢挖苦人。
- ☐在办公室，你经常干苦活、累活。
- ☐你讨厌分离。
- ☐别人的赞美会令你感觉有些不自在。
- ☐当老板叫你去他的办公室时，你总感到有些恐慌。
- ☐你有时会产生一种羞耻感。
- ☐当你需要在超过两个人面前讲话时，你会怯场。
- ☐当你明确地知道自己需要做什么时，你的效率会更高。
- ☐在冲突的环境下，你感到很不自在。
- ☐和别人比较时，你总觉得自己不够好。
- ☐你从不反驳自己的老板。

- ☐做出决定前，你常常害怕自己会出错。
- ☐你有一条狗，或希望养一条狗。
- ☐每当你的助理做错了事，你总会批评他很久。
- ☐你更喜欢独自工作，而不喜欢在团队中工作。
- ☐在晚餐或派对中，你感觉很难与别人建立联系。
- ☐你讲话经常以问句结尾。
- ☐你感觉自己的价值没有得到公正的评价。
- ☐别人的看法和批评很容易令你恼火，即使你不表现出来。
- ☐你经常觉得自己应该换份工作。
- ☐你觉得自己不够勇敢。
- ☐你常常懊悔、自责。
- ☐你经常在事后觉得自己没说出本应该说的话。
- ☐你总是试图独自解决问题。
- ☐你很难拒绝别人。

☐ 当你的队员发生冲突，为了避免引起风波，你会选择视而不见。

☐ 你会反复思考自己的错误。

☐ 当你需要帮助的时候，你常常难以得到援手。

☐ 比起改变，你更愿意接受现状。

☐ 你常常想知道别人对你的看法。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

11分以下

你很有权威

你是天生就有领导才能，还是从经验中锻炼出来的？总之，你有一种优势，能够赢得别人的尊重、信任和服从。你能毫不费力地说服别人按照你的意愿行事。结果是：你能从和你共事的人身上得到很多。不利的一面是，你可能会和你的上级产生不和。你的直接领导（特别是如果他是一个优柔寡断或表面强硬的人）可能会对你感到不满，并感觉自己受到威胁。所以，不妨试着做出一点改变。在处理上下级关系时，稍微收敛一下自己。当然，这并不是让你做一个唯命是从的人。当你变

得过于顺从时，别人反而会不适应。如果为了避免和上级产生直接冲突而假意顺从，你反而可能会遇到不少困难。

12~22分

你有一定的权威

很显然，你有一种真正的自信，对别人也有一定的影响力。当你的头脑中产生想法或计划时，你会想方设法地去实现它。什么也阻挡不了你，即使是那些反驳你的人：你并不讨厌与人争论，你坚持己见，有说服力。还有那些反对你的人：你懂得随机应变，适时做出让步和妥协。总之，为了得到你想要的东西，你知道什么时候应该强硬，什么时候应该暂时闭嘴，什么时候应该哄骗别人。你几乎是完美的，但在某些情况下，当你遭到反对时，为了向下属显示你的权威性，你也会有情绪化的一面。不要把所有的事情都上升到原则的高度，输赢有时并没有那么重要，做出必要的牺牲，你会得到更多。

22分以上

你很难树立权威

也许是因为你的性格特别随和、胆怯，你缺乏自信，害怕遭到排斥吗？总之，你很难让别人倾听你的声音，接受你的意愿。一旦受到任何批评和反对，你唯一的一点自信就会荡然无存。你情愿选择接受和顺从，而不愿意与人争论，不愿意表达自己的想法和愿望。但是，人并不是通过扮演温顺的羔羊来赢得尊重的。相反，这样做还会贬低自己的价值。你的同事和领

导都会本能地想要优先表达自己的想法和兴趣。这并不是因为有人劝他们这样做，而是人的天性使然。他们希望你也能捍卫自己的观点：这就叫作讨论，共同思考，找到共同的方法……所以，变得勇敢一点吧！当你有不同意见的时候，不要再口是心非了。首先从表达最小的观点开始，慢慢地，你会获得改变的。

“支配”别人的25个诀窍

在一个团队中，即使是只有两人的团队，即使团队关系很和谐，也总会存在一些强制力的关系。大多数时候我们都意识不到这一点，因为这种微妙的影响力游戏通常与人的个性有关，而与地位无关。为什么有些人即使没有真正的权力，也能让人信服呢？为什么一些孩子能够“支配”他们的父母，一些老板会受到合作者的支配？以下 25个诀窍能够帮助你学会“支配”别人，实现自己的意愿。

●和所有人都保持良好的关系。有一个热情的外在，是成功的第一要诀。

●遵守行为规则和礼仪。

●初次来到一个地方的时候，首先要学会做一个“观众”，观察并了解谁是谁，谁做什么事，和谁一起做，等等。

●不要待在角落里。展示你自己，吸引别人的注意力，抓住一切机会增加自己的“出镜率”。

●始终关心别人。长此以往，你会得到回报的。

●说话时直视对方的眼睛，以捕捉对方的眼神。

●仔细倾听别人所说的一切，即使是传闻。一切信息都可以被用来证明你的个人能力，或扭转形势和观点，使之对你有利。

●在谈话中，要发表独到的观点。不要重复陈腔滥调和定型观念，除非你想做官样文章（具体方法详见第29章：“你会运用‘虚情假意’吗？”）

●说话时要口齿清晰。嘴唇的动作同样可以吸引别人的注意力。

●和别人谈论他们感兴趣的话题。不要对足球迷老板说足球是一个愚蠢的游戏，也不要对给女儿报了古典舞培训班的女同事说报班的做法很可笑。

●要始终表现出真诚，特别是当你出于假意的时候。对于自己感觉没有能力做到的事，请保持沉默。

●避免情绪波动，也请忽略别人的情绪波动。试着保持幽默。

●在讨论中始终保持独创性。学会分散对方的注意力，学会把观点抛回去。遇到令人尴尬的问题时，学会用另一个问题挡回去。

●远离是非。与你有关的冲突，要学会回避；与你无关的冲突，不要参与。

●遇到蛮不讲理的人。要立刻回击，态度要强硬，这是解决问题的唯一途径。

●如果你有过错，绝对不要极力为自己辩解。这样，你就可以充分利用别人的怀疑。

●永远不要拒绝讨论，特别是在你处于劣势的情况下。要求你的反驳者证明他们的观点，对他们的批评给出具体的例子。

●当你还没有充分准备好去面对问题的时候，要采取低调的态度，或暂时回避。

●与人交谈或试图吸引别人的注意时，可以想一些典型的“招牌用语”，比如“我昨天晚上梦到你了，是一个很有趣的梦”，并经常换一换你的“招牌用语”。

●让别人相信你的想法跟他们一样，而不是他们的想法跟你一样。

●总是给出两条提议（首先给出较没有吸引力的那一条）。其中一条提议总是更有吸引力，能够获得对方的同意。

●不要强调你和交谈者意见不同的地方，这样只会强化对方的立场，让对方更加坚持自己的观点。要努力证明你们的观

点有相似的地方，找到和解方法。

●永远不要对别人发号施令，把自己的想法强加给别人。
讲话时用“我们”做主语，让对方认为这是你们共同的决定。

●不管是出于情感还是其他，永远不要接受别人的命令式要求。你可以接受别人给你一些指示，而不是命令你。

●永远不要满足于当下的成功。要始终尝试掌握更多的主动权，增加自己的影响力。

你会平息他人的挑衅吗？

越来越多的挫折、压力、竞争、敌对……每一天，我们都承受着别人的无礼、荒唐、恶意或挑衅：不明驾车人抢占你的停车位，税务员或社保工作人员不怀好意地怀疑你，自以为是的小领导，蛮不讲理的野蛮人，有时，你的老公也来凑热闹，因为他坚持认为他妈妈比你懂得育儿方法。所有这些人都在挑战着我们的耐性，把我们的生活变得一团糟。面对他们，有时我们会感到无能为力。通常，在这种情况下，我们自己也可能变得充满攻击性，或者选择放弃、顺从，或耍花招。不过，进攻、服从和虚伪从来都不是解决问题的真正方法，哪怕这能让我们暂时地证明自己的优势或者避免冲突。可是，为什么我们不能无视对方的行为，立即针锋相对地回击，或者退让一步呢？从长远来看，这类反应也许会影响我们未来的合作关系。特别是如果我们后期无法“摆脱”这些人，“被迫”跟他们继续保持关系的话，那么问题就很棘手了。怎样才能保持乐观、积极向上呢？怎样才能让自己保持好的心情和处理事情的效率呢？你是一个懂得安抚的人吗？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐一旦我认为自己受到了不恰当、不公平的对待、评价或批评，我会立刻予以回击。

☐当事情进展不顺利时，我总是试图找出罪魁祸首。

☐当我感觉自己受到挑衅时，我无计可施；我很难表达出自己的想法和感觉。

☐如果我的老板看起来心情不好，我不会去想：“也许是因为他老婆让他睡沙发。”而是会想：“他一定是在生我的气。”

☐我很难承认自己的错误，即使是很小的错误。

☐如果老板怀疑我，我会发脾气。

☐我总是想要占上风，特别是当我有理的时候。

☐我喜欢夸大困难，把一切都当成个人问题。

☐我难以接受蠢人蠢事。

☐当别人攻击我的时候，我会更加激烈地予以回击，如果造成不好的后果，那也没办法。

☐我非常记仇，什么都不会忘，永远不会原谅别人；和人吵架后，我很难释怀。

☐我不喜欢把事情交给别人做，因为我觉得他们做不好。

☐我觉得通过威胁和施压，我们可以得到很多。

☐我宁愿放弃，也不愿意制造问题。

☐如果别人对我说“不”，我会再次劝说别人，通过消耗对方的精力达到自己的目的。

☐我认为表示友好是一种示弱的象征，我们应该想尽办法占上风。

☐当我们有理而对方有错的时候，我们应该把对方驳得无言以对。

☐当别人，特别是我的老板批评我的时候，我很快就会感到自责。

☐我经常在揭露别人的弱点或错误时，感到一种充满恶意的快感。

☐我不懂得对老板说“不”，即使我已经被工作累垮。

☐当我和别人产生了问题，我很快就会请上级介入。

☐“以眼还眼，以牙还牙”，如果有人欺负我，我当然要伺机报复。

☐经常有人批评我有些过于善良。

☐如果有人要求我做不想做的事情，我会吹毛求疵、讨价还价或者赌气发牢骚。

☐我曾经给人提供虚假信息，让他出错。

☐当我不想做一件事的时候，我会拖拖拉拉或草草了事。

☐为了不制造问题，我常常做出赞同的样子，即使我认为对方错了。

☐我不信任办公室里的任何人，认为人人都有可能在背后设计我。

☐当我的同事们“友好地”嘲弄我，我总是不知该如何是好。

☐我觉得别人，特别是我的老板，对我过于苛刻。

☐当别人忘了把备忘录或邮件抄送给我，我总觉得他们在对我隐瞒什么。

☐我努力对所有人都表示友好，努力显得可爱，努力排除困难。

☐我曾经在公共场合对别人的外形或能力发表过诋毁性甚至是侮辱性的看法。

☐我认为自己的工作能力比别人认为的更出色；我的价值没有得到公正的评价。

☐我的想法和意见不可动摇，我很难改变主意，很容易固执己见。

☐当事情变得过于复杂，我宁愿置之不理或者选择顺从，而不愿抗争。

☐当别人给我提出更加有效的建议，我很容易生气。

☐我会直面问题；我认为立刻根除祸患总是最好的。

☐我难以应对冲突的局面；我感觉自己完全无能为力。

☐我讨厌在电影院或餐厅排队。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

22分以上

你喜欢火上浇油

也许是因为你的性格比较冲动，甚至非常易怒；或者，你喜欢和人宣战。总之，遇到了你，矛盾很快就会升级。你把自己和周围的人都弄得疲惫不堪。当然，你可能会获得暂时的胜利，因为对方很可能会在你面前败下阵来。可是，长期来看，这会导致你的工作做不好，计划被推迟，努力也就白费了。最糟糕的是，这可能会打断你的进步。怎样才能变得更温和一些呢？要交给时间和倾听。面对挑衅（不管是明的还是暗的），不要立即做出回应，先让对方把话说完。不要以牙还牙（即使

你可以这样做，反正对方不是你的老板）。如果你不能控制自己的情绪和反应，那就保持冷静，中断和对方的身体接触。

生气有时也是好事

你有一个大问题需要解决吗？不妨先试着找一个生气的理由，不过生气的对象与你要解决的问题无关。这是美国加利福尼亚大学圣塔芭芭拉分校的学者们给出的建议。他们指出，生气可以帮助我们集中注意力：它能让人面对问题，进入“分析”的状态。比如，如果几分钟前我们还在为一件别的事情而气恼，那我们就能更好、更细致地分析一场谈话或一份文件中的论据。

资料来源：《人格与社会心理学简报》

12~22分

你经常反应过度

一种不被理解、无能为力的感觉……别人的挑衅常常令你无力回击。有时你的回击过于软弱，对方以为自己可以为所欲为；有时你的反应过于激烈，你们的矛盾很快就会升温。怎样才能更好地调整自己的态度呢？要弄清楚为什么、怎么样。人的性格、价值观、兴趣都有差别，对于形势、利害关系和事情紧急性的分析都有不同：冲突常常产生于对行为、目的和事情先后顺序的不同看法，或产生于误会、对别人的动机和意图的误解。攻击性行为的产生经常只是一种脆弱或缺乏安全感的个

人情感的表达。面对这种行为，我们要越过表面，试着站在对方的角度，理解对方的真正意图。

11分以下

你喜欢维护和平

也许是因为你比较冷淡，问题、危机、冲突，都不能对你产生深入和长远的影响。表面上你可以做出让步，满口的“是、是、是”，让暴风雨过去。也许是因为你“过于热情”？大多数时候你都能做出很多退让，外在的事情很难对你造成伤害，因为你把注意力都集中在自己的态度上。你不会与人针锋相对，懂得保持一定的距离，平息对方的攻击性。总之，你能表现出仁慈和善意。为了避免无用的冲突，别人能合作多久，你就能配合多久。你还懂得在别人不合作或不再配合的时候予以反击：但你的反击既不会太强（因为这样会加剧矛盾），也不会太弱（因为这样得不到尊重）。你已经做得很好了（在你身上，坏情绪很快就会消散），不过，你还可以做得更好。比如，你可以一上来就表明你的态度，好让别人知道该如何应对：如果你的心情很差，或者“情绪失控”，对方就可以顺着你，如果你进行个人攻击，说出伤害性的话，或者发出挑衅，对方就可以回击你。

15个平息挑衅的技巧

露台上已经没有座位了，为了在咖啡厅等到一张朝阳的桌子，你已经等了一刻钟，正当你以为终于等到了的时候，却被

一个无礼的人抢了先。你想说“明明是我先来的”；对方却把你赶走了。你感到又气又恼，一整个下午就这样被破坏了。面对别人的挑衅，我们经常感觉受到阻挠，我们会捍卫自己的立场，摆出自己的理由、道德、经验或常理，但我们错了。其实，日常生活中的大多数战争都是不值一提、无关紧要的。它们会破坏人的生活 and 人际关系，让人陷入一种永无止境的紧张、压力、紧张的恶性循环中。我们不断地忍受，直到有一天濒临崩溃。其实，更加明智的做法是回避和顺从，把冲突扼杀于摇篮中，而不是硬碰硬。但这并不意味着我们要毫无原则地顺从，屈服于不公平或卑劣的行径。我们不可能接受种族主义言论，也不可能在恐怖主义面前保持沉默。不过，对于那些不值一提的事情，后退一步总好于暴跳如雷。

怎样才能既坚持自己的原则，又不消耗自己的热情和精力，还能不动声色地平息战争呢？

1. 学会放松：“其实我根本就不在乎；也许你是对的。”不要总是试图占上风（即使我们是对的）。

2. 试着宽容一些，不要以揭露别人的弱点、缺陷或错误为乐。

3. 不要因为自己有道理或有权利而别人没道理，就把对方驳得无言以对。

4. 不要采用，并拒绝任何形式的命令、要挟、恫吓。

5. 要拒绝暴力关系。不要把自己扮成“受害者”的角色，不懂得合理利用自己的权利，而总是哭哭啼啼，要学会反击（任何“考验”都能让你变得更加强大），当然，这并不是要让你变成一个复仇者。

6. 批评时要提出建设性的意见，而不是见缝插针地指责别人。

7. 不要总等着别人来猜你的心思：“如果他真的喜欢我，那我不用说他也能理解我。”也不要一直解释。这是误会和冲突最大的源头。

8. 不要无视对方“伸出的手”、细微的小动作和任何发出和解信号的话语。

9. 务实一些。不要高估自己对别人和事情的影响力。

10. 不要把一切都看成个人问题。对于别人的看法、意见、批评放轻松一些，不要立刻回击。

11. 不要与偏见做抗争：这样只会加深偏见。向别人迈出一小步，展开、维持一段对话，或者学会将就，就像你跟朋友之间那样。

12. 不要试图通过强力的方式解决问题。出于意志或吸引力的强力，以激烈的竞争为代价得到的地位或好处从来都是不确定的，“没有保障”的。为了保住这些地位或好处，你需要付出比得到它们更多的精力和努力。这往往容易滋生出焦虑（因

为你害怕失去它们）和压力（为了保护它们）。时间越久，它们越是难以管理和捍卫。

13. 不要不惜任何代价去捍卫自己的领地或观点。如果你的想法和计划不合时宜，那就放弃吧。至少是暂时的放弃。

14. 学会适时“抽身”，以免使形势或关系恶化。

15. 不要火上浇油。如果我们能看开一些，大多数问题都能自行得到解决。

怎样对待自己的负面情绪？

你在生某个人或者生自己的气吗？你感到沮丧吗？你被负面情绪所淹没了么……我们应该不妨让这些坏情绪持续更久，来分析它们，更好地理解它们，还是应该把注意力转移到别的事情上，努力向前看呢？两位心理学家，密歇根大学的伊森·克罗斯和加利福尼亚大学伯克利分校的厄兹莱姆·艾杜克认为，比起试图忘记负面情绪，分析它们会更加有效。他们指出，那些选择后退一步，去分析一件事情为什么使自己生气的人，多半比那些试图忘记不愉快的人状态更好。前者往往更加积极和冷静。并且，事情刚刚发生就进行分析，或者几天之后再进行分析，效果都是一样的。因此，分析自己的情绪不仅能从短期，还能从长期帮助我们调整自己。

资料来源：《心理学科学》

如何树立你的威信？

我们每个人几乎都希望能够组建一个大家庭，但是，达尔文自然法则和企业生存法则告诉我们，不管在哪里，执行者总要多于领导者。那些只有上校的军队很快会在战争中败下阵来。当然，其他军队也可能会落败，但那不是他们的本意。总之，一个团队总要有有一个领导，来负责制订工作计划，确定工作步骤，处理信息、工作任务、各类事件，分配工作任务，确保事情的良好执行，特别是还要负责安抚成员，解决冲突，确保所有的人心往一处使。为什么有些人天生就适合当领导，另一些人却不适合呢？“领导力”和眼睛的颜色，不忠诚的品质一样，是遗传的吗？我们有没有当领导的天分呢？也许有吧。不过，社会学家和管理专家们进行的众多研究都表明，就算领导能力是天生的，它首先也取决于经验。领导并非生来就是领导，而是后天成为领导的。事实上，真正的领导并不总是理论上的老板，而是那个最有威望、想法和建议最经常被采用的人。

懂得树立威信，让别人服从自己，这是一门艺术。小的时候，我们通过大喊大叫和甜美的微笑就能得到我们想要的一切。成年后，我们必然要学会差别化的方法。每个人都有自己独特的风格。看一看你属于哪种风格，然后不断改善自己吧。

	绝对 不是	不完 全是	比较 对	完 全 如 此
当你有事要跟别人说时，你会直奔主题。	c	b	d	a
你认为所有的问题都包含着机遇。	b	c	a	d
你总是非常关注别人的“非语言”行为。	b	a	d	c
遇到困难时，你首先试图进行协调。	b	a	d	c
你对于未来的前景一点都不感兴趣。	d	a	c	b
你说话时讨厌被别人打断。	c	d	b	a

（续表）

	绝对 不是	不完 全是	比较 对	完 全 如 此
你很难把事情委托给别人，你喜欢凡事亲力亲为。	a	c	d	b
经常有人批评你的看法过于简单。	a	c	b	d
需要简要说明情况的时候，你不会谈论细节。	b	a	d	c
你不能忍受看到别人犯错误，哪怕是很小的错误。	c	d	a	b
你非常擅长做总结。	c	b	a	d
你比较善于分析形势，而不善于找到具体的解决措施。	b	c	d	a
经常有人批评你过于官僚化。	c	d	b	a
你经常把别人的批评当成是人身攻击。	a	d	b	c
你很难面对意外，很难适应变化。	d	c	a	b
你经常对别人要求过多，让别人产生压力。	c	d	b	a
你做决定的时候，不会考虑别人的感受。	c	d	b	a
你懂得拒绝别人。	c	b	d	a

	绝对 不是	不完 全是	比较 对	完 全 如 此
你很难接受权威。	b	a	c	d
你更喜欢采用熟悉的方法，而不愿意冒险。	d	a	c	b

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中选项 a、b、c、d各自的数量，然后找到相应的解析；如果两种字母的数量相差两个以内，则参考相应的两种解析。

多数回答为“a”

你的风格：专制型

你对人对事都非常直接。当你想要得到某个东西的时候，你不会四处兜圈子，而是直接想办法获取。大多数时候你都能得到自己想要的，你有一种天生的威严，你的能力也能得到认可。不过，有时别人也会表示出厌恶或者拖拖拉拉：因为大家“有气无力地”服从于你，只是因为害怕你，或者别无选择……

如何进行改善？

多关注一下别人的需求、期待和想法。你经常以为只要有道理，只要有客观要求，你就可以召唤别人。多花点时间去跟人解释别人为什么要这样做，需要做成什么样，以征得别人的同意。多考虑一下别人的时间安排和实际情况，不要表现出不耐烦。

多数回答为“b”

你的风格：指示型

你的威信首先来自经验。你懂得以快捷的方式应对问题，优先处理那些具体的、可以测量和验证的事实。当你想让别人接受你的想法或方案时，你懂得进行论证、社会逐一解释，用表格、图纸和实例作为支撑，并频繁地确定别人是否能够理解。不过，你经常沉浸于细节当中（同时把别人也拉了进去），而忽略了真正的关键点。

如何进行改善？

要始终把事实放到环境当中：不要只强调任务和行动的必要性、功效和结果，也要注重它们的目的、优势和将来可能产生的收益。听一听合作者的建议，甚至是不同意见：这是使一切明了化的最佳途径——明确工作任务的特征、完成任务的自由度、预期结果、运用的方法、完成的期限。

女性更容易树立威信！

在过去，威信主要建立在害怕的基础之上。现在，在集体和国家中仍然如此：人们之所以遵守规则和法律，很大程度上源于对惩罚的恐惧。相反，在人际交往中，威信的树立主要依靠的是尊重、赞同和对合理性的认识。结果是：由于女性一般比男性具有更加娴熟的社交技巧，因此也就更容易树立威信。这是美国 Pfaff 事务所（主要提供人力资源咨询）历时五年，在全美 450 家企业的 2500 位管理者当中进行的研究得出的结果。这是迄今为止规模最大的一项调查。在研究中，根据被调查者的上级、合作者和下属的评价，在 20 种不同的能力中，女性有 17 种能力都比男性同行更加出色。她们不仅更加擅长交流，更有热情，更善于倾听，更会分配责任，并且在一些传统观念中认为男性会更占优势的领域，其实也是女性领先，比如决策能力、组织能力和工作规则制定能力等。

多数回答为 “c”

你的风格：协商型

在交往和对话中，你总是让别人优先，你关心别人的想法、期待、时间安排，从不强制别人，总是鼓励别人表达自己的意见、建议……不过，由于你总希望能和别人达成共识，你不仅浪费了许多时间，影响了工作效率和生产力，还使一些信息越来越模糊：究竟谁应该做什么，什么时候做，怎么做，用多长时间做完，因此，有些事情常常难以完成，或者达不到你的期望。

如何进行改善？

不要过于相信别人表现出的好意，要更加坚定果敢一些。当你要求别人做什么，希望别人接受你的观点，或实施你的计划时，不要以照顾别人为借口（其实是由于你自己缺乏权威性）要计谋。要清楚地表明自己的立场，明确大家各自的责任，要确保每个人都知道自己应该做什么。

多数回答为“d”

你的风格：说服型

你对人对事都有一套凭直觉行事的方法，你本能地知道应该怎么说、怎么做才能征得别人的同意。大多数时候，你都能在既不向别人施压，也不无礼的情况下得到自己想要的。你的想法和观点能够被人接受，别人能够服从于你。不过，你容易低估别人的习惯和系统的惯性。所以，别人最初常常出于一时的“热情”而答应了你，后续却不再按照你的想法执行，因为他们的热情随着时间的推移而消减了。

如何进行改善？

首先，不要满足于仅仅利用自己的权威去发出指示或宣布方案、措施、想法、计划；其次，不要放任自流，还期望一切都能进展顺利，你常常有些过于乐观。实行一些“监控措施”，比如监督后续的行动、结果，以确保别人按照预期的方式行动。

你会托付别人吗？

所有优秀的管理者都知道：人永远不可能独自获得成功，或者说靠一人之力永远做不成大事。不管是创建一个工业帝国，管理一个人口众多的家庭，还是独自一人乘船环游世界，懂得把事情托付给别人，都是通向成功的一项必不可少的技能。特别是在一切都飞速发展的今天，我们没有时间一切都亲力亲为。懂得托付别人也就变得越来越必要。从个人的角度来看，它可以帮助我们赢得时间，把注意力集中在主要的工作上。从集体的角度来看，它可以调动人的积极性，形成一个高效的团队。道理我们都明白，然而实际操作起来却远远不是这样：根据研究这个问题的大部分专家估计，目前管理人员所做的大约 80%的工作其实都可以交给别人去做。

你知道应该怎样托付别人吗？怎样才能做到更好呢？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 当你犯了错误，你总忍不住反复去想。

☐ 你认为与其花费时间去跟别人解释怎么做，不如干脆自己做，这样更快。

☐ 你的竞争意识很强，你不能忍受自己做得不如别人好。

☐ 交给别人的工作，你经常自己再重新做一遍。

☐你要么不做，要做就想做到最好。

☐当你去出差度假的时候，工作毫无进展；等你回来，还要重新处理之前的问题。

☐你凡事都要求别人做到完美。

☐你很难去赞美别人。

☐如果向人求助会暴露你的缺点或不足，那么你不会请人帮忙。

☐你认为人总应该遵守规则。

☐你总是最后一个让步的。

☐你经常在周末工作。

☐你经常难以遵守时限。

☐当别人出错的时候，你认为自己有责任去更正他们。

☐你几乎从不跟团队成员谈论除工作以外的其他事情，比如运动、娱乐、政治、私生活……

☐你很清楚别人的要求和期待是什么。

☐你不舍得扔东西：旧杂志、商品目录册、宣传单、两年以上的日程本、不能用了的笔……

- ☐你时刻注意不在别人面前出错。
- ☐你只有在毫无办法的时候，才会把事情交给别人去做。
- ☐你到处都能发现错误。
- ☐你很难接受批评，也接受不了别人不赞同你。
- ☐经常有人批评你喜欢把自己的做事方法强加给别人。
- ☐当你需要做出重大决定的时候，你经常等到最后一刻。
- ☐你经常感觉十分疲惫。
- ☐做出决定后，你常常担心自己考虑不够全面。
- ☐意外的事情，即使是惊喜，也总令你感到不自在。
- ☐你不会轻易向人吐露心声，因为你担心别人会借此利用你。
- ☐当你在精神上、身体上感觉不舒服，你需要一个人待着。
- ☐乘车的时候，你总是自己开车。
- ☐你经常抽筋或身上各处疼痛。
- ☐一旦事情的进展不同于预期，你就会感到紧张。

☐老板表扬你的时候，你总在想，他究竟有什么用意。

☐经常有人批评你缺乏幽默感，把一切都看得太认真。

☐你经常害怕别人会令你失望。

☐约会的时候，你总是提前很久就到。

☐你经常感觉有一场灾难将要发生在你或你的团队身上。

☐当你可以有不同选择的时候，你也总是选择去同样的商店和餐馆。

☐你讨厌向老板宣布坏消息。

☐每当你着手进行一项新的任务，你总会问问自己能否胜任。

☐自从工作以来，你很少连续休假超过两周。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

12分以下

你的托付能力：非常高

也许是因为你比较容易相信别人：你总是愿意相信别人能够尽力做到最好。或者是因为你周围的人都比较优秀：在一个优秀的团队中，我们往往更容易把事情委派给别人。总之，你能毫不费力地区分出哪些事情可以交给别人去做，哪些事情必须亲自去做。怎样才能做得更好呢？要定期进行检查，确保交给别人的任务都能得到良好的执行，不要认为“委派出去=任务已解决”。经常进行总结：想一想，任务的分工给你自己、给其他成员、给团队的工作效率和服务能力分别带来了什么变化。

物以类聚，人以群分……

西班牙格拉纳达大学的一项研究表明，那些能力欠佳的人，其身边的合作者也往往是工作效率比较低的人。

格拉纳达大学社会心理学系的这项研究指出，一个人越是认为能够胜任自己的职责，就越愿意跟有能力的人合作。相反，一个人越是认为自己能力不足，就越愿意跟能力欠佳的人合作。因此，人往往不愿意与和自己有同等能力或能力高于自己的人竞争，以免暴露自己的不足。

资料来源：Sciences et Avenir.com

12~20分

你的托付能力：较高

你能够把事情托付给别人：你不会等到迫不得已才这样做。你懂得把能交给别人的事情让别人去做，减轻自己的负担，这样你就可以集中力量去做只能独自完成的任务。不过对于你来说，这意味着你能够摆脱那些最无聊的问题、那些你已经熟记于心，或者是比较耗时的问题。所以，有时你会错误地评价合作者的能力，看不到他们做得好的一面。要想做得更好，你可以问自己一些最基本的问题：“谁做什么，能获得最好的效果？”“谁可以代替我做这些事情，现在可以重点培养谁，让他以后去做这些？”

20分以上

你的托付能力：较低

是不是因为你的性格比较焦虑，所以你喜欢掌控一切，或者因为你是完美主义者，认为别人做得都不够好？总之，你只有在迫不得已的情况下才会把事情交给别人去做，并且永远难以保持心平气和：你常常监视别人，或者背地里自己再重新做一遍。怎样才能更经常、更泰然地把事情托付给别人呢？为了让自己安心，你可以把规则写下来：准确地对你要交给别人的任务进行描述，包括任务目标、完成方法、行动余地、时间限制、执行后续，并约定时间评估问题和进展情况。

你有良好的表达能力吗？

亚瑟需要向代理商们简要地介绍本公司最新产品的市场投入情况。他有些紧张，因为要面对五十多个人讲话，并且刚刚有人通知他，由于一些人迟到了，他只有半个小时的介绍时间。他走上台，双手紧握资料，看了一眼坐在第一排的老板，开始了。讲话的时候，他把头埋在自己事先做好的笔记上，不看任何人，摇晃着胳膊……两分钟后，所有人都退出了活动：亚瑟失败了。在一个人人都认为自己可以成名的时代，要想让别人倾听自己，并不是一件容易的事！显然，要想推销自己或销售自己的观点，要想吸引和说服别人……懂得好好在公众面前讲话，都是十分必要的。所有伟大的领导者都要掌握演讲的艺术。这与什么有关呢？与声音有关：一些人的声音比另一些人更有吸引力；与外表有关：一些人比另一些人更有魅力。不过，不管是政治家、演员还是演讲家……所有懂得讲话艺术的人都有的一些独特的技巧，可以吸引一百人、两百人或三百人的注意力，让他们既不会昏昏欲睡，也不会想要逃离现场。你掌握这样的技巧吗？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 开始讲话前，你常常忘了介绍自己的姓名、头衔和职称、讲话的意图、计划、目的……

☐ 你总是被突然发出的声音吓一跳。

☐ 你的声音有些尖锐，不够低沉。

☐你疯狂地追求守时。

☐你讲话的方式有些单一，没有或很少有感叹、节奏或音调的改变。

☐你经常嘴巴发干，或感觉“喉咙里像卡了东西”。

☐你的笔头能力始终比口头能力出色。

☐你喜欢咬文嚼字。

☐你喜欢咬指甲，你尝试了一切办法，但总是改不掉。

☐你讲话时经常双臂交叉。

☐你喜欢把一切都看得很认真，经常有人说你缺乏幽默感或不够放松。

☐你有一些习惯性的小动作，比如用手指卷头发、揉鼻子、咬眼镜等。

☐你很难向人吐露心声。

☐你从来不重复自己的话。

☐你喜欢说很长的或晦涩难懂的句子。

☐你很容易出汗，或者手心常常发冷或出汗。

☐你喜欢读自己事先做好的笔记，以免漏掉什么信息。

☐经常有人说你讲话声音太大或太小。

☐当你需要介绍一些视觉资料的时候，你自己也会看向视觉资料。

☐你喜欢反复回顾过去的事情，反复去想不好的消息。

☐你讲话的时候，只有全部讲完了才会停下来：你非常害怕别人打断你。

☐发言之前，你不会检查设备，比如话筒、投影仪……

☐你喜欢遵循惯例，改变会令你紧张。

☐你从来不会事先准备一些小笑话，以缓和气氛或重新抓住听众的注意力。

☐你讲话的时候，大部分时间都目光空洞，不与任何人产生眼神交流。

☐你很难在原地保持不动。

☐“八百标兵奔北坡……”你觉得这句话很难读。

☐讲话的时候，你经常抬眼往上看，或低头看向你的鞋子。

☐你几乎总是难以入睡，或夜间经常醒来。

☐你的胳膊经常到处乱晃，手指伸向面前或伸向空中。

☐你有一些口头语：“我想说的是……”“呃……”

☐当你需要临时发表讲话时，你会感到不知所措。

☐你很难在说话的同时保持微笑。

☐高中时，你的数学成绩比语文成绩好得多。

☐你讲话总是以“我”做主语。

☐你讲话时双手经常插在口袋里。

☐你吃饭很快，经常比别人先吃完。

☐坐飞机时，你从来不会感觉真正的舒服。

☐需要发表讲话时，你会穿颜色鲜艳的衣服，好让大家注意你。

☐讲话结束时，你经常忘了感谢大家的倾听。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

12分以下

你的表达能力十分出色

也许是因为有安全感：你遇事比较冷静？也许是因为有经验：你已经习惯了在公众面前讲话？还是两者都有？总之，不管面对十个人、一百人，还是三百人，你都能从容自如。你能掌握大部分抓住听众、吸引听众注意力的技巧。怎样才能做得更好呢？你可以通过练习一些绕口令来完善自己的发声，比如“白石塔，白石搭，白石搭白塔，白塔白石搭……”“黑化肥发灰，灰化肥发黑……”“施氏食狮史”“八百标兵奔北坡，炮兵并排北边跑……”

12~22分

你的表达能力存在一些不足

在不得不发言的情况下，你并不讨厌发言，但你并不是发自内心的喜欢，也不是没有畏惧。大多数时候你都能应付得来，但你并没有那种能够抓住别人的注意力、赢得别人的赞同、吸引大众的口才。怎样才能进行改善呢？你应该多注意一下台上演讲时的技巧。面对听众，要采取一个放松的姿势：挺胸抬头，双脚分开呈“V”字形，双臂微微分开，双手伸开，通过身体和听众建立初步的联系。开始讲话前，静静地扫视一下全场，先看向远处，再看向近处；别忘了两侧的听众。讲话的时候，不要看向空中，试着与听众交换目光，每讲一个观点，就寻找一位听众的目光。用一些简单的动作强调自己的观点，比如双手伸开，伸向听众，注意：手要从身体的两侧，而不是从胸前伸出。

22分以上

你有比较严重的怯场心理

也许是由于你的性格过于内向？还是因为你过于焦虑？你真的不擅长在人多的场合讲话。你会尽可能地逃避，实在无法避免时，你的表现也往往会由于过度的怯场而大打折扣。以下是几条能够明显帮助你改善自己的初级方法：准备的发言要尽可能简化，记住主要的结构：重要的观点和衔接，讲话前先熟悉一下现场，反复地练习发言稿。最理想的方法是在你要发言的现场进行练习，想象一下所有的听众都在场，或者邀请你的朋友充当听众。准备一两个笑话作为开场白：这样不仅可以缓和现场的氛围，还能缓解你很大一部分的压力。不过，如果你经常需要在公共场合发言，不妨去参加一个关于讲话技巧的培训。

怎样在公共场合讲话？

在公共场合发言，谁的内心都有拒绝的时候。而生活中却往往有很多场合都需要我们进行公开发言。怯场是一件很正常的事情。向那些优秀的演员学习，努力克服吧！

面对一个人时

●与交谈者保持 45度的方向，如果你希望唤醒他的理性思维，那就坐在他的右边；如果你希望打开他的心扉，那就坐在他的左边。

●目光看向对方。并不是要一直盯着对方看（这样会引起对方的焦虑），而是要通过眼神的交流和对方保持一种联系，

特别是当你强调重点内容的时候，比如表达完一个观点、一个论据，提出一个问题，或给出一个回答后……

- 保持活跃的倾听。通过点头，“对”“是的”“有意思”等简短的句子，告诉对方你在倾听，而没有在想其他的事情。

- 表达自己，但不要过于多言（多言使对方很快就会厌倦）。说话时要注意节奏。

- 多运用积极的词汇。避免在句子中使用消极的表达。

- 多提一些开放性的问题，比如“关于……你怎么看？”“你喜不喜欢……”“你现在怎么样？”这类问题往往能够促进交流。

- 忘掉自己。正如戴尔·卡耐基所说：“对别人产生兴趣，比说服别人对我们产生兴趣，要容易得多。”

- 不要害怕沉默。沉默可以留出足够的时间，让说话者组织自己的观点、论据或问题。在对方沉默的时候，你最好也保持沉默，不要说一些蠢话！

- 重复对方说过的话：“就像你刚刚所说的那样……”“如果我没理解错的话……”这个方法可以让对方知道，你真的在倾听他。

面对两三个人时

●如果在谈话中你占主导，或只是礼节性讲话的时候，那就把你希望与之对话的人安排在你的对面。

●就座时靠椅子的里边坐，让自己的腰稳稳地靠着椅背，上半身保持放松。

●把你的手放在桌子上，双手伸开，保持放松；身体不要往前倾，也不要用手肘撑着。

●双脚平放在地上，不要弯曲，也不要交叉放在椅子下面。

●开始讲话前先放松呼吸；通过沉默强调你的话。

●优先跟最重要的那个人说话，但也不要忽略了其他人。

●看向你的交谈者，抓住他们的注意力，但不要过于直视对方的眼睛，以免让人产生与之对抗的感觉。

●当你想要证明一件事情，说服别人或表明自己的决心时，就提高音量；当你提出建议或想要确定什么的时候，就降低音量，放慢语速。

●倾听别人的时候，注意保持脸部的放松（额头、眉毛、嘴……）

●改掉你的一些小习惯，比如把头发打结，或者咬嘴唇，和口头语，比如“你明白我说的吧”“我呢，我吧”“呃……呃”，等等。

微笑约等于慢性死亡？

始终保持虚假的微笑，或许对于维持社交关系十分有益，但却十分不利于人的健康。这是法兰克福大学心理学系在一些“微笑专家”当中进行的一项研究工作最近刚刚得出的结论。售货员、空姐和服务员最容易得“职业疲劳综合征”。不自然的微笑不仅可以让人生出皱纹，还能降低人体的免疫力，伴随着压力、抑郁和人格障碍。总之，我们要微笑，但不要过度微笑。

资料来源：慕尼黑《南德意志报》

面对几个人时

- 你可以在旁边就座（这样显得没有那么隆重），不过，要确保所有的参与者都在你的视线范围内。
- 让你的胳膊自然地落在身体两侧。只有放松双臂才能做出自然的动作。
- 开始讲话前，先静静地环视一下大家，寻找“友好的”目光，而不是每个参与者的目光。
- 当你需要换位置的时候，与每一位在场者进行短暂的目光交流。
- 讲话前先深呼吸。

●和团队中最重要的那个人讲话时，不要忘了把目光投向每一位参与者。

●说话时要口齿清晰。嘴唇的动作同样可以吸引别人的注意力。当我们发音清晰的时候，我们的脸部也更有表达力。

●用简单的动作强调你的话，双手伸开，朝向你的听众；手要从身体两侧，而不是从胸前伸出。

●双手不要到处乱晃，也不要把手指指向前方（这是一个威胁性动作）或指向空中（这样有卖弄的意味）。

●如果你有视觉资料需要展示，要站在离屏幕尽可能近的地方，身体还是要面向参与者。

●当你讲完一个重要的观点，静静地看一下听众，目光在每一位参与者身上停留一到两秒。

面对许多人时

●面向听众，抬头，双臂微微分开，双手伸开，用自己的身体和听众建立初步的联系。

●采取一个放松的姿势：身体呈一条直线，肩膀和双臂下垂，双脚分开呈“V”字形。身体不要前后晃动，也不要倚靠着墙、桌子等。

●开始讲话前，先静静地扫视一下全场，先看向远处，再看向近处；别忘了两侧的听众。

●讲话的时候，不要看向空中，而要寻找一位参与者的目光，然后每讲一个新的观点，就换一位参与者进行眼神交流。

●讲话的时候注意强调辅音，使自己的讲话更有气势。

●用重音和沉默强调自己的句子，让听众有时间接受你的观点，也给自己留出时间重新调整呼吸。一旦开始讲话，就不要再碰自己的身体了：不要把手放在口袋里、背在身后、交叉放在腹部、用手捋头发等。

●胳膊不要乱晃；让双手离开你的身体，朝向听众。

●思考的时候，看向听众，不要看向空中或地面。

●需要看讲稿的时候，就安静地看一眼，不要显出焦躁不安；再次讲话前，重新与听众建立目光交流。

你会运用“虚情假意”吗？

假意看似谎言，但其实并不是谎言。假意不是虚伪，但也带有甜言蜜语的意味。其实，假意非常类似于“没有诚意”。但后者往往是那些游手好闲、拖拖拉拉、不进反退、长期碌碌无为、持续健忘的人的专长。没有了诚意，什么事都做不成，什么事都变得极其复杂，什么事都进展缓慢。而假意则是一种必不可少的品质，它能够帮助避免仓促，遏止那些不合时宜的热情。没有了假意，管理就没有了可能，或者管理中往往冲突无数。

假意是一门很复杂的艺术，你有这样的能力吗？你会慎重地运用假意，并恰如其分地把握好尺度吗？要知道，如果运用不足，你会被当成一个生硬的人，如果运用过度，则会被认为“持假令牌”。以下有 18个“办公室场景”，请在每个场景下选出你的回答。

1/你推迟了很久才提交一份文件，为了挽回自己的颜面，你会这样说：

- a. “我的电脑出问题了，所以提交晚了。”
- b. “我提交晚了，是因为电脑出了问题。”

2/你希望和老板重新协商一下你的工资问题，你会这样说：

a. “如果我之前没听错的话，现在该是时候……”

b. “希望能耽误您一点时间，我想跟您谈一谈……”

3/老板批评你的一份客户资料做得有些草率，你会这样回答：

a. “非常抱歉，不过我的时间有点仓促。”

b. “这是因为顾问没有及时给我提供所有的材料。”

4/一位事先约好的客户告诉你，他只有十分钟的时间接待你，你会这样说：

a. “没关系，我能见到您就已经很高兴了。”

b. “这就有点麻烦了，因为我有许多事情想跟您讨论。”

5/你的老板很不高兴，因为在你负责的一场谈判中，对方复核的时候把他们的报价压低了，你会这样说：

a. “按说不应该出现这样的问题，我再去看看能做些什么。”

b. “也许咱们这里有人泄密，您确定身边所有的人都可靠吗？”

6/一个服务供应商重新来推销你们不需要的服务，你会这样说：

- a. “很遗憾，我们老板不希望听到类似的……”
- b. “我已经跟你说了三遍了，我对你的服务不感兴趣。”

7/你向一位合作者推荐一款功能更加经济实用的汽车，你会这样说：

- a. “这款车有你想要的所有功能。你觉得它怎么样？”
- b. “这款车有你需要的所有功能。它简直就是为你量身打造的。”

8/一位合作者向你抱怨他的报销凭单总是没有及时得到报销，你会这样向他解释：

- a. “已经交到会计科那里了，他们办事总是一团糟。”
- b. “是我的错，我还没有来得及签名。我马上处理这件事情。”

9/领导祝贺你的团队取得了一次重大成功，你会这样表示感谢：

- a. “我们团队的每个人都为这项方案付出了不懈的努力。”
- b. “我从来没有这么卖力地工作过，不过我的努力总算没有白费。”

10/一位客户要求你尽快交货；你知道你们没有办法遵守约定的期限了，你会这样说：

a. “应该没问题，除非出现了我们也无能为力的不可抗因素。”

b. “我觉得我们可能没办法按时交货了，不过我们会竭尽所能。”

11/合作者被你的态度搞得不耐烦，问你是不是你们之间出了什么问题，你会这样回答：

a. “没错，我感觉我们没办法相互理解。”

b. “没有啊，你是不是太敏感了，我的老朋友。”

12/你需要告知一名新员工，他没有通过试用期，你会这样说：

a. “就像你看到的那样，你没能成功地让团队接受你，所以……”

b. “你的表现没有能够打动我，所以……”

13/你无法兑现曾经给助理的许诺，你会这样说：

a. “是我有些心急了，所以最后没能……”

b. “我当时跟你说的只是‘有可能’，你又把自己的愿望当成了……”

14/你需要通知一位合作者，他最近几个月付出了很多努力的一项方案没能通过，你会这样说：

a. “我们不可能次次都成功，这就是生活啊。”

b. “我已经尽力支持你的方案了，但是上层领导不听我的。”

15/如果你在一次招标中失败了，你会这样说：

a. “这一次我们表现不好，下一次会做得更好的。”

b. “从目前的形势来看，没有中标也许反而是一件好事。谁知道他们能不能按时付款呢？”

16/公司里的一位“朋友”抱怨你隐瞒了对他不利的消息，你会这样为自己辩解：

a. “你这么喜欢妄想，我宁愿不告诉你真相。”

b. “我确实是不知道应该怎么跟你说，这是我的错。”

17/如果你的老板在会议中介绍了一个你非常反对的方案，你会这样发表观点：

a. “您的想法很好，但您应该知道，这样做有很大的风险。”

b. “这个方案是行不通的，所有的数据都对我们不利。”

18/经过多次企业改组，你需要终止与一位关系密切的合作者的合作，你会这样说：

a. “朋友，你运气不好，你来晚了。”

b. “这对你来说是一次机会，你值得拥有比我们公司能提供给你的更好的。”

怎样解析你的测试结果？

第1、3、5、7、9、11、13、14、15、18题，选项b得1分；
第2、4、6、8、10、12、16、17题，选项a得1分。

5分以下

你不懂得运用假意

也许是因为你比较天真，你认为所有的人都是好人，都很善良；也许是因为你比较理想主义，你认为人都是理性的动物，只要让他的价值有所体现，或者唤醒他解决问题、处理人际关系的能力就可以了。总之，现在的你还有一些纯朴：要知道，并不是所有的事实都适合说出来。你需要学会说一些客套话，才能获得进步。你可以多看一些电视上对那些政治家的访

问，或者观察一下明星们是怎样应对那些不知该如何回答的问题的。多学习一下吧！

5~10分

你的表现接近于完美

一方面，你知道什么时候应该说真话，什么时候应该直接一点，说一是一。你敢于承担责任，敢于为自己的选择和决定负责（即使它们可能会令别人不舒服），犯了错误时，你也不会推卸责任。所以，你是一个完全可靠的人。另一方面，为了不触怒别人，不使问题恶化，平息冲突，使事情向前推进，你也懂得合理地运用假意。总之，你能掌握驾驭别人的所有技巧，不管是强硬的还是温和的。

10分以上

你有点过于喜欢打官腔

也许你在耶稣会上过课，也许你学习过辩术，或者你在这方面比较有天分……总之，假意是你的第二天性。你总会本能地找到说辞，让别人忍气吞声，或者毫不费力地说服别人按照你的意愿思考和行事。这样的好处是：不管遇到任何情况，你都能够脱身（因为你永远都没有错）。不好的一面是：你对别人的影响是强制性的，你缺乏足够的让大家自觉服从于你的魅力。所以，试着更加真诚一些吧！

怎样学习说话的艺术？

说话的艺术，其实也就是说服别人的艺术。过去的辩术课上会传授说话的技巧。在今天，这是行政学校的毕业生们和一些决策者们的专长。亚里士多德和西塞罗⁽²⁾已经会使用这种古老的语言技巧。它是如此地古老，以至于我们以为所有的人都已经对它产生了抵抗力，而事实上它还在发挥着作用。它是政治家、外交家、律师和商人的基本功。就算我们不从事什么重要的职业，掌握说话的艺术也是很有用的。比如，在一个星期五的下午，你需要说服保姆在交通罢工期间，穿越整个城市，至少要花三个小时的路程来帮你照顾孩子，或者说服水管工放弃一个好活儿，来给你换浴室里的一个管道接口。以下 19个技巧能够帮助你毫不费力地说服别人。

●说话的时候以“我知道……”“我认为……”“我感觉……”开头。这样，你就能给一些本来没有意义的话赋予意义。比如，“我知道，我们不仅是工作上的交情”。你说这句话的时候并不试图证明什么，也不需要保证什么，但这却能让你显得很真诚。

●当你不得不宣布一些令人不愉快的事情时，先陈述一些事实。比如，“从目前的形势来看，我们没有中标也许反而是一件好事。谁知道他们能不能按时付款呢？”

●对于别人的怀疑，立即予以否定，以打消别人的负面评价：“我不想强迫你……”

●肯定对方的价值。比如，假设你的老板问你：“你对我有信心吗？”如果你比较尴尬，不知该回答是或者否，你可以

说：“我相信您的诚意。”

●多使用一些确定性的表达，比如“绝不”“从未如此”“总是”等；和绝对的表达；不要再说“很好”，而要说“很完美”；当别人问你是不是还记得某个人时，不要简单地回答“记得”，而要说“当然了”。

●多引用一些约定俗成的句子来充实你的话，比如“凡事都应该精益求精”“一切皆有可能”“鱼和熊掌不可兼得”。

●运用一些隐喻。比如，不要简简单单地说“不行”，而可以说“我也是泥菩萨过江，自身难保了”。

●想办法使对方产生共鸣。不要说“你和我”，而要说“我们”：不要说“我想和你谈一谈……”而要说“不如我们来谈一谈……”

●给自己取一个名号，在对话者心里树立起你的一个形象。比如，你可能是“数据大神”或“土豆泥高手”。这样，就算你偶尔一次计算不出增值税，或者把土豆泥做成了土豆块，那也没关系。

●学会否定自己：“当然，你可以批评我……”“当然了，我也不是圣人……”

●把一些陈词滥调重新进行改编，比如“男人的未来是女人”“必要的就是重要的”。

●养成“批评”别人，特别是你的老板的习惯：“你们呀，我亲爱的同事们……”“你可真是金融界的安迪·沃霍尔⁽³⁾，铅制品行业的比尔·盖茨”。

●使用首语重复法。意思是你的一系列句子都使用同样的开头。不要说“我欣赏您，因为您是一位出色的老板”，可以说：“我欣赏您，因为您就是您。我欣赏您的观点。我欣赏您，因为您欣赏我……”

●利用一些事实证明自己的客观性：“确实……”“不得不说……”“我们可以看到……”。

●重复已经说过的话：“就像您刚才说的那样……”“我们刚才也说了……”。

●重复同样的客套语来运用假意。比如，阿兰·德龙⁽⁴⁾在每一次采访中都会反复地说：“阿兰·德龙，他呀……”

●面对可能会出现的矛盾，向前迈一步：“我想和您一起探讨……”“我想和您一起看一看……”。

●利用对比来加强表达效果：比如昨天 / 今天，今天 / 明天，权利/义务，说/做，增长/下降，结构性的/时局性的，等等。

●先介绍事情造成的原因（与你无关），而不要介绍事情对你产生的影响（这里面总有一部分是你的错误）。比如，如

果你说“我的电脑出了问题，所以提交晚了”就比说“我提交晚了，是因为电脑出了问题”更能挽回你的信誉。

你是一个出色的谈判者吗？

知道何时应该讲话，何时应该倾听，何时应该强硬，何时应该放松……优秀的谈判者常常具有一些互相对立的品质。当然，掌握一些方法和技巧能够促进良好的谈判，不过，首先还是应该具有一些个人能力，比如人际交往能力、倾听能力、推理能力、论证能力等。你有这些能力吗？以下有若干组选项，各选项之间一般没有太大的关联。请你在每一组的五个选项中选出与你的性格最相符的一项。

- a. 如果你的助理犯了错，你会批评她很长时间。
 - b. 你讲话常常以问句收尾。
 - c. 周末或假期，你经常带着工作回家。
 - d. 如果别人不能马上理解你的话，你会很恼火。
 - e. 在工作中和生活中，你认为自己没有犯错的权利。
-
- a. 当你简要地介绍一个人时，你会给出尽可能多的信息。
 - b. 你经常问自己，领导对你是否满意。
 - c. 经常有人说你把简单的事情复杂化了。
 - d. 开会的时候，你几乎总是忍不住动来动去。

e. 你认为自己的价值没有得到公正的评价。

a. 偶尔有人批评你喜欢摆架子。

b. 你讨厌宣布令人不愉快的消息。

c. 你经常问自己，是否有能力实现自己的目标。

d. 你经常打断交谈者的话。

e. 当你遇到了问题，你总是想办法独自解决。

a. 你的竞争意识很强，你不能忍受自己做得不如别人好。

b. 你经常表现出赞同别人，即使你认为他们是错的。

c. 当别人要求你做一件你不想做的事情时，你总是拖拖拉拉。

d. 你曾经不止一次忘记约会。

e. 你很少生气。

a. 当别人出了错，你总忍不住纠正他们。

b. 你讨厌冲突，即使与你没有直接的关系。c. 你经常不等别人回答，就问一连串的问题。d. 你在工作中经常迟到，不得不匆匆忙忙。e. 你不太喜欢别人的赞美。

a. 你经常感觉别人，特别是你的老板，对你的要求太多。

- b. 你比较善良，很难对别人说“不”。
 - c. 你常常感觉工作中的一切都很难，很复杂。
 - d. 你经常浪费很多时间找东西，比如文件、钥匙、眼镜等。
 - e. 一旦你认定了自己有道理，就很难松口。
-
- a. 每当别人交给你一份文件，你很快就能识破其中的错误和“致命的”细节。
 - b. 你对工作环境的质量非常敏感。
 - c. 你无法忍受自己的助理怨声载道。
 - d. 你在工作中经常犯粗心的错误。
 - e. 当事情进展不顺利的时候，你会咬紧牙关，承担起责任，而不会抱怨。
-
- a. 如果向人求助会暴露你的缺点或不足，那么你不会请人帮忙。
 - b. 你很难接受没有助理，即使你觉得她很没用。
 - c. 比起解释和讨论，你更愿意通过备忘录的形式写下来。
 - d. 你很难连续20分钟以上把注意力集中在同一件任务上。

e. 你不害怕冲突。

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中不同字母的数量，然后找到相应的解析。

多数回答为“a”

你是一个精密的谈判者

你总是有备而来，并且很准时：你能充分地掌握自己的资料，并且提前了解“对手”的情况。你有明确的目标（你把成功的门槛定得很高）和精心准备的论据。你并不刻板，你看起来很有信心，你的言辞没有敌意，你对于讨论表现出开放的态度。

怎样才能变得更加厉害

也许一个糊里糊涂的谈判者就能惹恼你，让你失去自己的判断，最终得出“就这样吧”的结论。怎样避免这种情况：抽出一段时间暂停或休息一下，去衡量一下这个“马马虎虎”的方案有哪些好处，如果无法达成协议，又有哪些坏处。

多数回答为“b”

你是一个顺从的谈判者

你充满善意，乐于合作，令人感到舒服。你会避免一切可能使合作者产生防御心理或感觉受到威胁的言行。在谈判中，你会注意维系双方的关系，避免冲突，表现出真诚地希望能够达成合作的态度。

怎样才能变得更加厉害

为了满足对方，特别是在谈判快要结束的时候，你可能会不惜损害个人的需求和公司的利益，做出一些妥协。补救方法：在谈判结束前，留出一点思考时间，确保自己没有做出不合理的让步。

多数回答为“c”

你是一个固执的谈判者

你并不急于求成，不可能满足于一个快速的解决方案：你需要确保所有的选择和取舍都已经被考虑在内。不管处境变得艰难还是遭到阻碍，你都不会灰心，必要的时候，你会选择全部从头来过。总之，你善于处理漫长而艰难的谈判，也有能力提出一些“创造性的”解决方案。

怎样才能变得更加厉害

大多数时候，你持久的精力都是一件好事，能够削弱对方的防御能力，但有时，特别是当你运用过度的时候，它也会反作用于你，引起你的不快，甚至是放弃。所以，要把握好尺度，不要过度。

多数回答为“d”

你是一个有效率的谈判者

你希望一切都速战速决。通常你会直奔主题，想尽一切办法快速地达成和解。如果讨论进展得不够快，你会烦躁不安，如果实在是过于缓慢，你甚至会对讨论失去兴趣。由此带来的风险是，你可能无法准确地达成自己预定的目标。

怎样才能变得更加厉害

你特别适合在危机中或紧急情况下进行谈判。不过，面对拘于细节、不紧不慢的谈判者，你可能会容易受到伤害。怎样才能克服这个困难呢？你可以带一个更加细心、审慎的同伴和你一同参加谈判，在下结论的时刻可以帮你一把。

多数回答为“e”

你是一个难以对付的谈判者

对于你来说，一场谈判就像是博弈双方的一场交战。你会完美地掩饰所有能让对方抓住把柄的东西：你的感觉、疑虑、气馁的时刻、接近成功时的兴奋……在对方看来，你沉着冷静，难以识破，所以你特别适合参加重要的谈判。

怎样才能变得更加厉害

由于你不太善于表现出友好，你的态度有时会让讨论变得更加艰难，特别是在利害关系相对小一些的谈判中。你需要学

会放松，和对方建立良好的关系，以免引起对方的厌恶，使对方产生防御心理。

9个谈判技巧

不管你是想让配偶多照顾一下孩子，还是想让银行提升你的透支额度，或者想让客户签下一份合同，为了能够在一场谈判中达成所愿，你都需要遵循一些步骤，以增加你成功的概率。

1/给自己设定好界限

优秀的谈判者总会问自己两个问题：“我理想的目标（最高目标）是什么？”以及“我能接受的底线（最低目标）是什么？”

2/要相信自己有成功的机会

你要遵循的原则是一则著名的广告语：“每一个获胜的人都曾经赌过一把。”如果你在内心对自己根本不抱成功的希望，认为自己什么也得不到，那你甚至没有必要去尝试。

3/确保对方有“说‘是’的权利”

我们的要求得不到满足，常常是因为我们不够关注对方的利益和权利。

4/利用“朋友的朋友”效应

和你一样，所有的人都会受到别人的影响。如果你方阵营里安排一些对方信任的人，那么你的胜算率将会大大增加。

5/选择恰当的时机

人在某些时刻会更加不受拘束，更加易于接受。所以，要学会观察正确的时机。

6/学会打感情牌

不管别人说什么，很多时候我们做出的决定往往是毫无道理可言的。所以，要学会利用对方的同理心和感情（“我真的会感激不尽”），而不要直截了当地提出你的要求。

7/学会利用“双赢”

原则是：让对方明白，在满足你的要求的同时，他也能够从中获利。

8/不要草草收尾

通常，在谈判将要结束时，由于我们害怕被拒绝，所以往往不敢要求对方做出回答。不要犹豫，大胆地问：“这么说，您同意了？”

9/不要轻易放弃

别人的拒绝，特别是男人的拒绝，从来都不是绝对的、不容改变的。他们的意思也许只是：“现在还不行。”所以，就

算遭到了拒绝，你也可以找准机会，重新进行协商。

越乐观，越成功

许多研究表明，能够看到事情好的一面，是获得成功的一个关键因素。比如，那些乐观的学生往往不用付出过多的努力，就能在考试中取得更好的成绩。所以，在参加一场重要的谈判前，首先告诉自己，你已经成功了一半！

你是一个高明的谋略家吗？

在过去，人人都各司其职，彼此相安无事。今天，在这个人人都有机会在大众媒体上享受片刻荣光的时代，人们好像不再仅仅满足于此。事业有成，成为人生赢家，是更高的追求目标。在中国，天神奖励凡人的时候，会送给他一本锦囊，里面有各种各样的计谋，比如借刀杀人、树上开花、隔岸观火、假痴不癫、欲擒故纵……并非人人都是高明的谋略家。懂得运用计谋，意味着不仅要有能力操作复杂生活的手段，还要有先见之明：要密切留心所有可能对自己的生活、幸福、工作、人际问题、利益冲突等产生影响的因素。其实归根结底，这涉及到一个信息处理的问题：得到消息，放出消息……一切都是艺术！你在这方面的能力如何？请在下文中勾选出与你相符的选项。

☐ 当你交给合作者一件费力的工作时，你会表示歉意。

☐ 你知道你的老板和助理的孩子的名字。

☐ 当你感觉受到阻碍时，就不再坚持。

☐ 当别人获得成功时，你会当众祝贺他。

☐ 你会仔细倾听别人所说的一切，即使是传闻；因为任何信息都可能对你有用。

☐你宁愿让别人相信你的想法跟他们一样，而不是他们的想法跟你一样。

☐遇到问题时，你希望“家丑不外扬”。

☐你总是同时提出两条建议，让别人有所选择。

☐发生分歧时，你会做出一定的让步，试图协调双方的观点。

☐当你不得不指出合作者的错误时，你会注意方法和分寸。

☐当你占上风时，你总会想办法让对方保住颜面。

☐当你的老板有一个好想法时，你不会吝惜自己的赞美之词。

☐当老板出错时，你会想办法帮他找到借口。

☐当你的团队成员遇到个人问题时，你会想办法帮忙解决，而不是以公司规定为挡箭牌，置之不理。

☐你越是讨厌一个人，越会对他笑脸相迎。

☐你会和别人讨论他们感兴趣的话题，哪怕你觉得很无聊。

☐你不会参与领导之间的内部冲突，至少表面看来是这样。

☐你从来不会把老板“晾在一边”。

☐即使“输了”，你也会保持微笑。

☐你很少说“我”怎么样，而经常说“您”或“我们”。

☐你并不总是想占上风，即使你有道理。

☐“你可以按照自己的想法来”“你自己决定”，你总是给别人自由选择的权利。

☐你会承担自己分内的重活。

☐遇到复杂的纠纷时，你认为最好的解决方法是以不变应万变。

☐你成功后也能保持低调。

☐只要别人肯合作，你就能奉陪到底。

☐当你犯了严重的差错，你也有能力承受。

☐如果合作者生病了，你会打电话询问对方的状况。

☐你宁愿和别人切断联系，也不愿自己生气。

☐你总会想办法让别人宣布令人不快的消息。

☐晚上，工作结束后，你经常在办公室里拖延一会儿再走。

☐当别人遭遇了不好的事情，你总会善意地慰问一下，即使你并不是真正地关心对方。

☐取得成绩后，你总会强调整个团队的努力。

☐你会通过散布假消息来知道真相。

☐你比较“关心”老板的助理，但不是过度关心。

☐你从来都敢于否定自己：“当然，你可以批评我……”

☐和领导在一起时，你经常会重复他说过的话：“就像您自己说的那样。”

☐在一场讨论中，你总会提前预测参与者可能会提出哪些反对意见。

☐每当别人向你提出一个尴尬的问题，你总能通过另外一个问题敷衍过去。

☐你有一个“情报网”。

怎样解析你的测试结果？

数一数你所勾选的选项数量，得到一个分数，然后找到相应的解析。

11分以下

你不太有交际手腕

也许是因为你比较羞怯：你不太擅长社交，人际关系不是你的强项；也许是因为你在理智上、精神上比较刻板：你只注重分析、方法、程序、结果，完全超脱于人情之外。总之，你在维护人际关系上（不管是对上级还是下级）没有投入足够的时间。怎样才能改善自己呢？首先，要空出时间来，没时间是你不关心别人的最大借口。给自己贴上“有空”的标签，特别是如果你不敢接近别人的话：敞开你的大门，暂时远离手边的文件，暂停工作，和大家一起喝杯咖啡，多多微笑，等等。其次，要更加专注一些。由于一场五分钟谈话中的一半内容会在八小时内被遗忘，90%的内容会在三天之内被遗忘，所以你往往意识不到，自己不停地在更换重要的信息。

12~24分

你比较有交际手腕

显然，你有人际交往必备的品质。从心理学的角度：你能较好地感知别人的性格、感觉、意图等，能比较准确地预测别人的行为。从外交学的角度：你懂得委婉用语，处事有分寸，能够顺应领导和团队的心意。从“谄媚”的角度：为了个人和公司的利益，你不惜降低身段去奉承别人。你的缺点是什么呢？由于你希望跟所有的人都处好关系，鱼和熊掌想要兼得，有时你会因此而缺乏威信，显得不够可靠和值得信任。怎样才

能改善自己呢？不要过度耍手腕。换句话说，让自己的行为更加明确可辨，让别人更清楚应该怎样应对，而不用去揣测你的动机。

25分以上

你几乎不择手段

你极其审慎周到（特别如果你的得分接近35～40分的话），密切关注别人：你眼观六路，耳听八方，能捕捉到任何微小的信息。你能够意识到大家的观点、态度、优先权、方法等的不同，知道利害和内部冲突关系，并懂得利用这一切：什么时候应该和什么人站在一起，什么时候应该说什么话，不管对上还是对下，该阿谀奉承的时候就阿谀奉承，利用别人的“弱点”完善自己的棋局……除了被人当成阴谋家之外，你的风险在于：你怀疑身边的一切，怀疑任何人，把所有人都看成潜在的对手或敌人。所以，试着更放松一些吧！没错，懂得运用计谋和掌握分寸是一件好事，但是，如果你在人际交往当中能够更加本真一些（哪怕有时会做出蠢事），你将能收获更好、更泰然的成功，承担更少的紧张、压力、担心。

你会化解危机吗？

经济的衰退，标准的缺失，能见度的降低，不断增加的困难和竞争，裁员，失业……企业已经不再是一方万里无云的晴空。暴风雨即将来临，电闪雷鸣，小雨落下，有时甚至突降倾盆大雨。在这样的时刻，大自然的法则重新显现：只有那些“最强者”才能幸存——一类是那些懂得武装自己的人，因为他们能够坚持到暴风雨过去；一类是那些懂得“变小”的人，因为他们更少被淋湿；还有一类是懂得随机应变的聪明人：他们能够把问题，甚至是灾难，都当成一种机遇，懂得在新的环境和动荡不安中保持高效率和积极的态度。你是这些人之一吗？怎样才能使自己在危机面前保持最佳的状态呢？请你在下文中选出与你最相符的选项。

1/ a. 我很容易因为一些事情而局促不安，即使这些事情与我没有直接关系。

b. 我会和一般的事件保持足够的距离。

2/ a. 我的办公室总是井井有条；我不能忍受杂乱无章。

b. 我的办公室总是有点杂乱，但是我很容易就能找到我需要的东西。

3/ a. 我比较敏感；我把一切都放在心上。

b. 我不会把任何事情都私人化；我能保持平和的心态。

4/ a. 我生活在离家人（爷爷奶奶、父母、表兄弟姐妹……）很远的地方，不经常和他们见面。

b. 我生活在离家人很近的地方，很容易见面。

5/ a. 我总是尽最大的努力给别人留下好印象。

b. 我对别人的看法不太在意；我只希望做我自己。

6/ a. 在我20岁生日的照片上，我没怎么笑。

b. 在我20岁生日的照片上，我笑得很开心。

7/ a. 当我需要做出决定的时候，哪怕是很小的决定，我也总害怕自己会出错。

b. 我总能很快地做出决定，即使是在艰难的情况下。

8/ a. 我更喜欢保持现状，特别是当做出改变需要付出太多努力的时候。

b. 当我认为自己的努力能够得到回报的时候，我不会退缩。

9/ a. 当别人要求我介绍自己，我总是不知道该说些什么。

b. 我能毫不费力地说出自己的优点和缺点。

10/ a. 我经常喜欢把今天的事情拖到明天去做，特别是那些不得不干的苦活。

b. 当我有事要做的时候，我不会拖拖拉拉。

11/ a. 我认为人们从成功中学到的总是更多。

b. 我认为人们从失败中学到的总是更多。

12/ a. 我常常难以入睡，并且/或者经常在夜间醒来。

b. 我的睡眠质量很好。

13/ a. 在生活中，我认为能够理解周围的人和情况，当然更好。

b. 我认为人不可能什么都理解。

14/ a. 我的想法往往不可改变；我很容易坚持己见。

b. 我很容易被一个新鲜的观点说服或吸引。

15/ a. 当我需要帮助的时候，我常常难以获得援手。

b. 当我需要帮助的时候，我很容易获得援手。

16/ a. 我是一个比较谨慎的人；凡事我都会等等看。

b. 我认为人应该有冒险精神；我经常很快地做出决定。

17/ a. 问题很多的时候，我会感到有些惊慌失措。

b. 我喜欢把问题当成机遇。

18/ a. 当我想到自己和别人的未来时，我不太乐观。

b. 我认为只要假以时日，充满信心，所有的事情都会得到解决的。

19/ a. 我比较迷信；我认为一切事情都绝非偶然。

b. 有时我会摸木头，希望能给自己带来好运，但我不是一个特别迷信的人。

20/ a. 如果我认错了人或弄错了什么事情，我会好久都耿耿于怀。

b. 我会试着弄清楚犯错的原因，以免下次再犯同样的错误，并能从错误中吸取教训。

怎样解析你的测试结果？

数一数你的回答中选项a的数量，然后找到相应的解析。

8个以下选a

和所有务实的人一样，你在危机当中很少会不知所措。面对大大小小的考验，你几乎总能正确地应对：该看淡时就看淡（总有一些事情是我们无能为力的），该乐观时就乐观（阳光

总在风雨后），该坚强时就坚强（办法总比问题多）。总之，不管发生什么，你都能成功地度过危机，从中恢复过来。

如何调整自己到最佳状态？

问题在于，并非所有的人都和你一样自信而坚定……当局势紧张，压力骤增时，你周围的人常常会产生一些不理智的、攻击性的行为等。总之，你需要使大家安下心来，才能展开更好的合作。这就要求你要多一些耐心去和大家交流、解释，多关注一下别人的精神状态、个人问题等。

8~12个选a

你是不是天性比较乐观：危机过后，你比多数人都能更快地恢复内心的安宁？还是因为你的性格比较沉稳：面对危机，你永远都能保持冷静？总之，你特别擅长化解危机，你能够保持平和的心态，在困难中保持较高的效率，在失败和沮丧过后能很快地走出来。

如何调整自己到最佳状态？

有时你不太善于抓住机遇。你过于满足现状（因为这样能将风险和损失降到最低），偏向于保守，被动地等待危机过去，缺乏主动性。其实，只要我们懂得利用，所有的危机都可能对我们有益。所以，你需要学会发现所有能够改善你的现状和未来的机会，展现出自己独当一面的能力。

12个以上选a

也许是因为过度的担忧：当电闪雷鸣，火花出现的时候，你会感到心慌意乱？还是因为你比较刻板：当你失去了方向时，很容易不知所措？总之，外界的危机很容易使你变得不稳定，你特别容易受到挫折的打击和伤害。你真的应该学会放松心态，学会绕过障碍，而不是正面迎击。

如何调整自己到最佳状态？

首先，要在精神上保持放松。日常生活中的大多数“战争”都不值得你担惊受怕。这样只会加剧你的紧张和压力：直到有一天，你濒临崩溃。你最好是学会躲避，善于运用假意，减少工作时间，而不要硬碰硬。其次，要学会把危机看成职业生涯中的机遇，而不是额外的负担。要想做到这一点，你要对自己多一些信心才行！

[\(1\)](#) 法国人的迷信认为，从梯子下走会给人带来厄运。

[\(2\)](#) 马库斯·图留斯·西塞罗（公元前106—前43年），古罗马著名政治家、演说家、雄辩家、法学家和哲学家。

[\(3\)](#) 安迪·沃霍尔，美国人，波普艺术的倡导者和领袖，也是对波普艺术影响最大的艺术家，被誉为20世纪艺术界最有名的人物之一。

[\(4\)](#) 阿兰·德龙，法国演员。代表作品有《黑郁金香》《佐罗》等。

Table of Contents

[版权信息](#)

[目录](#)

[引言](#)

[规则一：听从自己的内心，只做适合自己的事情](#)

[规则二：遇到问题时，要懂得适时抽身而退](#)

[规则三：不要把所有的事情都归结为个人原因](#)

[规则四：不要总是试图伸张正义](#)

[第一部分 控制自己](#)

[第1章 你能正确地认识自己吗？](#)

[第2章 你能控制自己的冲动吗？](#)

[第3章 你会应对挫折吗？](#)

[第4章 你有哪些弱点？](#)

[第5章 你有心理依赖吗？](#)

[第6章 是什么令你感到焦虑？](#)

[第7章 你会管理压力吗？](#)

[第8章 你是“奖励型”还是“惩罚型”？](#)

[第9章 你能轻易地接受别人的批评吗？](#)

[第10章 你（特别）容易受到他人的影响吗？](#)

[第二部分 影响他人](#)

第11章 你能给人留下好印象吗？

第12章 你有没有足够（或过度）地利用你的吸引力？

第13章 你能不能跳出偏见？

第14章 你会真正地倾听他人吗？

第15章 你会赢得别人的信任吗？

第16章 你能掌握分寸吗？

第17章 你会说服别人吗？

第18章 你会让别人替你工作吗？

第19章 你会骚扰别人吗？

第20章 你服从于自己的老板吗？

第21章 你会（不动声色地）“谄媚”吗？

第三部分 掌握主动权

第22章 你是一个有魅力的人吗？

第23章 你敢于冒险吗？

第24章 你会支配别人吗？

第25章 你会平息他人的挑衅吗？

第26章 如何树立你的威信？

第27章 你会托付别人吗？

第28章 你有良好的表达能力吗？

第29章 你会运用“虚情假意”吗？

第30章 你是一个出色的谈判者吗？

第31章 你是一个高明的谋略家吗？

第32章 你会化解危机吗？