别跟我玩心计

——FBI教你破解心理密码

FBI

郭建北◎编著

如果无法阻止别人玩心计，那就做到永远不上当

要想不中　　理学诡计

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

pdf下载网 http://www.i8788.com

前　言

相信没有人不知道FBI，而我最熟悉的一名FBI名叫乔·纳瓦罗，他是美国联邦调查局长达25年时间的干员，也是反间谍情报小组最杰出的分析专家。

曾经有一次，他破解了一宗碎冰锥杀人案，嫌疑人被证明不在现场，态度也十分真诚，但是乔依然坚持问道：

“假设你参与了这起案件，你会使用枪吗?”

“假设你参与了这起案件，你会使用碎冰锥吗?”

“假设你参与了这起案件，你会使用锤子吗?”

“假设你参与了这起案件，你会使用刀吗?”

对于这四个问题，嫌疑人回答的全部是“不”。但是，在乔提到碎冰锥时，嫌疑人摇头的同时，眼皮耷拉下来，直到乔说下一种凶器为止。

仅仅根据这样微小的动作，乔将他列为案件的第一嫌疑人，而事实证明，他的判断并没有错误。

这就是破解心计的最高境界，无论他人对你怎样说谎耍诈，你都可以一眼看出背后的真相。

也许你会说，这样的知识，我们平时不可能用到，但是——生意伙伴过于热情，是否心中有鬼？朋友的态度忽然冷淡，让人难以捉摸；她若即若离的态度，是隐瞒了什么？老板最近总是“不怀好意”地盯着我，难道……

你敢说，你从没有遇到过这样的问题吗?

世界在变，社会在发展，人心也随之越来越变幻莫测，波谲云诡。你可以是一个老实人，可以不会耍阴谋，使诡计，但是，你不能不提防他人对你玩心计。

pdf下载网 http://www.i8788.com

鲍勃和艾伦是某公司广告部最杰出的两位年轻职员，因为部门经理即将离任，两人的竞争也进入了白热化的阶段。近期公司要举行一个大型展会，鲍勃争取到了做负责人的资格。但竞争失败的艾伦很大度地对鲍勃说："我了解这次展会对公司的重要性，所以请放心，我将尽全力配合你。"鲍勃听了以后非常感动，但艾伦是真心的吗？他会不会故意捣乱？鲍勃眼珠一转有了主意，他对艾伦说："太好了，正好我有一个独特的想法，你帮我参考一下是否可行，我计划将主展区分成3个部分……"鲍勃说完后便注意观察艾伦的反应。这是一个臭得不能再臭的主意了，以艾伦的经验和能力，不可能判断不出来。如果他支持我这个主意的话，那就说明他没安好心。果然，艾伦的眼里闪过一丝诡异的光芒，然后开口说："真不亏是咱广告部最出色的人，这个主意太棒了……"

案例中的艾伦想佯装大度让鲍勃放心，然后在背地里捅刀子，但不幸的是，鲍勃用计识破了他的用心。这就是心计的力量。我们都需要一个FBI专家在身边，帮我们识破阴谋。当然，这是不可能的，不过，翻开这本书，一切就会不一样了。

作者结合了FBI在语言心理学及行为心理学方面的理论研究和实践经验，运用大量生动有趣的案例展开分析，教你如何从细微末节处辨析他人的想法、利用肢体语言影响他人的潜意识，如何运用小策略轻松获得他人的信任与好感，还有轻松洞悉他人内心世界的手段。除此之外，你还可以学习到搭建人脉圈的办法，乃至于如何塑造个人强大的气场魅力。这一切，都将是你在生活中取得成功、出敌制胜的强有力武器！

生活处处都在竞争，不论大事小事，何时何地，你都要与人进行或明或暗的较量，而做人如果不懂心计，就注定会成为他人手中的棋子。职场、情场、生意场，想要让自己一帆风顺，无往不胜，就一定要懂得如何破解他人的"阴谋诡计"。在本书中，你学会如何用心计来武装自己，让任何人都不敢跟你玩心计，永远立于不败之地，轻松成为人生的最终赢家！

pdf下载网 http://www.i8788.com

目录
CONTENTS

第一章　巧用身体语言，影响他人的潜意识

也许有的人性格内向，天生不善于表达自己，但是这并不妨碍他们展现自己独特的魅力。实际上，在与人的交往之中，身体语言往往比口头语言更加重要。口头语言，是通过人的听觉神经传递到大脑皮层外部；而身体语言，却可以直接影响到他人的潜意识，让他在不知不觉中就被你的思想给“牵走”了。

眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户　/ 3
握手，一种友好与支配的象征　/ 5
你不断地点头，对方就会不断地说　/ 8
展示脆弱部位，消除戒备心理　/ 11
轻松的姿态能营造良好的交谈氛围　/ 14
模仿对方的动作，赢得对方的好感　/ 16
运用反重力行为，给他人积极的暗示　/ 19
双手可以为你的语言赋予情感和魅力　/ 21
手臂能够表现你的自信与主导意识　/ 23
叉开双腿能体现你的控制欲与权威感　/ 26
流畅的动作会为你赢得尊重与信任　/ 28

第二章　善用冷读策略，轻松获取他人信任

冷读是心理学上的一个概念，大意是利用观察能力和一些奇妙的规律一眼看穿对方所想所做的事情，以求瞬间获得他人信任的技巧。这听起来有点玄，但运用起来十分简单。在社交过程中，你只需运用一些小技巧，就可以产生不可思议的成果，轻松赢得他人信任。社交也许是一条崎岖的山路，而精通冷读术，却能让你把这条路走得顺畅，走得简单。

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录
CONTENTS

反射法则：要想得到信任，就先信任对方 / 33
巴南效应：让对方认为你是最了解他的人 / 35
否定问句：算命师常用的取信妙招 / 38
吸引力法则：同性才能相吸 / 41
用“同步”谈话抓住对方的心 / 43
巧妙设问：不知不觉中获取有用的信息 / 45
利用共谋意识拉近心理距离 / 48
闲聊是影响对方潜意识的最好时机 / 50
透露小秘密，赢得大信任 / 52
说说辛酸事，博取同情心 / 55

第三章 使用测试秘技，洞悉他人内心世界

他是一个什么样的人呢？他在追我，是真心的吗？这家伙究竟有没有说谎？他是真的拿我当朋友吗？还是只想利用我？……在生活中，总是有这样那样的疑问在困扰着我们。直接去问的话，难免会引发许多尴尬与猜忌，而且很难得到真实的答案。那该怎么办呢？其实运用一些小小的测试技巧，可以帮你轻松解决问题，知道他人内心的真实想法。

杯子技巧：看你们之间有多远 / 61
闲聊宠物：可知对方是一个什么样的人 / 63
询问细节：轻松揭穿对方的谎言 / 65
墨迹测试：揪出对方心中的鬼 / 68
分析对方的话，了解他是否拿你当朋友 / 70
巧妙试探，知道他是否真的关心你 / 73
透露小隐私，洞悉他对你的忠诚度 / 75
虚张声势的人往往会表现过头 / 78
询问建议：看出对方的肯定是否真心 / 80

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录
CONTENTS

第四章 营造强大气场，打造你的精神名片

社会的节奏越来越快，想要吸引他人注视的目光却越来越难。可是，总有那么一些人光芒四射，无论走到哪里都是人群中的焦点。他们之所以如此耀眼，是因为他们具有着神秘的“气场”。气场是无形的，但气场又是可以修炼的，如果你还在为没有存在感而低落，那么不妨也来试着学习一下，怎样修炼出属于自己的独特气场。

你的内心有多强大，你的气场就有多强大 / 85
对人生没有追求，做人做事就没有气场 / 87
让自信成为你与生俱来的特征 / 90
如果没有把握，就不要轻易开口 / 93
天塌下来也别慌，淡定就是一种力量 / 96
个性能让你的气场在人群中凸显 / 98
磁铁效应：优秀会让你变成一块“磁铁” / 101
大声表达你的观点，你就是世界的焦点 / 104
当众人都保持低调时，你不妨高调一些 / 106

第五章 掌握人情世故，提升你的社会地位

近代社会利益与金钱的膨胀性，为人情世故打上了“拍马屁”与“油滑”的贬义标签。说起人情世故来，多数人恐怕会表现出不屑与厌烦的态度。但是，人在江湖飘，哪能不挨刀？想要在社会上取得成就与地位，熟悉人情并掌握世故是绝对必不可少的前提条件。《红楼梦》里有云：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”能够透彻执掌人情世故，也是一种学问与本领的大成。在本章里，作者会带着您分析人情交往中的各种规则与要点，以助您在社交博弈中稳扎稳打，取得最后的成功。

人情账心中有数即可，不要当面清算 / 111
欠人情也是一种勇气，表明你敢担当，不怕还不起 / 113

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录
CONTENTS

如果某人值得交往，主动向他行善施惠 / 116
不要随便欠人情，出来混，迟早要还的 / 118
人情如同虚拟货币，交换得越频繁越有价值 / 121
过量偿还规则：你敬我一尺，我敬你一丈 / 123
强强联手，资源的组织和交换是成大业的关键 / 126
少做锦上添花的事情，多做雪中送炭的事情 / 128

第六章 用心结交朋友，搭建你的人脉圈子

朋友有多重要，相信不用多说。俗话说：在家靠父母，出门靠朋友。进入了社会这个圈子，没有广泛的交际和三五至交好友，怎么能混得下去？可是，总有些人看来不好接近，有些人脾气很怪，甚至还有些已经交上的朋友在不知不觉中变得疏远。在发生这些问题时，先不要急着怨天尤人，实际上，也许问题正出在你身上。掌握了人际交往的要领，才能使你的人脉圈长久且稳固。

共生效应：没有人脉圈子，你将无法生存 / 133
两情相悦原理：把别人当朋友，别人也会把你当朋友 / 135
日久生情原理：有事没事常联系，关系才会更加稳固 / 138
关联原理：阳光灿烂的日子里更容易和人交朋友 / 140
共赢是友情发展的基础，永远不要做小人 / 143
伤什么都不要紧，就是不要伤朋友的面子 / 146
刺猬法则：朋友之间也要留点距离 / 148
门槛效应：平时让朋友多帮小忙，关键时刻才靠得住 / 151
近因效应：如果发生了不快，就尽快让它变成好印象 / 153
把握住每一次帮助他人的机会，你的圈子才会越来越大 / 155

pdf下载网 http://www.i8788.com

目录
CONTENTS

第七章 塑造个人魅力，打响你的个人品牌

魅力并不是由长相决定的，也不是由气质决定的，更不是由拥有的财富决定的。魅力是个神奇的东西，它有一种能使人开颜、消怒并且悦人和迷人的神秘气质。有魅力的人就像那些质量可靠的优良品牌，对他人有着特别的吸引力。塑造个人魅力，可以让你成为一个走在哪里都受欢迎的人。

让对方感觉良好，他才会真的喜欢你 / 161
首因效应：要给他人留下绝妙的第一印象 / 164
态度积极的人浑身都散发着魅力 / 166
热情好似一把火，能点燃他人冰冷的心 / 169
不要太拿自己当回事，会自嘲的人才受欢迎 / 172
把说话的机会让给别人，倾听者的魅力指数更高 / 175
找对方感兴趣的话题谈，他自然会喜欢你 / 177
坚持原则的人就像质量可靠的商品 / 180
神仙也会犯错误，坦诚错误会赢得他人的好感 / 183
不要人云亦云，有主见的人才招人喜欢 / 185

第八章 活用赞美秘术，助你交际左右逢源

有社会学家曾经做过这样的调查：中国每一百位业务过硬、头脑出众的人中，就有六十七位因为人际关系凝滞而导致事业严重受挫，而这些人共同的心理障碍都是：没有意识到或是无法正确地赞美别人。想要在社交场上一帆风顺，就必须要学会怎样赞美。赞美不仅仅是拍马屁，什么时候该赞美，该赞美什么，要如何赞美才能收到最好的效果，这些都有大学问！

赫洛克效应：赞美的话语没人不欢迎 / 191
赞美要具体，用客观观点赞美他人 / 193
赞美对方不明显的优点，效果会更好 / 195

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录
CONTENTS

阿伦森效应：对他人的赞美要越来越多 / 198
先抑后扬的赞美会让对方更受用 / 201
发现了别人得意的事情要及时赞美 / 204
与自己对比后的赞美显得更真诚 / 206
“只有你……”式的赞美会产生强大的激励作用 / 209
背后赞美他人，你的收效可能会更好 / 211
赞美不是拍马屁，赞美过头会令人作呕 / 214
批评他人之后，也要奉上赞美 / 216

第九章 训练超级口才，轻松有效说服他人

什么是口才？口才不是那些舌灿莲花的演讲家慷慨激昂的陈词，也不是那些雄韬大略的企业家侃侃奇谈的自信，口才就是——如何轻松而有效地说服别人。有时候，深厚的知识底蕴，能言善辩的伶牙俐齿，也不如掌握一点心理学技巧来得有效。本章内容会教你在三分钟内提高自己的口才，大大增加说服他人的成功几率。

先征服对方的右脑，再控制对方的左脑 / 223
人们都认为客观的才是理由，主观的都是借口 / 225
不管有没有理由，都不要忘记说“因为”二字 / 228
不断肯定对方，让他自己说服自己 / 230
站在对方的立场上说话，你才可能被接受 / 233
把对方带入肯定模式，营造良好氛围 / 235
凡事都尽量提出三个方案让对方选择 / 238
拆屋效应：想开天窗，就要拆掉屋顶 / 241
从众效应：用他人的故事来说服对方 / 243
富兰克林法：对比优缺点，帮助对方下决心 / 246
超限效应：说得太多太久，会起反作用 / 248

pdf下载网 http://www.i8788.com

目录
CONTENTS

第十章　掌握驭人能力，完美操纵他人心理

某位局长说过这样一番话："在机关，你得会使唤人才行。什么叫会使唤人？就是我让你干活，你就得乖乖地去干，干完了还得感谢我。"看起来很粗俗，不是吗？但扪心自问一下，如果你当了领导，这会不会正是你需要的呢？当然，并不是人人都会当领导，但是，学会在社会交往之中掌握主动权，让别人按照你的心意与想法去做事，而不是处处被人牵着鼻子走，却是绝对必要的。治人先治己，驭人先驭心。驾驭他人，是社交中最高阶的一门艺术。

南风法则：治人先服人，驭人先驭心　/ 253
拿对方当自己人，他才会为你卖命　/ 255
标签约束效应：用"大帽子"控制对方　/ 258
示范效应：用榜样规范他人的行为　/ 260
鲶鱼效应：制造点竞争，使他人更有动力　/ 263
破窗效应：关系出现裂缝要及时修补　/ 265
激将法："诱骗"他人，轻松实现你的目的　/ 268
反向操纵他人，变命令为协商　/ 271
以子之矛攻子之盾，给他人致命的打击　/ 273

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章
巧用身体语言，影响他人的潜意识

也许有的人性格内向，天生不善于表达自己，但是这并不妨碍他们展现自己独特的魅力。实际上，在与人的交往之中，身体语言往往比口头语言更加重要。口头语言，是通过人的听觉神经传递到大脑皮层外部；而身体语言，却可以直接影响到他人的潜意识，让他在不知不觉中就被你的思想给“牵走”了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

眼睛，心灵与外界联系的一扇窗户

在与他人的交往中，眼神往往更能够表达出你心理的想法。大多数人会警惕言语上的欺骗，但对于认真而执著的眼神却没有抵抗力。学会观摩和运用眼神技巧，对你的社交绝对有百利而无一害。

骚乱的珠宝店刚刚经历了一起抢劫，虽然警察们很快赶来并意图封锁现场，但是整座商厦里的人们都被歹徒的枪声吓破了胆，争先恐后地向门外挤。

鸣枪示警已经不管用了，里面的几具尸体明显比外面持枪的警察更有恐吓力。慌乱中大家的判断出奇地一致：就算警察的枪再多，他们也不会在众目睽睽之下向无辜的群众开火。

随后赶到的约克警长皱着眉头看着这一切。在开枪之后，蒙着面的歹徒就消失了，很显然，他现在正将自己藏在人群中，打算趁着混乱逃之夭夭。

警长并没有慌乱，也没有采取其他的镇压行动，他只是眯着老鹰一般的双眸，紧盯着商厦的出口，旋转门的设计在这时候很好地限制了一次能出来的人流量。

就在一个面色与他人无异的男青年慌慌张张地冲出了旋转门时，警长的神情突然一变，一个箭步冲了上去，“抓住他!”

旁边守候的警察一窝蜂地冲了上去，将没来得及防备的青年按倒在地，在他身上搜出了一把小巧的手枪和一小袋产自南非的顶级钻石。

这是在1994年时，伦敦所发生的一起真实的抢劫事件。

而这位约克警长，并非普通的警察，他曾接授过FBI的培训，在其后接受采访时，他轻松地解答了所有人对于他能够一眼看穿歹徒的秘密：

“因为我一直在关注着每一个出来的人的眼睛。普通的群众在出来时可能会看向我，但他们的瞳孔一般都会因为恐惧而放大，从而显得目光涣散。只有那个人不是这样，虽然他伪装得很好，但是眼睛是骗不了人的。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

眼睛是心灵的窗户，这句话说得一点儿都不错。人类往往能够很好地掩饰自己的情绪和弱点，但在双眸与人对视时，却无法做到这一点。在上述的案例中，那位歹徒不自觉地将注意力集中在对他有人身威胁的警察身上，他的本意是想要及时判断情况，以便进行相应的逃跑或是攻击，却不料他那紧缩的瞳孔和眼底的那一抹紧张将自己出卖了。

眼睛是人类感官中最重要的器官，它不仅能够让我们看见那些或美好、或丑陋的事物，还能表达出人类潜意识里最为深沉压抑的情绪，甚至，可能连当事人本人都不清楚。

如果能够掌握眼神与心理学之间的联系，那么，取得他人的好感，甚至影响他人的情绪和判断都不是难事。

在去看那个闻名遐迩的心理医生前，阿木对她没有一点儿好感。他觉得自己的心理很正常，只是稍有些内向、不爱与人交往而已，而那些所谓的心理医生，都是些打着幌子讹钱的骗子。

这样的想法一直持续到阿木坐在那位三十多岁的心理医生面前为止。

“您为什么不敢看着我呢?”医生微笑着。不同于阿木斜瞟了她一眼就立刻收回目光的举动，她保持着合理的微笑，以坦诚而温和的目光注视着阿木。

“谁说我不敢。”阿木不服输地抬起头来，但很快，他就发现长时间注视他人对自己来说并不是一件容易的事。他总是不自觉地想要抽开目光逃离，但还好，女医生温和凝视的目光给了他坚持下来的理由。他们愉快地交谈了一些琐事，这期间，两人的目光总是不时地接触，慢慢地，阿木不觉得这个医生如他所想的那么讨厌了。

甚至在离开时，阿木甚至有些相见恨晚的感觉，他觉得这个女医生是那极少数的几个可以“了解”他的人之一。

之所以能够产生这样的效果，那位女医生的“目光”功不可没。

阿木在被她注视时，根本无法将视线集中在她身上，只是匆匆一瞥，就很快移开，这表示阿木是一个内向、自卑、不善于交际的人，而这种人的另

pdf下载网 http://www.i8788.com

一面，往往是极强的自尊心，所以被女医生一激，阿木就很快“上了当”。

如果掌握了这个女医生所用的技巧，那么在生活中，我们也一样可以做“心理医生”。

除去生理性病变的因素，一个人在对你说话或是发表演讲时不断地眨眼，那么这个人话语的可信度就有待商榷。

而当一个人斜视别人时，所表达出的是一种反感和鄙视，当这个眼神加上眼帘低垂的动作时，就表现出这个人对你的抵触情绪已经非常强烈了。这个时候，最好是知趣暂停，如果还有别的事要沟通，那么就必须随机应变，用新的语境来表达。

当有人仰视你时，是表示尊敬和信任；而俯视你的人，则是有意想保持自己的尊严。

想要用眼神来打动对方，也有几个浅显易用的小窍门。

首先，将视线集中在对方的眼部和面部，就是两眼和嘴唇之间的区域，会让人体会到你想要真诚倾听和理解；接下来，如果你想给对方留下深刻的印象，那么就长时间地注视他的目光；然后，温和的笑容也必不可少，在与别人谈话时，不卑不亢的眼神与微笑点头是打开他人心防的最好方法。

最后，在与他人以目光交流时，切忌戴着有色的特别是深色的眼镜。这样的眼镜往往会在潜意识上造成他人心中的不悦，觉得你是一个极力想要掩饰自己的人。

握手，一种友好与支配的象征

人们见面时所做的第一件事，往往是握手。别小看这个动作，它能形成对方潜意识里对你的第一印象。所以说，掌握好握手的技巧，无论在何时何地，都是非常重要的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

直到现在，老约翰都记得尼克松总统与他握手时的情形。

约翰是一个老消防队员，在这个岗位上工作了四十多年，作为这个行业中的佼佼者，他有幸获得去白宫参观并与总统同桌进餐的殊荣。

这对老约翰来说是一辈子都难忘的经历，事实上，他对那个在电视上总是针锋相对能言善辩的总统并没有太多的好印象，因为文化层次的关系，他觉得总统是一个高贵傲慢的人。

这样的印象，一直到他见到尼克松总统截止。

当他们在白宫前面的草坪上站成一排，接受总统的检阅时，总统和他们每一个人都挨个握了手。总统的手掌宽大而温暖，紧紧地包裹住老约翰的手，让他瞬间体会到了一点：总统对他是重视的。

有了这样的感知，接下来的过程就变得轻松而温和了，约翰和同他一起来的人们与总统聊了很多，最终，大家都为他的睿智和亲切所折服。

是什么让老约翰在那么短的时间内就改变了对总统的印象呢？毫无疑问，是他与总统的第一次亲密接触——握手。

身为一个出色的政治家，尼克松总统有着自己独特的握手方式，他用自己的手掌完全包裹住对方，坚定而有力地摇动，这样的握手方式可以表达出他高度的热情与亲切感。当然，这种握手方式只有政治家才会用得比较多，因为它带有一股强烈的支配感。

作为两个陌生人之间第一次见面时较为亲密的相互接触，握手的重要性是绝对不能低估的。这关乎到你给对方留下的第一印象的好坏，还有今后是否值得继续交往的判断问题。因为握手意味着对方允许你进入他的“私人空间”接触到自己，而被不熟悉的人触摸到时，人类的警觉心往往都会提到最高点，因此，只要你有一点点让他觉得不舒服，那么对方在潜意识里必然会留下“你很差劲”的印象。

作为业务部的新人，第一次拜访客户的Vitas紧张极了，他正了正领带，争取让脸上的笑容看起来更和善，更容易让人亲近一点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

做好了一切的准备之后，Vitas敲开了客户公司经理办公室的门。

“你好，欢迎你的到来。”经理是一个很友善的人，看见Vitas，便快步迎了上来，在离他一步远的地方停下。

“您好，我刚才打过电话……”这样近距离的面对让Vitas有点紧张，他不由自主地摸了摸后脑勺。

经理微笑着向Vitas伸出手去，“我知道是你，我们约好了这个时候见面的。”

Vitas连忙伸出手来跟对方握了握，但是因为紧张，他很快就松开了。

这一次的面谈极为短暂，Vitas回到公司时，接到了前台的传话，因为对方觉得自己缺乏经验和诚意，这一次的合作失败了。

Vitas怎么也想不明白，事实上，他连精心准备好的提案都没来得及表述，那位经理就以有事要忙为借口送他出来了，这怎么能说是自己没有经验和诚意呢？

很显然，这并不是对方经理故意要刁难Vitas。在刚见面时，他的态度是热情的，但是，Vitas那生涩的表现，特别是他那糟糕的握手，让对方对他的好感立刻降到了冰点。

事实上，与他人握手时，用力过大或者是过小，摇晃的幅度太大，将食指探入对方腕部，还有把自己的手放在对方手上并扭动等动作，都会给对方留下不好的印象。作为一种普遍的问候方式，我们很难准确地说明怎样握手才是最合适的，但是用“模仿”的方法能够较好地解决这个问题。

在顾及到自己身份和所处环境的前提下，你可以先体会一下对方握手时的力度，然后用同样的力度和摇摆幅度去跟他握手，这样的做法绝对不会出错。

如果想要表现出自己的支配感和征服感，那么你可以将另一只手也派上用场，在握手时拍拍他人的肩膀，或是搭在他人的肩膀一小会儿。

此外，如果对方的握手让你感觉到疼痛或者不舒服，也不要立刻在脸

pdf下载网 http://www.i8788.com

上表现出来，这是很没有礼貌的行为。

另外，在文化背景和社会习惯不同的地区，握手的方式也有所不同。比如说在中国，人们习惯于相距一步多远的距离，双手自然交叉相握几秒钟的时间，如果你对某人非常喜爱，那么可以在握手的同时用一只手触摸对方的手臂或肘部来表达。

在纽约，握手也同样直接简短，但真诚的笑容必不可少。

在美国的中西部地区，人们往往不握手，而是用挥手来代替。

在法国、俄罗斯、阿根廷、哥伦比亚等国家，男士之间才会握手，如果女士愿意，会让你亲一下她的脸颊来代替。

不同国家不同地区的握手习惯都不相同，但毫无疑问，握手在人类世界的礼仪交往中绝对占有一席重要的位置。

你不断地点头，对方就会不断地说

俗话说言多必失，想要抓住对方的把柄，让他多说话绝对没有坏处。于是，在对方说话的过程中，点头就变得尤为重要，它能够隐晦而巧妙地表达出你心中赞许的态度，从而在不知不觉中让对方降低警戒心。

作为美国FBI的审讯专家，乔·纳瓦罗在审问犯人时，有一个奇特的习惯。他总是在审问案件之前，先让犯人倾诉一下心里话，比如说自己的身世，比如说现在内心的感受，或者是压抑在心里的愤怒与怨恨。在犯人倾诉期间，即使是情绪失控、歇斯底里地大叫大嚷，他也不会加以阻止，而是配合着他的节奏轻轻点头。

pdf下载网 http://www.i8788.com

当犯人释放出内心压抑的情绪之后，纳瓦罗的审讯才正式开始。

一直有人质疑纳瓦罗的这种做法，认为他是在放纵囚犯们的情绪。但对此，纳瓦罗有自己的解释：在审讯之前让犯人将心中的所有情绪宣泄出来，有助于降低犯人在接下来的审讯过程中的易变性，也就是说减少他们反复无常、信口胡诌的可能。

这样的做法，在心理学上叫做注意力分散法，其原理相当于物理上的热力学第二定律：所有事物都存在不断消耗自身能量并最终瓦解的趋势。当犯人们将心中的情感全部宣泄出来之后，就会出现一个短暂的空虚期，这段时间，他们连讲话的力气都没有，更不会去费心思编排谎言了。

紧接着，就出现了一个叫做互惠定律的问题。这也是一个极为简单的道理，比如说你从他人那里得到了好处，那么就会想着要回报，而他人今日承蒙了你的照顾，改日也一定会照顾你。于是，纳瓦罗用点头这种平稳而和缓的动作，促使犯人们发泄出心中的愤恨，从而让犯人们在潜意识里觉得对他有所亏欠，对他降低警戒心。

纳瓦罗正是因为掌握了这两点，才会让那些犯人对他的简单要求和问题不再排斥，从而比别的审讯专家更容易问出案件的关键。

在生活中，我们自然不必像纳瓦罗那样步步为营，但是运用一些能够影响他人潜意识的技巧是非常简单的。

点头，就是其中最简单也是最有效的一种。

当你遇到一个很难对付的人，而你手上又没有对方的把柄，那么与其激烈地争辩，还不如点点头，任由他倾诉，一来可以显示出你是一个很有教养的人，二来也可以更加了解对方，做出更完善的对策。

庄先生和公司里的竞争对手一直在暗地里较劲，争取运营经理的位置。而今天，二人之间的争斗被摆上了台面，总裁让二人在大家面前谈一谈有关公司发展的规划和建议，想要在他们之间做一个选择。

pdf下载网 http://www.i8788.com

出于抢占先机的考虑，对手当仁不让，滔滔不绝地开始了演说，他激情飞扬，总结了一系列自己对公司的看法和见解，提出了许多精妙的论点。

庄先生并没有因为对手的良好表现而惊慌，他只是认真地听着，听到精妙处还不断地点头。看见他的动作，对手的戒心渐渐降低，他越说越得意，甚至将自己临时产生的几点想法也说了出来。

当对手终于停止演说时，庄先生向总裁点头示意，开始了他的演说。

而他所谓的演说，不过是在对手原先的基础上加以总结归纳而已，另外，对于对手临时想法里的几点漏洞，他也提出并补上，又加上了自己的新意。

“等一下，你这是……”见庄先生抢占自己的“劳动成果”，对手急了。

“刚才我一直在做您的倾听者呢，出于公平起见，现在您也该心平气和地听我说完吧?”庄先生一句话就把他顶了回去。

毫无疑问，这是一场一面倒的辩论。无论是总裁还是在场的同事，都认为沉稳周全的庄先生才是运营经理的绝佳人选。

点头在倾听的过程中是一种鼓励，是一种表示你期待对方继续说下去的默许，当收到了你所传达出的信息时，对方在潜意识里不自觉地就想要说的更多。多听，有助于多了解，对事件的解决会起到积极而有效的作用。

除此之外，做一个耐心的倾听者，还可以增加他人对你的好感，而在倾听过程中，点头也是一种良好的情感催化剂。

在此，再介绍一个用于倾听他人谈话时的小技巧，在对方吸气、思考、呼气到开始说话的空当之间，你也可以保持同样的呼吸频率，并配合着呼吸的节奏深深地、缓慢地点头或是叩动手指。这就好比母亲在婴儿睡眠时，会跟随着他呼吸的频率轻轻拍打一样，这会从潜意识里让人觉得很安心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

展示脆弱部位，消除戒备心理

你向他人展示过你脆弱的部位吗？有时候，一味地逞强并不是一件好事，适当地示弱才更有助于自己的人脉发展。而这时候，你所需要做的，只是歪歪脑袋或是展开胸腹这么简单。

小时候看过一期“动物世界”，印象极为深刻，演的是一只被孤狼追赶、跑得快要脱力的兔子倒在地上装死的过程。

时隔这么多年，那幅画面仍然深深地印在我的脑海中，那只兔子两眼翻白，四肢抽搐，脑袋扭向一边，将自己最脆弱的肚腹和脖子展露在那只狼的面前。

甚至有那么一刻，我也以为那兔子已经被活生生地累死了，因为它装得太像了。

那只狼简单的头脑里想必也是这么认为的，于是，跑得气喘吁吁的它放慢了脚步，美餐已经摆在眼前，自己不需要那么拼命了。

然而，就在狼一步一晃地走向兔子，准备从地上叼起它的时候，那只看似死透了的兔子却猛然间一跃而起，以飞快的速度从狼口下逃生。

一直到兔子跑得不见了踪影，狼才反应过来。虽然我看不懂它的表情，但我想，那时它的脑海中一定盛满了无奈。

一只兔子能有多高的智力？可是，它不仅骗过了那只狼，甚至连我这个人类也上了它的当，这是为什么呢？

答案其实很简单，因为兔子运用的不是头脑，而是本能。如果它只是倒地装死，将屁股对着那只狼，我想，不仅我会怀疑，恐怕那只狼也不会轻易上当。可是，它在装死的时候，将自己最柔软的部分暴露在狼口之下，要知道，那可是性命攸关的事情，一个拿捏不准，狼的利齿就能让它真死一回。

pdf下载网 http://www.i8788.com

正因为它有着这样必死的“觉悟”，才能麻痹了对手。

颈部和腹部一向是最为脆弱和容易受伤的部位，在这一点上，人类和兔子，和所有的哺乳动物都一样。颈部是人体中最为重要的一个衔接管道，呼吸的空气、循环的血液和吃下去的食物都会经由这里；腹部则布满了体内的重要器官，但没有骨骼，只有柔软的脂肪层、肌肉层和皮层所保护。它们不像双手、双脚乃至于坚硬的头颅可以用来攻击，可以说没有任何自保的能力。

人类在受到惊吓时，往往会惊呼一声“天啊”，然后用双手遮盖住胸骨上方颈部的一部分，这是潜意识里所产生的本能反应；同样，当人类在害怕、焦虑或是在陌生人面前，往往会将肚腹收缩回去，那是人类本能中的戒备在作祟；而当一个人在另一个人面前露出自己的脖子，甚至将头放在对方的肩膀上时，就代表了他已经在心底里接受了对方；同样，接近亲近的人时，我们会将双手张开，身体前倾，将腹部坦露在外，表示愿意和对方分享自己最脆弱的部位。

除此之外，手掌心也是人类所“不关注”的脆弱部位之一，在陌生人面前展露自己的掌心，也有助于消除他人的戒备心理。

明白了这个道理，我们完全可以像杨小姐一样，在社交和生活之中多处运用。

作为事业成功、家庭和睦的“标准幸福者”，杨小姐总被旁人所羡慕。她的工作是保险业务，可以说是极为难做的一个行业，可是她身为一个女子，每个月的业绩总是比同事们要高出很多。

面对嫉妒者的中伤，杨小姐笑而不语，其实，她之所以能够“所向披靡”，除了自己良好的外貌条件与口才之外，还有着一个小小的秘诀。那就是在拜访客户时，在熟悉到了一定程度之后，她都会微微歪着头跟对方说话。

她深信，这样的动作能降低对方对自己的戒备，而实际上确实如此。当有一个看起来很诚恳的女子展露出她白皙而纤细的脖子时，大多数人都

pdf下载网 http://www.i8788.com

会产生一种想要保护她的欲望，这个时候，即使是再难谈的单子，也有了一丝拿下的可能。

而在生活之中，如果与爱人发生了矛盾，杨小姐也往往会用到这个姿势。事实证明，这种姿势绝对比双手叉腰摆茶壶状更能缓解矛盾。试问，对于一个愿意将自己最脆弱的部分展现在你面前的爱人，你怎么会舍得骂她呢？

当然，并不只是在发生矛盾时才能用到这个动作，平时说话多歪歪头，也会给他以俏皮可爱的感觉，并且让他感受到“我是如此信任你和依赖你”。

除此之外，一个热情而主动的拥抱也是杨小姐对待闺蜜和老公“克敌制胜”的法宝。即使是再难缠的情况，她往往一个拥抱就能解决所有问题。

这实在是非常简单而有用的技巧，只需用身体语言，就可以降低对方的戒心，消弭对方的怒气。而实际上，除了对别人运用之外，我们也可以借观察他人在不经意间所展露出的脆弱部位，从而做出某种判断。

比如说，在商业谈判上，如果你看到对手做出轻轻偏头的动作，那么有极大的可能是他已经接受了你的意见，有促成谈判的想法。

又比如说，在恋爱时，如果对方乐于与你谈话，并且总是前倾着身体，将肚腹暴露在外，那么表示对方在心中也是在乎你的，希望能够与你进一步交往。

此外，与脖颈相接的下巴也是可以做出判断的关键部位之一，就像蜗牛在受到惊吓时会缩进壳里自保一样，收起下巴会减少脖颈暴露的面积。因而，当一个人低着头、缩着下巴面对你时，他往往缺乏自信心，并且对你不够信任。

相反，抬起下巴则是一种自信且愿意信任别人的表现，甚至在欧洲许多国家的阅兵式上，将下巴上翘是一种必需的礼节。

pdf下载网 http://www.i8788.com

轻松的姿态能营造良好的交谈氛围

在现实生活中，如果我们无法确保有休闲而轻松的环境，那么注重一些能表达出轻松感的姿态，特别是那些能够影响到他人潜意识、降低他们防备的细微动作，在关键时刻能起到很大的作用。

几乎所有人都知道美国总统的办公地白宫，但很少有人知道还有戴维营这个地方。

戴维营是美国总统专属的休闲度假山庄，换句话来说，就是总统用来休息游玩的地方。可是，就在这片山庄里，美国总统却签署了很多日后影响重大的协议，甚至在数目上，可能比在白宫成功签署的还要多。

为什么会出现这样的情况，分析起来也不奇怪。白宫作为美国的标志性建筑，由于盛名而产生了巨大的压力感，每一个进入白宫的人都会不自觉地提起防备，打起十二分的精神；而戴维营却不一样，它“避暑山庄”的名义已经为它赋予了轻松自在的本质，国家领导们不必正襟危坐，可以在随意而自在的氛围内轻松交谈，从而大大提高了签署合约的成功率。

举这个例子，是为了说明良好和谐的交谈氛围对人们的重要性。如果交谈的双方因为种种原因，彼此的心中都充满了压力和戒备，那么这种不信任感和距离感很容易就会造成让人难堪的过程和两败俱伤的结果。

所以说，如何以轻松的姿态降低他人的警戒心，促进和谐氛围的生成，也是很重要的一门学问。

轻松的姿态有很多种，比如说活泼的语调、热情洋溢的手部动作等。这些是比较浅显的东西，实际上，在与人交谈时，利用一些他人不会察觉的小动作和小准备，也可以影响到他的潜意识。

比如说双腿交叉。

一个人无论是在站着还是坐着的情况下，将双腿交叉都是一种舒服放

pdf下载网 http://www.i8788.com

松的表现。因为在这种姿势下，他不可能立刻逃跑或是做出威胁伤害的动作，也就是说，如果你这样做，会在交谈对方的潜意识里留下一种印象：他信任我。

这种姿势在两个人交谈时起到的效果也许并不明显，但是，当两个或两个以上的人都做出这种动作时，和谐的谈话氛围往往就会油然而生。

而如果是两个人并排坐着，那么交叉双腿也可以作为判断你们交谈是否愉快的标准。如果对方觉得你很投缘，那么他就会将跷在上面的那条腿指向你的方向，反之，就是他并不满意你们之间的谈话。

除此之外，如果你想要某个人与你亲近，那么在谈话时将自己的身体微微向他倾斜也是一个不错的做法。人类总是会亲近那些自己喜欢的事物，远离那些自己讨厌的事物，这种习惯从婴儿时就有，婴儿也只会对自己喜欢的人伸出手要求抱抱。

如果你做出这样的动作，那么对方在潜意识里也会产生想要包容和亲近的感觉。

Vicky 被上级委派，负责一场高端相亲会的准备和协调工作。事实上，这种相亲会很少能取得它应有的效果，因为无论男女，具有资产和身份的人总是有着一层疏离的保护色。

作为这场相亲会的负责人，Vicky 可谓绞尽了脑汁，最终，他将会场中每一个隔间的桌子都撤掉了。

很多人不明白他为什么要这么做，但在与会时，Vicky 的做法却收到了意想不到的效果。因为没有桌子的阻隔，所以最基本的“隔阂”便消失了，这使得一些相对来说完全陌生的人也愿意开口谈话。并且，由于没有遮挡，很多穿着裙子的女士也选择了双腿交叉的坐姿，这不仅让她们看起来文静而淑女，也让男士们更乐意与之交谈。

Vicky 对于“轻松姿态”的认识，让他圆满地完成了这一次的任务。

当然，生活中并不是所有的事情都能发展得如我们想象中那样顺利。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果说已经产生了紧张的状况，那么也有相对可以缓解气氛的“姿态”来解决。

如果是在站立时，那么除了双腿交叉、头部稍稍倾斜的动作之外，还可以不断变换与对方之间的角度，这样能够降低紧张感。如果还是不行，那么站起身走开一点儿也是不错的做法。距离拉开了，压力就会减少许多。

相同的道理，如果是在座位上，那么将身体后仰也能起到同样的效果；若是在座的人都不冷静，那么你可以尝试着第一个深呼吸，周围的人一般都会跟着你做这个动作。

当然，如果到了剑拔弩张的地步，那么不如将手上的问题暂时放下，一起出去散散步或是享受一下美食，这绝对是能够促进合作共赢的好方法。

另外要记住的是，千万不要双手抱胸或是叉腰，也不要一直盯着对方看，这都是令人难受的做法，一定要杜绝。

模仿对方的动作，赢得对方的好感

模仿对方的动作，会给人一种潜意识里舒服与自然的感受。人类总是对与自己有相同之处的人或者事物有着莫名的好感，请记住这一点。

凤凰卫视《鲁豫有约》这档节目，想必大家都不陌生，主持人陈鲁豫那睿智幽默的谈吐和独树一帜的造型，让她在很多人心目中留下了深刻的印象。

也许有很多人都注意过，鲁豫有一种非常特别的坐姿，她通常坐在沙

pdf下载网 http://www.i8788.com

发上，双腿并拢并向一侧倾斜，这种典雅的坐姿有助于防止走光，也与她的形象非常符合。

如果说这一点有很多人知晓，那么我接下来要说的一点，也许就没有多少人注意到了。

在录制节目的过程中，有不少嘉宾，甚至是男人，都会自觉不自觉地模仿她的坐姿。

当然，这一点并不是绝对的，鲁豫在录制节目的过程中，也不可能只保持这一种坐姿。但是，应该同样很少有人发现：鲁豫更换坐姿时，很多时候都会以身边嘉宾的坐姿为模板。

在她的一期节目上，一个女嘉宾大概因为有点紧张，双腿交叉，总是时不时地拢拢头发。在发觉嘉宾的积极性不高之后，鲁豫除了继续用言语来引导，双腿也由并拢而改为交叉的姿态，并且，在那女嘉宾拢头发时，她也经常会做出相同的动作。

没过多久，那位女嘉宾的紧张感就被消除得七零八落，据说，她后来与鲁豫成了极好的朋友。

除了言语的力量之外，鲁豫之所以能够与那么多嘉宾在短时间内详谈甚欢，甚至能够触及到他们心中柔软的部位，动作起到的作用也不可小觑。

就好比在人类感情交流的最初阶段，一个母亲与自己的婴儿之间，婴儿还不会说话，他们无法用语言来交流，那么，母亲通常都是怎么做的呢?

当婴儿开心地笑的时候，母亲也会露出同样的笑容；当婴儿歪一歪脑袋，动一动小手指时，母亲也会跟着这么做；当婴儿发出“啊啊”的叫声，母亲通常也会附和，这就是人类借以培养亲子关系和依赖感的最基本的方式。

从这种方式所衍生出来的方法，叫做镜像法。简单来说，镜像法就是做出与谈话对方相同的姿势或是动作，从而在潜意识里让对方觉得安心和

pdf下载网 http://www.i8788.com

开心的方法。在上面的例子中，鲁豫也正是因为经常做出与嘉宾相同的动作，才会很容易赢得大多数人的好感。

喜欢步调一致的感觉，是人类与生俱来的本性。如果你不信的话，我们可以来做一个小测试：

当一群人围坐在一起，观看一场球赛时，有一个人因为自己喜欢的球队进了球，欣喜地从座位上站了起来，兴奋地摇着手臂欢呼。

那么接下来，他最可能跟以下的哪一个人成为好朋友呢？

A. 喜欢另一支球队并跳着脚破口大骂的人；

B. 对球赛并不是很感兴趣的旁观者；

C. 也喜欢同一支球队，但内向不热烈的人；

D. 跟他一起摇着手臂欢呼庆祝甚至是拥抱的同好。

毫无疑问，答案是D。

如果说只是爱好使然，那么C也应该是被选项之一。但很明显，只有做出相同动作的两个人才能够在人群之中最快地发现彼此，并且由此而产生一种强烈的亲近感。

在想要接近某人或是与人谈生意的过程之中，我们要尽量模仿对方的动作。请记住，你与他之间的“相似之处”越多，他对你的好感就越是浓厚，接纳你的可能性就越大。

比如说，在与客户谈生意时，如果你发现他保持着单手托腮倾听思考的表情，那么你也可以做出同样的动作。如果能有“照镜子”一样的感觉，那么客户潜意识里就会觉得你这个人让人舒服而安心。

再比如说，在很多人的聚会中，如果你想获得某人的青睐，也可以模仿他的动作。如果他比较紧张，双手绞在一起，那么做出同样动作的你必然会被他第一个发现，从而让他产生“原来有人跟我一样”的心理。这样，不用说话，你们之间的距离就拉近了很多。

因为模仿而能够变得顺利的例子还有很多，在这里就不一一列举了。事实上，无论在何时何地，这种技巧都有其应用的必要，而且，在赢取好感的方面屡试不爽。

pdf下载网 http://www.i8788.com

运用反重力行为，给他人积极的暗示

反重力行为所表现的，是一个人满足开心的强烈信号，因此，往往会带给他人鼓舞和激励的“副作用”。巧妙地利用反重力行为所产生的心理原理，我们就能够轻松感染到他人，带给他人快乐的情绪，无论是何种情况，开心着做事，永远比失望着做事的效果要好。

“我要去见邻居阿姨新给我介绍的对象，也不知道他是一个什么样的人，和我会不会投缘呢？如果他是一个性格爱好与我根本就不一样的人，那可就糟糕了……”在临行前的路上，小薇一直在跟闺蜜唠叨着，心中充满了忐忑。

“不用害怕，也不用太担心，我说过我会在这儿等着你的。”闺蜜被她烦得没有办法，快步将扭扭捏捏的小薇推进了约好的咖啡馆里。

半个小时之后，小薇迈着轻快的脚步走了出来，她的眼角和嘴角都向上翘着，手上的包包也不自觉地甩了起来。闺蜜迎上前去，不等她开口，说道：“一定很满意吧？”

“你怎么知道？”小薇有些奇怪。

“看你的样子就知道了，恨不得跳着出来。”

闺蜜的这句话看起来只是随意的观测，但实际上，却包含了一个心理学道理，叫做反重力行为。

何谓反重力行为呢？我们简单来分析一下。

人们在日常生活中，总是有“什么事都会很顺利，都会越来越好”的愿望，并且在没有受到打击时，也会把这当成一种积极乐观的心态表现出来。而这种心态，表现在行为上，就会出现眉毛上抬、嘴角上翘、眼角上翘等不符合“重力学原理”的情况，这种潜意识里的行为，就叫做反重力行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

我们在生活中的很多人身上都可以观察到反重力行为，“眉开眼笑”、“健步如飞”等成语就是古人几千年来总结出的最好的例子。除此之外，很多反重力行为会具有一定的隐蔽性，比如说在会议、课堂等不方便表达出喜悦的场合，遇到高兴事的人们往往会连脚趾或是交叉双手中的大拇指都竖起来，这也是积极信号的一种。

灵巧的人能够理解信息，而聪明的人则能够运用信息。理解反重力行为并能分辨出它并不是难事，而事实上，我们能够运用这种心理学上的暗示来处理许多不便于开口的事情。

经济大萧条初期，迈克尔的公司遭到了强烈的冲击，公司里的每一个人都打不起精神来，觉得丢饭碗的危机会随时降临到自己头上。

就在这种艰难的时刻，迈克尔居然接到了一单生意。他很清楚这单生意对于自己的公司是多么的重要，所以他费尽了所有的心力去谈，但遗憾的是，最终合作还是失败了。

放下电话，迈克尔的心情糟糕到了极点。但是他很清楚，如果这个时候他愁眉苦脸地出去，那么公司就垮了，每一个员工都不可能再提起任何信心去办任何事，公司的结局只有一个，那就是破产。

在办公室里思索了良久，迈克尔终于推开门走了出去，他仰着头，眉毛和嘴角都微微上挑着，迈着轻快而跳跃的步伐走出了公司的大门。

“总裁是谈成了这单生意吗?”

“一定是，你看他走路都不一样了……”

迈克尔的情绪影响到了看见他的所有员工，这些员工又向那些没有看见迈克尔的人讨论了这件事情，他们一致认为总裁已经想到了让公司起死回生的办法，甚至到最后，以讹传讹，竟传出了迈克尔根本不为这次经济危机而担心的说法。

这样的情绪极大地鼓舞了员工们的士气，他们不再为自己会失去工作而担心，甚至庆幸是在迈克尔的公司工作。公司依然在正常的轨道上行驶着，最终挺过了那次抹杀了大多数小公司的危机。

pdf下载网 http://www.i8788.com

毫无疑问，迈克尔的反重力行为运用得十分恰当，它比任何鼓舞情绪的演讲甚至是实际行动都更有作用，这也正是反重力行为运用的魅力所在。

双手可以为你的语言赋予情感和魅力

灵活运用自己的手部动作来配合精妙的语言，绝对能够吸引别人的注意力，加深你在他心中的印象。有时候，你个人的魅力就是这样在不知不觉中产生的。

这是一场涉外的展销会。

在两个相邻的展台上，站着两位年龄相仿、热情活泼的小姐，毫无疑问，她们是厂家请来负责产品介绍的。

严格来说，她们的口才差不多，而左边展台上的小姐还要比右边那位漂亮一些。但是奇怪的是，大多数的顾客都聚集在右边的展台旁，看得津津有味。

仔细观察一下，就能够发现两位小姐的不同之处。

左边的那位小姐，手里拿着一个类似于电子教鞭之类的东西，她只是一味地在讲，讲产品的新颖、性能的优越和性价比；而右边的那位小姐，双手一直没有闲着，在讲到激动时，她甚至会拍着胸脯做保证，或者是举起拳头来表示自己坚定的信心。她的这种情绪感染到了台下的听众，大家随着她的手势和语调而情绪起伏，脸上挂着不自觉的微笑，似乎是她明朗的笑容能传染一般。

展会结束之后，右边展台的厂家所签下的订单比左边展台的厂家要多出好几倍。

pdf下载网 http://www.i8788.com

同样的演说，同样的条件，取得的结果却大不相同，这源于灵活运用双手给语言所添加的附加分。

手是人类丰富生活、保护自我安全的重要部位，日常行为中，无论是吃饭、搬运还是对他人做出攻击的动作，都要依靠双手来进行，所以手部的动作往往最能够吸引他人的目光。在语言条件相差不多的情况下，如果能够运用双手，那么对他人理解你所传达出的信息并加深印象有着良好的促进作用。

此外，人们用来判断他人手部动作的器官是大脑的边缘系统，也就是说，手部的动作往往比语言更能够影响到他人的潜意识。

因而，不要小看你有一双什么样的手，在说话时，也尽量用它们来向听众表达出你心中的情感，这对你绝对有益无害。

米歇尔是一个新进的家庭珠宝销售员。这是一个新兴的行业，向那些中产阶级的家庭主妇们推销富人们所淘汰下来而翻新过的珠宝首饰。

做这一行，并不需要太高的学历和珠宝鉴定的眼光，每一份珠宝都有着专业的可鉴定的说明书，销售员所需具备的只是良好的心态和口才。

在通过了面试之后，米歇尔便拿着珠宝图鉴和几样展示品去拜访客户。

客户们通常对这种款式虽不够新颖但极具收藏和佩戴价值的二手珠宝很感兴趣，但奇怪的是，当米歇尔拿出展示品给客户观看的时候，她们之中大多数的反应都是立刻打起了退堂鼓，并很快将米歇尔请出家门。

几次碰壁之后，米歇尔垂头丧气地回到公司，她所属的分部主管在看见了她的双手之后，很快帮她找到了原因。

作为一个年轻爱漂亮的女孩子，米歇尔留着长长的指甲，并且涂了鲜艳的指甲油；另外，由于长时间奔波在外的关系，她的手上沾满了灰尘。

试问，像这样的一双手所拿出的珠宝，谁会有心思去欣赏并购买呢？

所以说，双手对语言所起到的作用，往往会事关成败。因此，有一双

pdf下载网 http://www.i8788.com

清洁的、没有“魔爪”一样的指甲的手，对每一个人来说都是必要的。

另外，有两点非常值得大家注意。第一就是不要用手指指着别人，这是一种非常不礼貌的行为。如果你有需要，那么可以摊开手掌，掌心向上对着目标，这同样可以达到目的并且不会有冒犯的意思。

第二，在与人说话的过程中，千万不要把手藏起来。特别是做出将双手坐在臀下的动作，因为通常只有说谎或是做坏事的人才会有这样的举动，它暗示着说话者内心紧张不安的心态。

即使只是将双手插在口袋里，或是背在身后，也不可取。因为人类在潜意识里总会对他人的手有着一种莫名的警戒心，这样的动作会在无形中让他人对你产生戒备感。试问，那些具有说服力的演讲者，哪一个不是用手部的动作去吸引观众的注意力，用坚定挥舞双手的动作去强调自己的情感呢?

如果你想传达给听众热情而开朗的信息，那么配合着语言，你可以做摊手、竖拳等动作。

如果你想给他人自信的感觉，那么在说话时用食指碰弹桌面是一个不错的选择。这有助于帮你放大要传递给他人的信息，让大家感觉到你对自己的说法非常有信心。

又或者，你可以试着在说话时将自己的大拇指朝上。你可以在口袋中或是桌子上做出这样的动作，这同样对提高你的威信有帮助作用。

手臂能够表现你的自信与主导意识

与手掌相比，手臂的体积更大，更容易表达出强烈而鲜明的情感。一些特定的手臂动作，能够传达出你强烈的自信，并且能够影响到他人的潜意识，让人不自觉地把你当做最中心的那一个。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“我不知道该怎样表达出领导的威仪……”坐在咨询师面前的桑尼困惑极了，“所有人，包括老板，还有我手下的员工，都说我亲切有余、威严不足，甚至连办公室的文员都敢轻易跟我顶嘴，可是我又不想跟他们发火，我觉得那是最糟糕的办法……”

“你说的没错。”咨询师点点头，“我觉得你可以试试我的方法，说不定能够培养出你的领导气质。”

只是几个简单的动作，真的可以解决困扰自己已久的问题吗？桑尼怀着半信半疑的心情开始了实验之旅：

早起要开早会，往常，桑尼都是坐在座位上宣读报告的，可是今天，他牢记咨询师的嘱咐，第一次站了起来。

他舒展开自己的手臂，将五指叉开抵在桌面上，身体微微向前倾。在以这样的姿势宣读报告的过程中，他惊奇地发现，原先在他发言时那些不时就会冒出来的反驳在今天少了许多，他甚至觉得每个人看他的眼神都与平时不一样。

难道是我今天有什么不同？他这样想着，可是，当早会结束，他与下属笑谈时，他发现他们又恢复到对自己毫无尊敬的态度了。

坐在自己的办公椅上，桑尼习惯蜷着身子，用手托着腮。但是，当有人敲响了他办公室的门时，他想起了咨询师的嘱咐，换成了双臂抱头、向后靠着椅背的姿势。

进来的秘书先是一愣，紧接着散漫的神色也有所收敛，她将手中的文件放在桑尼的办公桌上，破天荒地问了一句：“这是今天下午要签署的文件，经理，还有别的事吗？”

“没有了，你先出去吧。”这大概是桑尼觉得自己说话最有领导气质的一次了。

快下班了，可是小林的报告迟迟没有交上来。虽然知道去找他，那小子多半会嬉皮笑脸地拖延，但职责所在，桑尼也不得不跑一趟。

站在小林的办公桌前，他并没有按照平时的习惯弯下腰去，而是将双臂背在身后，问起小林报告的事情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“我下午下班前会做完。”看见桑尼并不像往常那样跟自己“亲近”，小林也不敢放肆了，老老实实地回答道。

这样的结果让桑尼极为满意，但是，真的像他所想的那样，“领导气质”是可以随随便便培养出来的吗？答案当然是否定的。咨询师为他提供的，不过是用手臂动作来传达出自信和主导意识的方法罢了。

舒展手臂、将五指叉开抵在桌面上、身躯向前倾的动作，除了能使说话人的形象看起来更加强大而权威之外，还是展示强势控制欲的象征。这样的动作一方面可以传达出“我知道自己在做什么”的自信，另一方面还表达了一种“这儿我说了算，你们都给我听好了”的霸气态度。

双臂抱头也是一种带有强烈的主导意识情绪的举动，这一动作一向是老板面见下属时的专属；同理，将手臂背在身后也是一种具备威严感的动作，能够传达出“我是你的上司”的信息。我们经常在电视上看见国家领导人或是哪个国家的王储在会见比他身份低的人时会做出这样的动作，但那个被会见的人绝对不敢做出相同的举动。

除此之外，双手叉腰也是能够表现出主导意识的手臂动作之一。记得小时候，每次放学回家看见妈妈这样的动作，我就会毛骨悚然。因为她一旦做出这样的动作，下一句话往往就是：“你怎么这么晚才回家?”或者是，“这次的试卷是不是发下来了？赶快拿给我看，这一次你可不要想轻易地过关!”

每当这时候，我就会沦为她情绪的附庸品，连一丝一毫反抗的念头都不敢起。

当然，除了一家之主之外，这样的动作我们也经常在警察、FBI 甚至是城管的身上看见，那是因为他们代表了强势一方的力量，本身就具备着强烈的信心和主导他人的想法。

当然，并不是所有的叉腰动作都能给人以这样的感觉，如果看见一个人对自己叉着腰，那么请留心观察他大拇指的朝向，当大拇指向后时，就是上述的情况；但如果他大拇指向前，则表示他的心中充满了疑问，而不

pdf下载网 http://www.i8788.com

是质问。

当你学会了这些手臂动作的运用方法之后，我相信，像桑尼那样表达出你的自信和主导他人，就不再是难事了。

叉开双腿能体现你的控制欲与权威感

将双腿叉开站立或是坐着，能够体现出极强的权威、控制、自信和给予他人威胁的感觉。当你想要让别人“怕”你时，不妨这样试试。

新中国成立初期，毛主席曾经在自己的书房里会见澳大利亚前总理爱德华·高夫·惠特拉姆。在摆满了资料和书籍的书架下，两位国家领导人坐着亲切地交谈，彼此的脸上都展露着笑容。

这样的情形被随从人员拍了一张照片记录下来。在照片上，主席的坐姿很引人注目。相对于惠特拉姆总理跷着腿的内敛的坐相，主席双腿叉开，双手平扶在沙发扶手上，更体现出了他的从容与泱泱大国的气度。

在若干年之后，惠特拉姆被问及与毛主席会面的感想时，心悦诚服地说：“毛泽东不但掌握世俗权力，而且还是具有精神力量的领袖人物，他所特有的气派，永远铭刻在他的人民的脑海中，他对中国历史的影响将永世长存。”

能够取得国际友人这样的评价，毛主席的风度和谈吐自然不在话下。而实际上，分析其细枝末节，我们不难发现：主席在会见他人时，经常会采取双腿叉开的坐姿。这一坐姿又起到了什么样的作用呢?

从心理学的角度来分析，叉开双腿实际上是人类在捍卫自己的空间时

pdf下载网 http://www.i8788.com

所经常做出的保护动作，它所表达出的意思是："这里是我的地盘，在这里我说了算"或者是"我从来没有怕过谁"。

不难看出，主席的坐姿正体现在第一方面。当时的中国虽是世界大国之一，但论起国富民强，与许多国家相比还要相差很多。这时候，如果领导人稍微在外国友人面前表现出一点儿软弱与怯懦，那么，中国的国际地位必将一落千丈。

正是这种强势的作风，才能起到保护的作用，才能给他人权威和由你掌控大局的感觉。在现实生活中，我们不难发现：有许多身居高位或是有某种职要的人，都很喜欢做出这样的动作。比如说警察，他们总是抱着胸，叉开双腿站着，来表示自己的威严和对事件的控制力；比如说教授向学生讲解问题时，也喜欢叉开双腿，来表现他在这方面的绝对权威；又比如说父母对待做错事的孩子时，也总喜欢摆出这种姿势，来体现出自己的不可违抗感。

要知道，威严的仪态并不是与生俱来的，有的人在长相和气势上天生缺乏领导的气度，这时候，就要从后天着手，运用技巧来弥补。

老高坐上经理的位置已经好几年了，但让他苦恼的是：他总觉得手下对他不够尊敬，他们会慑于他的头衔而去办他吩咐下来的事，也会因为他的年纪而叫他一声"高经理"，但相对于公司其他部门的高层管理，老高是唯一一个曾被下属顶撞过的领导，并且，这种趋势随着年头的增加还有愈演愈烈的倾向。

为了这件事，他曾经去请教总裁，总裁给他的评语是："没有领导的威严。"怎样才能体现出领导的威严呢？老高苦苦地思索并观察着，最终，他发现了一个规律：但凡公司的领导阶层，在接待下属时，总爱有意无意地将双腿叉开，给人一种在老高看来"盛气凌人"的感觉。

或许自己缺的就是这一点！在查阅了一些书籍之后，老高豁然开朗。从那以后，在接待下属或是给他们颁布命令时，老高总是叉开双腿。果然，自从他这么做后，下属们对他的态度明显恭敬多了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这就是叉开双腿培养控制欲与威严感这种技巧的灵活运用。如果你也想给他人高贵威严的印象，或是想要掌控一件事或一场谈话的节奏，那么不妨也试一试将双腿叉开的站姿或是坐姿，这对你强势感觉的形成绝对有良好的促进作用。

流畅的动作会为你赢得尊重与信任

在这个讲究速度的社会里，动作的流畅已经成为判断一个人是否可信可靠的重要标准。多注意自己平时的动作，并让它看起来更有规律性、更快速，这对你给人留下良好的第一印象有着非常积极的作用。

今年春节之后，我到一家连锁书店里买书。这时候正值学生开学的时刻，买书的人很多，每一个交款处都排起了长长的队伍。

当时排在我这一队的大概有二十多个人，这么多的人，都在眼睁睁地看着那位收银员慢吞吞的动作。她拿起一本书来，先是上下翻看一遍，接着把扫码器移到条码上打款，再以极慢的速度拽出方便袋来装上书籍，最终，在顾客结账准备离开之前，她还必须把“您消费了××元，找您××元，请拿好，欢迎再次光临”这句话完全说完，才会将手中的零钱找给顾客。

这样一来，不仅后面排队等候的人焦躁不堪，即使已经开始结账的人也有些受不了，甚至有几个顾客很无礼地在她说完之前就一把抢过属于自己的零钱和袋子，说一句“有毛病”，然后扬长而去。

有礼貌固然是好事，但是，这位收银员的举动让人根本无法感觉到温暖，她似乎只把这当成了一项需要按部就班完成的程序，而不是工作。这样的态度导致投诉簿上写满了她的工牌号，果然，没过几天，当我再次经

pdf下载网 http://www.i8788.com

过那家书店时，就没有看见那位收银员的身影。

严格来说，这位收银员并没有犯什么错误，服务人员应有的礼貌、谦逊和细心她都具备，但她却遭到了几乎所有人的厌烦，这是为什么呢?

原因很简单，因为她的动作不够流畅。

我们很难喜欢一个动作慢、拖拖拉拉的人，因为迟缓的动作会让人看起来很消极并且无能。而依据“近朱者赤，近墨者黑”的原理，这样的消极和无能是会“传染”的。因此，人们在遇到这种人时，通常是避之不及。

社会的发展已经进入了高速的形态，一个做什么都慢吞吞的人很难跟得上大家的节奏，特别是因为这一点而影响到了别人的时候，遭人厌烦在所难免。

相反，如果保持流畅的动作，则会是你招人喜欢的关键。

因为要打一个重要的官司，小何在朋友的介绍下找到了本市最有名的两家律师事务所，指名要找他们的金牌律师。

在第一家事务所，小何看见的是年老而稳重的王律师。在查看小何的卷宗之前，王律师先是给自己泡了杯茶，推了推鼻梁上的金丝眼镜，然后才慢吞吞地坐在靠背椅上，翻开了小何递来的卷宗。

而在第二家事务所，小何所受到的是截然不同的待遇。年轻的张律师先是热情地与他握了握手，请他坐下之后，便开始翻看小何的卷宗。

两位律师所提出的疑问和见解大同小异，但王律师因为阅历的关系更深一层。可是，在选择律师时，小何毫不犹豫地选择了张律师，这样的做法让很多人都感到费解。

而小何的理由只有一个：如果一个律师在看卷宗时都慢慢吞吞的，我还有什么理由相信他能够尽心帮我打好这场官司呢?

我们通常认为：当一个人对一件事充满了热情与干劲时，那么他的态

pdf下载网 http://www.i8788.com

度必然是热情的，行动必然是迅速的，而只有跟这样的人接触合作，才会有进步和成功。

另外，一个人是否值得信任，在于他遇事时是不是足够冷静。这时候，能够直接投射到人们眼帘中的动作就成为最重要的判断依据之一。如果一个人在平时动作流畅、雷厉风行，那么在发生危险时，他也有可能保持同样的状态；而相反，如果是一个动作拖拉、行动缓慢的人，你很难期待他在危急时刻有出人意料的表现。因此，对于人类潜意识上就存在的危机感来说，人们也更乐于敬服一个动作流畅的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章
善用冷读策略，轻松获取他人信任

冷读是心理学上的一个概念，大意是利用观察能力和一些奇妙的规律一眼看穿对方所想所做的事情，以求瞬间获得他人信任的技巧。这听起来有点玄，但运用起来十分简单。在社交过程中，你只需运用一些小技巧，就可以产生不可思议的成果，轻松赢得他人信任。社交也许是一条崎岖的山路，而精通冷读术，却能让你把这条路走得顺畅，走得简单。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

反射法则：要想得到信任，就先信任对方

日本的心理学家石井裕之先生曾经这样说过："这个世界上欺骗、批判、操纵别人的人已经太多了，最供不应求的，却是能够了解、信任、接纳他人的人。"这句话的另一层意思就是说："如果你想得到别人的信任，与之成为朋友，那么最好的做法，就是先信任对方。"

在古代的巴比伦，有两位能征善战的勇士。他们来自于同一个村子，每次作战，总是一同出征，一同归还。

相熟的士兵们都很奇怪，他们为什么能够百战百胜？但每当被问起这个问题时，这两位勇士总是淡淡一笑，不置可否。

直到若干年后，两位勇士成了老人，解甲归田。在他们脱下衣服时，村子里的年轻人惊奇地发现：这两位老人的胸前全是交错纵横的伤疤，但后背上却没有任何受伤的痕迹。

禁不住年轻人的询问，两位老人终于说出了这些年来他们之间的秘密。在参军的第一年，他们二人被派去刺探军情，结果被敌人发现，将他们围住。两个人面对着数十倍多于自己的敌人，却没有投降。他们背靠着背，以手中的大剑奋力抵抗着攻击。他们受了很重的伤，但都没有放弃，心中只存有一个信念：一定要为身后的那个人挡住敌人！

在他们快要坚持不住时，意外得到了救援。两个人因此而活了下来，从那之后的战斗中，他们始终背靠背地与敌人拼搏，没有一次例外。

两位老人之所以能够战无不胜，并存活下来，靠的是他们的骁勇，但更多的，是彼此之间的信任。战场上最无助的局面，就是四面受敌。而他们二人的身后，总会有最相信的人在保护，从而可以专心致志对付眼前的

pdf下载网 http://www.i8788.com

敌人。

当两个人能够在激烈的战斗之中把后背交给对方，那就是最高的信任了。

有位哲人曾经说过这样一句话："世界就是一面镜子，你对它哭，它肯定也是愁容满面；你对它笑，它也会笑脸相迎。"在人与人的交往中，也有类似的现象，我们怎样对待别人，别人也会怎样对待我们。心理学家把人际交往中的这种心理现象称为反射法则。

信任是一种生物之间最基本的感情交流，是所有关系得以发展延伸的基础。而想要得到他人的信任，就必须先信任他人。就像那两个背靠背战斗的老人一样，如果他们中有任何一个心中产生了动摇，觉得身后那人可能会弃自己而去，那恐怕他们早已血溅沙场。当一个人将信任托付给另一个人的时候，这种感情会促使对方发自内心地想要保护他。

不仅在战斗中，在生活中，彼此信任也同样重要。

有一对这样的夫妻，他们是靠着朋友的介绍而认识的，一见钟情之后，不过几个月时间，二人便领了结婚证。

婚后的生活还算融洽，他们彼此很爱对方。但是，有一件事，妻子始终耿耿于怀。她的丈夫在婚前有过好几个女朋友，并且还发生过一夜情……这些信息是他们在交往时，丈夫就向她坦白过的。她说过不会在意，但一旦丈夫的QQ里有任何女人发来的消息，或者有女同事打电话约他出去玩，她心中的那一抹疑虑就会被数倍地扩大，非闹个天翻地覆不可。

事实上，丈夫的脾气虽然不好，对妻子却是非常忍让的，平时除了工作，就是在家里陪她。面对妻子的无理取闹，甚至要约束他不许跟任何女性交往，他很苦恼，每次被冤枉时，都十分气愤。

两个人的关系就这样越来越差，最终，为了挽救这段婚姻，他们踏进了心理咨询师的办公室。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在听完了二人的倾诉之后，咨询师只说了两个字："信任。"

回到家后，他们按照咨询师所提供的方法开始培养彼此之间的信任。首先，丈夫把自己QQ号的密码告诉了妻子，允许她随时登录自己的QQ；而妻子也努力接近他身边的同事，特别是女同事，并邀请她们到家里来玩，在丈夫与她们相处时，耐心倾听她们的谈话。

接下来，若是有晚归的情况，丈夫每隔半小时就给妻子发个信息或者打个电话，让她安心；而妻子也努力在那段时间内繁忙起来，为他准备几个小菜，或是收拾出干净温暖的小窝，等着他回家。

慢慢地，两个人不再像从前那样剑拔弩张了。就算丈夫单独和女同事走在一起，妻子也会有一种莫名的安全感：他们之间是相爱的，因此，没有一个女人能够轻易夺走他。

信任等同于关心，等同于爱。在你抱怨孩子一回家就关上房门，不愿意将考试的成绩单拿给你看时，请先学会信任他，认真地听他说心里话；当你抱怨相恋的人忙于他事而不再关心你、在乎你时，也请先信任对方，试着去体谅沟通；当你在埋怨一个陌生人看起来对你很不友善时，也请稍微对他付出些信任和诚恳，也许，对方的态度会因为你的态度而发生变化。

要知道，关上信任的门，就等于关上了心灵的世界。

巴南效应：让对方认为你是最了解他的人

想要说中别人的心事吗？与其察言观色、费力判断，不如好好研究一下巴南效应。你掌握了这门技巧后，就会发现：其实想要说得"百发百中"，让人觉得你很了解他，根本不费吹灰之力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

著名的心理学家巴南·瑞福尔（Bertram R. Forer）曾在1948年做过这样一个实验。他聚集了自己的一批学生，请他们做了一个性格诊断测验。几天后，他把测验的结果发到每一个学生手中，并告诉他："这份报告是你的测验结果，你认为被说中了多少呢?"

在搜集了学生们的意见之后，巴南进行了总结，发现他们认为报告的准确率是86%，甚至还有41%的学生觉得测验结果简直是百分百地吻合自己，"简直是太神了!"

其实，巴南给每一个学生的测验结果都是一样的，并且，那测验结果并不是他依据测验写出的，而是从小商店里的杂志中随便挑了几个句子拼起来的。

这就是巴南的测验结果：

(1) 在你内心中，很希望别人喜欢并且尊重你。

(2) 你有自我批判的倾向，有时候会对自己很不满。

(3) 你还有许多能够成为优势的能力没有完全发挥，因此，你尚有很大的发展空间。

(4) 一般情况下，你可以正视你的弱点并努力克服。

(5) 在与异性的交往当中会遭遇一些挫折。

(6) 在平静表面的掩盖下，你经常会怀疑自己的决定是否正确，这样的想法很容易让你焦虑不安。

(7) 你很难接受他人的建议，除非他有充分的证据，这是因为你深信自己独立思考的能力。

(8) 被限制自由时会感到厌烦，事实上，你更喜欢有变化的生活。

(9) 绝对不在他人面前过度坦白自己。

(10) 你有着不太务实的梦想。

(11) 你有着两面性，有时善于与人相处，外向亲切，有时却非常谨慎小心，甚至到深居简出的地步。

(12) 获得安全感时，心中会有一种很平静的感觉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

仔细地看完这份报告，是不是觉得其中有一些点跟你也不谋而合？这就是巴南效应所设置出的小圈套。

在日常生活中，人们往往会借助外界的信息来认识自己。在接收这些信息和与他人进行比较的过程中，人类很容易受到暗示。他们总会认为一些笼统的人格描述特别适合自己，即使这种描述通常都是空洞而广泛的，只要有相同点，他们都会认为那反映了自己的真实面貌。

看似神秘的巴南效应，真正解释出来，其实就是这么简单。

在生活中，我们也可以灵活运用巴南效应，利用人类思维上的共性误区，给他人造成“你真了解我”的感觉。这听起来像是故弄玄虚，但实际上有着很多好处。当他人觉得你很了解他时，一般都会将你视为“知己”，这对以后的交往和深入有很大帮助。

下面事例中的小李，就是一个能够将巴南效应运用得出神入化的人。

在与A小姐认识之前，小李谈过不少女朋友。但在遇到A小姐之后，他才发现了“怦然心动”是什么样的感觉，从此下定决心，一定要将这个女孩子追到手。

然而，A小姐是一个比较严肃的人，在她得知小李曾经的恋爱史后，很干脆地拒绝了他，认为这样花心的男生不值得交往。

被拒绝的小李并不气馁，他得知A小姐对算命很感兴趣，就利用各种机会接近她，为她看手相，煞有介事地说出那些几乎适用于所有人的人格描述。

“很多人都说你古板，但实际上，你只是希望别人能够尊重你、珍惜你。”

“你是一个做事认真的女孩子，但心底里也有童真和浪漫的一面。”

“别看你现在很坚强的样子，但在受到委屈时，也软弱偷偷哭泣过，也许有一个肩膀来依靠对你来说并不是坏事。”

渐渐地，A小姐看小李的眼神变了，她觉得小李是一个知识广博、细心温柔又带点神秘的男人，有些话总是在不经意间触动自己的心弦。这样

pdf下载网 http://www.i8788.com

的男人是很难不讨人喜欢的，所以他从前有那么多女朋友，似乎也是很正常的事了。

可是，如果因为这一点而远离他，以后可能再也找不到如此了解自己的人了。

当A小姐有了这样的想法之后，小李很顺利就赢得了她的青睐。

以此类推，当想要交谈的对象是一个固执的人时，你可以这样说："别人都说你很固执，但实际上你的固执是建立在强大的自信之上，其实你很善于接受他人的意见，并能将之化为己用。"如果是一个软弱的人，则可以这样说："你的性格中具有多愁善感的一面，但这并不代表你没有自己的主意。"如果是一个看起来没心没肺的人，可以这样说："虽然你看起来大大咧咧的，但内心中也很希望有安全感吧。"

能够理解并运用巴南效应，生活、社交和恋情都会一帆风顺。

否定问句：算命师常用的取信妙招

巧妙地运用否定问句，是算命咨询师常用的招数。用这种问法问出的事情，一定可以说中，从而能够很容易抓住咨询者的心，让对方产生信服的感觉。

在日本大阪，有一个非常灵验算命师，据说他有轮回之眼，可以轻易看到一个人的过去和未来。

现实中，真的有如此神乎其神的事情吗？答案当然是否定的。我们来看一看那位算命师与一个顾客对话的情形，也许就能理解他为什么能够取信于顾客了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在那位女性顾客刚进来时，算命师就发现她短裙左边的裙裾似乎比右边要长一点。于是在她坐下之后，他歪着头，试探地问了一句："嗯……您不是左撇子吗?"

"你怎么知道的?"那位女性惊讶地几乎跳了起来，"我已经很努力地在使用右手了。"

"这并不重要。"取得了想要的效果，算命师微笑着，示意她安静下来，"如果没有猜错的话，您来找我，是想要咨询社交方面的事宜吧?"

"社交?"那位女性明显有些疑惑。

"难道不是跟社交有关的事吗?因为和他人的交往而影响到了自己……"算命师胸有成竹地说道。

"嗯，有一点关系，主要是关于金钱方面的问题……"那位女性若有所思的样子。

"其实从根本上来说还是人际关系的原因吧?"

被算命师一语中的，那位女性瞬间被瓦解了心防，"没错，最近跟一个同事相处得很差，想要跳槽，但因为经济比较拮据，怕找不到新的工作，所以迟迟难以下定决心。"

"果然是这样。"算命师点点头，"我不会劝你去跟他处好关系，或是直接辞职，因为在你心中已经有了主意，不是吗?你所缺少的，只是施行自己主意的推动力而已。请坚信自己的想法，或许你会经过一段很低迷难过的时期，但阳光迟早会笼罩在你的身上，当解决了这个问题之后，你会觉得更快乐。"

"谢谢你。"那位女士得到了肯定的答案，脸上的阴霾被自信所代替。她信服地谢过算命师，昂首挺胸地出去了。

综观整个算命过程，我们不难发现：实际上，那位号称"奇准"的算命师并没有说出任何关于那位女性的实际信息，他基本上一直都在发问，就连最后肯定的话语也是模棱两可的观点。

而那位算命师之所以能够让那位女性觉得自己很灵验，完全得益于他

pdf下载网 http://www.i8788.com

对于否定问句的巧妙运用。

这种奇妙的问句（Subtle Negative），其实不过是一种谈话的圈套而已。在否定问句当中，不管有没有说对，都可以往说中的方向来解释。像这样的否定问句，一般有几个特定的格式，例如："您不是……吗？""难道不是……吗？""……这种事，从来没有发生过吗？""像……这样的事，您没有察觉到吗？"

像这样的句子，不管是说对还是说错，都不会给人你说错了的印象。

比如上述例子中，那位算命师问对方的第一句话，就很巧妙地运用了否定问句的精髓，他歪着头，传达出一种"我不是非常清楚"的潜在信息，然后发问："您不是左撇子吗？"

他猜中了，从而给那女性造成"他真的能够看穿我"的感觉，从心理上不自觉地产生了信服。

即使是猜错了，那位女性并不是左撇子，算命师也可以很快地做出反应，这样回答："今天很奇怪，前几个来的人都是左撇子，只有您不是，我果然没有看错。"

这样一来，就将自己立于不败之地了。

说起来，算命师运用否定问句，不过是在故弄玄虚而已，目的只是吸引对方的注意，一旦猜中了，就能立刻博得顾客的信任。

而这种技巧，我们在生活中也可以用到。当我们刚认识一个人，想吸引他的注意力，让他对自己产生信服感时，也可以巧妙地运用否定问句。

比如说，在猜对方是不是在同一个写字楼的大企业工作时，我们就可以歪着头问他："我经常见到你，你不是在××公司上班的吗？"

这时候，如果对方不是在那家公司工作，你就可以这样接下去："是啊，我见过不少那家公司的员工，大概是在大企业里待久了，他们没有一个有你这样的活力。"

这样的说法，并不算是猜错了。

如果碰巧猜对了，那对方一定会很惊奇于你的神秘。这时候，你只要

pdf下载网 http://www.i8788.com

微笑着说："果然不出我所料，你看起来就是那种很有实力的人。"

有了这样的谈话做铺垫，你们今后想要不熟悉也难了。

吸引力法则：同性才能相吸

有了相似的经历，才容易找到共同语言；有了相同的看法，才容易产生共鸣，从而让对方觉得你可信又可靠。这就是人际交往中的吸引力法则："具有同性，才能相吸。"

1939年4月，毛主席与著名的现代诗人萧三在当时的中共中央组织部所在地延安有了一次偶然的会面。

说起来，萧三与毛主席原本是旧识，在少年时，他们还一起创办了"新民学会"，但是几十年后，少时的同学已经变成了主席，萧三心中难免会有一丝紧张的感觉。

然而，在主席跨进了他所住的窑洞，打了招呼之后，却先回忆起二十年前，他们从北京去大沽口看海的事情，接下来，便坐在他的木床上，背靠着墙跟他谈起了文学方面的问题。

讨论到自己的专长，萧三心中那仅有的忐忑很快消失了。他们从聊斋谈到社会小说的定义，又谈了最近在读的历史小说，这一番谈话持续了三个多小时，才在萧三的意犹未尽下结束。

这一次会面，很好地表现出了主席的亲切与博学，同时也体现出主席在外交谈话技巧上有着颇深的造诣。

从心理学的角度来分析，主席一进门就谈起二人的共同经历，这正是向萧三表达出一种讯息：我还记得当年的事情，你仍然是我的朋友。

pdf下载网 http://www.i8788.com

因为这一层关系，气氛很快变得轻松，这不再是一场主席与诗人的会面，而是朋友与志同道合者之间的小聚。

反过来说，如果主席一进门就同萧三谈革命，谈战略发展，那么萧三心中的紧张感恐怕不会那么快消除，反而越积越深，最终会造成二人之间的隔阂。

同什么样的人说什么样的事，这是沟通法则上的不二秘诀。这样的道理，换一种说法，就是两个人之间有了共同的经历才能生出好感，有了相似的地方才能产生信任。

与吸铁石“异性相吸，同性相斥”的道理相反，在人与人之间的交往中，“同性”才是互相吸引的关键。

有一位社会学家曾经做过这样一个实验，他将一群完全陌生的人聚集在一起，并给他们营造了一个良好的谈话空间。两个小时之后，当他再一次回到会场时，发现谈话者已经分成了几个小群，每一小群人都在兴高采烈地谈论不同的事情。

他将这些人的特点和谈论的话题作了总结，发现无论从任何角度分析，每一小群人之中总会有共同的特征。例如，其中的一个“小团体”都是热衷于旅游的“驴友”，有去过北戴河自驾游的经历；而另一个“小团体”则都是有家室的人，他们就“如何降伏老婆”这个话题讨论得十分热烈……

实验结果说明：让这些并不熟悉的人相互产生好感并能交上朋友的原因，并不是因为身份、地位或是其他的客观因素，而是因为主观上他们有着共同的话题。

人性是复杂的，但在这复杂之中又有着因为性别、年龄、兴趣、职业、成长过程和家庭等特定问题而产生的共同点，巧妙地抓住这些共同点，就能够找到与之相同的地方，从而轻易地搭上话。

例如想跟穿着高雅的同事聊天，可以这么开口：“你这件套装，是香

pdf下载网 http://www.i8788.com

奈儿吧？正是我很喜欢的那一款呢！很多人都觉得穿这种奢侈品是浪费，但他们体会不到一个成功品牌之中所蕴含的深厚的艺术底蕴，只有同样有生活品位的人才能体会到。”

这样的交谈，绝对能引起这位同事的关注，让她觉得你也是懂得享受生活的人。

又例如跟一位学生的家长谈话，可以这么说：“您的女儿性格活泼，学习又好，想必您在她身上费了不少心吧？我们做家长的，可真是不容易啊。”

遇到如此的“知音”，那位家长一定会很开心地跟你聊起他“幸福而艰难”的教育经历。

用“同步”谈话抓住对方的心

多多运用一些小技巧，在心态和节奏上与交谈者保持“同步”，就可以很容易取得他人的好感和信任。如果不信，你可以尝试一下，结果一定会让你大吃一惊。

在美国，也许有人会不知道密西西比州的州长是谁，但绝对没有人不知道“传媒女皇”奥普拉·温弗瑞（Oprah Winfrey）。

这个黑人女子因为她的脱口秀而闻名全美，也许有很多人看到了她机敏和睿智的一面，但很少有人注意到她在与嘉宾互动时一些细小的动作。

在倾听某位嘉宾的谈话时，奥普拉会表情真诚地看着他，并且随着他讲话的节奏而轻微摇晃身体，偶尔也会用手指在桌面上轻轻叩动。

甚至，在嘉宾们说到难过或是激动之处时，她会同他们一起抱头痛哭或者仰天长笑。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这样细小的习惯并不引人注意，却是奥普拉能够快速打开他人心扉、让人觉得亲切可信的关键。

同步是人类自然而然地对他人表达协调的一种方式，与被交谈者保持同一个语调、说话的节奏甚至于心境，都有助于对方在潜意识里更快地接受你，这也是吸引力法则在对话中的一个运用技巧。

这样的心态，从根本上来说源于人类的自私性。事实上，每一个人最关心的不是上司，也不是朋友，更不是星座与算命，而是自己。就好比在看毕业照片时，人们的第一反应往往是寻找自己在哪里。

在同他人说话，特别是同不是很熟悉的人说话时，这种特征表现得尤为明显。没有利益关系时，人们很少浪费时间去倾听，但对于自己的事情，比如说自己最近发生了什么喜事，自己工作的公司，自己取得的成就等等，却很乐于谈论。

所以说，想要获得某人的好感，倾听比倾诉更为重要。而在倾听时，运用些小技巧让他人感觉到你在认真听他的故事，并且产生了共鸣，那就很容易获得他人的好感和信任。

两个推销商品的销售人员，先后进入了同一家公司。

第一个销售人员明显没有经验，在取得了经理的接见之后，他紧张兮兮地松了松领带，开始口若悬河地介绍自己公司的商品，着重强调它们的美观以及实用性，以及良好的售后服务等等。

虽然他认为自己的这番“演讲”天衣无缝，但是这个可怜的家伙在说到一半时，就被对方赶了出来。他委屈地想，“为什么这个顾客根本不关心我们公司的产品呢?”

而另一位销售人员，在进门之后并没有急于推销产品，而是借机与经理聊了起来。在交谈的过程中，他几乎完全处于倾听者的地位，并且会不时随着对方的语调点头或摇头，偶尔发出“啊”、“原来是这样”的感叹。

最终，在那个公司的经理谈论到秘书总是因为打印的问题而惹自己不

pdf下载网 http://www.i8788.com

快时，这位销售人员借机成功地推销出了自己公司新研制出的打印墨盒，并取得了之后很长时间的订单。

由此可见，当我们能够灵活运用“同步”谈话技巧时，绝对能取得意想不到的收获。

“同步”在生活当中，往往表现在一些小技巧里。比如说“同调”语言，也就是尽量模仿使用对方在说话时所着重使用的词语或是口头禅，这对打开他人的心扉具有积极的促进作用。

打个比方，如果交谈的对方说：“我希望今年能够有长足的发展。”那么你在接下来的对话中，就要尽量多用“发展”这两个字。

比如说在谈工作时，可以这么说：“这个项目在以后绝对有发展。”或是，“我们的目光，不应该放在当前，而应该具有发展性。”

比如说在吃饭时，可以这么说：“平时都点那几个菜的，今天想要‘发展’一下，我们点日本鱼生好了。”

就这样，你每多说一次“发展”，对方的心情就会好上一分，对你的好感也会稍微增加一些，从而与你越来越亲近。

巧妙设问：不知不觉中获取有用的信息

利用巧妙设问的方法，就不会给人“在费心寻找共同点”或是“这个人有备而来”的印象，因而可以在他人没有防备时，就套出所需要的信息，从而进一步拉近彼此的距离，增进感情，取得对方的信任。

温尼是公司里首屈一指的销售员，他人无法做成的业务，他往往能一举拿下，这让许多同事既羡慕又嫉妒，都认为幸运之神总是伴随着他。

pdf下载网 http://www.i8788.com

然而，温尼的成功真的只是靠运气得来的吗？让我们来看看他拜访一个第一次见面的客户的情形。

由于是“突然袭击”，温尼并没能掌握李总太多的资料。他坐在会客厅的沙发上，并没有急于介绍自己，而是仔细地观察将要交谈的客户和周围的环境。

最终，在李总想起办公区里还有个不速之客时，温尼将手从一个精致的足球模型上放下来，很感兴趣地说：“前几天看了山东与辽宁的球赛，山东队给我的印象很深啊，虽然每一位队员都不是很出色，但是那股豪放和团结的劲儿，真让人佩服……李总也喜欢看球吗？”

“是啊。”李总看起来很是兴奋，“想不到你也喜欢山东队，那可是我家乡的球队！山东人，没的说，就是豪爽……”

就这样，温尼和李总详谈甚欢，短短时间内，竟好像相识多年的好友一般。有了这层关系做铺垫，温尼的销售项目几乎是不费吹灰之力就拿下了。

毫无疑问，足球只是个名义，温尼真正的目的是想要确认李总的家乡，利用人类对家乡的眷恋骄傲之情，旁敲侧击地恭维，为接下来的谈话打下铺垫。但这时候，如果直接发问：“李总您是山东人吧？”显然不会收到上述的效果。所以，温尼能够成功的最关键点，就在于他巧妙迂回的发问方式。

俗话说，知己知彼，才能百战百胜。对于一个第一次见面的人，想要通过谈话跟他处好关系，建立合作的基础，那么就必须对他有一定的了解，最好是了解他的兴趣、家庭乃至于生活习惯，给对方造成“似曾相识”的感觉，这样对未来的交往无疑会起到很大的推进作用。

但是，如果初次接触就贸然打探这些问题，往往会适得其反，让人感觉“他是不是有目的”，从而产生戒心。

这时候，利用巧妙设问的方法就能缓解这种尴尬。

巧妙设问法，简单来说，就是一种“若无其事地套出信息，不让对方

pdf下载网 http://www.i8788.com

发觉是在提问”的提问技巧。在提问前，可以特意吐露出一些资讯，不管正确与否，都要表现得好像要等对方确认似的，这样很容易就能得到他人的答案。

日本有位心理学家曾经做过这样一个实验，他请了两个男子，在一场陌生人的联谊活动中向同一位女子搭讪。

第一个男子在打过招呼之后，便贸然开始问“您是做什么的”、“平时有什么兴趣”、“喜欢什么样的运动”之类的问题。毫无疑问，没过一会儿，那位女士就面露厌烦之色，找了个借口离开他身边。

而第二个男子则这样说：“你好，我是个画家，看你的打扮很具有艺术风格，应该和我是同行吧?”

“谢谢您的夸奖，不过，我是一名医生。”

这简短的一句话，不仅巧妙地恭维了那位女士，而且还利用人类潜意识里喜欢更正别人错误的心理，成功地让她放下了戒备，很愉快地说出了自己的职业。

这就是巧妙设问法的魅力所在。

巧妙设问法，在生活当中，也有许多可以灵活运用的地方。例如，你想要知道某人的电话号码，但又怕直接问会被拒绝，就可以使用巧妙设问法问他：“上次见面时，你好像给我留了电话号码，是13××××××××××吗?”

对方一定会很惊讶，略带疑问地反驳：“有这么一回事吗？可是这不是我的电话号码。”

这时候，你只需再说：“哦，可能是我记错了，那请你再告诉我一遍吧。”

一般来说，在这种情况下，对方就会掉进你设的圈套之中。那个错误的电话号码能极大地降低对方的警戒心，从而觉得纠正你、告诉你正确的电话号码是很自然的事情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

利用共谋意识拉近心理距离

巧妙地运用共谋的意识，可以轻松越过身份、年龄的限制，直接进驻彼此的心里。其实有时候，想要取得他人的信任就是这么简单。

美国现代成人教育之父戴尔·卡耐基（Dale Carnegie）在一次成功的演讲上，曾经讲过一个他年轻时亲身经历的故事：

在他居住的公寓附近，有一座绿化环境很好的公园。

卡耐基习惯在傍晚去公园里散步，他发现那些经常到公园里来玩耍的孩子都热衷于在灌木丛中生火。为此，他多次出言训斥他们，但让他苦恼的是：那些孩子只是表面上装作顺从他，等他一走，便故态复萌。

如此几次之后，卡耐基反省了自己的做法。他调整出良好的心态，再一次接近那些玩耍的孩子，轻松地打起了招呼："嗨，孩子们，在玩什么呢？让我猜猜，是不是在办一个烧烤的篝火晚会？我以前也很喜欢这种游戏，不过我们都在沙地上玩，要知道，这么多的树木，一旦因为失误而烧光了，等明年再玩这个游戏时，我们就不会有木材了。"

这对孩子们来说是一个极为严重的问题，他们停下了手中的游戏，仔细地思考卡耐基的话，认为他说得很对。最终，在灌木丛中生火的现象得到杜绝，而卡耐基也和那些孩子们成了好朋友。

由陌生到熟悉，由反感到顺从，卡耐基将自己放在与孩子们对等的地位，从他们的角度出发思考，从而让他们放松警惕，获得了他们的认同。

所谓的"共谋"，也正如它的字面意思，指的是有共同想要追求的目的。

心理学研究表明：每个人在潜意识里都会害怕孤独和寂寞，因此，当他们找到"同一类人"的归属感时，心中便会感到温暖，从而有亲近的感

pdf下载网 http://www.i8788.com

觉。而“共谋意识”，也正是利用了这一点。

再看卡耐基的例子，我们便能惊奇地发现：其实想要让人产生“共谋”的感觉并不难，除了要站在对方的立场上说话之外，还有一个小窍门，就是在说话时尽量用“我们”而不是“我”，这样也很容易拉近彼此的距离。

因为在说“我”时，你对对方来说是一个单独的个体，普通人对于陌生者总会有戒备排斥的心理；而“我们”这个词，则会不自觉地将对方拉入你的“圈子”，让对方在潜意识里便会认为你是“同胞”和“伙伴”。

抗日名将冯玉祥便是一个能将共谋意识运用得出神入化的人。

做一个成功的将领，难，做一个受士兵们拥戴的将领，更难。

作为革命军中的高级将领，冯玉祥写出了“重层压迫均推倒，要使平等现五洲”的名句，他深知威压和高傲并不能换来士兵们的心悦诚服，因而这句的重点，就在于“平等”二字。

作为军中的高级将领，他虽然有自己的院落，却总是喜欢跟士兵们生活在一处。被冯玉祥带过的士兵回忆起将军来，脑海中第一浮现的印象不是他皱着眉头，思索军情，而是到了吃饭的时候，这位将军总是拎起自己的小盆，兴冲冲地走向食堂，一路上还会亲切地同大家打招呼：“这一上午的训练可累坏了，不知道我们今天中午吃什么呢?”

与士兵同吃同睡，甚至亲手为伤兵包扎，冯玉祥将自己完全融入了他们的日常生活之中，让每一个士兵都觉得将军同自己像亲人一般。于是，到了做战前准备时，他往往振臂一呼，便能赢得千百回应。

之年以能够取得这样的效果，是因为冯玉祥那长时间的“我们”的铺垫，让士兵们在心底产生了共谋意识，因而团结一致，绝无二心。

在商业竞争之中，共谋意识的运用尤为重要。比如说，在与合作伙伴谈论一个新的项目时，就一定要多用“我们”，要仔细分析，如果开展了这个新项目，“我们”会有多大的收益，它对今后“我们”公司的发展会

pdf下载网 http://www.i8788.com

有怎样的帮助……

如此，在不知不觉之中，合作伙伴就会被你拉上“我们”的“战线”，考虑的方式也不再是挑剔地选择，而是将自己当做施行过程中的一分子了。

闲聊是影响对方潜意识的最好时机

千万不要小看在进入主题前的闲聊机会，要知道，相对于枯燥而认真的正式交谈，闲聊中所透露的信息更容易被人关注。也许，短短三五分钟的交谈，会成为出奇制胜的关键。

作为连续十三年登上财富榜第一位的全球首富，比尔·盖茨（Bill Gates）的大名早已响彻了全世界。但是，大多数人所不了解的是，这个对计算机编程异常痴迷的孩子在幼年时并不是一个好学生，甚至一度到了让老师专门去家访的地步。

在前去家访时，比尔的中学老师怀着一种不理解甚至可以称做愤怒的情绪。在老师的印象中，比尔是一个孤僻自闭但又好勇斗狠的讨人厌的学生，他总是不听课，动不动就一连发好几个小时的呆，并且经常为难老师，丝毫不知礼貌为何物。

这位老师做好了向比尔的父母告状的准备，而聪明的比尔也知道自己即将大难临头了。就算是开明如他的父母，也不可能完全无视老师的意见。

在母亲去给突然拜访的老师准备茶点时，比尔规规矩矩地坐在沙发上，开口跟老师聊起了计算机方面的知识。

那时候，计算机还不如现在一样普及，对于很难接触到的新奇事物，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这位老师表达出自己的兴趣。而比尔则顺着老师的话，大谈自己对计算机的认识和痴迷。最终，比尔将这段谈话上升到了梦想与目标的层面。

在谈话中，老师对于比尔的印象逐渐改观，她发现，他并不是一个孤僻的学生，发呆只是他在深度地思考问题，并且，她开始逐渐理解比尔那种“不鸣则已，一鸣惊人”的习惯，认为他的好强也是值得尊敬的。

短短十几分钟的交谈，老师已经将比尔当做一个成年人来看待。最后，当比尔的母亲与老师正式谈话时，这位老师已经完全抛却了自己前来的初衷，反而鼓励比尔的母亲，要注意培养孩子的兴趣爱好，因为她绝对相信，“这孩子日后在计算机方面的前途不可限量。”

是什么让这位老师在短时间内改变了想法？只是因为她了解了比尔的兴趣和远大抱负吗？

答案是否定的。

如果一开始老师就和比尔的母亲对话，那么无论比尔如何表达自己的长处以及志向，所得到的结果都只有一个：老师根本不会静下心来去理解他所说的一切，反而会认为他在狡辩。

比尔之所以能够成功说服老师，是因为他利用了一个非常巧妙的时机：在正式谈话前的闲聊时间。

任何形式的会谈，不管是去拜访，还是参加会议，往往都不会立刻直接开始正式话题。在那之前，或多或少会有几分钟到十几分钟的时间，交谈双方会轻松地聊几句，以便给对方留下初步印象。

普通人会认为这只是活络气氛的前奏，却忽略了这正是与对方潜意识沟通的重要机会。

在心理学中，有一种状态，被称做“特异时机”，就是指向对方说出对自己有利信息的最好机会。而闲聊时，对方的戒心相对于展开正题后要低很多，所以这个时候说出有用的信息，就很容易影响到他人的潜意识。

潜意识是与理性相对的一种人类的本能，当一个人在潜意识里对一件事有了印象时，那么在接下来的时间里，这件事就会在不知不觉中左右他

pdf下载网 http://www.i8788.com

的行动与决定。

所以说，把握在正式话题开始之前的闲聊时间，绝对是至关重要的。

我们也许没有那么多时间和精力，也不具备像比尔那样影响他人的意识，但简单地反映一些信息以求达到目的还是很容易做到的。比如说，当你作为公司的销售人员去拜访另一个公司时，在闲聊到篮球比赛时可以说："我有一个客户，已经使用我们公司的产品快十年了，他就是火箭队的忠实拥护者！"

这一句闲话，看起来是在聊篮球，实际上却透露出了两个对你有利的信息：

1. 我有一个来往了快十年的忠实客户，这代表我的信誉极为出色。

2. 我们公司的产品品质非常好，可以使用十年以上。

这两个信息无疑是隐晦的，但是，在接下来的正式交谈中，如果出现了类似的话题，对方便会产生下意识的安全感。

在恋爱时，这种技巧也可以灵活运用。比如说，与想要结婚的女友一起出去吃饭时，你可以很贴心地为她拉开椅子，告诉她："为女士服务是我们家的优良传统，从小我妈妈就这么教育我。"

这样一来，不仅可以表达出你的"体贴"与"温柔"，而且可以在她心目中为你的家庭加分。试问，有哪一个女人不想要这么一个如此开明而知礼数的婆婆呢？

透露小秘密，赢得大信任

透露出自己的小缺点、小秘密，能给人一种"诚实可信"的认知，同时也会让对方感觉自己受到了足够的重视。这样的做法，可以很容易激发他人的兴趣或是好感，在交换秘密的过程中，信任已悄然建立。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在我生活的城市里，有一条商业街，街上有两家相邻的电脑销售店，一家总是宾客盈门，另一家却生意惨淡。

卖的都是相同的东西，甚至连价位都差不多，为什么差距会如此之大呢？

这一点让我极为费解。

为了找出二者之间的差别，我装作顾客的样子，亲自去上门打探。

进入第一家店铺里，我受到了极为热烈的欢迎，店员很热情地为我介绍了最新的电脑，并根据我所选择的价位，推荐了他们认为最好的型号，并承诺三天包退换，三年保修。

而在进入第二家店铺时，我也受到了相同的招待。但不同的是，在介绍他们的产品时，这家店的店员坦诚地告诉我："您所选择的这个价位所买到的产品，在质量上是无法与那些高价位的电脑相比的，它在散热方面也许会出现一些小问题，不过这并不影响使用，我们可以为您配一个笔记本专用的散热风扇。除此之外，如果在三天之内出现了质量问题，我们可以给您退货，保修方面也绝不会拖沓。"

这一番话说下来，虽然我并不是真的想要买电脑，但仍被他的热情和诚恳打动了，以至于暗暗决定：以后如果想要买笔记本电脑，他家绝对是第一选择。

回家之后，我仔细地分析了一下，发觉第二家店的店员之所以能够取得我的好感，完全在于他直白地向我坦露了商品的缺点。任何商品都不可能十全十美，相对于前一家店一味地夸赞推崇，他的做法使我觉得更加真实可信。

事实上，不仅仅是在推销商品方面，在人与人之间的社会交往活动中，透露出一些无伤大雅的小秘密，也能够起到推进情谊的作用。

秘密对于个人来说，相当于隐私，就是人类心中那些无法对他人言表的事情。如果你能够将这种事情告诉另一个人，就代表你们之间的交往已经到了深刻的层次，你信任对方，愿意将自己的软弱与难堪与对方分享。

pdf下载网 http://www.i8788.com

相对而言，这样的做法能够让对方认为“你已经很信得过他了”。人类都有“我们怎样对待别人，别人也会怎样对待我们”的反射心理，在这种心理的促使下，他也会对你回报以信任，甚至，在他觉得握住了你的把柄之后，可能会出于愧疚和戒备降低的心理，告诉你一个他的秘密。

相对于男人来说，女人是一种更容易交换秘密的群体。

Sunny是一家大公司的白领，平时就很孤僻高傲，不喜欢搭理人；而刚进公司的小陌，作为她的后辈和搭档，则极希望跟她处好关系。

在听说了小陌的决定之后，几乎所有人都笑了，因为大家觉得能跟像Sunny那样冷硬的人交上朋友，是根本不可能的事。

但出乎大家的意料，几个月后，小陌和Sunny成双入对，俨然成了最要好的姐妹花。

说起来，小陌“降服”Sunny的秘诀，基本就是两个字：“秘密”。

首先，她努力地向Sunny营造出自己与她投缘的感觉，紧接着便适时地“证明”自己的口风很紧。在做完这些铺垫之后，小陌向Sunny讲述了自己童年时的阴影，这让Sunny觉得她将自己当做了知己姐妹。作为回报，Sunny在自己瞬间动情时，也将自己曾经遭受过性侵害的经历说了出来。此后，二人交换的秘密越来越多，感情也越来越深厚。

那些内心深处的伤痛与难过，一直以来就像一根挑不出的刺，让人在极力想要漠视的同时却无法忘记。这样的包袱，一旦有了共同背负的人，那么这两个人就像是激流中共同坐在一叶扁舟上的伙伴，同进退，共荣辱。

有句话说得好，女人之间的友谊往往是靠彼此的秘密而维系的，这句话虽不尽然，却也从侧面反映出了秘密对于友谊和信任的重要性。

要知道，一个人如果总是想展现出最完美的自己，那势必会惹人反感。适当地向身边的人抛出秘密，是一种难能可贵的低调，在缩短心理距离的同时，会让人觉得你更加真诚可靠。

pdf下载网 http://www.i8788.com

比如说，在聚会上与不是很熟悉的朋友交谈时，你可以这样说："别看我现在侃侃而谈，好像很开朗的样子，其实我小时候性格非常孤僻，甚至一度得过自闭症，还好有家人和朋友的帮助，才走出了阴影。"

这样一来，对方就会觉得，你连如此隐秘的过去都对他说了，显然是非常信任他，你们之间的关系也就能很容易再进一步。

说说辛酸事，博取同情心

恰如其分地说出自己辛酸的历史，听在相对于你来说更弱小的人耳朵里，会产生"原来他也不是十全十美"的想法，从而获得心理平衡，产生亲近感；而相对于你来说更强的人，则会被激起保护欲，不自觉地想要为你做些什么，如此一来，他人的同情心便唾手可得。

有位记者，想要去拜访一位商业大亨。

在他的印象里，对方是一个唯利是图、只重视金钱的男人，有关于他的成功报告已经很多，所以这位记者打算从另一方面入手，揭露他冷酷无情的一面。

他们约好了时间，在一家茶馆里见面。

近距离地面对面坐着，记者却发现大亨并不像报刊上所见的那样精明干练。他的头发有些乱，领带也打得潦草，眉目之间有着一股淡淡的忧虑，在记者起身给他倒茶时，他甚至不小心抬手碰翻了茶杯。

这样频频发生的状况打扰了记者那挑战性的情绪，他开始好奇并发问："您是不是有什么心事?"

"是发生了一些小问题，不过跟今天的采访无关，是关于我的家

pdf下载网 http://www.i8788.com

庭……”大亨点点头，并不隐瞒。

这样的消息显然比那些千篇一律的报道要重要得多，于是，在记者的极力引导下，大亨吐露出让自己困扰的事情。他的家庭并不是十分幸福，第一任妻子在他没有成功之前就离开了他，而第二任妻子则根本不关心他，只是因为金钱的关系而跟他在一起，在发现了这一点后，他很伤心。

“这真是太过分了!”记者完全忘了自己来采访的初衷，扼腕为大亨鸣不平，“真是看不出，平时您那样风光满面，却有着这样不幸的家庭……”

于是，这场会谈一开始的火药味烟消云散。最终，在记者的稿件中，大亨被描述成了一个事业有成又重情重义的成功典型。

这位大亨之所以能够扭转记者先前截然相反的态度，是因为他透露了一些生活上的不如意，这种做法成功地转移了对方的注意力，博取到了他的同情，从而得到了皆大欢喜的结果。

就像上一节所说的，透露出自己的秘密，容易让他人产生信任感，而这秘密，如果是那些辛酸的往事，则更容易触动对方心底的那根弦。这样的做法，对于减轻对方的成见、消除原有的恐惧感与陌生感有着极为明显的作用。

就好像看书，或是看电影，在看到感动处时，人类往往会将自己的情绪带入其中，从而叹息，甚至是痛哭流涕。一个人在潜意识里，总有同情弱者、同情那些悲惨事件中主人公的习惯，而这习惯如果找到了倾泻口，那么心底善良和柔软的一面便会很容易凸现出来。

当然，说辛酸事也要掌握好分寸，要审视周围的环境和说话的对象，切不可毫无顾忌地说。

下面小张的例子，便是显著的反面教材。

早已过了适婚年龄的小张一直在努力于找对象，他时常奔波于各个相亲场合，但令人泄气的是：不管他如何努力，都很难赢得他人的好感，就算是取得了初步交往的资格，也会很快被甩掉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

至于这其中的原因，我们看一看小张最近一次的相亲经过就了解了。

在最新的一场相亲活动中，小张结识了心仪的薛小姐。对于相貌家世都不错的小张，薛小姐也很有好感，于是二人有了更深一步的对话。

薛小姐："你以前谈过其他的女朋友吗?"

小张："说起这个，我的命运可真是悲惨，以前谈过两个女朋友，不过都分手了。第一个女朋友喜欢事业有成的男人，可能是我当时太年轻，达不到她所要求的程度……"

薛小姐："你现在似乎挺成功的，应该是她不懂得等待与欣赏吧。"

小张："第二个女朋友在这方面倒还好，但她从小就是个娇娇女，不会做饭，不会洗衣服，弄得我总是邋邋遢遢地出门。我父母对于这一点很是看重，最终在家庭的压力下，也不得不分开了。"

薛小姐："哦……"

有了这次对话，小张再一次惨遭"抛弃"。他所谓的那些"辛酸"的往事，听在别人耳里没什么，但在薛小姐听来，却让她产生了小张"不知足，很难伺候"的印象。他的前两任女友也许会有不足的地方，但他要求那么多，日后难免不会找其他的理由来刁难自己。

要知道，世界上没有完美的人，总是抱怨别人不好，却不会从自己身上找原因，这样很容易遭人反感。

这样毫无目的地乱吐"辛酸水"，所能收到的，只有反效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章
使用测试秘技，洞悉他人内心世界

他是一个什么样的人呢？他在追我，是真心的吗？这家伙究竟有没有说谎？他是真的拿我当朋友吗？还是只想利用我？……在生活中，总是有这样那样的疑问在困扰着我们。直接去问的话，难免会引发许多尴尬与猜忌，而且很难得到真实的答案。那该怎么办呢？其实运用一些小小的测试技巧，可以帮你轻松解决问题，知道他人内心的真实想法。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

杯子技巧：看你们之间有多远

当一个人想要亲近你时，也许会因为羞涩和种种原因裹足不前；当一个人心中对你有了隔阂时，他不会当面表达出来，也许在言语和态度上会更加亲切诚恳，但是，不自觉做出的小动作却泄露了他潜意识里的想法。所以，学会并灵巧运用杯子技巧，对正确掌握对方的心理有着很大的帮助。

“我们之间已经接触快两年了，但我还是没有勇气向她告白。”餐厅里，小任向做心理咨询师的朋友诉苦，“我不知道她是不是喜欢我，如果告白之后被拒绝，那么连朋友都做不成了。”

“说起来，你就是在担心她对你有没有好感吧?”朋友笑了，不着痕迹地把自己的奶茶杯靠近小任的橙汁杯子，小任看见了，但只是无意地一瞥，并没有动作。

“其实想要知道你们之间还有多少距离，这很简单。”端起自己的杯子，朋友再次微笑，“你只需要像我刚才那样，在喝饮料的时候假装不经意地把自己的杯子靠近她的杯子就可以了。如果她像你一样没有移开杯子，那表示你们之间已经很熟悉，到了更进一步的时候了；如果她把杯子移开的话，就表示她还是希望维持现在的状况。”

“这准吗?”小任有些怀疑。

“准不准，你试试就知道了。”

三天之后，小任兴高采烈地再次来找这个朋友。

“我按照你说的做了，她没有把杯子移开，于是我表白了。”他兴奋地说着，满面红光，“原来她一直都很喜欢我，只是我没有开口，她一个女孩子不好意思先说。谢谢你啊，要不是你给我勇气，我可能就错过这段感情了。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

这绝对是一个皆大欢喜的结局。但是，给小任勇气的，真的是这个朋友吗？我想，应该说是杯子更合适。

杯子技巧，是在心理学界流传甚广的一个探知他人想法的小技巧。就像上面的例子中所说的一样，趁着两个人一起喝饮料的机会，巧妙地用杯子之间的距离来判断和对方的距离感。如果对方将自己的杯子从你靠近的杯子边移开，那么就表示他还对你有所戒备；而如果对方看见了，却听之任之，就表示他在潜意识里已经接受了你。

杯子技巧之所以百试百灵，缘于人类天生所具备的私人空间感。著名的人类学家爱德华·霍恩曾经描述过私人空间这个名词，他认为，每个人在潜意识里都有一种空间的偏好。比如说在ATM柜台机的前面，如果有人站得离你很近，那么正在取钱的你必然会有一种被侵犯和不能接受的感觉。这种行为不管是不是有意的，都会导致你的大脑边缘系统做出消极的反应，从而警觉或是紧张。

而杯子技巧也正是利用了这一点，杯子作为盛饮料的器具，是与人口唇相接的，也就是说，在喝饮料时，杯子可以算作是被探测方的一部分。于是，当你把代表你的一部分的杯子靠近他的，即相当于你们在进行进一步的亲密接触。这个时候，如果对方对你还有隔膜，那么他在潜意识里必然会感觉到不舒服，从而自觉不自觉地去移动自己的杯子。

这个小技巧在生活中的运用其实非常广泛，当你与一个人的交情还处在暧昧不清的阶段，却又很想知道自己对他到底有多重要时，就可以用这个技巧来试试。

作为多年的合作伙伴，阿政和阿金彼此间已经很熟悉了。但俗话说“生意场上无父子”，连亲友都靠不住，对这个伙伴，自己究竟能够信任多少，阿政心里还是没有底儿。

最近，有一单大生意找上了阿政，这单生意有风险，但若是做成了，却有极大的利润。阿政在犹豫着，究竟应不应该告诉阿金，两人一起做。毕竟风险是摆在眼前的，如果他不信任自己，认为自己在骗他，那这么多

pdf下载网 http://www.i8788.com

年的情谊可就一拍两散了。

一个偶然的机会，他得知了杯子测试信任度的技巧，决定试一试。

一次和阿金出去喝茶的机会，阿政“无意地”将自己的茶杯放在离阿金茶杯很近的地方。果然，他刚放下没一会儿，就看见阿金似有若无地皱了皱眉头，借着喝茶的动作将自己的茶杯移开。

阿政再次重复了这个动作，但每一次，阿金都移开了自己的杯子，这让阿政有些失望。

那单生意，阿政终究还是自己做了。而在那之后，他跟阿金在一个鸡尾酒会上碰面，这才得知阿金找到了新的合作伙伴，投资方向早已转向了海外。

结果虽然令人遗憾，但如果不是运用了杯子技巧，阿政想必还被蒙在鼓里，一头热地去跟阿金商谈新的生意，也许会被拒绝，甚至会被羞辱。

所以说，掌握了杯子技巧是很重要的。这个小技巧可以帮助我们在生活中、情场上、职场上判断出与对方的距离，从而无往不胜。

闲聊宠物：可知对方是一个什么样的人

在新认识一个人时，可以利用旁敲侧击的方法来快速了解他，其中最有效的，莫过于聊一聊宠物、音乐或是电影。这是一种简单易学、正确率极高、能避免我们少走弯路的绝妙技巧。

过年回家，说是探亲，实际上是被老妈逼着来参加这些相亲会来了。苏珊无奈地摇了摇头，谁让自己是大龄剩女未嫁呢。

这算是一场比较高档的相亲会，每一个男人都西装革履，一副成功人

pdf下载网 http://www.i8788.com

士的打扮。苏珊在里面选了又选，终于找到了一个看起来很是顺眼的。

可是，看起来顺眼，并不代表两个人就可以交往了，相亲会里都是陌生人，想要从一次两次的交谈中知道对方是什么样的人很难。

在察觉到苏珊明显的注视后，那位男士端着酒杯走了过来。

简单地相互介绍之后，苏珊装作若无其事地问道："我的个人爱好是养一些小动物，今年家里就养了两只小兔子呢，不知道你喜欢养什么宠物?"

"我的喜好特殊一点，比较喜欢蜥蜴之类的爬行类动物。"那位男士回答。

"为什么喜欢那种动物呢?"苏珊有些好奇。

"因为不想跟别人一样，况且，那些动物能够给人以危险的感觉。"

"那除了蜥蜴之外呢？还喜欢什么?"苏珊继续问。

"嗯……"这回，那位男士思考了一下，"除了那些之外，我比较喜欢狗。因为它忠诚、顾家，俗话说狗不嫌家贫，应该就是这个道理吧。"

"也是。"苏珊点点头，"狗是人类的好朋友，它们不会因为一块骨头而离开主人，不像有些人，会因为钱而出卖朋友亲人，以至于自己的灵魂，你说对不对?"

"嗯……差不多吧。"这样的谈话明显让那位男士有点不适应，"不过有时候，想要得到一些东西，就必须放弃一些……"

"既然您这么想，那我们的谈话应该结束了。"苏珊微笑着端起酒杯来，躬了躬身子走开，留下那位男士一个人在沙发上茫然发呆。

猛然看来，苏珊似乎有些无理取闹的样子，但是详细分析起来，她的每一句问话其实都在试探对方。

利用问宠物的信息来探知对方的性格意图，这在国外也是一种很流行并且屡试不爽的方法。

在被问及第一种选择的宠物时，说话人暴露出"我希望自己是这样的人，并且努力去做"的愿望。以苏珊的例子来分析，那位男士希望自己在

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们的眼中特立独行，并且给人如“蜥蜴”一般危险的感觉。这样的性格做男朋友还勉强可以，如果是谈婚论嫁，就未免太幼稚了些。

而第二个选择，则反应了他希望“交往的伴侣是这个样子”的愿望。显然，那位男士所希望能够交往的人，是一个忠诚、顾家、任劳任怨的女性。

再接下来，苏珊所问到的就是关于金钱的态度，这位男士回答得含糊其辞。我们可以很轻易地看出来，他对于那种为了金钱而出卖朋友乃至于亲人的人并不是非常反感，也就是说，在日后遇到类似的事情时，他极有可能也做出相同的选择。

这样好表现又自私自利的人绝对不是一个可以托付终身的好伴侣，所以在还没有深入交谈之前，苏珊就果断地离开了他。

除了在相亲场合，工作、生活、学习过程之中，我们想要快速了解一个人，都可以用闲聊宠物的方法。

当然，宠物提问法的意思并不是说我们只能聊宠物，这种方法还可以引申拓展。比如说最喜欢看的书，最喜欢的电影或者音乐等等，都可以表现出一个人的价值观和性格。在工作场合中，面对领导和上司，这样的谈资显然比宠物更加适合。

想要了解一个人，直接去问“你是个什么样的人”显然不会收到良好的效果，甚至还有可能被人欺骗。相对而言，宠物提问法更不容易引起他人的警觉，能够更真实地反映出被提问者的内心世界。

询问细节：轻松揭穿对方的谎言

揭穿他人的谎言也许并不是一件令人高兴的事，但大多数人更不愿被人欺骗。利用询问细节的“难题法”，就可以很容易判断出那个人是不是在骗你。这个方法，几乎在所有场合中都可以运用。

pdf下载网 http://www.i8788.com

皮尔太太扔下了手中正在做的晚饭，一脸阴郁地坐在沙发上，就在刚才，她的一个闺蜜打电话告诉她：她好像在一家地下赌场门口看见了皮尔的身影，但因为只是匆匆一瞥，所以并不敢确认。

在这之前，皮尔太太因为赌博跟丈夫吵了许多次架，皮尔也信誓旦旦地表示：自己以后再也不会去类似的地方。而今天，皮尔出门前，说他要去拜访密西比街的一个老客户。

他究竟有没有去赌场呢？

皮尔太太有些犹豫，闺蜜在电话里也说并没有看清楚，那么如果直接问的话，皮尔一定会因为自己不信任他而大发雷霆吧？而且，即使他真的去了，被问到时也一定会矢口否认。

这真是一个难题。

傍晚，皮尔回家时，太太正在厨房里哼着歌儿忙碌。

“今天下午看新闻，说密西比街那里出了车祸，正堵车，我以为你会很晚回来。”

“哦……”皮尔一愣，但很快反应了过来，“没错，那车祸现场可真惨，很多人都在围观，所以我抄近路赶回来了。”

“皮尔，你又去赌场了！”完全肯定的皮尔太太从厨房走了出来，“密西比街那边并没有堵车！”

被人欺骗并不是一件让人愉快的事，但是现实中，我们很难判断出一个人说的话是不是谎言，总不能在他说话时用测谎仪来测试。这个时候，掌握一种可以判断谎言的技巧就极为重要了。

皮尔太太用的就是名叫“难题法”的技巧。

所谓“难题法”，就是在你想知道的事的相关范围内，捏造出一个“细节”，并且这个细节必须像真的，然后看对方怎么回答。

比如说，皮尔太太所编造出的，就是皮尔要去的密西比街附近所“发生”的交通意外。这时候，皮尔就面对了一个难题。他并没有在下午去密西比街拜访客户，那么自然不知道那里究竟有没有发生车祸和堵车，他会经过一段时间

pdf下载网 http://www.i8788.com

的犹豫才能回答，在这期间他需要想一想怎么回答才对自己更有利。

而如果皮尔真的去了密西比街拜访客户，那么他一定会立即诧异地回答："我没看见发生车祸啊，你看哪个电视台播报的?"

于是，利用"难题法"，皮尔太太很容易就判断出，闺蜜在赌场门口看见的那个人正是自己的丈夫。

当然，也有人会问：万一皮尔蒙对了，说"我没有看见车祸"，那不就轻易蒙混过关了吗?

这个时候，是否是真话就需要细节来体现了。皮尔太太可以接着说："那可能是你回来的时候已经错过了，不过公路上拉起的警戒线你应该看到了吧?"

这样的细节问出来，皮尔会再次陷入犹豫，看到太太这样肯定，他八成会认为真的有车祸发生，从而附和太太给出一个错误的答案。

就好像下面这位母亲所遇到的情况。

晓刚是一个刚上小学五年级的学生，寒假临近结束，妈妈照例打开了他的练习册，检查他寒假作业有没有完成。

出乎她的意料，这一次的作业，晓刚非但没有像从前那样错误百出，而且还工工整整，每一道题都做了出来。

这是他自己做的吗？还是抄袭别人的?

妈妈有了这样的怀疑，但很显然，这怀疑不能直接问出口。否则，如果作业真是晓刚做的，那么这样问，会极大地打击他的自尊心。

思考了一下，妈妈装作不经意地将练习册翻到中间，"惊诧"地问道："现在小学生的练习都这么难了吗？晓刚真不错，连需要二元一次方程组来解的应用题都会做。"

"嗯……那没什么难的。"果然不出妈妈所料，晓刚略有些紧张地笑了笑，含糊其辞地回答道。

妈妈的脸色变了，因为这本练习册里，并没有这样的题目。

当然，并不限于以上的情况。实际上，在任何与他人相处的环境中，我

pdf下载网 http://www.i8788.com

们都可以运用“难题法”来判断真话与谎言。而“难题法”的精髓，就在于细节。对方说出的过程越详细，那么他的可信度就越高；反之，犹豫、转换话题或者是模糊抽象以及漏洞百出的故事绝对就是编造出的谎言。

另外，运用这种技巧还可以避免很多尴尬的情况。如果错怪了对方，那么也完全没有因为信任度的关系而翻脸的危险，提问者完全可以抱歉地笑一笑，诚恳地道歉：“对不起，可能是我看（记）错了。”

墨迹测试：揪出对方心中的鬼

对某人有所怀疑的时候，千万不要直接指出来，万一错怪了人，会显得你疑神疑鬼，气量狭小，而且会对你们的关系造成很大的伤害。这时候，运用墨迹测试所引申出的“类似情景”法，你就能很容易判断出对方心里究竟有没有鬼。

亨特先生是一位心理医生，一次偶然的机会，他发现自己的妻子——一位标准的家庭主妇与来家里维修的水管工神色很是暧昧。

亨特并没有立刻表达出心里的愤怒，等水管工走了之后，他貌似随意地告诉自己的妻子：“嗨，亲爱的，你知道吗？约翰和玛丽，我们还去参加过他们的婚礼来着，三天前他们离婚了。”

“哦？这是为什么？”果然，妻子的兴趣被勾了起来。

“因为约翰发现玛丽和上门服务的维修工发生了关系。”亨特一副闲谈的样子，眼神却密切注意着妻子的表情。

“是吗？那可真是不幸。”妻子笑了笑，笑容却有些不自在，她转过身向厨房走去，“哦，天哪，这都几点了？我该做晚饭了。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

“我出去吃，不用等我了。”亨特脸色阴沉地出了门，径直去了私家侦探社。果然，不出几天，他聘请的私家侦探就拍到了他的妻子与水管工举止亲密的照片。

也许有人会问：为什么亨特先生就这么肯定自己的妻子有了外遇呢?

因为他运用了一种能够识破对方谎言的方法，叫做类似情景法。这种方法的原理跟罗尔沙赫氏测验有些相似，这个测试通常被叫做墨迹测试。因为它利用的是一种两边大概对称、但是又没有固定形状的抽象的墨迹图画，观测者对于这图画的主观描述，会暴露出他心底的欲望与需求，还有潜意识里的想法。

而类似情景法也运用了同一原理，只是它不是用图画来表达，而是通过语言来描述的。

当你怀疑一个人时，如果只是质问对方，那么势必会立刻引起对方的防备。即使他做了这样的事，也一定会否认并且坚持你在冤枉他。通常心虚者都会反咬一口，这是人类的本性。

这个时候，你需要的是暗示，而不是指控。你可以提出心中的疑惑，不带一点儿责难的语气，只是暗示他你已经对一些事产生了怀疑。这个时候，你观察对方的反应，通常就能很快判断出他是不是做过类似的事情。

打个比方，我们来看下面的这位主管是怎样判断出手下的员工有没有偷窃行为。

偶然的临检，主管发现库房里少了一些货物，经过仔细的考虑，他觉得比尔的嫌疑最大。

于是，他叫来比尔问道：“比尔，我发现我们这里有人偷偷把货品带回家，你有什么好办法能杜绝这种行为吗?”

比尔先是一惊，紧接着把手背到身后，用脚尖在地上划起了圈儿，“居然会发生这种事情！不过，我只是个小员工，没有什么好办法，我只能保证我不会这么做的。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

“真的吗?”主管目光炯炯地盯着他。

“我可以保证，我绝对没有干过这样的事！还有工作要做，我先走了。”比尔似乎对主管的询问有些不悦，低着头走开了。

主管考虑了一下，向上级禀报，辞退了比尔。

在这里，这位主管用到的也是同样的方法，他对比尔进行了一个测试，而如果比尔真的没有偷窃的话，那么他一定会主动问主管相应的问题，并且给出一定的建议和意见。就好像前面所说的亨特太太，如果她不是心里有鬼，一定会和丈夫继续讨论，毕竟，对于人类来说，好奇心是无法抑制的。

而这两位，都犯了同一个错误，那就是他们都变得忸怩不安，想要逃避话题，这样的做法正好表现出他们的心虚。

这种测试方法的威力极其强大，基本在任何场合，对任何人都可以用到。假如你是一个老板，怀疑自己的私人司机在驾车时喝过酒，那么你可以这样说：“听说前段时间林总出去办公时出了车祸，是因为司机酒后驾驶而引起的，你是老司机了，对这种事有什么办法吗?”

再比方说，如果你怀疑路边经常吃的小吃是用地沟油做成的，但又没有任何证据，你就可以这样问：“这几天报纸上在查处地沟油小吃呢！听说有好几家都被封了，究竟怎么样才能让我们吃到放心安全的食品啊?”

以此类推，想要知道对方有没有做过亏心事，只要观察出他的反应，就易如反掌。

分析对方的话，了解他是否拿你当朋友

在平时，多分析周围人的话，判断出他究竟是真拿你当朋友，还是你的一厢情愿。要知道，在关键时刻，只有那些真正把你当朋友的人，才会对你伸出援助之手，帮你渡过难关。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“这个世界简直糟透了!”当费扬跨进父母家的大门时，他看起来像一个颓废的失败者，实际上也正是这样。

他原本有着一家不错的公司，算得上年轻有为的典范，但在经济大潮的冲刷下，经验不足的他遇到无法挺过去的挫折。

“我不知道究竟该相信谁，平时身边都是朋友，但是现在，我根本不知道谁能救我……”他双手抱着头，痛苦地说道：“我也想拉下脸去一个个去求，但是那样做，就等于跟别人说我已经破产了，银行和债务都会很快找上门来。”

“很遗憾，儿子，我的经济能力不足以帮到你。”给他倒上一杯茶，父亲并没有直接安慰费扬，转而问道：“你认为可以帮助你的朋友有几个呢?”

“七八个吧。”费扬考虑了一下，但随即又摇了摇头，“可是我现在已经乱了，我不知道谁会帮助我，我不想让每个朋友都看我的笑话。”

“那么，你从前遇到过失意的时候吗？在那时，这几个朋友都来安慰过你吗?”父亲继续问。

“是的。”费扬点了点头，“他们几乎全部都来安慰过我。”

“这是一个普通朋友应该做的。”父亲微笑着点点头，“那么，在你成功的时候，他们都来祝贺过你吗？仔细回想一下当时他们所说过的话，有谁对你表达出的是衷心的祝贺，而没有嫉妒之情?”

这个问题比较难以回答了，费扬考虑了很长时间，才郑重地点点头，“我想……有两个……小方当时拍着我的肩膀，很高兴地祝贺我公司开张；而阿文跑前跑后帮了我许多忙，还一个劲地嚷嚷着一定要我请他喝酒……”

“那么就去拜访这两个朋友吧，把你的困难告诉他们，他们会帮助你的。”给了费扬最终的建议，父亲把他送出了家门。

几个月后，费扬兴高采烈地再次来看父母。在阿文的帮助下，他的公司挺过了最初的危机，已经初步看见了起色。只是，他非常好奇，父亲究竟是用了什么方法，那么肯定小方或者阿文会帮助他呢？

pdf下载网 http://www.i8788.com

这看起来很玄妙，实际分析起来，其实很简单。作为一个商人，费扬的“朋友”必然很多，但正因为多，所以才更难分良莠。

其实，要想知道一个人是不是真的把你当朋友，只需分析他平时对你说过的话就可以了。

成功是每个人都渴望的，而当身边的人获得成功，幸运之神却没有降临到你的头上时，嫉妒之情也是在所难免的。这种嫉妒在每一个人心中都会发生，唯一的例外，就是那个成功的人与你的关系很密切，比如说父母，比如说夫妻，或者说是肝胆相照的好朋友。

因此，如果你获得成功时，有人衷心地祝贺你，不掺杂一丝嫉妒之情，那么就表示他在潜意识里已经把你的成功当做他自己的荣耀，而你正是他极为重要的朋友。

也许有人会问：那么在失意时的安慰为什么不能作为判断的标准？

很简单，对于失败者同情的心理也是每个人都有的，你很难分辨出他究竟是以高姿态来同情可怜你，还是真心想要宽慰你。

真正的朋友在与你说话时，很少拐弯抹角，除非是性格使然。当一句话对你来说有帮助的时候，不管你爱不爱听，他都会告诉你，哪怕觉得你会生气也不会退缩，因为他是为了你好。

打个比方，当你被周围人的夸赞冲昏了头脑，贸然做了一个冲动的决定时，那些不拿你当朋友的人也许会说你年轻有为充满干劲，因为他们在潜意识里等待着你失败或闹出笑话，好让他们心理平衡；而只有真正的朋友，才会站在你的角度去思考这件事，他们也许会阻拦或者痛骂你，为的只是让你的头脑更加清醒一些。

当然，不是每一个人都擅长分析，在这里，笔者提供一个小小的测试方法，能够较准确地测出谁才把你当朋友。

测试的方法很简单，你只需要筛选出那些你觉得是朋友的人，然后给他们发去一封空白电邮就可以了，邮件里不必写任何字。

接下来，看谁会给你回复。

如果你对他来说不是很重要的话，那么收到空白邮件者多半会认为你

pdf下载网 http://www.i8788.com

是在开玩笑，或者是按错了，从而一笑了之抛诸脑后；而只有那些在乎你的人，才会进一步想，你是不是漏发了附件，是不是有比较重要的事要找他们，从而放心不下，发邮件或打电话来问你。

巧妙试探，知道他是否真的关心你

他是真的关心你吗？还是只顾自己？有时候，想要分辨出关心与好奇心之间的区别并不容易，这时候，就需要掌握一些测试的技巧，来判断出哪一个才是真正关心你的人。

“我失恋了。”当温娜敲开阿冰的房门时，看见的是她乱糟糟的头发和红肿的眼眶。

“你失恋了？究竟是怎么回事？难道是阿超那家伙做了什么对不起你的事吗？”温娜的性格跟她的名字明显不符，风风火火。

“不是……别问那么多了。”阿冰觉得有些难以启齿，实际上她才是被甩的一方。

“不行不行，你一定要告诉我，万一你受了委屈呢？我好帮你报仇啊！”

被温娜的话语所感动，阿冰的话匣子打开了。她一边哭，一边抱怨，阿超竟然是因为觉得她平时不注重仪态，在外面也毫无形象地大笑、打闹、穿着高跟鞋赶公交车、吃臭豆腐等行为才决定跟她分手的，他忍受不了同事们说他女朋友是一个泼妇型的人物。

诉说之后，阿冰心里痛快多了，温娜安慰她，那是因为那个臭男人太注重面子，从而忽视了她的优点，这让她又恢复了些许信心。

经过了几天的休整，阿冰的心情已经好转，她走出了“囚禁”自己的

pdf下载网 http://www.i8788.com

小屋，再一次以熟悉的爽朗笑容面对大家。

可是，周围的那些朋友看她的眼神却充满了暧昧，这让她很是摸不着头脑。

偶然的机会，她听到了两个狐朋狗友之间的对话：

“最近阿冰出门都没有跟阿超在一起了，好奇怪啊。”

“你还不知道啊？他们两个早就分手了。”

“为什么好端端地会分手呢？”

“听说是阿超嫌阿冰在自己同事的面前吃臭豆腐并且吻他，面子上过不去，所以把她给甩了。”

“原来是这样，平时真看不出来啊，哈哈……”

接下来的话语，阿冰已经听不进去了，她的胸腔中充满了怒火。以讹传讹，流言已经变成什么样子并不重要了，重要的是，那个她认为是最好闺蜜的温娜竟然出卖了她，让她成为大家嘲笑的对象！

像阿冰这样遇人不淑的例子，在我们的生活中比比皆是。阿冰所犯的错误，就是误交了温娜这样一个“朋友”，并且把她的好奇心当成是对自己的关心，从而输得一败涂地。

我们在与人交往的过程中，何尝没有过类似的担心？那些被你当做朋友的人是真心关心你吗？还是只是等着看你的笑话？这往往难以判断。但是，掌握了一些小技巧之后，你就会发现了解他人是不是真的关心你并不难。

试探的第一步，就是将自己生活中所发生的一件重要的事告诉他，但不要当面说，也不要说得过于清楚。如果对方真的关心你的话，会将这件事放在心上，从而打电话询问你。

接下来，当他问起这件事时，你可以告诉他，你现在不想谈那个问题。如果他紧追不舍，非要你说清楚，那么就说明他感兴趣的其实是消息本身，而不是你，问起这件事完全是出于自己的好奇心；如果他尊重你的意愿，愿意给你时间和空间来缓解，那么恭喜你，这个朋友是真心关心

pdf下载网 http://www.i8788.com

你的。

当然，这样的试探只适用于普通朋友之间，如果是亲密的朋友或是更进一步的关系，那么就要用另一种方法来判断。

你可以以对方平时的行为作为依据，做这样一个小测试：

（1）你有没有为他而牺牲过自己的乐趣呢？如果有的话，他有没有为你而放弃同样重要的东西呢？

（2）在你们之间发生意见分歧时，是他妥协的多，还是你？

（3）在他要参加一个重要的聚会时，你生病了，而这时候你所能求助的只有他，他会放弃那个聚会来照顾你吗？还是对你说抱歉，又或者说，会另外请人来照顾你？

（4）你忍受不了他的某些坏习惯（比如说抽烟），他会在你面前注意吗？

如果说对于以上这些问题，你全部会选“是”，或者是“他妥协的多”这样的答案，那么恭喜你，那个人是真的关心你；如果不全“是”，并且在发生第三种情况时，他会另外请人来照顾你，那么表示你在他心目中还有一定的地位；但如果全部是否定，并且他习惯对你说抱歉的时候，那么你可要小心了，在这个人心中，你根本是一个可有可无的人。

透露小隐私，洞悉他对你的忠诚度

透露一些无关紧要或是假的“隐私”，就可以知道一位朋友对你是不是真的信任和忠诚。这样的测试技巧简单又有效，能帮助你在生活交往中少走很多弯路。

优秀的人往往会遭人嫉妒，这句话在哈尼身上体现得特别明显。

公司新接了一笔大的单子，其中大部分都是哈尼的功劳。为此，总裁

pdf下载网 http://www.i8788.com

很放心地将谈判准备和迎接工作都交给了他。

可是，应该和哈尼配合工作的同事和下属却对他的要求和命令爱答不理，实在拖不过去了，才消极怠工。眼看着日子一天天过去，哈尼分身乏术，忙得焦头烂额。

就在这时，同一个部门的Mary找到了他。

“有什么我能帮忙的吗?”Mary的话让哈尼很是意外，他们并不熟，但是，在这个节骨眼上，他也顾不了那么多了。

将相对来说比较简单的迎接工作交给Mary之后，哈尼身上的担子顿时轻松了很多。

他自信满满地完成了其他的工作，并且也抽时间去看了Mary的准备，一切都如他预期般进行着。

但是，在外商来到公司的第一天，原定的礼仪队伍根本就没来，Mary也忽然不知去向，只有哈尼和总裁，还有几个同事稀稀拉拉地鼓了几下掌。

明显受到冷遇的外商有些不悦，不过还好有充分的商业性会谈转移了他们的注意力，但尽管如此，本来已经谈得好好的合同，也被告知要再考虑一天。

到了晚上，因为找不到Mary，五星酒店的客房又在一星期前客满，无奈之下，哈尼只能订了一个普通酒店的套房安置外商。

看见酒店时，总裁本就不悦的脸色更加阴沉下来，而那几个本来就觉得不被重视的外商更是当场就要离开。总裁当场训斥了哈尼，赔着笑脸将他们留下，可想而知，合同即使是能签成，也必然要做很大的让步。

这一切都是Mary造成的，气愤的哈尼费尽周折找到她，却发现她正和几个平时敌视自己的同事一起吃饭聚会。他愤怒地质问Mary，得到的回答却是：“我什么时候说过要帮你？这段时间我自己的工作都忙不完。”不仅如此，她身边的几个同事更是纷纷表示会为她作证。

哈尼这才知道，原来自己掉进了他们几个共同设置的圈套里去。

合同没有签成，总裁盛怒之下开除了哈尼。他想要辩解，但是看到

pdf下载网 http://www.i8788.com

Mary他们有恃无恐的模样，最终只能恨恨地跺了跺脚，独自离开。

像哈尼这样因为信任他人而遭人陷害的事例，在我们的生活中也屡见不鲜。有时候，那些被我们认为是朋友或是同事的人也许会存着别的小心思，甚至因为嫉妒或是其他的原因，会在你落水时再在你背后狠狠踹上一脚。

怎样才能杜绝这种情况，分辨出谁忠谁奸，谁对你是真心的呢?

这个时候，用几个简单而实用的测试小技巧就可以轻松解决问题。

比如说，像哈尼那种情况，他并没有时间和精力去观测监视Mary，所以只有选择相信她。而在这之前，如果他对她做一个小测试，也许就能在一开始就看出她的不怀好意。他可以在刚把工作交给Mary时告诉她："Mary，因为这一次接待的是外商，所以我觉得用正式庄重的迎接仪式并不适合，把迎接改成聚会的形式，我想他们会更喜欢。"

但是在迎接仪式之后，会立刻进行正式的商业会谈，这一点Mary肯定知晓。如果她只是不在意地点点头，或是没有表示反对的话，那么她很有可能另有所图，想要借此机会来陷害哈尼。

又比如说，当你怀疑一个"朋友"不是真心对待你，而是利用你或是把你当消遣时，可以就怀疑他利用你或是他感兴趣的那件事，编造出一个对他不利的"隐私"，然后看他会不会态度改变，或是将这"隐私"告诉别人。

透露出自己的一些隐秘的想法或是隐私，当然，这些想法或隐私是错误的，然后观察对方的反应，正是判断他是不是对你忠诚的测试技巧之一。

这一种技巧，也有另一种运用方法。你可以告诉他一个你们共同朋友之间的"秘密"，然后再看看这个"秘密"会不会传到那位共同朋友的耳朵里。当然，在做这件事时，首先要做的，就是征得那位共同朋友的允许，让他配合你。

只有真正的朋友，才会懂得忠诚和信任的重要性，才会考虑到如果贸然行事会不会伤害到你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

虚张声势的人往往会表现过头

你是虚张声势的人吗？你身边有虚张声势的人吗？不管是哪一种情况，读一读本文，都会对你有莫大的裨益，前者，可以规范言行，后者，可以辨明真伪。

在神探亨特里有这样一个片段：

一位先生陪着自己的妻子去警察局报案，说他们的儿子被人绑架了。

那位母亲看起来悲痛欲绝，只好由她的丈夫来阐述这一切。丈夫的表情也极其悲痛，但在阐述过程中，一位警员递给他一杯热咖啡时，他彬彬有礼地道了谢："十分感谢您，像我现在这样，正需要一杯热咖啡来稳定情绪。"

紧接着，他继续沉痛地向探长陈述，并在谈话的最后表示，他并不希望警察过多地插手这一问题，因为绑匪穷凶极恶，他宁可给钱，也不想让儿子受到任何伤害。

在送走了这一对夫妻之后，亨特探长并没有去查有关于绑架的事情，而是命人跟着那位父亲，一天二十四小时监视他的举动和电话。

几天之后，这个绑架案就破了。那位先生不是被绑架孩子的亲生父亲，他在外欠下了赌债，又怕说出来后有钱的妻子会跟他离婚，所以就想到了绑架妻子与前夫所生的儿子索要酬金的招数。

单单是看电视，我们会觉得亨特探长神机妙算，无所不知。但实际上，我们仔细分析一下，就会发现他之所以那样肯定那位父亲心中有鬼，是有着一定道理的。

任何一个丢失了孩子的父亲，心中必然真的沉痛哀伤，即使他的素质和教养会维持他相对冷静的情绪和礼貌，但绝对不会说出像上面那位父亲所说的话来。一个人在心中被某种情绪所主导时，所流露出的礼貌只是下

pdf下载网 http://www.i8788.com

意识的，而不会忙于对自己认知管理并刻意表达。

所以说，当一个人紧张时，往往会表现出一种特定的表情或是行动来掩饰自己的情绪。这种态度，用通俗的话来说，就是虚张声势。

在牌桌上，没有拿到好牌的人为了威慑对手，让他们产生害怕并放弃的念头，往往会下注下得很痛快；而那些真正拿了好牌的人，则会犹豫几秒，表现出一副不知该如何是好的样子，然后再谨慎地下注，这样的动作是为了混淆对手的视线，为自己争取到更大的收益。

这都是虚张声势的表现，这种原理适用于几乎所有的环境。当一个人很快并且很有把握地作出反应，那么他多半是没有信心的，像这样的人，为了表现出自己的认真，往往会刻意做出某些姿势，但一分析就可以知道，这些标榜性的动作经常都是过头的。

作为一个成功的推销员，阿信就很好地掌握了这一点。

他和普通的推销员不一样，最大的不同，就是他总把自己的客户群目标定在那些说“禁止推销”的人身上。

有人对他这种故意去“碰壁”的行为感到很不解，但实际上，在经历了一开始的拒绝与尴尬之后，阿信成功地让客户购买东西的几率非常大，甚至比他拜访那些很欢迎他的家庭主妇们还要痛快。

对于这一点，阿信自己有着很好的解释：那些咋呼着说“不许推销”的人，表面上装得对推销深恶痛绝，实际上他们只是无法坚定立场，只要一有推销员跟他们接触，并且卖的是他们感兴趣的东西，那他们就很容易沉沦于自己的欲望。因此，像这样的人，才是最好的销售对象。

就像阿信遇到的那些拒绝推销的人一样，想要判断一个人是不是在虚张声势，看他的表现是不是不自然，甚至是有点“过”就可以了。

就好像说谎的人，即使再简单的问题，他也会装作认真思考来表现自己的配合。犯罪的人在一个人坐着时，会用打哈欠或是专注于某件小事来表现自己并不在意；而心中有鬼的人，情绪往往会过分地平静或是激动。

pdf下载网 http://www.i8788.com

当然，仅仅凭着观察，也许会有无法判断的情况发生。这时候，掌握一些小技巧，对想要判断的人做个测试，就能够很快分辨出他们是不是在虚张声势。

比如说在玩牌时，你可以做一些平时能轻易惹恼对方的事情。这个时候，如果他并没有像平时那样生气，或者是根本不关心，那么就可以判断出，他手中拿的并不是好牌，因为他怕他的怒气会刺激到你，从而跟他杠上，所以会对你表现出前所未有的友好。

又比如说，一个人对你说有人在背后做了对不起你的事情，那么你可以告诉他：你会找那个人对质，但不会说出他的名字。如果他忽然变得神色不安，举止犹豫，并且极力劝阻你不要去问的时候，那么多半就是他在搬弄是非。

询问建议：看出对方的肯定是否真心

他是真的赞同你吗？还是只是敷衍？这样的问题显然不知该如何出口，才能套出他内心的真正想法。其实，掌控一些小技巧，你就会发现，在不知不觉中试探出他人的想法并不困难。

小金在竞争中脱颖而出，新升职做了主管，非常开心。但是，从前那些关系跟他还不错的同事们却因此而疏远了他，不仅没有以前那么热情，就连小金主动打招呼，也是淡淡的一句："金总管好。"

不仅如此，在小金向他们问什么事情时，所有人都一副"很好，很对"的表情和动作，以至于偶尔有两个肯多说两句的，小金反而不敢肯定他们说话的真假了。

就像这一次，公司与外企新合作一个项目，需要小金拿出一个合作方

pdf下载网 http://www.i8788.com

案来。在会议上，小金提出了几个方案，征询大家的意见，被问到的人纷纷点头说好，态度出奇地一致。

“你是真的觉得好吗?”小金有些急了，拽着 May 不放。

被问到的 May 愣了一下，看小金的眼神有点儿怪异，“哦，对呀。”

这样的环境让小金觉得很压抑，他明明觉得 May 和大多数人都有自己的想法和意见，可是他们就是不肯说出来，甚至连给自己指导都不肯，这样下去，他这个主管可怎么当呢?

小金所要处理的人际关系问题，确实有些复杂，需要长时间的开导与化解。但是关于征询意见，他犯了一个大错误。其实有时候，即使是面对并不喜欢自己的人，运用一个小技巧，也可以轻松测出他对自己的肯定是不是真心的。

这是一个问话的技巧，叫做询问建议法。

所谓的询问建议，就是指你在觉得对方没有对你说真话时，不能像小金那样，直截了当地指责对方可能是在说谎，让人反驳自己先前说出来的话，那样的做法只能让他更坚定自己的说法，对你产生更高的防备。

正确的做法是：在他表示同意你的观点时，你需要暗示他，这件事尚有很大的改进空间，希望他能够继续评价下去。比如说像小金的例子，他完全可以这样问 May：“你觉得我的这些方案好吗?”

May：“嗯，很好。”

“那么该如何改进才能更好呢?”

提出这样的问题，可以让对方在早已准备好的“嗯，很好”回答之外又不能直接忽视。因而，当对方的注意力转移去思考这个问题时，他的防备心自然就降低了。

而这简单的一句话，也包含了两种重要的心理原因。其一，是人类满足他人期望的习惯；其二，是人类潜意识里总有保持想法和行为一致性的习惯。当戒备心降低到一定程度时，这两种习惯在潜意识里就会无限大地发挥出来。因此，被问到这种问题的人，有极大可能在不知不觉中就会站

pdf下载网 http://www.i8788.com

在问话人的角度来考虑问题。

当然，这种技巧未必非要用在生意场上，在平时的生活中也能有很多运用。

比如说你是一个爱护儿子的父亲或母亲，而儿子由于青春期叛逆，很少对你透露内心真正的想法，那么，在升学选择学校的问题上，你就可以这样问他："下个月就要去一中了，你高不高兴呢?"

"嗯，还好吧。"

"那儿是什么样的地方，才会让你迫不及待地想去呢?"

这样问，儿子就不会太排斥，他会顺着你的想法，去想象一下他心目中的校园是什么样子。即使他的心中已经存在了对一中不好的印象，他也会比较自然地说出来，评价一下它跟自己心目中的校园有什么差距。

另外一方面，当你想要知道一个人做了怎样的错事时，不能直接问"他是怎么把这事搞砸了"或是"他当时是怎么做的"，这样的问题只会给人你在别人背后说坏话的感觉。你可以换一个问法，问："这事儿要放你身上的话，你会怎么做?"这样一来，被问话的人会在语言中透露出你想要的关键信息，而你也不是揪着人家犯错的事情不放，自然会有两全其美的效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章
营造强大气场，打造你的精神名片

社会的节奏越来越快，想要吸引他人注视的目光却越来越难。可是，总有那么一些人光芒四射，无论走到哪里都是人群中的焦点。他们之所以如此耀眼，是因为他们具有着神秘的“气场”。气场是无形的，但气场又是可以修炼的，如果你还在为没有存在感而低落，那么不妨也来试着学习一下，怎样修炼出属于自己的独特气场。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

你的内心有多强大，你的气场就有多强大

强大的内心力量可以营造出同样强大的气场，让你在险境前临危不乱，在困境前百折不挠，如此，在他人眼中，你绝对是一个高大而值得敬佩的对象。多培养你的内心，对人际交往绝对有很大的好处。

在参与那一次意外的意志力强化训练之前，卡曼在他人和太太的眼中，是一个彻头彻尾的可怜虫。他做什么都是朝三暮四，虎头蛇尾，从来没有做过一份超过半年的工作。

这样的生活，连卡曼自己都厌倦不已。为此，他报名参加了皮克·菲尔教授所举办的强化训练，在训练中，菲尔教授只让他做了两种游戏：

第一，坐在一堆五颜六色的家具中，盯着一张最丑陋的椅子看。卡曼必须在30分钟内，眼神不离开那张椅子，否则到明日，看的时间就会加长10分钟。

第二，在果盘里的饼干中选一种，放在自己面前的盘子中，并且在晚餐开始之前，卡曼都只能看并且吃这一种饼干，不能看别的饼干一眼，如果眼睛稍有转动，那么明日的训练时间就会被加长10分钟。

这听起来似乎很简单，但是做起来可不是那么容易，尤其是对于患有“理想多动症”的卡曼。在前三天，他的训练时间不断被增加，因为他控制不住自己的心神，哪怕知道去看一眼毫无意义，他也无法只对那一张椅子或是一种饼干全神贯注。

然而，一周的训练之后，卡曼明显进步了，他以这样的游戏来锻炼自己的意志，强迫自己在一定的时间内只做一件事，养成平心静气的思考习惯。

到了第二个月时，卡曼已经成为雷顿公司里一名优秀的工程师。在那之后至今，已经过去了五年的时光，他依旧热爱自己的工作，并且在与妻子的相处中，也重新找到了自己的定位。

pdf下载网 http://www.i8788.com

毫无疑问，卡曼缺乏的正是意志力。当他能够做到平和并坚持时，就能抛开以往那个人见人弃的形象，得到他人的尊敬和信赖。

卡曼的例子告诉我们：外貌、性格、事业和成就也许会让他人接近你，但绝对不会成为亲近和喜欢你的理由，想要营造强大的、人见人爱的气场，就必须拥有出众的内心力量。

内心力量，是一个很宽泛很广义的词，简单来说，就是自制力、意志力和自我评审能力的结合。

在当今社会，说起拥有出众内心力量的人，阿里巴巴集团的主席和首席执行官马云无疑就是其中一个。

这位南方汉子看起来属于貌不出众的那一类型，但凡是接触过他的人，无一不被他从灵魂深处所散发出的强大气场所折服。

早在七八年前，为了支持当时还很低迷的互联网产业，浙江省委书记和杭州市委书记去创业初期的阿里巴巴参观。那个时候，阿里巴巴几乎可以用举步维艰来形容。

在参观途中，省委书记开口问马云："你的公司将来会做到多大?"

"我希望阿里巴巴能达到5亿到50亿美元市值。"马云回答。

这样的回答在当时看来，分明就是个笑话。市委书记沉不住气了，连忙替马云打圆场："小马的意思是5亿到50亿人民币。"

"不，是美元!"马云坚持。

当时的笑话如今已经变成了现实，在十年之间，阿里巴巴的资产总值翻了20万倍。但是，在这样的前提下，马云并没有像一般创业者那样集资敛财，而是将大部分的财富都分给了投资者和内部员工，自己所占的股票份额只有10%。

这在他人看来，也许是在犯傻，事实上这对马云后来的发展也有过极大的阻碍。但是，在阿里巴巴，马云却因此而拥有了神一般的影响力，他只需要轻轻的一个口号，就可以激发出员工所有的干劲和热情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

马云之所以有这样勇往直前、毫不畏惧，从而给他人信心的气场，与后天的努力分不开。事实上，经过训练，我们也可以培养出强大的内心力量。

如果是缺乏意志力，我们可以按照卡曼的训练方法，强迫自己对一件事专心。

如果是缺乏自制力，我们可以用看书、绘画、做剪贴报等需要细致用心的工作来调整，不做完计划中的事情，绝对不可以放手做其他事。

而如果是对人际交往有恐惧感的问题，我们可以先尝试着从身边的人开始，轻松地与他们谈论天气、报上的消息和生活中的琐事，接下来，再把这个范围扩大，直到完全适应为止。

要知道，那些你想要交往的人和你身边的人其实没有任何差别。在他们让你感到眩晕的光圈背后，其实也是一个有血有肉、有各种爱好的普通人而已。

每个人的缺点都有所不同，但无论怎样的缺点，只要努力，都可以被克服。

对人生没有追求，做人做事就没有气场

一个对人生没有追求的人，会一直活在羡慕和自卑相互交缠的情绪之中，坏事总是发生，好事绕着你走，想要做什么都很难成功。如果你有勇气想做出改变，那么请树立自己的目标并努力追求。慢慢地，当你建立了自己的气场时，你就会发现，你的交际圈和生活态度都会有很大的改观。

在美国的阿肯色州，有一个名叫罗德的普通人，他同那些日日拿着扑克牌在曼哈顿街头闲逛的年轻人一样，觉得这样的生活舒适、悠闲，并且

pdf下载网 http://www.i8788.com

很时尚。

但是，在23岁那年，罗德遭到了有生以来最大的屈辱，当他再一次敲开堂兄家的房门时，堂兄将他拒之门外，冷冷地对他说："抱歉，罗德，这里没有你的晚餐。"

愤怒和悲哀的罗德离开了亲人的视野，在街头转了几圈之后，他才恍然发现自己是多么的孤单。因为在潜意识中对生活没有追求，所以他"视金钱如粪土"，就连路过银行门口时，都会产生想呕吐的念头。但实际上，这种消极情绪对他的生活没有任何帮助，现在就连以往最亲密的堂兄都抛弃了他。

为什么所有的人都这样对待我？我该如何改变这种没有朋友的生活？

罗德努力思考着这两个问题，最终下定决心：我要成为一个有钱人，与那些瞧不起我的人平起平坐。

有了这样强烈渴望的念头，罗德开始努力。他先是在曼哈顿推销电器，接着又做起了服装生意。十几年后，他成了拥有十几家分公司的服装公司老板，并且拥有了自己的品牌。

朋友和亲戚回到了他的身边，就连曾经拒绝他的堂兄也感到万分的抱歉和欣慰，希望可以与罗德重新恢复关系。

回顾自己十几年前的生活，罗德感触颇深，他相信，如果不是自己那么渴望成为富翁的话，那么现在恐怕早已进了Supermax监狱，又怎么会重新得到友情和亲情的青睐呢？

就如同罗德自己所说的一样，如果不是有了"渴望成为富翁"的心态，那么他早已被社会抛弃了。

一个人在社交圈子里会多受欢迎，取决于他的心态与人格魅力。但是在那之前，如果没有抱负，没有追求，其他的一切都是空谈。换言之，如果你没有像"渴望空气一样渴望成功"的激情，那么就绝对不会有感染力、领导力和人脉，也就是说，没有可以感染他人的气场。

在现实社会中，有许多人同罗德一样，他们玩世不恭，浪费光阴，并

pdf下载网 http://www.i8788.com

且对所有事都抱着满不在乎的态度。他们总认为天上会掉馅饼，而自己只需要坐在那里等就行了。这种人的气场非常微弱，乃至于虚无，但他们的数目不在少数，如果你也是其中的一分子，那么就要小心了。

因为这样的人不值得尊重，甚至绝对不会有人喜欢同这样的人交朋友。而这样的心态，也只会让身边的人越来越疏远自己，并且以自己作为笑料。

我曾经有一个同事，名叫李刚，当然，他并没有一个开车撞人的儿子，只是一个二十多岁的年轻人。

他是名牌大学的硕士生，论起学历来，比公司里的每一个同事都要高。但是，这个小伙子却有一个让他人都无法理解的缺点。

明明是风华正茂的年纪，但他就像拉车的老牛一般，打一鞭子，才肯走一步，即使他那一步比任何人跨得都要远。

在公司待了两年，他仍然是一个基层的策划人员。

新来的上司很赏识他的能力，想派他制作并执行一个现场活动的策划。这样的机会，在任何有才能的人眼里，都是可遇而不可求的。

而李刚却犹豫着回答："可是我没有独自策划活动的经验……"

结果显而易见，上司非常失望，策划案也交给了另一个比较有经验的同事去做。

我不明白他为什么要推托，以他以往所做出的策划，这并不是很难的任务。

而李刚的回答，也同样让我很失望："我真的不敢确定我是否能做好。顺利的话还好，万一出了什么纰漏，影响到月末的工资和奖金就郁闷了。"

一连两年，上司换了好几个，李刚却仍旧原地踏步。于是，在公司决定第一批裁员时，李刚的名字被写在了第一个，老板丝毫不觉得裁掉这个所谓的"高材生"会是他的损失。

就这样，因为一个月的工资与奖金束手束脚的李刚，变成了失业

pdf下载网 http://www.i8788.com

人员。

以他的学历，也许可以很轻松地再次找到工作，但是我敢保证，如果他再抱着这样推托压力畏首畏尾的态度，那么他离下一次被裁员也不远了。

让自信成为你与生俱来的特征

当一个人自卑时，他的气场是微弱而黯淡的，而他本人则不会对社会有任何贡献。也就是说，只有自信并愿意展现自信的人，才能够轻易地征服别人，成为社交场上的亮点。

苹果树下，一个孩子满眼垂涎地抬头望着树上红彤彤的果实。他很想品尝一下自己亲手栽种的苹果的味道，但是……相对于他矮小的身躯来说，这棵树实在是太高了。

他苦苦地等着，有心想要尝试一下，却又没有勇气。正在这时，他的母亲从这里经过，他连忙追上去向母亲寻求帮助。

“这棵果树并不高。”母亲微笑地看着自己的孩子，“相信自己，你能爬上去的。”

在母亲的鼓励与凝视下，他跌跌撞撞地开始爬树。在经历了两次失败之后，他坐在了最高的粗树杈上，笑容如同苹果的亮色一般鲜艳。

还是同一个孩子，趴在自家的围墙边，眼馋地看着公路上的同伴们玩溜冰鞋跨越障碍的游戏。

“你为什么不去?”母亲这样问他。

“我玩溜冰鞋的技术很不好，上次跨越的时候摔了一跤，到现在，杰克他们还在笑我……”他胆怯地回答。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“可是这些天你一直在练习，我觉得你的技术很好！不要在这里看了，快去试试吧。”母亲着重强调着，将他推了出去。

他强忍着羞赧向伙伴们打招呼，但出乎他的意料，没有人记得他两个星期前摔的那一跤，他们只是奇怪为什么这么久不见他。他很高兴地加入了同伴的队伍，并完成了一次漂亮的跨越，这让别人想起了他上次的不成功，不过，再提起时，他心中却没有了一开始的尴尬与羞涩。

这个不自信的孩子，就是美国第37届总统尼克松。

自信心，是一种精神状态。它靠调整内心世界、接受无穷智慧的方法来发展，同时，也是智慧的力量配合我们心中明确目标的适应性的体现。

高尔基曾经说过：“只有满怀自信的人，才能在任何地方都怀有自信地沉浸在生活中，并实现自己的意志。”

拥有自信，我们可以轻松完成能力范围内的事情，甚至可以跳级跨越，企及那些遥不可及的梦想；拥有自信，我们能够培养出积极向上的心态和明耀的、极容易感染他人的气场，让周围的人都信服，不自觉地向自己靠拢。

反言之，如果缺乏自信，那么你做什么都不会成功，也不会获得他人的喜欢。

从心理学的角度来分析，一个人之所以没有做好一件事，有时候并不是因为他没有能力和机遇，而是因为他们潜意识里总是害怕自己会失败，觉得自己无法和别人相提并论。如此一来，自卑的情绪就会在潜意识里滋长，形成难以改变的习惯，这不仅会养成消极的态度，还会间接摧毁掉你原本拥有的气场。

同样是尼克松的事情，在1972年，他想要竞选总统连任。由于在这之前，他的工作成绩斐然，所以很多人都觉得他会以绝对优势取得胜利。

然而，几次失败的心理阴影再次影响到尼克松。在自卑心态的促使下，他派遣手下潜入水门饭店，也就是竞选对方的所在地，在其办公室里

pdf下载网 http://www.i8788.com

安装了窃听器。不久，这件事就被发现了，而且他一错再错，阻止调查，推卸自己的责任。

最终，尼克松虽然取得了竞选的胜利，但是“水门丑闻”让他在上任的一段时间后不得不引咎辞职，最终以遗憾收场。

毫无疑问，尼克松正是由于重蹈了幼年时的不自信，才败得一塌糊涂。

在生活和交往之中，我们也常常遭受不够自信的折磨。

有的人在被上级安排一项工作时，第一句话不是“我会努力”、“我可以”，而是“我可能无法一个人胜任”、“或许您可以安排××，他更有经验”。殊不知，当你说出这样的话来，在上级眼中，你就会变成一个只拿工资不会干活、“裁员时第一个要考虑”的“混混”。

有的人在恋爱时，也往往会因为觉得“自己不够好”、“自己配不上他(她)”而产生退缩的念头，从而错过一辈子的幸福。

有的人在人际交往时，与比自己成功的人说话，不自觉地便会带上一股谄媚与奉承。可是，这样的态度绝对不会为你赢得他人的青睐，因为在成功人士的眼中，你只不过是个“没信心的可怜虫之一”罢了。

想要改变这一切，消除不自信的心态，其实很容易，我们只需要做到三点：

1. 当潜意识上“我不行”的心理状态出现时，大声地告诉自己：“我可以!”

2. 要知道，梦想和幸福都是需要争取的，在产生“我不敢”的念头之前，就放开胆子向前冲。

3. 别让“我是个失败者”的情绪困扰你，多想想自己的长处，让你的优秀引领你展开自信而富有风采的谈话。

一个人，只有对自己有信心，才能够带给别人信心，能让自己信服，才能够让他人信服。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果没有把握，就不要轻易开口

郭冬临的小品里曾经有这样一句台词："冲动是魔鬼。"这句话用在人际交往之中也有着深刻的意义。当我们对一件事没有把握时，就不要开口谈论或是应承，因为那样做的结果，往往会让你的气场、信誉乃至于生活遭受极大的危害。

曾任两江总督、直隶总督的晚清重臣曾国藩，因其带领湘军镇压了太平天国的举动而闻名于朝。他虽然手段狠辣、性格狡诈，但在知言慎言方面，却有着他人所不及的长处。

据曾国藩家书记载：在1158年，也就是咸丰八年时，曾国藩曾在三个月里两次写信给自己的九弟曾国荃，告诫他不要趾高气扬，以免惹来灾祸，其中有一封信用白话文翻译过来是这样写的：

"自古以来，有许多人因为骄傲和多言而失去了性命，这是两种极为不好的品德。尧帝的儿子丹朱，还有历代的名公高官，往往也因为狂傲和好争论的毛病而败家丢命。我一生比较固执，很高傲，虽然不多话，但在文章里也有喜好争论的苗头……听说你在县城里曾随意嘲讽事物，怪别人办事不力，此属喜谈笑讥讽，应当改变过来……"

如此的"谆谆告诫"，曾国藩看似很是唠叨，但是，将他的疑虑放到衰败的大清朝环境里，我们却不得不赞叹他的细心与明哲保身的功力。这不仅是对曾国荃的教导，更是向当朝统治者的示忠，如此一来，就算是皇帝对曾国荃的做法有一些微词，也会看在其家族忠心耿耿的面子上不予追究。

大清朝陨落了无数名将枭雄，而曾国藩却靠着一生谨言慎行的做法，得以善终。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在当今社会中，我们不必像曾国藩那样兢兢业业、如履薄冰，但不可否认，少说话，经过详尽的思考之后再说话，对一个人的社会交往过程来说绝对有好处。

对自己来说，少言并不代表不说话，而是不说那些不确定的话或是没有把握做到的承诺。要知道，有些话如果说不好，说话者很容易就会成为“大忽悠”。

再者，如果常常与人说话，难免会有话不投机的时候，这时就容易结下仇怨；另外，如果你特别喜欢跟一个人说话，而忽略了另一个人，那么他就有可能产生不忿，认为你是故意在疏远他。

所以说，在恰当的时候说恰当的话才是明智之选。

而对做事来说，如果你总是夸夸其谈，轻易地许下承诺，那么久而久之，你在他人的心目中就会变成一个浮于空想与夸口的人，这样，你的真才实学和能力往往会被忽视，而信誉也会受到严重的影响，这对你苦心营造出的良好气场也是一种打击。

温蒂就是一个极好的例子。

在外贸公司工作的温蒂，绝对是一个八面玲珑、交游广泛的人。这个人很讲义气，总把别人的快乐当成自己的快乐，把别人的忧愁当成自己的忧愁，因而很有人缘。

但是，温蒂也有一个“屡教不改”的毛病，那就是总喜欢一时冲动就许下承诺。

前几天，Lucky的电脑坏了，温蒂自告奋勇前去维修，但技术不佳的他把电脑拆了个七零八碎，也没有找到根本原因，反而安装不上了。为此，他不得不跑了趟电脑公司，请专家维修好Lucky的电脑。而回到公司之后，Lucky非但没有因为他的帮忙而感谢他，反而有些埋怨他耽误自己的时间。要知道，如果一开始就请人来修，那么Lucky的策划案早就可以交上去了。

上个星期的例行会议上，经理刚提出了一个新的方案，温蒂立刻

pdf下载网 http://www.i8788.com

就举起手来表达出自己的想法。可是，他的冲动并没有换来经理的赏识，反而有点喧宾夺主的意味，这让对自己构想很为得意的经理略感不快。

上个月……

温蒂似乎总是在说一些不该说的话，揽一些与自己无关的事情，从而让自己忙得团团转，但结果……

就在昨天，经理把温蒂叫到办公室，拿出遣散金，委婉地对他说："因为周围的同事反映，你经常给他们造成麻烦，而且在公司来说，安排你在这个岗位上有些大材小用了，所以，请另谋高就吧。"

被"扫地出门"的温蒂非常愤怒，他想不出，他那样尽心尽力地对待他人，怎么会换来这样的结果呢？

我们站在旁观者的角度，很容易可以看出，温蒂正是由于说话太多，才会遭到被解雇的厄运。

在生活中，要想让自己不变成温蒂那样的人，我们需要牢牢记住以下几点：

第一，不要随便给别人出主意，尤其是与家庭矛盾有关的问题。如果他受到了伤害，那么就试着开导并安慰他。

第二，有冲动想要说出一句话来时，仔细思考说出这句话的后果，如果利大于弊，就说出来，弊大于利，就把它咽回肚子里去。

第三，学会倾听，如果你只讲不听，最终你会无人问津，只能自言自语。

如果是他人拜托你办事，你没有把握时，那么请把强行应承或是拒绝改成以下的说法："我不确定，但我会尽力"、"我想这需要时间"、"当我决定后，再给你打电话"……

这样的话，你并不是完全应承了他，因此即使事情没有办好，他人也不会把责任完全归咎于你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

天塌下来也别慌，淡定就是一种力量

淡定是一种心态，也是一种勇气。当你身上具备那种“泰山崩于前而面不改色”的气场时，周围的人就会在不知不觉中把你当成中心和焦点。

作为新闻集团旗下的社群网站MySpace第一任首席财务官，罗森·鲍姆是世界首屈一指的优秀管理和财务专家。他中年时回顾自己的成功之路，却坦言自己最幸运的就是在年轻时学会了控制自己的情绪，而这样重要的一课，是在自己二十多岁时，从一家股市投资公司的总裁身上学到的。

在20世纪70年代，美国发生了一次极为严重的股灾，几乎所有投入股市的人都在瞬间变成了穷光蛋，罗森·鲍姆所在的股市投资公司也不例外。

来到公司，罗森同每一个同事一样，心中充满了紧张与愤怒。他们不知道怎样才能摆脱危机，而且如果公司垮了，所有的人都会失业。

这时候，罗森透过总裁办公室的落地玻璃墙，看见了让他惊讶的一幕。这位老板正拿着一块干净的抹布，蘸着桌上盆中的清水，仔仔细细地擦着自己的办公桌。

罗森有些不明白，公司已经到了生死存亡的关头，他怎么还有心情做这种事情？在暴虐的情绪下，他走进总裁的办公室，提出心中的疑问。

理查德总裁停下手中的活，微笑着说：“年轻人，我看得出你很失控，但是，如果发火可以消除公司现在面临的危机的话，那我愿意把整个写字楼都炸了。可是现在的情况，愤怒与发泄能带给我们什么呢？这种情绪只能让我们失去判断力，从而看不到扭转乾坤的机会。”

“可是，总该做些什么吧？”虽然觉得理查德总裁说的有道理，但罗森还是无法平静。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“接受现实，静观其变，这才是我们现在应该做的。”

公司在风雨飘摇中挺过了那次危机，罗森也牢牢地记住了理查德总裁的话。他从理查德总裁那里，学会了怎样控制情绪。要知道，最坏的情况已经发生了，无论怎样发脾气都不会改变这种事实。那么，与其勃然大怒，还不如忍下来，在平静中寻找解决的方法。

从这个例子中，我们能很好地看出，在遭遇到不幸的事情时，一个人能否挺过去，并不在于他有多强的能力和多好的运气，而在于他是否具备一种淡定的并且积极向上的气场。这样的心态能够使人接受现实，将痛苦更快地转移出去，从而静下心来看到解决问题的方法。

诸葛亮在《诫子书》中有一句名言：“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”其后一句，讲的就是同样的道理。只有在心境安宁清静的状态下去思索，才能够明辨是非，达成目标。

相反，如果在危机一开始就乱了阵脚，那么其后接踵而来的判断失误会造成更大的损失和伤害。

在我的身边，有这样一个朋友。

他是一个精明的商人，也是很多人看来“成功”的典范。虽然是“富二代”，但他没有像一些纨绔子弟一样无所事事，而是依靠着父辈的产业，开辟出了自己的天地。

同时，他还有一个美丽的妻子，小两口恩恩爱爱，羡煞旁人。

然而，对于每一个人来说都是一样，人生不可能时时都是一帆风顺的。在经济危机发生之后，他的生意也受到了一些阻碍，暴脾气的他每每控制不住时，就向手下和妻子发火。

渐渐地，下属们对他颇有微词，而妻子也不像从前那样与他亲密了。

被烦心事困扰的他并没有察觉到这细微的改变，终于有一天，在他丢掉了一个数百万的生意时，暴跳如雷的他遭到了公司所有下属的集体背叛——他们一致认为已经没有办法在他的手下工作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

心情不好的他回到家，向妻子发了一通火，心情不好的妻子顶撞了几句，平素没红过脸的两个人，竟然到了大打出手的地步，并当场提出离婚。

一步错，步步错，原先顺风顺水的一个企业家，不出半年的时间，竟然到了濒临破产的地步。再见到他时，他眼神涣散，胡子拉碴，早已没有当年的意气风发。

从这件事中，我们可以看出，拥有平和稳定的气场是多么重要。其实，在危机到来的时候，我们只需要深深地吸几口气，仔细地思索一下，如果被失望和愤怒的情绪所困扰，会有什么样的结果？那样的结果，是自己想要的吗？

如果不是的话，那就压下惶恐不安的情绪，给自己，也给周围的人做一个“带头”的榜样。要知道，当你具备了淡定的气场之后，就会油然生出一股领袖的气质，向他人传达出一种“安心”和“牢靠”的感觉。

个性能让你的气场在人群中凸显

我们每一个人，每天都会遇到数以百计乃至数以千计的人，但是很少有陌生人能够在这重复的形式中给我们留下印象。如果你也不希望每天仅做这“路人甲乙丙丁”，那么，就努力培养你的个性吧，这是向深层次交往的阶梯上迈出的第一步。

2009年到2010年，中国内地最火的人是谁？

这个问题看似很难回答，但实际上，当我说出答案时，每个人都有一

pdf下载网 http://www.i8788.com

种恍然大悟的感觉。

小沈阳！

他只是一个貌不惊人的二人转演员，宽宽的下巴，小小的眼睛，属于那种放到人堆里很难找得到的类型。但是，就是这样一个人，凭借着2009年中央电视台春晚小品《不差钱》而一举成名，随后又出了歌曲，演了电影，俨然有成为影视歌三栖明星的趋势。

上春晚的小品演员每年一茬接着一茬地换，大多数都还默默无闻，偶尔有一两个崭露头角的，也很难再次出现在公众的视野中，为什么只有小沈阳让大家牢牢记住了呢？

有人说是因为他的师傅赵本山，有人说是因为他有一副好嗓子，天生爱耍贱，但是，这些都不是真正的理由。实际上，让小沈阳红遍全国并且能够让每个人都记住他的理由只有一个，那就是——他足够个性。

他说话的声音也许不够雄浑，形象也不够英俊，穿裙子扮女人上舞台的举动在大众眼里也比较猥亵，但是，这些都让他极为明显地区别于其他那些还在苦苦挣扎的小明星。

于是，靠着挑战大众的眼球和出位的表演，小沈阳成功了。现在的他，无论走到哪里，都会成为众人注目的焦点。

这样的气场，就叫做个性的气场，并不是人人都有的。这种气场往往散发着奇特的光彩，能够将一个人从人群中明显地区分开来。

至于什么叫做个性，这是一个比较模糊的概念。通俗点来解释，就是与众不同，至少，要与和你站在一起的人不同。

这样的不同，能让你成为区别于他人的存在，而这种存在感，会让人在一群人中很容易就看到你，达到“蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”的效果。这绝对对你的人际交往、恋爱、工作和生活有着莫大的好处。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有这样一个女孩子，她喜欢上同学校的一个男生，但让她苦恼的是：那个男生从来没有正视过她一眼，哪怕是她专门从他的面前走过，甚至偷偷地看他，他也从来没有发觉过。

这个女孩子因此而相思成疾，最后，甚至得了严重的自闭症。那种被忽视、特别是被喜欢的人忽视的感觉让她怅然若失，找不到自己的位置，从而产生了自卑的心理和脆弱的情绪。

她只有求助于心理医生。

“你的爱好和特长是什么?”医生问她。

“电子音乐……”她迟疑着回答。

医生点点头，并没有给她安排疗程，而是带她走进了百货中心，为她剪了一个崭新的、很少有人尝试的发型，并让她换上一套在学校里很少人会穿的朋克服饰。

“现在去学校的联欢晚会上碰碰运气。”

就这样，她抱着贝斯，上了晚会的舞台。舞台上，她的表现并不完美，甚至因为紧张而出现些微的走音现象，但是，这并不妨碍她成为学生们眼中的光芒人物。

几天之后，她在校门口遇到了那个她一直喜欢的男生。

“我可以认识你吗?”男生略带羞涩地递来一束花，“我也很喜欢朋克音乐，但是我从来没有发现原来在我身边有这么优秀的人。”

这个女孩子足够优秀吗?

我们不敢确定。

在她脱掉千篇一律的校服前后，并没有任何改变。但是，同样的一个她，只是因为“个性”，就很容易在人群中脱颖而出，甚至幸运地获得了暗恋者的青睐。

由此可见，做一个与他人不同的人是多么的重要。

要想培养出自己的个性并不难，首先，气质是关键。我们可以随意搭配穿衣风格和发型，但切忌与他人千篇一律。如果学不好时尚的话，那么

pdf下载网 http://www.i8788.com

宁可淳朴一点，或者是走古典路线，这会让更多的人记住你。

其次，请培养出与他人不同的特长和爱好。文学能陶冶一个人的情操，音乐能让人拥有迷离的吸引力，舞蹈能让人在形体和协调性上看起来更美好……每一种特长都会对你产生相应的影响，但千万不要贪多，三天打鱼，两天晒网，这样只会让你看起来更平庸、更混乱。

再次，如果你还是很难得到关注，那么可以适当学习一下小沈阳的做法，来一些比较出位的“表演”。但是这种做法切记不能过分，不能形成习惯，否则，没有深厚的底蕴和更加“给力”的继续，你很容易就会沦为人们眼中的小丑。

只要多思考，多努力，每个人都可以营造出属于自己的独特个性。

磁铁效应：优秀会让你变成一块“磁铁”

做一个“优秀”的人，并将这种“优秀”保持下去，你会很快发现你在交际圈中的重要性。只要你足够优秀，那么每个人都会在潜意识里仰望你，希望追随着你，唯你马首是瞻。

在敬爱的周总理的一生之中，有一张照片，格外引人注目。

那是他1954年在瑞士参加日内瓦会议时所照的照片，也是他第一次亮相国际舞台。

在那张照片上，周总理一袭长款的黑风衣，戴着礼帽。他迈着坚定的步伐，自信潇洒地向前走着，而身边的人，无论是其他国家的外交官，还是维护秩序的军人和采访的记者，都在纷纷对他行注目礼。

这样的雄姿，是一种资格和荣耀的体现。

这位伟人无论走到哪里，都是世界关注的焦点。在交际上，无论是盟

pdf下载网 http://www.i8788.com

友，还是敌人，都会深深被他所散发出的魅力所折服，不自觉地向他表示亲近。

这就是一种气场，一种强大到连世界都无法忽视的气场，而它的起因，就在于总理的优秀。

他精通英语、俄语、法语、德语、日语和西班牙语六国语言，曾留学日本、法国、德国，担任过黄埔军校政治部主任、中央革命军事委员会副主席，直至之后的全国政协主席、历届政府总理……

这样的优秀让世界侧目，同时，也是以上照片里众人之所以不自觉地向总理行注目礼的原因。

所谓的磁铁效应，实则是人类心理上的一种本能。

不管是什么样的人，在潜意识里都向往着比“现在”更高层次的生活。而中国有一句老话说得好，“近朱者赤，近墨者黑”，一个人结交什么样的朋友，往往能够反映出他的生活状态和品位。

所以，能够交往甚至只是认识到比自己更为优秀的人士，也是本身价值的一种体现。

换言之，在做人与交际时，只有足够优秀的人，才能在某个场合或是某个阶段成为最受欢迎的对象，像“磁铁”一样，将人们牢牢聚集在身边。就比如曾经担任过新加坡驻美国大使的 Chan Heng Chee 女士。

在一场大学的晚宴中，这位女士受邀做了嘉宾。

晚宴在华盛顿的一家酒店里举行，到场的人非常多，甚至还有一些毕业于那个大学的明星。

但是，在 Chan 女士出场时，所有人的眼神都不自觉地被她吸引了，就连从没见过她的人也在交相打听她的身份。

当时，她已经是一个六十多岁的老人了，虽然看起来要比实际年轻一二十岁，但绝对已经过了靠外貌和身材取胜的年龄。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这位年过半百的女士没有张扬，也没有指手画脚或是口若悬河，她只是安静地站在那儿，每个人都注意到了她。

毫无疑问，Chan女士的气场让她在他人眼中有一种特殊的存在感，而这种存在感则来源于她的优秀，她作为一个女性，却在外交方面有着卓越成就的优秀。

优秀的定义很宽泛。

如果是一个小学生，会写一手漂亮的字，或是能为伙伴们讲解疑难的习题，那么他就是一个优秀的孩子。

如果是一个中学生，那么能够得到某一领域的奖项，或是在演讲比赛中滔滔不绝，也算是优秀的表现。

如果是一个大学生或是研究生，能够在自己的专业领域学有所长，取得成就，也很优秀。

如果是参加工作的人，能够精通自己的领域，或是博学多才，同样是优秀。

当然，优秀并不局限于以上所说的方面，我们有一项特长，或是努力实现了自己的梦想，都可以算是一种优秀。

所以说，想要做一个优秀的人并不难，只要付出了足够的努力，我们都可以做到。

而在你变得优秀之后，身边的人在做同样的事情时，便会自觉不自觉地把你当成目标。他们会向你看齐，想要达到你做到的程度。如果在这个过程中遇到了困难，那么他们所想到的第一个“权威”和要请教的人，必然是你而不是别人。

从另一方面来说，只有你达到了一定的“标准”，那些与你同样优秀甚至比你还要优秀的人才能在茫茫的人群中发现你的气场，从而注意到你。

磁铁效应就是这样形成的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

大声表达你的观点，你就是世界的焦点

有了优秀的资本，就不要吝于表达，表达是展现出你才华的最直接的办法。有了自己的观点，就把它大声说出来，那样，即使日后证明这个观点是错的，你也可以同样大声地道歉，这并不影响你的声誉，反而会让他人的目光更多地聚集在你身上。

这是哈佛大学的一场普通毕业答辩的现场：

高高的讲台上，鱼贯走上一名又一名学生，他们用慷慨激昂的语调和精辟的言论表达着自己论文上的观点，并加以推理阐述。

台下第一排坐着几名或白发苍苍、或精明干练的教授，他们认真听着学生们的意见，并不时就他们的观点提出自己的疑问。

当丹尼尔走上讲台时，这种紧迫的气氛却得到了一时的缓解。

每个人都能清楚地看到他脸上紧张的表情，他的双手甚至还在微微颤抖着。有不少好事的学生发出嘲讽的笑声，他们可以预见到这个被称做“害羞鬼”的丹尼尔在接下来的表现中会有怎样的丢人举动。

“请肃静!”瑞克教授对于学生们的表现很是不满，他抬手压下了喧哗，对丹尼尔微笑道：“放轻松点，孩子，我相信你的论文是最棒的!”

也许是从未有人跟他说过这样的话，也许是瑞克教授信任的眼神鼓励了他，丹尼尔的情绪竟然前所未有地平静了下来。他调整了一下自己的领带，开始以一种全新的、连他自己都陌生的高昂语调论述自己的观点，那个他琢磨了许久、殚精竭虑的观点论题。

渐渐地，在丹尼尔的话语声中，那些讪笑声和讥讽声消失了，每个人的眼中都迸发出不可思议的光彩。他们怎么也没有想到，这个平时看起来老实巴交、内向害羞的孩子，竟然会有如此绝妙的想法和精彩的言论。

丹尼尔的演讲完毕后，礼堂里响起了经久不衰的掌声。平时连正眼都

pdf下载网 http://www.i8788.com

没瞧过他的教授们纷纷邀请他去做自己的助手，用他们的话来说就是：哈佛出现了另一个“詹姆斯·华生”。

毫无疑问，丹尼尔是一个有才华并足够勤奋的人，但是，为何在这之前，漫长的四年时光里，他没有被教授们发现呢？

这个答案，你我都可以猜得出来，那是因为丹尼尔从来没有表现出自己的长处与优点。他拥有超越于大多数人的才华，却羞于展示，或者说，是怯于展示。之所以在之前的几年，甚至二十几年里，他一直被人所嘲笑蔑视，只是因为他缺乏交际能力，缺乏能将自己推销展现出去的勇气。

卡耐基曾经说过，一个成功者，他的专业知识所起的作用是15%，而交际能力却占到85%。

这句话或许有些不尽然，却很好地显现出了能力与表达之间的关联性和重要性。一个人，若是空有才华，却不知如何表达，那么他是悲哀的，因为没有人能够了解他的才华，没有人能够明白他想要作出的一番抱负，于是，根本没有人会在意他的想法和做法，而在这个社会上，想要仅靠一己之力去完成一件事，难于登天。

换一个方面来分析，每一个人活着，都需要不断地自我肯定，同时需要从他人那里取得肯定，来完成自身的价值评判。然而，如果根本无法向他人表达自己的观点，那么又如何体现出自己的价值呢？

所以说，有了才华，就一定不要埋没，要大声地说出来，才会起到应有的效果。

作为公司策划部的副主任，Summer毕业于名牌大学，从事广告策划已经有六七年的经验。她所做出的策划案，绝对可以让国内任何一家广告公司拍手称好。

然而，在公司待了三年多，Summer却还是个副主任，就连比她晚来半年的Nico都爬到了主任的位置上。

察觉到了Summer的不忿，也为了给她一次机会，在公司的一次策划

pdf下载网 http://www.i8788.com

展示会上，经理特地让Summer做了自己策划案的演说员。

然而，在真正上场时，Summer却遇到了前所未有的困难。明明是很绝妙的观点，她却不自觉地加上了“好像……”，明明是肯定的论调，却被她一个“应该可以”所打乱，整场展示会下来，经理的脸阴沉得可以下出雨来，而Summer自己也觉得羞愧难当。

她终于知道，为什么自己还在副主任的位置上打转，为什么每一次展示会的主角都不是做出了最大努力最大贡献的自己。

为了扭转这一局面，Summer一遍又一遍地练习，努力争取发言的机会，在每一次上台之前，都拼命地为自己打气。

最终，在公司同法国外资的那一次策划展示会上，她取得了前所未有的成功。她清晰地表达出了她的理念，并将那种理念贯穿进了与会每一个人的脑海中，让大家为她的奇思妙想而拍案叫绝。

如今，Summer已经不是一个小公司策划部的副主任了。她跳槽到法国的那家外企，而正是因为她在那次展示会上突出的表现，老板对她格外重视。

我们之中有很多人，都在犯Summer从前所犯的错误，而要想改变这一点，那只需要相信自己的勇气，相信自己一定可以做到最好！这是一种生活的姿态，也是在表达自己时必须具备的信心。

当众人都保持低调时，你不妨高调一些

当他人低调时，实际上是在给你创造机会，创造让你“一鸣惊人”的机会。所以，在这种时候，你不妨高调一些，这样，即使你的气场不够强大，但在“空荡荡”的环境里，也很容易影响到其他人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

你是否有过这样的经历？

在一场看似无趣的聚会中，每一个人都死气沉沉，疏于与他人交谈。这个时候，第一个开口的人，哪怕他只是个助兴的司仪，只要他一开口，就会吸引全场人的注意力。

所有的人都会听他在说什么，即使他说的只是些套话。当然，如果他的言论有趣，会有人报以微笑，甚至点头，认为他是一个风趣幽默的人。

这样的效果，如果放在一群喊喊喳喳、各抒己见的人群里，恐怕再优秀的人都无法达到。

安静的环境，绝对比一团混乱更容易突出你的存在感和特长。

很多时候，当人们面对着“被选择”的境况时，往往会出奇一致地保持低调。从心理学角度分析，这是一种“明哲保身”态度在潜意识里的反映，是一种想要保护自己不被突发状况伤害的不自觉的做法。

但是，往往也是这种做法，会让我们丧失近在眼前的机会。

要知道，只有在黄沙之中，才能突出金子的璀璨，只有在草丛之中，才能突出花朵的鲜艳。

当你的身边满布着“黄沙”与“青草”时，那正是一个绝妙的机会，能够在大家或是领导面前展现自己的机会。在这样的机会里，即使你的形象不是那么完美，即使你的言论有些平庸，但只需要勇于表现，高调地做事，那么就很容易给人留下有干劲的印象，从而赢得青睐。

“高调”与谦虚、平和等并不是反义词。它代表一种积极向上的气场，很容易从周围那黯淡的、碌碌无为的气场里被分别出来，这有利于让他人更快地认识你，对你产生深刻的印象，特别是那些高层。

“我再问一遍，谁来做这个案子的辩护律师？”老总将双手抵在会议桌上，直起身子，脸上已经出现了不耐烦的神色。

大家你看看我，我看看你，同时低下头去，没有一个人吱声。

这是一场几乎必败的官司。被告与死者之间原本是男女朋友的关系，两家均家底深厚，而且是故交。但在交往过程中，死者产生情变，因而被

pdf下载网 http://www.i8788.com

被告杀死。这个男孩子大概是过于慌张的缘故，杀人过程中被人逮了个正着，人证、物证样样俱全。

而他的家长，也因为爱子心切的关系，要求律师能够为自己的儿子脱罪，最好只判五年以下有期徒刑。如若不然，就要拆了律师事务所的招牌。

这样棘手的任务，当然没有人愿意去接了，就连事务所的金字招牌也眼观鼻、鼻观心，盯着茶杯忽视老总的话。

“我去。”就在老总准备发飙前，新来的实习律师小黄站了起来。

“你?”老总的声调有些讶异，但考虑到实在是没有别人愿意去，也只好点了点头。

官司进行得并不顺利，就像所有人所预见的那样，小黄费劲了浑身解数，被告也只是被判了个终身监禁。被告家里愤愤不平，但考虑到终身监禁也比死刑好，至少努力改造争取减刑，还能有出来的一天，因此也就没来拆律师事务所的招牌。

这并不是一场胜仗，但是，经此一役之后，小黄在老总心目中的地位已经和那些同时来的实习律师们有了天壤之别。小黄不仅第一个被签下来，而且还被老总培育成了事务所的金牌律师。

在如今社会上，所有人都在强调低调，就像那些所谓的金牌律师一样，他们为“声”和“名”所累，在困难面前畏缩不前，只想着保住从前的辉煌。他们并没有想过，如果侥幸成功，那么将会为自己的辉煌再添上一笔，即使是失败了，也不会被领导责骂，因为那是根本不可能完成的任务。

而小黄正是从这一片低调中脱颖而出，以高调的姿态，将自己展示在了老总的面前。

所以说，把握好别人低调的机会，“高调”做人做事，绝对会取得事半功倍的效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章
掌握人情世故，提升你的社会地位

近代社会利益与金钱的膨胀性，为人情世故打上了“拍马屁”与“油滑”的贬义标签。说起人情世故来，多数人恐怕会表现出不屑与厌烦的态度。但是，人在江湖飘，哪能不挨刀？想要在社会上取得成就与地位，熟悉人情并掌握世故是绝对必不可少的前提条件。《红楼梦》里有云：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”能够透彻执掌人情世故，也是一种学问与本领的大成。在本章里，作者会带着您分析人情交往中的各种规则与要点，以助您在社交博弈中稳扎稳打，取得最后的成功。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

人情账心中有数即可，不要当面清算

人情账，人情账，人人心中一笔账。有的人情账好欠，有的人情账难还，但无论是什么样的人情账，都有一个忌讳，那就是不能当面算。有时候，账算得清楚了，“人情”就再也维持不下去了。

A君公干，从北方飞往南方，忽然想起自己儿时最好的朋友B君正在自己将要出差的那个城市。欣喜之余，他专程从家乡带了土特产和礼物，抽出一天去拜访B君。

二人多年不见，详谈甚欢，但在临走时，B君却执意要拿出几百块钱来，说是大老远跑来，不能让A君破费买礼物。如此一推二搡，两个人的面子上都有些过不去，不得已，A君只得将钱收下。

但自从那次之后，A君再路过那个城市时，虽然想念B君，却再也没有了去拜访他的勇气；同样，B君先前偶尔还联系他，在那之后，电话也渐渐少了。两个相交甚久的好朋友，就因为区区的几百块钱断了联系。

这样的事着实让人嗟叹，究竟是什么样的潜在力量，竟然能轻易破坏交往几十年的感情呢?

这就要从人情说起。

何谓“人情”?

究其字面意思，就是指人际交往关系里的“情”和“义”。人情具有中国特色，它一方面反映了中国自古流传下来的惯例制度；另一方面，也是利益交换的一种标准和尺度。

人情账，便是后一种说法的体现。

A君去拜访B君，带去礼物，是很正常的礼仪交往。这时，B君的“人情账”上就要记得A君这一笔，这相当于欠人一笔“债务”。他日B君闲暇时，或是路过A君所在城市时，必然也要备上礼物前去拜访。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这是“礼尚往来”的过程，也是中国几千年流传下的习俗，被所有人所默认。但在这习俗之中，还有一个“潜规则”，就是千万不能在人情交往的过程之中清算盘点，尤其是不能当面“算账”。

B君所犯的，就是这样的错误。

或许他只是觉得自己难有机会去拜访A君，又或者是怕A君因此而产生什么经济负担，但无论出发点如何，他将A君千里迢迢带来的礼物折成了几百元人民币，这在A君的潜意识上来说也是难以接受的。俗话说“千里送鹅毛，礼轻情谊重”，将这份情谊折成钱财，不啻于是对送礼人最大的不尊重。

这样的例子，在我们的生活中随处可见。

小徐的一个朋友搬家，人手不够，小徐便自告奋勇去帮忙。灰尘漫天地折腾了大半天之后，搬家之事终于告一段落，小徐留在朋友新居里简单地吃过饭之后，打算告辞，朋友却执意让他拎走两盒糕点，说是对他的感谢。

小徐推托不掉，只能接受。然而，回到家之后，小徐心里总有点不是滋味，他拿起附近超市的宣传报一看，这两盒糕点的价值刚好是一百元。

以现在的行情，请一个搬家工人一整天的工资恰好是一百元，这样的巧合让小徐心中犯起了嘀咕。

难道说朋友只是把自己当成了一个搬家工人？因为关系好的缘故，还给自己算了个整天？产生这样的想法之后，小徐果断地摇摇头，觉得朋友不会那么看轻自己，但是想法一旦产生，就很难再打消。至此，朋友再有什么事叫小徐帮忙，他都会先在心里掂量掂量，不像从前那样干脆爽快了。

“哥们儿”之间，有一句老话说得好：“咱俩谁跟谁啊？还算那么清楚干什么？”这句话讲的就是这样的道理，“好哥们儿”之间，你帮我，我帮你，天经地义，欠谁的情，心里有个数，下回可以帮他时绝不推托，一来

pdf下载网 http://www.i8788.com

可以表现出洒脱义气，二来也可以让彼此心中热乎乎的，三来心中有底，下回若轮到自己有事，不会落得举目无援的下场。

相反，人情最忌讳的就是清算。后面的章节中也会提到：只有“欠人情”，才能维持二人之间的关系，推动两人交往的更加频繁，才能承载起人际关系和情谊。为了不破坏这样的平衡，千万不能当面跟人“算账”。这样的做法，难免会让对方误解，轻则引起不快，重则直接绝交。

如果是真的觉得过意不去，或者是不想欠一些“居心叵测”者人情的话，那么可以选择委婉一点的做法。比如说，尽快给他回礼，或是从侧面也帮他一个忙，当做是还了这个人的情，但无论如何，切忌当面还钱或是清算，落人面子的事永远不要做，否则会被人记恨在心。

当然，如果你已经打定了主意要跟人断交的话，那么当面清算绝对是有必要且可行的。武侠片里经常上演这样的情节：某大侠自断一臂，飘然而去，留下一句话来：“从今往后，咱们谁也不欠谁的了。”

欠人情也是一种勇气，表明你敢担当，不怕还不起

活在这个世界上，想要说不欠谁的人情，是不可能的。有些人视“人情债”为洪水猛兽，一想到可能欠别人的，就唯恐避之不及。殊不知，这样的做法只会让你在社交圈子里迅速失去欢迎。有时候，“欠人情”也是一种担当，一种你不怕还不起，打算跟他继续“纠缠不清”下去的勇气。

“今年过年不收礼啊，收礼只收脑白金……”

年节期间，电视里这喧喧嚷嚷的广告让小刘烦不胜烦，作为一个刚走

pdf下载网 http://www.i8788.com

上工作岗位的大学生，他对于这一套有着出自骨子里的反感。他觉得人与人之间没必要来那么多虚伪，“君子之交淡如水”才是处世的真谛。

因此，对于到家里来“串门”的七大姑八大姨，还有父亲的下属同事等人，他都没有给好脸色。

有一次，母亲家里的亲戚来拜访，拎来了村里特产的干货。小刘知道这亲戚想要托父亲的关系为儿子办城市户口，便趁父母不注意，悄悄将礼物又塞回了出门的亲戚手中。

那亲戚的脸色自然是不太好看，从那以后，再也没有提过请小刘父亲办事的事儿。但偶然有一次，小刘的母亲回家探亲，几乎遭了整个村子里人的白眼。

得知了整件事情的始末，小刘的父亲连连摇头，将儿子叫过来臭骂了一顿。

这件事让小刘怎么都想不通，自己到底做错了什么？一是一，二是二，不收礼，自然不用帮人办事，多么简单的道理，还为父亲省去了很多麻烦，为什么他还要骂自己？

欠人情，是所有人都不希望看到的事。民间，有把欠人情叫做“人情债”的说法。牵扯到一个“债”字，就让人有了背负债务的压力。小刘正是因为怕背上这样的包袱，所以才拒绝了亲戚的礼物。

欠人情与欠钱有同样的道理，如果不想被人隔离疏远，那么就要想办法偿还。你若偿还的多了，人家又会觉得欠了你的，从而欠“债”还“钱”，一来二去，就构成了所谓的人情来往。

人情与来往正是人类关系网里必不可少的两个方面，如果打破了这种规律，便会被人认为是“不会做人”，甚至会牵连到其他的关系网，留下不好的名声。

Lisa新去一家公司，与她同事的，都是干了三四年的老员工。

作为对新人的关爱，同事们都很乐于帮助她，平时订餐、买东西、接

pdf下载网 http://www.i8788.com

咖啡这样的小事，都会问问她，或是直接帮她带上一份。

然而，本着刚来公司还看不清楚情况的想法，对于同事们的这种善意，Lisa通常都委婉地拒绝，哪怕是同事将咖啡杯放在她的桌子上，她也会找个借口，请人拿走。

相同的情况发生了好几次之后，同事们就再也不做这样的事了。后来，待到Lisa“看清环境”，想要跟某些同事处好关系时，所有人都对她不冷不热，甚至对她送出的小礼物也会原封不动地退回。

她好不容易下定决心要与人交往了，却得到了这样的结果，这让Lisa觉得很委屈。

实际上，我们分析一下，便觉得Lisa并不委屈。她之所以被排斥，正是因为她一开始连同事小小的或是顺手的人情都拒绝。

要知道，敢欠人情是一种勇气，它代表了两项意义：其一，是勇于承担义务，“还债”的义务，只有敢担当，不怕还不起的人才敢欠人情。

其二，欠人情是一种表示友善态度的方法。收了“人情”，就表示愿意为对方办事，乐于和对方交往，这在无形之中是对对方的一种肯定，也是另一种敢担当的表现。

Lisa拒绝同事的善意，所拒绝的，并不只是一杯咖啡或者一份午餐这么简单。一方面，她表现出不敢承担义务的软弱性；另一方面，她不敢同所有对她表示善意的人交往。“一视同仁”的做法等于直接拒绝了所有人提出的交往，即使后来她想法有所改变，也不会有谁愿意和这样“反复无常”的人交朋友。

换一种说法，只有“有能力”和“敢于承担后果”的人才敢于欠人家人情，而这样成功且干脆果断不拖泥带水的人，正是大多数人心目中理想的交往对象。

当然，在现实生活中，并不是每一个人都有那么多让人“送人情”的机会，那么，主动去“欠人家人情”也是一种增加交往机会的聪明办法。

打个比方说，年年春节火车票难买，恰巧你有一个旅行社的朋友能轻

pdf下载网 http://www.i8788.com

易拿到车票，这时候，与其抱着“不要麻烦人家，欠了人情以后还会很麻烦”的想法，倒不如直接请求他帮忙。

这其中的含义有两点：其一，你能很容易地拿到车票，省去自己的麻烦；其二，你在还礼时，等于进一步与他加深了交往，这对于建立起良好的人际关系绝对有利无害。

如果某人值得交往，主动向他行善施惠

春天播种，秋天收获，这是农耕方面的常识。其实在社交中，也有着同样的道理。如果你觉得某个人“值得投资”，那么就在他身上“播播种”，也许到了“秋天”，就能收获到丰硕的“果实”。

阿威是一个八面玲珑的人，认识他的人都这么说。

很难说这句话是褒义还是贬义，但不可否认的是，阿威在办事这方面，确实有着常人所不能及的一手。再难办的事到了他那里，无非就是托托朋友走走关系的过程。大家都很羡慕阿威，羡慕他能够交到如此多“有难同当”的知心朋友。

但实际上，阿威不过三十余岁的年纪，又没有显赫的家世与财产背景，真的有那么多的人跟他是“莫逆之交”吗？

答案当然是否定的。一次酒醉之后，阿威不小心透露出自己“无往而不胜”的秘诀。秘诀其实只有四个字：主动施惠。

阿威所施的，往往不是什么大的恩惠。今天楼上水管坏了，他会自告奋勇地帮忙去修；明天谁家的车陷入了泥潭，他也会想尽办法帮着把车弄出来；后天办公室新来的实习生没了饭费，他会慷慨地借给人家几百块钱，告诉他有钱再还。有时候会有人笑话阿威太傻，总是办那些吃力不讨

pdf下载网 http://www.i8788.com

好的事。

但正是那些被阿威“施惠”的人，在日后或多或少地都帮了阿威一些忙。比如说那个曾借了阿威几百块钱的实习生，后来做了阿威所在单位的党委书记，平时一口一个“威哥”叫着，为阿威提供了不少方便。

再后来，便有人“不经意”地发现，阿威并不是人人都“施惠”，他的“施惠”，往往带有一定的目的性。

比如说，楼上老太太的儿子，是建设局的二把手；办公室当时新来的实习生有好几个，哪一个经济都不宽裕，他选择了借钱给那个学历最高最会“来事儿”的……

如此一来，阿威“高大”的形象顿时轰然崩塌。但换一个角度去想，阿威的做法，在法律乃至于道德的层面无可厚非，也正是他这样的做法，才能在如今的社会中如鱼得水。

深究阿威“施惠”的举动，正是“送人情”的一种。只不过阿威这人情送的，比一般人那种“临时抱佛脚”的行为要高明得多。

一般人，只会在想要求人办事，即能用得到别人的时候，才会备上礼物登门拜访。这样的人情，与其说是人情，还不如说大部分都是赤裸裸的交易。这时候，若不是熟人，收礼人很难考虑到“情分”的面上，多是估计礼物的价值，看这事是否值得一办，自己有多少赚头。这样的情况，倘若不花大价钱，就很难让对方满意，心甘情愿地帮你办事。

而阿威，胜就胜在“未雨绸缪”。

修水管、借钱对他来说是举手之劳的小事，并不费多大力气，但是对于对方来说，即使是一个小忙，也是一份“小人情债”。“人情债”的双方，一方叫做“欠债人”，一方叫做“债权人”，在这双方之间，“欠债人”显然是站在被动的位置上，只要不是太过分的要求，都会不自觉地任由“债权人”摆布。

阿威正是利用了人们潜意识里的这种“觉悟”，让他人欠他的“人情

pdf下载网 http://www.i8788.com

债”，从而在面对他这个“债主”时，便不自觉地矮上一头，下次若是债主有事开口，不帮帮忙，便会觉得于心有愧。

除此之外，“主动施惠”的另一点便利体现在，人情送出去了，两人之间的交往也在无形中加深了。多送几次“人情”，对方便会觉得你们不是一般的关系，至少也是个“熟人”。俗话说熟人好办事，就算是到了必须送礼的地步，无论礼多礼少，对方也会看在相熟的分上，不做计较。

所以说，下次若是遇到值得交往的人，我们不妨学学阿威，主动施以小惠。有时候，小小的恩惠，可能真的会换来意想不到的报答。

不要随便欠人情，出来混，迟早要还的

“敢”欠人情是勇气，但“滥”欠人情，并且“欠情不还”就是糊涂了。黑道有句话说得好：“出来混，迟早要还的。”在人情交往之中，这句话也是绝对的真理。

老黄前些日子荣升办公室主任一职，心情大好之余，便有些飘飘然起来。

做了官，自然会有人送礼，哪怕是微不足道的芝麻绿豆大小官。办公室里有人请了事假，又不想扣全勤奖，便送了几斤瓜子向老黄求情，老黄欣然笑纳；小王与小薇闹了矛盾，偏偏二人的办公桌又是挨着的，天天低头不见抬头见，于是送了两盒糕点给老黄，将座位调换开来；经理出差，让老黄随行，带一个有会计经验的助手，老黄自然也是“择礼录取”。

如此一来二去，老黄这个办公室主任变得比经理秘书还要吃香。大伙

pdf下载网 http://www.i8788.com

儿不论大事小事，只要遇到了困难，一定会去找老黄，重则塞些名贵礼品，轻则拿一点土特产，老黄也不拖泥带水，只要是礼，就照单全收。

但这样时间一长，问题就出来了。

听闻单位在今年的应届大学生中新增添了几个招聘名额，办公室的老李坐不住了。他儿子学的正是这一专业，都毕业一年了还没有找到工作。

下班后，老李偷偷将老黄拉到偏僻处，塞给他两条中华，请他在招聘时对自己的儿子予以照顾，让他和应届毕业生们一起应聘进入公司。

“没问题，这点小事包在我身上。”老黄满口答应，笑眯眯地将烟装进了公文包。

可谁知，今年的招聘，经理却有了闲暇，决定亲自把关。在经理的“慧眼”之下，老李的儿子自然“名落孙山”。

礼物收了，事却没有办成，老李心中很是不满。看着老黄天天跟没事人儿似的，优哉游哉地继续当他的办公室主任，他心生一计，联合了几个也曾被老黄“黑了”礼物的同事一起写了封匿名信，把老黄告到了经理那儿。

事情一经查出，老黄不仅丢了办公室主任的位置，就连饭碗也砸了。收拾东西走出单位大门，他很是困惑：自己一没贪污，二没受贿，只是平时接受了点小小的礼物，而且还得替人办事，怎么就会落到如此地步呢？

这些事儿，老黄这个“身在局中”的人想不明白，我们却可以看得一清二楚。其实，老黄正是由于不懂得“人情”中的潜规则，才会被其所累所害，落得个悲惨的结局。

后面的章节内会详细解释到，交换合作需求，才是人情得以维持的根基。人情的运作永远是双向的，而不是单向的。孔子曾经说过：“来而不往非礼也。”这种千百年前流传下来的规矩，正是保障“送人情”和“收人情”的两人之间利益平衡的关键。

俗话说“天下没有免费的午餐”，老黄被人“送人情”，他收了，

pdf下载网 http://www.i8788.com

就意味着他欠了别人的人情，而这人情如果不还回去，必然会破坏人情交往的准则，让他人心生愤懑乃至于怨恨。产生这种结果，也是他咎由自取。

像老黄这样，纯粹属于“捡了芝麻，丢了西瓜”，为了一点点蝇头小利，被人情给“潜规则”了。

在生活之中，不止是老黄，许多人都爱犯同样的毛病。

在我一个亲戚家附近，居住着这样一户人家。这家人人品并不坏，为人也很和气，但左邻右舍视其为洪水猛兽，见了他们都绕着走。

这情形看起来奇怪，解释起来却也简单。这家人之所以遭人厌恶，原因只有一个，就是他们实在太爱麻烦人了，用通俗点的话来说，就是爱占小便宜。

打个比方说：女主人出门买菜，遇到楼上大妈正巧也要去菜市场，便会托她帮自己带回来，若是买的多了，便如数付给人家，如果只是一根葱两瓣蒜，就一声“谢谢”了事。

再比如说：他家需要买火车票，必不会亲自去车站排队等候，而是屡屡托邻居在火车站工作的亲戚帮忙，回回如此，却不给任何谢礼。

就这样，没过几年，周围的人都被他们麻烦个遍，他家“麻烦精”的外号也传遍了整个小区。现如今，邻居们看见是他家人敲门，绝对不开，就连小孩见到他们都“望风而逃”，这一家人就在这偌大的小区中被完全孤立了。

有时候，往往就是这么微不足道的小人情，因为被忽视，或是没有及时还上，就会将你辛苦建立几年甚至几十年的清誉和名声毁于一旦。

我们在与人交往之中，也要切记，不要犯相同的错误。敢于欠人情是一种勇气，但前提是，这人情要欠得有意义，要还得起。千万不能有事没事就去麻烦别人，有些对自己意义不大又没有把握的人情债，还是不欠为好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

人情如同虚拟货币，交换得越频繁越有价值

经常“交换人情”，等于变相增加见面与谈话的机会，为两人更加熟悉打下铺垫。反之，即使再熟悉的朋友，如果长时间不“交换人情”，也会被旁人所替代。因此，要主动去帮朋友，也要主动去“麻烦”朋友，这样的相互来往越多，你们的关系才能越牢固。

大周这几天非常头疼。

公司要招聘一名经理助理，待遇非常丰厚，前来应聘者络绎不绝。

这对于人事部主管大周来说本也不是什么难事，择优录取就是了，但是难就难在：应聘人中间，有一个是大周远房亲戚的女儿，还有一个是与大周家平时交往甚密的邻居家的女儿，两人都够录取的标准，但到底选谁，让大周彻底陷入了窘境。

下班回到家，许久不来往的远房亲戚破天荒地备了礼品前来拜访。在接待的同时，大周心中隐隐生出一股厌恶与不快。这亲戚说近不近，说远不远，就在同一个城市，但以往连逢年过节都很少来大周家拜访，今天还真是“无事不登三宝殿”啊！

反观邻居家，倒是与平常一样，只在晚饭时敲开了大周家的门，将钓鱼的胜利成果——一条新鲜的鲤鱼拿来与大周家分享。

第二天上班，大周心里已经打定了主意。他婉拒了亲戚家的女儿，录取了邻居家的女儿，干脆地将这件事画了个句号。

俗话说“远亲不如近邻”，这句话中所蕴含的道理正和大周所遇到的一样。远房亲戚虽“远”，但毕竟带着血缘关系，照理说要比邻居亲近得多，但邻居胜在平日里交往甚密，相互照顾，因而往往能将远亲压过一头。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不要小看这看似简单的关系，其中也包含了人情学说的重要道理。人情就如同虚拟货币一样，以“交换”的形式而发展存在。人情所涉及的关系网，也如同货币所牵扯到的社会网，都是依靠“交换”得以凝聚维护。货币因为可以交换物品，才能产生应有的价值，人情也只有交换得频繁，才能产生出更大的效用。

从大周的例子来分析：亲戚所带来的名贵礼品，自然比邻居家提来的一条鲤鱼要昂贵得多。照理说，大周这人情应该卖给亲戚而不是邻居，但现实情况恰好相反。究其深层原因，大周与亲戚家因为没有什么来往，所以不存在他曾有什么付出的行为；但与邻居家在日常交往当中，大周自然不能一味地索取，也有着一定的付出，这时候，当涉及可能会导致关系破裂的事件时，他就要考虑一下了，即使是为了不让自己以往的付出化为泡影，他也要优先考虑照顾邻居这一边。

由此可见，两个人之间的人情得以凝聚，完全在于“交换”二字。交换得越频繁，人情就越“紧凑”，反之，缺乏“经常交换”的人情，很容易就会失去它的光芒。

老铁就是这样一个失败的例子。

身为轧钢厂的老工人，老铁的脾气和他的名字与职业一样，就是一个“铁疙瘩”。他有一个“发小儿”，也就是从小一起长大的朋友，跟他在同一个厂子里，做了副厂长。

老铁跟这“发小儿”的关系一直很不错，但在他荣升副厂长之后，二人之间的来往渐渐少了。这其中的原因，主要是老铁觉得总是去“拜访”副厂长，跟他一起喝酒吃饭什么的，被别人看见，有阿谀献媚的嫌疑。

老铁不来，朋友天天往他家跑，他的态度也不冷不热。这样一来二去，朋友自然不愿意再去自讨没趣，倒是老铁一直信奉着“君子之交淡如水”，认为两人的关系并没有任何改变。

这些天厂里提干，是些没有实际工作的闲职，主要是照顾进厂多年快

pdf下载网 http://www.i8788.com

要退休的老同志。论资历，论年龄，老铁都合格，再加上这事儿又是自己的“发小儿”管，老铁连问都没问一声，就等着自己“榜上有名”。

但是，真到了“揭榜”的那一天，老铁却傻了眼，一共十几个名额，他翻过来倒过去都没找到自己的名字。一时气不过，他怒气冲冲地去找“发小儿”理论，却被对方一句轻描淡写的官腔顶了回来：“我也很为难的呀。厂里老职工那么多，大家都知道咱俩是发小儿，如果我把这名额给了你，没给别人，那其他人一定会以为我徇私的。”

老铁吃了个哑巴亏，还有苦说不出。看着陌生的“发小儿”，他心中一阵阵发凉，难道说这社会里人就变得那么快吗？

人变得是很快，但并不是像老铁想象的那样快。追究“发小儿”变心的原因，大部分都在老铁身上。再好的朋友，不去拜访也就罢了，人家来拜访你时，你也没有从前的热情，那就不能怪人家心中嘀咕，对你不满，从而疏远你了。

没事儿多走动。这句老北京的俗话将人情交换过程的精髓表达得淋漓尽致。人情就像一碗茶，喝着喝着就会变得凉了淡了，只有不断地往里添水加茶叶，才能保持它袅袅的香气经久不散。

过量偿还规则：你敬我一尺，我敬你一丈

今天邻居给你提了一斤梨，明天你还给人家一斤苹果；今天同事请你喝了一杯咖啡，明天你还给人家一瓶可乐……像这样的“还人情”方式，绝对不是明智之举。多还一点和锱铢必较往往就在一念之间，但产生的后果却大不一样。

pdf下载网 http://www.i8788.com

老张的同事小孟家中有事，要临时回老家青岛一趟，恰好老张的丈母娘极爱吃鲈鱼，偏偏所在的内地小城市又没得卖，所以老张拜托小孟在回来时给自己带上几条。

几天之后，小孟回来了，给老张带来几条肥美的大鲈鱼。老张也不含糊，按照从前买鲈鱼的市价折算了一下，将钱如数付给小孟，又给他买了几斤水果，自认为这事儿办得完美无缺。

丈母娘吃高兴了，直说从没吃过这么好吃的鲈鱼。但自从那次之后，小孟开始有意无意地疏远老张，好几次老张叫住他，想说点儿事，还没等开口，小孟就推说有事儿着急，一溜烟儿地跑了。

这究竟是怎么一回事？老张丈二和尚摸不着头脑。直到有一天，老张的老婆在菜市口遇到了小孟的媳妇，不小心听见了她跟旁人的对话，才弄明白到底是怎么一回事。

原来，老张托小孟带鲈鱼时，还不是鲈鱼上市的季节。为了找到那几条鲈鱼，小孟专程抽了一整天的时间去了青岛郊外的渔村，花了大价钱，才把人家家养了好几年的鲈鱼买来几条。

而老张付给小孟的报酬，连那几斤水果算在内，连小孟打车去渔村的钱都不够。小孟自从吃了这样一个闷亏，再遇到老张开口，跑都来不及，哪里还有精神去听他说话。

明白了这其中的过程，感动之余，老张不免有些愧疚。得知小孟的母亲腰腿不好，他花了大价钱买了一台复健仪送到了小孟家。

看见老张这样“下血本”，小孟对于自己妻子在外面乱说话的事情也有些赧然。推辞不过，受了这礼物之后，小孟每次回家，都会给老张家带些鲈鱼和其他的特产，两家人的关系也得以蒸蒸日上。

这件事总算是有了完美的结局，但也仅仅是靠巧合起了作用。若是老张的妻子没听到小孟媳妇说的那些话，那么老张与小孟的误会恐怕会越来越深，再也没有恢复关系的可能。

仔细分析一下，无非就是老张欠了小孟一个人情，但在偿还过程中出

pdf下载网 http://www.i8788.com

现了矛盾。老张还出去的“人情”，小于他所欠下的人情，小孟吃了亏。这在人情交换的规律中，相当于打破了总体的利益平衡。因此，老张在小孟的眼中，就落下个“小气、爱占便宜，以后不能跟他来往”的印象。

也许有人会说，既是如此，欠了多少人情，就还他多少回报，不是正好？

这样的观点也不足取。要知道，人情之所以谓之人情，关键字，在于它有一个“情”在里面。如果只注重财物的交换，将“情”一笔勾销，那么就是不尊重对方的感情。人情不单单是利益交换，也是沟通维系人际关系的必要步骤。如果对方予以你感情，你却将利益算得一清二楚，这对对方来说无疑也是一种伤害。

俗话说：“滴水之恩，当以涌泉相报。”在人情偿还过程中，有一条规则，叫做“过量偿还规则”，意思就是偿还人情时，小于不行，等于也不行，一定要过量回馈，大于对方的付出。

如此，也许又会有人说：那我不就吃亏了吗？

从表面上来看，确实是吃亏，但换一种想法，我们就能豁然开朗。

其一，在你欠人情时，债权人是对方，处于弱势方的是你。这时候，如果不将这人情还掉，恐怕你会处处觉得低人一头，人家开口要你帮忙，你也无从拒绝。

而过量偿还之后，你们的位置就对调了一番。你变成了债权人，有什么事想要对方帮忙，也好开口得多。

其二，你还得多，对方心里必然会记着，下次若有机会，便会再次回报你一番。有时候，人情交换之间这小小的“差价”，恰好就是推动人情关系发展的最好理由。

其三，这样的做法也会给他人留下你“知恩图报”、“慷慨大方”的印象，对你的人际交往也有好处。

了解了以上的道理，我们就能明白，为何要“过量偿还”了。但在偿还过程中，如何判断过不过量，也是人情交往过程的难点之一。要知道，你的评估标准，未必就是对方的评估标准，就像老张一开始一样，正是犯

pdf下载网 http://www.i8788.com

了这样的错误。

在这个问题上，有一个小小的技巧，就是“换位思考”。换位思考在心理学上又叫符号互动，指的就是双方心理符号互动的过程，也就是沟通的过程。在评估对方人情的价值时，除了要站在自己的立场上评估之外，也要尽可能地站在对方的立场上评估，然后在产生的两个量之中选择多的那个进行回报，这样的做法一般不会出错。

强强联手，资源的组织和交换是成大业的关键

经济学中的强强联手，指的是企业之间为了增强市场竞争力而合并；而在人际交往中，强强联手则说的是强者之间互通有无，整合资源并合理交换。这二者过程不同，结果却是一样的，只有强强联手，才能取得多元化的利益，成就更大的事业。

在娱乐圈新流行起一个词，叫做强强联手。

所谓的强强联手，指的就是双男主飙戏，并且这两个男主一定都要是气场演技压得住场的“实力帝”。

说起强强联手，远至前几年上映的电视剧《手机》，近至今年才开始热播的电视剧《旗袍》，都是其中之一。《手机》的宣传过程中，“王道”组合，王志文和陈道明成了媒体津津乐道的论点，也是观众们对该剧看好的主要原因；《旗袍》之中，王志文和李幼斌同台飙戏，同样使人期待不已。

可以这么说，这两部戏正是因为有了这样的“强强联手”，才能产生如此规模的宣传点和卖点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

究其字面意思，强强联手指的是强者与强者相互结合，联合他们所有的资源，以求取得更多的利益。

当然，这世界上强者毕竟还在少数，绝大多数人都属于弱者。但不可否认，再弱的人也会有想要变强的愿望，而大多数人只是缺乏将这种愿望付诸实现的手段，才只能不甘地埋没于平凡之流。

其实，要想在人际交往中变成强者并不是难事，遵循“近朱者赤，近墨者黑”的原理，与强者多来往，特别是有人情方面的来往，对于提高社会地位有着非同一般的帮助。

刚进公司时，阿明对谁都乐乐呵呵，偶尔还送些小礼品拉近同事关系。但时间一长，有人就发现阿明变了，他与普通同事还保持着以礼待人的态度，却很少再送礼物，但对于跟老总极为亲近的主管和部门经理，却更加殷勤一些，逢年过节必然携着贵重礼品登门拜访，风雨无阻。

有人说阿明势利眼，也有人说他趋炎附势，但让这些人眼红的是：年底公司评优秀员工提干，阿明赫然榜上第一。

做了小主管的阿明依然不改他“爱巴结人”的嘴脸，但这确实有奇效。不到两年，他已经坐上了人事部经理的宝座，与公司其他几个经理关系极好，有什么事都相互照顾。到如今，他的意见就连总裁都得掂量掂量，堪称公司里的“明霸天”。

阿明之所以能够快速上位，人情使得到位是关键原因，而他的“慧眼如炬”也起到了很大的作用，这让他懂得应该向谁送人情，才能取得最佳的效果。

从道德方面来分析，无论是穷人还是富人，强者还是弱者，只要投缘，都应当是积极的交往对象。但是，不可否认的是，大多数的资源与权力还是掌握在强者的手中，有时候，弱势的人往往穷其一生也办不到的事，在强者那里只是一句话而已。因此，多数人在遇到问题时，会选择给“官员”或是“大哥”送礼，以求快速达到目的，而不会去向一个连话都

pdf下载网 http://www.i8788.com

说不上的小喽啰示好。

因此，在平时的人际交往中，我们就要多注重与那些具备资源、掌控权力的强者有人情来往。一个身为普通人的朋友即使关系再好，在你有事时，也很难帮上忙，不是因为他不想帮，而是实在有心而无力，但如果这个朋友恰好有能力有权势，那么困扰你的问题对他来说也许只是动动嘴皮子的事情罢了。

这样一来，能省下很多麻烦，产生很多便利。

当然，若你也是强者，那么与强者之间的联合就更有必要了。与弱势的人产生人情关系，只能停留在帮忙、交易甚至是施舍的层面；而与强者交换资源，彼此欠些人情，一来可以保持良好的关系，二来有利于你们将资源整合，开创出更大的效益。

要知道，成就大业就像熔炼钢铁，有时候，一个人即使很努力，想要达到1500℃的高温也要花费很大的力气。这时候，若是有人加一把劲儿，添一把火，一个人过不去的坎儿，就能轻松越过。

少做锦上添花的事情，多做雪中送炭的事情

以最少的投资换来最大的利益，这本来是商业运作中至高无上的目标。而实际上，我们在人情交往中，也能够灵活运用这一点。抓准时机，雪中送炭，远远比送数百朵乃至于上千朵花让人印象深刻。

在乾隆年间，有一位大臣，名叫傅恒。他虽然才能平庸，名不见经传，但是为人极善于溜须拍马，逢迎作势，因而很是得乾隆宠信。有一次，他在家中娶妾室，除了亲朋好友之外并没有告诉他人，岂料到了喜宴

pdf下载网 http://www.i8788.com

开庭的时候，前来恭贺的人络绎不绝，所携带的礼物竟然堆满了整间屋子。

然而，天有不测风云，人有旦夕祸福，过了不久，因为一句话触怒了皇帝的傅恒被贬去守陵墓。守陵墓是一件清苦的差事，既没有油水可捞，又没有实权在握，原本门庭若市的傅恒家，在短短几天内变得门可罗雀。

一个守陵的禁卫军见傅恒怅然若失，不由得起了恻隐之心，但凡是买了好酒，必叫他来同饮，说些激励的话来宽慰他。

毕竟是天子身边的重臣，傅恒这次被贬并没有持续多长时间，过了不久，他官复原职，再次回到乾隆身边。

那些送礼的人见风使舵，赶忙又跑来巴结，但傅恒一个都不予理睬，只暗暗运用职权，将那个守陵的禁卫军调到了御林军中做了小头目，无论身份地位还是薪俸，都远远高于他守陵时的所得。

这个故事所阐述的，就是好人有好报的道理。但是，同样是做好人，那些傅恒娶妾时带着名贵礼物前去拜访的人，却没一个能够进入他的“法眼”，为什么偏偏一个小禁卫军用几壶酒就能让傅恒心甘情愿地为他着想办事呢?

这其中便涉及两个成语，一个是锦上添花，一个是雪中送炭。

锦上添花，指的是在奢华灿烂的锦缎上，添加一朵刺绣；而雪中送炭，指的则是在天寒地冻的大雪天里，送上几块取暖的烧炭。从价值上来看，工艺精美的刺绣无疑要比几块普通的烧炭昂贵得多，但往往，能令人心生感动并且记住的，都是雪中送炭者，而非锦上添花人。

放在人情交往里，也是同样的道理。当一个人身居高位，要风得风、要雨得雨时，他人所送来的人情，在他看来不过是“有所图”的预付款，多一样不多，少一样也不少，反正拿了钱，就要替别人办事；而当一个人失势或是遇到困难时，内心当中的无助感会让他对于及时帮助自己的人产生感激的情愫。这时候，人情就不仅仅是利益交换的载体了，而是真正蕴含着一种“情分”、“义气”在里面。这样的情，即使是举手之劳，也会被

pdf下载网 http://www.i8788.com

对方牢牢记在心底，他日“涌泉相报”。

所以说，我们在“送人情”、“卖人情”时，也要学会看准时机，这样才能以最少的“投资”换来最大的“收获”。

Vivi所在的公司是一家跨国大企业，不仅规章制度严格，还有一个极其严厉不苟言笑的女上司。这女上司堪称是老处女中的极品，一天除了必要的工作之外，最爱做的事情就是抓下属的小差。

对于这个女上司，同事们可真是绞尽了脑汁，想遍了办法，只求她能对自己稍微宽容一点儿，但奈何她油盐不进，对于送礼，一概退回，对于阿谀奉承也冷眼相对。

好不容易赶上女上司过生日，同事们感觉有了机会，一个个争相买名贵礼物，以求得到上司的青睐。唯独Vivi，只是送了份普通的礼品。

同事们纷纷议论说Vivi要倒霉，但令他们惊讶的是，在几天后的会议上，女上司却破天荒地表扬了Vivi，还对她许以赞许的笑容。

这让同事们百思不得其解，问起Vivi来，她也笑而不答。

实际上，Vivi只不过在早上上班时，看见女上司脸色煞白捂着小腹进了女厕，于是买了一包卫生巾带给她，又将一盒止痛颗粒放在她办公桌的抽屉里而已。

事实证明，对于同事们送的比Vivi豪华奢侈的礼物，女上司并没有放在心上，反倒是这小小的一包卫生巾和一盒止痛颗粒，“收买”了她高傲冷漠的心。

有时候，想要让送出去的人情发挥最大的作用，就是这么简单。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六章
用心结交朋友，搭建你的人脉圈子

朋友有多重要，相信不用多说。俗话说：在家靠父母，出门靠朋友。进入了社会这个圈子，没有广泛的交际和三五至交好友，怎么能混得下去？可是，总有些人看来不好接近，有些人脾气很怪，甚至还有些已经交上的朋友在不知不觉中变得疏远。在发生这些问题时，先不要急着怨天尤人，实际上，也许问题正出在你身上。掌握了人际交往的要领，才能使你的人脉圈长久且稳固。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

共生效应：没有人脉圈子，你将无法生存

其实小到动物，大到民族家国，都离不开与其他的共生个体打交道。就我们个人来说，拥有尽量大的人脉圈也就等于拥有更多的共生关系，用最少的成本达成利益最大化，才是王道。

在广袤的非洲大地上，经常会看到这样的场面：一只体重数吨的犀牛烦躁地在泥浆里打滚，或者在结实的树干上反复摩擦自己的皮肤。直到一只大小与眉鸟类似的鸟落在犀牛的身上，用自己长而尖的鸟喙在它的皮肤上钉上几下，犀牛才悠然地甩甩尾巴，重新恢复安宁。

那种鸟就是犀牛鸟。

犀牛的皮肤虽厚，却柔软而褶皱，是蚊虫最喜欢袭击的目标，而可以吓退狮子的犀牛却对这些烦人的小生物毫无办法。一只没有犀牛鸟做伙伴的犀牛往往只能用厚实的泥浆来保护自己不受蚊虫的侵袭，可以说苦不堪言。而犀牛鸟虽然体积甚小，却长着一只又长又尖的鸟喙，它们可以轻松地把蚊虫从犀牛皮的褶皱里挑出来当做食物。

此外，犀牛鸟还是犀牛的哨兵。犀牛的嗅觉和听觉相当灵敏，视觉却很迟钝，那些擅长隐匿的敌人往往让它措手不及。而鸟类的视觉大多开阔而清晰，犀牛鸟同样如此，当那些安静的狩猎者悄悄靠近迟钝的犀牛时，犀牛鸟马上会向敌人的方向发出刺耳的叫声，帮助犀牛提高警惕。

而犀牛鸟本身却没有太多防身妙招，它们飞得不快，个头娇小，往往成为食肉鸟类的盘中餐。就连与其他杂食鸟类争食，也常常落在下风。可是当它们有了犀牛做伙伴，就可以解决这些问题。犀牛庞大的体形和厚实的皮甲对任何猛禽都是强烈的威慑，而它们褶皱里的蚊虫又可以被犀牛鸟当做食物。

所以，本是风马牛不相及的两种动物生活在了一起，犀牛鸟是犀牛的清洁工和哨兵，犀牛是犀牛鸟的守卫者和食物提供者。非洲土著人非常喜

pdf下载网 http://www.i8788.com

爱这种和谐的关系，在一些土语中，“犀牛”一词甚至还有“亲密而喜爱的人”的意思。

这就是共生效应，两个生物个体彼此共生互利地生活在一起，缺失彼此则会对自己造成损失。

共生效应绝不仅仅适用于自然界，它拥有深刻的社会意义——在社会分工越来越细致，专业壁垒越来越高的今天，绝对意义上的“全才”是不存在的。一个律师要装台电脑，需要先咨询他的程序员朋友；一个IT精英想要向老板追讨工资，最好先跟他的律师朋友制定策略。

这种因技能互补而产生的共生效应就像犀牛和犀牛鸟。

但在我们的社交圈子里，共生效应绝不是这么简单，同行之间也常常会产生这种效应。

我做文案的时候，有个同事叫阿T。

有一次，我和阿T以及另外五个同事借了一个大案子，每人完成其中的一部分，全部完成后，统一上交，算是一个项目。但出于一些原因，我负责的那部分出了些问题，所有当天无法完成。

而第二天不但是截稿日，还是工资结算日。

我们工资的结算方式大概是底薪加项目提成，结算工资时，本月完成的项目越多，文案们拿的薪水就越多。

所以，同组的同事们很可能因为我而在这个月拿不到这个项目的提成。

而阿T注意到了我的愁眉苦脸，问明原因，提出要陪我加班。

我自然拒绝，但他提出如果我不能按时完成，包括他在内的所有组员都会受到连累，所以帮我等于帮他自己——我也就答应了。

那天我们都干到凌晨三点多，都没有回家，在公司沙发上睡了几个小时，第二天一早就把这个项目交上去了。当天结算工资的时候，我们这一组是最高的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

用“一损俱损，一荣俱荣”来形容我们小组同事之间的关系，再好不过了，事实上这就是共生效应。倘若阿T不帮我，我无法按时完成任务，大家都会受牵连，包括他自己。

想要在社会上立足，就必须要面对越来越复杂的社交关系。处理这些关系需要的不仅仅是出众的业务能力和优秀的个人修养，更重要的是结交更多能够帮助你的朋友。你能够接受的帮助越多，处理一些问题时也就越得心应手。

想一想，如果你需要帮助的时候，一个可以找到的人都没有，那么你怎样在社会上立足？所以，交更多的朋友，建立更多的共生关系，这是很必要的，我们的一切社交活动，几乎都是在以这个问题为中心进行展开。

两情相悦原理：把别人当朋友，别人也会把你当朋友

与我们欣赏的人成为朋友是一件非常简单的事，这几乎是人类群居的本能，就像眨眼和呼吸。而比这更简单的是，对方很可能会有同你一样的想法，所以，收获一个“梵高”其实并不是难事。

1890年夏天，性格孤僻的艺术家文森特·梵高正处于人生的最低谷：作品不被认同，经济拮据；又因患有神经病，导致情绪难以控制。

于是，他来到巴黎北边一个叫奥威尔的小镇，他弟弟介绍他来此接受一位精神科医生的治疗。

这位医生姓加歇，梵高并不期待与加歇医生的会面，他不认为自己这样一位患有神经病的穷画家会讨对方喜欢。然而加歇医生给了他一个例外，他对梵高说的第一句话是：“您就是梵高先生？我从令弟那里见识到了您的作品，我不得不说，那太美妙了，早晚有一天，您的作品会让全世

pdf下载网 http://www.i8788.com

界疯狂。希望我能有幸成为您的朋友!”

梵高不知道为什么一个精神科医生会如此推崇自己的作品，仔细想想，他觉得自己找到了原因：他毕竟是加歇医生的病人，这种夸张的“褒扬”想必也是医生对病人治疗的手段之一。

所以，那时候梵高在心里并没有把加歇医生当成自己的朋友。

然而接下来的接触让梵高慢慢地改变了他对加歇医生的看法：这位医生本身就具有相当的鉴赏力，甚至在闲暇时还会自己写生；他待人真诚，对自己作品的夸奖全然不是无的放矢，而是真的对自己的作品有着深刻的理解；在生活上，他也经常帮助自己，并把自己介绍给小镇的居民，鼓励他多结识一些朋友。

加歇医生还认为梵高在作画的时候可以平复剧烈的情绪波动，因此想尽办法鼓励他创作。

1890年6月，也就是两人相识的一个月之后，梵高提出要为加歇医生画一幅肖像画，医生欣然同意。梵高此时已经把加歇医生当成挚友，他在给弟弟的信中写道：“我现在正在给加歇医生作肖像……他在几年前不幸丧妻，但他是一位名副其实的医生，他的职业和信仰激励着他。我们已经成为好朋友……”

梵高一生画了许多肖像，但没有一幅倾注了如此多的热情。完成这幅画的时候，梵高甚至写了这样一句：“人们也许会长久地凝视它们，甚至在一百年后，带着渴念追忆它。”

梵高怎么也没想到自己竟然一语成谶，1990年5月15日，正是一百年后，这幅画在纽约克里斯蒂拍卖行在三分钟之内以8250万美元的价格售出。

加歇与梵高的故事，也成了一段美谈。

“双方都对彼此有好感，觉得在一起很快乐。”

这是“两情相悦”一词的解释，通常用于形容男女之间如沐春风的感觉。然而在当代社交中，这个词也有着一定的指导意义，那就是：我们把别人当朋友，别人迟早也会把我们当成朋友。

pdf下载网 http://www.i8788.com

欣赏一个人并视之为友，往往代表着一种很大的认同。当你这么做了，对方无论是出于感激还是感动，都会对你的态度作出积极的回应，所谓投桃报李，这是再自然不过的事了。

坚持主动地表达友善，甚至可以使一些一开始并不喜欢我们的人成为我们的朋友。

劳伦斯是个黑人，也是鹿特丹一家摄影器材店的老板，摄影不但是他的职业，还是他最大的爱好。

有一年他去南非旅游，见到了一组极其美丽的摄影作品，这组作品描绘的是好望角的美丽景观，顿时让劳伦斯着了迷。

于是他打听到了这位摄影师的名字和住址。

他想在自己的店里挂上这些照片，还想结识这位摄影师。

但当他满怀热情地登门拜访时，却遭到前所未有的冷遇。

“黑人，我唯一不叫你黑鬼的原因就是你和我的祖先同样来自荷兰，所以，在我说出更难听的话之前，请你离开我的家。”这是摄影师听完劳伦斯的自我介绍后，说的第一句话。

劳伦斯对此愤怒不已，同时也带着强烈的疑惑，他认为如此明显的种族歧视不应该出现在文明社会，但摄影师为什么又会说出如此粗鲁的话呢？

回到鹿特丹之后，劳伦斯认识的一位同行向他解答了疑惑。

原来，在摄影师很小的时候，他的父母死于开普敦的黑人帮派仇杀，所以他从小就憎恨黑人，认为黑人都是流氓、战争狂和毒贩子。

劳伦斯听到之后，心中的愤怒也逐渐消去，他看着摄影师的作品，认为一个人的灵魂里如果没有光明，是绝对无法拍摄出这么美妙的作品的。

所以他决定给摄影师写信，在信中表达对摄影师作品的欣赏，以及对于他幼年经历的遗憾，并劝解他不要因为一些人的罪恶就憎恨无辜的人。

在信的结尾，劳伦斯表示希望能在自己的店里展示摄影师的作品，并在得到答复或回信之前，他不会放弃。

而事实上，他就是这么做的，并且一做就是两年。这两年里，他每个

pdf下载网 http://www.i8788.com

月都会给对方寄一封信，内容大同小异。

两年后的一个下午，劳伦斯的店里迎来一个客人，正是那个摄影师。

摄影师带着几张镶着相框的巨幅照片，正是劳伦斯为之着迷的那几张，他有几分拘谨地站在门口，找着蹩脚的理由："南非和荷兰之间实在太远啦……"

当肤色、种族、信仰都无法阻止你去欣赏一个人的时候，只要真诚地把你的想法传达给对方，那就算是完美地走出了第一步。

如果他一开始讨厌你，那更不用担心，因为如果某人对我们的看法从"不喜欢"慢慢变成喜欢，那么对方对你的欣赏往往比"一见钟情"要深刻得多。因为他们在欣赏你的同时，还存在些微的愧疚。

"两情相悦"正好可以简单而深刻地解释这个问题，要知道任何人的心理都有渴求交流渴求认同的强烈愿望，换句话说，就是人人都喜欢交朋友。所以，当你看一个人很"顺眼"的时候，他看你也会"顺眼"，所以诚心诚意地对一个人表达"想和你做朋友"的愿望，一般都会收到好的结果。

日久生情原理：有事没事常联系，关系才会更加稳固

"日子长了，就会产生感情"，这是日久生情这个词的网络示意。在当代社交学中，抛去其中的暧昧意味，便更加发人深省。它阐述了一个简单而极其重要的问题：经常联系，才能让友谊更加稳固。

卡尔·马克思是现代社会学的奠基人，近代最伟大的思想家和哲学家之一。人们提到他，就不能不提到他的挚友弗雷德里希·恩格斯。当马克思穷困潦倒的时候，恩格斯宁可从事他所厌恶的"该死的生意"以资助马

pdf下载网 http://www.i8788.com

克思一家——这已经成了脍炙人口的典故。

两人的友谊保持了四十年，其中有二十年，因为种种原因，两人无法在一起。很多人对此难以置信，其实两人维系友谊的手段很简单，那就是通信。

两人不在一起的那几年，给对方写信几乎成了吃饭一般的习惯。有那么一段时间，只要对方的回信稍微慢上一点，另一方就感到不安。

有一次恩格斯隔了几天没有给马克思回信，马克思于是在下一封信里写道："亲爱的弗雷！你在哭泣还是在欢笑？你睡着了还是醒着？"

这就是通信的力量，一封信能把你的关心和想念准确地传达给对方，只有这样，我们和我们的朋友之间才会很明确地相信：我们会互相关心，有想了解对方的意愿，跟以前一样，我们还是朋友。

每逢年节或对方生日，发去一条祝福的短信，肯定会让对方感觉温暖——就是如此简单。

学界早就有这样一个假说：人脑会对连续出现的事物产生潜意识的信任，连续出现的次数越多，这种信任就越明显。而支持这个假说的，就是电视上无数次重复播放的各种名牌广告。而对待朋友的时候，也应该这样，不要害怕每天和对方在一起会让他觉得厌烦，想想我们儿时最要好的玩伴，不都是天天在一起的那种吗？

神秘感这种东西，打动异性的时候或许有用，友谊则完全不需要。

友谊需要什么？

理解，信任，真诚。最重要的是，经常联系。

对于这一点，小C就完全没有做到。

小C是个懒人，在他上大学的前半年，很少回复老朋友的短信。他认为那样太麻烦，真的有什么事情可以直接打个电话。在网上看见有人给他留言或者发E-mail，倘若仅仅是问候的话，便也从不回复。

渐渐地，主动问候他的人越来越少，他也并没有觉得这有什么不对。

直到第二年放寒假，他回到了寒冷的家乡。当他打算叫以前的朋友们

pdf下载网 http://www.i8788.com

出来见面的时候，发现每一个人对他的态度都不冷不热。

他对此很费解，以前很谈得来的朋友们似乎并不期待再见自己，那些曾经天天混在一起的同学在得知他回家的消息之后，也没有主动要求出来聚聚。

在那个寒冷的冬天，小C觉得自己的心更冷。

仔细想想，我们似乎也并不比小C做得好。我们是不是也有曾经亲密的朋友，因为多年不曾联系，再见的时候发现竟然找不到聊天的话题？当你想着你们曾经的亲密和现在的尴尬，是否觉得遗憾？

这里有一个简单的心理学规律：我们对一个人的缺点和坏印象往往记忆犹新；而正面的印象则会随着时间的消逝而慢慢飞逝。所以，作为朋友，经常跟对方露个脸说个话，会加深逐渐淡漠的情谊。

有人说，爱情是啤酒，放的时间久了就会变质；友情是白酒，越是陈酿越是醇香。

这句话的后半句至少很值得赞同，但这绝不是让我们“相识之后再不联系”，这等同于老死不相往来。这样的不作为就像没有泥封的酒坛子，里面的美酒将会随着时间的流逝完全挥发。

所谓“陈酿”，应该是用心经营。对于友谊来说，经常联系就是用心经营的基础，无论是常常见面还是常常通信。

关联原理：阳光灿烂的日子里更容易和人交朋友

“人的心态跟周围的环境一起共进退。”这是著名成功学家陈安之的话，可见关联原理在社交生活中几乎无处不在，我们无法说它是好是坏，但既然认识到它，就该活用它。记住：阳光灿烂的日子里更容易和人交朋友。

pdf下载网 http://www.i8788.com

央视有两个老资格的著名足球比赛解说员，一个叫段暄，一个叫刘建宏。

段暄比较年轻，对于足球界的掌故和网络八卦有先天性的直觉，做节目的风格偏重于娱乐性，解说时富有一股年轻人特有的激情。

刘建宏年纪不小，入行也早，他对于足球技战术有着独到的见解，往往鞭辟入里，解说风格老成持重，也常常有发人深省的比喻。

按这两个人的风格来看，新球迷应该喜欢活力四射的段暄，而老球迷则会比较喜欢沉稳厚重的刘建宏。

事实则不然，新球迷喜欢段暄的着实不少，然而绝大多数老球迷竟然都不喜欢刘建宏。

我也是个新球迷，对此特别费解，于是去问了一些相熟的老球迷。

得到的答案让我大吃一惊却又觉得在情理之中，因为刘建宏早年主播中国足球，而且那几年正是中国足球最黑暗的时候——黑哨、假球、球场暴力层出不穷。

刘建宏每次说起这些都苦着一张脸，而不管再怎么冷嘲热讽，球迷们最关心的也永远是自己祖国的足球，因此也会跟着刘建宏愁眉苦脸。

所以当他解说其他节目，观众们自然而然地想到了不争气的中国足球，连带着把怒其不争的感官也牵连到刘建宏身上，便不会对他有什么好印象了。

由此可以发现，刘建宏先生其实是受到球迷对中国足球坏印象的牵连，这就是关联原理在其中作祟，他的过程是：环境影响心情，心情影响我们对事物的认知。

而在交朋友的时候，关联原理同样重要，因为再客观谨慎的人也无法彻底摆脱这个原理，很多人常说“心情不好的时候看什么都不爽”就是这个道理。

同样的道理，当你交朋友的时候也要考虑对方的心情。能影响心情的因素有很多——收入、地位、感情甚至食物和天气——你也许无法照顾得

pdf下载网 http://www.i8788.com

面面俱到，但至少你注意到了其中某些方面，你交友的成功率就要比他人大许多。

V先生对于这点就掌握得极好。

V先生不到四十岁，是某家保险公司的保险师，从业不到三年就成为当地的明星保险师，无论是公司还是客户都对他赞不绝口。公司自不必说，为什么他能让大多数客户都满意呢？这是公司很多保险师都为之费解和羡慕的问题。

直到一次新人培训，做培训师的V先生为大家给出了答案：

“打算长期发展的客户，要千方百计给对方留下最好的印象。比如约见客户一定要选在趁他开心的时候，因为他会把这种心情潜意识地放在你身上。”

“而当他对你有了好印象，往往就等于与对方建立了初步的关系。只要你能悉心经营这段关系，即使对方没有成为你的客户，也很可能会成为你的朋友，这会给你带来很多人脉，干我们这行的，人脉就是业绩。所以，给对方留下好印象至关重要！”

这是V先生的一段讲课内容，在那堂课的结尾，他还做了这样一个补充：

“关于第一次约见，还有一个简单而重要的提示——一定要选在阳光灿烂的时候。”

我们可以发现，V先生的“初见要点”几乎直接应用了关联原则，他明白给对方留下好的印象有多么重要，更重要的是，他明白怎样给对方留下一个好印象。

很多时候，当你在你朋友烦躁的时候出现在他面前，这时候，也许你并没有感觉到对方对你产生了坏印象，甚至连对方自己都没有察觉，但一点点潜意识里的烦躁便自然而然并悄无声息地联系到你身上。如果你总在这位朋友烦躁的时候出现，过不了多久你就会发现，他只要见到你，就会

pdf下载网 http://www.i8788.com

莫名其妙地烦躁。

反之，当你总在对方愉悦的时候出现在朋友的面前，那么他再见到你的时候，会条件反射地感到愉悦。

共赢是友情发展的基础，永远不要做小人

生活中，我们很多行为都牵扯到朋友的利益，有时候“一不小心”就变成了损人利己的小人。如果你还想拥有现在的朋友，甚至更多的朋友，就不要做这种小人。因为，“朋友”不但是你社交生活的元素，更是你成就事业的基础。

FACEBOOK，中文名为“脸谱网”，在2010年成为仅次于谷歌和微软的世界第三大网站。提起它，谁都会首先想到其创始人兼CEO马克·扎克伯格，他身上有太多的光环：比尔·盖茨第二，最年轻的时代周刊风云人物之一，最年轻的福布斯亿万富翁，25岁拥有40亿美元资产……

很多人们不知道的是，脸谱网还有一位创始人，名字叫爱德华多·萨佛林，那时候扎克伯格患有轻微的社交障碍，而萨佛林是扎克伯格在哈佛念书时为数不多的好友。

当扎克伯格最早提出要假设一个哈佛校内的“脸谱网”的时候，他得到的第一笔投资就是来自爱德华多·萨佛林的1000美元。

而后，当脸谱网在东海岸全面铺开后，为它注册公司的和提供服务器资金的也是萨佛林。扎克伯格与朋友聊天时曾这样说过：“萨佛林正在为我的服务器埋单！”

pdf下载网 http://www.i8788.com

脸谱网作为公司刚刚成立的时候，扎克伯格持有70%的股份，萨佛林持有另外的30%。扎克伯格也曾对萨佛林说过这样的话："我是CEO，而你永远是脸谱网的CFO（首席财政官）。"

正当人们都认为两人的关系会像他们的事业那样蒸蒸日上时，扎克伯格和萨佛林之间发生了巨大的分歧：萨佛林认为在脸谱网主页上为大企业做图片广告，以谋取利益；但扎克伯格认为这样"不够酷"，他坚持认为脸谱网应该一直简约下去。

两人为此多次争吵，但谁也无法说服对方。最终，扎克伯格竟用并不光彩的手段把萨佛林的股份从30%稀释成0.03%，并一脚踢开了他。

此事激怒了萨佛林，他把扎克伯格告上公堂，仲裁的过程对扎克伯格来说相当不利，所以他最后提出和解，赔了萨佛林一大笔钱，萨佛林的名字也重新写进了脸谱网创始人名单，但他与扎克伯格的关系却再也回不到从前。

这本是个可以预见的双赢局面，竟然变成了扎克伯格一生中最大的污点。这只是因为他并没有看清"共赢"的重要性。

从字面上看，"共赢"就是共同的胜利，在现代社交关系中，就意味着你取得利益的同时，与你有关联的朋友们利益不能受损——这代表着你会赢得绝大多数朋友和伙伴的真心尊重，这会成为你们共同事业发展的基石。

我们前面说过，坏印象停留的时间比好印象长，而损害朋友的利益可能是所有坏印象中最坏的，当你做了这种事，你的朋友几乎永远不会忘记。所以，你必须尽最大努力，把你和你珍惜的人之间的关系营造成一种双赢关系。

L君对共赢一词理解得就十分完美。

L是个很有经济头脑的人，毕业后，他打算和两个同学一起创业。他选的项目是新奇百货，这对他来说有三点好处：联系货源很方便；市场空

pdf下载网 http://www.i8788.com

间大；更重要的是这种小百货很便宜，他的父母完全能够给他提供初步创业资金。

按照一般人的思维模式，L自己出钱，自己掌握进货渠道，两个同学完全可以给固定月薪，如果出于朋友面子，只要可以给的多些，对待他们更和善些就可以。

然而L并没有那么做：他的利润分配模式是，自己拿一半，另一半分给他的两个同学。

很多知道此事的人自然嘲笑L傻，不懂得如何将利益最大化。

而不到两年后，L拥有五家店面，完全垄断了那个城市四所大学的礼品市场。

为什么会这样？

因为L深知，任何事业都不是一个人能够完成的，他选定的同学，无论是能力还是人品都值得他相信。而对待这样刚毕业的同学，或许发些固定工资也可以满足他们，但无法使他们变成自己的创业伙伴。

只有满足他们足够的能动性，才能使他们变成伙伴，这个事业才算是合伙人的事业。

任何靠朋友利益受损而取得利益的人，都会失去绝大多数朋友和合作伙伴。他或许能够取得短暂的胜利，但终将失败。

只有时刻把“共赢”两个字刻在头脑中的人，才会获得最终的辉煌。

要知道这并不容易，从现在开始，很多人身上的小毛病都要因此矫正，比如不贪朋友的小便宜，比如在关键时刻能够抗拒背叛朋友的诱惑。

除此之外，要尽量照顾到身边所有人的利益，并且懂得取舍，主动把局面变成共赢。

做到这些，你才做好了交朋友的准备，才是个可以拥有朋友的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

伤什么都不要紧，就是不要伤朋友的面子

你的朋友或许慷慨大度，或许心思细腻，知心的朋友甚至会容忍你的一切，除了一点——伤他的面子。这种事，你只要做了一次，就等于在你们之间制造了一条裂痕。所以请记住：伤什么，都不要伤朋友的面子。

首先介绍两个来自意甲劲旅罗马队的足球明星：

弗朗西斯科·托蒂，罗马队长和旗帜，他已经为罗马效力了十七年，被称为罗马王子。

安东尼奥·卡萨诺，20世纪末意大利最耀眼的新星，以近三千万美元的天价转会罗马。但他性格孤僻，喜怒无常，又有些恃才放旷。

而相对的，托蒂则待人温和，乐于助人，富有领袖气质。

所以，托蒂不自觉地负担起照顾卡萨诺的任务，他把这个比他小六岁的巴里男孩当成弟弟一样看待，把他带进队友的圈子，时常请他到家中做客，就连托蒂的父母都对卡萨诺非常照顾。

而卡萨诺对于托蒂的照顾也很感动，刚加盟罗马的那一年，他与托蒂形影不离。有一场对帕尔玛的意甲联赛，卡萨诺攻入一球，然后掀开球衣，两处里面的内衬，内衬写着一行字：你永远是我的队长！

这样一对志同道合的朋友，在2006年意大利出征世界杯之前忽然决裂，让球迷和媒体一片大哗，起因就在于两人没有给对方留面子——事情的起因是2006年意大利国家队没有征兆卡萨诺，而托蒂作为队长，不但没有给卡萨诺求情，反而说："他很有天赋，但还需要锻炼，暂时没有做好出征的准备。"

这话让一向自负的卡萨诺记了仇，在以后罗马队的训练中，他对托蒂再没有以往的敬服，时常找托蒂的碴。托蒂虽然脾气好，但也经不住卡萨

pdf下载网 http://www.i8788.com

诺一而再、再而三地挑衅。

有一次训练，两人因为一件小事当着所有人的面吵了起来，差一点大打出手。

这之后，他们之间的隔阂越来越大，最后彻底决裂。据说卡萨诺私下甚至说过这样的话："托蒂的母亲就是我的母亲，但我跟托蒂势不两立！"

直到今天，两人分道扬镳多年，我们无法评论谁对谁错，但这件事给我们的启示，就是永远不要伤朋友的面子。俗话说"人活一张脸，树活一张皮"，熟悉的朋友之间，嬉笑打闹无妨，但拿对方介意的缺点开玩笑就很过分。

面子关乎到你的朋友在外人面前的形象，即使平时再怎么生冷无忌，在有人在场的时候也要有所考量。

有时候，当朋友突然在他人面前跟你翻脸时，你就要好好考虑一下，是不是自己什么话伤了他的面子。因为再亲密的友谊，再宽宏大量的朋友，也经不起"落面子"的伤害。

有些人就不懂这个道理，导致朋友一个个离他远去。

在大学时，我们学校的辩论社一向是全校辩论比赛上的主角，而社长自然是我们团队辩论的主力。

他擅长寻找对方的逻辑漏洞，以此放大对方论点的不足，继而穷追猛打，打垮对手。凭借这种天赋，社长常常在我们辩论组处于劣势的时候，力挽狂澜。

然而在现实生活中，社长也会把这个习惯带入到与朋友的交谈中。有一次社联开茶话会，一个海南的同学说观音南海道场离他的家乡很近，请其他同学有空去玩。

社长马上反驳：海南的观音道场只是为了当地旅游开发新兴建的场所，因为海南岛在现在的中国南海上，所以牵强附会成"观音南海道场"。古代的南海通常指现在的中国东海，而真正的观音道场应该在浙江舟山

pdf下载网 http://www.i8788.com

普陀。

这几句话让那位海南的同学很下不来台，社联的其他人也觉得社长有些咄咄逼人，所以那场茶话会很少有人找他聊天。

而他这个毛病一直没改，据说大四吃散伙饭的时候，社长的班级甚至没有通知他。

相信每一个人都不愿意被别人落面子，那么将心比心地考虑一下，在对待朋友时，是不是也应该权衡一下他们的心情？

很多人过于随性，说话不经过大脑，往往会伤了朋友的面子自己还后知后觉。千万不要做这种人，倘若你是的话，就必须想办法改正。

一定要记得，顾全朋友的面子，等同于保全你们之间的关系。

其实这样做并不是很难，争论和玩笑的话，每次说出口的时候都要想想，这个场合会不会让朋友丢面子。如果是的话，就等以后再说，或者干脆不说。

刺猬法则：朋友之间也要留点距离

“亲密无间”这个词的意思是两个人很亲密，没有距离——永远不要把这个词太当回事，这只会让你和朋友的距离越来越远，甚至伤害彼此。当然，与朋友保持距离绝不是疏远，在我看来，这是更加亲密和成熟的关系，因为这代表你有一种“即使我们存在距离也仍然是好朋友”的自信。

张家和刘家是几十年的老邻居，小张和小刘更是从小玩到大的好朋友，小张一直很照顾小刘，小刘有事的时候也习惯先跟小张商量。

pdf下载网 http://www.i8788.com

后来小张事业有成，成了某大型国企的二把手。那时候小刘的工作很不理想，于是找到了小张，希望能在小张的公司里谋得一个好工作。

小张于是给小刘找了一个闲职，但待遇相当不错。上下班的时候小张也用自己的车接小刘，吃午饭两人也坐在一起，公司聚餐的时候，小张也习惯把小刘拉到自己这一桌。

渐渐地，公司上下都知道位高权重的小张有一个亲密无间的小兄弟——小刘。于是很多有心人开始巴结小刘，给小刘送各种各样的好处，希望小刘能在小张面前说自己的好话，或帮自己达成目的。

收到好处的小刘自然照办，开始给小张提各种建议，小张并不知道小刘这么做的目的，他认为小刘这是开始关心公务，是上进的表现。

等到他发现问题的时候，他手下的几个部门已经被不会干活只会逢迎的人霸占，他新近看好的几个项目也存在着巨大的漏洞——这些人和项目，正是小刘所建议的。

由于这些失败的人事任用和项目投资，小张很快在这家国企失势，而小刘失去了靠山，也很快被清退。

小张本想对小刘好，结果害人害己，不仅自己丢了工作，也无法再给小刘提供保护。这是为什么？

这就是因为小张没有把握好与小刘之间的距离，他忽略了社交中的刺猬法则。

刺猬在冬眠前，往往会找到另外一只同类，以对方的体温取暖。一开始两只刺猬会贴得很近，结果自然被彼此的尖刺伤害，分开一点后，既可以取暖，也不会被刺。

这就是刺猬法则，解释在社交学中，就是：再亲密的朋友，也要保持距离。

我们仔细想想，生活中对距离感过于模糊的人，要么让人不自在，要么让对方受到伤害。

比如还没有太熟就喜欢勾肩搭背的人，比如喜欢跟异性谈暧昧的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

刺猬法则所描述的距离，并非一成不变，它受很多因素影响：关系，文化，性格，地位，隐私……

比如说小张和小刘，他们的“关系”足够亲密，但地位差异大，所以两个人必须有一定的距离。这既是做给人看，也是提醒自己不要越界。

小刘收受好处，诱导小张做决定，这就是越界，就是对刺猬法则的忽视。这里面有小刘的品性问题，但小张对于距离的模糊感又何尝不是导致这种结果的另一个原因？

S女士是我中学的班长，上学的时候，她给我们的印象是和蔼、爱帮助人、待人真诚，能跟班里的大多数人打成一片。

她大学毕业后从事的是人力资源管理培训的工作，有一次我去她的单位探望她，那时候她正在给新人讲课，我便坐在角落里旁听。

然而我越听越惊讶，倒不是她的课程有什么特别，只是她在与学生交流的时候保持着很大的冷淡和距离感，与中学时代的亲切判若两人。

我当时的想法是她的性格发生了变化，但我进了她的办公室，她对我又像以前那么亲切。

我们聊着聊着便聊到她态度上的变化，她的看法让我很受启发：

对待不同的人要有不同的态度，那时候我们是同学，即使刚刚认识，但毕竟要在一起三年，所以跟大家亲密是应该的。

但现在不一样，虽然看起来我可能要和那些新人做很多年的同事，但此刻我毕竟是在教授他们知识，想做一个好老师是必须保持一定的威严和距离感的。与他们太亲密，新人们就会关注我本人，而不是我讲的知识。如果我那么做，我的人缘是混好了，那么培训就没用了。以后我或许会和新人中的很多人成为好友，但现在，为了他们好，保持距离是必须的。

我点了点头，又问：“如果是你的朋友成了那些新人中的一位呢？”

她的回答是：“简单啊，公众场合冷淡，私下里亲密。”

这就是一个对距离感把握得非常完美的人。美国人类学家爱德华·霍

pdf下载网 http://www.i8788.com

尔把人与人的距离分为四种：

3.7—7.6米是公众距离；1.2—3.7米是社交距离；0.45—1.2米是个人距离；0.15—0.5米是亲密距离。

其中“亲密距离”用来描述密友之间的距离关系，他的下限是15厘米，也就是说，即使“闺蜜”、“死党”这种关系也要给对方15厘米的空间。

这15厘米是什么？是给对方自由呼吸的空气，也是给对方保留最后隐私的地方。越过了这个距离，代表着你将对对方产生压迫感，将有意无意地侵犯对方的隐私。

朋友之间偶尔可以交换隐藏得最深的秘密，但没有人会喜欢自始至终向你暴露自己的一切，因为这会让他感觉你在掌控他。这就需要你悉心经营你们之间的距离感，恰当的距离感才会让你们的感情越来越亲密、越来越稳固。

门槛效应：平时让朋友多帮小忙，关键时刻才靠得住

每个人和他的每个朋友之间，都有那么一道门槛，你越是请他帮你做些小事，这个门槛就越小。这样做，一方面能让你的朋友觉得你信任他；另一方面，还能更快地建立你们之间的“牢靠”度，这样的好事，何乐而不为呢？

1966年，美国社会心理学家弗里德曼与弗雷瑟做了一个实验：

随机在这个城市里抽取2000位家庭主妇，平均分成两组。

对于第一组家庭主妇，派人请求她们将一个小小的商品招牌挂在窗子

pdf下载网 http://www.i8788.com

上，她们中有绝大多数愉快地同意了。过一段时间，再次访问这些家庭主妇，请求将一个大而且难看的招牌挂在她们的窗子上，半数以上的家庭主妇同意了。

对于第二组家庭主妇，直接请求她们挂上大而且难看的招牌，只有不到200位主妇勉强同意。

这个实验就是著名的“无压力屈从实验”，实验结论称为得寸进尺效应，中文翻译为登门槛效应，简称门槛效应。

当一个人被要求执行艰难的任务时，他的心里会产生一个巨大的自我疑问：我能完成这个任务吗？完成这个任务会不会让我受到损失？这个疑问会使他本能地拒绝这个艰难的任务。

而如果先让他完成容易完成的事情，就会让他产生一个自我暗示：我可以完成更艰难的任务。这时候将难度较大的任务交给他，他往往容易接受。

这就是惯性的力量，心理学上的惯性起到的作用比物理学上的要大得多。因为在人际交往中，门槛效应产生的心理效应或多或少都存在于人的脑海里。

所以，想要你的朋友关键时刻靠得住，平时就要多请他帮些小忙。

J先生是某市的地产开发商，他常常提携新人，乐于助人，而且很少因为自己的事情麻烦其他朋友，所以在圈内有着不错的人缘。

有一年，他与几家企业产生了经济纠纷，闹到了法庭，他的账户也随之被冻结。

可他正在承包一个大工程，虽然建材已经落实，但人力费用还差很大一部分，但他资金冻结，短时间内根本拿不出那么多钱。

于是他找到工程承包商，也就是我们俗称的包工头，希望他们能带着建筑工人先开工，后付款。这些包工头跟他都有着不错的关系，过往的工程，J先生也从不拖欠工程款。

本来J先生觉得凭着自己的人缘和信誉，包工头们应该会很爽快地帮自

pdf下载网 http://www.i8788.com

已忙，但让他大吃一惊的是，那几个人竟然支支吾吾地搪塞起来。很多承包商都表示，并不是不愿意帮忙，只是没有头期款项，很难说动工人开工。

但J先生已经与他们打了多年交道，他知道没有头期工程款会让承包商不好办，但只要他们再尽点力，还是可以说服工人开工的。

最后，J先生提出了很优厚的担保协议，这才说动承包商。

像J先生这种人，对于朋友之间的互相帮忙是这样理解的：平时我多帮你的忙，而且尽量不麻烦你，关键时候你也会帮我的忙。

这样想的人大错特错，因为人的惯性思维是不完全受自己控制的。“滴水之恩，当以涌泉相报”这话很有道理，当你在你的朋友没有一点心理准备的时候去求他办事，倘若这件事不是特别好办，就会让他无限放大这件事情的难度。这时候他拒绝你简直再自然不过了，这无关你们关系是否亲密，也无关你的朋友是否对你不好，只是他心里的门槛没迈过去。

所以，平时多用一些小事麻烦麻烦朋友，这就是在帮他“登门槛”，只有这样，你的朋友才会变得可以依靠。

当然，当朋友帮助我们的时候，我们必须给予适当的补偿，其中的程度，需要我们审时度势，自己把握。否则，就是毫无原则地占朋友的便宜，这种人很容易让人讨厌。

近因效应：如果发生了不快，就尽快让它变成好印象

从纯科学角度上来讲，近因效应会让人们对事物的认知偏离客观和公正。但这一点，正是我们在社交中能够利用的地方。在你与朋友即将分别的时候，停止一切争执，一定要给他留个好印象；如果你做不到，请在事后的第一时间将其扭转过来，变成好印象。

pdf下载网 http://www.i8788.com

我们都知道马克思和恩格斯之间的伟大友谊，其实这里面有一段小插曲。

1863年1月7日，恩格斯的妻子因心脏病辞世，还在曼彻斯特的恩格斯十分悲痛，于是写信将这件事告知了还在伦敦的马克思。

8日，恩格斯接到马克思的回信，信中只有寥寥几句安慰的话，绝大多数内容都是在抱怨生活的困境：没有吃没有穿没有钱云云，“总之一句话，魔鬼找上门了……”

在自己的妻子去世的时候，作为最好朋友的马克思竟然表现得如此冷漠，还在悲痛中的恩格斯不禁有些生气了。本来两人之间每隔一两天就会通一次信，但这次一连隔了五天，恩格斯才给马克思写回信，信中对马克思上次的态度大为斥责：“我的一切朋友，包括相识的庸人在内，在这个时刻对我表示的同情和友谊都超乎了我的预料。而你却认为此时正是时候来表现你那冷静的思维方式，那就悉听尊便吧!”

十天后，恩格斯收到了马克思的回信，这一次马克思没有为自己作任何辩解，而是认真地批评自己：“对不起，我的朋友，那天清晨我接到玛丽（恩格斯的妻子）去世的消息，便沉浸在巨大的悲痛之中。我的妻子和孩子都能证明：那天的我就像失去了自己的亲人一样。而到晚上给你写信的时候，则处于完全绝望的状态中。在我家里待着房东打发来的评价员，我收到了肉商的拒付期票，家里没有煤和食品，小燕妮还卧病在床……所以导致我当时写出了那样的信，事实上，当我发出那封信时，就已经后悔了……”

恩格斯读完这封信，就已经谅解了对方，因为他知道马克思对他的关心并不比自己对马克思的关心少。所以这次他给马克思回信说：“对你的坦率，我表示感谢。你自己也明白，前次的来信给我造成了怎样的印象。……我接到你的信时，她还没有下葬。应该告诉你，这封信在整整一个星期里始终在我的脑际盘旋，没法把它忘掉。不过不要紧，你最近的这封信已经把前一封信所留下的印象消除了，而且我感到高兴的是，我没有在失去玛丽的同时再失去自己最老的和最好的朋友。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

波折过去后，他们之间的友谊依然长青，并且为了共同的事业奋斗着。

恩格斯收到马克思的信的时候，两人已相识多年，他应该清楚马克思并不是冷血的人，但为什么他还是会发那么大的脾气呢？

因为他对马克思的最近的印象就是那封信。恩格斯因为受到了那封信的影响，推翻了他脑海里对马克思的一切好印象。

在人际交往的过程中，人们对其他个体最近、最新的认识将占据主导地位，并在一定程度上掩盖以往的印象。这个现象，在社交心理学上被称为近因效应。

近因效应的成因其实一点都不复杂：我们对事物的认知存在一种时间线性，处于前面的记忆将会越来越模糊，这无法避免，所以后面的记忆将会被放大。

想一想，你一定认识一个常常惹你生气的朋友，那么让你回忆起他具体做过哪些惹你生气的事，你能回忆起几件？而你回忆起的那些事，除了特别严重的，恐怕都是最近发生的——这就是近因效应在影响你的记忆。

把握住每一次帮助他人的机会，你的圈子才会越来越大

“接受过你帮助的人愿意和你交朋友”，这句话隐含着深刻的哲理，它道破了人性的一部分，可以使我们在社交生活中几乎无往而不胜。而把握住每一次帮助他人的机会，你的圈子则会越来越大，你的事业也会越来越成功，你的生活也会越来越美好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

初唐名相房玄龄，在贞观初期，稳坐首宰之位三十二年。耿直如魏征，多谋如杜如晦，皆以房玄龄为首，并心悦诚服。

然而翻开历史书，发现房宰相武无赫赫之功，文无八斗之才，很多历史爱好者表示疑惑：在满是功臣勋将的贞观初年，房玄龄凭什么宰辅朝廷三十载，内制三省，外衡体制？

其实答案并无特别之处，皆因房玄龄善交朋友。

举几个例子，魏征脾性耿直，屡次触怒太宗李世民，有时候李世民盛怒之下想把魏征直接杀了。但房玄龄屡屡劝阻，认为即使魏征说的不对，但他直言进谏是他的责任，而广开言路则是李世民的责任，所以魏征不该杀。

侯君集本是初唐名将，功劳大至绘图凌烟阁。但后来卷入李世民之子李承乾等人的夺嫡斗争，事涉谋反，罪当夷族。房玄龄哀求李世民希望能给侯家留一子一妻，算是圆了君臣情分。

唐俭也是凌烟阁功臣之一，他是初唐时代寿命最久的名臣，但在贞观年间，却因贪吃羊肉而触犯小律。他被贬之后，房玄龄数次写信宽慰他，又知道他好吃，就时常赠送些长安的土产。

贞观年间，李世民手下人才辈出，有功劳显赫的，有才高八斗的，也有家境显赫的，但无论是谁，都对首宰房玄龄心悦诚服。

把周围的人都变成朋友，原来就是房玄龄保家进身的不二法门。具体要怎么做呢？房玄龄给了我们完美的答案：在别人需要帮助的时候，尽量帮助他。

人们需要帮助的时候，代表他难以独立完成某件事，这时候他会在一定程度上放大这件事的难度。而你在此时帮助他，他就会在潜意识里对你的好感进行同比放大——即使你做的事情对你来说并不难。

这种心理在社交心理学界几乎已被证实，它是补偿心理的一种表现形式，甚至有很多心理学家认为这种方式有助于治疗社交障碍。

pdf下载网 http://www.i8788.com

安德烈·扎卡洛夫是美国加州理工大学的一名俄罗斯籍留学生，因为语言和环境差异，来到美国之后，他变得沉默和消极了不少。在美国待了一年，他没有女友，跟来自印度的留学生室友说话不超过一百句，跟社交有关的学分也总是拿不到。

两年中，他只跟一位比他大两届的校友算得上朋友，因为这位师兄也来自俄罗斯。

这位师兄得知扎卡洛夫的现状之后，笑道："几乎每个来自俄国的留学生都会在美国患上社交障碍，我认识我们学校的一位心理学教授，你去找他帮帮忙。"

这位教授姓库伯，因对待学生们和蔼宽厚，专业素质又高，所以被学生们亲切地称为"酷医生"。

"酷医生"听完扎卡洛夫的叙述，给他留了三个作业：从现在起不说俄语，找一个心仪的女孩表白，交一个朋友。

扎卡洛夫有些瞠目结舌，前两个条件还好说，但第三个……他不会交朋友，或者说来美国后就忘了怎么交朋友，他也不知道什么人愿意和他交朋友。

"酷医生"笑呵呵地给了他一个提示："接受过你帮助的人愿意和你交朋友，这是一定的。所以，你不妨先帮帮他。"

扎卡洛夫若有所思地走回宿舍，打开门，竟闻到一股焦味：原来是他的印度室友拉许在用烙铁焊什么东西，却不小心点燃了书桌上的几张纸。

很显然，不管拉许打算干什么，他都失败了。气急败坏的他拍着桌子，嘟嘟囔囔的不知道在用印度语说些什么。直到看到扎卡洛夫进来，他才收起愤怒的表情，并解释道："对不起，安德烈，我马上把房间收拾干净。"

扎卡洛夫点了点头，并不打算多加理会，但想到"酷医生"的话，便很别扭地问了句："嗯……那个，拉许，发生了什么？"

这句话让拉许有点惊讶，因为扎卡洛夫几乎没跟他主动说过话，于是答道："我要制作一台制冷机来模仿第一次冰川期的寒冷环境，但这该死

pdf下载网 http://www.i8788.com

的制冷管我实在搞不定，刚才刚把从工程系借来的图纸点着。实在抱歉。”

拉许学的是古生物学，而扎卡洛夫学的是机械工程，他想了想，说道：“或许我能帮你做一台制冷机，说说具体指标数。”

就这样，扎卡洛夫帮助拉许做了一台很不错的机器，并帮他完成了那个冰川期环境模型的其他机械制造部分。两人在这一个星期中说的话比过往一年还要多。

再加上两人是室友，关系自然越来越亲密。而后，拉许把扎卡洛夫带进了自己的圈子，扎卡洛夫的话仍然不多，但他牢记“酷医生”教他的那句话——“接受过你帮助的人愿意和你交朋友”，所以到毕业的时候，他的朋友竟然不比天生热情乐观的拉许少。

扎卡洛夫的事告诉我们：冷淡的人也可以交朋友，只要你愿意。

而无论你是否冷淡，先帮对方一个忙，都是赢取好感的最快捷方式。在对方对你有好感的时候，交朋友往往会比平时轻松许多。

在这个世界上，没有人会讨厌一个真心帮助自己的人，因为再孤僻的人也明白，雪中送炭比锦上添花珍贵得多。

而且你助人为乐的行为会产生另一个附带效应，就是当你热心帮助一两个朋友之后，其他人都会认为你是个乐善好施的人。这可以使你没有帮过的人对你产生好感，从而与你成为朋友。所以，帮朋友的忙，收获的永远比付出的多。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第七章
塑造个人魅力，打响你的个人品牌

魅力并不是由长相决定的，也不是由气质决定的，更不是由拥有的财富决定的。魅力是个神奇的东西，它有一种能使人开颜、消怒并且悦人和迷人的神秘气质。有魅力的人就像那些质量可靠的优良品牌，对他人有着特别的吸引力。塑造个人魅力，可以让你成为一个走在哪里都受欢迎的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

让对方感觉良好，他才会真的喜欢你

想要让别人喜欢你吗？那么仅仅是变着法子讨他的欢心并不是最佳的办法。要知道，别人对你的印象，多半取决于他自己的感觉，而不是你的努力。那么，与其绞尽心思地想“招数”，倒不如想办法让对方自我感觉良好，本着“爱屋及乌”的规律，他也会对你另眼相看的。

“你喜欢我哪一点？”直到结婚之后，妻子还是经常这样问丈夫。

他们是在一场相亲会上认识的，那是一场很普通的相亲会，对于是大龄男女的两个人来说，都已经是家常便饭。

丈夫的相貌和家境在众多参与者中并不突出，因此难免遭到了在场女人们小小的忽视。正当他感到索然无味，想要离开会场的时候，一个穿着蓝色牛仔裤的女孩匆匆经过他身边，掉下一串钥匙。

“请等等，你的东西掉了。”丈夫捡起钥匙追上前去拦住了那个女孩。

女孩先是一愣，接着摸了摸自己的口袋，微笑地接过钥匙，真诚地说：“谢谢你了。真没有想到，在这种场合能遇到像你这样帅气又有绅士风度的男人，直到刚才我还觉得自己来错了，准备离开呢。”

这样的夸赞让丈夫低落的心情豁然开朗，虽然面前的这个女孩并不漂亮，性格也不是他所中意的温柔型，但他却对她产生了莫名的好感，以至于他抛开了先前想要离开的想法，邀请这个女孩一起去喝了杯咖啡。

最后，那个穿蓝色女仔裤的女孩子变成了他的女朋友，也是就现在的妻子。

“我很难说出我喜欢你哪一点。”丈夫告诉妻子，“你只需要知道，我从第一眼看见你时，就开始喜欢你了。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

这样的“一见钟情”显然与普通情况不太一样，但产生的是同样的效果。在那场相亲会上，比妻子漂亮温柔的女人有很多，但是她们没有一个能走进丈夫的心中。究其原因，无非是她们的忽视与冷漠让他感到十分不满意。这时候，妻子出现了，她让他的情绪迅速改观，因此，两人才有了更进一步交往下去的可能。

在这个过程之中，让丈夫喜欢妻子的原因，并不是她条件的优秀和外貌的突出，而是因为她是这些人中唯一一个热情友好地赞美他、夸奖他、强调他重要性的人。她的话语所营造出的氛围，恰恰填补了他心中的失落，让他产生了良好的自我感觉。

所谓自我感觉，属于自我认知的一部分，是人类在对自我的观察基础上产生的自我评估，在自我感觉良好的前提下，人类的自信心和自尊心都会达到空前的高度。在这种心情的影响下，对于引发出自己良好自我感觉的“始作俑者”，人们往往会给予发自内心的关注与喜欢。

因此，一个人会不会喜欢上你，很大一部分取决于你会让他产生什么样的自我感觉。

在我的母校，有这样一个办公室人员，他年年都是教委不记名投票中“最不受欢迎”大奖得主，这让他极为苦恼。

为了改变这样的名声，他确实做了不少好事，比如说，为贫困生申请助学贷款，为学校宿舍集资购买饮水机，还有经常督促食堂改善伙食质量等。按理说，这样的努力足以让他在其他工作人员中脱颖而出，但遗憾的是，到了年末，他仍然是“最不受欢迎的人”。

这样奇怪的事论起原因来，其实也极为简单。我们只要看一看这位工作人员在平时怎样对待来访的学生，就能够很容易得出答案。

某天，学校里要求一部分学生填写表格并上交。到了下午，这位工作人员喝着茶，看着报纸，对前来交表格的学生们轻描淡写地说：“现在太忙，明天早上9点统一交表格吧。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二天一早9点，同学们大都准时来交了表格，但有三五个迟到者在所难免。一直等到9点20分，这位工作人员将表格装进抽屉上了锁。

这时候，一位同学急匆匆地拿着表格跑进来，他顿时拉下脸："怎么这么晚？今天已经收完了，你明天再来吧！"

这位同学满腹委屈地走了，为了避免第二天再次来晚，他特地起了个大早，一到上班时间就出现在那位工作人员的面前。

"来得这么早？钥匙还在主任那里呢，你等一会儿吧。"那位工作人员依然没有给他好脸色。

就这样，一份表格交了三四天，还在那位同学的手中。试问，这样的一个人，又怎么会讨人喜欢？他会让人产生的唯一感觉就是："我真的是一个不守时又没用的人吗？"

会让人产生这种感觉的人，即使他做再多的事，也绝对不会让人轻易改变对他的印象。

其实，让人产生良好的自我感觉并不难，在对方心情好时套近乎，赞美和表扬他，都能做到这一点，从而让他真心喜欢上你。你做这些事的同时，在他心目中，你已经与良好的情绪和自我评价画上了等号，因此，就算是为了照顾自己的形象和面子，他也会不自觉地对你产生亲近感。

除此之外，表现出和善的态度，甚至适度地表现软弱与依赖，也是能够让人产生良好自我感觉的办法。适当地示弱能让对方产生成就感，而成就感也正可以促进自我感觉中的自信心提高。

反之，如果你不是跟对方有仇的话，千万不要做出怠慢或轻视的言语和举动。一旦他人对自己产生怀疑，那么还有什么理由对你产生好印象呢？

pdf下载网 http://www.i8788.com

首因效应：要给他人留下绝妙的第一印象

在与人交往的过程中，不论再怎么努力，也无法取得他人的好感，你有没有遇到过这样的情况？如果是这样，那么极有可能是“不好的第一印象”在作祟。有时候，能否给他人留下良好的第一印象，是“一招制敌”或是“一击毙命”的关键。

美国社会心理学家哈罗德·凯利（Harold Harding Kelley）曾做过这样一个实验：他将自己的学生分为两组，分别给了他们两组词，并告诉他们这是一位即将出场的演讲人的介绍。

A. 冷漠的人，勤奋，严格，实际，坚决；

B. 热情的人，勤奋，严格，实际，坚决。

在那位演讲人作完了自己的报告之后，凯利分别对两组学生进行了调查。事实证明，看了A类介绍的学生们对这个人的印象，比看过B类介绍的学生要差很多。

实际上，这两类介绍，除了第一个词之外，其实一模一样。

这就是第一印象最简单而最直接的体现。

学生们正是因为受第一个词的影响，因而不论在后面看见了什么，都会觉得这个人本来就应该是冷漠（或者热情）的。

由此可见，当一个人想要获得他人的好感时，第一印象是多么的重要。

这就是心理学上的首因效应（primacy effect）。首因效应的概念是：我们对某人的看法，会影响我们对他后续行为的解读。换一种说法来解释，就是当我们看到一个人时，脑海中会在瞬间出现一幅与之相关的图像，而后，不管他做出任何行为，在你的眼中，都是透过那幅图像观看

pdf下载网 http://www.i8788.com

到的。

那一幅图像，就是俗称的第一印象。如果一个人对你的第一印象非常好，那么随后不论你做什么事，都会经过他对你产生的第一印象的过滤，因此，相对于普通人来说，他更倾向于友好地看待你。

反之，如果一个人给他人留下的第一印象很差，那么无论如何，他也无法取得对方的好感。

小李是毕业于名牌大学的研究生，论起学历来，完全可以在这个中型城市找到很好的工作。但是由于经济大潮的冲刷、就业率普遍降低的环境因素和他本身“眼高手低”的毛病，让他在家中整整当了一年的“无业青年”。

一年过后，小李终于下定决心，无论如何也要找到工作。他托在一家上市公司上班的朋友说情，向老总推荐自己，谋一个职位。

事情办得很顺利，但在朋友向老总说完小李的情况之后，老总无意地问了一句：“既然他条件那么好，为什么一直没有找到工作呢?”

朋友随口答道：“应该是没有找到合适的位置吧，这些年来他一直在找能够实现自己梦想的地方。”

这本来只是一句无心的对话，却被老总记在了心里。他是一个讲究实际的实干家，心里不自觉地就对小李这样的“梦想主义者”产生了偏见。但为了照顾自己员工的面子，他还是同意小李前来面试。

做了充分准备的小李信心百倍地前去面试，但让他奇怪的是，无论他表现得多么彬彬有礼，他所发表的言论多么激昂热情，老总看他的眼神总像是带着一股不满与嘲笑。

事实上，小李的一系列表现，看在老总眼中，都变了一股味儿。他的彬彬有礼变成了高傲与冷漠，他激昂的言论变成了毛躁爱表现，总之，他一切的一切，老总看着都觉得不顺眼。

最后的结果可想而知，只是走了个过场的小李连实习的机会都没有得到。

pdf下载网 http://www.i8788.com

小李的失败，就因为他在老总潜意识里的第一印象很糟糕。他“不切实际的梦想主义者”这样的形象已经在老总心中根深蒂固，他的任何行为与动作在老总眼中都经过了偏见的过滤，因此，无论他怎么努力，也注定无法取得这一份工作。

第一印象的重要性在这里体现得淋漓尽致。

小李的“杯具”在于朋友的无心之言，但在我们的日常生活和人际交往中，第一印象往往是与人第一次见面时所产生的感觉。这样的第一印象，是可以努力营造培养的。

要给人绝妙的第一印象，其实有最简单也最有效的几招，其一就是微笑。微笑的人看起来快乐热情，很有自信，这样的人很难惹人讨厌；同时，微笑对对方来说，也意味着你从心底里接受他，不论他是谁。这样的信任和安全感，不会有任何人想要抗拒。

其二，就是对形象的重视。不是每一个人都能穿得起名牌，但是我们至少能够保证我们在看起来时干净利落不邋遢，具有积极的精神面貌。

其三，做一份漂亮的简介或是让介绍人帮忙美言几句至关重要。

如果以上几点你都能做到，那么对于一般人来说，你已经拥有在他眼中良好的第一印象了。

态度积极的人浑身都散发着魅力

与生活态度积极的人在一起，会感受到他们的热情与朝气，那种活泼的心态会影响到周围的每一个人。这个道理几乎所有人都懂，因此，想要做一个有魅力、被人亲近的人，那么绝对不要让自己露出“惨兮兮”的光景，保持热情与明朗的笑容是吸引他人的关键。

pdf下载网 http://www.i8788.com

Jesse是房产部首屈一指的售楼小姐。

长假将近，前来看房购房的人多了许多。一大早，售楼部里就走进了一对夫妇，Jesse挂着亲切的微笑迎上前去。

“早上好。”她用充满朝气的声音打着招呼，“请这边坐，这里有刚泡好的绿茶，两位来得可真早，正好跟我一起分享呢。”

这样的态度让那对板着脸进门的夫妇不自觉地扬起一丝笑容，待夫妇二人坐定，Jesse开始进入正题：“不知道二位要买什么样的房子呢？对于户型、朝向和价位等方面有要求吗？如果有特殊的要求就请说出来，我一定会为你们找到最合适的房子。”

馨香的绿茶入了口，那对夫妇带进门来的阴霾情绪完全消散无踪，他们向Jesse提出了几个要求，在筛选了所有的户型之后，找到了最接近的几户，并且和Jesse一起去看了样板房。这一票生意签得极其顺利，几乎是没有费什么劲，Jesse就签下了新的单子。

在临出门前，那对夫妇向Jesse坦诚了他们为什么在进门前带着那样的坏情绪。原来，在来到这一楼盘之前，他们还去过另一家楼盘，打算做个比较。可是，那一家楼盘的售楼小姐一大早睡眼惺忪，态度很不好，可以说根本就懒得接待他们，于是还没等到看房的环节，他们就怒气冲冲地出了门。

而Jesse积极的态度和亲切的接待，帮他们驱散了那种感觉。

“如果以后去的楼盘，售楼小姐都像你这样漂亮又热情，那多买几套也无所谓的。”丈夫微笑着打趣，被妻子丢了一个白眼。

Jesse的相貌在美女如云的售楼小姐中并不算特别突出，但她始终保持着销售业绩的第一名，如果说非要找个原因，那么就一定是她的态度起到了关键作用。她热情而积极的态度感染了前来购房的顾客，继而促进了他们的购买欲望。

在生活中，我们自然不必像Jesse那样，因为工作的原因对每一个人都笑脸相迎。但不可否认的是，保持乐观而开朗的态度，对于你的人际交

pdf下载网 http://www.i8788.com

往绝对有很大的帮助。人们往往会不自觉地被那些热情而乐观的人所吸引，随着他们的笑容绽开微笑，却很难长时间跟一个闷闷不乐、对什么事都没有热情的人在一起，因为同那种人在一起，自己也会因为他所散发出的气场而变得不开心。

退一步来说，哪怕是那种没有美貌与睿智，只是一起床就乐颠颠的“傻瓜”，也比只会“悲风伤月”的林妹妹要讨人喜欢。

我曾经有这样一个同事，她的人生很不幸，造就了她每天愁眉苦脸唉声叹气和喜欢抱怨的性格。对工作、对生活、对家庭，她始终能找到不满的理由，并且把这变成自己提不起热情的借口。

为此，她没少挨老板的骂。

有一次，我鼓起勇气来劝说她，告诉她世界上有很多成功的人，他们活得非常积极乐观，因此也更加开心，她也应该积极些看待事物，考虑问题，这样会开心许多，也能交上朋友。

“那些人之所以开心，是因为他们是成功者。如果我是成功者的话，我也会很开心，可惜我不是。”她摇摇头，用自己的理解解读了我的话。

这样的态度让我无言以对，而她也日复一日地那样生活着，没有人愿意跟她交朋友。

终于有一天，一个新来公司的员工跟她交上了朋友。

而这两个人，居然是因为都喜欢抱怨生活而走到一起的。

这位新员工是第一次走上工作岗位，在此之前，在学校里混得也不尽如人意，找工作时也处处碰壁，好不容易才找到了这样一份与她期望相距甚远的工作。

这两个人凑到一块儿，彼此的苦水都有了地方倒，因而一时非常投契。可是，没过多久，那位新员工得到了老板的赏识，虽不说是飞黄腾达，但也做了业务部的一员得力干将。

这时候，她再找对方诉苦或是谈心事，对方不是说忙，就是一脸不耐烦的表情。时间久了，她自己也知难而退，只是埋怨的事儿又多了一件：

pdf下载网 http://www.i8788.com

好不容易交上一个朋友，却又被无情地抛弃了。

事实上，从局外人的角度来看，那位新员工，就是她所谓的朋友，根本就没有从心底里喜欢上她，把她当成朋友。人家只是一时郁闷，缺乏一个“倒苦水”的“垃圾篓”而已，一旦这个“垃圾篓”没有用了，当然是有多远踢多远。

有句民谚说得好：“积极的人就像太阳，走到哪里都光芒万丈；消极的人就像月亮，初一十五都不一样。”人类在潜意识里都会不自觉地追寻亮光与温暖，只有自信、积极的人生态度，才能让你像太阳一样，焕发出魅力的光芒，吸引周围的人靠近。

热情好似一把火，能点燃他人冰冷的心

有人说热情的人看起来傻乎乎的，但不可否认，在生活中，冷漠的人实在太多，而只有这种“傻乎乎”的人，才更容易交上朋友，才能够更直接地达成自己的目的。

乔·库尔曼在美国可谓大名鼎鼎，这位被誉为“全美最成功的金牌推销员”的人，在保险销售业绩上创下了他人所无法企及的巨大成功。可是，很少有人知道，在从事销售人员这一行业之前，库尔曼是一个职业棒球队的球手。

他二十多岁时，在约翰斯顿队——美国的一个甲级棒球队做投手，月薪有175美元。生活的滋润让他在球场上毫无建树，用“混日子”来形容他一点也不为过。

终于，连老板也忍受不了他在球场上的懒惰与没精神，一场暴怒的争

pdf下载网 http://www.i8788.com

执之后，老板将他开除出球队。

失去了甲级球队的薪水，库尔曼生活得极其苦闷，不得已，他加入了一个低级别的小球队，继续他“混日子”的生活。

但是，经济的窘迫和熟人的招呼让他根本无法在本地立足。在备受打击之后，他终于痛定思痛，只身去了一个遥远的康州纽黑文队继续自己的棒球生涯。

在库尔曼进入纽黑文队之前，这个不入流的小球队里所拥有的也是一群“混日子”的球员。当整个球队的球员都像从前的库尔曼一样，这个球队的状况可想而知。

苦难使人成熟，竞争淘汰孬种。

这是库尔曼最爱说的一句话，也是这句话，让他重新振奋精神，在球场上像奔驰的骏马一样释放自己的力量。他的热情熊熊燃烧起来，感染了那些没有精神的队友随着他一起奔跑，用尽全身的力气去投球；热血沸腾的队员们又继而感染了坐在看台上的观众，让他们站起来忘情地呼喊。

就这样，在一个不入流的小球队里，库尔曼找到了自己，他成了整个球队的灵魂人物，成了棒球场上冉冉升起的一颗新星。

一个被老板开除的棒球手，因为换了一种心态，就取得了巨大的成功。由此可见，热情具有多么大的力量，尤其是在棒球这种群体运动中。

没精神、对任何事都抵触、怀有偏见，当你身边充满着这样的人时，抱怨并不是唯一可以做的事。你有没有想过用你的热情去感染他们，用旺盛的“火焰”去融化他们心脏上的冰壳，让他们跟着你一起燃烧？

热情是一种态度，但比积极的态度要更进一步，它着重体现在对他人的影响力上。热情的人，无论对人还是对事，都抱有极大的热心和信心。在他们面前，一切的艰难险阻仿佛都不存在，一切事物都会向好的方向发展，这样的情绪与心态会强烈地感染到周围的人，让他们发现生活中美好和积极的一面。因此，热情的人往往更容易打动他人，受到大家的欢迎。

pdf下载网 http://www.i8788.com

同样是库尔曼先生的例子：

在芝加哥的一场比赛中，库尔曼先生不慎手臂骨折，遗憾地结束了他的棒球生涯。

失去了棒球手职业的库尔曼不得不回到费城家中，他先是做了两年的收款员，接着便转到了寿险行业，想要碰一碰运气。谁知这一试，就试出了他职业生涯的新天地。

成为“全美金牌推销员”的过程充满了艰难险阻，但秘诀只有一个，那就是热情。无论是多么难缠的客户，库尔曼先生总是不吝于付出他的热情，而他的收获，除了那一张张保险单之外，还有许许多多的朋友。

有一次，他去拜访一位顶回了数十个同僚的报纸经销商。当他到那人的办公室时，对方正在满地纷飞的纸稿中忙碌。

“不是说过了吗？我是不会买任何保险的，赶紧走！”一见到库尔曼先生的名片，对方的脸就拉了下来，毫不客气地拒绝他的来意。

库尔曼并不气馁，他将散落在地上的纸张一张张捡了起来，收拢好放在对方的桌子上，指着其中的一张报纸问道：“这家报纸一直都是您在附近销售的吗？我可是它的忠实客户。”

“嗯。”对方不耐烦地点了点头。

“据我所知，想要取得这家报纸的销售权可不容易，不知道您是怎么做到的？”库尔曼继续问。

谈起自己的创业经历，那位经销商的戒心顿时放低了。在库尔曼热切的注视下，他滔滔不绝地谈起自己如何从一个小报童做到了现在的规模。就这样，谈着谈着，两个人之间的隔阂越来越小，刚见面时的冰冷感消失无踪。

最后，这位经销商成了库尔曼的朋友，在他那里买了好几份保险。说起他们难忘的“第一次”时，他笑着调侃：“都怪那家伙太热情了，害得我不自觉地失去了防备，最后不买都不好意思了。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

没有热情你能打动谁?

库尔曼先生经常这样说，而他自己也很好地诠释了这一点，他征服客户和交朋友的方式，往往都是先靠由内而外散发出的热情来感动别人。

人类的潜意识里总会向往着美好与成功，因此，一个再冷漠、拒人于千里之外的人，心中也会埋藏着积极热情的火苗。这个时候，只需要一个像火一样散发着热情的人，就能够轻易打开他的心防。

不要太拿自己当回事，会自嘲的人才受欢迎

“你也不想想，我是什么身份?”现实中招人讨厌的人，多半说的是这种台词，而他们的“缺点”，就是太把自己当回事了。其实，要想改变这种状况很简单，有时候，一个小小的自嘲就足以扭转乾坤。

一提起专家与学者，很多人心中都会立刻升起一个词——“不好接近”。但凡在专业领域内具备卓越成就的人，大多都会有他人所不能理解的怪癖和脾气，因而往往很难被周围的人所接受。

然而，在这些人之中，却有一个例外。

陈景润的大名，相信很多人都听说过。这样一个在数学研究领域取得世界瞩目的数学大师，在生活之中，也是一个十分受人欢迎的人。

说起陈景润受人欢迎的地方，却让人有些哭笑不得。这位逻辑性极强的大师，在生活中可以称得上极其“弱智”。有一次，一位朋友到家里去拜访他，吃过饭之后，妻子让他把那位朋友送出去。

将朋友送出了小区的大门，回家的路上，陈景润却遇到了前所未有的

pdf下载网 http://www.i8788.com

难题：他忘记自己家是在哪条楼道里了。

那时候的楼房样式看起来都差不多，楼道也千篇一律地没有特殊装饰，陈景润挠着头，绕着小区转了一大圈，最后只好拉着路人问："你知道陈景润家住在哪儿吗？"

这一幕被下班回来的邻居看到，诧异之余连忙把他领回家去。到了自己家门口，陈景润摸着脑袋，诚心诚意地道谢："真是谢谢了，你看我这人，真是笨得可以了，连自己家都找不到。"

"哪有，哪有！您是因为不经常出门所以才没有记住的。"看见举世闻名的大数学家这么跟自己说话，邻居顿时受宠若惊，语气也不自觉地亲近起来。

阿伦森（Aronson）、弗洛伊德（Floyd）和魏勒曼（Willerman）在1966年就曾经做过一项研究，研究的结果表明：与人们想象的正好相反，看见自己所崇敬喜爱的人做了件傻事，人们并不会因此而嫌弃他，反而会更加喜欢他。就好像上面所说的陈景润大师，也正是因为这一点而博得了他人的喜爱。

人们往往会喜欢那种充满自信的人，会被他们所表现出的热情与积极的态度所吸引。但是，自信并不是自夸，也不是傲慢，真正自信的人不用到处宣扬自己的身份与品位，别人会在交往之中慢慢了解到。只有那些内心自卑又怯懦的人，会装腔作势，处处显示出一副十全十美的样子。这种没有底气的自信体现在别人眼中，不仅不会让人觉得你很重要，反而会让人觉得你总是以自己为中心，太过于自恋，这样的人必定不会讨人喜欢。

Sissi小姐开着一家小小的咖啡厅，从灯光到布置，包括虹吸咖啡壶和咖啡豆的选购，完全都是自己一手包办。去她那里的人，往往都会由衷地赞美一句她很有品位。

但是这样的话听多了，起到的只有反效果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

为了刻意地保持这种“品位”，Sissi的咖啡厅里只播放国外的音乐，并且，原本周三下午放映电影的专场，影片的选择也由“中外混杂”慢慢转变成只有外国知名文艺片。

当然，这些都不是客人们不喜欢Sissi的咖啡厅的理由，去那里的人依旧很多。但是，一个小小的意外彻底打破了Sissi用心经营的美梦。

那一日依旧是高朋满座，Sissi所选择的背景音乐是几首法国的抒情歌曲。也许是那慢悠悠的曲调让一个本就不快的客人更加抑郁，他忍耐了半晌之后，终于忍不住走向吧台，用手指敲了敲桌子，大声说道：“我说，就不能换个曲子吗？这些东西又听不懂，还听它干吗？”

“难道您觉得在这里播放流行歌曲会适合吗？”Sissi优雅地将咖啡匙放进托盘中，“况且，音乐本身是给那些听懂的人听的，您听不懂，并不代表别人也听不懂。”

这句话彻底激怒了那位客人，他冷笑一声，反讽道：“照这么说，Sissi小姐一定能听懂了，那麻烦你给我翻译一下，他唱的是什么意思？”

Sissi顿时被堵得哑口无言，而周围看见这一幕的客人，见状也纷纷摇头。自那一次，许多相熟的客人都选择了其他的咖啡厅，再也没有光顾Sissi的小店。

其实在客人质疑音乐的时候，Sissi小姐只需要说一句：“虽然我也听不懂它的意思，但您不觉得，在这个小店里播放轻音乐更合适吗？如果放摇滚，恐怕大家都没有心情喝咖啡了吧？”

这样就能很好地解决问题。

完美的形象和优雅的自信是每个人都梦寐以求的，但那样的人很难得到人们的正面看待和喜欢。人无完人，太完美的人会让人产生距离感。因此，如果你想招人喜欢的话，不妨在小尴尬发生的时候，小小地自嘲一下，这种动作往往会轻易博得他人的好感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

把说话的机会让给别人，倾听者的魅力指数更高

当一个朋友来找你诉说时，无论他所说的事有多么幼稚可笑，他的行为都对你表达了一个观点：你值得信任，并且对他来说很重要。因此，不妨好好做一回倾听者，给他些中肯有效的建议。有时候你会发现，当你做了几回倾听者之后，他对你产生的好感往往比你用心去营造的还要多。

作为公司里的“交际花”，Mona 很羡慕 Hebe 在同事之间的地位，Hebe 似乎轻而易举地就能取得他人的信任和友谊，这让 Mona 有些嫉妒，并且无论如何也想不通。

是的！Hebe 没有 Mona 那样光鲜的外表和姣好的身段，甚至可以说是其貌不扬。但同事之间一旦有了什么新鲜事，或是有心事想要倾诉，第一个能想到的绝对是 Hebe 而不是她。

怀着这样的心情，Mona 想要一探究竟。借着生活中的一件小事，她找到了 Hebe，告诉她自己有些烦心的事情。

“找个地方坐坐吧。”Hebe 建议。

两个人在公司餐厅里找了个角落坐了下来，一杯暖暖的茶握在手上，Mona 按照预先安排好的思路，将前几天与邻居发生争执的一点小事说了出来。

在这个过程中，Hebe 始终默默地听着，但 Mona 可以感受到她是在认真听自己说话，因为她的眼神很专注，偶尔会随着自己的语气轻轻点头。

就这样，Mona 越说越投入，说到最后，连她自己都有了一种畅快淋漓的感觉，似乎那并不是一件可有可无的小事，而是真让她觉得委屈万分，并且，这种委屈已经随着言语发泄了出来。

“那家伙真是挺过分。”最终，在 Mona 说完之后，Hebe只是淡淡地评

pdf下载网 http://www.i8788.com

价了几句，“不过，解决的办法也很简单，不要理他就是了，那样的人是不值得你浪费时间去关注的。马上要上班了，我们回去吧，忘了这件不愉快的事。”

“嗯。”Mona点点头。

这一次的试探，并没能给Mona带来想要的答案，却奇妙地拉近了她与Hebe的距离。正所谓“有心栽花花不发，无心插柳柳成荫”，与Hebe接触得多了，她赫然发现：原来自己一直纠结的Hebe之所以那么受欢迎的原因，只有两个字，那就是倾听。

所有人在Hebe面前都可以畅所欲言，不担心听者会走神，不担心自己的情绪无人关注。因为那个看似沉默寡言的女子总是带着温柔的微笑在听，偶尔需要她发表言论时，往往会一语成谶。

这就是倾听的魅力所在。

倾听从概念上来定义，是人与人之间沟通方式的一部分。简单的沟通场合，只有两个人，一个人在说，一个人在听，听的那个人，就会被叫做倾听者。

作为一个动态场面中的静态者，倾听者为何要比发言者更具有魅力呢？原因很简单。

表达是每个人与生俱来的本能，除了言语不便者之外，每个人在受了委屈、高兴、激动或是愤怒伤心时，都会用表达的方式来发泄心中的情绪。所以，从本能的角度来说，表达是一件很容易的事。

但倾听就不是那么容易了。

一个良好的倾听者，第一应具备的，就是宽广的胸怀和对人事的练达。因为作为一个倾听者，你必须克服自以为是的感觉，不能想占主导地位，不能打断对方来谈论自己。

其次，就算是对方所说的话并不是你感兴趣的，或者说让你与他的意见产生了分歧，也不能够立刻说出来，不能将诉说与倾听演变成一场争执。因此，这对你的忍耐力也是一个不小的考验。

pdf下载网 http://www.i8788.com

再次，诉说的人经常会语无伦次，或是轻重不分。因此对于倾听者来说，学会辨析主要内容，抓住他的主要意思，这也正是心思敏捷的表现。

综合以上三个原因，在这个社会上，合格的倾听者越来越少，需要倾诉的人却越来越多。因此，一个良好的倾听者比一个滔滔不绝才华横溢的发言者更受人欢迎。

如果你没有靓丽的外表，如果你没有出众的口才，却又想受到大家的欢迎，那么做一个倾听者是绝对不错的选择。倾听有助于你了解更多的人、更多的事，对人际关系的把握更加翔实，同时，它又能巧妙掩盖你的缺点。当人们以自我为中心滔滔不绝地诉说时，那个坐在对面的倾听者无论相貌如何，都会让诉说者从心底里亲近信任。做一个良好的倾听者，取得他人的好感轻而易举。

再者，在倾听的过程中，因为很少有说话的机会，就很难发生那种一时冲动说出不该说的话的情况。因此，倾听者会给人以沉稳可靠的感觉，而经过长时间深思熟虑后再说出的话，往往也能够给成熟度加分。

当然，倾听时，也会有一些小小的技巧可以用到。比如说，你可以将身体向前倾，侧着头，以点头或是短暂的回答来表示你对发言者的重视；再比如说，在诉说者一开始情绪过于激动时，你可以选择用拥抱或是拍抚先稳定住对方的情绪；如果有条件，在倾听对方说话时，给他一杯热牛奶或巧克力能够轻易让他感受到你的善意与关心。

找对方感兴趣的话题谈，他自然会喜欢你

当人们被他人关注时，会在潜意识里对关注自己的那个人产生莫名的好感。因此，在交谈过程中，多谈对方感兴趣的话题，让他享受一下作为“主角”的中心感，他自然会从心眼儿里喜欢上你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这是一场极其严峻的面试。

考场外，坐着二十几名应届毕业生，而公司规定这次应届生的招收名额只有三个。

这是一家待遇很优厚的外资企业，是许多人梦寐以求的工作单位。因此，每个人都在绞尽脑汁地思考着，该如何应对才能获得面试官的青睐，阿贝也是其中的一分子。

说实话，在这些应聘者中，阿贝并不突出，他没有突出的外在条件，只是一个三流学校的本科毕业生，就连周围的“同伴”们都没有把他看成一个强有力的对手。

片刻的等候之后，主考官步入室内，依次开始了面试的过程。

面试的过程很简单，无非就是简单的几个问题之后，再作一下系统的介绍，让考官对自己有更清晰的认识。前面几个考生在回答问题时非常清晰，作介绍时，也超常发挥，将自己的长处与优点一一阐述出来。

这时轮到阿贝了。

在回答问题的环节，阿贝表现得并不是十分出色。但是他注意到考官的一个细节，这位中年男人左手的中指、无名指和小指上都有厚厚的茧子，这正是打高尔夫球时与球杆接触最多的三个手指。

阿贝灵机一动，在自我介绍时，多加了一条“爱好”的内容。

“平时闲暇我很喜欢去打高尔夫球，我认为那是一项富有品位又可以修身养性的运动，我的最好成绩是98杆。”

果然，在说完这句话之后，阿贝看见考官的眼神亮了起来。“小伙子，不错啊。”他望着阿贝赞了一句。

当然，阿贝知道他在夸赞自己什么，但他身后的那些应聘者就不清楚了。看见阿贝如此获得考官的青睐，后面有几个人东施效颦，也谈及自己的爱好，不过换来的只有考官的冷面以对。

面试结果出来了，阿贝果然榜上有名。

能够赢得这份工作，阿贝的运气当然功不可没，但不可否认，如果他

pdf下载网 http://www.i8788.com

没有找到考官也感兴趣的“高尔夫”，那么这场面试必然没有一丁点儿胜算。比起一同来应聘的人，他没有高学历，没有好口才，没有任何可以压倒同来应聘者的长处。但是，仅仅凭着他谈到了考官感兴趣的问题这一点，他就从那些应聘者中脱颖而出。

由此可见，在人际交往过程中，特别是与不太熟的人交往时，话题选择是多么重要。

人类有强烈的自我意识，也可以说，每个人最关心的人都是自己。在这之中，大部分人都希望自己是所有人瞩目的焦点，越是成功的人，越是如此。因此，在想要赢得他人的好感时，把关注点放在别人身上，找他感兴趣的话题，比起总是喋喋不休地讲自己的长处来说，往往会收到更好的效果。

阿梅就深谙此道。

阿梅与阿斌谈恋爱已经两年多了，第一次跟他回家去看望他父母。

早在很久以前，阿梅就知道阿斌的母亲有多么难缠了。据说阿斌以前谈过的两个女朋友，都是因为母亲挑刺看不中而分手的，所以这次回家，就连阿斌都颇有些担心。

果然，第一次见到阿梅时，阿斌母亲的脸色并不是那么好看。

忐忑不安的阿斌被母亲赶出门去找父亲，他几乎可以预见，在他回来之后，母亲会如何跟他说阿梅的不好，并且勒令他甩掉这个女朋友。

但是，事情的发展出乎了他的预料。

当他与父亲走进家门时，看见的却是母亲与阿梅说说笑笑，宛如母女般的情形。看见他，母亲过来拉着他的手，连连夸他找了个好媳妇。

他很是不解，对比起他前两个领回家的女朋友，阿梅的条件并不算优秀，那她是如何获得母亲的欢心呢？

这个问题在他们踏上离家路程时得到了解答。

“很简单啊，什么都顺着她说就可以了。”阿梅回答得轻描淡写，“我

pdf下载网 http://www.i8788.com

看见你家窗台上摆着老式录音机和黄梅戏的磁带，就知道你妈妈一定很喜欢戏曲了，好在我小时候，我爸爸就教过我唱戏。谈起这个话题来，就算想不融洽也不容易啊。”

看见了吗？其实有时候，想要取得那些不好接触的人的喜欢并不难。只要能知道他们感兴趣的方面，并且顺着他们的话题谈就行了。当然，如果你也能发表几句“高见”，自然会让他刮目相看，就算没有，也不会产生突兀尴尬的状况，所谓的万全之策，就是如此了。

坚持原则的人就像质量可靠的商品

说起坚持原则来，多数人会嗤之以鼻地一笑：这年头，谁还讲原则啊？殊不知，一个讲原则的人，比起会“来事儿”的人来说，前者就像是质量可靠的大牌商品，后者像包装精美的伪劣商品，如果是你的话，你会选哪一个呢？

灯红酒绿的夜总会外，几个承包商簇拥着某企业的老板，打着酒嗝步出。这时候，有人建议去洗浴蒸蒸桑拿，其他人轰然附和。

“我就不去了。”其中的一个承包商看了看表，“已经十一点多了，我必须回家了。”

“回什么家？”有喝多者闹着起哄，“不会是怕老婆吧？”

“不是不是。”这个承包商显然有些尴尬，挠着头笑着解释道，“我有十二点之前回家的习惯，这是我多年前答应母亲必须要做到的事。”

“谁信啊……”其他人当然不信，依然笑闹打趣，但那个承包商坚持

pdf下载网 http://www.i8788.com

要走，反正少一个竞争者就多一分拿到项目的机会，他人自然也不会阻拦他。

第二天，老板宣布决定下来的项目负责人，昨晚与他胡吃海喝的承包商们翘首以待，巴望着能听到自己的名字。但令他们惊讶的是：老板最后的决定，竟然是那个半途退出的承包商。

许多人都不理解他的做法，就连那个被选中的承包商自己也觉得很惊讶。在以后的日子里，当他们成为牢靠的合作伙伴之后，偶然间提起这事，老板向他坦诚了自己当时的心迹。

“就是因为你够坚持！即使是无法取得项目，也不放弃与母亲多年前的约定，这样有原则、信守承诺的人我不用，难道用那些只知道溜须拍马的人吗？”

这位老板毫无疑问是个精明且聪明的人物，他没有被流于世俗的表象所欺骗，一眼看穿了事情的本质：会请客吃饭溜须拍马的人到处都是，但一个能够在利益面前坚持原则、毫不动摇的人才是可靠的合作伙伴。

所有人在潜意识里，都会或多或少地对安全感有着莫名的需求。在社交场上，生意场上，乃至于情场上，那些看起来踏实老实的人，往往会比看起来很有能力的人更受欢迎。而一个信守原则的人，能够最大程度上给人以安全感。一个人只有信守对自己的承诺，才能谈及对别人信守承诺。试问，一个连对自己的承诺都无法遵守的人，又怎么能给他人以安全感呢？

因此，在与人交往的过程当中，适度表现出自己的原则，并且在不伤和气的前提下坚持它，对于提高他人对你的好感绝对有作用。

Wine是交际圈中著名的花花公子，仗着自己显赫的家世与外貌，他游走于无数名媛佳丽之间，女朋友一个接一个地换。

直到他遇到了Mini为止。

pdf下载网 http://www.i8788.com

Mini属于清秀型的美丽，在Wine那些或美艳或妖媚的女友之中显得很不起眼。自从她像众多女孩子一样，不可遏制地迷恋上Wine的时候，便有嫉妒者在暗中冷笑，断言她不出两个星期就会被Wine甩掉。

但是，两个星期过去了，一个月过去了，半年过去了……就当众多旁观者茫然不解时，Wine做出了一个惊人的决定：他向Mini求婚了。

这个消息听在旁观者的耳中，不啻于天方夜谭。一向花心的Wine居然要结婚了，对象还是毫不起眼的Mini，这无论如何让人不能理解，甚至还有人猜测说Wine只是有把柄落在了Mini手上，所以与她结婚不过是权宜之计。

然而，无论他人如何评论，Wine和Mini的婚后生活都很幸福。在喝Wine和Mini的第一个孩子的满月酒时，有多事者便问起他选择Mini的原因。

“这个啊？很简单。”看着一旁招呼客人的妻子，Wine笑得有些宠溺，“刚认识她时，就看得出她很迷恋我，但无论我怎么努力，最多也就只能拉拉她的手而已。她坚持说亲吻和其他的事情必须结了婚才能做。正是因为她的这一点才吸引了我吧，你知道的，我见过那么多女人，她们也许更火辣或者更诱惑，但她们完全不能让我产生尊重与爱慕，还有强烈的征服感。也许只有她这样纯洁的女孩，才能安定我当时那颗浮躁的心吧。”

这无疑又是一个因为原则而获得成功的例子，Mini的原则究竟是不是古板并不重要，重要的是，她因为讲原则而获得了心上人的青睐。

在现今社会中，为了向上爬而不择手段、巴结逢迎的人太多，与其费尽心机，做那勾心斗角的人中的一个，还不如“标新立异”，说不定能另辟出一条“蹊径”来。

原则，有时候就像一盘菜里的盐，它不是主料，但绝对不能没有。

pdf下载网 http://www.i8788.com

神仙也会犯错误，坦诚错误会赢得他人的好感

犯错误了，是编个谎言圆过去算了，还是坦诚相对呢？在这道选择题中，很多人都会选择前者，但恰恰就是这样的惯性，才让你的名声和人际关系在不知不觉中一落千丈。

美国第一任总统乔治·华盛顿在小时候曾经办过一件傻事。

有一天，他的父亲从外面带回来一把精致的斧头，小华盛顿看着那把斧头锋利的斧刃，顿时有了一股想要实验它的冲动。他来到自家的樱桃园，找了一棵看起来最细的小树挥动了斧头，“咔嚓”一声，小树应声而倒。

小华盛顿意识到自己闯了祸，连忙将斧头放回原处。但是到了傍晚，父亲还是发现了樱桃树被砍倒的事情，严厉地责问那是谁做的，因为那棵树是他从别的地方引进的优良品种，所以他非常愤怒。

“是我，爸爸。”小华盛顿怯生生地走上前去。

“为什么要砍倒它?”父亲问道。

小华盛顿颤抖地说出实情，但让他意外的是，父亲并没有惩罚他，而是摸着他的头说：“我为你的诚实而高兴，因为那是比100棵樱桃树还要宝贵的东西。”

在生活中，诚实能够得到认可与赞美，诚实会为你赢来好感与尊敬。在做错了一件事时，如果及时说明并且改正，很少有人会过多地责难你，只要不一而再、再而三地犯同样的错误，那么这件事就会很快从他人脑海中淡去，没有人会天天记得他人犯错的小事，即使是娱乐明星也一样。

但如果死不承认，并且砌词狡辩的话，那么只会让了解过程的人更加

pdf下载网 http://www.i8788.com

失望，从而对你失去信心。

在这一点上，同是美国总统的克林顿做的就要比华盛顿糟糕许多。

除了在政绩上拥有显赫的成绩外，克林顿在数年前所发生的性丑闻也是他身上令人关注的“光环”之一。

事情所牵扯的主角名叫莱温斯基。在21世纪初，克林顿同当时在白宫工作的实习生莱温斯基认识后，与她陷入了四五个月的“热恋”之中。然而，当这段关系败露之后，克林顿却在第一时间内斩钉截铁地否认自己与莱温斯基有染。

但是，随之而来的证据打破了总统的谎言。直到真相大白于天下时，克林顿才不得不承认，他与莱温斯基确实有不正当的交往关系。

我们可以理解克林顿想要保持形象的顾虑，但是，对比起现在的结果，如果他一开始就选择承认并且向夫人希拉里和公众道歉，那么最多也只会给大家留下一个“风流不羁”的印象，不至于将自己的“把柄”送到政敌的手中，成为继安德鲁·约翰逊总统之后第二位被弹劾的美国总统。

最终，克林顿虽然没有被弹劾成功，但因无法面对公众的压力而引咎辞职。让一个说谎的总统站在政坛上，再没有比这个更让民众们不放心的了。

俗话说，“人无完人，金无足赤”，一个人想要活一辈子，不犯一个错误，那几乎是不可能的事。在犯错误时，因为心虚、害怕、想逃避责任等种种负面情绪的影响，很多人会选择说谎，甚至有不少人说谎说成了习惯。但他们没有意识到的是，这种看似简单、会为生活带来许多便利的谎言，一旦有机会遭到拆穿时，补救起来会有多么困难，一旦补救不及，会对自己的名誉造成多么大的影响。

况且，俗话说得好，世界上没有不透风的墙。一次两次的谎言或许很难被人发现，但如果是一个经常说谎的人，他的名声必然败坏。要知道，好事不出门，坏事传千里。一个名誉败坏的人，就好像故事“狼来了”中

pdf下载网 http://www.i8788.com

的那个牧童一样，平时不会有人相信他，遇到危难时，也不会有人对他伸出援手。

其实，在犯了一些小错误时，没有必要将它们在心中扩得无限大，勇敢地承认才是最好的做法。在时间慢慢抚平伤痛之后，诚实会像金子一般闪出耀眼的光芒。当人们看见你身上宝贵的品质时，谁还会在乎你曾经犯过的那一点小错误呢？

不要人云亦云，有主见的人才招人喜欢

在这个人人流于平庸却又不甘于平庸的社会里，有自己的主见并且勇于发表自己的主见是最容易脱颖而出的办法。如果你的意见有那么一点点令人心动的话，那么很容易你就会从人群中被分辨出来。

提起小泽征尔这位世界著名的交响乐指挥家，人们脑海中第一个浮现出的，往往不是他指挥乐队时激情而奔放的模样，而是发生在他身上的一个著名的故事。

那是一次世界优秀指挥家大赛决赛的现场，小泽征尔与所有的参赛选手一样，按照评委会给他的乐谱来指挥演奏。突然，他在演奏中听到了一丝不和谐的声音，一开始，小泽征尔以为是乐队弄错了，于是示意他们停下重新来过，但是第二次，第三次，还是不对。小泽征尔思考了一下，认为是乐谱有问题。

这时候，作为评委的权威人士和在场的作曲音乐家们都坚持说乐谱没有任何问题，一定是小泽征尔自己的错觉。面对着这些老师级别的音乐大师，小泽征尔再次思考，最终还是斩钉截铁地说："不对，一定是乐谱错了！"

pdf下载网 http://www.i8788.com

当他说完这句话时，在场的人们响起热烈的掌声。原来，这是评委会们所设计的圈套，前两个参加决赛的选手，都是因为在众多权威人士异口同声的否定声中怀疑自己的判断，附和评委们的说法从而遭到淘汰，只有小泽征尔，因为坚持自己的主见，没有随波逐流而取得了大赛的桂冠。

主见是什么？简单来说，就是不盲目追随他人的看法，有自己的决定和想法，并且对自己的决定和想法有强烈的信心。这种拥有独立想法的自信能够赋予人一种坚定而明快的感觉，特别是在周围的朋友困惑迷惘时，能够像一盏明灯一样，为他们指明道路。

而没有主见的人，就是所谓的“墙头草”。俗话说，墙头草两边倒，哪边风大哪边飘。这样的人只会附和，也许一时之间不会惹人讨厌，但是关键时刻起不到任何作用，迟早会落得被人厌弃的下场。

阿桑就是这种“墙头草”的典型。

新毕业进单位的阿桑，为了在失业大潮中保住这一份来之不易的饭碗，可谓是战战兢兢，如履薄冰。

在工作之中，她生怕自己哪里做得不够好。只要领导提出一点问题，她立刻诚惶诚恐地去改；同事们在商讨事情时，问到她的意见，她也生怕得罪人，因此只一味地点头说好。

渐渐地，有关于创意方面的工作，领导再也不让她插手了；而同事们的讨论也经常将她排除在外，因为他们知道：多阿桑一个，与少她一个并没有什么区别，反正她也只会“嗯嗯”，“我觉得××说得很对”。

如此这般，不要说招人喜欢了，阿桑在单位里简直被当做一个透明人。到了年底发奖金时，看见阿桑的名字，领导才恍惚记得有她这么一号人。

“这个阿桑在单位里是干什么的？怎么感觉不到她这个人啊？想必是吃闲饭的吧，反正最近上面说要裁员，不如就把她裁了吧。”

可见，只会附和是多么的可怕。当阿桑被裁掉时，她才明白这一点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

其实她也有自己的想法和观点，只是怕惹人不快，一直不敢说出来。可是没想到，到头来就是因为她处处附和隐忍，才丢掉了重视的工作。

社会的整体节奏在慢慢加快，在忙碌的交往与生活中，我们很难停下脚步，去分辨那些发出同样的声音的人中间，哪一个更优秀更有才。因此，那个发表出自己看法的，哪怕他的看法是幼稚而错误的，也比那些千篇一律的人更容易赢得人们的关注。

从另一个角度来分析：当你想取得一个人的喜欢时，附和，也就是人云亦云，简直是最无用也是最笨的办法。那个人就好像处于一群嘎嘎叫的鸭子中间，就算是有心，也很难分辨出其中的一只与其他的有什么不同，但这时候，如果一只鸭子“汪汪”叫，他必然会立刻注意到它。

当然，以上只是开了个小玩笑。但在与朋友的交往之中，多给他们出出主意，提供些有用的建议，比起只附和他们来，会更容易讨人喜欢。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第八章
活用赞美秘术，助你交际左右逢源

有社会学家曾经做过这样的调查：中国每一百位业务过硬、头脑出众的人中，就有六十七位因为人际关系凝滞而导致事业严重受挫，而这些人共同的心理障碍都是：没有意识到或是无法正确地赞美别人。想要在社交场上一帆风顺，就必须要学会怎样赞美。赞美不仅仅是拍马屁，什么时候该赞美，该赞美什么，要如何赞美才能收到最好的效果，这些都有大学问！

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

赫洛克效应：赞美的话语没人不欢迎

我们渴望自己的成绩被别人看到，被别人赞美。而顺应了我们这种渴望的人，自然会比较讨人喜欢，社交的宠儿就是这么诞生的。

心理学家赫洛克曾在工厂里做过这样一个实验，他把工人们分成四组，让他们做完全相同的工作，而区别在于：

第一组是表扬组，工人在完成工作后，将得到赞美。

第二组是受训组，工人在完成工作后，将得到批评。

第三组是忽视组，工人在完成工作后，得不到评价，但会让他们看到对第一组的表扬和对第二组的批评。

第四组是控制组，工人将被完全隔离，既得不到评价，也不知道其他三组得到的评价。

实验的结果是，控制组的工作效率明显低于前三组，表扬组和受训组的效率高于忽视组，而表扬组的工作效率又高于受训组，并且还有继续升上的趋势。

这就是著名的赫洛克效应，即及时评价工作结果，有利于强化工作动机，而其中赞美的效果将优于其他评价。

赫洛克实验揭示了赞美与主观能动性的关系，又何尝不是在揭示人类的内心需求？

被赞美在人类的诸多心理需求中一直处于顶端，人们渴望被赞美几乎胜于一切。一些人类学家甚至说过这样的话：在生存资源满足之后，被赞美将是人类进步的动力。

马克·吐温说过："一句恰当的赞美能让我高兴三个月。"这足以体现人们在受到称赞时有多开心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

仔细想想，在你的社交圈子中，哪种人最受欢迎？答案一般都会是“时常肯定他人的人”。

这是个再简单不过的道理了，每当你向朋友谈起一件值得你自豪的事情，你最期待的是什么？自然是朋友的褒奖和赞美。如果你的朋友毫无反应，你会怎么想？

生活中，那些对赞美之道一窍不通的人，往往会被视为自私鬼和自大狂，即使他们实际上并不自大和自私。但吝于赞美，确实会给人造成恶劣的印象——因为不懂得赞美的人会令对方对赞美的期待落空。

伍茨一家刚搬到新社区里，丈夫整天忙于工作，太太要照顾四个孩子。日子过得平凡但忙碌，伍茨太太决定请一位佣人。

她通过家政机构找到了芬迪女士，并给芬迪女士之前的雇主打了电话，咨询芬迪女士的状况。

然而那位前雇主对芬迪女士的评价很低，并且说芬迪女士对于打扫卫生这件差事做得相当糟糕。

但伍茨太太并不打算换人，于是她把芬迪女士请到家中，说：“我看了你的简历，我和我丈夫都觉得很满意。我给你的前雇主打了电话，那位先生说你不爱卫生。但我今天看到你，觉得你的衣着相当整洁，所以我认为你是个爱干净的人。我和我丈夫决定请你来帮我们照顾这个家庭，希望我们合作愉快。”

一番表扬的话自然令芬迪女士心花怒放，她也把这种态度带到了工作中，从此，伍茨一家总是一尘不染。

伍茨太太就是这么一个善于肯定别人的人，她参加邻里间的聚会，从不忘记对主人的付出真心实意地表示感激和赞美。所以他们一家搬进新宅不到半年，伍茨太太就成了社区里最受欢迎的家庭主妇，无论是哪个邻居举行聚会，都不会忘记叫上她。

赞美的力量究竟有多大？

pdf下载网 http://www.i8788.com

脑神经学界经过大量研究发现，人们在受到赞美的时候，有一部分脑组织运动会呈现出一种异常活跃状态，而其中大部分的功用是使人类对其他事物产生好感。而在已知的能够使人类产生好感的脑组织中，它们占了七成。

这就是赞美的力量，它往往悄无声息却又立竿见影。社交生活中几乎没有一种方式能够比赞美更有效、更快速地使你融入一个圈子，亦或是成为这个圈子里最受欢迎的人。

赞美要具体，用客观观点赞美他人

“局部赞美”一定优于“整体赞美”，不管你愿不愿意承认，前者肯定显得更加客观和真诚。所以，要么不赞美，要么就赞美得具体客观，这是我们必须培养的习惯。

马克·安东尼是古罗马后三雄之一，实力最强的时候控制大半个罗马，屋大维也要受其辖制。

然而在他兵败之前，这位整日酗酒的军事天才落寞地告诉他的妻子：“他死了以后，我做的一切毫无意义，因为再也听不到他的赞赏。”

令马克·安东尼如此仰慕的人，正是他曾经的上司，恺撒大帝。恺撒一生都闪烁着光辉的人格魅力，无数之后成为一方霸主的人对他心悦诚服，其中最大的原因是，恺撒夸奖他人的时候，从来没有泛泛之言，而是把对方的优点极为具体地描述出来。

马克·安东尼那时候是个善于审时度势的勇猛将领，善于在对战中抓住一闪即逝的战机，利用中路牵制敌人，再用侧翼摧毁敌人。

恺撒在一次战前宴会上说：“共和国历史上的所有将军，没有一个人

pdf下载网 http://www.i8788.com

能像安东尼那样善用侧翼。”

后来恺撒与庞贝决战的时候，他把最重要的左翼交给了安东尼，这个任命是恺撒在那场决定性战役中胜利的关键。

恺撒政府在埃及的时候，遇见了年仅15岁的埃及艳后克莉奥佩脱拉，他当即对这个漂亮的女孩说道：“银河所有的星星也不及你的眼睛靓丽。”

克莉奥佩脱拉自然心花怒放，她后来为恺撒生了个儿子，命名为小恺撒，这个孩子后来差点取代屋大维成为罗马皇帝。

历史上的成功者几乎都不吝于称赞他人，为什么唯独恺撒的称赞才有那么大的“杀伤力”？因为他称赞将领从不只说“你很勇猛”，称赞女孩从不只说“你很漂亮”。

他会指出将领哪里勇猛，女孩哪里漂亮。

这一点至关重要：有具体方向的赞美更能让人感到心悦诚服。

当一个人被夸奖时，会产生一定的期许，“别人夸我好，但我具体哪里好”。这是一个自我求证的过程，而能完成这个过程的，往往是夸奖的人。夸奖的人只要在此时具体指出“你这里很不错”，就会让人产生巨大的认同，甚至很多时候，会被对方当成知己。

光光是某个知名科技公司销售部的职员，经常会与一些著名杂志的主编见面，向他们推销自己的产品。

有一次，他约见了一位著名文学杂志的主编，光光经调查得知，这位主编刚刚获得国内影响力较大的文学奖，是个很有水平的作家。

两人见面后，光光先介绍自己，然后祝贺这位主编获奖：“您的书很精彩，获奖是实至名归。”

他并没有看过这位主编的书，这么说只是想恭维一下对方，却万万没有想到，主编竟然认真起来：“你指的是哪本书？”

“您说什么？”

“我因为一套三部曲获奖，你说精彩，指的是哪本精彩？”

pdf下载网 http://www.i8788.com

光光只能硬着头皮说："都很精彩，都很精彩。"

这位主编马上明白光光其实并没有看过自己的书，虽然不至于生气，但对光光产生了一些反感。而光光公司的产品，也并没有卖给这家杂志社。

现代人对空洞而浮夸的赞美毫无反应，因为这些话已经有些"烂"，像极了没有营养的外交辞令，让人感受不到真诚。甚至不少人对这种空洞的赞美充满厌恶，认为这是别有用心的拍马屁。

诚然，赞美可以迅速拉近人与人之间的距离，但一个不懂得赞美的人，就像光光那样东施效颦，惹人厌烦。从这个角度出发，当你没有发现对方具体好在哪里的时候，不如缄口莫言。

反之，一个懂得赞美的人，必定句句不离对方具体的优点：他夸奖一段演讲精彩的时候，必然会指明哪句话哪一点让人深受启迪；他夸奖一个女孩漂亮的时候，必然已经发现了对方的眼睛或鼻子真的好看；他夸奖一个企划的时候，必然会说明这个企划是好在产品定位还是好在市场策划。

生活中没有十全十美的事，即使有，这件事物也必然某个部分特别突出。而在绝大多数情况下，这个特别突出的部分之所以突出，必然是因为凝结了对方更多的心血。所以，你抓住了那突出的部分，就是抓住了对方的心，就是抓住了社交场的规律。

赞美对方不明显的优点，效果会更好

美国著名心理学杂志《伦理和行为》曾经刊登过这样一种观点：人们重复不断地听到一成不变的赞美时，会对这种赞美产生疲倦和厌烦。而赞美对方不明显的优点，就仿佛送给对方一件意外的礼物，是个无法拒绝的惊喜，效果肯定会更好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

19世纪末，有一位16岁的王子对只比他大三个月的女王说："日耳曼女人的手掌粗大，而我喜欢你的，小巧而丰满。"

她年轻、漂亮、富有、充满活力，无数人称赞她是帝国历史上最明亮的女王，但没人敢说她的手"小巧而丰满"。于是她爱上了他，他们结了婚，虽然吵架不断，但相亲相爱，他们的爱情被整个世界传为美谈，流传至今。

他们是英国的维多利亚女王和她的丈夫阿尔伯特亲王。

阿尔伯特亲王刚刚进入英王室的时候，很不受英国人欢迎，因为他是个土生土长的德国王子，英国人又一向保守而排外。然而没过多久，他就以独特的人格魅力征服了大英帝国。

有一次，他代表维多利亚女王接见一位姓菲尔德的贵族议员，他是以这样的话开头的："菲尔德先生，听说你曾在皇家海军服役了六年，获得了两枚勋章，我对此表示钦佩。"

议员听到这话很开心，菲尔德家族是那时英国最富有的贵族商人家庭，而菲尔德议员本身是一个公爵爵位的继承人，对文学和艺术有很独到的见解，而且相貌英俊又颇有绅士风度。

在这种巨大的光环笼罩下，几乎所有人都忽略了他曾在海军当过兵，然而做个水手却是他从小的梦想。

所以两人整整谈了两个小时，都是关于皇家海军的事情，后来菲尔德议员成了阿尔伯特亲王在上议院的代言人，直到亲王去世，他都对亲王忠心耿耿。

每个人都有不止一个优点，有的优点很明显，有的不明显。而大多数人已经听腻了对于他们"明显的优点"的称赞，如果你此刻也去随大流，比如你赞美一个十分美丽的姑娘长得漂亮，那么她对你的印象绝不会太深刻。

那我们该如何去做呢？阿尔伯特亲王给了我们很大的启示：要用独特的称赞！

pdf下载网 http://www.i8788.com

而什么样的称赞算是“独特的称赞”呢?

自然是称赞对方并不明显的优点。

因为这些隐秘的优点平时很少被人提及，甚至对方自己都对这个优点并不抱期望。而当你夸赞对方这个优点，会让对方感到巨大的惊喜，很多时候，你甚至会被对方立即当做知己。

梨香是一位高级女公关，她的工作单位是东京新宿区最著名的酒店。很多日本政要、演艺明星、文化名人都去那里打发时间。

而高级公关的工作内容主要是与这些社会高层喝酒聊天，听他们倾诉压力与苦闷。

有一天，一位作家来到了店里，他是日本当代文坛最受欢迎的几位文人之一。

而正巧轮到梨香接待他，如果是别的公关，此时可能已经开始与这位作家探讨他的作品，然而梨香并没有这么做。她想了想，记起了一些关于这位作家的报道，于是很乖巧地问道：“老师，我记得您曾在昭和站（日本的南极考察站）工作过，真了不起，能给我讲讲南极的故事吗?”

这位作家已经年近五十，而二十多年前，他曾在昭和站做过厨师，那时候他还没有涉足文坛。这么多年来，也从没有人提过这件事，今天忽然被提起，作家马上想起了年轻时的情景。

而他觉得眼前的女孩也比他认识的其他公关更加知情识趣。

这家酒店大概有不到二十名高级公关，有的花容月貌，有的毕业于名牌大学。而梨香无论在相貌上还是在学历上都并不突出，但每一位被她接待过的客人，再次来到店里都点名让她作陪，没多久，她就成了这里最红的公关。

我们在赞美其他人的时候不得不注意一些事情：永远不要人云亦云。

爱因斯坦对愚蠢的定义就是“重复做同一件事却期待不同的结果”，所以不要赞美别人已经赞美了无数次的话，因为这样不会让对方觉得你与

pdf下载网 http://www.i8788.com

其他人有什么不同。对于那些显而易见的优点，你只要提两句即可。

从现在开始，你必须擦亮眼睛，发现周围人身上“潜藏的优点”。然后以此为突破口，在恰当的时机夸上几句，绝对会让对方如沐春风。

很多时候，这样的赞美甚至还会温暖对方的心，因为他会觉得你比其他人更关心他。

阿伦森效应：对他人的赞美要越来越多

人类与动物的根本区别之一，就是强烈的社会性，简单解释就是希望得到他人认可，也就是我们常说的赞美。但这种赞美必须是持续的，无法持续的赞美，就仿佛断了水的植物，终究会让你和对方的关系变得干枯。

英国有一个很有意思的故事：

一个生活在纽卡斯尔的老人为了安静，搬到了泰恩河的下游。本想从此颐养天年，不料河边却被几个孩子当成了游乐场，孩子们整日喧闹嬉戏，老人不胜其烦，却又不能驱赶。

有一天，老人想到了一个主意，他走到孩子们面前拿出一英镑，对孩子们说：“我喜欢看你们玩，这一英镑是给你们的奖励，明天再来玩，还有奖励。”

从那天起之后的一个星期，老人每天都会给孩子们一英镑。

一个星期后，老人有些犯愁：“孩子们，现在经济危机啦，我也得银根紧缩。今天开始给你们八十便士（一百便士等于一英镑），希望你们还能在河边玩耍，好吗？”

pdf下载网 http://www.i8788.com

孩子们想想，觉得并没有差多少，于是痛快地答应了老人的要求。

又过了一个星期，老人再次跟孩子们商量："我挣得钱越来越少了，从明天只能给你们五十便士，你们还会在这里玩吗?"

孩子们们觉得五十便士少了点，但还可以接受，也勉强答应了。

又过了一个星期。

老人愁眉苦脸地宣布："我破产啦，从明天起只能给你们十便士了!"

"十便士太少啦，一桶可乐还要一镑呢!"

"可我真的只有这么多闲钱能给你们了!"

"哼，小气鬼，那我们不在你家门口玩了!"

老人于是笑呵呵地看着孩子们跑到更远的地方去玩了。

人们总是会随着良性事物的减少而变得消极，也会随着良性事物的递增而变得积极，这是阿伦森效应的一种体现。阿伦森是一位著名的社会心理学家，阿伦森效应是他通过多次试验得出的结论。而在社交心理学中，阿伦森效应当如此解读：绝大多数人会因赞美的增加而欣喜，因赞美的减少而消沉，并会连带着影响对其他事物的客观认识。

当一个人经常受到赞美时，心情会处于积极状态，而此时忽然减少对他的赞美，甚至批评他，会让他产生巨大的心理落差。这个落差会让他无法客观正确地认识事物，就像那些孩子，因为得到的钱少了，所以马上放弃了最好的"游乐场"，

同理，如果你之前常常夸奖你的朋友，然后忽然停止夸奖，也会让他对你的判断失去公平，认为你们没有以前那么亲密，从而渐渐疏远你。

正确的赞美之道，从阿伦森效应的角度来考虑，从赞美的程度和数量上讲，应该是保持平稳甚至逐渐递增的。这样会让对方对你的感官更加美好，使你们之间的关系持续处于"亲密"的状态。

小郑刚成为通讯公司的客户经理，他有自己的抱负，所以对于工作非常积极和热心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

帮领导端茶倒水、帮同事打扫卫生自不必说，为了提高业绩，他经常不计时间地加班，不计开销地请客吃饭。他的积极态度自然得到了同事和领导的肯定，在领导眼里，小郑业务能力强，对自己尊敬有加，是个很好的下属；在同事眼里，小郑为人热心，乐于助人，是个可以深交的朋友和同事。

于是，赞誉如潮水般涌向小郑，甚至有些女同事隐晦地询问他是否单身。那一段时间，小郑过得可谓春风得意马蹄疾，他的自信也随着这些赞美的累积而空前暴涨。

然而好景不长，正当小郑准备为他事业的下一步做打算的时候，他的母亲病危。他每天上下班之外，还要去医院照顾母亲。俗话说“福无双至，祸不单行”，恰恰在此时，他们公司的竞争对手开始大举进入这个城市，打出了许多小郑公司所没有的新技术和新优惠。小郑的不少客户开始转向公司的竞争对手，而他又要照顾母亲，无法像以前那样天天跟客户在一起。

家庭和事业的双重打击让小郑身心俱疲，上下班对他来说都是很累的事，对同事的热心和对领导的殷勤也因此没有了。

然而领导和同事只知道小郑的业绩开始下滑，对别人也不那么热心。他们开始怀疑小郑最开始的热情是不是装出来的，于是他们对小郑的夸奖也不如以前那么多，但他们其实并没有责怪小郑。

但小郑不这么认为，一直沉浸在众人夸奖中的小郑，忽然听不到这些夸奖，觉得很失衡。他认为同事和领导开始故意冷落他，于是产生了世态炎凉的感觉，没多久便辞了职，至今未找到合适的新工作。

在小郑的事件里，一个双向的阿伦森效应贯彻始终。

方向一，是同事对小郑的感官。一开始小郑表现得太耀眼，所以当小郑因为母亲生病、客户被抢等原因变得平庸，同事们对他也就开始逐渐冷淡。

方向二，是小郑对同事的感官。同事们一开始对小郑的溢美之辞很

pdf下载网 http://www.i8788.com

多，这形成了赞美的逐渐递增，直到小郑变得消沉，同事们不再赞扬他，他就觉得受到了冷落。

这给我们一个小启示：我们在利用阿伦森效应不停地赞美他人之前，要先学会提防受到阿伦森效应对自己的影响。有一天，你周围的人忽然停止赞美你，你该怎么做？千万不要像小郑那样放弃，你要明白一个道理：有一天你会更出色，到那一天，所有赞誉都会回来。

有了这样的心态，你就可以反过来利用阿伦森效应，用持久弥新的赞美来维系你与他人的联系，使你的社交质量越来越高。

先抑后扬的赞美会让对方更受用

把先抑后扬式赞美的好处归纳起来，一是赞美力度上明显高于普通的赞美；二是态度上显得更加真诚；三是会让对方更容易注意你、记住你。与这种赞美方式相比，普通的赞美就显得苍白、干瘪。所以，在生活中，我们必须学会这种赞美方式并灵活运用。

20世纪二三十年代，有一个统治山东的军阀叫张宗昌。此人性情暴躁，粗鄙不堪，却又偏偏喜爱附庸风雅，以写几首狗屁不通的歪诗为荣。

而山东本地有一些高不成低不就的文人，就准备以此巴结张宗昌。

王秀才就是这么一个文人，说是秀才，其实只是个童生——这还是家里人给县学赛银子的结果。后来王家家道中落，王秀才也落魄了，但此人脑子不笨，所以活得倒也还过得去。

张宗昌40岁的时候，在济南办寿宴，王秀才也去给张宗昌祝寿。众人得知他是个文人之后，都纷纷起哄让他写首祝寿的诗。

pdf下载网 http://www.i8788.com

王秀才装了装矜持，长身而起，用两根手指比划着坐在首位的张宗昌，摇头晃脑吟道："这个汉子不是人！"

热闹的宴席马上鸦雀无声，众宾客的脸色开始变得难看，很多人正准备出言喝骂的时候，只听王秀才不慌不忙地吟出了第二句："二郎神仙下凡尘。"

这个汉子不是人，二郎神仙下凡尘。众人这才明白，王秀才是变着法拍张将军马屁，正准备重新把心放回肚子里，又听到王秀才接着吟道："生下儿女都是贼！"

张宗昌也大怒，马上拍桌子，正要叫人把王秀才拉下去砍了，又听秀才念叨："偷得蟠桃敬父亲！"

张宗昌听后又眉开眼笑，他觉得王秀才写的"诗"波澜起伏，很合他的胃口，于是引以为诗友，常常互相赠诗以共勉。

其实在那个年代，济南城里类似王秀才这种识几个字就想巴结张宗昌的碌碌之辈有很多，但大多数只讨得了小赏，有几个还因为拍马屁拍到了马腿上，直接被张将军砍了。像王秀才这么得张宗昌"器重"的，算是独一个。

这是为什么？因为王秀才巧妙地利用了一个赞美技巧——先抑后扬。

这是一种很实用的称赞方式，先把对方放低，然后再哄抬起来，起到的效果比普通的赞美要好很多。

因为每个人在听到较低的评价后，都会产生一个心理落差，而存在心理落差的人比普通人更加需要赞美。我们就是要利用这个心理落差来赞美对方，让对方对我们产生更多的好感。

所谓的"打个巴掌给个甜枣"就是这个道理。

先抑后扬的赞美看似简单，但也有些值得注意的东西，比如当"抑"的时候，话说得太重会损人面子，说得太轻又起不到效果。这就需要我们把握好分量，曼狄诺先生对此把握得就非常好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

曼狄诺是一家杂志社的主编，他的杂志需要与很多社交名人打好关系，然后做独家采访，报道他们的发迹史。

这一天，曼狄诺正准备参加拿破仑·希尔举办的慈善宴会，希尔会当场拍卖宾客们捐助的东西，所得资金将全数捐助给在美国读不起书的孩子们。

拿破仑·希尔是成功学奠基人卡耐基先生的挚友，他的书为很多人重新奠定了信仰基础，很多人称其为“当代基督”。曼狄诺那时虽然也有些名气，却无法和希尔相提并论。

在宴会上，作为主人的希尔自然是众人追捧的对象，而当他的朋友把曼狄诺引荐给希尔的时候，希尔并没有对这个三十多岁的年轻人投以很大的关注。

但曼狄诺接下来的话让希尔“注意”到了他：“希尔先生，听说您的童年时代很穷，连新衣服都买不起，是吗?”

这话说得很不好听，毕竟希尔早已功成名就。而他虽然觉得这个曼狄诺有点冒昧，却也没有生气，只是心平气和地答道：“是的，那时候日子不好过，常常揭不开锅。”

“但你现在能取得如此耀眼的成绩，我觉得你的人生就是世上最好的励志故事。今天的募捐，是不是也希望孩子们不要受你当年受过的苦？我是一家杂志的主编，希望能够报道您的经历和理想，能找个时间单独谈谈吗?”

即使希尔的心理素质过硬，听了这一席话，也觉得很受用。相比于其他人对自己的夸奖，他觉得曼狄诺把话说进了自己的心坎里。因此，希尔又另约了时间，接受了曼狄诺的采访。

一味地称赞和褒奖，很容易让对方产生“此人是马屁精”的感觉，而曼狄诺的这种赞美，除了能加深赞美的力度，还会表现得更加真诚。

打个比方，赵薇和陈坤是大学同学，两人的友谊一直被他们的影迷传颂。媒体要求他们评价对方的时候，他们从不一味地说好话，都是先给对方爆个无伤大雅的糗事，再真诚地夸奖一番，这就比直接的称赞显得真实了很多。

除此之外，这种赞美还很容易引起对方的注意：在对方被夸奖了十次

pdf下载网 http://www.i8788.com

之后，你去做第十一个夸奖者，那你和另外十个人在对方心里的地位是一样的。但这时候你说一句略微贬低对方的话，对方就会马上注意到你，然后再说出赞美的话，就很容易让人记住。

发现了别人得意的事情要及时赞美

“得意的人最需要的是赞美的话”，易卜生如是说。这种话，你说了，是知情识趣，不说，就是不识好歹。永远不要做不识好歹的人，发现了别人得意的事，无论你处于什么样的社会地位，无论你与对方的关系有多亲厚，作为一种基本的社交礼仪和技能，你都要及时赞美。

申老师是某大学哲学系的副教授，他治学严谨，博闻强识，但有点不通人情。

有一天，与申老师同届的高老师提了职称，也成了一名副教授，教研科的人都纷纷表示祝贺。只有申老师依然不闻不问，与高老师见面的时候只是打了个招呼。

高老师因为这件事对申老师有了芥蒂，但此时两人同级，所以也没说什么。

高老师善于钻营，没过几年，就变成了正教授，而申老师还是副教授。当同事们向高教授表达祝贺的时候，申老师依然那么淡然。

又过了几年，高教授成了哲学院院长，申老师依然是副教授。那一次，申老师还是一如既往。

于是接下来，申老师发现自己的日子开始不好过了，本来他的著作发表之后，职称就应该提到正教授，但竟然被院里压了下来。学校新建了个

pdf下载网 http://www.i8788.com

园丁小区，其中有三分之一是分给教工们的。按照申老师的级别和需求，本来应该分两套，结果竟然一套都没有分到手里。

就算申老师再不通世事，也应该明白是自己的态度有问题，他想去院长办公室找高老师谈谈。但谈什么？祝贺他胜任院长？这是半年前就该做的，现在做，已经晚了。

申老师给了我们一个教训：赞美是有保质期的，过了这个保质期，你的赞美就起不到任何效果。我们申奥成功的时候，很多国家首脑都在三小时内发了贺电，如果一星期后发，就为时已晚了。

人们在展示那些得意之事的时候，会自然而然地产生一种炫耀心理，他们期望能通过别人的赞美来满足这种炫耀。其实，这时候人们对听众的要求并不高，一句简单的赞美就会让他们心满意足。

因为在经历这些事的时候，人们的潜意识本身就处在高度的自我肯定中，这时候，再公式化、礼仪化的赞美都会让人提升这种自我肯定。

此时的赞美，或许给他的印象并不深刻，但若不赞美，就会让对方对你有芥蒂，因为人们觉得炫耀之后的赞美是人之常情。

小庞是个保险推销员，他通过其他客户认识了王女士。王女士经营了三家美容院，希望能给自己的儿子买一份健康保险和一份红利险，于是就通过朋友认识了小庞。

两人第一次约见是在王女士家，王女士说道："我主要是给我儿子买两份保险，这样即使我的事业受挫折，他也不会没钱花、没钱治病。"

小庞接了句："您儿子？现在不在家吗？"

"在北大读书！学的生物工程。"

"哎呦，北大去年录取分数最高的专业就是生物工程吧？王姐，您儿子可真聪明。"

王女士自然心花怒放，接着两人谈到健康医疗类的保险，这需要健康证明。王女士早就办好了，把证明拿给小庞，指着上面的照片说："这就

pdf下载网 http://www.i8788.com

是我儿子，哪里都好，就是太帅，大家都说长得像吴彦祖，初中时就开始被女孩子倒追。”

小庞：“嗨，都说女儿随爸、儿子随妈，这么帅不还是从您这儿继承的吗？再说，我看吴彦祖要是卸了妆可没您儿子帅。”

王女士听后更是眉开眼笑，两人的会面就这样很愉快地进行下去。最后，王女士为儿子买了三份数额较大的保险，小庞的业绩簿上自然又重重的添了一笔。

一个社交能手并不需要拥有太高的智商，甚至很多智商低的人在掌握了一定技巧之后也可以成为大众的宠儿。“在适当的时间做适当的事”是社交活动里的重要法则，当你发现了别人得意的事情时，及时赞美就是最适当的事。

而如果在这时候我们漠然不语，就肯定会让对方认为我们不关心他，甚至不尊重他。

想象一下，如果在王女士炫耀儿子的优秀时，小庞无动于衷，她会高兴吗？

当然不会，甚至连带着对小庞的印象也会变糟，因为小庞没有及时接过话茬，王女士不免会想：难道我儿子身上没有值得称赞的优点吗？

这样的想法一旦在对方脑海里产生，这次社交活动就等于宣告失败。

与自己对比后的赞美显得更真诚

真诚，谦虚，善于交际，又有强大自信——做到这些其实并不难，适当地与自己做个对比再夸奖对方，当你熟练掌握了这个赞美的技巧，你就会发现，原来你就是那种人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

美国前副总统戈尔在总统竞选中败给小布什后，开始致力于环境保护，主要针对的领域是地球气候的恶性变化。2007年，因为主演了纪录片《难以忽视的真相》，唤醒了很多美国人对地球变暖问题的关注，而获得了第二年的诺贝尔和平奖。

这部电影的导演名叫戴维斯·古根海姆，拍摄这部电影之前，古根海姆并没有什么名气，而且为人孤傲。

那时候戈尔与古根海姆并不认识，但戈尔看过古根海姆拍过的一些小成本电影，这些电影反映了很多当代的社会现实问题。他觉得，如果要拍一部反映全球变暖的纪录片，古根海姆再适合不过了。

于是他通过制片商打电话给古根海姆，希望请他“出山”。然而孤傲的古根海姆对政客很反感，拒绝了戈尔的邀请。

但戈尔并没有放弃，在一次酒会上，戈尔又遇见了古根海姆，他诚恳地对古根海姆说：“古根海姆先生，我理解你对政客的反感，就是因为我们这些人的不作为，世界才变得这么糟。很不幸，我就是个糟糕的政客！但你不一样，你是艺术家，政客用谎言掩盖真相，而艺术家用谎言揭开真相。地球越变越遭，这个由政客掩盖的真相要由你来揭开，因为你的艺术天赋是我所没有的。请你加入我们吧。”

古根海姆被戈尔的诚意所打动，他觉得戈尔与其他政客似乎不一样，于是指导了纪录片《难以忽视的真相》，并凭借此片获得奥斯卡最佳纪录片奖和最佳音乐奖。他和戈尔一直合作愉快，最后也成了朋友。

不知你有没有发现，在生活中，一个人在认真做自我批评的时候，总会显得很真诚，很打动人。

这就是放低自己的好处。

而戈尔这种降低自己抬高对方的行为，显然更加真诚。

“得到肯定和赞美”是人类社会活动的重要动力，反过来，人人都不喜欢被否定。骄傲自负的人甚至受不了任何批评；而心宽体胖的人在接受批评的时候，也只是把不满的情绪压在心里。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而当有一个人不惜放低自己来抬高别人的时候，这个人就会在顷刻之间得到对方的认同甚至感激。你可以仔细观察，任何一个善于交际的人都常常贬低自己称赞别人。

黄经理是一家软件公司的市营部主管，他现在接手的项目是一套先进而昂贵的医疗仪器操作系统，他瞄准了一家本市很著名的医院。

主管这家医院采购设备的主任姓闵，是个跟黄经理年龄差不多的大夫，跟黄经理的老板是熟人，所以百忙之中抽出时间见了黄经理一面。

两人在闵主任的办公室里见面，握手之后，黄经理注意到闵主任的办公桌上有一张毕业照，照片下方印着金色的隶书小字：北京大学医学部药学系生药学专业87届毕业生合影留念。

黄经理马上惊道："闵主任也是北医87届的?"

闵大夫一愣："你也是?"

黄经理一拍大腿："哎呦，闵主任，我得叫你一声师兄，我是北大88届计算机系的。"

闵主任一听就来了兴趣："哦，那咱还真是校友呢，当时计算机系是冷门中的冷门吧，现在可了不得啦。"

黄经理马上叹息道："嗨，您可不知道，其实当年我的第一志愿也是北大医学部，但分数不够啊，就去了计算机系，那时候计算机分低得很。唉，闵师兄，你高考分数不低吧。在我们老家，能考进北医的不是状元就是榜眼。"

闵主任闻言虽然嘴上谦虚，心里却很高兴。两人相谈甚欢，最后这家医院花了大价钱购置了这套操作系统，黄经理的年终奖金自然厚实不少。

任何人都希望自己能"高人一等"，而当你对比自己赞美别人的时候，就会满足对方的这种心态。

不少人有心理包袱，认为这样过于谄媚。其实完全不必这样想，恰恰相反，真正在心灵上很强大的人往往都善于自嘲。当代著名企业家马云先

pdf下载网 http://www.i8788.com

生就常常直言不讳自己“长得瘦，还那么丑”。

而且这种放低自己的赞美，会给人以谦虚的感觉。尤其当你的社会地位逐渐提高，仍然保持这种经常放低自己的习惯，就更会让人觉得你这个人没架子、不浮夸、待人亲切诚恳。

“只有你……”式的赞美会产生强大的激励作用

“只有你能……”是赞美的一种，但它起到的效果不是一般的赞美可以同日而语的。无论你的目的是激励还是请求，只要你在恰当的时候用这种方式赞美对方，那么对方很可能会把你当成知己。所以，当你真正掌握了这种方式的赞美，才是掌握了社交规律和人心。

民间一直有关于杨家将忠于大宋的故事，而杨家将的开创者，号称“无敌”的杨业，其实一开始并不是宋臣。

杨业本是北汉将领，北汉政权是历史上少有的懦弱政权，他们的王室为了讨好辽国，对辽国自称“儿子皇帝”。

杨业加入北汉政权的时候，年仅二十，虽然年轻，但他素有大志。按说北汉这种窝囊王室不值得他效忠，但当时的北汉皇帝刘继元对待杨业恩宠有加，宴请群臣时单单拉着杨业的手，对他说：“我朝内有天灾，外有虎狼之宋，顷刻间就会亡国灭种。能保扶我的，就只有你了。”

杨业听了十分感动，从此对积弱的北汉刘氏忠心不二。

后来宋太宗赵光义起兵伐汉，杨业死守城南。但此时宋军已从北门破城，俘虏了皇帝。

赵光义听说杨业晓畅军事，有勇有谋，起了爱才之心，便派人劝降杨业。

pdf下载网 http://www.i8788.com

然则杨业浑身浴血，称誓死不降。

赵光义于是找来被俘的北汉皇帝，要求他去劝降杨业。杨业见主子被俘，便大哭一场，降了宋朝，这才有了杨家将的佳话。

心理学上讲，大多数人终其一生都在做一件事：寻求自我肯定。而实际上，所谓的自我肯定往往是他人的肯定，所以我们需要赞美，需要认同。想一想，哪种赞美对我们的刺激最强烈呢?

当然是“只有你……”，这几乎是最强烈的赞美语气，一个人一辈子或许听不到几句这种赞美。但只要一句这样的话，就会让人产生巨大的认同和感激。

杨业就是因此而忠于懦弱的北汉，古人常说“知遇之恩”，正是如此。

要知道，“只有你……”就意味着别人不能，这种赞美在表达强烈需求的同时，几乎把你置于所有人之上。

我一个朋友曾经跟我说，“这么大个城市，想喝顿痛快酒却只能找你”，我听了之后自然感动不已。

意大利著名影星莫妮卡·贝鲁奇本来是一名模特，二十多岁后才从事演员的行当，并辗转来到好莱坞。那时候的莫妮卡27岁，并没有什么像样的电影作品，直到那天她接到了著名导演科波拉的电话。

科波拉凭借《教父》三部曲获奖无数，早已被观众定为好莱坞最伟大的导演之一。

科波拉找莫妮卡出演一部吸血鬼题材的电影，要她在电影中饰演一个充满魅惑感的女妖。莫妮卡本来想要婉拒，因为她刚来到美国，说英语都带着意大利口音，而且她还是个电影新人，并不认为自己有能力出演科波拉的电影。

她把自己的忧虑讲给科波拉之后，这位名导说道：“你要知道，你在片中出演的是个配角，但这个角色由谁来演，却是我亲自敲定的。我选择了你，因为整个好莱坞只有你有那种结合了现代和古典的美感，别让我

pdf下载网 http://www.i8788.com

失望！”

莫妮卡听了这一番话，信心大增，决定接下这个角色。她在该片里的镜头虽然不多，但她的表现惊艳了整个美国。所有人都疯狂地寻找这个性感的古典美人是谁，她的星途也越来越坦荡，最终成了意大利式美女的代名词。

莫妮卡的故事揭示了“只有你……”式赞美的另一个功用：激励他人，给人以自信。

很多时候，人们认识不到自己的才能，觉得看起来很难的事情自己做不到。这时候，需要别人来帮他建立自信，其中最常用的方式是赞美，而最有效的，就是这种唯一式的赞美。

要知道，再不自信的人也是需要他人肯定的，甚至比一般人更需要。然而普普通通的赞美或许无法打消他的自卑情绪，这时候就需要更强烈的刺激，告诉他：这件事我只能找你，因为我坚信只有你能做好。

所以，在用这种方式激励别人的时候，稍微言过其实一点也没有关系，因为对方会理解你的苦心。

说到底，“只有你……”式的赞美是一剂猛药，起到的效果往往会出乎你的意料。

所以使用这种赞美的时候一定要找好时机——尽可能不要因为赞美一个人而贬低其他人；也要找好节奏——这种话总挂在嘴边会让人觉得轻浮。

当你能够参透其中的玄机，那么你收获的将是对方最大的友谊。

背后赞美他人，你的收效可能会更好

背后的赞美是最绅士的赞美方式，更显得真诚、低调、不轻浮。这种赞美虽然看起来起效慢，但胜在治本。如果你想长时间待在一个圈子里，就一定要习惯这种背后的赞美。

pdf下载网 http://www.i8788.com

武侯诸葛亮乃是古代文臣心目中的楷模。他对大臣相当严格，但蜀国臣子却对他心悦诚服。这就是因为，他有一套独到的“笼络人心”的功夫。

诸葛亮善于赞人，却不常在人前大赞。有一次，他与刘备谈起将军向宠，他说：“向宠控军能力强，治兵严谨，陛下若出兵征战，应该对他委以重任。”

刘备后来起兵伐吴，大败，只有向宠的营盘保存完好，成了阻挡吴国最重要的力量。刘备死前，曾找到向宠，对他说：“你是个有才能的人，当年丞相（指诸葛亮）让我对你委以重任，我却没听进去，没给你更大的权力，现在想想很是后悔！”

向宠听后大哭，同时也对诸葛亮心怀感激。

后来刘禅继位，诸葛亮带兵伐魏，写下了著名的《前出师表》，里面夸赞向宠“性行淑均，畅晓军事，试用于昔日，先帝称之曰能，是以众议举宠以为督。愚以为营中之事，事无大小，悉以咨之，必能使行阵和睦，优劣得所也”。

向宠得知诸葛亮对他的信任后，心里对诸葛亮更加拜服，终其一生都唯孔明马首是瞻！

我们在谈赞美的时候，始终无法回避一个问题：如何让赞美变得更加真诚？

你的赞美太轻，毫无效果；太重，稍显谄媚。有时候碰到多疑的人，无论你怎样舌灿莲花，对方心里都会想：“这个人当面赞我，不知道背后是不是会损我”。

所以我们需要一个办法，让对方听到你的赞美时，完全相信你的赞美是全心全意的。

这个办法很简单，就是在背后赞美他。

与当面的赞美相比，背后的赞美显得没有丝毫“功利性”，很纯粹。所以，当这样的赞美传进对方的耳朵里，对方会毫不怀疑地认同你的赞

pdf下载网 http://www.i8788.com

美，从而对你产生好感。

小王和小宫是某广播电台两位年轻的女播音员，两人同是浙广的毕业生，都是新人，各方面素质也差不多。

两人的区别在于，小王为人主动，比较善于钻营。

女同事换了发型，她会用惊喜的语气夸道："孙姐，你头发在哪里做的？太好看了！下回再去的话可要叫上我！"

男同事升了职，她也祝贺道："刘哥，我特喜欢你的声音，有质感，要我说的话，你早该升职了！"

对于高不成低不就的同事，小王也不吝于夸奖："陈哥，你带的盒饭是嫂子做的吧，真香！比我做的好吃多了，你娶了个好老婆啊！"

所以，她刚来电台没几天，就和同事们熟悉起来，大家都夸小王嘴甜。

相比之下，小宫就有些羞涩和低调得多，她跟还没熟悉的同事打招呼只是点个头，而且几乎从不当面夸别人。虽然小宫慢慢的也和大家熟悉起来，但和小王相比，却不温不火。

两年后，小王和小宫在待人处事上仍然跟以前一样，她们的地位也并没有太大的变动。

此时台里争取到了一个让年轻播音员出国学习的名额。有资格得到这个名额的除了小王和小宫之外还有四五个年轻人，所以领导决定进行一次投票，由电台的其他职工决定谁能得到这个机会。

小王势在必得，她认为自己在人缘方面比其他新人强太多了。但等到选票结果下来，她竟然是以微弱的差距屈居第二，第一竟然是为人低调的小宫。

就连小宫自己也很意外，她不知道自己的人缘什么时候变得这么好。

实际上，小宫从不当人面称赞别人，只是因为她为人内向，但当夸奖的对象不在场的时候，她还是不吝赞美之辞的。

比如有一次，她的搭档因故缺席，急需一名播音员顶替。所有人不知

pdf下载网 http://www.i8788.com

如何是好的时候，她给出了一个建议："让刘哥先来搭个手吧，他是咱们台音域最宽的，什么风格的节目都能适应。"

后来刘哥听说了这事，就觉得小宫虽然不爱说话，但实在是个善解人意的好姑娘。

这样的事不止一件，小宫总是能发现同事的优点，虽然从不当面说，但背后的赞美都能传进对方的耳朵里。久而久之，大家就觉得小宫的为人比小王要诚恳得多，更值得深交。

背后的赞美确实无法让你马上收获对方的好感，但一旦获得，就是最纯粹的好感。因为背后的赞美是很纯净的赞美，没有夹杂功利和目的，所以对方对你的回应也必然是纯粹的。

需要指出的一点是，这种赞美不能太"过"，也不需要太"过"。因为背后的赞美是需要"媒介"传播的，如果你把想要赞美的人夸的不切实际，那么"媒介"情何以堪？你也要照顾听众的情绪。

而且，这种赞美本身就胜在真诚和纯粹，所以太多的溢美之辞会显得刻意，会适得其反。

赞美不是拍马屁，赞美过头会令人作呕

"当一个人做了一件让你拍手叫绝的事情，你去称赞他；当一个人做了一件让别人拍手叫绝的事情，你去称赞他；当一个人做了一件让自己拍手叫绝的事情，你去称赞他；当一个人什么都没做，你也什么都不要做。"——《塔木德》

pdf下载网 http://www.i8788.com

明太祖朱元璋在鄱阳湖打败陈友谅后，成了最有可能一统九州驱逐蒙元的一路义军，许多还在观望中的高门士族文臣武将都纷纷归顺。甚至有不少原本是陈友谅麾下，孙省就是这其中的一个。

孙省出身不高，不懂军略，智谋平平，但善于逢迎拍马，这方面的文章也做得不错。陈友谅又是个好大喜功之徒，所以虽然没重用孙省，但也给了份不错的差事。

后来陈友谅兵败，孙省就去投奔朱元璋，并且献了一篇赋。

这篇赋没什么实在内容，通篇都是为朱元璋歌功颂德，什么“承天景命，既寿永昌”之类的话罗列无数。

朱元璋一直是个务实的人，而且他小时候家境不好，没读过书，在造反之前，几乎不识字，所以对“赋”这种题材并不感兴趣。

但既然孙省千里迢迢来投奔，朱元璋又不好拒绝，就让他住在金陵，给了个没有实权的现职。

这让孙省很不满意，他原来的待遇比现在好很多，如果就这样下去的话，他何苦来投奔朱元璋呢？

所以他拿出百分之二百的干劲，隔三差五给朱元璋进表，内容当然还是歌功颂德，令朱元璋极其厌烦。后来徐达北征大都的时候，朱元璋灵机一动，让孙省加入了北伐军，还升了官发了财。

奈何孙省从未打过仗，而且从未去过北方，又身虚体弱，他知道加入北伐军可能就回不来了，所以只能向朱元璋请辞。朱元璋自然应允，最后孙省灰溜溜地回老家种地去了。

首先我们要分清两个词：赞美和拍马屁。

这两个词有相同的地方吗？当然有，无论是赞美还是拍马屁，都是在说好话。甚至很多时候赞美和拍马屁看起来一样，但实则不然。

在你赞美一个人的时候，你的第一个念头应该是“此人做了让我敬佩的事”，然后再想着通过赞美对方加深你们之间的关系。

拍马屁则不然，一个人在拍马屁的时候，他的第一念头和唯一目标就

pdf下载网 http://www.i8788.com

是让对方高兴。为了这个目标，他可以完全抛弃事实，举出一个令对方开心的事情，翻来覆去地讨好对方。

乍一看来，似乎拍马屁更容易让对方产生好感，而实际上，一个拍马屁的人，即使装得再心悦诚服，表现出来的时候也能够让人感到极强的功利性。而一个夸奖别人却另有所图的人，不会太招人喜欢。

其次，拍马屁的人给其他人的印象也会变为“善于钻营，毫无尊严”，在公平合理的体制下，这样的人很难获得长久的成功。

那么怎样避免做一个“拍马屁者”呢？只要在赞美的时候注意两点：客观真诚，适可而止。

要知道赞美是有“度”的，如果这个度太高，高出了对方的心理准备，就会让赞美变得不堪。一个演奏家随手弹了段钢琴，他期望别人会说“弹得不错”。而如果你说“简直是天籁”，那么这种明显是溢美的话，在对方听来就是另有所图了。

批评他人之后，也要奉上赞美

“虚心接受批评”一直被当成美德来教育，这本来没什么错，但未免有些一厢情愿。人人都会趋利避害，都喜欢赞美厌恶批评。所以无论你从哪个角度考虑，批评对方之后奉上一句赞美都会更好。

蔡锷将军，字松坡，是中华民国初年最著名的军事领袖。他治军极严，对于部下所犯的错误绝不姑息，即使是高级将领，也毫不留情地当场指出来。

即便如此，蔡锷也很得将士们的信赖和拥护，因为他在批评之后，往往都带出几句赞美的话来。

pdf下载网 http://www.i8788.com

顾品珍是蔡锷颇为信重的将领，讨袁战争后，他是蔡锷所属的第三梯团长。

顾品珍出生于医生世家，对于做一个将军来说，他的秉性过于仁慈。练兵的时候，他手下若有小错，也就得过且过。

蔡锷得知此事后立即骑马赶到他行辕，发现顾品珍果然常常姑息士兵的小错，于是蔡锷当着所有将士的面大骂了顾品珍一顿，并且要惩罚他。

士兵们闻言马上向蔡锷求情，说顾品珍与最低阶士兵“食同釜，宿同席，使上下兵将，视军营为第二家庭”，并表示要代替顾品珍受罚。

蔡锷闻言叹道：“军纪所在，罚是要罚的。但筱斋（顾品珍字筱斋）带兵如父兄子弟，可谓爱兵如子。若华夏诸将皆有此心，则古今将兵之书，千言万语皆可付之一炬！”

顾品珍听了很感动，表示甘愿受罚以肃军纪，并且“吾辈而后从严，不行姑息”。

有些人有这样一种想法：赞美的话会让他人愉悦，增进彼此的感情，所以批评的话能不说就不说。

这是一个误区，很多批评的话实际上是为了对方好，古代就有管宁割席以激励华歆用功的故事。如果这样的话你一直不说，或许会给你的朋友一个“老好人”的印象，但同时也会让人觉得你过于圆滑。

但是批评的话确实又有些让人不好接受，无论多么虚心的人，接受批评之后都会产生一定的抗拒心理，所以你的批评如果太重，可能会让对方对你产生恶感。

这时我们该如何做呢？

蔡将军的行为为我们指明了一条道路：批评之后一定要带着赞美！

这种赞美将中和批评所带来的抗拒，会让你的批评更容易被接受和采纳，也会大幅度减小因为批评所产生的裂痕。

马教授是中国知名的法学家，某著名法学院博士生导师。他在教学上

pdf下载网 http://www.i8788.com

循循善诱，提倡严谨治学的同时，又鼓励开创性思维。

阿阳是马教授带的博士生之一，他家学渊源，博闻强识，思路也很新颖。马教授递给人大的刑法修改草案里，有不少都是借鉴了阿阳的思路。

但阿阳有一个毛病，就是太过激进，对看不惯的东西急于纠正。

有一次，阿阳和另外一名博士生讨论职权犯罪的问题，博士生的想法比较保守，而阿阳的论点则很新颖。于是两人各持论点，争执不下，最后决定请教马教授。

马教授听完两人的陈述，想了想，便简单而精辟地指出了两人论点的争执之处，并且客观分析了阿阳的论点在现实社会中会遇到哪些阻力。

最后，马教授表示支持另一位博士生的观点，并且批评了阿阳的激进。

阿阳对马教授的学识是极为佩服的，他虽然接受了批评，但心里自然也并不舒服。

好在马教授还有后招，他拍了拍阿阳的肩膀："阿阳，你的想法虽然激进，但未尝不是我国法学研究的方向。虽然有的时候，想法不能太过超前，那样会脱离实际，但不开拓，不进取，就没有进步。葛罗休斯不是说过吗？疯子和天才的区别，就是后者比前者慢了一步。"

听了这番话，阿阳心悦诚服，对马教授也更为感激和敬佩，同时他也开始认真地考虑自己的想法是否真的过于超前。

有些时候，批评之后的赞美甚至会让你和对方的关系更加亲密。

因为在很多时候，即使对方没有因为你的批评产生对你的恶感，也会对自己产生怀疑，他的自信心会受到很大的打击。而你在此时赞扬他，就等于帮他重建自信，也会帮他更加准确地认识到自己的缺点。

需要注意的一点是，赞美要尽量与你批评的内容相关。你不能在批评你的下属工作效率低之后，又夸他字写得好看。

而且批评之后的赞美不可以太牵强，我们不能为了赞美而没话找话。批评之后的赞美，一定要让对方也觉得"是这么回事"。否则，你的批评

pdf下载网 http://www.i8788.com

也会因为赞美不当而达不到效果。

批评是指出对方的缺点，赞美是指出对方的优点，这两者看似背道而驰，但有一点，无论是批评还是赞美，你都是为了对方好，或者为了保持你们之间的关系——记住这一点，就可以让批评和赞美完美结合。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第九章
训练超级口才，轻松有效说服他人

什么是口才？口才不是那些舌灿莲花的演讲家慷慨激昂的陈词，也不是那些雄韬大略的企业家侃侃奇谈的自信，口才就是——如何轻松而有效地说服别人。有时候，深厚的知识底蕴，能言善辩的伶牙俐齿，也不如掌握一点心理学技巧来得有效。本章内容会教你在三分钟内提高自己的口才，大大增加说服他人的成功几率。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

先征服对方的右脑，再控制对方的左脑

理性是坚硬的，感性是柔软的。有句话说得好："柿子也要捡软的捏。"要想轻松攻克左脑"坚硬"的理性，那么从右脑"柔软"的感性下手，会取得事半功倍的效果。

说起减肥来，是不少人所关注的热点。在最近的电视新闻里，新流行起一种减肥咖啡，吸引了许多人的关注。

在那则新闻中，先播出的是一个肥胖女子的画面，那个女子捏着腰间的赘肉，一脸苦闷的表情；紧接着，画面切换到"三个月后"，屏幕上出现一个与先前女子眉目上有一些相像的身材曼妙、曲线玲珑的女人。她展示自己的身姿，大谈如何利用减肥咖啡成功减肥的经验，利用巨大的改变和诱惑的语言来吸引观众的注意力。

看起来似乎是不错，但是价钱好像贵了点。看到价格出现的时候，也许有不少观众心里会泛起小嘀咕。

"现在买××牌减肥咖啡一疗程，还送价值××元的瘦身内衣。"广告商不失时机地推出了新的优惠。

可是……真的会有效吗？还有少数人在买与不买之间徘徊。

"一疗程保证减5—20斤，无效退全款。"

就这样，最后一个问题也被解决了。这种不用节食也不需要大量运动的减肥咖啡，在销售上取得了很大的成功。

综观这一则广告，我们不难发现：一开始，它是用影像来打动观众的感情，让他们产生"自己也想变成那样"的念头，从而衍生出热血沸腾的感觉。

打动了观众的感性之后，理性紧接着就会自然浮现出来。这时候，在一个很高的价格旁边加上"赠送××元瘦身内衣"的字眼，会让很多观众在心中不自觉地为减肥咖啡减去同样的钱数，然后便欣喜地发现，原来它

pdf下载网 http://www.i8788.com

并不如自己所见的那么昂贵。

但实际上，人们都忽略了一点，如果减肥咖啡真的如它所说般有效的话，那么还要瘦身内衣做什么？更何况，所谓的高档的瘦身内衣，不过是低档货被安了个大商场里高级货的价钱而已。

最后，“无效退全款”解决了观众们那仅存的理性所提出的最后一点疑问，于是，很多看了广告的人就不由自主地掏了腰包。

这虽然是广告商耍的诡计，却是如何说服他人极好的范本。事实上，我们的大脑分为左右两个脑区，右脑分管的是感性，左脑掌控的是理性。从上面的例子我们不难看出，他们正是先征服了观众的感性，再用一系列的保证和赠送说服了观众的理性，从而取得了显著的成绩。如果他们一开始就先公布减肥咖啡的价格，那么收到的只能是相反的结果。

俗话说：“动之以情，晓之以理。”在我们与他人的交谈之中，也要遵循这样的规律。我们应将感性与理性区别开来，先以感性打动，再以理性分析，这样才能轻松地说服他人。

在对方怀有气愤、抑郁等不良情绪时，这样的做法尤其重要。

作为公司的元老和主力干将，Z君被总裁派去公干，与W公司谈一个重要的合约。

但是，当他面见到W公司的老总时，便预感到了今天的谈判绝对不会顺利。

这位在平时很注重形象的老总今天领带是歪的，头发也因为抓挠而变得不整齐，他泛着红血丝的双眼和粗重的呼吸都说明了一件事：他正处于极度的愤怒中。

这个时候谈合约，只要稍有一些不顺他意，恐怕就会造成整个计划的落空。Z君考虑了一下，并没有提合约的事，而是借着天气打开了话匣子，继而询问老总为何会如此生气。

话过两巡，老总的情绪稍稍平复了一些，跟Z君说起刚才所发生的一件不愉快的事：由于公司一个中层人员的疏忽，他在一个刚刚签完的合约中损失了十几万美金。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“那可真是一件让人遗憾的事，合约这样的东西本来就该慎重，如果是周总您亲自去谈，绝对不会出现这样的问题。”Z君顺着老总的话频频点头，“那个工作人员，周总打算怎么处理呢?”

“这还用问，当然是炒他鱿鱼了!”说起自己的决定，老总总算是出了一口气。

“没错，留着这样的人，说不定以后会耽误更大的事。”Z君继续点头，“合约的问题还是要周总自己处理才会万无一失。您看，您与我们公司的合约签了这么久，不是一点问题都没有吗?”

Z君这一番话，说得对方老总极为受用，于是，没费多大工夫，新的合约就顺利诞生了。

如何在对方情绪不好时说服他，这比在平时想要说服他人更难。事实上，当对方怀着愤怒、难过、伤心等负面情绪时，千万不能突兀地采取理性分析说明，这只会让对方的情绪更加激化。

这个时候，包容对方的情绪，弄清楚他产生这种情绪的原因，并帮助他释放出来，是最合适的做法。当取得了对方感性上的认可时，再以理性分析来交涉，这时候成功率会大很多。

人们都认为客观的才是理由，主观的都是借口

“为什么迟到?”这样的质问在生活中想必不少见。这时候，回答“我太累了，所以起晚了”和“南桥立交桥下有严重的塞车”哪一个更容易获得他人的原谅呢?当然是后者。要记住，带有主观因素的永远是借口，只有客观存在的困难才是理由。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在1949年，蒋介石溃退到台湾时，当时的美国国务卿艾奇逊为了给帝国主义的对华政策与蒋介石跨台脱罪，曾经说过这样一段话："中国人口在18、19两个世纪里增加了一倍，因此使土地受到了不堪负担的压力。……国民党政府之所以有今天的窘况，很大一个原因是它没有使中国有足够的东西吃。"意思就是：中国之所以发生革命，是因为人口多，土地少，而蒋介石正是因为这个原因才遭到了失败。

得知艾奇逊的说法，毛泽东同志不由得冷笑，他针锋相对地反驳道："革命的发生是由于人口太多的缘故吗？古今中外有过很多革命，都是因为人口太多吗？美国1784年以前的反英革命，也是由于人口太多吗？艾奇逊的历史知识等于零，他连美国《独立宣言》都没有读过。华盛顿、杰佛逊们之所以举行反英革命，是因为英国人压迫和剥削美国人，而不是什么美国人口过剩。中国人民历次推翻自己的封建朝廷，是因为这些封建朝廷压迫和剥削人民，而不是什么人口过剩。俄国人之所以举行二月革命和十月革命，是因为俄皇和俄国资产阶级的压迫和剥削，而不是什么人口过剩，俄国至今还是土地多过人口的。蒙古土地那么广大，人口那么稀少，按照艾奇逊的道理不能设想它会发生革命的，但是却早已发生了。"

毛主席的辩驳让艾奇逊毫无还手之力，直到他下台，都没能对这个问题做出进一步的解释。

从上面例子的辩论过程中，我们可以很清楚地发现一件事：毛主席之所以能够有力地驳斥艾奇逊，完全是通过他所列举的大量的历史事实，这些事实是已经发生过的事，证据确凿，没有丝毫可以推翻的余地，因此，主席的论点具有很强的说服力。

这正是想要说服他人时所需要注意的一个关键要点。

人们对于怀疑的事物总会提出不同的见解，对于强迫性的言论总会起反抗的念头。因此，要想说服他人，用客观的理由比用主观意志的效果要好得多。

所谓的客观理由，简单来说就是一件事的"外因"，即不以说话人的

pdf下载网 http://www.i8788.com

主观情绪而改变的因素，这样的理由因为具有不可抗性，所以更容易让人产生信服感。在人情绪不稳定或是思想偏执的时候，也只有客观的理由才能让他们稍微“冷静”一些，仔细思考你说的话的对错。

而有些人，正因为主观意识太强，因而总是在说服他人的事情上显得极为弱势。

这对夫妻中的妻子正是如此。

“天气看起来不太好，我想可能会下雨，把伞带上吧。”丈夫临出门时，妻子看了看天色，关切地说道。

“太麻烦了，不会下雨的。”一心担心上班迟到的丈夫不耐烦地说了一句，匆匆走出了家门。

到了中午，天上果然下起了淅淅沥沥的小雨，丈夫全身都被淋湿了，狼狈不堪地回到了家。

“我就说会下雨吧，你还不听，淋湿了吧。”妻子一面上来替丈夫收拾，一面心疼地抱怨。

“你不就说准这一次吗？有什么了不起的？”听妻子这么说，丈夫不乐意了，“一天到晚总是这么多借口，也没见你说的事有几次准……”

就这么一来二去，两个人开始吵起来，继而发展到了冷战的地步，谁也不服谁，谁也不理谁。

其实，如果那个妻子一开始这么说：“我看了天气预报，最近附近地区有冷空气来袭，预报上说会下雨，所以把伞带上吧。”那么丈夫未必会不听她所言。毕竟，天气预报比人为猜测要准确许多。

如此一来，妻子既说服了丈夫，又不会引起矛盾，岂不是两全其美？

所以说，在想要说服他人时，用客观存在的事情而不是自己的主观臆测作为论据，会收到更好的效果。

想要做到这一点，只需要在平时稍稍注意一些。另外，一些带有主观

pdf下载网 http://www.i8788.com

意义色彩的词语尽量少用，比如说“我认为”、“我觉得”，这样的词语总会给人以不确定感，削弱你话语的说服力。

不管有没有理由，都不要忘记说“因为”二字

当我们想要请求他人的帮助时，一定要讲出一个理由，哪怕那个理由听起来并不是那么充分。因为当你说出“因为”之后，你得到帮助的可能性就更大。

哈佛大学的心理社会学家兰格曾经做过这样一个实验：她跑到图书馆去，想要插队复印一些文件。

“对不起，我有五页纸要复印，能不能让我先复印呢?”

当她这样对排队的人说时，大约有60%的人同意了她的请求。

于是，她换了一种说法：“对不起，我有五页纸要复印，能不能让我先复印呀？因为我有急事。”

这样的说法几乎得到了所有人的谅解，有94%的人同意让她排在前面。

按理说，实验到这里应该结束了，可是兰格又采用了一种新的说法：“对不起，我有五页纸要复印，能不能让我先复印呢？因为我有东西要复印。”

这种说法听起来毫无道理，但令人惊奇的是：它起到了跟前面一种说法同样的效果，大概有93%的人同意兰格排在自己前面。

我们可以很容易理解第一种说法与第二种说法的区别，绅士可以毫无

pdf下载网 http://www.i8788.com

理由地答应别人的求助，但并不是所有人都能做到这一点。而当这个求助者有正当的理由时，比如说“有急事”，就能被所有人理解。但是，第三种说法可以说是毫无理由，要排队使用复印机，当然是有东西要复印了，可是，为什么这么毫无逻辑的请求也能得到几乎所有人的同意呢?

这源于“因为”二字的魔力。

因为，作为说明原因的连接词语，会唤起人们在潜意识里的同意。当人们听见“因为”这个词时，会做出巴普洛夫式，也就是条件反射式的反应，不管“因为”后面的理由是不是合理，都会假定它是有道理的，特别是在走神或是注意力不集中时。“因为”就好比是录放机上的按键，一旦这个按键被按下去，那么“咔哒”一声，光盘就开始自动播放了。

从前在香榭丽舍大街上的一家珠宝店里，曾经发生过这样一件趣事。

店里新进了一批绿松石首饰，由于店员疏忽的关系，它们被摆上了蓝宝石的价格，比原本的价格贵出了近一倍。

有细心的顾客发现了这一问题继而询问，迷糊的店员信口胡诌道：“价格是不会标错的，大概是因为最近国际上绿松石价格猛涨的缘故，所以具有收藏意义的首饰价钱也贵了。”

他并不知道自己所说的这一句话会造成什么样的后果，而当珠宝店的经理发现了这件事时，这一批绿松石首饰几乎已经全部销售告罄。因为一个毫无根据的“因为”，顾客们将店里的绿松石首饰抢购一空了。

不得不说，谣言的力量还真是可怕，但是，如果没有那个“因为”做铺垫，人们最多会因为价格的差异而诧异，绝对不会掀起疯狂的购买热潮。

由此可见，能够活用“因为”是多么重要。在生活与社交中，只要通晓这个道理，我们也能够用它来解决一些原本很棘手的问题。

除了想要请求别人帮忙时需要加上“因为”之外，在拒绝别人时，也一定要用“因为”来说明你为什么不能帮他的忙。这样，即使后面的理由

pdf下载网 http://www.i8788.com

不是那么令人信服，被拒绝的人也会在潜意识里接受你所说的理由，从而不会对你产生怨恨或是仇视感。

当然，如果做错了什么事，那么在解释时，一定要加上“因为”这两个字。比如说，“我回来晚了，是因为路上塞车”，这样一来，即使对方还在怒不可遏地发脾气，他从潜意识里也会接受你这个理由，不会觉得你是故意如此。

不断肯定对方，让他自己说服自己

在美国，曾经有心理学家做过这样一个实验：他找了两个人去说服一个激烈反对死刑的大学生。第一个与大学生展开争论的雄辩者虽然赢得了比赛，却没能说服对方；反倒是第二个不断说“没错，对的”的人，最终改变了大学生的观点。

在海尔的售后服务中心，曾经发生过这样的一幕：

一个愤怒的顾客打来了电话，控诉冰箱的质量不好，才买回去不到三个月就不制冷了。

这位顾客的情绪非常激动，几乎到了快要破口大骂的地步，而那个接听他电话的售后服务人员却没有表现出丝毫不悦的神色。

“没错，发生了像这样的状况，无论是谁都会感到愤怒的。冰箱毕竟是“大件儿”，还是天天需要用到的家电……”

在服务人员的“安抚”下，那位顾客的情绪稍微平静了一些。

“我很理解并同情您现在所发生的情况，然而您打电话过来，也正是需要解决问题。不如我们来就冰箱的问题探讨一下吧。先生，您确定您是

pdf下载网 http://www.i8788.com

按说明书来使用它的吗?”售后服务人员问道。

“那是当然，我又不是不认识字，难道说你们想逃避责任吗？所有的厂家都是这样，一出现问题就说客户使用不当……”听服务人员这样问，那位顾客的情绪又开始“沸腾”。

“的确如此，先生。”服务人员同他一样表现出自己的愤慨，“有很多不良的小厂家确实以损害消费者的利益来达到自己的目的，不过我们这里是不会出现这种问题的。不过在确定我们的产品有质量问题前，为了方便起见，我想先确定一下它的使用环境。”

“环境能有什么问题?”顾客冷笑，“我们是正常的家庭环境，厨房里进门是冰箱，旁边是水池和灶台，能有什么问题?”

“的确像您所说的，您家的厨房不是高温高湿环境，不过，刚才如您所说，您将冰箱放在水池的旁边了，对吗?”在得到了肯定的回答之后，这位服务人员提出建议：“您可以查看一下，冰箱的散热器是否接触到了水源。”

这一次，顾客没有立即反驳了，他挂断了电话，几分钟后，又打了过来。

“果然像您所说的，我家紧贴着冰箱的水管漏水了。”他有些不好意思了。

“这没有什么大问题的。把它移开，完全晾干了之后不会对冰箱性能产生影响。”服务人员再一次提出建议。

“真是谢谢您了，多亏了您良好的态度，不然问题找不出来，我还得跟人吵上一架。”顾客心悦诚服地说道。

这几乎可以称得上售后服务部门成功的典型案例，细心，耐心，贴心，这位服务人员的态度无可挑剔。但是，不知大家能不能看得出，这位服务人员之所以能够安抚顾客暴躁的情绪，与他讲话的方法分不开。

这种讲话技巧通常被称为“应酬话法”，就是说在对方讲话时，无论

pdf下载网 http://www.i8788.com

他说的多么难听，多么让人不能接受，回答的第一句话也要是“确实如此，正如您所说”这样的语言。这样一直的肯定，会让对方觉得你与他站在同一条战线上，有着相似的心情，从而在潜意识里对你降低戒备心。这个时候，再根据前面他提出的问题做出有理有据的有力反驳，就能够轻易说服对方。

有时候，善于教育孩子的母亲正是这种谈话手法最擅长的运用者。

一个调皮的孩子在踢足球时，撞破了家里的花盆，让母亲很是生气。可是，这孩子并不想就这样“引颈就戮”，他开始想尽一切办法狡辩。

“可是妈妈，我是在练习球技。”

“我知道。”母亲点点头，“练习是好事，但是不应该损坏东西。”

“可是老师讲过：‘一将功成万骨枯。’任何一个要做大事的人都该不怕牺牲，在成功之前总需要练习，损坏东西是在所难免的。”这孩子的口才非常不错。

那位母亲沉着地点头：“确实是这么一回事儿，可是很多成功的人都很爱惜身边的物品，更何况踢足球是拿球门做靶子，而不是用别的东西。”

再一次被母亲说服，孩子有些不甘心了，“可是妈妈，您小时候不爱玩吗？没有损坏过东西吗？”

“是啊，我小时候也很爱玩，但是我妈妈，也就是你姥姥教育我从小要爱惜东西，这跟爱玩并没有什么冲突。如果我不小心打破了东西，也要接受惩罚的。”母亲如是回答。

就这样，这个调皮的孩子心悦诚服地接受了惩罚，他甚至丝毫没有注意到，他母亲用来说服他的，正是他所提出的观点的反面意见。

当自己的看法被持续肯定时，那么说话人的心中就会产生对不同的论点宽容的态度。于是，当他人提出不同的意见时，也比直接反驳更容易让人接受。

所以说，要想说服一个人，让你们之间的对话按照你的思路来进行，

pdf下载网 http://www.i8788.com

争辩并不是最佳的途径。这时候，用“的确如此，就像您说的”这样的话语，会有更好的效果。

站在对方的立场上说话，你才可能被接受

处处为他人着想的人会给人很体贴很温馨的感觉，而这样的人，也正是社会交往中最受欢迎的类型。要想赢得一个人的青睐，不妨站在他的立场上思考定位，说几句“公道话”，这样你很容易被人接受。

我国伟大的思想家孔子有许多弟子，在他带着众弟子四处游览讲学时，曾发生过这样一件趣事。

那一日，孔子与弟子们走到一个村庄旁，在一片树荫下休息。可在他们吃干粮喝水时，马儿挣脱了缰绳，跑到附近的麦田里，吃了人家的麦苗。在庄稼地里耕作的农夫看见了，把马扣留了下来。

“老师，请让我去。”孔子最得意的学生子贡自告奋勇，想要说服那个农夫放回他们的马儿。他从天文说到地理，从仁义说到道德，满口的之乎者也。他说了半天，农夫还是似懂非懂地摇着头，表示不会放回他们的马。

“还是让我去试试看吧。”一个新跟随孔子的学生见如此情形，便向老师毛遂自荐。

这位弟子走到农夫面前，向他行了个礼，微笑道：“你并不是在遥远的东海种田，我们也不是在遥远的西海耕地。我们彼此靠得很近，相隔不远，我的马怎么可能不吃你的庄稼呢？再说了，说不定哪天你的牛也会吃掉我的庄稼哩，你说是不是？我们应该彼此谅解才对。”

听他这番话有一点道理，农夫决定宽宏大量，不与他们计较。旁边有

pdf下载网 http://www.i8788.com

几个粗通文墨的农夫也议论道："这么说话才像回事，哪像刚才那个人，满口的大道理，说话真不中听。"

很显然，这位学生之所以能够靠只言片语解决问题，完全是因为他把自己与农夫放在了同等地位上，设身处地从农夫的角度去分析；而子贡通天文，识地理，论学识才干，远远高于这个新跟随孔子的学生，但是因为"自说自话"的缘故，却落了被人无视的下场。

所以说，要想让对方听你说话，并不在于你的学识有多渊博，能力有多强。有时候，能够站在对方的立场上讲两句话，比拥有学识和能力更有效果。

站在对方的立场上，用俗话说就是"将心比心"，意思就是拿自己的心去衡量别人的心，凡事多为他人着想。这在心理学中被称为"心理位置互换"，当你想要了解他人的想法时，那么站在对方的角度去思考无疑是最好的办法。只有站在对方的立场看问题，才能清楚地看到对方的需求，从而能够深入到他的内心，获得他的好感与支持。

站在自己的角度与站在对方的角度说起来只有一个词的差别，而实际上却有着巨大的差距。当一个人站在自己的角度思考问题时，他往往是以自己的认识和人生观来评判他人的行为，无法对对方行为进行全面理解；而当他放开自己的成见，以对方的实际情况作为出发点，就能够深刻体会对方的感受并作出相应的理解。

换一种说法，如果一个人能够习惯性地换位思考，那么他对于人情和世情必将有更深刻的认识，为人会更加宽容，也更容易获得他人的拥护与支持。

全国政协副主席，香港著名实业家霍英东先生就是这样一个人。

在他所执掌的企业里，曾经发生过这样一件小事：

当时因为要赶着出一批工，所有的工人都已经半个多月没有休息了，加上有挑事者在工人中煽动，很多人便纷纷起了罢工的心思，无论管工怎

pdf下载网 http://www.i8788.com

样压制都压不住。

听到了这样的消息，正巧在工厂里巡视的霍英东先生赶了过来。

“我很了解大家辛苦了这么久需要休息的心情。”霍英东先生诚恳地向大家点了点头，“我以前也做过工人，知道加班加点有多么辛苦。但是，这批货要赶在下个星期交出去，这一点相信大家也有所耳闻。作为一个工人，有一个铁饭碗是最重要的，工厂兴衰关系着大家饭碗的牢固和工资的涨幅。如果这一次交不出货，我们的信誉破了产，那么大家的日子都不好过，所以，请大家再坚持一段日子，只要过了这一次的难关，这段日子所欠下的假期在年假里加倍偿还，另外，这个星期的加班费双倍。”

霍英东先生话音一落，工人中立刻响起了雷鸣般的掌声。

工人们之所以闹罢工，无非是觉得自己的劳动权益没有得到保障，而霍英东先生站在工人们的立场上，替他们分析事情的轻重利害，并许以适当的补偿，问题自然得到了最圆满的解决。

在我们平日与他人的交往中，也可以巧妙地运用这一点。

无论是与他人产生了争执矛盾，还是商讨一个事件问题，我们都可以站在对方的角度考虑一下，寻找一下他的出发点和需求，这样不管对解决矛盾还是促进事件达成都会有很大的帮助。

把对方带入肯定模式，营造良好氛围

肯定模式，即“yesset”，是随时随地都可以使用的实用谈话技巧。要记住，一定要持续五个以上的“yes”，才能营造出良好的谈话氛围，让对方进入肯定模式。

pdf下载网 http://www.i8788.com

作为一项新兴的职业，S君是一家培训机构的业务人员，也是该培训机构里唯一能够推销出项目的“栋梁之才”。

然而，说起S君的推销秘诀，却只有简单的一种，那就是“yesset”。

让我们来看看S君的一次推销过程吧。

一大早，S君就去拜访一家在本地区新开分公司的M经理。

“最近天气真是越来越热了。”见到M经理，S君并没有直接说明自己的意图，而是从天气入手开始攀谈。

“是啊。”M经理漫不经心地回答道。

“最近工作很忙吧？这样大型的公司单是选址就是一件难事啊！”

“还行，这个地址还不错，我很满意。”M经理回答。

“贵公司终于也要进攻这个地区了！这家分公司应该投入了不少的心力吧？”S君继续问道。

“是啊，在这里开分公司可是我一直以来的想法呢。”M经理并没有察觉到S君的意图。

“原来如此，倾注了这么多心血的分公司，可一定要站得住脚才是。”

“那是当然。”M经理颔首称是。

“开了这么大的一家分公司，会招聘很多新的工作人员吧？”S君开始显露出他的意图，但M经理并没有马上察觉到，只是随声附和：“是啊。”

“我所在的机构，恰好有许多适合公司新员工培训的计划，就算是没有什么经验的应届毕业生，也可以在经过短期培训之后马上投入工作，让我向您作个简单的说明如何？”

“嗯……好吧。”M经理微微一怔，但还是点了点头。

就这样，S君取得了向M经理介绍业务的机会，半个小时之后，他拿着一份新的合约从M经理的办公室走了出来。

乍一看，S君与M经理的谈话中前半段都是废话，但恰恰就是这些废话，成为S君能够“无往而不胜”的超级秘诀。

这就是所谓的“yesset”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在想要说服一个人时，不妨先问他一些明显会回答“是”的问题。人们一旦总是重复着“是的”“没错”“就是这样”这一类的肯定句，就很难突然转过弯来说“不是”。

这种效应，源于人类潜意识里的“肯定方向性”。当一个人连续肯定时，那么对于原本不想说“是”的事情，也会自然而然地表现出肯定倾向。举个例子，一件很小的事情或是冷笑话，在平时也许不会让你笑出来，但如果是跟朋友聊天，本来就在开怀大笑的时候，那么就算是一点点好笑的小事，也会让你们笑上很久，这与累积肯定有异曲同工之妙。

所以说，只要累积一定的“yesset”，让你想要说服的人进入肯定模式，那么你再提出意见时，他就没法立刻说“不”，从而有更大的可能会接受。而这种肯定反应，最少也要持续到五个以上。

当然，并不是所有的谈话过程都会那么顺利，如果在进入肯定模式的过程中，对方突然说了“不是”，那该怎么办呢?

S君同样可以给出我们答案。

这一次，他拜访的是一家新开的店面。

“这家店的面积可真是不小啊。”S君同样是若无其事地跟人套近乎。

“是啊。”听S君这么说，店主颇有些自豪。

“这里好像是这一带最繁华的地区了。”

“你说的没错。”店主更自豪了。

“如果没有猜错的话，您就是这家店的老板吧?”S君仿佛刚刚发现了这一点。

“您没看错。”店主笑眯眯地点了点头。

“这么大的店面，想必招聘的都是新的店员吧?”

“那倒没有，以前我开过一家老店，会带过来不少人。”

S君本打算凑齐五个“yesset”的，没料到只说到第四个，就被迫停止了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

此时的S君并没有气馁，他就着店主说“不”的话，继续问道：“有老员工可真不错，不过看您这店的面积，还得招不少的新人。”

“就是说啊。”听他这么说，店主点了点头，“如果能全用老员工是最好的了，只可惜店面扩大了，人手还是不够。”

就这样，S君再次将话题扭转到了肯定模式，这个单子也很容易就签了下来。

所以说，当情况稍稍脱出了掌控之时，我们没有必要慌张，只需要按照对方说“不”的理由，加入“但是、不过”这样的连接词，变一个角度还回去，让他继续说“是”，就能持续肯定模式了。

凡事都尽量提出三个方案让对方选择

有时候，直接给出建议，万一没有说到对方的心里去，说不定会遭到排斥甚至会引起不必要的怀疑。这时候，不妨学学古人，提出“上中下三策”，反而能更有效地说服他人，解决问题。

在隋炀帝第二次进攻高句丽时，有一个名叫杨玄感的人在黎阳（如今河南附近）举旗造反。但在当时，他处于易攻难守的中原内陆，很容易被四面夹击，因此必须赶快想个办法改变这种不利的局面。

为此，杨玄感身边的谋士们为他出了很多主意，可是天性善疑的他总是瞻前顾后，一个都没有采纳。这时候，一个名叫李密的谋士来到了杨玄感面前。

“关于将军最近苦恼之事，属下有上中下三策，不知道将军是否愿闻其详？”

pdf下载网 http://www.i8788.com

杨玄感点了点头，李密便开始述说自己的谋略。上策，是率领大军进入关中。这样做有两个好处，第一，杨氏在关中有很多族人，此时已经有人来做接应向导；第二，关中的守备力量不强，也没有猛将，因此攻打下来并非没有一点可能。如果能够顺利占据关中，那么就占据了地利的位置，以后与隋朝抗衡也有了把握。

中策，是率领大军北上，把征战高句丽的隋炀帝堵在山海关之外。山海关的守将有人参与了他的叛乱，因此做到这一点也不难。到时候与高句丽国合作，内外夹攻，断了隋军的粮草供应，就有可能打败隋炀帝。

下策，则是直接进攻洛阳。但洛阳城守卫严密，占据地利人和，不宜攻打，若成，则称王称帝，若是不成，便一败涂地。

这三策摆在杨玄感面前，他略作思考，便选了下策。虽然杨玄感因为没攻下洛阳城导致兵败战死，但李密的名字很多人耳熟能详。

为什么那么多谋士都没有劝动杨玄感，李密只是提出了三个计策，就让他迅速下了决定呢?

答案说出来非常简单，就是因为李密给了杨玄感选择性。

一般的谋士在进策时，都会加以“臣以为”、“在属下看来”这样的话。殊不知，正是由于这种词语带有个人的主观色彩，才让居高位者有所忌惮，生怕他已被敌人收买想要暗害自己，或是言语间不够公正影响到自己的判断。这个时候，李密脱颖而出，以上中下三策的方式，客观的分析，很容易就说进了杨玄感的心里，从而帮助他下了判断。

在向人提出建议时，给他以选择性，才会让他觉得你没有私心，公正公平且为他着想。

这是一个很简单的道理，不仅在古代，在现代的社会交往中也可以很好地运用。

Vivi 要嫁人了，她想要一个独特而绝无仅有的盛大婚礼。

关于举办什么样的婚礼，Vivi 一直举棋不定，不少死党的建议和婚庆

pdf下载网 http://www.i8788.com

公司的策划案都让她觉得好像缺了点儿什么似的，一直犹豫到婚期将近也没有决定。

这时候，有一份新颖的策划案送到了她的面前。

这份策划案分为上中下三例，第一例推荐的是最近流行的海底婚礼，新奇刺激但造价昂贵，而且稍有些危险；第二例是中规中矩的中式婚礼，带有浓郁的民族色彩，浪漫，价格却也不菲；第三例是西式自助婚礼，平和、自由，价格也相对便宜许多。

看着这份策划案，Vivi不自觉地就在心中将三个婚礼场面想象了一遍，又把它们排在一块儿做了个对比。最后，她惊喜地发现，海底婚礼正是最适合她的，因此，她毫不犹豫地敲定了这份策划案。

在Vivi所见的其他的建议与策划中，未必就没有比海底婚礼更奇妙有创意的点子，可是她为什么单单看中了这一份策划案呢?

依旧是同样的道理，这份策划案的作者在一个小圈子里给了Vivi选择性。

当人们面对过多驳杂的信息时，想要从中筛选出一个最好的，是难上加难。可是，如果只有三个呢?

当一份只有上中下三策的选择题放在面前时，人们会不自觉地被局限在这三种选择之中，从而忽略了其他的外在选择。这时候，惯性思维会促使人们在这三种选择中选一个，而做出的那个选择，往往会被认定而很难更改。

也许有人会问：为什么是三个，而不是两个、四个，或者是更多?

如果是两个的话，那么这道题就变成了判断题，而非选择题，一是一非的选择只会带给人强烈的压迫感；如果是四个或者更多的话，很容易让人眼花缭乱，产生“这么多的办法，应该不会是认真想的吧”这样的念头，造成反效果。

因此，如果想要说服他人，特别是一个并不是很信任你的人，直来直往是最笨的办法。这时，你可以将你想要说的话加上另外两种选择一起甩

pdf下载网 http://www.i8788.com

给他，当然，要强调你的办法的优秀性，然后，让他自己分析孰轻孰重即可。

拆屋效应：想开天窗，就要拆掉屋顶

当我们想说服别人办一件小事时，不妨先向他提出办一件大事，在这件大事被拒绝之后，再说出预期中的小事，会更容易被人所接受。

在做出离家出走的决定之前，小丽做梦也想不到，那些通常在电视电影里演的故事也会在自己身上发生。

她紧紧地握着那张考了59分的卷子，眼前浮现的是妈妈勃然大怒的样子和爸爸惊愕失望的表情。从小就没有挨过打的她想到同学之间绘声绘色的可怕描述，不由得浑身打冷颤。

只有离家出走，才不会遭到这样的劫难吧？再一次坚定了自己的信心，小丽加快了收拾行李的步伐。

当然，这样的离家出走注定不会有什么结果，不出几天，小丽就被父母在同学家找到了。被发现的小丽大惊失色，还在担心考试没有考好的问题。但出乎她的意料，着急的父母只是抱着她痛哭，庆祝女儿失而复得的喜悦，根本将她担心的问题抛诸脑后了。

如此看来，那小丽的出走不是多此一举？

从结果来说正是如此，但是从过程来分析，并不是这样。鲁迅先生1927年曾在自己的作品《无声的中国》中写过这样的一段话："中国人的性情总是喜欢调和、折中的，譬如你说，这屋子太暗，说在这里开一个天

pdf下载网 http://www.i8788.com

窗，大家一定是不允许的，但如果你主张拆掉屋顶，他们就会来调和，愿意开天窗了。”

在小丽身上，离家出走就相当于“拆屋”，而考试没有考好的小错误相当于“开天窗”，当她“连屋子都拆了”之后，父母自然不会计较她“开天窗”的小事。

这正是所谓的拆屋效应，拆屋效应的精髓便在于先提出一个很大的要求，让人觉得无法接受，紧接着再提出一个比较小的要求，这么两相对比之下，人们便觉得那个小要求不是那么过分，从而会比较轻易地接受它了。

利用拆屋效应，小C轻松地解决了一个他人无法解决的难题。

小C所在的环保组织想要在一片办公区的花园草坪边插上“禁止踩踏草坪”、“爱护花草，人人有责”这样的环保标语，但负责该办公区的物业极为难缠，认为那样做会影响到办公区环境的优美与统一，因此对前去游说的小C的同事不予理睬。

得知这件事后，小C自告奋勇地出马了。

“我是××组织的工作人员，为了保持环境绿化，减少植被被踩踏的频率，我们打算将你们办公楼区的草坪用铁栅栏围起来，并竖立大幅的广告标语。”见到负责人，小C开门见山地说明了来意。

“开什么玩笑，这怎么可能?”负责人把头摇得像拨浪鼓一样。

“可是环境保护人人有责，你们这儿的绿化本来就很少，再不加强保护，难道你想让整个办公区变成一片荒地吗?”小C毫不退让，步步紧逼。

“那也太夸张了，我们这可是现代化的办公楼区，如果那么做，多影响环境美观性。”负责人还是摇头。

小C并不气馁，继续努力想要说服他，当然，无论他怎么说，负责人都不同意。

看火候差不多了，小C退让一步，提出了一个折中的办法：“那这样吧，我们只在草坪边插一些小的环保牌，这样既可以提醒大家注意保护环

pdf下载网 http://www.i8788.com

境，又不会影响整个办公区的美观。”

“这还差不多。”负责人点点头，同意了。

同样的要求，小C的同事因为没有铺垫，很直接地遭到了拒绝，而小C正是因为活用了拆屋效应，轻松取得了预期的结果。

这是一个很巧妙的招数。人类的潜意识里都认同互惠原理，即一个人会以相同的方式来报答他人为我们所做的一切。因此，当他多次拒绝别人的要求，而对方又没有可能拒绝他的要求时，他就会产生一定的愧疚心理，在这种心理的作用下，当对方提出一个比较简单的要求时，他就不好意思拒绝了。换一个角度来说，他只有接受，潜意识里才会安下心来。

在社交生活中，我们也可以很巧妙地利用这一点。打个最简单的比方，在想要借钱时，不妨先说一个比较大的数字，对方肯定会拒绝，这时候，再说一个与实际符合的数字，对方就会为了弥补第一次拒绝所产生的愧疚感，将钱借给你。

从众效应：用他人的故事来说服对方

在辩论比赛中，除了论点清晰之外，最重要的就是论据充分了。这里的论据，指的就是在他人身上所发生过的同样的事。事实证明，只有客观存在的故事与事件，才能够从根本上说服他人。

曾经有这样一个笑话：

一个老太太脖子抽筋了，只能斜着头望天，于是在路边休息。

这时候，有个小伙子看见老太太奇怪的动作，很是不解，上前问道：“大娘，您看什么呢?”

pdf下载网 http://www.i8788.com

老太太不便说话，就指了指自己的脖子，但是从小伙子的角度看，还以为她指的是头顶上的天空。

小伙子便巴着脖子使劲地张望，想要知道那老太太究竟在看什么。

小伙子的动作被路过的大婶看到，上前奇怪地问道："你在看什么呢?"

"嘘。"正在聚精会神望天的小伙子向她摆了摆手，做了个噤声的手势。

看他神神秘秘的样子，大婶也将信将疑地抬起头来，想要从那万里无云的天空中找出点端倪来。

一位赶车的农夫经过，奇怪地问大婶："这位大姐，你们在看什么呢?"

"嘘，别做声，刚才天边有神仙显灵。"大婶随口回答了一句。

就这样，人越聚越多，不一会儿，路边围满了抬头望天的人，有路人惊问："嗨，都在看什么呢?"

"刚才有一个飞碟，飞到那边的云彩里去了，赶紧看，不然一会儿"咻"地一声就飞走了，看不到了……"

短短一段时间内，路边变得比集市还要热闹，一大群人像扎着脖子的鸭子一样，齐齐抬头望着天空。倒是那个一开始脖子抽筋的老太太已经歇息过来了，弹了弹衣服，走了。

这一个广为流传的有趣笑话，但很少有人知道，在这之中，还包含着深刻的心理学道理。这则道理叫做从众效应，也叫乐队花车效应，指的是当个体受到群体的影响，比如说引导或是压力等，就会怀疑并改变自己的行为判断，向群体一致性的方向靠拢。

这种效应用通俗点的话来说就是随大流。人们通常都会认为大多数人所做的事就是对的，因此做一件事时，根据大众的经验去做，能少犯很多错误。因此，一个人进行是非判断的标准之一，就是看别人在同样的场合会怎样做，并且，如果有成功的例子，便会深信不疑。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这与人类潜意识里所具备的社会认同感有关，当人类身处于多元化的社会环境中，就会不自觉地将他人的做法作为自己的标准。

正因为这个道理，当我们想要说服一个人时，如果只是一味地分析，未必能达到很好的效果。这时候，讲一个在别人身上发生过的类似的故事，就能轻易说服对方。

小莉是一家个体服装店的老板，最近新从广州那边进了一批货。但在货品拿回来时，她突然发现有一批T恤的后背是镂空的，与她刚开始订的那批并不是一个型号。

如果更换的话，不仅费时费力，而且还麻烦。小莉眼珠一转，反而将那个型号的T恤挂在了店里最显眼的位置。

果然，刚挂上不多久，就有几个女大学生一眼看上了它。

“倒是很漂亮，但是……这后面会不会太暴露了点?”想要购买的那个女大学生还有点犹豫。

一般的店家在这时往往会采用降低价格的方式来吸引顾客，但是小莉却反其道而行之，沉着地说：“你们不知道吗？露背装可是今年最流行的新款，我们店里还有隐形文胸专门搭配。今天早上就有几个师院的女生买了这件衣服，都是舞蹈社里非常漂亮的美眉呢。像这样的衣服，也只有像你们这样有好身材又有气质的女大学生才能穿出最流行的效果来。”

这一番恭维听得那个女生眉开眼笑，也不还价，直接付钱拿走了那件T恤。

在生意场上，有这样一句俗语：“没有卖不出去的货物，只有不会说话的销售人员。”一件货品能不能卖出好价钱，三分在于货品本身的质量，七分在于销售人员的口才。上面故事里的小莉，正是利用了从众效应，再加上适当的恭维和赞美，让那个女生轻易相信了她的话，买走了原本还犹豫不定的衣服。

所以说，当你想说服的那个人顽固坚持时，不妨试一试讲一个在别人

pdf下载网 http://www.i8788.com

身上发生过的故事，这不仅能让你的论点听起来更有说服力，也会让你表现得更加客观公正。

富兰克林法：对比优缺点，帮助对方下决心

买，还是不买？做，还是不做？当一个人在这样的抉择之间徘徊时，与其对他进行游说，还不如理性地帮他列举出这样做的优点与缺点。当然，如果你偏向于其中的某一面的话，那么不妨在那一面多做做功夫。

国内某知名的家电公司新在一家大商厦里开设了专柜，为了保证销售额度，负责人在开设专柜前，专门作了详尽的市场调查，并选择了在十一长假正式开张，举行优惠活动。

这一系列的计划尽善尽美，可是在实施时，却遇到了没有料到的阻碍。顾客们一看见是国产品牌，并且还是新开设的专柜，便开始对质量问题和信誉问题产生怀疑，无论销售人员如何解释推崇，也很少有人掏腰包。

眼看着长假将近，预销售额却少得可怜，负责人心急如焚。万般无奈之下，他请到一个市场销售专家来，希望能解决问题。

了解了初步的情况之后，专家为负责人提出了一个解决办法。他让负责人去打印一些小的卡片，在卡片上，呈“T”字形分为两个区，一个区写着他们所生产的家电的优点，另一个区则空白，标示着“缺点”二字。

“如果有人流露出购买意向，就请他做这样一个问卷调查，送他一些小礼物。”销售专家如是说道。

pdf下载网 http://www.i8788.com

对于这样的小卡片是否能够奏效，负责人也将信将疑。但让他惊讶的是，在这种卡片加入应用后的一个星期，预销售额猛然上涨，几乎达到了之前一个月的总和。

小小的一张卡片，怎么会有如此大的魔力呢？说起这其中的缘由来，还要涉及心理学中一个著名的法则：富兰克林法。

富兰克林法又叫做理性分析法，它是由美国著名的政治家富兰克林发明的。传说富兰克林在决定一件事情之前，有这样一种习惯，他会将做这件事的好处写在一张纸的左边，坏处写在右边，中间用一条线隔开，这样一来，就可以很清楚地看到做这件事的好处与坏处，分析起来也很明了。

这种方法经过了世人的引申之后，得到了广泛的应用，那位市场销售专家所用的也正是这里面的道理。他让负责人将产品的好处，例如与进口商品相比价格便宜、质量过硬、售后服务保证周到等优点书写在左边，再让顾客将自己能想到的缺点写在右边。在比较紧的时间里，顾客不可能想出太多的有关于产品的不利因素，因此，他们能写出的缺点少之又少。

但是，正因为顾客亲手参与了这一过程，他们会觉得，在写完这张卡片时，自己对于产品已经有了一定的认识，优点与缺点一目了然。此外，这种公正、公平、公开的做法也会培养出顾客对产品的信心。

每个人都明白，世界上并没有十全十美的事物。因此，当卡片上所分析出的优点远远多于缺点时，顾客就很容易下定购买的决心。

除了在销售过程中，富兰克林法也可以用到想要说服他人的其他场合。

小姜的女友与他谈恋爱遭到了家人的反对，因为这个问题，两个人争论了许久，也没有得出一个结果。

这一天，小姜在网络上看到了富兰克林法，恍然大悟。他拉着女友在桌边坐下，拿了一张纸，在中间画了一道竖线。

“我们总是就应不应该在一起的问题争执，今天来做一个决断吧。”小

pdf下载网 http://www.i8788.com

姜先在纸的左边写上“在一起的好处”，然后便和女友两人一起琢磨起来。

“生病了有人嘘寒问暖，不会没人关心。”

“情人节有人送花，不会无人问津，在公司里丢面子。”

“再找一个，未必会有现在合适……”

两人绞尽脑汁，几乎把左边的纸张全部写满之后，才意犹未尽地告一段落。

紧接着，小姜在右边写上“在一起的坏处”，把笔交给了女友。

“每天有家务要干。”

“偶尔会吵架。”

“主要是父母不同意。”

写上了这三个缺点之后，女友便停下了笔。看了看左边“琳琅满目”的优点，再看看右边“形单影只”的缺点，她抱住小姜，幸福地笑了。

依靠富兰克林法，小姜轻松地解决了困扰自己多日的恋爱问题。

我们在生活中，也许没办法时时带着纸笔，但是依旧可以用到这个办法。在想要说服一个人，特别是善于理性分析的人时，不妨就着想要说服的事，列举出优点和缺点，然后帮助他分析优点，淡化缺点，这样就能很快让他下定决心。

超限效应：说得太多太久，会起反作用

在批评、表扬或是说服一个人时，应该掌握正确的“度”。达不到这个“度”，还有再次促进的可能，但若是过了这个“度”，就会产生超限效应，非但起不到应有的效果，还会引发一系列反作用。

pdf下载网 http://www.i8788.com

美国著名幽默作家马克·吐温，相信很多人都拜读过他的大作，可是，很少有人知道，这位大作家曾在教堂中做出过类似于“偷窃”的行为。

那是一个阳光明媚的下午，马克·吐温坐在教堂里，听一位牧师演讲募捐。不可否认，那位牧师的口才很好，他的发言非常精彩并且让人感动。马克·吐温从衣袋里拿出了钱包，准备在牧师演讲完毕之后捐款。

可是，等啊等，又过了十分钟，牧师的演讲还没有结束。马克·吐温有些不耐烦了，他将钱包放进口袋里，打算只捐一点零钱。

又过了十几分钟，台下的听众开始哈欠连天，马克·吐温也很不耐烦，决定不捐款了。

然而，那位牧师并没有察觉到自己所做的这一切，他继续慷慨激昂地演讲，自己乐在其中。

最终，当他终于结束了这段冗长的演讲时，马克·吐温已经七窍生烟了。到募捐开始的时候，他不仅一份钱都没有捐，反而从募捐盘子里偷了两元钱，而且，不止他一个人做出这样的动作。

这位可怜的牧师恐怕怎么也想不明白自己到底错在哪里，但实际上，一个人如果就一件事说得太多，通常会产生预料之外的反作用。这种因为刺激太多太强，或者是作用的时间太久，就会引起心里不耐烦甚至反抗的心理现象，这在心理学中被叫做超限效应。

重复能够给人加深印象，这一点没错。但一个人在受到教育、批评、赞扬或者是接受新事物时，总会需要一段时间来消化、认知，来恢复正常的心理平衡。这个时候，如果重复得太多太久，难免会让人产生不耐烦的心理。再过一些，就会引起人们的逆反心理，促使他们做出反抗的行为，并且对说话人产生极其不好的印象。

很多人正是把握不好这一点，在与人交往的过程中，很轻易地遭人反感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

W君是出了名的严厉上司，在他手下工作的人，没有一个没挨过他的骂，新来的员工小S在刚分到他手下时就听说了这一点。

为了避免犯错误，小S可谓是兢兢业业。但是，人难免会有疏忽的时候，因为一天起晚了，小S尝到了自W君那里来的第一次批评。

这一次批评，小S虚心接受，并且在后来的日子里十分注意，不让自己再迟到。

可是，没过多久，因为一张单据产生了一点小纠纷，小S再次被W君责怪。

这原本也不是什么大不了的事，但让小S闹心的是，W君在批评自己的同时，再一次提起了上次自己迟到的事情。

“都过了那么久的事，还记得那么清楚!”小S愤愤不平地念叨着，却也不敢多话。

没过多久，因为与W君在销售方式上存在不同的意见，小S再次被他叫进了办公室。W君就小S意见的偏颇与浅薄喋喋不休，“顺道”再次提起她在工作上的疏忽与“爱迟到”的毛病。

“什么陈谷子烂芝麻的事情你都要拿出来说，难道一个人迟到过一次，就会一辈子迟到吗？难道你从来没有迟到过吗?”被W君“唠叨”了快半个小时，小S终于忍无可忍地发火了，她拍着桌子与W君大吵起来，最终闹到了经理那里。

问明了情况，经理并没有处罚小S，反而对W君进行了降职处理。

严厉并不是错，作为一个领导，如果不严厉一些，就会让手下的人产生惫懒的情绪。但是，W君错就错在“翻旧账”与“太唠叨”，要知道，如果触犯了超限效应，哪怕出发点再好，结论再正确，也很难被人接受。

这种效应在未成年人和脾气暴躁者中体现得尤其明显。因此，如果想要说服一个人，那么千万要注意，不能翻来覆去，也不能说得太久。否则，万一让人产生了逆反心理，那么之前所说的一切就白费了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第十章
掌握驭人能力，完美操纵他人心理

某位局长说过这样一番话："在机关，你得会使唤人才行。什么叫会使唤人？就是我让你干活，你就得乖乖地去干，干完了还得感谢我。"看起来很粗俗，不是吗？但扪心自问一下，如果你当了领导，这会不会正是你需要的呢？当然，并不是人人都会当领导，但是，学会在社会交往之中掌握主动权，让别人按照你的心意与想法去做事，而不是处处被人牵着鼻子走，却是绝对必要的。治人先治己，驭人先驭心。驾驭他人，是社交中最高阶的一门艺术。

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

南风法则：治人先服人，驭人先驭心

爱人者，人恒爱之；敬人者，人恒敬之。要想获得更多的友谊，更多的信任，更多的帮助，就要先学会关爱别人，帮助别人。永远不要认为率先表达善意是可耻的，事实上，对于绝大多数人来说，你的善意才是最可贵的礼物。

有一天，北风找到南风，要和它比谁的威力大，以显示自己的威风。它们比试的内容是，看谁能让街上的人脱掉衣服。

北风用尽全力，猛地向街上吹去，森然的凉意浸透到每个人的骨子里。但行人不但没有脱掉衣服，反而把自己裹得越来越紧。

而南风则慢悠悠地吹出一阵暖风，温柔的南风把春意带到大街上，气温越来越高，人们越来越热，便脱下了厚实的外套。

于是温柔的南风赢了狂暴的北风。

这是法国诗人拉·封丹写的一个著名寓言，社交心理学界把这则寓言揭示的规律称为南风法则。

一直以来，领袖人物分为两种，一种是待人和善，另一种则喜欢以威凌人。我们纵观历史不难发现，那些获得了最终胜利并长治久安的人，都是前者。项羽待人寡恩，输给了表面宽厚的刘邦；嬴政待人苛刻，于是统一中国后死在了自己大臣的手下；织田信长武功卓著但为人暴虐，所以被部下烧死在本能寺里。

巨大的权威让人感到敬畏，但刚直易折，这就需要恩威并施。武则天执政前期利用来俊臣捕杀反对她的大臣，而当朝野肃净之后，她马上就把激起民愤的来俊臣杀了，并优待官员，广开言路，使唐朝出现了第一个和平稳定兴盛的时期。

pdf下载网 http://www.i8788.com

其中的启示是：想要长久地维系与他人的关系，就必须懂得让对方感到如沐春风。

如何才能做到这一点呢?

1918年，一个家境贫寒的男青年在日本大阪开了一家制作灯泡插座的作坊，并且雇了三个学徒。本来学徒工在最初的三个月是没有工资的，但男青年还是给他们正常工人的工资，并把制作灯泡插座的技术倾囊相授。

那一年，青年24岁。

学徒们感谢青年的慷慨，工作加倍努力。四年之后，他们把作坊变成了一个工厂。

从此以后，男青年的事业越做越大，他从灯泡插座开始，研制并销售了自行车灯具、收音机、干电池等产品。

但这期间，男青年对他的事业伙伴和手下员工一如既往地体贴。他开办店员培训学校免费教导员工基础知识；他尊重员工，每个星期都要亲自品尝员工的工作餐；他成立了一个基金（那时候还不叫基金），为需要操办婚丧嫁娶的员工予以补贴。

30年代初，全世界爆发了前所未有的经济危机。在日本，中小资本家几乎全部破产，很多大型企业都濒临破产，几乎所有的企业都开始大规模裁员。而唯一没有裁员的，就是这个男青年的企业。

那时，他的企业已经升格为株式会社，正准备在日本大干一场，却遭受了很大的打击——民众没有购买力，销售额大幅受挫，产品生产过剩，货物积压严重。

他的很多干部都提议效仿其他会社，通过裁员来控制支出。但男青年毅然否决这个提案，他一个员工不裁，工资一分不降，还把员工的工时调成了半日制，并且鼓励员工利用闲下来的半日向邻居和亲人推销商品。

很多准备好被减薪的员工得知此消息之后，热情大涨，积极响应男青年的倡议，没过几个月，就把库存产品全部倾销出去了。

于是这家株式会社安然地度过了经济危机，可能是全日本唯一一家在

pdf下载网 http://www.i8788.com

这个阶段还能盈利的电器生产商。

这家公司，就是松下电器。那个家境贫寒的男青年，就是松下幸之助。

看，让别人觉得温暖并不难，一是关心对方，二是能帮就帮，如此简单而已。松下幸之助先生对待他的下属是这样，我们对待朋友也该这样。

当代人的生活压力越来越大，生活节奏越来越快，人与人之间的交流反而越来越少。所以，每个人心里都渴求关心，甚至可以说，这种关心对大多数人来说已经奢侈到难能可贵的地步。所以在这种隔阂较大的社会形态下，你送出的关爱肯定会得到超乎想象的回报。

还有人认为，如果帮助别人太多，会让自己吃亏。这样想的人其实是算错了一笔账。要知道，当我们为对方付出一点力所能及的关爱时，收获的会是对方的感激和情谊。这是对方心甘情愿欠你的人情，而世上没有什么比这种人情债更贵。

所以，我们要对周围的人多一点关心。当他们需要倾诉的时候，听他们倾诉；当他们需要帮助的时候，给他们帮助。什么是温暖？这就是温暖。

拿对方当自己人，他才会为你卖命

人是群居动物，我们的天性会把人分成距离自己较远的和较近的。较远的是简单的合作者、陌生人，甚至敌人，我们对这些人时刻存在功利、警惕的念头。较近的则是朋友，是自己人，我们与朋友之间互相帮助，不会计较付出。所以，要想得到别人的帮助，最好的办法就是把对方当成自己人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

蜀汉昭烈帝刘备，崛起于市井之间，却凭借优秀的个人魅力聚拢了一大批文臣武将，而其中对他最为忠心耿耿的，莫过于关羽和张飞。

就拿关羽来说，他与刘备相交于市井，两人吃睡在一起，并且还拥有共同的志向，所以就有了著名的桃园结义。

后来，曹操发现关羽兵马娴熟，武艺不凡，十分看重他，亲自上表请汉天子封他为汉寿亭侯，并极力笼络。

但当关羽又得到了刘备的确切消息之后，马上星夜投奔，千里走单骑，过五关斩六将，最终重回刘备帐下。

刘备也对关羽报以极大的信任，他让关羽护送他的妻子家事，直到后来得势占了三分天下，也把最重要的荆州交给关羽。无论两人身份地位有什么变化，刘备自始至终都把关羽看成自己人，这也导致关羽对刘备极其忠心，从此“随其周旋，不避艰险”。

曹操贵为汉丞相，权倾天下，刘备无权无势无兵无粮。关羽为什么对刘备如此忠心？

其实不只关羽，我们每个人都有这种双重标准：

当你帮助朋友的时候，觉得付出一些代价是无所谓的，而对于那些特别亲密的朋友，你甚至会认为付出的再多也值得。

而当你帮助与你关系较为生疏冷漠的人时，你就会要求对方能够给你补偿，即使你不说出来，心里也会这么想。

对于关羽来说也是如此。曹操优待他，是上级对下级的优待，最多的也只是佩服关羽的忠义和本事；而刘备却拿他当自己人，两人一见便能聊在一起，并为了同一个志向结拜为兄弟。

这是人的天性。而我们能在这里面利用的，就是把生疏者变成自己人，从而让对方能够心甘情愿地帮助你。

想要对方把你当成自己人，最简单、最快捷、最有效的办法就是把对方当成自己人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

张师傅是某厂的高级工程师，刚刚跳槽，被新单位任命为工艺部主任。这个部门很需要工艺师和制图师之间的通力合作，而现在这些人都是张师傅的手下，所以他希望能够增进他和手下们的交流，尽早消除隔阂。

于是张师傅在本市一家大饭店里摆了一桌，请同事们吃了顿饭。因为饭店比较上档次，所以菜色相当不错，席间也算融洽，但毕竟是和手下第一次交流，所以张师傅还是觉得彼此有些隔阂。

他回到家后，就与妻子聊起现状，妻子给他出了个主意：一个月后再请他们吃顿饭，但要把下属们请到家里来。

张师傅想了想，欣然赞同。

一个月后的周末，绝大多数同事到了张师傅的家，不少人带了些零食之类的。一开始大家有些不适应，喝了点酒之后，就都放开了，光啤酒就喝了三箱，气氛相当热烈。

星期一上班时，张师傅发现同事们对自己的态度亲切了很多。

我们分析一下张师傅的事情：他无论在多高档的饭店宴请部下，部下们都会认为张师傅对他们有所图，他们或许会做好帮助张师傅的准备，但这是一种等价交换，即“张师傅请客吃饭”交换“部下们一定程度上的帮助”。

从本质上，张师傅与部下们的关系仍然是职场上的合作者，上下级，这一点没有改变。但张师傅就是想改变这一点，把普通的合作者变成自己人。怎么办？还是请客吃饭，但要在家里请。

在家里请有什么不同呢？

要知道，对于绝大多数人来说，“家”都是喧嚣中的一块净土，是最神圣不可侵犯的。最亲密的“自己人”，可能就是家人。所以把对方领进家门，就是一种最大程度的认同。

有一点要说的是，当我们这么做的时候，千万记得把握好一个“度”。如果你准备把一个“合作者”发展成“自己人”，只有在建立了一定程度上的互相了解之后才行。如果对方还是陌生人，千万不要这么做，这会让

pdf下载网 http://www.i8788.com

对方觉得你太过轻浮，或太过功利。

当然，表达“自己人”的邀请方式，绝不仅仅是请到家里吃饭这一种。你可以跟对方讲一些不是每个人都知道的秘密，你可以传授给对方一些实用的技巧，甚至偶尔和对方共用一个杯子喝水，都会让他很快接受你。具体的做法，要看具体的人、具体的环境，这需要你自己的慧眼去观察。

标签约束效应：用“大帽子”控制对方

每个人的性格都由两部分组成，即自然性和社会性。而标签是一个人社会人格的概念化，一个人只要还想在社会立足，就要找准自己的位置，给自己贴上无数标签。而这些标签就是我们可以利用的地方。

曹操是一代枭雄，而陈宫则是著名谋士，两人本来应该是互为君臣，但发生了“曹操杀吕伯奢事件”，曹操更是喊出千古名言“宁教我负天下人，休教天下人负我”。陈宫则认为曹操为人太过自私，就私下离开了他。

后来，曹操渐渐成了北方最大势力之一。

而陈宫成了吕布的首席谋臣，也在中原地区闯下了赫赫威名。

但吕布格局太浅，最终被曹操击败。曹操俘虏了陈宫，想要劝降他：一来两人曾经有一段私谊，二来陈宫确实是不可多得的人才。

但陈宫却嫌曹操为人奸猾自私，不肯为他所用，一心求死。

曹操想尽办法，却奈何不了陈宫。

曹操的手下于是出了主意：陈宫是远近闻名的大孝子，不妨用他的母亲和家人来威胁他。

于是曹操再次来到陈宫面前，威胁道：“公台（陈宫字公台），你不怕

pdf下载网 http://www.i8788.com

死是条汉子，但你在老家的母亲怎么办呢？你的家人怎么办呢？”

陈宫一听心就凉了，曹操说的没错，他是条不怕死的汉子，但那个时代，战败等于造反，是要株连家人的——不能因为自己害了老娘。于是他让自己冷静下来，慎重地说道：“久闻孟德公以仁孝治国安邦，以仁治国的人不绝人子嗣，以孝治国的人又怎么可能伤人母亲呢。所以我家人的生死存亡，取决于您啊。”

曹操心有不甘，却又无计可施，毕竟陈宫给他戴了顶太大的帽子，所以最后只能草草杀了陈宫了事。

我们常说，当代人越来越“标签化”。标签是什么？

标签就是社会基本准则具体映射到我们身上的产物。这种准则很多人心里并不认同，但为了行走社会，无论认不认同都要遵守。

就说曹操，三纲五常是那个时代的道德准则，曹操想要拨乱反正，把乱世变治世，就要宣扬这套准则。所以，首先他自己就要遵守。陈宫正是看准了这一点，把仁孝二字堂而皇之摆在曹操面前，一顶大帽子扣了过去：你敢动我的家人就是不尊仁孝，你的统治根基就会动摇。

其实不只曹操，无论是谁，只要没有脱离社会，就必须要贴着一个个摘不下来的标签。

有标签，就要受到标签的束缚，这就是标签约束效应。每个没有脱离社会的人都会受到这个效应的影响，给他们扣大帽子，就格外容易。

小飞在一家并不很大的私营企业上班，公司有个制度：员工每个月工资会扣除百分之十作为合同抵押金，如果员工在合同到期前私自离开，那么这笔钱将不予返还。

这一年，一家更有实力的企业准备挖走小飞，但小飞同现在公司签的合同没到期，如果他辞职，那么积攒了两年的合同抵押金将化为泡影。

于是小飞在递交辞职信的时候，当着老总秘书和副总的面，说道：“老总啊，抵押金您可得退给我啊。别的不说，就咱这栋写字楼，二十多

pdf下载网 http://www.i8788.com

家大大小小的公司，除了咱们，都和员工闹过矛盾。就咱们公司，快十年了一点毛病没出过。为什么？就是因为您对员工好是出了名的。而且虽然咱签了三年合同，但我这两年的业绩您是知道的，不比别人三年少。对我您可不能不够意思啊！”

老板一听就乐了，虽然对于小飞离开公司这事不无芥蒂，但想想他在公司干的这两年确实是少有的尽职尽责，所以痛快地把钱退给了小飞。

小飞的老板，对于他的员工来说，标签就是“老板”，慷慨大方，就是一个可以戴给老板的大帽子。

只要他还想做老板，就会往帽子里钻，否则就是小气，就是吝啬，很难再让员工拥戴他。

反过来说，如果你想给对方戴大帽子，第一个要注意的是，你的帽子和对方的标签一定要匹配，切忌驴唇不对马嘴。比方说，你可以给你的老板带上“慷慨”的帽子，但如果你苦诉家里揭不开锅云云，就没有效果。因为你家里揭不开锅不影响他的事业，你的老板不需要“仁慈”这顶帽子。

戴大帽子未必非要对地位比自己高的人用，你看，军队里指挥员对士兵鼓舞士气，其实也是一种戴帽子。而我们平时接触的人多是身份与我们相当的，这时候找准他们的标签，扣一顶合适的帽子，也不是难事。

示范效应：用榜样规范他人的行为

“榜样的力量是无穷的”，认识不到这点的人只是因为列举的榜样不够恰当。要知道，恰当的榜样就是一个强烈的诱惑，会使对方产生一种“只要这么做就能如何如何”的心理暗示。而且这种暗示极其强烈，因为你的榜样就是成功的先例！

pdf下载网 http://www.i8788.com

众所周知，司马家在三国末期统一天下，建立了西晋政权。

打下司马家势力基础的司马懿，虽然已经官至太傅，位极人臣，并且排除异己，权倾曹魏，但始终未曾露出反曹的念头。

这是为什么呢？

史学家普遍认为是魏明帝曹叡托孤的结果。

曹叡弥留之际，召回司马懿，动情地说道："朕唯恐不得见卿，今日得见，死无恨亦……当年刘备在白帝城病危，把幼主刘禅托孤给诸葛亮。诸葛亮因此竭尽忠诚，至死方休。一个偏僻之邦，尚且能够做到这样。何况我们中原大魏呢？太尉你和一般旧臣，也应该效仿伊尹、周公，竭力辅佐幼主，这才是宗庙之幸啊！"

而司马懿之后官至太傅（皇帝的老师），并成了曹魏的实际掌权者，却始终未曾谋逆。不但如此，司马懿临终前，还告诉他的儿子不可谋反，否则就是大不孝。

其实司马懿并非没有篡位之心，如果他真的像诸葛亮那么忠烈，就根本不会对儿子们提及"谋反"二字。事实上，很多时候司马懿应该面临这样一个艰难的选择：运用权势取曹魏而代之，亦或忠于曹家做个千古功臣。

对于大多数人来说，一旦拥有了司马懿的地位，恐怕谁都会想成为前者。但曹叡很聪明地给了司马懿一个榜样：诸葛亮。

这就给他一个很强的暗示：只要你不谋朝篡位，那么你在获取权势的同时，就可以像诸葛亮那样被人追捧和拥戴。

这就是一个示范效应，其实很简单，就是在对方面临选择的时候，给他树立一个很成功的榜样，从而让对方选择你希望的选项。

郭队是某市刑侦大队队长，这两年，由于高智商犯罪激增、刑警大队老龄化严重等问题，导致队里的破案率逐年降低。郭队对此很挠头。

最近队里刚刚侦破一起绑架案，但绑匪巧妙地躲过了摄像镜头，这个

pdf下载网 http://www.i8788.com

案子很可能被办成夹生案子（只嫌疑人落网，但警方证据不足无法起诉，导致嫌疑人逍遥法外的情况）。

专案组的人正在着急，却得到了档案室成老的提点。

成老已经做了四十年警察，无儿无女，所以不想离开警队，就被派去整理档案室。

成老给出的意见是：只要同时有三个摄像头在三个角度抓住一个人的影子，那么即使此人没有完全出现在摄像头里，也可以通过一项技术确定这个人的身份。而且辨识准确率与指纹相差无几，很多欧洲国家已经开始把这个技术的鉴定结果提高到指纹鉴定的高度了。

众警大喜，联系了技术部门，证实了现在我国确实能够引进这项技术。利用这项技术，大队最终把嫌疑人绳之以法。

后来郭队问成老怎么知道这项技术，成老一乐，原来他天天整理档案室，每天除了看案卷就是看案卷，古今中外的卷宗看了个遍，知道的自然比一般人多。

事后开庆功会的时候，郭队灵机一动，把成老拉到主位，真诚地说道："第一杯酒得先敬成老。这两年，犯罪的越玩越精，老兄弟们都说，新东西我们不懂，以前的经验又用不上了，不少同志甚至想过提前退休。确实，咱们都是十几年二十几年的老警察了，省里就再没有比我们还老的大队。可成老干了四十年警察，比我们资格都老，但这套新技术我们不知道，成老知道！为什么？因为成老还在学，还在看，而不是靠着经验吃老本。活到老要学到老啊！"

大家对于郭队的话深有感触，频频点头。当晚，很多刑警回家后开始跟儿子女儿学习怎么上网。一年后，队里的破案率止住下降趋势，三年后开始回升，并渐渐成为省里最优秀的刑侦队伍。

郭队利用成老给刑警们下了一个很强烈的心理暗示：只要多读书，即使老朽如成老，也能立功破案。

这个榜样立竿见影，因为只要是警察就会想着立功破案，而只要多摄

pdf下载网 http://www.i8788.com

人些知识就能不再庸常。成老就是活生生的例子。

生活中我们能用到示范效应的地方太多了，男孩希望女友帮忙洗衣服，大可以说某位女性多么多么贤惠。但有一点要切记，你找的榜样一定是一个你们共同经历的、活生生的人。曹叡托孤是，诸葛亮虽然已死，但并不是遥远的事，而成老就是生活在警察们身边的人。

倘若曹叡只举出千年前的伊尹和周公，恐怕天下早就姓司马了。

还有一点，你举出的榜样，一定要是对方希望达成的目标，要有一定的诱惑力。因为警察们很想立功破案，所以成老的榜样性才有用。

而如果警察们心里根本没有立功破案的意思，即便举出再多成老也没有效果。想一想我们平时遇到的很多家长如何劝孩子学习：你看谁家的谁学了五门课，成绩多么多么优秀，去年得了三好学生。

如果孩子们不愿意接受呆板的应试教育，他们本质上并不觉得成为三好学生很了不起，那么家长举这样的榜样就没有任何作用。

鲶鱼效应：制造点竞争，使他人更有动力

人们对现状——无论是环境还是人，开始特别适应并产生满足感的时候，会产生一种不思进取的惰性。如果要消除对方的这种惰性，最好的办法就是给他塑造一个能让他感到威胁的敌人——这个角色就是鲶鱼。

沙丁鱼是欧洲人最喜爱的鱼类之一，在法国、丹麦、挪威的海鲜市场上一直走俏，而其中的佼佼者，就是活沙丁鱼。

然而一开始，市场上的活沙丁鱼很少，因为沙丁鱼是海里最“懒”

pdf下载网 http://www.i8788.com

的鱼。

在海里的时候，海水能够提供足够的氧，也就不需要它们运动。

而对于被捕获的沙丁鱼来说，他们的懒惰习性就很致命了。因为几百条沙丁鱼挤在一桶空间狭窄的水里，氧密度与大海相比变得极低，而沙丁鱼们仍然不爱运动，无法吸入更多的氧，便因缺氧而被“憋”死了。

有鉴于此，每个渔港只有一两个渔农带回来的沙丁鱼是活的。人们询问他们秘诀，渔农却缄口不言，直到很多年后，他们“养活沙丁鱼”的秘诀才被发现。

那就是在已经捕获的沙丁鱼群里放一条鲶鱼——这一个简单的动作，就让沙丁鱼的存活率提高了数十倍。

这是为什么呢？

因为鲶鱼以体积较小的鱼类为食，他们一进沙丁鱼群就开始捕捉沙丁鱼，这时候懒惰的沙丁鱼直接面对天敌，自然要四下逃窜。这就产生了剧烈的运动，而动物在运动时吸入的氧比静止时多很多，这些氧正好可以让沙丁鱼活着从渔船到达海鲜市场。

把一个外来个体引入现有的僵化机制里，产生竞争，使旧体制重新焕发活力，这就是鲶鱼效应。

鲶鱼效应最初是在行政管理学界被提出来的。而心理学家认为，鲶鱼效应不只可以应用在企业管理中，在社交活动中，鲶鱼效应有更大的发挥空间。

“没有压力就没有动力”——这句话在某个角度上也是在诠释鲶鱼效应。一个死气沉沉的企业，如果忽然来了一个能力非常强、表现非常抢眼的年轻人，恐怕会让所有老员工产生强烈的竞争心理，从而提升他们的积极性。

菲菲是个秀外慧中的女孩，在某学校读书，同班有个小伙子叫天天。两人有些两情相悦，这几乎是班里人人皆知的秘密。但菲菲苦恼的是，天

pdf下载网 http://www.i8788.com

天哪里都好，就是性子慢，又太木讷，从来没主动明确地表白过，马上就到七夕节了，说不定菲菲又要一个人过，这让她有些急。

于是聪明的菲菲想到了个主意，她去约他们班的一个男生吃了两顿饭，并且故意让天天撞见。

天天于是急了，在七夕节的前一天，用短信通知菲菲出来见他。当菲菲出现在宿舍门口时，发现天天手里捧着一篮子玫瑰花在等她。

菲菲给天天制造了一个假想敌，让慢性子的天天无法再“矜持”。因为如果他继续木讷下去，他喜欢的女孩可能就被别人抢走了。

但我们也可以想象的到，如果菲菲跟她找的男孩过于亲密，就会适得其反。这样会让天天觉得自己完全“没戏”，不但不会着急向菲菲表白，恐怕还会从此疏远菲菲。

所以这里要提出一点忌讳，在应用鲶鱼效应的时候，千万要记得掌握好鲶鱼的大小。如果“鲶鱼”太小，那么对于“沙丁鱼”完全构不成威胁，沙丁鱼也就不会游动；而鲶鱼太大，容易把沙丁鱼全部吃掉，这样你就得不到任何东西了。

总而言之，当你发现周围的人——无论是亲人、同事还是朋友——开始意志消沉失去活力的时候，不妨对症下药，考虑一下鲶鱼效应这个办法。

破窗效应：关系出现裂缝要及时修补

你给一个朋友留下好的印象，会随着时间的飞逝渐渐被淡忘；而如果给对方留下坏印象，那么时间越久坏印象就越深。如果你还珍惜你和对方的关系，就要记住，关系出现裂缝要及时缝补。

pdf下载网 http://www.i8788.com

先来讲两件事：

第一件事是斯坦福大学社会学家詹巴斗教授做的实验，他买来两辆一模一样的汽车分别停在中产阶级社区帕洛阿尔托和穷人区布朗克斯。

前三天，两辆车都没什么问题。

然后詹巴斗把停在穷人区的那辆车的车牌摘掉，不到一天，那辆车就被偷走了。

而接下来的一个星期，另一辆车仍然毫发无损。

于是詹巴斗又把富人区的这辆车的车窗敲碎，结果这辆车在几个小时之后被盗。

政治学家威尔逊和犯罪学家凯琳依据这个实验提出了破窗效应。我们再讲一个破窗效应的反向应用。

此事发生在1966年的美国，那时候著名的沃尔玛超市正在美国全面铺开，但有一个说大不大说小不小的难题却扔在了总裁沃尔顿的办公桌上：由于商场太过火暴，进出的购物者过多，平均每个分店每四天就要被弄坏一个门。

而且商场的门已经从胶合板、实木换成了铁皮门和铁栅栏门，但都会被人群弄坏。

沃尔顿也想不出办法遏制这种情况，于是向企业的所有员工征集意见。有一位店长提出了一个让他决定采纳的办法：把所有的门都换成玻璃的。

于是一夜间，全美的沃尔玛都换成了玻璃门。

接下来，连续三个月，沃尔玛的各连锁店再没有一次“换门”事件。

连结实的铁皮门都不能挡住顾客们的“拳脚”，为什么脆弱的玻璃门就能挡住呢？

这是因为玻璃门虽然脆弱，却美轮美奂，所有人都会潜意识地保护它。铁皮门虽然结实，却笨重，很容易受到磕磕碰碰，而出现了一点瑕疵的时候，人们就会越来越不在乎这扇门，最终导致它迅速报废。就像詹巴

pdf下载网 http://www.i8788.com

斗教授的实验一样：车窗上的一个破洞就可以使祥和的中产阶级社区出现偷车贼。

这就是破窗效应——一个小瑕疵如果不善加控制，就会变成一个无法弥补的裂痕。

一个学生被老师批评一次，可能就会被同学当成“差生”，自己也会自暴自弃，越来越乖僻。这就说明，即使抛开社会的从众性，人类个体的情绪同样会受到破窗效应的支配。

而在社交关系中，对于一个微小的裂痕，如果我们不加以控制，就会越来越大。

小群和小利两家距离非常近，他们从小学开始就是好朋友，后来竟然很巧合地考上了同一所大学。两人在大学里自然是一如既往要好，直到小群交了个女朋友——阿莲。

阿莲是个热情的女孩，希望小群的朋友就是她的朋友，这样也就熟识了小利。而小利是那种大大咧咧、凡是不上心的人，所以跟阿莲在一起的时候也不太注意男女之防。

看到女友和死党越来越亲密，小群心里有些不自在，但又不方便明说。

小利能感受到小群心里有芥蒂，但他觉得两人既然是死党，再大的误会最终都会化解，所以没有和小群解释，也没有注意保持和阿莲之间的距离。

后来小群竞选系学生会主席，而小利没有投他的票，这让小群对小利的看法又多了几分。

有一次，小群踢球拐了脚，被送到校诊所，骨骼矫正之后擦了些药，校医叮嘱他暂时不要下床，小群照做了。

没过一会儿，小利和阿莲就赶来病房看他。

由于输了比赛，又伤了脚，学校里还有许多需要他做的事情，因为伤病可能都干不了，所以小群很沮丧，并没有跟两人多说，他们问起，自己才回答几句。

pdf下载网 http://www.i8788.com

小利和阿莲不想把小群一个人扔在医院，但小群又没什么话说，所以他们两人就开始聊了起来。不一会儿，小利和阿莲就有说有笑，而小群一个人躺在病床上，想插话又不知道该怎么开口，看着两人说说笑笑，不禁妒火中烧。

又过了一会儿，小群忽然从床上下来，指着小利对着阿莲大吼："你要是愿意跟他说话就当他女朋友！"然后一瘸一拐地甩门而去。

从那时起，小利和小群再没说过一句话。

小利和小群谁对谁错，我们暂且不谈。单说一对十几年的朋友，隔膜越来越大，最终小群愤怒地爆发，两人从此决裂，这未免有些可惜。

而破窗效应，就是这件事的元凶。如何才能不让这种事发生呢？

当小利和阿莲走得太近的时候，他是不是可以向小群稍微解释一下？

当小群对小利和阿莲产生怀疑的时候，他是不是也可以主动问一问，甚至主动阻止两人接触，表达自己轻微的不满？

其实，要阻止破窗效应的发生很简单，只要及时把芥蒂和不满说清楚就可以了。

激将法："诱骗"他人，轻松实现你的目的

我们平时要注意，不要把情绪摆在脸上，给人以可乘之机。要知道，任何剧烈的情绪几乎都代表一个弱点，你的弱点暴露的比别人少，而你发现的弱点又比别人多，那么你就赢了。

三国时期杰出的政治家诸葛亮是我国历史上最善用激将法的人之一，我们就来说说他联吴抗曹的一些事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

当年诸葛亮受刘备之命远赴江东欲与东吴缔结同盟，但当时东吴内部有很多人惧怕曹操势大，主张投降，就连主公孙权自己都对此摇摆不定。

诸葛亮得到好友鲁肃的引荐，在东吴朝堂上谒见了孙权，他见孙权虽然面色忧郁，却气度不凡，不像是个爱听别人劝的人，所以他打定主意不能用常规的方式劝他。

互相问候了几句，孙权就问道："诸葛先生，曹兵共有多少?"

诸葛亮轻描淡写地说道："水路三军不下百万。"

孙权自然不信，要知道那时候经过黄巾之乱，全中国的人口加起来也不到两千万。

诸葛亮笑道："曹操在兖州时，就有青州军 20 万；平定河北，又得五六十万；在中原招新兵三四十万，现在又得荆州兵二三十万。如此算来，曹兵不下 150 万。我只说 100 万，原因是怕惊吓了江东之士。"

当然，诸葛亮的言过其实是有目的的，但一旁的鲁肃并不理解。鲁肃是东吴高官里最坚定的主战派，他觉得诸葛亮根本就不是来结盟的，而是来帮曹操劝降的，所以万分着急却又不能表露出来。

果然，当孙权向诸葛亮请教战或不战的时候，诸葛亮竟然真的开始劝降："曹操取得了官渡之战的胜利，又新破荆州，威震天下，现在即使有英雄豪杰要与他抗衡，也没有用武之地，所以刘豫州才逃到这里。希望将军您量力而行，如果能以吴、越之众与他抗衡，就不如早一点与其绝交；如果不能，为什么不依众谋士的主张，向他投降呢?"

这时候鲁肃沉不住气了，他心说：我是找你表决心的，不是做和事佬，您倒是争点气啊，怎么说话越来越不靠谱！于是他连咳嗽带使眼色，暗示诸葛亮说话小心。

孙权没看到鲁肃的小动作，他继续问诸葛亮："既然曹操如此势大，刘豫州为何不降?"

诸葛亮斩钉截铁地说道："当年的田横（秦末起义领袖，后来兵败走投无路，刘邦对其招降，田横不降自杀），不过是齐国的一名壮士罢了，尚能笃守节义，不受侮辱，更何况身为王室之胄、英才盖世、众士仰慕的

pdf下载网 http://www.i8788.com

刘豫州。事业不成，这是天意，又岂能屈处人下?”

孙权听了之后勃然大怒，当即拍桌子离席，群臣也都讥笑诸葛亮不会说话。鲁肃更是埋怨他对自己的主公太不客气，而且他叫诸葛亮来是商量如何破曹，而不是如何降曹的。

诸葛亮笑道：“若说破曹，山人自有妙计。但孙将军不问我如何退曹，却单问我曹操势力，叫我如何作答?”

鲁肃是个实在人，马上跑到后堂把诸葛亮的话转告孙权，孙权一听诸葛亮有破敌良策，马上多云转晴，亲自接待诸葛亮，并设宴款待，商量如何退敌。诸葛亮经过客观的分析，更是坚定了孙权与曹操拼死的决心。

后来周瑜见诸葛亮的时候，也假装要投降试探他。诸葛亮借力打力，说曹操曾公开表示一生最大的两个愿望，一是让祖国统一，二是得到东吴名媛大乔和小乔姐妹。而只要把大小乔送给曹操，马上能让江东免了这场兵灾。

要知道小乔是周瑜的妻子，而大乔嫁了东吴上一代领袖孙策孙伯符，也算是前国母。所以周瑜听完诸葛亮的话马上怒不可遏，抽剑拍桌子表示和曹贼势不两立!

人类的诸多情绪中，哪一种来得最为迅猛和剧烈?

愤怒。

传统的激将法，就是让对方感到愤怒，从而使他超水平发挥。在士气决定成败的冷兵器时代，激将法的作用尤其明显。但火器时代后，装备的作用取代了士气，激将法就渐渐退出了军事舞台，却在另一个领域焕发了风采。

那就是社交学。

社交中的激将法，就是激发对方难以控制的某种情绪，使他去做你希望他做的事。

如何激发这种情绪呢?你要找到他在乎的事情，比如说，对一个爱美的姑娘，你可以激发她的虚荣心，从而把某件化妆品或者服饰推销给她；

pdf下载网 http://www.i8788.com

对一个自卑的人，你可以激发他的荣誉感，告诉他某件事情干得漂亮，让他继续做你希望他做的事。

请将不如激将，这句古话在当代的社交学领域熠熠生辉。因为一个处于清醒状态下的人，一定会权衡利弊，因而你对他的要求就很容易被他认为是弊大于利的。

但当人们被某种剧烈的情绪控制后，往往会失去公正和理性的判断力。而当你掌控了对方某种强烈的情绪时，对方就会按照你指明的方向行动。

反向操纵他人，变命令为协商

命令是一种会让人产生被压迫感的语言方式，哪里有压迫哪里就有反抗，你无节制地命令别人只会让人在心里反抗得更严重。而协商呢，顺着对方的意思，讲清楚利害关系，让对方不知不觉地受到你的操纵。命令和协商，两相比较，优劣立判。

御手洗先生是一位高级蓝领，在东京工作和生活，是个大男子主义和实用主义者。公司同事对他印象最深的两句话，一是“我老婆很听我话，家里什么事情都是我做主，她无论做什么都和我商量”；二是“东京的房子太贵，住公寓便宜而且实用。所以我坚决不买房子”。

这是御手洗先生的两句口头禅，他和太太结婚不到两年，现在有了一个孩子，生活幸福，事业稳定。

但几个月后，同事们惊讶得到了御手洗先生的邀请——他竟然买了大房子，请同事们去吃饭。这让同事们很惊讶：一向反对买房子的御手洗竟

pdf下载网 http://www.i8788.com

然买了房子。

而当同事们到了御手洗先生的家，才发现原因。

就如御手洗先生所说，御手洗太太确实对他很服从，但无论干什么，她都轻声细语地跟他商量："亲爱的，晚上少喝点酒吧，给儿子做个好榜样。""亲爱的，少抽点烟吧，你的朋友中有女士。"

他的妻子每次反对他做什么，或者希望他做什么，都用温柔的语气跟他商量，但说出的理由确实让他无法拒绝。同事们马上明白，御手洗先生买房，可能也是太太用这种"商量"的手段达成的。

我们从御手洗夫妻的事情上，不难看出，看似强势的御手洗先生，其实是在受太太的支配而不自知。他认为买房的事是他自己决定的，而事实上是他的太太希望他买，并说服了他。

这其实是一种极其高明的对话艺术，从不把自己的意愿当成命令说出来，而是跟对方讲道理，让对方真心觉得你说的话是对的，然后让他做决定：是做一件对的事，还是做错的事……结果显而易见。

想要用这个技巧，就必须要满足一点：你的意愿必须是正确的，至少能让对方觉得你是正确的。否则，这个技巧很难成功。

但不管成功与否，平时说话的时候都不能太强硬，否则很容易让人产生抵触情绪。

辉哥是一家大广告公司的策划，他毕业于名牌大学，还曾在某王牌部队服役两年，所以业务上一丝不苟，也常常迸发出令人拍案叫绝的创意。没过几年，他就升任公司创意组组长。

创意组是广告公司最重要的部门之一，能进创意组的，都是有才华有能力的职员。所以，相比于其他部门，这个部门的职员拥有更强的优越感。

而辉哥则认为他的手下太过眼高于顶，作风散漫，无组织无纪律。新官上任三把火，所以他来创意组之后，订立了许多新的规章，对迟到早退

pdf下载网 http://www.i8788.com

的惩戒尤其严格。

而且他在部队养成了令行禁止的习惯，对手下要求很严格，所有的任务都以命令形式下达。如果组员们稍有抗议，就甩下一句“现在你得听我的”、“你要是觉得我不够格就去找经理”云云。

这让创意组成员的积极性大减，几个月来工作业绩持续走低。辉哥也开始受高层责难，最后被调离了创意组。

我们不能说辉哥的改革建议完全是错误的，但我们能说辉哥改革的方式完全是错误的。

其实不只是改革，任何你希望别人做的事，如果用太过强硬的语气说出来，都会让对方产生逆反心理。很多正确的意见会因为对方的这种心理而无法实现。

所以平时的语气尤为重要，尤其是当你要求对方为你做什么的时候。无论对方答应与否，无论你们之间的地位有多悬殊，你都不能太强硬。

要知道社会不是军队，令行禁止那一套并不总是适用。在社会上还用这一套待人接物，很容易让对方认为你是在侵犯他的尊严。

以子之矛攻子之盾，给他人致命的打击

一次成功的反击，会让对方哑口无言。因为你用的话就是对方的话，如果他反驳，就是在反驳他自己。这时候你知道冷静应对，找出漏洞，就可以以子之矛攻子之盾了。

萧伯纳是爱尔兰著名剧作家，他一直同情穷苦民众，反对为富不仁的奸商，他的作品里也经常讽刺商人和贵族。所以爱尔兰的“上层社会”对

pdf下载网 http://www.i8788.com

他极其不满，有些富人时常主动讽刺他。

有一次萧伯纳去剧院，入口很窄，一个高傲的贵族商人与他走到了一条路上，必须有一个人侧过身另一个人才能过去。贵族傲气十足地说道："我从不给驴子让路。"

萧伯纳淡然一笑，让开身子，说道："我正好相反。"

贵族趾高气扬地走了过去，而听到这段话的人都在笑话贵族的愚蠢。

还有一次，一个肥胖不堪的粮食商人在一个沙龙上遇见了萧伯纳。此人常常囤积粮食，再高价掺假卖给穷人，又贿赂政府，使民众无法通过法律手段维权。这个商人不喜欢萧伯纳，所以对他讽刺道："我听说伟大的戏剧家都是白痴，您是个戏剧家，能告诉我，这是真的吗?"

萧伯纳点了点头："是的，所以此刻我看您就像个戏剧家。"

商人没想到萧伯纳敢对自己不恭敬，马上讥讽道："看见你就知道世界正在闹饥荒。"

他这么说是因为萧伯纳那时候长得很瘦，看起来特别营养不良。但萧伯纳并没有因为侮辱而失去理智，他风趣地反击道："是啊，但看见你就知道世界为什么正在闹饥荒。"

沙龙的其他人都佩服萧伯纳的机智和幽默，而胖商人一脸愤愤地离开了。

以子之矛攻子之盾，是面对对方攻击的有力反击方式。从萧伯纳的事迹上就能看出，一个才思敏捷的人，当他抓住了对方的错误之后，予以的反击有多致命。

而熟练地掌握这种技巧确实不简单，首先要做到的是冷静。

因为失去冷静意味着失去思考能力，对方对我们无端谩骂和侮辱，如果我们也这么做，那么和对方也没有什么区别。我们该怎么做呢?

看看萧伯纳。

商人和贵族们辱骂萧伯纳是驴子、疯子，还嘲笑他长得瘦。但萧伯纳没有失去冷静，而是用最幽默最大快人心的方式，反过来笑话对方是驴

pdf下载网 http://www.i8788.com

子、是疯子、是造成饥荒的元凶。

这种冷静就很值得我们学习。

20世纪60年代，美国俄克拉何马州地方高等法院受理了一桩颇为棘手的刑事案件。有人被控犯有杀人罪，法院经过了漫长的调查取证，掌握了很多重要的证据，足以证明他杀人的事实成立。但是他的辩护律师不同意对他的指控，理由是：被害人的尸体一直没有找到，法院根本无法认定所谓的被害人已经死亡。

案件进入了审判阶段，法庭对被告人是否有罪展开辩论。被告人的辩护律师站起来说道："法官先生，陪审团的女士们，先生们，有一件事情会让你们大吃一惊。"他举起手腕看了一下手表，随即把目光转向法庭的入口处，"再过一分钟，在本案中被认定已经死亡的那个人将通过这扇门走进法庭。"

法官和所有陪审团的成员一下子都惊呆了：什么，他没有死？他们全都把目光投向了法庭的入口，紧张地等待着那石破天惊的一幕。

可是一分钟过去了，那里什么也没有发生。

这时，辩护律师说："请原谅我开了一个小小的玩笑，这只是我虚拟的一个情节，那个人并没有像我说的那样从这里走进来，但是你们刚才的反应证明了一点，那就是：你们并不能完全肯定那个人已经死亡。因此，基于这一点之上的所有指控都是不能够成立的。"

法官和陪审团的成员们一下子陷入了极其尴尬的境地，他们一个个面面相觑，没有人能出来驳斥他的说法。是啊，既然你们确认他已经死亡，为什么还要朝门口看呢？难道一个已经死了的人能够走进法庭吗？

但是，主控方的首席律师凯勒是个富有办案经验的人。这时，他站起来反驳说："没错，刚才大家都在看门口，这说明大家对被害人是否死亡还心存疑虑，这不奇怪，因为任何推断都有可能发生意外，他们中没有一个人是当事人，因而并不直接知道被害人是否死亡。可是有一个人知道，那就是您的委托人，本案中被控杀人的当事人。我注意到了，他并没有朝

pdf下载网 http://www.i8788.com

门口看去。这说明什么呢？说明他根本就不相信被害人会从那扇门里走进来。”

这个案例后来收入了美国联邦法院的案例汇编，成为法学界的经典，并被援引到一些心理学和诉讼学的教材中。

用对方的观点驳倒对方，是言语攻击中最难以招架的方式。无论对方的逻辑多么诡异，只要我们能像凯勒一样，用对方的逻辑驳倒对方，就可以使其无话可说。这就是以子之矛攻子之盾的威力，所以我们在生活中不要死板地遵循常理来驳斥对方，经常用他人自己的观点来控制他人，这才是更为高级的驭人技巧。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=别跟我玩心计　FBI教你破解心理密码
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com