

# 微心理学书系

(套装四册)

迄今为止Zui畅销的微心理学

读懂人心，掌控主导权



书籍分享微信Booker527



中央编译出版社  
Central Compilation & Translation Press

# 总 目 录

---

[微表情心理学全集](#)

[微反应心理学全集](#)

[微情绪心理学全集](#)

[微人格心理学](#)

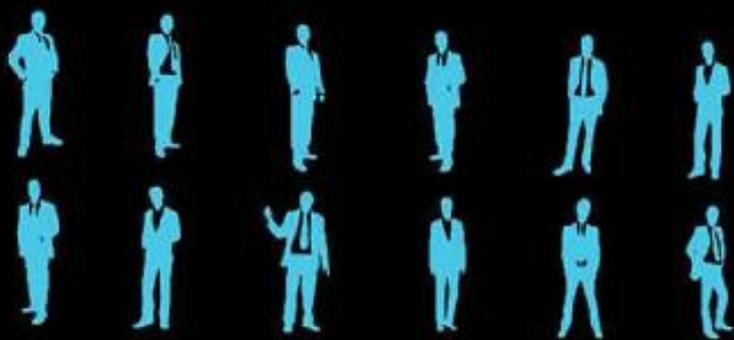
微反应心理学

全集

人际交往中的心理策略

陈璐 编著

中央编译出版社



带你进入读心术的世界，抢占人际博弈中的制高点

# 微表情心理学

## 全集

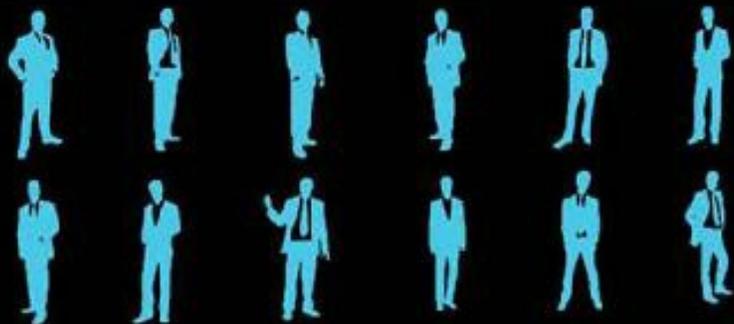
陈璐 编著

人际交往中的心理策略

WEI FAN YING XIN LI XUE

本书以读心术为切入点，揭示了一种读心术，即微表情心理学。微表情是指人的面部、身体、语言和行为等心理活动，通过对其非言语行为的研究，可以揭示人的内心世界，从而掌握人际交往中的主动权。本书是读心术的入门之作，也是人际交往中的心理策略的入门之作。

中央编译出版社  
Central Compilation & Translation Press



# 目录

## 第一章 观人于细微，察人于无形

微表情：瞬间流露的表情才是真实可信的

真假表情：人的表情是最善于掩饰和伪装的

安慰行为效应：当人内心不安时会自然流露出小动作

指向性的脚部：从脚部动作可以看出对方的情绪波动

保卫性的躯干：从躯干动作可以看出双方的信任关系

象征着领地的手臂：手臂动作就是对方的权力宣告

一切尽在掌中：通过手看出对方的自信程度

从手势看出蛛丝马迹，看谁还对你撒谎

从说话中找出破绽，让说谎者无所遁形

示爱肢体动作：异性间示爱时身体本能发出的信号

## 第二章 眉梢眼角藏心计，音容笑貌露玄机

头部动作能够最直观地表达内心语言

眼睛是连接心灵与外界的窗口

从眼神里能看出对方内心状态

不同的笑容背后隐藏着不同的秘密

额头也能反映出对方的情绪

鼻子也会泄露心机

眉毛也能向人“传情”

嘴巴动作反映着内心的活动

牙齿透露着人的情绪状态

## 第三章 触摸人性脉搏，识破对方谎言

通过面部表情识别对方的谎言

撒谎者常常触摸鼻子

频繁眨眼睛说明他在撒谎

抓挠耳朵代表什么意思

用手遮住嘴巴传达出什么信号

谈话方式泄露了说谎的秘密

微笑是否能够隐藏谎言

目光坚定不一定代表诚恳

抓挠脖子是口是心非的暗号

撒谎者在不经意间有多余动作

## 第四章 透过对方的话语，探视内心需求

向你询问第三者意见的人其实是想知道你的意见  
特意强调“巧合”的事可能是有意为之的  
提供“二选一”选项的人，是在下套让你钻  
嘴上说“欢迎提意见”，心里并不想听到你的批评意见  
不断抱怨第三者的人可能是在间接地抱怨你  
以忙为借口拒绝你的人可能只是需要你再三邀请  
托付你顺便去办的事可能才是他真正关心的事情  
第五章 洞察处世方式，揭示交往准绳  
能实时抓住对方需求的人，办事有能力  
谦逊的人周围自然会有很多人帮忙  
视为人效劳为己任的人，可以与之共存共荣  
办事条理清晰的人，具有理解力和指导力  
把他人放在第一位的人，可以放心与他交往  
可以从吃亏中收获的人，能与他建立长期关系  
能把时间换算成金钱的人，是个计划周详的人  
重视知识和技能的人，对自己的职业感到自豪  
拥有吸引同伴的光环，在事业上一定会成功  
第六章 巧妙试探，实践出真知  
让他经手钱财，看他是否廉洁  
告知机密要事，看他能否保密  
美色当前，看他举止是否轻佻  
以美酒招待他，看他酒醉后的行为  
匆忙之间与他约定，看他是否守约  
突然查问他，看他的知识储备  
交给他一件难办的事，看他的能力高低  
以大是大非来问他，看他的判断能力  
告诉他大祸临头，看他有无抗争的勇气  
给他介绍地位不同的人，看他是否势利  
第七章 用心观察，答案不言自明  
看他富裕时，结交什么样的朋友  
看他有钱时，把钱花在什么地方  
看他有地位时，待人接物是否知礼  
看他身居要职时，推举什么样的人  
看他穷困时，是否接受非分之财  
看他地位卑下时，是否堂堂正正  
看他不得志时，做人的底线在哪里  
看他远离领导和监督时，是否忠诚

看他闲暇时，追求什么

第八章 闻其声，辨其人，识其心

从打招呼言语中能看出人的性格

回答问题的习惯透露出性格秘密

口头禅彰显着一个人的个性

说话声音变化可以反映出人的内心变化

说话声调也能反映出一个人的个性

语速快慢不同，内心状况不同

语言风格是个人修养的显示

谈事情场合的选择体现着处世方式

从客套话中辨别对方的真意

言辞过恭者必怀戒心

第九章 千头万绪藏心间，一举一动露真相

握手，能握出内心的秘密

行走姿势是个性的速写

站姿最能反映一个人秉性如何

坐姿体现着一个人的内心状态

手是表达信息的最好工具

双臂交叉抱于胸前的人防卫心强

爱幻想的人总是双手托腮

双手叉腰的人充满了敌意

双腿交叉是自信舒适的象征

不自觉地抖脚是内心紧张的表现

第十章 透视行为心理，掌控人生全局

发掘一个人行为背后所隐藏的意义

发现潜藏在内心深处的未知的自己

分析他人个性，预见其未来的行为

心理学家教你做人际关系的大赢家

由行为可以窥探出对方的心理真相

通过潜意识，帮助你了解他人心底秘密

通过周哈里窗，帮你打开心灵之窗

通过心智模式，为你辨析他人惯性思维

通过内在的小孩，带你看透他人的过去

通过认知失调，为你揭露他人心理原动力

第十一章 辨明人格类型，摸清行为模式

双重人格：一具躯体里的“两个人”

自恋型人格：傲慢自大的“自私鬼”

强迫型人格：强迫倾向的“工作狂”  
回避型人格：过于羞涩的“老实人”  
依赖型人格：小鸟依人的“没头脑”  
被动攻击型人格：背后捅刀的“老油条”  
表演型人格：人生就好像戏剧一样精彩  
分裂型人格：人际交往困难的“自闭者”  
偏执型人格：总是猜疑的“倔脾气”  
边缘型人格：情绪不稳的“动荡源”  
反社会人格：毫无责任心的“恐怖分子”  
A型愤怒人格：总是紧张的“高压电”  
ADHD型人格：思维跳跃的“外星人”  
第十二章 透过防御机制，洞穿心理弱点  
防御机制：情绪压力的“转换器”  
攻击机制：自我焦虑的暴力宣泄  
嫉妒机制：心怀愤恨者的恶性转移  
反态机制：被理性束缚的双面人  
过失机制：当理性未能束缚你.....  
退行机制：岁数越大，活得越小  
白日梦：欲求不满者的心灵庇护所  
代偿机制：迁怒之人必有一颗伤不起的心  
投射机制：讽刺他人就是讽刺自己  
补偿机制：努力的汗水源于自卑  
升华机制：成功之人的辛酸往事回忆录  
第十三章 看穿操纵模式，谁也别想操纵我  
正向强化：利人利己的肯定模式  
负向强化：向邪恶妥协的心理惯性  
间歇强化：不可自拔的“赌局”式操纵  
惩罚：规定是一座难以逾越的大山  
创伤：一朝被蛇咬，十年怕井绳  
互惠原理：你对我好，我就对你好  
喜好原理：为什么人们会爱屋及乌  
从众原理：被人孤立的滋味不好受  
权威原理：为什么人们会盲从他人  
承诺原理：为什么人们会信守承诺  
稀缺原理：资源越是稀缺，人们争夺得越激烈  
第十四章 展开心理博弈，把握致胜关键  
囚徒困境：进可逼人就范，退可唬人套话

脏脸效应：共同知识和潜规则的运作  
智猪效应：多劳未必多得，不作为未必是偷懒  
斗鸡效应：绥靖与妥协——武之心，志在止戈  
承诺威胁效应：没出手的刀子永远最锋利  
猎鹿效应：打破不合作误区，实现共同利益  
协和谬误：越陷越深，危险的陷阱往往由自己设计  
分蛋糕效应：讨价还价也是一门学问  
枪手效应：置身于是非之外，庶民的胜利  
信息甄别效应：数亿元的广告位为何令人趋之若鹜

# 第一章 观人于细微，察人于无形

察言观色是一切人情往来中操纵自如的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄。在现实生活中，我们需要和各色各样的人打交道，面对非常复杂的人群，我们必须练就一双慧眼，能够准确地读懂他人的内心。如此一来，很多人的小心思就难逃你的法眼。

## 微表情：瞬间流露的表情才是真实可信的

微表情关键词 人们通过一些表情把内心感受展示给对方。有些表情不受大脑控制，是下意识的表情，往往会一闪而过，我们把它叫做“微表情”。这些持续时间很短的表情表达出的，才是人们真实的内心状态。

什么是“微表情”呢？“微表情”就是人们一种内心的流露与掩饰，是一个心理学名词。有时候，人们会通过做一些表情来传达自己的内心感受，在他们做不同表情之间，或者做这些表情的同时，有时候脸部会显现出一种微表情，不自觉的“泄露”出其他的信息。“微表情”是一种瞬间的表情，一般在1/4秒，最短可持续性仅有1/25秒。通过“微表情”，我们完全可以断定自己是不是喜欢某个人。

尽管这个下意识的表情时间很短，但是人的这种特性，却很容易暴露出我们本身的情绪。比如在面试的时候，我们一个自然的动作就会暴露出我们内心：把玩自己的领带或者玩弄着自己身上的饰物时，就说明这个人内心心神不定；而紧抿嘴唇的行为则说明这个人正处于一种窘迫的状态；而咬指甲的行为则说明这个人的内心缺乏安全感。因此，当别人指出你心里的小秘密时，千万不要惊讶，因为挠头、摸鼻子、咬手指、眨眼睛等“微表情”是完全可以洞悉他人心理状况的。有时候微表情表达的是一种和我们本身情绪截然相反的情绪。

比起人们有意识去做出的表情，“微表情”更能体现人们真实的感受和动机。比如在别人微笑的表情中有时候我们会看到一个瞬间的轻蔑表情，在停车场里一个表情严峻的人可能会突然闪现恐惧的表情。

尽管有时候我们会忽略“微表情”。但是我们的大脑依然受其影响，改变我们对别人表情的理解。所以，当我们看到一个人很自然地表现出“高兴”的表情，且其中没有“微表情”时，那么我们就可以断定这个人是发自内心的高兴，但是如果这个人在“高兴”的同时包含有“耻笑”“蔑视”的“微表情”闪现，那么就算我们没有刻意地去察觉，我们也会更倾向于认为这张“高兴”的面孔是“狡猾的”或“不可信的”。

在畅销美剧《别对我说谎》中，主人公卡尔·莱特曼就是一个微表情大师，他通过人们这不到1/5秒的瞬间“微表情”而破获了无数大案。当一个人不经意地耸肩、搓手，或者扬起下嘴唇，莱特曼就知道他们在撒

谎。通过对脸部表情的分析，他可以读懂一个人的感情——从隐藏在心底的憎恶，到性的冲动，再到嫉妒。所以说，“微表情”能够出卖人们真正的内心。要想了解一个人内心的真实想法，读懂他人的内心，那么我们就需要了解那些“微表情”的含义：

### ◎ 提高右边的眉毛

当我们看到一个人右边的眉毛上扬时，说明这个人有疑问，可能是对他人的话产生疑问，或者对自己过去做过的事情有疑问。

### ◎ 眉毛向上拉紧

当一个人眉毛向上拉紧时，说明这个人内心很恐惧。比如在我们看恐怖电影时，会下意识地产生这种表情。

### ◎ 注视对方眼睛

有时候一个人在说话时会注视着你的眼睛，说明这个人很可能在说谎，之所以看着你的眼睛是为了看看自己的把戏是否能够得逞，或者被你识破。所以，当一个人在说话时注视着你的眼睛，那么你就要注意了。

### ◎ 中断眼神交流

当两个人正在用眼神进行交流时，突然一方中断了眼神的交流，这并不代表这个人在撒谎，很可能他是在回忆某一件事情。

### ◎ 眼睛向左看或者向右看

有时候人们在交流中眼神会不自觉地向左看或者向右看，这同样能够显示出他们内心的想法。眼睛向左看的人大多是在回忆，而向右看的人则更多的是在思考谎话。

### ◎ 瞳孔突然变大

这样的表情很普遍，我们在生活中很常见。它代表着很多的信息，比如说人在恐惧的时候，在愤怒的时候以及产生性欲的时候，瞳孔就会变大。要区分它们，那么就要看当时的情景或者在什么场合下。

### ◎ 鼻孔外翻，嘴唇紧闭

如果一个人流露出这样的表情，那么就说明这个人正在生气。

### ◎ 嘴唇向左边翘起

当一个人在笑的时候嘴唇是向左边翘起的，那么这个人很可能正在假笑。因为人们脸部74%的真实感受往往会在右脸暴露，而不是在左半边。

### ◎ 抿嘴

这是很多女人经常做的一个表情，它是一个经典的模棱两可的动作。一个人在做这种表情时，其实他的内心正在选择，或者煎熬。

### ◎ 抬起下巴

如果一个人突然抬起了下巴，说明当前的话题对这个人来说十分尴尬，这时候我们应切换话题。如果他在抬起下巴的同时，嘴角下垂，那么说明这个人正在自责。

### ◎ 惊讶时间长

如果一个人在遇到某件事情的时候惊讶表情超过了一分钟，那么这一定是假惊讶。

其实“微表情”还有很多很多，如果我们能够了解到它，那么在日常生活中这种能力会帮助我们认清他人的真正本意。如果你理解了“微表情”，那么我们就更能够从一闪而过的表情信号里发现有价值的信息。



微信号: Booker527



公众号搜索: 布克小姐 (ID: MsBooker)

还有什么想要读的书?

加小编私人微信Booker527或搜索订阅号微信“布克小姐”

按照订阅号书单提示下载

## 真假表情：人的表情是最善于掩饰和伪装的

微表情关键词 表情也会有假？没错，除了一些一闪而过微表情之外，我们的大脑会控制我们做出各种各样配合谎言的表情。刻意做出的表情，或者与肢体动作不同步，或者显得太过刻意，总会露出些许破绽。如果能够认真辨别，总能看穿一些人的内心，摘下他们伪装的面具。

生活中，当有人对你说“我爱你”的时候，你是否在心里猜测对方是否在说谎，是真心实意还是虚情假意呢；一个初次见面的人对你彬彬有礼，你却有可能在想“其实他并不高兴见到我”……我们每天都可能在不自觉地通过表情去猜测他人的内心，但是有多少人能够保证自己“看穿”他人的内心呢？

在我们的周围，并不缺少那些表里不一而且擅长伪装的人，用他的外表闪亮来掩盖内心的邪恶，和这样的人相处，我们不能只看他的表面，应该透过表象来摸清对方的内心，尤其是他的变化多端的表情。我们要分清真假表情，这样我们才能识别他们的内心。

通过研究发现，有三种线索可以告诉我们对方的表情是假的，即：在对话过程中面部的表情不对称、时间因素以及相对的顺序。

所谓面部的表情不对称，指的是当一边脸的动作比另一边来得大时，那么它显示的情绪可能并不是真实的，这也是我们在前文所提到过的，笑容不对称，就是人们的一种说谎线索。

以笑为例，微笑可以说是人们在日常生活中用得最多的表情之一。美国精神病学专家威廉·弗赖依博士强调：生活里不能没有笑声，没有笑，人们就容易患病，并且容易患重病。但是，尽管笑能够为我们带来很多的益处，但是在交谈中，我们也要认清，有些笑容并不都是发自内心的，有很多人每天都在假笑。那么我们应该如何区别它们呢？这其实并不难。

当一个人真笑的时候，他的两个嘴角会同时上翘、眼睛会眯起来。这时候，我们面部主管笑容的颧骨主肌和环绕眼睛的眼轮匝肌会同时收缩。这是因为人们真心流露的笑容是自发产生的，并不受我们的意识所支配，因此，除了反射性地翘起嘴角之外，大脑负责处理情感的中枢还

会自动指挥眼轮匝肌收缩紧，使得眼睛变小，眼角产生皱纹，眉毛微微倾斜。

相反，在假笑时，人的面部表情则只是嘴角上提。伪装的笑容是人们通过有意识地收缩脸部肌肉、咧开嘴、抬高嘴角产生的。它与真笑不同的是，此时眼轮匝肌不会收缩，因为眼部肌肉不受人的意识支配，只有真的有感而发时才会发生变化。有时候我们会看到有些人假笑时动作很夸张，而且面部肌肉强烈收缩，仿佛要把整个脸都挤成一团，给人造成眼睛眯起来的假象。但只要仔细观察一下，你会发现，假笑者当前眼角的皱纹和倾斜的眉毛是没有办法伪装的。也就是说，如果我们把真笑者和假笑者面部的其他部位遮住，只露出眉毛和眼睛，那么真笑者依然能看出来他在微笑；而若是假笑，则只能看到一双无神的眼睛。

因此，要想知道别人是真心地笑还是虚伪地笑，我们就要仔细地去观察他们的眼睛和眉毛，这是我们判定的最重要的线索。即使是一个表情高手，那么他在做假表情的时候也会和真表情有一些细微的差别。只要我们注意观察，我们就能够发现那些细微的差别。

在时间因素上，分辨真假表情也是可以实现的。这涉及面部表情的持续时间，以及出现快慢和消退快慢，从中可为我们提供说话者的表情线索。

一般来说，那些能够持续时间很长的表情，差不多都是假的，人们真正发自内心的表情都不长，除非是我们的情绪达到了一个极点，就如同《范进中举》中范进的表情，欣喜若狂或者怒气冲天，即使在这么极端的情况下，人们的面部表情也很少能够持续很长时间。

在表情出现与消退的快慢上，并没有怎么样就是说谎线索的硬性规定，但惊讶例外。当一个人因为某些原因而做出惊讶的表情时，从它的出现、持续到最后的消退时间特别短暂，只有不到一秒的时间。如果长过于此，那么通常不是戏谑或者是在表态的情况下，基本上可以断定他们是在假装。因为那些出乎意料的事情一旦弄清楚，人就能够很快回过神来。尽管装出惊讶的表情机会人人都会，但是惊讶来得快去得也快的特质，真正知道的人并不多。

所谓相对顺序，就是指表情相对于言辞、声音以及身体行为的准确定位。打个比方来说，如果一个人正在生气，那么他在说“简直是气死

我了”的同时，脸上也会做出相应的表情，如果生气的表情是在说完话以后才出现的，那么大可断定他的表情是装出来的。但是在话还没有开始讲之前，表情就已经出现了，那么这个表情的真假就难以断定了，这就需要我们再通过别的方法去断定。

基本上，任何与肢体动作不同步的面部表情都很可能是在假装。如果你能够运用好辨别真假表情的方法，那么可以说你已经成为一名读心高手，任何人在你面前都将摘下伪装的面具。

## 安慰行为效应：当人内心不安时会自然流露出小动作

微表情关键词 当人们感到压力时，会不自觉地触摸颈部、脸部等部位，我们把它叫做安慰行为。当一个人做出这样的动作，说明他感受到了苦恼、压力、不适、威胁……内心不安。这是一条非常重要的线索，通过它我们可以发现一个人是否在说谎，或是刻意隐瞒某些事情。

每个人都会自我安慰，特别是在一段令人悲痛或充满威胁的经历中，那么这时候人们经常会产生一种安慰行为，这样的情况在动物身上也有体现，例如，猫和狗会舔自己或同类，这就是一种安慰。

不同的是，人类的安慰方式很多。比如，婴儿会习惯性地吸吮拇指，有些人爱咀嚼口香糖和咬铅笔等，其实这就是一种安慰行为，只是他们自身没有意识到。大多时候，很多人注意不到这些细微的安慰行为，也意识不到它们在揭示一个人思想和感觉方面的重要意义。

安慰行为会泄露很多秘密，会告诉别人你的不自在，或者对别人所做或所说的事情产生了某种消极反应。因此，要想读懂一个人的内心，你就要注意到他们的那些细微的安慰行为，这样我们就能知道对方在想什么，看清这个人的真面目。

安慰行为的类型很多，比如我们在感到有压力的时候通常会轻轻按摩一下颈部、摸一摸脸或玩弄一下头发。这些动作完全是自发的安慰行为。一般来说，安慰行为有以下几种形式：

### ◎ 颈部安慰行为

触摸或抚摸颈部是我们在生活中最为常见且意义最重大的安慰行为，也是最有效且使用最频繁的安慰行为之一。在颈部按摩上，男性和女性的方式各不相同。一般来说，男性的按摩行为力度比较大，他们会用手抓或盖住下巴以下的部位，刺激那里的神经，从而起到降低心率并达到让自己冷静的效果。有时候，男性也会用手指按抚脖子两侧或后侧，或校正领带打结处或衬衫领口的位置。

而女性的安慰行为通常会用手掩盖或触摸她们的胸骨上切迹。胸骨上切迹是位于喉结和胸骨间的浅凹部位，有人把它称为“颈窝”。当一名女性用手触摸这一部位或将手放置在这个部位时，说明她感觉到了苦

恼、威胁、不适、不安全或害怕。

很多情况下，在遇到压力时，女性会用右手盖住自己的颈窝，用左手托住手肘。压力过后，或当不愉快的讨论暂停的时候，她的右手会放低一些，并逐渐放松下来抓住左臂。但是如果局面再次紧张，那么她的右手会再次上升至胸骨上切迹。

颈部按摩的行为是一条非常重要的线索，通过它我们可以发现一个人是否在说谎或是否隐瞒了重要信息。

### ◎ 脸部安慰行为

在我们的生活中感到有压力的时候，触摸或安抚脸部也是人们缓解压力的方法之一。它的主要动作包括搓擦前额，抿嘴唇，把玩头发、触摸胡须等，这些动作都能在人类遇到压抑境况时起到安慰的作用。

比如有些人会通过深吸气鼓足腮帮然后再缓缓呼气达到安慰自己的目的，因为在我们的脸部有很多的神神经末梢，鼓足腮帮的时候能够使它成为边缘系统进行自我安慰的理想区域。

### ◎ 声音安慰行为

有时候人们会通过吹口哨或者听音乐的方式来安慰自己。比如，当我们一个人行走在路上的时候，会努力吹口哨，让自己平静下来。也有些人会通过自言自语的方式来缓解当时的压力。有时候触觉和听觉安慰行为是可以同时使用的，比如有人在喝酒的时候喜欢用筷子敲桌子合着音乐的节拍，或者用手指轻轻的敲打节拍等等，这些都是通过声音来达到一种自我安慰的形式。

### ◎ 搓腿安慰行为

搓腿动作是一种经常被忽略的安慰行为，因为在很多情况下这种动作都是在桌子下面完成的。搓腿这种方式的目的不仅仅是为了擦干掌心的汗，更主要的是为了消除内心的一种紧张感。

这种情况在罪犯的身上经常可以看到，当嫌疑人面对无可抵赖的罪证时，他们往往会反复的通过搓腿来消除自己的紧张。在面试的时候，

这种安慰行为也同样存在。比如如果你看到面试者在重复搓腿行为时，那么你们当前的话题很可能会涉及到他们自身，因此他们要通过搓腿来平息自己的紧张。

### ◎ 通气安慰行为

很多人特别是男性有时候会将手指放于衣领和脖子之间，然后通过把衣服拉离自己的皮肤，这一通气动作通常也是对压力的一种反应方式，反映一个人对自己想到的事情或者自己当时所处的环境感到不满意不愉快的信号。大多数的女性在运用通气安慰行为时，方式更为巧妙，可能只是抖动几下衬衫或者向后撩一撩头发。

了解了人们的这些安慰行为，那么我们就需要透过安慰行为更有效地解读他人，这样才能真正了解到他人的内心，获得更多的信息：

(1) 当安慰行为发生时及时识出它们。只要你留意捕捉这些身体信号，发现它们会变得越来越容易。

(2) 为每个人建立一个安慰行为基线。这样，你就能注意到安慰行为的量度和密度上的变化，进而做出相应的反应。

(3) 当看到一个人做出安慰动作时，停下来并问一问自己：“他为什么会这样做？”你要知道这个人肯定是遇到了什么令他心神不安的事情。而你要做的就是做一名非语言情报的收集者，去找出其中的缘由。

(4) 安慰行为一般都发生在一个人遇到某种令人感到压力的事情之后。因此，作为一条基本原则，凭借安慰行为的出现，你基本上可以断定某些令人感到压力的事情发生了。

(5) 将安慰行为和相应的压力源联系起来的能力能帮助你更好地理解和你互动的人的所思、所为。

(6) 在某些特定环境中，你可以通过说些什么或做些什么来判断一个人（如安慰行为增加所反映的那样）是否感到压力，进而更好地理解这个人的思想和意图。

(7) 注意人们安慰的部位。这很重要，因为压力越大，相关的面

部或颈部抚摸的动作就会越多。

(8) 当压力或不适感越强的时候，安慰行为的发生率越大。

安慰行为是区别舒适与不适的主要方式之一。更多的时候，安慰行为能够在很大程度上反映出人的情绪状态和真实感受。因此，我们可以通过人的安慰行为去了解认识一个人。

## 指向性的脚部：从脚部动作可以看出对方的情绪波动

微表情关键词 想知道对面坐着的人内心的情绪波动吗？那别看他的双眼，也别听他在说什么，看看他的双脚即可。我们通常会注意人的表情和手势，心理学家研究发现，脚也会“说话”，通过观察一个人移动脚的方式，可以一窥此人的内心世界。

在解读人类的身体语言时，大多数人都习惯于从高部位——比如脸开始。但殊不知，尽管我们看一个人总是最先看他的脸，但脸上的表情却常常被用来虚张声势或掩盖真实的情绪。因此，我们不妨换一个角度，从低到高，首先把注意力集中到人的脚上，通过脚步的行为而看清对方的心情。

脚部可以说是我们身体上最诚实的部位了，我们所有的情绪，自信、谦逊、恐惧、忧虑、生气、厌烦、奉承、小心、快乐、受伤、害羞、腼腆、紧张、沮丧、兴奋等等，都能够在我们脚部的行为中体现。从生气时的站姿，到开心时的跳跃，以及工作升迁的紧张，都能够通过脚部一一向我们发送情绪的信号。

总的来说，脚部的行为可以分为以下几种：

### ◎ 快乐脚

快乐脚是指人们在高兴时，双腿和双脚一起不由自主地摆动或颤动。快乐脚有时会突然出现，特别是听到或看到某些意义重大的事情或事物时。比如说在打牌的时候有人拿到了一副好牌，那么尽管在表面上他看起来很镇定，但如果你去观察一下他的腿和双脚，你就会发现它们在轻微地颤抖。

快乐脚可以说是一种非常可靠的信号，它表示一个人认为他此刻正在得到他想要的，或者有优势能够从另一个人或者事情当中获得有价值的东西。初为人父的父亲或者久违的情侣都会表现出快乐脚，这是一种潜意识的行为，并不是人为所特意去控制的。

### ◎ 转向脚

在大多数情况下，人们都喜欢将自己的身体转向自己喜欢的人或

事。事实上，我们也可以通过这种信息判断别人是否愿意见到我们，或是否更愿意离开我们。假设你走近两个正在谈话的人，你认识他们并想加入他们的讨论，于是你走过去跟他们打招呼。可是，你并不确定这两个人是否愿意你加入，那么，注意观察他们的脚和躯干动作。如果他们移动自己的双脚和躯干来欢迎你，那么他们的欢迎应该是全心全意的。如果他们并没有移动双脚，而只是转了转身说了声“你好”，那么表示他们不愿意你加入。

同样，我们会转身离开那些我们不喜欢的人或物。一个人将双脚移开就是一种希求解脱的信号，说明他想远离自己的位置。当你与人交谈时，如果发现对方渐渐地或突然地将他的双脚从你这一侧移开，这时候你应该做些调整了。对方可能是因为有一个约会要迟到了，也可能是他不想再听下去或待下去了。总而言之，转向脚是一个人想要离开的信号。

因此，我们需要看清，尽管有时候一些人在表面上对我们很是热情，但他的脚才是最诚实的。

### ◎ 背离重力的脚部行为

比如说当一个人在感到高兴或者幸福时，就会有一种飘飘欲仙的感觉。比如工作上的任务完成，或者彩票中了大奖。对兴奋中的人来说，重力好像不起作用一样。这些行为都十分明显，只要我们仔细观察，就能在生活中抓住这些行为。

比如说有一种非常具有情报价值的背离重力的行为，叫做“起跑姿势”。即一个人的脚从静止不动转换到一种预备起跑者的姿势，即后脚跟翘起，重心全都转移到脚掌上，这是一种意图线索，它告诉我们，这个人已经做好了准备，要做一些肢体动作，而这种肢体动作需要脚的配合。它可能会表示这个人想要离开。

### ◎ 叉开的双脚

叉开的双腿是最明显、最容易被认出的“捍卫领地”式行为，人们在感到压力或烦乱时，叉开双脚是强调自己的领地的一种很直接的方式。当人们想要去战胜某个人时，他们会下意识地尽量将脚叉得比其他人更宽些，以此获得更多的领地。

因此，当一个人在叉开自己的双脚时，这是一种强烈的信号，至少也表明有些事情正在准备中，或者麻烦真的要来了。如果一个人的腿从并在一起到叉开，那么说不定他正越来越不高兴。这时候我们就需要提高警觉了。

### ◎ 双腿交叉

通常，我们在感到舒适放松的时候就会将双腿交叉，但当我们不喜欢的人突然出现时，我们可能会立即恢复常态。另外，我们在别人面前感到自信时也会将双腿交叉。如果两个人在交谈的时候有一方将两腿交叉，那么说明这个人很放松，这时候我们就可以讨论更重的话题。

### ◎ 双脚左右摇动转向踢动

当一个人的脚部动作从左右轻摇转向上下踢动时，说明这个人一定看到或听到了些什么消极或不高兴的事情，它完全是一种不自觉行为，大多数人都意识不到。尽管这些行为并不能表明一个人是否有欺骗意图，但却能够说明当前的话题对他产生了影响。

### ◎ 脚部冻结，互锁

脚部冻结是边缘控制反应的另一种表现，是一个人在面对危险时的一种倾向。如果一个在不停摆动和弹动自己双脚的人突然停了下来，那么，这个人就需要引起我们的注意，他可能听到了不舒适的事情。这通常说明，这个人正在承受压力和情绪的波动，或是感到了某种程度的压力。而当一个人突然将脚趾转向内侧或两只脚互锁时，那么他所传递的信号就是，他感觉到了不安全、焦虑或威胁。这是大脑在遭遇到威胁时的一种反应。

通过一个人脚部的行为，我们完全可以了解到这个人内心的一种心情波动，从而找出合适的方法来对待他。

## 保卫性的躯干：从躯干动作可以看出双方的信任关系

微表情关键词 人类的本能，感觉到危险或不适时，会不由自主地用躯干保护自己，或者做出发起挑战的姿势。所以，单纯从躯干的某些动作，就能看出是不是已经和对方建立了信任关系。

和腿脚的动作一样，人体躯干的很多行为也能反映出大脑的真相。躯干是人体众多器官的载体，其中包括心脏、肺、肝和消化道，我们期待大脑能够运用它的聪明才智来保护那些受到威胁或挑战的器官。当一个人遭遇到危险时，不管这种危险是真实的还是幻想的，大脑都会召集身体的其他部位来保卫那些重要的器官。

一个人躯干发出的信号有很多种，有的很微妙，有的则很明显。

### ◎ 躯干倾斜：说明厌恶

当一个人站在一个令人讨厌的或自己不喜欢的人旁边时，他的躯干会倾向远离这个人的一侧。有时候，保持距离的动作出现得很突然而且很微妙，也许只是略微将身体转换一个角度。

腹侧否决和腹侧前置：前者说明对人的厌恶，后者说明好感。

我们的腹侧聚集着眼、嘴、胸、生殖器等器官，它对我们喜欢和不喜欢的人或事物都很敏感。当遇到好东西时，我们的腹侧会倾向它，遇到喜欢的人时也一样。而当我们感觉到事情不妙，如关系发生了变化或遇到不喜欢的话题等，腹侧否决行为就会出现，我们会转换姿势或者转身离开。这就是为什么在宴会上，当我们不喜欢的人走近时，我们马上会下意识地微微转动身体。

和腹侧否决相对的行为是腹侧展示，即我们会将身体的腹侧展示给我们喜欢的人或事物。当我们的孩子跑过来拥抱我们时，我们会移开一切可能阻挡孩子的东西，甚至包括双臂。我们会将腹侧前置，是因为我们感到这样是最热情的，也是最舒适的。事实上，我们会用转过身去，或者不理睬，不喜欢来表达对某人或某物的消极态度，这是因为，我们总是用腹侧去面对自己喜欢的人或东西，而用背部去面对我们不喜欢的人或东西。

### ◎ 躯干保护：远离不喜欢的人或事，用手臂等隔开

如果现实情况不允许人们远离自己不喜欢的人或物时，人们会下意识地用手臂或其他事物为自己筑起一道壁垒。例如，交谈中的商人可能会突然系上夹克的扣子，那可能是因为谈话让他感到了不适，而谈话结束后，他才会重新解开扣子。

### ◎ 躯干弯曲：表示对他人尊重和自我的谦逊

弯腰动作的含义在全世界都是一样的，无外乎奉承、尊敬或受到表扬时的一种谦逊。例如，我们可以观察一下现在的日本人和中国人是如何通过鞠躬表示对别人的尊重和敬意的。自动地鞠躬或叩头还是阿谀奉承或地位卑微的表现。

对于西方人来说，叩头并不是件简单的事。但是，在不断扩大交往范畴的过程中，西方人也学会了略微弯下躯干，特别是在遇到长者或值得尊敬的人时。

### ◎ 躯干伸展：这是一种舒适的信号，同时在谈论严肃事物时作为对他人权威的一种漠视

伸展是一种舒适的信号。但是，当人们正在讨论很严肃的事情时，这样的动作就成了一种霸道的表现。青少年经常会这样，他们在受到父母的责罚时就四肢伸展地坐在椅子上以示对抗。这种伸展行为表现的是对他人的不尊重，是对别人权威的漠视，是不值得鼓励的，也是不能让人容忍的。

### ◎ 挺胸，露出躯干：试图掌控领地时会挺胸，露出躯干也是为搏斗准备

与其他生物一样，人类在试图掌控自己的领地时会挺起胸膛。注意观察一下正在吵架的两个人，他们会像银背大猩猩那样挺起胸膛。虽然看似好笑，但是，挺胸的动作是不容忽视的。

有时，准备打架的人会脱掉衣服。这样做的目的可能只是单纯地想放松一下肌肉，也可能是为了保护被脱去的衣服，或是让对方找不到着手点，没人知道。无论如何，当你和别人发生争吵时，如果对方突然摘

掉了帽子或脱掉了外套，你就要小心了。

◎ 耸肩：敏锐的耸肩说明个人感到自在和有信心；局部耸肩说明实施者缺乏安全感

这是我们在生活中常见的一个动作，这一动作蕴涵着丰富的含义。比如，当老板向员工提出这样的问题：“你听到过客户的抱怨吗？”员工可能会回答说“没有”，然后耸耸他的半个肩，这样的动作说明这个人没说实话。如果他是诚实的，他的双肩耸动应该是敏锐的、向上的且双肩动作应该是一致的。

当人们对自己说的话确信无疑时，他们会大幅度地向上耸双肩，而且耸得很高。这种背离重力的行为表明这个人感到很自在，且对自己的言行充满信心。

◎ 肩部收缩：弱势，无安全感，情绪低落

有的人在谈话时会慢慢地将双肩提升到耳朵的高度，看起来就像脖子没了一样。这一动作的焦点是双肩的缓缓上升。基本上，人们做这样的动作的目的就是想缩回自己的头，就像乌龟那样。做这样动作的人缺乏信心，而且感到非常不自在。我曾在很多会议上看到有人做这样的动作，尤其是当老板走进来说“好了，我想听听大家都在忙些什么”时，动作尤为明显。当大家七嘴八舌地谈论自己的骄人业绩时，业绩平平的人则会越缩越低，他们的肩膀不断上升，仿佛要把他们的头藏起来一样。

由于躯干内部藏着人体的全部重要脏器，这些器官又很脆弱。所以，在长期的进化过程中，躯干的警惕性很强，会很敏感地意识到危险的来临，并及时做出各种动作来保护脏器。一句话概括，躯干的动作就是靠近有益的，即接受甚至喜欢对自己有益的人，远离有害，即排斥甚至厌恶对自己有害的人。

比如，恋人之间关系亲近，相互的信任程度极高，就会不由自主地希望接近、依靠、拥抱、亲吻等。而如果两个关系疏远，信任的程度不够，就会产生愤怒或厌恶的情绪，有很强的戒备感，肢体上自然不会有亲近的想法，只会尽量远离对方。由此，我们就能轻易从躯干的动作中看出两个人的亲密关系和信任程度。

## 象征着领地的手臂：手臂动作就是对方的权力宣告

微表情关键词 对不熟悉的人，人们都会有一定的戒备心。表现在肢体动作上，就是本能地将胳膊抱于胸前，做出拒绝或者防范的姿势。手臂，帮助人们表达防卫、舒适、接纳等感情。因此，看人们的手臂动作，准确了解他人的内心想法，才会做出正确的举动，获得对方好感。

很多时候，当人们感到有危险或者遇到不愿意面对的事情时，人们会下意识地将自己的双臂交叉抱在胸前，以此为自己建立起一道身体防线。这一动作是人的本能，正是通过这一动作来保护自己的领地。可见，手臂在表达舒适感、自信等情感方面的作用毫不逊色。

当我们在遇到威胁的时候，你会发现手臂总是会最快做出第一反应。比如别人向我们扔东西，我们的手臂会处于本能的上扬并准确地将其挡开或者接住。甚至有时候即使是不合逻辑或判断失误，它们也会抬起来保护我们。比如当子弹飞来的时候，我们明知道手臂是不可能挡住子弹的，但我们还是会下意识地将手臂抬起来。

因此，在很多情形下，一个人的手臂动作可以向我们透露出一些真情实感。它与那些各种善于欺骗的表情不一样，能够非常清晰地提供真实的线索，让我们能够准确地了解他人的思想、感觉或者意图。

以下是几种我们在生活中常见的手臂的姿势：

### ◎ 不受重力束缚的手臂

当一个人在高兴或者非常满足的时候，你会发现他的双臂会自由地挥舞、透露着喜悦的情绪，仿佛手臂是不受重力约束的。这是我们的一种下意识反映，就像我们在听到一个对我们自身非常有利的消息时，我们会不由自主地举起手臂欢呼，而且，这种情绪还是可以彼此传染的。

### ◎ 收回的手臂

当人们在感受到消极情绪时，如受伤害或威胁，感到焦虑时，人们通常的动作都是收回自己的手臂，让它垂直搭在一边或者交叉于胸前。这其实就是人的一种生存战略，从本质上讲，是在保护自己，安慰自

己。

### ◎ 冻结的手臂

如果一个人在另一个人的面前，主动去限制手臂的动作，说明这个人可能会意识到如果他的动作越多，那么他就会引起对方的注意，很可能会因此而受到伤害，所以，他们会做一些调整，尽量保证自己的手臂不会引起别人的注意。

因此，当我们看到一个人手臂冻结时，说明这个人正感受到恐惧或者承受着压力。

### ◎ 双手放在背后

有时候我们会看见，某些人在走路的时候或者和他人谈话的时候，会下意识的把双手放在背后。人们常常认为这是一种沉思或者思考动作，但事实并非如此，它传达了两种信息：“我的地位很高”和“请不要靠近我”。这一动作有时候也被称为“帝王的站姿”，皇族成员大都是用这样的行为来与人们保持距离的。

当我们身边的人在交流的时候突然将双手放在背后时，那么这时候我们就要考虑一下是不是我们之间的距离太过于亲密。人们会主动靠近那些自己喜欢的东西，也绝不会触摸那些令人讨厌的东西。

### ◎ 双手叉腰

当一个人将自己的双手叉在腰部，会给人一种澎湃的气势，我们经常会在警察、军人、领导身上看见，其实这是一种捍卫领地的动作，常被用来统治生命或者维护权威。我们可以通过这个动作而探测对方的身份，因为除了那些权威人士，普通人很少做出双手叉腰的动作。

### ◎ 双臂抱头

双臂抱头的动作表明了一种舒适感和支配地位，这在一些商务会议中经常见到，它好像在对人说：“这是我的地盘。”

### ◎ 挥舞手臂，伸展手臂

当一个人在挥舞自己手臂的时候，很可能他正在强调某一重点，借此来声明自己的主导地位，他表达的信息就是“我很自信”。需要注意的是，如果一个人正在挥舞手臂的时候突然将手臂收回，那么很可能是当前的话题让他不自信了。

有时候人们也会把手指张开并把指尖按于桌子表面，这是一种重要的表达自信和权威的动作，比如在演讲的时候。而将手臂伸展到周边座椅上的人，是在向周围人宣告他很自信也很舒适。

### ◎“恋爱”的手臂

在青年男女恋爱的阶段，男方通常会把手臂搭在女伴的肩上，特别是有其他情敌在场的时候。或者，他会将一只手放在女伴周围，这样，别人就不会侵犯他的领地了。

当两个人的关系很好时，那么他们的手臂会靠得很近，但一旦他们之间的关系不尽如人意，那么其中一方在不小心碰到对方的手臂时，会立即移开。

### ◎ 拥抱

可以说“拥抱”是全世界都在盛行的一种行为，它在传递关怀和慈爱。有时候，一个善意的拥抱很可能被当作一种示好行为。一个人对待拥抱的态度，能够看出这个人是否有礼，还是这个人很冷漠、很难相处。

尽管人们可以用语言来掩饰自己，但他的手臂却不能，他的手臂动作暴露了他的一切内心想法。如果我们了解了这些肢体语言的能力，那么我们就能够提前预感到那些不利于我们的决定，从而使得自己有充足的时间来扭转不利的局面。打个比方说，如果你是一名推销员，正在向客户推销你的产品，在推销即将接近尾声时，客户突然将双臂交叉抱于胸前，而大拇指则保持向上竖立的姿势露在外面，同时还伴有其他表示肯定意义的动作和表情，那么，你大可以放心地向客户提出签订合同之类的要求，因为客户尽管还没有开口，但他已经将自己的购买意向通过肢体语言表露得一清二楚了。

需要注意的是，在同样的情况下，如果客户摆出握拳式的双臂交叉

姿势，而且面无表情，那么如果此时你向客户提出进一步要求，必然受挫，得不到任何的好结果。所以说，通过手臂的肢体语言，我们能够洞察他人的心思，这样，我们才能做出更好的防范。

## 一切尽在掌中：通过手看出对方的自信程度

**微表情关键词** 他是一个自信的人吗？其实，不用问别人，只要观察他的双手和双手的动作，就可看清一个人的自信程度。学会解读手部的密码，就能够了解到别人的自信心。

手在人们的生活中的用处可谓是最大的，我们在做很多事情时都离不开双手。因此，手上的动作和行为很容易表达我们的情绪，我们可以通过双手来看清一个人的自信程度。

高度自信的动作能够反映一个人大脑的高度舒适感和对自己的绝对自信。高度自信的手部动作有以下几种：

### ◎ 尖塔式手势

所谓尖塔式手势，就是将双手手指张开，将一只手的指尖相对应地轻轻接触另一只手的指尖部位，然后做出与“合掌式”相似的动作，但是十指并不交叉，手掌也可能互不接触，形成一个尖塔形的手势，就好像是教堂里高耸的尖塔。

尖塔式手势是最具自信力的一种动作，使用这个手势说明这个人十分自信，它经常出现于上下级之间的交谈中。当上级指导下级的时候，或是在给下级提建议时，通常都会在说话时使用这一手势，以此体现他们的身份和自信。

打个比方说，和朋友在一起下棋，轮到你走棋的时候，你的手会在棋盘上游动，当你把手指放在一枚棋子上，也许你就准备走这颗棋子了。这时候，你发现对手略有些轻松地向后靠在了椅背上，同时做出了尖塔形的手势。尽管他并没有说话，但是如果你能注意到这一点你就应该明白，你现在走的这步棋让对方认为胜利已经尽在掌握中。所以，这时候我们应该将手从这枚棋子上拿开，换一步棋。

尖塔式手势可以分为两种：举起的尖塔和放下的尖塔。人们通常会在发表自己的观点意见或说话时使用举起的尖塔；而在聆听他人的观点和谈话时会使用放下的尖塔。虽然尖塔形的手势是一种正面的肢体信

号，但是它也同样可以用于消极或否定的场景之中，而且通常会被人们误解。譬如说，当我们向他人陈述观点时，尖塔式手势有时候会给人造成一种自鸣得意、狂妄自大的感觉。

### ◎ 竖起拇指，拇指伸出口袋

竖起的拇指通常被人们认作是高度自信的非语言信号。在很多人眼里，大拇指一直都被当成是权威和力量的象征。当人们将拇指高高竖起时，这说明他们对自己的评价很高或是对自己的思想或现状非常自信。它同样是一种背离重力的姿势，表达着一种积极的情感。

而把拇指伸出口袋的动作我们也很常见，那些感觉自己高人一等，或是处于优势地位的人，无论男女，都会在不经意间做出这样的动作。拇指的动作十分准确，它们能帮助你有效评估一个人的状态是自我感觉良好，还是在苦苦挣扎。

如果我们能够了解大拇指的动作密码，那么我们就应该主动地训练自己去使用这些密码，让它们为我们更好地服务。

低度自信的表现与高度自信的表现是相对的。它们反映了大脑的不舒适感、不安全感和自我怀疑。低度自信的手部动作有以下几种：

### ◎ 冻结的双手

有研究发现，和诚实的人比起来，那些说谎的人、不自信的人会尽量减少自己的各种手势和接触。因此，他们的手势行为将比语言更可信，它们能够告诉我们说话者的真实想法。如果一个人很不自信，那么他的手部动作将表现得非常生硬，因为他不知道自己的谎言能不能骗过对方。因此，当你发现一个人的手部冻结时，说明此人此时正处于极度的不自信当中。

### ◎ 十指交叉紧扣

当遭遇到重大事情或者产生了巨大变化时，很多人习惯于将十指交叉紧扣，这是人们在极度不自信或者重大压力的情况下，一个下意识的动作。而且随着手指紧扣的力度加大，手指的颜色也可能会发生变化，如果我们看到十指交叉相扣的人的手上已经有局部地方变白时，说明当

前的事情可能已经变得很糟了。

### ◎ 搓手

当处于怀疑或者一种巨大压力的状态下，人们通常会不由自主地搓手，特别是在形势严峻的时候，搓手的动作将会增大，这表明人们对当前事情的一种不自信，非常苦恼、烦躁、焦虑，没有一定的把握，通过搓手来缓解自己的紧张与不安。

### ◎ 抚摸颈部

当一个人在抚摸颈部的时候，其实他是在告诉我们，他并不是很自信。比如我们在求一个人办事的时候，对方会不由自主地去抚摸自己的颈部，这说明他对我们所求的事情并不是很自信能够去办成，那么这时候我们最好要准备好第二套方案。

当我们在做一件事情或者看到某个事件时，我们经常会听到人们说“捏了一把汗”，这就是说尽管我们在表面上看起来强自镇定，但实际上，“手上的表情”往往要比“脸上”的表情来的真实。手部的动作会暴露出人们内心的情绪和想法，通过这些动作，我们完全可以了解某个人的自信程度。

因此，我们要学会解读手的肢体语言，因为这不仅能够增强我们自身的成就感，为我们赢得更多的胜利，而且，我们还可以通过手部的肢体语言了解到别人的内心。这样，我们在面对一个人的时候，就能够游刃有余地交流。

## 从手势看出蛛丝马迹，看谁还对你撒谎

微表情关键词 生活中随处有谎言，当然，有些善意的谎言，我们大可不必理会，但若是谎言出于欺骗，我们又该如何知道自己是否被骗呢？其实很简单，就是看他人说话时的手势。这些微妙的手势，能告诉我们对方是不是在说谎，成为打开别人心门的钥匙。

很多人看过美剧《别对我撒谎》，它是一部根据真实故事改编而成的剧集。莱特曼博士是一位鉴别谎言的能手，他能通过一个人的面部表情、肢体语言、语音语调来判断一个人是否在说谎以及为什么说谎。生活中随处都有谎言的存在，有时候我们简单的一个耸肩、一个搓手、一个抿嘴都可能是说谎的标志，即使是一个说谎高手，也会在细微的肢体动作上泄露出自己的秘密。而正是这些微妙的身体语言，决定了我们在与他人的交往中是掌控别人，还是被别人所掌控。

所以，千万不要忽视了那些微妙的身体语言，说不定它就会成为我们打开别人心门的一把钥匙。下面是我们在日常生活中最常见的六种撒谎手势。

### ◎ 用手遮住嘴巴

心理学家告诉我们，当我们在和别人交谈的时候，如果对方突然用手遮住嘴巴，那么表示大多是因为说了谎，他正试图通过捂住自己的嘴巴来掩饰自己说出的那些谎话。为了自然起见，有些人甚至还会在捂住嘴巴的同时假装咳嗽来掩饰自己。

比如，在电影或者电视中，我们常常看到一个小偷或者罪犯，想假装正常地从警察身边走过时，他总会先四处看一下，然后遮住嘴巴轻咳一下，当警察拦住他问话时，他会假装自然地放下手去回答，于是观众们会觉得这些人鬼鬼祟祟的或者在对警察撒谎。

用手遮住嘴巴就如同把食指竖立在嘴唇前说“嘘”的手势一样，都是一种表示不要随意表达内心的想法。当我们在和对方聊天时，如果对方突然下意识地遮住了嘴巴，那么我们一定要注意听其话里的深意，我们要明白这个手势意味着别人对我们有所隐瞒。这时候，不妨表露出不感兴趣的样子，让对方有一种心安的感觉，那么接下来的交谈也会顺畅很多。

## ◎ 触摸鼻子

在童话《木偶奇遇记》中，匹诺曹说谎时鼻子会变长，而在现实中，人们在说话时会摸自己的鼻子。触摸鼻子的手势一般是用手在鼻子的下沿很快地摩擦几下，有时甚至只是略微轻触，几乎令人难以察觉。女人在做这个手势时比男人的动作幅度更小。

为什么会这样呢？有研究表明，人们在撒谎的时候，会引发鼻子部位的血液流量增大，导致鼻子膨胀而产生刺痒的感觉。于是人们只能频繁地用手抚摸鼻子来缓解发痒的症状。需要注意的是，摸鼻子是我们在生活中经常发生的一个小动作，在鉴定一个人是否说谎时，还需要结合其他的说谎迹象来进行解读。

当然，真正的鼻子发痒和说谎时鼻子发痒是不一样的。真正的鼻子发痒时，必须比较用力地摩擦鼻子，甚至是通过挖鼻孔才能消除刺痒的感觉，而不像触摸鼻子的手势只是轻轻一摸那么简单。而且单纯的鼻子发痒往往只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，和人们整个对话的内容、频率和节奏没有任何联系。

## ◎ 摩擦眼睛

也许我们都有过这样的经历，当我们在不想看到某些事物或者画面的时候，我们总是做出摩擦眼睛的手势。其实，这是因为我们正在企图阻止眼睛看见那些令人不愉快、不舒服或者遭受怀疑的事情，它代表的意思就是：“我很不安，我不想看！”

在日常生活中，如果你的观察够仔细，那么你就会发现一个人在酝酿谎言、说出谎言和说谎之后，都会去摩擦自己的眼睛或者不自然地笑笑。男人在做这个手势时往往会使劲揉搓眼睛；如果他试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。

当然任何事情都不是绝对的，我们不能看到对方摩擦眼睛就认为对方正在撒谎，我们要先观察、再判断，最后再下定论。

## ◎ 抓挠耳朵

人们在不想听别人说话的时候，就会抓挠自己的耳朵，这表示此刻他们并不想听。比如我们在和客户谈判的时候，你正在发表意见，客户突然侧着头用手指摩擦着耳朵，那么这代表的意思是客户对你现在表达的观点持相反意见，他正在酝酿着自己的观点。这时候，如果你不能给对方发表意见的机会，那么交流很可能就会没有效果。

### ◎ 抓挠脖子

当人们在抓挠脖子时，一般是用食指（通常是用来写字的那只手的食指）抓挠脖子侧面位于耳垂下方的那块区域，而且食指运动的次数一般为五次左右，这个手势是疑惑和不确定的表现，就像是在说“我不太确定是否认同你的意见”。但往往这时候他们说出的话确实顺着我们，也就是典型的“口是心非”。

当我们遇到“口是心非”者的时候，理智的做法就是放弃这个口是心非者，否则，你很可能会一直活在谎言当中。

### ◎ 拉拽衣领

英国著名动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫利斯观察发现，人们在撒谎时会在敏感的面部和颈部产生刺痒的感觉，这是因为撒谎者一旦感觉到听话人的怀疑，增强的血压就会使脖子不断冒汗。因此他们会下意识地通过摩擦或者抓挠的动作来消除这种不适。因此，我们在和对方交谈时如果看到对方正在频频地拉拽自己的衣领，那么我们可以推测，对方很可能是因为撒了谎正在担心谎言被识破。

当然，如果一个人在感到愤怒或者遭遇挫败的时候，同样也会拉拽衣领，因此我们要判断好，对方是否在撒谎。因此，当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说，“麻烦你再说一遍，好吗？”或者“请你有话就直说吧，行吗？”这样，在对方反馈的时候就会显露出他的真实意图。

## 从说话中找出破绽，让说谎者无所遁形

微表情关键词 最高明的说谎者也不能做到滴水不漏。或者是表情出卖了他，或者是动作出卖了他。虽然人们会刻意注意说谎时的语言，研究发现，说谎者还是会在说话中露出破绽。只要留心去观察，总会找到蛛丝马迹，让说谎者无处藏身。

美国心理学家费尔德曼称，人是爱讲大话的动物，而且比自己所意识到的讲得更多，平均每日最少说谎25次。

当然，多数谎言并没有多大危害。费尔德曼认为谎言有不同层次之分，而说谎的动机归为三大类。第一类，讨别人欢心，让人家感觉好一点；第二类，夸耀自己和装派头；第三类，自我保护。费尔德曼称：“我们会不自觉地向人家撒谎，有时连想也不想，甚至不承认自己在撒谎。大部分的谎言是出于礼貌的应对，如‘你这样穿一点也不胖啊’、‘改天找你喝茶’、‘我今天不能来了，我病了’、‘我给你打过电话，但打不通’、‘我今晚也玩得很开心啊，之后再跟你联络’等。”

费尔德曼解释道：“懂得在适当的时候撒谎或扭曲事实，是待人接物的技巧。”

但是有一些谎言却是危害非常大的，那种为了达到一定目的有意为之的谎言是非常需要加强警觉的。当对方说话时出现以下特征时，你需要非常留意。

### ◎ 说谎者常会忘“我”

美国赫特福德郡大学的心理学家韦斯曼认为，人们在说谎时往往会感到不舒服，他们会本能地把自己从所说的谎言中剔除出去。打个比方说，如果你问一个上班迟到的人为什么迟到时，如果他在抱怨“车坏了”而不是“我的车坏了”，那么很有可能这个人正在说谎，其实他迟到的真正原因可能是起晚了。所以，在我们向某人提问的时候，如果在他的回答中总是反复地省略“我”，那么他们就具备怀疑的理由了。

值得一提的是，在撒谎者的谎言中，也很少提及他人的姓名。最著名的例子莫过于美国总统克林顿的“拉链门”事件了。当克林顿就“拉链门”事件向全国讲话时，就没有说出“莫妮卡”，而是用“那个女人”代替

了“莫妮卡”，他说“我跟那个女人没有发生性关系”。因此，我们要时常去注意这些谈话细节中的小点。

### ◎ 滔滔不绝嫌疑大

当我们询问一个人几天前晚上发生的事情时，在复述的过程中他很难保证自己不犯错误，因为要想让人们记住自己在一个时间段内的所有细节是很困难的，难免要反复纠正自己，把自己的思绪理顺，所以会磕磕巴巴，如：“我下班后，坐车，回到家——哦，不对，我下班后是搭小王的车顺路回家的……”

但一个说谎者在陈述的时候就绝不会犯这样的错误，因为他们所要说出的是编造的内容，他们已经在头脑的假定情景中把一切都想好了，所以在他们的讲述中绝对不会有：“等一下，我说错了。”不过也正是这天衣无缝的陈述恰恰暴露了他们。

### ◎ 声音和声调反常

说谎者的声音还会不自觉地拔高，这是因为他们在掩饰内心的不安。因此，当你在和一个人交谈时，如果对方的声音突然拔高，那么这时候我们就要提高警惕了。

### ◎ 说谎时触摸自己

人在说谎时越是想掩饰自己的内心，就会有越多的小动作暴露出来，比如摆弄手指，摩挲双手，转动手上的戒指，或者下意识地抚摸身体的某个部位，这就像黑猩猩在压抑时会更多地梳妆打扮自己一样。心理学家奥惠亚等曾做过这样一项实验：指示被实验者用谎言回答面谈者的提问，并分别记录刚刚接受指示后、撒谎前、撒谎时、撒谎以后等各个时间段里的非语言行为，与不说谎时的行为加以比较。

刚刚接受指示后，被实验者撒谎的时候，回答变得更加简短，而且还伴有摆弄手指、下意识地抚摸身体某一部位等细微的动作。人在撒谎的时候越是想掩饰自己的内心，越是会因为多种身体动作的变化而暴露无遗。

在生活中有些人说谎会脸红，这是因为说谎时多余的血液会流到脸

上。一些人整个面部都变红了，鼻子也会膨胀几毫米。当然，这通过肉眼是观察不到的，但是说谎者会觉得鼻子不舒服，不经意地触摸它，这正是一种说谎的体现。

当你发现对方可能在某个问题上在说谎时，你可以反复问说谎者同一个问题。如果我们问一个人同样的问题，在第一遍第二遍的时候，他的回答可能会保持不变，如果问第三次的时候给他留一段空隙，那么在这期间，他的身体会平静下来，他会想，“我已经蒙混过关了”。

他的身体已经放松下来，成为一种平常状态。这时候如果我们趁他不注意再次问这个问题，他不是恼羞成怒，就会倾向于坦白。如果一个人说：“我不是已经和你说过这件事了吗？”然后才勃然大怒，这多半是在欺骗。也可能对你说：“事情是这样的，我还是对你直说了吧。”

只要你留心去观察，你总会发现说谎者的蛛丝马迹，让说谎者在你的眼前无所遁形。

## 示爱肢体动作：异性间示爱时身体本能发出的信号

微表情关键词 男女示爱主要靠肢体，它不但是一种本能，而且因为害羞或者不确定，肢体语言能避免很多尴尬。所以，异性之间示爱时，会发出一些肢体语言信号，等待对方做出心照不宣的回应。

对于很多人来说，都有过这样的体验：当我们走在大街上的时候，如果迎面走来了一位美女或者帅哥，那么我们会本能地挺胸收腹、容光焕发，甚至连那些在平时有着“啤酒肚”的人也会不由自主地收腹抬头，使自己看起来更加挺拔威武，而且走路的步伐也会变得轻快起来。其实这一切的目的就是希望将自己最好的一面展示在异性面前，凭借其自身魅力博取异性的青睐。

可以说，肢体语言是人们在向异性示爱的过程中最基本的交流工具，因为几乎所有的想法和情绪都能够通过肢体语言表现出来。在这一点上，总是女人在掌握决定权，在90%的情况下，首先示爱的总是女性。通常，在女性发现了心仪的男性之后，她就会通过眼睛、身体或者面部表情不断地向他发送一些旁人不易察觉的示爱信号，直到她认为对方已经注意到了她和她发出的示爱信号，并且做出了某种回应。

人们的示爱过程也要遵循一定步骤。比如一位女士发现了一位极富魅力的男士，那么她首先会静静地注视对方，直到对方也发现了她的存在，彼此进行眼神交流；随后，这位女士的脸上会浮现一种稍纵即逝的微笑，这是一种默许的信号，女性常常会借此暗示异性采取下一步行动；第三步就是整理仪容，借此来凸显自己的魅力，吸引异性的注意；第四步，说话并走近对方，试图以闲聊的方式拉近两人之间的距离；第五步肢体接触，有时候女性会瞅准时机“无意间”触碰一下男性的手臂。

尽管这五个步骤看起来显得无关紧要，但这对一段新关系的开始具有至关重要的影响。在这五个步骤中，肢体语言将占着决定性的作用。比如在整理仪容中，男人和女人的基本动作都是一样的，这其中包括了梳理头发、平整服装、将一只手或者双手置于臀部、用脚尖和身体指向自己感兴趣的对象等。在一方没有接收到明确信号或给予明确表态的前提下，另一方都会想方设法通过肢体语言来示爱。

基本来说，女性在示爱时最常使用的肢体动作和信号有13种，她们

正是借此来传达自己的单身信息。

(1) 仰面与抚弄头发，这是女性在发现心仪对象时最先使用的两种信号。

(2) 温润的嘴唇、撅嘴以及略微张开的双唇。

(3) 自我抚摸，女性的这一行为能让她产生一种被男人爱抚的幻觉。

(4) 展示自己柔软的手腕，借此来表示自己柔弱恭顺的心意，以期得到异性的关注。在男人眼中，拥有柔软的手腕的女子格外娇柔动人。

(5) 对圆柱形物体的热情抚摸，比如玩弄香烟和手指，或者耳环等任何与男性生殖器形状相似的物体。这一动作其实是行动者内心想法外显的一种下意识行为。

(6) 将手腕内侧那面平滑柔软的肌肤暴露在她感兴趣的男子面前，而且随着兴趣的增加，女性闪动手腕的频率也会逐渐增加。

(7) 扬肩外带斜视的目光，扬起的肩头突出了女性特有的珠圆玉润的曼妙身姿。

(8) 摆动自己的臀部，于无形中突出了男女间的性别差异。

(9) 扭动自己的胯部，女性在站立时的扭胯动作往往能够显示出其卓越的生育能力。

(10) 如果女性将手提包放在一个靠近异性的地方，从而让异性注意到它的存在，或是碰触到它，那么，这就表示她对这位异性十分感兴趣，表示愿意接受对方。

(11) 女性常常会摆出这样一种姿势：将一条腿弯曲后压在另一条腿之下。每当这时候，她们那条弯曲了的腿的膝盖指向的往往就是那个让她最感兴趣的人。

(12) 将脚伸出鞋外，只用脚趾钩住鞋子来回晃动的动作，也是一

种暗示行为者放松心态的动作。

(13) 女人们常常会有意识地用两腿合而为一的姿势来让对方注意到自己的双腿，这是一种最能让男性心动的女性坐姿。除此之外，缓缓地将双腿交叉，然后分开，同时用手指轻轻地敲击大腿，这同样也是女性暗示其内心渴望被抚摸的欲望。

女性的示爱动作是展示自己的魅力，而男性的示爱动作和姿势从本质上来说就是一个展示其权力、财富和身份的过程。男性在示爱时最常用的肢体语言动作基本上都是围绕其裆部展开的。

比如，在面对女性时，男人能够做出的最直接凸显其两性差异的动作就是极具侵略性的拇指勒紧皮带的姿势，从而让其裆部显得更为突出。而且，男性还会将身体和脚尖慢慢朝向心仪的女性，然后用一种暧昧的眼神长时间地凝视着她，将她的注意力吸引过来。在坐着的时候，甚至会故意岔开双腿，露出裆部。

男性在一些公共场所最常做的向女性示爱的动作就是裆部调整动作。有些女人抱怨一些男性在没有任何原因或预兆的情况下，会将手伸向裆部。其实，这是因为他们不了解男性这一动作的潜台词——他的那个部位实在太大了，以至于会卡在裤裆里，所以才需要时刻注意它的位置。

可以说，很多时候男女最初都是在肢体语言的推动下才向异性示爱的。因此我们每个人都有机会去修饰自己的外形，从而加强自身对异性的吸引力，赢得更多的接触机会。男女之间的示爱信号很多，如果发射的信号够强，穿透力够大，那么一切都将水到渠成。很多人有时候碍于羞涩和勇气而不敢直接表白，那么通过上面的肢体信号，如果你也中意对方的话，就给对方一个明确的回应吧。

## 第二章 眉梢眼角藏心计，音容笑貌露玄机

微表情是内心真相的流露。当人们在表达某种思想或心情时，人们的脸上会有一闪而过的表情，这其实就是一种微表情的展示和交流。这些微表情传达的信息就是了解他人内心意图的最准确的线索。人可貌相，通过微表情的细致观察和分析，我们可以看出一个人的精神生活和内心玄机。

## 头部动作能够最直观地表达内心语言

微表情关键词 我们在观察别人时，第一眼看到的就是人的头部。它几乎每时每刻都在动，我们通过头部的动作，可以分析出他人的内心想法，是赞成还是反对；是友善还是敌意；是感兴趣还是厌烦，等等。

我们在借助动作识人时，首先是通过人的头部。这不仅是因为头长在身体的最上面，最为显眼。更重要的是，头部动作所传递的信息很多。下面，我们就随意总结几条来看看。

### ◎ 直竖着头

中国古代哲学中有“不偏不倚谓之中”。意思是说，头部的姿势如果保持正常状态，说明其人对你提出的观点既不赞成，也不反对，保持中立的态度。这类人可能老谋深算，城府极深，要想说服他，就必须要说出让有利于他的条件。

### ◎ 斜偏着头

一般来说，当我们对某件事或某个人感兴趣，或者对某一观点表示赞同时，会有这样的动作，还会伴随着不断地点头。因此，当别人在对你说话时，你只需要斜着头点头微笑，就会使对方有温馨的感觉，愿意继续与你交谈下去。

### ◎ 向下低头

这种头部动作意味着否定。比如，你向领导汇报工作时，如果他听到一半就低下了头，一定是对你的工作不太满意，不愿意再继续听下去。这时，你就应该知趣地停下来，主动将工作完善。另外，当收到批评时，人们也会下意识地低下头，表达歉疚的感情。

### ◎ 双手在脑后托头

这类姿势常被认为是成功人士的专利。在社交场合，像会计师、律师、业务经理等，一些自信又有优越感的人，常常做出这种姿势。

### ◎ 不断点头

点头表示答应、同意、理解和鼓励。大多表示同意的意思，当听某人讲话时，只需要向他点点头，笑一笑，就能给对方留下很好的印象。但是，如果这个动作做得过于频繁，就会给人留下敷衍的感觉。

### ◎ 头向后仰

这个动作代表着骄傲或自信。但通常情况下，会给人留下不好的印象。比如影视剧里的势利小人，面对不如他的人会经常做出头向后仰，鼻孔朝天的姿态。生活中，一个人会把头部向后仰，其情绪变化大概是从沾沾自喜到自命不凡，再到自认优越。基本上，这种动作会让人觉得你是在挑衅，因此，要尽量少用。

### ◎ 头部突然上扬

如果是不熟悉的人，头部上扬代表吃惊。如果是熟悉的场合，则表示当事人猛然醒悟，突然明白过来。一般来说，商务交往中，这类动作会给人留下不稳重，不值得信赖的感觉。这样的身体语言也是非常不受欢迎的。

### ◎ 头部突然低下

可以隐藏脸部，表明当时人是谦卑和害羞的。但如果放在竞争场合，把头低下，则表示当时人承受不了再多的压力，希望能早点结束争辩。

头部属于人体的“司令部”，最先给我们传达他人的内心语言，的的确确不能够被忽略。

## 眼睛是连接心灵与外界的窗口

微表情关键词 眼睛是心灵的窗户。一个人的心理状态及内心世界，都能通过眼睛传达出来。心理学家们认为，想走入别人的内心世界，首先要看的，就是他的眼睛。

常言道，眼睛是心灵的窗户，也是最能准确表达人的情感和内心活动的。一个人心性善恶，行为正邪，为人忠奸，都能通过眼睛反映出来。所以，心理学家们认为，要想走进别人的内心世界，首先要看的，就是他的眼睛。

### ◎ 不断眨眼

说话时不断眨眼，说明一边讲话，一边还在考虑别的事情。听话时不断眨眼，则表明他对你所说的话没有一点兴趣，但又不好拒绝，所以装出一副在听的样子，实则心思已经飞到了九霄云外。

### ◎ 瞪大眼睛

说明他对你说的话很感兴趣，在认真倾听，脑子里也进行着积极思考。如果眼睛圆瞪，嘴巴大张，则说明你的某些话让他很吃惊，有点不敢相信。这时，你需要做出更明确的说明，或者进一步详细的解释，才会令对方接受。

### ◎ 斜眸一瞥

喜欢拿眼睛瞥人的人一般都内向害羞。如果这种行为伴随着微笑，就是在告诉别人：“我对你感兴趣！”但如果伴随的是撇嘴、眉毛下垂，则表示当事人发出的是一种怀疑、轻视、敌意或者批评的信号。

### ◎ 挤眼睛

即用一只眼睛向对方使眼色。这表示两人之间有某种默契，所传达的信息是：“这个事情我们俩知道就行了。”他们中间若是存在着第三者，则会让其产生被疏远被孤立的感觉。如果这样的交谈发生在两个陌生人之间，则表示他们对某件事有着共同的想法。代表一种强烈的认同意味。

通常人们认为眼睛细节反映内心状况：

1. 眼睛闪闪发光，表明其人精力充沛，对谈话很感兴趣；
2. 目光呆滞暗淡，表明这是个没有斗志，没有信心，做任何事情都索然无味的人；
3. 目光飘忽不定，表明其做人做事三心二意，或者拿不定主意，抑或处于紧张不安的状态；
4. 目光忽明忽暗，表明其人工于心计，如果此时他正与人谈话，则表示已经听的不耐烦了，希望早点结束交谈；
5. 目光炯炯有神，表明其为人正直，有胆识有魄力，值得信赖；
6. 主动与人交换视线，则说明其心地坦率，是个直来直去的人；
7. 不敢正视或总是回避别人视线，表明此人内心紧张不定，或者言不由衷，有所隐藏；
8. 双目安详沉稳，表明其内心沉稳有主见；
9. 双目敏锐犀利，表明其野心勃勃，好胜心强。内藏杀机，锋芒外露，是个有胆识之人；
10. 目光游移不定，这类人多半是奸佞小人，应当远离；
11. 眼睛清澈澄明，表明其人单纯、豁达、开明，是个值得交往的人；
12. 目光浑浊昏暗，表明其性格粗鲁，个性愚笨，为人猥琐、庸俗；
13. 两眼似睡非睡，似醒非醒，这是一种老谋深算的表情，说明其人城府极深，善于图巧，又害怕别人看清他的内心世界。

总之，在人际交往中，我们不仅要听懂语言表达的意思，还要“听懂”眼睛所说的“话”，才能在交往中占据主动和有利地位。

## 从眼神里能看出对方内心状态

微表情关键词 很多说谎的人都会避免与别人眼神接触；人们表达爱意的时候，会深情注视着对方的眼睛……可以说，一个人内心的秘密，全部写在眼神里。要想读懂他人，就一定要识别其眼神。

古代人说看人要看“精气神儿”，其实这个神就是指的眼神。成功的社交离不开对人的察言观色，任何时候都需用脸色的变化来调整进退。而脸上变化最具特点的就是眼神儿。所以，识别别人的心思，最重要是会识别他人的眼神儿。

如果一个人眼神沉静，说明其对你着急的问题已然胸有成竹，稳操胜券。只是因为某种原因，他不便给你明说。所以，这个时候就不要多问，静候他行动即可。

如果一个人眼神散乱，说明他对你的问题也是毫无办法，向他请教是没有任何用处的，不如平心静气，另外想办法应付。

如果一个人眼神横着瞥过来，仿佛带刺，说明其态度异常冷淡。如果有所求，不如暂时搁置下来，退而研究其冷淡的原因，先修复感情，再谋求帮助。

如果一个人眼神阴沉，则说明他为人凶狠。跟这样的人打交道，一定要万分小心。如果没有实在的必要，就不如离他远一点，这样会更安全。

如果一个人眼神流动频繁，说明他是个胸怀诡计，城府极深之人。遇到这样的人，一定不要过分相信他所说的话，尤其是好听的话，也许这就是鱼钩上的饵。需要格外小心，步步为营。

如果一个人眼神呆滞，则说明他是个愚钝之人，为人胆小懦弱，思维缓慢。遇到问题时，千万不可问他。必要时，还要给其一点点拨，就会获得对方的无尽感激。

如果一个人眼神犀利异常，则表示他正处于愤怒之中，意气极盛。有一点点火星，就会马上爆发。这时，万不可跟他较劲儿，而是适当妥

协，谋求转机。

如果一个人眼神恬静，且面带笑意，这说明他对某事或某人特别满意。想讨对方喜欢，不妨多说几句恭维话。如果对其有所求，这也是一个很好的开口机会。

如果一个人眼神游移不定，则表示他对你的话已经感到了不耐烦，再说下去会让他越来越讨厌。所以，应该赶紧停下来，或告辞，或寻找新话题，谈点对方爱听的事儿。

如果一个人眼神凝视着你，很可能他对你的话特别感兴趣，迫不及待想要听下去。这时，你所说的一切，他必然会很乐意接受。

如果一个人眼神下垂，说明必定触碰到了他痛苦的回忆。所以，要就此打住。

如果一个人眼神上扬，很可能是他不屑听你的话。不要妄想用充分的理由和高超的技巧说服他，他已经看破你的小心思，会因此更不屑一顾。还不如戛然而止，另寻机会再谈。

总之，眼神有的呆滞，有的灵动，有的阴沉，有的明净，有的犀利，有的平和，仔细参悟之后，必能发现一个人真实的内心状态。

## 不同的笑容背后隐藏着不同的秘密

微表情关键词 未曾开口人先笑。笑通常被认为是表示友好的信号。但是，心理学家们发现，笑容有很多种，真诚的笑、开心大笑、掩口而笑、假笑，等等。这是由人的性格，以及不同心理状态所决定的。

笑通常被认为是表达喜悦和友好的信号。不过，心理学家们研究发现：笑还能反映出一个人的内心世界，作为一种沟通方式存在。例如，苦笑不是真笑，而是苦闷心理的发泄；微笑能让人际关系更和谐。人们笑的方式有很多种，隐藏在这些笑容背后，究竟都有什么样的秘密呢？马上就为您揭晓答案。

### ◎ 经常捧腹大笑

这类人大多爽直开朗，不会掩饰自己的感情，想哭就哭想笑就笑，活得很自在。他们富有幽默感，别人跟他们交往，会很放松。他们还很有爱心，总会热心帮助需要帮助的人。他们不会嫌贫爱富，更不会嫉妒比自己强的人，所以，很值得交往。

### ◎ 窃窃而笑

这类人大多性格保守，为人处世小心内敛，与人交往时，表现得有点羞怯。他们对别人的要求很高，如果别人做不到，就难讨其喜欢。不过，一旦有人满足了他们的要求，就会将这入视为好朋友，能与其患难与共。

### ◎ 附和别人而笑

这类人性格随和，乐观开朗，热爱生活，人缘一般都不错。遇事从不着急，喜欢顺其自然。他们对生活没有太多的要求，自己也没有什么大志向。每一天过得平平淡淡，开开心心就好。

### ◎ 掩口而笑

这类人大多性格内向，与人交往时比较害羞。如果是女性，则不会主动与人打交道，也不会轻易吐露心声。如果是男性，则多有些娘娘

腔，跟其他人相比显得格格不入。

### ◎ 笑中带泪

经常会肆意狂笑，以至于眼泪都出来了。这类人感情比较丰富，富有同情心，常向别人伸出援手而不求回报。他们热爱生活，对任何事情都保持着热情，能够积极进取。

### ◎ 笑声干涩

他们笑起来若断若续，略带冷漠。这种人在生意场上比较多见，大多比较现实和实际，有敏锐的观察力，能够通过细节窥视别人的肺腑，捏住别人的软肋。他们对人也很冷淡，只考虑自己的利益，一旦对方没有利用价值，就不再热情。

### ◎ 笑声柔和

和其笑声一样，这类人在个性上温柔敦厚，不喜欢与人争执，处处谦让。并且，他们一般都深明事理，凡事都能看得开，为别人着想，因此能得到别人的尊重和爱戴。他们还善于处理人事纠纷，帮助安抚当事人情绪，能做到公平公正，让两方都心服口服。

在我们生活的各方面，都能听到他人的笑声。懂得了隐藏在笑容背后的性格秘密，就能听声识人，提前知道他们的性格和内心想法。



微信号: Booker527



公众号搜索: 布克小姐 (ID: MsBooker)

还有什么想要读的书?

加小编私人微信Booker527或搜索订阅号微信“布克小姐”

按照订阅号书单提示下载

## 额头也能反映出对方的情绪

微表情关键词 人们常说，额头宽的人聪明。这是因为，额头占据了头部近三分之一的位  
置，观察起来最方便。同样，想要知道一个人的情绪，只要观察他的额头，就能略知一二。

我们经常说，人不可貌相。可在现实生活中，几乎每个人都在“貌相”。人们几乎都愿意跟相貌端庄的人交朋友，而看到相貌丑陋的人，会心生厌恶。其实，人们的这种心理也不是完全错误，一个人的性格，在外貌上的确有所反映。下面，我们就说说几种不一样的额头，所能反映出的人群个性。

### ◎ 宽额头

这样的人聪明智慧，智商很高。他们很有才气，却也稍显轻佻，不擅长自我控制，感情容易泛滥。其他方面，他们个性冷静，能准确地判断。额头宽而高的人，自尊心会很强，相对来说，一旦有所成就，也容易骄傲自大。他们比较心软，缺乏狠劲儿，一般在学术领域比较有造诣，不适合竞争环境。

### ◎ 窄额头

这类人心思并不敏锐，却是一个勤勤恳恳，踏踏实实的老实人。他们待人和善，很容易相处。缺点就是，不够坚韧，常因一点小挫折就轻易放弃。而且，在个性上稍显幼稚，感情易冲动，甚至有些蛮不讲理，非常任性。

### ◎ 发际线凌乱不整

不管什么形状的额头，只要发际凌乱，就容易产生此人不牢靠的印象，对其生厌。其实，这类人口才极佳，也擅长交际应酬。但是，因为有冷漠、自私的一面，人们往往不愿意跟他们建立亲密关系。

### ◎ 圆额头

这类人可以说是可爱型的，总是带着浓浓的孩子气，待人恭谦有礼。但是，往往缺乏决断力，做事没有主见。如果是男生，会被形容

为“娘娘腔”，如果是女生，往往会特别有人缘，招人喜爱。

### ◎ 美人尖额头

这类人具有温柔体贴的特质，无论对朋友、家人还是爱人，从来不会大声说话，善于为他人着想，能很好地照顾家人的生活。若是女生，会被誉为“女人味十足”，若是男性，则欠缺男子气概。缺点是，他们缺乏判断力和执行力，办事情不够干练，总是拖拖拉拉。而且，意志也稍显薄弱，有时候会很任性。

### ◎ 角型额头

这样的人一般脸型瘦长，额头较为尖一些。这类人性格刚强，男性会很有阳刚之气，女性则显得不够温柔。他们很有个性，有主见，一般不会轻易被说服。而且，还有很强的正义感，敢于与不平之事作斗争。他们头脑冷静，具有行动力，办事不会冲动，因此也出不了大差错。

### ◎ 外突型额头

多半见于男性之中，女性很少有这样的额头。他们属于认真而固执的一类人，对自己的看法会非常坚持，而且具备贯彻到底的信念。所以，稍微欠缺灵活，在人际关系上，损多于利。

### ◎ **M**型额头

也是男性额头的一种。这类人理智而且干练，做事讲究干净利落，否则就不能顺心如意。他们爱跟人讲大道理，脾气也比较顽固。比较适合埋头研究，或者创作型的工作。

## 鼻子也会泄露心机

微表情关键词 鼻子作为呼吸器官，在人体中起到了重要作用。但是，近来人们发现，不同类型的鼻子，能够反映出人们不同的个性和心机，甚至有人说，如果鼻子形状改变了，性格也会跟着改变。

弗洛伊德在《人体美学》一书中说：“鼻子细而尖，一定脾气不好；鼻子长而薄，为人轻浮；狮子鼻的人，容易上当；鹰钩鼻的人，绝不肯吃亏……”他的这一番言论一出，人们议论纷纷，到了亚里士多德的时候，很多人开始相信鼻子和性格息息相关。

现代心理学家研究证明，不同类型的鼻子能够反映不同的个性和心机。根据一位日本籍医生的临床经验：“某人一旦接受了隆鼻手术，以往本来属于内向性格者，常会变成一个倔强的人。”

### ◎ 长而直挺的鼻子

这类人才华出众，富有美感，品位很高，对美和时尚的事物造诣很深，对艺术有很好的理解能力。他们是理想主义者，有洁癖，对自己非常有信心，有时会骄傲自大。同时，他们喜爱孤独，缺少社交性格，因此，并不能得到周围人的喜欢。

### ◎ 短而矮小的鼻子

这类人性格开朗，但是意志力不是十分坚定，性情比较懒散，缺乏改变生活的勇气。做事情如果失败了，就很难再重新振作。如果出身不好的话，也只能窝窝囊囊过完一生了。他们没有什么想法，容易受他人影响，是一种比较容易被说服的人。若是女性，则缺少伦理观念，容易被男性玩弄。

### ◎ 凹陷型的鼻子

凹陷型鼻子是指，鼻梁不够高耸，就是我们平常所说的塌鼻子。这种鼻型的人多半性格开朗，喜欢与人交往，尤其是对陌生人，更是有一种莫名的亲近能力。

### ◎ 直线型的鼻子

这种鼻型成一条直线，不是很矮小，也并不十分高耸，外观看起来比较舒服。这类人头脑清晰，在工作和事业上大都能够一帆风顺，也很有异性缘，然而容易被对方抛弃。同时，这类人做起事来，事无巨细，太过计较小细节，而且也比较自私，为自己考虑的多，为别人考虑的少。

### ◎ 鹰钩鼻

鼻子的形状像鹰嘴一样，鼻尖向下垂成钩状。这类人往往个性阴险，冷酷残暴。他们生性贪婪，对金钱和权力的追求永不知足，缺少人情味。虽然寿命颇长，但年老后的生活会很孤独凄凉。

### ◎ 断层鼻

鼻梁中间呈断层状。这类人多半性格顽固不化，而且具有强烈的攻击性。在人际关系上，不懂得协调，更是从来不会退让。他们常常会因为个性的原因得罪人，不太受大家欢迎。

### ◎ 袋鼻

鼻子高，鼻梁略带弧形，鼻头则下垂成钩状，鼻翼厚而不露孔。根据犹太商人精打细算、生财有道的个性，这类鼻子又叫“犹太鼻”。有这种鼻型的人，有强烈的金钱欲望。为了钱，他们可以抛弃一切，地位、名誉甚至人情道义，即便被人唾骂也在所不惜。

鼻子位于整个面部的中央，高高耸立，上接天庭，下临人中。它的形状也很清楚地告诉我们，它的主人有着什么样的性格特征。

## 眉毛也能向人“传情”

微表情关键词 眼睛和眉毛像双胞胎一样，是互生的。眼睛可以“传情”，眉毛同样也可以表达一个人的心声。随着人们心情的变化，眉毛的形状也会或紧锁、或舒展，随之发生变化。

有一个成语叫“眉目传情”，原本是指男女之间表达爱意的说法。但同时也能说明，眉毛是能传递人的心理行为的。随着人们心情的变化，眉毛的形状也会跟着改变。

### ◎ 扬眉

俗话说“扬眉吐气”，是说当人们某种压抑感得以释放的时候，眉毛就会向上扬起，抒发胜利后的喜悦心情。所以，一般情况下扬眉通常表示得意、高兴等情绪。

不过，如果一个人经常做出单眉上扬的动作，则表明他性格傲慢，对别人爱理不理。

同时，极度惊讶或者极度惊喜的状态下，人们的双眉也会随着眼睛的睁大，高高扬起。

### ◎ 皱眉

一般情况下，人们会在两种情况下皱起眉毛。一是，当遇到突然的强光，或者面临外界攻击时，会下意识地吧眉毛皱起来保护眼睛，抵抗攻击。另一种，当一个人面临难题，一时找不到解决的办法，也会情不自禁地皱起眉毛。

通常，皱眉表示厌烦、反感、不同意、防御等心理。

### ◎ 耸眉

该表情是将眉毛先扬起，停留片刻后下降，往往还伴随着嘴角下撇的动作。这表示一种不高兴，但又无可奈何的心情。比如，遇到某个人找你的麻烦，无论怎么解释他都不听，接下来，你就会做出这种动作，表示不满又无可奈何的心情。

另外，对方在强调自己观点的时候，也往往会出现这种动作，目的是要让你赞同他的观点。

### ◎ 眉毛斜挑

斜挑是两条眉毛中的一条向下压低，另一条高高扬起，看起来就像一个大大的问号。这是产生怀疑心理时特有的神情。表示对方对你说的话，表示不相信，如果不抓紧时间解释，令对方释怀，恐怕会继续造成他对你的不信任，继而使人际关系变坏，或者某件事情办砸。

### ◎ 眉毛倒竖

通常将眉毛倒竖起来，说明此人的愤怒已经到了极点，接着可能发生的是一阵狂风暴雨似的脾气爆发。或者，正在发脾气的人，也常常会将眉毛竖起来。

### ◎ 眉毛紧锁

在古代诗词里，常见诗人用“紧锁峨眉”形容女子的愁苦。现实生活中也是一样，当一个人极度苦闷，又找不到方式派遣的时候，常常会一副愁容，紧锁眉头。另外，内心极度忧虑，遇事犹豫不决的时候，也常常会做出这个动作。这时，他非常需要别人劝慰，如果你能主动去关心他，就如同雪中送炭，得到他的友谊。

### ◎ 眉毛舒展

和紧锁眉毛相反，此时人的心情比较愉悦坦然，一般是遇到高兴的事情，或者刚刚解决了一个难题，心里高兴，才会出现这样的眉形。这是比较适合提要求的时候，当他眉头舒展开之后，比平时更容易答应别人的要求。

眉毛虽然只是眼睛的附属，甚至有些人的眉毛变化不是很明显，但是和眼睛一样，作用非常大。它的一静一动，都会无形中透露说话人的心境。如果和眼睛一起来观察，更能准确判断出他人的心境。

## 嘴巴动作反映着内心的活动

微表情关键词 嘴巴是个人情感宣泄的重要渠道。人们无论在高兴，还是愤怒，还是惆怅的时候，都是通过说话来发泄的。这时候，你如果仔细观察他的嘴巴，会发现，心情不同，他的嘴巴也会随之出现不同的小动作。

在人的头部，嘴巴和嘴巴周围的肌肉异常发达，嘴巴也是最灵活的部位。吃东西需要用嘴，说话的时候要用嘴，高兴时大笑，生气时撅嘴，嘴巴或张或合、或紧或松，组成了丰富的动作。同时，也传递出人们此时此刻的内心活动！

### ◎ 微笑

嘴角向上，成一个弧形微微翘起。一般来说，这种动作表示精神愉悦，它是人真情实感的自然流露，包含着真诚、信服、友善、爱恋、喜悦、娇羞等情绪。无论是他人还是对方，都会感到身心舒服。多微笑，哪怕是可以装出来的微笑，是人际关系的润滑剂，能促进人际关系的和谐。

### ◎ 大笑

嘴部大张，甚至有点不顾形象。一般来说，这种动作代表极其开心，而且表示很信任对方，跟对方的关系很亲密，所以才不怕自己的形象受损。在陌生人面前，人们很少有这个动作。一般都是在熟人面前，情绪处于极其放松的状态下，才会张开嘴大笑。

### ◎ 张圆嘴巴

嘴巴张成一个圆，相应的表情还有眼睛睁大，眉毛挑高。嘴部出现这种动作，可能是遇到或者听说什么不可思议的事情，感到非常震惊和诧异。比如，非常非常丑的某个人，竟然娶到了一位很漂亮的新娘，熟悉他的人听到这个情况，一定会张大嘴巴，仿佛在问：“真的是这样吗？”

### ◎ 嘴巴抿成“一”字形

做这个动作的人可能正面临着紧急的事态，或者需要很快做出人生的某个重大决定。抿嘴的动作，表示他们已经下好某个决定，但是感到压力很大，会不自觉地做此动作，来给自己打气，给自己信心。如果一个人长做这样的动作，则说明他性格倔强，遇到困难不会临阵退缩，所以获得成功的可能性很大。

### ◎ 牙齿咬住嘴唇

交谈的时候，对方用下牙齿咬住上嘴唇，或者用上牙齿咬住下嘴唇，表明他们正在认真聆听你的谈话，同时在心中仔细揣摩话中的含义。如果是在谈判桌上，这种动作表示，他对你的产品很感兴趣，或者比较认可你提出的条件。接下来，不用费多大力气，就能很轻松地说服对方。

### ◎ 嘴唇歪斜

说明这个人内心焦虑不安，可能是遇到了比较大的麻烦，或者身处困境之中。比如，在等待交警处理问题的司机脸上，就会看到这种嘴型。

另外，还有一些嘴部动作很迅速，动作幅度很小，稍不注意，我们就会错过。

### ◎ 嘴唇向前撇

嘴唇微微向前突出，好像撅嘴的样子，但幅度很小。这表明他对接受到的外界信息持不相信、不确定的态度，希望能得到肯定回答，或者更详细的解释。

### ◎ 嘴唇往前嘟起

比嘴唇向前撇的动作更往前突点，变成了嘟起。这表明此人的心理可能正处于某种防御状态，并试图说话。这时，任凭你说什么，他都不可能相信，不如给他一次说话的机会，事情可能会出现转机。

通常，嘴巴所传出来的内心信息，是比较好观察到，也比较好理解的。不过，如果单独观察嘴巴，不一定十分准确，还需要配合面部其他

动作来做最后的判断。

## 牙齿透露着人的情绪状态

微表情关键词 你的牙齿整齐吗？不要小看被我们隐藏起来的牙齿，它除了能帮助我们咀嚼食物，还能无意中透出一个人的情绪和性格！

美元上的华盛顿肖像似乎有一口整齐而健康的牙齿。可是据说，事实并非如此。华盛顿患有牙周病，很早就是满口假牙了。但是，当时假牙技术很差，只要他张口一笑，假牙随时可能会掉下来。后来，摄影师想了一个办法，就是暂时让他把假牙取掉，口腔内塞上棉花。才终于拍出一张笑容最自然的照片。

不管这个故事是真是假，我们从中都能看出牙齿对人的重要性。它不仅关系着一个人的健康、容貌，甚至从一颗牙齿，还能推测出人的性格和情绪！

### ◎ 小牙齿

小牙齿的人性格温顺冷静，有超强的忍耐力。而且，感情丰富，喜欢帮助人，人缘颇佳。他们的逻辑思维能力很好，做事按部就班，细致认真。但是，他们比较敏感，甚至有些神经质，常常过于拘泥细节。

### ◎ 大牙齿

大牙齿的人体力也较好，富有朝气，性格粗狂，行为大胆。但是他们做事不够细心，容易出错。他们善于思考，为人诚实，并热爱自己的工作。在性格方面，这类人比较自私，各种欲望也很强。

### ◎ 牙齿排列整齐

牙齿疏密有序，排列整齐。这样的人很传统，喜欢按部就班的生活，不喜欢改变。他们做事认真负责，不紧不慢，充满了责任感，总能勇敢理智地面对问题，有很高的声望。

### ◎ 暴牙

这类人大多心直口快，说话往往脱口而出，常得罪人。个性上固执

己见，以自我为中心，会为了得到大家注意，做出一些出格的事情。因为个性固执，与亲人、朋友的关系也都不是很好。

### ◎ 牙齿内倾

就是上下两排牙齿都向内倾斜。这类人对新鲜事物的接受能力强，常提出大胆的想法和创意，事事喜欢标新立异，比较适合搞策划工作。他们追求与众不同的举止，并以此为荣。缺点是，报复心很强。

### ◎ 牙齿稀疏的人

虽然牙齿比较稀疏，但身体状况不错。这类人个性开朗乐观，直来直去，没有心机。他们为人诚实，待人也十分真诚。缺点是，不会替人保密。谁的小秘密到了他们这里都不能存住，他们会不经意间把秘密泄露给他人，因此，不想让别人知道的事情，千万不能告诉他们。

### ◎ 叠齿

就是出现相邻两颗牙齿，一前一后交叉叠在一起的情况。这类人自信心很强，个人能力也十分出色，对工作总是能够得心应手，做得特别好。正因为如此，他们容易产生自负心理，嫉妒心也很强，有时候会骄纵任性，所以，知心朋友不多。特别是女性，叠齿的女性爱挑拨是非，不适合做朋友。

牙齿虽小，但其用处不小，不但能帮我们咀嚼食物，还展示了一个人的个性与情绪，我们尤其不能忽略。

## 第三章 触摸人性脉搏，识破对方谎言

生活中处处有谎言，这绝不是危言耸听。无论你是经理、公务员、作家、专家，还是其他任何人，都面临形形色色的谎言。而如果你被其中的某一个谎言欺骗，你的事业就很可能遭受重创。你要做的就是五分钟内判断对方说的是真话还是谎话！

## 通过面部表情识别对方的谎言

微表情关键词 人们说谎时，虽然可以说得天衣无缝。但是，这并不是说，别人因此就会被蒙骗。说谎者的面部表情会出卖他，语言可以控制，但面部表情是很难控制的。判断一个人是不是在说谎，看他的面部表情即可。

他是不是在说谎？很多时候，光听语言是听不出来的。说的比唱的好听的人靠不住，大家公认的“老实人”也有说谎的时候。那么该如何判断一个人是不是在说谎呢？第一时间要做的应该是——看面部表情。

说谎的人，会刻意控制自己的语言和面部表情。一般来说，这是交谈双方特别在意的两个方面。但是，掩饰言辞很容易，只要事先准备好就行了，而隐藏面部表情，却不是一件容易的事儿。

### ◎ 慢半拍的面部表情

一般来说，当一个人说谎时，会尽量微笑、点头、眨眼睛，他们试图以此掩盖自己的内心活动。但是，心理研究表明，我们的脸部特征很难完全被控制。在说谎时，整个脸部会出现短暂的凝固，这个过程大概会持续2~3秒。

如果你够细心，会发现很多说谎的人都存在类似情况。

#### 场景一：

一位喜剧演员做客一个谈话节目，在现场为大家讲了一个小笑话。主持人听完后，哈哈大笑，说：“这个笑话真是太好笑了。”

#### 场景二：

一位喜剧演员做客一个谈话节目，在现场为大家讲了一个小笑话。主持人听完后，说：“这个笑话真是太好笑了。”然后笑了出来。

那么，你觉得上面哪个场景表达了主持人真正的想法呢？没错，当然是第一个。第二个场景中，只是敷衍嘉宾而已。

这就是说，如果并不是出于真心，有些表情看上去明显是后补的，

不仅慢半拍，还很机械僵硬。比如，一个上门的推销员，当你问他“能否保修一年”时，如果他先点头，再说“是”，说的就是真话。如果他先回答你：“嗯.....有的，你放心。”然后才点头，你就该怀疑他话的真假了。

## 撒谎者常常触摸鼻子

微表情关键词 人们在说谎时会产生压力，这会引起鼻腔内细胞肿胀和血压上升，鼻子有种刺痒的感觉。于是，人们只能频繁触摸鼻子，缓解这种症状。所以说，看到一个人说话时频繁地摸鼻子，就不要轻易相信他的话。

美剧《别对我撒谎》的第十一集，出现了一种撒谎掩饰姿态：用手指在鼻翼处蹭了一下。

一位妻子看完这个剧之后，就偷偷观察分析老公跟她说话时的语气、动作、表情，想探求他是不是在对她说谎。

一个周五，老公打电话说要加班，但是说话时犹犹豫豫的。她知道他在撒谎，可是想知道老公瞒着她在做什么。于是，假装答应，随后到他公司楼下等，偷偷跟踪他。结果，妻子发现，老公下班后就跟一群“狐朋狗友”聚会去了。

晚上回到家，妻子假装什么都不知道，拉住他的手问：“今天是不是很辛苦？工作完成了吗？”老公摸了摸自己的鼻子，说：“我努力工作都是为了让你过上更好的生活，不辛苦。”

人们摸鼻子，通常是在说谎。原因是什么呢？美国芝加哥的嗅觉和味觉治疗与研究基金会的科学家也许能给我们答案。

他们研究发现，当人们撒谎时，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，而引起鼻腔内部的细胞肿胀。科学家们还通过可以显示内部血流量的特殊成像仪器，揭示出血压也会因为撒谎而上升。这项技术显示，人们的鼻子在撒谎过程中会因为血流量上升而增大。血压增强导致鼻子膨胀，从而引发鼻腔的神经末梢传送出刺痒的感觉，于是，人们只能频繁地用手摸鼻子，以舒缓发痒的症状。

这就是著名的“皮诺基奥效应”。

尽管人们无法看到鼻腔血管膨胀的样子，但能看到撒谎者触摸鼻子这一手势。可以很轻松地认定，他是在撒谎。

某两位知名的神经学家，深入研究了美国前总统比尔·克林顿就莱温斯基性丑闻事件向陪审团陈述证词的录像。他们发现，克林顿说真话时很少触摸自己的鼻子，但是，只要他一撒谎，他的眉头就会在谎言出口之前不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子，在陈述证词期间触摸鼻子的总数达到26次之多！这很好地印证了“撒谎会摸鼻子”的说法。

撒谎时，摸触鼻子的手势一般是用手在鼻子下沿的地方很快地擦几下，有时甚至只是略微轻触，几乎难以察觉。女性在做这个手势时，比男人的动作幅度更小些。

当然，不一定所有摸鼻子的动作都说明他在说谎。当一个人处于焦虑不安或者愤怒的情绪中时，他的鼻腔血管也会膨胀，也会出现触摸鼻子的动作。甚至有时候人们做出这个动作，只是因为感冒，或者花粉过敏，或者在抹鼻子上的脏东西。

鉴定他人是否在说谎时，还需要结合其他说谎迹象来进行解读。比如说，说谎因为要临时组织语言，会出现说话吞吞吐吐的现象；有的人会出现停顿、皱眉的动作；还有的人会脸红，等等。只要认真观察，这些小细节是不会逃脱出我们的眼睛的，知道他人是否在说谎也会变得十分轻松。

## 频繁眨眼睛说明他在撒谎

微表情关键词 眨眼睛可以有效避免直接接触别人的目光。对说谎的人来说，这是掩盖谎言最好的办法。当你看到一个人频繁地眨眼睛，很可能是他在躲避你的眼神儿，也就是说，他在对你撒谎！

下班前，主管吩咐秘书写一份重要的报告。可是，因为这天是秘书的生日，在和朋友们庆祝完之后，她竟然将这份重要的工作忘了。第二天，主管要这份报告时，秘书在包里翻来翻去，最后假装着急地说：“哎呀，我保存文件的U盘忘记带了。”

主管一听，就知道秘书在睁眼说瞎话。因为，秘书根本就没有U盘，前几天还跟他申请要买一个呢。而且，他发现，秘书在说话时，一直在用比平时快的频率不停地眨眼睛。

心理学家研究表明，人的正常眨眼次数是每分钟30~50次，当人感到重压，内心难以承受时，眨眼次数明显会增多。而人在撒谎时，会使自己的心理压力不自觉地增加，所以，眨眼的频率就会加快。由此，主管肯定地判断出，秘书是在撒谎。

除了这个原因之外，快速地眨眼，还能避免与对方的目光直接对视。人们在撒谎的时候，也会有心虚的心理，不敢正视对方的眼睛，生怕对方看穿自己内心的恐慌。可是，如果将头别过去，说谎人担心这个动作太过明显，会被对方看穿。而快速眨眼睛，就能不动声色地躲避过对方的眼神。

在电影或电视剧里，我们常会看到这样的镜头：

一个法官言辞严厉地审问犯人“你昨天晚上干什么去了？”

犯人低着头，说：“昨天晚上我哪儿也没去，就待在家里看电视。”

这是因为，当一个人说谎时，他是心虚的，会下意识地避免和对方眼神做直接接触。这样，他能减少压力，把谎言说出来。相反，如果他说的是真话，就敢直视对方的目光，仿佛是在挑衅：“我说的是真话，干嘛要怕你，你要是不信，可以去调查。”

在生活中，我们通过观察也会发现，一个人在酝酿谎言、说出谎言之后，都会有眨眼睛、低下头等不自然的动作。比如，老师问学生为什么没做完作业，他可能会先低下头想一想，或者眨巴几下眼睛，然后再编个能被原谅的理由，妄图逃避惩罚。

这个动作代表着心虚。

很多时候，就像前面案例中的秘书一样，有很多人会当着你的面睁眼说瞎话，要识破对方的谎言非常容易，因为人的眼睛是无法骗人的。说谎的人不敢直视别人的眼睛，因此会选择快速地眨眼，或别过头去，下意识地掩盖自己的眼神。

但是，不是所有的眨眼睛都意味着说谎。如果一个人在你面前刻意延长了眨眼睛的时间，那只是说明，他对你的话不感兴趣，希望交谈早点结束。如果，他的眼睛会闭上两三秒再睁开，则说明他真的不能忍受这样无聊的交谈，希望你快点从他眼前消失。这时，你需要调整一下说话内容，或者干脆直接走开。

只有当眨眼睛的速度快于平时的频率，才说明当事人是在撒谎。所以，我们在观察时，一定要区分清楚，不要随便冤枉了好人。

## 抓挠耳朵代表什么意思

微表情关键词 生活中，当我们不同意别人的意见时，习惯用手摸摸耳朵。这其实是通过肢体语言告诉对方你真实的内心想法。所以，说话的时候加上这个动作，很可能是说话人言不由衷的表现。

妈妈：“小明，你的袜子又开始乱扔。不知道放到柜子收好吗？作业有没有做完？别看电视了，天天就知道玩儿，怪不得上次考试考得那么差……”

小明听到妈妈的唠叨，赶快捂住耳朵，做出一副痛苦的表情：“妈妈，求求你别再说了。”

生活中，这样的场景很常见。捂住耳朵，说明他是不想听到你的声音。而在成人世界里，他们不会捂住耳朵，只会抓挠耳朵的不同部位，来表达不同的情绪和内心想法。

### ◎ 摩擦耳廓背后

这代表他不同意说话人的观点，或者想要发表不同的意见。比如，一位售货员不停地向顾客介绍商品的好处。顾客只看了一眼，然后下意识地用手指摸摸耳廓背后，接下来一定会说：“我再考虑一下。”这时，代表的意思是他不喜欢售货员推荐的商品，所以，摸摸耳朵，不愿意再听他说下去。

在日常工作生活中，比如你正发表意见，对方侧着头摸了摸耳朵，这代表对方意思和你相反，而且急于表达。这时，你就应该停下来，听听对方的意见，交流才会有效果。

### ◎ 不停地抓挠耳垂、耳背

这代表一种焦虑的情绪，说明当事人一定是遇到解决不了的困难需要帮助。

晓云是一个非常细心的人，总能观察出周围人的动作变化，并解读其中的意思。一次，她看见同事卢冲不停地抓挠耳背，于是走过去问，

他是否需要帮助。原来，卢冲遇到了一个程序问题，怎么都调试不出想要的结果。晓云及时伸出援手，帮他解决了问题，同时，也得到了卢冲的万分感激。

人们在着急、焦虑时，就会通过不停挠耳朵，释放内心的压力。如果你能看出其中端倪，主动帮助对方渡过难关，会大大拉近和对方的距离。

### ◎ 用指尖掏耳朵

生活中会有这样的场景：一个人滔滔不绝地在讲话，听的人似乎心不在焉，不停用指尖掏耳朵。

这个动作表示，他对你所说的一切很不屑！而且，对说话人也很不尊重。这时候，就不要自顾自地说下去了，可以问一问对方：“您对这件事情有什么高明的看法吗？”或者如果对方是长辈，就考虑转化他感兴趣的话题。

### ◎ 用手或耳廓遮住耳洞

这跟孩子捂住耳朵是一个意思，他们在直接阻止不愿意听到的话进入耳朵。表示的意思是：“我不想听你再说下去了！”同时，脸部会出现不耐烦的神情。

比如电影里，女主人公是个话唠，看电视的时候，常对着下班回家的丈夫东家长西家短地唠叨个没完。男主人公只好用手堵住耳洞，这样，就只看见妻子的嘴一张一合，听不见唠叨声了。

很多人有挠耳朵的习惯，殊不知，这个动作会给人留下紧张、焦虑的坏印象，甚至会让对方产生你不喜欢听他说话、不尊重他的误会，所以，不到必要时，千万不要再用手挠耳朵。

## 用手遮住嘴巴传达出什么信号

**微表情关键词** 当人们说出了不该说的话，会下意识地捂住嘴巴表示懊悔，或者防止自己再继续说下去。这是一种下意识的动作，最能表达其真实的想法。所以，不要去相信他后面说的话，很可能是谎言。

在平时的交谈中，我们也许会发现一个现象，就是说话人在说完某一句话时，会突然捂住嘴。这说明了说话人的什么心理呢？我们一起来看看。

### ◎ 不该让他知道这个秘密

陈佩斯和朱时茂的小品《警察与小偷》里，有这样一个情景：

陈佩斯扮演的小偷在巷子口替正在干坏事儿同伴望风，恰巧遇到朱时茂扮演的警察巡视。

朱时茂问：“你在这儿干什么？”

陈佩斯回答：“我在望风儿。”

他意识到自己说漏了，紧接着用手捂了一下嘴，改口说：“啊，不，我在放风儿。”

陈佩斯为什么会下意识地捂住了嘴呢？其实，他心里是在想：“这个秘密不能让他知道！”

当你和别人交谈时，如果对方说话到一半，或者刚开了个头，就下意识地捂住了嘴巴，这可能是对方不愿意告诉你这件事情，但是毫无防备地说了半截。

这种情况下，我们不要相信他捂住嘴巴之后所说的话，那很可能是他临时编的谎言。只有他捂住嘴巴之前，不经意间说出的话，才是可信的。

并且，无论对方说了什么，无论这个秘密多么让你惊讶，你都要装作不感兴趣的样子，这样才会让对方安心些，接下来和你的交谈也会更

顺畅些。否则，他可能会陷入说漏嘴的懊悔中，不再认真地和你进行交流，使谈话毫无意义。

### ◎ 不能让他看出我撒了谎

员工小王想看一眼发工资的单子，于是趁没人的时候，偷偷溜进了人事部的办公室。当他看完正要出门的时候，碰到外出办事儿回来的同事。

“你怎么会在这儿？有什么事吗？”

小王遮住嘴巴，轻咳了一声：“啊，没什么，我来找小李，刚好他不在。”

心理学家告诉我们，在和别人交谈时，如果对方突然遮上了嘴巴，那么大多是因为说了谎。他试图通过捂住自己的嘴巴，来掩饰自己说出的那些谎话，或者遮挡说谎的痕迹。为了表现得更自然点，有些人还会像案例中的小王一样，在遮上嘴巴的同时，假装咳嗽来掩饰。

也就是说，用手遮住嘴巴，有可能是说了谎话，想掩饰自己的心虚。

比如，班会上，教室内一片安静，老师讲完话，问班长有没有事情要说。他摇摇头，说“没有”，手却不自觉地遮住了嘴。这时，他很可能在撒谎，因为比较有顾虑，该不该当着全班同学的面把某个问题说出来。

而且，如果能看到他的嘴巴，嘴巴的形状很可能是紧闭的，或者上嘴唇咬着下嘴唇。这表明，他的心里在纠结：“到底是该说呢，还是不该说。”

遮住嘴巴就是在告诫自己，代表的是“不能让自己陷于危险中”或者“不能得罪人”的心理；蕴含的潜台词是“不要让他看出我在说谎”，“不能让他知道这个秘密”。

## 谈话方式泄露了说谎的秘密

微表情关键词 人们撒谎时主要靠语言，他一定不愿意让对方听出破绽，所以会事先编好一套说辞，以为这样就能掩饰。其实，这样会让谈话方式显得很刻意，无意中已经泄漏了他其实是在说谎的秘密。

当一个人说谎的时候，为了不让对方看出破绽，他会在谈话过程中十分注意。所以，如果仔细听，会发现他说话的模式和常人不同。

### ◎ 说谎的人记忆力都很好

警察在审问一个嫌疑犯。

警察：“你还记得3月18号晚上10点钟，你在做什么吗？”

嫌疑人：“哦，那天我吃完晚饭，躺在家里床上看电视。我还记得当时看的是五频道，我最喜欢的足球节目。”

警察：“你晚饭吃的什么？”

嫌疑人：“我晚饭吃了一一份芝士披萨，还喝了一杯啤酒。”

警察：“这可是一个月前的事儿了，既然你记得这么清楚，那请问那天你穿的什么衣服？想好了再回答，因为我们有当天你走进公寓时的监控录像！”

“这个……我真的忘了，我……”嫌疑人头上开始冒冷汗。警察把这一切都看在眼里，后来经过审问，他果真就是那个抢劫犯。

当你问到某个具体信息时，说谎的人一定会做出解答，而不会说不知道，因为他们害怕引起别人的怀疑。例如，这个抢劫犯，为了让警察相信他一直在家，特意说出了看了什么电视，吃了什么饭等具体信息。记忆力这么好的他，偏偏忘记了自己穿什么衣服！其实对大多数人来说，不要说一个月之前，恐怕一周之前某天做了什么，他都无法记得。

### ◎ 说谎的人不会把事情描述得很详细

丈夫一晚上没回来，第二天，妻子问他：“你昨天晚上是不是又赌钱去了？”丈夫有些慌张，说：“不是。我跟朋友们喝酒去了。”妻子接着问：“是吗？都是哪些朋友？去哪儿喝的酒啊？”丈夫：“就是关系不错的那几个朋友，去老地方喝酒了。”

很显然，妻子不会相信丈夫模模糊糊的回答。当一个人说谎的时候，他是心虚的，他害怕给出的信息越多，漏洞就越大。所以，当妻子问到具体的人时，丈夫不敢多说，害怕会穿帮。说谎的人，经不起追问细节，如果有怀疑，只要多问几句，就会知晓答案。

### ◎ 故意提供更多信息

警察审问嫌疑犯的案例中，我们发现，当警察问抢劫犯他吃过晚饭在做什么的时候，他说自己在看电视，而且还主动报出了节目内容。这就是典型的说谎方式之一！

说谎的人是心虚的，他害怕被看穿。所以，为了取信于人，会对自己的谎言加以更详细的描述。跟前面的区别是，他是不打自招，主动说出来，并且因为是早已在心里编造好的谎言，说出口的时候显得不假思索。

对于真诚的人不是这样，他们内心坦然，就不会再去做多余的解释。

比如，女友打电话给男友，很长时间才接，问为什么这么晚才接听啊？如果没做坏事儿，男友一定很坦然地告诉她：“哦，我在卫生间，没听着。”如果他啰嗦很多：“我在卫生间，水龙头开得很大，我的房子隔音效果太好了……”那他一定在说谎。

在谈话中，如果人说了谎，一定会有某些语言，或者说话方式表现得很刻意，只要我们认真观察、仔细体会，是可以找出其中破绽的。

## 微笑是否能够隐藏谎言

微表情关键词 撒谎的人会心虚，也会刻意讨好你，使你放松对他的警惕。微笑是一个非常不错的办法。但是，他们不知道，微笑是发自内心，还是试图掩盖谎言，有的人一眼就能够看出。

一般情况下，人们都认为微笑展示的是友好、开心，微笑在生活中很泛滥，上班会看到同事的微笑、吃饭时会看到服务员的微笑、做公车时，如果够幸运，也能看到售票员的微笑……

你有没有想过，这些微笑之中有多少是发自内心的？所有的微笑都是真诚的吗？答案是：并不是所有的微笑都是真诚的！微笑的面孔之下，也可能掩盖着谎言！

小晴是一名新进员工，她很有责任心。来公司不久，就发现管理上存在着各种各样的问题。小晴鼓起勇气敲开主管办公室的门，给主管提出了许多改善公司内部情况的合理建议。听她一鼓作气说完之后，主管微笑着，告诉她说：“你的建议提得很好，我会和上级领导沟通讨论这些问题的。”

可是，过了很长时间，小晴提出的问题并没有得到改善。她百思不得其解，为什么主管觉得她提的意见有道理，却迟迟不给反馈呢？

法国科学家纪尧姆·杜胥内·德·波洛涅曾做的一项研究，或许能告诉我们答案。

纪尧姆研究发现，人的笑容是由两套肌肉控制的。第一套肌肉组织是颧骨处肌肉，它能带动嘴巴微咧，双唇后扯，露出牙齿，面部提升，然后将笑容扯到眼角。我们可以自由控制颧骨处的肌肉，制造出虚假的笑容。

第二套肌肉组织在眼部，它可以收缩肌肉，使眼睛变小，眼角出现“鱼尾纹”。这部分肌肉不受我们意识的主动控制。它调动起的笑容，一般都是真心的笑。

小晴的主管在微笑时，眼角并没有出现鱼尾纹，也就是说，他并不同意小晴的建议。说那番话，只是不想打击小晴的积极性而已。

那么，什么样的微笑才是真诚的呢？

就在几天之后，员工董文也走进了那位主管的办公室，他为新产品制定了一份特别棒的宣传方案。

我们来看看那位主管的反应：

董文在演示着宣传效果图，主管一边看一边点头，微笑从嘴角咧开，随着笑意越来越浓，眼角的鱼尾纹也越积越多。最后，当董文讲完之后，主管哈哈大笑，拍着他的肩膀说：“做得不错，就按你的方案办！”

哪个微笑更真诚一些？很显然的是对员工董文的微笑。

我们来比较一下，这个微笑出现了鱼尾纹。说明，他同时调动了嘴部和眼部两块肌肉，尤其是眼部肌肉，它不受我们意识的主动控制，也就是说，只有在眼部出现鱼尾纹的笑容，才是发自内心的真诚的笑。

现在，我们应该清楚了。微笑掩盖不了谎言。如果微笑带动的只是嘴部肌肉的运动，那这个笑容就不是真心的，脸上的表情看起来会很僵硬。这时，无论他后面说什么话，最好还是掂量掂量他的真假。

如果微笑时，不仅嘴巴张开，眼角的鱼尾纹也被挤了出来，表情看起来就会很自然。这样的微笑一定是真心的，他对你的话是赞同的，所以，也必然会对你说真心话。

## 目光坚定不一定代表诚恳

微表情关键词 撒谎时，人们会把目光移开吗？现在，研究者们告诉人们另一个事实：撒谎者也可能目光坚定地看着你！这是因为，他们试图反其道而行之，掩盖内心的慌乱。

我们都知道，撒谎时，人们会下意识地目光睛移开，避免与对方眼神儿碰撞。那么，是不是说，如果对方目光坚定地看着我们，一定代表着诚恳呢？恐怕未必！即使对方眼睛定定地看着你，他也有可能是在说谎！

### ◎ 说谎时也会目光坚定

人们做过这样一个实验：他们找来一群人，将这群人分成两组，面对面坐下。然后，让一组人对另一组人说谎。并将室内所有说谎者的表情，一一记录下来。最终结果非常令人吃惊！

实验中，只有大约30%的撒谎者将目光移开了，而另外70%的人，则采取了目光坚定地看着对方。这是因为，他们知道眼神儿的游移会让对方发现撒谎的秘密，所以他们为了避免被识破，刻意控制自己的眼神，盯着对方的眼睛。

实际上，我们在说谎过程中，或者说完谎之后，目光常常偏向一边；但是在说谎之前，目光通常会表现得十分坚定，一方面是在给自己信心，另一方面是为了不让他人怀疑。所以说，目光坚定不一定都代表诚恳，有些时候也代表着谎言。

### ◎ 区分谎言和真话

如何来区分目光坚定者是不是在说谎呢？

这就需要进一步看他的瞳孔！心理学家研究发现，人的心理活动与瞳孔变化关系非常密切。

张老师是位经验丰富的初三班主任，班上有几个调皮的学生，可他们不敢对张老师撒谎，因为每次都会被看穿。

张老师的法宝就是，看他们的瞳孔。一次，王小蒙踢球砸到了另外一个人的眼睛，却撒谎不是自己踢的。虽然，说这句话的时候，他理直气壮地盯着张老师的眼睛，可是，瞳孔却不自觉地放大。张老师当然不相信他的话，找了几个同学问过之后，果然没有冤枉他。

当一个人在撒谎的时候，会产生紧张情绪。在紧张情绪的刺激下，他的瞳孔就会放大，我们因此可以断定，他是在说谎。当然，并不是所有的瞳孔放大都代表着说谎，在恐怖、愤怒、喜爱等情况下也会如此，需要具体情况具体分析。

### ◎ 传递出诚意的目光

跟人交谈时，我们需要目光坚定地看对方，但如果长时间定定地注视，有可能让对方觉得你太过做作，不可信。

因此，要想不让别人产生误会，我们在目光坚定地看对方的同时，也要配合其他的身体姿势。

比如，在听别人讲话时，如果对他的话很感兴趣，不妨多点几次头，鼓励他继续说下去；或者，露出真诚的微笑；或者，插入一些自己的看法，等等。这时，对方会感觉到你对他的友善和尊重。

如果是你在为别人讲述某事，为了使自己的话更可信，可首先进行眼神的交流，然后配合一些表示自信和肯定的动作。这会感染他的情绪，对你的话坚信不疑。

总之，目光坚定者也有可能是在说谎，看看他的瞳孔和其他的表情就知道了。在跟人交流时，尽量避免定定地看着对方，还要配合另外的动作或语言，表达自己的诚意。

## 抓挠脖子是口是心非的暗号

微表情关键词 脖子和耳朵的距离很近，挠耳朵是在说谎，心理学家研究发现，挠脖子同样也可以起到放松情绪的作用。也就是说，人们在下意识地抓挠脖子时，很有可能是在说谎！

如果在讨价还价时，店主对你说：“这真是最低价，不能再低了。”同时，我们看到他在抓挠这脖子，那千万不要相信他说的话！他抓挠脖子的动作已经显露了他在说谎！其实，他还赚着很多，你完全可以再使劲儿往下压价格。

心理学家研究发现，人们在撒谎之时，会感到紧张，大脑不自觉地指挥手触摸身体，起到保护自己和放松情绪的作用。这些动作包括握紧手、摸鼻子、摸耳朵、抓挠脖子等。

人们抓挠脖子，一般是用食指抓挠脖子的侧面或者耳垂下方的那块区域；女性的动作幅度更为小一些，通常用手指盖住脖子和胸相接的地方，解剖学上称其为“胸骨上窝”。

美国联邦调查局前反间谍特工乔·纳瓦罗有一次调查一名持械通缉犯，前去他母亲家问话。其母亲知道儿子被通缉，显得有点紧张，但是面对盘问却对答如流。

“你儿子在家吗？”当纳瓦罗这么问她的时候，她把手放到胸骨上窝，说：“不在。”纳瓦罗继续提问其他问题，几分钟后，又突然问道：“有没有他趁你不在，偷偷藏在家里的可能？”母亲再次把手放到上次放的地方，表示自己不知道。

纳瓦罗觉察到了她这个小动作，确信她在说谎。为了进一步证实，离开之前他又问了一句：“你确定他真的不在家里吗？”结果，她又一次将手放在胸骨上窝，回答说不在。

纳瓦罗申请了搜查令，最后，在母亲家里的密室找到了他的儿子。

这位母亲三次说谎，三次用手抓挠脖子，身体语言供出了他儿子就藏在家里的的事实。

当一个人说“我非常理解你的感受”，但同时他的食指在脖子上抓挠了五次以上，那么我们可以断定，实际上他在说谎！

自从梁雅洁的同事离职之后，她就一个人干两个人的活儿，成天忙得脚不沾地儿。过了两个月，她实在不能忍受了，找到主管领导诉苦，提出要求，要么提工资，要么重新招一个人。在听梁雅洁说完之后，领导表现出很同情的样子，抓挠着脖子说：“你说的这些公司都看在眼里了，我们也承认你做的工作的确不少。这样吧，我会跟上级领导商讨解决这个问题的。”梁雅洁得到这样的保证后，依然努力地做两个人的工

作。

可是，过了很长一段时间，梁雅洁的问题迟迟没有得到解决。她觉得很懊恼，为什么领导说话不算话呢？

其实，如果她懂得领导挠脖子意味着什么，就不会轻易相信他了！而是应该不罢休，时时督促他快点招人。领导的手在抓挠脖子，这才是他真正的实话：“我们可以理解你的感受，可是，公司暂时还没有招聘计划。”

在日常生活中，如果遇到总是说话抓挠脖子的人，那就别轻易相信他的话！理智的做法，应该是放弃跟这样口是心非的人交朋友，因为，他是永远不会拿真心对你的。

## 撒谎者在不经意间有多余动作

微表情关键词 潜意识不受我们大脑的控制，它所起到的作用同样是不可忽视的。其实，人们在说谎时，先受到潜意识的支配，然后才受大脑控制。所以，哪怕是最高明的撒谎者，说谎时都会做出多余的小动作，露出马脚。

一个高明的撒谎者，知道掩饰一切撒谎时的细微动作，那么，就真的会让人看不出任何破绽了吗？答案是否定的。

任何一个人，哪怕是经过训练，最高明的撒谎者，都会受到内心潜意识的支配，露出马脚。

### ◎ 摇头前下意识地点头

林老板的客户欠下一大笔货款未支付，底下人几次到公司要货款，都被告知负责人不在。这次，林老板亲自出马。他问前台小姐：“请问，你们的负责人马经理在吗？”前台小姐稍微迟疑了一下，然后非常肯定地摇摇头，告诉他：“不在。”

林老板盯着她，说：“你在说谎！”然后，径直往负责人马经理的办公室闯，果然见他正在办公室里打电话。

林老板是怎么知道前台小姐在说谎呢？因为他观察到，前台小姐迟疑之后，还有一个非常细微的点头动作，然后才是大幅度地摇头。这个下意识的点头动作出卖了她！

研究人员发现，很多说谎的人在摇头否定之前，都会做出下意识的点头，表示对对方问题的肯定。这个快速的点头动作，人脑很难控制，它告诉我们，对方摇头之后所说的话都是谎言！

### ◎ 睁大又缩小的眼睛

除了快速眨动，眼睛还有另外的动作，暴露出人说谎的秘密。

警察给了被捕的毒贩一叠照片，让他辨认哪一个是同伙。他一张张看过去，始终不肯说。但是，没关系，细心的警察们已经从他的眼睛里发现了问题。

原来，当他看到同伙的照片时，他的眼睛突然睁大，然后瞳孔迅速收缩，把眼睛轻轻眯了一下。后来，经过审问，这个人的确也在贩卖毒

品。

用心理学原理解释是，他看到同伙的照片，会突然变得紧张，出现瞳孔不自觉地放大，但他害怕别人看到他眼睛的变化，于是有意识地将眼睛眯起来。

其实，这恰好证明了他内心所想。

### ◎ 咽唾沫的小动作

小周又迟到了，被经理逮了个正着，批评他说：“听说你最近迷上打麻将，每天都熬到夜里两点，怎么样，手气一定不错吧。”

小周的喉结动了动，小声说：“不是的经理，这几天我爱人身体不舒服，早上起床我得先照顾她。”

经理当然不信他的话，因为，听到了他咽唾沫的声音。

当一个人想要说谎时，内心的紧张，会让喉头有干痒和异样的感觉，这时，他们会下意识吞咽唾沫来缓解这种异样。所以，单凭这一个动作，我们就能判断对方说的是实话还是假话。

心理学家通过大量的研究和观察告诉我们，人在撒谎时会出现很多不经意的动作。例如上面讲到的摇头前的快速点头、眯眼睛、吞咽唾沫等，这些多余动作虽然持续的时间很短，却也告诉了我们事情真相。

## 第四章 透过对方的话语，探视内心需求

一个人的言语，包括说话的语音跟韵律，都是自我心声的流露。学会分析声音的基本特点，以及能够从简单的言语中解读出更深层面的意思，即使再含糊晦涩的话语，你也可以听出说话人真正的思想情感，从而更深入地了解对方，看透人心。

## 向你询问第三者意见的人其实是想知道你的意见

微表情关键词 俗话说“听话听音儿”，会听话的人，善于听懂他人的弦外之音。比如，当有人向你询问第三者意见时，其实，他是想知道你的意见。这时，只要实话说出自己的看法，就一定能让他满意。

有时候，别人并不愿意直接表达自己内心的真实想法，或者怕说错，或者怕说了给自己带来不好的后果。于是，有些人就采取了一种高明的问法，“请问他的邻居对他印象如何？”“请问他的老师怎样评价他？”“请问他的同学认为他是一个怎样的人？”这样就打消了对方内心的顾忌，产生“反正我说的是他邻居、老师、同学的想法，又不是我的，我将不会为此负责任”这样的想法，从而将自己内心的想法和盘托出。

比如，很多记者就非常善于利用这种第三者意见而引出当事人心中的意见。尤其是在采访人命关天的案件的时候，记者知道问“你对死者的印象如何？”“你觉得死者最近有什么反常吗？”很多人就会警觉起来，闪烁其词，不愿吐露真意。所以，记者就会换一种问法：“请问死者的邻居对他怎么看？”对方就会放下警惕心，将自己的想法借邻居之名说出来。在红楼梦里，这一技巧用到的地方不少。

在《红楼梦》第六回“刘姥姥一进荣国府”中，周瑞家的带着刘姥姥和板儿来见凤姐，在地下拜了数拜。凤姐说自己“年轻，不大认得，也不知是什么辈数，不敢称呼”。周瑞家的忙回道：“这就是我才回的那姥姥了。”这时，刘姥姥就拉身后的板儿出来作揖，大概是生疏，他死也不肯。

凤姐儿笑道：“亲戚们不大走动，都疏远了。知道的呢，说你们嫌弃我们，不肯常来，不知道的那起小人，还只当我们眼里没人似的。”

凤姐的这最后几句话就是借第三者之口说出了自己的内心想法，其实并不是“知道的”人认为“你们嫌弃我们”，也不是“不知道的那起小人”认为她“眼里没人似的”，而是她自己这么认为的。同样的情景也出现在《红楼梦》的第四十五回中：

平儿斟上茶来，赖嬷嬷忙站起来接了，笑道：“姑娘不管叫那个孩

子倒来罢了，又折受我。”说着，一面吃茶，一面又道：“奶奶不知道，这些小孩子们全要管的严。饶这么严，他们还偷空儿闹个乱子来叫大人操心。知道的说小孩子们淘气；不知道的，人家就说仗着财势欺人，连主子名声也不好，恨的我没法儿，常把他老子叫来骂一顿，才好些。”

这里赖嬷嬷说的也不是“知道的”的人和“不知道”的人的意见，而是她自己那么认为的，这种说法可以推卸掉一些不必要承担的责任。

那么，当我们想要了解一个人的真实看法和意见，而对方由于利益关系等诸多因素的干扰，不愿敞开心扉。而当他持反对意见时，更不愿意暴露自己的内心。

这时候，我们就可以假借询问第三者意见这个技巧，让他说说，其他人最有可能怎么看这个事情。由于他陈述的是别人的意见，他不必承担什么责任，他就会放松警惕，说出自己的感想。

也许你会说，说不定他说的就是别人的想法呢。绝大多数情况下，他说的并不是别人的意见，而是他自己的真实想法。即便他说的是别人的想法，但别人的想法未必统一，他也需要自己做出判断，选择一种自己认为最可能的想法，这说明他个人比较赞同这种说法。再加上，陈述的时候，他不可能照搬别人的说法，多半还要靠他自己的描述，所以说完全是他本人的真实想法。一些人为了掩饰这个观点确实不是自己的，会在最后画蛇添足地说一句：“他们认为是这样，但我个人不是这样想的。”你若再问：“那可不可以谈谈你的想法呢？”对方通常会笑而不答，因为他的想法刚才已经告诉过你了。

## 特意强调“巧合”的事可能是有意为之的

微表情关键词 电视剧中，不少故事情节太“巧合”了，这的确是编剧们故意的安排，来推动故事情节的发展。但是，现实生活中，也有很多“巧合”的事儿，特别是对方故意强调的时候，很可能是对方为了达到某种目的，有意为之。

“哇，这么巧，你也在这里。”偶然的相遇，总是能给人带来更多的惊喜。由于巧合表面上完全没有功利性，很容易拉近人与人之间的距离。比如，你在一个朋友的聚会上偶然碰到一个让你心动的人，恰好对方也有这种感觉，你会觉得这真是上天安排的，你们很可能因此迅速坠入爱河……

偶然的巧合能极快地瓦解对方的心理防线，对你产生信任。所以，很多时候，一些人就会精心布置一些巧合，利用人们对其无条件信任的心理，来达到自己的目的。

卓女士是一位非常有名的销售人员，不久前，她从公司辞职，准备好好休息下，然后再决定下一步的发展。

很多猎头和企业都瞄上了她，有一家公司甚至开出了200多万的年薪，她都不为所动，她并不缺钱。

在一个朋友的聚会上，卓女士碰到了一个陈老板，两个人聊得很投机，但陈老板并没有在这次聚会上邀请卓女士加盟自己的公司。

那次聚会结束后，陈老板邀请卓女士吃饭，提出了邀请对方的想法，但卓女士没有答应。陈老板也没有强求，之后，他依然和卓女士保持着联系。

一次，陈老板在与卓女士的一次通话中，得知她最近要去北京，就说：“巧了，我也正好要去北京，我帮你订机票吧。”

卓女士未置可否，她心里想对方不过是想和自己套近乎而已。飞机上，两个人天南地北地聊，但令卓女士意外的是，陈老板并未再提及要她上班的事情。

然后，陈老板又偶然与她一起回来，但仍然没有提及让她上班的事。

又过了些天，陈老板邀请卓女士参观他刚刚开设的分公司，最后回到上海总公司，陈老板带着卓女士走到一间办公室前，室内布置得十分典雅，正是卓女士喜欢的类型。

陈老板诚恳地说：“这是我们为您准备的未来办公的地方，不知道您满意吗？”

不久之后，卓女士成了陈老板公司的合伙人，这个新消息，令业界大跌眼镜。大家都以为卓女士的新东家，要么是在业界数一数二的大公司，要么就是舍得给她开出优厚待遇的公司，没想到她却选择了这家规模并不算太大的公司。阅人无数的卓女士相信一个公司有这样用心的老板经营，将来的发展机会一定会很大。

卓女士之所以最终决定加盟陈老板的公司，很大一个因素是由于陈

老板善于通过制造巧合来拉近彼此的距离，让她看到了自己的真诚和对她的重视。比如，卓女士对陈老板故意制造与她搭同班飞机的巧合，虽然不置可否，心中肯定是温暖的。

如果有人愿意费尽心机制造与你相遇的各种巧合，你会怎么想，想必也会很感动吧。在爱情上，这一招也被很多人用到。因为在爱情上，人们总是迷信缘分，再加上一个巧合的因素，就会认定是上天注定让我们相爱，会为了在一起而尽力排除阻碍相爱的各种绊脚石。

梅菱绝对是一个标准的美人坯子，但她的老公却相貌一般，个头还不及她高。谈起他们的相识相爱到结婚生子，梅菱总是满脸的幸福。

从地铁站到公司只有一站地，梅菱都是走着过去。一次恰巧碰上下雨，梅菱没带伞，只好暂时躲在旁边一个屋檐下，无奈地望着哗哗的大雨，眼看就要迟到了。

一把雨伞撑在她头上，他说：“赶着上班吧？公司在哪里？”

梅菱指了指不远处的大厦，小伙子说：“一起走吧，我也在那上班。”

梅菱疑惑地望了望他，小伙子给了她一个肯定的眼神。

于是，两个人肩并肩走着，简单聊了几句，就这样认识了。

他们果然在同一个大厦上班，梅菱在8层，小伙子在10层。

就这样，他们第二天又在从地铁通往公司大厦的路上“巧遇”了，梅菱得知，他和她一样，也喜欢从地铁站走到公司大厦。

之后的周一到周五，他们都会“巧遇”，一边聊一边走，然后梅菱在8层下电梯，小伙子在10层。

随着对彼此了解深入，两人渐渐形成了默契，谈起了恋爱。在后来浓情蜜意相处的日子里，梅菱才知道他根本就不与自己在同一个大厦上班，他上班的地方距离这里还有两站地呢。他们的巧遇，原来都是他自己一手策划故意为之，一切都只是为了追求爱情。每天，他都会陪着她走一站地，然后再陪着她坐电梯到8层，自己再从10层下楼，赶着去自己的公司上班。梅菱很是感动，这样的男人，嫁给他，错不了。

巧合，在人际交往中，体现了对方对你的尊重和重视。在爱情上，体现了对方对你的深深的爱意。都能在较短的时间内，让你接纳对方，认可对方。当然，这些有意为之的巧合都是善意的，在感动之余，我们也要防止那些心怀不轨之人制造的“巧合”。比如，一些骗子，砰打开一个易拉罐，一看：“哟，我中奖了。”然后找出各种理由要低价卖掉这个奖项，引诱你掏出钱包，这个现在已经是人尽皆知的骗术了。现在流行一些手机、QQ等发来的中奖信息，以及一些诸如你的银行卡在某地消费多少，请把钱汇入某某账号等等，都是利用巧合来骗取钱财的，万不可轻易上当受骗。

## 提供“二选一”选项的人，是在下套让你钻

微表情关键词 若问要茶还是要白开水时，没有人会要一碗饭。这是人的一种惯性思维，别有用心的人，就是利用人们这一心理，布置好圈套，等对方掉进去。所以，对待逼迫你“二选一”的人，最好的办法就是两个都不选。

在销售法则中有一个“二选一”法则，销售人员可以给顾客价格套系，适当地强迫顾客从1或2中作决定。例如，销售人员可对准顾客说：“请问您是要那台两个门的还是一个门的冰箱呢？”或者说：“请问是星期二还是星期三送到您府上？”像这样“二选一”的问话技巧，只要准顾客选中一个，其实就是销售人员帮他拿主意，让他下决心购买了。

有一位老板在大街两边开办两家一模一样的粥店，每天前去就餐的顾客人数也相差不多。然而，左边一家粥店的收入总是比右边一家多出近百元，而且几乎天天如此。老板觉得很奇怪，就派人前去调查，了解两个店的经营、服务情况，以解营业额不同之“谜”。

被派去的人装扮成普通顾客，他首先走进右边的粥店。见客人来了，服务小姐满面春风，面带微笑地把他迎进去，给他盛好一碗热气腾腾的粥，接着又热情地问他：“先生，加不加鸡蛋？”调查者发现，每进来一位顾客，服务员都要问同样的话：“加不加鸡蛋？”顾客有说加的，也有说不加的，粗算起来加鸡蛋的人和不加鸡蛋的人各占一半。

之后，那位奉命调查的人又走进左边的粥店。服务小姐同样满面春风地把他迎进去，盛好一碗热粥放在饭桌上。然后和气地问他：“先生，请问您需要加一个鸡蛋，还是加两个鸡蛋？”进来其他顾客，服务员又问同样的话。通常，爱吃鸡蛋的人要求加两个，不爱吃的人一般要求加一个，当然也有不加的，但这种情况比较少见。这样一天下来，左边小店要比右边那家多卖出很多鸡蛋。不同的问话，让两个粥店的营业额产生差异。

“加一个鸡蛋还是加两个鸡蛋”这样的问话方式，让顾客陷入提问者既定的前提之中，不由自主地给出选择。

其实，这是一种心理战术，对方事先为你设定好了答案，给你选择的权力，表面上看你有很大的自主权，事实上这不过是对方的一个“圈套”，因为无论你选哪一个答案都是对方想要的，就像孙悟空永远逃不开如来佛的掌心。

如果你遇到这种非常善于把握消费者心理的销售人员，一定保持足够的理智和清醒，防止被忽悠了。比如，你坐在沙发上，普通的销售人员会问：“您需要沙发吗？”如果你买沙发的愿望不是很强烈，就会说：“我随便看看。”或者“不是”。结果，你自然不会去购买不符合自己意愿的沙发。

而如果你遇到的是更高明的销售人员，他会问：“你想要皮沙发还是布艺沙发？”你如果的确有购买沙发的意愿，就会在他的答案中做出一个选择。

有时候，销售者往往会通过问话来引导你去做他想要的答案。比如，对方问“您方便在12月1号还是12月8号交货？”“您要红色的床单还是白色的床单？”“您要交1000元定金还是1500元定金？”

对于这种“二选一”的销售模式，相信很多人都没有抵抗力。这种情况在心理学上称为“误前提暗示”，站在店员的立场，只要顾客购买自己就成功了。所以，推销员就假设了一个顾客购买的前提，把“买与不买”变为了“买红色还是紫色的”，顾客虽然是在误前提下做选题，却误以为买红色还是紫色是出于自己的意志，结果如推销者所愿买下其中的一件。

如果你是消费者，又确实没有成交这笔生意的念头，最好的方法就是两个答案都不选。你不选，也就最大程度地破坏了对对方精心设下的陷阱。

对于这种推销方式，如果你对产品着实存在需求，只是在价格、颜色或者款式等上面拿不定主意，倒是可以参考推销员的意思，选择适合自己的。而如果你根本就不需要，只是随便看看，或者对哪一件都不够中意，那就不必受“二选一”推销模式的干扰，最好的办法是两个都不选。

## 嘴上说“欢迎提意见”，心里并不想听到你的批评意见

微表情关键词 想一想，生活中是不是常遇到这样的人呢？嘴上说“欢迎提意见”，等到你真的提出意见时，他又显得很不高兴。其实，这是人之常情，没有人真的愿意听批评，嘴上的谦虚也不代表真的谦虚。所以，当有人再说这样的话时，千万不要当真，否则会伤害他的自尊，惹他不高兴。

没有人喜欢被否定的感觉，但总有一些人会表现出很大度的样子说：“欢迎大家提意见。”不要以为这样的人与众不同，喜欢听反对意见，其实越是表现出对别人的否定不在意的人越是在意，内心里更不希望听到你的批评意见。

朱峰大学毕业之后进入了一家私营制冷设备公司。老板对重点大学毕业的朱峰非常看重。第一年就让他做了销售主管，由于业绩突出，又直接提拔他为总经理助理。两人的私人关系非常好，经常在一起活动。在工作上，老板也非常倚重朱峰，和他商讨一些问题。渐渐地，朱峰觉得自己在公司中已经拥有了老板一样的地位。

有一回，公司召开会议商讨关于和美国一家大公司的合作案。在会议上，老板将自己的计划和合作意向书拿了出来，让大家看一下。他大度地说：“看看有什么意见，尽管提。”公司里的其他几名主管看了之后都没有说什么，唯独朱峰看出了问题。他认为照这个合作案进行合作，公司能够得到的利润非常小。于是坦率地对老板说：“我觉得这个合作方案有问题。”

老板的脸色不太自然，但还是问他哪里有问题。于是，朱峰从头到尾把这个合作方案批了一通。朱峰当着这么多人的面把老板的工作全盘否定了，这让老板很不高兴。

于是老板淡淡地说：“会议结束，这个问题以后再谈。”朱峰大声说：“这个问题怎么能拖？要是按照这个合作方案……”

朱峰的话还没说完，老板就火了，大声呵斥道：“我说了以后再说，我是老板，还是你是老板啊！”一句话让朱峰愣在了当场。

很多时候，别人说“欢迎大家提意见”不过是场面话，尤其是身份较高的人，一方面想要表现自己的大度，另一方面内心的自尊比常人更强。所以，他虽然嘴上说请大家多多指教，其实是想听到更多的鼓励和赞扬，而不是批评。

所以，如果在老总召开的会议上，如果他说：“大家都别客气，有什么意见尽管提。”那可千万别傻乎乎地倒出一堆批评的话，尤其是当着大家的面，严重地伤害了他的自尊，以后不给你穿小鞋才怪。就算他足够的理智，当面还会面带笑容说：“哦，非常感谢你的意见。”也只是碍于面子和公众场合，内心里也许已经火冒三丈，对你更不会有什么好印象。

不论是在任何场合，会议、酒会、宴席等，凡是摆出一副毫不在乎的神态说：“大家有什么尽管说，别客气。”千万不要当真，说不在乎的人，才是最在乎的。

## 不断抱怨第三者的人可能是在间接地抱怨你

微表情关键词 有个成语叫“指桑骂槐”，是说指着桑树骂槐树。生活中，这样的人也不少见。他们不愿意跟人发生正面冲突，还想把不满情绪发泄出来，因此，假装在你面前发别人的牢骚，实则是在埋怨你。这时，你可要认真检查一下是不是自己哪里得罪他了，及时改正。

对于抱怨指责这样容易得罪人的事，很多人通常不愿意直接告知，而会选择迂回的方式，比如通过抱怨第三者来暗示对你的不满。

马先生住在一所公寓里，最近他楼上搬来了一位邻居，是一位音乐爱好者。这位音乐爱好者每天都在弹奏钢琴，深夜里也不间断。马先生默默忍受着，但夜以继日的打扰让他忍耐度到了极限。

终于，马先生在楼梯口遇到了这位邻居，他说：“隔着楼板还能听到您弹奏钢琴的声音，这说明楼板有问题，隔音效果做得太差，这幢楼的建造者要对此负责任，我们应该去找当初建楼的公司来做改善。”

这位音乐爱好者听了，知道自己每天弹钢琴打扰了邻居的生活，回去后就在钢琴底下垫了软垫来隔音，深夜也不再弹钢琴了。

这位马先生巧妙地将自己的意见转嫁到了楼的建造者身上，实则是对音乐爱好者暗示，你的钢琴声打扰我的生活。这位音乐爱好者也充分理解了马先生的意图，于是不再深夜弹钢琴。

这种说话方式，我们也常常会用到。而且这种隐晦的抱怨方式，有时候会避免正面的冲突。比如，邻居家的孩子老来邀请自己正在准备高考的儿子出去玩，这位母亲就对隔壁的太太说：“你看我儿子经常找你儿子出去，一定打扰到了他读书，我感到很抱歉。”对方很快就会意识到自己儿子的行为不对，这位母亲是在抱怨自己对儿子管教不严。

如果这位母亲直接到隔壁邻居家兴师问罪：“你们也不好好管教管教你儿子，天天找我儿子出去玩，我儿子正准备高考呢……”如果对方也不甘示弱，反唇相讥，一场激战就在所难免了。

由于人们对当面和直接的抱怨都是非常反感的，所以，有一些就拐着弯儿来启发你。这类人比较聪明，不喜欢与人发生直接的冲突。此外，如果是上司喜欢采取这种方式来对待下属，说明他是个比较温和的人，相对于不留情面的上司，更能赢得下属的信赖和喜爱。

一位百货公司的总经理为了检查员工的工作，经常会去卖场视察。这一天，他又来到了

卖场巡视。突然，他发现有一名顾客在一个柜台前等待，服务员小巧却在不远处与另一名服务员聊天，彼此又说又笑。

这个经理本想训斥一下小巧，但是转念一想，在大卖场里训斥员工影响不好。于是他走到柜台前，亲自为那名顾客服务。

小巧看到经理，很是尴尬地走过来，想着一顿批是少不了的。经理却只是淡淡地对她说：“哦，刚才你有事不在，我恰巧路过这。以前的那个小赵就因为一次有事离开，遭到客户投诉，被扣了一个月的奖金。这样做确实不太好，既耽误了客户的时间，对自己影响也不好。你以后如果有事就给我打个招呼，我好安排其他人来服务。”

小巧听了说：“下次一定不会了，经理。”果然，在接下来的很长时间里，经理再去卖场巡视的时候，都看到小巧认真地守在柜台后，即便没有顾客，她也从不离开自己的位置。

在人际交往中，有些人性格直爽，喜欢直来直去，心里有什么怨言就说说什么，不隐晦，虽然这些人比较爽直，但有时候容易得罪人。一些聪明人就选择了另外一种方式，有了怨言也不直说，表面上在你跟前假装发别人的牢骚，实则是暗示你，希望你能有所改善。

人与人之间的关系其实很微妙，有时候对方并不会直接表达自己的意思，而会选择拐个弯，迂回一下。如果你反应不够快，不理解对方话语背后的意思，可能就会被人认为你是个迟钝的人。所以，当有人在你面前抱怨的时候，你要小心了，暗暗检查下自己是不是哪里做错了，以及时改正。

## 以忙为借口拒绝你的人可能只是需要你再三邀请

微表情关键词 大部分人都认为，人们对于容易得到的东西往往不会珍惜。所以，当别人有求于自己时，总会以忙为借口推脱。其实，他不是真的很忙，只是借此抬高自己的身价，你只要多邀请几次，一定能达成目的。

对于“太轻易”得到的东西，一旦到手人们往往不会“太珍惜”。相反，费尽周折才得到的，更容易被重视被珍惜。在人际交往中也一样，对于那些平常很容易就能见到的人，并不会太重视，而对那些再三邀请，对方却因为忙而一推再推的人会愈加重视。

三顾茅庐应该是最典型的案例，刘备得知诸葛亮是个奇才，决意请他帮助自己打天下。就同关羽、张飞一起去隆中请他出山。第一次，适逢诸葛亮不在家。刘备只好留下姓名，怏怏而回。

隔了几天，刘备打听到诸葛亮回来了，又带着关羽、张飞马不停蹄地冒着风雪前去拜访。谁知道，诸葛亮又恰好出去了，张飞气得直跳，关羽也满腹怨气。

直到刘备第三次去隆中，才终于见到了“繁忙”的诸葛亮。对方却又因刚出山回来，很累，而呼呼大睡，刘备就恭恭敬敬地候在门外。

终于坐下来交谈了，诸葛亮对天下形势做了非常精辟的分析，让刘备无比叹服。而刘备的诚意也打动了诸葛亮，答应出山相助。

这个故事一般我们都习惯说是刘备求贤若渴，尊重人才，而且他也因此而名垂青史。但另一方面，我们却忽略了诸葛亮的这一行为。第一次刘备已经留下了姓名，难道诸葛亮不知道？还有刘备站在门口恭候，心思细密的诸葛能察觉不到？恐怕未必。他不过是想借此考验刘备，或者说加大自己身份的筹码罢了。

在现代，忙似乎更成了一个人身份和地位的象征，你看那些高级官员哪个不是忙得团团转，1月份的时候都已经把10月份的工作日程排得满满的了。这样的人，怎么会一邀请就答应呢？只有那些没钱没地位的人才会闲到随叫随到。

有些人你邀请不到的确是因为太忙，但有些时候，忙碌不过是他故意制造的假象，目的只是为了凸出自己的身份。

例如在演艺界，一个刚刚有点小名气的小牌演员忽然接到一部大戏，接到导演的电话，他绝对不会满口：“好好好，我一定按时到。”他

通常会稳稳神，暗暗深呼吸，或者还会整整衣服，慢慢地说：“哦，这个我得先看看我的日程安排。”接着他会翻翻旁边的小本子，或者和身边的助理小声对话，然后才说：“好的，我把时间安排好了。”

并不是他不想得到这部戏，他内心里的渴望也许已经达到了极点，但他不能轻易表现出来，他担心那样会被对方看轻。有时候，稍微端架子，制造一派忙碌的繁华景象，会让别人觉得这个人有实力，忙得很，我好不容易才请到呢，以提升被重视的力度。

对于你的请求，如果别人张口就答应，很难显示出他的身份，甚至会让你看轻他。这就像砍价的时候，你说个价，对方立即痛快地答应，你心里难免不会犯嘀咕，自己是不是买亏了，为什么他答应的这么爽快？

在商界，也有很多人运用这个技巧，你邀请一个重要客户。你说：“张总，您看下周二您方便吗？方便的话，我再把修改好的计划书给您看下。”对方一般不忙着回答，而会思考一会，说：“我看情况吧，到时候你提前跟我的秘书联系下。”也许，他周二并没有那么忙，备忘录上的时间也标注的很清楚，但他还是想通过自己很忙不能立刻答应你的请求来显示自己的能干。

无论是什么人物，他也许不一定忙到连见你20分钟的时间都没有，但他一定要显示出自己连5分钟的空闲都没有。对此现象，他不过是为了让你知晓他答应和你见面，自己会推脱掉其他事宜，让你产生好不容易见一面，一定不敢怠慢的心理。

知道了对方的这个心理，在联系一些重要人物而遭到拒绝的时候，我们就有灵丹妙药了。当对方说自己很忙的时候，最好的方法就是再三邀请。邀请的时候，要表达自己足够的诚意，同时有意提起和加重对方忙碌的程度，以显示你知道他很忙，潜台词是你知道他的身份不一般。你可以说：“陈总，我知道您最近特忙，打扰您真是不好意思，不知道您这个月末有时间没？”一次没邀请成功，千万不要灰心，就第二次、第三次，当对方觉得摆架子的火候差不多了，自然会答应你的。如果你的邀请非常重要，对方心里是有谱的。他绝不会为了摆架子，而白白浪费一个大好机会。当然也不排除对方确实不想答应你的情况，比如你的邀请对他完全没有吸引力，或者他确实腾不出时间。

## 托付你顺便去办的事可能才是他真正关心的事情

微表情关键词 在人们的思维中，会把最重要的事放在前面说，不重要的事儿放在最后一笔带过。但有时候，别人让你顺便去办的事才是他真正关心的事情。可能因为要办的事不是那么光明正大，说起来不那么理直气壮，所以，只好找一件别的事做托词，然后让你把那件重要的事“顺便”办了。这时候，我们一定要认清他真实的目的，才不会白忙活一场。

我们总是以为顺便办的事都是不重要的，但有时候，别人会因为这件事办起来不那么光明正大，或者说起来不那么理直气壮。所以只好找一件别的事做托词，然后让你把那件重要的事顺便办了。

比如，部门经理让下属送一份文件，临走的时候，顺口说：“你顺便帮我看看张科长在办公室吗？”其实，送文件的事并不重要，顺便看看张科长在不在才是部门经理的本意。

当人们不好意思说出自己的本来目的或者不愿意别人发现自己的目的的时候，通常会利用这一策略。

最近，部门主管李莉发现一位员工的工作效率和质量每况愈下，但这是位老员工，资格比自己还要老，直接批评效果必定不会太好。因此，李莉并没有直接向经理“告状”，指责那位员工工作没做好，也没有向其他同事说起，而是找到这位员工，跟他进行了坦诚的交谈。

李莉是这样说的：“王师傅，你是一位很棒的技工，在现在的这条生产线上工作也有好几年啦，你修出来的车子也都很让顾客满意。事实上，有很多人都赞扬你的功夫很好，你真是一位杰出的技工。”

李莉稍微停顿了一下说：“这个月公司准备对像您这样的，效率和质量都排在前几名的员工给予奖励，我就顺便来看看了解一下您的工作状况，看看有没有什么需要我帮助的。”

王师傅听出了部门主管李莉的话外音，她是来了解自己最近工作效率和质量比以前下滑的原因。于是，他坦率地向李莉说自己家里最近出了点状况，以致心情影响了工作，他保证以后会注意的。

李莉先把王师傅大大夸奖了一番，但这并不是她的本意，她的本意是想了解王师傅的工作状况，以及如何帮他改善。这种将批评的话隐藏在赞美背后来说的方法，实在是高明之至。它极大地维护了对方的自尊心，必会让对方感激不尽。

在销售上，一些人就巧妙地运用了这一方法，达到了自己的目的。

有两家电影院，为了争抢顾客竞相降价。A影院推出了门票八折优惠，B影院立即来了个五折大酬宾。A影院的老板甚为生气，一赌气来了个“跳楼大甩卖”——门票两折。原本五折

的影票已经没有利润了，这两折不过是为了挤垮对手，再进行价格垄断。但没想到B影院的老板也不甘示弱，一下就推出了门票一折优惠，并且每人另送一包瓜子。

这下A影院的老板彻底服了，门票一折，还得送一包瓜子，这生意只有疯子才做，自动关门大吉。想要不了多久，B影院就得赔个底朝天。

但没想到B影院不但没倒闭，而且看起来还红红火火的。仅仅几个月后，老板就把那辆旧桑塔纳换成了崭新的奥迪A6，听说还买了两套新房。

A影院老板很是纳闷，就找人去打探。原来，B影院老板一折的门票的确赔钱，白送的瓜子也是赔钱，但秘密也正在这里。他送的瓜子是咸味瓜子，吃了必然口渴。于是，老板就顺便派人卖起饮料来。饮料也是经过精心挑选的甜型饮料，结果顾客们越喝越渴，越渴越买，饮料和矿泉水的销量大增。再加上由于如此优惠的价格，电影院场场爆满，B影院不仅从饮料中补齐了电影门票和瓜子的钱，还大大赚了一笔。

看起来是商家给你送的馅饼，但你却在不知不觉中跳进了他设好的陷阱，实现了他的本意。这就像很多超市、网站、饭店等做促销，送优惠券，目的当然不是白白送你，只不过是为了吸引你下次再来消费。而且商家一般还会规定，送你的优惠券要消费到某个金额才能用。所以，下次，你为了用掉这张优惠券，不得不挖空心思去购买物品来凑够那个金额，或者为了不浪费这张优惠券而专门去那家店再吃一次饭。你的再次消费就是商家的原本目的，只不过借优惠券引诱你去实现它的愿望罢了。

这有点醉翁之意不在酒，声东击西，顾左右而言它的意味。所以，如果你在生活中听到类似“如果你方便的话……”“顺便……”之类的话，说明对方对你有所求。比如“你最近进步不小，不过细节上还需要注意”。千万不要以为对方是在夸奖你，他是在用这种方式暗示你在细节上注意不够。再比如，你的邻居对你说：“我看每天都是你去接孩子，真是一位尽职尽责的好爸爸。如果你方便的话，这个周末顺便帮我把儿子接回来怎么样，我约了客户……”他的目的是想求你帮忙接孩子。

有时候，看透一个人的真实想法并不容易，就像你并没有在意商家做促销背后的动机，总是容易相信商家推出的“凡在元旦三天假期内一次性购物满300元的返券50元，满500返100……”之类的优惠活动，就如他们所说是“为了回馈广大客户的厚爱”。

遇到此类销售手段，多想一想，会避免花冤枉钱。在人际交往中，对这种“顺便”的话多思考一下，能更好地掌控对方心理，了解对方意图。比如，领导交代你办一件事，然后让你顺便把另一件事也办了。你却并没有领会到他的真意——那件顺便去办的事才是不能怠慢的，结果没

认真去办他真正想让你去办的事，你说他能高兴吗？

## 第五章 洞察处世方式，揭示交往准绳

在日常生活中，人际交往是不可避免的，但世事复杂，人心难测。尤其是初出茅庐的年轻人，涉世不深，常常因为缺乏辨别他人意图的经验而导致失败。其实，读心识人并不难！只要你能够仔细挖掘对方的处世方式，你就能调整自己的交往方式，轻松处理复杂的人心！

## 能实时抓住对方需求的人，办事有能力

微表情关键词 怎样说才不会被人拒绝？怎样说才能让他动心？要看对方最需要什么，抓住对方真正的需求。当然，一般人们不会将这些说出来，不过只要你认真分析他的心理，就能了解他想要什么。专攻这一点，能达到事半功倍的效果。

所谓的办事有能力，指的是一个人在办事的过程中不拖泥带水，能够实时迅速抓住他人的需求，找到关键点，从而把事情办得圆满。打个比方说，在钓鱼的时候，并不是把钓竿放在那里就静等着鱼上钩，而是你能够根据当时的情况判断出鱼喜欢吃什么，在什么地方停留，只有这样，才能快速而有效地钓到鱼。

因此，能否实时抓住对方的需求，是办事成功与否的关键，也是一个人办事能力的体现。对于需求来说，有时候它并不仅仅表现在表面上，它还有更深层次的需求。就像有时候我们认为，一个人只需要一辆小汽车就够了，但是偏偏有些人喜欢买好几辆。在这些人的眼里，小汽车的作用不仅仅是代步，而是一种炫耀的资本，它所带给他们的不仅仅是物质需求上的满足，更重要的是一种精神的满足，所以，他们愿意去购买看似不需要的东西。在办事的时候道理是同样的，只有找到对方的真正需求，才能够把事情办好。

在一家汽车销售公司里，有一名汽车销售员，他是公司的销售明星，在任何情况下，他都能够完成自己的销售任务，甚至还超出很多，在他看来，销售并不是一件很困难的事情。

当他的同事们对一对普通的工薪阶层的夫妻丧失信心，不愿意进行销售的时候，他主动接洽，成功地将一辆汽车销售出去。这对夫妻在同事们眼中，购买能力实在很低，购买一辆汽车要花费掉他们很多的储蓄，因而这对夫妻总是不能下定决心购买，购买的可能性可以说是微乎其微。

但这名销售员并不这样认为，他认为这对夫妻非常需要购买一辆汽车，正因为他们的购买能力低，所以他们才更加谨慎地选择能最大限度地满足他们需求的汽车。他们不需要豪华汽车，因为他们不需要用汽车来装点门面、抬高身价，他们需要的仅仅是一辆能够带着他们上下班的汽车。这名销售员抓住了这一点，向这对夫妻推荐了一款耗油少的小排量汽车，这辆汽车能以最低的成本带着这对夫妻上下班，因此，他们爽快地买下了这辆汽车。

当同事们对一个拥有好几辆豪华汽车的富翁丧失了兴趣，认为他不可能再花钱购买一辆同样豪华的汽车的时候，他却成功地将一辆豪华汽车卖给了这个富翁。在他的同事看来，这名富翁已经有了好几辆豪华型的汽车，他不太可能再去买同一类型的汽车。而这名销售员认为这名富翁购买汽车的目的只是为了彰显自己的高贵身份，而并非是为了追求舒适的乘车环境，因而他再向富翁推荐汽车的时候并没有把过多的时间用在向富翁介绍汽车的性能上，而是着重阐述该汽车的尊贵身份。果然，这名富翁对这辆车身份“高贵”的汽车产生了浓厚的兴趣，并最终购买了这辆车。

可见，这位销售员正是抓住了客户的需求，从而成功地将汽车销售了出去。

我们常说攻心有术，其实这里的术无非就是抓住对方的内心需求。爱吃肉的给肉，爱吃草的给草，自然会把对方打发得欢欢喜喜。

有人整天惴惴不安，惶惶半日，也猜不透老板叫他去谈话的用意；有的人一笔业务跟了大半年，不到合同签订的最后时刻不敢肯定合作者的诚意；有的人费尽口舌去求人，却琢磨不透对方的态度是帮还是不帮。这类人缺的就是洞悉对方需求并满足之的能力，善于抓住对方需求的人，通常比较细心，具有较强的办事能力。如果他们身为领导，能恰当地运用激励，激发下属的工作热忱。

有一家小型模具公司，它的工作环境狭小而零乱，但员工全都专心致志地做着手上的活，旁边并没有人看管。为什么他们竟会如此认真自觉？老板解释说：“最主要是有一条：各道工序详细的定额报酬制定得清清楚楚，每天干好干多，得多得少，非常简单，工人心里也清清楚楚。”该公司的老板由于找到了劳动效率和劳动收入的平衡点，所以提高了员工的能动性。

激励讲究的是给之所需，同样在现代企业管理中，调动员工的积极性，最重要的也是要分析员工的不同需要，为员工设置看得见的目标，让他们感到有奔头、有动力。这正是管理者能力的体现。

无论我们处在一个什么岗位或者是从事什么行业，那些能够实时抓住对方需求的人，在办事的时候才能够让人放心，办起事情来才能有效率，这样的人，必定能够成就一番作为。因此，更多的时候，我们要能够认清那些能够抓住他人内心需求的人，这样的员工或者合作伙伴都将为我们带来无穷的益处。而在这样的管理者手下，我们才能发挥自身最大的才能，因为这样的管理者能够为我们提供这样一个舞台。

生活中我们时时刻刻都在忙碌着，我们常常会为了某件事在大费周折而不能做成，但如果你能够遇到一位能够实时抓住对方需求的人，那么所有的问题将不再是问题。

## 谦逊的人周围自然会有很多人帮忙

微表情关键词 一个受人欢迎的人，必定是一个谦逊的人。谦逊的人处处为别人考虑，懂得尊重他人的感受，因此，能够受到大家的喜爱和帮助。所以，看一个人是不是谦逊的，只需要看看他遇到困难时的人缘就知道了。

苏格拉底曾说“谦虚是藏于土中甜美的根，所有崇高的美德由此发芽生长”。谦虚是一种美德，是人类高尚的品质。生活中总有些人一旦做了点什么事取得了什么功劳，就四处炫耀，甚至把炫耀先人的业绩当作自己的光荣。资历深自然值得尊重，但老是挂在嘴唇上当歌唱，就会贬值了。更可悲的是，炫耀还会遭到周围人的嫉恨，最终成为孤家寡人一个。

那些真正有本事的人是不需要自己说出来的，谦逊有礼才能显示自己的教养和美德。谦虚的人往往也更受到欢迎。一个人如果只知道在他人面前抬高自己，那么无形中就贬低了别人，这是对别人的不尊重，会伤害别人的自尊心，难免要遭到否定、蔑视。相反，一个人在他人面前表示恭谦，则是对他人的尊重，心得到满足，他人就会以更高的评价来回报。所以说，谦虚的人，周遭自然会有很多人帮忙，因为他们能够把自己放在一个更低的位置，不吝于向别人请教。

比尔·盖茨和他的团队带领微软公司创造了IT业界一个又一个神话，作为微软第一任华裔副总裁的李开复，除了景仰比尔·盖茨的商业成就之外，最景仰的是他谦逊的性格。而关于比尔·盖茨谦逊的性格，还有一个故事广为流传。

在微软专门帮助比尔·盖茨准备讲稿的一位职员说，每次演讲前，比尔都会自己仔细批注并认真地准备和练习。而且，比尔每次演讲完，都会下来和他交流，问他“我今天哪里讲得好，哪里讲得不好？”。他也并不是问问就算了，他还会拿个本子认真地记下来自己哪里做错了，以便下次更正和提高。

当一个人能够在事业上做得这么成功，但还能这么敬业，还是这么谦虚，还是这么愿意学习，这是非常难得的，因为很多人成功了就把自己变得很自大。但正所谓“枪打出头鸟”，一个人如果过于锋芒毕露，必定会遭到他人的嫉恨，被众人所孤立，毕竟没有一个人愿意跟傲慢的人

在一起。

一切真正的伟大的东西，都是淳朴而谦逊的。世上凡是有真才实学者，凡是真正的伟人俊杰，无一不是虚怀若谷、谦虚谨慎的人。而那些盛气凌人、傲慢自负、自我感觉良好者，也许某一方面高人一等，优人一招，但更多的时候是因为并无过人之处，只是借虚张声势、故弄玄虚，来掩饰自己的半瓢水的能力。

张帆大学毕业进入了一家国企办公室。虽然年轻稚嫩，但对于反应迟钝、对领导点头哈腰、唯唯诺诺的办公室主任老郭，张帆觉得自己在哪方面都有优势。尽管她是新人，但却没有一点尊敬老人的样子。

办公室工作难度最大的是写各类报告和发言稿，看着老郭整天冥思苦想的样子，她主动请战，把那些枯燥乏味的撰写报告任务接了下来。老郭如释重负，连声道谢。但是，张帆的主动请战，并不是为他人服务，而是有自己的想法。她认为老郭年事已高，在言谈举止等方面都无法与科班出身的她相比，因此她要让大家看到自己的能力和才干，以顶替老郭的位置。

一次，总经理需要完成一份学术论文，请她帮忙，张帆终于看到了机会。于是，仗着领导的重用，张帆反客为主，开始指派老郭以及安排办公室的一些日常事务。并且在办公室里，张帆总会动不动就把自己的专业知识搬出来卖弄，说老总如何如何器重自己，让别的同事颇有微词。但老郭依然如故，始终笑嘻嘻的，就算面对张帆的指手画脚，他依然保持着那份招牌式的笑容。学术论文张帆完成得非常漂亮，老总很满意。

领导的赏识和态度让张帆暗自得意，让她极度自大起来，对办公室的工作安排和执行完全拿出领导的派头。此时老郭在工作上的权力，几乎已经被张帆所取代。张帆得意地认为，这个主任她已经当定了，就等领导在适当的机会宣布结果了。

但事情并不如张帆想得那么简单。两年一度领导换届的结果，老郭以遥遥领先的票数继续留任主任一职，而张帆获得的只是领导的口头表扬和鼓励。不服气的张帆要讨个说法，老板看着她道：做领导仅有能力是不够的，更需要经验和能够服众的品格，你还年轻，好好学着点，天外有人，要继续努力！老总的话让张帆想起了其他员工对“平庸”老郭的尊重和支持，她似乎明白了。

张帆的工作能力的确很强，可她却总是去炫耀，觉得自己非同一般，看不起主任，还总是拿领导对自己的看重来和同事对比。结果招致同事们的反感，没有获得一个好人缘，结果失去了大好机会，如果她能虚心地帮助老郭，善待自己的同事，虚心请教的话，也许不用几年，部门主任非她莫属。

人们对傲慢的人和谦虚的人的之所以有不同反应，那是因为人们在生活中形成了一种看法：凡是骄傲的人、喜欢自吹的人都是无知的、缺乏修养的人，而谦虚的人往往是有真才实学、有修养的人。

所以说，只有那些谦虚之人才会赢得他人的好感，获得他人的帮

助。要知道，即使一个人能力的确不行，但他也不愿意看着别人压在他的头上，而那些懂得谦虚之人，能够处处把自己置于低处，所以他们必然能够获得大家的喜爱。因此，看一个人谦不谦虚，只要看看他对待周围人的态度和周围人对待他的态度就能够了解，谦虚的人周遭会围满了帮助他的人。

## 视为人效劳为己任的人，可以与之共存共荣

微表情关键词 人的本性是自私的，所以人们一般都不会把为他人做事视为己任。其实，他们忽略了一个道理，就是，努力工作在为别人创造财富的同时，更提升了自身的价值。所以，如果有人视为人效劳为己任，说明此人上进心很强，值得我们与之共存共荣。

有时候我们要想看清一个人，那么我们可以安排他一项任务，看他对待这份任务的态度就能看出这个人的品行。那些视为人效劳为己任的人，才值得我们与之共存共荣。也就是说，那些能够把别人安排给自己的工作当作是自己的工作，一心一意去完成的人，才值得我们与之共存。

比如在工作中，很多人都把工作看成一种简单的雇佣关系，做多做少，做好做坏，对自己意义不大，总觉得这是在为老板工作。一个人如果存在着这种心态，那么无论他做什么工作都是一种应付，抱着这种心态工作，他永远不会成长和发展，亦将永无“出头之日”，更谈不上干一番事业！

曾经看到过这样一个故事：

有一位心理学家，无意中来到了一座正在建设中的教堂。他看到了三位工人，奇怪的是，他们在做着同样的一份工作，但每个人脸上的表情却不一样。于是他走上前去，询问三位正在砸石头的工人同样一个问题：“你在为谁工作。”

第一位工人怨气冲天地说他正在用重得要命的铁锤去砸硬得要死的石头，是为工作而工作；第二位工人无可奈何地说正在为一家老小的温饱而砸石头，在为薪水而工作；最后一位工人心平气和地说他正在参与兴建一座雄伟的教堂，和建设一座现代化的都市，在为人生价值而工作。

同样的工作，三个人却有三种不同的看法，而这三种看法会导致三种不同的工作感受，也产生了三种不同的结果。这三个人当中，前两名工人的想法都是在应付自己的工作，只有第三个人，才真正地做到了视为人效劳为己任。

对于老板来说，相信他们喜欢的都是第三种员工，因为前两种员工只会不停地抱怨，只有第三种员工才是在真正为自己工作。对老板来说，老板支付给员工的工作报酬固然是金钱，但员工在工作中给予自己的报酬则是珍贵的经验、良好的训练、才能的表现和品格的历练。如果

一个员工始终以换取老板手中的金钱为目标，那么他对工作的态度必然是消极的，这样的员工老板如何敢重用呢？

因此，那些能够放弃为老板打工的念头，把自己当作是公司的主人，老板的合伙人的员工，才是老板最需要的。这样的员工，也值得老板托付重任。

美国伯利恒钢铁公司的建立者齐瓦勃出生在美国乡村，只受过很短的学校教育。15岁那年，家中一贫如洗的他到了一个山村做了马夫。

三年后，齐瓦勃来到钢铁大王卡内基所属的一个建筑工地打工。一踏进建筑工地，齐瓦勃就抱定了要做同事中最优秀的人的决心。当其他人在抱怨工作辛苦、薪水低而怠工的时候，齐瓦勃却默默地积累着工作经验，并自学建筑知识。

晚上休息时，别人都在闲聊，唯独齐瓦勃躲在角落里看书。经理看了看齐瓦勃手中的书，又翻开他的笔记本，什么也没说就走了。第二天，经理把齐瓦勃叫到办公室，问：“你学这些东西干什么？”齐瓦勃说：“我想我们公司并不缺少打工者，缺少的是既有工作经验又有专业知识的技术人员或管理者，对吗？”经理点了点头。不久，齐瓦勃就被升任为技师。

在一起的打工者中，很多人在讽刺挖苦齐瓦勃。但齐瓦勃却不为所动，他说：“我只是在为自己工作，我为了自己的公司工作。”抱着这样的信念，齐瓦勃一步步升到了总工程师的职位上。25岁那年，齐瓦勃又做了这家建筑公司的总经理。

做了总经理的齐瓦勃也没有丝毫的放松，他对自己要求更加严格，在筹建公司最大的布拉德钢铁厂时，他每天都是最早来到建筑工地。工程师琼斯问他为什么总来这么早的时候，他回答说：“只有这样，当有什么急事的时候，才不至于被耽搁。”当工厂建好后，琼斯推荐齐瓦勃做了自己的副手，主管全厂事务。

两年后，琼斯在一次事故中丧生，齐瓦勃便接任了厂长一职。因为齐瓦勃的天才管理艺术及工作态度，几年后，他又被卡内基任命为钢铁公司的董事长。后来，齐瓦勃终于建立了大型的伯利恒钢铁公司，并创下非凡的业绩。凭着自己对成功的长久梦想和实践，齐瓦勃完成了从一个打工者到创业者的飞跃，而齐瓦勃的那些同事终老一生仍然在做着小工的工作，整日为生计奔忙。

像齐瓦勃这样的员工，有哪位老板不喜欢呢？！可见，同样是为人效劳，但不同的态度却会产生不同的观念。对于老板来说，企业对新员工都是一视同仁的，在刚进入公司的时候，他们的工作待遇、他们的工作水准差别都不会太大。之所以后来有了千差万别的前途，就是由他们对待工作的态度决定的！

那些把自己当作打工者，认为“公司就是老板”的员工必然不能融入到公司，也永远成不了优秀的员工。只有那些把自己当作公司的老板，像对待自己的家一样对待公司的员工，才在众多的竞争者中脱颖而出，被老板所赏识，成为公司真正的主人。

对于别人的事情，只有用心去干，把它当作是自己的事情来干的人，才值得我们与之合作共存。因此，在选择合作者的时候，你一定要看清楚，从他对待为人效劳的事情上，你完全可以评价出这个人对待工作的态度。

## 办事条理清晰的人，具有理解力和指导力

微表情关键词 工作中有两种人，一种人办事极有效率，而且条理清晰；另一种人看似忙碌碌，工作却总不能按时完成。原因在哪里呢？其实，就差在个人理解力上。一个有理解力的人，会把工作按照重要与否，做好先后安排，再一件一件去做。所以，做起事来不仅条理清晰，而且极有效率。

我们常说效率第一，没错，无论做什么事，效率都是最重要的。比如在工作中，谁能在第一时间完成任务，谁就是优秀工作者；学习上，谁能在最短的时间里掌握更多的知识，谁就能名列前茅。所以提高效率就成了所有人追求的目标。

做事效率上体现了一个人的理解力和指导力，一个做事有条不紊条理清晰的人，那么他的理解能力和指导能力必然是非常强大的；反之，那些做事没有条理，不讲顺序，杂乱无章，不分轻重，即便表面看起来他是多么的努力，但是事实上并没有多大的效率。

美国的卡耐基在教授别人期间，有一位整日被无穷尽的工作弄得心烦意乱的公司经理来拜访他。当他看到卡耐基干净整洁的办公桌感到非常惊讶，他原本以为卡耐基的办公室里也会和他一样堆满了各种各样的文件，他问卡耐基说：“卡耐基先生，你没处理的信件放在哪儿呢？”

卡耐基说：“我所有的信件都处理完了。”

经理有点疑惑不解，接着问道：“那你今天没干的事情又推给谁了呢？”

“我所有的事情都处理完了。”卡耐基微笑着回答。

卡耐基看着这位公司经理困惑的表情，解释说：“原因很简单，我知道我所需要处理的事情很多，但我的精力有限，一次只能处理一件事情，于是我就按照所要处理的事情的重要性，列一个顺序表，然后就一件一件地处理。结果，完了。”

经理恍然大悟道：“噢，我明白了，谢谢你，卡耐基先生。”几周以后，这位经理请卡耐基参观其宽敞的办公室，然后不无感激地对他说：“卡耐基先生，感谢你教给了我处理事务的方法。过去，在我这宽大的办公室里，我要处理的文件、信件等，都是堆得和小山一样，一张桌子不够，就用三张桌子。自从用了你说的法子以后，情况好多了，瞧，再也没有没处理完的事情了。”

这位公司经理不仅从堆积如山的工作中解脱了出来，而且几年以后，他就成为了美国社会成功人士中的佼佼者。

事实证明，那些做事有条理讲顺序目标清晰的人，他的理解力和指导力非常高，因为他在面对事情的时候，能够迅速而有效地把事情分析清楚，然后按部就班一步一步地完成。无论是在生活中还是在在工作中，

这样的人都值得我们欣赏。

生活中一般有两种人：第一种是大忙人，性子比较急，不管你在什么时候碰见他，他都是一副忙碌不堪的样子。跟他谈话的时候，假如时间稍微长一些，他就会不时地拿出表一看再看，暗示他的时间很宝贵，甚至表现出极度的不耐烦。如果他是一位公司总裁，也许他的业务做得很大，但是效益却不会尽如人意。究其原因，就是他的工作安排得乱七八糟，没有条理顺序。例如不管是重要的还是不重要的文件都堆积在办公桌上，这样导致他除了上班时间，剩下的很多时间也都是在办公室里度过的。

而另一种人与上述那种人恰恰相反。他从来不显出忙碌的样子，办事非常镇静，总是很平静祥和，好像他并没有多少事着急要做。别人跟他交谈的时候，他也总是表现出极大的耐心，让人觉得彬彬有礼。在他的办公室里，各类不同的资料都摆放得有条不紊。在他的公司里，员工们也是各司其职，各种事情都安排得恰到好处，公司业绩蒸蒸日上。

究其原因，这两种人的差别就在于一个做事有条理讲顺序，而另一个则相反。这样使得二者的差别也是很明显的，一个忙忙碌碌收获甚微，而另一个看似轻闲，却是事半功倍。这也是为什么有时候我们看到两个人在做同一件事情，有些人很快就顺利地完成了，有些人搞了老半天都不知在弄些什么。这就是两个人在使用方法、程序上的不同而造成的。

因此，从一个人做事条理上，我们完全可以看出这个人做事的水平。我们总在惊叹那些才能平平的人却比那些才能超群的人取得更大的成就，其实仔细分析一下不难发现，就是因为他们在做事的时候养成了有条不紊、条理清晰的习惯，能更好地利用有限的时间把事情做得十分出色。当然，这种能力并不是天生的，而是通过平时的培养，使他们促进了自己的理解力和指导力，无论是学习还是休息，都把事情安排得井井有条，做起事来，会更加容易、方便，达到事半功倍的效果，成功也是自然而然的事了。

一个在工作上没有条理、没有头绪的员工，他的理解能力和指导能力必然也是非常低的，这样的员工总是看起来不停地忙碌着，但却没有什么效率，拿不出什么成果来，这样的员工尽管努力，也不是老板所追

求的。只有那些做起事情来条理清晰的员工，才能成为老板的厚爱，因为这样的员工在安排他们工作时能够快速地理好工作的顺序，无论任何时候，他们都会有一个清晰而明确的条理，让老板放心。

有句谚语说得好：“喜欢条理吧，它能保护你的时间和精力。”条理清晰的人，做起事情来才能有效率，有结果，值得托付。因此，我们一定要擦亮自己的眼睛。

## 把他人放在第一位的人，可以放心与他交往

微表情关键词 生活在社会中，每个人都需要与他人交往。这个过程中，把他人放在第一位的人，处处受欢迎。因为，跟这样的人在一起，不用担心会被他出卖，也不必担心利益受损，有困难时，他还会伸出援助之手。这样的人不多，但如果遇到了，一定要跟他做朋友。

如果一个人能够始终把他人放在第一位，处处为他人着想，那么这样的人我们可以放心地与他交往。和这样的人在一起，我们不用担心会受到欺骗和伤害，因为这样的人无论是在利益还是危险面前，他们首先想到的不是自己，而是他人。

“毫不利己，专门利人”是一种高尚的情操，但很多人难以做到。不可否认，生活中的确有一些人信奉“各人自扫门前雪，不管他人瓦上霜”的人生哲学，有的甚至一味追求个人利益，置道德、法纪于不顾，干出损人利己、伤天害理的勾当。在他们看来，自己的利益才是最重要的，和这样的人在一起，也许不知道什么时候，你就会成为他们的替罪羊。只有那些把他人放在第一位的人，才会最先想到的不是自己，而是他人。

曾经看过一档电视综艺节目，当时主持人正在向现场的嘉宾提问，问题是：“我们平时在坐电梯时，电梯里常常会有一面大镜子，请问，这面镜子是干什么用的呢？”

这时候台下的那些嘉宾们开始纷纷回答：

“那是用来检查一下自己的仪表的。”

“那是用来扩大视觉空间，增加透气感的。”

“那是让电梯看起来干净明亮的。”

……

嘉宾们说了很多种答案，但都不是正确答案。在一再启发而仍不能说出正确答案时，主持人终于说出了非常简单的道理：“这是为了让那些肢残人摇着轮椅走进电梯时，不必费神转身，就可以从镜子里看见楼

层显示灯。”

答案一出口，嘉宾们都显得非常尴尬，其中一位抱怨说：“我们怎么能够想到这一点呢？”

一个自私的人才只会考虑自己的利益，因为在他们的眼里只有自己，看不到别人。和这样的人交往，那么在危险到来的时候他会把你抛弃，在利益面前他会把你隔离，甚至陷害你。

生活中，当一个人在面对某一问题时，如果他仅仅只是从自己的利益得失出发去考虑，对别人则不管不顾，那么这样的人是不值得我们去结识交往的。有多少人一心只为自己活着，自私的人性使得他们不肯为别人提供哪怕一点的便利，更不肯为别人放弃自己的一点点利益，像这样的人，别人也一定不会愿意为他提供便利。

有一位父亲，让儿子递给他一支笔。儿子随手把笔递过去，结果不当心把笔头交在了父亲手里。

于是父亲就对儿子说：“如果你递一样东西给人家，那么你就要先想着人家把东西接到了手里以后方便不方便，你把笔头递过去，人家还要它倒转来，倘若没有笔帽，那么说不定就会弄人家一手墨水。特别是刀剪一类物品，更是这样，绝不可以拿刀口刀尖对着人家。”

这就是叶圣陶先生教育子女多为他人着想而举的一个再普通不过的例子。

一个友善之人总能设身处地为他人着想，见到别人身在危难而生恻隐之心，同情他人，帮助他人，把别人放在第一位。这是人的一种高尚品质，而这样的人，也必然能够被众人所接受。北宋哲学家程颐曾说过一句话，大意是：遇事肯替他人着想，这是第一等的学问。这是一句很朴素的语言，不仅通俗地道出了深髓的哲理，而且点出了做人的第一要素。

常言道“前人栽树，后人乘凉”，这名言就告诉我们要为他人着想。人不能只想着自己，还要多为别人想一想。那些能够先去考虑别人的人，一定能够获得他人的赏识。

法国银行家莱菲斯特在没有发迹时，曾经因为找不到工作而赋闲在家。

有一次，他自己鼓起勇气到一家大银行找董事长求职，可是没想到一见面他便被那家银行的董事长拒绝了。莱菲斯特已经不是第一次遭受到这样的经历了，这已经是他第五十二次遭受到拒绝了。莱菲斯特沮丧地走出银行，结果不小心被地上的一只图钉扎伤了脚。

“谁都跟我作对！”他愤愤地说道，想转身走掉。但他转而又想，不能再叫它扎伤别人了，于是就随手把图钉捡了起来。

谁想，莱菲斯特第二天竟收到了银行录用他的通知单。他在激动之余又有些迷惑：自己不是已经被拒绝了吗？原来是那一枚图钉“救”了他。就在他蹲下拾起图钉的瞬间，银行的董事长看在了眼里，董事长根据这件微不足道的小事认为他是个谨慎细致而且能为他人着想的人，于是便改变主意，雇用了他。

从此，莱菲斯特的事业就在这家银行起步，后来成了法国银行大王。

莱菲斯特的机遇尽管从表面上看只是因为拾起了一枚小小的图钉，看似偶然，但他能在自己落魄失意之时都保持良好的品行，能够为他人着想，说明他的品德情操十分高尚。而那位从细微处见精神的董事长更是一位识人高手，正是因为他发现了莱菲斯特这匹“千里马”。也可以说，莱菲斯特之所以能够成功，很大程度上得益于那位董事长识人的独到之处。

为他人着想，把他人放在第一位，是一种美德，被他人放在心上，得到他人的帮助是一种幸福。每个人的心中都有一杆秤：那些对他人冷漠、自私自利的人，最终也会被他人疏远；相反，一个人处处把别人放在第一位，为他人着想，那么必定受人欢迎。而这样的人，我们也能放心地与之交往。

## 可以从吃亏中收获的人，能与他建立长期关系

微表情关键词 人们常说“吃亏是福”，但在现实中，没有人愿意总吃亏。肯吃亏的人比斤斤计较的人更适合做朋友，因为跟他们合作，我们不必担心受骗，可以将更多精力放在做事上。因此，如果要选择一个合作伙伴的话，首先看看他是否能吃亏。

在我们现实的人际交往过程中，建立长期关系并不是想象的那么单纯和简单。人们常说的“吃亏是福”其实它本身就是一个利益交换等式，不要以为吃亏就是让自己白白受损失，有些亏是一定要吃的，而且要善于吃，因为吃亏吃得好就能换来“福气”。那些能够从吃亏中收获的人，能够用眼前利益的暂时损失去换取长远的利益，这样的人值得我们与他建立长期关系。

李嘉诚说：“有时看似是一件很吃亏的事，往往会变成非常有利的事。”那些肯吃亏的人，他们把吃亏看作是一种投资，他们能够宽容地对待别人，凡事礼让为先，为他人着想，能不计较的不要计较，能成全的就要成全，能帮助的尽量帮助，所以，他们容易得到别人支持，在他们身边，围绕着很多的朋友。因为人们都愿意与他建立长期的关系。

有一位记者曾经这样问李嘉诚的儿子、有着“小巨人”之称的李泽楷一个问题：“你父亲教了你一些怎样成功赚钱的秘诀？”李泽楷回答道：“赚钱的方法其实父亲什么也没有教，只教了自己一些做人的道理。”李嘉诚曾经这样跟李泽楷说，他和别人合作，假如他拿七分合理，八分也可以，那拿六分就可以了。

我们可以这样理解李嘉诚的意思，也就是说他总是愿让别人多赚二分，无私地把一些本来可以自己占有的好处让给对方。所以每个人都知道，和李嘉诚合作会赚到便宜，因此更多的人愿意和他合作。你想想看，虽然他只拿了六分，但现在多了100个人，他现在多拿多少分？假如拿八分的话，100个人会变成5个人，结果是亏是赚相信每一个明白的人都会知道。

既然常说“吃亏是福”，那么就说明其具有一定的道理。在生活中，人们对处处抢先占小便宜的人一般没有什么好感，这样，他从做人上来说就吃了大亏。这样的人总喜欢处处抢先，从不肯吃亏，只看重为自己谋取眼前的一点微小的利益。这样的人周围的人绝对不会与他建立长期

关系，而且还要处处对这样的人设防，因为和这样的人在一起永远无法获得长远的利益。

李嘉诚一生与很多人进行过或长期或短期的合作，分手的时候，他总是愿意让一步，自己少分一点钱。正是由于李嘉诚这种愿意吃亏的风度，才有人乐于与他合作，他也就越做越大。可以说，李嘉诚就是一位能够从吃亏中收获的人，所以无数的人都想和他建立长期的关系。

因此，只有那些会吃亏、肯吃亏的人，才是人们合作最先寻找的伙伴。有这样的合作伙伴，能够让人放心。

宋成睿是一名广东商人，他在陕西铜川开了一家机电设备公司。

有一次，他的一位老客户来买电器配件，但不巧的是，宋成睿找遍了公司的库存，就是没有这个配件。客户很着急，因为拿不到这个配件，他所在的企业就面临停工，而停工一天的损失将达5万多元。

看到客户焦急的模样，宋成睿赶紧一边安慰，一边承诺一定在一天之内把货送到客户的手中。客户刚走，宋成睿便亲自出马打车直奔西安供货方。谁知，西安也没货了。没办法，他只好连夜乘飞机回杭州，然后再叫车赶往广东老家。

经过这一番折腾以后，已经是清晨四五点了。宋成睿不顾旅途的饥饿与疲劳，又在广东联系相关的生产厂家，终于在连续联系了十几个厂家后，让他找到了这个电器配件。拿到电器配件后，宋成睿火速打车直奔广东机场，连下车看望一下父母的时间都没有。

第二天，当他把货交到客户手中时，客户感动得无法言语。尽管这次生意对于宋成睿来说是完成了，但却是一桩“吃亏”的买卖。因为一个配件才300元，利润也就30元，但是，宋成睿却付出了4000多元的交通费。但宋成睿并没有什么怨言，因为他看中的并不是这些。

当然，从表面上来看，宋成睿亏了好几千元，但是，他却得到了客户的信任。果然，在客户拿到配件以后，客户所在的企业就敲锣打鼓地送来大匾，还带上媒体来采访宋成睿，宣传他这种一心想着客户的事迹。就这样，宋成睿肯“吃亏”待客户的消息在业内广泛流传，宋成睿的生意自然是越来越红火，得到的财富自然比区区几千元的损失要多得多。

世界上没有白吃的亏，有付出必然有回报，如果一个人能够在利益上礼让，那么他一定能换来其他方面的回报，相反，如果对于金钱过于斤斤计较，反而会因小失大，得不偿失。

看看那些肯吃亏的人，他们都能够从吃亏中得到收获，和这样的人一起合作，我们将不用去担心会受骗，因为他们肯吃亏，能够从吃亏中收获。因此，如果我们要选择一位合作伙伴的话，那么首先就要看看对方是不是一个能够从吃亏中收获的人。这样的人才值得我们与他建立长期的关系。

## 能把时间换算成金钱的人，是个计划周详的人

微表情关键词 很多人抱怨自己工作忙，挣的钱却很少。其实，他们没能将时间转化成金钱，是因为做事没有计划性，才会浪费时间，做一些无用功。一个真正有能力的人，做事前必定会计划好，争取用最短的时间，换到最多的金钱。这样的人，有事业心，能力出众，值得我们托付大事。

《礼记·中庸》说：“凡事预则立，不预则废。”意思是说，不论做什么事，事先有准备，就能得到成功，不然就会失败，这里的准备就是计划。一个计划周详的人，能够把时间换算成金钱。同样，能够珍惜时间，把时间换算成金钱的人，也肯定是一个计划周详的人。

人们常说“时间就是金钱”，但总有些人在无休止地浪费着时间，他们从来没有一个计划，想起什么来就干什么，常常会因为一件小事而空耗掉很多时间，而耽误了其他的事情，但从他们自身来说，却常常在抱怨自己工作太忙，没有时间。其实这最主要的原因就是没有一个周详的计划。

有一位领导常常抱怨自己的工作太繁忙了，简直没有喘气的时间，为此他去向一个时间管理专家请教。专家问他：“您今天上午做了什么，花了多少时间？”他说：“起草报告花了三小时。”专家说：“这三小时你全部都在起草报告吗？”

“哦，那倒不是，这期间我喝了两杯茶，抽了三支烟，还休息了一次，并且与同事聊了一会儿天，还接了几个电话。”这位领导边想边说。

专家接着问：“那么你能算出这些事情，一共花费了你多少时间吗？”

这位领导想了一会儿答曰：“大概有一个半小时。”

“现在你可以明白了，这三个小时，你起草报告实际上只花了一个半小时，如果你能把剩下的这一个半小时合理利用的话，那么你将感到时间充裕得多。”

最后专家建议他每天把自己所做的事情，以及所花费的时间都记录下来，如此坚持半个月，就会知道自己的时间到底用在了哪里，有多少是有价值的，又有多少是被浪费掉的，然后对症下药，就能找到提高工作效率的途径。

这位领导听从了专家的建议，他每天坚持做时间纪录，结果他发现自己几乎把三分之一的时间都浪费在了和同事闲聊，接听一些无关紧要的电话，以及因为工作太多而发怒，等等。他才发现原来并不是自己的时间不够多，而是自己没有合理利用。

从这以后，在工作时间，他不再闲聊，把电话交给秘书去接，重要的再转给他。这样一天下来，他的工作都能很顺利做完，再没有时间不够用的感觉。

对于那些天天嘴里嚷嚷着自己忙的人，其实他们本身并没有那么多的事情，只是他们在一件事情上浪费掉了太多的时间，他们并非不懂

得“一寸光阴一寸金”的道理，只是缺少了一个周详的计划，那么做任何事情都在浪费着时间。

我们一直在提倡要节约时间，珍惜时间，但有时候人们往往会进入一个误区，认为只要不浪费时间就能接近成功。事实并不是这样的，一个成功者，关键在于有一个可行的计划，并坚持执行下去。仔细看看，那些能把时间换算成金钱的人，他的计划必然是周详的，他从来不会无谓地浪费时间，而是按照着自己的计划，把时间换算成可观的金钱。

1968年的春天，罗伯·舒乐博士立志在加州用玻璃建筑一座水晶大教堂，他对著名的设计师菲力普·强生说了自己的梦想。他说：“我要的不是一座普通的教堂，我要在人间建造一座伊甸园。”

但是罗伯·舒乐博士的梦想并不是那么容易实现的，因为教堂最终的预算为700万美元。700万美元对当时的舒乐博士来说，就是一个天文数字，远远超过了他的能力范围和理解范围。但是罗伯·舒乐博士并不觉得这是不可实现的，他为自己的这个目标列了一个详细的计划。

- 一、寻找1笔700万美元的捐款；
- 二、寻找7笔100万美元的捐款；
- 三、寻找14笔50万美元的捐款；
- 四、寻找28笔25万美元的捐款；
- 五、寻找70笔10万美元的捐款；
- 六、寻找100笔7万美元的捐款；
- 七、寻找140笔5万美元的捐款；
- 八、寻找280笔2.5万美元的捐款；
- 九、寻找700笔1万美元的捐款；
- 十、卖掉1万扇窗，每扇700美元。

事情就像他预想的那样，60天后，舒乐博士用水晶大教堂奇特而美妙的模型打动富商约翰·可林捐出了第一笔100万美元。

第65天，一位倾听了舒乐博士演讲的农民夫妇，捐出了1000美元。

90天时，一位陌生人被舒乐博士孜孜以求的精神所感动，他给舒乐博士寄来一张100万美元的银行支票。

第二年，舒乐博士以每扇500美元的价格请求美国人认购水晶大教堂的窗户，付款的办法为每月50美元，10个月分期付款。6个月内，1万多扇窗全部售出。

1980年9月，历时12年，可容纳1万多人的水晶大教堂竣工，成为世界建筑史上的奇迹与经典，也成为世界各地前往加州的人必去瞻仰的胜景。

一个详细可行的计划加上坚持不懈的行动是实现一个伟大梦想的最佳捷径，舒乐博士正是依照自己的计划，把时间换算成了金钱，最终实现了自己的宏愿。

因此，如果我们遇到一个珍惜时间，能够把时间换算成金钱的人，那么这个人做起事情来必然计划周详，这样的人绝对值得我们托付大事，因为在他们的眼里，时间就是金钱，他们能把时间换算成财富放在我们的面前。

## 重视知识和技能的人，对自己的职业感到自豪

微表情关键词 重视知识和技能的人，总会挤时间为自己充电。因为他们有事业心，真心热爱自己的工作。这类人技能娴熟，知识过硬，为自己的职业感到自豪，也会将精力全部放在事业中。对企业来说，这样的员工不可多得。

我们常常讲，“知识就是力量”，因为有知识才有内涵，有知识才能正确地引导众人不断向前，一个成功的人必须是一个知识渊博的人。高尔基曾经说过：“知识犹如人体血液一样宝贵，人缺少了血液，身体就要衰弱，人缺少了知识，头脑就会枯竭。”这段话深刻揭示了知识之于人的重要性。因此，那些重视知识和技能的人，对自己的职业都会感到自豪。

特别是在当今这个竞争激烈的社会，如果一个人口袋满满，脑子空空，胸无点墨，那么在这个社会上他将很难有作为。相反那些重视自己知识和技能的人，必定是这个社会的宠儿，因为他们有技能在手，专业知识够硬，无论在什么时候，他们都会为自己所从事的职业而自豪，因为这份职业让他们的知识和技能有了发挥的余地。

全国英雄人物许振超是青岛港一名普通的桥吊司机，尽管他只有初中文化，但他正是凭着自己的专业知识和技能，成为了行业里的明星人物。

对于别人来说，桥吊的工作看起来并没有什么技术含量，但是许振超并不这样想。他通过自身的努力，经过刻苦钻研和练习，掌握了“无声响操作”，在将偌大的集装箱放入铁做的船上或车中时，完全可以做到不出响声。这样，在装卸的时候就可以最大限度地降低集装箱、船舶的磨损，尤其是降低桥吊吊具的故障率，提高工作效率，给公司降低了成本。

有一次，青岛港老港区承运了一批经青岛港卸船，由新疆阿拉山口出境的化工剧毒危险品，此产品最怕的是磕碰，哪怕是很轻微的碰触都可能引发不良事故。为防意外，码头、铁路专线都派了武警和消防员。当时，铁道部有关领导和船东、货主也都赶到了码头。没想到，许振超和他的队友们，只用了一个半小时，就将40个集装箱悄然无声地从船上卸下，又一声不响地装上了火车。这让所有在场的人都叹为观止，禁不住发出了欢呼声。

除此之外，许振超还掌握了“一钩准”，大家知道在集装箱上有四个锁孔，虽然锁孔不小，但是从几十米高的桥吊上看下去，却几乎难以分辨，更别说用空中摆荡的吊具对准锁孔，一下将集装箱抓牢了。但是，许振超和他的队友们做到了。他的一个徒弟说：“我练了一年才练出来的。”

对此许振超却并没有露出丝毫的骄傲之色，他说：“我当不了科学家，但可以有一身的‘绝活儿’。这些‘绝活’可以使我成为一名能工巧匠，这是时代和港口所需要的。”

随着时代的发展，许振超所在的企业也进行了改制，很多人都下岗了，其中有不少都是

中专、大专学历，而只有初中学历的许振超却靠着自己的绝活不仅留了下来，还成了大型企业里的员工楷模，成为了企业中的“核心人物”，成为了全国英雄人物。

对于那些重视知识和技能的人来说，无论身在什么岗位，他们都能够为他们的职业而自豪。“清华的馒头神”张立勇之所以能够考到650分的托福成绩，就是因为他重视知识。如今，有很多人踏上工作单位以后就不再学习，每天忙于应酬，对自己的专业知识和技能不再重视，因此他们一旦干得不开心了就想跳槽。因为他们在属于自己的职业中已经找不到方向了，已经迷茫了，因此，他们势必被社会淘汰。

如果一个人总在抱怨自己的工作，对自己的工作产生了厌倦的心态，那么这个人的专业知识和技能必定是落伍的，跟不上时代潮流的，他们已经在行业内无法生存，所以他们才会厌倦。

孟凡宇是一家农业杂志的记者，由于主题的限制，他一年到头的工作就是唱“四季歌”，即春天来了写春耕，夏天来了写支农，秋天科技进大棚，冬天领导访工农。一年又一年，总是不停地重复写这些东西，他感到非常的厌倦。

后来一位朋友劝告他，闲暇时尽量少赴些饭局，多看看书，多写些各类体裁的文章，看到趣闻写点时评，有感而发写点散文，投给不同的杂志社，多头并进，就会觉得自己学有所限，“充电”还来不及，哪有时间去厌倦呢？孟凡宇深受启发，身体力行后果然干劲倍增。

孟凡宇在最初的时候为什么会感到厌倦？其实就是因为他根本就不重视自己的知识和技能，忙于应酬，不主动去学习，所以才会感到厌倦。如果一个人的专业知识够硬，能力够强，技能娴熟，那么他是不会对自己的职业感到厌倦的。

所以说，那些重视知识和技能的人，对自己的职业感到自豪，因为他们的知识和技能能够让他们在自己所从事的行业内拔得头筹。对于企业的老板来说，这样的员工是不可多得的，企业一旦拥有了这样的员工，企业的竞争力将会突飞猛进。如果你是老板，遇到这样的员工千万不要放过。

## 拥有吸引同伴的光环，在事业上一定会成功

微表情关键词 当今社会，成功人士的基本点就是要具备吸引同伴的光环，也就是人格魅力。这是指，一个人的道德品格、性格、能力、气质等特征，具有很能吸引人的力量，容易受到别人的欢迎、容纳。这样的人，在事业上一定能成功。遇到他们，一定要紧随其身后，你同样也能获得成功。

在成功的道路上，很少有单枪匹马的英雄，在成功者的旁边，从来都不缺少合作者，就像史玉柱的“三个火枪手”，马云的“十八罗汉”，但这些合作者并不是凭空产生的，而是需要自身具有能够吸引同伴的光环，也就是说，必须具备足够的人格魅力。一个拥有着人格魅力的人，在事业上一定会成功。

那么什么是人格魅力呢？它是指一个人的所作所为作用于其他人内心的一种吸引力和感染力。在现实生活中，我们会发现，有些人似乎比别人都幸运，他们的成功常常来得更快一些。其实，这并不是因为他们比别人拥有更多的智慧，而是因为他们身上具有能够吸引同伴的光环。正是这种出色的人格魅力，使得更多的朋友愿意帮助他们，更多的客户愿意与他们合作。可以说，个人魅力是一种神奇的资源，它能让一个才能平平的人获得令人垂涎的成功。

一个人可以没有出众的相貌，也可以没有丰厚的资产，但如果他能够拥有吸引同伴的光环，能够有无穷的人格魅力，那么他仍然会成为人们崇敬的对象。

在IT界，马云绝对是一个标志性的人物，他所带领的“十八罗汉”使阿里巴巴网站连续多年被《福布斯》评为世界最佳B2B网站。当今大红大紫的马云在对事业充满激情的同时，一直保持着一种罕见的理性，这不能不令人肃然起敬。在香港阳光卫视的一档访谈节目中，当主持人表示“有人说马云很聪明”以后，马云说：“我觉得我真的不聪明。我从小读书、玩游戏都不如别的小朋友。别人把你当英雄，你可千万别把自己当英雄，那样可能麻烦就大了。英雄是别人说的，名气是别人给的……”

平心而论，马云绝对不是帅哥，甚至可以说很丑，《福布斯》杂志曾这样评价这位怪才：“深凹的面颊，扭曲的头发，淘气的露齿笑，一个5英尺高、100磅重的顽童模样。”又说，“这个长相怪异的人有拿破仑一般的身材，同时也有拿破仑一样的伟大志向！”而用他自己的话说则是“一个男人的才华与其容貌往往是成反比的”。

上帝虽然没有给马云英俊的外貌，但是却给了他满腹的才华。阿里巴巴从最初的50万元投资起家，到现在资产规模不亚于任何一家门户网站。而他在阿里巴巴的股份也从“20万元”起步增长到“5亿”，仅仅用了5年的时间。

马云素有“怪才”之称，常常妙语连珠，他曾被拒绝了三次，而他在哈佛的一次演讲，却招来了几十个哈佛的优秀毕业生投身到他所创建的阿里巴巴公司中去。

马云还有很出众的人格魅力，在他刚开始创业的几年里，遇到了很多挫折和困难，但是他所有的朋友都是他坚强的后盾，给他最有力的支持和信任。他会经常接到朋友的电话，那边说：“喂，马云，现在怎么样？没什么大不了的，有事我们给你扛着！”

马云不仅用才华为自己的事业征来了优秀的人才，为自己的人生积聚了无数友谊的财富，也为自己赢来了真挚的爱情。他与妻子张瑛是在大学一年级时认识的，毕业后，很快就领取了结婚证。张瑛在后来曾这样回忆道：“马云不是个帅男人，我看中的是他能做很多帅男人做不了的事情：组建杭州第一个英语角，为外国游客担任导游赚外汇，四处接课做兼职，同时还能成为杭州十大杰出青年教师……”

一个人的人格魅力同他的智力、受教育程度一样，是与他的前途息息相关的。拿破仑·希尔说：“一个人能否成功与他的个人魅力有密切的关系，那些能够成功地创造财富的人往往拥有能招财进宝的个性。良好的个人魅力是一种神奇的天赋，就连最冷酷无情的人都能受到他的感染。”可以说，马云的成功，绝对离不开围绕在他头上的能够吸引同伴的光环，这是他用自身的人格魅力征服了十八罗汉，才造就了今天的阿里巴巴。

一个拥有着人格魅力的人，那么他的周围会围满了期待和他合作的人，尽管他可能一无所有，但依然有人相信他，愿意去帮助他。这种魅力不单指帅气的外表，也不仅是指才能过人，甚至不仅指品德高尚，而是由外表、才能、性格、情智、气质、品德、素养等多方面因素的有机交融的一种综合力量。

它可以是自信，自信心是促使一个人前进的内部动力，也是他取得成功而必备的、重要的心理素质。只有拥有了自信，才可能在艰难的事业中有必胜的信念，面对那些未知的困难，在他们的脸上依然会展现着一种从容，吸引着那些合作者死心塌地跟着他去闯荡。

它也可以是表里如一的优良品德。无论在什么场合，他们所展现的永远是自己最真实的一面，不会因为场合变化而改变自己的个性，不论是进行亲切的私人交谈，还是向公众发表演说，抑或参加求职面试，他们都是一以贯之，毫无矫揉造作之态，处处显露出真实的个性。他们用自己的全部身心与人交流，他们的音调与姿态也总能与口中的表白和谐一致，一切都显得那么亲切自然。

不管怎么说，那些头上拥有着吸引同伴的光环的人，在事业上必将

有一番作为。因此，如果我们碰上了这样的人，那么千万不要迟疑，跟在他的身后，你同样也能获得成功。人们在记住了世界首富比尔·盖茨的同时，也记住了他身后的保罗·艾伦。

## 第六章 巧妙试探，实践出真知

人们常说的一句俗语：“是骡子是马，拉出来遛遛。”意思是试验一下就知道谁才真正有本事，虚张声势以及自吹自擂都是没有用的，有没有真才实学一试便知，实践是检验真理的唯一标准。当然“路遥知马力，日久见人心”，也是一种实践的方法，但更可取的是主动设计情景安排试验的方法，这种方法在中国传统的识人术方面有着悠久的历史。

## 让他经手钱财，看他是否廉洁

微表情关键词 人心中的欲望是无穷大的，也是很难得到满足的。许多贪官落马，正是因为经不住利益的诱惑。要想看清一个人是否靠得住，就要让他经手钱财，如果能够经得住金钱的诱惑，那么这个人就是一个靠得住的人。

无论是在生活还是工作中，一旦沾惹上了金钱，我们就很难扯开关系，可以说，在金钱面前，人们内心的欲望将暴露无遗。因此，要想认清一个人，我们就可以通过以金钱利益为钓饵，看透他内心的善与恶。打个比方说，在职场上，如果我们是一个管理者，那么最令我们恼火的事情莫过于自己的员工欺骗企业，中饱私囊了。在“回扣”如此流行的今天，一旦员工贪图“回扣”而对企业进料的质量睁一只眼闭一只眼，那么一旦出现事故，将给企业带来无法弥补的损失，特别是那些重要部门的工作人员，如财务、采购等。

所以，在选拔这方面的人时，我们一定要把好关。因为并不是所有的人在金钱面前都站不住脚，我们可以把他放在有利可图的工作岗位上，给他一个可以得到财物的机会，让他经手钱财，就可以看出他是否廉洁公正。

赵刚是一家外贸公司的总经理，最近要招聘一位出纳，因为上一位出纳被赵刚发现居然把送给客户的礼物私自收了起来，这让赵刚大为恼火。所以，这次他一定要在招聘的时候看清这个人的品行。

不几天，聪明伶俐的刘芳就被赵刚看中了。刘芳很会察言观色，而且人也很漂亮，微笑起来让人打心眼里舒服。所以，刘芳被选中了，成为公司试用期的出纳和库管员。

当然，仅靠聪明和漂亮并不能保证她能够胜任这份工作，赵刚决定对刘芳进行一下测验。于是，赵刚把刘芳叫到了办公室，指着朋友刚刚送回来的一批红瓷杯说：“小刘，把这些杯子收到仓库，这几天要送给客户。”

“好的，赵总，这一共多少个杯子呢？”刘芳问。

“我也没数，别人送的，你搬过去就可以了。”

刘芳没有再说什么，拿起杯子准备去仓库。这时候赵刚又说道：“小刘，一会儿放完杯子你再到西八路的办公用品批发地去买100个档案袋，就是我手上拿的这一种。”赵刚扬了扬手中的样品。

“没问题！”刘芳笑了笑，就去仓库了。赵刚看着刘芳，心里希望她能过去这一关。因为他已经提前去西八路考察过了，档案袋零售价都是0.5元，20个以上则只需要0.3元。

不久后，刘芳把档案袋买回来了，开的发票上是每只0.6元。赵刚没有说什么，几天后他让几个部门分别领杯子送给客户，刘芳说写个条子都是谁领走，领走了多少个。赵刚暗地里记下了每一位同事所领走的数量，到最后一核查，结果发现竟少了3个。

刘芳的考核自然没有过关，因为这样的人员对企业来说是一个毒瘤，如果不及时拔除，说不定就会造成难以承担的后果。

一个企业的生存与发展离不开财务的正确管理。如果企业的员工不能够承受住金钱的诱惑，那么企业很难会立足下去。要认清员工是否清廉，那么最好的方法就是在实践中观察他。让他经手一些钱财，看他在办理这些事情的过程中有没有贪污的倾向，即使没有，也要看他是否接受贿赂，因为钱财的问题可能会涉及多方的利益，所以在这个过程中也就很可能有人行贿。因为受贿后难免不会做出有违企业条款的事情，会去偏袒某一方，一定要小心提防。

一般来说，在金钱面前，人们会有三种表现：

第一种，就是在金钱面前，丝毫不掩饰自己的贪欲，在利益的引导下，好不遮拦、明目张胆地索取钱财，这种人一旦有势，必将产生严重的后果。

第二种，表面上看起来拒金钱于千里之外，但在背地里却恨不得能捞得更多，容易给人造成一种假象，这样的人要特别注意。

第三种，是能够在金钱面前守得住自己的道德底线，能够做到清正廉洁，无论是在明处还是在暗处，都能够坚持自己的原则，不贪不拿。但这样的人极其少，最适合在那些重要岗位上担当重任。

人性是复杂的，要想看清他们，你就要懂得利用金钱去试探。在利益面前，任何人都会脱去虚伪的外衣，暴露出内心最赤裸的想法。

## 告知机密要事，看他能否保密

微表情关键词 电视剧里，常见可敬的共产党员将“守住秘密”作为原则，甚至不惜为此牺牲生命，这样的人是值得尊重和信任的。在现实生活中也是一样，看一个人是否值得信任，可以先告诉他一件事，如果其能够做到守口如瓶，才是真正值得托付的人。

一个人能否保守住秘密，是一个人的品德问题。当我们需要认清一个人能不能被信任的时候，我们可以故意把秘密坦率说给对方听，看他能否保守秘密。有时也可以供给假情报，只要泄露出来，马上知道他不能守口如瓶，这样的人是不值得合作，不能够被信任的。这种无法保守秘密的人，还是避开为妙。

特别是在竞争激烈的当今社会，如果口风不紧的人稍微不慎说漏了嘴，那么可能给企业带来无法弥补的损失。因此，管理者在选人用人的时候一定要注意这一点。

刘静是一家咨询公司的前台，所以对于公司的机密了解得非常非常少。她能够接触到最多的信息，无非就是最近谁出差到什么地方了，今天哪个客户要来访问，需要订什么宾馆，等等。

这天，刘静被一个朋友拉出来吃饭，并给她引荐了另外一个朋友，是一家研究所的研究员。在吃饭过程中，那位研究员问起了刘静的工作情况，并顺带问了问刘静公司的情况。为了能够体现自己公司的实力，刘静在介绍自己公司的时候顺便举了几个客户作证。没有想到，言者无意，听者有心，那位研究员在听了刘静所说的客户后，立刻着手查找信息，搜集关系，将刘静所在公司马上就要签订的一个项目给搅黄了，并且取而代之。

煮熟的鸭子就这么飞了，经理自然非常生气。追查下来，发现是刘静的问题，考虑到她是无意的，公司没有辞退她，而是取消了她的年终奖和晋升的机会。自从这件事情之后，大家在公司里见了刘静就尽量避免谈话，生怕自己因不小心的谈话被连累，而公司也迅速与全体员工签订了保密协议，堵上了这个缺口。

尽管刘静的事情并不是很严重，但这种不经意的泄密，同样有可能会让公司遭受到重大的损失，甚至破产。这样的人尽管心地不坏，但有些秘密还是让他们少知道为好。常言道“谋成于密而败于泄”，一件大事成功与否，与能否保守秘密关系重大，不要让那些口风不紧的人成为了导致大事失败的关键人物。

在人际交往中，许多人常常把自己的秘密毫无保留地透露出来。有时如果没把自己的心事完完全全地告诉问及的人，心中就会不安，认为自己没有以诚待人，感到对不起人家。但殊不知，如果他遇到的是那些

口风不紧的人，那么无异于把自己的秘密公布于众。如果你们之间产生了利益冲突，那么难保对方不会拿秘密来要挟我们。用泄露别人秘密的方法伤害别人、娱乐自己，甚至把掌握的秘密当作要挟别人的把柄，当作自己晋升的阶梯，这种人在现实生活中大有人在。

王强是一家事业单位的员工，工作非常努力，赢得了领导的青睐，为了鼓励王强在近期能够更好地做好自己的工作，这位领导特意找到王强，把公司最近准备提拔他的意图悄悄告诉了他，目的是鼓励他能够表现得更好。

王强自然是非常开心，于是想到了在办公室的好哥们赵勇，下班一起小聚一下，为了自己的升迁。因为具体的文件还没有下来，所以王强让赵勇保守这个秘密，赵勇点了点头。

但令王强没有想到的是，赵勇对这个职位已经窥视已久了，所以在看到王强升迁以后自然愤怒异常，在第二天就立即找到了领导说：“王强已经在公开场合大肆吹嘘自己的成绩，说领导都已充分肯定他了，提拔非他莫属了。”

领导自然是大为愤怒，认为这样的人因为一点成绩就忘乎所以，需要继

续考验。通过这件事，王强也认识到了赵勇真正的为人，但为时已晚。

王强为赵勇不守秘密而气愤，可他自己为什么要把秘密说出口呢？所以说，对于不能遵守秘密的人来说，我们不能轻易地把秘密告诉他。我们要用“明白显问，以观其德”的方法来试探一下对方，只有在完全知根知底的情况下，才值得让我们托付秘密。

能够保守秘密的人，在社会中必定能获得无数人的赏识，因为他们的口风严谨，做什么事情都值得让人放心。相反，那些不能保守秘密的人，永远不值得人们信任。认清他们的为人，才能防止我们受到迫害。

## 美色当前，看他举止是否轻佻

微表情关键词 常言道“英雄难过美人关”，很多英雄豪杰，比如吕布、唐玄宗等人，就是败在了美人手里。在美色面前不为所动的人，值得我们交往；在美色面前举止轻佻的人，必须尽量远离。

在我国古代的《诗经》中，就有“关关雎鸠，在河之州。窈窕淑女，君子好逑”的说法，爱美之心几乎可以说人皆有之，但“爱美”是一种发自内心的喜爱之情，如果在美色面前不能把持住自己而深陷“温柔乡”中，很可能造成极为不利的影响。

常言道“英雄难过美人关”，在人的一生中，会遇到很多的关卡，比如权力关、金钱关等，而美色也是其中重要的代表。能否过好这些关，就要看一个人的素质和品行是什么样的。品德高尚、素质较好的人，自然对这些关毫不在意，相反那些素质低、意志力又不强的人，则很难过去。

有些人表面上看起来道貌岸然，一本正经的样子，但在他们虚伪的外表下却隐藏着一颗卑劣的心。对于这样的人，我们要撕开他的外衣，窥见到他的本性。比如，让美女服侍在他身边，借此观察他是不是不为美色所动。那些道貌岸然的人，一碰到美女，往往前后就会判若两人，举止轻佻。而真正品德高尚的人，才会坐怀不乱，能够在女色面前保持住自己的威严和品行，这样的人才值得担当大任。

在南宋时期，当时的宋高宗已经年迈力衰，要知道“国不可一日无君”，如果宋高宗突然病逝，那么朝中上下必然会乱作一团，所以宋高宗决定趁着头脑还清醒，立下太子，防备不测。

但立谁为太子呢？经过一番考虑，在宋高宗的心里，有了两个人选。一个是赵璩，就是当时的恩平王；一个是赵昀，也就是后来的孝宗。他们两个的谋略手段不相上下，在硬件条件上都没有什么问题，而且各有各的长处，因此，让宋高宗一时难以定夺。

赵璩为人比较机智灵活，且工于心计，颇有城府，得到了宪圣皇后的喜欢。宪圣皇后非常器重他，对他关爱有加。

而赵昀则富有气魄，英明神武，性格非常刚直。宋高宗非常喜欢他，有心立他为太子。就在他为选谁当太子左右为难的时候，宪圣皇后和秦桧都建议立恩平王为太子，但是高宗并不以为意。

宋高宗没有倾听任何人的建议，毕竟现在这两个人还看不出到底谁能够成为一个开明的皇帝，哪个更有能力保住来之不易的大宋江山。所以他决定亲自考察一下他们的德行，谁的品德好就立谁为太子。他想来想去想出了一个试探的方法。

这天，宋高宗把赵璩和赵昀二人叫到了身边，然后对他们说道：“最近我一直忙于国事，对你们照顾不够。前两天，我听说你们的宫女不够使唤，现在我赐给你们20名宫女，每人10名。这样你们也可以自己省省心，不用到民间征用了。”

赵璩和赵昀不明白父皇的意思，但依然谢恩，然后各自领着赏给自己的宫女回到了自己的宫中。

一个月之后，宋高宗突然又把赵璩和赵昀两个人召回来，说道：“上次赏赐给你们的那些宫女，现在需要派到其他的地方，你们把她们都送回来吧，记住，一个也不能少！”

当宫女们被送回来后，宋高宗立即叫人去检验那20名宫女，结果赏赐给赵璩的10名都被赵璩糟蹋了，而赏赐给赵昀的那10名宫女却都完好无损。高宗听完汇报，大吃一惊，不由倒吸一口凉气，他没想到恩平王如此荒淫无道！如果他真坐上了皇上的宝座，那么岂不整天沉醉于温柔乡中？哪里还会有时间去考虑国家大事呢！

很多时候，一些人会为了达到目的，故意装出一副道貌岸然的样子来欺骗你，如果对这种虚伪的做作缺乏足够的警惕，那么就会陷于危险当中而不自知。所以利用人的本性试探人的品格，可以做到无往而不利，也可见洁身自好的重要。

自古以来，拜倒在石榴裙下的“英雄”不胜其数，尽管他们文才武略，但在美色面前却不能把持住自己的品行，举止轻佻，结果，毁掉了自己的一生。而那些意志力坚强的人，才能够挑起重担。

《荷马史诗》里面曾经讲到，特洛伊战争结束后，希腊英雄奥德修斯在返乡途中要经受美色的致命考验：有三个人面鸟身的女妖住在一个神秘的小岛上，她们都是食人族，但她们的美貌和歌喉却极其诱惑，几乎没人能抵挡。

奥德修斯知道，即使自己有最坚定的意志也难以抵御海妖的诱惑，最终的结果难免会成为岛上的累累白骨。于是，他命令水手用蜂蜡堵住耳朵，并让人把自己捆绑在桅杆上，正因为如此，才驶过了那片危险之地。

一个人在美色面前的表现，是这个人最为真实的品行，举止轻佻的人，必然难成大器，只有那些能够对眼前的美色视而不见、不为所动的人，才能够让我们放心，认清他们的品行，对我们的人生有着莫大的好处。

## 以美酒招待他，看他酒醉后的行为

微表情关键词中国酒文化历史悠久，如今，酒已经成为人们之间交往不可或缺的东西。我们跟一个人交朋友之前，可以先以美酒招待他，看看他酒醉后的行为，就能认清这个人的品行。

俗话说“酒后吐真言”，但有人说“酒后乱性”，因此，在识人之道上，“醉之以酒以观其性”不失为一种好方法。中国自古以来就有灿烂的酒文化，酒已经成为了人与人之间不可或缺的一种交流方式。如果我们结交一个人，那么以美酒招待他，看他酒醉后的行为，就能够认清这个人的品行。

很多人认为，在酒后爱发脾气的人，喜欢和别人吵架的人，那么他在不醉的时候肯定是好脾气，是好好先生。但事实上，这种说法是很荒谬的。历史上很多英雄人物都好酒，也有很多的昏君在花天酒地，然而昏君仍然是昏君，英雄依然是英雄。其实，饮酒只不过是一种享受方式，酒并不颠倒人性，或者在人们心里制造本来并不存在的情感，它只是撤去理性的岗哨，从而逼使我们显出种种丑态。

所以我们会看到，几杯酒一下肚，人的各种性格——爱生气的、多情的、慷慨的、柔和的、贪婪的，就会格外清楚地表现出来。真正的大丈夫，在酒醉之后依然会慷慨激昂，比如岳飞的“怒发冲冠”，而那些戴着面具的小人，即使在不停地挖空心思掩饰自己的内心世界，那么也往往在酒醉之后将卑鄙无耻的灵魂暴露无遗。

郑塔是一家企业的老总，这天请新上任一个多月的企管部代经理刘飞吃饭，因为在刘飞做代经理的这一个多月里，对郑塔照顾得十分周到，特别是有好几次，郑塔迟到了刘飞都视而不见，所以郑塔觉得自己应该对刘飞做点什么。

酒过三巡，菜过五味，刘飞已经开始醉眼朦胧了。郑塔知道这是因为自己请他吃饭让他感到了荣幸和自豪。这时候，刘飞又举起了手里的酒杯：

“郑总，您是我一生中最佩服的人，有什么事您尽管吩咐，至于那些其余的董事们，在我眼里什么都不是。”刘飞的话让郑塔大吃一惊，因为相比刘飞平时的谨小慎微来说，这样的出言不逊和他平时太不一样了。在平时，他对那些董事们和其他中层领导都很和蔼，但郑塔总觉得在许多制度的执行方面有些不力，现在刘飞的话让郑塔明白了，因为刘飞负责这方面的工作，与他当然有一定的关系了。

郑塔拿起了酒杯：“谢谢，来，再干一杯！”

刘飞按住了郑塔的手：“郑总，在工作上您是领导，在生活上您是老兄，为了朋友，我姓刘的绝不含糊……”刘飞明显已经高了，开始向郑塔掏“心窝子”说话。终于，郑塔明白了，刘

飞在过去任职的那两个企业为什么不景气。

可以看出，尽管刘飞在平常的时候掩饰得很好，但在酒醉之后却放纵了自己的行为，这样的人，在哪个企业里都会成为拖累。因为这样的人在表面上一个样，在私底下却是另一个样，说不定就会让企业走上末路。

很多那些在平时看起来坦荡的君子，在最后却表现出一种我们从未见过的行为，其实那才是他们真正的品行，更多的时候，他们不过是在戴着面具生活，我们千万不要被他们的假象而迷惑了。

我们可以通过以下酒醉后的个人态度来对照一下：

有的人在喝醉酒后喜欢唱歌，这样的人在生活起居上一般都比较具有规律性，是一个乐观进取之人，尽管会酒醉，但他的心不会醉。

有的人在喝醉酒后喜欢找人唠嗑，和别人争吵，甚至会动手打架，这样的人在平时就是一个情绪不稳定的人，可能是长期郁郁而不得志或者屡遭挫折，是典型的怀才不遇，可能目前的运势正处在低谷时期。

有的人在喝醉酒后就立即睡觉，这样的人属于理智型之人，在平常的时候懂得自我约束，而且在言行上也少有踰矩。

有的人在喝醉酒后总是自我吹嘘、信口开河，在酒桌上动不动就会开承诺支票，这样的人是怯懦型的代言人，虚荣心极大，并且具有一定的消极倾向。

有的人在喝醉后会抱头痛哭或者找人倾诉，这样的人个性消极，具有很深的自卑感，在日常生活中大都遭受过严重的鄙视或受到很多的委屈，在平常的时候经常会抱怨或发牢骚。

有的人在喝醉酒后喜欢划拳或者玩游戏，这是孤独寂寞型的人，自身经常会有情绪性的孤寂感，所以借由划拳酒令等肢体语言排遣寂寞感。这样的人往往也会通过忙碌的工作忘却自身的烦恼。

有的人在喝醉酒后特别爱笑，这样的人在生活中是个性乐观、随和、不拘小节，也是颇具幽默感之人。

当年赵匡胤正是借助了醉酒才演出了一场“杯酒释兵权”的好戏，为什么？因为在醉酒以后他就能说出自己的真实想法。所以，当我们要了解一个人，认识一个人的时候，不妨用美酒来招待他，那么他在酒醉后的行为你将会一览无遗。

## 匆忙之间与他约定，看他是否守约

微表情关键词 无论在东方还是在西方，遵守约定的故事数不胜数。遵守约定不仅是人际交往起码的礼节，并且，从一个人能否守约，可以判断出其为人。一个严格遵守约定的人，才是诚实的人，值得我们信任、交往。所以，不妨匆忙之间跟他约定，检验一下他的为人。

时间是一种不可再生的资源，如果我们的时间用完了，那么我们的生命也就不复存在了。但是许多人却不能真正认识到时间的重要性，以至于白白浪费了许多宝贵的时间。比如约会的时候迟到，上班的时候迟到，迟到已经成了家常便饭，而且每次都有各种各样的理由。

有些人也许会认为，我不就是晚了十分钟吗？有什么大不了的？可是，在约定的时间不到，让别人等你，这种等待是不公平的，是浪费别人的生命。这样的人从不尊重别人的时间，更不守信用，我们要认清他们的方法就是在匆忙之间与他约定，看看他能否按时守约。

美国铁路大亨范德比尔特认为，不能准时，简直是一种不可宽恕的罪恶。有一次，他约定一个青年人，于上午10时到他的办公室谈话。他准备在与其谈话后，领他去见一位铁路总办。因为当时铁路局正需要一个职员，范德比尔特准备介绍他担任这个职位，并且已经提前通知了他，那位青年非常高兴能得到这份工作。

遗憾的是，那个青年来迟了20分钟。他到的时候，范德比尔特已经离开办公室了，去参加另一个会议了。

过了几天，那个青年终于见到了范德比尔特。范德比尔特问他，为何上次不准时赴约。青年回答说：“先生，我那天是在10时20分到的。”范德比尔特立刻提醒他：“但我是约你10时到的！”

“是的，我知道。”青年支吾地回答，“但是20分钟的相差，应该没有什么大的关系吧！”

“不！”范德比尔特严肃地说，“能否准时，是大有关系的。就以此事而论，你不能准时，所以就失去了你想得到的位置。因为就在那天，铁路局已录用了——一个职员。而且，我告诉你，年轻人，你没有权利可以这样看轻我那20分钟的时间价值，而让我在这段时间闲着等候你，在这段时间，我正要参加两个重要的会议呢！”

我们都喜欢和守信用的人打交道，信用就相当于一个人在银行的信誉度。要知道一个人的财产，只要看看他的银行记录就行。而要查看一个人的信用度，只需和他约个时间，看他是否能准时到达。一些人，对时间的概念不够强烈，比如和朋友的约会，觉得晚一会儿有什么关系呢。其实不然，别人正是从你的这个小细节里，看出了你对他的不尊重、不重视，进而失去了对你的信任感。

时间则是最好的检验真理的标准，不守时间之信的人，就可以定性为信用度很低了。而那些能够按时守约的人，才能够赢得别人的信任。

有一次百事可乐的总裁卡尔·威勒欧普到科罗拉多大学演讲的时候，有一个名叫杰克的商人想约卡尔见面谈一谈。卡尔答应了，但只能在演讲完后而且只有15分钟的时间。

随后，卡尔就到礼堂里演讲了，而杰克就在大学礼堂的外面坐等。当卡尔兴致勃勃地讲着，讲他的创业史，讲商业成功之道，不知不觉中已超过了与杰克约定的见面时间，显然他已忘记了这个约定。正在这时，一个人从礼堂外推门而入，径直朝讲台上走来。那人放下一张名片后一言不发地转身离去。卡尔拿起名片一看，上面写着：“您和杰克在下午两点半有约在先。”意识到了自己的失误，卡尔没有犹豫，他对大学生们说：“谢谢大家来听我的讲演，本来我还想和大家继续探讨一些问题的，但我有一个约会，而且现在已经迟到了。我不能再失约，所以请大家原谅，并祝大家好运。”

在大家的掌声中，卡尔快步走出礼堂。他在外面找到了正在等他的杰克，向他致歉后，便告诉了杰克他所想要知道的一切。结果，原来定好的15分钟时间他们一直交谈了30分钟。

后来，杰克成了一名成功的商人。他把这一段经历告诉给他的朋友，他的朋友们都对百事可乐产生了信任并决定经销和宣传百事可乐。

在现实生活中，“信”往往是一个人很难做到的。有的人对自己的下属、同事、朋友许下诺言，但过一阵子就忘了。认清一个人，我们最先要认清的就是这个人是否有“信”，是否值得我们去“信”。有时候，领导者让下属在比较短的时间内去完成一件工作，其实就是在考察下属能否做到“言必信，行必果”，是否能够守约。

领导者可以采取“开放式”和“封闭式”两种方式来看观察下属的信用。所谓的开放式，就是对下属提出任务以后，只要求他尽快完成，但并不规定具体的期限。在这种情况下，特别能看出一个人的负责精神和办事效率。工作责任心强的人，会把委任的每一项任务当作领导对自己的一种考验，会尽快完成；反之，责任心不强的人，则会拖拉；而所谓的封闭式，也就是在规定的时间内必须完成，有一个最后的期限，如果被委任的人不能在其承诺的期限内完成任务，就是言而无信。如果这样的事情在一个人身上连续发生，就可断定此人不可大用。

需要注意的是，一定掌握上述方法的关键：

(1) 要清楚地告知对方准确的时间，不要用两点多，三四天的模糊概念；

(2) 要问清对方是否能够如期赴约；

(3) 所约事情要在对方能力许可范围内。

不过，切不可断章取义。如有失约情况，要弄清失约的原因，是客观造成的或是主观造成的，是可以谅解的或是不可谅解的。不管怎么说，“期之以事”总会给你带来其他考核很难采集到的知人信息。

## 突然查问他，看他的知识储备

微表情关键词 想检验一个人的知识储备到底如何，考试固然是一种方法。但是，如果突然盘问，他也能对答如流，那么不仅说明他知识丰富，而且说明此人反应灵敏，具备应对突发事件的能力，这样的人才是真正的人才。

要想了解一个人的能力和智慧，就需要与他保持适时沟通与交流。你可以采取“突然查问”的方式，看看这个人的知识储备怎么样。特别是领导想了解下属能力的时候。需要记住的是，这里所说的“突然查问”，我们不能简单地理解成用突然袭击的方法去考问下属，也可以理解为当工作中出现一些紧急情况或突发状况时，领导者需要了解某些情况并听取对问题的处理应对意见时，临时与人才之间进行的交流。应对突发事件已经成为人才必备的素质之一。

在“突然查问”的情况下，往往最能够反映出被“猝问”者的快速反应能力以及语言组织、表达能力等一些动态的素质。如果我们提前通知好下属，让下属准备好了材料再来做汇报性的工作，那么听到的情况虽然全面，但对其能力的考察或者日常工作的尽心则可能就比“突然查问”的方式要稍逊一筹了。

姚海是一家策划公司的总经理。教师节快到了，姚海的公司准备组织一次由当地数所高校师生集体参加的公益活动。此次活动开展关系到企业的声誉和能力问题，不容疏忽。于是姚海准备临时找一下此次活动的负责人公关部的赵思聪，了解一下具体的情况，顺便看看她是不是把事情放在了心上。

“小赵，你怎样才能保证请到教委主任来参加我们的活动呢？”赵思聪一进门，姚海便发问道。

“我去告诉教委主任，此次活动负责抓教育的李副市长也来参加，这样教委主任就不会拒绝了！”赵思聪自信地回答说。姚海点了点头，然后继续问道：“那么，我们如何保证李副市长一定会来参加我们此次的活动呢？这毕竟只是一个公益活动。”

“到时候我会带一名学生代表和我一起去见李副市长，然后让学生代表向他表达数千名学生每天都在盼望着副市长亲临现场向他们讲话指导，这时候我再补充这次活动的意义和规模，尤其告之，所有的新闻媒体都非常关注这件事，省内12家主要媒体记者到时候都会亲临现场。”看来赵思聪的确在这上面下了工夫，回答的时候一点也不迟疑，如数家珍。

“那么，我们又如何让这些参加活动的各所高校能够保证以积极的态度来参与这次活动的同时，我们公司又不用出费用呢？”姚海又发问道。

赵思聪笑了笑，然后说：“当然是照实说啦！我们可以告诉他们，教委领导希望所有参与的高校到时候都能够体现出自己学校的实力，而且，告诉他们到时候现场会有很多的新闻记者，要注意在被采访时怎么抓住机会为自己院校扬名！我想，到时候这些院校肯定会非常积极地参加的！”姚海满意地点了点头。

果不其然，在教师节那天，教委主任陪同着李副市长如期而至，而各个参与的高校也组织得有条不紊，并且都非常认真地带来了自己的特色：有的高校身着一色的校服，有的打着令人振奋的条幅，有的集体挥舞着手中的花环……活动获得了圆满的成功，在当地引起了巨大的轰动，而姚海的企业也在此次活动中受益匪浅。

当然，最主要的功臣赵思聪，也被擢升为名副其实的公关部经理。

当遇到领导询问时，在提前没有得到任何通知的情况下，依然能够有理有据地回答出各项事宜，这样的员工哪个企业不看重呢？用突然查问的方式，我们才能真正看出员工是否对企业尽心，是否对自己的工作尽心。同时，也体现了这个员工的知识储备水平。

对于任何企业来说，都需要拥有一批知识储备高、有计谋的人才。真正的计谋和那些小聪明有着本质的区别。真正有用的计谋是与企业管理的有关问题联结起来的巧妙掌握，它是保护企业的切身利益和赚取利益的护卫舰，在遇到突发状况时能够临危不惧。

因此，当我们在选拔人才的时候，一定要用“突然查问”的方式来查看一下他的知识储备量。掌握好此项考核的关键在于，要设置相应领域内的具体问题，问的问题不要太抽象。诸如，你对财务管理有什么看法？办公室人员的职责是什么？这样纵然是很有能力的人也很难表现出真正的出色。因为抽象的问题，也只能是抽象的答案。我们要根据选择哪个方面的人才来选择提问的问题。比如，选择财务方面的人才，那么我们就要问他如何合理避税或用什么办法最大限度地减少财务开支；而办公室人员，则要向他的咨询如何才能严格考勤制度，让所有员工感觉到制度的威严并能严格遵守，等等。

在突然被查问的时候，最能够体现这个人的知识水平。掌握好此点，那么管理者必然能够在选拔人才上顺风顺水。

## 交给他一件难办的事，看他的能力高低

微表情关键词 都说文凭是块敲门砖，但拿着名牌大学的毕业证，就一定有高人一等的能力吗？恐怕并不一定。其实，要想检验一个人的能力很简单，只要给他一件难办的事情，看他能否在短时间内做好，结果就是最好的证明。

当我们要去了解一个人的能力的时候，那么最好的方法就是交给他一件难办的事情。比如说加大他的工作量，或者比较难完成的任务，安排他干那些重复的烦琐的工作，这样可以比较准确地检验出一个人的整体素质，那些有着特殊才能的人总是能够在相同的时间内完成一般人不能完成的工作量。

当今社会，越来越多的人善于吹嘘自己的能力，一旦动起真格的，又成了缩头乌龟。一个人能否成功，并不在于他是不是名牌大学的高材生，也不在于他把自己夸得多么天花乱坠，而在于他是否有真本事。正所谓大浪淘沙，只有真金才能留下来。与人交往，听到的不一定是事实，是骡子是马，拉出去遛遛，立即见分晓。

在三国时期，蜀国丞相诸葛亮在六出祁山北伐中原时，曾令李严负责后勤粮草供应。但这在李严看来确是一种屈才的表现，于是在这一繁复艰难的工作中没有经受住考验，不仅粮草没有及时运到，使诸葛亮的北伐大军不得不退兵，而且还在后主刘禅面前散布谣言，最后诸葛亮及群臣不得不上书要求后主对其进行严办，撤职削爵。

相反，与李严的失败形成鲜明对比的是萧何却能在楚汉相争中帮助刘邦“镇国家，抚百姓，给饷馈，不绝粮道”，最后赢得战争的胜利，也由此为汉高祖所认可，并被任命为当朝相国。

一个人有没有能力，别人说了不算，你自己说了也不算，你做事的结果就是最好的证明。

马建东，山东潍坊人，27岁，高中毕业，现为一家在全国200多座城市建立了300余家汽车销售连锁店，销售总量10.7万辆，净资产过亿的汽车公司销售总监，年薪60万。

一个普通的高中生，凭什么登上总监宝座，成为“淘金皇帝”的呢？通过了解，马建东高考落榜后，到北京打工，找到一家汽车销售公司做前台接线员，后来被安排到办公室做文职工作。

一年后，该公司因代理的一个重要品牌出现质量问题被媒体曝光濒临倒闭。当时马建东

偷偷去别的汽车销售公司应聘过，人家只说了一句“你连大学门槛都没迈进一步，凭什么来我们这里上班？”就把他打发了。也正是因为这句话，激发了马建东刻苦钻研汽车销售技巧、汽车产品知识的决心。通过几年的摸爬滚打，马建东在汽车销售上积累了丰富的经验，创下了五个月销售476辆车的记录，因此马建东被提升为主管。之后，被总经理送到北大MBA班培训学习，被派到德国学习汽车销售管理经验，后来，又登上了销售总监的宝座。

任何时候，真才实学才能折服人。有些人怀里揣着一张让人羡慕的文凭，有些人名片后排着诱人的头衔，但真正聪明的人，从来不会因此而断定一个人的能力。而是会在实践中，检验他的才学。也许过硬文凭背后是胸无点墨的“草皮囊”，也许名片上的头衔不过是自主夸大的虚衔罢了。

想必大家都还记得庄子的《庖丁解牛》那篇文章，庖丁解牛的技艺之高超，手法之娴熟，已经到了出神入化的境界。只见他手“触”、肩“倚”、足“履”、膝“踞”，手中的刀似有神助刷刷几下，一个庞然大物，便肉是肉、骨是骨、皮是皮地解剖得清清爽爽。更奇的是，庖丁的刀已经用了19年，解了数千头牛，却还像刚刚在磨石上磨过一样锋利。如果你想知道一个人是否真的具有他自己说的那种能力，或者他断定自己的能力真的达到了他说的程度，不妨交给他一项任务，看结果就明了了。

## 以大是大非来问他，看他的判断能力

微表情关键词 识人最重要的是识其人品。一个人是否值得信任，值得委以重任，就要看他的人品、价值观，及对一些大是大非问题的判断。所以，结交朋友，或者提拔下属之前，不如先问他些大是大非的问题，从中分析出其人品、价值观等，再做决定也不迟。

知人，最为重要的是要知其人品。三国时期的诸葛亮，作为中国古代的头号智者，不仅谋略过人，在选人、用人方面也有独到的见解，在他的观人七法中，“志”是放在第一位的，要想认识一个人，我们首先就要了解他的志向、态度有何特点，也就是价值观。以大是大非的问题来问他，来看他的判断能力。

人的品行支配着行动，而行动反映这个人的人生观和价值观。一个人的志向是否坚定，意志能否被动摇，在大是大非面前的所作所为能否经得起考验，是一个人的人品核心，也是认识一个人的基本点。这是判断一个人是否值得重用最基本的一项要素。就像我们选择一名大将，那么忠诚爱国就是第一位的，如果为将者敌我不分，那后果是极其残忍的。

因此，如果你需要重用什么人，那么你首先就要了解他的志向，他的价值观，看看他的判断能力，这样，我们才能决定他值不值得重用。

方子恒是一家企业的总经理，最近，企业越做越大，他一个人已经忙得焦头烂额，所以他准备寻找一位能够独当一面的副总，这样就能够替自己分担一部分工作了。

但是寻找副总的事情并不简单，因为企业已经有些许规模，这位副总必须要有真才实学，而且能够死心塌地为公司着想。所以他必须是内部的人员，因为内部人员更熟悉公司。

方子恒仔细筛选了一遍公司里能够符合副总选拔条件的人，发现侯明和秦凯最为适合，两个人的能力都相对比较突出，在能力上必定没有什么问题。所以，方子恒决定用观人法中的“问之以是非而观其志”来识别一下他们。

“我有一位朋友，是一位老板，在他招聘员工的考试题上，有一题是：你将来想成为什么样的人？有一位应聘者的答案让他非常恼火。因为那位应聘者的答案是：我将来要当一位成功的老板。你们说可笑不可笑？”方子恒以谈心的方式和随便聊的态度绕到这个问题上。

“这种人肯定不能够重用，太不可靠，居然妄图想当老板。”侯明说。

“不，我不这样认为，我的意见恰恰相反，我认为这样的人是值得重用的，因为只有想当老板的人或者说只有具备某些老板素质的人，才能替老板着想从而替老板分忧。”秦凯说出了自己的观点。

“好了，咱不争论这个问题了。”方子恒见好就收，随即又换了一个话题。

“最近我那位朋友不知道是什么原因，让我很失望，因为在过去的时候只要是我一打电话给他他都会亲自接，但是现在换成了秘书接，有好几次秘书都说老板不在。这明摆着是挡驾

不见，你们说说，这事情窝不窝火！”

侯明的反应很快，张嘴就说道：“这种一当老板就傲起来的人，朋友会变得越来越少的！”的确，他的话很在理。但是秦凯的话却让方子恒陷入了沉思，他说：“当老板的，首先做事情就应该有条理，时间安排自然也不例外。更何况对朋友恰当地拒绝总比违心地去敷衍更有礼貌。”

没有什么悬念，秦凯成为了一个称职的副总，而侯明依然还是尽心尽力处事稳妥的办公室主任。

“问之以是非”，看其对是非曲直的判断，对某事物的看法，观察其志向。这就说明了管理者在人才管理上不能不考虑志向程度的考察。古往今来，任何一个事业成功者，无不是志向专一者，无不是信仰坚定者。

那些凡是在大是大非问题上含混不清、模棱两可的人，还有那些随风摆动、起伏不定的“墙头草”式的人，往往是善于察言观色、趋炎附势的人，他们没有明确的是非观念和内心道德的操守，只习惯于见风使舵，没有定性，这些人最容易在关键场合、关键时刻损害国家、民族的最高利益。相反，那些志向高远、立场坚定、胸怀宽广、志同道合的人，才会为了一个共同的理想和事业而奋力拼搏。这样的人才值得让我们去挖掘他。

一个人是否高尚，不是凭他是否有动听的语言来决定。因此，判定一个人的志向和价值观时，我们要学会用大是大非的问题来问他，从他的回答中看他的判断能力。

## 告诉他大祸临头，看他有无抗争的勇气

微表情关键词日常生活中，人们的能力看起来都差不多。但是在关键时刻，特别是遇到灾难时，一些人会显露出来，跟困难抗争到底。这样的人，多半有责任心、有勇气、有胆识，是个可以放心托付的人。

一个人在面临大事的时候，才能真正体现出他的品行。因此，若要试探一个人的胆识、勇气，就得告诉他可能要面临的灾祸和困难，看他是否有抗争的勇气。一般人对困难的事情都会有不同程度的畏惧，没有足够的胆识和勇气是不会勇于承担责任的。所以，可以故意把困难的事情告诉他，如果他表现得为难或胆怯，则表明他不足以成大事。相反，如果他勇于承担而又确实有信心，则完全可以委以重任。

在南北朝时期，北齐的奠基人高欢想测试一下几个儿子的志向和胆识，于是给他们每人一把乱麻，看谁整理得最快最好。别人都在想方设法整理时，唯独他的二儿子高洋想也不想，抽出一把快刀将一把乱麻当场斩断，并说“乱者当斩”。成语“快刀斩乱麻”正是出自此处。高欢看了后很是欣赏这种做法。

随后，高欢又给他们每人配了几名士兵，让他们四面出走，随后派了一个部将带兵假装去攻击他们，其他的几个人都吓得不知所措，唯独高洋指挥着身边的士兵围攻这个部将，最后这个部将脱掉盔甲说明情况，但高洋还是把他捉住送给了高欢。因此，高欢对高洋很是赞赏，说道：“高洋的见识和谋略都超过了我。”后来高洋果然继承了高欢的事业，成为北齐的第一位皇帝。

可见，在祸难面前临危不惧，敢于抗争的人才能够成就一番大事业。所以，在重用一个人前，人们都喜欢人为地创造一个逆境，来观察对方是否具备足够的勇气战而胜之。

在企业中，领导者识人同样也可以利用此法。如今在企业内部，有很多有谋略的人，更少不了有勇气的人。但有的人虽有深谋远虑，可缺乏面对困难和挫折的勇气。有勇有谋的员工固然是好的，但在现实中这样的人并不多。因此领导者要能够进行好人才组合，认准谁具有真正的勇气。

比如说当企业真的遭遇到挫折的时候，管理者要有意识地把不幸告诉给员工，看他们谁能够自告奋勇来帮助企业解决困难，这时候只有真正的人才能够担当起重任。

欧阳在郊区开了一家小的加工厂，但开业没多久，工厂就受到了外面一些闲杂人员的干

扰，经常进来“光顾”，工厂已经丢了不少的货品。为了能够加强工厂的治安环境，他决定招聘一名保安负责人，这名负责人必须有胆有识。他决定从工厂现有的20多位男工人中挑选。

欧阳把人召集了起来，然后对他们说道：“同志们，我们公司地处郊区，这一段时间公司出现了几起社会闲杂人员进厂偷东西的情况，公司决定加强保安队伍，决定从你们中间选一位保安队长，来维护工厂的安全。但前提是，这名人员一定要具有勇气与恶势力作斗争，保护公司财产和大家的人身安全。有谁愿意毛遂自荐吗？”

这时候，从人群中走出了一位高个子的小伙子。欧阳认识他，当初是他面试的这个小伙子，他是一名转业军人，而且还在部队上当过班长，在工厂里负责气焊工作。

小伙子说道：“我愿意接受这份工作，但是我有个条件。”说着，他看向欧阳。

“请说！”

“工厂另外两名保安人员的奖惩和任免权要归我！”这是一个很简单的条件，并不苛刻，因为他当的就是保安队长。

“没问题。”欧阳回答道。

“那我保证一个月以后工厂的治安环境会大大改善！”小伙子向大家保证道。

果然，一个月后，工厂再也没有损失过什么东西，他获得了欧阳的信任，也获得了大家的信任。

有时候，很多人在平时的工作中表现的能力很突出，处理事务的时候也井井有条，有板有眼。但在关键时刻，特别是面临灾祸或者困难时期能力就“伸不出”“展不开”，遇到突发性的事件或棘手的问题时，往往显得束手无策，一筹莫展。反而有些人在平时工作中表现的能力平平，但在关键时刻却往往能够力挽狂澜，扭转乾坤。因此，管理者一定要对他们有一个全面而又细致的观察，才能得出一个比较准确的结论。

一个在灾难面前能够临危不惧，表现得铁骨铮铮的血性男人，他的身上必然具备着忠诚、勇敢、刚强与坚贞等优秀品质。一战时美军高级将领麦克阿瑟将军一生身经百战、出生入死，经常与死神捉迷藏。一次，德军的炮弹落在了他指挥所的近旁，他却镇定地对部下说：“放心，整个德国也还造不出一颗能打死麦克阿瑟的炮弹。”只有这样的人，才能够值得我们去结识。那么平时充着好汉，在关键时刻却忍气吞声的人，就像那些“豆腐渣”工程一样，在平时看起来并没有什么，但在地震、洪水到来的时候不堪一击。

## 给他介绍地位不同的人，看他是否势利

微表情关键词 想要看看一个人是否“势利眼”，就要多给他介绍几个不同的人。如果他们对他们的态度明显有区别，说明此人很势利，你得意的时候巴结你，一旦你失利就会遭到他的抛弃。对待这样的人，要划清界限，远离他。如果他态度一致，说明此人为人正直，值得交往。

在生活中，很多人都具有“势利眼”，嫌贫爱富，嫌丑爱美，崇洋媚外等，同这样的人在一起，你最终很可能被他们所抛弃，因为一旦你落魄，他们必将离你远去。因此，我们要注意身边这样的人，区别他们的方法很简单，那就是给他们介绍身份不同的朋友，看他们的态度有没有区别。

比如说当我们和朋友一起参加宴会或者派对的时候，你可能会给朋友引荐几个你的朋友，一般都会互相交换名片，如果你的朋友看了你介绍的朋友的名片而不屑一顾，那么恭喜你，你的这位朋友就是一位“势利眼”。

刘永有一次带着自己的朋友强宁去参加一个酒会，在酒会上，刘永看到了一位在工作中认识的一家知名企业的老总，于是过去喝了一杯酒，这时候强宁也在他身边，于是他就把强宁介绍给了那位老总。没想到见了对方的名片后，强宁的表现让刘永大吃一惊，强宁脸上的笑容灿烂到可以溶化冰淇淋，而且居然用甜如蜜的声音娇滴滴地对那位老总说：“刘总，我这是哪辈子修来的福分，居然在这里能认识您这么有成就的人！”随后也不管人家同不同意就和那位老总开始东拉西扯。

机会可遇不可求，难得遇到这么有“身份”的人，强宁自然不能放过，要好好地攀攀关系。谁都能看出，强宁在尽其所能搜索话题，而且一边还在用心呼应着对方所说的话，努力营造着双方都很合得来的愉快气氛。

看强宁谈得这么兴奋，刘永以为强宁很喜欢结交朋友，于是便把另外一位朋友介绍给了她，没想到她瞟了一眼对方递过来的名片后，只是面无表情地淡淡说了声“你好”，就转身去找食物吃了，一点都没有想结识对方的样子。

这时候，刘永才认识到，强宁是一个不折不扣的势利小人，对没有利用价值的人，连基本的礼貌寒暄都不肯说两句。所以从那以后，他渐渐和强宁撇开了关系。

有“势利眼”的人只会趋炎附势，对那些高高在上的人阿谀奉承，而对那些不如自己的人则从不正眼瞧一瞧。和这样的人在一起，你永远不能指望他会帮助你，他不来祈求你的帮助，你就应该感到万幸了。

“势利眼”的人有什么特点呢？

首先，“势利眼”过于注重表象。

很多时候，“势利眼”会根据一些表面现象而分清这个人该不该结交。譬如对方上班的公司是否为知名企业、头衔是否为高阶人士，还有对方全身上下的服装大概值多少钱，付账时拿的是金卡还是白金卡……假若你的“装备”不够高级，就算你很有钱，也可能被列为了“低等”的交往对象。

其次，“势利眼”对不同的人有不同的差别待遇。

在《士兵突击》中，刚进部队的成才就是一个典型的势利眼，他的口袋里装着两盒烟，给领导的时候就是好烟，而给自己身边的战友抽的时候就是孬烟。可以说，如果你想知道某人是不是势利眼，方法很简单，去问问基层人员对这个人的感觉如何，绝对能够得到真实答案。

在职场上，有很多员工对老板一个态度，对身边的同事又是一个态度，这种现象很是常见。很多势利眼之所以死命巴结老板，是因为他们认为老板才有权力给他们好处。话虽不错，但若基层员工对他们印象恶劣，久而久之，老板也会听到风声，慢慢看清他的真面目。因此，要想当个耳清目明的老板，最重要的功课，就是要学会分辨谁是势利眼。

再次，“势利眼”会把朋友分等级。

在“势利眼”的字典里，绝不会出现“一视同仁”这句成语。他们不仅对人有差别待遇，还会把朋友分成不同等级。比如说有钱的、有权的、有名的算是普通等级，有钱又有权的属于中等，而那些有钱有权又有名的人，则是他们心目中的“重量级”人物。根据不同人物的身份，他们会选择不同的态度，毫无意外的是，他们的基本态度绝对是献媚，只是献媚的多和少而已。

最后，“势利眼”会评估对方能带给自己多少好处。

在“势利眼”看来，结交朋友的最重要的一点就是对方能不能给自己带来好处，对未来有没有帮助，如果没有，他们绝不会在你身上下工夫。而且，他们从来不做吃亏的事情，如果在你身上投资以后没有得到好处，那么他们一定会想办法把好处拿回来。

如果身边有一位“势利眼”的朋友，那么对我们的发展极其不利。因此，我们要认清身边的人的真面目，给他介绍身份不同的朋友，看他的

态度有没有区别。一旦发现他是“势利眼”，那么要立即划清界限，规避三尺，别让他所利用。

## 第七章 用心观察，答案不言自明

通常来说，一个人的人品是品出来的，不是试探出来的。一个人平时的举止行为，就会证明他是什么样的人，因为一个人的人品不是装出来的，是本身的素质的体现。《论语》就记载了孔子名言：“视其所以，观其所由，察其所安；人焉廋哉。人焉廋哉。”意思是，要观察他因何去做，再观察他如何去做，再观察他做此事时的心情如何，安或不安。如此观察，那人再向何处去藏匿呀？！

微表情关键词 一个人在富裕之后会结交什么样的朋友，可以看出其品行。跟昔日穷兄弟断交，而去结交同样富裕的朋友，这样的人虚伪而卑微，日后也不会再有什么大成就。我们要及时远离他。

## 看他富裕时，结交什么样的朋友

当一个人有了钱变得富有了以后，他会结交什么样的朋友呢？是不忘当初在一起打拼的“穷兄弟”还是那些酒肉朋友呢？每个人对此的态度都是不一样的。如今有很多人只能和你“同患难”，但一旦他富裕了，却未必能够与你“同富裕”，不能共享，这是人性的弱点，也是辨别识人的重要手段。一个人在富裕时结交什么样的朋友，将反映出这个人的品行。

当一个人富贵了以后，他的周边自然而然会出现很多同样富贵的朋友，这时候，他对待曾经的那些“穷兄弟”的态度就未必如当初了。很多人在富贵之后喜欢去巴结那些同样富贵有权势的人，与那些曾经一起共患难的“穷兄弟”一刀两断，因为他们会让他丢面子、掉身份。

司马迁在《史记》中，曾经记载了陈胜称王以后杀了他贫贱时的朋友的故事。

陈胜年轻的时候很穷，无田无地，曾经跟别人一起受雇佣给富人家种地。

有一天，他放下农活到田埂上休息，对秦王朝肆无忌惮地征调劳役、不断加重对老百姓的压迫和剥削的社会现实愤恨不平，就决心摆脱压迫和剥削，改变目前的社会地位，并对耕田的朋友们说：“苟富贵，毋相忘。”意思是说：我日后富贵了，一定不忘大家。同伴们说：“你不是受雇给人家种地，怎么能发迹富贵呢？”

然而世事变化就是如此莫测，几年之后，陈胜在大泽乡揭竿起事，当了“张楚王”，真的富贵了。

这时候那些当年和他一起被雇佣耕田的伙伴们很高兴，他们自然找到了陈胜称王的陈地。陈胜看到这些昔日的伙伴，很是高兴，把他们带回宫里，着实炫耀了一番，好肉好酒地招待。

但渐渐地，这群伙伴们在宫里渐渐放肆起来，与陈胜不分上下，总是见人就讲起陈胜贫微时一些不风光的往事，陈胜左右的人提醒说，客人的言行有损您的威望。此时陈胜初为王，急于树立权威，于是就找个借口把过去的伙伴都杀了！

富贵者乍贫，必好言往事；贫贱者新贵，必忌言往事。这就是说如果一个人原本很富裕，突然贫困了，那么他肯定总会提起以前那些风光的事情；而一个原本贫穷的人突然变富裕以后，那他们最大的忌讳就是谈起往事。尽管和伙伴们叙说当年贫贱的往事看起来是一种友谊，但对于他们来说，却是一种耻辱。更多的时候，他们对那些“穷兄弟”们唯恐避之不及。

所以说，富贵面前，最能认识一个人的品行，正所谓“狡兔死，走狗烹；敌国灭，谋臣亡”。在有困难的时候，人们总是愿意联合起来，这时候大家往往容易成为好朋友，成为好的合作伙伴。但当朋友不再具备与其“共患难”的能力时，人们通常会出卖朋友来保全自己。因此，在生活中，无论我们是选择朋友抑或是合作伙伴，还是挑选人才时，都需要非常小心。看一个人在富裕时和谁交朋友，对了解一个人很有帮助。

在贫穷的时候，大家都一样，没有什么区别，必然能够在一起“共患难”，但当富裕了以后就不一样了。在这个社会上，一夜之间暴富以后抛家弃子，与那些贫困的朋友断绝联系，这样的事情并不在少数，这样的人，我们要尽量远离。相反，那些在富贵时不计较自己那些贫困的朋友的人，才值得我们结识。

蒋天阳和彭武是一对好朋友，两个人一块在大城市里打工。有一次，蒋天阳好几天都没有找到新工作，生活都过不下去了，都是彭武在救济他，买来饭菜和他一起吃。蒋天阳感动地说：“彭武，将来我发达了，一定要好好对待你！”

时来运转，过了几年时间，蒋天阳真的起来了，他做的房地产生意非常红火，这时候，很多人向他涌了过来，一时间，蒋天阳不是请客吃饭，就是节假日送礼，忙得团团转。而他多年的好朋友彭武这时候也没有来打扰他，不知是因为蒋天阳的应酬多了无暇顾及彭武，还是彭武觉得曾经一起闯荡的朋友发了，心中不是滋味。但蒋天阳并没有忘记自己放出的诺言。

当他听闻彭武在经济危机到来的时候下岗了，立即找到了彭武，送上了一笔钱，然后对彭武说：“在我落难的时候你拉了我一把，那么现在让我帮助你一回，千万不要推辞。”彭武非常感动，他没想到已经富裕了的蒋天阳还记得当初的承诺，还不忘自己这个贫穷的朋友，他庆幸自己当初真是帮对了这个朋友。

真正的朋友在富裕的时候从来不会把你抛弃，只有那些虚伪的人才会在富裕的时候把你扫地出门，去追求那些和他们地位相等或者同样富裕的朋友，这同时也说明了那些人的人格是多么卑微。因此，认识一个人，我们一定要看清他的内心，看看他富裕之后跟谁交朋友，再决定是否值得我们去结识。

## 看他有钱时，把钱花在什么地方

微表情关键词 钱，是社会中每个人都需要的东西。它不仅服务着人们的衣食住行，还有许多其他的用处。每个人花钱的方式也不尽相同，有些人将钱花在个人享受上，有些人则用来做慈善……其实，从人们花钱的方式，就大概能看清其真面目。

钱不是万能的，但没有钱是万万不能的。提到这句话，很多人都会有同感。但怎么去花钱，每个人都会有自己的方式。如果我们要认清一个人，那么看他有钱时，把钱花在什么地方也是一种很好的识人方法。

有的人在有钱之后会贪图个人享受，吃吃喝喝，玩玩乐乐，花天酒地，只管自己舒服；也有的人在有钱之后不忘救济那些贫困者，广散钱财，招贤纳士；挣了钱就投资，开商铺，建工厂，千方百计追求升值的，这也是一种人；钱多了捐出去，不给子孙留祸害的，这也是一种人；有钱存起来，不显山不露水，数钱的时间比花钱的时间还长的，这同样也是一种人……总之，每个人都会有自己支配财富的方式，这体现的就是人的一种品质。

余彭年，原名彭立珊，现为香港富得发展有限公司董事长，香港余氏慈善基金会主席。余彭年有钱，但他的钱都用在了社会公益事业上，他热衷于捐助教育和社会福利事业，是中国大陆第一个建立超10亿美金民间慈善基金会的慈善家。

在对待慈善事业上，余彭年有很多经典的名言，“儿子弱于我，留钱做什么？儿子强于我，留钱做什么？”“行善就是养生之道，行善有天知。”可以说，做善事是余彭年一直的梦想，他认为做善事能够让自己很快乐。

余彭年也是从艰苦的日子里过来的，1958年，时年30岁的余彭年抛妻别子，经澳门至香港。从勤杂工做起，一步步做到老板，主要从事地产建筑、酒店业等。在港台奋斗50年，终成工商界巨富，拥有几十亿资产的企业家。他经营着酒店、写字楼、房地产并且资产遍布香港、台湾和海外。从勤杂工成为五星级酒店董事长和著名慈善家，此等成就得来不易。

他自1981年起，向老家湖南捐资2500多万元，兴建社会慈善福利事业项目20多个。1995年当选为深圳市人大代表。他投资18个亿在深圳市罗湖商业中心区建造了57层的五星级酒店——彭年大厦，并许下诺言：酒店收益的纯利润全部永久地捐献给社会福利和教育事业。他作为深圳市人大常委，已向市人大提出立法请求：百年之后，彭年大厦的产权不赠予、不继承，成立专门资产管理委员会负责经营管理，所得利润继续无偿永久捐献。

2003年，余彭年与中国工商银行深圳分行签署了一份慈善资产托管与监督合同，按照这份协议，银行将安全保管余彭年的慈善资产和监督慈善资产的使用。对此余彭年表示：“我的钱来之不易，但自己的财产不会留给子孙。”

2005年5月，余彭年委托工商银行公布了自己的财产数额估算，其中包括彭年酒店大楼及其在香港的房产，当时，总资产不超过30亿元。

2007年，余彭年被美国《时代》周刊评为全球14大慈善家之一，《2008胡润慈善榜》

2008年4月2日在上海宣布，被称为“最年长的慈善家”的现年86岁的余彭年以捐赠30亿元人民币再次荣获“中国最慷慨的慈善家”称号。据悉，这是他第三次问鼎胡润慈善榜第一名。

余彭年也是实际“裸捐”的第一人，在2010年9月29日的慈善晚宴上，他在现场宣布将93亿港元委托香港汇丰银行托管，百年之后全部用作慈善。时值88岁高龄的余彭年是拄着手杖来参加“芭比”慈善晚宴的，他说：“我的观点与盖茨、巴菲特的观点一致。所以非常高兴接受他们的邀请。”

而在平素的生活习惯上，余彭年从不奢侈，平时都在食堂吃饭，彭年酒店的职工食堂有余彭年的专门座位，一天三餐吃的是简单的素菜和汤。在食堂的墙上，有他的亲笔字：“反对浪费、宁可多盛一次。”

《福布斯》曾报道过，截至2007年，中国身价超过10亿美元的富豪达到了66名，已经成了世界上亿万富翁最多的国家之一，仅次于美国。可就是在这一年，《福布斯》取消了中国慈善榜，这也是福布斯为中国富豪排名八年来，取消的第一张榜单。取消的原因，除了中国慈善体制的不完善，导致富豪捐款不愿意张扬之外，最重要的原因就在于中国富豪们的慈善意识一点也不强，对待财富的观念仍然比较保守。慈善榜的取消，是中国富豪们的尴尬。

我们经常可以看到那些开着名车，泡着夜店，大笔挥霍钱财的人，很多有钱人总在竞相攀比谁最会花钱，最会享受，如果跟这样的人在一起，你最终会为钱所累。对于一个有钱人来说，能够支配自己的财富是一种实力的象征，但如何支配财富，则显出一个人的品格和趣味。因此，我们要对那些兼济天下的富者表示尊敬，要对那些用各种方式，直接或间接地对社会有所贡献的富者表示欣赏。而对于那些独善其身的富者，我们只要认清他的真面目就可以了。

## 看他有地位时，待人接物是否知礼

微表情关键词 从待人接物上，能看出一个人的修养。有修养的人，无论对谁都会彬彬有礼，不卑不亢。小人只会对比自己地位高的奴颜婢膝，对比自己地位低的人颐指气使。所以，想看清楚一个人，只要看他有地位时跟平民相处的方式就可以了。

一个人身份的转变，常常能使得他待人接物的行为也发生变化。一些人平民的时候，与人温和，平易近人，甚至有点卑躬屈膝。忽然有一天地位变了，升了官，进了爵，连说话的强调都变了，居高临下，傲慢不逊的毛病全来了，一副典型的小人得志模样。

所以，不要看一个人在平时温文尔雅，就认定他必是知书达理之人。要看他有了地位的时候，是否还能保持原来的礼节。

有一位乡村老太太，第一次走出家门去看望自己的侄子，当她推着自己大大的行李箱走进候机大厅时，却发现，说好来接她的侄子并没有按时到来。老太太对外面一点也不熟，只好坐下来等候侄子。

因为在飞机上喝了不少水，所以这会老太太特别想上厕所，可是自己又带着这么大的一个行李箱，虽然里面东西不是很值钱，可是这确是自己为亲友们积攒的礼物，所以老太太只能忍耐着，焦急地东张西望，希望侄子能够早点出现。

这时候，一个坐在旁边的年轻人看出了老太太的焦急，于是微笑地问道：“太太，需要帮忙吗？”

“哦，谢谢，暂时不需要。”老太太看了看年轻人。又在心里埋怨起了侄子：“这个不守时的家伙，一会儿得好好教训教训他。”

此时，旁边的年轻人从口袋里掏出一本书，专心致志地阅读起来。又过了一会，侄子仍然没有来，老太太已经憋不住了，于是向正在看书的年轻人恳求道：“实在不好意思，请帮我照看一下行李，我去一趟洗手间。可以吗？”

年轻人爽快地点了点头。

老太太很快就回来了，她感激地对年轻人道谢，并从口袋里掏出了一美元，递给年轻人，道：“谢谢你，年轻人，这是你应得的报酬。”

看着老太太一脸认真的样子，年轻人接过了钱，并回了一声“谢谢”，然后把钱放进了口袋。

这时候，老太太的侄子匆忙赶到了，原来他在路上堵车了，所以迟到了。突然，他看到了老太太旁边的年轻人，惊喜地叫道：“您好，盖茨先生。真是太难得了，没想到你会在这里候机！”

“哦，是的。因为我有点事情正好来到了这里。”年轻人收起书，登机的时间马上就要到了。

这时候老太太不解地问道：“哪个盖茨？”

“就是我常常跟您说起的世界首富，微软公司的总裁比尔·盖茨先生啊！”

“啊，我刚才还给过他一美元的小费呢。”老太太满脸自豪地说。

“是真的吗？”侄子惊讶地张大了嘴巴。

“没错，我很高兴今天在候机的时候还有一美元的收入。”盖茨坦然地答道。

真正的大人物，不会因为自己身份的提高而改变自己的处世方式，比如变得趾高气扬、傲慢无礼。但现实生活中，一些为官者却非常喜欢摆官架子，说话咄咄逼人，想借此提高自己的身份，或者引起别人的重视，结果往往适得其反。无需多言，他的行为已经向大家说明了自己是一个什么样的人。事实证明，越是有涵养、稳重的成功人士，态度越谦虚温和，自然越能得到更多人的认可和喜欢。

林肯和大富翁道格拉斯曾为了争夺美国总统职位而展开竞争。富翁道格拉斯排场豪华，每到一处，必定鸣炮32响，乐队奏乐，气派不凡，声势之大，堪称史无前例。道格拉斯甚至以不屑一气的口吻大放厥词：“我要让林肯这个乡下佬闻闻我的贵族气味。”

而林肯这边，依然心平气和，毫不在乎，他照样买票乘车，到全国各地演讲。他每到一站，就登上朋友们为他准备的耕田用的马拉车，发表竞选演说：“有许多人写信问我有多少财产。其实我只有一个妻子和三个儿子，不过他们都是无价之宝。此外，我还租有一个办公室，室内有办公桌一张，椅子三把，墙角还有一个大书架，架上的书值得我们每个人一读。我自己既穷又瘦，脸也很长，又不会发福，我实在没什么可以依靠的，唯一可以信赖的就是你们了。”

最后选举结果是格道拉斯大败，林肯获胜。很显然，林肯谦虚的美德发生了巨大的作用。无论在面对朋友还是对手，谦虚始终可以为你在他人心中的形象加分。林肯之所以赢，相当一部分功劳应该记在他的谦逊上，而格道拉斯的张扬跋扈和过分的自我表现又更衬托出了林肯这种难能可贵的品质，所以，这个结果并不意外。

孔子曾经说过：“君子做事不自大，居功不自傲。”所以我们在与一些有地位的人相处的时候，要想摸清对方的品质，很简单，只要看他与平民相处的方式就可以了。

## 看他身居要职时，推举什么样的人

微表情关键词 想了解一个身居要职者，看看他推荐什么样的人才就明白了。真正无私、知人善任的人，会推举贤能者；虚伪自私的人，多数会推荐自己的亲信。这样的人品质有问题，跟随这样的领导，我们的才能也会被埋没，所以要慎重选择。

当一个人身居要职时，他所举荐、重用什么样的人，至少能反映出他的胸怀和领导水平。如果他所提拔、推荐的都是自己的亲信，或者干脆是那些能够为他带来“实惠”的人，那么此人的品质也就不问可知了。

既然身居要职，那么就具备发现人才、重用人才的义务。正所谓领导者就要“知人善任”，如果一个领导者既不能知人，也不能善任，那么他的领导水平就要被打上一个大大的问号。而那些能够不为私利而举荐能人，不因为被举荐者的水平高于自己就打压的人，才是真正高明的领导者。一个领导者所举荐的人的才能，就代表着领导者自身的一种能力。

魏文侯决定挑选一位丞相，有两个候选人：魏成和翟璜。两个人的能力都不相上下，让文侯举棋不定，于是去咨询李克，李克说道：“翟璜所举荐的吴起、西门豹、乐羊，后来都成了文侯的臣子；而魏成所举荐的卜子夏、田子方、段干木，都成了文侯的老师。能做文侯臣子的，只能算是干练的官吏，而能做文侯老师的，则一定是德才兼备的大臣，所以魏成要比翟璜高明。”

如今有很多领导者在举荐人才的时候，往往最先看的并不是这个人的能力，而是这个人是不是和自己一条心，因此而埋没了很多的人才。特别是那些和他们有过冲突，或者和自己站的不是同一条战线的人，他们不仅不会去推荐，反而会进行打压。如果和这样的人在一起，那么很难获得出头之日。

一个真正的领导者，从来不会因为自身的问题而埋没了人才，只要是人才，不管他的才能是不是都超出了自己，他们都会力荐，因为在他们心中想的是天下，想的不是自己的个人发展。跟这样的人在一起，我们才不会为自己的才能得不到发展而担忧。

“管鲍之交”直到如今依然为人们津津乐道，其中固然赞扬了管仲的治国才能和雄才大略，但更重要的则是赞扬了鲍叔牙的慧眼识才，不为

## 小节所动。

管仲年少时常与鲍叔牙往来，那时候管仲因为家贫，所以经常去骗取鲍叔牙的财物，但鲍叔牙很了解管仲的才能，所以并不为此生气，而一直很好地对待管仲。后来鲍叔牙跟随齐国的公子小白，而管仲跟随了公子纠。齐国的君主信公死后，各公子相互争夺王位，到最后剩下了公子小白与公子纠争夺。管仲为了替公子纠争夺王位，还曾用箭射伤公子小白。帮助公子纠争夺王位的鲁国在与齐国交战中，大败，只得求和。齐桓公要求鲁国处死公子纠，并交出管仲。

鲁国人都以为管仲必被折磨致死。然而，令人意外的是，桓公却任用管仲为宰相，这连管仲也没有想到，因为宰相具有治理全国的崇高地位。而管仲曾是桓公的对手，并且是曾想杀害桓公的对手。其实管仲之所以受到重用，是因为桓公的师父鲍叔牙的推荐。鲍叔牙和管仲自小就是密友。原本是在桓公继位后，鲍叔牙要出任宰相。但是鲍叔牙却对桓公说：“如果主君只认为当上齐君就满足了，或许我可以胜任；如果想称霸天下，我的才能不够。只有任用管仲为相，才能达到目的。”后来，齐桓公能够首先在春秋战国时期称霸，九次会合天下诸侯，匡扶天下正道，都是用了管仲之谋。

在《史记·管晏列传》中管仲曾说：“我当初不得志的时候，曾经与鲍叔牙合伙做买卖，分利润时，总给自己多分一些，鲍叔牙却不认为我是贪婪，而是知道我贫困。我曾经替鲍叔牙谋划事业，但是事业发展不顺利我也更加困窘，鲍叔牙却不认为我愚钝，而是知道我做事的外部条件不成熟。我曾经多次出仕做官又多次被国君驱逐，鲍叔牙却不认为我没有才能，而是知道我是没遇到好的君主。我曾经三次在打仗时不积极参战，鲍叔牙却不认为我胆怯，而是知道我家中有老母亲需要赡养。公子纠失败了，召忽为他而死，我却忍受囚禁受辱，鲍叔牙不认为我没有羞耻之心，而是知道我不以小节为羞，而以功名在天下不显赫感到羞辱。所以说，生我的人是我父母，真正了解我的人是我鲍叔牙。”

鲍叔牙推荐了管仲之后，尽管自己的官职在管仲之下，不以为然。后来鲍叔牙家人世代都在齐国享受俸禄，有封地的就达十几代，很多是有名的大夫。而天下人也很少去赞美管仲的贤能却常常赞美鲍叔牙善于发现举荐人才！

一个人身居高位时，才能未必能够得到别人的夸赞，因为他位居该职就应该如此，但我们完全可以通过他推荐的人看出这个人是高明还是平庸。通过此法，我们就能够认识此人是一个什么样的人。

## 看他穷困时，是否接受非分之财

微表情关键词 所谓君子爱财取之有道，是说，一个人喜爱钱财没错，但获得钱财的途径要正当，非分之财不可取。接受非分之财的人，其人品和为人也不会好到哪儿去，跟这样的人在一起，说不定什么时候就会受到他的蒙骗，我们最好选择远离。

“君子爱财，取之有道”，儒家理财观首先讲究的是道，讲究赚取钱财是否合乎礼义道德，是否合乎行为规范。孔子说：“有钱有地位，这是人人都向往的，但如果不是用仁道的方式得来，君子是不接受的；贫穷低贱，这是人人都厌恶的，但如果不是用仁道的方式摆脱，君子是不摆脱的。”所以说，看一个人的品质，那么就看他贫困时，是否接受非分之财。

对于那些不义之财，即使是在贫困之中，也不苟得，这样的人才可以信任、可以托付。否则，拥有再多的钱财也只是“不义之财”。

曾子在鲁国的时候，生活过得非常贫困，经常穿着破衣烂衫在农田里耕作。这时候鲁国的国君听说了曾子的事，便要封给曾子一个小城，没想到曾子坚决不肯接受。

有人不解，问曾子说：“这样的好事，又不是您亲自动向国君求来的，而是大王主动要送给您的，为什么你却要推辞掉呢？”

曾子说：“如果一个人接受了别人的施舍，那么就会害怕别人，施舍给人的人也常常会觉得自己高人一筹。即使国君不对我产生骄傲的情绪，我自己难道能不觉得害怕吗？”

常言道“人穷志不短”。尽管我们贫穷，但贫穷并不能让我们就没有了志气，不能无功而受禄，更不能用自己的尊严来换取财富。曾子的拒绝，体现的就是一种自强的品行，这样的人是可靠的，值得我们去结识。

有很多人耐不住贫穷，为了改变现状铤而走险，做出一些“人穷志短”的事情，对于那些“非分之财”而张开了手。比如说接受了别人的馈赠而在工作上给人走一下后门，开一下便车；在路上把捡到的物品占为己有；甚至有人去偷、去抢、去诈骗。这样的人，最后的结果只有一个，那就是为那些得来的“不义之财”而葬送了自己。这样的人是不可靠的，一旦他们面临巨大利益的时候，他们的人性往往会被“利益”所掩盖，从而做出一些非分之举。

曾经在某网站上看到这样一则消息：

有一位彩票店店主，在面对500万元的中奖彩票诱惑时，为非法占有这张彩票，该店主对彩民谎称没有中奖，欺骗了中奖彩民，而妄图把彩票占为己有，还让朋友夫妇去帮忙冒领巨奖。

殊不知，对于彩民来说，在买彩票时，不管这张彩票中没中奖，彩民都会记住自己的彩票号码，而且中奖信息还会在电视或者报纸等大众媒体上公布。结果该店主作茧自缚，他使用这种欺骗方法，骗取他人财物，数额特别巨大，因此其行为构成了诈骗罪，法院判其12年的牢狱，这完全是咎由自取。

而且，该店主除了自己自作自受以外，还连累了朋友，因为他们帮他冒领巨奖及窝藏赃款而犯掩饰、隐瞒犯罪所得罪，结果均被判罚。

由此可见，一个人的贪欲之心是非常可怕的，如果我们身边有这样的人，那么我们会处在一种不安全的环境中。因此，通过他人贫困时的作为，我们要看清此人的品性如何，要对他有一个把握，这样我们才能更好地托付他。

有句俗话告诫人们：“手莫伸，伸手必被捉！”在这个世界上财富有很多，我们只有通过诚实劳动去获得，不可能通过各种卑鄙无耻的手段都让它们成为自己的所有。尽管我们贫穷，但我们的精神不贫穷，对于那些不属于自己的东西坚决不要，即使一时得逞，那么到最后还是要交出去。而且这样的人，我们也不可能再对其产生信任感。

当我们在选择或者要托付一个人的时候，千万要看清这个人在贫困时的作为，如果他贪图非分之财，那么这样的人必将会成为埋在我们身边的一颗“雷”，和这样的人在一起，我们就得时时提防，时时担心，说不定哪天他就会为那些“非分之财”而爆炸。

在贫穷的时候，每个人都期望自己能够获得金钱的资助，过上富裕的日子。但这样的想法并不能通过贪图“非分之财”来实现，毕竟，不属于自己的东西强求是强求不来的。有些人能够在贫困时仍对送上门来的钱财不屑一顾，对于不属于自己的东西而坚守住自己的品行。正如陶渊明所说，“不为五斗米而折腰”，一切只靠自己的努力进取去获得。这样的人，才能够真正地成就一番大事业，值得我们结识和交往。和这样的人在一起，无论在任何时候，他都值得我们托付。

## 看他地位卑下时，是否堂堂正正

微表情关键词 大部分成功人士，都是从地位卑下一步步爬上来的。当一个人地位卑下时，是否能堂堂正正做人，这在一定程度上说明其人品，并预示着他未来的前途。一个地位卑微，却能活得有尊严、有良心的人，在日后的发展上一定不会太差。同时，跟这样的君子交往，也会让我们受益匪浅。

这里所说的地位卑下，指的是一个人在处于困境时，他的表现。是坚守自己的道德底线，一如既往堂堂正正地做人。还是破罐子破摔，一蹶不振，甚至苟且偷生，放弃原则。每个人的不同表现反映了每个人不同的个性和品质。

孔子说：“芝兰生于深林，不以无人而不芳；君子修道立德，不谓穷困而改节。”意思就是说：灵芝和兰花生在深山老林，不因为没人看到就不发出芳香；君子修养自己的道德，不因为穷困就改变志向。当身处顺境中时，一个人要坚守住自己的品行，堂堂正正并不艰难，但一个人如果能够在地位卑下时仍旧能够做到堂堂正正，那么就显得难能可贵了。这样的人体现的是一种超乎常人的坚韧品性，无论所处的环境地位再低下，也不会改变自己做人的原则，这样的人是值得重用的。

有一位非常有才的年轻人，琴棋书画可谓是样样精通，只可惜怀才不遇，屡试不中，没办法，到最后只得靠出卖自己的字画来维持生计。

他在自己的家门口摆了一个书画摊，以现场为客人写字作画来赚点柴米油盐，因为他的字和画都非常漂亮，因此吸引了很多人来围观。他规定，一副对联五文钱，一副匾额十文钱，一幅画一两银子。在没有生意的时候，他就在一边弹琴消遣。

有一次，一位官员被他的琴声所吸引，循声而来。这位官员听琴声还以为是哪一家的书香门第呢，但没有想到，走近才知道只是一个卖字画的穷小子。不过，这位穷小子的画确实不错，吸引住了官员的目光，这种飘逸洒脱的字画他以前从来没有看见过。

官员打算买下几幅字画拿到家里好好观摩，而且心中有惜才之心，于是买了几幅现成的字画，并给了年轻人五两银子，说不用找了。让他没想到的是年轻人并不领情，执意把多余的钱退还给了官员。这位官员心想，天底下还有这么傻的人，给他钱竟然不要。不会是在装模作样吧？这位官员决定试他一试，于是故意把自己的钱袋趁他不注意的时候落在年轻人的书画摊上，然后就离开了。

结果刚走几步，官员听见后面有人叫他，回头一看，正是卖他字画的那位穷小子，正在追赶他：“这是你掉的钱袋。”

这位官员立即为他这种骨气所折服，而且才气还如此之高，于是决心助他一臂之力。回到家后，官员请来了很多社会名流一起鉴赏他买回来的字画。这些达官贵人都以为这些字画是这位官员所作，都赞不绝口。

当官员说出真相后，更是惊讶不已。于是在官员的大力宣传下，这位穷小子结识了更多

的社会名流，名气越来越大，最终成为江南四大才子之首。他就是唐伯虎。

孟子说：“富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈，此之谓大丈夫。”对于大丈夫来说，无论是高官厚禄，还是贫穷困苦，亦是强暴武力，都不能改变他们做人的品行，任何时候，堂堂正正做人都是他们奉行的一贯标准。这样的人，无论在任何时候，处在何种地位，都能够得到人们的尊重。

老百姓常说一句话：“堂堂真正做人，踏踏实实做事。”一个人就要活得不卑躬屈膝，不唯唯喏喏，挺起腰杆做人，一身傲骨，这样的人才值得我们去结识交往。曾经听过一个打工仔的故事：

有一位年轻人自幼父母双亡，家庭的重担落在他的肩上，为了供弟弟上学，只身一个人在外闯荡。对一个一无所长又无高学历的人来说，现实是残酷的，工作并不好找，他只能流浪着打些零工，来养活自己和正在上学的弟弟。

在陌生的城市里，他最大的幸福就是到一家书店里去看书。每次看到书，他浑身就充满了力量，也打发了工作的疲惫。这天，他正在书店看书的时候，突然一阵吵闹声惊醒了他，他好奇地走出了书店，原来是书店门口发生了车祸。当纠纷平息后，他突然发现，书还在自己的手里，他赶紧准备把书放回原处。突然，书店的老板气势汹汹地跑了出来，不容分说就打了他一耳光，并骂道：“让你看书就不错了，怎么你还想把书偷走啊？没教养的东西！”

年轻人被这一耳光打蒙了，好一会儿才急忙解释道：“我不是小偷！我是想买这本书！”可话一说完他就后悔了，因为他现在身上一分钱也没有。

老板抓住了这个机会，冷笑着说道：“那好啊！先交钱！”

“这……”年轻人嗫嚅道。

“掏啊！你不是要买吗？这样的人我见多了，没钱就偷书，上回我还抓了一个！”

年轻人不再辩解，只是把身上唯一的一块值钱的手表做了抵押，对老板说一周后带钱来买下这本书，只有这样才能证明他的清白。说完就离开了。

一周后，他没有出现，又过了一周，还是没有出现，不过年轻人的弟弟来了，他把书费还给了老板。买下了书，换回了手表。老板很纳闷，于是忍不住问了一句：“那个年轻人怎么自己没有来？”

“他……死了，在工地上不小心被突然失事的起重机砸死了。在他的背包的书里我看到了这一张字条：‘我欠某书店书费，我一定要还上，我不是小偷！’”

他把纸条递给老板，然后说道：“我哥不是你想的那种人。”

尽管地位卑微，但尊严并不卑微，所谓“士可杀不可辱”，这样的人你可以要他的命，但不能侮辱他，伤害他的尊严！在生活中，在我们的身边，有很多这样的人，尽管他们没有一个显赫的地位，干着卑微的工作，但他们从来都是凭着良心做事，堂堂正正地做人，任何时候，这样的人都是我们值得交往的对象。

## 看他不得志时，做人的底线在哪里

微表情关键词 人人都有不得志的时候，但是人们的心态和做法却不尽相同。有的人会自暴自弃、破罐破摔，甚至放弃做人的底线。这样的人，多半不会成事，我们要远离。有的人会自我反思，坚守道德底线，这样的人，才是我们交往的对象。

一个人，在不得志的时候，做出什么样的事情就体现这个人什么样的道德基准。有的人做的事情，能够唤起人们由衷的尊重景仰，也有一些人和事招致鄙夷、怨恨或者嘲弄。在这些截然不同的反应背后有一条看不见的准绳，它就是做人的底线。

在事业一帆风顺的时候，几乎所有人做事的原则都很清晰，但是当郁郁不得志的时候，那么又有几个人能够坚守住自己做人的底线呢？在这个社会上，我们经常可以看到很多人在落魄的情况下做出一些有违社会道德、有违做人底线的事情。有些人在不得志的时候，会为了钱而出卖身边的朋友；有的人为了名利而对他人做一些具有危害性的事情，这种在不得志时无法坚守住自己做人的底线的人，是无法获得他人的信任的。

黛米·摩尔曾经主演过一部电影——《不道德的交易》，电影中讲述的就是一个因为金钱而突破底线的故事。

大卫和黛安娜新婚不久，他们非常恩爱，但他们在经济上却很拮据，而恰巧又碰上了经济大萧条，一直无法找到适合自己的工作。偶尔一次，在赌城里，他们邂逅了亿万富翁约翰·凯吉。在闲聊中，约翰说：“金钱能买到一切。”但大卫和黛安娜并不认同这种观点，他们认为：金钱不能买到一切，比如说感情就买不到。

于是约翰就对他们说：“我现在出100万，要黛安娜陪我过一夜，你们愿意吗？”100万，这是一个多么大的诱惑，导致两个人辗转反侧，彻夜难眠。最终，他们都没抵挡住这个诱惑，黛安娜还是陪了约翰一夜。

尽管，在影片的结尾，约翰看出两个年轻人是真心相爱，便不忍继续棒打鸳鸯，他主动放弃了黛安娜，让她回到了大卫身边。但这也只是导演不想让观众太失望。毕竟，在现实当中，这样的事情并不多见。

无论是在工作上还是在事业上，不得志的情况时有发生，因为没有人的一生是一帆风顺的。但在面对不得志的情况时，每个人的表现却不同。有些人在工作不得志，得不到老板的赏识时，并不是在自己的身上找原因，而是归咎于他人身上，从而破罐子破摔，对工作不再努力上心，对老板安排的任务不理不睬，甚至会把公司的资料泄露给对手企

业，无疑，这样的员工是让人可恨的。因为在他们身上，已经没有什么做人的底线，底线就像是“皇帝的新衣”，只是安慰自己的一种借口罢了。如果和这样的人在一起，那么你很有可能被传染，变得愤世嫉俗，从而丧失了做人的底线。因此，我们要与这样的人划清界限。

汤姆斯·麦考莱说：“在真相肯定无人知晓的情况下，一个人的所作所为，能显示他的品格。”也就是说，无论你处在一种什么样的境况下，你的所作所为都能体现出你的人品。比如说当你在自己的公司才能得到发挥的时候，有对手公司找上门来，许诺给你高薪职位和发挥能力的舞台，但前提是你需要带上现在公司的技术资料，那么你会去吗？这是一个很难的抉择，对于那些没有道德底线的人来说，他们当然会选择去，这时候道德并不能独挡他们，也不值得我们去挽留，只有剩下的那些能够坚守的人，才值得我们提拔和重用。

一个优秀的人，即便在事业不得志的时候，仍然能坚守做人的底线，做到问心无愧。因为优秀不是一种行为，而是一种习惯。世界上不存在优秀的行为，习惯优秀才是真正的优秀。一个人可以在事业上不优秀，但是做人不能没底线！

张国强是太行化纤材料厂的厂长，这是一家乡镇企业，专门生产一种工业纤维，由于设备陈旧，资金短缺，且欠有外债，工厂濒临破产。张国强为此苦恼之极，不知道未来的出路在哪里。

一天，张国强收到上海一家化纺公司来函，说他们愿意同太行化纤材料厂联营生产工业纤维，条件是由上海方面投资200万建立生产流水线，按太行厂现有的生产力进行利润分成。

有这等好事？！张国强自然喜出望外，但是他又犯了嘀咕，自己这几台破设备，每年也就生产一二百吨货，如此将来分成时自己不是就有点吃亏了？他左思右想，决定先设法把这笔巨款弄到手再说。

第二天，他给这家上海公司发了个函，吹嘘自己的厂有200多名工人，产值上千万，要求利润分成时要大头，并拥有经营权。回函发出不久，上海那边便有了回信，原则上同意太行厂的条件，但要派人前来考察洽谈。

张国强心生一计，忙给市里的运输队打了个电话，又让厂办主任到市机械厂借几台旧设备和几十名工人，如此一番布置。

没几天，上海化纺公司的工程师小王来到了太行厂，张国强见对方是位二十几岁的小伙子，不禁松了口气。

看见厂区干净整洁，厂房内机器轰鸣，卡车出出进进十分忙碌。张国强指着仓库前的两辆卡车说：“这些都是外地的客户，有的都等了好几天了。”

小王羡慕地点点头，问道：“那你们年产量有多少？”

“千把吨吧，但就是这样仍然供不应求，想扩大生产就是缺资金呀！”张国强叹了口气，摇摇头说，“如果贵公司能支持一下，前景会非常可观的！”

小王点点头：“资金的事好商量，合作求的是双赢嘛！但你们提供的数字一定要准确。”“那当然，既然合作，就应该信誉第一。”

二人说说笑笑，坐车朝厂部办公室驶去，忽然，小王对司机说：“师傅，对不起，请停车，我去方便一下。”

张国强见是锅炉房旁边的一座小厕所，便不以为然地说：“这厕所不卫生，还是去前边吧。”“不必了，今天有点闹肚子，等不及了，就凑合一下吧，我又不是什么贵客。”小王说着推开车门跳了下去。

不一会儿，小王回到车上，二人来到厂部办公室，张国强取出一份报表递上说：“这是上半年产量统计，照这样的速度，今年突破1200万吨应该不是问题。”

小王接过报表，又取出计算器按了几下，抬起头说：“李厂长，不对吧，据我推测，你们厂顶多年产量200吨。”

张国强听了不禁愣住了，反问道：“200吨，有根据吗？”

“当然有根据。”小王指着计算器认真地说，“刚才我去厕所时专门量了你们厂的烟筒，直径为1.5米，也就是说：它每天产生的热动力只能供40人操作。就按你们人均5吨的数字来说一年也就是200吨。”

张国强有点尴尬，没想到这个年轻的小伙子还真有两下子，正在他不知如何应付的时候，小王起身严肃地说：“扶持乡镇企业是我们公司的责任，但决不同弄虚作假的人合作，再见。”

小王说完推门走了出去，屋内只剩下呆若木鸡的张国强厂长，他追悔莫及！一个弄虚作假的人是不会赢得别人信赖的，这样的人到了商场上，即使能侥幸取得成功，最终也是搬石头砸自己的脚。

一个人在郁郁而不得志的时候，他所做的行动，良心会起审查和指令作用，在行动后，良心会对行动的后果进行评价和反省，或者满意或者自责，或者愉快或者惭愧。一个人在不得志的情况下坚守原则，才是一个人的道德底线，这样的人我们就应该重视。

## 看他远离领导和监督时，是否忠诚

微表情关键词 领导们会很忙，不可能时刻盯着员工，督促他认真工作。那么，怎么认清一个人是不是值得培养呢？只要来个突然袭击，看看谁在领导不在的时候依然努力；或者，没有上司的监督，是否依然忠诚。如果是，这就是有追求的好员工，值得去培养。

在企业中，很多员工都会认为：老板不在的时候正是可以放松的时候。因为老板在身边的时候，就有一种被监督的感觉，而一旦老板出去参加什么会议了，或是出国考察、谈判项目去了，他们就把这当作了最好的偷懒时机。这样的员工工作起来还像小学生学习一样，非要老板在后面盯着管着才认真地去干，发现老板不在就偷懒。因此，如果我们要想认清一个人，那么就让他远离领导和监督，看他是否忠诚于自己。

在任何企业的老板眼中，忠诚甚至比才能还重要。许多老板宁要一个才能一般，但是忠诚度高、可以信赖的员工，也不愿意接受一个极富才华和能力，但却总在盘算自己的小利益的人。因为忠诚所体现的是一个人的高尚品格，也是一个员工的基本道德。一个员工对公司是否忠诚，在老板不在的时候最能体现出来。

有一位销售部门的经理曾经讲过这样一件事情：

一天，他到一家销售公司去联系一款最新的打印设备的销售事宜，因为这是一款定位为大众化的新品，并且厂家即将开展大规模的广告宣传，为争取更大的市场份额，对经销商的让利幅度也非常大。所以他决定在媒体大量宣传报道之前同一些信誉与关系都比较好的经销商敲定首批的订量。

当他来到一家一直保持密切业务关系的公司时，恰巧老板不在。当他提起即将推出的新品时，负责接待他的员工冷冷地说：“老板不在！这个我们可做不了主！”他把宣传资料拿出来，试图说明这是一款新产品，性能和质量都非常好，而且现在订货会有一些优惠。但是，令他失望的是，对方那名员工根本不听他的解释，只用非常简单的一句话搪塞：“老板不在！”

他没有任何办法，只好悻悻地走了出来。抱着试一试的态度，去了另外一家公司。没有预料到的是，这家公司的老板也不在，这让他有点失望。但既然进来了，那么不妨去试试。接待他的是一位新来不久的女员工，非常热情。当他说明了来意，她没有以老板不在为借口，而是主动要求第二天就为他们公司送货，其他具体事宜等老板回来以后再由老板定夺。

结果很清楚，第一家公司的员工因为老板不在而丧失了很好的商机，等再要求补货的时候，已经没有了优惠，利润自然大打折扣。当老板得知事情的经过后，毫不客气地就把那位员工辞掉了。而第二家公司则因为那位女员工在老板不在的时候，也一样对工作尽职尽责，以优惠的价格购进了销售人员推荐的产品，不到一个月就销售了近9000件，为老板净赚了9万多元。这位女员工自然得到了老板的赏识，刚进公司就被提升为主管。

在职场法则中，忠诚是一个不可缺少的法则。阿尔伯特·哈伯德在《把信送给加西亚》中有句话：“严格来说，一丁点儿的忠诚抵得上一大堆的智慧。”他甚至建议，如果为一个人工作，那就以上帝的名义去为他工作。一个员工能否忠诚地去对待他手里的工作，体现了这个员工的人品。

一个忠诚于自己工作的员工，不管老板在不在，也不管别人有没有看到，一定让自己努力。而那些需要老板去检测和监督的员工，总是认为工作是为老板干的，经常趁着老板不在的时候推卸责任、偷懒，这样的员工在公司中价值低廉，很快就会被淘汰掉。这样的员工永远不能得到我们的重用，因为他只是在应付工作，而不是忠诚于自己的工作。

在《把信送给加西亚》一书中，罗文中尉接到上司的命令，没有任何的抱怨、只有全力以赴去做。没有人监督他，也没有人跟着他，但他依旧出色地完成了任务。100多年过去了，人们依然在缅怀罗文中尉，除了他根本不找任何借口去执行任务外，更重要的是他对工作的忠诚。

那些无论老板在与不在，都能够忠诚于自己工作的员工，这样的员工在哪个企业都是备受重用的员工，因为他们忠诚于企业，不计较个人的利益，顾全大局，他们能够尽职尽责地完成自己的工作，一心一意地维护公司的利益。相反，那些投机取巧，总是趁机偷懒、谋私利的员工，最终面临的结果就是被淘汰。

如果你是老板，想要看清楚自己手下的员工，那么不妨离开一段时间，然后突然回来，那些在老板不在的时候能够干出比平时更突出的成绩来的员工，必然要受到信任和重用。相反，那些没有完成任务的员工，老板就要好好想一想了，因为他们的存在无疑就是在阻碍企业的前进，清除得越早，企业得益得越早。

## 看他闲暇时，追求什么

微表情关键词 闲暇之余，每个人都选择不同的放松方式。有的人喜欢文艺活动，有的人喜欢运动，还有的人喜欢休闲游戏，等等。从他选择的休闲方式，可以看出一个人的品性和为人处世的方式，这对我们了解一个人十分有用。

一个人的兴趣爱好就好比是一个人的性格镜子，生活中每个人的兴趣与爱好都各有差别。如果我们想要了解一个人，那么就看他闲暇的时候追求什么。有的人喜欢体育运动，有的人则喜欢户外活动譬如钓鱼什么的；有的人喜欢下棋，有的人则喜欢搞收藏，等等。一个人在闲暇时的兴趣爱好，能够反映出他的追求和心理状态。

因此，识别一个人的最好的方式就是从他的兴趣爱好入手，这样不仅能够近距离看清楚他的庐山真面目，也能够找到针对性解决问题的方法。一个人闲暇时的放松方式主要可以分为以下几个方面：

### ◎ 文体活动

有的人在闲暇时喜欢通过听歌、跳舞来放松自己，缓解白天的工作压力，这些都属于文体活动，我们可以从他们喜欢听的音乐或者舞蹈上来了解这个人。

比如，喜欢交响乐的人，往往对自己信心十足，喜欢显露自我，踌躇满志，凡事只想积极的一面，所以能够迅速和他人打成一片。这样的人也有缺点，就是对别人的盲目相信往往会导致吃亏和受损失，且有不务实的缺点。

喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，不能忍受寂寞，喜欢与一些和自己志同道合的人交往。喜动不喜静，爱好体育运动。他们大多对社会不满，愤世嫉俗，他们需要以摇滚的形式来宣泄自己心中的诸多情绪。这样的人非常喜欢到处张扬，能引人注目，但不会给人留下深刻的印象。这样的人会常常感到迷茫和不安，需要有一个领导着逐渐找回已经或是正在丧失的自我。

喜欢流行音乐的人，属于平凡的随波逐流型。简单是流行音乐的主旨，这并不是说喜欢流行音乐的人都很简单，但至少他们在追求一种相

对简单和自由自在的生活方式，力图通过听音乐保持轻松和自在。

喜欢古典音乐的人，一般是理性成分占多数的人，他们在很多时候要比一般人懂得如何进行自我反省、自我积累，能够用理智约束情感；从音乐中汲取相当多的人生感悟，结果常常形单影只，因为很少有人能够真正地走进他们的内心深处去了解和认识他们。

一个人跳舞的方式和喜爱的舞蹈，同样能透露出一个人的个性。比如喜欢跳芭蕾舞的人都具有很强的耐心，能够以最大限度的忍耐心把一件事情完成；而喜欢跳踢踏舞的人则多数精力充沛，表现欲望强烈，他们希望能够引起别人的注意；他们的时间观念比较强，从不轻易地浪费时间；喜欢华尔兹的人则十分沉着稳重，为人比较亲切、随和，有一定的社会经验和阅历的人，总无形之中流露出一种成熟而又高贵的气质和魅力。

### ◎ 运动方式

在闲暇的时候，相信很多人都会选择去运动一下，锻炼一下自己的身体。有人也把健身、减肥、娱乐、休闲等视为运动。人们不管对运动寄予了什么样的希望或想法，通过长期细致入微的观察，我们就会发现，当人们选择了某种运动时，他都带有身心两方面的需求，这种需求又在不同的程度上展现出他不同方面的个性。

因此，如果我们要解释一位陌生人，想深入了解他的个性特征时，问他在闲暇的时候喜欢什么运动将为我们提供极大的帮助。

比如习惯打篮球的人一般都有较高的理想和远大的目标。他们经常充满信心，希望自己能够实现自己的远大抱负，希望自己能够比他人出色，总能先别人一步。为了完成自己的目标他们可以做出很大的牺牲和努力。而习惯踢足球的人，富有激情，对生活持有非常积极的态度，时刻充满着战斗的欲望，干劲十足。而对步行运动感兴趣的人能够对自己没有很大兴趣的事情保持着相对的沉着、稳重，做自己该做、能做的事情。他们相信自己有实力做好每一件事情，并且有很好的耐心。而对于自诩为“山之子”的登山爱好者，大部分则属于对自己也相当苛求的内向型之人。

### ◎ 娱乐游戏

时代在发展，一个人能不能跟上时代的进步，或者说能不能适应新的发展变化，与他接触新事物有很大的关系。所以，一个人对科技游戏的接触与态度，很大程度上反映着一个人的性格与能力。

如果一个人喜欢玩电脑，那么内向型的人则具有优势，因为他们喜欢井井有条的事物，而且，他们在数字与机构方面的能力很强。而外向型的人则因为性格方面的特点，即使使用电脑，也不会迷恋，他们充其量只能把电脑当成电子玩具，借此打发无聊的时间，而他们工作的时候，就尽一切可能不用电脑来完成任务。因此那些对电脑具有浓厚趣味的人，九成以上是属于内向型的人。

除此之外，还有很多的休闲方式，比如阅读、下棋、喝酒等，这些都是人们在闲暇时喜欢做的事情，如果我们能够挖掘出他人在闲暇时的休闲方式，我们就能够从他的休闲方式中窥见他的追求，这对我们了解一个人大有益处。

## 第八章 闻其声，辨其人，识其心

人的言辞是传递心声最简便而又最直接的一种方式，同时，不同的心理反应往往会通过不同的言辞与神情表现出来。一个人的语言与微表情是密切相关的，并且一个人的微语言，更是其内心世界的真实写照。因此我们可以通过一个人的声音，辨别其为人，再推测出他的想法。

## 从打招呼言语中能看出人的性格

微表情关键词 见面打招呼是人之常情，每个人也都有属于自己的打招呼方式和习惯用语。这和人的个性是紧密相连的。就是说，我们可以从一个人打招呼的方式，读出其个性，为接下来的交往铺路。

人的性格特点，在生活中点点滴滴的事情中可以看出。打招呼是日常生活中最常见的事情，不同的打招呼方式，会透露出一个人怎么样的性格呢？我们一起来看看。

### ◎ 最平常的打招呼方式——你好！

这是与人见面时，用的频率和场合最多的一个词。无论对陌生人，还是老朋友；无论在公共场合，还是在办公室，打招呼用“你好！”绝对最保险。

通常，习惯这种方式的人头脑比较冷静，能很好地控制自己的感情，不喜欢大惊小怪。无论做什么时，都是勤勤恳恳，一丝不苟，深得同事和朋友的信赖。对待他人比较实在，有一说一有二说二，很少与人发生正面冲突，人缘很好。

### ◎ 最直率的打招呼方式——喂！

跟人打招呼，用这种方式开头的人，为人比较坦率直白。他们精力充沛，活泼快乐，遇到事情比较乐观，看得开。同时，这类人思维敏捷，富有幽默感，为人活泛，能够接受反对意见。

### ◎ 最害羞的打招呼方式——嗨！

这类人个性腼腆，多愁善感。做起事来，通常小心翼翼，害怕因出错受到轻视。所以，不敢去做具有创新性和开拓性的事情。人际交往上，他们平时少言寡语，也不愿意和朋友一起在外面玩耍，宁可陪同爱人待在家中。但是，面对熟悉的人，他们会表现出热情开朗的一面，故意讨人喜欢。

### ◎ 最热情的打招呼方式——看到你很高兴！

这类人性格开朗，待人热情、谦逊，喜欢参与各种各样的事情，很容易融入新团队中。他们乐于助人，不管自己能不能做，对待需要帮助的朋友，绝不会袖手旁观，因此能赢得好人缘。缺点是，爱幻想，不理智，容易被自己的情感所左右。

### ◎ 最直接的打招呼方式——过来呀！

这类人往往办事果断，好冒险，失败了也能吸取经验教训。并且，很乐意跟他人共享自己的感情和经历，喜欢表达自己。

### ◎ 最八卦的打招呼方式——有啥新鲜事儿？

这类人往往好奇心极强，凡事都爱刨根问底，弄个明白。更有甚者，总爱打探别人隐私，背后议论他人是非，不招人待见。同时，他们热衷于追求物质享受，并对此不遗余力。优点是，办事前能周密计划，做起事来有条不紊。

### ◎ 最言不由衷的打招呼方式——你怎么样？

当他们问“你怎么样？”时，并不是真的关心你，只是想引起你的注意而已。这类人喜欢出风头，对自己自信满满，但又会时常陷入深思。他们做事之前，喜欢经过反复考虑，才采取行动。并且，一旦开始做了，就全力以赴投入其中，有种不达目的誓不罢休的劲头。

我们所见的每个人，都有他自己习惯的打招呼用语。一开口，就暴露了自己的个性。换句话说，我们可以从一个人日常的打招呼用语中，判断其性格特质，以便很好地与之交往。

## 回答问题的习惯透露出性格秘密

微表情关键词 和人交谈的过程是一个互动的过程，总会有问有答。回答别人问题的方式，不经意间就能透露一个人的性格秘密。所以，从对方的回答中，探知其个性，及时调整说话方式，能促进沟通的有效性。

我们在和人交谈过程中，难免会问他人一些问题，或者回答别人的问题。从回答问题的习惯中，就能得知这个人的性格秘密。一般来说，根据回答情况，可分为以下几种性格：

### ◎ 回答问题时，华而不实者

这种人口齿伶俐，能说会道。回答问题时，口若悬河，滔滔不绝。乍一听，给人留下知识丰富，又善于表达的印象。但是，如果仔细分辨，会发现他的回答听起来天花乱坠，实则没有说到点子上。这类人，往往处事老辣圆滑，虚伪而狡诈。跟他打交道时，一定注意不要被他的好话蒙骗了。

### ◎ 回答问题时，貌似博学者

这类人多少有一些才华，对各科知识也不能说完全不懂，只不过只知皮毛，泛泛而谈。个性方面，有一点小聪明，却自恃聪明，不肯用功。兴趣广泛，却因为没有恒心，没有毅力，不能够精而专地学习。在工作上，这样的人没什么责任感，不能胜任某样具体的工作，更做不了领导。

### ◎ 回答问题时，不懂装懂者

这类人好面子，虚荣心很强，他们很怕因为无知受到别人的嘲笑，所以只好不懂装懂。而且，他们为人固执，不善于接纳别人的意见，遇到跟自己意见不合者，无论有没有理，一定会争个面红耳赤，直到对方认输。如果本来就是对方的错，更是得理不饶人。所以，这类人在群体中，大家一般都会敬而远之。

### ◎ 回答问题时，避实就虚者

这类人处事圆滑，趋利避害。一般来说，遇到不利于自己的情况，就想蒙混过关。并且爱使用一些旁门左道的方法，让别人干活，自己坐享其成。另外，他们个性懦弱，不敢承担责任，遇到事情喜欢推诿，唯恐出什么乱子牵扯到自己。不善于把握机会，即便机会很好，也只能在犹豫中眼睁睁看它溜走。

### ◎ 回答问题时，鹦鹉学舌者

这类人没有主见，没思想。碰到问题需要回答，只会套用别人的话语，没什么自己的见解。他们的虚荣心强，把别人的理论拿来宣扬，从来不说出处。并且，这类人模仿能力也很棒，只要是他们听到或者见到过的，基本上都能复制出来。用人者，完全可以利用一点为吾所用。

### ◎ 回答问题时，滥竽充数者

这类人有一定生活经验，知道如何明智保身，维护个人利益。他们不会第一个发言，总会在最后，讲一些人家已经讲过的观点和见解，整理成自己的东西，让这些见解显得更精辟。个性上，这类人大多性格懦弱，也没有什么脾气，不喜欢与人争辩。喜欢一成不变，缺少改变的勇气。是个没有什么危险，但也没有大的能力之人。

总而言之，暗藏在大家心中的东西，当你越是想隐瞒它、掩盖它的时候，反而会让其暴露无遗。比如说个性，无论你是刻意斟酌才回答问题，还是不假思索就回答，都会在你开口回答的时候暴露无遗。



微信号: Booker527



公众号搜索: 布克小姐 (ID: MsBooker)

还有什么想要读的书?

加小编私人微信Booker527或搜索订阅号微信“布克小姐”

按照订阅号书单提示下载

## 口头禅彰显着一个人的个性

微表情关键词 口头禅是指人们经常挂在口头的话，是一种逐渐形成的，表达自己内心感受和期望的语言习惯，往往带着鲜明的性格烙印。是一个人个性和内心最直接的展示。听懂他的口头禅，就能读懂他的人。

社交中，绝大多数人都有经常挂在嘴边的口头禅。这种口头禅是由于语言习惯逐渐形成的，具有鲜明的性格烙印。比如，周杰伦的口头禅是“diao”，有酷、棒、帅、好的意思，说明他渴望自己更有男人味、更强大，也表达自己做乖孩子的不安全感，他需要更拽、更有个性的力量证明；再比如，蔡依林的口头禅是“是哦”，可见她很小心，对世界带点妥协与顺应。

在现实生活中，人们爱说的口头禅一般分为这样几种：

### ◎ 说真的、老实说、的确、不骗你

他们特意强调这些词，是担心对方误解、不信任自己。这种人性格有些急躁，内心常有不平，在意别人的看法，也希望别人能够信任自己。

### ◎ 可能、也许、大概

这类人一般比较圆滑，自我防卫本能很强，不会将内心的想法完全暴露出来。在待人接物的时候沉着、冷静，人际关系一般都不错。许多政治人物都喜欢用这类口头禅。

### ◎ 听说、据说

经常使用这类口头禅的人，是在给自己说话留有余地。这类人一般见多识广、处事比较圆滑。但往往没有决断力。

### ◎ 你应该、你必须、一定要

说这样的话的人，一般自信心极强，往往比较专制，希望别人无条件顺从自己。在单位大多担任领导职务的人，易有此类口头语。

### ◎ 啊、呀、这个、嗯

常使用这些词的人，一般会有两种：一是反应比较迟钝，或者词汇少，说话时利用这些词做间歇，理清思路；二是做事谨慎、城府较深，比如领导，往往会在发言时说这些词停顿，既可以显示风范，又能防止自己说错话。

### ◎ 好啊、对呀、有道理、是这样的

这是一种顺从的表现。喜欢说这类话的人，一般为人老练圆滑，甚至有些阴险。他们表面表示同意你的意见，博取你的好感，或者鼓励你继续说下去。但你若损害了其利益，他一定会翻脸，并拿你说过的话当弱点攻击你。

### ◎ 但是、不过

这类人有些任性，虽然看似接受了别人的意见，提出一个“但是”作为转折，实则是在为自己辩解。同时，这也说明，他们为人温和，不会断然拒绝他人，说话的语气委婉，让人容易接受。通常，从事公共关系的人常用这类口头禅。

### ◎ 另外、还有

这类人思维比较敏捷，对周围的一切都充满了好奇心，喜欢参与各种各样的事情。但做事往往只有三分钟热度，不能坚持到底，更不能善始善终。这类人思想前卫，富有创新精神，常常会有一些别出心裁的创意，让人耳目一新。

### ◎ 其实、是这样的

这类人大多个性倔强，并且多是有点自负，坚持自己的意见，不会轻易被说服。而且，他们往往有着强烈的自我表现欲望，说这些话，是希望能引起别人的注意。

通过了解，我们可能明白了，口头禅原来包含这么多的信息。所以，千万不要看它不起眼，它对你了解对方个性会有很大帮助。

## 说话声音变化可以反映出人的内心变化

微表情关键词 一般来说，人们说话时声音是不变的。但是，遇到特殊情况，内心发生细微变化时，声音也会随着改变。所以，从一个人的声音变化，不仅能够读懂其情绪变化，更能看出其内心活动。

春秋时期，郑国相国子产一次外出视察，看到一位妇女在坟上哭，子产下令拘捕这位妇女，随从们不解。子产解释说：“她虽然哭的声音很大，但哭声中没有哀痛之情，反而有恐惧之意，其中一定有诈。”后来经过审问，果然证实这位妇女与人通奸，谋害了亲夫。

从一个人的声音中，不仅可以听出她的情绪，而且，从其声音的变化，也可以看出其内心的变化。

### ◎ 说话声音很大

这类人个性爽快、明朗，待人真诚，说话直来直去，不喜欢绕弯子，常常在无意中得罪人。虽然他们意识到了这点，但也绝对不会改变自己的说话方式。此外，这类人人品正直，做事光明磊落，令人敬佩。他们的组织能力也不错，又有责任心，能得到他人信赖。因此，比较适合做领导。

### ◎ 说话声音很小

这类人缺乏自信，也没有什么气度，常为一些微不足道的小事跟别人吵架。他们城府一般都很深，工于心计，善用谋略，不管什么事情他都要做成功，甚至为了追求成功会不择手段。同时，在待人方面，这类人比较势利眼，对他人也绝对不会流露真心。因此，尽管他们可能事业不错，但知心朋友却很少。

### ◎ 声音突然由低到高

一般来说，出现这种情况，有三种心理原因。

1.情绪非常激动。当一个人受到刺激，就会情绪失控，说话声音会不自觉地提高。比如，突然中奖的人，一定会兴奋地大喊“我中奖了”，

来分享自己的喜悦；又比如，和爱人吵架的时候，总是难以抑制愤怒，越说声音就越高。

2. 试图说服对方。比如在辩论赛上，说到激动处，选手几乎都是喊出来的。这么做，是为了让你接受他的意见。人们在着急的时候，会在潜意识里希望用声音来威慑对方，大声喊出来，会增加说话人的自信。

3. 想支配或者命令对方。常见于家长对孩子，老师对学生，上级对下级。提高声音，是为了增强自己的权威，让他人乖乖服从。

### ◎ 声音突然由高到低

出现这种情况，有两种原因。

一种是，理屈词穷，越说越没自信。当一个人自信满满的时候，说话底气也会很足。当他觉得自己没理的时候，声音也就会慢慢降下来。例如，孩子犯了错误，受到家长批评，虽然还在狡辩，但是随着家长的质问，孩子的声音会越来越小。

另一种是，内心恐惧不安。当一个人由自信到不安时，声音也会慢慢降下来。比如，员工汇报工作，老板一句话也不说，员工会担心自己是不是哪儿做的不好，惹上司生气啦，他说话的声音相应也会越来越小。

可见，声音变化与说话人当下的心理活动密不可分，大小、轻重、缓急、长短不一样，内心的活动也就不一样。所谓闻其声、辨其人，就是这个道理。

## 说话声调也能反映出一个人的个性

微表情关键词 声音的确会表现性格，当你无法从一个人的脸部表情、动作、言语掌握其心态时，可以尝试从声调揣摩他的个性和情绪。

生活中，有些人说话轻缓柔和，有些人声音沉重威严，还有的人语气高亢清朗。俗话说，“听话听音，浇树浇根”，不同的音调表现出人们不同的个性。我们一定忘不了电视剧《还珠格格》里赵薇扮演的小燕子，无论何时何地，都能听到她很大的说话声。这刚好暗合了她不拘小节，大大咧咧的个性。

### ◎ 语气刚强而坚毅的人

这类人胸怀坦荡，是非善恶分明，办事光明磊落，坚持原则，有较强的组织纪律性。但是，这类人不懂变通，比较顽固，做事从来不给人商量的余地，所以会得罪一些人。不过，因为能够做到公正无私，实事求是，所以能得到大多数人的支持和拥护。

### ◎ 语气温和而沉稳的人

这类人往往具有长者风度。考虑问题时比较全面，做事慢条斯理，按部就班，并且有很强的耐力，一旦确定目标，就会踏踏实实坚持到底。这种类型的男性稍显固执，坚持己见，不会受他人意见影响，也不会讨好别人。开始不容易相处，但的确忠实可靠。这种类型的女人，具有同情心，能够体谅他人，肯为别人做出牺牲。

### ◎ 语气圆通和缓的人

这类人为人豁达，性情开朗，待人宽厚、仁慈、诚恳，具有同情心和包容心。在交际方面，能够八面玲珑，不容易受他人的责怪。另外，他们不太能接受新鲜事物，但是也不会反对，一般会持理解的态度。

### ◎ 说话声音高亢尖锐的人

这类人一般比较神经质，对环境敏感，富有创造力及幻想力，美感极佳。而且，他们具有攻击性，在与人交往中，一旦发现谁有不对的地

方，总会毫不留情地指出来，而不顾是否会让对方难堪。因此，往往不被人喜欢。同时，他们的洞察力也很强，思想又很独特，看问题往往能够一针见血，指出其本质所在，如果能够充分发挥这样的个性，会比较容易成功。

### ◎ 说话声音轻柔的人

这类人通常性情温顺，淡泊名利，很少与人发生利益上的冲突，跟大家相处起来比较容易，关系也不错。但从另一个角度看，这类人胆小怕事，很害怕卷入各种是非中，所以采取回避的态度。如果有人指导鼓励他们，其实，他们也能加入到各种竞争中去，将自己的才华淋漓尽致地发挥出来，成为一个刚柔并济、能屈能伸的人，必定会有一番大作为。

### ◎ 说话声音娇滴滴的人

这类人说话嗲声嗲气，其实是希望得到大家的喜欢和爱护。但是，他们心浮气躁、常编造各种谎言，反而会招人厌恶。如果是男性，则多半是独子或者在百般呵护下长大的孩子。这种男性做事优柔寡断，判定事物时迷茫而不知所措。对待女性则非常含蓄，一对一跟女性谈话时，会非常紧张，也绝对不会主动发起攻势。

## 语速快慢不同，内心状况不同

人们说话，是在进行一种思想的交流，同时也是感情的流露。语速的快慢不同，说明其内心的状况不同。比如，某人平时能言善辩，突然结结巴巴说不出话来；或者某人平时木讷，突然滔滔不绝地说一大堆话，则一定事出有因，他的心理发生了颠覆性的变化。因此，仔细留意一个人说话时的语速及变化，就能掌握其心理状态。

### ◎ 说话速度快的人

这种类型的人说话时就像连珠炮，不但语速快，而且一句接一句，根本容不得别人插嘴。一般来说，这样的人很聪明，思维比较快，应变能力较强，因此说话也快。同时，他们性格大多外向，口才也不错，见什么人说什么话，能说会道，在交际场合如鱼得水，深得他人欢心，也容易达成目的。缺点是，他们心里藏不住事情，有时会将不适合说的事讲给大家听。而且，他们脾气比较暴躁，一件小事可能就会让他们生气、发怒，做事比较武断，极有可能一意孤行。

### ◎ 说话速度慢的人

这种类型的人大多属于慢性子，不仅是说话不紧不慢，即使遇到急事，他们也能镇定自若。这样的人心地善良，为人宽厚仁慈，富有同情心，能够关心体谅他人。若是女性，则会性格温柔。一般来说，这类人内心多平静，思维细致缜密，做事爱计划，而且能够听取他人的意见，但又不失自己独到的见解。而且，因为他们富有亲和力，说话委婉，人际关系很不错。缺点是，他们思想比较保守，基本不会接受任何新鲜事物，过于坚持原则，思维也稍显迟钝，做事总是犹犹豫豫，缺乏魄力。

### ◎ 说话速度极慢的人

这种类型的人说话非常慢，很多时候都是吞吞吐吐，不知所云。这类人个性过于软弱、内向，他们缺乏自信，为人木讷，做事迟钝。

### ◎ 语速突然加快

研究表明，一个人在紧张、愤怒、兴奋、急躁、恐惧的时候，会突然加快语速。他们希望借着快速的谈吐，使内心不平静的情绪得到解除。但是，因为没有冷静地思考，他们谈吐的内容会十分空洞。如果碰到慎重与精明的人，马上就能看到他们内心动摇的状况。

### ◎ 语速突然放缓

当一个人心情沉重的时候，比如，伤心时、困惑时，说话速度也会变得很慢。我们看新闻联播，每当报道灾难，或者某个重要人物去世，播音员会故意放慢语速，与这是同一个道理。

另外，如果对于某个人心怀不满，或者持有敌意的态度，人们说话的速度也会变得迟缓，甚至有些木讷的感觉。因为他们其实不想把不满或敌意表现出来，但越是掩饰别人看得就越清楚。

总之，语速是可以微妙地反映出一个人说话时的心理状况的。多留意他人的语速及语速的变化，其细微的内心活动，就不会逃脱出你的眼睛。

## 语言风格是个人修养的显示

微表情关键词 语言是打开交际大门的钥匙，也是交际中最重要的沟通工具。我们判断一个人的修养，除了从外貌上看，其说话风格也是一个重要方面。俗话说“言如心声”，一个人的语言风格是自身修养最好的证明书。

俗话说得好：好人出在嘴上，好马出在腿上。语言是打开人际交往大门的钥匙，也是生活中最重要的沟通工具。我们判断一个人不单单只看其外貌是否漂亮，举止是否得体，最重要的是和这个人的接触中，他的语言给我们带来的最直接的感觉。言如心声，一个人的语言风格是自身修养的最好证明书。

语言是一门艺术，在交往中我们往往重视别人的语言合不自己的胃口。确定要不要和一个人交往下去的最主要动力，就是这个人的语言带给自己的最直接的感受。

在和一个人的交往中，我们往往过于重视对方说话能不能给我们带来愉快，而忽略了通过一个人的言语去观察其内心的活动和他的性格特点。只有深入了解一个人的性格和内心的需求，我们才能投其所好，才能在人际交往中占据主动。

### ◎ 说话文绉绉的人

这一类型的人，往往有着很好的教育背景，喜欢咬文嚼字，交谈中会涉及大量的无关信息。这一类型的人生活中有点附庸风雅的作风，表面上自信，内心是自卑的。而且喜欢显摆自己的知识和学识。俗话说一个人炫耀什么就说明他缺少什么。这类型的人表面上有着很好的修养，而其实内心是对自己比较没有把握的，所以喜欢在交谈中摆出自己的身份。是一个内心空虚的花架子。

### ◎ 油嘴滑舌的人

这种类型的人工于心计，精于算计。这一类人往往见过一点世面，内心充满了对自己利益的追求和考虑，往往对自己很大方，而对别人非常计较，甚至可以说是非常地小气。他们的性格不稳定，圆滑世故，深谙人际交往的法则。这种类型的人做人比较虚伪，善于隐藏内心的想

法。可以与这类型的人交往，但是不可深交。

### ◎ 快人快语的人

这种类型的人往往性格豪爽，为人正直，内心也是非常坦荡。内心的想法和自己的言行是极其一致。这种人往往注重自己的感觉，有什么说什么，心里不藏事情。因为直接而豪爽的性格，所以对自己和别人的事情都不能保密。因而情绪变化快，做事情韧性较差。

### ◎ 沉默寡言的人

这种类型的人多数比较自卑或者是过于工于心计，内心的想法往往不想坦露出来。使别人都不能了解真实的他。自我保护意识较强，往往能够专注于自己的事业。做事情韧性很好，能够坚持，性格比较稳定，不会出现大的反差。

### ◎ 说话粗鲁的人

这一类人往往是学识修养比较欠缺，说话不讲方式，很容易得罪别人。这一种人对自己和别人没有一个很好的认识，不懂得说话的方式。性格豪爽而且直来直去。无论外表看起来成熟与否，其实际情况是没有多好的语言修养。做事情也是粗枝大叶，丢三落四的。这种人往往没有什么大的野心，追求小富即安的生活。

在和别人的交往中不要只注意别人话语给自己带来的心理感受，更多的是注意通过对方的语言风格去了解这个人的性格特点和内心世界，以便自己能够取得主动地位，占据优势。

## 谈事情场合的选择体现着处世方式

微表情关键词 人们的日常交际活动，需要一定的场所。比如饭店、酒吧、办公室、家里……谈事情时，选择什么样的场合，能够彰显一个人的处事方式。

与他人有事情要谈时，常常会有人在饭店请客吃饭，也有人选择在办公室谈事情，甚至还有人喜欢把地点约在酒吧里。你知道吗，选择不同的场合谈事情，能够彰显一个人的处世方式，他是圆滑还是古板，是诚实还是狡诈，都能从中略知一二。

### ◎ 喜欢在家里谈事情的人

之所以选择在家里，是因为对环境熟悉，不会担心意外的人或声响打扰他们的谈话情绪，这说明，这类人个性比较软弱，胆小怕事，对外界的适应能力很弱。在工作生活中，他们常会压抑自己，掩盖情绪，喜怒不行于色。因此，时常会感觉到压力，并且不知道如何发泄，而令自己越来越累。

### ◎ 喜欢在办公室谈事情的人

办公室是一个单一性质的场所，不会有他人打扰、影响谈话内容和氛围。选择在此地谈事情，说明此类人对人对事一般很有诚意，值得信赖。而且，他们对工作充满了自信，把工作当成生活重心，如果某一天忽然歇下来，会很烦躁，而且没有安全感。一般这样的人比较富有责任感，做事比较认真，尤其是朋友拜托的事情，他们一定会竭尽全力办好。所以，比较有人缘，能够得到朋友的尊重和信任。

### ◎ 喜欢在饭店里谈事情的人

这里属于公共场合，人多嘴杂。能选择在这里谈事情，首先说明这类人很有胆量，不担心自己的隐私被其他人窃取，其次，这类人很有气魄，他们非常自信，无论遇到什么样的事情，都会有十足的把握避免和解决问题。并且，他们智慧超群，能够想出各种各样的办法，应对紧急发生的困难。

### ◎ 喜欢在茶艺馆里谈事情的人

相对来说，茶艺馆有一定私密性，而且可以掩盖自己的庐山真面目，比如电视剧中的地下党多在茶艺馆碰头联络。应该说，这类人处世极为谨慎，做任何事情都会很小心，也不会轻易流露自己的目的，通常给对方一个轻松的假象，来套取他人的信息，或者获得他人的信任，属于极有城府的一类人。

### ◎ 喜欢在酒吧或俱乐部谈事情的人

之所以选择这样的场合，是因为这类场合能满足对方的很多欲望，而且可以名正言顺。同时，还能提高自己的身份，扩大影响力，有利于目标的实现。其实，这类人多是沽名钓誉之辈，做事高调爱显摆，他们也追求成功，但往往会因为自己某一方面的欲望功败垂成。

### ◎ 喜欢在宽阔之地谈事情的人

比如说广场、楼顶等地，这样就不用担心隔墙有耳，给自己带来什么麻烦。这类人处世心胸开阔，乐观直爽，但同时也有怯弱的一面。这类人以男人居多，他们志向远大，有长远的目标，做事沉稳。同时，他们善于掩饰自己的真情实感，一旦有人走进其内心，也会倍加珍惜。

了解了这些，如果再有人约你在某地谈事情，就可以事先了解他的为人和处世方式，做好应对他的准备了。

## 从客套话中辨别对方的真意

微表情关键词 中国人善于讲客套话，这是一种礼节，也是我们惯用处世方式之一。客套话虽不能当真，但也要仔细听，辨别对方的真实用意，做事才能恰到好处。

郭冬临在小品《实诚人》里扮演了一个“实诚人”，因为分不清客套话，弄不明白主人的真实意图，让主人十分为难。其实，在现实生活中，这样的人也很常见。中国人比较爱面子，见面也善于讲客套话。比如，见面问“你吃了吗？”其实不是真的想请你吃饭，而是一种打招呼的客套用语。很多外国人搞不清这些，闹出了许多笑话。

所以，我们一定要善于从客套话中辨别对方的真实用意，做事才能得体大方。

一般来说，人们说客套话大致分为这样几类：

### ◎ 情形所迫型

某天，甲到乙家去做客，正赶上乙一家人在吃饭。于是，乙客气地邀请他：“吃饭了吗？要是没吃一起吃点吧。”乙刚好没吃晚饭，于是就真的不客气了。但是，女主人却露出了为难的表情，因为做的面条根本不够再加一个人吃。

甲显然没听懂乙的真意，乙只是碍于面子，随口问候，并不是真的想请他吃饭。若是乙真的想要请他一起吃，就起身拿碗筷去了，不会只坐着动动嘴巴。所谓听其言、观其行，若是对方邀请你，一定要先看看他怎么做，不然就会出现尴尬了。

### ◎ 熟人之间说客套话

一般来说，当我们和一个人非常熟悉时，不会说太多的客套话，否则就显得疏远了。若是突然有一个很熟悉的人，对你客气起来，那可能是他对你产生不满，故意疏远你，这时候，就要反思一下自己的言行，或是哪里做的不妥当得罪了对方，要及时修复关系了。若是爱人之间，则很有可能对方做了对不起你的事情，心里过意不去，才会说很多客气话讨好你，我们就该注意，或是想办法弄清楚真相。

## ◎ 客套话说太多，可能有求于你

在与人交往的时候，一个人若对他人有所求，其言语里的客套话肯定少不了。

钱主任家来了一位“客人”——同公司的小金，还拿着不少贵重的礼物。钱主任问他啥事儿啊，小金回答：“没啥事儿，这不是过节了嘛，过来看看领导也是应该的。领导平日里很忙，太辛苦了，公司里大大小小的事儿，操心的地方可真多啊。”钱主任当然不会那么傻，说：“我不是什么大领导，没你说的那么忙。你是不是快要转正了？”被点破后，小金才不好意思地点点头，说想请钱主任帮个忙。

当别人的客气话说得太过火，给人一种假惺惺感觉时，就说明他一定有求于你。先不要急着表态，耐心等待他说入正题即可。

## ◎ 客套话还是要说

“人告知己有过则喜”，并不是每个人都有这样的肚量。现实生活中，有些人会一再强调不喜欢客套，愿意听真话。但如果你真的这么做了，他心里一定不太高兴。因为，人都喜欢听好听的话，不愿意接受批评。客套话都会很好听，即便说的有些夸张，听的人也会毫不在意，反而十分高兴。如果不说，别人会觉得你很难相处，会慢慢疏远你。

所以，保持良好的社交，一定要适度说些客套话。更要从他人的客套话中，分辨出其真实用意，投其所好，才能获得其好感。

## 言辞过恭者必怀戒心

微表情关键词 我国是个讲究礼仪的国家，适度的礼貌是维持良好人际关系的重要法宝。但是，过于恭敬，也会让人反感。

小欣应聘到一家连锁企业，被分配到某个店做收银员。第一天，她到店里报到。店长热情地接待了她，为了表示对店长的尊敬，小欣不断地朝店长鞠躬，而且无论店长说什么，她都附和“是的”，“好的”，“没问题”。结果，第二天上班，新同事都指指点点地笑：“她就是拼命鞠躬的那个吧？以为自己是日本人呢。”而且，昨天还很热情的店长今天也对她爱答不理。小欣觉得受到了侮辱，上班第二天就借故走人了。

其实，跟小欣相似的人很多。这些人與人交往的时候，一般总是低声下气，始终用恭敬的语言、赞美的口气说话。初次交往，对方也许会感到不好意思，但可能不会对他們生厌。但是，随着日漸熟悉，对方会逐渐觉得“这个家伙原来是个口是心非，表面恭敬的人”，从而认为你对他的恭敬实则是羞辱，并因此气恼不已。这就不难解释，为什么店长前后态度不一致了。

其实，太多使用恭敬語的人，很可能因为小时候受到过于严厉的教育，尤其在礼节方面。因此，在一般人看来很正常的欲望，却不为他们的良心所许可，导致他们产生恐惧不安的心理，对人产生戒心。随着这种欲望和戒心越积越多，总有一天会形成强大的攻击力发泄出来。为了掩盖这一点，这类人只能启用反作用的心理防卫机制——对人越来越恭敬。从而形成恶性循环。

这就是说，言辞过于恭敬的人，其实不是在对你表示尊重。相反地，可能是对你有戒心，恭敬的言辞只是他的一种掩饰。比方说，一个女人对男人说话时，若过多使用敬語，一定是在暗示：“我对你一点意思也没有。最好离我远点。”根本就是不愿意与其继续交往下去。

所以，如果熟人中有人突然用敬語对你说话，就一定要反思一下，你们之间是不是有什么误会或者障碍产生了？

言辞过于恭敬的人，人缘一般不怎么好。因为，这种恭敬，很容易让人感觉到你对他的戒心，并由此产生不悦。比如，同事帮忙带了份饭，有的人会觉得欠了多大人情，不停地说“谢谢”，而且还表示下次一定会帮他带。本来一件小事情，弄成了人情债，即便是无心的，别人也

一定会想：“他是不是不想和我交往啊？”继而产生不快，也不会再愿意继续跟你交往。

实际上，对无关紧要，或者特别熟悉的人，我们根本没必要使用敬语。敬语显示出人际关系的亲疏、身份、势力，一旦使用不当或错误，便扰乱了应有的彼此关系。还不如随和一点，更容易跟人打成一片。

# 第九章 千头万绪藏心间，一举一动露真相

身体语言是一个人下意识的举动，它最不具欺骗性，因此常常会出卖人们内心的真实想法。读懂身体语言，你就能轻松自如地破解那些意在言外的信息，从而读懂他人，领悟他人微妙的感情，你就能更清楚地理解对方的真实意思，从而使得沟通能够更顺利地进行，随心所欲地掌控局面。

## 握手，能握出内心的秘密

微表情关键词 无论是很久不见的老朋友，还是刚刚认识的陌生人，见面握手是必须要做的。因为，这不仅是一种基本的礼貌，而且，可以通过和对方握手，感知他的内心，推知其性格和行为倾向。

握手是人际交往中最常见的礼节之一。同时，握手也是一种交流方式，能传达出尊重、热情、鼓励，或者敷衍、逢迎、傲慢等情绪，握手时下意识的动作，就流露出一方内心不为人知的秘密。

### ◎ 习惯用双手握住对方的手

此类人待人热情，品性温厚，心地善良，对朋友能够推心置腹，喜怒形于色，而且爱憎分明。

### ◎ 握手时大力紧握

这种人握手就像掰手腕，令对方疼痛难忍。其实，他们是想传达真诚的情感，却往往因为做得太过，给人留下虚伪的印象。尤其是第一次见面，很多人都不习惯这样的握手方式。性格方面，这类人精力充沛，自信心很强，但是往往偏于专断专行，妄自尊大。另外，他们的组织领导能力都很突出。

### ◎ 握手时力度适中

他们和别人握手时力度适中、动作沉稳，双目自然注视对方。这类人个性坚毅坦率，富有责任感，为人可靠。他们往往思维缜密，擅长推理，经常能为人提出建设性意见。每当别人遇到困难时，他总会迅速地提出切实可行的应对方法，颇具大将风度，因而能得到他人信赖。这类人具有做领导的潜质，所以，不妨和他多走动，说不定以后他会成为你的贵人。

### ◎ 握手时轻轻碰触

这在社交礼仪中是大忌，只轻轻触碰，握不紧对方的手，会给人留下敷衍、不尊重人的印象。一般来说，这类人性格比较悲观，对什么事

情都漠不关心，颇有游戏人间的洒脱精神。另一方面，他们为人比较豁达，谦虚而随和。

### ◎ 握手时上下摇动

他们会紧紧抓住对方的手，然后不停上下摇动。这类人属于极度乐天派，对未来充满希望，无论什么时候都神采奕奕，似乎没人见过他们发愁。而且，他们往往因为自己的积极热诚，成为受人爱戴倾慕的对象。

### ◎ 握手时抓住不放

他们常会抓住对方的手，直到把话说完。总体来说，此类人感情丰富，喜欢结交朋友。但是，如果是两位男士握手，则说明不放手的一方对另一方有所求，他希望对方认真听完他的话，并且做出回应。如果是两位女士握手，可能她是一个喜欢嚼舌头的人，爱在背后议论他人是非。如果是男士握住女士的手，说明男士对女士有好感，希望通过这种方式把好感传达出去。

### ◎ 握手时只用手指抓住对方

这类人个性敏感，情绪不稳，容易激动。跟这样的人接触，一定要小心，不要触碰他们的雷区，否则很可能让自己下不来台。除此之外，他们心地善良，富有同情心。

### ◎ 不愿与人握手

不会主动跟人握手，别人先伸出手时，他显得很不愿。这类人大多内向羞怯，性格保守，但是对人却很真挚。

心理学家认为，最好的握手方法是：力度适中，直视对方的眼睛。这样，才能既显出你的自信，又能传达出你的真诚和对对方的情谊。通过握手，为彼此间搭建心灵沟通的桥梁。

# 行走姿势是个性的速写

微表情关键词 世界上没有两片相同的树叶，世界上也没有行走姿势一模一样的两个人。这不仅是身体上的差异，更重要的是个性上的差异造成的。不同的走路方式，折射出的是每个人与众不同的个性。

平时在路上，除了列队行走的军人，人们走路的样子是各式各样的，不可能完全一样。时间长了，你就会发现，一个人的走路姿势与他的性格、心理密切相关。一般来说，可以总结成下面几种类型：

## ◎ 标准步姿

腰板挺直，收腹收胸，步伐有弹力，手臂自然摆动，眼睛平视前方。这类人一般都乐观、自信，对人友善且有远见。

## ◎ 走路时，手插裤兜里

一只手插在裤兜里的人，走路显得很潇洒，比较重视自己的形象，很重感情，也很懂感情。两只手同时插在裤兜里，为人一般比较懒散，个性上有点多愁善感。

## ◎ 走路时两臂在身后摆动

这类人有点自高自大，老子什么都不买账，什么都不怕。性格比较蛮横，别人很难与其进行言语上的沟通。他们爱打抱不平，喜欢指挥别人，不愿意被别人指挥。虽然如此，这类人其实思维敏捷，做起事来有条不紊，有很强的组织能力，具有做领导的潜力。

## ◎ 走路时两臂在身前摆动

这类人往往胆小谨慎，唯唯诺诺，看上去没有精神，非常柔弱。他们承受不住一点精神上的打击，情绪很容易崩溃。但如果是故意装出这样的走路姿势，说明此人油里油气，别人很难看清他的真实为人和目的。

## ◎ 走路时上身微微前倾

这类人大多个性内向，为人谦虚而含蓄。他们与人相处时，表面沉默寡言，但极重情谊。他们表面看起来很平和，内心却十分积极或急躁。

### ◎ 走路速度很慢

走起路来气定神闲，比一般人慢半拍。这样的人能严格自律，为人谨慎，做事有条理，对任何人都十分宽容。为人精明而稳重，不轻信人言，重信义，守承诺。虽然看上去有点懦弱，实则十分有思想，有主见。

### ◎ 走路速度很快

这类人大多聪明能干，精力比较充沛，勇于面对生活中的各种挑战，有很强的适应能力。他们做事讲究效率，从不拖泥带水，只要是想办成的事情，就一定会朝着目标努力，严肃而认真，是个“言必信，行必果”之人。

### ◎ 小步快走

就像古代臣子见君主时的样子，用小碎步急急行走。这类人可能长期处于被管理、被领导的地位，养成了这样的行走习惯，或是本身就性情急躁，抑或心情急迫。

### ◎ 走路时大踏步

这类人一般都有强健的体格，自信心比较强，个性顽固且好胜，做事十分干练，讨厌别人拖拖拉拉。他们心地善良，别人有事相求一定会尽力帮忙。

### ◎ 走路时脚拖地

这类人走路不抬脚，鞋跟与地面摩擦严重。这类人常有疲劳、不快乐及苦闷的心情。做事没有积极性，喜好墨守成规，没有开拓性。也没有突出的才能，常会在命运方面受阻或受挫。

总结起来，最好的走路方式是，抬头挺胸，眼向前看，步伐不紧不

慢。这样，才能给人一种自信、积极向上的感觉，也容易获得他人的信任 and 好感。

## 站姿最能反映一个人秉性如何

微表情关键词 俗话说“站有站相”，但这并不容易做到。因为，人的站姿其实和个性有着密切关系，有什么样的性格就有什么样的站姿。所以，人的性格千差万别，站姿也就千差万别。

在我们的成长过程中，长辈们总是教导我们要“坐有坐相，站有站相”。尽管如此，人们的站相还是千姿百态，不尽一致。每个人都有自己的习惯的站立姿势。美国夏威夷大学的心理学家指出，人们的“站姿”其实是由一个人的性格特征决定的。

### ◎ 站立时，双手叉腰

这类人多是领导，具有很强的自信心和权威性。如果他的双脚分开比肩宽，整个身躯微微向前倾，往往表示其存在着潜在的进攻性，你就要做好对方要发火的心理准备。

### ◎ 站立时，习惯将双手插入口袋

这类人一般城府较深，不会轻易向人表露心思，而是暗中策划行动。他们的性格偏于内向、保守型，凡事步步为营，警觉性很高，不会轻易相信别人。

### ◎ 站立时，习惯一只手插入口袋

这类人往往性格复杂多变。有时会亲切随和，与人推心置腹，极易相处；有时则对人冷若冰霜，处处提防，将自己严严实实包裹起来。

### ◎ 站立时，习惯把双手置于臀部

这类人往往有主见，有自信。做事绝对认真，为人稳重不轻率，具有驾驭一切的魅力，比较有领导才能。他们最大的缺点就是，主观意识太浓，而且听不进劝告，所以有时候表现得很固执。

### ◎ 站立时，将双手置于背后

这类人性格保守，最大的特点就是尊重权威，遵守约定俗成的规

则，而且极富责任感。不过，只要给一定的时间，他们也能够接受新思想和新观点。另外，这类人的情绪不是很稳定，因此，往往显得有些高深莫测。优点是富有耐性，做事不怕麻烦，无论遇到什么困难，都能够坚持到底。

### ◎ 站立时，双手交叉放于胸前

这类人大多个性坚强，在困难面前不屈不挠，轻易不会低头。同时，他们过分追求个人利益，且有很强的戒备心，与人交往时，常常摆出一副自我保护的防范姿态，拒人于千里之外，往往给人冷冰冰的感觉，令人难以接近。

### ◎ 单腿直立，另一腿弯曲或交叉在一侧

这是一种持保留态度，或者有轻微拒绝倾向的站立姿势。习惯这样站立方式的人，往往自信心不足，性格比较腼腆，到了一个陌生环境或者不熟悉的人中间，会觉得很约束。但是，他们待人很真诚，内心也比较火热，喜欢帮助人。

### ◎ 双脚并拢，双手交叉

这类人为人处世谨小慎微，而且凡事喜欢追求完美。从外表看起来，他们稍显懦弱，似乎缺乏积极的进取精神，实则，这类人性格中有很坚韧的一面，他们认准的事情，就会默默而顽强地去做，绝不轻言放弃。

### ◎ 习惯倚靠着物体站立

他们不是靠着墙，就是靠着桌子，没有任何物体的时候，还会靠着别人。这类人比较好的一面是，为人坦白爽直，也容易接纳他人。不好的方面是，缺乏独立性，做事总喜欢走捷径。

身体语言往往比嘴巴更诚实，嘴巴经常有意识地撒谎，身体语言却是无意识地流露出真实状态。我们仔细观察一个人的站姿，就可以看出他是怎样一种人。

## 坐姿体现着一个人的内心状态

微表情关键词 坐在你对面的人，他在想什么？这可能是每个人都非常想了解的问题。其实很简单，要想知道他的内心状态，看看他放松时的坐姿就行了。坐姿不会说谎，它会告诉你当事人真实的心理状态。

你觉得怎样坐着最舒服？你的这个看似不经意的坐姿可能会“出卖”你，它会透露出你的性格特点和内心秘密等一些信息，下面让我们一起来看看。

### ◎ 正襟危坐的人

两腿并拢，整个脚掌着地。这类人为人真挚诚恳，襟怀坦荡，天生古道热肠。因此，虽然性格直爽，但不会激怒他人。他们的特点是，做事有条不紊，但比较容易较真儿，力求周密完美。并且，从不冒险行事，也缺乏足够的灵活性，难免给人留下拘泥于形式和呆板的印象。

### ◎ 翘着二郎腿的人

这种坐相显得很自然，说明此类人比较自信，懂得如何处理复杂的人际关系，也比较会享受生活。但是，如果一条腿勾着另一条腿，则说明此类人为人谨慎、矜持，没有足够的自信，做起事来经常犹豫不决，性格也显得比较复杂。不过，因为能掌握待人处事的分寸，也能得到他人的喜欢和好评。

### ◎ 脚尖并拢，脚跟分开

这类人做事太过认真，一丝不苟，常会显得犹豫不决。他们虽然知道这样做会耽误事，却往往不能改正。他们不太喜欢交际，总是独处，或跟最亲近的几个人交往。他们有很好的洞察力，能以最快的速度准确判断出陌生人的性格。但有时候，会过高评价自己的能力。

### ◎ 两脚并拢，脚尖抬起，脚跟着地

这类人谨慎小心，孤僻自闭，不敢融入人群，对人常持远观和防卫态度。这和他们天性异常敏感有关系，他们不能够承受一点点指责和议

论。周围人能感觉到他们的这一特点，因此常会避免和他们谈论一些问题。这会让他们产生一种被隔离的孤独感，增加他们的心理防卫。

### ◎ 双脚向前伸，脚踝部交叉

男性出现这种坐姿时，常会双手握拳放在膝盖上，或者紧紧抓住椅子扶手；女性则双手自然放在膝盖上，或将双手交叠。这类人通常喜欢发号施令，还有强烈的嫉妒心，总是想在各方面争第一，支配和控制他人。所以，他们可能很难相处。另外，此类人做事有点犹豫不决，尤其是在个人生活上，经常会害怕做不好，出现紧张、恐惧心理。同时，他们会防御别人，避免受到他人的支配和攻击。

### ◎ 双腿分开而坐

这类人胸怀坦荡，可能具有主管一切的偏好，有指挥者的气质或支配他人的性格。他们一般都很外向，无所畏惧，甚至有些不知天高地厚。如果是女性，则说明其缺乏生活经验，有些自以为是。

### ◎ 坐着时，腿脚不停抖动

这类人很自私，凡事从自己的利益出发，极少考虑别人，对人很苛刻，对自己却很纵容。没有什么人缘。但他们善于思考，经常能提出一些别人想不到的问题。

可能我们很难猜出对方内心所想，但如果做个有心人，认真观察陌生人的坐姿，在三五分钟内，即使你们没说话，也能将对方的兴趣了解个大概。这是一个很不错的公关策略。

## 手是表达信息的最好工具

微表情关键词 手，作为人体的重要组成部分，起着重要作用。举手投足之间，往往传递着一个人性格、情绪、心理等诸多的信息。想了解一个人，就必须多观察他的双手，通过细节，捕捉到他的心理信号。

在日常生活中，我们做很多事情都离不开自己的双手。不光是做一些事情，当我们有了情绪的时候，会本能地用手去表达。比如，翘起大拇指，表示夸奖或赞赏；招手表示喜欢或者再见；等等。另外，双手一些不自觉的习惯，也是人内在情感的自然流露，善于观察的人，就能从一些手的细节中，捕捉到他人的心理信号。

### ◎ 指尖轻敲桌面

当你对人说话的时候，他人做出这个动作，可能是他正陷入某种思维困境，或者在考虑解决问题的办法，抑或是还处于犹豫之中，不知道该不该做某个决定。这时候，你应该知趣地停下来，如果继续说下去，可能会引起对方的不耐烦，使事情变得糟糕。

### ◎ 抱紧双臂或双手叉腰

在交际场合中，突然用手抱住胳膊，身体向后仰，或者双手叉腰，身子前倾。这都表示对方对你的话持反对态度，甚至是你的话已经惹怒了他。前一种姿势，颇有点不以为然的意味，后一种姿势则代表攻击性，说明对方准备激烈地反驳你。

### ◎ 双手交叉放在脑后

这是一种很舒适的动作。行为入可能处于支配地位，以舒适的姿势来表现自己的从容、镇定及身份地位。比如，聚会时，部门头头可能会做出这样的动作，但是，当经理走进来后，他马上就会放下手，变得毕恭毕敬。

### ◎ 不停搓手

当一个人做出这样的动作时，说明他正处于一种紧张、焦虑、不安

的状态。尤其是十指交叉，来回上下搓动，则说明他的焦虑到了极点，如果再找不到十分好的办法，可能将面临情绪的大爆发。

### ◎ 用手摸嘴、鼻子或耳朵

这是人在说谎时，一些下意识的动作。有可能是他们在故意撒谎，也有可能是不想告诉别人某件事情。不管是哪种情况，如果看到有人在做这种小动作，就不要轻易相信他所说的话。

### ◎ 将拇指插入口袋

跟人交谈时，只将拇指放入口袋，其他四根手指露在衣服外面。这表示他们正处在不安的状态，大多是因为不自信，或者缺乏安全感导致的。这会让对方产生一种你不值得信任的感觉，因此，应尽量克制不要去做这样的动作。

### ◎ 用手指对人指指点点

这样的人，往往处于一种支配别人的状态。此类人，自高自大，而且性格暴躁。如果他们正在做这个动作，则说明对某件事情，或者某个人不满。这时候，千万不要去反驳，否则可能引发他们的暴脾气，惹出争吵。

### ◎ 用手捂嘴

说明当事人意识到自己某句话说的不合适，赶紧用手捂嘴，做出遮掩之势。这时候，若给他一些宽慰的话，一定能让他对你感激不已。

我们常说“十指连心”，手能表达人的心声，是不容怀疑的事实。我们要想了解一个人的内心，多观察他的手势就可以了。

## 双臂交叉抱于胸前的人防卫心强

微表情关键词 在生活中，不少人会做出双臂交叉抱于胸前的动作。这是一种表示防御、拒绝、否定的动作，尤其是在谈话时，若对方做出这样的动作，很可能处于防卫心理，所以，我们要先想办法削弱他的防卫心，才能使谈话顺利进行下去。

当遇到危险时，你的第一个动作会是什么？可能，大多数人会选择用胳膊抱住自己的身体。其实，这是人的一种本能自我保护。

在生活中，我们也常见到一些人做出双臂交叉抱于胸前的动作。这个动作是人的心理防御的外在表现。当我们身处陌生环境，或者陌生人中，或者对某个观点持排斥态度，经常会下意识地做出双臂交叉抱于胸前的动作。

它是我们为自己建立起的一道身体防线，潜意识里，阻止别人不要越过这条防线，给人一种防御、拒绝、否定的感觉。经常做出这个动作，说明此人的防卫心很强！

有人曾做过这样一个实验：将随机选出、互相之间并不认识的陌生人分为两组，各自围坐在一起。第一组的人，身体自然放松，坐在椅子上。第二组的人，都将双臂交叉紧紧抱在胸前。

结果发现，第一组的人很快互相热聊起来，实验结束后，他们之间变得跟朋友一样熟悉。第二组的人，则表现沉闷，没有人愿意主动和人攀谈，实验结束后，他们还是陌生人。

这个研究结果证明，将双臂抱于胸前，将给人一种孤傲、难以接近的感觉，别人会不敢接近你。同时，也使自己失去了诸多可贵的交际机会。

双臂交叉抱于胸前的人，基本上属于防卫心较强的类型，对谁都不能信任，不愿敞开心扉，将别人拒之门外，自然不会有太多的朋友。

我们应该怎样做？

交谈过程中，如果对方双臂一直抱于胸前，则表明他听不进你说的

任何话。

某公司召开一次研讨会，会上请著名的专家来发言。有不少人表示赞同他的观点，也有不少人提出反对意见。老板通过观察发现，提出反对意见的人，几乎在听的过程中做出同一个动作——双臂交叉抱于胸前。而表示支持的人，都将手臂自然地放在椅子上或自己的腿上，呈现一种接纳、开放的姿势。

所以，我们只要想办法让他放开紧抱着的双臂，就有可能降低他的防卫心理，让他接纳你的意见。

有几个比较简单的方法可以试一试：

第一，找一件小物品，比如一支笔、一张宣传彩页、一个记事本让他握着，他就不得不松开紧抱着的双臂了。

第二，找一把有扶手的椅子，这样他就可以把手放在扶手上。

第三，边说话，边用肢体语言配合。肢体语言有时候是可以传染的，这会让他不自觉地松开双臂，模仿你的动作。

第四，谈话过程中，可以偶尔看看他交叉在一起的胳膊。眼神儿会告诉他“我不喜欢你这个动作”，也会给他带来压力，自觉地把胳膊放下来。

双臂交叉抱于胸前，表示当事人防卫心很强，不会轻易让你走入他的内心世界。这时，不妨用几个小技巧，让他把胳膊放下来。只有先做出了身体开放的姿势，下一步他才会试着接纳你。

## 爱幻想的人总是双手托腮

微表情关键词 生活中压力无处不在，解压的方法之一就是幻想美好事物。人们在幻想时，喜欢做出双手托腮的动作，给自己一种精神和身体上的安慰。这个时候，千万不能打扰她，否则可能会让她不高兴。

相信大家一定都看过经典童话剧《白雪公主和七个小矮人》，剧中白雪公主经常双手托腮，入神地望着窗外，想象着自己的白马王子和一场浪漫的圣诞夜舞会。在动漫产业发达的日本，几乎在每部动画片中，在所有出现多愁善感、爱幻想的小女孩的场景中就会有双手托腮的可爱动作。这个动作出现频率之高，以至于已经成为设计的固定模式，双手托腮也已经成为爱幻想的妙龄少女的专属动作。

### ◎ 托腮幻想的样子

早上八点钟，英语早读时间，班主任王老师照例走进教室。环顾教室，一片朗朗的读书声，王老师露出满意的微笑。忽然她发现第一排最远处座位上小A同学的课本直立在桌子上，却看不到小A同学的脸。王老师轻轻走过去，拿掉小A同学的课本，轻轻地喊道：“小A，小A...”却不见小A同学的回答。只见小A同学双手托腮，面带微笑，沉醉于美好的想象中。

### ◎ 为什么爱幻想的人喜欢双手托腮

很多人都喜欢幻想，对于处于青春期的女孩来说，幻想的内容多半是未知的生活，美好的爱情，幻想成为电视剧里的女主角，和心爱的人在一起；对于即将或刚刚步入社会的青年来说，幻想成功的事业、和美的家庭。双手托腮，这一动作看似随意，实则是用自己的手代替了亲人、朋友或者是情人的手，来给予自己拥抱、呵护，弥补了自己当前无法体会到的感觉，给予自己在幻想过程中的一种身体和精神上的安慰。

在工作忙碌、生活充实的人身上，双手托腮去幻想的动作并不多见，只有可供幻想的时间，心有所想时，才会托腮沉浸在自己的思绪中。若你眼前的人，正用手托腮听你说话时，那就表示她觉得话题很无趣，你的谈话内容无法吸引她，她另有所想。而如果你的情人出现这样的举动，也许她正厌倦于沉闷的聊天，希望你给她一份其他的惊喜！

## ◎ 经常托腮幻想会偏离实际

一方面来说，若平日就习惯以手托腮的话，表示此人富于想象力，有自己的内心生活情怀；也可能是经常心不在焉，对现实生活感到空虚，期待新鲜的事物，梦想着在某处找到幸福。想抓住幸福的话，不能只是用手托着腮幻想而什么都不做。守株待兔便是这类人最佳的写照。

从另一个方面来看，这种人因为觉得日常生活了无新意，而习惯于生活在自己编织的世界中，偏离了现实，脑中净是罗曼蒂克的构思，与之交谈，往往会有一些意想不到的有趣话题出现。这种人就像一个爱撒娇的孩子一样，随时需要呵护，但太过于溺爱也不是好事。拿捏好尺度，适度地满足她的需求才是上策。而经常做出托腮动作的人，除了要自我注意这种行为是否是因内心空虚产生的反射动作外，也应尽量充实自己，减少内心的不安，试着通过心态的调整，改善表现在外的肢体动作。

## 双手叉腰的人充满了敌意

微表情关键词 人们在吵架或者搏斗的时候，总是将双手放在腰间，可以方便随时出击，这样的动作充满了敌意。在生活中，有人无意之间也会做出这样的动作，这会让对方感觉不舒服，要想跟他人交朋友，最好先将手放下来。

喜欢体育运动的朋友都知道，在某些重大的拳击比赛开始之前，举办方为给比赛造势，通常让拳手摆出一些具有挑衅性的姿势做宣传写真。于是我们会经常看到拳手双手叉腰，下巴微扬，一副目中无人、无所畏惧的样子。其实，如果我们留心观察的话，双手叉腰这种姿势不光在竞技场中，在普通生活中也很多。名作《故乡》中，鲁迅先生笔下的杨二嫂“薄嘴唇……两手搭在腰间”，刻画出了一位性格“尖酸刻薄”的女人形象。可见，双手叉腰并不能给人表达一种友善可亲的形象。

两手叉腰的动作会被不同的人在不同的场合下展示出来。例如，小孩子向父母辩解时，运动员等待比赛开始时，等等。当男人的领地被其他男性闯入时，他们也会用这样的姿势向入侵者发起无声的挑战。

在周末的周工作总结会上，同事小张和小王因为工作职责和工作进度问题产生了分歧，但幸好有同事及领导在，两人的争吵没有发展到特别激烈。下班后，小张去抽烟区放松紧张的神经，突然看到小王也在那里，双手叉腰，嘴里叼着一支香烟，于是一股怒火充斥了内心。这个场景下小张感觉到的是小王对工作中争吵的不服气，以及不依不饶，于是开始了新的争吵。

也许小王并没有咄咄逼人的意思，但这个姿势却把不友好的态度传递给了他人，以至于造成误会。

据国外科学家研究，两手叉腰的姿势会给人一种微妙的视觉和情感上的刺激。双手叉腰时，我们能够占据更大的空间，往外凸出的手肘形状也像是武器，给人一种震慑感觉，尤其是在双方已经有冲突意识的前提下，这种视觉上的刺激会更加明显，造成人心理上的防御情绪。

这个强势者的姿势通行于全世界，它给人的信号就是要随时准备发起攻击。于是在众多的美国西部牛仔电影中，这成为了牛仔们的一种经典姿势，决斗前的牛仔们必定是一手拿一把左轮手枪，一手叉腰。

这个姿势让人们感觉到的是来者不善，似乎当事人对已锁定目标志

在必得。在某种情况下，即使双方之间的交谈是随意而友好的，但是，双手叉腰的姿势肯定无法营造出完全放松的谈话氛围，除非他们能够放下叉在腰部的手臂。

所以，当和别人交谈时，一定要不做出双手叉腰的动作，这会让人感到威胁。即使是正在发生争执，也不要做这个动作，而是想办法心平气和地解决，否则只会让事情越来越糟糕。

## 双腿交叉是自信舒适的象征

微表情关键词 陌生人之间谈话，常会有拘束和戒备，所以，交谈动作大多时候是正襟危坐。朋友之间则要放松很多，交谈时，总会摆出让自己舒服的姿势，比如两腿交叉在一起。所以，当看到谈话对象做出这样的动作时，说明他已经把你当成了朋友。

某跨国公司H公司高档会议室里，小李与公司商务总监王总和H公司的刘总在沟通H公司产品国内代理权事宜。会谈进行得十分顺利，双方都比较放松，刘总更是站起来，沏了一杯茶后，身体斜倚在会议桌上，左腿放在右腿之前，呷起了茶水。再经过详细事宜商谈之后，双方愉快地签订了合作合同。

事后，王总自信地说：“其实会谈进行到一半我就能够预测到这个合同已经稳拿。”

小李很吃惊地说：“为什么，难道王总能够神机妙算？”

王总哈哈一笑，回答道：“小小的暗示就发生在你身边的每时每刻。你应该注意到了吧，H公司的刘总表现得是多么坦诚自然，没有特别多的客套拘束，说明他对我们的沟通也是相当满意的。”

小李：“您是说他会谈中间还有心情沏茶？”

王总：“这还不是主要的，你看他双腿交叉，一副悠然自得的样子，仿佛已经胜券在握，这已经说明问题了。”

小李：“双腿交叉也能说明问题？”

在几百万年前，人类尚未产生语言的时期，由于相互之间无法快速有效沟通，腿和脚就成为最有效的工具，遇到危险情况可以逃跑以应对猛兽、灾害等。在此时期，两腿交叉只能在放松自在时才能做，因为它使人体不稳且不利于反应。所以，一旦这种姿势出现就证明交往双方感觉彼此舒适、值得信赖。

一般来说，在拘束感比较强的场合，开始时人们多采用正式的坐姿，正襟危坐，因为此时心理上有一种无形的约束力在约束自己的行为，使自己的表现显得更正式。商务交流初始，出于礼貌考虑双方之间会彼此稍稍点头示意，这是一种防御性的姿势，从心理学上分析，其实这时候人的心理并不平静，也缺乏自信。

经过一系列语言及肢体的沟通了解，对谈话对象有更多的认知之后，人们开始逐步融入这个群体，随之身体会逐渐从正式的姿势转变为双腿交叉的随意姿势，互相之间可以询问初始不便公开的话题。这种亲昵态度表明他们逐渐变成了好朋友。有趣的是，这些双腿交叉站着的人经常显现出一种心情放松的样子，谈话也显得相当随意。

由此可以看出，在谈话环节上整个姿势的变化过程，其实是人们的心理变化过程所带动出来的肢体表现。人的心情由紧张到放松，身体也做出了由正式到随意的变化。

研究显示，缺乏自信的人们经常会使用正式的坐姿。感觉自信舒服、游刃有余的人经常会使用双腿交叉的姿势。故此，在信息沟通交流过程中，要想获得更多的有效信息，必须要让你的沟通对象感觉舒服自在，不应有心理上的负担。

## 不自觉地抖脚是内心紧张的表现

微表情关键词 遇到压力或危险的时候，人们会感觉紧张，这是一种正常的心理反应。人在紧张的时候，往往会不自觉地抖动双脚，或者做其他小动作，这会妨碍其表达自己真实的想法。

每个人都会有感觉紧张的时候。尤其是身处陌生环境，处理没有把握的事情，产生对外界无法预知的担忧感和无法掌控感，因而在心理上会产生一种紧张的情绪。

通常为了稳定紧张的情绪，人们做出一些细微的小动作。比如握紧拳头，紧咬嘴唇，或者不自觉抖动双脚。只要认真观察，就很容易捕捉到。

小飞第一次和相亲对象约会。开始的时候，两人都没话说，显得稍微有点紧张。桌子下面，他们的脚都在不自觉地抖动着。

“你喝水吗？”为了打破僵局，小飞主动起身给女孩儿倒水，却不小心打翻了水杯。

“对不起，对不起……”

“没关系……”女孩儿也帮忙收拾桌子，气氛一下子活跃起来了。

随着两人聊得越来越多，他们的双腿都换了一个舒服的姿势，脚也不再使劲儿抖动了。

实际上在生活中，你只要仔细观察就会发现，人们都会或多或少地产生紧张感。比如，在会议上的发言者，考场中的学生，初入职场的毕业生，等等。

他们都有一个相同的动作——抖动双脚。

从神经解剖学的角度分析，如果我们产生紧张情绪，大脑皮层会通过中枢神经传送一些命令给肢体，肢体会无意识地做出抖动双脚的动作，来缓解神经上的紧张情绪。类似的动作还有握拳、咬嘴唇、吸烟等。

所以，如果与人交谈时，无论他的脸部是多么镇定从容，只要对方不停地抖动双脚，就说明他的神经紧张程度一定很高。那么，我们应该注意，是什么让他如此紧张。

如果对方不停抖动双脚，产生紧张情绪，那我们一定要注意了。这

可能是被你问到了敏感话题，他不想回答；或者，对自己所说的话感到不自信；又或者，他根本就是在说谎！

如果是第一种情况，那你就要及时反思，是不是问题涉及到了人家的隐私？接下来要及时调整话题，不能继续纠缠下去，最好装作不在意的样子，换个话题聊。

如果你说的话占据引导地位，而且所说的是事实，对方听到之后，不自觉抖动双脚。这可能是他心虚的表现。要大胆推测一下，对方的紧张情绪从何而来？也有可能，他接下来会说谎，这时，要多追问几个问题，才能真正看清他的内心世界。

例如，小张和小李在聊天。小张：“这个月的奖金可真不少啊。我拿到了整整2000元。你呢？”小李：“啊？是吗？我……我也跟你一样。”同时，双脚不自然地出现了抖动。其实，小李拿了3000元，而且据他所知，同事们的奖金基本都是3000元。

原来，他怕打击小张，不敢说出实情。而善意的谎言，也让他很紧张，所以出现了抖脚。小张其实发现了他这个动作，但为了避免尴尬，巧妙地转移了话题。小李轻松了很多，脚部不再抖动。

总之，在与人相处中，要想更好地了解一个人，就要多一些认真和细致的观察，通过一个人的小动作，来看出其广阔的内心世界，通过其内心的想法才能真正了解一个人的性格特点，从而为我们自己的生活争取到更多的优势地位。

## 第十章 透视行为心理，掌控人生全局

人类就好像大自然中的树木，每一棵树都有各自的特点，但是，总存在一些共同之处。通过权威的行为心理知识分析人性的自我，不仅能够帮助你更加了解自己，而且能够让你掌握人性共同之处，从而易于了解他人，以便于站在他人的角度上，直视对方心底的秘密。

## 发掘一个人行为背后所隐藏的意义

微表情关键词 观察身边的人，你可以发现他们一举手一投足之间，都有着自己独特的规律和含义，掌握了这些规律的判断方法，也就是行为心理学，你才能了解他人心中隐藏的真正想法。

行为哲学认为：人类的行为，源自于人类意识的指导，也就是说，行为与心理，其实有着极其密切的联系。基于这一点，美国的心理学家华生在20世纪初创立了行为心理学，它建立在心理学的基础上，但避免了普通心理学中专门研究意识的缺陷，专注于通过行为来研究人类的心理活动。也正是因为这种独特性，行为心理学成了如今最为权威而热门的心理学科。

从本质上来说，行为心理学是通过人类的动作行为，来发掘判断出他的心理活动，也就是发掘行为背后隐藏意义的最基础实用的方法。

为什么说行为心理学是最基础实用的方法呢？我们看了下面的事件，就可以清楚地了解了。

美国联邦调查局的密探捉住了一名潜伏多年的高级间谍，为了从他口中挖出更高层的间谍名单，探员们对他进行了高强度的审讯。

一开始，这名间谍还表现出了配合的态度，交了很多无足轻重的情报，但是，一被问及间谍的高层领导，他就立刻三缄其口，避而不谈。

探员们用了很多办法，也没能撬开他的嘴巴。最终，一位经验丰富的老探员接手了这个案子，拿着可能是间谍高层领导的嫌疑人名单走进了审讯室。

“我知道你为什么不说。”老探员笑着在间谍面前坐了下来，“以你现在的情况，很有可能会被引渡回国，你一定在等着这一天吧？”

间谍抬起头来，看了他一眼，然后低下头去，无论老探员说什么，都没有任何反应。

老探员并没有气馁，反而微微地笑了：“你口风很紧，这一点我很欣赏，不过，这样的做法在这里可不明智。因为我们已经有了确切的情报，下面的这些人，很快就会被请到这儿来跟你见面了。我相信你见过他们中的几位，让我来说说他们的名字吧。奎因·格林，尼克尔·卡尔林斯，史考克·汉克斯……”

每说一个名字，老探员都会略微停顿一秒，观察间谍的反应。虽然间谍的面色一直保持不变，但是，在听到“鲁尼·史密斯”这个名字时，他放在桌上的食指反射性地轻弹了一下。

这一微小的动作被老探员捕捉到了，他很快肯定：鲁尼·史密斯就是那名间谍的上线。果然，在对史密斯进行了一段时间的强化监控之后，联邦调查局找到了他的犯罪证据，依法逮捕了他。

与他人沟通时，我们可以通过语言、态度等来推断出他心中的想法，但是，如果谈话的对方根本不抱合作态度呢？他可能不回答你的问题，甚至连一丁点儿表情都不给你，这个时候，你是否就对判断他的心理束手无策了？

像这样的情况，我们需要用到的，就是行为心理学的知识。

人们在遭受到外界的刺激时，机体为了适应环境，会有着各种各样独特的反应，例如肌肉的收缩、腺体的分泌、肢体的运动等，这些独特的反应，就是我们口中所说的行为，也是行为心理学要研究的对象。基于心理学中的巴甫洛夫条件作用，外界环境的刺激与人体本身的无刺激是可以进行配对的，外界的刺激，能够引起原先无条件刺激时才能引发的机体反应，形成初级条件反应，而再次发生类似的刺激性事件，或者是被他人用言语的形式，起到相应的刺激作用时，机体就会产生相应的无意识的反应。

也就是说，人们所产生的无意识行为，都可以还原为一个个的条件反射，而这些反射，代表的就是人们心中真正的想法。只要能掌握行为心理，那么他人秘而不宣的小心思，也会被你尽收眼底。

老牛与老许是多年的生意合作伙伴，最近，有一单大生意找上了老牛，他的第一想法，就是和老许商量商量。

可是最近有许多风言风语传到了老牛的耳朵里，说老许已经找到了新的合作伙伴，投资方向转向了海外。

究竟该不该告诉老许这个项目呢？老牛左右为难，他借喝茶的名义将老许约了出来，打算探探他的口风。

闲聊间，老牛多次旁敲侧击地提及此事，但是老许浸淫商场多年，又怎么会如此轻易透露出自己的想法？磨了良久，老牛都没有收获。

心中有些烦躁的老牛随手将自己的茶杯放在老许茶杯旁边，挨得非常近。在平时这种情况很常见，老许也并不以为忤，可是这次，老许却轻轻皱了皱眉头，不动声色地将自己的茶杯拿起来，端在唇边喝了一口。

这个细微的动作被老牛发现，他心里一个咯噔，本想要出口的话又吞了回去。

果然，经过老牛一段时间的观望，老许竟然真的转移了投资方向，逐渐偏离了二人合作的轨道。

作为商场上的老将，老许在言语上能做到滴水不漏，但是他的小动作，还是出卖了他内心对老牛的疏远感。而老牛如果不是对行为心理有点研究，发觉了老许这个动作背后的隐藏意义，恐怕还会像从前一样对

待老许，那样他不仅是被多年的合作伙伴背叛，很有可能连那单大生意，都会遭受莫名的危机。

由此可见，在生活中发掘他人小动作背后的隐藏意义有多么的重要。我们平日里研读心理学书籍，多是为了判断对方的心理活动，好在“知己知彼”的情况下，做到“百战百胜”。而学习心理学的过程，就像是盖楼房一般，楼房建得多高，在于地基打得有多好。诸如冷读术、攻心术大多讲的是技巧、方法，而行为心理学所讲述的，是判断的根源。如果无法很好地判断出对方的心理，那么技巧掌握得再多也事倍功半；如果可以正确掌控对方心理，那么所有的技巧使用起来，都会事半功倍。

## 发现潜藏在内心深处的未知的自己

微表情关键词 我们可以欺瞒自己的内心，但是我们的行为却是由心而生，无法完全遵循外在的意识。因此，通过行为心理学来认识自己，深入了解自己，比其他的办法更为有效，也更为直接。

俗话说：想要了解他人，就得先了解自己，一个人如果连自己都不了解，那么空谈了解他人，也不过是纸上谈兵，虚有其表而已。

希腊有句名言是这么说的：这个世界上最困难的事情，就是认识自己。认识自己，不仅仅是知道自己的喜好、性格、脾气等，在我们每一个人的心里，都有一个潜藏的、未知的自己，我们平时说话做事，都受到这个潜在的自己的影响。有时候，明明是一个很开朗的人，却突然会避开社会，将自己关在屋子里几天不跟任何人说话；有时候，明明是一个很坚强的人，却会忽然忍不住流眼泪，甚至在众人面前号啕大哭；有时候，明明是一个很软弱的人，却在危难当头临危不惧，做出了英雄般的举动.....

像上述的情况，我们普遍会认为是因为自己压力过大，“失态”所致，但实际上，一个人所做出的任何行为，都与自己内心深处有着紧密的关联。不信？让我们看一看下面的案例：

乔治是一家上市公司的股东兼经理，他自认为在所有股东里，自己算是最慷慨的一个，不论是分红还是奖励，他从不亏待自己的手下。

但是让乔治恼火的是：在最近的领导人影响力调查里，自己赫然登上了“最抠门领导”的榜首。

怒气冲冲的乔治回到办公室，跟秘书抱怨了一通，接着打发秘书去给自己买杯咖啡。在秘书出去之后，他随手拿起她桌上的巧克力拆开包装咬了一口。

然而，做出这个动作的乔治马上就后悔了，因为他看到了巧克力盒下面压着的一张纸条：“亲爱的，这是我送你的情人节礼物.....”

把别人的情人节礼物吃掉了，这可如何是好？乔治有些慌乱，但是很快冷静了下来，一会儿等秘书回来，跟她道个歉，赔她两盒巧克力就是了。

可这并不是几盒巧克力的问题，是她男朋友的一片心意啊！乔治的内心中，有一个名叫良知的声音在抗议着。

想来想去，乔治的心中忽然灵光一闪。他看了看仍然拿在自己手中的半截巧克力，再想一想自己从前的行为举止，似乎对自己为什么会当选“最抠门领导”产生了一丝明悟。

自己好像常常让秘书去买咖啡、红茶、口香糖等东西，但是却从来没有给她计算过这种“小钱”；而且，一般自己饿了，或是渴了，看见谁的办公桌上有吃的喝的，随手就会拿走。

在以前的乔治看来，自己每年多给他们发十几万美元的奖金，这些小事应该没人在意，可现实的情况却表明.....

或许真是应该改一改这毛病了。乔治如是想道。

出身于豪门的乔治从来都是衣来伸手、饭来张口，小时候，所有人都是拿着各种各样的好东西进献到他的面前，任他挑选。长大之后，他虽然成了成功的经理人，但是小时候所养成的“小皇帝”本质还深深印刻在他的行为中，如果没有意识到自己的这一点，那么乔治就算付出再多的努力，也无法得到手下真心的信服。

透过行为，我们可以发掘他人心中隐藏的秘密。同样，透过行为，我们也可以发掘出自己心中，连自己都无法察觉到另一个“自己”。

阿苏是一位在外企工作的白领，他年薪数十万，在同行之中也算是佼佼者，可是，阿苏有一个难以启齿的毛病，就是他总是屡屡控制不住自己去偷别人的钱包，哪怕是钱包里只装了十几块钱，他也会从偷窃的过程中产生一种快感。

这样的情况越来越严重，阿苏不得不求助于心理医生，希望能帮自己解决这个难题。

在心理医生的帮助下，阿苏努力地对小时候发生的相关事情加以回忆，终于回想起自己八岁那年曾发生过的一件事：

那时候正是过年，小孩子们都喜欢去买鞭炮来放，但是由于阿苏家里父亲刚刚破产，所以他只能眼巴巴地看着别人玩。可是，有一个邻居家的小孩拿着自己的鞭炮在阿苏面前炫耀，说他是“穷鬼”，不服气的阿苏偷偷跑回家去，拿了母亲的钱包，买了许多鞭炮，放得尽兴而归。

回到家里，母亲知道了这件事，并没有训斥阿苏，但是父亲回来了之后，二人大吵了一架。

过了没多久，父亲就和母亲离婚了，虽然在离婚这件事中，阿苏所犯的错误只有很小的影响，但是在儿时阿苏的潜意识里，他父母的离婚，正是由于他拿了母亲钱包而造成的。也就是因为这一点，阿苏才患上了强迫症，通过一次次偷别人的钱包，来弥补自己心中的遗憾。

明白了这一点之后，阿苏努力克服了心理障碍，戒掉了偷窃的恶习。

如果不是偷窃行为的发生，阿苏可能永远都不知道，在自己心里，还有如此弱小、无助、愧疚的另一个自己。而正是因为他认识到了这个“自己”，才能变得更成熟、更强大。

所以说，掌握行为心理学，第一步的目的不是要研究他人的心理，而是要认清自己，了解自己。拉丁美洲有位智者说得好：当你真正认清了自己，对自己诚实的时候，这个世界上再没有人能够欺骗得了你。

而行为心理学，无疑是了解自己的最好的途径。因为行为多数来源

自潜意识，而潜意识所代表的，正是我们内心深处的那个未知的“自己”。

## 分析他人个性，预见其未来的行为

微表情关键词 想要掌控他人，就要掌控他人的性格、个性，并且能够预见他未来的动作。我们无法做别人肚子上的蛔虫，但是运用行为心理学，想要达到以上的目标，还是非常容易的。

在华盛顿的一条金融街上，一位负责巡查的警探在一家银行的门口注意到了一名头戴围巾的妇女。

那名妇女看起来与普通人毫无二致，但是她先是站在银行门口，左顾右盼了一阵，接着放开了脚步，向银行边停着的运钞车走去。

警探一开始以为她是在等人，但在她走向运钞车时，他的警惕心立刻提了起来。这家银行在金融街每天的金额交易都十分巨大，经常会发生一些持枪抢劫的事情。

警探躲进了临街的一家商铺里，装作是观看商品的样子，近距离地观察那名妇女的行动。

近距离观察中，警探发现那名妇女没有普通妇女的温和柔弱，她紧绷的嘴角和蹙起的眉头，显示出一种极为冷冽的气质。并且，她也不像其他的路人那样急着赶路，而是慢吞吞地走着，眼神中不时流露出紧张和兴奋的情绪。

警探几乎完全可以肯定，这名妇女的目标，就在她面前没多远的运钞车上。他从店铺里出来，趁那名妇女不注意，悄悄接近她。就在这时，那名妇女戴上手套，从大衣里取出准备好的手枪……

一旁潜伏的警探一个猛子扑了上去，在一切还没有发生时，将这起抢劫案扼杀在了摇篮里。

这并不是电影里的情节，而是在美国真实发生的一起案件。那名妇女是恐怖组织的一分子，专门从事抢劫银行运钞车的活动。试想一下，如果不是警探在她还没有开始行动前，就发觉了她的异样，掌控了她的心理动态，那么那名妇女的这一次抢劫行为，极有可能成功，或是造成惨重的人员伤亡。

我们平时运用心理学，多是为了判断出他人的心理活动，从而更好地掌控事件的进展，或是谈话的全局。而运用行为心理学，不仅可以起到相同的作用，更可以通过行为分析出对方的性格、习惯，对他未来的行为、判断做出推断，从而达到“未卜先知”的效果。

小聂是房产公司首屈一指的销售人员，再难缠的客户，落到他手里，也会变得服服帖帖，这让其他人非常羡慕，纷纷向他讨教“对付”客户的关键。

架不住众人的“糖衣炮弹”，小聂“招供”了自己搞定客户的办法：“其实也很简单，当一位客户走进来，从他的动作、神态，就可以看出他是个什么样的人，他想买什么样的房子，然后再根据这一点，投其所好就可以了。”

“怎么可能这么容易？”同事们纷纷表示不信。这时候，正好有一位中年女性客户进门，小聂向众人示意，迎上前去。

“您好，有什么可以帮到您的吗？”小聂礼貌地打着招呼。

“我有一处房子想要卖。”那名中年妇女眉头紧皱，一副明显不信任小聂的样子。看见小聂请她坐下的动作，她从包里掏出纸巾擦了擦椅子，才斜坐了下来。

“那请问您的房子在什么地段，想要卖到什么价钱呢？”小聂露出最温和的微笑，和最专业的态度，可是这一招仍然没能让那名中年妇女放下心防。

经过了一段时间的交涉，那名中年妇女总算是舒展开了眉头，但临走时，却抱紧自己的手提包，斜着眼跟小聂说道：“虽然登记了，但回头我还是会去别家看看的，你们别想坑我！”

“这点您可以放心。”小聂仍然彬彬有礼，“您在任何房产公司登记都是一样的，我们不会收取您任何费用，不过，我们公司有最多的客源，服务过程也完全透明化，无论您有什么样的问题，我都可以帮您解决。”

“哼，但愿吧。”中年妇女冷哼了一声，转身走了出去。

她一走，小聂的同事们就围了上来，七嘴八舌地讨论起来：

“这大妈也太难伺候了……”

“是啊，一看就知道不是诚心想卖房……”

“这种客户肯定没戏了！”

“错。”小聂摆摆手，否定了同事们的看法，“正好相反，她真的是想要卖房，并且她过些时候，一定会再打电话来。”

“不可能吧？”同事们纷纷侧目，觉得不可思议。

“从她进门时就皱着眉头，还用纸巾擦椅子的动作就可以看出来，她平时是一个比较自闭，疑心很重，敏感并且还有洁癖的人。像这样的人，如果没什么事的话，不愿意与陌生人交流，而她今天之所以过来，一定是急着用钱，或是什么别的原因，所以在短时间内想要把房子出售出去。”

“另外，从她总是抱着自己的提包的动作也可以看出来，她对所有人都有着强烈的防备心理，但同时，又强烈期待着能够获取来自于他人的帮助。为她服务的人态度只要有一点差错，就会让她觉得受到蒙骗和伤害。这样的客户虽然不好对付，但在成交过程中只要做到干净利落，不拖泥带水，相对于那些真正难缠的客户，还是很好签单的。”

“原来是这样。”众同事们纷纷点头。果然，没过两个小时，那名客户的电话打了过来，催促小聂带人去看她的房子。

从皱眉头、擦椅子、抱紧提包这几个动作，小聂就分析出了那名中年女客户的心理活动和性格特征，能有这样的结果，与他平时钻研行为心理学分不开。如果换作普通的销售人员，从语言态度上分析那名中年妇女的表现，绝对会认为她不是诚心想卖房，从而冷淡对待，不用说，那名性格敏感的客户会在第一时间内跑掉。

由此可见，从行为上分析他人的个性，才是最稳妥、最可靠的办法，当你了解了他人的性格之后，就能够推断出他未来可能的行为，从

而可以为自己的应对增添一份筹码，让自己处事更加圆滑，无懈可击。

## 心理学家教你做人际关系的大赢家

微表情关键词 掌握行为心理学知识，你就会变成心理学家那样的“窥心者”，他人的一举手一投足所代表的意义，都逃不过你的眼睛。从此以后，所有人在你眼中，就是“透明人”，而你在人际圈中，也更能体会到如鱼得水的美妙感觉。

小娟是办公室里八面玲珑的“开心果”、“知心姐姐”，她似乎天生就有着看透别人心思的眼睛，哪一位同事遭到打击，哪一位领导心情不爽，甚至是身边有人接下来想要做什么，她都能先一步猜到，给予别人最适当的帮助，这让办公室的人都非常喜欢她。

新人小高刚来公司，总是做错事，会错意，因而对于小娟的这一点十分钦佩。找了个机会，小高诚心诚意地向小娟请教秘诀。

“其实也没什么秘诀。”小娟谦虚地笑笑，“我之所以能够取得大家的好感，完全是因为我能够从行为上判断大家的心思而已。”

“比如说，”小娟指了指刚从外面走进来的主任，悄悄地吐了吐舌头，“你看，王主任走得满头大汗，眉头紧皱着，嘴角还朝下撇，这代表着他心情很不好，可能是在外面受了客户的气，也有可能是因为堵车而耽误了重要的事。总之，现在如果有问题，千万不要去找他报告，不然只会碰一鼻子的灰。”

“原来如此。”小高心悦诚服地点着头，“娟姐，你观察真是细致。”

一旁埋头工作的小陈瞪着布满血丝的眼睛，紧盯着电脑屏幕，忽然又烦躁地抓了抓头发，打了个哈欠，站起身来向正在聊天的二人走来。

“娟姐……”

小陈还没说明来意，小娟就从桌子上拿起一袋咖啡递了过去：“给你，下次别这么拼命加班了，总是熬夜对身体不好。”

“还是你了解我。”小陈嘿嘿一笑，转身拿起杯子去冲咖啡。

“娟姐，你太牛了。”看着这一幕，小高向着小娟竖起了大拇指。

小娟能够猜透他人的心思，除了靠观察细致之外，更重要的，就是她所掌握的行为心理学知识。如今社会，到处都是不可见的陷阱与骗局，每个人都将自己的心禁锢起来，从不轻易跟他人说真话，也正是因为如此，人与人之间的真心交流越来越少，绝大多数人都会有“知己难求”的感慨。

在这样的社会环境下，如果有人能够准确地判断出他人的心理，化解对方潜意识里的排斥与防备，那么绝对能够在短时间内取得对方的好感，甚至于赢得对方的信任。

试想一下，如果一个人能够做到这一点，那么他还会有人际关系上的难题吗？无论是难缠的客户，严厉的领导，还是疑神疑鬼、喋喋不休

的爱人，都可以通过他们的行为，来判断出他们内心真正的想法，从而完美控制与他们之间的人际交往，做到无往而不利，“无人而不克”。

另外，掌握行为心理学，不仅可以通过行为分析出他人的情绪变化，从而从容面对，做出最好的决断，更能够让你在人脉圈中轻松享有“心理专家”的美誉。试问，一位能够随时为朋友出谋划策，解决难题的智囊军师，会有哪个人不欢迎呢？

美国著名的FBI探员纳瓦罗就是这样一个人。

从FBI退休之后，纳瓦罗成为许多大公司的心理顾问。有一次，他作为英国方的顾问，应邀去参加英法两国两家船舶公司的谈判。

英国的代表显然没有将这位大名鼎鼎的前FBI探员放在眼里，在见到纳瓦罗之后，他交代道：“一会儿进入谈判室，我们会先听对方的陈述，然后我们再进行陈述，你可以在旁边看着……”

“你们雇我来，可不是让我在旁边看着的。”纳瓦罗摇了摇头，“我需要和你们一起商讨合同的细节问题。”

“不行，那样耗费的时间太长了。”还不信任他的英国代表立刻否定了他的话。

“如果你想让双方达成协议的话，那么我提的反对意见你最好重视。”纳瓦罗着重强调，“在会上，我会注意观察，看哪些条款是对方可以接受的，哪些是他们不愿意接受的。总之，我会尽量去解决那些可能出现的问题。”

会谈按照纳瓦罗希望的方式开始了，在双方研读合同内容的同时，纳瓦罗不断地向英方首席谈判代表递小纸条，说明哪些条款会有问题。对面的法方代表十分奇怪，为什么英国的代表总能抓住他们最在意的利益点不放呢？

会议之后，英国代表对纳瓦罗的印象大为改观，他好奇地问道：“我也一直在钻研这些条款，但是为什么你就能看出来他们在乎哪些呢？”

“我只是一直在观察他们的动作罢了。”纳瓦罗微微一笑，“每当他们遇到特别在乎的条款时，嘴角都会不由自主地抿一下，这个小动作，恐怕连他们自己都没有意识到吧。”

就这样，纳瓦罗帮助英方拒绝了许多价格不菲的“修订提议”，节省了至少几百万美元，而英方的首席代表，从此也对纳瓦罗心悦诚服，成了他的“信徒”之一。

人们常说，君子之交淡如水，但又说，人情世故要勤于走动。这也就是说：淡如水的朋友固然是好，但那种能够时刻帮得上忙，让人觉得很牢靠的朋友，才是现代人最欢迎，也是最需要的。也正是因为如此，如果我们能够像纳瓦罗那样，通过行为举止猜透人心，辨析人性，那么不仅能够让自己在生活中一帆风顺，也能够让周围的朋友越来越依赖，越来越信服你，让你成为朋友圈中的聚光点。

## 由行为可以窥探出对方的心理真相

微表情关键词 心理学家弗洛伊德曾说过：“任何一个感官健全的人，最终都会相信没有人能守得住秘密。如果他的双唇紧闭，而他的指尖会说话，甚至他身上的每个毛孔都会背叛他。”我们的语言也许可以骗人，但是行为，却无法说谎。

小时候看福尔摩斯侦探集，对里面“料事如神”的福尔摩斯崇拜到了极点。而接触了行为心理学之后，我才恍然大悟：很多时候，福尔摩斯经常通过观察他人的行为来判断其是否说谎，是否有所隐瞒，而他的这种判断，事实证明，往往都是正确的，而这种直觉的判断与行为心理学的理论研究是一致的。

《沉默的羔羊》、《不死潜龙》、《勇闯夺命岛》、《特工佳丽》、《虎胆龙威》……这一个个熟悉的电影名字，将我们引入一场场正义与邪恶、激情澎湃的战斗中，与此同时，FBI这个沉甸甸的名字也进驻大多数国民的心里。

FBI的全称是Federal Bureau of Investigation，全名美国联邦调查局，是美国最重要的情报机构。每一个出身FBI的探员，都是美国警界首屈一指的拔尖者。经过层层选拔，和为期三个月的全封闭式严酷训练，才能够真正取得做FBI探员的资格，而在FBI学员的训练过程中，最关键，也是最重要的一课，就是学习行为心理学。

为什么连FBI的探员们都要学习行为心理学呢？

天天与恐怖分子、高智商犯罪人群打交道，FBI探员们需要在第一时间，判断出对方是否在对自已说谎，甚至是对方在想什么。但是，很多犯罪分子都是说谎的高手，单从语言上来判断，很有可能会与真相失之交臂，因此，FBI探员们，大都依靠判断行为，来掌控嫌疑人的心理活动。

在FBI工作20余年的资深探员纳瓦罗在一次追捕持枪逃犯的过程中，与同事一起来到逃犯的母亲家进行调查。

二人进入了这位老妇人的家里，在出示了证件之后，开始了例行询问。当纳瓦罗问到“您儿子在家吗”这个问题时，他注意到那位老妇人将手放在了颈窝上，然后才回答：“不，他不在。”

又问了几个问题，纳瓦罗再次问道：“那您儿子会不会趁您外出时偷偷潜入您的房子

呢？”在回答这个问题时，老妇人又将手放在颈窝上，然后说：“不，应该不会。”

纳瓦罗并不动声色，继续问着问题，直到将要离开时，才强调性地问道：“那么，我可以总结我的记录了，您儿子确实不在这间屋子里是吗？”

这一次，那位老妇人仍然把手放在颈窝上，然后点了点头。

纳瓦罗几乎可以完全肯定，这个女人在说谎，而他的儿子就藏在她家里。果然，在申请了调查令之后，他们在一堆盒子下面的密室里找到了那个逃犯。

在这个真实的案件中，纳瓦罗所用到的，正是行为心理学的知识。人们在对他入所说或所做的事情产生消极反应时，比如说撒谎，就会不自觉地进行类似于抚摸颈部、鼻子这一类对自己的安慰行为，从而掩饰或是消除心里的不自在。那位老妇人，正是由于表现出这种行为，才被经验丰富的纳瓦罗一眼看破。

浸染在这五光十色的社会中，说谎已经成了大多数人的家常便饭。单单想要从一个人的话语来判断出他是否在说真话，无疑是难之又难。特别是对于那些凶残又狡猾的罪犯来说，他们在说谎时可以面不改色，在狡辩时可以冷静自若，所以，从行为判断出他们内心的想法，是唯一能够让他们俯首认罪途径。

坐在桌子那一头的嫌犯小心翼翼地回答着FBI探员的问题，他的言辞非常恳切，也有充分的证据证明自己在案发当时不在场。可是，FBI探员还是不依不饶地对他进行询问。

“假如让你去杀一个人，你会用枪吗？”

嫌犯耸了耸肩，摇摇头，一副很无奈的表情。

“那么，假如让你去杀一个人，你会用刀吗？”

嫌犯做出同样的动作，摇了摇头。

“假如你去杀一个人，会用铁锤吗？”

“不。”嫌犯依旧摇头。

“假如让你去杀一个人，你会用碎冰锥吗？”

在听到这个问题时，嫌犯稍稍露出了一点不一样的情绪，他的眼皮明显地耸拉了下来，似乎想要掩盖什么，但是这动作转瞬即逝。

可是，心细如发的FBI探员注意到了这一点，这个嫌犯因此成为了案件的第一嫌疑人。果然，在进一步的调查后，他就是杀了被害人的杀人凶手。

一次只需要0.2~0.4秒的眨眼，FBI探员就发现了那名嫌犯的破绽。在听到了自己曾用过的作案工具碎冰锥时，嫌犯所产生的异常的身体反应，正是FBI侦破这起案件的切入点。正是因为具备对动作行为的敏感性，FBI才能像普通人眼中的超人一般，一眼看破他人的心理变化。

可以说，行为心理学作为FBI辨人识人的终极秘技，是毫不夸张的。就连FBI的高级探员都说过：“在实际办案过程中，可以从对方外在的身体语言中读懂他们的内心世界，这非常有益于我们破获疑难案件。因此，我们会把如何通过身体语言来破解内在信息作为FBI重点培训的教程。”

在经过了系统的行为心理学培训之后，FBI探员在面对嫌疑人时，会将他每一个细微的动作都“扫描”进大脑，精确地分析其内在的含义，也正是因为掌握了这一秘技，FBI才能够屡屡抓住细节，破获奇案，成为我们身边现实存在的“传奇”！

## 通过潜意识，帮助你了解他人心底秘密

微表情关键词 著名作家海明威在他的作品《午后之死》中，把文学创作比作是冰山，而实际上，人们的意识也与冰山十分相似。所以说，通过行为心理学掌控他人95%的潜意识，比费尽心思掌控仅仅5%的显意识要有用得多。

看过《泰坦尼克号》的人，都对影片中游轮撞冰山的那一幕不陌生。当游轮紧急转向，只为了避开前面那尚不及游轮十分之一大小的冰山时，相信有不少人的心都提到了嗓子眼里。但是，有多少人想过这个问题呢？为什么看到那么小的冰山，船上的所有人都惊慌失措，爱德华船长命令紧急转弯，而又是为什么，那样体积的冰山，就可以让当时素有世界上最大、最先进的“永不沉没”的泰坦尼克号拦腰横断？

在影片中，有一个细节回答了这个问题。当轮船的船体在海水中前进时，一团巨大的黑影，与船身发生了剧烈的摩擦，撞破了船身隐没在海水下的部分，让汹涌的海水冲进了机舱。

那团巨大的黑影，就是那座冰山隐藏在海底的部分，同时，也引申出我们要讲的心理学理论——冰山效应。

冰山效应，又被称为是冰山理论，是著名的心理学家弗洛伊德提出的。他认为：人的人格，就像是漂浮在海面上的冰山一样，显露在海面外的，仅仅是冰山一角，即属于显意识的层面；而大部分没有表露的层面，属于潜意识，潜意识在某种程度上，决定着人们的发展和行为。

潜意识指的是埋藏在显意识下的一股神秘力量，又被称作是右脑意识或是宇宙意识，在平时的生活中，也被我们称之为“潜力”，是人体中存在却未被开发出的能力。

维也纳大学的康士坦丁博士曾在自己的报告中估算过：人类的脑神经细胞大约有1500亿个，每一个脑细胞与其他的脑细胞相互联络，在大脑中组成神经元，开启“信息电路”。然而，人类至少有95%以上的神经元还处于未被开发状态，即使是爱因斯坦这样的科学巨匠，也只不过运用了他们潜意识部分的2%而已。

由此可见，潜意识对于人们的影响是多么的巨大。我们无法掌控自己的潜意识，但是我们的行为、动作、表情与态度却处处受它影响。因此，如果能够了解他人的潜意识，那么对于我们在不知不觉中接近他人，取得他人的信任，会有意义非凡的帮助。

通过语言、外在所表现出的，是人们能够掌控的显意识，而潜意识只能通过对无意识行为的观察揣摩得出。因此，能够最快速最稳妥地了解他人潜意识的方法，就是这本书要讲的行为心理学。

从国外名牌大学毕业的玫红，通过朋友介绍，去一家大公司应聘。

面试官是一位看起来十分精明干练的白领女性，从礼仪到言语，都十分具有大公司中层领导的专业风范。面试官客气地请玫红坐下，看过玫红的简历，向玫红提了一些专业性的问题，并询问了玫红对公司的看法。

两个人之间的对话进行得一板一眼，但是细心的玫红却发现：面试官总是有意无意地去看自己的手表，并且双脚也总是向大门的方向倾斜。

例行的询问进行完毕之后，接下来是玫红自我发挥的部分，可是这时候，早已经过了公司的下班时间。玫红看了看表，做出了一个让面试官诧异的决定：“张经理，今天都已经这么晚了，要不我们边走边说如何？去停车场的这段时间，正好也够我做自我介绍的了。”

“呃……也好。”虽然有些惊奇，但张经理微微皱起的眉头却舒展了开来。

一路上，玫红言简意赅地做了自我介绍，由于时间的关系并不完善，但是张经理对她的态度，却由一开始的公事公办，变得十分和缓，甚至还体现出一丝亲热的意味。

果然，到了第二天一早，玫红就收到了面试通过的消息，去新公司走马上任了。

如果是一般的面试者，在进行自我发挥的部分时，都唯恐时间会不够用，会想尽办法在面试官面前表现出自己的长处。但为什么玫红这种“偷懒”的行为，反而能让面试官对她青睐有加呢？

细心的读者也许能看出来，玫红之所以会独辟蹊径地取得成功，完全是在于她对面试官的行为观察。

作为一名大公司的中层管理者，面试官必须要求自己随时随地体现出最专业的素质，因此，就算是有何急事，心中火烧火燎，在面上，她也不能有丝毫的表现。只不过，她的行为却出卖了她，无论是无意识地看表，还是脚尖冲着门，都表现出她内心中急切的渴望——想要赶紧处理完手头的事情下班。

这样的动作可能连面试官自己都没有注意到，但是却被玫红注意到了。因此，她即使没有做到最好，也给面试官的潜意识里留下了好印象，再加上她原本的能力与资历，取得这份工作理所应当的事。

所以说，通过行为来判断了解他人潜意识中的想法，比起仅仅是通过言语表情来猜测他人的显意识要实用得多。要知道，如果将人类的意识比喻成一座冰山，那么有95%的体积，都是隐藏在海面之下的潜意识

部分。因此，与潜意识有着直接关系的行为，对我们来说才是最重要的信息。

## 通过周哈里窗，帮你打开心灵之窗

微表情关键词 每个人的心灵都有四格窗口，打开这四格窗口，才能真正看到一个人的内心，而行为心理学，正是打开他人心理的钥匙。

我们常说，知己知彼百战不殆。可是真正的知己知彼，又有几个人可以做到呢？

每一个人都觉得自己了解自己，但是当我们遇到什么事，或是受到什么打击时，我们会做出十分反常的反应。这时候，我们往往会冒出这样的想法：其实自己并不了解自己是个什么样的人。

实际上，想要了解自己并不是难事，关键是要用对方法，掌握好技巧。

周哈里窗，就是用来审视自己，甚至是深入了解他人的终极技巧。

提出周哈里窗概念的，是心理学家鲁夫特和英格汉，他们在著作中提出“周哈里窗”模式，将人们的心分为一扇四格的窗口，这四格窗口分别是开放我、盲目我、隐藏我和未知我。

这四格窗口，组成了我们心灵上的一扇窗户。左上角的那一格窗口，被称为“开放我”，又叫“公众我”。这格窗口所代表的，是我们内心中可以显露于外的部分，比如说相貌、性别、职业、能力、籍贯、爱好、成就等。这些能够公开的信息，组成了心灵的自由活动领域，是了解自我、评价自我的最基本的依据。

当然，每个人“开放我”的大小都不一样，与一个人自我心灵的开放程度、人际交往、个性张扬的力度和广度有关。像是当红的演员，他的“开放我”就比一个默默无闻的工人的“开放我”要大得多。

接下来，是我们心灵右上角的那一格窗口，被称为“盲目我”，又叫“背脊我”。之所以会得到这个名称，是因为它属于我们自我认知中的盲点区域。所谓的“当局者迷，旁观者清”，讲的就是“盲目我”。

“盲目我”所代表的是潜意识层面的行为特征，比如说一些突出的心

理特征，一些不经意的动作或是习惯，等等。这些情绪流露自己往往体察不到，只有在他人告诉你时，你才会有所了解，但是一般会做出惊讶、辩解或是有所怀疑的态度，因为那根本不是你想象中应该出现的情况。

当闺蜜严肃地告诉小红，自己实在是受不了她言而无信的一面时，小红十分委屈。

“我哪里言而无信了？”小红辩解道，“我什么时候答应过你什么事没有做到？”

“上个星期你说陪我一起去买衣服，但是临时变卦；上个月你说会帮我介绍男朋友，可是这会儿恐怕忘得干干净净了吧？”闺蜜质问道。

小红被说得哑口无言，闺蜜不说，她几乎把这些事儿忘得干干净净，不过……用得着发这么大的火吗？小红嘀咕着，谁还没有点忘事儿的时候呢？

像小红这样的情况，就是看不清自己“盲目我”的表现，像是她这种轻易承诺，转瞬间又会忘得干干净净的特征，被别人揭露出之后，她反而是最觉得奇怪的一个。

盲目我，是自己看不见，别人看得见的心灵的一面。通常，习惯于自我反省，自我观察的人，盲目我会相应的小一些；而那些从来不自省的人，盲目我会非常之大。

像是西施捧心、东施效颦的故事，也有着类似的擷趣，西施在捧心时，并不知道自己有多美，但却被别人看在眼里，所以才出了东施效颦的趣闻。

第三格窗口，叫做“隐藏我”，又被称为“隐私我”，指的是我们心灵中隐私的一部分，这一部分通常是我们自己知道，但是别人不知道。个人秘密、缺点、往事、痛苦、欲望、疾病等，都有可能成为“隐藏我”的内容。

没有任何隐私的人是不存在的，因此，每个人都会有“隐藏我”。但是，“隐藏我”如果过多，那么“开放我”就会越少，这样的话，就好像在我们的心灵与外界之间筑起一道高墙，无法与外界进行正常的交流。

一般“隐藏我”过多的人，是自闭、隐忍、胆怯、虚荣或是自卑的人，这样的人通常会压抑着自己，同时也让周围的人感到压抑。所以说，我们应该努力面对“隐藏我”，探索自我，直面自己的实质。

最后一格窗口，就是“未知我”，又叫“潜在我”。“未知我”与我们讲

到的潜意识，有着极其紧密的联系，甚至可以说：“未知我”，就是我们平时所说的潜在的自己。

“未知我”对于一个人来说，属于未经开发的处女领域。一些潜在的能力或是特性，或是在特定环境里所能体现出的才干，都属于“未知我”的一部分。

对于“未知我”，我们要更努力地探索开发，只有更好地认识自我、激励自我，才能够发展自我、超越自我。在这个过程中，行为心理学所能起到的作用最大，因为人们的“未知我”，通常是由无意识的行为动作来表现，可以说，掌握好行为心理学，就能够掌握判断他人“未知我”的技巧。

周哈里窗的四格窗口在我们每一个人的心里开着，认清这四格窗口，对于我们自己来说，是能够认识自我、辨析自我、提升自我的最好方法。而结合行为心理学，认清他人的四格窗口，对于你理解他人、把握他人，有着非常重要且深远的意义。

## 通过心智模式，为你辨析他人惯性思维

微表情关键词 我们每个人都有心智模式，这种特定的心智模式，会根据我们的行为态度表现出来，形成一种特殊的可预见的习惯。因此，通过行为心理学深入辨析研究，我们可以拥有预见他人行动的“先知之眼”。

《列子》中有一则名叫《齐人失斧》的寓言，讲的是齐国有一个人丢失了斧子，怀疑是自己的邻居偷走了。自从产生了这个想法之后，他就觉得邻居的一举一动都很像小偷，不管是干活、吃饭、聊天，都是一副贼眉鼠眼的样子。

但是没过多久，斧子在他的后院里找到了。从这之后，这个人再看邻居，怎么也觉得他一身正气，丝毫没有小偷的感觉了。

这个寓言所蕴含的心理学道理，就是心智模式。心智模式是20世纪40年代，苏格兰的心理学家肯尼思·克雷克所创造出来的，又被称为心智模型。简单地说，心智模式指的就是深深植入在我们内心的关于我们自己、别人、组织甚至是世界每一个层面角落的假设、形象和故事，也就是现在网络上的通用语“YY”，但是，这种“YY”并不是天马行空的想象，而是受我们的定势思维、习惯思维和已有知识的局限，是一种特定的思维模式。

这种思维模式是根深蒂固在我们心中的，对我们平时对待他人、采取行动，乃至世界观、价值观都有着非常深远的影响，是我们认识任何事物的方法与习惯。当我们的心智模式与认知事物发展的情况相符合的时候，它可以让我们行动倍加顺畅，有“事半功倍”的效果；反之，当我们的心智模式与认知事物发展的情况不相符时，我们原先的构想就无法实现，甚至会酿成严重的后果。

美国麻省理工学院的彼得·圣吉博士曾在自己的著作中阐述了这个道理：

他研究的对象，是一批从业多年的电气工人。电气作为高危行业，习惯性违章是最具有隐患性的危险，所以说，每一个上岗的电气工人，都会经过严格的培训和定期的考核，以取得从业的资格。

可是即便如此，操作事故仍然在这个行业里层出不穷。

圣吉博士深入了这批电气工人的内部，发现他们在应答试卷、阐述理论时十分专业，但是在实际操作中，唱票复颂逐项打勾等流程，就被他们视为“小儿科”，因为怕麻烦而不一一执行。

这些工人们比谁都清楚从业的危险性，他们在进行安规考试，甚至是现场监察时，都能够一板一眼地做到最好，但在操作时却经常粗心、侥幸、麻痹大意，有些人即使出了误操作，

都不知道是怎么回事。

这样的习惯性违章，究其根本，源于长期的不良的心智模式。要知道，习惯性的行为，往往不是人有意识的行为，而是下意识，也就是潜意识下的行为。在这种长期的不良的心智模式的影响下，拥护理论和实际操作的差距越来越明显，最终发展为下意识的行为，严重威胁着工人们的安全。

圣吉博士认为：心智模式，是人们脑海中“简化了的假设”。他认为人们在面对事物，或是需要采取行动时，脑海里浮现出的并不是完整的、全面的事物的图像影像，而是被概念化的假设、成见和印象。也就是说，人们经常会以经验来决定去怎样观察事物，采取怎样的行动。

这并不是说心智模式就是人们的成见，是贬义的，而是经验、习惯的总称。每个人都有心智模式，我们或许不曾察觉，但是，它确实实实在在地在影响我们的行为和决断。

因此，认识到自己的心智模式，还有通过行为认识到他人的心智模式，对于掌控他人心理，了解他人习惯，有着重要而深远的意义。

经过归纳总结，圣吉博士描述出心智模式的五个典型特征：

### 1.普遍性

对于心智模式，人们早有觉察，但是一般人都认为这只是个人身上的特例。然而，心智模式是一种认识和行为上的普遍现象，每个人都存在心智模式，并且总是通过自己特有的心智模式来进行思考和行为。

### 2.隐蔽性

心智模式是隐蔽的，不易察觉的，我们经常把习以为常认为是理所当然，这就是心智模式在作祟。可以说，每一个人都被自己的心智模式指挥着观察、思考、行动，但是自己往往没有察觉。

### 3.两重性

就像那些违规操作的电气工人，他们的心智模式表现在拥护理论和实际操作完全分离。这种分离，不是有意识地阳奉阴违，说一套做一

套，而是人们肯定一种理论，但是在实际操作时却按照自身的习惯来动作。

#### 4.偏执性

人们总是透过自己的眼睛来看世界，换句话说，人们总是依靠自己的心智模式去判断世界。通过观察、沉淀，人们脑海中留下的，通常是符合自己心智模式的东西，再加以记忆、转化，对于不符合自己心智模式的东西会自动排除掉。因此，心智模式具有一定的偏执性，会让我们将没证实的推论视为事实，致使人们做出具有偏见的决定，难以客观公正地看待事物。

#### 5.不断成熟性

心智模式的好处，在于人们可以通过一定的心智规划而省下不必要的行动。人们因为在社会中所处地位、背景、文化、价值观的不同，心智模式不可能是完善的。也正是由于这种不完善性，导致了人们的心智模式可以不断地修炼发展，向更高层次提升。

## 通过内在的小孩，带你看透他人的过去

微表情关键词 不要小看“过去”这个词对人的影响，我们现在的种种行为所反映的，都是我们过去未曾被满足的意识。了解自己内在的小孩，我们可以了解自身，改正缺点；而了解他人内在的小孩，则更有利于深入人心，掌控他人。

一匹小马被拴在木桩上。它年龄还小，非常调皮，不是想去追逐翩翩起舞的蝴蝶，就是想去啃两口路边的青草，但是以它的力气，却根本无法撼动拴着它的木桩。因此时间久了，当小马被拴在木桩上时，它就安安分分地不再挣脱。

渐渐地，小马长成了大马，它的力量成倍地增长，可以拖动几百斤的大车，也足以拔起那根小小的木桩，但是，每当大马被拴在木桩上时，它就会像小时候一样安分，丝毫没有去撼动木桩的念头。

习惯是一种恐怖的力量，特别是从小养成的、根深蒂固的习惯。而这种恐怖的习惯性，与我们要讲的“内在小孩”有着很大的关联。

新精神分析流派、现代客体关系心理学认为：大多数现代人都有一种内在的关系模式，这种模式决定了我们与其他人、社会、世界，甚至是自己的相处模式，这种模式多在人们六岁以前就已经确立了，在行为心理学中，被称为“内在的小孩”。

简单来说，内在的小孩就是父母在儿童幼年时，由于对待他们的方式、方法和行为上的问题，让孩子们在内心中形成一种固定的模式，在成年后，他们会不自觉地将这种模式套用在自己，甚至是他人的身上。基于这一点，我们可以反其道而行之，通过人们“内在的小孩”的外在表现，来轻易推断出他人的过去、性格，乃至通过这一点，达到控制他人的目的。

阿桑是一位众人眼中的“女强人”，她做事刚烈果敢，进取心强，进公司短短不到两年的时间，就从一名普通的职员荣升为副总经理。

阿桑坐上副总位置的那一天，每一位和她交好的同事都十分喜悦，纷纷夸她“事业有成”，但反观阿桑自己，却仍然是一脸落寞的模样。

“难道坐上副总的位置，你还有什么不满吗？”十分看重阿桑的总经理问她。

“不是这样，杨总。”阿桑摇摇头，“能够升上这个职位，我当然十分高兴，可是，有时候我却在想一个问题：我总是在不停地追求成功，可是对我来说，成功究竟是什么呢？”

阿桑之所以会产生这样的迷惘，与她小时候的家庭环境分不开。她是家里的大女儿，还有一个妹妹，比她小两岁。

妹妹年纪小，头脑也十分聪慧，因此比阿桑更得父母喜爱。每次考试之后，父母总会拿着妹妹的试卷大加夸赞，给她口头或物质上的表扬。但是阿桑学习稍差一些，不得父母喜欢，

因此就总是被冷落在一旁。

不甘如此的阿桑分外努力，成绩节节高升，可是，无论她如何用功，父母都对她的成绩视而不见。慢慢地，阿桑觉得是自己取得的成功还不够大，还不够明显，因此，她要取得更大的成功来在父母面前证明自己。可是，努力了这么多年，阿桑却越来越迷惘，不知道自己这些年的努力，究竟是为了得到什么。

阿桑之所以会有这样的感觉，与她小时候养成的“内在的小孩”分不开。她内在的小孩是如此地需要成功，需要被关注。但是，在长大之后，她显然无法得到来自于父母当时那样的肯定，因此对自身产生了迷惘。这时候，如果有人能够给她类似的感觉，那么她必然会对那个人死心塌地。

阿桑也许还表现得不够明显，但我所认识的小斌，就是非常典型的这种人。

小斌和小徐是同组的同事，从能力上来说，小斌要比小徐强一大截，但是他却经常帮小徐做事，小徐也心安理得地指使着小斌去做这个做那个。

不少同事都不理解他们的这种关系，在他们看来，小斌完全不需要这么依赖小徐，以他的能力，就算是一个人单干，也能独当一面。

但对于小斌来说，却不是那么一回事。在他没有认识小徐之前，他每做一件事，总要瞻前顾后地考虑半天，生怕自己做不好，不如别人，更怕挨老板的骂。于是，交给他的任务，他总是想做到尽善尽美，但往往因为这一点而耽误了时间，让老板大发雷霆。

自从跟小徐“搭伴儿”之后，小徐每天要做的事情，就是鼓励小斌，恭维小斌，让他对自己做下的工作没有后顾之忧。

毫无疑问，小徐正式摸清了小斌“内在的小孩”，才能够依着他的脾气秉性，为自己创造利用的价值。

内在的小孩影响的意义是如此深远，它不会随着我们年龄的增长而自然生长，反而会在我们陷入痛苦或是困境的时候，强烈地爆发出来。这是一种拴住我们自己的力量，但同时，如果能够认识并突破它，对于我们的成长，会有着极大的推动作用。

## 通过认知失调，为你揭露他人心理原动力

微表情关键词 互相冲突的认知是我们心理的一种原动力，人们为了降低认知之间的冲突，平衡心中的落差，强迫自己接受或是寻求新观念，像这样的过程，就被称为认知失调的自我平衡。

20世纪50年代，幽浮末日教派的领袖玛丽安·科奇预言：她的信徒将在12月20日的夜里，被一艘外星飞船接走，而就在此之后，世界末日将会来临。

许多信徒都听信了玛丽安的话，甚至为此而放弃工作，专门待在家里等候世界末日的来临。到了午夜时分，信徒们在指定的地点集合，等待飞船的降临。

零点整，飞船没有丝毫踪影，信徒们有一点点的紧张。到了两点，飞船仍旧没来，信徒们开始不安了。四点多之后，当信徒们开始恐慌时，玛丽安女士出现了，对信徒们说：“由于你们的虔诚，世界已经被救赎了。”

也就是说，由于这些信徒的信任与等待，世界末日被推迟了。这无疑是一个很可笑的谎言，但是，等飞船的信徒们非但没有质疑玛丽安的话，反而十分兴奋地跑到大街上，兴奋地向他人传教，对大家说外星人被他们积极的努力和热情所感动，从而饶恕了地球。

当一个人被欺骗之后，第一反应是什么？

应该是愤怒。

可是为什么，这些幽浮末日的教徒在受到欺骗之后，反而会更加笃信他们的领袖呢？

想要弄清这一点，我们需要了解美国心理学家利昂·费斯廷格在他的著作《当预言失灵》里所提出的认知失调的概念。

认知失调，指的是人们因为做了某项与自己的态度不一致的行为，而引发出的不舒服的感觉，也就是个体认识到自己具有两种态度，这两种态度之间，或者是自己的态度与行为之间存在着矛盾。这种矛盾通常会引起心理紧张，为了克服这种紧张，人们会用许多方法来减轻自己的这种感觉。

老王是一个抽烟近十年的老烟鬼，但是最近，爱人与他大吵了一架，所以他下定了决心，一定要把烟戒掉。

可是，这决心下了没两天，一次同学聚会时，多年的哥们儿随手就递了一根烟过来。

抽，还是不抽呢？

眼看着周围的同学们吞云吐雾，老王的心里也痒痒的，但是他还是摇摇头拒绝了：“不了，我戒了。”

“拉倒吧，我戒了饭，你小子也不能戒烟。”哥们儿二话不说，将烟塞到了老王手里。

拿着那根烫手的烟，老王思量再三，终于一狠心点着了它。

看来自己还是喜欢抽烟的，就算不是为了缓解压力，可生活中有那么多场合需要抽烟，只能说少抽点儿了。以后别人给烟，大不了能推就推，实在推不掉再抽好了。

老王这种心理变化，就是一个认知失调的过程。他原本想戒烟的想法，和哥们儿给他递烟，不得不抽的行为产生了认知失调。为了平衡这种落差，他为自己找了“自己还是喜欢抽烟”、“为了缓解压力”、还有“生活中有那么多场合需要抽烟”、“以后能推就推”这四个理由，从而说服自己心安理得地享用那支烟。

幽浮末日的教徒们也是一样，由于自身的笃信与后来的结果造成了他们“预期落空”的心理落差，为了平衡这种落差，他们只有说服自己相信玛丽安女士的话，从而造成了更加狂热信任的后果。

费斯廷格认为：每个人的认知结构，或是心理空间，都是由各种各样的认知元素构成。这些认知元素，是独立的，相对的，而一旦一个人心中的两个认知元素产生了冲突，那么就会造成认知失调。伴随着认知失调的增加，用来降低或是消除失调的心理压力就会越来越大。

与此同时，认知失调理论也认为认知与行为之间有着必然的联系，只有先有行为的改变，才会有认知的改变，而认知失调效应，只是作为中介而已。人们之所以要改变认知，平衡失调，追根究底是为了给行为一个理由，让自己的行为合理化。不管是抽烟的老王，还是狂热的教徒们，都逃不出这样的圈子。

所以说，我们平时如果看见某人言行不一，或是态度与行为上有着截然相反的差别，那么就可以细心观察他的行动，运用行为心理学进行分析，很容易就可以找出他认知失调的原因。

这样的例子在生活中很常见，如心中鄙视无能的上司，认为他们是依靠权势才坐上这个位置的下属，在面对上司时，仍然要表现出一副唯唯诺诺、卑躬屈膝的样子，这就是典型的认知失调现象。

那么，我们应该如何减少自己的认知失调呢？通常来说，有四种方法可以运用：

## 1.改变认知

如果两个认知之间相互矛盾，那么我们必须改变其中的一个认知，让它与另一个认知相一致。比如说我们平时见到的都是白天鹅，就会想当然地认为天鹅都是白的，这时，如果我们看到了一只黑天鹅，那么就不得不改变我们原有的认知——天鹅也有黑色的。

## 2.增加新的认知

当有两个不一致的认知导致认知失调时，我们可以增加新的认知，来协调我们失衡的认知感。老王为自己找的抽烟的借口，就明显属于这一类。

## 3.改变认知的重要性

通过比较两个不一致的认知之间的重要性，以重要性为其中的一个认知加权，从而减少失调。

## 4.改变行为

因为认知失调与行为之间有着必然的联系，所以改变行为，也可以减少心中的失调感。只是对于大多数的人来说，改变行为比改变自己的态度更加困难。

# 第十一章 辨明人格类型，摸清行为模式

人格指的是人们所具有的与他人相区别的独特而稳定的思维方式和行事的风格。如果说一个人如同电脑的主机，那么人格就好比主机的运行程序，不同人格的人，为人处世的风格也大不相同。了解一个人的人格类型，对你判断出他是什么“型号”，应采取什么“程序”来沟通大有裨益。辨明对方的行为特征，透视他们的心理活动，对我们识人察人用人，有着意义重大而深远的帮助。

## 双重人格：一具躯体里的“两个人”

微表情关键词 我们每一个人都是多面的，但不是所有人都是双重人格。只有人格分裂到了一定的程度，一种人格不能被另一种人格所影响、所左右，才可以称得上是双重人格。

很多70后、80后想必都对鸟山明的《七龙珠》十分熟悉，如今的90后恐怕也不陌生。在《七龙珠》里，有一位叫兰奇的姑娘，是个一打喷嚏就会“变身”的怪人。

平日里，兰奇是一位头发湛蓝、心思单纯，以做家务和煮饭为长处的温柔女孩儿，但一旦她打了喷嚏，就会变成一头金发，脾气火爆，好斗耍狠，拿着冲锋枪、火箭炮到处抢劫的恐怖分子。

漫画里的人物是虚构的，诚然有些夸张，在现实生活中，我们也遇不到一打喷嚏就会变成另一个人的怪人。但在我们周围，确实有很多具备双重性格的人。在刚认识他们时，我们会认为他们是好好先生、芊芊淑女，但是稍微深入了解一些之后，就会发现他们并不像一开始见到那样，而是有着另一种与他们的表象完全不同的性格习惯，甚至，这两种习惯完全相悖，却又奇妙地融合于一个人身上。

在韩国的一家心理诊所里，一位打扮得体、妆容精美的中年妇人应邀走进了咨询师的诊疗室。

“文女士您好，”打过招呼之后，咨询师向她说起心理检查的结果，“根据您的检查结果，我们认为您具备基本的情商，能够保持一般性的人际关系……”

“嗯。”文女士不住地点头，表现出了良好的心态与修养。

“但是，您的抑郁症状况比较严重，对于自己的脾气不能很好调解，常常会因为压力过大而间歇发作……”

“是这样吗？”文女士仍旧点着头，但却反驳道，“我不是那样的，我不怎么发脾气。”

“好吧。可能对这个结果您比较排斥，但是请耐心地听我讲完……”

“一开始就不对，我根本没有抑郁症！”

“请您听我把话说完。”咨询师的脑门上已经开始冒汗，“检查结果认为：您不能很好地认识到自己的情感，因此在与他人的关系上，也出现了一定的问题……”

“这结果可信吗？”文女士仍然在点头，但话语中却尽是疑惑，“我觉得我很正常，没有那么奇怪吧？可为什么这检查结果总是在说我的坏话？”

“当自己的缺点被指出来时，人们总是会在第一时间内否认的。”

“是吗？可我不是那样的啊。”文女士在第一时间内反驳。

诊疗室里出现了瞬间的静默，很快，咨询师忍不住笑了起来，文女士似乎有些不好意思，默默地低下头去，脸红了。

这位文女士就是很典型的双重人格的人。一方面，她是养尊处优的

中年贵妇，具备良好的修养品德，即便是他人说自己的不是时，也能够做到不发火、不气恼，而是以点头来表示自己在认真聆听；另一方面，她还拥有自以为是，不允许他人说自己一点不对的强横心态。这两种人格结合在一起，导致她产生了上述奇怪的举动。

人格即是人们所具有的与他人相区别的独特而稳定的思维方式和行事的风格，而双重人格，从字面意思上来理解，就是指一个人的大脑中，具有两种完全不同的思维方式和行事的风格。这两种人格的并存，导致双重人格的人比起普通人来说更具有易变性和复杂性。人们与具有双重人格的人交往，就好像坐过山车一般，时时能够体验到刺激和惊险的感觉。

美国电影《出租车司机》中的主角特拉维斯，就是一个典型的双重人格者。他是一位越战退伍的老兵，在回到纽约之后，以开夜班出租车为生。特拉维斯平时得过且过，还喜欢看情色电影，但同时，他又对罪恶与堕落感到深恶痛绝。一方面，他追求总统候选人的助选人员贝茜，另一方面，他又结识了纽约的雏妓艾瑞丝，想要帮她脱离罪恶源头的掌控，回家继续学业。

然而，现实总是令人扼腕的。最终，特拉维斯因为被贝茜抛弃，又对艾瑞丝的事无能为力，展开了一连串的疯狂行动。他买了四把手枪，刺杀另一位总统竞选人未果之后，又独自血拼控制艾瑞丝的一帮恶徒，带着她杀出了一条血路……

很明显，在特拉维斯身上，就有着堕落者和英雄主义两种截然不同的人格。

双重人格不是偶尔的良心发现，也不是愤怒时的出格表现，而是从根本上，潜意识里，就带有另一种心理习惯与烙印，这种习惯不会随地位的升降而改变，也不会因为其中一种人格占主位，而另一种人格就有所收敛。这两种人格，时时刻刻渗透在双重人格者的生活中，无时无刻不散发出来，即使是对自己的生活造成了影响，也无法彻底改掉。甚至有一些严重的人，他们会因为外力的因素，而随时变成另一个人，就好像特拉维斯，因为外界环境的刺激，从无力的小市民，变成了悲剧式的“英雄”。

双重人格者普遍存在着与社会适应不良的情况。他们所具备的双重性格，也会让他们自身感到困惑，但更多的人却不会意识到这种困惑，而是将它延展为更主观、更自我的心态，也就是我们平时所说的自以为是。

基于这种心态，双重人格者拥有比普通人更难说服、更爱为自己辩解的特点，在遇到让自己尴尬的事时，他们也不会坦率承认错误，而是东拉西扯，找各种理由来狡辩。

生活中双重人格者很常见，一个平时安静羞涩的少女，在家里却总是絮絮叨叨、无缘无故地发脾气；一个无忧无虑的乐天派，有时候却“45度角仰望天空，流下寂寞的眼泪”；一个总是高声吆喝、粗声叫骂的工人，在对待女人时，却显露出比绅士还要周全的礼仪和照顾……这些，都是双重人格的表现。

如果要与双重人格者打交道，也不要过于紧张惊慌，一般来说，他们会以遇到你、认识你的人格为主，来与你进行交流。当然，对于他们总是有意无意所显露出的另一种人格，在不影响你的情况下，你可以视若无睹。如果影响到了你们之间的交流，那么你就要打起精神来，试着适应他的另一种人格，将两个人的谈话转变为三个人的谈话。一般来说，只要不是趋于病态的双重人格，与之交往都是非常安全的。

## 自恋型人格：傲慢自大的“自私鬼”

微表情关键词 自恋型人格的人大多自大，降低自己的身份，只会让他们更看不起你，更随意地利用你。了解他们的心理，表现出比他们更加强大的内心，才能让他们对你不敢小觑。

看过《灌篮高手》的人，都很熟悉里面的主角樱木花道。他是一个单纯的高中生，同时也是篮球队的主力。与其他队员不同的是：樱木是一个非常自恋的家伙，他的每回出场，都伴随着夸张的笑声和“我是天才”的自我吹嘘。

自认为是天才的樱木，在篮球场外，除了教练和队长之外，不听任何人的指挥。“老对头”流川枫一对他流露出一不屑的态度，他就觉得那是在嫉妒他，有时候，甚至会有大打出手的情况出现。

作为漫画里的人物，樱木的自恋和心理学中的自恋型人格还是有一定区别的。在自恋之外，樱木更多表现出的是单纯率直的性格，但在生活中，自恋的人往往就没有那么可爱了。

新去外贸公司上班的小陈去拜访一个以难缠著称的客户黎经理，毕恭毕敬地敲开黎经理办公室的大门走进去的的小陈只是得到了对方的一个斜眼：“你是谁？有什么事吗？”

“我是xx公司的销售代表……”

小陈话音未落，就被黎经理粗暴地打断，“只是个销售代表？谁叫你来的？”

“我们公司的杨总让我过来谈一下这次的业务……”

小陈还没说完，黎经理再一次打断了他：“哼，只派了个销售代表来跟我谈业务，你们公司就没有更适合的人了吗？”

你这是什么意思！小陈隐忍着心中的怒气，解释道：“因为这次的项目我一直跟进，所以杨总觉得派我过来是比较合适的……”

“合适？”黎经理又斜了小陈一眼，“派一个小业务员来跟公司的经理谈生意，这合适吗？杨总这样看不起我，那么这个项目我也要有所更改了，你们公司的报价，必须比单子上列的低20%！”

这实在是有些强人所难，但只是低20%，公司的利益空间仍然很大，相信还是有促成的可能性的。考虑到这一点，小陈点点头说：“好的，我回去计算一下，看看能不能给您满意的价格。”

“价格是你能确定的吗？”黎经理从鼻孔中冷哼出一声，“我不是问你的意思，我是问杨总的意见，你回去跑个腿报告一下就行了。”

岂有此理！小陈被气得一佛出窍，二佛升天，勉强压下心中的怒火，他拿出手机一边拨杨总的电话号码，一边说：“既然您觉得跟我无法详谈，那您就直接跟杨总说好了。”

“你这是干什么……”看见小陈的动作，黎经理还来不及阻止，电话那边就传来杨总的声音，“喂……”

“哎，杨总啊，是我，小黎。”接过了电话的黎经理顿时没有了刚才的嚣张气焰，即便是电话对面的杨总看不见，他还是堆出了一副笑脸，“是这样的，刚才您公司的一个小业务员来我这儿报价，我觉得价钱稍微有些高了，所以想问问您能不能在价钱上让一些。”

“都合作这么多年了，这个好商量，有什么事你跟小陈说，让他回来告诉我。”杨总很爽快地答道，“我这儿有事，就先挂了，回头一起喝茶。”

“哎，好好，没问题。”

挂了电话，黎经理瞬间又变了张脸儿，冷冷地将手机丢给小陈，说：“还在这愣着做什么？你任务已经完成了，回去报告吧。”

生意场上，像黎经理这样的人不在少数。他们狂妄自大，有了一点地位，就觉得自己不可一世，拒绝跟“比自己地位低”或是“没有利用价值”的人交流。而即便是有利用价值的人，只要地位不如自己，他们也会将别人看低一等，如果对方对他阿谀奉承、言听计从，那么还可能取得他们的认同，但只要对他们的命令稍有违抗，或是提出质疑，就会立刻遭到粗暴的对待，被认为是毫无价值的人。

每个人都会或多或少地有自恋倾向，但是，只有自恋倾向根深蒂固地存在于思想本源深处，并对人格造成强烈影响的，才能被称为自恋型人格。典型的自恋型人格，经常会有以下行为表现：

1.经常会花费很长时间沉溺于幻想，对于无上的权力、成功、才学美貌以及完美的爱情十分憧憬，常因为幻想而陷入自我陶醉。

2.对自身极度珍视，并拥有强烈的自信心，期待被他人当作是非凡的成功人士，并因此而夸大自己的才能与成就，希望借此而获得特殊的优待与礼遇。

3.对比自己强的人阿谀奉承、曲意巴结，但实际上却会对别人的成就财产十分妒忌；而对比自己弱的人，则傲慢自大、不可一世，从行为态度上轻视他人。如果被人指责，第一时间不会反省自身的过失，而是认为是别人猜忌或嫉妒自己。

4.强烈需要比一般人更多的赞美，希望所有人都崇拜尊敬自己，因此经常自封头衔，强调自己的特权，即使是犯了错，也认为自己与他人不同，有理由那么做。

5.在人际关系上，会有爱占小便宜、利用他人的倾向，只要能达到自己的目的，可以不择手段。

6.对除了自己之外的所有人都不会抱有同情心，不会也不愿意去想他人的感受与需求，只会考虑到他人的过失会对自己造成什么样的损

失。

自恋型人格的人，通常是小时候就受到了来自于各方的不良影响，养成贪婪、自私、冷血的性格。这种人多数对权力非常热衷，善于利用他人，只有在他人“有用”时，才会想到对方，而“无用”的朋友，经常被他人视为累赘。

有一个自恋型人格的人，他拜托朋友为他找了个工作，但朋友在要陪他应聘那一天突然病倒，他没有想到朋友当时会如何难受，反而责怪他不能守约，以至于自己“心里没底”，这就是典型的自恋型人格所表现出的自私行为。

跟自恋型人格的人相处，是一件非常辛苦的事。他们可能会是精明强干的领导，事业有成的精英，却绝对不可能是能够关心、理解他人的挚友。所以，与自恋型人格的人交往时，千万不能忍辱负重，一味忍让，那只会让他压榨利用得更加心安理得。正确的做法应该是不卑不亢，心态平和，让他们觉得你是有修养，有内容的人，他们自然不会将你看得过于低下。

## 强迫型人格：强迫倾向的“工作狂”

微表情关键词 强迫型人格的人总是强迫自己去做这个，做那个。殊不知，这种强迫与忧虑的意识，反而正有可能是将事情办砸的原因。

朝鲜王朝时期，有一个著名的将领，名叫李舜臣。他出身于没落的士大夫家庭，幼时家境贫寒，但积极上进，擅诗书骑射，而立之年中了武举，在军旅生涯中奉献了一生。

李舜臣一生忧国忧民，性格刚直不阿，在带领朝鲜海军抵抗倭寇的战役中，立下了不可磨灭的功劳。

但是，这样一个朝鲜史书中都有记载的伟大人物，却有着一个既能称为缺点，又能被称之为优点的性格特征。

那就是李舜臣除了在战争时力求做到备战充分、计划周密之外，即使是不在战时，他也会时时刻刻准备着防御敌人，操练军队。任何事情，他都要制定严密的计划，只要他看不惯的行为或是意见，就忍不住强烈反对或是谴责，即便是打仗时，只要没有必胜的把握，也绝对不会开战。

李舜臣将军的上级觉得他过于严苛，同僚觉得他很难缠，下属们则对他的各种要求十分烦扰。但正是他的这种性格，成就了他在战时的伟业。

像李舜臣将军这样原则分明、要求严厉的人，在战争时期，无疑是国家的瑰宝。但如果放在现下的社会里，恐怕就会成为很多人头疼的“问题”了。他们所具有的强迫性倾向，不仅体现在对自身的约束上，对于他人，也会“爱屋及乌”，经常“关照”一下。

小罗的顶头上司马主任，是个不折不扣的工作狂。他在单位干了20多年，每天兢兢业业，做的事情比谁都多，比谁都好，甚至连周末也经常无偿加班，可即使是如此，他仍然是个小小的主任，快十年了也没有升官。

对于这一点，小罗很是奇怪，同时又对马主任十分同情。有一天，别人都下班走了，他见马主任还在忙着，便走上前去关切地问道：“马主任，已经这个时间了，您还不去吃饭吗？”

“一会儿就去，不把手头这些事情忙完，实在是不放心。”马主任回答道。

“那我帮您一起吧。”小罗好心地留了下来。

经过了一个多小时的忙碌，公务终于被处理完了，马主任拍拍小罗的肩膀说：“年轻人，你很有干劲呢。走，一起吃饭去。”

能够得到领导的赏识，小罗十分高兴，可是很快，他的这种高兴劲儿就被后悔所代替了。饭桌上，马主任滔滔不绝，但所说的话题完全都是关于刚才的公务，一会儿担心这个没有做好，一会儿觉得那里还需要补充。最后，放下碗筷，马主任拍拍小罗的肩膀说：“走，我们回去再把那个方案改一下。”

此刻已经华灯初上，小罗一心想要回家，却有苦难言，因为马主任刚才说的那个方案，有很大一部分是他帮忙做的，所以想要拒绝也不好意思。

就这样，干劲十足的马主任拖着不情不愿的小罗，在办公室里加了一晚上班。

遇到马主任这样的上司，想必每一个下属都会叫苦连天。他们狂热于工作，热衷在细节问题上追根究底，对自己、对别人都有一套极其严格的标准，对完美的苛求达到了病态的程度。

像马主任这样的人，就属于强迫型人格的人。

当然，强迫型人格并不只是在工作方面具有强迫性，在生活中的方方面面，强迫型人格都会有强迫性的行为发生，比如说有洁癖，反复查看门锁是否锁上，对报表上的数字演算再三依然无法放心等。总的来说，强迫型人格的人，经常会有以下行为表现：

- 1.拥有强烈的道德伦理和价值观，责任感强，对自己认定的事情具备超常的专一性，总是要求自己做到完美无缺，毫无过错。对细节性的问题，比如说名单、顺序、报表、时间表等注入了太多的时间和精力，往往会因此而忽略掉工作的重点。

- 2.过分克制自我，表现死板难以变通，情感总是处于紧张状态，换句话说来说，就是没有安全感。总是一味地做准备，但又对自己所做的事情没有把握，只要别人一提出质疑，自己就会惴惴不安。

- 3.基本没有爱好和业余生活，也少有朋友。不放心将事情交给别人去做，即使是交予了，也要强调自己的“清规戒律”，如果别人不遵从他的做事方式，就会更加不安和不放心。

- 4.强迫型人格的人大多吝啬而顽固，处理事情整洁有序，但对新事物的出现，则无法很好地接受。另外，这种人多喜欢保存儿时的旧物不舍得扔掉，哪怕那旧物只是一捆无用的废纸。

强迫型人格多形成于幼年时期，父母的管教如果过于严厉，孩子多会养成谨小慎微和拘谨的性格。因为怕做错事受罚，所以每做一件事前，都会再三考虑，从而形成经常性紧张和焦虑的情绪反应，久而久之，就形成了强迫型人格。另外，受到强烈的挫折或刺激，抑或是家人本就有强迫性生活习惯的孩子，也有可能养成强迫型人格。

实际上，轻微的强迫型人格并不是一件坏事，像斯坦利·库布里克这样的知名导演，就具有强迫型人格，而正是这一点，才促使他把自己的电影拍得更加完美。就国内来说，“星爷”周星驰也有着这种倾向，与

他合作的演员普遍都表示他的要求十分严格，并且严令他人按照自己的界定拍戏，稍有不对就会发火。但是，不可否认的是：在搞笑类型的中国近代电影史上，星爷确实是丰碑型的人物。

与强迫型人格的人交际是一件比较费力的事，但好在强迫型人格的人不比自恋型人格的人，还是会多少考虑到别人的感受，只是有时候碍于面子或是其他原因不能舒解心扉。因此，与这种人相处的时候，要多引导他，让他敞开心扉，或者是在他钻牛角尖的时候“当头棒喝”，让他明白自己的行为是有缺陷的。一般来说，只要能引起对方的共鸣，交往的过程就不会如想象中那么麻烦了。

## 回避型人格：过于羞涩的“老实人”

微表情关键词 回避型人格的人不同于普通的冷淡、避世，他们甚至连自己的心都在回避。因此，回避型人格的人，总是带有盲目性、强迫性和非理智性的特点。

老周的女儿今年五岁，到了该去上幼儿园的年龄，但是无论家里怎么劝说，这个漂亮的小姑娘却始终待在家里，怎么也不肯去上学。

束手无策的家人们只好寻求心理医生的帮助，而张医生第一次见到小美时，也颇费了一番功夫，才让这个内向的小姑娘和自己讲话。

“和阿姨一起去买棒棒糖好不好？”张医生抛出了对小孩子来说无法抵挡的诱惑。

“不。”小美怯生生地摇了摇头，“我想待在家里。”

“为什么啊？”张医生问道，“小美，你不觉得外面的阳光很好吗？你不想去幼儿园里和小朋友们一起玩吗？”

“不想。”小美继续摇头，“我就想待在家里，外面的小朋友们不喜欢我。”

“怎么会呢？”张医生有些诧异，“难道你一个朋友也没有吗？”

“本来有小乐的，她长得可爱，又会唱歌，可是我不会跳皮筋，长得也难看，连她也不喜欢我了。”小美眼泪汪汪地说道。

“怎么会呢？你很好看啊。而且有谁会因为跳皮筋不好就讨厌别人呢？”

“可是她们都不喜欢我。”小美执拗地摇着头，“我不想去上学，就想在家里待着，我一个人也能学写字，学画画……”

像小美这样的孩子，即使是专业的心理医生也会感到棘手。他们明明外在条件不错，但却极为内向，总是觉得自己低人一头，心中存在着会被他人厌弃的被害意识，因此在与他人交往时，也会处处小心看别人的脸色，一旦觉得他人对自己稍有不满或是鄙夷，就立刻像乌龟一样，缩进了自己的壳里。

这种情况，不止是在小孩子中常见，成年人中，也可以遇到不少。

新进公司的小黄在同批进公司的同事中算是佼佼者，毕业于国内非常有名的一所大学。因此，他刚一入职，领导就对他给予了非常高的期望，对他的培养也不同于一般的职员。

这情况让其他同事很是眼红，但是没过多长时间，领导就转而器重另一个拔尖儿的职员，将小黄丢在了另一边。

深究这其中的原因，看一看小黄是怎样完成领导吩咐下来的任务即可：

第一次给小黄分派任务时，领导就有意培养他，让他做整个项目组的小组长，但是这情况被小黄知道了，他却犹豫着对领导说：“我只是个新来的，项目组里还有很多比我经验丰富的前辈，我怕我做不好……”

领导虽然失望，但也了解小黄说的是实情，于是斟酌了一下，放弃了。

在这之后，小黄的成绩倒也十分让领导满意，于是，他又萌生了培养小黄的念头。这一次，他专门挑了个简单些的项目，让小黄带着三个新职员去做。

小黄本想推脱，但是话刚出口，就看到领导沉下来的脸色，于是只好忐忑不安地答应了。

在其后的日子里，小黄十分勤恳努力，兢兢业业，但是老手都会犯错误，更何况是刚就业的小黄呢？没过多久，因为一个新手常见的错误，小黄被领导叫到办公室里训了一顿，恰逢领导心情不好，所以话就说重了一点。

到了收工的日子，领导原本以为能看见小黄“胜利归来”，却不料小黄给他带来的，却是一个一塌糊涂的项目，和三个满腹怨言的员工。

原来，自从被领导训斥之后，小黄的一腔热情就变成了缩手缩脚，瞻前顾后，原本很简单的事，他也会犹豫不决半天。在和手下的员工们吵了几次架之后，小黄甚至连他们都不愿搭理了，如此一来，项目不完败才怪。

了解了情况的领导给小黄安了个“心理素质差，无法担当重任”的帽子，把他丢进了随时裁员的名单里。

像小美和小黄这样的性格，在行为心理学中，有一个专业的术语来概括——“回避型人格”，又称“逃避型人格”。这种人格的人，十分缺乏自信，对自身的价值极端贬低，经常会敏感不安。美国《精神障碍的诊断与统计手册》里，曾系统地综合了回避型人格的行为特点，总的来说，有以下四点：

- 1.除了亲人之外，几乎没有朋友，最多仅有一个知心朋友。

- 2.敏感羞涩、内心自卑，害怕在他人面前出丑，在公众场合不爱说话，就算是被提问，也害怕回答不出问题，惹人笑话，甚至会无端哭泣起来。

- 3.几乎从来不管他人的事，除非是确定这件事非自己不可，而且自己非常重要，会受人欢迎。很容易因为他人的批评或者是反对而受到伤害，哪怕是微不足道的小事，或是他人随口的拒绝，也会让他们情绪沮丧，一蹶不振。

- 4.行为退缩，对人群具有无理由的恐惧感，不是无条件接受他人意见，就是根本回避人际关系。对于需要人际交往的工作或活动会尽力逃避，难以同别人进行交流。如果遇到非做不可的事情，也会夸大障碍困难或是潜在的危险。

回避型人格的人不爱出风头，甚至不爱跟人说话，造成这种结果，多数源于他们的幼年时期。形成回避型人格的根本原因是自卑意识，而

那些认为父母不喜欢自己、对负面情感感受度高的孩子，更容易形成这种人格。

心理学家认为：自卑感本源于幼年时期，由于某事的无能，而产生的痛苦和无法胜任的感觉，会让人牢牢地烙印在心底；另外，一个人如果有生理或是心理上的缺陷，那么挫折给心灵造成的影响、大大低估自己还有消极的自我暗示，就能形成一个无法挣脱的怪圈，将人们拉入回避型人格的泥潭。

在生活中，回避型人格的人虽然怕失败，没有自信，不愿结交新朋友，显得很怕生，但是真正交往下来，我们却会发现他们并没有其他人格类型的人那样可怕。与回避型人格的人交往时，需要注意的一点就是要缓慢而小心，尽量表达出自己对他们的喜爱，如果贸然急匆匆地冲过去，最有可能的结果，就是把他们吓跑了。另外，还有一点极为重要，就是批评指责他们时，一定要小心再小心，不然一个不小心，或许收到的就是一封绝交书了。

## 依赖型人格：小鸟依人的“没头脑”

微表情关键词 说得可爱些，依赖型人格的人就好像小鸟依人的“没头脑”，可是说得恐怖些，依赖型人格的人，就好像一个索求无度的“无底洞”。如果不是很享受被依赖的感觉，还是不要轻易招惹这样的人为好。

一对夫妇老年得子，对于掌上明珠十分喜爱照顾，当真是捧在手里怕摔了，含在嘴里怕化了，事事都不让儿子操心动手。

就这么过了几年，儿子长大了。可是有一天，夫妇要出远门，不能带儿子去，又怕儿子饿死，母亲就想了个主意，烙了一圈儿大饼套在儿子的脖子上，这样一来，儿子饿的时候，一伸头就能吃到饼了。

夫妇俩放心地出门了，可是等他们回来的时候，儿子却已经咽了气。他胸前的大饼几乎被吃完了，脖子后面的大饼却还完好无损。这个傻儿子连转一转身后的饼都不知道，就这样活生生地被饿死了。

这个寓言故事在中国家喻户晓，当然，现实中也不可能有这么傻、这么懒的人，不过，这个故事中的“儿子”所表现出的依赖型人格，在我们生活中，倒是随处可见。

依赖型人格，从字面上来分析，就是完全依赖他人、毫无主见的意思，事实上，依赖型人格最主要的特点也正是这样。表现为依赖型人格的人，总是无节制地依靠身边亲近的人，无论是生活、情感、判断还是其他方面，甚至于为了这种依赖，他们连最基本的自尊、自信和感情都可以弃之不顾，似乎没有他人所依赖，对他们来说，就好像到了世界末日一样。

依赖型人格的人普遍都是乖孩子、好学生、贤妻良母，但正是因为对他人的过分依赖，他们所有的一切都受制于人，就连喜怒哀乐也取决于他人所做出的决定。而被依赖的人，通常也会感觉像是被狗皮膏药粘住了一样，想甩也甩不掉。

第一次见到小苗时，阿烈的眼睛一亮。小苗温婉可爱，看起来怯生生的，让阿烈的心中涌起一股强烈的保护欲望。

相亲的过程很顺利，阿烈高大的身材和不错的事业，也让小苗的父母对他极为满意。

但在交往的过程中，阿烈却发现小苗有一个问题：她实在是太过于“孝顺”了，就连自己约她出去吃饭，想抱抱她亲亲她，她也要向父母汇报，得到允许了才可以。沉浸在爱河中的阿烈把这当成是小苗家教严格、珍爱自身的缘故，对小苗更加呵护。

没过多久，二人就步入了婚姻的殿堂。

可谁想，看起来美满和睦的小两口，结婚没几个月，就开始闹矛盾。

“我工作了一天已经很累了，像是抹布放在哪儿，桌布要买什么颜色这样的问题，你自己决定吧。”疲惫的阿烈耐着性子跟小苗说话。

“可是我没法决定啊。”小苗怯生生地睁着大眼睛，像一头受惊的小鹿。

.....

“亲爱的，今天晚上我们吃什么？”迎着上班回来的阿烈，小苗问道。

“亲爱的，你不觉得我们也许可以在家里做点吃的吗？锅碗瓢盆都买了。”阿烈皱着眉头看着崭新的炉具和炊具。

“可是我不会做啊，我妈没教我怎么做菜。”

“那你去买菜，我回来做总可以了吧。”阿烈强压住心头的火气回答。

“可是我不知道我们要吃什么哎。”小苗的回答让阿烈无语了。

.....

每天一回家，小苗总会有这样那样的一堆事要问阿烈，让阿烈帮忙处理。终于，不堪忍受的阿烈忍不住建议道：“亲爱的，要不你出去找个工作吧。不管做什么，挣多少钱，也比待在家里好。”

从来没有工作过的小苗眼圈儿红了，但还是点点头说：“那我去找什么样的工作呢？”

.....

好容易让小苗去上班，但是阿烈的问题并没有因此而解决，回到家里小苗的问题更多了，怎样跟同事相处、怎么处理办公事宜，不管是阿烈知道的，还是不知道的，都一股脑儿抛给他处理。

而得知阿烈让自己的宝贝女儿去打工，小苗的父母也急了，冲到二人的小窝，声色俱厉地将阿烈训斥了一顿：“我们的宝贝姑娘养到这么大，连盘子都没让她洗一个，你又不是缺钱，为什么要让她出去打工.....”

不堪重负的阿烈最终选择了离婚，而离婚之后，小苗立刻找到了另一个男人，据说那个男人很宠她。

像小苗这样的妻子，乍一看温柔又淑女，可是试问，有几个人能敌得住她的“依赖攻势”呢？依赖型人格的人就像没有成熟的小孩子一样，凡事都让别人替自己做决定，凡事都会征询他人的意见，殊不知，万事过犹不及，依赖过了头，迟早会让人厌烦恐惧。

依赖型的人格，也形成于人们的幼年时期。年幼时，我们会认为父母是万能的，我们依赖着父母来养育自己、保护自己。同理，如果父母在孩子长大之后，仍然过于溺爱，不让孩子自立，那么孩子就会养成缺乏自信、依靠他人、逃避责任的依赖型人格。

想要判断依赖型人格并不难，具有依赖型人格的人，具有以下行为特点：

## 1.无法独立

依赖型人格的人总是感觉自己软弱无助，动不动就会生出“我真是好可怜啊”这样的想法，或是觉得自己没有能力，缺乏精力，总是爱将自己的需求依附在别人身上。由于对别人有所要求，他们会十分害怕被人抛弃，乃至于过分地顺从，就连生活、目标、未来也可以让别人安排。

## 2.缺乏自主

依赖型人格的人只要找到一座他们认为稳妥的“靠山”，就万事OK了。为了稳定而持续的温情，他们会放弃自己的人生观、价值观、兴趣爱好等，这样导致的结果就是依赖型人格的人会越来越懒惰、脆弱，缺乏自主创造性。

## 3.无法独处

依赖型人格的人只要一个人待一会儿，就会产生恐慌无助感，因此，他们会竭尽全力逃避单独的时间。并且，在对什么事做出决定前，他们需要从他人那里得到大量的建议和保证，正由于这一点，依赖型人格的人常常会上夸夸其谈的骗子的当。

## 4.逃避现实

依赖型人格的人对归属感有强烈的渴求，这种渴求是非理性的，带有强迫性。因此，一旦他们感觉稳定的归属感将要被打破，就会将责任推给他人，自己闭上眼睛，不去看未来的状况。并且由于内心的恐惧感，依赖型人格的人也经常会觉得自己将要被人抛弃。

## 5.委曲求全

依赖型人格的人倾向于以他人的看法来评价自己，总觉得他人比自己能干，比自己优秀，因而对于他人过分的举动也会一忍再忍，坚持着不发作，有时候，甚至为了讨好他人，做低下的、自己不愿意做的事情。由于这些原因，依赖型人格的人会产生越来越多的压抑感，使他们放弃自己的追求和价值。

## 被动攻击型人格：背后捅刀的“老油条”

微表情关键词 拥有被动攻击型人格的人通常都是弱者，但他们却每每能够让强者暴跳如雷，他们的攻击不像是直进直出的刀子，更像是藏在棉花里的一根针，因此，又经常被人说成是使用“隐形攻击”。

最近，杨医生被新来的一个患者弄得不厌其烦。

杨医生是出了名的好脾气，而新来的患者，看起来也不像是穷凶极恶的人。他刚来看病时，是犯了急性胃炎，但由于前面正为一个急性阑尾炎患者做手术，所以坚持了快半小时，杨医生才腾出空儿接待他。

这名患者看起来很有礼貌，对于杨医生的道歉也欣然接受，与杨医生闲谈时，他还聊起了自己的家庭，他先是抱怨社会，接着抱怨父母，抱怨妻子，似乎所有事都跟他有仇似的，接下来，他将杨医生大大地夸奖了一通，夸他医术精湛，用药准确，及时地抑制住了自己的急性胃炎。

这原本是个皆大欢喜的局面，但是这些天，杨医生却发现自己的诊室患者少了许多，有一次，他走出办公室去买咖啡，刚巧碰见那位患者穿着病号服，坐在休息椅上与来看病的人聊天。

“听说这个科室的杨医生很不错哦，经验老到，医术也好。”来看病的人说道。

“医术还好吧，只是这里的医护人员态度实在是太怠慢了，我来看急性胃炎，都被耽误了半个多小时呢。”

“不是吧？急性病也这样？”来看病的人惊讶地瞪大了眼睛，“这里医生的医德真不怎么样啊……”

“谁知道呢。”那位患者打着哈哈摆了摆手。

发现了这一点的杨医生非常生气。他扪心自问，自己在手术台上挥汗如雨，下来了之后连水都没来得及喝一口，就立刻去征询他的病情，可是他却在背后说自己的坏话。

忍不住气的杨医生去找那位患者理论，可对方却无辜地看着杨医生，辩解道：“医生，您误会了，我不是在说您，我是说这里的护士，本来我就很不舒服了，可是她们对我的态度冷冰冰的，实在是让人生气。”

原来是这样。杨医生顿时有种错怪了好人的感觉，但是，当他回过头去责备科里的护士时，护士却委屈地说：“那个患者对您还算是恭敬，对我们却是吆五喝六的，一个照顾不周就骂人。每天有那么多的患者，我们怎么可能只围着他一个人转？”

那个患者说的似乎也有道理，可是护士们也怨声载道。这一下，杨医生真的不知道该怎么办了，他只希望那位难缠的患者能够早日出院，免得他闲到坐在诊室里找苍蝇。

杨医生的遭遇让人同情，那位患者就好像是一个软绵绵的枕头，当杨医生对其抱以愤怒时，却发现根本无处着力，甚至还会有有一种自己在欺负“枕头”的感觉。

这种感觉，你有没有遇到过？

生活中有那么一种人，当他们对你不满时，从不当着你的面表达出来，有时候，连他们自己都没意识到自己的不满是那样强烈。但是，他们会犯一些莫名其妙的错误，或者是以消极、拖拉的方式来让你恼羞成怒、暴跳如雷，然而当你想向他们倾泻怒火的时候，他们却总有合适的理由来辩解；或是睁着一双无辜的眼睛看着你，甚至严重的时候，你周围的人都会因为这种人，对你产生敌对的情绪，而那个人就站在一边笑着，就好像电影中用离间计分化众人的阴谋者。

这样的人实在是让人头痛，而他们在行为心理学中，也有一个专有的名词来代表：被动攻击型人格。

之所以是被动攻击型人格，而不是主动攻击型人格，在于这种人的攻击并不是主动、自发做出的，而是以消极、犯错的形式来表示。

这种人与他人交往时，通常处于弱势状态，但不管处于再弱的地位，当他们产生怒气时，第一时间想到的同样是还击。只是，由于势力的严重失衡，他们无法表达出愤怒，甚至于无法拒绝强势方的要求，唯恐会因为这个而失去现在拥有的东西。

在这同时，他们潜意识中积存的愤怒，让他们无法秉持客观的态度，经常出现拖拖拉拉、不守信用，将简单的事情搞砸了的状况。这种态度虽然没有直接表达出愤怒，但是却跟主动攻击没有什么两样，同样能令强势方焦躁不安、怒气勃发。

珍妮在办公室里总是忙忙碌碌的，但是却不得任何人喜爱。新来的阿丹有些同情她，因此跟她走得近了些。

“报表的事情就拜托你了，我会把合同的事弄完。”在与珍妮合作一个项目时，阿丹向她嘱咐道。

“没问题，交给我就行了。”珍妮信誓旦旦。

然而，第二天一早，将要向经理报告时，珍妮却一拍脑袋说：“不好，我把报表的事给忘了，实在是对不起，我现在马上去弄。”

原本将合同的事办得很成功，可是因为珍妮的关系，阿丹连带着挨了经理的一顿臭骂。

这样的事情一而再再而三地发生，慢慢地，阿丹看清了珍妮的“真面目”：她的“健忘”并不是一天两天，而同事们也正是因为这一点，才无时无刻不躲着珍妮。

对于被动攻击型人格的人来说，如果一件事有任何不满，最常见的办法就是拖拉、健忘和故意将事情办砸，直到让他们办事的人没了耐心，大发雷霆，最终，让他人对自己的要求越来越低。

另外，他们还会嫉妒、憎恨那些比自己幸运、比自己有权威的人，十分在意自己的不满情绪，常常争辩。在职场上，被动攻击型人格的人，会经常被动抵制上司的命令，总是表面服从背后抱怨，并拖拉不做，因此，在一个公司总是干不长。

遇到被动攻击型人格的人，最好不要对他们有太多的期待，因为他们多数都性格散漫缺乏信用。跟他们交涉时，一味地忍让会让你更加处于劣势，勃然大怒也不可取，因此，向他直接挑明，给他一个最后期限，是比较稳妥的办法。

## 表演型人格：人生就好像戏剧一样精彩

微表情关键词 表演型人格的人往往好幻想，喜欢把想象当成现实，并夸大自身的感受，因此总会给人一种装腔作势、无病呻吟的印象。

“下午好啊。”

社区的义工小南正坐在办公室里整理资料，门外忽然响起一道娇滴滴的声音，他抬眼一看，一个大约50多岁的大妈打扮得花枝招展地走了进来。

“你.....你好。”说实在的，小南被吓了一跳。

“小伙子是新来的吧？”大妈眨了眨涂着宝蓝色眼影的眼睛，“人家以前从来没有见过你呢。”

“是的。”小南的冷汗冒了出来，“您有什么事儿吗？”

“哎，这次确实是有点头痛的事，只是我能跟你说吗？”大妈故作哀怨状。

“可.....可以。”小南点点头。

“也是，你这个小伙子这样帅气，应该是可以信得过的。”

拜托.....我帅气和信得过有什么关系？何况这只是社区吧？有什么事还需要信得过才能说？小南腹诽着。

“其实是这样的，我最近头有些疼，总是睡不着觉.....”

“那您应该去社区医院，出了门往左拐，走200米就是。”小南巴不得将这尊瘟神送出去。

“人家不是因为身体不舒服啦。”一口台湾腔的大妈不依不饶地跺着脚。

“您说，您说。”小南举起双手做投降状。

“其实.....是因为感情上的问题。”大妈接下来的话，让小南目瞪口呆，“我跟老公冷战了好几个月了，但我知道他还爱着我。可是最近，有一个男人他在追求我，我也不知道我到底爱不爱他，还是仍然爱着我的老公呢.....但是，我老公听说了这件事，非常嫉妒，跟我大吵了一架，我真的不知道该怎么办了，所以来这里寻求帮助，像你这么帅的小伙子，应该会帮我调解的吧？”

眼看着大妈的眼神逐渐朦胧，小南哭笑不得：“可是.....可是我们这是社区，不是婚介所，也不是心理咨询中心啊.....”

“如果那个男人像你一样帅气就好了，我会毫不犹豫地答应他的。”大妈似乎没有听见小南在说什么，而是深情地一把抓住小南的手，“小帅哥，虽然我已经上了点年纪，但是，无论什么年纪的女人，也需要爱情的滋润啊，你能理解的吧？”

“能，能.....”小南一阵恶寒，拼命抽回自己的手。

“怎么，你讨厌我吗？”感受到小南的抗拒，大妈幽怨地盯着他。

“没有.....”就算是讨厌，又怎么能当面说出来，小南快要哭了。

“那你为什么这样排斥我？”

大妈的质问让小南无言以对，眼看着自己的“小手”将要再一次落入“魔爪”之中，小南再也顾不得还在做义工，随便找了个借口，以飞一般的速度冲出了办公室。

小南的经历如果放在网上，绝对可以为那位大妈成就“本年度最恐怖大妈”的殊荣。生活中，我们碰到这样的人，要么是目瞪口呆，要么也会如小南一样，落荒而逃。

这种人总会给人以夸张、做作的感觉，但实际上，他们自身并不觉得这是一件奇怪的事情，反而，如果他们失去了他人的关注，就会感到非常不适应，因此，他们总是在时刻渴望成为所有人关注的中心。

行为心理学中，这种人被定义为“表演型人格的人”。

表演型人格如字义所显示，有这种人格的人的表现总是极为戏剧化，就像是剧本很差、情节夸张的电视剧里所演的那样。有这种人格的人通常穿着奇装异服，正常点的则会打扮得十分华丽，希望以此而得到他人关注。在行为上，他们也表现出挑逗、诱惑的性质，而这种表现并不是说他们希望挑逗或诱惑眼前的人，而是希望得到对方的许可、夸奖和保护。为了达到这个目的，即使是做出与年龄不相符的行为，他们也觉得很正常，还会将他人的奇怪眼光理解为在关注自己。

表演型人格的人是如此需要关注，以至于他们经常过分情绪化，一旦察觉到对方对其的关注度不够，他们就会夸张地表达出自己的情感，甚至于180度地转变态度，动不动哭哭啼啼，十分惹人厌烦。

通过朋友的介绍，小江去和一个据说长得很帅的男子相亲。

在咖啡厅里见到他的第一眼，小江确实被他的外貌吸引住了。那名男子有着粗犷的外形、忧郁的眼神，就连端咖啡杯的动作，也显得那么高雅优美。

小江的外貌只属于中等，那名男子显然没有把她放在眼里，但依然很亲切地同她聊了起来。

通过谈话，小江得知他家中祖上曾是一方豪门，只是在近几代没落了。虽是如此，他也认识不少影视圈和政界的名流，自己也曾去美国留过学，现在在跨国公司做金领.....

他的条件是如此优渥，乃至小江都有些自惭形秽了。她原以为对方不会再见她第二次，没想到过了几天，他居然打电话将她再次约了出来。

谈话依旧是先前那些内容，但小江的心里却有了一丝疑虑。在约会完后，她联系了帮她介绍的朋友，问及那名男子的状况。

“他？没什么啊，家里情况一般，现在在一家加油站当加油员。”

朋友的话让小江十分费解，在第三次约会中，小江向他提出了心中的疑惑。

“原来你根本就不相信我。”男子的态度转变得让小江有些吃惊，他冲着小江大吼大叫：“是，我最近被公司辞退了，在做加油员，但那又怎么样？难道成功的人就没有陷入低谷的时候吗？”

他眼眶发红地冲了出去，让小江在不安的同时又有些愧疚。可是，在问过了朋友之后，她才知道：那名男子与她说过的所有吹嘘都是骗人的，他根本不曾出过国，也没有在跨国公司工作过，至于豪门，更是无稽之谈.....

就像与小江相亲的那名男子一样，表演型人格的人通常都爱慕虚荣，肤浅、虚伪、情绪转变极快，当他人对自己胃口时，他们会表现得亲切有礼，而一旦被揭穿，他们会立即歇斯底里，拍案而去。

除了以上的特征，表演型人格的人通常还很容易受暗示影响。无论是外在的环境还是他人，都可以很容易影响到他们。对于人际关系，他们总是过高地估计自己与他人的亲密程度，过于相信他人，乍一看让人觉得性格随和，但实际交往时，就会暴露出他们的种种缺点。

另外，为了达到自己的目的，表演型人格的人可以使用多种花招，无论是说谎欺骗，还是殷勤谄媚，对他们来说，只是在表演，不会造成任何心理压力。与表演型人格的人交往，陪着他们“演戏”并不是最好的办法，只有辨明他们的人格类型，包容但不纵容他们，才是最好的相处之道。

## 分裂型人格：人际交往困难的“自闭者”

微表情关键词 分裂型人格的人常常被人认为是特立独行、孤独冷漠，造成这一点的原因，是他们本身就对亲密的关系怀有紧张和恐惧感，人际关系也会因此而一落千丈。

朋友阿惠在前些天找上了私家侦探，希望能帮她查一下自己老公阿明的行踪。

阿惠和阿明已经结婚两年多了，婚后的生活虽然算不上是如胶似漆，但也和和美。然而，阿明有一个奇怪的癖好：他每个月都会从家里消失一段时间，少则一两天，多则一个星期。一开始，阿惠还以为他是出差，可是自从得知阿明的领导从来不让他出差之后，她就起了疑心。

在侦探看来，阿明是一个沉默，甚至可以说有些木讷的人，要说他会到外面找情人，包养小三，打死都不信。

但说归说，阿惠的嘱托，侦探还是要尽力去做的。

经过一段时间的探访，侦探发现了阿明的一个秘密：这个在研究所里做程序员的阿明，除了和阿惠拥有一套三室一厅的住宅之外，竟然在同一个城市里，还买了另外一套住宅。

这下，连侦探也有些怀疑阿明在外面包养女人了。

可是，经过了一个星期的暗中观察，侦探却发现阿明的小户型里并没有任何女人出入的痕迹，他依旧每天正常上下班，只是下班之后不回家，而是回到只有一个人的小居室里，静静地吃饭、看书、睡觉。

就这么过了七八天之后，阿明又回到了家里。阿惠向侦探询问探查的情况，得知了这样的结果时，她也是百思不得其解。

在我们的生活圈子里，像阿明这样的人，被看作是怪人。他们也许拥有着正常的人际关系，但凡是与他们熟悉的人，都会觉得他们表情单一、冷漠无趣，就连对待自己的家人或是朋友时，也是一副什么都不感兴趣的模样。

很多人认为这种人只是内向，但实际上，他们的人格与正常人也有所不同。在行为心理学中，这种人被称为是分裂型人格的人。

分裂型人格并没有达到精神分裂的程度，只是因为严重或者是长期的精神创伤而引起的一种人格障碍。具有分裂型人格的人，大多是独行侠，他们不喜欢亲密的关系，连朋友也没有几个，对性、爱都没有兴趣。从外表上看，分裂型人格的人多孤独冷漠，从不轻易表露自己的感情，除非是谈到自己感兴趣的事情，才会表现得稍微有些不同，但仍无法与他人有精神上的交流。

分裂型人格的人多喜欢从事一些与世无争的工作，例如化学、天文

学、数学等学科的研究。对他们来说，只要不是具有社会性的工作，他们就可以凭借自己的知识和毅力做得很好。像阿明，就是这样一个显著的例子。他之所以会离开家庭，是因为他对家人的亲近会产生恐惧心理。对于分裂型人格的人来说，不管是表露心境，还是与他人有亲密动作，都是极其危险的。在积累到一定的程度时，他就必须把自己关起来一段时间，只有躲在自己的世界里，他才能恢复到安心的状态。

典型的分裂型人格，并不只有上述这一种，还有另一种大相径庭的情况，也囊括在分裂型人格的范围内。

李巍在周围人的眼睛里，也算是怪人一个。他喜欢穿类似于古装的道袍，头发长度过腰，有时候拿发带束起来，有时候就干脆披散着，看起来狂乱不羁。

父母觉得李巍是看多了小说，“着了魔”，但对于同龄人来讲，李巍除了“造型”上夸张点，本身还是很有意思的。他经常会跟人讲述自己在玄学方面的研究，对于宇宙的产生、灵魂的存在或是真气的修炼有着自己独到的见解。一些涉世不深，或是知识面不够广阔的人，在听他侃侃而谈时，会从心底里佩服他的博学。

像李巍这样的情况，也属于分裂型人格的一种。当然，并不是说只要爱谈论神神鬼鬼的人就是分裂型人格，除了爱谈论魔幻思想之外，具有分裂型人格的人在行为上还有着其他的古怪表现。一般来说，在讲话时，他们的面部表情比较僵硬、语气独特，用词也与常人不同，经常会从正在做的一件事，而联想到另一件几乎毫不相干的事。这种偏执性的思维关联，也是判断分裂型人格的标准之一。

除了过于强调自身特殊的知觉感受之外，此类分裂型人格的人，与前一类分裂型人格的人最大的不同点，就是他们愿意与他人交流，即使交流的过程也许不尽人意。他们的心中充满了非正常的情感状态，猜疑、偏执、焦虑是他们心情的主流，即使是与他人保持亲密的关系，也不能减少心中的紧张感，反而会因为难以保持良好的人际关系而更加痛苦。

造成这两种分裂型人格的原因，心理学家弗洛伊德认为与儿童期的创伤有着紧密的联系。幼年时期的不正确的教育，或是长期生活在矛盾之中，都会因为环境或是其他的刺激而产生分裂型人格。

与第一种分裂型人格的人相处，应该尽量理解他们，做到不歧视、不嘲笑，尽量与他们谈论一些他们擅长的领域；而与第二种分裂型人格的人相处，则不能被他们神秘的行为和话语所迷惑，从而崇拜，但也不

能轻视他们，不拿他们开玩笑，虽然分裂型人格的人不太在乎别人的嘲笑，但是不知轻重的嘲笑会让他们很难受，有可能惹火他们，造成不必要的后果。

## 偏执型人格：总是猜疑的“倔脾气”

微表情关键词 偏执型人格的人很难意识到自己的缺点，他们的自以为是、嫉妒、怀疑、猜忌、固执，将他们与周围人的关系弄得支离破碎，却仍不知悔改。

电视剧《渴望》，很多人都不陌生，在《渴望》里，要说最没人情味、最执拗桀骜的人，当推慧芳的大姑子，妙手医师王亚茹。

王亚茹是一个自负清高、傲慢无礼、孤僻多疑、冷漠无情的人，她虽然医术高明，但为人不善交际、不苟言笑，与小芳、月娟、刘大妈、慧芳等人十分不对路，即使是自己唯一的弟弟，也难以看见她的笑颜。对待曾经亏欠过自己的恋人罗冈，她更是达到了不近情理的程度，就连唯一一个跟她交好的老同学团莉，也受不了她刚硬古怪的脾气，几次差点跟她绝交。

王亚茹的行为模式，表现出了行为心理学中一种非常典型的人格特征，即偏执型人格。这类人最大的特点，就是处于不停的猜疑和埋怨中。他们通常我行我素，不考虑他人的感受和社会影响，说话办事完全看自己的喜好和意愿，即使是自己有错，也绝不承认，因而总是会伤害到别人，几乎达到了“人见人恨”的地步。

阿杜是一家跨国公司的新人，刚进公司的第一天，他就发现许多同事都对自己投以同情的眼光。

“这个新人真倒霉，被分到老鬼的手下，他可惨了。”

“是啊，还没人能在老鬼手下待过三个月呢，这个新人的转正成问题了……”

老鬼是阿杜顶头上司的外号。虽然上司有些严厉刻板，可是也没那么夸张吧，大不了小心些就是了。阿杜如是想到。

一开始，由于阿杜的小心翼翼、中规中矩，还没有出什么大问题。过了几天之后，阿杜也松懈下来，一不小心，就在交上去的计划书中犯了个小错误。

“你这是怎么回事？”老鬼将阿杜叫进他的办公室时，阿杜就知道自己要倒霉了。

“我……我不是故意的……”

“谁知道你是不是故意的！”老鬼打断了阿杜的解释，“这计划书是要直接拿给总裁看的，如果不是我预先看了一眼，这个错误就要呈在总裁面前了。你是新人，总裁不会说你什么，这次的责任会完全由我负责！”

“对不起，实在是对不起。”阿杜没想到会有这么坏的影响，也不解释了，赶忙道歉。

可是，老鬼接下来的话，却让他丈二和尚摸不着头脑：“你是不是嫌我对你太严厉了？所以才故意想害我出状况？”

“怎么会呢？您是我的上司啊……”

“就是因为上司才这样的吧？你什么时候把我当上司尊敬过？才进来几天，小子，你就想踩着我的脑袋爬到我头上去吗？”老鬼的质问让阿杜想辩解，却又不知该从何说起。

经过了一番暴风骤雨般的训斥，阿杜终于被放出了办公室。

这一次他学乖了，第二天一大早，阿杜早早地来到公司，抢着将办公区域和老鬼的办公

室打扫了一遍。

阿杜的举动让打扫卫生的阿姨十分高兴，她也看见了阿杜被训斥的惨状，于是便在老鬼面前替阿杜“美言”了几句：“槐经理，这个新来的小伙子真不错，你看，他把你办公室打扫得多干净，比我扫的都干净呢。”

“哼。”老鬼冷哼一声，斜了阿杜一眼，“打扫？用得着吗？他以为我会因为那点事儿记恨他？我是那种人吗？他这么做，恐怕是为了演给别人看的吧？”

这一下，阿杜完全傻了。

阿杜的上司老鬼，心胸狭隘、阴险猜疑，无论阿杜怎么说、怎么做，他都能从中抓住把柄。在老鬼看来，阿杜虽然刚进公司，但早已盯上了他的位置，而阿杜之所以会犯那个错误，也是为了让自己在总裁面前失去信用，甚至，就算是在公司里的清洁工阿姨心里，阿杜都要建立起自己对上司恭恭敬敬的假象，实在是太过可恶。

当然，这一切都是老鬼自己的臆想，摊上这么一个偏执型人格的上司，阿杜可真是倒霉。

偏执型人格的人总是在怀疑别人，对他人给自己造成的伤害和侮辱耿耿于怀。他们时时刻刻都像是一只刺猬，不是与他人争吵，就是公开指责别人，或者是在背后说别人的风凉话。他们一旦认为对方是在难为自己，就完全看不到对方的优点，即使是对方诚心想要和解，也绝对得不到偏执型人格的人的信任。

《中国精神疾病分类方案与诊断标准》里曾经介绍过偏执型人格的人常见的行为特征：

1.会将他人无意甚至是友好的行为理解为恶意，在没有足够根据的情况下，仍然会没来由地认为别人是在利用、欺骗或是想要伤害自己。

2.十分自负、自命不凡，总认为自己是正确的、有能力的，如果有错，也会归咎到他人身上。哪怕确实是因为自己的问题，证据摆在面前，也不会承认。

3.容易产生病态的嫉恨，绝不原谅他人对自己犯下的过错，即使过了很久也会记得，还会以小人之心度君子之腹，无论他人做什么，都会认为是在针对自己。

4.会将周围环境中与自己毫不相干的事件与自己牵扯起来，总觉得

什么都是冲着自已来的，甚至会将广播电视中的内容与自已对号入座，对外界的“阴谋”抱以十分强烈的警惕和敌意。

5.如果是结了婚的偏执型人格的人，会反复地怀疑自己的伴侣对自己不忠，并认定只要有一丝一毫都不能容忍。

会形成偏执型人格的原因，普遍被认为是早年缺爱，或是后天受挫的缘故。幼年时的不被信任，和成年后无法承受的挫折、冤屈、失败，都有可能导致偏执型人格的产生。除此之外，对自我的苛求，也可能是形成偏执型人格的原因。比如说没有学历的人因此而自卑，于是更厌恶他人谈论学历；长相不佳的人，处处会觉得他人在针对自己的样貌。

与偏执型人格的人相处时，一定要宽容，不要因为他们的猜疑而引发自己的怒气。另外，坚持原则，与他们保持一定的距离也是非常必要的，对于偏执型人格的人无休止的怀疑，一定要适时地表示反抗。

## 边缘型人格：情绪不稳的“动荡源”

微表情关键词 对于边缘型人格的人来说，人生充满了动荡不安的因素，随便一件小事，都能让他们对一个人、一件事的印象发生翻天覆地的变化。因此，他们的反应行为，也是极不稳定的。

说起戴安娜王妃，我们脑海中会出现高贵、典雅、迷人等字眼，但实际上，你能想象吗？早在1995年，她在肯辛顿宫接受英国广播公司的记者采访时，就自曝被诊断出患有边缘性障碍的许多症状。

据戴安娜王妃的朋友和熟人说：她是一个让人捉摸不透的人，经常爱发脾气、哭泣抽搐、热衷于操纵他人，乃至当面说谎，或者用锋利的物品伤害自己，直到他人完全屈从于自己，愿意服从自己的命令为止。

事实上，具有边缘型人格的人大多数都是俊男美女，具备忧郁或是楚楚可怜的引人气质，很容易让周围不熟悉的人生出保护欲望。但是，他们变化无常的性格，往往会对身边的人际关系造成致命的恶劣影响。

班里新来了一位转学生萌萌，听说她的家境很好，人也长得漂亮，因此很多同学都围上去希望跟她交个朋友，小丹也是其中的一个。

萌萌比大家想象中更冷漠一些，但是经过小丹几个月坚持不懈的努力，她终于对小丹展开了笑颜：“小丹，你是同学中最善良、最乐意帮助人的人了，我很喜欢你。”

得到朋友的肯定，小丹十分高兴，但是很快，她的这种高兴就被头疼所取代了。

“小丹，周末有时间吗？我们一起去看看《泰坦尼克号》。”电话那头，萌萌的声音兴高采烈。

“可是……可是我已经和阿兰她们几个约好去海洋馆了……”小丹有些为难。

“什么？”萌萌的声音冷了下来，“我是你的好朋友，还是阿兰她们是？”

“当然是你了。”小丹赶忙安抚她。

“既然是我重要，那为什么还要抛下我去跟阿兰她们一起？”

“可是那是生物课布置的作业，我们上个星期就已经说好了啊……”小丹为难地解释，可是刚说到一半，萌萌就挂了电话。

思忖再三，小丹还是推掉了跟阿兰她们的约会，大汗淋漓地赶到了萌萌家。

一看见小丹赶过来，萌萌顿时激动地哭了起来：“我就知道，我对你来说是最好的朋友……”

这样的事情一而再、再而三地发生，就连小丹的好脾气也受不了了，可是，当她想要跟萌萌绝交时，萌萌竟然哭着在自己的手腕上划了一刀。

她真的把我看得比生命还重要啊！怀着这样的想法，小丹还是选择默默地忍受下去。

萌萌真的把小丹看得比自己的生命还重要吗？答案是否定的，她之所以会那样做，完全是因为她是边缘型人格的关系。

边缘型人格障碍，不是指那一类人处于人格崩溃的边缘，而是指他们的情绪总是很不稳定，对人处事都缺乏安全感和稳定性，就像是走在悬崖边缘一般。

这一类人最显著的特点就是对待他人的态度会随时产生强烈的反差，他们有时候像柔弱的小孩、需要被照顾的小猫小狗，有时候又像是歇斯底里的疯子、冷漠无情的报复者。他们前一刻还可能对你百般友好，后一刻就可能因为一丁点儿的小事大发雷霆，让与他们接触的人无所适从。

造成边缘型人格的原因，心理学家们认为可能是遗传、脑部异常或是环境因素所导致的。在这三点中，最被认同的是第三点环境因素。许多边缘型人格的人，都有着童年被虐待的经历。在童年时，他们遭受父母的影响，情绪极不稳定，导致人格部分分裂，无法对世界产生统一的观念，将好坏两极过于分化。因此，他们对世界缺乏安全感，对事物有着绝对的好和绝对的坏这两种期待，但是很显然，这两种期待都是不现实的。所以边缘型人格的人只好一直在这两极之间震荡，形成了极不稳定的人格特征。

一般来说，有以下几种行为表现中的大部分，就可以认为是边缘型人格了。

- 1.极度缺乏安全感，对于被抛弃有着强烈的恐惧，有时候甚至会因为假象中的抛弃感而陷入巨大的恐慌，采用过激的手段，比如说自残或杀人，来保护自己。

- 2.对自身具有认同障碍，比如说不知道自己是谁，不清楚自己的信仰等，同时对自己的定位也极不稳定，一会儿觉得自己无所不能，极为自信，过一会儿又会觉得自己一无是处，陷入自卑的状态。

- 3.人际关系极不稳定。面对一个人时，有时会觉得他是最温柔、最优秀的人，但有时会因为一点小事，态度180度大转弯，认为对方一无是处，是最可恶的人。对他人的评价，总是在这两种极端的过度理想化和全面否定之间转变。

- 4.长期感到空虚。

5.情绪在短时间内转换激烈，可以在极短的时间内由快乐转为悲伤愤怒，由平静转为暴躁焦虑，反之亦然。

6.经常会出现强烈的、非正常性的愤怒，经常会被人认为是狂躁症。

7.具有自残、自虐等难以控制的冲动性行为。

8.反复地出现自杀的行为。

9.在巨大的压力下，会出现短暂的偏执性观念，或是存在两种截然相反的人格的分离性症状。比如说在遭遇可能的抛弃时，边缘型人格的人可能会在前一刻极尽所能地做一切事情，万分热情地讨好巴结对方，而在后一刻，又会觉得自己已经被对方抛弃，冷漠无情地做出伤人或者自伤的冲动性行为。

与边缘型人格的人相处，往往会有被利用、被控制的感觉，因为他们是如此地没有安全感，总会以威胁、冷战、伤害等方式钳制对方，达到自己的目的。另外，由于他们总是在最好和最坏两种极端跳跃，所以和他们相处时，也是忽冷忽热，所有的变动都无法预测也不可理解，很难被正常人所适应。

但是，只要了解他们的所作所为并非恶意，只是源于心中本能的孤独和恐惧，那么边缘型人格的人，看起来也就不是那么令人深恶痛绝了。不过即使如此，对待边缘型人格的人，也需要极大的心志与强韧的耐性，并且要坚守自己的原则。一般来说，只要不是严重到发生自残自杀行为的地步，普通边缘型人格的人，还是可以与人相处的。

## 反社会人格：毫无责任心的“恐怖分子”

微表情关键词 反社会型人格的人没有道德心，也没有责任感，不会为他们伤害别人而感到内疚、惭愧，因此，他们总是最冷酷无情，最让旁人避之不及的人。

反社会型人格，也称悖德型人格，或是无情型人格，是心理学家们最为重视的人格障碍之一。

我们通常接触的具有反社会型人格的人，多半是在电影电视剧中。像冷血无情的杀手、高智商的犯罪者、手段残忍的杀人犯这一类的人。但实际在生活中，大多具有反社会型人格的人完全不会嗜杀成性，他们大多只是没有责任心，藐视法律、道德规范，为人自私自利，丝毫不考虑他人的难处和后果。

老魏这些天替单位接待了一个港商，那名港商看起来相貌堂堂，一身名牌服饰，一副财大气粗的样子。

接待他的第一天，老魏安排几个下属相陪，去本市的一家三星级大酒店吃饭。

席间宾主尽欢，那名港商为人也颇为豪爽，连连同老魏和他的下属们干杯，透露出迫切想与他们合作的意思。

眼看着任务已经有了眉目，老魏也高兴起来，多喝了两口。然而，宴席刚进行到一半，领导一个电话打来，说有紧急公务，将老魏急召回了单位。

喝的有点迷糊的老魏连忙赶回单位，匆忙中，也忘记给自己那几名下属留下结账的钱。

在单位忙了半天，老魏才想起来看电话，一看不得了，有十几个未接来电，都是自己前去陪酒的一名下属打来的。

老魏连忙将电话打过去，那名下属带着哭腔说道：“魏科长，您赶紧过来结账吧，我们身上钱不够，酒店的人把我们几个都扣在这儿了。”

“什么？”老魏吃了一惊，“那佟先生呢？”

佟先生就是那名港商，听到他的名字，下属恨得咬牙切齿：“佟先生他吃完之后，没等我们开口，就告诉服务员由我们结账，自己回您给他安排的酒店休息去了。”

虽然是客人，但是垫付点酒资又不是什么大不了的事，也没有多少钱，怎么能这样呢？老魏心中腹诽，急忙赶到酒店，将自己的一干手下“解救”了出来。

“魏科长，那位佟先生也太不仗义了。”手下小黄愤愤不平，“你走了之后，他还猛灌我们酒，一开始都觉得他是个豪爽的人，可是谁知道要结账的时候，他看你不在，又看我们几个神色尴尬，不等我们开口，就装醉溜掉了！”

小黄一通抱怨，老魏却在心里留了个心眼儿。一名资产千万的港商，又何必在这几个小钱上斤斤计较？回到单位之后，他立即联系自己在港的亲戚，帮忙查了下那个佟先生的来历。

不查不知道，一查吓一跳。根据老魏亲戚的调查，那个佟先生确实是香港人，只不过资产根本没有千万，反而欠了别人一屁股债，这次来内地装大款，纯粹是想“捞点油水”之后逃之

天天。

掌握了证据，老魏立刻报了案，避免了单位的重大损失。

老魏所碰上的这个冒牌“港商”，正是典型的反社会型人格的人。基于这种人几乎从来不付账的习惯，他自己为自己“揭了老底”，漏了馅儿。

反社会型人格之所以会得到这个名称，与他们内心中与社会普遍准则相悖的行为准则分不开。一开始接触这种类型的人时，他们往往会表现得很热情，能将气氛制造得十分融洽。但是，只要接触深了，特别是到了承担责任，或是付账的时候，他们总会笑着敷衍了事，或是干脆直接逃掉。在他们的心中，我们习以为常的礼仪和道德，不过是放在纸面上的笑话。

想要辨别反社会型人格的人，一点都不困难。心理学者克莱克在他的著作《正常的银面具》里，详细描述了反社会型人格的各种行为特征：

1.相貌和智力没有任何问题，给人的第一印象通常也是好感，没有其他人格障碍的精神分裂或是焦虑的情况出现。

2.缺乏必要的责任心和义务感，不顾及社会规范、道德与法律。少时就可能撒谎、偷窃的行为，成年之后更是肆无忌惮，可能从事非法交易，甚至是参与到危险的犯罪活动中。

3.极端以自我为中心，利用感召力和魅力操纵欺骗他人，并对此泰然自若，丝毫不认为自己会伤害到别人，并在满足一己私欲之后，不肯对他人有任何回报。

4.知错也不会悔改，非常擅长为自己找借口，认为受害人是因为愚笨而上当，完全是自作自受，即使自己不这么做，他们也会遭到其他人的蒙骗，从不会反省自己。

5.感情冷漠缺少变化，很少像正常人那样有因为感动而出现的喜怒哀乐的表情。从来不关注别人，却强烈地需要别人的关注与信赖。在于他人交往时也偏重于自我满足，从不向对方付出真心真情。

6.做事冲动，没有计划，经常临时抱佛脚。即使是侵犯他人利益的行为，也多起于隐蔽性的冲动，而非有明确的动机和计划。

7.性情急躁鲁莽，忍耐力很差，很容易被激怒产生攻击性行为，对自己和他人的安全毫不在意。不少人会有暴饮暴食、纹身穿环、超速驾驶、甚至吸毒自残的行为发生。另外在酒后，会表露出粗鄙丑陋的行为状态。

8.生活无规律，大多数这种类型的人没有固定工作，即使有也不能胜任很长时间。他们会尽量地逃避干活，却想多拿钱。经常会负债累累，但却总是催着别人还钱。

这八类特征，基本涵盖了反社会型人格的人的行为表现。而在我们身边，反社会型人格的人也并不少，像一到结账就开溜的人，为了满足私欲做假账，丝毫不知悔改的人，或是对工作偷奸耍滑，堂而皇之地说出一些非正当理由的人，都有反社会型人格的影子。

人类之所以会形成反社会型人格的缘故，多数心理学家们认为少部分是因为遗传或大脑发育不良，大部分的原因，还是家庭和社会环境所造成。错误的教育方式、童年的精神创伤和不良的社会环境因素，都是可能造成反社会型人格的原因。

基于反社会型人格的人无羞耻感和无责任心的特征，在遇到这种类型的人时，我们最好还是敬而远之。因为一旦被他们缠上，就好像被蚂蟥叮住一样，在吸了你的血之后，他们还会嫌恶地皱皱眉头，嫌你的血液不够甘甜。

## A型愤怒人格：总是紧张的“高压电”

微表情关键词 A型愤怒型人格的人就好像一桶随时会爆炸的火药，总是让周围的人小心翼翼，如履薄冰。在与他们相处时，将自己的心修炼成波澜不惊的大海，才是最有效的。

财务部经理老蒋，被公认为是公司最不好相处的人。他每次一跨进办公室大门，所有人就会立刻呈现出一副鸡飞狗跳的情形。

“什么？这都什么时候了，你的工作报表还没有弄完？你不打算要工资了吗？”老员工被老蒋训斥得唯唯诺诺。

“就算你是新来的，来了这么久了，难道连这个还要我教你做吗？”新员工被教训得欲哭无泪。

“昨天晚上让你放在我桌子上的文件呢？我怎么到处都找不到？你不知道这样会耽误我的时间吗？”秘书被老蒋指使得晕头转向。

“我早就让你做准备，你都做到哪儿去了？一天的时间，账目再弄不好，你自己跟总裁交代去吧！”财务被老蒋逼得走投无路。

“都大中午了，还在打扫地面，这不是早上应该做完的事情吗？大中午的在这打扫，不知道扬起来的灰尘会呛人么？”就连打扫卫生的阿姨，老蒋都不放过。

你的身边，有没有老蒋这样的人？

这样的人，就好像旷野中的高压电箱，身上写着“离我远点”的标识。一旦谁离他近一些，一道高压电就立刻劈来，电得人魂不附体。

这样的人，在行为心理学中，被称为A型愤怒型人格者。

这种人格在一般的书上都很少见，它的名称，不是来源于A型血，而是代表着高压力人格的行为模式。

之所以被称为是高压力人格的行为模式，是因为A型愤怒型人格者具备强烈的进取心、自信心、成就感和侵略性，他们习惯于从事高压力、高强度的竞争性活动，总是希望能在最短的时间内做最多的事情。这种要求不仅仅体现在他们的自我鞭策上，对于身边的人，他们也会不自觉地进行控制。对于阻碍自己努力的人，他们会表现出强有力的攻击性。

在公交车站排队时，在银行窗口等待时，在火车站里等候买票时，我们经常可以看到A型愤怒型人格的人。无论他们有没有要紧的事，都会表现出一副急匆匆、很不耐烦的样子，不时地看一看手表，抬头望望

窗口，嘴里骂骂咧咧地抱怨，从天气到堵车，到现在的社会制度，总是一刻不停地嘟囔着。而他们的这种行为，或多或少地也会影响到周围的人。通常有这种人在的地方，温度总是比正常要高上几度，所有人都会产生焦躁难安的情绪。

这就是A型愤怒型人格的“魅力”，他们总是紧张，不止是自己紧张，还要将紧张的情绪最大化地传递出去，带着身边的人一起紧张，一起战战兢兢，焦躁不安。

“今天是最后一天，必须要把任务赶出来，不然谁也不要想回家睡觉。”设计公司里，总监监督着一干手下，严肃地下了命令。

“这个任务有这么急吗？”已经连着加了四五天的班，自然会有人有怨言。

“怎么不急？”耳朵尖的总监听见了这句抱怨，勃然大怒，“这次的任务，同时还有三四家公司在抢，虽然我们公司拥有优势，但是能不能在短时间内拿出最完美的方案，才是最重要的。如果这次不能拿下这个任务，我们以后的升迁都会受到影响。”

“恐怕只是你的升迁会受到影响吧。”又有人嘀咕了一句，不过这一次极为小声，没让总监听见。

整整加了一晚上的班，双眼通红的员工们才终于将方案赶了出来，实在是疲惫不堪的他们干脆就趴在桌子上呼呼大睡，只有责任心极强的总监，仍旧撑着精神，努力对方案做修改。

方案交上去一个星期之后，对方公司的回信才姗姗而来。他们在权衡了几家公司的策划之后，决定还是选另一家公司更全面、更完美的方案。

摊上了这种领导，是幸事，也是不幸。幸运在于：他们总是有热切的能突破一切的冲劲与信心，能够鼓舞你的志气，让你学到不少东西；不幸在于，不管你愿意不愿意，你都得跟着他们向前冲，一旦你因为疲惫而停下脚步，等着你的就是一鞭子。

A型愤怒型人格的人是如此紧张易怒，以至于他们的心理和生理上，负担都非常大。他们不会放松自己，总是把自己安排进忙忙碌碌的日程中，通过顽强的意志力驱使，过度超支自己的精神和身体，对于任何事都只能成功、不能失败，这样独特的行为模式，让他们内心中源源不断地产生紧张和压力。也正是因为如此，A型愤怒型人格的人，是最容易发生心血管疾病和心肌梗塞的族群。

当我们认清A型愤怒型人格的人的本性之后，就能够理解他们的所作所为了。他们不像反社会型人格那样没有责任感，也不像边缘型人格那样缺乏恒心，对他们来说，正因为责任感和恒心过于沉重，才引发他们更大的压力。

A型愤怒型人格的人，多数只重视事业上的成功，对他们来说，拥有显赫的头衔、赚很多钱、得到很高的职位，才是对他们的肯定，除此之外的其他事，他们都漠不关心。

虽然能够理解A型愤怒型人格的人，并同情他们，但是我们在生活中遇到这类人时，还是极为头疼的。如果有可能，当他们发火时，不要一味地顺从，否则会给他们更多能够操控你的感觉。掌握良好的心态，认清自己的目的，不被他们的“高压”所传染，才是根本的办法。

## ADHD型人格：思维跳跃的“外星人”

微表情关键词 ADHD型人格的人注意力不够集中，因此，交际时一定要记得时时刻刻把他们拉回到主题上来。对于常人来说，这可是一件需要耐心和强大控制力的工作。

ADHD，在心理学中被称为注意力缺陷多动障碍，原本是在儿童期很常见的精神失调，也就是我们平时所说的少儿多动症。但是，随着对这种病症的认识增加，最近，心理学家们发现：这种症状在成年人身上也会出现，并会形成一种特定的人格，被称为ADHD型人格。

ADHD型人格的人，并不像患有多动症的小孩子那样，只是在行为上表现出好动、不肯安静、注意力缺乏的特征，作为成年人，他们的表现更加隐晦，也更加让人头疼。

司机师傅老张拉上了一个年轻的姑娘，姑娘上车后，他礼貌地问道：“姑娘，你去哪儿？”

“嗯，先往前开吧，我还没有想好，大概去桥南那边。”姑娘回答道。

老张发动着车子，刚走没多远，冷不丁那姑娘又问道：“师傅，桥南那边的房子很贵吧？”

“啊？”这个问题突如其来，让老张有些猝不及防，想了一想，他回答道，“还真是不便宜，我家也在那边住，这几年房价涨得很厉害……”

“那桥北那边的风景是不是好一点？”姑娘突然打断了他的话。

“桥北？”老张再次想了一下，回道，“那边大学比较多……”

“大学？上大学真的挺有意思的。”

姑娘的感慨让老张有些摸不着头脑，他试探着问道：“我说姑娘，咱们是往桥南开，还是往桥北开啊？你是打算去看房子吗？”

“啊，不，我最近打算开个奶茶店。”姑娘摇摇头否认。

“奶茶店？”老张快哭了，你要开奶茶店和我现在往哪儿开有什么关系啊？“是啊，应该蛮赚钱的。”“赚不赚钱先不要说，我们现在究竟要去哪里啊！”老张发飙了。

纵观可怜的老张与那位姑娘的对话过程，很多人会有点忍俊不禁的感觉吧？可是，那位姑娘并没有存心想要戏耍老张的意思，之所以会造成这样的效果，完全是因为她所具有的ADHD型人格的关系。

ADHD型人格是由于注意力存在缺陷而形成的，造成这种缺陷的原因至今还没有确切的定论，心理学家们普遍认为是遗传、环境，或是神经及化学性因素影响所导致。具备ADHD型人格的人，从行为类型上来

看，分为两类，一类特别外向、热情，很喜欢与他人搭话，还有一类则非常安静，喜欢发呆，如果不是自己很感兴趣的事就不会去关注。

而这两类人不论哪一类，都具有不能集中注意力的特征。他们常常粗心大意，分心走神，经常会忘记他人嘱咐的事情，而这些行为如果被他人指出的话，他们也是一副懵懂天真的样子，让人不忍苛责。

白医生最近碰上了一个让他非常头疼的患者。

那是一位年纪约莫30多岁的女性，进入白医生的诊疗室之后，她礼貌地打了招呼：“医生您好。”

“您好。”白医生笑着向她示意，“请坐，你哪里不舒服？”

“最近有点胃疼。”患者回答道。

“胃疼？胃疼应该去看内科，可是我这是神经外科啊。”白医生有些惊讶。

“是这样的，我最近有点胃疼，可能是吃坏东西了。”在白医生的点头示意下，患者继续说道，“然后我吃了点胃药，就像这个瓶子，差不多吧。”

她拿起白医生桌子上的药瓶比划着：“我大概吃了一瓶的样子，可是胃还是不舒服。”

“这是抗抑郁的药。”白医生还是不知道她想说什么。

“啊，您是说我得吃抗抑郁的药吗？我得了抑郁症吗？”

“没有，没有，我没说你得了抑郁症，我只是说我这瓶子里装的是抗抑郁的药。”白医生赶忙澄清。

“难道是我吃错药了？”患者开始拉扯自己的头发，“不会吧。我有一个朋友，就是因为吃错药进了医院，差点一命呜呼。”

“应该不至于吧。”白医生抹了把头上的冷汗，“你不是说你吃的是胃药吗？”

“好吧，应该是胃药。可是内科的医生说我这是压力太大而引起的神经性疼痛，所以就上您这儿来了。”患者再次拿起白医生桌上的纸镇，“有时候疼起来，就像是用这个东西在砸我的胃似的。”

“那您应该去精神科看一看。”白医生建议道，“神经性疼痛的话，那边比较专业。”

“什么？神经性疼痛不应该看神经外科吗？怎么看这两个都是最相关的吧？你该不会是想要把我推出去吧？”

这一下，白医生彻底不知道该怎么回答了。

跟这一位患者谈话，简直比同时应付三四个人还要费劲，她总是在不停地岔开话题，然后制造麻烦，却一点儿也不听白医生解释。最终，什么问题还没有解决，医生就已经累趴下了。

这就是ADHD型人格最显著的行为特征。一般来说，具有ADHD型人格的人，通常不会注意听别人讲话。也就是说，他们听人讲话时，通常是左耳朵进右耳朵出，自己认为听得很认真，但实际上根本不了解别

人说了什么意思。

其次，他们总是会抢着说话，为的只是发表出自己心中的观点。因为他们的思绪是如此飘忽不定，乃至他们如果不马上说出来，在下一刻就怕忘掉。也正是因为这一点，这一类人常常会被人认为是没有礼貌，实际上，他们自己根本意识不到这一点。

最后，ADHD型人格的人多有不安、自信心低的问题，性格比较散漫，用俗语来形容，就是有点“不着调”。他们的反应总是慢半拍，也经常不给他以回馈。在进行一个动作，说一句话的同时，他们心里的想法可能已经从宇宙绕了一圈，因此，正常人很难理解他们，经常会认定他们是思绪恍惚，行为多变。

其实与ADHD型人格的人相处，只需要多一点宽容就可以了。他们本身并不是难相处的人，只是思维跳跃太快而已。但要注意的是：在交际时，千万不能被他们那跳跃的思绪牵着鼻子走，不然很可能商讨了半天，你连自己想要做什么都忘记了。那时候，你就会像案例中的白医生和老张一样，要么大发雷霆，要么彻底投降了。

## 第十二章 透过防御机制，洞穿心理弱点

我们每个人都有自己独特的一套防御机制，又被称为置换机制。靠着它，才能保护我们在愤怒时不至于失去理智，在沮丧时不至于万念俱灰，在兴奋时不至于得意忘形，堪称是神奇的心灵“变压器”。通过行为了解他人的防御机制，能够帮助我们更快地了解一个人，看穿他的心性与弱点，从而加以防备或利用。

## 防御机制：情绪压力的“转换器”

微表情关键词 防御机制来源于人们的自我保护机制，避免自己的心灵由于受到冲击而过度焦虑、压抑。了解防御机制，对于判断他人的行为乃至心理活动，有着极其重要的意义。

在《圣经·旧约》全书里，有这样一个传说：

为了考验先知亚伯拉罕对他的忠诚，上帝要他将自己的独生子以撒作为祭品，敬献给自己。当亚伯拉罕带着以撒到了祭坛，并拿刀要将自己的儿子杀掉时，上帝感召到了他的忠诚，便让天使拦住了他。就在这时，路边走过一只迷途的山羊，亚伯拉罕就将这只山羊牵来，代替以撒做了祭祀。

这个传说流传下来，被古犹太教所继承。在每年的祭祀时，古犹太教的大祭司都会牵来一只山羊，然后将手放在山羊的头上，以示将全民族的罪孽都托付到这只山羊的身上，然后将它赶进旷野中自生自灭，以此来清洗民族的罪恶。

说起这个典故来，多数人都会觉得很熟悉，这就是我们平时所说的“替罪羊”。在生活中，替罪羊往往是指可怜不幸的、代替他人受过的人，但实际上，在我们的大脑中，也同样有这么一套“替罪羊”机制。

这种机制，被称为防御机制，又称为置换机制。

人类在面对挫折、冲突或是其他的紧张情况时，会产生焦虑、烦恼等负面情绪。这些负面情绪也许可以被暂时压抑下去，但是在没有得到释放解脱之前，仍旧会给人类的潜意识带来不安。为了避开这种干扰，人们自觉或是不自觉地都具有恢复心理平衡稳定性的倾向。

而防御机制，也正是基于这种原理。为了避免焦虑不安的情绪积累过多，在潜意识和意识之间形成精神障碍，人们会将被压抑的焦虑情绪加以改装，置换成另一种形式，再将之反馈到现实生活中去。简而言之，防御机制就是将焦虑不安置换成其他形式发泄出去，避免给自己造成心理问题的人体“防火墙”。

防御机制在我们的生活中随处可见。打个比方说：孩子在过年时打碎了昂贵的碗盘，父母很心疼，但是大过节的，也不好开口责骂，于是只好安慰自己说，“岁岁（碎碎）平安”。这就是一种典型的防御机制。

又比如说：媳妇看到婆婆弄脏了家里的新床单，但又无法当面直

说，只好将气撒在老公身上，怪他进门的时候忘记换拖鞋。被责怪的老公怎么也不明白，平时偶尔也发生的事，为什么今天老婆就发那么大的火。

前些年在北京西单的某间大厦里，发生了令人目瞪口呆的一幕：一个穿着汗衫，打扮好像民工一样的中年男人将厚厚的一沓百元大钞甩在售货员身上，接着掏出一把大剪刀来，将一套名贵的阿玛尼西服剪成布条，然后不屑地扬长而去。

对于这件事，有媒体专门进行了跟踪报道。经过调查发现：那名男子来自于农村，还没成年，就跟着村里的包工队到大城市里“讨生活”，吃了很多苦头，也受尽了势利者的白眼。后来，他凭借着自己的技术和胆大心细，混到了“包工头”的位置。再后来，他搭上了大的建筑公司，开始贩卖建筑材料.....就这么一步步地，几十年过去了，他已成了身家千万的小老板，但是，小时候所受的冷遇与欺辱，却在他心中深深地扎下了根。

于是，他经常穿着寒酸的衣服，在豪华的商厦里东转转，西摸摸。那天，当他走到了阿玛尼专柜时，售货员尖刻地呵斥他：“这是你能买得起的东西么？不要乱摸，摸脏了你赔得起啊？”

接下来，就发生了上述的一幕。

有人说这个男人专门炫富，也有人说他根本就是心理扭曲，但实际上，这只不过是防御机制里很常见的情况罢了。虽然成了有钱人，但是这个男人的心里却始终充斥着年少时的阴影，这样的阴影让他无法融入所谓的“上流社会”，于是，他便想到了上面的这种方法来赢取他人惊叹诧异的目光，来抒发自己的心结，取得瞬间的快感。

防御机制是人类保护自己的自然反应，因此，绝大多数的防御机制是无意识地被展现出来的，而在本书里，我们之所以要着重强调防御机制的原因也正在于此。我们通过交谈或是其他的途径所观察总结出的人们的心理活动，很有可能是经过他人精心粉饰，难以辨明真假，而防御机制所体现出的反应，却是人们无意识的举措，也就是说：通过防御机制来判断人类心理，能够更容易命中内心的根源。

人与人的性格不同，习惯不同，因而，每个人的防御机制的表现方式都是不一样的。接下来的章节里，我们会详细讲述常见的十类防御机制，以便读者有更深刻的了解。

## 攻击机制：自我焦虑的暴力宣泄

微表情关键词 攻击机制是排解焦虑最直接的方法，在未造成我们无法承担的后果时，用这种心理机制排解焦虑，并不是不可行的。这种心理机制本身并不可怕，可怕的是其最后造成的影响。

对于人类来说，快乐的最本质来源就是自我欲望的实现，当这种愿望无法实现的时候，就有了焦虑。当焦虑产生或者待产时，人们会对阻碍自己的人或物施加直接暴力、软暴力或冷暴力。这种以暴力的方式去解决自我焦虑的方式，就是攻击行为的本质。

退休的张大妈挽着菜篮去早市买菜，路过一个菜摊时，她被摊位上绿油油的黄瓜吸引，上去问价钱。

“什么！八块钱一斤？”听了菜贩的报价，张大妈几乎不敢相信自己的耳朵，“别人家才卖三块，你这是金黄瓜啊？能卖得出去才怪！”

“我这可是有机黄瓜，你买是不买？不买就走开，别在这耽误我生意。”被人这么说，摊主不乐意了。

“有鸡？还有鸭呢！”张大妈哪里懂得这些，只是看摊主态度不佳，也来了气，“现在的人，为了赚钱什么都能编的出来。人家都说鬼主意多的人不长个儿，还真是这样。”

个子矮本就是那摊主的一块心病，被张大妈这么一讽刺，摊主也反唇相讥：“人家说心宽体胖，还真是这样。有些老头老太太，瘦的跟柴火棍儿似的，那心眼还没针鼻大……”

张大妈想要以一个合适的价钱买黄瓜，省钱这就是她的欲望诉求。但小贩的高额定价阻碍了她的诉求，于是她开始口出恶言，这就是她攻击行为的成因。

像这种情况，在我们的生活中，可以说是屡见不鲜。生活在这个节奏越来越快的社会，人们的脾气也越来越急躁，小到购买物品发生口角，大到因为受到侮辱而泄愤杀人。在各种各样的情况下，人们都可能因为一时的怒气与冲动而做出伤害他人的事情来，像这样攻击性的言论与行为，在行为心理学中，被称为攻击防御机制。

根据弗洛伊德的理论，任何人的心理活动都会有一个主导性的倾向，那就是人们的潜意识，会努力减弱或排除那些外在的突然性刺激，以保持心理的平衡。基于这种原理，攻击性防御机制，即是将人们因为不快而产生的焦虑、怒气采用暴力或其他破坏、对抗性行为表现出来，从而让自己的冲动得以发泄，心理上得到平衡，而攻击的对象，则是那

些与他们产生矛盾，或是妨碍他们发泄的人或者物。

像上面提到的张大妈与菜贩，也正是基于这一点，才将买菜的矛盾上升到了对他人短处的人身攻击，从而引发一场大战。

张红丽是一名艺术系大学生，她主修钢琴。

她的导师龚教授今年40多岁，相貌堂堂，多才多艺，虽然已经结婚，但常常和早熟的女学生们发生不正当性关系。

而张红丽就是龚教授的新猎物，无论样貌身材气质，她都是这一届新生里最佳的一位。于是龚教授利用单独辅导的机会，几次三番地揩油。

张红丽一开始并不相信道貌岸然的龚教授会真的猥亵自己，但几次之后，龚教授的手段越来越明显，张红丽也就越来越害怕。

终于，有一次她忍无可忍，冲出了钢琴室，找到了学校的值班民警，并将龚教授的事情一五一十地反映了上去。但由于学校方面的压制，以及与张红丽达成的和解，警方并没有立案，这件事本可以这么过去。

但声名扫地的龚教授就有些挂不住，流言蜚语和已经无法挽回的名声让他越来越愤怒，终于，他再听到关于这件事的流言，就上前造谣：是张红丽勾引我的，她每次找我提出单独辅导的时候，都穿得很暴露，并且想坐在我腿上……

龚教授的攻击机制，并非来源于情欲的未满足，而是来源于“博取好名声”这个愿望的未满足。而作为这个愿望的阻碍者，张红丽成了他的攻击对象。

攻击机制的对象大都既有针对性，又有随意性。而攻击的手段也多种多样，有些甚至是直接的暴力冲突。

孙先生和妻子结婚五年，妻子的娘家很富裕，而他则是乡下穷人出身，来到大城市后，倚靠妻子的家族势力，挣得了一份事业。

孙先生有了事业之后，开始变得花心。妻子能够感受到一部分，但出于对家庭的维护，还是睁一只眼闭一只眼。直到他把账户里的50万存款挪用，妻子才感到危机，经过调查，得知丈夫有了一个固定的情人，并准备给她买一套房子。

妻子知道，一旦丈夫真的把这笔钱花出去，那么自己就永远失去了这份共同财产。于是，她调查到了那位第三者现在的住处，并上门跟她斗上一斗。

却没想到，本应该在公司上班的丈夫竟然在这个时候来和情人幽会，三人撞在一起。妻子见两人衣衫不整，愤怒地对着二人咆哮。

孙先生一方面恐惧妻子的存在让自己的事业泡汤，另一方面又担心失去怀里的美人，这种复杂极端的心境下，最终对妻子大打出手。

妻子构成了丈夫实现快乐的阻碍，于是在极度焦虑下，孙先生对妻子施加了暴力。明明是他有绝对道德过失在前，他却能下狠手对妻子施

加暴力。可见，在人们被攻击机制主宰后，超我层面的道德就不存在了，理性也不翼而飞。所以，一方面我们要警惕那些狗急跳墙的凶徒，另一方面又要想办法不被这种攻击机制控制。

攻击机制大概是最直接的焦虑宣泄方式，它可以把焦虑用直接的伤害，在直接的当事人身上表现出来。我们生活中应该见过所谓情绪化的人，遇见不顺心的事，不管谁招惹他他都会反唇相讥。

这种人就是典型的爱用攻击机制宣泄焦虑的人，对于这种人，我们应该在一定程度上持原谅态度。你要明白：攻击我们，并不是他们的本意，他们只是被焦虑阻塞了而已。

## 嫉妒机制：心怀愤恨者的恶性转移

微表情关键词 不同于攻击机制，嫉妒机制的释放更加柔和，理性在其中的作用更加鲜明。所以嫉妒更容易被控制。作为一种有效的焦虑宣泄途径，当嫉妒被适当控制的时候，是可以被接受的。我们要小心的只是，失控的嫉妒产生的极端行为。

女教师刘某今年43岁，比他大四岁的丈夫在她眼中已经失去了魅力，她开始把“爱”转移到她的学生身上。

17岁的小华就是她的学生，小华学习成绩一般，但相貌出众。某日，刘某假意让小华课后留校，进行学习辅导。在空旷的教室里，刘某诱使小华与自己发生了性关系。这段关系保持了近三个月。

三个月后，班上转来一位转校生阿宾。阿宾是体育特长生，虽然比小华还小一岁，但身高一米八四，小小的年纪身上就已经看得见肌肉块。刘某很快开始迷恋阿宾，不久，用同样的手段俘获阿宾。

小华对此极为嫉妒，多次央求刘某放弃阿宾，只跟自己在一起，无果后转为威胁。女教师刘某自然不会被小孩子的威胁吓倒，继续保持与阿宾的关系，并且偶尔也和小华玩玩。

这令小华非常愤恨，终于，某天晚上他向刘老师求欢未果，却发现她和阿宾极为亲密之后，冲进教室，用一根铁钳捅死了阿宾，捅伤了刘某。

从警方侦破角度来说，这是一起典型的情杀案。但心理学上并没有这个词，在心理学界，小华的行为可以被看作心理防御机制的一种表现，那就是嫉妒。

“世界上最好的丈夫永远是隔壁琳娜的老公”，在德国某地区的中产阶级圈子里，这句话常常被引用，场合一般都是几个男人坐在一起，各自嘲笑自己家里的“母老虎”有多爱吃醋多爱抱怨。

嫉妒机制和攻击机制有相同的地方，那就是，表象特征都是通过破坏、伤害、征服等方式体现出来。但两者的区别也很明显。攻击机制的来源是自我实现欲望受阻而产生的暴力。但嫉妒的焦虑状态，往往是心理落差。

自己已经得到的东西，其他人不可以得到。其他人得到的东西自己一定要得到。这是嫉妒者的典型心境。

春秋时代，楚怀王熊槐有一位宠姬，名叫郑袖，她貌美如花，艳冠群芳，很是得楚王宠爱。

但是花无百日红，郑袖专宠后宫没多少日子，魏国向楚国进献了一位美人，这位美人的容貌尤胜于郑袖，楚王从此偏爱魏美人，冷落了郑袖。

虽然心中妒火中烧，但郑袖却是个聪明人。一方面，她多次向魏美人示好，将上好的布料首饰都送给她挑选，还经常陪着她一起散步；另一方面，她故作好心，告诉魏美人：“王经常说很喜欢你，但是你的鼻子却是美中不足的一点。你见了王，便把鼻子掩上，这样王就会更长久地临幸你了。”

新来的魏美人哪里会想到是计，听从了郑袖，从此之后每次见到楚王，都把鼻子捂上。

时间久了，楚王也发现了这一点，感到十分奇怪，问郑袖是何原因。郑袖一开始欲言又止地说不知道，后来楚王硬要她说，她便回答道：“新来的美人在私下里说王身上有恶臭，所以见了您都得掩着鼻子才行。”

听到这样的说法，楚王顿时勃然大怒，命令侍者将魏美人的鼻子割掉，赶出宫去。

郑袖的手段不可谓不狠毒，但究其根源，却只在于两个字：嫉妒。

古语有云，“木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高之人，众必非之”，反映了一个极为普遍的心理学原理：人们对于那些比自己成功，比自己突出，比自己更得宠爱的人，很容易就会引发出嫉妒之心，而这种嫉妒之心，通过怨恨、排挤、诋毁、中伤、诬陷、破坏、阴谋、暗害等方式爆发出来，能够变相地满足嫉妒在情感上的反应，让心理达到暂时的平衡状态。

嫉妒防御机制虽然有利于缓解心灵焦虑、恢复心理平衡，但是却容易造成严重的后果。因为嫉妒本身对心理所能产生的满足感非常有限，所以通过嫉妒防御机制仍无法恢复心理平衡的人，向外界爆发的破坏性冲动就会因为挫折感而反馈到自身，很有可能造成精神失常或是心理扭曲的境况。

有一个餐厅老板，因为嫉妒对门新开的餐厅抢走了自己的生意，日夜煎熬之后，终于下了狠心，趁深夜在“对头”的食材里下了老鼠药。他原本的意图，只是想让食客们集体不适，以此抹黑对门餐厅的招牌，却不料因为没有掌控好鼠药的用量，一下子毒死了好几个人。最终，警察介入了这个案件，查出了是他所为，将他处以极刑。

## 反态机制：被理性束缚的双面人

微表情关键词 由于反态机制的抒发对象并不是直接针对焦虑的产生源，所以，反态很多时候对焦虑的排放是不全面的。如果顺着这条路走下去，就会产生极致的、病态的、变态的反态行为。

刚考上驾照的小王开着新车带朋友们去兜风，但是在经过一个十字路口时，却被交警拦了下来。

“你违反了交通规则，请把驾驶证给我。”交警礼貌地向小王伸出手去。

“我这也是刚拿到驾照，您高抬贵手，千万别给我扣分。”小王陪着笑脸，没拿驾驶证，而是从钱包里抽出几百块钱递了过去。

“别说这些没用的，把驾驶证拿出来。”交警并不为他这一套所动。

“这年头像您这样奉公职守的警察真不多了。”见贿赂不管用，小王只好乖乖地掏出驾驶证，一边递一边奉承说：“我这真不是故意的，还请您轻一点儿，回头我一定注意……”

接过交警手中的驾驶证，小王望着他远去的背影，狠狠地往地上吐了口痰：“呸！什么东西……”

这样的情况对我们来说是司空见惯，像小王这样被交警拦住的驾驶者，为了不让事态更加恶化，虽然心中恼怒，但表面上却不得不装出一副恭顺认错的样子，待交警走了之后，再露出自己的“本来面目”。

违规者对交警，下属对找碴儿挑刺的上司，罪犯对于押送自己的警察，都会表面上顺从，内心却强烈不满。类似这种行为表现，在防御机制里，也有一个专有的名词概括，称为“反态”。

在清醒时，人们总是保持理性的，理性控制着自己的怒气，在遇到有威胁的情况下，不能骤然爆发，做出攻击或是其他的恶性行为。但是，被压抑的焦虑和怒气却“储藏”在我们的大脑中，因为强力的精神贯注，形成了反向作用，让我们表现出一种与内心想法截然相反的行动，反态防御机制就是这样形成的。

庞老太太有六个子女，辛苦把他们拉扯大以后，子女们都各自有了家庭，所以对庞老太太开始疏于照顾。一开始只是不经常来看她，后来连生活费也给得越来越少，老太太那几年怨言很大。但又不愿和儿女们闹僵，因为她年老之后需要儿女们的赡养。

又过了几年，儿女们又有了自己的孩子，但也都忙于工作，于是就把孩子们交给老太太代养。老太太辛苦操劳了半辈子，本想晚年独享清静，但却无法拒绝儿女们的要求，于是也只能勉强开始带孙辈。

于是就有了这样的情景：当儿女们不在的时候，老太太对孙辈们虽然算不上漠不关心，但也算不上慈祥。她常常对孙辈们冷眼相待。

但当儿女们在身边的时候，庞老太对孙辈的态度立即有了180度的转弯。永远慈祥地笑眯眯地看着孩子们，时不时地嘘寒问暖，完美地扮演了一个慈祥老人的形象。

但孩子的心是最敏感的，他们长大后，并没有很深爱庞老太，即使庞老太曾带过他们好几年。

后来，庞老太渐渐年老体衰，无法自己生活，开始辗转于各个儿女的家里。儿女们都有自己的生活，虽然对庞老太也并不坏，但总不可能太过在意仔细。于是，庞老太对儿女的这种态度也有了一些怨言，却又不敢说出口。

但她却敢于在其他儿女面前说另外的儿女的不好，这就搞得所有的儿女都认为自己很孝顺而其他兄弟姐妹很不孝顺。久而久之，大家隔阂越来越大，有几次甚至大打出手。庞老太去世后，儿女们再没有走动过，一家人彻底成了陌路。

庞老太对儿女不满，但理性让她认为，如果和儿女闹僵，那么自己的晚景会很凄惨。所以理性给了她一个约束：即便再怎么想抱怨，也不能当着儿女的面。所以，当儿女们不在她眼前时，她对孙辈的孩子们就没有那么好了。甚至，会更不好，把她在儿女面前的卑微补偿回来。

20世纪40年代中国最优秀的演员，“话剧皇帝”石挥先生，在著名电影《我这一辈子》中，扮演了主角——一位在旧社会身份卑微的巡警。

而在片中，他最精彩的极端演出几乎都是“反态行为”的体现：在达官贵人前，夸张到虚假的笑脸，弓着腰，稍有不慎就要重重地扇自己耳光，权贵们走在地上时候假么假事地为他们扫清地上的土。而当贵人们离开他的视线，巡警立即变了一副嘴脸：吐口水，谩骂讽刺，各种各样的贬低。

而石挥先生的这种人物刻画方式，被奉为经典。

这种当面一套背后一套的行为，是典型的反态行为。而在这个案例中，我们要关注的则是那位巡警在权贵面前的戏剧性夸张。

因为在反态防御机制中，理性强迫性地抑制了焦虑情绪，所以怀有反态防御机制的人往往会表现出明显的夸张与强迫性。他们会经常花言巧语，浮夸地再三表白自己的心迹，在做出笑脸时，也和自然的微笑不同，脸部肌肉会不自觉地僵硬、颤抖，伴随着眨眼、皱鼻子等动作。

所以说，有时候顺从并不代表着他人对你的心悦诚服，很有可能，他的顺从只是来源于他内心中的反态防御机制，而这种顺从，也是受心中愤怒和对抗的情绪驱使。总的来说：常常表现出反态防御机制的人，在平时的生活中，也容易出现说谎、抵赖、推卸责任的现象。我们平常所说的“当面一套、背后一套”的人，大抵指的就是这一种。

## 过失机制：当理性未能束缚你.....

微表情关键词 人们理性运用得力不从心，焦虑得不到压制或缓解，所以悄悄溜出理性防线，呈现出一种与理性相背的表意，就有了过失行为。过失行为容易对自己造成不好的影响，应当尽量避免。

央视著名足球解说员韩乔生先生，就是以“过失”出名的，我们来看看他曾经说过的那些令人啼笑皆非的解说语言。

“随着守门员一声哨响，比赛结束了。”

“各位观众，中秋节刚过，我给大家拜个晚年。”

“队员在平时的训练中一定要加强体能和对抗性训练，这样才能适应比赛中的激烈程度，否则的话，就会像不倒翁一样一撞就倒。”

“国外的球员都非常敬业，比如马特乌斯，小孩出生3个月后就上场比赛了。”

“范志毅前几天还在发高烧，高烧36度8；守门员区楚良身高一米八二，体重28公斤。”

“在上周刚举行了一场别开婚面的生礼。”

“可能有的观众刚刚打开电梯，我们再把比分.....”

“巴乔在前有追兵，后有堵截的情况下带球冲入禁区。”

“这球算进，进球无效。”

“已经有很多俱乐部表示要购买皮耶罗，拉齐奥出价3000万美元，曼联出价更高，2800万美元。”

“每一寸草皮都在进行激烈的争夺。”

“只见防守队员一个队员两条腿，两个队员四条腿，三个队员八条腿。”

“XX球员30公里外一脚远射！”

“以迅雷不及掩耳盗铃之势”

“球被守门员的后腿挡了一下。”

“巴西队的后防线是清一色的巴西队员。”

“守门员安琪参加了今年在墨西哥举办的世乒赛。”

韩乔生先生的“过失”解说已经成了一种风格，一种标签，而这种标签产生出来的幽默效果更是让人们对其乐此不疲。

除了欣赏韩先生的幽默感之外，我们不妨研究一下韩先生的“过失”成因。

人们由于客观处境导致自我失衡，于是产生了焦虑。这时，理性的

运作会对这种焦虑进行抑制，当这种抑制成功的时候，便有了人前一套背后一套，这是反态。而当这种理性的抑制未能完全奏效，那么人们的行为就会产生过失。

在《祥刑古鉴》上，有一个名为“杨评事辨舟子奸”的小故事。湖州人赵三和周生是好朋友，二人约好了，一起去南京做生意。

第二天黎明，赵三起得早，先赶到河边，叫醒船主张潮登了船。由于天色尚早，他就在船舱里小寐，却不料张潮见他带了许多银两，起了贪念，趁他熟睡杀死了他，并将尸体沉于河中。

天亮了，周生赶到河边，左等右等不见赵三来，就叫张潮去赵三家里叫他。张潮来到赵三家门前，敲门喊道：“赵三娘子，开开门。”

赵三娘子开了门，与张潮交谈几句，诧异地告诉他，自己的官人早已出门，现如今应该上船去了才对。张潮回去告诉周生，周生与赵三娘子等人四处寻找，也不见赵三的踪迹，便写了状子呈报给县府。

县府得知赵三夫妇曾有过口角，怀疑是赵三娘子谋杀亲夫，但又没有证据。案子被上报到刑部，大理寺姓杨的评事仔细阅读了案卷，断言道：“张潮敲门叫的是赵三娘子，而不是赵三，就说明他肯定知道赵三已不在房中。”

仅凭着这一点，杨评事便断定张潮有重大嫌疑，随后，在审问中，张潮做贼心虚，低头认罪，供出了自己谋财害命的经过。

故事里的杨评事见微知著，善于观察，让人赞服，而张潮，因为“无心之失”被人看出了破绽，自尝苦果。

张潮所犯的真的是无心之失吗？确切地说，应该称为“有心之失”才对。他杀了赵三，也明知道应该遮掩，不能被人发现，但是在他的潜意识中，赵三已死已成定局，从而才会在后面的表现中，毫无觉察地漏了馅儿。

像这种因为理性的“疏忽”，使焦虑、不安以理性始料不及的另一种形式表现出来，就称为过失防御机制。

评书《东北王张作霖》中有这么一段：

这一天，张作霖参加一个社会名流的聚会，在场有很多日本名流。这些人想要看张作霖出丑，得知张作霖没什么文化之后，就故意极为热情地请求张作霖写一幅字送给他们。

张作霖虽然知道这是日本人的阴谋，但他却也没什么办法。于是几步走到桌前，拿起毛笔，蘸着墨汁写下了一个大大的“虚”字，装模作样地审视了一番之后，落了落款，加了朱印。

正在他要得意洋洋的时候，随身秘书却发现了极大的纰漏：张作霖的落款，本应该写“张作霖手墨”，却被他笔误写成了“张作霖手黑”。几个日本人见状，也都丈二和尚摸不着头脑。

眼看着要丢人现眼的时候，张作霖已经发现了自己的过失，他不可能再上去补上三笔。

于是竟成了骑虎难下之势。正在这时翻译赶忙低声提醒张作霖：“大帅，落款的手墨写成了手黑，少个土！”

张作霖忽然灵机一动，用拳头砸了一下桌子，假意训斥翻译道：“妈拉个巴子！老子还不知道墨下面有个土？但这幅字是日本人要求的东西，那就寸土不让！”

一番话虽然粗俗，竟博得了在场中国人的满堂彩。

过失与反态在防御机制方面来讲，属于典型的反例。反态是由于积存的焦虑对抗理性而产生的反抗性防御机制，而过失，则是焦虑、不安或是不情愿的情绪与理性相对抗，趁着理性“不备”的情况下，偷偷溜出来的抒发形式。人们或许可以意识到自己的反态防御机制，但是，在过失防御机制未曾发生之前，却无法做出任何预防动作。

过失防御机制，常常以我们平时所说的口误或是其他失误形式表现出来。明明该说“开会”却说成了散会，明明没有做完的报表，却忘在了家里，都属于是过失防御机制的体现。

而经常发生过失防御机制的人，一般都有着注意力不集中的窘况。潜意识与显意识之间的相互冲突，会让他们比一般人更容易逃避现实，并习惯于为自己的行为辩解。另外，通过对过失行为的分析，我们可以很容易得出他内心的真实想法，大多数的时间，无心之失所代表的，往往是他真正想说的话。

## 退行机制：岁数越大，活得越小

微表情关键词 退行机制最大的缺点在于，它只能暂时避免你直面焦虑。焦虑源存在，你的焦虑会在之后不久返回到你身上。所以不要过分依赖这种机制，毕竟它无法给你带来益处。

网上流传着这样一个小笑话。一位年轻的幼儿教师黑板上画了一个苹果，问下面坐着的孩子：“孩子们，你们看这是什么啊？”

“屁股。”天真的孩子们异口同声地回答道。

女教师被气哭了，跑到校长室里告状，说孩子们戏弄她。

“真是的，怎么可以这样呢！”校长见状，连忙赶到教室，“你们为什么把老师气哭了？啊！这是谁干的？怎么还在黑板上画了个屁股！”

笑话仅仅是博人一笑，但是女教师的行为，在行为心理学中，却有着一个专门的名词概括，即退行防御机制。退行行为的一大特征是，在一定程度上是反理性的。这可以从两个方面来说，一是退行行为本身排斥理性，二是很难用理性思维判定退行行为人的行为原因。

医院里经常会出现这种现象：

已经被宣布痊愈的老人，似乎不愿意离开医院，宁可付出高额的住院费用，也要留在医院。

医生说，这样的病人格外“难搞”，一方面他们没有继续留院的必要，院方不愿意留他们，因为他们把本来就很紧张的床位变得更加紧张。另一方面，这些老人却莫名其妙地死活不愿意走，任凭院方和儿女怎样劝解，都要赖在医院。

医生对此大惑不解。

医生是生理医生，所以大惑不解，如果是心理医生或精神医生，他就会明白老人的心态：赖在医院，这是一种典型的退行行为。

老年人失去了壮年时的力量后，会显得格格外无助，无力感让他们既想面对这个危险的世界，却又力不从心。这种巨大的心理落差导致了理性失衡：他们会本能地遵从儿时的习惯，躲进一个看似安全的场所。

而面对衰老和死亡这个最大的威胁时，他们更加无力，于是把医院看成一个巨大的安全处所，并对其报以巨大的信任。这就是这种退行行为的运作机制。

退行行为的产生，往往是因为焦虑感的“超标”，这种超标导致理性的暂时萎靡，人们本能地进行鸵鸟式回避。

很多武术训练的第一课，就是挨打，这一方面是练习抗击打能力，更重要一方面，就是抵制退行行为在搏击中的产生。

搏击中产生的暴力威胁，是迅雷不及掩耳的，并且这种威胁会令人产生极大的焦虑。而由于暴力威胁的迅速性，所以理性根本来不及压抑这种焦虑。于是人们会在迎面袭来一个拳头时，条件反射选闭眼。你我都知道，闭眼解决不了问题，这时候最好的办法是睁大眼睛，躲开攻击。但这只是你我在理性上知道，当拳头产生的焦虑压制住了理性的时候，我们根本就无暇去思考怎样躲开拳头。我们能做的，只是幼年时最本能，也是最毫无益处的动作：闭眼睛，偏过头，缩脖子。

所以，大多数武术训练，老师会令新学员互相击打对方的头部，当然不是真打，有时是带着护具，有时是点到即止。不少流派称之为“练胆”，日本剑道的第一课就是互相击打头部，称之为“勇气训练”。

随着年龄的增长，人们会趋向于越来越理性、越来越成熟，像是耍小孩子脾气、在地上打滚哭闹，遇到困难就闭上眼睛装看不见这种幼稚的行为，会越来越少见。但是，当人们在遭受挫折，或者是遇到某种应激状态时，潜意识里产生的焦虑感，就会被改装成一种放弃成熟，退回到早期某个生活阶段的行为方式表现出来。这种以反成熟的倒退现象来抵御焦虑的防御机制，就是退行防御机制。

已经六七岁的孩子，因为弟弟妹妹的诞生受到父母的冷落，会出现小时候才有的尿床、吃手指等习惯，这样的情况不会随着父母的责骂惩罚而有所改善，反而会因为被阻止而更加频繁，这并不是因为身体出现了什么毛病，而是因为退行防御机制在发生作用。

不止是孩子，成人身上，也会经常有退行防御机制产生的情况。一个身材壮实的大汉，在疼痛时也会忍不住失声痛呼“妈呀”；一个平日里精明强干的女强人，在受到委屈时，也会哭得像个孩子一样。甚至于一个到了“更年期”的妇女，由于害怕自己老去，会更加敏感多疑，并将自己打扮得花枝招展，做出十几二十岁才会做出的行为。

之所以会产生这种现象的原因，源自于人们在幼年时，相对成年来说，要求较少，内心中拥有更充足的安全感，又或者是拥有更多的幸福与满足感。因此，在遇到问题无法解决时，人们就会做出退行防御机制的行为，将内心中的焦虑、愤怒情绪，采用一种与年龄不相符的、退化的、不成熟的行为方式表达出来。

这种方式，绝大多数并不足以处理带来焦虑的困境，甚至会令你陷入更深的困境。确实，退行行为会令你的焦虑暂时得到缓解，但幼稚的行为无法为现实的不可抗力做出真正有意义的解决。所以这种紧张和焦

虑的排除，必定是暂时的。而当退行行为的“劲儿”一过，排除焦虑宣告失败，你的心理会受到更大的打击。这甚至是很多心理变态的成因。

所以，奉劝大家，有意识地不依赖退行行为去缓解压力，把解决问题落在理性上，更有助于你的健康。

## 白日梦：欲求不满者的心灵庇护所

微表情关键词 白日梦实际上是一种逃避，尽管对于焦虑来说，这种逃避是能够起到很大的缓解作用。但当这种缓解上瘾，那么人就容易陷入意淫不可自拔。

小华是一个安静而有些内向的孩子，最近，他家附近的弄堂里搬来了一群比他大几岁的不良少年，他们每天在弄堂口堵小华，从他那儿“弄点钱花花”。

懦弱的小华因为受到胁迫，不敢去告诉父母，也不敢告诉老师，他只有自己默默地承受着，只是在一个人偷偷哭泣时，幻想自己突然有一天得到了超能力，然后在那些少年欺负他时猛然爆发，把他们打得满地找牙.....

就这样，虽然一直在受着欺负，但是小华却能够在幻想中找到“自我安慰”。

像小华这样的情况不算少见，人们遇到无法达成的事，或是被外界的压力压得喘不过气时，为了保持生理和心理上的某种平衡，那些强烈的受到抑制的本能欲望就会被以一种脱离现实、能够被意识掌控的方式发泄出来，就是我们平时所说的做白日梦。

每个人都做过白日梦，但是却很少有人了解：实际上做白日梦也是防御机制的一种，是将现实中的欲求不满，在幻想中寻求安慰，从而使心理趋于平衡的防御过程。

白日梦以幻想为基础，在一定程度上，与某些职业的需要也非常契合。著名的心理学家弗洛伊德有一个非常有意思的论断：所谓的艺术创作，实际上就是白日梦行为。普通人做了白日梦，过去就过去了，而艺术家与普通人的不同是：艺术家会将他做的白日梦写在稿纸上，画在画板上，让这些白日梦广为流传，与所有的读者共享。

谈到这里，不得不提一下最近盛行的网络YY小说。网络YY小说虽然达不到艺术的范畴，但是就白日梦这一点来说，却比艺术体现得更明显。所谓的YY，取自于“意淫”的拼音首字母，而意淫从概念上来说，与白日梦一般无二。

只有中国如此吗？当然不是。

在美国，年轻人疯狂地迷恋超级英雄，最著名的两组超级英雄，就是拥有超人、蜘蛛侠、蝙蝠侠、闪电侠、绿灯侠的正义联盟，以及拥有美国队长、钢铁侠、绿巨人、鹰眼侠、黑寡妇、雷神索尔的复仇者联盟。

这两组超级英雄或拥有超能力，或拥有一项杰出特长并使之发挥到极致，他们的招数和技能不尽相同，性格也是千差万别，但相同的是，他们都是好人，做着合乎道德规范的好事。

而世界真正的动漫之国实际上是日本。日本的动漫风格更加独特，更加符合东方人审美，女性的美丽特质被夸张化地发挥到极致，比如绝大多数动漫美女都有一双占了面部1/4面积的大眼睛，和一个不带美瞳也很幽深的漂亮瞳孔。

再加上热血感人的情节，和鲜明的人物性格，在日本有一大群人陷入了漫画世界难以自拔。他们甚至认为现实世界才是假的，真爱只存在于“二次元”。所谓的二次元，就是他们对动漫世界的称呼。而这些人，则自称为御宅族。宅男宅女一词，就是这么诞生的。

因为缺乏对抗现实的力量，理性又无法对焦虑进行排解，于是人们为了解决焦虑，把自己放在一个虚幻的世界里，并就此沉迷。这就是意淫类文艺作品得以大行其道的原因。

平时偶尔做白日梦，是无可厚非的，既有利于放松身心，又能够缓解来自于现实的压力，还可以扩展人们思维想象的能力。但是，由于幻想所能带给心理的满足程度非常有限，如果一个人过度寄托于白日梦防御机制，而无法将它转变为现实，那么极有可能因发生神经器官的病变，或是精神上扭曲变态。

清中期，曹雪芹写下《红楼梦》之后，由高鹗进行补完，最后由一位大书商进行出版，迅速红遍了大江南北。不少痴男怨女为之癫狂，据说，在江南富庶之地，红迷们分成了两派，一派喜欢林黛玉，另一派喜欢薛宝钗，两派经常聚众斗殴……

更有意思的轶事发生在北方，一位官宦人家的千金小姐从闺蜜那里弄来一本《红楼梦》，翻开第一页，看下去，竟着了魔，从此唯一的嗜好就是发呆。别人的闺房里都是女红和胭脂，这位大小姐的闺房里满满的全是各个版本的《红楼梦》。据保守估计，已故的红学巨匠周汝昌先生的《红楼梦》版本种类，也赶不上这位大小姐一半。

转眼，在发呆和放空空中，大小姐长到了20岁。“20岁的大小姐待字闺中”，这在古代是一句不折不扣的骂人话，因为那个年代的女性，第一次生育年龄在15岁和16岁之间。大小姐年方双十，没被男人碰过一下手，各种各样的流言蜚语起了不少。

但全家人都明白，大小姐只是沉迷于《红楼梦》了，全府上下为之焦急不已。大小姐的父亲用尽了各种办法，甚至连巫祝都请来了，还是没有用。他想清楚问题的症结后，决定用一剂“猛药”，把女儿救出来。

这一天他带着几个家丁，把女儿骗到前堂，搜出她闺房里的所有《红楼梦》，扔在院子里，一把火烧个精光。这么大动静自然惊扰了大小姐，她跑到院子里一看，自己的心肝宝贝竟要被烧光，登时要扑进火场。若不是家丁和丫鬟拦着，就是一出真人版的飞蛾扑火。

眼看着《红楼梦》们被焚烧殆尽，大小姐悲呼一声“奈何烧我宝玉”，就晕了过去。

随后几天，大小姐半睡半醒，茶不思饭不想，一天比一天清瘦。父母看在眼里急在心里，无奈情知是心病还需心药医，就尽力为女儿搜罗了几个版本的《石头记》，女儿看了之后，才逐渐蹙眉渐开，恢复了健康。

## 代偿机制：迁怒之人必有一颗伤不起的心

微表情关键词 代偿有两面，一面是“我无法针对你，那么我针对其他人”；另一面是“我无法得到你，那么我的东西也不错”。这是一种较为合理的排解焦虑方式。

有一则笑话，讲的是一位父亲极其宠爱自己的儿子。有一天，小家伙顽皮捣蛋，把爷爷惹生气了，爷爷一怒之下将孙子好一顿胖揍，当父亲的看在眼里，疼在心里，但又不好去劝，于是便自个儿扇自个儿的耳光。老父心疼儿子，连忙问他为何要这样，儿子回答道：“你打我的儿子，我只好打你儿子。”

这笑话想必很多人都不陌生，但是代偿防御机制这个名词，恐怕有些人就不那么清楚了。笑话里的这位父亲，正是因为看见自己的孩子遭到责打，心中苦闷不已，才用自我惩罚的方式来转移自身的情绪，顺便勾起老父的同情。

这样的事情在生活中很常见，网络上有另一则笑话，也有着异曲同工之妙：

公司经理一大早上与妻子吵架，出门又赶上堵车，眼看着快要到上班时间，他只能闯红灯，可是连老天都与他作对，他刚闯了一个红灯，就被交警拦下来开了罚单。

好不容易到了办公室，经理一眼看见办公桌上放着昨天就让秘书处理好寄出去的文件，不由得火冒三丈，将秘书叫进来一顿痛骂。

昨晚上做过交代的秘书十分委屈，但看着愤怒的经理又不敢解释还嘴。被批完之后，她拿着文件到了前台，责怪前台昨天走得太早，没有帮她寄快递。

被骂得莫名其妙的前台小姐满肚子怒火无处发泄，正好看见公司里的清洁工有垃圾没有及时清扫，于是便借题发挥，将清洁工声色俱厉地指责了一顿。

清洁工找不到比她职位更低的人了，只得憋着一肚子的气干活。待到晚上回家，她发现儿子没有做作业就看电视，不禁怒从胆边升，严厉地训了儿子一顿。

儿子实在是没人可发泄了，正巧看到门口趴着家里养的一只大黄狗，一脚踢了过去。

这一环环的欺负下来，最可怜的，却是一只连话都不会说的大黄狗。

人类似乎天生就会“欺软怕硬”，而这一习惯来源于我们与生俱来的代偿防御机制。所谓的代偿防御机制，即是人们将被理性抑制住的焦虑感，通过一条与最初极力避免的途径相类似的新途径表现出来，以恢复自身的心理平衡。比如说上面案例中的经理、秘书、前台小姐、清洁工还有清洁工的儿子，他们被训斥后的第一反应都是与训斥他们的人争吵，但是理性告诉他们不可以这样，会引发严重的后果，因此他们只得

暂时隐忍下来，找到合适的机会和合适的人，再行发作。

我们提及的双面人“反态机制”，是理性在人们遇到焦虑时的一个完全否定：当着领导的面发脾气是不可以的，所以必须卑躬屈膝。理性完全否定和控制了人们“对领导发脾气”的冲动。而代偿行为则是不完全否定：不能对领导发脾气，总可以对家里的小孩撒气吧！由于理性对冲动的压制和否定并不完全，代偿者给人的感觉不那么“两面三刀”。可以说，这是一种相对安全的转移焦虑方式。

在情感生活中，代偿行为同样常见。

吴丽丽是大一新生，孙钢是同班同学，开学第一天，两人分在了同一桌，并且惊讶地发现彼此是老乡。因此，往来也就多了起来。一开始，孙钢经常去吴丽丽的宿舍陪她谈天，常常说一些从杂志上看来的看似充满哲理实际上是废话的话，这些话马上让孙钢俘获了吴丽丽的芳心。吴丽丽疯狂地爱上了孙钢，但碍于少女的羞涩却无法开口，可孙钢却对一切一无所知，反而是跟吴丽丽的友谊越来越深。

这表现在，他对吴丽丽越来越无话不说，甚至跟吴丽丽炫耀自己把xx系的系花骗上了床这类事情。吴丽丽对此苦不堪言，却又不肯割舍。直到孙钢把目光瞄向吴丽丽的室友，也是最好的朋友上。

吴丽丽想要阻止，却发现自己没有任何理由，作为两人的共同好友，她甚至应该积极撮合这件事……这种痛苦的状况让吴丽丽下定了决心，她把目光瞄向了她的另一位同班同学，一个各方面都比较平庸的男生。但吴丽丽却在这个男生身上找到了若干跟孙钢相同的地方：喜欢轮滑，爱玩桌游，中短发，双眼皮，喜欢单肩背书包，吐痰的时候喜欢低吼一声，两只手交叠在一起时食指会不自觉绕来绕去……

吴丽丽开始日日夜夜地说服自己，她爱上了这个男生，她把这个名字刻在书桌上，涂在墙壁上，写在每一本教科书上。她身边的每一个人都说“丽丽爱得太深了”……

“我不愿做xx的替代品”，这是几年前所有感情类肥皂剧的必备桥段，但实际上，情场里在一起的男男女女，很难说谁不是谁的替代品。吴丽丽最后自己也会相信，她爱的是那个男生，只有她的潜意识，她的理性无法察觉的潜意识里保留着对孙钢的最原始的爱的冲动。

而这种“把x当做xx的替代品”行为，就是典型的代偿行为。

像是成语“指桑骂槐”，还有最近大城市里很流行的“发泄中心”，都是一样的道理。

从行为效果上来看，代偿防御机制虽然不能实现心中最初的想法，但是由于它所能体现的效果与最初的目的有一定的类似性，并能够快速缓解释放焦虑情绪，所以是人们经常会不自觉用到的防御机制之一。

说到代偿，就不得不说说代偿行为的一个变种——“甜柠檬机制”。

一只狐狸吃不到葡萄，只能吃到柠檬，于是就硬说葡萄是酸的，柠檬才是甜的。“吃不到葡萄说葡萄酸”，实际上就是典型的代偿行为的变种。

当人们在代偿行为机制中，找到了一个有效的代偿物，那么典型的代偿成立。但有时，并没有十分合适的代偿物出现，那么就需要另一种不那么典型的代偿行为来派遣自我焦虑，这种行为就是代偿行为的变种，甜柠檬机制。

找了个胖女友的男孩说“瘦有什么用，摸起来咯手”。

找了个穷女友的女孩说“有钱人不好，花心”。

买不起大房子的人说“大卧室空旷，不拢音”。

.....这类千奇百怪的“吃不到葡萄说葡萄酸”，都可以归结为一种代偿行为。

## 投射机制：讽刺他人就是讽刺自己

微表情关键词 习惯使用投射机制转移焦虑的人，即使算不上道德品质败坏，也可以说是不厚道。所以，想不成为投射机制的奴隶，认清自己的欲望是很重要的。

黄河边上的某村，住着两个寡妇，她们的丈夫都死于几年前的一场自然灾害。两寡妇年纪轻轻，又都长得有几分姿色，所以私生活也开始越来越不检点。

两位寡妇家住的不算近，所以虽然两人经常有相同的姘头，但彼此还算相安无事。

直到村里来了一位大学生，他毕业于名牌师范院校，来镇上唯一的中学当英语老师，由于村子离着镇子很近，英语老师又喜欢清静，所以竟搬到村里来住了。

老师身高一米八四，长得白净，身材也很棒。两个寡妇登时流了口水，纷纷对老师献殷勤、抛媚眼。最终，张寡妇成功地把老师拉上了自己的床。

李寡妇得知后很气愤，开始整日在村里念叨张寡妇的不是，说她克夫，说她不检点，每天晚上换三个男人……

后来，老师听到这些流言蜚语之后，也有些信以为真，便离开了张寡妇。张寡妇查明原因，也很愤怒，开始同样传李寡妇的绯闻。两人这样互相诋毁，名声都越来越差……

当人们因理性的管制而产生欲求不满时，就会生成这种防御姿态：将焦虑外化为刻意强调、指责、中伤等形式，投向一个与被自己理性禁止的行为类似的行为人身上。

投射防御机制的“罪魁祸首”，通常是潜意识里被压抑的生命冲动。打个比方说：一个人很希望能够讨得领导的欢心，但是由于自身道行不够，脸皮不厚，拍马屁拍到了马腿上。看见得到领导喜爱的其他同事，就会公然表示不屑，说别人是趋炎附势、阿谀奉承，丝毫不觉自己也干过同样的事情。

也就是说：投射防御机制是借批判他人行为来开脱自己，打破粘着自己潜意识中，与理性和道德感相悖的焦虑不安。产生投射防御机制的人一般会将自己的隐私，也就是焦虑感所产生的根源巧妙地掩盖改装，从他人的角度呈现出来，公然加以批判或表现出不屑的态度，以满足自己潜意识里的道德感与正义感。

在清代学者俞樾所著的《俞园杂纂》里，有这么一则小品，说的是一位京官要被调到外地去上任，在临行前，专程去自己的老师府邸中拜别。

老师见了自己的得意门生，十分高兴，问他：“这次出行，你有什么准备啊？”

京官回答：“学生准备了一百顶高帽，如遇难事，逢人便送他一顶。”

老师听罢十分不悦，训斥道：“吾辈乃正道中人，岂能做这些歪门邪道的事情？”

京官并不惊慌，回答道：“老师说得对，不过当今这世上，有几个人像老师这样耿直呢？”

听学生这么说，老师转怒为喜：“你说得也对，天底下哪有几个耿直的人呢。”

待京官从老师府中出来，对身边的人笑道：“我原本准备的一百顶高帽，如今只剩下九十九顶了。”

明眼人一看，都能看出这小品中的老师，本就是喜欢戴高帽、听好话的人，但是，身居高位，又为人师表，让他无法将自己的这些特征表现出来，因此，他使用了投射防御机制，表示自己十分看不惯那些歪门邪道的官员，殊不知自己终究难掩本性，露了马脚。

生活中亦是这样。经常说“维护女权”的男人，多半大男子主义；经常说“我最讨厌在别人背后说坏话的人”的人，偏偏最喜欢散播一些流言蜚语；经常说“最可恨的就是贪官污吏”的人，如果当了官，反而比他看不惯的贪官污吏贪得更狠。而这些人的行为，往往都是投射防御机制在作祟。

虽然并不是所有的投射行为都是看起来这么卑鄙无耻，但至少在大多数时候，投射行为是不磊落的，在公共道德体系里，甚至是邪恶的。

二战时，德国为了维持庞大的三线战争，实现希特勒统治世界的个人妄想，征用了一切可征用的资源。所以，那个时候虽然纳粹德国是世界上可控资源最多的国家，但人民依然因为战争食不果腹衣不蔽体。

为了增强团结，征用更多的资源，希特勒和戈培尔提出了臭名昭著的“要坦克不要面包”，于是无数德国人开始挨饿干活，生产武器。

而纳粹党全党上下也开始作表率，整天报道中高层响应元首号召，如何如何节俭。不少官员本人也现身说法，痛斥那些“为富不仁的不知节俭的人”。

但实际上，这些义正辞严的纳粹高官们，有相当一部分只是在作秀，实际上他们每年至少有一半时间是在法国塞纳河畔的别墅里度假，坐拥几个美女，喝着珍贵的红酒，听着沦为亡国奴的法国音乐家们演奏英雄交响曲……

## 补偿机制：努力的汗水源于自卑

微表情关键词 补偿机制对人是有益无害的。因为人们的心理焦虑不但会因为补偿机制而得到有效缓解，还会因为补偿努力而成就一些有益事务，这种心理机制反映出的行为，大多是无害的。

古希腊的大演说家狄摩西尼，在少时是一个肺活量小，发音困难的人，并且还有口吃的毛病，但是，他却立志成为一个成功的演说家。他在嘴里含着鹅卵石来让自己说话更流利，面对着镜子练习，以便于自己随时可以发现面部肌肉的扭曲；每天清晨，他都会以小跑的速度去爬山，以锻炼自己的肺活量；每天傍晚，他都会去海边，对着波涛汹涌的大海大声演讲，使自己的声音响亮具有穿透性。最终，他的这些努力得到了收获，狄摩西尼被誉为名副其实的“演说家之王”。

乍一看，这只是一个励志性的故事，但其中，却包含了一种名为补偿防御机制的行为心理学原理。

所谓的补偿防御机制，从根本上来说，来源于人类心理中的自卑感。当一个人发现自身所存在的缺陷时，多会因为这种缺陷而对自己产生一种不能胜任的、痛苦的感觉，这种感觉就被称为自卑感。当自卑感与焦虑不安的情绪结合在一起时，就会产生一种自卑情结，这种情结会成为心理上强大的内在驱动力，促使人们有意识地塑造自身人格，为了战胜自卑的情绪，尽力去弥补补偿，从而得以发愤图强。像这样的防御机制，就是补偿防御机制。

补偿防御机制在我们周围随处可见，像澳大利亚年度青年力克·胡哲，他从小患有海豹肢症，没有双腿和双手，但是，胡哲却依靠着他非凡的勇气和毅力，做到了许多正常人都做不到的事情。骑马、打球、游泳对胡哲来说是小儿科，他还拥有两个大学学位，是一家企业的总监。

胡哲之所以会有如此的成就，与他的努力和勇气分不开，但是，即使是这样一个坚韧不拔的人，在十岁之前，也曾有过三次自杀行为。毫无疑问，在胡哲的内心之中，是有一定的自卑情结存在的，而正是这种自卑情结，促使他更加发奋努力，做到了许多健康的人都无法企及的事。

每个人都有有一个内在的“理性典范”，这是个不常见的心理学名词，我们可以把它暂且理解为：我们所认为的自己，我们所期待的自己。

很多时候，由于我们的生理或心理缺陷，我们在通向这个我们所期待的自己的时候，障碍重重。这种障碍在常人面前是无法完成的。但当我们达成自我实现的欲望，诱使我们的理性做出更令人叹服的选择——迎难而上时，补偿行为就产生了。

而最后，无论你的补偿机制是否让你在客观上做成了你想做的，但在主观上，你会发现，尽力之后的自己会轻松许多。焦虑感也会得到有效疏解。

## 升华机制：成功之人的辛酸往事回忆录

微表情关键词 升华机制不但会给自己带来益处，还会给整个社会甚至整个人类带来益处。想要成为更好的人，升华吧！

有这样一则寓言故事，说的是一个人一生气就会绕着自家的房屋和土地跑三圈，经过一番汗流浹背之后，气儿就消了。

因为他的好脾气与非凡的头脑，他的土地越来越多，房屋也越来越大，但是，他生起气来绕着自己的地产跑三圈的习惯却仍然没有改变，一直到他耄耋之年。

他的孙子十分不解，问他：“爷爷，你一不高兴了就绕着房子和地跑，这里面有什么秘密吗？”

“有啊。”老翁回答道，“年轻时和人吵架、动怒，我会绕着自己的房子跑，跑着跑着就会想，我的土地还那么少，房子又那么小，我哪儿有时间跟人生气去啊，有力气跟人生气，还不如把它用在工作和学习上。”

“那为什么您这么富有了，还绕着土地跑呢？”孙子大惑不解。

老翁笑了：“即使是人老了，也难免有火气。我跑着跑着，就会想：我都拥有这么大片的土地，还有这么多的房子了，又何必跟其他人斤斤计较呢？想到这里，我的气儿就消了。”

这个人心里的焦虑情绪显而易见，是与他人产生矛盾后的怒气，而他将这种怒气转化为一种对成功、对财富的追求，并以之为动力达成了他人难以企及的目标，正是升华防御机制的体现。

有许多知名的作家、作曲家，所流传于世的不朽作品，都是倚靠升华防御机制而完成的。奥地利作曲家舒伯特，一生失恋数次，情感上的挫折让他心灰意冷，但同时也促进了他的创造力与想象力。在其15年的创作生涯中，舒伯特写出了1000多首曲子，而他自己也说过这样的话：“我越是在最深的痛苦中所写的作品，越是受世人赏识。”

同样遭受失恋折磨的，还有法国的知名作家罗曼·罗兰，他为了从失恋的痛苦中解脱出来，立下“不创作，毋宁死”的誓言，用10年时间写出了长篇巨作《约翰·克里斯多夫》。

创伤对于这些作曲家、文豪来说，不是沉陷的泥沼，而是促使他们前进的动力。有了升华防御机制，每一个创伤，似乎都成了前进与成功的标杆和脚印。

真正幸福的人，不会产生升华防御机制，只有那些本能欲望得不到满足的人，因为没有得到满足的生命冲动，产生强有力的内在动力，得

到让他人瞩目的升华成果。

有一句话叫愤怒出诗人，但我更觉得是苦难出诗人。

屈原热爱楚国，奈何楚国昏君奸人当道，在这种痛苦之下，名震千古的《离骚》、《九歌》，以及中国人的第一次终极拷问《天问》，才得以诞生。

李白一生致力于从政，却一直被玄宗当成宠臣，看似风光实际上很不得志。后来更是颠沛流离，险些下狱。而这种痛苦，使他成了盛唐诗歌史上最为闪亮的音符。

比李白小十岁的杜甫更是一生居无定所，这也才有了控诉式的三吏三别。

南唐后主李煜在坐拥江南和大小周后的时候，虽然也是才情出众，但所作之词大都难以打动人。直到后来被赵光义俘虏，妻子也被赵光义整日凌辱，强烈的痛苦使他写出了那句“问君能有几多愁，恰似一江春水向东流”。

外国诗人同样如此。

艾略特难以回避自我质疑，一生都把自己抛进了这个无底洞，所以他说“我们都是空心人”。

威廉·巴特勒·叶芝的一生挚爱只把他当作朋友，于是他委屈地说：别人爱你迷人的风姿，妙龄的容颜，或真心，或假意。只有一人爱你那朝圣者般的灵魂。

迪兰·托马斯在父亲弥留之际，把悲痛怒吼出来：不要安静地走入那温柔的长夜，老人弥留之时也要有耀眼的炽热，怒吼，怒吼，即使生命之火即将熄灭！

美国垮掉一代的纲领性长诗的第一句是：我看见这一代最杰出的头脑毁于疯狂，挨着饿歇斯底里浑身赤裸，拖着自己走过黎明时分的黑人街巷寻找狠命的一剂。写下这句诗的诗人是艾伦·金斯伯格，他坦言没有什么垮掉的一代，只有一群想要吃饱饭和出版自己作品的年轻人。

升华机制的背后，其实是一次抛弃：当自己的欲望被压抑而无法得到满足和释放，焦虑产生。这时，强烈的痛苦会让人们抛弃这种焦虑，转而寻求更高层次的追求，这种追求往往符合普世价值观，这就是升华。

升华可以帮助陷入焦虑的人摆脱困境，并对社会有极大的积极意义。说得邪乎一点，人类的历史就是由一群陷入抛弃了自我焦虑达成个人升华的人推动的。

# 第十三章 看穿操纵模式，谁也别想操纵我

活在现下的社会里，免不了的，就是操纵他人和被人操纵。即使我们不想去操纵别人，但活在被别人操纵的世界里，总是一件“憋屈”的事儿。所以，在人际交往中，我们需要学习如何通过对方的行为、动作、表现来看穿他的心理，洞穿他的图谋，了解他所采用的操控手法，才能冲破被操纵的窘境。

## 正向强化：利人利己的肯定模式

微表情关键词 聪明的父母和高明的领导者都懂得如何运用正向强化，来用最少的资源，换取孩子或下属最多的忠心和动力。这种愉快的经历并不会造成被操纵者的反感，这也正是正向强化最突出的魅力。

心理学家曾做过这样一个实验，他们将一只实验用的小白鼠放进一个特制的笼子里。那个笼子分为两个隔间，一个是白色的，一个是黑色的，在两个隔间相邻的地方，有一扇白色的门。

小白鼠被放进了黑色隔间里，而在白色隔间中，被放进了一大块优质的奶酪。也许是闻见了奶酪的香味，也许是看见了黑色隔间墙壁上那扇白色的小门，小白鼠试着推开那扇门，移动到了白色隔间，吃到了那块奶酪。

在接下来的时间里，心理学家们将小白鼠重新放进黑色隔间里，同时在白色隔间里又放进一块奶酪。这一次，小白鼠从黑色隔间移进白色隔间的时间要少得多，它似乎“聪明”了一点儿。

同样的实验被连续做了几次，每一次，小白鼠从黑色隔间移到白色隔间的时间都比上一次要少。最后，心理学家们不在白色隔间放奶酪，小白鼠也会在很短的时间里从黑色隔间跑向白色隔间，似乎那已经成为了它的一种习惯。

关于这个实验，心理学家们想要证明的，就是正向强化。实验过程中，小白鼠在完成了从黑色隔间跑向白色隔间的实验任务之后，它很快地得到了奖励，在它的脑海里，白色隔间已经和美味的奶酪划上了等号。

人类操纵小白鼠的这种方式被称为正向强化，正向强化基于人们普遍都有着讨人欢心的心态和习惯，并对他人的赞许始终抱有渴望态度的心理。如果你现在所做的事情被人所肯定、奖励，并且对方表现出希望你继续这么做的意图，那么他的肯定与奖励，就是正向强化的操纵方式。这种操纵不会让被操纵者产生厌恶、烦腻的感觉，而是会带来愉快的经历，这也正是正向强化之所以会奏效的原因。

在生活中，我们也经常可以见到正向强化。当我们在工作中取得一定的成绩时，老板会对我们嘉奖，或者是以升职作为奖励；当我们考试取得好成绩时，父母老师会对我们予以赞许和表扬；甚至是一个微笑、一句认可，都可以成为我们继续努力、继续前进的动力。这样的强化方式为我们带来的是愉快的经历，会给予我们满足的心理。因而，正向强化，在操纵关系中，是最常见，也是最让人喜闻乐见的一种。

换一句话来说，正向强化方式与其说是操纵，更像是一种相互影响的过程。对于我们所爱、所依赖还有尊敬的人来说，我们会不自觉地关注他的一举一动，通过各种形式来“赞许”他的行为，同时，他也会因为我们所反馈的信息，而不自觉地强化自己的某些行为。这种互动的关系，在正向强化中尤其常见。

有一位朋友，舍弃了大企业年薪数十万的丰厚待遇，跑去了一家民营企业做CEO。我曾经非常怀疑过他是否被人蛊惑，但他却这么说：“这年头找个好工作不容易，但是要想找个好老板就更难了。”

士为知己者死，这句话说得一点都不错。经过一段时间的观察，我发现他的老板并不是以金钱或是丰厚的待遇打动他，而是以时时刻刻的夸奖与赞许，让他心甘情愿地为自己效命。

每当朋友做成了一个项目，或是谈好了一个单子之后，他的老板总是不失时机地对他施以赞许，对他的能力表示肯定，并与他“拓展现在，展望未来”。如此一来，朋友的斗志更为高昂，对老板也更是忠心。相比之下，他原先在大企业时，虽然薪资高出几倍，但因为周围人才济济的关系，始终得不到重视和表扬，总是一副郁郁寡欢的样子，提不起一点干劲。

这真是一位聪明的老板。他以极少的资本，加以正向强化，就换回了一个有能力的手下，并且让手下为自己甘心效命。赞美、鼓励、体贴、微笑、关注、认可，不要小看这些不需要花任何资本的小事，真正高明的操纵者，懂得如何利用这些最细枝末节的事情，以正向强化来满足对方潜意识里的虚荣心、自信心或是急于被人肯定的心理，从而让对方心甘情愿地听命于自己，认为自己是“知音”、“伯乐”，听从他们的命令做事。

当然，更高明的操纵者，除了这些口头上的表扬之外，还会根据被操纵者的愿望来设定一些奖励。这些奖励比起一般的鼓励来说，会更让人感觉到渴望和快乐，因此，被操纵者就会更乐于重复自己先前被肯定的行为，并更加用心。

在操纵过程中，正向强化是最不惹人排斥的一种。因此，如果陷入了被正向强化的操纵中，也不用太过担忧，你所需要注意的，只是操纵者是否会兑现他的诺言。不管怎么说，持续的正向强化关系，总是会令双方都很高兴的。

## 负向强化：向邪恶妥协的心理惯性

微表情关键词 与正向强化相比，负向强化带给人的是恐惧、恼怒、不快的感觉，但是，由于害怕想象中的坏结果发生，负向强化中的被操纵者，总是会向操纵者妥协。殊不知，这样的行为会更助长对方负向强化的做法。

在做了黑白隔阂的实验之后，心理学家们紧接着，又对另一只小白鼠做了另一个实验：

他们将另一只小白鼠放进了黑色隔间，并且在黑色隔间里布上了电线。电线密布在整个黑色隔间内，只要有轻微的触发，小白鼠就会有电击疼痛感产生。

数秒钟内，可怜的小白鼠不停地躲避蹦跳，在高压下甚至产生了颤抖和撒尿的反应。很快，它在四处躲藏的时候，碰到了白门，进入了安全的地带——没有电线的白色隔间。

在白色隔间里待了一段时间之后，可怜的小白鼠再次被移到黑色隔间，这一次，它花了很短的时间，就从黑色隔间跑进了白色隔间。

在后面的几次实验里，小白鼠从黑色隔间跑进白色隔间的时间越来越短，甚至在最后，当心理学家们撤掉了黑色隔间的电线之后，小白鼠也会在第一时间下意识地飞奔进白色隔间，在它的意识里，黑色隔间已经和电击的疼痛感联系到一块儿了。

在这整个实验中，还有一个令人惊奇的现象：就是这一只小白鼠从黑色隔间跑到白色隔间的时间，比受到正向强化的小白鼠短上许多。

为什么没有奶酪的奖励，小白鼠的动作反而会更快呢？在行为心理学领域，这种现象被称为负向强化。小白鼠因为完成了科学家们所期待它做的事情——从黑色隔间跑进白色隔间，因此免除了疼痛、电击这些让它感到恐惧、不快的感受，而在这之后，当它再次被放进黑色隔间时，电击的危险也立刻印入了它的脑海中，所以，即使是黑色隔间已经被撤掉了电线，小白鼠也会飞快地跑向自己认为的安全地带。

所以说，负向强化又被称为“厌恶制约法”。当受害者向操纵自己的人表示妥协之后，得到的回报并不是让人快乐的赞扬、奖赏，而是停止或避开一些让他不快的负面的事情。可以说，操纵者正是利用被害者对负面事情的恐惧、厌恶感，而让其落入自己的掌控，对自己言听计从。

刚进公司时，小华的上司方主管对她很是看重，经常夸小华聪敏机智，办事稳妥。得到了上司这样的青睐，小华觉得自己顺利转正应该是没有任何问题了。

可是，离实习期结束越来越近了，方主管虽然总是表扬小华，却一点儿也没表露出小华一定会留用的消息。不仅如此，他还总是指使小华去干这个干那个，一些本来需要他做的任

务，也扔给小华去加班。

总处于被压榨的位置，却得不到一个准信儿，小华有些不安了。一天，趁着方主管心情好，她试探着问了声：“方主管，您看，我都到这儿来工作快两个月了，转正的事您看能行吗？”

“转正是很简单的，只要你努力工作，没什么难的。”方主管依旧是打着哈哈，没给小华确切答案。

“那.....我想请两天假可以吗？最近加班实在是太辛苦，有很多东西都不熟悉，实在是累坏了。”小华嗫嚅着说出了自己的请求。

正赶上一个非常重要的任务要交，小华这时候请假，自己不就得加班了？听小华这么说，方主管的脸拉了下来：“小华啊，我也能理解你的辛苦，不过刚进公司的新人不都是这样吗？正因为懂得少，所以才要付出加倍的努力去钻研。专业技术不扎实，怎么可能给你转正呢？”

“这.....”身心上的疲惫与转正相比，还是工作更重要些。小华硬着头皮，无奈地点了点头：“放心吧方主管，您今天交给我的报表，我明天一定能完成。”

“嗯，这还差不多。”方主管满意地点了点头。

小华与方主管之间，就是典型的负向强化的控制过程。操纵者方主管通过被操纵者小华对“丢工作”的恐惧心理，牢牢地掌控住她的行为，让她心甘情愿地为自己效命。

负向强化的本质，是操纵者通过某些行为，例如恫吓、冷战、威胁、喊叫等，让被操纵者产生恐惧、自卑、内疚等负面的情绪，为了制止住这种痛苦不安的感觉，被操纵者只有对操纵者的无理要求顺从、默许、让步，以换取暂时的平安和稳定。

虽然能够让被操纵者服从操纵者的心理意愿，但是由于负向强化带给人的负面感受，被操纵者往往会产生烦躁、恼怒、怨恨的心理情绪，这种情绪积压过多，很有可能让被操纵者积累抑郁心理，自暴自弃，甚至产生恶性循环，让他们以同样的手法去对待别人。

不仅仅是强硬性的威吓，有些操纵者会做出痛苦、可怜、受伤的表情，抑或是唠唠叨叨地责备对方，让对方觉得羞愧、对其产生内疚感，从而心甘情愿地听命于操纵者，这同样也是负向强化的一种。

与正向强化相比，负向强化无疑是令人不快的。人们总是会想“如果我不这么做，他就会再也不理我”，“如果我不加班，老板可能会炒我鱿鱼”，“如果我告发了这件事，他说不定会赖在我头上”，正是这种种的“如果”，让被操纵者觉得只有屈从于对方，才不会产生坏的结果，而

正是这种心理惯性，才让操纵者屡屡“得逞”。

## 间歇强化：不可自拔的“赌局”式操纵

微表情关键词 这个世界上最恐怖的事情，不是神魔，也不是鬼怪，而是未知。间歇强化正是基于这一点，利用未知的事情，来操纵被操纵者的心理，让他们永远无法确定下一次事件会在何时发生，总是牵挂、焦虑、不安着，让操纵者牵着鼻子走。

无论是正向强化，还是负向强化，说起来，都是一味的“好”或者“坏”，但在现实生活中，没有任何一个人会一直对另一个人好，或是一直对其坏，有时候，操纵者往往会将两种操纵方式结合起来，这样，会收到更显著的效果。

关于这一点，心理学家们做实验时，没有再次选择小白鼠，而是选择了两只鸽子：

鸽子A被放进笼子里，整整一天没有喂食，出于饥饿感的驱使，鸽子A在笼子里到处啄，当它啄到笼子里专门放置的那根杠杆时，心理学家们就会往饲料槽里添加一点食物，很快，鸽子A就把食物吃完了。

第二次啄杠杆，也许仍然是出于偶然，但是不久之后，鸽子A就发现：当自己每啄一次杠杆，饲料槽里就会出现一些美味的食物。很快，鸽子A就养成了习惯，只要一感觉到饿，就会去啄杠杆。

接下来，心理学家们将目标对准了被放进笼子里的鸽子B。

鸽子B一开始的境遇与鸽子A一样，心理学家们对其进行了10次啄杠杆的培养，当鸽子B刚养成了啄杠杆的习惯，心理学家们就改变了对它的奖励策略。鸽子B的每次啄杠杆行为不会都得到奖励，奖励时有时无，变得没有规律。有时候，鸽子B啄2次杠杆，就可以得到奖励，但有时候，它啄了十几次之后，才会得到奖励。

在两只鸽子都养成了习惯之后，心理学家们停止了对这两只鸽子的奖励，也就是说：无论它们怎样啄杠杆，都不可能再得到食物了。

心理学家们拿出秒表，记录了两只鸽子坚持的时间。鸽子A只坚持了很短的一段时间，在啄了几下之后，它的频率明显放慢了，很快，它就觉察到啄杠杆的奖励被完全撤销了，因此，没过几分钟，它就放弃了这种无意义的行为。

但是，反观鸽子B，却在一直啄杠杆，直到自己体力不支为止。

在整个过程中，鸽子A得到的食物明显比鸽子B要多，可是为什么它坚持的时间反而比鸽子B要短呢？

这种情况，在行为心理学中，被称为间歇强化，又称为局部强化。这种强化过程不同于持续的正向或是负向强化过程，而是将两种强化过程间歇、无规律地进行。而这种间歇性，会让被操纵者产生成瘾的感

觉，就像实验中的鸽子B，由于它一开始的奖励就是时有时无，毫无规律的，因此它根本无法判断它的行为是否有奖励出现。于是，即使是在奖励没有出现的时候，它也对可能会来的奖励心存幻想，更依赖于那根杠杆；而始终得到正向强化的鸽子A，因为发现没有了奖励，很快就果断放弃了杠杆。

间歇强化不仅仅对鸟类有用，对人来说，也能产生一样的效果。我们平时在电视里看到的赌徒，虽然明知道“十赌九输”，但仍然光着膀子站在赌具前，将自己的积蓄一次次地押上去。他们的行为，就像是那只心存幻想的鸽子B，偶尔有一次赢了，即得到了奖励，就会更沉迷于赌局而不能自拔。

持续的正向强化，一旦断开了连接，或是强化的奖励已经不足以让被操纵者满足，那么很有可能就会失效；而持续的负向强化，则会让被操纵者产生怨恨愤懑等负面情绪，累积得多了，极有可能产生让操纵者意想不到的后果。但是，间歇强化却能够加深被操纵者的成瘾性行为，因为其中所包含的不确定性，让被操纵者忐忑不安。在间歇强化的过程中，被操纵者的心始终悬在半空，他无法确定操纵者在下一次会给自己奖励，还是再也不理他，因此在屈从的过程中，会更战战兢兢，诚惶诚恐。

阿爱不可自拔地爱上了一个男人。

那个男人英俊成熟，有着一定的事业。一开始，阿爱是被他的翩翩风度和温柔体贴所征服的，这种感觉，她在与她同龄的小男生身上从来没有感受到。

然而，当阿爱完全爱上那个男人，甚至愿意为他洗衣做饭操持家务时，那个男人却对她冷了下来。她的全心全意，往往只换来他皱一皱眉头，甚至有时候会冷眼相向。阿爱有些不明所以，她继续倾尽全力对他好，但是，却换来了他本就是有妇之夫的消息。

这个消息让阿爱痛不欲生，她好不容易下定决心想要分手，可是这时候，那个男人却信誓旦旦地告诉她：他非常爱她，而先前对她的冷遇，完全是因为觉得自己配不上她……

男人的愧疚唤起了阿爱善良的母性，她又重新跟他在一起。然而，男人的脾性却让她觉得捉摸不透了，有时候，他会对自己呵护备至，嘘寒问暖，对自己为他所做的事情而感动不已，但是有时候，他会恢复成那种冷漠的态度，对自己的所作所为不闻不问。

这样的情况让阿爱十分疲惫，但是每当那个男人对自己说他是多么爱她的时候，她心中的满足感就会打败好不容易建立起来的理智。整整三年，三年的时间，阿爱都陷入了那个男人若即若离的“爱”中，无法脱身。

阿爱的遭遇，无疑就是间歇强化的操纵过程。作为操纵者的那个男人，利用忽冷忽热，若即若离的态度，让阿爱始终存有幻想与疑虑，从

而无法干脆地放手。

间歇强化的强大，即在于这种类似“赌局”的操纵。那种无法肯定，却又有着希望的感觉，会冲淡被操纵者对本身利益的关注，因而养成一种冲动的、有违自身利益的行为，那或许存在或许不存在的奖励，让被操纵者无法死心，沉迷于这种“赌博”中不能自拔。

擅长于间歇强化的操纵者，他们会让被操纵者时时刻刻感觉到焦躁不安，如履薄冰，却又不想放弃希望，由此而影响被操纵者对操纵者的看法，以及他们接下来要做出的反应。

## 惩罚：规定是一座难以逾越的大山

微表情关键词 惩罚操纵手法的本质，是利用人们对负面经历的恐惧感，通过这种恐惧感，来操纵他人听从自己的命令。可以说，他人的威胁、单位的规定，甚至是法律法规，都是以惩罚的方式表现出来的。

小白刚进公司，看着办公室墙上镶着的一眼望不到头的条条框框，脑袋胀得一个比两个大。

早就听说自己部门的CEO很难伺候，没想到连部门的规定，都比公司规定要多出那么多条。

“早，你是刚来的新人吧？我就是你的上司迈克·陈，你可以叫我迈克。”看起来精明干练的上司冷着脸向小白伸出了手，小白连忙伸手，与他握了一握。

“虽然是新人，但是公司的规定，也是必须要遵守的。”话锋一转，迈克给了小白一个“下马威”，“另外，在我们部门，我不希望看见手下犯一些幼稚型的错误，因此，我们部门的规定，要比其他部门的多上一些。很多需要注意的事项，我已经在规定里标明了，所以，你最好把这些规定记熟了。”

“好的，好的。”小白忙不迭地答应着，心里却有些不以为然。

似乎看出了小白的想法，迈克眼中的光芒凌厉起来：“我给你三天的时间，这三天，不用做别的事情，把墙上的规定背下来就行了。三天之后，到我办公室来考核。”

自己这是摊上个什么样的上司啊？小白暗暗叫苦，但又不敢违抗。

三天的时间很快就过去了，墙上的规定，也被小白背得滚瓜烂熟。在这之后，他步入了工作的正规，但是，连他自己也没有察觉到的是：这三天的背诵，并不是如他所想的，一点作用也没有。每当他想要偷个懒，或者是想要在策划中敷衍了事时，他的脑海中就会浮现出规定中相应的条款。

这样做也许会省一点事，但是如果被迈克发现了，以他的性格，一定会秉公处理吧？那样的话，自己可就麻烦了。

有了这样的想法，小白在工作上再也不敢随便偷懒了。

迈克那一墙面的“规定”，看来繁琐，但对于他的管理来说，却能起到很大的作用。正是由于那一墙规定的威慑，像小白这样的手下，在偷懒之前，都会掂量掂量，也正是由于这样，迈克的部门在公司中总是名列前茅，因为在他部门中的每一个人，都是打起200%的精神在工作。

迈克的操纵手法，在行为心理学中，被称为“惩罚”。与它所表现出的字面意思一样，惩罚，是表示如果被操纵者产生了操纵者不允许的行为时，那么作为惩罚，他将直接承受一些负面的经历。一般来说，被操纵者会意识到自身的行为与负面经历之间的联系，因为害怕受到惩罚，所以就会停止自身将要做出的行为，并试着去做能够取悦操纵者的事情，来降低自身对惩罚的担心程度。

这样看来，惩罚与负向强化有着非常多的共同点，它们都是利用被操纵者对负面事件的厌恶和恐惧感来迫使其就范，但是，二者之间唯一不同的一点在于：进行负向强化的操纵时，被操纵者没有遵循操纵者的意愿做事，负面经历就产生了，由于负面经历的压力，被操纵者才被迫向操纵者妥协，而负面经历是否中止，取决于被操纵者是否愿意顺从操纵者的意愿。

而在惩罚操纵方式里，做不被允许的事情，和导致负面经历是直接相连的。操纵者定出了规矩，“如果你做了让我不高兴的事，那么就要接受这样的惩罚”，也就是说：负面经历并没有产生，可已经让被操纵者产生了危机感，从而避免他做出可能让操纵者生气的行为。

负面经历产生的先后性，正是惩罚与负向强化之间最明显的区别。

惩罚通常被当成纪律，或是规定条款而广泛应用。除了明面上规定的条条框框之外，生活中也有许多常见的“惩罚”现象：

小金和小楠是一家电器行的销售人员，二人每天的工作，就是看好自家电器行的店铺，在顾客光临时推销产品。

两个人原本是平等的同事关系，但是，由于小金资历比较老，对于售后和报表方面十分熟悉，所以总是时不时地“欺负”一下新来的小楠。

“我要吃街角那家的炒饭。”一到中午，小金总是指使小楠去给她买午饭，大多数的时候，还以没零钱的借口不给她钱。

已经忍无可忍的小楠忍不住反驳：“为什么每次都是我去买？难道你不会自己去吗？”

“自己去？”小楠的反抗让小金愣住了，呆了半晌，她冷笑了一声，“好啊，那我以后都自己去吧。不过，中午没有时间好好休息，下午来了难缠的客户，我恐怕没有那么多精力去应付。以后你销售出去的单子，就自己负责吧。”

“等.....等一下。”一想起那些气势汹汹的客户，小楠的气势顿时弱了下来。因为不熟悉业务的关系，每次她都被客户训得晕头转向，不知道该如何应对。这些天，小金确实帮她解决了不少难题。

如果不去给小金买饭，那么下次遇到那样的情况，她一定不会管自己了吧？这样的想法让小楠有些恐慌，她赶忙三步并作两步赶上去拉住小金，陪着笑脸说道：“小金姐，我刚才不是不太舒服，所以口气才有点冲，你别跟我计较。你要吃炒饭是吗？我去买，再给你加两个蛋好不好？”

看着小楠离去的背影，小金得意地笑了。

小金和小楠之间，无疑是十分明显的操纵关系。在操纵过程中，小金是操纵者，而小楠则充当着被操纵者的角色。操纵者小金通过“如果不听我的使唤就不给你业务上的协助”这样的惩罚，来控制着小楠听从

自己的命令。

如果单纯就控制被操纵者的行为而言，惩罚也许没有正向强化或是负向强化有用，但是，惩罚的关键，在于一种“威吓”性的作用，在这种作用之下，被操纵者会自动自发地做出取悦于操纵者的行为，对于大面积的、广泛的操纵非常有效。而为了达到更好的效果，通常，惩罚是与其他几种操纵方式联合使用的。

## 创伤：一朝被蛇咬，十年怕井绳

微表情关键词 操纵者通常会通过一些失控的行为，来吓唬和威胁被操纵者。俗话说，有了第一次，就有第二次，在第一次创伤性的一次性学习奏效之后，被操纵者最为恐惧的“第二次、第三次”，迟早都会降临在自己头上。

中国有一句俗语：一朝被蛇咬，十年怕井绳。讲的是如果一个人被蛇咬过，那么很长的一段时间之内，都会保持着惧怕心理，哪怕是看见与蛇形态相似的物品，也会没来由地心惊肉跳。

这种特征，与我们下面讲的操纵手法极为相似。

操纵者在控制被操纵者时，经常采用的第五种手法，名叫创伤性的一次性学习。

阿华刚认识张力时，觉得他是个好好先生，待人处事都彬彬有礼，于是，在接触了没几个月之后，条件相仿的两个人就商量起了结婚的事宜。

一切都如阿华预想一般进行着，直到有一天，二人相约去买婚床。

在这之前，家里的一切大小事宜都由阿华来做决定，虽然繁重的事务让她有些疲惫，但是在新婚当前的喜悦下，还是可以承受的。

走进家具城之后，阿华看中了一款款式新颖的圆床，标价1.8万。虽然价钱有些高了，但样子和颜色她十分喜欢，于是，阿华习惯性地问也没有问张力的意见，便掏出银行卡来想要付账。

“等一下。”张力隐含着怒气的声音在阿华身后响起，“你非要买这张床不可吗？”

“怎么了？”一向是自己做主，张力从来不多说一句嘴，阿华已经成了习惯，所以这种情况，让她颇为诧异。

“我不喜欢圆床。”张力梗着脖子哼了一声。

“可是你不觉得那边的床样子太单调了吗？而且圆床最近也很流行啊。”阿华并没有发现张力的异样，以为他在简单地闹脾气，还想说服他。

“我说不行就是不行！”

张力接下来的表现，让阿华大惊失色。她从来没有看见过张力如此愤怒的样子。即使是在家具城里，他也没有抑制自己的怒气，圆睁着双眼瞪着阿华，粗鲁地一把拉过她的胳膊：“买那张！”

“可是那张好难看……”

阿华辩解的话还没有说完，就淹没在张力狂风暴雨般的咆哮中：“我说买那张就买那张，不然就不要结婚！从头到尾，所有的事都得听你的，所有的东西都得买你喜欢的，我的意见在哪？我是一家之主，你把我的位置放在哪里了……”

这一顿歇斯底里的怒吼吓得阿华呆若木鸡，她一边掉着眼泪，一边将张力指的那张床买

了下来，就连家具城里的工作人员，也被这对情侣独特的购买方式惊呆了。

从那之后，阿华与张力的位置硬生生扭了过来，家里的一切事务，都变成了张力做主。每次阿华一想提点自己的意见，张力只需要一瞪眼，她就会想起那天在家具城里发生的状况，于是便再也不敢多一句嘴了。

阿华与张力之间的关系，与其说是快要结婚的情侣，还不如说是被操纵者与操纵者的关系。操纵者张力，通过创伤性的一次性学习，威慑住阿华的情绪，将她牢牢地掌控在自己手中，不敢反抗，也不敢违逆。

我们每个人，都曾有过创伤性的经历。小时候被狗咬，长大些被父母揍，被同年级强壮的同学欺负，这些埋藏在我们心底的最深的伤痛，并不会随着时间的推移而慢慢淡去，大部分都会给我们带来严重的后遗症，在行为心理学中，被称为创伤后压力心理障碍。

创伤性的一次性学习，即是基于创伤后压力心理障碍产生的，这种障碍是人们在经历了极度恐怖的事情，比如说目睹他人死亡，或是自己濒临死亡或受了重伤等情况之后，所表现出的衰弱症状。受害者不仅在事件发生的当时会感觉到绝望和恐惧，如果在日后发生了类似的事情，他那可怕的回忆就会被再一次激发起来，于是恐惧就再一次光临受害者的心灵。

在创伤性的一次性学习的操控过程中，操纵者会以口头或身体上的攻击对被操纵者进行强有力的打击，在巨大的威胁下，被操纵者会失去对自己行为的控制能力。并且，在以后的日子里，当操纵者露出相类似的表情或是动作时，被操纵者的情绪就会立刻紧张起来，极力想要避免恐怖事件的再一次发生。

名牌大学毕业的艾丽在公司里算是新的生力军，她为人勤勉，聪慧机灵，很是得上司的喜爱。

但是，在最近的一次任务中，艾丽由于过于疲惫，忘记打一个很重要的电话。当对方的负责人打电话过来之后，项目经理把艾丽叫进办公室里，狠狠地骂了一顿。

也许正赶上心情不好，经理教训艾丽时，言语十分刻薄辛辣，还时不时地指着艾丽的鼻子，拍着桌子表示愤怒。这一场辱骂将艾丽吓得魂不附体，最终，她是哭着跑出经理办公室的。

从那天之后，艾丽一看见经理，脑海中就会浮现他发火的样子。为了避免再度遭受他的怒气，她在他面前表现得小心翼翼，无论他说什么，都会立刻去照办。

但是人不可能一点错误都不犯，不久之后，艾丽再一次遭到了经理的训斥。这一次，经理的火气并没有上次那么大，但是艾丽心中的恐惧已经升到了顶点，她看着经理开合的嘴巴，耳朵里充斥着嗡嗡的响声，甚至听不清他在说什么。

自此之后，艾丽对经理可以说是言听计从，不管经理提出多过分的要求，她都不敢反抗，在她心里，经理的存在，就好像洪水猛兽一样可怕。

艾丽的情况，就属于典型的创伤性的一次性学习。经理通过口头的恐吓，让艾丽心神巨震，从而达到了他的目的，操纵住了艾丽所有的情绪和行为。

不仅仅在情场上、职场上，在家庭中，我们也随处可见创伤性的一次性学习。那些殴打妻子、对孩子施暴的丈夫，就是最明显的例子。可悲的是：被施暴者大多数不会预见到自己被操纵的情况，只是默默地承受着，直到无法忍受时，才爆发出失控的情绪。

想要避免创伤性的一次性学习，需要清楚地认清形势，摆正自己与他人之间的位置，克服自己的恐惧心理。要知道，被操纵者的妥协，对于操纵者来说，正是鼓励他这么做下去的动力。

## 互惠原理：你对我好，我就对你好

微表情关键词 人心都是肉长的。互惠原理就是说，别人对我们好，我们也会对别人好，尽量以相同的方式报答别人给我们的恩惠，否则就会产生负债感。施恩与受惠都是一种责任，偿还或者报答更是一种责任，不容推卸。

“怎么搞的，检查组明天就来，事先怎么没人告诉我？”局长接了部里的电话，气冲冲地闯进办公室主任的工作间。

“我，我，我把通知……”办公室主任本想解释，可局长的表情不容分说。

“你看，这事怎么处理？什么准备都没做！”

“对不起，局长，是我粗心大意，我马上去准备。”

……

其实，责任还真不在办公室主任那里。办公室主任一接到上级的检查通知，就马上把通知送往局长办公室。当时，局长正在打电话，见他手拿通知进去，就用眼睛示意他把通知放在桌上。

“可能我一走，局长就把这件事给忘了。”办公室主任心想，但他没有吭声。

他只是快速跑去局长办公室，找出那份通知，按照通知要求，连夜加班加点，打电话、催数字……最后，终于在检查组到来之前，把所需要的材料全部准备好了。

检查顺利通过。

办公室主任松了一口气，局长也松了一口气，他决定好好培养办公室主任。

局长为什么决定好好培养办公室主任，是因为办公室主任有责任心，敢担当吗？

确实如此，不过，更重要的原因并不在此，而在于他对办公室主任产生了一种“互惠心理”。

下属替自己承担了罪名，还当众挨了自己的批评。虽然局长维护了权威，保住了面子，但他的心理失衡了，他觉得自己欠了下属的人情，要找个机会回报才行。

从心理上来讲，一般人都有一种互惠心理，就是说，得到别人的好处后，就想要回报对方。比如一个人帮了我们的忙，我们也会帮他的忙，或者送他礼品、请他吃饭以示回报。

有位汽车营业员在卖车时，突然拿出一条纯白色的手帕，铺在顾客那台本来就想换的破旧车辆前，然后客气地说：“请让我为您的车检查一下。”旋即钻到车底下。过了一会儿，他边拍着沾满泥土的手帕边说：“一切都好。”当顾客看到那条被弄得肮脏不堪的手帕时，心里不禁

十分感动，同时也为这位营业员的细心体贴而感激不已。本来他不想马上换车的，但看到这位营业员有如此好的服务精神和付出态度，想来向他买车绝对不会错，于是当下就决定换一辆新车。那名营业员就是常常运用这种技巧，靠一条因为顾客而弄脏了的手帕来感动对方进而从事推销，从而大大提高了个人的销售业绩。

一位心理学教授曾做过这样一个实验：在一群素不相识的人中随机抽样，给挑选出来的人寄去了圣诞卡片。结果，大部分收到卡片的人都给他回寄了一张。那些给他回赠卡片的人，根本就没有想到过打听一下这个陌生的教授到底是谁。他们回赠卡片的原因就是：不管怎样，自己不能欠别人的情，哪怕这个“别人”是自己的敌人。

在第一次世界大战中，某些德国特种兵的任务是，深入敌后去抓俘虏回来审讯。

有一个德军特种兵曾多次成功地完成这样的任务，这次他又熟练地穿过两军之间的地域，出现在敌军战壕中。

一个落单的士兵正在吃东西，毫无戒备，一下子就被缴了械。他手中还举着刚才正在吃的面包，这时，他本能地把一些面包递给对面的德国兵。

面对这个突如其来的举动，德国兵很震惊。结果，他没有俘虏这个敌军士兵，而是自己一个人回去了，虽然他知道回去后长官会大发雷霆。

### 德国兵为什么会这么做？

那是因为对方递送面包的举动唤起了他的互惠心理，让他产生了一种自己得到了对方的恩惠，应该回报对方的想法。而那一刻，不把对方当作俘虏抓回去是他所能给予对方的唯一回报，于是，他就这么做了。

想想看，在你死我活的战场上，一块小小的面包就能打动敌人，由此保存性命。在职场，我们是不是可以用一点小小的恩惠感动我们的上司、同事或下属，以此拥有良好的人际关系呢？答案是肯定的。

互惠原理认为，我们应该尽量以相同的方式报答他人为我们所做的一切。如果有人送生日礼物给我们，那我们就要在对方生日时给他买上一件礼品。由于互惠原理的影响，我们会觉得在将来某个时间回报我们曾经受到的恩惠是一种责任，所以“理应回报”成了表达谢意的代名词。

某机场，一名旅客正在休息，一个募捐者悄悄地走到他面前，突然将一朵玫瑰塞给了他。旅客本能地接过了玫瑰，但他马上反应过来，要将玫瑰还回去。可是募捐者拒绝收回玫瑰，并向他提出募捐的请求。旅客再次还玫瑰，但募捐者再一次回绝了他，这时旅客的脸上露出了矛盾的表情。其实，他完全可以把玫瑰拿走，然后不掏一分钱就走开。但是他却在稍微转身之时又被一种力量拉回来，犹豫不决。一秒钟之后，旅客再次转身，可是，他还是没有走开。最后，他不得不捐了两元钱。之后，旅客如释重负，但他并没有保留他的礼物，而是把它

扔进了垃圾桶。

就这样，很多人内心拒绝玫瑰，却又不得不接受玫瑰，最后又把它扔掉。因此，垃圾桶的玫瑰就多起来，但是我们不用担心这些玫瑰会有悲惨的命运，因为最初的送礼者还会收集这些被扔掉的“垃圾”，加以重复利用，直到它们不能再用为止。这就是互惠原理的本质：尽管某种礼物让人生厌到一有机会就把它扔掉的程度，但它仍然可以在互惠过程中继续发挥作用。

互惠原理的威力在于，即使是一个陌生人，无论是一个让人生厌还是不受欢迎的人，如果他先给我们一点小小的好处然后再提出他的请求，我们答应对方请求的可能性就会增加。某些人不请自来地帮我们一个忙，就能使我们产生负债感。

认真思考一下，互惠原理只是说我们应该回报他人对你的关照，但并没有说我们主动要求了这个关照就有回报的义务。例如，某伤残军人组织报告曾证明，在募捐信中放上礼物（例如背面涂了胶的、个性化的地址标签），收到募捐款的比率是35%，而没有放上小礼物，收到募捐款的比率是18%。当然，如果我们主动向他人要求某种好处，那么回报的责任就会更大，即使这个好处是不请自来的，这种负债的感觉依然十分强烈。

那么，人们为什么会产生这种心理呢？我们需要从互惠原理的社会意义上寻找其根源。其实，互惠原理的确立，就是为了促进互惠关系的发展，使人们在主动开始这种关系时不必担心有任何损失。如果达到了这个目的，不请自来的好处一定会让接受者产生负债感。人们的心中普遍有这样一种想法：给予是一种责任，接受也是一种责任，偿还更是一种责任。

在生活中，偿还的责任不仅减弱了我们选择施恩者的权力，还把这种权力交到了其他人的手中。在这个过程中，因为双方力量悬殊，真正的选择权被施恩者牢牢地掌握在手中。施恩者决定了最初给予恩惠的形式，也选择了回报恩惠的形式。因此，即使是一个不请自来的好处，一旦被接受，也会让我们产生一种负债感。

事实上，即使是没人想要的礼物，也会造成人们的负债感。因为强大的互惠压力使我们必须回报送我们礼物的人，即使这些礼物并不是我

们真正想要的。但是，对于我们并不真正需要的商品，我们并没有任何压力要去购买。

## 喜好原理：为什么人们会爱屋及乌

微表情关键词 喜好原理，这是个简单而有用的原理，人们总是比较愿意答应自己认识和喜欢的人提出的要求，因此有时也称为自己人效应。其应用的关键就在于如何获得他人的好感，及建立友谊。为此，你可以通过提高外表的吸引力，寻找并增强与对方的相似性、与对方多接触等途径来实现。

王乐是某外企销售部门的一名干将，也是部门最有人缘的人。

她非常善于与客户打交道，无论对方年老还是年少，是男还是女，她都能在很短的时间内赢得对方的好感。因此，她的销售业绩提升很快，工作不到两年，就被提升为销售首席代表的助理。

后来，销售首席代表移民加拿大，便把自己大部分的业务交给她做。工作到第三年，她的业绩已经远远超过了部门的其他人，成为部门的销售冠军。

像她这样优秀的人，在公司里遭到同事的妒忌与排斥不足为怪，但王乐却成功地避免了这些，与同事们的关系相当好。无论她遇到什么事情，大家都乐意帮忙。

有一次，一位朋友向她抱怨人际关系复杂、人情淡漠，并问她：“你怎么会得到那么多人的喜欢与帮助？”

“因为我喜欢他们。”王乐说。

“我不相信所有与你打交道的人你都喜欢。”朋友仍旧不解。

“但我会表现出喜欢对方的样子，这就够了。”

曾经红极一时的魔术师哈瓦德·萨史顿有句名言：“我由衷地喜爱我的观众们！”这句话深刻包含了值得我们学习的心理技巧，就是“喜爱引起喜爱”。

人有一种强烈的倾向，就是喜欢那些喜欢自己的人，即使他们的价值观、人生观与自己都不同。

美国社会心理学家阿伦森曾向他的朋友们做过一个调查：“为什么我们对一些伙伴比对另一些人更喜爱？”得到的回答是各种各样的，“因为那些人反过来也喜爱自己”是最典型的回答之一。

想想看，在这个世界上，你最爱的人是谁？恐怕大部分人都会回答“自己”。这就说明，人的本性是以自我为中心的，或多或少都有些自恋。于是，喜欢自己的人，也就成了自己喜欢的人。他不一定很漂亮、很聪明或者很有社会地位，仅仅是因为他很喜欢自己，自己也就很喜欢他。这就是心理学上所谓的“相互吸引定律”。

为什么自己会喜欢那些喜欢自己的人呢？

从心理学的角度来看，原因有以下几点：

一是对方的喜欢让自己体验到了愉快的情绪。一想起对方，自己就会想起与之交往时所拥有的快乐，一看到他们，自然就有了好心情。

二是对方的喜欢满足了自己对尊重的需要。人与人交往，都希望获得他人的尊重。对方喜欢自己，通常会在言行中表示他们的尊重，这会令自己感到欣慰。

三是对方的喜欢带给自己自信。在实际生活中，严格地讲，没有人是完全自信的，大多数人都是通过评价自己的成就和吸引力来判断自己的价值，调整自己的目标。因此，大多数人都特别需要别人的肯定。对方的喜欢就是对自己的肯定，有谁会不喜欢这种肯定呢？

四是对方的喜欢让自己有志同道合的感觉。我们总会这样想，对方喜欢自己，就意味着对方认可自己的某些行为特征，意味着对方在某些方面与自己相似。我们喜欢与自己相似的人，这完全在情理之中。

因为上述四种原因的存在，所以在社交场合，我们经常表现出对别人的喜欢，就很容易赢得对方的好感。

在日常生活和工作中，为了更轻松更快地赢得他人的好感，我们不妨表现出喜欢对方的样子。

如果你是一名推销员，面对从未谋面的目标客户，不妨表现出喜欢对方的样子，这会让对方也喜欢你，从而喜欢你推销的产品。

如果你是一名职场新人，初到一家公司，与性情各异的同事接触时，不妨表现出喜欢对方的样子，这会让他们在最短的时间内接纳你。

当然，这种方式也不是绝对有效的。有时人们也会遇到这样的情况：自己喜欢某个人，但这个人并不喜欢自己；相反，自己不喜欢某个人，但这个人却很喜欢自己。

遇到这种情况，不妨对自己喜欢而不喜欢自己的那个人继续示以好

感，对自己不喜欢而喜欢自己的人报以感激。这样一来，你就会发现，原先喜欢你的人更加喜欢你，原先不喜欢你的人也慢慢对你产生了好感。

在人际交往中，表现出喜欢对方的样子，假以时日，你的朋友会越来越多，你办事也会越来越顺利。

人们总是答应自己认识和喜爱的人提出的要求，没有谁会对这种现象表示奇怪。可是，你知道吗？这也反映了喜好原理。只是这条原理一度被一些陌生人以各种方式利用了，从而让我们答应他们提出的要求。

生活中，那些善于利用人心的人总是能够与我们建立共同的目标，并共同努力，以给人留下我们是为了双方的共同目标而“齐心协力”、我们是同一个战壕中的战友的感觉。这也反映了一个心理学原理：接触和合作。

2001年5月，在加纳首都阿克拉举行的一场足球比赛中，当非洲冠军橡树队以2：1战胜科托科队后，科托科队的支持者被激怒了，他们毁坏了看台上的座椅，并与橡树队的球迷发生了冲突。

当警方发现事态的持续发展将会造成不可挽回的损失时，他们向球迷们投掷了催泪弹。这让观众产生了恐慌心理，人们开始四处逃窜，之后便发生了挤压踩踏事件。最终导致150人死亡，将近20人受伤。

在激烈的体育比赛中，运动员有些激动是可以理解的，但体育爱好者们如此冲动，却有些让人不可思议了。

不用说，体育活动的确具有神奇的、势不可当的力量，它与观众之间的关系完全是一种个人化的东西。但由于受喜好原理的影响，观众们的形象会与他所喜爱的运动队或运动员联系在一起。如果他所喜爱的运动队失败了，那么他自己也就失败了，因此产生激动、沮丧情绪便可以理解了。

一场比赛并不是以固有的表现或艺术性来供我们消遣的，而是让我们以自身为赌注来为一场比赛的输赢打赌的。正是出于这个原因，观众们才会对自己国家的胜利如此热爱和感激，同样，他们才会对导致比赛失败的运动员、教练员或官员们心生厌恶，甚至用残忍的行为对待他们。

由此，我们可以得出一个结论：我们总是希望与自己有关的运动队赢得比赛，以此来证明自己的优越。那么，我们想向谁证明这点呢？是我们自己，也是其他人。根据喜好原理，如果我们能够成功，我们在公众面前的威望就会大大提高。

从以上的事例中，我们可以看出，我们总是有目的地操纵着自身与胜利者及失败者之间的关系，并且这种关系呼之欲出，为的就是让自己在那些能看到这种关系的人面前显得更具威望。通过彰显正面的联系、掩盖负面的联系，我们试图让旁观者对我们有更高的评价，并对我们产生更大的好感。

在国外，最有趣的一个现象就是，为了获取罪犯的口供，警察在审讯过程中运用了心理学的方法，他们使用最多的恐怕就是“好警察”和“坏警察”的方法了。

例如，一个嫌疑犯因为抢劫而被带到警察局里，在录口供之前，他被告知他有权保持沉默。当这个嫌疑犯刚坐到椅子上时，那个所谓的“坏警察”就开始大声地叫骂，接下来，这个“坏警察”一直在不停地对嫌疑犯进行辱骂，有时，他甚至会去踢嫌疑犯的椅子。他的眼神中满是轻蔑，如果嫌疑犯拒绝回答任何问题，他就会火冒三丈，他会愤怒地说自己会让这个嫌疑犯把牢底坐穿。他还会说如果有可能，他会请人让检察官对这个案子提出最严厉的控诉。

那么，在这个过程中，“好警察”会听任“坏警察”为所欲为吗？不会，刚开始，“好警察”一言不发，慢慢地，他会加入其中。最初，他只是劝说“坏警察”不要发那么大的脾气，劝说其冷静。但“坏警察”不会听他的，他会大声表达自己对嫌疑犯的不满之情。

就这样，一会儿工夫，“好警察”就当场帮助嫌疑犯说好话了，但“坏警察”还是不为所动，并且脾气会越来越坏。

此时，“好警察”开始直接对嫌疑犯说话了。他会叫出对方的名字，会向对方指出在这个案子中任何一个对嫌疑犯有利的细节。如果此时，嫌疑犯还是坚称自己不合作，那么“坏警察”就会继续对嫌疑犯进行谩骂和威胁。但这时，“好警察”会阻拦他，并掏出一些钱，让他去买点咖啡或者其他饮料。

当“坏警察”离开后，“好警察”就会开始真正的表演。他会向嫌疑犯说：“你看，不知是什么原因，我的同事就是不喜欢你。他一定会想方设法抓住你的把柄，而他的确也有这种能力，因为我们已经掌握了足够的证据。另外，检察官也会严惩那些不合作的嫌疑犯，这样一来，你有可能就要坐五年的牢了。”

“我真的感到很遗憾，我真的不希望这种事情会降临落在你的头上。如果你现在承认你抢了东西，在他回来之前，我会把案件接过来，我保证会在检察官面前替你说好话。如果你愿意合作，刑期会从五年减到两年，甚至一年都有可能。现在就看你自己了。告诉我事情的经过吧，我们一起想办法，相信可以渡过难关。”

此时，通常嫌疑犯会招供自己的所有罪行。这样，一个“红脸”和“黑脸”相结合的策略已经完全取得了成功。

其实，这也是一种有效的谈判策略。仔细研究之后，我们就会发现，原来在这一切的背后所起作用的是喜好原理，让嫌疑犯建立了对“好警察”的好感之后，就能服从“好警察”的吩咐。

这个方法能奏效的原因不外乎以下几点：第一，“坏警察”的威胁让嫌疑犯产生了对坐牢的恐惧，相比之下，“好警察”的言行就特别通情达理；第二，由于“好警察”为嫌疑犯说话，甚至自己花钱为其买咖啡，互惠原理让嫌疑犯产生了心理压力，觉得有必要还“好警察”一个人情；第三，“好警察”总是设身处地为嫌疑犯着想，把他的利益放在心上，即使在正常情况下，这样的人也会给人留下好印象，何况是一个需要帮助的嫌疑犯呢？这样的救星，无疑值得信赖，那么向救星吐露真情就是顺理成章的事了。

只要面对两个人，我们总是可以创造出喜欢一个人而讨厌另一个人的情形。这样，被喜欢的那个人就得到了机会。这不仅仅是喜好原理的作用，对比原理也有着一定的作用。

## 从众原理：被人孤立的滋味不好受

微表情关键词 从众心理又称趋众心理，是一种为适应团体或者群体的要求而改变自己的行为和心理的心理。很多人看到别人做什么，自己也去做什么；别人怎么说，自己也随声附和，总是想随大流，这就是从众心理。

有个人走进一家医院的候诊室，他向四周一看，感到非常惊讶：所有的人都只穿着内衣裤坐着等候。他们有的穿着内衣裤喝咖啡，有的穿着内衣裤抽香烟，有的穿着内衣裤阅读报章杂志，有的穿着内衣裤聊天。

这个人起初非常惊奇，后来判断这群人一定知道一些他所不知道的内情。于是20秒之后，这个人也脱下外衣，仅穿内衣裤，坐着等候医生。

上述情景取材于美国作家艾伦·芬特20世纪60年代创作的电视剧本《小照相机》。

这件事可笑吗？

你肯定认为可笑。不过，在我们的日常生活中，还真存在不少此类令人捧腹大笑的事情。

某街角，一个人忽见一长队绵延，以为有什么难得的好机会，赶紧跑过去排队，唯恐错过。结果排队的人越来越多，最后队伍都排到了大街上。等到队伍拐过墙角，他才发现大家排队原来是上厕所，不禁哑然失笑。

生活中，大多数人都有这样一种心理动向：看到有人排队就希望排过去，看到有人扎堆儿就希望靠上去。

在心理学上，这种心理动向被称为从众心理。从众心理也叫趋众心理，是一种为适应团体或群体的要求而改变自己的行为和心理的心理。

从众心理可以表现为在临时的特定情境中对占优势的行为方式的采纳，也可以表现为长期对占优势的观念与行为方式的接受。

从众心理，几乎人人都有。

一个小青年，看到满大街都是穿大喇叭裤的人，自己也去买了一条大喇叭裤穿上，尽管自己身材瘦小。

一位职业女性，看见同办公室的人都烫了卷发，自己也想去烫一个，尽管自己的头发又多又硬。

一个上小学的孩子，看到别的孩子都有史努比模样的玩具，也想买，尽管自己的玩具多得都没地方摆放。

想想我们自己，也不例外。如果去某商业区买东西，里面一家家的小店卖的东西可能大同小异，但有的小店人满为患，有的小店却冷冷清清。这时，你多半会选择进什么样的店里购物？那些人流涌动的店，对吧？

我们在每天的电视节目里，总能听到不断的配音笑声，无论是在娱乐晚会上，还是在真人秀节目、相声或小品里，甚至电视剧、电影里。

其实不只是电视，广播也同样如此。如果你喜欢听广播，那么一些讲笑话趣事的节目，你也应该听过，无论是主持人还是讲述者在讲完一个笑话，或者说完一个有趣的段子的时候，都会有一阵笑声或者掌声传出。如果你仔细听，你就会发现这些笑声或者掌声每次都一样。其实这些都是配音笑声。你也许会问，有必要这样吗？是的，存在即合理，这些都是必要的，必要到甚至顶着一些人的声讨，他们也不肯放弃。

人类有一个天性，即喜欢真诚地与人交往，喜欢看到事物的真相。实际上，幽默也是如此，人们喜欢发自内心的、真诚的笑声，所以那些使用配音笑声的小品和情景喜剧受到了不少人的排斥。这些人认为配音笑声是愚蠢、虚假而且肤浅的。

既然观众不喜欢配音笑声，那么为什么制片人仍然热衷于此呢？这是因为少部分人不喜欢，并不代表大部分人也不喜欢，他们懂得迎合公众的需要，而且他们对一些科学研究的结果有所了解。研究表明，配音笑声能使观众在观看幽默题材的节目时笑得更加频繁而持久，而且这会让他们觉得节目内容非常有趣。此外，配音笑声更能让那些蹩脚的玩笑，甚至不可笑的节目变得更受观众欢迎。

因此，给喜剧节目配上配音笑声以后，节目的幽默性和观众的反应大大增强。当节目不具观赏性时也是如此，那些内容低俗、毫无艺术性的节目就更需要配音笑声了。所以，制片人要按照自己的逻辑和利益行事。如果他们按照观众或你我的逻辑和利益行事，那才叫奇怪呢！他们

并没有欺骗我们，因为大家都能分辨出录制的笑声，那种吵闹的笑声和真实的笑声有着本质的不同。但是，我们还是会受到它的影响以致做出错误的判断。

其实，这反映了一个心理学原理——从众原理。即我们进行是非判断时，通常先看别人是怎么想的，尤其是当我们要决定什么是正确的行为的时候。如果我们看到其他人在某个地方做某件事情，我们就会断定这样做是对的，周围人的做法或看法都影响着我们的行为方式。

这个结论不无道理。大多数人是怎么看的，我们就会认为这是正确的。因为按照众人的经验去做某件事可以使我们少犯很多错误，这是社会认同原理的优点。它为我们的思考和行动提供了一条捷径，同时也让我们更易受到投机商的“青睐”。

当我们不自觉地对得到社会认同的事物做出反应时，就会被一些不完全或虚假的认同所蒙骗，这时问题马上就会出现。

我们的错误不在于用其他人的笑声来帮助我们判断什么是真正的幽默，什么时候应该发出笑声。我们的错误在于我们根据虚假的笑声做出了错误的判断，虽然这个配音笑声并非幽默特征的因素，却像真正的幽默一样对我们产生了影响。

作为普通观众，我们已经习惯于将他人的反应当做判断节目是否幽默的依据，因此我们也能够被一种声音而不是事实所蒙蔽。观众真实开心的笑声也能让我们跟着大笑，电视公司制片人正是利用了我们对于虚假认同也会自动做出反应的倾向。

当然，最善于利用人们的这一心理来为自己谋利的应该是大大小小的商家。

20世纪70年代末，日本索尼公司生产出一种能边走边听的“随身听”录放机。为了打通销路，索尼公司决定采取一种更新颖、更有效的营销方式。

当时在日本的学校内兴起了学英语的热潮，学校要求每位学生必须有一台录放机。索尼公司知道这一情况后，立即派出10名年轻的员工，携带“随身听”在学校的大门口来回走动，并且故意放大音量，做陶醉欣赏状。

学生们看到这一现象，便纷纷打听是从何处买的“随身听”。几天后，索尼的“随身听”遍及日本各大、中、小学校。

索尼的广告宣传真可谓一本万利，他们并没有向大众推荐他们的产品，而是锁定了一部分中小學生群体，利用他们的从众心理，让他们纷纷跟随潮流，加入了抢购“随身听”的行列中。

当然，这一心理战术的运用并非某些人的专利，只要你活学活用，也会有所收获的。

如果你想自主创业，开家小店，不妨在开张时，邀请你的各家亲戚或者各色朋友围在店里店外，或进进出出假装消费。这样，你就无须担心门庭冷落，那些亲戚朋友自会给你引来大批的顾客。

如果你想举行一次座谈会，又担心冷场，不妨事先安排几个人，让他们准备好问题，在会场上积极提问，以带动其他人提问。只要气氛足够活跃，那些原本不爱提问的人，看到大家都在提问，也可能跃跃欲试。

如果你负责主持公司会议，讨论某项棘手的改革方案，你知道改革的阻力很大，很可能大多数的参会者将在会上保持沉默，拒绝表态，你不妨在会议召开之前，私下找几个人交流意见，安排他们在会议上带头发言，迫使其他的人也跟着表态。

## 权威原理：为什么人们会盲从他人

微表情关键词 社会等级制度形成的强大心理压力，使一直在服从权威的人已经习惯了被命令，天性已经被抑制，即使让他们去杀人他们也会毫不眨眼地去做。在生活中，如果我们盲目听从权威，就可能导致错误的发生。

1961年，美国康乃狄克州纽黑文市的报纸上有一天出现了这样一则广告：

“耶鲁大学寻求志愿者进行记忆力和学习方法的研究。任何非大中学在校生中20~55岁身体健康的成年男性都可报名申请，参加者可获每小时4美元报酬。”

耶鲁大学！每小时4美元！没听错吧！于是，很快就有15名工人、16名售货员、9名在校专家怀着各自的目的，成为了应征者。

然而，这40名应征者却不知道，他们将要成为时年27岁的耶鲁大学心理学助理教授斯坦利·米尔格兰姆精心设计的心理学实验的被试者。这个招聘广告是一个骗局，是依靠耶鲁大学的威名和高额报酬施展的小小阴谋。之所以说它是个阴谋，是因为米尔格兰姆的实验惊世骇俗，英国《焦点》月刊2005年将它列为震撼世界的十大实验之一。

这项实验引发了巨大的争议，为此，美国1975年颁布了针对人类心理学实验的严格准则，并在几十年间将所有企图重复这项实验的心理学家拒之门外。为什么会出现这样的现象呢？还是让我们从这项实验本身说起。

这项实验的初衷是研究普通人会不会执行有违道德准则的指令。米尔格兰姆除了招聘40名被试者，还专门聘请了两位合格的“演员”，其中一位扮演表情严肃、一丝不苟的权威人士，负责在实验中对被试者下达实验的各种命令；另一位负责扮演一名被要求进行联想记忆的学生，同时也是电击的“承受者”。

实验过程中，那名一丝不苟的“权威角色”向实验参加者发出指令——要求他们电击那名扮演“承受者”的学生，并且告诉他们，这边的电击强度越大，对面的受虐者越痛苦。于是，他们开始了电击，随之就传来了受虐者的惨叫声，当然这不是真的，叫声也是模拟的。

受虐者开始发出一些抗议，要求终止这项实验。施虐者这时询问那名“权威角色”，接下来还要进行吗？“权威角色”回答道，是的，继续。通过这40位实验参加者的表现，米尔格兰姆惊奇地发现，有2/3的人一直在奉命行事，毫不理会对面的惨叫，而最可怕的是：当受虐者不再发出任何声音时，有些人还在执行“权威角色”发出的“荒唐”指令。

你可能会觉得这个心理实验有些残酷，但米尔格兰姆的服从权威实验却向我们展现了一个更加残酷的事实，说出来都有些可怕，因为你会对人性有更加深刻的理解。也许，你未曾想过一个心智正常的人会去听从某个所谓权威人士的命令而对一个无辜的人施以重刑！

之所以产生这种心理现象是由于施虐者把责任推到了权威身上。就像那些在第二次世界大战的集中营和大屠杀惨案中对无辜平民施以暴行的士兵在军事法庭上所说的那样：“我们对那些平民的死亡不应当负任何责任，因为我们只是在简单地执行上级命令。”

当然，除了责任分散还有一个原因，那就是身处“权威梯度”（**authority gradient**）底层的人，会在心理和道德上形成一种抑制效应。也就是说，社会等级制度形成的强大心理压力，使一直在服从权威的人已经习惯了被命令，天性已经被抑制，即使让他们去杀人他们也会毫不眨眼地去做。

据一份来自航空部门的统计，在20%的坠机空难中，副驾驶不愿挺身而出指出机长的错误判断是导致灾难发生的主要因素之一。这些副驾驶宁愿牺牲自己、乘客和其他同事的性命，也不愿去挑战机长的权威。这是一个令人吃惊的发现！

1993年12月1日，一架西北航空飞往美国明尼苏达州希宾市的班机发生了重大事故，机上所有人员无一幸免。事后，通过机舱录音显示，副驾驶警觉到飞机降落时飞行高度偏高，但他没有立刻指出机长的错误，仅仅是小心翼翼地试图提醒机长：“机长，您是不是要一直维持在这个高度啊？”最后，这架飞机由于下降角度过大，致使飞机完全偏离了跑道。而就在飞机坠毁的前一刻，副驾驶还在毕恭毕敬地回答着机长的问题。真是一个悲剧啊！

何谓权威？权威就是指在某种范围内最有地位的人或事物。权威相对而言只是指它的地位，并不能证明它就绝对正确，权威和正确是两个概念。如果盲目相信听从权威，就可能导致错误的发生。认识到盲目服从权威心理现象的危害性，我们就要理智地看待每一个所谓的权威人士。不能盲目地去服从他们的指令，我们要有自己的思想，千万不能唯命是从！每当遇到权威的时候，请先问自己一句：我为什么要对你言听计从？

## 承诺原理：为什么人们会信守承诺

微表情关键词 每个人都倾向于信守承诺。因为，言行前后不一的人，会被看成是头脑混乱、表里不一，甚至精神有毛病的人。另一方面，言行高度一致大多跟个性坚强、智力出众挂钩，表现出一个人的逻辑性、稳定性和诚实性。

两位加拿大心理学家完成的一项研究提示了赛马场上人们的奇妙心理：只要是赌马者一旦下了赌注，他们立刻对自己所买的那匹马的信心大增。其实这匹马获胜的概率一点也没有改变，马还是原来那匹马，赛道还是原来那条赛道，赛场还是原来那个赛场……

一旦我们做出了某个决定，或选择了某种立场，就会面对来自个人和外部的压力迫使我们的言行与它保持一致。这被称为承诺一致原则。

千万不要低估承诺的力量，绝大多数人，只要做出了某种声明，就会一直按照这声明做下去。这是外部压力和内部压力的共同作用使然：外界的舆论让人不想做一个背信弃义者，而来自人内心“自我”和“超我”的约束则令人对承诺极为重视。

在我们的文化里，一个人高度的言行一致是备受称道的——也理应如此。大多数时候，要是我们在做事时始终如一地坚持不懈，肯定会做得很好。没有了一致性，我们的生活会困难重重，散乱不堪。

得知了承诺一致原则的效果，我们不妨思索一下，是否能把这种心理动态应用于生活。

我记得我小时候住的是类似大杂院的地方，几个院子的孩子都在一块玩。

十岁那年，爸爸给我买了个足球。这个稀罕物自然让我成了孩子们的新中心，甚至远处院子的孩子都来找我玩。

其实，我更喜欢远处的那几个院子，因为那里的漂亮女孩比较多，而我们这几个院子里都是男孩。

我的背叛行为自然引起了大家的不满。有一次，恰巧远处院子的几

个孩子都不在，我拿着球不能自己踢，于是就去找附近院子的玩伴，结果竟遭到了拒绝。他们统一表示：“我们不跟你玩了，除非你以后不再背叛我们。”

不再背叛的意思自然是只和他们玩。我其实是不愿意的，但当时没有其他人陪我踢球，所以只能糊里糊涂地答应了他们。

事后，每次我准备找其他院子的孩子的时候，我们院子的玩伴们必定拿起这件事来敲打我。我碍于面子，也只能打消了“背叛”的念头。

慢慢地，我竟然自动自觉地就疏远其他的孩子了。甚至后来上学，我和班里的同学们不亲，反而和这些幼时玩伴关系很要好。

我想，这其实就是承诺一致原则的应用：威逼也好利诱也好，总之先让对方把自己的条件答应下来，然后慢慢地他会自动自觉地遵守这个条件。

承诺一致原则在零售方面，其实也很有优势。我见过的成熟的电脑装机员，都很会把握说话的节奏和顺序。他们不会盲目地向你推荐那些能让他赚大钱的机型，而是会先详细地问你要买电脑干什么。表现得就像他们真的很关心你买电脑的目的一样。

接下来，他们会给你介绍一种配置，在他们的语境下，你会发现他的介绍让你认为这机器简直是为你而生的。

在你产生这种感觉的时候，他会忽然问一句：“怎么样，这机器很合适吧。”

这时候你无论如何都无法不点头，而当你点头回答“是”的时候，你就中计了。你会发现你自己的脑海里都产生了这样的想法：这还真是一台很配我的机器啊。

而在之后，装机员无论说出多少款这机器的缺点，你可能都会帮这台机器辩护。

所以，聪明的你必须明白，装机就像赌马，不要轻易下注。

“死脑筋地保持一致愚不可及。”这是拉尔夫·沃尔多·爱默生的一句名言。他的意思是说，尽管保持一致一般而言是好的，甚至十分关键，但我们也必须避免愚蠢的死脑筋。我们必须警惕不假思索自动保持一致的反应，因为有些耍花招的人正想利用它谋利呢！

所以，当我们不假思索地保持一致时，我们要问问自己，这个保持一致真的是理智的吗，是否还有其他更合适的选择。

当然，当想要别人做某件事时，我们可以利用一致性原理：如果我们能叫对方做出承诺，我们就帮对方铺垫好了舞台，促使对方不假思索地自动照着先前的承诺去做。

书面承诺就更加好了，是预防对方撕毁合同的一种重要心理机制。它能有效地真正改变人，原因之一在于它很容易公之于众。公开承诺往往具有持久的效力。只要让人们把承诺写在纸上，就会出现神奇的事情：他们当真会照着写的去做。

## 稀缺原理：资源越是稀缺，人们争夺得越激烈

微表情关键词 每个人都有竞争意识。俗话说，“手快有，手慢无”。人们害怕输给竞争对手，不甘心错过降临的机会，也不愿放弃争取一下就可能得到的东西。精明的商家往往会利用竞争意识设置心理陷阱，一不小心，你就会陷进去。

在日常生活中，商家经常会开展一些让顾客限时抢购的活动，这种活动往往一开展，就能让商家赚得盆满钵满。

这究竟是什么原因呢？

第一，每个人都有竞争意识。广告商经常利用我们的这种心理倾向赚钱，他们会在广告中展示他们的商品是如何受欢迎，我们必须“赶快去买”，否则就买不到了。与此同时，在电视画面上我们能够看到，商店还没有营业，人们就已经将商店门口围得里三层外三层了。我们还能看到，很多手迅速伸向货架，货架上的东西被一抢而光。

这种情景传达的信息是，这种商品非常畅销，有很多人想得到这种商品，而且他们也在与我们直接争夺这种商品。

与人争夺稀缺资源的感觉具有很强的刺激性。冷漠的恋人会因为竞争对手的出现而变得热情奔放，因此恋爱中的男女常用的一个策略就是有意或无意地透露自己有了追求者。推销员也会使用这种手法。例如，一个售楼员在把房子推销给一个态度模糊的顾客时，他会告诉这位顾客有很多人想要这个房子，有的人已经看过房子或将要来看房子。这个策略通常会取得很好的效果，由于怕输给竞争对手，这位顾客马上会变得积极起来。

第二，希望拥有被争夺的事物的愿望，几乎是人的本能。在大规模的停业抛售或大降价中去抢购的顾客，几乎都是不由自主地被卷了进去。他们被疯狂的人群所感染，奋不顾身地挤入人群，加入到抢夺的行列，甚至连平时不屑一顾的商品都被装进了自己的购物袋。这与荒野中的动物群胡乱抢食没有太大的差别。

捕鱼人就善于利用这种心理。他们先将鱼饵投入水中，引诱鱼群一窝蜂地拥上来。待整个水域被张大嘴巴争食的鱼儿覆盖之后，他们将没

有放饵的鱼钩抛入水中，此时的鱼儿近乎疯狂，生怕自己的食物被其他的鱼儿吞掉，所以就连没有鱼饵的金属鱼钩也会咬。就这样，捕鱼人轻松地钓到了大量的鱼。

商家为了引人上钩而制造出疯狂争抢的手法，与捕鱼人捕鱼有异曲同工之妙。大甩卖的商家也会大肆宣传，声称自己是挥泪大甩卖、亏本大跳楼、鳄鱼大出血等。不论是哪一种形式的“鱼饵”，一旦起了作用，便会形成一个争抢鱼饵的人群。在你争我夺的过程中，受现场气氛的影响，顾客会变得焦躁不安、心急如焚，完全失去自控力。他们忘记了自己到底需要什么，只是盲目地争夺任何被争夺的东西，甚至疯狂到争抢别人手中的东西。最后，那些背着大包小包回到家的顾客，都会在内心之中困惑：我这是怎么了？

某种东西变得短缺时不仅会让我们更想得到它，而且当我们必须通过竞争才有可能得到它时，我们想得到它的愿望就变得更加强烈了。所以一个理性的人，应该判断自己究竟需要什么，然后才决定购买。而非理性的人，就有可能被广告攻势或者其他的信息所左右，去消费那些本可以不去消费的东西。

竞争有可能是商家给你设置的心理陷阱，反过来，你可以通过给对方制造竞争的假象来打压或者要挟对方。

比如在一个新建的小区里，只有一家理发店，理发店的老板就可能因为“独门冲”心理，抬高理发的价格以获利更多，而不是通过提高服务质量来吸引更多顾客。在这种情况下，即使小区居民多次反映价格太贵，估计这家理发店也不会降价，因为他吃定了你——只此一家，你别无选择。

如果某一天，小区里又新开了一家理发店，第一家理发店就有了竞争对手。如果对手的服务价格比自己低，或服务质量比自己好，那自己的顾客肯定会流失。在这种情况下，为了防止自己的顾客被第二家理发店抢去，第一家理发店就会主动提高服务质量，或者降低服务价格。

可见，让与你利益相对立的一方让步，最好的办法就是让他认为，他不是你唯一的选择。

在现实生活中，这种方法应用很广泛：

一个年轻男子去追求一个年轻女子，女子清高内向，男的好不容易走近了女的，但女的总是若即若离。一天，男的告诉女的，有人给他介绍了一个女孩，各方面条件都很好，家里人非逼着他去见面，他不知道怎么办。结果，女的一听，立马改变了态度，两人的关系急速升温。

一位项目经理，开发了某个项目，为公司创造了很大的利润。他期盼老板主动给他涨工资，结果却没有一点儿动静。于是，他对老板说，有一家更大的公司准备招揽他，职位比目前高，薪水比目前多，他打算年后就去上班。老板一听就急了，忙给他加薪，并承诺一旦机会成熟，就给他升职。

一个企业的谈判代表，在与对方谈判陷入僵局时，他的秘书敲门进来，说是有紧急电话需要马上去接。这时谈判代表显得很慌乱，手中的“机密材料”也忘记在谈判桌上。对方偷偷翻阅了这些材料，原来是其他竞争者的“报价单”。等他重返谈判桌时，对方的态度发生了180度的大转弯，做出了很大程度的让步。结果，谈判双方很快就达成了协议。其实，那些“机密材料”不过是谈判代表精心伪造的。

## 第十四章 展开心理博弈，把握致胜关键

生活中，总是有些人能够先一步洞悉他人的想法，步步抢占先机；甚至有些人无论何时都能说服他人，将对方与对手玩弄于股掌之间。也许你会说，这些能力都是天生的，这些人注定会被光环围绕，但是我要告诉你：你没有他们受欢迎，没有他们成功，并不是因为你运气不好，或是能力太差，而是你还没有掌握社交过程中的心理博弈术。

## 囚徒困境：进可逼人就范，退可唬人套话

微表情关键词 囚徒困境心理至少有两个用法：利用对方个体之间的信息不对等，逼迫他们中的单个个体甚至全部个体与你合作；让对方某一个体认为同伴已经“招供”，来从对方处哄骗到有用的信息。而且，利用囚徒困境心理时，不必拘泥于身份高低。不仅可以以上对下，也可以以下对上，成功实现“弑主”。

一对盗贼被捕，但警察并没有足够的证据证明两人有罪，于是将两人分开囚禁不让两人见面，并给两人以相同的谈判条件：如果一方招供而另一方不招供，那么招供的一方判一年，不招供的一方判十年；如果两人同时招供指认对方，那么各判五年。

在这样的谈判条件下，大多数盗贼选择招供，因为自己和同伴被分开，无法得知对方的想法，一旦对方为了尽早出狱而招认，那么自己将被判刑十年。在这种情况下，只能选择不信任和背叛对方，于是两人纷纷招认，警察得到了最大的胜利。

当人们有能力依靠对对方造成伤害来令自己谋利，并且对方也有相同能力时，那么人们会选择尽早伤害对方以避免自己受伤害。这种心理动态轨迹，被称为囚徒困境。囚徒困境最早作为一个经济学博弈论概念提出，但其在国际关系学、谈判法、刑侦学以及心理学方面也有一定的意义。

想要真正意义上了解心理学范畴内的囚徒困境，就必须明白，其产生必须有两个前提：

第一个前提是，“囚徒”之间无法沟通，抑或无法建立有效信任，形成困境。

试想，如果把两个囚徒关在一起，或者没有有效阻碍他们之间的联系，那么他们一定会想办法取得对方的信任，最终使警方毫无收获。或者，两名罪犯是情人，甚至父子或母子，那么两人之间身后的羁绊一定会建立强大的信任，使警察的“阴谋”被挫败。

所以，有效地建立囚徒困境，第一步要做的，就是隔离各个“囚徒”之间的信息传递和信任。

第二个前提是，囚徒困境只会产生在两个囚徒之间博弈的最后一个环节。

为什么火车站之类流动性强的地方，小贩卖东西很不注重质量，矿泉水和饼干常常过期，卖茶叶蛋的原料蛋经常是养鸡场的残次品。但为街坊邻居开的小超市却很怕商品过期给人造成伤害，熟食店的东西也相对新鲜。这就是因为，火车站发生的商事活动往往都是“一锤子买卖”，很难产生回头客，属于小贩与顾客之间的最后一次博弈。于是，小贩为了利益最大化，自然不惜以次充好以降低成本。但邻里之间的买卖，几乎都是做的“回头客”生意，每一笔买卖都不是最后一次博弈，为了下一次交易可以进行，商家为了自己的利益也会选择提高商品质量，以便让邻居们变成自己的常客，使自己的利益实现最大化。

因此，囚徒困境心理只会在最后一次博弈中产生。

当经济学界提出囚徒困境之后，立即得到了执法者们的呼应，他们从古往今来的无数案例中，找到了囚徒困境的影子。

晚唐名相李德裕任浙西观察使时，曾接手一件著名的案子：甘露寺的和尚控告上一任主事僧私自挪用寺里财产为自己谋利。他们给出的证据是账本：历届主事僧在离任时，都会清楚地记载着寺内剩余黄金的数目，但这位被告主事僧离任之时的账本上并没有黄金，库房里也确实没有黄金。寺内的高层和尚都一致指认黄金被被告主事僧挥霍掉了。

虽然被告认罪，但这么大一笔钱具体用于何处，供文中却没有交代，李德裕认为此事必有蹊跷，就反复询问被告，最后主事老僧无奈交代：甘露寺的历届主事僧早就有亏空寺内资金的传统，和尚们都好吃懒做不识佛理。那个账本上虽然一直记载着库房里有一块黄金，但早就被僧人们浪费掉了，那个记载了黄金的账本只是个空账本。而自己为了尽到一个主事的责任，并不打算与众僧同流合污，所以才重新编排了账本，没想到此举被众僧记恨，反而把他诬告到朝堂……

李德裕对于主事僧已经信了一半，但毕竟甘露寺里有太多僧人指证主事僧，所以他必须想个法子证明主事僧的话为真。于是，他命令手下将甘露寺里所有在供词里声称见过金子的僧人叫到一起，给每个人安排一个轿子，轿子的门面正对着一面墙，这样就隔绝了他们与外界的联系。然后他命令手下人准备几块与僧人们声称的黄金块大小相近的黄泥，给每一位隔绝起来的僧人一块，命他们捏出他们所说的黄金的形象。

这下所有作伪证的僧人都傻了眼，因为本来就没有黄金，他们虽然之前在黄金重量大小上串供，但不可能连形状都串供，无奈之下，众僧只得承认自己的伪证行为。

李德裕那个年代肯定没有“囚徒困境”的说法，但他已经自发地领会到囚徒困境的精髓：隔绝双方使之无法进行有效的信息传递。要知道，作为社会性最强的群居动物，人类是很依赖同伴的，当人们无法确认同伴的行为时，内心会变得很薄弱，惶恐心理和背叛心理也会随之产生。

在现代也有许多人能够熟练地利用人们的囚徒困境心理。

杜克大学化工学院有一对朋友，两人关系很要好，且成绩十分优秀，一个学期下来，论文都是B+以上，几次小考成绩也十分优异。所以，在期末考试前一天，两人去城里的酒吧玩了一个通宵——他们相信，即使这样，他们也能应对简单的期末考试。

但事与愿违的是，两人第二天睡过了头，睁开眼睛的时候已经到了考试开始的时间，等两人驱车赶回学校时，考试已经结束，一对难兄难弟只得商量着去找教授求情，希望教授能安排他们再考一次，并串供说“晚上从城里赶回学校的时候，车胎爆了，这才耽误了考试”。

教授想了想就同意了。第二天，两人来教室接受教授新安排的补考，教授给每人都派发两张卷子，第一张卷子是一些本科目的学术测试，分值40分，聪明的两人用了半个小时就答完了这20分。第二张卷子只有一道题，独占60分：请问你昨天从城里驱车归校时，破的是哪个轮胎。两人面面相觑，又看了看坐在讲台上“监考”的教授，只能乖乖认错。

教授的考卷和李德裕的黄泥给了我们这样的启示：在利用囚徒困境时，应该注意实际，你要尽可能地阻止你讯问的双方之间有所联系，但如果双方已经提前串供，那么你就要找到他们串供的“盲点”，一般来说，这类盲点都是细节问题，比如甘露寺里黄金的形状，比如爆掉的轮胎。

从心理学角度而言，囚徒困境是一种心境，也就是说，你可以不必在客观上营造出囚徒困境的状况，只需要给对方主观上的囚徒困境心理就好。这并不难，比如你可以向对方伪造出另一方已经“招供”。

张冰是一家物流公司的中层管理者，最近，公司在西南地区的物流网铺设失败，70%的流动资金打了水漂，这次挫折很可能导致公司的全面崩盘。为了安定人心，整个公司只有老板和几个高层知晓此事，对中下层员工严防死守，以防此消息流出。张冰是通过他在其他物流公司的高层朋友，才隐约得知此事的大概。虽然他能理解，领导们是担心人心涣散，但他必须为自己的将来考虑，他必须明白此事真伪，好为下一步早做打算。

他想到了一个办法——亲自向老板求证。

第二天，他拿着一张报销单据，进了老板办公室。

老板与张冰之间隔了一级管理层，但他认识张冰，有几次业务处理张冰做得十分冷静老练，所以虽然交谈不多，但他对张冰有着较深的印象。遂问道：“张冰啊，来找我有事吗？”

张冰拿着手里的报销单据说道：“孙总，这是我上次出差的费用，麻烦您给我签一章。”

老板孙总奇怪地问道：“按照我们的规定，出差报销单只要有宋经理的签章就可以了，为什么找到我。”

宋经理就是张冰的直接上司，是公司的老臣，以宋经理的级别和资历，如果公司上层有什么秘密的话，他一定会知道。张冰也正是利用的这一点，于是说道：“孙总，我去找过宋经理，但他说公司最近流动资金紧张，要实行银根紧缩政策，以后所有的报销都要得到您的亲自签章才行。”

老板心里泛起了嘀咕，银根紧缩政策确实是他布置的，但同时他也宣布了各部门高层要把此事当成商业机密来处理。宋经理怎么这么冒失，他这么一搞，岂不是公司所有员工都知道现在资金周转不灵了？

想到此，他先没有理会张冰的要求，而是反问道：“你们经理是向你们所有人宣布的？”

张冰说道：“不，他没有特意宣布，只是我去找他签单的时候随口告诉我的。”

老板闻言暗暗松了一口气，然后说道：“好的，你的单子我会盖章，你先去工作吧，顺便帮我把你们经理叫来……不用了，我现在给他打电话。”

张冰点了点头就走了出去，第二天就开始去各类招聘网站上找工作，没几天就找到了新工作，离开了现在的公司。

他离开不久后，公司流动资金不足的各种迹象开始显示出来，所谓兵败如山倒，没多久就宣告了破产。

这就是囚徒困境的另一个用法：向一方给出一个“你的同伴已经招供”的信息，这时候即使对方不会乖乖就范与你合作，也会露出一些马脚，让你得到可用的消息。

## 脏脸效应：共同知识和潜规则的运作

微表情关键词 根据古斯塔夫·勒庞在他的著作《乌合之众》中的观点，群体心理是盲目的，难以进行复杂的理性思考。所以，一个群体——他们有着某种共同知识，而此时一个不具备这种共同知识的个体妄图闯入其中时，只有两种结果：一是个体被群体同化，同样地掌握了这种共同知识；二是个体坚持拒绝这种共同知识，最终被群体孤立疏远。

逻辑学家里维斯曾经讲过这样一个故事：

一个房间中有三个人，三个人的脸都很脏，房间里没有镜子。这时，一位美女走进了屋子，看到三个人的脸，无奈地说一句：你们之中有人的脸是脏的。

三人各自看了看其他两人，发现另外两人的脸都是脏的，心里稍安，认为自己的脸应该是干净的，便都松了一口气。

但当他们第二次抬起头，发现所有人都松了一口气，就马上明白状况，于是三人一起脸红。

三人为什么一起脸红？原因很简单，因为共同知识的作用。

一开始，他们并不知道自己的脸是否是脏的，但他们能看到其他人的脏脸。所以侥幸认为自己的脸是干净的。美女已经明确告知他们：有人的脸是脏的——所有人就都知道了这个信息，并且知道其他人也知道了这个信息。而此时他们第二次互相审视，发现每个人都露出跟自己一样的侥幸神色，那么只能说明，三人的脸都是不干净的。

一个共同知识，令场面发生了变化，里维斯称这种变化为脏脸效应。而脏脸效应的核心，就是共同知识。

相声大师刘宝瑞先生曾经讲过这样一个段子：

清朝末年，江南有一个大茶商，很懂得做生意，经营了不到十年，就成了大商人，取得了垄断地位。但在封建社会，无论商人做得多成功，都不会取得太大的社会地位，所以，此人决定捐个官。

就这样，从没读过圣贤书的大商人花钱买了一个实缺县官，立即走马上任。县官做了两年，他就听闻，如果走好上官的后门，自己似乎还有继续升迁的空间。于是他命人偷偷给巡抚送了一大笔银子，并得到了一次拜见机会。

几天后，县官来到了巡抚府上，拜见了巡抚。行礼之后，落座上茶。

在清代官场，下官拜见上官时，虽然上官也会赐一杯茶，但下官决不能喝，这杯茶也不是用来喝的。它的用途是，当上官端起茶时，就表示这次会谈的完毕，不管谈话进行到哪里，也都必须立即打住，起身行礼告辞。

但县官并不懂这一套规矩，作为一个斗大的字不识一筐的愣头青，他对茶倒是很有研究。从下人手中接过茶之后，马上迫不及待地尝了尝巡抚的茶是个什么水平。

这种突兀的动作让在场的所有人都惊愕不语，端茶的小厮、门口的侍卫、坐在主位的巡抚大人，都目瞪口呆：要知道，刚进学的秀才都知道上官的茶不能喝，这人已经做到了县令怎么连这点常识都没有。

县官也发现周围的人都看着自己，于是也有些发觉自己似乎哪里做得失礼。便客气地对巡抚大人说道：“巡抚大人，我卖茶十多年都没喝过这么好的茶，您也喝啊，别闲着。”

巡抚大人只能抚额长叹，心道：要不是你银子给得足，早就把你轰出去了……

县官的事件中，“上官的茶不能喝”、“端茶送客”就是这样两条共同认知，进入官场或者准备进入官场的人，都有这样的认知，并且都认为其他的官场之人应该也有这样的认知。这就是“官场”这群人的共同效应，学者吴思称之为“潜规则”。

不明白一个群体的共同认知，就贸然进入这个群体，那么必然要付出更多的成本。这是群体认知心理的一个特点。比如那个县令，他的“不晓事”就令巡抚大人感到厌恶，如果这个故事有后续的话，那么一定是县令付出了更多的银子才得到晋升。

事实上，这种共同认知甚至成了一种可以买卖的商品，在清代官场，“师爷”这种职业就是依靠贩卖共同知识而安身立命的职业。中国幅员辽阔，虽然也有一套通用官场规则，但在各地又略有不同，新官到任，如果想要顺利上任不惹麻烦，就要熟知这些地方特色，但这类东西并没有成文的书籍杂志可以依据，师爷们恰恰对这类事物了如指掌，所以也就成了新官们的好帮手。但千万不要以为师爷们提供的“共同知识”服务很廉价，也不要以为这些没有功名在身的幕僚身份低微。事实上，几乎所有的师爷都是主官的心腹。而那些素有盛名的师爷，比如绍兴师爷，在打了几年工之后，得到的钱可以让自己摇身一变成为大地主。很多官员甚至借钱也要请到一位好的师爷。

为什么师爷没有功名但却收到如此优厚的待遇？就是因为，官员们都知道共同认知的重要性。群体心理学奠基人库斯塔夫·勒庞曾给群体下过这样的定义：当一群人拥有共同的思维模式、感情时，他们就是一个群体。共同认知其实也是这么一回事，通俗地说，共同认知就是一群

人都对某件事物有共同的知识，并且各自知道其他人都有这种知识。

换句话说，如果人们准备进入一个拥有共同知识的群体，但却没有拥有这种共同知识，那么必然会被群体排斥——这就是脏脸效应的力量。也就是说，当你准备进入一个群体的时候，你必须清楚这个群体的共同知识，这样你才能成为这个群体的一部分。

## 智猪效应：多劳未必多得，不作为未必是偷懒

微表情关键词 智猪效应的心理成因，并非是因为惰性，虽然惰性导致的不作为，和智猪效应导致的不作为看起来并无二致，但是其心理成因有很大不同。前者是人们无法克服自主的惰性，但理性上，当事人自己也应该很明白这种不作为对自己是有害，至少是无益的。而后者则是当事人在经过客观考量之后，得出了不作为比作为对自己更有益处的结论。

诺贝尔经济学奖得主约翰·纳什曾描绘过这样一个命题：

猪圈里有两头猪，都有很高的智商，一头大猪，食量很大；一头小猪，食量一般。

猪圈的一头是食物槽，另一头是控制食物槽的按钮。每按一下按钮，在猪圈另一头的食物槽里就会落下10斤饲料。由于食物槽和按钮之间距离很远，所以猪从食物槽处跑到按钮处，损耗的体能需要1斤饲料补充。

如果小猪去按按钮，大猪在食物槽旁边等待，大、小猪进食比例为9：1。减去小猪来回奔跑的损耗之后，实际所得为9：0。

如果大猪去按按钮，小猪在食物槽旁边等待，那么大、小猪进食比例为6：4，减去大猪损耗所得为5：4。

由于两只猪都很聪明，所以会选择最适合自己的策略。这样的话，小猪不会选择主动按按钮，因为这样的话，如果大猪以逸待劳，那么小猪自己的食物只能抵偿消耗，过不了多久就会被饿死。

如果小猪不行动，那么大猪就必须行动，否则没有食物吃，自己也会饿死。因此，最终的分配就变成了，小猪等在食物槽旁边，大猪不停地按按钮。最后小猪得到的食物比大猪少一些。

待着的收益大于行动，纳什教授称之为智猪效应。智猪效应从客观上解释了群体心理的这样一种现象：人们认为，有些能力的个体应该承担更多的责任，付出更多的劳动，也就是所谓的能力越大责任越大。

近两百年的国际关系演变其实从另一个角度说明了群体心理中的智猪效应：工业革命之后，英法率先崛起，他们在国际事务运作中制定规

则，攫取利益，同时也责无旁贷地承担了一些调停责任。

到了19世纪，俾斯麦领导的德国与梅特涅领导的奥地利结成了新的强大同盟，他们更积极参与到与英法老霸权的海外殖民地的争夺中，并且确立了新的欧洲秩序。

20世纪至今，美国人则一厢情愿地认为美国价值即世界价值，历史上没有人比他们更热衷于推销自己的价值观了.....

在我国明代，作为东亚地区的最强国，也负起了这样的责任：永乐年的郑和下西洋，把国库里无数的财富以赠与的方式赐给了周边小国，使这些国家成了明朝的一部分。到明朝中后期，日本诸侯丰臣秀吉入侵朝鲜，明政府更是责无旁贷地出兵相助，史称关白之乱。

小猪不作为而得益，在很大程度上取决于另一方的“大猪认知”。这种认知让大猪心甘情愿地付出更多的成本，因为在客观上，如果大猪也像小猪那样偷懒，自己也会被饿死。智猪效应是一种双方共有的认知，在拼合到一起之后，产生的共同心理效应。

在生活中，如果你是大猪，那么你要有意识地减少智猪效应，最大程度地减弱小猪的自我“小猪”认知，能够蒙蔽小猪们自我觉醒就不让它们自我觉醒。就算小猪发现即使自己不工作也可获利，局势所迫之下你必须付出更多的劳动或其他成本，但你也要做一种人情补救：让对方尽量觉得欠了你一个人情。最简单的方法是装作这件事很难办，或者装疲劳装可怜。

当然，有些时候，智猪效应给大猪造成的成本负担会超出大猪的承受范围，这时，大猪就必须想办法跳出这种智猪效应的格局。我曾经和五个人一起租了一间大房子住。其他人并没有经常做饭的习惯，但我每天有两顿都要自己做着吃，这样的话，我是最依赖燃气灶的。我的邻居们虽然并不经常自己做饭，但他们也不是全然不用，这样下来，每个月燃气费一共有50元左右。一开始，燃气费均摊，慢慢地他们发现我做饭比较多，就觉得不公平，找我商量换一种分配方式。我想了想，人家说的有道理，就说以后煤气费我一个人承担，但电费我就不交了。

这样算下来，应该比较公平。但我低估了邻居们的头脑，在我同意全揽燃气费之后，他们竟然开始很放肆地使用起燃气来，第二个月燃气

费就翻了一倍不止，达到了惊人的100多元。我忍受了三个月之后，向他们提出改变分配方式，没想到他们竟然一致拒绝：他们很明白我对燃气的依赖很严重，他们可以忍受欠费停气，但我不能。

每个月都要多拿出六七十元，这样下去不是办法。于是第三个月，我也不去缴纳燃气费了，欠费停气之后——我欣然拿出只花了几十块钱买的二手电磁炉做饭。

电磁炉很费电，按照之前的协议，我又不用缴纳电费。没几天，邻居们就主动找我商量改变燃气费和电费的分摊问题。

积极改变自己的大猪处境，是大猪们的必修课。小猪则与大猪不同，小猪的箴言是“大树底下好乘凉”。要知道，即使你不去工作，也有大猪帮你做。小猪要做的只是把自己绑在大猪的战车上，并且让大猪明白当前的状态：我不干活没有影响，你不干活大家饿死，而你休想甩掉我。

而猪圈的饲养员，也就是管理者、规则的制定者，则有必要尽量避免智猪效应心态的产生。毕竟一个可能给人“搭便车”的规则会令小猪以外的所有人都感到苦恼，所以在规则制定上，要尽量多劳多得，才有可能激励大猪小猪们拼命工作。

## 斗鸡效应：绥靖与妥协——武之心，志在止戈

微表情关键词 通过妥协避免伤害，这种心理倾向深藏于每一个人的心中，源于人们趋利避害的共同性格。在生活中，我们有必要认清自己和他人的斗鸡效应，看清哪些是可以避免的争斗，哪些是无法避免的争斗。对前者要摸清它们的本性，对后者则要想办法应对。

两个实力相当的人狭路相逢，必须有一个人让路，另一个人才能过去，这时，会有几种发展情况呢？

两个人可能都不打算退却，这样的话，两人大打出手，最后都遍体鳞伤，却还没有分出胜负。

一方不退，而另一方退却，那么退却的一方会稍微损失些面子，不退的一方赢得胜利。或者两人关系对调。

在这几种可能性中，对于一方来说最有利的结局莫过于对方退，但如果对现状判断失误，就会导致最不好的结局：双方不退导致两败俱伤。因此，比较可行的方案是，在该退的时候退。

置换到现实中，可以认为懦夫的性格才可能达成利益最大化，因此美国人称这种现象为：**chicken game**，意味懦夫的游戏。**Chicken**在美国俚语中有懦夫的意思，我国译者引入这个概念后，误取了这个词中“鸡”的意思，于是翻译为“斗鸡效应”。

斗鸡效应实际上是指明人们的绥靖心理在客观博弈上的优势：当与某一方出现利益冲突时，对抗到底导致的结果往往是两败俱伤，而比较可行的方案是：见好就收。民谚有云：退一步海阔天空。

华盛顿领导未曾经过训练的美国民兵们击败了装备精良的英国殖民者，并巧妙地利用了法国与英国之间的矛盾，完成了13块殖民地的独立。但他知道，这只是因为英国人没有真正地在乎美国，当日不落帝国解决了与法国的外交冲突之后，把一切战争资源动员起来，投入到美洲大陆的时候，绝不是自己带领的民兵们可以战胜的。因此，在英国人还不能抽身的时候，华盛顿派遣最得力的副手约翰·杰伊秘密潜入英国，与英国人签订了著名的《杰伊密约》，这是个典型的不平等条约，它承认了英国在北美地区仍然享有强势的贸易特权，限制了美国产品的出

口，并给美国海军舰队的建设画上了吨位上限。

也就是说，好不容易取得了独立地位的美国人民，仍然要在对外贸易上不平等，受制于英国，甚至变相地承认英国宗主国的地位。这些条款是刚刚依靠战争取得了独立地位美国人眼中很难接受的。但事实上，大多数谙熟国际事务运作的议员和知识阶层，都明白当时对于美国来说最好的办法就是暂时性地与英国妥协。而历史也证明了，正是华盛顿的这种妥协，令美国避免了过早陷入战争泥潭，得到了100多年的和平发展契机，这一个世纪的和平为他们之后在两场世界大战中的崛起奠定了最坚实的基础。

虽然在表面上经常会声称自己决不妥协，但实际上，人类趋利避害的本能会使我们会本能地选择更加能够避免伤害的道路，那就是与敌人的妥协和绥靖。斗鸡效应其实就是阐明，在看似不可妥协的外表下，人们对于妥协实际上有多大的容忍。

我从进校门那一天开始，父母就叮嘱我一定要注意谦让，不要惹是生非。后来发现其他的孩子似乎也是被这么教育的。和谐地度过了小学和中学之后，在大学里，打架斗殴的事件逐渐增多。我们大学宿舍窗户前就是一个小广场，而围起来这个广场的其他两幢公寓楼也都是男生宿舍。因此，这个小广场就成为男生约架的专用场所。经常甲和乙约架后又遇到和甲结仇的丙或者甲的室友丁，就这样，人越聚越多，一场由“你欠了我五元八毛钱没还”而引发的单挑，很快成为了群殴。

正当大家以为要看戏的时候，这场二三十人参与的大闹剧必定会戛然而止，因为甲的室友X，可能是乙的同学Y的远房亲戚或老乡。两方阵营里出现了互相认识的人，这场仗就打不起来。最后事情不了了之，甲乙化敌为友也说不定。而事实上，所有这类约架，一开始的肇事人甲乙，其实都是故意拖延时间。大家都知道，人越来越多，架就打不起来。

其实没有人愿意打架：宁做太平狗，不做乱世人。这就可以看出人们对于战争的憎恶，因为争斗的结果往往是双方不讨好。在生活中，斗鸡效应被人们演绎得出神入化，如果你注意观察的话，就会发现，所有的意气之争几乎都是一个“给个台阶”的问题。一旦有了这个台阶，双方必定各退一步，大家不但不伤面子，更不伤和气。

当然，这种害怕伤害，偏向妥协以避免伤害的心理效应，有时候也会令人错估局势。比如“二战”初期，丘吉尔的前任首相张伯伦，就低估了希特勒的野心，在战争初期对德国处处绥靖，最终导致纳粹德国在闪击了半个欧洲之后准备把矛头转向法国，法国几乎没有丝毫的抵抗能力，几个月就被德国占领全境。

这就是斗鸡效应导致的错误。当然，斗鸡效应也不是不可克服，实际上，客观看待事物就是克服斗鸡效应不利影响的办法。“二战”时期，一直主张抗击纳粹的丘吉尔首相就克服了这种懦夫心理，看出了希特勒的野心。

所以，在处理自己可能出现的对手或敌人时，一定要通过客观分析，看清哪些是可以和解的哪些是无法和解的。

前世界首富比尔·盖茨就避免了斗鸡效应对于自己的错误影响，在无数对手中，他能分得清哪些是可以合作的，哪些是不能合作的。

一些掌握了关键技术但资本并不雄厚也没有什么市场和名气的小公司，盖茨往往会直接收购。而当微软的某些行为伤害到小公司利益时，盖茨首先想到的就是和解而不是诉诸公堂。

而那些财力雄厚，和微软形成竞争关系的对手，盖茨一方面争夺市场份额，但另一方面也会与对方合作。苹果就是这样一个例子，苹果电脑不用微软开发的windows系统这是人所共知的。可以说，家用电脑几乎被微软统治，唯一的例外就是苹果。按说两者应该是仇敌。但2000年微软同样为苹果量身定做了office办公系统。

不要被情绪左右，是克服斗鸡效应不利影响的关键，客观上发现对方的容纳底线，才能让自己的利益达成最优。

## 承诺威胁效应：没出手的刀子永远最锋利

微表情关键词 人们害怕受伤害，所以人们害怕威胁。但当你的威胁无法成真的时候，威胁也就失去了效力。想要让自己平时避免伤害，就必须浇灭侥幸之火。所以，承诺威胁有两个组件：一是让对方明白你有伤害他的能力；二是如果越过雷池，自己就一定会受到伤害。

陆象先是唐中前期宰相，早年做同州刺史的时候，他的仆人在街上碰到了同州参军，却没有下马请安。仆人见官员不下马，这有违当时的公序良俗，于是参军大怒，命令随行侍从鞭打陆象先的仆人。

参军明知道这是上官陆象先的仆人，还要鞭打他，其实就是给陆象先下马威，让这个新上任的新官明白地头蛇的厉害。打完仆人之后，参军亲自到陆象先府上，说是来请罪，但语气非常霸道，对陆象先说：“下官冒犯了大人您，请大人免去下官的官职。”

这番话看似是请罪，实际上是示威。陆象先手中拿着一本书，看都不看参军一眼，悠然说道：“身为仆人，见到官员不下马，打也可以，不打也可以。官员打了上官的仆人，罢官也可以，不罢官也可以。”

说完就不理会参军，开始认真地看书。

参军尴尬地坐了两刻，越发摸不准这位主官大人的脾气，又不知如何回答，只好拱手告辞。从此以后，收敛了很多。

如何做好一个领导，如何做好一个上级，甚至，如何做好一个人？很多人喜欢用温柔可亲的外表包装自己，认为随和、和善就会赢得其他人的爱戴，这并不正确。马基雅维利在《君主论》中说过这样一段话：人们爱戴君主，是基于他们自己的意志，而感到畏惧则是基于君主的意志，因此，一位明智的君主应该立足于自己的意志之上，而不是立足在他人的意志之上。马基雅维利说这样的话不无道理，因为在人们心里，对于可能威胁到自己的事物或人，存在着更重的敬畏心理。所以上帝能够降下洪水和火焰，宙斯的神器是闪电。

这就是承诺威胁效应：人们更加敬畏那些能够拥有加害能力的人，而不是总是和善慈祥的人，或穷兵黩武的人。陆象先事件里，参军的倚仗是自己是地头蛇，社会关系多，同州衙门离开自己就无法运作。所以

他认为陆象先不敢把自己怎么样。而陆象先的话点名“我”可以处置你，正如你“可以”处置我的仆人，这个决定权在我不在你。民间有一句谚语是“会咬人的狗不叫”，阐明的就是这个道理。

我有一位美国朋友，我经常跟他谈中美两国的区别。有一次，话题聊到了两国之间的育子策略。我说，在大多数人眼里，中国家长都很严厉，而美国的管教方式简直是自由到了放养的地步。

我的朋友马上反驳我：不不不，至少我不是这样。在小时候，如果我玩耍时间过长，那么就会受到小惩罚。总之，犯了大错大罚，犯了小错小罚，绝不姑息。

我撇了撇嘴：即便在中国，大多数家长也不会这么严厉了。你受到的最严重的惩罚是什么？

我的朋友想了想说：不给饭吃。有一次，一个舅舅来我们家住一段时间，我当时很不喜欢他——事实上现在也不喜欢——于是就在一家人吃晚饭的时候，偷偷把一张保鲜膜蒙在起居室的马桶上。然后我那位舅舅上厕所的时候.....

我马上阻止了我朋友继续讲下去，因为这场景想想就觉得太恶心了。

他继续说：父亲知道了对我说：想法很绝妙，童子军，但是从现在起你不准吃饭，直到24个小时之后。看在上帝的分上，我那时候才10岁，真怕自己就这么被饿死。

我来了兴趣：然后你真的24个小时没有进食？

我的朋友摇了摇头，温暖地笑了笑：怎么可能，第二天11点半，我肚子饿得咕咕叫的时候，妈妈就偷偷给我送来了一大盘子玛芬蛋糕和热可可，天知道那是我吃过的最棒的一顿饭。当然，后来我知道了，其实那些蛋糕是爸爸做的，但他不方便出面。我们管这叫好警察和坏警察，你们中国叫一个唱红脸一个唱白脸。实际上，爸爸并不需要惩罚我，他只需要让我明白他有权力惩罚我就好，并且绝不姑息。这给我带来了两个好处：一是在他的监护下没犯过大错；二是明白了在与其他人相处时，如果对方犯错了也无需责罚他，只要让他明白我有惩罚他的能力就

行。

与我这位朋友的父亲相比，我也见过许多糟糕的父亲，他们动辄打骂孩子，这样在孩子还小的时候或许能令他很“听话”，到稍微长大之后，可能就会引起激烈的反弹。我考察过几个关于动手打父母的儿子，他们的共同特征是，从小受尽虐待。但一味的骄纵甚至不闻不问也会导致孩子从小就养成“太子病”或“公主病”。因此，好的育子策略，就像我朋友的父亲做的那样，绝不是经常处罚孩子，而是让孩子明白自己有处罚的能力。并且犯了错误就一定会受到相应的惩罚。

亲子关系如此，其他关系同样如此，承诺威胁效应甚至可以用在国际关系中。

冷战开始时，人们就开始对核武器的威力极为惊恐。而且，五大核武器国开始了核武器装备竞赛，原子弹氢弹越造越多越造越大。“核战灭世”成了最常见的科幻小说题材。但是，国际关系学家此时却大松了一口气，他们的观点是：核武器出现后，世界的和平与存续将得益于核武器本身，核武器由多方掌控，造得越多，世界越安全。

因为如果一方向另一方发动核战，只要没有完全毁灭对方，让对方有反击的能力，那么发动战争的一方也会遭到毁灭。明白这个道理之后，核大国都开始把研究的侧重点转向“接受第一次打击之后仍然保留毁灭对方的核打击能力”，这就是第二次核打击能力。

所以，21世纪后，各个核大国并没有停止关于核武器的研究。但与以往不同的是，他们不再专注于如何取得更高的杀伤力，杀伤更多的生命，而是研究如何保留第二次核打击能力，和提升第二次核打击能力的威力。

2005年，印度海军上将普拉喀什表示，印度不仅有第二次核打击能力，而且这种能力更具有不可抵挡的毁灭性。

俄国的著名高能科学家所罗门诺夫也说：俄国的核武器挂载器越来越隐秘，白杨系列导弹已经具备移动能力，潜射型“圆锤”导弹也开始服役各艘潜艇。

负责任的核大国确信：核威慑必须根植于其他人心中，让他们明

白，使用核武器的毁灭性后果，所以他将永远不敢使用核武器。

可以说，承诺威胁效应令世界得以在灭世武器中艰难地生存，我们都要谢谢它。

## 猎鹿效应：打破不合作误区，实现共同利益

微表情关键词 猎鹿心理给一个社群造成的伤害是很可怕的，即便在小社群中，猎鹿心理也会成为人们彼此的合作障碍。而塑造一种超然力量，就成了突破这种障碍的有效方式。这种超然力量看似很玄，其实只要你找准一个强有力的担保，那么就可以令对方信服。

哲学家卢梭在《论人类不平等的起源和基础》中，讲过一个故事，用以映射人类的某种思维习惯——

森林中有两个猎人，如果他们分头去打猎的话，利用简陋的弓箭，每人只能猎取三只兔子。但如果两人合作，通过大型陷阱，则可以猎到一头鹿。每只兔子够一个人吃三天，一头鹿则可以令每人吃五天。

相比之下，合作给二人带来的收益远远大于分头行动，但是，令人惊讶的是，大多数猎人会选择不合作，即便不合作获得的猎物并不可观。

这后来被称为猎鹿效应，用来描摹人们非理性排斥有益合作的心理轨迹。经济学上提出过一个“理性人”的概念，认为人们的行为是理性的，时刻都会为了自身利益找到最为优化的行为反应。但随着消费者心理学研究的越来越深入，这个词的概念意义越来越强，实用意义趋近于无。到现在，即便再传统的经济学家也要承认，绝对的“理性人”在客观上是不存在的，就像经典物理学界提出的“绝对光滑没有摩擦力的平面”一样。

而猎鹿效应是阻碍人们达成绝对理性的重要原因之一，西方社会会出现周期性的经济危机，而当经济危机演变成更严重的金融危机时，就会发生挤兑。挤兑使银行流动资金大幅度减少，商业银行纷纷破产，人们的恐慌情绪增加，社会金融和信托体系被破坏殆尽，货币流通和商品交换冻结，大萧条就此开始。挤兑就是猎鹿效应的体现：每个人都知道只要不去挤兑银行就不会倒闭，但却害怕其他人抢先，所以都纷纷去银行取出自己的存款。

实际上，清末大名鼎鼎的晋商领袖胡雪岩就是败亡于“挤兑”。

这场挤兑风潮是从胡雪岩开始囤积生丝开始，19世纪80年代，胡雪

岩认准市场，开始囤积大量生丝，这个过程持续了一年，他囤积了8000包生丝，是上海全年交易量的2/3，这是一个非常恐怖的数字。

此时的生丝已经涨到了一个很高的价格，但胡雪岩并不满足，他继续把手上的流动资金购进生丝。他认为，当市场上买不到一包生丝的时候，缫丝厂没有生丝就不能开工，自己就成了市场的唯一庄家，价格将由自己制定。

而此时，市面上忽然风传一则新闻：外国人向胡雪岩讨债，胡马上就要破产啦。

这个传闻并不完全是假的，讨债一事为真。之前胡雪岩曾经给一位商人作担保，向外商借钱。借款到期后，那位商人拒付本息，外商于是转向担保人胡雪岩讨债。

其实，以胡雪岩的经济实力，这笔钱可以很轻松地拿出来，就算眼下胡雪岩流动资金紧张，以他的诚信度和社会地位以及社会关系，还上这笔钱也不是问题。甚至，如果那位老外对中国市场有更大图谋的话，甚至可以直接免去这笔款子来换取胡雪岩的友谊，这也不是没有过的事情。

但民众们并不知道这些事情，一个小事瞬间被人为地放大，1000块大洋欠款马上变成了万两黄金。人人都在说胡雪岩濒临破产。于是，储户们纷纷涌入胡雪岩的钱庄挤兑，他在各地钱庄的现银，几乎都被抢空。而他又因为囤积生丝导致流动资金周转不灵，庞大的商业帝国几乎瞬间破产。

但胡雪岩的破产只是金融危机的前兆，这种挤兑在接下来造成了极大的恐慌，几乎所有的钱庄都受到牵连。一个月内，北京、扬州、上海、福州、宁波、镇江、汉口有数百家钱庄被挤兑破产。大清帝国刚建立的原始金融信托体制，就被一个谣言粉碎。

无论是古老的清政府，还是现代的美国，只要人们稍微冷静下来就能想明白：如果大家都去挤兑，那么资金流充足的银行就绝对不会破产，自己可以继续享受便利安全的金融服务，甚至还有一定的利息。但是每当涉及到“当大家都如何如何就不会如何如何”这种问题时，每个人想的却都是“如果他们如何如何了而我没如何如何，吃亏的是我”。就像

那个不合作的猎人，未尝不是这么想：如果我和他共同猎了一头鹿，但却被他独吞了怎么办。

猎鹿效应给社会和个人造成的伤害是巨大的：每个人都怀疑其他人的行为会加害自己，所以即使稍微冷静合作就可以实现共赢时，却没人愿意合作。

各地出现的民众对于公共资源的不爱惜就是猎鹿效应的另一个体现：各地的室外公共垃圾桶总是破败脏乱的样子，而个人家里却很干净。人们认为家里的设施理所应当干净，而外面的东西不是自己的，就可以随便处置，不用爱惜。可是，所有置办公共设施的资金，说到底不还是从纳税人，也就是他们自己身上的来的吗？一旦公共设施损坏，一方面对人对自己造成了巨大的不便，另一方面也会增加政府的支出，这就意味着更多的征税，说来说去不还是会落到自己身上吗？人们明知道这点，但却无法克制对公共事物的不爱惜。这就是猎鹿效应在作祟了。

当然，猎鹿效应的恶果绝非不可以克服。一个超然的调节力量，可以让人们回归理性。

罗斯福总统上台之前，美国一直实行自由资本主义政策，这个国家的立国者认为：市场的力量可以让每个自私的策略最后变成公共利益的平衡与最优。

这种对市场的盲目崇拜和迷信，最终导致了20世纪初的金融危机，一场席卷世界的经济危机爆发，主要资本主义国家经济倒退数十年，霓虹灯下甚至出现了饿死的尸体。

而罗斯福总统制定了新的经济政策，政府开始干预经济，修建大规模公共设施，为银行提供信贷担保。这种欣欣向荣的景象令美国人走出了阴霾，政府成了调节美国经济的超然存在。

而在生活中，当你有了双赢的合作愿望而对方却无意合作时，你可以以塑造或借用这种超然的存在，令对方摆脱这种猎鹿效应。比如，你是一名猎人，准备去猎鹿，而对方担心你私吞整个猎物，不想与你一起去，你就可以用你母亲的名义发誓，一定会公正处理猎物，前提是你是个孝子。也可以去找村长老作担保，令对方放心。

## 协和谬误：越陷越深，危险的陷阱往往由自己设计

微表情关键词 协和谬误给人造成的损失不可估量，但并非不可避免，实际上，避免这种心理只需要增强对于沉没成本的认识。在任何时候，要不要对某个项目继续投入，都应该取决于其发展前景，而不是已经投入进去的成本。

20世纪60年代英法两国政府准备联合研发一种能够震惊世界的超音速客运飞机，这种飞机不但速度快，而且载客量大，安全系数高，座舱舒适，功能全面.....

大笔资金投入到这个项目当中，一个引擎部分的投入就数亿英镑，而超大客舱和稳定性，以及空气动力研究等难题，使得这架飞机变成了吸金无底洞，据说法国政府为了完成超音速客机计划，甚至补发了一次国债。

然而随着工作研究的深入，研究者越发地发现，以英法两国航空公司当前的客流量，这种飞机可能产生的销售额根本无法填补研发它的无底洞。

但是此时英法两国骑虎难下，如果现在放弃超音速客机，那么之前的十几亿投入也等于打了水漂。于是，两国政府明知道这个计划无法实现盈利，却也只能把大把大把的钞票扔进无底洞。

1969年，这架超音速飞机才完成，被命名为“协和飞机”。1976年元旦，协和飞机第一次投入商业使用，用于英法两国往返美洲的航线。由于其高昂的运营成本，导致协和飞机根本不具备太大的市场竞争力，在商业上根本无法达成预计的目标。

明知当前计划无法完成，但由于不想放弃前期投入，导致投入越来越大，损失也越来越大。这种反理性的心理，由于英法两国政府的错误举动，而被命名为“协和谬误”。经济学上，把这种一旦计划无法达成，就难以收回的成本，称之为沉没成本。人们对于沉没成本的眷恋，是导致协和谬误的元凶。协和谬误之所以称之为谬误，就是因为人们止损意识的错误投射，把沉没成本当成了非沉没成本。

相比英法两国政府，美国的波音公司就聪明多了。在得知英法开始

研制超音速客机之后，波音公司也开始了超音速客机的研发，并在1971年造出了两架样机，命名为“波音2707”。但紧接着，市场部发现，这种投入根本无法在中短期内收回，于是马上终止了计划。相比之下，英法两国造了20架协和飞机，虽然实现了协和飞机的商业化，但损失就大得多。

协和谬误虽然起源于大国之间的“空战博弈”，但这决不代表着协和谬误就与我们之间没什么关系。

爸爸喜欢吉他，但是忙于工作，却无法学习，于是把希望放在了我的身上，希望我能够完成他的梦想，便花了3000多元给我买了一把巴西玫瑰木做琴箱的古典吉他。

但我生性不爱拘束，虽然喜欢音乐，但却不喜欢我爸爸强逼着我如何如何。

爸爸看我的态度，明白我不太可能好好学，但他仍然觉得，3000元钱不能白花，于是又花了6000元给我报了一个少年古典吉他培训班。

学过古典吉他的人都知道这对于一个孩子来说有多枯燥，没多久，我就揪着班上的其他几个小孩调皮捣蛋。整个一个学期，五线谱都没认全。我父亲后来哀叹，这是他最失败的一笔投资。

其实，在我不想学古典吉他的情况下，他明明知道无论在此投入多少钱，都只会打水漂，为什么还会再投入6000元学费呢？这就是他对买琴的3000元沉没成本过于看重，导致协和谬误同样也发生在他的身上。

而且，不只是钱，一切可以视为成本的东西，都可能出现协和谬误。我曾经带着女友去看电影，电影很烂，就不说名字了。我看了15分钟，实在看不下去，准备退场，而我女友坚持要看完，按照她的话：100多元的电影票，如果不看完，多亏本啊。

这里就可以看出我和女友思维方式的差别，我女友认为，电影虽然难看，但毕竟花了那么多钱，不看完损失就更大了。而我考虑问题是这样的：已经投入的100多元，是沉没成本，如果电影好看，说明这笔投入值得。如果电影很平庸，那么也可以看完。可是如果电影很差，那么接下来两个小时的时间等于完全浪费，也就是说，如果电影非常差仍然

要看完的话，不但没有任何回报还要在100多元的基础上，加上两个小时的时间损失。

在热带雨林，有经验的猎人都知道，被鳄鱼咬住腿之后，一定要用柴刀砍断自己的腿，否则你整个人都会被鳄鱼吞掉。这种“砍腿精神”，就是克服协和谬误的不二法门。看起来悲壮，实际上能够最大程度减少你的损失。

除了客观事物之外，主观感情也可以作为沉没成本。

我留学的时候，隔壁的隔壁住着一对夫妻，他们六岁的独生女儿在街上玩耍的时候，被一辆车撞死。整个社区都见识到了这对夫妻的悲恸，以往乐于助人的夫妻变得冷淡沉默，他们的院子里杂草丛生（这在美国似乎是跟信用破产一样严重的问题）。两人的关系也似乎变得隔阂丛生，以往他们会在黄昏的时候牵着手逛街，而大家在参加葬礼时，发现两人之间几乎没有身体接触。一切都表明，他们失去了对生活的热爱。如果这么放任下去，这对相爱的夫妻很可能会就此离婚，并生活在悔恨中。

于是邻居们凑在一起想了一个办法。

这一天晚上，睡梦中的丈夫听到有什么声音，一开始以为是老鼠，于是准备走到客厅看看这是怎么回事。

忽然，卧室的门被一脚踹开，丈夫一屁股坐在地上，妻子也惊醒。

这时候，五六个头戴面具、手拿卡宾枪的人，已经涌入了卧室。当夫妻俩反应过来之前，枪口已经顶在了两人头上。

两人不敢反抗，丈夫故作镇定地说：“朋友们，这座屋子里的一切你们都可以拿走，但请不要伤害我们。”

几人摇了摇头，一个壮汉用低沉的声音说道：“少废话，你看清我们的长相了。”

丈夫说：“我发誓我没有。这样，不远处有一家ATM机，我账户里有30多万美元，我可以把这笔钱取出来，我只求你们别伤害我的妻

子。”

不等劫匪说话，妻子马上抱住了丈夫，说：“不，要去一起去，我要和他在一起。”

魁梧的劫匪怪叫：“闭嘴，别以为我不懂你在打什么主意。你想让我们带你走后，留下你妻子一人报警，好在ATM机前抓获我们，是吧？不可能……”

这是，忽然有另一个声音说道：“老大，外面似乎有一辆车。不会是警察吧。”

魁梧的人说道：“混蛋！没办法了，我们快跑！”

劫匪跑出去之后，并没有走远，而是悄悄蹲在他们卧房窗户前，伪装出越跑越远的声音，并且悄悄地摘掉面具——这几个人竟然是丈夫在社区里最要好的一帮铁哥们——他们蹲在墙角，侧耳倾听房间里的声音。

夫妻俩惊呆片刻，然后抱头痛哭。丈夫也惊魂未定，还一直拍着妻子的背，安慰她。妻子哭泣着说：“亲爱的，我无法承受同时失去你们两个人。”

第二天，丈夫准备向最好的朋友，也是这个社区的一名警察报警时，好朋友制止了他，并对他说明了真相：他就是那位彪形大汉……

我作为这件事的见证人，一方面为美国人的大胆开放感到惊讶，另一方面也明白了协和谬误在这里产生的感情作用：两人因为失去孩子的悲恸，无法看见对方，从而导致生无可恋。但实际上，他们是爱着彼此的，丈夫的好友们做的这种极端行为，就是让他们在极度惊恐中，再次看到彼此的存在，让他们明白他们活下去的意义。在生活中失去了挚爱而消沉的朋友，你们一定也有其他爱着的人，那就让已经过去的悲伤沉没，为了生者而好好活着吧。

## 分蛋糕效应：讨价还价也是一门学问

微表情关键词 针对分蛋糕心理可能出现的实际状况，我们可以总结出许多类似的小策略，帮助我们实现利益最优。但需要告诫的是，零和博弈在某些情况下很容易演变成冲突，这就造成“负数和”，并且双方都受损。因此，在分蛋糕之前，一定要把握对方可以接受的底线，并且尽量不触碰它。

一块蛋糕同时给两个孩子吃，他们都想做分蛋糕的人，因为担心对方会切得不公平。所以一直为此争执不下。

这时候，他们的父亲走过来说：一个人切，另一个人优先选，这样就公平了。

为什么两个孩子会为分蛋糕的事情争执不下呢？因为一方如果切的多了，另一方吃的就少了。蛋糕只有一块，吃完就没了。A吃得多一些，B吃得必定会少一些。假设每人吃了正好一半的时候，收益为0，那么如果一个人多吃了一点，收益是1，另一个人少吃了一点，收益就是-1。双方的收益相加之后，等于零。

像这种，当双方存在于一场博弈中，一方获利另一方就受损的情况，被称为零和博弈。而人们在零和博弈中产生的心理状态就是分蛋糕心理：总是害怕对方会侵害自己的利益。于是出现了随处可见的讨价还价。

讨价还价是分蛋糕心理所主导的最常见行为，双方都存在着这样的心理：如果让你占便宜了，那么我的收益将会减少。所以，卖家核算成本之后，会出现一个利润十倍于成本的价格，而买家开口就要砍掉1/3。

理论上来说，分蛋糕心理最终能够达成的理想成果是双方平分秋色，制定出一个“A来切蛋糕，B来优先选”的相对公平结局。但实际上，由于买卖双方的专业知识以及信息量的不平等，导致了一方很难真正明白如何能达成对自己的利益最大化。100元钱的商品，买家砍价到80之后就沾沾自喜，仿佛得到了胜利。而实际上，其成本可能只有30元。

这就是优秀的定价策略：让消费者认为自己占了便宜。商场里的大让利大酬宾，跳楼大甩卖，都暗合消费者心理学。说得简单些，无非就是在分蛋糕的时候，用黑布挡出一块蛋糕，使另一方错估蛋糕的数量。

消费者不可能知道这件商品的原材料采集成本、工厂车间流水线成本、制作工人人力成本、制造能源成本、市场营销成本等到底是什么数字，我们无法猜测一件商品到底凝结了多少劳动价值。这是商家掌握主动定价的最大倚仗。消费者能做的其实只能是“货比三家”。可是当三家商人达成一个共识，表面竞争，实际勾结控制市场时，消费者也只能乖乖地受骗。

话题回到那块蛋糕上，再加入一个假设条件，如果蛋糕是冰激凌蛋糕呢？也就是说，讨价还价的双方如果不在一定时间内得出共识，那么双方利益均受伤害。讨价还价所用的时间，也是成本，这被称为等待成本。一般来说，等待成本的添加并不是公平地针对双方，而往往是针对一方。

郭德纲相声里有个段子，说某人在街上走，忽然发现街上有一对城管在清理街道，于是此人拔足狂奔到500米外的烤羊肉串小摊，跟老板要了100串羊肉串，老板辛辛苦苦烤完100串交到此人手中，城管正好接近这家烤串小摊。老板自然不能等下去，于是卷盖铺弃“串”而去。

如果老板继续等下去，那么他将被城管抓获，没收和罚款使他难以承受等待的成本，所以只能便宜了此人。

当然，很多时候，博弈的一方可以给另一方施加等待成本。老北京城有个大古玩商，手中有三块玉璧。被一位扬州的大商人预定，预约金300现大洋。

一星期后，扬州商人来到了京城古董店，与老板商谈。老板提出，三块玉璧，一口价800现大洋。

大商人马上摇头：你这是狮子大开口，这样，我只买一对玉璧，500大洋！

古玩老板一愣，二话不说，从桌上拿起一块玉璧，轻轻向地上一扔。还不等扬州商人反应过来，玉璧摔在地上应声而碎。清脆的响声明

确地提醒着扬州商人，这块玉是难得的珍品。

商人马上站起来，火急火燎地质问古玩老板。老板施施然喝了一口茶：既然您只要两块，那么另一块就没有存在的意义了。这两块，还卖800大洋。

大商人更冒火了：三块800，两块还是800，你拿我当冤大头？

古玩商人又从桌上拿起一块玉璧，往地上一摔，扬州商人已经惊呆了。老板继续说：现在这桌上只剩一块玉璧，我要价1000大洋，一口价的买卖，您要是不识货，我也只能送客了。

扬州商人急道：什么？一块玉璧比三块卖得都贵，你这……

不等商人说完，老板又从桌上拿起了最后一块玉璧，商人见状也顾不上仪表礼貌，窜上前一把抓住老板的袖子，大喊：1000，成交！

交易两讫之后，学徒来接待厅打扫地板，心疼地对老板说：师傅，您也太狠心了……

老板闻言捋了捋胡子，得意地笑说：砸掉的那两块只是赝品，三天前托东城叶师傅做的，花了我小一百大洋呐……

古玩老板给扬州商人捏造了一个等待成本，打消了他的一切讨价还价的理由，并在等待的最后一刻，摧垮扬州商人的心理防线，把价格提升到一个相当高的程度，赚了个盆满钵满。

利用等待成本去砍价，当然不只是卖方的专利。我留学的第二年，与两个要好的同学在学校附近租了一间三人公寓，头一年的合同是月租金1500美元。房租在第二年5月份到期后，我们三个准备与房东谈续约的事情时，房东提出了要把第二年房租提高到每月2000美元。

房东说：大学城里的留学生越来越多，租房市场越来越热，1500美元只是一年前的市价，现在给你们涨到2000美元，也是市价，并没有占你们便宜。如果你们有困难，可以续租一个月，然后再去找房看看，2000美元值不值。

我明白老板说得对，也大概把握了老板的小心思：他看到其他房东纷纷涨价，同水平公寓的房租提升到了2000美元，有些“眼馋”。但虽然他有自己的道理，但我们也有我们的道理：三个留学生租公寓住本来就有些捉襟见肘，这么一涨价，我们可能有“睡大街”的危险。

我的室友一个是没什么心机的印度人，一位是不善言辞的秘鲁人。不能指望他们两人了，于是我想了想，给我的房东算了一笔账：先生，你说的合情合理，但你忽略了一件事。

房东一愣：什么事？

我继续说：我们来算一笔账，如果我们现在搬走，新住户住进，按照现在的市价您把房租涨到2000美元，相比去年，明年一年你能多拿6000美元，对吧？

房东点点头，我继续说道：但你忽略了，现在是5月份，半个月之内，这里所有的学院都要放三个月的暑假。而这里是大学城，恐怕至少要到三个月后重新开学的时候，您才能2000美元一个月把这房子租出去。也就是说，如果我们不住了，您至少损失三个月房租，4500美元，对不对？

房东先生说：但这样的话我还是挣了1500美元。

我说：是的，但你要考虑很多问题：新来的学生会不会在您的房子里抽烟开派对吸大麻，或者把房子当成柴火烧掉。您也看到我们三个对这座公寓多爱惜了，那些基本用具几乎毫发无损。我们甚至两次被这栋公寓的管理人员内定为星级住户。不客气地说，您很难找到我们这么好的房客了。您确定要为了每年1500美元就冒这个险吗？

房东叹了一口气，我看出他已经被我说动了。于是继续加了一把劲：但是附近房租涨价也是不争的事实，可我们都是穷学生啊，先生，你得体谅我们。这样吧，我们象征性地涨100美元，这样的话，按照我们刚才的算法，您一年只损失了300美元。300美元买到了内心的踏实，300美元避免了新租户可能带来的麻烦，还买到了我们的友谊，请选择吧，先生。

房东先生被我说得哈哈大笑：你要不是中国人我就建议你去竞选参

议员了！就按你说的，成交！

这件事我经常拿出来教育晚辈，算是我众多“还价大战”之中的得意之作。而我之所以能够游说成功，就是抓住了房东先生的等待成本，所以我应该感谢美国教育制度订下的三个月的漫长暑假，这让他必须在暑假前把房子租出去，否则，就等于损失三个月房租。

最后要说明的是，很多人对于“分蛋糕效应”会有一定的羞耻感，羞于讨价还价。我毕业十多年后，去看望一位大学期间对我非常照顾的教授，老人家已经年近古稀，赋闲在家。我去看望他时正赶上他在给儿子布置新房，准备去买一套家具。我说我跟这一行的人打过交道，带我去吧，至少不受骗。

老师欣然拉着我前往家具城。看好一套家具之后，老师准备付钱，我马上握住他的手，开始跟商家讨价。最终叫来了店长，打了个八折，省下了1000多元。

我正准备邀功，谁知回去的路上老师板着脸把我训了一顿，说我把他的脸丢尽了。之后吃晚饭的时候都一直在给我脸色看。师母大人问明原委之后只是一个劲乐，还跟我说：你老师就这样，别跟他一般见识。

当然不能跟老师生气，只能苦笑，苦笑之后却明白了老师的脾性。作为老一代知识分子，他的清高让他羞于“讨价还价”。很多人或轻或重都有这种情结，这是没必要的，因为人在进入零和博弈之后，必定会避免自己的损失，此乃天经地义，是人的自然心理反应。

## 枪手效应：置身于是非之外，庶民的胜利

微表情关键词 只有那些出类拔萃的人才能获得最终的胜利吗？错，所谓木秀于林风必摧之，又所谓两虎相争必有一伤。你要做的是托庇于秀木的卓越，老虎后面的狐狸。喜欢争斗的人，让他们去斗好了，至于我们，练好本事干好工作，才是王道。

热爱西部片的美国经济学家们，曾经设定过一个这样的博弈环节

---

在小镇上，有三个互相仇视的枪手，相约来到街上决斗，他们的仇恨不共戴天，每个人都想杀死另外两个人。由于是世仇，所以每个人都对另外两个人的实力十分了解：

A枪手枪法精准，十发八中；

B枪手枪法一般，十发六中；

C枪手枪法拙劣，十发四中。

三人每人站稳一个点，形成了一个等边三角形。战斗一触即发——

这时候，煞风景的经济心理学家提了一个问题：三个人谁更可能活下来？

按照武侠小说或者美国大片的逻辑，活下来的必定是A枪手，因为他枪法精准武功高强，比另外两人高了一大截。相比之下，C枪手枪法拙劣，没什么战斗力，简直就是传说中的路人甲。

但是，经济学家给出的答案却与此截然相反。原因其实一点即破。A枪手要在他的对手B和C之间选择一个人互相瞄准，那么他必定会选择B，因为B枪手对他的威胁比较大。而B枪手此时也必定要瞄准A，因为A很有可能一枪打死自己。

于是，枪法最为拙劣的C枪手竟然没有被任何人瞄准！他可以在两人互相开枪时，瞄准活下来的，取得先攻权。运气好的话，A、B枪手直接同归于尽也说不定。

解释完之后，经济心理学家会再问一个问题：如果让C先开枪，他会打谁？

他可以瞄准威胁最大的A，毕竟这家伙枪法神准。如果没有打中，A也不会报复自己，因为C向自己证明了自己的枪法有多烂，相比枪法拙劣的C，A更愿意先干掉枪法只比自己差一线的B。

可是，如果C运气好一枪打死了A，怎么办？这时候，C就变成了B的唯一威胁，B不得不与C打上一架。而B比C要厉害不少，所以C可能被B杀死。

说来说去，如果让C先开枪的话，最好的策略竟然是胡乱向天上开一枪，谁也打不中最好。因为只要当前的情势不变，那么C就是场上最不具备威胁的人，他的活命几率也就最大。

最差的枪手，只要不主动打破平衡，他就永远有优势。因为强者在争斗中会忽视弱者，这种由忽视弱者而令弱者产生的策略优势，被称为枪手效应。

三国鼎力，就是一个最为形象的枪手效应示意图，孙刘联军在赤壁打败曹操，曹操北逃，但关羽却在华容道放过了曹操，让曹操跑回许昌，整顿了曹魏政权。

原因很简单，一旦曹操死在长江边，那么孙吴将成为最大的政权，首当其冲的自然还是当时还十分弱小的刘备。所以，为了让孙吴无暇他顾，一个统一的有威慑力的曹魏政权必须存在。这样才能保证刘备政权的超然性，继续在两大巨头的夹缝中，寻找生机。

时间过了几年，夷陵之战令西蜀和东吴之间脆弱的协议荡然无存，昭烈帝刘备倾国之力讨伐东吴，但却被陆逊火烧连营，把西蜀军杀得丢盔弃甲。一直把蜀军追到了鱼腹浦，此时诸葛亮领兵进川，而陆逊准备渡河时，发现对面的石头摆放很奇怪，接着便狂风大作、飞沙走石，陆逊见状只得班师回朝，并叹道：孔明真卧龙也，我比不上他。

三国演义里的神话桥段自然不能当真，但在历史上，陆逊确实也有继续追击蜀军扩大东吴版图的能力，但他却并没有这样做。原因很简单：一个具有一定实力的西蜀政权，可以对曹魏构成更大的威胁。东吴

也可以获得战争之后的喘息，保有难能可贵的和平局面。

事实如东吴所料，诸葛亮回西蜀之后，积极整备，在余生疯狂地进攻魏国，史称六出祁山。吴国则作壁上观，享受了多年的和平发展。

国家之间存在枪手效应，而实际上在生活中枪手效应有更广泛的应用空间。因为只要你在群体中，就免不了利益牵扯和利益冲突。这种时候，不要太与其他人针锋相对，即便在工作上做出了较大的成绩，也不要太引人注目。

你要做的是，在没有巨大利益时，尽量不把自己的能力暴露给对手看。工作能力让老板一个人知道就可以了。同一个办公室中，不要总想着出彩，要尽量笨一点，迟钝一点，让其他看似有能力的人针锋相对，互相下绊子。你要做的是把工作做好，让上司明白谁才是真正能够干活的人。

## 信息甄别效应：数亿元的广告位为何令人趋之若鹜

微表情关键词 在没有经过控制的时候，人们进行的信息甄别，是主观的、表面的和一厢情愿的。克服这种主观性信息甄别的过程，往往就是人们从感性主导思维转向理性主导思维的过程。这对于一个人的成熟和成长来说，是必要的。所以，就从“不通过衣着外貌武断地判断一个人”来做起吧。

我在前几年买了一间房子，刚搬家入户的时候，少不了一番折腾。由于需要干脏活累活，所以穿了一身很破旧的衣服。一天下来终于勉强收拾妥当，再看自己的形象，可说是满面尘灰烟火色，两鬓苍苍十指黑。

这时候觉得口渴打算出门买水，在便民超市里买了一瓶矿泉水之后，发现钥匙手机钱包都没带，但那瓶水已经喝了一口，自然不能再还给人家，于是只能尴尬地说：对不起啊，我没带钱，我是这个小区的住户，能不能等我晚上给你。

便利店老板一脸狐疑地看着我：这小区里没几家人家，我怎么没见过你？

我说自己是新搬进来的，住16栋。

便利店老板：16栋就在对面，我可以看见单元门，你可以现在回去取。

我又尴尬地说：我没带钥匙。

老板有些不屑地说：算了算了，拿着这水走吧。你要是没吃饭我可以给你个馒头，你们也挺苦的。这小区的隔壁小区是街道办，可以帮失业人士办理再就业手续，小伙子，倚老卖老地说一句，你这么年轻干点什么不行啊.....

面对老板心存善意的喋喋不休，我只能苦笑：我肤色很重，因为要干重活又穿得破破烂烂，买矿泉水的一元钱都拿不出来，被误认为游民乞丐倒也无可厚非。后来由于经常和这位小老板打交道，大家交情不错，谈起这事儿也都哈哈大笑，笑过之后，我却发现，这件事从侧面描

摹了人类心理的某种轨迹：信息甄别效应。

信息甄别效应，就是人们对他人或某件事物的认知过程，往往是通过信息归类所取得的。比如一个女孩，当她穿着泡泡裙公主靴的时候，人们会认为她是个娇小可爱的女孩；当她穿着吊带短裙和高跟鞋的时候，人们则认为她成熟妩媚；而当她穿着跨栏背心七分裤和帆布鞋时，大家则认为她活力四射，是个运动女孩.....而实际上，这都只是女孩打算展示给外人的那一部分，至于女孩自己到底是什么样的，恐怕连她自己都没有全然把握清楚。

这种信息甄别法，其实来源于人的惰性。一个人真正的性格和内心十分复杂，我们认识一个人时，很难对他进行这种深入的、全方位的认识。但是，可以通过类似的标签对他进行判断，这样就省了不少力。张三是个暴脾气，李四为人忠厚，通过这种贴标签，我们把他人当作一团信息处理，在这个信息甄别的过程中，人被标签化。

对人如此，对物也是如此。

2005年末，央视2006年的“黄金资源”广告位，总共招标额为58.7亿元。很多大商家斥资数亿，仅仅是为了在新闻联播之前，自己的产品能在银屏上出现30秒。

其实有人统计过，那些播放热门娱乐节目或电视剧的频道加在一起，覆盖面积和收视率是要远远高于央视“黄金资源”的。但即使在这些电视台所有的黄金时段的广告费用加在一起，也不如央视同时间的1/5。

作为宣传手段，明明“热门地方台集束买断”的策略要远远优于“央视黄金资源”，为什么仍然有那么多大厂商对央视趋之若鹜呢？

原因很简单，他们投放广告并不仅仅是宣传自己的产品，更重要的是：告诉消费者，本公司有在央视投放广告的能力，那么自然资金雄厚财大气粗，做出来的商品也不会太差。

其实人类的甄别效应在自然界也很常见。在鸟类的族群中，雌鸟挑选雄鸟往往遵循着这样的原则：羽毛越华丽越受欢迎。

按照自然界优胜劣汰的法则，华丽的羽毛实在不利于雄鸟的生存：华丽的羽毛往往厚重，这会令雄鸟更笨拙；同时华丽的羽毛过于显眼，会让天敌和猎人更容易发现。

但雌鸟仍然对长着华丽羽毛的雄鸟趋之若鹜，这是为什么？因为只有强壮健康的雄鸟才能在保留华丽羽毛的同时，生存下来。也就是说，华丽羽毛作为一种生存成本，而敢于背负这种成本的，往往是鸟中精英。这其实和大厂商们投放巨额广告费有异曲同工之妙：数亿的成本，小商家不敢背负，但是我敢，因为我有实力。

由于信息甄别效应的存在，导致人们在认识事物上会表面化、标签化，这种简单的惰性被人利用之后，就会对我们自身利益产生危害。比如大厂商们，他们其实并没有承担巨额广告成本，而是把这类广告的成本算进了商品定价，让消费者来承担。

所以，聪明人在选择商品时，不会通过“名气”，而是建立另一套巧妙理性的甄别机制：两件同类商品，即便定价差不多，也要买没名气的，因为名气大的那个商品里必定包含这广告成本，那么这件商品里凝结的使用价值就更低。如果担心商品质量的话，则不妨通过没有商业性的纯质量认证方式去审核它：比如看它是否有国际质量体系的认证，贩卖它的商家口碑如何……

对待人，同样可以建立类似的甄别机制。圣经里一则所罗门王的著名故事就可以给我们启示：

两个女人和她们几个月大的孩子住在一间房里，一女在睡觉时不小心压死了自己的孩子，于是将死去的婴儿放进另一位女人怀中，并抱走她怀里活着的婴儿。

天亮后女人发现怀中死去的婴儿不是自己的，于是告到了所罗门王的面前。大堂上，两个女人都说孩子是自己的，所罗门王想了想，决定把孩子从中间劈成两半，给两个女人每人一半。

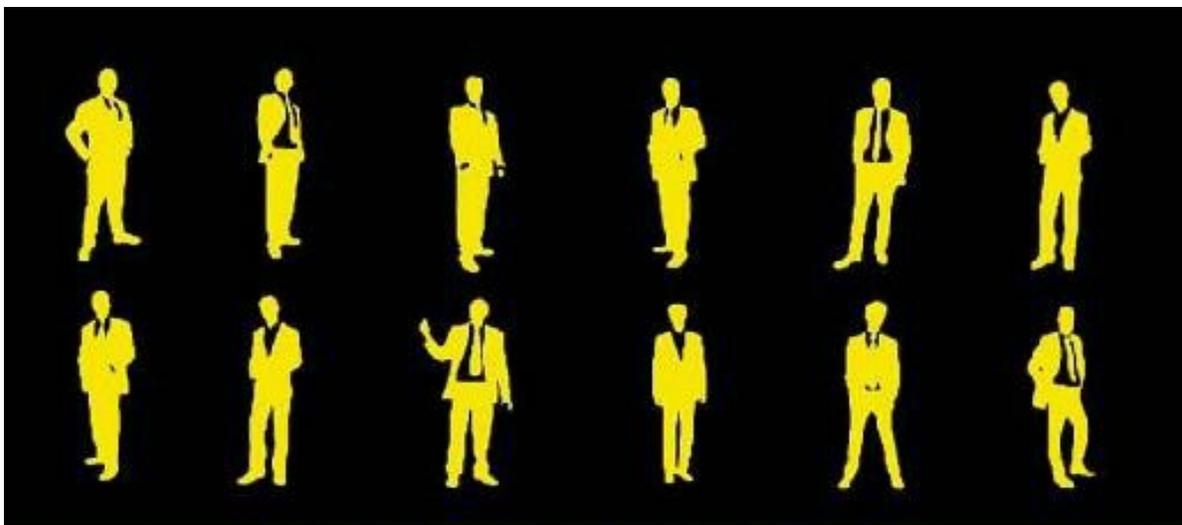
假妈妈遵从了所罗门王的判罚。

真妈妈听了之后大哭道：孩子不是我的，给她吧，我不要了。

所罗门王把这孩子判给了真妈妈。

所罗门王设定了更加理性和智慧的信息甄别方式，我们平时在对其他人的信息甄别时，也要借鉴所罗门王的智慧。摆脱传统的不动脑子的直观式信息甄别，而进入更深层次的信息甄别。神探福尔摩斯其实就是这种理性信息甄别的极致，通过此人言行举止和衣着外貌的细节演绎，他可以看出一个乞丐在祖上那一代是王国贵族。

当然，福尔摩斯强大到神话级别的推演能力只能出现在小说中，但这种信息甄别的方式，我们完全可以学习。



带你走进读心术的世界，帮你成为人际关系的赢家！

# 微反应心理学

## 全集

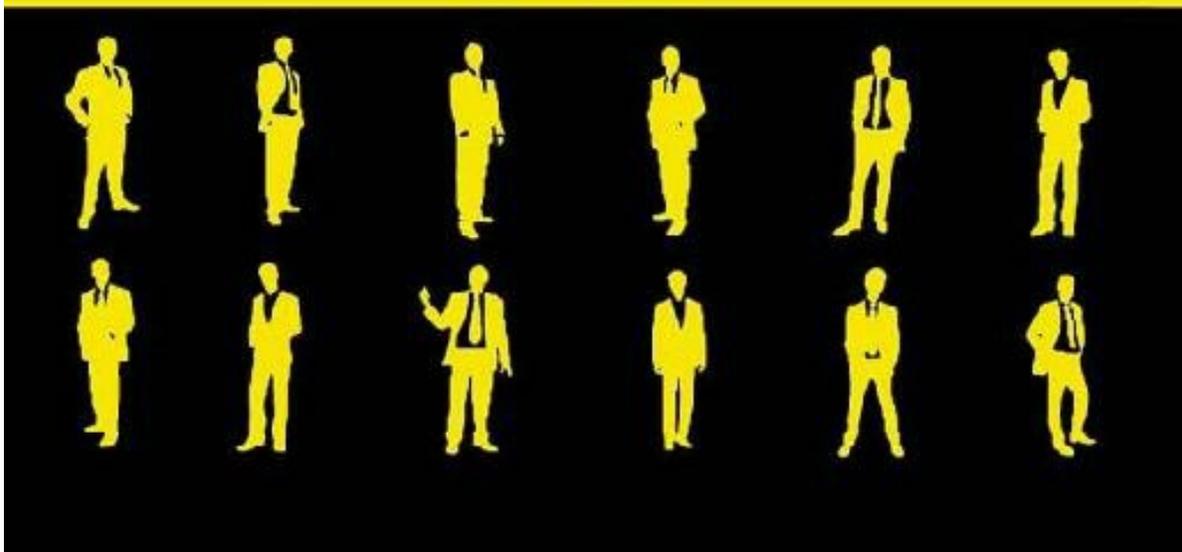
陈璐 编著

### 人际交往中的心理策略

WEI FAN YING XIN LI XUE

相信你在与人交往时，期待看一种读心术，期待这种能力的人，能够看穿对方的心思。今天，读心术已不再局限传统，而广泛地应用于各个领域。无论是美国超级间谍(特工)，还是美国情报局(CIA)，还是美国情报人员，以及各个国家的军事情报和国家安全部门都视之为瑰宝。

中央编译出版社  
Central Compilation & Translation Press



# 目录

[前言](#)

[第一章 看透意图的读心策略](#)

[冻结反应：教你如何观察一张凝结的脸](#)

[短冻结](#)

[长冻结](#)

[非惊讶引起的冻结](#)

[逃离反应：惹不起也要躲得起](#)

[认同反应：附议者也分真心和假意](#)

[炫耀反应：动物为什么展示羽毛？](#)

[自得和饱满单纯的炫耀](#)

[压抑炫耀和反炫耀](#)

[嫉妒反应：心里不平衡的人，表情动作也难以平衡](#)

[攻击反应：动手之前，总有那么一些征兆](#)

[疲劳反应：能量流失之后的衰竭](#)

[第二章 识别关系的读心策略](#)

[地位反应：地位高低不同决定了反应也不同](#)

[同步反应：不自觉的模仿是友善的象征](#)

[表情同步反应](#)

[行为同步反应](#)

[语言同步反应](#)

[领地反应：划势力分地盘也是一种本能](#)

[建立和防御领地](#)

[多元化的领地反应](#)

[领空](#)

[客人](#)

[距离反应：迅速识别远近亲疏，梳理人脉关系](#)

[胜败反应：胜者骄，败者躁，一目了然](#)

[胜利反应](#)

[失败反应](#)

[强弱反应：人人都有强者或弱者的自觉](#)

[经济与婚恋关系中的强弱反应](#)

[朋友之间的强弱反应](#)

[男性求爱反应：寻觅于丛林中的雄性猎手](#)

[展示或遮蔽性器官](#)

[炫耀力量](#)

[引起对方好奇心](#)

[女性求爱反应：花枝招展的雌性陷阱](#)

[强调性别差异](#)

[性暗示](#)

[控制距离](#)

[第三章 捕捉情绪的读心策略](#)

[惊讶反应：放大你的各种感官](#)

[不安反应：你的视线会往安全的地方漂移](#)

[不安反应的表情反应](#)

[不安反应的动作表现](#)

[不安反应的语言表现](#)

[厌恶反应：撇撇嘴皱皱眉，缩小你的感官](#)

[愤怒反应：预示着狂暴的进攻即将来临](#)

[积攒能量的愤怒反应](#)

[迸发式的愤怒](#)

[弱愤怒](#)

[恐惧反应：因害怕产生的鸵鸟姿态](#)

[饱满恐惧表情与箭头效应](#)

[表情以外的恐怖反应](#)

[悲伤反应：哭泣、伤痛、遗憾、悔恨——悲恸四部曲](#)

[饱满悲伤——哭泣](#)

[消极平静的悲伤](#)

[遗憾与悔恨](#)

[愉悦反应：兴“高”采“烈”，笑“口”常“开”](#)

[骄傲反应：当人们的自尊心过于强烈.....](#)

[耻辱反应：自我厌弃之人的反应密码](#)

[第四章 身体语言的读心策略](#)

[通过眼睛视线的交汇与闪避读懂对方](#)

[手掌的力量：简单手势凸显个人性格](#)

[手心向上](#)

[手心向下](#)

[用手指指人](#)

[透过双臂看人心：最平常的动作不平常的心态](#)

[双臂自然展开](#)

[双手叉腰](#)

双手在背后交叠

“心随腿动”：双腿动作体现出内心动向

双腿并拢

男性叉开双腿

稍息姿势

双腿并拢和叉开

二郎腿

横二郎腿

女性特有的双腿交缠

演绎法：行为细节的推理读心术

刺猬法则：距离可以判定当事双方的关系

走路姿势：性格心理的密切写照

标准步姿

走路时手插在裤兜里

走路时两臂在身后摆动

走路时两臂在身前摆动

走路时上身微微前倾

走路速度很慢

走路速度很快

小步快走

走路时大踏步

走路时脚拖地

站立姿势：人之秉性的真实体现

站立时，双手叉腰

站立时，习惯将双手插入口袋

站立时，习惯一只手插入口袋

站立时，习惯把双手置于臀部

站立时，将双手置于背后

站立时，双手交叉放于胸前

单腿直立，另一腿弯曲或交叉在一侧

双脚并拢，双手交叉

习惯倚靠着物体站立

随意坐姿：内心状态泄露出的秘密

正襟危坐的人

跷着二郎腿的人

脚尖并拢，脚跟分开

两脚并拢，脚尖抬起，脚跟着地

双脚向前伸，脚踝部交叉

双腿分开而坐

坐着时，腿脚不停抖动

示爱本能：异性间示爱时的身体信号

第五章 面部动作的读心策略

头部的简单动作体现出内心动向

直竖着头

斜偏着头

向下低头

双手在脑后托头

不断点头

头向后仰

头部突然上扬

头部突然低下

笑容：不同的笑容背后隐藏的意义大不同

经常捧腹大笑

静静地微笑

窃窃而笑

附和别人而笑

掩口而笑

笑中带泪

笑声干涩

笑声柔和

嘴部活动：内心活动的即时反映

微笑

大笑

张圆嘴巴

嘴巴抿成“一”字形

牙齿咬住嘴唇

嘴唇歪斜

嘴唇向前撇

嘴唇往前嘟起

眼部肌肉越灵活，暴露得越多

眼神：从眼神破解他人内心密码

眉毛变化体现一个人的喜怒哀乐

扬眉

皱眉

[耸眉](#)  
[眉毛抬高](#)  
[眉毛降低](#)  
[眉毛闪动](#)  
[探视鼻子的瞬间动作传递出的信息](#)  
[下巴动作是个性的“显示器”](#)  
[第六章 生活习惯的读心策略](#)  
[从打电话和接电话的行为读心](#)  
[打电话时的身体状态](#)  
[打电话时的伴生动作](#)  
[接电话的习惯](#)  
[敲门方式体现心态和性格](#)  
[间歇节奏](#)  
[持续时间](#)  
[声音类别](#)  
[饮食见人心，吃相与心理息息相关](#)  
[座位选择暴露出心境与意图](#)  
[对坐](#)  
[并排相邻坐](#)  
[隔角而坐](#)  
[斜角而坐](#)  
[对待金钱的态度反映出一个人的价值观](#)  
[视金钱为粪土](#)  
[葛朗台式的吝啬鬼](#)  
[有钱没钱都乐呵](#)  
[将挣钱作为人生目标](#)  
[购物习惯体现出一个人的生活态度](#)  
[购物时货比三家的人](#)  
[冲动型购物的人](#)  
[容易被售货员说服的人](#)  
[会仔细核对账单的人](#)  
[喜欢和家人一起购物的人](#)  
[购物狂型的人](#)  
[购物时直奔目标而去的人](#)  
[开车的方式与人的个性紧密相连](#)  
[按规定车速开车](#)  
[行车速度比规定速度慢](#)

[喜欢超速行驶](#)

[大声摁喇叭](#)

[开车时不换挡](#)

[绿灯一亮，抢先往前冲](#)

[绿灯亮后，最后发动车](#)

[眼镜，折射出心理活动的“万花筒”](#)

[在谈话时擦眼镜](#)

[咬眼镜腿](#)

[从眼镜上端窥视](#)

[材质偏重的眼镜](#)

[普通镜框和花边镜框](#)

[普通透明眼镜](#)

[有色眼镜](#)

[隐形眼镜](#)

[人的内心往往并非像衣着那样光鲜](#)

[第七章 性格人品的读心策略](#)

[谦逊随和的人更能共谋大事](#)

[自私自大的人通常独断专行](#)

[逆来顺受的人难以承担重任](#)

[轻诺寡信的人千万不可深交](#)

[拘泥细节的人很难有大成就](#)

[嫉贤妒能的人难当领导之位](#)

[体察己过的人更易得人信任](#)

[行事果断的人处处受人尊敬](#)

[判断草率的人容易带来损失](#)

[第八章 兴趣爱好的读心策略](#)

[不同种类的体育运动，诠释着不同的心理形态](#)

[打牌下棋：对战型爱好隐藏着争斗之心](#)

[修身养性：文化型爱好者的性格特质](#)

[音乐品味：性格与价值取向的标签](#)

[爵士乐](#)

[古典乐](#)

[灵魂乐](#)

[民族音乐](#)

[摇滚、重金属敲打乐](#)

[甜歌](#)

[伤感乐](#)

[流行歌曲](#)

[收藏爱好：人生态度的真实写照](#)

[收藏书籍的人](#)

[收藏古董、艺术品的人](#)

[收藏照片、明信片的人](#)

[收藏旅游纪念品的人](#)

[收藏旧票据的人](#)

[收藏旧玩具的人](#)

[收藏旧衣物的人](#)

[旅游趣味：景点的选择体现出人的性格](#)

[喜欢原生态的旅游地](#)

[喜欢设施完备的旅游景点](#)

[喜欢一般自然风景](#)

[喜欢安静、古老、神秘之地](#)

[座驾类型：处世态度的最佳写照](#)

[喜欢商务车的人](#)

[喜欢SUV的人](#)

[喜欢小排量车的人](#)

[喜欢跑车的人](#)

[喜欢豪华车的人](#)

[宠物选择：爱屋及乌体现出的性格特质](#)

[喜欢养猫的人](#)

[喜欢养狗的人](#)

[喜欢养鸟的人](#)

[喜欢养鱼的人](#)

[喜欢养兔子的人](#)

[喜欢养蜥蜴和蛇的人](#)

[喜欢养藏獒的人](#)

[益智游戏：游戏里包含的微妙心理学](#)

[喜欢玩俄罗斯方块的人](#)

[喜欢玩棋牌类游戏的人](#)

[喜欢玩连连看的人](#)

[喜欢玩贪吃蛇的人](#)

[喜欢玩军团游戏的人](#)

[第九章 言谈话语的读心策略](#)

[语言风格，体现出一个人的修养](#)

[说话文绉绉的人](#)

油嘴滑舌的人  
快人快语的人  
沉默寡言的人  
说话粗鲁的人  
口头禅，彰显出一个人的个性  
说真的、老实说、的确、不骗你  
可能、也许、大概  
听说、据说  
你应该、你必须、一定要  
啊、呀、这个、嗯  
好啊、对呀、有道理、是这样的  
但是、不过  
另外、还有  
其实、是这样的  
说话声调，反映出一个人的性格  
语气刚强而坚毅的人  
语气温和而沉稳的人  
语气圆通和缓的人  
说话声音高亢尖锐的人  
说话声音轻柔的人  
说话声音娇滴滴的人  
语速的快慢表现出不同的内心状况  
说话速度快的人  
说话速度慢的人  
说话速度极慢的人  
语速突然加快  
语速突然放缓  
声音的变化折射出一个人的内心改变  
说话声音很大  
说话声音很小  
声音突然由低到高  
声音突然由高到低  
潜台词读心术：不要被表面意思所迷惑  
认清反话，捕捉对方的真实意思  
语言下的隐秘渴望，语言的反面诉求  
语言与行动的背离：外强中干者的语言习惯  
第十章 识破谎言的读心策略

[识破语言漏洞，打开说谎者的心理防线](#)

[辨识表情漏洞，一眼看破他人谎言](#)

[慢半拍的面部表情](#)

[不是所有的惊讶都可信](#)

[目光坚定的人，也有可能说谎](#)

[说谎时也会目光坚定](#)

[区分谎言和真话](#)

[如何传递诚意](#)

[微笑并不一定是真心的代名词](#)

[通过容易被忽略的无意识的动作看破谎言](#)

[刻意的说话方式，提示出说谎的秘密](#)

[说谎的人记忆力都很好](#)

[说谎的人不会把事情描述得很详细](#)

[故意提供更多信息](#)

[透过语言识别真伪：语言识谎读心术](#)

[比喻](#)

[人们会尽量不在谎话中提及自身](#)

[尽量不在谎话中出现真名](#)

[可以从语调上判断](#)

[可以从语言组织来看](#)

[可以从语言习惯上判定](#)

[第十一章 套取真话的读心策略](#)

[植入心锚，引导对方自觉说出真话](#)

[进三步退两步地提问，套出你想要的信息](#)

[控制局面，让话题向你想要的方向发展](#)

[制造陷阱消除戒备，从而获取消息](#)

[提高提问技巧，挖出对方心底的秘密](#)

[利用性格和处境的矛盾性，让对方说出真话](#)

[恰当的时机和环境，让套话效率提升百倍](#)

[过于正式的商务场合](#)

[正处于工作状态的人不容易套话](#)

[恶劣的天气是套话的障碍](#)

[第十二章 说服他人的读心策略](#)

[看准心理需求，说服更容易被人接受](#)

[假借他人之口，说服更有成效](#)

[正向应对：让拒绝变为接受](#)

[说服他人时加入数字和格言，能起到迷惑效果](#)

巧用提问，让对方说出你想要的答案  
摆出一副阴森的嘴脸，用威吓让人听从你的意愿  
把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝

### 第十三章 赢得好感的读心策略

营造快乐气氛，让大家喜欢跟你说话  
称呼对方姓名，常能获得特殊优待  
赠送小礼物，轻松获得他人感恩  
通过提问，赢取对方好感  
聆听的同时表达欣赏，收获好感易如反掌  
适当降低自己的身份能赢得好感  
巧妙发掘并不断扩大与对方的共同点  
善于倾听对方的想法  
找到对方感兴趣的东西

### 第十四章 获得信任的读心策略

同步意识：保持同步，影响对方潜意识  
赢得信任法：点破对方不为人知的一面  
私密效应：用无伤大雅的小秘密换取对方信任  
缺憾效应：坦诚自己的缺点，能获取更多信任  
两面呈现法：用小缺点掩盖大缺点，更易获得信任  
不还价主义：完全交由对方处置，使人不得不相信你  
小礼节换来大信任：细微之处最易打动人心

### 第十五章 驾驭人心的读心策略

让对方觉得“占便宜”，才会努力效力  
虚荣心理：神仙都爱慕虚荣，更何况凡人  
庞氏骗局：巧妙利用人们的期待心理  
负面情绪：用悲观驾驭他人心理  
协商诱导：让他人也参与其中，使其无法反对  
共谋意识：找到共同立场，可轻易拉拢对手  
因人施计：驾驭攻心术也要择人而异

### 第十六章 婉言拒绝的读心策略

用客观理由而不是主观借口拒绝他人  
狐假虎威：借助“高人”威势巧妙拒绝  
运用分割法，拒绝不能接受的部分  
转嫁拒绝：用其他条件让对方自己收回成命  
如何拒绝非分要求：不把对方的话当真  
拒绝之后立刻提要求，让对方也拒绝一次

### 第十七章 化解敌意的读心策略

有效的沟通是化敌为友的最好方法

霍桑效应：满足对方发泄的欲望，化解其敌意

适当降低自己，以降低对方的戒心

突破心理防卫，化解陌生人的敌意

忍耐三分钟，用安抚法为暴躁者减压

隐藏意图，平复谎言暴露后的敌意

反方向表达：换个角度，让敌意扑空

第十八章 避免结怨的读心策略

谦虚谨慎的人，处处都会受人欢迎

预约补偿：要懂得做事前“诸葛亮”

乾坤大挪移：传达噩耗时也要避免引起仇恨

尽量避开“雷区”，让对方的心态处于积极状态

责备他人时，要懂得照顾对方情绪

做事应当留有余地，才不会自绝后路

## 前言

人心，可能是这世界上最变幻莫测的东西。他人的表情和动作是可以看见的，却很少有人能够轻易地看穿他人的心理。就像是变色龙拥有能够躲避敌人的保护色，枯叶蝶长着能够迷惑敌人的翅膀一样，人类也很喜欢把自己的心伪装起来，藏在深处，不轻易地表露真实的一面。

员工在看见老板时，都表现得兢兢业业、任劳任怨，但平时是否也是这样，却不好判断；销售人员在面对客户时，笑脸相迎，极尽吹嘘之能事，但产品究竟是好是坏，根本无从分辨；男女在热恋时，总是爱说些海枯石烂不变心的誓言，但究竟是否真心，只有他们自己才知道。

在高速发展的今天，有些人为了追求利益、满足自己的欲望，总是尔虞我诈、勾心斗角。想要在这个社会上立足，如果不懂得看人心，那么必然会遭受欺骗、中伤或是背叛，被人践踏到最底层。

因此，我们真正需要的，是一种能够在短时间内发掘到他人心中真正想法的“魔法”，它就是读心术！

读心术起源于古老而神秘的吉普赛人，据说吉普赛人的巫师通过一个小小水晶球，就可以感应到对面那个人心里真正的想法，无论他怎样的阴险狡诈、口吐莲花。

这种说法听起来带有些迷信的色彩，但事实上，现实中真的存在一种神奇的读心术，它隶属于心理学，却比常规的心理学更有实效。运用这种读心术，我们能够通过对他人外表、神态、言行举止的观察，来分析判断对方内心真正的想法，甚至于他的性格与品行。

陈娇原本是一家贸易公司的人事部经理，在做了全职家庭主妇之后，经常陪老公去一些大场合见客户。

这一天，陈娇陪老公及老公的一位大客户刘总去打网球。几个人玩得也十分尽兴，但是在中途休息的时候，陈娇却觉察到刘总的脸上露出一丝倦态。

在陈娇的提醒下，老公善意地询问刘总的身体状况，刘总笑着说没什么，只是由于最近工作太忙，所以有些疲惫。很快，几个人又重返球场。

眼看天色渐晚，陈娇将老公拉到一旁，悄悄地告诉他：“刘总的婚姻可能出了问题。”

“你是怎么知道的？”老公十分惊讶。

“你看刘总虽然强颜欢笑，但实际上，他的眼神里并没有任何高兴的情绪。”陈娇跟老公分析道，“而且，他的无名指上有一道戒指痕迹，像他这个年纪的人，能在手上长时间佩戴的戒

指，那应该就是婚戒了。”

老公按照陈娇的说法，在运动完后，邀请刘总去了附近的茶座。在安静放松的环境中，刘总终于放下了心中的戒备，说出自己刚刚离婚的烦恼，陈娇与老公耐心地开解了他一番。

从此，刘总与陈娇的老公不仅在生意场上更加信任，在私底下也有了足够的默契。对于营造这一切的“功臣”陈娇，老公更是从心底里佩服。

陈娇之所以能够通过察言观色了解到刘总的近况，她所掌握的读心术技巧功不可没。普通人看见客户谈笑如常，必定想不到对方此时正被生意场之外的事情烦恼；而陈娇通过对读心术中“地心引力”法则的运用，巧妙地判断出刘总实际上是在假笑，从而进一步推断出他所面临的问题。

“地心引力”法则就是：当一个人心情愉快、情绪高涨、意图有所行动时，从表情到动作都是反抗地心引力的，眉毛上扬、眼角和嘴角上翘，整个身体也向上拔起；反之，当他心情沮丧、低落、无奈、无措时，整个人是向下的，眼角和嘴角也向下垂。

而真笑和假笑的衡量标准就在于“地心引力”法则：一个真正开心而笑的人，不但嘴角与眼角上扬，而且眼睛中也充满笑意；而假笑者只是嘴角在笑，眼睛周围没有笑的感觉。

当然，在生活中，人们的表情和动作都会比较放松，不像工作中那么严肃、刻意。于是，读心术中也有许多更简单、更快捷判断他人心中所想的技巧。

张兵陪妹妹去相亲，走进咖啡馆之后，张兵就发现妹妹眼前一亮，明显是对坐在沙发上的那位年轻人感兴趣。

那位年轻人看起来十分开朗健谈，对张兵二人也是照顾有加。张兵的妹妹一开始还有些害羞，聊了一会儿之后就放开了，身体前倾，聊得十分投入。

可是张兵却发现，那位年轻人虽然在谈话间显得很热情，但双手始终抱在胸口上；并且，他的坐姿虽然端正，双脚却不自觉地朝着左边门口的方向。

妹妹对于这个年轻人很感兴趣，透露出想要与他进一步交往的意思；但是张兵却劝说她，估计那个年轻人对她不是很感兴趣。

“不可能。”妹妹完全不相信，“我跟他很谈得来，有很多共同点啊，而且他也根本没有表现出不喜欢我的样子嘛！”

介绍人在问了那个年轻人的意思之后，委婉地告诉了张兵的妹妹，那个年轻人在与她见面的同时，还见了几个其他的女孩，现在对其中的另一个女孩十分感兴趣，已经确定要正式与她交往了。

张兵之所以能够断定那位年轻人对自己的妹妹并不感兴趣，主要是运用了读心术，从他

的行为之中看出了他的心思。要知道，人类的身体往往比话语、表情更容易泄露出内心的秘密。那位年轻人始终用双手抱臂，是一种抗拒的表现；而他双脚朝向门的动作，也表达出他虽然表面上热情，内心却有希望赶紧离开的念头。捕捉到了这两点行为背后的真实想法，张兵自然能够断定妹妹此次的相亲之旅会无疾而终。

这个过程看起来很神奇，但分析起来却并不困难，因此，每个人都有可能掌握读心术。将读心术运用于生活和工作中会产生令人惊奇的效用。

事实上，读心术正是衍生于心理学、立足于心理学，读心术所依靠的是权威而精妙的心理学理论。

本书就是力求将读心术的每一个技巧与心理学相应的知识点结合，让读者在知其然的同时，也知其所以然。

本书以直白幽默的语言、生动典型的案例为读者展现与生活密切相关的心理学现象，并通过详尽的分析，讲述简单实用的读心术技巧。

除此之外，本书还在教人读懂人心的基础上，加入了如何攻破他人心理防线的技巧，使读者能够在人际交往中将全局牢牢地掌控在自己手中。

所以，掌握了这些读心术，你就会发现生活似乎在你的眼前展开了崭新的一页。以往你看不透的人心，甚至感到迷茫的状况，仿佛都像是透明的画册一般展现在你的面前；而针对那些脾气古怪的人或是其他难以应付的情况，你也能够在本书中找到相应的技巧，而轻松应对。从此，你不仅不会落入骗局，反而能够在人际交往的过程中如鱼得水、春风得意。

## 第一章 看透意图的读心策略

当你猜不透朋友的内心，看不破上司的意图时，你肯定无数次地祈求上天赋予你看透人意图的“异能”。实际上这种异能并不难学习，每一类心态往往都会产生一种微反应，而这种反应正是本章的内容。

## 冻结反应：教你如何观察一张凝结的脸

微反应关键词冻结反应的成因是“具备一定强度和不可预测性的信息刺激”，

当事人需要冻结以便自我保护并思考下一步的动作。冻结反应是人类仍然遗留的诸多动物本能之一，因此我们甚至可以从很多动物身上找到冻结反应的某种同理性。

绝大多数脊椎生物在某种条件下，都会出现运动节奏的停滞，这种停滞被称为冻结反应。羚羊在闻到血腥味时会把正低垂在草丛里的头抬起来，机警地观察四周。它会紧紧地注视着味道飘来的方向，调整呼吸；当确定有危险时，它会把身体缩起来，紧绷肌肉，吸一口气，腿部向相反方向偏移；当狮子露面时，羚羊会以迅雷不及掩耳之势逃走。

仔细观察缤纷多彩的生物进化史就会发现，每一种生物的进化都有两条原则：趋利、避害。而关于避害的进化，却有不同方向：马为了躲避狮子越跑越快，这是逃离式选择；雷龙为了防御跃龙的血盆大口，进化出了尖利庞大的角盔，这是战斗式选择；但还有一种进化方式，却是所有脊椎动物与生俱来的、并且永不磨灭的本能，那就是冻结式选择。甚至，有些生物的主要避害手段就是冻结，而为了配合冻结，它进化出了令人类惊叹的伪装能力，比如变色龙。

人类的冻结反应，同样深刻地印在我们的本能里；但与动物不同，人类的社会成分、接受的信息刺激、情绪的反应都比其他动物更加复杂和多样化。所以，人类的冻结反应也绝不仅仅是避害手段。人类的冻结反应分为短冻结和长冻结。

### 短冻结

人们由于某种原因，出现了违反常态运动节奏的停滞，如果这种停滞存续时间短暂，且只停留于潜意识，即为短冻结反应，也称潜意识冻结。短冻结反应有一外一内两个成因：第一个成因，外界的刺激源刺激使人产生情绪波动，导致短冻结；第二个成因，当事人自己产生了某种情绪波动而产生冻结。

其实，第一个成因，就是惊讶情绪。当信息源的信息刺激达到一定强度时，短冻结反应发生：眼睑放大，虹膜张开，瞳孔微缩；由下颚带动嘴部张开，出现急促吸气；肢体运动出现骤然停滞；发出短促、简单、单音节居多的疑问语气词。

而当人们对信息源认知发生了更加具体的认识时，则短冻结发生改变，如：当信息源在审美角度上符合当事人审美观点时，则当事人会出现求爱反应；当信息源对当事人造成威胁时，则可能出现战斗反应或逃离反应；当信息源在意向上与当事

人一致时，则会出现同意反应.....

惊讶引起的短冻结可以看成是蓄势待发的预备动作。当事人收到足够的信息刺激时，绝对会产生冻结反应。当然某些训练会把冻结反应降低，但只要你仔细观察，就一定能发现某种征兆。这种惊讶如果持续时间太长，那么很有可能是当事人故意而为之：通过装模作样的惊讶争取时间以思考接下来的行为，通过装模作样的惊讶来蒙混过关，等等。当然也有人会通过延续冻结反应时间，以证明“自己并没有被冻结”，并保持风度。

我小时候看过一本纪传体小说，叫《侍卫官杂记》，据说作者是蒋介石的贴身侍卫，记载了从抗战胜利到撤守台湾期间蒋介石的一些事情。书中记述了蒋介石在南京的一次讲话中，一名刺客在人群里忽然站起向蒋介石开枪，子弹与蒋介石“擦脸而过”，紧接着刺客马上被制服。整个过程，蒋介石纹丝不动。第二天报纸盛赞委座沉着冷静、临危不惧、泰山崩于前而色不变。

而侍卫官则晒笑：当时我就在老头子(对蒋介石的称呼)身边，老头子的脸都白了，他没反应过来。后来见刺客被制服，才强忍着没有钻进桌子底下.....

除了外界的信息刺激之外，自我意识也会产生冻结反应。比如一个忽然冒出的想法——强迫症患者对此应该深有体会：穿戴整齐下楼后，却忽然觉得自己好像没锁门，就马上愣了一下，再回家看看是否真的如此。“愣一下”就是自发性的短冻结反应。这种情况下的短冻结时间比较长，通常是为了思考。

由于两种短冻结反应很像，所以经常有人会用一种短冻结来掩盖另一种。比如，你和你的女友走在大街上，你的女友忽然睁大眼睛，然后拉着你的手把你往回拉扯，说：“哎呀！手表落在家里了，你陪我去取吧。”她在运用自发性短冻结，而实际上，对面走过来的那个男人可能是你女友的前男友之一，她的冻结来源于见到前男友时产生的惊愕，继而害怕你与前男友见面产生尴尬，所以火急火燎地把你拉向另一个方向。

自发性的冻结反应与外界刺激式的冻结反应最大的区别在于：眼部是否出现了“惊讶反应”，即眼睑放大，虹膜张开，瞳孔微缩。除此之外，没有其他区别，所以，想要分清对方的短冻结属于哪种，盯住他的眼睛就可以了。

## 长冻结

与短冻结相对应的，自然是长冻结。长冻结是指当事人判定信息源在一定程度上能给自己造成较为可怕的后果时，需要长时间冻结自己的动作，以便进一步观察信息源、躲避迷惑信息源、思考如何应对信息源。

长冻结与短冻结在表现上的区别是冻结时间的长短；而更本质的成因区别则是在于信息源对当事人的刺激强弱。一对正在卧室里偷情的少男少女，当听见送报纸的人敲门时，往往惊讶片刻，然后对其不理不睬继续亲热；而当他们听见钥匙孔转动的声音时，则会大惊失色，屏住呼吸，一动不动。屏住呼吸一动不动，就是长冻结的最标准状态。

我们在研究刺激源强度与冻结反应的关系时，发现了一个很有意思的现象：当信息源的刺激强度提升，当事人进入冻结反应；而如果继续提升刺激源强度，那么当事人则会打破冻结反应，转而进入其他反应状态以面对刺激源；可是当信息源的刺激强度进入到一个极高的状态后，那么当事人还是会处于长冻结状态，即所谓的目瞪口呆。

这三者很好理解，那对少男少女听到钥匙孔转动的声音而产生的冻结属于第一种情况。当少女听到进屋的正是自己的父母时，会大惊失色地从床上爬起来把衣服扔给男孩命令他跳窗逃走，这就是当信息源刺激提升时当事人的反应。

其实，信息源刺激过强导致的长冻结，从其反应形态上看，与饱满的惊讶反应几乎一模一样：眼睑放大，虹膜张开，瞳孔收缩；下颚牵动嘴部，嘴巴大张；一次短促而剧烈的吸气；身体动作和语言反应完全停止冻结。

由于信息源刺激过强，导致当事人长时间陷入震惊状态，他的肌肉组织在第一时间无法做出冻结之外的其他反应。很多时候，巨大的悲伤也会导致这种效果的产生。我的一个大学同学当在电话里得知父亲酒精中毒身亡时，瞪大眼睛至少10秒钟没有说一句话。

这种长冻结是很危险的，当事人情绪如果长时间无法发泄，则会造成许多严重的心理疾病。英国有过这样一个心理疾病的病例：一个6岁的小女孩在家中玩耍，目睹了父母被仇人残忍分尸的过程，她家的监视录像显示，整个过程她瞪大眼睛张大嘴巴，无法做出任何动作。直到事件结束，她仍然保持着这个状态，持续了将近10个小时，无法交流，无法进食。医生担心她的身体，于是给她打了一针催眠剂。

睡醒之后，小女孩吃了东西，并且也能够与人简单交流，但人们惊讶地发现，小女孩竟然失明了。经检查，小女孩眼部的生理构造完好无损，但由于心理上的强烈排斥感，她选择不去看这个丑恶的世界，所以导致失明。

心理医生指出那支安眠剂是罪魁祸首。如果小女孩在震惊之后能够被大人引导着把情绪发泄出来，那么她绝不会出现选择性失明。

## 非惊讶引起的冻结

带有强烈刺激性的信息源在生活中并不常见，生活中常见的长冻结反应，往往是信息源刺激达到一定程度时出现的冻结反应。这种长冻结的心理成因并不是惊讶，而是自我拘束。

在中国古代，臭名昭著的跪拜制度其实就是一种长冻结反应。这种反应在最大程度上约束自己，向上司或帝王显示自己的无害以获得荣宠。

在当代，其实也有类似的情况。

几位大学生大三时曾在一家公司进行过实习，老板为了表示对他们的重视，带他们去一家很不错的饭馆吃饭。席间，大家情绪高昂，觥筹交错。

忽然，老板电话响了，接完电话之后，他脸色阴沉了下来，说公司有机密被泄露。

于是，气氛马上冷了下来，大家都屏住呼吸不敢说话，空气像凝固了一般。没多久，老板发现了大家的反应，马上挥了挥手，圆场道：“大家继续，小事儿，不会对我们造成什么危害。”

几个主管会意后，说了一些调节气氛的场面话，气氛又缓和了下来。

看，这就是自我约束型的长冻结反应。

与惊讶引起的冻结反应不同，自我约束式的长冻结不会出现惊讶的典型特征。而是一种长时间僵直：

表情趋于严肃认真，一丝不苟，并随着情绪变化而产生变化，但基本的一丝不苟不会变；

身体的自我约束：肌肉紧绷，站立式会出现手插兜；

语言趋于拘谨，用词谨慎而字斟句酌。

呼吸调整，“大气都不敢喘”指的就是这种情况。

所以，当你看见一个下属被上司责备工作不力，如果下属真的如上司所说，那么他就会出这种冻结反应；但如果他剧烈地喘着粗气，毫不示弱地与上司对视，那么上司很可能是冤枉他了，至少，他认为上司冤枉自己了。

因此，反过来看，一个假装冻结的人也就很好辨认了：对方的表情是否僵化，呼吸是否降低，语言是否拘束，身体是否紧绷，就可以了。

## 逃离反应：惹不起也要躲得起

微反应关键词逃离反应绝非一个人胆怯的象征，而是几乎所有脊椎生物的自然本能之一，这种本能让人潜意识地远离危险，保护人的安全。当然，在很多情况下，预备逃跑可能在客观上会令人更加接近逃离反应信息源。所以，你必须根据实际情况，尽量多地采集当事人的微反应信息。

我相信大家对成龙的电影一定不陌生，尤其是打斗部分，诙谐、幽默、机智，一改以往动作片一贯的硬汉主角形象，成功开启了一个“用脑子打架”的新动作片时代。为什么会出现这种效果呢？成龙自己在接受采访时说：“因为我平时打架也这样啊，一个人来我就打，两个人来我就拼，三个人来我转身就跑！”

其实，每个人在经过训练之后，都有做“成龙”的潜质，这种潜质就是深植于人心底的逃离反应。所谓逃离反应，就是当生物规避对自己有害事物时的自然反应，人类的逃离反应同样如此。

逃离反应几乎是自然界最为普遍的反应，因为无论是单细胞微生物还是脊椎动物，趋利避害都是物种得以延续的最重要手段。人类是逃离反应的最佳继承者，通过各种各样的手段，人类将逃离反应演绎得更为复杂、深入。

最简单、最显著的逃离反应，即人对疼痛的规避。

当被利器刺伤的时候，你的手会条件反射式地弹开，以避免利器对你的伤口继续进行伤害。

如果你接触过交流电维修，长辈或师傅一定会告诉你，直接用手接触电器以测试电器是否有效时，一定要用手背接触电器。因为如果电器漏电，那么电流击中你时，你会条件反射地把手往手心方向拉扯。如果你用手心接触电器，则有可能被“吸住”。

我甚至听过一个笑话：老一代人在一起说怎样伤害人最疼，有人说是打脑袋，有人说是用针扎。一个抽旱烟的老汉指了指自己手中铜质的烟斗，笑道：你们说的这些都不行，告诉你们，把烧得通红的烟斗贴在人胳肢窝(腋下)里最疼。众人奇怪为什么是腋下，稍一思考就茅塞顿开。因为人的腋下疼痛感时，条件反射的命令不是张开胳膊，反而是夹紧……

你现在可能会有这样的疑问：不是说“远离”危险吗？夹紧胳膊并没有使人远离烧红的烟斗，反而更紧密……这其实恰恰反映了真正的逃离反应是一种无法作伪的微反应。想知道为什么，就必须探究一下逃离反应的形成。

首先，我们回顾一下对微反应的定义：这是一种本能的、源于条件反射或下意

识的表情、动作、行为、语言反应。人们无法通过调动大脑意识运动来控制微反应，而只能对微反应进行模仿。那么，逃离反应自然也是源于条件反射和下意识的。换句话说，是非理性的，先于理性的，其形成得益于人类数万年来进化所养成的习惯本能。在遇见可能会伤害自己的事物时，人类会深深地吸一口气，绷紧肌肉，蜷缩四肢关节，准备逃跑或自我保护，而夹紧胳膊正是这种自我保护的过程：肋骨很脆弱又很重要，所以必须保护好。

由危险信息源引发的逃离反应，有以下特征：

面部表情呈紧张、不安、恐惧趋势；

会有吸气储能反应；

由于腿部是逃离反应的制动区域，所以血液流向下半身，脸色发白；

站姿时，身体向反信息源方向倾斜；

坐姿时，腿部绷紧，以便自己随时可以起身逃跑；

语言急促紧张，会有敷衍性回避。

上面的描绘是否让你想到了这样的画面：一个信心不足的面试者，当他面对一脸严肃的考官时的样子，没有比“如坐针毡”更好的词来形容他了。在生活中，大多数处在紧张、信心不足、焦虑等状态下的人，都会产生逃离反应。如前文所言，这种逃离反应源于人类对于危险信息的潜意识躲避，它未必有用，有时甚至起到反作用(就像那个夹着烧红的铜烟斗的腋窝)。但是，你越紧张就越想逃离，而越想逃离，腋窝就被破坏得越大。所以，你要想办法克服自己的不自信和逃离反应。

其实，除非精神崩溃，否则，这种由威胁性信息源造成的逃离，并没有出现真正的逃离，而只是逃离准备。观察一个保持紧张坐姿的人，你会发现很多准备逃离的迹象：坐正方便站起；用手支撑腿部；双腿向后调整重心；脚尖接触地面，腿部紧绷准备离开。

可是，需要明确的是，并非一切撤离都是逃离反应。

抗战初期，当时的地方军阀被日本侵略军打的屡战屡败，“国军逃的丢盔弃甲，日军追的丢盔弃甲”，这是逃离。

发生在抗战前不久的两万五千里长征，虽然也是远离危险区域，但却不是逃离，为什么呢？很简单，你能说数万人集体有纪律、成编制地大范围转移，并且对老百姓秋毫无犯，还保持着旺盛士气的迁移是逃跑吗？

拳王阿里也有一个重要战术，就是用灵活的脚步闪躲敌人的进攻，直到对手体能消耗过大时，再予以反击。阿里的闪躲也不是逃离。

其实，看撤离或规避是不是逃离反应，要看当事人在进行规避时对信息源的态度。如果他仍然觉得自己可以战胜信息源，那么就说明当事人没有出现逃离。

当然，除了有威胁的信息源之外，还有一种信息源可以对当事人造成逃离反应，那就是令人反感的消息源。与威胁信息源产生的逃离反应不同，反感信息源并不会给人无法战胜的恐惧感，所以，反感信息源导致的逃离，呈现的是另一种形态。

一个足够强烈的反感信息源导致的逃离反应，与饱满的厌恶反应如出一辙：

眉头紧皱；

强烈的闭眼趋势；

上唇提升导致鼻翼两侧形成极深的沟壑；

面颊紧绷牵动嘴角运动，嘴巴两侧产生“括弧”；

身体整体呈现条件反射式的一系列远离信息源方向的动作，比如后仰；偏头……

语言也会产生一系列的厌恶感。

这就是我们在前面提过的饱满厌恶反应。当然在绝大多数场合下，我们不会做出这种饱满反应，你能想象当你的老板提出一个愚蠢的决定时，你直接表现出一副几欲作呕的架势吗？这也是当代中国社会的独有问题，人们太喜欢压抑自己的正常情感，以至于每个人都戴着几层“面具”活着，这也是我们研究微反应的原因——通过不自觉的反应破解人的真实意图。

所以，即便刻意克制，但当反感信息源存在时，人们还是会不自觉地产生有意思的、可供观察的反应。

想象一下，当你站立时，准备听一个人讲话，如果他讲的很好，很能令你产生兴趣，你自然会把身体完全面向他，这样，你的两个脚尖也就自然而然地指向他。

如果演讲者的话令你十分厌烦，听都不想听下去，可是受限于场合等客观因素，你又无法转身离开，甚至你必须继续装出一副聚精会神的样子，此时的你会怎样？

首先，你的表情会由于这种心理冲突而显得僵硬：你会露出讨好的笑，因为这个讲话的人是你的上司；但你心里却想让他闭嘴——所以此时你的笑和赞赏都是僵硬的。具体就体现在：你的嘴在笑，但你的眼睛没有任何的正面感情。

更重要的是，你的脚尖。我们刚刚提到，当你全面肯定讲话者时，你的两个脚尖会完全朝向他；但当你不耐烦时，你的一个脚尖则会朝向其他方向。这样，你的躯干和视线仍然可以面向讲话者，但你的身体其实随时准备离去。

除了脚尖之外，视线也是一个逃离反感刺激源的信号。用最为简单易懂的说法，我们在逃离之前会选好逃离的路，所以，在与人交流时，不妨看他是否一直把视线从你身上移开，转移到另一个方向。

那个方向不一定是他的逃离路线，但肯定有助于缓解你的无聊话语带来的烦闷感。

第三种可能造成逃离的信息源，是焦虑信息源。与威胁信息源和反感信息源不同，焦虑信息源的存续性很强。当逃离行为成功逃离了威胁和反感，那么这两种感觉就会消失；但焦虑心态则不同，即便信息源消失，只要使人焦虑的事物没有得到解决，那么焦虑情绪就一直存在。

从另一个角度来看，也可以把焦虑信息源视为人对焦虑事物的反应，即焦虑是一种“庸人自扰式”的情绪，其信息源在于自己的内心。

当然，无论如何，我们阐述的重点在于焦虑产生的逃离反应。这种逃离反应有以下特征：

表情紧绷严肃；

心不在焉，实际上此时，逃离反应当事人主要用的是大脑，语言功能在一定程度上弱化了；

身体的逃离动作由于没有具体的逃离对象，所以呈现发散式逃离，即无规则运动。

关于焦虑逃离，最具代表性的动作就是——踱步。踱步是最没有目的性的运动之一，这种无规律性在很大程度上也描绘出了焦虑心理的特殊性。具体的逃离刺激源并不具体存在，所以借由无规则走动来逃离内心，或者说，帮助思考。

而踱步的速度和其焦虑程度成正比。据说，马克思在英国皇家图书馆有个很习惯坐的位子，而他每每遇到学术难题时，就会在那个位子的桌边踱步思考，久而久

之，桌子旁边竟然走出了一条“沟壑”。后来他猛然换环境，继续踱步的时候，由于没有那条“沟壑”，竟险些摔倒。

经常抽烟，其实也是一种逃离。鲁迅先生说戒烟是戒掉一种姿势，其实就是借助一种无意义、无方向感的吸烟姿势，来对平时的习惯姿势进行逃离。

## 认同反应：附议者也分真心和假意

微反应关键词认同反应的心理成因是对信息源的正面认同感，由于恰当的认同反应会令对方产生好感，所以很多人习惯于伪造认同反应。想要区分一个人的认同反应是真是假，“是否自然”是关键。真正的认同反应，语言、肢体动作、面部表情必定很和谐，而伪造的认同反应往往滑稽夸张。

认同反应是当事人认同某人或某事物时，对信息源发出的自然而然的系列微反应。

与冻结、逃离、攻击反应相比，认同反应是正面的反应表现。其心理诱因是：当事人对于刺激源怀有正面的认同态度。你听到同事提到了一个很有意思的点子；你听到朋友阐述了一个很不错的政治见解；你在报纸上看到了一篇很和你胃口的书评影评；中国古代的师长们，看到学生能用工整的小楷默写下来一篇《礼记·大同篇》……都会做出一个标志性的动作：在古代的文言文语境中，将其称之为颌首；现代汉语则称之为点头。

点头是认同反应的最基本动作。当然文化不同，导致其表意程度也不同：在印度，人们用摇头表示赞赏，点头则表示“好吧”；在东亚，中国人和日本人则喜欢用点头表示“是的，我知道了，我不反对”；而美国人的点头，则是致意，表示同意和正面肯定语句时的动作。

克林顿被性骚扰绯闻轰炸之前，在记者招待会上曾说过“我跟这个女人根本没有发生性关系”，但当时他的头确实一直在点；也就是说，他有认同的、肯定式的反应，却说了否定语态的话，据以可以判定他在说谎。

认同反应在自然界的形态渊源是顺从，几乎所有的脊椎生物在表达顺从时，都会弯腰致敬。人类至今保留着这个行为习惯——鞠躬，而点头其实就是鞠躬的简化版，其顺从强度没有鞠躬那么强，但同样意味着一种赞成。

饱满的认同反应里，当事人会对刺激源产生很大的愉悦感，所以饱满的认同反应是愉悦反应的伴生品。其表情有着愉悦反应的基本特征：

眉毛松弛呈自然拱形，前额平缓放松；

下眼睑凸起，提升，出现笑容特有的沟纹；

上眼睑微微闭合，配合下眼睑使眼部出现闭眼趋势；

由于颧部肌肉的运动，导致嘴角向上、侧后方牵扯提升，面颊会隆起；

下巴自然地两侧完全展开，形成大笑特有的长沟纹。

同时，饱满认同反应，其点头力度会加大，点头力度实际上就是认同反应的程度调节器。小的时候，父母跟我们说“听话就给你买变形金刚”时，我们的点头就是这样有力且幅度极大的。

当然，点头也有其他的含义。由于点头是鞠躬的简化版，所以它在一定程度上分担了鞠躬的一个功用：致意。虽然表意力度没有那么强烈，态度也没那么恭顺，但是却恰恰成了处于平等地位的人之间的一种打招呼方式。而与点头这种打招呼方式相比，表意更加不强烈，态度更加不恭顺，就是反着点头，即见到熟人时把头往上抬。这种动作常常伴随着抬起眼睑。一般来说，在极不正式的场合与身份跟自己相当、甚至偏低的人打招呼时会反点头，因为这个动作很多时候会显得轻佻。

除了表情和头颈动作之外，开放式的身体姿势也在一定程度上表达了认同的态度。伸出双手，敞开胸怀，都是身体开放的证明。

从事推销性质工作的人尤其会察言观色：当客户在听取你意见时，若正面朝向你，说明他在认真倾听；若轻松地抱起双臂，说明他在思考；若用躯干直接对着你，则说明他很认同你推销的产品，或者很认同你本人。

认同反应可以惜字如金吗？答案是肯定的。不少人，尤其是没有自信的人认为，如果对方认同我的话，一定会告诉我的，这样他必定在我说话的时候跟我产生许多交流。所以，一旦从对方那里得不到明确的语言鼓励，就会越说底气越不足，到最后把一件十分的事物说成了八分。

要知道，不说话并不代表对方不认同你，这很可能是性格、地位使然，我就遇见过这样一个人，那是我毕业前一年假期打工时的上司，一位姓吕的经理。

吕经理平时习惯载着一副墨镜，上班时也不摘下来，据前辈们说，除了老板没人见过吕经理的眼睛。这样一位上司，身为下属的我免不了有些害怕，平时跟同事们有说有笑，可是吕经理一出场，大家立即屏息凝神各干各的去。

那时候，年轻的我曾经想过一个好提案，但由于还是实习生，没有参加例会的地位，所以无法把这个提案提出来。于是就只能硬着头皮去找冷酷的吕经理，向他陈述我的提案。在陈述过程中，吕经理始终抱着肩膀，我看不到他其他的肢体动作，看不到他的眼神，冰冷冷的墨镜把一切可能存在的鼓励都遮挡住了。

在这种心态下，我颤颤巍巍地给自己的报告作了总结。本以为接下来会是无视甚至批评，却没想到，吕经理放下了胳膊，朝我点了点头，简单地说了句：“挺好，去做！”

当时我脑筋险些没转过弯，傻傻地问了句：“啥？”

吕经理似乎隔着墨镜看了我一眼，“我说，去做一做试试看。”

我“哦”了一声赶紧走出经理办公室。当天下午，美术组就有一名美编来我这里报到，说是吕经理让她来的；并且告知我，吕经理还给了我很多实习生不具有的公司资源权限。

看，很多人的赞同反应会发生得很晚，保持威严的人尤其这样。

所以反过来看，认同反应也会给人鼓励。当你在听取一个晚辈的话并想让他得到信心继续说下去时，那么不妨做出一副认同反应的样子；即使他的话里有问题，也最好以认同的形式去反驳他。比如说，“你的想法很好，但是这里是不是可以再商榷一下？”

当然，当你想要保持威严时，不妨学一下吕经理。总之，威严和认同，你需要根据情境自己选择。

## 炫耀反应：动物为什么展示羽毛？

微反应关键词炫耀源于人们对他人肯定认知的渴望：希望别人看得起自己，希望自己能够得到他人的赏识，借此完成自我实现。通常，炫耀反应并非每个人都会有，往往只有这种渴求他人认同的需求比较强的人，才会炫耀。而自我实现对他人看法依赖越重，炫耀反应也就越强。

当我们认同他人时，产生了认同反应；而当我们渴求他人认同时，就会把这种认同表现出来，这种表现行为，就是炫耀反应。炫耀的产生与人的性格有很大关系，有一些人或许一辈子不会炫耀什么，而有些人则一生都在为炫耀活着。

首先，必须值得强调的是，炫耀并非一种负面的、不好的心态。一只长着蓝鼻子的驯鹿因为不被同伴认同就离群索居，最终可能郁郁死去。实际上，认同感是群居动物的本能。猫类作为社会性并不强的生物，就不需要认同，无论主人做什么，它都是一副满不在乎的样子。狗则不然，绝大多数的狗十分迷恋主人摸头和下巴作为奖励。很多生物学家认为犬科动物比猫科动物更为进化，支持他们这种说法的一个理由就是：犬科动物拥有更强的社会性。

炫耀心态的形成有三个要件：炫耀物、他人肯定、炫耀对象。

**炫耀物：**自认为正面的、能得到大众认同的事物。注意，炫耀物不一定是某个客观存在，也可以是一种行为、一种品格。我曾看过一个讨论式的电视节目，请了几个专家学者，主题是关于“助人为乐应不应该谋求报偿”，并请到了几个普通观众参加讨论。这些观众站起来阐述问题时，期间节目主持人简单地做了一下复述，例如，“我觉得助人为乐不应该谋求报偿。”接下来就开始长篇大论地描述自己在哪一年帮助过谁谁。这其实就是一种对行为和品格的炫耀。

**他人肯定：**如果满足于自得，那么就是那种只通过自我认同就能得到满足的人；而作为社会化最强的生物——人类，需要认同简直是一种本能。只不过，有些人依靠自我认同就能取得心理状态的满足，而大多数人则更需要其他人的认同。前者由于只需要自我认同，所以做事往往显得更加纯粹、更加稳重，也更不容易被外界侵扰；而后者其实是大多数人的状态，需要其他人的认同，才能完成自我认同。

**炫耀对象：**当事人一个人独处的时候，不会产生炫耀情绪；炫耀情绪只存在于有其他人存在的时候，否则炫耀给谁看呢？

### 自得和饱满单纯的炫耀

自得是炫耀情绪的前提，当一个人准备通过炫耀物炫耀自己时，必定有一个自

我肯定炫耀物的过程，这个过程产生的微反应，就是自得反应。

自得反应也就是我们平时所说的洋洋自得，愉悦是这个反应的基本情绪，自我肯定是自得反应的基础。综合这两种心态以及我们在生活中随处可见的洋洋自得，可以给出以下的反应描摹：

嘴部抿住或微微张开，形成大括弧；

眼睑稍微闭合；

眉毛松弛；

额头抬起，能看到细微皱纹；

身体状态也是呈现放松和舒适的。

微笑和自信，就是洋洋自得。

任何一个人，在肯定自己的某种事物时，都会有自得情绪，也会有或轻或重的自得反应，这种反应是炫耀的前提。但如果当事人不满足于这种自得，需要寻求其他人赞同的同时，恰巧其他人又在场，那么就构成了炫耀的三个要件，炫耀心态就此产生。

一个饱满而单纯的炫耀，表情依然停留在自得，身体动作则会有强烈的展示性。炫耀说到底就是一次展览或推销：把炫耀物拿出来给所有人看，因此，炫耀反应大多也是开放式的。如果是一件东西，就会把这件东西摆在令所有人都能看见的地方；如果是讲述某事，就会做出一副高高在上、咄咄逼人的架势，以便让所有人都能听到自己的话。值得一提的是，女人的化妆其实也是一种炫耀，是对自己美貌的炫耀。

## 压抑炫耀和反炫耀

在东方国家，炫耀不被广泛认同，人们仍然认为得意不可忘形。所以大多数人会对炫耀进行遮蔽，而且他们在炫耀时往往会紧张，这就使得单纯的炫耀很难出现。人们会对炫耀进行自我压抑，并且在真正的炫耀到来之前，出现试探和自我压抑。

我经常去的咖啡馆里有一群文艺青年，我也是其中之一。有一次，我背着朋友新送给我的吉他去馆里，几个朋友凑在一起一边喝咖啡一边评论我的吉它。这时候，一个平素就爱炫耀的小伙子问我：“是单板吗？”(单板琴比较名贵)

我说：“是。”

他“哦”了一声就不再说话。

后来，我的其他朋友告诉我，如果你当时回答“不是”的话，他就会告诉你，他的那把琴是单板。

看，这就是对炫耀的压抑，一个饱满单纯的炫耀，就应该直接告诉我：“我有一把单板琴。”老北京城的顽主们，炫耀起来都是这个范儿。他们玩扳指、鼻烟壶、鸟笼子、蝓蝓罐、核桃、葫芦，等等。当你向他们虚心请教的时候，他们会一一给你指出什么东西，好在哪儿，要去怎么品评、把玩。但一旦他们拿出自己的宝贝家什，绝不会多说一个字，往前一摆，神情悠然自得——哪里好您得自己观赏，我可不能老王卖瓜。

## 嫉妒反应：心里不平衡的人，表情动作也难以平衡

微反应关键词嫉妒心理的形成和发展机制是：羡慕到仇恨，仇恨到攻击。而一系列的嫉妒反应也是遵循这个轨迹。所以，嫉妒心理往往是动态、多样的。这是一种极为复杂的负面情绪，虽然很容易观察到，但很难彻底观察其成因。

就在前几天，我和在异地的未婚妻煲电话粥时，电话那头忽然出现了她室友的声音，很不客气地对我的未婚妻说：“如果要长时间打电话的话，请到走廊去，你这样会影响其他人学习。”

我在电话这边听到之后有些愤怒，大学寝室本来就是放松的地方，想看书学习可以去自习室，遂跟未婚妻说：“你把电话给她，我跟她谈谈。”

谁知未婚妻竟然乖乖地披了件衣服走到走廊上，告诉我：“这个室友平时是个挺随和的人，只是今天刚跟一个研三的学长表白失败，所以见不得情侣间的卿卿我我……”

平时很随和的人，在表白失败之后就见不得情侣间的卿卿我我，这是为什么呢？很简单，这是因为一种奇妙的心态反应——嫉妒。

人们都有欲望，欲望是人们从事所有行为的最根本原因。欲望的层次有高有低，低层欲望是生理的、必需的，比如吃饱穿暖；高层欲望则是在低层欲望满足以后产生的一种更为精神化的需求，比如大众认可、自我实现、属灵需要。马斯洛的人类需求学说，阐述的就是这个问题。

但是，即使在自然科学发达、人文科学昌盛的今天，人类的需求也不是那么容易满足的，尤其是高层需求。而当需求无法满足时，把欲求不满所产生的负面情绪转移给境地与自己相同但却取得了(至少在当事人看来)与自己相同或类似的满足的人，这种心态就是嫉妒。由这种心态产生的一系列反应，就是嫉妒反应。嫉妒反应的基本表现是仇恨。

仇恨和焦躁是所有嫉妒反应都会出现的情绪，当事人因为种种原因导致欲望无法满足，因此会仇视那些相对幸福的人。有几家比邻而开的日用杂货店，其中一家靠着街边拐角，另几家只是单纯的街边门市。人们有一个很奇怪的心态，当这样几家店同时存在时，如果没有别的甄别标准，大多数人往往会选择街边拐角的店而不是单纯的门市，似乎是因为拐角看起来更加独特。无论如何，拐角的日用杂货店生意一天火似一天，而旁边那几间店则稍显冷清、惨淡。

有一天，一位客人来买电热毯，先去了冷清的店，看好了一个样式，但询问价钱之后没有出钱购买。继而进了拐角的那家店，稍微询问价钱就拿走了同款相同的电热毯。

这其实是很平常的顾客心态：货比三家。

但这件小事却点燃了那家冷清店老板娘的火气，看到顾客从拐角日用杂货店拿走了电热毯之后，立即追出来把顾客骂了一顿。顾客脾气似乎也不小，而且自觉自己没什么过错，就转过身和她争吵了起来。眼看着冲突就要升级时，拐角日用杂货店的老板为了不影响生意，就从店里走出来劝架。

这一劝架不要紧，彻底把那位老板娘的火点着了，她顺手抄起一个炒勺，向拐角日用杂货店的老板掷了过去。这位老板冷不防被炒勺击中头部，当场昏迷，经医院鉴定为轻度脑震荡。

报案后，警察立即来现场取证，如果走司法程序的话，必定要判老板娘一个轻伤害，少说坐三年牢。但躺在医院里的老板似乎同意和解，这件事也没闹到法庭上，但这位老板娘破财免灾是免不了的了。

因为嫉妒隔壁的生意好，所以脾气越来越急躁，这就是嫉妒反应的仇恨和焦躁的一面。其实，这位老板娘的仇恨对象本来是隔壁的店，但由于要在一起做生意，所以老板娘暂且压制住对他们的仇恨，转而把仇恨发泄到另一个对象上——那位顾客。

然后拐角日用杂货店的老板出来劝架，这就令冷清店的老板娘压抑不住了，也就有了之后的攻击行为。攻击行为也是嫉妒心态的典型反应。

女教师刘某今年43岁，比他大4岁的丈夫在她眼中已经失去了魅力，她开始把“爱”转移到她的学生们身上。

17岁的小华就是她的学生，小华学习成绩一般，但相貌出众。某日放学后，刘某假意留小华留校进行课后辅导，在空旷的教室里，刘某遂诱使小华与自己发生了性关系，这段关系维持了近三个月。

三个月后，班上转来一位新学生阿宾。阿宾是体育特长生，虽然比小华还小一岁，但身高一米八四，小小的年纪身上就已经看得见肌肉块。刘某很快开始迷恋阿宾，不久，用同样的手段俘获了阿宾。

小华对此极为嫉妒，多次央求刘某放弃阿宾，只跟自己在一起，无果后转为威胁。女教师刘某自然不会被小孩子的威胁吓倒，继续保持着与阿宾的关系，并且偶尔也和小华暧昧一下。

这令小华非常愤恨，终于，在某晚上他向刘某求欢未果后，却发现她和阿宾极为亲密，便冲进教室，用一根铁钳捅死了阿宾，捅伤了刘某。

古语有云：“木秀于林，风必摧之；堆出于岸，流必湍之；行高于人，众必非之。”反映了一个极为普遍的心理学原理：人们对于那些比自己成功、比自己突出、比自己更得宠爱的人，很容易就会引发出嫉妒之心，而这种嫉妒之心，通过怨恨、排挤、诋毁、中伤、诬陷、破坏、阴谋、暗害等方式暴发出来，能够变相地满足嫉妒在情感上的反应，让心理达到暂时的平衡状态。

嫉妒产生的仇恨和焦躁，一般都会发生攻击，有时是语言的，有时是直接的暴力攻击。当然，有的时候仇恨无法转变成实际攻击时，就有了另一种方式——轻蔑。

你有时会在当事人的脸上捕捉到典型的厌恶反应：撇嘴、皱眉、嘲笑。但是，嫉妒反应中的厌恶反应严格来说是一种伪反应，因为你只会看到当事人故作的轻蔑和厌恶，并且这些表情都停留在脸上，而不是身体上。也就是说，当事人的轻蔑和厌恶，是一种让其他人觉得轻蔑和厌恶而产生的轻蔑和厌恶，有时并不是真实表意。其实，这是一种典型的“吃不到葡萄说葡萄酸”的心态。但实际上，轻蔑反应的当事人必定是先在心里认同了嫉妒的对象，才会产生嫉妒。

这两年，苹果手机在中国成为年轻人潮流的象征；但同时，也有很多年轻人对此表示反感，说“苹果有什么好的”、“烂大街的东西”……这样说的年轻人，买一个苹果送给他看他高不高兴。

人们有嫉妒情绪是正常的，但放任嫉妒的蔓延、把嫉妒变成一种实际的攻击方式，这就很危险了。有效克制这种嫉妒的最好方法，其实很简单，分成两步：第一，你要明白自己要的是什么，为什么会嫉妒；第二，想要去吃苹果就去咬，想要用苹果就去努力工作，嫉妒永远不会给你任何苹果，只会给你恶果。

## 攻击反应：动手之前，总有那么一些征兆

微反应关键词针对心理是攻击反应的心理成因。一般来说，有社交交集的两个人，都会产生针对心理。但事态的发展和当事人性格的差异，会令这种针对心理越来越强，逐渐演变成实际的攻击心理。当这种心理转化为实际行动后，就有了攻击反应。

人们遇到有威胁信息源时，如果信息源威胁过大，到了自己无法承受的地步，那么就会出现冻结或逃离反应。但面对威胁信息源时，还会出现一种“你要战，便作战”的情绪，这就是攻击反应。

有一种观点认为，怒意是攻击反应的准备前提。但这种说法存在问题。确实，最为极端的攻击反应是愤怒，愤怒反应会令身体不自觉地进入战斗状态：眉毛压低皱起，上眼睑睁开，下眼睑紧绷；面颊肌肉紧缩，鼻翼扩大；嘴紧抿或上唇微张，下颚靠前，下唇微微凸出，嘴角下压；牙齿强力咬合；头部压低，身体前倾，筋肉紧绷，可能出现握拳。

极端的攻击和防守心理，都可能出现愤怒，但这不是绝对的。在非洲草原上，一只准备捕食的雄狮会对羚羊表现出多大的怒意？

当然，在生活中，人类的进攻不是依靠撕咬或砍杀，但在远古时代，人类捕猎战斗的本能依然残留在我们的基因里。狮子最强大的器官是血盆大口，所以猫科动物的攻击示警往往是竖毛呲牙，其战斗反应也是以面部为主。但人类最有利的武器是手，所以人类的攻击战斗反应绝大多数与手有关。

人最直接、最常见的指向性攻击反应，其实就是用手指人。无论什么场合、什么人，只要他用手指指向你，那么就说明他其实出现了对你的战斗心理。

我在中学时代有一个小圈子，一名男同学和我，还有一名女同学，我们三个人经常在一起玩。

其实，那位男同学从上学的时候就一直喜欢那位女同学，但那时候不通世故的我并没有发觉，总是死皮赖脸地跟他们凑在一起。直到毕业后，我和那位男同学在一起喝酒，他才告诉我真相，并用手指着我说：“要不是你一直当电灯泡，可能我俩早就成一对了。”

他用手指着我说，其实就有指责的意思，这就是一种攻击。当然，这丝毫不妨碍我和他之间的友谊。我想说的也是这点，在生活中，人与人之间的情绪绝非单纯的，你千万不能期待你的好友、爱人对你只是一味地好，这是不可能的；你也不可能对他们一味地好。所以，当你在生活中发现他们的微反对你抱有攻击、指责、拒绝甚至厌恶时，请千万不要因此就断定对方不把你当朋友。

言归正传，用手指指向人是最为直接的攻击反应。很多时候受限于礼节和场合，大多数人的选择是，用手掌指向别人。注意，当你介绍某人的时候，用的是这个动作和手势。所以一定要注意情景、场合，不要按图索骥。

当然，有一种人并不在我们的可观测范围内。有个成语叫做“狮子搏兔，亦用全力”。这句话的意思是，狮子即使在捕捉兔子时，也会用尽全力。这其实从一个侧面说明了进攻心态的精髓：一个纯粹的、不掺杂其他反应的进攻反应，就应该是没有杂念的；进攻者的一切念头都应该放在如何成功攻击对手，并让自己的支出减小到最少的程度。

中国古代兵家有这样几句话形象地阐释了这个道理：若山崩于前，面色发红者，谓之血勇也；面色发白者，谓之气勇也；面色发青者，谓之骨勇也；面不改色者，谓之神勇！

所谓面不改色，实际上是最为有利于进攻者的反应，这代表着，即便当事人准备狂攻不止，但其各项反应仍停留在原态反应阶段。他的一切攻击指令，都是在心如止水中得出的，不会做出能让我们观察到的微反应。好在这种人是百年不遇的将才，或传说中的杀手，但这并不是那么容易遇上的。

而更多的人，会面色发红、发白、发青。也就是说，绝大多数人在攻击前夕，是有迹可循的。

大多数攻击战斗行为的“初哥”都会紧张，看看他们发白的脸色和微微颤抖的手，就知道了。

威斯康星州有一个三口之家，实际上这是个抢劫团伙，父母一直以来瞒着儿子在临州的各银行之间寻找猎物。直到儿子长到了15岁，父母觉得应该把儿子也拉入伙，于是告诉了儿子真相。从小就不怎么接受正统教育的儿子很高兴，并主动提出要入伙。

一星期后，父母给儿子策划“成人礼”，就是抢劫花旗银行。可谁知一向聪明的儿子竟然在当天犯起了紧张病，刚一进门就不小心把枪掉在地上。警卫发现之后逮捕了他，夫妻在情急之下准备用枪反击救出儿子，却被有所准备的警卫们当场击毙！

攻击行为之前的紧张情绪，源于人们对自己的不自信，其反应通常是过失性、无规律性的。即使一个有熟练攻击行为的“熟练工种”，出现不了紧张情绪，也会出现某种兴奋。

这种兴奋会令攻击反应向愉悦反应靠拢，你甚至会在他脸上发现笑容，无论是眉宇间的起皱还是嘴边的长括弧，都证明这是一个真实、发自内心的笑容。

攻击者的兴奋是因为对攻击行为之后产生的满足感预期：可能攻击行为会使当

事人得到利益上的好处，也有可能攻击本身能够满足他的心理需求。但无论如何，大多数人都无法摆脱这种预期。而预期就会产生不同程度的兴奋，预期的满足感越强，兴奋就越大。

需要指出的是，无论是攻击前兴奋还是攻击前紧张，都是单纯的攻击情绪。须知，很多时候当事人发起攻击行为时的情绪，并不是单纯的。比如在公司例会上，一个与你相熟的同事，准备对你发难，以稳固自己在公司的地位。此时，你可能会在他的微反应上捕捉到羞愧的情绪。而羞愧反应很大程度上会抵消攻击反应，因此，你这位同事的反应应该是矛盾的、隐秘的、犹豫不决的。

他的眉毛会起皱，会羞于看你，身体尽量不朝向你，需要指向你的时候，也可能不会过于直接地用手指指向你。

但他也会呈现攻击反应：或许不会用手指指向你，但他会用手部的推送动作指向你；他会避免直接看你，但他在不看你的时候，对你的攻击一定是坚决彻底的。

当然，这里有一个“当量”问题：这位同事跟你关系越好，他呈现的羞愧感就越强；反之，如果你看不见他对你发起攻击时有羞愧感，那很可能说明了他平时也只是在耍你。

在现代社会，语言甚至成为了攻击的主要手段，比如法庭。而在其他场合，即使语言不是进攻手段，也会有着很多进攻性语言反应。咄咄逼人就是这类反应的核心。一个进攻者的语言姿态一定是咄咄逼人的，即使他在有意识地控制自己的情绪，你一定还能听出来里面的差别，比如代词的转换。记得小时候，父亲习惯称呼我为“儿子”，可一旦我犯错，他就会叫我全名。

## 疲劳反应：能量流失之后的衰竭

微反应关键词能量流失产生疲劳，从轻度的疲劳到重度疲劳，可以说一切的疲劳反应都是人的生理机能对抗能量流失的结果。口误、打瞌睡、困倦、疲劳性休克，你会发现这类反应与人体能量之间有着极为紧密的联系。把握住这种联系，你也就能够看清一切疲劳反应的脉络。

人体是最精密的机器，纵观整个大自然，在复杂程度上唯一能够与人体相媲美的，就只有大自然本身了。但是，既然是机器，就必然需要能量，而能源在没有补充的情况下总会枯竭。当人类的精神能量枯竭不济的时候，产生的一系列反应，我们将其称之为疲劳反应。疲劳导致的昏迷则是疲劳反应的最饱满表现。当然，会陷入这种境地的情景不多。所以，我们退而求其次，着重研究一种常规的、次饱满的疲劳反应——睡眠。

我们平时思考时所占用的脑，只是脑组织中的一小部分，我们称之为脑表层。这一部分虽小，但在人们清醒时，须时刻处于运转状态，是人体的直接司令员，很容易疲惫。而更深层次的脑，是人类未曾探究的、掌管人的潜意识的深层脑，会在我们睡眠时住在身体里。

所以，睡眠其实就是令表层脑进入休息的一种方式。睡眠越深，表层脑休息越彻底，人的精神越充沛。在睡眠中，由于表层脑不再起作用，所以人们的面部和身体呈现自然松弛，表层意识进入休息状态，潜意识代替了思考，所以就有了梦境，平日里不敢说的东西甚至不敢想的东西，梦境里都有。

人们在睡眠时需要安静的场所，这是因为表层脑的运作是依靠信息反馈来唤醒的。而强烈的光、刺激性的气味、嘈杂的声音，这些都是强刺激信息，它们会强迫表层脑进入工作状态，无法休息。人们根据这个原理，发明了疲劳审问：通过强光照射使嫌疑人无法睡眠，审讯者24小时不停地审讯，导致嫌疑人疲劳至极却无法入睡，这是对表层脑最大的伤害，其痛苦程度几乎超过了其他肉体刑罚。

疲劳会使人产生一系列的反应，而这一系列反应的基本动因是：能量流失。疲劳反应的表情部分，也遵循了能量流失原则。要知道，我们的一切表情，都是由能量支撑或为能量的进一步运动做指示的。在惊讶反应中，人们会吸一口气作为能量存储；愤怒反应中，人们会加速喘息速度，完成更快的新陈代谢；大笑和哭泣中，人们会将能量不加控制地进行无序宣泄……

而疲劳反应的基础是为了恢复能量。所以，当疲劳使人能量流失的时候，人们会失去做出表情的能力，最大限度地接近原态反应。人们会变得面无表情，但并非

是木然，而是悠然的面无表情。人们在进入深度睡眠时，就是这样一副悠然自得的表情，这也是纯粹饱满的疲劳反应。

而在生活中，纯粹饱满的疲劳反应并不是那么常见的，大多数的疲劳反应都会夹带着其他情绪。譬如说，疲劳而得不到休息的人，会产生痛苦感，并对阻止其休息的信息源呈现厌恶甚至憎恨。

在正常状态下，人们感受不到那些施加在自己身上的重力，但能量流失之后，重力感鲜明地回到了人的身体上。“失去抵抗重力的姿态”是疲劳反应肢体部分的代码，陷入疲劳的人，会垂着肩膀，四肢无力，行动缓慢……

疲劳同样影响着人们的语言能力，随着疲劳程度的加强，人们的语言能力将会越来越被剥夺，直至消失殆尽。

“央视”著名足球解说员韩乔生先生，就是以“过失”出名的，来看看他曾经说过的那些令人啼笑皆非的解说语言。

“随着守门员一声哨响，比赛结束了。”

“各位观众，中秋节刚过，我给大家拜个晚年。”

“队员在平时的训练中一定要加强体能和对抗性训练，这样才能适应比赛中的激烈程度，否则的话，就会像不倒翁一样一撞就倒。”

“国外的球员都非常敬业，比如马特乌斯，小孩出生3个月后就上场比赛了。”

“范志毅前几天还在发高烧，高烧36度8；守门员区楚良身高1米82，体重28公斤。”

“在上周刚举行了一场别开婚面的生礼。”

“可能有的观众刚刚打开电梯，我们再把比分……”

“巴乔在前有追兵、后有堵截的情况下带球冲入禁区。”

“这球算进,进球无效。”

“已经有很多俱乐部表示要购买皮耶罗，拉齐奥出价3000万美元，曼联出价更高——2800万美元。”

“每一寸草皮都在进行激烈的争夺。”

“只见防守队员一个队员两条腿，两个队员四条腿，三个队员八条腿。”

“XX球员30公里外一脚远射！”

“以迅雷不及掩耳盗铃之势……”

“球被守门员的后腿挡了一下。”

“巴西队的后防线是清一色的巴西队员。”

“守门员安琪参加了今年在墨西哥举办的世乒赛。”

韩乔生先生的“过失”解说已经成了一种风格、一种标签，而这种标签产生出来的幽默效果更是让人们对此乐此不疲。其实，足球解说员们的真实生活往往不像他们所展示的那样幽默和风度翩翩。要知道，世界足球的核心在欧洲，而时差导致欧洲人在吃完晚饭惬意地看球的时候，我们这里正是半夜两点。所以，解说员们必须在平时过着中国的时间，在赛时过着欧洲人的时间。高强度的工作下，一、两个口误，是避免不了的。

在高危职业或涉及高危职业领域内，疲劳操作是被严格禁止的，比如长途司机、手术大夫、施工塔吊驾驶者等。当从事这些职业的人一旦因疲劳产生过失，那么就会对自己或其他人的安全产生威胁。这也从另一个侧面证实了疲劳与过失之间的紧密关系。

即便我们从事的是普通职业，疲劳作业也是不可取的，因为这会令你的工作质量下降。大学时代，每次不能按时完成论文的时候都有这个感受。因为要在截稿期限的前一天写完5000字，水平之差、漏洞之多让我这个原作者都不忍卒读。

而且，对于现代人的身心健康来说，养足精神的意义要大于吃饱饭。所以，无论从哪个方面来讲，我们都应该避免疲劳。当你的身体出现疲劳反应时，就必须意识到，休息的时间到了。

## 第二章 识别关系的读心策略

人与人在一起必然会产生无数的关系，比如远近亲属、上级下级；再比如地位高低、能力大小、喜爱厌憎不同，也会造就不同的人际关系，而这些关系其实都会令人产生一定的反应。本章将教会你如何通过这些反应，判定一个人与另一个人的关系。

## 地位反应：地位高低不同决定了反应也不同

微反应关键词地位反应虽然在一定程度上依从人们的客观地位，但更多的、更具有决定性的地位反应依据，还是人们对自己的主观地位认知。这二者是具有一定差异的，一个没有弱者或强者自觉的人，你很难在他身上看到地位反应。而通常，这种强者或弱者的自觉越重，这种反应也就越留着痕迹，越容易观察。

孟德斯鸠在《论法的精神》中曾阐述过这个问题：在封建社会，社会的主要动力是荣宠。也就是说，在那时候，荣宠和身份权利，决定了一个人的社会地位高低，一个开国世袭的落魄男爵要比一个腰缠万贯的商人地位得多。而在当代社会，社会地位变得多元化起来，可仍然逃不出三个可以互相转化的定义：金钱、权力、名望。

人们根据金钱、权力、名望，把人分成了三六九等。但多元化并不是与封建社会最大的不同，最大的不同是在如今，人们通过自我奋斗等手段改变社会地位变得更容易了，起码比封建社会容易得多。

而不同或相同社会地位的人在有所接触时，会产生哪些微反应呢？这就是本节要讨论的问题。为了方便讨论，本节中将把地位较高的人称为上位者，地位较低的人称为下位者(本人很不喜欢这种充满了阶级异化和等级思维的称呼，但为了行文通畅，也是因为实在找不到更合适而又简单的词，所以暂且这么用，望读者朋友海涵)。因地位异同而产生的不同反应，也可以分为三部分，即表情神态的地位反应、动作举止的地位反应以及语言的地位反应。

需要指明的是，本节所提到的上位者和下位者都是相对的，即，我们在说“上位者”的时候，就自然地假定当事人是在面对一个比自己地位低的人；绝不是说，上位者在任何时候都是上位者。

基于此，我们还可以推导出，上位者微反应的形成，肇始于当事人在客观上是个上位者，习惯性地发号施令；而下位者的形成，则是因为一个人有下位者的自觉，若当事人不认为自己是下位者，那么他将不会做出下位者应有的反应。

不同地位的人，在神态表情上有所不同。

下位者在面对上位者时：表情恭顺、严谨甚至严肃，眉毛低垂，眼睑张开度适中，嘴巴抿起来——低眉顺眼就是用来形容这种表情的。上位者越威严，下位者性格越不伸张，这种情况恭顺感较大。

但是，没有架子的老板和才华出众的员工，同样会出现这种反应。平时，你看

着员工可能和老板之间有很多平级之间才有的玩笑，但某个雷池，作为员工的他是绝对不敢越过去的，不信你看看他和亲密朋友在一起时的样子，你就知道了。

对于上位者的表情，大多数人，尤其是仇富者，可能会认为他们的神情总是嚣张跋扈的，嚣张跋扈是自负导致的：上位者对自己没有清醒的认识，认为自己比实际上更加“上位”。而自负的另一面是自卑，自卑也就是心理自我失衡，这种人需要一种状态帮他心理“扶正”，于是就有了嚣张跋扈。马克思所说的奴隶变成奴隶主后会比其他奴隶主更加凶残，就是这个道理。

所以，一个真正、纯粹、健康的上位者，并不单单只是个习惯于发号施令的人，而是一个地位较高的决策人，其表情应该是稳重而淡然的。

动作举止是肢体反应的重点。正如下位者这个词的本义，由于他们是“自我认知”的下位者，所以在身体的方方面面都有“下”的自觉，他们几乎会在所有有上位者的场合，不自觉地放低身体。

比如握手，下位者会在握手时习惯性地鞠躬、低头，甚至双手握住上位者的手。

中国北方的酒桌文化还衍生出了一个很有意思的习俗，那就是当两人碰杯时，下位者会把杯子放低——低于上位者的杯子，上位者见状，如果客气的话，也会把杯子放低一些，但却比下位者稍高。

除了肢体动作的低以外，下位者还有习惯性的冻结反应，尤其是心理素质不好的下位者在遇到了比较严肃的场合。在办公室里，一群正在聊天的员工，一旦见到一个很有威严的上位者，大家会马上闭口不言。

而在电梯里，你去看不同人的站姿，也能从中看出他们的地位反应：下位者习惯于冻结式的站法，趋近于立正；而上位者往往双腿叉开，站得很是悠闲自得、旁若无人。

不同于下位者的自我认知，上位者的前提是客观上的上位者，一个主观上、自认为上位者的大多数动作只是模仿其他上位者，以建立某种心态守恒：我是总经理，我应该时刻绷着脸，昂首挺胸。

一个真正的上位者其实不太在乎这些，他们会自然而然地做到这一切。核心在于：动静如常。日本电影《大佬》由北野武主演的，他经常在电影里低着肩膀、弯着腰，走起路来也是乡下人才有的八字步，但丝毫不影响他作为一个上位者的形象。所谓“自在”，就是指这个。

言语上的地位反应，下位者往往表现得比较明显。由于下位者的自我冻结心态，使得他们在说话时会显得越发恭谨谦卑，对上位者也多用尊称。

除此之外，下位者在对上位者讲话时，会习惯性地使用正式语言，尽量避免口语化。而上位者的语气相对比较无所顾忌，并且祈使语气居多。而一个喜欢用语言炫耀优越感的上位者，并不是一个正常的上位者，只能说是一个自我认知的上位者、一个自负且自卑的上位者。

综上所述，上位者心态也是有一定的缺陷的，那就是无视感过强。虽然不会鄙视下位者，但上位者却会不自觉地把下位者无视掉，使之成为自己计划运行的一个工具或部件。上位者们有时会分不清场合地显得过于傲气，就是这个原因，平时在下位者面前习惯了无视他人，所以到了其他场合也习惯这样了。

我记得某相亲节目里面，有一期来了一位男嘉宾，是日本的华侨商业骄子，手下掌管着不止一家公司。而在现场，他虽然表现得很有礼貌，却多少有些上位者姿态。比如其他人都称呼主持人为“某某老师”，而他则直呼主持人全名(在这一点上我个人觉得他一点都没做错)。于是一名女嘉宾很愤怒地对这位男嘉宾怒斥：“你傲气什么？你不就是有几个臭钱吗？”

这位男嘉宾闻言一头雾水，满脸冤枉，似乎是在莫名其妙地反问：我怎么了？

如前文所言，上位者与下位者这两个概念是相对的，不是绝对的。在适当的时候，他们都会对调，或变成另一种人——平等者。

平等者也是个相对概念，即当事人认为对方身份与自己相当。两人如果处于敌对关系，就是旗鼓相当的对手；如果处于友善关系，就是互惠互利的伙伴。

平等者不会有下位者的谦卑和拘束，也不会有上位者的无视和散漫。平等者会很认真地聆听对方的话，注意对方的存在，并且会阻止对方做出下位者姿态。

当然这种平等者只是自我判断，也就是说，甲乙交往，甲自认为与乙平等，但这未必是乙的认知，乙可能会认为自己是上位者或下位者。

比较典型的案例是《三国演义》里的“煮酒论英雄”：曹操认为自己与刘备身份地位相等，所谓“天下英雄只有你我”，但刘备明显要表现的“怂”一些，他怕招来杀身之祸，于是借口被一声惊雷吓得把筷子掉在了地上。

## 同步反应：不自觉的模仿是友善的象征

微反应关键词同步反应堪称最为神秘的微反应，我们对同步反应的一切解释，都是基于假说。但是，几乎所有人都相信，人们存在个性的同时，同样存在着某种共性。而这种共性，会令人产生潜意识的不自觉的一系列反应，这就是同步反应。

把一组音(八度)分成十二个等份，每等份为一个半音，音程称为小二度；每两个等份为一个全音，音程称为大二度。采下七个全音和一个半音之后，整个这一组音变成了八个音符。这就是现代音乐的基本乐理——十二平均律。十二平均律起源于欧洲，由巴赫在《协和音律曲集》(又译作《十二平均律曲集》)中提出这个名字。由于其严谨性和包容性以及西方文明的强势崛起，使这种音律变成了整个世界通用的音律法。

可是如果你认为是西方人最早发明的十二平均律，那可就大错特错了，他们只是最早这么叫。至于到底是谁发明的十二平均律，根本就无从考证。在中国春秋时代就有十二平均律的相似记载，明代朱载堉的《律学新说》则把十二平均律系统化整理；非洲音乐重视打击感，但并不是没有旋律，而非洲音乐的旋律部分虽然受限于文明程度，没有变成系统律学书籍，但仍然暗合十二平均律的规律。20世纪初，人类学家踏上南太平洋小岛时，听到了一些当地土著的音乐，虽然简单却也韵味十足，受过基本乐理训练的人都能马上发现，他们的曲子也是符合十二平均律的；还有美洲土著……

不同地域的人，由于气候、人种、文化、生活习惯的巨大差异，其隔阂近乎无法弥合。但却有一样东西能令大家都听懂，那就是音乐。就算是新西兰食人生番也会觉得悲怆交响曲棒极了。

但仅仅是音乐如此吗？这是否反映了人类所具有的某些其他特质？

很多人类学家认为，答案是肯定的。人类的行为会自发地形成一种趋同性，人类的这种潜意识的趋同性行为，我们称之为同步反应。

如果你嫌十二平均律太复杂的话，我们再来说一个简单的现象。

回忆一下你的学生时代，在教室里的時候，如果有一个人咳嗽，那么是否马上会有几个人跟着他一起咳嗽？如果有一个人打哈欠，是否马上会有几个人跟着他一起打哈欠？

我知道你已经明白我要说什么了。我再顺便告诉大家一个你们可能不曾注意到的规律：带头咳嗽或打哈欠的人越受欢迎，他们能够带动起来的人就越多。

群体趋同方向是那些容易受欢迎的人，这基本可以证明了趋同反应是一种证明

的、由潜意识认同而生成的反应。敌人之间很难产生同步反应。

很多人或许认为这种同步反应只是单纯的模仿，这是大错特错的。据医学统计，许多完成了心脏移植的病人，在痊愈后，明明没有见过心脏的原主人，但行为方式却慢慢变得跟心脏的原主人越来越像。

再说一个真实的故事。

大学期间，兄弟班的一个女生寝室，姐妹们之间关系非常要好，偶尔也会有不协调，但会在大姐的劝导以及所有人的协作下通力解决。在毕业时的散伙饭上，她们几个抱头痛哭。

我隔壁宿舍的一位兄弟见状悄悄告诉我：“你知道吗，她们几个从大二开始，只要是开学期间，月经都是同步的。”

同步反应对人的趋同性影响有三类：情绪影响、举止影响、语言影响。

## 表情同步反应

表情的同步反应很有意思，你注意过贝克汉姆和维多利亚夫妻俩吗？他们在婚后的表情越来越相像。中国古代也有夫妻相的说法，意思是两个相爱的人往往看起来很像，这其实就是面部表情的同步反应。

相爱的人会模仿对方，无论一颦一笑，都会潜意识地争取和对方一模一样。而脸上的纹路成因，很大一部分就是表情的变化：经常笑的人鱼尾纹和括弧纹会很重；经常忧郁的人鼻翼两侧沟壑会很深；经常哭泣的人则会见到明显的法令纹。

因此，相爱的两个人会有类似的纹路，就算脸型和五官差距较大，但是，看起来也会有相似之处。

当然，表情的同步反应绝不仅仅是爱人之间，朋友之间也是如此。仔细想想，在某个场合，有人给你讲了个笑话，但你并没有找到笑点，可是你却因为朋友们的捧腹而捧腹。

还有时候，你路过一个陌生人的葬礼，你与死者非亲非故，但却因为这个悲伤的环境而感到悲伤。

世界杯结束，西班牙夺冠，即便你不是西班牙球迷，但只要你不是意大利的球迷(西班牙和意大利之间积怨颇深)，那么都会情不自禁地与西班牙球迷一起狂欢。即便你是意大利球迷，恐怕你也只是硬“绷着”不跟着一起开心。

他人的情绪可以影响到你，情绪的同步反应甚至可以超越敌人的界限。兔死狐悲，说的就是情绪的强大感染性。

## 行为同步反应

人们在言行举止上的同步反应，更像是下意识地模仿。你见过给孩子喂奶的妈妈吗？她们的神态足以说明这个问题：她们会在孩子张嘴的时候，条件反射地也把自己的嘴慢慢打开。

再看看在国际会议上，国家领导人之间的行为举止所反应出来的同步性。

以色列首脑在和克林顿或小布什会晤时，其动作永远是一致的，但他们和阿拉法特在一起时则对冲明显。

克林顿在公开场合看似风度翩翩，但只要你看他和希拉里在一起时的样子，就不难发现他对希拉里的模仿，所以当时，在这个美国第一家庭到底是谁拿主意也就不言而喻了。

布莱尔在执政生涯后期，习惯性地把手挂在皮带上，做出一副美国西部牛仔的样子，你可能会惊讶地发现小布什总统也是这么做的。而那时起，英国的国际政策也越发地对美国亦步亦趋。

除了小动作之外，行为习惯甚至也会产生同步反应。

我爷爷在喝酒的时候，习惯用拇指和中指掐着酒杯，这个动作放在当代多少有些女性化，但在以前据说是文人的习惯行为，爷爷虽然性情很“爷们”，但这个习惯性动作却一直保留着。

大学毕业后，爷爷去世，家族的人聚在一起之后，我惊讶地发现叔叔伯伯们举杯的手势竟然和爷爷一模一样。

## 语言同步反应

我有一位朋友，家乡在宁夏，在东北读大学，在湖南实习，在北京工作，现在被外派到福建常驻。他在福建给我打电话问我能否到宁夏参加他婚礼时，口音带着南方人的软绵，说是完全的台湾腔也不为过。但我清楚地记得，一年前我们在北京见面时，他的京腔比我标准。而且我跟他相识在东北，那时候他说话也是完全的东北味。后来，我去宁夏参加他的婚礼，他又变成了憨憨的西北口音，把“你这个人”读作“你这个仍”，仿佛根本就不会发前鼻音似的。

我这位朋友的语言天赋很高，所以才能把几类方言学得惟妙惟肖。而其他或许学得不会这么像，但多少也会受到方言语境的影响，“对什么人说什么话”。很多学习语言类专业的大学生都有这类感叹：如果有口语语境的话，胜过在课堂上学十年。

介绍完了三类同步反应，我们还有必要指出，有些时候，故意地模仿也有可能转化为同步反应。

据说内地有一个刘德华的狂热歌迷，他非常喜爱刘德华，每天都要看刘德华的演唱会和

采访，并在生活的一切细节上尽可能地向刘德华“看齐”。几年下来，学会了粤语不说，他的一举一动也与刘德华很相似。经过化妆师稍微化妆之后，竟没有人能分得清他和真的刘德华孰真孰假。

在这则案例中，这位歌迷一开始的模仿行为是故意的，而非同步反应；但最后，他开始潜意识地把自已当成刘德华，否则很难解释为什么他会与刘德华那么相像。

## 领地反应：划势力分地盘也是一种本能

微反应关键词人们追求安全、安逸、舒适的环境，并会花费大力气维护这种环境的依存，享受这个环境带来的自在。这个环境根据人的能力和性格而定，这就是当事人的领地。而为了维护领地或享受领地而引起的一系列反应，就是领地反应。领地感人人都有，强度和方式有所区别，但你都能找到“建立领地——防御领地——享受领地”的线索。

蜂群拥有森严的社会等级，整个族群都为蜂王健康运作，而兵蜂就是负责维护安全的成员。他们会划分出一块足够的空间给其他蜜蜂们筑巢安家，并在这块空间里巡弋，驱逐有威胁的其他生物。被蜜蜂蜇过的人，对此应该记忆犹新。

猫、犬科生物依靠尿液划分领地，对进入领地的有威胁的生物进行驱逐，并流放族群内的一些异端，比如前任狮王的孽子。

人类会在国家的边界上立一座石碑，规定国家之间的界限，称之为界碑。有军队在边境线上巡逻，防止对方的入侵。

毫无疑问，一个群体在一起最先做的两件事就是确立章程和建立领地。那么，就个人来说，会不会也有这种领地反应呢？答案是肯定的，不但有，而且还比群体的领地反应更加复杂。

人类建立领地和其他群体建立领地的目的是一样的，就是享受领地内的安全和自在。因此，领地反应分成两类：一类是建立和守卫领地；另一类是自在地享受领地的安全性。

### 建立和防御领地

一开始，人们会用各种行为建立领地，此时的心态是强硬的，行为有一种典型的扩张性。紧接着是守卫领地，此时，用“主人翁心态”去形容当事人再好不过了。其守卫行为也会呈现一种抗拒外来入侵的姿态，并会展示其对领地的掌控力。

建立领地作为领地反应的第一步，有着至关重要的意义。

如果你是动作片迷，那么请你跟我一起回想你所知道的世界各地的搏击术：拳击、散打、空手道、跆拳道、截拳道、泰拳、柔道、合气道、中国功夫、击剑、剑道……而它们都有一个共同的特点：架势。

所谓架势就是起手式，孩子们小的时候会模仿的功夫片动作，都是这些起手式。这些起手式的动作帅气并且张力十足，但是你想过这些起手式的意义吗？

剑道和击剑里擎起的剑；截拳道一手向前轻松试探，另一手在肋骨一侧握紧待

发；拳击中双手护于头部和肋骨之间……其实，这些架势，就是一种圈定领地的行为。四肢所在的距离是固有领地，神圣不可侵犯，而肢体的伸展长度就体现了建立领地时的扩张性和侵略性。随着肢体移动，敌对两人慢慢接近，但一方的肢体伸展可以触及另一方的固有领地时，战斗爆发。

在生活中，圈定领地的例子比比皆是。比如在一个人比较多的电梯间里，一个领地意识很强的人会条件反射地将双臂微微绷紧，两腿叉开。一副随时进入战斗状态的样子。实际上，你见到一个人有这副反应的时候，他八成就已经开始了建立领地的过程。

其实可以看得出来，建立领地的过程实际上是把身体从自然状态转向蓄势待发的紧绷状态的过程，这个过程实际上是一种攻击性的展示，通过这种攻击性建立领地。

建立领地的延续是防御领地，比如电梯里那个微微展开胳膊、叉开腿的人，在建立领地的同时，就已经开始了肌肉绷紧的防御状态，目的是不让其他人挤到自己。一个充满了力量感的人，往往时刻都处在领地维护状态。北野武被认为是日本最有威慑力的男人，你看他的任何一张照片，都会发现他的双脚永远是微微站开的，绝不会有并拢的痕迹。把身体自然展开的越大，可控空间就越大。你看酒店里，服务人员的站姿永远是双腿并立，一副恭顺的模样；而负责安全和保卫的保安则往往双腿叉开，双手置于身前交叠，这就是在恭顺中透着威武和警示。

当事人认为其他人无法威胁到自己的领地时，就会松一口气，进入充满安全性的自在状态。因为领地已经划定，划定领地的目的已经达成。

一个人的卧室和办公桌，往往都是他的领地。人们有的时候会把脚搭在桌子上，表面看起来是为了放松，很大程度上也是为了通过这种自在状态去宣布自己对这张桌子的所有权。

## 多元化的领地反应

领地是多元化的，空间可以是领地，某物可以是领地，某人仍然可以是领地。在一个有公众人物出席的晚会上，出现了一对年轻漂亮的夫妇，很多美女把目光集中在帅气的丈夫身上。这时，敏感的妻子往往会微微侧身倚靠在丈夫身上，一手挽着丈夫胳膊，另一手可能轻轻搭在丈夫的身体上。看起来小鸟依人，而表达的领地观念却一点都不“小鸟”：他是我的丈夫，所有权在我这儿，你们不要觊觎。有时候，丈夫搂着妻子的腰也可以视作这种心态。

不只夫妻，朋友之间也会有这类心态。我青梅竹马的好朋友Z对我有着强烈的占

有欲，当然这是我长大后才明白的，而这种占有欲的一个体现是：当我把另一个比较亲密的朋友介绍给她时，Z看到我与另一个朋友的亲密状态，往往会开始非常刻薄地开我玩笑。

好在她是女孩，我对此并不怎么在意。但有一次她把一个只有我们两人知道的秘密说了出来，这让我很是恼火。逼问她为何这么做，才明白是因为她想通过开我的玩笑让其他人明白，她才是我最好的朋友。闻言，虽然感动于她对我的心意，但却也哭笑不得。

朋友之间互相开玩笑，确实是表达自在的一种方式。而Z就是通过这种方式来展示我是她的所有物，是她领地的一部分。

## 领空

领空也是领地的重要组成部分，无论你表现得再怎么威力无比，但当一个人轻松地在你头上掠过，你的一切努力就会立即泡汤。

有一个很有意思的问题，如果你去问问大多数美国人对美国最近的五位总统的评价是怎样的？其结果大致如下：

里根总统是充满幽默感的斗士，带领我们击败了前苏联；

老布什总统虽然没有连任，但也是个敢作敢为的男子汉；

克林顿总统虽然花边不断，但哪个男人不这样呢？而且他的经济政策确实很棒；

小布什，那家伙就是个西部牛仔，虽然打了两场仗，搞出了一次经济危机，但他实在无法给人信任感，真不知道他是怎么击败戈尔的；

奥巴马，少有的英明领袖，充满了个人魅力。

其实，对于美国人来说，州长和市长制定的经济政策对他们的影响更大，他们对于国家总统的概念是“国家的领袖、三军统帅”，所以他们对总统的印象分更高。前总统小布什先生，虽然做过一些错事，但真的让美国人认为他就一无是处了吗？

我再给大家一组数据，你们可能就知道其中玄机了：里根1.85，老布什1.88，克林顿1.88，小布什1.80，奥巴马1.87。相信大家一定猜到了，以上就是这五位总统的身高表。其中小布什身高1.80米，这在美国只能是中等身高，所以其他总统做错事，民众可以轻易地原谅；而小布什总统的错误则会被当成笑话传为美谈。

领袖，其实需要很强烈的领地感，这样才能给人们以信任；但一个矮个子，除非特别优秀，否则很难展示这种领地感，于是做领袖就会先天不足。

所以，当你在会议上通过领地反应来展示威严时，切记：要站起来，要让自己显得高。

## 客人

当事人既然是领地的主人，那么这块领地就必定有客人。其实，领地的客人和敌人只有一线之隔。

一个有修养的客人，必须做到的一点是：自我约束。在别人家就像在自己家里，心安理得地享用主人才能享用的东西，是最不被欢迎的客人。日常做客要遵循这个道理，其他方面宣布领地意识的地方也是如此。比如你的朋友搂着他的妻子向你走来，你却上前与他的妻子亲密一番，这绝对会引起战争。

当然，领地意识并非绝对的。比如你去朋友家做客，如果朋友是一个没有什么领地意识的人，会让你随便坐；你乱动他的东西，可能他也不会反感。但一个领地意识极强的人，可能口头上也会跟你客气一番，说“把这里当成自己的家”，但他也会告诉你，哪里哪里可以如何用，哪里哪里无论如何也不要动。

如果你侵入对方划分的领地，那么就不啻于是一种挑衅。很多人性格比较随便，但莫名其妙地就会和朋友闹翻，其实就是这个原因。

## 距离反应：迅速识别远近亲疏，梳理人脉关系

微反应关键词人与人之间潜意识保持的距离，几乎反映了人际关系之间的一切，“掌握了距离就掌握了人际密码”，这句话是没有错的。很多时候，人际关系就是人际距离。当你细心观察对方想要与你保持的距离时，也就能把握他想跟你建立的关系。当然，要因人而异，积极而开放的人天生习惯与人亲近，反之相反。

美国人类学家爱德华·霍尔，在他的第二本著作《隐藏的维度》中，对于人与人之间的距离做了以下阐释：

公众距离：3.6米以上，处于这个距离的人们，彼此并不十分认识；

社交距离：1.2米到3.6米之间，处于这个距离的人们，是普通社交关系，即彼此之间虽然认识，但并不熟识；

个人距离：45厘米到1.2米之间，这个距离就是朋友之间的距离了，很多人被人称之为待人亲切，就是因为他们敢于把本应处于“社交距离”关系的人，引入到个人距离；

亲密距离：0到45厘米之间，这是亲密朋友或恋人之间才拥有的距离，处在这个距离的人们，彼此知无不言，言无不尽。

这种对于人际关系间距离的定义，成了空间关系学说的基础。《隐藏的维度》一书写于20世纪60年代，那时的霍尔博士没有预料到人口大爆炸，也无从得知，性解放运动和开放式文化多元运动让人们可以容许其他人进入自己的距离越来越小；而且受限于观测条件，他也无法观察其他地域的文化习惯。所以在今天，我们知道这种定义的数字，是有很强的时空局限性的。

但抛开数字，把定量降格为定性，我们必须承认霍尔博士的距离概念放在今天也有很大的启发性。今天的人们仍然习惯性地通过控制距离来控制彼此的亲疏，或想要达成的亲疏，我们称这种现象为距离反应。

我毕业之后曾在某基层法院民事第一审判庭实习，认识了一位老法官，其人堪称一个“奇”字。各法院的民一庭负责受理公民身份权的法律事务，落到审判实务上，经手最多的就是离婚案。而老法官奇就奇在他对离婚案件的审判已经成了本院权威，无论案件是否是他主审，也无论他是不是审判长，但合议庭的其他成员都会跟着他的意见走。

据其他的前辈说，他就没见老法官判离婚案判错过。

有一次，一对争吵着的夫妻来到法院办理离婚，看那架势恨不得杀死对方，两个人甚至在法庭上大打出手。

老法官看过两人证词和财产关系后，竟然斩钉截铁地说：“离不了，这两口子还长着呢。”

还有一次，也是一对来办理离婚手续的夫妻，他们俩相敬如宾，客客气气，临走时居然还很洋气地拥抱了一下。老法官同样斩钉截铁地说：“这俩人过到头了。”

同事们对于老人家的臆断很有些质疑，直到不久之后，那对大打出手的夫妻撤销了离婚申请，又甜甜蜜蜜地过上了小日子；而相敬如宾的那一对马上又各自和新人同居，我们这些初来乍到的人，才打心眼儿里佩服那位老法官。

仔细询问他是如何做的判断，老法官有些卖弄地告诉我们：“想看两口子关系好不好，看他们之间的距离就知道了，其他都是假的。”

我反问：“相敬如宾那一对离着挺近的啊，您没看临走时候都拥抱了。”

老法官很不客气地说：“拥抱有个屁用。他们那拥抱最多算是贴贴脸，就是礼节。而且也就贴了不到一秒。你看距离啊，得看那俩人自在不自在。恨不得把咱房顶吵塌了那一对，你们瞧着他们打的凶，但我有几次故意把他俩叫到跟前来问点问题。那俩人肩膀都一直挨着，你们谁也没注意，当事人其实也没注意，但我注意了。俩人在我面前不敢吵，但如果真没感情了，肩膀碰肩膀你说能舒服吗？肯定不能。所以吵架就是不知道遇着什么绊儿了，谁又都拉不下脸去服软，就越来越凶了。让他们回去再吵两天，累了，知道服软了就好了。”

老人家的话我至今还记忆犹新。老实说，他大概是我遇到的第一位对微反应这么有研究的人，只是那时候还没有微反应这个名词，也没有人系统地去研究。

而老人家那句“得看俩人自在不自在”，对我们今天所讲的距离反应有着警句式的意义。之前我看过一些人反对空间关系学说，并不是质疑数字，而是用这样的理由：公交车上的人像沙丁鱼罐头似的，人贴人，他们都在亲密距离以内了，能说他们是密友吗？

很显然，持这种观点的人应该琢磨琢磨老法官那句话：如果真没感情了，肩膀碰肩膀你能说舒服吗？

很多时候，习惯住在乡镇的人去一线城市，会忽然很不适应。因为在繁华的商业街上人与人几乎是紧挨着走路，这也不是自在状态。而过了一段时间之后，人们看似习惯了这种人挤人的状态，便可以淡然处之。但实际上，过于紧密的个人空间，让人们的心情越来越焦虑，因此大城市居民有着各种各样光怪陆离的心理疾病。所以，并不是他们适应了人挤人就等于处在了自在状态，而是因为他们把不自在放进了潜意识里。

而从自在这个角度说，我们可以给距离反应下另一个定义：当事人通过把不自在距离调成为自在距离的反应，就是距离反应。在这个含义下，当事人如果处于自在的距离状态后，那么他的反应可以看做原态反应。所以，距离反应分为两种：一类是推远距离以形成当事人自在；另一种是拉近距离以形成当事人自在。

推远的距离反应，是因为当事人与某人的距离过近，导致当事人内心的不自在，所以出现了远离对方的潜意识反应。在性骚扰中，被骚扰的一方就会出现这种推远距离反应。此时，被骚扰者对骚扰者产生厌恶情绪，表情也会有厌恶反应中典型的皱眉和撇嘴，而手部动作则会出现强有力的推送，身体躯干远离对方。如果未果，可能会出现扭打。

当然，性骚扰是比较极端的案例。那么一对心态不对等的约会男女，就比较司空见惯了。

一对青年男女吃完晚饭，去公园散步，累了，选择一个长椅坐了下来。男孩觉得是时候跟女孩温存一番了，于是向女孩移近了一下，两人的大腿已经触碰在了一起。女孩不由得皱了皱眉头，觉得男孩太心急，于是往反方向挪了一下。

看，女孩这就是在刻意拉开距离。

当然，拉开距离并不仅仅限于亲密距离和个人距离。

我还是个学生的时候，有一次去商业街瞎逛，有一个面色冷峻的人向我走过来，手中拿着一把刀，刀尖对着我——他并不是想抢劫，他对我低声说：“哥们，买我这把刀吧，才200，过来看看。”

此人边说边一步一步地向我逼近，我当时很害怕，但脑子还在转，明白了这人的心思：如果我被他吓到，掏钱，那么他就会达到目的。但如果我报警，或者遇见警察巡逻，他可以说“我在做买卖”就可以。所以，这些人是求财而不是要我命。想到此，我就安心了，连忙退开几步，说：“我没带钱。”

谁知这哥们把刀子收了起来，又拿出了一个电击器，照例用电极头对着我，并一下一下地按动开关，强烈的电流在两个出点之间打出火花，啪啪的很有些吓人。我目测，这东西若在我胃部电上一下，我的胃痉挛可能要持续30个小时以上，吃什么吐什么。

于是我更害怕了，脸色有些发白，继续后退着，直到离开他3米以上，他才摇了摇头，讪讪地走开。

我当时的想法，自然是与这名凶徒离得越远越好，最好我的视线里不会出现他。可见，强烈的恐惧和厌恶，都会让这种推开式的距离反应无限延长。

拉近距离反应，是一种希望获得更进一步关系的潜意识试探。我曾看过一个挺有意思的短片：

男孩和女孩坐在沙发上看电视，两人离得很近，但男孩想要更进一步，却又怕唐突了佳人。于是忽然问道：“你知道吗，有一次我和爸爸去钓鱼，钓到了特别大特别大的一条鱼。”

女孩随口问：“听起来不错，有多大？”

男孩立即把胳膊伸展到最大，说：“有这么大。”然后顺势把伸开的胳膊搭在了女孩肩膀上。女孩温柔地笑了笑，顺势倒进男孩怀里。

这就是拉近距离的成功案例。与推远距离一样，拉近距离也不局限于亲密距离和个人距离。

大学的时候，我的行政法老师习惯在课堂上与同学互动，经常会向我们提问，可惜很少有人能回答出来。我对这个学科很感兴趣，所以对他的提问从来对答如流。

一开始，由于我个子高，坐在了最后面，慢慢地，老师为了方便和我交流(也有可能是因为我总捧他的场，所以他看我比较顺眼)，就把我调到了前排座位。

这其实就是公众距离向社交距离的拉近。二者的区别是：公众距离只能有单方面的交流，就像演讲者对广大群众；而社交距离的重点在于“交”，是一个双方可以交流的距离。这也是我的行政法老师叫我去前排的目的，方便与我交流。

总结一下，推开距离反应，是因为当事人觉得与对方太近，所以他必定对对方抱有偏负面的判定，所以你应该可以从中找到厌恶反应、恐惧反应、愤怒反应、逃离反应甚至是攻击反应的痕迹。

拉近距离反应则相反，你会找到愉悦反应、认同反应、同步反应甚至是求爱反应。

## 胜败反应：胜者骄，败者躁，一目了然

微反应关键词兵法皆称“胜不骄，败不馁”，这么说是因为，人的骨子里就有胜而骄、败而馁的潜质。而这种心态会令人们失衡，失去“客观冷静”的平衡状态，在客观上这种失衡会对战略部署造成不利，却又难以克服。然而这种潜意识的失衡，其实就是需要我们观察胜者和败者的微反应。

如果你是个足球迷，那么一定对这个场景很熟悉：一场决赛结束后，胜利的一方高举双臂，以狂欢庆祝夺冠，很多球员甚至翻跟头，或者一个冲刺跑进本方球迷阵营里，与他们拥抱；而失败的一方则垂头丧气，无精打采，有些甚至饮恨啜泣……这种由胜利或失败造成的微反应，我们称之为胜败反应。

胜利者和失败者在得知胜败消息之后，有着截然不同的反应，这种反应粗看上去，是愉悦和悲伤，但实际上又有着很大的不同。比如，单纯的愉悦就没有“喜极而泣”这种反应，可当2012年曼城获得英超冠军后，等了几十年的老球迷真的哭泣了。所以，胜败反应是一种典型的复杂反应。

### 胜利反应

一次胜利反应，必须有两个要件作为支撑：一是愉悦，二是充能。

即便是一次小小的胜利也能令人心生愉悦。愉悦是胜利反应的第一要件，胜利不可能没有愉悦，有些时候，胜利产生的愉悦会被其他感情压下去，所以你或许在当事人脸上捕捉不到，但你总能发现他拥有愉悦的痕迹。

比如，很多时候当事人受限于场合或其他因素，必须压抑胜利反应，使自己的表情变得淡然，以符合身份；但一切其他的反常行为却出卖了他的心。

发生在我国南北朝时期的淝水之战，先秦大军80万南征东晋，意欲鲸吞东晋，统一天下。东晋宰相谢安主持抗敌，在战前，他做了许多调度，瞄准了先秦军队的弱点，主动迎敌，并没有坐以待毙。

两军主力对阵之前，谢安正在下棋，任何人都看不出这位宰相有什么紧张的。几个时辰后，前线捷报传来，秦80万大军土崩瓦解，东晋奇迹般地大胜。谢安闻言只是淡然地说“下完这盘棋”。

所有人都被谢安的淡定所折服，谢安也确实泰然地下完了这盘棋。棋毕，谢安准备出门，木屐在门槛上绊了一下，一只屐齿被绊掉了，他竟然没有察觉，就这样去了朝堂……

可见，谢安的情绪也是狂喜的，但多年的教育和涵养让他并没有喜形于色，可那个绊掉的屐齿清楚地表明了他的心情。

除了愉悦，胜利反应还能让人能量充沛。足球场上，很多重体力位置，比如后腰和边卫，常常一场比赛要跑10万米，而且经常是高速往返跑。那些一流后腰为了保证体能，每天都睡14个小时的觉。而一场比赛90分钟，如果有加时赛则是120分钟，这对于常人来说是难以想象的酷刑，那些职业球员也应该在坚持完比赛之后累得倒地不起。而实际上，胜利的一方无论再怎么累，都会从地上爬起来跑几步、跳几下以示庆祝。胜利仿佛是一剂天然兴奋剂，令人精力十足。

单纯而饱满的胜利反应，其实就是对兴奋的释放以及胜利所带来的愉悦。充盈的能量会让人身体有向上运动的整体趋势以对抗该死的地心引力，于是有了振臂、有了高高跳起，甚至有了空翻。除了对抗地心引力外，也会通过速度来庆祝。进球的前锋在庆祝动作时的奔跑速度不亚于他在反越位时的奔跑速度。传奇教练穆里尼奥执教国际米兰时，曾做出双膝跪地并在草坪上滑行的庆祝动作。

总之，胜利就像让人吃了兴奋剂，他们会想到一切可行的极端动作发泄兴奋；而越大的胜利，越会令人产生这种兴奋感，饱满的胜利则会令人出现那些通过跳跃和速度挑战身体极限的冲动。

单纯的胜利，只有愉悦和充能。而除此之外，胜利反应往往会带着一些其他的心理因子存在，对人的反应的影响也会不一样，这样就会产生更为复杂的胜利反应。

胜利中的炫耀就是这样一种常见的、复杂的胜利反应。一般来说，当事人会产生这种反应是因为他取得的胜利能够被大众认可，他在享受胜利的同时，也有着被大众认可的渴望，所以也会有炫耀型的胜利反应。当然这种炫耀可能在含蓄的东方文化中比较不被赞成，但西方人比较能接受炫耀胜利。意大利著名球星托尼在进球后有一个驰名世界的庆祝动作：把手放在耳边晃动——意味，你们欢呼得还不够！

当狂喜和大悲结合在一起时，就有了喜极而泣，喜极而泣是一种典型的悲喜交加，但喜的因子比较多。在古代，一个穷人家供养了一个孩子，希望他将来做个读书人，而这个孩子最终考上了进士，一想到父母不用再为自己过这种苦日子，他便喜极而泣。

其实，即便是单纯的胜利反应，也有充能和愉悦两个因子，所以这是一种名副其实的复杂微反应。而越复杂越不好作伪，我们可以想象那些假装胜利的人：他们即使面露僵硬的笑容，也不会有协调的肢体充能动作；即使勉强做了抬起手臂庆祝胜利，但身体的其他部位也还是僵硬的。“抗战”胜利后，在街边采风佯装庆祝胜利的日本遗留特务就是真实写照。

## 失败反应

与五花八门的胜利反应不同，失败反应并没有那么复杂。单纯的失败反应也有两个因子，正好与胜利反应相反：一是悲伤或悔恨情绪，二是能量的流失。

一次真正的失败必定有悲伤或悔恨，许多足球明星在输掉比赛之后，如果神色如常，往往会遭到媒体和球迷的批评，因为人们认为失败者必须露出失败者应有的情绪。对于一个球员来说，如果球队失败了而他自己没有失败反应，那么只能说他不认为自己是球队中的一员，这样的球员，离被开除也就不远了。

除了悲伤和悔恨，能量流失也是失败者的一大特性。垂头丧气是失败者的最好写照：没有能量支撑躯干对抗强大的地心引力，只能微弯着腰，身体像一个泄了气的气球。

而当失败有可能与大众产生交集时，就像胜利反应中的炫耀，失败反应就有了羞耻。有羞耻感的失败者往往会在垂头丧气的同时，试图掩饰这种羞耻。

失败反应与胜利反应不同，毕竟这是一种消极心态，所以当事人常常会不自觉地隐藏这种微反应。但无论怎么隐藏，你都会在当事人身上察觉到能量的流失。我们经常说有人会带给你负能量，就是因为他们太习惯于失败，导致能量经常性流失，平时也就一副萎靡的样子，毫无阳光和斗志。

在本节的最后，要声明的是：失败和胜利都是主观的。也就是说，当事人客观上取得了大众认同的胜利，而他觉得这是自己完全应得的，并没有胜利的喜悦感，那么他就没有胜利反应；反之，如果当事人在客观失败之后并没有丧失斗志，那么他也不会失败反应。

## 强弱反应：人人都有强者或弱者的自觉

微反应关键词强弱反应与地位反应不同，地位反应是一种自我认知的外在表象，而强弱反应更多的是潜意识把自我认知表现给对方看。即，向强者展示自己是弱者，向弱者展示自己是强者。相比地位反应，强弱反应有着更强的展示性。

强弱反应，是强势反应和弱势反应的合称。从人际关系角度出发，很少有完全分不出强势弱势的人际关系存在，绝对的，时时刻刻的平等关系是不存在的。

强势反应的体现，往往是伸张的、开放的、无所顾忌的、命令式的。

而弱势反应的体现，则是萎缩的、封闭的、自我约束的、顺从的。

在不同的人际关系中，造成强弱反应的因素略有差异。

### 经济与婚恋关系中的强弱反应

在经济和婚恋关系中，强弱关系的确定是由供求关系决定的。甲乙维系的一段固定关系中，乙需要从甲处汲取的多于甲需要从乙处汲取的，那么甲就比乙更加强势。

比如，甲是一家跨国企业，而乙则只是名不见经传的小公司，甲投资数亿开发的新项目，遇到了一个技术难题。而解决这个难题的方法，则已经被乙研发成功，并申请了专利。

这样，甲公司如果不想把之前投入的十几个亿打水漂，就必须把乙公司的这个专利买断。谁知，乙公司竟然通过某种途径知悉了甲的困境.....

这时，两公司代表见面时的样子就很有意思了，甲的代表必定对乙方嘘寒问暖，关怀备至，可能会拿出珍藏多年的太平猴魁茶来款待乙方；而乙方则拿着架子，时刻保持一副高姿态，以便叫出天价。

最终，由于甲公司不想为一个专利付这么多钱，双方没有谈拢。

几天后，甲公司利用自己在业内的地位，开始对乙进行了一系列打击：给予乙的对手以技术支持和渠道帮助；利用自己与其他大客户的关系，挤掉乙本来就不多的市场份额.....

不到一个月，乙虽然还没有实际受损，但已经发现了受损的征兆。乙自然知道是甲在搞鬼，于是只能灰溜溜地再来找甲，希望大家息事宁人。

这一次，乙方的代表会变得诚恳和客气许多，甚至变得有些卑躬屈膝，希望甲能放过自己一马。而这次甲公司呢，这次不但没有猴魁了，连水都是凉的；他们先把事情说清楚，给出一个合理的价钱，最后可能还会以长辈的口吻教训乙公司几句.....

在这次博弈中，一开始，甲公司虽然实力雄厚，但受制于乙公司，所以对乙公司表现出了水准以上的礼遇。而乙公司则希望攫取更多利益，所以做出了强者姿态。

接下来，生意没谈成，乙公司成了甲公司的拦路石头。甲公司发起了报复，直接威胁到了乙公司的生存。第二次会面，甲公司因为握着乙公司的生存大权，所以他们成了更强者，乙公司则只能做出示弱反应。

这是商业领域内的强弱反应，而在比较私下的关系中，比如夫妻，也是有着强弱反应的。

夫妻之间的强弱反应在一般情况下，首看感情地位，次看经济地位。后者很简单，就是谁在经济上依靠对方更多一些；而前者，说起来也不难，就是两个人是谁追的谁。

有这么一对夫妻，丈夫家庭条件很好，工作稳定薪水很高，他对妻子当初穷追不舍，而妻子并不特别喜欢丈夫，只是在经历了几场感情之后，最终都以失败告终，眼看着年近30岁，只能勉强嫁给条件很不错的丈夫。

丈夫在婚后把大部分收入交给妻子，给妻子提供了优越的生活，并调用家族力量给妻子找了一份清闲的差事。妻子心安理得地享受着丈夫的关怀，没下过厨房，没洗过衣服，所有家务都由保姆来做。

丈夫虽然有着较强的经济地位，但他在感情地位中走低，所以这段婚姻关系中，他就是弱势。可以想象，在家中妻子必定对丈夫呼来喝去，横眉冷对。如果这位妻子明白事理，可能会在有外人的场合对丈夫恭顺一些，但你还是能从她对丈夫说话的态度上感觉出不同：首先是祈使句会很多，虽然可能说的尽量温柔，但仍然很不留余地；肢体上，不会有接近丈夫的意图，如果有其他更有魅力的男士，甚至可能不顾丈夫的感受而与那名男子亲近；在表情上，妻子也缺少应有的温和笑意，她看向丈夫的表情会是冷冰冰甚至是厌恶的。

当然，很多时候，当夫妻间彼此的感情相当时，其强弱反应就要看经济地位了。而在当代社会，即使女权运动和性平等运动如此的蓬勃，但父权制思维和金钱价值观仍然牢牢地占据着主导地位，所以，依然认为丈夫的收入应该比妻子高出三分之一左右，以此保持丈夫在婚姻生活中的强势地位。

## 朋友之间的强弱反应

朋友关系和商业关系以及夫妻关系都不一样，朋友之间的强弱反应在一定程度上并不依从“供求关系”，而是依从性格。

商业关系有经济利益催动；婚姻关系有契约维护。而单纯的朋友关系是一种自由的关系，当事人自主选择朋友，择友标准和关系存续与否全凭自己喜好，所以，朋友关系一般来说是平等的。马克思和恩格斯互为挚友，马克思潦倒，经常从恩格斯处寻求接济，恩格斯尽自己最大所能帮助马克思。经济地位上，马克思完全依存于恩格斯；而在思想境界上，恩格斯受限于经常从事商事活动，无法潜心治学，所

以他不如马克思。但总体上，他们之间的供求关系是平等的。好的朋友不会计较今天请对方吃了一顿饭而没有AA制。

但是，朋友关系的强弱反应，甚至比经济关系和婚姻关系更加稳定。因为朋友关系的强弱反应依从于性格，性格不发生转变，这种强弱关系就很难发生转变。我们来看看本节列举的前两个案例：在第一个案例中，甲乙公司之间的供求关系就发生了变化，所以强弱反应也发生了变化；在第二个案例中，妻子比丈夫强势，可如果丈夫有一天不那么爱妻子了，那么强弱反应立即就会对调，因为妻子还需要丈夫提供金钱以维持生活，而丈夫不再需要妻子提供任何事情。

经济关系和婚姻关系中的强弱反应很容易分辨，而朋友关系则没那么容易了。我有一位从小一起玩到大的好友，从小就很“蔫”，内向不爱说话，与我正好相反。我们在一起时，大家总是看到我在滔滔不绝，所有人都以为我才是我们两人中的主导者。

实际上正好相反，我虽然滔滔不绝，但却犹豫不决。我的好友虽然不爱说话，但每次拿主意的时候他都能很笃定。久而久之，我们俩人见面时，去干什么由他决定，吃什么由他决定，所以，在这段朋友关系中，他才是主导者。

当然，有些时候，一对朋友的强弱关系也会发生改变。

我父亲在农场团工作时有一位老领导，实际上算是我父亲的老大哥，父亲让我管他叫伯伯。父亲刚到农场时，这位伯伯对他非常照顾，手把手教会了父亲开拖拉机、电焊工艺和木匠活，两人结下了很深的情谊。不用说，伯伯是这对朋友中的强势者。父亲复员，伯伯继续留在了农场。

我小时候，清楚地记得有一次伯伯进城里来看望父亲，给父亲带了许多山里的野蘑菇和木耳。父亲连声说伯伯太客气了。而伯伯这次确实是有些太客气了，在父亲面前前所未有的很拘谨，很有些低声下气。原来，他是有很重要的事情需要父亲帮忙。

这对关系中，父亲从弱势者变成了强势者，看似违背了“朋友关系里的强弱反应不易变化”，而实际上并没有违反。因为当伯伯准备求父亲帮忙时，两人之间的朋友关系就掺杂了经济关系，而在经济关系中，供求决定了强弱反应。

## 男性求爱反应：寻觅于丛林中的雄性猎手

微反应关键词男性由于长时间占据社会主体地位，所以对男性的审美要求同时也是阳性的、负担性的、侵略性的。这种由动物性和社会性杂糅后产生的标准，就是男性力图展示的东西。在求偶时，男性也会对自身的这类事物多加展示，这就是男性的求爱反应。

人是孤独的、残疾的、被上帝一个一个抛在这个世界上的，只有一种东西能令他们完整，那就是爱情。

——史铁生

因为上帝就是爱。

——《圣经·新约·约翰》

爱情，是人类进行过的最为伟大的一项事业。爱情超越了哲学、宗教、生物本能以及一切的自然科学和人文理论。没有哪个学科可以给爱情完整地下一个定义，也没有任何学科能够给爱情证伪。我们确实实地感受着爱情的存在，却确实实地抓不住摸不着。

但我们却可以通过人们在准备向异性求爱时的微反应，初窥爱情的门径。本节将着重向大家介绍男性求爱时的反应。

男性在吸引女性时，往往有三个途径：展示性器官，炫耀力量，引起女性好奇心。

### 展示或遮蔽性器官

男性的性暗示微反应，几乎只有一个途径：展示生殖器——比如把腿叉开朝向心仪的女性，用力收腹凸显胯骨部位，这都是典型的炫耀生殖器行为。当然，并不是说男性真的“想”去炫耀自己的生殖器，而是他的基因控制了他的潜意识，才有了这种典型的微反应。

生物学家在观察猩猩群时发现，公猩猩在争夺领地、族群地位、雌性青睐时，最经常做的动作就是走到一个高处，向其他猩猩展示自己的生殖器。想必男性们的展示生殖器微反应，也是来源于此。

当然，男性的性暗示不仅仅是展示生殖器那么简单。很多女性直言不讳，认为男性最性感的部位是臀部，一个结实有力的臀部会令大多数女性着迷。还有些女性

认为大腿修长的男性是最性感的。但几乎没有女性喜欢那种健美先生性的肌肉男，她们喜欢伴侣的肌肉匀称结实，这是为什么呢？

其实我们仔细想想都应该知道这个答案：因为强有力的腿部和臀部往往代表着在性交时，男性拥有更持久和有利的腰腹运动能力。所以，男性也就更热衷于展示自己健美的臀部和腿，近年来，男性的塑形牛仔裤越来越有市场就是这个原因。

## 炫耀力量

男性还会通过炫耀力量进行求爱。其实，炫耀金钱并不是单纯的炫耀金钱，在当代这个主流价值观的影响下，炫耀金钱其实就是炫耀力量。身体健壮是动物世界的强大标准。而在人类社会，力量的定义更被认为是权力的大小、能够掌控金钱的多少。所以，当代男性炫耀力量的大多数手段，其实就是炫耀金钱。

我记得前几年有一个很矫情的说法，看男人的品位就要看他的三样东西：手表、皮带、打火机。那时候我年轻，轻易就信了这话，顿觉自惭形秽：我习惯用手机看时间，我的皮带看起来很土，我又不抽烟用不上打火机——我简直是个没品的男人。今天我才明白这话里的意思：这三样其实是赤裸裸的金钱暗示，要知道，这三者看似低调，而其实哪一样都可以置办得价格不菲。所以，在酒吧里猎艳的男性会常常伸出自己的左手看时间，同时把那块金灿灿的手表显示给别人看；更有些人会不惜欠下人情，向朋友借来一辆宝马，甚至法拉利……这些行为都在表达一个核心暗示：我很有钱。

根据社会学鼻祖马克斯·韦伯的理论，金钱、名望、权力三者可以互相转化。也就是说，当一个男人在展示名望和权力的时候，与展示他们的金钱是一样的心态。

讲到这儿，我不得不发表一下评论来奉劝男同胞们：如果你只想找到一个没什么思想深度、一生最高理想就是生儿育女之后继续保持身材不变并且热衷于虚荣的女孩，那么炫耀金钱绝对是最佳途径；但如果你想找一个灵魂伴侣，那么你的金钱炫耀将是极为可笑的。

当然，还有一些微反应，是来自远古的基因遗传，而非人类的后天社会化形成的。这类反应依然保持着对体格和健壮的炫耀，比如我们前面说过的收腹，在凸显胯骨的同时，显得男性胸部健美。

## 引起对方好奇心

我年轻的时候，每到冬天就会买一副电工用的白色线手套，然后分别把拇指、食指、中指、小指的指套剪掉，只留下无名指，这样戴在手上就显得很独特。

不少女孩很好奇，就上钩了，她们问：“你为什么要这样戴手套？”

我回答：“因为冷啊。”

女孩翻了翻白眼：“我知道，但为什么要剪掉手指头？”

我：“因为那几个手指头得用啊。”

女孩：“可是小指有什么用，为什么也要剪掉？”

我说：“挖耳朵眼儿。”

女孩捧腹。

你见过孔雀吗？其实，美丽的孔雀开屏，就是雄性孔雀在向雌性孔雀炫耀身姿，为了引起它们的好奇心和喜爱。

在人类社会也是这样，男性通过某种方式，让女性对自己感兴趣。通常，女性的好奇心不如男性那么强，可是一旦动了好奇心，那么距离陷入情网也就不远了。所以，当你看见一个男孩在你面前不停地显示他的各种与众不同，别怀疑，他在向你求爱。

但这里就容易形成一个问题。

很多男孩，尤其是年轻的男孩，他们不懂女性，甚至不怎么懂自己，不知道怎样的自己才是最有魅力的，所以为了吸引女孩的注意力，常常做出一些可笑的、傻瓜一般的行为。如果你是个女孩子，留意身边这样的男孩吧，他们很“珍贵”。因为慢慢的，他们会学着让自己更有魅力，不去犯傻，用女性更喜欢的方式俘获女性。对他们来说，求爱会从一场神圣的仪式变成一场放松的游戏，那时的他们会成熟老练，年轻时那种青涩也就一去不复返了。

## 女性求爱反应：花枝招展的雌性陷阱

微反应关键词女性的所谓阴柔，来源于被压抑，所以在绝大多数文化里，女性都被看成是温柔的、委婉的。而生物本能对雌性生物的要求，则是率先表露交配的可能，这点是直接的。二者之间的矛盾，使女性的求爱反应产生了独特的美感。

人类以外的其他动物，在进行交配时都有一个目的：更好地繁衍后代。

看一下其他生物的繁衍就知道了：一只在发情期的母猫会抬起它的臀部，低下身子，并用力把尾巴划向一边。任何一只健康的公猫都可以在它身后与它完成交配。而当母猫怀孕之后，她会拒绝求偶行为。公猫的嗅觉非常强，会搜寻一切正在发情的母猫，并能敏锐地察觉出一只母猫是否做过绝育手术。

一个狮子群有许多公狮子，但母狮子只会和狮王交配，这能保证生下来的小狮子拥有更强健的体魄和更快捷的反应。有时候，当一只老狮王被打败时，残酷的狮子妈妈甚至会咬死自己和这只老狮王的孩子，而对新狮王投怀送抱，以保证自己的孩子拥有更加优秀的基因。

人类在创造了先进的物质文明之后，早就不需要像狮子和猫一样。但却在一定程度上有共同之处：仔细想想，为什么男人喜欢和身材、样貌更好的女人交往？为什么女人热衷于嫁给“优质”男人？

因为身材和样貌更佳的女性，代表着优良健康的遗传基因，能令下一代也健康和富有魅力；男性的社会地位和经济地位则能给女性以及下一代提供更好的生存条件。当然，这决不是指只有容貌、身材、金钱才能换来爱情。但是，两性之间互相吸引的手段，本质上还是没有脱离这些。

因此，当这些筹码落在女性身上时，就产生了她们独有的求爱反应。女性的求爱反应，有三种体现：强调性别差异、性暗示、控制距离。

### 强调性别差异

一个标准的办公室职场女性，给人的感觉总是面无表情，本来是中等偏上的面容却变得失去了生机。可一旦她与恋人或心上人在一起，那么你会觉得她顿时柔美了。我曾在我的一位老师身上发现过这种变化。

这位年轻的女教师不到30岁，是一位挺娇小可爱的女性；但由于要保持师长威严，所以反倒不敢过于和蔼，在我们面前完全是一副扑克脸。

有一个星期六，我去市里第二大的书店买书，我清楚地记得我准备买《格兰特船长和他

的儿女》这本书，走到书店里放欧美文学书籍的那一带之后，竟然看到了这位老师。但我却不敢认，因为她简直漂亮极了：一身裁剪合体的粉色连衣长裙，一顶米色遮阳帽，更重要的是她当时的笑容，当时她身边有一位瘦高的小伙子(按我当时的年龄应该叫大哥哥)，青色布料的裤子，格子衬衫的袖子挽到上臂，瘦长的手里拿着一本《霍乱时期的爱情》。他悄声但滔滔不绝地向我的老师介绍着这本书，神色痴迷，而我的老师看小伙子的神色也同样痴迷。

那时，正处在青春期的我顿时明白了“女为悦己者容”的意思。

而这里的“容”，其实就是女性身上那些不同于男性的特质，比如娇柔、婉约、柔弱。你仔细想想就不难发现，那些在你眼里“扑克脸”的女性，都是在一定程度上展现自己中性化甚至男性化一面的女性。而当你以为她只能是这副样子的时候，出现在心上人面前的她则会完全容光焕发，把女性特质展现得淋漓尽致。当然，或许你只是觉得她在那时候漂亮了，但却无法言明她到底漂亮在哪里，今天，我们就来明确地向大家一一指出她们是如何展示自己的女性特质的。

首先要说的是，其实大多数男人并不真正在乎女性乳房的实际大小，真正令他们迷醉的其实是乳沟。所以，大多数塑体胸衣的设计也是遵循这个理念：一方面用填充物把胸部垫高，另一方面把胸部向内侧挤压形成乳沟。这也是女性在展示性别特征时最具杀伤力的动作，就是把双臂在胸前收拢，并微微低下腰面向她心仪的男性。

耸起一侧单肩，是女性展示特质的第二个法宝。很多人认为这是女性在展示香肩，这种说法有问题。实际上，耸起肩不是为了展示，而是为了给男性造成一种隐藏感，即把自己的身体隐藏在肩膀后面需要保护。可是相比强有力的男人，柔嫩的肩膀根本无法构成有效保护，所以说到底，这个动作其实是在秀柔弱感。

同理，女性还有一个对手腕的习惯性展示，你可以想一下女性在吸烟时弹烟灰的动作，手腕永远有一定程度上的弯曲，尽显柔美。而男性在弹烟灰的时候，手腕永远是挺拔有力的。除此之外，女性独特的兰花指其实也是在通过五指中最脆弱的小指来展示柔弱。

说到展示柔弱，绝大多数人认为女人这样做是激起男性的保护欲望。我觉得这种说法未免把男性看的过于狭义了，因为喜欢柔弱女性的男人往往也是家暴实施者。实际上，柔弱只是女子区别于男性的因子，这种异于男性的因子天生就能令男性沉迷甚至疯狂，因为它弥补了男性阳刚因子过剩而缺少的阴柔不足。

## 性暗示

相比男性贫乏无几的性暗示，女性的性暗示绝对是花样繁多，且更具有美感。

女性的性暗示，主要集中在臀部和腿部，事实上虽然很多男性迷恋女性的胸部，但其中纯粹的性的成分很少。反倒是女性做出的大多数臀部和腿部动作，更在潜意识地刺激着男性情欲。

你见过猫或者狗在交配时的样子吗？实际上，除人以外的绝大多数生物，在交配时都是这样发起的：由雌性挺起臀部，表示做好交配准备。

所以，臀部几乎是最直接的交配信号。而人类女性虽然穿上了衣服，看似“知羞”了很多，但却用其他手段把这个信号发挥到了最大。其中最著名的发明就是高跟鞋，穿着高跟鞋的女性会不自觉地提臀——所谓的性感大概就是如此吧！因此，女性的摆臀、扭胯动作，几乎都是性感的象征。

腿部的许多动作其实也是性暗示，比如交叠的双腿。很容易就把男性的思绪引向女性的私处。甚至，有时女性会在男性面前通过交叠和并排的方式紧紧地夹着大腿，男性会为此热血沸腾却不明就里。理由很简单：人类几乎是自然界唯一正面交配的生物，而此时的女性往往就是夹紧大腿的，这个动作能轻易勾起男人的性幻想。

除了臀部和腿部之外，女性的自我抚摸动作其实也能起到暗示作用。当然，刚睡醒的女性也常常做出类似的动作以便迅速唤醒神经，这其实也是男人们认为慵懒女人比较性感的原因。

## 控制距离

很多男人认为自己是主动的一方，因为无论是表白还是求婚，主导者都是男性。但他们选择性地忽略了一个浅显的道理：正因为他们是表白的一方，所以决定权就在女性手中。也就是说，女性才是感情这场戏中绝对的统治者。正因为这个地位，女性获得了一个权利：控制良性距离。

当然，这种控制方式绝非显性的，否则所有女孩都会对喜欢的男孩投怀送抱了。而正是因为这种非显性，导致男人们仍然觉得自己才是那个控制距离的人：每次在酒吧中，都是男性主动去找漂亮姑娘搭讪的。

这种想法真的令人有些啼笑皆非：在你没和姑娘们有眼神交流时，你会贸然地去搭讪吗？而当你搭讪被拒绝时，你会死皮赖脸地继续纠缠吗？

把男女之间的关系说成猎人和猎物，不如说成猎物和陷阱。女人会用每一个小细节来暗示你，要不要进行下一步：

当她与你四目相对时，她是在鼓励你去找她搭讪；

当她因你的话而面露微笑的时候，表示“很不错，我看好你，继续……”

当你们每人喝了两杯，开始有肢体接触时，这就表示你跟她已经是朋友以上的关系了；

当你送她回家，她留在门口转身注视你，如果你不吻她，那你绝对是个蠢驴！

看，每一步的距离拉近，都是由男人去做，但决定权其实都在女人手里。现在，你还认为你才是这场游戏的主导者吗？

### 第三章 捕捉情绪的读心策略

人的情绪多种多样，有一些很剧烈，比如愤怒，这时候你会清晰地感受到。但还有一些情绪反应很微妙：有时候你会在同一张脸上发现惊讶、不安和愉悦。对于这些复杂的反应，我相信你看了本章内容以后，就能够轻松地理清了。

## 惊讶反应：放大你的各种感官

微反应关键词惊讶情绪是一种极为基础的情绪，所以惊讶反应也是一种基础的反应。但是，这不代表惊讶反应是简单的，真正的惊讶反应必须同时做到时间短促和各类反应的合理与协和：一组完整的惊讶反应从开始到结束可能不需要一秒钟，但整套反应从表情动作到语言行为，必须在这一秒钟里达到统一。所以，或许人与人表达惊讶的方式略有不同，但真正的惊讶，永远短促而协和。

惊讶是人们受到意料之外的新信息刺激时必有的反应。通常，当事人越关注惊讶反应的刺激源，那么他的反应就越大。隔着三辈的远房亲戚去世和亲生父母去世，得知这二者的消息时，反应的剧烈程度绝对是不一样的。

而人与人之间的文化背景、阅历、城府差异，同样导致人们在惊讶时做出的反应有些微区别，但其中，必有一定共性。

我们做的，就是把人们惊讶时做出的诸多反应的共性总结出来。也就是说，在绝大多数情况下，只要对方的面部或身体做出了类似的反应，那么说明他是真的惊讶。

设想一下：你正在公司吃午餐，这时你办公室的门忽然被一脚踢开，一个同事惊慌失措地跑到你面前，此时你的表情会是怎样的？

然后他挥舞着手里的报纸，大声冲你嚷嚷：“我们公司偷逃税款7000多万，老板因涉嫌非法集资刚刚被抓，昨天上了法制频道，今天就登报了。”此时你的表情又是怎样的？

首先，门被踢开的时候，你的脸上必定有一瞬间的惊愕，但看到你的同事气喘吁吁地跑进你的办公室时，你或许会有一些轻微的厌恶；而当他说出那个巨大的消息时，你的表情立即变得更加惊愕，片刻之后，这种惊愕就转化为了不安。

在这整件事里，你一共出现了两次惊讶，惊讶出现之后，就迅速变为其他情绪。对此，我们可以得出一个这样的结论：惊讶表情的存续时间极短。所以，我们必须提醒各位，想要捕捉惊讶表情，就必须瞪大你的眼睛，抓住当事人在听到信息时的第一反应；否则，你会什么都得不到。

首先，我们先在脑海里描摹一个完全释放的惊讶表情：

第一，在脸的中上部，额头肌肉收缩性紧绷，眼睑放大，虹膜张开。

这种微表情的成因是生物性的，生物在接受刺激性较大的信息时，会本能地对

这个信息进行进一步考察。“难以置信”是惊讶出现时的配套成语，既然无法相信，那么就去看看这件事到底是不是真的。所以，额头收缩，眼睑放大，都是为了虹膜张开。张开后的虹膜拥有更高视野、更清晰的视觉敏锐度，以便能够更加全面细致的观察。

在这里介绍一下眼睑、虹膜与瞳孔的基本知识。

眼睑俗称眼皮，负责保护眼球。

虹膜其实就是我们常说的黑眼仁，它其实并不是球体，而只是一层有颜色的膜，当然不同种族的人虹膜颜色不一样。虹膜就像指纹，没有两个人的虹膜是完全相同的。

瞳孔并不是一个器官，而是虹膜中间的小孔，光先从这里进入，在视网膜上成像。眼球工作机制，其实就是个录像机。

眼睑保护着虹膜，每次眨眼其实都是对虹膜和眼球表面的润滑和清洁。

而虹膜肌肉则控制着瞳孔的大小，这种控制，人们是不能主体操控的，不同的心理才会令虹膜不由自主地收缩或放开。这就是我们需要仔细观察的地方。

第二，在脸的中下部，鼻孔和嘴部会些微放开，并出现一次急促的吸气。

惊讶的本质是预备动作。前面我们说过，绝大多数惊讶之后，都会迅速跟上其他表情：悲伤、愤怒、无所谓、喜悦……所以，惊讶其实是在接收刺激性消息时必须经历的一个前提表情；而吸气，就是这个表情的意义所在：为下一步积攒能量。

所以，鼻翼和嘴唇的张开，其实都是为了吸气。但是，用鼻子吸气和用嘴吸气是有很大区别的，读者朋友们不妨自己试一试，你会发现，用嘴吸气时脖子用的力量会少很多。所以，绝大多数惊愕的表情，都是在用嘴吸气。

相对于惊讶表情的眼部反应，其口鼻发生反应的概率较小。惊讶反应的当事人，眼部一定会有动作，或剧烈或不剧烈，但一定会有；可嘴部与鼻部却未必会有动作。

也就是说，轻微的睁眼和额头上抬是惊愕的主表情，但当刺激足够大时，嘴和鼻翼也会做出动作。

在生活中，惊讶反应是可以伪装的。想要知道一个人的惊讶是否作伪，你只要观察他嘴部动作与眼部动作相比是否及时，以及他的眼睑张开时虹膜是否扩大就知道了。

因为，人们可以通过控制各种器官，达成“伪造表情”，比如通过张大嘴伪装吃惊，通过皱眉头伪装悲伤。嘴部肌和眉骨前肌是可以控制的、但有些器官则无法控

制，因此他们能真实地反映人的心态，而其中应用最为广泛的，就是虹膜和瞳孔。

除了表情之外，值得一提的是，惊讶反应下的肢体动作。

当前的微反应研究并没有发现惊讶有哪些固定而具体的肢体动作，但我们可以确定的是，在大多数情况下，行为人在得到惊讶信息后，身体会呈现极为短暂的僵直。

这种僵直的方向趋势，一般来说是向后上方的。你观察过猫吗？它们在受到惊吓的时候，四肢伸直，身体轻微跳跃。人在受惊吓的时候，身体其实也有轻微跳跃的趋势：胸腹会不自觉地突然向上挺直。

人们的动作，大多是具有一定的无意识节奏的，而惊讶反应的出现，会令这种节奏出现瞬间的紊乱。比如把烟递向嘴边的时候有瞬间的停顿、正在唱歌的时候忽然有一个音走调、正在摇晃的人忽然暂停……

“真的？”、“是吗？”、“怎么可能？”这是典型的惊讶式语言：短促，疑问偏多。一个满口肯定语气的人，必然没有受惊。

## 不安反应：你的视线会往安全的地方漂移

微反应关键词不安情绪，是一种令人不舒服的信息刺激。而人的趋利避害本能会令自己的注意力转移开来，这也是不安反应的发生规则。实现转移，身体规避，话题转移，都遵循了这个规则。此外，不安反应是非强烈反应，其反应表征也不剧烈，但都很独特，需要认真地观察。

上高中之前，我对“不安”这种心态并没有太强的认识，印象最深的是不写作业被请家长，但那时候一来年纪小，二来心里完全被会挨揍的恐惧占领，没有心思去琢磨自己为什么不安、怎样不安……

直到高二，我们学校搞了一个活动：每门课留出一节，由老师交给同学讲解。当时我的语文成绩不错，跟老师的关系也比较好，所以老师决定把《念奴娇·赤壁怀古》交给我。她为了让我能讲得精彩，给我准备了很多多媒体课件，并且自己准备了一台家用DV给我进行拍摄。

到讲课那天，我很紧张，紧张到把“羽扇纶巾”读成了“羽扇仑巾”。而后来我看老师送给我那张光碟时，才发觉自己讲课时的一举一动有多好笑。看了几遍之后，心里忽然有了这样的想法：整整30分钟，我几乎把人类能做的全部能够表达不安情绪的动作神态都做了一遍。

首先，我感到极度的紧张，整个过程中，我的左手一只拿着教参挡在胸前，即使大多数时间用不上这本书。

其次，我在讲课的时候，目光始终在几位跟我要好的同学身上游弋，不停地咬着下嘴唇导致说话不清晰……

而如今，我已经可以很自然地在一个人千人礼堂里对着众人侃侃而谈，回想那时候，除了感到辜负了语文老师的信任之外，更多的是对“不安”这种情绪的把握。

### 不安反应的表情反应

不安心态有两个最重要的表情映射：视线的异常和嘴部肌肉的动作。

不安的人首先想到的是把视线放在“能令自己产生满足感”的目标身上。我讲的那堂课，在极度不安之下，只敢去看几位与我要好的同学，他们令我心安，就是这个原因。其次，不安的人会让视线回避那些让他不安的目标。当我把“羽扇纶巾”读成了“羽扇仑巾”之后，我开始胆怯于跟语文老师有任何视线交集，因为我害怕在她脸上看到失望。

不安的人的视线遵循都这么一个原则：趋利避害。不安的人会潜意识地不去看那些令自己产生负面情绪的信息源，而是会去看让自己产生正面情绪的信息源。

嘴部异常，是不安反应的另一个表象。

人在紧张不安的时候，心跳和血液循环加快，一些神经密集度高的器官开始呈现干燥状态。嘴唇是典型的这类器官：舔嘴唇、抿嘴唇、咬嘴唇，都是人心态不安的映射。

当然除了嘴唇，舌头上也有极高的神经元密度，所以人们在紧张时，会分泌更多的唾液，来润滑舌头和口腔。这些多余的唾液需要一次吞咽来处理，这时，就有了不自觉的吞咽动作。

处于不安心态的人还有一个嘴部表情反应，那就是咀嚼和吮吸。

和舔嘴唇不同，吞咽咀嚼动作的成因和眼部视线转移倒是有些相似，即给当事人带来愉悦感。弗洛伊德认为人在婴儿时期第一个获取快感的器官就是嘴，通过对奶头的吮吸和吞咽，达成快感。在成年后，人们会通过性、食物、自我实现等渠道获取快感，但单纯的嘴唇吮吸已经刻在人的潜意识里。当人们需要获取轻松愉悦感时，就会情不自禁地做这种动作。

总结起来，舔嘴唇、吞咽、咀嚼、吮吸，都有可能是不安心态的表情反应，但单拿出一样来，却并不能直接证明当事人的不安心态。

无论是眼部还是嘴部表情，这都要结合情景来看，很可能有的人在思考的时候也喜欢咬嘴唇，所以我们要继续了解不安反应的其他表现。

## 不安反应的动作表现

不安反应使人产生焦虑，人们会本能地寻找能够缓解这种焦虑的信息。不安反应的表情是这样，不安反应的肢体动作也是这样。

手部是人类操控感最强的肢体，人们对手的控制堪称绝妙无比。大多数人在产生不安反应时，所做出的绝大多数动作都是和手有关的。我们把这类动作分成两部分：第一部分是单纯的手部动作；第二部分则是手部与其他肢体的联合动作。

单纯的手部动作，比如搓手、玩弄手指，这是一种通过手部动作转移焦虑、缓解紧张的典型动作，一般出现在焦虑紧张程度较重的时候。

而在焦虑程度较轻时，人们往往会用手部触摸其他器官，比如脖颈、面部、下巴、鼻子、女士的头发、男士的胡子。这种触摸是通过对皮肤快感的增值来驱赶焦虑。

还有一个动作，也是用手部来缓解不安：这时，很多人习惯抓住自己的领口来回晃动。这是因为，紧张时，体表温度提升，皮肤汗腺会分泌汗液。晃动领口，衣

服内部的皮肤表层空气流动速度就会加快，体表温度下降，汗液蒸发速度提升，焦虑被缓解。

这种动作，比较常见的有：整理领结、松开领带、晃动衣服加快衣内空气流通，长发者还会用双手从发根至发梢拨一遍头发。

记住，不安情绪并不是极强的情绪，所以它衍生的不安反应也不会很强。过于强烈的不安反应往往代表着当事人已经进入恐惧或愤怒情绪里，比如说磨牙是不安反应，但死死的咬牙甚至把牙龈咬出血，就是愤怒；玩手指是不安反应，但手指相扣直至皮肤发白，则应该是恐惧反应。

## 不安反应的语言表现

语言上的不安反应的最大特征是：回避话题。我想大龄青年们对此一定感同身受：每到过年回家，他们最怕长辈提起的话题就是“谈朋友了吗\相亲了吗\什么时候结婚”，每逢此刻，剩男剩女们势必将话题转移：听说大伯的孩子出国留学了\隔壁王奶奶得直肠癌了是真的吗\房价要降你们听说了吗.....

转移话题，是不安反应的第一个特征，虽然无聊或无视也会引起当事人的话题转移，但无聊引发的话题转移和不安反应引发的话题转移有明显的区别：前者会把话题引到让自己感兴趣的事情上，而后者则在谋求刺激源的消失。具体操作起来，反倒是会把话题引到能够令对方感兴趣的事务上。前者为了兴趣而转移话题，后者为了转移话题而转移话题。

比如说，一个出轨的丈夫，每当妻子有意识地谈及出轨这类事情时，都会说：你不是想要去夏威夷度假吗？我们来看看接下来三个月的日程——其实丈夫对夏威夷没有丝毫兴趣，他更喜欢佛罗伦萨的人文风光。

除了转移话题之外，不安反应也有其他的语言特征。

有一次，我的一个朋友夜不归宿，被妻子质问。他的回答语言特别有意思：“那个.....我一直在和某某在一起，然后？然后看了场球赛，那个，球赛到两点四十五结束，之后我就跟他喝了点酒，那个.....在某某酒楼喝的，不信你可以问问某某。”

任何人看见这段话都会发现说话者的心虚。是的，心虚就是不安反应的典型表现。不安者说话时，常伴随着结结巴巴、无意义的语言重复(那个.....那个.....那个.....然后.....然后.....在.....在)、语言或字句的错误和拖沓(把“羽扇纶巾”读成“羽扇仑巾”)、刻意地装腔作势.....我一位家在西南部的朋友跟我讲，每次他听到自己的儿子用普通话跟自己说话时，就知道儿子闯祸了.....对于一个习惯说方言的人来说，过于强调普通话就是装腔作势了。

陷入不安反应的人，可能会筛糠一般不停地踮脚，会时不时地挠头发，会摸自己的下巴。当然，我们必须重申：踮脚可能是因为神经反射异常，挠头发可能是因为头皮痒，摸下巴可能是单纯的装酷。足够的不安刺激，几乎一定会生成这类动作，但我们如何通过这类动作反推断当事人陷入“不安”呢？

很简单，要根据情境来判定，即当当事人做出类似表情的时候，接收到的信息是否有可能对他产生不安刺激。如果有可能的话，那么当事人的不安反应是真的；如果没有这种可能，那么当事人的这些行为，则只是那些没有太大意义的动作。

一般来说，不安反应足够强烈时，就预兆着当事人在说谎，即“当事人在情势逼迫下说谎”；而这类谎言无法天衣无缝，一个逻辑缜密的人能在其中找到谎言的漏洞与过失。

## 厌恶反应：撇撇嘴皱皱眉，缩小你的感官

微反应关键词厌恶反应是一种比较复杂的负面反应，它可以单纯激烈，比如强烈的呕吐；也可以隐秘短暂，比如一闪而逝的皱眉和撇嘴。强烈单纯的厌恶反应很好辨认，但隐秘的厌恶反应就需要你自己去观察捕捉，以及更重要的思考和玩味了。

厌恶，是人在看到负面事物时的反应之一，也可以说是最单纯的负面情绪，因为当信息源对当事人造成巨大的心理落差后，心态会进化成愤怒；如果信息源过于强大，导致当事人可能会受到伤害并超出了其心理承受能力，那么心态会转变成为恐惧。所以，当一个人接受某种信息，该信息为负面，且既不会对他造成伤害，又没有强烈到超出他心理承受能力时，他就会表现出厌恶心态。此时，当事人的不自觉地反应，就是厌恶反应。

我们可以想象一下符合上述描述的信息源：一副拙劣的画、一段糟糕的音乐.....当我们接受这类信息时，会做出怎样的本能反应呢？

你会不想看、不想听，并远离信息源。具体的微反应就是：皱眉，低垂眼睑，虹膜收缩，瞳孔缩小，鼻腔收缩，脸部像内侧紧绷，鼻翼两侧呈现弯曲，嘴部紧闭，下巴以上向上收缩，完全是一副不看不听不闻不尝的架势；与此同时，你的身体会稍微远离信息源，这是本能地远离让自己感到不舒服事物的表现。

这就是一个正常的、饱满的、单纯的厌恶反应，其刺激源的刺激强度在当事人能够接受的范围内，不会造成影响；而当厌恶反应的刺激源增大，导致当事人心里甚至生理不适的时候，就会呈现一个过度的厌恶反应。比如，我们看一部非常恶心的电影，比如《异形》或《群尸玩过界》(看过这两部电影的读者，我相信你们在听到这两个名字时就会不自觉地出现过度的厌恶反应).....其实美式恐怖片早就被认为“恶心”超过“恐惧”，仔细想想，在观赏这类电影时，人们的反应会是怎样的？

面部：皱眉，低垂眼睑，虹膜收缩，瞳孔缩小，鼻腔收缩，脸部像内侧紧绷，鼻翼两侧呈现弯曲，嘴角牵动微微裂开，并露出牙齿，下巴以上向上收缩。

身体尽可能地后倾，并很有可能发出模仿呕吐的声音。

一个过于强烈的厌恶反应，其实就是对呕吐的轻度重复。当某事物对当事人的刺激含有恶心成分，这个类似呕吐的反应就出现了。据说，很多医学实习生在第一次观摩解剖实验时直接呕吐。恶心，实际上就是厌恶的极致，不但要不看不闻不尝，甚至还有呕吐感这种典型的生理示警。

当然，能够引起恶心发生的绝不仅仅是视觉或味觉的刺激，有时候行为的刺激同样能够引起恶心。在战场的新兵如果在入伍前受过较高的教育，道德水准较高，那么在战场第一次杀人后，很大一部分会呕吐。引起呕吐的原因并非尸体的视觉或味觉冲击，而是自己的杀人行为强烈地冲击道德感，令自己产生了强烈的厌弃。

既然有恶心这种程度较重的厌恶，那么是否有某种程度较轻的厌恶反应呢？答案是肯定的，轻蔑，就是最常见的轻度厌恶情绪。

我所读的大学在北方的一座小城市，大二那年，系里更换系主任，新的系主任上任后，我去系主任办公室送班委名单。迎面走出来几个年轻的老师，在谈论系主任，脸上的表情很有意思：鼻翼两侧出现沟状阴影，嘴部呈现笑容，但只有上唇活动，下唇几乎不动。

这让我匪夷所思，新的系主任毕业于中国最好的学校之一，在业内很有学术名望，选择来我们学校教书只是因为他的家乡在这里，如果完全依从他的事业发展，那么一定会留在大城市里的重点院校。那几位年轻老师为什么会在谈及系主任时露出那种讥刺的表情？

后来我才知道，那几位年轻老师是城市户口，又是“关系户”，没什么真才实学，经常被系主任叫到办公室来批评，所以心怀记恨，就经常聚在一起嘲笑系主任的出身：他在考上大学之前，是个地地道道的农民。

由蔑视产生讥笑或嘲笑，这种心态的产生原因有两点：第一，不认同对方；第二，自己对于对方具有明显的优越感，无论是客观上还是主观上。

也就是说，当刺激源令当事人感到排斥和否定，其刺激能量微弱无法令当事人感到任何威胁，当事人就会自然而然地产生轻蔑情绪。而当刺激源产生了某种荒唐效果，那么就会随之产生讥笑。

轻蔑反应很容易作伪，也就是说人们经常故作轻蔑，因为人们可以通过这种伪反应来表达自己的高高在上。区别真假轻蔑反应的标准就是持续时间的长短：一个持续时间过长的轻蔑和讥笑，必定是假的，是故作轻蔑、故作微笑以显示自己的强大；真正的轻蔑，一闪而逝。所以，如果你在生活中或职场里，遇见那种对你直接而持久的表达轻蔑或讥笑的人，千万不要自卑，对方只是通过嘲笑你来维护他的自尊而已。

我们可以总结一下厌恶反应的面部表情部分：轻度的轻蔑；正常饱满的厌恶；强烈的恶心——无论哪种程度上的厌恶，其核心表情在于鼻子，鼻翼两侧出现沟壑，这是无法控制的。

说到无法控制，我想大家会想到前面说过的瞳孔和虹膜，除了瞳孔和虹膜，我们的脸上还有无法主观控制的肌肉，现在我们要说的是提上唇肌和上唇鼻翼提肌，这两条小巧的肌肉就隐藏在鼻子的侧后方，提上唇肌竖在嘴部以上和眼袋以下，上

唇鼻翼提肌则紧贴在鼻子与脸的连接线上。两块肌肉都呈条状，它们不会单独运动，只能联动，无法主动控制，只有在情绪到达一定程度时，才会自然运动。

就是这两块肌肉，造成了厌恶表情特有的鼻翼外侧的沟壑。

所以，鼻翼沟壑是判定一个人是否出现厌恶反应的关键表情。而眼睑收缩和嘴部动作，则是厌恶表情的“测绘器”，其微表情越剧烈，表明当事人情绪越重。其实鼻翼沟壑的褶皱深浅也能够反应厌恶程度的高低，只是这种褶皱不容易观察。

还需要说明的是，一个合理真实的厌恶表情，无论程度如何，它必须是配套的。举个例子，如果嘴部咧开表达“恶心”，但眼部却有笑意，那么这绝不是厌恶；相反，我相信谈过恋爱的男孩对这个表情很熟悉：当你对女友说肉麻的情话时，女友用嘴部伪造一个“恶心死了”的表情，但眼部却出卖了她的真心。所以，真正的厌恶表情，各面部器官的表现，应该是具有一致性的。

厌恶反应的身体部分，就是呈现远离状态。与之前的原则一样，越是厌恶，这种远离就越远；而轻蔑则几乎不会出现远离，只会轻笑一下然后把头扭开。

最后，我们说说厌恶反应的语言部分：

在最强烈的“恶心”中，反胃感或者模拟恶心的语气词会代替具体语言，这种强烈情绪会让人失去语言能力；

正常饱满的厌恶语言反应，则会出现“拒听”这种情况，典型表现就是敷衍；

轻微厌恶反应，也就是轻蔑的语言反应，则有可能是无理睬；或者说，当情势允许时，能不理睬、不允许时，则会把焦点转移。很多时候，甚至直接打断当事人——你不能指望一个轻视你的人会尊重你、对你讲礼貌。

厌恶反应的情感来源是拒绝和否定，这也是厌恶反应的核心词。

## 愤怒反应：预示着狂暴的进攻即将来临

微反应关键词愤怒是强烈反应，生活中常见微笑，却很少有微怒。因为愤怒情绪一旦产生，就强烈而难以控制。即使勉强控制住，呈现了压抑式的愤怒反应，但真到暴发之时，也极为强烈。所以，强烈是愤怒的核心词。当事人的一系列愤怒反应中，一旦出现不强烈的征兆，那么就有可能说明这次愤怒是伪愤怒，至少，也是过期的愤怒。

愤怒，是人们最暴烈的情绪。古代有“匹夫一怒血溅五步，天子一怒血流漂杵”的说法，可见，这种情绪一旦发生，就很容易失控，造成严重的后果。

惊讶反应的心理动因是大脑接受意料外事物时，产生停滞，以便寻求处理方式；不安反应的心理动因是大脑接受可能对自己产生威胁事物时，潜意识地逃避；厌恶反应的心理动因是大脑和神经使人们反射性地远离信息源……愤怒反应有没有这样的心理动因呢？

当人们被(或自认为被)伤害，心理失衡，需要一种行为机制使心理重新找回平衡，这种心理机制就是复仇；而当人们在这种机制影响下做出的攻击或准攻击行为，就是愤怒反应。愤怒的反应源是突如其来的，是当事人毫无准备的，所以才足够强烈。一次可以预见的伤害，会令当事人产生恐惧反应或者战斗反应，但不会是愤怒。

所以，愤怒的本质是复仇产生的攻击，愤怒反应的一切表征都是围绕着这种攻击性的。在诸多以情绪为基准的反应里，愤怒反应是最为剧烈的，也是最为耗能的。而对于能量的使用方式不同，愤怒反应可以分成两个形态：积攒能量的愤怒反应、强烈迸发的愤怒反应。

接下来我们对愤怒反应的分析，也会系统地按照这两个形态去讲。注意，之前所讲的都是以反应强度为分析的系统结构，但本节不是。强烈迸发的愤怒未必就比积攒的愤怒要强烈。举个例子，某甲父母被杀，但为了报仇他必须认贼作父，不敢表露愤怒，所以只能积攒能量；某乙在路上散步，被一辆自行车刮到，于是愤怒地揍了自行车主一顿。前者是积攒的愤怒，后者是迸发的愤怒，但绝不能说前者比后者愤怒的程度弱。

### 积攒能量的愤怒反应

就像刚才所说，父母被杀的某甲必须认贼作父才能伺机报仇，所以他要掩藏自己的愤怒。中国的武侠小说、西方的哈姆雷特，都有这种情节。

积攒式的愤怒发生的环境是，当事人无法痛痛快快地把自己的愤怒倾泻出来。比如场合过于正式、对方过于强大，这些都是无法完全表现愤怒的原因。细心观察此时的人们，我们就可以总结出下面的微反应：

眉毛压低并皱起，上眼睑睁开，下眼睑紧绷呈现凸出感——这也就是我们所说的怒视。这种观察方式能以最合适的方式完全露出虹膜，从而尽可能地观察对方的信息。

面颊紧绷，鼻翼扩大以便于呼吸，过于强烈的怒意，鼻梁部位的皮肤会皱起。

嘴紧抿，下颚靠前，下唇微微凸出，嘴角下压。当怒意过于强烈，上唇有可能张开，露出牙齿示警。而在恨意强烈时，牙齿会用力咬合，出现“咬牙切齿”的状态。

以上就是积攒式愤怒反应的表情部分，也是愤怒反应的整体核心，就是“怒视”：下压的眉毛造成“柳眉倒竖”状态，眼脸上抬，眼袋紧绷。愤怒反应可能会没有鼻部和嘴部反应，但一定会或轻或重地出现怒视。这种狰狞的目光，不只人类会做，一条感受到强烈威胁的狗或狼同样会做出来。

## 迸发式的愤怒

当场合允许且没有外来的强力压制时，一个愤怒的人可能就会有迸发式的呈现。就像前文所言，迸发式愤怒未必就比积攒式愤怒更加愤怒，实际上，迸发式愤怒和积攒式愤怒几乎一样，唯一的区别在于口部。

迸发式愤怒口部张的很大，常常伴随着怒口，或者是为了愤怒的词句做准备。但要注意的是，迸发式愤怒的情绪倾泻很快，所以口部动作虽然激烈，但持续时间却不长。所以，当一个人嘴部保持激烈的愤怒反应，但你却在他眉宇间看不见愤怒，说明此人在假怒。

而积攒式愤怒和迸发式愤怒的更大区别在于肢体反应。

首先，二者在肢体反应上的共同点是：为了运送能量进行接下来可能发生的攻击行为。

心跳加快，这样脖子就会变粗；

人在看向愤怒信息刺激源时，头部一般会压低——绝没有高昂着头的愤怒——头部压低是一种示警，仔细想想，所有的哺乳类生物在战斗时，也都会把前肢放低；

急促呼吸也是愤怒反应的一种，呼吸加快了新陈代谢，为接下来的攻击补充能量；

身体持续紧绷，一个陷入愤怒的人，身体的每一块肌肉似乎都处在暴发状态，以便更好地打击敌人；

在条件允许的情况下，双腿叉开，迎接战斗的姿态。

积攒式愤怒和迸发式愤怒在肢体反应上也有不同点。

虽然二者都有急促呼吸，但积攒式愤怒往往用鼻子完成呼吸，而迸发式愤怒则更依赖嘴巴的呼吸。

虽然二者都会紧绷身体，但积攒式愤怒的紧绷更加持久和克制，而迸发式的则会做出一些宣泄动作，宣泄动作也是二者之间的重要区别。比如拍桌子、呐喊、直接的攻击行为。当然也有一类动作反应介于积攒式愤怒和迸发式愤怒之间，比如用食指一直指着某人却不做出下一步动作。

由于愤怒的情绪会在一定程度上制约理性，所以愤怒的语言反应特征是短暂的、充满爆破感的，词句多以缺乏逻辑为特征。

而且，一个处于愤怒状态下的人，会情不自禁地使用爆破音进行语言交流。

但通常，积攒式愤怒的人的语言更克制且简短，迸发式愤怒则很具有铺张性。打架的人常常边打边骂脏话，这就是迸发式愤怒的典型案列。

值得一提的是，积攒式愤怒和迸发式愤怒是可以互相转换的，当事人情绪失控，积攒式愤怒就会演变成迸发式愤怒；反之，当事人理性回归，迸发式愤怒也会变成积攒式愤怒。

## 弱愤怒

前面我们说过，愤怒来源于复仇心态引发的攻击欲望，而复仇心态则来源于被伤害。但当信息源刺激程度达不到“伤害”这个级别，只到了“冒犯”这个层次，那么就会出现次级愤怒反应。

顾名思义，次级愤怒反应实属愤怒反应的一部分，所以次级愤怒反应有着愤怒反应的主要特征，只是程度稍低。

眼部出现了程度不深的“怒视”：眉毛压低，皱起，下眼睑轻微紧绷。这种轻微怒视是一闪而逝的。眼部以外的表情反应轻微不易察觉。

身体紧绷，时间同样不长。

语言不会失控，当人陷入次级愤怒时，他仍然保有理性，但语言却会显出一定的攻击性，说话有些“冲”，民间俗语称“吃枪药了”。

当然，还有一种佯装愤怒，就是假怒。假怒与假笑一样，只有脸部表情，没有眼部表情。而且假怒者的身体虽然紧绷，但很做作，很僵直。愤怒的肢体动作虽然激烈紧张，但很自然。

## 恐惧反应：因害怕产生的鸵鸟姿态

微反应关键词有些人说恐惧源于未知，还有些人认为恐惧的最深源头是死亡。但很多人认为，预估被伤害才是恐惧的真正原因。而一系列的表情上、行为上、语言上的恐惧反应，也都是对这种预估做出的反射性应对。而预估的被伤害越大，恐惧反应也就越强烈。

前文我们提到了美式恐怖片给人带来的强烈呕吐感，现在换一个风格，回忆一下日本恐怖片：从井里一步一步走向你的贞子，咒怨里从楼梯上一步一步爬下来的小鬼娃.....

贞子，你看不见她的脸，她拖着长长的头发，白色的袍子反着惨淡的光，又脏兮兮的，她从电视画面的那口井里爬出来，一步一步向你走来，你感到不安、惶恐，你知道要有不好的事情发生。你想要关掉电视，但遥控器又开始诡异的失灵，你想拔掉电源，却没有接近电视机的勇气。贞子从屏幕里一点一点爬出来：先是那个拖着油乎乎长发的脑袋，然后是惨白的手，她缓慢但笔直坚定地向你一点一点移动.....

好了，我们就此打住，这毕竟不是一本恐怖故事集。用心读一读上面那一段文字，把自己带入其中，你会感受到什么呢？

### 饱满恐惧表情与箭头效应

你知道贞子会对你造成某种伤害，但无论如何无法对这种伤害做出有效规避，你要向鸵鸟一样躲起来，你要把身上所有的要害藏起来。你可能会大喊大叫，也可能咬紧牙关打颤磨牙。这时候，你的恐惧心理达到饱满状态，而你的恐惧反应也进入了饱满状态。

恐惧的饱满表情是：

眉毛紧皱皱起；皱起之后，前额皮肤会对脸部出现向上牵扯，导致眉毛形成八点二十状；上眼睑随眉毛出现平行运动，内侧上眼睑提升以露出虹膜，外侧上眼睑下垂与眉毛运动平行。

极为令人震惊的恐惧会令当事人闭眼；

鼻翼紧缩，两侧有沟壑形成；

面颊紧绷僵死，嘴张大，并由于面颊的牵扯导致嘴角向两侧延伸，面无血色。

恐惧心态的心理动因，是人们对某信息源有伤害既遂或即将达成判定，但却又无能为力，由此产生的反射性自我保护机制。

这种不自觉的自我保护，是一切恐惧反应的根本原因。

所以，恐惧反应和不安反应的共同点是无力感，但前者对于无力感的表现是放弃抵抗，而不安反应的当事人在很大程度上还在寻找解决问题的途径。所以后者比前者积极。

恐惧反应与愤怒反应一样，都是当事人对信息源产生了伤害既遂或即将达成判定，但当当事人认为自己有战胜对方的能力时，就会对伤害产生复仇性攻击心里，这是愤怒；但当当事人认为自己无法战胜对方时，无力感弥漫全身，恐惧则产生。

至于恐惧与悲伤的关系则更为密切，你可以想象一个人恐惧时和悲伤时的神态，就会发现，两种反应的眉眼表情部分是近乎相同的。是的，当恐惧信息源造成的无力感消退，伤害已经发生，当事人理智上可以接受现状的时候，就发生了悲伤反应。所以说，恐惧其实是悲伤的预示，悲伤是恐惧的自然延续。

关于恐惧的肢体反应，人类和动物很像。如果养过猫，一定会知道，猫在恐惧的时候和人很像：瞳孔缩小，耳朵向后紧紧地贴在头颈上。这其实就是表达了生物在恐惧反应中的形态：屈服。

恐惧反应的肢体动作，呈现一种自我保护的整体冻结姿态和轻微逃离。

身体向后上方轻闪，在颈部和肩部的共同作用下，脖子深埋；

或者抱胸捂脸，挡住要害，或者扭转身躯不让胸腹正对信息源；

同时，虽然焦点可能在信息源上，但却不敢正视；

血液流速冻结性降低，这导致了体温骤降，周身颤抖，严重者心脏停跳；

尖叫，或把手伸进口中——这是恐惧造成的歇斯底里感。

结合愤怒的表情和肢体反应，我发现了人体的一个很有意思的现象，就是表情和动作整体方向的一致性。

至于恐惧，眉间会向上方蹙起，身体也会不自觉地向后轻闪。

再说说惊讶：眉毛高挑，身体也呈现向上提起的跳跃趋势；

而在厌恶反应中，人们躲避信息源的方向和嘴角牵动方向以及眉毛皱起方向是

一致的……

总之，在愤怒、惊讶和恐惧中，眉毛像个箭头，总是指明了身体动作的方向；厌恶反应中的嘴角也起到了这个功能。

而且，这种动作方向一致的表情运动和肢体运动都是同时发生的，我们称其为箭头效应。箭头效应是一个人做出某种表情是否和谐的重要原因。

这种身体的联动性和一致性很多，在我们进行微反应测谎的时候，很有意义。

## 表情以外的恐怖反应

结巴，是恐惧反应语言部分的核心。人在陷入恐惧时，思维陷入停滞，潜在的表意欲望为零，即恐惧是最阻止人表达信息的情绪，所以，恐惧对语言能力的削弱也是最强的。

除此之外，微动作反应决不仅仅包含着表象反应本身，皮肤颜色的变化、血液流速都可以作为微表情的依据。

我在“维基解密”上看过一份退休的中情局探员办案录，现在想想还不禁为他的机智喝彩。

美国中央情报局负责美国国家安全，很多中情局探员都是有军衔的。卡莱普顿中校就是这样一名军人探员。在20世纪70年代，苏美争霸越演越烈的时候，一份墨西哥湾布防计划泄露了。能够接触到这份计划的美军高层，任何一个人如果变节，都会对美国造成严重损失。

克莱普顿中校负责排查泄密者。

经过多日调查，他把目光瞄准了一位五角大楼发言人——卡诺尔少将。

卡诺尔少将参加过二战和朝鲜冲突，为人豪迈，是个典型的美国人，后来成为高官，在军政两界很受欢迎。

两人约见的时候，卡诺尔少将依然风度翩翩地回答着卡莱普顿的问题：他表情严肃，姿态沉稳，语气坚定，单从表情、动作、语言上看不出任何问题。

而在约谈接近结束的时候，克莱普顿中校对卡诺尔少将行礼握手道别，这时候他突如其来地问了一句：“你认识某某将军吗？”(据揭秘资料介绍，某某将军是克格勃“针对北约国家军事人员策反事务”的主管，这个名字还没有解密，我猜测可能他本人之后也变节，在美国申请了政治避难，美国政府出于安全考虑没有对他名字进行解密。)

卡诺尔少将闻言，虽然表情几乎没有变化，但瞳孔骤然收缩，持续的笑容也出现了轻微停滞，但他很快泛起自己的眼球，做出一副轻微回忆思考状，并回答道：“在一次对苏秘密换俘会议上见过，他很强大，很机智。其他的我就不能告诉你了中校，恐怕你的级别不够。”

中校满意地点点头：“好的，我知道的已经够多了，先生！”

中校走后立即申请对少将的全面监视和调查，三天后就发现了他的通敌的证据。

克莱普顿中校只见过一次卡诺尔少将，并且他的搭档全程观摩了这次约见，没有在少将脸上发现任何破绽，所以不明白克莱普顿为什么如此笃定少将就是泄密者。

克莱普顿小哲解释：“我与他握手的时候，问了那个问题。”

搭档摊手：“是啊，我发现他表情有几微秒的僵直，这可能是说明他惊讶于你为什么这么问，并不能说明其他问题。”

克莱普顿：“是的，但我握着他的手，感到他的手忽然很凉——他怕我提及某某将军！”

看，当你吃透这本书，明白每一个微表情、每一个微动作、每一个微语言的成因，你就会明白金庸先生“草木飞花皆可为剑”的境界。

当然，与其他情绪一样，恐惧感也是分强弱的。弱恐惧介于恐惧反应和不安反应之间，若恐惧的人，表情和肢体动作剧烈程度有所降低，但整体一致性绝不改变。也就是说，有多大程度的恐惧表情，就有多大程度的肢体动作。若恐惧的人应该还留有一些语言能力，就会出现求救和求饶的语言。

综上，恐惧发生有两种形式：现在进行时和突发性恐惧。

现在进行时恐惧，比如孩子打针，比如一步一步走向你的贞子——日式恐怖电影格外善于塑造这种绝望感——这类恐惧往往比较单纯，持续时间很久。

克莱普顿对少将先生最后的提问则属于突发性恐惧事件，“吓了我一跳”就是突发性恐惧的典型方式——惊惧，惊讶与恐惧的结合。这类恐惧，由于时间短，突如其来，当事人往往来不及做表情，即使心理素质极好的人(比如那位少将)也未必能通过理智掩盖这种惊惧。

## 悲伤反应：哭泣、伤痛、遗憾、悔恨——悲恸四部曲

微反应关键词当人们对伤害产生预估时，会造成恐惧；而当人们认为自己已经被伤害时，会产生悲伤。每个悲伤的人，都有被伤害的感觉，而哭泣、持续平静的悲伤、遗憾、悔恨，就是这种被伤害感觉的外在表现，也就是悲伤反应的四个类别。

在上一节我们说过，恐惧是悲伤的预示，悲伤是恐惧的自然延续。二者有着亲密关系，但不代表它们之间一定会互相转换。完全摆脱恐惧境地，会有劫后余生的喜悦，而悲伤也不完全出自恐惧。

实际上，如果说被伤害的无力感使人恐惧，被伤害后的复仇性攻击使人愤怒，那么，被伤害本身就是悲伤的感情根源。

所以，悲伤往往会伴随着恐惧和愤怒，因为三者都跟“被伤害”有着很大关系：父亲得知儿子死于杀人狂之手，会既悲伤又愤怒；一个看见父亲被白蚁吃成骨头的儿子，会既悲伤又惊恐。

那么，有没有纯粹的悲伤呢？其实是有的：当信息源造成的伤害不够危险、事态的发生使自己寻找不到复仇的对象时，单纯的悲伤就产生了。单纯的悲伤一般有两种形态：一种是哭泣，一种是平静悲伤。

### 饱满悲伤——哭泣

当悲伤得以发泄出来的时候，就变成了哭泣，所以哭泣是饱满悲伤的表现。哭泣微表情的反应是：

皱眉，双眉之间呈现直立皱纹，眉毛扭曲；眉形与恐惧反应很像，但眉毛纠结的更加厉害；

眼睑呈紧闭趋势，哭泣时颅腔压力会产生剧烈变化，闭眼会保护眼球；

面颊肌肉牵动嘴角裂开，在诸多表情中，哭泣是咧嘴程度最大的，会形成法令纹；

双唇贴在牙齿上，上唇向上用力提升，下唇适度下降，并呈现W形曲线，这种W形曲线是哭泣表情特有的；

下巴紧绷，下巴表面凹凸不平，像一把锉刀表面一样。

与大多数表情反应一样，伪造哭泣也只能伪造嘴部，所以当一个人(孩子尤其如

此)只用嘴巴扯着嗓子哇哇大哭时，你就可以判定这是个伪哭泣了。

哭泣时，面部抽泣应该是无规律的，呼吸是紊乱的，为什么呢？

哭泣几乎是所有基础负面情绪里唯一一个没有任何能量控制的。恐惧虽然也是一种主观失控状态，但因为恐惧从另一个角度上来说是一种示弱，所以恐惧反应还是本能地在约束能量。

但哭泣不同，哭泣时人的呼吸是抽搐性的，没有丝毫规律性和均匀性可言，身体则呈紧缩趋势，哭泣的人都有无助感。所以这种紧缩与恐惧反应的肢体紧缩很像，但是恐惧反应的紧缩更加强烈，因为恐惧的紧缩有示弱和保护两种具体用途，而哭泣时紧缩是使能量放任流逝后自然收缩。所以，当悲伤遇见其他情绪，比如愤怒的哭泣时，人的肢体会由于愤怒而出现攻击姿态，而不是蜷缩姿态。关于表达行为和意图的具体微反应，我们将在后文讲到，现在我们回到悲伤情绪上。

根据哭泣的放任能量特点，我们可以很轻松地识别怎样的哭是假哭。比如哭丧，吸一口气用0.8秒，然后哭号用3.2秒，一个熟练的哭丧者，做100次哭号会都是这个节奏——而节奏感是哭泣最大的破绽。试问，一个完全放任式的动作怎么会有节奏感？

哭泣的人会失去语言能力，负面情绪都会或多或少地削弱人的语言能力，但哭泣削弱得尤为明显。恐惧反应时，人可能会由于求生欲望而出现恳切的求饶话语，但哭泣只能用基本表意和“哇”这种语气词来辅助悲伤。

哭泣的时间长短很大程度上体现了一个人的悲伤程度，而由于哭泣放任能量的流失，所以一个人在长时间哭泣之后会出现脱力感。我记得小时候有一次被同学冤枉，十多个人作伪证指证我，我哭了两个小时，最后手脚抽筋了才作罢。

我们再来介绍一些哭泣中的“另类”。

抑制的哭泣：紧闭双唇，甚至用手捂住嘴不出声，所以眉眼之间的反应更加剧烈。

与愤怒相比，在不能哭泣的场合，人们往往习惯捂着嘴。但请注意，对于一个十分注意自己仪态的人来说，任何场合——就算是酒吧里——他都要端着绷着，笑不漏齿，哭自然也不能露齿。

小孩子的哭泣很多时候都呈现出过于明显的节奏感，这是因为在他们的思维中只要哭，大人就会满足他们的要求。所以很多孩子会养成这样的习惯，通过哭泣来让父母屈服。所以，想要搞好育婴工作，就要尽量不在孩子哭泣的时候才意识到他

有需求。

## 消极平静的悲伤

平静悲伤是悲伤的另一个表现形式。实际上，平静悲伤的悲伤程度往往并不弱于哭泣，只是很多原因使当事人无法哭出来。但哭泣作为悲伤的最有利发泄渠道，如果无法达成，当事人陷入了平静悲伤，反倒是更加辛苦。所谓“此恨绵绵无绝期”，就是这个道理。

平静悲伤反应有以下特征：

面部整体木然；眉头轻皱，并有轻微扭曲；嘴角下垂。

身体松垮，双臂可能出现无力的下垂，身体呈现轻微佝偻。

语言无力，反应呈现万念俱灰感，消极用词的语言倾向明显。

这种悲伤的人，身上带着明显的晦暗气质。在生活当中你一定见过这样的人：他常常连腰都挺不直，抬胳膊的时候手腕关节也是下垂的，仿佛对他来说地球引力足足有1000千克；他的语气永远不紧不慢；他的眉头有轻微的皱起，眉宇间洒落着无尽的忧郁。

芝加哥爱乐乐团的指挥本杰明·赞德先生，曾经讲过一则故事，完美地诠释了两种悲伤的关系。

20世纪末，赞德先生在爱尔兰交战区域做公益演出，在一次即兴独奏上，他弹奏了一曲肖邦的夜曲。肖邦特有的悲伤让在场的战区灾民纷纷落泪。

第二天，当他再一次来到难民区的时候，一个10岁左右的小男孩过来表示感谢，他说：“我哥哥去年被当兵的炸死了，不知为什么，我哭不出来。但听了你的购物曲(肖邦的英语发音与购物“shopping”很像)，我回窝棚的路上一直在流泪……那种感觉……你懂得……就是那种感觉。”

顺便提一句，赞德先生一直致力于推广古典音乐，用他的话说：世界上有百分之三的人热爱古典乐，如果这个数字变成百分之四，那么将不会再有战争。

言归正传。

这个10岁的孩子没有仇恨和恐惧，只有悲伤。一开始，由于诸多原因，比如战乱，他无法通过哭泣发泄悲伤，于是，每天都在回忆哥哥的死亡，除了逃命之外，他无精打采，心里空落落的。

直到肖邦的曲子让他哭出来，悲伤得以发泄，他才能重新面对生活。实际上，夜曲就像

催化剂，而他的悲伤情绪本身依然来自哥哥的死亡这件事儿。

平静悲伤耗能较低，所以持续时间非常长，这种心态对人的身心健康极为不利。在世界绝大多数国家，女性都比男性活得更长，往往就是因为遇见悲伤的事情时，女人可以哭出来，男人只能憋着，久而久之，抑郁的生活状态会加快老化速度，男人衰老得也就更快。

平静悲伤和哭泣相比，更为悠长，对身体伤害更大。那么，如何从平静悲伤走向哭泣呢？其实，平静悲伤的本质是在心理上对事物还没有接受，而哭泣则是接受悲伤事物的开始。

举个例子，我看过一档婚恋节目，把有裂痕的夫妻请到舞台上，双方把出现的矛盾和一切不满都说出来，再请嘉宾做点评，请学者和专家来判定两人是否应该继续在一起，并给出意见。最终由两人共同选择结果。

有一对夫妻已经结婚6年。女方事业心重，眼光很高，大学四年没有谈恋爱，读研前期才认识了已经研二的学长，也就是现在的丈夫。

他们恋爱之后，发现对方各方面都与自己非常合适，有共同的情趣爱好，感情也很深厚。学长毕业后，两人结婚，并共同经营了一家公司，越做越大，发展为一家有近百名员工的中型企业了。七个月前，公司陷入危机，两人开始焦头烂额，温存的时间几乎没有。

但不到一个月，公司就走出了这次灾难。妻子却惊讶地发现丈夫对自己越来越冷淡了，不久前甚至提出了离婚。

妻子当然不愿意，所以力图挽回。她看向丈夫的表情一直很悲伤，看得出来，丈夫提出分手已经不是一、两天的事情了，这让她很伤心。

在舞台上，她不承认两人感情破裂，只认为发生了阶段性的问题。

直到丈夫问她“你是否还毫无保留地爱着我”时，她回答了“是”。

这令现场的嘉宾学者们纷纷责怪丈夫：这么好的妻子你上哪去找，还不低头认错拥抱妻子、手牵手回家？

丈夫冷静地对妻子说：“你说谎！”

这激怒了妻子，她开始愤怒了起来，如果不是主持人拉着，她可能会对丈夫施以家暴。

丈夫见妻子失控，缓缓地说：“我查到了你在转移财产，我知道你的财产总量，实际上只是你现在总财产的三分之一，对吧？”

妻子闻言条件反射地说了一句“你怎么知道”，紧接着眼神中开始出现恐惧。

丈夫接着说：“七个月前，我们的公司陷入危机，你和吕律师的谈话，曾问过他这个问题：如果选择跟我离婚，是否能保护你的那份(财产)。我开始怀疑你、对你不好，也是从七个月前开始的。”

妻子像抽空了力气一般，险些跌倒在台上，回过神后已经开始流泪，然后捂着嘴跑出了摄制组。

妻子不爱她的丈夫吗？不，她爱，否则不会那么伤心，也不会那么努力地想挽回。只是没有毫无保留的爱，并且仍然做出一副“毫无保留的爱着你”的架势，可能在丈夫看来，这与说谎没有区别。但她并不接受自己说谎，并且仍然认为自己毫无保留地爱着自己的丈夫，两人只存在可以解决的问题。这种不接受的心态，是她一直以来抑郁悲伤的源泉。直到她哭了出来，相信在痛快地哭一场之后，她会选择离婚，并开始新的生活。

## 遗憾与悔恨

诗人张枣在那首不朽的《镜中》如是说：只要想起一生中后悔的事，梅花就落满了南山。

我记得前两年，在一个国内知名论坛上，曾出现了这样一个帖子：如果让你穿越回2000年，告诉当时的自己一句话，你会说什么。下面的跟帖数据达到了天文数字，这里摘录几个有代表性的：

我要告诉自己，遇事冷静别冲动，否则没有好果子吃。

我会跟自己说，把那只股票尽早卖掉。

别那么相信他，别对他那么好，不值得。

千万别对她防守，否则你将痛苦一生。

那是你最好的朋友，别伤害她。

对爸爸妈妈好一点，因为他们并没有多长时间了……

几乎所有的话，或涉及到金钱，或涉及到事业，或涉及到爱情、友情、亲情，看似各有不同，但实际上都表达了一种相同的情绪——悔恨。那么，什么是悔恨呢？悔恨就是当事人对于自己曾经的某种行为持否定态度，但由于时过境迁无法做任何弥补所以产生无力感，这种无力感造成的浅悲伤情绪，就是遗憾。

遗憾是一种类似悲伤的情绪，其产生来源于无力感而非信息源本身的刺激。遗憾反应在形态上类似平静悲伤，但程度极轻，语言上会出现轻度感叹。

单纯的遗憾并不能给人造成太大的信息刺激；但是，当遗憾的对象本身也对当事人形成悲伤刺激的时候，悔恨就出现了。

悔恨是平静悲伤中的典型变体。当一件过往的事情依然可以记忆犹新时，说明信息源本身就已经给了当事人足够的悲伤，并且是一种典型的平静悲伤，因为引发

悔恨情绪的信息源已经是过去式，当事人对于信息源无能为力。信息源本身的悲伤和对信息源的无力感，是悔恨情绪的双重悲伤来源。

根据悔恨信息源的程度深浅，悔恨反应可以由轻度平静悲伤一直过渡到哭泣。但是，因悔恨反应而产生的哭泣不会令当事人走出悔恨，这就是悔恨不同于一般平静悲伤之处。

在一般的平静悲伤中，哭泣是可以解决问题的，但悔恨却无法解决问题。因为即使你哭泣了，只要事情无法解决，你就依然会对以往的事情产生无力感。

中国人在安慰悲伤的人时，最习惯说“请看开了”，所谓的看开，就是当事人单方面的思维反射：当我们对信息源无能为力时，就只能看开。

## 愉悦反应：兴“高”采“烈”，笑“口”常“开”

微反应关键词当人们对信息源的认识满足或超过他们预期时，就会产生愉悦心理，在这种心态主导下，人的能量运作更快，充能更完全，由此产生的一系列反应也都是充满积极能量的。当下流行的“正能量”，其实就是对愉悦反应的某种阐释。

愉悦是人的基本情绪，也是本书讲到的第一个正面基本情绪。

人在婴儿时，首先学会的是哭泣：当脱离母体那个环境后，进入一个相对不舒适的环境时，婴儿开始哭泣。但是当他接受哺乳之后，嘴唇吸吮的快感让他实现自我满足，这时，他学会了人生中第二个情绪——愉悦。

之后的几十年人生的目标，就是为了这种满足感的存续：有的人能从美食和美女身上得到满足感；有的人只要活着就能有满足感；还有的人从思考“人和宇宙的本质”这种问题上得到满足感，他们最终成了哲学家……但无论如何，由获取满足感所产生的单纯情绪，就是愉悦。

饱满单纯的愉悦反应，就是笑。

婴儿在不懂得愉悦是什么的时候，就会笑。婴儿的笑容，是单纯的愉悦反应。但人在长大之后，明白笑是表达善意的最快捷手段，所以即使心中没有善意也会挂上笑容。

人们学会伪装的第一个表情是哭，通过哭来从监护人那里获取食物——孩子们热衷于耍赖，究其原因就在于此。长大之后发现，对自己不存在抚养义务的人哭，几乎毫无用途。于是年轻的孩子学会了伪装第二个表情：笑。这一项本领将会受用一生。

看到熟人即使你想不起名字也要挂上寒暄的笑；与领导谈话即使你很不喜欢他，但也要笑；朋友讲了一个不好听的笑话，你为了不让他失落，还是要笑；当你负责某项接待工作时，接下来的8小时你将对着一群大腹便便、毫无风度的人笑到面瘫……

或善意，或牟利，总而言之，人的假笑越来越多，我们也需要识别越来越多种形式的笑。我们要认识笑、明白笑、识别笑：一来不要被虚伪的笑容感动；二来也是为了避免在心灵麻木之后错过真挚的笑容。

你是否能回忆起来下面的一些画面：当咿呀学语的幼儿第一次叫爸爸妈妈时，他父母的样子；当你讲了一个成功的笑话时，你朋友的样子；当你为你的老板创造

了数百万利润时，你老板的样子.....

在绝大多数情况下，以上画面都可以看成我们研究饱满笑容的模板。一个饱满的笑容，其面部运动有如下特征：

眉毛松弛呈自然拱形，前额平缓放松；

下眼睑凸起，提升，下眼睑以下会出现笑容特有的沟纹；

眼角内外侧皆有皱纹；

上眼睑微微闭合，配合下眼睑使眼部出现闭眼趋势，这是因为大笑同样产生痉挛式呼吸，所以需要闭眼保护眼球，与悲伤反应生理原理一样。

由于颧部肌肉的运动，导致嘴角向上、侧后方牵扯提升，面颊会隆起；

上下唇完全张开，近乎完全露出牙齿；

下巴自然地两侧完全展开，使嘴角形成很长的沟纹，与鼻翼沟纹连接，形成大笑特有的长沟纹。

相比其他表情反应，大笑有哪些特别之处呢？

首先值得一提的是，颧肌。

颧肌是笑容“专用肌肉”，不信你现在做一个笑容，仔细感觉一下颧骨附近，是否有比较明显的紧绷感。而在其他表情里，这种感觉是找不到的。

颧部肌肉会牵动嘴角，压缩下眼睑，而下眼睑的运动也使得笑容很独特。面带笑容时，眼部会眯起来，恐惧和悲伤也会这样，但前二者是由于上眼睑的运动使得虹膜裸露范围变小；而面带笑容的眯眼，则是因为下眼睑主动闭合，上眼睑只轻微闭合。这是笑容的又一个独特之处：闭眼从下往上完成。

笑容的第三个独特之处仍然与颧肌有关。不安、厌恶、愤怒、悲伤或许都会令人的嘴角两边产生一个若有若无的“括弧”，但笑容所产生的“括弧”是最大、最完美的：从鼻翼一直延伸到接近下巴。这是因为颧肌的位置比较靠上，而笑容的面部运动的力源在此，从脸的中部发力到达下部，反应纹路自然大而完整。

当愉悦感的信息源不足以使人大笑时，当事人会出现不饱满的、次一级的笑容。我们以微笑为其中个案，来分析次级愉悦：

下眼睑紧绷上提，导致眯眼；

面颊紧绷皱起；

嘴部微弯呈弧度。

这是微笑的特征，微笑与大笑的最大区别是笑不露齿。也就是说，微笑时嘴是抿起来成一个弧线的。其实，微笑可以看成是一个基础的大笑，把大笑的全部表情程度减弱之后，就是微笑。

换句话说，无论怎样的笑容表情，必须有这三个要素：下眼帘紧绷上提导致眯眼；面颊紧绷皱起；嘴部微弯呈开口向上的抛物线。三者三位一体，同时出现，同时消失。如果不同时出现，除非对方有面部肌无力，否则笑容作伪；如果不同时消失，说明笑容至少在后半段有强撑的成分。

我们再来讲讲愉悦身体的动作反应。关于这部分，我们有一个好消息和一个坏消息。坏消息是，微笑几乎没有任何可以正常观测到的肢体反应；好消息是，大笑的肢体反应应该和表情反应同步，否则判伪。也就是说，一个哈哈大笑的人如果没有相应的肢体反应，那么他必然是假笑。当然，生理疾病者排除。

首先我们必须明白，愉悦心态是充能器，让人充满力量。这与悲伤正好相反，但大笑与哭泣的相同点是，都在放任能量流失。当你的朋友向你推荐优秀的情景喜剧时可能会说“不要在喝水的时候看”，这其实就是因为，大笑时人也会发出强烈的抽出式呼吸，无法控制，这也是大笑同样不控制能量流失的原因。

强烈的抽搐会令肌肉呈现紧绷，进而出现不规则摇晃和颤抖；

大笑会出现耸肩动作，这与嘴角的上扬动作互成箭头效应；

大笑之后会出现脱力反应，重者需要扶着膝盖来恢复体能，轻者会有几次呼吸。

关于愉悦的语言反应，正好和肢体反应相反。陷入大笑的剧烈愉悦会让人失去语言能力，只能用简单的语气词来表达内心动态。

而在微笑中，人们反而会有语言能力提升，这也是一个微笑的人能说出具有说服力的话的原因。

而且，微笑之人的用词偏积极化，一个微笑的人，即使说脏话，也不会让你觉得他在诅咒。

其实，关于笑涉及的内容太多了，其他的如窃笑、如压抑的笑，这些复杂笑容同时也传达了复杂的心态。但本章只讲较为单纯的情绪，所以，其他复杂的笑容我

们将放在后几章来论述。

## 骄傲反应：当人们的自尊心过于强烈.....

微反应关键词单纯的骄傲反应，并非是针对他人的炫耀，而是一种强烈的自我认同。在这种自我认知下，其他人的存在和观察其实并没有太大意义。如果一个人建立自我认同时，过于依赖他人的看法，那么只能说明这人外强中干。

“集体荣誉感”这个词相信大家都不会陌生：当你所在的班级获得了运动会第一名，即使你不是运动员，也同样有荣誉感。

这种荣誉感就是一种骄傲心态，当你的荣誉感来源不是集体而是自己，那么就变成了纯粹的骄傲。换句话说，纯粹骄傲心态的本质是自我肯定。

所以，本节中的骄傲并非大家认为的贬义词“自负”，也不是大家认为的褒义词“自信”，而只是一种描绘情绪状态的中性词。

首先我们必须区分骄傲和愉悦有什么区别。

愉悦来自满足感的获取，而骄傲的本质则是自我肯定。自我肯定可以获得满足感，但满足感未必都是由自我肯定获取，这是愉悦区别于骄傲的地方。而自我肯定除了满足感之外，还会产生其他情绪碎片，这是骄傲区别于愉悦的地方。

所以，一个进入纯粹骄傲心态的人，应该会有表达微弱愉悦的微笑，而不会出现大笑。所谓“成功人士的淡定”，说的就是这种情况。当然，这是广义的长时间的骄傲状态，而具体在出现微反应时的骄傲，往往是因为当事人面对的信息源就是能够让自己实现自我肯定的事物。

所以，饱满纯粹的骄傲有一个关键词：风轻云淡。

上眼睑松弛，虹膜被遮住部分较大，隐含意为：尽在把握之中，不需要再仔细观察；

面颊松弛，因为不需要充能，所以没必要紧绷；

嘴角带着若有若无的笑容，这是自我肯定后产生满足感的表现。

一个不完整的微笑，加上一个享受和陶醉，就是单纯的骄傲。因此，这种骄傲一旦在不合理情境下出现时，会让人接受不了：这是一个很容易被人误会成轻视的表情。

而区分轻视和骄傲很简单：轻视是有具体的信息投射客体的，“我轻视你”，那么“你”就是客体，“我”看“你”的目光就会呈现出这种凌驾式的骄傲；而单纯的骄傲是

没有客体的，或者说，单纯骄傲的客体在当事人自己心中：自我满足并不需要其他人来对比。

其实，骄傲是优越感的来源，一个通过骄傲生成优越感的人就是用这种态度面对一切的，而所谓的贵族风度和这个很像。

当然，这个过程可以反过来，就是通过优越感满足骄傲。这其实就是凌驾他人之上的骄傲：凡是觉得他人不如自己的，才能显示自己的高大。这并不是单纯骄傲，而是一种自负，我们会在后文具体讲解。

骄傲的肢体反应，核心重点在于能量的常态不调动。可以说骄傲反应是所有基础反应中最为接近原态反应的：既不会有负面消极产生的压抑感，也不会过多放任积极情绪产生的狂喜。所以，一个真正骄傲的人，肢体动作永远得体。

为什么在古代欧洲，贵族们都要从小培养孩子接人待物的一举一动，其实就是让他们从小对这种单纯的骄傲耳濡目染。

当然，所谓的得体也是因人而异的。一个从小在土匪窝长大的孩子，在完成了自我肯定之后，即使面对一群大贵族依然能够翘着二郎腿，这是得体；一个书香门第出来的才子，完成自我肯定之后，即使在土匪窝里，依然能够潇洒地弹掉落在自己肩膀上的灰尘，这也是得体。

骄傲的语言，会令人出现强烈的个人风格：谦卑也好，霸道也好。因为一个人完成了自我肯定之后，会对自己深信不疑，所以他不认为自己的语言需要模仿，而脱离模仿正是自我风格的形成。

当然，有很多不纯粹的骄傲和虚假的骄傲，比如前文说的自负、讥笑和不屑……这些或许有骄傲成分，但都不是纯粹的骄傲。

## 耻辱反应：自我厌弃之人的反应密码

微反应关键词对自己的负面认知和“羞于被他人窥视”，是耻辱心态的两条线索，而这两条线索也就是耻辱反应的表现。当不希望被其他人窥视时，当事人做出捂脸之类的羞耻性动作。而在某些情况下，当事人也会努力让自己变得更好以走出负面自我认知，这也就是所谓的知耻而后勇。

在学生时代，你一定对经常被老师批评的同学不陌生，你还能否清晰地回忆起他在挨批时的样子？他一定会低着头，面带羞愧，一声不发。而此时，这位同学的心理状态就是耻辱的。耻辱是当事人认为大众看待自己的评价为负面时，所产生的自我厌弃。

也就是说，耻辱感的发生，有两个要件：一是有特定观众；二是当事人对自己的行为有耻辱性认知。

在没有观众存在的情况下，耻辱感是不存在的。据说一个具备极高道德感的人会达到“慎独”，也就是在只有自己在的时候，也会为当前的行为感到耻辱。但我们毕竟还是凡夫俗子，我们的耻辱，都是因为观众的存在。

关于耻辱性认知，我格外地感同身受。小学三年级的时候，坐在我前面的女生站起身弯下腰整理桌布，腰露出了一大片。我傻乎乎地站起来拍了拍她漏出来的腰，本想提醒她“别凉着”。不想她回身就给我一巴掌，并骂我流氓。那时候我大脑的词库里真没有“流氓”这个词，所以很疑惑她为什么要恩将仇报。但周围同学，尤其是女生们的窃窃私语让我很有些抬不起头来。所以，虽然不知道什么是流氓，但至少知道女同学的身体是不能随便碰的，就算是好心也不行，因为我的同学使我对这种事产生了耻辱性认知。

而明白了耻辱的成因，对耻辱反应的推测也就顺理成章了。耻辱的两个要素：耻辱性认知和观众。前者是无法通过客观手段来消除的，除非失忆。所以，耻辱反应的全部依据，就集中在规避观众上——如果不让观众看见我，那么就不耻辱了。

饱满的耻辱反应，面部表情很复杂，你会在他的脸上看到悲伤和厌恶的结合，几乎无法作伪。

耻辱的主要动作是低头和缩肩，这套动作，其实就是为了把头藏在身体里，使得观众们无法察觉你的存在，以此减轻耻辱。

饱满而单纯的耻辱中，当事人往往不会说话，这并不是因为耻辱反应本身剥夺了他们的语言能力，而是耻辱会让人自觉地避免成为他人注意的信号。所以，即便

说话了，声音也会很低。

总之，当你观察一个人的一切表情、动作、语言反应时，都配套地显示出“不想让其他人发现”的一体感，那么这就是真正的耻辱反应。俗语说“恨不得找个地缝钻进去”，就是对这种反应的精彩总结。

而轻度的耻辱，是怎样的呢？

我们在前几节分别用美国和日本的恐怖片来论述问题，在这里，我们再用一类电影——韩国喜剧来论述此问题。

在韩国经典爱情喜剧片《我的野蛮女友》中，有一个很经典的桥段：女主角强迫男主角穿上自己的高跟鞋走路。男主角于是傻乎乎地穿着高跟鞋，一瘸一拐地走了很久，周围的人都对此投以异样的眼神。

看，韩国喜剧最惯常的手段就是尴尬，各种各样的生活化的尴尬。其实，不只韩国喜剧，郭德纲先生的段子里，也出现了类似的笑料，我们挑选一则出来：

话说几个朋友半夜三更去公共浴池里泡澡，不料洗澡之后发现衣物被偷，这可了不得了，总不能光着腚出去。愁眉苦脸之间，最聪明的那个朋友忽然说：“怎么不能，现在凌晨三点大街上又没有什么人，就这么出去也不会有人看得见。”几个朋友想了想，觉得也对，于是就各自赤裸着身体，走在大街上。一开始，大家还很有些拘谨，后来发现空荡荡的大街上，除了路灯和树就只有他们几个人。慢慢地竟一个个开始兴奋了起来：赤身裸体走在大街上的机会可不是经常有的。于是哥几个放肆起来，又唱又跳的，赤裸着身子好不痛快。谁知，几人正玩得“嗨”的时候，赢面走过来一大群人，目测有上万人，看举着的标语这才知道：原来是欢庆申奥成功的游行队伍！几人目瞪口呆，大街上根本没有可以躲的地方。这时，又是最聪明的那个人，忽然灵机一动，掐着嗓子对那群同样目瞪口呆的游行喊道：哇！你们地球真好玩，地球人真多啊！

无论是韩国戏剧还是郭德纲的相声，都巧用了尴尬，俗语叫丢人。其实要掌握这个度很不容易，如果程度太轻，那么不会引人发笑；而程度太重就会由尴尬变成羞耻，让人笑不出来。由此我们也可以明白尴尬的属性——轻微耻辱。

当然，尴尬有耻辱的所有要件：耻辱认知——一个人必然对当前的自己或当前发生的事情产生不快或不协调感；观众——独处的时候很难产生尴尬。但尴尬要比饱满的耻辱反应轻很多，脸上不会出现纠结不清的厌恶以及悲伤状态，反而是不安反应重一些。而对于肢体上，会呈现出一定程度上的躲避，但不会“找个地缝钻进去”。由于尴尬反应的信息源刺激不强，对思维扰乱不那么重，所以尴尬反应的当事人也不会忽然噤声，反而可能急中生智地说出类似“你们地球真好玩”的话。

尴尬与耻辱之间的界限是主观的，甚至耻辱和原态反应之间的界限也是主观的，要视当事人的心理承受能力和耻辱认知度来定。就拿裸体在街上走这件事来说，如果是一个泼皮无赖，可能只会觉得尴尬，而一个未婚女孩就会感到羞耻，甚至要自杀。

耻辱反应本身是一种复杂反应，耻辱情绪也很复杂，但它也可以与其他情绪结合。比如，当一个人在耻辱中受到伤害，可能同时发生耻辱和悲伤；而当一个人对这种伤害有能力反击时，也就会出现愤怒的耻辱，所谓知耻而后勇。

耻辱是人类独有的感知，《圣经·创世纪》里面对此有隐隐约约的解释：亚当和夏娃一开始居住在伊甸园，两人赤裸，但并不以此为耻。直到两人被忽悠着吃了善恶果，才知道耻辱，从此穿上了衣服。其他生物没有羞耻这种复杂的感情，也就没有相应的复杂反应。

最后要指出的一点是，耻辱是有持续性的。当你经历过一件耻辱到想让你自杀的事情时，这件事情即使过了几十年你也忘不掉。韩信对项羽的所作所为，很大程度上就是因为当年受了胯下之辱。

但是，这种持续性其实很不健康。长时间沉浸在自己制造的耻辱感里，会产生严重的自卑。其实我们中华民族就有这种自卑情结，由于一个多世纪以前的历史过于耻辱，被各国列强欺压，导致了这么多年以来，国人似乎一直在耻辱中活着；即使新中国成立后，那时的中国人见了老外也会自觉矮了一头。

这些年，中国人取得的成绩越来越被瞩目，也越来越被老外们所认同，但仍然在骨子里有些唯西方论。我经常在网上看到“看，美国人都说我们好”这类的言论，似乎美国人说他好，他才有了好的资格。我们在很多领域，比如体育竞技，力争压倒西方，以洗刷一百年前的耻辱，证明自己的强大。但就是这种“凡是都要和西方人争个长短”以及“西方人说好才是真的好”，才恰恰是自卑的另一种体现。

一个真正的强者心态，我认为应该是这样的：我努力做到我所能做的，是为了让自己更好，而不是战胜其他人；我不歧视其他人，所以不认可其他人的歧视；如果别人对我提出意见，我虚心接受并审视自我；但是，我相信我能做出好的事物，而这种好，并不需要别人认同。

## 第四章 身体语言的读心策略

人的站行坐卧都隐藏着 he 内心深处的某些活动，收放自如的四肢更是如此。当一个美女在你面前绞手指的时候，她在想什么？细心观察她，认真阅读本章知识，你一定能弄明白。

## 通过眼睛视线的交汇与闪避读懂对方

微反应关键词在无意识状态下，视线的无意识闪避是很难进行主观控制的。换句话说，视线比语言可信得多。所以，要做一名好的读心者，就必须仔细地注意对方的视线变化才行。

视线的交汇，是社交心理学中较为重要的研究课题之一。这种研究无疑有着重要的心理意义，下面我们就来看看常见的身体语言所体现出的心理意义。

首先要说的，就是心灵之窗——眼睛。

在这里，要先澄清一个误区，很多人认为盯着对方的眼睛不放，是表达坦诚。实际上这是很不科学的。要知道，不少人在撒谎的时候，也习惯盯着对方的眼睛看，以此观察对方的心理活动，来判断自己撒谎是否成功，这样的表现代表的绝对不是坦诚。

除了有意识的撒谎之外，会盯着对方眼睛不放的还有一种处于兴奋或紧张状态的人。仔细想想，你的很多朋友遇到极为高兴的事，也会在向你描述事情的时候盯着你眼睛的。

而心态平和、又没有负面情绪的人，会根据个人习惯，把与对方视线交汇的时间调整到谈话总时间的60%到80%。这个时间跨度很大，信息采集难度也很高，想要通过这个百分比来确定对方心态是否平和，只有专家能做到。因此，我们判断一个人在交谈时心态是否平和，可以从另一个角度来判断，那就是视线的闪避。

人在交流的时候，大多数时间视线应该相对，而因为非自然原因导致的视线闪避，往往能够表达出行为者的许多心态。

人在表达羞愧或撒谎的时候，同样会让目光移开。心理学家通过反复的实验，发现了一个规律：在交流中，眼神不自然的躲闪，往往代表着较为负面的情绪，比如害羞、愧疚、难过、悲伤。而要将其应用到现实生活当中，就要具体情况具体分析了。

老宋是某边防部队的连队指导员，为边防战士做思想工作是他的职责。在为战士们做思想工作的时候，他有一句常用的话：看着我的眼睛。

这个举动看似无用，实际上让他迅速地把握了许多小战士的心理动态。

有一次，边防战士小张偷偷跃出军营，向连队附近的小镇潜行过去。被巡逻的宪兵抓获，送回连队。经过审讯，小张什么都不肯说。宪兵队无奈只得把小张送回到连队。

老宋接过了战士小张，开始做思想工作。他先严厉地批评了小张的行为：“你知道你的

行为有多严重吗？说严重点，甚至可以把你定性成逃兵……”

正说着，他忽然注意到小张的眼神并没有看向自己，然后他灵机一动，马上大喝一声：“看着我的眼睛。”

服从命令是军人习惯，小张马上习惯性地立正，看着老宋的眼睛。

然而，老宋并没有从小张的眼神里发现羞愧，因为小宋很坦然地看着自己，并没有闪躲。有了这个把握之后，老宋的语气开始缓和：“小张啊，军纪，是军队的灵魂。没有纪律，装备再精良的部队也只是一群武装土匪。我们从井冈山到贵州、到遵义、到延安、到朝鲜，一直走到今天，就是因为纪律。但纪律并不是死的。战士有困难，有个别情况，你说连队里能不给你通容吗？但是无论什么事情你都不能自作主张，你这就叫不守纪律。现在你跟我说说，到底为什么跑出去？”

小张脸色一红，说道：“指导员，您都这么说了我也不瞒您。我妈今年过五十大寿，她爱吃蜂蜜，北边不是有个产椴树蜜的镇子么，我想去买点寄给我妈。这事我怕跟连长说了他不同意，所以……”

老宋点点头，说道：“你倒还孝顺。这样吧，蜂蜜的事我给你解决。但你要写个检讨，深刻点。解散！”

解放军各级政工干部，实际上都是读心高手和心理学应用专家。老宋也不例外，他命令战士“看着我的眼睛”，然后从战士接下来的视线活动中，推断其心理动态，做出下一步计划。

我们在生活中不妨也学学老宋，经常让对方“看着我的眼睛”。这样的小技巧还有很多，结合视线的闪避和交汇，我们就能发现对方更多的心理动态。

## 手掌的力量：简单手势凸显个人性格

微反应关键词手心向上的人，和蔼温和；手心向下的人，权欲炽热；爱用食指指人的人，不尊重人。这三种手势，在全世界都有这层意思。当然有程度的轻重之别，但性质绝不会有差别。我们在观察对方的同时，自己也可以考虑如何通过不同的手势来表达不同的意思了。

手掌，是人最灵活的器官，而手掌的动作也千奇百怪。不少细碎的动作，随着地域不同、文化不同，其意义也产生了重大变化。比如，在阿拉伯地区，竖大拇指是一种很侮辱人的挑衅；而在东方，大拇指则是夸人的意思。

但心理学家们通过研究发现，越是简单的手势，在人类之间的共通性就越大。那些极其简单的手势，几乎全世界的表意都是一样的。因此，我们就来介绍如何通过三个最简单的手势，读懂人的性格。

### 手心向上

在中国，江湖帮派之间为了显示自己没有带武器，所以把双手交叠伸出。这个习俗后来成了拱手，是男人之间问候的动作，称为拱手礼。

在罗马，男人为了表示没有携带武器，会伸出右手抓住对方的右手手腕，后来这个动作逐渐演变成了今天的握手礼。

虽然具体动作大相径庭，但其成因却几乎相同：表示手里没有武器，自己是没有危害的。那么，哪种动作能够最为简单地表示没有危害呢？

当迎宾推开门请客人进入酒店时，会手心向上，并用手指尖滑向酒店内部。

当两人谈话，一人说完，示意另一人开始讲说时，手心向上，然后用手指尖指向对方。

想一想，几乎所有手心向上的习惯性动作，都是没有危害而礼让的。所以，一个人如果经常做出这个动作，那么，说明此人性格温和，并懂得尊重人。

意大利总理贝卢斯科尼已经连任多届，不少欧洲民主国家甚至说他是独裁者。即便如此，意大利的很多人民也依然很喜欢他，就是因为他在演讲的时候，手心几乎都是向上的。

### 手心向下

世界上最臭名昭著的手势，莫过于“二战”时期纳粹德国的敬礼方式：伸出右手，手心向下，并高呼希特勒万岁……

无数年轻人被洗脑做着这样的手势奔赴前线为一个邪恶政权牺牲；

无数犹太人被做着这样手势的人残忍地杀死在集中营里。

这个看似简单的手势，实际上经过了希特勒手下头号狗头军师戈培尔的亲自设计。他深知，当人的手心向下时，潜在的权力欲望会得到加深，一种凌驾于他人之上的快感便由此而生。

而当时的德国，由于“一战”战败，《凡尔赛和约》令德国割让了阿尔萨斯、洛林两省，又必须支付他们根本偿还不起的战争赔款，鲁尔区工人食不果腹，犹太商人却在德国境内大发国难财……

这些令德国民众极为痛苦，痛苦之下就是仇恨，是对权力的重新掌控。

这个手势，正是顺应了这种屈辱的心态。

所以，手心向下，是一个展示征服欲望、宣泄力量的手势。一个爱做这样手势的人，其心态必定是蛮横强硬、热爱暴力的。

## 用手指指人

美国曾做过一项调查，在全美10年发生过的员工枪杀老板的案件中，被枪杀的老板都有一个相同的习惯：经常用食指指对方。

在中国有一句成语，叫“千夫所指”。

用手指指着别人，是一个很不礼貌的动作。在某档求职节目中，由于求职者总是习惯用手指指人，被主持人当场严厉喝令：把你的手放回去！

可见，没有人喜欢被指指点点；即便是指指点点其他人的人，也同样不受欢迎。为什么呢？因为这是一种针对性极强的手势，强到侮辱人的地步。在菲律宾，这种手势只能指动物，决不能指人。

要知道，当这个动作指人的时候，往往代表着一种极其居高临下的姿

态。这绝不是当事人是否懂礼貌的问题，这反映的心态是：当事人是否尊重对方。

## 透过双臂看人心：最平常的动作不平常的心态

微反应关键词双臂的无意识动作无疑是丰富多彩的，所以，除了本文介绍的这些常见动作之外，读者朋友们如果有兴趣的话，自己也不妨多观察这些动作之间的关系。

双臂是上肢最为灵活的组成部分，其表达的心理活动也较为精确和便于观察。所以，在肢体语言的研究上，双臂一直是个重点和热门课题。

很多社交学著作认为将两手相叠、双臂自然垂于躯干前方是表达谦卑的信号，所以很多大酒店和较为正统的娱乐场所的服务人员，都要求在待客和行礼时做这个动作。

实际上，心理学认为遮挡自己的私处是人们对自己的力量缺乏自信、准备忍让退缩时的表现。而谦卑这种态度，从一定角度上说，正是这种情绪的折射。

心理学家们甚至拿出了一组很著名的照片来证实：在“二战”临近结束时，雅尔塔会议上的三巨头，最左边的邱吉尔自始至终都把帽子放在小腹前段，而在国内，强硬的他一直习惯于把帽子举过头顶；中间的罗斯福左手惬意的夹着一根烟，右手自然地放在大腿上，躯干轻靠在椅子上；而右边的斯大林，躯干一直保持着前倾的趋势，双手时而相交、时而放于两侧。

从这组图片看，三人的肢体语言几乎完全表达了美、英、苏三国的国际地位：美国因“二战”大发利市，必定成为世界第一强国，所以罗斯福很轻松；前苏联仅次于美国，需要处处和美国较近，所以斯大林一直表现着旺盛的斗志；至于罗斯福——应该早就不是“日不落帝国了”，“二战”几乎完全摧毁了英国经济，在战后他们没有任何话语权，所以邱吉尔从始至终都用帽子遮挡了私处。

再说说双手交叉于胸口这个动作，很多人认为这个俗称为“抱膀子”的动作表达了一种戒备，这其实完全说不通，因为很多人在独处的时候，也喜欢抱着肩膀，比如周恩来和鲁迅。

实际上，抱膀子表达的含义相当多，单用一个戒备去囊括它是不负责任的。我们认为，这个动作更多地是在表达一种情绪的深化。如果其人正在认真地聆听你的话，那么，抱膀子就表示他更加认真。

所以，当我们在与人的交谈的时候，发现一个人抱起了膀子，并不是因为其心存戒备，而是因为对方对你的话、或者态度、或者你本人，开始认真起来了。

那么，什么样的上肢语言表示戒备呢？

这个动作其实很隐秘，那就是把胳膊垂直弯曲，然后用外侧朝向你。想象一下这个动作：当你做出这个动作的时候，你的胸腔和腹腔几乎都被你的胳膊阻挡了，对方想要触碰你的正面躯干几乎是不可能的。

这几乎是一种划分领地的动作，当对方与我们在交谈中做出这个动作，那么你心里就要有数，你的某句话或者某个行为让其与你产生了距离感，对方将不再愿意与你有更亲密的关系。

相对的，将胳膊完全放开，正面袒露胸腹，则是毫无戒心的象征。西方人表达亲密的方式往往是拥抱，在拥抱的时候，正面躯干会贴在一起。所以，自然谈话中的双臂展开、两手叉腰，这些会暴露胸腹的动作，往往都是无戒心的代名词。做这些动作的时候，对方的心态是亲善，至少是想要表达亲善。

当然这几种袒露胸腹的动作也略有区别。

## 双臂自然展开

双臂自然展开，肩膀自然放松，代表着信任。政客在演讲的时候，常常伸出双手，做出拥抱的姿势，这个动作证明自己的诚意。

## 双手叉腰

双手叉腰这个动作比较复杂，在无戒心的基础上，代表一种情绪的转化或深化。比如，在很大程度上，其表达的心态与前面讲过的抱膀子是相反的。

## 双手在背后交叠

双手在背后交叠，则是自信和风度的输出，用以表示一个人的风度和自信、甚至宽容等基于信任上的正面态度。我们在电视上看到的美国大兵标准站姿，就是双手后背，表达了一种个人英雄主义式的自信。

但是还有一种情况，就是我们在与身边的人交流时，对方突然将手背在身后。这时候，我们就要考虑一下是不是与对方的距离太过亲密了，因为双手背后的动作，也表达了一种“请不要靠近我”的信息。

其实，双臂的动作很复杂，本文本着认真和尽量精确的态度，找出了一些较为典型的动作。这些动作有的较为明显，有的很不起眼，所以，如果想要吃透本文的读心技巧，在生活中就要多多注意观察那些随处可见的动作了。

## “心随腿动”：双腿动作体现出内心动向

微反应关键词对于腿部动作的读心术，难于掌握的就是女性。由于传统，女性的坐姿和站姿都比较端庄，也可以说是呆板，这导致女性的腿部姿势是经过意识形态规训的，而非自然表露。好在男性的腿部姿势往往都很随性，能够比较完美地表达自己的心境。这就是我们可以利用的地方。

从他人处得到信息的时候，注意力往往是由上至下的。因此，人们往往对说话人的脸和五官观察得极为认真，其次是手臂和躯干。至于腿，则很少有人细心观察。

实际上，腿是所有路上生物的最基本器官。腿代表了人最基本的欲望和心理需求，所以，如何通过腿来读取心灵，是我们今天要探讨的课题。

我们先从站立姿势来讨论。

### 双腿并拢

双腿并拢，无论男女，都是一种保守心态的体现。想一想，在学校里学生接受老师训斥的时候，双腿必定是并拢的；在部队里，下级服从上级时的立正姿势，也需要双腿并拢；在生活中，一个即使不穿裙子的女孩，如果在陌生人面前也习惯双腿并拢。

这种保守，源于对对方的戒备，其实是一种紧张和不自信心态的表现。所以当我们与对方谈话时，发现对方双腿并拢，我们可以肯定一点：我们的压力让对方紧张。

除此之外，这种姿势还表示了一种戒备心态，这种心态使大腿肌肉紧绷，于是双腿自然并拢。

### 男性叉开双腿

叉开双腿，其实质在对裆部的展现，是雄性表达力量和自信的信号。同时，这个动作会让当事人占地面积扩大很多，所以这也是一个潜在的占领领地讯号。

我们回忆一下毛泽东同志的所有照片，双腿几乎都是叉开的；在美国的西部片中，所有的硬汉在站立的时候，双腿也都是叉开的。

### 稍息姿势

双腿自然叉开，中心位于一条腿上，另一条腿自然伸出，这就是军事训练中的“稍息”。稍息，字面上看是稍微休息的意思，实际上这个动作也确实起到这个作用。人在做这个动作时，没有戒心，精神较为放松。想想，欧洲中世纪画作里面，所有的绅士在站立时都用这个姿势。因为只有无戒心的放松状态下，才能保持优雅。

关于稍息，很有意思的一点是：那个非重心脚所指的方向，往往就是当事人想要去的方向。聚会上，如果你发现了一个说话很中听的人，这只脚的方向就必定是指向他的。

站姿讨论完之后，我们再看看坐姿的几种腿型。

## 双腿并拢和叉开

双腿的并拢和叉开，即便在坐着的时候，也可以当成站立时看待。并拢的双腿代表一种警戒，而叉开的双腿则代表自信。

当然，女性在大多数的时候双腿都是并拢的，那么如何通过她们的腿部坐姿观察其心态呢？我们在后面会讲到。

## 二郎腿

所谓的二郎腿，就是一腿放平，另一腿的大腿部位自然搭叠在放平腿的大腿上。

这是一种心态轻松的体现，一个人在看书读报的时候，往往会做出这种姿势。与他人交谈时做出这种姿势，也是非严肃场合。一般来说，跷二郎腿的人，大脑都比较轻松，其要么在放任思绪蔓延，要么就是把精力落在了当下正在做的某种娱乐活动上。如果对方翘着二郎腿在听你说话，且没有干其他事情的话，那么说明你的话让他很轻松，他听得也挺认真。

## 横二郎腿

同样是双腿交叠的坐姿，二郎腿是把大腿交叠在另一条腿上，而横二郎腿是把小腿搭在另一条腿上。在美国，这种坐姿称为“4字腿”。

在心态轻松的同时，还要注意到，这种坐姿的双腿是叉开式的。也就是说，4字腿时，当事人释放的是自己的自信力。

因此，一个人如果不是因为肥胖原因无法摆出二郎腿，那么，一旦他做了横二

郎腿，就说明他可能要与你有番争端，并且有信心战胜你。比如，对于某件事情谁不服你。

## 女性特有的双腿交缠

几乎所有的男性对于女性的这个动作都极为迷恋，即一条腿绕上另一条腿，两条腿向一面倾斜。所有的社交礼仪课上，老师都会把这种女性特有的优雅坐姿教给女性；而在较为正式的场合，比如电视采访，这种坐姿几乎成了所有女性必会的坐姿。

而在其他场合，比如在商业会谈上，这种坐姿就成问题了。因为这种坐姿最大限度地展现了女人的魅力。

## 演绎法：行为细节的推理读心术

微反应关键词观察、思考、客观冷静，这就是算命先生交给我们的全部知识。看起来简单，但确实是值得我们学习一辈子的学问。更重要的是，这是一门实践知识，必须在生活中反复实践，才能得到最好的发挥。

最近有一种很流行的读心方式，号称通过第一次观察对方，就能得到很多有用的信息。可见，这其实是一门很实用的学问。

但是，早在2000年前的中国，有一类被称为算命先生的人，就已经能熟练地通过观察对方面孔来养家糊口了。

很多根本不懂算命的人，认为算命只是迷信；稍有些了解的人，认为算命是小聪明；而那些真正研究过算命的人才知道，这原来是一门比较深奥的学问。

下面，我们来介绍一位著名的算命先生，他叫曾国藩。

曾国藩，当然不是算命先生，他是军事家、政治家、书法家、理学家，官达总督，爵至侯伯。死后更是得到了人臣最高的谥号——文正。

但是，他却有着算命先生的本事。

太平天国运动爆发后，曾国藩组织团练，招贤纳士。

有一天，有三个人到曾国藩这里找工作，希望为清廷效力。

曾国藩得知后，对手下说：“你告诉他们，说我正在开会，现在不便打扰，让他们三个等一等。”

手下便出去向三位访客传话。三人只能坐下等待。曾国藩让下人随时报告他们的举动。

一、两个时辰之后，三人开始行为不一：

第一个人面露急色，但正襟危坐，默不出声；

第二个人在房子里从容地踱步，面带思考之意，气度从容；

而第三个人则是越来越不耐烦的样子，不断地向人打听曾国藩什么时候散会。

天黑之后，曾国藩才让手下去告诉那三个人：虽然散会了，但已经太晚了。三人的情况他已经知晓，不日便有妥善安排。

手下奇怪地问，大人明明没有与他们接触，怎么就能妥善安排了呢？

曾国藩说：“第一个人比较稳重，但没什么胆识气量，作文书相比是一把好手；第二个人，则是人才，沉着得体，勤于思考，必有所成就；第三个人有胆略，但性子太急，如果不改，将来免不了死于杀场。”

多年后，三个人的际遇果然像曾国藩所说的那样：第一个姓王的书记官，庸碌一生；第

二个人便是有“雪帅”之称的彭玉麟，他是中国近代海军的奠基人，官至总督和兵部尚书；第三个人是江忠源，以勇猛著称，后来在庐州战死。

看，这就是曾国藩的“算命”，一眼就看出了三人的未来，神奇吗？其实你也能做到。其重点在于，观察细节。

人的行为举止，其实有很多细节可以观察。而任何一条容易被遗漏的小细节，实际上都能体现人物的心理活动或者性格特质。曾国藩就是通过三人对于“等待”这一行为的细节观察，了解了三人的性格，而“性格决定命运”，所以曾国藩通过这些来预测三人未来的人生轨迹，也就不足为奇了。

其实，柯南·道尔笔下的神探福尔摩斯也是一位读心术专家，他称其为“演绎法”。就是说，通过对案件现场的不断演绎和推理，得出最终答案。

实际上，在面对犯罪分子的时候，读心术更有其巨大的作用。

在《福尔摩斯侦探集》里有这样一个片段：在实验室里初次见到华生的福尔摩斯，热情地握住了华生的手。

福尔摩斯的握手让华生有些吃痛，他简直无法想象，对面的这个人力气有这么大；但是更让他惊讶的是，他还没有介绍自己，福尔摩斯就说出他去过阿富汗，还当过军医的事。

“他究竟是怎么知道我以前的事的呢？我没有跟任何人提过啊。”对于这一点，华生百思不得其解，而福尔摩斯给他的解释是这样的：

他是这么推理的：“这位先生有着军人的气概，但同时还有医务工作者的翩翩风度，那么他很明显就是一位军医了；他的脸色黝黑，但是手腕上包裹在袖子里的皮肤却是白色，因此，他一定是刚刚从热带回来；他面容憔悴，左臂还受过伤，动作很是僵硬不便，因此这清楚地说明了他是历尽艰苦、大病初愈。试问，一位英国的军医，在热带的地区受尽艰苦，臂部负伤，那还能在什么地方呢？自然是阿富汗了。”

就这样，通过对华生外表、气质、动作等方面的观察，福尔摩斯在刚一见面时，就精确地判断出了他的职业与经历，让人着实佩服。

其实，无论叫法有什么不一样，这种“算命”的思维方式大体上都是差不多的。

你要做的第一步就是观察，第二步是推理，第三步是决断。

一个人，一举手一投足，都代表着其内心的想法变换，透露出其性格的特征。动作开阖很大的人，内心往往热情、冲动，具备行动性；总是喜欢摸鼻子、眨眼睛，动作畏缩的人，平时也习惯于说谎，心中充满了不自信；喜欢不自觉抖脚、咬紧下唇、握拳的人，会经常性紧张，不能放松自己。

最后，需要注意的是，无论是观察还是思考，切不可让主观思维占据大脑，过

于主观和感性的认识，会使你的推理和观察双双“失真”。所以，要客观冷静，才是行为细节读心术的要点。

## 刺猬法则：距离可以判定当事双方的关系

微反应关键词要知道，有很多人在社交时的表现常常与他们的内心需求不符合，这与性格、地位等因素都有关系，数学老师的外冷内热和英语老师的外热内冷即是如此。但这种社交距离，是很难隐藏的。所以，想要破译人真实的心理需求，就必须根据对方与你之间的熟悉程度，来判定其对这段关系的预期。

在社交场合，一位与你谈笑风生的人是否在真诚地接纳你？一群人在一起交谈，怎样能快速地辨别出任意两人之间关系的亲疏远近？

回答上面两个问题其实不难，通过人与人之间的距离，就可以看清它们的关系。

美国人类学家爱德华·霍尔把人与人的距离分为四种：

一是3.7~7.6米是公众距离；二是1.2~3.7米是社交距离；三是0.45~1.2米是个人距离；四是0.15~0.5米是亲密距离。

上述结论，包括了人们心里普遍对各种社交关系的“距离预期”。也就是说，当两人之间距离始终保持在3.7米以上，那么说明他们之间没有什么实际的个人关系；当两人之间的肢体距离保持在1米多到4米之间的时候，说明他们之间有相互交流，但言谈之间应该达到礼貌程度；而若有人与你保持半米到1米左右的距离，则说明你们可以成为朋友，聊一些私密的话；当你们之间的距离时常在半米以下时，那么恭喜，你们已经是至交好友了。

陈莉有一次和几位中学同学回母校探望以前的老师。

几个人首先探望的是班主任数学老师。数学老师是位40岁左右的女性，在几人还是学生的时候，对大家的要求就十分严格，所以大家都有些害怕数学老师，虽然看到她很高兴，但大家都不敢太过放肆。而老师虽然也很高兴，但由于对学生们一直以来十分严格，言语之间也不好太亲近。

只有陈莉，离数学老师最近的她一下抱住了数学老师，数学老师略微惊讶之后，马上回抱住陈莉，拍了拍她的头。

之后几人去看英语老师。在母校的英语组办公室，英语老师很热情地接待了他们，并且给他们在办公室里找了座位，并分发了一些水和零食。

同学们都觉得英语老师比数学老师要和蔼可亲得多，有几个同学甚至觉得，这时候陈莉应该又上去抱老师一下吧。结果陈莉从头到尾虽然同样热情礼貌，但并没有对英语老师做出过分亲热的举动，这让男生们很奇怪。

探访结束之后，同学们很奇怪地问陈莉：“为什么你对严厉的数学老师上前拥抱，对英

语老师就没那么热情？”

陈莉笑着说：“因为距离啊。你看数学老师虽然还是那么不苟言笑，但她离我们很近。严肃只是她的性格，而实际上她是亲近我们的。而英语老师虽然对我们很热情，但都是到礼貌为止，热情中带着距离。所以……”

仔细想想，生活中实际上有不少陈莉这样的人：他们能在第一时间判断出对方与自己的亲密程度，既不会在对方没有准备的时候过于亲近，防止显得交浅言深；也没有在对方向自己示好的时候有任何生硬，而忽视对方的善意。

秘诀很简单，就是因为他们读懂了社交的“距离密码”，他们敏感地通过对方与自己之间的距离，抓住了对方想与自己建立怎样的关系。

## 走路姿势：性格心理的密切写照

微反应关键词世界上没有两片相同的树叶，世界上也没有走路姿势一模一样的两个人。这不仅是身体上的差异，更重要的是个性上的差异。不同的走路方式，折射出的是每个人的个性。

平时在路上，除了列队行走的军人，人们走路的姿势是各式各样的，不可能完全一致。时间长了，你就会发现，一个人的走路姿势与人的性格、心理密切相关。一般来说，可以总结成下面几种类型：

### 标准步姿

腰板挺直，收腹收胸，步伐有弹力，手臂自然摆动，眼睛平视前方。这类人一般都乐观、自信，对人友善且有远见。

### 走路时手插在裤兜里

一只手插在裤兜里的人，走路显得很潇洒，比较重视自己的形象，很重感情，也很懂感情。两只手同时插在裤兜里，为人一般比较懒散，个性上有点多愁善感。

### 走路时两臂在身后摆动

这类人有点自高自大，什么账都不买，什么都不怕。性格比较蛮横，别人很难与其进行言语上的沟通。他们爱打抱不平，喜欢指挥别人，不愿意被别人指挥。虽然如此，但是这类人思维敏捷，做事有条不紊，有很强的组织能力，具有做领导的潜力。

### 走路时两臂在身前摆动

这类人往往胆小谨慎，唯唯诺诺，看上去没有精神，非常柔弱。他们承受不住一点精神上的打击，情绪很容易崩溃。但如果是故意装出这样的走路姿势，说明此人油里油气，别人很难看清他的真实为人和目的。

### 走路时上身微微前倾

这类人大多个性内向，为人谦虚而含蓄。他们与人相处时，表面沉默寡言，但极重情谊。他们表面看起来很平和，内心却十分火热或急躁。

### 走路速度很慢

走起路来气定神闲，比一般人慢半拍。这样的人能严格自律，为人谨慎，做事有条理，对任何人都十分宽容。为人精明而稳重，不轻信人言，重信义，守承诺。虽然看上去有点懦弱，但实则十分有思想、有主见。

## 走路速度很快

这类人大多聪明能干，精力比较充沛，勇于面对生活中的各种挑战，有很强的适应能力。他们做事讲究效率，从不拖泥带水，只要是想办成的事情，就一定会朝着目标努力，严肃而认真，是个“言必信，行必果”的人。

## 小步快走

就像古代臣子见君主时的样子，用小碎步急急行走。这类人可能长期处于被管理、被领导的地位，养成了这样的行走习惯，或是本身就性情急躁，抑或心情急迫。

## 走路时大踏步

这类人一般都有强健的体格，自信心比较强，个性顽固且好胜，做事十分干练，讨厌别人拖拖拉拉。他们心地善良，别人有事相求一定会尽力帮忙。

## 走路时脚拖地

这类人走路不抬脚，鞋跟与地面摩擦严重。这类人常有疲劳、不快乐及苦闷的心情，做事没有积极性，墨守成规，没有开拓性，也没有突出的才能，常会在命运方面受阻或受挫。

总结起来，最好的走路方式是：抬头挺胸，眼向前看，步伐不紧不慢。这样，才能给人一种自信、积极向上的感觉，也容易获得他人的信任和好感。

## 站立姿势：人之秉性的真实体现

微反应关键词在长辈的教导下，可能人人都知道，什么样的站姿是优美的。人们也都想做到“站有站相”，但这并不容易完成。因为，人的站姿其实和个性有密切关系，有什么样的性格就有什么样的站姿。所以，人的性格千差万别，站姿也就千差万别。

在我们的成长过程中，长辈们总是教导我们要“坐有坐相，站有站相”。尽管如此，人们的站相还是千姿百态，不尽相同。每个人都有自己习惯的站立姿势。美国夏威夷大学的心理学家指出：人们的“站姿”其实是由一个人的性格特征决定的。

### 站立时，双手叉腰

这类人多是领导，具有很强的自信心和权威性。如果他的双脚分开比肩宽，整个身躯微微向前倾，往往表示其具有潜在的进攻性，你就要做好对方要发火的心理准备。

### 站立时，习惯将双手插入口袋

这类人一般城府较深，不会轻易地向人表露心思，而是暗中策划行动。他们的性格偏于内向、保守型，凡事步步为营，警觉性很高，不会轻易相信别人。

### 站立时，习惯一只手插入口袋

这类人往往性格复杂多变。有时会亲切随和，与人推心置腹，极易相处；有时则对人冷若冰霜，处处提防，将自己层层包裹起来。

### 站立时，习惯把双手置于臀部

这类人往往有主见，比较自信。做事绝对认真，为人稳重不轻率，具有驾驭一切的魅力，比较有领导才能。他们最大的缺点是，主观意识太浓，而且听不进劝告，所以有时候表现得很固执。

### 站立时，将双手置于背后

这类人性格保守，最大的特点就是尊重权威，遵守约定俗成的规则，而且极富责任感；不过，只要给他们一定的时间，他们也能够接受新思想和新观点。另外，这类人的情绪不是很稳定，因此，往往显得有些高深莫测。优点是富有耐性，做事不怕麻烦，无论遇到什么困难，都能够坚持到底。

## 站立时，双手交叉放于胸前

这类人大多个性坚强，在困难面前不屈不挠，不会轻易低头。同时，他们过分追求个人利益，且有很强的戒备心，与人交往时，常常摆出一副自我保护的防范姿态，拒人于千里之外，往往给人冷冰冰的感觉，令人难以接近。

## 单腿直立，另一腿弯曲或交叉在一侧

这是一种持保留态度或者有轻微拒绝倾向的站立姿势。习惯这样站立方式的人，往往自信心不足，性格比较腼腆，到了一个陌生环境或者不熟悉的人中间会觉得很受约束。但是，他们待人很真诚，内心也比较火热，喜欢帮助别人。

## 双脚并拢，双手交叉

这类人为人处世谨小慎微，而且凡事喜欢追求完美。从外表看起来，他们稍显懦弱，似乎缺乏积极的进取精神；实则，这类人性格中有很坚韧的一面，他们认准的事情，就会坚持做到底，绝不轻言放弃。

## 习惯倚靠着物体站立

他们不是靠着墙，就是靠着桌子，没有任何物体的时候，还会靠着别人。这类人比较好的方面是，为人坦白爽直，也容易接纳他人；不好的方面是，缺乏独立性，做事总喜欢走捷径。

身体语言往往比嘴巴更诚实，嘴巴经常有意识地撒谎，身体语言却是无意识地流露出真实状态。我们只有仔细观察一个人的站姿，才能从中可以看出他是一个怎样的人。

## 随意坐姿：内心状态泄露出的秘密

微反应关键词坐在你对面的人，他在想什么？这可能是每个人都非常想了解的问题。其实很简单，要想知道他的内心状态，看看他放松时的坐姿就行了。坐姿不会说谎，它会告诉你当事人真实的心理状态。

你觉得怎样坐着最舒服？你的这个看似不经意的坐姿可能会“出卖”你，它会透露出你的性格特点和内心秘密等一些信息，下面让我们一起来看看。

### 正襟危坐的人

两腿并拢，整个脚掌着地。这类人为人真挚诚恳，襟怀坦荡，天生古道热肠。因此，虽然性格直爽，但不会激怒他人。他们的特点是，做事有条不紊，但比较容易钻牛角尖，力求周密完美。并且，他们从不冒险行事，也缺乏足够的灵活性，难免给人留下拘泥于形式和呆板的印象。

### 跷着二郎腿的人

这样的坐姿显得很自然，说明此类人比较自信，懂得如何处理复杂的人际关系，也比较会享受生活。但是，如果一条腿勾着另一条腿，则说明此类人为人谨慎、矜持，没有足够的自信，做起事来经常犹豫不决，性格也显得比较复杂。不过，因为能掌握待人处事的分寸，也能得到他人的喜欢和好评。

### 脚尖并拢，脚跟分开

这类人做事太过认真，一丝不苟，常会显得犹豫不决。他们虽然知道这样做会耽误事，却往往不能改正。他们不太喜欢交际，总是独处，或只跟最亲近的几个人交往。他们的洞察力很强，能以最快的速度准确地判断出陌生人的性格；但有时候，会过高地评价自己的能力。

### 两脚并拢，脚尖抬起，脚跟着地

这类人谨慎小心，孤僻自闭，不敢融入人群，对人常持远观和防卫态度。这和他们天性异常敏感有关系，他们不能够承受一点点指责和议论。周围人能感觉到他们的这一特点，因此常会避免和他们谈论一些问题，这会让他们产生一种被隔离的孤独感，更增加了他们的防卫心理。

### 双脚向前伸，脚踝部交叉

男性出现这种坐姿时，常会双手握拳放在膝盖上，或者紧紧地抓住椅子扶手；女性则双手自然放在膝盖上，或将双手交叠。这类人通常喜欢发号施令，而且还有强烈的嫉妒心，总是想在各方面争第一，喜欢支配和控制他人，所以，他们可能很难相处。另外，此类人做事有点犹豫不决，尤其是在个人生活上，经常会害怕做不好，出现紧张、恐惧心理；同时，他们会防御别人，避免受到他人的支配和攻击。

## 双腿分开而坐

这类人胸怀坦荡，可能具有主管一切的偏好，有指挥者的气质或支配他人的性格。他们一般都很外向，无所畏惧，甚至有些不知天高地厚。如果是女性，则说明其缺乏生活经验，甚至有些自以为是。

## 坐着时，腿脚不停抖动

这类人很自私，凡事从自己的利益出发，极少考虑别人，对人很苛刻，对自己却很纵容，没有什么人缘。但他们善于思考，经常能提出一些别人想不到的问题。

可能我们很难猜出对方内心所想，但如果做个有心人，认真观察陌生人的坐姿，在三、五分钟内，即使你们没说话，也能对对方的兴趣有个大概的了解，这是一个很不错的公关策略。

## 示爱本能：异性间示爱时的身体信号

微反应关键词研究发现，一个人向外界传达完整的信息，有55%是由肢体语言完成的。男女示爱尤其主要靠肢体，它不但是本能，而且因为害羞或者不确定，肢体语言能避免很多尴尬。所以，异性之间示爱时，会发出一些肢体语言信号，等待对方做出心照不宣的回应。

对于很多人来说，都有过这样的体验：当我们走在大街上的时候，如果迎面走来了一位美女或者帅哥时，我们会本能地挺胸收腹、容光焕发，甚至连那些平时有着“啤酒肚”的人也会不由自主地收腹抬头，使自己看起来更加挺拔威武，而且走路步伐也会变得轻快起来。其实这一切的目的就是希望将自己最好的一面展示在异性面前，凭借其自身魅力博取异性的青睐。

可以说，肢体语言是人们在向异性示爱过程中最基本的交流工具，因为几乎所有的想法和情绪都能够通过肢体语言表现出来。在这一点上，总是女人在掌握决定权。在90%的情况下，首先示爱的总是女性。通常，女性发现了心仪的男性之后，她就会通过眼睛、身体或者面部表情不断地向对方发送一些旁人不易察觉的示爱信号，直到她认为对方已经注意到了她和她发出的示爱信号，并且做出了某种回应。

人们的示爱过程也要遵循一个步骤。比如，一位女性发现了一位极富魅力的男性，那么她首先会静静地注视对方，直到对方也发现了她的存在，彼此进行眼神交流；随后，这位女士的脸上会浮现出一种稍纵即逝的微笑，这是一种默许的信号，女性常常会借此暗示异性采取下一步行动；第三步就是整理仪容，借此来凸显自己的魅力，吸引异性的注意；第四步是说话，走近对方，试图以闲聊的方式拉近两人之间的距离；第五步是肢体接触，有时候女性会看准时机“无意间”触碰一下男子的手臂。

尽管这五个步骤看起来显得无关紧要，但这对一段新关系的确立具有至关重要的影响。在这五个步骤中，肢体语言将起到决定性的作用。比如，在整理仪容中，男人和女人的基本动作都是一样的，这其中包括梳理头发、整理服装、将一只手或者双手置于臀部、用脚尖和身体指向自己感兴趣的对象等。在一方没有接收到明确信号或给予明确表态的前提下，另一方都会想方设法地通过肢体语言来示爱。

基本来说，女性在示爱时最常使用的肢体动作和信号有13种，她们正是借此来传达自己的单身信息的：

- (1)仰面与抚弄头发，这是女性在发现心仪对象时最先使用的两种信号。
- (2)温润的嘴唇、撅嘴以及略微张开的双唇。

(3)自我抚摸，女性的这一行为能让她产生一种被男人爱抚的幻觉。

(4)展示自己柔软的手腕，借此来表示自己柔弱恭顺的心意，以期得到异性的关注。在男人眼中，拥有柔软手腕的女子格外娇柔动人。

(5)对圆柱形物体的热情抚摸，比如，玩弄香烟和手指，或者耳环等任何与男性生殖器形状相似的物体。这一动作其实是行动者内心想法外显的一种下意识行为。

(6)将手腕内侧那面平滑柔软的肌肤暴露在她感兴趣的男子面前，而且随着兴趣的增高，女性闪动手腕的频率也会逐渐增加。

(7)扬肩外带斜视的目光，扬起的肩头突出了女性特有的珠圆玉润的曼妙身姿。

(8)摆动自己的臀部，于无形中突出了男女间的性别差异。

(9)扭动自己的胯部，女性在站立时的扭胯动作往往能够显示出其卓越的生育能力。

(10)如果女性将手提包放在一个靠近异性的地方，从而让异性注意到它的存在，或是碰触到它，那么，这表示她对这位异性十分感兴趣，表示愿意接受对方。

(11)女性常常将一条腿弯曲后压在另一条腿之下。每当这时候，她们弯曲的那条腿的膝盖指向的往往就是那个让她最感兴趣的人。

(12)将脚伸出鞋外，只用脚趾钩住鞋子来回晃动的动作，也是一种暗示行为者放松心态的动作。

(13)女人们常常会有意识地用两腿合而为一的姿势来让对方注意到自己的双腿，这是一种最能让男性心动的女性坐姿。除此之外，缓缓地将双腿交叉，然后分开，同时用手指轻轻地敲击大腿，这同样也是女性暗示其内心渴望被抚摸的欲望。

女性的示爱动作可以说是展示自己的魅力，而男性的示爱动作和姿势从本质上来讲就是一个展示其权力、财富和身份的过程。男性在示爱时最常用到的肢体语言动作基本上都是围绕其裆部展开的。

比如，在面对女性时，男人能够做出的最直接凸显其两性差异的动作就是极具侵略性的拇指勒紧皮带的姿势，从而让其裆部显得更为突出。而且，男性还会将身体和脚尖慢慢朝向心仪的女性，然后用一种暧昧的眼神长时间地凝视着她，将她的注意力吸引过来。在坐着的时候，甚至会故意叉开双腿，露出裆部。这些都是男性在一些公共场所最常做的向女性示爱的动作。

可以说，很多时候男女最初都是在肢体语言的推动下才向异性示爱的。因此我们每个人都有机会去修饰自己的外形，从而加强自身对异性的吸引心理，以赢得更多的接触机会。男女之间的示爱信号很多，如果发射的信号够强，穿透力够大，那么一切都将水到渠成。很多人有时候碍于羞涩和勇气而不敢直接表白，那么通过上面的肢体信号，如果你也钟意对方的话，就给对方一个明确的回应吧。

## 第五章 面部动作的读心策略

当你与一个人面对面的时候，很难清晰地观察他的四肢和躯干，此时，你只能在对方的脸上“做文章”。但千万不要以为这样就无法读心，要知道，五官里的学问，也深得很。

## 头部的简单动作体现出内心动向

微反应关键词我们在观察别人时，第一眼看到的就是人的头部。我们通过头部的动作，可以分析出他的内心想法：是赞成还是反对、是友善还是敌意、是感兴趣还是厌烦，等等。

我们在观察别人的动作时，首先是观察人的头部。这不仅仅因为头位于身体的最上面，最为明显；更重要的是，头部动作所传递的信息很多。下面，我们就来看看头部的动作所传达的信息。

### 直竖着头

中国古代哲学中有“不偏不倚谓之中”的说法，意思是说，头部的姿势如果保持正常状态，说明其人对你提出的观点既不赞成，也不反对，而是保持中立的态度。这类人可能老谋深算，城府极深，要想说服他，就必须说出有利于他的条件。

### 斜偏着头

一般来说，当我们对某件事或某个人感兴趣、或者对某一观点表示赞同时，会有这样的动作，还会伴随着不断地点头。因此，当别人在对你说话时，你只需要斜着头点头微笑，就会使对方有温馨的感觉，愿意继续与你交谈下去。

### 向下低头

这种头部动作意味着否定。比如，你向领导汇报工作时，如果他听到一半就低下了头，一定是对你的工作不太满意，不愿意再继续听下去。这时，你就应该知趣地停下来，主动将工作完善。另外，当受到批评时，人们也会下意识地低下头，表达歉疚的感情。

### 双手在脑后托头

这类姿势常被认为是成功人士的专利。在社交场合，像会计师、律师、业务经理等，一些自信又有优越感的人，常常会做出这种姿势。

### 不断点头

点头表示答应、同意、理解和鼓励，大多表示同意的意思。当听某人讲话时，只需要向他点点头、笑一笑，就能给对方留下很好的印象；但是，如果这个动作过于频繁，就会给人留下敷衍的感觉。

## 头向后仰

这个动作代表着骄傲或自信。但通常情况下，会给人留下不好的印象。比如，在影视剧里的势利小人，面对地位不如自己的人会经常做出头向后仰、鼻子朝天的姿态。在生活中，一个人把头部向后仰，其情绪变化大概是从沾沾自喜到自命不凡，再到自认优越。基本上，这种动作会让人觉得你是在挑衅，因此要尽量少用。

## 头部突然上扬

如果是不熟悉的人，头部上扬代表吃惊；如果是熟悉的场合，则表示当事人猛然醒悟，突然明白过来。一般来说，在商务场合，这类动作会给人留下不稳重、不值得信赖的印象。这样的身体语言也是非常不受欢迎的。

## 头部突然低下

头部突然低下可以隐藏脸部，表明当事人是谦卑和害羞的。但如果在竞争场合把头低下，则表示当事人承受不了再多的压力，希望能早点结束争辩。

头部属于人体的“司令部”，最先传达给我们的是他人的内心语言，这一点大家不要忽视。

## 笑容：不同的笑容背后隐藏的意义大不同

微反应关键词未曾开口人先笑。笑通常被认为是表示友好的信号。但是，心理学家发现，笑容有很多种，真诚的笑、开心大笑、掩口而笑、假笑，等等。这是由人的性格以及不同的心理状态所决定的。

笑通常被认为是表达喜悦和友好的信号。不过，心理学家研究发现：笑还能反映出一个人的内心世界，作为一种沟通方式存在。比如，苦笑就不是发自内心的笑，而是苦闷心理的发泄；微笑能让人际关系更和谐。人们笑的方式有很多种，究竟在这些笑容背后都隐藏着什么样的秘密呢？下面就为您揭晓答案。

### 经常捧腹大笑

这类人大多爽快开朗，不会掩饰自己的感情，想哭就哭，想笑就笑，活得很自在。他们富有幽默感，别人跟他们交往会觉得放松。他们还很有爱心，总会热心地帮助需要帮助的人。他们不会嫌贫爱富，更不会嫉妒比自己强的人，所以很值得交往。

### 静静地微笑

这类人个性安静，不爱热闹。哪怕是身处嘈杂的场所，也能开辟出一块属于自己的小天地，静静地观察着周围的人。他们头脑冷静，尤其是遇到紧急事情，别人焦头烂额的时候，他还能理智地分析，并能找出解决问题的方法。生活中，他们从不轻易地向人袒露心事，显得默默无闻。

### 窃窃而笑

这类人大多性格保守，为人处世小心内敛，与人交往时，表现得有点羞怯。他们对别人的要求很高，如果别人做不到，就难讨其喜欢。不过，一旦有人满足了他们的要求，他们就会将这个人视为好朋友，并能与其患难与共。

### 附和别人而笑

这类人性格随和，乐观开朗，热爱生活，人缘一般都不错。他们遇事从不着急，喜欢顺其自然。他们对生活没有太多的要求，自己也没有什么远大志向，只要每一天过得平平淡淡、开开心心就好。

### 掩口而笑

这类人大多性格内向，与人交往时比较害羞。如果是女性，则不会主动与人打交道，也不会轻易吐露心声；如果是男性，则多少有些娘娘腔，跟其他人相比显得格格不入。

## 笑中带泪

经常会肆意狂笑，以至于眼泪都出来了。这类人感情比较丰富，富有同情心，常向别人伸出援手而不求回报。他们热爱生活，对任何事情都保持着热情，能够积极进取。

## 笑声干涩

他们笑起来若断若续，略带冷漠。这种人在生意场上比较多见，大多比较现实和实际，有敏锐的观察力，能够通过细节观察别人的内心，掌握别人的想法。他们对人也很冷淡，只考虑自己的利益，一旦对方没有利用价值，就不再热情。

## 笑声柔和

这类人在个性上温柔敦厚，不喜欢与人争执，处处谦让。他们一般都深明事理，凡事都能看得开，为别人着想，因此能得到别人的尊重和爱戴。他们还善于处理人事纠纷，帮助安抚当事人情绪，能做到公平公正，让双方都心服口服。

在我们的生活当中，能听到各种笑声，了解了隐藏在笑容背后的性格秘密，就能听声识人，提前知道他们的性格和内心想法。

## 嘴部活动：内心活动的即时反映

微反应关键词嘴巴是个人情感宣泄的重要渠道。人们无论在高兴、愤怒还是惆怅的时候，多是通过说话来发泄的。这时候，你如果仔细观察他的嘴巴就会发现，心情不同，他的嘴巴也会出现不同的小动作。

在五官当中，嘴巴和嘴巴周围的肌肉异常发达，嘴巴也是最灵活的部位。吃东西需要用嘴，说话的时候要用嘴，高兴时大笑，生气时撅嘴，嘴巴或张或合、或紧或松，组成了丰富的动作。同时，也传递出人们此时此刻的内心活动。

### 微笑

嘴角向上，成一个弧形微微翘起。一般来说，这种动作表示精神愉悦，它是人真情实感的自然流露，包含着真诚、信服、友善、爱恋、喜悦、娇羞等情绪。无论是他人还是对方，都会感到身心舒服。多微笑，哪怕是装出来的微笑，也是人际关系的润滑剂，能促进人际关系的和谐。

### 大笑

嘴部大张，甚至有点不顾形象。一般来说，这种动作代表极其开心，而且表示很信任对方，跟对方的关系很亲密，所以才不怕自己的形象受损。在陌生人面前，人们很少有这个动作，一般都是在熟人面前，情绪处于极其放松的状态下，人们才会张开嘴大笑。

### 张圆嘴巴

嘴巴张成一个圆，相应的表情还有眼睛睁大、眉毛挑高。嘴部显示这种动作，可能是遇到或者听说了什么不可思议的事情，感到非常震惊和诧异。比如，非常非常丑的某个人竟然娶到了一位很漂亮的新娘，熟悉他的人听到这个情况，一定会张大嘴巴，仿佛在问：“真的是这样吗？”

### 嘴巴抿成“一”字形

做这个动作的人可能正面临着紧急的事态，或者需要很快做出人生的某个重大决定。抿嘴的动作，表示他们已经做好某个决定，但是感到压力很大，会不自觉地做此动作来给自己打气，给自己信心。如果一个人经常做这样的动作，则说明他性格倔强，遇到困难不会临阵退缩，所以获得成功的可能性很大。

### 牙齿咬住嘴唇

交谈的时候，对方用下牙齿咬住上嘴唇，或者用上牙齿咬住下嘴唇，这表明他们正在认真聆听你的谈话，同时在心中仔细揣摩话中的含义。如果是在谈判桌上，这种动作表示他对你的产品很感兴趣，或者比较认可你提出的条件，接下来，不用费多大力气，就能很轻松地说服对方。

## 嘴唇歪斜

嘴唇歪斜说明这个人内心焦虑不安，可能是遇到了比较大的麻烦，或者身处困境之中。比如，在等待交警处理问题的司机脸上，就会看到这种嘴型。

另外，还有一些嘴部动作很迅速，动作幅度很小，如果不细心观察，很难被捕捉到。

## 嘴唇向前撇

嘴唇微微向前突出，好像噘嘴的样子，但幅度很小。这表明他对接受到的外界信息持不相信、不确定的态度，希望能得到肯定回答或者更详细的解释。

## 嘴唇往前嘟起

嘴唇比上一个动作更往前突点，变成了嘟起。这表明此人的心理可能正处于某种防御状态，并试图说话。这时，任凭你说什么，他都不可能相信，不如给他一次说话的机会，事情可能会出现转机。

通常，嘴巴所传出来的内心信息是比较容易观察到的，也是比较容易理解的；不过，如果单独观察嘴巴，不一定十分准确，还需要配合面部其他动作来进行最后的判断。

## 眼部肌肉越灵活，暴露得越多

微反应关键词脸部肌肉的不同运动方式，会呈现出不同的心理活动。眼部周围的肌肉最为灵活和微妙，所以眼部肌肉所表达的感情也最为微妙。想要了解一个人当前的细微心理动态，观察他的眼睛，是最佳的办法。

作为心灵之窗，眼部能够泄露出许多秘密。所以，仅仅是判断视线的交汇与闪避，无疑是对这个最容易泄露出情绪的“窗口”大材小用。学会观察眼部细微的活动，我们才能够读到更多对方心中的想法。

除了看视线之外，还有很多微观的眼部表情。这些微观表情往往能表达出丰富的感情，我们可以从瞳孔和眼睑的涨缩、眼球的运动来看出这些心理活动。比如：

眼睑和瞳孔同时急剧收缩，代表对方极端的愤怒；

瞳孔和眼睑同时放开，则代表对方的震惊；

恐惧会让人的瞳孔收缩、眼睑放大，或干脆闭上眼；

人在悲伤时瞳孔不会有太大反应，但眼睑会缓慢地小幅度地收缩；

喜悦会让人的眼睑较快收缩，但不会使瞳孔产生太大变化；

人在思考的时候，眼球会稳定不动，焦距也很散漫；

在负面心理压力下的思考，眼球则会水平移动，代表此人在撒谎；

眼球向上大幅度活动，也就是俗称的翻白眼，则是代表其对接受信息感到荒唐。

在用到眼部活动读心术时，有一点需要特别注意，那些做过美容手术的人，比如，扩大眼角会对眼睑活动有影响，使其悲伤的表情很难在脸上看出来。由于我们看人是否悲伤是从眼部肌肉的活动来判断的，但眼部整容手术会在很大程度上破坏一个人的眼部肌肉，这种破坏使得人们无法灵活自如地使用眼部肌肉，无法做出那些细微的表情。

那么，对于这种情况，我们依据什么来读心呢？

FBI的罗斯探员，就曾经利用巧妙的读心手段，从当事人嘴里得到了他想要的信息。

一个夏日的早晨，20岁的女大学生被发现死在她家不远的山坡上，FBI马上成立调查小

组，前期调查由资深探员、心理学专家罗斯探员负责。

于是，他第一时间来到了被害女孩的家。这是一个单亲家庭，女孩的母亲莫顿女士是当地州法院的一名法官，所以她们的经济条件很不错。

罗斯探员试图从莫顿女士脸上发现悲伤，但却没有找到。这令罗斯探员很震惊：单亲妈妈跟女儿的关系往往比较要好，亲生女儿死了，做母亲的怎么可能不伤心？莫非这里面有什么隐情？

罗斯探员正在怀疑的时候，忽然注意到，虽然莫顿女士已经年过四十，但很注意保养和穿着，脸上画着不浓却非常得体的妆。于是罗斯探员心思一动，问道：“莫顿女士，你是否做过整容？”

莫顿女士虽然惊讶于罗斯探员的直接，但也老实地回答：“是的，年纪大了之后，鱼尾纹增多，所以我曾很大范围地整过眼睑。”

罗斯点了点头，沉吟许久之后，他问了一连串非常失礼的问题：您为什么和前夫离婚？您有外遇吗？被您女儿看到了吗？……

直到罗斯和搭档被怒气冲冲的莫顿女士赶出了房子。

他的搭档埋怨道：“你这是干什么？”

罗斯：“我想看看莫顿女士是否因为女儿的死感到悲伤。现在可以确定的是，她确实感到了悲伤。虽然因为眼睑手术伤到了眼部肌肉甚至泪腺，所以她不会哭泣，不会做出悲伤的表情。但她是悲伤的，因为我激怒她之后，愤怒的刺激会使她已经萎缩的肌肉得到复苏。在她愤怒的一瞬间，我确实看到了她悲伤的表情。”

总之，观察人的眼睛，主要就是从视线和眼部“零件”两个角度来观察。除了掌握本节所列的观察眼部的读心技巧，我们更需要结合实际情况，才能够将眼部活动读心术用到尽善尽美。

## 眼神：从眼神破解他人内心密码

微反应关键词很多说谎的人都会避免与别人眼神接触，而人们表达爱意的时候同样会深情地注视着对方的眼睛.....可以说，一个人内心的秘密，全部写在眼神里。要想读懂他人，就一定要识别其眼神。

古代人说，看人要看“精气神”，其实，这个神指的就是眼神。成功的社交离不开对人察言观色，任何时候都必须用脸色的变化来调整进退，而脸上变化最具特点的就是眼神。所以，识别别人的心思，最重要的是会识别他人的眼神。

如果一个人眼神沉静，说明他对你着急的问题已经胸有成竹，稳操胜券，只是因为某种原因，他不便对你明说。所以，这个时候就不要多问，静候对方行动即可。

如果一个人眼神散乱，说明他对你的问题也是毫无办法，向他请教是没有任何用处的，不如平心静气，另外想办法解决。

如果一个人眼神横着瞥过来，仿佛带刺，说明他态度异常冷淡。如果有所求，不如暂时搁置下来，退而研究对方冷淡的原因，先修复感情，再谋求帮助。

如果一个人眼神阴沉，则说明对方为人凶狠。与这样的人打交道，一定要万分小心。如果没有必要，就不如离他远一点，这样会更安全。

如果一个人眼神流动频繁，说明他是个心怀诡计、城府极深之人。遇到这样的人，一定不要过分相信对方所说的话，尤其是好听的话，也许这就是鱼钩上的饵，需要格外小心，步步为营。

如果一个人眼神呆滞，则说明对方是个愚钝之人，为人胆小懦弱，思维缓慢。遇到问题时，千万不可问他。必要时，要给他一些点拨，这有可能会获得对方的无尽感激。

如果一个人眼神犀利异常，则表示他正处于愤怒之中，火气很大，有一点点火星，就会马上暴发。这时，千万不要跟他针锋相对，而要适当妥协，谋求转机。

如果一个人眼神恬静，且面带笑意，说明他对某事或某人特别满意。想讨对方喜欢，不妨多说几句恭维话。如果对其有所求，这也是一个很好的开口机会。

如果一个人眼神游移不定，则表示他对你的话已经感到了不耐烦，再说下去会让他越来越讨厌。所以，应该赶紧停下来，或告辞，或寻找新话题，谈点对方爱听的事。

如果一个人眼神凝视着你，很可能他对你的话特别感兴趣，迫不及待地想要听下去。这时，你所说的一切，他必然会很乐意接受。

如果一个人眼神下垂，说明必定触碰到了对方痛苦的回忆。所以，要就此打住。

如果一个人眼神上扬，很可能是他不屑于听你的话。不要妄想用充分的理由和高超的技巧说服他，他已经看破了你的小心思，会因此更加不屑一顾。还不如戛然而止，另寻机会再谈。

总之，眼神有的呆滞、有的灵动、有的阴沉、有的明净、有的犀利、有的平和，仔细参悟之后，必能从中发现一个人真实的内心世界。

## 眉毛变化体现一个人的喜怒哀乐

眉毛的功用是保护眼睛，但它还能传递人心理动态的信息，眉毛的一举一动都代表着一定的含义。可以说，人的喜怒哀乐、七情六欲都可以从眉毛上表现出来。

了解一个人的心境，并不一定要与他通过言语交谈，观察他眉毛的变化也是很好的途径。因为每当我们的心情改变，眉毛的形状也会随之改变。因此，我们便可以根据一个人眉毛的变化来揣摩一个人的内心。

具有侦查能力的人可以在与人初次见面时将对方的性格猜得差不多，原因何在呢？关键就在于他们善于捕捉这些小细节。美国的一位FBI被人们称为“读脸专家”，他发现，眉毛最能表露一个人的心理：当眉毛向下靠近眼睛时，表示他对周围的人更热情，更愿意与人接近；而眉毛上挑，则表示这个人需要尊重，需要更多时间适应现在的场合。所以说，眉毛还能传递人内心的许多秘密。

眉毛常见的动态大致可以分为以下几种。

### 扬眉

当眉毛扬起时，会略微向外分开，造成眉间皮肤的伸展，使短而垂直的皱纹拉平，同时整个前额的皮肤挤紧向上，造成水平方向的长条皱纹。

扬眉可以分为双眉上扬和单眉上扬。当一个人积聚在心里的某种不快得到解决时，就会眉飞色舞。如果对方出现眉毛上扬这种动作，则说明此时他的心情很好、内心舒畅，或者为了对你表示亲切，在对你的意见表示认可的时候也会出现同样的动作。

当你和对方商谈一件事，正在谈的过程中遇到困难，希望对方能给予帮助，你看到对方眉毛扬起来，喜形于色，此时，你便可以具体谈要求，对方会乐于对你进行帮助，因为他的“扬眉”指示了他能够并且会帮你走出困境的信念和力量。

但同时也要认识到，一个人眉毛上扬有时则代表他正想逃离庸俗世事，或是受到了严重的惊吓。在这时就要注意了，此时对方的心情一定不会太好，起伏一定比较大，若是你有什么事情要跟对方说，不妨等到对方平静了再说。

单眉上扬，则说明一个人对别人所说的话或做的事有些疑惑或不理解，正处于思考之中。

### 皱眉

皱眉可以代表很多种心情，例如：惊奇、错愕、诧异、快乐、怀疑、否定、无知、傲慢、希望、疑惑、不了解、愤怒和恐惧，等等。

皱眉的情形包括防护性和侵略性两种。防护性的皱眉只是保护眼睛免受外来的伤害。但是只皱眉还不行，还需将眼睛下面的面颊往上挤，眼睛仍睁开注意外界动静。这种上下挤压的形式，是面临外界攻击、突遇强光照射、强烈情绪反应时典型的退避反应。

至于侵略性的皱眉，其基点仍是出于防御，是担心自己侵略性的情绪会激起对方的反击，与自卫有关。真正侵略性眼光应该是瞪眼直视、毫不皱眉的。最常见的皱眉，常被理解为厌烦、反感、不同意等情形。

眉头深皱的人，一般都是很忧郁的，他们基本上是想逃离目前所处的境遇，却经常因为某些原因不能如此做。如果一个人在大笑的同时皱眉，说明这个人的心中其实有轻微的惊恐和焦虑，他的眉毛泄露出明显退缩的信息。虽然他的笑可能是真的，但无论他笑的原因是什么，都可能会给他带来困扰。

## 耸眉

耸眉一般表现为眉毛先扬起，略停留片刻，而后再下降，同时还会伴着嘴角迅速往下一撇，但脸上其他的部位不会有什么大的反应，这代表的是一种不愉快的惊奇或是无可奈何。

此外，当人们在谈论某件事时，为了强调自己的看法，也经常会做出相似的动作，主要是为了让对方对他的观点表示赞同。

## 眉毛抬高

这种眉毛动作可以分为全部抬高和半抬高。全部抬高是对某件事持完全不相信态度的一种形态。如果突然遇到某件无法想象或难以理解的事情，眉毛就会全部抬高；如果遇到某件令人十分惊讶的事情，他的眉毛就会本能地做出和全部抬高高度不相同的动作，类似于半抬高。

我们重点说一说女性高抬的眉毛。女性抬起眉毛时，眼部轮廓也跟着扩张，会使眼睛看起来更大(当然这里的大眼睛与男性瞪大眼睛不一样)。另外，有些女性喜欢用抬高的眉毛和微闭的双眼展现出一种睡眼惺忪的模样，显得楚楚动人，这显然是在向异性传达爱意。

## 眉毛降低

这种眉毛动作可以分为眉毛半降低和眉毛全部降低。当一个人对他人做出的某种举动表示不理解时，就会出现眉毛半降低的形态。如果眉毛完全放下，就说明他现在正在为某件事而十分气愤，已经到了忍无可忍的地步，这个时候最好不要去招惹他，待他平静下来再说。

## 眉毛闪动

眉毛闪动通常是指眉毛先上扬，然后又忽然降低，像流星划过天际，动作迅速敏捷。这种动作是一种大众化的动作，代表着人类通用的表示欢迎的信号，是一种向别人表示友好的行为。

当一个人与久别重逢的好朋友相见的那一瞬间，通常会做出这种反应，并且同时还会伴着扬头和微笑；但是在握手、亲吻或拥抱等亲密行为的时候，是很少会出现这种动作的。此外，眉毛闪动若是出现在对话时，则起了加强语气的作用。当要强调某种观点时，希望对方能记住自己说的每一个字时，他的眉毛就会扬起来，并在短时间内迅速落下。

## 探视鼻子的瞬间动作传递出的信息

人的鼻子有没有身体语言？许多人对此看法不尽相同，有人说有，有人说没有。认为鼻子没有身体语言的原因是，鼻子本身不像耳朵或其他器官那样可以动。但是，曾经有位专门研究身体语言的FBI，就关于“鼻子会不会说话的问题”做了一次观察“鼻语”的旅行。他专门去一些人多的地方观察，比如车站、码头、机场等。他旅行了几天后，得出了这样的结论：人的鼻子是会动的，因此说鼻子也是有身体语言的器官。

根据他的观察，在有异味和香味刺激时，鼻孔有明显的张缩动作，严重时，整个鼻体会微微地颤动，接下来往往就出现“打喷嚏”现象。他认为，这些“动作”都是在发射信息。此外，据他观察，凡是高鼻梁的人，多少都有某种优越感，表现出“挺着鼻梁”的傲慢态度。关于这一点，有些影视界的女明星表现得最为明显。他说，在旅途中，与这类“挺着鼻梁”的人打交道比跟低鼻梁的人打交道要难一些。

由此可见，虽然从静态的鼻子中探索一个人的性格和心理相对会有些难度，但是鼻子也会“说话”，我们不妨从一个人鼻子的细微“语言”来窥视这个人的内心世界。

如果一个人出现皱鼻子的情况，表示这个人有厌恶的感觉；歪鼻子表示这个人对人或者事物有些不信任；抖鼻子是一种紧张的表现，或者是感到恐怖或发怒；哼鼻子则是表示排斥某些人或者事情；如果鼻子出现明显的伸缩现象，就表示有异味或者辣味刺激，甚至可以带动鼻子打喷嚏。这些动作都是内在信息的反射，我们要多注意观察。

一本小说中有一段关于鼻子动作的描写。书中的男主角看到一位漂亮的小姐，为了表现出他与众不同的吸烟法，他向空中吐着烟圈，然后烟圈飘向那位小姐。小姐没说什么，只是皱了一下鼻子。男主角便问道：“你讨厌烟味吗？”那位小姐没有回答他，只是继续皱着鼻子。其实，皱鼻子的身体语言已经表达出了那位小姐的讨厌情绪，遗憾的是，男主角竟然没有看出来，反而去问一个不该问的问题。这样做自然要碰钉子。

在生活中，我们还经常看到有的人鼻头冒出汗珠子，其实这在一定程度上表明对方的心理非常紧张和急躁。如果你面对的是一个重要的交易对手，对方鼻尖冒汗，表示他想马上达成协议，是无论如何也要完成交易的表现。因为心理的急躁和紧张，所以鼻头有冒汗的现象。

小亮明天就要参加中考了。晚上，妈妈给他做了一顿丰盛的晚餐，其中还包括小亮最爱吃的“宫保鸡丁”。吃饭期间，妈妈一再叮嘱小亮明天一定要好好答题，争取考出好成绩，以便进入梦想中的重点高中。突然，小亮的脸色变得很难看，鼻子

上淌下了豆大的汗珠。看到这种情形，妈妈紧张地问：“儿子，你是不是病了？”小亮接过话茬，不耐烦地说：“妈妈，求你别再提中考的事好吗？你一说我就烦，饭都不想吃了！”

小亮的表现说明，紧张和焦虑确实会引起身体上的反应，包括鼻子上的汗液增多。当然，紧张过度时并非仅有鼻头会冒汗，有时腋下等处也会有冒汗的现象。如果双方不存在利害关系，而对方出现这种状态，表明他可能心有愧疚，受良心谴责，或是为隐瞒秘密而紧张。

如果有人在谈话的过程中，鼻子会微胀，多半表示他有一种得意或不满的情绪，也可能正在压制某种情感。一般而言，人的鼻子胀大是表现愤怒或者恐惧，因为当人处在兴奋或紧张的状态中，生理上就会发生变化，呼吸和心律跳动会加速，所以会产生鼻孔扩大的现象。可以说，“呼吸很急促”一语所代表的是一种得意状态或兴奋现象。至于对方鼻子出现扩大的现象，究竟是由于春风得意而意气昂扬，还是由于抑制不满及愤怒的情绪所致，就需要从他在谈话中的其他反应来判断了。

鼻子的颜色并不经常发生变化，但是如果鼻子整个泛白，就显示对方的心情一定是畏缩不前的。如果是交易的对象，或无利害关系的对方，那么多半是他踌躇、犹豫的心情所致，比如，交易时不知是否应提出条件、或提出借款而犹豫不决时常出现这种状态。有时，这类情况也会出现在向女子提出爱情的告白却遭拒绝时，由于自尊心受损、心中困惑、有点罪恶感、尴尬不安的心理，鼻子泛白。

说话时摸鼻子是一种不雅观的动作。交谈时，时不时会做这种动作的人往往都是思想不成熟的人，性格有些幼稚，大多喜欢捉弄他人。然而，当不好的事情发生时，他们绝对不会去承担任何责任。“哗众取宠”是他们最大的爱好，看到你咬牙切齿，他们却根本不在意，反而还会在一旁幸灾乐祸。但是他们的防范意识很差，容易受他人的使唤，许多事情只会跟着别人的意识去做。如果去商场购物，售货员最喜欢这种人，或许他一开始没有购买任何产品的想法，但只要有人跟他说某些产品好，他就会毫不犹豫地买下。

其实，鼻子动作或表情极为少见，而平常人更不会去注意这些变化。但如想知人知面知心，要多加注意鼻子所表现出的各种各样微妙的语言，并加以其他相关信息配合，从而可以快速地看透对方的心理。

## 下巴动作是个性的“显示器”

心理学家称“下巴是个性的标语”。虽然下巴是脸上动作最少、最简单的部位，但是只要仔细观察，还是能够从中发现对方心理活动的一些端倪。不过，从下巴的动作来观察一个人的心理，需要比较细微的观察能力，而且要结合其他体貌方面的“语言”来综合分析一个人的性格和心理活动，才能更准确更全面地了解一个人。

日常生活中，我们将下腭称之为下巴。从生物学和解剖学的角度来看，下巴仅仅是能够担任发声和咀嚼功能的器官。从外部形状来看，男性的下巴普遍带有少许棱角，很有骨感；而女性的下巴则比较圆润。因此，男性想要乔装为女性，最难遮掩的就是他们的下巴。同时，下巴的形状基本上决定了一个人发声的音质。

心理学家认为，根据下巴的形状能够推断出一个人的性格。比如，有的人下巴比较尖细，往往暗示出他们比较神经质；有的人下巴多肉，则显示出他们习惯养尊处优。虽然这些推断具有一定的道理，但是除了下巴的形状之外，我们还不能忽视下巴的动作。

提到下巴的动作，我们很容易看到的两种形态是：下巴向前突出和往里收缩。一个人在重压之下，会做出伸长下巴的动作，扛大包的码头工人、挑重担的农民都会不由自主地做出这样的动作来。这从生理上来说，是为了伸直脖颈，使呼吸更为畅通；从身态语言的角度来看，突出下巴的动作，属于攻击性的行为表示，可看做有“扑上去狠揍他一顿”的意图。相关人士认为，突出的部位表示带着有意识侵犯对方势力范围的性格。下巴的突出也同此理，乃是用来表现自我主张的工具。

石娟是某公司经理，出差时与下榻的宾馆服务人员发生了一点儿争执。她坐在沙发上，对方站在她的对面。石娟说：“你不用说了，把你们经理找来。”她说话时，高高抬起下巴，却不是把视线落在站着的服务生身上，因为她望向了一边。

当对方位置比我们的视线高时，我们可能会抬起头来与他讲话，但石娟显然不是为了这个目的才高抬下巴的。她的整个姿势给人一种盛气凌人的感觉，高抬的下巴和望向另一边的视线都在向对方表示“和你谈话没有兴趣”。

和女性相比，男性在面部线条上更为粗犷，比如，他们拥有宽阔的下巴。我们观察以动作片闻名的男影星的海报上的照片，他们总是以高抬的下巴来显示自己的雄性特征。而女性在这一点上似乎要略弱一些，因为大部分女性并没有宽阔并且硬朗的下巴线条，所以高抬下巴成了一些女性用来增添威严感的姿势。通常这样的女性都位高权重，比如，英国的前首相撒切尔夫人。撒切尔夫人的很多照片上摆出的头部姿势都很相似，坚毅的表情和扬起的下巴显示出她的强硬和威严。

就像上例中的女经理石娟一样，她在这个时候高抬下巴与她在下属面前高抬下巴有不同的含义。在下属面前，她用这个姿势来增添权威感，就像上面说到的撒切尔夫人一样。而此时面对出错的服务生，她高抬的下巴则显示了一种傲慢和自认为高人一等的态度。我们也可以从电影中的贵族所展现的姿态来说明。英国贵族们总是喜欢抬高下巴来表示他们的尊贵身份，就连为其拉车的马也用缰绳拉紧，使其能抬高头。

高抬下巴表示高人一等也有着它的渊源。我们必须承认高度很能影响一个人的气度，虽然这不是绝对的，拿破仑就是很好的反面例子。而现实中人们乐于从一些细节上来提升身高，比如高抬下巴。这样在潜意识里就是想要比对方高出一些来，于是用伸长脖子并且高抬下巴的姿势来强调自我。

伸出下巴是为了表现自我，那么，缩紧下巴又包含什么意思呢？

当外国政要下了专机，在《迎宾曲》中检阅三军仪仗队时，仪仗队的士兵们个个保持着直立不动的标准姿势。他们保持头部正直、缩下巴、两眼平视前方、挺胸、缩下腹、两手自然下垂的姿势，表现出了“泰山崩于前而色不变”的军人气概。这种由军队严格训练出来的姿势，很明显地表达着它的意思。相关人士指出，直立不动地挺直着腰背，意味着服从；同样，缩紧下巴的动作和直立不动的姿势一样，也是一种顺从心态的表现。它还表示，不仅不敢侵略对方的势力范围，而且还在有意地缩小自己的势力范围，甘愿接受对方的侵入的含义。

除了下巴向前突出和往里收缩表示不同的心理以外，下巴指示动作也有特殊的含义。当你希望向对方借某样东西的时候，如果对方的双手此时空闲着，但他却不愿意用手来为你指出，只是朝那个方向抬抬下巴，意思是：“在那边，自己去拿吧。”这个时候你就要注意，对方实际上是不情愿的。下巴指示动作有一种轻慢的含义，这个姿势的幅度很小，所透露出的信息是“我不愿意为对方多付出什么”。而有些时候，用下巴指代某人还有一种蔑视的含义。如果你向一个人询问某人的时候，对方用下巴指示方向“就是那个”，那么你就可以认为，你要找的人在这一群人中名声不太好。

## 第六章 生活习惯的读心策略

不同的个人习惯代表了不同的性格和想法，而几乎没有哪两个人的习惯完全一样。就算两个人都喜欢打桥牌，但握牌的姿势不一样，其性格和想法也会迥然不同。

## 从打电话和接电话的行为读心

微反应关键词我们不妨先对自己进行一次分析：仔细想想，你接电话时的习惯，是本文介绍的哪一种，而你的性格和当时的心理动态，是否与文本的描述相符呢？

生活习惯多种多样，有的人的习惯就比较特殊，比如，喜欢收集本子，收集自己剪掉的指甲等。怪异的行为往往因人而异，比如，一个喜欢收集蟑螂的人和一个喜欢收集自己汗毛的人，经常会让普通人咋舌。

而那些常见的行为，虽然也有不同，但需要仔细辨认。要知道，恰恰是行为上的差别，才更能体现出人的心理动态。

在我们生活中最常见的、也是最最容易被人忽略的行为之一，就是接电话和打电话。

说起打电话，我们可以从以下三个方面来分析：打电话时的身体状态、打电话时的伴生动作以及接电话的习惯。

### 打电话时的身体状态

一个人打电话的时候身体是松弛还是紧绷，往往取决于电话对面的人是什么身份以及两人在电话中聊了什么。这是一种很简单的解读方式：当一个人打电话的时候，姿势随意，神情放松，那就说明电话里讲的事情并不紧急，而此人对电话对面的人也没有太大的敬畏；而如果打电话的时候，其人身体紧张，神情专注，那么说明的问题则正好相反。

还有一种人，无论是接电话还是打电话，无论电话那头在说什么，他的反应都没有太大变化。这样的人，可能性格懒散，看起来邋邋遑遑，也可能精明干练，但无论怎样，其内心必定极为强大。

### 打电话时的伴生动作

打电话时的伴生动作有很多，但大概分为两种：有人喜欢做一些与电话内容无关、但却略带趣味的事情；有人喜欢下意识地做一些遵守一定节拍、频率较快的无意义动作。这些动作看似无意义，实际上，在心理学都可以纳入“代偿行为”的范畴。

在打电话的时候，画点东西或干其他一些与电话内容无关的事情，说明这次通

话很无聊，他必须找点事情做，让心理空虚得到填充。

不停地用手指敲击桌面，或者不停地抖动腿，这是不耐烦的表现。一个人无意之间做了这种动作，便说明电话那边的话即使不无聊，但也让他很难受。

没有伴生动作的通话，往往意味着其人的自控力极强，能靠理智抑制住潜意识的动作。

## 接电话的习惯

接电话的时候，人们往往处于无意识状态，所以第一反应很难伪装。

首先，我们要观察对方接电话时，注意来电显示的时间。电话响起，拿起电话，盯着来电显示看了好久，迟迟不知道该不该接电话。这往往代表着来电者会让他与身边的人造成尴尬。比如，正在陪女友逛街的男孩，接到前女友的电话，即使接了电话，他也是把话往隐晦的方向谈。倘若大大方方地看来电显示，然后接电话，通话语气也比较正常，那就说明电话对面的人并不太让他感到异常。

接电话和打电话都是十分常见的行为，但却常常被我们忽视。这对于训练读心术来说，是十分好的机会。要知道，人们恰恰是在做这些细小的行为的时候，才是最没有戒心的，我们也就能趁此时机，抓住对方的心理动态。

## 敲门方式体现心态和性格

微反应关键词敲门是一件小得不能再小的小事，却能够反映出一个人的心理状态。所以，事情虽小却不可不察。从现在开始，就不妨养成一个习惯：观察你朋友的性格和他敲门的习惯，加以总结之后，必有所得。

除了接电话之外，在生活中还有一个被人忽略的习惯性动作——敲门。敲门几乎是我们每一个人每天都在做的事情。而在读心术中，敲门可以从三个方面来讨论分析：敲门的间歇节奏、敲门的持续时间和敲门的声音类别。

### 间歇节奏

关于敲门的节奏，每个人都不尽相同：有的人敲门时习惯敲两下，有的人习惯敲三下，有的人习惯敲四下。目前没有确切的证据证明，敲三下的人与敲四下的人有什么性格差异；但比较科学的说法是，每一声敲门之间的间隔，能够体现敲门者的心理动态。

比如，敲门声响起，迅速的“当当当”三声，不到三秒，又是三声“当当当”，这就说明，敲门的人一定有很紧迫的事情；反之，不紧不慢敲门的人，往往没有太着急的事情，又或者是性格本来就十分温和。

### 持续时间

一个人敲门，“当当当”三声之后，没有反应。那么，接下来持续地敲门，则很能看出一个人的性格。

如果第一次敲门无应答之后，直接转身就走的人往往是比较怯懦的。至少，敲门的人对于开门的人，有一定程度上的敬畏或抵触。一个从未离开家的孩子忽然独立，往往会有这种表现。

如果第一次敲门无应答，又只敲了一次的人，说明其没有常性，性格里缺乏坚持到底的耐性。

如果敲了三次，这人往往比较中庸。

而坚持敲门三次以上的人，性格里肯定有固执的一面。

### 声音类别

用手部的不同位置敲门，发出的声音完全不一样。

用手掌拍门的声音，沉闷，穿透性差，音量很大，门的振动范围很大，所以可能会出现门框响动的噪音。习惯用这种方式敲门的人，性格大大咧咧、风风火火。

手心朝向门，用指骨第三关节敲门，声音较清脆，穿透力较强，音量适中，杂音较少。习惯用这种方式敲门的人，性格往往比较温和，行为合乎逻辑。

手背朝向门，用指骨第一或第二关节敲门，声音很清脆，穿透力强，音量较大，无杂音。这几乎是当代人最常见的敲门方式。因为过于常见，所以我们很难通过这种方式对人的性格特质有明确的判定。

此外还有一种人，用拳头砸门甚至用脚踢门，无论是在东方文化还是在西方文化范畴当中，这都是极其不礼貌的表现。这样的声音，往往代表着挑衅或试探。当发生这种情况的时候，我们应该判断当时的状况，倘若事情紧急的话，甚至应该考虑报警。

关于这种敲门方式，在美国缅因州还曾发生过与之相关的一出惨剧。

一位离群索居的老夫人，在一幢房子里独居了很多年。有一天，下午一、两点钟，习惯午睡的她，被一阵猛烈的敲门声惊醒。

敲门声很大，而且听上去就像是粗木棍等重物用力砸门一样。

生活平淡的老太太立即有些惊慌失措，她知道一个正常的有绅士风度的人是绝不会这样敲门的，于是，她马上拨打了911。电话接通后，警署接线员问她发生了什么事情。

老妇人赶紧说：“有人在敲门，声音很大，你都听得到吧。你们快来救我。”

由于那时正是午后，接线员不认为会有歹徒出现，只觉得这位老妇人是在无理取闹，于是不耐烦地说：“夫人，请您镇定，说不定只是什么重物被风刮起来砸到你的门上了。现在是下午一点，匪徒不会在白天抢劫的，请相信我们警方的震慑力。”

老妇人正要说“可是我的房子在山林里”的时候，电话被接线员无礼地挂断了。

半个月后，来山里露营的一群年轻人在这栋散发着尸臭的空房子里，发现了老妇人的尸体。

## 饮食见人心，吃相与心理息息相关

微反应关键词中国人喜欢在饭桌上联络感情，便有了饭桌文化、酒桌文化。当时的气氛可能很容易使人沉迷，但聪明的人这时候就要少说多看了。因为此时人们的心理防御较低，容易暴露心底的秘密。多观察，你一定会有所得。

衣、食、住、行是人类最基本的四种生活行为，而其中最重要的就是“食”。不分地域、民族、信仰，因为任何人最先需要满足的就是生存需要，就是吃。而这看似寻常的行为，却能在不经意间暴露一个人最心底的秘密。而揭开这个秘密的通道，就是一个人吃饭的形态，我们可以将其称为“吃相”。

吃相有很多种，也可以从很多角度去讨论。我们首先从速度上来说，可以分成两种，即“狼吞虎咽”型和“细嚼慢咽”型。

关于狼吞虎咽，北方有一句俗语，叫“吃饭出汗，一辈子白干”。什么意思呢？吃饭快的人，往往出汗多。而这种人多为从事体力劳动的人，或者性格比较直爽的人，用孟子的话，即“劳力者”。而这种凡事不多思考、“行而后三思”的人，体现在吃饭习惯上，往往是狼吞虎咽。当然，俗语只是一个时代的产物而已，并不是所有吃饭狼吞虎咽的人都不善于思考，只是他们执行力强，做事果断坚决，所以，切不可因为一个人吃饭快，就认定他不会成功。

而细嚼慢咽的人，性格则偏细致。他们做事之前，考虑的问题比较多。这种类型的人往往遵从“三思而后行”的准则。他们做事比较慎重，属于精明型的人；但也不是说细嚼慢咽的人就不真诚，只是他们凡事比别人多了些思考，少了些冲动。

除此之外，吃饭时非利手(一个日常生活中做技巧性活动时不习惯使用的那只手)的姿势，往往容易被人忽略，但却能很准确地表达出一个人的想法。

比如，一个人用右手使用餐具，那么在吃饭的时候，他左手的姿态就很值得研究。

左手一直规规矩矩地放在碗旁边的人，往往比较严谨，做事一板一眼。

左手放在桌子下面，身体重心向左靠拢的人，则说明此人很随性，原则性不强；身体重心保持端正，没有倾斜的人，则说明此人有些拘谨放不开，相对有些弱勢。

有的人习惯在吃饭的时候用左手端着餐具，这是典型的掌控者的姿态：即凡事喜欢掌握在自己手中，有着较强的支配欲。

另外，还有一些人喜欢把不同的菜肴放在自己的碗里，一起吃干净，这样的人性格比较不拘小节，不敏感。因为将很多菜肴混在一起，会导致其产生轻微的变味。而对于最终是味觉享受的中国人来说，只有那些不敏感的人才会对这种变味不以为意。

相对的，吃完一样再夹另一样菜的人，虽不能说绝对的工于心计，但至少条理分明、错落有致。

当然，还有一种人是介于这两种人之间：同样是一道菜，准备吃完再夹其他的菜。但这时饭桌上出现了另外一盘很好吃的食物，他会立即上去夹一筷子。这种人欲望强烈且并不掩饰，当出现足够诱惑他们的事物时，他们可能会放弃一些原则。

## 座位选择暴露出心境与意图

微反应关键词不同的座位位置会体现出一些微妙的关系来。对坐的人在聊天或博弈，侧坐的人在联络感情，近斜坐的人之间礼貌而有距离，远斜坐的人关系寡淡。在用座位读心的时候，也要细心观察有没有一些客观因素。比如，两人斜坐，或许并不是因为关系浅，而是其中一个靠窗户的位置光照太强。

说起座位，我们不得不先探讨一个词——主席。

在我国古代，人们习惯席地而坐。请客的时候，众多客人坐在客席上，而主人则坐在主席位置上。这种位置，在广东被称为埋位。

后来，主席一词演变成了“有发号施令之权的领袖”、“主持事务之人”的意思。例如，国家主席、某公司董事会主席等。

无独有偶，主席一次的英文是“chairman”，释义为“椅子上的人”。在古代欧洲，召开宴会的时候，主人会坐在高大的椅子上，而宾客们则坐于长凳之上。后来，这个词也从“主人”演化成现代的主席之意。

除了主席一词之外，关于座位的典故比比皆是：梁山一百单八将确定身份的时候，叫排座次。古代不列颠明君亚瑟王为了以示公平，发明了圆桌御前会议。

可见，无论在东方还是西方，座位都是极为重要的。但重要到什么程度呢？难道只是确定人的地位吗？

当然不是。

我们试想一下，通过座位去确定人在社会群体里的地位，有没有什么心理学原因使然呢？

由此可以得知，坐在不同座位上的人，是否也有不同的心理动态呢？

答案是肯定的。

克里根和朋友在一起厮混的时候，会经常玩一个游戏：在餐厅里或酒吧里，看到有其他客人坐在一起，就猜测他们之间的关系身份或其他一些事情。他们常常会用这种游戏搞一些无伤大雅的小赌博。

而克里根是最精通此道的，几乎从未输过。

有一次，两男一女三个年龄相仿的年轻人进入了餐厅，三人之间显得很亲密。于是克里根和他的朋友们纷纷猜测，其中哪个男孩才是女孩的男友，并纷纷给各自的答案下了注。

只有克里根没有动作，其他朋友自然催他下注。克里根说等一会儿等一会儿。

其他朋友起哄道：“快下注，否则等一会儿哪个男孩吻了女孩，就晚了。”

直到那两男一女坐到了座位上，克里根才狠狠地拍了一下桌子：“我赌了！”

大家纷纷问下注给谁。

克里根说：“下注给他们俩！”

“什么？我们赌的是，他们两个谁是那女孩的男友。”

克里根：“你们不懂我的意思吗？我赌谁都不是，那两个男孩是同性恋！除非他们三人没有任何恋爱关系，如果有的话，必定是那两位男孩是恋人。”

同伴惊呼：“怎么可能，虽然这种游戏你赢得最多，但这次可太离谱了。别开玩笑啦，你确定吗？”

克里根：“八成确定，我压十块，他们是同性恋。如果我赢了，桌上的钱全归我，怎么样。”

“成交，不过你输定了，老兄。”同伴们的话音刚落，就发现那两位男孩竟然亲密地抱在一起，看样子绝不是普通的朋友，任何人都看得出他们是同性恋。

大家目瞪口呆，只有克里根笑嘻嘻地准备把桌上的钱揣进自己包里。

同伴们见状连忙制止他，一名同伴说道：“拿钱可以，告诉我们你是怎么做到的？”

克里根回答道：“笨蛋们，看他们的座位。如果三个或更多的人吃饭，其中的情侣肯定并排坐，而非对坐，更不可能斜坐。你看他们，并排坐的是那一对男孩。所以要么他们三个人之中没有形成一对恋人，要么他们两个是情侣。”

事实证明克里根的分析是正确的，下面我们分别说明一下不同桌子不同座位时，人的不同心态。

圆桌不纳入我们的考虑范围之内，因为圆桌的各处位置都是一样的，所以圆桌的座位在读心方面上，参考价值较低。

在这里，我们只讨论方桌。把方桌看成一个长方形的话，那么，就产生了两种方桌：一种是餐厅式的，即只有两条对边可以坐人的方桌；另一种是会议室常见的，四条边都可以坐人的方桌。

由此也就产生了以下几种座位关系。

## 对坐

就像克里根所言，一对情侣在吃饭的时候很少选择对坐。因为对坐其实是一种博弈性座位。两个人进行下棋、商谈、掰手腕等博弈状态时，两人会选择对坐。很

多老板在找下属谈话的时候，会选择让下属坐在办公桌对面，因此下属常常感到压力巨大，也是这个原因。

当然，这并不是说对坐的两人就一定是有敌意的。由于对坐的空间距离极短，而且两人在观察对方的时候，最为方便，也最为便于两人之间的信息传达，你会看到很多普通好友坐在咖啡厅里聊天的时候，也喜欢这种方式的座次。

## 并排相邻坐

并排坐是一种亲密的表现。虽然对坐的空间距离比较短，但由于桌子的隔挡，对坐两人是无法发现对方腹部以下玄机的。而并排坐完全避开了桌子的隔挡，两人腹部以下的状态一览无余，可以说并排坐的两人互相之间隐私度是最小的，所以这样做的两人往往也是关系最为亲密的。

在职场里，相邻坐则是一种合作或寻求合作的表现。

## 隔角而坐

即两人坐在相邻的边上，正好占据了桌子的一角。

这种座位，就像音乐中的C和弦，最为简单干净。隔角坐的两人，必定关系不亲不淡，这样坐可以很方便地传递信息，不会给彼此造成过大的压力，又不会显得过于亲密。

所以，一个好的面试官，往往会和被面试者这样坐。

## 斜角而坐

这是一张方桌可能出现的最远距离。所以，一般来说，如果只有两人在一起的话，根本不会选择这样去坐。

通常，这个座位是留给“第三人”的。比如说洽谈双方对某些技术问题不理解，请一位工程师为双方解答疑难，工程师就会坐在这个位置上。

## 对待金钱的态度反映出一个人的价值观

微反应关键词所谓“君子爱财，取之有道”，生活中的每个人都离不开金钱；但是，并不是拥有金钱就能买来幸福，更不能为了钱不顾一切。从一个人对金钱的态度，能看出其对生活的态度和为人处世的价值观。

有一句老话“男人有钱就变坏，女人变坏就有钱”，此观点虽然不完全正确，却反映了金钱对一个人价值观的影响。对一个人来说，钱是挣来花的，但他们对金钱的态度能反映一个人的价值观和性情品质。

### 视金钱为粪土

这类人多为放荡不羁的年轻人。他们为人洒脱，好交朋友，常常呼朋唤友，出入各种娱乐场所。挣钱对他们来说，不过是为了满足生活的需求而已。

他们更看重感情，为朋友两肋插刀，但对男女感情，却能够轻易地拿起放下。同时，这类人热爱生活，往往有一项或两项兴趣爱好，当成生活中必不可少的东西。

他们不崇拜权利，不习惯约束，所从事的工作一定是自己喜欢的，往往随心所欲，追求自由洒脱的生活。

这类人，一般没有什么计划性，意志力相对弱一些，遇到困难，就会退缩不前，甚至放弃。

### 葛朗台式的吝啬鬼

这类人一般都比较自私，只会为自己考虑，尤其对金钱和财富更是一毛不拔。吝啬鬼往往很会算计，他们尽可能地少付出、多获得。

在人际交往中，他们采取不付出也不接受别人的恩惠，只让别人求我、我不求人的策略，处处小气不大方，也不理会他人的议论，我行我素。因此，这种人的人际关系一般都不会和谐，甚至有些孤僻。

他们的个性优柔寡断、循规蹈矩、守旧拘谨、教条审慎，生活刻板单调，情感也比较贫乏。

这类人，追求自我的安逸舒适，一般没有什么社会责任感和同情心。

### 有钱没钱都乐呵

这类人心胸豁达，脾气温和，对人对事一团和气。他们为人比较民主，善于尊重别人的想法，即便不同意也不会去反驳，更不会强迫别人接受自己的意见。

对待金钱，他们没有太多的欲望，有则多花，没则少花。他们不注重生活品质，只注重生活的舒适与否；并且，为人谨慎，没有什么投资观念，有风险的事情也不会去做。

他们重视家庭，将家庭视为生活的重心；而且，富有社会责任感，喜欢主持正义，严格遵守传统的伦理道德。

## 将挣钱作为人生目标

这类人往往精力充沛，野心勃勃，他们不满足于普通的生活，希望自己的人生比一般人更有意义和价值。

他们如同捕食的猎豹，瞅准一切赚钱的机会就会迅猛出击。他们善于理财、投资，而且一旦投资成功，消费起来也会风卷残云。因为他们追求金钱，只是把这视为一种成功的标志。所以，对待财物并不是很吝啬。

他们有一定的社会责任感，并且付诸于实际行动来回报社会，比如，捐资助学、做慈善，等等。

这类人就是一般意义上的成功人士，他们人生全部的重心就是不断扩大投资规模，争取赢得更多的资金回报。

其实，金钱是身外之物，并不是有钱就一定能够幸福。从一个人对金钱的态度，观察他的价值观，发现这个人的品质、性情，才能知道他到底能不能给你带来幸福。

## 购物习惯体现出一个人的生活态度

微反应关键词购物是一件再平常不过的事情，有的人是冲动型购买，有的人喜欢精挑细选、货比三家，有的人是购物狂，有的人只购买自己需要的东西……这千差万别的购物方式背后，隐藏的是每个人不同的生活态度。

购物对于每个人来说再平常不过。仔细观察，每个人购物的方式各不相同，其实，这也反映了每个人不同的生活态度。因此，我们完全可以从一个人的购物方式看出他对生活的态度。

### 购物时货比三家的人

这样的人通常比较实际，生活中精打细算，斤斤计较，会给人留下很吝啬的印象。另外，他们做任何事情态度都很谨慎，通常会先经过认真仔细的考察，才做进一步的行动。而且，他们为人固执，遇到事情虽然会和别人商量，但到最后，还是会坚持自己的观点。他们对待生活严肃而认真，遵守传统道德规范，对家庭富有责任感。

### 冲动型购物的人

这样的人性格急躁，做事冲动，在生活中经常头脑发热，不考虑后果，不经过深思熟虑就做决定。他们对生活持游戏态度，往往不会考虑将来，也不喜欢遵守条条框框以及各种道德的约束，而是随心所欲，当下活得快乐就好。

### 容易被售货员说服的人

这样的人一般没有主见，容易受外界的影响。在生活中，他们可能长期受到父母的保护，或者生活在父母严厉的教育下，无论什么事情，都不能自己拿主意，久而久之就会相当依赖他人。他们对待生活很认真，既不允许自己犯错，也不允许他人犯错。

### 会仔细核对账单的人

这样的人做事有规律、有计划，但是没有创新精神，不能随机应变，遇到突发事件，往往会手足无措，不知道该怎么办。他们对待生活的态度是渴望细水长流，对他们来说，不需要轰轰烈烈，平平淡淡的日子才是幸福。而且，他们会用自己的勤奋和努力，一点一点地经营家庭。他们对待朋友，不会意气用事，但真诚而长久，常会有几个不错的死党。

## 喜欢和家人一起购物的人

这样的人重视家庭，家人在他们心中的位置最高。他们所做的一切，都是为了照顾家人，有很强的家庭责任感，会是一个很合格的父亲、丈夫和儿子。他们对待生活的态度是非常实在的，重视人与人之间的真情，对物质一般没有太多的要求。

## 购物狂型的人

这样的人性格开朗，不拘小节，和他们交往总是让人感觉很愉快。他们有足够的耐心，对自己也非常好，但是不懂得怎么控制自己的欲望。他们对待生活，总是得过且过，对未来没有什么规划，更不会考虑别人，信奉“一人吃饱全家不饿”。

## 购物时直奔目标而去的人

这样的人一般都很忙碌，把工作日程安排得很满。对他们来说，购物不过是不得不做的事情，不值得浪费太多时间。在生活中，他们是传统保守的一类人，喜欢付出，不求回报，会尽量做到让周围的人对自己满意。

## 开车的方式与人的个性紧密相连

微反应关键词有的人喜欢开快车，有的人喜欢开慢车，还有的人开车不紧不慢。不要忽视开车的小细节，其实，它反映出的是不同的人不同的个性。在交际场合，我们可以观察其开车方式，从中可以看出他人的性格，从而掌握交际主动权。

你是按规定速度开车，还是超速行驶？你是绿灯一亮抢先往前冲的人，还是绿灯亮后最后一个发动车的人？其实，一个人控制汽车的方式和控制自己的方式是有许多相似之处的，从开车的方式可以看出一个人的性格。

这听起来似乎很玄奥。但是，如果你仔细观察一下那些正在开车的人，就会发现每个人的驾车方式绝对不一样。这恰恰是由于每个人的个性不一样。

### 按规定车速开车

对于他们来说，开车不过是到达要去的地方，而不是真正体验快乐或刺激。一般来说，这类人个性比较传统保守，做任何事情都是中庸的态度，即使有很大胜算，也不会贸然行事。他们为人诚恳，从来不做出格的事情。他们诚实可信，不马虎、不敷衍，人际关系通常都比较好。

### 行车速度比规定速度慢

坐在方向盘后面令他感到害怕，觉得无法操纵一切。这类人性格懦弱，胆小怕事，即便得到授权，也会自己把权限缩至最小，常常令人失望。对于这一点，他们自己也很苦恼，他们想奋起直追，可又缺乏足够的自信，很难跨越出自我的屏障，所以，他们容易嫉妒那些超越自己的人。

### 喜欢超速行驶

这类人自主意识比较强，不会受制于任何人。他们憎恨金钱和权势，不允许他人为自己定下规矩。如果有人强行这么做，他们很可能就会采取极端且危险的方式进行阻止，以维护自己的权益。虽然小时候叛逆心比较强，但长大后，他们生活态度是积极、乐观和向上的。

### 大声摁喇叭

马路上大声摁喇叭的人，在生活中性格外向，暴躁易怒，遇到不如意的事情，会经常大喊、尖叫、发脾气。他们无法自如地应对挫折，并且时常感受到威胁，总是感觉焦虑、不安。他们自身能力和做事效率并不突出，看不到他们有什么成就，

但总是显得匆匆忙忙。

## 开车时不换挡

这类人就像独行侠，他们不喜欢被别人安排生活，而是愿意探索一条自己喜欢的道路来行走；即使在探索的路上遭遇的困难比较多，他们也很少向人请教。因为，他们不喜欢被告知该怎样做，相反，还会时常热情地帮助他人。这样的人有一定的责任心，是值得依靠的人。

## 绿灯一亮，抢先往前冲

这类人头脑大多灵活，反应比较敏捷。凡事比别人抢先一步，这是他们的生存方式。他们喜欢胜利的感觉，不愿意被看做失败者。因此，他们比一般人更具竞争意识，生活态度也比较积极；但是，往往会因为经验不足而遇上挫折。

## 绿灯亮后，最后发动车

这类人害怕和他人争吵，也害怕别人会伤害他。他们个性冷静、沉稳，在为人处世的时候，小心谨慎。对于目标，总是要等到有一定把握后才行动，这样安全而有保障，即便失败，给自己带来的损失也不会太大。为了保护自己，他们很懂得收敛，不会锋芒毕露。

## 眼镜，折射出心理活动的“万花筒”

微反应关键词眼镜，是折射人心的万花筒。细心观察一个人戴眼镜的习惯，我们会很多所得。从习惯的动作，眼镜的样式、种类、材质等方面，都可以折射出人的心理活动。

眼睛是心灵的窗户，那么，眼镜则是这扇窗户的外延。通过配戴的眼镜读心，也成了题中应有之义。下面，我们将通过眼镜种类、眼镜材质以及几个典型的配戴眼镜时的动作，来介绍通过眼镜如何来读心。

首先，从动作入手。

### 在谈话时擦眼镜

这是一种掩饰心理紧张的行为。其实不只是擦眼镜，所有在谈话中与谈话无关的、做出各式的小动作，都属于掩饰心理紧张的行为。当事人希望通过这种行为，缓解一下紧张的情绪。所以，当你遇上这种情况时，不要以为对方是不尊重你，很有可能是因为你给对方压力了。

### 咬眼镜腿

成年的猫有时候会用两只前爪在人的肚皮上反复踩踏，很多人以为这是猫咪在给主人按摩，其实这是“踩奶”，是猫在小时候喝奶的时候养成的习惯。

哺乳动物都有类似的哺乳本能，咬眼镜腿就是这样一种人类哺乳本能。出现这种动作时，当事人必定在寻求某种安全感。这种安全感或许是很深层次的，或许并非由你直接给予对方的。除非你想继续施压，否则无论如何，都不要在做某种让对方感到受压迫的事情了。

### 从眼镜上端窥视

这是一种威严的眼神，即使一个老妪戴着老花镜，当她低下头睁开眼睛从眼镜上端看你的时候，你也会感到对方的威严。

就是这个动作，会给当事人带来被审视的心理。

有铁娘子之称的英国前首相撒切尔夫人，出身于保守党家族，从小受到过良好的教育。成年后，她与其他英国女皇一样，冷静、理性、温柔、待人有礼貌。

在做首相之前，她是教育部长。即便在单独会见工党的政敌时，她依然会在对方说话时

摘下眼镜，因为这样显得礼貌客气。

后来，她成了英国首相之后，很多阁臣虽然看上去很恭敬，但都有些轻视她。撒切尔夫人嘴上不说，但心里很明白。

不被人尊重的苦恼，不能与别人说，否则别人会以为她更软弱，所以她回家后向她的丈夫撒切尔先生倾诉了一番。

睿智的撒切尔先生听完后，说道：“亲爱的，有个习惯你该改一改了。那就是以后听人说话的时候，不要摘掉眼镜。”

撒切尔夫人：“但这样的话，就会很不礼貌。”

撒切尔先生：“就是要不礼貌，而且要更过分。你要让镜框低一些，以便你从镜框上端看对方。这样的话，我想至少被你看着的人，不敢再轻视你了。”

撒切尔夫人照做之后，果然很有成效，不少阁员在跟她交谈的时候，常常因为她的审视而结结巴巴。而靠着这些改变，撒切尔夫人在英国政界的地位越来越稳固，威信也越来越高。

下面来谈谈眼镜的材质、样式和形状。

## 材质偏重的眼镜

一般来说，戴着厚重的黑框眼镜的人，看上去都比较诚实；戴着金丝眼镜或无框眼镜的人，看上去比较有心计。而事实上，除非是为了遮掩自己的真实性格，否则，这种印象确实是正确的。一个喜欢厚重镜框的人比较老实，值得信任。

## 普通镜框和花边镜框

镜框的形状千奇百怪，有的如蝴蝶状，有的如鸡蛋状。我们认为，一个人如果戴着传统的矩形镜框，那么说明此人性格保守。越是戴着花样独特的眼镜，其性格就越活跃甚至叛逆。

除此之外，眼睛的种类也有一定的参考价值。

## 普通透明眼镜

戴着这种眼镜的人，是一个正常的工作状态，在职场里发现这样的人，不足为奇。但如果一个人生活中只戴这一种眼镜，要么这人死板顽固，要么这人对外貌要求低。

## 有色眼镜

有色眼镜通常给人神秘的感觉，甚至比较酷，在生活中戴有色眼镜其实并不能

反映一个人的性格。但在职场中就不一样了，一个习惯戴有色眼镜的人，多少都是有些目中无人的，因为有色眼镜在一定程度上会隔绝人与人之间的眼神交流。除此之外，在与较为亲密的人见面的时候，习惯戴有色眼镜的人往往是真的很“酷”、很无情。

## 隐形眼镜

隐形眼镜能够令人的瞳孔放大，眼睛看上去水润、有光泽，但绝对会使一个人精明干练的形象下降。所以，在职场中，如果某位女士忽然戴了隐形眼镜，那么，就说明她正在经历一场办公室恋情。

## 人的内心往往并非像衣着那样光鲜

微反应关键词买名车名表、去高档餐厅、请著名人士.....这些其实都是名牌心理的一种衍生。在与这些人交往的时候，千万不要被其珠光宝气的外表震慑住。要知道，一个人越是在意这些，内心就越是虚弱。

名牌服装的特点是：制作品质相对精良，价格相对昂贵，最重要的是，名牌服饰拥有广泛的知名度。

所以，喜欢穿名牌的人大致分为两种：一种人是看上了名牌产品质量上乘，因此成了某一类或几类名牌的忠实的粉丝，电子产品大多数都是这种情况。而另一种人，则是对名牌服饰有好感，他们并不是真的看重名牌服饰的使用价值，而更多地是看重名牌服饰的知名度。也就是说，在这些人眼中，有一件名牌服饰在身，就往往代表着更高的社会地位——这也是大多数爱穿名牌衣服的人的心理。

在消费心理学上，这种心态被称为“展示型消费”或者“表现型消费”。受这种心态影响的消费者，在消费时在意的并不是商品的使用价值，而是商品的知名度。

在这些人眼中，一件标价800元的某某牌上衣，会给他们贴上“800元”这个标签，意味着他有800元的消费能力、800元的审美档次。而当这种消费者的消费能力提高，他则会提高对名牌价位的追逐，由800变为8000，这其实是一种典型的不自信心态。

当然，人们都希望得到认可，不同之处则在于，有些人更看重自我内心的肯定，有些人则更看重别人看待自己时的目光。前者往往是一个人内心强大的表现，而后者则很容易引起不自信，因为他们自己并没有什么东西，但却仍然渴望得到别人的认同。怎么办？只能靠名牌武装自己了。

喜欢名牌的人，也有一些确实是真心喜欢一个牌子的实用价值，或者是其具有的文化内涵。这样的人也常常是一身名牌，但他们和因不自信而穿名牌的人是有很大的不同的，你只要看他们对自己穿着的炫耀程度就能区别开了。

看重实用价值的人，往往不爱炫耀，即使炫耀也只是说“这双鞋穿起来很舒服”、“这个牌子有800年历史，在某圈子里很有口碑”；而不自信的人则往往都爱说“这件衣服值1000多块呢”。

所以，当一个人穿着一身名牌服装出现在你面前，高调地宣称他的一双鞋子等于你半个月工资的时候，千万不要自卑——只有内心虚弱的人，才会如此在意衣服的价格与知名度，你所面对的，只是一个自信力缺失的可怜虫罢了。

莉莉是某知名大学的女大学生，她长相很甜美，不少男生追求过她。而在她众多追求者当中，让她产生好感的有两个人：一个是她的同乡兼高中同学，高诚；另一个是一位有本地户口家境殷实的同系同学，闵建。

高诚家里条件很一般，父母都是下岗职工，靠一些小买卖来维持生活，供高诚读书。虽然家里困难，但是高诚很上进，为人也善良正直。

相比之下，闵建永远是一身名牌，每次聊到穿衣服的事，他常说自己身上没有300块钱以下的衣服。

在旁观者的眼里，闵建比高诚强太多了，高诚很不注重穿着，他和莉莉偶尔在校园里闲逛聊天，莉莉打扮得花枝招展，而高诚则是短裤、拖鞋的行头。

但最终莉莉还是选择了高诚，这令很多人大跌眼镜。只有几个好朋友知道莉莉如此选择的原因。有一次闵建带着莉莉出去吃饭，服务员不小心把汤汁洒在闵建衣服上。闵建破口大骂：XXX，你知道这一件衣服多少钱吗？顶得上你半个月工资！

莉莉对此非常反感，没吃饭就离开了餐厅。她说在闵建这种人眼里，人的价值已经被金钱量化了。闵建其实是个很自卑的人，所以要通过名牌服饰来寻找高人一等的平衡。

果然，两年后，闵建的父亲由于投资失败，破产了。陷入贫穷的闵建自杀了两次未果，被学校提前劝退了。

## 第七章 性格人品的读心策略

撒切尔夫人在晚年曾说：性格决定命运。而在当代社会，身边人的性格，同样与你息息相关。你必须要清楚你的上司是否敢当重任，你的伙伴是否轻言寡信。

## 谦逊随和的人更能共谋大事

微反应关键词很多人都认为：和那些看起来趾高气昂的人一起谋求大事，才更“靠谱”。但心理学研究证明：实际上谦逊随和的人，才是最值得信任和托付的对象。

在心理学术语中，自我被称作是自我意识或是自我概念，指的是个体对于自己存在状态的认知。简单来说，自我就是我们觉得自己区别于周围其他人或物的想法，是我们认识自己、指导行动的主观念头。一个人若是以自我为中心，那么，他就是一个极端注意自己、重视自己，甚至可能是自私自利的人；而一个人若是不那么自我，那么，他则是一个更关注他人、不注重自身，也有可能是一个没有主见的人。

而自尊则是自我尊重，是个体对其社会角色进行自我评价的结果。除了自我尊重和爱护之外，自尊还表现在要求他人，或是社会对自己尊重的期望上；也就是说，当他人或是社会触犯到自尊的底线时，人们往往会生气、发怒，甚至暴跳如雷。

自尊代表荣誉感与自信。拥有正常自尊的人，可以同时善待自己和他人；自尊过低的人，可能会通过各种手段来满足自己的需求，而不在乎他人的看法；而自尊过高的人，则是过于注重内心或是他人的看法，不能容忍自己的行为有任何失误。

而我们要说的谦逊随和的人，代表的就是“小自我、高自尊”的典型。

说起谦逊随和的典型，莫过于三国中的刘备，莫过于人人都熟知的“三顾茅庐”的典故。

汉末群雄四起，天下大乱。本是汉宗皇室的刘备，因为没有好的“智囊”，被曹操逼得投奔袁绍，而后，在投靠刘表的过程中，刘备前往隆中请到了诸葛亮。

听闻徐庶和司马徽说，诸葛亮乃是人中之龙，刘备对他十分敬仰。于是他带着关羽和张飞，亲自备好礼物来到诸葛亮的草庐前，却被告知诸葛亮出去了，只得失望而归。

过了几日，刘备再次带着二将，冒着暴风雪去找诸葛亮，可是没想到被告知诸葛亮再次出去云游，仍不在家中。性急的张飞便嚷嚷着要走，刘备只好留下一封信，表明了自己求贤若渴的心情，再次回去。

又过了一段时间，刘备更衣沐浴，吃了三天的斋戒，这才毕恭毕敬地想要再次去隆中求贤。这一回，关羽说什么也不陪他去了，而莽夫张飞则一瞪眼睛，说由他去将诸葛亮捆来。刘备将二人训斥了一顿，带着二人第三次去请诸葛亮。他们到达诸葛家门前时，诸葛亮正在睡午觉，刘备一直站在门外，直到先生醒来之后，才与他谈论天下大事，请他出山。

事情的结果家喻户晓，刘备因为请得了诸葛亮，才成就一方霸业，由一个卖草鞋的落魄皇族成为蜀汉昭烈帝。而他的谦逊随和，也伴随着他的霸业一同流传天下，成就了一方美名。

刘备的谦逊，正源于他性格中的“小自我、高自尊”。

他的小自我，体现在他从不将自己当成一位“皇叔”，而是与平民百姓“同席而坐，同簋而食”，对于身份地位毫不看重。也正是因为如此，他才能够三次拜访诸葛亮，在烈日炎炎下于茅屋外等候，也丝毫不以为忤。就凭这一点，如果换做是一个作威作福、横行霸道的诸侯，是绝对做不到的。

而同时，刘备也有着高自尊的体现。对于他来说，自身一时的荣辱并不是重要的事，心中的“大义”才是最为重要的。可以这么说，刘备心中的“大义”，代表的正是他的荣誉、自信和身为汉朝皇室后裔的使命感，也正是因为这种“义”，才促使了他谨小慎微、忍辱负重，忍受了许多常人难以忍受的苦。

当然，谦逊随和的人不仅仅存在于古代，在现今社会，也存在许多“小自我、高自尊”的人。

被称为“巴神”的内蒙古小伙儿巴特尔，是中国能与姚明比肩的世界级篮球中锋。他在2001年，就与丹佛掘金队签约，成为第一位在中国首发的NBA球员，随后，又加盟了圣安东尼奥马刺、多伦多猛龙、纽约尼克斯等队伍，是第一个获得年度NBA总冠军殊荣的中国球员。

篮球是一项激烈的体育运动，那些身材高大威猛的球员们，脾气也与个头呈正比。按理说，言语不通，又是黄种人的巴特尔，在篮球队里应该被多数人排斥才对，可是现实情况正好相反。不论是他曾经的队友，还是教练，都对他予以非常高的评价。丹佛掘金队的总经理基基·范德温赫曾这样评价他：“巴特尔是一个优秀的篮球选手，他与球队处得非常融洽，队友们也特别喜欢他。”

能得到这么多的肯定，与巴特尔的“好脾气”分不开。一般情况下，像这样有能力、有才华的篮球手，都会眼高于顶，或是不习惯跟言语不通的异国人打交道。可是对于巴特尔来说，却不存在这个问题。即使是无法沟通，他也会在场外与队友们说说笑笑，有时候，一个会心的拍背，或是一个友善的冲撞，就能够为他解决所有的沟通问题。

每个人都喜欢与谦逊随和的人交往，他们会友善地跟你打招呼，而不是视而不见；他们会理解你的处境，而不是自私自利；在你犯错误时，他们不会轻易生气；在你贸然行动时，他们会谨慎地拉住你；同时，他们心中又有着自己的坚持，正是这种坚持，才让人觉得更加值得依靠与敬佩。

与谦逊随和的人相处，是一件很快乐的事。他们的小自我，会让他们关注他人的想法，慷慨大气；而他们的高自尊，则会让他们严于律己，兢兢业业。与这样的

人一同共谋大事，即使他们拿不出雄厚的资金，或是绝妙的点子，你也绝对可以信任他们，依托他们，因为他们会尽自己最大的努力，以不让彼此失望。

## 自私自大的人通常独断专行

微反应关键词对于自私自利的人来说，功劳永远是自己的，而黑锅永远是别人背。就算是做错了事情，他们也会一口咬定是他人的过失，而不是自己的决策失误。

清朝的乾隆，可以说是清史上一个毁誉参半的皇帝。他励精图治，延续了康乾盛世，但在他执政后期，却好大喜功，自吹自擂，为清朝末期的衰败铺垫了道路。

有一次，乾隆皇帝宴请大臣。在席上，他诗兴大发，出了一道上联，让臣子们应对：“玉帝行兵，风刀雨箭云旗雷鼓天为阵。”

这对联委实是有些难，众位大臣们个个抓耳挠腮，没一个人能对上来。乾隆十分得意，便指名知名的大才子纪晓岚来对。

身为当世才子，又岂会连一个对联都对不上来？纪晓岚稍作思索，张口吟道：“龙王设宴，日灯月烛山肴海酒地当盘。”

话音一落，群臣赞叹不已，纷纷夸赞纪晓岚才思敏捷，但是这一下，乾隆可不高兴了，他原本想卖弄一下自己的学问，让才子也在自己的诗才之下拜服，可谁知纪晓岚这样厉害，让自己折了面子不说，还抢了风头。

纪晓岚一看皇帝脸色发青，神情发怒，半天不说话，也醒悟了过来，知道自己得罪了皇帝，连忙恭维道：“圣上为天子，所以风、雨、云、雷都归你调遣，威震天下；小臣们都是酒囊饭袋，因此希望连日、月、山、海都能在酒席之中。可见，圣上是好大神威，而小臣只不过是好大肚皮而已。”

乾隆听了这番话，才露出了一丝笑脸。为显示自己胸怀宽广，能够容人之量，也夸奖纪晓岚道：“尽管饭量甚好，但若无胸藏万卷之书，又哪有这么大的肚皮。爱卿果然是才华过人！”

中国古代史上，有不少能够进言纳谏的皇帝，当然，也少不了像乾隆一样好大喜功、自大自负的皇帝。像乾隆这样的人，在心理学中，代表的是大自我、低自尊的人，就是我们通常认为的自私自大的人。极大的“自我”会促使他们养成不可一世、高高在上的习惯，正如帝王一贯的秉性；而低自尊，也会促使他们对身边的人进行征服和索取，稍有不如其意，便大发雷霆。

大自我、低自尊的人并不只是在帝王中存在，在我们的生活中，也有许多这种类型的人。他们咄咄逼人，行为傲慢，初次见面让人觉得充满活力，极具能力；但是接触得深了，我们却会发觉，这些人经常会为了昂起他们高贵的头颅，而做出一些让人瞠目结舌的事情。

第一次见到郑经理时，小冯很就被他吓住了。这位“成功人士”西装革履，大腹便便，一

开口便是“这个公司80%的业务都是我拉来的，如果没有我，公司早就倒闭了”这样的话，让小冯对他奉若神明，无比崇拜。

然而，跟在郑经理手下干了两个月，小冯却渐渐地头大起来。这郑经理平时还好，一遇到做决策的时候，简直跟希特勒没有什么两样。明明应该全队的人一起商讨的事情，他却总是独断专行，一个人就做了决定，而一旦执行后有了问题，就立刻责怪手下的人办事不利。

这样的事情发生了两、三次，小冯觉得有必要跟郑经理沟通一下。可是，当他鼓足勇气提出了一个跟郑经理意见截然相反的建议时，得到的并不是称赞与夸奖。郑经理几乎没有等他把话说完，就气势汹汹地打断了他：“你懂什么？才来两个月的家伙。”

“我来几个月，和我提建议有什么关系？”小冯满腹不平，跟郑经理争执了几句，不欢而散。

幸运的天秤没有倾向小冯这边。又一次的单子，郑经理谈得十分顺畅，拿到支票时，他还专门跑到小冯跟前耀武扬威了一番，从鼻孔里冷哼道：“才干了几个月的毛头小子，就想教训我？”

气愤不过的小冯准备辞职，但就在他刚作做下这个决定时，郑经理由于跟高层意见不合，闹了起来，一连丢失了几个大单子。

这下他总该知道教训了吧？小冯如是想。

然而，隔了几天，小冯却得知了一个惊人的消息：郑经理由于嫉恨与他争吵的高层，私吞了500万的公司货款准备卷铺盖走人，却不料被发现逮捕，本该是人生最精彩的年华却银铛入狱。

像郑经理这样的人，在商场中并不少见。这样的人给人的第一印象是有能力、有魄力；但与此同时，死要面子、固执己见、掌控欲强也是他们致命的缺点。像这样的人，就是典型的大自我、低自尊的人。

这种人需要时时刻刻成为他人的焦点所在，从各个方面，都需要他人的侧目和关注，可以说，他们是以他人的注意力为精神食粮的。也正是由于这种特性，他们表现得极富控制欲望，坚持自己是唯一正确的“真理”，无法接受任何反对的意见。对别人说出的观点，他们会在第一时间内说“NO”。

另外，大自我、低自尊的人，会对任何让他们觉得“不公”的事情而做出激烈的反应，对于物质的享受和自我的吹嘘有着明显的炫弄行为，为此，他们甚至会做出让常人意想不到的高风险的甚至是违法的事来。

与自私自利的人相处，无疑是一件痛苦的事。他们缺乏对他人的尊重和肯定，对他们来说，如果你不对他们付出，那么就是“有问题的”，他们会有意识甚至是无意识地针对你，表现出强烈的攻击性。

在这种情况下如果你与他们针锋相对、斤斤计较，那么，会激起他们更高昂的“斗志”，像一只红了眼的斗鸡一样争勇斗狠，不择手段。因此，遇到这样的人，不妨把好心和建议收起来，离他们远一点，这样更安全一些。

## 逆来顺受的人难以承担重任

微反应关键词逆来顺受的人往往显得很悲伤，沉默寡言，甚至会无视自己的需求与价值观，变成一个阿谀奉承、见风使舵的小人。因此，不要把重任交给他们，在大多数的情况下，他们会逃避，或是直接办砸。

在这个世界上，有自私自利的人，必然也有逆来顺受的人。一个傲慢无礼的人身边，总会有一个或是一群自卑、没有自信的家伙，似乎这样，才能达到巧妙的“平衡”。

说起逆来顺受的人，在《红楼梦》里，当属邢夫人为首。

邢夫人说起来也是大户人家的女儿，只不过嫁到贾府这种“豪门”来，自家的那点儿身家，也就说不上话了。

她嫁给了贾家长子贾赦，是贾府的长媳。可以说，贾府内阁里论辈分，除了贾母之外，就数她最高。可是，我们纵观红楼梦，见到的都是王夫人精明厉害，王熙凤手段刁钻，这两个人扛起了贾府的半边天，而邢夫人这个长媳，多半是在逢年过节时露个脸，讪讪地笑一笑，在贾母那儿讨点儿没趣，就灰溜溜地退场了。

说起这位邢夫人的逆来顺受，那可真是让人无比拜服。老爷贾赦年过半百，看上了贾母的丫鬟鸳鸯。按理说，邢夫人作为正室，对这种事起码要持一点吃醋的态度。可是素来受贾赦气的这位大夫人，一听丈夫吩咐自己“和老太太讨去”，便忙不迭地冲上了最前线，跟贾母没有谈成，还亲自去劝说鸳鸯，许了她：“过一年半载，生下一个一男半女，你就和我并肩了。”

为了自己的丈夫能讨得一房心爱的小老婆，邢夫人可谓是受尽了屈辱，被贾母和身为丫鬟的鸳鸯连番讥讽。也正是因为她如此地逆来顺受，贾府的权势才都落到了王夫人和王熙凤的手里，而她则落得个昏庸无能之名。

这逆来顺受的人，在心理学中，被称为是小自我、低自尊的人。这种人的小自我，甚至比谦逊的人还过犹不及，达到了完全忽视自己的地步。与自私自大的人完全相反，他们觉得自己是那么的卑微渺小，自己的需求完全不重要，而他人的需求才是最重要的。因为觉得自己没有价值，所以他们更倾向于在他人那里寻找价值，内心的空虚感让他们特别害怕被别人讨厌。

同时，这种人所拥有的低自尊的特性，导致他们完全不会为自己辩护。即使不是自己的错，他们也会立即跟他人道歉，为的仅仅是讨好别人。可以说，小自我、低自尊的人，他们虽然看起来谦逊沉默，但是缺乏主见和魄力，完全是为了他人而活着。

我有一个邻居，是重点名牌大学的硕士生，论起学历来，他可以让社会上多数人都为之侧目。可是偏偏就是这样的高材生，毕业后却一直找不到工作。

不忍让他的才华埋没，我介绍他去了我们公司，恰好专业对口，总裁也对这个“高材生”寄予了厚望。

不愧是名牌大学的硕士生，一进公司，小伙子的能力就展现了出来，几个策划案的技术性工作做得非常到位。总裁赏识他的能力，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。

但是，我的邻居却犹豫着说道：“可是我没有一个人策划活动的经验……”

“那……找几个老员工来协助你吧。”总裁略一沉吟，觉得他说的也有道理，于是退让了一步。

“可是……可是我没有管理经验啊。”这下，邻居更紧张了，连说话声音都开始结巴。

总裁十分失望，只好把策划案交给了另一个比较有经验的同事去做。

“你怎么那么傻啊？”听闻了此事，我恨铁不成钢，“这是多好的机会啊，人家想还想不来呢。”

“我是真的不敢确定我能不能做好啊。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。”邻居的回答让我无话可说。

接下来的日子里，他几乎沦为了公司打杂的小工。这个同事想喝咖啡，会把零钱朝他桌上一扔，那个同事中午不愿意出去，也会叫他去给自己买饭。而他也笑呵呵地陪着小心，对任何人提出的任何要求都不拒绝，哪怕会耽误自己的工作时间。

明明是技术过硬，又正当风华正茂的年纪，但我的这位邻居，却像是拉车的老牛一般，打一鞭子才走一步，即使他那一步比任何人跨得都要远。

没过多久，他的这种“消极怠工”就让总裁不满了。干了几个月，他仍旧在原地踏步，没有做出一点儿成绩，终于让总裁下定决心开除了他。

我的这位邻居之所以会失业，想必这其中的原因大多数人都能看得出来。他没有自信，极度自卑，对自己的能力抱以怀疑的态度，对于将要担负的“责任”感到无比恐惧。正是因为他的自我、低自尊，他才痛失了一次又一次的工作机会。

逆来顺受的人是谦逊的，可是却谦逊得过了头，他们消极地评论自己，从来不为自己辩护，而是不断地道歉，对于他人的赞美，也非常不适应。由于严重缺乏安全感，这种人会受到各种各样心理疾病的折磨，一旦环境和人让他感觉到不安全时，他就会非常焦虑紧张，更别提协力，甚至是独力去担负起一定的重任了。

与逆来顺受的人相处，我们要注意，不要刺激到他们脆弱的自信心，把一些简单而重复的工作交给他们，他们会中规中矩地完成。但是一些比较重要的、决策性的工作，最好还是不要让他们担负，因为在他们的意识中存在着害怕犯错的想法，会让他们原本就恐惧的内心，变得更加迟钝麻痹，甚至会产生逃避的行为。

## 轻诺寡信的人千万不可深交

微反应关键词古往今来，信守承诺一直是被提倡的传统美德。古人讲“一诺千金”，信守承诺的人受人尊重，轻诺寡信的人则只是为了将眼前的事情应付过去，至于事后如何，从不认真考虑。这样的人，不值得我们信任。

在人际交往中，很多人都喜欢吹嘘自己，为了提高自己吸引他人的目光，快速引起公众的关注，他们总是会夸出一些不切实际的“海口”，简直是信口开河。甚至对于别人的求助，他们有的会满口应承没问题的；有的说尽量想办法帮你解决的；有的答应帮你留意要你回去等消息的；还有的郑重其事拿出本子记下备忘录的，让求助的人感动无比。

但事实呢？随着日子一天一天过去，你会发现，他们的承诺只图嘴上痛快，其实没有任何价值。“狼来了”的故事谁都熟悉，生活中也一样，谁会相信一个一而再、再而三地说谎的人呢？

在《郁离子》一书中曾记有这样一则故事：

有一位商人驾船过河，结果行驶到一半突然遭到变故，船开始下沉。这位商人连忙呼喊“救命”，一个在附近的渔人听到呼喊后立即划船相救。

这时候，商人许诺说：“你若救了我，我就付你100两金子。”渔人没有说什么，立即将商人救到了附近的岸上。结果商人只拿出了80两金子。这位渔人则怪商人言而无信，商人则反责渔人太过于贪婪。渔人无颜地走了。

后来，这位商人再次从这里经过的时候，船又遇险。商人只好再次大声疾呼。这时候，上次救他的渔人带领着几个人出现了，商人再次向渔人说：“你若救我上来，我给你200两金子。”但渔人指着他对其他人说：“他就是那个言而无信的人。”

于是，众渔人皆停船不救，最后商人因为自己的言而无信淹死在了河中。

这就是轻诺寡信带来的后果。诚信是人一生中最重要的资本，对不应办或办不到的事，千万不能轻易应允，而一旦许诺，就要千方百计地去兑现。一个人如果糟蹋了自己的信用，无异于在拿自己的人格做买卖，卖得越多，留下得也就越少。我们要事事以“信”为重，恪守信用，要对自己的承诺履行责任和义务，要做到“言必信，行必果”。做人没有诚信，到头来吃亏的还是自己。

在日常生活中，朋友之间相互帮忙、向朋友承诺是常有的事，承诺也的确可以收到预期的效果。但是，承诺的话容易讲，日后不能兑现承诺则很难办，这会导致自己的“信任危机”，并会给朋友之间日后的交往带来难以逾越的障碍。因此，在我们必须做出承诺的时候，首先要考虑自己实现诺言的实力，不要过高估计自己的办

事能力。帮助别人要量力而行，不要因为顾及自己的颜面而做出“自不量力”的承诺。

一个言出必行的人，讲诚信、讲信誉，这是我们人生中最宝贵的财富。

有一个生意人，由于时运不济，结果债台高筑，自己也因此得了重病。临终前，他把自己年仅12岁的儿子叫到跟前，然后说：“孩子，如果你有志气自立的话，要替爸爸还清债务，免得遭人唾骂。”刚刚12岁的儿子含泪点了点头。

其实按照法律规定，这位生意人的债务完全轮不到他的孩子来承担，所以生意人的很多债权人都万分懊悔。但这时候，生意人的儿子主动上门，并许下诺言，给他20年时间，他会一一还清父亲欠下的全部债务。

20年，是这个小男孩儿最值得拼搏的20年，他却承担起了本不应该他承担的债务。刚开始，那些债权人以为这只是小孩儿安慰他们罢了，并未抱有任何希望。但事已至此，也别无他法，只有听之任之了。于是小孩儿开始了他的还债生涯，到了27岁那年，他还清了所有债款，竟然比预期的提前了5年！

是什么原因让这个小男孩儿这么快就还清了债款呢？很简单，一是自己许下的诺言成为一股强大的动力，促使他不断朝着自己的目标去奋斗；二是随着自己不断兑现自己的诺言，债权人对他产生了极大的信任，比以前更加愿意与他合作了。而且，自己的诚信让大家蜂拥而至与他合作，生意做得越来越大，因而钱也就越赚越多，这不仅使他提前还清了欠债，而且成了一名富有的商人。

也许当初这位小男孩儿并没有意识到，这笔债务能让他获益终生。由于他花了15年时间去还一笔本来不属于他承担的债务，他的信誉在生意圈中产生了一股巨大的力量，几乎没有人不愿意与他发生生意往来关系，信誉为他赢得了巨大的财富。

任何时候，信守承诺的人都是值得交往的，无论他的能力大小，因为信守承诺是人生中最宝贵的财富。如果一个人不信守承诺，那么，他就会失信于人。

所以，永远不要轻诺寡信，一旦你信口开河，那么，你将再也得不到信任。在当今社会，一个缺乏信任的人又能做成什么呢？

## 拘泥细节的人很难有大成就

微反应关键词古人说：“成大事者，不拘小节。”这句话是很有道理的。做事时，需要关注细节，但是，如果只拘泥于细节，则很难看到全局，也容易使自己劳心伤神。这样的人，很难有大成就。所以，我们做事不要太过拘泥于细节。

在生活中，无论做什么事情，都不会一帆风顺，正所谓有得必有失。如果一个人总是在一些小的细节上争争吵吵，不愿放弃，那么，这样的人很难有大成就。

比如，在广告中，我们经常可以看到人所共知的一些品牌，时刻在更新着自己的广告。也许你会认为，他们已经做得那么大，已经被公众所熟知了，那么，广告费就没有必要再付出那么多了。而事实正与我们所想的相反，品牌做得越大，那么，广告也做得越大。现在很多跨国集团所创的世界名牌，一年的广告费就高达几个亿，当然，他们的利润更高。

这就是不拘泥于细节的好处。在某种意义上说，这种小节不拘的越多，所能获得的回报也就越多。你放弃的也许只是一个小“点”，但你能获得的将是一整个“面”。如果你始终在那些小“点”上苦下工夫，那么，你将可能失去很多的“面”。所以说，拘泥于小节的人很难成就大事业，过于苛求完美的心态只会让我们离完美更远。

日本人仓冈天心所写的《茶之书》中，有这样一则有趣的故事：茶师千利休看着儿子少庵打扫庭院。当儿子辛辛苦苦地打扫完整个庭院的时候，茶师却说不够干净，要求他的儿子再打扫一遍。没有办法，少庵于是又花了一个小时的时间重新打扫了一遍庭院。然后告诉父亲说：“父亲，已经没事可做了。石阶我已经洗了三次，石灯笼也擦拭了多遍。树木冲洒过了水，庭院里没有一枝一叶留在地面。”

这时候，茶师却斥道：“傻瓜，这不是打扫庭院的方法，这像是洁癖。”说着，茶师步入院中，用力摇动一棵树，摇落了一地树叶。然后说道：“打扫庭院不只是要求清洁，也要求美和自然。”

其实，茶师的意思就是告诫儿子，在做事情的时候不要过度地去拘泥于细节，苛求绝对完美的心态与做法是违背自然的。

很多时候，人们总在说“细节决定成败”。的确，在很多方面，细节的确引导着成功的方向，但任何事情过了头都不好，过于关注细节，拘泥于细节，就会让一个人难以把握事物的整体发展趋势，在工作过程中也很可能赶不上整体进度。就像在工作中，如果一个领导者过于关注一些小事，那么，在大的发展方向上就会出现偏差，从而导致全局的失败。

毫无疑问，那些把企业做强做大的成功人士都是注重细节的，但他们绝不只盯着细节。比如，奥康集团董事长王振滔就曾说：“每个人都有自己的特点、自己的目标，我认为我国的鞋业发展很快，每年以66.7%的速度发展。但放到整个国际市场中它还是很小很小，所以它的扩展范围还是非常广的。所以，我想把这锅水烧开，烧到100℃。我的目标就是鞋王，世界鞋王，烧到这个世界鞋王的时候才达到我的目标。我想，每个人不可能做很多行业，隔行如隔山，还不如把自己的专业做强做大。”他关注细节，却并不只盯着细节，在他的心中有大目标，而且他能够始终坚持自己的主张，因而取得了超出一般人的成就。

我们没有那么多的时间和精力去顾及这些细节，始终抓住重要的事，才是真正成大事者的方法。只盯住细节的人只会拘泥于眼前，永远也无法登上事业的巅峰。

## 嫉贤妒能的人难当领导之位

微反应关键词人或多或少地都有些嫉妒心，这是一种正常心理。但是，嫉妒心过重的人，容不得别人比自己优秀，对比自己强的人会排斥和打击。因此，对这种人不能委以重任，过高的权力会成为他打击贤能的武器。

人，很多时候都会嫉妒别人，这可以说是一种正常的表现。有时候我们前进的动力正是来源于自己的这种嫉妒，不甘落后。比如，我们在看到别人勤奋工作受到表扬时，就会给自己定下目标，要超越对方，这就是一种积极的动力。所以，我们不能说嫉妒心就是一种消极的表现。

但是，如果一个人的嫉妒心太强，那么，他就很容易在内心之中产生一种怨恨，会把别人看成是挡在自己面前的绊脚石。这时候，人们往往会做出一些偏激的事情来，甚至愤而谋叛也毫不为奇。

一个领导者如果嫉贤妒能的话，那么，他绝对不是一个好的领导者，因此不能对他委以重任。三国时的周瑜不能不说是一位帅才，但还是因嫉妒心太强而一败涂地，最终被足智多谋的诸葛亮气死，留下“既生瑜，何生亮”的感叹。

被誉为美国汽车大王的亨利·福特及其孙子福特三世，在事业发展的巅峰时变得刚愎自用、嫉贤妒能，绝对不允许员工“功高震主”，一旦有这种感觉，就不顾一切将不顺眼的但对公司的发展立下汗马功劳的员工解职。正是这一套做法，导致其事业大滑坡，今天的福特汽车公司早已失去当年的那般威风。

到最后，63岁的福特三世被迫忍痛割爱，宣布辞去福特汽车公司董事局主席的职务，把掌管了35年的业务经营大权让给福特家族以外的菲利普·卡德威尔，由他组成顾问团，采用专家集团的领导体制来管理。这一举措，彻底宣告了“万年福特王朝”的结束。

一个管理者需要的是有容才之长的肚量，因为真正优秀的人才是任何人都掩盖不住的，必然会脱颖而出。高明的管理者，对高才是喜不是忧，是扶不是压，是求不是弃。因为，高才是事业成功的希望，不敢用比自己强的人是嫉贤妒能、排斥异己，不敢使用比自己强的人，或者对才能超过自己的人更是欲置之死地而后快，这种“武大郎开店”式的思想只会害了自己。

美国著名历史学家诺斯古德·帕金森指出：一个不称职的官员可能有三条出路：第一是申请辞职，把位置让给能干的人；第二是让一位能干的人来协助自己工作；第三是任用两个水平比自己更低的人当助手。这第一条路，99%的人是不会选择的，因为那样会丧失许多权力；第二条路，80%的人也是不会选择的，因为那个能

干的人会成为自己的对手。看来只有第三条路最适宜，于是，两个平庸的助手分担了他的工作，他自己则高高在上发号施令。两个助手既然无能，也就上行下效，再为自己找两个更无能的助手。

由此可见，管理者在管理中一定要保持低调，不要怕员工的光芒超过自己，不要怕员工功高盖主，只有这样才能将员工的智慧拿来为自己所用，借此打造一流的企业！

卡内基本人对钢铁的制造、钢铁生产的工艺流程，按照他自己的话说，知道得并不多，但他手下有300名精兵强将在这方面都比他精通，他的卓越才干就是善于用人、用好人。在他去世后，他的墓碑上刻着这样一句话：“这里安葬着一个人，他最擅长的能力是把那些强过自己的人组织到为他服务的管理机构中。”卡内基之所以成为钢铁大王，除了他本人杰出的管理才能和眼光之外，还因为他善于用比自己强的人，他能看到并发挥他们的长处。他曾说过：“把我的厂房、机器、资金全部拿走，只要留下我的人，4年以后我又是一个钢铁大王。”

西方有一句名言：“我活着，也允许别人活着。”套用这句话，可以说：“我优秀，也允许别人优秀。”那些生怕员工比自己强，怕他们超过自己、威胁自己，并采取一切手段压制别人、抬高自己的人，永远不会成为高效的管理者。管理者要有甘当绿叶的宽广胸怀，把来自员工的挑战当做一种鞭策和激励，而不是威胁和冒犯。

那些嫉贤妒能的人是不能委以大任的，因为在他们的眼中根本就容不下他人的优秀。庞涓因嫉妒将旧日同窗孙臆处以髡刑；曹操因嫉妒而强加以“动摇军心”之罪名无端杀害良臣杨修，等等，这些都是嫉妒心理在作怪。嫉贤妒能心理，产生的后果绝非只是简简单单地失去某一个人才，也绝非只是打击了某个人才或是某些人的积极性；更为重要的是，嫉贤妒能最终失去的是诚信、是和谐、是机遇、是全局，甚至还可能是唾手可得的巨大成功。

因此，不要在那些嫉贤妒能的人身上抱有什么希望，不能对他们委以大任，别让自己成为他们嫉妒的对象，以免成为受害者。

## 体察己过的人更易得人信任

微反应关键词善于反省的人，从不抱怨；善于反省的人，从不推卸责任；善于反省的人，对所做的事情有着清晰的认识。善于反省的人，往往能够发现自己的优点和缺点，扬长避短，自我修正，因此可以不断进步，足以担当重任。

反省，就是人对自身的所做所为进行的一种思索和总结，是对自己说过的话、做过的事进行反思，主要是反省那些不理智的举动、不和谐的话语、没有做到的事情，等等。善于反省的人敢于面对自己的不足，敢于正视自己的态度，能够及时、反复地进行自省。这样的人，从不推卸自己的责任，能够及时反省自己的不足之处，并加以改进。所以说，善于反省的人足以担当重任。

《论语》中说：“吾日三省吾身：为人谋而不忠乎？与朋友交而不信乎？传不习乎？”于是每日“三省其身”成了后人中很多“为君子者”的座右铭。很多有建树的人均具有“反省”的优秀品质。

比尔·盖茨就是一个善于反省的人，作为微软公司的总裁，其繁忙程度可想而知，但是他无论多么忙，每周总要抽出一天的时间找个安静的地方独自休息一会儿。他用这一天的时间专门思考和反省，反省自己有无失误，并思考下一步的行动计划。

一个善于自我反省的人，往往能够发现自己的优点和缺点，并能够扬长避短，以发挥自己的最大潜能。特别是在职场上，持有自我反省、自我修正态度的人，一定能够不断进步，获得老板的器重，从而担当重任。

王强大学毕业后，经过应聘，成为一家外贸公司的小职员。毕竟新职员没有什么经验，所以公司会安排新员工从最基层做起。

基层的工作是枯燥烦琐又无聊的，对于那些简单的知识，即使是高中毕业生，学习几天也能够熟练操作。因此，在办公室里，新来的员工们都抱怨不断，不停地到处理怨。唯独王强没有这么做。

他什么也没有说，只是按部就班地做着自己的本职工作。他每天都认认真真地去做每一件领导交给他的工作，帮助其他员工去做一些最基础、最累的工作。而且，他还是一个非常有心的人，他对自己的工作每天都会做详细的记录，比如做什么事、出现了什么问题、需要改进的地方、是不是还有更有效的方法，等等，他都一一记录下来。如果遇到自己不能解决的问题，他就抽时间向老员工请教。因为他非常虚心，所以别人都很愿意帮助他。

和他同时入职的同事都在嘲笑他，说他“傻”，但他还是坚持自己的工作态度，坚持自省反思。他所做的这一切，公司的老板都看在眼里。一年以后，王强不仅掌握了基层工作的要领，还改进了原本费时费力的工作流程，提高了工作效率。他被提升为办公室主任后，依然保

留着反省的工作习惯。半年后，他成了部门的经理，而和他一起入职的其他员工，依然在基层无休止地抱怨着。

善于反省的人，会把反省当做一种学习的过程。他们通过不断反省自己做事情的经过，然后努力寻找种种解决问题的方法，从中领悟失败的教训和不完美的根源，然后全力以赴地去改变。无论在什么岗位上，他们从来不会去抱怨，只会去反省自己，去学习更多的相关知识。这样的人，无论在哪里都能够获得他人的赏识。

如果你是一位管理者，那么，你需要什么样的员工呢？我相信那些善于自我反省的人一定能符合你的条件。因为这样的员工能够让老板放心，无论交给他们什么工作，他们总是能够给老板一个满意的答复。

那么，我们怎样去发现那些能够自我反省的员工呢？

首先，善于自我反省的员工从不抱怨。

在工作中，我们时常会听到很多员工在不停地抱怨着，但那些善于自我反省的员工绝对不会去抱怨。因为，更多的时候，他们在忙于发现自身的缺点，而不是去抱怨工作。工作是不会有问题的，有问题的是我们的内心。一个总在抱怨的员工如何能够获取老板的信任呢？

其次，善于自我反省的员工从不推卸责任。

当工作产生问题造成严重后果的时候，善于自我反省的员工绝不会急于推卸自身的责任，而是立即反省，找出产生错误的原因，找到解决问题的方法，他们对于自己该负的责任从不推卸。

最后，善于自我反省的员工对工作有清晰的认识。

尽管很多人都在做工作，但很少有人能够真正对自己的工作有一个清晰的认识。更多的时候，他们是在应付工作，应付自己。善于自我反省的员工则绝不会那样做，即便是再枯燥无味的工作，在他们的眼里也是一视同仁，没有高低贵贱之分。在他们的眼里，工作不是他们养活自己的一种工具，而是成就自己的平台。

为什么世界上那么多财富都落在了犹太人的手里呢？因为犹太人习惯于在周六长时间反省。因此，他们虽然在第二次世界大战中遭受毁灭性打击，但是战后却能够迅速崛起，成为世界上最有名的商人。自我反省是人身上一种最优秀的品质，只有经常反省的人才能取得进步。如果企业能够拥有这样的员工，那么，有哪一位老板会不放心呢？

## 行事果断的人处处受人尊敬

微反应关键词做事果断是一个人成功的基础。现代社会，信息多而繁乱，抓住每一次稍纵即逝的机会，做出一个你认为正确的选择，并且要为此决定所带来的后果负责，这样的人才会受人尊重。

俗话说得好：“当断不断，反受其乱。”当年楚霸王在“鸿门宴”上放走了刘邦，结果给自己带来了自刎乌江的后果。而在今天这个竞争激烈的社会，“战情”更是惊心动魄，那些不能当机立断、优柔寡断的人，也只会贻误时机，最终将一无所获。

曾经有一项调查结果显示，获得成功有八个条件，其中最重要的一条就是行动要果断，办事要有魄力。如果你善于留意、观察，那么你会发现无论是经济界的标杆，还是娱乐界的大腕，他们做事都会有一个共同的特点：做事果断、行事干练、雷厉风行。相对于那些性格优柔寡断的人，富有果断魄力的人更容易赢得别人的尊敬。

印度第四大私人财团的比尔拉集团有着令其他巨头羡慕不已的一笔财富，他就是被誉为商界奇才的年轻的集团主席库马尔·比尔拉。为什么年纪轻轻的库马尔·比尔拉能够在这个位置上坐稳呢？这与他果断的做事方法有着莫大的联系。

比尔拉集团是靠种植业起家的，从库马尔的曾祖父开始到1947年印度独立时，比尔拉集团已经控制了164家企业。印度独立后，比尔拉集团发展更是迅速，成为印度规模最大的种植业集团，规模已与当了100年印度首富家族的塔塔集团相差无几。等到库马尔的父亲接班时，比尔拉集团开始向铜业和铝业进军，变成了覆盖纺织、造纸、航运、报业、汽车、机械、银行和保险业的综合性集团。

1995年10月，库马尔的父亲埃迪亚因病逝世，集团的重担全部压在了年仅27岁、刚从伦敦商业学院毕业的库马尔身上。上任伊始，比尔拉集团旗下两大骨干企业——格拉西姆公司及印度人造丝公司的股票就全部大幅下跌。因为人们对这个初出茅庐的年轻人并不放心，在集团的董事会会议上，库马尔看到的也是一片不信任的目光。毕竟，库马尔太年轻，对于他能否打理好这个百年的大企业集团，董事会的人都持有一种怀疑的态度。但很快，库马尔就让所有人见识到了他优秀的管理才能。

首先，他大刀阔斧地对管理机构进行了改造，规定集团董事会成员60岁退休，引进新人。他还要求40多位资深主管对他的领导能力、管理风格评分，大幅度地改变了父辈们“中央集权”的管理方式。

同时，他果断地砍掉了不符合集团整体战略的经营项目，无论这个项目是否盈利。他甚至还关掉了一些种植园，卖掉了石化公司的股份。库马尔看到，当前印度经济发展前景最广阔的是基础设施领域，而非种植业。在他的策划下，集团水泥公司的年产量从500万吨增至3000万吨，并收购了加拿大英达尔铝业公司，在绝缘体、纤维胶和纱线市场上也是名副其实的龙头企

业。

库马尔的这一系列果断措施为他赢得了董事会成员的尊敬。现在，每当他走进会议室，总有不少年长的董事为他拉椅子。很多人坦言，这并不是因为他是主席，而是佩服他将集团业务推上了一个新的高峰。

的确，只有在大事上果断的人，才最值得我们尊敬。因为他们能够抓住每一次转瞬即逝的机会，能够使用雷厉风行的手段。当初，在确定圣彼得堡和莫斯科之间的铁路线时，总工程师尼古拉斯拿出了一把尺子，然后在起点和终点之间画了一条直线，用不容辩驳的语气斩钉截铁地宣布：“你们必须这样铺设铁路。”结果，铁路线就这样诞生了。而优柔寡断，拿不定主意，则是做事的大忌，不仅浪费了机会，甚至还会连累别人。

在大事上果断的人之所以受人们尊敬，与他们自身强大的意志力是不无关系的。因为对他们来说，他们既能拿得起又能放得下，能够说到做到，这样的人，注定会成功。

## 判断草率的人容易带来损失

微反应关键词生活中，有些人喜欢凭借一时冲动，或者先入为主的主观意见，对一件事情草率下结论。这样做看似果断，其实却欠缺对事情客观、全面的了解，很可能将事情办糟。对于草率下结论的人，千万不能轻易信任；否则，只会给自己带来损失。

生活中的任何事情，无论大事小事，一定会存在着各种各样的问题。做事情说到底其实就是解决这样或那样的问题。因此，无论对待任何事情，我们都不能轻易做出判断。如果一个人轻易就断定没有任何问题，这至少表明他对这件事看得还不够深入。这种草率作风是极不牢靠的一种表现。如果让他来做一些重大的事情，那么得到的也只能是一些失望的结果。所以不可轻易相信这种人，否则上当的只能是自己。

有时候，即使我们眼见的也未必为“实”，所以，我们不能够凭借一时的冲动和鲁莽做出判断，这样只会给他人或者我们自身造成难以预料的伤害。不要过于相信自己的直觉，毕竟，直觉有时候也会出现错误。

曾经在电视上看到过这样一个广告：

有一位厨师正在忙着煮意大利面，家里的白色波斯猫突然跳到炉台上叫个不停。这时候厨师正在切菜，只好一手拿切菜刀，一手赶那只猫。在慌乱中，厨师不小心打翻了炉子上那锅猩红的西红柿酱。结果西红柿酱洒了一地，这时候，炉台上那只猫恰巧也跌进地上的酱汁中，沾了一身猩红的西红柿酱。

厨师抓住了猫后颈的毛，准备将它提起解围时，大门开了，进来的助手只见他一手拿刀一手抓猫，满地是“血”……

这时电视画面打出一行大字：不要太早下判断。

的确，这个公益广告真是发人深省。很多时候我们“亲眼所见”、“亲耳所闻”，真是我们所“以为”的那样吗？

判断草率是我们人生之中时常可见的处事方式。《世说新语·任诞》说，“尚性轻率”就是“不拘细行”。草率的判断，在生活、工作中却往往会以一种极为堂皇的形式表现出来，使我们似乎觉得话语果断、办事干脆、处事利落；但实际上，草率的判断让我们对事情的真相无法去触摸。

所以，在任何时候，都要先听而后下结论，不要草率地去判断，这样不仅可以避免犯错误，还能让自己更具有智慧。对别人说些什么，很少认真地去听而急于做出结论的人，只会一次次地与机会擦肩而过。

美国作家马里杰·斯比勒·厄格曾讲过这样一个故事：

有一次，一位老人对我讲了他年轻时的故事：“我年轻时曾经自以为了不起。那时候我打算写一部伟大的小说，为了在书中加入点地方特色，我利用假期出去寻找。我想要在那些穷困潦倒、懒懒散散混日子的人们当中找一个主人公，我相信在那里可以找到这种人。事实上也是如此，有一天，我找到了这样一个地方，那里到处都是荒凉破落的庄园，到处都是衣衫褴褛的男人和面色憔悴的女人。最令人激动的是，我想象中的那种懒惰混日子的状况也找到了。一个满脸长着大胡子的老人，穿着一件深褐色的衣服，坐在一张椅子上为一块马铃薯地锄草，在他的身后是一间没有油漆的小木棚。

“当时我想立刻转身回家，恨不得马上就坐到打字机前开始这部伟大小说的创作。但是当我绕过木棚在泥泞的路上拐弯时，又从另一个角度朝老人望了一眼，我下意识地突然停住了脚步。原来，从这一边看过去，我发现老人的椅边放着一副残疾人的拐杖，老人有一条裤腿空荡荡地垂在地面上。顿时，那位刚才我还认为是好吃懒做混日子的人物，一下子就成为一个百折不挠的英雄形象了。”

这位老人说：“从那以后，我再也不敢对一个只见过一面或者只是简单聊上几句话的人轻易下判断和做结论了。感谢上帝，让我又回头看了一眼。”

这位老人得到的人生经验的确是值得每个人借鉴的。在日常生活中，肯于多思多想、不轻易下结论的人，一定是聪明人，这样的人无论是在外交还是商业等重要场合，都能够避免因失误给自己造成的损失。

不草率下结论，在表面上看的确会给对方留下一种婆婆妈妈、优柔寡断的印象，然而它可以给人创造出权衡利弊的时间与机会，可以让人趁机通过听取他人的意见来决定自己的判断。这样，即使有些方面没有顾及到，没有考虑到，也能立刻补正，把事情办好、办妥。因为真相只有一个，我们不能因为我们的草率而掩盖了真相。

## 第八章 兴趣爱好的读心策略

一个人的天赋是与生俱来的，或许不会影响性格；但他的兴趣爱好却是他性格的最根本的反映，因为这完全是他根据自己的喜好选择出来的。所以，你可以根据一个人的喜好，来判断他的性格特质。

## 不同种类的体育运动，诠释着不同的心理形态

微反应关键词在当代，完全不碰体育运动的人，几乎没有。而只要对方与体育运动有交集，你就可以从其爱好的运动方式上，揣摩他的性格了。

体育运动，种类繁多，田径、球类、搏击、冰上运动……每一种都有着为数不少的爱好的和“粉丝”。而这些人 and 职业运动员一起，构成了一个巨大的群体。通过对他们对于体育运动的爱好种类与方式，我们可以揣摩其心理形态，以对他们做到更深的了解。

关于体育的分类有许多种，最基本的分法是竞技体育和非竞技体育。

喜欢竞技体育的人，往往有着争强好胜的一面。在荧屏前大声为自己喜欢的一方喝彩，在比赛现场谩骂不喜欢的球员，甚至亲自在赛场上与对手激烈角逐……所有热爱竞技体育的人，无论外表怎样温文尔雅，但骨子里都有一颗争强好胜的心。他们不争斗也只是因为争斗的目标他们不在乎而已。

相对还有一些人是单纯地为了运动而运动，他们并不喜欢运动中包含的竞技因素。这一类人就是非竞技体育爱好者，比如，一个人喜欢每周去游泳池游泳三小时。要知道，当体育运动离开竞技性，便往往会成为一件枯燥的事。几乎没有人能在十千米的长跑或两小时的自由泳中体验到一场足球比赛的乐趣。即使枯燥无味，但这种运动的爱好者也在咬牙坚持，挑战心理和肉体的承受力。所以，无论这类人是为了锻炼身体还是别的，都有着强大的意志力和韧性，他们极其自律，在控制自己这一方面很有心得。在这里，我们可以举出两位知名人士。

第一位是日本著名作家村上春树。

据他自己说，他每天五点起床，出去跑五千米，然后用最快的时间洗漱叠被，吃一顿简单但营养丰富的早餐。

接下来是工作，他的工作态度很特别：每天只写或译八千字。即使今天文如泉涌，也只写八千字。即使今天一个字写不出来，也要憋出八千字的废话来。

剩下的时间，自由支配。

他称自己的这种心态为“慢跑者心态”。所谓的慢跑者心态就是，正常人的一天拥有24个小时，而慢跑者只有23个小时，因为有一个小时的时间必须用来跑步，雷打不动。

“并不是因为喜欢才去跑，正因为不喜欢，所以才跑。”——村上春树如是说。

第二位是新加坡管理模式的缔造者，新加坡前总统李光耀。

李光耀是华人，拥有着华人与生俱来的韧性。为了锻炼身体和意志，他每天早晨都要在户外跑上十千米，寒来暑往，从未间断。

而就是这种韧性，让他成功地把新加坡带出了1997年“金融危机”造成的东南亚经济泥潭，使新加坡率先成了崛起的国家。

行政管理学界对李光耀的成绩致以了最高规格的赞赏，他们说：如果诺贝尔奖有管理学奖，那么，第一枚诺贝尔管理学奖必须颁发给李光耀，还要颁发两次！

此外，喜爱竞技体育的人，还可以分成两类。

一类是典型的“球迷”，他们喜欢在电视机前或赛场里摇旗呐喊，却很少走到赛场上一试身手。观看体育节目对这些人来说，更多的是一种欣赏——就像看一部好看的卡通片一样。这类只喜欢观看的人，性格里往往有被动的一面。他们是好的倾听者和分析师，但能动性偏低。

而另一类人则是典型的“运动员”。与做一个旁观者相比，他们更希望参与到赛场中，与对手一决高下。这类人有着强烈的征服欲望，他们执行力极强，其中有一部分性格也比较直接。他们是最好的执行者。

而在现实生活当中，很少有“只看不练”或“只练不看”的人，大部分人，既喜欢欣赏运动之美，也同样喜欢亲自上场。这时候，你只要观察他喜欢哪一个种类多一点就行了。

## 打牌下棋：对战型爱好隐藏着争斗之心

微反应关键词热爱棋牌的人都拥有强大的争胜之心，但这并不是说所有棋牌高手都有这种心态，确实有一些人是因单纯的聪明和运气好才能取胜。所以，仅通过爱好判定此人有争胜之心有失偏颇。评判标准应该是此人对游戏的投入程度、享受程度，而非其游戏水平。

棋牌游戏，在人类进化到刚能够进行复杂思考的时候就已经诞生，发展到今天，种类已经极为繁多，其中有复杂的西洋象棋、有规则简单的五子棋、有看似简单却最是变化无穷的围棋，等等。

很多人认为，下棋是一项高雅的运动，这点不假。但不少人认为，下棋的人是心态淡泊的人，这就大错特错了。要知道，无论哪一种棋，说到底，都是博弈。下棋的目的，只有一个，就是战胜对方！所以，这种高度需要求胜心态的活动，其参与者怎么可能是寡淡之人。

牌类运动同样如此，只是牌类比棋类多一些运气成分，但对输赢的渴求更直接。

有些人品茗下棋，这看似高雅，但如果他是真的喜欢下棋，那么，请记住，无论他姿态再怎么淡泊，其骨子里的争胜心态都从未停止过。

谢安，东晋名士、宰相，中国战争史里著名的以少胜多的战役之一——淝水之战，就是他指挥打胜的。

虽然战功卓著，位高权重，但是在人们的印象里，谢安就是一个心性淡泊之人。平日里经常跟后来被尊为“书圣”的王羲之等人游山玩水，喝酒下棋。而其中，下棋是谢安的挚爱。抽空跟人下一盘棋，对于他来说往往是最大的愉悦。

至于出仕为官，东晋朝廷曾经多瓷找他进司徒府，他一概拒绝。扬州刺史请他出山辅佐，他也拒绝了几次，但见对方执意恳请，他才点头应允，只干了一个月便罢工。后来朝廷继续征召多次，他仍旧拒绝。

很多朝臣对谢安极为不满：虽然你年纪轻轻便盛名极富，但也不能这么端架子啊。朝廷甚至决议对谢安终身禁锢，经皇帝下诏才得以赦免。对此谢安仍然是哂笑一声便继续我行我素。

这么看来，谢安似乎真的是个心性淡泊到极致的人。

升平四年，大将军温桓准备西征，开幕建衙，征召谢安从军。当时所有朝臣都认为，即使温桓权倾朝野，也要碰钉子，却没想到，谢安竟答应了温桓，做他的大司马。温桓得知后，极为高兴，拉着谢安的手对府里佣人说：“你们接待过这么有才华的人吗？”

而满朝文武已经为此事闹得沸沸扬扬：一直以来刚正不阿的谢安，竟然在没有被催逼的情况下出仕了！

但很多人不了解谢家当时的境况，便自以为了解了他出仕的原因：谢奕病死，谢万被废，使谢氏家族的权势受到了很大威胁，谢安为了家族利益，不得不牺牲自己的名士节操……

这个推测其实有很多疑点：连终身禁锢都不在乎的谢安，会为了家族利益而做自己不喜欢做的事情吗？

实际上，谢安这次出仕的原因很简单：投入征西大将军的幕下，就等于有仗可打。谢安不是武夫，却一直有着一颗博弈的心。他争强好胜，只是世俗的功名利禄在他眼里实在没什么挑战性，所以，他把目光投向了真实的战场。

但很可惜，温桓虽然喜欢谢安，但却并没有把谢安当成一名真正的将军。所以这次西征，谢安可以说全程旁观。最后温桓打了败仗。

好在这并无损谢安的名声。由于主动出仕，便不能像以前那么散漫。谢安开始投身政务，才华能力皆出众的他，很快成了东晋朝中实权人物。

而这时，温桓篡位的野心也开始暴露。大权在握的他，废了皇帝，后来由于没有得到皇帝的禅让诏书，便领兵逼近京城。

这令满朝上下人心惶惶，都指望谢安能够想出回天的办法。谢安却丝毫不乱，只是轻松地说：带我去见温桓。

满朝大臣纷纷阻止，要知道，这时候谢安如果出了问题，朝廷也就没有了主心骨。而温桓见到谢安，实在难保会不会起歹心。

谢安不理众人，来到温桓营帐，侃侃而谈：“我听说优秀的诸侯，都会带兵镇守四方，大将军您这是要干什么？”

毕竟与谢安有交情，而且对方名气太大，又占着大义名分，温桓不好把事情做绝，也就只好讪讪退兵。

温桓回到自己的老巢没多久之后就病死了。

其实谢安一直知道温桓的身体状况，他知道温桓迟一天发动兵变，自己就多一份胜算。

像谢安这样的人，表面上无论再怎么优雅淡定，其骨子里都是一个博弈者。

其实我们思考一下棋类的共同特点，就能明白此中玄机：所有的棋都是由棋子和棋盘组成，棋盘就好比是社会大势，棋子就好比是一个个鲜活的人物；而牌类游戏的赌性更重，对于打牌的人来说，胜利是唯一的，也是最终的目的。所以，有人说：迷恋棋牌类活动的人，对于棋子和牌局都有着强烈的掌控欲望，因此，他们往往是最具有争斗之心的人。

## 修身养性：文化型爱好者的性格特质

微反应关键词文化型爱好者的特质是：他们的脑子不会太差；他们有形而上的追求，不会为了胜利不择手段；他们性格里有善思寡断的一面。只要你确定一个人真心喜爱这种文化型需求，那么，他必定有这些特质。

诸葛亮曾给自己的儿子诸葛瞻写过一封家书，这就是后世闻名的《诫子书》，里面有这样一段话：“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。夫学须静也，才须学也，非学无以广才，非志无以成学。淫慢不能励精，险躁则不能治性。”

“非淡泊无以明志，非宁静无以致远。”曾被为数不少的文人把这话当做自己的座右铭，他们懂泼墨，品香茗，通读《二十四史》或《十二经》，这些爱好成了他们梳理性情的通道。所以要淡泊、宁静，以此来明志、致远。

事实上，真正喜欢舞文弄墨的人，性格里确实有这种倾向，更推崇理性认识但情感细腻丰富；追求形而上的东西，对良心和道德非常看重；或许爱热闹但受不了喧嚣……

当然，也有很多人即使外表看起来粗犷，实际上心思也非常细腻。

张飞是三国时期蜀国大将。传说他满面虬髯，说话粗声粗气，又生于屠户之家，所以行为很有些豪放。长坂坡一役，他凭借一声吼叫吓退了魏兵，这彻底奠定了他的一世威名。

所以，人们一提到张飞，必是豹头环眼，鲁莽老粗，并且性情暴烈不讲道理的形象。其实，张飞不但是猛将，还是智将。曹操取荆州，追击刘备的时候，张飞只带了二十余骑兵马。但曹兵势大，于是张飞想到了一个主意：把树枝悬挂在马上，这样弄出的烟尘仿佛是数千骑兵，成功地吓到了曹操和他的兵马。

后来，张飞领军攻打巴郡。巴郡太守，乃老将严颜。此人颇有勇武忠信的名声，虽败给张飞并被俘虏，但仍然是一副凛然不可侵犯的样子。

张飞见严颜坚贞，很是敬佩，甚至恭敬地亲自给他松绑。严颜被感动，才向蜀国投降，并帮助张飞拿下成都。

很多人都认为这是张飞“反常”的举动：张飞这种大老粗就应该鞭打将士、没有脑子才对。殊不知，这才是真正的张飞：他十几岁的时候，父亲就请来著名的学者和画师教他写字画画，其《仕女图》在明朝引起了当时士大夫的疯抢。后来张飞以少胜多，用智谋打败张颌之后，在战场八蒙山的石壁上，亲手书写了一篇书法界著名的碑文，名为《立马铭》，释文：汉将军飞，率精卒万人，大破贼首张郃于八濠，立马勒铭。书法家评论：笔画丰满遒劲，气势刚健凝重，结体浑朴敦实。横画“蚕头”暗藏，“燕尾”明显，既具时代特征，又显个人风格，而且极具婉转圆通的韵味。

外表看起来再怎么粗犷的人，一旦喜欢上舞文弄墨，就必然有勤于动脑的习惯和某种文人情怀。张飞义释严颜，就是这种情怀的典范：我觉得你为人忠烈凛然不可侵犯，那么，就算放过你又如何。可见，舞文弄墨之人对形而上精神的追求是极高的。

当你知道一个人真心热爱舞文弄墨之后，那么，无论其外在性格看起来多么粗鲁莽撞，只要用心观察，就一定能看到他细致温柔的一面。

我国新民主主义革命家瞿秋白曾这样说过：“我向来没有为着自己的错误而奋斗的勇气……优柔寡断，随波逐流，是这种文人必然的性格。”

瞿秋白的这段话，有自省的含义，所以未免言过其实。但我们在这段话里不难发现“文人”们的一大特质：勤于思，惰于断。

这一特质几乎是与打牌下棋之人的最大对立：对战游戏的爱好者善于断，文化型爱好者勤于思。因为所有的文化型爱好，都需要灵活开动大脑。在做这些事的时候，他们已经养成了动脑的习惯。所以，一个舞文弄墨者，绝不会太笨。

相反，你要担心的是如何走进他们的内心。

他们的内心障壁是相对厚实的，与对战不同。对战只是逻辑能力和智商以及求生心态上的博弈，而所有的文化活动都几乎能构成自己的世界。也就是说，文化型爱好者，无论是读诗、看小说、写字赏画，他们都可以单独构成一个脱离于世俗社会的新世界。所以绝大多数文化型爱好者，都相对地有自闭倾向。



微信号: Booker527



公众号搜索: 布克小姐 (ID: MsBooker)

还有什么想要读的书?

加小编私人微信Booker527或搜索订阅号微信“布克小姐”

按照订阅号书单提示下载

## 音乐品味：性格与价值取向的标签

微反应关键词无论走到哪里，都能听到美妙的音乐声。音乐是人们表达情感的一种方式，但同时，剑桥大学的研究人员告诉我们，从一个人喜欢的音乐风格中，也能判断出他是一个什么样的人，有着什么样的心理秘密。

音乐可以给人带来愉悦，能让人放松心情；甚至，音乐可以治疗某些心理疾病，它可以在医学中作为辅助手段，帮助病人减轻痛苦。

音乐的种类有很多，不同的人喜欢听不同的音乐。剑桥大学研究人员表明，人们可以通过喜欢的音乐来判断对方大概是怎样一个人。一项针对全世界36000多人的调查显示，人的音乐品位与个性紧密相连。

### 爵士乐

自尊心强烈的爵士乐“发烧友”大都有着丰富的想象力和惊人的创造力，他们心态安然，喜欢自嘲，常常沉浸于宁静充满情调的夜生活中，对人生充满了信心和向往。

### 古典乐

安静沉稳的古典乐爱好者，有着很强的自尊心，他们不在乎社会圈子够不够宽，但在很用心地经营着难求的知己情分。文化素质较高的他们，自始至终地追求着尽善尽美的境界。

### 灵魂乐

灵魂乐爱好者，在广泛的人际交往过程中，通常会给人留下温文尔雅之感。平和的心态之下有着强烈的自尊心，在工作和生活中有着惊人的创造力。

### 民族音乐

避开世俗的喧嚣，民族音乐爱好者大多醉心于山水之乐。在生活中，他们总在刻意展现着独立坚强的一面，害怕不经意间流露出内心的孤独和寂寞。

### 摇滚、重金属敲打乐

彪悍的和弦加之粗暴的声音构成了摇滚和重金属嘈杂不羁的风格，这类音乐爱好者多为热情奔放的年轻人，他们有着极强的爆发力和冒险精神，在事物面前始终保持独到的见解。他们不喜欢苦干，但有着很好的创造力。不爱交际展现出内心

不够自信的一面，但骨子里充斥着一定的破坏力。

## 甜歌

喜欢听甜歌的人大多比较多愁善感，喜欢幻想，追求浪漫多彩的生活。这种人性情柔弱，做事优柔寡断，容易受他人影响，在困难和挫折面前常常会裹足难行。

## 伤感乐

多愁善感的伤感乐爱好者，常常把太多的好心情葬送在莫名的感伤中，这种人感情细腻，心地善良，悲天悯人的同情心却也常常被一些别有用心者所利用。

## 流行歌曲

流行什么歌就喜欢听什么歌的人性情不是很成熟，喜欢追风赶潮，容易受周围环境的影响，缺乏主见和个性，但生活中不乏活力和创造力。

在生活压力不断增长的今天，音乐在缓解压力的同时也成了用来标注个人性格和价值取向的标签。同时，也可以由此判断出一个人的个性爱好，并将其作为如何与他相处的参考。

## 收藏爱好：人生态度的真实写照

微反应关键词谈到收藏，并不一定非要是具有升值价值的贵重物品，很多时候，人们都是凭自己的兴趣爱好来收藏某些他认为有价值的东西。从这些千奇百怪的爱好中，我们可以窥探出一个人特有的人生态度。

有人喜欢收藏奖状，有人喜欢收藏手表，有人喜欢收藏明信片……弗洛伊德的投射理论告诉我们，不同的收藏爱好，反映出一个人对现实状况的看法。比如，喜欢收藏奖状的人，往往对自己现状不满，觉得自己应该继续享受荣誉和鲜花；喜欢收藏刀剑的人，一般都有强烈的进取心，等等。不同的爱好，看出对人生的不同态度。

### 收藏书籍的人

这类人有学识和上进心，喜欢在家里享受看书的乐趣，一人独处，自得其乐。他们喜欢藏书，是为了显示自己的博学，以追求知识，作为生活中的最大乐趣。而在其他方面，他们总是慢人一拍。

### 收藏古董、艺术品的人

古董、艺术品代表高雅，同时也是财富的象征。这类人注重自己的文化修养，同时对物质也有不懈的追求。他们注重自己的身份和社会地位；并且，他们具有极强的竞争和好胜心理，不甘心落于人后。

### 收藏照片、明信片的人

这类人有怀旧情结，想让美好的回忆保留在其内心深处，他们非常害怕遗忘。所以，收藏这些相片或明信片，以便看到时能迅速勾起对曾经的回忆。他们把自己的人生当成一场戏，自编自导自演，力求做到完美。

### 收藏旅游纪念品的人

这类人生性洒脱，凡事都能看得开。他们不断地追求着新鲜、奇特的生活，讨厌平凡。他们很看重自己的人生经历，并喜欢以此为资本向他人炫耀。这类人对物质的要求并不高，非常在意某种成就感。

### 收藏旧票据的人

这类人组织能力和领导能力都很强，办事细心、有条理；但是，他们过于注重

细节和几乎没有意义的过程，从而浪费了大部分精力，有点杞人忧天。他们喜欢按部就班，虽然偶尔也想寻找点刺激，但考虑到众多的细节，总是无法真正付诸行动。所以，他们的生活几乎是波澜不惊、一成不变的。

## 收藏旧玩具的人

这类人留恋过去，并对曾经拥有过的一切感到自豪。不同的是，他们有一颗天真爱玩的童心，回忆起童年就感到幸福和兴奋。他们总是设法保持年轻，喜欢跟孩子一起玩，也很有孩子缘。

生活中，这类人很容易得到满足，恋家，喜欢安逸宁静的生活。

## 收藏旧衣物的人

这类人大多爱打扮，注重自己的外表，内心渴望受到众人瞩目。他们喜欢大肆挥霍，也坚信旧款式的衣服会重新流行起来，到时候不但省钱，更能走在别人的前头，会被称为高瞻远瞩。他们的生活态度很积极，努力去追求自己想要的，而不管是否能够成功。

从普通人到明星，爱好收藏的人其实很多。有的明星喜欢收藏手表，体现自己低调不张扬的个性以及奢华的生活品位；有的明星喜欢收藏太阳镜，暗示自己爱装酷，不愿让人看透自己的态度。我们也是一样，收藏品其实是人生态度的真实写照。

## 旅游趣味：景点的选择体现出人的性格

微反应关键词随着生活水平的提高，人们常会趁假期去某个地方旅游，放松心情，陶冶情操。人们选择的目的地，往往与其性格密切相关。什么样性格的人，会偏向于选择有同样性格特质的目的地。

《论语》里有一句话，叫“仁者乐山，智者乐水”，意思是说，一个人喜欢什么样的自然景物，与他的性格有很大关系。同理，旅游者的目的地选择也往往与其性格相关。比如，喜欢安静的人会向往自然山水，喜欢热闹的人会选择迪斯尼乐园这种充满激情的地方，等等。

### 喜欢原生态的旅游地

比如，待开发的岛屿、原始森林、一处人迹罕至的山间，等等。

这样的人倾向于探索未知，喜欢富有挑战性的工作。在现实生活中，这种人一般个性比较外向，热情活跃，爱与人打交道，头脑灵活，富有想象力。他们在团队中喜欢带领、帮助、保护他人，凡事先人一步，敢于做出决策，具有卓越的领导才能。面对困难时，这类人往往也能承担起责任，会突发奇想地找到解决问题的方法。

同时，无论是在生活中还是事业上，他们都喜欢设定一个个具体的目标，然后不断地去努力，完成目标。所以，他们通常会感觉比较累。有时候，这类人真的需要放松心情，重新整理一下挫败次数与心理承受能力之间的平衡，这样才会走得更远，并享受开拓进取的快乐。

### 喜欢设施完备的旅游景点

比如，交通便利、酒店和俱乐部齐全的地方，以及具备完善管理的人文风景区，等等。

这样的人很传统，也很实际。他们喜欢一成不变的生活，追求稳定，遵守任何规则和秩序，这会让他们在脚踏实地中感觉安心和自在。

他们很会照顾自己，甚至让别人觉得有些自私。他们也很会利用物质文明给自己带来的便捷，对生活抱有乐观的态度，活在当下，不会考虑未来会怎么样。

### 喜欢一般自然风景

比如，美丽的公园，蔚蓝的大海，白云、蓝天相映衬的草原，等等。

这类人追求完美，向往浪漫，注重细节和效率，小到生活用品、衣服配饰，大到婚姻事业，都会一丝不苟。并且，他们有独到的美感追求，不愿落入俗套。

同时，这类人很敏感、善良，富有同情心，也不愿意麻烦他人。他们家庭观念很重，喜欢和家人团聚，喜欢完美的故事结局。但是，现实往往不遂人愿，难免会让他们产生心理落差。这类人最好放松一下身心，不必计较太多，享受过程才是最重要的。

## 喜欢安静、古老、神秘之地

比如，夕阳下的古寺庙、朝圣地，具有历史纪念意义的地方，等等。

这类人性格多内向，喜欢独处，朋友不多且都是君子之交。他们不喜欢物质，而是追求心灵的安静与满足。

这类人不一定年龄很大，但一定有很多的生活阅历和体验，心理年龄比较成熟。他们酷爱读书和思考，富有哲学思维，并不断追寻未知世界。

所以，他们看起来有点脱离实际，也有些颓废，对待生活的态度不是很积极。

一直行走在路上，而有时候，我们不妨“停下来”，看看周围人的旅游喜好，这样在人际关系中才能有更深的领悟。

## 座驾类型：处世态度的最佳写照

微反应关键词随着生活水平的提高，汽车以其美观、实用的特点，逐渐走入人们的日常生活。从款式到车型，购买汽车所选择的种类也越来越多。人们选择什么样的车子，不仅是地位和身份的象征，也反映了购车者的个性和处世态度。

汽车如同时装，每年每季都会有不同的款式。随着社会发展以及人们生活水平的提高，个性鲜明、追求自我的标签也被贴到汽车上。每个人都有自己的性格，汽车同样也有自己的特点，或沉稳睿智、或豪放不羁、或阴柔妩媚、或时尚独特。所以，在现代社会中，汽车已经不仅仅是代步工具，它更是人们身份和地位的象征，人们选择驾驶什么样的车子，恰恰反映了这个人的性格与处世风格。

### 喜欢商务车的人

看到商务车自然会联想到成熟和稳重。这些人大多是中年人，拥有自己的中小型企业或在某些大型企业中担任中型部门领导。他们自信、洒脱，注重个人外在形象，办事细致入微，才思缜密，所谓“泰山崩于前而色不变”；他们富有事业心，生活中大部分的精力与时间都花费在事业经营与拓展上；他们还常常会自觉不自觉地归入某个共同趣味的圈子，体验认同和被认同的感觉。

### 喜欢SUV的人

看到SUV自然会联想到个性奔放、爽朗，热爱生命。这些人大多是中产阶级，他们渴望自我，通常对某一事物充满了狂热性；他们讲究实惠，注重享受，喜欢交际；他们喜欢挑战路况不好的道路，喜欢这种挑战给他们带来的未知的刺激，喜欢超越障碍与自我的快感。既以自我为中心，又能很快地融入团队。

### 喜欢小排量车的人

路上越来越多的迷你车容易使人联想到精致、小资的生活态度。这些人大多是高档写字楼里的年轻白领或是私营业主，通常他们驾龄不长，热衷于追赶潮流，喜欢各种各样的车饰，车里会打扮得花花绿绿，摆放着各种各样的毛绒玩具，小小的空间里还垫着厚厚的车垫。这些车主通常都安分守己，不超车，遇到斑马线也会主动让行人先行。随着国际化速度的加快，跨国企业接踵进入中国，而员工本土化的加剧也造就眼下这一群体的膨胀之势。

### 喜欢跑车的人

看到跑车自然会联想到性格外向、追求刺激、向往自由。这些人多是出生在20世纪70年代以后，是普通人口中所说的“富二代”，他们性格飞扬不羁，有海外留学经历，依靠父辈的努力过上了常人难以企及的生活。他们的父辈正值壮年，尚无退休之意，大部分处于财富第二代的状态，在一份不得不继承的家族企业面前，他们是处于等待中的孩子；他们注重速度，喜欢速度带来的激情以及给他们带来的超乎寻常的感觉。

## 喜欢豪华车的人

看到豪车自然会联想到财富、地位、权势。这些人大多功成名就，在某一社会范围内拥有一定的影响力，与驾驶跑车的年轻人不同，他们大多是创造财富的一代，经历过事业上的拼搏奋斗，遇事相对低调。在外人看来，这些人会给人以成功的感觉，更容易获得其他人的赞美和肯定。

## 宠物选择：爱屋及乌体现出的性格特质

微反应关键词现代社会压力很大，人们常会感觉孤独，不少人选择养宠物排遣寂寞。人的性格不同，所选择的宠物也有很大差异。换句话说，从一个人喜欢的宠物身上，可以看出其主人的真实性格。

饲养宠物是一种休闲方式，性格不同，所养的宠物也会相差悬殊。例如，个性开朗、急性子的人会养条活泼可爱的狗；慢性子的人会养悠然自得游来游去的金鱼；神经兮兮的人会养条蛇；养大狗的人都有优越感；养小狗的人内心渴望得到宠爱……总之，从养的宠物身上，可以看出主人的性格。

### 喜欢养猫的人

猫的特质是慵懒、温柔、灵活。喜欢养猫的人，做事懒洋洋的，爱做白日梦，喜欢宁静恬淡的生活，感情不会轻易外露。所以，很少有人能真正了解他们，走进他们的内心世界。

这类人崇尚独立自主，说话做事直来直去。他们讨厌随声附和，言不由衷的话从来不说，也不愿委曲求全。

并且，他们严于律己，不喜欢随随便便。可能会让人觉得其为人冷淡，甚至有些矫揉造作，一般来说，人缘不是很好。

### 喜欢养狗的人

这类人热情开朗，待人亲切随和。他们不喜欢孤独，整天嘻嘻哈哈，与左邻右舍的关系颇为融洽。同时，他们胸无城府，做事坦荡直接，有什么想法会在脸上或行动上立刻显现出来，这种爽快的性格，为他们带来了不少的朋友。但是，这类人通常容易随波逐流，总是顺着他人的想法去做事，没有什么主见。

### 喜欢养鸟的人

这类人性格细腻，很会精心打点属于自己的一片天地。但是，他们交际能力很差，性格有点孤僻，不喜欢处理烦琐的人际关系。养鸟能帮助他们打发多余的时间，自娱自乐，排遣生活中的寂寞，鸟是他们生活中不可或缺的伙伴。

### 喜欢养鱼的人

这类人很有生活情趣，崇尚大自然，需要极广阔的自由空间。这也导致他们对

事业和生活没有过高的追求，只想自得其乐，平平安安地度过快乐的每一天。虽说看起来胸无大志，但一生无忧无虑的快乐也着实令人羡慕。

### 喜欢养兔子的人

这类人内心很善良，最大的特点就是同情弱者，遇到比自己弱势的人，往往抱着一种同情的态度，而且会有实际行动，尽自己最大的努力去帮助别人。他们会是一个慈善家，同时也是一个爱家庭、爱生活的人。

### 喜欢养蜥蜴和蛇的人

蜥蜴和蛇均属于另类动物，也显示出饲养这类动物的人喜欢标新立异、追求独特的个性。这类人特立独行、从不在乎别人的眼光，虽然引人注目，但他们往往没有太多的知心朋友。

### 喜欢养藏獒的人

藏獒是一种极凶猛的动物，喜欢养这类动物的人，往往脾气非常暴躁，动辄发火。在生活中，他们常给人一种严厉、冷酷的感觉，令人不敢接近；同时，这类人比较固执，有种不达目的誓不罢休的劲头。

心理学研究表明，人们养宠物时，总会无意识地选择某种性格特质像自己的宠物。所以，要想了解一个人，可以先看看他养的宠物，宠物是永远不会撒谎的。

## 益智游戏：游戏里包含的微妙心理学

微反应关键词益智游戏老少皆宜，它不仅是一种休闲娱乐活动，更是一种开发智力的游戏。其实，不为人们所熟知的是，益智游戏中包含着微妙的心理学，能体现和改变人的某些细微心理，还能提高人的情商。

提到益智类游戏，人们肯定一下就想到开启大脑，提高智力。的确，寓教于乐的益智游戏对开发人的智力是一种新的探索与有益的实践。比如，风靡一时的植物大战僵尸，需要懂得如何选择和排列武器，才能达到最优的抵抗僵尸的效果，在思考过程中，可以提高分析能力和判断能力；还有最经典的益智游戏之一——俄罗斯方块，能锻炼人的观察力和行动力。

可是，你是否知道，益智游戏除了能锻炼智力之外，还能提高情商。这是因为，益智游戏中包含着微妙的心理学。

### 喜欢玩俄罗斯方块的人

这类游戏，不仅需要超强的观察能力，还需要有一定的判断力。喜欢玩这类游戏的人，为人一般比较谨慎，做事情之前会先考虑全面，不会贸然行事。而且，他们有着很强的判断力，知道自己要什么，需要怎么做才能够达到目标。这类人很有耐力，决定下来的事情，会坚持到底。

### 喜欢玩棋牌类游戏的人

比如，斗地主、五子棋、象棋等。这类人一般都比较聪明，逻辑思维能力很强，并且以此为傲。而且，他们心思细腻机敏，喜欢与人竞争，有股不争第一决不罢休的劲头。他们精力充沛，做事有计划、有条理。另外，他们城府一般都很深，思路开阔，应变能力比较强，热衷工作，事业上成功的人很多。

### 喜欢玩连连看的人

喜欢玩这类游戏的多是年轻人。一般来说，他们性情急躁、冲动，都喜欢“快”，吃饭要吃“快餐”，做事要尽快完成，等等。缺点就是，他们太冲动，往往会考虑不周，做事也不会圆满，总会留下许多麻烦要处理。并且，这类人缺乏意志力，对什么事情刚开始热情很高，到最后，往往会因为失去兴趣而放弃。

### 喜欢玩贪吃蛇的人

玩这个游戏，也需要一定的观察能力和判断能力。说明这类人思维敏捷，做事

也比较小心谨慎。而且，不断增长的蛇体会让他们有一种成就感，说明这类人一般都是工作狂，他们喜欢工作，往往不看重物质方面的回报，而是工作本身带给自己的成就感，或者能体现自己的价值，得到他人的尊重。他们有很强的自尊心，也比较有自信，做事从容不迫，有条不紊。

## 喜欢玩军团游戏的人

这类人一般性格外向，愿意与人打交道，团队合作能力比较强。他们属于个人英雄主义者，希望在团队里能出类拔萃，得到他人的崇拜。他们为人热情，喜欢帮助人，而且很有正义感，在生活中也会得到他人的信任。另外，他们的组织能力和执行能力都不错，不但能做个好士兵，而且还有做将军的潜质。

其实，人们都有一种原始的、人性的东西，就是征服欲。因为在现实生活中被压抑，所以在虚拟的游戏空间中，可以释放压力，获得成就感，满足征服欲，尤其是益智类游戏。这就是为什么益智类游戏在任何人群中都很受欢迎的原因。

## 第九章 言谈话语的读心策略

语言是人类最重要的信息传递工具。一个好的倾听者不应该仅仅做到理解对方的意思就满足，而更应该从对方的言谈话语之中，探究他人真正的内心动态。

## 语言风格，体现出一个人的修养

微反应关键词语言是打开交际大门的钥匙，也是交际中最重要的沟通方式。我们判断一个人的修养，除了从外貌上看，其说话风格也是一个重要方面。俗话说“言如心声”，一个人的语言风格是自身修养最好的证明书。

俗话说得好：“好人出在嘴上，好马出在腿上。”语言是打开人际交往大门的钥匙，也是生活中最重要的沟通方式。我们判断一个人不单单只看其外貌是否漂亮、举止是否得体，最重要的是在与这个人的接触中，他的语言给我们带来的最直接的感觉是什么。“言如心声”，一个人的语言风格是自身修养最好的证明书。

语言是一门艺术，在交往中，我们往往重视别人的语言合不合自己的心意。所以，要不要和一个人交往下去的最主要动力，就是这个人的语言带给自己的最直接的感受。

在与一个人交往的过程中，我们往往过于重视对方说话能不能给我们带来愉快，而忽略了通过一个人的语言去观察其内心的活动和他的性格特点。只有深入地了解了一个人的性格和内心需求，我们才能投其所好，才能在人际交往中占据主导地位。

### 说话文绉绉的人

这种类型的人往往有着很好的教育背景，喜欢咬文嚼字，交谈中会涉及大量的无关信息。他们生活中有点附庸风雅的作风，表面上是自信，内心是自卑的，而且喜欢表现自己的知识和学识。俗话说：“一个人炫耀什么就说明他缺少什么。”这种类型的人表面上有着很好的修养，其实内心是对自己比较没有把握的，所以喜欢在交谈中摆出自己身份的人，肯定是一个内心空虚的花架子。

### 油嘴滑舌的人

这种类型的人工于心计，精于算计。他们往往见过一点世面，内心充满了对自己利益的追求和考虑，对自己很大方，而对别人非常计较，甚至可以说是非常的小气。他们的性格不稳定，圆滑世故，深谙人际交往的法则。这种类型的人做人比较虚伪，善于隐藏内心的想法，可以和他们交往，但是不可深交。

### 快人快语的人

这种类型的人往往性格豪爽，为人正直，内心非常坦荡，内心的想法和自己的言行是极其一致的。他们往往注重自己的感觉，有什么说什么，心里不藏事情。这

种类型的人因为直接而豪爽的性格，对自己和别人的事情都不能保密，因而情绪变化快，做事情韧性较差。

## 沉默寡言的人

这种类型的人多数比较自卑或者是过于工于心计，内心的想法往往不想袒露出来，使别人都不能了解真实的他。他们自我保护意识较强，能够专注于自己的事业，做事情韧性很好，能够坚持，性格比较稳定，不会出现大的反差。

## 说话粗鲁的人

这种类型的人往往是学识修养比较欠缺，说话不讲方式，对自己和别人没有一个很好的认识，性格豪爽而且直来直去。他们无论外表看起来成熟与否，都没有多好的语言修养。做事情粗枝大叶，丢三落四。这种类型的人都没有大的野心，生活上追求小富即安的生活。

在与别人交往的过程中，不要只注意别人话语给自己带来的心理感受，更多的是要注意在和别人的交往中通过对方的语言风格去了解这个人的性格特点和内心世界，以便自己能够取得主动地位，成为占据优势的一方。

## 口头禅，彰显出一个人的个性

微反应关键词口头禅是指人们经常挂在口头的话，是一种逐渐形成的、表达

自己内心感受和期望的语言习惯，往往带有鲜明的性格烙印，是一个人个性和内心最直接的展示。听懂他的口头禅，就能读懂他的人。

社交中，绝大多数人都有经常挂在嘴边的口头禅。这种口头禅是由于语言习惯逐渐形成的，具有鲜明的性格烙印。比如，周杰伦的口头禅是“屌，超屌”，有酷、棒、帅、好的意思，说明他渴望自己更有男人味、更强大，也表达自己做乖孩子的不安全感，他需要更拽、更有个性的力量证明；再比如，蔡依林的口头禅是“是哦”，可见她很小心，对世界带点妥协与顺应。

在现实生活中，人们爱说的口头禅一般分为这样几种：

### 说真的、老实说、的确、不骗你

他们特意强调这些词，是担心对方误解、不信任自己。这种人性格有些急躁，内心不平静，很在意别人的看法，也希望别人能够信任自己。

### 可能、也许、大概

这类人一般比较圆滑，自我防卫本能很强，不会将内心的想法完全暴露出来。在待人接物的时候沉着、冷静，人际关系一般都不错。许多政治人物都喜欢用这类口头禅。

### 听说、据说

经常使用这类口头禅的人，是在给自己说话留有余地。这类人一般见多识广、处世比较圆滑，但往往没有决断力。

### 你应该、你必须、一定要

经常使用这类口头禅的人，一般自信心极强，往往比较专制，希望别人无条件地服从自己。大多在单位担任领导职务的人，易有此类口头禅。

### 啊、呀、这个、嗯

常使用这些词的人，一般会有两种：一是他们反应比较迟钝，或者词汇少，说话时利用这些词做间歇，理清思路；二是他们做事谨慎、城府较深，比如，领导往

往会在发言时说这些词停顿，既可以显示风范，又能防止自己说错话。

好啊、对呀、有道理、是这样的

这是一种顺从的表现。这类人一般为人老练圆滑，甚至有些阴险。他们表面或者表示同意你的意见，博取你的好感，或者鼓励你继续说下去；但你若损害了他的利益，他一定会翻脸，并拿你说过的话当弱点攻击你。

但是、不过

这类人有些任性，看似接受了别人的意见，提出一个“但是”作为转折，实则是在为自己辩解。同时，这也说明，他们为人温和，不会断然拒绝他人，说话的语气委婉，让人容易接受。通常，从事公共关系的人常用这类口头禅。

另外、还有

这类人思维比较敏捷，对周围的一切都充满了好奇心，喜欢参与各种各样的事情。但做事往往只有三分钟热度，不能坚持到底，更不能善始善终。这类人思想前卫，富有创新精神，常常会有一些别出心裁的创意，让人耳目一新。

其实、是这样的

这类人大多个性倔强，并且有点自负，坚持自己的意见，不会轻易被说服。而且，他们往往有着强烈的自我表现欲望，说这些话，是希望能引起别人的注意。

通过简单梳理可见，口头禅包含了大量的信息。所以，千万不要认为它不起眼，它对你了解对方个性会有很大帮助。

## 说话声调，反映出一个人的性格

微反应关键词声音的确会表现性格、人品，有时也能预测个人前途。当你无法从一个人的面部表情、动作、言语掌握其心态时，可以尝试从声调揣摩他的个性和情绪，一定会有新的认识。

生活中，有些人说话轻缓柔和，有些人声音沉重威严，还有的人语气高亢清朗。俗话说“听话听音，浇树浇根”。不同的音调，表现出人们不同的个性。我们一定忘不了电视剧《还珠格格》中赵薇扮演的小燕子，无论何时何地，都能听到她很大的说话声，这刚好暗合了她不拘小节、大大咧咧的个性。

### 语气刚强而坚毅的人

这类人胸怀坦荡，是非善恶分明，办事光明磊落，坚持原则，有较强的组织纪律性。但是，这类人不懂变通，比较顽固，做事从来不给人商量的余地，所以会得罪一些人。不过，因为他们能够做到公正无私，实事求是，所以能得到大多数人的支持和拥护。

### 语气温和而沉稳的人

这类人往往具有长者风范，考虑问题比较全面，做事慢条斯理，按部就班，并且有很强的耐力，一旦确定目标，就会踏踏实实坚持到底。这种类型的男性稍显固执，坚持己见，不会受他人意见影响，也不会讨好别人，虽然开始不容易相处，但的确忠实可靠；这种类型的女人，具有同情心，能够体谅他人，肯为别人做出牺牲。

### 语气圆通和缓的人

这类人为人豁达，性情开朗，待人宽厚、仁慈、诚恳，具有同情心和包容心。在交际方面，能够八面玲珑，不容易受他人的责怪。另外，他们不太能接受新鲜事物，但是也不会反对，一般会持理解的态度。

### 说话声音高亢尖锐的人

这类人一般比较神经质，对环境敏感，富有创造力及想象力，美感极佳。而且，他们具有攻击性，在与人交往中，一旦发现谁有不对的地方，总会毫不留情地指出来，而且不顾是否会让对方难堪，因此，他们往往不受人喜欢。同时，他们的洞察力很强，思想又很独特，看问题往往能够一针见血，指出其本质所在，如果能

够充分发挥这样的个性，就会比较容易成功。

## 说话声音轻柔的人

这类人通常性情温顺，淡泊名利，很少与人发生利益上的冲突，跟大家相处起来比较容易，关系也不错。但从另一个角度看，这类人胆小怕事，很害怕卷入各种是非中，所以经常采取回避的态度。如果有人指导鼓励他们，其实，他们也能加入到各种竞争中去，将自己的才华淋漓尽致地发挥出来，成为一个刚柔并济、能屈能伸的人，必定会有一番大作为。

## 说话声音娇滴滴的人

这类人说话嗲声嗲气，其实是希望得到大家的喜欢和爱护。但是，他们心浮气躁，常编造各种谎言，反而会招人厌恶。如果是男性，则多半是独子或者是在百般呵护下长大的孩子。这种男性做事优柔寡断，判定事物时迷茫而不知所措；对待女性则非常含蓄，一对一跟女性谈话时，会非常紧张，绝对不会主动发起攻势。

## 语速的快慢表现出不同的内心状况

微反应关键词人的说话速度，一般每分钟在300~500字之间。不同的人，说话速度略有不同。是什么影响了语速呢？心理学家通过研究发现，语速的快慢，与人的内心状况关系密切。从语速的变化，能看到人们内心的变化。

说话是人们在进一种思想上的交流，同时也是个人感情的流露。语速快慢的不同，说明其内心的状况不同。比如，某人平时能言善辩，突然结结巴巴说不出话来，或者某人平时木讷，突然滔滔不绝地说一大堆话，则一定是事出有因，他的心理发生了颠覆性的变化。因此，仔细留意一个人说话时的语速及变化，就能掌握其心理状态。

### 说话速度快的人

这种类型的人说话时就像连珠炮，不但语速快，而且是一句接一句，根本容不得别人插嘴。一般来说，这样的人很聪明，思维比较快，应变能力较强。同时，他们性格大多外向，口才也不错，见什么人说什么话，能说会道，在交际场合如鱼得水，深得他人欢心，也容易达成目的。缺点是，他们心里藏不住事情，有时会将不适合说的事讲给大家听，而且，他们脾气比较暴躁，一件小事可能就会让他们生气、发怒，做事比较武断，极有可能一意孤行。

### 说话速度慢的人

这种类型的人大多属于慢性子，不仅说话不紧不慢，即使遇到急事，他们也能镇定自若。这样的人心地善良，为人宽厚仁慈，富有同情心，能够关心体谅他人。若是女性，则会性格温柔。一般来说，这类人内心多平静，思维细致缜密，做事爱计划，而且能够听取他人的意见，但又不失有自己独到的见解。而且，他们富有亲和力，说话委婉，人际关系很不错。缺点是，他们思想比较保守，基本上不会接受任何新鲜事物，过于坚持原则，思维也稍显迟钝，做事总是犹犹豫豫，缺乏魄力。

### 说话速度极慢的人

这种类型的人说话非常慢，很多时候都是吞吞吐吐，不知所云。这类人个性过于软弱、内向，他们缺乏自信，为人木讷，做事迟钝。

### 语速突然加快

研究表明，一个人在紧张、愤怒、兴奋、急躁、恐惧的时候，会突然加快语

速，他们希望借着快速的谈吐，使内心不平静的情绪得以缓解。但是，因为缺乏冷静地思考，他们谈吐的内容会十分空洞。如果遇到慎重与精明的人，马上就能看到他内心动摇的状况。

## 语速突然放缓

当一个人心情沉重的时候，比如伤心、困惑时，说话速度也会变得很慢。我们看新闻联播，每当报道灾难或者某个重要人物去世，播音员会故意放慢语速，就是这个道理。

另外，如果对于某个人心怀不满或者持有敌意的态度，人们说话的速度也会变得迟缓，甚至有些木讷的感觉。因为他们其实不想把不满或敌意表现出来，但越是掩饰，别人看得就越清楚。

总之，语速可以微妙地反映出一个人说话时的心理状况。多留意他人的语速及语速的变化，其细微的内心活动就会表现出来。

## 声音的变化折射出一个人的内心改变

微反应关键词一般来说，人们说话时声音是不变的。但是，遇到特殊情况，内心发生细微变化时，声音也会随着改变。所以，从一个人的声音变化，不仅能够读懂其情绪变化，更能看出其内心活动。

春秋时期，郑国相国子产一次外出视察，看到一位妇女在坟上哭，子产下令拘捕这位妇女，随从们不解。子产解释说：“她虽然哭的声音很大，但哭声中没有哀痛之情，反而有恐惧之意，其中一定有诈。”后来经过审问，果然证实这位妇女与人通奸，谋害了亲夫。

从一个人的声音中，不仅可以听出他的情绪，而且，从其声音的变化，也可以看出其内心的变化。

### 说话声音很大

这类人个性爽快、明朗，待人真诚，说话直来直去，不喜欢绕弯子，常常在无意中得罪人。虽然他们意识到了这点，但是不会改变自己的说话方式。另外，这类人正直，做事光明磊落，令人敬佩。他们的组织能力不错，又有责任心，能得到他人信赖，因此，比较适合做领导。

### 说话声音很小

这类人缺乏自信，也没有什么度量，常会因为一些微不足道的小事跟别人吵架。他们城府一般都很深，工于心计，善用谋略，不管什么事情都要做成功，甚至为了追求成功会不择手段。同时，在待人方面，这类人比较势利眼，对他人绝对不会流露真心。因此，尽管他们可能事业不错，但是知心朋友却很少。

### 声音突然由低到高

一般来说，出现这种情况，有三种原因。

(1)情绪非常激动。当一个人受到刺激，情绪就会失控，说话声音也会比平时有所提高。

比如，突然中奖的人，一定会兴奋地大喊“我中奖了”，以此来分享自己的喜悦；又比如，和爱人吵架的时候，总是难以抑制愤怒，会越说声音越高。

(2)试图说服对方。比如，在辩论赛上，说到激动处，选手几乎都是喊出来的。这么做，是为了让对方接受他的意见。人们在着急的时候，会在潜意识里希望用声音来威慑对方，大声喊出来，会增加说话人的自信。

(3)想支配或者命令对方。常见于家长对孩子、老师对学生、上级对下级。提高声音，是为了增强自己的权威，让他人乖乖服从。

## 声音突然由高到低

出现这种情况，有两种原因。

(1)理屈词穷，越说越没自信。当一个人自信满满的时候，说话底气也会很足；当他觉得自己没理的时候，声音也会慢慢地降下来。比如，孩子犯了错误，受到家长批评，虽然还在狡辩，但是随着家长的质问，孩子的声音会越来越小。

(2)内心恐惧不安。当一个人由自信到不安时，声音也会慢慢地降下来。比如，员工汇报工作，老板一句话也不说，员工会担心自己是不是哪里做得不好，惹上司生气了，他说话的声音相应地会越来越小。

可见，声音变化与说话人当下的心理活动密不可分，大小、轻重、缓急不一样，内心的活动也就不一样。所谓闻其声、辨其人，就是这个道理。

## 潜台词读心术：不要被表面意思所迷惑

微反应关键词俗语说：三思而后行——这句话被升华为：三思而后言。如今，我们认为，这句话还可以说成是：闻言而三思，即听到别人说话之后，不要停留在对方语言的表面，要多思考。

人们说话的目的在于表达意愿，但很多时候，受限于说话的场合、说话双方的身份，语言不可能表达得过于明晰。所以，就有了语言的潜台词，也就是，在一段话的后面，还隐藏着说话者更真实的意思，而这种意思才是他所要表达的真实含义。

而对于“听者”来说，只听懂语句表面的话，是绝对不够的。只有理解对方潜台词的意思，才能达到通过语言读心的目的。

爱尔兰剧作家萧伯纳曾经遭到了一个政客的侮辱：

有一次，萧伯纳进入某家剧院，剧院的门很窄，而恰巧一位政客与萧伯纳挤在一起。政客居高临下地看着萧伯纳，说道：“我从不给地位比我低的人让行。”

萧伯纳优雅地让在一边，说了句：“我正好相反。”

政客轻蔑地一笑，走了进去。而周围的人则听懂了萧伯纳的讽刺，都纷纷笑话那名政客。

还有一次，一名以吝啬出名的商人宴请爱尔兰的一些艺术家吃饭，想要以此抬高自己身价。但此人确实很吝啬，他选了一家很有档次的饭馆，点菜的时候却专挑便宜的点。

看得出来，这位吝啬鬼很没诚意，所以在用餐过程中，萧伯纳一句话没说。而上酒的时候，吝啬鬼很得意地说：“这是我酒窖里的酒，现在在美洲卖的很好，大家尝尝。”

萧伯纳闻言品了一口，惊讶地说道：“天，你的酒里竟然没有兑水！”

吝啬鬼没听出萧伯纳的讽刺，他甚至觉得萧伯纳在夸他。其他艺术家都在一旁微笑。

用餐结束后，吝啬鬼掏钱包结账。这顿没诚意的饭并没有花多少钱，但吝啬鬼仍然把掏钱包的动作做得很夸张，很有“我请了你们吃饭，你们要记住我的慷慨”的意思。

萧伯纳又看不过去，于是夸张地了一句：“哦，我第一次知道原来你也会主动掏腰包。”

艺术家们闻言大笑。

一句简单的“我正好相反”，潜台词是你的地位实际上比我低。

讥讽吝啬鬼的那两句话，则意为：这人卖酒从来都是兑水的；这人吃饭从来不自己付账。

这就是潜台词，艺术家们整天跟语言打交道，自然能轻松地理解；而商人和政

客则在这方面有些迟钝，被讥讽了还不自知。

这种潜台词的解读是我们通过语言读心的第一步。其存在极为普遍，几乎无处不在，媒体也常常用这种语言。我记得有一年中国足球惨败，而球员垂头丧气之余，还深刻地检讨了自己的不足。媒体闻言惊呼：国足输球之后，竟然没有责怪场地、天气、裁判、球迷……

这句话的言外之意是：国足失利后总爱“主观不努力，客观找原因”。

美国媒体在9·11之后，有意地宣扬阿拉伯人的邪恶，所以每次只要有恐怖袭击事件，他们必然在第一时间放上爆炸现场的照片，然后再放一张阿拉伯人的照片。虽然他们从不明言阿拉伯人都是恐怖分子，但却在新闻播报的时候带出了这个意思。

潜台词有深有浅，有时候很好理解，但有时候却需要认真思考。理解潜台词读心术，不仅需要我们对语言有敏锐的认识，更需要我们与他人对话时，提起十二分的精神来，认真揣摩理解别人的话。

除此之外，还有一些小技巧，也对理解他人的潜台词有所帮助。

比如，“居然”这类表达竟然的关联词，实际上就是话里有话的前兆。这种词语，表明接下来发生的事情，实际上并不常见。而比较常见的事情，比如，前面提到的吝啬鬼在酒中兑水，吃饭不掏腰包，就是说话者真正想要表达的话。

总之，我们倾听别人说话的时候，要时刻注意对方说出来的是不是有深层次的意思。如果能养成这个习惯，你就会发现你对他人的认识会有质的提升。

## 认清反话，捕捉对方的真实意思

微反应关键词对方可以说反话，但我们应答的时候不要说反话，最好也不要主动这样说。因为很多时候，这样的话会给人怪里怪气的感觉，让人不舒服，莫不如直接而真诚地指出对方的不足。

“反话”一词，字面上的意思，即“语言的本意与语言本身相反”。反话实际上有很多类别，比如，在文学语境中，反话即正话反说。如此表达会产生极大的幽默感和讽刺感，鲁迅就善用这种反话：流氓欺乡下老，洋人打中国人，教育厅长冲小学生，都是善于克敌的豪杰。

当然，并不是所有的都是“正话反说”，还有一种，接近于客气话和场面话的反话。这种话在生活中很常见，一不小心，我们就会觉得对方说的话是“实话”而不是“反话”，因此对自己造成较大的伤害。

张先生是某网络公司的新晋创意设计师，他最近提出了某个创意方案，交给上级后，上级皱着眉头看了半天，半晌说了句“还行”。年轻的张先生认为这是一种夸奖，于是，他很积极地继续着自己的创意。等到月末收官盘点的时候，上级竟然没有把他的方案纳入目录。他十分不解，领导明明说“还行”的呀？

与张先生一样，小陈也是一名新人。他加入公司之后，由于天分出众，工作勤勉，所以业绩相当好。因此，他也经常得到他的部门经理的表扬。这位经理比他年长20多岁，经常很慈祥地拍着他的肩膀夸奖他：“年轻人真有干劲，精神状态不错，继续保持。”小陈很得意，认为经理很赏识自己。所以渐渐有些翘尾巴，经常不把别的同事，甚至不把他的部门经理放在眼里。直到有一次他在工作上犯了个大错，本以为一向欣赏自己的经理会一笔带过。却没想到经理当着同事的面狠狠地损了自己一顿。

张先生和小陈为什么会对自己的遭遇感到如此意外呢？因为他们完全没听出来对方说的其实都是“反话”。

这种反话，就拿张先生的例子来说：上级不喜欢张先生的创意，但又怕直接说出来，会影响他的情绪伤害他的面子，所以勉强说了句“还行”。

至于小陈，由于工作很努力，业绩也算是优秀，老经理认为于情于理都应该夸奖两句，所以，便说他年轻有干劲，这并不是说他对小陈有多赏识。

实际上呢？我们联想生活的实际情况，就知道这些话里的问题了：

当领导对你的作品很欣赏的时候，绝不只会说“还行”——他至少会说出哪里行，好在哪。一句不咸不淡的“还行”，实际上只是说你的东西没有什么优点，没有什么可称道的。

至于老经理对小陈的夸奖，更是不能看成夸奖，为什么呢？因为这是年纪大的人惯用的一种姿态：我承认你年轻，精力旺盛，而你的成绩也是因此而来的，仅此而已。除了这种精力，无论是脑力还是经验你都不如我——换句话说，没有真正服老的人。

生活中，这种接近客气话的“反话”还有很多，我们要时刻提高注意力。而这类反话有一个大的共同特点：不咸不淡值得琢磨的一些话。

反话的常见语有“还行”、“年轻人有干劲”、“挺好”、“看起来不错”……看到这样的话，我们就要注意了，仔细揣摩对方话里的意思：他到底是真心地夸我？还是只是出于礼貌和面子，敷衍我？

接下来，我们要如何对待这种话呢？自然是谦虚谨慎。“哦哦，不好不好，哪里话，还是请您说说我的不足吧”、“哪里，没有您的照顾和栽培我怎么会有这么好的业绩。我年轻，没经验，以后还要您多提携”。这才是这类反话的应答方式。

更重要的是，及时调整自己的情绪和状态，不要因为这样的话就肯定自己，要继续发现自己的缺点和不足，直到对方真正赞美你的时候，才可以略表“骄傲”。

## 语言下的隐秘渴望，语言的反面诉求

微反应关键词说自己不漂亮或者有些胖的女孩；答应帮忙但却顾虑颇多的好朋友；语气刁钻但并没有坏心眼的同事——这些人的这些话实际上并不是我们看上去的那么简单。要注意其语言中的深层次需求，从而做出更准确的应对。

语言的作用，笼统地说，便是传播信息。而传播的信息，则可以分成很多种，比如，传达情绪，传达命令……还有一种信息，是为了传达某种要求，得到对方的回应。在祈使式的句子里经常见到这样的情况，我们称之为诉求语言。

在诉求语言中，有一种很奇特：说话的人所期望的诉求，语气真正看起来是有冲突，甚至是相悖的。

高明最近很不顺利。他刚跟女朋友分手，原因是女朋友有一天忽然对他说：“我好像有点长胖了呢。”

高明仔细看了看女友，点点头说：“嗯，是有点胖了。”

然后女友自然跟他发了一通火。高明很冤枉，两人不欢而散。几天后，女友找到高明，有点想要道歉的意思，说道：“上次的事是我不对，我的脾气一向不太好。”

却没想到高明马上接了一句：“嗯，你脾气是该改改了。”

然后——用一句时髦话——就没有然后了。

除此之外，高明跟他最好的朋友也有点生疏，原因是：高明最近工作有调动，而他家里又出了些事情，所以就委托他的朋友去办。

这位朋友听完高明的话，挠挠头，说道：“这个嘛……很有难度。”

虽然事情确实很有难度，但毕竟他是高明最好的朋友，高明认为他能一口答应下来，没想到这么拖拖拉拉，便没好气地说道：“能不能办，你给个痛快话。”

他朋友想了想，还是推脱了高明的委托，从此也不太联系他，等高明发现这一点，两人的关系已经很淡了。

还有，高明工作上的事也有些不顺利。

前面说他工作有调动，实际上是换了新部门，也换了新的工作搭档。这位搭档是个很干练的女性，业务方面也很纯熟。但由于运气好，所以高明在一开始进步很快，很顺利地完成了一些困难的工作。而当同事们表扬他的时候，他的女搭档竟然很不合时宜地说了一句：新人的运气都好，这叫新手运。

虽然其他同事只是笑了笑，但高明却觉得很下不来台，从此对搭档的态度也就越来越恶劣。最后两人出现了重大分歧，只能调换搭档。而调换搭档的时候，他们的领导很奇怪地对高明说：你和她怎么会合不来，她是个挺单纯没有心机的姑娘，其他同事都很喜欢她啊。

高明很奇怪，他觉得她明明是个很刻薄的人，为什么大家却这样评价她……

读到这里，读者朋友们有没有发现高明的错误呢？

一个女孩说自己可能有点胖了，事实上可能是这样的，而且她本人可能也确实认为自己真的比以前胖了。而正是如此，她就更期望得到一个否定的答案：没有啊，你没有胖。

当然，这种答案或许显得没诚意，但你至少可以这么说：嗯，是有点，但这样刚刚好，原来太瘦了。

总之，女孩说自己长胖了，实际上渴求的是对方给自己打气，给自己自信。高明一句干巴巴的“嗯，是有点胖了”，是不明智，甚至很粗鲁的。

至于他的好朋友，我想我们在生活中，也可能会遇到这种事情。你希望他做一件颇有难度的事，他并不拒绝，但他却不确定自己能不能做好。这实际上与高明前女友的心理诉求一样：希望得到更多自信。

因为他自己的自信心不足，怕把事情办砸，而这种顾虑实际上可以理解为一种责任心。无论什么事情都大包大揽的人，反而不如这样的人靠得住，在接受请求的时候连事情可能出现的困难都不考虑，说明这人根本没有帮忙的诚意。

而面对那些会为我们的事情伤脑筋的朋友，我们绝不能像高明那么武断地伤害对方。正确的做法是，真诚地告诉他：我相信你能做好；或者说：做不好也没关系，我只能指望你了。

这种回答，才是对方的期望。

至于高明的新搭档，看起来是个小肚鸡肠、刻薄刁钻的小人。实际上根本不是这样，一个真正的小人，不会因为利益以外的东西，当着那么多人面说出如此刻薄的话。什么样的人会这样呢？很简单，一个希望自己是众人焦点的人。

经常爱挑剔、但实际上本质不坏的人，在挑剔的时候，心理最大的渴求实际上是能取代对方成为焦点的心理。尤其是高明的搭档，在与高明共同完成工作之后，结果只有高明受到表扬，所以她刻薄地说了几句，但这并不说明她真的对高明有坏心眼，也不是她品行不好，只是她成为焦点的愿望没有被满足而已。

这样的人确实算不上心胸宽大，但也绝不是小人。我们其实只要给对方个台阶下就行了。比如，在庆功时，可以这样说：“这不是我一个人的功劳，某某对我帮助也很大。”

## 语言与行动的背离：外强中干者的语言习惯

微反应关键词推卸责任的时候只说空话、讨论问题的时候只讲资格的人，我们认为他们是外强中干的。这种人如果是你的盟友，你就不要对他寄予太大希望；如果是你的敌人，那么，在战略层面上你就不用过于重视他了。

我们在生活中，往往会碰到这样一类人。他们很喜欢用语言把自己武装得严严实实，若单看其说话，会觉得他很强大，但有一定的了解之后，就越来越觉得这人外表好看，实则不中用了。很多时候，如果我们听信了他们的“大话”，往往会造成难以收拾的局面。所以，我们有必要单独研究一下这种人的语言方式，以防上当受骗。

一般来说，无论一个人强大与否，他都希望自己表现得很强大。而这种伪装表现在语言上，就有很多共性——

小陆刚加入某广告公司，他的上司冯经理是一个看起来十分热情的中年人。

这一天，小陆第一次接到大项目。这个项目本来不应该由他来完成，但年底人手紧，所以冯经理把这个项目交给了小陆。

小陆认为自己的能力还有欠缺，并不能独立完成，所以来到冯经理办公室，找到他，准备跟他协商找一位老手教教自己。

没想到，他刚一开口，冯经理就拍着他肩膀说道：“大胆去做吧，我相信你！”

小陆见交涉未果，又被上级鼓励只能硬着头皮去做。但毕竟是新手，所以这个项目虽然最终完成，但却有些瑕疵。客户虽然接受，但并不满意。所以客户并没有给冯经理好脸色，冯经理在客户那吃了瘪，回到公司马上跟小陆发了脾气。年终盘点的时候，总公司也因为这个案子对冯经理很有看法，认为冯经理不应该把项目交给小陆一个人做，于是点名批评了冯经理。冯经理于是又闷闷不乐地把怒气转到了小陆身上。

小陆觉得自己很冤，便出言反驳了几句。冯经理更是火大地怒叱道：“你跟我摆什么大学生臭架子！我干这行的时候你连键盘还没摸过呢……”

小陆委屈地回到自己办公室，他觉得自己没怎么摆架子，只是正常申辩了一下。同事见状，悄悄地告诉他：“小陆，甭委屈，咱这位冯经理就是这样，你觉得他的工作分配有问题，他肯定拍着你肩膀说：大胆去做，我相信你。要是出什么状况了，肯定把责任推到咱们头上，只要咱们辩解，他就说：别摆大学生的臭架子，我干这行的时候你还如何如何……听说他没念大学，所以对这方面很敏感。”

小陆问：“那怎么办？以后还是需要他分配项目，如果再像这次这么分配，肯定还要出问题。”

同事说：“所以啊，我们自从了解了之后，就从不听他的分配方式了。大家接到多少活，都会跟相熟的同事凑在一起，把各自的项目都拿出来，然后根据每个人的实际情况，重新

分配。至于奖金，也是从公司拿到之后，我们这几个设计师根据干的活的多少再分配。”

小陆点点头。

同事继续说道：“以后你也参与进来吧。再到旺季的时候，大家一起商量。”

小陆再次点头。

之后，不到半年，冯经理就被总公司开除了。

可以看得出来，冯经理的内心和能力都弱小无比，但由于他的自负，不得不硬撑着强大的外壳。所以每当有麻烦事降临的时候，冯经理都会用看似很炙热的语言把这件事推给手下，而每次出现矛盾，他都要用自己的老资格说事，贬低别人。

在工作中，如果你的上司是那种只要遇到困难就把事情推给你，并拍着你肩膀说“我相信你，好好干”的人，那么，你要警惕了，说出这种鼓励的话并不是他真的相信你，更不是他的心态阳光乐观，原因只有一个——他心里没底又不想自己负责，所以通过这种“鼓励”方式把事情完全推给你。

因为自信的上司绝不会让员工干力所不能及的事，倘若他真的有意栽培你，想把一些有难度的工作交给你，借此磨练你，那么，他也绝不仅仅只说一句空话，而是会坐下来给你一些实际上的提示和帮助。

在生活中有许多人从来不拒绝其他人的请求，但凡有求一概答应，却无法完成的，这都是那种所谓的“外强中干”者。

如何辨别这种人呢？

其实很简单，一个外强中干的人，他说出的话是难以经得住推敲的。由于他的内心虚弱，其语言虽然看似绚丽，但大多都需要较大的数量去堆积。所以，一个外强中干者，即使不是个话唠，也绝不会沉默寡言。

当然，并不意味着所有话多的人都外强中干。我们还要去分析，由于这些人话很多，而话的内容并不是在表达他内心的真实想法。结合实际情况我们就会发现，这些人的话是不可能完整得自圆其说的。所以，碰到一个话多的人，必须要仔细思考他的话，不要輕易被他的话所蒙蔽，要推敲对方的语言中有哪些漏洞。倘若发现了漏洞，那么就可以将此人打上“外强中干”的标签了。

## 第十章 识破谎言的读心策略

社会上谎言纷飞的时候，如果你想不被谎言击垮，那就要着手学习，努力分清真心和假意。好在当人说谎的时候，无论怎样伪装，总有一些痕迹会被我们抓住。

## 识破语言漏洞，打开说谎者的心理防线

微反应关键词识破谎言，洞察弱点，出言安抚——这就是对说话者套话时的三板斧。三板斧抡下去，鲜有不中招的。不仅如此，这三板斧下去，斩断的是他对你的防备，而不是你们的关系。甚至大多数时候，这一招会让你和说谎者之间更加亲密，也会让说谎者从此不再对你说谎。

我们先来讲一则FBI案例。

新泽西州FBI分局在办理一起谋杀案件时感到棘手，因为他们调动了案发地点周围的所有摄像器材，都没有发现凶手的任何痕迹。

但在案发地附近酒吧的一名内线提供了一则珍贵的消息：马丁内斯先生应该撞见了那名凶手，因为他当晚进入酒吧的时候，神色慌张，浅色大衣上有血迹。

于是FBI找到了马丁内斯先生，希望他配合调查。但令人惊讶的是，他竟然矢口否认撞见过凶手。

FBI探员于是询问：“你只在酒吧里坐了十分钟，而你下班后至少隔了两个多小时才回家，这段时间你到哪里了？”

马丁内斯先生眼神乱飘，随口说道：“嗯，我先去染了染发，然后去打保龄球，再然后去雪茄红酒俱乐部享受了一段时间，接着在书店翻了一会书，才去的酒吧！”

所有探员都能从马丁内斯的神态上发现撒谎的痕迹，但他们没有证据证明，这时候，一位年老的审讯员说道：“很好，看起来这些动作足够撑满两个小时了。”

马丁内斯：“是的！”

老审讯员：“那么，请您重新复述一遍那两个小时的经历，只不过，这次请您从后往前说。”

马丁内斯：“你说什么？”

审讯员：“就是你去酒吧之前去过哪，再之前去过哪，再再之前去过哪……按着这个顺序重新复述一遍。马丁内斯先生，这是昨天的事，而且你刚才流利的讲述了一遍了，请别告诉我你说不出来。”

马丁内斯汗如雨下，他结结巴巴的说：“我去酒吧之前，去理发馆烫了头……”

审讯员：“错！你第一次说去理发馆是刚下班之后的事！”

马丁内斯喊道：“好吧！偶尔记错时间了！”

审讯员：“而且你第一次说去理发馆是为了染发，怎么变成烫头了？”

马丁内斯沉默不语。

审讯员温声道：“马丁内斯先生，我们都知道您并不是凶手，但我们也都知道您撞见了

凶手。您这么不合作，想必是有什么难言之隐。这样你看行不行，如果你合作，我们也合作——我们会尽量帮助您保住秘密！”

马丁内斯想了想说道：“好吧，我的确见到了凶手，他拿着刀子，神色吓人。借着路灯见到他的时候，我着实被吓了一跳。我不敢说这事，是因为我碰到凶手的那个地点，是莱昂斯女士的公寓楼下。”

审讯员：“莱昂斯女士？”

马丁内斯：“她是……我以前的情人，后来我结婚这么多年，但没有跟她断了联系。我爱我的孩子和家庭，不想因为这件事让他们与我分开。你们能理解吗？”

审讯员：“放心，莱昂斯女士与本案无关，我们不会做记录。”

马丁内斯长嘘一口气：“好，那我把我知道的都告诉你们。”

马丁内斯撒了谎，这点恐怕大多数人都能看出来。但老探员能从对方撒谎的内容上突破对方心理防线：刻意隐瞒去处，说明马丁内斯下班后干了不光彩的事——发现这一点，就需要动动脑筋了。

对大多数说谎者，我们往往都能看出来，但却容易忽略最重要的“对方为什么说谎”这一点。

对于一个说谎的人，如果想要他说出实话，第一件事，就是识破对方的谎言。

这需要一些小技巧和智慧。老探员就是看出马丁内斯故意说谎想必一定另有隐情，所以让马丁内斯信口开河地说了去了哪几个地方，马上又让他按照相反时间顺序复述一遍——对于大多数仓促的说谎者来说是做不到的。因为谎言实际上相当于自己编造一篇课文临时背诵出来。而不管他的谎言准备得有多充分，让他倒背如流，总是不太可能的。

识破了谎言之后，下一步就是要安抚了。正如前文所说，你的安抚方向，是对方不愿意暴露的方向。马丁内斯不愿意暴露的东西，明显就是他去酒店之前的经历。而老探员正是给了这个方面的保证，才让马丁内斯下决心与FBI合作。

这时候切忌从气势上乘胜追击，要知道你与套话者是合作关系，盛气凌人那一套是所有合作关系的杀手。你保护了合作者的隐私，他就没有理由不选择合作。

## 辨识表情漏洞，一眼看破他人谎言

微反应关键词说谎时，虽然人们可以说得天衣无缝，可是，这并不是说，别人因此就会被蒙骗。说谎者的面部表情会出卖他，因为面部表情相对于语言是很难控制的。判断一个人是不是在说谎，看他的面部表情就可以判断出来。

他是不是在说谎？很多时候，光听语言是听不出来的。那么，该如何判断一个人是不是在说谎呢？第一时间要做的应该是——看面部表情。

说谎的人，会刻意控制自己的语言和面部表情。一般来说，这是交谈双方特别在意的两个方面。但是，掩饰言辞很容易，只要事先准备好就可以了，而隐藏面部表情却不是一件容易的事。

### 慢半拍的面部表情

一般来说，当一个人说谎时，会尽量微笑、点头、眨眼睛，他们试图以此掩盖自己的内心活动。但是，心理学研究表明，我们的脸部特征很难完全被控制。在说谎时，整个脸部会出现短暂的凝固，这个过程大概会持续2~3秒。

如果你足够细心，就会发现很多说谎的人都存在类似情况。

场景一：

一位喜剧演员做客一个谈话节目，在现场为大家讲了一个小笑话。主持人听完后，哈哈大笑，说：“这个笑话真是太好笑了。”

场景二：

一位喜剧演员做客一个谈话节目，在现场为大家讲了一个小笑话。主持人听完后，说：“这个笑话真是太好笑了。”然后笑了出来。

那么，你觉得上面哪个场景表达了主持人真正的想法呢？没错，当然是第一个。在第二个场景中，主持人只是敷衍嘉宾而已。

这就是说，如果并不是出于真心，这些表情看上去明显是后补的，不仅慢半拍，还很机械并且僵硬。比如，一个上门的推销员，当你问他“能否保修一年”时，如果他先点头，再说“是”，那么说的就是真话；如果他先回答你“嗯……有的，你放心”，然后才点头，你就该怀疑他回答的真假了。

不是所有的惊讶都可信

出现惊讶的表情是因为有出乎意料之外的人或事发生。它与我们日常生活中的惊喜有很大的区别。惊喜可以是惊讶的组成部分，是喜悦后的一种表现。比如，当一个女孩收到了男朋友的礼物的时候，表现出来的就是喜悦的惊讶。当然，有喜悦，相对就会有难过、失望的惊讶。不过，无论是哪一种惊讶，都是在惊讶表情后才出现的。

惊讶本身是一种来得快、去得快的情绪。相对其他表情来说，它持续的时间最短，一般在3秒内会自动消失，甚至大多数表情会在1秒内消失。所以我们就要注意了，如果某人惊讶表情特征不是一种即时的反应，而是延迟后才展现出来的话，就可以确定这种惊讶是装出来的。

可以说，面部表情是最先映入我们眼帘的，同时也是说谎者最先要伪装的部位。因此，如果仔细观察其表情，任凭说谎者巧舌如簧，滴水不漏，我们也能识破他的谎言。这一切，就归功于人们所不能完全控制的面部表情。

## 目光坚定的人，也有可能说谎

微反应关键词撒谎时，人们只会把眼睛移开吗？现在，研究者们告诉人们另一个事实：撒谎者也可能目光坚定地看你！这是因为，他们试图反其道而行之，掩盖内心的慌乱。

我们都知道，撒谎时人们会下意识地把眼睛移开，避免与对方眼神碰撞。那么，如果对方目光坚定地看我们，是不是一定代表着诚恳呢？恐怕未必！即使对方眼睛坚定地看你，也有可能说谎。

### 说谎时也会目光坚定

有人做过这样一个实验：他们找来一群人，将这群人分为两组，面对面坐下。然后，让一组人对另一组人说谎，并将室内所有说谎者的表情一一记录下来。最终结果令人非常吃惊！

在实验中，只有大约30%的撒谎者将目光移开了，而另外70%的人则采取了目光坚定地看对方。这是因为，他们知道眼神的游移会让对方发现撒谎的秘密，所以他们为了避免被识破，刻意控制自己的眼神，坚定看着对方的眼睛。

实际上，我们常常在说谎过程当中，或者说谎之后将目光偏向一边；但是在说谎之前，目光通常会表现得十分坚定，一方面是在给自己信心，另一方面是为了不让他人怀疑。所以说，目光坚定不一定都代表诚恳，有时候也代表着谎言。

### 区分谎言和真话

如何区分目光坚定者是不是在说谎呢？

这就需要进一步看他的瞳孔。心理学家研究发现，人的心理活动与瞳孔变化关系非常密切。

张老师是位经验丰富的毕业班的班主任，班上有几个调皮的学生，可他们不敢对张老师撒谎，因为每次都会被看穿。

张老师的法宝就是看他们的瞳孔。一次，王小蒙踢球砸到了另外一个同学的眼睛，却撒谎说不是自己踢的。虽然说这句话的时候，他理直气壮地盯着张老师的眼睛，可是，他的瞳孔却不自觉地放大了。张老师当然不相信他的话，找了几个同学问过之后，果然没有冤枉他。

一个人在撒谎的时候会产生紧张情绪。在紧张情绪的刺激下，他的瞳孔就会放

大，我们因此可以断定他是在说谎。当然，并不是所有的瞳孔放大都代表着说谎，在恐怖、愤怒、喜爱等情况下也会如此，需要具体情况具体分析。

## 如何传递诚意

与人交谈时，我们需要目光坚定地看着对方，但如果长时间坚定地注视，有可能让对方觉得你太过做作，不可信。

因此，要不想让别人产生误会，我们在目光坚定地看着对方的同时，也要配合其他的身体姿势。

比如，在听别人讲话时，如果对他的话很感兴趣，不妨多点几次头，鼓励他继续说下去；或者，露出真诚的微笑；或者，插入一些自己的看法，等等。这时，对方会感觉到你对他的友善和尊重。

如果你在为别人讲述某事，为了使自己的话更可信，可以先进行眼神的交流，然后配合一些表示自信和肯定的动作。这会感染他的情绪，让他对你的话坚信不疑。

总之，目光坚定者也有可能是在说谎，看看他的瞳孔和其他的表情就知道了。在与交流时，应尽量坚定地看着对方，还要配合一些肢体动作或语言表达自己的诚意。

## 微笑并不一定是真心的代名词

微反应关键词撒谎的人会心虚，也会刻意讨好你，使你放松对他的警惕。微笑是一个非常不错的掩盖办法。但是，有的人一眼就能够看出是发自内心还是试图掩盖谎言的微笑。

一般情况下，人们都认为微笑展示的是友好、开心，微笑在生活中很常见，上班会看到同事的微笑，吃饭时会看到服务员的微笑，坐公车时，如果够幸运，也能看到售票员的微笑……

你有没有想过，这些微笑之中有多少是发自内心的？所有的微笑都是真诚的吗？当然，并不是所有的微笑都是真诚的！微笑的面孔之下，也可能掩盖着谎言！

小晴是一名新进员工，她很有责任心，来公司不久，就发现公司在管理上存在着各种各样的问题。小晴鼓起勇气敲开主管办公室的门，给主管提出了许多改善公司内部情况的合理建议。听她一鼓作气说完之后，主管微笑着告诉她说：“你的建议提得很好，我会和上级领导沟通讨论这些问题的。”

可是，过了很长时间，小晴提出的问题并没有得到改善。她百思不得其解，为什么主管觉得她提的意见有道理，却迟迟不给反馈呢？

法国科学家纪尧姆·杜胥内·德·波洛涅曾做过一项研究，或许能告诉我们答案。

纪尧姆研究发现，人的笑容是由两套肌肉控制的。第一套肌肉组织是颧骨处肌肉，它能带动嘴巴微咧，双唇后扯，露出牙齿，面部提升，然后将笑容扯到眼角。我们可以自由控制颧骨处的肌肉，制造出虚假的笑容。

第二套肌肉组织在眼部，它可以收缩肌肉，使眼睛变小，眼角出现“鱼尾纹”。这部分肌肉不受我们意识的主动控制，它调动起的笑容，一般都是真心的笑。

小晴的主管在微笑时，眼角并没有出现鱼尾纹，也就是说，他并不同意小晴的建议。说那番话，只是不想打击小晴的积极性而已。

那么，什么样的微笑才是真诚的呢？

就在几天之后，员工董文也走进了主管办公室，他为新产品制订了一份特别棒的宣传方案。

我们来看看这位主管的反应：

董文在演示宣传效果图，主管一边看一边点头，微笑从嘴角咧开，随着笑意越来越浓，眼角的鱼尾纹也越积越多。最后，当董文讲完之后，主管哈哈大笑，拍着他的肩膀说：“做得不错，就按你的方案实行！”

主管对哪个员工的微笑更真诚一些？很显然是对员工董文的微笑。

我们来比较一下，如果微笑出现了鱼尾纹，说明主管同时调动了嘴部和眼部两块肌肉，尤其是眼部肌肉，它不受我们意识的主动控制，也就是说，只有在眼部出现鱼尾纹的笑容，才是发自内心的真诚的笑。

现在，我们应该清楚了，微笑掩盖不了谎言。如果微笑带动的只是嘴部肌肉的运动，那么这个笑容就不是真心的，脸上的表情看起来会很僵硬。所以，无论他后面说什么话，最好还是思考一下他的真假。

如果微笑时，不仅嘴巴张开，眼角的鱼尾纹也被挤了出来，表情看起来就会很自然。这样的微笑一定是真心的，他对你的话是赞同的，所以，也必然会对你说真心话。

## 通过容易被忽略的无意识的动作看破谎言

微反应关键词通过细微的动作，并不能百分之百地判定一个人是否在说谎，因为有些动作跟人的经历、习惯甚至生理状况都有关系。

人的无意识动作有很多，比如，肩膀的抖动，不自觉地地点头和摇头。这些看似无意义的小动作，实际上透漏出很多有意思的心理细节，下面举例说明。

1995年，21岁的女孩莱温斯基成了美国总统府的实习生，并由此认识了美国总统克林顿。两人日久生情，发生了性关系。

1997年，克林顿被控对阿肯色州的女职员进行性骚扰。控方律师请莱温斯基出庭作证。莱温斯基当时声称自己没有与克林顿发生不正当关系。而克林顿也在证词中声称自己并没有与莱温斯基发生工作以外的关系。

但事后，由于很多原因，莱温斯基翻供，并拿出确凿证据证明其与克林顿的不正当关系。克林顿无奈，只好承认自己与莱温斯基有染。

众议院以伪证罪和教唆伪证罪，向参议院提起两个弹劾条款。但弹劾并未通过，克林顿逃过一劫。

我们所关心的是克林顿在否认与莱温斯基有染时所说的话，他说：“我没有跟那个女孩上床！”

而他的动作，在说“我没有”的时候，是点头，说到“跟那个女孩上床”的时候，是摇头。

当一个人在否定一件事的时候，他自然而然做的动作是摇头。而克林顿在说“我没有”的时候，居然是在点头。这是一个无意识的动作，但却暴露了其潜在的意思，他真的与莱温斯基有染。

不只克林顿，很多名人在撒谎的时候，也会犯这样的错误，这里就不一一列举了。这些潜意识动作，实际上都证明了一个规律：如果一个人在说“我没有如何如何”、“我绝不如何如何”、“我不如何如何”这种否定句时，是点头的，那么，他肯定是在说谎。

这类“测谎动作”的成因很简单，人们在说谎的时候，大多只考虑语言，肢体上则不会有太大考虑，因此，人们的肢体会跟从其潜意识，说真话。也就是说，一个撒谎的人，往往能在其撒谎过程中找到某种矛盾动作。

第二种典型的谎言动作。

人们在愤怒的时候，往往会伴随着强烈的肢体动作。即使一个假装愤怒的人，也会把这些动作假装出来。但这种假装是不是没有破绽呢？并非如此。绝大多数

人，在假装愤怒的时候都有一个极为明显的漏洞：他愤怒的语言与肢体动作会同时出现。也就是说，如果一个人在大喊大叫之前就先把双臂高高扬起，那么他可能是假装愤怒。反过来，如果先喊了两句，再抬胳膊，同样也是在假装。

其中还有一些代表说谎的细微动作：比如，下意识的后退，谈论某件事的时候摸脖子——这些都是一个说谎者在说谎时，由于内心深处对自己的话没有自信，所做出的退避和不自信的潜意识动作。当对方不小心做了这类动作时，我们便要对他说的话提高警惕了。

第三种说谎的典型动作，是诠释性动作减少，而无意义动作增多。

什么是诠释性动作？很简单，就是能够有效起到对其语言进行诠释性作用的动作。最简单的，一个人向游客指路，说人民公园在前面左拐那个方向，然后用手指向那个方向，这个动作就是诠释性的，是为了让游客能够清楚地知道人民公园的实际方向。

什么是无意义动作呢？这个概念就更简单了，无法表达出实际意义，不产生实际作用的动作都是无意义动作。比如，说话的时候，摸自己的脖子，摸自己的鼻子，不停地小幅度搓手——这些都是无意义的动作。

当一个人撒谎的时候，那些诠释性动作会比平时少很多。这有两个原因，一是因为谎话早已编排好，撒谎的时候只要说出来就行了，不用肢体动作。二是因为人们撒谎的时候，潜意识往往希望接受谎言的人越听越糊涂，所以会有帮助对方解除糊涂的动作，可是在潜意识里却规避。

至于小幅度动作的增多，更多的是因为人的紧张。所以不排除一个撒谎老手会对这一点进行掩饰。但再怎么掩饰，我们也能找到蛛丝马迹。比如，一个平时说话习惯手舞足蹈的人，忽然能够让手脚安静下来，那么这种不同寻常的安静就是一种无意义的动作，往往代表着谎言。

## 刻意的说话方式，提示出说谎的秘密

微反应关键词人们说谎时主要用语言，他一定不愿意让对方听出破绽，所以会事先编好一套说辞，以为这样就能掩饰。其实，这样会让谈话方式显得很刻意，无意中已经泄露了他其实是在说谎的秘密。

当一个人说谎的时候，为了不让对方看出破绽，他会在谈话过程中十分注意。所以，如果仔细听，就会发现他说话的方式和常人不同。

### 说谎的人记忆力都很好

警察在审问一个犯罪嫌疑人。

警察：“你还记得3月18号晚上十点钟，你在做什么吗？”

嫌疑人：“哦，那天我吃完晚饭，躺在家里床上看电视。我还记得当时看的是五频道，我最喜欢的足球节目。”

警察：“你晚饭吃的什么？”

嫌疑人：“我晚饭吃了一一份芝士比萨，还喝了一杯啤酒。”

警察：“这可是一个月前的事了，既然你记得这么清楚，那请问那天你穿的什么衣服？想好了再回答，因为我们有当天你走进公寓时的监控录像！”

“这个……我真的忘了，我……”嫌疑人头上开始冒冷汗。警察把这一切都看在眼里，后来经过审问，嫌疑人果真就是那个抢劫犯。

当你问到某个具体信息时，说谎的人一定会作出解答，而不会说不知道，因为他们害怕引起别人的怀疑。比如，这个抢劫犯为了让警察相信他一直在家，特意说出看了什么电视、吃了什么饭等具体信息。记忆力这么好的他，却偏偏忘记了自己穿什么衣服！其实对大多数人来说，不要说一个月之前，恐怕一周之前某个晚上做了什么，他都无法记得。

### 说谎的人不会把事情描述得很详细

丈夫一晚上没回来，第二天，妻子问他：“你昨天晚上是不是又赌钱去了？”丈夫有些慌张，说：“不是。我跟朋友们喝酒去了。”妻子接着问：“是吗？都是哪些朋友？去哪儿喝的酒啊？”丈夫：“就是关系不错的那几个朋友，去老地方喝酒了。”

很显然，丈夫模模糊糊的回答妻子不会相信。当一个人说谎的时候，他是心虚

的，他害怕给出的信息越多，漏洞就越大。所以，当妻子问到具体的人，丈夫不敢多说，害怕被看穿。说谎的人，经不起追问细节，如果有怀疑，只要多问几句，就会知晓答案。

## 故意提供更多信息

在第一则案例中，我们发现，当警察问抢劫犯他吃过晚饭后又做什么了的时候，他说自己在看电视，而且还主动报出了节目内容。这就是典型的说谎方式之一。

说谎的人是心虚的，他害怕被看穿。所以，为了取信于人，他会对自己的谎言加以更详细的描述。他们会不打自招，主动说出来，并且因为是早已在心里编造好的谎言，所以说出来会不假思索。

女友打电话给男友，男友很长时间才接，女友问为什么这么久才接听啊？如果没做坏事，男友一定很坦然地告诉她：“哦，我在卫生间，没听见。”如果他啰嗦很多：“我在卫生间，水龙头开得很大，我的房子隔音效果太好了……”那他一定在说谎。

在谈话中，如果一个人说了谎，一定会有某些语言或者说话方式表现得很刻意。只要我们认真观察，仔细体会，就可以找出其中破绽的。

## 透过语言识别真伪：语言识谎读心术

微反应关键词这些说谎者和谎话的特征，往往在人内心深处产生连自己都无法体会到的道德焦虑感，外在表现会反应出内心的状态。

无论多么熟练的说谎者，只要不具备极其成熟的反社会人格，那么，他就会在说话的时候，不小心透露出一些语言特征。这些语言特征是下意识的，不是人为可以控制的。所以，只要我们掌握了这些语言特征，并在与人交谈时发现他们的话符合这些特征，那么，我们就可以断定对方是否在说谎。

说谎者在说话的时候，潜意识里往往会出现三种情况。

### 比喻

比喻是一种生动的语言，客观上能够极大地增强人们描述事物时的具体性和形象性。当一个人描述他真正见过的事物，由于语言描述的局限，便会利用比喻使对方更加了解。而谎话则不会，一个人在撒谎的时候，已经把谎话里的一切都想好了，他只要客观描述就可以，而不需要借助比喻。

### 人们会尽量不在谎话中提及自身

毕竟对于大多数来说，说谎是一件会让自身产生道德焦虑感的事情。而这种道德焦虑感会让自己尽量不出现在谎言之中，即使偶尔出现，也是一笔带过。一个平时很以自我为中心的人，在其编造的谎话中会尽量不提及或涉及到自己。

### 尽量不在谎话中出现真名

人们在说谎的时候，如果提及他人，往往会用代词或称谓：“他”“那个人”“某某院长”，谎话中很少出现一个人的全名。

这三种情况都是撒谎时特有的心理原因造成的。当一段话中只出现其中一种情形，那有可能是其人格使然；当出现两种情形，那就要提高警惕了；如果一段话满足全部三点，那么，我们就可以把这段话认定为谎话了。

当我们明确一个人准备撒谎的时候，如何判定他所说的哪一部分是谎话呢。

### 可以从语调上判断

谎话的语调会加重，这种重度往往与真话的语调并不相符。比如，一个妻子问丈夫昨天晚上干什么。

丈夫回答说“只是跟某某吃了顿饭。”

在这句话里，往往哪个词是重音，那么那部分就有可能是谎话。如果重音在“只是”上，那么说明丈夫跟某某绝不只是吃了顿饭；如果重音在“某某”上，那么说明丈夫没有跟某某在一起。

## 可以从语言组织来看

说话时犹豫和重复，没法有效组织自己该说的话——这就是谎话的一大特征。当一个人描述一事物，而在某段话中，出现了很多无意义的“虚词”重复，比如，“是这样的”、“然后”、“实际上”——当这类词语出现了很多次，而根本就没必要出现这么多次的时候，我们就可以断定，重复就是谎言。

## 可以从语言习惯上判定

美国FBI心理学实验室做过一个统计，85%的犯罪嫌疑人在否定自己的犯罪行为时，都有一个共性：生硬地重复并否定警方提出的问题，而这些嫌疑人最后都被证明确实是犯罪者。

比如，警方问：“案发当晚你在受害者家里吗？”

嫌疑人：“不，那天晚上我没在受害者家里。”

一个人如果没有撒谎，他只需要说“不，我没去”甚至“没有”就可以了，这也是正常人的语言模式。而撒谎的人，需要一些语言砝码来让自己显得不那么心虚，所以往往会完全重复提问者的话：不，那天晚上我没有在受害者家里。

撒谎者在说谎时，会对“比喻”、“第一人称”、“他人真名”这三种方式进行潜意识抗拒；一段谎话的重音往往和真话有所不同；谎话中还会出现许多无意义的虚词重复；说谎者会生硬地重复提问者的问题——这就是目前较为肯定的说谎现象。

## 第十一章 套取真话的读心策略

职场之上尔虞我诈，生意场上风云际会，很多时候，城府深几乎成了有社会经验的代名词。与这样的人打交道，如何才能够从他口中获取你真正想要的信息呢？请看本章吧。

## 植入心锚，引导对方自觉说出真话

微反应关键词一个好的心锚，要兼具显著性和隐秘性。显著性是为了在你启动心锚的时候，让对方注意到；而隐秘性则是不要让心锚变得突兀，让对方在潜意识里产生戒心。

人在不停地接受外界的信息，而有些信息的接收，会影响我们的心理状态。这类信息，我们称之为心锚。

心锚的影响是多种多样的，比如，一个人小时候在泳池边滑倒溺水，那么以后他在接触过于潮湿光滑的地面时就会产生恐惧感；再比如，一名足球运动员在罚点球之前擦了一下额头的汗，然后这个球被射进，那么，以后他再罚点球的时候肯定也会重复这个擦汗的动作。

实际上，心锚是心理暗示的一种。不少人依靠在自己心里植入心锚来获得某种力量，甚至很多名人也有这种种植心锚的行为。比如，迈克尔·乔丹有一件著名的紧身运动衬裤，每次重要比赛他都要把这件衬裤套在里面；而苹果创始人斯蒂夫·乔布斯每逢新产品发布会，都会穿上一双新百伦运动鞋。

可以说，乔丹和乔布斯并没有为他们各自的“小迷信”做代言，他们只是认为能从这些小迷信上得到一些力量。或许乔丹在某一次训练时投进了一个漂亮的三分球，而那时他正穿着那个牌子的衬裤；或许乔布斯写出某段精彩的代码时，正穿着一双新百伦。不管怎样，“种植心锚可以让人自信”，这早就是不需要证明的一个真理。

但我们今天讨论的是心锚的另一个作用：通过给其他人种植心锚来成功套出他的真话。

首先要说的是，心锚并不一定是自己给自己植入。

20世纪80年代，巴黎蒙马特高地上最著名的交际花当属艾莉婕女士。艾莉婕女士不同于其他混迹于社会的年轻姑娘，她从来就没把自己当成男人的玩物。相反，很多著名的商界巨匠、艺术天才都对她的话难以抗拒。只看艾莉婕女士照片的人很难理解她这种魅力源自何处，直到晚年的时候，她才把她降服男人的小技巧公诸于世。

原来，每次当她瞄准目标的时候，她都会向对方提出一个很合情合理并无法拒绝的条件，比如，“能请我喝一杯酒吗？”、“能帮我提一下风衣吗？”这种要求是任何一个绅士都无法拒绝的。而在对方接受要求的时候，艾莉婕女士会做一个醒目但并不突兀的小动作，比如，用酒杯轻轻碰一下嘴唇。

接下来，她会向目标再提几次这类的要求，同样在对方答应的时候做几下那个动作。这

之后，她再次向对方提要求的时候，只要不是很离谱，无论多难，那些绅士们都会在她重复一次那个动作的时候，决定答应她的要求。

久而久之，很多男人甚至无法拒绝艾莉婕女士，不少人以为这是因为她的魅力，实际上，这正是心锚效应的成功应用。

艾莉婕女士就是一个“把心锚种植在其他人心里”的例子。她把心锚用在了“提要求”上。而同样的，我们也可以用在“套话”上。

像艾莉婕女士那样，每当对方说了一句真话，就给他植入一个心锚。同样的心锚在对方说真话的时候多做几次。以后你出示心锚的时候，对方就会习惯性地说实话。

列奥纳德神父管理着一个教堂，他的教区有很多虔诚的天主教徒。这些教徒对列奥纳德神父充满尊敬。而这种尊敬很大原因来自于他主持的告解仪式。

所谓告解，是天主教和东正教的一种仪式，在一间漆黑的小包厢里，牧师与告解者对坐，两人之间大部分视线被阻隔，但要保障声音的有效传递。

然后，告解者把自己心里的痛苦与罪恶告诉倾听的神父。神父代表上帝劝解指导和宽恕。而告解者说的一切，倾听的神父有义务保密。这种保密高于所有法律，也就是说即使告解者在策划恐怖袭击，按照天主教教义，神父也不应该把这些话说出去。

但即使这样，仍然有很多人不愿意在告解的时候说出实话，而遮遮掩掩的告解在基督教看来属于亵渎。列奥纳德神父的厉害之处，就在于他能让他教区的教民完全自愿地说出实话。

当需要告解的教徒走进告解室，坐到神父的对面时，神父会先问一句：“你好，孩子，你是来告解的吗？”

这时候神父会用手指轻轻敲打隔在两人中间的纱窗。

接下来，神父会在对方出声前，先不动声色的问几个问题，比如，你叫什么名字，多大了之类。每当对方给出答案，神父都会重复敲击纱窗。

接下来轮到教徒告解了，他们会谈及平时在外面羞于说出口的话。每当他们在告解室也难于张口时，神父就会不动神色地敲几下纱窗，教徒就能顺利的地下去……

敲击纱窗，正是神父种在信徒心里的心锚。他用这种心锚，让告解者完全说出自己的羞耻之处，以此得到心灵的解脱——整个过程与其说是宗教仪式，不如说是一次卓有成效的心理疗程。

当然，即使你并不是抱着“救赎”、“治愈”的目的，心锚也可以用。你只要在你确定对方说真话的时候，做醒目而不突兀的动作，那么，以后每当你在做这个动作的时候，对方说真话的几率就会大大增加。

## 进三步退两步地提问，套出你想要的信息

微反应关键词提问并不需要迎难而上，而是需要“迎难而上”，这就是提问的一个小技巧。因为提问这种对话方式，本身就会使人产生压迫感。而迂回式的提问则能减少这种压迫感，让对方更愿意跟你合作。

我们在生活中常常通过问问题来获取想知道的信息，但怎样保证让回答的人说的都是真话呢？

有人认为需要用强大的气势压住对方，盛气凌人，开门见山。在某些情况下，这种盘问可以起到很好的效果，比如，警察盘问犯罪嫌疑人。但很多时候，如果对方的地位与我们完全平等，那么，这种问法就会起到反效果。

那么，该怎么办呢？

进三步退两步是个好办法。

当你觉得你的问题对于对方来说过于直接的时候，不妨先进行一个小小的退让，问一些并不太激烈的问题，中和问者与答者之间的矛盾。

举个例子，丈夫夜不归宿，妻子想问清丈夫晚上跟谁在一起，这种时候，如果把握不当，直接的向丈夫质问，那么丈夫就会认为妻子怀疑自己(即使事实上是这么回事)，不信任出现之后，夫妻感情可能会崩溃。

这时候，聪明的妻子往往会这样：“好重的酒味，你喝了多少？”

丈夫：“几杯而已。”

妻子接着问：“是谁让你喝这么多？下次不要跟他在一起了！”

这时候，妻子就会从丈夫的反应里大致知道他跟谁厮混了整晚。如果丈夫是无辜的，那么妻子只是尽责任去关心他，如果丈夫并不无辜，妻子也可以根据情况灵活应对。这比直接问“你那晚跟谁在一起”要强得多。

FBI审讯档案里记载过这样的故事：

弗吉尼亚州有一个名为“酒屋”的，在大学生和年轻人中间私贩酒精的团体，而私贩酒精在弗吉尼亚州是违法的。当政府注意到这个团体的时候，酒屋已经拓展的相当之大，从里士满到弗吉尼亚滩，到处都是酒屋成员的身影，甚至连安普顿锚地的海军士兵也开始在酒屋买酒喝。

拥有如此庞大的网络，恐怕经济犯罪早已形成，于是FBI介入本案。但当高效的调查局

抓获了该组织首领的时候，发现这位美国历史上最大的私酒贩子竟然只是个高中生。

对于未成年人，警方一般会避免用严厉的口吻讯问。因为这个年龄段的孩子容易产生叛逆心理，并且不受刑法的责罚。但酒屋组织的影响毕竟太大了，不可不察。

所以讯问员在审讯高中生的时候，没有直接提问，而是先问了一个看似无关紧要的问题：“嘿，小伙子，你多大了？”

高中生满不在乎的说：“十六岁。可是先生，这和你有什么关系么！”

询问员：“哦哦，别着急啊！牛仔，十六？真的吗？跟我儿子同岁！这个年纪你就能造出酒来？”

高中生耸耸肩：“小意思，不用看化学书，我就能造出来。”

询问员：“能讲讲经过吗？”

高中生有些不好意思：“好吧！先生，我知道我似乎犯事了，但开始时只是因为一个派对。吉恩女士——我们的年级长，准备在宿舍搞一个私人派对，我们班的同学说没有酒会很无聊。我为了讨他们的欢心，做了威士忌。结果他们玩的很开心。”

询问员：“从那以后呢？你开始造酒赚钱了？”

高中生：“赚钱？不不不。我从没想过赚钱，是吉恩女士。她在那次派对上看中了我，于是找我商量，让我帮她酿酒。她说外面卖的酒太贵了。她找了一间仓库，让我帮她设计成大型的酿酒作坊。然后她让我管理作坊。”

询问员：“怎么个管理法？”

高中生：“就是，如果有人来拿酒，她就会打电话告诉我。取酒之前她会告诉我一个暗号，如果来取酒的人说出了暗号，就给他酒。”

询问员：“你从没收到过钱？”

高中生：“收钱？我收钱干嘛？先生，我并没有为这事收到钱！难道你们抓我就是为了这个？”

询问员马上解释道：“不不不，你想多了。或者我换个问法，吉恩女士说那些酒是用来干什么的？”

高中生想了想说道：“吉恩女士说只是帮她的亲戚酿点酒喝。”

询问员被气笑了：“一点酒？我的上帝，你所谓的一点酒让全弗吉尼亚的酒鬼喝了个痛快。嘿！小伙，你为什么这么帮她？”

高中生不好意思的低下了头：“吉恩女士很漂亮……她，她对我很好。”

询问员这才明白事情的来龙去脉，警方马上逮捕了伊万公学的吉恩年级长。

这位询问员并没有一下子就逼问高中生：快交待你的犯罪细节！而是像聊天一般，一步一步瓦解少年的不合作心理，套出酒屋的真正幕后黑手。从结果上看，他

是很成功的。

这种迂回式的提问方式还很灵活。在一开始问问题的时候，你可以先“退两步”，而在谈话过程中，当你发现对方的警戒心稍有“复燃”时可以再退两步。

就像在这个案子中，询问员问到钱的事之后，高中生开始警惕，询问员马上换了一个问题，不再提钱。

其实，很多人喜欢不分场合的开门见山的质问，主要原因是被自己情绪和性格主导了大脑，所以无法在提问前客观冷静地思考自己问话的目的。记住！我们问问题的目的永远是得到正确答案，而不是让对方害怕我们。

## 控制局面，让话题向你想要的方向发展

微反应关键词一次谈话的四个部分：开始的问候语决定了话题是否能继续下去；接下来的承接问题指明了话题大致内容；谈话的主要内容会随着各种要素而改变方向；一次谈话的结束往往决定了下次谈话的质量——四者都很重要，缺一不可！

1953年，法国文学巨匠贝克特的两幕剧《等待戈多》在巴黎首演，引起了轰动。本剧主要内容是两位主人公在一条路上等待一个叫“戈多”的人，而戈多是谁，却完全没有任何交待，两人之间的对话没有任何实际意义和方向。

《等待戈多》拉开了法国荒诞主义戏剧的帷幕，这一派的作品，大多阐述人生没有意义，谈话也不需要方向。当然，这是文学作品，但在现实生活中，我们发现人与人之间的交谈并不是这样的。任何语言，甚至是最简单的客套话，都会有一个发展方向。

这种方向很多时候显示了人的精神状态，比如，当一个人只是简单的向对方问候“早晨好”的时候，对方也只需要回答“早晨好”就可以。两人不需要有太多交流，只是纯粹的礼节上的客套一下。

但在我们怀有套话目的的时候，单纯的问候就是要不得的：两人见面，倘若你只说“你好”，那么，注定什么话都套不出来，因为对方也会用一句“你好”就打发了你。

所以，想要话题进行下去，问候语一定要“讲究”，你至少要说“你好，昨天睡得怎么样？”

这时候对方就会回答你的问题“还好，神清气爽”、“嗨，做了个噩梦”…….但不管对方怎么回答，你都可以继续往下谈“噩梦？是神经衰弱么？最近发生什么了？”就像这样。

而在实际操作中，你可以根据你想套的话，改变你的说话方向。

问候语在套话中很重要，因为作为一次交谈的开头，决定着你们的对话能否继续。而接下来，你要说的话也尤为重要，问候语之后的衔接，控制着这次谈话的大致走向。

就刚才那个例子。

当对方回答说他做了个噩梦，而你想要刺探他工作的情报，就可以接着问：是

工作太累了吧，公司发生了什么呢？

如果你想要了解他的家庭——怎么了？是家里又出状况了？

就是这样，这种套话方式，显得隐蔽而自然。不会让对方防备，同时满足了社交礼仪上的需求。

问候语和问候语之后的话，决定了这次对话的大致走向。而进行到对话过程中的时候，同样不能掉以轻心。在谈话中，对方可能偏离你想要谈的事件。比如：

甲：“昨晚做了个噩梦，糟透了！”

乙：“是工作的原因吗？公司没什么事情吧？最近工作还好吧？”

甲：“并不是工作原因，我也不知道最近怎么了，似乎是吃了一些致幻药物。”

我们看得出来，乙想要得到甲在工作方面的情报，但甲的噩梦似乎和工作没有关系。那么接下来，两人的话题肯定会谈到其他方向，但并不是乙关心的方向。这时候，乙就会面临两种选择，一种是放任话题继续走向其他方向，另一种是把话题拉回到“工作”的轨道上。

而这两种选择，实际上都没有错误，我们要根据实际情况来决定。

假如你和对方比较熟悉，你们的这次谈话可以继续很长时间，那么，不妨暂时放弃对话题方向的控制。当聊够了其他问题，话题还会回到你所期望的方向上。

而如果这个消息对你很重要，而你和对方没有那么多时间闲聊，那么就要抓紧时间控制话题走向。

乙：“不应该啊，致幻药物的残留药性并不强，不会对你的睡眠产生影响。应该还是工作的问题，男人一到我们这个年纪，就把心思全放到工作上了。”

这样的话会让对方理解成你在关心他，并随着你的话把话题说回到工作上。总而言之，在谈话过程中把话题拉到你想要的方向上的时候，你的语言一定要前后吻合，切忌生搬硬套，否则会让对方产生疑心，有些不客气的甚至会被对方数落一顿。

当话题的方向被你控制在手里，而你也套出了你想要知道的话，就可以结束这次话题了。

看起来，话题的结束语似乎和套话没关系，事实上，每次谈话的结束实际上都是下次谈话的开始。很多人在交谈时有这种想法，我从对方那里得到了想知道的一

切，那么就可以不必再小心翼翼地伺候对方了。

这种“卸磨杀驴”的心态实在要不得，因为说不准什么时候你又要来套对方的话，对方如果记得你上次的恶劣表现，下次可能就不会让你套出什么了。而且，一定要记住，你套话套得越容易，说明对方越信任你，套话归套话，但请珍惜这种信任。

## 制造陷阱消除戒备，从而获取消息

微反应关键词“陷阱”这种东西最大的好处就是不易察觉，换个角度说，被察觉到的陷阱也就不能称之为陷阱。所以此法的要点在于，你必须让对方真正相信，你已经不打算在他身上套话了。这时候，他才会放松戒备，你也会有可乘之机。

当一个人对我们完全戒备，对我们说的每一句话都不做信任时，想要套出他的话是很难的。我们不妨利用事态的发展和对方的处境，布置一个遮掩，挡住你继续打探消息的意图，令他放松警戒，从而套出我们想要的消息。

哈里森·彼得罗夫是纽约的一名“中间人”，主要业务是军火走私——虽然美国并不禁枪，但合法贩卖的枪支都有严格的编号登记管理制度。也就是说，通过合法途径买到的枪支，一旦使用，就能从弹道效果分析出这把枪是谁的。彼得罗夫能从国外搞到枪，这些枪没有注册编号，即使留下使用痕迹，也无法查出枪的主人是谁。

因此，在他那里买枪的人大多数都是准备犯案的恶棍。

彼得罗夫明知道他卖的枪会威胁公共安全，但为了赚钱，他依然还是从事着自己的生意。有一次，纽约曼哈顿区发生枪击案，弹道测验的结果表明，案犯的枪并没有在国内登记，所以应该是外国枪。

FBI希望从彼得罗夫那里得到他近期的客户名单，以此为线索抓到凶手。

但彼得罗夫早就为了这次审讯作了充分的准备，FBI探员问了几个问题，都被彼得罗夫轻松化解，而且他给出的证词极为完美，令FBI找不出一丝破绽。

本来毫无办法的FBI已经准备放弃彼得罗夫，但主管这次工作的老探长决定最后努力一次。他们释放了彼得罗夫，但派了很多探员暗中跟踪，还在彼得罗夫的各种通讯器材上装了窃听器。

出了警署后的彼得罗夫果然降低了戒备心，他马上联系了他的一位客户，而这位客户正是杀人凶手。警方和FBI于是顺藤摸瓜抓住了凶手，也搜集到了彼得罗夫非法贩卖枪械的证据。

人们的戒心如何产生？

当一个人感到恐惧不安的时候，真的是“油盐不进，滴水不漏”。因为对方已经起了戒备心，而且作为一个经常与FBI打交道的人，又对那一套讯问方式了如指掌，这时想要套出他的真话，简直是难于上青天。

所以，FBI设计了一个新的策略。撤销警方对他的压力，让他以为自己已经安全了。这样，他的戒心会弱很多。再进行暗中跟踪，就绝对会露出马脚。

各大超市商场都有一个名叫“防损部”的部门，全称防止损害部。顾名思义，这个部门的职能，就是防止卖场的利益受损。比如，在门口检查顾客是否偷东西，检查内部员工是否私带

物品，包括卖场的保安和更夫，也是防损部门的一部分。

董华是某大商场的防损科科长。最近一段时间，他接到卖场一线员工的举报，说成品肉灌制品区域和高档酒区域出现小规模的商品连续失窃案件，而卖场的监控录像没有发现任何痕迹。做得如此干净，董华认定是内部员工所为。而且白天无法下手，应该是晚上的事情，所以他把嫌疑人目标限定在几名更夫的范围內。

这一天一上班，董华就叫齐了防损部门的所有员工开会。在会上，他发表了这样的话：“我最近频频接到销售部门的举报，说货物区有很多起失窃事件。监控没有显示，那么应该是熟悉监控盲区的内部同事干的。我不管是谁干了这些事，我给你24小时时间主动向我承认错误。如果你怕出丑，可以给我发短信，我的号码你们都知道。我可以当着所有人的面保证，这次的事只要你在时限内主动承认，我绝对既往不咎。你有什么困难我还是可以帮你解决。只要你认错，事情就当没发生过。但如果明天这个时间，还没有人向我认错，那咱们只能公事公办了。”

说完这些，董华宣布会议结束，在这个过程中他一直注意着科员们的表情变化，心里对于嫌疑人的范围，又缩小了一些。

第二天早晨，没有人来承认错误。董华给卖场打了个电话：“把老马叫上来。”

老马是卖场的更夫之一，失窃区域就是由他负责的，发现失窃的那几天也是他值的班。昨天开会，老马看似镇定，但董华注意到老马的手一直攥成了拳头，用力很大。

老马来到办公室，看起来有些心虚。

董华问道：“马哥，找你来呢，首先是跟你那里了解一下失窃的事情。毕竟你是一线防损员，比我们搞文职的更明白一些。”

老马暗地里长舒了一口气，谦卑的说道：“董科长您这话说的，我一个大老粗能懂什么？”

董华：“卖场的监控一直有不少盲点，我跟工程部谈过，但如果把盲点全部抹掉，预算太大，采购科批不下来。所以想跟你这里问点建议出来，毕竟你在卖场做了十多年了。”

董华就这样问了老马许多问题，大部分似乎都是抱着学习的心态。老马的语言越来越流畅，心里的包袱越来越轻，有时候，甚至真的用长辈的口吻对董华进行了“教导”。

两人聊了20分钟，老马完全放下了戒心，正当他准备推门出去的时候，董华忽然问道：“唉，老马，你在货柜上取洋酒的时候怎么避开的监视器？”

老马得意的说道：“货柜附近也有监控盲区……”

话音刚落，他就知道自己说错话了，冷汗淋漓。

几个小时之后，老马被开除了。

让一个戒心极重的人，慢慢放松心情，在心情最为放松的时候，他的大脑甚至是空白的，因为在轻松之中，带着某种狂喜。而接下来，当你骤然而又平淡地提及某个敏感的问题时，对方甚至意识不到这个问题有多敏感。老马就是因此而“招

供”的。

那个轻松的心境，实际上就是你的陷阱。布置陷阱的时候你要确保对方真的放松，这实际上就是确保陷阱的隐秘性。而接下来，当你问出问题的时候，就是启动陷阱的机关。这时候，你一定要轻描淡写，让对方意识不到你在问什么。

当然，很多时候，这种陷阱的成效未必有董华搞得那么好。比如，老马可能在最后关头，并没有说漏嘴。但即使这样，你的突然袭击也会打乱对方的心理防线，让他的话自相矛盾，从而分析出某些有利于你的信息——而得到这些信息，对于你来说，也同样是套话的目的。

## 提高提问技巧，挖出对方心底的秘密

微反应关键词当你问到敏感话题时，记住要事先做好“垫场”；而当你打算问一大串的问题时，要精简你的问题，并用合理的顺序提问。总而言之，要记住一点，提问者和回答者之间的关系并不是敌人关系，而是一个操作者和被操作者之间的关系。你的技巧，决定了是否能够通过问话得到想要的信息。

日常生活中，哪一种套话方式最为直接呢？自然是直接提问，把我们想知道的话直接问出来，这样对方的答案可能最接近于我们想要的。

但是，提问是一种考验能力的交流方式，抱着同样目的两个人，用不同的问话方式可能会从对方那里得到截然不同的答案。之所以会这样，是因为每个人的提问方式不同，有些人更会提问题，有些人不会。而如何让我们的提问技巧提高，这里面有一些小技巧我们不妨来看一看。

首先，我们讲一个提问权利的问题。

先请大家回忆一下自己是被提问者时的时候，当别人很突兀地问我们问题，我们是否感到很反感？比如，相亲，很多人会见面就问“你月薪多少”，这时候，被提问方就会很不习惯。

如何让对方听到我们的问题后，不会感到不适呢？

还拿相亲来说，女孩在问工资之前，不妨先问一句：“我能冒昧地问一个问题么？”

男方：“请说。”

女孩：“您的收入情况是怎样的呢？”

如果是这样，男方应该会很愉快的回答这个问题。实际上，这种获得权利的提问，看似只是客套，实际上有着重要的功用。那就是为下一个提问做好铺垫，让被提问者做好心理准备。虽然看似无足轻重，但实际上却生死攸关。

这类的垫场提问还有很多：

我可以谈一下自己的看法么？

您的意思我是否可以这样理解？

你看这个办法是不是也行得通？

.....

当你要说的一个话题，有可能对对方的心理底线产生冲击的时候，一句垫场提问便能让对方对你问题的承受底线继续降低，你的问题也会显得自然而受欢迎得多。

垫场提问之后，就是提问的正式内容了。如果你的正式提问，只是一两个问题，那么倒还好；如果你的问题很多，那就有一些要注意的问题和可以利用的技巧了。

连续发问很容易让对方产生疲惫。有一次我和一个许久未见的朋友聊天，他刚从英格兰留学回来，我一下子问了一串问题，对方翻了个白眼，对我说：“你是查户口的？”

那么我们怎么办呢？在这里，我们提出两个解决方案。

第一个方案：要尽量精简地提问。

当我们连续问一个人问题的时候，最好有意识的控制一下：只问我们关心的事，或者是与这件事有关的问题，而绝对不要犯的错误，就是同样的问题问两遍，这样会让对方觉得你根本就没有认真听他的答案。

第二个方案：让你的提问变得有条理。

实际上就是避免我们东问一句西问一句。如果我们有很多问题，那么在问话之前，要想好提问的顺序。想起来什么说什么，会让人措手不及。这种措手不及会让对方说的话越来越少，因为对方的逻辑也被你打乱了。

## 利用性格和处境的矛盾性，让对方说出真话

微反应关键词考察一个人的性格，了解一个人的处境，这些都需要时间。这种通过处境与性格直达人心的方法，也需要较长的时间去运作。但是，一旦你运作成功，那么便会收获一个对你无话不说的朋友。

引用中国足球的功勋教练米卢诺蒂维奇的一句话：态度决定一切。这句话实际上来源于心理学杂志上的一句话：性格决定处境。

隆巴顿走私团伙在一起秘密交易中被警方抓了个现行。

但方走私的物品被查封后，这些东西让所有FBI探员都挠头了：他们交易的东西是完全看不出用途的细长金属带子，这种金属带很薄，反光会变色，长度不等，宽度约为三到四毫米。

没人知道这是什么，化验之后也完全得不出结论——查获了这些东西，如果不知道其价值，那么，完全无法给被捕的隆巴顿团伙定罪。

所以，FBI决定在其团伙内部找到一个突破口，他们希望团伙的某位成员能告诉他们金属带的作用。

FBI在抓捕的疑犯中千挑万选，找到了卡特·拉尔森。

卡特·拉尔森已婚，有三个孩子，他表面上的身份是酒吧调酒师。FBI找到他，希望他能够跟警方合作。

说明来意之后，拉尔森摇了摇头：“你不知道隆巴顿手下有多少人，你们这次虽然抓到了其中的骨干，但还有几个人，是谁，你并不知道。我怕我的家人被害，所以我不会帮你们的。”

FBI探员：“你误会了，拉尔森先生。我们不需要你出庭作证，我相信，以你的脑子，应该知道我们在哪犯了难。”

拉尔森笑了起来：“是的，我猜你们根本不知道我们买的东西是什么。48小时后，你们没有其他的证据，就会释放我。所以，告诉我，老兄，为什么在你们这里吃两顿免费午餐之后就要被释放的情况下，我要冒着全家被杀的危险帮你们。”

FBI探员也笑了：“相比你的家人还不知道你参与隆巴顿团伙的事吧？”

拉尔森的笑容僵住了。

探员继续说：“你说得对，我们会释放你们，但这之后呢？我们会把此事捅到媒体上，你就没法在你家人面前做个好人。任你怎么解释，你的家人也会怀疑你，好好想想吧。”

拉尔森低吼道：“如果让她们冒生命危险！那么，我情愿让她们离开我！”

探员摇了摇头：“不不不，我们不会让你冒任何危险。你不必出庭作证，只要告诉我们那些该死的金属丝是什么，再把落网的团伙名单告诉我们。你就算完成协议，没人知道你出卖

了团伙。我们甚至可以让你和其他走私贩一同宣判，然后我们保护你去美国中部，并为你介绍一份工作，我们都知道你调酒的技术很棒。你看怎么样？”

拉尔森沉默不语。

探员：“拉尔森先生，我们都知道你并不是个坏人。你那样做只是因为希望你的三个孩子接受最优秀的教育——关于这点，我们可以帮你解决，我们会帮你搞到三张伊顿公学的入学考试通知书。卡特，我想你知道该怎么做。”

拉尔森说道：“那是加拿大货币的防伪线。”

探员：“什么？”

“那些金属带，是加拿大五十元货币的防伪线。我们已经有了那种纸张和荧光墨水的配方，只剩下这种防伪线了。这种防伪线是印制加拿大元技术难度最高的组件。给我一张纸，我把落网之鱼告诉你们。”

卡特·拉尔森面临的的选择是：如果不合作，那么他的家庭将会瓦解；如果合作，他将和他的家庭开始一段新生活！而据FBI了解，拉尔森并不是个十恶不赦的恶徒。所以当他有机会在安全的情况下，过上更好的生活的时候，他肯定会选择合作。

一个人的性格和处境是难以分隔的：性格决定处境，处境影响性格。甚至可以说，我们和一个人打交道，实际上就是与他的性格和处境打交道。正是因为性格与处境的这种切合关系，当性格与处境发生矛盾的时候，就是他心里左右为难的时候，这个矛盾就是我们攻心的关键，这个矛盾暴露了他的弱点。最致命的弱点实际上都是性格和处境的无法协调造成的。

就拿卡特·拉尔森的例子来说，他的处境是作为走私嫌疑犯被捕，面临着家庭破裂；而他的性格，则是对家庭无比看重。他的性格和处境构成了他的弱点，FBI抓住了这个弱点，让他开口供出了实情。

在生活中，我们不妨时时刻刻从性格与处境的矛盾关系去分析身边的人：

一个很孝顺的同事，由于工作调动，大年初一没法和父母一起过；

一个对社会地位极为看重的领导，由于决策失误，可能地位要一落千丈；

一个很爱他女友的男孩，由于一个不经意的错误，可能要失去爱人。

人们在任何时候都有这些类似的烦恼。这时候，如果我们能像FBI那样，帮助对方解决问题，那么对方自然是感恩戴德。但大多数时候，我们可能无力予以帮助，这时候，你就要顺着对方的性格，理清他的处境。

你要相信，一个处于苦闷中的人，十分希望有人把他的烦恼说出来，只要你能找准他性格和处境之间的矛盾，那么对方就绝对会把你引以为知己。

而当你成为一个人的知己的时候，很多话甚至不用去套，对方就会自动地告诉你。

## 恰当的时机和环境，让套话效率提升百倍

微反应关键词环境对于人类的影响力之大是毋庸置疑的。欲先攻其事，必先利其器，而对于一个准备套话的人来说，环境就是“器”。想要完成一次高质量的套话，那么，就必须注意环境！

套话行为的目的是套出对方的信息，无数次套话有无数种手段，但殊途同归。而除了套话手段之后，影响套话的另外一个因素也很重要——环境。

我们要选择什么样的环境套话？这是一个很值得研究的问题。

东方传统的谈判习惯与西方截然不同：西方人喜欢西装革履地坐在办公桌前谈业务，而东方人则喜欢把大多数事放到饭桌上、茶室等休闲场所谈。

所以刚刚接触东方的西方人很不习惯：大家明明在一起吃饭喝茶，怎么就开始谈上了生意？

殊不知，东方的这种沿袭千年的谈判习惯，有着一个很有实用价值的原因：当人们在享用美食的时候，大脑会分泌一种信息素，这种信息素使人感到强烈的满足感。而在充盈着满足感的状态下，人们会变得很容易交往。甚至在饭桌上，两个素未谋面的人也会在十分钟里变成无话不谈的好友。

而饭桌环境的升华，就是酒桌环境！

俗话说得好：见十次面不如吃一顿饭，吃三顿饭不如喝一顿酒。三杯酒下肚，再怎么刻板的人也会对你说出肺腑之言。想要在一个陌生人身上迅速套出有价值又有难度的信息，最好的办法莫过于请他喝酒。酒精的力量从古至今一直被各国贤者诗人所赞颂，并不是没有原因的。

除了饭桌酒桌之外，套话时的时间也很重要。

一般来说，一个人在黄昏时的状态最为放松。因为这个时候，大家经历了一天的劳累之后，身心都很放松。而这种放松带来的是松懈感：很多平时会严格保密的话，这时候可能会不自觉地说出来——而这就是我们的可趁之机。

当然这并不绝对，很多人晚上工作，那么对他们来说，清晨可能就是他们的黄昏。总之，你要趁对方在劳累一天之后，最疲惫的时候会套真话，成功率会大大提升。

除此之外，套话时的天气也尤为重要。绝大多数情况下，风和日丽的晴天会比

乌云密布的阴天来得更让人愉快。而我们都知，当一个人身心愉悦的时候，离说真话的时候也就不远了。

以上说的，是有利于套话的环境，下面再来说说那些不利于套话的环境。

## 过于正式的商务场合

相信大家都有这种感觉，在宽敞明亮的会议室里，一尘不染的环形办公桌前，正襟危坐的职场男女们，他们要就某个问题进行谈判，可能是一次资产重组，可能是一次刑事诉讼，谁都想套出对方的底线为本阵营立功——但大多数人都办不到。

为什么呢？

因为这种场合在现代人的词典里，就是标准的博弈场合。任何人只要身处这个环境，自然而然想到的就是如何让己方利益最大化，再嘴大的人也会不自觉地变得极为嘴严。

想在这样的环境套出话来，虽然不是绝对的不可能，但难度要大很多。

## 正处于工作状态的人不容易套话

一个专心于工作的人，往往是两耳不闻窗外事的，大多数人在这个状态下拒绝与外界交流。任何打断他们工作的信息，都会让他们变成火药桶。这时候他们对于任何社交活动缺少耐心，你的提问他们能敷衍就敷衍。想在这时候套出实话，难！

## 恶劣的天气是套话的障碍

比如，一天清晨就下起了雨，而你选择在这一天向某人套话，你会发现对方对你的提问多少有些心不在焉。

不过这里有个例外，当你和对方的关系牢固到一定程度的时候，过于炎热的气温很多时候甚至能莫名其妙地帮助你成功套话。

对于这种现象，学术界没有作出明确解释。我们尝试从生物本能角度来稍作解释：或许因为寒冷状态会使人蜷缩着保护自己，而这种动作带来的自我心理影响就是“较高的心墙”；炎热的天气会让人脱去过多的衣物，裸露大面积的肌肤，而这会让人在心灵上有较大程度的敞开。

选好交谈的环境，是套话之前的必做功课，这方面需要考虑的问题有很多：时间、天气、对方的疲劳度、环境对人神经的影响……掌握了这些，你会发现套话会容易很多。

## 第十二章 说服他人的读心策略

再优秀的人，他的能力也必然有限，而说服他人的能力，往往变得越来越重要。说服能力说到底也是一门与微反应相关的攻心术，你要根据对方的性格和想法，制定说服策略，才会无往不利。

## 看准心理需求，说服更容易被人接受

微反应关键词关于心理需求和生理需求的层次，很多心理学家和社会学家都有各自独特的分层方法。但无论哪种分层方法，生理需求只是基础，而心理需求才是更高的追求。而在当代社会生理需求普遍被满足的情况下，谁能更好地抓住对方的心理需求，谁的话就能更有分量。

我们都知道，吃饭喝水睡觉排泄，人们缺一不可。缺少这里面的任何一项，都有可能陷入生理的死亡。而除了生理上的需求之外，人们还有心理上的需求。当基本生理需求被满足的时候，我们就必须开始考虑心理上的满足了。

刘颖是一名高中教师，工作于一所重点高中。她从师范大学毕业后，就一直担任班主任的职务。然而让同事们啧啧称奇的是，从她带第一个班的时候，她的学生就表现得非常好，班级的学习成绩平均分永远在年级的前几名，而那种令人头疼的差生，在刘颖的班级里竟然一个都找不到。

更令人不可思议的是，由于教师是一种很忙的职业，老师们的个人生活往往不太如意：要么父母病危没有时间照顾；要么年近四十找不到合适的恋爱对象；要么自己的孩子的成绩差得一塌糊涂。

可刘颖26岁的时候就找到了十分美满的姻缘；几年后，孩子的启蒙教育也是由她来完成的；并且在她奶奶去世前，她每天下班后都会去医院陪伴她。

有很多年轻老师非常不解，他们认为，做老师这个职业，几乎等于放弃了个人生活，而刘颖是怎么把这两方面都做得这么完美的？一个和刘颖相处比较好的年轻老师问出了这个问题。

刘颖：“很简单，让你的学生们觉得你重视他们，这就足够了。”

年轻老师：“我们就是这样做了啊。”

刘颖：“你们怎么做的？”

年轻老师：“我会告诉他们，我们班没有一个差生，我不会放弃任何一个人，任何问题都可以和我说。我也从不吼他们，等等。而且我也确实是这么做的，我经常牺牲自己的时间给他们补课，常常很晚了还接到某个同学打来的电话，一聊就是半个小时。有的学生信任我，把父母吵架的事情告诉我，我也要出面调解……”

刘颖打断了年轻老师的诉苦：“我说的是重视，不是关心，不是和蔼。确实老师需要关心学生，需要和蔼态度，但凡事应该有个度。你说的那些，他的父母恐怕也办不到吧。而且，你的这种关心，会让他们产生过度的依赖，并不利于他们性格的成长。”

“那应该怎么做？”

刘颖：“很简单，我拿到学生的名单的时候后，会第一时间把每个学生的姓名相貌和基本信息记牢。第一次见他们的时候，我可以直接叫出他们的名字。每次这样，我的学生一方面

会觉得我很神奇，另一方面也会认为我很在乎他们——谁会记住不在乎的人的名字呢？”

年轻老师：“只要这么做就行了？”

刘颖：“还有其他的小细节，比如，我会在稍微熟悉后，询问他们经常看的电影或网站，他们的邮箱和博客地址。之后我也会实实在在地关注这些东西。”

年轻老师：“就这些？”

刘颖：“大概是这个方向，其他的事情你可以自己把握嘛。十六七岁的孩子，虽然说还是孩子，但基本的人格已经被塑造完毕。他们渴望成为风筝，有一根线牵着他们，让他们得知自己被关心，然后用自己的力量展翅高飞。他们并不想成为笼子里的鸟，有时候我们过度的关心会变成阻碍他们人格伸展的笼子。所以，多余的关心既占用了我们自己的时间，也阻碍了他们的发展。”

“道理我懂，但只要做到这些小事，就能得到他们的信任和尊敬吗？”

“是的。要知道这些都不是小事，相反，这些才是他们真正需要的。有时候很多老师说现在高中生不好搞，我倒觉得他们需要的很简单：信任、理解和关心而已，给他们就是了。”

其实，老师这个职业跟我们的说服训练能力有很大关联。因为几乎所有的教师工作，综合起来都可以概括成两件事：教授学生知识和引导学生成长。

我见过很多中学老师，为了学生们的成绩和成长日夜操劳。虽然我对此非常感动，但仍然要指出：这是在缘木求鱼。

为什么这样说呢？因为学习、成长这些事情，都是学生自己的事情，老师和家长谁也不能代替学生完成，更不能用自己的意愿强逼学生完成。他们能做的，其实只是引导，然后让学生自己为自己的梦想去努力。在这个过程中，老师只能充当说服者的角色，而他们能不能抓住学生的心理需求，是能否成功说服的关键。

推而广之，在类似的事情里，我看见很多人，不厌其烦地讲述着自己的道理，比如告诫孩子好好学习的家长，苦劝女孩不要出轨的闺蜜。这些人大都情真意切，其中有些人说话甚至很严谨很有道理。把这些人的话整理出来出版的话，甚至可以出一本书。

但是，他们在苦口婆心的时候，忘了一件事：对方这么做是有原因的，原因就是他的心理需求。每一项错误，都代表了一个必须被填补的心理需求，这并不是道理、逻辑能够解决的事情。

所以他们的失败，其实就是说服策略上的失败。

所以，我们回到刘颖老师身上，就可以发现一个奇怪的问题：她做的比那些苦口婆心的老师、家长、朋友做的少得多，但就是能让学生“听话”。这是为什么呢？

其实很简单，她会提前思考学生们的心理需求，然后给予满足。而这种满足使得她的话变得不像其他老师那么教条。那么，学生的需要是什么呢？无非是被信任、被关心、被理解，大部分家长和老师的态度确实在潜意识表达着监视、告诫、武断的态度，而这恰恰跟学生的需求是对冲的。

所以，从心理需求的角度来说，你的行为也好、语言也好，必须符合对方的心理需求，这样你的说服才会生效。

## 假借他人之口，说服更有成效

微反应关键词本节的说服术，一来可以说出自己无法说出口的情况；二来可以加深你的说服力。因为这个“他人”，很大程度上扮演的是“第三方”的角色。而大家会在潜意识里期待第三方是公正的。所以，借他人之口予以说服，往往更有成效。

孙子曾经提出过一个观点：善战者无赫赫之功。意为，真正会打仗的人并没有看起来特别显赫的功绩。

这种观点，辩证的运用到说服他人的领域，其实也十分贴切。那就是，真正善于说服术的人，看起来并不经常劝说他人。

简莉是个很懂得如何说服他人的女孩，她是个保险营销师。她开始加入这个行业的时候，有些在这个行业里摸爬滚打了几年的朋友劝她：不要加入这个行业了，现在人们戒心太重，总觉得一切推销都是骗子，我们保险这行也不例外。再好的保险产品，你就是把合同拍在他面前他都不会相信。

所以，简莉在入行之前，就已经懂得了这一行难的地方：并不是难在多如牛毛的保险种类，因为一个好学的人用一个星期时间就可以把这些险种倒背如流；一个从业两个月的保险师，就可以对这些业务轻车熟路。这一行，难在如何让你的客户相信你的话。

从业之后，无法取信客户这个难题，确实一直让她很头痛。简莉觉得不能一直处于这样的状态，于是，她改变了策略——找个搭档。

改变说服策略之后，第一次约见的客户是在一家咖啡厅的户外卡座里，地点是由客户选的，因为这样会让对方产生安全感。

对方是个小有资产的单身妈妈，想给儿子买几支保险。但她对中国的保险市场有所怀疑，所以通过朋友找到了简莉，也是因为大家都是好朋友希望不会被欺骗。

简莉熟练地推荐了几款很不错很适合她儿子的保险给她，但她从这位中年女性欲言又止的态度上就看出了对方的戒心。这时候，她只等着自己的搭档出现。

谈话陷入僵局后不到一分钟，一个三十来岁看起来精明干练的职场女性走近了两人，试探性地问道：“简莉？”

简莉抬起头，这位正是给她做搭档的同事。搭档走到简莉面前，做出一副惊喜的样子，说道：“好久不见呀，简莉，你最近怎么样？”

简莉也表现出很惊喜的样子，说：“是啊，王姐，你身体好点了吗？”

搭档：“出院两个月了，现在已经开始恢复了，伤口没什么问题了。对了，你们公司赔给我的医药费已经打在我的账户上，但当时因为我动手术家里手忙脚乱，所以一直没有给你回执。”

简莉：“没关系，那笔赔付只要你签收我就会知道的，一共四万多一点吧？”

搭档：“是的，加上公司的医疗保险，这次手术等于一分钱没花。唉，这位是你客户吧？不打扰你了，我过来也是见一个朋友，咱改天见啊，王姐请你吃大餐，我知道一家很棒的西餐厅。”

“王姐”走后，留下的女客户看似满不在乎地指着王姐离去的方向，问道：“这位是？”

简莉：“我的第一个客户，半年前在我这里买了一份医疗保险，前段时间子宫肌瘤手术，索赔的时候还怕我们不认，所以家里人来我们公司的时候，把当年的保单啊什么的都带着了。其实带着身份证就完全可以了，呵呵。”

女客户听完，点了点头，问了一句：“你把刚才介绍给我的险种再说一遍，好吗？我们再研究研究。”

这次女客户的态度客气了很多，看样子她放下戒心了。

最后，简莉成功地拿下了这位客户，为自己的当月销售额重重地添上了一笔。

其实，我们有很多跟简莉类似的情况，碍于我们的身份，或者对方的某种偏见，我们说的无法让对方相信，甚至我们根本不方便开口。可是，我们还是希望能够劝服对方，这时就有一个很实用的方法：让其他人帮助我们劝说。

我们可以设想一个情景：

你碍于某种限制，不能主动去推销自己的产品。要知道，在东方，“老王卖瓜，自卖自夸”是个人人都不喜欢的事情。而在工作单位里，如果不迅速让同事和领导知道你的优点、你的人际关系资源，或许就会因为发展缓慢而影响工作成绩。

如何才能提高你的说服力呢？

不妨找一两个平日里喜欢说话的同事，请他们吃个饭，联络一下感情，这时候他们自然而然会帮你在职场里宣传自己。所以说，一切碍于客观原因无法说出口的话，都可以借助他人完成。这正是这种说服术的优势。

也许很多人或许会对简莉的行为有疑问：简莉找王姐帮忙的行为，不是找“托儿”吗？

所谓托儿，现代汉语词典里的解释是：指从旁配合诱人受骗上当的人。

虽然简莉找的王姐是她的搭档，但两人并没有设骗局，而是把一些真实的信息转达给女客户，而王姐的作用，只是让女客户更加相信简莉罢了。

所以，在借他人之口说服的时候，大可不必在心里给自己施加道德负担。

## 正向应对：让拒绝变为接受

微反应关键词让对方的拒绝变成接受，分以下几步：首先不要把对方的拒绝当成“死刑”，坚信对方在整体或大方向上是支持你的；然后从对方拒绝的话中，找出对方不赞同你的原因；最后，解决对方的不赞同，就可以有效说服他人。

拒绝，是人类的本能之一。对不好的事物、对自己不喜欢的事物、可能对自己产生害处的事物，都会选择抗拒。所以，很多人在劝说他人的时候，会因为遭到了对方拒绝而气馁，他们认为，反正对方拒绝了，那么肯定没戏了。

这就大错特错了！因为在当代社会，会因为上述理由而拒绝他人的，实在是少数，更多的是因为某些细节的理由。也就是说，对方的拒绝并非因为你说的不好、不对，而是因为出于某些原因，他无法按照你的话去做。

所以，一个好的劝说者，必须在劝说他人的时候，抱着“正向应对”的心理，即对方肯定也是认为我的话是有道理的，只是某些细节方面需要调整，某些枝节问题需要妥协。抱着这样的态度，你就会发现，其实每个拒绝的后面，都有那么一两个“后门”，只要你抓住这个后门并走通，你就会成功地让对方的拒绝变为接受。

首先让我们以“世界上说服能力最强的人”——推销员，作为案例，研究一下让拒绝变为接受的秘诀。

我曾看过某电器卖场明星推销员的付费讲座，下面我把他的讲课内容稍作整理，呈献给大家：

我们向别人推销商品的时候，对方拒绝的原因，大概有以下几种：

- (1) 你的东西太贵了。
- (2) 你的东西我并不需要啊。
- (3) 我想再去别的地方看看。
- (4) 我再考虑考虑。
- (5) 你的商品有瑕疵。

这五点，几乎可以囊括所有顾客拒绝的理由。很多销售员会因此而丧失继续推销的自信和耐心，就此放弃。“哦，是这样啊，那叨扰您了”、“是啊，您说的也对，没关系，买卖不成仁义在嘛”——就这样，那些平庸的推销员，因为一次简简单单的拒绝而丢失了一个潜在客户。

而如果我指出他做的有错误，对方甚至会反问我们：“人家都已经拒绝了，你还有什么办法呢？”

实际上，对方拒绝你的每一句话，都有另外的意思，这一层意思才是对方要表达的真实

意思。而只要摸清了这一层意思，我们还是很有可能使顾客的拒绝变成同意的。所以，当我们遭到拒绝的时候，不要一味地放弃推销，而是要这么去设想：

(1) 你的东西太贵了。

顾客的真实意思其实是：这东西确实不错，只是我身上的钱可能不太够。

(2) 你的东西我并不需要啊。

顾客的真实意思其实是：我也知道你的商品还好，只是我似乎用不上。

(3) 我想再去别的地方看看。

顾客的真实意思其实是：听你说来，这商品不错。但我想去其他商家看看，是不是有更好的。

(4) 我再考虑考虑。

顾客的真实意思其实是：我还有些顾虑，你能给我些新的优惠，帮助我决定买你的东西么？

(5) 你的商品有问题。

顾客的真实意思其实是：虽然整体上看还好，但似乎有些瑕疵。

所以，当遭到顾客拒绝的时候，你必须这么去考虑问题：语言上的拒绝，并不能当成顾客真的拒绝，不能当成对你商品的负面评价，而是要摆出正面应对的心态，把对方的拒绝当成继续谈成这笔生意的可能。因此，在遭到顾客拒绝的时候，我们不妨这样去回答。

(1) 你的东西太贵了。

先生您可能不知道，这款电脑是刚刚上市的产品，各方面配置都是业内最顶端的，所以才有这个价钱。如果您觉得一次性支付有疑虑的话，那么我可以给您开通分期付款通道。头期只要支付1/3，接下来的一年，相当于每天拿出来5元钱就好了。

(2) 你的东西我并不需要啊。

这位女士，您是觉得这个电饭煲只能煮饭，体积又大吗？看您这么年轻，应该是自己一个人住，怕一次吃不完吧。其实呢，我们这个电饭煲功能很全面，甚至可以做爆米花和西点，效果比微波炉好很多，又安全省电。买了这个电饭煲回去，您几乎就用不上微波炉了。所以无论您是居家还是单身，这个电饭煲都是相当实用的。

(3) 我想再去别的地方看看。

您说的对，确实应该货比三家。但在您去其他地方考察之前，必须要知道，我们的电磁炉是终身保修的；而且出现任何安全问题，我们全额承担责任，包括您的间接损失。这款产品的售后安全保障是其他任何一个品牌都无法具备的。如果您想比较的话，请时刻记住这点。

(4) 我再考虑考虑。

这样吧，先生，现在是冬季，这款空调我们只剩下12台了，所以我可以给您打一个反季折扣，大概能省下来200元左右，您看怎么样？

(5) 你的商品有问题。

您如果指的是它正面的雪山山脊断线的话。那么我可以给您解释：这是某某公司限量出产的高端笔记本电脑，不仅配置性能堪比台式机，而且每一款机器正面都是请世界各地的著名画师所设计的图案，经过他们亲笔素描和签名，按照他们的素描线条进行激光雕刻之后，才有现在的成品。全球限量3000台，没有任何两款的正面图案是完全一样的。您看到的瑕疵，其实正是这款笔记本最大的外观卖点。

顾客拒绝营业员，是经常发生的事。一个好的营业员，绝不应该就此气馁。所以，当我们在劝说他人的时候，被对方拒绝，千万不要打退堂鼓，认为对方的拒绝是有道理的，而你的劝说是错误的。而是要从对方的话里，找到他赞同你的地方，以及他拒绝你的原因。

也就是说，想把对方的拒绝变为接受，那么首先你必须要在自己的心里把对方的拒绝当成接受，认为他这么说一定是有原因的，或许有不满意的地方，但大方向他是赞同的，我要做的只是把小矛盾解决掉。

只有这样，你才能拥有在遭到拒绝之后继续说服对方的勇气。当然这并不是说，正向应对的心态就是单纯的精神胜利法。不信？你可以回想一下你在拒绝他人劝说的时候，会对他的话就持全盘否定吗？恰恰相反，我们在拒绝的时候，其实很大程度上也是赞同对方的，只是由于情绪或一些细节因素，导致我们无法接受对方。反过来，我们在说服对方的时候，也有理由相信对方跟我们的想法一样，也并不是全然拒绝的意思，只是需要解决一些小问题。因此说服一个拒绝你的人，并不是问题。

## 说服他人时加入数字和格言，能起到迷惑效果

微反应关键词数字和格言，是说服他人的两大利器。当你熟练说出一大串数字，或者神情严肃地念出一段名人格言的时候，你的说服力便会直线上升。

在2008年美国大选时，有两份报纸报道了关于麦凯恩和奥巴马之间激烈的竞争，文章如下：

A：麦凯恩议员在得克萨斯选区有微弱优势，但在中部其他选区处于劣势。在最新的西海岸的民意调查里，他也落后于对手。东海岸选民虽然暂时持观望态度，但这是因为奥巴马还没有进入东海岸进行演讲，记者对此进行了随机抽样调查，不少城市的市民对奥巴马的来访表示非常欢迎。

B：在德州的53个选区中，支持麦凯恩的有30个，另外23个选区支持奥巴马。而在其他中南部诸州，奥巴马获得了超过70%选区的支持。最新的民意调查显示，西海岸选民中支持麦凯恩的只有1/3。东岸有近半数选民暂时未表态，这是因为奥巴马的行程还没有进入东岸，记者随机抽取300名纽约市民进行问卷调查，超过250名对奥巴马的演讲表示感兴趣，超过200名十分欢迎他的到来。

这两段叙述，是对2008年美国大选的一个剪影，两者都在强调麦凯恩的劣势和奥巴马的强势，但我们稍微一读，就能感觉到B段文字对于这种强势的渲染远远高于A短文字。

稍经观察不难发现，这是因为后者把语言表述都尽可能地换成了数字表述。只要简单地这样去做，就能给人极强的说服力。这是为什么呢？

这其实是人的一种潜意识在作祟，认为数字描述更贴近科学表述，更客观更形象，所以更有说服力。而语言描述总会出现各种修辞手法，甚至夸大其辞之处，不足以取信。所以，当我们说服他人的时候，大量运用数字代替语言，是很有必要的。

而且，这种数字对人产生的说服力，常常是具有迷惑力和煽动力的。很多时候，即使事情的发展实际上跟你的观点略有矛盾，但当你用数字对你的观点加以证实的时候，就会显得你的观点也很有道理。比如：

这种药品刚一上市，就获得了35%的医生的认同。

这种束腰产品的功效，每三个人中就会有一个表示极为吃惊。

这种电动座椅，得到了近半数用户的好评。

配上令人振奋的动感的音乐，以及卖相极佳的俊男靓女，上面这三句话活脱脱就是电视推销的广告语。实际上，电视推销一直就是在运用数字描述来说服他人购买自己的产品。在日本，这种做法极为盛行，收效也不错。

但我们仔细推敲一下这三句广告语：

获得了35%医生的认同，那就说明还有65%的医生并不认同。

每三个人就有一个吃惊，那就代表每三个人有两个觉得平淡无奇。

得到了近半数用户的好评，也可以理解为超过半数的用户没有给好评。

所以，这些数据似乎都是真实的，但却给人极强的迷惑感。没人会在被这一大堆数字的轰炸之后，继续保持清晰的辨识能力。所以，要说服他人，只要我们理直气壮的把事情用一大堆数字表述出来，自然而然就能获得他人的信服，因为没人愿意追究数字本身的含义。说出数字，它本身就增添了说服魔力。

除了数字之外，还有另外一种表达形式对于说服他人也很有效果，那就是格言。

中学的时候，我学写议论文时发现了一个规律：几乎所有的好范文都有一两句名人名言。而这篇文章也因为这一两句名言、格言增色不少。格言在议论文中的作用，起到了画龙点睛的作用。

得知了这一点，自然在平时的议论文习作里我加入很多格言。

“知识就是力量——弗朗西斯·培根”

“给我一根杠杆，我能撬动整个地球——阿基米德”

“我爱我师，但我更爱真理——亚里斯多得”

“我不赞同你的话，但我誓死保卫你说话的权力——孟德斯鸠”

……

这些烂熟于心的格言翻来覆去用，自己也觉得无味，而且中学作文多是命题作文，以当时所学知识的范畴来说，并不是每个选题都能找到合适的格言，于是产生了一个想法：自己编造一些讲述大道理的话，后面署上自己喜欢的作家的名字。

这个办法一开始很行得通，跟我阅历相同的同学们不但不觉得那些话很幼稚，反而觉得很贴切。直到有一天语文老师在我编造的一句署了“陀思妥耶夫斯基”名字的格言，后面写了一行小字：陀思妥耶夫斯基=你？

其实，平时说服他人的时候，偶尔冒出一句名家格言，会让你的话顿时显得具有说服力。

美国有一部很受欢迎的刑侦电视剧——《犯罪心理》，在每一集的结尾，都有一句或古代或现代或东方或西方的名家说的一句谚语、格言。配合着跌宕起伏的剧情，电视剧结尾的格言就显得十分有道理，十分有说服力。而本来显得世俗的剧情，也随着这句格言而被升华。有很多美国人甚至把《犯罪心理》结尾的格言抄成一个小册子。

一些观察细致的影迷，整理下来之后发现，在已经播出的148集电视剧中，其中有一些格言所表达的意思竟然是相互矛盾的。

比如：

人类必须掀起所有的冲突和战争，寻找侵略和复仇的办法，而这种办法的基础，就是爱。——马丁·路德·金

爱得太深，会失去所有荣耀和价值。——欧里庇得斯

马丁·路德·金的那句话认为爱能解决一切矛盾，而欧里庇得斯那句话认为爱到极致会失去自我。两句话但看上去都很正确，放在一起就有些矛盾了。那是爱还是不爱啊？

更有意思的是，发现了这些小问题的那些热心读者，非但没有因为这些矛盾而不喜欢《犯罪心理》，反而更加喜欢了。

这就是格言在人心里效应，其重点在于利用了人们对权威的崇拜。要知道，格言要么出自名家大家，要么就是一个民族数百年来智慧的总结，无论哪种，都可以当成权威性话语去看待。所以，当你说出一句格言时，对方会认为说服自己的是那个说格言的大家名家，而不是你。

还有一点，格言有其结构短小精悍的特点，任何一句格言，都不能绝对说它是错误的。也就是说，这个世上没有错误的格言，所以才称其为格言。

## 巧用提问，让对方说出你想要的答案

微反应关键词巧用提问来说服对方，算是一个高端的技巧。你要时刻注意自己一连串的问题是否有漏洞。但是，一旦成功地对某人应用了这一技巧，就会有意想不到的效果出现。

刚建立不久的美国某州法庭迎来了一场刑事诉讼。被告是个中年男子，被控告杀害了一名白人女性。而对被告最不利的证言来自被害人的一个邻居，这位邻居声称亲眼目睹被告开枪，并且他弃枪逃离现场。

当公诉人问完之后，轮到辩护律师发问了，这位辩护律师很年轻，长得极为消瘦，他利索索地走到前台，直接问道：“证人，你如何得知被告人杀害了被害人？”

证人：“我看见了！”

律师：“亲眼所见？而不是听信了任何其他人的话？”

证人：“完全亲眼所见！先生。”

律师：“你能描述一下当时的环境吗？”

证人：“当时是在一片树林里，被告人举着枪……”

律师：“那时是什么时候？”

证人：“晚上十点，先生。”

律师：“你距离案发现场有多远？”

证人：“六十……不，五十码左右！”

律师：“晚上十点，天色漆黑，你离作案现场有五十码的距离，如何发现凶手是拿着枪的？”

证人：“我不知道……我看见枪管了……那天晚上有月光！我借着月光看见枪管了！”

律师：“凶案发生在本月13号，我特意查过那一天的天文历，月亮要在三个小时后升空。证人，我再问一遍！你是否确定在13号晚十点，在漆黑的环境下，距离五十码之外，看见我的当事人——也就是被告——在森林里枪杀了一名白人女性？”

证人：“我想……我可能看错了！”

由于证人的证词没被采纳，所以最后被告无罪释放。而这位利用问题让证人自己收回证词的聪明律师，正是后来的美国总统——林肯。

首先让我们来探讨一个问题，对于绝大多数人来说，谁说的话最可信、最无法反驳？答案是：自己说的话。

标准答案是：自己的话！

这是一个实实在在的心理学的结论：大多数人会对他人意图灌输给自己的观点持反射性的反对态度，而对自己的观点深信不疑。

在上述案例中，林肯并没有主动反驳证人，是证人自己驳倒了自己。这就涉及到一个心理学问题，如何让对方一环扣一环的自己说出你的观点，这需要一定的技巧性。

战国中后期，齐秦两国国势强大，而且两国又是盟国，所以楚燕韩赵魏五雄在大战略家苏秦的倡导下，联合抵抗齐秦联盟——史称“合纵”。

但五国合纵的力量也不足以抵抗强大的齐秦，两国国君甚至开始商量双双称帝，并分别自东西两头夹攻战略纵深最小的赵国，灭而分之。

要知道五国合纵的联盟并不紧密，所以赵国灭亡即在须臾。当时任燕国国相的苏秦受燕昭王之托出使齐国，希望能够劝阻齐国出兵。苏秦来到齐国国都临淄，得到了齐国君主齐闵王的接见。

齐闵王有几分武功，但过于狂妄，急功近利，目光短浅。苏秦正是看到了齐闵王这一点，对症下药，加以劝说。

见到齐闵王，互相见礼之后，苏秦问道：“听说您要和秦国共同称帝？”

齐闵王得意地笑了笑：“正有此事。”

苏秦：“齐国虽强，恐怕也不如秦国矣。请问大王，如果两国共同称帝，其他各国是更尊重强秦呢，还是齐国呢？”

齐闵王面色不虞，但还是说道：“我们国力不如秦国，自然不如他们受的尊重多。”

苏秦：“那么，若齐国放弃帝号，秦国仍然痴迷于虚名，大王认为其他各国是喜爱齐国呢，还是喜爱秦国呢？”

齐闵王想了想：“当然是齐国。”

苏秦：“大王要与秦国合兵伐赵，那么，敢问大王，若赵国为你们所灭，是秦国获得的城池多，还是齐国获得的土地多？”

齐闵王：“赵国与秦国接壤，而且秦国兵势强盛，自然是秦国获得的土地比我们多。”

苏秦：“大王，齐国的西面除了赵国之外，还有宋国。大王攻打宋国的利益多呢，还是攻打赵国的利益多呢？”

齐闵王：“宋国与秦国不接壤，我们齐国就可以单独占领他们的土地，自然是攻打宋国受益大。”

苏秦：“那么，您此刻该怎么办呢？”

齐闵王：“如果我们同秦一样称帝，天下只尊秦国，如果我们放弃帝号，天下就爱齐而憎强秦，共约伐赵又不如单独伐宋。那么我不如放弃帝号以顺应天下，并出兵伐宋！”

我们现在要说的是，一连串问题之间一定要有紧密的逻辑性，这样才能牵扯住对方的注意力。用这种问答式的方法劝说对方，才能最大程度地满足对方的感情效果，因为一切答案都是从他自己口中说出来的，他会把你所提出的观点当成自己的观点。所以用这种方法劝服别人，一旦成功，对方往往会更加心悦诚服。

## 摆出一副阴森的嘴脸，用威吓让人听从你的意愿

微反应关键词“威吓术”利用的是对方潜在的“如果不听我的就会怎样怎样”的逻辑心理。所以，必须要把恐怖或是紧张的气氛贯穿始终，一旦你不给对方这种压力，事情过后，对方就可能产生侥幸心理，你的说服就有可能失败。

说服他人有许多种策略，或者迂回，或者和气，或者委婉，但在这一节里，我们要介绍的，却是一种近乎“暴力”的策略，用威吓让他人听从你的意愿。

当然，这种策略是不得已而为之的办法，适用的人群，通常也是怎样说服都无法取得成效、固执己见，顽抗不屈服的人。

北岛敏行是个惯犯，他曾经多次入室抢劫，使得大阪东南郊的富人区一时间人心惶惶。

直到又一次作案未遂，日本公安机关抓到了他，虽然发现他的作案工具与前几起案件有一定程度上的吻合，但这并不足以在法庭上使他服罪。

而北岛敏行又很狡猾，无论审讯员如何威胁他，他都不承认自己的罪行，这使警察局不得不精心部署一轮新的审讯。

三天后，北岛敏行被戴上头套、粗鲁地押入一辆车中，车辆颠颠簸簸地开了近半个小时。停下后，他又被人一把拉下了车，领进了一间屋子。

然后他被领着坐在了某处，他能感受到四周的潮湿和冰凉。

他的手被铐在椅子上，虽然并不疼，但也很不舒服。

接下来他听到了一些喃喃自语：“我们把他怎么办？”

“不知道，组长吩咐下来的。暂时扔在这吧。”

“做掉然后沉到海里？”

“你疯了吗？这种事不要胡说，我们什么时候做过。”

“昨天不就……”

“闭嘴，你这个臭虫。”

啪——一声响亮清脆的声音，想来是某人被另外一个人扇了一个耳光。

“听着，你这个臭虫，赶快干活，不要那么多废话，先处理下一个。”

接着就是一阵铁链撞击的声音，一个虚弱的声音传进北岛敏行耳朵里：“求求你们放过我，看在上帝的份上，求求你们，你们不是警察吗？你们怎么能这样！”

“哈哈，谁说我们是警察，你有什么证据证明我们是警察！”

话音刚落，北岛敏行就听到了一阵电锯或者电钻的声音。

“开恩吧，别这样了，啊！”一阵阵惨叫声传了出来。

“怎么样，享受吗？我们再来一次！”

“不，别！啊啊啊啊——”连续不断的惨叫声忽然戛然而止，寂静重新充盈整个空间，只有铁链撞击声。

“你这个臭虫，怎么把他弄死了！怎么跟组长交代！算了，把他扔进海里吧。”

噗通——北岛敏行听到什么东西进入水中的声音，紧接着，他听到一个声音在耳边想起：“先生，轮到你享受了。”

又是一阵令人毛骨悚然的电钻声。

北岛敏行马上喊叫：“啊，不！不！我什么都说，我什么都说，求你们放过我！求求你们。”

那个声音似乎在思考，一会之后才懊恼地说：“真没劲！”

接着，那人似乎掏出什么东西，然后说道：“头，那个小矮子说他什么都愿意说。什么？把他送回去，您的意思是……完好无损？是！是！”

北岛敏行听到这话松了一口气，果然，一只粗暴的手抓起他的衣领把他拉到了一辆车上。马达发动后，北岛敏行感觉到在车里颠簸了至少半个小时。车停下来，他被带下车，领到一个地方，摘下了头套。

北岛敏行睁眼一看，原来是审讯室——一般的审讯室，他大舒了一口气，然后对面前的审讯员说道：“你问吧，我什么都愿意说！”

接着他变得极为配合，把一切都招了出来。但实际上，北岛敏行听到的一切都只是警察局做的假象。

有人做过这样的实验：在一窝刚孵化出来的小燕子上空，用器材模拟出母燕子飞过的样子，小燕子们都争着把脖子竖起来，似乎在期待母亲的喂食；而当实验者用器材模拟猎鹰掠过它们的上空时，小燕子们则吓得瑟瑟发抖。

恐惧感是有脊椎生物与生俱来的本能。处于恐惧状态的生物，会比平时更加脆弱，更容易六神无主，更容易往坏的方面联想，而一旦达到这种状态，就是我们乘虚而入的关键时候。

北岛敏行正是由于被“灌输了”恐惧，自己产生联想，把一切都往最让人害怕的方向去想，所以最终抵抗不住自己的心理的恐惧，向审讯员“投降”。

世界各国警察对待犯罪嫌疑人的时候都极为擅长此道。美国警察抓到重罪嫌疑犯往往会在正式审讯之前，先为他描述一番看守所里有多糟糕，检方在提出罪刑条款的时候，也会向犯罪嫌疑人描述监狱里有多恐怖，以换取对方的让步。

在生活中，这种威吓的策略也会被经常运用。大多数孩子小时候都被老师用“不听老师的话找家长”这样的攻心策略威胁过，因而只有乖乖接受老师的安排。

虽然孩子长大了之后就不会再怕“找家长”，但新的恐惧总是层出不穷。比如，害怕被上司责骂，害怕被恋人甩掉，害怕下个月的收入不足以应付开销，害怕生病，害怕跟人吵架……

这一切可以令人害怕的因素，都是我们可以利用的东西。当你实在无法说服一个固执的人时，不妨试着营造出一个令对方恐惧的语言环境，往往会事半功倍。

## 把条件说成是对方的机会，使其无法拒绝

微反应关键词把你的条件说成对方的机会，其实就是让你的利益和对方的利益达成双赢——至少要让对方认为是双赢。只有当你提出的要求可以给对方带来好处时，人们在心里才不会抵触这个要求。

小武是一家文化公司的职员，他们公司的主要经营项目就是幻想小说、言情小说之类的流行快餐文学。这个行业的利润很可观，所以小武这些写手的薪金也不错。

但这两年由于美国次贷危机引起的经济危机席卷世界，小武的公司也受到了很大的影响。因此，为了保证公司利益，就得裁员，而裁员的通知已经在三天前下达，公司上下人心惶惶。

小武为人精明，深得同事信任，于是，被选为谈判代表去跟老板商量避免裁员的事。

老板并不是个死板的人，但他也有自己的苦衷。于是，他跟小武说：“现在这个经济环境你也知道，公司的效益也不好。我就算自己不挣钱，也要保证其他合伙人的利益，这样就不得不裁员啊。小武，咱们不是合作一两年了，我的为人你们也知道，如果不是迫不得已，你觉得我会裁员吗？”

小武点点头表示同意：“老板，您的为人我们当然相信，但您也要相信我——我劝您别裁员，这样不但帮我们保住了工作，更是帮您和您的合伙人保住利益。”

老板一愣：“什么意思？”

小武：“这场危机在美国已经发生三个月了，美国现在也是百业萧条，但有一个行业率先崛起，您知道是哪个吗？”

老板说：“还真不知道。”

小武：“电影行业！因为经济低迷，导致很多人需要一些精神安慰去提神，而在美国一张影票大概在4元左右，最贵的不超过10元。美国人收入虽然减少，但四五块钱还是拿得起的。”

老板若有所思。

小武继续说：“但中国不一样，您在大城市什么时候见过大院线的票价低于70元的？对于大多数人来说这可能就是一天的收入。这就注定了电影对我们来说，不可能变成大众化的日常消费。但我们的书呢？一本最贵的不超过30元，至少要四五天才能看完。所以老板您想想，在中国，经济低迷持续一段时间之后，哪个行业会率先崛起？”

老板说道：“出版业？”

小武：“当然啊！您再想想，今天您裁员了，我们不可能在家闲着，就要去别的出版公司找工作。那样的话，等到出版行业开始崛起的时候，别的公司有充足的写手，而您由于裁员导致人手不够——这不就等于便宜了竞争对手吗！”

这话让老板茅塞顿开：“你放心吧，小武，回去告诉他们，咱们不裁员了！”

在任何情况下，提出条件和接受条件的人都会有强弱势的差异，而大多数的时候，谈判的强势方比弱势方会多出很多优势，弱势者很难战胜强势者。

而小武却为我们展示了一次如何“以弱胜强”。

表面上看，小武他们要保住工作，要仰仗老板的鼻息，处于绝对的弱势。而老板掌握着写手们的去留大权，毋庸置疑是强势一方。

但小武在谈话里用一个很隐秘的技巧扭转了双方的强弱势：把自己的条件说成是老板的机会。

本来，写手们需要工作，而老板需要的只有一点，就是赚钱。矛盾在于，由于经济危机，如果老板想要赚钱，写手们就要失业。所以小武利用美国的“电影业复苏”作了类比，把写手们留下来说成了老板在未来的机会。本来应该看老板脸色的写手，一下子变成了老板眼中的稀有人才，怎能不留！

让弱势转化成强势就是这么简单，找到你的要求和对方诉求之间的通融点，打开并呈现在对方面前，你的提议就不会被拒绝。

金牧师是韩国釜山的基督教牧师，这几年韩国的基督教徒越来越多，很多城市进入夜色后最漂亮的景色就是房子上面都有一个发光的十字架。而教会活动的主要经济来源就是基督教徒们的资助。这样，牧师除了传教，还有一个职能就是召集教徒募捐。金牧师就是一个募捐高手。

金牧师是从首尔来到釜山的，但无论在哪里，他都是教堂里募捐资金最多的一个。他的募捐额之所以会高，并不是因为他用了什么不光彩的手段，完全是因为他对教徒募捐抱着一个始终如一的态度：人与人之间互相帮助是应该的，帮助别人，这是一个接近上帝的机会。

对于大部分牧师来说，在募捐集资的时候，给人的感觉总是“要钱”。对于信徒来说，捐款变成了付出。

而金牧师不同，当教徒走到募捐箱前的时候，金牧师总是说：“多好，又有机会帮助别人了。”而教徒们听到这话之后，总是买他的账。因为教徒们此时认为，为教堂捐款不是“付出”，而是“得到”。

其实，每个人都喜欢“得到”，而不是“付出”，不是吗？

我们可能不是搞宗教的，但在世俗生活中这种方法同样有用。只是要注意两点：

第一点：你的要求必须是对方能接受的。拿金牧师来说，要求信徒募捐几块钱无伤大雅，如果是要求信徒捐出自己的一半财产，一定会引起信徒的强烈反感。

第二点：你要“虔诚”。金牧师把要钱说成给对方行善的机会，所以有人相信他，当然，他自己也这么想。案例中的主人公，小武能劝服老板，也是因为他的分析让人相信。所以，当你向对方陈诉的条件和对方的利益接轨时，你的理由一定要使人信服。

## 第十三章 赢得好感的读心策略

在当代，人际关系的重要性不言而喻，如何赢得陌生人的好感，如何让朋友对自己的情谊永存，这些都是值得深思的问题。而其中最重要的两点是：以真心换真心；用适当的方式表达真心。

## 营造快乐气氛，让大家喜欢跟你说话

微反应关键词注意在谈话时摆正自己的身份；见缝插针，根据情况适当地插话；避免冷场，不要让对方尴尬和失望；言语幽默诙谐——做到这些，你就会发现只要有你的谈话场合，气氛就热烈得多，而大家对你的印象也会越来越好。

除了通过信息接收和信息反馈之外，还有一种让对方身心愉悦的方法，那就是营造快乐的交谈气氛。

如何做到呢？

你要把握好交谈环境对参与者的影响。有人平时性格比较强势，在与人交谈的时候也会时常暴露这种性格。比如，习惯坐在较高的座位上，询问事情的时候用质问的口气。而这些都会让绝大多数人产生强烈的不自在，很多人在这种环境下，甚至会自然而然地闭嘴。所以，如果想让对方多说话，增加对方对你的好感，那么一定要注意营造一个平等的交流氛围，不要让对方觉得你在审问他。

传统社交礼仪认为中途打断别人说话是不礼貌的，要拒绝。但是也有特殊情况。如果讲话者性格随和，并且他确实说到某些鲜为人知的、难以理解的理论，那么这时候是可以礼貌地去打断的。这种打断会让对方认为你在认真地听取其意见。而只有在这个时候，其说实话的欲望才会被激发出来。

一定要记住，与人交谈的时候避免出现冷场。通常，很多人在说完一段话之后，会有一个思绪的间隔，这时候，虽然对方没有说什么，但实际上他在期待着你的回应。如果你一句话都不说，那么冷场是必然的。对方在这种情况下，避免不了尴尬和失望。

所以，在你能够感觉到说话者要告一段落的时候，一定要事先想好如何接上他的话，不要让尴尬和失望蔓延。

此外，小笑话是调节气氛的重要利器。很多时候，一两句俏皮话会让场面变得和谐愉悦，会使对方说真话的欲望大增。

森图尔特是美国著名的活动策划师，他干这行已经快四十年，从婚宴、生日宴到辩论会，他成功地举办和主持了近百场集体活动。虽然现在已经六十岁了，但由他主持的各种聚会，绝不会有冷场，皆因他善于用俏皮话调节气氛。

有一次，他帮助一家少年戒毒中心搞一次谈话活动，院方希望这些不良少年能吐露自己的心声，但参与者都是十六七岁误食毒品的少年，这些孩子正处在叛逆期，让森图尔特这样的老头子为他们主持活动，他们自然很不满意。

所以当森图尔特坐在他们中间，希望他们开始谈论自己的吸毒原因时，一名黑人少年很不满地说道：“老头子，你是不是进错房间了？别以为你很懂我们，实际上你知道的远远不够。”

森图尔克很有风度地摆了摆手：“小子，这话应该我对你说才对，别以为你很懂我。我年轻过，但你们老过么？”

黑人男孩顿时语塞。其他人则因为森图尔克的话笑了起来，气氛缓解了许多。有几名温和的少年开始谈起自己，森图尔克时不时地插上一句。

其中有个姑娘谈起她刚上高中的时候爱上了个街头的小毒贩子，因此染上了吸毒，为此她觉得自己很没用。森图尔克幽默地劝解道：“一万个小伙里看上最混蛋的那个，犹如探囊取物般轻松。小姑娘，你好有本事啊。”

就这样，几乎所有的年轻人都谈到了自己的吸毒经历，院方做了详细记录，并针对每个人单独制定了疗程，最后全部治愈了他们。

森图尔的智慧就是几乎涉及了一切能够影响谈话范围的因素：谈话者双方地位的设定，语言本身的幽默程度，插话的时机，等等。

就像前文所言，做到这些，可能需要很多细小的层面，控制起来或许会有难度。但我们可以提供一个比较简单的办法：我们在谈话的时候保持愉悦的心态。这样的话，即使对氛围控制的技巧没有那么好，我们愉悦的心情也可以影响其他人。而一旦形成了愉悦氛围，那么，他人对你的好感自然不会低了。

## 称呼对方姓名，常能获得特殊优待

微反应关键词称呼名字，这种办法简单实用，但切记一点，这种获取好感的手段，适用于关系相对生疏的时候。对于那些极为要好亲密的朋友，都有一些两人之间特有的代号，特殊的称呼也等同于称呼名字。

在我们的生活中，有一个非常常用的现代汉语词汇——“名声”。

从字面上看，似乎可以理解为名字的声音。这么理解固然有失严谨，但却很能说得上通。因为这个词几乎就是表达了名字的声音：当你名字的声音被很多人诵读的时候，你就有了名声。所以又有了“出名”、“成名”、“功成名就”、“扬名立万”……

汉语里几乎一切形容一个人事迹彰显的词，其词根都是名字的“名”。

只有东方这样？不，在西方也同样如此。

在古罗马，几乎所有领域最高荣誉的奖赏，都不是封地或金银赏赐，而是直接把荣誉职衔加入名字。比如，一个人叫凯乌斯·昆塔斯，如果他武勋超凡，那么他的名字将被元老院拓展，成为凯乌斯·昆塔斯·克里奥兰纳斯(大将军勇武者)。如果他做了皇帝(罗马皇帝非世袭)，那么，他将被叫做凯乌斯·昆塔斯·奥古斯都·凯撒。

《圣经·旧约》记载的十戒中的第三戒——“不准滥用我的名”：《新约》马太福音里著名的基督教主祷词，第三句就是：“愿您的名彰显为圣”。

阿梅罗现在住在德克萨斯的小镇上，他和他的家人本来住在波士顿，当他决定搬到得州的时候，他的家人几乎都很反对。

因为阿梅罗是犹太人，在民间舆论相对宽容的波士顿还好，至于德克萨斯就不那么宽容了。

得州是美国本土面积最大的州，位于美国中南部。这里的人以保守、好斗著称。几乎所有的得州人都是基督徒。得州是美国少数几个没有废除死刑的州之一，不仅如此，得州甚至有一个专门的“死刑法庭”，用来讨论通过死刑判决。

而身为犹太人，阿梅罗的家人认为他在得州根本不可能生存下去。因为犹太人和基督徒的信仰是冲突的。

好在阿梅罗对此并不害怕，临走的时候，他笑着安慰家人：“要相信我的人格魅力。”

八个月后，阿梅罗的妹妹要来得州看望他，其实他的妹妹也是接受了父母的“旨意”，如果哥哥在得州混得不好，说什么也要把他带回家。

两人相约在一家中型餐厅见面。

妹妹进到餐厅以后，本来准备看到哥哥阿梅罗被冷落的场面，结果，她看到哥哥正在和

一个长相甜美的女店员火热地聊着天。

这样的心理的反差令妹妹非常惊讶。

阿梅罗也看到了妹妹，马上喊道：“嗨，这儿！”然后给两人做介绍：“这是我妹妹，专门从波士顿赶来看我，她喜欢吃总汇三明治，多加一倍西红柿。亲爱的妹妹，这是苏珊，最美的餐厅服务生。”

店员笑着点了点头，从妹妹身边走过的时候，笑着对她说：“你真幸福，有这样的好哥哥，我从来没见过这么好的犹太人。”

这更令妹妹惊讶：她本以为哥哥是隐瞒了自己是犹太人这件事，才赢得女店员的喜欢。没想到.....

有些惊呆的妹妹坐到阿梅罗面前，刚想问什么，门再一次被推开，进来几个膀大腰圆的大汉，身上纹着刺青，有的纹十字架，有的纹圣母像。先进来的人毫不客气地喊道：“嗨，我们来了，每人照老样子，两个汉堡！嗨，这不是我们可爱的犹太佬吗！”

显然这位领头的看到了阿梅罗，他大步流星地向阿梅罗和妹妹走了过来。

刚坐下的妹妹立刻吓坏了，她从这人的圣母纹身上看出来，这位彪形大汉肯定是个虔诚的基督徒，对犹太人没有好感。甚至她以为这人是来找茬的。

没想到的是，大汉把阿梅罗从座位上拉起来，很用力地拥抱了他。阿梅罗则放肆地拍打着大汉的后背，夸张地大叫：“巴勃罗，你这头臭熊，看在上帝的份上，我的后背要被你压断了。”

两人亲热地互相调笑了几句，看得妹妹目瞪口呆。等大汉走后，妹妹指着他，结结巴巴地问阿梅罗：“.....你是犹太人这件事都告诉他们了？”

阿梅罗：“当然，没什么可隐瞒的。”

妹妹：“但.....那个女服务生也好，那个大个子也好，你怎么和他们那么要好？”

阿梅罗笑着说：“大个子是我的好邻居。他是个拳击手，绰号灰熊巴勃罗。我刚到这里的时候，他帮我搬家具搬，搬电器，我们都是火箭队球迷。我没买车的时候，他好几次还带着我去休斯顿看比赛。”

妹妹：“可是，他为你做了这么多，你为他做过什么？”

阿梅罗：“只有两件，第一件是询问他的名字。”

妹妹：“这算什么.....第二件呢？”

阿梅罗：“记住它。”

“询问一个人的名字，然后记住它”，阿梅罗作为一个另类，广受大家欢迎的秘诀全在这里。

我们不禁要问，社交场中最重要的品质是什么？

谦和的气质？

敏锐的观察力？

丰富的学识？

成功学奠基人卡耐基教授会告诉你，记住对方的名字很重要。

其实早就有心理学家做过测试，当你拜托别人帮忙时，如果称呼了对方的名字，那么成功率在百分之九十左右，而如果不说出对方的名字，那么成功率在百分之五十左右。

再仔细想一想，在各国影视剧作品中，往往会有这样一个片段：一个地位高的人侮辱地位低的人，会称呼他为“你”、“那个谁”，即便两人朝夕相处，他也永远记不住对方的名字，而正是因为这一点，会遭到对方极端的报复。

所以，记住名字，称呼名字，会让你在对方心中成为“自己人”。这样可以迅速打开与人之间的情感障壁，没有比这更快的办法了。

## 赠送小礼物，轻松获得他人感恩

微反应关键词有句俗语叫“礼多人不怪”。现在我们知道，人们不但礼多不会“怪”，还会因此领我们的情，从而感激我们。就这样，只要你按着一些准则和技巧送礼，你会发现，得到一个人的好感，原来是一件简单的事。

送礼，看到这个词恐怕很多人会认为是中国人独创的。确实在中国民间，无论是喜事还是丧事，都要送些礼金聊表心意。

但是，送礼绝对不仅限于中国。在日本，中元节和岁末的主题就是互赠礼物，而西方人，则把送礼的时节选在圣诞和生日。生日礼物，其实就是西方传入东方的一种文化习惯。这种文化传入几乎没有遇到任何阻碍，第一时间就被保守的东方文化所接纳。

可见无论东西方，人们对于送礼的热衷程度都是很高的。为什么会这样呢？这里面有深层次的心理原因。这种心理原因，简单地说，可以用一个成语来概括：睹物思人。

在《红楼梦》里，平时不怎么做针线活的林黛玉曾缝过一对香囊，把其中的一个送给贾宝玉。后来林黛玉误以为贾宝玉把那香囊赠与小厮，于是气急，便把留在自己手里的那个香囊剪碎，差点和贾宝玉断交。之后，贾宝玉解释说香囊只是贴身放着所以看不见，这才让林黛玉回心转意。

一个小小的香囊，就闹出了这么大的风波，可见小礼物只要带着心意，便无比珍贵。当然，或许很多读者看到这里就会有疑问：那香囊不是黛玉给宝玉的定情信物吗？

是的，其实我们平日里送的小礼物，何尝不也是定情信物。只是香囊定的是爱情，我们的礼物定的可以是友情或亲情。

张月是一名南方女孩，高考考进了东北的一所大学，毕业后，她找了一份很不错的工作，留在了那座城市。一个南方女孩，留在文化差别很大的东北城市，起初有些不适应。她的父母最担心的也是张月会没人照顾。

但她的父母所不知道的是，张月根本就不需要被担心，因为在各方面她都做得游刃有余。

在事业上，跟她一起进入公司的一共有七名新人，只有她在两年里就被升职两次。

这让同时跟她进公司的很多人感到奇怪，因为这些人有的家里有些背景，有的则给高层领导送过重金，虽然搞过这些小动作，但大都只升了一级。更让这些人惊讶的是，那些被自己

收买过的领导竟然跟张月关系比较要好。虽然大家不会因此记恨张月，但他们却对此大惑不解。

其实原因很简单，张月每年大概要回两次家，每次回家，她都会在家乡带一些家乡的特产回来送给领导。东西虽然算不上贵重，但至少很别致，都是东北人不太常见的东西。

这让几位领导很开心。

当她的顶头上司是一名穆斯林，而她带的特产是猪肉制品，她在杭州转机的时候，为此特地跑去朋友那拿了一些清明前龙井，送给顶头上司。所以她的上司们很喜欢这个小姑娘。

不仅仅如此，张月跟同办公室的同事处得也极为要好。原因也是她经常送一些小礼物。比如，东北的端午节有在手腕、脚腕上系五彩绳的习俗，而张月办公室的同事偏巧都是外地的年轻人，家长不在身边，所以每逢端午节也得不到什么相应的小物件。这时候，当张月见到有小贩卖五彩绳的时候，必然会买几股，自己留一股，剩下的送给她的同事。

虽然每次只是一两件节日小礼品，但却温暖着同事们的心。

张月每年的礼物预算，最多几百块钱，但换来的却是上司和同事们的真心喜爱。她和那些利用旁门左道送重金走关系的人截然不同。前者带着赤裸裸的功利心，有求于人，而张月则无求于对方，一切只是礼节和人情。

很多时候，我们把人情理解得过于功利，认为人情就一定是有所图。其实，人情只是挂念着对方，然后通过一种赠送礼物的方式表达出这种挂念。所以，赠送礼物的重点在于坦诚自然，切忌临时抱佛脚，在有求于人的时候送礼会适得其反。

除此之外，选择礼物时，也有一些注意事项。

第一，要搞清对方的忌讳，针对不同的人送不同的礼。

就像张月并没有给她的穆斯林上司送火腿一样。如果搞错了对方的忌讳，也是一件得不偿失的事儿。

第二，要送一些感官上具有独特性的礼物。

东北没有腌制火腿的习惯，所以张月送给领导的火腿必然让对方觉得很新奇。而且火腿对于东北人来说味道极为奇特，又是非大量消耗品，每次做菜放一些就可以使菜产生一股奇异的香味，所以每次吃饭，他的领导可能都会不由自主地想到这个有礼貌的南方姑娘。

第三，礼物要抓住对方心理需求。

在年节期间，由于种种原因，同事们或许无法吃上粽子、绑上五彩绳。他们嘴上再怎么坚强，心里多少也会有些失落。所以送她们一些小礼物，一定会温暖人心。

的。

送礼本身没有什么问题，但是一些别有用心的人会利用送礼的机会做些违法的事情。所以，是哪一种结果完全要看你的主观意愿：是为了谋私利还是为了表达心意。如果你的意愿在于后者，那么请抛开一切心理负担，大大方方地送吧。

## 通过提问，赢取对方好感

微反应关键词满足对方“好为人师”的愿望，以及被瞩目的心理需求。你要做的其实只是多问些问题罢了，这并不难做到，并且会取得很好的效果。

在上大学之前，我父亲曾叮嘱我：如果有任何专业问题没学懂，就直接去问教授。

我反问：教授会不会因此而感到反感？

父亲说：绝对不会，真正的学问们巴不得把自己的东西传授给其他人。

我上大学之后按照父亲的嘱咐去做，不到两个月，我就发现几乎所有的讲师和教授我都能相处得很好。

如今已离开象牙塔多年，才明白父亲的嘱咐，这实际上道破了绝大多数人的一个共有的性格问题：好为人师！

所以，无论多小的人物，无论他有多少求知欲，都不妨碍他有很强的“被求知欲”。无论是谁，他们都希望自己的知识像蒲公英的绒毛一样传播。而满足了对方这方面的心理需求，也就能赢得对方的好感。

松下电器创始人松下幸之助就是通过一个问话，取得对方好感的高手。

一开始，松下的作坊很小，只能做电灯泡。当时跟着松下一起创业的，有不少是各电器作坊的熟练工。

松下除了经常和当时的伙伴一起辛苦工作外，还常常询问这些工人一些技术细节并且给予积极肯定。而工人们对于松下的问题不但不觉得烦，反而很热情地为他解答。更重要的是，他的下属因此反而很喜欢他。

松下集团做大之后，松下幸之助同样没忘记怎样通过提问来让手下人喜欢自己。

每次他的员工来报告工作，松下都事无巨细地问个清楚。实际上他完全没必要问得这么详细。但他这么问，员工们却很享受，在一起讨论的时候常说：社长他总是让我们觉得自己是被需要的。

通过提问，松下幸之助获得了手下员工的好感，这不得不说是一项很厉害的能力。但是，很多朋友或许会提出疑问。松下幸之助主要活跃于20世纪中期，那么到了21世纪，这个办法是否还有效呢？

答案是肯定的。

为什么呢？

让我们把注意力从日本转到互联网上，你会看到无数的博客、各种社区的各种

状态。很多类似“今天被领导批评，好伤心”、“老公给我做了鱼香肉丝，好开心”，等等。而社交网络巨头facebook的诞生，更是标志着人们几乎把自己的一切挂在网上与陌生人分享。

虽然，我们国家的法律对公民隐私的保护越来越完善，但人们却喜欢把自己的各类隐私大摇大摆地贴在网络上。晒幸福、晒生活等网络现象应运而生。

这其实显示了人类的一个共同心理需求：渴望被交流，渴望被瞩目，渴望自己的信息无限量的传播。

下面我们来讲讲政治家田中义一收买人心的方法。

田中义一有跟属下闲聊的习惯。

有一次，他去参加大藏省会议，其他内阁成员还没有到，所以他就跟坐在门口的传达员闲谈起来。谈着谈着，田中忽然问道：“你父亲可好？”

传达员感到不解，然后答道：“劳您挂怀，他身体还好，只是最近在札幌受了些寒。”

田中：“哦，北海道的春风同样刺骨啊。望令尊早日康复。”

传达员充满感激地点了点头。

会后，田中的贴身侍者奇怪地问：“阁下认识那人的父亲吗？”

田中摇了摇头：“当然不认识，但每个人都有父亲不是吗？”

虽然田中老奸巨猾，又是军国主义先锋，但这种通过巧妙提问，来温暖人心的技巧，确实是我们需要学习的。

## 聆听的同时表达欣赏，收获好感易如反掌

微反应关键词人们在执着于“表述自己的观点时”，往往忽略了对其他人表述观点的时候的态度。更有人认为这只是礼节性的，只要听懂对方的话就行了。实际上，这种想法大错特错，一个好的聆听者能得到的好感，往往比一个好的赞美者得到的更多。

在社交场合中，最直接赢得好感的方式，莫过于积极的肯定对方。而在对方发言的时候，这种积极的肯定，更多的体现就是——聆听。

很多人认为聆听的人只是信息的接受者，是被动的一方，是无法左右发言者情绪的。其实不然，一个好的聆听者会让说话者产生巨大的愉悦感，而发言者必然会对聆听者产生好感。所以，做一个好的聆听者，同样会赢取对方的好感。并且在聆听的同时，我们还要表达出自己欣赏、赞同之意，而表达欣赏，需要一些技巧，其中，一部分是肢体技巧，一部分是语言技巧。

我们所说的语言技巧，其实可以理解为一种信息反馈。一个人向另一个人表达想法的时候，即使不需要对方回答，也需要对方的反馈。试想，如果某人对我们说了一大堆话，而我们巍然不动，那么，他一个人如何把话题继续进行下去呢。

所以，恰如其分的信息反馈，能够维持发言者的正面心态和继续说下去的动力：一个人说“我饿了”，那么他需要的反馈就是“想吃点什么”。当一个人说“来一趟我的办公室”，那么他需要的反馈就是“马上，先生”。

当一个人表达某种意见时候，他希望反馈者反馈的信息至少是正面的。他一旦收到了负面的反馈信息(往往体现为否定甚至苛责)，那么其心理波动会非常大。所以一个好的聆听者，必须坚守一条原则：不要直接反对对方。

在一次教师聚会上，几名教师讨论教学心得。很快大家就谈到所有人都头疼的“差生”问题。而主要的发言者是A老师，他和B老师交换了意见。

A老师是这次聚会的核心，是其他老师的领导，这次聚会，可以说众人是围着他转的。大家都希望A能多发表一些意见，从中学到一些东西。他说：我的字典里没有“差生”这个词，所有的学生都应一视同仁。

而B老师是优秀的年轻教师，他则认为，把学生分成“好”、“中”、“差”三个水平，然后给予不同的教育待遇和教育资源，因材施教，才是解决“差生问题”的好办法。

两个人的观点完全是对立的，搞不好就会引发一场激烈的争论。但聪明的B老师没有直接反驳A老师，他这样说：“A老师的这种没有差生的情怀，实在让人肃然起敬。但可能是由于我的性格太极端和太直接，所以对于很多成绩差的学生无法适应。不如把他们放在一起，看看

有没有别的才能。”

B的话马上引来了其他老师的附和，也让A老师听得频频颌首，A老师继续说：“B老师谦虚了，你的成绩我们有目共睹。你说的情况呢，我确实没有考虑到。确实教师们的性格不同，所以不能一味地把某种方法订立为最佳方法。我谈谈我这些年的教学经验，大家看看有没有什么意见或建议……”

接下来，A老师又谈了很多宝贵的经验，B老师和其他老师自然交口称赞。通过这次会议，年轻的教师们也从A老师那里学到了很多。

文中的B老师就是个优秀的信息反馈者。虽然他不赞成你的话，但却作出欣赏对方的架势，实际上却反驳了对方，表面上丝毫看不到这个意思。这堪称聆听的最高境界了。

其实信息反馈的宗旨很简单：不管你有没有认真听，都要让对方觉得你在认真听；不管你赞不赞成，都要让对方觉得你是赞成的。只有这样的聆听者，才有让讲话者继续讲下去的欲望。

除了用口头语言反馈之外，身体语言反馈也很重要。

一次能让对方产生愉悦感的好的聆听，必须要做到“用全身去听”。

你要面带微笑，然后对于对方所表达的观点频频点头。当然这种点头是有机能的，要根据对方说话的节奏来把握。

你的身体最好前倾，角度不要太大，把握到让对方觉得你很认真地在听他的话即可。

对于目光直视对方这一点，很多人认为交谈的时候始终直视对方的眼睛会让对方感觉好，这是个误区。因为自始至终的直视会让对方产生较大的心理压力，而且一次好的聆听，你要表现得时刻在思索对方的话。

## 适当降低自己的身份能赢得好感

微反应关键词人际交往中还要注意他人的嫉妒心理，这也是人们普遍存在的一种心理，所以你不要事事都表现得比他人强，招人嫉妒；但也不能事事都比他人弱，引人鄙视。你需要适当放低姿态，让对方觉得他也有你不具备的优点，你们的关系才会良性发展。

生活中，每个人都想成为万众瞩目的焦点，但社会竞争的潜规则却告诉我们：树大招风。如果你处处显得比他人优秀，争强好胜，那么你往往会成为众人的靶子，因此，更多的时候，你应该学会放低姿态。

的确，无论在生活中还是工作中，如果能够得到大家的喜欢，那么我们将一帆风顺。在工作中能够左右逢源，每个人都想做到这样。但要想被别人喜欢，我们就要放低自己的姿态，这样，大家才会接受你。如果你始终把自己放在一个高高的位置上，那么不管你如何努力，别人也会排挤你，甚至远离你。

单成辉出身名校，顺利进入了一家大型企业，因此，他对自己的职业发展前景充满了期待。而他自身能力也比较出色，所以销售业绩快速提升，深受领导的器重。

在工作中单成辉勤于观察，善于思考，很快他就发现公司存在着诸多弊端，于是他经常向销售主管反映，但主管的回复总是冷冷地：“你提的意见很好，我会在下次会议上针对你说的问题让大家讨论。”但是等到下次会议的时候，主管并没有将他的意见提出来让大家讨论。

因此，单成辉对主管感到非常不满，他决定自己去竞争主管的位置。在公司的年终总结会上，单成辉说了自己的想法，并且建议公司实行竞争上岗的制度，“能者上，庸者下”。单成辉的意见刚说出口，整个会场就变得鸦雀无声、一片寂静。总经理表态肯定并称赞了他的想法，认为非常有新意，符合这个社会的竞争趋势，但是并没有针对他的意见深入讨论。

会议结束后，单成辉发现大家看他的眼光都变了。那些原来很要好的同事也对他敬而远之，主管对他更是冷言冷语。更令单成辉大惑不解的是，竟然有人在总经理那里打报告，说他收受回扣、违规操作、泄露本公司的机密等等。迫于这种压力，最终单成辉只能选择了辞职。

单成辉无疑是一个有能力的人，但他为什么最后失败了呢？其实就是因为他过于锋芒毕露，成了出头之鸟，从而成为众矢之的。他总认为只要自己的能力强，那么一定能够得到大家的尊重，但事实却恰好相反。所以说，能力强是一个好事情，但我们更要懂得放低姿态，毕竟职场不是你一个人的天下，你还需要和周围的同事保持良好的关系。

钱鑫是某国企的一名新员工。因为是技术人员，所以大家都很关照他。这年夏天，公司总经理周经理要去省里参加一个关于科技方面的会议，因此，把懂科技的钱鑫带上了。

在会议期间，钱鑫对周经理照顾得可谓是无微不至：在宴席上挡酒，在会议中当翻译，

口渴时倒茶，天热时送上风扇，这让周经理对钱鑫多了一层看法。回来不久之后，周经理就把钱鑫提拔为自己的秘书。

钱鑫当了秘书后，发现周经理酷爱下象棋。根据周经理的脾气，钱鑫既不能胜他，以免背上骄傲自满的罪名；也不能轻易让他取胜，使他认为自己没有本事。于是，周经理和钱鑫下棋，竟然成了一种乐趣。每逢有人和周经理提起他的秘书，周经理就说：“人聪明而不骄傲，难得。”很快，钱鑫就被提升为经理助理。

在职场中，如果你发现自己的上司在某些方面不如自己的时候，放低姿态显得尤为重要。毕竟你还是他的手下，太过于锋芒毕露，难免会让他觉得你超过了他的智慧和判断力，打击了他的自尊心。

我们每个人都有自己的野心，但是不要将你的志向和目标轻易表露出来。如果你想获得大家的支持，那么你就要学会放低姿态，这才是我们打造人际关系的大智慧。

## 巧妙发掘并不断扩大与对方的共同点

微反应关键词“一起扛过枪，一起下过乡”，有共同点的两个人在一起注定会惺惺相惜，关系马上就会变得很亲密。所以，想获得他人的好感，就要有意识地去寻找你们之间的共同点并展现出来，这些共同点可以是共同的爱好、共同的经历、共同的愿望，等等。

我们都知道，如果能够找到两个人之间的共同点，这两个人就可能生出“同病相怜”的感觉，这样他们就会彼此喜欢或者吸引。也就是说，只要我们懂得投其所好，不断扩大自己与对方的共同点，迎合别人的兴趣，那么，就能让别人对自己产生好感。否则，与别人接触起来就比较困难。

一个人如果只顾自己的喜好，总是热衷于自己感兴趣的事情，不顾及别人的感受，那么，他和别人之间就会存在很大的障碍，这样交往就无法继续下去。不管什么时候，都要找到与对方的共同点，投其所好，这样才能赢得对方的好感，进而实现你的目标。要想让别人相信你说的话，让别人认可你的想法，并按照你的想法行事，那么首先需要人们对你或者对你的想法产生正面的积极的情感反应。因此，投其所好，你会发现很多事情都会变得非常简单。

有一个球迷和一个歌迷两人是邻居，本来是不错的朋友，可是有一天，球迷刚刚欣赏完一场球赛，兴奋不已，于是，他准备出门散步。在散步的过程中，他遇到了这位歌迷朋友，正好，这个歌迷也刚欣赏完一场演唱会，也很兴奋。于是，两人一见面，都迫不及待地想要诉说自己的喜悦和兴奋。

球迷开口说：“你看世界杯了吧，真是太精彩啦！”歌迷说：“我刚看完演唱会，简直太棒了！”球迷又说：“马拉多纳的脚法真棒！”歌迷却说：“真是很棒！麦当娜的嗓音真好！”球迷接着说道：“马拉多纳有一脚球传得略高一些……”歌迷却回答：“一点也不高，那种声音真是让人流连忘返。”

这时，歌迷一时激动，边说边唱起来。这下，球迷生气了，对歌迷说：“演唱会一点儿意思都没有。”一听这话，歌迷不高兴了，立即反驳道：“足球赛才没意思呢，满场人围绕一个球在跑，太没趣！”就这样，他们开始争吵起来。从那以后，这两个人每次见面总是苦大仇深，相互瞪眼。

人们普遍都有“同病相怜”的心理，喜欢那些与自己在某一方面相似的人。如果我们能够抓住这个心理特点，就很容易打动别人的心，得到别人的认同。你要投其所好，跟对方谈论他最感兴趣的、最喜爱的事物，调动你的智慧和才能，向别人发起心理攻势，直到让对方认同你。如果你学会了这个方法，那么，对方就会离你越来越近。

要知道，每个人的性格都不一样，而且每个人的兴趣也不可能都一样。那么，怎样才能找到双方的共同点，怎样才能做到投其所好呢？

## 善于倾听对方的想法

善于倾听对方的想法是投其所好的首要条件，如果你不去倾听他的想法，那你怎么可能知道他喜欢什么？只有了解了别人的需求、期望，才能投其所好，而这些都需要通过倾听去获得。很多人只喜欢说而不喜欢听，一味把自己的爱好强加给别人，这样的人不管走到哪里，都是不受欢迎的。

如果你能专注倾听别人说话，自然可以了解到对方心理需求，这时你才能集中心力去满足他的需求，然后才能解决问题或发挥影响力。

不愿倾听，就无法与别人进行顺畅的沟通，会影响到人际关系。通过倾听，双方的思想可以互相交流和融合，这样，更有利于别人说出内心的问题、想法、意见和要求。而你就可以针对别人的意见和要求作出相应调整，从而做到更好地与别人交流与沟通。

## 找到对方感兴趣的东西

一般情况下，如果当你向对方说出自己的想法时，他们不在意，没认真听，只是专注于他们自己的事情，你就应该尽快停下来，并找出他的兴趣所在，或者让他发表自己的意见，把他的注意力吸引到你这里来，交流继续下去。找到双方兴趣上的共同点是很重要的。只要对方对你所讲的东西有兴趣，你们之间的交流就会融洽。因此，要先满足对方的想法，引起对方的兴趣，激发对方的好感，这样才能事半功倍。

在人际交往中，如果我们想获得对方的支持，就要适当地运用“同病相怜”的心理，先拉近彼此的心理距离，然后再提出自己的想法，这样就容易获得对方的支持。

## 第十四章 获得信任的读心策略

谁都希望自己的合作伙伴是个负责任的人，但想让别人这么认为自己，似乎有点难度。而实际上，根据不同的情景和对方性格，也有一些捷径可以让我们快速获取信任。

## 同步意识：保持同步，影响对方潜意识

微反应关键词人们总是对和自己有相同之处的人有莫名的好感，而这些相同之处，完全可以从语调、对话的内容和动作等方面体现出来。我们所需要做的，就是主动抓住这种“同步”来为自己创造更好的机会。

位于科罗拉多州的ADX监狱，是美国著名的第一大监狱。关在这里的案犯，大多都是罪证确凿并且犯罪情节恶劣的重刑犯。关于ADX监狱，在美国还流行着一句俚语：“进了ADX，这辈子就再难有出头之日了。”

毫无疑问，担任这种监狱中犯人的辩护律师是一件非常艰难的工作。

在委派珍妮去帮一个二次越狱被抓获的犯人辩护时，就连律师所的所长都没有抱太大希望。

“早上好，先生。如果您希望在这次的审判中能够获得从轻判决的结果，那么请配合我，谈一谈这样做的原因。”在隔离室里，珍妮这样对自己的委托人说道。但是这句套话并没能起到应有的效果，犯人只是抬了抬眼皮，轻轻哼了一声：“有什么区别吗？”

“有什么区别吗？”珍妮将犯人的这句冷哼轻轻重复了一遍，“我们都知道，想要从ADX越狱可不容易，被发现的几率高达95%以上。如果被再次抓住的话，那等待你的就是无限期的延长刑期。我看了你的档案，并不是无期，只是十五年的有期徒刑，现在已经过去了快十年的时间，为什么在这时候要再次越狱呢？”

“就算告诉你了又怎么样？”犯人双手揉搓着额头，显然心情十分糟糕，“你能满足我的愿望吗？你能把我从这儿弄出去吗？”

“很遗憾，先生，这一点我大概办不到。”珍妮也皱起眉头，用手轻轻揉着额头，“不过，你可以说一说你的愿望，说不定我可以帮你办到。”

“这是不可能的。”说完这句话之后，犯人就扭过头去，显然是不打算再跟珍妮交流了。

然而，珍妮并不气馁。

“说起愿望来，可真是一个美好的词呢。我记得小时候，最大的愿望就是能够在圣诞节时得到一辆三轮的脚踏车。我把这个愿望写在纸条上，放进床头的袜子里，结果，第二天真的有快递员把它送上门了……”

犯人并没有搭理珍妮的自言自语，但把脸转了过来，深深地埋在自己的臂弯里。

“长大之后，我的愿望就是当一名优秀的律师。可是做到这一点并不容易，要知道，一个好律师必须要站在自己为之辩护的那一方，绝对不能掺杂进自己私人的感情。”珍妮微微叹了口气，“可是很多人就像你一样，他们不相信律师。所以，想要实现这样的愿望很难呢，但这也是我父亲的愿望啊！”

“是这样的吗？”犯人在臂弯中发出瓮声瓮气的声音。

“所以说，即使你今天不让我实现我的愿望，我也想听一听你的愿望。之所以叫做愿望，是因为要说出来才可能实现啊。”

被珍妮的这番话触动了心扉，犯人终于低低地哭泣起来。最终，他坦白了自己为什么两次越狱的原因。原来，他的老母亲住在乡村的农场里，而她最大的愿望就是儿子能够出人头地。他一直没敢将自己因为盗窃罪而入狱的消息告诉她，就连平时的信件也是委托朋友寄给母亲的。

可是，就在一个月前，朋友带给他母亲病危的消息，她希望在临终前见自己一面，他这么想着，但是又不希望在申请后遭到驳回，或是被囚车押解着去见母亲，所以，才出此下策。

越狱的原因最终得以明了，在珍妮的努力下，法官也法外开恩，允许这名犯人在警员的看守下便装去探望母亲。

这是一个让人感动的故事，也是一个真实的故事，发生在1994年。

回头看珍妮说服犯人的过程，我们不难发现：她除了动之以情、晓之以理之外，还用到了一个心理学的策略，这个策略的定义就叫做同步意识。

所谓的同步意识，与它的字面意思一样，是指人们利用与交谈者保持相同的节奏、语调、说话的心境等，利用这种协调感来影响他人的潜意识，让人觉得安心，可以亲近，从而达到接近交谈者、得到他的信任的目的。

每个人都会喜欢与自己步调一致的人，这是人类与生俱来的本性。那些能够配合自己的手下，能够理解自己的上司与朋友，都会更容易被自己所接受并喜爱，这正是同步意识所起到的效果，也是吸引力法则的特殊表现。

在上面的案例中，珍妮运用了表达同步意识最显著的一个技巧，叫做同调语言。模仿对方说话时所用到的词语或是口头禅，并且多次重复强调，这对于打开对方的心扉具有强烈的促进作用。

珍妮所强调的同调语言，正是“愿望”两个字。通过多次重复“愿望”，她才能够逐步瓦解犯人坚固的心理防线，让他从心底接受自己。

除了模仿语言之外，模仿肢体动作也能够引起对方潜意识的好感。在谈话过程中，做出与对方相同的姿势或是动作，让对方产生“照镜子”一样的感觉，从而不自觉地产生亲近感，这也是能够让对方在潜意识里觉得安心和开心的办法。

所以，想要获得一个陌生人、甚至是对自己有戒备的人的信任和好感，并不是毫无办法的。只要能够巧妙地运用同步意识，模仿他说话的方式、节奏、心态和动作，就能够轻松做到。

## 赢得信任法：点破对方不为人知的一面

微反应关键词每个人内心深处都隐藏着不为人知，又渴望被他人所了解的一面。如果你能够看到这一面并说出来，那么瞬间就可以赢得对方深切的信任。

美国著名的营销专家特德·维莱特一次在接受媒体采访时，曾经说过这样的一句话：“说起‘对付’那些新顾客，走进他们心里的技巧，我一般用到的只有一个，那就是尽量拣他们没有表露在外的优点来夸赞。这很容易让他们觉得我与众不同，从而对我另眼相待。”

他不仅是这样说的，也是这样做的。有一次，他去拜访一位出了名的脾气直率的百万富翁，当时那位富翁正在举办一个酒会，对他并没有过多理睬。

酒会上，每一个人都在恭维那位富翁，赞美他出手阔绰，能力超群，甚至连他新婚的年轻的妻子也被列入了奉承的对象之中。但是很显然，这位富翁对于类似的吹捧已经听得太多了，所以根本不放在心上。

维莱特走上前去，向那位富翁举起手中的酒杯，说：“一直都听说您是一个说一不二、雷厉风行的人，但是没想到您的眼光却如此独到，简直是心细如发呢。”

“哦？何以见得？”富翁被维莱特的话勾起了兴趣。

“如果我没有猜错的话，这次用来宴客的酒品是来自于德国的冰果酒吧？这种酒虽说没有法国的波尔多红酒那样出名，但在口感和价格上更胜一筹，因为它是在零下八摄氏度的环境下采摘结了冰霜的葡萄所酿造成的，喜欢喝这种酒的人无疑有着独特的品位。”

见富翁眼睛一亮，维莱特知道自己说对了，于是接着说道：“就连这次酒会所用的酒杯，也不是普通的玻璃杯呢。德国的圣维莎水晶杯能够更好地保持冰果酒的原味，如果不是心细如发，又怎么会了解到这一点呢？我想，您之所以能在商业领域里取得如此的成就，并不仅仅在于您的果断，注重细节也是关键性的一点吧？”

这番话简直说到了富翁的心里去，这么多年来，人们看见的总是他雷厉风行的一面，从来没有人注意到他的细致入微。如今，好不容易出现了这样一个人，他怎么能不感到兴奋呢？

就这样，维莱特不费一兵一卒，就轻易地取得了富翁的好感，跟他成了好朋友。

在这里，维莱特所用到的心理策略，叫做巴纳姆效应。这个效应源自于1948年

著名的心理学家巴纳姆·福瑞尔所做的一个实验。他让一批学生参加了一个性格诊断测验，然后将从街边买来的杂志中拼凑的几个句子发给他们，告诉他们这是测验结果。令人惊奇的是：学生们认为测验报告的准确率高达86%，甚至有41%的学生认为“完全符合自己的性格”。

之所以会产生这样的效应，与人类对自我的了解程度分不开。每一个人的性格都不是一面的、单调的，而是复杂而矛盾的纠结体。一个人除了平时表露在外的一面外，一定还有着不为人知的一面。而这一面一旦被看出并指出来，就代表着观察者是深入且用心地观察自己，被观察者就会放下所有的防备，由衷地产生敬佩和信任的心理。

在日本，许多有名的算命师，都深谙巴纳姆效应的精髓。

下班时间到了，但仍有一位客人敲开了算命师办公室的大门。

“你最近过的不太顺吧？”当那位西装革履、满脸疲惫的算命者进入房间时，算命师这样淡淡地问道。

“是的。”算命者点了点头。

“最近觉得压力很大，那件事压得你喘不过气来吧？”算命师的眼睛像是能够看穿算命者的心一样，紧紧地盯着他。

“没错。”见算命师猜中了自己的心思，算命者顿时吃了一惊，但很快平复下来，“最近工作上的压力很大，有时候都觉得自己快要疯掉了，但是领导还是不断地指派任务下来，我是元老级的人，得给下面的人做榜样……我不知道是该这样隐忍下去，还是提出抗议……”

“其实你心中已经有了一个主意了，但还是没有下定决心，对吧？”算命师缓缓地说道，“虽然你看起来很成功，但实际上却过得很累，身为一个人，谁都难免偶尔有懈怠和懒惰的心思。不过，你却能很好地克服它，克服所有的困难，这只是需要一段时间，一个过程。你的脆弱与失落只是一时的，只要你坚信，一直存在于你心灵深处的坚忍不拔的精神，会帮你克服所有的逆境。”

“我明白了。”

虽然算命师并没有明着说什么，但是算命者的脸上已经露出了自信的笑容。他由衷地感谢了算命师，抬头挺胸地走了出去。

这位算命师看起来像是“神机妙算”。但实际上，这过程并没有那么玄妙，她只是善于观察总结，从算命者的穿着、表情和话语中得出他不为陌生人所知的性格特点，再一语中的而已。

从这些发生在身边的例子中，我们可以了解到：如果能让对方说出隐藏在表面现象下的另一面，能够取得多么大的效果。

但是，想要准确地说出对方不为人知的一面，并不是那么容易的事。除了要注意观察、从细微之处揣摩之外，还有一个翔实而有用的技巧，那就是谈论“矛盾”的一面。

一个人如果外在看起来很强，那么在某些特定的环境里，一定会有脆弱而疲惫的一面；一个人如果看起来很精明很会赚钱，那么一定也会有大方不计较的一面；一个人如果总是乐天知命的模样，那么一定也会有忧郁无助的时候。

这些与表面现象截然相反的一面，也许连他本人都没有认真地总结过，如果能被你提出来，那么一定会产生令对方惊喜的效果。

## 私密效应：用无伤大雅的小秘密换取对方信任

微反应关键词“其实，我有个秘密……”无论是谁听到这样的话，都会竖起耳朵来想要听个究竟吧？当吸引了对方全部的注意力时，私密效应就在不知不觉中展开了。

闺蜜之间的悄悄话，大学同窗间心照不宣的笑容，我们每个人都有不为人知的秘密。而这些秘密，可以告知的必然是极受信任的好朋友。而私密效应，正是这种人之常情的反应。也就是说，如果你将自己的秘密告诉另一个人，那么就代表着你很信任他，对方在接收到这种讯息的同时，由于潜意识里产生了相互回报的心理，就会在不知不觉中对你予以极高的信任。

这种具有主动性的心理学策略，如果运用恰当，可以解决许多平时让人束手无策的问题。

精通心理学的小安新跳槽去了一家证券公司，在事业上倍感压力的同时，小安在人际关系上也感到了前所未有的孤立。办公室的同事大多是男性，唯一的一个女性员工小莉，也就是经理的秘书，还对她抱有莫名的敌意，处处针对她，百般刁难。

为了改善这种状况，也为了弄清楚小莉为什么对她抱有敌意，小安在周末时专门约她出去吃饭。

来是来了，但小莉的脸色不比在公司时好多少。她冷冰冰地往座位上一坐，“你究竟有什么目的？有话赶紧说！”

“也说不上是什么目的啦。”小安叹了口气，“我只是有点烦恼，想找人说一说。你也知道，我家是外地的，在这儿没有什么朋友……”

“哦，是什么样的烦恼呢？”见小安欲言又止的样子，小莉稍微提起了一点儿兴趣。

“我一直喜欢一个人，是我的大学同学，可是我没跟他表白过。但最近，我遇到了他，原来他就在离我们公司不远的另一个公司里工作……”

“这就是传说中的缘分啊！”小莉对这件事的反应大大出乎小安的意料，她跳了起来，抓住小安的手，“像这样的机会，一定要好好抓住！有什么我能帮得上忙的，一定要告诉我……”

就这样，小莉对小安的态度来了个180度大逆转，没过多久，两个人就成了无话不谈的闺蜜。后来，当小安问起小莉为什么在一开始那样针对她的原因时，小莉才不好意思地道出了实情。

原来，小莉之所以会在证券公司里做秘书，完全是因为仰慕身为经理的学长；而小安初来乍到，经理当然给予了特殊的照顾，这在小莉看来，就成了小安伺机抢夺经理的表现。

在现实生活中未必会有如此凑巧的事情——我们所想要倾诉的秘密，恰好就是对方的心结所在。但是，从上面的例子中，我们不难看出：小莉之所以会对小安推心置腹，将自己的秘密告诉她，完全是因为小安用自己的秘密换取了她信任的缘故。

实际上，每个人都期待被他人信赖，在他人找自己倾诉时，“被信赖”产生的自尊心就会得到满足。而如果倾诉者所说的是自己不为他人所知的秘密时，这种满足感就会上升到顶点。对于满足自己自尊并让自己产生愉悦的人，人们总是不吝惜付出自己的好感与信任的。

因此，如果想要取得他人的信任，却又不得其法的时候，不妨运用一下私密效应。有时候，说出一些没有利害关系的小秘密，或许就可以扭转大局呢！

## 缺憾效应：坦诚自己的缺点，能获取更多信任

微反应关键词“既然太阳上也有黑点，人世间的事情就更不可能没有缺陷”，车尔尼雪夫斯基曾经这样说过。缺憾人人都有，捂着藏着反而会更加引起别人的注意，拿出来换取他人的信任，是一个不错的做法。

拿破仑是著名的法国近代军事家，被人称为奇迹创造者。他一生中曾经指挥过大大小小60多场战役，是欧洲公认战争之神。

然而，这样伟大的人物也有着自己的缺憾。据《拿破仑传》里记载，他的身高是159.5厘米。其他书籍中也提过，拿破仑的身高是5法尺2法寸，换算出来不足170厘米。这两种说法究竟哪一个正确，至今还无人考证。但我们可以了解到的是：拿破仑的身高确实是他一生的遗憾。

有一次，拿破仑在召开记者招待会时，曾被一个英国的记者问到了这个问题：“尊敬的拿破仑先生，您对于身高有什么看法？”

拿破仑周围的随从都变了脸色，大家都知道拿破仑因为身高问题而耿耿于怀。但如果在这个时候大发雷霆训斥记者，那么一定会被记者们大肆渲染，并失去各国媒体的信任与支持。

拿破仑自己也深知这一点，他想了一想，微笑着说道：“其实上帝给予每一个男人的身高都是180厘米，我只不过把其中的10厘米用来增加智商了。”

“那还有几厘米呢？”记者穷追不舍。

拿破仑笑了笑：“我把它加在男人该增加的部位了。”

众记者心知肚明地相视一笑，都为拿破仑的机敏睿智而折服。

很多人对于自己的缺点总是习惯于掩饰，认为“精明能干”和“完美无缺”才是最好的形象。殊不知，世界上并没有一个人是完美的，即使是伪造出完美的光环，也只会让他人更疏远你而已。很多心理学家都认同这样的看法：太过完美的人往往看起来不好亲近，只是因为站在他的身边会令人产生自卑感，因此会被大多数人所排斥。

相对的，有缺点、不完美的人，才更容易与他人亲近，获得他人的信任，这就是缺憾效应。

美国密西西比大学的朗格博士曾经做过一项调查，他发现：那些事先相互坦承了自己的缺点的情侣，分手的几率比那些极力在伴侣面前表现出自己最优秀一面的情侣要低得多。这正从侧面证实了缺憾效应，并且，为我们揭示了如何运用缺憾效应的心理策略。

说起帕丽斯·希尔顿，我们所能想到的大多都是性感、多金、浮夸这样的名词。但是很少有人知道：这位第一富豪女也曾去福利院做过义工。

在刚一踏进福利院的大门时，希尔顿就被那里的小朋友给了一个下马威。

“听说你曾经坐过牢。”一个小女孩怯生生地说，“老师告诉过我们，坐牢的都是坏人。”

希尔顿的经纪人脸色变了，他向福利院的人打过招呼，不希望他们触怒这位大小姐，可唯独没有想到，提出这种问题的会是被他所忽视的小孩子。

出人意料的是，希尔顿并没有发火，而是蹲下来，和颜悦色地告诉那个小女孩：“姐姐并没有做坏事，只是因为太想开车兜风了，没有管住自己的爱好才被处罚的。小朋友们如果犯了错误，不是也会被老师处罚吗？”

“说得对啊。”听她这么说，小朋友们围了过来，“如果因为玩耍不小心打坏了东西，还有可能被关进小黑屋呢！那大概就跟坐牢差不多吧……”

一个令人尴尬的问题，换来了孩子们对她的热情与信任。看着围在她身边的孩子们，希尔顿的经纪人抹了一把头上的冷汗。

俗话说：“人无完人，金无足赤。”就算是再富有、再成功的人，也会有缺憾。这种缺憾一旦被人提出来，立刻辩驳并反目相向只是愚蠢的做法，那只会让人看出你的浅薄易怒与无知。

所以说，与其等人家慢慢发现并指出你的缺点，不妨在一开始时就坦诚相对。这样一来，就算是留下了不好的印象，也总比无法收场好。此外，因为能够正视并坦承自己的缺点，你也会给人留下“这个人很诚实”的感觉。

当然，一味地强调自己的缺点也是不可取的作法。正确的作法是，在坦承缺点的同时，也要展现自己的优点所在。

比如，你如果向上司坦承缺点时，不妨这样说：“我这个人做事的速度会稍微慢一点，但是相对来说，我比别人更注重细节。”

这样一来，即使是日后因为速度的问题而让上司产生了什么不快，他也会因为你预先打过招呼而网开一面。另外，你“比别人更注重细节”的优点，也同时深深印刻在他的脑海中了。

再比如，如果想向别人介绍一个长相平凡的朋友，那么应该这样说：“那个人虽然其貌不扬，但是为人诚恳老实。”这样一来，因为预先打了“预防针”，其貌不扬的缺点也就会被最大限度地容忍。

因为前一部分话语的真实，由于人们具备一个固定思维，所以，总会认为后一部分话语也是真实的。于是，不用多加说辞，他“诚恳老实”的特性就已经深入人心

了。

## 两面呈现法：用小缺点掩盖大缺点，更易获得信任

微反应关键词用小缺点掩盖大缺点，用小缺点获取信任获取好感，缺点大小的衡量标准不取决于你，而在于对方。也就是说，你眼里的小毛病或许在对方眼里是大毛病，所以，在选择毛病时，一定要弄清对方的看法。

北卡罗来纳大学的消费者行为学研究室，曾做过这样一个实验。

他们随机抽取十种学生们比较常用的商品，其中有笔、复写纸、小型打印机等等。

然后，他们把这十种商品依次向电气工程专业的学生，和人数与之相近的哲学专业的学生推销。但推销的广告词却不一样。

比如，推荐第一款商品——笔的时候，给电气工程专业的学生的推荐语几乎都是这种笔的正面评语：这种笔书写流利、价格便宜、造型美观。

而同时给哲学学生的推荐语却说了一些小瑕疵：这支笔很便宜，设计和书写也都很棒，但由于材质问题，难以承受高强度打击，所以请不要把这种笔摔在地面上。

而推荐第二款商品复写纸的时候，则刚好把这种推广语风格对调。给电气工程学生的推荐语带了一些瑕疵，而给哲学学生的推荐语则近乎完美。

就这样，每种商品两种不同的推荐语，穿插交替地把十种商品推荐给学生们，并且只推荐一次。

一个月后，十种商品全部推销完毕，而计算卖出结果的时候，推销语略显瑕疵的商品，明显比尽善尽美的商品卖得好。

我们讨论一个较大的问题，什么样的人容易取得信任？或者说，你更愿意相信什么样的人？关于这个问题的答案，我相信所有人都会选择一种人——诚实的人。

是的，怎样算是诚实呢？自然是不说假话，有什么说什么。但实际上，有时候就算是说了实话，也未必能得到他人信任。所以说，想要做一个令对方信任的人，重要的不在于你问心无愧，而是让对方认为你磊落诚实。

然而，当你对自己，或对自己有利事物作评价的时候，如果光说好话，不说坏话，虽然可以掩盖住你的缺点，但想要获取信任，就不那么容易了。要知道，一切人和事物都有缺点，光说好话，很难取得对方的信任。

那么，我们该怎么办呢？

北卡罗来纳大学的实验给我们指明了方向：只说一部分缺点。

自暴缺点，任谁看来都是个“实在人”才会做的事儿，而且，你自暴的缺点会成为别人的焦点，而你身上的其他缺点便会因为灯下黑效应，变得不那么明显。

劳伦·马尔科斯是一名真正意义上的老好人，他也并非谁都不得罪，而是大家愿意相信他，真心喜欢他。

他是一个房屋推销员，在他的销售公司，他已经连续七年业绩第一。当年，没读过大学的他来到了费城这家最好的房屋销售公司，如果按照要求，这样的公司不会招收他，但劳伦凭借着强大的语言能力，一路杀进面试。

面试主考官是公司总裁，他分别问了仅剩下的三名应聘者同样的问题：能说说自己的缺点吗？

第一位很自信，说自己没有缺点，于是他走了。

第二位很谨慎，很认真地把自己从幼儿园开始的劣迹，如基督徒告解一般合盘托出，还没说完自己就哭了鼻子。

劳伦是第三位，他听到这问题，并没有丝毫紧张，看了一眼总裁右手食指和中指之间的焦黄色，马上回答：“我有烟瘾！”

总裁震惊：“你这么大的孩子怎么有烟瘾？”

劳伦：“我十三岁就学会抽烟了，我知道这样不对，但我改不了，不知道为什么就是改不了。如果公司不能抽烟的话，那么我得说我很遗憾了。”

总裁：“不不不，我欣赏你的坦诚，理解你的处境。好的，你被录取了。”

他卖房子的时候，绝不像其他销售员那样喋喋不休地只说房子有多好。如果是介绍一幢靠近公路的房子时，他说：“这房子很大，采光合理，有独立的园子。旁边是公路，进城方便。这条路如果你走过你就会知道，车并不多。当然，也有一些缺点，由于这一带土壤潮湿，所以适合养花，但临到初夏会有将近一个月时间湿度很高，需要多通风才行。”

顾客想到这么好的房子只有这么一个缺点，便掏了腰包买了房子。

其实，这房子最大的瑕疵是：离这里不远有一个国民警卫队的军营，大兵每天早起集体跑步会路过这里，经过这座房子的时候，刚好会喊一些集体口令。所以，在这里住的人必须每天早起了。

劳伦的妻子，其实也是这样被他“骗”到手的。十九岁那年，他的事业开始上升，认识了漂亮的女孩丽萨。猛烈地追求后，两人决定在一起，丽萨说：你收入不错，长得又帅，又不酗酒，难道你没有缺点吗？

劳伦：“当然有，我是个烟鬼。除此之外，我还是个足球迷。美国大联盟太没劲，我只看英超和欧冠，而欧洲跟我们隔着大西洋，所以……难免作息不正常。你能谅解吗？”

丽萨想了想：“每天都这样？”

劳伦：“不不，每周只有两三天，我保证。”

丽萨：“好吧，我答应你，你可以看球！”

其实丽萨不知道的是，如此完美的劳伦自然是个招蜂引蝶的小伙，而且他又很花心。不过好在劳伦也不只会耍小聪明，在丽萨给他生下第一个女儿之后，二十四岁的他跟所有的情人

断绝了关系，成了一个真正顾家的男人。

其实劳伦能够取得成功，就是因为他洞察了人们接受事物的习惯——不相信有完美的事物。也就是说，无论是人还是事物，多多少少都有瑕疵，只是有些瑕疵大，有些小。

因此，当你介绍自己也好，介绍一事物也好，说的过于完美，就会造成对方的不信任。当对方验证你的说法的时候，你想要掩盖的东西就遮掩不住了。所以，你必须抢先在对方没有对你不信任的时候，加深他对你的信任，采取的一个办法就是主动暴露出一些小弱点。而这些小弱点，往往会吸引对方的注意力，更重要的是，让对方觉得你很诚实，不在乎暴露自己的弱点，所以会轻易的选择相信。

当然，对于这种小缺点的选择也有些技巧，劳伦面试的时候，敏锐的发现老板的手上的黄色污迹，所以他知道老板是个资深烟民，因此自暴“爱抽烟”这个缺点，取得了对方的理解。

最后，不得不说明一点。当我们在用“故意暴露小弱点”去掩盖自己身上而非其他事物身上的大缺点的时候，聪明的做法还是在达成了你的目的、得到了对方的信任之后，把那些你不想被人看到的缺点改掉。就像劳伦，最后成为了一个真正顾家的好男人。

## 不还价主义：完全交由对方处置，使人不得不相信你

微反应关键词不还价，并不是无原则的容忍和无底线的妥协。不还价是一种姿态，不还价是一种底气，不还价是一种海纳百川的精神。想要被别人信任和尊重，过于跟对方斤斤计较，是不行的。而做一个不还价的人，你会发现人们慢慢地就会相信你、亲近你。

我看到很多年轻人，在工作之中，他们会经常抱怨：我工作的时候看看娱乐新闻都不行；我晚上自动加班老板都不付给我加班费；上司总是让我做那些工作范畴以外的事，比如，中午帮他买饭.....

我们且不谈年轻人的抱怨有没有道理，只谈一件事：这种单纯的抱怨，是否能够有效地解决你的问题。如果不能的话，为什么还要抱怨呢？

同样，一个卖日杂品的小商贩，常常喜欢对客人的讲价分文不让，跟客人吵得很凶，只为了两三毛钱的毛利，而更多的客人本来准备在这家店买东西，见了摊主的姿态，也就不买了。

摊主过于争执于几毛钱，而让顾客放弃购买，原因何在呢？下面讲一个关于过于爱还价从而失去他人信任的故事。

陈蕾是个很独立的女孩，她的父母在国外工作，所以她独自一个人住在家里，一切家务都是她自己来做，还侍弄了一些花花草草。

正是由于这样，陈蕾并不太习惯和他人接触，这在她大学毕业走向工作岗位之后，体现得尤为明显。

当然，陈蕾并不是个自私的姑娘，大学的时候她的室友在月末生活费快花光的时候，她从来都是能帮多少就帮多少。

她的问题到底出在哪里呢？我们分析一下。

陈蕾是一名房地产集团的人力专员，她的上司处理公司的人力事务十分繁忙，所以每天都会把一些干不完的细枝末节的琐事交给身为副手的陈蕾来处理。除此之外，上司还让陈蕾帮他浇花、帮他送饭，等等。这些杂事让陈蕾很不情愿，她觉得自己是名牌大学的毕业生，业务素质出众，凭什么在完成本职工作之后，还要干这些没有意义的事情。

由于有这样的想法，她对上司的埋怨与日俱增。上司自然也感受得到，两人关系也开始有些隔阂。甚至公司的其他同事对她似乎也有一些看法。

没过多久，她在公司的人际关系就越来越差，在高层内部的员工中，更是被打上了“不值得信任”的标签，一个月后，她就悄然辞职了。

再来看看陈蕾做的一些事情：帮上司浇浇花草，帮上司取午饭，为上司处理各

类工作上的杂事。而实际上，这些确实不是陈蕾工作上的事情，但她有必要这么强烈地反感吗？

这些事情几乎占用不了她多少时间，但却令她很反感。为什么呢？因为她心里“分内”“分外”这个意识太重了。只要让她做分外的事情，她就会反感。这并不是小气，其实是一种过于泾渭分明的体现。或许，这样的人骨子里其实很有责任心，对分内之事绝对一丝不苟，但却并不会得到大多数人的信任。为什么呢？

因为，过于一板一眼地把一切事务分个清楚明白，很容易给人“小肚鸡肠”的感觉。而小肚鸡肠的人是不会得到他人的信任的。即使他人也是个小肚鸡肠的人，他更愿意信任那些大气、大度的人。

所以，怎么做呢？我们完全可以把选择权交给对方，也就是说，尽量不拒绝对方的一切要求。一个人大气到能够满足对方所有需求的人，自然会得到信任。有一家餐馆就做得很好。

贝西·肯斯特餐馆位于美国中南部的两个州交界处。虽然这两个州的饮食习惯很相像，但生活习惯却有很大的区别。北部的那个州，立法规定去餐厅吃饭必须给服务生2.5美元以上的小费，因为那个州的餐厅服务员大都是勤工俭学的学生；而在南部的那个州则不需要付小费。

这个餐厅是在北部州注册的，所以虽然南方州的顾客没有这个习惯，按法律规定仍然要付给小费，这让餐厅上下很为难。餐馆处于两州的交界处，如果太斤斤计较的话，南方的顾客可能就不会再来了；但如果不收小费，餐厅招待的利益就被压榨了。

聪明的老板娘想到了一个好办法：由于餐厅是面向中产阶级的，客人素质相对很高，所以可以不规定菜价，让客人们根据用餐环境、餐厅服务和食物优劣，自己决定应付的金额。

老板觉得这是个好主意，所以，到了第二天，这家店的账单变成了自选式的，上面有三栏：食物优劣、餐厅服务、用餐环境。客人在用餐之后，可以通过这三个方面自己去决定应付多少钱。

从此以后，餐厅的收益不但没有减少，反而增多了。而餐厅服务这一项就全部给了招待，他们的收入也就增多了。

无独有偶，世界上最大的技术陶瓷集团——日本京瓷公司，在商谈大宗合作时，用的也是不还价主义：服务、技术、产品由我们出，客户去定价格。这条被确定以后，京瓷集团也越做越大。

为什么不还价主义在一定程度上会有这么大的成功？那是因为，不还价可以把对价格的怀疑从自己身上转嫁给对方。一个商品如果商家定价100元，那么顾客或许会想“值100元吗”。但如果顾客自己定价100元，那么只要他是个稍微在乎尊严和自尊的人，恐怕他反倒要怀疑“给这么多够吗”。

其实在生活中也是这样，就像我们前面提到的陈蕾，如果领导把一切事务都交给了她，那么她就任劳任怨去做了。

当然了，不还价是在合理范围内不还价，并不是无底线地不还价。如果你的老板把你当牲畜用了三个月，末了不给你发工资，那么你就可以读一读劳动法去告他了。

## 小礼节换来大信任：细微之处最易打动人心

微反应关键词要想取得别人的信任，首先要在对方心里成为一个好人。怎样成为一个好人呢？那就是待人要有应有的礼节。礼节绝不仅仅是应酬的礼节，而是具有心灵温度的礼节，是适当的关怀。

很多人在面对客户，或是与他人对话时，做到了表面上看起来的彬彬有礼，但是这并不代表他们就能够打动他人，获得他人的信任。相对于普通人都应具备的礼貌，人们更偏重细微之处的照顾和关注。有时候一个小动作，一个小礼节，就能让别人对你的印象大为改观。

记得在20世纪90年代的时候，我们批评西方社会时曾有这样一个评语：彬彬有礼的冷漠。现在想想，这个评语放在当代社会倒也合适。似乎，在经济越发达的地方，人与人之间就越来越有礼貌，越来越没有温度。

而这种没有温度的礼貌，是无法触动人的。所以有了酒桌文化，在酒桌上，由于酒精的刺激，人们暂且放下了虚伪的礼貌，甚至可以称兄道弟，于是心灵与心灵的距离稍微拉近了一些。

殊不知，把“礼”仅仅看成虚伪的礼貌，本身对“礼”就是一种误解。在古代，礼可以说是一个人为人处事的根本。对待一个人应该有相应的礼，这种礼不仅仅是单纯的行为举止，往往也是由内而外的体现。

而现今社会，礼的体现更多的应该是对他人心意的合理外露。绝不单纯是虚假肤浅的礼貌，同样也体现在一些小细节上。

孙昊的外表并不讨人喜欢，适中的身材，平凡的样貌，他的举止更是显得有些笨拙。比如，他会经常把别人的寒暄当真，他从不轻易下判断，所以当其他人得意扬扬地说一件希望得到夸奖的事情的时候，他会很木讷地没有什么表示，社交场常用的那些虚伪的话他几乎一句不说。

这样的人，按说应该没有什么朋友，但实际情况恰恰相反，孙昊的朋友很多，并不是很多人自我鼓吹式的“朋友遍天下”，他的朋友都愿意为他两肋插刀，可以说笨拙木讷的孙昊，交上的是一群真朋友。

为什么会这样？可能就是因为他的笨拙。

孙昊是一名房产经纪人，他的英语很扎实，所以有外国人来到他的房产公司租房，公司一般都会把这笔生意交给他谈。这一天，一名来自智利的白人成了他的客户。

一般，外国人来中国都会给自己起一个中文名字，这位智利客户给自己起的中文名叫马丁。

当孙昊约见马丁的时候，除了商谈业务，也只是询问了他的名字。马丁简明说了自己的要求之后，很自然地说：“中国的朋友都叫我马丁。”

但孙昊坚持说：“不不不，我知道西方人的中国名字往往只是代号，我还是习惯称呼对方的本名。”

马丁无奈地点点头，答道：“Jorge Andres Filippi Martinez。”

孙昊没听懂，请马丁重复了一遍，马丁重复了一遍。本来西班牙语语速就比较快，而且拉美人的名字又长，所以孙昊仍然没听懂。最后他要求马丁把自己的名字写在一张纸上，回去详细查询。马丁很无奈，甚至有些不耐烦地照做了。这是两人第一次见面，马丁曾坦言他一开始认为孙昊有做“讨厌鬼”的潜质。

回去后，孙昊找到学西班牙语的朋友，才学会了这个西班牙语名字的正确发音，音译成汉语就是：豪尔赫·安德烈斯·费利佩·马丁内斯。他甚至还和朋友学了几句简单的西班牙语。

再次约见马丁一起看房子的時候，他很自然地叫马丁豪尔赫，马丁很惊讶，因为中国人很少有能够把自己的名字叫清楚的人，因为Jorge这个词的发音习惯跟汉语相差很多。两人分手的时候，孙昊更是用Adios(西班牙语：再见)，这更是令马丁觉得很温暖。他坦言：来中国，被很多黑心商人当成“肥羊”宰，久而久之几乎不敢敞开心扉交朋友，幸亏遇见了孙昊，他的真诚很打动人。他们成了朋友，马丁回国后也经常通过msn跟他联系。

孙昊在小细节上所做的，比常人多很多。

有一次他得了流感，但仍然坚持去见客户。客户是一位刚来到这座城市工作的女孩。孙昊很自觉地没有坐在女孩的对面，而是最在跟她对角线的位置上，这个位置距离十分远，并不是很方便交谈。女孩很奇怪地皱起了眉头，孙昊马上解释道：“我似乎得了感冒，别传染给你。”

女孩顿时对孙昊充满了好感，觉得孙昊是个善良又懂礼貌的好人，最后竟和他越聊越投机，成了他的女朋友。

孙昊的老板也很喜欢他，至于原因，只有领导自己知道：他办公室的门，安的是拧转式的暗锁。虽然所有员工在进他办公室的时候，都有敲门的习惯，但在他们离开老板办公室的时候，却只是任由老板的门自然关上。这样的话，那副暗锁会发出不大不小的声音，虽然老板不太在意这些小事，但这声音确实很打扰他。

只有孙昊，每次出门的时候，都会在门外握住旋转把手，先把锁头旋进锁身，把门安静地关紧，再慢慢放开旋转把手。整个过程几乎不会发出声音。这种小事，一开始老板也并没有注意到，直到一次发生了一件有趣的事。

因为所有员工都不习惯这样毫无声息的关门，所以老板通常是通过关门声来确定员工是否走出自己的办公室。有一次孙昊离开后，由于没有发出声音，所以老板没有听到，就随口问了两次“还有什么事情啊？”没有人回答，抬起头，发现孙昊已经走了出去，这才注意到孙昊这个细心的动作。其他的年轻员工拍自己马屁，话虽然说得好听，但却明明白白地看得出他们的企图，只有孙昊，虽然看起来木讷，但却真的是用心做事、做人。

其实孙昊从来没有给他的朋友做过什么惊天动地的大事，他做的几乎都是分内之事。至于那些小事——称呼他人的真名，注意不要把病菌传染给女性，走出办公室的时候尽量降低声音——他也觉得是分内之事。而这些近乎不起眼的小事，恰恰最能温暖人心。

我们为什么不像孙昊那样，做一个细节上守礼的人呢？

想要做到这一点很简单，常怀一颗与人为善的心就足够了。在与他人相处的时候，只要能够主动为对方的感受想一想就可以了。你并不需要付出多少，当然短时间内也不会收获什么。但一旦养成这种待人热诚的习惯，那么总有一天你的这些小细节会被人发现，而对方对你的好感和信任，也会瞬间暴涨。

## 第十五章 驾驭人心的读心策略

物质发达使人心变得越来越自主，越来越难以驱策。但实际上，绝大多数人的内心都存在这样一根隐形的缰绳，只要你拽住它，对方就会乖乖地听你使唤。

## 让对方觉得“占便宜”，才会努力效力

微反应关键词“朝四暮三效应”最理想的方式，其实就是心理学的落差效应。也就是，在我们不需要任何付出的时候，让对方觉得我们为他们做了很多。当然在实际操作中，这种机会很少见。所以我们不妨退而求其次。先付出一成，让对方觉得自己占了十成的便宜。

人，都有占小便宜的习惯。一个理性的人，或许能够选择真实的有利于自己的事情。但感性思维占主导的人，可能不会考虑那么多。偏偏这个世界上感性思维的人占大多数。

《庄子·内篇·齐物论》里面有这样一则故事：

一个养猴子的人养了一群猴子，他每天喂猴子八枚坚果，早晨喂四枚，晚上喂四枚。后来，由于粮食不足，他决定改为七枚。于是找到猴子们商量：“以后我早晨喂你们三枚，晚上喂四枚可以吗？”

群猴发觉早晨少了一枚坚果，于是大怒！说：“不行。”

养猴人想了想又说道：“那以后我早晨喂你们四枚，晚上喂你们三枚可以吗？”

群猴想了想，觉得早晨还是四个坚果，似乎没什么改变，便喜笑颜开地接受了。

在庄子的时代过去两千多年之后，一位德国科学家做了一组实验。

他们跟一家果汁制造商达成了协议，出品两种品牌果汁。两种果汁本身并没有什么区别，它们之间的区别在包装上。第一种用容量250毫升的厚塑料瓶装装230毫升的果汁；第二种用容量400毫升的薄塑料瓶装250毫升的果汁。

最后，对两种包装不同但果汁本身完全一样的品牌饮料进行销量调查的时候，发现小瓶装果汁的销量是大瓶装果汁的33倍。

孟买市中心有一家餐厅，这家餐厅提供咖喱牛肉饭和飞饼等高档次工薪快餐。在刚开业的那一段时间，餐厅的生意很差，老板和店员都很着急。

后来，老板的外甥放假回家探亲，就住在了餐厅老板家里。他听到老板对生意的抱怨后，提出来到餐厅看一看。

虽然老板不认为这个年轻人能解决问题，但还是带着外甥去餐厅里看了一下。

老板的外甥仔仔细细地考察了餐厅的一切：食物很精美，价格很公道，装修设计、就餐环境都很棒，店员态度也很热情——生意不好的原因出在哪里呢？

直到他看到店员上菜时端的大盘子，顿时明白了，便找到了舅舅说：“生意不好是因为你的盘子太大了，所以食物就显得少。如果把盘子换成小一号的，即使食物分量有所减少，也会让人觉得反而是增多了。”

老板点了点头，抱着试试看的心态改用了小餐盘，意想不到的，生意马上兴隆起来。

庄子的故事、德国科学家的实验、孟买餐厅的盘子改革，都说明了一个道理：在作选择的时候，很少有人能够把理性思维纳入选择过程，而是感性地选择那个看起来更能让自己得到更多利益的选项。

我们在尽量避免自己通过感性选择事物的同时，也可以从中悟出一条驭人之道，那就是经常让对方觉得，他在占你的便宜，从而让对方对你产生一种好感，就此驱使他“听话”。

孙阳是一名资深软件工程师，最近他想到了一个创业好点子，并得到了风险投资的认可，申请了70万创业资金。

紧接着，他的公司就在本市一家高新科技园运转起来。主营项目是一个食谱网站，公司从运营维护到HR一共30人左右，是一个很不错的团体。

虽然他设想网站投入运营后，很快将会获得市场认可，但公司内部员工却经常出现一些问题。

这让孙阳很不解：这些员工都是他以前做网络工程师时认识的，自己开公司之前，就已经看好了这些人才，费了很大的力气才把这些人招入麾下。给他们的待遇也比原来的公司优厚很多，为什么现在他们的工作态度这么差呢？

孙阳百思不得其解。有一次，他和一位创业老前辈谈论起此事，老前辈立即下了断言：“相信我，是制度问题！”

孙朝阳：“制度？”

老前辈：“对，团队凝聚力是这么来的：小型团队靠人情，中型团队靠制度，大型团队靠企业文化。你现在有30人左右，达到了中型团队的规模。如果员工态度出了问题，就一定是制度的问题。”

孙阳觉得老前辈说得有道理，于是回到公司细细查看了公司的制度。当初制定公司制度的时候，孙阳可以说极为细心，把员工几乎能够出现的所有状况都考虑了进去，所以粗看制度没有发现什么大问题。

但当他看到第三遍的时候，发现了一个大问题：他制定的公司制度的所有细节规定，几乎都是罚：迟到早退罚20元，请假罚一天工资，工作未按时完成计件奖金减少一半……

总之，虽然惩罚力度都不大，但惩罚项目却很多，一个员工在月底结算工资的时候，常常可以找出十几项各式各样的罚款。所以，虽然拿到手里的工资还是比其他公司都高一点，但员工们常常抱怨，于是潜意识就会消极怠工。

孙阳狠狠地拍了一下大腿，立即开始修改公司制度。

第二天，他大声向员工们宣读了新制度，废除了近半数的惩罚条例，剩下的都改为奖励条款。如果每月从未请假，奖励100元；从未请假早退迟到，奖励200元；每半个月加班八小时

以上奖励100元；按时无误地完成工作任务，予以10%到15%的奖励.....

新制度大概有近二十项奖励措施，现在员工结算工资的时候，工资单上会多出十几项奖励条款，虽然加在一起只有四五百元，但却令人热情高涨。而公司的工作，也能超额完成，网站的运营也就越来越良性化。

孙阳给每位员工多投入几百元，而员工每个人给他多创造上万元的收益，这就是驭人之道，充分利用了人们爱占便宜的心理。

满足人的这种心理，可以让人心生愉悦。当然，这种心理往往并不需要太大的物质上的付出。只要掌握好“朝四暮三效应”，就可以在同样的付出下，让对方觉得自己“占了便宜”。

所以，你应该对对方的心理有一定的了解，通过一些并不巨大的付出，时时刻刻都让对方觉得占了你的便宜，而不是你占了他的。只有这样，才能让你在让他为你付出的时候，更名正言顺。

## 虚荣心理：神仙都羡慕虚荣，更何况凡人

微反应关键词无论多么完美的人，也是有所欠缺的，如果他重视自己欠缺的方面，那他就是虚荣的。永远不要低估虚荣心对一个人的影响力，要知道，神仙都羡慕虚荣，何况凡人。

晓雯是一个来自乡下的女大学生，她在上海读大学。来上海前，她的世界很简单，学习看书，三五个朋友，以及一个青涩的暗恋对象。那时候她不会化妆，不会打扮，她认为红色长裙配校服夏装就是最好看的衣服。

到了上海之后，不到一个学期，她就学会了打扮和化妆。和其他女孩一样，她出门前——即使是上课，也至少要在镜子前描几笔。

事实上，晓雯并没有传统意义上的变坏，她甚至还没交男朋友。她开始梳妆打扮的原因其实很简单，就是别的女孩都这么做，而且做完之后很漂亮。每个女孩都希望自己能漂亮点，晓雯也不例外。

一个学期结束后，晓雯回到了家乡，家里人都说孩子会打扮了，比以前漂亮了。晓雯听了很高兴，但假期在家的日子却又懒得装扮自己了。

在家的時候素面朝天，在城市里粉黛着妍——这种反差在此后一直伴随着晓雯，直到现在依然如此。

乡下女孩到城市后学会的第一件事往往是化妆，这就是虚荣心理的表现，而在家乡的时候，大家都不打扮，所以晓雯也不用打扮。这并不是说在乡下就没有虚荣心了，只不过在那个环境下，她的虚荣心不需要通过化妆来表达。

我们在这里所说的“虚荣心”这个词，绝对不含贬义，因为我们每个人都具有这种心理。说得深入些，虚荣心实际上的起因，就是渴望被周围环境接受并认可的心理期望。说白了，就是每个人都希望被人夸。

但问题是，虽然很多人拥有被人夸的能力，但更多的人是平庸的和碌碌无为的。这些人也有被赞扬的渴望，为了满足这种渴望，他们就会追求一些不实际而浮华的东西。

当然，合理利用别人的虚荣心理，会让我们获得很大的收益。

德拉瓦莱是意大利托斯卡纳地区一家有数百年历史的制鞋家族，这个家族的男人几乎都是资深的制鞋匠，在业内也算是小有名气。

直到20世纪40年代，德拉瓦莱家的新掌门人迭戈·德拉瓦莱先生做了一件让所有人认为他疯了的事情：把作坊改名托德斯鞋廊，然后把每一双皮鞋提价30倍。

不是30块，而是30倍！

这个荒诞的消息马上传遍了各地，疯子迭戈成了托斯卡纳所有人笑话的对象。而迭戈的亲人也对他百般劝阻，但迭戈坚持他的价格。那两个月，托德斯皮鞋一双都没有卖出去。

两个月后，一个有钱的英国贵族来到佛罗伦萨(佛罗伦萨是托斯卡纳地区的首府)旅游，得知了托德斯皮鞋和德拉瓦莱家族的事，觉得有点意思，便来到了德氏作坊，冒充内行点评了一下，然后花大价钱买走了一双鞋。回到英国之后，这个贵族指着脚对其他的小贵族说：“看，我的鞋比你的贵一百倍。”

此事不胫而走，越传越荒诞。很多人甚至说英王亨利五世陛下亲自买了一双托德斯皮鞋，并在英国的皇室舞会上对所有人大秀了一番。

而在意大利本地，得知此事的有钱人也越来越多，于是他们心甘情愿花贵一百倍的价钱买托德斯皮鞋，甚至很多人要求迭戈卖得再贵点。德拉瓦莱也趁机敛财，把有钱人的钱聚集到自己手里，然后把“托德斯皮鞋”这个牌子做得很大很大。

有多大呢？

仅2003年一年，托德斯皮鞋的营业额就高达3.87亿欧元，德拉瓦莱成为世界皮鞋销售之王。

当然，炫富是一种追求虚荣心的表现。也就像有些人发达之后，希望别人能承认自己是个文化人，所以摆了许多精装书籍在自己的办公室里，却从不看一眼。

但无论是炫富还是炫知识，这些都是虚荣心的表现。此时的人们往往不会去想为这虚荣心所付出的能不能得到实际的回报，自己的能力和素养是不是有实际的提高，他们只会一门心思满足自己的虚荣心，不惜一切代价。

## 庞氏骗局：巧妙利用人们的期待心理

微反应关键词巧妙利用人们的期待心理，能够使用这种驾驭法的场合有很多，其条件是，对方期待的东西，你能让他拥有，或者说你让他觉得你能让他拥有。只要这样，你就可以利用对方的渴求，达成自己的目的了。

日常生活中，人们总是期待着各种各样的好事：一个选秀节目的入围通知书，一张头奖彩票，一个对自己一见钟情的完美情人……这些不太可能实现的东西，几乎每个人都在想。

而西方最著名的金融犯罪者，就是利用人们的这种情结——

查尔斯·庞兹是一个意大利人，1903年移民到美国。他在美国干过各种工作，包括油漆工，甚至，他曾因伪造罪在加拿大坐过牢，在美国亚特兰大因走私人口而蹲过监狱。经过美国式发财梦的熏陶，十几年后，庞兹发现最快速赚钱的方法就是金融。于是，从1919年起，庞兹隐瞒了自己的历史来到了波士顿，设计了一个投资计划，向美国大众兜售。

这个投资计划说起来很简单，就是投资一种东西，然后获得高额回报。但是，庞兹故意把这个计划弄得非常复杂，让普通人根本搞不清楚。1919年，第一次世界大战刚刚结束，世界经济体系一片混乱，庞兹便利用了这种混乱。他宣称，购买欧洲的某种邮政票据，再卖给美国，便可以赚钱。国家之间由于政策、汇率等等因素，很多经济行为普通人一般确实不容易搞清楚。其实，只要懂一点金融知识，就会明白，这种方式根本不可能赚钱。

庞兹一方面在金融方面故弄玄虚；另一方面还设置了巨大的诱饵。他宣称，所有的投资，在45天之内都可以获得50%的回报。而且，他还给人们提供了“眼见为实”的证据：最初的一批“投资者”的确在规定时间内拿到了庞兹所承诺的回报，于是，后面的“投资者”大量跟进。

在一年左右的时间里，差不多有4万名波士顿市民，像傻子一样变成庞兹赚钱计划的投资者，而且大部分是怀抱发财梦想的穷人。庞兹共收到约1500万美元的小额投资，平均每人“投资”几百美元。当时的庞兹被一些愚昧的美国人称为与哥伦布、马尔孔尼(无线电发明者)齐名的最伟大的三个意大利人之一，因为他像哥伦布发现新大陆一样“发现了钱”。

庞兹住上了有20个房间的别墅，买了100多套昂贵的西装，并配上专门的皮鞋，拥有数十根镶金的拐杖，还给他的妻子购买了无数昂贵的首饰，连他的烟斗都镶嵌着钻石。当某个金融专家揭露庞兹的投资骗术时，庞兹还在报纸上发表文章反驳金融专家，说金融专家什么都不懂。

1920年8月，庞兹破产了。他所收到的钱，按照他的许诺，可以购买几亿张欧洲邮政票据，但事实上，他只买过两张。此后，“庞氏骗局”成为一个专门名词，意思是指用后来的“投资者”的钱，给前面的“投资者”以回报。庞兹被判处5年刑期。出狱后，他又干了几件类似的勾当，因而蹲了更长时间的监狱。1934年被遣送回意大利，他又想办法去骗墨索里尼，但没能得逞。1949年，庞兹在巴西的一个慈善堂去世。去世时，这个“庞氏骗局”的发明者身无分文。

在20世纪初，拥有几千万美元的人，绝对是世界级的富豪。庞兹就是这样靠骗术变成了一个世界级的富豪，这种骗术，后来被称作“庞氏骗局”。虽然庞兹被抓，晚景凄惨，但庞氏骗局却流传了下来。2008年，纳斯达克前主席伯纳德·麦道夫，用一支不存在的对冲基金，卷走了投资者至少五百亿美元。在中国，庞氏骗局同样有另一个古老的名字——老鼠会，也就是非法传销的一种。

为什么这种古老的骗局能一而再再而三的得逞？使骗子发达穷人破产？很简单，就是人们那种“天上掉馅饼”的期待心理在作祟。每一个不对这种心态做检讨的人，都不只会上当一次。

虽然我们在道德上唾弃庞氏骗局，但辩证地说，这里面有我们需要学习的东西：当人们对某种事物产生过多的期待时，我们可以利用这种期待为我们的目的服务，轻松驾驭他人的心理。

我有一个在酒吧唱歌的女性朋友，晚上要很晚才下班，所以下班的时候也就不可能有公交车了。一天下班后，她伸手拦了一辆出租车，并坐在副驾驶位置上。司机师傅见女孩长得漂亮，便多看了两眼。女孩看在眼里，便和司机师傅聊了起来，之间她抱怨道：“唉，每天都下班这么晚，也没男朋友送，真的很吓人。”

司机师傅听后立即表示：“妹子，以后我来送你吧。”

女孩说：“那太谢谢了。大哥，我十二点下班，多少钱我照给。”

司机师傅大手一挥：“怎么能这样！还多收什么钱。”

两人推脱一番，最终，司机师傅答应给女孩打七折，每天定时接送她。

女孩“不小心”说自己没男朋友，司机师傅立即动了心。虽然他也不知道，两人年纪差得大，不太可能，但人心里的期待并不是理智能压得下去的。女孩利用了这点，解决了问题。

而女孩儿更高明的地方是，她没有贪得无厌。试想，司机一时鬼迷心窍，要求免费接送女孩。女孩若答应了，等司机师傅热情消退，必然会对女孩产生怨怼，甚至可能发生不和谐的事情。

所以，利用人的期待时，千万不要贪得无厌，见好就收是关键。

## 负面情绪：用悲观驾驭他人心理

微反应关键词悲观是人类诸多负面情绪中最难以控制的一个，人们的一切理智都会在悲观中化为虚无。所以只要你准备充分，气势强大，胜算就肯定掌握在你的手中。

卡梅隆探员负责审讯刚在阿富汗抓到的基地组织成员阿卜杜拉。

阿卜杜拉是个十恶不赦的恶棍和心理变态狂。据说，他是基地组织的刑讯高手，很多被俘虏的美国士兵都受过他的各种折磨。美军抓获他之后，希望能从他口中套出基地组织在美国本土安插的间谍名单。FBI确信阿卜杜拉掌握着这个消息。

但同时，探员们很清楚，基地组织成员都是仇美分子，不可能那么配合他们，所以，一般的讯问方式是行不通的。

于是，他们选择了另一种讯问方式。

这一天，阿卜杜拉被带到一间小房间里，房间里有一张桌子，桌子上有一张纸和一支笔，桌子两边是两把椅子。

阿卜杜拉被安排在一把椅子上坐下，不一会一名中年探员推门进来，紧跟着进来的，是三名拿着厚厚卷宗的年轻人。

年轻人把卷宗放在桌子上，就走出了房间，探员则在阿卜杜拉面前坐下。

探员看了阿卜杜拉一眼，随意的用阿拉伯语问道：“姓名？”

阿卜杜拉没打算合作，探员自顾自的答道：“阿卜杜拉·塔格尼·沙龙赫斯。年龄？合作一点嘛，不说，好吧，年龄四十一岁。信仰伊斯兰教逊尼派。未婚，但三个私生女……这可是违反戒律了。嗯，1999年的时候，还在达格尔地区强奸过一名英格兰裔妇女……”

中年探员一连说了一大堆阿卜杜拉的事情，这些事知道的人并不多，其中的很多事情，阿卜杜拉自己都快忘记了。所以当这名探员用标准的阿拉伯语一项一项念出自己的“光辉事迹”时，他感觉到一阵阵战栗。

看到了阿卜杜拉的震惊，探员停止了继续念下去的意思，把身体抬起，靠在椅背上，抱着胳膊，指着桌上的三箱子卷宗，说道：“这里面都是你的资料，从你出生到现在，我们了解了你的一切。所以，让我们敞开了说吧。我们知道你掌握着基地组织在美国本土某些间谍的联系方式，实际上这些联系方式我们也知道，但我们希望你从你那里得到肯定。所以你不用认为自己背叛了组织，因为如我所说，我们早就知道这些信息。你的这种行为只是合作，而作为交换，我们将不把你送到关塔那摩去——你应该知道，那里对你来说意味着什么。”

阿卜杜拉想了想，便拿起纸和笔，在上面写下了三个电邮地址。FBI最终通过IP端口查询，抓获了基地组织在美国潜伏最深的间谍。

而实际上，FBI在阿卜杜拉被抓的那一刻起，就动用大量人力物力把他从出生到被抓这之间的一切信息搜罗了出来，当然远没有三箱子卷宗那么多。其实老探员说的那些阿卜杜拉的

信息，已经是FBI能够获取的全部了。

FBI探员之所以可以让阿卜杜拉老实招供，并不在于他们取得了多少证据，也不在于他们运用了多么有力的威胁，而在于他们给阿卜杜拉灌输了一种负面的、悲观的情绪。通常情况下，当一个人在短时间内接受了大量不利于自己的信息，他的思路就会强迫形成一种惯性。这种惯性让他在短时间内迅速走向悲观和消极，使人面临崩溃边缘。

当一个人处于崩溃边缘时，对于他人的防备和抵触都会大大降低，处于这种状态的人，很容易被他人掌控住心理，这就是负面情绪攻心术能发挥效果的最终原理。

在生活中，这种攻心术早就被广大人民教师所应用，我们小时候有什么把柄被老师抓住时，他们往往会这么说：你和某某谈恋爱了吧，别瞒着了，我都知道，你自己说说吧。

大多数情况，被“诳住”的学生都会诚惶诚恐地说出一切，以求宽大处理，因为我们已经被自己的负面情绪所击倒了。

这种负面情绪攻心术，很适合于用在生活之中，当我们手头掌握的资料不够，但却又想让他听从我们的安排时，不妨使用一下负面情绪攻心术。

当然，在运用负面情绪攻心术的过程中，也需要注意两点：

第一，就是自身要拥有强势的、坚定的立场。只有满足了这一点，我们才能让他人觉得自己胜券在握，觉得他毫无胜算。因此，不管是多么没有底气，在运用这一技巧时，也一定要表现得无比自信。

第二，就是要着重培养出他人的悲观情绪，让他觉得一切都向最坏的方向发展。在运用这一点时，切记不可直接宣告对方的处境有多么的堪忧，有时候，简简单单的几个暗示，或是用言语透露出他未来可能的悲惨境地，就足以让对方陷入崩溃的情绪中。

## 协商诱导：让他人也参与其中，使其无法反对

微反应关键词当你处于“被操纵”一方时，千万不要因为弱势而处处讲大道理，以显得自己理由充分，这样做多半不会有什么好结果。学习一下协商诱导法，你会找到更好的窍门。

我有一个好朋友，她的父亲是一个非常固执的老头。固执到什么程度呢？我举一个小小的例子，大家就能明白了。

上中学那阵儿，老师要求周一升旗时每个人都必须穿着校服。可是，我那个朋友的父亲因为觉得校服的裙子太短，所以怎么也不肯让女儿穿到学校来。为了这件事，他甚至亲自赶到学校，并向老师们抨击了裙子会露出膝盖的弊病。

对于我那个朋友，我还是蛮同情的。在这样古板的家庭教育下，她生活了二十多年，而今，已到了谈婚论嫁的年龄。

她交往的男朋友是一个生意人，为人本分，对她也很不错。可是，在谈到见家长的问题时，二人却总是不欢而散。因为我那个朋友很清楚，父亲是绝对不会同意他们结婚的，在他心目中，做生意不是铁饭碗，他绝对不会允许女儿嫁给一个没有“正当”职业的人。

“不试试看，怎么知道呢？”得知了女朋友的苦恼，她的男朋友这样说道。

我的朋友忐忑不安地带着男朋友回家，她本以为会经历一番狂风骤雨，随后男朋友被赶出来的局面。可是，父亲与他在房间里谈了一个多钟头，才先后出来，虽然父亲的脸色仍然不太好看，但是并不反对他们交往。

“我父亲跟你说了些什么？”男朋友一出门，她急切地问道。

“一开始，他听说我是做生意的，很干脆地就说不会同意我们交往。但是，我告诉他，对于人生我有着长远的规划，未必会比那些拥有铁饭碗的人差。”

她摇了摇头，这并不是答案，父亲不是这么容易就可以说服的。

“接下来，我跟他说了下跟你结婚的打算和结婚后的安排。比如，在谈论到保险问题时，我说想把受益人的名字改成你父亲的名字，在今后有了孩子之后，再投一份以孩子名义的保险。说完这个计划之后，我还专门问了他：‘您觉得这么办怎么样？或者，干脆由您说了算，我相信您会更详尽地为我们考虑好结婚之后的保障。’”

“那他的反应呢？”她迫不及待地问道。

“他点了点头，说了声好。接下来的过程，基本都是这个样子的。”

原来如此，她吁了口气，放下了心中的一块大石。只要父亲点了头，那么就代表他们之间已经被他肯定了。

纵观这位准女婿说服老岳父的技巧，无外乎只有一点，那就是他每说出自己的一个打算时，都要诚心诚意地问一下岳父的意见。这样一来，他们之间“结婚”和“过

日子”的整件事，岳父也就参与其中，并且成了拿主意的人，最后，他就算是有心想反对，自己的潜意识也不答应了。

这就是反向操纵的秘诀。当一件事关乎两个人的利益，而其中一个人单方面作了决定时，无论这决定是对是错，都会引起另一个人的不满。因为这决定没有考虑过他的意愿，而是强加在他头上的。

如果是上司对下属，长辈对晚辈，这样的情况还可以调解，因为有着“威严”和“利益”。但是，如果是下属对上司，晚辈对长辈呢？想扭转情况就不那么容易了。

这时候，运用反向操纵，也就是协商诱导法，就能起到很好的效果。

协商诱导法，简单来说，就是把命令、强加的感觉变成是商量、协调，这样一来，被劝说方的抵触心理就会降到最低。而且，让被劝说方拿主意，这无疑是一种全心全意的信赖。当一个人被信赖时，自尊心和自我存在感都会前所未有地增强，心情也会变得格外舒畅，这时候，让他接受别人已经设定好的答案，可能性也要大得多。这种技巧，在说服固执和爱讲大道理的人时格外有效。当然，在很多场合，我们都可以用到协商诱导的技巧。

如果是在工作之中就一件事想要取得同事或上司的肯定时，那么不妨先提出相关的问题所在，然后讲出自己的建议，最后加上一句：“您觉得这样办好不好呢？”

如果是妻子想要说服丈夫时，那么不妨先说出自己的见解，然后咨询丈夫的意见，说一些“你是一家之主，我都听你的”或是“家里你来作决定”之类的话，往往可以收到“你的意见也不错，就按你说的办吧”这样的回答。

如果是孩子，想要从“抠门儿”的父母那里得到零花钱，那么不妨先将零花钱的用途阐述一遍，然后对父母说：“我是很想去，但是还是更尊重爸爸妈妈的意见。”这样一来，心情大悦的父母一般都会很痛快地掏钱的。

## 共谋意识：找到共同立场，可轻易拉拢对手

微反应关键词想要说服一个人为自己所用也许并不难，但如果那个人是敌人呢？许多人会在这种情形下一筹莫展。其实，说服敌人也有着独特的心理策略，那就是共谋意识。

织田信长与德川家康，想必大多数人对这两个名字都不陌生。

这两个人在日本历史上，都称得上是枭雄式的人物。织田信长在少年时就表现出桀骜不驯的特质，甚至在父亲的葬礼上向他的祭坛掷抹香；而德川家康，也不能够屈居人下，他曾对家臣说，人的这一生最重要的就是“向上看”，并且，还做出了垄断日本当时造币权的举动。

这样的两个人，领地又互相毗邻，按道理来说，在当时群雄割据的日本，应该是相互防备、互相攻击才对。可是，织田信长却凭借三寸不烂之舌，成功地说服了德川家康同自己联盟，共同对抗其他的敌人。

这一点，在史料上有着不同版本的记载，但总体说来大同小异。

传说织田信长去找德川家康，跟他分析了他们所处的形势之后，话题一转：“如今殿下刚刚从今川家族的手中解放出来，想必也想干一番大事业。离你最近，又不够强大的我，自然是头一个目标。但是，不知殿下想过没有，你也许可以消灭我，但一定会大损气力，在你后方，斋藤家族也在虎视眈眈。”

“况且，殿下也是依据我的努力，在桶狭间杀了今川义元，才得以恢复自由。你我自小相识，彼此知根知底，倒不如结成同盟，联合起来一统天下。”

据说，在织田信长去找德川家康之前，德川本有着吞并他领土的念头，但考虑到自己国力衰弱，信长所说得又在理，于是便欣然接受与他同盟。

二人联合起来，日益壮大，这种同盟一直延续到信长去世，而德川也因此建立了强大的江户幕府。

世界上最难被说服的人是谁？

是敌人！

退一步来说，也就是有争斗目标，对自己存有非常强烈的戒心的人。

当一个人对你所存的戒心根本没有消除的可能，那么讲信任不过是空谈而已。引狼入室的错误，只要不笨的人都不会犯。要怎么样才能说服对自己抱有仇恨和偏见的人呢？

这并不是没有办法，说到关键点，其实很简单，那就是要找到你与对手之间的需要共同追求的利益，向他阐述“强强联手”能够取得的好处，这样一来，对手对抗和竞争的意识就会在不知不觉中转化成合作意识，从而受到你的掌控。

这种意识，在心理学中叫做“共谋意识”。

有一部很出名的电影，讲的是妻子协同第三者，谋夺了作为公司总裁的丈夫的全部财产。

在刚发现自己的丈夫有“小三”时，那位妻子也如同平常的妻子一样，怒不可遏。但是，很快，她就考虑到了才上小学的女儿，还有自己与丈夫辛辛苦苦打拼下来的基业。如果说此时离婚，那么苦的是自己和女儿，白白便宜了那个第三者。

为了维护家庭，她找了侦探社跟踪丈夫，并偷看了丈夫的电话，将那个女人约出来，决定跟她谈谈。

这次充满火药味的谈话，自然是不欢而散。然而，在这之后，事情又出现了新的情况，被妻子雇用跟踪丈夫的侦探发现他不止有一个小三，连小四、小五、小六……都齐全了。

得知这个消息的妻子心灰意冷，她决心报复负心的丈夫。可是，离婚同样不是让她心满意足的做法，即使是在婚姻中有出轨的过失，也只会失去大部分的财产，而不会像妻子所期望的那样，让那个负心汉什么都得不到而被扫地出门。

这时候，她想到了那个第三者。

第二次见面的谈话过程是愉快的。同样不知道他在外面还有那么多女人，被蒙在鼓里的“小三”看清了那个男人根本不会娶自己的嘴脸，答应帮妻子共同告倒那个男人。

在法院的审判席上，“小三”为妻子出庭作证，坚持说那个男人根本没有告诉她已婚的事实，自己已为他堕胎多次，还带着他回家见了父母，商量结婚事宜。这样一来，那个男人就存在着恶劣的欺诈嫌疑。

官司的结果一如那位妻子所料，丈夫“净身出户”，孩子与财产都归她所有，而那个“小三”也得到了让自己满意的报酬。

所以说，立场不同并不代表无法合作，只是因为你没有用对方法、找对策略而已。

在运用共谋意识时，有两个要素极为重要。

第一，就是要找到共同的利益点，力度不够或是方向不对都无法让对方形成共谋意识。

第二，就是在说服的过程当中，千万不要说“你”，而是说“我们”或者“咱们”。当耳朵里不断出现这样的词语时，即使是对手，也会不由自主地被激发出团体意识，因而就不会对接下来的谈话过度排斥了。

## 因人施计：驾驭攻心术也要择人而异

微反应关键词世界上任何两个人的指纹不可能完全一样，同样的道理，也不会有两个性格一模一样的人。针对不同性格的人，施展驾驭术的方式也要进行调整，这样才能保证驭人术发挥到极致。

人是世界上最具复杂性的生物，一百万个人就有一百万个样子。所以，如果要细分的话，一百万个人实际上有一百万种驾驭方式。

三国演义中的刘备，是个看似忠厚善良，实则充满心机的君主。从煮酒论英雄开始，他的每一件事几乎都充满了政治智慧。直到临死，他还运用了一次史上最著名的托孤，将他的政治智慧演绎到底。

谈到这次托孤，就不能不说当时的历史背景。刘备以“为关羽报仇”为名义，兴兵四万，号称二十万讨伐东吴，两军在夷陵交战。吴国统帅陆逊，并非名将，刘备轻敌，摆出长蛇阵，被陆逊击破。死伤万人，刘备血本无归。最终三路蜀军退至白帝城，刘备病危。

这是三国三大战役中的最后一战——夷陵之战。本来，刘备打算利用对吴作战的胜利，来确立自己在蜀汉政权中的地位。虽然他是皇帝，但诸葛亮的功劳明显要高于他。但这场失利，使得刘备本来极高的人望跌至谷底，再加上刘备病危，很多人都有了这样的想法：或许丞相取而代之更好。

病床上的刘备对于臣子的想法一清二楚。他知道，自己死后诸葛亮必然全面接掌蜀国政权，到时候即使他没有二心，也难保其心腹不拥立诸葛亮。所以，若想巩固刘氏国祚，绝不是单单一副诏书能解决的。

所以，刘备想出了那句千古留名的托孤之言。在感到生命流逝，即将弥留之刻，刘备将诸葛亮、李严、赵云等忠臣唤至身边，对诸葛亮说：“君才十倍曹丕，必能安国，终定大事。若嗣子可辅，辅之；如其不才，君可自取。”

相信意思大家都明白：若刘禅能扶起来就扶一把，扶不起来，孔明你取而代之也无妨。

孔明自然涕泣：“臣敢竭股肱之力，效忠贞之节，继之以死！”

之后，刘备辞世，刘禅继位，诸葛亮尽全力辅佐刘禅，鞠躬尽瘁死而后已，无有二心。

很多人说，刘备的托孤是君臣不相疑的典范，这种说法难以成立：要知道皇权斗争自古以来就是血淋淋的，绝不是一句轻飘飘的“君可自取”就能取。刘备不可能真的期望诸葛亮取刘禅而代之。所以，如真的不相疑，刘备就绝不会说这番话。

他说这话的目的是什么？很简单，就是刘备临死都要让诸葛亮对刘氏鞠躬尽瘁，他实际上是在施展驭人术。

诸葛亮的需求，说出来其实很简单，那就是青史留名。那么想要青史留名，对

于诸葛亮来说有两种方式，一是作为忠臣，成为大汉中兴之相；二是作为乱臣贼子，篡夺刘氏的三分天下。

这时候，李严、赵云的作用显示出来了，他们的忠诚使得诸葛亮会有这样一层疑虑：如果废掉刘禅自立，那些忠于刘氏的忠臣，是否会为自己卖命，答案是否定的。而一旦蜀汉内部出现分裂，本就是三国国力最弱的蜀国，将不会有任何作为。

所以，适合自己的舞台，必须是个团结统一稳定的蜀国。因此，诸葛亮也就通过了刘备的驾驭之术明白了一件事：时局只能让自己做忠臣，绝不适合做叛臣。

魏晋时期的文人，往往更认同出仕而非入世。在三顾茅庐的时候，诸葛亮做足了文人高士的姿态，最后刘备请了三次，诸葛亮才答应出山。这其实是个哄抬身价的暗示，意即是你求我我才帮你的，我看中的可不是功名利禄。

刘备非常聪明，他看出了孔明是个珍惜名望的人。所以，从诸葛亮的两个性格特质入手，白帝城托孤可说是史无前例的成功。而我们要学的则是刘备驭人的艺术。他抓住诸葛亮做人过于谨慎，珍惜名望，又想有一番作为的心理，计划了这次托孤。一方面，向诸葛亮暗示自己的仁德和真诚，使使其产生道德压力；另一方面，诸葛亮多疑，那么就让他和李严、赵云这样的忠臣互相怀疑。死后都能让自己的驭人之术继续生效，我们不得不佩服刘备的强大。

从另一个角度来说，诸葛亮也是一个攻心术高手。

三国时期，诸葛亮因错用马谡而失掉战略要地——街亭，魏将司马懿乘势引十五万大军向诸葛亮所在的西城蜂拥而来。当时，诸葛亮身边没有大将，只有一班文官，所带领的五千军队，也有一半运粮草去了，只剩两千名士兵在城里。众人听到司马懿带兵前来的消息大惊失色。诸葛亮登城楼观望后，对众人说：“大家不要惊慌，山人自有妙计。”

于是，诸葛亮传令，把所有的旌旗都藏起来，士兵原地不动，如果有私自外出以及大声喧哗的，立即斩首。又叫士兵把四个城门打开，每个城门之上派20名士兵扮成百姓模样，洒水扫街。诸葛亮自己披上鹤氅，戴上高高的纶巾，领着两个小书童，带上一张琴，到城上望敌楼前凭栏坐下，燃起香，然后慢慢弹起琴来。

司马懿的先头部队到达城下，见了这种气势，都不敢轻易入城，便急忙返回报告司马懿。司马懿听后，笑着说：“这怎么可能呢？”于是便令三军停下，自己飞马前去观看。离城不远，他果然看见诸葛亮端坐在城楼上，笑容可掬，正在焚香弹琴。左面一个书童，手捧宝剑；右面也有一个书童，手里拿着拂尘。城门里外，20多个百姓模样的人在低头洒扫，旁若无人。司马懿看后，疑惑不已，便来到中军，令后军充作前军，前军作后军撤退。他的二子司马昭说：“莫非是诸葛亮家中无兵，所以故意弄出这个样子来？父亲您为什么要退兵呢？”司马懿说：“诸葛亮一生谨慎，不曾冒险。现在城门大开，里面必有埋伏，我军如果进去，正好中了他们的计策。还是快快撤退吧！”于是各路兵马都退了回去。诸葛亮的士兵问道：“司马懿乃魏之名

将，今统十五万精兵到此，见了丞相，便速退去，何也？”诸葛亮说：“《孙子兵法》有云，知己知彼，百战不殆。如果是司马昭和曹操的话，我是绝对不敢实施此计的。”

空城计是三十六计之一，在历史上被兵家多次使用，而最著名的一例，无疑就是诸葛亮对司马懿的这一例。

司马懿与诸葛亮，堪称三国时期最著名的两名智将，他们互为对手，对对方研究得很透彻：司马懿知道诸葛亮谨慎无比，诸葛亮也知道司马懿了解自己，而且，司马懿向来以多疑著称。所以，诸葛亮便抓住了司马懿的性格，玩了一出非常成功的空城计。

顺便提一句，数年后，在五丈原，司马懿很确切地推出诸葛亮病危的结论，诸葛亮确实病危，他死前的最后一个指令，是命一部蜀军主动出击攻击魏军。而这一次试探性攻击，竟吓得司马懿不敢追击，蜀军抬着诸葛亮的尸体大摇大摆地回到了蜀中。

可见，诸葛亮对于司马懿的多疑，了解得甚是透彻，因此施展的攻心术，绝对是算得上因人施计了。

一个能够因人施计的人，才能把驾驭这门手艺发挥到极致。否则，即使是精妙的心理攻势，如果搞错了人物性格，也只能产生事倍功半的效果。

## 第十六章 婉言拒绝的读心策略

在一个重视人情的社会里，一次不当的拒绝，往往令对方心里不舒服，从而失去一个好朋友，或一个不错的机会。其实，拒绝他人的时候，有那么几个小窍门，可以把对方的怨恨度减到最低。

## 用客观理由而不是主观借口拒绝他人

微反应关键词在拒绝他人的时候，千万要记得，尽量用客观存在的理由，这会让别人毫无怨言地接受你的拒绝，而不会引起不必要的麻烦。

我有一个女性朋友，被她的男朋友甩了。当我赶去安慰她的时候，本以为会听到她的满腹怨言和对那个男人负心抛弃她的诅咒。可是没想到我赶到她那儿时，只看见她低低地哭泣，没听到她说一句关于那个男人的坏话。

“他为什么要跟你分手啊？难道你就一点都不怨恨他吗？”到最后，反而是我憋不住了，问出了这样的问题。

“怨恨有什么用呢？”她抬起哭红的眼睛，“他不是不爱我，只是迫于家庭的压力才跟我分手的。你知道的，他家里很富有，他的爸爸妈妈一直都看不惯我，这一次更是威胁他，如果不跟我分手的话，就跟他断绝关系。换做是我的话，恐怕也会这么选择，毕竟是有血缘关系的父母啊！”

这可真是一个狡猾的男人！听到这样的话，我不由得为这个女性朋友而感到悲哀。就在几天前，我曾看见那个男人跟另一个漂亮的女人卿卿我我，一副很亲密的样子，更何况，他跟我的朋友根本没有提到过关于结婚的问题，并且已经处了那么久了，他的父母怎么会突然干预呢？

他分明就是找到了新欢，然后利用了她的自卑心理，找了个冠冕堂皇的理由，顺顺利利地甩掉了旧女友。

在鄙视那个男人的同时，我不得不为他的机智感到一丝佩服。我的女性朋友虽然自卑，但绝不是一个软弱的人，如果那个男人在甩掉她时说的不是这个理由，而是“我不喜欢你了”或者“我们之间已经没感觉了”，那她一定不会善罢甘休，而是纠缠到底，从而发现他的外遇，将他闹个灰头土脸。

他运用了心理学上的一个技巧，就是在拒绝他人时，提出的理由一定要是客观上的理由，而非主观的感觉。

什么叫客观理由呢？就是不会因为说话人的主观情绪而改变的事情，这样的事情因为具有不可变性，并且明显存在着，所以更容易让人接受并信服。

而建立在主观感觉上的理由，会让人觉得是把他人的想法强加在了自己的头上，何况，主观的感觉本来就未必正确，这也给了别人可以怀疑并加以反驳的机会。

刚进入一家宾馆工作的小琳就犯了这个错误。

做宾馆的接待员，最怕碰见的就是喝醉酒的顾客。这些顾客会大吵大闹，蛮不讲理不

说，还有可能将房间吐得一塌糊涂，为保洁人员的工作增添很多困难。

所以，一般遇到喝了酒的顾客，宾馆都会拒之门外。

这一天，轮到小琳当班，恰好就遇到了一个醉鬼。

“开……开个房。”那个醉鬼歪歪斜斜地走了进来，往吧台边一靠，一股酒臭味扑面而来。

“我们这儿谢绝喝醉者入住。”小琳本就讨厌喝酒，再闻见那难闻的味道，不由地捂住鼻子板起脸来。

“怎么着？怕老子没……没钱是吧？”醉鬼勃然大怒，拍着吧台拿出钱包，抽出几张票子甩在了小琳脸上。

“你……”小琳被气得花容失色，差点哭了出来。

“开宾馆是干嘛的？不就是给人住的吗？你这种服务态度，小心我找你们老板投诉你！”那醉鬼不依不饶地喊叫。

吵闹声把客房部的经理引了出来。看清了面前所发生的状况，她心中有了数。

经理为那个醉鬼倒了一杯水，先安抚了一下他的情绪，紧接着拿起住宿登记表来，说：“她是新来的，您别跟她一般见识，我现在就为您安排房间……哎呀，真是不好意思，她刚才可能没有跟您说清楚，今天客房住满了。”

“满了？”那醉鬼有些狐疑。

“是啊，不信您看。”经理将登记簿翻到星期日那一页，在醉鬼面前晃了一下。

“满了的话，那没办法了，我去找下一家好了。”喝得酩酊大醉的人当然不会注意到日期这种小事，略略扫了一眼，他摇晃着走了出去。

这就是用客观理由和用主观借口说服一个人之间的差别。喝醉的人是最不讲道理的，可是只要不是不省人事，都会认同客观存在的理由；而主观上的理由，却会在第一时间内引起轩然大波。

所以说，想要拒绝别人时，最好是用一些物理性的，带有时间、空间或是其他不可抗因素的理由，这样才不至于遭到对方的反感。

## 狐假虎威：借助“高人”威势巧妙拒绝

微反应关键词大人物的威势，其实是一种主观而非客观的存在，它顽固地存在于我们每个人心中。所以当我们利用这种威势拒绝他人时，总能成功地平衡各方面的关系，而不至于担心给任何人留下坏印象。

当其他人向我们提出要求时，他们必定是带着一定程度的期望的，期望我们能够答应他的要求，而拒绝他的要求，则是让这种期望落空的行为。所以，拒绝他人很有可能让对方对我们产生失望、抱怨等负面情绪。

那么，有没有一种方式能够转嫁这种负面情绪呢？当然有，那就是利用“高人”的威势拒绝对方。

张磊是个在异地读书的大学生，他参加了学校的志愿者社团，假期要在大学所在城市做一段时间义工，所以回家陪父母的时间往往只有半个月。

而在家乡的城市，张磊还有一些从小玩到大的朋友。这些朋友今天来几个叫他出去玩，明天来几个叫他出去玩，还有不少家庭聚会要参加。他经常上午参加了高中同学的聚会，下午要去参加家里某位长辈的生日宴，忙得不亦乐乎。他自己经常感叹：别人放假都是休息，只有我，放假比上学还累。

他的父母看儿子这样辛苦，自然不忍心。于是找他谈心：“小磊啊，你每次回家就十几天的样子，天天这样往外面跑，多累啊。你看别人家孩子假期都胖一圈，只有你假期瘦一圈。而且，一年就回两次家，多少也要陪陪爸爸妈妈啊。”

张磊苦恼的说：“我也想啊。可是毕竟是以前的同学，大家聚会，要是我不去的话，显得太孤僻了吧，而且这样也得罪人啊。”

爸爸灵机一动：“这样，下次如果再有同学找你。而你又不是十分想去的话，就推说家里面有事，我们不让你出门，这不就万事大吉了嘛。”

张磊想了想，觉得是个好办法。

第二天，张磊的小学同学搞了个聚会，打电话让张磊参加。张磊说：“不好意思啊，老同学，最近家里在粉刷墙壁，爸爸妈妈需要我帮忙，所以可能去不了了。”

对方一听，觉得都已经上大学的人了帮家里干活也是应该的，于是点了点头，也没多计较什么。

之后，张磊又以类似的理由拒绝了几个邀请，对方都很平静地接受了。

当张磊以自己的名义拒绝朋友时，事情会变得很难开口。而当他以父母的名义拒绝，那么一切就顺理成章了。

而这种拒绝策略之所以奏效的原因，是因为你的拒绝成了一种“代理”行为，而

不是你本身的行为。所以，即便对方想埋怨，也会把这种埋怨投射到你“代理”拒绝的那个人身上。

孙浩是某大型国企的采购部部长，他认真负责、年轻有为，深得高层赏识和信任。

王鹏是他的中学同学，两人在高中的时候都是班里篮球队队员，但除此之外就没有太多交集。高中毕业之后，也没再联系。

一天，孙浩忽然接到了王鹏的电话，一阵寒暄之后，王鹏介绍了自己的情况。他现在在一家电子企业做销售，听说孙浩的公司准备订购三百台台式机，于是找到了孙浩，希望能“走走后门”。

孙浩不动声色地点着头，答应会为王鹏努力。

然而私底下，他暗中调查了王鹏所在的公司，得到了很多负面结论：虽然卖的便宜但质量极差，操作系统用的是盗版软件、噪声大、有安全隐患……

孙浩本来的想法是，只要王鹏的品牌跟同类品牌相比，差不了太多，那么他是可以卖给王鹏这个人情的。可现在调查的结果是，这牌子差了不是一点半点，实在是难以交差。所以，就算不为了公司利益，为了自己的饭碗不被砸掉，他也只能拒绝王鹏。

但怎么开口呢？孙浩犯了难：虽然两人平时没有联系，但每年一次的聚会毕竟要见上一面，如果太不给人面子的话，一则尴尬，二则很有可能对自己在老同学们心里的名声造成不好的影响。

于是他稍微想了想，拨通了王鹏的电话：“喂，王鹏，是我，你的事情当天我就跟我们领导说了。”

王鹏难掩兴奋：“太谢谢了！老同学。怎么样？你们领导什么意思？”

孙浩：“别提了！我那位领导，早越过我把这份订单给他亲戚了。”

王鹏：“唉？这也太……还有什么余地没？”

孙浩：“唉，我也是跟人家里里外外求了很多次情，但我们领导不松口啊。这次可能真帮不上你了，老同学，实在不好意思。”

王鹏：“唉，千万别这么说，这事本来就是麻烦你，而且你也尽力了。过几天等有空了出来聚聚吧，把球队里其他人也叫上。”

孙浩：“好。”

不难看出，利用领导、长辈等高层人物去拒绝他人，不但不会让对方埋怨你，反而会认为你是在帮他忙的同伴。

要知道，人的潜意识中，对所谓“领导人物”、“高人”往往是充满敬畏的。即使对具体人物不了解，大多数人也会认为这些人是有一定权威的，很难说服的。所以，当你以他们为借口拒绝对方的时候，对方其实既不会对你也不会对你的领导产

生什么负面心思。

当然，这招虽然很管用，但当你把“高人”抬出来的时候，选择的理由一定要谨慎。

首先，不能敷衍。张磊拒绝同学邀请的时候，如果说“我父母不让我出门”然后不作任何解释，那么谁都能看出来他是在敷衍人了。

其次，这个理由要合情合理，要能够让人信服。帮父母刷油漆，领导照顾亲戚的生意，这些都是既合逻辑又合情理。

最后，选择拒绝的理由不要触碰对方的伤疤。比如，孙浩拒绝王鹏的时候，即使用领导做了挡箭牌，也决不能说“不好意思，我们领导说了你的产品实在太滥，所以我们不予考虑”这样的话，不然不仅会让人觉得你不热心帮忙，还落井下石。

## 运用分割法，拒绝不能接受的部分

微反应关键词如果提要求的“漫天要价”，那么我们就“坐地还钱”。这既是一种博弈又是一种合作：找到一条既能让对方接受又能让自己接受的路。所以，需要你谨慎地找到那个最恰当的分割点，以最有诚意的方式表达出来，那么万事就OK了！

当他人对我们提出过分的要求时，怎样拒绝是一个大难题。但是，与其绞尽脑汁地想拒绝的方法，倒不如另辟蹊径。在拒绝他人要求之前，我们可以想一想，对方的要求真的是完全不能接受吗？

比如，我们的晚辈或弟弟妹妹跟我们要零花钱，如果张口就要一张百元大钞，你势必觉得太多，但如果孩子改口为五元呢？

道理就这样的简单。每一个你拒绝的条件，里面似乎都有一些可以接受的部分。所以呢，我们在拒绝的时候，可以不那么完整的拒绝，而是稍微分割一下对方的要求，把我们接受不了的拒绝掉，如果有能接受的部分，我们不妨答应下来。

郭向是一个电子礼品生产公司的总经理，他的客户大多是各地区的小商品批发商。一天，他正在办公室查账，华中地区的一位大客户给他打来一个电话。

接通电话之后，对方毫不客气地说道：“郭总，我是某某公司的高经理。你上批给我发过来的1000件圣诞荧光笔里，至少有三成是不合格的。”

郭向心里咯噔一声：“件”是批发单位，一件指的是一个流水线一个批次作业所产出的产品。数量视产品体积而定。那种圣诞荧光笔，一件有1200支，1000件就是120万支。这种笔虽然小，但用料考究，做工精美，科技含量高，所以成本并不低，如果对方要求全批次退货的话，那年底只能用其他产品带来的利润填补这个空白。

一边算计着，他一边反问：“都是些什么问题呢？”

高经理：“弱电线路板那有几个电子管没焊牢，所以十字架的明暗灯光效果根本看得出来，录音功能也有问题。我要求全部退单。”

现在已经是12月份了，这种圣诞笔的热销档期马上就要到了，如果这时候高经理要求全部退单的话，那么根本来不及处理这1000件货物。可如果全盘拒绝的话，那就太得罪人了，毕竟是自己这一方有失误在先，弄不好会损失华中地区的稳定出货渠道。这样对企业长久发展太过不利。

所以，郭向慢条斯理地说道：“全部退单，这个问题太大，毕竟只是1/3的货物有问题，剩下的是符合合同要求的。这样吧，高经理，我们可以暂且对那1/3进行退单。然后我们会抓紧时间对这批退掉的产品进行抢修。如果在本月十五日之前，能够把这批货抢修完毕，我希望您能按原价继续包下这300多件。”

高经理想了想：现在能够生产这种礼品的只有郭向的工厂，而且市场前景肯定紧俏，几

乎是有多少货市场都能消化。所以也就答应了郭向的要求。

如果完全答应高经理的请求，那么郭向势必损失严重，而如果完全拒绝，那么可能就要损失一个渠道。这时候，怎么办呢？很简单：把对方的条件中，你无法接受的那一部分拒绝掉。拒绝的标准是：一是不会给你造成过大的损失；二是对方也能较好地接受。

但有些时候，对方提出的要求看似无法分割，不过遇到这种情况也不要紧，我们可以灵活变通，比如，从时间上去分割它。

孙萌是一名网络写手，她出道于一家知名言情小说网站。三个月前，她被国内最大的一家言情小说网站看重，并以高薪挖了过去。

三个月过去，孙萌的老东家联系上她，声称准备实体出版一个系列的中篇小说集，而孙萌的三部中篇都入选了这个小说集。但实体出版和电子书出版有很大区别，所以这家网站希望孙萌能够把这三部中篇小说进行修改，变成适合实体书出版的形式。

这让孙萌犯了难。她现在在写一本长篇小说，并已经进入收费状态，需要她每天至少完成八千字的更新。在这种工作强度下，在短时间内修改其他小说是不可能的事。

但又不能断然拒绝，因为她在刚入行的时候，这家公司老板和编辑都很照顾她，她如果就这么撒手不管的话，是忘恩负义的行为。

想了想，她说：“如果实体出版的话，周期是很长的，至少三个月。我这个月很忙，至少要到从下个月才能腾出时间来。所以你看能不能等到下个月再进行修改呢？”

对方说：“好吧，我们可以先整理其他人的文章，最后再要你的。这次的事实在麻烦你了。”

很多时候，对方的条件并没有什么可以分割的余地。比如，修改自己的作品，要知道文学创作是一件私人性较强的事，两个人去做的话是很容易出纰漏的，所以孙萌不能说“我只改一篇，另外两篇你交给别人好不好”，但是从另一方面来说，她有理由可以拖延。因为这件事也是对方突然提出的要求，从情理上来说，也应该给人一定的缓冲期，所以孙萌说一个月后再进行这项工作，并不过分。

在运用分割拒绝法时，切记不要过分。像上面的例子，无论如何，孙萌都不能说“我最近很忙，三年后再帮你修改吧”，要知道三年后黄花菜都凉了，这么说并不是分割拒绝，而是一种比直接拒绝更伤人的“嘲讽式拒绝”。

换句话说，你分割之后的结果，一定要让对方觉得你想答应他，但实在力所不能及，所以请做一些退让。这样一来，人家感受到你的诚意，对你的拒绝也就不那么排斥了。

所以，运用分割拒绝法：第一要注意的，就是千万不能过分，以免引起不必要的冲突；第二要注意的，就是让人感受到你的诚意，这样一来，即使是拒绝，也能让人舒舒服服地接受。

## 转嫁拒绝：用其他条件让对方自己收回成命

微反应关键词转嫁拒绝，其实转嫁的不是拒绝本身，而是我们拒绝所带来的怨恼。这也是转嫁拒绝强大的地方，它让对方自己拒绝自己，既然放弃的决定是自己自愿的，那么对方便不会埋怨我们了，何乐而不为呢？

在传统的东方文化里，直截了当地拒绝他人，是一件很伤感情甚至很粗鲁的事情。所以，我们会尽量客气地拒绝对方。不过，有时候仅仅客气是不够的。所以，有没有一种方法，可以让我们在面对那种“无法拒绝的拒绝”时，依然能够不伤面子地拒绝呢？

刘莉是一名资深娱乐经济人。由于她的包装手法纯熟，所以事业很成功，不少刚入道的歌手、演员或模特都希望能够投在她的门下。

她对自己手下的艺人要求其实相当高，所以，主动找上门的艺人，至少有百分之九十八被挡在门外。因为这些新艺人，大多数并没有真本事，有的只是一张看起来不错的脸蛋，就开始妄想起明星梦来。

刘莉虽然并不打算包装他们，但自己也有这层顾虑：在光怪陆离的娱乐圈，说不好哪个今天还是小角色的艺人明天就变成了大明星。所以，不能得罪人是必须遵守的法则。

于是，对于那些她骨子里瞧不起，但又不能断然拒绝的年轻艺人，刘莉从来都是和蔼有加。

一次，一个自认为有才华的“原创歌手”找到了刘莉，说自己从小喜爱音乐，从十一岁开始学吉他，现在已经吉他九级等等。

刘莉接触过一批很棒的吉他手，知道真正厉害的吉他手很少拿所谓的级别当资本，她一眼就看穿了这个原创歌手的本质。她让这位歌手自弹自唱表演了一段，觉得实在乏善可陈，于是，刘莉耐心等这位歌手说完，便提出了一个确认性的问题：“你是原创歌手是吧？”

对方一愣，马上点头：“是的，我精通爵士乐。”

刘莉继续说道：“好，我们可以包装你。”

歌手欣喜若狂：“真的吗？放心，我一定会努力拼搏！”

刘莉摆了摆手：“但是你要经过一个考试测验。我们这里的每位艺人，都必须通过相关的测验才能成为公司旗下的一员。而原创歌手的测验，就是在一星期内写出两百首流行歌曲。要求统一风格，主旋律不能有重复，每首歌都要有一段像样的乐器伴奏……总之，一首可以发行的流行音乐标准，你应该也知道，就按着这个标准，写两百首，如果一星期内写出来了，咱们马上签合同。我保证你三年内红遍大江南北。”

“原创歌手”做梦般地点了点头，走了。而刘莉知道他是不会回来的了。

一星期写两百首歌，并非是一件不可能的事，对一个真正具有一定音乐素养的

人，并不是一件难事。而包装这样一位艺人，刘莉应该还是很感兴趣的，可问题是，那位年轻的小伙并不具备这样的能力，但又不能随便拒绝对方，所以刘莉想到了这样一个办法，简单地说，就是先答应对方，然后再提出一个对方无法完成的要求，让对方自己知难而退。

我们称这种拒绝方式为转嫁拒绝，也就是，对方提出了一个我们无法接受却又无法拒绝的问题，那我们也提一个这样的问题，他自然完成不了，那么他向你提出的非分要求，也只能自己默默地收回了。

当然，除了提对方完不成的要求之外，还有一种提要求的方式，那就是提出对方不愿意完成的要求。

宋梅梅是一家著名伞具用品公司的网络批发专员，她负责通过网络渠道联系客户。由于交际能力强，待人和善，宋梅梅谈下了很多客户。而且她卖的伞具确实价格公道，所以这些客户一来二去也一直都在她这里批发伞具，成了老客户了。

大多数老客户，都是很爽快的，毕竟双方大宗交易不是一次两次了。但也有例外，雷总就是一个例外。雷总经营一家零售日杂商场，由于是个体，价格弹性较大，他也习惯了和顾客之间的讨价还价。但最近他把这种讨价还价的习惯带到了宋梅梅那里。

“梅梅啊，你看，我在你那里拿了几百把伞了，周围的日杂店跟我关系不错的，我也都介绍到你那里拿货，所以啊，你看能不能给我个优惠呢？”

宋梅梅很爽快地回复道：“您说！”

雷总：“是这样，有几把伞呢，被顾客买走之后，可能是由于使用不当，马上就坏掉了。但由于商场规定一星期内可以无条件退货，所以我手头现在有将近二十把这类伞。我知道这不是你们的质量责任，可是压在我手里也卖不出去啊。所以你看能不能把它们返个厂呢？”

宋梅梅想了想，虽然雷总的要求有些无礼，但毕竟对方低声下气，又是老客户，所以脑子一转，很爽快地说道：“可以啊。”

雷总正要开心的时候，宋梅梅又说了句：“把钱打到工行卡上吧，卡号是62220……。”

雷总惊问：“什么钱？不是免费换吗？”

宋梅梅：“是啊，返厂我们可以出于交情给您免费，但是配送费用总不能也让我们承担吧。”

雷总一想，宋梅梅说的也是。但问题是配送费用一来一回就要近200元，这二十把伞的进货价也才不到500元，这么折腾实在没有必要。所以，稍微思考了一下，就说道：“哎哎，你说的也对。要不就算了，我也不太好意思麻烦你们。你的好意，我心领了。”

其实，有时候转嫁拒绝的时候，并不需要用对方难以完成的要求转嫁，偶尔也可以尝试用对方不愿意去完成的要求。因为，前者虽然不会让对方直接怨恨我们，但提出了他根本不能完成的事，会让对方产生一定的无理感。如果是心胸狭窄的

人，很可能从此开始记恨我们。

所以，我们不妨提出一个他不愿意去完成的条件，就像宋梅梅提的“负担配送费用”，这个条件雷总是有能力做到的，但他从利益角度考虑，觉得这样做“甜头”就不大了。于是，放弃了自己最初的要求。

最后，一定要注意的，提出的要求必须合理。刘莉和宋梅梅提的要求，都是站得住脚的，不会让人以为是故意刁难。而我们在使用转嫁拒绝反提条件的时候，也一定记得，千万不能让对方认为你的条件是无理取闹。

## 如何拒绝非分要求：不把对方的话当真

微反应关键词控制情绪，是不把对方的话当真的关键。很多人听到实在不合情理的要求，难免觉得对方是无理取闹，立即红起一张脸甚至大打出手。事情谈不成不说，反倒显得没风度。反过来，不任由情绪蔓延，用无视的态度拒绝对方，才是王道。

我们在生活中常会碰到这种人：信口开河地向你提出一些很难以完成的要求，这类要求要么完成难度极大，要么不合情理，要么甚至违法。

面对这种人的时候，我们苦不堪言。拒绝得太直接吧，伤和气；拒绝得不直接吧，又容易让对方心存侥幸……

其实面对这种人的时候，有一个很简单却有效的处理方法：无论他们提什么非分要求，都不要把他们的话当真，用开玩笑的方式，让他们的希望落空。

明嘉靖年间，特权横行，陋习遍地。“打秋风”就是其中的一项陋习。何谓“打秋风”呢？

朝中权贵的亲戚，会利用家里的权势，到各地“视察”。地方官员除了要好好接待之外，还必须给以真金白银的贿赂。这就是打秋风的实质。

海瑞在做淳安知县的时候，浙江福建总督胡宗宪的儿子，到江浙福建各县打秋风。一天，就把秋风打到了淳安县。按说，堂堂总督的儿子，到一个县城，首先要在驿站有一场盛大的接待会，然后安排一顿山珍海味，然后住进驿站里最好的房间。

但海瑞不仅自己为官清廉，而且在自己治理的区域内，也绝对禁止一切乱用民脂民膏的行为。胡公子虽为权贵之子，但并无功名在身。按照明律，驿站不应该免费接待他。当胡公子到淳安县的时候，发现接待会和山珍海味竟然都没有，驿站工作人员竟然用接待普通百姓的规格，接待了自己。胡公子大怒，命手下把驿站服务员吊起来打。

海瑞闻讯后，马上赶到现场，见状大怒，吩咐手下衙役强行制服胡公子及其手下。手下不敢，怕惹杀身之祸，海瑞承诺一切后果由他承担。

衙役闻言，鼓起勇气制服了胡公子一行人。

胡公子大怒，一直叫喊：“我乃胡宗宪之子，尔等胆大包天……”

海瑞丝毫不理会胡公子，他命手下把胡公子一行人在一路上搜刮的所有财物全部没收充公，然后打了胡公子几板子，把他驱逐出境。

他随即修书一封给胡宗宪总督，大概内容是：有人自称胡家公子沿途仗势欺民，海瑞想，胡公英明，膝下必无此等不肖子，显系假冒。为免其败坏总督清名，我已没收其金银，并将之驱逐出境。

这位胡公子的父亲胡宗宪总督是抗倭名将，戚继光就是他一手提拔起来的。为了东南抗

倭，中央可以说把浙江福建两省的军政大权全部交给了他。胡宗宪可以说是当地的土皇帝，而海瑞的淳安县恰恰在福建境内。两人地位差了十来级，但胡宗宪看到信之后，只得苦笑：一方面他确实是个明事理的人，另一方面即便他想要报复，也得考虑自己的名声和海瑞的影响力。于是胡宗宪不但没有替儿子出气，反而狠狠训斥了儿子一顿，并罚他禁足三个月。

海瑞是明代大清官，他对得起黎民百姓和天下社稷。人们记住他，大多是他铁骨铮铮耿直精忠的一面，甚至很多人认为他是个死脑筋，其实，这是个大大的误解。试想，在明代，一介举人能成为右佥都御史兼吏部侍郎，绝不是死脑筋或榆木脑袋可以胜任的。

海瑞在处理胡公子一事上，就显示了很高的智慧。他真地认为胡公子是假的吗？恐怕不可能。但胡公子提出的要求，在海瑞看来真的很过分，是自己根本无法办到的。可如果正面跟胡公子讲道理，教导他不要打秋风，即显得迂腐，又不可能管用，还不如根本不拿胡公子当胡公子。

在生活中，我们不可能不把对方当成对方，但却可以从海瑞的办法里学到一些道理，那就是不把对方的非分要求当真。这样，你其实根本不用拒绝。但要注意你的态度，既然我们不把对方的话当真，那么如果对方的要求很过分，我们也不能动怒。因为带上动怒一类的小情绪，就等于你当真了。

所以，我们不妨就当对方的要求是个笑话，同样用一个笑话搪塞过去。

比如：

“这批货给我打八折吧。”

“别开玩笑，您财大气粗怎么会在乎这些小钱。咱谈谈进货量吧。”

总而言之，就是轻描淡写地不把对方的主张当回事。在绝大多数时候，对方也知道自己是过分的，所以看到你的态度之后，也不会再提了。

## 拒绝之后立刻提要求，让对方也拒绝一次

微反应关键词几乎一切社交心理诡计，都是利用人对平衡心理的追求，这一节所要讲的也不例外。所以，想要拒绝了对方也不会被憎恨，那么就给对方一次拒绝你的机会吧。等量交换，最公平不过。

很多时候，我们可能会陷入这样的窘境，那就是无论如何，不能含糊其辞地拒绝对方，必须明确地拒绝。而明确地拒绝又可能给对方造成伤害，让对方对我们有怨恨。这时候，我们怎么办呢？

徐涵刚刚升任一家大型超市的采购部主任，超市需要购买的硬件设施都要通过他的审批。

钱衡是徐涵的大学同学，现在是一家大型空调集团的总代理商。

两人在大学期间颇有交情，毕业后也时常联系。由于两人都是高尔夫球迷，都喜欢单品咖啡，俩人在一起要么选择打高尔夫球，要么选择喝咖啡。

有一天，钱衡给徐涵打电话，约他出来喝咖啡。徐涵当然知道老朋友的目的，实际上钱衡早就跟徐涵暗示过，如果他的超市准备订购中央空调，徐涵能不能在超市领导层那里游说一下，劝说他们从自己的公司选购。

徐涵并不是不想帮老朋友，他知道钱衡公司的产品其实品质是不错的。但公司现在正在体制改革，以后所有超过万元的大宗采购，都必须招标完成。也就是说，自己这个采购部主任，对于较为昂贵的设备的购入，已经没有了决定权。

由于两人关系很不错，徐涵并不打算敷衍钱衡。喝了一口咖啡，他很明确地作了拒绝：“对不住啊，老同学。现在换了新总裁，搞改革，从此以后，昂贵的设备采购，我就不能一个人作决定啦。”

钱衡有些沮丧：“唉，本来指望你升官之后，能拉兄弟一把，没想到竟然这么不凑巧。”

徐涵知道，钱衡虽然没明说，但心里对自己多少事有点埋怨的。于是他灵机一动，说道：“对了。听说你上个月去丹麦旅游，收了一套托马斯·比约恩的训练球杆？”

钱衡一愣：“是啊，有他的签名。”

徐涵搓着手掌，问道：“这么多年交情，能不能借我用俩月。”

钱衡立即拒绝道：“怎么可能！那套球杆可是我的命根子。最多下次一起的时候让你挥两杆。你知道现在我把那套球杆挂在我家客厅中央位置上……”

徐涵笑着倾听着钱衡拒绝中带着的炫耀，时不时附和一两句，他知道两人之间的不和谐小插曲已经过去了。

在生活中，朋友之间提要求，会随着亲密程度而递增。最简单的例子，中国的婚礼有“送礼”的习惯，而关系越好的送礼就越多。倘若是从小玩到大的交情，在对

方结婚的时候只送一份薄利，会觉得没面子的。

所以，人们在衡量他人价值的时候，心里往往有一杆秤。一面是两人的亲密程度，另一面是对方能为自己做的。如果哪一边过重，都会产生心理失衡。

钱衡知道徐涵要升职，所以一直期待着对方能在空调订购的事情上帮自己一次，这种期待如果落空的话，即便是知道徐涵力所不及，他可能也多少会有些心里不舒服。

而这种不舒服会使钱衡的心里失衡：我们关系这么好，那么你是不是应该答应我这个小小的请求呢？如果你拒绝了，我们的关系……

所以，想要维系这段关系，重点其实在于扭转这种心理失衡，让对方心理重新平衡。怎么办呢？徐涵其实已经给大家展示了一个很实用的技巧了——让对方也拒绝自己一次。

所谓解铃还须系铃人，既然我用拒绝使你失衡，也让你拒绝我一次，那么这种平衡就重新回来了，对方的心理也不会再有什么影响了。

豪尔赫是一名小学老师，现在就职巴西的一所平民学校。这类学校的生源一般都来自黑人街区和平民窟，所以这些孩子从小跟街头混混以及毒贩子厮混，自然不会有太好的性格。

因此豪尔赫的学校也是附近有名的问题学校，大多数老师对于学生来说只是一个陌路人。但豪尔赫确实是个例外。

他是一名历史教师，博闻广识自不必说，更可贵的是他能把枯燥的历史变成一连串很有意思的故事。在他的教导下，虽然很多学生仍然恶习难改，但每个星期二、三的上午九点，以及星期五的下午一点，大家都会准时坐在他的历史课堂上。

当然，他还有其他受欢迎的原因，比如，他从来不歧视那些所谓的“流氓学生”。

有一次，他的一个问题学生、黑人男孩拉米雷斯惹了大祸。

当时是在历史课堂上，他和另一名同学争论“切·格瓦拉是个好人还是坏人”的时候，因为说不过对方，情急之下掏出了一把手枪顶在对方额头上。虽然没开枪，但这个场景仍然吓坏了一群只有十二三岁的小孩。

好在，经过豪尔赫的劝阻，拉米雷斯把枪给了豪尔赫，并没有惹出更多的事情。放学后，拉米雷斯来到豪尔赫的办公室找到他，问道：“嘿，豪尔赫先生，我知道我犯了大错，但当时我只是被愤怒冲昏了头脑。你知道我有多喜欢格瓦拉，而那个混蛋……”

“注意措辞！拉米雷斯。”豪尔赫打断了拉米雷斯的喋喋不休，“说吧，来找我有什么事？”

拉米雷斯不好意思地问道：“能不能……我是说……如果你用不上的话，能不能把那支枪还给我。”

豪尔赫立即回绝道：“当然不能！”

拉米雷斯：“可是豪尔赫先生，我是因为你劝我才把枪放下，我当时真的很生气！我没脑子，我知道！但我保证绝对没有下次了，永远！没有……”

“拉米雷斯先生”，豪尔赫再次打断他，“你马上要长成一个男人，而男人，就要为自己做的事情负责，你知道的。”

拉米雷斯垂头丧气的不知道该说什么，比划了一番无意义的动作之后，准备转身离开办公室。

豪尔赫知道拉米雷斯可能有些记恨自己，于是叫住拉米雷斯：“拉米雷斯，你能告诉我，这把枪你是从哪里弄到的，能告诉我吗？”

其实豪尔赫知道，拉米雷斯这些“野孩子”，或多或少都跟当地黑帮团伙有些联系，而这些组织虽然松散，但却有些不能触碰的禁区，比如，出卖你的商家。所以，他知道拉米雷斯会拒绝自己。

果然拉米雷斯仔细想了想，很抱歉的说：“实在对不起，豪尔赫先生，我不能告诉你。我只能向你保证，他们不会找你麻烦。”

豪尔赫点了点头，挥手示意拉米雷斯可以离开了。

豪尔赫最后询问拉米雷斯枪支来源，其实就是为了弥补马丁内斯内心的不平衡。给他机会也拒绝自己一次，这样就不会有怨恨了。

所以在生活中，当我们必须直接拒绝对方的时候，不妨也给对方一个拒绝我们的机会，提出一个你明知道对方会拒绝的问题。这样，对方在拒绝你之后，对你的排斥感就会小很多。

## 第十七章 化解敌意的读心策略

你是否常常会因为对方心怀莫名的敌意而手足无措？其实大可不必如此，要知道敌意的来源是心理，只要你将对方的心理需求看破，那么化解敌意也变得易如反掌。

## 有效的沟通是化敌为友的最好方法

微反应关键词生活中，很多误会的产生是因为没有得到有效的沟通。一个一个的小误会多了，就变成了大矛盾。不要等待了，主动去接近对手，多跟他进行有效的沟通，就能消除误会，得到一个朋友。

一天，美国知名主持人林克莱特访问一位小朋友，问他说：“你长大后想干什么啊？”

小朋友天真地回答：“嗯……我要当飞机驾驶员。”

林克莱特又问他：“如果有一天，你的飞机飞到太平洋上空后所有引擎都熄火了，你会怎么办？”

小朋友想了想：“我会让坐飞机的人先绑好安全带，然后我打开降落伞跳出去。”

当时，现场的观众都觉得这是一个自私的孩子，林克莱特也这么认为。不过，他从内心相信，人性本善，也许大家误解了这个孩子。

带着这样的想法，他接着问孩子：“为什么要这样做？”

没想到，小朋友两行热泪夺眶而出，给出的答案透露出一个孩子最美好的心灵：“我要去拿燃料，回来救大家。”

林克莱特很庆幸自己追问了一句，让观众看到了一个孩子最纯净的心灵。

很多时候，我们都犯像观众一样的错误，听人说话甚至只听到一半就再也没有耐心听下去，很多误会就是因此而产生的！

在生活中，这样或那样的误会在所难免，但很少有人像主持人林克莱特一样多追加一个机会给对方解释，也很少有人愿意主动去解释，这导致人们经常因为误会而产生敌意。但实际上，很多对立的人之间其实并没有什么大矛盾。他们的关系之所以僵硬，唯一欠缺的就是有效的沟通。

甲和乙是一对关系不错的室友。甲爱整洁，平日里把屋子里的东西整理得井井有条。乙有点邋遢，东西经常乱扔乱放。甲觉得自己大乙几岁，经常以姐姐教训妹妹的口气教育乙要把东西摆放整齐，乙也比较听话，嘻嘻哈哈地就照做了。但几次下来，只要甲一不高兴，乙就觉得是不是自己哪里做错了，惹着她了？这样想着，乙也觉得委屈，不问原因就独自在一旁生闷气，谁也不搭理。其实，甲不高兴并不是因为乙，只是看她那个样子，也懒得跟她解释。

这样住了一段时间之后，她们都觉得很不舒服，于是房租到期后，就分开了，而且从此很少联系。

实际上，只要乙多问一句，或者甲多解释一句，这样的误会完全可以消除，然而她们都没那样做。所以怨气越积越多，终于难以调和。

美国最伟大的总统之一——亚伯拉罕·林肯说：“无论人们怎么仇视我，只要他们肯给我一个略说几句话的机会，我就可以把他们征服，跟他们化敌为友！”

这给了我们一个重要的启示，那就是：如果遇到与你作对的敌人，不妨多找他聊天，有效的沟通是消除误会、化解敌意最好的方法！

一个年轻的工程师，在施工中遇到一位在工人中相当有威望的老工头。老工头自认为比工程师年龄大、有经验，他担心工程师来了之后轻视自己，夺走自己的指挥权。在这种心理影响下，他渐渐对其产生了敌意，几乎什么事情都跟工程师为难，使得工程师做起事来十分吃力。

实际上，工程师是一个很谦虚的人，他原本打算多向老工头请教，可是，往往没等他说完话，就受到了老工头冷漠的嘲笑。

一次，他制订了一份工程计划，送到老工头那里，希望听听他的意见。没想到，老工头拿起表来还没怎么看就一顿狂批，还闹到了总经理那里，说工程师根本什么都不懂。

工程师也不傻，他渐渐看出了端倪。为了打消老工头这种顾虑心理，他分三个步骤进行攻关。首先，他请总经理出面，将老工头请出来喝酒。在酒席上，他把老工头敬为和总经理一样的上宾。借着酒劲，他说明了自己对建筑专业是多么热爱，但是，刚刚毕业不久，毕竟没有经验，希望能得到老工头的指点；并且，请总经理见证，以后一定要像尊重老师一样尊重老工头。老工头被他的诚意打动了，主动向他道歉，说自己有些地方确实做得不够大方。

在这之后，老工头非常支持他的工作，还在总经理面前夸奖他，说他是建筑行业了不起的天才。

消灭“敌人”最好的办法是什么？主动接近他，与他进行有效的沟通，沟通多了，就能消除误会，冰释前嫌。当他成了你的朋友，你也就少了一个敌人！

## 霍桑效应：满足对方发泄的欲望，化解其敌意

微反应关键词霍桑效应就是让员工将心中的不满发泄出来，有效疏导情绪，提高工作效率。在人际关系中，面对敌人的挑衅，使用霍桑效应，故意让敌人将怒气发出来，能有效化解对方的敌意。

霍桑效应又称宣泄效应，是指让员工将自己心中的不满发泄出来，能有效疏导情绪，提高工作效率。关于霍桑效应说法的来历，有这样一个小故事。

美国芝加哥市的郊外有一个霍桑工厂，这是一家制造电话交换机的工厂。厂里为工人提供了完善的娱乐设施、医疗制度和养老金制度等等，尽管如此，工人们依然觉得工作没有动力。为了提高工作效率，工厂领导请来了包括心理学家在内的许多方面的专家，在大约两年的时间里，找工人谈话两万余人次。

在谈话的过程中，专家们耐心地听取工人对管理层的意见和抱怨，还认真地做了记录。

结果，工人们长期积累的不良情绪得到了发泄，工人们面对工作重新找回了活力。霍桑工厂的工作效率大大提高。

这就是著名的霍桑效应。它作为疏导情绪的良药，在很多企业都有应用。

日本的松下工厂所有的分厂都设有吸烟室，里面摆放着一个松下幸之助的人体模型，在这里，工人可以随使用竹竿抽打他，以发泄工作中的不满。等工人们打够了，喇叭里会响起松下幸之助的声音，鼓励工人们为了美好生活好好工作。

在美国的一些企业，每个月会专门划出一天给员工发泄不满。在这天，员工可以对同事开玩笑，甚至顶撞上级都是允许的。

这两种形式都能使下属平日积攒的不满情绪得到发泄，从而大大缓解他们的压力，使他们自始至终保持工作热情。

其实，不单单是企业管理的过程中应该好好利用霍桑效应，在人际交往的过程中，对于每个人来讲，适当地用一下这个效应，也有助于缓解紧张的人际关系。

我们在处理人际关系的过程中，难免会因为某些事情处理不到位，触碰了某些人的利益，引起对方的敌意，甚至要面对对方一些挑衅行为。这个时候我们应该怎么办呢？最好的方法，就是想办法让对方把心里的不满和意见说出来。

也就是说，遇到对自己有敌意的人，不能逃避，也不能硬碰硬，只需要用适当的方法鼓励他，让他把对你的不满发泄出来，他的敌意就能减少，甚至消失。

安静是一个很优秀的女孩儿，她现在就职于一家私企，已经升到了管理层。但就在半年

前，她还面临着被辞退的危险。

她的上司叫陆斌，陆斌从来没有学过广告专业，很多时候，对于安静的创意都持保留态度，他既不反对，也不支持。一个创意在不声不响中就被遗忘在角落，安静也得不到明确的答复，这让安静非常头疼，她总是处于自己的创意实现不了，还要处理陆斌分配下来的琐碎工作当中。她忍不住跟同事抱怨：“工作真是糟糕透了，领导在这个领域并不专业，所以，很多好创意都被埋没了。”

她的这些埋怨最终还是让陆斌知道了。安静非常纠结：一方面，她不想失去这份工作；另一方面，她时刻担心陆斌会给自己穿小鞋，为难自己。她每天如坐针毡，矛盾而无助。后来，她找到一个学心理学的朋友聊天，朋友给她出了一个主意，让她走出了困境。

第二天，她敲开陆斌的办公室，质问他为什么上个月提交的方案至今没有答复。陆斌显然没想到下属会如此嚣张地跟自己说话，而且就在几天前，她还在其他下属面前抱怨自己。

陆斌的怒火一下子被点燃了，怒骂道：“方案？你还好意思跟我提什么方案？你连最基本的关注客户需求都没做好，只顾自己所谓的创意！还自以为很了不起，我告诉你，你出的东西就是垃圾！到了客户那里，只能给我们公司丢人！……”安静一句话都不说，任由他发泄了十来分钟。最后，陆斌也说累了，挥了挥手让她出去工作。

出了办公室，安静长长舒了口气，她终于不再整天提心吊胆了。果然，接下来，陆斌并没有找安静的不是，而且，还经常把安静叫到办公室，指点她工作上的不足之处。安静的业务水平也是突飞猛进，半年之后，因为一个方案非常成功受到大领导的赏识，她得到了提拔。

安静成功地打了个翻身仗，就在于她利用霍桑效应，巧妙地逼领导发泄出了心中的怒气。

其实，人的怒气就像水库里的水，越积越多，积得越多对你的敌意就越浓。而某一天，当对方把心里的不满发泄出来之后，对你的敌意和挑衅也许就消失了。所以，如果我们能够尽量满足对方发泄怒气的欲望，就能够化解对方的敌意，同时，也能从中找到解决矛盾的方法和策略了。

## 适当降低自己，以降低对方的戒心

微反应关键词敬畏感一方面让人表面服从，另一方面也会产生彼此间心灵上的戒备和隔阂。而在信息时代，是实实在在的消息重要，还是虚无缥缈的敬畏感重要，不言而喻！

FBI探员在办案的时候，常常有“装新手”的习惯。

一个有了十多年办案经验的老探员，由于“脸嫩”，在审问犯罪嫌疑人的时候，常戴一副金丝眼镜，装扮成小心翼翼举轻若重的新人。这种角色扮演，当然不是出于探员们的恶趣味，而是因为犯罪嫌疑人的弱势心理可能会让他对探员产生戒惧，而这种戒惧会让整个套话过程变得很难。所以，有经验的审讯员在面对胁从犯或罪轻证人的时候，往往不会那么咄咄逼人。

这种审讯方式，放在生活中其实也很实用。

仔细想想，你的朋友是不是有时候会因为你的强势，而对你欲言又止？这就是过于强势所引起的戒心在作祟。

如何打消这种戒心呢？

爱尔兰大诗人威廉·叶芝是个极为重视在民间的“采风”活动的人。爱尔兰的深山老林、大街小巷，都遍布着他的足迹。

但很多时候，当对方认出他就是大名鼎鼎的叶芝的时候，不免会有些紧张。每当叶芝希望从这些社会最底层民众口中问出一两句流落乡间的诗句的时候，对方总有些不自在。

而诗歌朗诵是需要真性情的，当情感被某种东西压抑住，就很难精确的表达。

有一次，叶芝在科克城皇后大学旁边的酒吧里结识了一位吟游歌手，这名歌手的嗓音很一般，但叶芝觉得他的唱词很有诗意，便马上上前礼貌地攀谈起来。

刚聊了几句，对方竟一眼认出叶芝，激动地请求叶芝在自己的曼陀铃上签字。叶芝只得满足他的条件。但对方在激动之下，竟然记不清自己平日里熟练吟唱的小调，这让叶芝哭笑不得。稍微考虑了一下，他便知道问题出在哪里，然后马上不提诗歌，转而谦虚地询问对方这几年在英伦三岛的所见所闻。

讲故事可是吟游诗人的强项，他一连说了一大堆自己经历过的奇闻异事。就这样，歌手的紧张感慢慢消失，最后还和叶芝一起整理了近十首十分有价值的爱尔兰民间诗歌。

还有一次，叶芝在乡下听到一个苍老的声音在哼一段优美的调子，他循声走去，发现是一位白发苍苍的老妪，便非常有风度地询问这段调子的出处。

老妪倒没有认出叶芝，但从他的穿着和举止便感觉到此人是“大人物”，不免紧张，结结巴巴地说道：“您是城里的爵士？这样的小曲是我们这祖传的调子，教堂的牧师老爷们很不喜

欢，说我们这玩意跟圣诗不符。”

叶芝当然不会被天主教的思想禁锢，他十分和蔼地说道：“夫人，我想听听这优美的曲子。在城里我被那些沙龙里的音乐烦透了，您就当我的老师，教教我这些小调吧。”

老妇人听着叶芝耐心的解释，紧张感也就没有了，十分自然地又给叶芝吟诵了这段小调。由于年代久远，小调里只剩下了残缺的几个单词，叶芝根据这段旋律以及这几个单词的意象，重新写了一首诗，就是著名的《萨利花园》。

叶芝聪明的地方就在于，他看清了对方为什么不告诉自己那些信息。他们并不是因为不想，而是因为被其他情绪压抑，从而造成了潜意识的戒备。而他则用简单却有效的办法打消了这种潜意识的戒备——放低自己的姿态，把对方当做老师。

而这也告诉我们：一个过于在意身份的人，若时刻处于居高临下的状态，那么别人不可能对他什么都说。慑服于权力，可能会说一些不得不说的话，但绝对不会说出心里话。

所以，在生活中，我们与人交谈接触的时候，切忌摆出一副高高在上的架势，一来让人不喜欢，二来确实无法从对方嘴里听到什么心里话。待人宽厚亲和，才是打消他人戒心的王道。

## 突破心理防卫，化解陌生人的敌意

微反应关键词要想化解陌生人的敌意，就要对他心理的潜在活动和需求加以引导。只要能突破他人的心理防卫，那么对方的敌意对你来说就不堪一击了。

每个人心里都有防卫机制，它是我们保护自己不受威胁，并且能缓解自己因为冲突而产生的紧张、焦虑感的“防火墙”。每个人在遇到对自己有威胁的人或事物时，自然会竖起心理防卫机制，也正是因为这样，他们的“敌意”表现得才更加明显。所以，突破他人的心理防卫，是化解他人敌意的最根本的办法。

卡尔塔是加州公路巡警，他当了二十多年的警察，经验丰富。

这一天，他照常巡逻，却发现前面有一辆车正在超速行驶，而且路线有些飘忽。根据卡尔塔多年的经验观察，这名驾驶员应该是酒后驾车。

于是他马上拉响警笛，向那辆车奔了过去。

那辆车听见警笛，没开多远就靠路边停了下来。

卡尔塔也停好车，然后拿出乙醇探测器，准备给驾驶员探测口腔乙醇浓度，但这时探测器的指示灯灭了——这台乙醇探测器无法正常工作了。这让卡尔塔很挠头，这意味着除非那位司机自己承认，否则卡尔塔无法得到他酒驾的证据。想到这里，卡尔塔灵机一动，忽然有了办法。

他拿着乙醇探测器走到那辆违章车的旁边，示意司机拿出证件。

司机是位三十多岁的青年人，他旁边坐着一位年龄相仿的美艳女孩，看样子两人应该刚从酒席或饭桌上退下来。

卡尔塔一边检查着驾照，一边用闲聊的口气问道：“这个时间出城，是刚在城里吃晚饭吧？让我猜猜……日本菜？”

司机见卡尔塔很友好，也不好意思不答话：“不，法国菜。”

卡尔塔笑道：“哦，那太棒了，一定很棒吧，先生，相信我，我老婆就是个做法国菜的厨子。法国菜太棒了，只是蜗牛我不敢吃，真不知道法国人怎么想的，蜗牛都可以吃。”

那位司机也说道：“哦，老兄你也不敢吃蜗牛？哈哈，我也是，我妻子也是。但蜗牛是那家餐厅的主打菜，所以我们晚上也只能吃点牛排和牡蛎了，我们俩都爱吃牡蛎。真不知道那些外国人怎么想的，看在上帝的份上，据说韩国人连狗都吃。”

卡尔塔把驾照还给司机，又说道：“你们也喜欢吃牡蛎？我和我老婆也迷死牡蛎了，那东西配上一杯红酒简直是一级棒。”

司机点点头：“嗯，今晚我和老婆开了一瓶86年的勃垦地红酒，我们喝了整整大半瓶，剩下的下次去再喝，呃……”

卡尔塔狡猾地笑着看着司机：“这可是你自己承认的，看在你诚实的份上，先生，我有

个提议。我给你开一张罚单，参加十个星期的学习班，或者……”

卡尔塔晃了晃手里的乙醇探测器：“或者你往这东西上吹一口气，作为证据，你会在三天内接到夜间法庭的传票。你选哪个，老兄？”

司机无奈地笑了笑：“好吧，十个星期，我会在百忙之中抽出时间的。警察先生，你要知道你让我每星期陪家人的时间又少了三个小时……”

一个人聚精会神的时候，他的心理防卫往往很难突破，而在他失去戒备时，他就会夸夸其谈，透露出许多意料之外的信息来。

当一个酒驾的司机被一位警官拦下来，此时就是处于心理戒备的状态，他会提起百分之百的戒心。而卡尔塔警官很清楚司机的心态，但是他的仪器坏了，那么就必须要让司机自己承认才行。于是，他巧妙地把话题引开，又利用和蔼的态度进一步打消司机的戒备。

要知道，人在酒足饭饱的时候，心理状态是最满足的，卡尔塔警官把话题引到那个方向，刚刚享受过美食的司机毫无压力和戒备。因此，当卡尔塔警官再把话题引到酒上时，司机一下就中招了。

除了利用人安适的心态之外，还有很多情绪可以帮你打消对方的心理防卫压力。比如骄傲、悲伤、惊奇。

中国有一个神话故事，也说明了这一道理。

在古时候，有个寿命特别长的人，叫彭祖，据说活了八百岁。这一天，阎王清点生死簿，发现这个叫彭祖的人竟然活了八百岁，大怒，叫来小鬼询问。原来，这彭祖除了寿命长之外，还有一身逆天遁地的本事，如果他自己不站出来，那么没人能找到他。

可什么人会自己站出来送死呢？所以，彭祖一直活到了现在。

阎王于是派遣了最得力的两个小鬼去拘彭祖的魂。

两个小鬼来到彭祖常住的河边，其中一个在河边洗煤，另一个则到处宣扬这件事。

果然，听到这种奇闻的彭祖在好奇心的驱使下，来到河边，看着那个洗煤的小鬼，问另一个小鬼道：“他在干什么？”

小鬼答道：“在洗煤。”

彭祖又问：“煤为什么要洗？”

小鬼答：“想要把煤洗白。”

彭祖大笑：“我彭祖活了八百年也没见到谁能把煤洗白。”

小鬼眼睛一亮，抓住彭祖大喝：“找你找得好苦。”便把彭祖抓走了。

这个神话有些无稽，但里面的寓意却很好。每个人的心里都会有戒备，想要打破戒备，就必须不让对方紧张。小鬼利用了一种名为“惊奇”的情绪，让彭祖被惊奇冲昏头脑，暂时放下戒备，自己说了实话，小鬼圆满地完成了任务。

所以，只要能打破对方的心理防线，他自己就会放下防备，降低敌意，对你无话不谈。

## 忍耐三分钟，用安抚法为暴躁者减压

微反应关键词当一方莫名其妙地发脾气时，你一定要沉着淡定。注意，这是关键，因为这种事情闹翻的朋友，百分之九十九是因为自己也忍不住发火。

章先生和章太太结婚近十年了，两人有一女一子。十年来，章先生在外面忙事业，章太太一个人在家相夫教子，是典型的男主外女主内式的家庭。

章太太性格温婉，是个典型的贤内助。很多人都羡慕章先生娶了个好太太，章先生也一直对章太太很满意。

然而，最近章太太有些不太正常了。她忽然变得越来越暴躁，有一天章先生吃早餐，发现馒头有些难嚼，于是随口说道：“老婆，馒头有点硬，下次蒸的时候，切片试一下。”

章太太听完不知从哪窜起来一股邪火，把手中的碗重重地摔在桌子上，说道：“爱吃不吃。”

章先生有些挂不住：“没怪你，至于发这么大火嘛，就让你切个片。”

章太太拍桌子喊道：“每天伺候你吃喝，还有错啦！有意见你换一个老婆！”

章先生的火气也上来了，指着章太太喊道：“不可理喻！”

两人于是越吵越厉害，最后大打出手，闹的差点离婚。

在生活中，你是否有过这种经历：对方的脾气忽然变得急躁，无论你说什么，他都听不进去。绝大多数人都难以忍受这样的人，很多时候，两个性情相投的朋友，往往就是因为这样一次冲突，变得双方都不愉快。

所以，对于人际关系而言，这种暴躁情绪影响很大。那么如何控制这种情绪呢？有一种对谈话环境的控制，能有效给对方“减压”，我们来看一看FBI探员的做法。

埃德蒙德探员是个慢脾气，他每次审犯罪嫌疑人之前，都要与其聊上至少三分的闲话。年轻探员很看不惯他这一点，认为这个老头子把BFI的雷厉风行的作风与威严的形象搞得一团糟。

直到有一次，一个暴躁的杀人犯被带进了BFI的审讯室，审讯员们赫然发现竟然没人能审得了这个人，因为不管面对谁，他都用极为恶毒的语言谩骂一阵才肯罢休。几个人甚至差点大打出手。

直到埃德蒙德探员走进审讯室。

犯人看着这个糟老头子，马上又搬出了老一套。而埃德蒙德探员却好像他不存在一样，慢悠悠地从兜里拿出一袋红茶放在茶杯里，在饮水机下面接了一杯热水。几秒钟后，他开始眯着眼睛品茶。

而这边的犯人仍然大声斥骂着埃德蒙德，仿佛两人有深仇大恨。

犯人足足骂了五分钟，五分钟后，他觉得自己一个人自说自话，而对方悠哉地喝茶，这样显得自己似乎很傻，就闭了嘴。

两人于是又沉默了五分钟。

五分钟后，埃德蒙德说道：“现在我们能谈问题了？”

犯人一愣，条件反射般地说道：“什么？”

埃德蒙德慢悠悠地翻开一组档案，问道：“九月十七日晚上你在哪？”

犯人一愣，又吼道：“我在那个婊子家！是的，我在她家，她背着我偷汉子以为我不知道！狗娘养的，我用猎枪打爆了那婊子的脑袋，哈哈！”

埃德蒙德向门外的人使了个眼色，示意他们可以进来收尾了。

暴躁，产生的原因多种多样：有的人是性格使然，比如，那位暴躁的杀人犯；有的人则是生理使然，比如，那位进入了更年期的章太太。但无论哪种暴躁的脾气，他们都需要一个暴躁的受体。

说得简单点，就是每一个脾气大的人，都潜意识地期待着一个吵架的对象。而如果满足他的这种愿望，就会跟他的吵架对象越吵越凶。很多撕破脸的朋友，都是这个原因。

怎么办呢？我们要向埃德蒙德探员学习，让对方找不到吵架的对象。这不啻于一计釜底抽薪。具体的操作特别简单，那就是不搭理对方，任由他自己乱发脾气，用不了多久，他就能平静下来了。

至于有的时候，对方的身份或许并不是我们不能不搭理的，那么就顺着他的话来，敷衍他。

总之，再有朋友对你发脾气的时候，忍耐一下，晾他三分钟，当他知道这场架永远吵不起来的时候，你就赢了。

## 隐藏意图，平复谎言暴露后的敌意

微反应关键词克服在谎言被揭穿时的尴尬，用无比真诚的态度去解释眼下的烂摊子——这是隐藏谎言意图的两个秘诀。熟练地做到了这两点，相信你从此便不需要为谎言被拆穿而感到苦恼了。

生活中，无论我们愿不愿意，总要撒一些小谎。有些是善意的谎言，有些不是。但无论哪种，谎言总有被揭穿的一刻。而那一刻，恐怕无论谎言的大小，场面都必定很尴尬，更有甚者，被骗者会对我们投之以极大的愤怒。

如何在谎言暴露之后，消除这些负面影响呢？

孙姗姗是一家大型裘皮商场最能干的销售员。她去年的业绩分红有将近三万，这令其他裘皮销售员羡慕不已，于是大家开始仔细观察孙姗姗的套路，并发现了其中的一些小窍门。

原来，每当有客人来到店里的时候，往往都会讲价——“三万七？不行，太贵了，能给我让两千吗？可以的话我就带走”——这样的话几乎是每个客人必讲的。

其他店员每每遇到这种情况，都是这么对待的：如果这件裘皮的价格可以在这个范围内浮动，那么自然可以给顾客优惠；但如果这件裘皮没有参与这种活动，这些店员会很客气地拒绝道：“对不起，女士，我们现在无法给你打这么大幅度的折扣。”客人往往沉吟片刻，就离开了。

而孙姗姗绝不这样做，每当客人要求对不能减价的商品减价时，孙姗姗都皱着眉头，装模作样地认真思考片刻，然后说道：“嗯，应该是可以的。”

然后客人很满意地去试衣间试这件裘皮，越看越满意，最后准备打包结账的时候。孙姗姗仿佛忽然想起了什么似的，说：“对不起啊，女士！我刚才搞错了！十分抱歉。这件裘皮是热销产品，不可以打折的，但样式跟另一件一样！所以我弄混了。求您原谅我！要不这样，我把另一件裘皮拿出来给您看看，只是毛色不一样，其他的很像……”

顾客一开始听到不能打折，正准备发脾气，但见到孙姗姗解释得如此诚恳，气便消了一半。至于另一件毛色不同的裘皮，根本不在她考虑范围之内。

就这样，大多数顾客在这种时候最多埋怨几句，也就乖乖付账了。毕竟看到那件裘皮在自己身上的时候，心里喜欢也不舍得放手了。并且，能花几万块钱买裘皮的人实际上都能再拿出几千，只是想占个便宜罢了……

我记得某届日本首相，上任两年对日本经济的糟糕状况毫无办法，当选前对选民许下的诺言几乎一个没有实现。不仅如此，其任期内腐败案横生，几乎每两个月就有副部级官员被特搜处请去喝茶。

第二次大选时，被选民起哄，该首相深情地说道：“诸位……过去的两年来，我们在霞关披星戴月，却没有取得好的成效，我万分抱歉。我的同事们，我以与你们

一起工作两年为毕生的自豪。”

这段演讲之后，选民们竟然还会继续信任他，差点让他取得了连任！

可以说，这就是典型的隐藏意图法。就是在自己的所有诺言宣告无法完成，谎言被揭穿之后，用最诚恳的态度，向对方表示发生了这样的事情，并不是因为我欺骗你，而是因为我能力有限，或是发生了事故，或是大意马虎。

设身处地地想一想，一个蓄意欺骗你的人，和一个因为某些原因把事情办砸了的人，你更憎恨哪一个？自然是前者。而我们要做的，就是把我们在对方心目中的形象，从说谎者，变成把事情办砸的人。

不要觉得这是个很难的事情，事实证明，当有两个指向相反的判断摆在人面前时，绝大多数人们会选择那个有利于自己的判断。所以，只要在被揭穿的时候，做得真诚，对方一般是不会怀疑你故意欺骗他，而是会相信你的话，认为你只是单纯地搞砸了，或者只是一场事故。

## 反方向表达：换个角度，让敌意扑空

微反应关键词没人是天生的语言大师，这种反方向表达，看似很有技巧，其实也是可以学会的。只要你在说话的时候，抽空想一想你的话对方是否喜欢，就行了。

首先，请大家设想一个语言上的窘境：

某场合下，轮到你表态，你必须表态，但你的表态会让在座某人感到愤怒，你不想让他愤怒，你又不想说谎。这时候怎么办？

或者我们把这个窘境带入一个比较生动的场景里：

得知你要请几位远道而来的老同学吃饭，你的同事推荐给你一个餐馆。进餐之后，发现极为难吃，这时候推荐给你这个餐馆的同事打来了电话，询问就餐是否愉快。

如果你说很好，那么在场的其他老同学势必认为你是个虚伪的人。

如果你说不好，那么你的同事就会觉得很没面子。

你甚至不能说“这里的菜不合我口味”，因为同事作为你的熟人，理应照顾到你的口味，如果你这么说，会让对方觉得你认为他在推荐的时候没有尽心。

聪明的人会这样回答：我刚才听说，这里似乎换厨师了。

同样表达了“这里的食物不好吃”这层意思，不同的表达却有着截然不同的情感。而最令推荐者满意的答案，自然是既要承认他的品味，又要承认他对于推荐饭馆这件事的认真态度。

其实这就是反方向表达。换个表达方向，让对方敌意全无。即，在表达某种可能会让对方不高兴的信息时，坚决绕开让对方不高兴的区域，用另一种让对方能够接受的方式，表达出同一个意思。

清末重臣曾国藩，曾在一封奏折中，完美地诠释了反方向表达的厉害之处。

清末太平天国运动之时，八旗军糜烂，朝中无可调之兵。清室无奈，只得鼓励各地大地主自备团练乡勇，镇压太平天国。

曾国藩的湘军就是这样一支由曾家自己筹备起来的乡勇部队。虽然湖南人尚武善战，但太平天国运动毕竟由洪秀全等人策划已久，且兵势浩大，曾国藩的湘军筹备仓促，备战不及时，所以，一开始，几乎没打过胜仗。

而给朝廷写战报的时候，曾国藩的幕僚如实地记载了这一切，最后的总结是“臣等屡战屡败”。

曾国藩过目了一遍战报，马上把起草战报的幕僚训斥了一顿，说他没脑子。最后他只改了四个字，把“屡战屡败”改为“臣等屡败屡战”。

咸丰皇帝看到奏章后，对曾国藩的坚持和忠心很感动，加派了几十万两银子给他用于筹备军用物资。

设想，如果曾国藩没有看这封奏折，那么咸丰看到的将是曾国藩和湘军的无能，可能就不会给湘军如此充足的军费，湘军或许会从此一蹶不振，被天平天国消灭。中国近代史可能就会被改写。

但语序稍一改动，曾国藩立即把自己的形象，从一个不断失败的败将立变成了忠心耿耿的忠臣。可以说，这是神来之笔。

《增广贤文》说：出言要顺人心。

很多人说这话是教人溜须拍马——不能说完全没有这层意思，但如果只看到溜须拍马，那未免太过浅薄。所谓“出言要顺人心”，在我看来更是让人学会说话的艺术。同样一件事，如何能通过不同的角度，叙述得让它变得更让人喜欢呢？

其实很简单，我们只要站在对方的角度去思考怎样表达能会让对方感到愉悦。如果答案是否定的，那么立即换一种表达方式——直到换到那种不会让对方反感的方式为止。

相传在古代不列颠，亚瑟王带领骑士们围猎。围猎结束后，两名斥候分别向东边的臣民和西边的臣民宣告亚瑟王的围猎结果。

东边的斥候说：骑士们将猎物围起来，但仍然有一些鹿跑出了包围圈。

西边的斥候说：骑士们奋勇争先，猎杀了无数兔子和猛禽。

于是东边的部落认为亚瑟王指挥能力很差，西边的部落则认为亚瑟王和他们的骑士们很勇武。亚瑟王得知此事后，狠狠地责罚了东边的斥候，奖赏了西边的斥候。

可见，无论是东方西方，反方向表达，都是极为重要的。

最后我们讲一个法国的笑话。

某公寓招租，告示牌上写着：拒绝租给带小孩的人，他们让邻居头疼。

几天后一个抱小孩的女人来求租，公寓主人说：“不是说了不租给带小孩的人吗？”

小孩指着女人：“我确实没有小孩呀，我只有妈妈！”

同样，这个小笑话也表达了反向思维所带来的效果，为了让别人听到你说的更符合他的心意，那就多尝试尝试反方向表达的方式吧！

## 第十八章 避免结怨的读心策略

谁都知道，在社会上打拼不要轻易结怨，以免以后对自己不利，但实际上做到这点并不容易。其实，当你认真读完本章内容以后，就会发现，只要认真观察，躲过对方怨恨的雷区并不难。

## 谦虚谨慎的人，处处都会受人欢迎

微反应关键词谦卑是一种行为、一种态度，一种文化。人们喜欢和谦卑的人交往，因为和这些人在一起感受不到压力。所以，做个谦卑的人吧，你会发现谦卑的人走到哪里都受欢迎。

有一天，苏格拉底和他的学生们共进午餐，其中一名学生家境非常富有，于是他向其他人炫耀：“我们家在雅典附近有一片广大而肥沃的土地。”正当他大肆吹嘘的时候，苏格拉底从书桌下面拿出一幅当时的世界地图，问那位学生：“麻烦你给我指出，亚洲在哪里？”

学生指着地图右侧，说道：“那边的一大片全是亚洲。”

苏格拉底点点头：“很好，答对了。那你再告诉我，希腊在哪里？”

学生用手在左边比划了一块地方，和广袤的亚洲相比，希腊实在太小了。

苏格拉底又问：“那雅典在哪里？”

学生于是聚精会神地在地图上测量起来，最终在雅典中部点了个点，说：“这里好像就是雅典。”

最后，苏格拉底站起来问他：“现在，请你告诉我，你家里的那片土地在哪里？”

那位学生急得满头大汗，只能尴尬地说道：“对不起，老师，我找不到。”

这位学生从此一改骄傲的性情，变得谦虚谨慎，不再炫耀无用的东西，最终成了和他的老师齐名的哲学家，他就是柏拉图。

从古至今，无数文人墨客以及大思想家引经据典来论证谦虚对于治学的重要性。然而今天我们谈论另一个话题，那就是谦虚对于社交的重要性。

仔细想想，生活中那些盛气凌人的人，或许在财富、名望、权力方面取得了令人瞩目的成就，然而通常他们的朋友并不多，而能成为他们朋友的人，在与他们相处时，必然有着相对平等的心态。

因为人们不喜欢和盛气凌人的人交朋友，如果和他们相处，首先要做的就是抵御这些人身上惯有的傲气，所以很累。

但是，谦虚可以让一个成功的人变得平易近人，变得让人们乐于接近；谦虚可以消除他们的傲气，让他们在与人相处时不再释放压力，自然更好相处。

冯异是东汉开国名将，“云台二十八将”之一，在刘秀统一天下的过程中，担任最为重要和艰难的西线战场的统帅。

冯异深受刘秀信任，除了熟稔兵法之外，更重要的就是谦卑。

在那个战乱纷纷的年代，可以说是武将最受重用的年代，因此，各级将领养成了飞扬跋

扈、瞧不起文官和国家法度的恶习。但冯异从不如此，在洛阳大街上，每当有其他大臣的车驾与冯异相对时，冯异都让车夫先给对方让路。

武将靠武勋进身提位，所以每次打了胜仗，各级将领都聚在刘秀帐内，或炫耀功劳，或吹嘘战绩，只有冯异，一声不响地走到一棵大槐树下静坐。刘秀一开始没有注意他，后来从侍从口中听说了此事，还得知冯异有个“大树将军”的混号在军中流传，就更加信任他。

后来冯异率领大军西征，他的政敌为了打击他，散布了“冯异要在长安自立”的谣言。冯异听后很不安，就把妻儿从长安送回到洛阳，表面上是让妻儿远离战场，实际上是以妻儿为人质，向刘秀表明自己的忠心。刘秀得知此事后，大怒，马上斩了几个散播谣言的人，并把冯异的妻儿送回到他身边，还带了一封信：我不疑将军，将军焉可疑我？

我们可以很确切地说，刘秀对于冯异的信任，就是源自冯异那一份特有的谦卑品质。

好大喜功，是现代大多数人都有缺点，他们在各个场合炫耀自己，在职场炫耀自己的能力，在家人面前炫耀自己的成功。

经常自夸自己有多优秀的人是不会受到大众喜欢的。所以我们要谦虚、谦逊、谦卑。凡事要用事实去说明，而不是语言。

追女孩的时候送她一件名贵的礼物，千万不要炫耀这件礼物花了你多少钱，要让她自己去发掘礼物的价值。在家里请朋友吃饭，倘若朋友们夸奖你的手艺，千万不要得寸进尺，你可以矜持地笑笑，然后告诉他们这没什么。在职场，无论是对上级还是对下级，都要明白他们是你的同事，对上级不要炫耀功劳，对下级不要盛气凌人。还有其他的场合，你只要做到了处世谦卑，就会发现人们越来越喜欢你。

## 预约补偿：要懂得做事前“诸葛亮”

微反应关键词别人都说，事后诸葛亮好做，实际上，事前诸葛亮更好做。不但好做，而且效果良好。可以有效地预防因为搞砸了某件事而被对方苛责。

在工作中，每个人都是从新手一步一步变成了老手甚至专家。而事实上，那些没有成为专家的人，都是在还是新手的时候就放弃了。其中绝大多数放弃的理由是由于失败，害怕面对其他同伴的苛责。

我们知道这种消极情绪不对，但当真地面临这种悲剧性的窘境时，面对同事的冷言冷语时，这些励志的话似乎全变成了空话。

难道，对于新手的失败，就没有一条拯救之路了吗？

王宏是一名很有天分的电子竞技职业玩家，他的主攻游戏名为dota，游戏的双方各有五名成员。这款游戏除了个人技术之外，还很看重五名队友之间的默契程度。

王宏虽然有天分，但却是一名不折不扣的新人。而所有需要配合的游戏，玩家在新手阶段都很容易出现问题：因为缺乏经验，缺乏跟其他队友的默契度。

所以，很多新人因为出现失误，又受不了队友的埋怨，早早地就退出了。

好在王宏很聪明。在刚加入这个团队的时候，他就和队友参加了一场重要的选拔赛。

在比赛之前，由于害怕自己出问题，王宏提前跟队友们说：“各位！小生初来乍到，手段生疏，唯恐误了大事，还请原谅！到时若有岔子出在我身上，必请各位吃火锅！”

团队里最幽默的队友马上接话道：“嗨，这话说的。为了你这顿火锅，哥几个宁可输一局了。三个月没吃肉了！”

没多久，这场对战开始。果然如同王宏预料的，不到半个小时，就犯了三个大错，让对方确立了不可逆转的优势。其他四名队友苦苦支撑，却难以抵挡对方，最后自然输掉了比赛。

王宏很有挫败感，反倒是其他几名队友却连连安慰，队长带头说：“别垂头丧气的，我们刚玩的时候比你差多了，你很有天分，只是缺乏练习。毕竟你刚加入。但这顿火锅我们可记住了啊，发工资就开伙！”

磨合了两个月后，王宏完全能够跟得上全队步调，成功地融入了团队。不久，就与团队拿下了一场大型比赛，赢得了十万元奖金。

给团队拖后腿，几乎是每个新手都干过的事。很多人与王宏的区别是，出现问题之后，被队友苛责几句就会选择放弃。

为什么王宏不但没有因为拖后腿而被苛责，反而受到鼓励了呢？难道是dota玩家的素质高，因为他们比较温柔？

当然不是，在网吧或大学寝室里，打dota的玩家们几乎是说话声音最大的一批人。只要有dota玩家聚集的地方，因互相埋怨而说脏话不足为奇。

王宏的队友也不会例外，但为什么王宏没有受到苛责呢？

其实，一顿火锅是小事，关键是做到事先声明，这就表现出了你的诚意。而请大家吃火锅作为谢罪方式。这其中包含着两个心理现象。

第一个心理现象，就是落差后产生的反应。大多数人因为失败而暴跳如雷，就是因为落差太大而无法适应。我们看影视剧，总有很厉害的反派在临死前对主角愤怒地嘶吼“你怎么可能XXX”。这种心态，解释起来其实就是：本来成功的把握性很大，一旦失败，心里一时之间就会接受不了，于是就会对出现问题的队友进行苛责。

而打一剂预防针呢，可以让对方心里有数：虽然是努力做了，但还是可能失败，到时候不要抓狂。这样，当真的因自己而失败的时候，队友就不会抱怨自己了。

第二个心理现象，就是先行道歉获得的赦免权。什么意思呢？说白了就是，如果事情真被搞砸了，那么你先道歉了，这种道歉会让对方无法说什么。因为在事前，对方已经接受道歉了，意思其实就是原谅对方。所以，人们很难责怪一个事先道歉的人。

所以，到现在你可能发现了，那顿火锅的作用其实并不大，起作用的是事先道歉，而火锅在这里只是加深道歉的诚意。

还有一点，这种预约式道歉，绝不仅仅只适用于队友之间。想想，如果一个朋友托你办事，但你未必能圆满完成，有了事先声明，如果办不到，对方也不会怪罪你了。

## 乾坤大挪移：传达噩耗时也要避免引起仇恨

微反应关键词传达噩耗，谁都不愿意做这个人，但有些时候我们不得不做。为了既能传达信息，又不被记恨，学会这招“乾坤大挪移”就很有必要了。

人人都不爱听噩耗，所以每个人也都不爱传达噩耗，于是有了“报喜不报忧”的说法。

可是，在生活中，我们有时必须要扮演噩耗的传达者这个令人不愉快的角色。迫于形势，我们没办法不传达噩耗。只是很多时候，往往在我们传达噩耗的同时，对方就会将他们失望低落的情绪转嫁到我们头上。因此，在必须要说的情况下，就需要想出一个办法，既不让对方过于难过，又可以使自己不被牵连。

2008年，美国经济危机，很多企业纷纷裁员。于是，一个新兴职业诞生了：裁员专家。

所谓裁员专家，就是当老板打算裁员的时候，为了不让员工对自己心生怨恨，所以找来一帮人，帮助自己裁员，使员工可以心平气和地离开。

雷恩就是一名裁员专家。他受雇于西雅图一家大型“裁员公司”，这家公司几乎承揽了当时西海岸所有的裁员业务。

这一天，雷恩接到新任务，去菲尼克斯一家纸箱制造厂，跟一名干了19年工作的工人谈解约的事情。这家纸箱制造厂，在2008年以前的全盛时期，几乎整个亚利桑那州的纸箱都由他们生产。由于经济危机，导致经济快速下滑，纸箱的需求量下降了许多，订单缩减了1/3。

订单减少就意味着收入减少，也就意味着必须缩减开支。而在人工昂贵的美国，所有的车间里最大的一笔开支，就是工人的工资。所以，对于这些工厂来说，最有效的节流方式，就是裁员。

当然这是站在工厂主的利益角度来考虑的，而站在这位要被裁掉的工人——安德鲁·巴勃罗的角度来看，自己辛辛苦苦为老板工作8年，忽然就毫无征兆地被炒了鱿鱼，这是绝对不能接受的。

雷恩的任务，就是让安德鲁·巴勃罗先生接受这个宿命，但的确很难。现在雷恩和巴勃罗在工厂特意为他们辟出的办公室里，后者对着前者大吼：“我为他卖命8年！他竟敢炒我鱿鱼！我会告他的！让他等着吧！”

雷恩的任务，就是平息巴勃罗对工厂主的愤怒，于是他说：“嘿嘿，老兄，别恨你的老板。与你解约的并不是你们老板，而是我们。”

巴勃罗愣了：“什么？”

雷恩：“一旦你们老板和我的公司签署委托解约合同，我们公司就会审查贵公司的所有员工，找出哪位员工的离开对贵公司的发展更有益处。”

巴勃罗：“这么说是你们这群混蛋！你们.....”巴勃罗闻言暴跳如雷，直接从椅子上站了

起来，隔着桌子扯住雷恩的领子，正准备报之以老拳。

雷恩大喝道：“巴勃罗先生！我们并不认识你！”

巴勃罗：“你说什么，你这个婊……”

“我们根本不认识你”，雷恩继续说，“在我来见你之前，我们根本不认识你！没有人对你有仇，没人想伤害你！”

巴勃罗仍然气愤：“那我是什么？只是你们和我老板交易的一个牺牲品？”

雷恩继续说道：“你是一个人，巴勃罗先生，我们都知道你是一个人，一个好员工。所以我们公司派遣我来找你谈话，而不是给你寄过去一张冷冰冰的解雇通知。相信我，我们在作决定之前，对你了解了很多。你今年36岁，有两个可爱的女儿，一个小儿子。你负责公司的销售扩展，为公司增加订单。所以我要问问你巴勃罗先生，你已经多久没有为公司拿到新订单了？”

巴勃罗松开了雷恩，但仍然没有坐下，神情激动：“该死，难道我们老板嫌我工作业绩不够！该死！确实有三个月没拿到新订单了，但这并不怨我！这是这个该死的经济危机，这是……”

“说的对！”雷恩打断巴勃罗，“你的努力和成绩人所共知，没人能否定这一点，实际上我们决定解雇你的时候，你的老板一直在询问我们能不能通融。但就像你说的，这场该死的经济危机让你们公司损失了大部分订单。现在摆在你们老板面前的，只有两条路：一条是工厂关闭，大家一起去喝西北风；另一条就是解雇你，然后艰难地带着剩下的人挺过这场危机。如果是你，你怎么选？”

巴勃罗一下子坐在椅子上，失神地说道：“斯密先生是个好人，我知道的，我一直知道，如果是我，我也会解雇我自己。”

雷恩：“现在你不恨他了。”

巴勃罗弯下腰把脸埋在双手中，声音有些发闷：“不恨他了，也不恨你们了。我谁都不恨，可是我要怎么办……”

雷恩看到巴勃罗落魄的样子，并没有放弃这次谈话，他继续说：“巴勃罗先生，我说了，我们在作决定之前，会努力了解每一个人。所以我们知道，你在进入贵公司之前的梦想，是开一家热狗店。能讲讲吗？”

巴勃罗意外地抬起头，但还是继续说道：“我喜欢大学生。我想在大学城前面开一家热狗店，只卖咖啡和热狗。我喜欢看那些年轻人的幸福，我看着他们脸上的表情，仿佛自己也年轻了。”

雷恩：“那为什么不完成梦想。”

巴勃罗：“梦想？别逗了，我要养家，如果生意不好怎么办？”

雷恩话锋一转：“巴勃罗先生，你知道为什么孩子们喜欢运动明星吗？”

巴勃罗：“因为有漂亮女孩倒贴？”

雷恩：“那是我们喜欢运动明星的原因，不是孩子们喜欢他们的原因。”

巴勃罗：“那是？”

雷恩：“因为他们时刻在追求梦想。通过运动致富也好，喜欢运动本身也好，他们在为自己的梦想拼搏。孩子们或许说不出来这些话，但我想他们觉得运动员很帅的原因，就在这里。”

巴勃罗默然无语。

雷恩继续说：“巴勃罗先生，您被解雇后，将拿到70000块钱，这是你们老板能提供给你的极限。足够你开一辆早餐车去大学城卖热狗了。请做一些让你孩子们喜欢的事情。说到这里，我的母校就在菲尼克斯大学城那边，明年我回去参加八十年校庆的时候，希望能吃到你的热狗。这不是开玩笑，也不是客气话。再见，巴勃罗先生。”

一年后，一位在菲尼克斯大学城忙活得来不及看顾客样貌的热狗餐车老板，把热狗递给一位客人之后，发现客人迟迟没有离开窗口。正准备撵人的时候，却发现对方越来越面熟。这位客人赶在巴勃罗想起来之前说道：“记得我吗？巴勃罗先生，我来赴一年前的约定了。”

雷恩不能让巴勃罗憎恨他的老板，因为这就是他的工作。但他同样不想让巴勃罗憎恨自己，所以，他让雷恩知道这次裁员是因为“该死的经济危机”，而非老板，更不是自己。

因此，矛盾被成功转嫁到“经济危机”上，而不是他们中的任何一个人身上。

生活中，总有类似的令对方不愉快的话要从我们口中说出，最典型的就是医生说“我们尽力了”。这种语言，一定会给对方留下坏印象，怎样才能不被记恨呢？

那就是找到责任的第三方，把他们拉出来当做挡箭牌。当对方的仇恨都被吸引到这上面时，我们也就安全了。

当然，令人不快的话是从我们口中说出的，所以再怎么转嫁，对方对我们的印象也不会好。这时候怎么扭转呢？雷恩先生为我们做了很好的示范，在转嫁仇恨之后，真诚地给对方提供一个解决困境的办法，所以才有了之后关于梦想的对话，让巴勃罗相信雷恩的善意，从此不再记恨他。

## 尽量避开“雷区”，让对方的心态处于积极状态

微反应关键词踩雷区，是让人无法继续把话说下去的最大障碍。在社交场合，这么做无异于给这次谈话画上了句号。所以只有善于躲避对方雷区的人，才能在与他人交谈的过程中如鱼得水。

想想你有没有这样的体验：在一次交谈中，本来一方说得很开心，但另一方忽然问了一个问题，或说了一句话，这人立即闭嘴不说了。

很明显，另一方的那句话让说话者心理很不愉快，所以不打算继续说了。可以想象，在正常的社交场合中，如果我们想要套一个人的话，自然需要对方多说话。而一旦我们不小心说了某句让对方无法接受的话，那么对方自然谈兴全无，我们的套话计划也无从下手了。

所以，我们要避免在说话的时候触及对方“雷区”。

每个人的经历和客观条件不同，这些不同的经历给他们造成了不同的“雷区”，如果你和一个人说话的时候触犯到了这些雷区，那么此人很难再保持积极的状态，你的套话可能也就没了着落。

什么是“雷区”呢？

所谓“雷区”就是一个人忌讳的领域。比如，千万不要问伊斯兰教徒“为什么你们穆斯林不吃猪肉”，也千万不要问犹太人“为什么你们认为耶稣是人，不是神”，更不要和基督徒较真“根据历史耶稣生在夏天，所以圣诞节应该在五月，而不是十二月二十五号，对不对”。说了这样的话，你就等于直接为这次谈话亲自判了死刑，接下来想要再继续交谈下去，无疑是难于登天。

不只是宗教，一个人在很多方面都有禁区，不要跟离过婚的人谈婚姻，不要跟单亲家庭长大的孩子炫耀自己的家庭幸福，不要跟一个不富裕且敏感的人炫耀财富。

总之一个人的雷区多种多样，在谈话前，要开动你的脑筋，推理此人的雷区在哪。甚至在谈话过程中，你也可以通过各种信息得到此人的雷区。比如，去一对夫妻家里做客，你在他们的照片上找不到他们孩子的痕迹，而他们又结婚很多年。这样的话，这对夫妻就可能有孕育方面的生理障碍，或者他们的孩子在某次事故中死去——无论如何，不要跟他们谈论孩子——当然，如果你想套的话就是这个方向的，那可以例外。

但是，不管我们再怎么小心，总有一些雷区可能在不小心之中碰到。这时候，需要我们马上诚心诚意的道歉。而道歉之后，对方会重新接纳你，继续对你吐露真言。记住，没有人愿意和一个踩了自己雷区又不愿道歉的人交谈。

说到这，我们其实只说了一种雷区，这种犯人忌讳的雷区是硬性雷区，还有一种“软性”雷区。

就在2011年，“呵呵”和“哦”这两个信息的回复被广大网民评为最不愿意看到的话。我们可以想象，当一个男孩通过聊天软件对他心仪已久的女孩说：“天凉了，多穿点衣服。”

女孩只回答一个：“哦。”

男孩再说：“我给你寄了一张明信片，记得查收。”

女孩：“呵呵。”

这个时候，大多数男孩恐怕都会有一种凄凉感从心里产生。

在生活中，很多语言实际上失去了原本的意思，变成了单纯的客气话。而这种客气话，其实并不客气，像“呵呵”和“哦”这种语气词，在大多数时候表达的潜台词是：我懒得和你说话。

在生活中，很多类似的语气词都有这种“威力”，看上去无害甚至无辜，但实际上却伤人心于无形之中。这种话让对方很不舒服，却又无法责怪什么。这种“呵呵”和“哦”式的语言，对于绝大多数人来说都是软性雷区。当对方收到了你这种答复后，很难再有心情和你讲什么有价值的话。不客气的说，这种语言的出现，是逼着对方和我们说同样的客气话。而以此毫无诚意的对话，很难套到什么有用的东西。

这种软性雷区更可怕的地方在于，他对对方的伤害格外持久，即使你道歉也没用。而事实上你也无法道歉，谁会因为一句客套话而道歉呢。而下次，如果你再想和对方说什么，可能就轮到对方让我们尝尝“呵呵”和“哦”的滋味了。

所以，这种话能不说就不要说。

又有人问了，如果我们确实很忙而对方又想和我们说话的时候，该怎么办呢？

这其实也很简单，把实话说出来就行：“对不起啊，老朋友，我也想跟你多说一会，但是实在太忙，等我一段时间好吗？”

这样的话会让对方感觉心里很舒服，不会计较这次的失礼。以后，如果你想在

此人身上套话，也是行得通的。

总而言之，人的语言雷区，就只分这么两大类：硬性雷区和软性雷区。硬性的雷区，我们能避免要尽量避免，避免不了一定要及时道歉；软性的雷区，绝对不要踩到，如果有踩的可能，就换一种温情的方式绕开雷区。

## 责备他人时，要懂得照顾对方情绪

微反应关键词好的上司，决不会在不必要的情况下，对下属进行训斥。他们的话往往温和而毫无痕迹，而实际上每一句话都能敲打在对方的错误上。所以，如果你想要责备他人的时候，一定要组织好语言。一次良好的沟通能令对方重整旗鼓，反之，则只会让对方继续沉沦。

做一个上司、一位老师、一位家长……免不了要对下级提出责备。而自古以来，处于被责备位置的人，对于责备自己的人天生就有抵触。这种抵触的心理，造就了许多不和谐的上下级关系。而在这种不和谐关系里，上级所承担的责任就是，没有准确地估计到对方的情绪，命令没有下达到“点子”上。

在最近很流行的古装电视剧中，我看到过这样的一个小情节：

皇太子的母亲，也就是皇后过世了，太子被交给宫中有名望而没有子嗣的贵妃抚养。

太子是一个顽劣的孩子，而皇上因为其生母早逝，非常疼爱他，因此，他不把任何人放在眼里。太学的先生叫他做功课，他非但不听，还捉弄先生，将砚台放在先生常坐的椅子上。白发苍苍的太傅被气得胡须直抖，但却拿太子无可奈何，最终，只有告到担负着太子抚养权的贵妃那儿去。

按理说，任何孩子对于取代自己生母而成为自己母亲的人，都会有着发自内心的排斥感，这位当然也不例外。在御花园玩耍的太子被抓到时，脸上明显一副天不怕地不怕的神情。

可是，贵妃并没有训斥甚至是喝骂他，而是和颜悦色地问了一句：“太子殿下，功课做得怎么样了？”

太子的脸瞬间红了起来，向贵妃身后的太傅吐了吐舌头，扮了个鬼脸，乖乖地跑去做功课了。

其实，所有人都像孩子一样，本身就有逆反心理。所以说，如果对方犯了过错，而你追着过错不放，那么他因为犯错而产生的愧疚会烟消云散，取而代之的是更强的逆反心理，对你更加怨恨。

但是，现实生活中，我们又不得不面对着需要责备他人的情况，那么遇到这种情况，该怎么办呢？

首先，需要我们自己有一个理性的认识，我们责备他人的目的是为了让他不再犯错。就像贵妃，她的目的在于让太子做功课，而不是责骂他。于是，她并没有像一般的长辈那样训斥太子，纠缠于太子所犯的的错误，而是直奔主题——做功课了吗？这样一来，语气中的责备之意显而易见，却又不会让太子产生逆反心理。

在年幼的太子经不住玩闹诱惑的时候，他心里虽然仍然觉得读书是没意思的

事，但却同时也对自己贪玩不读书，具有一定的愧疚感。

所以，贵妃的一句话，就达到了他人打骂也不能及的效果，这无疑得归功于她对太子情绪的良好掌握。

我还认识一位领导，责备下属的方式与那位贵妃颇为相似。

孙嘉良是广告公司创意部总监，在工作中，他算得上优秀，但难称拔尖。他被公司高层看上眼的，实际上是他对人的协调能力。

关于设计，最令团队领袖头疼的，就是设计师们的速度。由于这是一个需要天分和灵感的行业，所以当设计师们毫无灵感的时候，他们的上司很头痛：如果不说，设计师们不会太着急；如果说重了，设计师们会觉得委屈，更影响创作心情。怎么办？

而孙嘉良正是解决这种问题的高手。有一次，他手下的一名设计师把一个完成的企划交上来，实际上比预定时间晚了足足一个星期。孙嘉良仔细看了一遍，然后赞许的对这名设计师说：“很棒，十分棒，但是过于细致了，下次可以考虑适当的粗犷些。”

这名设计师脸色一红，知道自己拖延的时间太长了。

纠缠于手下的错误，对一位上司来说是毫无益处的事。下属犯的错误不会因为你的纠缠而改变，改变的只是他本来就不多的愧疚感。犯错的下属，心里并不是一点不知错的，只是难以说出口，而他期待的是，上级也不要说，得过且过，这通常也是下属们最令人头疼的地方。

所以，要向孙嘉良那样，隐晦地点出对方的错误。你做得太细致了，其实言外之意就是你太慢了。

但这种隐晦的说法，会有效地令对方的逆反心理降低，提升他的愧疚感，用一种不伤和气的方式提醒对方下次不要这样做了。

## 做事应当留有余地，才不会自绝后路

微反应关键词任何一个久居领导地位的人都懂得一个道理，那就是不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。我们或许没有居于领导地位，但这条人生经验不可不学：做事只做七分满，才能任何时候都留有退路。

韩国农村在采集柿子的时候有一个习惯，就是并不把所有的柿子采集完，而是留一些成熟的在树上。

游人不解，问这些采集者，采集者只是笑笑，说这是给喜鹊们的食物。

这个解释反而让游人更不解了，再三追问之下，采集者才告诉他们原委。

原来在二十几年前，农民采柿子时也是把成熟的柿子全部采集干净的。而这一年冬天，忽然降起了大雪，林子里的喜鹊无法在雪地里找到食物，于是全部被饿死了。

第二年，由于没有喜鹊，柿子园虫灾泛滥，那年秋天果园里没有收获到一枚柿子。

从此以后，人们才养成留些柿子在树上的习惯。

《菜根谭》里说过这样一句话：“路留一步，味让三分。”韩国的采集者们或许没听过这句话，但确实确实做到了。

要知道，世间万物周而复始，却少有圆满的。任何一件事情，当你拼尽力气做到极致，自己已经找不出半点毛病的时候，却不知道真正的漏洞可能就藏在眼下。正如那年把柿子采光的农民，当时他们心中有的只是丰收的喜悦，谁也想不到第二年会颗粒无收。

所以做事需当尽全力，但不可毕全功。

这两年随着古董市场的日益兴旺，有一个行业也随着发展起来，叫做“制贗”，顾名思义，就是模仿贗品。

要知道，做工精美的古董往往价格不菲，非巨富是玩不起的。而很多小康之家也喜欢把家居布置得古香古色点，那就只能去购置那些物美价廉的贗品了。

制造贗品这个行业在我国已经有了数百年的历史，经过多年的传承与发展，业内人士的技术也越来越精湛。临摹、描摹、塑性、胡浆、雕琢、上彩、烤色、做旧.....一系列的技巧让人叹为观止。以假乱真是小意思，个别国宝级的贗品师傅能够把贗品做得比真品还要巧夺天工。

简寸师傅就是这样一位国宝级的制贗大师，他的几个弟子都已经在业内闯出了名堂，足以独当一面，他的地位可想而知。

不过但凡他这一派走出来的制赝师，都有个习惯，或者说规矩：无论他们制作的赝品有多么出色，他们都会在不起眼的地方留下自己的名号。没碰过古董的人看不出什么，而内行人一瞧就知道这是简师傅门下的作品。

很多人对此不解：明明是可以以假乱真的完美作品，为什么非要主动留下瑕疵呢？

国内有个著名的收藏家曾经问过简师傅这个问题，简师傅想了一瞬间，淡然地说：“造假也应该留有余地，以示敬畏。”

故事里的简师傅说要敬畏，他敬畏的是什么？想必就是他所看破的天地之理。设想一下，他若真的把赝品做得天衣无缝，不带瑕疵，万一被犯罪分子拿来，冒充真品卖，责任算是谁的？

《增广贤文》里也有一句话，曰：“三十年河东，三十年河西。”

这句话的意思是人们永远不知道以后的际遇会怎样。生活中也该这样，无论我们做什么，都不要把事情做到绝对化。绝对化代表着不留余地，而不留余地就代表事情再也无法矫正。这时候一旦发生变数，吃亏的恐怕就是我们自己。

法国某地有一个教堂。一天，人们正在祷告，忽然天上掉下来一块大石头砸漏了教堂的天顶，落在人们面前。老百姓对此啧啧称奇，马上把这块石头送到科学院去，说是天上的石头。当地镇长甚至在上面签了小镇的名字。

但科学院的院士们认为陨石不可能那么巧落在教堂上，也不可能会保持那么大的体积，同所以他们断定此物为假，对百姓大加讽刺，还说“这些乡下人真是想出名想疯了”之类难听的话。

镇长只得带着百姓羞愧地回去，而那块大石头就扔在巴黎的市郊。

一年后，一位天文学家去郊游，发现了陨石，马上把它带回去研究，声称找到了世界上最大的陨石，其他院士纷纷对天文学家道喜。就在研究的时候，发现石头上刻着一个小镇的名字，这才有人想起一年前的事，那几个嘲笑百姓的院士羞愧难当。

而当科学院通知百姓们领奖金时，百姓们想起了一年前的侮辱，便一致投票拒绝领取奖金，然后冲进科学院，拉走巨陨，声称这是他们镇子的财产，不属于科学院。

倘若院士们在一年前对百姓的态度好一点，一年后百姓们肯定不会那么不合作。

我们在生活中要避免做和那几位院士相同的事，无论是说话还是做事的时候，都要给自己留一条退路，万一事情有所变故，也好应急转弯。

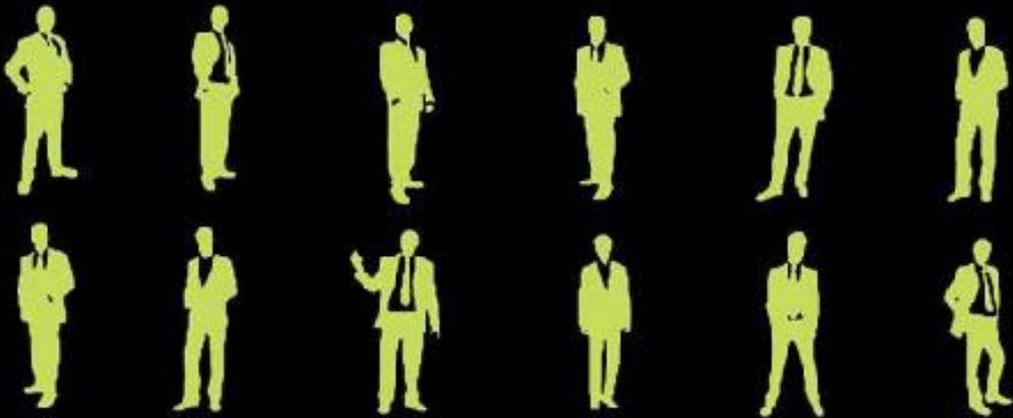
有一个出色的雕塑家，他的手艺远近闻名。

一天，一个雕像爱好者向他请教秘诀。

雕塑家毫不隐瞒地说：“没什么秘诀，只要做到以下两点就行了：一是把鼻子雕大一点；二是把眼睛雕小一点。鼻子大了，还可以往小修改；眼睛小了，还可以扩大。如果一开始鼻子雕小了，就再也无法加大了；眼睛一开始雕大了，也就没办法改小了。”

雕像爱好者听后茅塞顿开。

我们留的那一点余地，其实正是鼻子大出来的那一点和眼睛缩进去的那一点。这点余地可以帮助我们调整方向，应对更多的变数。



快速解码他人的情绪，从情绪的变化读懂人心

# 微情绪心理学

## 全集

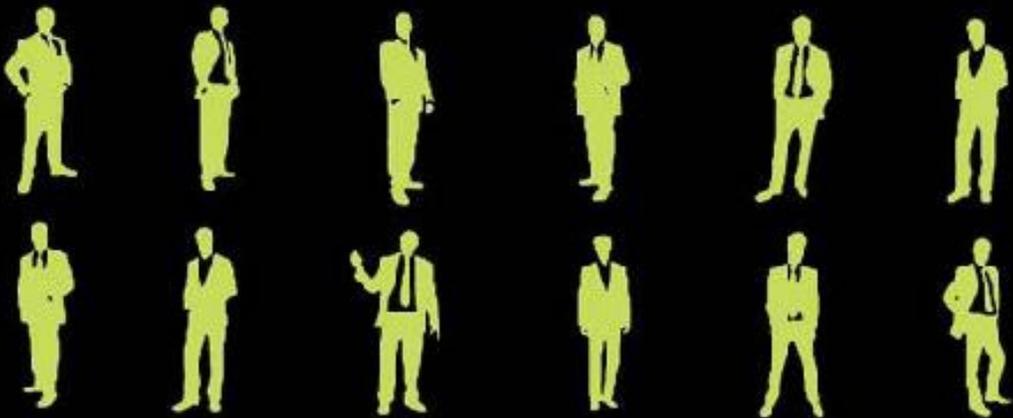
陈璐 编著

### 人际交往中的心理策略

WEI QING XU XIN LI XUE

擅长在方寸间识人、洞悉群一心理战术、拥有超能力的人，能够看透对方的心思。今天，读心术不再是传说，而广泛应用于各个领域，无论是美国联邦调查局（FBI）、美国中情局（CIA），还是英国军情六处，各个国家的情报机构以及国家安全部门都为之痴迷。

 中央编译出版社  
CCTP Central Compilation & Translation Press



# 目录

## 前言

[第一章 表情是情绪的直接展示，透过表情破译情绪密码](#)

[揭开表情的伪装，洞悉情绪的真相](#)

[捕捉瞬间流露的表情，才能直击人心](#)

[眼波流转时吐露不能说的秘密](#)

[在眼神交汇处读懂对方](#)

[小小眉毛也能够泄露玄机](#)

[从鼻子上展现出的喜怒哀乐](#)

[即使不说话，嘴巴也能展示各种情绪](#)

[从下巴动作里窥探人心](#)

[笑容：不是所有的笑容都是心怀好意的](#)

[第二章 动作是情绪的巧妙暗示，通过举止洞察情绪秘密](#)

[无意识的动作能够体现出复杂的内心](#)

[手势的秘密：从平常的手势里看透情绪](#)

[双手是最精于表达的“演说家”](#)

[抓挠耳朵，表明其内心焦虑](#)

[摆动的双脚，快乐抑或惶恐](#)

[腿也会说话：双腿动作展现出情绪的变化](#)

[站姿：千差万别的站姿反映形形色色的性格](#)

[走姿：喜怒哀乐的动态映射](#)

[坐姿：坐着也能出卖自己的内心](#)

[动作演绎法：从行为细节读懂内心的情绪](#)

[第三章 语言是情绪的间接表达，根据语言揭开情绪伪装](#)

[言不尽意：听出弦外之音才能清楚对方思想](#)

[“心随音动”：声音的变化可以反映出人的内心变化](#)

[语速快慢能够反映对方心里的阴晴状态](#)

[通过打招呼的方式辨析对方的心理](#)

[勿随意指正别人：他说着谦虚的话，但渴望被赞美](#)

[嘴巴不是语言的唯一载体，说话动作也体现心理](#)

[从表达方式中看穿情绪：他是否乐意与你交流？](#)

[辨清反话：他所说的未必是他所想的](#)

[第四章 情绪是隐蔽的告密者，通过情绪识别谎言](#)

[撒谎者会心虚，情绪也会产生波动](#)

说谎话，也可以不眨眼

不自然地微笑，说明对方不诚恳

不经意间有多余的动作，是缘于恐惧

揉擦眼睛是为了隐藏内心的不安

抓脖子、拽衣领：掩饰说谎后的恐慌

无意识地摸鼻子，是因为内心惶恐

用手捂住嘴巴，是因为惊慌失措

从谈话方式捕捉情绪，探得真心

第五章 喜怒哀乐有不同的表现，分析清楚才能看得透彻

自然流露的愉悦：毫无掩饰的欣喜之情如何表现

刻意掩藏的愉悦：再含蓄的喜悦，也会显露痕迹

自然流露的惊讶：瞠目结舌，对意外感到不可思议

刻意掩藏的惊讶：教你捕捉对方心中微妙的波动

毫无掩饰的悲恸：泣涕涟涟，一泻千里的悲伤

主动控制的悲恸：教你看穿对方难以言说的伤痛

胆战心惊：因极度恐惧而失控

惶恐不安：难以掩饰的心魔

歇斯底里的爆发：无法压抑的愤怒表现

隐忍的逼视：对方生气了，你能轻易看出来吗？

极度厌恶：对某些人和事物唯恐避之而不及

轻度厌恶：识破别人对你的看法，别自讨没趣

第六章 挖掘自己的积极情绪，你比想象中更有力量

爱：所有积极情绪的基础

逗趣：用自己的快乐感染身边的人

感激：当你被爱，被关心……

敬佩：被高贵和伟大征服

激励：让人有自我超越的冲动

宁静：内心深处的淡然和安稳

希望：灾难中的动力和源泉

喜悦：由内而外的宁静与满足

兴趣：对新鲜事物的渴望与追寻

自豪：令人感觉良好的自我意识

第七章 撕破消极情绪的面罩，与自己和解

猜疑：一种消极的自我保护

妒忌：“他/她有什么了不起！”

愤慨：熊熊燃烧的怒火

焦虑：日夜煎熬，忧心忡忡

绝望：面对苦难的无力感

恐惧：感到前所未有的惊慌

偏激：当思维钻入死角

伤痛：应激性精神障碍

消沉：整个世界都是灰色的

自卑：“我什么都比不过别人”

第八章 事情的好坏在于认知的不同，情绪逃不出思维的牢笼

非此即彼——钻进了“绝对性思维”的套子里

否认积极面——事情太糟了，看不到一点希望

过分要求——“为什么总做不到我期待的？”

乱贴标签——心理暗示带来的思维僵化

妄下结论——主观臆断，并扭曲事实的真相

心理过滤——不知道的，就是不存在的

以偏概全——偶尔失败，就等于整个人生的失败

灾难化——“天哪，这简直是最糟糕的事情！”

罪责归己——“都是我不好”

第九章 过度的情绪失控，会产生不可思议的疯狂举动

工作狂：只有保持忙碌，才能找到自我

恋物癖：喜爱，并且狂热地迷恋

上瘾症：停不下来的眷恋

抑郁症：濒临死亡的痛苦

恐惧症：对特定事物感到莫名的害怕

冷暴力：不用拳头，我也能够与你“战斗”

强迫症：一套坚韧而顽固的行为框架

自恋症：爱上镜中的自己

歇斯底里症：悲和喜都是极端的

第十章 情绪能够产生惊人的力量，主宰情绪才能赢得未来

生存还是毁灭，由你自己来决定

调整心情，重拾内心的宁静

给予自己全新的理念，解放自我心灵

注重情商培养，积极情绪能够让你拥有更好的未来

开朗的人魅力无限，积极情绪能够为你缔造优质人脉圈

培养良好的情绪，才能锻造一颗坚韧的心

许多巨大的成功，都是由内部力量决定

情绪的“俄罗斯方块效应”：积极与消极的博弈

情绪的“杠杆原理”：积极情绪带来无限潜能

# 前言

你对工作尽心尽力，可是上司却总是对你挑三拣四，甚至大发雷霆，你实在不明白上司“无常”的心理变化，只好忍气吞声，背地里却抱怨个不停；你对家庭的付出已经够多了，但你的爱人却经常“找茬儿”与你吵架，你感到愤怒和委屈；你与朋友相处关系一向不错，可他忽然对你很冷淡，你实在不知道是什么时候得罪了他；每次与客户谈判，你都小心翼翼、如履薄冰，客户却总是不满意，你就是看不出端倪；每次约会时，尽管你使出浑身解数，热情万分地想让对方感到愉快，却始终都无法走进TA的心里，永远都不知道TA在想什么……

在生活中，我们时时刻刻都被各种情绪包围着——有自己产生的情绪，也有来自他人的情绪。情绪可以直观地表达出人们内心的真实感受和想法，然而，在人与人的交往中，许多人都是喜怒不形于色，很善于伪装自己的情绪，我们很难摸清他们的“道行”。在与他人打交道时，我们时常难以准确表达自己的情绪，以至于会让场面失控，自己处于被动地位。

如何正确调节和控制自己的情绪，并理解和看透他人的情绪，已经成为人们情商培养最重要的一个方面。一个懂得情绪掌控的高手，能够在人际交往中处于制高点，也能够将人生掌握在自己的手中；而错误地表达自己的情绪，忽视甚至误解他人的情绪，则会让自己举步维艰。

那么，情绪的真相是什么？我们又应该如何理解和表达情绪呢？

人类的心理活动是非常微妙的，但这种微妙的变化常常会通过情绪反应传递出来。情绪的表达渠道有多种，会通过表情、肢体、语言、神态等展现出来。参透这些变化，你就能够做到世事洞明，在人际交往中

也就会游刃有余。比如，你去拜访一位朋友。主人一边跟你说话，一边神不守舍地看向别处，并不停地皱着眉头摆弄桌上的物品，两条腿也频繁地变换姿势，这就表明可能是你的来访打断了什么重要的事，虽然他出于礼节在接待你，却是心烦意乱的，对你并不欢迎。这时，如果你能够看透他的情绪变化，就会识趣地告辞：你离开之后，主人一定会对你心存感激和歉疚，你们的关系也会因此得到进一步发展。

一般来说，遇到高兴的事情，人的脸颊肌肉会松弛，嘴角和眼角都会上扬；感到悲伤时，自然会愁眉苦脸，泪流满面。然而，“喜则笑，悲则哭”的情况只适用于不谙世事的小孩子，为了隐藏自己的内心，我们大多数人都是懂得控制自己的情绪表达的。所以，如果单从表面上看，就会让人判断失误。比如，在一次洽谈会上，对方笑嘻嘻地表现出一副十分满意的表情，并点点头说：“你们开出的条件我很满意，我一定会慎重考虑的。”你满心欢喜地期待这次交易，可最后的结果却是以失败告终。很显然，对方成功地隐藏了自己的情绪状态，而你完全没有察觉到！

事实上，即使情绪再会隐藏，它也不可能完全不露痕迹。情绪是人遇到有效刺激时的第一神经反应，它先于理智思维产生，是一种生理性的应激反应，不经过大脑，没有任何修饰，是刻意“装”不出来的。就算情绪在要喷薄而出的那一瞬间，人们意识到了，并加以控制，它也还是会露出马脚。不过，这种微妙的情绪反应是非常短暂的，尤其对一些深谙心理伪装术的高手来说，这种反应可能只会出现1/25秒，但这一瞬间，就是你读懂他人情绪变化的关键！只要你迅速抓住对方这一瞬间的情感变化，结合当时的场景、环境来加以分析，或者有针对性地设计刺激源，引发他人真实情绪，就能够撕破他人的伪装，直击他人内心状态，从而掌握主动权。

本书作者历经多年的研究，累积了大量的微妙情绪应激反应的理论

及案例，全面分析了人类的多种常见情绪(愉悦、感激、惊讶、恐惧、不安、厌恶、忧郁、愤怒等)所产生时的心理和生理状态以及各种外在表现，帮你理解、掌握自己和他人细微的情绪变化。

只有懂得识别自己内心的情绪变化，才能更好地主宰自己的情绪，让情绪表达得恰到好处，让你的内心更加沉稳、平静，不为外界所控制；也只有懂得识破他人微妙的真实情绪，培养自己的洞察力，才有可能掌握人际交往中的主动权。可以说，本书中的每一个案例，每一个技巧，都能够让你有所收获。掌握了本书中的知识和技巧，就像手握一柄温柔的剑；它可以使我们无形地穿透他人的心理状态和情绪变化，让我们在社会交往中无往不利，活得更好！

# 第一章 表情是情绪的直接展示，透过表情破译情绪密码

人们内心的情绪首先会反应在面部上，五官的变化是感知一个人情绪状态的最直观的依据。同样，如果一个人想要伪装情绪，首先会控制的也是自己的表情，比如假笑、假哭、佯装愠怒，等等，这些都是表情的伪装术。这时候就需要你对一些细微之处格外留意，否则很容易被表象蒙蔽。

# 揭开表情的伪装，洞悉情绪的真相

微情绪关键点：表情是内心真相的显示器，人们的情绪状态都会在脸上展现出来。“喜笑颜开”显示一个人快乐的情绪，“愁眉苦脸”说明了一个人悲伤时的状态，“横眉怒目”则很形象地描画了一个人愤怒的样子……只有看清这些表情所代表的含义，我们才能更精确地分析出他人的内心状态。

如果说人的内心是一个功能超级强大的CPU，那人的脸就是这个超级CPU的“显示器”，内心的情绪变化会通过脸部的变化体现出来。人类的面部肌肉十分丰富，由44块肌肉组成，它们能够帮助人类做出足以让人吃惊的5000个表情来，这些表情都是为了表达我们复杂的内心情感和多变的情绪。

我们通过语言和表情动作共同达到表情达意的目的，一颦一笑都是我们情绪的表现。这是一种全球通用的无声语言，不管在世界的任何地方，人们都可以通过表情的变化来传达彼此间的情绪和情感。

当一个人高兴时，他会“面露喜色”，这时候他的嘴角会轻轻翘起，面颊上抬，眼睑收缩，眼睛尾部会形成“鱼尾纹”。当一个人难过时就会“面带忧伤”，眯眼，皱眉，并且嘴角下拉，下巴随之抬起或收紧。当一个人吃惊或害怕时就会“大惊失色”，会将嘴巴和眼睛张开，眉毛上扬，鼻孔张大。当一个人愤怒时，他的眉毛会微微下垂，前额紧皱，眼睑和嘴唇紧张起来。当一个人内心产生厌恶之情时，会做出嗤鼻的动作，同时上嘴唇上抬，眉毛下垂，眯眼。而内心怀着轻蔑情绪的时候，最明显的特征就是嘴角一侧抬起，露出一侧牙齿，作讥笑或得意笑状。在虚拟的网络世界里，我们同样会用各种各样的“表情”来表达各种心情，那些代表我们情绪的“表情符号”，总是能让别人更好地领会我们的

意思。一张小小的面孔就可以表达屏幕背后的心情。

表情千变万化，每一种变化背后都包含着不同的心理活动。举一个例子，拿微笑来说，我们所能知道的就有12种，有的微笑是真诚的、发自内心的，有的是带有信任感、敬佩感的信服，有的是亲近和善的，有的是幸福甜蜜的，有的是既妩媚温柔、讨人喜欢又带有挑逗性的，有的是陌生人之间礼节性的微笑。有的笑带着苦涩，有的笑带着失意和无奈，当然，也有一些假意、做作的微笑和心怀不轨的“坏笑”……而这仅仅是面部表情的一个方面。除此之外，眉毛、眼神、鼻子等一系列的变化都能够反映出不同的心灵。可以说，交谈中的每一个侧目、每一次皱眉，或是轻抚鼻头，或是翘起嘴角，都反映了交谈者所经历的情绪变化。

面部表情能够表现内心的情绪、情感，但同时也是可以伪造的。当人们出于某种需要时，就会刻意地制造一些虚假的表情，甚至是和自己的真实情绪相反的表情。因为大家都知道，通过表情，别人会看到自己的内心，所以，当人们不愿意、不能让他人了解自己的真实想法时，就会用截然相反的表情来掩饰内心的情感。

经商多年，小有成就的李姐最近去参加了小学同学聚会，大家都是多年不见，自然有很多说不完的话。李姐当年的同桌兴高采烈地说他对现在的生活非常满意，两个孩子也都找到了不错的工作，他非常高兴。然而李姐注意到，在对方讲这些话的时候，虽然面带笑意，但总有些地方感觉不自然，不是耸鼻子，就是扯嘴角，有时还会无意识地摸摸鼻头。后来，李姐通过别人的谈话了解到，她的同桌过得并不如意，两个孩子也不过是勉强混日子，根本就没有固定的经济来源，而他自己对孩子们的状况其实也很不满意。了解到这些以后，李姐找到这位昔日的好友，和他做了一次长谈，了解到他的两个孩子品格都还不错，也聪明好学，于是就在自己的公司给他们找了合适的职位。那位昔日好友虽然看上去很不好意思，但是脸上却露出了难以掩饰的喜悦。

我们从小就被告知要懂得约束自己，这是一种自我保护的手段，可以让我们避免一些社交上的尴尬。交流时，我们希望尽可能多的获取语言和非语言的信息。同时，我们也会刻意地控制自己的表情，其目的

是：避免危险、欺骗、窘境或社会地位损失，最大限度地了解对方，掌握所处的境况。

然而，也有一些人会利用表情的这种特质，隐藏真实的情感，使我们无法真正地认识对方。还有的人表面温情脉脉，内心如狼似虎，阴险至极，如果我们不能透过表情的伪装，就无法意识和规避危险。所以，尽管面部表情可以提供各种有意义的信息，让我们了解别人的思想和感觉，我们也要谨记，这些信息有可能是虚假的，需要我们认真地辨别。

古人云“事之至难，莫如知人。”这句话揭示了看破人心在现实生活中的实际难度，说明了普天之下虽有千难万难的事情，却没有什么事情比了解和认识别人更难。然而，不管是生活还是工作中，我们每天都要和不同的人打交道。良好的人际关系要求人与人之间存在正确的沟通与理解，而在我们与别人之间，又通常不可避免地存在着心墙，要拆除心墙，就必须了解对方。所以，能否解开表情的伪装，细致入微地观察人，在很大意义上决定着个人的生存。

## 捕捉瞬间流露的表情，才能直击人心

微情绪关键点：越是微妙的、难以察觉的表情，越是有可能透露着玄机，因为瞬间流露的表情人们往往是难以自行控制的，它最有可能向我们说出真话。因此，在与他人的交往中，务必注意对方最微小、最迅速的表情，由此来判断他情绪的变化。

在人与人交往的过程中，话可以是假的，表情也可以是伪装的，那么，我们就真的没有办法知道别人真实的想法了吗？还好，事实并不是那么糟糕的，想了解他人内心的真实想法，最有效的方法就是透过人表情的外相，不完全被一个人的面部表情所“蒙蔽”，而是透过不经意流露出的细微表情来分析动机。这就是我们要教给大家的一种“魔法”。之所以叫魔法，是因为这的确是一种超级酷的能力。语言可以掩饰真相，表情可以伪装，但是某些细微的表现和反应却是不能通过大脑来控制的。这些细节的反应属于人类原始的本能，我们将面部表情的瞬间变化，称为“微表情”。学会观察和分析微表情，你就可以自信地说自己能够洞察人心了。

“微表情”是最能够真实地反映一个人的内心的，它指的是人们在一瞬间不小心流露出来的“表情”，其特征是微小隐匿的，瞬间发生和消失，很不容易被发现。微表情通常发生在五分之一秒的时间之内，然而这一瞬间的表情变化却正是内心真实情感的流露。例如，在交谈中，一方说错话时，另一方会碍于面子不方便指出，其实表面上故意装作认可对方，但是会有嘴角轻微上扬而又恢复的反应。而当一个人在撒谎时，摇头否认之前可能会有一瞬间的点头动作。这些都是典型的微表情。或者你也可以简单地认为，当人们没有说真话的时候，由于心虚的缘故，表情在某一瞬间会显得很不自在，如果你能抓住这个瞬间的变化并且读

懂其真正的含义，就能知道对方是在撒谎。

一位经验丰富的女面试官正在对一个初来者进行考核，她要求应试者解释一下他放弃之前那份工作的原因。应试者告诉女面试官，他辞职的原因是觉得之前的公司没有能给他提供足够的发展机会。但是，由于公司的老板是个很不错的人，对自己也非常好，而且他和那里的同事都相处得十分融洽，所以之前一直在犹豫，要不要离开以谋求更好的发展空间。直到最近，他才做出这个艰难的决定。

听完他的陈述后，女面试官凭“直觉”认为，这位求职者在说谎。她认为尽管他对自己的前任老板赞美不已，但是事实上，他却并不认可这位上司。这是因为女面试官发现，应试者在陈述的时候，神情有一丝紧张，而且每当提到前任老板，这位求职者的左脸上便会闪现出一种转瞬即逝的嘲笑的表情。事后，女面试官联络了这位面试者原来的公司，结果发现，这位求职者是因为挪用了公司的资金而被公司开除的，开除之前还受到了上司严厉的批评。显然，他相信自己能够用虚假的肢体语言骗过他人的眼睛，但是他自相矛盾的细微肢体信号却让女面试官发现了他的破绽，从而揭穿了他的谎言。

想要真正了解一个人的想法，不能忽视任何一个微小的细节。这就需要我们善于捕捉表情的瞬间变化，根据面部表情细微的变化来分析他的心理活动。当人们试图掩盖内心的真实想法时，虽然基本上能够控制面部表情，但大多数情况下，都会呈现出自相矛盾的信号，但是显现的时间却非常之短暂，稍纵即逝。在《FBI教你识别身体语言》一书中，有这样的例子。

故事发生在美国的一座小城市，在那里发生了一起令人毛骨悚然的谋杀案。在排查的过程中，一个人引起了警官纳瓦罗的注意。当时，这个被问讯的人有案发时自己不在场的证据，而且口供等其他方面也看不出丝毫破绽。但经验丰富的警官依然不停地问他问题。这些问题包括：

“假如是你作的案，你会考虑使用枪吗？”

“假如是你作的案，你会考虑使用刀子吗？”

“假如是你作的案，你会考虑使用碎冰锥吗？”

“假如是你作的案，你会考虑使用锤子吗？”

第三个问题中的碎冰锥是本案中众所周知的作案工具，被问讯的人心里自然也是非常清楚的。可是当警官提到碎冰锥的时候，这个人的眼皮忽然垂了下来，一直到第四个问题的出现，才恢复正常。这个细小的变化被资深警官看在了眼里。随即，他确定这个人为本案的第一嫌疑人。而后随着侦查的步步深入，证明他的这一判断是完全正确的。

在这个案件中，纳瓦罗从那个人表情的一点细微的变化就找到了案件的突破口，这听起来是非常神奇的，但又是能够合理解释的——一个人在犯罪之后，无论如何去掩饰，都会产生紧张的情绪。这就能够很好地说明，从瞬间流露出的表情，能够捕捉一个人真正情绪，也就能够洞察他内心的真实想法。

微表情是最能体现一个人内心真实的情绪，但是它的出现也是非常短暂的，几乎是稍纵即逝。接着就又变成了面具式的表情。但是不管时间有多短暂，那瞬间的真情流露(冷笑、奸笑，或其他不怀好意的笑)，也可以为你掀起一个小角，让你透视到对方的内心。

# 眼波流转时吐露不能说的秘密

微情绪关键点：在五官中，眼睛与我们的大脑连接，眼底透出的秘密无疑是最值得推敲的，它就像一个微型显示器，能够非常精确地反映出我们的内心状态。只要我们多加注意，就能够从眼睛中得知对方的情绪变化。

眼睛在五官中的地位是显而易见、毋庸置疑的。我们靠着双眼来获知外部世界的信息。同时，我们的双眼也向外界透露我们内心的情绪、情感。眼睛在面部表情中，是最生动、最复杂、最微妙，也是最富有表现力的。心之所想，透过眼睛就能看出其中的大概，这就是“眼睛是心灵的窗户”的缘故。

从生理上来说，眼睛可以说是大脑在眼眶里的延伸。瞳孔的变化、眼珠转动的速度和方向等，都直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合，眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情自然而然就能从眼睛中反映出来，而且眼睛所流露出的信息甚至比言行更为真实。

眼部表情的动作可以分为以下几种：

眼睛斜瞟——这个动作一般是女性的专利，当她用这个眼部动作来对待一个异性的时候，表示的是一种羞涩的喜欢。

双眼上扬——双眼向上扬起，是一种假装无辜的表情，记住，是假装！眼睛上扬一般会配合耸肩膀的动作，多出现在外国朋友身上。

挤弄眼睛——向对方挤弄自己的眼睛，表示的是一种默契，就如同在说“这事只有咱俩知道，你心里明白对吧？”对你做这样的动作的人，一般对你的印象是不错的。

眨巴眼睛——很多人的交谈中，如果有人对你快速眨巴眼睛，往往是一种暗示，可能是在暗示你说了不该说的话。快速眨巴眼睛的同时脸部朝下，说明他很忧伤，情绪非常激动；眨巴眼睛的幅度比较大，速度比较慢，可能是被发生的事情惊到了。

眼睛下垂——这个动作是一个不友好的举动，有轻蔑之意，要不然就是对他人说的话不感兴趣。

眼珠转动——这个动作是在快速思考和回忆的时候出现的。眼珠转动的方向也有特定的意思。眼珠向左上方运动，表示在回忆过去；眼珠向右上方运动，表示想象以前没见过的事物；眼珠向左下方运动，表示心里在盘算；眼珠向右下方运动，表示正在感觉自己的身体；眼珠左或右平视，表示正在专心地听对方说话，并且尽力弄懂对方所说的意思。

不仅眼睛的转动方向和速度能透露人的心机，就是瞳孔的变化也有这样的效果。如果你仔细观察就能发现：一个人感到愉快、欣赏、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到平常的4—5倍；相反，若一个人生气、讨厌、心情消极的时候，他的瞳孔就会收缩得很小；瞳孔如果没有什么很大的变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。

研究表明，当某人极度兴奋、激动时，他的瞳孔就会扩大到正常大小的4倍多。比如，婴儿一出生就会睁大眼睛注视自己的母亲，以此表明自己的兴趣和满足。同样，慈爱的母亲也会睁大眼睛，对这个新生命到来表示出的激动和幸福感。偶然遇到久违的朋友时或者见到自己崇拜的某个名人时，也会出现这样的反应。恋爱中的男女也会张大眼睛，带着爱慕的眼神凝望彼此。反之，某种愤怒或消极的态度能使他的瞳孔缩小到人们称之为“蛇眼”的程度。颇有经验的经商者，可以根据眼神判断对方对货物是否有兴趣，从而决定要价的高低。假如你想知道自己是不是很受欢迎，也可以用这个标准来评判别人对你的喜欢程度。

## 下面是一位微表情研究专家的手记：

一次和一个同事一起出去逛街，碰巧遇到她的一个熟人。同事朝她朋友挥了挥手，同时轻轻地眯了一下眼。这个细微的表情引起了我的兴趣，我猜想她们之间一定有什么过节，果然，过了会儿，她告诉我，她们是高中同学，曾经因为一个男孩而吵过架。她挥手是出于礼貌，而眯眼则出卖了她的消极情绪和厌恶感，这种感觉积蓄了这么久，在一瞬间流露了出来，引起了我的注意。我的同事并没有意识到自己其实在说出这些事情之前就已经泄密了，因为她的眼睛出卖了她的心。

可见，在人际交往中，对眼睛的观察能够起到十分重要的作用。所以，如果你的交谈对象，睁大了眼睛，瞳孔扩张，说明他和你的交流是愉快的；而如果交谈中对方突然眯起了眼睛，说明他们在某个方面有所疑惑，正在做思想斗争。这时候你就要考虑是不是转换一下思路，或者换一种说法了。有一点也需要注意，瞳孔扩张和收缩也可能与情绪或状态无关，如光线的调整、健康状况或某些药物反应等。判断时要小心谨慎，排除一些客观因素的干扰，否则你可能会被误导。

在大型的社交活动中，工作人员经常看到这样的一幕：许多男性在看到自己心仪的女性之后，并没有睁开自己的大眼睛盯着人家不放，而是匆匆看了一眼，就把视线移到一边，装出很不在乎的样子。可是后来的事实是，这些男性对对方是非常感兴趣的。通过观察发现，其实这种男性有很强的欲望，只是自己的理智战胜了感情，由理智而产生了自制行为，这是一种理智的表现，当然其中也夹杂着一些自大和傲气。而当女性看到自己喜欢的对象时，却并不是把视线移开，而是闭上眼后，再翻眼望一望，如此反复，表达的是一种尊敬与信赖，以及期望继续交往的意愿。

眼睛可以真实地反映出一个人的内心，一个人的眼睛就是这个人的心灵密码。实际交往中，目光注意方向的含义是丰富多彩的。人们可以很容易地从目光中了解他人是友善的还是有意敌意的，是镇静的还是慌乱的，是全神贯注的还是三心二意的。

认知科学家用眼动仪测量注意力的改变，发现一个人的注意力到哪里，眼神就会跟到哪里。不管一个人如何掩饰，他的眼睛永远不会骗人。人们在社会生活中，如果内心有什么欲望或情感，必然会表露于视线上。要想把对方的心理牢牢地抓住，在瞬间抓住对方的所想，就要清楚对方眼波流转处隐藏的玄机。所以，任何人一旦读懂了眼睛的语言，就能在人际交往中占住先机。看来，观察一个人的眼部动作比去调查一个人的背景还要来得直接、来得有用，不是吗？

# 在眼神交汇处读懂对方

微情绪关键点：与人交往，往往是还未言语，就已经通过眼神心神交汇了。你是否能看得懂他人的眼神呢？这可是一种神奇的沟通。

眼神是运用眼的神态和神采来表达感情、传递信息的无声语言。在交流和交谈中，眼神是最富有表现力的体态语，能传递丰富的信息和情感。在眼神交汇的一刹那，可以传达语言所无法表达的情感，相恋的男女用眼神来表达爱慕，敌对的两方用眼神来威慑彼此。张艺谋的电影《红高粱》中，九儿被劫匪逼着走进高粱地的一个回眸，眼神中带着渴望、激励和瞧不起，让自以为很爷们的轿夫倍感惭愧，于是在劫匪转身的一瞬间，奋力扑了上去。一个眼神的传递，就可以达到传达内心情绪的目的，这就是眼神的威力。

眼神是一种天然的语言。人具有解读眼神的天赋，在出生2—5天就可以判断他人的眼神是否注视着自己。4个月大的婴儿已经可以区分直视和游移的眼神。9—18个月的时候就能看出眼神透露出的深层含义。更加值得一提的是，言语、动作、态度都可以用假装来掩盖，而眼神是无法假装的。当你和他人面对面进行交流时，除了听对方说什么样的话以外，还要时刻注意对方用什么样的眼神在和你交流。那么，不同的眼神中究竟蕴含着什么样的心理奥秘呢？

首先来说直视，就是眼睛直接注视看着对方的脸部的眼神。与人交谈时，如果对谈话者所说的话感兴趣，就会用这种眼神来表示。研究表明，在所有的眼神中，直视的目光表示的是一种关注和真诚的倾听。

人与人之间的互信基础，有很大一部分是建筑在眼神的接触上的。设想一下，如果某人在跟你说话的时候，眼睛却总是看着别处，你会对

他产生信任吗？你会乐意继续和他交往吗？对方是否在看着自己，亦即有无视线接触，说明对方是否对自己有好感或兴趣。如果对方完全不看自己，便是对自己不感兴趣或无亲近感。

在一般正常的对话当中，眼神运作的模式大概如下：

开始说话时，眼睛注视对方。

暂停说话，或者谈话告一段落时，会把眼神移开。

说到某个重点，再度将眼神转回对方身上，借此强调重点。

停止说话，注视着对方，意为“现在轮到你说啦！”

这是一个典型的交流模式，有效的眼神交流，能很好地帮助我们建立和谐的人际关系。当然，有些人不喜欢视线的接触，觉得很难控制自己的眼神。可是说话时看不看着对方，会直接影响到日后的交往。我们做个换位思考，某人正在跟我们说话，可眼睛老是在别处转来转去，你的感觉会如何？

如果你在发表言论的时候，对方的视线飘忽不定，说明他对你的发言不感兴趣，这时你最好能快点结束。如果对方带着浅浅的微笑，目光不时和你的视线相接触，那么恰恰相反，表示他对你所说的内容很有兴趣，期待你继续讲下去。

如果你的视线和对方的视线相撞，对方迅速地把自己的视线从你的身上移开，说明对方性格比较内向、自卑，或者是他做了对不起你的事情，对你有所隐瞒。这个结论已经有美国的科学家理查科斯经过实验验证的，许多研究也表明确实是如此。

在过海关、安检时，逃避目光接触的人最容易被怀疑。在法庭上，

能够坦然地直视陪审团的证人提供的证词会更容易被认为是真话。职场中，具备直视目光的人往往显示出更强的竞争力。在面试中，直视面试官谈话的时间越长，则给面试官留下的印象也更深。不但谈话时注视着对方说话会得到更高的评价，神奇的是，即使在简历中提供直视前方的照片，也会让人感到应聘者更渴望这份工作，应该得到更多报酬。

有位百万富翁曾表示：“如你不想借钱给你的朋友，当他来借钱时，不妨以面对面的方式与他交谈，结果他会由于感觉比较紧张，因此一旦说谎，就较容易露出马脚。”他经常用这种方法来试探借钱者的诚意，从来没有失败过。相反，若与对方肩并肩说话，就容易因精神松懈而被骗。

深层心理中的欲望和感情，首先反映在视线上，视线的移动、方向、集中程度等都表达不同的心理状态，观察视线的变化，有助于人与人之间的交流。如果你想了解一个人，首先应该观察他的眼神，因为他的眼神代表着他的心。

# 小小眉毛也能够泄露玄机

微情绪关键点：眉毛和眼睛的变化，一般是相互协调、共同产生的。眼睛可以显示出来一个人的心声，眉毛同样也可以。随着人们情绪状态的改变，眉毛也会产生或舒展、或紧锁的变化。

大多数人都习惯于从人的眼睛、鼻子、嘴巴的变化去解读对方的内心活动，而对于眉毛的关注度却很低。这可能是因为眉毛本身不引人注目，而且眉毛的动作也不如眼、鼻和嘴巴的动作那么明显和容易观察。然而，眉毛既然属于面部的一部分，它就是面部表情不可缺少的成员，也就是说，它所反映的信息和眼睛、鼻子、嘴巴反映的信息是一样重要的。甚至，眉毛的变化可以更加真实地反应一个人的心理。

从位置上来说，眉毛位于脸部的正上方，在一个人的脸上，眉毛占有着绝对重要的位置。首先，眉毛之于容貌，起着一个决定性的作用。形容人容貌端庄往往用“眉清目秀”，形容人容貌猥琐往往用“贼眉鼠眼”。人们也总是习惯从对方的眉眼来判断是该亲近还是该梳理。当一个慈眉善目的人在我们面前的时候，我们会很愿意与之交往；而当一个横眉竖眼的人在我们面前的时候，相信大多数人都会避之不及。

美国社会心理学家琳·克拉森被业界称为“读脸专家”，她通过研究性格和面部神情的关系，在大量相关试验后发现，隐藏或改变面部的细微变化对于人们来说是很困难的，而这些变化最能透露我们的所思所想，而其中，眉毛的变化恰恰就是非常细微的面部表情。研究表明，眉毛的动态可有二十多种，它们分别表示不同的情绪和心理。一个人想通过改变眉形的变化来掩盖自己的真实想法几乎是不可能的。所以，克拉森认为：眉毛是最能表露一个人的情绪变化的。

情绪改变，眉毛的形状也会跟着改变，这可以被称为“眉毛的动作”。当人陷入忧愁之中时，他的眉头肯定是紧锁的；但当忧愁得以释怀，心情舒畅后，眉间就会放开、舒展；当内心的欣喜难以抑制的时候，又会变得眉飞色舞，我们也可以说叫喜上眉梢。在关键时刻，眉毛的变化也能成为我们慧眼识珠的金钥匙。如果一个人的眼睛、鼻子、嘴巴、眉毛分别有着不同的变化，而我们只注意到了眼睛、鼻子和嘴巴的变化，而忽略了眉毛的变化，那么，我们从对方面部所获取的信息就是不完整的，这样很容易让我们会错对方的意。假如对方很善于隐藏，除了眉毛有些细微的变化之外，其他部位往往很难看出什么异样，那么这时候，我们不注意观察眉毛，就可能会被对方高超的交际能力给蒙骗，无从解读对方的真实情绪和想法，也就不会在交际中掌握主动。

尚宇是一个刚入职的年轻人，一开始的时候，他非常苦恼，因为每次他和客户交谈效果都很不理想，有的当面拒绝，有的当时谈得很顺利，过后就平平淡淡，最后不了了之了。庆幸的是，尚宇是一个喜欢总结经验、不断学习型人才，他在多次失败后发现，自己最大的问题是没有抓住客户瞬间的心理变化，错过了销售的最佳时机。于是他开始学习心理方面的知识，他发现人的眉毛变化所传递的信息是非常准确的，这可以帮助他及时地捕捉到对方的表情，清晰地解读对方的心思，从而变换销售策略。一次，当他和一个优质客户谈合作条件的时候，发现对方的嘴巴虽然紧闭着，但两条眉毛却向上扬了扬，这个举动虽然稍纵即逝，但是，却被他成功地捕捉到了。他心里非常高兴，因为他知道对方的双眉上扬说明对方对他刚刚的讲话的内容很感兴趣，是对方内心欣喜和惊讶的自然流露。发现了这一点，尚宇心里有了底，于是，他索性给对方来了个欲擒故纵，说如果对方再不做决定的话，他恐怕要选择和别人合作了，一听他下了这样的通牒，对方当然不会无动于衷了，一改满不在乎的表情，和他认真地谈起了相关的合作事宜。

尚宇之所以敢这么大胆对待客户，是因为他已经摸清了对方的底线，了解了对方的真实想法。这一切都要归功于在对方上扬眉目的一瞬间，他成功捕捉到了这一可靠的信息，并且解读了其中的奥秘。

在会面开始的时候，如果对方的尾毛忽然抬高，但瞬间就又回位，像流星划过天际，动作敏捷，我们称为闪眉，这是表示热情欢迎的意思，连续闪动则表明对来访者的到来十分的惊喜。久别重逢的老朋友相见的一刹那往往会出现这种动作，而且会伴随着扬头和微笑。而在恋人之间，眉毛闪动，默默无语，通常表示希望靠近一点的心理需求。

皱眉也是一种常见的表情，皱眉所代表的心情有好多种，例如，惊奇、诧异、快乐、怀疑、否定、无知、傲慢、希望、疑惑、不了解、愤怒和恐惧。当一个人对对方所提出的问题迷惑不解或者是否定的时候，会情不自禁地皱起眉头。

“扬眉吐气”常常用来形容压抑的情绪得到缓解后得意的样子。一个双眉上扬的人，一定是处在极度欣喜或者极度惊讶的情况下，此时对方的心情起伏比较大，如果你想告诉对方什么事情的话，最好等他的心情平息了以后再去。单眉上扬，表示不理解、有疑问，说明对方正在思考问题。此时可以给对方一定的空间，或者就疑问进行一定的解释。

两条眉毛中的一条降低，一条扬起，这种无声语言，较多在成年男子脸上看到。眉毛斜挑所传达的信息介于扬眉与皱眉之间，半边脸显得激越，半边脸显得恐惧。扬起的那条眉毛就如同提出了一个问号，反应的是眉毛斜挑者那种怀疑的心理。

当对方感到不愉快或者是无可奈何时，会出现耸眉的动作，即将眉毛先扬起，停留片刻后即下降，并且还伴随着嘴角迅速往下一撇，而脸上其他部位却没有明显变化。另外，对方在强调自己的观点的时候，也往往会出现这种动作，其真实的心理需求是要让你赞同他的观点。这种动作也经常出现于一般对话里，作为加强语气之用。每当说话时要强调某一个字，眉毛就会扬起并瞬间落下，像是不断在强调：“记住了，我的话都是很重要的！”

眉毛突然抬高是表示吃惊，完全抬高则表示某件事情或者某个消息不可置信，当刚接触一件不可思议的事情的一刹那，就会有这种眉毛表情。而当对方的眉毛突然降低，则表示你所说的话让对方感到不以为然。眉毛半降低表示一种很不理解的心理，说明对对方所做出的举动存在着一定的疑惑。眉毛完全放下是表示非常生气，已经达到了“怒不可遏”的程度，这时候，你最好能识时务地避开敏感话题，或者干脆找个

借口先回避一下。

其实，我们的古人是非常善于从眉毛的变化来观察人的内心的，所以汉语中有大量描写眉毛变化的词语，而且这些词所指代的就是人们的心理状态，比如，“柳眉倒竖”表示发怒，“横眉冷对”意味着轻蔑、敌意，“挤眉弄眼”代表戏谑，“低眉顺眼”表现出顺从。这些都说明，通过眉毛的变化来探视他人的真实想法是古人早就掌握的交际智慧。

眉毛虽然也只是人面部一个很小的部分，有人的眉毛甚至不是十分的明显，但作用却很大。眉宇之间的一些信息能透露人们解决问题的方法，关注细节的持久度，以及是否能够做到“实话实说”，等等。如果你想了解一个人内心的真实想法，一定要善于观察眉毛的变化。当你和他人交谈的时候，注意观察对方的眉毛变化，你会很轻松地掌握对方的心理活动，以做出相应的回应。但如果要不想让别人太看透你，那么你就得让自己的心态再老成一点，最好能处变不惊。但即使这样，估计也无法完全阻止对方发现你的心境，因为眉毛的运动几乎是不能控制的。

不过，我们依然可以利用这个小部位的举动，来帮助我们成为一个不太平凡的人，就像案例中的尚宇那样。

最后引用心理学家克拉森的一句话：“面部的一些细微动作和表情，能够很好地显示出对方的所思所想。”所以下次与人打交道时，别忘了注意他的眉毛！

# 从鼻子上展现出的喜怒哀乐

微情绪关键点：在中国相学中，鼻子的形状和人的命运紧密相关。其实，鼻子并不是静止的，它也有自己的动态表情，同样是一个人心理状态的真实体现。

鼻子位于整个面部的中央，高高耸立。古人认为鼻子与人的健康和一生的命运都有着非常密切的关系。人们通常把拥有坚挺、丰满的大鼻子看做有能力、有头脑的象征。拿破仑曾说：给我这样一个人，他的鼻子应该长得硕大丰满。每当我需要找别人完成任何有用的脑力工作时，如果没有其他合适的人选的话，我总是选一个鼻子长得长长的人。

既然人五官中的眼、嘴，甚至是眉毛的变化都能显示一个人的性格特征和内心活动，鼻子当然也不能例外。一位研究身体语言的学者得出结论：人的鼻子是会动的。我们的鼻子表情虽然非常少，但是由于它位于整个面部的正中，起到了承上启下的作用。虽然它的表情不是那么丰富，但是却能够非常真实地反映人们的心态和情绪。

一位深谙身体语言的专家讲了这样一个故事。

他到一家金银首饰店选购首饰时，无意中注意到有个男人站在柜台收银机旁边，对方的一个动作引起了他的注意，这个男人没有买任何东西，也没有排队。而仅仅是一直站在那里，两眼盯住收银机。

就在瞬间，这个男人的面容发生了变化。他鼻孔张大，似乎要采取什么行动，专家在他行动前的一秒钟猜出了他的意图，利用这一秒钟，专家大声向收银员发出警告：“小心！”

那一刻发生了三件事：

这名职员刚好完成一次结账，收银机的抽屉刚好打开；

站在收银机旁的这个人迅速向前一步并将手伸进抽屉里去抢钱；

收到警告的收银员及时地抓住了抢劫者的胳膊并将其反拧过来。

结果，钱从这位企图抢劫的劫犯手中掉了出来，抢劫的人也跑出了商店。如果不是事先察觉到了线索，恐怕这名劫犯已经得手了。

正是鼻翼膨胀表明劫犯在深吸氧气并准备好要采取行动了。在医学上，人的鼻子之所以胀大，被认为是因为在兴奋或紧张的状态中，呼吸和心律跳动会加速，从而产生鼻孔扩大的现象。

当一个人皱起鼻子的时候，他的内心肯定是厌恶和轻蔑的。这种习惯性的行为很可能在鼻子两边形成明显的皱痕，这样的人在一定程度上可能对周围不满的情绪多一些，性格上大都有些孤僻和挑剔。

仰起的鼻子透露出的是轻视的表情，鼻孔朝天是一种非常傲慢的表情，经常有这种表情的人一般自高自大。

皱起的鼻子通常表示对某个人或某件事的厌恶之情。

从鼻子里发出“哼”的声音，往往表达的是一种轻蔑、排斥的情绪，称为“嗤之以鼻”。

鼻孔张大、鼻翼扇动是内心极度愤怒的表现。

歪鼻子往往表示的是一种不信任。

鼻子抖动一般是一种紧张的表现。

鼻孔张合意味着发怒或者恐惧。

鼻头冒出汗珠时，表明内心焦躁或紧张。

现代心理学的研究成果表明，在谈话中，对方的鼻子如果只是稍微胀大时，多半表示他对你有所不满，但是情感有所抑制。

摸着鼻子沉思，说明对方内心斗争激烈，处于犹豫不决的境地。如

果有人问我们一个难以答复的问题，我们为了掩饰内心的混乱，勉强找出一个答案应付对方时，手会很自然地挪到鼻子上，摸它、捏它、揉它，甚至还特别用力地压挤它，好像内心的冲突会给精巧的鼻子造成压力，而产生一种几乎不为知觉的瘙痒感，以至于我们的手不得不赶快来救援，千方百计地抚慰它，想要使它平静下来。这种情形常见在不会撒谎的人的面部表情上。而在听对方说话的时候摸鼻子，说明摸鼻者不相信对方所说的话，他在考虑如何应对。

除了上述微表情外，鼻子的颜色变化也能反映一定的心理变化和情绪。

鼻子泛白表示对方的心理有所恐惧或顾忌。如果不是交锋的对手或无利害关系的对方，则是踌躇、犹豫的心情所致。另外，在自尊心受损、心中困惑、有点罪恶感、尴尬不安时，也会出现鼻子泛白的情形。

鼻头红多与健康状况有关，比如长期饮酒、食用辛辣食物过量、情绪过于激动紧张、内分泌障碍等。除了这些，鼻头发红也有可能暗示心血管疾病或者是肝功能异常，如果鼻子呈现蓝色或棕色，要当心胰腺和脾脏的毛病，如果鼻头发黑又枯燥，则有可能是纵欲过度了。

鼻子虽然是人体五官中最缺乏运动的部位，但也是有着自己的语言的。当你观察一个人时，不妨从鼻子的语言入手去看透对方。我们可以通过任何微小的变化解读到更多的面部表情，从而使我们进一步掌握更多不为人知的身体语言信息。

# 即使不说话，嘴巴也能展示各种情绪

微情绪关键点：嘴巴的重要功能是讲话和交流，其实，嘴巴在不说话的时候，同样能够反映人们的情绪和心理变化，并且，它对情绪展示是非常明显的。

人类的伟大之处，有一点是绝对不能忽略的，那就是我们可以用嘴巴说话来和同类交流思想和感情。其实，嘴巴在不说话的时候，也是可以表达很多情绪的。嘴部是面部表情中极其富有表现力的一个部位，在人的面部各个器官中，嘴的目标比较大，所处的位置也很显著，加上可以表现出的动作又比较多，牙齿周围的口匝肌在学习有声语言过程中被训练得十分灵活，常会不自觉地做出较多动作，并以不同的嘴部动作反映自己的心理活动。

嘴巴的动作可以表达的内心世界也比较复杂。在善于演绎无声语言的五官中，它是仅次于眼睛的第二高手。嘴角上扬表示喜悦，嘴角下垂表示痛苦，嘴巴大张表示惊讶，嘴唇紧闭表示生气等。嘴唇上的肌肉还可以表现出极为复杂细微的变化来，哪怕是极细微的情绪变化，也会被灵活的口匝肌表达得淋漓尽致。

那么，如何通过嘴部动作探知一个人的内心呢？根据嘴角弧度的不同，嘴部动作可以分为很多种，或张开或闭合，或向上或向下，或向前或向后，或抿紧或放松，这些嘴部动作，都相应地反映出了一个人的性格特征和心理态度。

心情平静时，人们的双唇会呈自然状态，一般是轻松的闭合状态。而当吃惊的时候，嘴唇会不由自主地张开，而且，嘴唇张开的幅度总是取决于吃惊的程度。嘴唇半开或全开则是表示疑问、奇怪、有点惊讶。

嘴唇全开一般表示惊骇。如果是无意识地微微张开嘴巴，表示这人正专注于某件事情中。当一个人的嘴巴抿成“一”字形时，他的心理是很严肃的，这种表情一般是在需要作重大决定，或事态紧急的情况下产生的。

当人们面临压力时，一种常见的反应是藏起或拉紧自己的嘴唇。随着压力越来越大，原本丰满的嘴唇会逐渐变得扁平，最终成为一条直线。此时，人们的情绪和自信也会跌至谷底。从心理学的角度来看，嘴唇紧抿是自我抑制的表现，就好像是大脑在告诉我们“紧闭嘴巴，不要让任何东西进入身体里”。这个动作将当事人的焦虑之情暴露无遗。但这不表示做这一动作的人存在某种欺骗行为，只能说明他们当时压力很大。

嘴角向上表示的是善意、礼貌、喜悦的意思。人际交往中，这种身体语言会让对方感觉到我们的真诚、善解人意。嘴角向下时，人们的情绪往往是失落、痛苦、悲伤、无可奈何的。当人们不开心的时候，经常会做出下唇向前伸、嘴角下垂的动作，也就是我们常说的撇嘴。与嘴角上扬表示喜悦相反，撇嘴的动作表达了一种负面的情绪。每当人们感到悲伤、绝望、愤怒或者不屑、鄙夷的时候，他们脸上就会浮现出这样的表情。无论在克林顿深陷与莱温斯基的性丑闻，还是小布什被指责伊拉克情报失误的时候，我们都能从人们的脸上观察到这一经典的动作。交谈中，倾听方下嘴唇往前撇的时候，表明对接收到的外界信息，持不相信的态度，并且希望能够得到肯定的回答。与撇嘴有点像的是人交谈中，嘴角也会稍稍有些向后，但这只是表明他正在集中注意力听人谈话。

嘴唇缩拢的动作往往代表的是不认同的心理。在交谈中往往意味着不同意对方所讲的内容，或是他正在酝酿着转换话题。在商务活动中，嘴唇缩拢的动作屡见不鲜。例如，在讨论某件事情的操作过程中，当有

与会者不认可的地方时，有些人就会缩拢嘴唇。当有人读出合同上的某一段内容时，反对者也会立刻缩拢他们的嘴唇。

这种动作在审讯中时有发生。当一方律师陈述时，另一方律师常常会缩拢嘴唇以表示意见不同。法官如果不同意律师陈述，也会做出这样的动作。另外，嘴唇的收缩还发生在警察审讯案件的过程中，特别是当掌握的关于某个嫌疑犯的信息不准确时。嫌疑犯会缩拢他的嘴唇表示不同意，因为他知道调查人员弄错了。

王先生要与一家大型跨国公司洽谈交易事宜，在合同谈判的整个过程。为了可以更近距离地观察对方公司的谈判人员，从而获得所有可能有帮助的非语言信息。王先生决定将合同事项一条条列明，然后一项一项向前推进。

他将宣读合同的任务交给自己的下属，自己则静静地坐着并注意观察双方在逐条审核合同内容时的一举一动。当读到某些条款的时候，这家跨国公司的首席谈判代表缩紧了他的嘴唇，很明显，这说明这一条内容不合他的胃口。

王先生对这些细微的动作做了详细的记录，接着针对合同的相关条款做了说明，并宣布应该趁大家都在的时候再仔细核查或讨论一番。

于是，谈判双方就这一问题进行了反复推敲，最终结果是，王先生顺利地拿下了这个交易。

在以上案例中，谈判人员不悦的信号是能够发现并有效地处理这一特殊问题的关键。

嘴唇往前噘的时候，表明可能正处在某种防御状态。一般都是表示生气、不满意的意思。从心理学的角度来看，这是当事人希望将不满意的意见“拒之门外”的表现。值得注意的是，除了心存不满外，噘嘴的动作也常见于爱撒娇的女性，这一点要区分清楚。

咬嘴唇释放压力的一种方式，当人们心有愤怒或怨恨，却又苦于无处发泄时，常常以此来表达自己内心的不满和紧张。例如，英国已故王妃戴安娜在感觉不满时就经常咬嘴唇。而当我们遭遇失败等情形时，也常常会做出咬嘴唇的动作，似乎是在有意惩罚自己。心理学家认为，咬

嘴唇的动作源于婴儿时期的吮吸动作，类似的动作还包括咬指甲、咬笔杆或嚼口香糖等。这些动作不仅能帮助我们摄入必需的营养，还能帮助我们平复心情。

人们遇到较为严重或严肃的情况时，会无意识地咬嘴唇，这是为了缓解紧张气氛的一种不自觉的动作，但这个动作是受意志支配的，如果经过训练，我们完全可以避免。

一般在表达轻侮的时候，人们会翘起一侧的上唇，也会露出牙齿。如果再有一两声不冷不热的笑声，表现力会更强。我们常说某人或者某事令人齿冷，说的就是这种表情。如果再配合上横眉立目，就会显得很凶恶。在憎恶、愤恨时，人们会紧咬牙齿，使得面部肌肉扭曲起来。这就是我们常说的咬牙切齿。

当人们面临很大的压力时，通常会感到口干舌燥，于是会用舌头不断地舔舐嘴唇，以便让它湿润些。同样的道理，当人们感到不自在或者心理紧张时，也会用舌头反复地摩擦嘴唇，以此来安慰自己，并试图使自己镇定下来。然而，在人际交往中，过多地舔舐嘴唇并不会令人感到更自信，相反的，它会让人感到更加紧张。

有的人喜欢任何时候都在嘴里咀嚼着什么东西，一般认为这也是在缓解一种情绪，可能是内心的无聊或者无奈，有人认为这样做可以使精神处于警觉状态。

露舌尖行为发生在人们侥幸成功的时候，或被发现正在做某件事的时候。这种动作还经常出现在街道小贩间、拉斯维加斯的牌桌上或联邦调查局的审讯中。从这个角度看，这种行为应属于一种沟通行为，仿佛是一种社交活动结束时下意识的反应，其含义也很丰富，但应根据具体环境而定。总体来说，这种动作有以下几种含义：做错事被逮到了，愉快而激动，侥幸做成某事，做了什么愚蠢的事或顽皮的表现。

嘴巴和嘴巴周围的肌肉的变化使得嘴部动作成了看穿对方内心的突破口。观察脸部表情，绝不能忽略嘴巴的表现。一张一合、向前向后、向上向下、抿紧放松这些基本的嘴部动作，组成了丰富多彩的心理暗示。嘴巴在五官中的重要地位和表现形式的丰富性决定了它能为我们提供很多有价值的信息，当然了，嘴也受大脑的操纵，也会向我们传递一些虚假信息。因此，在解读的过程中我们一定要格外小心。

# 从下巴动作里窥探人心

微情绪关键点：下巴的前伸和收缩与情绪和内心的变化联系密切，你可能会觉得非常吃惊，一个人的下巴居然可以表达如此多的含义。但事实就是如此，看似不起眼的下巴，也能够向我们传达重要的信息。

下巴位于面部的最下方，下巴的动作不像其他部位明显，在日常工作或生活中，往往被人们所忽视，但事实上它的变化的确展现着人们的心理变化。著名的FBI特工就借助自己的平时积累，以及大量的实战经验，从人的下巴出发，对人们的心理进行解析，看穿人们各自的性格特点和内心世界的变化情况。

人类与生俱来的下颚形态往往能够帮助人们判断一个人的一般倾向性。比如，下颚尖细的人多半有些神经质；圆下巴的人，通常性情温和，富有仁爱之心，对待工作十分热心；宽下巴的人，性格略显强硬，对待事情通常抱有执着的心态；方下巴的人大多是行动主义者，富有强烈的进取心，个性常刚毅果断，一旦下定决心去做某件事情，就会很坚决地一往无前，并且有种不达目的誓不罢休的精神；双下巴的人通常心地宽大，心态平稳。

人们最容易观察到的下颚的动作，主要有突出和收缩两种。耷拉下巴表示困乏，收起下巴表示隐忍，紧缩下巴表示驯服。用力缩紧下巴，通常表达一种畏惧和驯服的意味。在心理学家看来，经常收缩下巴的人多半胆小怕事，或者经常处于不安和担忧的状态中。通常他们行事小谨慎，注重眼前的事情而缺乏长远的打算。这类人不善于接纳他人，也不轻易相信他人，因而往往将别人拒之千里之外。

突出下巴表示攻击，用突出的下巴指人则表示骄横。美国心理学家

经过实验发现，下颚的突出行为带有侵略性，表明这个人的自我主张意识强烈。因此，突出的程度越大，自我主张的意识就越强烈，当人们极度气愤的时候，经常将下颚伸向前方，以示自己的愤怒和不满，并给人一种试图攻击对方的欲望。

高扬下巴的人心高气傲，过于自信，从来不认为自己会犯错，甚至即使出现差错，出于爱面子等原因，他们也会强词夺理地为自己进行辩解。这类人往往具有高度的优越感，他们不愿意承认别人的成功，对别人的成绩和荣誉往往不屑一顾。此外，他们通常具有很强的自尊心，因此，他们不容许别人对自己有任何不尊重的行为。玛格丽特·撒切尔夫人就喜欢用高扬的下巴来展现自己桀骜不驯的个性魅力。性格心理学家和社会学家在多年的研究中发现，当人们将自己的头部高高昂起，同时让下巴向外突出的时候，往往是在向他人显示自己的强势、无畏、高傲，甚至傲慢的态度和个性。因此，突出的下巴总是给人以威严和侵略性的感觉。相反，下巴突出不明显的男性，常常欠缺自我主张。这类人多半个性懦弱，缺乏主见。另外，当人们感到十分疲惫的时候，就会不由自主地伸长下颚，以消除身体的疲乏。这是一种常见的生理反应。

心理学家提醒人们，在观察人们的心理及情绪变化时，不能单独看下巴，而要以下巴为中心，观察整个下颚的动作。

著名肢体语言学家乔·纳瓦罗指出，除了下巴本身的动作以外，还有一些用手触及下巴的动作也能够反映人们的心理和情绪变化。双手托下巴、单手横向托下巴、单手竖向托下巴，分别反映了不同的心理状态。

大家熟悉的《思想者》雕塑，就塑造了一个正在思考的男子的形象，这个男子弯着腰，屈着膝，右手托着下颌。这个雕塑表现了人类在思考时常做的一个动作：抚摸或托着下巴。

单手横向托下巴(即手掌托住下巴,而手指则托住脸颊)的人,一般是在认真思考。而单手竖向托下巴(即手掌托住下巴,指头蜷曲着放在鼻子上不断点着),一般正处于无聊的状态,或者对你的话不感兴趣,并正以看热闹的心态对待你。这个时候,对方表面上托着下巴在思考,其实是在自顾自地玩着手指。

喜欢双手托下巴(类似小女孩的动作),是寻求自我安慰的一种动作,经常喜欢做这个动作的人把自己的手幻想成可依赖的对象,表明此人有心事且不太在意周围的情况,只想沉浸在自我的思绪中,或者觉得对方说的话无聊,幻想自己在别处的快乐。有时此类人多有些浪漫主义色彩,与之交谈会有不可思议的发现。

将食指伸在脸颊上而用拇指托住下巴,其他手指蜷曲着放在嘴唇和下巴之间。采用这种姿态的人,思想比较严谨,而且内心持有强烈的批判态度或正打算用截然相反的意见去说服对方。如果在谈话时,有人做出了此动作,那么你该注意了,对方接下来很可能要反驳你。

喜欢用拇指抵着下巴,这类人通常属于思考型的人。他们善于思考生活中的事情,但是多半性格比较内向。因此,在社交场合中他们一般不太喜欢说话,不怎么发表自己的观点,因为他们很难找到能够和别人一起交流的话题。所以,这类人很容易给人一种性格孤僻的感觉,因而也不容易被周围的人所理解。但是,心理学家提醒人们,这类人虽然有时不太善于表达自己的观点,但一般来说,他们多半性情随和,很容易接近,只是在社交中不太主动。但实际上,他们也很渴望和别人成为朋友。因此一旦有人主动走近他们,聆听他们的内心,就会理解他们,发现他们内心的真实情感。

抚摸下巴其实也是托下巴的一种形式,只是托的时间较为短暂而已。抚摸下巴的行为是一种自我安慰的行为。通常情况下,当人们丧失自信,处于不安、孤独或尴尬的境地时,会通过自我亲密的动作,如接

触自己的身体来安慰自己并掩饰内心的不良情绪。

在会议或讨论中，如果人们细心观察会发现，当一个人在阐述自己的观点时，大部分听众在聆听的过程中，都会不约而同地做出同一个动作：将一只手放在脸颊旁边或者用手托着下巴，而这恰恰意味着他们正在认真地聆听你的讲话，并且正处于思考当中。伴随这个人的演讲即将结束，当你请求他们对你的演讲提出意见和建议时，他们往往会立刻停止之前的姿势，原来思考的姿势变成用手抚摸下巴。而这时，抚摸下巴的动作则表示他们正在考虑做决定。

当然，并不是所有人在停止思考的手势之后都会做出抚摸下巴的动作。比如，有些戴眼镜的人在停止思考之后会将眼镜取下来，并做出用嘴巴咬眼镜架的动作，这时，他们多半处于沉思当中；而那些喜欢吸烟的人在考虑做决定的时候，往往会缓缓地吐出烟圈。如果思考的手势与抚摸下巴的动作同时出现，则说明此人正在一边思考你的演讲内容，一边总结自己的结论和建议。

抚摸下巴如果伴有面部抬高的动作并面露笑意时，则表明此人正得意扬扬，此类人一般信心十足，甚至有些自负，对他人的态度也不够真诚。

总之，通过下巴的动作变化可以捕捉到一个人的内心世界。心理学家提醒那些经常出席社交场合的人，在初次与人交谈时，要通过对方的身体形态来了解对方的性格，尤其要学会观察其下巴，以判断其个性，推断其心理。当然，与此同时，最好尽量控制自己与下巴有关的各种动作，以免过分表露自己的情绪。

# 笑容：不是所有的笑容都是心怀好意的

微情绪关键点：有人说，笑是世界上最美妙的表情。的确，当我们感到愉悦时，最直接的表现就是露出笑容。事实上，笑容有很多种，虽然每一种笑容的特征都是勾起唇角，但它们各自有着很多深层的含义。

对人类而言，微笑的作用其实与灵长类动物笑容的功能无异。我们利用微笑告诉其他人，自己不会给他们带来任何伤害，希望他们能够从私人的角度接受自己。笑容是面部表情中最具有感染力的，笑容常常被认为是传达善意和真诚的。

当你向他人露出笑容的同时，对方通常都会回以一个同样灿烂的笑脸。如此一来，出于因果效应的作用，双方心中便都会自然生出一种对对方的好感。一种非常友好的氛围就会被建立起来。研究证实，会面时，双方如果都面露笑容，就能够使绝大多数的会谈更加顺利地进行，会谈的时间也会相对延长，而且会谈最后通常也能获得对双方都更加有利的结果，使双方关系更进一步。

然而，并非所有的笑容都是真诚的，也并不是每一种笑脸背后都是一颗友善的心。以下是我对那些我们在日常生活中常见的几种微笑形式的总结与分析。

## 抿唇笑

微笑时双唇紧闭且向后拉伸，形成一条直线，完全看不见双唇后的牙齿。这种微笑的内在含义是，微笑者隐藏了某个不为人知的秘密，或是他不想与对方分享自己的想法或观点。杂志上经常会刊登一些成功人士的照片。从他们的照片中，我们也能看见同样的微笑，而那笑容则仿

佛是在对我们说，“我已经掌握了成功的秘诀，你们猜猜是什么呢？”在这些人物访谈中，被采访的成功男士们大都会谈论一些如何获得成功的基本原则，可是，他们当中却很少会有人将自己获得成功的具体方法和细节公之于众。

女性在遇到自己不喜欢的人而又不想让对方知道这一点的时候，通常也会露出这样的笑容。在其他女性看来，这种微笑其实就是一种非常明显的拒绝信号。然而，大多数的男性却甚少能明白微笑背后的深意。

鲍勃凝视着屋内，目光停留在一位魅力十足的黑发女子的身上。而此时，她似乎也正微笑着望着他。于是，鲍勃毫不迟疑，立刻起身，走进屋内，与这名女子攀谈起来。女子的话并不多，不过，她依然微笑着注视着他，所以，鲍勃仍然继续着他的谈话。这时，鲍勃的一位女性朋友从他身旁经过，悄声对他说：“算了吧，鲍勃……在她眼里，你现在看起来就像个笨蛋。”听闻此言，鲍勃顿时目瞪口呆。可是，那位可人儿此时仍在冲着他微笑！

其实，鲍勃不过是犯了一个大多数男人都会犯的错误——误解了异性在微笑时紧闭双唇所代表的含义。

### 开口大笑

人在开口大笑时，嘴巴张开，下巴低垂，嘴角上扬，给人一种很开心的感觉。这种笑容看起来有些不太自然。《蝙蝠侠》系列电影中与蝙蝠侠作对的那些丑角，还有比尔·克林顿以及休·格兰特都十分钟爱这种笑容，而且喜欢利用它在观众当中营造一种快乐的氛围，勾起他们想笑的欲望，或是为自己赢得更多选票。

### 斜瞄式的微笑

微笑时双唇紧闭，同时还低下头，歪向一侧，并且斜着眼睛向上望。女性都喜欢在异性面前露出这种略有些腼腆害羞的笑容，因为这样做很容易引发男性体内的保护欲，使他萌生出保护她不受伤害的念头。已故的戴安娜王妃就是用这样的笑容征服了全世界。戴安娜王妃的这种

微笑会让男人产生出一种想保护她的欲望，同时也让女人喜欢上她。对男人而言，这种既俏皮又有些腼腆的微笑是一种极具挑逗性的信号，也是一种鼓舞他们“向前冲”的暗示，所以，大多数女性会在求爱时使用这种微笑也就一点也不足为奇了。现在，威廉王子的脸上也常常会浮现出这样的微笑。除了笼络人心的作用之外，这样俏皮的微笑恐怕还会让人们由此联想到他的生母戴安娜王妃吧。

## 冷笑

跟斜视一样，冷笑同样也是表达轻视的一种举动，而且在世界范围内通用。当我们冷笑时，颊肌(位于脸的两侧)会一起将嘴角拉向耳朵的方向，使脸上露出嘲笑的表情。这种表情清晰可见，哪怕只是片刻的出现，也能让人感受到这种笑容中的嘲讽和不屑之情。

华盛顿大学的研究员约翰·葛特蒙发现，在已婚的夫妇中，当一方开始冷笑对方时，他们的感情很可能已经出现了问题。在联邦调查局的调查中，嫌疑犯常常做出这种动作，因为他们认为自己知道的比调查者多，或感觉到官方并不了解整个案件的真相，因此产生了高傲、不屑的情绪。

## 歪脸笑

在一张扭曲的笑脸上，两侧脸庞的表情恰好相反。右半脑发出指令，使人的左边的眉毛向上扬起，与此同时，由于左侧的颧肌的收缩，左边的脸颊上便会浮现出一种看似为微笑的表情。而在左半脑的命令下，右边的眉毛却因为眼轮匝肌的收缩向下沉，而嘴角和整个右侧脸颊也微微下移，从而露出一一种皱眉式的表情。

如果你分别观察歪脸笑者的左右脸，你会发现，他们的一半脸在笑，而另一半却是愤怒、蹙眉的表情。

笑容在你的生活中随时都可以看到，然而，不同的笑所传达的情绪是不一样的，能否抓住这些细微的情绪流露，对你了解他人的真实想法会有很大的帮助。

## 第二章 动作是情绪的巧妙暗示，通过举止洞察情绪秘密

想不动声色就能窥探到他人的情绪波动吗？在分析他人表情的同时，不妨关注他的动作吧。一个人的内心情绪除了会从面部表情上反映出来，也会从各种动作中透露出来。大部分人都懂得对自己的面部表情加以控制，却很少关注身体的动作。其实很多无意识的动作，同样能透露出人们的真实情绪。

# 无意识的动作能够体现出复杂的内心

微情绪关键点：越是不受大脑控制的动作，越能诚实地反映给一个人的内心。所以，在与人际交往的过程中要善于发现那些无意识做出的动作，往往一个人真实的情绪就是从这些动作中泄露出来的！

前面我们已经了解了面部的微表情对了解他人情绪的重要性，接下来我们就来了解一下，身体的“微表情”，通过一些细微的动作来了解一个人的内心。

人们在交流的时候总是一边说话一边做各种动作，而且大多数动作都是有特定用意的，为的是更好地辅助我们的语言进行表达。尽管很多动作和语言一样也是可以假装的，但有些细节却是不受大脑控制的，做动作的人是在一种无意识的状态下，没有思考就自然而然做出来的。所以，在与交流沟通时，凭借对方的某些动作可以感知到对方真实的情绪和想法。

精神分析学家弗洛伊德曾经接待过这样一个女病人。交谈中，她对弗洛伊德有声有色地讲述了自己的婚姻和家庭是如何的幸福，但是在讲述的过程中，弗洛伊德注意到一个细节：这位女士在讲这些话的时候会时不时地将自己的订婚戒指从手指上滑上滑下。针对这个下意识的动作，弗洛伊德做出了令人吃惊的判断：这个女人对自己的婚姻其实并不满意，也不觉得婚姻很重要。后来的事实证明弗洛伊德的判断是正确的，那个女人的婚姻果然出现了问题，而且最终离婚了。

一位国际知名心理分析学家曾在他的著作中写道，人们的有些动作是完全无意识的，但却能最真实地反映当时人们的内心状态和情绪。比如，当一个人一边说话，一边总是有意无意地蹭蹭鼻子下方时，他的内

心肯定是有些局促不安；当一个人胡乱地吸烟，吸到一半又随手丢掉，或者把手里的东西来回揉搓时，说明他的内心很焦虑。搓手掌是在期待或因为某件事情而举棋难定，如果是快速地搓动，表示问题并不是太大；但如果搓的速度很慢，那问题就可能没那么简单了。

刚毕业的小王正为自己的工作四处奔忙。这天他到一家不错的公司进行面试，期间，人事部经理的右手始终撑在脸上，中指封在嘴上，食指伸直指向右眼角，左臂又横在胸前，目光很少对着小王。面试结束后，人事部经理站起来和小王握手说：“那就暂时先这样，我们会郑重研究一下，到时候再通知您。”

回到家后，小王有点左右为难，拿不定主意。因为他对这个公司很满意，但是他又不明白面试官对他的印象到底如何。而之前面试的另一家公司已经告诉他面试通过了，问他什么时候可以上班。他到底应该等这个公司的通知，还是赶紧答应另一个公司呢？思忖一番后，他决定再等等这家公司的答复，可是令他意外的是，他始终没有等来这家公司的电话，而等他主动打过去时，对方已经告知有了另外的人选。更令他郁闷的是，另一家公司也因为他的态度而选择了其他的求职者。

其实，小王如果懂得通过无意识的动作了解对方的内心，就不会苦恼了。事实上，人事经理已经用自己的行动说明了自己的态度，他的肢体语言无不在告诉小王：我对你不感兴趣，你不是我们要找的人。可是小王却一点也没有察觉到，还相信对方会联系他。

以上案例正说明了关注动作语言的重要性。如果你懂得无意识的动作能够透露人的心理状态，并且你也能够掌握这些无意识动作所反映的具体含义，那么即使对方没有明确表示，你也可以大概知道对方的心理倾向。例如当你和某人交谈时，如果你看到对方身体转向另一边，或脚尖指向另一个方向，或眼睛盯着别处，甚至不时地看一眼手表，等等，这些都是他对这次交流已经很厌烦，很想摆脱你的信息，你要知道，他只是在耐着性子敷衍你而已。这时候他的脸上虽然仍带着微笑，并不时地点头表示附和，但这些都是假装的，而身体和脚尖、眼睛的无意识动作才反映了而他真正的想法。你若懂得这些就可以采取一定的措施来缓解对方厌烦的情绪，否则你说的话他有可能根本就不会听进去。

你不仅可以通过一个人的无意识动作来了解他当下的心理状态和情绪，你还可以通过无意识的动作来观察人与人之间微妙的关系。

无意识的动作在两个关系密切、很谈得来的朋友之间会相互感染。一般来讲，夫妻间会有一方是比较强势的，当较强势的一方做出某个动作时，另一方一般会立即或者在一段时间后做出相同的动作。在面对很多人的时候，当你看到两个姿势大致一样的人在一起聊天时，基本上就可以确定他们的关系很好。

假如两人相谈甚欢，这时候又来了第三个人。当那两人把各自的身体稍稍转向第三个人，并都有一只脚对着他，此时三双脚构成大体等边的三角形，这就是表示欢迎；如果他们只是看了一眼第三个人，但是身体和脚却没有转向第三者，这就意味着他们并不欢迎他的加入。脚尖所指的方向不仅可以指示一个人所向往的目标，而且会指示对他有吸引力的人。假设两男一女正在聊天，而且这两个男的都对这位女性感兴趣，那么这两个男人都会无意识地把一只脚指向女人。如果这位女性的态度暧昧，她的脚的指示会不偏不倚，保持中立，但如果她对其中一个男人有意，那么她的目光和脚的指向就会泄露她内心的秘密。

体态语言传示出的心理信息和交际效果是有声语言的四五倍，当二者不一致的时候，精明的人往往注重动作所表达的心理语言。语言容易控制和假装，但是很多动作却是无法控制和假装的。在接下来的内容中，我们会集中学习人们的无意识动作所隐含的深层含义。

# 手势的秘密：从平常的手势里看透情绪

微情绪关键点：一个能说会道的人，绝对不可能只会用嘴皮子来表达内心想法。没错，我们的双手也可以做出许多的手势来帮助我们传情达意，它能够与我们的语言相得益彰，展示出我们的情绪和思想。

直立行走解放了我们的双手，让它们变得越来越灵巧，这不仅表现在劳动上，也表现在其他方面。人类的手是最独特的，与身体的其他部位相比，大脑对手腕、手掌、手指似乎更加偏爱，所以将更多的精力分配给了它们。它们既能劳作又能绘画、雕刻，还可以感受、感觉、衡量和改造我们周围的世界，还会打手势、讲故事，并以精妙的动作反映我们内心深处的想法。在人类还没有共同语言的时候，各种手势就是人们交流的重要工具，尽管经过几百万年的进化，人类已经充分掌握了语言技巧，但我们还是会本能地启动我们的手去表达情绪、思想和感情。

尤其在西方国家，手势的运用更加普遍。在日常生活中，绝大多数人都有几个自己所特有的标志性的手部动作或手势。通过手势，我们可以对一个人的性格特征和心理状态有一定程度的了解。很多人在与他人交谈时，常喜欢拼命地挥舞双手，也有些人习惯性地把双手牢牢握住，这些都是双手对于情绪的诠释。习惯于某种手势的人，在性格上也会有某些特点。

在交谈中，手心朝上是一种积极的人体信号。表示自己是坦诚的，毫无隐瞒、毫无恶意的，这是一种开放的交流态度。这种手势反映了讲话人的情绪是外向的，希望交流，并渴望被对方接纳的。而翻转手掌、手心向下，则是一种命令式的信号，代表权威、地位、命令和抗拒。是一种明显的压低对方、抬高自我的心理表现。当我们拒绝或命令他人时，手心往往都是向下的。一对男女牵手时，常常都是男士的手掌向

下，女士手心向上，说明了男士的强势和女士的顺从。

很多人喜欢做十指交叉的手势，这也和人的心理有很大的关系。十指交叉是表示自信的肢体信号，使用这种手势的人常常神情坦然，面带微笑，并伴有坦率的言谈。如将十指交叉地放在大腿上，两手的拇指尖相顶，则表达了一种不知如何是好或进退两难的心理；如将十指交叉，并不断用眼睛盯着对方，那表示的心理活动是对对方产生了不满，并正在忍耐；如果是将十指交叉在脸前，表示的是一种抗拒和敌意的心理，此时交谈会很难推进。

交谈时双臂交叉是一种高傲的暗示，给人一种威武或权势的心理感受；也表示人的紧张与矛盾心理，起到镇定自我、防御别人的作用；与别人谈话时，如发现对方忽然将双臂交叉起来，就表示对你的谈话已失去兴趣，你该知趣地转个话题或主动告辞了。

两只手的手心相对、指尖接触，就会形成一个尖塔形的手势，这一手势代表的是一种自信的态度。这种常见的手势分上下两种。一种是举起的尖塔：人们通常会在发表自己的观点时使用该手势；另一种是放下的尖塔：使用该手势者正在聆听他人的观点和谈话。尖塔形的手势经常出现在上下级之间的交谈中，而看起来显得胸有成竹，自信满满。相较男性，女性更加偏爱使用放下的尖塔手势。但如果举起的尖塔手势再配以头部微微后仰的动作，通常是因为内心有点傲慢自大。

尖塔形手势如伴有双腿交叉、眼神外流或身体向后倾的姿势，则表达了一种消极心理，表示对你的谈话不感兴趣；而向下的塔尖式手势则是一种“让步”的心理，常见于外交和生意场上。

双手握在一起，表达的是一种无助感。即使做此动作者面带微笑，也难以掩饰其心中的失落与挫败感。通常来说，当人们觉得自己的话缺乏说服力，或是认为自己已经在谈话中处于被动地位时，就会做出紧握

双手的动作。紧握双手的动作大致有三种姿势：将双手举至脸部，然后握紧；将手肘支撑在桌子或膝盖上，然后握紧；站立时，双手在小腹前握紧。在这一动作中，双手位置的高低与此人心理挫败感的强烈程度有十分密切的关系。具体来说，当一个人将两只手抬得很高而且双手紧握的时候，即双手位于身体的中间部位时，他的心理已经非常消极，此时基本是拒外部信息的。相比较而言，当他的双手位于身体下部的时候，心理上的失落感还没有那么严重，想要与他交流就会显得容易。

两只手来回搓的手势如果发生在冬天，多是为了增加手的热量。除了这种情况外，搓手一般表示的是一个人心情激动或暗示胜利的信号，比如，在运动员即将上场的时候会无意识地搓手，此时表示的是求胜心切；而遇到难题时的搓手，则暗示心急如焚；在商务会谈中的搓手，表示尚未建立信心。

将双手背于身后是一种生活中司空见惯的手势，常表现出高傲或狂妄的心理。由于手是人脑思维的显示器，双手背后就能把内在的威力隐蔽起来，给人一种神秘感；当人处于紧张或焦躁不安时，把手背在身后，就是想借此缓和紧张心理，达到镇定的目的。

在与别人交流时，我们都很希望能看到对方的手，因为我们的大脑认为手部动作是整个交流过程中不可分割的一部分。当对方的双手离开我们的视线或失去表现力时，我们对对方人品和信誉度的信任感也会减半。比如在法庭上，陪审员一般都非常不喜欢律师站到演讲台的背后，他们潜意识里更希望看到律师的手。陪审员更不喜欢证人将手藏起来，那样的动作会让他们认为证人不够坦率，可能有所保留或在说谎。

日语中有一句话直译叫做“让对方看你的手心”，它表示的意思是要真心对待对方。当一个人将手掌摊开时，一般来说他是真诚、可信的。交谈中，让对方看到我们的双手，是一种获得信任的非常简单的方法。手部的动作可以直指人心，优美的手势会使人感到心情愉快，温暖的手

势会让人心生感激，坚持果断的手势则会让人感受到某种力量。

手势和人的情绪有着密切的联系，和一个人的性格也息息相关。如果一个人经常做出让人感到十分有力量的手势，说明这个人性格有魄力和勇气，凡事敢做敢当，能承担一定责任。而总是做出一些犹豫、不自信的手势的人，性格往往也多是内向、不自信的。

双手的一举一动都会暴露我们内心的情绪和想法，并且双手的语言也是最容易被我们解读的。一旦你学会了解读双手的秘密，那么你不但可以在交谈中轻松解读对方的心理，还能很好地利用手部动作表达你内心的想法，以获得更好的沟通效果。

## 双手是最精于表达的“演说家”

微情绪关键点：双手的号召力是巨大的，有时候，利用双手的动作，可以达到一呼百应的效果，所以，政治家、演说家、演员都很善于利用双手来获得大众的支持。

在与人交往中，手部语言已经成为其中很重要的一部分，它起着加强语言的力量、丰富语言的色彩等补充和说明的作用。在一个有效率的沟通中，手部的动作往往扮演很重要的角色。有时候，它甚至能够作为一种独立而有效的语言进行使用。可以说我们的双手同样具有丰富多变的“表情”。

双手看似在描述一件事情的时候，并不是必需的，但是当你和一个人说话的时候，如果他的双手背在身后，或者放在口袋里，你多少都会感觉别扭。我们已经说过，在人们的交流之中，露出的双手会给人一种坦率、真诚的感觉。双手即使不做任何动作，只要让对方看到，就表示一种自信和坦诚，试想，当一个人跟你聊天的时候总是将双手插进口袋，你是不是会感到对方的态度有所保留呢？如果你把手藏起来，很可能让人家觉得你若不是有所隐瞒，便是过于紧张。尤其是当一个销售人员一边给你介绍产品，但是却将双手插进口袋的时候，你是不是会对对方产生很不好的感觉？

曾经有人做过一个这样的小实验。实验设计者先让一部分人进行互相访谈，并要求一半人将手放在桌子下面，而另一半人将手放在显眼处。交谈结束后，研究者分别对两组人的感受做了调查，通过问答发现，把手放在桌子下面的人给对方留下的印象一般都不太好，不够真诚，不坦率，甚至有人认为对方虚伪。而另一半人却给对方留下的印象则较好，大方、友善，没有人被认为为人虚伪。尽管这个实验并不那么

科学，但多少给我们一些启示：双手在形象中所起的作用是很重要的。

我们已经知道，双手露出来会给人值得信赖的感觉。那么，双手做出什么动作，更能获得这种信赖呢？现在单说手掌的行为，很简单，我们已经提到过，只有向上和向下两种。一般来讲，手掌向上是表现出一种友善正面的讯息；而且也有这方面的研究显示，说话时把手掌摊开向上(或面向对方)是一种开放型的姿势，大多数人会从正面解读我们所传达的讯息；而手掌向下则给人比较封闭的感觉，并且手掌朝下往往带有威严和掌控意味的姿势，也就是说是在发布命令。

手掌的方向，在我们的对话中非常重要。尤其在演说中，正确使用两个仅有的动作，可以创造出完全不同的气氛。美国国务卿希拉里在争取总统候选人提名演说的时候，开始总是手掌朝下，这样做的原因是她想显示自己掌控全局的能力；但是后来她的顾问却建议她把手心朝上，因为这样可以显示出足够的亲和力。于是，她在后来演说或者会谈时，总是刻意将手心朝上，她的改变很快就被证明是有效的，她得到的支持率也有了增长。

积极的手部动作能够引起人们积极的反应，谈话的同时使用手部语言来辅助说明不仅可以吸引对方的注意力，加强谈话的效果，而且还能够加深参与谈话的个人对此次谈话内容的记忆效果。很多成功的演员、魔术师和演讲家都深谙其道。著名魔术表演师刘谦在表演时，总是一边转动他的手掌，一边说着“见证奇迹的时刻到了”，此时此刻，观众随着他的手势屏住了呼吸，完全沉浸在一种神秘的氛围中，这就是手势奇妙的传情达意作用。说我们的双手是一位精于表达的演说家，一点都不为过。

阿尔道夫·希特勒就是一个非常善于运用双手的演说者。这位“一战”中的二等兵其实只是一个不折不扣的小人物，在其上台前并没有接受过任何专业训练，也没有过台上演说的经验。为了让他的演讲更具有

煽动性，他不得不常常对着镜子自己练习。对于手部动作他尤其在意，曾经让人把自己演讲时的手势拍摄下来反复练习，以便形成一种更引人注目的演讲风格。后来的事情大家都很清楚，这个罪恶滔天的人凭借其煽动本领成为了第三帝国的头领。希特勒练习手势的录影资料目前仍被保存在资料馆中。

英国曾有这方面的专家对双手的重要作用做过这样一项实验。他让参与实验的人用两种方式来讲一些通俗易懂的小故事，一种陈述者会在讲故事的同时配以简单生动的手部动作来表现故事场景。比如借助手手的快速摆动来演示跑步的动作，用手拨弄头发来表示吹风机，以及用张开的手臂来模仿肥胖的歌剧歌手。另一种讲述方式是，陈述者不做任何手部动作。结果他们惊讶地发现，讲述者如果在讲故事的过程中配合有手部动作，其听众对于故事细节的掌握程度是那些光听故事的志愿者们所掌握的三倍。我们来假设一个情况，让自己的双手垂着说话，感觉如何呢？这样说吧，即使是个很少使用手势的人，也会感到非常的拘束和不舒服；因为不舒服，其所传递的讯息会很生硬，内心也缺少自信。

在我们与人交流或者进行演说时，不妨多让双手参与进来，让我们的交谈者或听众感受到我们的热情和真诚，并为我们积极的情绪所感染，以此来增加会话和演说的成功率。

# 抓挠耳朵，表明其内心焦虑

微情绪关键点：抓挠耳朵是十分常见的一种动作，其实，它也有着自己深刻的内涵。当一个人在你面前抓挠耳朵的时候，他的心里一定在说：够了，不要再啰嗦了！

耳朵在我们面庞的两侧，它们是最安静的器官，负责为大脑收集来自外界的所有声音。对于耳朵，我们常常疏于关注，然而，在某些时候，我们也会对它做出一些无意识的举动。这些看似没有意义的动作其实也都反映了我们的心态和情绪。

我们常常会看到这样的场景，父母在屋外骂孩子，而孩子在自己的屋里用两只手堵住自己的耳朵，代表的意思是他不想听见父母骂他的声音。而成年人在不想听别人说话时，不会用手堵住耳朵，而会抓挠耳朵！成年人在抓挠耳朵时，也会抓挠不同的部位；而抓挠不同的部位对应不同的意思，现在就让我们一起来读解这些密码吧！

用手摩擦耳朵背部，一般是听者对你的话不太相信或者持反对的意见。在日常工作中，假如你正在和一个客户谈判，在你发表意见时，对方侧着头用手指摩擦着耳朵，这时代表的意思是对方对你现在表达的观点持相反意见，他正酝酿着发表自己的观点，因此，这时你就应当给对方发表意见的机会，否则，交流就会没有效果。

侯小姐是一个建材销售员。这天，来了一位很有意向的客户，侯小姐非常热情地介绍道：“先生，我们这款地板是最好的三层实木地板，进口木料加工，现在正在搞活动，每平方米600元……”顾客看了一眼地板，用手指摩擦了一下耳廓背后说：“我先看看啊！”侯小姐根据以往丰富的经验判断，这位顾客很可能对这款地板的价格产生了异议，于是她迅速转换策略，向这位顾客介绍了一款较为经济的款，这次顾客听得很专心，半小时后，顾客即交了定金。

摩擦耳廓背后，表示出听话人希望通过摩擦耳朵来阻止这些话完全

进入自己的耳中。正如案例中所出现的那样，当对方侧着头用手指摩擦着耳朵，这时代表的意思是对方不认可你正在说的话。此时，如果继续之前的话题，很有可能使谈话陷入僵局，或者使对方产生不信任感。

不停地抓挠耳垂、耳背对应的情绪和心理状态是：我很焦虑！人们在焦虑的时候，就会不由自主地抓、挠耳朵。当你看到身边的人抓耳朵，那么基本可以判定他可能是遇到什么难题了。在对话中，这个难题很显然就是：这场对话不怎么愉快，我该如何结束它呢？

把整个耳廓折向前盖住耳洞代表的情绪和心理状态是：我已经听得够多了！用耳廓盖住耳洞，潜意识表达的是不让对方说的话进入自己的耳朵，是所有抓挠耳朵部位中最直接传达不耐烦信息的动作。当你在和谈天说地的时候，如果发现对方轻轻地做着把整个耳廓折向前盖住耳洞的动作，那么你最好立刻停住讲话，因为对方的这一不明显的动作其实是要告诉你：“你说的话我一点也听不进去！”尽管对方不愿意直接这么说，但他的心情是很烦躁的。此时，千万记住，要及时转移话题或者停止交谈，否则就会给人留下啰唆和喋喋不休的印象。

用指尖掏耳朵表达的情绪和心理状态是：不屑！当你正在满怀激情地说着一件事情的时候，如果和你对话的人漫不经心地把指尖伸进耳道里掏耳朵，这个动作表示对说话者的不敬和对话题的不屑一顾。如果对面坐着的是领导或者长辈，你就应该考虑转换话题或者给对方发言的机会，因为对方的心思已经完全不在你的话题上。

不过，也有些人会因为耳朵痒而无意识地用手挠耳朵，或者用指尖掏耳朵，而且确实是耳朵发痒才挠的，并没有拒绝倾听和对别人不耐烦的意思。所以，要真正了解一个人的动作语言最好是配合当时的表情，当抓挠耳朵的同时，表情很漠然或者是很轻蔑，就可以判定对方确实是不想继续当下的话题了。

## 摆动的双脚，快乐抑或惶恐

微情绪关键点：双脚距离大脑是最“遥远”的，一般人在人际交流中，很少关注双脚的“表情”，其实，双脚的动作同样能够泄露人们的情绪和心理，甚至比其他部位更加诚实。

如果让你来猜我们人体的哪个部位最诚实，你会猜是哪里呢？答案也许会让你大吃一惊，那就是我们的腿和脚。这个部位能揭示一个人的真正意图，可以毫不夸张地说，双脚是我们在寻找一个人思想的非语言信号时的首选部位。

人类的双脚能快速应对周围的威胁，这是因为我们的边缘大脑可以确定腿和脚能够在需要时做出相应的反应：停下来、逃走或踢向敌人。这种反应是处于一种本能和生存需要，无须理性思考的。直到现在，这些古老的反应依然存在于我们的身体和潜意识里。当我们遇到危险的事情或不认同的事情时，我们的腿和脚还会做出那一系列的反应，心理学上称之为“边缘反应”，即先冻结(瞬间静止)，然后想办法逃开，最后，如果没有其他选择，就毅然地进入备战状态。

所以，只要你善于观察人们的腿部和双脚便可以得到更丰富的信息源，甚至洞察人们内心的秘密。手部的神经占了全身神经的25%，就连手臂部分也有15%；腿部的神经比较少，因此腿脚比较不受大脑控制。记住，越是不受大脑控制的部位，越是没有虚情假意。加上大部分人都对腿部和双脚的动作不太关注，根本不会考虑掩饰或者伪装这部分的肢体动作，所以腿部的动作要比其他动作更能反映一个人的内心情绪变化。

快乐、迟疑、厌烦等都可以通过双脚表现出来。在人们因为某件事

情非常快乐时，双腿和双脚会一起摆动或颤动。有人称为“快乐脚”，这种类似跳跃的脚部动作，实际上是对几百万年前人们打猎成功后的庆祝仪式的一种延伸，很明显，它表达了一种十分积极的情绪。当一个人认为他正在得到他想要的，或有优势从另一个人或周围环境那里赢得有价值的东西时，特别是听到或看到某些意义重大的事情或事物时，“快乐脚”就会出现。“快乐脚”摇动的频率或强度增加，而且是发生在这个人听到或看到某些重要事件之后，那么，这就是一种对事情现状更满意和胸有成竹的心理，这个时候他的情绪是很积极的。而“快乐脚”突然终结，则可能预示着做动作的人情绪由愉快变得不愉快了。

张进是一个公司的人事主管，专门负责为公司选拔驻外任职人员。这天，来了一位女求职者。当问到对方是否愿意到海外任职时，张进发现这个女孩的脚步开始变得有些活跃，随之她给出了肯定的答案。接着，张进又告诉女孩，她可能被派往非洲地区。她的两只脚同时变得僵硬起来。显然女孩是不愿意到非洲去。接着，女孩的答复果然是不确切的。她说：“对不起，我想考虑一下再作答复。”

摆动双脚还代表着一种期待。在临近下课时，课堂上的学生会因为焦急地等待下课而摆动双脚。这时的双脚表现的就是不耐烦和期待的心理。

和摆动双脚相反的是双脚的“冻结”，即突然完全停止所有动作，像被冻结一样。脚部冻结是边缘控制反应的另一种表现，是一个人在面对危险时的一种倾向。所以，如果不停摆动和弹动的双脚突然停了下来，那么，这通常说明，这个人正在承受压力和情绪的波动，或是感到了某种程度的压力。很可能是因为别人说到的事情或问到的问题刺痛了他，而那些问题中包含有他不愿意让别人知道的信息，很可能是什么怕被别人发现的事情。

脚尖所指的方向往往是一个人向往的地方。当一个孩子正在坐着吃饭时，邻居家的孩子突然敲敲门说：“快出来玩啊！”这时孩子由于一心想着要出去玩，他的脚就会扭动起来，尽管他可能还没吃完饭。父母可

能会要求孩子保持原位不动，但这时孩子的脚会慢慢远离桌子，不停朝着外面的方向扭动，并使尽力气伸向房门一侧。作为成人，我们同样会有这类边缘行为，虽然我们会有意识地去控制这些动作，但还是会露出些许端倪，因为他们是属于我们的潜意识层面的。

更加有趣的是，当一个人的脚部动作从左右轻摇转向上下踢动时，说明这个人一定看到或听到了些什么消极或不高兴的事情。而且这种行为为自己几乎完全意识不到，是一种自觉行为。

在审讯中，经常会看到被审问的人由于焦虑和惶恐而轻轻晃动双脚，有经验的审讯人员会非常注意观察他们的脚部动作。

在一桩重大犯罪案件中，一名女子作为目击者被问话。由于案件丝毫没有突破口，所以整个审讯过程非常的漫长、乏味。在这一过程中被审讯者未发出任何有意义的信号，但是审讯人员却发现目击者的脚一直在摇动。这种代表惶恐不安和想要结束审讯的暗示让审讯人员感到怀疑。但是目前掌握的一切似乎都没有对这位目击者造成任何的不利。

接着，当问到一个本地区的惯犯的名字时，事情终于有了进展。那一刻，她的脚从摇动变成了上下踢动。这是一种很重要的线索，它告诉审讯员这个名字对她有一定的负面影响。在后来的审讯中，她承认了这名名叫克莱德的人曾经让她卷入一宗盗窃案中，她自己就是罪犯之一。

身体的这种背叛行为最终让她不得不在监狱中待上25年。

一个人或许可以假装出镇定自若的表情，可是如果他的双脚不断地轻敲地板或者双腿一直微微晃动(和快乐脚不同)，那就说明在镇定自若的神情下，他的内心充满了想逃却逃不了的挫折感。跺脚同样有这样的心理原因，一个人开始跺脚，说明他的耐心快耗尽了。

尽管我们用衣服和鞋子遮住了腿和脚，但它们依然是最早做出反应的身体部位，在我们面对威胁和压力时，它会下意识地产生边缘反应，目的是保护我们免于受到伤害，同时缓解恐慌的情绪。

# 腿也会说话：双腿动作展现出情绪的变化

微情绪关键点：在一个人的肢体中，如果脚能透露一个人的意图，那么腿当然也可以。特别是配合其他的肢体活动，腿的动作更是解读人情绪变化绝对不能忽视的线索。

在人类的进化过程中，腿部的动作主要源于两个目的：一是向前走以获得食物，二是在遇到危险时逃跑。由于人类的大脑直接关联着这两种基本目的，即走向自己想要的东西和逃离让自己感到危险的、讨厌的东西，所以人们的双腿会直接反应一个人的内心动向。

如果你是第一次遇到某个人，那么，对其腿部和脚部行为的观察就变得尤其重要。这些动作能告诉你对方对你的感觉。一般当我们初次与某人见面时，先是会真心诚意地上前与对方握手，并保持良好的目光接触，然后稍稍后退，等待对方的反应。通常情况下，对方的反应会有以下三种结果：

第一种情况是，这个人待在原地不动，这表明他的内心感到安全，他对这样的距离是满意的。

第二种情况是，这个人也后退一步或稍稍移开一些，这表明，他需要与你保持一定的距离，或者想要离开。

第三种情况是，这个人会上前一步，离我们更近一些，这说明他喜欢和你相处或喜欢与你交谈，他想要与你进一步接触。

记住，双脚和双腿是我们身体中最诚实的部分。在社交场合中，这是一种非常有用的信息。但是，应该根据自己对空间的舒适感设定一个距离底线。

交谈的过程中，双腿同样能给我们提供各种信息。

并拢的双腿却被认为是一种顺从。想象一下部队训练的场景，所有的人都被要求双腿并拢站直，运动员集训的时候也是一样。所以，当有人做出这个姿势的时候，代表他是顺从的，而他的性格可能也是温和而随意的。

打开的双腿总会让人感到强势和权威，实际上也确实是这样。因为叉开的双腿展现出一种开放的姿态，或是处于支配的地位。其实，叉开的双腿是一种“捍卫领地”式的行为。例如，猩猩们会把双腿大大地分开，而谁占据的面积最大，谁就被视为最有支配权的首领。在日常生活中，人类也会和动物一样，需要有专属于自己的领地。当领地一旦受到侵犯时，就会引起我们很强烈的反应，做出一些防御或抵抗的动作，叉开双腿就是其中一个典型的动作。

双腿分开的姿势一般来说是一个男性专用的姿势，女性大都不会模仿。但男性如果在女性面前做出这个动作，将会产生非常不好的影响。

办公室里，一名女员工站在老板桌前，顺从地接受老板的询问。这时，老板从椅子上站起来绕过桌子站在女员工的面前，他双腿叉开点了一根烟，女员工此时变得紧张起来，回答问题也显得不耐烦了，似乎想快点结束对话。老板则因为女员工的这种态度而不满，最后甚至开始数落女员工。无疑，他们的这次谈话最后以不愉快的气氛收场。

当男人做出双腿分开的动作时，大多数女性会随即做出紧拢双腿的动作。这样就很容易理解为什么上述事例中的女员工会紧张了，因为老板的姿势让她感到了威胁，这样就使双方之间产生了芥蒂。

叉开双腿并保持强势的站姿，是一种占据主导的暗示，是绝对权力的表现。如果一个男人在和另一个男人会面时，觉得对方不如自己强悍，一般来讲就会叉开双腿；此时如果对方觉得自己也不弱，就会随之也叉开双腿，做出挑衅的姿态；而如果对方被前者的气势压倒，就会并

拢双腿。

当人们陷入对峙状态时，双腿会自然打开。而且双腿叉开的幅度会随着矛盾的激化而变大。如果你面前的一个人将双腿从并在一起到叉开时，你基本上可以肯定这个人的情绪是紧张而愤怒的。此时，你就要提高警惕了。这是一种强烈的信号，至少也表明可能要发生一些不愉快的争执了。而且通常情况下，当争执扩大时，这类叉开姿势的幅度也会增大。缓解对抗局面的方法之一就是尽量避免表现出这类行为。如果我们在愈演愈烈的交火中及时收住这类叉腿的动作，及时地将两腿收拢，一定能降低对抗等级，使情况得以缓和。

与叉开的双腿对应的是交叉的双腿。一般情况下，双腿交叉反映的是人们在社交活动中的舒适感和安全感。当我看到两个交谈中的人都将双腿交叉时，我便知道他们都感到很轻松。另外，我们在别人面前感到自信时也会将双腿交叉。

当一个人独自站在电梯里时候，他会自然地将双腿交叉，因为一个人是很舒适的。但是，一旦有人走进来时，双腿会很快由交叉状态回到正常的姿势，让双脚紧紧地站立在地板上。这其实就是我们潜意识中对于周围环境做出了判断：“不能太大意，可能会有危险发生，所以要时刻做好准备。”

双腿还会根据不同的环境做出其他的反应。在一个舒适、自由的社交环境中，我们的双腿还会做出与周围的人相同的动作(趋同行为)，这是非常有趣的。不仅如此，当两个人并肩坐在一起时，他们双腿交叉的方向是很有意义的。如果他们关系很好，压在上面的一条腿应该指向另一个人的方向。如果其中一个人不喜欢他的同伴，他会将双腿换个方向。这样一来，大腿看起来就成了一道壁垒。

腿部的动作就是如此神奇地反映着人们的情绪和心理，只是人们大

多时候会忽视它们的作用。从现在起，不妨就开始观察你身边的人所做出的腿部动作，你会发现其实大多数人的内心波动逃不过你的眼睛。

# 站姿：千差万别的站姿反映形形色色的性格

微情绪关键点：即使只是随意地站着，人们也会因为性格和情绪状态的不同而呈现出多种多样的姿势。所以，我们从站姿中同样能够看懂对方的性格和情绪。

我们已经说过，脚和腿能够反映人的情绪和心理，当然，由腿脚来完成的站姿，也可以反映人的性格和心理状态。“站有站相”正是说明从一个人的站姿可以得知这个人的品性和内心。

当一个昂首挺胸、站得笔直的人在你面前的时候，你肯定会被他的状态所感染。因为这是一种自信的表现，有这样的站姿的人一般做事雷厉风行、正直、有魄力。所以，当你看到一个站立时胸部挺起、背脊挺直、双目平视的人时，你基本上可以断定他是一个乐观、自信、有理想的人，另外，这类人通常还比较注意个人形象。军人、警察等经过了长期训练都有这种站姿，而且令人惊奇的是，一个人如果内向缺乏自信，通过训练站军姿，也可以变得开朗自信、有魄力。所以，你如果想让人对你有一个良好的印象，首先要养成良好的站立姿势。

与昂首挺胸的站姿相反的是弯腰驼背的站姿。长时间萎靡颓废的性格，会让人形成弯腰驼背的站姿，整个人的腰是弯曲的，这种弯曲的站姿并不是由于年龄和病态造成的，是由于内心的消沉和封闭造成的。这种人性格大都比较封闭、保守甚至有点自闭，他们自我防卫意识非常强，经常惶恐不安，他们对生活很难抱有较大的兴趣，精神上也非常消沉。

站立时双脚合并、双手垂置身旁是一种顺从的心理表现。喜欢这种站姿的人大多诚实可靠，性格比较保守、传统，甚至有些古板，墨守成规。但他们很有毅力，绝对不会轻易向困难低头。

有些人喜欢双脚自然站立的同时，每隔一段时间就习惯性地抖动一下双腿，双手十指相扣在腹前，大拇指相互来回搓动。这样的站姿是属于比较另类的，一般来说拥有这样站姿的人个性比较张扬，具有强烈的自我表现欲望，内心情绪起伏也会比较大。在公共场合，他们特别愿意成为大家视线的焦点，甚至有时候会可以做出一些过激行为，以吸引他人的注意。

站立时习惯倚着其他东西的人，一般情绪比较低落。如果只是偶尔出现这样的站姿，可能是一时的心情不好引起的；经常做这样的动作的人，则性格上比较温和，对待别人时一般比较友好，说话比较坦白，也较容易接受别人的观点。

站立时姿态不断改变的人，一般来说性格急躁；反应在情绪上，则是焦虑不安。他们身心可能经常处于紧张状态，另外，他们的思想观念也会经常发生改变，没有固定的想法和信念，是个不折不扣的行动主义者。但在生活方面，他们大都喜欢接受新的挑战，具有创新精神。

双手相握于胸前、自然站立的人，一般是对现状满意的表现，一般来说，他们对正在做的事情成竹在胸，非常有把握，或者是对自己所做的一切踌躇满志，信心十足。

站立时将双臂交叉于胸前，这样的动作好像在胸前设置了一个保护墙。在和对方交谈的时候，如果对方双臂交叉放在自己的前面，那么即使对方眼睛看着我们，脸上带着微笑，也可以断定他的话他可能根本就不赞同。喜欢做这种动作的人往往自我保护意识比较强，即使与非常熟的朋友也会保持距离，经常给人一种难以接近的感觉。交叉的双臂会在

两个人之间形成“屏障”，阻止沟通。当你想加入一个完全没有认识的人的团体时，若此时他们正聊得开心，这时候你千万不要双臂交叉加入进去，因为这就表示你与他们拉开了距离。如果你以这种严肃的姿态参与谈话，那么很快这个小群体的其他人就会一个接一个地做出双臂交叉的姿势。很显然，他们对你的加入并未表示欢迎。

双手叉腰而立代表的是高度的自信，这是一种开放型的动作，表明做动作的人对自己相当自信，对自己所处的位置有着绝对的优越感。在现实生活中你会发现，没有一定气魄的人是很不容易做到习惯性地双手叉腰而立的。一些领袖或者伟人却常常能够驾轻就熟。这类人对身边发生的各种事情往往都能随时做好应付的准备。

喜欢将双手握于背后站立的人往往具有较强的纪律性，看重权威的力量，一般具有很强的领导能力，在工作方面认真负责，最不能容忍的就是欺诈隐瞒等行为。这类人极富耐心，对自己认定的事情也绝对不会轻易改变，但这类人的缺点就是有时主观性太强、性格倔强，甚至可以称得上顽固。

习惯于双脚自然站立，将双手插入裤兜的人，多少有些保守，如果加上时不时地拿出来又插进去的动作，则说明此人心中可能有些事情放不开，内心产生了沮丧、失落的情绪。这些人的性格往往谨小慎微，做事习惯三思而后行，但又常常在事后感到后悔。

人们习惯性的站姿与性格有一定的关系，但是有一点需要特别注意的是，随着对方的心理发生变化，这些站姿也会百变和交替出现，这也是人性格善变造成的，需要我们根据现场的具体情况去判断对方的情绪和心理。

# 走姿：喜怒哀乐的动态映射

微情绪关键点：当一个人从你身旁走过时，他的性格和情绪会一览无余地呈现在你的面前，因为这一切都在影响着人们的步伐。注意观察他们的走姿，你会有惊奇的发现。

走路的姿势是一个人从小到大逐渐养成的，所以，它更加集中地体现了一个人的性格和修养。一个人走路的姿势是很难伪装和改变的，并且完全暴露在我们的视野中，从走路的姿势我们会很快了解一个人的性格和他的情绪状态。

走路的快慢，步子的大小，采取什么样的步态都和性格及情绪有关，以下是一些常见的走路姿势和对应的性格特点。

走起路来昂首挺胸，是一种自信心态的表现，拥有这样走姿的人心情应该是很不错的。而一贯这种走路姿势的人一般都非常自信，他们思维敏捷，做事有条不紊，具有较强的组织能力，是一个合格的领导者。不过，如果他的自信过于膨胀，就容易变成自负，爱以自我为中心，听不进不同的意见和建议。

走路时步子迈得很大、步伐稳健的人，心情也肯定是很愉悦舒畅的，只有情绪平稳的心理状态下，人们才会保持稳健的步伐。而习惯于用这种步态走路的人一般性格沉稳，做起事来也是追求稳妥，遇事不惊，忙而不乱，习惯先考虑清楚再去做。这样的做事方式让他们能够稳扎稳打，脚踏实地地前进。无论是事业还是生活，都能以自己的冷静和果敢获得成功。这类人也多比较讲诚信，“言必行，行必果”，一般说到做到，不会食言。在对待朋友上，这种人属于一诺千金、为朋友两肋插刀的人。

走路时习惯于上身向前微倾、猫腰的人性格较为温柔内向，为人谦虚，敏感而重情感。走路时低头弓背，努力让自己显得更微小，其潜台词是“不要打扰到其他人”。世界上最著名的猫腰走路的人，大概是林肯了。

拖着脚走路的人，步履拖沓，看起来无精打采，那么他通常是内心苦闷、不快乐的。

走起路来风风火火，大步向前，迅速如风，双臂还不由自主的前后摆动是内心情绪亢奋的表现，一般遇到开心的或者值得期待的事情时会有这样的走姿。拥有这种走路习惯的人一般性格都属外向型，活泼开朗，喜欢和人交流，做起事来也较豪放洒脱，敢于做各种尝试甚至冒险。但由于性格急躁，这类人容易冲动，有时可能会出现过激行为。但是有的人不管有事还是无事，不管办事地点是远还是近，即使时间十分充足宽裕，也仍旧急匆匆的，两脚运动得特别快，或者总是一路小跑。这种走路的姿势是心急的表现，拥有这种走姿的人大多精力充沛，但是容易毛毛躁躁，不够有耐心。

走路时总是一副慢慢腾腾的样子，是举棋不定和处于观望阶段的心理表现。有这样走路习惯的人，做事喜欢三思而后行，无论什么事，都要等别人做了，看到万无一失以后才去做。

走起路来一摇三晃，随时可能被风吹倒的人往往喜欢故弄玄虚。

走路喜欢大摇大摆的人，生活中也爱出风头，有点口无遮拦。

走路时倾向于脚向后踢高的人大多性格比较冲动。

走路的时候高抬着自己的下巴，两手夸张地摆动，脚步显得僵硬而夸张，给人一种松垮的感觉。这种人一般自诩清高，常会给人一种盛气凌人的感觉。而且与人交往中，往往自认为高不可攀，实际上只是内心

的虚荣心和骄傲感在作祟。

走路喜欢双手叉腰的人，一般性情急躁，且具有独裁意识。

走起路来连蹦带跳的人一般没什么心机，对朋友能够坦诚相待，虽然做事粗心大意、丢三落四，但大都慷慨好施，不求名利与享受，安分守己。这类人也比较乐观开朗，情绪是积极的。

走路的姿势是千差万别的，但都和一个人的情绪和性格有着密切的联系。当然，每个人走路的姿势不是一成不变的，如果一个平时走路慢悠悠的人，突然急匆匆地走起来，那肯定是发生了什么让他心急火燎的事情，他这个时候可能很愤怒，或者焦躁不安。反之，平时走路一溜小跑的人，却拖着步子走过来，很有可能是因为某件事而悲伤不已，他的情绪非常消沉。坏消息或噩耗能驱使一个人夺门而出，不顾一切地跑向事发现场；也可能导致这个人步伐沉重，仿佛整个世界的重量都压在他一个人的身上。

所以，当你要通过走路的姿势了解一个人的性格和情绪时候，一定要根据当时的具体情况来判断。

# 坐姿：坐着也能出卖自己的内心

微情绪关键点：由于人们交谈的时候大部分情况下是坐着的，所以透过坐姿来了解他人的内心情绪是很重要的，并且，通过分析坐姿来判断他人的心理变化，也是一件非常有意义、可操作的事情。

每个人的坐姿习惯都不同，有的人坐下时很迅速，有的人则习惯慢慢腾腾地坐下，也有些人小心翼翼地坐在椅子前部，还有些人将身体深靠在座位上。有的人喜欢跷着二郎腿，有的人喜欢双腿并拢，而有的人喜欢两脚交叠。这些不同的坐姿，无不投射出一个人的个性和独特的心理状态。那么，不同的坐姿又反映了怎样的性格和心理状态呢？

正襟危坐、目不斜视的人是认真严肃的，其心理状态也是平稳的。给人的感觉是威严、严谨，这种人的性格是力求完美，办事周密而讲究实际。在做事上，这种人只有觉得已经有十成把握的时候，才会采取具体行动，所以，他们做事很少因为冒进而造成失败，却经常会因为过于求稳而丢掉了最好的时机。

舒适而深深坐入座位的人，可视为心理上比较放松，或者在于对方交流时表现出心理优势。这种坐姿的人一般比较自信，情绪上也很安稳。

与此相对的，是始终浅坐在椅子上的人，有这种坐姿的人情绪上是不够稳定的，他们在与对方交流时，无意识地表现出居于心理劣势，且欠缺精神上的安定感。

另外，浅坐如果和身体前倾、直视对方一起出现，则是一种倾听、顺服的坐姿。在应聘时，如果面试官有这样在坐姿，说明我们的话题引

起了对方的兴趣；你在相亲，相亲对象出现这种坐姿，则说明你的谈吐引起了对方的好感；如果是在谈生意，你的生意伙伴出现这种行为，那么恭喜，说明他已经产生了签单的愿望。

如果坐着的时候将身体尽力蜷缩一起，双手夹在大腿中而坐，这种姿势一般出现在下级聆听上级训示，或者是学生聆听老师教诲的时候。通过用大腿夹住双手，从而牵引两臂向前伸，腰部向前弯曲。虽然看上去毕恭毕敬，但实际上，这种坐姿表达的并不是百分之百信服心态，只是处于弱势地位，不得不做的服从的一种表现。

喜欢侧身坐着的人通常心态放松，不拘小节。这种坐姿的人当下的心理状态是非常舒畅的，甚至已经进入忘我的境界。有这种坐姿习惯的人往往不太在意别人对自己的看法，本性率真善良，有一说一，不太会隐藏自己的心理感受。也许他们直接外露的表达感情方式让人感到惊讶，但他们所表达的都是真实的情感和想法。

“弹弓式”姿势是两只手放在后脑勺的坐姿。这种姿势意味着冷酷、自信，无所不知。基本上，这也是属于男性专用的身体姿势。“弹弓式”姿势是很多职业的象征性姿势，例如会计师、律师、销售经理等；另外，那些自我感觉高人一等，或是对某件事情的态度特别强势、自信的人，也会做出这个姿势，给其他人施压，或者故意营造出一种轻松自如的假象，以此麻痹你的感官，让你错误地产生安全感。

托腮侧坐的姿势是在认真倾听和思考的表现。假如对方在思考之后，变换了坐姿，将后背靠在椅子上，眼睛盯着某个地方陷入了思考状态，而且下意识地交叉了双臂。这时候你一定要注意了，对方很可能对你说的话产生了怀疑，正在考虑如何反驳你。

坐着的同时，双手敞开是一种心情极度放松的表现，可能是因为完成一项大的任务后，心情一下子轻松起来；也可能是因为喜欢掌握权

柄，在得到梦寐以求的地位后出现这种坐姿。这种情况下，一般意味着那个人的情绪非常平静。不过，习惯性这样坐姿的人还有一种可能：小人得志，不知道天高地厚四处显摆的人。因此，看到这种坐姿的人时，要注意结合其他的因素进行分析。

跷二郎腿的坐姿一般有两种解释：一种是对自己的地位、所处的环境非常满意，心里怡然自得；另一种则是玩世不恭、吊儿郎当。有些女性也会跷起二郎腿，一般来讲这样的女性一般比较自信，并且喜欢表现自己。

把腿放在椅子的扶手上同样是一个相当男性化的姿势，因为在这个姿势中，双腿也是分开的。这个姿势不仅强调了男人对这把椅子的所有权，而且还传达出一种不拘礼节和挑衅的态度。

下面是一位心理分析师的手记：

一位员工因某个私人问题十分苦恼，于是便想去向自己的上司讨教一下。当这位员工坐在椅子上叙述来龙去脉时，他将自己的身体前倾，双手放在膝盖上。低着头用沮丧的语调、低沉的声音缓缓讲述着自己的经历。他的上司起初是静静地坐着，认真倾听，而后却把后背靠在椅背上，抬起一条腿搁在扶手上。坐姿的变化表现出这位上司的态度已经发生了明显的转变，他此时可能对自己这位员工所讲的话一点也不在意，甚至觉得对方简直是小题大做。然而，这位员工却并没有从上司的坐姿变化中体会到这一点，依然絮絮叨叨地说着。直到这位员工离开他的办公室时，上司才如释重负地长舒一口气，自言自语道：“谢天谢地，他终于走了！”于是他把腿从椅子扶手上放下来。

当某人将一条腿放在另一条腿上，用一只手甚至双手抓住处于上方的那条腿，表明其人特别有主见而且相当顽固，他不会认同任何人的观点，只会相信自己。

害羞和胆小的人们经常使用两腿交缠的姿势，这个动作基本上专属于女性，而且是羞怯和胆小的女性以及兼职柔术演员的标签。不管女孩的上半身表现得多么放松，但此时的她就像胆小的乌龟一样，也希望自

己能够躲进厚厚的壳里。

当人们两腿分开自然地坐着时，常常会出现搓腿的小动作，这个动作不易被发现，因为它常常是在桌子下方完成的。当出现这个小动作时，虽然其他腿部动作可能和我们前面所说的准备就绪的腿部动作一样，但是此时对方并不是准备逃跑或者准备给出回答，此时对方很焦虑，他正在通过搓腿的动作进行自我安慰，反复搓腿可能是因为对方紧张到手心出汗，他这样做是想通过擦干手心的汗来消除紧张感。警察在审问嫌疑人时总会仔细观察他是否有不断搓腿的动作，如果有，就说明他非常紧张和焦虑，他说的话有可能是谎言，或者他对目前这个问题感到忧虑，而这些都能成为断案的重要线索。

有的人在坐下的时候会将椅子转过来，跨骑而坐。有这样习惯的人很可能是一个支配欲望很强的人，当他们开始面临语言威胁，对他人的讲话感到厌烦或想压下别人在谈话中的优势的时候，他才会做出这样的姿势。

坐姿能反映人们不同的性格和心理状态，但因为坐姿也是可以假装的，所以，我们还要结合当下的情景以及对方的面部表情和其他的情况来对他人的想法和情绪进行解读。

# 动作演绎法：从行为细节读懂内心的情绪

微情绪关键点：一举一动、一颦一笑，无不关乎性格，关乎情绪。所以与人交谈时，单单看身体的某个部位的动作，是不够的。要善于把握整体，抓住细节，这样更有助于我们了解他人的真实想法和情绪变化。

一个人所表现的任何一个微小的细节，都有可能折射出他的情绪性格。所以，在生活中多多观察他人的言行，对于了解他人的内心和行为的根源都是有必要的。

大多数情况下，我们都不可能有太多的时间去观察别人的各种姿态，只有很短的时间和对方接触，那么是不是就没有办法了解对方了呢？其实，通过一些行为细节，你依然可以顺藤摸瓜，了解到对方的情绪和心态，以及他的性格特征。

张强在某公司的市场部工作，这里对员工的个人素养和生活细节要求得非常严格，可以说每个人的一个小小的举动都和公司的利益有关。一开始，张强还不太认可这种理念，后来经过一些实例，他发现，一个人的行为细节果然会产生很大的影响，因为员工的每个小小的举动都有可能给别人留下或好或坏的印象，直接影响到公司业绩。在与客户接洽的过程中，可以根据对方的某个细节判断对方的心理倾向和情绪变化，同时，自己的行为细节也会被对方感知并作出各种回应。当对方发现合作者举止不雅，就很有可能会认为这个员工生性随便、办事拖沓，进而怀疑到公司的工作效率，这样就可能给公司带来很大的损失。

当一个人在谈话的时候边说边笑，毋庸置疑，他的心情肯定是极好的。如果一个人常常边说边笑，那证明他是一个性格开朗的人，这种人对生活要求从不苛刻，很注意“知足常乐”，且富有人情味。对待身边的人也很热情，所以人缘较好。

喜欢掰手指关节的人情绪常常变化多端，这类人精力旺盛，非常健

谈，但喜欢钻“牛角尖”。对事业、工作环境比较挑剔，但如果是他喜欢干的事，他就会不计任何代价而踏实努力地去干。

喜欢抖动腿脚，用脚或脚尖使整个腿部抖动的人，性格往往比较自我，他们一般不太能从他人的角度考虑问题。不过他们大多思维活跃，很善于思考，能经常提出一些意想不到的问题。

拍打头部的动作是表示懊悔和自我谴责。常常有这种动作的人对别人要求苛刻，但对事业有一种开拓进取的精神。他们一般心直口快，为人真诚，富有同情心，愿意帮助他人，但守不住秘密。

摆弄身边的小东西是一种不太自信的表现。比如有的女性喜欢摆弄饰物，表明她比较内向，不轻易使感情外露。但这些人的另一个特点往往是做事认真、踏实、负责。

低头是一种思考的动作，常常低头的人往往很慎重。讨厌过分激烈、轻浮的事，孜孜勤劳，交朋友也很慎重。

耸肩摊手的动作表示的心理状态是“自己无所谓”。常常做这类动作的人大都乐观开朗，为人热情，而且诚恳，富有想象力，会创造生活，也会享受生活，他们追求的最大幸福是生活在和睦、舒畅的环境中。

抚弄头发是一种感性的表现，常常喜欢摸弄头发的人一般都很情绪化，常常感到郁闷焦躁。在人际交往中显得很敏感，对人忽冷忽热。

到处张望是一种好奇心理的表现，常常做出这样姿态的人，大多是乐天派，他们的快乐情绪能够感染周围的人。在人际交往中，他们有顺应性，对什么事都有兴趣，对人有明显的好恶感，对事情也是爱憎分明。

讲话的时候摇头晃脑是一种自信的表现，这样的人大多很自负，以

至于唯我独尊。他们在社交场合有着极强的表现欲。

如果一个人对别人的观点或者态度持有反对意见，但又不愿意直言，他很可能会做出的一个动作是假装“摘绒毛”，这表示他怀有个人的保留意见，不管他在口头上如何表达自己毫无异议，这个动作都会泄露他内心的想法：他并不是真心地赞同其他人的观点。这位假装在摘绒毛的人，通常会双目低垂，与其他人保持一定的距离，看似漫不经心地做着无关紧要的小动作。

大口喘气表明做动作的人正承受了很大压力的人，胸膛起伏或扩展收缩较快引起的。当你看到一个健康的人做出这样的动作时，你可以猜测他可能正在承受巨大的压力。

当人偶尔做出某种动作，通常和当时的心理状态有直接的关系。但是如果是经常做出某个动作，则可能和一个人的性格有关。所以在观察一个人的动作细节的时候也要和当时的情景结合起来。

# 第三章 语言是情绪的间接表达，根据语言揭开情绪伪装

语言是人们最直接的交流工具，语言是有情绪的，所有的表达，都是自我心声的流露。即使有时候人们说话言不由衷，我们同样可以通过其说话的语调、韵律、节奏、措辞等察觉到说话人内心的情绪和心理状态，从而掌握交际时的主动权。

# 言不尽意：听出弦外之音才能清楚对方思想

微情绪关键点：大部分时候，我们用语言表达的思想，远远少于心里真正想说的话。我们中国人说话更是讲究含蓄，不喜欢太直接的表达。那些含蓄隐晦甚至以完全相反的方式表现心理动向的言语，如果我们不懂得其中的奥秘，就很难弄清楚对方的真实意图。

人与人之间的交流，主要靠语言来完成。正常的、普通的人际交往，就是以这种语言为媒介来进行的。所以，那些直接地、明确地表达内心想法的语言，是很容易被理解的。然而有时候，人们却又会因为某种原因不便、不能或者不愿意直白地表露自己的想法。所以，我们听别人说话的时候，不能流于表面，只是听到嘴里吐出来的字句，最重要的，一定要善于听出话中话、弦外音，听到隐藏在字里行间的深层意思。

很多看似平常的语句，却包含着深层的含义和情绪(话外音)。由一系列词组所传递的只是语言所传达的最基本信息，而隐藏在字句后的才是说话人真正的情绪和态度。许多人际间的冲突都源于话外音。表面上看很温和、很顺从的话，深层次的含义也许包含的是责怪和敌意。我们若只是流于语言的表面，是无法了解说话者真正的心理和情绪的。那么，我们要如何才能听出他人隐藏在话语里的信息呢？

隐藏在话语中的深层信息在很大程度上是通过讲话的节奏、音调和一些口头上的修饰传递的。

一般情况下，如果说话的人对某个或某些单词着重强调的话，可以

表达自己很多的情感。比如当某人用很平淡的音调说“他今天迟到了”这句话的时候，就是在正常地叙述一件事情。但如果换做用一种略带升调的语气强调“迟到”这个词时，那么这句话带有了很惊讶的情绪，同时也表达了说话人对于“他”迟到原因的好奇。如果着重强调的是“他”，那隐藏的信息就是说话的人对于迟到者本人感到不满。

又如“我不想和你一起去。”这句话，当强调“我”的时候，那意思就是“也许其他人会跟你回去，但我不会。”当强调“和你”时，这句话的意思就变成：“我也许会跟别人去其他地方，但不是和你。”而当强调的是“一起”时，那这句话又变成：“我也许会单独一个人去，而不是跟你一起。”重音不同，相同的一句话表达出截然不同的含义。

有时候，看似赞美的话里也可能藏有隐含的责备信息。比如“你细心而周到”是一句很简单的话，但即便如此，说出来的节奏和音调如果不同，含义也会不同。当强调“细心而周到”的时候，这句话确实是想表达对你的欣赏和喜欢。而当两个词同时重读并且对“细心而周到”用降调的时候，这句话就变成一种讽刺了。当用升调来强调“你”的时候，这句话隐含的意思是惊讶或者不相信。

否定性的话外音常常被用来表达说话者的不满，对另一方进行否定。这样的否定往往隐藏得很巧，以至于听的一方都觉察不到自己是怎么受伤害的。比如，某人刚刚搬了新家，朋友们来拜访的时候顺口说：“这么年轻，能拥有一套这样的房子已经很不错了！”在强调“这样”和“已经”的时候，这句话就变成了：“这个地方不怎么样，但是对于一个年轻人来说又能买多好的呢？”于是，以后每次这位朋友来访的时候，他就会觉得不太舒服，但又不知道自己到底是在哪里被对方伤害的。

还有一些话外音的作用是向别人提出警告。看看这个短语：“我的意见是”。在强调“意见”的时候，如果你不同意还没有关系，但是当强

调“我的”的时候，传递的信息就是“听着，但是不准不同意”。

也很多句子的话外音是通过在一句普通的陈述句中加入口头修饰语来实现的。口头修饰语是比较特殊的词语，会给句子的含义加入一些细微的差别。就是这种细微的变化让整个句子的意思完全不一样了。下面这些词都是经常用到一些的修饰语：“既然”、“只有”、“仅仅”、“自然”、“现在”、“稍候”、“的确”、“只是”、“仍然”、“又”、“轻微”、“看上去”。比如“我在试着帮忙”。如果在句子中加入“只不过”这个词并用升调重读，那隐藏其中的含义就很不一样了。“我只是在想办法帮你”表达的是一种受伤和防卫的情绪，当这句话用升调来说的时候，就又具有了责问的意思。

一般来讲，在一个句子中加入形容数量的词(无论多与少)都会产生讽刺性的话外音，比如“你有一点邋遢”、“我等你时有点淋湿了”。表达的画外音都是不满和责备。

佳佳是个很善于沟通的女孩，她总能从一句平常的话语中，听到对方的心声。

周末佳佳和爸爸都在家休息，爸爸清了清嗓子问佳佳：你还和.....那个年轻人交往吗？

从这句话中佳佳感觉到，爸爸可能不太喜欢她的男朋友。因为他强调了“还”这个词，并且在说到“那个”时特意停顿并着重进行了强调。但是佳佳不清楚为什么父亲会有这样的态度。她决定好好和父亲聊一聊。

佳佳：嗯，是的。您觉得他哪儿不好吗？

父亲：嗯，我觉得他跟我看到的其他男孩一样。

佳佳：我感觉您好像不太喜欢他。那您觉得我和他交往不合适是吗？

父亲：还行吧，我猜。

爸爸用了口头修饰语“我猜”，这句话的话外音就是：他的能力肯定不高。于是佳佳决定进一步确定自己听到的信息。

佳佳：爸爸，当您问我是不是还在跟他交往的时候，特别强调了“还”这个词，而且您在说“那个.....年轻人”时的语气也让我觉得您认为我男朋友以及我们的这段感情是不合适的。

爸爸：我不太了解他，但是我觉得我不太喜欢他。

终于，话题变得明朗了，佳佳终于正面和父亲谈论这个重要的事情了。在接下来的时间

里，父亲开诚布公地谈了对佳佳男朋友的一些不好的看法。佳佳并没有过多地反驳，而是一边倾听，一边引导父亲说出他的真心话。这场发生在父女之间的对话进行得很顺利，两人都心平气和地陈述了自己的想法。

有些词组也经常出现在话外音中，比如“当然”、“拜托”、“我确定”、“我猜”，等等。

下表中左边一栏是含有口头修饰语的句子，右边一栏是这些修饰语所包含的隐藏信息。

陈述	话外音
“这只是一个玩笑而已。”	你是怎么回事，太当真了吧。
“我只是实话实说。”	如果接受不了我的坦诚，那是你自己的事儿。
“按理说，你应该这样想。”	你如果没有这样想，就不正常了。
“你还在这儿？”	你应该离开了。
“我仅仅是说了一个观点而已。”	如果觉得有什么过分的地方，你就有问题了。
“你确实很安静。”	你太安静了，这让我觉得不舒服。
“我确定你已经尽力了。”	我并不觉得你已经尽了全力。
“那现在你想要什么？”	你的要求太多了，我几乎没有耐心了。

句子中的这些修饰语间接地表达了一种不满和失望的情绪。许多时候就是这样，人们嘴上说话的内容和想要表达的真实含义是截然不同

的。要想听出说话人言语之外的意思，就要多想一个为什么：他为什么要这么说？他有什么想法？有什么要求？因为只有善于倾听弦外之音，才能对对方的想法了如指掌，才能有的放矢地处理与对方的关系。

# “心随音动”：声音的变化可以反映出人的内心变化

微情绪关键点：一个人的声音是能够反映其性格的，性格不同，声音也会各有特点。同时，声音的变化也和说话人的心境、情绪有很大关系。声音透露了一个人的心，只要细加留意，他(她)的每一句话都充满了暗示!

红楼梦中有一段经典的描写，当林黛玉第一次进贾府的时候，各个人物均以不同的形式出场，其中的王熙凤以“未见其人先闻其声”的形式登场。那一声笑，就让细心的林黛玉感觉到了王熙凤的不同之处，也让读者对王熙凤这个人的性格有了一个初步的认知。也就是说，一个人说话的语音、语调、语速基本上是不变的。轻重、长短、缓急、清浊的变化与人的特性也是息息相关的。但是在某些时候，因为内心情绪的变化，说话的语音、语调、语速都会发生变化。

当我们从脸部表情、动作、言辞都无法掌握对方心态时，往往可从声调去揣摩其喜怒哀乐等情绪变化。可以说，声音是洞察人心的线索。我们想要读懂对方内心的想法，就要根据当时情景以及场合，参考说话者的声音、肢体语言以及说话内容，以此把握对方真实的想法，读懂他内心的想法。

春秋时期，郑国的相国子产在一次外出视察中遇到一件事情。正当他们一行人路过一个村子，突然传来一阵妇女的哭声。原来，那妇人的丈夫死了，她正在坟前哀悼。随从们本以为子产会命令他们前去救助那位恸哭的妇女。不料，子产却下令随从将那个妇人拘捕。随从们不敢违抗命令，于是奉命逮捕了那位妇女。随从们都不解其中原因，但大家都觉得以子产的英明，绝不会无故对这位妇女动粗。果然，原来子产在听到妇人的哭声时，从声音中发现，对方没有哀痛之情，反而含有恐惧之意，因此才心生疑虑。故用这个方法吓唬一下她，使她说出真相，果不其然，这位妇女原来是因为与人通奸，怕被发现才谋害了亲夫。

声音就是如此忠于一个人的内心。它不但能够反映人们的性格，还能透露人们内心的想法。《逸周书·视听篇》也有通过声音来判断一个人内心世界的论述：内心诚信的人，行为坦然，说起话来声音清脆悦耳、节奏分明。而内心不诚实的人，由于比较心虚，说起话来也会支支吾吾。内心宽宏柔和的人，说话的声音缓缓的，很温柔，就像细水长流，不紧不慢。内心卑鄙乖张的人，声音也会表现得很刺耳，让人听起来不舒服。声音又与说话人当下的心理活动密不可分，大小、轻重、缓急、长短、清浊都有变化，这些特性都是紧密联系的。一个人的声音突然变大或者突然变小的时候，他的情绪肯定也经历了一个变化的过程。

说话时声音大，声调明快是外向的表现。当一个大嗓门，滔滔不绝，声调高亢兴奋的人在你面前时，你基本上可以断定说话人的内心是开放的，这是一个性格张扬的人。他特别希望他人能充分理解自己。高声说话反映的就是说话者渴望被了解的心情。

当一个人遇到高兴的事或者情绪激动(如气愤)时，说话的声音会情不自禁地提高一些。另外，大声说话是说服对方的很好“武器”，至少在气势上可以压倒对方。他只要把话说得够大声、够尖锐，就能给对方一种很自信的感觉，从而同意并接受他的观点。例如，在辩论赛的时候，参赛选手的说话声音都会比平时要高。所以，当一个人说话声音突然提高，他可能是想说服你，让你接受他的观点。当一个人想支配或者控制对方的时候，说话声音一般也会提高一些。例如，经理可能会这样对下属说：“就按照我说的去做！”这时候的说话声音要明显比平时高。

喜欢低声说话，言语轻柔的人，多半性格内向，有可能是因为对自己所说的话不是太肯定，没有自信。当一个人说话声音很小的时候，排除外界环境的因素，他的情绪可能是担忧自己说的话不是那么的容易被人接受或者相信，是对自己本身或者正说的话不够确定的表现。例如，我们问一个人：“这件事能做到吗？”如果他有信心，他会非常大声地肯

定；当他缺乏信心的时候，他就会把说话声压低。一个人说着说着话声音变得很小了，一般是因为心中不安、心情紧张，这时候，他就会情不自禁地把声音放低。例如，某公司会议上，销售经理让各个业务员汇报本月的销售额时。其中销售量最差的一个在汇报工作的时候，就会不将由地将声音降得很低。他希望对方听不到自己的话(当然，这是不可能的)，以寻求心理上的安慰。当一个人没有自信心的时候，他也会把说话声放低。如果说话声音过于小，则有可能其人内心很忧郁，情绪低落。

综上所述，声音的变化所反映的正是情绪的变化，当一个人内心顺畅通达的时候，其声音也必然很悦耳动听，当一个人内心平静的时候，声音必然是平和；而当一个人的内心紧张、兴奋之时，声音也会随之变得刺耳。

# 语速快慢能够反映对方心里的阴晴状态

微情绪关键点：语速可以很微妙地反映出一个人说话时的心理状况，留意他人的语速变化，你就能发现对方的内心变化。

人在说话时，本身就是在进行一种思想交流，同时也是心理、感情和态度的流露。说话的内容可以直接表达人们的想法，但其他的因素同样能反映说话人的心理和情绪。比如语速的快慢、缓急就能直接体现出说话人的性格和心理状态。因此，仔细留意一个人说话时的语速，你也能够掌握其心理状态。

巧舌如簧是用来形容会说话，说话快。我们身边有一些人，说起话来如机关枪，几乎没有停顿。听者一不留心，就会错过其话中的重要信息。从性格上来说，这样的说话者一般性格比较外向，自我意识会比较强，在谈话中也常常倾向于把握主动，喜欢支配交谈的进程。说话者的心态，一般有三种倾向。一是说话人对谈论话题感兴趣的表现，所以讲得快而且多，因为要急于表达信息，生怕漏掉刚刚想起的内容。二是当一个人紧张、心里有鬼或者想撒谎的时候，说话的速度也会不由自主地加快，用来掩饰自己的真实想法。三是说话者情绪激动，急于用长篇累牍的话语让对方服输。在辩论赛上每个辩手都习惯用极快的语速且流利地表达自己的观点。他们明白如果能够在语速上胜对手一筹，不仅可以增加自己必胜信心的砝码，而且还可以削弱对方的锐气。

一个说话速度快的人，语速突然放缓时，其内心活动可能是：一是要讲的话对他而言很重要。在这种情绪心理的驱动下，他会刻意放慢语速，希望别人能够听清并且记住自己的话。老师上课的时候每每讲到重点内容的时候，就会下意识地说话的将速度放慢。善于听课的学生，此时就会抓住老师所讲的重点。演讲时，当演讲者突然放慢速度，那么就

可能他是在表达一定的情感，以引起听者的共鸣。总之，当一个人突然放慢了语速并且说话条理清楚，就一定说明他是在强调自己所讲的话，想引起别人的注意或是让别人同意自己的观点，抑或是抒发某种感情。

另一些人语速平缓说话慢条斯理，但是富于节奏感，这些人一般性格稳健沉着。说话慢的人一般是一边说话一边进行思考，他们往往有着稳健的生活态度，情绪较稳定，不易冲动，不管遇到什么事情。其心态总是不疾不徐，但是在关键时刻做出的决策却很稳妥。说话慢的人大多有着内向、温柔的性格，但有时候可能会有一些敏感，容易产生抑郁情绪。

而讲话时语速极慢，且吞吞吐吐的人，其性格很可能软弱、内向，缺乏自信。这样的人极有可能会因为自卑而不愿意与人沟通。

当一个说话慢的人语速突然变快时，主要有以下两个原因：一是掩饰内心的不安，很多人说话突然变快是为了掩饰内心的不安全感。例如被揭穿时，他会对自己的谎言加以解释，这时候他说话可能会语无伦次，并且速度极快，以掩饰内心的不安；二是情绪激动，当一个人情绪激动的时候，例如，紧张、焦虑、兴奋、急躁、愤怒、恐惧，他说话的语速也会加快。

而语速快的人忽然说得很慢，则可能是因为感到难过或者忧伤。当一个人困惑、难过或者痛苦的时候，他的心情就会变得沉重起来，语速也会放缓下来。如果一个平时伶牙俐齿、口若悬河的人谈话中却突然变得吞吞吐吐，前言不搭后语，反应迟钝，语速慢了下来。这时候有两种情况：一是他可能不满对方，或者对对方怀有敌意；二是他可能有些事情瞒着对方，或者做错了什么事情，心虚，底气不足。当然，除此之外，也有一些特例。比如，当一个人在突然面对自己喜欢的异性时，由于没有足够的心理准备，惊喜和紧张会让他马上语无伦次。尽管他在别人面前都能够幽默风趣，谈笑自如，并且语速正常，但一旦面对着那个

他喜欢的人时，就变得不正常了，讲出的话也是含含糊糊，甚至连他自己可能也不知道说的是什么。

语速的快慢并不总是保持恒定的。本来说话很快的人，可能因为某种原因突然变慢，而一向说话慢条斯理的人也可能突然变得滔滔不绝了。所以，说话的方式与人的情绪变化直接挂钩。要想获得对方真实的情绪和心理变化，不仅要善于听，还要善于分析语言的各种变化。

# 通过打招呼的方式辨析对方的心理

微情绪关键点：不同性格的人在打招呼的时候的表现也是不一样的，人们的情绪变化，也能够从打招呼的方式上体现出来。所以，通过观察对方打招呼的方式，我们能够洞察人们的心理活动。

见面打招呼既是一种礼貌的行为，同时又可以起到联络感情的作用。通过打招呼，我们可以向对方传达一种友好的态度，同时也是一种素养高的标志。美国路易斯维尔大学心理学家斯坦利·弗拉杰博士称，从一个人打招呼习惯用语中，可以看出一个人自身的很多东西。能揭示性格的习惯用语，每一种习惯用语，都体现了说话者的性格特征。

打招呼习惯说“你好”的人大多头脑冷静，情绪波动不大，只是有点过于迟钝。他们对待工作勤勤恳恳、一丝不苟，能够把握自己的感情，不喜欢大惊小怪，深得朋友们的信任。

以“喂”来和别人打招呼的人往往具有快乐活泼的性格，且精力充沛，直率坦白，思维敏捷，富有幽默感，并善于听取不同的见解。在情绪上，他们的心情起伏会大一些。

打招呼时习惯说“嗨”的人往往有着腼腆害羞的性格，常常多愁善感，极易陷入尴尬为难的境地，经常由于担心出错而不敢做出具有创新性和开拓性的事情。他们平时表现得少言寡语，只有跟自己认识的朋友或是家人在一起时，才表现得比较健谈。当然，这个打招呼的方式也要结合其声音的变化来判断，如果对方说“嗨”的时候声音较大，并且有较长的拖音，还配合有招手的动作，那么可以说明他心情不错，平时也比较开朗。

看到对方后，喜欢招呼对方，让对方“过来呀”的人多性情直率，办事果断，喜欢与他人共享自己的感情和思想，好冒险，并且能及时从失败中吸取教训。

当一个人打招呼的时候喜欢说“见到你很高兴”的时候，则说明他是一个性格开朗，待人热情、谦逊的人，这样的人往往喜欢参与各种各样的事情。但是，这样的人经常爱幻想，很容易被自己感情控制而不知所措。

一见面，先问对方“有没有新鲜事”的人一般有着很强的好奇心，喜欢探究他人的秘密。背后也常会对他人议论纷纷，很容易招惹别人的反感。

见面时喜欢问对方“你怎么样”的人往往很喜欢出风头，希望引起别人的注意，对自己充满了自信。通常这句话是为了让对方反问自己的情况，以此炫耀内心的称心事儿。

除了习惯用语，打招呼的神态和举止同样反映了一个人的性格和当时的心态。

在打招呼的时候用眼睛注视着对方的人是很真诚和自信，而面带笑容的注视更是说明打招呼的人对你很重视。

但是如果一直注视对方的眼睛，很有可能具有强烈的自我意识，习惯从自己的角度看待问题；也可能是心里不服气，想通过打招呼试探出对方的虚实，让自己在气势上压过对方。在交谈中，他的话往往具有试探性和攻击性，企图通过打招呼让对方认识到他是处于强势地位的。他那咄咄逼人的目光，往往会让一些没经过大场面的人心里发虚，还没开口就在气势上逊了一筹。同时，这种打招呼的方式也表示对别人的戒心和防卫之心。与这种人打交道要讲究策略，首先要做的是保护好自己，

不轻易暴露自己的劣势，否则将被对方看轻；然后，见机采取下一步行动。

而打招呼的时候故意不看对方的眼睛，将目光移至别处的人，通常胆小而缺乏自信，尤其怕见陌生人。他们为人处事没有自信，而且犹豫不决，见到陌生人时会惊慌失措。这样打招呼的人心理上缺乏安全感，尤其当遇到上面提到的那种眼睛直视对方的人时，他们往往会慌了阵脚。不过，当女孩子对某位异性心存好感时，往往也会故意不正眼看人，即使面对面相遇，她也会采取把目光转向别处的做法，这是在用相反的方式提醒对方，她们已经敞开了胸怀。

喜欢扬起手打招呼的人性格较外向，表达中更重视表情和动作。在与他人交往中喜欢照顾别人，内心有不愉快的情绪也能立即忘记，总能以亲切和开朗的言行，迅速和他人成为朋友。

打招呼时喜欢略微躬身，类似于鞠躬状的人很淳朴，略微自然弯身鞠躬的动作将其日常生活中的心态原封不动地表现出来。这样打招呼的心理是比较保守的，不会轻易将自己的欲望和情绪外露出来。

打招呼的时候只动动嘴巴，说声“你好”表情却并无任何变化的人，心理状态是消极的，很容易对一些琐事产生厌烦的心理。对人的好恶表现得相当明显，不会勉强自己与不喜欢的人交往。这样打招呼的人，一般来说会很容易生出抱怨情绪，很容易对一些事情感到不满意。

在打招呼的时候，有些人还会将脚向后故意退几步，和对方保持一定的距离。之所以出现有意识地后退的现象，可能是因为他们有防卫和警戒心理，对交往有所顾忌、恐惧，或者想通过这种让渡空间的方式表达谦虚，让交往可以顺利进行并向深处发展。一般来讲，习惯这样做的人具有一定的封闭心理，他的心里有一个交际安全圈，在这个圈子之内进行交际，他的心里会感到舒服，一旦突破了这个圈子，他就会感到恐

慌和担忧。

一边打招呼一边拍拍对方的肩膀或手臂，这样的人有着强烈的希望与人接触的心理，一般性情豪爽率直，如果是陌生人之间，则表示他内心不畏惧对方，还可能有要在气势上压倒对方的心理。所以，这种动作更适合出现在较为亲密的朋友之间。

有的人从不跟别人打招呼，即使是同学或同事迎面走过来，依然不打招呼，这说明他们具有孤僻症的倾向，而且非常自视清高。偶尔不打招呼无伤大雅，如果总是不打招呼，那么他很可能在人际交往上存在障碍。同样，如果一个人故意不回应别人打招呼的话，那么无疑他是一个傲慢无礼的人。

我们每个人都有属于自己打招呼的习惯用语或方式，我们的情绪通常也能够通过这些用语体现出来。有什么样的个性，有怎样的情绪状态，往往就会使用什么样的习惯用语。所以，我们完全可以从一个人的打招呼用语中，判断出他的个性和心理状态，从而更好地与之交往。

# 勿随意指正别人：他说着谦虚的话，但渴望被赞美

微情绪关键点：美国著名心理学家威廉·詹姆斯说过：“人类本性上最深的企图之一是期望被赞美、钦佩、尊重。”希望得到赞美是每个人内心深处的渴望。即使当一个人说“欢迎指正”的时候，其实内心依然期盼的是别人的赞美。

言语是情绪与心理的反映，但有的时候嘴上说的却并不是心里想的。这与人的性格秉性有关，也和不同的文化背景有关。中国人说话讲究含蓄，不喜欢过于直白地表达内心的意愿。

现实生活中，很多人会将自己得意的东西给别人看，然后含笑说“欢迎批评指正”、“多给提宝贵意见”一类的话，往往有些人会天真地以为，对方是诚心想要别人指出一些缺点错误，给予一些意见等。但实际上，一旦你真的对他的得意之作提出意见或者对其进行批评时，对方往往就会像遭到电击一样立即缩回，并且采取拒绝、逃避的态度对待，甚至还会产生逆反心理。更有甚者，你可能还会为此而得罪了他。遇到这种情况，你一点都不必困惑，因为，很多人在说“欢迎批评指正”、“多谢提出意见”的时候，其内在的含义其实是要得到你的赞美。所以，你如果不能很好地理解一句话的深层含义，那肯定是要在交际中碰钉子的。

红兵和杨乐是大学时候的同学，毕业后红兵在一所中学当起了教书先生，而杨乐毕业后则一脚踏入商海，当起了小老板。转眼几年过去，一个偶然的的机会，红兵和杨乐相遇了。杨乐一身西装革履，开着名牌车。而红兵却还是那么朴素，书生气十足。杨乐带红兵到自己的公司参观，还请红兵为自己的公司提提意见。红兵看了看周围的摆设，不客气地说：“看上去还不错，但就是怎么看都有点暴发户的感觉。”被红兵这么一说，杨乐的脸上有点挂不住了，接下来他们说的话也都不怎么投机。

红兵本是一句开玩笑的话，杨乐却很在意。其实杨乐就是想从红兵那里得到一些认可，听到些溢美之词，没想到却被红兵一句话给否定了。他自然会感到很不满。

人作为社会性动物，除了最基本的生理需求之外，还有社会性的需求如得到别人的尊重。尽管大多数人都明白“人无完人”的道理，也都知道他人的评价和批评只不过是自己人生的一种参考，完全可以本着“有则改之，无则加勉”的态度。但是每个人都渴望被赞美、钦佩、尊重，当自己的成果没有被别人认可的时候，那种失落感是可想而知的。而如果你能在他说“欢迎批评”的时候首先看到的是那些优点，进而适当地赞美，对方肯定会非常高兴。赞美力量的最根本原因在于人类行为的一个基本原则：人们渴望被赏识。

闫芳刚来新公司上班一个月，这家公司的老板特别重视企业文化的创建，并且以此为荣。来这儿工作的人都感觉到在这儿上班心情非常舒畅。这天，她在餐厅巧遇到公司老板，老板抬头微笑看了她一眼，问道：“到公司这段时间怎么样？”闫芳很小心地告诉他：“嗯，这里的一切我都能适应，工作我很喜欢，和同事相处得也很好。”老板微微点点头，接着问，“那，你觉得公司的工作环境如何呢？”闫芳知道，老板是想从一个普通员工的嘴里探知他企业管理方面取得的成就。于是，就信心十足地对老板说：“我从来没有感觉到上班是一件如此愉快的事情。听说您是学文科出身的，没想到在电子行业还能做得这么好。”老板露出喜悦的笑容，欣慰地说：“那就好，员工工作快乐，才能有效率嘛！”闫芳接着说道：“同事们私底下谈起您都佩服不已，觉得您做了许多别人做不到的事情，还说您是一位真正的儒商！”老板喜笑颜开，竟然在吃完饭后没有先行离开，和闫芳就他当年创业的事继续聊了起来。就这样，闫芳得到了老板的信任，此后，闫芳时不时地借机和老板闲聊一番，因为有开始奠定的基础，所以，即便有什么意见，老板也能慎重地考虑，还经常亲自安排一些工作让她去做。

根据马斯洛的层次需求理论得知：荣誉感和成就感是人的高级层次需要。领导身居高位，更在乎别人对自己的肯定和认可，这让他们心灵得到宽慰和满足。当他的得意之处得到赞美，就会感到自我价值得到了实现，而那些表达赞美的人因为说出了对方的“心声”，往往会被他人视为“知音”。

当我们面对批评和赞扬时，近乎本能地，几乎人人皆排斥前者而喜

欢后者，这除了可能是批评者缺乏批评艺术的原因外，更客观的是批评和赞扬本身会使人产生两种相反的心理反应。面对表扬时，人们心情愉悦，面带微笑，极其谦虚地推辞着，心中却难抹那一丝得意。而面对批评时，人的态度却大不一样，虽然一个人为了维护自己的面子，而会有意无意地以种种方式来拒绝、逃避批评，但当我们已躲之不及，再无辩解之词而与批评狭路相逢时，心理承受能力极强之人，也无法掩饰那一刻的尴尬；倘若是未料到的突然而至的批评，郁闷之情定会在心头缭绕很久，挥之不去。

渴望被认可被赞美的心理对于一个人来说，就像吃饭喝水一样是必需的。这是因为，一个人对自己的感觉(自体感)，是建立在别人对他的反应上面的。

如果别人喜欢他，那么他会对自己感觉很好；如果别人讨厌他，他便会对自己的感觉很糟糕。有的人由于幼时得到较稳定的来自于抚养者的喜爱的回应，于是他的自体感是好的且稳定的，这些人对外界的批评有较强的免疫力。而有些人由于幼时经常受到拒绝的回应，因此他的自体感是不稳定的，容易因为外界的负面评价而唤起种种负面感受。两者的差别在于反应的强度。所以，对于一个人来说，无论是善意的批评还是恶意的批评，均会唤起我们不好的自我感觉，差别在于前者程度较轻，后者程度较重。因为前者在表达恨时包含着爱，而后者则只有恨而没有爱。

其实，不仅仅是明显的批评，即使是带有负面情绪的话，也会对他人的情绪造成影响。许多新销售员到客户家会随口说：“你家这楼可真难爬啊.....”这样一句不经意的话，很可能就会使对方感到不舒服。所以，当别人用期盼的眼神对你说“欢迎指正”的时候，你千万不要误以为对方是真的请你说出他的不足和缺点，他实际上是想要从你这里寻找认可和赞美。即使你真的有意见，并且不吐不快，也要在对对方进行了赞

扬之后，再适当地提出来。

# 嘴巴不是语言的唯一载体，说话动作也体现心理

微情绪关键点：当你和一个人交谈的时候，你并不是单纯地听对方说什么话，对方的举止、动作你都尽收眼底，这些动作与语言一起，构成了你感知对方心理状态和情绪变化的“线索”。

人们在交谈的时候，总是会有意无意地做各种动作，这些动作其实正是一个人内心情绪的流露和体现。也就是说，人的动作，总是与其相应的(潜)意识、情感和性格等心理相一致。通过观察其动作，可以帮助我们更好地理解、把握别人的心理，为处理好彼此之间的关系，奠定一个良好的心理基础。

接下来，分别来看一下一个人在说话的时候都会做哪些动作，他们分别代表了什么样的内心情绪和心理。

先来说说与头部有关的动作。

有些人在交谈中，常常会不自觉地用手搔搔头，掏掏耳朵，摸摸脸或揉太阳穴，这些动作都表示，此时他的内心是很不安定的。

与人交谈时头侧向一边，表明对说话者本人或者所讲的内容感兴趣。许多女孩在听课或与别人交谈时，往往侧头、倾身。她可能对谈话者怀有好感，抑或对谈话本身具有十分浓厚的兴趣；如果是在和异性单独相处时发生了这种动作，可确定地说，这属于十分典型的向对方撒娇的表示。

有时候，人们会一边说话一边频繁地用手去拂额前的头发，可能是

由于头发遮住了眼睛，但是除此之外，也可能是敏感和神经质性格的表现。在人际交往中，由于对别人的态度和言语反应非常敏感，一旦发现了其中涉及自己的事情或内心对此有所触动，就会不由自主地做出这个动作。

长头发的女子在谈话的时候有时会不断往后撩自己的长发。这是长发女子最爱做的动作之一，尤其碰到英俊潇洒男士的时候。此时她内心是渴望被欣赏、被赞美的。当然，喜欢做这个动作的女性，多半对自己的容貌或发型很自信。

说话的时候拉耳朵的人，心里正在希望这场谈话赶紧结束。这是对对方所说的话感到厌烦，特别想打断对方的话头，让其停止说话，但又不得不忍耐下去的心理体现。

说话或大笑时喜欢用手捂住自己的嘴巴，是掩饰自己内心深处秘密的一种特有姿势，因此这种“欲盖弥彰”的动作实际上会让人看出你是在掩盖自己的欲望。

说完头部的动作，接下来让我们再来看看手臂动作。

一边说话一边不停地把玩手边的东西，这种表现似乎注意力在别处，而不是谈话的对方，但其实可能说话者内心非常在意对方，甚至是倾心于对方。因为紧张，便不自觉地用手边的一些东西临时转移和释放这种紧张。

将双手绞在一起莫名其妙地用力。说明你感到非常紧张和不自信，生怕自己“露怯”，你内心的忐忑不安在你手上显露无遗。

一边说“我”一边用手指自己的胸膛实际上并不是自信的表现，反而是感觉不安，才会借着指自己而确认自己的存在，并使对方接受自己的意见。

说话时将两手交叉置于胸前，是一种典型的防护姿势，因为两手在胸前等于是筑了一道围墙，等于表达一种拒绝或否决的心情。

将双手缠在一起手心朝上高举向天花板。说明此时此地他充满信心和骄傲，甚至可以说是得意忘形了。

人们在说话的时候腿脚的动作同样很丰富，我们前面已经说过，腿脚的无意识动作是更能反映一个人的心理的。如果一个人在和你讲话的时候，一边谈话一边抖腿。则可能由于精神不安与紧张，也或者是心中一直期待着某种东西，当期待不满足，这种动作也会持续不断。比如，当有求于对方，又担心拒绝的时候，就会出现一边讲话一边抖腿的现象，尤其在男士身上很普遍。

谈话中用足尖摇晃高跟鞋的动作是一些女性常有的行为，给人的印象是心情非常放松和愉快。如果是和男性聊天，那可能是对男性有好感的表示。

不停地交叉双腿或者不自觉地把双腿轮换地跷起来。是心理上不耐烦了，或是内心烦躁不安、寂寞无聊的表现。

交谈时面带笑容朝向你，并不时点头，身体和脚却指向别人或别处的人，表明他看起来好像喜欢和你在一起，其实恨不得马上摆脱你。身体和脚指向就表示他想去的地方。同样，谈判时，当一方想停止谈判而离开，他会把自己的身体指向最近的出口。在面对面的接触中如发现这种讯号，就应该设法吸引对方，或先行结束会谈，以保持主动。

说话时的动作还不止这些，想要通过语言之外的东西了解一个人真正的想法，需要你多观察，同时综合地考虑各种因素。只有这样，你才能更接近一个人的内心。

# 从表达方式中看穿情绪：他是否乐意与你交流？

微情绪关键点：与人谈话就好像驾车行驶，要随时注意交通标志，不能一味向前冲，而对方的态度与反应就是红绿灯。当“红灯”亮起时，你若依然还在自顾自说个不停，必然会白费力气不讨好。

当我们与人交谈、交流情感的时候，都希望和对方相见甚欢，有说不完的话，最终达到交流的目的。然而有的时候，谈话的进程却并不像我们想的那么顺利，说不定，说着说着，就成了你自己唱“独角戏”。如果你在与交流的过程中能及时地发现对方的一些拒绝交流的信号，你就可以对谈话进行调整，以改变尴尬的状态了。

很多时候，我们聊兴正酣，但往往对方可能已经不在状态了，可是我们却完全没有察觉，还在一厢情愿地喋喋不休、自说自话，跟对方做各种沟通。那么，在交谈中，如何知道对方是否乐意和你进行交流沟通呢。其实，只从语言上，我们就可以发现很多的端倪。

在双方沟通良好的状态下，一方在讲话的时候，另一方会时不时地给予回应。对其所讲的内容进行肯定或者是提出一些疑问，并且双方的交流是对等的，这是正常的交流环境。如果在一场谈话中，80%的时间都是你在滔滔不绝地讲，而且你又不是在讲课，此时你要注意辨别，是对方听得太入迷，还是心里可能盼望着你快点讲完，生怕自己的回应会让你更加滔滔不绝。一般情况下，一个人觉得对方说话有趣时，自己也会积极回应，以自己的观点和经验来附和和印证对方的话。当你的谈话，引起对方的回应越多时，说明他是喜欢和你交谈的。如果你发现对方不爱说话，且一脸茫然地看着你，那你肯定没有找到对方最关注的焦

点。

如果对方只是表现出很诚恳的样子，却很少互动，无论你说什么他都跟小鸡啄米似的点头，这可并不就一定说明对方高度赞同说话者的观点。很有可能的是他们的思想根本就不在对话中，或者可能他根本没有在听。除了点头和说一些肯定行的词语外，重复沟通中的关键词，甚至能把关键词语经过自己语言的修饰后，回馈给对方，这才是喜欢沟通的表现。

突然转移话题是对交谈内容不感兴趣的明显的表现。比如你正在针对某个话题喋喋不休，而对方突然说出一个完全不同的话题，这说明他已经感到厌烦了，而打断说话者的话题是最明显不过的信号了。

可是有时候，即使人们对谈话不感兴趣的时候，也会碍于面子也会附和着提出一些问题，但大多都是很简单的提问，比如礼貌性地问“你去的是哪儿”、“谁和你一起”，等等。而真正感兴趣和好奇的听众会问比较复杂的问题，以及请你作进一步的阐述，例如“你说的××是什么意思”、“具体是在什么时间发生的”、“你再跟我讲讲是怎么发生的”，等等。这说明他们紧紧地跟随着你说话的思路。

当对方反复说类似于“啊!真的吗?”、“真有意思”、“对、对”这些没有实际意义的词语时，说明他们已经对谈话产生了厌倦，有点心不在焉。也有可能是对方对你所讲的话其实是不赞成的，不过是假装赞成。尤其当他一边做着肯定性的回应，一边眼睛望向其他地方，回答得有气无力，那很可能他其实内心是不赞成这么说的，对这个话题也是拒绝的。

声音的变化也能告诉你，对方是不是喜欢和你交流。当一个人喜欢谈话对象时，他会不由自主地去配合对方的语音、语速和语调，对方说话快，他也就跟着快，对方说话低沉，他也就变得小声。此外，当人们

情绪高涨时，讲述事情时会绘声绘色，而且眉飞色舞，语气非常生动，语调韵律感十足，反之，情绪一旦低落和失去了对当前话题的兴趣，他们就会变得面无表情，声调也会变得单调与平稳，反复出现一模一样的回答，语气词也变得千篇一律，还会出现间断性的走神，集中力缺乏。情绪上变得不安，觉得无聊或者懒得回答时，声音的韵律感都会消失殆尽。

谈话中，一方如果带着敷衍的态度，那结果肯定是浪费了彼此的时间，也达不到沟通的目的。所以，当我们和他人沟通的时候，一定要时刻关注对方的反应，掌握以上这些基本的方法，观察对方的情绪变化，及时地调整自己谈话的节奏和方法。如果你掌握了这些技巧，那么即便是在和别人打电话的时候，你也能顺利地判断出对方到底还有没有听下去的意愿了。

## 辨清反话：他所说的未必是他所想的

微情绪关键点：话分反正，正话可以反说，反话也可以正说，他们都属于反话的范围，都是表达的常见方式。那么如何从一段特殊的表达方式中听出说话者的真心呢？这就需要我们掌握一些辨别的方法。

每个人都渴望自己的想法被他人理解、接纳，希望别人能更多地了解自己的心，满足自己的诉求。然而，人们有时却会故意隐匿自己的真实想法，或者羞于表白，透露自己的要求，甚至还会常常喜欢说一些和本意完全相反的话——反话，嘴上说不想要，实际上却很想要，嘴上说还好，其实心里却很反感。比如，父母明明希望子女经常回家看看自己，但是嘴上却总是说让孩子别老回家，安心做自己的事情。如果子女真的一心忙事业，父母必然会觉得很失落。很多女性明明对自己对心仪的人很在意，却又要装得满不在乎，甚至还会说一些伤人的话。

张小娴在一本叫《把天空还给你》的书里曾经写过这样一段话，来描写男女间有趣的“反话”：

有时候，话说到嘴边，却会说出了相反的话。

明明想说“我很想见你”，却会说成“我不想见你”。

明明想说“我很想念你”，却会说成“我没有你也可以”。……

明明很想他打电话来，终于，他的电话打来了，我们会冷冷地说：“你终于舍得打来了吗？”

我们装酷，是因为面子放不下。真实的那句话，太难开口了。为什么不是你先说几句好话哄哄我？

明明想道歉，看到对方那副冷冷的面孔，我们会说：“我觉得我并没有错！”为此狠狠地吵了一架。

我们不想说谎，但说真话的确需要勇气。不说反话，也需要有比较厚的脸皮。

男人都说女人爱说反话，男人何尝不是？不过，他们较多用沉默来代替反话罢了。你以为

女人很想说反话的吗？只是，看到男人不说话的时候，我们无法不说几句反话来迫使他说话。我们说得最多的一句反话是：

“我知道你不爱我！”

说反话在亲近的人之间非常容易发生，尤其是在男女之间。女人常对自己的老公说：“老公，你真坏。”但实际的意思可能是对男人的夸奖，而非否定。为此，男人如果听不出这话里隐藏的相反的意思，那就成了不解风情的榆木疙瘩。当女人理论不过男人时，就说一句“滚”。这时，你可千万别真的滚了，因为女人在情绪极度崩溃的时候，才会让男人“滚”。在男人听来，这些狠话很伤人，其实女人是因为男人的举动让她觉得男人和自己的距离太远了，想让对方靠近自己一点或者在某些事情上进行让步。当一个男人在某个纪念日，为自己的妻子送上一份昂贵的礼物时，女人们总是会嗔怪地说：“干嘛花那么多钱，太浪费了。”甚至还会一顿唠叨。其实这时候女人心里是美滋滋的，即使她真的是不舍得男人辛苦挣来的钱。男人如果会错了意，就会觉得自己的妻子不可理喻，就连买礼物都无让她开心。

其实，喜欢说反话的何止是女人？男人因为爱面子，更是常常口是心非，希望对方猜中自己的意思。

亚森是个表面看上去非常开朗外向的男人。但是他的妻子李玫却并不这么认为。

某一次，李玫和亚森一起出席朋友在KTV的聚会，李玫唱歌唱得非常好，博得了当场男士的热烈掌声。但正当她唱得高兴的时候，丈夫亚森忽然起身对大家说：“我有公事要做先回去，让李玫留下来陪你们。”随之又看了看李玫。李玫没有在意这其中的弦外之音，便继续欢唱，没想到唱到半夜回家，亚森正在家等她，还对她发了一顿脾气：“你怎么就听不出我的话呢？我的意思是要你跟我一起回家。”

公司不景气，亚森被无预警裁员。失去了工作的亚森那些天怀忧丧志，他常常对李玫说：“唉，可能这辈子我也不会有什么大出息了，甚至以后都要靠你来养活了。”

李玫以为亚森是担心自己不愿意养家，就温柔地说：“好啊，以后我来我养你，你就在家里多做做家务，照顾下孩子。”

本以为自己愿意挑起家里的担子，亚森会认为她很贤惠。可是没想到亚森听完她的话，脸立刻变得阴沉起来，说：“哼，我就知道你嫌弃我没用，你真的以为我会没用到要老婆养的地步

吗？”说完，亚森生气地摔门而去。

李玫感到非常困惑，她对着亚森的背影说：“刚才不是你说要我养你吗？”

为了这事，亚森好长时间都没有主动和李玫说话。直到他找到一份体面的工作，才不了了之。但李玫还是常常因听不懂亚森的话而和他闹矛盾。

人们说反话的原因一般有三个。一是为自我保护，不想透露自己的想法，害怕别人看穿自己的欲望。二是为照顾对方，出于善心不说真心话，怕对方为自己费心，原来可能是出于好意，但往往演变成阻碍沟通，制造更大的、不必要的误会。这种形式多发生在亲人或情侣之间。三是为了让自己显得心胸开阔点，明明心存介意，表面却说尽反话，表现友好和善，甚至为人着想，表示大方不计较，可内里的潜台词却明显相反，心存计算，或对事情、对别人早已有负面判断。

口是心非对心理健康的破坏性很大，它压抑人的真实想法、欲望和意愿。明明心里不悦，却说“没事”、“别多心”，明明想得到奉承，却说“无所谓”、“不介意”。可是，因为表现得大方大量，心里更感到吃亏、不忿，觉得自己是受害者，不被重视。这种伪善容易积怨，自制委屈，自我怜悯，暗叹命苦，使人变得心胸狭窄。因为无法释放自己，可能使人致造成心理压抑，久郁成疾，累积成怨气、嫉妒、愤怒、抑郁或其他负面情绪。在被揭破或压抑不住，情绪反弹时，更容易恼羞成怒，失控爆发，歇斯底里，自伤伤人。

# 第四章 情绪是隐蔽的告密者，通过 情绪识别谎言

当一个人撒谎的时候，由于担心谎言被揭穿，内心肯定要经历紧张、不安、焦虑、恐惧等情绪变化，这些变化会使人的表情、行为、语言等出现一系列反应。即使是高明的撒谎者，他们往往也无法彻底掩饰这些痕迹，而这些无法掩饰的痕迹正是我们识破谎言的突破口。

## 撒谎者会心虚，情绪也会产生波动

微情绪关键点：不管因为什么原因而撒谎，撒谎者的情绪都会产生波动，因为心虚或者怕被识破而变得不那么镇定。当这些情绪以微妙的反应表现出来时，我们很容易就能看出来。

“君子坦荡荡，小人长戚戚”，当一个人说谎的时候，不论是什么原因，因为所说的话和事实不相符，害怕被戳穿，所以必定会引起情绪上的变化，比如负罪感、恐惧和紧张等。精明的撒谎者还常常利用类似愤怒这样强烈的感情来掩饰他们内心的恐惧和负罪感，这同样可以作为我们判断对方的是否说谎的依据。所以，要识破他人的谎言，首先要学会观察说话者情绪的变化。

一般来说，由于情绪的变化，说谎者会出现以下行为：讲话时一惊一乍，表情夸张；面对问题反应往往过度、情绪过于激烈；情绪反应持续过久或突然消失。因为他人的某些话而表现出怒不可遏的表情，很有可能是为了掩饰自己内心的虚伪。当一个妻子询问一个在外地的丈夫，是不是在外面有了其他的感情时，男人的表现太过剧烈，言辞激烈第指责自己的妻子不该怀疑自己的时候，并不能表明他就真的清白，相反，很有可能是在用自己愤怒的情绪掩盖事实。

一个名叫周正龙的人曾经制造了一场举国皆知的假案，那就是“华南虎事件”。他用一张假照片，将全国热心的动物迷骗“团团转”。被判刑缓刑期间，周正龙一直在家，足不出户。但是，突然有一天，他却发表了“虎照真的，没有作假”的声明，要求进行鉴定。

一时间，各大媒体记者蜂拥而至，纷纷向周正龙求证此声明是不是他本人发出的，周正龙并没有正面回答，而是说：“不是我写的是谁写的？”再问他为什么要翻案呢？周正龙又反问道：“你为什么要问这个问题？”当记者问及他现在的生活时，周正龙无奈地说自己“无法生活”，并且愤怒地发了一通怨言。而且，很快，他就生气地以“家里还有事”为由挂掉了电话。

面对媒体的追问，周正龙的情绪变化很激烈，正是他担心谎言被识

破的焦虑、恐惧和紧张造成的，属于说谎者典型的行为表现。

和突然发怒相似的是另一个更为复杂也更为普遍的现象，那就是说大话唬人。当一个人感到他那伪装的表情失败了，通常的表现是脸上堆起笑容，然后迅速将其掩盖，而有些人则会通过说大话唬对方来隐藏其内心的真实情感。比如，当一个人的话受到对方的怀疑时，他很可能为了让对方相信自己说：“这个算什么啊？就连……(比刚刚更加厉害的事情)我都……(怎么样)呢？”

个性的暂时转变，也是说谎的征兆之一，也是说谎者的情绪波动使然。例如一个一贯安静的人突然变得爱说话起来；一个平时活泼好动的人变得非常沉静；一个习惯了邋遢的人却无端地刻意打扮起来；一个不会说好听话的人却突然对你赞誉有加，等等，这些突然的转变很可能是因为对方的心里藏着某些秘密！平时安静的人变得爱说话可能是担心气氛太过压抑，而被别人看出端倪，并想借助说话来冲淡心中埋藏的不为人知的秘密；平时活泼的人变得沉默了可能是害怕言多必失，担心因为自己太兴奋而让人觉得反常，于是话语越来越少，生怕一张口秘密就会泄露出去；而一向性情耿直的人，却突然说起赞誉的话来，则很有可能是有求于人，试图对对方进行麻痹。

但并不是所有的人都会表现出那么激烈的情绪，对于那些撒谎高手来说，他们完全明白情绪太过紧张会引起别人的疑心，那么我们要怎样透过那些故作镇静的脸庞看到其内心波动的情绪呢？其实，前面我们已经说过，瞬间的表情往往能反应一个人真实的情绪，在识破谎言上，这个方法依然非常有效。在某一瞬间，撒谎者的面部会突然冒出所隐藏的真实情感，所以这些情绪变化要结合面部表情来看。

以上都是由于说谎者情绪变化所导致的反应。只要细心观察，你肯定会抓住其中的关键点，听到对方内心深处的“真实声音”。和那些情绪容易外露的人相反，有撒谎者是非常懂得自我克制的，然而他们的破绽

恰恰出在过强的克制意识上了，他们会情不自禁地控制自己，结果使自己的表情和肢体动作反而多了很多，显得僵硬、不自然。这些变化在接下来的文章里会有详细的介绍。

# 说谎话，也可以不眨眼

微情绪关键点：现实生活中，由于担心自己的谎言被对方揭穿，很多人在撒谎的时候，为了表现得更加真实，会刻意地睁大眼睛，直视着对方。这就是我们常说的“说瞎话不眨眼”。

眨眼睛是一种很正常的生理行为，正常的眨眼睛频率一般是每分钟大约八到十五次。但当一个人的情绪兴奋、烦乱、紧张或忧虑时，眼睛眨动的频率就会改变。所以，当一个人撒谎或者因为其他原因而情绪紧张的时候，会用眨眼睛来缓解内心的波动。

一桩纵火案中，一名与案件有关的门卫被审问。警察问了他几个非常细节的问题，以确定案发时他在不在现场，譬如是否参与纵火，失火前后他在哪里，等等。审讯期间，警方除了问话外，还仔细观察了他回答每一个问题时的表情，希望能够获得一些泄密信号。通过观察，警方发现每次问到起火时身在何处时，这位保安虽然回答的都是自己一直在岗，但眼睛会不由自主地眨动几下，而被问到其他问题时却没有任何的异常反应。于是根据他的这一表现，审讯人员对案发时这位门卫是不是在岗产生了怀疑。经过反复问询，这位门卫不得不承认，案发时自己离开岗位去和自己的女朋友小聚了一下。三名纵火犯正是这时候趁机作案的。

在这一案例中，正是这名门卫不自主的眨眼动作让警方产生了怀疑。这个案例说明，当人们情绪紧张、兴奋的时候，会出现眨眼的行为，这其中自然包括说谎时的紧张和不安所带来的情绪变化。那么为什么在形容某人说谎的技术高明时，常常用“说谎不眨眼”这句话呢？原来，对于大多数人来说，说谎时内心都是不够自信的，所以会因情绪的变化出现频繁的眨眼；然而，真正的撒谎高手由于深知人们对于说谎者的了解，所以会刻意地地控制眨眼，以达到真正的“说谎不眨眼”。了解撒谎一般反应的人为了防止因为眨眼而被看穿会努力克制自己眨眼的冲动，会使眼部绷得很紧张。所以，说谎时频繁地眨眼睛是仅仅针对那些心理比较简单的人而言，而对于那些老练的撒谎高手来说，是完全可以“睁着眼说瞎话”的。撒谎经验不足的人在撒谎时总会出现眼光闪烁不

定、眼神游移的情况，但是那些撒谎经验丰富的人总是通过坚定的目光来混淆视听。

最新的研究也表明，很多说谎者在试图掩盖事实真相时会有意控制眨眼行为。当他准备对你撒谎时，你会发现，他眨眼睛的频率甚至会比平常明显少很多。研究还发现，在演讲的时候，为了使听者更加信服，发言人的眨眼频度会出现下降。81%的被测者在说谎时眨眼频率会从说真话时的每分钟23.6次降到每分钟18.5次。他们眼部细小皱纹比平常少，眼珠会几乎不转动，眼角会轻微充血。

研究还揭示了另外一个“秘密”，那就是说谎者不但可以控制住不眨眼，还能和诚实的人一样毫无障碍地去直视提问者的眼睛。这正是因为说谎者害怕自己不安的眼神让对方怀疑，所以他不但不会回避对方的眼睛，反而会比平时更加专注地观察对方的反应，与对方的眼神交流更加频繁，以此来判断对方是否相信了他。

所以，说谎者眨眼的速度可能因为紧张的情绪而改变，但并不是直视着对方就不会说谎，很有可能是说谎者是为了看看自己的把戏是否得逞而使用的手段。

为了弄清楚人在撒谎的时候眼睛的特点，心理学家曾经做过这样的真人实验。研究人员提前在隐秘处安放了摄像头，实验对象则完全不知情。实验开始前，他们将实验对象分为两组，让他们面对面坐着，然后让其中的一组人对着另一组人撒谎。通过对拍摄过程的研究，最终结果非常让人吃惊，撒谎者的表现跟人们普遍认知的情况很不一样。实验者中只有大约30%的撒谎者在撒谎时眼神游移不定，很容易就被研究人员发现；而其他70%的撒谎者都目光坚定地看对方，因为他们知道眼神游移会让对方发现撒谎的秘密，所以他们采取了反其道而行之的方法。

还有研究称，说谎者在试图掩盖事实真相时还会有意控制自己的身

体，使自己的整个身体都变得相对静止。这个理论也证实了说谎者确实会“不眨眼”或者可以减少眨眼频率。所以，当一个人突然开始不停眨眼时，我们只能得出此人情绪有变化，而且变化波动较大的结论，而不能简单地认为他肯定是撒谎了。即使可以确定对方不停眨眼是因为害怕、紧张所致，也应该在排除此人因场合或话题等导致的紧张、不适，或担心、害怕后，才能判断是他说了谎。同样，当一个人目光坚定地看着你时，并不代表他一定是诚恳的，也有可能他会是个很善于伪装的撒谎高手。那么，这种情况下，我们该如何识别这些目光坚定者的谎言呢？我们可以观察他们的瞳孔！

心理学研究发现，人们的心理活动与瞳孔变化也有着非常密切的关系。当一个人在撒谎时，他会产生一种紧张情绪，在这种紧张情绪的刺激下，他的瞳孔就会扩大，而在人们产生厌恶情绪，或者非常疲倦、烦恼时，瞳孔会缩小。

仅仅只是瞳孔扩大并不就能说明对方在撒谎，在恐怖、愤怒、喜爱、疼痛的状态下，人们的瞳孔也会扩大。但是在交谈过程中，如果说到的话题并不能引起他强烈的反应，而他的瞳孔还是明显扩大，那这时候我们几乎可以断定，他是在撒谎。

尽管有的人说谎时心虚，因此目光游离不敢直视对方眼睛；也许有人善于伪装，反而会直视对方观察其神情；有的人说谎时内心不够自信，可能频繁眨眼。但说谎时有一个共同之处，就是表情、动作、语气、语调等非言语动作会与平时有着或明显或微妙的差异。因此，如果你打算从细微的表情、动作等方面去看破谎言，首先你需要知道他平时的这些行为习惯，并善于发现其中微妙的矛盾。

# 不自然地微笑，说明对方不诚恳

微情绪关键点：在一个人不自然的微笑或者假笑的背后，可能隐藏着谎言。因此，只要仔细观察对方的微笑，就能判断对方是否真诚，从而不至于被虚假的微笑迷惑了双眼。

笑，是一种非常神奇的表情，常被认为是一种展示幸福、快乐，对人友善的信号。善意的、由衷的笑容可以拉近人与人之间的距离。当你向他人展现笑脸时，对方一般都会自然地回馈给你一个甜美的微笑，这是说明笑容具有的超强感染力。

自然状态下的笑容是因为心情愉悦，而当人们撒谎的时候，笑容就成了一种掩盖尴尬和不安情绪的工具。不仅如此，有时候，一张热情的笑脸下面很有可能隐藏着天大的谎言！笑容原本是人类的一种很美好的表情，俗话说“拳头不打笑脸人”，习惯“笑里藏刀”的人，正是利用了人性中最为常见的弱点。

李明和王钟同时喜欢上了单位新来的女同事蒋丽，而这位女同事似乎对两个人的印象都不错，一时间，这三人的关系成了大家茶余饭后的趣谈。一天，两个情敌在路上偶然相遇。一向看不起李明的王钟这一次突然出乎意料地和憨厚的李明打了招呼，李明虽然感觉吃惊，但是觉得对方既然这么大度，自己又何必计较那么多呢？于是当王钟邀请李明一起去附近咖啡屋坐会儿时，李明也没反对。

交谈中，王钟始终面带微笑，貌似诚恳地看着李明，聊着聊着，自然聊到了两个人都心仪的对象蒋丽，王钟说自己只是一时觉得蒋丽好看，后来想想，其实像她这样漂亮的女生并不适合自己。最后，他向李明表示，一直觉得李明正直憨厚，够仗义，不想因此而伤了朋友之间的情谊，所以愿意放弃这份不可能的感情。这么真诚的话语一反王钟平时的作风，李明本来不太相信，可看到对方面带真诚的笑容。还是被感动了。而且后来的一段时间，果然没见王钟对蒋丽再发出追求攻势。

得到了李明的信任后，过了几天，王钟又“透露”给李明一个“可靠消息”，说蒋丽和其他女孩子不一样，在她眼里，玫瑰太俗气；他也不喜欢男生为自己大手大脚，只喜欢一些小浪漫。李明恍然大悟一般，便照着去做了。结果几个月时间以后，蒋丽不但离李明越来越远，最后还

成了王钟的女朋友。原来蒋丽最讨厌的就是男生小家子气，她也喜欢浪漫，收到玫瑰会很激动。王钟在李明的面前假装友好，还向他“透露可靠消息”，实际上都是假的，表面上十分诚恳，而背地里早已打好了小算盘。

和上面的例子一样，在微笑的感染下，人们常常会放松戒备，那些爱撒谎的人则常常钻这些空子，如果没有一定的辨别能力，很有可能被骗得团团转。所以，我们必须学会认识自然的微笑和不自然的微笑，以及笑里藏刀的假笑。

首先，我们来看一下最自然、最真心的笑容是什么样子的。

早在19世纪，法国的一位科学家就研究过人类的笑容产生的机制。他通过一整套科学的实验发现，人的笑容是由两套肌肉组织控制的。第一套肌肉组织是颧骨处肌肉，它能够使人的嘴巴微咧，双唇后扯，牙齿露出，面颊提升，然后将笑容扯到眼角上。我们可以有意识地控制颧骨处的肌肉，在没有开心的事情发生时也可以调动这部分肌肉，以制造出虚假的笑容。第二套肌肉组织是位于眼部的眼轮匝肌，它能够通过收缩眼部周围的肌肉，使眼睛变小，眼角出现褶皱，也就是我们常说的“笑纹”，这部分肌肉的运动是下意识的，只有在真的感到开心的时候才会运动，是不受我们的意识主动控制的，因此，它调动起的笑容一般都是发自肺腑的真心笑容。也就是说，真心的笑容是好心情的自然流露，是一种下意识的面部动作，它不受大脑的控制，是肌肉自主运动的结果。

当你发自内心地感到快乐的时候，这一信号便会传送至大脑调控情感的区域，产生出一种舒心悦的情感。这种情感使你的嘴部肌肉收缩，双唇微咧，面颊提升，同时眼部也会因为肌肉的收缩而产生细纹，眉毛也随之微微下沉，真心的、诚恳的笑容由此产生。由此我们可以得出，真心的笑从一开始出现就伴随着眼睛的眯合动作，那强烈的兴奋情绪一经产生，便会触发眼轮匝肌的强烈收缩动作，在此作用下，最明显的变化就是眼睑的凸出与变短，脸部肌肉整体向上提升，这样上下眼睑

相互挤压的结果就是“笑纹”。

而虚假的、不自然的笑容，是不会出现眼部皱纹的变化的。当一个人的理智认为，在某种情形下，非笑不可时，大脑就发出了发笑的指令，然后由你亲自去调动脸部肌肉的运动，这样整个笑容就会不自然。只是嘴角轻轻上扬，细纹只会出现在嘴的四周。这时候的笑容就是不自然的。不自然的笑容是很多人在说出言不由衷的话语时露出的表情，例如当一个善于阿谀奉承的人对一个正在为体重问题而烦恼的女士说：“你的体型挺标准的，根本不用减肥”时，他说完后就会露出很不自然的笑容，因为自己说的是假话，只好用笑来掩饰自己的不自在。而此时，听到这种话的人往往也会因为不信任而露出附和的假笑。

仅仅只有嘴唇部位的动作，而没有眼睛参与的笑，往往并不是由情绪所引起的，而只是一种礼节上的需要。如果你对面的人嘴上说着“见到你真的很开心”，或者“很荣幸认识你”，嘴角上扬挤出微笑迎向你，那么，劝你还是不要相信为好，或许他的心里正在说：“真是见鬼，我怎么会遇见他呢？”

说谎人的微笑很少表现真实的情感，更多的是为了掩饰内心的感情世界。如果你单纯从面部的表情无法辨别，那么你可以结合说话者的声音。研究显示微笑并伴随着较高的说话音调是揭穿谎言的最有力的证据。

其实，除了撒谎者，现实生活中还有很多人喜欢面带笑容地去面对一切人、一切事，内心的不安或不满却从来不会轻易表露出来。他们往往是你的亲人或者不想让你担心的人。如果他笑着对你说：“我很好。”但你明明看见他眼圈已经红了。

在日常交往中，如果对方嘴角向上翘起来，却给人一种很僵硬和牵强附会的感觉，这就需要仔细揣摩他的眼神，如果他的眼神迷离，这就

表明他的微笑是装出来的，是带有欺骗性的，目的就是要骗得你的好感、信任或是同情。对此，我们一定要分辨清楚，绝不能被他迷惑。

## 不经意间有多余的动作，是缘于恐惧

微情绪关键点：人在撒谎时总会出现很多不经意的多余动作，这些多余的动作其实是源于说谎者的恐惧心理，尽管它们转瞬即逝，却泄露了谎言的痕迹。只要你留心观察，谎言必然会无处遁形。

说谎的人，因为没有安全感，所以会缺乏自信。如果说谎者认为说谎被人揭穿要付出很大的代价，那么在说谎时可能就会表现得很紧张。这种紧张，来自于内心的担心和恐惧，他们惧怕谎言被识破。为了消除内心的不适感，为了不让别人发现自己的紧张情绪，说谎者通常会用一些小动作或者是一些其他的事情来分散听者的注意力。然而，往往就是这些不经意的动作，让他们露出了马脚。

说谎者如果是站着，往往会把背靠在墙壁上；如果是在室内，当说谎者感到不自在时，他可能会把身体面对或移向出口(例如门)的方向。之所以有这些反应，是因为心理上的恐惧状态使得身体本能地想要逃避或者是寻求庇护。当我们对于自己的想法非常热切，且想要说服另一个人时，我们会把身体靠向对方。但是说谎者在心理上处于劣势，所以基本不会有靠近的举动，他会侧着身子，或整个人转过身去，极少采取面对面的交谈方式。

在作虚假陈述或在谈话中欺瞒别人时，说谎者极少会触摸对方，因为潜意识里，他通过减少亲近对方的动作，来帮助他减少心中的罪恶感。当我们对自己所说的话非常肯定的时候会有触摸对方的行为，这代表一种心理上的亲近。而说假话的人极少或完全不会与对方有身体上的接触。

当说谎者确实要做动作时，他们会用夸张的手势来掩饰谎言，伸长

胳膊或者使用节奏性的手势来强调某一点。2003年4月，时任伊拉克新闻部长的穆罕默德·赛义德·萨哈夫在讲话时做出了一个典型的标志型手势。当伊拉克军队已经为躲避美军炮火撤退时，萨哈夫却伸出手臂，手掌有力地朝向前方，告诉媒体：“巴格达很安全。”另一个著名案例是关于节奏型手势。1998年时任美国总统的比尔·克林顿比着有节奏的手势一字一顿地说：“我没有与莱温斯基小姐发生性关系。”

研究人员还发现，当说谎的人在面对别人提出的“是不是”做了什么的质问时，会在摇头否认之前，下意识地表示对对方问题的肯定，也就是会做出迅速的、别人很少察觉的、自己也无意识的点头动作。这个快速的点头动作说明质问一方的推测是正确的，而摇头之后所说的话基本上都是假的。

当一位记者到一家可能涉及违法的公司采访时，他先是来到公司的大厅，当他问前台小姐：“请问你们负责人xxx在吗？”时，前台小姐的两种反应都表示她在说谎。一种反应是记者的话刚说完，前台小姐就不假思索地说“不在”，这一般是提前编好谎话的条件反射下的反应；另一种反应是前台小姐稍微迟疑了一下，不经意地微微点了一下头，然后非常肯定地摇头说：“不在。”这时，可以肯定负责人肯定是在公司的。因为前台小姐下意识的快速点头动作已经泄露了问题的真相。

在美剧《别对我撒谎》中也有一个类似的有趣情节。主人公莱特曼等了半天终于等到一个停车位，可是在他刚要倒车的时候，旁边一辆车飞驰而来，抢占了他的车位。莱特曼问将头探出窗口问：“难道你没看见我正在等车位吗？”对方怔了一下，接着摇摇头，一脸无辜地说：“是吗，我也在等车位啊！”莱特曼反击道：“你刚才在摇头说‘不’之前轻轻点了点头，这是一个典型的撒谎行为，说明真实的情况是你根本就没有在等车位！”

在受到刺激或者撒谎时，喉咙会有干痒和异样的感觉，下意识吞咽

唾沫会缓解这种异样感觉。所以，当不知道对方是否撒谎的时候，喉咙的动作也可以作为判断的依据。当警察询问一名疑犯与案件相关的人名、地点或者回答某一个问题时，疑犯的喉结处往往会很明显地动一下，甚至还带着吞咽唾沫的声音。单凭这个下意识的动作，警察就可以判断出刚刚他们询问到的信息是破案的关键。

如果一个人撒了谎，他的眼睛一般也会不经意地流露出一些泄露秘密的多余动作。

一名间谍被抓，但他始终拒绝说出同谋的名字，于是调查机构采用了一个办法：他们向这个间谍展示了很多张卡片，在每张卡片上都写着与他一起工作过的人的名字。然后调查人员仔细观察了这个间谍在看这些卡片时眼部的反应。他们发现，当间谍在看到其中两个人的名字时，眼睛会突然睁大，然后瞳孔迅速收缩，眼睛轻轻地眯了一下。虽然这一反应非常的不明显，但却没有逃开调查人员的眼睛。最终经过审问，那两个人确实是被抓间谍的同党。

在看到同伙的名字时，间谍出现了紧张情绪，所以眼睛下意识地睁大了，但是他不想要让别人发现他的反应，于是他的瞳孔迅速收缩，眼睛变成了眯缝状。其实当人们在眯着眼睛时，他的潜意识是想通过眯眼来遮挡光线或自己不愿意看到的东西。

当一个人说谎的时候，心理上势必会产生一种惶恐不安的感觉。而想要知道一个人对于一个特定的话题是否感到不安，可以很容易从他参与讨论的开放程度看出端倪。由于担心谎言暴露，说谎者常常会在谈话时利用抱枕、酒杯等与对话人之间形成障碍，潜意识则是想通过障碍物割开对话人，以免自己的谎言被揭穿。

人有一半信息是通过肢体动作来表达的。咬一下嘴唇、擦一擦前额、下意识地摸摸脖子，这些细微的小动作传递着人的心理活动。当我

们想知道一个人有没有撒谎时，必须全方位地解读肢体语言，简单地观察一两个动作，绝对没有办法做出正确的判断。

由此可见，只要我们仔细观察对方不经意间是否有多余的动作或表情，就可以知道他真诚与否。

# 揉擦眼睛是为了隐藏内心的不安

微情绪关键点：一个人内心的想法很容易透过眼睛流露出来。一个高明的撒谎者，即使身体语言没有丝毫破绽，我们也能从眼睛的变化来洞彻他的思想。为了掩饰自己的真实想法，撒谎者通常会无意识地遮住自己的眼睛。当一个人无缘无故地揉擦眼睛时，他一定是有所隐藏的。

说谎的人总是既害怕对方从自己的眼睛中窥破自己的谎言，又害怕对方因为自己目光的躲闪而起疑心，为了隐藏这种不安，往往会用手揉擦眼睛的动作来下意识地挡住自己不自然的眼神。很多人喜欢戴墨镜，戴墨镜和用手揉眼睛一样，都可以掩藏一个人从眼睛里发出的谎言信号。

在日常生活中，通过观察就会发现，一个人在酝酿谎言、说出谎言、说谎之后，几乎都会有揉擦眼睛等动作。例如我们常见的电影里的场景，警察在审讯犯人时，犯人一般在回答问题时会不时地搓揉一下眼睛，同时将头低下或者将脸转向别处，这说明犯人正在试图掩盖一个弥天大谎，因此他们会把脸转向别处以避开警察审视的目光。

丽丽将一份重要的文件借给同事小颖用，后来主管向丽丽要这份文件时，丽丽便来到小颖办公桌前向小颖要文件，小颖在办公桌上翻了一遍，却没找到。小颖在思考文件的去向时，下意识地揉了几下眼睛。一会儿，如恍然大悟似地说：“对了，我当时用完就给你了，你当时在打电话，我就放在你桌子上了。”

可是事实是，她把文件给小颖的这三天来，一直在忙着做策划案，根本没有工作上的电话可打，而私人电话都是在办公室外打的。丽丽想了想，对小颖说：“噢，是吗？要不，把办公室的监控录像调出来看看吧。”小颖一听赶紧收回自己刚才的话说：“也许是我记错了，我再想想，找找，一会儿给你答复。”

很多时候，正如前面案例中的小颖一样，有很多人会当着你的面睁眼说瞎话，但是要识破对方的谎言是非常容易的。心理学家研究发现，

说谎的人往往不敢直视别人的眼睛，因此，打算说谎或正在说谎的人往往会用手搓揉眼睛的动作来下意识地挡住自己不自然的眼神。

当一个小孩不想看见某样东西时，他会用手遮住自己的眼睛，通过揉眼睛的手势企图阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或是避免面对那个正在遭受欺骗的人。电影演员们常用揉擦眼睛的手势表现人物的伪善。

一般来说，男人在做“我不想看它”这个手势时往往会使劲揉搓眼睛；如果他试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。相比而言，女人更少做出揉眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。这一方面是因为淑女风范限制她们做出粗鲁的手势，另一方面也是为了避免弄坏妆容。

那么，一个人在揉眼睛时，就说明他正在撒谎吗？答案是否定的，因为我们在有一种情况下也会不自主地去搓揉眼睛，那就是他眼睛真的不舒服！在揉眼睛时，有些人会直接告诉你他眼睛不舒服，而且从对方眼睛泛红的状况和不舒服的表情来看，他确实是眼睛不舒服，这时，不要把揉眼睛的动作看成对方在撒谎，这样就会发生误会。所以，任何表情解码都不是一定的，应该根据当时当地的情形来判断对方的动作代表的意义，不应该犯“教条主义”的错误。眼病还是心病，这要先观察，再判断，最后定论！

如果你觉得无法单凭摩擦眼睛这个动作判定对方在说谎，那么还可以告诉你一个小窍门：说谎的人在揉眼睛时还常常会看向别处！

冯坤去一家广告公司面试，面试官看到冯坤简历上有在一家国企的广告部实习的经历，于是便问冯坤在这家单位负责了哪些事情。其实冯坤没有在这家单位实习的经历，只是他的一个同学在这家单位实习过，他觉得很有用就写了进来。冯坤提前准备了应对的答案，于是当面试官问到这个问题时，他比较流利地按准备好的答案说了一遍。但是最后，冯坤并没有被这家公司录用，原因是冯坤在陈述实习经历的时候几次下意识地擦了擦眼睛，并偏转了一下头，像在作思考状，好像对自己的实习经历不熟悉。后来，面试官打电话到这家单位询问冯坤的实习情

况，这才得知冯坤所说的全是虚假的。

揉擦眼睛的同时将头转向别处的人，是在告诉我们：他说了谎，而且正在编造出更大的谎言！即使说谎者在脸转向别处的时候作出了听起来还算合理的解释，但是他还是管不住留在别人视线中的那另一边脸的表情变化和转过头那一刻的眼神变化，只有抓住这些细节，我们才能从总整体上分析，得出自己需要的结论。

## 抓脖子、拽衣领：掩饰说谎后的恐慌

微情绪关键点：撒谎会引起身体一系列的不适，这一点恐怕撒谎者本身都是不知晓的，这些不适会让人做出一些下意识的动作，如抓脖子、拽衣领等，以掩饰自己紧张的情绪。

英国著名动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯观察发现，人们在撒谎时由于内心产生不安的情绪，会使敏感的颈部神经产生刺痒感觉。所以，撒谎者会在这种不适的驱使下，不得不做出摩擦或者抓挠脖颈的动作。比如当一个男人被自己的女友问“你的前女友长什么样子？”“她的性格怎么样？”时，总是会很烦躁不安，因为，女人总是喜欢一次次地问类似的问题，如果这次说的细节和上次的不一样，还会激起女人的愤怒来。所以，聪明的男人总是淡淡地说一句：“我过去的女朋友，就那么回事。”不过，在说这些话或者说完时，男人总会下意识地拉拽自己的衣领，因为用以搪塞的谎言让他们心虚，他们担心谎言被女人拆穿，情绪也会产生波动。假如女人继续追问，男人拉拽衣领的动作可能还会再次出现。

心理学家研究发现，人们抓挠脖子一般是用食指抓挠脖子的侧面或者耳垂下方那块区域，而且食指运动的次数一般为五次左右。如果在交谈过程中，一个人一边讲述一件事情，嘴里说着“千真万确”但同时不时抓挠着脖子，那你千万不要轻易相信他说的话。因为抓挠脖这一动作代表的意思一般是对于所说话语的不确定或不安，你可以通过这个东西看出他心中的秘密，那就是他所说的并非是真的。

张鑫是一家公司的新职员，经过一段时间的观察，张鑫发现自己所在的部门存在很多问题，经过自己的分析和总结，张鑫有了一套自己的方法，所以他很果断地跑去找部门经理提出了自己的建议。部门经理听完张鑫一番激动的说辞之后，笑着说：“我觉得你说得非常有条理，我会和上级领导讨论反映这些情况的。”一边说，部门经理一边拽了一下西装的领子。

可是过了很长一段时间，张鑫提的建议丝毫没有实施，张鑫百思不得其解，为什么领导当时觉得自己的建议提得非常合理，可是却迟迟不给出反馈呢？

其实部门经理在听取张鑫建议时的动作就已经表明，他对张鑫所提的意见是持保留态度的。当时的表态只是出于礼节性的，他可能根本就没有打算把张鑫的建议告诉上级领导。可是，张鑫却没有看明白这个很明显的信号。

如果张鑫当时能够看明白部门经理拽衣领的潜台词，就可以在识别对方“口是心非”的痕迹之后，转变说话的方式，进一步说服对方，让对方从怀疑和否定的态度变为思考进而演进到肯定的态度。

口是心非者一旦感觉到听话人的怀疑，增强的血压就会使脖子不断冒汗。当看见对方在同你讲话时频频拉拽衣领，我们可以推测出，他可能是因为撒了谎而正在担心谎言被识破。

在现实生活中，男性比女性更喜欢拉拽衣领，这是不是就证明男性比女性喜欢撒谎呢？其实不然，因为男士平时穿西服、衬衣比较多，而女士的衣服种类更加多样，而且很多是不带领子的，因此客观条件决定了男人更有条件拉拽衣领。不过，同样的问题如果放在女士身上，取代拉拽衣领动作的可能是转移话题或是在说话时将脸转向别处。这可能也和女士更注重仪表仪态，而拉拽衣领的动作会看起来比较男人气。因此，我们并不能根据拉拽衣领的次数来断定男人比女人更容易撒谎。

当然，有时候，抓脖子、拽衣领可能真的是因为脖子不舒服，所以不能单凭拉拽衣领来判定对方是否撒了谎。我们可以通过观察表情来综合判断，因为如果对方撒了谎，他在拉拽衣领的同时还会有细微的面部表情。

首先，当一个人所说不实的时候，往往会试图躲开直视的眼神，因为大家都知道，眼神是最容易泄露秘密的器官。除非受过专业的训练，

否则大多数人是没有这种心理素质的。所以，闪躲的眼神和下意识地拉拽衣领的动作同时出现，我们基本可以确定他正在撒谎，他刚才说的话很不可信。如果你继续观察，他还会有其他表情透露他撒谎的信息。

第二，拽领子的同时，露出不自然的笑容。

很多时候拉拽衣领是因为烦躁造成的，比如，当一个男人看到自己喜欢的女孩被别的男人保护时，总会非常急躁和不安，这时候他很可能做出使劲拉拽衣领的动作，甚至甩掉领带，解开衬衣的第一个纽扣。这一系列的动作是人在烦躁时火气很大，透不过来气时的本能反应。所以，拉拽衣领并不一定是在撒谎，而有可能是烦躁的表现。当你看到对方在做拉拽衣领的动作时，脸上出现了不自然的微笑，那几乎可以断定对方不是因为心情烦躁才拉拽衣领，而是因为说了谎。

当一个人感到愤怒或者遭遇挫败的时候，也会用力将衣领拽离自己的脖子，好让凉爽的空气传进衣服里，冷却心头的火气。当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说，“麻烦你再说一遍，好吗？”或者“请你有话就直说吧，行吗？”这样的话会让这个企图撒谎的人露出他的马脚。

当我们通过对方的动作观察对方的时候，一定要结合当时的场景和其他的因素，分析他的情绪状态到底是不安还是愤怒，不要贸然做出判断，否则很有可能会误解了对方，给交谈和交往带来不必要的障碍。

# 无意识地摸鼻子，是因为内心惶恐

微情绪关键点：当人们撒谎的时候，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，从而引起鼻腔内部的细胞肿胀。因此，说谎的人往往非常喜欢触摸自己的鼻子，用以掩饰内心的惶恐不安。

著名童话《木偶奇遇记》中，主人公匹诺曹一旦说谎，他的鼻子就会随之变长。撒谎鼻子会长长，这个说法恐怕只有不谙世事的小孩才会相信。但在成人的世界里，撒谎确实会引发鼻子的一系列反应。当一个人撒谎的时候，就会不由自主地摸一摸鼻子。

“匹诺曹的鼻子”在现实世界中以另一种形式存在，这是因为人说谎时鼻尖温度会上升。当人们撒谎的时候，会变得惶恐不安。此时，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，导致血压上升，鼻子部位的血液流量增大，从而引起鼻腔内部温度升高，鼻子就会产生刺痒的感觉。于是撒谎者就会频繁地用手摩擦鼻子以舒缓发痒的症状。说谎时，负责调节体温的大脑岛叶皮质被激活，这是导致鼻尖温度升高的主要机制。大脑半球分为五个叶，额叶、顶叶、枕叶、颞叶和岛叶。岛叶呈三角形岛状，位于外侧沟深面，被额叶、顶叶、颞叶所覆盖，与大脑奖励机制有关，协助将人对其他事物的渴望转化为“取得满足的行动”。只有在经历真实感受时，岛叶才变得活跃。当尽力对自己进行心理暗示，告诉自己并没有撒谎时，他们的鼻尖温度会逐渐回落至正常水平。

一天，小王打电话给妻子说要加班，小王的妻子感觉丈夫说话时犹犹豫豫的，就觉得不对劲。于是，她来到小王工作的地方，等小王下班后，就偷偷跟踪他。她发现原来小王根本没有加班，而是跟一帮要好的朋友们聚会去了。小王的妻子记起来，之前因为小王晚上和朋友出去玩，她曾表示过反对，还说小王的朋友是“狐朋狗友”。

晚上小王回到家，她假装什么都不知道，拉过小王的手问他：“老公你辛苦了，完成工作了没？”小王感到有些愧疚，下意识地摸了摸自己的鼻子，说：“我努力工作都是为了让你过上更

好的生活，不辛苦。”

以上案例中，撒谎的小王，下意识地摸了摸鼻子，就是在掩饰撒谎带来的不安。不过在生活中，如果我们碰到的是无伤大雅的小谎言，最好不要介意，不如借机检讨一下对方为何要对自己说谎，让两人的关系更加完善。不过若是在原则性问题上撒谎，你就要判断是否要采取进一步的措施了。

科学家们将这撒谎时摸鼻子这一现象命名为“皮诺基奥效应”。美国的神经学者阿兰·赫希和精神病学者查尔斯·沃尔夫深入研究了比尔·克林顿就莫妮卡·莱温斯基丑闻事件向陪审团陈述的证词，他们发现克林顿说真话时很少触摸自己的鼻子。但是，只要克林顿一撒谎，他的眉头就会在谎言出口之前不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子，在陈述证词期间，他触摸鼻子的总数达到26次之多。

男人摸鼻子，通常是在说谎。触摸鼻子的手势一般是用手在鼻子的下沿很快地摩擦几下，有时甚至只是略微轻触，几乎令人难以察觉。女人在做这个手势时比男人的动作幅度更小，看起来似乎是为了避免弄花脸上的妆容。

摸鼻子是经常发生的一个小动作。鉴定他人是否在说谎时，还需结合其他说谎迹象来进行解读，有时候对方做出这个动作只是因为花粉过敏、感冒，或者是被眼镜压迫而感到不舒服。此外，当人们处于愤怒的情绪之中时，鼻腔血管也会膨胀，也会出现触摸鼻子的情况。所以，摸鼻子这个动作是一个有用的鉴定谎言的辅助手段，而不是一个完全判定的手段。借助这个手段时，要记住这样一个规则：单纯的鼻子发痒往往只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，而和人们整个对话的内容、频率和节奏没有任何联系；但如果这之间存在某种联系，你就必须对他的谈话内容加以警惕了。

## 用手捂住嘴巴，是因为惊慌失措

微情绪关键点：当人们遮住嘴巴时，它传达的是“非礼勿言”的信号，这个动作的潜台词是：“不能让他看出我说了谎”或者“差点说出我的真心话”。人们因为说谎而使情绪波动过大，变得惊慌失措，就会用捂嘴巴的动作来加以掩饰。

人的内心状态并非不可揣测。我们已经说过，人们的表现即使在有声语言方面有所掩饰，也会通过无声语言，尤其是体态语言表露出来。前面我们已经了解过一些体态语言，现在我们来了解一个特别常见也很好掌握的动作。

真话假话都要由嘴巴说出来，但人们的大脑在说真话和假话的时候所作出的反射是不一样的。说真话的时候，人们是坦坦荡荡的，但是说假话的时候，人们往往会因为心虚、害怕等心理因素而从本能上抗拒将这些话说出口，这时候，身体就会出现和行为相矛盾的动作——捂住嘴巴。心理学家告诉我们，在和别人交谈时，如果对方突然遮上嘴巴，那么大多是因为说了谎，心里很慌张，试图通过捂住自己的嘴巴来掩饰自己说出那些谎话，或遮挡说谎的痕迹。为了使动作看起来自然，有些人还会在遮上嘴巴的时候假装咳嗽来掩饰。

当一个小偷或者罪犯做了坏事，想假装正常地从警察身边走过时，他总会四处瞄一眼，然后遮住嘴巴轻咳一声，当警察拦住他问话时，他会假装自然地放下手应答，但是殊不知，往往是这“一遮”、“一咳”就让他露了马脚。当一个丈夫很晚回来，进门后，他就向妻子解释因为有许多事要和同事与客户交谈，所以耽误了很长的时间，但他说话时却下意识地用手摸摸嘴唇，而且尽量避免与妻子目光相对。如果妻子善于观察，一眼便可看出：他的理由是编造的，为了隐瞒什么。在公司集体会

议上，等领导做完介绍后，领导会停下来问大家：“大家有什么意见都说来听听。”整个会议室里一片安静，领导点到了某位同事，问他是否有话要说，他摇摇头说“没有”，这时，他说话的同时遮住了嘴巴，或者用几根手指或者紧握的拳头遮住嘴，那么他很可能在撒谎，他心中实际上有意见，但是因为心存顾虑而不想当众发表意见。

用手遮住嘴巴就如同把食指竖立在嘴唇前跟别人说“嘘”的手势一样，都是一种表示不要把不该说的说出口的意思。遮嘴巴的一个潜台词是——“这个秘密不能(本不该)让他知道……”如果在和对方聊天时，对方下意识地遮住了嘴巴，你就要注意听话里的深意了，对方是否想在这儿“一谎带过”呢？

胡杨和王媛正在公司休息室聊天。胡杨突然悠悠地说：“哎，这个季度的奖金终于发了！”坐在对面的王媛接着说：“听说这个季度咱们部门的奖金都差不多，是不是都只有2000元呀？”听同事这么一说，胡杨下意识地“啊”了一声，接着用手轻轻遮了下嘴巴，随之点点头说：“好像是吧。”随之转变话题说：“听说今天晚上商场打折很低，不想去逛逛吗？”其实，胡杨的奖金是3000元，而且据他所知，其他几个同事也都是3000元。胡杨之所以下意识地遮住嘴巴，是因为她觉得这件事情可能不该说。

当你和别人交谈时，通过察言观色，如果对方像上面事例中那样，话说到一半突然打住，觉得有些惊慌失措，就下意识地遮上了嘴巴，这时，很可能是隐藏了不该告诉你的事情，在无防备时说了个开头后就戛然而止。这种情况下我们只要专注于双方的谈话，就会很容易判断对方遮上嘴巴代表的意思，那就是“这件事情不该让你知道”。这种时候，你可以根据对方吐露的开头和当时的语境推断对方欲言又止的内容。拿上面这个例子来说，如果王媛善于观察他人的动作和情绪变化，就不难猜出胡杨没有说出来的话：这个季度的奖金不止2000元。

另外一种情境下，遮住嘴巴也可能是表示对方正在阻止自己说出实话。例如，他在遮上嘴巴的同时，嘴巴的形状很可能是咬着下嘴唇或者撇嘴的状态。咬着下嘴唇的潜台词是——“说不说呢？还是不说为妙！”

需要注意的是，捂嘴与挡嘴还是有区别的。也就是说，挡嘴除了含有说谎的意思外，还有提醒对方注意什么的意思。

例如，两个人正在议论公司的是非事。这时，其中一个人看见老板走过来了，于是他伸了一个指头在自己的嘴唇前一竖。另一个人虽然没看见老板走过来，但他明白了当时的情况，就停止议论或放低了声音。

另外，挡嘴还有要求对方听话后保密的意思。在农村的田间地头常常可以看到这样的情形：一个年轻妇女对另一个妇女抱怨自己的婆婆。抱怨完后，用几个手指把嘴一挡，意思是：“我向你说的这些，可千万别让我婆婆知道了。”这个时候，另外一个妇女会告诉她：“你放心，话到了我的耳朵里就等于烂到了肚子里。”

在交谈中，遮掩嘴唇的动作往往也可能源于拒绝听对方继续表达看法。当我们遇到嗓门大而又滔滔不绝地说话的人时，我们会感到烦躁不安，会下意识地把头往后仰，同时做出用手捂嘴的动作时。如果对方看出我们的情绪变化，便会慢慢地关闭话匣子。这种尽可能远离对方并挡住嘴巴的动作，意味着“我没有心情跟你瞎扯，请早点离开吧”。

捂嘴巴是人类很早形成的习惯，不易掩饰和改变。一个孩子向父母撒谎时，他会下意识地用手捂嘴巴。在人的一生中，这一动作会一直使用下去，只不过随着年龄和阅历的增长，人们会对这种动作加以控制，不那么明显罢了。比如，捂嘴时不再用整个手掌，而是改用手指轻轻触摸一下嘴角或鼻子，但其意图仍像童年时一样，是撒谎时内心产生了惊惶的情绪，从而阻止谎言出口。并且，随着年龄越来越大，人们在捂嘴巴时手的动作却变得快速、轻巧而微妙了。

因此，当发现你所交谈的对象有类似捂嘴巴的动作，便可以结合他其他部位的反应以及当时的具体情况来加以判断，你就能得到你想要知道的信息。

## 从谈话方式捕捉情绪，探得真心

微情绪关键点：许多说谎者之所以穿帮，不是他们掉以轻心，也不是他们谎言编得不够缜密，而是他们的说话方式无形之中就露出了端倪。对他们的表达方式加以分析，我们就能够判断出对方是否说了谎。

没有经过精心演练的谎言，常常会在说谎的进行过程中即露出诸多破绽。人们在不同的情绪状态下，说话的方式和谈论的内容是不一样的。所以，即使谈话者试图隐瞒自己的真实意图，但说话的方式和喜欢谈论的内容却会在不知不觉、有意无意间暴露出内心的情绪变化。这同样可以帮助我们来认知对方的心理和情绪，了解对方的真实想法。

正是由于谎言最终是靠语言来呈现的，所以，说谎者的真正所作所为与其言辞之间存在很大关联。要快速捕捉谎言破绽，最直接的方式是从对方的语言中找出“破绽”。

曹操的谋士荀攸，以奇才著称。13岁时祖父去世，就在一家人极为悲痛的时候，他祖父昔日的下级张权跑来吊丧。

张权一走到荀攸祖父灵柩前面，即放声大哭，悲痛不已。他边哭边诉，还声称要为故去的老太守守墓，以报答知遇之恩。此举让荀家上下十分感动，觉得这个人对太守的感情真是真挚不渝。然而，始终不动声色的荀攸却觉得此人态度反常。他从没听祖父生前向家人提起过张权这个人，可见他与祖父并无深交，更没有听谁说过祖父对此人有什么值得厚报的深恩。他觉得此人说的话和所作出的表情都太夸张了，肯定是有所图的。他对死者的悲情是言不由衷，对死者之爱也是言过其实。而且张权请求过切，谈吐又闪烁其词；他面带惊忧，必有所惧。荀攸看出破绽，忙找长辈说明自己的疑虑。果然，经过一番盘查，张权便招认由于自己犯了杀人之罪，遂想借为老太守墓之名，逃脱法律的制裁。

荀攸之所以能够识破张权的言行，就是从张权夸张的讲述方式里面发现了端倪。现实生活中，不同的说话方式和说话内容都可以反映一个人的性格和当时的想法。

说谎者企图隐藏的想法和意念，通常和他表达、说话的方法有极大的关联。当你要判断一个人说话时的情绪和意图时，固然要听他究竟说些什么，但是在许多情况下更要听他怎样说，即从他说话时声音的高低、强弱、起伏、节奏、速度、转折和停顿中领会“言外之意”。一般来讲，说谎者在讲述一件事情的时候，讲话方式会有以下几个特点：

首先当说谎是为了掩饰恐惧或愤怒之情时，声音通常会比较大也比较高；而当说谎是为了掩饰忧伤的感受时，声音就会变得小而低。那种担心露馅儿的心理会使声调带有恐惧感，而因由“良心受到责备”而引发的负罪感所产生的声调变化与忧伤所产生的声调变化极为相近。

人们在说谎或者隐藏不安情绪的时候，由于心里七上八下的，所以说语的语速也会发生变化。平时少言寡语的人如果突然做作地高谈阔论起来，我们就可以推测这个人藏有不可告人的秘密。当一个人忽然言辞激烈，则很可能是为了以这样的方式说服自己以及指控者。言辞激烈的人所泄露的信息通常不是一丝破绽，而是倾泻而出。当时说谎者完全被自己的情绪所控制，一旦时过境迁，才发现自己把不该说的话也说了出来。

如果平时说话缓慢的人突然变得说话快起来，那么他可能做了什么事情，或者瞒着对方做了一些对不起对方的事情。此时他说话的内容往往不太准确，不要太当真。比如，最常见的是A问B：“什么是你干的吗？”这时，某B突然语速很快地说了一些别的事情，那么这时可能就是在承认这件事是自己干的。与这种情况相类似的，平时沉默寡言的人，如果突然变得口若悬河，那么他内心里一定隐藏着不可告人的秘密，很害怕别人知道。

语速过慢是口不对心的另一种表现。平时快言快语的人却突然变得沉默寡言，我们就可以推断这个人很可能想要回避正在谈论的话题，或者对谈话对象怀有敌意和不满之情。

一家公司在招聘一些员工的过程中，运用了一个“回应计时测验”。他们询问前来面试的应聘者是否能接受加班，是否能够与某些人共事，为某些人服务是否会感到不自在。应聘者花越长的时间回答“没有”、“不会”，所获得的评分就越低。回答这些问题关乎工作态度，并需要经过不同的内心变化。工作态度积极的人，很快就作出回答；存有偏见的人则需要较长的时间考虑问题之后才说出答案，他们试图说出“正确”的答案，因此，与单单给出一个诚实的回答相比，他需要更长的时间。

说谎者的另一个特征是很少进行强调。诚实的人表示同意或否认某件事时，会拉长句子头一两个字的音调来表示强调，例如“不——是”、“是——的”。这种强调方式通常不会从撒谎者的口中说出来。说实话的人则会无所顾忌地强调句子中的人称代词，但是骗子很少或根本不使用“我”或“我们”之类的人称代词。可能只简短地回答“是”，而非“是，我是”。说谎者也会忽略语气的表达，常会说一些不痛不痒、模棱两可的句子。例如，他不会说“我们玩得很开心哦”，而是说“很不错”，“还行”。

在说谎的时候，另一种常见的言辞印迹便是停顿，如停顿得过于长久或过于频繁，则很能说明问题。如果说的是实话，那么说话者完全没有顾虑，自然会坦坦荡荡地陈述出来，因为并不存在什么相反的印象与之发生冲突。但如果谎言完全是自己捏造，全然没有事实根基，除非说谎者记忆力超强，否则很容易忘掉。因此，当再次问他相同的问题时，他可能会要思考良久，说话时出现很长的停顿；即使他们很快回答出来，也通常会前言不搭后语。利用说谎者的记忆不清，抓住他们的自相矛盾之处，就很容易看透说谎者的心。

说谎者讲起话来往往会不清不楚、嗫嗫嚅嚅的，而且讲话声音较小，一点也不热切，那些话好像是硬挤出来的，就很可能是在说话时出

现了恐惧情绪。这时，他的声调会变得较高，说话的速度也会加快，而且丢三落四，一点句法结构也没有，还可能会结巴、说错话。

弗洛伊德说：“某些不想说的话，却说溜了嘴，就是典型的自我招供！”一个说谎者如果担心被识破或者心中有愧就会发生口误。如果一个人在说话时出现语法错误，比如在一个语句中出现主谓语错位情况，又或者是一个语句中有读音相似的文字出现，同时在脸上流露出不适当的神色，那么可以初步判定这个人在说谎。人们为了说谎，就得临时编造，这就会导致说话时犹豫、口误、缺乏细节等。如果结合着对方的表情加以分析，甚至可以得出这样的结论：他说的话连自己都不相信。

当然，也有的说谎高手很少出现口误，但是绝对不会有人多次说谎，没有出现过一次口误的。

警察在审问犯罪嫌疑人的时候，常会采用让对方一遍一遍复述的方法，从而抓住破绽，找到突破口。当警察认为被审问者说的是谎话的时候，就会装作相信他说的每一句话。撒谎者最终会因为过分自信而露出马脚。然后，请他重复刚才的话(谎言)。高明的说谎者事先排练过，能够准确复述先前讲过的谎言，此时，警察会让审讯暂停一会儿。当说谎者以为他已经蒙混过关时，然后请他再重复一遍刚才的谎言。由于他没做好连演三遍的准备，头脑已经松弛下来，在一遍又一遍地讲述这件事时，如果是编造和篡改的谎言，难免会自相矛盾，露出破绽。这是因为，在人们陈述事实时，大脑首先接受的是真实情况，意识和认识将其印入记忆，它们总会一下子浮出脑海，把编造的事实驱赶出去，而后者的根基却没有如此坚实牢固。真实情况由于是先入之见，总会使人蓦地回想起来，排斥后来的虚假细节或篡改过的细节。

说话时总是想转换个话题，很可能是因为他在这个问题上想要隐藏什么。一个人在说谎时，可能会突然改变话题，因为他不想回到刚才的话题，并且会用幽默和挖苦手段来消除某一个话题。当你觉得对方可能

在说谎时，不妨迅速转移话题。如果对方确实在说谎，会非常乐意这种话题的转换，顺着你的意思进行下去。

说谎者往往会用大量的词汇来一次次地修饰自己的谎言。语言信息过量也是谎言的破绽之一，因为它是一种反常的说话方式。说谎中的信息过量都不是说谎者的本意所为，而是他的表达失误。出现信息过量的失误是因为说谎者经验不足，矫揉造作，老想着把谎言编得更圆满。针对一个简单的问题，在回答了“是”或“否”之后，他会很快针对该问题作出进一步的补充说明。

以上情况中，如果在对方讲话时有好几处得以验证的话，那就表明他是在说谎或者是有意难言之隐。

高明的说谎者，可能在说话方式上很注意自己的言辞，他可能把某一方面，或者几个方面掩藏得很好，但是总会有那么一言、一行，或者一个表情出卖他。每个人都有自己的说话特点，即使是同一件事，让两个人来叙述，可能都会出现不一样的情形。深谙这些心理的变化，就完全可以不同的说话方式中辨别出语言的真伪。

# 第五章 喜怒哀乐有不同的表现，分析清楚才能看得透彻

喜悦则笑，忧伤则哭，愤怒则骂……这是不谙世事的小孩才会有的表现。在人际交往中，大多数人会刻意地对自己的情绪表达加以控制。那么，如何才能准确地判断他人的喜怒哀乐呢？只要你掌握了人们在情绪产生波动时自然流露和刻意控制的不同表现，就能够轻松地判断他人内心真实的状态，并有的放矢地调整自己与他人的交往方式。

# 自然流露的愉悦：毫无掩饰的欣喜之情如何表现

微情绪关键点：人在感到愉悦的时候，表情和肢体都会产生很强的感染力，能够让周围的人都感受到快乐的气氛。无论是微微一笑还是开怀大笑，真正的喜悦都会在笑时牵动眼部周围的肌肉，同时伴以自然的肢体动作。他人这种毫无掩饰的愉悦之情，我们很容易就能感受到。

保罗和朱莉在火车站，朱莉手捧着一束鲜花，时不时踮起脚向前张望。

“保罗，你说多萝西会不会看不见我们啊……”朱莉对丈夫嘀咕道，但眼睛一眨不眨地看着前方。

“不会的，亲爱的，你妹妹的身高很难让人忽视。”保罗笑着说。

列车到站了，朱莉越发紧张了，她不想错过任何一个可能是她妹妹的身影。

“我看不到她，保罗！”

“耐心点，亲爱的。”

一阵蒸汽的烟雾飘散后，出现了多萝西高大的身影。朱莉睁大眼睛，眼睛周围的肌肉颤动着，眉毛上扬，眼中顿时放出了异样的光彩。她张大了嘴巴叫道：“啊！多萝西！啊！”朱莉挥舞着双手，高喊着妹妹的名字，手舞足蹈地冲向前去。多萝西看到了朱莉，也跑了过来。5年没有见面的姐妹俩紧紧地拥抱在了一起。

中午，三个人共进午餐。朱莉看到侍者端上来的白乳酪不禁眉飞色舞，她迫不及待地让妹妹也尝尝。两人叽叽呱呱地聊着家长里短，保罗一边吃着长棍面包，一边笑看着欢快的朱莉向多萝西介绍她的拿手好菜。当听说朱莉和保罗还专门为多萝西举办一场派对时，多萝西高兴地大叫：“噢！真的吗？太好了！”朱莉则一边嚼着手指上的乳酪一边悄悄凑到妹妹耳边，告诉她准备介绍一位男士给她，多萝西睁大了双眼，一抹羞色染上了她的脸颊。

真正的愉悦之情很容易辨别，就像朱莉见到阔别5年的妹妹多萝西那样，相信车站上的人见到朱莉都会相信，当时的她是多么喜悦。喜悦不仅会使人心跳加快，精力倍增，还会自然而然地体现在面部表情和肢体动作上。

最常见的表示内心喜悦的面部表情莫过于笑了，表现欣喜之情的笑有程度上的区别，既有微微一笑也有开怀大笑。我们要判断一个人是否真笑，首先可以看对方眼睛周围的肌肉，也就是眼轮匝肌。你不妨做个实验，站到镜子前去假装微笑。你不难发现，不管怎样努力想笑得自然，结果总觉得很傻，因为假笑时眼睛周围的肌肉是不动的，这就让人产生一种皮笑肉不笑的不自然感。

有趣的是，不要以为只有成年人才会礼貌性地微笑，研究表明：当一个陌生人靠近一个10个月大的婴儿时，婴儿也会笑，只是笑的时候眼睛周围的肌肉就是不动的，而当他母亲走近时，那里的肌肉就会动。这就说明，婴儿见到母亲，才是真正发自内心地感到喜悦。

当一个人在笑时，除了眼睛周围肌肉会发生收缩变化，还有一个被称为“笑容专用肌肉”的颧大肌，也是构成我们整个下半脸笑容形态的重要部分。它的作用是将嘴角向两侧拉伸，并向上提起，脸颊隆起到最高，皮肤显得光滑而有光泽。

大笑的时候，下颚下垂，从而使嘴巴张开。虽然惊讶和恐惧时嘴巴也并不一定是闭合的，但大笑时的下巴不仅呈现出往下拉的状态，还会向颈部移动后贴。上嘴唇剧烈提升，露出大部分的上齿，鼻唇沟深而且长，嘴角也向耳朵方向咧开。下嘴唇被大幅度拉伸，表面显得十分平滑。

真诚的笑容，嘴角微扬，两边面部的肌肉是对称的，来得快，消失却很慢，笑容消失后，还可以从对方脸上寻找到一丝痕迹。

婴儿见到亲人，除了笑得流口水之外，还会伴以肢体语言，如挥舞着小手小脚，成年人也是一样。伴随着真心的笑，全身也会做出相协调的动作。因为我们的大脑意识不会只停留在嘴角和脸上，身体其他部位必然也会有很兴奋的反应。比如本文开头的案例中，朱莉为了表现自己

内心的喜悦，见到多萝西后就情不自禁地挥舞双手，又叫又跳地奔向妹妹。只有当人处于发自内心的喜悦中时，才会有肢体上的动作。比如高考的考生收到了心仪大学的录取通知书时，当男孩向心爱的女孩求婚成功时，当与势均力敌的对手拼杀最终获胜时，我们除了高声大笑外，往往还会挥舞紧握的拳头，或者高兴地跳起来；有的人会闭上眼睛、脸朝天空作深呼吸状，等等。

“淝水之战”后，东晋以区区八万人马大败前秦八十万大军的消息传到晋朝。接到消息时，宰相谢安正在和宾客下棋，他略瞟了一眼前线传来的文书，知道此役大胜，就随手把它放在旁边，好像没这回事一样，继续下棋。客人问信里说些什么，谢安若无其事地答道：子侄之辈已经破敌了。等棋下完了送走客人之后，谢安终于按捺不住心中的喜悦，高兴得手舞足蹈，转身过门时，一脚踢在门槛上，把木屐的齿都撞断了！

谢安在故作冷静一阵子之后，终于将毫无掩饰的喜悦表现出来。我们可以看到，他最夸张的表达方式，就来自于肢体语言，可见，一个人在兴奋到极致的时候，我们的身体会不由自主地随着心情“律动”起来。

在我们遇到让自己喜悦的事情时，正是这些毫无掩饰的愉悦表现，让周围的人感受到我们的快乐和满足，同时也会深受感染。我们的快乐，通常也是以这样一种直观的形式分享给他人的。

# 刻意掩藏的愉悦：再含蓄的喜悦，也会显露痕迹

微情绪关键点：有些内向、稳重、冷静的人，即使遇到令自己无比欢乐的事，也通常懂得以含蓄、矜持的方式来表现，他们的喜悦不易被人察觉，但并不是完全不露痕迹的。他们的内心感受会通过放松的面部、柔和的目光、舒展的眉毛和上扬的唇角体现出来。

遇到极其喜庆的事情，人们兴高采烈、手舞足蹈，是自然而然的。但是，有的人即使春风得意、心花怒放，也不一定会以饱满、夸张的形式表现出来。能够分辨清楚对方的喜悦之情，对于我们的生活很重要。尤其对于一个成功的推销员来说，是否能够准确把握顾客的心理状态，可能会成为能否达成交易的关键，其中很重要的一点就是：通过顾客的表情判断其对产品是否满意。要做到这一点并不容易，因为大部分顾客出于“砍价”的需要，即使对产品很满意也不会流露出过多的喜悦之情，这就要考验推销员的本事了。

心理学家珍·登布列曾经请教那些成功的推销员，他们总结的经验是：假如一个顾客嘴巴是放松的，没有抿紧嘴唇或者流露出机械式的笑容，而且下颚微微向前，这就表明他可能会考虑你的提议；假如他注视你的眼睛几秒钟后，嘴角乃至鼻子的部位都带有浅浅的笑意，笑意轻松，而且看起来很热心，这个买卖大概就有戏了。当然，买卖不会马上成功，推销员也需要把握机会，当发现顾客突然双眉上扬，或者眉毛迅速上下活动，这就说明推销员此时已经把话说到顾客心坎里了，他感到心情愉快，对你推荐的东西很感兴趣。那么，接下来要说出口的，可能就是“那我先试试看吧”。

《蒙娜丽莎的微笑》中那个似笑非笑的表情，留给我们无尽的想象空间。如果我们细加分析的话，还是可以发现蒙娜丽莎内心的情绪应该是愉悦的，只是她的喜悦是矜持的、内敛的。

先从眼睛说起：蒙娜丽莎的眼睛部位虽然没有形成鱼尾纹，但通过上下眼睑的形态，以及眼睛外侧的阴影，可以判断出眼轮匝肌正处于收缩的状态，从而导致眉毛的降低，这样才会在眼睛上方形成类似于“屋檐”的效果。

再看脸颊：颧大肌没有剧烈的变化，所以脸颊部位隆起不明显，没有显得非常饱满、光滑。但仔细观察的话，可以看出右侧脸的颧大肌比左侧收缩力度更大一些，脸颊隆起也更明显。这是因为，轻微的笑意会使脸部呈现出不对称的形态。

最后看嘴角：很明显，蒙娜丽莎的嘴角轻微上扬，这是颧大肌收缩的最明显证据，也是让我们得以看出笑意存在的关键之处。

虽然蒙娜丽莎的笑意十分神秘，但却体现了达·芬奇对人物微表情细致入微的观察，浅浅的笑意真诚而富有吸引力。

然而，有的人却会利用这种不易被人察觉的笑容来蒙蔽对手：

L先生很会走象棋，然而有一次却输给了一个名不见经传的M先生。原来M先生很会察言观色，他知道L先生也很擅长心理战术，所以他就反其道而用之。M先生先是故意在L先生走错棋步时暗暗低下头，用力抿住双唇，但却似乎抑制不住嘴角的上翘和脸颊的隆起。虽然M先生故意显得嘴唇是压抑、紧张的，但还是被L先生看出他在偷笑。于是，L先生觉得自己看穿了对方的诡计，暗自庆幸。在最后决定输赢的关键一步棋时，L先生又发现M先生在偷笑，他立即把已经放在棋盘上拿着棋子的手缩了回来，改走另外一步棋，但这一次，他失算了。原来这次的偷笑，是M先生故意装出来的。

保罗·艾克曼是研究脸部表情的权威学者，他曾用表情专业知识帮助警察部门测谎。艾克曼发现，真正的微笑是很难伪装的，因为大部分人只能自主收缩眼轮匝肌的一部分，即绷紧眼皮里面的那部分。只有

10%的人可以自主收缩眼轮匝肌的其他部分，即在扬起脸颊、把眼睛下方的肌肉往上挤的同时又能使眉毛稍稍下垂。因此，即使一个人刻意掩盖内心的喜悦，仍然会流露出蛛丝马迹。

在现实生活中，如果能够恰如其分地运用好“微笑”这种表情，既不显得张扬，又能让对方看出你愉悦的心情，就能给我们的个人魅力加分。比如，在职场中，在会客时，为了显得优雅、有礼，你不可能整天咧着嘴大笑，但又不能成天紧绷着一张脸，这时我们就要学会适当掩饰内心的喜悦，但又能够让人感受到。

首先，要让你的微笑显得真诚、自然，这样才能让人觉得友善、亲切；其次，你的微笑应该适度、得体，也就是要有分寸，最好是不出声、含而不露地笑；最后，微笑时，放松面部肌肉，保持目光柔和，眉头自然舒展，眉心微微向上扬起。

在人类漫长的进化过程中，各种不同的情绪已经形成了各自独特的表情。因此，当我们处于愉悦的情绪状态下，很难隐藏这份春风拂面的好心情；同样，当我们处于不快乐的情绪中时，也很难表现得阳光灿烂。

# 自然流露的惊讶：瞠目结舌，对意外感到不可思议

微情绪关键点：惊讶的情绪表现短暂而强烈，会使人眉毛抬高，眼睛睁大，嘴巴不自觉地张开并快速吸气。在迅速地做出反应之后，我们会很快地根据不同的情况将惊讶之情转变为其他情绪。

《纽约邮报》的摄影师卢·利奥塔曾经因为抓拍到两位意外事件中面露惊讶的男人而获奖。当时，一幢大厦前正在进行绝技表演，楼顶上，一位女士用牙齿咬住了一根绳索。利奥塔给相机装上了上镜头，这样他就得以近距离观察女士脸上紧张的表情。她的身体在不断旋转，突然，女士因为一个失误开始迅速地下坠，这一幕不仅被利奥塔看到了，也让女士身边的两个男人感到措手不及。现在，我们可以从利奥塔抓拍到的照片中看到这两个男人瞠目结舌的面部表情：两个人的眼睛都睁得特别大，眉毛向上弯曲，下颚下垂，同时双唇分开。如果仔细观察还会发现他们的身体微微倾斜，似乎他们也在下坠一般。

幸运的是，照片中的这位女士活了下来，但是她从16米高的地方坠落到一块木板上，折断了双手手腕和双脚脚踝，脊柱也受伤了。

惊讶情绪从产生到结束往往都是在一瞬间，当意外突然来临时，我们会停下所有的动作，同时激活我们全部的感觉器官，精神高度集中，思维也高速运转。相反，如果一个意外的事件是慢慢发生的，我们就不会感到吃惊。

然而，惊讶是所有情绪中表现过程最迅速的，从面部肌肉开始收缩，到收缩程度最大期间的持续时间非常短暂，内心中真正感到惊讶的

那一瞬间约持续1/4秒。而一旦收缩到最大不再继续增大时，表示内心中真正的惊讶情绪已经消失了，接下来，我们的状态会根据让我们所吃惊的事情，转变为恐惧、喜悦、解脱、愤怒、厌恶等其他情绪。比如那两位目睹绝技表演的女演员从自己面前坠落下去的男士，他们在惊讶过后，就会感到恐惧和担忧了。

当然，如果使我们惊讶的事情能够让我们感到强烈的满足和愉悦，那么就是发自内心的惊喜了。

简的20岁生日要到了，她的亲友们打算给她一个惊喜。生日那天，简满心欢喜地以为会有一场生日宴会，因为她的父母曾经答应过她。不料早上她被告知，父母临时要出差，她只能一个人过了。简情绪低落了一天。谁知当她晚上回到家里打开灯时，发现父母和朋友们已经把家里布置得充满生日的气氛，屋子里飘满了五彩缤纷的气球和彩带，桌子上还堆放着各式各样漂亮而精致的礼盒，大家手捧蜡烛，齐唱“生日快乐”歌，简眼睛睁得大大的，抬起胳膊用双手紧紧捂住嘴巴，倒吸一口气，不知道说什么好。

虽然简被眼前的一切所震撼，但她惊讶的时间很短，她情绪马上就转向了惊喜。现在，让我们将这一刻的时间暂定，再仔细观察一下她的面部表情，就会有新的发现：

惊讶使简的眉毛抬高，因此使得额肌充分收缩，但因为只有20岁，所以还没有明显的皱纹。如果是个上了年纪的人，就很容易在额头上看到因惊讶而起的纹路。

由于简双眼睁大，使得她上眼睑也大幅提升，露出了虹膜上方的眼白部分。如果是十分明显的惊讶，还会让人很清楚地发现对方眼球也暴露地更多了。因为惊讶是由一种意想不到的情况所诱发的情绪反应，所以眼睛睁大是为了尽可能多地获取视觉信息，帮助人们判断惊讶来源的性质和可能带来的影响。

一般来说，自然流露的惊讶都会不自觉地张开嘴巴，同时有一次快速的吸气，这是为了储存能量而产生的不自觉的生理反应，但这个时

候，我们的嘴唇表面的皮肤不会变紧，也不会向两侧拉伸。

在现实生活中，真正不加掩饰的惊讶情绪是很少见的，一来现在科学技术的发展使得全球发生的各种奇闻怪事都可以传遍千家万户，人们轻易不会在面对未知的事物时显得一惊一乍；二来人们习惯于掩饰和隐藏自己的惊讶情绪，毕竟矜持、内敛才是人们心中成熟的表现。但在有些情况下，必要的流露出自己的惊讶反而有助于在谈判中取得主动地位。比如在购买有一定还价空间的商品时，卖家报了一个价格，即便已经在你的心里预期中，也不要轻易表现出赞同的姿态，而是应该瞪大眼睛，张大嘴巴作吃惊状：“你的价格这么贵啊，太离谱了。”这时，对方会因为你的惊讶情绪而对价格做一定的让步，否则卖家是不会轻易降价的。

总之，我们既要能够掌握情绪识别的基本要素，又要能够活学活用，将其运用到生活中去，使之成为一种必要的策略。

# 刻意掩藏的惊讶：教你捕捉对方心中微妙的波动

微情绪关键点：被我们可以控制的惊讶之情，通常更容易从眼睛中看出来。我们的瞳孔变化与内心的心理状态密切相关，从而可以用来判断一个人是否感到惊讶，瞳孔扩张表达的是兴趣、惊讶和满足。

T是一个出身富裕家庭的男孩，喜欢品尝各种葡萄酒，因此成为了学校品酒会的会员。每年的品酒比赛是由一家葡萄酒庄园赞助的，获胜者可以获得到庄园度假的机会，还可以得到一瓶顶级香槟。

T已经连续赢了两三年，而且他认为自己会继续赢下去。但就在这第三年，他遇到了意想不到的对手。

其实比赛规则很简单，就是在40分钟内，对红、白各6瓶葡萄酒进行品尝，然后准确说出每款酒的葡萄品种、所属国家等，接着再具体说出其口感、香气和成分，由评审根据每个参赛者的表现计分，决出胜负。

T状态很好，他挨个品尝了所有的葡萄酒，然后像往年一样说出酒的颜色、香气、酸度、甜度等信息。结果出来了，他输了，因为有人的舌头比他更加精细，尝出了最难判断的那瓶酒的成分，而T因为漏说了一个成分而败北。

得知结果的刹那，T似乎没有太大的反应，但站在他身边的好友知道，他是很吃惊的，因为他的眉毛挑动了一下，眼睛也微微睁大了。虽然良好的教养让他习惯了喜怒不形于色，但他还是不能完全控制自己。接下来，T的瞳孔似乎放大了，因为当天比赛的“最佳品酒者”是一个女孩子，她的父母都是高级酿造师，从小在葡萄酒庄园长大。T微微露出了笑意，他向手捧香槟的女孩走了过去。

惊讶的表情转瞬即逝，即使没有刻意掩饰也已经很难捕捉，更何况在有意掩藏的情况下。不过，既然是一种情绪，就总有办法捕捉到。一般来说，眉毛和眼睛是人们很难控制的，这就为我们捕捉惊讶情绪找到了切入点。比如T遇到了自己意想不到的对手，他不自觉地抬起了眉毛，虽然可能时间很短，也可能仅仅是微微抖动了一下。

除了眉毛，瞳孔的变化也非常关键。人们瞳孔的大小，除了随光线

的强弱变化外，还与内心深处的心理状态密切相关。当一个人看到感兴趣的东西时，瞳孔的变化会非常明显。这是因为瞳孔的开合是由植物神经控制的，不能进行掩饰。

美国心理学家爱德华·海兹曾经观察到一个现象：读书入迷的人和对某些事物感到浓烈兴趣的人，他们的瞳孔都会不同程度地放大，于是他大胆作出了假设：眼神与心理存在着密切的联系。为了证明自己的假设，海兹做了一个有趣的实验：

海兹把婴儿、婴儿的母亲、男子的裸照、女子的裸照、风景幻灯片分别发给参加实验的人看，然后开始记录他们瞳孔的变化。

结果是：接受测试的人里边，男女在看到异性的裸照时瞳孔都会明显地放大；在看到婴儿和婴儿的母亲时，全体女性和有孩子的男性瞳孔会明显地放大；看到风景照的时候，男女的反应都很小，瞳孔的变化也几乎没有。因此，在无意识中，眼睛瞳孔的变化就会暴露出一个人内心真实的想法。当我们在与他人谈话时，要学会仔细观察一个人瞳孔的变化，这样就可以很精确地明白对方的心理导向和变化。

海兹的试验还说明，瞳孔既可以扩张也可以收缩，它的变化代表了不同的含义：当人们进行亲密交谈或者谈兴正浓的时候，瞳孔就会扩张。当人们走神或者对正在谈的话题不感兴趣的时候，瞳孔就会收缩。

瞳孔的这一微妙变化被赌徒用来判断是否需要加筹码的依据：刚开始赌博时，他们通常会先用小金额的资金下赌注，并且密切观察坐庄人的反应。当坐庄人的眼睛瞳孔突然扩大时，他们就会立即紧跟加大筹码，这样赢的几率将很大。

对于我们来说，在跟别人交流想法或者是谈判时，也要学会好好看着对方的瞳孔，因为瞳孔会把他们心中最真实的感受告诉你。一般来

说，瞳孔扩张表达的是一种兴趣、惊喜或者满足，而这些积极情绪产生之前，都会有时间很短的惊讶情绪的存在。这种情况下，大脑仿佛在说：“我喜欢现在看到的東西，让我看得再清楚些吧。”同样的道理，当看到别人瞳孔收缩，你就该想想如何改变战略来调动对方的积极性了，因为对方可能根本没有感到惊讶，这也就意味着他的内心没有起任何波澜。

# 毫无掩饰的悲恸：泣涕涟涟，一泻千里的 悲伤

微情绪关键点：当某个人号啕大哭时，会双眼紧闭、嘴角向两侧拉伸并下垂，由此使得下嘴唇的曲线呈现出“W”形，这是悲恸情绪所独有的，持续的时间也较长。

林菱从小就饱尝孤独的滋味，她没有见过妈妈，父亲也很快和别人组建了家庭。他们都将林菱视为失败婚姻的拖累品。祖父母去世后，父亲就将她送到了全托幼儿园，然后是全日制小学、封闭式中学、寄宿制高中……

也许是林菱良心未泯的父母觉得亏欠她，所以赡养费从来都是往多了给，也许只有那样做，父母亲才能安心过属于他们自己的日子。但林菱除了留下必要的学费和生活费外，没有用过多余的一分钱，她将这些钱攒了起来，自己咬紧牙关靠打工支撑自己的生活。

林菱十八岁了，她永远记得那一天，那是个阴天，她的生日。她第一次主动联系了父母亲，在那个林菱打工的小饭店里，曾经的一家三口坐在了一张饭桌上。

林菱平静地在犹如陌生人一般的父母面前吃完了一碗阳春面，然后将两个信封放在他们面前，他们打开信封时的表情是那样震惊和恐惧。林菱又一言不发地带了父母去出生地派出所，要求将自己的户口从父亲现在的家庭中剥离出来，同时，改了自己的姓氏。

做完了这所有的一切，林菱向父母亲深深地鞠了一躬，然后，转身离开。

坐上公交车后，之前所有的伪装全部分崩离析，她浑身止不住地颤抖，她感到头晕、恶心。林菱身边的人奇怪地看着这个哭得稀里哗啦的女孩，只见她双眉紧紧皱起，两只眼睛紧紧闭上，嘴角向两侧裂开，使得嘴唇看上去那么单薄，下嘴唇甚至还出现了“W”的形状。她哭得那样伤心，以至于一旁的人都能听到她因呼吸不均匀而导致的打嗝声。林菱感到自己憋了一天的热泪就像崩闸的洪水一样汹涌而出，泪水模糊了她的视线。她看不清车厢内众人的表情，只知道那天的那辆车，异常安静。

再没有什么比被父母抛弃更让人悲伤的了，公交车上的人都能看出与父母脱离关系后的林菱所经受的痛苦，从她的表情中，人们似乎能够听到她的心在哭泣。林菱没有打算控制自己的情绪，因为这十几年来，她有太多的辛酸需要宣泄。

哭，是悲伤情绪最典型的表达，在这个过程中，我们将调动全身的能量，全身心地投入到这种情感的宣泄中。与喜极而泣不同，悲伤导致的痛哭有着独特的表情识别密码，这主要体现在眼部和嘴部的肌肉动作。

林菱痛哭时眉毛呈现出紧皱和下压，从而使眉头间产生纵向的皱纹，这是由于眼轮匝肌和皱眉肌同时收缩造成的。虽然这种扭曲的眉毛形态在恐惧等标签中也会出现，但因为悲伤时眼轮匝肌的收缩，使眉毛扭曲的程度更为严重。

林菱哭泣时双眼紧闭，因此造成眼角外侧形成了鱼尾纹，这也是眼轮匝肌和皱眉肌收缩导致的，哭得越是厉害，眼球周围的收缩就越是明显。

哭泣时，嘴角往往是向两侧拉伸的，而且因为受到脸颊的挤压，形成法令纹；嘴角拉伸的同时还会往下拉，使下唇整体下拉，甚至露出下齿。

至于有人看到林菱下嘴唇曲线所呈现出的“W”形，那是痛苦表情所独有的。这是因为两侧嘴角下拉，而下嘴唇中部却往上推起，从而形成了这样高低不平的嘴唇曲线。整个口型大体上接近蹄形，这样最有利于在痛苦时发出气息充沛的声音来发泄情绪。

悲恸的情绪多数是源于失去：亲人的离去，朋友的背叛，工作的失去，珍贵物品的遗失，等等，都会带来悲伤和痛苦。这种情绪是一种较为持久的情绪，体现在表情上也不会是稍纵即逝的，可能在程度上时而强烈时而舒缓。但在面对重大损失时，往往都会有潜在的悲伤涌动在内心深处，无论如何压抑都会表现出来。

对于林菱而言，她除了对失去天伦之乐的无奈以外，更多的还有一

种对父母不认可、不相信的心理状态，但她如此伤心的深层原因还在于，她的内心深处还有后悔、不甘，对自己想努力改变现状却又无能为力的不满和隐隐的期望。这种极度痛苦的心理状态，越是压抑，越有可能导致我们内心失衡。所以，以一种毫无掩饰的状态发泄出来，反而是一种压力的释放。这些痛苦和忧愁，会随着我们的眼泪喷薄而出，逐渐被稀释。因此，这种不加控制的表达悲恸的方式，并非意味着软弱，它只是一种自我复原的必经过程而已。

# 主动控制的悲恸：教你看穿对方难以言说的伤痛

微情绪关键点：许多情况下，人们即使极度痛苦，也并不愿意示之于人。不过，人的悲痛是很难被掩饰的，即使内心再强大的人，悲痛情绪也会以各种外在形式表现出来。即使你强忍着苦中作乐，也会露出难过的痕迹。

1969年的一天，一个名叫玛丽的重度抑郁症患者告诉她的主治医生，她想回家看看自己之前种的剑兰怎么样了，顺便照料一下自己的那只大花猫。据主治医生回忆，她提出要求的时候，神情显得十分愉悦，整个人都是放松的，还时不时眯起眼睛对着医生微笑，似乎在撒娇。主治医生觉得让她回到自己熟悉的环境中去，对她的病症会有帮助，就同意让她回去待半天。可是，令人意想不到的事情发生了，玛丽回家以后，尝试了三种不同的方法自杀，但都没有成功。这件事情震惊了整个医院，主治医生百思不得其解。于是，医院请来了美国著名的心理学家保罗·艾克曼，艾克曼要求调出监控摄像，将玛丽与医生对话的那个视频反复播放，并且用慢镜头仔细观察，突然在两帧图像之间，艾克曼捕捉到了玛丽脸上一个稍纵即逝的表情，那是一个生动而又强烈的极度痛苦的表情——她的嘴唇呈现出了一个倒“U”形，但只持续了不到1/15秒。因为玛丽将自己情绪掩盖得很好，不仔细观察，就很容易被忽视。这次的事情对艾克曼的触动很大，并提出了“微表情”的概念。

玛丽作为一名重度抑郁症的患者，在主治医生脑海里她表现出来的应该是忧伤的、消沉的，所以一旦她伪装出愉快的表情，就很容易蒙蔽了医生的眼睛，但她对情绪的隐藏还是没有逃过心理学家的眼睛。

在成年人的世界里，不太有机会允许他们像婴儿那样痛哭，绝大多数人都会选择将悲恸掩藏在心底。虽然内心的崩溃不一定体现在号啕大哭上，但我们还是可以从表情中判断出来。不过，在这种情况下，眉毛、眼睛和嘴巴就会以不易察觉的形态特征来表达情绪。

眉毛：此时的眼睛不再紧闭，但内心的痛楚没有减轻分毫，这就使

得眉毛向下压后再从眉头处向上提升，幅度则比闭着眼睛痛苦时要大得多。无论是何种程度的悲伤，眉毛都会显得扭曲。眉头的扭曲程度，往往也会与内心的纠结程度成正比。

眼睛：张开的眼睛被扭曲的眉毛压迫到上眼睑，所以皮肤会形成一层褶皱，但不会很明显。眼睛虽然睁开，但下眼睑还是会有所提升，导致比正常时要更多地遮住眼球下部。这样一来，眼睛就不会像惊讶时那样瞪出来，也减弱了黑白对比，使眼神失去了光彩。

嘴巴：由于有意识的压抑情绪，所以嘴巴不会像痛哭时那样张开，更多的是闭紧嘴巴。这时很明显的特征是下颏部位隆起成表面凹凸不平的球状，同时将下嘴唇向上推。由于上下嘴唇闭拢造成的上嘴唇对下嘴唇的阻力，使下唇不会出现发泄痛苦时的那种中部凸起的情况，基本保持平直，但下唇会有部分向外凸出，这就形成了艾克曼所发现的玛丽嘴唇呈现的那种倒“U”形。如果我们对着镜子试图做出隐藏或挤压嘴唇的动作，你会发现即使能够将嘴唇抿成一条线，也很难做出倒“U”的口型，只有我们的内心真正感到悲痛时，它才会出现。

如果我们仔细观察法院开庭时的那些受害者或者家属，就会发现他们总是习惯性地吧嘴唇藏起来，这种对嘴唇的挤压就是消极情感的一种反映，仿佛是大脑在告诉我们：闭上嘴巴，也躲避外界对我们的干扰，只想自己一个人慢慢消化内心的痛楚。

除了面部表情，肢体语言也能帮助我们识别对方的情绪：

当一个人因为失去所爱的亲人而悲恸欲绝时，就会看到这样的场面：伤心的人噙着泪水，两手紧抱胸口，身体不自觉地摇晃着，极力忍耐内心的伤痛。这种两手交叠抱胸的姿势，就反映了一种拒绝与外界发生联系，表达了自我保护的意识。

另外，我们常常会说一个遭受打击的人如同“垮了一般”，意思就是指内心悲恸的人，他们的身体整体会呈现出下坠的趋势，身体无法继续保持挺直，不仅会垂下头，甚至连面部肌肉都呈现出一种松弛、下垂之感。

在生活中，学会辨别他人内心隐藏的伤痛，对我们的人际交往很有好处。在他人拼命地压抑自己的愁苦时，我们可以不动声色地对其表示关心，并更加注意我们的言行，避免说出打击人的话。也许只凭这些小小的举动，他人就会因为我们的关怀而感到内心温暖。

# 胆战心惊：因极度恐惧而失控

微情绪关键点：人的恐惧很难被控制，当我们遇到令自己害怕的事物时，随着恐惧的不断加深，我们的生理会产生一系列的变化，从心率变化、汗毛竖立、手心出汗到失去理智，作出疯狂的举动，比如尖叫、逃跑、撕咬等。

“我说，我们真的要在这里过夜吗？”托德抚了抚手臂上的鸡皮疙瘩，战战兢兢地问这次活动的发起人唐尼。

“哈哈，托德，你是不是害怕了，瞧你那小样。每次我们探险小组搞活动，你小子总是临阵脱逃，这次唐尼好不容易把你拉进来，你可不许扫大家的兴啊！”一旁的本坏笑着。

“谁……谁害怕了，走就走！”托德鼓起勇气，和大家一起走进了这座英国中世纪的古堡中。

原来，托德、唐尼和本是英国一所大学探险俱乐部的成员，每周末他们都会去荒村、古堡、山林中探险，托德刚刚加入不久，而唐尼是小组的队长。这次，他们选择的是爱丁堡以南有名的乡村闹鬼古堡旅馆，打算住一晚，体验一下里面的气氛。

据说古堡主人年仅18岁的女儿因为不慎落入庭院中的一口老井溺水身亡，从此以后就有关于古堡各种诡异事件的传说，后来这里开辟成为一家旅馆，以“闹鬼”而远近闻名。托德他们到达旅馆的时候已经是傍晚时分，铸铁大门上锈迹斑驳，凹凸不平的花岗岩墙体在昏暗的灯光映射下显得十分狰狞。

进了旅馆，发现里面的家具、饰品都是中世纪的原物，而服务员也穿着中世纪的服装。办好入住手续，三人前往房间，一路上灯光晦暗，托德感到自己心脏跳得很快，脚步虚浮，呼吸也急促起来，只想快点到房间。打开房门，托德想要摸灯的开关，谁知怎么摸都摸不到，他手心急得出汗。突然，他摸到一根绳子，赶紧拉了一下，一阵巨大的“哗哗”声从这间黑暗的房间传出，“啊！”托德吓得踉跄从房门口窜出，隔壁的唐尼听到声音赶紧出来，仔细一看才知道原来托德是摸到了抽水马桶的开关，而托德已经吓得半天站不起来。

晚餐时间到了，惊魂未定的托德手里拿着一瓶水，紧紧跟着唐尼和本前往餐厅，他惶恐地左看右看，觉得四周的石雕人都像是在盯着他看，他不敢再东张西望，只顾盯着眼前的地板。在走廊的转角处，一个沙哑的声音对着托德说：“你好！”托德没有防备，吓得把手中的瓶子往声音来源砸去，自己紧紧抱着头蹲了下来，带着哭腔叫道：“不要过来！不要过来！”唐尼他们转身看过来，发现原来是一名服务员，服务员揉着被水瓶砸中的肩膀尴尬地笑着。托德说什么也不打算在这里过夜了，他冲向服务台，逼着前台给他叫出租车，他要连夜回家去。

托德刚刚到古堡的时候，他的恐惧还只是停留在一般的程度，比如

他感到心跳加快、汗毛竖立、手心出汗等。随着之后一系列的事情发生，他的恐惧程度逐渐升级，使他丧失了对当前情况的理智判断，并最终导致了将水瓶扔向服务员的失常举动。这就如同发生地震时，人们会慌不择路地从房屋内往外跑，甚至还会跳楼等，是一种受到极度刺激下的失控反应。

芬妮是一名记者，她住在一幢公寓的底楼。一个周末，她躺在床上午睡，突然听到很奇怪的声音，接着她就从床上摔了下来，她感觉到地板也在震动，房间里的东西乒乒乓乓相互撞到一起。这个场景简直让她吓呆了，她颤抖着双手把床上的羽绒被拖下来盖住头，抖动使她无法站稳，她只能匍匐着爬向客厅的方桌，整个人蜷缩在里面。整个房子都在摇晃，外面不时传来撕心裂肺的叫声。漫长的5分钟过去了，她幸存了下来，但是后来得知的情况让她震惊：这幢楼里的人不完全是被水泥板压死或者窒息而死，而是活活吓死的。有些幸存者说，当 they 从房间里逃出来时，在楼梯上看到有人因为脸色铁青、双手紧捂着胸口，浑身颤抖，即使有人拉他们，他们也挪不动步子；还有的人仓促之间辨不清方向，径直从楼上跳了下来丧了命。

恐惧作为一种古老的情绪，我们每个人都曾经历过。但只有在面对生死存亡的时刻，我们才会表现百分之百的恐惧表情。无论是在诡异古堡被吓得崩溃的托德，还是饱受地震威胁的芬妮，我们的脸上流露出的是最真实的恐惧：眉头向中间聚拢并上扬；嘴巴大张，但因为害怕而不断深深地吸气；眼睛紧闭，试图逃避面前的威胁。

当人们极度恐惧时，还会发出惊声尖叫以缓解内心的压力，同时手会无意识地握成拳准备对抗威胁，这些都是在进化中积累下的攻击手段：虽然害怕，但还是做好反击的准备。处于这种心境下的人，对外在环境已经失去了理智的判断和回应，也不会理睬周围人的安慰和帮助。

## 惶恐不安：难以掩饰的心魔

微情绪关键点：人在并非极度恐惧时，对自己的情绪是能够加以控制的，但他们并不像自己想象得那么镇定。他们微妙的反应会向人们泄露自己的机密：“我很害怕。”比如，内心恐惧的人会不自觉地抓挠后颈、啃手指、面部表情僵硬、呼吸急促，同时双眉紧皱，两眼圆睁。

让我们来设想一下：你正坐在飞机上，透过舷窗看着窗外的云海。忽然，晴朗的天空不见了，飞机进入了一片气流不稳的云团，而且更加可怕的是，飞机开始在气旋中不时地突然下沉。空乘人员步履匆匆，系上安全带的警示灯亮起，这时，你会是什么表情呢？

这时，你的孩子正坐在你身边，你不能流露出太多内心的恐慌，免得吓到孩子，你只能轻声叮嘱他系好安全带，乖乖坐在位子上。你告诉自己：深呼吸，一切都会过去的，这是飞行中的自然现象，机组人员肯定能够对付这些的。但是，当你看到舷窗玻璃上你的脸时，你就会知道：你没有你想象的那么镇定。

此时的你正睁大了双眼，上眼睑抬起，但下眼睑显得十分紧张；嘴巴微微张开，嘴唇横向展开，下颏呈悬挂状；你的双眉也紧紧皱了起来，额头已经产生了皱纹。

你的双手变冷，呼吸更深也更急促；你的后背已经开始出汗，还有些颤抖；你的双臂和双腿肌肉变得硬梆梆的，你的头或身体开始靠向椅背。你的两手在不自觉中已经交握在一起，这是一种心理暗示，意味着一只代表了自己，另一只代表了友人或亲人的手。人在紧张不安的时候，会自己握着自己的手，这充分表露出想要得到扶助力量的强烈冲动。尤其是在非常害怕的时候，使劲交握着的双手甚至会青筋暴露，血

色尽失。

夜色浓重，304女生寝室早早关了灯，点上了四只蜡烛，四个女孩围坐在一起，准备开始她们每周一次的夜话会。今天的主题是：午夜恐怖故事会。

珍、安妮、多娜和琳达每人披着一条毯子，大家既紧张又期待。午夜12点到了，珍先开始讲。她故意压低了声音，渲染出了一种令人毛骨悚然的气氛，随着剧情的展开，最靠窗坐着的安妮不自觉地挪了挪身子，她拢了拢身上的毯子，试图往多娜身边靠。

一个故事讲完，大家都松了一口气，但大家都逞强说没什么好怕的。现在轮到安妮讲，但安妮干巴巴的故事没有引起大家的兴趣，很快，轮到了多娜。多娜讲的恐怖故事就发生在女生寝室里，安妮现在不敢往多娜身边靠了，她裹紧毯子，眼睛直愣愣地大睁着，不自觉地啃起了手指。多娜越讲越吓人，安妮眉头紧紧地皱了起来，她下意识地抓挠起了后颈。

“安妮。”

“啊……什么？”

“你是不是害怕了？”

“没……没有，你哪只眼睛看出我害怕了。”

“你眉头皱那么紧干什么，放松点，还有，别动来动去的。”

坐在安妮另一边的珍故意对安妮说，安妮点了点头，无意识地抚了抚自己的手臂。

其实，珍已经看出了安妮的恐慌，虽然安妮试图掩盖这一切。安全局探员的读心术告诉我们：当一个人听到或看到让他害怕的事情时，他脖子后面微小的肌肉组织会出现凸显状，也就是我们常说的鸡皮疙瘩。安妮听着恐怖故事，她身上已经汗毛竖起、浑身起了鸡皮疙瘩，这时，她身上有一种刺痛、发痒的感觉，所以她才会下意识地抓挠后颈。这个动作其实是她自我安慰的动作，以此来抚平内心的不适感。

安妮的眉头虽然紧皱，但呈现出的是水平线的状态，她两眼呆呆地睁着而不是惊恐地紧闭起来，是因为恐怖故事并没有真正威胁到她，她只是心里感到害怕，下意识地感觉有威胁在迫近，所以下眼皮很紧张。

安妮抚摸自己的手臂，也是寻求安全的无意识行为，正如人类学家阿希礼·蒙太古曾写的那样：“人人都需要被抚摸。”当孩子在母亲的怀抱中被轻轻抚摸时，就能让他感到安全，并且安静下来。随着年龄的增

长，这种需求仍然存在，尤其是在遇到惊吓或者感到恐惧时，他人或者自我的抚摸将是非常必要的安抚方式。

安妮啃手指的行为看上去十分幼稚，但这却说明安妮的人格发展有一定的停滞，她的内心十分脆弱，总是比较悲观、渴望被别人照顾。平时可能她会有意识地克制自己这么做，但是在恐怖故事的氛围中，她又不自主地做这个动作了。

恐慌情绪其实是很难掩饰的，它如同一种心魔紧紧缠绕着我们，总是会在人们意识不到的地方流露出来。善于观察、识别这种情绪，对于从事公安工作的人来说也十分重要，比如一些逃犯在逃跑过程中，会出现眼神迷离没有聚焦点；手指交缠在一起，会不时捏住衣角；神情慌乱，左右撇嘴角.....这些表情可能连发出者自己都不知道，但警察却能通过这些细节来判断这人是不是“心中有鬼”。

# 歇斯底里的爆发：无法压抑的愤怒表现

微情绪关键点：愤怒爆发时，人会因此而颤抖，双目圆睁、鼻孔剧烈扩张、脸部通红、双手紧握、伸直；还会因此而做出过激举动，如辱骂、殴打、踢踹、嘶吼等。

你正在开车，突然一辆车子快速超过你的车，而且几乎是贴着你的车子呼啸而过，你当时的反应可能是：“你这个混蛋！怎么开车的！”至于你的怒气接下来如何发展，则要看你的想法是否偏向愤怒与报复的方向。如果你想的是：“这家伙差点撞到我，绝不能放过他！”这时你可能因抓紧方向盘而指节发白，仿佛正掐着那个人的脖子；你的身体进入准备战斗的状态，微微颤抖，额头冒汗，心跳加速，满脸怒容。如果这时恰好后面有辆车子因为你速度减慢而猛按喇叭，你的怒气很可能转移到这个新对象。你可能会将怒火发泄在后面这辆“不识相”的车子上，就像我们经常在路上看到的那样，你不是猛踩油门，就是停下车，打开车门冲到后面那辆车的司机面前。然后，一切就不可收拾了。

愤怒到达一定临界点时，就会通过突然爆发的方式宣泄出来，虽然真正的愤怒情绪很难长时间持续，但是与其他情绪相比，彻底被激怒的人很少只通过面部表情来表达情绪，他们往往还有肢体动作的紧密配合。

约翰是一家公司的人事部经理，一天，他正在和下属交代工作的时候，有个曾经因犯错被开除的人从门外走进来——他已经连续好几个星期来找约翰了——这一次，他还是希望约翰能够重新录用他。

“朋友，听我说，你这样没用的，回去吧，我帮不了你。”

这一次，那个人显得十分生气，他开始无礼地指着约翰大骂，饶是约翰再好的脾气也无法再忍受下去了，他脸色涨得通红，盯着那个人看了一会后，慢慢地站起身来。

他不动声色地走到这个三番五次来骚扰他的人面前，一把揪起他的衣领，将他拖到门口，

猛地把他推倒在门外，然后关上门，回到座位上。那个人爬起来推开门，大声地叫：“把我的材料还给我！”约翰回身抓起桌子上的文件，走到门口，把那些东西扔了出去，又关上了门。后来，那个人再也没有来过。

在生活中，能够引发愤怒的事情数不胜数，约翰一开始并不想与来人发生冲突，但来人一再地骚扰使约翰的愤怒终于爆发了，但我们可以看出，约翰的爆发更多的是体现在肢体语言上。

洗衣机转动时发出奇怪的声音已经有半个小时了，现在竟然冒出烟来了。卡洛琳不得不钻到桌子底下切断电源。这是一台还在保修期内的洗衣机，卡洛琳根据保修卡上的电话拨过去，就是没有人接听。卡洛琳感到有些恼火了，她双眉紧皱、下压，眼睛死死地盯着保修卡，紧绷的面孔使得额头隐隐抽痛。

卡洛琳不想继续浪费时间，她把电话调到免提后，就将衣服从洗衣机里捞出来开始手洗。她刚刚用沾满肥皂的手开始搓洗衣服，电话响了。

“该死！”卡洛琳咒骂了一句，来不及洗手就冲到电话前，但通话后才知道，其实电话只是通知她现在修理部很忙，要她耐心等待。卡洛琳扎着两只满是泡沫的手，脸涨得通红，她张大嘴巴，上唇绷紧，压低了下巴，咬牙切齿地对着电话说：“我绝对要投诉你们，混蛋！一帮官僚主义的家伙！”她回身，狠狠踢了洗衣机一脚，她感觉自己手心发热，心跳也跳得厉害。

卡洛琳的愤怒爆发时，面部表情是很丰富的，从眼睛、鼻子、嘴巴等处都可以看出来。首先是表现出一种怒视，通过抬高上眼睑、紧绷下眼睑，同时压低眉毛，从而在上眼睑皮肤上形成了斜线的皮肤皱褶；鼻孔因剧烈的呼吸而扩张，这是为了保持呼气通道的畅通，与此同时鼻翼也向上提升，在鼻翼两侧形成深深的沟纹，脸颊也因此而轻微隆起；因为面对的是电话，无法通过肢体语言向对方提出威胁，所以卡洛琳采取张大嘴巴对着电话嘶吼的方式，表达内心的怒火。

塞涅卡说：“怒气有如重物，将破碎于它所坠落之处。”盛怒中的人往往会因为失去理智而做出极端的事情来，这时候不恰当的斥责、劝阻反而会加剧愤怒的情绪。通过对愤怒情绪的识别，有助于我们判断对方的愤怒是否已经到达危险、失控的境地，尽早采取行动加以调解比在愤怒爆发时灭火更有意义。

# 隐忍的逼视：对方生气了，你能轻易看出来吗？

微情绪关键点：在社会交往中，人们通常在感到不满时对自己的情绪表达加以克制，以此体现个人修养。这个时候，如何判断对方是否生气，就显得十分重要了——你可千万别因为不知道对方生气，而火上浇油。

伊丽莎白到现在都还记得她6岁时发生的那件事情。那天，父亲带她去钓鱼，她很兴奋，一路上蹦蹦跳跳地跟着父亲后面。等待鱼上钩的时间是漫长的，一个多小时后，就在伊丽莎白快要不耐烦时，一个鱼饵开始拉紧，父女俩都集中注意力，眼睛紧紧盯着钓线的动静。伊丽莎白看着父亲开始转动绕线圈并将鱼竿向上挑起，她猜想一定是一条大鱼，因为强壮的父亲必须使出全力才将鱼钓出水面——这是一条非常棒的梭鲈。

父亲将扭动着的大鱼甩到一个大塑料盆中，好奇的伊丽莎白弯下身去看大鱼，谁知她只顾盯着盆中的鱼，却没有注意脚下，她被地上的一摊水滑倒，将盆碰翻了，大盆连鱼一起掉到河中，鱼瞬间消失在水中。伊丽莎白呆呆地看着父亲，她将永远不会忘记他当时的表情：因生气涨红的面孔紧抽着，双眼死死地盯着伊丽莎白，牙关紧闭，双拳紧缩。很明显，父亲正在控制自己不至于将拳头朝向女儿。伊丽莎白反应过来，吓得大叫一声，同时用双手抱住脑袋。可是，什么也没有发生。当她睁开眼时，发现父亲正背向她，并在树丛中使劲地踹着一棵树。

虽然伊丽莎白的父亲没有责备、大骂只有6岁的女儿，但是伊丽莎白还是从父亲的眼神中看出了他心中的怒火。这种情况，我们在生活中也经常会遇到，出于某种原因必须克制内心的愤怒，但这种隐忍仍然会通过其他方式表现出来。

我们该如何判断对方正处于生气状态，从而避免惹火上身呢？首先我们要了解到，情绪也是一种能量，情绪高昂时，能量蕴藏的紧张度就会增加，这种紧张会通过眼神、眉毛、鼻子、嘴巴、肢体动作乃至全身的肌肉状态来表现。

出于社交礼仪，我们在愤怒时很少能不受束缚地大声嘶吼，因为需要克制，所以在更多情况下要紧闭嘴唇，通过嘴唇闭合的力度可以看出对方心中否定意义的强烈程度。然而，这种样子却能让人感觉到一种威慑力和压迫感，比大吼大叫更让对方感到害怕。

我们常常会发现，有些人在快要气疯时，牙齿会发出“嘎吱嘎吱”的声音，这说明他的牙齿在互相咬合，上下颚通过咬牙切齿保持紧紧的闭合状态，这种不自然的姿态是要告诉对方：我正在非常用力地生气。

光有抿紧的嘴唇、嘎吱作响的牙齿还不能完全确定此人是否正在发怒，眼睛也是很关键的表现因素。让我们来看一张名为《愤怒的丘吉尔》的经典摄影作品。

加拿大摄影记者约瑟夫·卡什非常擅于为各界名人拍摄肖像照，“二战”期间，他应邀为英国首相丘吉尔拍摄艺术肖像。据卡什回忆，当时他手捧相机等在书房，丘吉尔首相走出了会议室漫步走进来。一开始，摄影师让丘吉尔站在椅子旁，左手扶着椅背，右手插入裤袋，嘴里含着雪茄烟。但很快卡什就发现，这样的形象只能拍摄出丘吉尔首相温和自然的性格，缺乏足够的张力。他灵机一动，上前一把夺下丘吉尔嘴上的雪茄，这个举动出乎所有人的意料，只见丘吉尔瞪大了眼睛，眉毛下沉、扭曲，眉头聚拢，压住了向上抬起的上眼睑，露出了被激怒的神情，卡什当机立断抓拍到了这一稍纵即逝的瞬间。谁能想到，就是这张题名为《愤怒的丘吉尔》的照片，被各大报纸刊登，极大地鼓舞了全世界人民反法西斯战争的决心和斗志。

《愤怒的丘吉尔》之所以能够成为人物摄影史上的经典之作，就是因为看过这张照片的人，都会对丘吉尔那咄咄逼人的眼神记忆深刻。现在，让我们来仔细分析一下这张照片上体现出愤怒的几个细节：

- 1.由于皱眉肌剧烈收缩，眼轮匝肌收紧，使得双眉皱紧并往下压，眉毛内侧三分之一处强烈扭曲。

- 2.眼睛大睁，同时受到眉毛下压的阻力，因此上眼睑便后，下眼睑绷紧并微微向两侧拉扯。

- 3.上下嘴唇紧紧抿在一起，嘴唇变薄，下唇吐出。嘴角下垂得十分

明显。

4.虽然是面无表情的压抑和克制，但整张脸显得紧张、僵硬，鼻孔扩张，似乎在粗重的呼吸。

除了面部表情，还有一种在心理学上被称为“武装姿势”的肢体语言，同样表达一种敌对态度。如果对方做出握拳的动作，表示他想向对方提出挑衅，尤其是将关节弄响，将会给对方带来无声的威胁。

在交谈过程中，如果你发现对方两手握拳时间比较长，尤其是两手握拳于身后呈叉腰状，或者他的坐姿呈现为双手抱胸，手掌也是呈现出紧握状时，你就要有心理准备了：对方可能已经有隐隐的不愉快，这时，你千万不要自讨没趣了，还是赶紧换话题，或者想办法补救吧。

# 极度厌恶：对某些人和事物唯恐避之而不及

微情绪关键点：当我们对某些人和事物感到厌恶时，会迫不及待地想要远离，并会因为想要呕吐而紧捂嘴巴，双眉紧皱，眼角和鼻子两侧出现明显的皱纹。我们通常会以这种很夸张的表情来表达自己的不满和厌烦。

现在，让我们在桌上放一面镜子，然后开始想象某种会引起我们恶心反感的東西：可能是类似于臭鸡蛋味道的那种难闻的气味，可能是鼻涕虫那样黏糊糊的虫子，也可能是鲜血或者外科手术。当我们仅仅是在脑海中浮现出这样的画面时，我们的脸上就已经不自觉地浮现出某种表情，表示出我们的厌恶之情。

在心理学治疗中，有一种“厌恶疗法”，指的是运用图片、视频、舆论等手段，使患者在做出不良行为的同时产生一种社会制约感，从而在心理上造成威慑作用。例如，一位强迫性偷窃的大学生，他其实并不缺钱，但一见到钱就要偷，偷来后也只是放在钱夹中欣赏，自得其乐。心理医生对他的治疗方法就是让他反复观看电视录像中，小偷偷窃时被当场捕获的情景，同时在屏幕上用特写镜头着重渲染被偷者及周围群众对小偷所表现出的厌恶。经过一段时间后，该学生报告说，当他看到电视中人们对偷窃行为的厌恶表情，就会产生害怕自己偷窃被抓住的感受，警告自己赶快打消偷窃的念头。

无论是我们在镜子中看到的厌恶表情，还是强迫偷窃患者在电视中看到的人们对盗窃者流露出的厌恶情绪，这种极度的厌恶情绪是未经掩饰的、极其自然的，所以我们很容易就能够判断出这种情绪。

极度厌恶情绪带来的首先是某种生理上的反应，比如走在路上，飘过一阵令人厌恶的恶臭，你会感到恶心，这是最具生理特征的厌恶情绪，随之而来的是胃部不适，会干呕，甚至会真的呕吐。你开始紧皱眉头，用手捂住嘴，还会有明显的面部表情：鼻孔收缩，上嘴唇撅起，下嘴唇外翻，脸颊耸起，双眉下垂，眼角和鼻子两侧都会出现明显的皱纹。所以，只要根据这样的面部表情，我们就能准确判断某人在表示他的厌恶情绪。

厌恶虽然是人类的一种基本情绪，但是常常被人们所忽略，可是达尔文很早就观察到即使是一个婴儿，也会表达这种情绪。他在儿子5个月时就从其脸上观察到了厌恶情绪：一次是对冷水的反应，另一次是看到一堆成熟的樱桃。他是根据儿子的表情推断的：嘴唇以及整个嘴巴所呈现的形状，让人觉得他好像要把嘴里的什么东西吐出来，舌头也好像在往外伸，同时身体有些微微颤抖。

除了面部表情，伴随极度厌恶情绪而来的还有不容忽视的行为方式和肢体语言。如美国电影业大亨哈罗德·休斯就曾像着了魔似的极度厌恶细菌。他雇了一个佣人，专门负责他的个人卫生：他在日常生活中有一系列严格规定，例如打开橱柜门要用15张纸包住把手；仆人递给他调羹时，调羹柄也要用纸包好。他对细菌的厌恶发展成为对人和外界环境的厌恶，最终，他过着与世隔绝的生活。

会议室里正在开着会，讨论进入白热化的阶段时，经理助理一边重重地咳嗽一边走进来，她递给经理一份合同，然后又擤着鼻涕走出去。参会者发现经理的身体不自觉地往后倾，手指摩挲着合同的一角，然后慢慢地放到桌面上，眉头紧皱，眼睛下垂，等助理走出去后，他轻轻舒了口气，然后轻声嘀咕道：“谁能告诉我哪里有卖抗病毒的药。”谁都看得出来，经理对重感冒的助理充满了厌恶情绪。

一般来说，厌恶的产生往往是由于当前的人或事物违背了一个人的需要和愿望而产生的心理抗拒，当这种情绪十分强烈时，我们不仅仅会表现出眉毛上翘、眼睛微眯并成弯月状、嘴巴瘪起，还总是力图逃避当

前厌恶刺激的侵扰，远离引起我们厌恶的人或事。总的来说，厌恶之情只是我们对引起自己反感或不安的人、事物的一种自然而然的抵抗和排斥，它是为了提醒我们远离威胁。

# 轻度厌恶：识破别人对你的看法，别自讨没趣

微情绪关键点：他人对我们的真实看法通常并不会直接表现出来，那么，我们如何知道对方对我们是否有好感呢？产生厌恶之情的人，即使故意表现得很热情，但还是会有不满的情绪表露：交叉手臂或双腿，玩弄手边的物品，沉默寡言，慢半拍的回应，以及眉头、眼部肌肉的轻度收缩，嘴巴向上撅起，这些都是内心厌恶的体现。

福田夫人已经耐着性子陪芳子小姐从2点半聊到快4点了，这个时候正是大多数家庭主妇准备迎接丈夫、孩子归来，高高兴兴准备晚饭，或者上街买菜的时候。可是芳子仍然稳稳当当地坐在那里，看起来依然很尽兴，话匣子一点都没有打算关上的迹象。

福田夫人已经不再主动找话说了，她不开口，芳子就会端起茶杯喝一口，她一点都没有察觉福田夫人的内心想法：“我的话已经说完了，您该回去了吧。”她只是觉得奇怪，一向优雅的福田夫人原来放在椅子扶手上的手指开始像弹钢琴那样，敲起扶手来了。两条匀称的腿开始不断变换着姿势，不时地移动一下位子，或者起身挪一下桌子上的东西。总之，福田夫人开始坐立不安了。

确实，福田夫人心里急得不得了：“丈夫快回来了，到现在我连晚饭都还没有准备好。这个人到底打算黏糊到什么时候呢？她是打算在这里吃晚饭吗？那就直说嘛……让我想想，鳗鱼饭太贵了，但人家好不容易来一趟，不招待似乎说不过去。那就吃面吧，简单点……不行，还是随便煮点什么吧，主菜配什么呢？”这些想法占据了福田夫人的脑海，她越发心不在焉了。

“我说福田夫人？……福田夫人？”

“呃，啊？芳子小姐说什么？”

芳子笑了笑，什么也没说，又开始低头喝茶。福田夫人实在是忍耐不住她对芳子的厌烦了，她不再是时不时看看墙上的钟了，而是目不转睛地盯着钟看。察觉到芳子的视线，她慢腾腾地站起来说：“再添点茶吧。你看，家里也没什么准备。”

芳子仿佛如梦初醒一般，“啊，实在抱歉，已经这个时间了，太叨扰了，我该告辞了。”

福田夫人笑容满面地说：“哪里哪里，是我怠慢了。”

芳子终于走了，福田夫人脸上一点笑容都看不见了，满满的只有疲惫之色。

福田夫人出于礼貌和教养，没有直接对芳子小姐下逐客令，也没有在脸上流露出来，但她对芳子的厌恶还是从其肢体语言中表现了出来。人的情绪总要有个发泄的出口，不是在此处，就是在彼处。一般来说，人要是想隐藏面部表情时，就很容易引起手和脚的活动，我们可以把这种现象理解为感情表露的能量转换成了活动能量。因此，厌烦陪伴他人久坐而产生的焦急心情就从福田夫人的手指和两腿的姿势变换中体现了出来。

在谈判中，对方的肢体语言尤其需要引起我们的注意，比如以下几点可能会透露出对方的态度：

1.交叉双臂或双腿：双臂交叉抱于胸前，这个动作似乎正传达着“我不赞成你的意见”、“无论你怎么表现，我就是不欣赏你这个人”。当对方将双臂交叉抱于胸前与你交谈时，即使不断地点头，其内心也可能对你或者你所说的事情没有好感。双腿交叉同样呈现出一种封闭的姿态，这时，无论继续谈论什么，他们可能都不为所动。所以，不妨暂时中止交谈，或者用新的方式来继续。

2.心不在焉地玩弄物品：对话时，如果对方开始玩弄手中的物品，如纸或笔，甚至自己的头发，表明他对谈论的话题已经失去了积极主动的心态，认为这场交流很乏味，希望尽快结束。

3.沉默地吸烟：如果对方不再说话，而是沉默地吸烟，并不停地磕烟灰，说明对方内心有矛盾或者冲突。他内心的厌恶和烦躁，使他以此作为发泄的途径。

4.用手托着下巴：当对方把手放在脸颊的一侧，身体力量集中在手上，用手托着脸部，呈现出一副不耐烦的样子，看清楚了，他可并没有装可爱，他只是表达了自己“不抵抗，也不想合作”的态度。

5.回应慢半拍：当对方已经对你的话题不感兴趣，但又要给你留点面子时，你就会发现，对方的响应往往是“啥？哦，那个啊.....”“不好意思，我刚刚没听清楚.....”当这类反应慢半拍又急于补救的词汇说明，他们刚才绝对没在听你说话。

厌恶的程度并不十分强烈时，很少会直接通过面部表情来体现，但这并不是说我们就一点都看不出端倪了。当对方感到不满时，皱眉肌会轻微收缩，造成很浅的皱眉纹；眼轮匝肌也会有轻度紧张，造成双眉微微下压；鼻翼两侧形成浅浅的沟纹；下唇没有明显的形态变化，但上唇的提起可以说是最突出的特征了。嘴向上撅起，表明对方对你提出的建议很不满，是表达异议的一种方式。成年人在商务场合做出这种动作就像是在说：“哄孩子呢，这种提议我可不满意！”请注意，这时，他们通常不会答应任何条件，而是等着对方调整策略。

在人际交往中，我们一定要对他人有可能的不满情绪有所察觉，适时地采取行动，或者转换话题。否则，别人感到不高兴了，你还毫不自知、一意孤行，这样只会更加惹人厌烦！

# 第六章 挖掘自己的积极情绪，你比想象中更有力量

你的人生是欣欣向荣，还是衰败凋零？这完全取决于你内心的情绪状态。积极情绪能够扩展我们的思维和视野，吸纳帮助我们走向成功的各项资源。在积极情绪的引导下，我们才能够对事情做出正确的判断，对生活产生由衷的兴趣。可以说，积极情绪就是我们的内在源泉。最重要的是，我们都可以通过努力来提高自身的积极情绪，挖掘自己的力量。

# 爱：所有积极情绪的基础

微情绪关键点：人只有内心充满了爱，才能感受和表达诸如喜悦、希望、感激等其他积极情绪，爱是所有积极情绪的基本色调。因为有爱，我们才能真正地感知这个世界的美好之处，感受人与人之间的温暖，并感觉到美好的情绪体验。

尤金老师在社会学课上与孩子们探讨人与社会的关系，并让他们讨论“做一件能改变世界的事情”。孩子们的方案当然是五花八门的。特雷佛的方案则显得十分有意思：每个人帮助另外三个人做一件好事，解决他们不能解决的问题。然后这三个人再分别传给其他三个人，于是一传三，三传九，依次类推，这样世界将变得越来越美好。可是，他的这种“把爱传出去”的方法在同学们眼里简直是天方夜谭，可他不知道，他的想法已经触动了尤金老师的内心。尤金从小生长在家庭暴力之下，他不敢与人亲近，更不敢爱或被爱，但他心底里却仍然渴望着这份温情，让人抱一丝人生希望，这也是他选择研究社会与人的原因。

特雷佛开始了他改变世界的行动，他的脑中已经产生了几何式发展的爱，他相信爱并且开始传递着爱。骑着单车的他展开了更多的寻爱之旅，传递着爱的行动和信息。他试图让吸毒的流浪汉戒了毒品，并且得到了重生；他试图让自己的母亲不再借酒消愁，开始接受爱，付出爱，并且开始原谅自己的母亲，使积怨多年的关系重归于好；他试图让自己的老师尤金在爱的鼓励下，一点点走出心灵重创的阴影，不再只活在自己的世界里。当这份不设防的爱叩开了许多麻木已久的心灵，甚至变成一个“积聚善的力量”的运动时，特雷佛也遇到了许许多多的困难，最令他悲哀的是，他帮助三个人的行动似乎都以失败告终。可就在特雷佛垂头丧气之时，一个远在洛杉矶、受益于“积聚善的力量”运动的记者开始了他追本溯源的行动。爱的力量在特雷佛意想不到的地方闪烁发光，两条线索同时展开，既让我们看到了爱的传递，也让我们明白传递爱的艰难与意义。

11岁的小特雷佛的纯真和执着让我们为之动容。一直以来，爱，都是我们生活中永恒不变的话题，可就像特雷佛说的那样，在这个传递过程中，如果不能坚持下去，那么每个人都会成为失败者。正是因为小特雷佛的爱，以及他所发起的“爱的传递”活动，使更多的人感受到爱所带来的力量，这种力量可以使任何人重新获得对人生的希望，对他人的信任，对自己的重新审视，直至自己也成为爱的传递者。

爱所带给我们的，就是被人们称为积极情绪的无穷力量。罗素认为：“积极情绪就是当事情进展顺利时，你想微笑时产生的那种好的感受。”弗瑞迪克森则认为：“积极情绪是对工人有意义的事情的独特即时反应，是一种暂时的愉悦。”因此，积极情绪是指由能够满足个体需要的事件引起的、伴随愉快体验的情绪状态。

国外研究表明，通常所说的积极情绪一般包括兴趣、快乐、期望、希望、爱等。虽然目前没有明确的标准，但是许多理论家都认为爱不是一种单一的情绪，通常人们体验的都是各种不同的爱，有伴侣之间的爱，有朋友之间的爱，有父母子女之间的爱，等等。因此，对不同的爱的关系和体验要有所区分，因为爱的体验往往指向不同的个体，也就是说爱具有特定性。可是无论对象如何不同，爱是不同积极情绪的基础，它也可以由许多积极情绪所组成，是积极情绪的基本色调。它包含了欢乐、高兴、兴趣、满意等诸多积极情绪，是各种积极情绪的大融合。

由爱激起的相互作用毫无疑问地有助于建立和加强社会联系和依恋，爱和各种在爱的关系中的积极情绪体验(如兴趣、满意、愉悦)都能建立和加强一个人的社会资源，这种资源可以积累和传递。

在科学技术日益发达的今天，那种最原始、最单纯的爱去了哪里？人们开始不再去思考是否还需要爱，毕竟它不能给我们带来某种可触可感的東西。可正是因为爱的缺失，导致了我们在一次次遭受到欺骗以后，将心门关上，不再愿意相信陌生人之间还有爱。爱转而成了一种手段，一种工具。人们渐渐开始迷失自己，遗忘了一些最初的美好，随着爱的消失，许多负面情绪便在我们的生活中如影随形。我们很痛苦，却不知路在何方。

“我们都不是最伟大的人，但我们可以用伟大的爱来做生活中每一件最平凡的事，活着就是为了爱。”特蕾莎修女这样诠释了她心目中的爱。

1979年，特蕾莎修女获得了诺贝尔和平奖，获奖主题是“爱”。在特蕾莎修女心中，没有穷

人与富人之分，只有爱与被爱的人之分。她把一切都献给了穷人、病人、孤儿、孤独者、无家可归者和垂死临终者；她从12岁起，直到87岁去世，从来不为自己、而只为受苦受难的人活着。特蕾莎修女以博爱的精神，关爱着贫穷的人，使他们感受到尊重、关怀和爱。特蕾莎修女没有高深的哲理，只用诚恳、服务而有行动的爱，来医治人类最严重的病源：自私、贪婪、享受、冷漠、残暴、剥削等恶行；也为通往社会正义和世界和平，开辟了一条新的道路。

特蕾莎修女曾经说过：“饥饿的人所渴求的，不单是食物；赤身的人所要求的，不单是衣服；露宿者所渴望的，不单是牢固的房子。就算是那些物质丰裕的人，都在渴望爱、关心、接纳及认同。”

作为所有积极情绪基础的爱，能够促进我们密切人际联系，扩大人际资源。如果我们能够以这种积极情绪应对在社会上遇到的事情，就为我们争取到更加广泛的社会资源创造了条件。因此，从个体发展的角度来看，爱对个体的健康成长也是非常重要的。

爱不需要任何的修饰，纯粹是心与心的对话，这份亘古不变的珍贵情感始终在我们内心深处，我们要做的，就是激活它、感受它、传递它。

# 逗趣：用自己的快乐感染身边的人

微情绪关键点：逗趣是一种能够让人发自内心感到快乐的积极情绪，它的感染力极强，能够在给人带来快乐的同时纾解内心的烦闷。习惯并擅长逗趣的人，通常具有十分吸引人的幽默感，也有着十分乐观的心态。

中国有一家公司的老板接到了一单跨国大生意，中午要宴请合作方吃饭。那个时候，外国人与中国合伙做生意的还不多，所以，老板非常紧张。

谁知，外国客人一见到老板就表示，陪同自己的翻译因为身体原因无法出席，这下老板可傻眼了。

大家落座后，菜一道又一道地上来，老外却迟迟不肯动筷子，原来，他们在等着人介绍菜的内容。坐在老板旁边的经理对着服务员连连使眼色，服务员的英语也仅限于普通交流水准，要他介绍菜的具体内容，可真是难为他了。

十几双眼睛都盯着服务员，怎么办呢？他看着桌上的冷盘龙虾肉片，灵机一动，向客人介绍道：“这是虾子……虾子……的祖父，you know very big……”他连说带比划。“Oh, lobster!”一位女性外国客人笑道。

第二道上来的是四喜丸子，他想了半天不知如何表达，只好故技重施。

“这是four glad meatballs……非常欢乐的肉丸。”他很得意地说。老板和经理已经在捂着嘴笑了，而外国客人们竟然还都听懂了，其中一个好奇地夹起一个，想尝尝这个让人快乐的丸子。

第三道菜又端上来了，是清炖母鸡。服务员已经熟练了这种表达方法，于是礼貌地对客人们说：“这是cock✓s wife!”听到这里，所有人都笑翻了，原本严肃、尴尬的场面在服务员逗趣地报菜名后给巧妙地化解了。老板和经理对着服务员连连抱拳，而这个服务员后来也得到了嘉奖。

逗趣能够以愉快的方式引发人们的喜悦之情，给人们带来欢乐、欣慰。它不仅减轻生活压力，调节人际关系，也可以消除紧张情绪，增加生活的乐趣。它可以使紧张和矛盾得到缓解，帮助我们赢得诚实的朋友。它还可以使人精神振奋，信心倍增，超越不愉快的困境。

钢琴家波基有一次在美国密执安州的福特林城演奏，发现剧场的上座率还不到50%，他当

然十分失望。于是他走上舞台对听众说：“福林特这个城市一定十分富有。我看到你们每个人都买了两三个座位的票。”于是，剧场里充满了笑声。

善于逗趣的人都能自由自在地表现自己，勇敢地应付困难的挑战，显出与众不同的个性和风采。逗趣就是通过语言、肢体等表达形式将自己快乐的情绪感染别人，消除他人的紧张情绪，增强生命的活力。

生活中总是有欢乐也有愁闷，而我们总感觉快乐的时间太短，不开心的事情则似乎总是如影随形。一大早起来，我们就要面对各种烦心事：孩子在哭闹，锅里的菜散发出糊味，学生不听从老师的批评教育，消费者抱怨买到的是过期食品，推销员正在为完不成推销指标而发愁，老板拉长了脸，职员生了一肚子闷气……好像什么事都不顺！

对于这些情况，你可以有两种选择：

当你睡过头醒来时又闻到早饭烧糊的味道，这时你面临抉择：埋怨妻子没有叫醒你，责怪她总是摆不平早饭；或者选择逗趣的方式调动你的积极情绪，问妻子：“好吧，今天早上看你拿什么东西扔进我的笼子里来喂我。”

一个刮着刺骨寒风的冬日清晨，你正准备出门去上班，忽然听到邻居愤怒的大吼声。原来，昨天晚上加班的你停车时，把车停在紧靠这位邻居的车前面，使他的车无法挪动。现在你再次面临抉择：对你的邻居说：“我爱停哪儿就停哪儿，这又不是你家的停车位！”或者笑道：“对不起！昨天晚上太冷了，我的车子挨着你的车子那是为了方便取暖呢。”

你推开办公室的门，就看见老板正对着堆积如山的文件发火。这时，聪明的你还是可以用逗趣来平息、缓和这一局面：“老大，您今天穿的这套西装简直帅呆了，直逼贝克汉姆！要是把眉头舒展开来，笑一个，那就成为完美‘男神’啦！”

当我们感觉到心烦意乱、疲倦不堪时，总是以为这是身体的生理状态，其实，它更多的是心理和情绪上不快的表现。逗趣能够通过调动人们的积极情绪，使人减轻压力、精神振奋。

事实上，逗趣效果的好坏取决于我们的情绪，而不在于理智。当你以愉快的方式来逗趣，人们可以感受到你的真诚、开朗和善良的本意，它不是讽刺，而是发自内心的喜爱。逗趣看似微不足道，却在细枝末节中帮助我们把自己与他人紧密联系在一起。

还记得儿时街面上传来的各种吆喝声吗？文人墨客给这种声音起了一个文雅的名字：“市声”。这种声音千变万化，内容各异，但都有一个共同的特点：充满趣味，让你感到愉悦和快乐，激起你购买的欲望。例如夏天卖冰酪的吆唤道：“冰琪林，雪花酪，桂花糖，搁得多，又甜又凉又解渴。”这就让人听着感到趣味了。还有像秋冬季节卖大花生的，他喊着：“落花生，香来个脆啦，芝麻酱的味儿啦。”即使再小的买卖，通过逗趣的吆喝声，都能让人不知不觉就被做买卖人的快乐所感染：卖馄饨的吆喝着第一句是“馄饨开锅”，接着唱道：“馄饨开锅……自己称面自己和，自己剁馅自己包，虾米香菜又白饶。吆唤了半天，一个子儿没卖着，没留神啰去了我两把勺。”

逗趣的形式千变万化，双关语、俏皮话、格言、警句、漫画、讽刺画、故事，等等，不管是有声还是无声的举动，共同之处就是：有趣。这种有趣的不在于举动本身，而在于人用属于自己的、有趣的方式去看它，它与人们当时的情绪息息相关。

因此，逗趣的魅力就在于它取决于是否能够通过影响你的情绪而使你精神放松，使你感觉良好，让你享受到快乐。

## 感激：当你被爱，被关心.....

微情绪关键点：当人感到被他人爱护和关心时，内心涌起的舒适感就是感激之情。这种强烈的情感可以化解人们的负面情绪，激起对未来的希望，并且促使人们付诸行动。

“现实并不那么美好，但也不是总那么糟。”

北漂一族安雅在自己的微博上这样写道。

初到北京找工作的安雅孤身一人，租住在便宜但狭小潮湿的单人间里，花了整整两个月的时间，在偌大的京城里为工作而忙碌。一家一家地面试，反反复复地接到电话、面试、等通知。到后来，她已经快麻木了，对周围的一切似乎都失去了感知力。

又是无功而返的一天，安雅拖着疲惫的身心到楼下小店里买晚饭。她要了一碗馄饨，看到旁边的烧饼，犹豫了一下，问老板娘多少钱一个。

老板娘把满满的、撒着葱花和香菜的馄饨递给她，然后笑着说：“烧饼不要钱，吃吧姑娘。”

安雅只感到鼻腔里一股酸意涌上眼眶，在这个寒冷的冬夜，一个烧饼让整整两个月没有感到丝毫温暖的她浑身发热，她低低道了声“谢谢”，抓起烧饼就哽咽着咬了起来。吃饱喝足的她走出小店，抬头望着黑沉沉的天空，第一次感到不那么压抑了，似乎又能感受到新鲜的空气灌进胸腔的舒爽和畅快了。

后来，安雅和老板娘一家熟悉了起来，他们也经常照顾安雅。过了不久，安雅顺利找到了一份工作。一出公司，安雅就迫不及待地赶回老板娘那里，深深鞠了一躬，对他们的感激之情无以言表。安雅感谢他们，因为正是他们的那份温暖支撑着她坚持了下去。

现在的安雅，已经有了稳定的工作，并且还在为即将到来的婚礼做准备。然而，无论工作和生活多么忙碌，无论遇到多大的困扰，她都始终记得那个冬夜老板娘给她的那个温暖烧饼。她会在公交地铁上给老人孕妇让座，会耐心倾听朋友的烦恼，会在麻烦完别人说真诚地道一声“谢谢”。她将这份感激之情深埋心底，并希望能为些小事，让世界因为她而添一份温暖。

当美好的事物来临时，我们很自然地会产生一种感动，我们会感到，世界是如此美好。帮助过我们的人给予我们爱、力量、勇气，和对未来的无限期待。这种因为别人的好意或帮助而产生的好感就是感激，感激本身能够使人保持一种积极向上的情绪，使人处于知足的安详之

境。

感激情绪的力量也有着作用力与反作用力，我们产生的感激就是一种力量的释放，它会到达我们内心所指向的那个地方。我们的情绪越是坚定、持久，这种力量的反作用力就会越强烈和持久，而伴随我们的积极情绪也会时常陪伴在我们左右。

然而，真正懂得感激的人必然是一个懂得爱和知足的人。感激的价值不仅仅在于给我们带来一时的好运，它还会由内而外地让我们整个人积极起来，充满希望。反之，缺乏对爱的感知和知足的心境，会使我们把别人的关心和爱护看作一种理所应当，从而陷入失意和不满足的烦恼中而无法自拔。这样一来，帮助你的人，反而助长了你的贪婪；爱护你的人，反而催生了你的狂气。

因此，感激之情并不是对别人说一声“谢谢”那么简单，这种感动必然是发自内心的，并且应该成为我们生活和工作的无穷动力。

周五的早晨，杰克闯祸了。

起因是那只罢工的闹钟，等杰克睁开迷蒙的眼睛定神一瞧，“哎呀，完了完了！”杰克从床上弹跳起来，只来得及匆匆漱了漱口，擦了把脸，就提着公事包飞也似地冲下了楼。在楼梯间，还差点撞到了遛弯回来的邻居老比尔。老比尔看着风风火火的杰克，笑着摇了摇头，还不忘冲着杰克喊道：“杰克，慢点，路上小心啊！”杰克头也不回，心想：“我哪有那个功夫搭理你啊……”

由于公寓的车库正在改建，所以包括杰克和老比尔的车子在内的部分车辆只能停在临时划出的停车位上，车子与车子紧挨着。如果时间宽裕，杰克还能有足够的耐心小心地将车子开出来，可是今天如此混乱的局面导致老比尔在楼上听到了刺耳的碰撞声。

老比尔从楼上窗户往下探头一看：得，自家的宝贝车被杰克那个冒失鬼给狠狠地“亲”了一口！

“哦，我的上帝！”老比尔忍不住扶额叹息了一声。只见杰克艰难地将车子倒了出来，然后慌慌张张地下了车，他下意识地抬头看向比尔家窗户的方向，然后沮丧抱头蹲了下去。

老比尔努力压制住心里的怒火下楼来，当他站在自家车子面前时，发现保险杠摇摇欲坠，车身瘪进去了好大一块。他叹了口气，回过身来看着已经呈泥塑状的杰克，却是什么责备的话都说不出来了。事已至此，发火也没用了，而且看这小子已经完全没了主意。

“我说，杰克老弟，这下你打算怎么赔我这辆宝贝车子啊。”老比尔故意板着脸说。

“比尔大叔，实在是太抱歉了，车子的修理费我来承担好了……”杰克边说边打量着老比尔的脸色，看他黑着一张脸，说话声音渐渐听不见了。

可惜杰克低着头，不然他现在一定能发现老比尔坏笑的表情。

“今天是我退休的第一天，辛苦了30多年，终于不用再那么早开车去上班了。其实，这几天我一直在考虑买新车。杰克，我还要谢谢你让我下定这个决心呢！”

过了好长时间，杰克才回过神来。他不知道这是邻居的真心话，还是故意安慰自己。老比尔让他什么也别说了，赶紧上班去吧。直到杰克坐在办公室里，才想起他忘记对老比尔说一声“谢谢”了。

杰克永远忘不了撞车的那个早晨，更忘不了老比尔对他所说的那声“谢谢”。听到“谢谢”的那一刻，窘迫的汤姆感觉这是世界上最动听、最美丽的语言。终于有一天，当杰克再次经过老比尔新换的拉风房车前，他停下了脚步，胸中涌动的暖意驱使他笔直地站在了车子面前，对着车里面露惊讶看着他的老比尔，认认真真地说了一句“谢谢！”

两个男人相视而笑，这句迟到的“谢谢”拉近的，正是彼此心与心的距离。

生活在爱与感动中的人一定是懂得爱的人，而懂得爱的人必是能善待一切事物的人，善待一切事物的人就会懂得感激。感激父母赋予我们生命，感激朋友对我们的关怀，感激老师传授我们知识，感激造化让我们能够来到世间体验各种酸甜苦辣。

没有感激的生命是干涸的生命，现代社会太多的利益与欲望交织碰撞，使我们少了关怀，也少了感动，更缺失了感激的力量，这是最残酷的事情。许多人在呼吁生命的回归，呼吁爱和感激，因为人的本性是善良单纯的，只要有阳光的照耀，它必会恢复自然的艳丽色彩。

# 敬佩：被高贵和伟大征服

微情绪关键点：当我们被高贵、伟大的对象所折服时，就会与之产生情感上的共鸣，进而反省自身，最后受其激励，超越自我。敬佩之情是一种极具力量的情绪，它能够带给我们无形的力量。

一千多年前，唐代僧人玄奘独自一人，冒着生命危险西行求法。他跋涉沙漠，翻越雪山，行程几万公里，历时19年，历经56国，西行到达印度的那烂陀寺取经。他舍身求法的献身精神和坚韧不拔的意志，使他成为了家喻户晓、举世敬仰的伟人。

被人们誉为“当代徐霞客”的山东汉子李振华，自2008年3月开始，从家乡乳山市出发，在西安大雁塔前正式踏上了重走玄奘取经之路的旅程。他沿着当年唐僧取经走过的路，在中国境内独自走过山东、河南、陕西、山西、甘肃、宁夏、青海、内蒙古、新疆等省、区，并且成功穿越了塔克拉玛干大沙漠；在境外走过吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦、巴基斯坦、印度、尼泊尔五个国家，历时九个月行程二万八千余公里，完成了重走一千三百多年前唐代玄奘大师西游取经路的梦想。

在这段漫长的重走取经路上，他深入到国内外许多边远的乡村，一路探访到了恒河的岸边。他印证了玄奘大师在《大唐西域记》中的许多记载，也发现了不少古今的差异。他更是深切体会到了玄奘大师当年不畏艰险、舍身求法的精神。

敬佩，从字面意思上理解，就是对他人的敬重和佩服之情，这种情绪必然是触动到了我们内心深处才能产生的。敬佩是一种不可思议的力量，它会给我们带来让我们自己都无法想象的感动和共鸣，这种积极情绪会促使我们以让我们敬佩的人为榜样，不断地激励自己做得更好。

敬佩的情绪是一个非常复杂的情感体验，一般来说，它包含了三个层次的含义：共鸣、自省、激励，这三种感情是互相交融、层层递进的，整个过程的完成也是悄无声息的，也许你很难觉察到。

如果没有感情的共鸣，敬佩之情就没有产生的基础。

《陈纳德与陈香梅》向我们讲述了“飞虎将军”陈纳德与中国女子陈香梅的一段忘年情缘。作为美国空军将军的陈纳德是惟一的、自始至终参加中国抗战的美国将军。出身名门的陈香

梅，是当时中央社的第一位女记者，她对陈纳德在指挥“飞虎队”打击日本侵略军的辉煌战绩，以及陈纳德本人独特的个人魅力产生了强烈的感情共鸣，她敬重陈纳德的英勇，也佩服他的为人。最后，22岁的陈香梅冲破世俗和家族的重重阻力，毅然与年长自己33岁的美国将军结合。陈纳德去世后，她独自抚养两个女儿，同时步入美国政坛，先后任肯尼迪政府难民救助总署主席、尼克松政府共和党行政委员和财务副主席。

每个人的心灵都有着原始的、最初的情感共鸣，当我们不给内心设置任何障碍和限制，那么外界所发生的事情和情景就会激发我们情感上的共鸣。这种共鸣需要有积极情绪去不断滋润它，才能使我们的进入“内省”的环节。

内省时，我们就不会急于从周围的人或事中获得肯定、尊重，而是将情绪中还存有的坚硬、顽固、消沉的因素去除，通过高贵、伟大的事例对我们心灵的激荡，实现自我对心灵的净化。

对于白领小王而言，年初的以色列之旅让她记忆犹新，难以忘怀。吸引她的不仅仅是传奇的犹太传统，古老的圣经神迹，以及那遥远神秘的异域风情，还有以色列这个国家和民族对书籍的热爱和崇敬。

小王在前往以色列的飞机上，翻阅旅游指南时看到这样一句话：“人不能只靠面包活着。”这句话出自《圣经》，是以色列人激励自己的名言。导游告诉她，当犹太人在战火中移居到以色列时，所有人内心都清楚：读书，与粮食和空气一样重要。

“等你到了以色列，就能知道书籍对于这个国家意味着什么了。”导游意味深长地说。

当小王漫步在特拉维夫商业街头，她惊讶地发现这里到处都是大小、风格各异的书店。她走进其中一家兼营咖啡馆的书店，挑了一个位子坐下后，在咖啡氤氲的香气中慢慢观察周围的人们。他们大都手捧一本书静静地阅读着，时而啜饮一口咖啡，看到会心处，脸上不由地露出淡淡的微笑。环顾四周，小王发现这家小小的咖啡馆书店高高地立着几个大书柜，上面满满当当都是书，虽然语言不通，但是身处这样的氛围中，小王已经深深感受到了当地人对书的热爱与痴迷。

小王拿起书柜上的一本画册，随意翻阅起来，时间一点一滴过去，不知不觉间，她已经在这里消磨了两个小时。天色暗了下来，她将书随手放在了沙发上，正准备买单时，店主走过来，拿起那本书放回到了原处。小王一下子脸涨得通红，店主只是善意地笑了笑，没有说什么。

晚上吃饭的时候，小王说起了这个小插曲，导游告诉她，犹太人不仅有着近乎痴狂的读书传统，而且在犹太人家里，书的摆放也是很有讲究的。他们有一个世代相承的习俗：书橱一定要放在床头，不能摆在床尾。书是神圣高洁之物，摆错了位置，就是对书的不敬。

回到旅馆的房间，小王的内心还久久不能平静。虽然没有深入到以色列人的生活中，但是从这些点点滴滴的小事，她已经能够明白为什么说世界上读书最多的民族是犹太人了，她也明白了为什么人们总是说犹太人是充满智慧的民族。这样一个热爱书、尊重书的民族，让她既敬佩又惭愧。她想想自己曾经也是一个非常喜欢看书的人，可是从学校毕业以后，除了工作和考试的需要，何曾再静下心地看过一本书？一时间，她觉得自己真的如古人所说，变得言语乏味、面目可憎了。

回国后的小王有一种脱胎换骨的感觉，她开始为自己的生活重新做了规划，每天留出一小时的时间读书。渐渐地，她发现自己没有过去那么浮躁了，这一小时是读书时间，也成为了她自我沟通、内省的净化时间。

内省是敬佩之情中一种积极的情绪体验，它促使我们进一步的自我认知、调节和完善。内省让我们在面对他人的成功时，得以摆脱自满、自傲、自负的消极情绪，产生寻求健康、积极的情感、坚强的意志和成熟的个性的渴望。真正充满智慧的人，正是通过内省来认识自我，从而进入超越自我的“激励”环节。

敬佩情绪是一种具有强烈感染力的情感体验，通过共鸣、自省和激励，让我们得以与所敬佩的对象产生情感的联系，进而受其影响，完成自我超越。

# 激励：让人有自我超越的冲动

微情绪关键点：激励情绪可以将一个沉沦在低谷中的人唤醒，并且通过各种刺激手段让他重新鼓起前进的动力和勇气，使之变得更好、更强。

“为什么不能是我这种人？他们有什么特别之处？是因为他们的出身？我尽力拼搏，不让自己沦落到社会底层。如果，如果我更加努力呢？我现在离那层膜很近，触手可及。”利兹站在哈佛大学的草坪上，这样说道。

环视着来来往往的学子们，他们是那么开朗、自信，她羡慕地看着他们，一动不动。“这需要努力，但不是不可能。”她的老师来到她身边说道。

利兹的父母都是瘾君子，母亲患了精神分裂症，双眼失明，后来死于AIDS。利兹独自一人过着颠沛流离的生活：她住过收容所，睡过地铁站，捡拾过垃圾。在她身边的多半也是遭遇不幸的人：暴力、性虐待和精神疾病。她活在一个没有希望和梦想的世界里，直到母亲去世，无助的她在雨中无声地抽泣。

她知道，她必须读书，她不愿意让母亲的今天成为她的明天。一所高中的校长被她的真诚所感动，接纳了基础极差的利兹。然后，她一边打工一边上学，用两年时间学完了高中四年的课程。校长为了激励同学们，带他们参观哈佛大学等名校。利兹的心中燃起了熊熊的渴望，她心里想道：“我希望能去哈佛，接受良好教育，读遍所有好书……我是不是该发挥自己的每一分潜力呢？我必须成功，别无选择。”最后，她用一篇感人肺腑的演讲征服了纽约时报奖学金的所有评委，她终于能够进入哈佛大学成就自己的梦想。

她在那篇演讲中这样说道：“生活的残酷会让人不知所措，于是有人终日沉浸在彷徨迷茫之中，不愿意睁大双眼看清形势，不愿去想是哪些细小的因素累积起来，造成了这样的局面。”

芭芭拉·安吉丽思的《逆境祝福书》中这样写道：“在人生的某个时刻，每个人都会发现，自己陷入始料未及的困境。我们遇到了一个未曾料到会有的经历，碰到了未曾料到会碰到的阻碍，感受到未曾料到会感受的情绪。”当我们面对工作、健康、婚姻、家庭、人际关系的背叛时，我们是沉沦其中，将自己淹没在挥散不去的负面情绪之中，抑或是激励自己，脱困重生，创造崭新的局面？

激励是通过某种刺激因素，激发人们某种思想、愿望和行为产生的积极情绪，它可以帮助我们渡过难关，调整心态，以全新的态度迎接未来，达到人生的顶峰。

心理学中把激励因素分为外在激励和内在激励。所谓外在激励是指人们努力去获取存在于他们行动过程之外的外在目标。如有的青年积极工作是为了获得晋升，或者获取别人的夸奖和尊重等。内在激励则是指自身产生的发自内心的一种激励力量，如对工作的浓厚兴趣，或者想要获得改变而产生的自我激励等。

外在的激励中赞许、奖赏、晋升都是十分常见的激励方式，会使受到激励的人产生积极向上的正效应情绪；内在激励则包括认同感、义务感、责任感。每个人都渴望能够得到外界对我们精神或者物质上的激励，但是，实际上，真正激发我们积极情绪的源泉来自我们自身。外界因素或许可以改变我们的外部境况，给予有利于我们发展的一些空间，但是只有我们自己才能找到自身内在的激励因素，使它发挥作用，激发活力。

当老板安排安娜和琳达一起接手一项任务并要立即出差时，安娜的第一反应就是赶紧找借口推脱。因为，那时候的安娜刚刚经历了一场失败的恋情，而且还是被自己最要好的朋友背叛；她之前的一个任务也因为自己的疏忽而受到上司的责备和同事们的嘲笑，她实在没有勇气接受这个新的任务。她想做的就是把自己裹成一个茧，谁也别来打扰她，她也不想理睬任何人。

“安娜，如果这次你不去，明天你就不用来上班了，我不是在开玩笑。”老板冷酷无情的话让安娜只能面对现实。

安娜对琳达并不是很熟，只知道她总是笑眯眯的，对工作永远充满了热情。这次的任务老板安排安娜作为琳达的助手，所以安娜有更多的时间观察琳达。第一天的会晤并不是太顺利，合作方提出的要求很苛刻，看得出琳达也十分苦恼。第二天早上，安娜正在刷牙，突然听到琳达像打了鸡血一样在阳台上唱歌、跳舞。看着她活蹦乱跳疯狂的样子，牙膏滴到了地上安娜都毫无察觉。

早餐的时候，安娜小心翼翼地问琳达刚才这是在做什么，琳达豪放地给面包抹上黄油，笑着对安娜说：“因为每天如果都有一个美好的开始，这样整天都会心情好了呀。”琳达说，这是她的早晨效应。

接下来的几天，琳达和安娜都在与合作方的软磨硬泡中度过，琳达充满朝气的形象、开朗大方的谈吐获得了合作方的好感，谈判最终获得了成功。

回到公司后，安娜旁敲侧击才了解到，琳达看似毫不气馁的笑容背后其实也隐藏了许多忧伤和痛苦，她就是靠着像“早晨效应”那样的自我激励使自己勇敢地走下去。

“安娜，学着点儿，如果你连那么点小痛苦都对付不了，我将会对你十分失望。”老板敲敲安娜的桌子，意味深长地对她说。“是，我明白了！”安娜笑着对老板说道。她已经从琳达身上学到了自己目前最需要的东西，她对自己的未来忽然有了信心。

激励自己可以让我们生活得更从容、更有尊严，但激励带给我们的积极情绪是有时间期限的，不要期待一个刺激就可以顺利地改变我们。一个人的动力归根结底只能来源于自己，只有换着法子地激励自己，直到它变成你血液的一部分；只有不停跌倒，才能学会怎样用自己的力量站在大地上。

如何才能使自己不断有自我超越的冲动呢？我们来看看下面几种你可能会遇到的情况：

当你认为你出色地完成了一项工作的时候，记得犒劳你自己，然后不断提醒自己，这是结束，也是新的开始。

当你感到你的工作没有出路的时候，去参加一个可能完全不同于你的日常工作的项目，或者参加一次全新的课程，你可能会在其他方面找到出路，重新振奋起来，充满自信。

当你不看好自己的工作前景时，提出你自己的看法，然后寻找任务来促进工作的发展。

当你感到周围的环境充满了对你不利的因素，那就找出公司里毫无怨言的人出来。相信每一个公司都有这样的人，你会惊讶地发现，当他们在你身边的时候你会感觉好得多。

激励可以使人面对玫瑰时不得意，面对荆棘时不气馁。能够通过激

励自己不断超越自我的人必然是一个善于管理自己情绪的人，一个懂得如何不断向新的目标迈进的人。

## 宁静：内心深处的淡然和安稳

微情绪关键点：内心的宁静，能够让我们身处闹市也能坦然自若；在积极进取时，始终心怀感恩的心，知道自己内心追求的是什么并为之努力，不会迷失自我。

有一个人，一生都生活在紧张、忙碌中，感到十分痛苦。他死了以后见到了上帝，就对上帝说：“万能的主啊，请教教我如何才能摆脱让我紧张、痛苦的情绪吧。”

于是，上帝给他分派了一个任务：让他牵一只蜗牛出去散步。他照做了。在途中，他走得很慢，尽管蜗牛已经在尽力地爬，可每次总是才能挪动那一点点距离。于是，他开始不停地催促它，吓唬它，责备它。

每次，蜗牛也只是用抱歉的眼光看着他，仿佛说自己已经尽力了。他恼怒了，就不停地拉它，扯它，甚至想踢它，蜗牛也只是受着伤，喘着气，卖力地往前爬。

他想：这真是太奇怪了，为什么上帝要自己牵一只蜗牛去散步呢？于是，他开始仰天望着上帝，天空一片安静。他想：“反正上帝都不管它了，我还管它干什么？”于是，他任由蜗牛慢慢往前爬，他也放慢了脚步，静下心来……忽然，他闻到了花香，原来这边有个花园，他感到微风吹来，第一次发现原来风也可以如此温柔。

他终于明白了，自己犯了一个错误：事实上，是上帝叫蜗牛牵着他来散步，让他找到了久违了的宁静与安然。

现实生活中，很多人做事有时候会漫无目的，只是为了做事而做事，为了填充心中的空虚和恐慌而忙碌。到头来，时间过去了，精力付出了，却没有得到很好的效果，心情越来越紧张，甚至将事情越弄越复杂。

宁静的情绪让我们对凡事都不会刻意强求，心中保持着清静与平和，因为内心的安定与淡然使我们能够拥有超脱的生活态度。但顺其自然并非消极等待，更不是听从命运的摆布，这种积极情绪能够让我们感受到生活的乐趣与意义，欣赏到生命中精彩的部分，切实地活出真我的色彩。

当一个人的内心失去了宁静，那么他就会被各种条件和现象所迷惑，无法从容镇定、心无旁骛地付诸所有的努力去实现那个既定的目标。

美国曾有一个著名的杂技演员叫华伦达，他最拿手的杂技是高空走钢索。每次华伦达走在高空钢索上，都可以用“如履平地”来形容。然而，就是这样一个经验丰富、技艺高超的杂技演员，在一次重大的表演中不幸失足身亡。

那次观看表演的观众都是美国的知名人物，如果演出成功不仅可以奠定华伦达在演技界的地位，还会给他的表演团带来滚滚财源。十几年的梦想终于近在咫尺，华伦达的内心在翻腾，他在后台不断搓着手来回踱步，口中不断地喃喃自语：“这次表演太重要了，我一定要走好，绝不能失败。”

悲剧发生后，华伦达的妻子说：“我知道他这次一定要出事，因为他太在乎这次表演了，使得他的心完全乱了，不再像以前那么宁静。他把太多精力用在避免掉下来上，而不是只关心走钢索这件事本身。”

华伦达的悲剧并不是个例，在体育界流传着一个叫“埃蒙斯魔咒”的说法，美国射击名将埃蒙斯连续两年在男子50米步枪3×40决赛最后一枪打出4.4环，这个令全世界观众感到匪夷所思的成绩同样也是埃蒙斯的噩梦。心理学家认为，这都是埃蒙斯太想成功造成的过度紧张。实际上，很多普通人也存在这一心理现象，对于成功的渴望和焦虑，是让多数人在关键时刻“掉链子”的主要原因。

每个人在生活中都会面对各种压力带给我们的负面情绪，为什么有的人不仅没有愁眉苦脸、恐慌烦躁，反而能够在压力之下活得轻松自在，并且成就梦想呢？其实，这些人如你我一样，都是普普通通的老百姓。只不过，他们能时刻保持一颗淡定的心，懂得自己释放内心的压力，能戒除焦虑、紧张、恐惧等负面情绪，使自己不受其害，进而保持健康的身心。我们把压力是当做绊脚石还是垫脚石的差别就在于：我们是否能够静下心来，放宽心态，恢复自身的生命节奏。

既然我们已经知道了宁静的情绪是多么重要，那么如何才能亲身体验到它们？如何才能让自己觉察到负面情绪并且有效地释放它们，重新

获得内心的宁静？

理性面对：遇到问题的时候，先别急着乱了方寸，调整呼吸频率，找出问题的根由。当我们在思考的时候，我们自身的情绪就已经得到了调整。一旦发现症结所在，我们的内心就会恢复安然与淡定。

偶尔“阿Q”：“阿Q精神”意味着自我安慰，通过让步、理解等一系列积极的心理反应来获得心理满足，保持精神优胜，从而缓解、平复负面情绪。它可以医治我们失衡的心理，让我们的心态获得宁静平和，精神恢复到安然与舒适的状态。

学会冥想：除了遇到大事、急事外，平时各种小矛盾、小冲突也会经常骚扰我们的情绪，因此，每天花点时间进行冥想可以让我们的情绪得到规律性的放松。想象的内容有很多，这里要介绍的是想象与心脏跳动频率一致的击鼓声：遥远的喜马拉雅山，隔世独立的寺庙，深沉、缓慢的击鼓声。当我们内心的激荡频率与冥想中的击鼓声一致时，我们就如同置身于茫茫宇宙中。等再次睁开眼睛就会发现，再大的事情也显得如此渺小。

简单重复：采摘浆果会让我们的内心得以平静，虽然这项工作并不是那么轻松，但当我们集中精力重复同一件事情时，我们的大脑就会放空，但副交感神经系统却会受到刺激，从而让我们的情绪得到放松。这与哄哭闹的婴儿入睡是一个道理，你用轻柔的手拍抚着孩子，让孩子渐渐放松，最后沉入梦想。因此，如果想要使自己恢复平静，就选择做一些类似织毛衣、折纸等简单的、不用动太多脑子的事情。

当我们能够让内心保持淡然和安稳时，我们就能够寻找到真正的自我。那时，我们不再寄希望于他人对自己的救赎，因为我们已经知道，内心真正的宁静才是对自己最大的救赎。

# 希望：灾难中的动力和源泉

微情绪关键点：如果你身处黑暗之中，能够让你继续生活下去的理由，就是希望！希望所改变的是我们的思维方式。一个满怀希望的人，无论是对自己，还是对别人，都比一般人更加宽容，他们的生活态度也更加乐观。

你能想象一个还在读大学的女孩子，每天只能待在无菌的房间里，喝着蒸馏水，吃的是没有任何化学成分的食物是什么情景吗？很多年里，她都无法感觉到阳光、风和植物。她的汗水会因为毒性而让她的背部形成一块块疤痕，她的尿液呈现的是可怕的绿色。她甚至不能哭泣，因为眼泪和汗液一样有毒。

她就是美国女孩辛蒂，当时她还在医科大学念书。在一次为蚜虫去除化学污染的实验里，杀虫剂里的化学物质破坏了她的免疫系统，使她患上了常人难以忍受且无药可治的“多重化学物质过敏症”。这种病使她对香水、洗发水以及日常生活中接触的一切化学物质过敏，连空气也可能使她的支气管发炎。她的人生陷入了一场灾难中。

坚强的辛蒂撑了下来，作为一名学医者，她的心中始终有一股信念支撑着她，那就是为所有与她一样受到化学污染物侵害的人争取权益。在灾难降临后的一年，病情趋于稳定的她创立了一个专业网站，以便为那些致力于此类病症研究的人士提供一个窗口。8年后，辛蒂又与另一家组织合作，创建了化学物质伤害资讯网，为人们免受化学物质的威胁而努力。目前，这一资讯网已有来自32个国家的5000多名会员，网站不仅发行了刊物，还得到美国、欧盟及联合国的大力支持。在面对记者的采访时，辛蒂说：“如果是曾经的苦难换回了今天的业绩，那么我所承受的一切痛苦都是值得的。”

希腊神话中，潘多拉无意打开一个魔盒，将所有邪恶—贪婪、虚无、诽谤、嫉妒、痛苦等释放到人间。还好她及时关闭了魔盒，唯独将希望留在了里面。于是，人类靠着这份希望与邪恶作斗争，它是支撑人类意志的一股无形力量。

希望是一种情绪体验，一种当我们处于逆境或困境时能支撑我们坚持美好信念的特定情绪。艾维里尔等心理学家认为，希望是一种与人们目标紧密相连时产生的情绪体验，当目标是可达到的、可控制的、并且

具有一定的重要意义时，人们就会产生希望这种情绪体验。

希望能够让我们富有热情，这种强有力的、稳固而深厚的情感体验不像激情那样短暂，它能够推动、激励我们不断向前迈进。

19世纪中叶，美国加州发现金矿，淘金者蜂拥而至。人越来越多，导致后来者不再像之前的人那么容易淘到金砂了。这对那些变卖家产、到此一博的人来说不啻一场噩梦。不少人因为失望打了退堂鼓，但是有一个年轻人却不这么想，他觉得在美国生活下去还是大有希望的。这种积极的状态激励着他用心去思考，不久后，他发现淘金的地方因为缺少干净的饮用水而常常发生冲突，于是他放弃淘金，改行做起了卖水的生意。几年过去了，这个卖水的年轻人赚了多少钱。

希望能够让人保持乐观的积极态度，当人充满希望时，人体内会产生一种化学物质——“因道啡”。在一般情况下，人体内的“因道啡”浓度不高；但如果将其提取出来，以较大剂量注入骨髓及大脑中时，会使人感到轻松，产生“笑感”。美国宾州大学心理学教授马丁·沙里曼在连续几年研究乐观心态激励人心的重要性时发现，对保险公司业务员来说，内心总是充满希望的业务员的业绩在第一年比悲观型业务员超出了21%，第二年就超出了57%。因为，遭遇了一次次的失败后，悲观的人总是会在心里告诉自己：“这行对我来说太难了，我肯定干不下去了。”而乐观的人就会告诉自己：“没事，还有下一次呢，我要做的就是吸取经验。”

维多利亚·莫杰斯塔出生那年，因为助产士的失职，在生产过程中把她的小腿和大腿全都扯脱臼了，刚出生6周的她就绑上了石膏，结果，这一绑就阻止了她左腿的生长。此后的十几年里，她总共接受了大大小小15次矫正手术，直到她12岁时，仍然没能解决问题。

当时，在她的国家里，残疾人受到很大的歧视。当医生们意识到她的腿无法纠正了之后，甚至建议她父母把她放进儿童福利院里去，永远不要走出社会。虽然在父母的呵护下，她得以在家里成长，但是她仍然无法避免地以一个“残疾女孩”的身份在学校里遭受他人的嘲笑。

后来，她的父母带着她移民到伦敦，但是情况并没有改善，她遇到了同样的待遇。最后不得不在14岁退学。

离开学校之后，她开始真正能够专注于自己喜欢的事情：音乐、时尚。她找回了自信，但却因为无法穿裙子、高跟鞋而使她总是无法成为一个时尚人士。

她下定决心要改变自己，办法只有一个：把小腿截掉!

一开始，很多外科大夫都拒绝了她的要求，最终，她找到了一个被她说服的医生，同意为她截肢。

她对医生说：“你一定听说过变性手术，那是因为有人活在一个自认为不属于自己的躯体里，希望变成那个属于自己的躯体。我的情况也是一样，我不想要这只废腿了。”

成功截肢之后，她感受到了解脱……

她高兴地说：“我觉得我整个人生前半段所有的负面情绪，都随着这条废腿一起被截去了，迎接我的将是全新的一面!”

她开始满怀希望地投入她的假肢制作和时尚音乐中去了，她把她失去的小腿当成了她的优势。

终于，她被英国Channel 4电视台看中，专门花了20万英镑为她制作出了第一个MV，并安排在了英国最黄金的时段里插播。

她一炮走红，超过800万人通过各种平台看了这段视频。

希望是行动的源泉，如果不付诸行动，那么希望就只能成为一个美好的幻想。当我们有了实现的目标后，希望作为一种积极情绪可以帮助我们不断地进行尝试，失败了也不气馁。但前提是，你是否去做了。

美国心理学家马丁·塞利格曼发现，对生活充满希望的人总倾向于相信任何好事都源于他们的性格，是他们努力争取来的，因而是可以不断重复的；而坏事只是一次偶然的失误，不足以破坏他们整个人生。这样的心态成了他们永不放弃的动力源泉。

因此，当我们面对各种艰难困苦时，不要寄希望于所有问题都能一下子解决，而是要把目光放在一个个具体的问题上，衡量轻重缓急，然后逐个击破，这样才不会使我们的信心遭受打击。

一般来说，面对困难，我们可以从下面三方面因素来思考：

1.判断事情是由你自己引起的，还是由外界原因引起的？

2.事情是偶然的，还是必然的？

### 3.事情是临时的，还是反复出现的？

通过这三方面因素的判断，你会发现，那些原本看起来复杂的、令人绝望的问题，并没有想象中那么吓人，你完全可以有针对性地去解决它们。

面对玫瑰花，有人只看到玫瑰上的刺，有人却陶醉于玫瑰的芳香。生活或许也是一朵带刺的玫瑰，它是否美好，取决于你如何看待。悲观的人仰望天空说，月亮背面也有阴影；而乐观的人会说，每一颗星都闪动着希望。一个女人拥有的心态是消极或积极，将决定她的一生是成功还是失败。

# 喜悦：由内而外的宁静与满足

微情绪关键点：喜悦的情绪不仅仅依赖于外在因素给我们造成的情感刺激，更是来源于我们内心，来源于我们对事物的看法。当我们经常性地感到喜悦时，就说明我们的心理状态已经变得非常积极了。

还有什么比在好时巧克力工厂工作更让人快乐的事情呢？因为工厂不仅仅生产巧克力、产生经济效益，而且，还给人们的生活带来喜悦和满足。

1897年，米尔顿·好时，这个从小在乳制品农场长大的人，将巧克力这种欧洲上层社会才能享用的奢侈品引进到美国。他将全部的心血转移到宾州德利郡的一个农场，在那里建立他的“好时巧克力”王国。1907年，被誉为美国巧克力工业标志的好时kisses巧克力诞生，这种小巧可爱、口感丝滑柔顺的食品象征着喜悦与甜蜜，一下子征服了美国人的味蕾，它是好时先生带给人们的幸福和快乐。有趣的是，不同的kisses巧克力还代表了不同的意义，比如特浓纯奶巧克力代表“浓烈的爱”，杏仁巧克力代表“深厚的爱”，1颗kisses代表“你是唯一”，2颗kisses代表“你依我依”，等等，这些带有强烈喜悦情感的附加值使人们对kisses巧克力更加喜爱。

20世纪初，好时先生的员工能够在小镇上感受到公司所带来的归属感和认同感，享受到与大城市一样的便捷与舒适，镇上的一切公共设施如医院、剧院、游乐场、银行、学校等都是好时公司修建的，镇上的主干道名为“巧克力大道”和“可可大道”。除此之外，好时先生每年还引进和举办许多大型演出活动，让人们享受与好时公司在一起的生活。这样的经营方式有效地调动起了人们的积极情绪，让他们在快乐、愉悦的心情中与公司一起向前发展。

现代心理学家告诉我们，情绪是伴随着认知和意识过程产生的对外界事物的态度，是对客观事物和主体需求之间关系的反应，简单地说就是人对客观事物所持有的态度体验。这意味着我们的情绪是受外界影响的，我们的喜悦之情也往往是来自于外在所发生的事情。

如果我们观察初生的婴儿就会发现，婴儿表现出喜悦情绪时总是在他们的生理需求得到满足的时候，他们所期望的事情还是非常简单的，只要喝奶、排泄的需求得到满足，自然就会流露出喜悦的情绪，大人也会根据他们的情绪表现来判断孩子的感觉是否舒适。

对于成年人来讲，情绪的反应形式就十分多样了，《礼记》把人的情绪分为七大类，称为“七情”，分别是：喜、怒、哀、惧、爱、恶、欲。当今心理学家们则把喜悦、愤怒、悲哀、恐惧列为情绪的四种基本形式。可见，喜悦情绪是最基本的积极情绪。喜悦情绪的产生，是伴随着人的成长逐渐从单一到多元的。成年人的喜悦情绪不仅来源于生理满足，还往往伴随着社会心理的满足。

著名作家丰子恺先生曾经写过一篇《中举人》的散文，文章回忆了他的父亲中举前后的整个过程。丰家从祖父一辈开始经营染坊店，祖父早死，祖母是一个坚强、开明的女性，人称丰八娘娘。她将自己的全部希望都寄托在儿子丰斛泉的仕途上。斛泉从26岁开始参加举人大比，当时是3年一次，连考了两次都没有考中，丰斛泉心中总是充满了焦虑。因为祖母虽然开明，但是也十分要强，总是对人说：“坟上不立旗杆，我是不去的。”所谓“立旗杆”，是光宗耀祖的事情，只有考中举人才可以在祖坟上立两个旗杆。也就是说，丰斛泉必须在母亲生前中举人。可想他的压力有多大。

第三次考完回家，斛泉每天都闷闷不乐，茶饭无心，祖母则因为年老体弱，已经缠绵病榻。放榜的时候到了，染店里的管账先生突然心血来潮要去等“报事船”，一到码头，就见远处有船驶来，锣声阵阵，船上人报的名字就是丰斛泉。管账先生激动地拔腿就跑，冲到斛泉床前大叫：“斛泉中了！斛泉中了！”斛泉不相信，蒙头不理他。等到锣声敲到家里，斛泉才真的相信自己中举了。丰八娘娘闻讯，也高兴地扶病起床。街坊邻居们全都涌进来，大家都争着看新举人。接着，丰家上下张灯结彩，人人喜气洋洋，连摆了三天“贺席”，斛泉因为内心的喜悦无法言表，即使应酬再多也不觉得劳累，而祖母的病似乎都好了很多。

祖母经过这一番劳累，病势日渐沉重，斛泉连忙到坟上立了旗杆，祖母弥留之际问斛泉：“旗杆立好了吗？”斛泉回答：“立好了。”祖母含笑而逝。

在现实生活中，喜悦情绪常常就是这种盼望已久的目标达到之后，或者是从极度紧张中解脱出来之后的一种情绪体验。但愉悦情绪并不会是持久的，或者说，我们普通人的喜悦情绪总是来自于对外界所发生的事情。一旦事情不符合我们的期望，情绪就会低落、消沉。丰子恺的父亲丰斛泉中举可以说是他人生中最辉煌的时刻，可是他考中的是“恩政并科”，是最后一次科举考试，之后科举就被废除，办学堂了。如果是以前，举人被叫做金门槛，跨进去后进士就不难考中，就可以做官了，但现在斛泉只能在家里设私塾坐冷板凳了。斛泉36岁中举，42岁就死于肺病，在丰子恺的回忆中，后面这五六年间他的父亲总是十分寂寥、苦

闷。

现在，我们有了一个疑问，我们是否真的只能向外界寻找喜悦呢？我们是否应该停下来想一想，喜悦究竟是什么？它来自何方？

曾经有人说过：“喜悦就是内心的宁静与内在的完整感，是在你度过这一天时发出的内在的声音。”也就是说，喜悦是一种发自内心的感受，只要让心静下来，认真体会，我们就能感受到喜悦。我们之所以会对某些事情产生愉悦的情绪，归根结底还是因为我们内心对某些事物价值的判断，所以不同的人对不同事情的情绪感受是不同的。这就为我们化解负面情绪、保持积极情绪指明了方向。

人世的悲欢离合常常会引起很大的情绪波动，人们因害怕或极力避免这些情况的出现而患得患失，从而影响了自己的生活。此类想法一旦积蓄太久太多，就会引来很多负能量。无论是喜悦还是痛苦，这些情绪并不会使我们变好或者变坏，也不能真正影响到我们的本性，真正影响的是我们自己对事物的看法。

孔子曾经这样评价颜回：“一箪食，一瓢饮，在陋巷。人不堪其忧，回也不改其乐。”说的就是颜回并不会因为物质条件的不丰裕而消沉，相反，他的内心依然充满喜悦。宋代程颢的《秋日偶成》这样写道：“闲来无事不从容，睡觉东窗日已红；万物静观皆自得，四时佳兴与人同。道通天地有形外，思入风云变态中；富贵不淫贫贱乐，男儿到此是豪雄。”这种发自内心的喜悦和满足，并不是外界的悲欢离合能够带走的。

当我们对外界事物有了重新的认识，当我们能够不再将喜悦与物质条件联系起来，使之成为一种内在的稳定状态，那么不管遭遇灾难还是打击，无论生活是贫穷还是富贵，我们都能时常感受到这种由内向外绽放的强大能量所带给我们的幸福。

# 兴趣：对新鲜事物的渴望与追寻

微情绪关键点：兴趣源于我们对未知事物发自内心的需求感，这种感情促使我们不断地了解、探索我们感兴趣的事物，并且在不断的追寻中完成一种自我价值的认同与实现。

在朱莉娅·查尔德改变世界之前，她只是一个平凡的生活在法国的美国女人。她是跟随身为政府官员的丈夫来到法国巴黎的。初到法兰西的日子让她感觉什么都是新鲜有趣的，但日子长了，她就想找点事情来做，因为在那个有限的交际圈中，那些妇人们所谈的话题茱莉亚一句也插不上嘴，这让她感觉很挫败。

她参加了学做法式礼帽的培训班，还参加了桥牌课程，可这些都不是她想要的。这天，她照例和丈夫共进午餐，只有吃进嘴里的牛排才能让她精神一振。

“你说，我该学点什么呢？”

“亲爱的，你还是没想好要干什么吗？”

“没有，这里的一切对我来说都是那么陌生。”

“那你喜欢什么呢？”

“我喜欢吃！”茱莉亚赌气地说，可马上她自己就“咯咯”笑开了。

过了一会儿，她心有所悟地说“对啊，我喜欢吃，那我为什么不去学做菜呢，这里可是法兰西啊，法国菜可是出了名的精致、美味！”

她感觉她的心灵觉醒了。从最基本的切洋葱开始学起，她的生活一下子变得有趣而充实起来。她在蓝带课程班里，从对美食一无所知的人变成了将烤鹌鹑、勃艮第红酒炖牛肉、法式咸派、香煎鳎鱼、酥皮派等佳肴美馔信手拈来的厨艺高手。最终，她在法国的美食天堂里找到了自己的一席之地，并将自己的经验分享成一本厚厚的《掌握烹饪法国菜的艺术》。她将法式美食制作方法和烹饪通过书籍和电视传播到了美国，对美国乃至世界的饮食文化产生了深远的影响。

心理学认为，兴趣就是力求探究某种事物或从事某种活动的心理倾向，它能使我们对于某事物和相应的活动表现出积极的接受和深入的探究，并且总是伴随着快乐、欢喜、满意等肯定的或积极的情绪体验。

兴趣是在“需要”的基础上产生和发展的。所谓需要，其实就是我们

在生活中感到某种欠缺而力求获得满足的一种内心状态，强烈的需要就会变成渴望，它激励人们采取积极行动来满足自身的需要。

兴趣的起点是好奇心。爱因斯坦把儿童时期的好奇心称为“纯真的好奇心”，因为儿童对世界上的一切事物都感到新鲜。然而，之所以说好奇心只是起点，而不是兴趣本身，那是因为好奇心比较广泛，没有明确的方向，我们可以对任何吸引我们注意力的东西或事物感到好奇；而兴趣则有明确的方向，即使是兴趣广泛的人，也只是对其中几种真正感兴趣，从而会激励自己展开进一步的探寻。

5岁时，他收到人生中第一份生日礼物——一摞厚厚的《上下五千年》，从此爱上了阅读历史。大学毕业后，他考取了公务员。白天，他是普通科员；晚上，他就摇身一变，成为俯瞰300年明史的巨人。每天晚上4到6个小时的写作有时候是极其枯燥的，他甚至要用洗澡来缓解压力，但他笔下流泻出的却是那么轻松诙谐的文字。

直到他的那部《明朝那些事儿》一炮走红之后，他身边的同事都还无法把这个内向、话不多的科员与网络红人“当年明月”联系在一起。这个并非科班出身的写史高手其实爱好并不多，据他自己说，从7岁到11岁，他把那本《上下五千年》读了7遍，从此便一发不可收。他开始涉猎《二十四史》、《资治通鉴》、《明实录》、《清实录》、《明史纪事本末》、《明通鉴》、《明汇典》和《纲目三编》等等。

考上大学后，读的是他并不喜欢的法律，这让他感到苦闷、压抑。于是，他开始更加痴迷地读史书，开始广泛地阅读各种历史杂谈、笔记和实录，有时候在图书馆一坐就是一整天。虽然别人不能理解自己，但他感觉很充实。但有时候，他也会厌烦，感觉为什么历史读来读去都是这样枯燥乏味。2006年3月的一天，他在下班回家的路上，手里正翻着一本《明实录》，看着看着，他脑海里突然冒出了一连串的反问句：难道我要永远翻着这些枯燥的文字到终老？我为什么不能重写明史？！自此，《明朝那些事儿》开始在网上连载，并迅速受到众多“明矾”的追捧。当《明朝那些事儿——朱元璋卷》首次出版时，马上销售一空，加印20万册后，又被读者一抢而光。后来，《明朝那些事儿》(2、3、4)相继出版，销量依然空前高涨。

兴趣就是这样一种在探索和认识某种事物的活动中产生的乐趣。这种乐趣能使人们得到极大的满足，从而促使人们的注意力高度集中，甚至达到忘我的程度。当一个人对某种事物产生兴趣时，便会主动趋向于接近、认识和掌握这种事物，并从中体验到愉快和心理上的满足。随着兴趣活动的进行，兴趣的满足并不会使这种兴趣消失，而是会使兴趣丰

富、深入和强化。

那些能够掌控自己命运的人，都是能够找到自己擅长并喜爱的工作的人。他们能够充分发挥兴趣的效能，而不只是停留在观望和等待状态，或者只是口头讲讲，很少有具体行动。一个效能高的兴趣能够推动人们勇于探索，坚持不懈地为实现目标而奋斗。总之，兴趣是人们进行创新活动的心理推动力之一，它能够使创新者感知力敏锐，思维活跃，想象丰富，从而提高探寻的效率，增强克服困难的信心和勇气。

不喜欢的事情，就不值得去做，否则就是对生命的一种浪费，也会给人们带来许多负面情绪。只有做喜欢的工作，我们才能保持积极的情绪，才能在快乐中获得成功。即使再苦再累，兴趣也会成为我们坚持下去的信念和力量。

# 自豪：令人感觉良好的自我意识

微情绪关键点：自豪是一种对自我能力和价值的极大认同感，它发自内心且有着持久的影响力，让我们感觉自己拥有力量，并促使我们不断超越自我，达到人生新的高峰。

已经奔三的朱莉窝在狭小的办公空间里，每天的工作就是接起电话，用尽量亲和、柔美的语调面对那些在9·11中遭受创伤的人们，他们会提出各种各样的问题，向她抛出一个又一个难题。每天回到家，她都疲惫不堪，瘫在沙发上什么也不想动，除了做饭的时候。

朱莉烧得一手好菜，这一点，她的老公最清楚，也只有在这个时候，朱莉才感觉是为自己而活。她在与同学的沙拉聚会上发现，大家都已经功成名就，成为了令人羡慕的女强人。反观自己，总感觉一事无成。

自己真的已经过了保质期了吗？不！倔强的朱莉也在找着自己的兴趣点，想做一点自己感兴趣又能证明自己的事情。老公鼓励她重新拿起笔来写作，可是曾经半途而废的经历让朱莉没有信心可以重新开始。老公说：“那你就写吃吧。你不是很喜欢做饭的吗？”真是一语点醒梦中人。她一下子想起手里有法国蓝带大厨茱莉亚·查尔德食谱的手抄本，她决定用一年的时间，用自己的方式重新将茱莉亚的524道菜全部做一遍，并且在博客上每日更新自己的心得、体会和方法。

第二天，朱莉就付诸行动，她可以说是完全沉浸在这项看似不可能完成的计划中。她宁愿花去自己半个月的工资，购置需要的食材；面对母亲的不理解，她也是一笑置之；工作中的各种烦恼在朱莉看来似乎也不那么严重了，因为当她用浓郁的黄油做出美味的焗蘑菇时，一切都变得那么美好。

365天，524道菜，朱莉将自己对美食的兴趣融入到了这一道道菜中，她收获的不仅仅是博客上那许许多多的评论，还有数量日增的粉丝，电话不断的出版商，以及日益充实的生活和自信、积极的心态。

自豪情绪是一种非常强烈的积极情绪，它常常表现为对自己感到骄傲和光荣。与自卑的人相比，自豪的人常常在受到侮辱或者被伤害感情的时候，简明而不冒犯他人地说明自己的观点。如果一个人不能做到对自己感到自豪，那么当他面对负面评价时，容易说一些傻话，或者感到羞愧，甚至会争吵一番，最后也许以怨恨的心情结束。自豪的情绪可以帮助我们积极、乐观的心态看待自己和他人，而不会随随便便怀疑、

否定自己。

就像朱莉在博客上坚持了一年重新制作了年代久远的食谱那样，当一个人深深地为自己的目标感到自豪时，他们通常会发出排山倒海、势不可挡的力量。当你对自己的梦想和目标有一股深切的自豪感时，其实你所有的困难都已经解决了。这就意味着，自豪是对自己所拥有的一种满足情绪。

曾经有一个落魄的推销员，旁人常常笑他是个痴人，因为他的梦想是与爱迪生共事，而不是为爱迪生做事，他常常为自己有这样的想法而深感自豪。但他首先要解决两个问题：第一，他没有去爱迪生所在的新泽西州的车费；第二，他得先认识一下爱迪生长什么样子。

当他辗转来到爱迪生的实验室里时，他已经身无分文了。没有人理睬他“要和这位伟大的发明家合作”的宣言，而只是被安排在爱迪生的公司里做一名勤杂工。但他相信，他已经有了获得成功的机会，虽然当时没有人会把他与爱迪生的商业伙伴联系起来。

他在爱迪生那儿做了几年的清洁工和设备维修工，直到有一天，他听到爱迪生的销售人员在嘲笑一件最新发明物——口述听写机时，他知道机会到了。当时，所有销售人员都认为：为什么不用秘书而要用机器呢？只有他站出来说道：“我可以把它卖出去！”

他花了一个月时间，跑遍了整个纽约城。一个月之后，他卖了7部口述记录机。当他抱着拟好的全美销售计划回到爱迪生办公室时，爱迪生便与他签了约，由他一手掌管全国的行销配合等事宜，他真的成为了爱迪生的合伙人。

他叫巴纳斯，是爱迪生数千名员工中唯一成为他合伙人的商业奇才。

假如你也属于那些喜欢默默无闻、谦虚谨慎地退守在后面，而对他人表现出来的自豪感嗤之以鼻的人，那么你应该反思一下自己的行为。假如你认为自己的能力和业绩应该得到更多的尊重；假如你想摆脱经常遇到的不可思议的失败和懦弱性格，那么千万记住：你必须学会为自己自豪。只有感到自豪的人，才不会被他人视而不见。

那么，我们该如何获得自豪感，并且恰如其分地表现自豪感呢？下面有些小的建议，希望对大家有所帮助：

1.试着“自吹自擂”：不要等着老公(或老婆)自己来发现房间打扫得一尘不染，或者等他(她)惊讶地发现你还烹饪了美味的晚餐。你可以尝

试着自己把握先机，学会夸赞一下自己：“看，今天我真不错，干了好多事，还及时把晚饭准备好了！”

2.给自己做广告：想想看自己身上有哪些积极的性格和才能，至少列出5条，例如“我从不轻言放弃”、“我有扎实的语言功底”、“我善于与人打交道”，等等。列出来后，站到镜子前大声而清晰地朗读你记录下的内容。是否觉得幼稚可笑？那表明你还不习惯通过赞美自己来激发自豪的情绪。

3.“我是最好的，但我微不足道”：自豪情绪的流露要看准时机和场合，如果时时刻刻都显得十分自豪，会让人感觉十分张扬。要知道，你离自己的目标或许还并不是那么近呢。

自豪是发自内心的积极情绪，有时候是情不自禁的，但其实也是可以培养的。当我们能够把自豪情绪带入工作和生活，从而调动积极性和主动性，还用担心自己不成功吗？

# 第七章 撕破消极情绪的面罩，与自己和解

我们都知道消极情绪的破坏力，也都希望能够远离它。然而，我们必须承认，每种消极情绪都有它存在的理由——它事实上是我们的一种心理防御反应，是为了让我们免于受伤。每个人的人生都是有阳面和阴面构成的，只有正确看待人生中的阴面，对消极情绪有正确的认知，并加以适当的控制，我们才能拥有完整的人生。

## 猜疑：一种消极的自我保护

微情绪关键点：习惯猜忌的人一般很敏感，总觉得什么事情都与自己有关，对他人的言行过分关注，总是表现得小心翼翼。这种情绪通常会造成人际关系紧张，最后被社会所孤立。

海狸是一种非常聪明的动物，平时喜欢生活在水草茂盛的地方。它有一项绝活儿：修补水泊豁口，这个本领是出于海狸喜欢保持居住地出水量的本能。只要豁口有流水声，它就会循声而来，衔来树枝、泥土等物将豁口堵死，尽力阻止水的流失。

动物学家曾经做过这样一个实验：把录音机放在实际上没有豁口的水泊边，不停地播放流水声。不久，海狸闻声赶来，虽然它们怎么也找不到豁口在哪里，但出于保险起见，它们会在声源附近涂上厚厚的一层泥土，然后才放心离去。当它们返回这里，听到流水声还在时，尽管还是没有找到豁口，但是它们会再次衔来泥土，继续重复着自己的“填补”行为。

海狸的思维是单向的、简单的，它们为了保护自己，尽管并不存在真正的豁口，但仍然一遍遍地填补着莫须有的“豁口”。这种行为是海狸的生存本能，为了安全起见，似乎也是必要的。不过，把这种行为放到我们人类的现实生活中，情况可能就不一样了。你可以问问自己，是否常常感到自己的心中有“豁口”呢？如果是，那么就意味着你产生了一种常见的消极情绪——猜忌。

猜疑，是建立在猜测基础之上的，这种猜测往往缺乏事实根据，只是根据自己的主观臆断毫无逻辑地去推测、怀疑别人的言行。主要表现为过度敏感、多心，易把周围的一切与自己相联系，过多地做悲观的预

测，常为小事而耿耿于怀。同猜疑情绪强烈的人相处，对方必须时时提防是否说错话或是有任何让其产生不快的行为，这样的交往由于缺乏信任的基础，岌岌可危，即使开始交往时还算和睦愉快，但由于缺乏真诚的沟通，不久对方就会身心疲惫，对猜疑多心的人敬而远之。

夏吉到现在还清楚地记得发生在那天凌晨的一切：“刀子拿在手里的时候，我当时脑子里真是一片空白，是我毁了这个家……”

夏吉离婚后经人介绍与张莹认识，在他眼里，张莹是个温柔端庄、十分有主见的女人。认识一年后，两人在众人的祝福中结婚。可是不久后，曾经的美好慢慢在日常的琐事中瓦解了。

夏吉和张莹是带着各自的子女结合的。夏吉觉得，张莹虽然对自己很好，但是对他的儿子却十分冷淡，可当夏吉批评张莹的儿子时，他觉得张莹就会流出不快的情绪。这对半路夫妻对子女教育理念的不同，成了两人矛盾的核心点。

张莹的儿子学习成绩不太好，夏吉在教学问题上觉得应该量力而行，但张莹认为孩子只有读重点中学才有前途，每次说到这个事情，两人总是不欢而散。入学模拟考，张莹的儿子考得很差，但考试成绩还是没有让张莹看清事实，她坚持花钱让儿子进私立中学，而张莹也把夏吉的反对归结到他不肯花钱，对她的儿子偏心小气。最终，张莹甩出了一句让夏吉这辈子都会记得的话：“我不要你出钱，我有的是钱！”

夏吉开始背着妻子清查家里的资产，结果大大出乎他的意料，经他初步估算，家里至少应该有10万元的存款，但是银行里只有2万元的活期存款，其他钱都不见了。他开始留意妻子的行踪，发现张莹暗地里总是偷偷给自己的儿子买东西。夏吉决定把家庭经济大权夺回来，这样做的结果是进一步加深了两人的矛盾，最后在吵架中竟然发展到了刀刃相见的地步，酿成了无法挽回的悲剧。

作为在婚姻上都受过伤的两个人，这场悲剧其实是完全可以避免的，他们之间缺少的就是沟通和理解。对于张莹来说，照顾丈夫是她的责任和义务，但是她对丈夫的儿子比较冷淡，或许也有她自己的无奈，比如她可能认为，既然是男方的孩子，自己不便过多参与教育。这也是她会在自己儿子的教育问题上与夏吉产生矛盾的原因，她觉得夏吉也不应该过多插手自己对孩子的教育。对此，男方应当通过正面或侧面沟通，了解老婆内心想法。如果只是一味抱怨、指责妻子，这样只会让妻子越走越远。张莹在整件事情中也有一定的责任，既然已经成了夫妻，在财产使用上就不应该瞒着丈夫，否则只会加深猜忌，使事情变得越来越糟。

猜忌心理如果不能及时消除的话，就会发展成处处神经过敏，事事捕风捉影。不仅对他人失去信任，就是对自己也会心生疑窦。久而久之，因为这种过度缺乏安全感的情绪作用，猜疑者自己也会陷入挣扎中。当多心者被孤立后，往往会变本加厉，更确信自己之前的猜忌是理所应当的。如果任猜疑蔓延发展，还会形成攻击型变态人格，引发一场悲剧。莎士比亚著名的悲剧《奥赛罗》就写了这么一个悲剧：勇敢诚实的摩尔人统帅奥赛罗，中了狡猾残忍的埃古的奸计，误认妻子苔丝德蒙娜不贞，猜疑之火在埃古的煽动下，越烧越旺，致使丧失理智，将妻子杀死，酿成恶果。在证实了妻子的清白后，奥赛罗悔恨交加，自刎而死。猜疑，断送了一个美好的家庭，同时也断送了一个英雄的事业。

法国有句谚语：和睦可以建造大厦，而猜疑却会毁掉它。要想消除猜疑情绪，关键词就是：信任！信任他人，也相信自己。

曾经有心理学家对德国孩子独立活动能力做过研究，他们发现：德国家长对于孩子的监控要远远少于英、美国家的家长。德国家长之所以放心让孩子在户外独自玩耍，原因之一是他们相信其他成年人会帮忙留心照看自己的孩子。德国的家长知道，在孩子独自出门的时候，街上的成年人会自发地监督照看他们，在必要时还会像父母一样行事。在公园里、公交车和电车上，在去任何目的地的路上，都会有成年人注意他们，当他们的行为不好的时候还会给他们指出来。正是由于这样一套强大的信任机制，使德国家长们放心让孩子独立活动。

既然彼此信任才是克服猜疑情绪的关键，那我们该如何做呢？

1.敞开心扉。猜疑情绪往往来源于人为设置的心理屏障。当我们对人或事有疑问或者顾虑时，别默默地胡思乱想了，不如将心灵深处的疑虑公之于众，或者面对面地与被猜疑者推心置腹地交谈，彼此认真沟通，以此增加心灵的透明度，争取能够消除隔阂，排释误会。

2.培养自信心。每个人都应当看到自己的长处，培养起自信心，相信自己会与周围处理好人际关系，会给别人留下良好的印象。这样，当人们充满信心地进行工作和生活时，就不用担心自己的行为，也不会随便怀疑别人是否会挑剔、为难自己了。

3.消除偏见。一个人对他人的偏见越多，越容易产生猜疑情绪。所以，不要将自己头脑中固有的标准去衡量和推断他人的行为。不仅要用眼睛去看，更要用耳朵听，用头脑去思考，多站在别人的立场上考虑问题。

4.冷静处理。产生了猜疑之后，不要过分表现出来。你完全可以在提高警惕性的同时，保持“胸有惊雷，面若平湖”的状态。培根曾经在《论猜疑》中就曾这样说：“如果你产生了猜疑，有所警惕，可以在保护自己的同时，不要形之于外。这样，即使这种猜疑是有道理的，因为你已经预先做好了准备，所以也不会受到危害；而当这种猜疑没有道理时，你又可以避免因此而误会了好人。”

容易猜忌的人，往往心胸狭窄，于人于己都会产生伤害。只有打破固有的成见，以开放、平和的心态对待人和事，才能突破猜疑的魔咒，建立良好的人际关系。

# 妒忌：“他/她有什么了不起！”

微情绪关键点：有的人在遇到比自己更优秀的人时，会产生羡慕之情，这是一种积极的情绪；有的人在遇到这种情况时，则会生出愤懑、不满之情，这就是妒忌。妒忌是意识到别人拥有自己所缺乏的优势时体验到的一种消极情绪，往往表现为自卑、羞愧、愤怒和怨恨，甚至会刺激人做出一些极端事情。

杜克是一个作家，当编辑告诉他，他最新出版的那本书已经列入畅销书排行榜时，他并没有太多的激动。中午，他与编辑共进午餐时，编辑问他：“我说，昨天电话里你好像一点都不激动啊！”

杜克抿了一口葡萄酒，对疑惑的编辑道：“其实，我当时只是感到脑子里一片空白。但我似乎总是这样，不喜欢对好的事情流露出太多的情感。”

“什么意思？”

“我母亲曾经说过：‘不要在清晨歌唱，否则你将在夜晚哭泣’。但我想，真正影响我的还是我的姐姐。”

“你姐姐怎么了？以前没听你说过。”

杜克用餐巾拭了拭嘴角，将自己完全放松在靠椅上。他眯起了眼睛，似乎沉浸在了往事中。

“你知道，我不是独生子，我有个大我6岁的姐姐，因为我母亲的缘故，我和姐姐的关系一直……怎么说呢……很难相处到一起。”

“你父母可能更喜欢男孩子吧。”

“对于姐姐来说，6年独生女的生活因为我的到来完全颠覆了。小时候我就感觉自己是个王子，而我姐姐则被父母丢在一边不管。我曾经因为父亲送我一辆轿车而高兴得睡不着觉，可是第二天发现，轮胎全都被扎破了，结果，我姐姐被父亲打了一顿。”

“你姐姐这是出于妒忌才会这样吧。”

“虽然后来我姐姐很早就出嫁了，但我已经养成了在她面前不流露出任何快乐情绪的习惯。”

美国著名的人类学家乔治·福斯特指出：在全世界所有的文化中，任何出头鸟都会被一样地看待。也就是说，任何人的成功都会引起周围

人的妒忌。这种情绪的潜台词就是：如果你得到的多，我所得的自然就会少。所以被妒忌的人就会有意弱化自己得到的好处，以避免引起别人的愤怒。

妒忌是典型的不良情绪。妒忌者对别人的每一次成功都感到痛苦——尽管有的时候这种成功实际上对自己并无损害。这种情绪比较多的会出现在竞争对手之间，比如诸葛亮“草船借箭”的成功，对周瑜非但无害，而且有益；“祭风”的成功，更对周瑜“火烧赤壁”起了决定性的作用。但是，这些都换不来周瑜对诸葛亮的喜爱、尊敬或钦佩，而总是激起他的仇视。这种痛苦心情使得妒忌者烦躁、忧愁、不安，从而影响到身心健康。妒忌者为了摆脱这种痛苦，就从心底里希望别人远离成功，对别人的失败幸灾乐祸。妒忌心特别严重的人甚至会不择手段地施行破坏，欲将被妒忌的人置于死地而后快。

另一种妒忌情绪则反映在男女感情问题上，英语jealousy(妒忌)一词源于法语词jalousie，原意是“百叶窗”。设想，街上有个男人在他女友的窗前徘徊，因为他怀疑女友在欺骗他。他看见有个男人走进那幢公寓，心里想：现在已是深夜，为什么她房间里的灯还亮着？是不是在等那个男人？接着，他看见有个影子在窗口晃了一下，又会想：那是谁？是不是那个男人进去了？他们在干什么？接着，他看见他女友来到窗前，朝下面的人行道匆匆看了一眼，便“哗”的一声拉下了百叶窗——顿时，那扇窗变得黑洞洞的，什么也看不见了。百叶窗后面究竟在发生什么，只能任凭他去想象了。但不管他怎么想象，有一点是肯定的，他心里有一种说不出的难受滋味。

玛蒂尔达和丈夫菲勒蒙在家里吃晚饭，他们住在南非黑人聚居区里。除了他们坐的两把椅子，旁边还有第三把椅子，上面放着一件男式外套。奇怪的是，玛蒂尔达正神情紧张地在给这件外套喂饭，菲勒蒙则在一旁监视她，因为这是菲勒蒙对妻子的惩罚。过去，菲勒蒙一直被人认为是个好男人，但他在家里偶然发现，他每天外出干活时，好像总有别的男人到他家里来过。有一天，他突然在上午回家，结果发现妻子正和一个男人在床上。慌乱之中，那个男人穿着衬衣夺门而出，把他的外套留在了床边。接下来，菲勒蒙就开始用那件外套惩罚他妻子。他

强迫妻子整天都带着那件外套，吃饭时还要给那件外套喂饭，就是星期天出去散步，也要妻子捧着那件外套在大街上走。如果妻子不肯，他就威胁说会杀了她。玛蒂尔达反复表示，自己愿意悔过自新，她希望他们的婚姻能维持下去。但不管她怎么努力，菲勒蒙就是不肯原谅她。几个月后，玛蒂尔达正和新朋友们在一起聚会，菲勒蒙突然闯了进来，手里拿着那件外套，还强迫玛蒂尔达把外套的来历讲给在场的每一个人听。这样羞辱了妻子之后，菲勒蒙又去酒吧借酒消愁，等他醉醺醺地回到家里，发现玛蒂尔达躺在床上，已经死了……

这个故事来源于坎·希巴的现代剧《外套》，酿成悲剧的原因就是妒忌。我们可以看到，妒忌是一种复杂情感，其中含有恐惧、愤怒、悲伤、焦虑和绝望等多种因素。此外，妒忌通常是因为怀疑自己的心爱之人而引起的，所以它既有可能使人觉得内疚，又有可能使人感到怨恨。虽然人们时常会说到自己的各种不愉快感受，但却极少有人会承认自己在妒忌他人。

一个妒忌心强的人总是会觉得自己有理，对于他来说，别人没有道理。尤其是在男女交往中，他们认为对方只属于自己，常常会一方面害怕他们的伴侣觉得别人比他们更有吸引力，另一方面又从心底里看不起那个可能会夺走自己伴侣的人。因此，妒忌的根源归根结底在于他们对自己的态度。正因为妒忌的人对于自己的价值既怀疑又自负，因此他们就会不断地寻找这样的证据来让自己失衡的心态得到安慰。为了防止伴侣离开他们，他们经常都会问“你是否仍然爱我”，会因为嫉妒而与他们大声争吵，会拒绝和伴侣发生亲密关系，会辱骂他，会监听他的电话，会仔细检查他的衣服上是否留有陌生人的头发或者口红印，还会翻看他的口袋和皮包，等等。

培根说：“嫉妒这恶魔总是在暗暗地、悄悄地‘毁掉人间的好东西’”。妒忌情绪不仅容易使人们产生偏见，还能影响人际关系。所以，要正确看待妒忌心理，积极地对它进行疏导和克服。

1.适当宣泄：不要将自己妒忌情绪压抑在心里，要认识到妒忌也是一种正常的负面情绪，没什么不好承认的。最好能找知心朋友、亲人痛

痛快快地说个够，他们能帮助你阻止妒忌朝着更深的程度发展。

2.客观评价：当意识到自己产生了妒忌的情绪时，要积极主动地调整自己的意识和行为，冷静地分析自己，找差距和问题。

3.看到长处：学会扬长避短，自己的长处同样也可能是别人的短处，充分发挥自身的潜能，这样在一定程度上减弱妒忌的情绪。

4.加强沟通：伴侣之间适度的妒忌心可以有助于牢固彼此的关系，但也要注意把握分寸。要时常彼此交流，解除不必要的误会和麻烦。

妒忌情绪几乎人人都有，如果能够对自己这种情绪加以适当控制，不但可以减弱乃至消除这种情绪，还有助于充分发挥自身潜能，化妒忌为动力。

# 愤慨：熊熊燃烧的怒火

微情绪关键点：当外在处境与自我认知之间发生矛盾和冲突时，我们就会产生敌对情绪，进而刺激我们采取消极的方式来对待与自身愿望不相符的现实。在这种情况下，由于情绪失控，我们有可能会出现各种极端的行爲。

儿童时期，我们通过哭泣来使自己的心愿得逞，如果一开始没有引起大人的注意，哭声的音量就会陡然增高；如果仍然没有效果，就会通过摔东西、蹬腿、撕毁能见到的任何纸张，同时伴随着大哭大闹来表达心中的愤懑情绪。这一招通常都很有效，大多数父母最终都会妥协，乖乖地答应孩子的要求。长大以后，很多人仍然用这种情绪来驱使别人满足他的要求，以使自己心情愉快。因此，愤慨作为一种消极情绪，来自于外在的刺激与自我认知之间的矛盾。愤怒不会凭空消失，也非与生俱来，它是我们幼年时经过学习而来的，我们潜意识里认为，只要愤怒，心理就能得到满足，于是它慢慢演变成我们的一种常规的消极情绪。

不同的人对于愤慨情绪有着不同的表现，但其驱动这种情绪产生的心理状态却是很相似的：首先是感觉到不公平，往往通过夸大自己所受到的不公平待遇而怒火冲天；其次是认为错都在别人身上，而又没有得到道歉；还有就是将许多微不足道的事情无限放大，认为自己不应该忍受“这个”或者“那个”。

耶鲁大学的西格尔·C.巴塞德教授最近所做的一项研究表明，1/4的人在工作中会产生轻微的怒气，包括上下班往返奔波的路程较长而产生的厌烦情绪。在这1/4的人当中，有的人很容易被激怒，一触即发；有的人永远一副受气包的模样，实际上是把愤怒压在心底；有的人在这里受了气，却到别处发；有的人明明是自己错了，却先冲别人发火，以转

嫁责任和掩饰内心害怕、软弱的感觉。

在一个盛夏的傍晚，当吉米回家时，太太告诉他制冷机坏了。天气热得令人无法忍受，房中闷热的环境让吉米脑子一团乱糟糟，他心中有个声音说：“真正的男人都应懂得如何修理机械。”然而他却不会修理任何东西，平时甚至连制冷机在哪儿都弄不清楚，他觉得自己很笨。乱七八糟的想法塞满了他的脑袋，他的心中开始燃起熊熊的怒火，冲着太太吼道：“你到底是怎么样把它弄坏的？你真是让人无法信任！”他感觉，将自己心中愤慨的情绪吼出来让他感觉自己很有力量，似乎他就可以逃避某种责任了。

人们的情绪总是会影响其行为，行为的结果又会使人的情绪加强或减弱。当我们表现出愤慨的举止时，我们就会有相应的情绪体验；同时，我们表现得越愤慨，我们就越是举止失控，而且这种感觉也会持续得更长久一些。

丰子恺在《桐庐负暄》中描述过一件在抗战期间，他们举家乘船逃难时发生的事：

半夜，船停了。船老大诘问平玉：“到桐庐你给我多少钱？”平玉回答：“不是讲好二十五块钱吗？已经付你十五块，到桐庐再付你十块！”“哪个同我讲到？二十五块钱怎么到桐庐？”“那位警察同你讲到。我们在六和塔下当场付你十五块钱！”“那钱是你们给他的，我没有得到！”“啊哟……”“你们要到桐庐，究竟出多少钱？”“二十五块！已经付你十五块！”“二十五块？现在什么时候？我不去了！”说着，船老大就上岸去了。”此时，从船上望去，黑暗中只能依稀看出岸边的几株小树和船老大可怕的黑影。我愤懑填胸，关不住了，就发泄出来。我厉声向船老大说：“喂，我们明明讲好的，你怎么没信用！你想敲竹杠，欺侮我们逃难的人！你这……”平玉连忙阻住了我，低声下气地对船老大说：“喂，船老大，有话好讲！现在的确不比平常时候，你要多少，总可商量。不过我们家里已被鬼子打掉，现在只剩这几条命了。你要多少，我们到了桐庐，一定向亲戚朋友借来送你。不过你既然载了我们，请你一定送到，总算救救我们的命！”我佩服平玉的机警，自惭太老实，几乎闯祸，于是也压住了一肚子气，把语气从强硬转到哀婉，说了些好话。船老大风凉地说道：“我撑不动了，锅子里有饭，你们吃吃饱吧！”……最后的结论是，到桐庐送他四十五块钱，六和塔下付的十五块钱作废。平玉满口好话，于是，船又开了。……平玉向我耳语：“我已用草柴在岸边的小树上打了一个圈。万一有事，我们可向这记号的地方去追究，他的伙伴一定在这里头。”我佩服他，究竟是老江湖。在我，做梦也不会想到这种策略。

当我们被激怒时，往往很难保持思维清晰，甚至那些相对冷静的人，也很难抵得住反击的冲动。然而，“老江湖”平玉凭着对怒火的及时克制，化解了眼前的危机。当然，愤怒情绪并非一无是处的，我们有权

利愤怒，因为它是自我肯定的表示，也是一个人对待外界不满时的正常情绪表现。如果一个人从来不敢愤怒，就会失去表达自己想法和需要的勇气。我们需要注意的是，一定要“怒”之有度，并选择合适的发泄方式与渠道，否则对我们的身心都会造成不良的后果，还会影响到我们的工作和生活。

从生理上说，怒也是紧张情绪的一种，人在盛怒之中，交感神经过于兴奋，导致心跳加速，血压升高。这样多次反复，便会导致高血压病或冠心病。盛怒还能扰乱胃肠蠕动和消化腺的分泌，导致胃溃疡或溃疡性结肠炎，肺癌和乳腺癌的患者也多半有压抑的愤怒情绪。有项调查证明：不爱生气的人中，有67%的人每天早晨醒来时会感到精力充沛、头脑清醒；而与此相反，那些经常生气的人只有33%有这样的感觉。当被问及是否有过愤怒后疲乏不堪的感觉时，而高达78%的爱生气的人说有。

如果，我们只是在工作和生活中偶尔发怒，影响并不会很大，因为愤怒毕竟是为自己争取权益的最直截了当的方式。但是，如果这样的事情如果一而再、再而三地重复发生，最终你将会到处树敌，并为你所处的环境设置重重障碍。因此，我们要学会扑灭心中燃烧的怒火，用正确的眼光看待问题。

1.学会大事化小：不要把情况想得太过严重，要记住这只是让你不快的小事，而不是世界末日。

2.学会换位思考：不要只想着指责别人，要试着从别人的角度看问题。一旦你开始指责另外一个人，就很容易使你的愤怒升级。

3.学会反向思考：不要放大你的愤怒情绪，也不要心中反复重复让你愤怒的事情，这样只会让你变得怒不可遏。我们要告诉自己：如果我心情不这样糟糕，遇到这种情况我会怎样做？然后照着所想的去做，

相信怒火很快就会熄灭。

4.不在愤怒时做决定：人在愤怒时，很难理智与客观地看待问题和处理事情，作出的决定也是轻率的。这些决定，可能会让你后悔终生，也可能让你丢失生命中最宝贵的东西。

当我们察觉到自己被愤慨的情绪所控制时，告诉自己：在这个世界上，不可能每个人都同意我的感觉、思维和行为。学会从自身寻找原因，而不是用愤慨来折磨自己。

# 焦虑：日夜煎熬，忧心忡忡

微情绪关键点：未雨绸缪是值得认可的，但是对于未来可能会发生或者根本不会发生的事情感到莫名的担心，不相信自己的能力，并为此心烦意乱、情绪紧张，就可能会让自己的生活变得一团糟。

你是否只要在走廊里遇见自己的老板，就会感到极度紧张不安？在接下一项新任务后，你会不会担心自己可能无法胜任，因此每日茶饭不思，每晚辗转反侧？甚至有时候没有任何事情发生，你有可能还是觉得隐隐的焦虑，这时候你会想：接下来不知道会发生什么事情，我是不是能够解决？一旦你形成了这种惯性思维，你的大脑就只会把这个世界看成一个可怕而不友好的地方，而那些你还不确信的信念最终会变成事实，从而使你失去自己的力量和自由。

马克是一个非常成功的企业高管，他对自己一向有着极高的期许。一家猎头公司打算以高价把他挖走，他现在的老板为了留住他便决定给他升职、加薪。按理说，马克该感到心满意足了，可是，事情恰恰开始偏离马克的预想了。

上任新职位后，在做第一次业务报告时，马克就在伙伴们面前出了丑。他显得很慌乱，好几次说错了数据。他以为这只是自己没有睡好的原因，但是尴尬的事情接二连三发生，他甚至找不到自己已经做好的文件了。他意识到情况不妙了，就去询问了心理医生。医生告诉他，他的健康没有问题，只是他的精神压力太大，太过于焦虑了。

“什么？焦虑？你说的是我吗？这怎么可能！”马克大吃一惊。在商界已经身经百战的他一向是以冷静、沉稳著称的，他的团队也总是把他看成主心骨，更何况升职是好事儿，他怎么可能焦虑？

事实上，焦虑很多时候并不为我们所察觉，它似乎很容易就成为我们习以为常的感觉。适当的焦虑并不是一件坏事情，可是当它开始影响我们正常的工作和生活时，情况就不妙了。对于工作一向顺利，即使压力再大也成竹在胸的马克来说，他无法想象焦虑会对他产生那么大的影响，他甚至不知道自己是处于焦虑的状态中的。那么，马克的问题出在

哪儿了呢？

心理医生告诉马克，原来，正是他的晋职惹的麻烦。过去马克之所以没有这方面的困扰，是因为他觉得自己的成绩是建立在自己百分百的努力、付出上的，他得到晋升和加薪也是理所当然的。但现在，马克潜意识里总认为他得到这个职位完全是因为老板不想让他去另一家公司，这让他不再像以前那样心安理得了。一开始，他内心的不安、忐忑并没有被他察觉到，但等到具体接触业务时，焦虑就将原本自信的他给打败了，因此，他才频频出错。

现在，让我们来进一步认识焦虑对我们而言究竟意味着什么，我们又该如何对待它。

虽然焦虑情绪让人充满了矛盾，但也正是这种情绪让我们保持清醒，完善自身。一定程度的焦虑可以帮助你走向成功：迫在眉睫的最后期限，同事带来的压力，苛刻的老板，财政危机等都会成为促使我们采取行动的强大动机。从这个意义上说，适度的焦虑是有益的，因为它可以促使我们调动所有的能力和资源来避免陷入危险的境地。但遗憾的是，很多人并不能很好地把握焦虑情绪的度，不但没有将这种情绪变成强大的催化剂，反而让它消耗我们的精神和心情，最后让自己感到不安和无力。

焦虑本身意味着一种矛盾和冲突，就像马克那样：原先的他认为自己只是一个靠自己的能力成功的高管，可是一旦当他认为除了自己的努力，还有别的因素掺杂其中时，矛盾就产生了。我们也和马克一样，每天都在扮演着不同的角色：在孩子面前，我们是父母，在上司面前，我们是下属，而对我们自己来说，自己就是一切。当潜意识里的任意两个角色开始争论“怎么样才是最好”时，就会产生内心的冲突。因此，我们首先要做的，是能够觉察到自己的焦虑，然后想办法寻找焦虑的根由。

当你把老板一次轻轻的皱眉理解为自己即将被解雇的信号，你就要开始当心了，因为这说明你已经太过频繁地激活“焦虑”的应激反应，把遭受意外情况时简单的心理变化转变成焦虑了。

现在，让我们来看一下你是否有下列症状：

1.消极地躲避假定的危险情况；2.总是对情况做最坏的设想；3.总是心神不宁、情绪紧张或烦躁不安；4.容易疲劳；5.精力难以集中或大脑出现空白；6.易怒；7.肌肉僵硬；8.睡眠失调(难以入睡、睡不踏实或感觉睡不够)。

在生理上，长期的焦虑还会导致严重的健康问题，如高血压、慢性疼痛、肥胖、心脏病、糖尿病、自身免疫性疾病甚至癌症。

美国心理学家卡罗尔·伊萨尔德指出，情感筛选我们的知觉。他写道，当一个人感到很幸福的时候，他则透过玫瑰色的眼镜感知世界。他以轻盈的、矫健的步伐欢度人生，并且能够用一些最普通的办法来保持平静的心态，仿佛日落时分野花的芬芳和鸟儿的翱翔。而当他惶惶不安、担惊受怕时，他则在阴暗的色调中感知一切，并且会在根本不存在危险和恐吓的地方发现危险和恐吓。

有个人在日记里记录了这样一件事：

有个朋友在公司里的人缘很好，他性情宽厚、待人和善，虽然他在单位里的工作压力并不小，但几乎没人看他生气过。有一次我经过他家，顺道去看看他，却发现他正在顶楼上对着天上飞过来的飞机吼叫，我好奇地问他原因。他说：“我住的地方靠近机场，每当飞机起落时都会听到巨大的噪音。后来，当我心情不好或是受了委屈，遇到挫折，想要发脾气时，我就会跑上顶楼，等待飞机飞过，然后对着飞机放声大吼。等飞机飞走了，我的不快、怨气也被飞机一并带走了！然后你会发现，顶楼看日落真是棒极了！”回家的路上，我不禁想着，怪不得他总是能保持良好的情绪，从来不见他愁眉苦脸。原来，他通过情绪的释放让自己重新获得积极的情绪。

通过情绪的宣泄来化焦虑为动力，这不失为一个好办法，既然待在原地让你充满了焦虑情绪，那么就往前迈出一步吧，因为与其忍受焦虑，不如接受改变。虽然你可以付出了最大的努力，迎接你的还是失败，但是还有什么比自己做出选择并付诸行动更有价值呢？

除此之外，要想摆脱焦虑的煎熬，还可以试试以下几种办法：

选择性忽视：相信自己的力量，不要总是为外部环境所左右，比如你可以选择忽略领导对你的看法，更多地专注于自己的工作，建立属于自己的信心。

选择积极词汇：罗列出令你焦虑的事情，所有这些都是你渴望改变的。我们要做的，不是以否定性语言来强迫自己改变思维，恰恰相反，我们要用积极的方式来陈述这些观点。比如，我们越是告诉自己“不要紧张”，结果我们反而可能满脑子都是“紧张”；这时，我们应该对自己说“放松”，我们会感到，肩膀马上松弛了下来。没错，就是这样，我们要试着将更多的注意力集中在“冷静”、“自信”这样的积极词汇上。

释放积极的情绪资源：回忆让我们感受到积极、愉悦感觉的场景。如某个周末的下午，我们从酣畅甜美的午睡中醒来，不自觉地露出笑容；毕业典礼上，你从校长手中接过证书时的自信；第一眼看到自己孩子时的激动与满足；当你看到宠物那湿漉漉的、毫无保留地爱你的眼神时，感到被需要和被信任。只要我们重温并再次投入到那样积极的情绪中去，就能够从中汲取能量。

每个人都会有焦虑情绪，只有善于调节的人，才能应对纷繁复杂的外在社会，才能让自己处于忙而不乱的境地。

# 绝望：面对苦难的无力感

微情绪关键点：内心绝望的人是因为长期处于情绪低落的状态，内心极度脆弱，对当下或未来看不到一点希望，因此充满了消极悲观的情绪。绝望是一种非常消极的情绪，它的程度比悲伤更深，也可以说，它是悲伤的产物。

该如何形容绝望的感觉呢？让我们先来看看文学家对“绝望”的声音和色彩的描写，通过文字体验一下绝望的情绪：

1929年7月，茅盾流亡日本时创作的文艺作品有《自杀》等十几篇短篇小说，这些作品都不同程度地表现了他的绝望情绪。他对声调的描写是沉闷的：“那低叹暗泣似的声调”，“像是闷在瓮中，像是透过重压而挣扎出来的地下的声音”。色彩的描述是阴暗的：“光是那样的淡薄”，“让白茫茫的浓雾吞噬了一切，包围了大地。”“窗缝中透进了寒光，我知道这是肃杀的严霜的光。”当时的茅盾，经历了动乱的中国，客居国外、远离故土，没有一个朋友。他的内心充满了幻灭感：“梦中的诗样的情趣，金色的泡沫，全都消散了，只有灰暗沉重的现实，压在他的心灵。”“我看见理想的泡沫一个一个破灭，我像在巨浪中滚着，感觉到一种昏晕的苦闷。”

很多时候，我们对自己的绝望情绪并不自知，人们认为自己仅仅是失望。但心理学家认为，当一个人对失望的反应强烈而持久，并且远远超出其应该有的正常尺度时，就会沦入绝望。最初，它可能仅仅是发源于青春时期的失恋、朋友的背叛、失去工作、婚姻破裂等，随着这些不幸经历的累积，内心的郁闷无法驱散，就可能会造成更深沉的失望。

另一种不容忽视的绝望情绪表现为老是沉迷于对未来的猜想和预见之中，这是因为，失望的人感到靠自身的力量已经对当下的处境无能为力了，只能将希望寄托于未来。虽然表面上这像是一般性的对生活的焦虑，并且在失望的同时还潜藏着一些希望，然而，当这种观念是基于一种悲观色彩时，就会让人总是关注生活的黑暗面而不是光明面。

所谓“哀莫大于心死”，绝望是消极情绪的极端表现。以往认为绝望情绪代表了抑郁的一种极端形式，而最新研究成果则认为绝望给人带来的损害程度比抑郁要严重得多。绝望的人要么选择轻生，要么其自身的机体免疫系统会受到严重破坏，加速人体衰老，也会导致严重的疾病。

美国的两位心理分析专家托马斯·霍姆斯和理查德·雷赫博士设计了一种把情绪变化强度转化为量来计算的“生活琐事调查表”，他们把人类日常生活的遭遇和情绪压迫的关系用数字(点)来衡量。根据他们的分析：配偶死亡是100点，离婚是73点，家属死亡是63点，结婚是50点，失业是47点，家属生病是44点，性生活不一致是39点，职位调动是36点，职位升降是29点，与亲戚发生纠纷是29点，与上司发生摩擦是23点，迁居、转校是20点。如果同时遭受几种变化的冲击，则其所受到的“压迫”强度便是这几种变化所造成的“压迫”强度之和。

据他们调查，一年内遭遇到300点以上变化的人，89%会陷入绝望的情绪之中，而他们中的大多数患有胃溃疡、高血压、偏头痛和肠统痛。长期的悲观、忧愁、绝望甚至是癌症的“催化剂”。

索伦·克尔凯郭尔已经对绝望情绪作了深刻的回答，他说所有的绝望根本上都是为不能真正成为我们自己而感到失望。另一位学者约翰·麦克马雷的话可以为索伦的话做一个注脚：我们的存在除了意味着充分地、彻底地成为我们自己而外，还可能有什么别的意义？当现实中的处境与我们期望中的处境相差甚远，产生了剧烈的冲突，这种绝望情绪就会逐渐产生。这个时候，想办法祛除绝望的情绪，对我们来说是极为关键的。

“德克萨斯公牛”——自行车赛选手兰斯·阿姆斯特朗在25岁生日宴会上，突然感觉头痛欲裂。几天后，兰斯从医生口中得知，自己患了睾丸癌，而且癌细胞已经扩散了。听到这个消息，几个小时前还生龙活虎的硬汉顿时浑身发抖。在驾车回家的路上，他甚至害怕到停下车，在车里放声大哭。一时间，后面的车堵成了长龙，他感觉那些急促的喇叭声就像是为他敲响的丧钟。

由于化疗已经不能遏制癌细胞的扩散，朋友为兰斯找到了睾丸癌专家尼克斯。尼克斯设计了一系列的治疗方案来挽救兰斯，但兰斯的治愈概率只有3%。连续的化疗将兰斯折磨得不成人样，剧烈的疼痛和恶心不分昼夜地扑来，让兰斯感觉自己好像遇到了环法赛上最艰难的爬坡，唯一不同的是，这次的退出就意味着死亡。

兰斯在绝望中挣扎，但父母、病友、医生、护士们对他的鼓励以及他自己顽强的意志力使他得以重新找回乐观的心态，熬过了4个艰难的疗程。最终，兰斯的肿瘤指标开始下降，渐渐地，他可以下床了，后来可以走路，再后来可以做一些低强度的健身运动了……直到有一天，尼克斯大夫微笑着说，你可以骑车了。兰斯愣了一下，然后紧紧拥抱了尼克斯大夫。

勇气+态度+永不放弃+可以治愈+启迪+记住病友们，这就是兰斯给癌症的定义。

绝望是冲突的产物，要想缓解、疏导绝望情绪，如何处理各种“冲突”是关键：

1.意识VS冲突：人的意识能够调节情绪的发生与强弱。巧妙利用积极的自我暗示来化解冲突，用“我应该……”、“我能够……”加上强调内心想要办的事情来调控情绪。

2.语言VS冲突：对自己说“没什么可怕的”，说出口与在心里说是完全两种情绪感受；还可以在触目可及的地方挂一些激励自己的话，由外而内带动自己产生积极情绪。

3.注意力VS冲突：转移注意力，看一些调节情绪的书、电影，听一些舒缓情绪的音乐，让积极情绪环绕在你的周围。

4.行动VS冲突：开始一段新的恋情，寻找一份新的工作，换一个新的发型，积极配合治疗，总之，采取各种行动让自己从绝望情绪中解脱出来，你只有行动起来才会知道，其实人生可以有另一种活法。

如果某件事情让你绝望，那就不要再纠结在这件事情本身上面，换一种眼光或者方式重新对待它，而不是一味地沉浸在无望、颓废之中。到那时，你才能真正摆脱桎梏，体会到自由的快乐。

没有什么事情能够让你感到绝望，除了你自己。

# 恐惧：感到前所未有的惊慌

微情绪关键点：恐惧是人类最原始的消极情绪之一，是我们在真实或想象的危险中深刻感受到的一种强烈而压抑的情感状态，它让我们内心充满害怕，注意力无法集中，脑中一片空白，无法继续正常的工作与生活。

设想一下：晚上，你正独自一人在家里看书，忽然隔壁传来怪异的挠墙声。接下来，你的情绪会发生什么变化呢？我们的大脑在接收到声波信息后，马上转化为脑部能理解的语言，告知你进入警戒状态。我们大脑的记忆库会很快地将这个声音与以前听过的声音作比对，如果结论令你安心，你的警戒状态就会随之消除，但如果你仍觉得无法确定，我们会开始陷入不安的情绪；如果始终找不到令你安心的答案，你的脸上就会露出害怕的表情，使你变得紧张而易被惊吓；进而，你的肌肉活动会变得僵凝，心跳加快，血压上升，呼吸变缓。所有的注意力集中在声音的来源，让肌肉进入备战状态，让眼睛专心注意一切危险事物。

当发生了这些变化，意味着恐惧情绪已经悄然成形。你还会感觉到胃部抽紧，肩颈肌肉僵硬，四肢颤抖。你会仔细聆听任何声音，脑中飞速盘算可能的危险与应变之道。这整个过程，从惊讶到不确定，再到恐惧，可能只在一两秒之内就已经完成。

在所有动物身上都有恐惧的反应，虽然面对危险时的表现不尽相同，有的逃跑，有的静止不动，有的展开战斗，但这些都是动物用的克服恐惧的不同途径和方法。对于人来说，恐惧是植根于心底的一种复杂的情绪，我们希望通过本能的自我保护来增加存活的机会。适当的恐惧可以帮助人们趋利避害，保护自己免受伤害。

曾经有一名探险家这样描述过他战胜恐惧的例子：

有一次，他一个人在森林中探险，突然发现林中有三匹饥饿的狼在暗中窥视他，绿幽幽的眼睛散发着冷酷的光芒。他首先感到自己的心脏开始急速地跳起来，然后感觉自己的手、脚的血管都在紧张地收缩。但他的大脑却无比清醒，他告诉自己，除了拼死一战没有其他任何办法。深呼吸之后，他将全身心都调动起来，暗暗摸索出身上的打火机，将背包中的毛毯取出，一下子点燃了毛毯，一边挥舞着燃烧着的毛毯，一边发出怒吼声，三头狼被他的气势给吓跑了。

由此可见，恐惧的情绪反应是一种具有自我防护、回避危害、保证生命安全的心理防卫功能，人人都有。那么，从什么时候开始，恐惧成为了负面情绪，并开始影响到我们的生活的呢？当恐惧扼杀了我们的勇气、信心，让我们心力衰弱，志气消退时，恐惧就成了来自我们内心的魔鬼。因为恐惧，使我们对事物或环境产生一种无理性的、不恰当的惧怕的感觉，由此给我们带来了一系列的麻烦。

设想一下，2个月之后，害羞、内向的你要在一个重要场合上作一次演讲。从确定演讲的那天开始，你一想到公开演讲这件事，就会有一种莫名的、充满焦虑的和存在于潜意识中的恐惧感来困扰你。然后，你意识到自己开始计算距离举行演讲的星期数、天数和小时数。那么此时，你也就正在经历维克多·雨果曾生动地描述为“一个即将受惩罚者的最后几小时”的那种精神上的痛苦。这种害怕和恐惧，从第一个星期开始，就会在你的心中不断地变得越来越明确，痛苦不断增加，直到那个折磨你的演讲时刻的前夕。

于是，你睡不着了，你没有了食欲，你甚至不喜欢任何事。你试图摆脱它，但无论你做什么，那即将走进的会场场景依然浮现在你眼前，你看到了各种各样可怕的可能性。你确信你不会获得演讲的成功。你想象着，如果你没有恰当地发挥出自己的水平的話，你自己、你的朋友和家人可能会蒙受耻辱。你在自己的头脑中如此生动地描绘了可能遭受的失败以及遭受失败后的耻辱，实际上，在你的精神领域已经遭受了比

在现实中更为严重的巨大痛苦。

当想像着我们可能遇到的失败、耻辱和不安时，我们实际上已无数次地受到了这样一种折磨，已无数次地感受到了这样一种痛苦!随后，事实上，因为我们在自己的思想中和身体内引入了我们所恐惧、所害怕的东西，这又使得我们所恐惧的事情更有可能在我们身上发生!

美国前总统罗斯福曾经说过：“唯一值得恐惧的就是恐惧本身。”但是在生活中，我们却常常犯这样的错误：还没有真正与问题接触，就将其无端放大，以致很快心生恐惧、逃避，最终将自己打败。恐惧扼杀了渴望与雄心，摧毁了勇气与斗志，使人丧失积极的主动性。

我们还是以那个恐惧演讲为例，说说如何克服恐惧情绪：

1.充足准备：准备演讲稿是必须的，但演讲稿不是万能的，很多人恐惧的不是演讲本身，而是背不出演讲稿。因此可以准备一张纸，在上面罗列纲领性的句子，然后写一些提示性的关键词。一旦我们肚子里有故事了，就不用担心即兴发挥说不出东西了。对于其他恐惧情绪，这种准备同样有效，在做一件事情前，如果我们将各方面都考虑周全，就可以缓解我们对未知的恐惧。

2.松弛训练：演讲前坐在一张舒服的座位上，有规律地深呼吸，让全身放松。进入松弛状态后，开始想象演讲的整个过程，可以对自己饱满的精神、流畅的演讲做一个想象体验，这对振奋我们的情绪很有好处。平时，当我们对某件事情或者场景害怕时，也可以找机会多多练习这种松弛训练，这样可以让我们的情绪从害怕、焦虑转移到积极的情绪上来。

3.情绪共鸣：恐惧情绪往往是一种个体体验，很难让他人分担，但如果长期压抑在心里，就会让这种负面情绪愈演愈烈。找个朋友，对着

他进行演讲，如果内心感到恐惧，就告诉他。你会发现，经常倾诉会使我们与他人产生情绪上的共鸣，而他人的积极情绪会缓解、消除我们内心的恐惧，让我们感到，自己不是独自一人面对这一切。

从根源上来说，恐惧源于无知。因为我们意识不到自己可能达到的神圣高度，所以我们时常感到恐惧；我们只开发出自身力量和潜能的一小部分，而我们体内却存储着更大的力量和财富，它们只是还没有被挖掘出来而已。

# 偏激：当思维钻入死角

微情绪关键点：偏激的人，看问题总是戴着有色眼镜，以偏概全，固执己见。对他人善意的规劝和商量不听不理，同时喜欢怨天尤人，强词夺理。偏激的人由于思维走向了极端，很难看清事实的真相，通常也不会从大局上去考虑。

在某个小村落，下了一场非常大的雨，洪水开始淹没全村，一位神父还在教堂里祈祷。眼看洪水已经淹到他的膝盖了，一个救生员驾着舢板来到教堂，对神父交道：“神父，赶快上来吧！不然洪水会把你淹死的！”

“不！上帝会来救我的，你先去救别人好了。”

又有一个警察开着快艇过来，对勉强站在祭坛上的神父叫道：“神父，快上来吧！不然你真的会被淹死的！”

“不，我要守住我的教堂，我相信上帝一定会来救我的。”

洪水把整个教堂淹没了，神父只好紧紧抓住教堂顶端的十字架。一架直升飞机缓缓地飞过来，飞行员丢下了绳梯之后大叫：“神父，快上来，这是最后的机会了！”

“不，上帝一定会来救我的！上帝会与我共在的！”

洪水滚滚而来，神父最终被淹死了。

神父上了天堂，见到上帝后跪在他面前道：“主啊，我将自己的全部都奉献给了您，战战兢兢地侍奉您，为什么您不肯救我！”上帝说：“我怎么不肯救你？第一次，我派了舢板来救你，你不要，我以为你担心舢板危险；第二次，我又派一只快艇去，你还是不要；第三次，我以国宾的礼仪待你，派出一架直升飞机来救你，结果你还是不愿意接受。所以，我以为你急着想要回到我的身边来呢。”

这个固执的、一根筋的神父真是让人又好气又好笑，他的偏激让他最终丢了性命。

偏激是一种情绪上的偏执，不可忽视的是，人生下来以后，在每一个生长的阶段都会存在着偏激的行为或者现象。有谁能说，我从来没有偏激过？偏激不一定是一件多坏的事情，起码从人的成长经历上讲，这是必然的发展。所以，个性和偏激似乎是相通的，偶尔偏激，可能正是

个性张扬和发展的最初表现。但是偏激心理如果不加以正确地引导，就会成为阻碍我们前进和发展的情绪障碍。

偏激的人看待问题往往带有片面性，对他人善意的规劝和商量一概不听也不理。他们总是戴着有色眼镜，怨天尤人，牢骚满腹，成天抱怨生不逢时，怀才不遇。他们容易否定积极面，而一味地关注消极面。

“你偏心眼，就是与我过不去，以大欺小，还有没有领导的样子啊？我要调走，姑奶奶不伺候你们了……”40岁的张姐又与领导大吵大闹起来，一浪高过一浪的声音，把大家干扰得无法办公了。张姐这已经不是第一次与领导吵架了，因为她的丈夫是公司合作方的中层领导，所以她心里总是觉得自己高人一等，面对同事们也是一副不屑一顾的样子。

一次单位开会，会务人员要求大家把手机全部关掉。她只是把手机的铃声变成了振动，结果开会中她的手机的振动声惊扰了周围的同事，她不但没有关掉手机，还低头偷偷接听。领导批评她时，她就与领导顶撞起来，说领导“没有人性，谁没有急事啊”、“振动声音小，也没有干扰开会”，等等，她的行为让身边的同事们都看不过去了。

好景不长，因为她长时间占用单位的电话，同事正常的工作受到了影响，同事们对她有意见，领导出面提醒她注意。她情绪激动地说领导小心眼，还说：“大家都用办公室电话，怎么不批评别人，只批评我？”最后竟然摔门走人了。

中午还没有到休息时间，她因为私事离开了单位。她前脚刚走，恰巧领导来找她有事情，同部门的人瞒不住，只好说她有事离开了。领导让人打电话让她回来，谁知她气势汹汹地回来后，硬说自己是公事外出，态度十分蛮横地说部门的人都不配合她，东扯西拉地说了好一通。领导看她的情绪激动，没有与她计较。同事们却在暗中都说她有病。

偏激的人在情绪上的表现还带有冲动性，总是按照个人的好恶和一时的心血来潮去论人论事，缺乏理性的态度和客观的标准，易受他人的暗示和引诱。如果对某人产生了好感，就认为他一切都是好的，明明知道对方也会犯错误，也有缺点，但就是不愿意承认；相反的，如果他们不喜欢某人，那么对方在他们看来就绝对一无是处。

张太太和李太太是在一次搓麻将中认识的，后来张太太邀请李太太到家中做客。李太太到了时，给张太太打了电话，告诉她已经在楼下了。谁知张太太并没有亲自下楼迎客，而是让保姆下来迎接，这让李太太感觉到了不快。进门时，张太太又要求李太太先穿鞋套，已经不太愉快的李太太立即感到自己受到了莫大的侮辱，在做客的过程中也是闷闷不乐，最终不欢而散。李太太回去后，越想越生气，就在网上指名道姓地发帖子，其中还涉及到不少她曾经听别人说的张太太的隐私。一时间，网上口水大战由此开始，而张、李两家的关系也陷入了白热化的状

态。

偏激还容易导致莽撞、不顾后果的行动。偏激者往往抓住事情的一个方面就无限地夸大或缩小，自以为看到了事物的全部，极易出现以偏概全的失真判断，导致错误的结论。

一个夏天的午后，警察局突然接到一位母亲的报案，她说自己上初二的女儿已经一个晚上没有回来了，她担心女儿被拐卖了。后来，经过警察的调查，发现女孩有一个相谈甚欢的QQ网友，并且在聊天记录上得知，女孩不愿意再继续读书了，她觉得父母管得太多，简直是被派来操纵她的“魔鬼”，所以她一心想追求自由。于是，她同意与男孩私奔。等警察和女孩的父母赶到男孩老家时，发现两人在没有领结婚证的情况下竟然已经举行了婚礼，女孩的母亲当场晕了过去。

今天的我们如何才能能在充满挑战的社会做出正确的选择和判断，不被偏激情绪蒙蔽了双眼？有没有办法可以减少因不确定性而引起的偏激情绪？

首先，我们要明白，偏激情绪并没有那么可怕，它的产生也不是一朝一夕的事情，我们完全有能力去化解它、克服它。

遇到事情，不要急着去评论什么，也不要马上是说出我们心里的想法。我们要像优秀的棋手一样，总是提前考虑到以后几步的下法：

这件事情究竟是什么问题？

我想达到什么目的？

如果我这样做了，会有哪些积极的影响和哪些消极的后果？

这个决定会涉及其他人吗？

有哪些可供选择的方案？

当然，很多事情可能发生在瞬息之间，不可能有那么多的时间给你

考虑，那么就请记住：不说负面的语言，不要急着表态，多从积极的角度思考，多征询他人的意见。

# 伤痛：应激性精神障碍

微情绪关键点：由于遭受天灾人祸，我们的内心会受到极大的心理冲击，在之后的很长之间里都可能无法从这种应激性状态中走出来。

“轰”的一声巨响，地动山摇，房倒屋塌，许多鲜活的生命瞬间被夺走……小丽猛地睁开眼睛，浑身僵硬的她过了好一会儿才缓过劲儿来。她微微翻过身子，瞥了一眼闹钟，“又是三点半！”她咕哝了一句，虽然感觉很累，但她再也睡不着了。她的思绪再次不受控制地回到了半年前，那个午后，那间摇晃的寝室。

小丽是名大三的学生，平时寄宿在学校里，那天中午，吃过午饭的她半躺在床上休息。迷迷糊糊当中，她感到床在轻轻地摇晃。一开始她以为是下铺的小王在开玩笑，故意摇床，就没有理睬她。可她好像跟小丽过不去一般，越摇越厉害。小丽“噌”地起来，正要发火时，她惊恐地发现不仅仅是床，还有吊灯、桌椅都在剧烈地摇晃和抖动。

“不好，地震了！”

下铺的同学们都反应过来了，这时，整幢楼都沸腾了，大家都争先恐后地往楼下跑去。只有还在上铺的小丽浑身发抖，怎么也无法从床上下去。就在她刚刚挣扎着要往下爬的时候，双层的床铺竟然向一边倾斜了，小丽发出惊恐的大叫声。路过门口的辅导员看到这一情景，连忙冲进来，一把将小丽抱了下来。两人刚刚离开房间，吊灯就直直地砸向地面，摔了个粉碎。

“快到楼顶上去，不要往楼下跑，那里已经不安全了……”说完，辅导员就跑开了。

浑身颤抖的小丽感觉腿都软了，她感觉这次的地震来势汹汹。她相信辅导员的话，一路往顶楼跑去。许多人对辅导员的话置之不理，都争着往楼下去，只有小丽不停地往顶楼冲去。

到了顶楼，小丽发现，只有寥寥几人待在上面，他们都呆若木鸡地看着下面发生的一切：电线杆都倒下了，砸中了不少人；地面开裂了，许多人惨叫着掉了下去；甚至还有人从窗口往下跳，跌断了骨头……小丽蜷缩成一团，什么也不敢听，不敢想。

最强烈的地震过去了，虽然宿舍的顶楼也倾斜、开裂，但幸运的是，她扒着墙活了下来。可是，这场地震带给她的噩梦还远远没有结束，以后的日子里，她几乎每晚都会陷入噩梦之中……

这些短暂但令人恐惧、使人心碎、不堪回首的一幕让那些有幸存活、目睹灾难现场的人及相关救援人员产生了巨大的心理创伤。面对被毁的家园，想到失去的亲人，看着残疾的身体……这些灾难性体验使们感到悲痛欲绝，极度恐惧，孤独，绝望，并且变得惊恐不安，有些人

甚至在相当长的时间里都不能从灾难的阴影中解脱出来。

人体是一部精密的“机器”，危险来临时会立即作出反应，其中最基本的自我保护反应就是条件反射。比如当有两车将要迎面相撞时，两位驾驶员都会下意识地用脚踩向刹车踏板，而在这个过程中，人的身心都进入紧张状态，这种紧张状态在心理学上被称为应激状态。进入应激状态，人体会即时调动各种潜能以应付紧张局面，同时也会出现全身抑制、机体活动受阻、功能失调、行为紊乱、语无伦次或情绪失控等反应。

应激有其积极的一面，它能及时调动人体特殊的自我保卫机能，增强反应能力，使人能够及时摆脱危险，如小丽的自救，就是应激反应的一种。通常，应激反应很快就会过去，但一些重大的灾难性事件，如天灾人祸、亲人故去、肢体伤残等事件，会给人造成强烈的心理冲击，使人们迟迟不能从强烈而持久的应激状态中恢复过来。这样不仅会损害个人的身心健康，也会影响生活和社会的稳定。

像小丽这样，脑海中总有挥之不去的灾难记忆画面，并且重复地梦到已经过去的事情，那她就已经陷入了被称为应激性精神障碍的伤痛情绪当中。这种情绪会使人精神恍惚，注意力变差，还可能导致无法记起创伤性事件中的一些重要部分；有人会失去原有的活力，出现忧郁、容易对别人发脾气的情形。难以入睡或者睡不安稳是大多数伤痛者共同的问题，他们总是生活在过度紧张之中，一点点异动都会让他们饱受惊吓。

这些症状如果没有及时治疗，有可能会累积成为其他生活方面的问题。比如说，影响到婚姻感情的美满、人际关系的和谐，或是产生酗酒、吃安眠药等不良习惯。尤其是有亲友在同样的灾难现场罹难的幸存者，更有可能会从此长期背负着伤痛、罪恶感，因而引发生活上的各种后遗症。

应激性精神障碍不只发生在台风、地震、洪水等天灾之后，也有可能发生在战争、暴力、性侵害等人祸的受害者身上。

芝加哥大学心理学家巴特·考勒尔和爱里克森研究所主任弗兰·斯托特曾经合作做过一项研究，他们有一个研究对象名叫尼古拉斯，这个小男孩有一个令人毛骨悚然的恶习：他经常在幼儿园课堂上，悄悄趁人不备逐渐接近邻座同学，其动作轻柔文静，似乎毫无恶意；但当他伸出的嘴唇贴近对方脸颊，好像要给邻座一个吻时，就会残忍地露出牙齿咬毫无防备地咬邻座一口。就是这个行为古怪的小男孩引起了考勒尔和斯托特的极大兴趣，他们找来尼古拉斯小时与他那患了精神分裂症的母亲在一起相处时的录像带，惊奇地发现了尼古拉斯古怪行为的根源之处：这个病态的母亲常常对小尼古拉斯做出撕咬脸颊的举动，襁褓中的小尼古拉斯总是在母亲的怀抱中挣扎，这是对他母亲强迫性的“死亡之吻”的直接反应。多年后，他以同样方式表达了因对某人反感而产生的狂暴情绪，因为他无法从幼时的应激性反应中解脱出来，他的内心深处埋藏着无法言说的伤痛。经过医护人员的有效治疗，尼古拉斯逐渐改掉了“死亡之吻”的恶习，但心理学家们几乎可以肯定，长大成人后的尼古拉斯在恋爱中会遇到麻烦。

虽然危险的事情已经过去，但应激性精神障碍者精神中的一部分仍停留在危机模式中，他们的战斗或逃离反应打开后并没有被关闭，所以他们很容易受惊吓或被激怒。他们逃避使他们记起危险事件的情况。他们趋向于精疲力竭、感觉麻木。

要缓解、消除这种伤痛，就有必要对遭受创伤后的情绪调节过程做一个了解。一般来说，这个过程分为三个阶段：

稳定时期：寻求安全，主动或被动地向他人讲述故事的经过；

再适应时期：哀悼与回忆，通过情绪的反复暴露出自身的心理问题；

成长时期：故事重构，总结，以某种仪式告别过去。

在这个情绪调节过程中，伤痛的程度可能会逐步缓解，但是并不是直线下降的，而是波动式下降的。通过一次“稳定化——再适应——成长”的调节过程，伤痛情绪的程度会有所降低，但是，过一段时间，这个程度还可能升高，又需要调节。例如地震伤者经过心理调节，其心理

创伤程度可能会降低，但每年的这个时候，或者偶然听说类似的灾难，心理创伤可能会被重新唤起，心理创伤程度又可能会升高，但已经不如初期高，只须适当调节即可。经过反复的“调节——波动——调节”，伤痛者的情绪和心态才逐步得到康复和成长，最终达到动态平衡的状态。

# 消沉：整个世界都是灰色的

微情绪关键点：遇到挫折、烦恼时所产生的消极情绪会使人失去斗志，感到厌倦、抑郁，仿佛身处乌云密布之中，看不到一丝阳光。我们在生活中都会遇到这样活那样的困难，只有从消沉的状态中走出来，我们才有可能战胜困难，赢得自己。

瑞贝卡记得很清楚，那是一个潮湿闷热的夏天，她的母亲与她肩并肩坐在诊所门口的台阶上。

“妈妈，我不知道怎么办。我无法想象这会发生在我身上！为什么偏偏是我！”

母亲只是搂紧了瑞贝卡的肩膀，温柔但有力地说：“孩子，一切都会过去的。”

瑞贝卡将头深深地埋下去：“不，我知道，这次我不一定能撑得下来。”

瑞贝卡是父母的掌上明珠，她曾有一段幸福美满的婚姻，可是一切都被几个月前的空难夺去了。她刚刚走出痛苦的阴霾，一纸诊断书又让她变得不知所措：她怀孕了。

瑞贝卡刚刚拿定主意，要成为一名职业舞蹈家，她还年轻，不想那么快就成为一个母亲。更何况，这个孩子注定没有父亲。瑞贝卡感到，她刚刚燃起的希望又破灭了，她沮丧透了。

生活就是这样，经常以一种意想不到的方式迫使我们不得不面对各种挑战。对于瑞贝卡也是来说，现实和未来是如此暗淡，她不再想做任何新的尝试了。

瑞贝卡的父母坚决不同意她放弃这个孩子，最后，瑞贝卡在父母的鼓励下，意识到不管她未来的方向在哪儿，有一条是始终不会改变的，那就是活在当下，充分地享受生活。

她仍然坚持去学校进修有关舞蹈的专业课程，在某一个慵懒的午后，她进了一家咖啡馆，给自己点了一杯堆着高高奶油的摩卡拿铁，上面还覆盖着一层坚果，同时还加了一个带有奶油糖霜的肉桂卷。当咖啡裹挟着奶油入口的那一刻，瑞贝卡的内心禁不住在欢唱，她又回到了充实、美好的生活中。

瑞贝卡是幸运的，因为她在父母的鼓励下勇敢地面对现实，而不是一味地意志消沉，让自己日渐褪色和萎缩。

消沉是一种心灰意冷、沮丧颓唐的消极情绪。这种萎靡颓废、浑浑噩噩状态往往是由于失去希望和信心造成的。消沉的情绪每个人都经历过，当我们追求的目标脱离实际，最后由于力不从心而导致失败的时

候，渴望变成了失望，消沉情绪就自然而然产生了；当我们做事时处处碰壁，感到不顺心、不如意的时候，也会变得灰心失望。

当身边出现这样的声音时，你就可以知道，他们的内心已经充满了消沉的情绪：

“哎！工作太累了，天天都有干不完的活儿，简直连喘口气的机会都没有！”

“我们那个老板一点人情味儿都没有，好像给他打工就是给他当奴隶！”

“我们不会拍马屁，也不会看人眼色，谁看得起我们哪！这辈子将就混吧。”

“为什么别人的孩子都又聪明又听话，就我家那‘小祖宗’，他就是来折磨我的！”

“人要是倒霉，喝口凉水都塞牙！我咋就没碰到一个好人呢？”

看，这些都是内心消沉的人说出来的真实感受，他们对生活、对工作、对人物甚至对整个世界吹毛求疵，似乎到处是漆黑一团，毫无希望可言。抱怨、发牢骚成为了他们排解无奈和发泄不满的方式或习惯。当抱怨成了一种本能时，他们可能还没有意识到，是他们的消沉情绪让他们变得如此喋喋不休。尽管对于他们来说，不是没有机会变得快乐，但因为缺乏积极情绪，使得他们只是茫然地虚度光阴，根本没有想到去跳出消沉的藩篱，最终只能在失落中徘徊。

1929年的某一天，一个脸色阴沉、垂头丧气的年轻人在俄克拉荷马城的火车站等车。他已经在这个气温高达43℃的西部沙漠地区待了好几个月了，目的是为一家公司勘探石油。可就在前几天，他突然得知公司因为无力偿付债务而破产的消息，他知道，自己几个月的辛苦都白费了。无奈之下，他只能收拾设备，准备返程。

车子误点了，年轻人感觉真是事事不顺，这几个小时真是度日如年。为了消磨时间，百无聊赖的他在站台里架起了探矿仪器。突然，仪器上的读数开始疯狂地转动，这表明车站底下蕴藏有石油，况且石油的数量还不小。但心灰意冷的年轻人并不相信这一切，他只是单纯地认为是仪器坏了，并在极度消沉的情绪下砸毁了那些仪器。

不久之后，人们发现俄克拉荷马城地下确实埋有石油，毫不夸张地说，这座城就浮在石油上，只是之前年轻人勘探的地方错误，他从来没有在俄克拉荷马城里面做过测试。就这样，他因为消极心态的影响，将可以让公司起死回生的宝藏拱手相让。

如果一个人长期陷入消沉的情绪，就会将自己封闭起来，不再与外界信息进行有效沟通。这就如同当一个人服用了过量的吗啡时，医生知道这时候睡眠对他来说就意味着死亡，因而会想方设法让他保持清醒，比如使劲地捏、掐病人等。对待消沉的情绪也是这样，有时候必要的严厉手段也能起到作用。然而，他人进行的外部干预或许会在短时期内起到一定的作用，但只有消沉者自己主动认识到问题的所在，才能真正觉察到消沉情绪的弊端，从而不被它所奴役。

我们可以尝试下面几种办法来走出消沉的阴霾：

1.改变周围环境：一成不变如死水般的生活会加重人们的消沉情绪，因此不妨对环境做一个调整，增添一些色彩鲜艳的小摆设，将灯光换成暖色调，窗帘要经常拉开。做一番改变后，过去的阴霾也会随着明亮的环境而从你的心底里散去。

2.全身动起来：Junny Cash曾有句名言：“情绪不好时，就开始跟上节奏吧。”当人们随着音乐的节拍跳动，或者加入慢跑、健走这样的有氧运动时，随之而来的热情会驱走内心的消沉，让人感觉良好。

3.休息一天：快节奏的生活方式会让你喘不过气来，久而久之就会对工作和生活产生厌烦，进而变得消沉。不如在一周中选择一天，不要再接触你熟悉的事物，而是去公园、博物馆、咖啡馆中尝试与新鲜的人和物说“Hello!”

4.站在高处看问题：让我们想象自己从地球外部俯瞰人类社会，你会发现一切都变得那么渺小，相比于亘古不变的宇宙，没人会记得你做过什么或者没做什么。因此重要的是当下，好好珍惜和享受我们活着的每一分钟。

消沉情绪并不可怕，只要能够加以控制和疏导，就可以帮助人们从错误中吸取经验，让人变得更坚强，更有能力接受生活挑战。

# 自卑：“我什么都比不过别人”

微情绪关键点：每个人都有自己的优点，然而，很多人却不能看到这一点，总觉得自己处处不如人。如果对自身缺乏正确的认识，就会在一次次的自我否定中对自我价值进行不必要的贬低，从而变得软弱、没有主见、缺乏上进心。

很久以前，丛林里有一只小老鼠，它经常感觉自己形象不佳，又没啥本事，只能生活在社会的最底层，所以每天都郁郁寡欢。在它眼中，猫是最神气的动物，所以它请求上帝把它变成一只猫。上帝经不住它的苦苦哀求，答应了它。于是，这只小老鼠就变成了一只神气的猫。

但它的幸福感并未持续多久，因为它发现它非常害怕狗。于是，它又去求上帝，希望上帝把自己变成一只狗。可谁料，变成了狗以后，它见到狼又浑身哆嗦了。它想狼最怕老虎，于是它请求上帝再把它变成老虎.....

好脾气的上帝一次次答应了小老鼠的请求，最后，上帝将小老鼠变成了大象。

只见它昂首阔步，在丛林中如同帝王一样四处巡视，威风凛凛，所有的动物见了它都毕恭毕敬，俯首帖耳，昔日的小老鼠真是高兴坏了。

不料，让小老鼠意想不到的，大象最怕的竟然是老鼠!因为只有老鼠能钻到大象的鼻子里去，让大象痛不欲生。

上帝看着匍匐在面前浑身颤抖的“大象”，笑道：“你看，其实真正强大的还是你自己啊!”

这是一则很有趣的寓言故事，它很有力地讽刺了我们非常常见的一种心理状态——自卑。自卑在日常生活中总是时隐时现，每个人都会遭遇这种情绪，像这只小老鼠一样，对自己加以否定和怀疑。因为自卑，我们常常感到消极和无能为力，很多人不知道该如何面对自卑带给我们的折磨。

心理学意义上的自卑情绪有哪些特征呢？我们来罗列一些表现，大家不妨对照着来了解一下自己是否曾经有过这样的情况：

- 1.你常常发现自己在预计最坏的可能，从而使自己不会感到失望

吗？

2.当问你“想要什么”的时候，你经常回答“我不知道”吗？

3.你经常会援引过去发生过的错误和事故作为避免再冒一次风险的借口吗？

4.当你在设想一个大目标时，你的脑海中是否会有一个声音说：“你干不了”之类的吗？

5.你对你正在做或者打算做的事情难以保持热情吗？

6.对着镜子时，你会贬低自己的衣着打扮、发型、妆容吗？

7.当有人恭维你时，你总是显得冷漠，甚至粗暴地打断别人的话，因为你觉得说这话的人是别有用心？

自卑情绪的产生往往与我们的经历有关，如果经历是积极的，那么我们对自我的信念和看法也会是积极的、正面的；反之，我们的自我信念很有可能就是消极的。如有些从小就体弱多病的孩子，因为长期孤独、压抑，使得他们在很小的时候就有一种自卑感，他们感到自己是不健康的，不能像其他孩子那样自由自在地在阳光下玩耍。所以，消极的自我信念是自卑情绪的本质特征。

自卑的人常常难以表达自己的意见，总是避免接受挑战 and 机会。而从一些行为中也可以发现自卑情绪的线索：弯腰的姿势，头低垂，避免目光接触，压低嗓音，等等。

王辉是插班生，父亲付了大笔的赞助费让他进了一所私立学校，但是基础薄弱的他无法与同班同学竞争，他的排名总是在班级的倒数。

一个人的时候，王辉总是会胡思乱想：“同学们都在嘲笑我，我好害怕，我考不过他们！”

王辉的自尊心受到了伤害，他选择以谨小慎微、不引起大家注意的方式保护自己。他变得

缄默、孤僻，像一只蜗牛一样，藏在自己想象中的“壳”里。他从不主动和人谈话，或者在同学们面前说话。他从不参加任何竞赛，对于学校强制要求参加的活动也是敷衍了事。他是那样的逆来顺受，随遇而安，因为他知道避免“丢脸”的最好方法就是闭嘴、低头。

其实，每一个从学校中走出来的孩子都会对这样的同学有印象，他们总是安安静静地坐在教室里，眼睛垂得低低的，老师对他们的评价总是“羞怯”、“文静”、“内向”，但很少有人能够理解他们真正的情感。人们往往误解他们为傲慢、清高，或者认为他们木讷、孤僻。事实上，他们的头脑里也盘旋着各种想法，他们比一般人在情绪上更加敏感、纤细，他们这样做只是出于自卑而自我保护。

自卑的人总是对批评过于敏感，过分希望取悦他人；他们会避免参加一些会让人品头论足的活动，他们认为自己无法真正放松和享受。

自卑的人不能很好地照料自己，生病时会咬牙挺住，拖延去理发或看牙医，不愿意买新衣服，对酒精、烟有瘾。而且，他们还会花费大量时间去完善日常生活中的细节问题，他们认为这是吸引人的唯一办法。

深陷自卑不能自拔的人更容易患上溃疡、周期性头痛、急性结肠炎以及其他情绪因素导致的疾病。因为他们的情绪总是被压抑着，得不到抒发。而当一个人的自卑感最强烈的时候，他的表现就会从羞怯型转向斗士型，从自卑转向“自尊”。

学会自己尊重自己，是跨出自卑藩篱的第一步，不是每一个人都能坚持做想成为的那个自己。

我家附近有一个老太，头发半白，六七十岁的样子。因为中风的缘故，她的手脚很不利索，走路的姿态是以非常细碎的步子腾挪前进，手和脚的配合也非常不协调，走路的样子看起来十分滑稽可笑。但是她坚持每天一个人在家门前的马路上默默地走着，每天两三次，一次一个多小时。刚开始我偶尔还会听到一些路人在她身后嘲笑她，议论她。就这样，好几个月过去了，她还是一个人默默地走着，不过她的步子可以迈大一些了，走路的样子也比以前协调许多了，再也没有人在她身后嘲笑她。

又过了一段时间，我看到她在路边的绿地上，带领着一群老人做运动手脚的健身操。夕阳

西下，阳光洒在老太身上，她的身边站着围成一圈的多位老人，她喊着口令，做着动作，其他的老人看着她，跟随着她一起运动。那场景令人感动和唏嘘不已。

再后来呢，许多因中风而行动不便的老人，在她的带领下逐渐康复了。

大多数人之所以会自卑，就是因为他们都选择随波逐流。这样的心态并不会让他们得到应有的尊重，并且，由于他们没有自我而疲于赶上他人的脚步，一旦发现力不从心，他们就会轻易地放弃。只有那些按照自己的心意好好生活的人，才能够不被自卑的阴影所笼罩，同时还能获得他人的喝彩与赞叹。

摆脱自卑十六字口诀：

**昂首挺胸：**心理学家认为，人们行走的姿势、步伐的大小与快慢都与心理状态有关。懒散、佝偻的姿态，缓慢、沉重的步伐都反映了某种负面情绪，尤其是自卑的人更是如此。那么现在，我们就通过改变行走的姿势与速度来帮助我们调整心境。

**学会微笑：**如果你还不敢对着他人微笑，没关系，那就对着镜子里的自己微笑吧。笑能给人自信，它不但能缓解自卑情绪，还能化解别人的敌对情绪。如果你真诚地向一个人展颜微笑，他就会对你产生好感。正如一首诗所说：“微笑是疲倦者的休息，沮丧者的白天，悲伤者的阳光，大自然的最佳营养。”

**认识自己：**这里所说的认识自己并不是在私底下对自己做一次反省，而是找三至四个你所熟悉的人，问问他们对你的看法是什么。他们肯定能够告诉你，你有什么是让他们喜欢的。当你跨出了这一步，就能知道自己并不是那么一无是处了。

**尽力就好：**我们要重新建立这样一种信念，那就是“我已经尽了力了，这就够了”，尽善尽美的要求对我们来说太过苛刻的，因为你可能永远都不会100%的聪明、有魅力，那么为何要将你的弱点和缺点看作

你的全部呢？所以，是时候对自己的价值重新进行评价了。

其实，世界上并不存在生来就自卑的人，这种情绪是人在后天的成长过程中因为某些经历诱发生成的。因此，要善于挖掘和发展自己的优势，卸下自卑的沉重包袱，如此，才能给自己一个更美好的未来。

# 第八章 事情的好坏在于认知的不同，情绪逃不出思维的牢笼

莎士比亚说：“世界并无好坏之分，全看我们如何去想。”我们的消极情绪，并非完全来自外界的变化，而是取决于我们的思维方式。事实上，那些令人焦虑、不安、担忧的事情并没有我们想象中那么糟糕，我们之所以感觉很严重，是因为我们让消极想法占了上风。只有懂得换一种思维方式，从正面进行认知，我们才能对自己的情绪加以控制。

# 非此即彼——钻进了“绝对性思维”的套子里

微情绪关键点：许多人习惯以概括化、绝对化的认知方式来看待所发生的事情，然而，这种极端化的思维模式会带来诸如焦虑、消沉、愤怒等负面情绪。当你进入这种思维模式时，应当试着让自己多角度地思考问题，你会发现，事情并没有你想象得那么坏。

简从小到大都是一个非常乖巧的孩子，上学以后更是一门心思在学业上。上课认真听讲，下课后也不参加任何课余活动，一回家就做功课，几乎不进行任何其他活动。当然，她每门功课的成绩都在90分以上，可是在班级里她却没有一个朋友。

在简的心目中，功课是最重要的事情，不然就会沦为一个庸俗、乏味、不求上进的人，如果是那样，她简直不敢想象该如何活下去。

期末考试前几天，因为通宵复习功课，简抵抗力下降，终于病倒了。父母无论如何不让她再看书了，她躺在床上焦虑不堪，因为无法复习功课而躲在被子里痛哭。那次期末考试，简第一次有科目没有拿到90分，她羞愧万分，感到同学们都在嘲笑她。

简的异样引起了老师的注意，课后她留下了简，语气温和地问她：“简，好孩子，你这是怎么了？是因为没有考好心里不开心吗？”

简难过地点点头。

老师说：“简，你把自己逼得太紧了，读书是一件快乐的事情，而不应该强迫自己去念书，也不一定每门功课都拿到90分以上才算是一个有价值的人。同学们其实都很喜欢你，你可以多参加他们的活动，也可以多帮帮其他同学。”

简惊讶地抬起头，问老师：“他们不会笑话我吗？”

老师笑着说：“噢，简，你为什么会这么想，试着去融入他们吧，你会体验到更多的快乐。”

这次谈话后，简决定停止她那非理性的强迫性念书，课间也开始与同学们一起聊天、玩游戏。大家对她的转变感到非常惊喜，几周过去，她已经开始享受这种书本外的快乐时光了。

简的这种认为“不好好读书，就会成为没有用的人”的想法，就是心理分析师凯伦·荷尼所说的“绝对性思维”的结果。这种思维方式总是带

有绝对性的“应该”、“必须”或者“一定”的想法，常常使带有这种想法的人感到困扰，因为他们的观念里“不是这样就一定是那样”，导致他们产生焦虑、紧张的情绪。

艾佛德·克罗比斯吉在《科学和健全》(Science and Sanity)一书中，认为过度概括化和绝对性的思维，容易导致人们面对发生的事件会产生认同障碍，即用行为的好坏认定自己的好坏。当人们有概括化和绝对性想法时，便是要求自己无论何时何地都带着“非此即彼”、“非黑即白”的观念来看待事情。比如当你只是单纯被拒绝，就会因此觉得自己是个失败者，从而陷入失落、忧郁的情绪中。其实任何拒绝和失败，都和你这个人的真实价值无关，你之所以产生这些负面情绪，说明你已经产生了错误的思维，从而让自己对这件事情的感受变得极为强烈。

周末的早晨，安娜睁开眼睛，老公卡尔还在熟睡中，偶尔喃喃自语。昨天他又应酬到很晚才回来，给他掖了掖被角，悄悄起身。

安娜一边洗漱一边陷入沉思：结婚这么多年，老公为了她和孩子，一直忙于工作，没有太多的时间陪她和孩子。明天是他们的结婚20周年纪念日，他会记得这个日子吗？能够有时间陪她吗？不过想想卡尔从来不是一个很浪漫的人，当初自己不也是看重他踏实沉稳才嫁给他的嘛。但即便这样想，她的内心还是有着隐隐的期待和不安。

吃早餐的时候，安娜试探性地问了卡尔一句：

“明天是我们的结婚周年纪念日，你有空吗？”

卡尔看了她一眼，给面包抹上黄油，说道：“亲爱的，明天有个重要客户要接待，可能走不开。这样好不好，你不是一直很想去希腊吗，用我的航空里程给你兑换机票，你在那里旅行放松一下吧。”听完这话，安娜虽然感到失落，可是还是十分理解丈夫。都那么多年了，难道还因为这种事情发小女生脾气吗？

安娜很快收拾好心情，简单整理了一下行李就出发了。临走时，丈夫搂了搂她，笑着说：“好好玩，亲爱的。”

希腊风景宜人，但心中仍然无法摆脱对卡尔和孩子的牵挂。虽然身处她向往已久的地方，心里还是开心不起来。看来时间真是无情，自己辛辛苦苦了那么多年，换来的只是老公的冷淡和忽视.....

再也没有心情游山玩水，她打算回酒店好好休息一下，第二天就回家。谁知，她竟然在酒店门口看到了两个熟悉的身影！

卡尔和她的宝贝苏珊。

刹那间，安娜的内心五味杂陈，激动、惊喜、疑问充斥其间。宝贝冲过来，抱了她一个满怀，卡尔则在一边看着，满脸喜悦。

“你们都瞒着妈妈干了什么？”

“爸爸打算给你个惊喜，所以说没时间陪你，然后让我也飞到这里一起会合。”

“真是……飞机票不要钱呐！”安娜嗔怒地对卡尔说。

卡尔走过来，左手揽妻子，右手揽女儿，笑着道：“走吧，我的大宝贝和小宝贝，咱们好好庆祝一下！”

设想一下，如果安娜没有及时调整好自己的心态，如果她因为丈夫的拒绝而认定丈夫不爱自己，从而没有前往希腊，那么后面的一切美好，安娜都无法体验到了。因此，理性的思维方式应该是这样：告诉自己，事情是不可能这么糟的，你不需要让自己如此沮丧。

心理学家迈克尔·麦豪尼发现，容易有“非黑即白，非对即错”想法的人，往往是那些在所有生活领域都追求完美的人，如果他们中有人决定进行一次减肥治疗，对他来说只存在两种结果：要么按计划成功地节食，要么就是失败，绝对没有一种妥协的方法。如果他没有达成自己的最终目标，只是完成了一部分，他也会产生强烈的负罪感和自我鄙视。这种“要么获得全部，要么一无所有的思维”使得完美主义者从不妥协，从不让步。

非此即彼的思维方式会给我们带来很多困扰，让我们给自己带来不必要的压力，以及诸如焦虑、消沉、愤怒等负面情绪。因此，请试着用多种可能性的眼光看待每件事情。你不可能是一个绝对的好人或坏人，当你习惯于概括化自己，也会用这种眼光看待别人。

当你用不同的看法，重建对于不幸事件的负面认知时，你的负面情绪会很快得以消除。你完全可以从不同的角度来看待你所认为的各种不公平，这样你的怒气就会减少很多。

# 否认积极面——事情太糟了，看不到一点希望

微情绪关键点：悲观的人遇到挫折后，思维是很偏狭的，他们通常只关注事情消极的一面，却全盘否定积极的方面，并会因此产生害怕、愤怒、怀疑等负面情绪。试着用另外一种思维去看待每件事情，你会发现，生活中阳光和阴影是同时存在的。

莫妮卡曾经是一个家庭主妇，孩子上学后，她感觉内心空荡荡的，于是尝试着重新回到职场。原本以为马上能够融入职场，回到曾经意气风发的状态，可是莫妮卡恐惧地发现，一切都不一样了。

她对工作从原本的期待变为焦虑甚至恐惧，并感到无所适从。其实，周围的环境并没有她想象中那么糟糕，但她就是无法克制内心的紧张和不安。她的先生和朋友们都劝她去咨询一下心理医生。

心理医生：你的老板对你态度怎么样？

莫妮卡：其实，他对我还是挺满意的，最近他还表扬过我。

心理医生：那么，你的先生和孩子支持你重新回到职场中吗？

莫妮卡：是的，他们支持。

心理医生：你和他们的关系怎么样？

莫妮卡：我和丈夫一直关系很好，孩子也很黏我。

心理医生：那么，你感到的压力不是你的家庭和老板带给你的？

莫妮卡：应该……不是吧。

心理医生：你的回答并不肯定，没关系，再细细感受一下，是什么让你感到那么糟糕的。

莫妮卡：我能肯定不是我的家庭，但我就是觉得我不如别人能干。我总是拿自己去和别的女人比较，总觉得自己很差劲。

心理医生：能和我说说你具体在哪些地方感觉自己不如别人吗？

莫妮卡：我感觉我做得已经很尽力了，但总是达不到目标。我完全集中不了精神，什么都不记得。

心理医生：其实，还有成千上万的人也像你这样，达不到自己预定的目标，压抑、不自

信、没有主意，等等。你也认为他们都是没有希望的人，一点用处都没有吗？

莫妮卡：当然不会。

心理医生：那么你也完全不必这么看待自己。我想，因为你离开职场一段时间，内心有着不确定感和不自信，这都是正常的。只是，你过于关注自己与他人的差距，反而忽视了自己的积极面，才会感觉自己是个失败的人。其实，这完全不符合事实。就像你之前自己说的那样，如果在生活中真的凡事都做错的话，那你根本不可能成家，也不可能重新找到工作。

心理医生的一番话如同醍醐灌顶，让莫妮卡内心的阴霾渐渐散去。虽然她还需要时间调适情绪，但令人高兴的是，她不再纠结于和他人的比较中了，自信、开朗的莫妮卡又回来了。

对于同一件事情，绝不会只有一种看法，每个人可以自由决定认同哪一种，拒绝哪一种。很多人因为只选择关注消极面，导致他们产生害怕、愤怒、怀疑等负面情绪。

当你的情绪没有你所希望的那么好时，你一定要问自己：“我心里现在所想的确实和事实相符合吗？还是仅仅是我自己的所看到的那一方面，有什么是我所忽略的吗？”只要你觉得自己的情绪和感受在妨碍和阻止你按照自己的愿望去生活，那么你的观念就一定和事实有出入。

拿上面的例子来说，莫妮卡就应该问自己：“我的老板真的讨厌我吗？我真的在家人眼里是一个无用的人吗？我用来比较的那些人真的是完美无缺的吗？”当她给出一个诚实的回答时，就发现是自己看待事情的方式出了偏差。正因为她的观念过度渲染、夸大了消极面，才会有与情境并不吻合的、消极的、负面的情绪。

曾经有个前辈这样对王颖说：“如果你想活得潇洒，那就去做同声传译；如果想英年早逝，也去做同声传译！”当时的她根本无法理解其中的含义，但现在，她已经懂了。

同声传译一向是以高强度、高回报著称，王颖的一个同事已经拿到了联合国三级同传资格认证。可是有一次会前准备时，他因为不堪压力，导致后来在同传过程中频频出错，从此一蹶不振，最后改了行。其实，这样的情况并非个例，很多人因为这个行当的超常压力而选择了远离。

然而，在王颖眼里，同声传译不仅意味着压力和痛苦，更意味着挑战，她视自己为“戴着镣铐的舞者”，沉重和愉悦同在。

王颖是一个喜欢挑战自己的人，尽管身边有太多人来来去去，她始终坚信：只要自己肯付

出，就不会没有收获。她曾经应邀参加一场国际慈善家会议，为此她做了一周的准备工。当来自澳大利亚的一位夫人上台发言时，她顿时懵了，因为这位夫人带有浓厚的口音，这就如同北方人听不懂粤语一样，她完全不知道这位夫人在讲什么。同声传译不到一分钟，王颖就已经汗流浃背，主办方也发现了问题，便示意让她暂停，重新更换人手。

这次刻骨铭心的教训没有让王颖就此消沉，她花了大半年时间去钻研英语不同区域的方言。同时，在每次同传前，她都会打电话事先了解翻译对象是哪里人，然后有针对性地找到有关的音频做听力练习，这些训练使她在圈内成为小有名气的方言同声传译员。

现在，王颖依旧是那个忙得连上厕所的时间都没有的同声传译员，她也会沮丧、抱怨，但她始终能够凭着坚定的决心、勇气和信念，一次次出色地完成任务，感受成功后带来的巨大喜悦。

在同声传译这个高强度、高压力的行当中工作的人，很容易产生自我否定的想法，认为自己“什么事都做得不对，是个失败的人”。就像王颖的那些转行的同事那样，因为看不到希望，所以消沉、绝望，最后选择离开。

王颖的成功之处就在于，她没有让自己局限于那些消极的观念，而是认清自己确实存在的不足，然后将弱势变为强势。当事情变得糟糕时，不是要单纯地让自己感觉好起来，而是学会做你需要做的事情。我们不能仅仅依靠感觉来推动我们的行为，否则负面情绪会让你感到情况确实是无望的了。

面对棘手的情况，换一种思维方式，就可以让你看到原先被你忽略的方面，就可以让你知道，其实情况并没有你想象的那么糟糕。你有自己的长处，希望也永远存在。

# 过分要求——“为什么总做不到我期待的？”

微情绪关键点：大多数时候，我们的麻烦其实是自找的。当我们的内在的要求和期待变得绝对化，并且采取非理性的手段强加于自己或他人身上时，焦虑、失落、恐惧等负面情绪自然会一个接一个地向我们出招，让我们的思维陷入无尽的混乱中。

曾经有个国家做过这样一个调查研究，题目是“谁是世界上最幸福的人”。研究机构在报纸上发出了征集答案的征文，成千上万的信函就飞到了报社。报社组织了一个评选委员会，想看看民众中对于幸福、对于谁是最幸福的人有怎样的答案。最后，按照得票的多少，第一名是给自己的孩子洗完澡后怀抱婴儿的妈妈；第二名是给病人治好了病后目送那个病人远去的医生；第三名是，孩子在海滩上自己筑起一个沙堡，夕阳西下的时候，这个孩子看着自己筑起的沙堡时露出自得其乐的微笑；第四名是给自己的作品划上句号的作家。

其实，在某种程度上，这四种幸福在我们每个人身上都全部或者部分地经历过。许多人都给孩子洗过澡，也都怀抱过他柔软的小身子；做医生的人都曾治好过病人，并且目送病人出院；我们可能没有在海滩上筑起过沙堡，但相信大部分人都玩过沙子；我们不一定是作家，但也都有过完成自己作品的时候，可能只是一篇报道，一幅画作。当我们集这些幸福于一身的时候，我们可曾细细体会过幸福？如果没有，那究竟是世界错了，还是我们自己错了呢？是什么让我们孜孜以求的幸福感离我们如此遥远，以至于总感觉自己期待的东西总是无法得到满足？

根据心理学行为疗法理论，几乎所有惊慌、沮丧和愤怒的情绪，都

来自人们把原本理性的希望、期盼和目标，转为绝对不能改变的内在要求和命令。这种要求和命令会让我们希望事情完全按照我们的意愿发生，并且无论是对他人还是对自己，都有这样的过分要求，一旦无法满足，失望和烦恼就产生了。

为了达成某种要求和期待，我们通常会费尽心思地控制自己或者他人。比如说，妈妈期待孩子专心做作业，可那个调皮的小男孩一会儿也安静不下来，不是要看电视就是满屋子乱跑，做作业也是敷衍了事。妈妈因此非常生气，觉得这孩子“怎么这么不让人省心呢”，于是开始采用威胁、恐吓、诱惑等手段，最后还可能发展成武力控制。

这种由于绝对的内在要求和期待没有得到满足而采取的控制手段，在大人看来是有道理作为支撑和依据的。他们认为：“难道让孩子好好学习有错吗？”可让他们无法理解的是，为什么孩子就那么固执不肯听话呢？其实，真正的原因就在于，孩子感到这些道理他们都懂，但是他们不喜欢家长这种让他们“就范”的手段和作风，因为它唤起的是孩子的羞耻感和自卑感，他们总感觉自己是被置于错误或者不够好的一方。

非理性的内在要求和期待不仅仅施加于他人，同样也会强加于自己身上。比如因为期待自己的演讲获得巨大成功，期待得到听众们的好评，结果我们就容易变得十分紧张，以至于上台时无法表达，忘记了要讲的内容。常常有作家因为过分期待自己的作品读者会喜欢，结果因为焦虑导致灵感缺失，无从下笔，总觉得自己写得不好，总是担心写出来的东西不符合读者的口味。

一旦人们执着于要求和期待，希望事事都能力争完美，就会成为情绪的奴隶，就会让冲动、愤怒、失落、绝望等等负面情绪占据我们的内心，我们的呼吸变得短浅而急促，我们连自己都找不到了，还能做什么，还能收获什么呢？

美国的一份日报《今日美国》曾经做过一个统计，对于真正完美的人，一天24个小时远远不够：30分钟进行健身训练；45分钟用于清洁身体；2—4个小时留给家人；一般人用45分钟读报；2—4个小时看电视；1—2小时花在小轿车里或公共交通上；7—10小时用于工作；另外1—2小时用于做家务或打扫院子；50分钟用于性爱与与伴侣交流；2—3个小时用餐；大约8个小时睡眠。此外，我们还得找时间用于阅读最新的小说、进修充电、听音乐、和朋友聚会……总的说来，根据美国的记者们计算，一天42个小时最为理想。

由此可见，对自己要求过高的人往往给自己施加了不必要的压力。由于自我期待，他们总是督促自己向最好的成绩努力，然后陷入了一种恶性怪圈：因为没有人可以永远不经历失败，一旦他们自己设定的既定目标无法实现，就会感觉沮丧。研究结果表明，这类人更容易出现意志消沉、头痛、胃痛、背痛以及抑郁症。

你可能会说，我并不是一个追求完美的人，我只是对自己要求高一点而已。那么，我们不妨来做一个心理测试，看你是否对自己的要求是在正常范围内。

如果你对一种观点“完全赞同”，得(+2)分；如果“很大程度上”表示赞同，得(+1)分；如果“不置可否”，不得分(0)；假如你“不太赞同”一种说法，则减去一分(-1)；假如一个例子根本不适用于你，减两分(-2)。

1.如果我不对自己提出高要求，就有可能堕落到不求上进的人群中。

2.如果我出了差错，别人可能会降低对我的评价。

3.如果我不能尽善尽美地完成一件事，那么着手去做根本没有任何意义。

4.如果我犯了一个错误，我就会感到十分不安。

5.如果我全力以赴，我所设想的计划应该都能成功地完成。

6.如果我表现出弱点，就会感到羞耻。

7.我不能第二次犯同样的错误。

8.无论是对自己还是他人，我都不能容忍一般的成绩。

9.如果我没有做成某件事情，或者不能完成一项计划，我就会感到内心过意不去。

10.倘若我因为没能实现自己的愿望而自责，这种自我批评有助于我将来取得更好的成绩。

评论：统计一下，正负分相抵后得出最后分数。分数越高，说明你的完美主义倾向越明显。如果你得到的是10个+2分，那么你就应该反思一下自己设定的目标，尝试一下从你目前所处的高压环境中解脱出来。

放下期待，接纳自己，在心理学上称为“无条件自我接纳”。这里所说的“无条件”，并不意味着对自己没有任何要求和标准，而是把这些标准当作参考而已，毕竟它们不能作为评价自己存在的意义和价值的绝对性准则。这种“无条件接纳自我”会让你收获越来越多的积极情绪，因为无论是做得好或者不好，你都能够接纳自己，并且清楚地知道你和所有人一样，都是经常犯错、充满缺陷的个体。当我们有这样的观念时，就不会产生紧张、沮丧和怨恨，也不会感觉自己一无是处。

德国的哲学家费尔巴哈说过：人活着的第一要务就是要使自己幸福。我们有很多目标，是被这个社会的大的舆论所引导，被一些潮流所

裹挟。成功并不一定等同于幸福，幸福其实是一种内心的稳定，我们需要回到自己的内在，为自己的幸福负责。

# 乱贴标签——心理暗示带来的思维僵化

微情绪关键点：心理暗示对我们的影响是非常大的，当我们用单一的、僵化的思维方式去评价人和事，并且用心理暗示的方式加以强化，就很有可能导致偏见的产生，进而影响我们的情绪。

想象一下，你面前摆着一个颜色嫩黄、外形饱满的柠檬。你用手拿起这个柠檬，用鼻子去闻它的味道。透过柠檬的表皮可以清楚地闻到那种酸酸的味道。然后你拿起一把刀，将这个柠檬切成两半，柠檬汁顿时流淌出来，你的口中似乎已经充溢了柠檬特有的酸酸的味道。此时，你一定能在自己身上发现了两件事情：

- 1.你的口腔分泌出了更多的唾液；
- 2.你的五官不自觉地紧缩了。

从这个想象实验我们可以了解到，从柠檬——心理暗示——柠檬是酸的——分泌唾液——五官紧缩，这一系列的变化都是由你的想象和观念所造成的。你给柠檬贴上的就是“酸”这个标签，然后就对这个标签产生了一系列生理、心理的反映。如果我们展开进一步的分析，喜欢柠檬的人会对这种想象产生愉悦的感觉，但不喜欢柠檬的人就会产生厌恶的情绪，并且中断这种想象。

当然，对柠檬的标签化想象不会对我们和他人造成不良的后果，但如果我们对他人的行为随意贴上“标签”，不仅会给我们带来一系列的负面情绪，还会严重影响人与人之间的关系。

张燕回到家，发现婆婆和女儿都不在家，她慌了，立即打电话给婆婆：“妈，你和梅梅在哪里啊？啊！你怎么能带她去菜市场啊，那儿多脏啊……你就不能等我回家再去买菜吗！”

这样的对话，每天都要上演。孩子拉肚子了，她就觉得是婆婆瞎给孩子吃东西；婆婆从卫生间出来没有洗过手，抱孩子时张燕说什么也不给她抱；婆婆不在家时，张燕就会一遍遍冲洗婆婆洗过的碗、筷、盘子，甚至毛巾、衣服都要做消毒处理。即使这样，她心里仍然充满焦虑，害怕细菌传播给孩子。

这样的小吵小闹小情绪在某一天爆发了。那天，婆婆在卫生间给他们洗衣服，她发现婆婆把内衣、外衣混在一起洗，便开始大声地数落婆婆没有生活常识，不讲卫生。丈夫实在看不下去了，劝她对母亲的态度好一些，她愤怒地说：“我有什么错误啊，老人不讲卫生，还不让我说，我为了谁呀？不也是为了这个家吗！”

婆婆很伤心，当天晚上边抹眼泪边收拾行李，准备回老家去。张燕事后想想也有点后悔，婆婆毕竟年纪大了，又帮自己操持家务，但她心里仍然十分别扭。原来，一开始张燕的孩子都是自己母亲帮着带的，后来母亲生病了，婆婆就从乡下来到城里。张燕看到婆婆的卫生习惯与母亲不一样时，就认为婆婆不讲卫生。之后，就无论看婆婆干什么事都不顺眼，她自己也感到过分了，可就是控制不住。

从心理学的角度来看，张燕的行为就属于一种偏见性的认识，她钻牛角尖的心理已经非常严重了。她的脑中已经形成了思维定势，总认为婆婆不如自己母亲讲卫生，其实如果同样的问题发生在她自己母亲身上，张燕可能就会认为是正常的事情了。

无论是给自己还是他人身上贴上标签，都会让我们的生活和工作造成很大的困扰。标签化的思维方式会妨碍我们按照自己所希望的方式行动，它甚至会导致人们在实际生活中想说“不”时却说“是”；不敢提问题，也不敢提出请求，因为害怕被拒绝或者成为别人的笑柄；不去做自己很有兴趣做的事，因为害怕会受到别人的批评，所以也就实现不了自己的目标，僵化的观念让我们不敢去尝试新生事物或者与他人和平相处。

摆在学生面前的是一叠全新的乐谱，封面又被指导自己的教授贴上了“超高难度”的标签。

他翻着乐谱，感觉弹奏这支曲子去参加钢琴比赛对自己来说是不可能完成的任务，他的信心跌到了谷底。自从跟了这位新的指导教授之后，不知道为什么，教授要以这种方式来整他。

这位教授是个极其有名的音乐大师，授课的第一天，他给这个新学生一份乐谱，说道：“试试看吧！”乐谱的难度颇高，学生弹得生涩僵滞、错误百出。

“你的指法太不成熟了，回去好好练习！”

学生练习了一个星期，第二周上课时正准备让教授验收，没想到教授又给他一份难度更高的乐谱，仍然是那句话：“试试看吧！”至于上星期的课，教授提也没提，学生只能再次向更高难度的技巧挑战，

到了第三周，更难乐谱又出现了。同样的情形持续着，可他总觉得自己赶不上老师的进度，学生感到越来越不安、沮丧和气馁。

后来的第四周、第五周……教授都用这种“魔鬼训练法”来折磨自己的学生。直到第十二周，当教授走进练习室，学生再也忍不住了，他正准备向钢琴大师提出这三个月来何以不断折磨自己的质疑。可没等他开口，只见教授抽出最早的那份乐谱，交给了学生。“弹奏吧！”他以坚定的目光望着学生。不可思议的事情发生了，连学生自己都不敢相信，他居然可以将这首曲子弹奏得如此美妙和精湛！教授又让学生试了第二堂课的乐谱，学生依然呈现出超高水准的表现……

“其实，我给你的所有乐谱难度都是相近的，你只是被封面我写的‘超高难度’几个字给吓住了。你能弹好第一首，也就能弹好最后一首。来，试试看吧。”教授将最后一本谱子上“超高难度”的标签撕去，示意学生现场弹奏。

卸下了心理包袱的学生看着乐谱，曾经艰涩的曲谱在他眼里变得鲜活、流畅起来。他怔怔地望着教授，一句话也说不出。

当学生看到“超高难度”这四个字时，他已经对这份曲谱产生了恐惧感，因此，他不自觉地产生了“我无法弹奏出超高难度的曲子”的想法，这个想法会萦绕在他心头，挥之不去，进而他变得焦虑、恐惧、自卑。最后，钢琴大师道破了其中的奥秘，打破了学生给自己设定的心理暗示，也撕去了学生给自己贴上的“我不行”的心理标签。

这种给自己或他人随意贴上“标签”的行为在我们生活中十分常见，所谓的“标签”其实就是一种心理暗示。每个人都可以拥有自己的看法，但是一旦以单一的角度、僵化的思维去评价，让你的想法代替事实，那么就会造成某种偏见，从而影响我们的情绪和行为方式。

我们想要改善自己的负面情绪，就必须改变自己的想法。尝试着问自己：“这个想法能帮助我按照自己的心愿去感受和行动吗？”如果回答是“不能”，那就把这个想法从头脑中清除出去，取而代之以一个更积极或者更现实一些的想法。

我们要学会放弃死守某个观点的习惯，不断在内心提醒自己从相反的角度来看待问题。当然，有时候观念很顽固，即使我们清楚地知道这是不对的，还是会时不时地出现在我们的脑海中。我们能做到的是不放任它们成为自己坚信的东西，习惯于在脑子里进行多轮“辩论”，多听听别人的意见，让有益的观念去取代那些旧的观念。

# 妄下结论——主观臆断，并扭曲事实的真相

微情绪关键点：看到什么就真的是什么吗？这可不一定！当我们因为受到个人认知的局限、外界评论的影响等，对一个人或者一个事件采用非理性的、不根据事实依据的方式妄加揣测，就会带来错误的、带有负面情绪的评价。

一列火车的包厢里，一个老妇人带着妙龄孙女，一个警察押着一个小偷。经过穿山隧道时，只听到一个亲吻声和一个巴掌声。过了山洞只见警察脸上印着红红的手掌印。老妇人想：“哼，这警察不正经，幸亏孙女够厉害，给了他一巴掌！”孙女也不高兴了，心想：“这人真是，放着年轻美貌的我不去亲，偏去亲祖母，活该被打！”警察想：“这该死的小偷，贼心不死，竟然去亲人家小姑娘，却让我来背黑锅，可是我还不能说，不然越描越黑。”这些人中只有小偷在窃喜：“哈哈，我只不过亲了一下自己的手背，再狠狠给警察一巴掌，看他的样子，估计是有口难辩吧。”

在黑暗的车厢里，一个亲吻声和一个巴掌声，让看不清真实情况的三个人按照自己的想象推断出了三个结论，由此带来了各种不同的情绪反应。由于他们都是出自自己的主观臆断，所以白白便宜了暗中使坏的小偷。

如果上面这个例子，你只是当一个简单的笑话来看，那么看到下面这个例子，你可能会有所体会。

“哎，你们听说了吗？余雅和她男朋友竟然分手了，他们前不久不还说要结婚的嘛。”

“啊，不会吧，余雅年纪可不小了啊，她男朋友那么一表人才的，怎么会分手。”

“谁知道，不过余雅相貌也不够好，身材也一般般，我当时就奇怪她男朋友怎么会看上她，现在果然……”

公司里，余雅半途而废的婚约成了人们茶余饭后的焦点，有的人同情余雅，劝她千万别想不开，有的则表示这样的情况很正常，本来就不看好他们。

咖啡馆里，余雅和闺蜜小慧一起消磨午后时光。小慧安慰余雅说：“小雅，大家肯定都想不到其实是你提出的分手吧？你别理他们，过段时间他们就关心别的事情去了。”余雅笑着点了点头。

就这样，大龄女青年余雅重新过上了单身生活，每天按时上下班，空闲时间看看书，和朋友们聚一聚，一有假期就到处转转。她始终相信缘分没到，就绝对不能将就，可她淡然的态度却激发了周围人无穷的好奇心，甚至有人揣测：“哼，她心里肯定想结婚想疯了，还在我们面前一副无所谓的样子。”余雅听到这样的传言，一笑了之，仍然从容、安稳地过自己的小日子。

一个圣诞节的早上，大家发现桌上多了一盒喜糖，喜糖上赫然是余雅和她老公甜蜜的合影。众人非常吃惊，有些按捺不住不甘和妒忌之心的人开始私底下造谣：“啊，她的照片好丑啊，可据说她老公是个有钱人，难不成是她勾引的人家？”

“就是，就是，说不定是奉子成婚呢，现在不是很流行的么……”

“真看不出，她其貌不扬，居然是情场老手。”

……

在我们的日常生活中，这样的情况并不少见，我们常常会习惯性地“以己度人”，也就是把自己的情感、意志、特征强加于他人身上，结果往往对他

之后的几次课，朱莉改变了对雷德的态度，她还暗暗观察安和雷德之间人做出错误的评价，歪曲了他人。这在心理学上被称为“自我投射效应”，许多矛盾、误会以及由此带来的负面情绪，都是由于这种主观臆断导致的事实扭曲引起的。

有心理咨询师曾经碰到过这样的案例，客人在治疗中向咨询师诉说自己烦恼和痛苦，她总是认为没有人喜欢她：“当我在大街上望向一个人的时候，那个人总是避开我而看向别处。”因为她觉得自己长得难看，身材也不好，所以就认为其他人对她的印象也一定很坏。而如果其他人对她亲切友善，她又认为他们都是伪君子。其实，这个人可能没有想过，周围这些人之所以这么做可能完全是因为别的原因，人们会因为害羞或者害怕而不敢直视别人的眼睛。但她的主观臆断使她坚信，这些人这么做只有一个意思：他们不喜欢她。

除了对自己的妄下结论会带来困扰，使自己产生不必要的负面情绪外，对他人的主观臆断同样会扭曲事实的真相，破坏正常的人际关系。

朱莉和好友安是一家网球俱乐部的会员，网球教练雷德是他们的辅导教师。朱莉性格向来争强好胜，而安则十分温柔。上课时，雷德对安总是关爱有加，常常花比较多的时间教她，还让他的那些网球高手朋友们来陪练。朱莉为此十分不满，她开始怀疑安与雷德有不清不白的关系，所以他才会如此偏袒安。

朱莉对自己的男友杰克说了她的怀疑和苦恼，杰克十分惊讶，随即说道：“我觉得你是想多了，朱莉，说实在的，安是一个好姑娘，除非你有任何实质性的证据。”

朱莉不甘地说道：“证据？他们上课的情况就是证据啊。”

杰克抚了抚额头，苦笑着说：“我也去你们那儿上过课，雷德上课的方式一视同仁，安只是技术比较差所以他才特别关照一下；你本来就学得比安快，而且对雷德态度一向挑剔，所以他才‘躲’得你远远的。”的互动，她发现，自己之前真是太不理智了，安和雷德之间其实根本没有什么，纯粹是正常的教练和学员关系。当意识到这点后，她的怒气都平息了，而且雷德后来对朱莉的网球技术也表现出了欣赏和赞美。

当我们把主观意向强加于他人身上时，就会出现对他人认知的偏差，这样做常常带来很多麻烦，也容易造成不必要的疑神疑鬼。如朱莉对雷德的态度有看法，就妄下结论地认为安和雷德有暧昧关系，还冲动地希望能够搜罗一些似是而非的证据来表明确实如此，如果不是杰克的及时阻止，可以想象，朱莉的非理性行为将使她与安的友谊不复存在。

在判断某件事情时，我们通常只会看到某一个面，而自动忽略其他有可能的情况。并且大多数情况下，人们都趋向于相信不好的一面，从而让自己陷入消极情绪中。狄巴克·乔布拉博士曾经出版过《通向快乐的十把钥匙》一书，其中十把钥匙有三把是与避免妄加臆断有关的，它们是：

- 1.当发现自己对任何人、任何处境或者情况觉得愤懑不平时，请记住这样只是在和自己过不去，不好过于苛责自己；

- 2.认清那些你为之感受强烈的人或事物，都是你自己的写照，不管这种感受是爱还是恨。你需要通过人际关系的镜子指引你自己精神上的

升华；

3.放下是非对错的包袱，你会感到轻松许多。

只有那些豁达开明的人才能够跳出是非黑白的束缚，感知到理解 and 爱带来的激荡心灵的正面情绪。一旦你毫不怀疑地相信周围的人们都在尽其所能，你的灵魂将变得更加仁慈，同时也会吸引更多对你的支持，你的生活也将会变得更加快乐。

# 心理过滤——不知道的，就是不存在的

微情绪关键点：心理过滤是指由于狭隘的思维方式，导致用片面的、短视的，甚至错误的眼光去评价事物，从而产生狂妄、愤懑、妒忌等负面情绪。

古希腊人有这样一句名言：“命运的看法比我们更准确。”美国作家艾萨克·辛格的哥哥曾教导弟弟：“看法总是要陈旧过时，而事实永远不会陈旧过时。”这两句话跨越了千年的历史岁月，却表达了同一个观点，那就是“事实”和“命运”都要比“看法”宽广得多。人们总是喜欢不断地发表自己的看法，这几乎成了狂妄自大的根源。

1943年，IBM公司的董事长托马斯·沃森胸有成竹地告诉人们：“我想，五台计算机足以满足整个世界市场。”另一位无声电影时代造就的富翁哈里·华纳，在1927年坚信：“哪一个家伙愿意听到演员发出声音？”法国高级军事学院院长，第一次世界大战协约国军总司令，对当时刚刚出现的飞机十分喜爱，他说：“飞机是一种有趣的玩具，但毫无军事价值。”

上面所提到的这些人，都是他们所属领域的权威，他们说的话也并不是信口开河，并非不负责任地说一些自己不太了解的事物。恰恰相反，他们所说的正是他们最熟悉的。过度的自信导致的是自负与忘形，就像1899年那位美国专利局的委员下令拆除他的办公室一样，理由是“天底下发明得出来的东西都已经发明完了”。

在米兰·昆德拉的《笑忘书》里，一位哲学教授说出这样一句话：“自詹姆斯·乔伊斯以来，我们已经知道我们生活的最伟大的冒险在于冒险的不存在……”这些怀疑主义者相信，任何一个命题的对面，

都存在着另外一个命题。他们不会对未来指手画脚，反而更加注重对当下生活的体验和对待周遭事物的审慎态度。

设想一下，每次你去超市，无论是买水果还是买零食，总会有你钟爱的品种或者品牌，但这是不是就意味着，其他品种的水果或者品牌的零食就是没有价值的呢？就一定不如你买的那一种好呢？相信你的答案是否定的吧。那么，我们对待事情也是如此，我们的选择只能说明我们内心喜欢那种口味，拒绝购买其他品种的行为只表示它们的味道不适合你，但它们的价值不会仅仅因为你没有选择它们而减少，因为还有人正喜欢你所不知道的或者不喜欢的那些种类。

然而，当我们的眼光仅仅局限于自己身上，看不到广袤的外在世界时，思维方式就容易变得狭隘。比如你可能会觉得自己已经这么努力了，却始终没有得到应有的回报，觉得别人好像很轻易地就能够得到自己想要的东西，这种想法让你的内心变得愤懑不平，你认为上天并不公平。其实，你不知道别人付出的汗水，也不知道别人忍受的痛苦，你只是以为别人就是你所看到的：“他天生就无比聪明”、“他家世比我好多了”、“有那么多人帮助他”……然后你会更加不满：“如果我有了这些优势，我会比他更成功。”

王魏高考时因几分之差，没有考上理想的法律专业，最后调剂进了现在这个他并不是很满意的社会学专业。而和他一起报考这个专业的高中同学李铭，幸运地考上了法律专业，为此，他内心充满了抱怨、愤懑，感觉老天对他太不公平了，因为李铭高中时成绩一直和他差不多，甚至还没有王魏成绩好。

大三下半学期，同学们除了忙论文，就是早出晚归地寻找实习单位。只有王魏还在浑浑噩噩地过日子，他总是把目光盯着李铭，心里暗暗希望他最好不要那么快找到工作。虽然他知道李铭在大学这几年，功课很好，而且还代表学校参加各种国家级、市级竞赛，还积极参加志愿者工作，但他心里就是不愿意承认，因此选择性忽视了李铭的努力和辛苦。

最后，王魏同寝室的同学告诉他，李铭是仅有的几个已经与律师事务所签约的学生之一，过几天就开始实习了，王魏的内心充满了不甘、嫉妒、愤怒、怨恨、后悔。

哈佛大学有这样一条校训：“即使现在，对手也不停地翻动书

页。”这句校训就是让哈佛学子们始终牢记：潜在的危机始终存在，当你还在为暂时的成功沾沾自喜时，别人已经在为新的目标努力了；当你在为失败黯然神伤时，别人已经在总结教训，重新开始了。所以，掩耳盗铃式的自欺欺人换来的只有失败。

当然，要做到真正正视现实，敢于面对对自己不利的情况，而不是屈服于片面的观念所带来的负面情绪，并不是一件容易的事情。但我们要始终牢记：负面情绪都是以往旧观念的讯号，只有按照新的思维方式去做事情，才会产生积极的、良好的情绪和感觉，而那些暂时的消极情绪最后都会得到改变。

我们要做的，就是改变思维方式。

如果你曾经去过英国或者马来西亚这些国家的话，就一定会对当地人的驾车习惯记忆犹新：他们都是靠左行驶的。当你沿着与平时行驶相反的一侧行驶时，一开始肯定还是会有那么一种不舒服的感觉。你一定会想：怎么会有这样奇怪的事情，怎么能向左行驶呢？因为你早已习惯了靠右行驶，因此，一旦要做完全相反的事，就会觉得特别的不自然，甚至会产生打破这种习惯，或者由心理上的逆反感而采取的视而不见。这时候，你的理智告诉你，那是错的。

在这种情况下你该如何行动呢？你坚持了自己的理智，而没有一味顺从自己那不舒服的感觉。理智告诉你：汽车在英国就是靠左行驶，这没什么好奇怪的，很多事情并不是因为我不知道，它就是不存在的。看，你的观念已经开始发生转变了。当然，为了能够适应英国的驾车习惯，你仍然还会有残留的一些消极、抵触情绪，你会感到害怕、沮丧或者生气，这些也都是正常的。

当你试着改掉自己已经根深蒂固的消极思维方式的时候，你的注意力就会发生转移，你的视角不再被限制，你的思维会更开阔，头脑会更

灵活，胸怀也会宽广得多。当你开始学会接纳世界上你曾经认为“不可能”的事物，也就会拥有非凡的气度。

# 以偏概全——偶尔失败，就等于整个人生的失败

微情绪关键点：消极的人即使偶尔遇到一次错误或失败，就会将自己的能力、价值全盘否定，把自己看做是一个毫无用处的人，进而产生绝望、抑郁的情绪。

一个年轻人失恋后十分消沉，觉得自己太失败了，感到十分绝望，甚至想自杀一了百了。自杀前，他给自己最好的朋友打了个电话，向朋友道别。

朋友所在的这座城市正在发生水灾，听了这通电话十分着急，连忙劝他千万想开点，别干傻事，可年轻人已经铁了心了。朋友不再劝他，反而问他：“那你打算怎么个死法呢？”年轻人说：“我打算吃安眠药。”朋友说：“这是懦夫才会选择的死法！你既然要死，行啊，我也拦不住你，但是我有建议，你与其服安眠药自杀，不如到这里来抗洪救灾，你可以累死、渴死、饿死在抗洪大堤上，这样不是比服安眠药去死更有价值吗？”

年轻人听从了朋友的建议，来到了朋友所在的城市。面对汹涌的洪水，两人一起加入了与洪水斗争的行列。年轻人只求早点累死，扛麻包扛得最重，跑得也最快；连着干了五六个小时，期间不吃也不喝。他累得浑身散了架似的，可他还是不管不顾地坚持着……终于，眼前一黑，他晕倒在了大堤上。

等年轻人再次睁开眼睛，发现自己躺在医院的病床上，床边摆放着鲜花。“原来我还活着啊……”年轻人喃喃自语道。朋友和医生一起进来看他，都说他是抗洪的英雄。他羞愧地说：“我不是什么英雄，我是懦夫，失恋了想自杀，是朋友建议……”他把经过说完了，却没有人相信他的话，护士还笑着说：“你真幽默。”大家都笑了，朋友也笑了。之后，年轻人当然没有再想去自杀，他由懦夫变成了英雄。

每个人都会犯错，每个人也都会经历失败，但这些在我们的人生中都只不过是一个瞬间的记录，就像一张照片，这张照片展示的只是你生命中的一个瞬间，过去和未来都不被包括在内。但如果你因此就把自己看成一个毫无用处的人，或者觉得自己是个失败者，毫无疑问，你会觉得沮丧。而当你头脑中全是这样的消极想法时，就会有更多负面情绪随之而来，将你压得喘不过气来。

美国心理学家艾里斯指出：人们对某种情境的解释、思考、方法决定他们的情绪和行为反应。虽然消沉心理的产生是认知结构歪曲造成的，但一般人意识不到，因为认知结构背后有一种内在思想，它存在于潜意识里不被人察觉，却受当前事件的触发，产生消极情绪和行为。就像上面的年轻人一样，显然他错误地认为恋爱便是人生的一切，由于对恋爱失去信心，因此产生了消极情绪，甚至产生轻生的念头。

如果人们只是单纯地对自己的行为作出评价，也就是把自己的行为划分为好的或者不好的，那人们几乎不会有任何情绪上的困扰。之所以很多人会受到负面情绪的影响，就是因为他们将对自己行为的不良评价延伸到对自己个人价值的评判上。当他们认为一个犯了一次错误的人是一个彻头彻尾的失败者的话，那么就会引起情绪上的问题了，如绝望、抑郁、悲观等情绪就会随之而来，所以我们一定要停止这样思考问题。

设想你家有一片田地，你在地里种各色蔬菜，有茄子、黄瓜、丝瓜、辣椒、豇豆、扁豆。不同的蔬菜有不同的种植要求，你也并不是样样精通，有的种了一回再不用管它，割了一茬没几天就可以长出来；有的却要仔细伺候，不然不容易养活。到了秋天收获的时候，菜园子满满当地结了各种果实，你发现有的菜长得很好，结得也多，有的菜却长焉了，没啥收成。可是，不管怎样，看到那些果实结得热闹的蔬菜，你的心里还是很开心的。至于那些没长好的、腐烂了的，你会因为它们而将整片田地都毁了吗？想来是不会的吧。你会做的，应该就是重新评估这一年来菜园子种植的情况，哪些容易种，哪些不易种，第二年你就会有针对性地注意这些问题，从而提高产量。

我们对待事情的思维方式也应该是这样，不能因为偶尔的失败就对自己的人生全盘否定，这一点无论是对他人还是自己都应该注意。

当你的孩子不听话时，只能说他们这种在有些时候不听话的行为是一种不好的行为，所以永远都不要对孩子说出这样的话来：“你这么做

就是个坏孩子。”这种方式会让孩子学会把自己整个人当成一个坏人来看待，还会让孩子学会在做了一件错事或者坏事的时候就觉得低人一等，甚至产生轻视自己的想法。在这种情况下你可以这么说：“我不喜欢你这么做，你这种行为是错误的。”

有太多的人因为觉得自己某些地方不如别人就缺乏自信，始终不敢让自己去尝试新的事物；有些情绪消沉的人，因为伴侣离他而去就觉得自己什么也不是了，对爱情也失去了信心；破产的人选择结束自己的生命，因为他们无法面对自己一无所有的耻辱；还有曾经犯过小失误的职员们，之后每当老板打来电话时，总是满心惶恐，感到筋疲力尽，等等。这些偶尔遭到失误或者失败的人们总是在想：“有谁还会认可我呢？我怎么能够重新站起来呢？”他们的生活由此充满了忧郁和恐惧。

要想在失败之后重新振作起来，我们的关注点不能仅仅局限于情绪本身，我们必须找出引起负面情绪的消极想法，然后改变错误的认知，用积极和建设性的观念来代替，这样才能摆脱消极情绪，重新开始。

心理学家建议，消极想法往往包括那些缺乏根据的推理，对问题的过度夸大或缩小，以及对自己进行的消极联系。比如“如果这样……肯定就会那样”，“这事情根本就解决不了”，“我的前途没有希望了”，“他不喜欢我，别人也不会喜欢我”，“事情全是我的错”，“我到哪里都一样”，“我处处不如别人”，“没有人同情理解我”，等等。

这些想法，每个人都或多或少会产生，面对脑中的这些不自觉出现的观念，我们要做的，就是进行自觉地质疑和辩论，因为负面情绪的产生本身就是一种警报，它们提醒我们：想法是否合理，观念是否扭曲。

一旦出现了负面想法，我们就应采取心理暗示的方法，用相反的想法重新组织语言，比如“命运掌握在我自己手里”，“我只要努力肯定会行”，“世界上没有解决不了的问题”，“我还没挖掘出我的潜力”，“人无

完人，各有所长”，“还有不如我的呢”，“他不爱我，说明我还没找到对人”，等等。

通过正面想法的鼓舞，可以让自己接受现实，同时觉察出自己的偏激之处。反复的自我批评和辩论，就能动摇原本错误的思想，最后铲除它，走出消极情绪的怪圈。

# 灾难化——“天哪，这简直是最糟糕的事情！”

微情绪关键点：每个人都会遇到一些不顺的小事，通常情况下，它们并不足以对我们的人生造成决定性影响。但是，如果你习惯把一件小事情夸大成为极度糟糕的状况，就会而造成许多负面情绪的产生，如焦虑、消沉、忧郁、绝望等，这样一来，本来一件破坏力不大的小事，也会瞬间变为能够影响你生活的“恐怖性事件”。

格蕾丝7岁那年，曾经跟着妈妈去逛夜市。她记得很清楚，那天天气很闷，她一只小手拿着甜甜圈吃得满嘴都是巧克力，另一只手被妈妈牵在手里。夜市里闹哄哄的，人很多，她专注地吃着，而妈妈在跟摊主说话。格蕾丝被身后来往的人们推搡了几下，踉跄几步，就被裹挟出了妈妈身边。格蕾丝晕头转向地随着人流转了几个圈，抬头慌乱地发现：妈妈所在得那个摊位找不到了！

格蕾丝的心怦怦地跳起来，她小声叫着妈妈，走几步往身后看看，以为只要下一个回头便能看到她。但是她走了好久，却连妈妈的影子都没见到，绝望开始加深，脸上的汗与泪直往嘴里钻。最后，格蕾丝走出了夜市，来到了停车场，手里、脸上都是黏糊糊的甜甜圈。

她蜷起小小的身子，靠在一辆轿车旁边，她能听到自己心脏的“咚咚”声。她觉得再也见不到妈妈了，脑子里开始胡思乱想，认为自己从此只能当个流浪的小孩子，一辈子流浪直到最后死去。

格蕾丝儿时的这段经历是她挥之不去的噩梦，虽然后来妈妈在停车场找到了她，可她再也不敢去人多的地方、不敢去商场、不喜欢吃甜甜圈，她变得十分胆小，一点点的小事情在她眼里都十分恐怖。

心理学家亚伯·艾里斯博士所创的“泛灾难化”，指的就是格蕾丝的这种心理状态，她因为儿时经历过可怕的走失事件，所以后来就习惯于将不幸的事情夸大，但其实事情并没有那么严重。她独自一人在停车场里对自己的现在和未来进行了泛灾难化和糟糕化，这种想法深深印入了她的大脑中，对她后来的生活造成了很大的困扰。

“泛灾难化”和“糟糕化”往往夸张个人不喜欢的一些状况发生的频率和危险性，这种思维模式常常是这样的：“如果不好的事情发生会如何？”“我如果做得不好，结果会如何？”“如果人们对我不公平，而我无计可施怎么办？”这种想法在某种程度来说很好，但却很容易会想过头，从而转变为担心一些发生几率很低的事情。比如你可能只是划破了手指，却担心自己会因此受到致命的感染；头顶上传来飞机噪音，你却认为飞机可能坠毁在你家上方；一个负面的经济消息传来，你就觉得明天是世界末日。有时候，甚至还会幻想一些不可能发生的事情，例如在公司考核中，某一科目不及格，自己就会被开除；没有考出注册会计师，这辈子就只能领最低工资，做自己不喜欢的工作。

无论是把一件小事情夸大成为灾难，还是视为极度糟糕的状况，都会造成许多负面情绪的产生，如焦虑、消沉、忧郁、绝望等。这些情绪不仅不会对事情的改观有帮助，还会在影响我们工作与生活的同时，危害到我们的健康。

一段恋情的结束，一位亲人的过世，失去了工作，受到病痛的折磨，孩子在学校不听话，自己的丈夫有外遇.....每一个人都希望可以不受各种烦心问题的困扰，不遭遇坎坷命运的打击，然而大多数时候，这种希望是不现实的。生活总是不断地给我们带来挑战，使我们认为自己永远无法战胜它们。随之而来的恐惧感会在我们内心不断攀升，而我们对自己能力的信心却在不断下降。

既然生活充满了生存压力和危机，我们该如何改变紧张、焦虑的情绪，不再让自己的身体每天都超负荷运作呢？让我们先来了解一下健康思维的标准：

### 1.以事实为依据。

我们要明白，让我们不安的并不是事情本身，而是我们对事情的看

法。如果我们能把事情当作事件本身来看待和处理的话，就不会有任何问题了。

举个简单的例子：你是不是会因为早上下雨而觉得今天一天都可能不顺利？如果是艳阳高照的话，你是不是又会觉得这是个好征兆呢？当我们说起天气时，会给它加上“好”、“糟糕”这样的字眼，这些词语表达的正是我们对天气所持有的个人观点，而不是天气本身的客观存在。

所以，对待发生的事情，有这么一条基本原则：尽量减少在观念中加入“总是、从不、所有、太、最”这样的词语，因为一般来说这样的说法都是与事实不符的。

## 2.按照自己的希望去感受和行动。

为什么有人能够在面对生活中的危机时不绝望，也没有因为这种看似毫无希望的情形而长期消沉下去呢？答案就是：适应挑战，适应不断变化的外部环境。他们可能会尽情宣泄自己的情绪，然后以从容、镇定的心态去面对。所以，“按照自己的希望”指的就是顺应内心的真实感受，同时使其与外部环境取得一种平衡。有的人因为无法坦然面对，所以就将自己尘封起来，拒绝面对真实的危机，尽力控制自己的情绪，但这是一种危险的决定。被压制的情感也可能膨胀起来，最终导致过度酗酒、忧郁症、自杀等行为的产生。

一开始我们可能会抱怨：“为什么这事偏偏会发生在我身上!”“这种事怎么可能发生呢？简直太可怕了，我大概挺不过去!”但是情绪宣泄过后，我们要停止这种怨天尤人，努力寻找解决问题的可能性。告诉自己：“现在既然发生了，那我应该怎样做才能战胜它呢？”我们虽然无法改变已经发生的情况，但是我们可以自己决定以何种态度去对待。

马克·吐温说：“我这一生充满许多不幸。但大部分的不幸从来没有

发生过!”活在当下，对未来保持适度的兴趣，但不要太关心未来。未雨绸缪很好，但不要寄望于未来。你要努力享受现在，不要对未来产生泛灾难化和糟糕化的心理。

# 罪责归己——“都是我不好”

微情绪关键点：许多人一旦遭遇失误或者失败，无论是由内因还是外因导致，都会将所有事情的责任都归结到自己身上，内心充满了内疚、自责、后悔等情绪。事实上，这并非有责任感的表现，这是心理过度消极化的结果。

一位心理学家的手记中有这样一个案例。

有一对异地恋情侣，男人为了女人放弃了工作3年的岗位，来到女人所在的城市重新寻找工作，女人又感动又内疚，总觉得是自己拖累了男人，所以对男人无比体贴，百依百顺。后来，男人因有了新的恋爱对象，故移情别恋，向女人提出分手。两人分手后，女人并不怨恨男人，相反，她总觉得是自己不够好，所以导致恋情以悲剧收场。女人曾经借给过男人3万元钱，虽然女人自己也遇到了难事，生活困窘，但她一直不敢向男人开口要回那笔钱。她认为错在自己，她根本没有理由去拿回欠款。

在这段恋爱关系中，女人虽然受到了很大的情感伤害，但她的心里始终有一个想法：如果他没有因为自己离开原来的城市，后来的一切都不会发生。他们不会因遇到日常生活中琐碎的矛盾而争吵，他也不会遇见另一个女人，他们自然就不会分手。因为男人曾经为她付出过，所以，她觉得男人才是受害者，而自己就是罪魁祸首，她实在不能找男人要回属于她的财产。最后，在万般无奈之下，她询问自己母亲的看法。母亲说：“他为你做了那么多，你这就当作是给他的回报吧。既然你以前已经做了好人，你现在去要钱反而显得你很小气。”就这样，本来欠债还钱天经地义的事情在女人愧疚感的操纵下不了了之了，女人只能独自承受物质和精神的双重伤害。

案例中，女人这种事事都认为自己不对的想法所引起的情绪，在心理学上被称为“负罪感”，这种情绪伴随的观念往往是：“都是因为我的错，所以……”这种观念会导致人们心里产生一种很不好的感受。

当负罪感产生时，通常都是因为我们为自己所做的某件事情或者说过的某些话感到负有责任，觉得不该这么做或者不该这么说。我们所批判的不仅是我们的行为，同时还批判了我们整个人。

“如果……那么……”的思维方式是造成罪责归己误区的重要原因，比如“如果我再仔细一点，这道题目就不会错了。”“如果我再瘦一点，那么男朋友就不会离开我了。”“如果我比别人多工作几个小时，那么我一定会得到提拔。”这种思维误区的危害在于它和现实无关，只存在于主观的推理之中，从而严重影响到了自尊和自信。如果你发现自己也陷入了这种思维误区，你就应该明白：世界上根本不存在真正的完美，不存在没有任何瑕疵、没有任何需要改进的东西。就像没有一个人会同时成为完美的职场强人、完美的伴侣和完美的家长一样。即使是那些我们公认的天才们，也不可能将自己创作的音乐作品、拍摄的电影、创作的小说或者技术发明视为完美。因为除了自身的局限性以外，还有很多不能被我们所掌控的外部因素。

当我们继续挖掘人们之所以会产生“都是我不好”这样想法的原因时，不妨先来了解一个针对美国大学生的调查。研究人员要求学生记录下一件“给他人带来巨大喜悦的事情”，结果十分有意思：学生们对自我的不同看法明显地影响到事件的叙述。那些具有高度自信的学生描述的情形多是基于自己本人的能力给他人带来快乐；而那些缺乏自信的学生记得更多的是分析他人的需求，在意他人的感受，他们强调的是利他主义，而充满自信的学生则强调的是自己的能力。

由此可见，缺乏自信的人总是会把他人的需求放在首位，从而忽略了自己的能力和正常需求，并进而转变为一种心态：一旦事情出了纰漏，就把责任往自己身上揽，因为觉得自己没有满足他人的需求而自责。尽管这种“老好人”的做法比起那些具有自我意识的人可以说并没有攻击性，但他们却为此付出了高昂的精神代价，他们更容易出现自我怀疑和抑郁情绪。

你是不是发现自己回到家中也不敢让自己松懈下来，不能放松地躺在沙发上休息，而是一点一点地拾掇着，总感觉有做不完的事。你开始

责备自己，对自己不满——“你总是不能把生活安排得井井有条!”别人似乎没有这些问题：她们可以轻松减肥，定期健身，人际关系处理得很好，房子和孩子都收拾得干干净净，与恋人恩爱有加，这使得你感到很内疚。

是时候改变这一切了，否则你将永远无法真正感到安全和自信。你从来没有想到过，这些谴责究竟有什么意义。在现实生活中，自责并不利于我们自信心的确立，相反会给我们的的心灵增加负荷，让我们饱受内疚感和羞耻感的折磨。我们要做的，就是增强自我意识，告别“我后悔”、“我应该”、“我不喜欢自己”的思维方式。

1.做一件自己真正想做的事情：把注意力从那些让你自责的事情上移开，做一些别的事情，尤其是隐藏在你内心深处、你非常想实现的想法，比如听一场音乐会，组织一场聚餐，去某个地方旅游，甚至仅仅是关掉手机，全神贯注地阅读一部小说。重要的是，能够让你全力以赴、忘我投入的事情。不在乎结果，无所谓成绩，因为认真、热情地做一件事情的过程本身就是非常有意义的。大量的心理学研究证明：能够全身心投入到一项工作中去的人不论在精神上，还是在体能上，都比不能做到这一点的人更为健康，并且可以消除人们对对自己的不满情绪。心理学将这种状态称为“意识流”，即人们在这种状态下忘记了周围的一切，甚至忘记了自己。

2.用自己的能力去帮助别人：我们所说的“帮助别人”，并不仅仅是只关注到别人的需求，无条件地付出，而是以自己的热情和能力给予他人适当的援助。这样做可以让你找到自我满足感。美国的心理学家发现，乐于助人的行为会长期增强免疫力，保护助人者免受疾病困扰，保持自我价值。在美国的一项调查中，来自不同社会救援组织的几千名会员以及专职工作人员参与了调查，当他们被问及“在为他人服务时自己能从中得到什么”时，被询问者一致回答是：“精神快感、充实能量以及

增强自信。”这些社会工作者中的绝大部分感觉和以前的生活相比，心态显得更满足、更平衡、更幸福。

总之，实事求是地评价自己在各种事情中应负的责任，切勿盲目夸大自身的“破坏力”。除了认识到自身的问题之外，还要认识到其他因素，这样，我们的自信心才能受到保护，也能更好地处理生活中的挫折，摆脱负面情绪的侵扰。

# 第九章 过度的情绪失控，会产生不可思议的疯狂举动

“抑郁症”、“恐惧症”、“强迫症”、“恋物癖”……这些看起来很“变态”的举动，其实离我们并不遥远！一旦我们情绪失控达到某种程度，我们就有可能出现这些疯狂的症状。我们只有对这些心理失衡的状态有所了解，客观面对，才能够及时判断自己是否有这些趋势，并尽快对自己失控的情绪加以控制。

# 工作狂：只有保持忙碌，才能找到自我

微情绪关键点：工作狂并非只是追求一种人生价值，它更多体现的是一种情绪上的失控。这样的人只有从疯狂的工作中才能找到肯定自我价值，从而往往会忽视个人健康、家庭幸福与人际关系的培养与巩固。

以前，在中国、日本等许多国家的词典里，“工作狂”并不是一个贬义词。不少企业老板、单位领导还认为“工作狂”是忘我的表现，是值得大家学习的榜样。而现在的心理学研究表明，“工作狂”实际是一种心理变态，是情绪的失衡。

工作狂与对工作充满热情的人有着本质的区别——前者往往并不热爱自己的工作，也很难从工作中得到快乐，他只是拼命工作以求得某种心理上的解脱、情绪上的平衡，这类人往往还会强迫自己做到“完美”。一旦工作上有差错，他们就会变得焦虑万分，却又不愿意接受他人的帮助。相反，一个对工作充满热情的人是热爱自己的工作的，并且能够从工作中获得巨大的快乐，即使工作出现失误也不会沉浸于懊恼与怨愤中不能自拔，反而会积极吸取教训；同时，这类人还很注意搞好与周围同事以及上级领导的关系，而不会只是自己一个人埋头苦干。

我们来看看一个工作狂的例子。

在同事们眼里，刘明是个典型的工作狂，他工作起来总是精力十足，一副永远不知道疲倦的样子。在公司里，他就像一台高质量的机器，永不休止地转动着。公司老板当然十分赏识刘明，也给了他相应的待遇和薪酬。

然而，虽然有丰厚的物质待遇，但刘明却并没有感到有多么幸福，相反，他的健康和婚姻都出现了问题。长期的熬夜和应酬让他的身体健康状况每况愈下。他的妻子为了经营好夫妻感情，总是找时间与他谈心，可是每次沟通的结果都不理想。只要妻子一提起让他“注意身体”、“多休息”这样的话题，他就情绪低落，默不作声。在心情平静的时候，他曾告诉妻子，他现在实在没有时间和精力来照顾这个家，如果她愿意，可以选择离婚。

刘明这样的态度让妻子很伤心，她感觉不到任何温暖，她只希望刘明将对工作的热情挪一点给家里，她就很满足了，但这也成了奢望。她感到很愤怒，但为了孩子，他的妻子想想便不打算和刘明计较了。刘明每天回到家，就完全没有在了公司里那种神采飞扬的模样，通常就是把包往椅子上一扔，然后赖在沙发上，一句话都不想说，没有任何与人沟通的欲望，更别谈什么兴趣爱好。似乎他所有的热情都被工作吸引走了。

后来，在刘明父母的干预下，他终于请了5天的假。妻子认为这是一个让刘明放松的好机会，她赶紧制订了旅游计划，将孩子托付给了父母，与他一起踏上了游山玩水的旅程。在妻子的强烈抗议下，刘明放弃了带着笔记本电脑上路的打算，但还是随身携带了手机和商务通，不然他无法安心启程。

一路上，妻子说说笑笑地拉着他到处溜达，可是刘明还是满脑子工作。在一家古董店里，有人手机响了，刘明立刻紧张起来，忙不迭地摸向怀里自己的手机，整个人进入“战斗”状态。之后的几天，让妻子无可奈何的是，无论她如何活跃气氛，刘明还是三句话不离工作。等到妻子忍无可忍打断他的话时，他就眼光茫然，似乎陷入了一种真空状态，外面再美的景色也都与他无关。

对于工作狂来说，他工作的目的早已远远超过维持生计，他其实是在寻求每天生活的意义，否则他的生活就没有了平衡点，他的情绪也就没有了依托。从心理学的角度来看，工作狂就是一种情绪的极端化表现。

有人说，法国人工作是为了生活，德国人活着是为了工作。此话虽然有些偏颇，却道出了德国人对待工作的认真态度。有关“欧洲之最”的说法也能够说明这一点。在欧洲人眼里，最好的事情是：住在英国，吃在意大利，工作在法国，再娶一位德国老婆；而最糟糕的事情则是：吃在英国，住在意大利，娶一位法国老婆，在德国工作。事实上，这只是一句玩笑话，因为德国人并非完全的工作狂，他们在繁忙的工作之余也懂得休闲。无论是外出旅游，还在家中修整自己精致的小花园，都是为了使疲惫的身心得到放松，因此，德国人大都是努力工作又会享受生活的人。

德国人有一个很值得借鉴的理念，那就是工作只是为了给娱乐提供经济基础，如果只有工作，生活也就失去了乐趣。在德国人的眼里，娱乐享受、休假不仅是工作之余的休息形式，也是工作的目标。

在德国，许多家庭都拥有自己的小花园或小草坪。曾经有个留学生这样描述自己的德国房东家的花园：

德国人的私家小花园都设计得精致而美丽，花园里散落着郁金香、玫瑰等花卉植物，甚至花园的围墙也是由各种美丽的灌木构成。一到秋天，灌木上挂着各种或红或黄的小浆果，小松鼠在其间来回取食，景致动人极了。凡心境不顺者或身心疲惫者，只要在这些精致美丽的小花园里待上一段时间，定会将各种烦恼和劳累置于脑后，精神为之一振，心情变得愉悦起来。

此外，德国人每年有6个星期的假期，还不包括9—12天的单独的假日。如此多的休假天数，在欧洲是最长的。由此看来，德国人是非常注重紧张工作之余的情绪松弛与缓冲的。

孔子曾经说过：“一张一弛，文武之道也。”人们在紧张的劳作之余，需要松弛休息，使人体机能状态得以恢复，避免精力过耗，身心交瘁。而“天人合一”的理念更是认为万物的发生、生长都是一个不可分割的整体。春夏之时，阳气上升，而秋冬时分，阳气收敛，故而有“春生，夏长，秋收，冬藏”之说。其实，这一理念如果运用到我们对工作的态度上也是十分有意义的。娱乐并不是对工作的懈怠，而是一种对待生活的积极态度，我们绝不应该将工作带入到生活休闲之中去。生命之弦如果一直绷得紧紧的，张而不弛，就容易产生各种负面情绪的压抑和堆积，当迈向成功的车轮愈转愈快时，他们却会陷入不曾预想到的心理漩涡中。

如果你也是一名工作狂，不妨试着逐渐从工作状态中抽离出来。该工作时，尽情投入其中；该休闲时，抛开一切杂念和紧张感，感受生活中点点滴滴的美好。要知道，工作只是生活的一个方面，它并不能满足我们所有的情感需求。自我价值感不应该从外界去寻找，也不完全来自于外在的成功，我们自我的根源在内心，来自于对自己的接纳与肯定。

# 恋物癖：喜爱，并且狂热地迷恋

微情绪关键点：狂热地喜爱某些事物，看起来似乎很正常，而事实上，这大都是因为内心空虚、不安、焦虑而引起的。当我们在其他方面得不到寄托，就会对一些物品产生别样的“迷恋”。

心理学意义上的“恋物癖”一词，指的是由情绪失控而引发的变态行为。恋物癖者通常为男性，他们对活生生的人没有情感上的寄托，反而是喜欢通过抚摸、欣赏自己钟爱的物件，从而获得性激励，引发性欲。这跟我们平时通过把玩自己喜欢的小物件、小摆设所带来的心情愉悦是两种截然不同的心理感受。

《上海法治报》曾经报道过一则新闻：

在某家著名的购物网站上，有人公开叫卖穿过的内衣等物品。报道称，叫卖者来自上海、四川等地，均称所售物品为在校女生“加工”而成，价格从20元至40元不等，最贵的一条二手内裤叫价150元。

报道解释说，所谓“原味内衣”就是二手内衣，最早出现在日本，是一些女孩为满足恋物癖者需求而出售的。

上述报道中所提到的“原味内衣”，正是恋物癖者所迷恋的对象中的一种。他们通过接触异性穿戴和使用的服装、饰品，比如女性的内衣、内裤、乳罩、头巾、衣服等来唤起性的兴奋情绪，获得性的满足。如果从更为广泛的意义上来认识恋物癖患者的所恋之“物”，则还要包括异性身体的某一部分，如头发、手、足、臀部等部位。作为可以控制自己情绪的正常人，是无法理解这种通过“物”来调动性情绪的心理现象的，但是这种现象确实历史悠久。

中国古代男性对女子小脚的畸恋就是恋物癖的典型例子。南唐后主李煜的爱妾窈娘为了迎合皇帝开创了古代女子裹足的风尚，其后，女子

的三寸金莲逐渐产生了越来越强的性的意味。《了不起的盖茨比》的作者斯科特·菲茨杰拉德、作家托马斯·哈代以及意大利冒险家卡萨诺瓦都是有此癖好的人。卡萨诺瓦的名字甚至已经成为了文学术语了，暗指“风流浪子，好色之徒”。恋脚癖者以女性的脚为迷恋对象，他们通过观看、怀抱、抚摸、狂吻、狂嗅，以获得性心理的满足。恋脚癖研究者霭理士认为：“它不过是我们的祖先曾有过的一种心理和情感的再现而已。”原来，这种令人费解的现象古已有之，并持续了上千年之久。

这种历史悠久却又臭名昭著的癖好吸引了许多心理学家、人类学家对其成因进行探索：恋物癖患者为什么不能去爱一个实际存在的、完整的人，而只对其穿着或佩带的物品感兴趣？

俄国著名心理学家巴甫洛夫通过实验指出，大多数病人的恋物癖是性兴奋的情绪与周围环境中偶然出现的某种事物相结合形成的条件反射。尤其是这种兴奋情绪不能得到周围环境的认可与满足，恋物癖者就只能将感情投射到某一物体上，这也就是为什么有些青少年会偷母亲或其他女性的内衣。其实他们体格和智力完全正常，正处于刚发育的青春期的，他们想接近女性但又害怕，而嗅闻女性的内衣可以带给他们愉悦和兴奋感。恋物癖是性心理幼稚的表现，是对自我情绪表达的错位，也是一种性心理障碍。

虽然我们已经知道，恋物癖在心理学上并不是一种值得认可的现象，但是现实生活中，我们可能都有这种倾向。在当下快节奏的城市生活中，人们越来越多地痴迷于对物质的追求和占有，消费欲望也越来越大。尤其是女性，对购物已经产生了一种精神上的依赖。而疯狂的购物欲，也可以看作是恋物的一种表现形式。我们发现，在电子商务无比兴盛的今天，每到过节，商家都会费尽心思勾起消费者的购物。许多人也会在商家的各种“诱惑”下“囤积”各种商品，并从中收获一种满足感。而事实上，这些商品他们不一定真正需要。

经过媒体和商家的重新发掘和包装后，“恋物”成为了人们自我情绪化的外在表现形式，人们通过购物来获得内心精神世界的满足。当然，它并没有发展成传统意义上的恋物癖，因此，我们称之为“恋物情结”。然而，当这种恋物情结超出了一定的度，就会成为一种心理问题，需要引起关注和重视。

开学伊始，大二女生小李又无法控制得把今年的学费变成了一堆物品。每次看到自己采购回来的衣物、鞋袜塞满衣柜，小李都很后悔，可每每遇到打折又称心如意的商品，她便克制不住取钱买回来，购物的欲望一次比一次强烈，如染上毒瘾，无法戒掉。

学费全部被她用于购物，她不敢向父母要钱，转而向同学、朋友借。几次之后同学拒绝借钱给她，还说她有病。辗转反侧，几经犹豫后小李终于走进了心理咨询室，寻求解脱。

她痛苦地告诉心理咨询师，她学的是工程设计方面的专业，周一至周五都很忙，有时为了绘制一张工程图要通宵达旦地做，情绪总是处于高度紧张的状态。她有收集的习惯，惟一的乐趣就是买各种各样的东西，杯子、笔记本、高跟鞋等的。她经常买一些其实根本用不上的东西，并且直到堆满整个桌子和床铺都不舍得扔掉。对于这些东西，不管合适与否，她都“慷慨解囊”，通通买下。如果缺一样没买成，就会睡不好，如生病一样，浑身没有精神。

心理咨询师告诉小李，她之所以会这样是因为情绪波动大、压力过重、生活方式又太单调引起的，她的购物变得完全凭情绪好坏，至于适用性、季节性、支付能力等外在条件就不在她的考虑范围之内了。她建议小李学会调节好自己的情绪，到大自然中去放松自己，同时注意培养自己的兴趣和爱好，如唱歌、打球等。

英国赫特福德大学的卡尔伦教授调查发现，有些女性把购物当成是一种调剂情绪的方法，用来发泄自己的消极情况或者对生活的不满。矛盾的是，许多人虽然钱挣得少了，可花得却更多了。在调查的700名妇女中，有四成女性患有抑郁症，六成女性感觉情绪低落，而妇女通常以为购物可以让她们感觉更好。卡尔伦的研究发现，情绪高涨或者低落，都可以是妇女逛商场的理由，这种消费模式，也被称为补偿性消费，是作为一种调剂紧张情绪而存在。

大部分具有恋物情结的人都是缺乏安全感的，他们对生活总是充满一种茫然和无力的情绪，对他们来说，只有物品是自己可以控制的。当看着自己收集的“物”时，他们就能暂时摆脱现实带给他们的无力感而将

自己的幻想投射其中，他们沉溺在满屋子小物件带来的虚幻安全感中。对于现代社会的人来说，这种恋物情结是很寻常的一种现象，每个人或多或少都会有，它还够不上“恋物癖”的程度，但它的确是我们情绪失控的一种体现。尤其是当我们陷入寂寞、孤独、无措的情绪状态中时，就容易流连在堆满琳琅满目商品的店里，用一个个实质性的“物”来填补内心的空虚。

当我们发现自己有了“恋物”的癖好，不能无节制地放任自流，但也不需要太过紧张。我们需要做的应该是调整自己的心态，培养自己对他人及世界的信任感。在这个浮躁的社会，我们要做的不是一味地从众，而是放慢脚步，找到自己准确的自我定位，以免迷失在物质的横流中。

# 上瘾症：停不下来的眷恋

微情绪关键点：对一些物体或行为产生轻微的依赖，是很正常的现象；但当我们出现了强迫性的行为模式，例如抽烟、暴食、喝酒、看电视、上网成瘾或任何其他的行为，那么就很有可能患上了上瘾症。

虽然阿黎平时性格很内向，不太爱说话，但他一向是个优等生，还曾多次获得过各种学科竞赛的奖项。但是高三新学期开始不久，班主任发现阿黎近来总是没精打采，神情涣散，上课也不认真，有时候甚至直接趴在课桌上睡着。为此，班主任对阿黎进行了家访。

通过与阿黎父母的攀谈，班主任了解到，暑假期间，家里为了阿黎查资料方便，特地添置了一台电脑。谁知，他从此迷上了网络游戏。整整一个暑假，父母上班去后，他就开始玩游戏，一玩就是一整天，对作业也是敷衍了事。家长即使严格控制他使用电脑的时间，他也总能找到机会溜进去玩游戏。父母没有办法，就把电脑搬进了自己的卧室，他又想方设法到网吧去玩。父母满以为开学后他就会收敛一些，没想到这种情况反而愈演愈烈，他只要打开电脑，就会进入一种兴奋状态。父母绞尽脑汁阻止他玩游戏，但“道高一尺，魔高一丈”，他总是能够找机会接触到电脑。有时，他甚至不吃早饭就出门，还欺骗父母说是早点去学校，其实就是去网吧玩游戏了。

父母简直不敢相信这还是之前那个听话懂事的孩子。尤其高考近在眼前，父母也是束手无策。班主任听了王明的情况，意识到他是玩游戏上瘾了。

根据一项大型民意调查的结果发现，美国约6%的互联网用户均有不同程度和类型的“网络瘾”。因此，发起这项调查的研究员戴·格林菲尔德说：“婚姻被破坏，孩子惹来不少麻烦，有人在网上犯罪，也有人在网上消费过度。这都是网络成瘾带来的悲剧后果。”案例中的阿黎对网络游戏的迷恋，就是上瘾症的一种表现。

上瘾者会沉溺于某种具体的物质或行为，这种沉溺会给他们带来愉悦的情绪，这种情绪改变可以被描述成中毒性的、极度兴奋的、恍惚的状态，使个人至少在短时间内感到自我满足和平静。

一般来说，导致上瘾的“元凶”可以分为物质的和精神的，如我们所

熟知酒瘾、烟瘾、毒瘾、药物瘾、贪食症、异食症等都是物质上瘾的表现形式。上瘾者不可控制地反复渴求从酒、烟、毒品、药物、食物等物质中获取刺激和愉悦感，这种病理性的喜爱和依赖会逐渐失去控制。

鲁迅在其著名的演讲《魏晋风度及文章与药及酒之关系》中，就多次提到了被当时人追捧的一种叫“五石散”的药物。服食五石散的风气自从被何晏倡导以后，从魏晋到唐代，名士们对它可说是趋之若鹜。

何晏曾经说过：“服五石散，非唯治病，亦觉神明开朗”。可见，五石散作为一种治疗伤寒的药，确实有一定的药用功效。但是到了魏晋时期，何晏在张仲景的药方上加以改进，完成了从药品到瘾品的最终转换。名士们纷纷迷恋上了这种可以让自己宽袖长袍，飘飘欲仙的“灵丹”。尽管五石散的药效会让人身体燥热，精神恍惚，但在魏晋那个朝不保夕的年代里，人人自危，内心充满了消沉、苦闷的情绪。因此，名士们渴望通过五石散达到麻醉自我的效果，他们甘愿沉浸在五石散所带来的虚幻世界里面。

精神上瘾也是一个突出的社会问题，上瘾症不只是与吃喝有关，当面对令人不满的生活遭遇，或者内心出现难以忍受的情绪冲突时，赌博、网络、游戏也起了一种麻醉作用。精神上瘾很大程度上与人的心境、情绪、意识形态有关。

其实，现实生活中并非所有的人都会上瘾，心理学家认为：性格是成瘾的基础。那些缺乏独立性、情绪容易波动、意志薄弱的人就很容易对致瘾源产生依赖，如果他们再面对较大的社会压力，或者他们的生活环境和规律发生了改变，那么这样的人就很可能为了逃避生活中的难题，排遣情绪中的烦恼，而对某样东西上瘾。有时候，这种瘾不仅仅是为了某种愉悦的体验，更多的是为了追求负面情绪的回避和解脱。

艾伯特·哈伯德曾经说过：“如果欢乐是你最期盼的，别忘记它也确实是一种烦扰。”追求更多、更好的情绪体验和生理上的快感本来是无可厚非的，按照精神分析大师弗洛伊德的观点，追求快乐、回避痛苦本就是人的基本动机，也是人性的弱点。大多数人都会体验到生命的快乐和心灵的安宁，但人的一生不可能永远快乐，各种烦恼会在不经意间影响我们的情绪。快乐与痛苦，轻松与沉重，是我们无法控制的自然循

环，也是生命的自然状态。我们只有学会积极地应对现实，才是理性的人生态度。

虽然上瘾症多种多样，但它们的形成都与人们的心理和情绪息息相关，因此要防止、克服这种情绪失控的症状，我们就需要对自己的心态、情绪保持一定的关注，否则就容易上瘾而不自知。

### 对上瘾症有足够的认识

有烟瘾的人常常错误地认为香烟是“人际交往润滑剂”，还可以调节情绪，改善思维，提高效率，但吸烟对身体的损害也是众所周知的，在这里就不做赘述了。而酗酒的人则认为饮酒能够释放不良的情绪，让自己暂时忘记痛苦。殊不知酗酒不仅会破坏人体神经机能，使大脑兴奋抑制过程发生紊乱、意识模糊，而且在酒醒之后情绪只会更加苦闷、低落，对各种外界刺激失去正常反应，变得冲动、易怒、粗暴。

现代高科技的发达使我们不自觉地沉溺于一种新的致瘾源：手机。网络流传这样一个段子：“世界上最遥远的距离，不是生与死，而是我在你身边，你却在玩手机。”乍听觉得搞笑，细想则会令我们感觉到一阵凉意。如今，智能手机的多重功能让许多人每天都会重复着刷微博、微信，以至于夫妻、朋友、同事之间情感的交流不断缺失。有些人已经到了必须随时随地看手机的地步，一旦把手机关掉，他们就会失落、消沉、手足无措。因此，除了烟瘾、酒瘾这样为我们熟知的上瘾症以外，这些新型的致瘾源也要引起我们足够的重视。

### 学会自我转换内外环境

很多精神方面上瘾症的产生与负面情绪有着密切的关系，我们为了解除苦闷、紧张、焦虑和沉郁而沉溺于物质或者非物质的外在事物。这时候，学会内部、外部环境的自我转换就能对上瘾症有所帮助。

抽离：每天给自己设一个时限，而不是无休止地浏览网络上你可能并不需要的内容。关掉网络、游戏，将手机的上网功能关闭，然后离开它们。

放松：从沉闷、压抑的气氛中抽离出来后，选择一个空气清新、不受打扰的地方，做深呼吸，慢慢吸气然后慢慢呼出，每当呼出的时候在心中默念“放松”，慢慢地我们会感到关节展开，肌肉也得到了松弛。

观察：如果脑海中还是萦绕着让我们上瘾的东西，那就再试着将注意力集中到一些日常物品上，这个物品可以是任何一件柔和美好的东西，细心观察它曾经被你忽略的美丽之处。

冥思：闭上眼睛，努力去回想刚刚观察的这件物品；也可以想象一些恬静美好的景物，如碧蓝的天空、葱郁的树林，等等。等你再睁开眼睛，会发现自己的心态已经平和，头脑已经清明。

转换：这时可以再做一些自己比较喜爱的活动，如洗热水澡、听舒缓的音乐等。通过这些能够平复情绪、转换内外部环境的活动，可以阻断上瘾症的惯性，从而有效控制和克服上瘾症对我们的影响。

上瘾症的克服需要耐心和毅力，更需要我们对自我情绪进行调节，试着主动控制情绪，而不是沦为情绪的奴隶。

# 抑郁症：濒临死亡的痛苦

微情绪关键点：随着社会压力的增大，越来越多的现代人饱受抑郁症的折磨。抑郁症的典型症状为情感低落、思维迟缓、言语动作减少，严重者甚至会有自杀倾向。抑郁症严重困扰着患者的生活和工作，给家庭和社会带来沉重的负担，我们一定要多加关注。

玛丽痛苦地感到，她什么都做不好——一切都变得那么吃力，家务活是那么永无休止，可是地板看上去还是那么脏，橱柜显得还是那么乱。

“为什么结婚后我要做这些呢？”她绝望地问自己。每天早上，玛丽总是在丈夫泡澡的时候去厨房准备早点，而楼上欢快的口哨声让她的心情异常烦躁：面包再一次烤焦，荷包蛋的形状还是那么奇怪……啊！香肠已经开始裂肚了，等她设法去拯救时，油溅到了她的手臂上。她瘫坐在椅子上，看着早餐毫无胃口，她再一次怀念婚前那个无忧无虑的自己，感到此时此刻无比的无助、绝望。她只想再次躲回自己的房中，将头埋在被窝里，就这样度过一天。

抑郁症折磨着数以百万计的人，古希腊的医学之父希波克拉底称之为“忧郁症”，并认为是人体内黑胆汁过多造成的，因此，抑郁(melancholy)这个词的原意就是黑胆汁。

哲学家柏拉图认为忧郁是产生于内省和自我认知之中的，所以那些具有创造性的人往往会得抑郁症，因为他们总是会因为想得太多而情绪低落。其实，抑郁症已经不再是具有创造力之人的专属，现代社会，每个人都有可能陷入抑郁之中难以自拔。

抑郁症的发展有一个过程，根据程度不同可以分为抑郁情绪、抑郁状态和抑郁症。最初的抑郁情绪是因为心情郁闷、低落，从而导致沉闷不愉快的情绪。当这种情绪持续一段时间，没有引起足够的重视，任其发展后，情绪上就会发展为绝望、焦躁、悲哀等抑郁情感；或者是思想难以集中，思考处于被抑制的状态，偶尔伴有罪恶感等。等到抑郁状态进一步恶化，患者就会因为这种挥之不去的抑郁感觉，感到悲哀、绝

望、不安、焦躁、苦闷感，从而导致身体状况欠佳，精神失常；严重者还会出现企图自杀的行为，社会适应力水平也会随之降低，这就是我们所说的抑郁症。抑郁状态和抑郁症的表现没有一个明确的划分，但是到了抑郁症的程度，则已经处于情绪失控的地步，更加强调的是一种病症色彩了。

2014年8月11日，曾经为全世界观众带来欢乐和温暖的大师级表演艺术家罗宾·威廉姆斯在加州的家中自杀，终年63岁。听到这样的消息，包括总统奥巴马在内的美国政要和名人纷纷在社交工具上发文悼念他，他们实在无法想象，是怎样的痛苦让这样一个一直给人们传递正能量、笑容满面的人以这种方式结束生命。

在警方的调查中，威廉姆斯的经纪人说，由于极度的抑郁状态，威廉姆斯已经与这种恐怖情绪斗争了很长一段时间，现在，他再也支撑不下去了。

美国总统奥巴马说：“罗宾是独一无二的。他像个外星人一样来到我们中间，却深入地影响了人们的精神生活。我们被他逗笑，又被他惹哭。他尽情地发挥了自己无与伦比的喜剧才能，无私地为最需要他的人服务，不管是远在美国士兵，还是在国内被边缘化的群体，都从他身上得到了快乐和力量。”

我们不禁心生感叹：为什么在荧幕上那么快乐的一个人在现实生活中却是郁郁寡欢呢？其实，罗宾并不是第一个受到抑郁症折磨的喜剧明星，喜剧大师卓别林、好莱坞喜剧天王金凯瑞、憨豆先生罗恩等喜剧演员都曾被抑郁症困扰。

威廉姆斯所患的是一种典型的抑郁症——“微笑型抑郁症”。他首先是情绪低落，然后会出现对什么事情都没有兴趣，感到前途悲观、无助绝望、精神疲惫、自我贬低等；这种情绪影响到生理上就会出现疲惫乏力、睡眠障碍、免疫力降低等。当抑郁症越来越严重时，这些人离死亡其实也就一步之遥了。与威廉姆斯一样，许多喜剧明星们都经体会过这种“微笑型抑郁症”的痛苦。往往最善于逗趣的人，都不能逗笑自己。与银幕上这种爆发力相对应的，往往是真实生命中的内敛和压抑。因为，一旦人们克制或者扭曲着自己真实的心理状态，使正常的负面情绪得不到释放，就有可能产生严重的心理失衡。

除了喜剧明星，一些服务型行业的从业人员也容易得这种“微笑型抑郁症”，如酒店的服务员、超市导购员、各行各业的销售人员，等等。在工作时，无论他们情绪如何，都必须以笑脸待人，但是等他们回到家后，想笑也笑不出来了。长期情绪的压抑，没有适当的疏导，就很容易让抑郁症缠上身。

目前中国的抑郁症患者已经超过2600万，其中62.9%的患者在出现抑郁症状后未曾就医。在我国的自杀和自杀未遂的人群中抑郁症患者占了50%—70%。由此可见，抑郁症是一个隐蔽性相对较高的心理类疾病，如何自我觉察和防范就显得非常重要了。

### 轻度抑郁症

如果一个人感到心情忧伤并且相关症状已经持续长达两周的时间，那么就已经在情绪失控的边缘了。轻度抑郁症的症状主要包括：睡眠障碍，对以往热衷的事物变得兴味索然，过分的罪恶感，极度容易疲劳，注意力无法集中，食欲不振，产生厌世心理。

### 重度抑郁症

这种抑郁症的程度已经非常严重，被称为“心理障碍中的第一杀手”，患有这种抑郁症的人常常会有一种很强烈的绝望感。引起重度抑郁症的因素有很多：

- 1.巨大的变故：如因死亡、离婚等原因失去至亲。
- 2.社会角色发生变化：毕业、退休、搬家、成为父母亲，等等。比如女性产后抑郁症，就是因为社会角色发生变化导致情绪失控的典型症状。
- 3.与他人发生严重冲突：与老板、同事发生矛盾，身心受到虐待。

严重的抑郁症患者常常伴有焦虑、臆想、失眠、身体无法动弹、便秘、记忆力减退、智力下降、精神错乱等。

一般来说，女性比男性罹患重度抑郁症的风险更高。尤其是那些平时就多愁善感、追求完美的女性，她们在遭遇一些变故，或者由于社会角色发生变化后，会产生许多情绪上的不良反应。这时，她们很容易情绪低落，觉得生活了无生趣，整天郁郁寡欢；睡眠质量也很差，无缘无故地会因为一点小事就哭泣，食欲不振，身体感觉极度疲乏；由于强烈的内疚感总会因为做错一点儿小事责备自己，感到恐惧、慌张、全身绷紧、背部疼痛；觉得人生毫无希望，常常想到死亡或自杀。

一位心理学家对于抑郁症的治疗这样写道：“最好的治疗就是有预见性地工作。”人的一生中不可能存在永恒的幸福，情绪的波动是十分正常的，然而如果能够在了解抑郁症表征的基础上，有的放矢地解决人的内心与环境之间的冲突，那么我们抑郁症这种失控的情绪就完全可以避免。

**坚持运动：**散步、慢跑、游泳和骑车这类有氧锻炼，可以使人信心倍增，感到放松、平静，从而产生愉悦、快乐的情绪。

**建立积极思维模式：**多赞美及鼓励自己，不要遇到挫折就苛责自己。在遇到失败、不幸时，多寻找事情发生的根源，而不是一味地埋怨自己、抱怨命运。

**每天冥想一次：**每天清晨或者晚上睡觉前，闭上眼睛，舒缓吐纳的节奏，集中注意力感知我们的心跳，倾听那里的生命律动。通过与自身对话，发掘我们内部蕴藏着的能量与活力。

**适当宣泄情绪：**抑郁症不是一种突发性的情绪失控，而是由许多不被我们注意的小情绪日积月累所导致的。因此，我们不要隐藏自己的不

良情绪，而应当通过适当的方法让它们及时释放出来。我们可以通过呐喊、倾诉甚至哭泣等方式及时宣泄情绪，给自己减压。

任何预防和治疗方法都不足以彻底消除某种负面情绪，但是只要我们在相应的生活环境下克服经常变化着的压力和情绪，以积极的态度对待自己，试着勇敢地去应对，那么，我们就一定能够走出抑郁的阴霾，重新面对自己和生活。

# 恐惧症：对特定事物感到莫名的害怕

微情绪关键点：我们都会遇到各种恐惧的事物，这是很正常的。但如果我们对特定的对象或情境产生强烈的、不必要的害怕情绪，并且严重影响到了工作与生活，那就演变成了心理学意义上的恐惧症。

李凌站在美国一家麦当劳里，正准备点汉堡，柜台服务员像连珠炮似的一口气对她说了一堆话，她根本听不懂对方究竟在说些什么。李凌感到衣服穿得有点多了，额头开始冒汗，但她不相信自己竟然会一句也听不懂，她仍然在努力理解着对方的词语，越紧张，就越慌乱。她不知道自己应该选择什么类型的汉堡，犹豫不决，只能支支吾吾。服务员开始不耐烦了，又快速重复了一遍，李凌还是不知所云，她开始浑身微微发抖，最后，涨红了脸的她选择匆匆转身离去。她感到周围的人都在看着她，嘲笑她，她只想赶快离开这里，找个地方躲起来。从此，李凌只要经过这家麦当劳店就会快速绕过去，因为这里是她的噩梦。而她也不再敢去餐馆、咖啡馆等这类需要“点单”的场所，而宁愿选择在网上或者去超市等地方购物。

李凌之所以出现这种情况，并非她身体或者智力出了问题，她实际上是患上了恐惧症。只要遇到这种需要“点单”的情况，她就开始出现恐惧情绪。

当恐惧情绪不再是一种预警机制，而是一种持续的、过度的、不合理的情绪时，就要引起我们的注意了。这种负面情绪会极大地扰乱患者的日常生活、工作能力、社会活动和人际关系，甚至成为一种情绪失控的症状，我们称之为恐惧症。

恐惧症可以分为以下几种类型：

1.广场恐惧症：这是恐惧症中最常见的一种，患者害怕在公共场所如广场、拥挤的场所久留，甚至直接回避。这类人害怕使用公共交通工具，不敢排队，不敢出远门；情况严重的，甚至不敢独自待在家里。

2.社交恐惧症：最大的特点是对人的恐惧，不敢与人接触。这种恐

惧症患者的童年和青少年常常是在受压抑和受侵犯的环境中度过的。患者不敢当众讲话，不敢在食堂用餐，甚至不敢去公共厕所，否则就会焦虑不安、惊慌失措，同时还会面红耳赤、心慌震颤、胸闷恶心等自己无法控制的症状出现。

3.特殊恐惧症：这类患者恐惧的对象主要是某些特殊的物体或情境，如不敢接触尖锐物品、不敢过桥、不敢接触小动物等；或者是曾经亲眼见过某种可怕的情景，此后对与之相关的物体和情景感到恐惧，如一个女孩亲眼见到一个小男孩手拿剪刀跑跳中不慎跌倒扎伤了眼球，从此她再也不敢碰剪刀了。

心理学家认为，导致恐惧症发生和发作的原因主要有三个方面：

一是一些人由于先天的体质特点或早年生活经历的影响而容易在某个点触发恐惧症。

心理学家在与许多患有黑暗恐惧症、幽闭恐惧症的成年人交流中发现，他们中的绝大部分在儿时都曾遭受过家庭的冷漠与忽视，这使他们表现出依赖他人，有不安全感，害怕独处，有时还不愿上学等情况。而那些早年经历过惊吓、虐待和创伤的儿童，在其长大后更有可能出现恐惧症。

“在我小的时候，我非常怕黑，因为我只要做错了事情，父母就把我关进储藏室里，因此我十分恐惧一个人待着。每当我的父母外出，我就想他们可能由于意外事件遇难或遭受袭击，我还会因此遭到绑架。这些想法令我十分不安。”

——伊万

二是由某些特定的事物或情况直接激发造成恐惧症的突然发作。

恐惧症有时候会因为某些特定的事物或情况而引起，最常见的恐惧对象包括蜘蛛、蛇、狗、猫、血、暴风雨、登高、飞行等。研究表明，

特定的恐惧情绪可能源于大脑中非常古老的记忆，用于刺激人类的祖先识别和躲避危险。

“我感到胸部有些痉挛，呼吸困难，我相信我的胸部出现了毛病，仿佛有许多细小的针刺进我的心脏。我到医院去检查，可是医生说他们没有找出我哪里出了毛病，我很健康。可我知道，我的感觉是如此真切。医生让我回想我感到不舒服前曾经干了些什么，我想想，啊！天哪！我想起来了，我曾经去过阁楼，在那里看到了我最怕的东西：一只大蜘蛛！”

——保罗

三是某些因素使恐惧的过程持续发生，并造成一个恶性循环，使恐惧症由于不断地自我暗示而变得更严重或更频繁。

曾经有一个人，进入冷藏室后被无意间关在了里头，他极度恐惧，越想越怕，越怕越冷，最后被“冻”得缩成一团，竟然在惊恐中死去。可是，当时冷冻机压根儿就没有打开，冷藏室的温度也没有冷到冻死人的程度。

恐惧症与错误的自我暗示有很大的关系，例子中，这个人是怎么被“冻”死的呢？就是心理暗示作用的结果。他老想着“我快要冻死了”，一遍一遍地进行“自我暗示”，结果导致死亡。

不要小看恐惧症，如果不能加以疏导、克服，这种失去控制的负面情绪就会破坏人的某些精神功能正常运作；恐惧症还会使人的感知、记忆和思维等心理过程发生相应的障碍，丧失对当前情景综合分析、证明判断的能力，并可能会导致行为失常。如发生地震时，人们常常显得紧张、慌乱，争先恐后地从房屋内往外跑，跑不出去的还可能会跳楼，有时候即使是轻微的地震，也会因为这种毫无秩序的“逃跑”而酿成各种惨剧。过去刑讯犯人时，有的审讯官还会利用人们恐惧情绪作为刑逼手段，将犯人的眼睛蒙上，对他说已经割开了他的动脉，并让他亲耳听见血一滴一滴流入盆中的声音。就这样，有的犯人无法忍受这种声音带给自己的恐惧而被迫招供了，还有的甚至被活活吓死。

正如前面所说的，恐惧不会随着人年龄的增长而消失，相反，儿童

时期的恐惧如果没有加以正确地引导，那么很有可能将成为他们一生的阴影。因此，大人要特别注意儿童的恐惧情绪，不要以孩子的恐惧对象来吓唬孩子。比如有的孩子怕狼，大人就在孩子哭的时候说：“你再哭就有狼来吃你！”有的孩子怕狗，成人便说：“再不听话让小狗来咬你！”孩子有病怕打针，成人便威胁说：“不打针中午不许吃饭！”这样的恫吓不但不会起到好的作用，反而会加剧不良的效果。孩子受过惊吓会对恐惧对象逐渐形成条件反射，加重对某事物的恐惧情绪，这样对孩子的身心发展是很不利的。

如果要对儿童的恐惧情绪进行有效的矫正，就要让儿童在心理上感到安全的情况下，有针对性地逐渐增加儿童与恐惧对象的接触。比如，儿童大多对黑暗有恐惧情绪，那就由大人抱着他或者拉着他的手走到黑暗中，让他切身体会到黑暗并没有什么值得害怕的。

如果说我们尽早在儿童幼小的心灵里播种上积极的情感，这样，恐惧这颗黑色的种子就不可能在长满了喜悦、乐观和爱的心田里生根发芽。对成人来说，也需要用积极情绪来消除恐惧这种消极情绪对我们的负面影响。然而，积极情绪并不是凭空产生的，就像从蛇毒中提取血清一样，我们也可以将恐惧情绪转化为面对危险的勇气。通过积极的自我锻炼，将“自我暗示”运用到平复恐惧情绪之中，比如，可以采用使肌肉放松和系统的自我暗示法：“我平安无事”，“不会有事的”，“并没有什么危险”，等等。在应激状态下，可以单独放松肩胛带肌肉，深吸口气，转而作平静、均匀的呼吸。这样，就可以有效预防、减轻或消除恐惧情绪。

没有什么事情可以让我们陷入永远的恐惧中无法自拔，除了“恐惧”本身。只要我们找出恐惧的根由，对症下药，就一定能走出恐惧的阴霾。

# 冷暴力：不用拳头，我也能够与你“战斗”

微情绪关键点：冷暴力是指通过忽视、疏远、漠不关心等方式，使人受到精神与心理上的伤害，造成情绪上的“冻伤”，这种情绪伤害多发生于职场与婚姻关系中。

安娜卧倒在了布满砂土和煤炭的枕木上，一颗曾经那么动人的、真挚的、生气勃勃的生命之星划过天际，终极陨落在她爱恨开始的铁轨上。

安娜的丈夫卡列宁在生活中孜孜以求的只有勋章和官爵。在他看来，家庭、婚姻的存在并不是出于爱情的需要，而是因为这是他生活中必不可少的点缀品。卡列宁的冷漠、无情让安娜只要想起他就会哆嗦，而他却总是对安娜的痛苦和孤独视而不见。长期处于卡列宁心理折磨之下的安娜心力交瘁，才会在紧张不安、猜忌、焦虑和极度的抑郁状态之下，不顾当时社会舆论的谴责和压力，如飞蛾扑火式地产生了婚外恋，深深地爱上弗龙斯基。

托尔斯泰的名著《安娜·卡列尼娜》中这对貌合神离的夫妻在外人眼里是那样般配，丈夫有权有势，妻子美丽优雅。可是对于安娜来说，她却不啻生活于地狱之中。卡列宁对她的冷落和漠视，并不会对她的肉体产生明显伤害，但是这种以精神虐待为特征的隐形家庭暴力，一样可以让安娜的心灵千疮百孔，这种暴力，就被称为“冷暴力”。

与身体暴力、性暴力相比，冷暴力的发生率已位居三种暴力之首。冷暴力的表现形式多为冷淡、轻视、放任、疏远和漠不关心，并且都是对与自己有某种密切关系的人“施加”的，致使对方精神上和心理上受到侵犯和伤害。由于冷暴力所危及并损伤的只是精神和心理，甚至只是无形之中的情绪，因此常常被人忽略，

冷暴力主要有两种情况：一是家庭冷暴力，多指夫妻双方产生矛盾时，漠不关心对方，将语言交流降到最低限度，停止或敷衍性生活，懒于做家务等行为。可是很多人都觉得夫妻之间矛盾难免，根本不值得大惊小怪。据一项对4000名受访者进行的调查显示，有23%—31%的人认

为：在经济上限制配偶，对配偶视若无睹，辱骂羞辱配偶，耻笑配偶的缺陷弱点等行为不属于家庭暴力。可是这些恰恰都是家庭冷暴力的表现形式，它们不仅会给被冷落者带来巨大的精神伤害，也会给冷落者自身的情绪带来许多负面的影响。我们开头所说的例子中，安娜所遭受到的就是家庭冷暴力。

职场冷暴力是冷暴力中的另一种情况，通常是指上司或同事用非暴力的方式刺激对方，导致对方情绪受挫、心灵受伤的行为。

心理医生王老师这天接待了一个神情沮丧的年轻人，他一进门王老师就看出他心事重重。他叫李华，是一家外贸公司的销售员，一进单位就被分配到黄师傅手下做徒弟。一开始，黄师傅对李华还算客气，李华也谦虚好学，所以两人的相处还算融洽。

“可是现在就势如水火了。”李华叹了口气说。“现在我们在一个办公室里，完全不讲话，他也根本不看我一眼，搞得我现在每天情绪都紧绷着，感觉工作就是为了混口饭吃，早就没有了当初的热情。”他烦躁地喝了口水，停顿了一会儿，然后又说：“你一定奇怪是为什么吧。说穿了他就是排挤我这个新人。实习的时候，他就一直把我拉到的客户归到他的名下，等我转正了还是这样，还有一次干脆公然抢我的客户。我再也无法容忍，从此我俩的关系就紧张起来。”他懊恼地撸了撸头发，道：“碰到这样的同事，真是倒霉透顶。现在工作上的事情我们就发邮件。感觉办公室就像是一个地狱。”

刚入职的职场新人经常会抱怨主管给自己分配的工作技术含量低，公司里的前辈不把自己放在眼里，汇报工作时上司态度不冷不热、不置可否，然后将之简单归结为遇到了职场冷暴力。事实上，这还不算是真正的职场冷暴力，但如果不加以正确处理，也会酝酿成一股真正的职场冷暴力。

真正可怕的职场冷暴力，往往是针对强者的。因为你强，才会招致同事嫉妒，因此遭遇不动声色的联合抵制；因为你强，才会让上级心存忌惮，因此遭受有所图谋的挟制和冷遇。职场冷暴力非常普遍，而且对职场人的影响相当大，调查数据显示：67%的职场人表示自己曾经遭受过职场冷暴力。当遭遇到职场冷暴力，只有16.9%的人表示会积极寻找解决办法，而对于其他绝大部分受害者而言，都带来了较为严重的消极

后果，其中最多的还是直接导致了消极的工作状态。38.1%的受害者表示自己会整日郁闷，严重影响工作积极性；20.9%的职场人则采取以冷制冷的方法，让对方陷入同样的职场冷暴力中；还有19.9%的人则选择了黯然离职。

有心理学家说过：“爱的背面除了恨，还有冷漠。”无论是家庭冷暴力还是职场冷暴力，都是会冻伤我们情绪的寒流。我们可以尝试一下几种做法，来突破冷暴力的冰封状态：

1.理解对方的心态：身处职场，显露才能是必要的，但对于老员工来说，一开始总是会对新人采取防备的心态，所以首先要理解他们的心理。有着高情商的人总是懂得恰到好处地显山露水而不惹人反感，照顾他人的情绪是很有必要的。

2.勇敢说出你的期待：很多时候，我们对伴侣的期望总是深埋在心里，而不是直接明确地告诉对方。你可以明确告诉你的另一半，你希望当你做饭的时候他能陪你说说话，或者帮你搭把手，也许你一直抱怨的问题就迎刃而解了。

3.主动沟通：这个做法无论是家庭还是职场都适用。职场新人往往因为过于怯懦而不敢与老员工沟通，而夫妻之间总以为彼此应该配合默契。其实任何时候，沟通都是十分有效的“破冰”方式。如果新人觉得不好意思，可以采取发邮件的方式；妻子也可以主动问问丈夫：“你觉得我的新发型怎么样？”丈夫通常都会回应适当的赞美。尤其是在遇到争吵时，“冷战”是最无益于双方感情的方式，我们必须主动沟通，不妨鼓起勇气试探对方：“我觉得我们之间出了点问题，要不我们好好谈谈？”

其实，我们对沟通的期待不应该是马上取得效果，而是在乎那个互动的过程。

与肉体摧残的暴力相比，冷暴力更容易被人们所忽视，但它给人们带来的伤害是无形而巨大的。所以，身处职场、家庭关系中的我们一定要坚决地对冷暴力说“不!”

# 强迫症：一套坚韧而顽固的行为框架

微情绪关键点：强迫症并非一种正常的“时尚病”，而是由焦虑不安引发的一种典型病症，当我们的行为、思考不是必要的、自然的，而是强迫地、反复地、固执地发生时，我们就要警惕是否已经陷入强迫症的怪圈。

在尼古拉斯·凯奇主演的《火柴人》中，尼古拉斯扮演一个叫罗伊的强迫症患者。生活对于罗伊来说真是一团糟，他与妻子离婚十五年，陪伴他的只有一只填满了钞票的雕像狗。他总是做一些无法控制的动作，比如开门需要一边数着1、2、3连开三次；室外的光线会引发他呼吸急促，他必须强迫性地拉上所有的窗帘；情绪激动时他就死命地反复打扫卫生……这样的罗伊，只能依靠着医生所开的药物维持生活，缓解经常高度紧绷的神经。

医学上对强迫症的定义是：一种以强迫观念和强迫动作为主要特征的神经官能症，也就是说，自我的思考和行为是用一定的仪式机械地重复着，并且反复地、固执地、刻板地表现出来。即使是在当事人知道这些观念和行是不合理的，但自己却根本无法控制，因此他们的内心会产生强烈的苦恼和痛苦。

常见的强迫行为包括强迫洗涤、强迫检查、强迫计数等，常见的强迫观念包括强迫联想、强迫回忆、强迫怀疑、强迫思维等。下面是几位强迫症患者的自我报告：

某银行柜台的工作人员：一天工作结束后，某一串特定的数字会残留在脑中，想要清除掉它，怎么也驱赶不了，数字一直浮现在脑子中，仿佛固定在记忆中，几小时、几天、几星期、几个月。简直像幽灵一样，忽隐忽现，使人万分苦恼。

某医院的护士：工作以来，自己也不知道为什么，回到家后总是会长时间地不停洗手。心里总是觉得这世界上的污染、不洁、细菌是肉眼看不见的，对于皮肤具有黏着性，需要不断地洗手。一天之中，20次，30次，50次……一年来从不间断。曾经也想过要停止这种不理智的做法，但是心里又无法安定，感觉自己时时刻刻感受到污染的侵袭。

目前，对强迫症的发病原因研究还在不断深化中，但已经有专家指出，强迫症与人的负面情绪有很大的关系。

当人的情绪状态处于紧张时，人会本能地寻找方法来释放这种能量，但与合理的情绪宣泄不同的是，强迫症行为是一种非正常的宣泄方法。患者自己意识到宣泄方式的不正常，想竭力去克服和抵制这种行为，从而形成了新的心理冲突，并因此适得其反，产生了新的紧张情绪，给本人造成了很大的痛苦。

如果说紧张情绪是强迫症产生的诱因之一的话，那么当我们再进一步挖掘情绪与强迫症之间的关系就会发现，强迫症可以说是情绪失控的表现。就情绪本身而言，它应该是自然产生的，不受意志和理性所支配的。就好比我们不可能强迫自己高兴起来，同样也不能强迫自己悲伤。然而，当我们听了一段笑话，或者经历了亲人的离去，我们就会很自然地体验到了快乐和悲伤的情绪。

也就是说，强迫症恰恰既是情绪失控的结果，也是导致情绪进一步失控的原因。

一般来说在强迫行为发生之前，当事人已经有了某种程度的情绪混乱或者情绪障碍的现象。如《火柴人》中罗伊对光的恐惧，这种个体在环境中遇到某种危险所开启的本能行为会因为恐惧的情绪而得到强化；不安的情绪也是造成强迫症的重要诱因之一。不安更多时候是隐性的、慢性的、长期的，当积蓄到一定程度时，就发展成了恐惧。

强迫症患者通过机械性的、重复的检查、清洗、回忆或者确认，来消除可能出现的危险或伤害，以此达到让心灵安宁、情绪稳定的目的。但是他们忘了，这种看似合理的行为是违背情绪发生、发展、消失的自然规律的，情绪不是人为能够强制改变的，更是消除不了的。比如那个有强迫清洗症的护士，她对脏东西的恐惧情绪比起其他正常人来说要强

烈得多，这种恐惧感的来源事实上并非那些细菌或者病毒，而是她自身的情绪。她想要改变这一切，只需要接受它，让情绪自然地消失。

因此，要克服强迫症，不能单纯着眼于强迫症本身，而是要看清本质，既不需要太过于忧虑和害怕，也不能任其发展。培养新的习惯来替代旧的习惯，寻找内心缺失的安全感和稳定感，是强迫症患者首先要做的。

治疗强迫症关键词：释放、认可、重建

释放：在强迫症患者反复、重复的举动背后，有着被深深压抑的动机，比如，家庭原因就是不容忽视的。当他们小时候曾经经历过家庭冲突甚至暴力，作为家庭成员的基本需求被剥夺，他们就借着强迫性的病态行为来发泄心中的压抑、失落、忧郁情绪，借着机械的、无意义的行为来消除疏离感和孤独感，并获得一向缺乏的亲密感。如果能够找到被压抑的根源所在，设法将其释放出来，将会对强迫症的治疗有非常好的效果。

认可：强迫症患者的内心非常清楚自己的问题所在，他们只是无法控制自己的行为，因此，他们中的大多数会感到自卑和愧疚。其实，首先要认可这种情绪的存在，不要总想着去抵制它，不以消除症状作为治愈的标准，可以让患者最终放弃对症状的斗争，达到真正的治愈。即使以后再出现以前的症状和情绪，由于没有了怀疑、抵制，也不会出现反复的现象，症状也会自然地消失。同时，要学会接受自己的长处和短处，学会欣赏和喜欢自己。

重建：强迫症患者的情绪失控很大原因来自于曾经遭遇过的不愉快的人或事，对他们来说，建立新的人生方向尤为重要，在这个过程中，他们可以建立对生活的信心，重新产生积极的人生态度。

当我们不再把目光局限于强迫症行为本身，而是挖掘出造成强迫症的各种负面情绪时，我们就能够从容面对这种让人十分苦恼的情绪疾病。

# 自恋症：爱上镜中的自己

微情绪关键点：自恋症患者并非简单的自我爱惜，而是对自身过度地痴迷和沉溺，以至于将自己完全封闭起来，不再与外界进行情感上的沟通与交流，或是将外界作为映照自身的镜子。

希腊神话故事中，美少年纳西索斯由于沉迷于自己在水中的影子，最后失去了生命，化成美丽的水仙花。这便是心理学中“自恋”一词的出处，水仙花(narcissus)也因此成为自恋(narcissism)的代名词。

心理学家认为，自恋其实是人类的一般本质，每个人本质上都是自恋的。一般个体的自恋是健康的，因为健康的自恋是一种自我价值的认同，是认为自己值得珍惜和保护的情感。这种情感能够让人们爱自己也爱他人。只有当个体过度自恋，并超出了社会对于自恋允可的范围，才是不健康的。

病态的自恋就是像纳西索斯那样，自己倾心于自己。如果我们将自恋与自爱做一个比较，就能发现两者在精神内涵上明显的差异，也有助于我们更好地理解自恋这样一种病态的心理表现。

“爱”意味着接纳、喜爱，既有一部分心理能量投向自我，但同时也能够将这种关注自我的能量转化到外界，心灵内外是有互动的。

“恋”则意味着痴迷、沉溺，是将几乎所有的心理能量都投向自我，缺乏与外界的互动。

因此，病态的自恋是封闭的、固化的、缺乏生命力的、不健康的。

心理医生H老师曾经接待过这样一个女孩，他对女孩愤愤不平却又伤心欲绝的样子记忆犹新。那天，双眼红肿的女孩走进心理咨询室，一坐下就哽咽地对何老师说：“我离婚了！我没法

再与他过下去了。”

原来，女孩与丈夫结婚才一年多。恋爱的时候，丈夫很绅士也很体贴，她觉得这就是自己的白马王子。两人闪婚后，女孩吃惊地发现，丈夫竟然还和公司的其他女孩子约会，她怎么也无法把花花公子与丈夫联系起来。好在丈夫并没有过分的越轨举动，女孩以为丈夫只是还没有收心，就不想太计较。

可是，随着两人在一起过日子的时间越长，她就越发现两人之间好像始终有一道无形的墙，难以逾越。

“他从不关心我的感受，每天早上在镜子前却要花上半个小时，把衣服、领带、裤子一件件翻出来进行搭配，还一个劲问我他的形象怎么样。可是等我真的给他买一条领带，他就会很不高兴，让我不要浪费钱，说他有自己的品位。”

说到这里，女孩停顿了一下，H老师给她递了杯水，示意她慢慢说。

女孩想了想，又说：“对了，他还家里摆满了自己的照片——墙上，柜子上，桌子上。有时候，只要我稍稍对他的这种做法提点意见，他就像炸了毛的猫一样，直接摔门走人。”

这样的事例女孩还说了很多，说到后来，她忍不住问H老师：“老师你说，这还叫两口子过日子吗？如果他嫌弃我，何必和我结婚呢？”

H老师在案例记录中，将女孩的丈夫归入了“自恋症”这一类患者中，他认为女孩遇到的应该就是有着自恋症倾向的男孩子。这样的人只以自己的需要来对他人和外界进行认知，他把周围的人都当成“镜子”，而并不关心与他交往的异性是怎样的。正因为在他眼中，人都没有差别的，所以他对谁都可以非常绅士和体贴，但他并没有情感的投入。

自恋症患者不能分清自己与他人之间的界限，而是把对方误以为是自身任意支配的一部分，他们不认为对方有独立的需要和愿望，因此，女孩的伤心，丈夫无法体会到。这样的人一方面十分依赖处于被“镜子”包围的感觉；但另一方面，他们在精神上始终感到很孤独。他们既无力感受他人，也无法感受自己的内心；既不爱他人，也没有能力爱自己。

自恋症的人往往会有两种极端的表现：

“厚脸皮型”——这类人常常自我吹嘘，使自己成为众人的焦点，不在意别人的感受。他们以炫耀与夸大来肯定原本脆弱的自我。这样的病态情绪往往与患者幼年的经历有关，他们在众人关注的焦点中成长，长大后依然寻求别人的注意、夸奖或赞美，会认为“别人都应该对我好”。

小时候，别人溺爱他；长大了，自己溺爱自己。

“薄脸皮型”——这类人常常表现为害羞、退缩，常会逃避他人注意，对他人的反应很敏感，过度注意他人是否对自己有轻蔑或批评的迹象；情感上易倾向于感觉受辱，所采取的防卫方式与“厚脸皮型自恋症”相反。当其自尊心明显受挫时，则会陷于空虚、不安、极度焦虑、失落、忧郁的状态。他们比一般的人更能承受独处、安静、孤单。并且，他们非常善于安排自己的生活，不易受到外界的干扰，善于自我满足。内心体验十分丰富，喜欢“表演”给自己看，说话很少粗声粗气或高声喧哗。

电视连续剧《青衣》中女主角筱燕秋就是一个“薄脸皮型”自恋的人，筱燕秋一生都在扮演奔月的嫦娥，她的全部身心仿佛都与戏曲中的嫦娥角色合为一体。她为之痴狂，为之沉溺，甚至无法辨别现实与戏境，用她自己的话说：“我就是那嫦娥转世。”由于自恋型的人在潜意识中通常都有一个“角色脚本”，他们会按照这个脚本来设计自己的生命，或者说，以自己的生命尽可能完美地再现那个角色，实现那个角色。因此，他们往往是无自我的。

无论是哪种类型的自恋，其最主要的特征自我中心，而极度自恋的本质在于自卑。自恋症这种病态情绪的治愈不是一蹴而就的事情，就像上文所说的，很大程度上与自恋者儿时的经历有关。所以，我们可以先尝试着将关注自己的眼光转移到他人身上，找找他人身上的闪光点，并让自己的内心接纳他人的优点。其次，试着走出去，融入人群中，从一点一滴的小事做起，比如对他人真诚的微笑、真心地赞美可爱的孩子、为需要帮助的人让个座。在这点点滴滴中，将对自己的“恋”转化为一种面向社会的力量，相信慢慢地，我们会感受到真正的爱与尊重带给我们的充实与满足。

自恋症作为一种情绪失控，内在的根由往往是极度自卑造成的，如

果不加以重视，就会严重阻挠人格的健康发展。因此，自恋症患者必须走出小小的自我，敞开心扉融入社会中，才能够将自恋转变为自信。

# 歇斯底里症：悲和喜都是极端的

微情绪关键点：对歇斯底里的人来说，无论悲伤还是喜悦，他们都是以极度夸张、表演性的方式来表达、宣泄的。他们的情绪起伏通常非常大，因此，表现行为也总是很极端，这是因为他们想要通过这种方式来掩盖他们敏感、脆弱的内心。

1949年，伊丽莎白·泰勒在拍摄《阳光普照的地方》过程中，认识了尼基·希尔顿，两人很快相爱并结婚。恋爱时，尼基用他彬彬有礼和温文尔雅的表现完全迷惑了泰勒。可是在蜜月时，尼基就对泰勒被影迷们包围的情形十分恼怒，他的性情变得乖戾起来，每天泡在赌场彻夜不归。泰勒对尼基莫名其妙的怒火十分奇怪，她感到被深深地伤害了。后来，泰勒在拍摄电影的过程中不幸流产，这对她又是一个非常大的打击，而尼基根本不在她的身边陪伴她，泰勒每天只能以泪洗面。

在之后的7个月里，泰勒和尼基的战争不断，尼基总是对她破口大骂，两人最终分手。

这段婚姻，让年轻的泰勒精神完全失去常态，尽管她还在参加《美满姻缘》的拍摄，但她每天都会在摄影棚里大声哭叫，她的歇斯底里反映了她所承受的巨大压力。最后不得已，她只能化名住进一家医院，以寻求情感上的平衡。此后，每当她不能承受情感上巨大的压力时，她就常常去住院。没有家人的安慰，医生的照顾和关怀也足以让她感激涕零。

歇斯底里症是一种非常极端的情绪表现，以至于过去人们因为无法解释这种让人感觉可怕的情绪，而认为是魔鬼附身。现代心理学认为，歇斯底里症往往是在精神受到刺激后以尽情发泄为特征的一种情绪失控。

歇斯底里的人与正常人的差别在于：

- 1.他们对自己的装扮特别讲究，他们希望通过夸张的穿着和涂脂抹粉来吸引人们的注意，同时举止还会带有一定的表演性。他们非常渴求周围人对他们的赞赏和钦佩，以此达到情绪的宣泄。

- 2.他们往往毫无拘束地用高扬的语调、夸张的肢体动作来表达情

感，但这种表达只是肤浅的、类似于演戏的，因为他们无法体验到深沉的情感。

3.他们有时会采取公开的诱惑性动作，但事实上这类人偏偏是缺乏性感的那些人。

4.他们的内心对他人其实是有着明显的依赖性的，他们不只要求得到别人的赞赏、夸奖，一旦要求被拒绝或者得不到满足，他们就会生气、发怒、大发脾气。

5.他们还常用各种方式，如恐吓、威胁、欺骗等来获得他们所要求的事物。通过发脾气、绝食、企图自杀等行为以威逼周围的人顺从他们的意愿。他们还能非常灵敏地觉察出他人的内疚感，利用他人的弱点以达到目的。

小叶一听到隔壁锅碗瓢盆摔到地上的声音，就知道那户人家又闹开了。隔壁那户人家总是三天一小吵，五天一大吵。丈夫老李唯唯诺诺，是公认的老好人，可就是不知道为什么，他的妻子老是担心丈夫有外遇。小叶曾经亲眼见过一次老李的妻子在楼道里号啕大哭，坐在地上摔鞋子蹬腿的样子，一问才知道不过是她丈夫出差时帮一位女同事带了点特产，她一口咬定丈夫与那女同事有奸情，无论周围人怎么劝说都无济于事，嘴里骂骂咧咧的让旁人都听不下去。老李想拉她起来，她就一巴掌甩在丈夫脸上，威胁他说再也不许他与那个女同事说话，不然就离婚。小叶看到他们的孩子就在半开着的门边，手指含在嘴里，眼泪汪汪地看着这一切。

过了两天，小叶出门的时候正好碰到老李的妻子，只见她哼着走调的歌儿、拎着布袋子也准备出门，她新烫了一个发型，涂了很厚的口红，画了深深的眼影，看上去心情还挺好。

“哟，小叶啊，上班去啊。今天我家老李过生日，你看我这样出门还可以吧，我不能让我家老李塌台啊哈哈。”

小叶尴尬地点点头，迅速从她身边走过。只听到身后的她还在高声和其他认识的人打招呼，仿佛前两天的吵闹根本不曾发生过一样。

这个老李的妻子所表现出来的，就是一种歇斯底里的情绪，她采用诸如号啕痛哭、捶胸顿足的夸张姿态来向人们诉说她所受的委屈和不满，这样的人在情绪发作时是没有理智可言的。

一般来说，歇斯底里症的人都非常敏感，情绪反应强烈而不稳定，容易从一种情感转移为另一种情感。前两天还哭闹得整幢楼都不安稳的老李妻子，过几天就像没事人一样“老李”长“老李”短，这正是他们的情绪易受外界环境和自身情感的影响而趋于极端的表现。他们在对人处世上往往感情用事，当他们对某人有好感时，觉得他十全十美，是世界上少有的好人，但当遇到一点小事时就立刻认为这人一无是处，是最大的恶棍。这就是歇斯底里症患者的“情感逻辑”。其判断推理完全从当时的情感出发，情感有了变化，其判断推理也随之改变。

《傲慢与偏见》中的那个班纳特太太也是一个歇斯底里的妇人，她最初十分厌恶追求二女儿伊丽莎白的前达西先生，对他横挑鼻子竖挑眼的，甚至见人就说达西的坏话。但她却十分喜欢达西先生从小的玩伴韦翰先生，在她的想象中，韦翰是那么的温柔、体贴、富有教养，而对韦翰四处污蔑达西、拈花惹草的行径置若罔闻。结果，韦翰勾引了班纳特最疼爱的小女儿莉迪亚并与之私奔，班纳特太太立刻崩溃了，日夜躺在床上叫嚷不止，咒骂韦翰这个混蛋，还总是说自己快要死了，浑身上下都不对劲了。等到达西先生帮助班纳特一家摆平了此事，韦翰同意娶莉迪亚为妻时，班纳特太太立即从床上跳起来，跑到门口热烈欢迎她“亲爱的”女婿韦翰，还兴奋地夸奖他们的马车和仆人。

从班纳特太太身上，我们可以发现歇斯底里症人的一些其他特点：

他们的情感和行为极易受别人的言语和行为的暗示影响，尤其是当他对某人印象良好时，则该人的意见都会不加分析地盲目接受下来。他们的自我暗示也很强烈，以致各种身体不适感都可作为自我暗示的基础。当情感反应强烈时，想象和现实常易混淆一起，以致有时连他们自己也弄不清楚到底是想像还是事实。

歇斯底里的人发作起来虽然看上去很可怕，但他们内心其实是非常痛苦的，因为他们也遭受了强烈的情感刺激。所以，帮助他们时，我们可以尝试以下两种方法：

1.通过自我暗示法加以调节：我们可以利用歇斯底里症的人喜欢自我暗示的特点，让他们选择一个安静的环境，暗示自己：“我的内心是

平静的”、“我要冷静下来，试着理智一些”，等等。注意力要高度集中，每天一次或数日一次，直至痊愈。

2.在他们发作时，不要惊慌失措，更不要指责他们，以免对他们造成更大的刺激。尽量先平息紧张的气氛，但不要显示出过分的关心，以平稳、公允的态度对待他们。同时，想办法转移他们的注意力，或者让他们暂时离开当时的环境。

歇斯底里的人虽然表现出情绪异常激动，甚至看起来举止失常，但他们的内心都是脆弱、敏感的。因此，我们不仅不能嘲讽、忽视他们，更要想办法让他们平静下来，让他们在温暖、平静的环境中得到恢复与治疗。

# 第十章 情绪能够产生惊人的力量， 主宰情绪才能赢得未来

成功并非完全取决于外部环境，它更大程度取决于我们内心的情绪状态。一个成功的人，一定是出色的积极情绪驾驭者。当你长期处于消极的心理状态中时，即使生活一帆风顺，你也不会有什么收获；当你充满积极的情绪，并懂得将它转化为自己内心的力量源泉，那么它就会像一颗核弹一样，由内而外爆发出无穷的力量，让你从平庸走向非凡！

# 生存还是毁灭，由你自己来决定

微情绪关键点：决定一个人命运的，不是外在世界，而是他的内心。个人的成败很大程度上是取决于情绪的积极与消极。

有一个男孩从小就调皮捣蛋，是出了名的坏脾气，周围小伙伴们都不愿意和他玩，他变得越来越孤独。可是，越是这样，他就越是生气，周而复始，恶性循环，小男孩很痛苦。有一天，他的父亲给了他一袋子钉子，然后告诉他：什么时候他感到生气想发脾气了，就钉一颗钉子在后院的门上。第一天，这个男孩子一共钉了30颗钉子，他自己也感到很惊讶。他第一次深切感受到，应该控制一下自己的情绪了。一天天过去，他发现，他每天钉的钉子逐渐减少了，他也能越来越自如地将自己的情绪往好的方面引导。终于有一天，第一个小伙伴来约他出去玩了，小男孩好开心。他的父亲牵着他的手来到钉钉子的门前，对他说：“孩子，你做得很好。可是你看门上这些坑坑洼洼的小洞，就是你曾经生气发脾气的记录。虽然钉子没有了，可是你发脾气是对别人说的话、做的事，就像这些钉子留下的洞一样，是很难磨灭的疤痕。所以，你要永远记得情绪对你和对别人的影响。”这是小男孩一生中关于情绪体验的第一课。

小男孩的坏脾气使他失去了与小伙伴们一起玩乐的机会，但当他学会了控制自己的情绪，友谊之门就再次向他敞开。在小孩的世界里，情绪产生的影响或许还并不大，可是，只有在孩子小的时候，就对他的情绪体验进行有效的疏导和管理，那么等他长大以后，面对更加纷繁复杂的社会环境和人际关系，他在处理这些问题时，就会自己对情绪进行调节和控制。

情绪虽然是一种暂时的现象，可是当我们不断地进行情绪积累，就会慢慢形成我们个人的情绪定势，这些情绪定势又会在不知不觉中影响我们的行为习惯、心态甚至健康。良好的情绪会促进我们养成良好的习惯和心态，可是如果经常或者长期处于负面情绪之中，就会带来不好的习惯和消极心态，进而影响到我们的身体健康。

古代一个学者曾做过一个非常有趣的实验。他把同一胎生下的两只羊羔安排在两个截然不同的环境中生活。一只羊羔的旁边拴着一只狼，这只羊羔终日只能跟这个威胁它生命的狼生活在一起，本能地处于极度惊恐的状态中。最后，因为无法正常进食，日渐消瘦，不久就死了。

另一只则被安排在没有任何威胁的环境下生活，情绪没有受到任何影响，正常地成长着。无疑，两只羊不同的命运说明了情绪在里面起了关键的作用。

情绪体现在身体上的生理反应，主要有喜、怒、忧、思、悲、恐、惊七种，情绪不可能被完全消灭，也无好坏之分，一般只按照由情绪引发的行为所产生的后果，来划分为积极情绪和消极情绪。

20世纪末，心理学家在对关于心理疾病预防的研究中发现，对于抵御心理疾病起缓冲作用的关键词包括：勇气、乐观、人际技能、信仰、希望、忠诚、坚韧等。这一系列的研究引起了一个人的注意，他就是美国心理学家马汀·塞利格，他开始有了发起一场新的心理学运动的构思，这个运动旨在呼吁人们关注人的积极力量和积极潜力。他后来就任美国心理学会主席，在1998年的年度大会上，他明确提出积极心理学的概念。马汀指出，积极心理学研究包括三个方面：第一是积极情绪；第二是积极性个体的个性特质；第三是积极的社会制度。其中，积极情绪是积极心理学研究的核心内容。越来越多的学者开始把积极情绪看成是能激发个体产生愉悦感受的情绪，并对身体健康具有促进作用。反之，过度的消极情绪可能会给人带来致命的打击。

1759年，玛莎·卡斯蒂斯应好友张伯伦的邀请，来他家小住，张伯伦同时也邀请了一位年轻军官华盛顿上校。华盛顿对温柔美丽的玛莎一见倾心，玛莎也对面前这位气宇轩昂的青年军官充满了钦佩和爱慕之意。不久，张伯伦就高高兴兴地为两人张罗婚事了。

玛莎虽然不喜欢官场生活，但随着丈夫在政坛的步步高升，她也毫无怨言地操持家务，抚养孩子，还常常探望、照料部队中的士兵们。她让士兵们感到了家的温暖和积极的心态，增强了他们战胜敌人的信心，因此玛莎深受大家的爱戴。

独立战争结束，华盛顿当选为美国第一任总统，玛莎为了支持丈夫的工作，也梳起了复杂的发式，穿戴起繁复的服装。华盛顿连当两届总统后，准备从政坛隐退。欣喜万分的玛莎迫不及待地和丈夫再次回到农庄，对她来说，平静、安闲、和睦的家庭生活才是她向往的，能够让她感到喜悦和满足的。她虽然富有，但不奢华；她举止高贵，但不傲慢。

长年的劳累让华盛顿在隐退后不久就病倒了，1799年12月14日，华盛顿逝世。玛莎当时坐在丈夫的床边，茫然失措地问在场的医生：“他去了吗？那么一切都结束了，我很快就会随他而去。我没有更多的考验要经受了。”在医生看来，这个始终有着积极心态面对生活的妇人已经完全垮了，她的灵魂已经追随华盛顿而去。

两年后，玛莎去世，她与丈夫合葬在一处。

对于玛莎来说，丈夫华盛顿就是支撑她生活的全部，即使面对她并不喜欢的都市生活和官场的种种，她都能够因为对丈夫的爱和支持而使自己始终保持乐观、积极的心态，而不是埋怨、逃避这种生活。可是，一旦华盛顿离开了她，她的精神支柱轰然倒塌，情绪也受到了严重的影响，变得消沉乃至绝望。这些负面情绪不仅让她没有了生活下去的意志，也损伤了她的身体，这才导致原本健康的她在两年后就撒手人寰。

《礼记》上说“心宽体胖”，意思就是情绪畅快时，人会愈来愈胖，而且愈来愈健康。如果有人跟我们说“您最近怎么脸色不好”，就意味着我们最近常常情绪低落，身体健康上出现了状况。这就是心理学上所说“心身症”，也就是心理上生病，如过度焦虑、情绪不安或不快乐，会导致生理上的疾病。

心理学家曾经通过用一个时间紧迫的演讲准备任务来研究积极情绪对消极情绪的消除效应，这个实验也很好地说明了情绪对人体的影响。

被测试的人只有一分钟的时间去准备一个演讲，并且他的演讲要接受现场评估，从而引发被试者的焦虑体验，并伴随心率、外周血管收缩以及心脏收缩和舒张压的增加。之后，心理学家又把被试者随机分为四组观看不同的电影，其中两部电影可以让人感受到积极情绪，如快乐感和满足感，另外两部则会诱发悲伤情绪。实验证明，积极情绪体验下的被试者心血管表现出的恢复是最快的。

能够有效管理情绪的人才能够掌握未来，积极情绪所产生的蓬勃生命力可以让人充满希望、乐观、勇气，使人们的生活向着积极、向上的意义发展。

# 调整心情，重拾内心的宁静

微情绪关键点：当我们将自己从烦躁、焦虑、忙碌的生活节奏和心态中解脱出来，回归从容、淡定的生活，才能拥有宁静的内心，真正体悟到生活的本真和意义所在。

一个男人被一只老虎追赶而掉下悬崖，值得庆幸的是，他在跌落过程中抓住了一棵生长在悬崖边的小灌木。还没等他缓过神来就发现，头顶上那只老虎正对着他虎视眈眈。而当他低头一看，悬崖底下竟然还有一只老虎，更糟的是，两只老鼠正忙着啃咬悬着他生命的小灌木的根须。极度绝望过后，他忽然释然了：反正已经无路可走，再害怕也没用了。平静下来的他环顾四周，发现附近生长着一簇野草莓，伸手就可以采摘。于是，这人伸长了手摘下了野草莓，塞进嘴里咀嚼，长叹道：“真甜啊！”

什么是内心的宁静？宁静并不是一种方法，一门技术，你无法学习它。它其实是一种发自内心的转变，一种成长。内心的宁静只有通过一种根本的转化和蜕变才能来到我们身上，

忙碌不一定代表内心的充实，精彩也不一定真正进入到了你的眼睛，这就如同一对相爱的人，他们真正能够体会到爱情的时候，是不需要过多的语言的，因为爱情本身就是那么势不可当、充满穿透力。生活的真谛也是这样，幸福的感觉更是如此，它也是不需要太多修饰的，我们要做的，就是将焦虑、烦躁、忙碌放在一边，聆听内心的宁静。

你有没有过这样的经历：电脑里放着自己喜欢的音乐，手边放着手机，面前摊着一本书，结果你会发现，书里的内容你几乎没法静心看下去，因为你需要经常调整曲目，或者看看手机里面是否有讯息。当我们习惯了同时展开几件事情时，即使我们真的有了空闲时间，也无法专心做好一件事情了。这究竟是因为什么呢？

因为我们的内心始终处于纷乱的状态。

现代人，尤其是热爱工作的人，总是想方设法给自己找出各种各样的事情做，每个时段如果不排满各种活动心里就不踏实。然而，像这样需要精心计算活动间隔的工作就真的能让我们踏实了吗？未必。我们常常需要放弃午餐，节省睡眠；我们收获的往往是丢三落四，专注力的下降，以及烦躁的情绪。

戴维曾经也是这样一个人，直到他因为工作需要到学校脱产进修一年，情况才发生了改变。他发现自己的生活，一下子变得安静而清闲了起来。学业虽然忙碌，但因为没有大量的活动。所以他的生活节奏变得慢而有规律：每天早上8点醒来，上午是学习时间，中午吃饭，下午自修到3点，然后是散步或者运动，晚上泡在图书馆里或者回宿舍写作业，然后睡觉。如此，周而复始。

在这样的生活节奏下，他发现自己的专注力迅速得到了提高。他那段时间看的书和论文比前两年加起来还要多好几倍。他还思索了许多问题，并写了一些现在看起来还是很有质量的文章。这让他摆脱了多年以来忧虑和不安的根源，那就是如果不把生活填得满满当当的话，就会觉得没有足够的收获。

进修结束后，戴维有意识地调整了生活节奏和心态，主动选择慢一些的生活方式，工作也选择平和而有节奏的，这样他不但保证自己每天都有足够时间睡觉和休息，还让自己的内心获得了无比的宁静。

有了足够的注意力来关注生活，于是他发现生活中的细节像潮水一样涌现在了自己的面前。很多事情以前都没有心思关心，但是现在他能意识到周围很大一片的世界在发生着什么，人们的情绪、眼神、情感，都像白纸黑字一样呈现在了他面前。他也有了足够的注意力来进行复杂的关联性思考，比如把人生中浩如烟海的小段子组织起来，每周写小文章。这是件很难的事，因为若是认知资源不够，那么人们一个字都写不出来。要进行这样的工作，着实需要很好的心理状态。

当我们的内心不够宁静的时候，就没有足够的专注力来解决复杂的重大问题，在这种情况下，情绪会极大程度上压倒理智。因为我们没有心力进行复杂决策，就只能靠直觉做出判断，而直觉又会极大地受到情绪的影响。于是一切决定都变成了情绪的决定，这将是件很危险的事情。

不论你是在又一次堵车时怒火中烧，还是在超市的长队中郁闷得想骂人，或者是任何你无法多容忍一秒的场合，在这些令人厌恶烦躁的情

景中，其实你仍然可以保持心境的平和与宁静。

也许你已经在这条路上经过成百上千次了，而你也一定认为自己对路边的每一棵树、每一块空地、每一寸沥青都了如指掌。但事实并非如此！无论你多么细心，你也一定会习惯地忽略很多途中的美好事物。比如低垂的树枝、天空被晚霞映红的云朵、砖墙上投下的树影、灌木丛中偶尔窜过的一只猫咪。时间就在这些美好的观察中不知不觉地过去，你的身心已经得到了放松。看，交通已经顺畅了，继续你的旅程吧。

当你听到老板用那种不太愉快的声音呼唤你时，是不是有些恐慌？这时学会在短时间内调整心态非常重要：深呼吸是必须的，然后在前往的路上不断地告诉自己，即使我做到尽善尽美，在老板眼里也不可能完美；然后想象用手拍拍自己的肩膀，告诉自己，老板也是有血有肉的人，他们也有脆弱的时候，而你要做的，就是站在他们的角度来反观自己的工作。

据说有人喜欢在浴室里放个小闹钟，然后一边看着闹钟思考问题，一边以惊人的速度涂肥皂；还有人喜欢嘴里叼着面包，往公文包里急匆匆地塞文件，出门前再一口吞掉杯子里的咖啡。其实，他们肯定能够更慢地做这些事情而不会浪费时间，而匆忙地做事可能会让他们更着急，比如水溅得浴室里满地都是，比如弄洒了咖啡，结果还得花更多的时间去打理这一切。所以，试着慢一点，不紧不慢地做事情，你会发现原本僵硬、高耸的肩膀缓缓松弛了，你的脸部表情也不是那么紧绷了，你开始品味不慌不忙的感觉了。

# 给予自己全新的理念，解放自我心灵

微情绪关键点：不要将自己深埋于过去的失败和阴影中，尝试不一样的生活方式和看待世界的眼光，换个环境，换种心情，心灵的枷锁一旦卸去，内心充盈将会给生活带来巨大的能量。

弗朗西斯红着眼圈对女友说：“你知道离婚最让人吃惊的是什么呢？离婚不会要人命。但当一个对你表示至死相爱的人说他从不爱你，那会立即要人命的。”

弗朗西斯是旧金山一位知名的女作家，事业风顺水，却始料未及地遭遇了婚变。房子归了前夫，她搬进单身公寓，心情和那里的环境一样晦暗。为帮助她走出低谷，好友帕蒂给她报了名参加去意大利托斯卡纳的旅游，弗朗西斯虽然不情愿，但还是同意了。

铺展在弗朗西斯面前的，是一幅长长的意大利风情画卷：绿意怡人的农田，欣欣向荣的向日葵，古老的街道和砖墙，依山面海层叠错落的缤纷小宅，壮丽海边曲线优美的公路，绚丽的骄阳，绵延至天边的花海，还有别样的圣诞节、抛旗节……当然，更少不了美酒美食、形形色色或古怪或热情的意大利人。

当弗朗西斯独自走在乡间小道上时，被一栋房屋吸引了，它有一个美丽的名字：巴玛苏罗。房子有着杏黄色的外墙，略有褪色的绿色百叶窗。露台面朝东南，顺着眼前的深谷望去，远处是绵延至托斯卡纳的亚平宁山脉。房子坐落在一处满是果树和橄榄树的山坡上，一条白色鹅卵石路蜿蜒而过。巴玛苏罗，意思是“渴望阳光”，弗朗西斯感觉自己被唤醒了，仿佛真的有阳光照进了她阴霾密布的内心。她决定买下这栋房屋，在这里定居，开始不一样的生活。

她按照自己的喜好重新装修了房子，并结识了新的伙伴，重新开始了一段新的感情。她曾经以为离婚比死亡还令人难受，但她惊奇地发现，她找回了自己，并且迫切地想在另一个文化中审视自我，从而超越自我。

就像贯穿阿尔卑斯山脉、连接维也纳和威尼斯的铁轨早在火车发明前就已经铺好了一样，我们总是习惯在做一件事情前就把一切都规划好，但有时候我们不妨解放心灵，用一种全新的理念和思想看待问题。换个环境，换种心境，生活就会艳阳当空。然而，我从不相信幸福在别处。幸福只存在于内心——心中有艳阳，走到哪里都明媚灿烂。

相信大家听说过这样的事情：客人在餐厅点了酒单上的某一款酒，

侍酒师来为客人服务倒酒，客人喝的时候觉得这个酒不好喝，却因为不好意思，于是勉强自己喝下那不喜欢的酒。其实，餐厅老板或侍酒师不仅不会感激客人的隐忍懂事，反而还会在心里偷笑：每个客人对酒的感觉和喜爱程度，他们从客人喝第一口酒时脸上显露的表情就能准确知道了。客人被自己的想法所束缚，最后吃亏的还是自己。

小李曾经也是这样一个宁可自己吃亏也不敢说出内心真实想法的人。一天下午，她和朋友约在附近的一家咖啡馆小聚，服务员过来请她们点单。由于小李和朋友都已经吃过午餐，而且认为这家店下午茶中的100元的套餐价太贵了，不划算，就问服务员是否能够单点咖啡。服务员虽然说了句可以，但是脸色瞬间就变了，态度十分冷淡，并且动作非常粗鲁、迅速地抽走小李刚刚铺在腿上的餐巾。面对这样的情形，小李简直目瞪口呆，她小心翼翼地给朋友说：“算了，还是点套餐吧，我请客好了。”朋友对小李笑笑，然后优雅地起身，对服务员说：“那我们换一家店好了。”服务员怔怔地看着她俩离开，一句话也说不出。

两人在另一家咖啡馆坐下，面对差不多的菜单和朋友鼓励的眼神，小李面带微笑地对服务员说：“你好！请给我们两杯咖啡，谢谢！”服务员停顿了一下，然后也礼貌地说：“好的，请稍等。”

“原来，这也没什么难的嘛……”小李腼腆地对着朋友笑道。

“是啊，恭喜你迈出了这一步，哈哈！”

这件事情对小李的触动很大，一直以来，她都是一个过分在意别人看法和感受的人，这么多年来，她在人际交往中常常活在讨好别人的疲惫与痛苦之中，为了让自己轻松和快乐一点，她封闭起自己，尽量减少与别人的交往和接触，因为一个人的时候她才能够做真实的自己。这次下午茶事件是她第一次懂得尊重自己，爱自己，做真实的自己，不被别人的目光所左右，不因他人的评价而为难自己。

要做到尊重自己，就必须学会做自己，正视自己内心真实和正常的需求，而不是压抑真实的情绪和想法。当我们的个人意志受到外在压力的阻碍时，认为外界或者社会对我们的看法比我们对自我的看法更为重要时，就会因为太过看重他人的评价和活在矛盾与痛苦的情绪之中。最后，甚至连读什么专业，做什么工作，找一个怎样的恋人都要考虑别人的目光，家里的沙发买什么颜色和样式都要考虑客人来了会怎么看。沉重的枷锁会使我们逐渐迷失，痛苦不堪，怨气冲天。

日本有一则古老的传说，一个好勇斗狠的武士向一个老禅师询问天

堂与地狱的意义，老禅师轻蔑地说：“你不过是个粗鄙的人，我没有时间跟你这种人论道。”武士恼羞成怒，拔剑大吼：“老汉无礼，看我一剑杀死你。”禅师缓缓道：“这就是地狱。”武士恍然大悟，心平气和纳剑入鞘，鞠躬感谢禅师的指点。禅师道：“这就是天堂。”武士的顿悟正说明了看待事情的眼光不同，情绪也会带来变化，积极情绪可以让我们的内心得以解放，得以从“地狱”转向天堂。

弗雷德·里克森提出了“积极情绪扩建理论”，积极情绪扩大了个体在当时情境下的思想和行为，促使人冲破一定的限制而产生更多的思想，表现出更多的行为和行为倾向。积极情绪能扩建个体的行为和思想，而消极情绪会缩小个体的行为和思想。积极情绪还可以缓解甚至消除由消极情绪造成的紧张，从而在生理和心理上提供正面的影响。

对于那些能够懂得有效运用积极情绪的人们来说，他们的正能量已经到达了理性的范畴，处在这一层级的人们，通过对于自己心灵的有效解放，来更好地控制自己的情绪，为实现自身的发展奠定了必要的基础。

# 注重情商培养，积极情绪能够让你拥有更好的未来

微情绪关键点：当一个人的内心充盈着积极的情绪，他就会由内而外地获得一种无形的力量。他做什么事情都会变得很有劲头，考虑问题也会很乐观，他的人生自然会幸福无比。而这样的人，绝不会离成功太远。

伏尔泰曾把态度消极的人比作暖炉，一直发热却什么也不煮。很多人活得毫无滋味，他们只是在工作中挣扎，没有活力。积极情绪的作用就是能把一个人真正地点燃，进而开始烹煮的过程，你会发现，令人惊喜的事情就真的会发生。

有一个小男孩，从小就十分懂事，他知道家里条件不好，父母每天要辛辛苦苦工作养家，已经够艰难的了，所以他从不向父母提什么过分的要。

但是，男孩上了中学以后，变得十分孤僻、消沉，细心的父亲就问儿子学校里发生了什么事情。他吞吞吐吐地说：“同学们都笑话我没有自行车，说我是个穷孩子。”

父亲抚了抚儿子的脑袋，叹了口气，却什么也没有说，因为家里实在拿不出多余的钱帮他买一辆自行车了。过了几天，儿子欣喜地跑回家对父亲说：“爸爸，给我两元钱吧。商店里有搞幸运抽奖活动，奖品有自行车。”

看着儿子渴望的眼神，父亲掏出两元钱交给了儿子。

过了一会儿，只见男孩垂头丧气地回到了家里，他沮丧地说：“我就知道，我不可能有那个运气的，我再也不要自行车了。”

父亲看着他，默默地走了出去。

第二天，父亲又拿出两元钱给男孩，他说：“别不高兴，再去试试吧，爸爸等着你的好消息。”儿子迟疑地接过了钱，但看着父亲鼓励的眼神，在父亲的鼓励下，还是拿着两元钱走了。没过多久，儿子像一阵风一样冲回来，对着父亲叫道：“爸爸，爸爸，我有自行车了！我真是幸运啊！”父亲也和他一起笑起来，并且拍拍他的肩膀说：“看，你该打起精神来，这世上没有什么是不可能的！”男孩重重地点了点头。

从此以后，男孩的心里总是充满着无限的希望，他感到自己是被幸运女神眷顾的，就像当

初他能够得到那辆自行车一样，他以后也能够拥有想要的一切。这个信念成了他事业的强大动力，让他成为了有名的学者。然而，无论他后来变得多么富有，那辆象征幸运的自行车他都始终珍藏着。

在他父亲即将离世的时候，他告诉男孩，那辆自行车其实是他买回来的，只是拜托商店老板以中奖的方式送给儿子，因为他不希望男孩一直生活在压抑、消沉的情绪中，他要让儿子知道，他也是非常幸运的人。

这个男孩就是日本著名的心理学家、教育家多湖辉，他的一个著名理论就是：让孩子觉得他是最幸运的人，那么他就一定能成为最成功的人！

积极情绪所创造的精神热量能够烧毁所有人格中冷漠的成分，并能够释放出未被人们使用过的，甚至没被发现的潜能。为什么有些人似乎总是别人眼中的幸运儿？他们的成功靠得真是“幸运”吗？

实际上，没有人会被幸运女神特别眷顾，差别只在于你的情绪是积极还是消极，你对待生活的态度是乐观的还是悲观的。成功人士都是时刻为自己做着各种准备，他们也是善于调整自己情绪和心态的高情商者。自信的人才会相信自己是世界上最幸运的人，而他们也终将会成为世界上最幸运的人。

《华尔街日报》曾这样写道：“MBA考试中，人际交往以及其他软技能是招聘公司最看重的，但也是最难琢磨透的。专业商业学校培养出来的毕业生都具备分析力和扎实的基础知识——金融、市场和营销策略，但是一些软技能，如交流能力、领导能力和团队合作精神，有时候却被忽略。”

MBA考试评估一个是否具备情商的标准是：管理自己的情绪；与他人有效地交流；适应变化；迅速完美地解决问题；在紧张的气氛中用幽默建立和谐和理解；有开阔的思想；在逆境中保持乐观；做销售善于教导和说服，做客服善于应付顾客的抱怨；在压力和嘈杂的环境中保持清醒冷静的思维。

由此可见，情商标准的第一条就是：管理自己的情绪。

情商其实并不是一个新的概念，早在20世纪40年代末就有人提出过智力中的“非智力”因素。20世纪80年代，心理学家霍华德·加德纳提到了“多重智力”，也就是说一个高智商的人完全可以与一个低智商但高情商的人很好地合作。

直到20世纪90年代中期，哈佛大学的心理学家丹尼尔·戈尔曼出版了《情商》一书，它迅速登上了畅销书排行榜。戈尔曼把情商定义为“能认识自己和他人的感受，自我激励，很好地控制自己，以及自己在人际交往中的情绪的能力。”

确切地说，情商是指人在情绪、情感、意志、抗压性等方面的品质，更多与后天的习得有关。在当今社会，情绪与情商的高下有着密切的联系。对于管理者而言，情商是领导力的重要组成部分。如果一个人能够正确认识自己的情绪，能够妥善管理自身的情绪，可以做到自我激励，面对挫折乐观处世；在观照自身情绪的同时，还能够认识他人的情绪，从而做好人际关系的管理，那么，我们就可以说，这个人已经走在了前往成功的道路上。

《情商管理者》的作者大卫·卡鲁索和皮特·沙洛维在书中提出了培养一个有情商的雇员需要有四个情绪技巧：

1.读懂人(辨认情绪)：不仅了解自己的情绪，还能感知周围人的情绪。

2.融入情绪(运用情绪)：运用积极情绪培养同情心、责任心和无私精神，从而带来更好的合作关系。

3.预测情绪的未来(了解情绪)：通过反省和自知，觉察自己的情绪感受，能深入了解情绪产生背后的原因，并对未来遇到同样的事情所可能产生的情绪做个预测。

4.带着情感工作(管理情绪)：控制情绪的能力，能够很好地处理忧郁、暴躁、愤怒等情绪，以及不胡乱发作或陷入绝望状态的能力。情商高的人能更好地从人生的挫折和低潮中恢复过来。

我们要看清楚一点的是，消极情绪构成了你的牢笼，而积极情绪正是那把打开牢笼的钥匙。积极的心态可以激发人自身内在的积极力量和优秀品质，从而最大限度地挖掘出人的潜力，并获得良好的生活与发展。

# 开朗的人魅力无限，积极情绪能够为你缔造优质人脉圈

微情绪关键点：人们总是愿意与那些乐观、开朗、阳光、幽默的人相处、打交道，因为好的情绪有着极强的感染力，它会让你充满魅力，值得信赖。拥有乐观的心态，才能迅速拓展人脉圈，让你在人生的舞台上游刃有余，获得良好的人缘。

贾远从清华大学毕业，赴美国读MBA。毕业后，他顺利地进入美国的一家大银行工作。自认为天之骄子的他立志要用自己的知识和技能在公司里闯出一片天地。但是，随着时间的推移，他越来越感觉到因为人际关系的紧张，业务越来越难开展了。尽管他能够游刃有余地处理好业务上的所有事情，但却不能使他融入银行同事中间，更得不到领导的重视。一开始，他将之归结为美国人的排外心理，可是后来他发现有不少中国同事却没有遇到这样的问题，他们照样与同事和客户谈笑风生。那么，问题出在哪里呢？

原来，贾远总是自认为高人一等，与人沟通时总是让人感觉高高在上，态度也十分强硬。比如当有人拿着报表来和他商量事情时，他从来不会主动站起来，用笑容礼貌地对待同事，反而是坐在椅子上抖着脚，手里转着笔，皱着眉头，漫不经心地接过材料。并且，只要工作上遇到一点不顺，他就会变得很焦虑，还会对周围的人板着脸，甚至大发脾气。他这样的态度自然引起了同事们和客户的反感，时间一长，人们就不愿意找他。但贾远还没有意识到自己问题的所在，只是感到在银行里与人打交道时显得茫然不知所措。他开始变得更加消沉、孤僻，在银行里总是独来独往。汇报工作时，他显得尤为紧张和不安，往往是一句话没有说完，就已经汗流满面了。因此，领导和同事们对他非常不满意。煎熬了整整一年后，贾远选择黯然辞职。

当我们走出校门，踏进社会，最深刻的感受恐怕莫过于处理人际关系时给我们带来的困扰。作为职场新人的你，是否会羡慕身边的业务骨干们驾轻就熟的能力，处理事务的圆熟手段，以及与各类人打交道时那种游刃有余的技巧？

其实，你羡慕的那些人都曾经历过这种“成长的烦恼”。经历了社会磨砺的他们都有一个共同的特质：拥有良好的情绪管理能力，能够以积极、乐观的态度面对各种人和事，他们独特的人格魅力吸引着、感染着

身边的人，从而使他们能够掌握丰厚的人脉资源。

美国钢铁大王、成功学大师卡耐基经过长期研究得出结论说：“专业知识在一个人成功中的作用只占15%，而其余的85%则取决于人际关系。”很多人确实知道人脉的重要性，也了解一些交际的知识和技巧，可是他们与人打交道的效果却并不理想，这是为什么呢？原因很简单，他们只注意到了很多技巧性的东西，却忽略了自己的情绪表达，许多负面情绪会直接反映在一些小细节上，如像贾远那样，在别人和他交谈时手里玩着笔，皱着眉头，眼睛不正视对方等。这些情绪细节容易给对方造成无聊、傲慢、冷漠的心理暗示，进而使双方的交往产生障碍。

任何人际关系都是人与人之间所发生的联系，心理学家研究表明，在第一印象形成过程中，主体的情绪状态具有十分重要的作用。因此，我们应该重视与人交往时所表露出来的情绪，将好的信息传递给对方。情绪好坏不仅影响自己的心情，同时也影响他人的心情，包括喜怒哀乐在内的所有情绪都可以在极短的时间内从一个人身上“感染”给另一个人，甚至有时候当事人也许并未察觉到这种情绪的蔓延。

20岁出头的丹尼尔来自美国西部一个偏僻的山村，他孤身一人来到纽约寻找工作机会。晚上，他与同样来自偏远地区的乔治一起合租在潮湿阴暗的公寓里。虽然工作没有着落，但是丹尼尔从来没有放弃过希望。

乔治已经找到了一份推销员的工作，每天早出晚归十分辛苦，有时候为了一份合同，还要应酬到深夜。最痛苦的事情，莫过于忙到最后，客户却不肯签约，完不成额度的乔治常常郁闷地用头撞墙，却无可奈何。

乔治的辛苦丹尼尔都看在眼里，但对于在贫穷线挣扎的他们，能赚到钱填饱肚子已经谢天谢地了。丹尼尔决定也去乔治的公司碰碰运气。可是，对产品性能一窍不通的他很快就被刷了下来。在转身退出主考官办公室的一刹那，丹尼尔停住了脚步，他转过身来，疑惑地问：“请问阁下，你们到底需要什么样的人呢？”

人事部经理嘲讽地告诉他：“很简单，我们需要能把仓库里的商品销售出去的人。”

回到住处，丹尼尔回想着主考官的话，突然有了一个奇妙的想法：不管哪个地方招聘，其实都是在寻找能够帮自己解决实际问题的人。既然如此，我为什么不能成为主动提供帮助的人呢？他把自己的想法告诉乔治，希望能够与他一起合作。乔治一开始很犹豫，但很快，他就被

丹尼尔炯炯有神的眼睛和浑身上下散发出的斗志所鼓舞，同意抽空帮他一起干。

不久，在当地一家报纸上，登出了这样一则颇为奇特的启事。文中这样写道：“谨以我本人人生信用作担保，如果你或者贵公司遇到难处，如果你需要得到帮助，而且我也正好有这样能力给予帮助，我一定竭力提供最优质的服务。”这样一则并不起眼的启事登出后，丹尼尔接到了许多来自不同地区的求助电话和信件。

丹尼尔发现了一个有趣的现象：老约翰为自己的花猫咪生下小猫照顾不过来而发愁，而凯茜却为自己的宝贝女儿吵着要猫咪却找不到卖主而着急；北边的一所小学急需大量鲜奶，而东边的一处牧场却奶源过剩……诸如此类的事情一一呈现在他面前。

小小的公寓一下子忙碌起来，丹尼尔每天乐呵呵地收到各种请求，乔治帮他将这些情况整理分类，然后就由丹尼尔向那些需要帮助的人提供帮助。不久，一些得到他帮助的人给他寄来了汇款，以表谢意。这使他有了加倍的信心，每天都充满了干劲。

这天晚上，丹尼尔吃饭的时候，乔治走到他身边，对他说：“丹尼尔，我辞职了，我们一起好好干吧！”丹尼尔给了他一个深深的拥抱。

有了乔治全身心地投入，丹尼尔的业务范围越来越大，后来他干脆注册了信息公司，那些曾经得到过他无私帮助的人都成为了稳定的客户和合作者，他们对丹尼尔的评价是：他不仅热心，而且永远保持着活力，让我们看到了无限希望，我们希望一生都与这样的人保持紧密的联系。在这种良好的合作氛围下，他们的营业额很快就突破了百万美元。

人脉圈的打造不是一朝一夕的事情，情绪的调节和控制也是需要我们在不断地摸索中寻找最适合自己的方式才能进行的。我们的积极情绪会产生一种向心力，将与我们志同道合的人凝聚在一起，并逐渐形成一个人脉圈。如果我们能够保持自身的积极情绪，那么在提升自身实力的同时，就会吸引到一些能给我们带来更多资源，能引领我们、提升我们的人，于是一个优质人脉圈就会浮出水面。

人际交往是人类特有的需要，一个人要想成就事业，就要善于沟通，建立和谐、良好的人际关系，需要同他人进行交往，这其中包括物质交往和精神交往。精神交往比物质更为稳定和深入，这需要你用真诚和智慧来营造，用积极的情绪去加固。不论对上对下、对内对外，良好的人际关系都是一笔巨大的投资，必然会在你需要的时候给你丰厚的回报。

# 培养良好的情绪，才能锻造一颗坚韧的心

微情绪关键点：内心强大的人，往往都能够很好地自己的情绪，及时消除负面情绪，保持乐观、开朗的态度来对抗生活中的各种困扰和伤痛，以坚强的姿态迎接这样或那样的挑战。

莉琪是个漂亮大方的姑娘，硕士毕业后她先后到多家企业就职，但总是没法在一家单位长期做下去。原来，能干的她锋芒毕露，受到了单位女领导和女同事的嫉妒和排挤。和同事关系的紧张使得她每天心情压抑，情绪低落。她只能不断更换工作，但同样的事情一再发生，她渐渐丧失了对工作和生活的热情，对前途感到悲观和失望。就这样，连续换了十几份工作后，她彻底绝望了。

现在白领巨大的工作和生活压力，导致了这个群体经常出现精神疲劳，遇事容易紧张、烦躁、抑郁等状况。美国心理专家曾经针对一些上班族做过调查，结果显示有70%以上的人都承认，他们在办公室里曾经有过焦虑、愤怒、绝望的情况。但这种情况他们并不希望别人知道，总是深深压在心底。

我们都希望自己能幸福并实现既定的目标，但是焦虑、愤怒、压抑以及其他不愉快的情绪所引起的苦恼会影响我们的自信心、满足感、和谐的人际关系等，使我们变得脆弱、不堪一击。

破解工作与生活中这种障碍的关键，就在于让能够拥有良好的情绪，健康的心境对工作、学习、生活乃至健康都具有明显的促进作用，会使人精神振奋，开阔心胸。

一家公司经营不善，只能裁员来缓解经济压力。一个刚刚进单位不久的女孩被老板列入了首批炒鱿鱼的名单中，无奈的她只能在周围同事们窃喜与庆幸的目光中收拾自己的所有物品。中午，女孩呆呆地坐在公司大楼旁边的长椅上黯然神伤，她感到她的生活失去了颜色，未来也毫无希望了。突然，她听到身后传来小男孩“咯咯”的笑声，回过头看到他就站在自己身后不远处。

她按捺不住好奇，轻声问小男孩：“你笑什么呢？”

“哈哈，这条长椅的椅背是早上刚刚油漆过的，我想看看你站起来时背上会是什么样子。”小男孩说话时一脸得意的神情。女孩一怔，刚刚想站起身来时，她猛地想到：那些不怎么友好的同事们不正和这小家伙一样，躲在我的身后想窥探我的失败和落魄吗？我绝不能就这样让他们看轻我，我绝不能丢掉我的志气和尊严！

女孩想了想，指着前面对那个小男孩说：“你看那里，那里有很多人在放风筝呢。”小男孩朝她指的方向看去，天上什么都没有。等小男孩发觉到自己受骗而恼怒地转过脸时，女孩已经把外套脱了拿在手里，微笑着看着他，她身上穿的鹅黄色毛线衣让她看起来青春靓丽。小男孩失望地嘟着嘴，摇头晃脑地走了。

生活中的不如意随处可见，有时候就如同那些油漆未干的椅背一样，在不经意间让你苦恼不已。但是真的已经碰到了，那就要以一种“卒然临之而不惊，无故加之而不怒”的坚强心态面对它们，及时脱掉负面情绪的外套。你会发现，新的生活才刚刚开始！

小施、凯丽和双双第一次认识是在入职的那天，那时的她们都怀揣着对广告行业的梦想和热情，怀着无比的憧憬成为了这家大公司的实习生。

第一个月，三个人都信心满满。但是很快，凯丽和双双都开始被繁重的工作任务和巨大的精神压力折腾得萎靡不振。她们发现，小施是她们见过的最有韧劲、最有活力的人。虽然三人都只拿着微薄的基础工资，但小施似乎完全不在意工作强度与收入的不对称，每天都认真负责地工作，对谁都面带微笑。

在一次连着加了一周夜班之后，凯丽和双双都累瘫在桌上，只有小施还步伐轻快地跑来跑去，嘴里还哼着歌庆祝任务的完成。

“我说，小施你难道就不累吗？何必为了这么点钱拼命呢？……”双双趴在桌上、闭着眼睛对小施“哼哼”道。

“我是累啊，可只要一想到我专业这么不对口还能找到自己喜欢的工作，就觉得浑身都是劲！”

一个月后小施的积极和热情使她即使再累再苦也能坚强地撑下来。她开始被公司高层赏识，她的待遇也得到了提高。双双和凯丽决定离开了，因为她们无法像小施那样始终保持着良好的情绪和状态，她们注定要在这个行业与小施分道扬镳。

小施对她们的决定非常不理解，也表达了她的坚决反对：“为什么要走啊？你们怎么能这么快就放弃了？再坚持一下吧，再坚持一下一定会有不一样的待遇！”

双双和凯丽最终还是离开了，她们离开后不久小施就成为了正式员工，开始了她独当一面的奋斗生涯。双双感慨万分地对凯丽说：“你信不信？越是像小施那样单纯、热情的人，越容易走向成功。像咱们这样的人，最终可能只会过那种最平凡、最普通的生活。”凯丽笑了，她和双

双暗暗下定决心，无论以后的工作如何，都要保持对生活的热情，找到属于自己真正的快乐，然后就像小施那样，坚定地奋斗下去。

心理学研究证明，情绪对人的大脑活动有着重要的影响。良好的情绪，能使大脑处于兴奋状态，促使人们去积极地思考和成功地解决问题。“人逢喜事精神爽”正证实了这个观点。而消极负面的情绪则使人脑处于抑制状态，阻碍大脑的积极活动，使意识作用减弱，认识范围变窄。“灰心丧气”、“无精打采”正是对不良情绪所产生影响的形象描述。

良好的情绪才能让我们对各种可能会破坏我们好心情的事情有足够的抵抗力，坚强的心灵并不是意味着对所发生的事情无动于衷，或是采取冷漠、逃避的态度，而是积极面对，冷静分析。

情绪的管理并不是一蹴而就的事情，我们不妨将可能正在经历的焦虑、痛苦、消沉、悲观等负面情绪当成磨练自己的机会，接受它、感知它、认同它，最后通过改变不合理的思维方式改变它。许多失败和不幸都是由我们的主观情绪化造成的，当我们能够认清自己情绪的弱点，正确释放、宣泄自己的消极情绪。当你能够经常这样做，你就会发现，你已经能够十分自如地调节情绪，也能够从容地面对各种突发事件和那些曾经困扰你的事情。

# 许多巨大的成功，都是由内部力量决定

微情绪关键点：成功的种子能否顺利发芽生长，除了外部环境和条件，人们内在的积极情绪也是催生种子茁壮成长的关键。

让我们来做个尝试：一间安静的房间，一张舒服的卧榻，你躺在上面，让手臂自然地在身体两侧垂下来，闭上眼睛，想象自己正躺在海边一个空旷的沙滩上。想象着潮水正一波一波地涌上来，浪花轻拍着你的脚。慢慢地，你的身体随着潮水移动到了浅水里。当海水继续上升时，你感觉自己漂浮起来，并被有节奏的海浪带入海里。你随着缓缓起伏的海浪而时起时伏。突然，一个大浪涌起，你被卷入深深的海中隧道之中，波涛汹涌中你的情绪也随着产生波动。现在你被海浪冲回岸边，躺在舒服温暖的沙滩上。先别急着动，享受一下在自由和兴奋交替之后的宁静。

当我们紧张时，身体和情绪通常会出现僵硬的感觉：嘴巴会觉得干，身体会觉得虚弱，而神经也会呈现出紧绷的状态。此时此刻，我们内在的能量也必定停止了流动。但是，当你尝试放松之后，身体就会重新处于平静与舒展的状态，你的行为和感觉就不会杂乱无章，而你内在的能量也会慢慢启动，呈现出一种和谐流动的状态，像水一般轻盈地流淌。

每个人都努力为自己寻找力量的来源，因为在强势的外部环境中，个人的力量显得是那么渺小。其实，无论外在环境如何变化，只有获得自身内在世界的力量，才是使我们变得真正强大的原动力。

吴清源老先生90岁时，在一次新年聚会上遇到了日本素有“快棋之神”美誉的大竹英雄，吴老看见他的第一句话是：“大竹，100。”大竹先生当时笑着回答道：“您一定能长命百岁！”当时，大竹先生心中想的是吴老师心中一定还有很多东西想传授给我们，还有很多志向没有实

现，所以他想争取活到100岁。

3年后，大竹先生再次见到吴老，那时他已经行动不便，只能坐在轮椅上。吴老先生见到大竹的第一句话仍然是：“大竹，100。”大竹先生一下子不知道该作何回答了。事后，大竹先生几次回想起来，觉得吴老师是想通过这句话鼓舞后辈：围棋世界的奥秘是永远探索不尽的，无论过多少年，一定要一直追寻围棋的真谛。而吴清源老人的一生，也就是在不断探索、体会围棋的无穷魅力中度过的。

吴清源先生的弟子江铸久撰写长文回忆他的师父，文中表达了他的疑惑：“一名优秀的棋手总有低潮的时候，再厉害，也有弱点可寻。可是从十番棋开始，前后长达16年之多，吴老师下过十次重大十番棋，把七位日本高手全部打降级，这样的竞技状态能保持那么久，是怎么可以实现的，对我来说是个疑问。”后来，在翻阅了大量吴老师的对局以及他的传记资料后，他终于有所体悟。他不再从棋的层面去理解老师，而是寻找精神层面的原因。

吴清源老先生从小接受的是传统的中国国学教育，底子非常扎实，但他从未停止从传统文化中学习最精华的部分。正是因为这些文化养分的滋养，才使年仅20岁出头的吴清源就能够具备远远超出当时日本棋手的视野；也正因为有了这些，他才能在如此严酷的对局环境中，不骄不躁，始终保持良好的竞技状态。当他输了棋情绪低落时，吴清源就背诵文天祥的《正气歌》，遇到苦恼的事情时，他会背诵白居易的“蜗牛角上争何事？石火光中寄此身。随贫随富且欢乐，不开口笑是痴人”。

吴清源老先生保持的这种情绪，就是平常心，看似简单实则是最难调和的。对他来说，人生的状态如同下棋一样，不是东风压倒西方，而是在和谐中进行的。中庸思想经过他自身的融会贯通，不仅融入了棋中，也成功地运用于对自己情绪的管理之中。

吴清源在世界棋坛是一位举足轻重的人物，他之所以能够取得如此巨大的成功，正是因为他有着十分强大的能量场。他从传统文化中汲取养分，把每一场棋局看作是对自身修为的锻炼，他对自身情绪的觉察和控制已经到了炉火纯青的地步。他能及时将负面情绪消去，充分运用自己的积极情绪，为自己不断注入新的活力。

其实，世界上那些取得巨大成功的人，他们都能对自己保有高度的觉察，了解自己当下的情绪和感觉，能够和自己的情感进行亲密交融和互动。情绪的真正来源不是在外部，而是内心的价值观和信念的反应，或者说是我们过去生命的经验投射到现在的人和事物上所产生的表现。因此，每一种情绪和感觉，都是一份推动力，都会引领我们到达一个新的高度。

1952年7月4日清晨，浓雾笼罩着加利福尼亚的海岸。34岁的费罗伦丝·柯德威克女士，在海岸以西21英里的卡特林纳岛处涉水进入太平洋，开始向加州海岸游去。这次若成功了，她就是第一个游过加利福尼亚海峡的女性。

海水寒彻肌骨，她一入水就浑身发麻，更糟糕的是，大雾笼罩之下，她连护送船都看不清。此时此刻，千千万万的人都通过媒体关注着她。时间一分一秒过去，对于经验丰富的她来说，她要面对的最大问题就是刺骨的水温。15个小时之后，她对着在另一条船上全程随行的母亲和教练叫道：“把我拉上去吧！”可是他们告诉她，海岸很近了，千万不要放弃。然而，她朝加州海岸望去，除了浓雾，什么也看不到。几十分钟之后，人们还是把她拉上了船，而那个地点离加州海岸只有半英里！

从寒冷中慢慢恢复的她显得很沮丧，她告诉记者，真正令她半途而废的不是疲劳，也不是寒冷，而是因为浓雾中看不到目标，她的情绪一直处于低落的状态，她一生中就只有这一次没有坚持到底。两个月后，她终于成为第一个成功游过加利福尼亚海峡的女性，而且比男子纪录还快了大约两个小时。

我们的情绪是一种心灵力量，是一种为人处世的涵养，是一种性格因素，更是一种包含了如何控制自己情绪、如何建立良好人际关系、如何培养自我激励的动力。能够保持积极情绪的人才是机遇与成功的驾驭者，他们必定会享有人生更多的精彩和殊荣。

# 情绪的“俄罗斯方块效应”：积极与消极的博弈

微情绪关键点：情绪像俄罗斯方块一样，会不断产生积极情绪和消极情绪。只有及时消除消极情绪，让积极情绪为我们的生活加分，我们才能得到良好的发展和提高。

近年来，一项研究声称玩俄罗斯方块可以负面情绪，让人们重新振作起来。

从心理学的角度来说，俄罗斯方块能够修复创伤后紧张症，例如士兵战争后的创伤，看过恐怖电影后的恐惧感，发生过事故后的伤痛等。参与过战争的士兵脑子里往往会残留着可怕记忆，而通过玩俄罗斯方块，随着方块一层一层消除，士兵们脑子里的战争记忆也会慢慢减少。

在牛津大学Emily Holmes研究人员的测试中，在给志愿者出示各种恶心照片之后，再让他们玩俄罗斯方块，便能让他们很快忘记刚才的恶心。

Emily Holmes认为玩游戏可以快速地干扰，甚至是侵入人们的记忆，这可能是解决问题的关键。游戏体验侵入我们的记忆，让那些例如战争、恐怖画面等可怕回忆无法抢占我们的大脑，于是达到了修复创伤后紧张症的效果。

让我们回到20世纪80年代，看看俄罗斯方块这个游戏是如何诞生的，以及这款游戏与情绪之间有趣的渊源与联系。

阿列克谢·帕基特诺夫是一家科学研究所的工程师，29岁的他与许多同事一样，生活在一个弥漫着低效率、官僚作风和缺乏活力的大环境中。他每天都重复着同样的工作，在不可打破的边框中日复一日地生活。

一个周六的下午，他在完成了一个程序后离开研究所。周围永远是一片死气沉沉，他感觉无意义的工作正将他的人生毁掉，他渴望从压抑环境中得到解脱。无意中，他发现了一篇美国数学家撰写的有关拼图游戏的小文章，深受启发的他决定独立开发一款电脑游戏，这样他就可以不用那么无聊了。

阿列克谢设计的理念很简单，那就是若干不同形状的方块从屏幕上方落下，玩家的目标就是让那些方块堆砌而成的墙壁消失。游戏永远没有通关的时候，只有下一关和更高的难度。如果方块没有消除，就会堆积起来，当堆积到屏幕最上方时，玩家就输了，游戏结束。

根据心理学家的分析，俄罗斯方块之所以吸引人，并不在于需要锻炼出多么高超的技巧，而是那种对未来的不确定性。因为人们不知道接下来会出些什么状况，所以情绪总是高度紧张，当方块源源不断落下时，唯一能做的就是不停地旋转、排列、堆积、消除。当方块连续消失时，人们的焦躁就会出现一种暂时的解脱。但整个游戏又没有具体的目标，时间坚持得再长，带来的也只是纯粹的心理安慰，因为对手不是有形的敌人，而更像是一种无以名状的焦虑情绪。但如果我们结合它产生的背景就能理解，这其实正是设计者内心情绪的一种外在体现，他试图在混乱中创造秩序，试图挽救和逃避，但终究无法将生活中带来的各种困扰和枷锁完全消灭。

在IGN评选的“最伟大的一百个电视游戏”中，俄罗斯方块位居第二，如今，这款游戏早已风靡全球，在现代波普艺术中，艺术家们也没有放过这一题材，其中的俄语口号为“为了美好的明天而构筑方块！”

是的，在方块堆积、崩塌的历史循环中，也在反复重演着人们内心的满足和焦虑。我们的工作、生活，何尝不是像俄罗斯方块那样，在反复挪动“方块”？虽然有时枯燥乏味，但是却是维持社会良性运转所必需的，人们正是在不断地化解消极情绪中得到积极情绪所带给我们的各种喜悦与宁静，并且内心永远充满了希望。

你是否有过这样的感受？如果早上连着遇到几件不顺利的事情，你就会觉得今天真是倒霉的一天，心情开始变得烦躁、郁闷，而一系列的

## 倒霉事也会接踵而至：

小吴从被窝里醒来，竖起耳朵听到外面的大雨声。

“真讨厌，又下雨了！”她郁闷地翻了个身，把自己埋在被子里。等她在被窝里闹了一会儿心，一看闹钟，慌得蹭一下跳起来。

好不容易挤上公交车，即使刚才打了伞，全身还是已经湿哒哒了。还好，今天抢到了座位。刚刚坐下，她立刻感觉情况不妙：“啊！这车上怎么有水啊！”司机回头道：“下雨天能没有水吗？”

憋了一肚子火的小吴刚刚走进办公室，就被主任叫住了：“你的设计方案不行，回去改好了再交给我，多用点心。”“我怎么没用心啊，这可是我熬夜加班的心血啊！”小吴委屈地想，但她可不敢这么出口。

终于熬到下班，天仍然阴着，小吴慢吞吞地收拾着自己的东西。在公交车站，精神恍惚的她根本未发现口袋里的手机已经被人盯上，在她好不容易在车上坐下准备掏手机时，发现心爱的手机被偷了。她彻底懵掉了。

瞧，坏情绪就是这样堆积起来的。当我们遇到一件倒霉事，坏心情就上了身，如果没有及时地解决，又带着坏心情去处理其他的事情，自然会起连锁反应。

当俄罗斯方块不能及时消除，堆积起来的方块就会越叠越高，直至最后的失败。情绪也是一样，只有及时消除负面情绪，才能为你的人生加分。

我们的未来永远充满了未知数，每个环节都代表了各种神秘和矛盾，但只要将旧的沉积消去，新的希望与挑战又会不断出现。积极与消极的博弈贯穿了整个游戏，也主宰了每个人的一生，这就是情绪的“俄罗斯方块效应”。

# 情绪的“杠杆原理”：积极情绪带来无限潜能

微情绪关键点：我们的力量是有限的，但是当我们专注于某一点，然后让积极情绪作为撬动人生未来的杠杆，增大我们人生的“动力臂”，你会发现，人生充满了无限可能。

2300多年前，古希腊的一位智者振臂高呼：“给我一根足够长的杠杆和一个支点，我就能撬动地球。”

“百货公司的香水，95%都是水，只有5%不同，那是各家秘方。人也是这样，作为95%的东西其实是很像的，比较起来差别就是其中很关键的5%。”台湾著名作家林清玄在接受《中国青年》书采访时如是说。

真正的天才其实是极少数的，大部分人出生的时候，无论是体能还是智力条件都没有太大的不同，那么为什么有的人能够在日后创造出那么丰富多彩的人生履历，而有的人却始终一无所获，虚度光阴？差别或许就在于你是否用好了手中的那根杠杆，撬动出那不一般的5%来。

杠杆定律告诉我们，阻力乘以阻力臂等于动力乘以动力臂。由此可见，当阻力一定时，如果缩短阻力臂就可以适当减少动力或者缩短动力臂；如果加长阻力臂就必须增加动力或者加长动力臂。当阻力和阻力臂都一定时，如果增加动力就可以缩短动力臂；如果减少动力就必须加长动力臂。

对于我们的情绪杠杆而言，积极情绪就像是动力臂，而消极情绪就是阻力臂，我们不可能消除消极情绪，也不可能永远保持着积极情绪，积极和消极是相伴而生的。我们要做的，就是认识情绪的“杠杆定律”，

## 为情绪找到一个足以撬动地球的支点。

在阿甘的眼中，世界就像是那根轻盈洁白的羽毛一样，平淡而美丽。

他的智商只有75，在外人眼中，他注定不可能出类拔萃了。可是，幸运的是，他有一个坚强而充满智慧的母亲，母亲的爱成了阿甘人生中的第一个支点。母亲告诉阿甘：“人生就像各种各样的巧克力，你永远也不知道下一个吃到的会是什么味道。”阿甘永远记得这句话，并且让他能够对生活中发生的各种事情有一颗好奇之心，他不排斥任何事情，什么都愿意尝试。

阿甘一直觉得青梅竹马长大的珍妮比自己聪明，他小时候被同学们欺负，是珍妮的一句“阿甘，快跑！”让他找到了生命中的第二个支点。自此，“跑”成了贯穿阿甘人生的关键词，其中既暗藏着阿甘和珍妮之间深厚的情感，又负载着阿甘与战友们之间结下的患难与共的情感。他视为兄弟的战友布巴在越南战场上死在了自己的怀里，战争结束后，阿甘干起了布巴曾经提起过的捕虾业，并由此成为了一名企业家；另一名因为阿甘得以从战场上幸存下来的丹则因为双腿截肢而性情大变，他甚至埋怨阿甘为什么要救他。可是还是阿甘积极进取的人生态度抚平了丹破碎的心灵，让他的内心重新站立起来。在捕虾船上，丹中尉说出了欠阿甘很久的一声“谢谢”。

珍妮的离去对阿甘的刺激很大，我们第一次看到阿甘流露出那样茫然、无神的表情。但是有一天，阿甘从门前的长椅上站了起来，开始奔跑。这一跑就横越了美国，他又一次成了名人。

从阿甘的故事，我们可以看出，每一次遇到挫折之后，阿甘总是能够调节自己的情绪，从自己的情绪杠杆支点中寻找减轻自己负面情绪的方式，从而不断地挖掘出自己内蕴的巨大潜能。因此，情绪杠杆的运用就是要将支点移动到能够实现能力与事业平衡点的位置上。调整杠杆的方式有很多，我们可以改变自己的目标，降低负面情绪产生的可能；如果不愿意调整自己的远大目标，那就尝试着将支点尽可能靠近阻力点，这意味着我们可能会面对更强烈的负面情绪，然而只要我们有足够的能力去克服，并且转化为积极情绪，同时保证自己全身心地投入这个目标中，那么阻力越大，收获也会越大。

情绪的支点就是让我们能够专注于某一件事情中，当我们将精力完全投入在某种活动上时，我们就会有高度的兴奋和充实感，从而激发最大的工作热情。这个时候，负面情绪就不容易侵蚀我们的心灵。

现在，越来越多的企业，尤其是服务型企业开始关注员工的情绪管理，他们认识到，员工的情绪对于企业效益具有不可替代的价值。如何操控好这把情绪杠杆，对于企业管理者来说至关重要。

众所周知，Google(谷歌)公司会为员工提供良好的工作环境，如果你有机会进入到Google办公地点参观，你肯定会留下深刻印象。在那里，你可以感受到一种宽松、自由的工作氛围，因为这些都是为了让员工能够在一个充分发挥个人潜能、不受约束的环境中工作。

如果工作累了，可以进入“太空舱”好好休息一会儿，这个设施不但可以隔音，而且能阻挡任何光线进入。办公大楼随处可见白色书写板，目的是方便员工随时记下各种新创意。一位Google产品经理对此表示：“你坐在办公室时，灵感并不一定会来；或许就在你走动时，灵感就会如期而至。”在很多办公区域，很容易找到台球、视频游戏等娱乐设施。如果身心疲倦了怎么办？还有专业按摩师在等着你。

在这样一个人性化打造的办公环境里工作的员工们，给公司的回报就是让谷歌成为世界上最为成功的公司之一。

我们要学会利用情绪作为杠杆，及时调节积极情绪与消极情绪之间的平衡，在管理好情绪的同时，集中精力完成自己的目标。情绪是动态的，生活也是动态的，动态中的平衡是技术，更是一门人生的艺术。

所有的变态行为都是内心欲望的投射，每种异常心理都是隐形人格的外在表现  
揭示人格面具的真相，彻底解剖他人和自己

陈玮◎著

# 微人格心理学

发现身体里的微人格，看透人性里的另一面

Hidden Personality Psychology

你被未知的微人格操控着；由外到里一层层解剖自己，发现自己的异常心理。  
读懂微人格，才能真正了解他人的心理，挖掘人性的秘密，看人看到骨子里。



# 目录

## 序言

每个人都有着各种各样的异常心理

——你被未知的微人格操纵着

第一章 你的身体里藏着多少隐秘的人格？

——揭开你的人格面具，彻底解剖自己

“变态”其实很简单

透过人的“影子”，寻找异常心理所传递的真相

我们生来就有一个精神胚胎

所有人格问题，都是潜意识的问题

摘掉人格面具——让我看清你的脸

混淆的面具——人格失调

第二章 这是一场自己与自己的厮杀

——多重人格

“无意识”的意识与人格解离

几个人格占据同一个身体——多重人格

增生的人格是逃避现实的“避风港”

人格分裂与大脑分裂

不断增生的新人格：当你变成了许多“另外的人”

第三章 活在逃不出去的幻觉中

——分裂型人格

天才都是疯子！

无处不在的幻觉使人分不清梦与现实

“天哪，有人在监视我！”——被迫害妄想

上帝欲使人灭亡，必先使其疯狂

满心猜疑：我不想与外界接触

缺乏安全感：我只能自己保护自己

第四章 将心灵撕碎的完美主义者

——失控的强迫人格

病态性完美主义是异常心理的根源

只能接受十全十美——不完美，就毁灭

无法摆脱的强迫思维和反复出现的强迫行为

极端美丽背后的空洞：“我要吃，还要瘦！”

全世界都是病菌：令人歇斯底里的洁癖

## 第五章 逃不出的手掌心

——强迫人格者的掌控欲

行为绑架：希望把身边的人都变成提线木偶

操纵孩子，是为了塑造另一个自己

情侣间的博弈：是爱，是性，还是支配欲？

## 第六章 当天空失去了颜色

——绝望的忧郁人格

忧郁人格：世界都是灰色的

情感依赖：从别人身上获取安全感

即使忍受痛苦，也绝不轻易说“不”

活着就是为了死吗？

隐形攻击：温柔的迫害？

## 第七章 我只想蒙着面纱看世界

——无法摆脱的恐惧感

社交恐惧：如何面对一个羞涩的你？

对特定事物的恐惧：把心放在哪里才会安全？

幽闭恐惧：四面墙都藏有杀机

创伤后应激障碍(PTSD)：不断重复的噩梦

## 第八章 将自己锁在笼子里

——人格障碍

自恋型人格障碍：我行我素，只爱自己

偏执型人格障碍：“我凭什么相信你？”

表演型人格障碍：到处都是我的舞台

边缘型人格障碍：极度不稳定的濒危人格

反社会型人格障碍：走向极端的“保护者”

## 第九章 每个人的心里都住着撒旦

——人格的阴暗面

被肢解的小猫——阴暗情绪的出口

潜藏的罪恶感：得不到爱，所以选择伤害

解密杀人狂的心理：为了刺激而杀人

邪恶与暴力也能产生美？——巴塔耶的“罪恶哲学”

## 第十章 令人匪夷所思的癖好

——变态人格导致的怪异行为

所有怪癖都是因为“行为成瘾”

偷窥癖：以窃取他人的隐私为乐趣？

恋物癖：疯狂爱上一些稀奇古怪的东西

异装癖：“谁说男人不能穿裙子！”

裸露癖：压抑太久，只好爆发

第十一章 扭曲地恋着

——不被接受的畸形之恋

一树梨花压海棠——大叔只爱“洛丽塔”

当女人爱上女人，当男人恋上男人——“断背山”的秘密

解不开的母型依恋——俄狄浦斯情结

一生的保护者——厄勒克特拉情结

疼痛与快感并行——越痛苦，越爱

第十二章 人的天性就是永不满足

——贪欲心理

每个人都会有丢不掉的“瘾”

拥有的越多，越容易产生贪婪心理

越爱越疯狂：强烈的占有欲

真想把商场搬回家：欲罢不能的购物欲

别让酒精淹没你：酗酒能够填满空虚吗？

第十三章 无法忍受一成不变的生活

——渴望刺激的猎奇心理

对许多人来说，最可怕的就是没有悬念

只爱冒险：在不断的探索中寻找刺激感

看透“调情高手”的诡计：若即若离，阴晴不定

“出轨”：情感中的猎奇心理

第十四章 你为什么说谎？

——每个人心里都住着骗子

其实，你说的谎言跟你听到的一样多

脱口而出的谎话——说谎是人的本能

“我只是迷恋说谎”

信口开河的背后：说谎成癖是一种心理病态

# 序言

## 每个人都有着各种各样的异常心理

——你被未知的微人格操纵着

“老板，听说您招聘广告宣传策划，这是我以前策划的案例，请您过目一下。”

“这些是你策划的？你真是广告学的天才！”

“我不是学广告学的。”

“那是学中文的才子？”

“也不是。”

“留学MBA硕士研究生？”

“您过奖啦，我没学过MBA课程。”

“那你怎么能设计出这么抓人眼球、吸引人兴趣的广告……”

“心理学肄业。”

看完这个笑话，可能你已经发觉心理学的作用并不狭隘了。

很多人会认为神经学、心理学以及精神学科这些听起来“高傲冷酷”的学科就是用来治疗精神病人的，普通人或者说正常人一辈子都不会也最好不要和这些沾边，这种想法就如大多数人都认为世界上的人可

以分为正常人和精神病人一样，十分可笑。

从某种意义上讲，人怎么活都是一辈子，一个生活在自己幻想之中的精神分裂患者，虽然会给他的家人和朋友带来很多烦恼甚至危害，自己却可能完全不知晓，他会活得简单而快乐。同样，就算我们身上有着一些心理方面的特殊性，我们没有察觉到的话，一样也会活得很好，而不知道自己可能被这些“微人格”操纵着。

然而，心理学不单单是为治疗精神病人而生，更是为了研究普通人心中的这些“微人格”而生。因为毕竟传统意义上的典型精神病人太少了，并不足以让这门学科具有什么更深层次、更普遍化的意义。当然，也养活不了那么多的心理医生。

不少影视剧中都有这样的故事情节：某人找到了收费昂贵的心理医生，经过谈话、催眠后引发他/她心中隐藏的阴暗面和过往创伤……这时候，不要以为那只存在于影视剧中，事实上，这在我们的生活中也是很常见的。

脾气火爆的人只会认为自己性子直，心直口快，不会觉得自己和歇斯底里症有任何关联；平时行事万分小心的人顶多认为自己谨慎，而不会认同自己有强迫症。

因为你没有察觉到这些，所以你并不是真的了解自己。

按照现代心理学的观点，每一个人身上都有着一些别人甚少知道，甚至自己也不知道的“隐藏性格”。这个观点很容易得出来。我们可以用反证法来说明：什么是正常？如果一个人没有强迫症，没有洁癖，没有第二人格，那么他的存在本身就是不正常的。这样一个人只能是机器人。相反，就如同有点瑕疵的美女才更有味道一样，有些变态(变态在心理学里是异常的意思)心理的人——只要能够控制——反倒更具有人

情味。

网络上曾经有这样一则测验流传甚广。假如现在有ABC三个人，他们各自的情况大致如下：A——笃信巫医和占卜家，有多年的吸烟史，而且嗜酒；B——曾经两次被赶出办公室，每天要到中午才肯起床，读大学时曾吸食鸦片，每晚都要喝大约一公升的白兰地；C——曾经是国家的战斗英雄，一直保持素食的习惯，从不吸烟，只偶尔来一点啤酒，年轻时没有做过什么违法的事。如果你根据他们的这些简要情况，从三人中推选出一位将来能够统治世界、造福全人类的人。你会选谁呢？

对于统治世界这样的大任，C也许是明摆着的唯一选择。

下面我们来揭示这三个人的身份。A的名字是富兰克林·D.罗斯福，他被认为是美国历史上最伟大的总统，曾经领导美国抵御经济危机，并且赢得第二次世界大战的胜利；B的名字是温斯顿·邱吉尔，他几乎凭借自己一个人的激情澎湃而又充满不屈斗志的演讲，成为“二战”期间整个英国的精神支柱；C的名字是阿道夫·希特勒，他创建了德国纳粹党。

世界上任何一个人，不管是王公贵族还是百万富翁，抑或是流浪的乞丐，内心深处都隐藏着另外一个自己，人本身就是复杂的动物，即使你默默无闻，也不要把自己想得过于简单。不正视这一点，只强迫自己去做自己认为是正确的、正常的事情，永远只会适得其反。

所以，看到光鲜靓丽的明星背后的吸毒、打架、骂人丑闻，也不要惊讶；听闻哪一天地铁内又出现了色狼、“咸猪手”，也不要觉得这个世界不正常。这个世界本来就不完美，我们每个人也并不完美。

察觉到或者去察觉自己有什么变态的心理，也不是一件不可接受的事情。就如同一个隐疾、一处毒疮，它并不会要人命；只要能够及早去正视，去了解，去做出相应的措施，那么它对人体并无大碍。相反，讳

疾忌医，如同蔡桓公一样，不去正视和承认自己内心之中存在的另一面，才是最危险的。

如果去探寻一些有心理疾病的犯罪者的人生轨迹，会发现其中很多人都格外的正直而自律，在犯罪之前，他们往往是公认的“好人”。

国外有一名变态连环杀手西奥多·罗伯特·班迪，他品学兼优，样貌英俊，从来不忧心没有约会对象；曾经是男童子军，之后进入著名大学，并以优秀的成绩毕业；毕业后他很快找到工作，高薪厚职且社会地位高。他在日常生活中礼貌得体，乐于帮助别人，并且非常有正义感。他就是美国人眼中的“高富帅”、“成功人士”。没有人会想到，这样一个人会去杀人。

直到在法庭上检察官呈上了一件件证物，媒体也报道了他的犯罪事实，大家才知道他有着不完美的另一面，并且这另一面在其不断地压抑下已经成长为恶魔。

任何见不得光的隐藏面都是“见光死”，在阳光之下轻若鸿毛，在阴暗压抑之中才会茁壮成长。

同样，我们身上也有阴暗的一面，可能你会喜欢窥人之私，在看别人的日记时体验一种刺激的快感；也许你总是对暴力血腥的电影情有独钟，甚至你在杀鱼的时候，看着鱼濒死的眼神都会心跳加速，而这些你都不会和人说起。你可能会选择忽略那不为人知的一面，然而，它始终在你看不见的地方存在着、生长着，有时甚至左右你的行为。

古人说，知人者智，自知者明。人们通常会根据一个人的言行、经历去评判一个人，也会从他人的行为、想法之中去反观自己。并不是每个人都能够看到别人的隐藏面，或者知晓自己的隐藏面，但是在本书里，你能。

本书作者历经多年的研究，累积了大量的微人格心理学理论及案例，并联合一些知名心理学研究机构进行了实验、调查和分析，以幽默、冷峻、犀利的语言风格描述出来，力求在尊重科学的基础上更加生动有趣。本书的创作旨在引导热爱心理学的读者看透人们行为背后不为人知的动机，解读人们隐藏的微妙人格，科学剖析人格的众多侧面；在看透别人的同时，探索和发现我们身体中的另一个自己，学会下意识地控制并利用这些“微人格”，发掘自身的能量。

# 第一章 你的身体里藏着多少隐秘的人格？

——揭开你的人格面具，彻底解剖自己

也许你的身体里正活着另一个“你”，而你并未意识到！你对面的那个人，TA也有隐藏的人格，TA的隐藏人格正操控着TA的一举一动。你以为TA就是TA所表现出来的样子吗？揭开人格面具，才能洞悉心理的真相。

# “变态”其实很简单

“你好，美女请问……”

“不是美女。”

“噢，大姐，问个路。”

“你叫谁大姐？”

“那小姐，请问……”

“你叫谁小姐！”

“同志……”

“你才‘同志’呢，你们全家都‘同志’！”

“女施主请冷静，我就是想问个路。”

“你让我怎么冷静？我是男的！”

如果你在大街上看到一个上文中那样打扮得花枝招展、穿着丝袜和长裙、浓妆艳抹的男人，你肯定会在心里鄙夷地骂上一句：“变态。”如果你漫步美丽校园，这时候一辆豪车的车门忽然打开，一个赤身裸体的男人坐在里面一脸猥琐笑容地注视着你(这样的事情各大高校时有发生)，你也会掩面而逃，大骂一声：“变态！”甚至看到自己的朋友津津有味地看“血腥片”或者虐待小动物，你也会认为他们变态。

其实变态就是如此简单。

作为心理学的分支学科，研究普通人心中的变态思想习惯被冠名为“Abnormal Psychology”，通常被国内学者翻译为“变态心理学”或者“异常心理学”。当然，这里的“变态”是相对于同一个人的“常态”来说的。

很多人认为在大街上一眼就能够看出变态和正常人之间的区别。可是深入了解精神学科和心理学了之后会发现，即使是一流的临床心理学家也不见得能通过一般的观察和言谈交往准确分辨一个变态和一个正常

人，因为有的人内心的阴暗种子隐藏得很深，看起来比正常人更正常，而有些人看起来像变态，却偏偏用自己的奇思怪想和创造精神达到了非同一般的成就，这或许就是人们常说的“天才在左，疯子在右”。

好莱坞喜剧电影《宿醉》是一部轻松搞笑的“爆米花片”，当年此片在巴黎和北美都引起了轰动。片中主人公的小舅子就是一位让人觉得不正常的人物：穿丁字内裤，背地里给朋友下迷幻药，在和朋友喝酒的时候居然要“嗜血为盟”。可就是这个“变态”，最后领着主角一干人在拉斯维加斯大展身手，赚取了他们急需的八万美金。

不要认为这只是电影里才有的情节。世界首富比尔·盖茨一直被当做财富与天才的象征，被捧成活着的传奇。可是许多接触过他的人说，他曾经是一个非常无趣的人，平时机械而木讷，不善言辞；号称开创了一个时代的天才乔布斯，一直被认为有颇为严重的歇斯底里症状，暴躁易怒，是十足的完美主义者；获得诺贝尔奖的“博弈论”开创者约翰·纳什教授，曾经患有严重的精神分裂症。这些天才并非不知道自己人格上的毛病，但是很显然，他们最终克制了，成为了强者。

相对而言，被人格缺陷欺骗、控制、战胜的，那些我们口中的疯子、变态、精神病，从某种角度来说，他们才是弱者。

在某家心理咨询室，记录了一份病例。病例中的患者有一个双胞胎妹妹，一次意外使得妹妹去世了。妹妹生前与姐姐感情非常好，去世之后，姐姐思念成疾，最后每天晚上都会梦到妹妹，和妹妹对话。说的内容，第二天回忆起来又模糊不清，感觉似是而非。最后，她甚至在白天照镜子的时候也能够看到妹妹的幻影。

为此，她来到了心理咨询师处寻找解决办法，因为这件事已经深深影响了她的生活。为此，她查过网上资料，拼命阅读相关书籍，甚至寻求过迷信的方法。最重要的是，她偏偏又不敢告诉亲近的人——她害怕别人不相信，害怕大家说她是神经病。

这在心理咨询领域，并不算是一个非常特殊的案例。可以确定这只是她潜意识里的自我暗示在作祟。有这样一句话：所有心理问题，归根结底都是潜意识的问题。

如果大家平常生活中看见这样一个女人，对着镜子自言自语，面容阴晴不定，一会儿哭一会儿笑，肯定会认为她是个疯子而退避三舍。他人的不理解会使得患者更加压抑，越压抑，心理问题就会越严重，越被社会环境所排斥，最后就会陷入恶性循环。

这位患者的治疗方式出奇的简单而有效。心理咨询师首先使用刺激疗法，让她多接触妹妹的物品，以此来确定自己人格的独立性，并运用了一定催眠的手段让她尽情释放情绪，最后甚至想出了一个别出心裁的办法——让她经常对着镜子挤痘痘。在挤痘痘的过程中，她能够近距离地去面对自己和妹妹相似的面孔，找到自己长相上的独一无二之处。

问题就这样简单地解决了。事实上，并不是医生治疗手法有什么值得称颂之处，而是她的病本身就不如我们想象中那么可怕。

和病例里的人一样，我们也偶尔会“日有所思，夜有所梦”，也会忽然变得不像自己，反而像另外一个人。这一切不过是潜意识的宣泄，再正常不过。

程度浅一点的话，有人会在喝完酒之后性情大变，喝酒之前是“班纳博士”，喝酒之后却会变成“绿巨人”；有的女性平时温文尔雅，偶尔到了夜店，却疯狂放肆，行为大胆，如同脱胎换骨一般。程度深一点的，有的男人喜欢偷偷地在家穿老婆的衣服，故意像女人一样细声细语说话，即使老婆知道了，也只会当成玩笑，不会认为他有“变性倾向”或者“异装癖”；有的人善良正直，偏偏捉到老鼠之后会用极其残忍的手段将其烧死或者活剥皮。

前者或许不惮于被亲人和好友们看穿，后者则绝不想被人发现。这些都是有一丁点变态的行为——简单，现实，容易发生，并且就在我们周围，就出现在你、我、他身上。

变态，就是这么简单。

每一个人心里都有一个变态的自己，就如同阳光下有影子，水面上有倒影一样自然而常见(因为常见，我们便选择了忽略)。问题在于，镜子里的你和现实中的你，哪一个才是影子？

你，真的能确定吗？

# 透过人的“影子”，寻找异常心理所传递的真相

我们首先来探索和分析一个案例。是案例，而不是病例，因为此人最终被认定具有完全承担刑事责任的能力，并没有神经性的病变或者异常。如果说他有什么异常的话，可能就是他后来的行为。

案例中的主角是一名20岁刚出头的男性青年，代号为Today。他家境优渥，学业也一帆风顺，在日常交际之中，并没有表现出任何的异常和与众不同。根据调查得知，他的室友们只是认为他有时候过于追求黑白分明，正义感要比普通人来得更强，每当看到报纸上有当事人受到不公平待遇的新闻，都会义愤填膺，放言自己如果有权力的话一定要采取一切手段保护弱者。

而就是这样一个人，竟然涉嫌谋杀了两名与他丝毫没有关系的流浪女子，并在物色第三个目标的时候露出马脚，在目击者报警之后，被随后而来的警察逮捕。

Today对自己的行为并没有隐瞒，而问及原因，则是源于他对女朋友弃他而去而引发的内心不满。在对方提出分手之后，Today表现出了自己的大度和包容，并且送给对方一份分手礼物。而让人意想不到的是，随后他却把所有怒气发泄在自己所不认识的人身上。

当时给他做心理鉴定的医生表示，这件案件令人惊奇之处在于引发这一系列血腥事件的“扳机”——Today的女朋友并没有受到任何不利影响(除了在知晓所有情况之后，后怕了一阵以外)。由此可以看出，Today的行为包含着对自己既有性格和价值观的排斥和反抗。在现实生活以外，他开创了自己另外的性格和另外的生活方式，这种性格和生活方式自然是与他本人平时所表现出来的正义感截然相反的，这也是他选择自己不认识的人下手的原因所在——他在自己所熟识的人们面前，依

然是一副“好人”的形象。

值得注意的是，Today从小在单亲环境下成长。他的父亲是一名生意人，虽然对他分外宠爱，但是在孩提时代每个月陪伴他的时间只有三天，后期则更少。父爱的缺乏自然让他感到了无助和失落。与童年时期的挫败相反的，则是他后来的成功——包括学业、事业、金钱和爱情。在这些成功之中，只要有一点东西有了变化，让他尝到失败的滋味，那就会让他走进曾经的童年阴影。

换言之，就如同蝴蝶效应一样，一个男孩的父亲陪伴自己的儿子时间太少，导致很多年后两名流浪女子殒命。

从这个算不上特殊的案例之中，我们能够发现所有人内心变态心理的共通之处。

首先，不管是否有所察觉，一个人的内在性格或我们所说的隐藏性格都会在他平常的生活中有所体现，从一些蛛丝马迹之中，从某一个角度上，某一些端倪里，便能够看出一个人的另外一张脸。这听起来有些像古人说的“识人之明”，实际上则已经更为系统和科学。在现今心理学体系之中，已经能够很系统地从一个人的写字习惯、说话语速、无意识的小动作，或者他踩到狗屎后会大喊大叫还是悄无声息地擦掉等细节来判定一个人的性格——准确地说，是一个人的多种性格。

案例中的Today，因为童年时期受到父亲的冷遇，便将自己定义为“弱者”，他潜意识里便产生了“我要保护像我这样的弱者”的想法，这就让他在平常生活中表现出强烈的正义感。然而，过于偏激的正义感并不见得就是一个好东西，倘若他对现实的产生了不满或者在遭遇挫折之后对自己产生了否定的情绪，就会走上极端。Today属于后者。他身边的人曾经提供这样一条线索，说Today对待广场上的和平鸽有一种近乎偏执的厌恶，称其为“寄生虫”，并试图药杀这些鸽子。用心理医师的原

话讲：“他采取了极端正义去否定自己童年的创伤，又用极端的方式去否定自己曾经的正义。”这本来就是一种极端的矛盾。

另外很明显的一点就是，他在受到巨大挫败感之后，为寻求发泄渠道，最终才变身“黑暗之子”。人的肉体 and 心灵都有自我保护机制。一个人没有办法把自己扼死，因为他的身体出于自我保护动机会阻止他这样做。同样，一些遭受巨大心灵创伤的病人会出现选择性失忆，这也是大脑为了保护自身而采取的让人惊讶的措施。

想一想，如果Today能够发现并正视心里隐藏的另一个人格，找到合适的方式宣泄自己的负面情绪，必定不至于如此。

所有变态心理体现出的共通之处便是：在日常生活中能体现出来的负面思想，和以此思想为发泄口的巨大负面能量。看不清这些隐藏在表象之下的阴影，才会让人变得疯狂。

这不禁让人想起一句话：“思想是这个世界上最危险的东西。”

# 我们生来就有一个精神胚胎

在很久很久以前，人类就有过一场大辩论，一大群号称站在人类智慧顶峰的人一起讨论着一个非常不靠谱的问题：我们生活的世界到底是不是真实存在？

不要以为这是只有精神病人才会去思考的问题，事实上大多数精神病人已经对此有了非常确切而且毋庸置疑的答案。讨论这些问题的，是一群哲学家。如果这个哲学命题让你觉得难以理解和不可理喻的话，那么你只要去温习一下曾经风靡全球的系列电影——《黑客帝国》即可。在这一系列的电影之中，导演就已经试图透过花样翻新的电脑特技去阐述一个亘古的论题：我们认识的世界会不会原本就是虚假的，是不存在的，它只是内心的一种自以为是，和大脑的一次脉冲？其实一觉醒来，你可能还趴在一年级的课桌上流口水，而老师正拿着课本看着你？

这一观点不光是在外国有，在中国古代也屡屡被人提起，比如我们熟知的“庄生梦蝶”。当一个人分不清现实和梦境，分不清真实和虚假的时候，便已经坠入疯狂的深渊。在从前，无论是生理学家、心理学家还是教育学家，都认为孩童在出生之初，就是一张白纸，并不具备思考的能力，行为举止也只能靠简单无意识地模仿他人以及遵从本能而产生，在接下来的时间里，我们为他塑造什么样的生长环境，他就会成为什么样的人。可是现在看来，这个观点大错特错，甚至已经造就了很多悲剧。

意大利教育家蒙特梭利率先公开反对这一看法，他认为，每一个人在出生之初不但拥有一个肉体，还拥有一个精神胚胎，后来接受的教育和社会阅历只能排在第三位。这个精神胚胎之中藏有心灵成长的密码，而且，只有幼儿自己通过自己的行动、感受和思考才能够渐渐解开这一

密码。因为那些影响精神胚胎的敏感期只有一个大概的规律，而且可能会受任何一件事、一个场景甚至一句话影响，而不为别人所知。

在成长的过程中，每一个人随着肉体的成长，他的精神和对世界的认知也在飞速发育，正常情况下，三者是相辅相成的。年龄渐渐增加，在生理上，男性变得健壮，女性变得柔美，荷尔蒙激素在一定程度上控制着不同人的不同性格；在心理上，人的思想渐渐形成自己独特的框架结构，有一套自己的想法，有三观(人生观、世界观、价值观)，而对客观世界的认识——可以简单理解为社会阅历——也渐渐丰富，为人变得稳重、实际。肉体、客观阅历、精神成长，三者缺一不可。

那么问题是，如果这三者发展不平衡的话，会发生什么情况呢？比如对客观世界的认识很不全面，而精神体系却完整而强大；或者对世界的认识过于深刻，可精神却无法承受；又或者两者皆备，唯独缺少自身的能力去改变一切，这些情况发生，会让人变成什么样子呢？

在美国的北部有一片山脉，隶属于明尼苏达州，山岗之间肃穆寒冷，早晚云遮雾绕。在山脉间的一所戒备森严的精神病院里，住着一位老人。老人并非故事的主人公，而是精神病院曾经的门卫，后来年纪大了，便在这里做些勤杂。老人年轻的时候除了看大门外，还负责精神病院的治安，任职期间，他见过形形色色的精神病人。在他这里，我们可以了解到这样一个病例。

患者是男性，因为连环杀人而被判处终生监禁于精神病院。然而让人意想不到的，这名男子来到精神病院之后，精神竟然逐渐变得正常，开始融入社会，并最终在几十年后成为一名慈祥的老人。虽然他仍然被控制在精神病院，但与正常人毫无二致。

“那是一个有些羞涩的人，不善于和人打交道。当年来到精神病院时，他看上去根本不像是一名穷凶极恶的杀人犯，而像一名西部农场的农民。”门卫回忆道，“他非常安静，比平常的病人都要安静得多，可即使这样，依然没有人会对他放松戒备，没有人会忘记他曾经做出的噩梦一样的事情。”

“我永远不会忘记他的名字。”门卫老人如是说，“事实上也没有人会忘记，他是这里的大明星。我们这里很多人都对他的事情了如指掌，即使平时他自己并不会去谈论。”

患者名为爱德华·哈西奥·哈盖恩，出生在1906年，去世于1984年。我们在这里对他的犯罪过程且避而不谈，那些细节只会让人觉得毛骨悚然。我们要谈论的，是他的过去，以及沦落、发病的诱因。

爱德华出生在一个“母权”家庭，家庭成员中虽然只有一位女性成员——母亲奥古斯塔，但是她对家庭的影响力是无与伦比的。爱德华的父亲是一个酒鬼，一事无成，整日酗酒，而母亲独立经营一家杂货铺来养家，并且独自掌管家庭事务。母亲是狂热的宗教信徒，对于“道德”的要求非常苛刻，总是用最严厉的教规来管教爱德华与比他大两岁的哥哥亨利。从小，母亲在爱德华的心中就成为“强权”的代名词。

为了保证自己的孩子不被外界影响，并且远离那个不道德者以及罪人遍布的城市，1914年，母亲带着爱德华一家搬到威斯康星州的普兰菲尔德一座195亩的农场。这里的生活很原始，近乎与世隔绝，在这里，离他们最近的邻居也是在数里之外。即使在如此偏僻的地方，爱德华与哥哥亨利依然时时刻刻生活在母亲的约束之下，没有任何自由。

由于家庭的关系，爱德华自幼便是一个沉默的孩子。在母亲的“教导”下，他不敢同其他同学交往，十分孤僻。母亲一旦发现他结交朋友，便会对他进行严厉的惩罚，这使得爱德华更加显得不合群，成了大家眼中的“怪孩子”。

不仅如此，由于对宗教信仰的狂热追逐，爱德华的母亲将女性看作是罪恶的象征，不允许爱德华接近任何女性，甚至对自己年幼的孩子灌输“女人都是魔鬼”的思想，以至于爱德华小时候竟然不知女性为何物。

与爱德华一样，亨利也是母亲的“封闭式教育”对象。不同的是，亨利更加有主见，有独立思考的能力，他认为爱德华对母亲的过分依赖是不健康的，同时他对母亲的“专制”越来越抵触，甚至经常因此与母亲发生争吵。这种情况使得爱德华失去了评断是非的能力——他非常爱他的哥哥，但哥哥的行为触犯了让他无比崇拜的母亲。他的心里产生了极大的矛盾，不知道自己应该站在哪一边。

正在爱德华进退两难之时，亨利死于火灾。之后，父母也相继离世。

虽然母亲去世的时候，爱德华已经将近四十岁，可是他依旧保持着对母亲的依赖，心理年龄与实际年龄严重不符。在他日夜相处的亲人去世之后，他失去了所有的依托，变得非常无助。孩子般的心理、几乎为零的社会经验、对异性扭曲的认知和无知的善恶观等，导致他很快出现了心理失衡。

在接下来的日子里，爱德华犯下了震惊整个美国的连环案件——残忍地侵害55岁左右的中老年妇女，以及刚刚去世的中老年妇女。其暴戾程度堪比电影《沉默的羔羊》中的“野牛比尔”！

虽然听起来如此令人发指，但他也有值得可怜的地方，因为长久以来的与世隔绝，令他连自己的行为是错误的也毫不知情。有一个情况可以证明这一点：当他刚刚被一名警长抓到以后，那位警长与同僚们首先并没有对爱德华进行审判，而是尽最大的努力将善恶的区别细告知给他。后来，在警察的引导下，爱德华讲述了自己的所作所为——虽然因为精神原因，讲述的内容有些模糊。

如果事情到这里就结束了，那么距离我们所谈论的“精神胚胎”的问题就难免有些偏离。所以，故事还在继续。

由于精神原因，法庭判定爱德华无罪，但在1958年1月6日被判终生囚禁于国家精神病院。事实上，来到戒备森严的精神病院以后，反倒是爱德华能够接触社会、让自己的“精神胚胎”成长的开始。他在这里渐渐认识社会，了解与人相处之道，这位曾经数次作为好莱坞恐怖片主角原型的明星精神病患者，渐渐让自己的内心归于宁静了。1984年7月26日，他于明尼苏达精神康复病院自然死亡。去世之前，他已经成为精神病院里一位和蔼可亲的长者；去世之时，也十分安详。而且一般人认为，他的精神病也已经几乎完全康复。

在这里，我们可以对引发爱德华罪恶行为的因素进行简单的分析。

1.他没有正常的交际行为，这导致他对这个世界的认知水平十分低下，没有正常的善恶观。

2.从小受到母亲的“宗教式”性教育，导致他未能形成健康而完整的性观念。

3.对母亲的盲目崇拜和对哥哥的敬爱，使他在两者发生争执时，心理产生矛盾，导致了模糊的是非观。

4.在身体已经成熟的同时，他社会阅历依旧狭隘和偏离，心理年龄与实际年龄严重不符，导致了心理状态的扭曲。

5.由于母亲严苛的管束，他憎恨母亲，但是又对母亲有强烈的依恋。这种“既爱又恨”的矛盾情感，导致他杀害与母亲年龄相似的中老年妇女，以此当作对母亲的报复。

可见，之所以他会产生这种恶劣的行为，可以归结为他的“精神胚胎”与自身肉体的不平衡发展。当一个人的心理与年龄发展极为不协调，他就会处在精神失控的边缘。

而从他进入精神病院后的情况，我们可以看出，当他能够与人相处，与外界交流，产生一定的社会阅历之后，他就慢慢趋于平静和正常了。这是因为，他的“精神胚胎”在正常的生活状态下得到了成长。

我们知道，在所有多变形体之中，三角形是最为稳固的。而肉体成长、阅历增加和精神胚胎的成型，便是支撑每个人人格的三角形。只不过，没有一个人是三面均衡的“完人”，尤其是“精神胚胎”方面，更是所有问题最终的体现之处和症发之处。若以具有针对性的眼光去评判，就会发现，每一个人在这三个方面都有或多或少的过剩或不足，有的人身材矮小，面貌丑陋；有的人不善交际，疏离人群；有的人“精神胚胎”还没有长大，思想太幼稚或太脆弱，还有的人可能在这些方面过剩，反而造成失衡。

既然失衡，我们就要去补充。

问题不解决，就永远是问题。若要自己能够更好地生活和成长——这种成长是终生的，无论在哪个年龄段，你都在成长——而不至于钻进“牛角尖”，误入歧途。有一种说法认为，人的肉体成长和社会阅历成长，最终都是在为“精神胚胎”的成长服务；如果要把这三者做一个比较，“精神胚胎”的成长过程才是最为重要的根本。

拿破仑很矮，却精神强韧。林肯长得不帅，而阅历丰富。中国古代词人晏几道是丞相之子，精神世界丰富，才华横溢，但为人过于真诚简单，不懂交际；并且不善持家，一生贫困，几无所葬。这些人可以说都不是“完人”，然而，他们的精神都足够强大，这也是他们能够让后人称颂的原因。任何重视“精神胚胎”的人，必然能够拥有强大的内心，而忽略“精神胚胎”或者因为什么原因导致其失衡的人，最终都难免是“画地为牢”。

# 所有人格问题，都是潜意识的问题

有一个在心理学界流传甚广的测试，通过对潜意识的表象倾向来判断一个人。在看这个测试题的时候，千万不要被里面用字母代替的人名搞晕，要知道，这些字母都有特殊的意义。

一个男人M要与未婚妻F相会结婚，但两人一河相隔，M必须要借船过河才能见到F，于是他开始四处找船。

这时见一个女子L刚好有船，M跟L借，L遇到M后爱上了他，就问：“我爱上你了，你爱我吗？”M比较诚实，说：“对不起，我有未婚妻，我不能爱你。”这么一来，L死活都不把船借给M，她的理由是：“我爱你，你不爱我，这不公平，我不会把船借给你的！”

M很沮丧，继续找船，刚好见一位叫S的女子，就向她借船，S说：“我借给你没问题，但有个条件，我很喜欢你，你是不是喜欢我无所谓，但你必须留下陪我一晚，不然我不借你。”M很为难，L不肯借他船，S如果再不肯借给他的话，就不能过河与F相见了，据说这个地方只有这两条船。为了彼岸的未婚妻，他不得不同意了S的要求。次日，S遵守承诺把船借给了M。

见到未婚妻F后，M心里一直很不安，考虑了很久，终于决定把向L和S借船的事告诉了未婚妻。可惜，F听了非常伤心，一气之下与M分了手，她觉得M不忠，不能原谅。M失恋了，很受打击，这时他的生活里出现了一位女子E，两人也开始恋爱了，但之前的事情一直让他耿耿于怀。E问M是不是有什么心事，于是，M一五一十地把他和L、S、F之间的故事讲了一遍。E听了后，说：“我不会介意的，这些跟我没关系。”

根据以上情节，请你将故事中的所有人在你心中按照对其的喜欢程度进行排列。建议不要想得过于复杂，要凭你的直觉来得出结论。

这段测试在国内流传已经有一段时间了，据查，几乎所有倾向于传统的女性都将M和S的排名放在了最后，男性则普遍倾向于选择E，选择L和F的人则相对比例较少。但是，这个测试不是为了测试一个人对于出轨或者婚姻的态度，要知道，这是潜意识测试，所谓潜意识，便是我们还没有意识到的自己的想法。

下面，让我们来看看每个字母所代表的答案：

M——金钱(Money)

L——爱情(Love)

S——性(Sex)

F——家庭(Family)

E——事业(Enterprise)

无法接受背叛的人，心中最重要的是家庭；能够放下一切选择全心投入的人，最看重事业；有着无法调和的矛盾的，最看重爱情；而看似得到实则失去的，把性看得很重要；而对这些都能够看淡的，则非常有可能是做事目的性非常明确的利己主义者。这些也许你平时没有发现，可能你并不认为自己会是这样的人，然而就像一句谚语说的：“圈养的狼也会嚎叫。”本质的自我，是难以掩藏的，总是会在不经意之间流露出来。而这个不经意，通常就是我们所说的潜意识。

不过，需要特别指出的是，“潜意识”一词不过是国内的一种自以为是的翻译，事实上，“subconscious”一词更贴切的翻译是“无意识”。有人对“无意识”概念进行辩护，不允许人们将它称为“下意识”或“潜意识”，认为是错误的，容易引起误解：所谓无意识，它一方面包含着种种因潜伏而暂时不为意识所知、其他一切都与意识活动一样的活动，另一方面又包含着种种被“压抑”的活动。假如这些活动变成意识活动，它们肯定与意识中其他种种活动形成鲜明的对照，与“下意识”或“潜意识”不同。不过出于习惯，我们还是将其称为“潜意识”。

潜意识虽然常常不被我们所注意和察觉，然而却对一个人所做的任何决定都会产生影响，尤其是这个影响是本人意识不到的，因此更显巨

大。它会直接成为人非理智选择和强迫性发展的源泉。

上文只是潜意识的一个日常生活和性格评判的小例子。下面我们来讲另外一个更深入和实际的案例。

在罗马尼亚曾经有这样一个病例，它也是在心理学界广为流传的一个经典案例。

病人是一名刚满三十岁的女子，名为阿加菲娅。她面容姣好，身材高挑，受过相当不错的教育，一直未婚。然而某一天的早上，本应该上班的她忽然大声哭叫，声音嘶哑震耳。邻居前来看望，只见她只披着睡袍便跑出了房门，并大声表示房间里有魔鬼。因为阿加菲娅并没有亲人居住在附近，邻居安慰无果之后只好报警。警察将阿加菲娅带走后，本以为她只是暂时精神受到刺激，而让人没有想到的是，一连一个月，阿加菲娅的状况都没有改善，并且有越来越严重的趋势，无论在警局、医院还是任何房间里，几乎都会声称自己见到了魔鬼。

如果问题在这里就结束了，那么也就只会是一个简单的案例，阿加菲娅大概会送到精神病院，这个案例也就没什么特殊之处了。可促使医生们没有作此决定的原因，是阿加菲娅在十四天之后，忽然奇迹一般自愈。这件事引起了心理学家和精神科医生的极大好奇和关注，主要原因是：首先，阿加菲娅发病并没有任何征兆，根据调查询问，在此前一天她还和一位男士约会，相谈甚欢，在此之后和家人通电话时也一切正常；对之前的情况进行细查又发现，她一直工作顺利，并没有过分的人际关系或者工作压力烦恼，在大学的时候，她给人的印象便是开朗而乐观，同时是一个无神论者；询问到她的家人，也了解到她拥有一个虽然有些贫穷但是却很温馨的童年，父母经营牧场和屠宰生意，白手起家，对孩子的教育虽严厉却正统。所有事实都无法解释其忽然发病的原因，甚至有一些人将其归为灵异现象。

其次，也是更让心理学者们震惊的事情是——无端发病，又迅速自愈的阿加菲娅，在病愈之后展现出了与之前非常相异的性格，从一名开朗乐于交际的白领女性，变得冷漠而疏离人群。她首先拒绝了当初与之约会的男士的追求，并且辞去了自己的工作，每日把自己关在出租屋内

以罐头食品为生，前来探望的家人也都纷纷被她拒之门外，而且有一次阿加菲娅居然没有认出自己的亲妹妹。

这一切，都在变得无法用常理去解释。

因为病人的不配合，在事件初期，阿加菲娅并没有接受较为完整的催眠治疗。一直到数月后，因为阿加菲娅的怪异表现越来越难以掩饰和难以解释，家人方才向法院申请了强制治疗措施。这起特殊的病例引起了越来越多的精神病理学家和心理学家的关注，他们对阿加菲娅的过去做了细致的调查，并对阿加菲娅做了全面的诊疗和催眠。治疗初期，来自欧美各地的一大群权威专家几乎束手无策，他们无法判定一个没有原因而出现的病况应该如何归类和治疗，只能凭借经验进行药物治疗，甚至有时候会用到一些对神经具有伤害性的药品以制止阿加菲娅越来越严重的怪异行为。然而，有一点大家达成了共识——阿加菲娅具有不明原因引起的被迫害妄想症，而儿时家中经营屠宰场的事实是致病因素之一。

入院观察三个月后，阿加菲娅的病情也未见好转。这个时候，一位来自德国的年轻的心理学家发现了一个细节：阿加菲娅对牛奶会呈现出不可思议的抵制情绪。这一点因为病人的其他怪异行为而被大多数人忽略了，最终却没有逃过德国医生的眼睛。通过进一步的资料查询，医生又回忆起在治疗初期，阿加菲娅的家人提到过她小时候并没有喝到过足够的奶水，所以有很长一段时间靠牛奶为生，牛奶对于婴幼儿来说是非常好的营养品，但相对母乳来说难以吸收，一段时间之后，年幼的阿加菲娅便出现了很严重的消化吸收问题，几乎丧命。然而这件事因为连阿加菲娅本人都不知道，所以并没有引起任何人的注意。细心的德国医生进一步调查得知，在病发前一段时间，报纸上曾经报道过婴儿死亡的消息，而这件事情发生的时候阿加菲娅很可能在现场(虽然她并没有和任何人提起过，但是德国医生在当时勘察现场的照片里发现了她的身

影)，并受到了打击。

以此为突破点，德国医生对阿加菲娅进行了又一次深度催眠。在这次催眠之中，阿加菲娅的病情研究终于有了突破，另一个同样自称是“阿加菲娅”的人格浮出水面。在这段冗长而杂乱无章的催眠记录之中，有一段是这样的：

“你是说原本的阿加菲娅已经死去了？”

“是的，小时候喝牛奶消化不良，死掉了。”

“那么你是谁？”

“我就是我，你不用知道我是谁。”

根据这段催眠记录，心理学家们首先确定了阿加菲娅并非患上了人格分裂，而是相对简单一些的“被迫害妄想”，潜意识中对死亡的恐惧，促使她从曾经的开朗、乐观的人转变为一个封闭、自我保护意识严重的人。可以说，儿时的经历是伏因，是她对生命脆弱的最初印象；而生活在屠宰场的童年让她压抑住了自己对脆弱生命的恐惧。表面上，她已经成年并且能够自理，内心深处却藏着一个害怕自己被牛奶害死的“孩子”的阴影。

虽然问题看似解决了，然而现实并不完美。为此做出贡献的德国医生表示，治疗阿加菲娅的病情仍旧需要大量的时间、耐心甚至一些运气。

“最后一个问题，可能大家都没有精神去想了，可是我还是很好奇的是——”德国医生最后说：“她是怎么知道自己在婴儿时期喝牛奶差点死掉的？她父母保证过这件事无人知晓，而最开始的时候，她只是单纯讨厌牛奶而已。”

如今，即使我们讨论开来，恐怕也无法就这个事情给出合理的解释，我们只能认为，最后是阿加菲娅的潜意识记住了当初她本不应该记住的那一件事情。

这个案例也说明了一点：我们的潜意识正操纵着我们的另一个，甚至是另一些我们所不知道的人格，这就是“微人格”的来源。

# 摘掉人格面具——让我看清你的脸

美国漫画《守望者》曾经达到了整个美国，甚至是全世界漫画领域的新高度，其中充斥的心理分析、宗教和哲学观点，以及对人性和道德的思考，让它达到当时其他漫画作品无法比拟的成就，成为第一部也是唯一一部获得了雨果奖的漫画类图文小说。在漫画之中的主角之一“罗夏”，是一个一直戴着面具的男人。整部漫画以罗夏讲的一个笑话作为开场：

一个人去看医生，说他得了抑郁症。

生活仿佛是如此的尖酸刻薄。

他觉得在这社会中，他是如此的孤独。

医生说：“治疗办法很简单，最有名的小丑正在城里，去找他吧！他能让你开心起来，大家大笑得都流出了眼泪。”

“这是个好办法，不过，”他说：“医生，我就是那个小丑啊！”

当代心理学认为，我们每一个人形象的塑造都有很大一部分来源于别人对自己的印象。比如，当别人认为你应该是一个稳重的人的时候，你就会在心里暗示自己应该变得更稳重、更符合人们的期望。进而，你便会为自己戴上一张“面具”——这种现象在心理学上也称为“强化效应”。这个面具可能是一份工作，如医生、教师、政治家；也可能是一个身份，如父亲、领导、摇滚乐爱好者等；甚至可能是一个更大的范畴，比如在一个都是女人的地方，一个懦弱的男人也会变得更加有勇气，就是因为众人的期望在他心中产生了作用，让他为自己戴上了“坚强男人”的面具。

《守望者》中的罗夏，原名为沃特·寇瓦克斯，平时的身份只是一名举着一块写着“末日将至”的大木牌子的流浪汉，即使是平时的战友与其擦肩而过也认不出他；然而戴上面具之后，他便会化身为惩恶扬善的

英雄人物，身手矫健而意志坚强。可以说，那张能够变换图案的面具已经成为沃特·寇瓦克斯灵魂的一部分。

按照评论家们的观点，罗夏的这张面具是有着隐喻含义的，它代表了这样一个事实：每个人只有戴上面具才能够找到自己，他的真实面目反而是伪装——世界上每一个人都是如此。平常的面目往往会伪装出笑容、礼貌、友好等来适应社会生活，与人打交道：面对上司要装出尊敬，不管你心里是不是在咒骂他“真是一个老顽固”；面对孩子要表现出关爱，无论你是否喜欢小孩子。

这些各种各样的伪装，也就成为了我们的“人格面具”。

人格面具的功能在于与外在集体世界周旋。人格面具(Persona)这个词源自希腊文“面具”，取其古典希腊戏剧里演员戴的滑稽面具和悲伤面具的意思。每个文化里都有很多社会角色：父亲、母亲、丈夫、妻子、医生、教士、律师等。在特定的文化里，这些角色都有一套人们所认可与期待的功能，往往还包括穿着打扮和行为举止——教师要端庄得体，教士不能奇装异服，律师总要看起来一身正气。发展中的自我选择想要扮演的角色时，多多少少把它们并入了主要的自我认同内，按照那些固有的脸谱化形象去要求自己。举一个例子：当你越是夸一个学习好的孩子听话的时候，他越是会尽量做出乖巧、懂事的样子，尽管他和小伙伴们玩的时候，可能完全是另外一副样子。

当人格面具的角色配合得宜的时候——也就是说，它们真实地反映出自我的能力的时候——对正常的社交互动很有帮助。医生穿白袍，等于在心理上戴上了“医疗专业”的“面具”，对病人执行必要的身体检查时，会自信许多；而教师在授课之前往往要求自己衣着得体，也是为了塑造自己的一种“面具”。

健康的自我大都能依情境的需要成功地带上人格面具扮演不同的角

色，比如，一个态度温和的医生同样可以扮演一名睿智的父亲。相反的，我们隐藏着的人格则是非常私密的，是人“私有”的东西(它有时甚至是没有自我的)，必须被我们刻意地压制住。比如，一名看起来温和的医生可能对他的病人厌恶至极，但他必须戴上一个和善的人格面具，露出温和的笑容。曾经有心理学家在探讨“我们到底有没有自我”这一论题时指出，人们在生活中大多数的行为和作为都是为了符合大多数人的期望，为自己戴上能够和周围环境相融合的“面具”，以求能够更好地生存下去。

其实这很好理解，如果老师在上课的时候衣着怪异、大喊大叫、举止疯癫，或者医生在手术室里挥刀大笑，甚至只要一个人在大街上行为不正常，立马就会遭到所有人的排斥。所以，“人格面具”可以看做是每个人自我保护的一种机制。

# 混淆的面具——人格失调

若是一个人不能很好控制自己的“人格面具”，一般会被称作“失调”。有三种失调是最明显的：

一、人格面具过度发展；

二、人格面具发展不全；

三、过度认同人格面具，到了自我误把自身与其主要的社会角色相互混淆的地步。

人格面具过度发展会导致人格内充斥着一个个的社会角色，留给自身一种“内在”没有真我的感觉。长此以往，便会觉得活着很“累”，活着没有“意思”。德意志皇帝腓特烈大帝便是一名“在面具下活过一生”的著名君主。

说起腓特烈大帝，首先要说到他的父亲，德意志著名的“军曹帝王”、“乞丐皇帝”腓特烈·威廉一世。威廉一世是一名好战、崇尚军事的帝王，尽管他的登基仪式只花了区区两千银币，他却曾把80%的政府财政收入充作军费，以极端的军国主义作风，开创了“服从、服从、再服从”的普鲁士精神。甚至在死前，当他听到神父布道“人赤条条地来，也赤条条地去”的时候，还能从病榻上挣扎起来说：“怎么能赤条条的，我要穿上我的军装。”在他统治期间，欧洲各国皇室奢靡之风盛行，而德国上至皇后，下至外交大臣的生活都寒酸不已，甚至到了食不果腹的境地；普鲁士的军队则瞬间膨胀到8.5万人，而且装备精良。

威廉一世一生好战尚武，并且粗暴地排斥所有科学、历史、文化，他还给皇太子小腓特烈的教师们下了死命令，一定要“鼓励他讨厌”音乐、戏剧以及其他“浪费精力的胡闹活动”。令他遗憾的是，偏偏腓特烈刚出生的时候便瘦小文弱，长大之后性格偏向于内向、温柔，非常喜欢诗歌、喜剧文艺，爱好拉丁文，并精通音乐，吹得一手好长笛。而这份对文艺的爱好，也造就了威廉一世和腓特烈之间巨大的矛盾。

威廉一世希望腓特烈成为一名尚武的皇帝，能够支撑德意志的未来，所以采取了几乎是“斯巴达式”的教育。腓特烈年幼时候经常被父王痛打、折磨，每次都是眼泪汪汪，而且每次和父王在一起的时候他都瑟瑟发抖。腓特烈王子的妹妹威廉明娜和他性情相投，她经常目睹这

样的暴行。她曾经回忆道：“国王根本就容不下哥哥，只要他看见哥哥就会打他一顿，所以腓特烈对他产生了恐惧，直到他成长到能够明辨事理的年龄，那种恐惧仍然挥之不去。”

腓特烈曾经写信请求父亲的理解。他父亲的回信是用第三人称来称呼他的，而且言辞激烈：“王子有一种任性且恶毒的倾向——他根本不爱他的父亲。凡是热爱父亲的儿子都应该顺从父亲的意愿，永远顺从，而不是两面三刀。他明明知道我无法忍受没一点男子气概、不习骑射、娇里娇气的儿子……他却只顾着自己高兴而追求享乐。这就是我的答复。”

对腓特烈打击最大的一次，是在他刚成年时期。为了躲避父亲毫无节制的施暴，腓特烈想逃到英国，从表兄乔治二世那里寻求庇护。但是这个计划暴露了，王子被捕，然后被投入地狱般的大牢。国王要求军事法庭审判腓特烈和他的同伴汉斯·冯卡特上尉，并最终将汉斯·冯卡特上尉斩首，并命令腓特烈在旁观看。

从这以后，腓特烈便完成了人生的改变，开始了戴着面具的人生。他在登基之后，果然按照父亲的意愿成为一名能征善战的德意志皇帝，七年战争中，腓特烈大帝遇挫愈强，以惊人的毅力和顽强以普鲁士一个小国之力，独抗法、俄、奥三大强国，其疯狂程度，可与瑞典国王查理十二世相媲美。罗斯巴赫会战更是腓特烈斜线阵势完美的表演之一，今天被美国西点军校选作那个时代的经典战役，并将它在军事博物馆中以大模型重现。军事史家亦把此战与洛伊滕会战许为腓特烈大帝军事艺术的巅峰之作，就像拿破仑的奥斯特里茨会战一样。在西方军事历史学家的著作中，腓特烈大帝是公认与亚历山大大帝、凯撒大帝、汉尼拔、古斯塔夫二世、拿破仑齐名的军事伟人。后世拿破仑评价腓特烈大帝的时候说：“越是在最危急的时候，就越显得他的伟大，这是我们对于他能说出的最高的赞誉之词。”

然而从另一面来说，腓特烈一生都生活在高度虚伪的面具下，他认为自己从来都不能也不敢成为他希望成为的那个人。在那个人们极度排斥同性恋的年代，他对于自己逝去的心上人卡特上尉不能表现出任何怀念；而他也不得不收起自己的梦想(成为音乐家、哲学家诗人)，而是去走自己父亲期望的道路，无情地消灭敌人，为了大德意志而不是为了自己。对于他的评价很难公正，作为德意志之父，他无疑让许多人崇拜，除了受到许多军事家的称颂外，甚至连俄罗斯的贵族们也相当崇拜他。

但是从作为一个完整的人的角度来说，他的人格无疑是有很大缺陷的。一生活在痛苦中的腓特烈扮演了完全相反的角色长达四十年，这种隐忍(包括幼年对父亲暴行的隐忍)一直伴随着他。不过作为德国人，他确实很符合尼采关于“超人”的典范，也是德国人精神中“把诗人的外表藏在里面，而在生活中竭力遵守和维护纪律”的体现。

若没有腓特烈这种隐忍的精神和能力，后果便不堪设想。在印度曾经有过相关的报道：一名学习成绩非常优秀的男孩在父母的期望之下，一直按照“永远要做第一，长大要成为工程师”的理念去要求自己，最终不堪重负，自杀身亡。这便是典型的“人格面具过度发展”，导致失去自我的现象。

人格面具过度发展在当下社会非常常见，是一种不容易被人注意到的心理症结，若是长久忽视下去，很容易会对人的身心健康产生很大的负面作用。所以在适当的时候，每个人都应该给自己一个放松的机会，偶尔做回真实的自己。

人格面具发展不全的人格，则会极为脆弱，容易因遭受拒绝而受伤，或是和亲近的人相处时失去自我。就主要表现来说，这一类人更为腼腆、内向，面对陌生的人和陌生的环境不知道应该营造出怎样的“面具”，所以更加不知所措。这样的人往往不能适应社会生活，没有良好的社交圈，对陌生人更加的充满恐惧，而对亲近的人却很“偏激”。

更严重的，是自我与人格面具融为一体，一旦卸下人格面具，则自我感薄弱，因而社会角色感受到的任何威胁，都以为是对自我整体的威胁。举个典型的例子，所谓的“空巢期症候群”(empty nest syndrome)——孩子长大离开家之后父母觉得无聊空虚——就是对父母角色这个面具过度认同的结果，这在男人或女人的身上都可能发生。很多父母把所有心思都放在孩子身上，即使孩子长大成人之后也一样，而若是孩子已经成家，离开身边，便会万分不适应。为了解决这个问题，许多人一般是将

自己的孩子——也就是老人的孙儿辈交给老人抚养，而这又会造成老人劳累过重、溺爱孙儿等问题。

另外，那些只会埋头工作，否则便会感到人生空虚而无所依归的人，则是滥用了职业与专业的人格面具，只能在投入工作时找到自我，无法转换为另外的社会角色，无法培养出更宽阔的认同感和广泛的才能。若至于此，身心俱疲。

所以，人格面具就是每个人在社会交往与生活中的一把“双刃剑”。一个正常的人，必须要擅于经营自己的面具，同时更要能够摘下自己的面具，时时能够做到“向内行走”，敢于和善于去直面自己的内心，质询和反问自己，自己真正想要的是什么。若忘记这一点，必然会遗失自我；若做到这一点，必然能够得到人生中自己想要的高度，得到人生的“补全”。

# 第二章 这是一场自己与自己的厮杀

## ——多重人格

一个肉体能够装下几个人格？答案是无数个。一名多重人格的人，其不同的人格之间存在的差异和现实生活中的两个人之间的差异几乎一样大——喜好、口音、性格、字迹，甚至性别、天赋等都不相同。即使在同一种爱好之中，不同人格之间也会表现出明显的不一样。

# “无意识”的意识与人格解离

先来看一个笑话。

有这样一个男人，他是一名普通的男士，生活在都市之中，为了生活而辛勤地做着书记员的工作。辛苦的工作让他没有太多的时间去享受自己的生活，每天沉重的工作负担压榨了他泡酒吧和看球赛的自由。为此，他忍不住到教堂里去和上帝抱怨，希望上帝能够赐予自己“分身术”，让自己分裂成两个人，一半去工作，一半去玩乐。

没想到，上帝真的听到了他的祷告，并且用最庄严的声音告诉他：“我将会赐予你分身的能力，让你可以同时工作和玩乐。由于你工作的时候只需要右手去做笔记，所以我决定让你的右手变成你的分身，可以不知疲倦地担任你本来书记员的工作。”

一开始，男士还以为自己出现了幻听，可是没想到没过多久，他的右手居然真的能够一丝不苟地去做笔记、抄写文件，而根本不用经过他本人思考。

可是没过多久，男子却回到了教堂，祈求上帝收回自己的神力。

“为什么呢？”上帝问？

“虽然我的右手工作很勤恳，可是它已经连续十二个晚上在我老婆的脸上抄文件啦！”

笑话固然只是笑话，可是故事之中能够独立自主去为所欲为的“手”，现实中却真的存在。接下来，我们来分享一个相关案例。

19世纪60年代初，安娜·温莎由于心神错乱和右手瘫痪，前往埃拉·巴罗医生处求医。

巴罗医生并不是专业的治疗心理方面疾病的专家，而是一名偏重于神经学的医生。最初，他认定温莎的右手患上的是神经方面的疾病。心神错乱和右手的神经性瘫痪，无论从哪个角度来说，都似乎是大脑神经系统的功能性紊乱问题，和心理疾病相差甚远。

然而就医不久，巴罗医生就发现温莎右手的独立性让人乍舌。即使在温莎没有意识或者被麻醉的状态下，依旧能够有系统地做很多事情，并且会根据触觉来分辨周围的环境。护士第一次见到这个场景的时候大惊失色，甚至在随后的很长一段时间里表示自己要辞职！

开始的时候，巴罗医生出于自己专业方面的认识，怀疑温莎患上了“异手症”。异手症全称“异己手综合征”，是一种不平常的神经病症，患者的手好像被另一个人控制一样。异手症发生原因包括左右大脑分割，脑部手术，中风或传染病。因1964年斯坦利·库布里克导演电影《奇爱博士》中，奇爱博士(Dr. Strangelove)患有此症，易不受控制地用右手行纳粹军礼，故又称“奇爱博士综合征”。它会导致人的一只手和另一只手不协调，并且不听主人指挥。比方说，那只无理的手可能和正常的那只唱反调：如果一只手扣衬衫，另一只接着就把扣子解掉；如果一只手

提上裤子，另一只就脱下。有时那手会变得很暴躁——对病患本人又掐、又搥、又打。在不止一个病例中，它企图扼死主人。

然而“异手症”患者虽然也不能够控制自己的手，但是另一只手却不会拥有独立的人格或者自己的喜恶，不会有意识！

于是，真相随之揭开：巴罗发现温莎女士在使用右手时会表现出另一种人格。

这个“第二人格”，巴罗把“她”称之为“旧树桩”。“她”同温莎的第一种人格完全不同，温莎本人性格悲观，喜欢絮絮叨叨，就如同任何一个被家庭琐事和生活中的烦心事损坏了青春与美貌的女人一样，然而温莎的右手能写诗，能绘画，有着极大的创造力。当她想用左手自杀时，也是这第二种人格——她的右手——保护了她自己。更令人惊奇的是，巴罗医生注意到，温莎从不睡觉，在夜晚这右手甚至会做手势同巴罗先生进行交谈，还会写信，当温莎的身体状况出现问题，她的右手能够独自敲打床架，呼唤那名当初被吓傻了的护士。

人的手臂是由骨骼、肌肉、神经组织和皮肤组织等组成的，自然不具有独立思考的能力。因此，这个“神奇的”右手可以视作温莎“第二人格”的一种体现。它仍然是由大脑控制的，只不过是温莎的另一个人格的大脑。

所谓“第二人格”，是人格分裂症病发时候的一种现象。在这里我们首先要明确一点，人格分裂和精神分裂是有本质的区别的，它们根本就是两种病！用一个片面但是却非常深入浅出、容易被接受的病发现象来区别的话，人格分裂症患者会一个人扮演，或者说“成为”几个不同的人格，有时候这些人格之间互相并不知道彼此的存在；而精神分裂患者会看到幻想中的其他人，并且仿佛这些人在和自己说话！当然，不同的病人会有不同的临床表现，并不是所有的精神分裂症患者都会出现幻觉，但是也切记：将两者混为一谈是非常外行的看法。

中国最先拍摄的以“人格分裂”为题材并且产生较大影响的电视剧是由郑伊健主演的《双面伊人》，剧中女主角同时拥有温柔可人和心机重重的两种“面孔”。而大热的《无间道3》之中，刘德华扮演的角色也由于自身心理压力过大而产生双重性格，做出自己完全不记得的事情。

其实，这便是人格分裂的一个特点。任何人——无论外人还是患者

自己——都无法确定双重或者多重人格之中，哪一个才是真正主要的。几个人格之间很可能相互毫无关联，不想不了解或者根本不知道别的人格的存在。明明一个身体，偏偏如同承载了多个灵魂。

造成这种情况的原因，心理医学界和神经学科给出的答案不尽相同，但是却最终都在一点上达成共识——即人格解离和分裂的原因在于无意识的觉醒。

前面说过，所谓无意识同样是一种心理活动，而并非是指什么也不想。它一方面包含着种种因潜伏而暂时不为意识所知，其他一切都与意识活动相同的活动；另一方面又包含着种种被“压抑”的活动，假如这些活动变成意识活动，它们肯定与意识中其他种种活动形成鲜明的对照。简单来说，如果有一天那个在你心底不为人知的“无意识”苏醒过来，你会发现它和你所了解的自己完全不同。

无意识觉醒的缘由有多种，有的是大脑受到创伤、疾病影响等引发的；更多的时候，则是因为人内心自我矛盾的激化而导致的。当你被迫做一件事情，而心中却有一个声音呐喊着说“不”的时候，或者明明自己有着某些想法、爱好、倾向、认知，却拼命将其压抑掩藏的时候，“无意识”觉醒的契机往往就会出现。

有记录以来的大多数人格分裂病例之中，患者往往都是因为自己内心想法的互相矛盾和斗争，最终衍生出第二甚至更多的人格。这些人格不分主次，有时候甚至互相斗争，而当情况发展到这里的时候，心理学家们往往就会发现，“无意识”已经变成了意识，一个人已经变成了两个人，心理学家们已经无法(或者说在道义上也没有资格)“杀死”其中某一个。曾经就有病例显示，一名男子的第二人格觉醒，跑到一座小镇上生活了十几年，还开了一间杂货店，甚至还结婚生子了。而十几年之后，这一人格又忽然消失，他忘记了自己十几年之间发生的所有事情，并且坚持认为现在的日历印错了。

所以我们只能说，想要让自己的“无意识”老老实实待着，最好的方法就是耐心解决自己的心理矛盾，不可掩藏，也不可激化。只有一个活得通透的人，才能够避免心灵出现破裂的痕迹，滋生幽暗的影子。

# 几个人格占据同一个身体——多重人格

动画片《花仙子》的主人公花仙子有一把神奇的“花钥匙”，用这根“花钥匙”，花仙子能够变出各种美丽的衣服，而尤为神奇的是，当她变出水手服的时候，她就能够游泳，当她穿上厨师服的时候，便也同时拥有了一手好厨艺。

童话之中的“花仙子”固然让人羡慕，然而这样的事情发生在现实之中会是什么样子呢？

现实之中确实会有这样一种人，一眨眼就能变成水手，一眨眼又会变成厨师，有的时候则会脱口而出自己都不懂得的外语。不要以为这是神学方面的灵异事件，这只是人格分裂症的症状表现而已。

在美国有过一次著名的审判：被指控犯下抢劫、强奸的犯罪嫌疑人威廉·密里根最终在四位精神医师和五名心理学家的佐证下，被宣判因对自己的行为不能负责而罪名不成立，因为他患上了多重人格分裂症。事件的主人公密里根后来接受了心理治疗。曾经在心理学界引起很大反响的一本书《24个比利》便是根据他的真人真事写成的。这是一本由患者自述，由心理学家撰写的传记类著作，书中的第一手的翔实资料可以说是心理学界的瑰宝，对研究人类人格、心理方面的许多问题都具有不可估量的价值。

书中的主人公通称“比利”，然而这个名字其实并不准确，因为这只是其二十四个人格之中的一个。在这二十四个人格当中，有一个性格暴躁的莽汉；有一个彬彬有礼的学者；有一个自学了物理、化学和医学，能说一口流利的阿拉伯语；有一个则拥有很好的美术天分，油画和素描的功底都十分深厚……

一会儿会物理和阿拉伯语，一会儿又变成美术爱好者，这是不是听起来真的和“花仙子”一样神通广大？很可惜，这名患者的人生并不美好，他的某个人格犯下了滔天大罪。虽然这名患者没有受到法律的制裁，可他的(或者说“他们”的)未来仍旧是一片绝望。从这本描写他多重人格成因的书中考究下来，其人格分裂症之所以恶化至此的原因却并不出奇，乃是因为年幼时期被亲人虐待所致。

## 增生的人格是逃避现实的“避风港”

事实上，多重人格的产生与童年创伤有密切相关，尤其是性侵害。患者的男女比(1 : 9)可以作为佐证，这或许是女孩比男孩易受到性侵害的缘故。孩子的认知客观性相对成年人来说要薄弱得多，当他们受到伤害的时候，很有可能会产生一种“不愿意接受现实”的想法，希望能够忘记事件本身或者希望“这件事发生在别人身上”。让这种自我催眠达到认知紊乱的地步时，患者的记忆就会出现错乱(这对长期受到严重伤害的人来说，或许是必要的)，并可能将受过伤害的自己分离出去，形成“另外一个自己”。所以其实可以说，人格分裂症是人心理上的一种自我保护方式的极端体现。

当一个人的内心受到伤害的时候，便会产生“忍让”和“报复”两种态度。事实上，大多数人格分裂的病例也往往以这两种人格为开端，形成明显的“善”“恶”对比。在此，我们依旧用病例来说明。

国外曾报道过一例患多重人格的女性病例，患者名为南希。她一身兼具三个人格，除最常出现的人格“南希”外，又有“凯蒂”和“丽莲”两个人格。“南希”本来的性格胆小怕事，常常会感觉到焦虑和抑郁，在生活中依赖性很强，是个相对柔弱的人物。“凯蒂”对“南希”和“丽莲”一无所知，她似乎在一个“黑暗的地方”生活，性格相对更加偏激而固执。而“丽莲”则表现得颇为狡猾、迷人和世故；“她”对“南希”的一切了如指掌；对“凯蒂”的行为也稍有了解。

在治疗中通过催眠诱导，医生发现了南希人格分裂的诱因。首先，“凯蒂”是从南希14岁的人格中分裂出来的，因为那一年她看到了母亲的不轨行为，于是拿起刀子“杀死”了母亲。其实当时她有杀母冲动，并无真正的砍杀行为，然而在“凯蒂”人格的印象中，她一直以为她已经杀了自己的母亲。“丽莲”是南希生第二个孩子时分裂出来的人格。那一年，正在南希处于哺乳期，性格也处于不稳定的时期，南希的父母告诉她，他们看见南希的丈夫在路上吻了一个女人。这个消息令南希大为震怒，使她再度达到几欲杀人的程度——于是便又分裂出“丽莲”人格，以处理这种犯罪冲动。

由此我们可以看出，当一个人内心出现剧烈的伤害和激烈的心理矛盾的时候，人格分裂的诱因就会出现，而这个过程甚至患者本人可能完

全不知道。所以可以说，人格分裂是人的潜意识处理心理压力和心理伤害的一种自我保护机制。多重人格从根本上来说，是那些不能够很好地直面和处理自己内心激烈活动的人逃避现实的“避风港”。

在面对伤害的时候，大多数人都有逃避的习惯，逃避和主动忽视一种伤害，要比直接面对来得简单得多，这种不负责任的行为会让人倍感轻松，当然，就现今来看，后果也相当明显。

对于南希的病情，心理医生采用了最传统催眠疗法。这种疗法能够很好地与各个人格沟通。现今的治疗方法，首先是分析病者有多少分裂人格，然后让性格相近的人格统一、合为一体，最终达到人格统一的治疗目的。需要指出的是，在这个过程中需要的并不是“杀死”其他人格而保留最初人格。以南希为例，很可能经过治疗之后，“南希”这个大家熟悉的、最初的人格将会不复存在，最后留下的只是所有人格的结合体。然而事实上，人格分裂的治疗效果至今仍旧并不十分理想，更多的时候我们都只能报以遗憾。

对待没有勇气直面困难，不敢去解决问题的人，我们能说的只有一句话——“逃避不是办法。”

# 人格分裂与大脑分裂

“我曾经得过精神分裂症，但现在我们已经康复了。”

这是很久之前流行过的一个冷笑话，准确地说，这个笑话存在表述错误，精神分裂症患者并不会出现“我们”这个概念，只会看到“别人”(这一点我们在下一章将会详细介绍)；人格分裂症患者才会用“我们”这个词。

对于人格分裂症在生理学和病理学上的起因，目前还有争议。确实很难想象，一个人是如何能够一下子变成两个拥有不同记忆、性格甚至习惯的“人”。最后这一切，只能归结于我们对人体大脑潜力的认知还远远不够。

对于人的大脑同时思考两件不同事情的能力，其实我们有理由很熟悉。举个最简单的例子，在金庸的小说《射雕英雄传》之中，老顽童周伯通自创了“双手左右互搏术”，练习这门武功的前提就是要能够“左手画方，右手画圆”。若是从这个角度思考，对“人格分裂”现象的病理原因的解读就会变得容易很多——这是因为大脑之中不同的位置负责了不同的“人格”的思考和记忆能力。

我们知道，人体的右半脑控制着我们左边的身子和感官，而左半脑控制右手、右脚等右侧身体功能，而且世界上大多数人都是右撇子。一般情况下，大脑是作为一个整体来工作的，来自外界的信息，经胼胝体传递，左、右两个半球的信息可在瞬间进行交流(每秒10亿位元)。

人的左右脑分工不同。左半脑主要负责逻辑理解、记忆、时间、语言、判断、排列、分类、逻辑、分析、书写、推理、抑制、五感(视、

听、嗅、触、味觉)等，思维方式具有连续性、延续性和分析性。因此左脑可以称作“意识脑”、“学术脑”、“语言脑”。右半脑主要负责空间形象记忆、直觉、情感、身体协调、视知觉、美术、音乐节奏、想象、灵感、顿悟等，思维方式具有无序性、跳跃性、直觉性等。美国神经心理学家斯佩里认为右脑具有图像化机能，如企划力、创造力、想象力；一些未解现象如直觉力、灵感、梦境等；超高速自动演算机能，如心算、数学；超高速大量记忆，如速读、记忆力。右脑像万能博士，善于找出多种解决问题的办法，许多高级思维功能取决于右脑。把右脑潜力充分挖掘出来，才能表现出人类无穷的创造才能。所以右脑又可以称作“本能脑”、“潜意识脑”、“创造脑”、“音乐脑”、“艺术脑”。然而也因此人们历来认为，自我意识这种逻辑性思考能力是左脑半球的专利，而与右脑半球是没有关系的。

那么，人类的右半脑真的没有独立思考能力吗？为了研究这个问题，斯佩里进行了一系列至今听来依旧让人觉得匪夷所思的实验。

在叙述这个实验之前，我们先来了解一种疾病——癫痫。这种疾病与切开大脑的实验有着直接关系。

“癫痫”作为一种脑部疾患，疾病大发作时病人会突然丧失意识，倒地，全身肌肉发生强烈的抽搐，并伴有咬舌、流涎、尿失禁等症状。这种病其实我们都熟悉，即是中国民间流传的“羊角风”。癫痫发病之时病人痛苦异常，并且当时并没有什么特效的治疗方法，因为药物治疗很难到达病发的大脑区域。

斯佩里作为神经心理学家，对神经构造非常熟悉。为了医治此病，他在患者自愿的情况下，凭借自己深厚的学识和惊人的创造精神，发明了一种“吓人”的疗法：把患者的左右脑切开——准确地说是将患者的连接大脑两半球的主要神经纤维“胼胝体”切断，使一侧大脑半球的病灶所产生的神经电波不能扩散到另一半球去。

## 斯佩里要切开大脑!

在当时即使有一流的医疗条件和最好的神经学以及脑外科专家，这一手术的风险依旧显而易见，然而让人没有想到的是，手术后患者的病情得到了极大的改善，而且也未出现不良的后遗症，如人格和智力的改变等。然而经过这种手术的人，毕竟与常人有所不同了，他们的左右大脑不再有交流，实际上成了有两个独立的大脑的所谓“裂脑人”。

现在，左右大脑已经分开了，问题是，左右大脑能不能分别容纳不同的意识和思想呢？

开始的时候，斯佩里对裂脑人进行了仔细的观察和研究，并且取得了可喜的成果。这个景象在今天的我们看来，也是令人惊愕的。这些实验包括：

- 1.斯佩里让裂脑人按他的话举手或屈膝，结果，病人的右侧身体服从了命令，而左侧身体却不听指挥。

- 2.把裂脑人的双眼蒙上以后，用手接触他身体左侧的任何部分，他都说不出来被接触的部位。

- 3.斯佩里将一张年轻女人照片的左半部和一张小孩照片的右半部，拼成一张照片；然后采用一种特殊的方法，使这张照片的左半部正好置于裂脑人的左半视野，右半部置于他的右半视野，要他指出、说出看见了什么，结果，他手指着青年女子的照片，嘴里却说看见了小孩的照片。在这里，人体的左侧和右侧各行其是了，思维发生了分裂，在一个人身上好像出现了完全不同的两种思想。

- 4.斯佩里发现右撇子裂脑人只能看到右边的光线。如果只呈现左边视野的光束，裂脑人会说自己什么都没看见。但是，如果要求患者指出光线出现的位置，他竟然指出了左边的光束，而且，依然说自己看不见

左边的光线!实际上,裂脑人并不是在乱指。他的右脑其实确实看到了光线,但是“言语脑”——左脑无法得到右脑的信息,所以表达说没有看到任何东西。

5.斯佩里将生活中非常熟悉的物品放在右撇子裂脑人的右手中,蒙上他的眼睛让他猜猜是什么东西,他会很准确地说出这个物品的名字。但是,奇怪的是,如果将这个东西放在他的左手中,裂脑人却说不出这个东西的名字。但是更加奇怪的是,如果此时让他从面前摆好的一堆东西中挑出刚才放在他左手的东西,他竟然能挑得出来,但是他还是不知道这是什么东西!当然,在这个过程中裂脑人一直被蒙着眼睛。也就是说,右脑记得住触觉信息!

6.斯佩里给右撇子裂脑人的右脑呈现一个图像,裂脑人像第一个实验那样,不能描述这个图像,甚至,他认为自己根本没有看到什么图像。但是让他用手尝试去挑出刚才呈现的东西,他却又能莫名其妙地挑出图像中的物品。这是视觉和触觉的协调实验。

7.斯佩里让右撇子裂脑人两只手分别绘制立体图形,左手成绩远远好于右手,右手画的图形毫无立体感可言,简直如同幼儿园小孩子的涂鸦。

为了进一步说明问题,斯佩里让一个21岁的裂脑人用左眼观看自己、家属、著名的政治家和艺术家的照片。我们之前说过,右半脑是由左半脑控制的,而如今这个裂脑人的右半脑已经和左半脑没有了直接联系。若是他左眼睛看到的景象能够得到思考,便证明右脑具有思考能力。当他看到年轻姑娘、芭蕾舞演员的照片时,他用拇指朝上表示喜欢;当他看到希特勒的照片时,使用拇指朝下表示不喜欢;对于尼克松的照片,他迟疑片刻后拇指平指,表示无所谓喜欢不喜欢;而看到自己的照片时,却谦逊地将拇指向下。

由于证明大脑两半球的功能具有显著差异，提出两个脑的概念。斯佩里于1981年获诺贝尔生理学或医学奖。世界最终给了这个切开大脑的人巨大的肯定。

裂脑人的实验给了“人格分裂症”患者的发病机理提供了很好的理论解释，其实，裂脑人的思维分裂现象在正常人也比比皆是。例如，司机一边开车一边聊天，夫妻吵架既想分居又难分难舍等。不过，这是否表明正常人本来就有两个精神呢？那些多重人格分裂的现象又怎么解释？难道我们每一个人，实际上都是潜藏的人格分裂症患者？我们不得而知，人类目前对于自己大脑的研究还远远不够。

# 不断增生的新人格：当你变成了许多“另外的人”

人格分裂最能够被大众接受的辨别方式，便是各个人格之间不同的“性格”。事实上，一名患者不同的人格之间存在的差异和现实生活中的两个人之间的差异几乎一样大——喜好、口音、性格、字迹甚至性别、国籍、天赋等，都不相同。即使在同一种爱好之中，不同人格之间也会表现出明显的不一样。

48岁的英国单身母亲凯米·诺比由于小时候受到过虐待，因而患上了“多重人格分裂症”，她身上最多时候曾经拥有20个不同的“人格”，后来渐渐减少并稳定在了12个左右。

单纯的病例我们已经不足为奇，不过这个案例对体现不同人格的区分特点上，有着非常典型的模板作用。

大约是在2005年，凯米听取一位艺术治疗师建议，开始学习绘画，因为绘画是一种让自己放松的方式。本来，这只是针对“凯米”这一个人格而采取的治疗方式，其他人格并不一定参与，可是做梦也没有想到的是，凯米体内的12个人格竟然个个都是天才画家，而且每个人格的绘画风格都毫不相同，有的画风忧郁，有的画风明朗，有的擅长抽象画，甚至还有一个喜欢雕刻。

凯米的每个人格还都有各自的名字，平时她经常在12个不同的人格之间转换角色，而每个不同的人格都会按自己的意图和风格创作出自己的艺术品，不会受到任何其他人格的影响。10个月后，凯米就举办了自己的第一场画展，展出了她体内12个“画家”创作出来的不同画作。

凯米每个“人格”画家的作品都让专业人士深感惊讶和认可。更加有趣的一件事情是，曾在英国奇切斯特市举行的一场艺术竞赛甚至破例允许凯米身上的5个“人格”代表5名参赛者一起报名参赛。她身上的12名“画家”(有一些人格现在已经消失)在过去4年中已经创作出了200多幅画风各异的作品，在欧洲各国的艺术馆中举行了27次画展，其作品在艺术鉴赏界赢得了一片喝彩声，并被越来越多的艺术鉴赏家高价购买和收藏。

如今凯米身上还有多少人格存在恐怕只有她的主治医师能够知道，我们并不得而知，不过可以肯定的是，因为“美术”这一共通点，凯米不但创造了非凡的艺术奇迹，更在治疗上找到了很有用的“门径”，这也使

得她比其他人格分裂者更幸运。

对于人格分裂现象，很多影视作品之中都有所涉及，因此大众已经基本熟知了人格分裂的含义。然而实际上，在一个人身上存在两种或两种以上的人格是一种十分罕见的心理现象，据文献报道，迄今为止只有百余个得到证实的例子。人格分裂的标准名称，应该是“解离性人格疾患”。当一个人在我们面前表现出截然不同的两面时，我们可能会打趣说这个人有“双重人格”，但是实际上，真正患有“解离性人格疾患”的人格分裂症患者往往一身兼具多个人格。并且更让人惊讶的是，这些人格的数量往往还一直处在变化之中，相似的人格会融合，而新的人格又会不断出现，了解这一点的心理医生当中曾有人感慨：人格分裂和融合的过程，像极了细胞的分裂和融合。

具有两个或多个人格的人都有两个或多个不同的名字，他们在表现自己不同的人格时连写字的笔迹，甚至脑电波也是不同的，也就是说，在一个人身上出现的两种或多种人格就等于是两个或多个具有各自思想和行为方式的独立的人。

一般来说，患有多重人格分裂症的人，若是社会和家人对其放任不管，那么人格数量往往会出现增加的趋势；若是得到专业人士有效地治疗，则人格数量往往会逐渐减少。

并不是所有多重人格之间都有共通性，多重人格患者的每一个人格都是稳定、发展完整、拥有各别思考模式和记忆的，也就是说各做各的。分裂出的人格包罗万象，可以有不同的性别、年龄、种族，甚至物种！他们轮流出现控制患者的行为，此时原本的人格往往对于这段时间是没有意识也没有记忆的。这也就是为什么往往有的患者发现自己睡了一觉就跑到了别的地方。通常在此分裂现象开始时，原本的人格(即未产生多重人格前的人格，或称主人格)并不知道“他们”的存在，所以即使患者发现自己的记忆有截断的现象，也无法知道自己已有多重人格，

也有一些严重的病例，主人格甚至“沉睡”十多年。下面就是一个病例。

1857年，一名叫做安塞尔·伯恩的男子开始患有剧烈的头痛病，该病后来导致他双目失明，双耳失聪并成了哑巴。可没过多久后，他竟然完全恢复了过来。他把这归功于上帝的恩惠，并决定用自己的余生传播上帝的教诲。在以后的30年时间里，他把时间分成两部分，一部分用来布道，另一部分花在他在罗得岛的农场上。1887年1月17日他突然失踪。当同年3月4日他“醒过来”时，发现自己正在澳洲一个小镇居住，并经营着一家杂货店。自己的名字也变成了阿诺德·布朗。1890年，在精神恍惚之中，属于布朗的人格再次出现，他还详细地讲述了1887年他的那段经历。虽然布朗说他似乎听说过伯恩这个人，但他却没意识到自己曾经就是伯恩。这个案例成为主人格长时间沉睡现象的“教科书”。

分裂出的人格之间有时候知道彼此的存在，也有一些情况，人格之间并没有察觉彼此的存在，这会导致严重的“遗失时间”现象。但分裂出的人格中往往会有一个是知道所有事的，如果这个人格愿意合作，治疗人员就能从中得知许多有益的资料，甚至成为治愈人格分裂的关键。下面就是一个例子。

一名假名叫做茜比尔的女孩子，大学毕业时，智商测验成绩为170，堪称天才。毕业后，她当中学教师，生活似乎很正常。但当她1954年在哥伦比亚大学攻读硕士学位时，由于记忆力衰退日益加重，她感到万分苦恼。

记忆力在攻读学位的时候减退，对于一名上进好强的女孩来说是最难以接受的事情。为此她不得不求助于精神病专家康纳利·威尔伯。威尔伯从催眠后的茜比尔口中得知，她幼年时曾受到患有精神分裂症的母亲的残酷虐待，为了使自己在心理上能适应这种境遇，茜比尔的人格早年就产生了分裂。在她身上交替出现3种新人格。在以后的20年里又出现另外12种人格。在这些人格中有宗教狂热者，有热爱家庭的主妇，有勾引男子的荡妇，有自称为安托瓦尼特的女子以及两个属于男性的人格。一句话，茜比尔的病况已经非常严重，其中的主人格“茜比尔”知道这一切。

了解到这一切的茜比尔最终同意接受治疗。在接受治疗的时候，她还是一名正当妙龄的女孩，没想到一治疗就是11年。经过11年精心治疗，医生不断通过诱导和催眠，让她体内的性格相近的人格互相融合重组，甚至创造新的人格来融合其他人格或改善病情，最终，这16种人格慢慢地融合成一种新的，也就是第17种人格。这次治疗最终堪称成功，茜比尔最后在纽约成了一个著名的艺术家。

分裂源于矛盾，治愈源于统一，茜比尔的治愈例子非常具有说服性和典型性。可以说，任何治愈人格分裂或者潜在人格分裂的方法，都在

于同意自己的认知。如果放任自己的矛盾想法而任其发展，人格必然出现偏离；如果能统一自己的思想和认知，疾病也会不药而愈。

# 第三章 活在逃不出去的幻觉中

## ——分裂型人格

莫斯科精神病研究所的费拉基米尔·埃夫罗姆松教授认为：“在天才和疾病之间，确实有一种不可忽视的联系。”不要以为这是他在信口雌黄，波斯特博士用现代精神病理学的分析方法，研究了人类近代300位著名人物后得出了以下结论：许多天才都是精神分裂症患者！

# 天才都是疯子!

有一位记者去采访医术高超的精神科医生。

一阵采访之后，记者想起了以前的一个传说，于是问医生：“以前听人说过，即使是一个正常人进入到精神病院，他也会被困在这里，他的一切正常行为都会被人看作是病态的。无论做笔记，还是正常讲话，和人聊天，都会被医生认为是发病了。那么现在，我们怎么辨别患者是否已经痊愈呢？”

医生看了看记者，说：“我曾给患者们出过这样一道题，我问他们，浴缸里装满了水，想把水排干净是用勺子快，还是用盆快？”记者插嘴说：“正常的人都会回答用盆，对吗？”医生听了很不解地看着他，说：“这些患者的答案是，会把浴缸的塞子拔掉。”

这当然是个笑话，不可当真，可是在这个笑话里我们也能够看出，很多人认为精神病人或者心理有问题的人会变得脑子笨，思维不正常，可事实上这个观点是错误的。单就精神分裂症患者来说，他们的思路往往更为宽广，想象力丰富，思维敏捷，所以“疯子”绝不是“傻子”，在历史长河中，数不清的荣誉和成就其实是握在一些患有精神分裂症的“疯子”手里的。

天才和疯子之间有什么联系？

莫斯科精神病研究所的费拉基米尔·埃夫罗姆松教授研究后坚定地认为：“在天才和疾病之间，确实有一种不可忽视的联系。”不要以为这是他在信口雌黄，且让我们来看一组数据。波斯特博士用现代精神病学的分析方法，研究了人类近代300位著名人物后得出了以下结论：在

政治家中，占17%的人有明显精神病特征，如希特勒、林肯、拿破仑；科学家中占18%，如高尔登、门德耳、安培、哥白尼、法拉弟；思想家中占26%，如罗素、卢梭、叔本华；作曲家中占31%，如瓦格纳、普契尼、舒曼；画家中占37%，如梵高、毕加索；小说家和诗人中占的比例最大，竟达46%，如福克纳、普鲁斯特、劳伦斯、莱蒙托夫，以及中国的顾城和海子等。

这些人，都有着或轻或重的精神疾病的病理特征，其中困扰于精神分裂症的人尤其多。

那么现在让我们来明确一下，什么是精神分裂症呢？

许多人往往将精神分裂症和人格分裂混为一谈，事实上，精神分裂症与人格分裂完全不同。精神分裂症是一组病因未明的重性精神病(但个体心理的易敏感素质和外部社会环境的不良因素对疾病的发生发展的作用已被大家所共识)，多在青壮年缓慢或亚急性起病，临床上往往表现为症状各异的综合征，涉及感知觉、思维、情感和行为等多方面的障碍以及精神活动的不协调。患者一般意识清楚，智能基本正常，但部分患者在疾病过程中会出现认知功能的损害。病程一般迁延，呈反复发作、加重或恶化，部分患者最终出现衰退和精神残疾，但有的患者经过治疗后可保持痊愈或基本痊愈状态。

由此可见，精神分裂症在发病原因上具有复杂性，发病症状上具有多样性，可涉及感知觉、思维、情感、意志行为及认知功能等方面，不同患者之间发病的症状会有很大差异，

就目前来看，心理学家和精神病理学医生们总结了一些精神分裂症患者的病状特征。

1.出现幻觉。精神分裂症可出现多种感知觉障碍，最突出的感知觉

障碍是幻觉，包括幻听、幻视、幻嗅、幻味及幻触等，而幻听最为常见。

2.胡思乱想。妄想是最常见、最重要的思维内容障碍。最常出现的妄想有被害妄想、关系妄想、影响妄想、嫉妒妄想、夸大妄想、非血统妄想等。据估计，高达80%的精神分裂症患者存在被害妄想，被害妄想可以表现为不同程度的不安全感，如被监视、被排斥、担心被投药或被谋杀等，在妄想影响下患者会做出防御或攻击性行为。

3.情感障碍。情感淡漠及情感反应不协调是精神分裂症患者最常见的情感症状，此外，不协调性兴奋、易激惹、抑郁及焦虑等情感症状也较常见。

4.消极悲观。多数患者的意志减退甚至缺乏，表现为活动减少、离群独处，行为被动，缺乏应有的积极性和主动性，对工作和学习兴趣减退，不关心前途，对将来没有明确打算，某些患者可能有一些计划和打算，但很少执行。

5.认知功能出现问题。在精神分裂症患者中认知缺陷的发生率高，约85%患者出现认知功能障碍，如信息处理紊乱、具有选择性注意特点、执行功能缺失等认知缺陷。别人吩咐其做的事情往往被其忽略或者不执行，甚至是干脆而坚定地拒绝。

既然精神分裂症患者会出现如此多的问题，那么他们又是任何和天才联系在一起的呢？我们来一一分析下。

首先，精神分裂症患者容易出现幻觉，但是这也促使他们能够通过不同的角度去看待问题甚至看待这个世界，多角度地进行思索。而容易胡思乱想则是思维发散的另一种过激表现形式。一小部分容易胡思乱想的精神分裂症患者的想象力让人叹为观止，当他们沉浸在某一个领域的

时候，他们的思维往往更具有创新性和跳跃性。

精神分裂症患者往往在精神上离群索居，不善交际，易于情绪激动，但是在一个人独处的情况下，他们往往又能够比别人更加集中精神，而且因为没有世俗琐事的烦扰，也不必花精力在日常交际上，所以精神分裂症患者的生活相对简单，更能够把精力集中起来。

最后，最重要的一点是，某些精神分裂症患者甚至在大脑“硬件”上就比正常人更具有某种优势！

人体遗传系统方面的科学家们在研究基因问题的时候发现了很多奇怪的事情，其中之一便是身体中15号染色体异常的人，较容易患上恐慌、焦虑失调等精神方面的疾病。研究人员还对120名患有精神抑郁的病人，及一些自杀身亡者进行检验发现，自杀者及有自杀倾向的人与这个基因突变有着密不可分的关系。然而同样由于这个基因异常的作用，也可能就会成为在智力上“大跃进”的巨大动力从而产生出天才！也就是说，天才成为精神分裂症患者的概率更高！

另外，美国一位博士米勒在对72名因各种原因使大脑受过损伤的患者研究时发现，人类的“天才按钮”就位于人脑右颞下的一个特别区域，只不过平常会被一些神经元所压迫而无法释放。但当这些神经元因各种原因损伤或坏死后，那么这个人的创造才能就会得到尽情地发挥。

现在，我们已经可以认定被称为“测错仪”的神经元是存在的，它是大脑内部的一种“预防机制”。这种神经元的存在目的是为了不让人们的日常行为举止偏离常规，每当人们脑子里出现新的想法时，“测错仪”就会干涉制约，避免人过分“出格”，可以说是体现人“理性”和“自我约束能力”的一种机制，当然，这是对于正常人而言。如果这个机制出了毛病，那些非凡的念头和天才理论就会随着所有其他疯狂的想法和众多的病理特征一起，源源不断地涌现出来。我们知道遗传和外部创伤有可能

导致精神分裂症的发生，但却不知道，这些竟然也是打开天才之门的钥匙。

所以我们可以用科学来证明：天才和疯子确实只有一线之隔。

举一个例子来说明：“童话大王”安徒生其实心里并不健全。

安徒生患有躁狂症，害怕得病，害怕遭火灾和轮船失事，恐高，担心赶不上火车和丢失身份证，担心把重要文件夹在书里，担心蜡烛没有吹灭和没有按剂量服药，担心把信放错了信封。总之，时时都处在惊惶不安之中。

有一次出门旅行，他的朋友迟到了半小时，赶到时发现这位天才作家已经筋疲力尽和极度绝望。在这半小时的工夫，安徒生想了很多很多，从朋友的死想到如何办丧事。据说他可以整天待在家里哭。由于害怕女人，他一直是个童男。在平时，安徒生老是感到特别疲乏，而且容易动怒。

就是这样的一个人精神世界极度不稳定的人，创作出了如《海的女儿》这样绝美的童话。

当然，并不是所有的精神分裂症患者都是天才，有一部分病人的“天赋”是无用的而且是不易被人察觉的。如有病例记载，一位女病人能够分辨出非常多种类的色彩，并比正常人更容易区分看起来几乎相同的两种颜色，但是她却并不善于表达。

天才更易患精神分裂症，而精神分裂症患者也更容易成为天才，这一切的神奇或许让人难以理解，可是换一个角度去想一想，至少这些有着精神和人格缺陷的天才具有普通人不具备的条件——目的更专一，行动更固执，想法更大胆，思维更跳跃。

# 无处不在的幻觉使人分不清梦与现实

下面是一个小笑话。

医院里，一个病人正跟医生抱怨他最近常常听到不明的声音。精神医生问他：“你是不是常听到一些声音，但却不知道谁在讲话，而且周围也明明没有人在场？”病人立马回应：“对啊！这种情况实在是太离奇、太恐怖了。”

精神医生想了想，说：“嗯……你这是典型幻听现象，需要立马住院治疗。”然后问：“一般在什么时候会发生这种有莫名其妙声音的情形？”

精神病人老实地回答道：“当我去接电话的时候！”

不能怪上面笑话里的医生还没有弄清楚情况就断定病人有幻听现象，实在是因为，精神病患者之中出现幻觉的比例太大，其中包括视觉、听觉、嗅觉、味觉甚至触觉等，而这其中又以幻听的比例尤其严重。很多病例之中，病人都会听到一切奇怪的声音——开始的时候只是会把普通的噪音进行联想，后期则会幻听到猫叫、脚步、咳嗽等声音，严重的时候会一直觉得有人在自己耳边窃窃私语。当然，有时候幻听还会伴随其他幻觉，最终让人分不清虚幻和现实。

可以说，当精神分裂患者被支配了五感(视觉、听觉、嗅觉、味觉、触觉)的时候，他们的世界已经和我们不同了。

在电影《美丽心灵》之中，有这样一组情节：主人公纳什教授成为诺贝尔经济学奖的候选人之一。一天，他刚刚给学生上完课，一名诺贝尔奖的负责人通知他这一消息的时候。听闻这个消息的纳什先是愣了几秒钟，然后拉住旁边一个正准备离去的学生问：“你能看到这个人吗？”在得到肯定的答复后，纳什不忘和对方解释：“我以为你是虚幻的，你知道我总能看到幻觉。”

电影是根据真人真事改编。纳什全名小约翰·福布斯·纳什，可以算

作这个世界上的“兼疯子与天才于一身”的代表人物。纳什21岁博士毕业，不到30岁已经闻名遐迩。1958年被美国《财富》杂志评为新一代天才数学家中最杰出的人物。

然而就是在1958年的秋天，纳什出现了各种稀奇古怪的行为：他担心被征兵入伍而毁了自己的数学创造力；他梦想成立一个世界政府；他认为《纽约时报》上每一个字母都隐含着神秘的意义，而只有他才能读懂其中的寓意；他认为世界上的一切都可以用一个数学公式表达。在电影中，纳什办公室里面四处张贴的报纸和圈点出来的红色标记简直让人触目惊心。他逐渐迷失于幻觉之中，最终，在自己的孩子出生以前，被送进了精神病医院。出院之后，则被不离不弃的妻子和朋友们留在了普林斯顿。

在上世纪70和80年代，普林斯顿大学的学生和学者们总能在校园里看见一个非常奇特、消瘦而沉默的男人在徘徊，他穿着紫色的拖鞋，偶尔在黑板上写下数字命理学的论题。他们称他为“幽灵”，他们知道这个“幽灵”是一个数学天才，只是突然发疯了。如果有人敢抱怨纳什在附近徘徊使人不自在的话，他会立即受到警告：“你这辈子都不可能成为像他那样杰出的数学家！”

纳什的病情可以说是“精神分裂症”的范本。他聪慧、孤僻、不善交际而倔强，在发病时期出现幻觉。电影描述中，他总会看到一个虚幻的室友、一个小女孩儿和一名军官，并且在很长时期内他并不知道这些是自己的幻觉，他与这些幻觉人物交谈、讨论问题，并且成为了“彼此”的密友。电影之中，他甚至将自己的孩子交给这些“朋友”照顾。

治疗后期，纳什的病情曾经多次反复，以至于在数学界，很多人以为“纳什”这个名字只是一名去世多年的前辈数学家。

80年代末的一个清晨，当普里斯顿高等研究院的戴森教授像平常一

样向纳什道早安时，纳什回答说：“我看见你的女儿今天又上了电视。”从来没有听到过纳什说话的戴森仍然记得当时的震惊之情，他说：“我觉得最奇妙的还是这个缓慢的苏醒，渐渐地他就越来越清醒，还没有任何人曾经像他这样清醒过来。”

在2005年，纳什曾经来到北京。据在场者讲，这个老人看起来沉静、安详，一点也看不出曾经是个精神分裂症患者。或许，安宁将从此常伴于他。

然而，并不是所有的精神分裂症患者都能够像纳什一样痊愈，也有很多人得不到及时有效的治疗，或者在治疗之前就已经犯下难以弥补的错误，造成了亲人心中无法弥补的痛。国内外的报道中，就有很多起精神分裂症患者伤人或者自残的例子。

在大多数国家的法律上，精神分裂症患者并不需要为自身的违法行为承担法律责任。这是可以理解的，毕竟无处不在的幻觉，已经剥夺了精神分裂症患者区分幻觉与现实的能力，让他们失去了基本的道德判断和行为判断的标准。试想一下，如果有一天，你和小约翰·福布斯·纳什一样，眼前出现幻觉，让你分不清哪些是现实存在的，哪些是自己想象出来的，你会变成什么样呢？你不知道自己的室友其实根本不存在，你不知道自己的上司其实是想象出来的，当你在悬崖上需要人拉你一把的时候，你无法确定这个人是不是幻觉……

我们认识世界，是通过自己的五感。眼睛所看，是世界的形状；耳朵所听，是世界的声音。唯心主义曾经以为世界本来不存在于现实，而指存在于我们的意识中。

那么，你怎么肯定自己的周围都是真实的呢？

如果在看到这个问题的一刹那，你对自己身处的世界产生过0.1秒

钟的怀疑，那么或许你就能够很好地感受到精神分裂者的世界了。

一般来说，精神分裂症患者并不可怕，他们是弱势群体，只是需要得到足够的照顾和关爱。如果能够尽早得到有效治疗，一般患者的病情还是会有明显的改善的。

而且，很多事例都表明，在某种意义上，精神分裂症患者这个特殊的群体还生产天才。很多病人具有非凡的数学、科学或美术才华。

可以形象地说，精神分裂症患者相对于人类，如同砂砾相对于贝壳。在用爱孕育和包容痛苦的过程中，也许造就的正是一颗迷茫的、分不清虚幻与现实的“珍珠”。

## “天哪，有人在监视我!”——被迫害妄想

在叙述这一小节之前，我们先来看看一段非常有民俗色彩的传说。

在中国的很多地区，流传着一种关于“吃猪尾巴”的说法，认为小孩子不能吃猪尾巴，小孩子吃猪尾巴的会变得“后惊”。所谓“后惊”，也就是指在走夜路的时候总会觉得后面有人，会“害怕身后”。说起来，这似乎是达人想要独占美食的一种借口，但是实际上民俗文化的博大超乎想象，这个传说也还有更深一层的根源。

在伊斯兰教教义之中，猪被视为不洁之物，因为其不能抬头，也不能回头。不能抬头，就不能看到天；不能回头，就无法走回头路，做不到“回头是岸”。而民俗中“吃猪尾巴”的传说也与其相似，猪是很难或者说基本看不到自己的尾巴的，越是看不到，越是害怕——人总是对未知的事物才更恐惧，这也就成了“后惊”这种说法的来源。

那么，你有没有“后惊”过？

在漆黑的夜里，独自走在路上，前方的黑影里总似乎是隐藏着什么人或者事什么危险的事物，而身后总会传来窸窣窸窣的声音，好似尾随的步伐.....这个时候，你往往会加快步伐，想赶快回到那个拥有四面墙壁和灯光的小房子去，找到有人陪伴的感觉。似乎只有在那里，你才是安全的。

可是，却有这样一种人，他们很长时间甚至一生都生活在这种恐惧里，可怜程度可想而知。这种人，便是“被迫害妄想症”患者。

被害妄想症是妄想症中最常见的一种，它也是精神分裂症的一个重要症状。主要是指患者往往处于恐惧状态而胡乱推理和判断，思维发生

障碍，坚信自己受到迫害或伤害，病人往往会变得极度谨慎和处处防备，还时常将相关的人纳入自己妄想的世界中。

一般来说，被害妄想症的患者往往感觉被人议论、监视、诬陷，遭人暗算，财产被劫，被人强奸等。而且被害妄想往往有自杀企图，如不早诊断早治疗易酿成大祸。发生妄想症的人，往往有着特殊的性格缺陷，如主观、敏感、多疑、自尊心强、自我中心、好幻想等。心理学家认为这常与病人童年时期受过某些刺激，缺乏母爱，缺乏与人建立良好的人际关系等有关。然而被害妄想症的发病原因到底是源自遗传因素、心理因素，还是器质性病变(如过度的吸毒、酗酒以及头部受创、艾滋病等)，目前还没有定论。

有一句话说“精神病人并不一定是疯子，但是疯子一定是精神病人”。一般来说，普通人都是会对精神病人存在严重的抵触情绪的，如果单人遇到精神病人，往往会觉得心里非常害怕，而众人遇到无家可归的精神病人时又往往会集体驱赶甚至诉诸暴力。那么，本应是弱势群体的精神病人为何会遭此待遇？这里面有很大一部分原因就来自于精神病人当中的“妄想症”患者，尤其是“被害妄想症”患者。

被害妄想症患者会对周围的一切人和事物抱有非常大的警惕性，随时随地都可能让自己处于防卫状态，换言之，当他们觉得周围的一切人和事物都存在危险的时候，出于自保的目的便会对周围的一切任何事物“反击”，而这也成为很多迫害妄想症患者酿成人间惨剧的根由所在。

在一份病例当中，一名化名为A的女精神分裂患者已经在医院中治疗观察三年了，这三年的时间她的病情时好时坏，但是整体上还是有所好转的。然而并没有人打算把她放出去，因为她曾经在精神病发的时候有严重的暴力行为。在比较清醒的时候，她也曾经接受过医生的询问，按照她自己的说法，那个时候的自己就好像“迷糊”了一样，脑子里别的印象都模糊不清，唯一清醒的意识就是旁边有人要杀自己，自己一定要先把“他”杀掉。

三年前，她还没有入院，只是在家接受治疗。一次，她的药吃完了，丈夫去给她买药，就在这个过程中，她的儿子放学回家。病发的A见到儿子后立马发了疯一样追打，最终造成儿子轻伤。这个过程中，若不是邻居发现情况后开门藏起了孩子，那后果不堪设想。而清醒之

后，A却坚称她没有看到儿子，只看到有进入自己家的“劫匪”和“暴徒”。

看到这里，恐怕大多数人已经明白了被迫害妄想症的一些症状了。

当然，并不是所有的被迫害妄想症患者都有暴力行为，有一些病人的病情甚至并不为人所知。在已知的病例中，被迫害妄想症患者在就医之前有很大一部分并不承认自己生病(就医之后也有一部分并不能意识到自己生病)，而且会特意隐瞒自己的病情。

在德国汉堡有一位叫做薇拉·莎尔弗夸特的女士。薇拉女士外貌漂亮，似乎拥有一份收入正常的工作，只是并不爱与人接触，深入浅出，性格比较敏感内向。然而这样漂亮一个女孩还是经常得到邻居的关怀和别人的注目，大家对她的印象都还不错。

可是在某一个3月，薇拉女士的公寓前却挤满了警察。原来这附近最近总传出令人作呕的臭味，邻居报警找来警察后，警察强行破屋，最终发现薇拉女士已经在屋中自杀，并且很明显已经去世多日。

一个好好的女子为何会这样？是自杀还是他杀？警察在现场找到一本薇拉的日记，揭开真相。让人意料不到的是，薇拉的日记显示，在很久以前她就出现了精神分裂症的症状。在薇拉看来，她自己其实是外星人派来的间谍，隐藏在地球上获取地球人的资料，所以才要以正常的姿态“掩饰身份”而不可以被任何人发现。薇拉家里一些用铝锅自制的头盔和其他奇怪“仪器”等证实了她的病情严重性。

另外，日记中提到另外一类人——“黑衣人”。薇拉在日记里面称“黑衣人”是地球上的政府部门派遣捕捉外星间谍的，捉到她之后就会将她解剖做实验。在后面的日记中，很大一部分篇幅都是薇拉在诉说自己如何躲避黑衣人的追捕和迫害。因为薇拉认为黑衣人不会在大庭广众下“捕捉”她，所以她会尽量减少自己独处的时间，甚至不会在外面上厕所！

日记的最后，则是悲伤的故事。薇拉用潦草的字迹记录，黑衣人已经进入她的“飞船”(即她的房间)，被逼无奈之下，她只好自杀。现场的痕迹提取和其他线索均证明了薇拉确实是死于由幻觉而导致的自杀行为。遗憾的是，一直到此，周围的人甚至薇拉的亲人才知道这个金发碧眼的漂亮女孩居然是严重的精神病患者。

薇拉并不是一个孤立的例子。事实上，即使是备受瞩目的天才、诺贝尔经济学奖获得者纳什教授病发之初，也几乎没有人知道。这，恐怕也是被迫害妄想症令人恐惧的地方之一。

从妄想现象来说，被迫害妄想症患者的妄想经历千奇百怪，有基于

现实生活的，更多的则是源于神话故事或者外星人传说，而且他们会衍生出自己的世界观来麻醉和催眠自己。并且根据得到的记录，在过去以及现在的落后地区的患者多会幻想神话故事，带有迷信色彩，而发达城市的患者则一般多幻想政治阴谋、神秘科研或者外星人。

而且，被迫害妄想症患者的病情也是不同的。在初始阶段，很多病人往往只是有一点“神经敏感”和“神经质”，开始的时候他们只是会觉得周围的人在关注、议论自己，会把别人对自己的负面评价扩大化并进行联想，过分在意周围人的眼光，最后因为这种情况得不到有效解决，才会渐渐严重。

事实上，所有的精神分裂症症状都是因为人的内心不够强大而导致的。没有人能真正“迫害”我们，除了我们自己。

# 上帝欲使人灭亡，必先使其疯狂

医院精神科的患者有时候会对医生或护士产生爱慕的情结。一天，一位女患者向一位姓蓝的男医生走来。

女病患：“蓝医生，你爱我吗？”

蓝医生沉思许久，为了不伤及病人以免病情恶化，医生的回答需要慎重。半晌，蓝医生回答：“我们呢，是医生与病人的关系，因为你生病了，所以我必须要好好照顾你……”

为了不伤及病人，蓝医生解释了半天，终于委婉解释完自己的意思。精神病人的智商一般并没有太大问题，而且一些病人的人际交往能力和表达理解能力还是存在的。

可是，女病患还是坚持提问：“蓝医生，你的意思是说你不爱我吗？”

蓝医生犹豫了起来，一下子不知道说什么好了。

这个时候，本来眼睛里存在着疑惑和问询的女患者一下子变得开心起来：“还好，我爱的是陈医生。”

这当然是个笑话，不过也是个让人看了哑然失笑的笑话。要知道，类似的进退两难的难题，在现实的精神病院中还有很多。精神分裂症病人像孩子一样单纯地提出很多问题，却让人不知怎么回答好。大多数病人的智商是没有问题的，但是却要比正常人敏感很多。别人任何一点责备、忽视、喜欢或者厌恶的意图都会被他们无限地放大，最后成为心灵中的魔咒。甚至有时候，即使是别人无意识的一句话，也会被他

们“想歪”。

有这样一句话：“一个人只可能被自己打败，如果他不被自己打败，他就不可战胜。”从某种角度来说，很大一部分精神病患者或者心理有问题的人都是被自己打败的。在热播的美剧《权力的游戏》之中，有一个颇得人气的角色名为“提利昂·兰尼斯特”，这可以说是整个剧中，甚至整个影视剧历史中都存在特殊性和颠覆性的角色。

提利昂·兰尼斯特出身贵族，父亲是一位具有铁腕手段的贵族首领，可是他本人却是个侏儒。因为生他的时候难产导致了母亲的死亡，因此他从小被父亲厌恶。他的姐姐又因为巫师的预言而以为自己会死在弟弟手上，因此，从小对他百般苛责甚至想置其于死地。提利昂·兰尼斯特数次被人诬陷，畸形的身材让他饱受嘲笑。第一个心爱的女子惨遭父亲迫害并强行让他观看，第二个喜欢的女子却出卖了他。在这样的环境下仍旧能够生存下来的人，心理可想而知。

在整部剧集中，提利昂·兰尼斯特确实展现了自己阴狠狡诈的一面，然而他却不同于以往的任何一个身体畸形的侏儒角色，在他的身上，有着让人赞叹的热血和让人敬佩的价值观。在一次战争中，前锋因故逃离战场，竟然是这个矮小的侏儒挺身而出站了起来，振奋了士气，领导了军队——事后，他还因此被削掉了鼻子。

他善良而又阴险，富于同情心却也心狠手辣，勇敢而又善于玩弄心计，他的形象复杂而丰满，最重要的是他从不曾被自己内心中阴暗的另一面打倒，所以这个侏儒，树立了巨人形象！

相反，大多数人在这样的遭遇下(有时候甚至没有太多所谓遭遇，很可能只是因为失恋或者一时挫折)，又变成了什么样子呢？他们很有可能出现人格扭曲。

大多数精神分裂症患者的发病，都不是因为别人，而是因为自己！现实之中心理脆弱的人比比皆是。喜欢多想，并不一定就是患了精神或心理疾病；但是想得太多、疑神疑鬼的人，便不能说他们有正常心理了。多疑和自卑，往往是伤害人心的最锋利的两把剑。自卑让人压抑，多疑让人惶恐而没有安全感，一个自卑而又多疑的人就会过分在意别人的眼光，而又无法承受挫折，他的人生将会有极大的几率演变成悲剧。

当一个你认为很熟悉的人和你在办公室面对面错过却没有理会你，你会不会认为他在有意忽视你？当两个同事窃窃私语却没有邀请你加入的意思，并在你靠近的时候就不说话了，你会不会认为他们在议论你，甚至意图对你不利？当你遭遇挫折，是否能够很快走出来？若是你做了亏心事，能不能坦然面对去承认？

有的人被人辱骂也能坦然不变色，有的人被人说一句话就会记恨许久；有的人即使失败再多次都能够爬起来，有的人失恋一次就认为生命失去了意义要去跳河；有的人敢于和权威人物对立争论，有的人被上司骂了一句就开始觉得世界是灰暗的。

把这些情况放大，就是精神分裂症患者的世界，他们敏感、多疑、悲观而疯狂。

在《契科夫小说选》中收录过这样一个故事：一个小公务员在一个美好的晚上，正在观看轻歌剧打发时间。结果，他一不小心打了一个喷嚏，唾沫星子溅到了前排的一个光头。他发现那个光头是一名将军之后，赶快道了歉，而将军也原谅了他。

可是，小公务员觉得这样还不够，于是在散场的时候，他再次郑重其事地和将军道歉，这个时候，将军已经不耐烦了：“我已经忘了，您怎么老提它呢？”

将军不耐烦的语气被小公务员察觉，他开始认为将军一定非常生气，才会用那样的态度讲话。为了表示自己的诚恳，他决定换上新制服，刮了脸，去正式求见将军。

谁知道，将军此时正在办公，一听他开口说到喷嚏的事情，将军便一头雾水瞪着他看：“什么废话？天知道怎么回事！”小公务员以为这下将军一定是记仇了，于是在将军忙完之后又赶上前：“我不是有意打扰您的，大人……我只是……”这下连将军也只有苦笑：“您简直开玩笑，先生。”说完将军便忙去了。

这下，小公务员更加惴惴不安。心病一旦结下，总是不容易解开。第二天，他想着找到将军解释清楚所有的事情。可是，他运气不好，他不知道将军正在气头上。在他进门后絮絮叨叨半天之后，将军忽然怒吼：“滚出去！”

可怜的小公务员大吃一惊，木木呆呆地回到家，然后，吓死了。

看了这个极具讽刺意味的故事，我们可能会会心一笑。可仔细想想，对于一个人来说，脸皮厚点并不是什么不好的事情。所有的精神病患者无疑都是因为心里积攒的压力、痛苦太多，无法缓解、释放而导致的。疯狂离每个人都不远，世界上疯狂的人数不胜数，绝对不仅仅限于精神病院之中穿病号服那些。

那些自卑、悲观、多疑的人，他们是隐藏的“精神分裂症患者”。

## 满心猜疑：我不想与外界接触

公益广告里有一句话，叫“没有买卖，就没有杀害”，但是在一些精神分裂人格障碍者的眼里，这句话或许可以改成“没有交际，就没有伤害”。这些人害怕交际，因而宁愿把自己隐藏起来，离群索居是他们最喜欢的状态之一(起码在表面上是这个样子的)，德国心理学作家弗里兹·李曼称之为“只有自转，没有公转的人”。

在《直面内心的恐惧》一书中，弗里兹·李曼表示，精神分裂的人“费尽心思独立生活，尽可能自给自足。他不依赖任何人，不需要任何人，尤其重要的是，不需要为任何人负责。因此，他远离人群，他需要这种距离，不让别人有亲近的机会，只开放一点点缝隙。一旦距离被跨越，他的感受如同生存空间遭到侵犯，独立自主遭受危害，他不再完好如初，于是很粗暴地反抗。害怕别人亲近，这是他典型的恐惧。但事实上，他不可能把所有人都排拒在外，于是他只好四下搜寻保护措施，以便自己能躲在其中，避开一切”。

对于不想与外界接触的原因，不同的人往往有不同的因由以及表现，然而这一切依旧有迹可循。有人是因为单纯恐惧与外界交往，表现出一定的社交恐惧症的症状：与人交往时(尤其是大众场合下)，会不由自主地感到紧张、害怕，以致手足无措、语无伦次，严重的甚至害怕见人；其中有些人主要表现为对异性的恐惧，称为异性恐惧症。这些人的病灶，在于对未知世界和没有经历过的、未发生的将来的怀疑，害怕在即将发生的接触中自己会做错事或者沦为笑柄，因而最终干脆拒绝所有交际。

除此之外，一些人不想与外界接触，则是因为在社会交往中想象成功的体验少，想象失败的经验多，缺乏自信，总认为自己不行，缺乏交

往的勇气和信心。这些人的“病灶”在于自我猜疑，永远对自己优秀的一面表示怀疑和不信任。

最严重的，是一些对社会和他人充满敌意的人。这是一种比较严重的社会交往障碍。表现为讨厌他人，乃至仇视他人，把人与人之间的关系视为尔虞我诈；另一种情形是认为别人总在寻机暗算他、陷害他，从而逃避与人交往，甚至表现为攻击心理行为。这种心理，是最为危险，也最为病态的。根据研究表明，那些离群索居而又心怀仇恨、对社会充满不满的人，往往最容易成为犯罪者。

美国数学家、罪犯卡辛斯基绰号“大学炸弹客”，是波兰移民的后代，1942年5月22日于美国伊利诺伊州芝加哥出生。他拥有167的高智商，16岁时被哈佛大学数学系录取，1962年在哈佛大学毕业转入密歇根大学攻读数学博士学位。卡辛斯基用了数月时间便完成博士学业，他的指导教授说他的博士论文十分深奥，全美只有十几个人能看懂。后来，卡辛斯基在该校从事了四年多的学术研究，25岁时被加州大学柏克莱分校聘为助理教授，是该校史上雇用过最年轻的教授，但他对教学这件事并不十分喜爱，在两年后辞去。

1969年，他来到了一个空旷辽阔的乡村蒙大拿。在那里他没有固定的职业，在人烟罕见的茂密树林中，自己动手搭起了一间小木屋，没有水电设备，生活极其艰苦。他成了隐士，过着简朴的自给自足的生活。后来他又找到了许多工作，但每个工作都做不了多久就辞职不干了。

卡辛斯基身上有着许多上文提到的性格缺陷。他孤高自傲，对别人充满猜疑，对社会则充满不满，离群索居，精神永远游走在别人到不了的地方，离群索居的生活更是促使他变得更加的固执、偏激，可以说是典型的“没有公转，只有自转”的人。卡辛斯基在1978年至1995年间，不断邮寄炸弹给大学教授、大型企业主管及航空公司，造成3人死亡及20多人受伤。1996年4月3日被逮捕，最后被法院判处无期徒刑。追寻卡辛斯基的犯罪理由，他给出的回答居然是：他要阻止科技发展，并以此拯救人类。

良好的社会交往可以减少孤独、寂寞、空虚、恐惧、痛苦，可以宣泄愤怒及压抑。因此，社会交往对于心理健康具有重要意义。让一个人关闭掉自己与外界的沟通和交流时，就相当于某种程度上关闭了自己的心灵，让自身陷入了“自我封闭——自我伤害——自我封闭”的恶性循环中。

当然，在现实之中，并不是所有离群索居的人都患有精神分裂症，但是不可否认的是，拒绝与其他人交流，切断自身和社会的联系，最终的结果往往会导致一个人变得固执而偏激，精神失常，最终误入歧途。所以，每一个人，都有责任也有义务让自己尽量去和社会接触，最终找到这个社会里属于自己的位置，这不但是对整个社会负责，更是对自己的一种负责。

# 缺乏安全感：我只能自己保护自己

人是一种群居动物，从远古时期开始，人类就懂得互相依靠，一起围着篝火在山洞中取暖，一起打猎、采集来获取食物。集体力量的强大会带给人以强烈的安全感，这是人类在发展初期得以生存的关键所在。

而如今，随着科技的发展和工业文明的进步，人与人之间这种互相依靠的关系却有日渐淡薄的趋势，“缺乏安全感”已经渐渐不再是书里的一句话，而成为真实存在我们身边的一种社会现象，甚至成为不得不重视、不得不解决的问题。

那么到底什么是安全感，哪些东西能带来安全感呢？

首先，安全感是一种感觉、一种心理；是来自一方的表现所带给另一方的感觉；是一种让人可以放心、可以舒心、可以依靠、可以相信的言谈举止等方面表现带来的心理感受。

第二，是否能产生安全感，来自多方面的因素。一般来说，要让一个人产生安全感，首先要做的就是拥有一个稳定、值得信赖的生存和交际环境。当一个人感到自己生存的环境并不稳定，或者交际圈并不值得信赖时，他的安全感就会出现极大的缺失。

第三，物质上的安全感非常重要。根据马斯洛需求层次理论，生存的安全感是一个人最基本的需求。当一个人的生存状况都已经得不到满足的时候，想建立安全感便会成为一件困难的事。

另外，当一个人的物质要求得不到充分的满足的时候，安全感相对在下降，那么他便通过在精神方面追求新的替代者，来满足他在物质方面的安全感缺失。同理，有些人在情感方面丧失了安全感之后，也往往

会寻求在物质方面得到安全感。很多人在伤心难过的时候会选择购物、暴饮暴食来增加安全感，就是这个原因所致。

对于精神分裂症患者来说，他们的安全感会大大低于正常人。事实上，极度缺乏的安全感正是精神分裂症的根源之一。让我们借用舒兹汉克形容分裂人格的一个图像，来说明他们所处的世界。你我应该都有过这样的经验：坐在火车站的一列车厢里，旁边的铁轨上也停着一列火车，火车开动时很缓慢，几乎感觉不到震动或摇晃，一时之间我们凭感觉很难判断究竟哪一列火车在缓缓开动，直到我们能够完全确定自己的火车还停留在原处，而旁边铁轨上的火车持续向前行驶时，或者二者相反，才明白过来。

这幅画面很恰当地表达了精神分裂者的内心世界：他永远不能确切地明白，面对同一件事情的时候众人的反应会不会和自己一样；不能判断他的感觉、知觉、想法与想象，是否仅为一人所有，抑或大家皆然。有时候，他们甚至不能确定疯了的是到底是自己还是这个世界。

由于这类人的人际往来可有可无，在人群中往往茫然不知所措，自己的经验与印象游移在怀疑的边界，不清楚自己的判断是出于事实，还是出于胡思乱想，因此精神分裂症患者的精神世界是分外不稳定的。

精神分裂症患者经常会自我怀疑：“是别人看我的眼光充满嘲讽呢，还是我又乱想了？”“我是否引人侧目，哪里不对劲儿，难道我搞错了，要不然别人干嘛这样瞅着我？”这种不安全感会使他们把不同的人 and 事情猜疑、病态地对号入座，风马牛不相及地把现实和幻想混淆，以至于内心与外在都是非不分。当他们因欠缺与别人的密切关系，无从改善心中的不安，而导致这种忧惧演变成经常性的心理状况时，不难想象这会多可悲。同时，出于这种精神上的不稳定，他们往往很难对别人建立信任，身边的一切人和事情对于精神分裂症患者来说往往都是危险的、不值得依靠的，对于这些人来说，能依靠的只有自己。

出于这种想法，某些精神分裂症患者才会变得非常具有攻击性，并导致生活中精神分裂症患者袭击他人的事件屡见不鲜。他们这些攻击性行为的根本原因其实并不是蓄意伤害，相反，这只是他们保护自己、增加安全感的一种方式。

可以这样说，那些在我们看来异常危险的精神分裂症患者，他们自身所感受到的危险比正常人大得多！在面对他们时，我们需要给予他们更多的关爱，来维护他们脆弱的安全感。而医学也证明，给予更多关爱，是治疗精神分裂症过程中非常重要的一部分。

# 第四章 将心灵撕碎的完美主义者

## ——失控的强迫人格

完美主义是一种病态的审美意识。完美主义者认为完美的事物才是最好的。他们需要彻底底、百分之百的美，然而这是不存在的——这也是导致他们出现病态心理的最根本原因。事实上，完美主义并非创造出来的，它的本质是强迫性地反复追求某一事物，以达到同一性。

这是一种异常的心理冲动。

# 病态性完美主义是异常心理的根源

遇到事情就火急火燎地下定论，以“非黑即白”作为事物的判断法则。

努力把每件事情做好，但总会觉得如果再努力一点结果就会更好，对当前的结果永远不满意。

明明已经为别人付出很多了，但还是会觉得做得不够，甚至心存愧疚。

“今天来不及洗头发了，顶着两天没洗的头发去见客户实在有损形象。”

“中午吃饭不小心把酱汁弄到袖口上了，下午上班同事们会怎么看我呢。”

“糟糕，口红忘带了！晚宴结束之后没法补妆怎么办？带着残妆怎么见人啊？我一定会被笑话的！”……

再这样举例下去，一定会有更多的俊男靓女要对号入座了，在都市社会，这些“洋气”的“时尚病”可是见怪不怪了。所以就此打住，我们一起来看下有这些“时尚病”想法的人到底是怎么了。

我们不能定义这些现象到底是好还是不好，但毫无疑问，能这么想的人，绝对是一个追求完美的人。

说起完美主义，大家都不陌生，相信每个人都憧憬着要做一个完美的人，处处优秀，得到众多认可，获得无上尊荣。可是，从另一个角度来看，完美主义也是一把双刃剑。一旦我们过度崇尚这个目标，就会弄巧成拙、得不偿失了，严重的甚至还会产生心理病患。

L曾经被人们称为“天才钢琴家”，他的音乐造诣来自于与生俱来的天分，再加上极高的专业素养，在业内备受瞩目，曾因演奏时结构严谨、变化丰富、生动传神而被人们津津乐道。

对待音乐，L绝对算是一个不折不扣的完美主义者：在创作过程中，他稳扎稳打，极力保证没有任何不和谐的音符出现，一旦没有达到预期水平，就会停下来审视整首歌的旋律，甚至撕掉正在创作的谱子重新来定；在弹奏过程中，他也尽力追求完美，保证每段演奏都不能出错，一旦失误就会坐立不安，尴尬万分，再也不能集中精力演奏之后的内容，看见什么都觉得不顺眼，甚至会出现冷场。

L有个习惯，就是在每次大型公开演奏之前，都会向助手或主持人提出声明，不允许在

场观众发出咳嗽声或者其他任何声音。在一次演奏中，他发现有一位观众扭头跟别人说话，看上去很心不在焉的样子，就在一瞬间，他变得慌乱起来，认为自己精心准备的完美无缺的曲子竟然没有打动所有观众，这是他不能够接受的巨大失败！于是，他本来灵活无比的手竟然紧张得不听使唤，原本练习了几百遍的曲子竟然频频出错。他觉得自己简直是毁了，开始陷入矛盾与自责之中，结果令原本的演奏效果大打折扣。

后来，这个“天才钢琴家”完全无法创作和演奏任何曲子，因为无论什么样的曲子，他都觉得不够好，而这种“不够好”的音乐作品是绝对不能向众人展示的。为此，他会对自己本来已经创作得很出色的曲子做反复的修改，精雕细琢，最后导致面目全非，失去了曲子原本的感染力；而在每次音乐会前夕，他每天晚上都会因为紧张、害怕出一点错误而辗转反侧，无法入睡，最终患上了严重的失眠症。

再后来，他不仅无法正常举办演奏会，就连创作音乐的能力也彻底失去了。等待L的最终结局是，他不仅没能登上音乐巅峰，而且产生了心理疾病。

回过神来，在现实生活中，因为工作压力大、竞争激烈，我们会变得内心脆弱急躁，在经济不景气、岗位淘汰率高的环境下，自制能力差或具有完美主义人格的人们更容易产生强迫心理，从而引发强迫症。

这种强迫症在心理学范畴叫做完美主义强迫症，笼统来说就是病态性的完美主义。

所谓的病态性的完美主义，往往是追求完美达到某种极致的程度所表现出来的综合现象。很多病态性的完美主义者，他们害怕被他人忽略或看不起，特别在乎别人对他的肯定与尊重。然而面对别人给他的赞美，他们又或多或少会显得不以为然，甚至会错意，这是因为他们内心中那不断挑剔的声音在提醒他们：这还不算完美，没准对方只是客套的恭维。

在这样的情况下，他们会特别想要把某件事情做好，以赢得别人真心实意的认可，却因为过分追求完美而导致吹毛求疵，结果通常是，付出了很大努力却得不到别人的认可，从而产生自卑心理。也有的人明明已经把事情做好了，却因为自己过度追求完美，弄成了画蛇添足的悲剧。一旦结果未能符合初衷，他们自然就会出现各种异常情绪。

心理学专家们经过大量研究实验发现，病态性完美主义者在很多方面都存在着一些共同特征：

总是希望自己和与自己有关的任何事物都尽善尽美；

过分关注他人对自己的看法；

对于任何细微的过错和失误都难以容忍，处事谨慎，讲究整洁和秩序，不允许出现丝毫的偏差；

在众人面前注重自身形象，行为举止十分注意，对自己过分克制，要求严格；

对他人有着强烈的控制欲，要求苛刻，喜欢用“你应该”、“你不可以”句式，等等。

病态性完美主义不只是普通人的“专利”，一些名人也常常会有强迫行为。英格兰球星贝克汉姆曾自曝患有强迫症，他对一切都要求完美或是井井有条。只要闲下来，就会一遍遍地摆放家中的饮料、衣服和杂志等，直至达到自己心中完美的格局才会停止。据统计，全球已经有超过3000万人跟这种过度追求完美的生活结缘。

比如，从事会计、审计或银行工作的人，对一些和数字、符号等会比较容易产生异常心理，就算当时因为数额较大反复确认过的单据，等到盘点的时候仍然大脑一片空白，需要重新确认；也有一些人对验钞机的声音产生异常心理，即使机器已经清楚地显示出了具体数额，在不忙的情况下他们还是会一张一张地数算清楚，即使他们相信验钞机并不会“撒谎”。这些现象都是过度追求完美而导致的病态现象。

你可以回想一下，看看自己是否有这样的经历：在学生时代，明明之前已经背得滚瓜烂熟的知识点，每次临考前再去看时，却仿佛第一次看到；在生活当中，只要闲下来，你就会不停地整理房间，一遍又一遍地重新归置原本就已经放好的物件；在工作上，每次尽心尽力完成好的工作，交给上司之后却仍不放心，甚至会在心里不停地想着该怎样去面对上司的质疑。这些都是病态性完美主义者的表现。

常见的异常心理现象有以下四种形式：

### 1.低效循环。

即使已经完成了一些任务，还会纠缠着去寻找新东西去改善它。这个纠缠的过程开始只是10分钟，然后延长到30分钟，甚至1小时或更多，久而久之就会在一项任务上浪费过多的时间。

### 2.不切实际。

遇到一些事情，总是抛开这些具体问题，而设想更好的结果，没有仔细考虑是否真的有必要，从而忽略了处理事情的最初目的。有时候，这些做法不仅不会增加价值，甚至会毁了整件事情。

### 3.完美不美。

对所有东西的“完美”欲望导致问题复杂化，一个简单的任务可能变得无法分配，甚至在潜意识里达到自己吓自己的程度。这样的后果是一直在拖延，等待“完美”的时刻再次开始，而“完美”的时刻到来之时已为时太晚。

### 4.小题大做。

在问题出现前就开始猜测问题并想出各种解决方案，从而变得更加痴迷于提前应付问题。可结果的焦点，往往并不在所纠结的问题上，甚至大部分问题从来不会出现或是根本不重要。

从某种意义上来说，这些特征可能会在一定时期或一定场合成就他们做事认真可靠、遵时守信的优点，为他们的成功成才铺就道路，但长此以往，他们的缺点也会暴露无遗。而这些缺点，也会使他们对自己更不满意。

已经有越来越多的人，因为怀疑自己有强迫人格、病态心理而走进

心理咨询室。尤其是在一些竞争压力大的城市，病态性完美主义所导致的异常心理现象也呈递增趋势。病态性完美主义者容易陷入工作狂、暴食症等状态，或多或少地存在着抑郁症、厌食症、焦虑症、边缘性人格障碍、酒精依赖症和心身疾病等精神问题，严重的会导致虐待狂、工作狂、夫妻关系以及人际关系的破裂、各种嗜癖行为，甚至自杀。

因此，很多心理学家都指出，异常心理的根源是病态性完美主义，当一个人对完美主义的追求变成了强迫症，即完美主义者为了获得“完美”而变得神经质且拒绝接受任何不完美的东西时，在这个过程中，他们更容易迷失重点，更容易产生异常心理。

# 只能接受十全十美——不完美，就毁灭

2010年，达伦·阿伦诺夫斯基执导的影片《黑天鹅》中，由娜塔莉·波特曼饰演的女主角妮娜是一名出色的芭蕾舞演员，她在舞台上的精彩演绎堪称完美。在一场盛大的演出中，她极力争取到了天鹅王后的角色，被要求分别饰演纯真无瑕的白天鹅与魅惑邪恶的黑天鹅这两种完全对立的角色。追求完美主义的妮娜能够将白天鹅演绎得十分出色，却始终无法很好地演黑天鹅，因为她不能接受邪恶的自己。虽然导演一再强调，让她尽量释放自己，轻松地去饰演，但她想到自己将与“邪恶”、“黑暗”等词挂钩，就感到紧张和焦虑，因此，她还常常惩罚自己，甚至自我摧残。

为了能够完美诠释黑天鹅，妮娜濒临精神崩溃。她不断节食，身体越来越消瘦，甚至吸食大麻，放纵情色肉欲，完全颠覆了之前高雅端庄的“乖乖女”形象。

经过一番地狱式的煎熬之后，她的付出终于有了收获，她开始能够在舞台上尽情地释放自己，成为了一只冷艳而魅惑的“黑天鹅”，她的表现也得到了导演的极力认可。然而，即便如此，她还是觉得自己不够优秀，她开始对周围的人对她的评价产生猜忌，并断定她的竞争对手正在策划一场阴谋，以夺取自己好不容易得来的天鹅皇后的角色，而一旦她的表现出现丝毫差错，那个竞争对手就会取代她。她对自己的要求更加严苛了，甚至到了疯狂的地步。这一切让她的精神更为错乱，最终陷入了充满幻觉与妄想的世界当中。

尽管影片的最后，妮娜达到了艺术的巅峰，成功演绎了白天鹅与黑天鹅这两种截然相反的角色，但是她也付出了无比沉重的代价——不仅患上了严重的幻想症，还昏死在了她所热爱的舞台上。

像影片中妮娜这样过度强调十全十美的名人比比皆是，相信大家都不会忘记张国荣、三岛由纪夫、茨威格等人的自杀事件，他们曾是所在领域最耀眼的明星，却在事业的巅峰阶段走了下坡路，直至毁灭，造成这一凄惨结局的原因之一就是他们极力追求的完美主义。尽善尽美是处事认真的一种体现，但过度追求完美，很容易导致心理失衡，从而造成毁灭性灾难。

理论上，完美主义者一般分为三种情形，分别是：要求自己型、要求他人型的和被人要求型。

要求自己型的完美主义者，他们竭尽全力达到自己设定的高标准，

当这些标准无法被达到时，他们往往会过度自责、变得抑郁，失去原有的信心。他们因为对于一件事情过度紧张甚至神经质，最终只能陷在自己设定的牢笼里，画地为牢。

要求他人型的完美主义者则总希望别人把事情做得尽善尽美，如果别人没有按照他的标准完成某项任务，他就会絮絮叨叨，过分苛责，经常把人际关系搞得很糟。

被人要求型的完美主义者，他们之所以不顾一切追求完美，是因为深信其他人对他们寄予厚望，如果达不到这种期望，就容易产生饮食失调甚至自杀的念头。从某种意义上说，他们的完美主义已经失去了“完美”本身所带来的积极意义，甚至变成了自我成长的黑暗枷锁。

现在，我们对病态完美主义者已经有了一定的了解。接下来，我们再来看一个案例：

白领林克性格一向很开朗，在同事中人缘也很好，工作也非常认真负责，但后来，他却因为过度要求完美，变得越来越神经质了。

事情是这样的。偶然的一次，同事跟他开玩笑说他左右臀部不对称，看着很别扭。同事走后他的心里七上八下，觉得自己有了缺陷，而且还很严重，竟然是自己的屁股有问题。为了让自己能够好受一些，他向人反复求证，可大家都说没问题。原本以为他会获得欣慰，没想到他还是不能解脱，始终认为这是个大问题，并且变得日渐绝望，整日忧心忡忡，甚至不敢出门走路，害怕别人笑话自己的屁股有问题。

有一次参加公司宴会，他无意中看到镜子中的自己，觉得屁股怎么看都不协调，他实在忍无可忍，当场逃离直奔去了医院，要求医生给他治疗方案。可是医生也告诉他这是小问题不用特别在意，他却认为医生既然承认了他的缺陷却不帮助他及时调整这个缺陷，甚至投诉医生不负责任。

这件事情发展到后来，林克俨然像换了一个人似的，因为长时间的寝食难安，他需要借助安眠药与酒精才能获得片刻宁静，家人以为他魔怔了，只能带他四处求医问药。当然，在这种情况下，林克再也不能继续工作了，而不得不靠妻子来养家糊口。然而，在林克的处世原则里，靠女人养活的男人，简直不能称之为男人。他觉得自己糟糕透了，人生完全偏离了预定轨道。

实在无计可施的情况下，妻子给他找到了当地权威的医院请求专家为他手术，可是，权威专家依旧告诉他没什么问题不需要动手术。于是，他心灰意冷，再也不相信任何医院，并且

患上了严重的抑郁症。

在心理学上，像林克这样“自我毁灭”的人，会被认为是存在比较严重的“不完美焦虑症”。他们一般都会表现得过度谨慎、害怕出错、过分在意细节和讲求计划性等，对于来自他人的评价表现得过于敏感。

出现“不完美焦虑症”的人们多数是因为长期生活在一种追求完美的心态中，为避免失败，他们将目标和标准定得看似完美无缺，反而把“追求完美”当成习惯，把注意力更多地放在了害怕不能完美的现实上，并由此疑神疑鬼，胡思乱想。心理学中又把这种现象称之为“消极完美主义”。

消极完美主义的思维方式，其目的是为了保护自己，害怕由于自身的缺陷得不到别人的尊重，从而钻了牛角尖，他们从错误的观念出发，因为过度看重某个问题而失去了更多东西。

大部分时候，消极完美主义者会在自己所在的领域取得不错的成就，维持集体或团队的面面和气，别人做到完成就好了，他们非要把事情做到极致；别人做到1，他们怎么着也要努力做到4或5。

但是通过深层次沟通，你会发现他们令人匪夷所思的观点。他们看问题一般都认为只有两面，比常人更容易走向极端。他们一旦认定了一个事实或者是下定了决心，就会对其他相反的意见变得相当的神经质，这个时候，用顽固和冥顽不化来形容他们都不为过。

细想一下，你是否也在受到“十全十美”的折磨？如果你也因为过于追求完美而变得神经质，那么从现在起必须开始重视了。

下面是6个教大家怎样摆脱“不完美焦虑症”的小提示：

1.懂得权衡。

当你在一些事情上花费时间和精力时，就不能同时在其他事情上花费精力。每个人可以做的事情有很多，但需要懂得平衡，将你认为重要的事情处理好就已经很不错了。

## 2.统筹大局。

最终目标是什么？所期待的成果是什么？你所做的是否顾及了大局，确保你的精力放在了最终关键点上？

## 3.专注于主要矛盾。

主要矛盾是指重要的事情。扪心自问你在做的事情是否有真正的影响力。如果没有影响力，就不要继续。如果只有一点，就押后处理，将精力放在其他事情上或者赶快把它做个了结。

## 4.设定时间限制。

帕金森定律告诉我们，工作总是可以在任何限定的时间内完成的。如果你给自己4个小时，那你就能够在4个小时内完成；如果你给自己3个小时，那你就能够在3个小时内完成。如果你不给自己任何时间限制，你会永远都在做同一件事情。设定时间限制然后在限定时间内完成任务。

## 5.接受犯错。

我们常常深陷毁灭一个原因就是希望自己不犯错。然而，要实现100%完美是非常低效的。如果将所有精力忙于完善一件事，就不能做其他更重要的事情了。你要意识到犯错是一个必须接受的权衡。越能接受犯错，就越能更快地从错误中吸取教训，并更快成长。

## 6.不做无用功。

不到万不得已就不要思考所谓的万全之策，过度的先发制人容易使

大家生活在幻想中的未来而非现实的当下。在成长的过程中，学会倾向于采取“顺其自然”的态度。

古语常说“人无完人，金无足赤”，生活并不需要十全十美，追求完美要懂得节制，我们都要努力成为一个真正意义上的完美主义者，大胆地去获得个人的成就，而不是耗费毕生心血与汗水，却事半功倍，甚至演变成病态性完美主义者，走上自我毁灭之路。

# 无法摆脱的强迫思维和反复出现的强迫行为

从某些层面来说，过度追求完美主义还会导致强迫人格的出现，在强迫人格的人身上总是能找得到完美主义的影子，因此，完美主义者发展到一定程度，会更容易表现出一些无法摆脱的强迫思维与反复出现的强迫行为，这种思维或行为表现出来的症状统称为强迫症。

如何区分一个人是不是强迫症？

如果提出这样一个问题：“赠予你99999999元的财富，此时你最想要的是什么？”普通人往往会发挥自己好吃懒做、贪图享乐的特点，大做白日梦：“想要买房产、地皮、豪车、游艇、专机、名牌，想要美女(或者帅哥)，想要用这些钱来创业、捐助山区儿童……”

强迫症患者只会回答一句话：“还想要一块钱。”

很多人把强迫症、拖延症、选择困难症一起列为时下年轻人最常见的三大病症，学术上所说的强迫症(OCD)属于焦虑障碍的一种类型，是一组以强迫思维和强迫行为为主要临床表现的精神神经疾病，其特点为有意识的强迫和反强迫并存，一些毫无意义，甚至违背自己意愿的想法或冲动反反复复侵入患者的日常生活。患者虽体验到这些想法或冲动是来源于自身，极力抵抗，但始终无法控制。二者强烈的冲突使其感到巨大的焦虑和痛苦，影响学习工作、人际交往甚至生活起居。

如今一个人说起自己有强迫症，多半也只是作为笑谈，说自己总担心门没有锁好，上班前要确认好几遍，或者喝咖啡一定要逆时针搅十圈，等等。其实，强迫症之所以能被称为“症”，就绝不可以忽视或者仅

仅当作笑谈。事实上，强迫症之所以具有非常大的潜在危害，第一点是因为发病人数多，第二点就是因为它得不到足够的重视。世界卫生组织(WHO)所做的全球疾病调查中发现，强迫症已成为15~44岁中青年人群中造成疾病负担最重的20种疾病之一，常对患者社会功能和生活质量造成极大影响。另外，患者常出于种种考虑在起病之初未及时就医，一些怕脏、反复洗手的患者可能要在症状严重到无法正常生活后才来就诊，起病与初次就诊间可能相隔十年之久，无形中增加了治疗的难度。

强迫症患者的个性中或多或少存在追求完美、对自己和他人高标准严要求的倾向，有一部分患者病前即有强迫型人格，表现为过度谨小慎微，责任感过强，希望凡事都能尽善尽美，因而在处理不良生活事件时缺乏弹性，表现得难以适应。他们内心所经历的矛盾、焦虑最后只能通过强迫性的症状表达出来。

强迫症状具有以下特点：

- 1.是患者自己的思维或冲动，而不是外界强加的。
- 2.必须至少有一种思想或动作仍在被患者徒劳地加以抵制，即使患者已不再对其他症状加以抵制。
- 3.实施动作的想法本身会令患者感到不快(单纯为缓解紧张或焦虑不视为真正意义上的愉快)，但如果不实施就会产生极大的焦虑。
- 4.想法或冲动总是令人不快地反复出现。

许多人总是下意识地反复洗手，洗东西，无法摆脱心理上的“肮脏感”，或者反复检查已经锁好的门窗，反复核对账单、文稿等；有时候，走在大街上，还会克制不住去数台阶、电线杆，强迫自己计数，一旦漏掉就要重新开始；甚至在每一天的生活当中，都要强迫自己按照既定的程序穿衣吃饭洗漱，睡前一定要按照顺序摆放好衣服与鞋子等，这些想法或做法都属于典型的强迫症。

再比如，有时候，有些人会不可控制地想着某件已经过去的事情，

或者某个自己曾经历的场景，反复回想着在那些场景里自己的行为是否得体、正确，是否给他人带来了不愉快的感受等，并且为自己所想的内容感到紧张、恐惧。虽然他们在这个过程中的感受并不好，但思维就是停不下来，这就是强迫思维。

人们或多或少都有强迫症，但是大多数情况下并不能够对生活造成影响。然而，当强迫症发展到一定程度，就会对自身造成危害。

一天早上，X女士在吃饭时发现十岁的儿子小乐双手发白，皮肤浮肿，连拿筷子都显得吃力，问他原因，他也不肯回答。万分担心的妈妈在送小乐上学后就找到了万医生想办法。万医生让她先不要紧张，把小乐的问题说得仔细一些。

X女士说，她从小就教导小乐要讲卫生，爱干净，自己的衣服啊玩具啊都要摆放整齐，手脚也要保持干净，鞋子脏了就不要再穿，等等，久而久之，小乐就养成了勤洗手的好习惯，看到这些，妈妈也会开心地鼓励他继续保持这个好习惯。可是没想到，时间长了小乐竟然把洗手当成了他唯一的乐趣，只要有时间，他就会习惯性地走进洗手间，不管双手脏不脏，都要用力地洗上两三分钟。

有一次，刚进家门，还没来得及跟妈妈打声招呼，小乐就走进洗手间，打开水龙头。水哗啦啦地流，小乐面无表情地搓着自己的两只小手，时间竟然长达五分钟之久。X女士左等右等不见小乐出来，就在门口不停地叫他。小乐很不情愿地出来后，两只小手已经刷白刷白的，妈妈大声责问他怎么回事，他却闷声不吭，坐在地上哭了起来。从这之后他洗手的次数就更多了。无奈，X女士只能听之任之，但不曾想洗手竟然给小乐带来了这么大的伤害。

万医生嘱咐X女士，让她回去后带着小乐再来找他。万医生见到小乐，才明白了小乐强迫洗手的原因。他和小乐聊了40多分钟，了解到小乐在和妈妈生气或是和同学闹别扭的时候，最想洗手，洗过手以后就好像这些矛盾都被水冲走了一样。

之后，万医生又了解到，出生在单亲家庭里的小乐是女士的唯一精神支柱，妈妈把自己的所有希望都倾注在小乐身上，因此，对小乐的要求就特别严格，生活在由“应该”和“不应该”组成的绝对准则里，就连生活起居，也给小乐立了许多条条框框，一旦违反，要么就是一阵碎碎念，要么就是大发脾气。

在这样的环境中成长，小乐看起来比同龄的孩子早熟很多，也知道妈妈带着自己生活很不容易。后来，当妈妈发脾气时，他就躲进卫生间。不知道从什么时候起，他开始不停地洗手，心情不好时，他洗手的情况就越发严重。如果不是双手红肿、发白，X女士可能还不会注意到小乐的异常情况。

从小乐的遭遇中我们可以看出，强迫性的思维或者行为都是经过长时间的积累逐渐形成的，这些症状刚开始的时候并不容易引起人们的察

觉，具有一定的隐蔽性。

像小乐的这种强迫症状的发病与社会心理、个性、遗传及神经内分泌等因素有关，其中前两项是可以干预，防患于未然的。作为家长，应当为孩子构建一个稳定、安全、和谐的生活环境，不应过分苛求；而对我们本身来说，生活处事可以更具弹性，在不重要的事情上放松对自己的要求，允许生活中有瑕疵存在，慢慢地走出强迫人格的陷阱。

## 极端美丽背后的空洞：“我要吃，还要瘦！”

你眼前的桌子上正摆满了丰富诱人的食物，色香味俱全，而你的肚子饥肠辘辘，这时你一定会抵不住这样的诱惑，上前大快朵颐一番，最后满足地抚摸着自已皮球一般的肚子，回味无穷。可之后的你，站在体重测量器上，看着那数字飞一般地增长，是不是会懊悔无穷，连连叹气，恨不得将吃进嘴巴的东西，全部吐出来呢？

爱美是所有人的天性，谁不希望镜子里的自己光彩照人，身材挺拔匀称，成为路人百分百回头的目标呢？人们对美丽的追求是无穷无尽的，为了让自己变得更加完美，无可挑剔，越来越多的人，尤其是女性，对完美的追求几乎已经到了极限。为了让自己看上去瘦一点，拥有那些模特的完美身材，女孩们对自己的体重标准变得越来越没有下限，看着镜子里的自己，仿佛永远都是一个无可救药的胖子，就算瘦成了一把骨头，也会认为远远不够；只要涨了丁点的体重，她们都会感到惶恐无比。

在想要瘦身的女孩看来，一碗米饭，一块巧克力，甚至一个苹果都是造成自己卡路里增加的主要原因，她们不得不将自己想吃的东西塞进嘴巴后又懊悔地吐出来。这种极坏的方式渐渐地养成了习惯，她们蹲在马桶前，手指难受地抠住自己的喉咙，利用催吐来进行“暴食后安慰”，以为这样就可以造就理想中的完美身材。

这种举动已经超过了爱美的界限，发展成了一种疾病——贪食症。

贪食症，又被称作神经性贪食症，属于进食障碍的一种，在独自相处，并且各种负面情绪下导致患者疯狂进食，进食量远远超过自己的承受范围，随后又会痛苦地奔向洗手间，无论是自发性还是人为性，总之

会找各种方法将所有的食物尽数吐出，再继续疯狂进食，循环往复。事实上，贪食症要比所有人想象得更加复杂一些，不仅是身体机能出现了异常，更多的还有心理方面的问题。

让我们来了解一个著名的例子：

瓦莱里娅·莱维汀是世上著名的“活骷髅人”，身高一米七三的她，却仅仅只有27公斤的体重，相当于一个八岁的孩子。如果你看过她的图片就会感到十分恐惧——她瘦得令人毛骨悚然！甚至连她自己也懊悔地表示，她是世界上最极端、最悲惨的案例。

这个看上去像是一座“活骷髅”的姑娘，也曾明艳动人过。在瓦莱里娅16岁的时候，她的体重还徘徊在63.5公斤左右，可家人的唠叨与同学的嘲笑让她对自己的身体产生了“反感”，她开始了疯狂的减肥行动，完全不顾自己的健康，采取了各种方式，只为得到一个可以令大家称赞的好身材。

思想上的禁锢和非健康的追求，让她对自己的要求越来越严格，即使早就达到了标准的体重，她也没有停止疯狂的减肥。在经历过暴食、厌食的反复循环后，镜子中的那个姑娘终于瘦下来了，却并不如想象中的那般美丽，却变成了一个恐怖的存在。

瓦莱里娅表示，在过去的十几年里，自己每天的食物只是水果与蔬菜，有很多食物她都无法食用，因为她的身体已经没有办法同这些食物很好地适应，她已经不知道面包是什么味道了。

这场因为追求美丽而导致的悲剧已经影响了瓦莱里娅的一生，直到现在，她仍然像是一具恐怖的骷髅，而她最大的梦想就是恢复正常的身体，过上幸福的生活。

这个案例是否给世界上所有想要变美变瘦的姑娘敲响了警钟呢？并不是。在得知瓦莱里娅的事件后，竟有很多姑娘争先恐后地写信给她，称自己是她的粉丝，向她讨要减肥的秘诀，这令瓦莱里娅十分无奈。

这些姑娘同过去的瓦莱里娅一样，没有正确地面对自己本身所在的问题。

错误的自我认知与极端的完美主义是贪食症的根源。此外，生活中巨大的压力也是贪食症的产生原因之一。

神经性贪食症在很多情况下是由于情绪失控而引发的，许多名人都

曾患上这样的病症，试图以此来发泄来自生活中和生活外的压力。英国的戴安娜王妃就曾与贪食症进行了七年之久的对抗，而另一位名人，英国前副首相——约翰·普雷斯科特，也曾同这个可怕的病症进行过艰难的抗争，病史长达20年之久！

约翰·普雷斯科特在采访中自己坦白，由于承受了过大的工作压力，在他政治辉煌的那段时间，每天的工作时间长达十八个小时，任务很重，他对自己要求也几近严苛。为了释放这样的压力，暴饮暴食成为了他一个挥之不去的发泄方式，他更是表示，那时吃东西已经成了他最主要的乐趣，他把四周顺手可得的东西全部拿来塞进自己的嘴巴，无论是汉堡包、巧克力，还是薯条。直到他产生了罪恶感，不得不在暴食后去厕所，将自己所吃的东西全部吐出来。

在普雷斯科特看来，超负荷的进食似乎只是一个无法戒掉的坏习惯。他通过这样的方式，以为自己可以缓解生活中的压力和困难，却完全忽略掉了这种习惯到底带给了身体怎样巨大的伤害。事实上，在精神伤害相比之下，身体的这种伤害似乎已经微乎其微了。

好像所有的贪食症患者都会做出这样的选择，他们用另一种伤害来掩盖原本的伤害，通过暴食来得到短暂的快感和满足，释放自己紧绷的神经，更是对这种感觉几近疯狂地迷恋。

“暴饮暴食时，我最起码会享受到嘴巴里塞满食物的乐趣，这种乐趣让我非常满足，随后将所有的食物全部呕吐出去后又会产生一种奇特的乐趣和轻松感。”普雷斯科特这样描述那时的自己。

而他也曾在自己太太的说服下去向医生求助，可接受治疗后并没有多大的效果，工作的压力接连而来，暴食这种方式成了他无法避免的发泄方式，直到他从英国副首相的位置退下，才远离了这个症状，每天坚持运动和健康饮食，他承认，自己因为患有贪食症而感到羞耻过，他认为这是一个十分奇怪的病状，但至少，他现在克服了它。

如此看来，压力作为贪食症的主要来源，是完全不可忽视的。随着调查发现，这种病症愈发地“全球化”，世界各地，各个国家，各种皮肤的人们都难以避免，并且发病率也渐渐程向上的趋势。

对于这种棘手的病症，首先要从以下几个方面着手：

- 1.放松对自己的要求，从完美主义中解脱出来，缓解身心的压力。
- 2.改变认知，建立健康的美体标准：太瘦不美。
- 3.建立自信心，摆脱极端的自卑心理。

4.在外界与自身的监管下，严格控制进食量。

5.即使偶然进食过量，也不能催吐。要提醒自己，这种“暴食后安慰法”对身体有害无益。

这几个方面中，最重要的是第二点，也就是一定要改变自己“以瘦为美，不瘦宁死”的这种扭曲观念，并且找到健康、有效的方式去舒缓生活中所积攒的压力；同时也要了解贪食症所带来的严重影响，催吐与暴食过度都可能造成死亡。

爱美固然没有错，可如果有一天，当镜子中出现的自己并不是国际模特般的身材，而是如同瓦莱里娅一样，令人惊恐的骷髅，懊悔便更会将你整个人摧毁。正确、健康地去寻找美丽，才能收获最好的结果。

# 全世界都是病菌：令人歇斯底里的洁癖

来看这样一个男人。

M，外表中庸，性情冷漠，走在街上，他给人的感觉是公务员或者人民教师。而当我们潜入他的精神世界，突兀出来的映像完全暴露了他的性格症状：他在臆想的其实是马上脱掉自己今天早上才换的新袜子和新内裤，因为他感觉已有细菌侵入，甚至是别人的目光都让他都感到是一种病毒；他想立刻再拆开一套新的内衣和袜子穿上，这种想法让他每走一步都如过刀山。

M其实是一家公司总经理的秘书。这个岗位对人的细致度要求很高，M也表现得十分优秀，对每个任务都谨慎入微，将每件事情都安排得井井有条。当然，他对自身的要求也无比严苛，逐渐演变为了病态性完美主义。

具有强烈病态性完美主义(拘泥于事物的完全性)的人，一旦追求完美事物的想法得不到实现，便会觉得痛苦不堪。而在青年时期，他们的完美主义心理很容易加剧。但与其说具有不洁恐惧的人是害怕不干净的东西，倒不如说他们是害怕自身受异物的侵害。男人M是在强迫性人格的基础上，由于要求事事完美，而逐渐出现洁癖的症状。

再来看看S女，听听她是怎么说的——

“我不敢接触外面的任何东西，感觉上面都有病菌，我不知道我这个想法是从哪里来的，明显不正常，但又控制不住。比如，课桌上脏了，有灰尘了，我就会想：是不是上面也有许多细菌？哎，我自己都控制不了，还老无端怀疑哪个同学是一个乙肝病毒携带者，或是什么传染病携带者。我是怎么了？我不敢碰我同学，也不喜欢别人碰我。”

“我现在在家基本不出去了，感觉外面好脏，特别是进入菜市场，垃圾到处都是，我觉得那里的人也肯定不讲卫生。我以前挺开朗的，但我妈是一个有点神经质的人，整天逼我：拿了钱要洗手，钱上面的细菌最多；在外面打了球也要洗手；玩了电脑也要洗手；吃饭之前也一定要洗手，并且每次饭前都要问，假如我回答没洗，她就逼着我洗。家里的毛巾、筷子，是常常都要用沸水煮的；门把手、扫帚把、拖把，是经常会消毒。但是外面的人，不会像我妈那样爱干净，我就会觉得他们很脏，也许身上还有传染病。我不想这样想，但是我每天都要和妈妈生活，或多或少都有点神经质了。我妈是一个乙肝病人，我每隔3年就会打乙肝疫苗，所以我没有被传染。我感觉我妈是不是得病得怕了，害怕我也传染上别的病？”

与男性M不同的是，S女的洁癖更倾向于家庭教育。

土耳其心理学教授巴津指出，在孩童时代受到家长的严厉管制而无法适时表达个人喜怒哀乐情绪的人，会很容易形成洁癖。

有些病人的父母具有强迫性人格，对病人有潜移默化的影响，病人所受的家庭教育较严格、古板，甚至有些冷酷。于是病人谨小慎微，优柔寡断，过分琐碎细致，与人交往中过分死板、固执，缺乏人情味及灵活性；他们在生活上也过分强求有规律的作息制度和卫生习惯，一切务求井井有条，稍一改变就焦虑不安；有的家长对孩子的卫生要求过高过严，逼着孩子反复洗手、整理衣领，这种强烈的暗示作用，对那些敏感内向的孩子影响更大，也很容易成为诱发洁癖的主要原因。

另一项研究表明，洁癖是导致女性在婚姻生活中性压抑最大的罪魁祸首。可悲的是，性洁癖在相当一部分人中被认为是正常的行为和表现。

婚前，马小姐就有洁癖，可这方面并没有被人发现或谈及，她只是一味执行自己的洁癖习惯——只要客人来吃饭，她基本准备的都是一次性的碗筷，用完就扔。只要客人一走，她就要用酒精将客人坐过的地方擦拭最少三遍以上。平时逛商场试衣服的时候，也担心别人穿过，要让服务员在衣服内垫内衬。这些在她看来都是正常的，是她“高大上”的标签，是她品质生活的象征。

直到遇到自己心爱的白马王子，开始了自己的婚姻生活，马小姐的生活开始发生了耐人寻味的变化。

新婚燕尔，马小姐的丈夫携马小姐回到老家拜见父母。整个蜜月期间，马小姐对性生活都显得十分焦虑和紧张。每次与丈夫亲密之后，她就立即冲到卫生间清洗下身并更换内裤。即使这样，她仍然隐隐约约能嗅出丈夫精液的那种特殊气味。第二天早上起来，她会认真检查床单被褥，一旦嗅到一丁点儿异味，就立即放弃当天上午的游览计划，清洗床单或被套，这使她丈夫十分恼怒和扫兴，以致后来夫妻之间频频发生口角。

马小姐的丈夫是东北人，而她本人来自南方。不知内情的公公婆婆，对儿媳的这种举动感到费解，不明白她为什么不抓紧时间去领略东北城市的风光，却将时间花费在没完没了的换洗床单和衣服上。最后老两口一致认为，这一定是南方姑娘特有的生活习性。

结果，蜜月还未度完，马小姐已经对与丈夫的亲密行为产生了抵触情绪，她总是抱怨丈

夫每次都把她弄得很脏，丈夫也不知道如何是好。

马小姐的洁癖，使她从一开始就压抑了自己的生理欲望。她的这种洁癖属于肉体洁癖。肉体洁癖是指对自己的肉体及其生理现象，或对异性的肉体及其生理现象抱有厌恶态度，觉得它们丑陋、肮脏，因此，不愿意与之产生亲密行为，这直接影响了她与丈夫的夫妻关系。

此外，日常生活中最多见的，是妻子对丈夫产生精神洁癖，对丈夫的亲密行为乃至一言一笑吹毛求疵，或十万个不愿意地忍受。有的妻子不但厌恶丈夫的气味、味道、分泌液、汗水、声响，而且厌恶本来是丈夫表达爱情的动作，厌恶丈夫获得快乐的神态言语。在实际生活中，这往往是破坏夫妻和睦的元凶。

每个人都有可能出现洁癖。轻微的洁癖很正常，但一旦这种洁癖对我们的生活造成严重影响，就会进而引发焦虑症、恐惧症等心理疾病。

你是否会怀疑我们有时候活得太干净了？是啊，活得太干净也是病，要治！

要缓解洁癖的症状，除了心理辅导外，一些物理疗法也会因个体差异，产生不同的收效，比较常见的是满灌疗法。

首先，让洁癖患者坐于房间内，请其好友或亲属当助手。

第二步，在患者手上涂各种液体，如清水、墨水、油、染料等。在涂时，患者应尽量放松，而助手则尽力用言语形容手已很脏了。患者要尽量忍耐，直到不能忍耐时，才能睁开眼睛，看看手到底有多脏。

第三步，助手在涂液体时应当交替性使用清水和其他液体。这样，当患者一睁开眼时，会发现自己的手没有想象中那么脏，这对患者的思想是一个冲击：说明“脏”往往更多来自于自己的意念，与实际情况并不

相符。

最后一步，也是非常关键的一步，就是当患者发现手确实已经变得很脏而忍不住要洗手时，治疗助手一定要禁止他洗手。在这一步，患者会感到很痛苦，但一定要努力坚持住，助手在一旁应积极给予鼓励。通常情况下，只要坚持进行完这一步，患者的症状会有很大的改善。

洁癖是强迫人格的常见表现，并且越来越多地出现于普通人中，它看似很正常，甚至很“时尚”，但的确会对我们的生活造成极大的影响。它的存在是隐性的，形式是复杂多样的，发生却并非偶然的，我们应该足够重视它！

# 第五章 逃不出的手掌心

## ——强迫人格者的掌控欲

别想把人家雕琢成我们想要的样子。越“乖”的孩子反而会越叛逆!因为矛盾性是人的特性之一。强迫人格者的操纵欲，不会造就一个乖乖听话的孩子或者伴侣，反而会使他们远离自己的手心，越走越远!

# 行为绑架：希望把身边的人都变成提线木偶

对于许多人，尤其是具有强迫人格的人，自我价值的体现就是建立在对别人的操纵上的。他们喜欢操纵别人的行为、人格甚至记忆，用这种方法来满足自己的掌控欲。这样一来，身边的人就成为了他们手中的“玩偶”。

对于操纵者来说，强烈的支配欲让他们希望把身边的人变成提线木偶，任其摆布，这种心理的暗示也是有着复杂的前提条件的。其中，以情感操纵最为常见，因为操纵他人的情感比操纵他们的逻辑思维更容易。操纵者可以把他们引入某种对他有利的想法中，这样他就能在不知不觉中获得他想要的。在这方面，操纵者往往试图竭力控制自己的情绪，并让你成为一个优秀演员，需要哭的时候就要哭，该笑的时候就笑，完全顺应形势。大多数情况下，操纵者在对身边的人进行操纵时可能并没有明确的动机，也没有意识到他的操纵行为，但他的确让身边的人不得不违背自己的意愿，成为了他的“提线木偶”。

莉娜初三了，可是她所在的初中并不在一所省重点高中的划片范围内，为了能让她上省重点高中，她的父亲到处奔走，托关系找熟人，终于找到了一所中学，就这样，她离开了相处三年的同学和老师，和父母一起租住到了新学校的附近。可进入新学校没多久，莉娜很快意识到新学校并不是那么尽遂人意的，学校里的同学都不愿意搭理她。莉娜很能体会父母的心意，刚开是她没有把这些告诉父母，为了能融入新同学的圈子中，她改变自己的穿衣风格，重新购买新衣服，换发型，甚至说话时也极力模仿新同学们的腔调，力求和同学们保持一致。她请同学们喝汽水，吃冰激凌，可收效甚微，还是没人愿意主动和她说话。

于是，莉娜决定邀请同学们去KTV，请班里18个女孩参加，费用预计要3000元。莉娜的母亲开始要求莉娜把人数降到6人，而莉娜开始大哭大闹，母亲看到女儿伤心欲绝的模样，只好让步。KTV聚会看上去似乎相当成功，女孩们都说自己很开心，莉娜也露出了转学以来的第一个微笑。但她的微笑只持续到第二天上午。莉娜对她的同学们而言已经不具备利用价值，眨眼之间，昨天欢声笑语的女孩子重新开始对她冷若冰霜。

这些女孩无情地操纵了莉娜。这些女孩子知道，只要让莉娜保留一丝加入她们圈子的希望，她们就可以毫无顾忌地玩弄莉娜于股掌之上。当然，从另一方面说，莉娜也同样操纵了她的父母，特别是她的母亲。

在挪威戏剧家、诗人易卜生的代表作——三幕话剧《玩偶之家》(A Doll's House)中，主人公娜拉从爱护丈夫、信赖丈夫到与丈夫决裂，最后离家出走，摆脱玩偶地位，实现自我觉醒。《玩偶之家》曾被比做“妇女解放运动的宣言书”。在这个宣言书里，娜拉终于觉悟到自己在家庭中的玩偶地位，并向丈夫严正地宣称：“首先我是一个人，跟你一样的人，至少我要学做一个人。”以此作为对以男权为中心的社会传统观念的反叛。而娜拉的丈夫海尔茂所表现出的操纵欲望和玩弄他人人格的做法，完全就是一种打破极端禁忌的行为，里面包含了人类强大的控制欲。许多人不仅仅是对控制他人的行为有极大的兴趣，而且还希望改变他人的人格，操纵他人的思想。

希尔和一对情侣朋友一起去饭店用餐。到了饭店后，情侣中的男士说“女士优先”，让她们点菜。于是，她们两个选了几个菜。但是，等服务员来后，这个刚才表现得无比大方的男人却一一否定了她们选好的几个菜，说她们点的几个菜都不够地道，然后点了他自认为的“够好”的菜。

“这种人，真让人受不了。”希尔说，“既然他自己那么有主意，一开始他自己点不就得了，干嘛还让我们费心思？”

对于控制者来说，你的想法不值一提，他们根本不关心你的想法，拒绝真正了解你。

有些人说，喜欢让身边的人受自己的控制，是人的占有欲的表现；但对某些人而言，获得对自己的人生和自己周围的人的控制权，是非常重要的，因为控制可以减轻他的紧张感，这种紧张感可能是从幼年时期就固执的安插进你的人格深处的——

小时候，你会有望子成龙的父母，给你的每个晚上和周末排满了钢琴课、书法课、美术课、英语课.....等进了小学，母亲关心的就是你的

同桌到底是不是个品行好的孩子，你的朋友圈子到底怎么样，会不会耽误你学习。等进了中学，你为了满足父母的预期，为了上本区最好的高中，不得不拼命学习，于是开始各种补习班。等好不容易进了大学，你发现自己不知所措，被管束得太久，已经不知道如何安排自己的生活，有这种感觉的还有你的舍友，于是你们开始逃课、打游戏、泡酒吧。等到毕业，揣着重点大学的文凭，却发现这个社会最不缺的就是重点大学毕业生，自己傻傻地无法融入这个社会.....这就是提线木偶式的人生。

这种控制别人的心态会延续下去，就像遗传因子一样。就像人类在探求自我同一性的同时，内心也存在着想要从自身人格中逃离的矛盾心理，从这一层面上看，现代人既是玩偶的操纵者，同时也是住在玩偶之家的人。

# 操纵孩子，是为了塑造另一个自己

最容易建立起操纵关系的，就是父母和孩子，这种操纵模式，几乎存在于所有家庭中。

孩子和父母间的亲缘关系，决定了性格上的趋同性，也决定了一种家庭式教育的长期存在。从襁褓婴儿走向社会的过程，在一个人生命历程中最有意义。在父母的影响和干预下，孩子终究会长大，他终究会具备自身的个人人格。在长大成人的过程中，孩子会将他人看成一种独立的存在，并学习如何与他人发展双方之间的关系。在孩子与他人发展成对等的相互共鸣的人际关系的同时，他们与父母之间的关系，也会转变成为一种相互独立的关系。

也就是说，即使孩子是在父母的要求和意愿下成长的，但他们终究是不同的个体。

可是很多父母没有参悟这一变化的真实涵义，他们可能被孩子孩提时的幼嫩和懵懂所蒙蔽。在他们看来，所谓的控制，不一定是个贬义词，因为你也再不好找到一个词来阐明他们这种行为的真正意图。如果一位母亲约束一个刚刚学步的孩子，不让他跑到大街上去，我们不能管她叫过度地控制孩子的人，而是说她谨慎。她这是被孩子需要保护和引导所驱使，对孩子进行切合实际的控制。

一般来说，人格会随着角色的转变而发生变化，一旦成为父母，强迫人格的特征就会瞬间显现出来，尽管在之前，他们并没有这方面的倾向。许多父母会将自己的愿望投射到孩子身上去，让孩子代替自己实现没有达成的理想。这样一来，孩子在他们看来就只是他们的“自体客体”，就跟他们所饲养的宠物没有什么两样——“你是我的孩子，你不需

要拥有自己的思想和喜好，你只能按照我说的来做!”如果家长总是硬性地介入孩子的性格成长，以自我为中心，对孩子实行纠错矫偏，这虽然在一定程度上帮助孩子摆脱了某种性格和生存上的危险态势，但也是其逆反心理和压抑感的主要来源。可以这样说，他们培养出来的，不过是一副变形的躯体和一颗扭曲的心灵。

凯蒂25岁了，她最近非常苦恼，因为大学毕业后没找到称心的工作，这让她和父母之间产生了巨大的矛盾。他的父亲还是希望凯蒂能继续学画，在这方面，他可以为她提供一切帮助。而凯蒂却很想去学习投资和管理，想做一名金融分析师。更让她难以接受的是，她找了个当老师的男朋友，而父母却逼着她嫁给一名企业家。

“为什么你们总是这样呢？好像我做什么都是错。我不当画家和爸爸有什么关系？我同谁结婚和你有什么关系？你什么时候能放开我呢？我已经是个大人了呀！为什么每当我自己作出决定的时候，你那副样子就好像是我大逆不道似的？”凯蒂终于忍不住，向父母连发炮弹，她积压在胸口的苦楚，需要找到一个释放的理由和时机。

“亲爱的女儿，你知道当你想挣脱我的时候，我是多么痛苦吗？我在你身上倾注了我的全部，我真担心你会犯可怕的错误。我是过来人，我已经走过了大半的人生，你为什么不相信我的决定呢？你对我的违逆，令我多么痛苦啊！我宁愿死，也不愿意感到自己是个失败的父亲。”凯蒂的父亲老泪纵横，道出了对女儿的失望。凯蒂的母亲则喃喃自语：“这都是为了你好！”

凯蒂的父母一方面想操纵凯蒂，让她按照他们既定的思路去生活，这个生活可能是她的父亲在年轻时的梦想——做一名画家。另一方面，他们又担心他们会被凯蒂那已经开始独立的人格和思想抛弃，这让他们有莫名的惶恐，甚至让他们开始变本加厉地对凯蒂实施模式化管理。他们这样做的目的，也在暗示凯蒂：“你根本没有独立生活的能力，你还需要我们的陪伴和扶持。”

这类现象在当今社会并不乏实例，过度控制子女的父母在很大程度上把自己同一种家长的角色绑在一起，因此孩子独立后他们便觉得自己被出卖和遗弃了。而这种操纵所具有阴险性的一点就是他们对孩子的统治是以“情感绑架”的形式出现的。像“这是为了你好”、“我这样做是为你”、“只是因为太爱你”，这一类的话其实都出于一种用意：“我做这

一切都是为了你，如果你违背了我的意愿，那你就真是个令人失望的孩子!”

事业和婚姻成了当下父母和成年孩子间最容易产生矛盾的两大焦点问题。有些父母是在刻意规划孩子的事业线，有些父母则会对孩子的婚姻关系采取责备、挖苦和预言其失败的方式进行攻击，这些策略制造的动乱破坏了子女的婚姻关系。

而对于还未成年的孩子来说，他们的思想和人格也不是完全没有独立性的，但家长往往很“擅长”将这种独立性抹杀掉，让孩子听从自己的意愿。生活中，我们常常听到家长对孩子说：“快回家吧，要不妈妈生气了!”“你再不好好吃饭，奶奶生气了!”等等。大人们似乎认为，只要让孩子意识到家长生气了就会乖乖地听话。事实上，家长总是对孩子说“我生气了”，就是企图在用自己的情绪操控孩子，很容易影响孩子的心理健康。有心理研究显示，这种教育方式会让他形成消极的负面人格，产生自卑、内向、忧郁的心理，而且害怕与人相处，久而久之，就会形成扭曲的人格。

同时，父母在社会环境下的压力很容易转嫁到孩子身上，“为了以后不那么累，那么苦，你们现在就要开始奋斗!”——钢琴、书法、跳舞、表演……而这一切，都是建立在父母自己的意愿上的。

英国著名的唯美主义作家奥斯卡·王尔德，5岁之前都是被母亲当成女孩来培养的。母亲在生下大儿子，也就是王尔德的哥哥后，特别想要再生一个女儿，为此，她早早地为还未降生的第二个孩子准备好了衣物——全是女孩穿的。然而，王尔德的出生完全打乱了母亲的计划。按理说，这个时候，正常的母亲会扔掉之前准备好的衣服，接受刚出生的孩子是男孩的事实。哪知，她还是坚持自己的想法：既然生的不是女孩，那么不如干脆把他当女孩培养吧!

在这种性别颠倒的教育之下，长大之后的王尔德，出现了极其明显的同性恋趋向。

不仅如此，王尔德的理想也被母亲进行了操控，那就是长大以后一定要出名。王尔德的母亲在年轻的时候有过非常美好的梦想，并且坚信自己会成为一个不平凡的女人。可惜的是，她最终没有达成目标。这样一来，她就将自己绚丽的梦想留给了自己的后代，并将自己的种种想法植入了王尔德的心理——王尔德从小的口头禅就是：“我以后要出名。”

如果不能一鸣惊人，那么生命就是完全没有意义的。在这样的人生理念下，王尔德开始变得十分疯狂，他想尽一切方法进行创作，终于成为了人们狂热追捧的作家。不过，这些似乎还不够。为了满足母亲对盛名的渴望，他继续进行颠覆性的创作——他甚至写出了令人震惊的低俗、恶劣的作品。随着创作动机的扭曲，他的生活也陷入一团乱麻。后来，他甚至违反了当时英国的法律，被判入狱。

操纵的另一个表现形式，就是权威式的教育。这种教育方式是公开的，可以让你感受到的、赤裸裸的。“照我的话去做，否则我再不理你了。”“照我的话去做，不然我就再也不给你钱了。”“如果你违背我的意愿，你就是不孝子。”

军人家庭出身的戴维和莫西是哥俩，他们的父亲从小就按照军事化管理的方式来规定他们的日常生活：按时作息，睡前报告，床被的叠置，洗漱用品的摆放……事无巨细。莫西是弟弟，他很有艺术天赋，性情温和，可他的爸爸却对他的文艺气质感到担心，认为这是柔弱、“伪娘”式的性格体现，这就让父亲更加注重培养莫西的男子汉气概。寒冬里，凌晨5点就让莫西去跑早操，一个月下来，莫西的手被冻得裂开了口子，流着眼泪问父亲，能不能歇一阵子，可父亲说：“你简直不像个男子汉。”

整个寒假，15岁的莫西感受到毫无乐趣，父亲施加的压力让他如履薄冰，这让他绞尽脑汁。终于有一天跑早操时，他强迫自己脱光上衣，在寒风中裸奔，他这样坚持了近一个小时，最后瘫软在操场上。

莫西后来被确诊为慢性肺炎，他的自虐和强迫行为，让父亲放弃了对他的一切改造计划。莫西表现出的这种极端行为，就是为了改变自己一直以来的逆来顺受的态度，从而得到报复的快感，他身体的病痛却成了治愈他心理折磨的一剂良药。

优越的物质条件和巨大的权力，通常会让人逐渐拥有强迫人格——他们对外界的掌控欲是平常人的许多倍。这也就能够解释为什么商贾阔佬、社会名人、官家大户，这些家庭的孩子往往会变得要么放纵自我，要么过度约束自我。父母光辉的形象让孩子笼罩在他们的期许和诉求中，而那种黑暗的操纵像悬崖一样深不见底。酗酒、醉驾、吸毒、堕落、无秩序、无道德、无价值，叛逆抗拒的人格没有让他们去实现操纵者的另一个自我，而是让他们走向了另一个极端。

《好妈妈胜过好老师》的作者尹建莉曾说：“被操纵的孩子不由自主地把心思用于反操纵上，他会渐渐变得毫不在乎大人的话，堕落，并

且丧失理性和自爱之心。”稳定的家庭关系并非建立在相互操纵之上，而是在于，家庭成员在情感纽带的联系下，互相保持个体的独立性。

# 情侣间的博弈：是爱，是性，还是支配欲？

“性别之战”(Battle of Sex)也被翻译做“情侣间的博弈”。情侣间会在博弈？这样的命题或许不会让人买账：情侣是恋人，是心仪的对象，怎么会跟对手和敌人一样呢？难道情侣是在下一盘情感的棋局，从运筹帷幄的布局到中盘的纠缠厮杀，再到最后的逼宫绝杀？

答案是肯定的，情侣间的博弈无处不在。情侣间的博弈其实更多的是生存压力的变奏，是一种不可预见的“暗箱操作”。这种博弈的存在，甚至浸濡到学术理论的界域。弗洛伊德就认为，情侣间的斗争有时是以感情和性为筹码的，两性间的融合度，也间接影响到性格的塑立。弗洛伊德最得意的门生之一阿德勒则认为，人类的诸多行为实则受到支配欲的控制，当然，也包括爱情。

爱情里的支配欲，在强迫人格的人身上表现得最为明显。希望能够掌控一切，是强迫人格者的特质，所以，他们通常不能接受任何摇摆不定且容易消失的事物。然而，爱情本身就是不稳定的，这就成了他们面对感情时的矛盾所在——在具有强迫人格的人眼里，感情是不可靠的，是飘忽不定、稍纵即逝的，这与他们能够接受的事物恰恰相反。

如果让他们选择一种与恋人相处的方式，他们大都不会选择与爱人平起平坐，而是比较倾向于一种垂直的、单向控制的模式：非上即下；非你即我；一个是锤子，一个是砧板。他们认为，一方必须服从另一方，这才是恋人间最安全的相处方式。然而，谁喜欢当“砧板”呢？于是，感情在他们心里悄无声息地变成了一场权力斗争。这样一来，具有强迫人格的一方会将伴侣视为自己的私有财产——“你必须听我的！”

H女士的婚姻出了状况，找到律师，让他替自己拟定了一份“夫妻相处合约”。合约中规定了他们生活中的方方面面：谁打扫卫生，谁负责打理院子里的花草，家庭经济由谁管理，假期如何安排，家具如何摆放……最后甚至涉及性生活的频率，每次亲热的时间，以及亲热的地点。合约上还载明了约束丈夫的一些条款，比如，购物前必须与自己商量，不能在家里抽烟，鞋袜必须摆放在规定地点，每晚10点以前必须回到家，等等。而且合约上清楚地标明了每次未遵守这些规定而应该受到的种种惩罚：罚钱，罚做家务，罚不能进行他喜欢的户外活动。她坚信这些条条框框能够使他们的婚姻生活简单化，并且会牢牢掌控在自己手中，她认为只有这么做，婚姻才不会出问题。

结果很明显，她的丈夫拒绝了签署这份“奇葩”的合约。

她以为自己的婚姻进入这种模式化状态，一切问题就会解决。但她明显走入了一个误区：抛开了感情因素，强迫自己将婚姻关进了“笼子”里。这个例子也可以说明一点：强迫人格者在与人相处遇到问题时，往往不会选择让步，即使他知道自己并不正确，也会坚持自己的立场。这种性格特征也很容易使情侣关系陷入死局。

恋人之间的相互操控，又与其他关系不同，上司与下属、父母与孩子之间的操纵大都是单向性的，而情侣之间大都是两者默默对峙，是双向性的。职场上的对抗是缘于利益，亲人间的牵制则是因为血浓于水的亲情，这两种博弈方式大都趋于明朗化；而情侣之间由于感情本身的错综复杂，则更加令人眼花缭乱，不知所措。其实每个人都有支配欲望，都渴望将自己的意志强加在爱人身上，支配者是主动的强加，而被支配者则是委婉的强加。就像棋局中，一方是声势凌厉的“当头炮”，另一方只好顺势而为回应“把马跳”一样。

M夫人的丈夫M先生是个网络工程师，平时少言寡语，唯一的爱好就是上网打游戏。但由于他俩是在网上相识的，M夫人总担心丈夫会在游戏里又认识不三不四的女人，为了这件事他们在婚前婚后吵过几次架，而且吵得很激烈，最后M夫人提出“分床”：“你去玩你的游戏吧，以后不许碰我！”结果，两周下来，老公最后“投降”，表示愿意为M夫人放弃玩游戏。

后来，虽然M先生在闲暇的时候不玩游戏了，但对M夫人的态度也冷淡了许多。即使他闲着无聊，也绝对不会与她讨论他们之前都感兴趣的话题了。

在这场博弈中，M夫人先是以性为筹码，让老公败下阵来。在他看

来，M夫人的支配欲给他带来的压力是情感上的一种诉求和标注，这有关乎爱的成分在其中。当一个人表明他(她)的所作所为是在爱你的时候，你再强大的支撑也显得有点站不住脚了。这种以爱作为筹码，来控制恋人的伎俩，也是强迫人格者的惯用手段。而在上述案例中，作为被支配者的M先生，也选择了以“冷暴力”来回击。

在支配与被支配上，有明显的两性差异。因为种种原因，男人的支配欲望常被美化，或起码被合理化，而女人似乎只能依赖和服从。人类历史上这么多年以来一直如此。而在当下，女人在恋爱和婚姻中的支配欲渐入佳境，成了霸主和被隐喻的“女汉子”。不论是女权主义思想也罢，还是阴盛阳衰的论调作祟，现实生活残酷的写照让更多的男性成为支配欲笼罩下的傀儡，最终走向受支配的一方。

“我是找妻子，又不是找老妈，我很讨厌雪莉密不透风式的爱，她给我一种窒息的负担。和她沟通也很难，她从不认为自己有什么不妥，反而认为是我不懂得知足，真不晓得我俩到底谁有病。”马克尔对朋友道出了心中的苦闷。

马克尔今年24岁，女友雪莉和他同岁。恋爱有一年多的时间，他却始终处在与她分手或继续的犹豫中。雪莉可不管那一套，她看到男友对自己汹涌澎湃的爱意视而不见，对她频频发去的秋波置若罔闻，雪莉不仅不恨他，反而挑起了无比的征服欲：“你不爱我，我偏偏要黏着你。”

马克尔有一只手掌大小的宠物——蜥蜴，精巧的三角头，满身的鳞片。马克尔敢说，大多数女孩看见这玩意儿都会发出恐怖的叫声，而在他出差或忙碌时，喂养蜥蜴，打扫卫生，全由雪莉一人代劳。说实话，马克尔倒希望雪莉能像自己的表妹那样，看见这只另类宠物，边尖叫边骂道：“要死啊你，养这么恶心的东西！”雪莉这种“我做一切都是为了你”的态度，让马克尔感到很有压力。

最让马克尔丢脸的一次是，他的高中同学从法国休假回来，几个铁哥们儿约好给他接风洗尘。可气的是，席间，雪莉不停地指责马克尔没有尊重同学的饮食习惯，应该去吃法国菜。

“拜托，我同学去法国才一年，他可是地道的美国胃。”马克尔感到十分恼火。好友们来回飘移的眼神，使他如坐针毡。再看看雪莉那副“马克尔，我是为你好”的挑剔的面孔，他真有种挫败感。

“她的存在似乎就是为了证明我是个白痴，我所做的一切都是错误的。”马克尔抱怨道。

生活中我们总会听见有人说某某是“公主”、“少爷”，之所以这么

说，是因为这些人支配欲强，有着强迫人格。有“公主病”的女生为什么总喜欢找那种对她千依百顺的男人当男友，除了正常作为一个女生希望被疼爱外，其根本原因是因为这些“公主”们从小就养成了一种支配别人的习惯。但是社会不比家里，所以许多长大后的“公主”都曾遭遇到被他人抛弃的经历。为了追求爱情中的安全感，她们会选择支配欲比自己弱的男生作为自己的伴侣。这样一来，爱情似乎就牢牢掌控在了自己手里。

而在婚姻生活中，通常当男性赚钱比较多，成为一个家庭的主要经济来源时，他的强迫人格就会显现出来：他会通过降低妻子的地位、不让她出去工作或贬低她的工作来达到操纵她的目的。他会像对待一个无法独立思考的小女孩一样对待她：他不会对她凶，反而会柔声细语，可是不论妻子怎么做，他都会给予否定。她购物回来，他会责备她“被骗了”、“下次一定要小心点”、“不应该受导购员的蛊惑”。有时为了动摇妻子的地位，他会批评她的背景，从她父母、朋友的行为中找出些许的不妥。他甚至还会批评妻子的智商：“你怎么这么笨，这都做不好！”无论她如何贤惠，他永远会觉得整理得不够整齐，食物永远都煮得不够好吃——即使比饭店里美味一千倍。

这种用批评所组成的心理暗示，会达到很“不错”的效果：妻子终于觉得自己是“没用的”、“愚蠢的”、“毫无价值的”，于是心甘情愿地处于被支配的地位，再也无法独立作决定，只能满怀焦虑地等待丈夫的认可。她做每件事前，都必须先听听丈夫的意见——她完全成了丈夫的提线木偶。

当情侣之中有一个人出现了这种强迫人格倾向，两者的感情就会失衡。情侣关系毕竟是建立在爱情的基础上，如果硬要以权力欲去维持，以某一方的意志为主，这种爱情必定危机四伏。

# 第六章 当天空失去了颜色

——绝望的忧郁人格

忧郁是艺术灵感的源泉？这一点尚无定论，但可以肯定的是，忧郁人格者在人际交往中永远处于“劣势地位”。他们害怕自转，倾向于公转，似乎一生都是为了别人而活。

# 忧郁人格：世界都是灰色的

现代人生活在极大的压力下，烦恼也就随之滋生：找不到好工作要烦恼，找到工作后不知道如何处理工作要烦恼；失恋了要烦恼，找到恋人之后不知道如何与之相处要烦恼.....于是，“忧郁”这个词似乎已经变成了大家的心理常态。

抑郁症折磨着数以百万计的人，古希腊人的医学之父希波克拉底称之为“忧郁症”，并认为是人体内黑胆汁过多造成的，因此，忧郁(melancholy)这个词的原意就是黑胆汁。哲学家柏拉图认为忧郁是产生于内省和自我认知之中的，所以那些具有创造性的人往往会得抑郁症，因为他们总是会因为想得太多而情绪低落。其实，抑郁症已经不再是具有创造力之人的专属，现代社会，每个人都有可能陷入抑郁之中难以自拔。在德国心理学家弗里兹·李曼的人格心理学理论中，忧郁人格已经成为人格体系的一大分支。

很多人将忧郁人格归结为是由社会环境造成的，那只是一个片面的判断。那些自甘堕落、放荡不羁、我行我素、自暴自弃者，无论你给他一个什么样的环境，他们都会陷入失落和忧郁中。他们的眼中世界是一片雾蒙蒙的天空、昏暗的街道和静默如蚁的人群，他们穿梭其间，感觉到的是毫无生机的绝望与对自身的厌恶，没有让他们能够提起一点兴趣的事物存在，成功与否，得失多少都似乎变得不重要了。

忧郁人格的表现很明显：在生活中总是感到烦恼重重，老是胡思乱想，心情低落消沉，并且表现出一定程度的社交恐惧，想让别人喜欢自己，但又不知该如何与人接触，总让人感到压抑，心理对人际关系很敏感，甚至对自己心生厌恶。“世界到底怎么了？还是自己的世界出了问题？为什么任何事情都让我感到没有意义，没有迅速行动的动力，没有

怦然心动的理由。”这些问题常常在忧郁人格者的脑子里盘桓。

忧郁人格的出现也是有契机的。每个人都有隐藏着的忧郁人格，通常，当发生重大变故，或者角色发生转变后，比如毕业、退休、搬家、换工作等，他身上曾经隐藏的忧郁人格就会顺势出现，从而产生一系列的心理变化：很容易情绪低落，觉得生活了无生趣，整天郁郁寡欢；睡眠质量也很差，无缘无故地会因为一点小事就哭泣，食欲不振，身体感觉极度疲乏；由于强烈的内疚感总会因为做错一点儿小事责备自己，感到恐惧、慌张、全身绷紧、背部疼痛；觉得人生毫无希望。

35岁的阿罗最近明显感到自己陷入了忧郁之中，这不仅给他带来了惊悚的梦魇、抓狂的情绪，甚至有厌世和暴力倾向。这些问题症结都归咎在他的工作调动上。本来在一家广告公司当设计部副主任的阿罗，正值当年，并被公司老总委以重任，有希望来年就接替主任，当上部门的一把手。可就在这个节骨眼上，在阿罗朋友的引荐下，一家大规模的国际广告集团公司向阿罗投来了橄榄枝，想聘请阿罗去集团设计部工作。这让阿罗一时处于“两难”的境地。一方面，阿罗希望自己有更大的发展空间，有更丰厚的实际收益，有出人头地的抓手和机会；另一方面，阿罗在原公司已经干得风生水起，而且有上升的前兆，如果跳槽，意味着以前的打拼和成果要付诸东流，又要从头干起。阿罗征求家人和朋友的意见和建议，思虑再三，决定加入国际广告集团公司。

可事与愿违，加盟到国际广告集团公司设计部的阿罗，一开始工作就感受到了空前的压力。他在设计部没有任何职务，只是新来的普通设计人员，而且要处理一大堆的外国资料和设计样稿，这让外语水平一般的阿罗有些吃不消。可最大的问题还不在于此，设计部的人员关系复杂，汇集了国内外的各种精英，他们对阿罗的到来似乎并不买账，对阿罗的态度也是爱搭不理的，这与以前公司员工见了他都点头哈腰、笑脸相迎的情况形成了巨大的反差。这些变化让阿罗感到很痛苦，他以前本来就有的忧郁症爆发了：失眠盗汗、无精打采、思虑过重、敏感多疑、不愿交际等问题都在他身上显现出来，他的脑子里充满了混沌和绝望。他甚至想再回到先前的公司，可脑海里“好马不吃回头草”、“哪有脸面再回去”的回音，让他陷入了更巨大的苦恼中。短短的一个月的时间，阿罗判若两人，他的生活从色彩斑斓、景色怡人的麦田一下跌入了荆棘满布、豺狼横行的深渊.....

如阿罗一样，当一个人的角色和地位忽然发生了变化，他没能及时适应这种变化，那么他的忧郁人格就会立即启动。如果不及早采取相应的心理疏导，阿罗可能会陷入更危险的精神藩篱中不能自拔。在忧郁人格出现的早期，这种现象如果不加以重视，势必会在忧郁人格者心中埋

下潜在的危机和焦虑的种子。如果真有那么一天，一个忧郁人格者摆脱了抑郁的困扰，回过头再看那段经历的时候，他会想——“我当时怎么那么糊涂，不会换种方式，换个思路，来解决那件事情吗，哎，自己当时真的好愚蠢!”可如果他还是一个劲儿地钻牛角尖，和困扰他的问题纠缠到底的话，忧郁人格者很可能会走入思想真空地带，那里除了问题的各种表现形式和动机，就是他受制于这些问题的思想上的折磨。

大部分的忧郁人格者处于沉闷、自闭、挣扎、焦虑的边缘境地：在痛苦的经历中徘徊，在失意的打击中踌躇，在困惑的现实前迷失，在无望的前景前焦灼。尤其是那些平时就多愁善感、追求完美的女性，她们在遭遇一些变故，或者由于社会角色发生变化后，会产生许多情绪上的不良反应，茶花女、林黛玉、安娜·卡列尼娜……这些悲情的文学人物似乎都显现在她们身上一般。

试举一例：

玛丽痛苦地感到，她什么都做不好——一切都变得那么吃力，可是地板看上去还是那么脏，橱柜显得还是那么乱。

“为什么结婚后我要做这些呢？”她绝望地问自己。每天早上，玛丽总是在丈夫泡澡的时候去厨房准备早点，而楼上欢快的口哨声让她的心情异常烦躁：面包再一次烤焦，荷包蛋的形状还是那么奇怪……啊！香肠已经开始裂肚了，等她设法去拯救时，油溅到了她的手臂上。她瘫坐在椅子上，看着早餐毫无胃口，她再一次怀念婚前那个无忧无虑的自己，感到此时此刻无比的无助、绝望。她只想再次躲回自己的房中，将头埋在被窝里，就这样度过一天。

值得一提的是，忧郁人格者有时候对这些压力的释放并不是刻意的，而是通过另一些“生活的事件”来遮掩和替代，就如同产生抑郁的事件代替了他以往的心理健康期一样。随着事物的变化，生活总是在波峰波谷间游弋，而忧郁人格者的心理变化也是如此。

——“考上了重点大学，这看起来是好事，可对我来说并不是好事。应该说，简直是糟糕透了！学校里每个人都是人才，我压力太大了。而且，毕业后要是找不到足够好的工作，那简直太丢人了！”

——“真是人倒霉，鬼吹灯，放屁都砸脚后跟啊!好不容易约到了个女孩，可对方竟然放我鸽子。想上网跟朋友倾诉，结果停电了；想出门走走，结果半路上车被蹭了!”

——“女朋友跟我吹了，我也不知道为什么会这样。她说我缺乏浪漫，可我整天除了工作就是在陪她，陪她吃喝玩乐，给她想要求的一切，还要怎么浪漫啊？我身心疲惫，别提多累了。”

——“这房价也忒贵了，动辄就1平方米1到2万元，我一个月工资才3000元，这要买个房结婚，怎么着也得‘啃老’和贷款啊!生活看不到未来，真是想死的心都有了。”

从这些自述中可以看出，忧郁的影子可以覆盖到他们所遇到的任何事情上，所有的事情在他们看来都是充满危机的：遇到了他梦想中的另一半，他们可能会担心对方出轨；升了职，他们可能会担心自己无法胜任岗位；换了新房子，他们可能会怀疑施工者偷工减料。不过，他们并不会正面对待这些矛盾，在他们看来，“漠然的对待”要比“较真的细察”更能让他们感到舒适。他们会牢骚满腹，但并不会采取积极的行动去解决问题。他们会选择刻意忽略当下出现的矛盾，而矛盾本身却又实实在在地折磨着他们。比如，当有人触犯了某个忧郁人格者时，尽管他心生不悦，但还是会选择息事宁人。这并不代表他真正产生了宽容之心，原谅了对方——他依然因为对方的行为而感到不快。

可见，忧郁人格者往往是把自己逼向了死胡同，这就要求他们对自己的思想进行转变。面对生活中的矛盾，不要选择模棱两可的态度，而要正视它们，并积极应对。比如，因为房价过高而陷入失落之中，那就告诉自己，只有努力工作才能还清房贷，而怨声载道则于事无补。再比如，对于对什么事都缺乏兴趣，认为任何事都难以成功而干脆什么事不做的人，可以采用“积极工作计划”，即制定一个日常生活工作表，以提高和激发他们的兴趣。而做计划本身，就是暗示他们自己要开始关心自己的日常生活了，无形中就改变了他们的生活态度。

## 情感依赖：从别人身上获取安全感

我们已经说过，忧郁人格者的表现之一就是社交恐惧。他们不善交际，或者说根本不愿意交际。然而，这并不代表他们不愿意与任何人接触。事实上，他们在拒绝接触陌生人的同时，会与自己亲近的人产生一种非常微妙而又纠缠不清的关系——他们似乎将自己的一切都依托于自己所信赖之人身上。用心理学家弗里兹·李曼的形容就是：“如鸵鸟一般，把头埋在生命的深渊的沙子里，虔诚地相信对方是一个大好人。”这种现象也被称为“情感依赖症”。

一个人的社交圈太窄，就会将所有情感和快乐都寄托在一个人身上，情感依赖症就会乘虚而入。对忧郁人格者而言，他们更容易产生情感依赖症。他们可能会放弃自我成长，一切都以他人为中心，宁愿为了别人而活，情绪起伏也是因他所依赖的人而定——这就是他们表达爱和寻找存在感的方式。用弗洛姆的著作《爱的艺术》中的描述，就是“我需要你，因为我爱你”、“我爱你，因为我需要你”。在他们看来，依赖一个人，会产生安全感——事实上，他们的安全感往往来自别人。

女性更容易产生情感依赖症，与她们温顺、柔弱、被动的个性有关。这些女性的生活往往比较单调，交际圈很狭小，接触的新鲜事物也不多。因此，当她们通过某个人而排解了压力，获得了愉悦的心情后，往往容易对这个人产生迷信的心态——以后每逢需要安全感，就会向对方伸出求助之手。为了保持这种情感捆绑的关系，他们甚至无条件地认可对方的一切举动。

一位已婚少妇说：“我和戴维结婚十年了，他是个非常聪明的人，而且十分能干，你从我们住的豪宅和开的豪车就可以看出来——这可是他白手起家赚来的。我已经七八年没有工作过了，因为戴维能给我所需要的一切。他那么幽默，那么有风度，在精神上也能够满足我。噢，可是，怎么办呢？我先生现在和一个年轻的姑娘走到一起了！那个女孩我认识，她的确很漂亮”

亮，很迷人，我先生一下子就被她勾引了。我敢肯定，绝对是她勾引的他。我很难过，我悲痛欲绝，可是我不能责怪他。因为他本身就具有吸引力，这是让众多女孩喜欢的原因，我怎么能够因此而恼怒呢？而且，我一旦表现出不满意，他一定会认为我小家子气，觉得我跟一般的传统女人没有什么两样，只会吃醋。这样，他会不会一脚把我踢开？我只要乖乖地做他的太太就好了，就像他说的：男人嘛，逢场作戏总是免不了的，做妻子的得开看点。”

忧郁人格的人对亲近和归属有种盲目、过分的渴求。这种渴求是非理性的。为了能找到一座靠山，时刻得到对方的温情，他甚至可以放弃自己的人生观，但这种行为模式会使他自己越来越脆弱、懒惰、缺乏自主性。因为处处委曲求全，有忧郁人格的人会越来越压抑，这种压抑会进一步阻止他为自己干点什么或者有个人爱好，也就会加重忧郁人格的程度。

这种关系在情侣关系中表现得最为明显，他对恋人照顾得无微不至，并热衷于安排对方的生活；常常翻阅对方的手机短信，过度知晓对方的私人空间；恋人外出则心神不宁，时时刻刻都担心对方抛弃自己，等等，在外人看来，他有极强的家庭责任感，但恋人和家人却觉得无法忍受，并因此产生不满情绪，而他却万分委屈，觉得自己并没有错：“我为你付出了一切！”

在忧郁人格者眼中，他们始终处于一种期盼、渴求的态势，试图依靠着伴侣活下去，甚至可以完全按照伴侣的方式存活——他们认为这种方式能够创造出亲密无间的关系。于是，他们甚至可以改变自己，克隆情侣的生活模式和行为规律，把自己雕琢成和伴侣一模一样的人。在这种情感体系里，他将对方变成自己的主导，时刻揣摩对方的心意，“单方面与对方形成默契”；他们知道伴侣喜欢喝什么样的饮料，讨厌什么颜色的袜子；他了解对方对待事物的观点，并且完全赞同对方的任何意见；他理解并试图参与对方的嗜好，以此达到共同的生活模式。

然而，这种忧郁人格者攀附依赖的心态会使两性世界走向两个极端：如果伴侣能接受这样的情感寄居，那么他们的确会十分和谐；相

反，如果伴侣对这种感情模式无法接受，就会产生厌烦的情绪，那么结局必然是悲情和绝望的。

茉莉非常依赖自己的比尔，所有的事情都要和比尔一起做，和比尔同进同出，时刻不愿分开。最后到了什么程度呢？茉莉的朋友们渐渐开始疏远她了，因为她们感觉跟茉莉的空间和时间全部被剥夺了，茉莉的世界里只有比尔，这让她们感到没必要再和茉莉交往下去了。茉莉一有空就去找比尔，想到什么事情了，就立刻去找比尔商量，而且非常听比尔的话，几乎到了言听计从的地步。每次出去买东西，茉莉一定要比尔陪同她，因为如果身边没有比尔，她就无法做决定。所有要买的东西，都需要让比尔过目，如果比尔觉得喜欢，茉莉就决定买了。最终，比尔还是和茉莉分手了，比尔说，他实在受不了茉莉给他的压迫感，他感觉失去了自由。

忧郁人格者的依赖性和同理心使他们成为了精神上的柏拉图：他不需要距离，他的爱情能够穿越一切阻隔，冲破一切世俗的观念和物质的桎梏，融合成为一种共享的情感，“你中有我，我中有你”。他们可以付出、奉献一切，一心一意对方考虑，就像菟丝花一样，依赖对方，缠绕寄生。这类人沉重的爱情背面，是隐藏着的侵略性。这种温柔的压迫，往往使伴侣喘不过气来。

“我爱你，这与你无关”，听着是一句深情的告白，但却可能会令人窒息。尽管在意识层面，你的出发点是善意的，但往往只是为了满足自我的需求和制造安全感。所以，反思自己平时给予别人的爱是否适合别人，是别人真正的需要，还是你自以为是的付出。否则，你就成了一个让人既爱又恨的人，谁都不情愿永远生活在你的阴影里。

# 即使忍受痛苦，也绝不轻易说“不”

丽萨和一个男人结婚了，这让她很苦恼，因为她并不爱这个男人。

她和这个男人是在咖啡馆认识的。那个男人看起来文质彬彬，也很有礼貌，他主动过来找她聊天。他似乎能够一眼看穿她的性格特征——柔弱、忧郁、容易依赖、拖泥带水。他跟丽萨讲述自己的遭遇：离异，独自养育一个孩子，特别希望有个女人可以陪伴他。他的境况的确一下子唤起了丽萨的同情心，她开始关心他。后来，他对丽萨产生了依赖，不断要求与她见面、约会，不久后，又向她求婚了。

这令丽萨始料未及。为了不伤害他，她从来没有拒绝过他的请求。但事实上，她很清楚，自己并不是真的爱这个男人，她只是不想让他失望罢了。她能感觉到，这个无助的男人是多么需要自己。她开始有点后悔了：“如果我当初及时拒绝他，可能就不会发展到进退两难的地步。”然而，直到与他结婚登记，她也没能说出那个“不”字。

忧郁人格的人，有着严重的“利他主义”倾向，他们总是习惯于设身处地地为他人着想，忽略自己的立场，不能理性地看待问题，甚至经常同情心泛滥，所以，他们对周遭的人和事通常不会拒绝。即便遭受一次次“苦了自己”的经历，他们还是一如既往，不会发出拒绝他人的信号，甚至连拒绝他人的方式方法都从未尝试过。“拒绝”在他们的语言系统和行为体系中是空白的，尤其是在掺杂了情面、世故、人际关系的事情上，更是让他们表现出彻底的顺从。这种看似和谐的互帮互助的人际关系里，暗藏的却是虚妄和怯懦。

还记得1995年春晚的舞台上，郭冬临主演的小品《有事您说话》吗？郭冬临饰演的小品主人公为了讨好领导，小到帮邻居扛大白菜，帮单位同事守夜买卧铺票，大到答应单位领导搞定火车车皮，他都有求必应，即使自己挨冻受罪、被老婆唾骂指责，他也没有拒绝任何人的请求。这种忧郁人格的人内心总是犹豫不决，如果拒绝人，他们常常会觉得不好意思，对不住对方。其实这也从一个侧面反映出他们的内心的卑微和懦弱。他们时常纠结在痛苦和承担的两个对立面上，置身于一种紧迫感的气氛内而不能自拔。那种“好人”的姿态和所谓的大义之举，被理

想化的感情糖衣包裹着，催生了恶性循环的应答条件。在这种模式中，忧郁人格者的这种弱点很容易被他人利用。

莉莉和老公结婚5年了，两人感情很好，可由于她颇有姿色，身边的一些男人总是对她有非分之想，甚至发展到动手动脚。莉莉开始只是一味地躲避，不知道该如何从语言和行动上给予拒绝和回击，因为那些男人不是她的同事，就是她的领导，为了不与他们撕破脸面，莉莉一忍再忍，始终没爆发出来。在工作中，她有时候还不得不对这些男人故作姿态、笑脸相迎。时间一长，莉莉的这种不会拒绝他人骚扰的情况渐渐被骚扰他的男人们谙熟。

这次，莉莉所在部门的经理要莉莉跟他去外地出差，而且他不怀好意地说：“就我们两个啊，你做好准备！”莉莉当时就感觉有点蹊跷，想找个理由回绝，可看着经理的眼神，脑海一片空白，唯唯诺诺地答应了。出差的第二天夜里10点半，经理用酒店的电话打到莉莉房间，说他有点无聊，想来莉莉房间坐坐。莉莉有点担心，平时经理就爱对她动手动脚，这次要是独处一室，还真不知道他会怎样呢。莉莉担心经理对她心怀不轨，绞尽脑汁地拼凑了一些拒绝的话，却如鲠在喉，却不知该如何吐露，她最终还是没能拒绝经理——“好吧，经理，待会见！”不过，这个故事的戏剧性在于，莉莉虽然不太会拒绝人，可她并不傻，她随手就给酒店餐饮部订了个夜餐，让他们做好立马送上来。

一会儿，经理来了。他看莉莉站在门口，就把手搭在莉莉肩膀上，示意莉莉进去。可还没等莉莉反应过来，经理随手很快就把门给关了。他一下子把莉莉按到了床上……

尽管莉莉大声说“我不是你想的那种女人”，可经理还是按着不放，并且越来越过分，用力抱紧她，莉莉使出了全身的力气还是没办法摆脱。经理一边进行着无理的举动，一边用甜言蜜语诱惑莉莉，那一刻，莉莉甚至差点放弃了抵抗。这时，莉莉忽然觉得对不起自己的丈夫，觉得自己很卑贱，她开始痛恨自己的软弱给自己带来的恶果。就在那一刻，酒店服务员送夜餐来了，一场危机就此化解。

不会说“不”，这是人际交往中心理脆弱的表现。尤其对具有忧郁人格的人来说，这些人在拒绝别人方面存在心理障碍。他们担心拒绝了朋友会伤害对方，失去友谊。所以，总是委屈自己，成全别人，即使他人侵犯了自己，他们也通常会选择让步，放弃对自我的保护。

“每次别人找我做什么事情，明明自己不情愿，不想揽事，但是别人一问：‘你很忙吗？’我就哑口了，就不知道该怎么拒绝别人了，而且总是这样。每每事情过后才想起，会有一些理由来拒绝。”小F在对自我的无法拒绝进行反省。

“现在家里住了个不是很熟的人。是这样的，很久不联系的一个朋友，来我所在的城市玩，带他来的那个朋友有事，就把他寄宿到我家。我确实有时间陪他，但是我真的只想在我家里看看书，看看电影，不想出去。他在我家吃我的，用我的，而且很不讲卫生，几天不洗澡，都快把我臭死了！我又不知道怎么跟他说。好想现在把他送出去啊，我家又不是避难所！可我要

是这样，肯定会伤害他的自尊。我这种不懂拒绝、委曲求全的人格，真是把自己给害苦了！”小J则认为是自己的人格有缺陷。

听听这些人的内心自述，就知道，他们已经深陷于不懂拒绝的泥沼中。在人际交往过程中，有些人是为了结交好友，显示自己的能力，为了博得别人的好感，而硬着头皮去答应做一些事情。而忧郁人格者则是心中存有的一些不理性的信念，诸如“如果我拒绝他的要求，我就会伤害他”、“他会不会因为我的拒绝而疏远我”等导致了不敢拒绝的心理。这种心理的后果则是过分地苛求自己，对于他人的请求，即使并不情愿，也会不顾一切拔刀相助，这对他们的心理施加了不必要的压力，会使他们郁郁寡欢，严重者还可演变成心理疾病。

# 活着就是为了死吗？

忧郁人格者一旦在困境下走向极端，会使他的生活完全停顿，使他了无生气，不再对现在与未来产生兴趣，表现为情感低落、思维缓慢、丧失意志。这种情况下，这类忧郁人格者很容易更进一步，转变为忧郁症患者，甚至产生厌世心理。这种担心不是没有必要的。美国某心理学机构的一项研究表明，具有忧郁人格的人一旦发病进入忧郁症状态，就会产生自杀倾向。尤其是近些年，随着现代人压力的增大，总会有人上吊、服毒、割腕、跳楼，引发这些悲剧的，通常是极端的忧郁症。

在人类历史的长河中，不乏名人英才也都出现过忧郁人格的特征，有的人也因此而凤凰涅槃，脱茧而出；有的人却由此落寞消沉、一蹶不振，甚至赔上身家性命。赵匡胤、林肯、罗斯福、丘吉尔、巴顿、戴安娜、牛顿、贝多芬、达尔文、爱因斯坦、玛丽莲·梦露等人都曾经受到过抑郁症的折磨。而梵高、海明威、徐迟、三毛、阮玲玉、顾城、张国荣、海子、陈宝莲、李恩珠等都是因为陷入抑郁而自杀。根据2008年的统计，中国每年有25万人死于自杀，另外有将近200万人自杀未遂，而这些人中，绝大多数都是抑郁症患者。所以，忧郁症被冠以“世界上第一号心理杀手”。

比利是加州的一名警察，他最近情绪总是容易失控，因为工作压力太大，工作任务太多，突发性事件也很多，而凡事他总喜欢亲力亲为。加之对社会一些丑恶现象的憎恨，他出现了焦躁的情绪，脾气也开始变得暴躁，还开始过度抽烟、酗酒等。他虽然只有30岁，但感觉自己的心理年龄已经60岁了。他喜欢独处，喜欢安静，一点动静都让他紧张不安。由于失眠，他开始服用安眠药。一次，他试图服用大剂量的安眠药，幸亏被家人发现后制止了。

“我当时就想睡过去，再也别醒来了，或许只有这样，烦恼才能连根拔除！”比利事后说。

我们先不说比利的职业，单就他的心理来进行分析。他的厌世情绪的滋生，正是对于忧郁人格未给予足够的重视和疏导，从而在外界事物

一天天的重压下，导致了更严重的忧郁症。在他看来，死是对活着的一种解脱，这里的“活着”对他而言并不是美好的，不是充满正能量的，而是导致他不安紧张的阴暗势力，需要一种决绝的力量来剔除。因此，死就成了另一种生的理由。在这种极端厌世的状态下，比利处于迷茫、空虚、痛苦之中，他感觉生命的肉体还在，但心已经死亡！所以，他后来做出的一种死的决断，也正是由于这些忧郁元素的积累自然而生的。

在世界这面巨大的镜子后面/发现奇迹的人/一个看见了自己所钟爱的女人松垮的阴部的人。

诗人戈麦的诗作《厌世者》，体现出忧郁人格看待世界的一种独有的情结。这首诗采用了无比诡异而晦暗的意象，并以诗歌特有的象征手法揭露了诗人心中无法排解的矛盾和冲突——他爱这个世界，但世界总是让他感到绝望。这很能够说明一点，在忧郁人格者眼中，世界是灰色调的，是无比丑陋的，它碾碎人们的希望，没有任何美好和温暖可言。戈麦最后自杀了，他的死缘于他“内在的秘密”——他忧郁人格笼罩之下的梦想的灰烬。

周星驰说：“人如果没有梦想，那和咸鱼有什么区别？”但对于忧郁人格者而言，梦想或许就是一株救命稻草，如果抓不住就意味着万劫不复的黑暗。梦想太过遥远，就会超出忧郁人格者的心理承受范围。梦想的破灭，也预示着希望的泯灭，而一旦失去希望，忧郁人格者就会陷入无边无际的黑暗中。

对忧郁人格而言，年龄已经不再是一个界定。厌世心理在当下社会，在不当的教育机制和家庭因素等的综合作用下，忧郁人格者的年龄越来越趋于年轻化。

W的女儿今年8岁了，现在上小学二年级。她的性格比较外向，有礼貌，而且十分勤奋，学习也不错，是个很自信的小女孩。W最近将女儿转入了一个重点学校，奇怪的是，在进入这所学校之后，女儿忽然变得不太说话了。

W记起来，女儿好几次对自己诉苦，说过她们的老师很凶，几乎天天骂她们，有时甚至推搡她们，拍她们脑袋等。W听到这些后不以为然，还十分肯定老师的教育方法：“老师这样，都是为了你们好。”

可最近，女儿的情绪出现了严重的问题。有一回上床睡觉的时候，她对自己说：“妈妈，我不喜欢我自己，我宁可是个小狗、小猫，我觉得还不如死了的好，死了的话就不用这么烦了。”她还说：“妈妈，你以为我很大胆，其实我的胆子很小。”

后来她还提到了自己的同学。她是班里的卫生委员，她说她让同学们做卫生的时候，大家都不听她的，尤其是班长，从来不干活。她把这事儿告诉老师，结果老师也很偏向班长。这样一来，她就和班长结下了梁子，班长在班里到处诋毁自己，让她一个朋友都没有。女儿还说起她们班的一个女同学。那个女同学有一回骂她是“老巫婆”，她气得痛哭不止。

了解到这些情况后，W很吃惊，女儿在学校遇到的不公待遇导致她认为自己是一个不受欢迎的人，因此产生厌恶自己，甚至厌世的念头。

从以上的例子可以很明显地看出，一个积极乐观的人，在不良环境的影响下，也可能会激发自己表现出忧郁人格的特征，甚至引发忧郁症。

大卫最近总是有自杀的冲动萦绕在脑海里，他几次三番想上吊或跳楼，可又几次三番因为害怕死亡和舍不得离开儿子而退缩。大卫的婚姻出现了严重的问题，和妻子的矛盾日益激化，可是为了6岁儿子的成长，他一忍再忍，不论是妻子的谩骂和对他人格的侮辱，还是砸摔家庭物件，他都默默忍受着。他反复告诉自己：为了能给儿子一个完整的家庭，就是自己忍辱负重，也要挺过来。可是，最近妻子的脾气反复无常，一会说他是窝囊废，不会赚钱；一会又说他不会教育孩子，简直一无是处。大卫的精神近乎崩溃，在谴责中，他产生了深深的无力感。他想离婚，可他又不能这么冲动：“难道要让年幼的孩子在支离破碎的家庭环境下成长吗？”在无限的绝望和矛盾中，他几乎崩溃了！

在忧郁人格者的厌世情绪里，掺杂了多种的诱因和不稳定因素，而之所以有些忧郁人格者会选择自杀的道路，与内心的承受力过小和外因的逼仄有着很大的关联。所以，忧郁人格者需要加强抵抗干扰的免疫力，塑造健全、完美的人格，不断提升人生的精神境界，避免陷入忧郁症中。

在对抗忧郁症时，比较常见的是精神疗法。忧郁症患者在看待这个世界时，往往会产生扭曲的认知。为了改变这种错误的认知，精神专家

提出了“三A法”，即“明白”、“回答”、“行动”。因三词的英文字母均以A开头，故称“三A法”。

**明白：**首先要承认自己精神上忧郁，只有正视自己的内心，才能应对这些症状；其次要注意自己的情绪变化，言行举止有无异常，有没有出现情绪低落、思维迟钝、语言动作减少等现象。

**回答：**每产生一个错误观念，都必须及时发现，并记录下来。先写下自己的错误想法，然后试着从客观的角度来看待这个问题。比如，写完之后，询问自己：“真的会是这样吗？”然后再问自己：“如果换个角度来看，会不会跟我想象中一样那么糟糕呢？”

**行动：**采取积极的行动，能够由内而外地驱赶忧郁的症状。如果你在工作中不能得心应手，抱怨是没有用的，不如修一门课程来提高自己的技术水平，或者寻找新的工作。

## 隐形攻击：温柔的迫害？

在现代家庭生活中，忧郁人格者在家庭中扮演的角色往往具有一定的欺骗性和隐蔽性。这倒不是说他在一人分饰两角，而是从恋人的角度而言，忧郁人格者的内心世界有隐形攻击和潜在报复的心理，他们就像安静的蝎子，平时并不会张牙舞爪，而一旦触怒了他们的敏感神经，他们的还击却冷漠如铁、痛彻入骨。忧郁人格喜欢非暴力迫害，这与他们对阴暗的看法和自我保护的意识有关，他们对于不满的事情，不会直截了当地说出来，而会和对方进行一场“看不见硝烟的战争”。在现今的家庭中，这样的现象屡见不鲜。

维拉在5年前出轨了，这件事后来让丈夫杰米知道了，他没有暴跳如雷，没有对维拉恶语相向，甚至连指责都没有。他们没有选择离婚，而是继续生活在一起，然而，这对维拉来说，比离婚更痛苦——在之后的5年中，她如同活在地狱一般。维拉每天眼浸泪水中，为自己的过失忏悔，也想竭力挽回这场婚姻，可杰米似乎看她哪里都不顺眼。他们的儿子不到5岁，由杰米的母亲帮忙照顾。杰米很少回家，他总是托辞说工作忙，只是周末才回来看一下儿子和母亲，基本不与维拉交流。过了一阵子，孩子被送到外婆家，家里只剩他俩。杰米每周回来2—3次，一回来就躲进书房，或者干脆蒙头睡觉，第二天一早就走了，依然不愿和维拉交流。这种冷暴力让维拉感到万分痛苦，她无法忍受这种冷漠，最终还是选择和杰米离婚。

显然，杰米是对维拉的出轨产生“心结”。如果说一般人在遇到这种事情时，会抓狂，会愤怒，甚至会对对方拳脚相向，那么忧郁人格者则恰好相反，他们通常会选择一种悄无声息却更为尖刻、冷冽的对峙方式，用以惩罚那个触犯自己的人——这就是他们表达愤怒的独特方式。在上面的案例中，杰米就产生了这种忧郁人格的心理反应，他没有选择明朗化的对抗和反击，没有对妻子使用过激的言行和实质性的态度来报复，但也不能从内心彻底化解妻子出轨带给他的打击和痛苦，而是采取一种隐形的攻击来维护自己的心理。虽然他还是和妻子保持着夫妻间的同床共枕，但他的心中早就长满了冰棱，使人无法真正靠近。这种两败俱伤的局面，通常就是忧郁人格者的目的。

研究分析表明，忧郁人格者具有更具伤害力的“冷暴力”，让人“痛在心里”。这主要表现为，在与他人产生矛盾时，不是通过暴力或激吵的方式进行和处理，而是对对方表现得比较冷淡、轻视、放任和疏远，漠不关心对方，将语言交流降到最低限度。在婚姻关系中，还出现停止和敷衍性生活、懒于做一切家务的情况——这是忧郁人格者采取的对于“拳脚相加、头破血流”而相对温柔的报复和迫害。

琳达最近对丈夫弗兰克的行为产生了猜忌和怀疑：平时弗兰克由于工作繁忙，根本无暇顾及自己的仪表服饰，总是琳达在帮他操心打理，可最近，弗兰克莫名其妙地开始打点起自己的外表来，刮胡子，抹护肤品，甚至还给外套上喷古龙水。这让琳达忧心忡忡，担心弗兰克是有外遇了。可弗兰克给出的理由是，公司最近搞了个联谊活动，和兄弟公司合办了一场公益活动，为此他才特意打扮一下，没有其他想法。琳达对弗兰克的解释很不屑。她的忧郁人格开始作祟，并设计了一个检验弗兰克的计划——对弗兰克进行“性管制”，不让他碰自己。2周下来，弗兰克有点受不了了，他叫嚣着，认为琳达是在折磨他。

对忧郁人格者而言，这种疏远和冷淡的态度，往往加大了夫妻之间的“离心力”，这是失败的反击。这种拒绝式的折磨，看似是回避，其实是一种愤怒情绪的表达，是一种被动攻击。这种愤怒一旦产生，就要寻找宣泄的出口，而忧郁人格者最擅长这种温柔的反击。琳达用“性管制”的方式来表达对弗兰克的愤怒，虽然这种愤怒看似风平浪静，其实暗流涌动，对家庭生活的杀伤力不可低估。

小宁5岁了，爸爸每天早上要送他去幼儿园。可每天早上几乎都成了他和爸爸进行“战斗”的最佳时间。从起床穿衣到整理书包，喝水撒尿，小宁都慢慢悠悠，不慌不忙，这让还要赶去上班的爸爸心急如焚，异常焦虑。小宁的爸爸本来性子就急躁，看到小宁这种表现，就对他加以训斥——“你就不能快点吗？我还要上班啊，快点，快点，快!!!”可越是这样，小宁对此越无动于衷，他还是我行我素，用他那习惯性的动作蹬上鞋子，慢吞吞地给鞋带打结。小宁的爸爸气得真想给他两脚，小宁却说：“你干嘛不停地催啊？没看我在穿吗!”

可后来的一天，由于小宁妈妈有事要提前出门，就去送小宁上幼儿园，小宁却表现得异常迅速果断，三下两下穿好衣服，刷牙洗漱完毕，跟妈妈一起出门了。这让小宁的爸爸大惑不解，为什么同样是去幼儿园，会有这样大的行动反差呢？

任何人被攻击，都会生气，如果他不能用主动的方式还击，就会采取被动攻击的方式。小宁的慢，就是对他爸爸经常训斥他动作慢的还击

——你说我慢，我偏偏慢给你看!研究证明，性情急躁的父母，往往会有一个慢性子性格的孩子。这些孩子的慢性格，是在长期对父母的指责产生出一种逆反心理和无声的抗拒之后养成的。当然，最大的悲剧是幼小的孩子把遭人指责和埋怨在心里，把对父母的愤怒转化为痛恨自己。他害怕被遗弃，没有安全感，他深知，如果采取明显的反抗，会更加危及自己的处境。于是，他只能用这种隐形的攻击来作为自己愤怒情绪的排气阀。而这种行为，会使他们长大后更容易产生忧郁人格。

忧郁人格者的隐形攻击总是在潜移默化的过程中，逐渐凝聚成一种能量，在它需要爆发的时候，会以一种特有的缓慢而冷漠的方式进行对自我的救赎。这类人对自我形象的定位是：我是一个经常被人误解、否定的人，没有人会公平地对我。这就是我的命，我这辈子就注定是个倒霉蛋了!同时，他们又会觉得自己精神上比别人更高一等，他们不会采取激烈的攻击行为，而会以他们特有的“高冷”态度进行还击。

# 第七章 我只想蒙着面纱看世界

——无法摆脱的恐惧感

同样是去大街上走一圈，同样是乘电梯上21楼，正常人不会有太大的感觉，而恐惧症患者会认为，那是地狱般的煎熬。稀奇古怪的恐惧症可多了，“恐狗症”、“恐猫症”、密集恐惧症、废墟恐惧症……

那么，他们到底在怕什么？

# 社交恐惧：如何面对一个羞涩的你？

你是一个害羞的人吗？如果是，那你害羞时的反应是怎样的？如果不是，你为什么会在公众场合演讲或者与陌生人说话时会手心出汗、心跳加快、词不达意呢？

害羞好不好呢？“害羞”一词用来形容人的性格，它是一个中性的词语，它不同于“勇敢”、“乐观”、“胆小”、“暴躁”等偏向性比较明显的性格。简单说，害羞的性格没有好坏之分，只是一个度的把握问题。如果过度害羞，那么就有问题了。举个例子：

唐晓出生在一个书香世家，父母都是高级知识分子，在父母的影响下，唐晓从小就品学兼优，是深受父母宠爱的乖女儿。平时父母对唐晓的管理比较严格，久而久之唐晓也变成一个性格内向、胆小、孤僻、不善与人交往的孩子。

每天只有上课、学习的日子里，唐晓过得倒也轻松，上完课被爸爸接回家，第二天接着上课，循环往复。单调的生活让唐晓除了看起来太过安静之外，行为上并没有什么与众不同的地方，只是比较内敛，不怎么和男同学说话而已。总之，唐晓在别人眼里就是一个内向的好学生，这也一直是让父母引以为豪的事——淑女不就应该这样吗？然而上了大学之后，唐晓却出现了异常。

唐晓不敢和男生说话，也不会和男生来往。有一次唐晓在课堂上被老师点名上台演讲，因为紧张一时口误，惹得周围同学哈哈大笑，男同学笑声尤其大，有的男生还对她做鬼脸。从此之后，唐晓只要见到男生就紧张、脸红、手脚发抖，不敢看对方的眼睛，总觉得他们还在因为那件事情嘲笑她。平时走在路上，如果对面走过来一个异性，她也会觉得对方在注视着自己。

因此，她尽可能不出席任何活动，学生社团她也不参加，只要一发现别人看着自己，她就神经紧张，表情尴尬，在别人面前说话都不利索。她自己意识到这种反应是不正常的，但是越克制，紧张感越强烈，最后她只好尽量躲避人群，一个人独处。

唐晓意识到自己的问题，于是壮着胆子和学校预约心理学老师咨询。结果，学校给她安排的是男老师，唐晓勉强坐下来，还没说两句话就脸红脖子粗。没办法，她只能找个借口因故先离开了。两年多来，唐晓只和同宿舍的女生关系比较好，基本没有其他朋友，学习成绩也因此下降。

父母百思不得其解，还以为是唐晓在学校谈恋爱了，导致成绩下降。在父母的质问下，

唐晓不得已说出实情，这时父母才意识到自己的孩子在社交沟通上出现了障碍。

唐晓的事例为我们引出一个问题，当你身处社交活动中时感到害羞怎么办？其实害羞不可怕，可怕的是过度，害羞和恐惧之间往往只隔了一句“你好”的距离。

每个人的一生中都有过害羞的经历，先来看看一场足球赛中发生的事情。

现场上万名球迷神情紧张地盯着场内剑拔弩张的比赛。终场前，随着客队后卫在禁区内一次恶意铲球，裁判响哨判罚点球。全场欢呼沸腾，所有主队的球迷都等着他们热爱的球队为他们留下这场胜利。这种关键时刻的点球一般都是用队中经验最丰富的队长操刀主罚，但这一次队长居然走到前锋A的面前并示意由他来主罚。A措手不及，虽然他是队中的主力前锋，但今天拼得太凶，双脚已在抽筋的边缘，而且这种关键时刻的点球平时都是理所当然地由队长来罚，今天队长突然将此重担交给自己，完全出乎他的意料。他想和队长说明自己的情况不适合罚点球，但是他最后还是没好意思跟队长说。最后，点球打偏，抱憾以平局收场。比赛结束，队员答谢球迷环节，A始终觉得全场所有的球迷都在盯着自己，还在为那个点球耿耿于怀，于是手足无措，浑身颤抖……更让人意想不到的是，接下来的几场比赛，他都不敢参加了。

让我们的镜头从球场切出，切换到一出演唱会现场。

为了这场演唱会已经准备了许久的著名歌手B，因过度劳累在开场前两天累倒了，严重感冒加发烧。医生建议他休息两天，这两天时间配合治疗，不要排练，等恢复再开始工作。

但是面对跟着自己一起熬夜加班的团队，B始终没有说出自己生病的事情。接下来排练过程中，工作人员都发现B有些不太正常，纷纷问他缘由。他不愿意因为自己的身体原因耽搁整个团队的排练，他害怕别人因此而责怪他，于是，他总是强颜欢笑搪塞过去。

等到演唱会大幕拉开的时候，全场歌迷齐声高呼歌手B的名字，但却迟迟未见他的身影。全场哗然，最后工作人员在舞台侧幕找到浑身发抖、不断冒着冷汗的他，他害怕表现不好得到观众的批评，他不敢在那么多人面前“出丑”，最终他恐惧表演到无法登台！

训练有素的运动员不能踢进近在咫尺的点球，经验丰富的表演者害怕登上舞台，这似乎比我们通常认为的“害羞”严重得多，那这又是为什么呢？

再往下看！有些人特别怕在公众场合说话，有些人特别怕犯错误，

有些人总在逃避和异性接触，也有一些男性在公共卫生间小便时一定要等到旁边没有人，还有一些女性出去逛街时一定要拉上自己的闺蜜才踏实.....

不知道你发现没有，以上这些问题(障碍)出现都有一个共同之处：这些人在别人的注视下完成一些事情，而且在某种程度上还要接受别人的“评价”时，都会感到不安和巨大的压力。这些人在私底下做这些事没有任何困难，只有在别人注意的时候，他们的行为才会发生障碍。

这就是我们所说的“社交恐惧症”!

社交恐惧症主要表现是，在社交场合中几乎不可控制地出现焦虑情绪，并对社交性场景持久地、明显地害怕和回避。具体表现为患者害怕在有人的场合出现，一旦发现有人注意到自己，就会表情尴尬、发抖、脸红、出汗或行为笨拙、手足无措。因此，他们会尽量回避这些场合，不敢在餐馆与别人对坐吃饭，害怕与人近距离相处，尤其回避与别人谈话。

不要小看了社交恐惧症，普通群体中有高达13.3%的人在一生中会有某种程度的社交恐惧症，使得它成为继抑郁症和酗酒之后排名第三的心理疾病。这和现代人面临的生存压力越来越大有关。特别是网络时代为人们带来了新的社交领域，若长期沉溺于网络上虚拟社会的社交活动，则会减弱与真实社会中人与人的直接交流的社会技巧。

让我们再回过头看看唐晓的例子，她的社交恐惧症是从何而来呢？研究者们已经确定，人们幼年时期的经历，比如一些父母对孩子的教育方式不当，可能导致社交恐惧症的发生：

- 1.对孩子进行了过度保护，缺乏信任，缺乏情感上的支持；
- 2.对孩子的穿着是否整洁，行为举止是否得当，表现出过度的关

注：

3.干涉孩子的社会交往，从而妨碍了他们学习社交技巧来控制自己对社会的恐惧。

唐晓的父母正是犯了以上的错误，从而导致唐晓患上“社交恐惧症”。父母在教育孩子的时候应该学会给他们性格自由发展的空间。当然，黑锅也不能全让天下的父母来背，还有很多外部环境会对人的社交能力产生较大影响。问题出现并不可怕，只要积极配合治疗，还是会得到明显改善和治愈的。

常用的资料方法很多，比如，认知疗法，催眠疗法等。其中，常见且简单可行的，是情景疗法。假设你身处一个令你感到不安的公共场合，许多人关注着你。你必须一直练习重复这个情节，心理医生不断告诉你这种恐惧是非常正常的，并鼓励你面对这种场面，让你从假想中适应这种产生焦虑紧张的环境，从而转移到现实生活中的社交场合，这就是情景疗法。

如果你的社交恐惧症状还保持在可控的正常范围内，可以采用以下方法给自己疗伤：不否定和苛求自己，不要沉湎于过去的失败中，培养自信心，试着对遇到的每一个人露出诚挚的微笑，勇敢地吐露自己内心的痛苦，你也会收获到同样的友谊。

# 对特定事物的恐惧：把心放在哪里才会安全？

晋朝有一个叫乐广的人在河南做官，他有一个很好的朋友，但不知何故，在一次聚会饮酒之后，这位朋友很久都没有再次来访了。乐广感到很奇怪，以为自己上次哪里招呼不周怠慢了客人，于是找到好友问明原因。不问不知道，原来上次朋友来家做客，乐广好酒招待，好友正端起酒杯要喝酒的时候，突然看见杯中有一条蛇，心里一个激灵，但当着乐广的面又不好失态，于是强忍着惊恐喝了那杯酒，喝完回家就生病了。乐广听后哈哈大笑，再次请好友来家做客。同样的位置，同样的好酒，同样的杯子，好友端起酒杯再次看到上次那条蛇，表情痛苦，难以下咽。乐广微笑不语，朝好友头上指了指，好友抬头一看，自己也笑了出来，原来正当好友的头顶上，悬挂着一张弓，弓背上有一条漆画的蛇，好友是把酒杯中倒影的“蛇弓”当成了真正的蛇，因此吓出病，连乐广的家都不愿意进了。疑团揭开，好友的心情豁然开朗，长期困扰他的病也就不治而愈了。

这个就是我们从小就学习的一个成语——“杯弓蛇影”。这个故事在传统观念里，一般被认为是讽刺那些胆小怕事的人，但其实在心理学日渐被人们研究、开发和学习的今天，这个故事有了新的诠释——“对特定事物的恐惧”。

什么叫“对特定事物的恐惧”呢？先来看下面这个例子。

小艾今年26岁，是一个跆拳道黑带的武林高手。有一天她和男朋友在回家的路上，路过一家小餐馆，突然从门内窜出一条恶狗对着他们狂吠。说时迟那时快，小艾“啊”的一声尖叫，以迅雷不及掩耳之势躲到男友身后，双手紧握男友的衣服、浑身发抖、神情紧张，待男友驱赶掉恶狗后，她才战战兢兢探出头来，确定安全以后她才慢慢恢复。但接下来走路的姿势明显不

自然了，而且速度也比之前走得慢了。又有一次，因为男朋友有事不能陪小艾，她之后独自一人回家，还是那家小餐馆，还是那条恶狗，还是那个姿势突然冲出来对着小艾狂吠，出乎意料的是这次小艾居然异常淡定，只见她射出两束透着寒光的犀利眼神，一跺脚，一身怒吼，恶狗瞬间变成“史努比”，蔫蔫地退回去了。

这两幕截然相反的局面，全部被餐馆老板看在眼里，他十分纳闷，同样的人遇到同样的狗为什么结果却天壤之别？一个武林高手，在独自遇到恶狗时是毫不畏惧的“女汉子”，但在有男朋友陪伴的时候却变成了一个风吹折腰的“软妹子”。这是为什么呢？

原来，小艾曾经有一次和男朋友一起在外面散步，突然遭到飞车党抢了小艾的包，因为包是斜挎在身上的，所以小艾被拖出去摔了一跤，肩膀重重地摔倒地上。此后的三个月，她的手都打着绷带，而且前一个月都是伴随着疼痛入睡。从此，小艾对“和男朋友在一起遇到危险(或者潜在危险)”的场合就异常敏感，肩膀就剧烈作痛。

餐馆老板不死心，继续追问，她和男友上次只是遇到一只恶狗，并不是歹徒，为什么也会害怕呢？小艾被问住了，她也不知道为什么。

这种没有明确理由的对特定物体(或场合)感到恐惧的症状就是对待特定事物恐惧症。

人类都有趋利避害的本能，当危险(或者潜在危险)即将发生时，正常人都会本能躲避远离它，所以就会出现对恐惧的相应场景或者事情产生抵触的情绪和回避的行为。当恐惧感无限放大后，抵触和回避也越来越强，特定事物恐惧就此诞生了！

较为常见的特定事物恐惧症有恐高症、动物恐惧症(比如恶狗)、声音恐惧症(一些特定的尖锐刺耳的声音)等。除此以外还有一些比较少见特定事物恐惧，比如气流恐惧(空气流动、风)、尖锋恐惧(小刀)、异性恐惧、接触恐惧、孤独恐惧(独自一人的情景)，等等。

如果你觉得你也有以上的情况，先不用担心，因为我们每个人在生活中都或多或少的对不同事物和情景产生恐惧感，但这并不是你对某种事物感到恐惧就是心理学临床意义上的恐惧症。只有当你对某种特定事物产生的恐惧已经严重影响到你的正常行为，乃至破坏到你的正常生活，这样才能被判定为真正的恐惧症。

即使你感觉自己对某种特定事物恐惧已经达到恐惧症的程度了，也没有太大妨碍，因为通常这类患者有办法避免恐惧，就是避免自己面对或者进入特定的事物或者情景。比如恐高症患者只要避免接近高层建筑的窗户就可以安然无恙；一个害怕坐飞机的人只要尽量选择地面交通工具就可以高枕无忧；对游泳产生恐惧的人只要不靠近泳池就和正常人一样.....

如果患的特定事物恐惧症很难避免，比如异性恐惧、接触恐惧、气流恐惧、密集恐惧症等，这些恐惧的特定情境都是和平常的生活息息相关的，无法进行回避，那就需要专业的心理学知识进行干预治疗。我们通常采用的方式是系统脱敏疗法。

系统脱敏疗法，顾名思义就是通过系统的心理干预治疗从而让你脱离神经敏感的特定事物。说得详细一点，就是通过心理诱导方式让你暴露出导致焦虑、恐惧的特定事物或者情景，然后让你在放松的状态下模拟再现情景，通过反复呈现达到消除焦虑和恐惧的情绪，也就达到了治疗特定事物恐惧症的目的。

听不太明白？没关系，我们来让小艾现身模拟一次治疗。

第一步，给恐惧分等级。

采用五分制计分法，让小艾把令自己产生恐惧的情景由低到高分成五个等级，分别计1—5分。比如：

和男友一起散步——1分

和男友一起散步进入一个陌生的环境——2分

和男友一起散步在陌生环境想到可能的危险——3分

和男友一起散步碰到恶狗——4分

和男友一起散步碰到陌生人盯着自己——5分

第二步，学会放松。

先让小艾靠在沙发上，按照自己感觉舒服的姿势坐着，双手自然放在扶手上，通过深呼吸放松自己的身体。然后脑海里想象着让自己放松愉悦的画面或者情景。如果小艾的想象力有限，我们可以给她一些引导，比如“躺在海滩上，温暖的阳光洒在你的脸上，微风吹拂你的身体，这个时候你感觉很放松、很舒服。现在微风吹拂你的头，你感觉头很放松；现在微风吹拂你的脸，你感觉面部及五官都很放松；现在微风吹拂你的手，你感觉手很放松(一直下去，直到她全身放松).....”

第三步，系统脱敏。

先从分值最低(1分)的恐惧开始，想象自己和男友在一起散步的情景，如果出现轻微的紧张和慌乱，告诉自己，这是没必要的，有男友在保护你，你很安全。如果1分可以轻松应对了，就进入2分阶段，方法还是一样，想象自己和男友一起散步进入一个陌生环境，告诉自己没什么，每天都可能进入一个陌生的环境，陌生不代表危险。当自己完全不害怕2分阶段时，再往3分阶段进发.....如此往复、不断练习，终有一天小艾可以告别“和男友在一起可能遇到危险”的恐惧。

一个人最大的敌人是自己，最难战胜的也是自己。战胜了内心的恐惧感，那么外界的事物就不会对我们产生杀伤力。

# 幽闭恐惧：四面墙都藏有杀机

刘彬在一家世界五百强的广告公司任策划一职，因表现优异，被调到中国区总部任职，年收入上调到几十万。升值是一件该高兴的事情，刘彬虽然开心，但麻烦也随之而来，那就是他每天必经的一条路——电梯。

电梯为什么会成为他的麻烦？他所在的公司位于市中心黄金地段的写字楼38楼，每天上下班人很多，几乎每层都有人进进出出，这样刘彬就得在拥挤的电梯里待上几分钟。短短的几分钟，但在刘彬看来却是度秒如年，在这个拥挤的小空间里，他会不自觉的手心、额头冒冷汗、胸闷气短，有强烈的逃离冲动，如果不是自控能力够强，他甚至要大叫出来。实在坚持不下去的时候，他就随便按停一层先出去透透气，等情绪舒缓了再换一趟电梯上下。

时间久了，乘电梯对他而言就像一种酷刑，每天上下班就像是上刑场一样。为了避免这种煎熬，刘彬改乘电梯为爬楼梯，每天提前半小时到公司爬楼，他还自我安慰“权当锻炼”了，但时间一久问题还是出现了。因为做广告策划这个行业，需要经常在上班时间出门拜访客户，和客户进行沟通、提案和落地等工作。这样一来，刘彬就没办法躲避了，总不能让客户和同事先等自己半个小时爬楼梯吧！他只能硬着头皮坐电梯，那又是一场煎熬和折磨。客户见到他：神情紧张、目露憔悴、四肢僵硬、额头好像还有汗珠……这样谈判的结果可想而知，刘彬的业务一落千丈，在公司的职位自然也岌岌可危，为此，刘彬苦不堪言。

刘彬不是一个人在遭受煎熬，蔡晴恐惧的不是电梯，而是一般人出门都会遇到的东西——交通工具。让蔡晴坐上挤满人的公交或者空间很小的轿车，那简直就跟要杀她一样痛苦。她每天只能自己骑电瓶车出行，倒也相安无事了一段时间。但是当她有了孩子以后，问题就来了，生活中不可避免的有时需要带孩子出门，蔡晴只能骑电瓶车接送孩子。遇到沿海酷暑和风吹雨淋的日子，孩子无法承受，而且这样也很不安全。没办法，接送孩子的这个事情只能交给丈夫，丈夫是一个大型公司的部门经理，每天加班是常事，没办法每天准时接送孩子上下学，弄的孩子也是饱一餐饿一顿的。时间久了，两人因为孩子接送这个问题开始出现矛盾，蔡晴从小父母就去世了，丈夫的父母前两年也相继离世，没人能帮到他俩。蔡晴很苦恼：为什么自己就不能克服对交通工具的恐惧呢？

看到这，相信你大概知道了刘彬和蔡晴的问题症结在哪——幽闭恐惧症。这个词大家并不陌生，因为近些年的影视作品中经常会出现对这个心理疾病的描述。比如前两年很火的《杜拉拉升职记》中，男主角王伟就患有幽闭恐惧症，即使每天工作在十几层的办公室里，他也坚持要走安全通道爬楼梯上下班。在一般人眼里，这些太过平凡甚至不值一提的小事，在幽闭恐惧症患者这里却似天塌地陷一般的灾难。这时我们不

禁要问：这样的恐惧是如何产生的？

关于幽闭恐惧症，其实它是属于特定事物恐惧症的一种。在这里我们做一下知识延伸。特定事物恐惧症的成因一般分为三类：创伤性事件、替代经历和被告知的经历。“创伤性事件”引起的恐惧症在我们之前已经介绍过了；“替代经历”是指看到别人受伤的经历或是表现出强烈的恐惧，使自己对同样情境产生了恐惧心理，发生恐惧转移，比如小朋友A看到小朋友B在打针时发出撕心裂肺的惨叫，这种恐惧感会容易“传染”给A，让他从此对打针产生恐惧和抵触心理。“被告知经历”是指有时候被别人不断警告有潜在危险的时候，也会让一些人产生恐惧症。比如一个对下雨有严重恐惧症的女性，她就是小时候被家长一再警告不能淋雨，淋雨就容易发烧，发烧脑子就会不好使，就会变笨，因此她一直恐惧下雨，甚至大晴天也要打着伞出门，她的恐惧是被告知的经历所导致的。

而幽闭恐惧症它是属于因“创伤性事件”导致的特定事物恐惧症，之所以我们不在特定恐惧症的论述中介绍，而是单独分列出来介绍，是因为患有这种恐惧症的患者，在生活中很难去避免恐惧源，这种恐惧源已经不是特定的了。在他们的眼里，对任何的空间都可能产生恐惧，比如电梯、交通工具、甚至是建筑物，抑或是人群拥挤的环境。只要是任何能让他们感觉到封闭的环境(这种感觉非常主观，且很不稳定)，他们就会表现出心慌、心跳加速、呼吸急促、浑身冒冷汗、手脚发抖、肌肉抽搐甚至是晕厥。一旦离开这个让他产生恐惧的环境，他就会慢慢恢复。

很多幽闭恐惧症患者错误地将恐惧、惊恐的反应，看成是自己的内心脆弱，怕说出来引人嘲笑，羞于问医，或者认为是自己的性格问题，不需要治疗。因此，有调查发现，只有23%的幽闭恐惧症患者会主动接受治疗。我们知道，任何病患如果消极对待、任其发展，非但不会有任何好处，反而容易增加其严重程度。像一些“极端”的幽闭恐惧症患者平

时睡觉的时候门窗都必须打开着，无论春夏秋冬，可以想象，夏天的蚊虫叮咬和冬天的彻骨寒风对其会造成什么样的困扰和折磨。所以，对于幽闭恐惧症，我们还是应该正确看待，进行积极的治疗。而且这种心理疾病还是有比较多的方法可以治愈的。

这里介绍两种幽闭恐惧症的治疗方法。

暴露疗法是被看做治疗幽闭恐惧症最直接、最快速的心理疗法。心理医生一般会将患者直接暴露在使他产生恐惧的情境中，比如强迫他们进入电梯或者狭小的房间，要不就通过影像放映一些此类场景的图片、视频，让患者直接面对恐惧，并且不让他逃离现场。在患者经历各种紧张、不安的情绪后发现，让他们担心的结果并没有发生。当他们的冲破内心恐惧的关卡后，焦虑感反而会消退，恐惧症状也就相应的消除了。

但这种疗法对于心理承受能力脆弱的患者来说，是存在一定风险性的，可能会导致患者心理崩溃，引发更为严重的心理疾病。所以就引出了另一个相对比较温和的疗法——系统过敏疗法。

系统脱敏疗法在上一篇章已经介绍过了，这里简单阐述一下。依然是先将恐惧分为1—5个等级，然后在患者放松的状态下，由低到高模拟让患者产生恐惧的情境，让患者逐步接受恐惧刺激，强化他的心理承受力，从而最终达到治愈的效果。相对暴露疗法，这是更加安全和循序渐进的疗法。

总之，我们不能让内心之门被关闭，挣脱让你产生恐惧的枷锁，走出去，拥抱阳光。

# 创伤后应激障碍(PTSD): 不断重复的噩梦

一个月黑风高的夜晚，一栋破旧的房屋，忽明忽暗的灯光，一位双眼充满恐惧的年迈妇女，带着一名小女孩，极力躲避着什么。就在她们躲在窗户附近的时候，窗口突然出现一位披头散发的年轻女人。年迈的妇女拼尽自己的努力要保护小女孩，带她远离那个年轻女人，然而，沉重急促的脚步声回响在长长的走廊，带锁的屋门怎么也打不开，阴影逐渐逼近。她终于打开一间房间，却发现里面坐着一个光头男人，一身正装，拿着一份报纸，男人和她交谈起来，她看到男人的报纸后惊呆了，原来这是一份几十年前的报纸，她极力保护的小女孩已经在那一天去世，那个让她恐惧的年轻女子就是年轻时的自己，而这个小女孩就是自己的女儿。这时，随着这个男人的一个指示，妇女醒了过来，这个光头男人是个心理医生，正在为妇女做催眠治疗。

真相大白，原来妇女年轻的时候，因为自己的疏忽造成自己的孩子离世，这件事让她深受打击，并造成精神障碍。她始终相信自己的女儿还活着，天天晚上做噩梦，梦见那个年轻女子(也就是她自己)要来害自己的女儿。通过心理医生的治疗，她终于接受了女儿去世的事实，并且揭开心结，放下困扰自己多年的内心包袱。

熟悉《催眠大师》这部电影的观众都知道，这是电影中的一个桥段。这个由徐铮扮演的光头心理医生名叫徐瑞宁，擅长催眠治疗，深得业界赞扬，因此他也变得心高气傲，就连在公开演讲的场合，面对学生的质疑，他也是自信满满地反击回去。但他却在一次偶然的情况下遭遇了自己职业生涯最棘手的案件，那就是恩师方教授推荐给他的女病人任小妍，她声称自己有“阴阳眼”，能看到鬼魂，并且非常坚定自己没有心理问题。治疗中，骄傲自负的徐瑞宁发现，这个病人任小妍的思维逻辑很强，在对她实施催眠的过程中，他想找出导致任小妍行为异常的根源——身世。但是没想到的是，在她的“梦境”中出现了一些场景(比如车、水)让徐瑞宁莫名其妙出现了异常的恐惧情绪，他想挣脱，但越挣扎越情绪混乱，最后乱了阵脚，给了任小妍可乘之机，居然一不小心被任小妍反催眠了。随着任小妍对他的“梦境”进行引导，渐渐牵扯出一个惊人的秘密!

原来任小妍是徐瑞宁的大学同班同学，他们都是名列前茅的高材生，也是要好的朋友。一次普通的小型聚会后，徐瑞宁因为自负逞能，坚持酒驾送自己的女友和任小妍的男友回家，没想到中途出了车祸，车子撞出护栏，栽入河中，他的女友和任小妍的男友都死于这场车祸，而他活了下来。他深深自责，因为自己导致两条生命离去。他深藏自己的痛苦和恐惧，通过专业知识对自己进行了催眠，让自己忘记了车祸，忘记了任小妍，忘记了自己的女友，忘记了一切和那场车祸所有相关的记忆，让自己过上了“正常人”的生活。一切看似恢复了平静，但是他平时生活中一些小的举动还是让他的大学恩师看出了异样。比如一旦有人坐在他车的副驾驶上，他就会紧张、冒汗、找借口劝别人下车；见到泳池他也会出现慌张的情绪、呼吸急促、痛苦万分。他每天承受着难以描述的痛苦，表面越是若无其事，内心越是痛苦不堪。最后，任小妍通过反催眠打开了他的心结，让他学会原谅自己，原谅自己的过错，并相信自己的女友也已

经原谅了自己，放下内心的包袱，走出内心的阴影，过上真正的正常人生活。

年迈妇女和徐瑞宁的案例，为我们展现了一个心理疾病——(PTSD) 创伤后应激障碍。

创伤后应激障碍，顾名思义，就是指在目睹或遭受重大事故(比如死亡威胁)后，对自己内心造成巨大伤害，从而导致的精神障碍。在外部事件的刺激下，患者会表现出情绪激动、紧张和恐惧，整夜不能入睡，夜夜做恶梦，梦见自己仍在遭受创伤的场景。当患者在生活中碰到类似的场景或者回忆相关信息时，会从紧张、出汗、心跳加速，慢慢演变为极度恐惧：浑身哆嗦、坐立不安，身体表现出逃离的姿态。

每次重大自然灾害和人类战争爆发之后，都会有很多人患上 PTSD。比如第一、二次世界大战中，那些遭受蹂躏的民众和士兵，地震、海啸中的灾民。距离“9·11”恐怖袭击事件过去已经十多年了，现在还有一些美国民众依然表现出 PTSD 的长期症状，只要听见突发的巨响，脑子第一反应就是“哪爆炸了？”2008年汶川地震，因为当地环境比较恶劣，导致救援工作推进异常艰难，缓慢的救援速度导致了一些灾民和救援人员产生幻灭、绝望的情绪，一点点风吹草动，他们都会陷入惶恐：“又震了吗？”

问题来了，正常情况下，一般人在经历重大灾难后，都会出现紧张、恐惧的反应，那么如何分辨是否患有创伤后应激障碍呢？

大多数人随着时间的冲淡和生活状况的改变自行痊愈，如果灾难发生后一个月甚至更长时间，以上的症状仍持续出现，则可以诊断为创伤后应激障碍(还有一类症状延迟出现，下面会提到)。

这里要强调的一点是，重大创伤性事件是 PTSD 发病的基本条件，而这种条件具有极大的不可预测性，患者病情的判断也存在很大难度。

说条件不可预测是因为，很多重大事故人类往往很难预测，比如战争和地震、海啸等，还有一些存在于不同地域和环境中，比如种族歧视、家庭暴力、交通事故等。这些事故往往你不知道它什么时候就在何处发生了，每个人对创伤的承受度和自愈能力也不同，你不知道谁可能会产生创伤后应激障碍。

说患者病情判断存在很大难度是因为，PTSD的发病期和潜伏期差异非常大，有些人可能在灾难发生后就表现出相应的症状；而有些人可能因为不好意思，觉得说出自己内心恐惧是脆弱的表现，又或者是患者出现错觉，低估了灾难对自己造成的伤害，导致精神障碍延迟出现的可能。就像上面例子中的心理医生徐瑞宁的表现一样，他错误地低估了因自己酒驾导致车祸丧失女友这件事对自己内心的创伤，认为自己可以调节恢复，却反而给自己内心上了一副沉重的枷锁，导致自己情绪变得焦虑、急躁、易怒，而且在生活中“无意识”地逃避相关场景。

针对这一类“隐藏”得比较深的患者，可以根据他们的病情特征，通过观察发现一些蛛丝马迹。首先我们来看看，一般人对应激事件有一个惊吓、否认、调整、接受的心理过程。而PTSD患者往往都对否认这个环节表现的过于强烈，比如不肯接受亲人死亡的事实；记忆一直驻足在灾难发生的时间段，无法正常生活；精神过于紧张，“风声鹤唳，草木皆兵”。因此患者都尽可能避免提及曾经经历的灾难，也不会选择故地重游。

对于PTSD患者，有一种较为有效的治疗方法——认知行为疗法。认知行为疗法帮患者确认并扭转恐惧问题的思维方式，告诉患者因灾难导致亲人离去已经成为事实，不要过分自责，学会原谅自己。比如任小妍在拯救徐瑞宁时，就是采用了这种方法，告诉他“没有人能原谅你，只有你才能原谅自己”，让患者脱下沉重的内心枷锁，释放自己的压力，重新面对生活。

PTSD告诉我们一个道理：很多轻描淡写的事，比我们想象的要严重得多!灾难固然可怕，但更为可怕的是因自责而无法释怀的心!

# 第八章 将自己锁在笼子里

——人格障碍

“为什么没人认可我呢？明明是最优秀的。”

“我总觉得他对我心怀不轨，他一定又在说我的坏话。”

“这就是我的活法，我就是要让大家关注我。”

“我有时候很善良，有时候很邪恶，我也控制不住自己。”

“世界跟我有什么关系？我想怎么做就怎么做！”

让我们来看看，说出这些话的人，都是什么样的人格障碍患者。

# 自恋型人格障碍：我行我素，只爱自己

小E在一家外贸公司任部门经理，月入2万元，今年31岁，未婚。她性格豪爽，对自己自信心“爆棚”，对同事和下属喜欢颐指气使，唯我独尊，不能接受别人的批评，别人的批评对她来说简直就是“以下犯上”！平时公司的同事和下属也拿她没办法，因为她确实能力出众，她从名牌大学毕业，又去了英国留学研读硕士，回国后被公司当成重点人才引进，期间也做成过几个案子，效果还都不错。虽然平时受气，但同事们也只能忍了。

转眼春去秋来，在父母的威逼利诱下，小E开始了漫漫相亲路，但结果都以失败告终，男方不是被她“强气压”吓跑，就是无法忍受她的傲慢无礼。但终于还是碰到一个“不畏强权”的，这个人叫阿D，28岁，性格忠厚，有些唯唯诺诺，大学毕业后，在一家小公司做了5年，凭借自己的努力升职做了小领导，倒也算“优质股”。刚开始接触的时候，阿D非但不觉得小E“以自我为中心”，反而觉得她很有主见，她的很多观点也让平时老老实实的阿D有了耳目一新，一段姻缘就这样开始了。

没多久两人同居了，但矛盾却渐渐显露出来，不管生活的任何方面，阿D都要听从小E的指挥，稍有不慎就会被小E讽刺甚至谩骂。小E心情好的时候，每天要问阿D不下30次的“你爱我吗？”不开心的时候，就会拿阿D出气，觉得阿D根本配不上她，这让阿D男人的自尊心很受伤。有一天，阿D加班到很晚，拖着疲惫的身体到家后就瘫软在沙发里，此时的小E正对着镜子精心的贴面膜，见阿D回家立刻兴奋地冲到他面前，脸上顶着一张面膜仰望45°角，问：“阿D子，你觉得本宫今天美不美？”阿D刚躺下，脑子还在想着晚上加班的事情和明天到公司要怎么安排，看着眼前一张“白饼”实在提不起兴致，就随口应了一个字“美”。小E不会这么轻易放过他，继续追问：“哪里美？”阿D面露难色，因为他实在看不出有什么不同，只好继续回答：“哪都美，说不上来，和平常一样美。”这小E可就不高兴了，上去就揪住阿D的耳朵，怒不可遏地批评道：“你一点也不关心我，一点也不爱我，你没发现我今天面膜不一样吗？今天面膜有精华乳，有美白功能！”阿D赶紧讨饶：“亲爱的，对不起，我今天太累了，没看仔细，我错了！”“说一句错了就行了吗？你这么不关心我，我太伤心了。我还以为在你眼里我是最美的呢！”阿D已经很累了，却还要与女友这样周旋，他感到不知所措。

阿D就在这样无止境的折磨中度日若年，后来他都害怕回家了，宁愿找个理由在外面应酬，甚至是在公司上网也不愿早回家。如此日复一日，到了谈婚论嫁的阶段，婚礼准备过程中，所有的内容都要符合小E的要求：每个请帖、宴席、手提袋上都要有自己的照片，婚礼誓词要阿D当着所有嘉宾的面说：“亲爱的，遇到你是我这辈子最大的幸运”，连佩戴戒指阿D都要单膝跪地对着不同摄像机位摆拍好几组照片。试婚纱几乎跑遍了城内所有的婚纱店，也没有达到她的标准的。阿D呆呆地坐在店外的橱窗旁边，两眼无神，一想到婚后几十年，每天都要在这样的情景中度过，顿时头皮都发麻了。

终于到婚礼的这一天了。小E身着高贵华丽的一席白纱裙候场，想象着自己出场时惊艳全场的画面，沉浸在万众瞩目的美妙感觉中。时间一分一秒地流逝，阿D却没有出现，这一场

本该完美的婚礼就少了一个新郎。新郎落跑，小E深受打击，她伤心的不是失去心爱的人，而是当着那么多人的面自己被抛弃，太丢人了——她这么优秀，怎么能被别人抛弃？

看完这个故事，有的人可能会觉得小E活该，有的人可能会为小E打抱不平，但是这不是重点。重点是小E为什么会“逼走”幸福？让我们来看看心理医生给出的解释：小E患上了一种心理疾病——自恋型人格障碍。

什么是自恋型人格障碍？让我们再看一个例子。

《白雪公主》的故事我们都听过，在我们小时候听到这个故事时，统一的反应几乎都是在惊艳于白雪公主美貌的同时，痛恨蛇蝎心肠的皇后阴狠毒辣。但你有没有想过，皇后为什么会这样？有人会说是因为嫉妒白雪公主的美貌，但这只是表象。现在，让我们从心理学的层面来看看这个问题。

我们知道，皇后有一个重要的“助手”——魔镜，它能知道全世界最美的人是谁。故事里经常出现的一个桥段就是在皇后心情愉悦的时候对着魔镜问：“魔镜魔镜告诉我，谁是这个世界上最美丽的女人？”而无辜的白雪公主每次都会成为炮灰。（这里插个题外话，这么牛的宝物，放在现在就是一台“人肉搜索”超级电脑，皇后居然每天只拿来问“谁更漂亮”，足以见得她的心理认知已经歪曲了。）

皇后淋漓尽致地为我们展现了自恋型人格障碍的症状。自恋型人格障碍与我们平常生活中常说的“自恋”可不同，日常生活中的“自恋”，大多情况下只是对自己的一种认可，这并不是是一种心理障碍。遗憾的是，对自恋型人格障碍的诊断，我们目前尚无完全一致的标准。但可以确定的是，它的核心症状是以自我为中心，它的基本特征是对自我价值感的夸大和缺乏对他人的关注、对外界的感知能力，它主要的表现有：

接受不了批评，面对批评会表现出异常的愤怒、羞愧；

骄傲自大，以自我为中心，过分欣赏自己，并要求他人也要欣赏他；  
坚信自己独一无二，全世界都应该因为认识他而感恩戴德；  
喜欢指使他人，别人为自己服务应该感到荣幸；  
对美丽、成功、权利和爱情充满理想化的幻想；  
持久渴望关注和赞美，忽略周围人的感受；  
缺乏同情心，有强烈的妒忌心。

因此，自恋型人格障碍患者情绪通常“忽冷忽热”，身边的人无法理解他的热从何来冷有又因何而起。这也增加了治疗的难度，因为自恋型人格障碍不会轻易听取心理医生的劝告，也很难让他们相信自己有心理疾病。他们往往瞧不起任何人，更不能容忍别人对他们指手画脚。而且他们情绪飘忽不定，对心理辅导也造成了较大障碍。

如果发现自己被自恋型人格障碍困扰，就必须摆正自己的认知，做到以下两点：

一是要解除“自我为中心”的观念，时刻告诫自己，要通过自己的努力获得别人的认可，而不是凭空索取别人的赞赏和付出；做决定之前先换位思考站在别人的角度想一想，要明白自己和平常人一样也会犯错；要虚心接受别人的建议和批评。

二是要学会欣赏别人。每个人都有自己的优势和长处，要学会发现、欣赏别人的优点，学会爱别人，付出才有回报，从“我爱因为我被爱”转变为“我被爱因为我爱”。

做到以上两点，就可以不药而愈。爱就像“回旋镖”，你只有先扔出去它才能回得来。你要相信，当你把自己爱的“回旋镖”飞出去以后，终会在你最需要爱的时候回到你的手中。

# 偏执型人格障碍：“我凭什么相信你？”

你知道吗？我们生活中有这样一种人：当你的眼睛看向他，他会觉得你在心理盘算陷害他；当你的眼睛投向别处，他又会觉得你心里有鬼；你对他笑，你会觉得你虚伪；你不对他笑，他会觉得你充满敌意；你和他说话，他会觉得你话中带刺；你和别人说话，他会觉得你在和别人密谋着对他不利的东西……

无论你以何种状态和这样一种人交往，他总会对你充满怀疑和敌意。可能你毫无意识的一句话会深深刺痛他们的心，你的一个无伤大雅的玩笑可能让他足以揣测你的“叵测居心”。这种人非常敏感和多疑，他们固执地相信这个世界对他充满敌意，危险无处不在，这种病态的人格问题被心理学家称为偏执型人格障碍。

来看一个例子。

杰西是一个年轻的小伙儿，正在读大三，正值风华正茂的年纪，但他却觉得快活不下去了。他觉得他活在一个危机四伏、充满虚伪的世界里，他不相信任何人。这得从小时候的一件事说起。

小时候，爸爸妈妈都很疼杰西，他在一个轻松快乐的环境中成长。但有一次，爸妈不知道因为什么原因发生了争执，而且愈演愈烈，最后升级成一场火药味十足的骂战，各种粗俗的语言和恶毒的诅咒像一根根针一样，深深扎进了小杰西的心里。他从来没见过爸妈这样，他吓坏了，在一旁哇哇大哭，但歇斯底里的父母并没有理会他。那一个下午，他们都在无休止地争吵，杰西哭着哭着，直到哭得累了，他才渐渐地止住了哭泣。眼泪干涩地留在眼角，顺着眼角还有两行泪渍凝结到嘴角。他呆呆地看着父母和杯盘狼藉的周围，他幼小的心无法承受这样的突变，他无法理解平时恩爱和睦的爸爸妈妈此刻居然成了不共戴天的仇人，觉得自己被什么欺骗了，他的幸福感好像水晶一样在那一刻破碎了。从此以后，他变得少言寡语、性格孤僻。

他对父母产生了厌恶之情，每当父母表现出对他疼爱的情感和举动时，他觉得父母都是假仁慈。平时和小朋友出去玩，妈妈叮嘱他别乱跑、注意安全，他觉得妈妈是嫌弃自己没有其他小朋友乖；爸爸偶尔带他去儿童乐园玩，他觉得爸爸认为自己烦，想带他出去丢在公园里；妈妈说多吃蔬菜有营养，他觉得妈妈是不舍得花钱买肉；读高中时，爸妈把他送去寄宿学校，因为那里教学条件更高，但他觉得爸妈想扔掉自己这个“包袱”。总之，自那次争吵以后，父母

就没见过他笑过，他就像个刺猬一样，阻挡甚至伤害一切父母付出的关爱之心。

到了大学，杰西还是一样敏感和多疑，他会注意到老师面部微小的扭曲，或者同学嘴角一边微微扬起，他认为这是他们不喜欢自己的表现；有时候，夜里寝室楼道路过一只猫，或者外面几个晚归同学的嬉笑吵闹的声响，他会视为精心策划的针对自己的骚扰；再比如看到两个同学窃窃私语，不经意间一个同学的眼神往他这里瞥了一下，他立刻会警觉是不是对方正在说自己的坏话。

如果这个时候你要劝他：“你怎么会这么想呢，其实我们(他们)不是你想的那样!”他会立刻暴跳如雷，即使不对你破口大骂也会用极其不屑的眼神斜视你。因为偏执型人格障碍患者是非常排斥任何反对的，就连反对在他们看来也是对抗自己的一部分。

其实通过这个例子，你大概可以看出偏执型人格障碍的表现和成因。这类患者往往表现出固执、敏感、多疑、记仇、心胸狭窄、容易嫉妒，他们拒绝相信客观的事实，拒绝批评，受到质疑时会立即争论反抗，甚至发起攻击性。除了自己，别人都无法和他们和谐相处，他们当然也不会觉察自己的心理问题，他们只会觉得这个世界是阴冷的，每个人都是不怀好意的!

杰西的例子就反映了偏执型人格障碍的一个成因——后天生活环境影响。家庭环境对孩子人格的形成至关重要，所以偏执型人格大都是在儿童期、青春期的成长环境中形成的。家庭成员关系的不和谐，比如父母经常吵架、撒谎、酗酒等行为，都会给孩子的人格造成不可估量的伤害。

偏执型人格形成的另外一个原因，是由于个体本身的外貌、身高、身体素质以及生理上的缺陷还有疾病带来的自卑感。他们担心遭到别人的嘲笑、歧视和议论，所以他们先从内心将别人屏蔽在外。他们的内心早就形成了这样的认定：“我是被别人看不起的。”

另外，研究发现，偏执型人格障碍还与遗传有关。人格障碍患者的亲属中人格异常的发生率和血缘关系远近成正比，血缘越近，发病率越高。而且人格障碍患者的子女即使寄养出去以后，人格障碍的发生率也会比较高。

患上偏执型人格障碍后怎么办呢？对于这种心理疾病的治疗方法有：认知提高法，在建立互相信任的基础上，让他们意识到自己的问题；交友训练法，鼓励他们积极进行交友活动，学会信任；自我疗愈法，难以相信别人就先自我剖析；敌意纠正训练法，减少降低对外在世界的抗拒。其实发现偏执型人格本身不可怕(治疗方法并不少)，可怕的是许多偏执型人格者往往并不觉得自己的心理有问题。所以，如何能找到治疗的切入口才是关键。

下面来看看一个患者的治疗案例。

这是一位女患者，她总认为身边的朋友在为难他，觉得每个人都心怀鬼胎。

医生：你很紧张，好像身处险境，能和我聊聊发生什么事了吗？

女患者：他们总是在我背后窃窃私语，肯定是在密谋要害我。

医生：除此以外呢？

女患者：他们还经常当着别人的面嘲笑我。

医生：还有吗？

女患者：没有了，难道这样还不够吗？

医生：像你刚才说的，他们其实并没有对你采取什么攻击行为，只是在背后窃窃私语讨论你，对吗？

女患者：那他们还没这个胆量。

医生：你觉得他们这种状态持续多久了？

女患者：从我认识他们那天开始。

医生：所以他们从一开始就这样，他们以后还是会这样对吗？

女患者：肯定的。

医生：那我们看看这样行不行？反正他们会一直这样下去，我们来分析分析他们真实的危险性如何？

女患者：那就试试吧。

医生：你之前提到朋友总是在背后议论你，但他们从来没有真正攻击你，对吗？还有，你说他们嘲笑你，那你应该也见过他们嘲笑别人对吧，其实并没有对你造成重大伤害。另外，他们这种状态已经持续很久了，从你们认识的时候算起，应该也有好几年了。也就是说他们这种可能加害于你的诡计最呢？那么总结来说，即使他们对你心怀不轨，也做不了什么真正伤害你的事情。多也只能让你在朋友面前显得有点尴尬，对吗？但是哪个人没有尴尬的时候

女患者：好像有点道理。

医生：那好，那我们就不用过于担心，让我们来聊聊如何避免和消除这种情况的方法.....

从上面的片段可以看到，心理医生并没有一上来就否定患者的想法，也没有急于断定患者的病态心理，而是当成朋友一样的聊天，顺着患者的观念，加以引导，让他从一个钻牛角尖的死胡同走出来，试试别的路能不能走通。

# 表演型人格障碍：到处都是我的舞台

偏执型和自恋型人格者，在社交方面多倾向于冷漠、孤僻。现在我们来介绍一种与这两者相反的人格——表演型人格。这一类人，他们非常需要朋友，热衷于出入各种社交场合，因为他们需要舞台表现自己，需要朋友肯定、赞美自己。在一群人中，他们总是不由自主地就成了话题的主导者，好像话题就是围绕自己一个人转的，不管别人愿不愿意听。他们觉得自己是美神维纳斯的宠儿，天生就应该且必须向世人显示自己的美。如果没能让别人欣赏到，那真是一种遗憾！

钱超就是这样一类人。

想象一个场景：你在一家悠闲恬静的咖啡厅坐着，一杯卡布奇诺，一本自己喜爱的书，冬日午后的阳光总是恰如其分地透过玻璃窗爬过你的肩膀瘫软在你的腿上，温暖而舒适。咖啡厅其他顾客也在安静地做些自己的事，气氛融洽。偶尔进出一两个顾客，门口的风铃会发出几声轻微的“叮叮”声，除此以外，咖啡厅内就只剩下令人舒缓放松的背景音乐了。

突然门口风铃怒吼一般地发出一阵杂乱的“哗哗”声，所有人的目光都被吸引向门口，来者不是别人，正是钱超！只见他身穿一身黑色呢子大衣，脖子上围着一条白色围巾，一顶黑色小礼帽，一副墨镜，打扮得极有派头。摘下帽子，他将墨镜推至头顶，环顾了四周一眼，然后手插在口袋里跺了跺脚后跟，你这才注意到他锃亮的皮鞋上赫然嵌着一个金属的“H”。他径直走到你旁边的位子坐下，脱去外套，你再看他就像T台上的模特，满身都是各种名牌。

这时，你们四目交接，你出于礼貌对他微笑点点头，他突然就像小孩得到糖果奖励一样，无比高兴，伸出一只手向你挥舞，并用美声般的声音说了句“你好！”这一声又吸引所有顾客朝你们看过来。因为打扰到别人，你显得有些尴尬，对其他人回应抱歉的眼神。但钱超可不同，他像又得到一块糖的奖励一般，向所有人投去欣喜的笑容，还对着所有人说：“你们好！”这次比上一声更洪亮了。顾客们有些没有做出回应，回过头继续做自己的事，有些礼貌性地点头示意。你再看钱超，他脸上的笑容已经到了让你感觉十分夸张的地步了，好像这辈子最幸福的时刻就凝结在这了。

终于又恢复了之前的安静，每个人都做着自己的事，只剩下舒缓安静的背景音乐，你也低下头继续看书，品玩时光了。10分钟后，一个黑影从你的桌子上掠过，你抬起头，钱超正坐在你的对面。“抱歉，打扰你一下，不过我想等我们聊了一会后，你就不会介意我现在的冒失了，因为我会让你变得更快乐。”出手不打笑脸人，你只好拿出自己的一点时间和他聊聊，虽然你并没有和他聊天的兴致。

“您好，认识您真是太高兴了，我先正式介绍一下自己，我姓‘钱’，单名一个‘超’字。钱是钱钟书的钱，超是梁启超的超，虽然我没有他们那么大的学问，但我也有很多其他的本事，比如我会变魔术，会唱歌，最近我还在学习国画，而且我的老师是一位著名的画家，他非常肯定我的天赋，我明年大概就可以开画展了!好啦，我做饭的手艺也不错哦，如果有机会欢迎您来我家做客，让我做一顿正宗的粤菜给您尝尝，一定会让您觉得不虚此行的。我还喜欢旅行，我喜欢用脚丈量人与人的距离，我喜欢用相机记录城市的痕迹，天呐!我已经迫不及待想给您展示一下我拍的照片了，噢，在给您看照片之前，我想我还是先给您变个魔术吧，请注意看，我的两只手什么也没有，待会你就会看到奇迹的发生……”

整个下午，你就被他昏天黑地地海侃一顿，你没多少机会插话，因为他有太多的东西急于向你展现，并时刻期盼你的肯定和赞赏，甚至在你还没有反应过来时，他会通过自言自语来自我肯定，比如：“……我做得不错吧？大家都这样说，但是我还是觉得没有发挥好……”

这种不管你能不能完全接受，神经质般一股脑儿地把自己表现在别人面前的，且非常在意别人评价的表现，就是表演型人格的典型特征。

如果你认为钱超的状态你还勉强能接受从而低估表演型人格的“杀伤力”，那下面这个案例你就不会这么认为了。

艾丽今年29岁，是个典型的表演型人格者。她从小就渴望得到别人的赞美，在家待不住，因为无法忍受爸妈出去上班时家里空无一人，她需要时时刻刻得到关注。长大后，她接触到酒吧，在这她找到了属于自己的舞台。她急于表现自己，不管谁与她搭讪，她十分乐意地同对方喝酒、跳舞、聊天，甚至拥抱。她发现自己只要打扮得越美丽，就会得到越多人的赞美，所以她花费大量的时间来涂脂抹粉、描眉弄眼，打扮得非常妖艳。起初她非常满足，觉得只有酒吧里的人才懂得自己的美，才会毫不吝啬地赞美自己，于是她几乎每晚都去酒吧。时间一久，她发现那些夸赞自己的人都是男人，而且都是对自己意图不轨的男人，她很苦恼，她只是单纯地希望得到别人由衷的赞美，而不是假意的殷勤。后来，她又发现她去的越频繁，别人看她的眼神越别扭。

人言可畏，很快，她在朋友圈的名声一落千丈。迫于舆论的压力，她不再打扮得妖艳妩媚去酒吧招摇，但她也失去了很多快乐，因为生活中再听不到那么多人夸自己了。

终于，她遇到一个真心欣赏自己的男人，并和他一起步入了婚姻的殿堂。新婚燕尔，艾丽觉得自己就是全世界最幸福的人，因为她经常能听到老公爱的赞美。但好景不长，随着时间的推移，初时浓情蜜意被生活的琐碎和压力消磨殆尽，老公对艾丽的关心越来越少了。以前，即使艾丽只是换个新的发饰，他都能第一时间发觉，并送去赞美之词；现在，即使艾丽换上新买的衣服在他面前转体一圈，他也未必能发现。他并没有觉得有多大问题，因为很多经过激情归于平淡的夫妻都是如此。但在艾丽这里，这可是天大的问题：“你不再爱我了么？我要失去你了吗？”有时候艾丽也会否定这样的想法：“他只是太忙了，他每天工作那么多，压力那么大，其实他还是爱我的。”即便她这样想，但还是难以忍受别人对她的忽略。她越来越痛苦，无奈之

下，她再次走进了酒吧，并且打扮得比以前更冶艳，每天沉溺于酒吧，这可是丈夫不能接受的，他们开始争吵。这种争吵一旦开始，就变得不可收拾，因为艾丽无法接受批评和指责，他们最终只能分道扬镳.....

通过钱超和艾丽，我们来总结一下，表演型人格障碍这类患者通常的表现是：

- 表现欲强，表情夸张，像演戏一样；
- 情绪很容易受他人影响，十分在意别人对自己的评价；
- 经常渴望收到表扬和同情，时刻希望提高关注度；
- 过度频繁参加各种社交活动，并表现得非常活跃；
- 需要别人经常关心自己，为了得到别人得关注，不惜哗众取宠；
- 夸大其词，掺杂幻想情节。

你大概已经看出来来了，这一类人格的人，在人际交往中通常不会得到什么甜头，而且总会引起他人的反感。要避免自己成为表演型人格者，首先要提高患者的自我认知，正视自己人格中的缺陷，避免自我膨胀；同时要顾及别人的感受，让身边朋友能够接受的方式来交流，在表现度上要适度，不要太夸张；最后，要建立自信心，自己给自己安全感、存在感，不要活在他人的评价里。

悄悄提醒你：如果你身边有这类表演型人格的朋友，建议你“将计就计”，鼓励他们去从事表演方面的文艺工作，因为这类人在社交上的缺陷往往能够成就自己在表演上的才华，通过与观众的互动也能够让他们的情绪得到释放，这不失为一种巧妙而可行的应对方式！

# 边缘型人格障碍：极度不稳定的濒危人格

“边缘”一词，在汉语里的解释是周边部分、临界的意思，是指沿边的部分。同理，在人格中，“边缘型”通常指的是正常人格和各种非正常人格的沿边部分，正因如此，“边缘”所以存在较大的危险性。想象一下，一个大圆圈四周环绕很多小圆圈，这个大圆圈就是正常的人格，四周小圆圈就是各种非正常的人格(比如前面说过的自恋型、偏执型、表演型人格障碍等)，每一种人格“圆圈”越靠近中心就越稳定，越往外越激烈，边缘型人格障碍就是正常人格和非常人格的边缘部分。所以，边缘型人格障碍经常处于极端和不稳定的状态，你弄不清什么时候，因为什么事情，就让他们变得愤怒、消极甚至自残。

先来看一则案例。

薛明是一所医院的主治医生，32岁的他在同事和领导眼中都是成熟、稳重、有前途的好医生，各种疑难杂症都难不倒他，因此也获得了病人的极大信任，声名远播。

然而，在世人面前他是救苦救难的白衣天使，面对自己他内心却住着一个自我折磨的恶魔。他医术高明，但不善与人沟通，与同事和病人讨论病情时都言简意赅、少有笑容，这倒不会引起别人的注意，因为这和他职业相关，这种不苟言笑的性情反而会让病人对他产生敬畏感。内心的纠缠非但没有给他的工作带来阻碍，反而无形中提升了和家属交代病情时的沟通效率，所以他并没有意识到自己的心理有什么毛病。但该来的总是逃不掉，最终心理问题将薛明逼上了绝路。

一个寻常的一天，薛明消失了，没去医院上班，电话也打不通。同事电话打到家里，妻子说他从昨晚就没回来了，还以为他是在连夜给病人动手术。家人和同事找遍了他可能去过的地方，可他好像人间蒸发了一样，没有任何音讯。他们在家中的卧室枕头下、办公室抽屉里还有领导办公桌上的文件夹里分别发现了一封薛明留下的亲笔信。原来，薛明忍受不了内心的痛苦，离家出走了，在出走之前的两周时间里，薛明每天下班后，通宵未眠，分别给妻子、同事和领导写了3封“控诉信”，整整7万字。

他给妻子的信中回忆了他们从相识、相知、相交到相爱的整个过程，他记得妻子每次笑、每次哭的情形，字里行间都透露出浓浓的爱意，直到他决定离家出走仍然是深爱着妻子的。但在信中另一部分却截然相反，他表达了对妻子不理解自己的不满和责怪。比如前年，因为病患很多，薛明有一段时间在医院连续工作了数月，高强度连轴转累垮了他，医院决定给他

放假半个月，让他好好休养。正好他一直想找机会去希腊，于是回家后他兴致盎然地和妻子提议去希腊度假，可等到的却是妻子冷漠的回复：“工作太忙了，没时间去，你还是在家待着休息好了。”薛明在信中就这件事情长篇累牍地控诉了妻子对自己的不了解，然后又大谈特谈了去希腊旅游对自己的重要性，他小时候在书本中读到关于希腊的介绍，于是从那个时候他就日夜期盼有朝一日可以去希腊看看，以前因为经济和时间原因无法实现，这次终于条件都具备了，但是却没有得到妻子的肯定和支持，他非常失望。

妻子看完很无奈，当时她明明是认为薛明工作太累，想让他在家里好好静养，就随便找个借口说自己忙不想去，没想到竟遭到了他的误解。这只是信中提到的大量“控诉事件”中的一件，薛明还详细地罗列了许多妻子的“罪状”，而在她看来，几乎所有事情都是薛明的误解。令她更为不解的是，薛明误解的这些事情，明明可以通过沟通来得以解决，他却从来没有提过一句。只要他提出来，很多误会可能当场就烟消云散了，但他全部积压在自己的心里，只在这一刻才爆发。

他在给同事的信中，表达了对他们工作能力和态度充分的肯定和欣赏，身为其中一员，他感到自豪。但信的内容过半时，话锋一转，他开始控诉同事在与病患沟通时缺乏技巧，他开始一一列举某同事在与某家属沟通时的某一句话、某一个语气、某一个顿句存在某个问题。说到激动处时，他甚至言辞激烈地说他们是在间接杀人。

同事看完信哭笑不得，他们没想到平时正常的与病患的沟通，薛明却看得十分谨慎。事实上，他在信中举的例子，现实中病患的情况都是好转的，他们也没觉得医生哪句话表述不对了。

在薛明给领导的信中，他首先感谢了领导这些年对他的栽培和重用。之后，通篇都是在强烈地自责，他把所有经他手的病人所患的疾病都归咎于自己，认为都是自己给他们带来了病魔和痛苦，他每天都生活在深深的自责之中不能自拔。

领导看完这封信以后也开始自责了，自责的是为什么没及早发现薛明的心理问题，他这是产生了边缘型人格障碍，如果早发现早治疗，也不会演变成今天这个局面。

在警方的介入下，最终在另一个城市马路边的一个破旅馆找到了已经醉得不省人事的薛明。他在离家出走以后，隐姓埋名，到了一个陌生的城市，拿着离家前取的一笔钱住进了一件小旅馆，终日用酒精麻痹自己。但后来，酒精已经不能满足他了，他开始自残，用烟头烫自己的手臂，用刀片割自己身体，终日活在阴暗的痛苦之中。当警察找到他时，他已经体无完肤、命悬一线了。

这是一个悲剧，但也说明了边缘型人格障碍的危害性。那么，这究竟是一个怎样的心理疾病呢？

根据目前的医院研究发现，导致边缘型人格障碍患病的原因主要有四个：遗传因素、脑病理学、生化因素和社会因素。遗传基因会影响到

人格障碍的发病率，这一点前文已经提到过；脑病理学主要是指因为脑结构的功能不良，比如，研究发现边缘型人格障碍的患者海马和杏仁核容积比正常人要小，因为这种因素是不可控的，这里就不做介绍了；最后一类是最常见的原因，就是社会因素，当人在青春期遭受创伤性经历或者重大事故后，造成心理阴影，比如情感忽视、虐待、过分溺爱等，就很容易导致边缘型人格障碍的产生。

边缘型人格障碍者一般会有难以控制的情绪，极不稳定的人际关系，自我身份识别障碍，被抛弃的极端恐惧，冲动及自残自杀倾向和行为。这里，我们对“自我身份识别障碍”作一下解释，简单说就是患者经常会混淆，弄不清自己是谁，工作上、生活上、感情里都找不到自己的准确定位，容易迷失自己，长期发展下去可能会演变为精神分裂症。

总的来说，边缘型人格障碍患者主要是认知上出现了问题，自我主观上认为被外界“边缘化”。所以，我们在对待这类患者时，需要付出更多的关心和耐心，慢慢地疏通患者的心结。

# 反社会型人格障碍：走向极端的“保护者”

“ISIS”，是继本·拉登恐怖势力之后，又一个让全社会谈之色变的极端组织。该组织于2014年通过视频接连向全世界发布他们枪杀伊拉克政府军和美国记者的画面，一时让他们成为全球最恐怖的黑暗势力。一时间，这个先前看似比较“低调”的极端组织汇聚了全球的关注焦点。当我们进一步了解，就会知道，仅在2014这一年中，“ISIS”就犯下了众多惨绝人寰、令人发指的反人类罪行。

2014年1月8日，“ISIS”武装分子在叙利亚枪杀了50名左右的人质，而这些人质中很多还是手无寸铁的积极分子和记者；6月14日，“ISIS”武装人员使用AK47集中射杀大量俘虏的伊拉克安全部队士兵；10月18日，“ISIS”武装人员处死一名17岁男孩，并将其尸体钉在十字架上曝尸3日，处死他的理由仅仅是因为这名男孩拍摄了他们的据点；10月20日，有人在死去的“ISIS”分子手机中，发现有女婴被按倒在地，以刀架喉咙的照片，照片中女婴因惊吓过度正嚎啕大哭，据称这名女婴的一家因为宗教信仰而招致杀身之祸，最终连婴儿也难以幸免；11月2日，据《每日邮报》报道，一张“ISIS”狂热分子鼓励婴儿踢一名叙利亚士兵头颅的残忍照片引发强烈关注；同月，“ISIS”武装分子又向全世界公布了一组斩首美国记者的直播画面，立即引发全世界的强烈谴责……

人类是群居动物，具有社会属性，当某些人在社会属性上出了问题，那么相应的，就会在他们的行为中表现出来，就像上面介绍的“ISIS”恐怖组织一样，他们背离了人类社会的社会属性，扭曲了人类的正常的行为动机，所以他们的存在威胁着大部分正常人的生命安全，他们也被判定犯了“反人类”的罪行，不能被这个社会接受。

当一群“反人类”的人汇集到一起，就变成了恐怖组织，但如果是单

个个体呢？这就是今天要介绍的一种人格障碍——反社会型人格障碍。

M从小就是在街坊四邻出了名的“刺儿头”。父亲性格暴躁，有酗酒的恶习，经常醉醺醺回家，回家还经常撒酒疯动手打骂妻子和孩子。母亲身体不好，家里经济也很拮据，一个人操持整个家务，做得不好还要遭到父亲的责怪。于是，家对于M而言，没有其他小孩温暖的感觉，反而让他产生反感、厌恶。所以他经常往外跑，整天不回家，渐渐地染上欺善怕恶、小偷小摸的恶习。

读中学以后，M因为违反校纪校规，不停被学校劝退和开除，以至于后来没有其他学校敢招收他了。这倒也好，反正他也不愿意被管束，索性就退学了。退了学以后的M变本加厉了，他组织了一批和自己一样在社会上游手好闲的人，成立了一个“混混”组织，整天到处破坏小商铺的生意，然后强迫他们交“保护费”，弄得民怨载道。不过M也没逃得过法律的制裁，他因为小偷小摸、好勇斗狠还有违反治安安全罪多次被监禁，但他屡教不改，每次出来后要不了多久就会再犯。

再后来，等到M成家立业了，恶习一个没改，新毛病倒是增加了不少。他也开始酗酒、夜不归宿，动不动就动手打自己的妻子。刚开始的时候他很痛恨自己，他曾经那么厌恶自己父亲，没想到等到他长大以后也变成了跟父亲一样的人。他也想过克制自己的情绪，但是最后都以失败告终，于是他又像当年放弃学业一样，索性放任自己的性格朝着一个歧途走去了，并且越走越偏。

有一天，M又喝醉了，醉醺醺回到家，妻子已经睡下。M门都没关上就嚷嚷着让妻子过来给他脱鞋、放水洗澡。妻子因为已经习惯他这副模样，就没有去搭理他，自顾自睡觉了。这可惹怒了M，他伸手抄起一个酒瓶就向妻子砸去，妻子当场头破血流。平时忍受丈夫的拳脚，能忍也就忍了，但这次妻子终于忍无可忍了，拿起行李箱收拾衣物就准备摔门而去。M一把揪住妻子的头发往墙上砸去，还质问她要去哪，嘴里在质问，手可没停，妻子被撞昏迷，晕倒在地，地上一片狼藉、血迹斑斑。

隔壁邻居听到动静，见门也没锁，本来想进来劝劝他们不要吵架，这一进门立刻就被眼前的景象吓傻了。看着M妻子晕倒在血泊之中，邻居急忙拨打了急救电话。M以为邻居要打报警电话来抓他，立即冲出来恐吓邻居，让他放下手机。邻居好心劝他醒醒酒，告诉他，再不打急救电话，他妻子就撑不下去了。他不管三七二十一，冲上去就掐住邻居的脖子，直到邻居断气。

当警察赶到时，现场只剩下M妻子和邻居冰冷的尸体，M畏罪潜逃了。三年后，M终于落入法网，但在三年间，他又杀害了5个无辜民众。在审讯M为什么杀人的时候，M给出了令人毛骨悚然的答案：“因为我对杀人上瘾了。”之后经鉴定，M是反社会型人格障碍患者。正是这种人格障碍，让一个人变成了恶魔。

在人格障碍的各种类型中，反社会型人格障碍是心理学家和精神病学家所最为重视的。这种人格障碍表现出来的症状是：

高度攻击性，易冲动，缺少自控力；  
无社会道德观念，丧失底线；  
行为无计划性，随心所欲；  
不适应社会公共环境，不能从既往的经验中获益。

反社会型人格障碍的发病原因，除了遗传和大脑发育不良，最主要的原因还是家庭和社会环境所造成的。很多调查表明，在童年和青少年时期若是遭受心理创伤，其后果是无法估量的，不和睦的家庭环境、不正确的家庭教育、不健康的社会环境对青少年时期的人格塑造是决定性的。这也透露了防御这种人格障碍的最佳方法。

反社会型人格障碍的治疗难度和危险性很大，与其采用“亡羊补牢”式的治疗，不如早些对它进行预防。由于家庭环境是反社会型人格障碍主要诱因，所以如果我们能在源头上将这种病因扼杀在摇篮之中，那患这种人格障碍的发生率则会明显下降。父母才是孩子最好的启蒙老师，如何采取有效措施，预防和矫正儿童、少年的品行问题才是至关重要的。

# 第九章 每个人的心里都住着撒旦

## ——人格的阴暗面

再善良的人也会有坏心思!再保守的人也会“享受”罪恶带来的刺激感!“虐待他人”、“肢解动物”、“折磨恋人”、“施展暴力”等这些变态行为都是为了发泄某些情绪，表达心中的诉求，获取心理和生理上的快感。你敢深入了解那个“邪恶”的自己吗？

### 施虐者的快感——为什么人会有阴暗心理

几乎每个人的年少时期，都曾有过恶作剧的行为。先别急着否定，如果你已经忘记了，那么现在请跟随我们的镜头，回到你的童年时期。

下雨过后，你和几个小伙伴背着书包走在放学的路上。那时候的路面可不怎么平坦，到处都是坑坑洼洼的。这对大人来说可真是头疼的事情，但是对你来说，却是乐趣所在。你和小伙伴们捡起路边的石子，使劲儿朝向远处的水洼扔过去，溅起的水花、泥巴调皮地散开，你们觉得好玩极了。

这时，来了一个老奶奶。老奶奶拄着拐杖，眼睛好像看不见。机会来了，你们开心地跑过去，说：“老婆婆，要不要我牵着你过去啊？”老奶奶可不是傻子，她太了解你们这群“捣蛋鬼”了，她急着想要逃走，又苦于看不见路。你们不由分说，拉起老奶奶的拐杖，就牵着她走到了“水洼”里。老奶奶左踩一脚，是水，右踩一脚，是泥，慌乱而又恼怒地骂道：“小兔崽子……”哎，这你们可不乐意了。你们捡了几颗小石子，朝她脚下的水洼扔过去。很快，你们看到她新换的布鞋也湿了，身上都是泥，那可笑的场景，让你们忍不住乐开了。

老奶奶慢慢走远了，你们却已经来了兴致。这时，又来了一个骑着自行车的女人，你们的注意力很快转移到了她身上。瞧，她穿着漂亮的白裙子，怕被泥水溅到，小心翼翼踩着踏板。你们可不管这些，你们拾起身边的石子，趁她路过的时候，用力地把石子扔向她轮子下的小水坑。如你们所想，水和泥巴溅了她一身。她的脸都气红啦，委屈得快要哭出来，怕你们再做出什么坏事来，只好快速地骑着车离开。看到她这样，你们更开心啦!……

类似的恶作剧，许多人都有过。小时候，谁都有过因为淘气捣蛋而被父母教训的经历。回想一下，当时你是感到恐惧和愧疚，还是感觉到刺激和雀跃呢？事实上，大多数孩子并没有感到这样的“坏事”有什么不妥，他们觉得很快乐。

这些都是常见的恶作剧，也是因为童年时不懂事而形成的。在这个时期，恶作剧的孩子会因为看到他人受苦、恼怒，而感到兴奋和欢快，他们没有什么明确的坏心思，只是不知不觉就那么做了。然而，有一些人，在成年之后，也会有这种心理，他们乐于看到别人的痛苦，他们会在别人受灾的时候感到愉悦，他们甚至会制造这些灾难。诸如“杀人成瘾”这种异常行为，也是这种心理的极化形式。

暴力行为也是如此。为什么人会产生暴力呢？试着回想一下，许多人在小时候(尤其是男性在小时候)，都有过欺负比自己年纪小或者个头小的孩子的经历，他们会从这种行为上感受到自己的强大，并且因此而自信心“爆满”，热血沸腾。长大以后，随着社会道德的约束，我们会将这种心理埋藏起来。然而，事实上，它并没有真正消失，在自控力和道德感低下的人身上，这种隐藏的快感还是会显露出来。对于他们来说，欺辱、虐待别人会产生一种心理和生理上的快感，这会让他们感觉自己有控制别人命运的能力，这种快感甚至会像毒品一样，让他们上瘾——他们乐于成为一个施虐者。

施虐者的存在，一定意义上取决于一种受虐者的心态。从某种程度上而言，施虐者在施虐过程中会产生一种暂时的快感，在那些支配行为的操纵下，感官刺激和受虐者的表现成为施虐者快感的原动力。对于成人来说，常见的暴力行为有两种，一种是“性暴力”，一种是单纯的家庭暴力。

法国人萨德说：“因为这类性爱行为是为人伦不齿的，所以会在性行为者心中萌生一种违反传统道德的罪恶感，而罪恶感在他们看来是快感的源泉。”简单来说，就是越罪恶，越快乐。曾有报道，有一例患“施虐症”的丈夫曾将老婆的衣服全部扒光，一丝不挂地捆绑起来，用皮鞭抽打，然后用电流向老婆满身通电、用小刀在老婆的胸前刻上她的名字。在这一系列的“变态”过程中，老婆越是痛楚地喊叫、哭泣，这位丈

夫就越是高兴，越是满意。

我们再看一则案例。

花姐，35岁，单身，是一个戴着眼镜、相貌端庄的女人。她在一家私营企业任财务总监。你看到她文静而清秀的外表，绝对不能想象，她还有一个特殊的身份——施虐者“白猫女王”。这个名号是她在网络中的虚拟代号，因为她是那些所有愿意被虐待者眼中的女王。当然，她也在施虐中得到心理上的某种满足，并深陷其中，不能自拔。一些知识分子和城市精英，通过网络平台和花姐取得联系，并约见进行所谓的“施虐游戏”。而游戏中，花姐大多数充当的是支配者。游戏的道具大都由施虐者提供，花姐的道具大都是从成人商店购买的，那里出售各种绑缚身体的装置，最常见的就是鞭子、绳子、手铐等用具。这些物品具有一定的强制力，从而体现施虐者的支配欲望。“丝袜项目是400，捆绑是500”。花姐的施虐行为还有明码标价。但钱对花姐来说，这并不是最看重的，因为她从中得到的愉悦感让她几乎成瘾，而且花样也随着心理的变化而复杂多样。她很享受这种施虐的快感。

除了性虐行为，罪恶心理笼罩下的人，还存在着以暴力施虐而带来征服的快感。这无疑是罪恶状态下的完全施虐行为。这种施虐从表象上是嚣张跋扈的激烈冲突，是不留情面的以暴施虐，是无所顾忌的占有和征服，但在施虐者的内心却是愉悦的，是享受这一施虐的过程的。

在日常生活中我们通常会对一些人保持警惕：那些陌生人，那些来主动与你搭讪的人，那些推杯换盏要和你聊聊的人，会引起我们的警觉——整理衣襟，拉好皮包的拉链，甚至可能打算躲得远远地。可现实中真正带给我们伤害的人，往往并非陌生人，而是那些我们熟悉的人。当某个人对自己最亲近的人产生了暴力倾向(与性爱无关的)，就形成了家庭暴力。

迪诺和莎莉婚后颇过了几年平静美好的生活。迪诺作为莎莉上研究生时的导师，是一名有过婚史、懂得嘘寒问暖的成熟中年男性，在追求莎莉时，可谓占尽天时、地利、人和的优势。远离家乡小镇的莎莉最终接受了迪诺的求爱，她为自己找到了一个既有才华、又懂得疼人的丈夫，感到十分幸福。两人关系紧张是在2010年前后，当时家里发生两件事，一是迪诺在竞聘中没有当上副院长，感到很没面子，天天怒气冲天，不停地抱怨有人捣鬼；二是莎莉所在的行业经营不景气，莎莉想自己创办广告公司。迪诺坚决反对莎莉主动辞职，说女人图的是安稳，重心应该在家庭。而在办广告公司一系列审批手续时，迪诺因莎莉屡屡晚归和张罗饭局，还经常动用家里钱财，烦不胜烦。开始，迪诺惯用的伎俩是动辄生病，让莎莉在家里看护，后

来就由口角而发展到动手。迪诺常常是一边动手一边咆哮：“你还想当女强人？看我不打死你这个该死的女强人！”莎莉记得最清楚，也是迪诺打得最厉害的一次是2010年10月，她的公司刚走上正轨就为一家大型企业承办20周年庆典，并且取得成功，利润也十分理想。为了庆祝这次旗开得胜，那天晚上她召集所有的员工去酒吧痛痛快快地玩了半宿。半夜，莎莉回到家，还没来得及和迪诺解释什么，迪诺劈头就是几个耳光，接下来就是拳脚相加，边打边骂：“你给我滚出去，有你这样不顾家的女人吗！”

在迪诺看来，他的世界完全乱套了：他事业上不顺，而妻子在事业上则顺风顺水。迪诺原本在夫妻关系中始终处于居高临下的地位，他已经习惯了妻子对自己的崇拜与顺从，可现在，局势发生了根本的变化，整个颠倒过来了，他一瞬间就处于下风。而莎莉也“变坏”了，不再是以前那个唯唯诺诺、百依百顺小女人，而是有了自己的主见，能够独立了。这样一来，迪诺的情绪自然会变得焦虑、暴躁，他只能将怨怼发泄在妻子莎莉身上。在这种暴力中，他得到了“以强压弱”的快感，他惟有用此才能掌握局面。

作为家庭暴力中的施虐者一方来说，之所以成为施虐者，主要原因在于个体的人格障碍和人格缺陷，心理健康状况处于较低水平。在心理和行为方式上，施虐者有四个较为典型的特质：强烈的权利意识和控制欲，由自卑偏狭导致的无端猜疑，发生矛盾时会产生“外部归因”的思维，情绪两极化与分裂型人格。这种病态人格特征大都是由少年时期受到家庭环境的不良影响引起的，由于不良的家庭教育和生活环境，导致他们在认知、情感和意志等方面出现了偏差与缺陷，他们小时候的“恶作剧”心理没有被埋藏，反而被激发了。这种病态人格的施虐者往往控制欲和占有欲极强，又缺乏自信心，大都心胸狭窄、敏感多疑，有的甚至已经发展成为了偏执型人格障碍者(请参考上一章对于此类人格的描述)，或平日里表现正常，在某些时刻，会出现阵发性强烈情感爆发。

## 被肢解的小猫——阴暗情绪的出口

从心理学和社会学角度看，人的任何行为背后都有动机，动机其实是一种需求，因为有了某种需求，才有了相应的行为。除了基本的吃饭睡觉等行为外，人的任何语言和行为，都是有背后动机存在。而这种动机一旦带有罪恶性，成为满足人的罪恶心理的一种冲动，那么无论多么夸张的行为，也就成为了一种罪恶动机的使然。

一个人行为的动机或多或少都与他的社会价值观有关系，大多数正常人，都会对自己进行约束，藏起某些阴暗的心理，表现出自己的社会属性。然而，有一些人，当他们的社会价值观出现扭曲，或者行为不能自控，就会出现一些变形的动机，从而产生极端的行。比如，同样是杀人，有人杀人是出于自卫，是不得已的行为；有人则是为了从杀人行为中得到解脱，获取快感，他们能够在这种罪恶行为中寻找情绪的出口。

少年H，由于从小母亲就去世了，他被姨母养大。姨母喜欢混迹于酒吧，并且性情粗暴，H年幼的时候就不断遭受到姨母的虐待。有一次，醉酒而归的姨母忽然大发雷霆，用一把水果刀刺中了H的胳膊，这让H感到痛苦而愤怒。从那以后，他也开始毫无理由地发脾气，并且开始沉溺于那些奇怪而血腥的游戏：他会从街上把那些流浪猫带回家，然后用水果刀扎它们，将它们折磨至死。他的这种变态的虐杀行为，让其他小朋友毛骨悚然，大家也就逐渐地疏远了他。而他发现自己只能在这种行为中找到快乐，找到情绪的出口，他无法停止虐待小猫。一年中，他总共杀死了六十多只猫；不久后，他甚至已经无法在他家附近看到有猫的踪影了。

女孩I，大学刚毕业，正在四处找工作之际，却遭遇了家庭变故，父亲出轨，母亲离家出走，让原本一个和睦的家庭分崩离析。I一面到处找工作，一面四处打听母亲的下落，然而父亲对这一切却不管不问，并依旧跟情人鬼混，这让I愤怒到了极致。那天晚上，她在家里给父亲打电话，可父亲死活不接，她直接发疯了，拿出柜子上的白酒，一口气喝下1瓶。

带着酒意的I走进卫生间时，看见她养的一只小猫，怒火中烧的她失去了理智，抓起小猫塞进旁边的一个盛满水的胶桶里，将小猫淹死了。“不受控制”的I并不作罢，她把怨气发泄在了死猫身上，拿起菜刀把已经死去的小猫肢解了——头、四肢、骨头和四溅的血液，现场惨不忍睹、极度恶劣，而I居然还将这些拍了下来，发到了自己的微博上。I那晚就在小猫的尸体旁睡

着了。等她第二天醒来时，她也为自己的行为感到震惊和懊悔.....

其实，在家庭遭遇变故前，I很爱自己的小猫。这只小猫是她从集市上花400多元买来的，她还为它精心布置了小窝，给它挑选最好的猫粮，还买来了动物杀虫水等物品，甚至还给它准备了玩具。可自从父母感情出了问题，母亲离家无音讯后，I对待小猫的态度发生了变化。她心情好的时候，对家里小猫照顾得很周到；心情不好时，就会一脚踢过去。其实，是小猫对她的那种信任眼神和祈求怜悯的样子，让她看到了现在孤独无助的自己。她恨这个懦弱自怜的自己，转而变为憎恨小猫。

就如同虐待动物等这些常人无法理解的行为，其背后也有着“看似合理化”的动机，也是表达了人们的心理诉求，因为这样的行为使他们发泄了心中的不快，获得了满足感。这种行为还可能在数次行为中获得强化，形成一种连结，从而缓解自己的替代臆想和失控情绪。

虐杀小动物一般有两种情况，一是承受压力过大，无意间发现虐待动物可以缓解自己的压力，偶然的成为一种习惯；另外一种就是个人承受了暴力或者冷暴力，不能够对施暴人进行反击，所以选择对弱于自己的生命下手。除了虐待动物，还有人虐待儿童和老弱病残，都是一种心理不健康的表现。

实施虐待行为的人，本身没有有效的渠道排解自己的负面情绪，有意或者无意接触到虐待这一行为，并感受到了实施虐狗虐猫后的一种刺激和愉悦体验，感受到了个人力量的强大。有的人还会将之分享出来，让更多人了解到自己的“能耐”。而外界的指责并不会激发他们的内疚，反而是获得一种异样的兴奋，指责声越大，他们越兴奋。借助这样一种方式来疏解自己的心结，当然不会起到真正的作用，在兴奋之后，他们往往会陷入失落和痛苦。当虐待行为不能再满足自我需求，他们会陷入更痛苦的境地。如果在偶然中发现其他可替代的方式，他们就会开始新一轮的自我沉陷。虽然有些虐杀动物的人给出的借口着实让人难以接受，但在他们看来，这是能对他们这种违背道德准则行为的一种开脱。

50岁的老K，在公司混得并不好，都这岁数了，还是公司的普通职员，这让他郁郁寡欢。可就在前两天，他又因为晚送了报表，被比他岁数小很多的上司一顿臭骂，差点没把老K

气得背过气去。老K气不打一处来，回家后看到妻子把中午吃剩的披萨饼又端上了饭桌，一下火了，骂道：“我一天在外辛苦受累，挨骂受气，回到家居然吃这种东西!连狗都不吃的东西……见鬼去吧!”

妻子被老K骂得不知所措，委屈地跑进厨房哭了起来。恰好，这时儿子下班回来，跑进厨房，也没看妈妈的脸色，就说：“晚上有什么好吃的吗？”结果，老K的妻子终于找到了出气口，对着儿子一顿数落——“你都多大了，还一天到晚想着吃。想吃，自己做去!”儿子被训斥得莫名其妙，气得转身跑回自己的房间。这时，他养的吉娃娃狗跑过来向他撒娇，他一把抓起吉娃娃狗，打开窗户，从7楼扔了出去……

这一连串的连锁反应，就像在“扔包袱”一样的传递着，结果最后扔出去的不是“气囊”，而是一只活生生的小狗。根据弗洛伊德精神动力论的本能学说，人的死之本能是表现为生命发展的一种对立力量，代表着人类潜伏在生命中的一种破坏性、攻击性、自毁性的驱力。当其能量向外投放时，则表现为破坏、攻击、挑衅等，当其向内投放时，则表现为自我惩罚，自我毁灭等。

施虐者已失调的本能将通过本我这一部分来满足，潜意识中，他们想对一切可以加以虐待的东西进行破坏。但他们又通过社会规范约束了他们的行为，使他们认识到，如果不分对象，对人进行虐待，除了将遭受到良心的责备外，还将受到法律的严惩。最终，他们遵循现实原则，调节了自己的行为，即对小动物进行虐杀，以代替更坏的行动。

他们又要实现自我的动机，又必须应付外界的舆论，因此会感到十分焦虑。这就要求他们采取某种既能满足自我要求，又能符合道德规范的行为，去控制这种情绪。我们将这种方法称为自我防御机制。

你可能会认为，虐杀小动物这种行为已经足够变态，并不属于合理范畴。然而，在施虐者看来，这种行为比其他更过分的行为(譬如杀人、自虐等)要好得多，他们认为这种自我防御机制属于合理化范围，并且能够接受自己的这种行为。他们会在内心为自己的行为找理由进行开脱，比如，他们会认为“既然大家都吃肉，那么大家都在杀动物。那么我杀几个动物，也没什么大不了”或者“我杀的是我自己养的小动物，

我有这个自主权，没人能因此而责备我”。这时候，他们通常会无视自己行为的本质——这种以虐杀别生命来获得快感的行为，与普通的屠宰动物是完全不同的。如果你因此而指责、攻击他们，他们可能会觉得自己满怀委屈：“那么多坏人、杀人犯，你们不去指责，为什么要抨击我？”在他们看来，自己是绝对无罪的，并且人格也没有什么问题。

从某种程度上说，这些施虐者毕竟还存在着一定的良心和道德感(否则他们杀的就不仅是动物了)，因此适当的引导和调节，可能会康复成为一个心理健康的人。然而，如果任其发展的话，那些杀人恶魔可能就是他们的趋势。几乎所有变态杀人犯人格形成的初期，都会有折磨、杀害小动物的经历，这决非危言耸听。

# 潜藏的罪恶感：得不到爱，所以选择伤害

罪恶感更多的是在人们的内心深处涌现，即便是瞬间的爆发，也是因为积淀太过深厚所产生的结果。就如同人们所说的，有无缘无故的爱，但没有无缘无故的恨。在罪恶感的潜伏期中，感情上的伤害往往间接地催生了罪恶感的萌发，在那种“人潮人海中，有你有我，相遇相识相互琢磨”的人际关系中，在那种“没有爱也没有存款”的现实压力中，在“去你妈的”的复仇心理和角色对峙中，总有一种让人无法解释的对抗存在着。

《圣经》里，哥哥该隐将弟弟亚伯杀害了。因为亚伯得到了上帝的爱，而该隐失去了上帝的爱，于是他对弟弟动了杀机。然而他不明白的是，他杀掉弟弟没有任何好处，反而会使上帝更加疏远他。那么，他为什么会做这么愚蠢的事情呢？

我们先来看一个男孩的独白。

“我的父亲从小给我的印象都是不苟言笑的，现在回忆起和他的事情都是不愉快的，比如吃饭不小心打翻了碗或是走路不小心踩到了水塘里，他不会骂我，也不会打我，而是用一种很可怕的眼神盯着我不说话，那种眼神给我的感觉就是，他非常厌恶我。”

“他从来不关心我喜欢什么。印象最深的就是，小学时我很喜欢打篮球，我鼓足了百分之两百的勇气对他说我想要个篮球，哪怕是最便宜的。然而，他认为我不务正业，所以不由分说就拒绝了。诸如此类事情在我的童年时期有很多，慢慢的，我越来越怕他，越来越逃避他，久而久之，我们在家里也基本不说话了。现在我25岁了，但我和他之间的相互了解相当有限。”

“不论我取得什么成绩或者值得高兴的事，从来听不到他一句正面的表扬。为了得到他的认可，我加倍努力，结果还是一样。都说父爱是深沉的，但是我父亲对我的爱实在是深沉到我很难真切地感受到。因为一直以来和他的关系紧张，尤其是在我的性格形成期，对我造成了很大的负面影响：价值取向不确定，成年后对人缺乏信任感，敏感多疑，胆小怕事，没有安全感。我自己能意识到，可是很难改变了。”

“每每看到别的父子之间的那种天伦之乐，各种情绪滋味交织在一起，让我对他产生了深深的恨意。我甚至想着他早点离开这个家，干脆早点死掉吧，这样我才能解脱！我才不在乎他

的死活呢，早点见上帝去吧！”斯利普最后的言辞充满着恨意。

斯利普没有得到父爱，继而产生了逆反心理和弑父心理，这样心态下，他的自我价值的颠覆其实是从孩童时期父亲给他造成的阴影导致的。父亲成了厌恶、憎恨和逃避的代名词，父子间的亲情被无情地冻结着，没有一方愿意用真诚和关爱去融化冰墙，反而是“冰冻三尺”，选择伤害来成全这种家庭关系。斯利普主观地认为父亲本来就是讨厌自己的，他已经习惯了这样的状态，因此，他索性选择与父亲对立，成全自己怨怼的态度。同样，《圣经》里的该隐否定了上帝对自己的爱，他认为自己是被上帝抛弃的，于是他干脆杀掉弟弟——他的目的并非获取上帝的爱，而是出自于一种报复心理。

“他说爱我，说要等我两年。我当时在矛盾中挣扎，因为我母亲不同意。可是当我已经决定跟他在一起并说服母亲接受他后，他却跟另一个女孩好上了。”阿咪回忆起前男友小伟带给她的伤害，不禁泪花涟涟，“我知道，他并不是喜欢那个女孩，他只是想报复我罢了。他现在就是恨我。”

阿咪犹豫不决的表态和若即若离的表现，给男友阿黎的心理造成了一种被羞辱的感觉，他感觉对阿咪的爱是一场错爱，可四年的感情，对他来说也不是那么轻易说断就断的。阿咪妈妈曾经用言语挖苦，让他下定决心要离开阿咪。可这种离开并不是简单的分手，他要用一种伤害的方式离开，并以此来教训阿咪和她的妈妈，让他们知道自己不是他们说的那么无能。

只要是自己想得到的就认为应该是自己的，而得不到就去伤害或者毁掉，这就是个人主义极端化所产生罪恶心理。这种人的心理已经发生了扭曲，个人主义越来越多的倾向于极端化。这类人一般都认为整个世界都只能服务于自己的人生，他们容不得一丁点变故，恋人的离去，亲人的冷落，朋友的疏远，这些对他们来说都是无法接受的事情。因此，他们可能会做出一些愚蠢而可怕的事情，得不到爱，就选择伤害。

有一些罪恶心理的诱因并不是很具体的，它们有的来自情感的寄托，有的来自身体的欲望，有的来自对爱的理解，所以，有些理想化的观念和现实带来的落差，会助长那些潜伏在阴暗处的罪恶心理。爱和伤害是对立的，又是可以转化的，我们该如何把握自己，从而不陷入自我

否定的价值观中，不给自己造成伤害呢？是的，比起终日叹息、顾影自怜不被认可，不如下定决心做好自己，坦然接受这些事实。因为有时候，承认自己的软弱，比故作坚强有用的。摆正心态，我们的心灵才不至于会扭曲，从而远离“因爱生恨”的现象。

# 解密杀人狂的心理：为了刺激而杀人

“变态杀人狂”、“连环杀手”这样的词语，相信如今的人们都已经不再陌生。除了新闻报道以外，还有大量的文学及影视作品曾经以此为题材，让人们对这一特殊群体有所了解，《德州电锯杀人狂》、《月光光心慌慌》等影视作品更因此成为票房大热电影。但是在观看之余，人们不禁要问：到底是怎样的原因，才会让一个人变得如此残忍，以至于能够对别人做出如此残忍的行为呢？

变态杀人狂亦被称为淫乐杀人狂，95%以上是男性。罪犯选择攻击对象时多数会有性别取向，绝大多数是以陌生人或非朋友类的一般熟人为对象。他们袭击对象的动机说出来一般人实难理解，那就是满足变态的欲望——杀人和虐待人的欲望，或者特殊的性欲。他们很熟悉的人，诸如家庭成员、亲戚、同事、同学，即使与这种罪犯有过矛盾，也不大可能成为他们变态杀戮的目标。因为，只有对不熟悉的人，这种罪犯才可以做到眼中只有对象的生物属性，而没有对象的社会属性。这一点，在知名电影《沉默的羔羊》之中曾有过生动刻画。

电影中，一名女议员的女儿被变态杀手“公牛”绑架，女议员在电视上被采访时，对杀手进行了一番自白，并在此期间不停地提到自己女儿的名字。当时的警长看到这短短录像之后就指出，她不停提到自己女儿的名字，是为了让那个杀人狂把自己的女儿当做是“人”。因为一般来说，只有将一个人当做单纯的生物或物品的时候，凶手才会更无所顾忌地实施虐杀行为。随后的影片中也证实了这一点：凶手一直对自己绑架的女孩称作“它”(it)，而不是“她”(she)。

在《沉默的羔羊》之中，共出现了两名深入刻画的变态杀手，一名是上文中绰号“公牛”的年轻人，他杀人的目的是希望“制作一件拥有女

性生理特征的马甲”。另一名变态杀人狂则是电影主角汉尼拔医生。汉尼拔医生拥有高等心理学学位，本身就具有心理学医生和变态杀人狂的双重身份，他杀人的原因，则是因为他嗜吃人肉。

如果查看全世界有关变态杀人狂的资料，就会发现，每一个人都有着自已杀人的理由：伦敦杀人狂始祖“开膛手杰克”据传憎恶妓女；绰号“罗斯托屠夫”的俄罗斯杀人狂只有面对尸体才会有性欲；恶名昭彰的杀人狂组织“曼森家族”的首领查理·曼森的屠杀行为扎根于自己的邪教理论……问题是，这些欲望真的会促使一个人去杀人吗？

准确地说，我们每一个人在潜意识之中都有可能拥有一些阴暗的欲望——那些恐怖片、凶杀片和惊悚片的热卖说明了一切问题——希望去尝试一些出格的事情寻找刺激。不同的是，大多数人只是拥有这种潜意识而已，想想也就算了，或者最多多看一些自己喜欢的电影。植根于每个人心中的道德标准会阻止我们做出违背道德的事情。确实，道德在这个社会中就是有着这么重要的作用。

而对于变态杀人狂来说，他们的道德感往往是缺失的。

有心理学专家曾经说过：“一个变态杀人狂为什么杀人，我们并不了解太多情况，这个人到底怎么样，他的生活经历怎么样，我们往往并不清楚，但是从他所做的事情来看，杀人狂往往拥有精神病水平的病理型人格障碍。”

这一类人有一个共同特点，就是“良知功能”发育不好。良心不仅仅是一个道德概念，而是一种功能。良心不是与生俱来的，良心发育的起点大概在3到5岁的时候。

良心包含着很多内容。有良心的人知道什么叫公平，这个人会比较可靠，能够理解道德伦理，让自己遵纪守法，他还有理想和追求，同时

他还想要做一个诚实和守信的人。如果上述的这些他没有做到，他会感到内疚或羞愧。

正常人是不会允许自己做这种事的。就像电影里经常演的复仇情节，面对一个杀了自己全家的坏人，甚至都开不了枪、下不了刀，就是因为那是杀“人”，正常人会感到内疚、感到痛苦。而这些严重的病理型人格障碍的人却可以非常容易地去杀人，杀人对他们来说没有内疚、罪恶感的阻拦。

而变态杀人狂，在童年良知功能发育时期，往往得不到正确的教育和引导，最终产生“良知障碍”。因此我们可以看到，绝大多数的变态杀人狂，在幼年时期都遭遇过不幸，如亲人的忽视、离弃，或者其他各种形式的迫害、虐待。

号称“史上杀人王”的亨利·李·卢卡斯，自小就被母亲虐待，其中一次更造成他一只眼睛失明，另一次则严重得令他脑部受创。我们无从得知这次重创是否对他的大脑机能产生其他影响，但可以肯定的是，童年的虐待使得他的心理异常，道德感缺失。到了他23岁的时候，他便出于报复刺死了他的母亲，被判入精神病院40年。

然而获得假释后，卢卡斯却死性不改。他开着他的轿车在美国各州的公路上游荡。对于他将要下手的目标，他几乎没有什么标准。小到10岁，大到79岁，只要是孤身一人在公路上和卢卡斯相遇，几乎都难以幸免。卢卡斯最喜欢猎杀的目标是公路上汽车抛锚的单身女性，她们孤立无援，毫无反抗之力，而且几乎每天都能遇到。看到抛锚的车辆，卢卡斯会停下车，以帮忙的借口接近受害者，然后用刀子疯狂刺杀。

或许卢卡斯的一句话可以充分说明他的“良知功能障碍”。他在法庭上为自己辩解的时候，是这样说的：“我喜欢杀人就好像其他人喜欢散步罢了，只是嗜好不同。如果我需要猎物，我只需到街上去随便找一个。”

通过这件事，或许我们能够得到警醒，在一个人还是孩童的时候，就要去培养他的道德感，而且直至成年甚至老年，也不要忘记自己的道德准则。每个人都有一定程度的欲望和猎奇心理，但健康人能够克制自己的行为，仅仅将这些“出格”的思想留在心里；而那些将极度欲望和变态的猎奇心理行之于外的，则会迷失自己，并误入歧途。

# 邪恶与暴力也能产生美？——巴塔耶的“罪恶哲学”

K男，30岁，未婚，在一家物业公司烧锅炉，每周几乎要上3至4天的夜班，这样的工作已经持续有3年了。

有一次，单位同事上完夜班邀请他去洗澡，他想想，这一身的炉灰到家也得洗，自己还没去过洗浴中心，跟上去洗洗也好。可没想到，洗浴中心的“风景”让K男算是大开了眼界，各种环肥燕瘦的姑娘穿梭其间，浪笑嗲语。K顿时血脉喷张，把持不住了。

这之后，K成了洗浴中心的常客，而对色欲和肉体的沉迷，让K对性的渴求到了一种痴迷的状态。每当他在烧锅炉时，看着那熊熊燃烧的炉火，他却在臆想着那些苟且之事。这种提前的想象让他欲火焚身，无法自持……

到后来，K出入洗浴中心，不仅仅是想从小姐的身上获取快感那么简单了。从先前的火急火燎、先入为主渐变成调情、挑逗、戏谑、借助某些工具，尽可能从性工作者身上寻求某种刺感。每次结束之后，他都有一种释放罪恶感后的轻松，心灵好像都“纯净”了。

许多时候，性的外力是人们无法控制的，很多人会因此而堕入声色犬马的生活，这也跟人格的阴暗面有关。法国思想家乔治·巴塔耶认为，这个世界是一个以“疯狂”为轴心，由色情旋转而成的令人迷惑的神秘世界，性就像毒品，让你欲罢不能。乔治·巴塔耶的哲学思想意味着“离经叛道”、“不为圣贤，便为禽兽”的堕落主义和充满了色情、死亡、邪恶、暴力的罪恶哲学，所以他也被冠以色情作家、后结构主义者、神秘主义者等诸多名号。法国诗人安德烈·布勒东咒骂巴塔耶是“下流”、“肮脏”、“污秽”的诗人。

巴塔耶对死亡的研究也同样着迷，他曾经竭力研究过阿兹特克族的活人献祭仪式，他认为在研究死亡的过程中，他也能够感受到死亡的诱惑力：“我自身的死，正因为它是下贱的，所以它能够勾起令人毛骨悚然的欲望，并且永驻于我的脑海。”

从常人的角度看，巴塔耶的这些理论无疑是病态的，是充满邪恶的，并且是危险的，当然，这也是诸多思想家如此厌恶他的原因。然而，如今的心理学家、社会学家通过深入研究，已经抛弃了以往的保守思想，开始正视巴塔耶的学说。他们发现，他的“罪恶哲学”的确能够作为研究那些“变态事件”的理论依据，能够真正剖析一个罪恶之人的心理。

我们先来粗略了解一下巴塔耶曾经的经历，这对了解他的理论很有帮助。

巴塔耶的父亲患有梅毒，在巴塔耶出生时，父亲已经双目失明，不久后病入膏肓，极度痛苦。目睹父亲的痛苦，年幼的巴塔耶也深受震撼，但是对此也无能为力。他极爱自己的父亲，甚至曾帮他排便。他对父亲那对失明的双眼是如此描述的：“他小便时候的眼神是最令人作呕的，什么也看不见，眼球却‘咕噜噜’地转动……硕大的眼球始终睁开着，那双大眼睛早已经变得完全煞白，脸上浮现出一种精神错乱一般的表情，让人不忍直视。”

他还写道：“病毒再次扩散，侵蚀了父亲的大脑，他开始有了妄想症。有一次，他听到母亲在和医生说话，他以为他们做出了什么不耻的事情，于是嫉妒得快要发疯，不断地咒骂、咆哮。”听到父亲下流不堪的咆哮声，青春期的巴塔耶开始憎恨自己曾经深爱的父亲。以后，每当父亲发出凄惨的呻吟声，他都会感到某种愉悦之情。

受不了丈夫的折磨，巴塔耶的母亲患上了抑郁症，曾经有数次自杀经历。为了逃避这个混乱的家庭，巴塔耶进入了寄宿学校，并接受了天主教的洗礼，在对上帝的信仰中找到自我。他的人生看起来就快好起来，然而，第一次世界大战爆发了。为了躲避战乱，巴塔耶和母亲丢下病重的父亲，逃走了。等到接到父亲的病危通知，他们赶回家时，父亲已经入土了。这在巴塔耶的心里留下了残忍的伤痕：“我们‘抛弃’了父亲。”他说。

战争的暴力和死亡无疑让他对生命有了崭新深刻的认识。1920年他作为一名牧师被派往英法海峡怀特岛上的科尔修道院，在冥思苦想数月之后，神秘般地宣布自己“突然失去了信仰”。

后来，他与一位女孩恋爱了，但当女孩向他求婚时，却遭到了他的拒绝。他认为他的生命里不应该有爱情，他极力赶走女友，因为他害怕“生出更不健康的孩子”。巴塔耶渴望被爱，但又拒绝了爱情，他渴望着纯洁和高尚，却又不得不承认自己是邪恶的、丑陋的，是不会得到任何爱的。这也成了他后来的“罪恶哲学”的情感基础。

巴塔耶后来转到了巴黎古文书学校，并被任命为国家图书馆司书，这也成为了他的终身职业。他开始阅读尼采，并与诸多超现实主义者们来往，但始终与超现实主义保持着距离。31岁时，他与当时著名的电影演员西尔维亚·马科莱丝结婚，并以罗德·奥修为笔名，偷偷地出版了他“臭名昭著”的小说《眼球的故事》。这本色情虐恋文学史上的重要著作，并没能够在他有生

之年真正“问世”，因为它一直只能在黑市袖口中传播。然而，小说中所论及的人的欲望和死亡，成为了巴塔耶一生探寻和追求的两大主题。

在巴塔耶的时代，这些人性的阴暗面被看做禁忌和避讳，一直是人们讳莫如深的，更没有得到应有的剖析。可它确实是存在于我们的人格深处的，只是被我们用意志力和控制力所屏蔽着，一旦在外因的刺激或人格的扭曲下，那种罪恶的力量会如日中天，泛滥成灾。

在法国作家萨德的小说《于利艾特的故事或恶性的走运》中，女主人公于利艾特是一个年轻貌美的贵族小姐，她生性风流，十分放荡，流转于各种有钱的男人之中。这些男人中，有一个人十分特别，他就是卢瓦瑟。卢瓦瑟是个非常冷血的人，并且有个很“变态”的爱好——他喜欢通过折磨他人来取悦自己。他有一名年轻美丽的妻子，然而他却经常在妻子面前与其他女人风流，甚至还会把妻子交给其他男人，任他们折磨。他能够从中获得快感。值得一提的是，卢瓦瑟十分仇恨于利艾特的父亲，甚至设计陷害了于利艾特的父亲，导致他最终自杀。然而，当于利艾特得知真相后，并不因此而憎恨卢瓦瑟，相反，她被卢瓦瑟的邪恶性情所吸引。她甚至与卢瓦瑟同流合污，为卢瓦瑟设想各种施虐场景——卢瓦瑟对妻子的各种折磨，就是她想出来的。

巴塔耶在《论萨德》中，对萨德作品的评价是：“萨德作品的变态流露了一种厌倦，但正是这样的厌倦构成了作品的意义。基督徒克罗索斯基说，他无尽的小说更像一本祈祷书，而不是娱乐之作。隐藏在作品背后的熟练技巧是‘一个僧侣在神的秘密面前，将灵魂安置于祷告之中’的方法。”从某个角度考虑，巴塔耶对于自己罪恶哲学的出发点，也在于此——不是单纯地为了描述罪恶，而是为了从邪恶中找到人性真正的出口。

不顾正常人的心理承受限度，将不可删除的“异质”释放出来，是巴塔耶“罪恶理论”的特点。对于巴塔耶来说，“异质”是他思想中显示出来的概念。而对于现代人来说，“异质”正以多变的形态在罪恶心理中起着诱发的作用，这超出了哲学的范畴，渐变成为一种潜在的社会隐疾。

# 第十章 令人匪夷所思的癖好

——变态人格导致的怪异行为

爱上丝袜，爱上门把手，爱上“柏林墙”……

爱上他人的隐私，爱在门缝里偷窥……

男人爱上穿裙子、踩高跟鞋……

不想穿衣服，并不是因为天气热……

所有的异常行为，都是出于心理异常导致的人格变态；所有的“癖”，都是为了寻求某种不为人知的快感。

# 所有怪癖都是因为“行为成瘾”

秋风萧索，吹落几片闲叶，落在寂寞的麻雀旁边，它振翅飞去，落在另一个建筑顶端。突然一阵“当当”的钟声响起，吓得麻雀扑腾凌空飞去。镜头一转，从建筑顶端摇下，定格在二楼的窗口，这是一间教室，刚响起下课的铃声。透过窗口，可以看到学生们正在嬉笑谈天，从他们稚气未脱的容貌，大致能看出他们是大一的新生。

窗口传来一段对话。

A：你看看C，一个大男人，非要把自己打扮得跟女生一样娘，说话妖里妖气的，天天还和女生混在一起，“闺蜜”满天下，兄弟没一个，我敢肯定，他肯定是同性恋！

B：我不这么认为，他确实很爱打扮，你可能不知道，他宿舍里光护肤品就有十几种。别的男生桌子上放的一般就是书、笔记本电脑或者一个礼拜没洗的臭袜子，而他桌子上放满了各种瓶瓶罐罐，毫不夸张地说，他关于护肤的知识即使与全校女生相比，都是拔尖的。所以与其说他整天和女生厮混在一起，不如说是女生天天缠着他求学。他是不是同性恋我不确定，但我可以肯定，他一定是“化妆品控”！

这是来自A和B的对话，讨论的正是他们班上的C。C是全校出了名的大众闺蜜，每天只要有他出没的地方，必定会有三五成群的女生围着他有说有笑，这可羡慕煞其他男生。但他偏女性化的性格和行为同样也招来了一些男生的非议，就像A和B讨论的内容一样。这不，对话还没结束呢。

小A：“化妆品控”？拉倒吧，有这种“控”吗？还不如说他是“化妆品癖”呢！.....

“控”一词在2011年风行于网络，它来源于英语“complex”，意为“情结”的意思，而日语中对“情结”的发音大致为“控”，随着近些年国内一直风靡的哈韩、哈日潮流，“控”这个词也顺理成章地成了年轻人的口头禅。

再来说说“癖”，中文里对这个字的解释是因长期的习惯而形成的对某种事物的偏好。而心理学上对于“癖”的定义则是指向性很强的，它通常需要满足的一个条件是，对某种物体的嗜好程度处于失控状态，并且

影响到了正常的生活和社交，比如洁癖、偷窥癖和异装癖等。再严重的，则是会因为对某种物体或者行为的嗜好使自己产生性兴奋，而引起性兴奋的对象是千奇百怪的，甚至很多都是你无法想象和理解的，比如恋物癖、恋童癖、裸露癖等。(说到这，有必要友情提示一下：以后在日常生活中还是少开玩笑说自己有“XX癖”了，否则容易被人误认为“变态”。)

世界之大无奇不有，怪癖之多无所不包。这些怪癖是怎么形成的呢？它们有些什么共性呢？

“怪癖”之所以形成，主要都是源于心理问题，而对于这些“怪癖”形成和预防的研究工作正在不断前行的过程中，目前仍有许多谜团没有解开。关于“怪癖”的成因，目前比较主流的观点认为，除了基因遗传的因素，大部分是由于青春期受到虐待、压抑和扭曲价值观等因素的影响，简言之，家庭环境对孩子健康心理和性格培养的重要性。

让我们来看一个例子。

小K成长在一个单亲家庭，小时候的她每天都目睹父母无休止的争吵和咒骂，他们还经常拿她出气。父母离婚后，小K由母亲抚养，但是母亲每天都在小K面前诋毁和诅咒她的父亲，并且断定他曾经出轨，最后迁怒于所有男性，挂在母亲嘴上最多的一句话就是“天下乌鸦一般黑”！

母亲的观念对小K产生了极大的影响，这也给进入青春期的她带来困惑，一方面她渴望接近异性，另一方面她又惧怕受伤。在她看来，恋爱只是一个幸福甜蜜的开始，但结局总是会走向失望痛苦的欺骗。就在这种纠结的情感中，她也谈过几次恋爱，但都“如她所愿”地以失败告终。因为她无法忍受自己爱着的男人接触异性，就连在大街上走不小心碰到迎面而来的女性的衣服，她都会感觉恶心，觉得男友变得脏了。如果她发现男友多看了别的女生一眼，她的反应就像发现了男友出轨一样，立即表现出强烈的反感和厌恶，拒绝与男友有任何身体接触，还会找洗手间不停地冲洗自己的双手。在洗手之后，她则会感到轻松许多。

试想一下，你能忍受这么“爱吃醋”的女朋友吗？其实经过专业心理医生的诊断，小K患的是感情洁癖，正是因为童年不幸的家庭环境影响，导致了她对男性条件反射式的排斥和无以名状的厌恶感。

关于“怪癖”形成的因素介绍过了，下面来说说“怪癖”难以治疗的原因。其实一句话就能概括：“怪癖”患者对于自己癖好的事物和行为，能让自己产生一种快感，中枢神经刺激产生如梦如幻的强烈快感一样，这是会令人上瘾的一种体验，我们称之为“行为成瘾”。这也就是病灶难以根治的原因。因为性格和情感受到长期的压抑，可能一次偶然的机遇，让情感通过某种行为得到发泄后，就会让人体产生快感。比如案例中的小K，可能偶然的一次，她发现自己能够通过洗手这种行为来发泄自己的压抑情绪，洗手就让她产生了解脱的快感。此外，一些人能通过窥视他人的隐私来排解郁闷情绪，并获得欲望的满足，产生心理快感；有的人则会通过偷窃他人的物品来产生快感，这种偷窃行为通常并不是为了获得物质满足，而是为了寻找心理上的刺激感和满足感。这种“行为成瘾”会让患者欲罢不能，而患者也会在一次次快感体验之后，不断增加发泄次数和缩短间隔时间。

这种行为在别人眼里一般是不能被接受的，会被当做异类，而人类与生俱来的社会属性和动物属性决定了他们对于异类的本能警觉和排斥，因此，患者会感觉受到排挤和孤立，从而更加压抑了内心。如此往复，恶性循环，如果得不到及时的治疗和疏导，有些患者可能会通过自杀或伤害别人等极端手段来达到发泄效果。

目前医学界对于这类疾病还没有很好的药物治疗方案，常见的是通过心理治疗、家庭治疗和行为矫正等方法达到减轻和消除病患的目的。有一种相对有效的行为矫正方法被称为“厌恶疗法”，就是当患者在进行让自己产生兴奋感的“怪癖”行为时，通过电击等手段，将这种行为与某种不愉快的或惩罚性的刺激结合起来，让患者产生厌恶情绪，从而分离快感产生的刺激源(这种疗法在后续的文章中会详细介绍)。比如，“恋食癖”的患者在吃东西的时候，可以在他的食物放风油精，从而减少他对食物的依恋。

## 偷窥癖：以窃取他人的隐私为乐趣？

在遥远的十一世纪，英国的西米德兰郡有一个名叫“考文垂”的城市，这里的领主是利奥弗里克伯爵，这可是一个实实在在的“暴君”，他在自己的封地横征暴敛，弄得民不聊生、怨声载道。

幸运的是他不像中国的商纣王一样身边有一个误国误民的苏妲己，恰恰相反，利奥弗里克伯爵的妻子戈黛娃是一位心系民生救民于水火的伟大女性。她看到民众受到的痛苦于心不忍，于是去请求丈夫减轻赋税。利奥弗里克伯爵可听不进去这样的劝言，但又不忍心断然拒绝妻子的请求，于是就想了个“馊主意”。他开玩笑和妻子说：“减轻赋税不是不可以，除非你答应我一个条件，这个条件就是你要赤裸着身体骑马在城内绕一圈……”

利奥弗里克伯爵的本意是想让戈黛娃知难而退，打消替民请命的念头，没想到她竟然答应了。不久，全城都传开了伯爵和夫人的这个约定，等到伯爵夫人戈黛娃兑现诺言的这天，全城的老百姓体谅她的良苦用心，纷纷自觉地紧闭门窗避免尴尬。戈黛娃最终用长发遮蔽一丝不挂的身体，骑着白马来到街上，街上没有一个人影，臣民用自己的行动表达了对她的尊重。

一切剧情似乎都按着最好预期发展。然而，一个叫Tom的裁缝，却违背了之前的约定，在戈黛娃路过的时候偷窥她的身体，最后遭到了上天的惩罚——他的眼睛瞎了。自此以后，英语里面对“通过偷窥他人隐私获得性快感的人”称为“Peeping Tom”，意思就是“偷窥的汤姆”，中文里通俗的解释就是“偷窥狂”。

偷窥这种现象在我们日常生活中并不陌生，时不时会从新闻中看到

因偷窥而被舆论唾弃、指责的人。然而你很可能没有意识到，我们每个人每天都或多或少地参与了偷窥活动。比如你在看某明星被“狗仔队”偷拍爆出“劈腿”、婚外恋等娱乐新闻时，你可能会更进一步，想要了解“狗仔队”所偷拍的画面，也许是在义愤填膺，也许是在扼腕叹息，甚至是在幸灾乐祸，总之你并没有发现这种行为有何不妥，因为大家都是这么做的，中国有句俗语叫“罚不责众”，所以你也就“理所当然”地参与其中了。但如果冷静下来认真思考一下，这也是以侵犯别人隐私为代价来满足自己内心对快感的需求，我们成为了“偷窥者”的帮凶，或者说某种程度上，我们也成为了“偷窥者”。

偷窥癖者在偷窥别人的时候，自己可以看到对方，对方却看不到自己，正是这种没有互动性的单方面行为刺激了偷窥癖者产生强烈的兴奋感。比如，男性在偷窥女性裙底、内衣和洗澡等行为时，会通过幻想自己和被偷窥者之间发生的苟且之事，使自己产生兴奋，从而满足自己生理和心理的快感需求。

接着来看一个故事。

G是一家报社娱乐版的新闻记者，也就是传说中的职业“狗仔队”。他每天的工作就是和同事拿着“长枪短炮(拍照的专业设备)”到处跟踪偷拍一些当下很红的明星，希望从他们身上拍到一些劲爆的新闻，比如谁谁谁出轨啦，谁谁谁家暴啦，谁谁谁吸毒啦，等等。不过这个工作还是要靠一些运气的，有时候跟拍一位明星几个月没有一丝“料”可爆，有时候走在大街上时却会不经意间看到某个当红小生正在和谁约会。

这份工作G已经干了6年了，从最开始胆怯羞涩的“菜鸟”变成现在“随风潜入夜”的业内前辈，很多报社和网络媒体都想高薪挖他过去。在别人看来他已经成为“成功人士”，但G却越来越忐忑不安，因为他发现自己对偷拍这件事的态度正在悄悄地发生变化。刚开始，他只是将偷拍这种行为当成一种谋生的手段，就和一般辛勤工作的白领没什么两样。但后来他渐渐发现他对这件事开始上瘾了，他莫名地喜欢上了躲在暗处偷窥别人的状态。时间久了，他变得也不爱说话了，喜欢独处。于是他越来越多地主动申请一个人的偷拍任务，而且偷拍的对象中，女性越来越多。

这次他又主动申领了一个“美差”——偷拍人气女星小R。两周下来，什么可用信息也没有，主编电话一遍接一遍地打过来，催他出稿，但G却一点也不急。虽然没料可爆就意味着他这段时间付出的精力就白白浪费了，但是G却得到了另一种满足。G用报社的经费在小R家对面

租了一间房间，小R每天回家后都要洗澡，浴室的窗口正对着G的高倍望远镜，这正成为他每天晚上享受的保留节目。看到兴奋的时候他还会一边意淫着和小R行亲密之事，一边抚摸自己，他已经完全把偷拍的工作抛诸脑后。

时间久了，他开始出现幻觉，他单方面地把小R当成是自己的女朋友，每天通过单孔望远镜看着小R生活的点点滴滴，将自己带入情景之中，就好像他也在小R的家里一样。直到有一天，一个陌生人出现在小R的家，彻底打乱了G的幻想。这本来是一个挖掘八卦新闻的好机会，但是G却乐不起来，他觉得这个陌生男人抢走了他的“女朋友”，他既愤怒又伤心。他想看清这个陌生男人的脸，但是男人总是背对镜头，无法辨识容貌。一天天过去，看着那个男人频频出没在小R的家中，G就像热锅上的蚂蚁焦躁不安。

有一天，他通过望远镜看到小R出门时忘记关门了，于是一种难以抑制的欲望促使他潜入小R的家中。他拿起小R经常喝水的水杯亲吻，并幻想和小R接吻的画面；他来到小R的卧室，翻出她的内衣开始出现性幻想。而这个时候，小R突然出现了，她因为想起自己忘记锁门，所以返回了，没想到居然发现一个陌生男人正在自己的卧室里亲吻自己的内衣。最后警察过来带走了G，第二天的新闻头条爆出的不是小R的绯闻，而是一猥琐男潜入小R家中欲图谋不轨。

G的经历让你看到偷窥癖的危害。或许在你看来，他的行为很愚蠢、不可理喻，而作为有偷窥癖的人来说，这样的异常行为却有着无穷的诱惑力。他们明明知道如果被人发现会遭到谴责甚至受到法律的惩罚，但还是无法控制自己对欲望的贪婪之心，甚至利用一些高科技的设备进行偷拍，比如藏在包里的高性能相机偷拍女性裙底，用针孔摄像头偷拍女厕。

目前，偷窥癖的成因尚未完全清晰，但研究发现，它是由内心扭曲演化为变态行为的心理、精神疾病，是为了满足自己的心理欲望和寻找刺激感而产生。不过这里要区分一下“偷窥”和“偷窥癖”这两个概念。年轻人在青春期出于好奇而产生偷窥异性的心理并不属于异常心理，这是荷尔蒙的作用结果，在一定范围内属于正常的生理和心理反应。但是如果你发现自己每天都有难以抗拒的偷窥欲望并付诸行动，在偷窥的过程中还能达到生理或心理上的兴奋，那你就更要认真审视一下自己的心理问题，约束自己的变态行为了，不要让自己变成“偷窥的汤姆”。

# 恋物癖：疯狂爱上一些稀奇古怪的东西

2015年1月，网络上有人爆出在日本出现的一种怪癖，有这种癖好的主要是一些年轻女性，被称为“门把少女”。通过名字你大概已经猜到她们“癖”好的对象了，对，就是日常生活中常见的门把手！通过网络上的一些图片，能看到这些少女正跪在地上亲吻门把手，表情很享受的样子。你没听错，她们正在享受与门把手的亲密行为，而且确实会感受到愉悦的快感。

这在正常人听起来实在是太不可思议了，门把手天天会被多少人触碰，上面会有多少细菌，居然有人会亲吻它！但是现实生活中确实存在这样一类人，他们属于性偏好障碍的一种，这种心理障碍还有一个学名叫“性倒错”，它是指迷恋非生命物体，以此作为刺激物唤起性幻想和生理冲动。这是一群什么样的人？心理学上把这类人定义为“恋物癖”，“门把少女”就是其中之一。

艾丽卡的故事将会为我们展现一个更鲜活、生动的“恋物癖”形象。

艾丽卡·艾菲尔是德国人，她从事的工作是塔式起重机操作员，之前她还曾是一名优秀的弓箭手。不过让艾丽卡出名的是一部英国人拍的纪录片《与埃菲尔铁塔“结婚”》，在这个纪录片中，艾丽卡公开承认自己是一名“恋物癖者”，而她爱恋的对象就是闻名于世的法国埃菲尔铁塔。在此之前，她还做出了一个让世人震惊的举动——和埃菲尔铁塔完婚。纪录片中的一组镜头让艾丽卡和这部纪录片以及导演都受到非常大的争议，那就是艾丽卡与埃菲尔铁塔发生性行为……这个“骇人听闻”的举动一经播出就造成了轰动，埃菲尔铁塔的工作人员表示无话可说，整个社会的舆论也给艾丽卡带了巨大的压力和困扰，她感觉自己和“爱人”正在被全世界拆散。

其实埃菲尔铁塔还不是艾丽卡的“初恋”，在她运动生涯时期，她就承认爱上了自己的弓，因此她也失去了所有的赞助商。也因为承认自己是恋物癖者，艾丽卡和她的母亲脱离了母女关系。因为《与埃菲尔铁塔“结婚”》这部纪录片，又让她成为了舆论指责的焦点，“……拜媒体所赐，我经历了人生中最伤心的事情……我不知该如何用语言来表达那种心碎的感觉，但那使我崩溃了，正是最后这个沉重的打击使我不得不撤退了。”艾丽卡不得不被迫“失恋”。

和大多失恋的人一样，艾丽卡选择去找一位旧友倾诉和寻求安慰，而她的这位老朋友，

也绝对让人大跌眼镜，它就是大名鼎鼎的“柏林墙”。她对柏林墙的深厚友谊在别人看来也是无法理解的：“人们曾讨厌‘他’的存在，我却很同情‘他’。他又不能决定自己的位置。人们对这堵墙充满怨气，而不是墙后的政治。我感觉我那时也受着同样的煎熬，由于我的取向，我被许多人拒绝。”(拓展小知识：柏林墙作为标志性建筑，不仅闻名于政治世界，在恋物癖的世界中，它也是像明星一样，受到很多人的爱恋)。

在老友“柏林墙”的抚慰之下，艾丽卡又振作了起来，重新面对生活。艾丽卡找了一份塔式起重机操作员的工作，而她也开始一段新的恋情，这次她的“男友”正是她驾驶的塔式起重机。“我花了好长时间才想通，或许开启一段新的恋情也是可以的……我曾想我不会再恋爱了。但是身为一名塔式起重机操作员，没有人能够质疑或者阻止我去了解这样东西。我感觉我们正在共同修建的房子就像我们的孩子一样……”

看完艾丽卡的例子，是不是觉得很吃惊？她的恋爱史如此丰富，却没有一个人类。其实对于恋物癖者来说，这个世界上所有的物体，几乎都有可能成为他们的恋人。除了艾丽卡，还有更多离奇的“恋物结婚”的例子。比如一位来自中国珠海市刘先生当着同村的100多个客人面“迎娶”自己，婚礼上他和自己的“剪纸”形象完成了结婚仪式；再比如一位来自瑞典的艾佳丽塔·柏林墙在1979年和前面提到的“柏林墙”结婚，当她7岁第一次在电视上看到柏林墙时，就深深地爱上了“他”，当1989年柏林墙倒塌时，她恐慌了，再没回去过，而且还造了一个假的仿制品。除了这些，还有一个日本男子和一款电子游戏中的女主角约会，一个美国女人要和一列童话列车结婚，一名韩国男人和一个贴有女人照片的大头枕相爱并结婚……

看完这些例子，我们暂且先抛开他们爱恋的对象不谈，就单拿他们的情感体验和与“恋人”的互动来说，他们与我们正常人应该是一样的，他们也需要精神和生理上的爱。但奇特的是，为什么恋物癖者爱恋的对象不是人类，而是非生命的物体呢？这是怎么形成的呢？

上面说过，这种恋物癖是属于“性倒错”(又或者叫“性偏好障碍”)，这种心理疾病多见与成人群体中，因为年轻人的性观念还未形成。但调查研究后发现，这种心理疾病形成的时期往往是在青少年，因为青春期正是“性”萌芽的阶段，这个阶段很容易受到某些外部因素的影响从而扭

曲正常的性观念。比如，心理医生曾为一个对女人的鞋、袜子形成恋物癖的患者进行分析诊断，发现他的病因是因为小时候一次偶然的机，他透过浴室门的钥匙小孔窥视女性洗澡，由于钥匙孔很小，他只能看到女性的鞋、袜子和一小部分身体，而这恰好引起了他的快感。从此以后，他在心理上产生了某种关联性条件反射，看到女性的鞋和袜子就会引发兴奋感，这样就形成了“恋物癖”。

这个就像巴普洛夫著名的条件反射试验：他每次在给狗喂食的时候敲响铃铛，一段时间以后，只要听到铃铛的声音(没有食物)，这只狗嘴里就会分泌口水。但人的内心发生质的变化并不简单，换句话说，并不是在青春期产生性兴奋时，只要看到非生命物体就会引发恋物癖，这里面存在很多偶然性和未知因素。

既然成因还需要继续探索和研究，那么怎么判断一个人是否患有恋物癖呢？目前比较主流的诊断依据有两个：首先，他至少6个月以来，反复多次以非生命物体(例如女性的内衣)来激起自己的幻想和行为；其次，这种幻想或行为，产生了临床上明显的痛苦和烦恼，或在社交、职业和其他重要方面的功能缺损。(备注：这里所说的“非生命物体”不包括可以增强性快感的“情趣用品”。)

关于恋物癖的治疗，这里介绍一种前面提到过的疗法——厌恶疗法。回想一下，恋物癖者患“癖”的原因是人在产生某种关联性的条件反射后，所引发的兴奋感和愉悦感，那么如果我们通过外在干预分离这种关联性，就会达到治疗效果，因此厌恶疗法也就应运而生了。它的原理很简单，就是让恋物癖者手持自己所“恋”的对象，在产生兴奋感和幻想的时候，立即给予患者厌恶性的刺激，比如电击、皮筋弹手腕、注射催吐剂等。这种方法能够使患者心中的“被恋物体”与某种不愉快的情绪结合起来，引导患者主动排斥这种物体，从而分离患者“恋”和“物体”之间的关联。

## 异装癖：“谁说男人不能穿裙子！”

“我本是女娇娥，又不是男儿郎”，看过电影《霸王别姬》的观众应该还记得这是其中的一句经典戏词，也就是因为这一句戏词，将张国荣扮演的程蝶衣逼上一条绝路。因为小时候身材瘦小，所以师傅安排他扮演旦角，也就是美艳不可方物的虞姬形象。但程蝶衣拒绝接受旦角的女性定位，所以在唱这一句戏词的时候，总是唱成“我本是男儿郎，又不是女娇娥”，因此没少挨打。之后因为害怕失去师哥段小楼的照顾，迫于形势，无奈之下将词都改了回来，但也因此对自己的性别出现了认同障碍，说直接点就是弄不清自己的性别了。

程蝶衣变得心理扭曲，每天徘徊挣扎于性别迷失和对师哥的畸形爱恋之中，只能通过沉浸于戏曲的世界中才能得到些许满足和安慰。历经沧桑和磨难，最后师哥“霸王”的一句玩笑，引他再次说出“我本是男儿郎，又不是女娇娥”这句戏词。程蝶衣如梦初醒，但早已物是人非，只得拔剑自刎，曲终人散，空留霸王独自神伤。

程蝶衣因为儿时的经历，混淆了自己的性方向，出现了性别认同障碍，从而酿造了他一生非男非女的悲哀。他是被逼着穿着异性服装去扮演女性的，这当然不算怪癖。然而，有一些人，则十分热衷于穿着异性服饰，他们不是为了演戏需要而饰演谁，而完全是为了满足自己的心理和生理需求。这种行为就是我们要说的另一种怪癖——异装癖。

患有这种“怪癖”的人以男性见多，女性虽少但也存在，这是因为社会对于女扮男装接受程度比较宽容。比如当年一举夺得《超级女声》冠军的李宇春因为一身中性装扮而吸引社会关注，并在国内刮起了一股“中性”潮流装扮，这是个性美，而不是怪癖。

那么，什么是异装癖呢？事实上，异装癖也属于恋物癖的一种，只不过异装癖者是以穿着异性服饰而得到性满足的。这种心理疾病也是从青春期开始，因为这种“变态”行为不能被社会接受，所以迫于舆论压力，一般患者不会公开承认自己的怪癖。他们通常是自己躲在家里或者没人的地方，偷偷穿上异性的服装，以达到自己的生理和心理满足。随着时间越来越久，他们的异性服装越积越多，只是在家里偷偷摸摸的行为也不能让自己感到刺激和满足了。他们需要释放自己压抑的内心，所以他们会选择走出家门，身着异装大摇大摆地走上街头。

在上海就曾经出现过这样一个案例。2014年的夏天非常炎热，43摄氏度的高温炙烤着大地，在这样的酷暑中，思维似乎已经停止，人群穿梭似乎都是凭着下意识支配着自己的动作，唯有电梯和商场中的空调才会让人清醒过来。想象一下，你刚从外面的“火炉”进入地铁，正在享受凉风吹来的爽快时，迎面走来一个“异类”。TA浓妆艳抹，脚踩“恨天高”，一条黑丝裤袜和齐臀小热裤让人血脉喷张，一个袒胸露肩吊带衫让人难免想入非非。但往上看你就会发现事实的真相：TA一头透着塑料工艺气息的长发让你顿时能够识别这只是一个假发套；再仔细看TA的脸，即使涂着跟墙漆一样的粉底，仍盖不住那倔强的小胡渣。“Oh My Gad!这是个男人!”你差点叫出声。

## 让我们换个镜头。

有网友在微博上爆出一段劲爆的视频。你打开了视频，视频里面开始出现三个女人在争执着什么，两个身穿制服的女性对着另一个装扮妖艳的女性骂她“不要脸”，妖艳女性不甘示弱回击她们。本来以为就是稀松平常的妇女拌嘴、吵架，当你失去兴趣准备关掉视频的时候，只见两个制服女性越骂越激动，开始动手推搡妖艳女性，接下来的镜头着实让你惊出了一身冷汗：推搡过程中，制服女上前开始撕扯妖艳女的衣服，这时才惊现“庐山真面目”，原来这位风韵犹存的妖艳女是个不折不扣的纯爷们，当假胸和发套摔落在地时，你的下巴也差不多掉到地上了。

看完上面两个案例，应该可以对异装癖的症状表现有了一个概念性的认识了，但这里还需要再拓展区分另一个症状——易性癖。这两种怪癖在症状表现上一样，都是喜欢身着异性衣服，但两者有着根本性的不同。异装癖者从心理上并不否认自己的性别，而易性癖者认为自己的性别与生殖器的性别正相反；异装癖者只是在满足性需求的时候才穿着异性服装，大多时候他们是像正常人一样，一些异装癖者白天是谦逊正直

的绅士，但到了晚上就变成一个脆弱猥琐的人，而易性癖者就大方多了，他们并不害怕异样的眼光；两者最大的区别是异装癖者在身穿异性服饰会产生生理兴奋，而易性癖者不会有这种状态——他们本来就认为自己就是女性(女异性癖者则认为自己是男性)。

虽然异装癖者有性心理障碍，但往往他们都会结婚成家，过上正常人的生活。这些人往往是性格谨慎内向，做事循规蹈矩，所以生活中伴侣都容易被他们的伪装所迷惑，但随着婚后生活的深入了解和相处，他们的伴侣才会慢慢发现事实的真相。下面的案例就是这样。

H是一个异装癖者，他从小就迷恋上了女性的服装，天天嚷着要穿姐姐的衣服，家里人也没当回事，觉得孩子小，这种想法还挺可爱的。后来年龄大了，不能再穿着姐姐的衣服招摇过市了，于是H就趁着家里没人的时候偷偷翻出姐姐的衣服穿上。终于有一天，还是被偶然回家的爸妈看到，他们才意识到孩子的问题，于是明令禁止他继续穿女装。从那以后他们确实没再发现H有什么异样举动了，但是他们不知道H是在压抑自己的内心真实感受。

一切似乎都在往正常的轨迹上发展，但等到H结婚以后，他内心的冲动被一点点激活了。他每天看着妻子的衣服，心里就像有猫在挠一样，心中那个压抑自己多年对异性服装渴望的封印一点点被揭掉。终于有一天，他实在忍不住了，趁着妻子上班，偷偷换上了她的衣服。那一刻他感觉非常舒适、满足，从此便一发不可收拾，只要妻子不在家，他就偷穿她的衣服，并且连内衣裤也不会放过。后来，他无法再过正常的夫妻生活，妻子也发现了这个问题，还以为他是因为近期工作压力大导致的。但是一天夜里，妻子做梦惊醒，发现丈夫不在枕边，厕所里面传出一些动静，她轻轻走过去，门一打开她惊呆了：丈夫正穿着自己的内衣和内裤！接下来的剧情也能想象，妻子无法接受H的变态行为，没多久就和H离婚了。而H一直没能从异装癖中走出来，性格变得孤僻，深居简出，就像换了一个人。

对于心理疾病患者，大多数人是戴着有色眼镜去看待的，就像H的妻子一样，一旦知道真相就会对他们敬而远之。然而这种反应其实对于患者伤害更大，亲人的鄙视和嫌弃会让他们失去对生活的希望。我们应该清楚，任何有怪癖的人，都只是认知上出现了障碍，他们并非是无可饶恕的。正确的做法应该是先学会体谅和理解他们，鼓励他们正视自己的心理问题，渐渐地远离这种怪癖。

# 裸露癖：压抑太久，只好爆发

北京时间2014年6月22日凌晨3点，世界杯G组第二轮比赛，德国vs加纳，当球迷熬夜打开电视欣赏德国队华丽的进攻时，没想到也额外“欣赏”到一场球迷裸体秀。

事件发生在下半场51分钟左右，德国队穆勒右路传中禁区，格策反越位成功用自己的大腿将队友的传中球弹进了球门。由于德国队上半场就一直压迫性地攻击对手，但始终差点运气没有得分，球迷一直期盼的进球始终没有到来，而这个进球就像久旱逢甘露，顿时引爆全世界的德国球迷，欢呼、人浪连绵不断。但比赛还有很多时间，胜负未定，加纳队并没有放弃比赛，他们重振士气，站到中圈开球点。观众从狂热的情绪中冷静下来重新聚焦赛场，准备欣赏加纳犀利的反击战，两军对垒，战事一触即发，本来惊心动魄的紧张气氛没想到被一“裸男”给搅和了。加纳队刚开球，一位球迷冲入赛场，一边跑一边脱下自己的上衣在场内挥舞，球迷一时没反应过来，等看到这位“裸男”都哄笑起来，比赛因此而中断了几分钟，这位球迷也成功地在几十亿的球迷眼前完成了一场独特的“裸体秀”。

如果说这位球迷是受到德国人严谨内敛的性格影响，“裸体秀”也仅限于裸上半身，那著名的英格兰“流氓球迷”可就豪放多了，全裸球迷在英超赛场上几乎都成了家常便饭，如果哪一年的英超比赛没有看到全裸球迷的“表演秀”，似乎都觉得少了点什么。

裸露，这也是我们要介绍的一种怪癖——“裸露癖”，不过球迷的裸露未必是因为裸露癖，他们往往是因为自己喜欢的球队赢球而兴奋，通过这种行为来表达自己的难以言述的激动；也有可能是有些人喜欢哗众取宠，在全世界瞩目的“舞台”上让自己火一把。总之，不要因为别人一裸就“定罪”，那么这里就给“裸露癖”下个定义。裸露癖，是指在公众场合裸露自己的身体，或者故意让人看到内衣裤，尤其是裸露自己的生殖器官，从而让自己达到性快感的性欲倒错(性欲倒错的概念我们已经介绍过)。裸露癖者并不是一露就有快感，他们需要观众，需要非常配合的观众，他们的快感不是来源于“脱”，而是来源于看到他们裸露的观众惊讶、恐惧、厌恶的表情，这样的“反馈”与“互动”才是他们希望得到的，在这个过程中，他们就能够产生心理和生理上的愉悦感。所以如果你在

路上行走时碰到他们，最好的回击就是什么表情也不要，直接忽略他，自顾自地走开；如果你表露出惊吓、厌恶甚至愤怒的表情，那在他们看来就是挑逗自己的欲望了，他可能会兴奋地扑上去给你来个“熊抱”，或者在你身上磨蹭，那估计你几天内都吃不下饭了！

如果说前面介绍的几种“怪癖”需要更多的理解和时间去引导走出内心阴影，而对于裸露癖者则需要直接有效的制止和治疗方案，因为他们的行为已经侵犯到别人的权利，而且大部分国家都禁止人们随意在公众地方暴露性器官，因此裸露癖某种意义上属于性犯罪。另外，有研究表明，超过10%的儿童性骚扰者和8%的强奸犯开始的时候都是裸露癖者。所以裸露癖是不能允许的。

关于裸露癖的成因，有一种说法是人类原始行为的情绪释放，人类从猿进化而来时就是“赤条条”的，他们裸露自己的身体其实是一种炫耀自己羽毛或者性器官的行为，是一种求爱信号。还有一种说法是与周围环境有密切的关系，比如在童年时期不经意见窥见成年人不同程度的裸露，导致心理发生某种认知障碍，但目前并没有一套确切的定论来解释其中的因果关系。

接下来看一段对话。

民警：知道你因为什么被带过来吗？

Z：……(低头)

民警：怎么不说话？知道还是不知道？

Z：……(搓手)

民警：那你回答我，你今天在电梯里做了什么？

Z：……(缩起肩膀)

民警：说话，做什么了？

Z：脱……裤子。

民警：当时电梯里还有什么人？

Z: 一个女的。

民警: 你认识她吗?

Z: 不认识。

民警: 你脱裤子露出身体了吗?

Z: .....

民警: 怎么又哑巴了? 说话, 露了没?

Z: 露.....露了.....

民警: 为什么要这么做?

Z: 我也说不上来, 就是感觉很舒服.....我也没别的想法.....

民警: 你是舒服了, 考虑过人家吗? 你知道你把人家吓哭了吗? 人家现在还要告你猥亵。

Z: .....知.....知道, 不过看到她越害怕, 我.....我就更兴奋.....

民警: 你倒是兴奋了, 你兴奋却让别人痛苦! 我现在问你, 电梯门快关上的时候你突然转身堵在门口, 然后露出你的身体, 是想在你体验到快感以后方便自己逃跑是不是?

Z: 是, 之前一直是这样, 都没有被抓到过.....

民警: 看来你是惯犯啊! 继续交代一下吧。.....

以上是一个因为在电梯裸露身体被行政拘留的裸露癖者与民警的对话。从Z的语言表达中可以看出, 裸露癖者一般性格是比较内向的, 也是有羞耻心的, 知道自己的行为是不应该的, 但裸露就像毒品一样诱惑着他们, 最终还是让他们突破自己道德的底线, 为了一时的兴奋和快感毁掉自己的人生。

在裸露癖的治疗上, 我们提到过的厌恶疗法也是很有有效的。诱导患者想象自己裸露的场景, 必要的话可以现场模拟一些让患者产生“癖”瘾的环境, 当他们产生性兴奋的时候用皮筋在他们的手臂上狠狠弹一下, 或者是使用适当程度的电击, 让患者体验到痛苦的情绪。当患者产生疼痛感以后, 会本能地逃避这种痛苦的来源, 从而中断他们“当众裸露”和“愉悦感”关联性的条件反射, 也就达到了治愈的效果。

但人的心理机制是非常微妙的, 厌恶治疗法要按照专业的心理医生

指导来进行，不要认为就是简单的弹皮筋和电击。如果操作不当可能会矫枉过正，让患者产生一个相反的条件反射——“只要脱衣服就会疼痛”，最后把一个以“裸”为乐的暴露狂变成一个连睡觉也不敢脱衣服的“胆小鬼”。

# 第十一章 扭曲地恋着

——不被接受的畸形之恋

爱情是人间最奇妙的东西，它催生了无数的艺术作品，是无比高尚的。

然而，爱情也可能被扭曲，出现了诸如“恋童癖”、“同性恋”、“恋母”、“恋父”、“虐恋”等，变得畸形，变得不为世人接受。

## 一树梨花压海棠——大叔只爱“洛丽塔”

俄罗斯裔美国作家弗拉基米尔·纳博科夫有一部作品，叫《洛丽塔》。这部小说叙述了一个中年男子与一个未成年少女的畸恋故事，在全世界广为流传。小说的男主人公亨·亨伯特在少年时期与一名14岁少女发生了一段初恋，然而这位少女不久后早夭，从而使长大后的亨伯特产生了心理障碍，形成了恋童癖。他对成年女性没有兴趣，却偏爱未成年的小女孩，他甚至将“小妖精”定义为“九到十四岁”。小说中的他，从法国移民美国后，恋上女房东12岁女儿洛丽塔，并称呼她为“小妖精”。

亨伯特对洛丽塔喜欢得无法自拔，为了亲近这个热情、早熟的小女孩，亨伯特不惜娶房东为妻，成为了洛丽塔的继父。后来，女房东发现自己的丈夫对女儿意图不轨，一气之下疯跑出去，结果出了车祸。妻子死后，亨伯特终于可以理所当然地亲近洛丽塔了。为了能够不知不觉地猥亵洛丽塔，他甚至在她的饮料中下药。药物并没有对洛丽塔发挥作用，相反，第二天早上，洛丽塔竟然主动地勾引了亨伯特，他们发生了乱伦的关系。这种畸恋使这对“父女”走到了一起，他们相伴在美国到处旅游，亨伯特还以继父的身份，用零花钱、漂亮的衣服来控制洛丽塔。然而，长大后的洛丽塔意识到了这种乱伦关系的可怕，终于找机会逃离了继父的掌控。

这部小说后来被排成电影。电影还有一个中文译名——《一树梨花压海棠》。这个译名来自于苏轼的一首诗。苏轼曾写过一首诗来调侃好友张先：“十八新娘八十郎，苍苍白发对红妆。鸳鸯被里成双叶，一树梨花压海棠。”作为北宋著名的花间派词人，张先风流无比，钟爱诗酒和美人。他身体又好，到了八十岁依然硬朗，还娶了一个18岁的姑娘做小妾，因此得意洋洋，免不了向苏轼宣扬自己的风流韵事，苏轼便顺势

做了这首打油诗。此后，“一树梨花压海棠”也就有了“老牛吃嫩草”的意思。

我们要介绍的，就是小说中男主人公所患上的心理疾病——恋童癖。如果说裸露癖不能被社会接受的话，那恋童癖那就要严惩不贷了。因为即使有人在大街上当着你面裸露自己，虽然你会恶心、反感、厌恶，但一般情况下不会对自己造成实际性伤害；但恋童癖患者在发生性侵儿童的行为时，对受害人造成的精神损失是无法估量。研究表明，在儿童时期经常遭到性侵犯的成年人会出现抑郁、自我毁灭、不信任他人的行为；在儿童时期遭受过性虐待的女性，在成年后比其他女性更容易受到丈夫或性伙伴的虐待，并会产生自暴自弃的心理。

我们来看下面一个案例。

纽约52岁的老妇T，利用保姆职业之便，性侵她所照顾的四岁女童，后经女童告知母亲，得以发现其劣迹。

原来，这名女童的母亲5年前从泰国移民美国，一年后丈夫无故失踪，她只好带着自己刚出生不久的女儿在一家泰式餐厅帮厨，因此结识了老妇T。后来她找到一份家政工作，因女儿在家无人照顾，就雇T来家里给女儿做保姆，还让女儿称呼她“奶奶”。

没想到悲剧发生了。T在给女童洗澡的时候，经常用手指和脚趾侵入女童的生殖器官；她还利用晚上睡觉的时间，把女童脱光，自己也脱光衣服，压在女童身上，抚摸和亲吻女童，甚至造成女童私处红肿、破皮。

后来女童的母亲听到女儿抱怨“奶奶”对她不好，洗澡的时候会弄痛自己，母亲开始有所警觉，带她到医院一查，坏了！医生证实女童的私密处近日被外力入侵，导致处女膜破裂。女童的母亲当即向警方报了案。虽然T受到了法律的制裁，但是自己的女儿受到的创伤已然是木已成舟了。即使身体的伤能消退，精神上的伤害也无法消除了。

除了一些社会上出现的猥亵儿童的案例，近些年越来越多的成年人性侵儿童的新闻也屡见报端，着实让人震惊。而事实上，我们所能听闻的这些性侵儿童事件只是冰山一角，恋童癖患者远远多于我们的想象。

别急着义愤填膺，我们先来对恋童癖患者进行分析。虽然现在成人猥亵、性侵儿童的事件如此之多，但是有些并不属于恋童癖，这里就要

引出恋童癖的一个特性了。

“恋童癖”是以儿童为对象获得性满足的一种性变态，所谓儿童指的是性发育(青春期)之前的孩子。“恋童癖”在对儿童的猥亵行为是强制性的，而且他们还可能折磨乃至强暴儿童。

那么“恋童癖”的特点是什么呢？

顾名思义，“恋童癖”患者只喜欢儿童，只对未开始性发育的孩子有兴趣，他们不喜欢成年人。

所以，上面说到的成年人猥亵学生的案例要具体分析，如果案犯承认只是喜欢性侵儿童，对成年异性没有兴趣，那他们就是恋童癖者。也有一部分人，是由于现实生活中各种因素导致自己性压抑，又找不到性发泄的对象，从而转移到毫无反抗能力的小孩身上，并最终将“魔爪”伸向了他们，这类只能算“性变态”，不能叫恋童癖。

“哪里有压迫哪里就有地下工作”，当社会公知、道德以及法律禁止这些变态行为的时候，“地下行动”就会滋生出来，“恋童癖”也是一样。随着网络时代的到来，不少恋童癖群体在阴暗的角落暗暗地活跃着，而且他们还形成了一些“接头暗号”，用一些图形与符号，用来彼此相认，并标明自己的“喜好”。下面来介绍一些比较常见的图形和符号，用以提高警惕性，看好自己的孩子，对这些人绕道而行。

关于恋童癖“接头暗号”的图片，有三种比较常见，一种是首尾相连的两层三角形状，另一种是首尾相连的两层爱心形状，再者就是四个爱心组成的“蝴蝶状”，或者是以上几种图形相结合。这些分别代表的“暗语”是：男童癖、女童癖、恋童癖。这里文字描述比较抽象，建议读者自行上网搜。

除了图片，关于“恋童癖”还有一些首字母缩写组成的“暗号”，比

如：AOA——他们喜欢哪个年龄段的儿童、CL——恋童癖、GL——女恋童癖、BL——男恋童癖、CP——儿童色情作品、LG——小女孩、LB——小男孩、GM——与小姑娘一起度过的时光、BM——与小男孩一起度过的时光。还有一个知识需要普及一下，据说每年4月25日是恋童癖的“庆祝日”，在这一天街上会出现很多穿戴或者传达同类“暗号”的恋童癖者，原因是为了向《爱丽丝梦游仙境》这部作品致敬。

恋童癖现阶段已经呈现一种频发趋势，作为正常的成年人，我们应当有保护儿童的责任和义务，避免儿童惨遭“毒手”。保护儿童和疏导患者是抵制恋童癖的两种有效手段，保护儿童就要对恋童癖有一定的了解，从而采取有效措施让孩子远离这些人的魔爪；疏导患者则建议采取高效的“厌恶疗法”(请参照之前的介绍，这里不做赘述)。

# 当女人爱上女人，当男人恋上男人——“断背山”的秘密

阿A，一个心思很细腻的女孩，总会给别人一个腼腆的笑容，喜欢害羞地看着地上小声地说话。小P，一个同样心思很细腻的女孩，但和阿A刚刚相反，她会大声地笑，会挥动拳头表现心中的喜悦，是个典型的阳光女孩，好胜心强到从不愿意输给任何人。两人都刚毕业不久，来到一个陌生的城市，并在同一家大公司工作。这里的每个人都像一台超负荷运载的机器，作为实习生的她俩，很少有机会去和各位“老师”沟通，更多的是被交代很多难以胜任的工作。时间一久，阿A变得胆小，害怕出现在这个忙碌的空间，害怕面对形色匆忙的人群。还好她的身边有一个小P，当受到挫折的时候有小P“罩”着她，替她抗下压力，分担烦恼。

慢慢地，两个人成为无话不谈的闺蜜，阿A对小P产生了依赖，只要小P在公司她就感觉踏实，如果小P出差去了，她就像热锅上的蚂蚁，做什么都觉得不对，一直等到小P回来才会舒一口气。同事们都说她俩像连体婴一样，还有同事偶尔会开玩笑说她们俩之间是不是有些非一般的关系。每当遇到这样的调侃，小P都会大大咧咧地反击，或者直接“动手”来驱散调侃者。而阿A则在一边腼腆地微笑。

有一次小P吃坏东西上吐下泻，送到医院被诊断食物中毒需要住院。阿A放下手中所有的工作，请假日夜守护在小P的身边，每天给她熬粥、倒水、擦身体，简直比专业的护士做得都好。一天夜里小P起来上厕所，发现阿A正站在门外祈祷，希望神明可以保佑她快点好起来，甚至说了“没有她自己也活不下去”之类的话。小P察觉出阿A的异样，那天晚上和阿A聊了很久才发现，原来阿A对于她们两个人之间的情感已经超越朋友的界限了，就像是在谈恋爱一样。

我们接下来要说的，正是“同性恋”。近些年同性恋题材的电影越来越多，但社会对于“同性恋”的认知，似乎只局限于“性”这一个标准，其实“同性恋”并非只是从性取向来判定的。1973年，美国心理协会、精神医学会将“同性恋”定义为：一个人无论在性爱、心理、情感及社交上的兴趣，主要对象均为同性别的人，这样的兴趣并未从外显行为中表露出来。

关于同性恋形成的原因众说纷纭，到目前为止仍没有一个权威统一的解释，不过可以从精神分析、行为主义和生物生理三个方面来了解，以达到立体化呈现同性恋的成因。

从精神角度来分析，弗洛伊德认为同性恋是性心理发展阶段固着的表现，通俗地说就是同性恋是因为“性年龄”停留在3—5岁不愿意长大。心理学一般认为3—5岁的年龄段是人类性心理发展的关键时期，在这个阶段的孩子会对自己的性取向产生划分和明确。大部分的孩子会对异性产生渴望，同时对同性产生抗拒感，如果顺利度过这个时期，孩子的性取向基本就形成和固定了下来，而且这种状态相对稳定，后期不容易产生变化。如果在这个阶段出现问题，孩子就会产生性倒错，对自己的性别和性取向产生困惑，对同性产生性渴望，即出现同性恋心理。

从行为主义的角度来分析，行为主义主张心理学不应该研究意识，只应该研究行为，将意识和行为完全对立了起来。所以行为主义者认为同性恋并非意识形态出现问题，而是在通过行为模拟和适应习得的，就和家长通过“糖果+大棒”来引导孩子行为一样。如果人在遭受异性失恋的情感打击后，而在偶然的的机会中得到同性之间的某种爱恋的满足，或者他的第一次性经历是和同性发生的，那么他可能会从这样的行为对比中习得一种“经验”，在性别与性取向之间产生关联，从而演变成为同性恋。

从生物生理角度来分析，有一些研究指出，同卵双胞胎成为同性恋的概率比异卵双胞胎要高。此外食指和无名指的长度对比与荷尔蒙有密切关联，无名指越长雄性激素水平越高，也就越有男人味。反之食指越长雌性激素水平越高，看上去有点娘娘腔，更易成为同性恋。

社会对于同性恋的认知还比较保守，然而，同性恋是否真的如大多数人想象中那样不堪呢？

对于同性恋的认知，有这样一种观点——“文明意味着分类的复杂化”。这种观点认为社会对于人的性取向的区分越多样性，则越体现人类文明的进步。比如，“男女”恋是最常见和普通的性取向，这是从生理上来分类的；再复杂一点的“男男”恋、“女女”恋是从心理层面来区分

的，这也是我们平常所谓的“同性恋”。其实，人类文明发端之初就存在“同性恋”的一类人，而且当时的社会对待这类人都是比较开放和接受的，尤其在古希腊那个时代，同性恋是非常普遍和自由的，所谓“男风”曾在古代中国也是一度盛行。但从物种进化的角度来说，“同性恋”是没有繁殖能力的，所以很难冲破人类自然属性的特性，更多的时候，“同性恋”是沉寂在社会边缘地带的。十九世纪末期，在欧洲和美国，同性恋倾向被认为是一种医学上的诊断单位，同时也被当做是罪恶的和违法的行为。

有意思的是有了“同性恋”，也有相对的“恐同症”(Homophobia)，也就是对同性恋抱持偏见、歧视、厌恶的一种心理。恐同症并不是仅发生于异性恋身上，也会出现在同性恋者身上，如美国的政治人物麦卡锡及胡佛，为掩饰自己的同性恋性倾向，反而对同性恋进行大规模肃清。事实上，从另一方面来讲，现代人已经开始从观念上对“同性恋”慢慢解禁了。比如，1990年5月17日。世界卫生组织(WHO)将同性恋从精神病名册中除名，以降低对同性恋的歧视。

再回过头想想上面提到的关于性别区分的标准，不妨大胆畅想一下，如果有一天，人类的性别不再仅仅按照生理器官而简单粗暴地分为两类，而是更加尊重个体的自我认知，以心理需求来划分，那么到那个时候也就不会存在“同性恋”了。我们经常会听到社会对于一些身体有缺陷的人说他们是“折翼的天使”，那么对于同性恋，我们也可以认为是上帝送给人类的“彩蛋”(彩蛋一般是指导演在电影结尾故意安排的小惊喜，但这样的小惊喜会对影片和续集带来很多的发展空间和可能性)。因为现在已经有心理学家和行为学家研究得出，同性恋者对于情感的体验更加细腻，对于艺术的触觉更加敏感。虽然这种观点还没有被广泛接受和肯定，但综观人类文明发展史，那些涉及到同性恋的伟大艺术家实在不是小数目。

# 解不开的母型依恋——俄狄浦斯情结

在古希腊的中东部有一个国家叫忒拜国。他们的国王被政敌杀害，国王的儿子拉伊俄斯为躲避杀身之祸，跑去投奔了另一个国家的君王珀罗普斯，但是他却爱上了珀罗普斯的儿子，并诱拐他，导致他死亡，拉伊俄斯因此被诅咒将会“被自己的儿子杀死”。

等到拉伊俄斯当上忒拜国王后，因为害怕这个诅咒，一直回避和自己的妻子发生性生活。但是，计划赶不上变化，他的妻子趁他某次醉酒时和他发生了关系，并诞下一子。

但是拉伊俄斯每天饱受“被自己儿子杀死”的诅咒折磨，等到儿子降生后，命人挑断婴儿的脚筋抛到荒山之中，打算让他自生自灭。但是，人算不如天算，他的儿子让一个牧羊人解救下来，取名“俄狄浦斯”(希腊语中意思为“肿胀的脚”)，并将他转交给邻国国王作为养子。该国的国王一直没有子嗣，所以对小俄狄浦斯视如己出，而且定他为王位继承人。

长大后的俄狄浦斯有一天感受到神谕，说他将来会“弑父娶母”，善良的俄狄浦斯不知道自己现在的父母并非生身父母，因此他决定离开并发誓永远不会再回来。

而这时在忒拜城内，神界的女王赫拉为了惩治国王拉伊俄斯所犯下的罪行，派狮身人面的女妖“斯芬克斯”祸害全城。斯芬克斯在城内要求过路的人解答一个谜语，答不上来的人就会被它吞掉，没有一个人能答出来，一时间弄得人心惶惶。拉伊俄斯希望请示神谕找到击退斯芬克斯的方法，于是亲自率队前往特尔斐神庙拜求，在途中正好遇到了俄狄浦斯。恰巧这段路非常狭窄，仅能容得下一个人通过，拉伊俄斯身为国王，此时又受到妖兽袭城的烦扰，于是命人粗暴地驱赶俄狄浦斯让路，这可激怒了年轻气盛的俄狄浦斯，当即和他们发生了争斗，拉伊俄斯死在了俄狄浦斯的剑下，最终还是应验了那个诅咒。

而此时的俄狄浦斯并不知道事情的真相，他进入忒拜城后破解了斯芬克斯的谜语，成了忒拜城的英雄，臣民一致推选俄狄浦斯为新国王。按照习俗，俄狄浦斯娶了死去国王的遗孀为妻，并生下了两个儿子和两个女儿，至此应验了“弑父娶母”的预言。

由于犯下如此忤逆、乱伦的大罪，瘟疫和饥荒降临到了忒拜城，陷入困惑的俄狄浦斯像他生父当年一样，去请示神谕，因此知道了自己犯下的滔天大罪。羞愧难当的俄狄浦斯诅咒自己双眼看到这样的不堪景象，刺瞎了双眼，走到民众面前承认自己“弑父娶母”的罪，是被神谕诅咒的恶徒，不能被原谅，最后将自己流放，漂泊四方，孤独终老。

这是希腊神话中一出著名的悲剧，俄狄浦斯作为一个无辜受害者还没出生就受到诅咒，导致了“宿命”般悲剧的一生。他与亲生母亲的乱伦情感被称为“俄狄浦斯情结”，被认为是后世一种心理疾病的起源。这也揭开了本篇的主题——恋母情结。

其实，恋母情结是一个普遍现象，我们每个人几乎都会有，这种情结源于我们小时候对母体的依赖。由于整个社会男女角色定位的区分，生活中大部分的母亲更加关注家庭，父亲更加注重事业，也就是所谓的“男主外女主内”。所以我们出生后，往往是由母亲来照顾自己的吃喝拉撒，在我们幼小心灵和世界中，母亲占据了绝对重要的位置。如果你看过《动物世界》，可能就会发现，大部分的动物在刚出生到成年之间的很长一段时间里都是紧紧跟随它的妈妈，同样对于幼儿来说，母亲就是他们的天。与动物一样，在幼儿时期，我们很自然就对母亲产生了依恋情绪。这是一个再正常不过的情绪，那么我们为什么要重点介绍它呢？

这里我们说恋母情结是一种正常的情绪，但是这只是限定在一个时间段内。一般人随着年纪的增长和性格的成熟，会渐渐摆脱这种情结，或者会转化为一种尊敬式的爱戴。但有那么一小部分人，他们不会自我调节，而是把自己小时候对母亲的依赖延续到自己成人，更夸张的是进行加工演化，将自己将来的择偶标准和性欲对象转化为自己的母亲，希望自己将来的妻子能和母亲一模一样，甚至直接“恋爱”上自己的母亲，并会对她产生性冲动。这种畸形或者说违背人伦的心理在心理学上被称为“恋母情结”。

那么畸形的“恋母情结”是如何产生的呢？这里要请出弗洛伊德的精神分析方法了。他认为人在青春期关于性观念产生的过程中，会开始本能地向外界寻求“性”对象，也就是我们常说的“意淫”对象。当孩子在寻求“性”对象时，会优先选择自己生活中接触到的异性，因为他们是能直观感受到的，所以他们的“刺激性”更强。而一般情况下，在少年成长过程中，接触到最多的就是父母，尤其是高中以前一个相对封闭的周边环境里。父母对自己的宠爱让孩子会产生一种占有欲，好像父母是自己的所拥有的财产，比如男孩对自己母亲产生占有欲，则父亲相应的成为了他的“竞争对手”，反之女孩也是如此。从另一个角度来说，“恋母情

结”是父母对孩子的过分爱恋造成的，是“恋子情结”诱发了他们的“恋母情结”。这两者是相对应的。

但大部分情况下，一般人对父母“性”的占有欲很快会被另外一种精神认知所消灭，那就是“理性”和“伦理”。举个例子，比如一个对自己母亲产生性幻想的男孩，他“爱”自己的妈妈，但他同时也会敬爱自己的爸爸，基于对父母的尊敬与纯粹的爱戴，他们往往会打消对妈妈的畸形恋；另外还有一个就是我们社会自文明产生以来代代相传的伦理道德的教育，这个在全世界都一样，当孩子发现对自己父母产生不正常的爱恋情绪时，这种伦理道德会在他精神“越轨”时及时纠正过来。而如果“理性”和“伦理”统统失效时，这就导致人在认知上出现了偏差和障碍，在一个错误的轨道上渐行渐远，畸形的“恋母情结”也就应运而生了。

哲学家恩格斯曾经指出：“如果说家庭组织上的第一个进步在于排除了父母和子女之间相互的畸恋关系，那么，第二个进步就在于对于姐妹和兄弟也排除了这种关系”。所以人类在性成熟的阶段消除“恋母情结”是一个常规的蜕变，所以如果你发现在自己成年阶段仍无法摆脱畸形的“恋母情结”，甚至对自己的母亲还会产生性幻想，那你就有必要从自己的心理和认知入手，让自己矫正这种认识。

# 一生的保护者——厄勒克特拉情结

无独有偶，孩子在成长发育的过程中，家庭对孩子的影响力是毋庸置疑的，其实在家庭中，如果不能很好地引导孩子的人伦教育，孩子不只是会对母亲产生畸形的情感诉求。接下来我们就来聊聊“恋父情结”。

和“恋母情结”一样，其实我们在成长的过程中大部分多会产生“恋父情结”，在某个特定的时间段和适当的程度下这是一种正常的情感依恋，但如果突破一个常规的区间，那么就会演变为畸形的“恋父情结”。

先让我们来看一下“恋父情结”的人物原型。和“恋母情结”一样它们都是由希腊神话故事中的人物衍生出来的心理疾病。

阿伽门农是希腊诸王之王阿特柔斯的儿子，他在征讨特洛伊城之前的一次狩猎中收获颇丰，于是他得意忘形夸下海口：“就是狩猎女神的箭法也不过如此。”这下可触怒了神明，狩猎女神要求阿伽门农把亲生女儿献祭给她，才会帮助他的远征刮起顺风。

远征之事如在弦之箭，势在必行，如果因为自己逞一时口舌之能，导致大军最后无法出征，那阿伽门农可就成了延误战机的罪人，而且会成为后人讥讽的笑话。于是不顾妻子的反对，将女儿献出，顺利出征特洛伊。妻子想要报复阿伽门农的冷血无情，但丈夫又常年在远征，于是她想出了给他戴绿帽子的损招。

十年后阿伽门农得胜而归，让他没有想到的是等待他回归的却是妻子的背叛。当他躺进浴缸准备洗去十年的硝烟与疲惫时，被妻子的情夫偷袭杀死。之后他们便取而代之统治了阿伽门农的王国，阿伽门农的老部下把他的儿子欧瑞斯提兹秘密送出国境，后来被法诺帝王收留。但他的女儿厄勒克特拉运气就没那么好了，她被母亲囚禁在城堡之中。

厄勒克特拉非常爱自己的父亲，对于母亲出轨并暗杀父亲的行为一直耿耿于怀，仇恨一直伴随着她的成长。直到她长大成人，她也无时无刻不盼望着弟弟能够回来帮她一起为父报仇。

终于，复仇的时刻到来了，在外流亡已久的弟弟回归与自己相认，在法诺帝王子的帮助下，弟弟在祭祀酒神的晚会上杀死了母亲的情夫。然后，厄勒克特拉又骗自己的母亲说自己生下一个儿子，需要请她来为孩子主持祭祀。把母亲骗出戒备森严的王宫以后，她和弟弟一起杀死了亲生母亲。之后，厄勒克特拉和弟弟又因为犯下有悖天伦的“弑杀生母”罪孽，成为复仇女神的审判对象，最后在智慧女神的帮助下，他们被判无罪……

故事先说到这，厄勒克特拉对父亲的眷恋和对母亲的敌对的这种心理状态从此被后人称为“厄勒克特拉情结”。

父亲在儿童心理发展的过程中扮演着独特的角色，他们更倾向于鼓励和帮助孩子培养独立性格和引导自由意志，有利于儿童的个性发展。形式上，他是拆散母婴结合体的“分裂者”，因为他是从外界凭借情感因素将母婴的“肉体联系”分开，分散了儿童的情感专注度。儿子会在父亲的影响下潜移默化地学习父亲的男子汉气质，女儿则会依恋父亲给予的安全感，他们都会在自己的成长过程中将父亲作为一个参照物去指引自己的方向。

女孩正常的“恋父情结”多数表现为依恋自己的父亲，倾向于未来找一个像父亲一样能给自己安全感的男朋友，不管是长相还是性格。而男孩会因为钦佩、仰慕自己的父亲，拿他作为自己的人生“导师”，因此变得更加稳重和有责任感。

上面的还属于正面的影响，但如果过度的“恋父情结”则会造成很多负面甚至有害的结果，比如“爱父嫌母”。女孩会嫉妒自己的母亲“霸占”父亲，长大以后一定要找和自己父亲生日一样的男人恋爱；有些会企图破坏父母关系，然后和自己的父亲发生一段不伦的恋爱；男孩会嫌弃自己的母亲配不上自己的父亲。他们没有明确的是非观念，唯父亲马首是瞻，父亲就是他们的指南针，是权威的象征，他们长大后喜欢强势的女生，喜欢被别人“牵着鼻子走”的感觉，也有人会因为过度依恋父亲而转变成同性恋者。

由于性别因素影响到“性”喜好，所以患有“恋父情结”的人，女性居多。下面让我们来看看一个“恋父”的女孩。

S从小是一个品学兼优的好学生，在她5岁的时候父母离婚了。她的性格比较孤冷，总觉得谁都瞧不上眼，唯独面对自己爸爸的时候才显现出温柔小女生的姿态。

因为S从小失去了母爱，所以爸爸对她的关爱、呵护更加用心，“捧在手里怕掉了，含在

嘴里怕化了”，平时上学、放学都亲自接送，12岁以前也亲自给她洗澡，晚上睡觉怕她一个人害怕，就天天抱着她入睡。爸爸“一把屎一把尿”含辛茹苦地把S拉扯大，S也长成了一个模样标致的美女。在爸爸看来终于是完成了做父亲的职责，小鸟羽翼丰满了，该振翅飞翔看看外面的世界了。

但是没想到的是，S高中毕业填报志愿时，死活不愿意填外地的大学，以她的成绩完全可以到最好的城市读重点学校了，但是她却非要坚持申报自己城市的大学。爸爸很焦虑，为什么自己的女儿会做这样的选择，放着好大学不读，非要去读一个一般的学校？S给他的解释是“宁做鸡头，不当凤尾”，爸爸拗不过S的执念，无奈接受了女儿的选择，这事情就算这么过去了。

但想象不到的事情还在后面。等S大学毕业后走上社会，因为能力突出，事业蒸蒸日上，但却迟迟不见S感情有任何进展，这让爸爸很担心。后来经过社区妇女主任的介绍，爸爸给S物色了很多相亲对象，但都让她一一回绝了；即使勉强答应，也就是见个面走个过场，再没有下文了。

在S又一次拒绝相亲对象继续发展的请求后，爸爸终于忍不住爆发了，质问S究竟为什么会这样。S长这么大第一次见爸爸如此生气，顿时有些不知所措了，她像个犯了错的小女孩低着头，眼泪“啪嗒啪嗒”滴到地板上，那天她说出了实情。原来在她的心中，从小爸爸就是一个英雄，只要有爸爸在她都感觉很安全、很踏实，她非常喜欢和爸爸在一起的时光。后来她到了青春期，关于性的欲望还是萌芽，不知道从什么时候开始，她晚上做梦的时候，幻想的对象变成了爸爸。在学校里有很多男生追她，她也曾经想试着和他们交往，可是没多久她就发现他们和自己的父亲完全不一样，所以对他们总是提不起兴致。后来父亲给她介绍的相亲对象也始终让她没有什么感觉，一直以来她唯一深深爱着的人就是自己的爸爸。

像S这样的“恋父”患者并不是个例，他们为什么会发展出畸形的情感呢？

按照弗洛伊德的观点，一般人在成长过程中会经历五个人格发展时期，及“口唇期”、“肛门期”、“性器期”、“潜伏期”和“生殖期”。而“恋父情结”(包括前面介绍的“恋母情结”)正是在“性器期”出现了问题。“性器期”是人最重要的心理性欲阶段，一般处在3—5岁的年龄段，这个年龄段的儿童会对自己的性器官产生好奇，也会发现触碰他们会有奇怪的快感。而如果在这个阶段孩子将触碰生殖期的快感和对父亲的喜爱联系在一起，那么就可能会衍变出畸形的“恋父情结”。所以在孩子小的时候，如果发现他们不自觉的触碰自己的生理器官，作为家长要及时地制止，并给予正确、适当的引导，让他们安然度过这个敏感的时期。

俗话说：“女儿是父亲前世的情人”，就让前世的情缘留在前世好了，今生还是做一对正常的相亲相爱的父女吧，因为给予子女个性的自由、健康的发展才是对他们最好的爱。

## 疼痛与快感并行——越痛苦，越爱

喜欢武侠小说的人应该都看过金庸先生的《鹿鼎记》。《鹿鼎记》里，韦小宝的七个老婆中有一位身份最特殊——她就是建宁公主。她尊为康熙帝的妹妹(虽然没有血缘关系)，享不尽的荣华富贵，却甘愿下嫁给韦小宝，为何？

直接原因就是韦小宝是第一个敢动手打她的人。来看看原著中是怎么描写的：

“韦小宝正自恼怒，伸手啪啪两个耳光，当胸一拳，右足横扫，公主又即跌到。他跳将上去，倒骑在她背上，双拳使如擂鼓，往她腿上、背上、屁股上用力打去，叫道：‘死小娘，臭小娘，婊子生的鬼丫头，老子打死你。’……打得几下，公主忽然‘嗤’的一笑。韦小宝大奇：‘我如此用力打她，怎么她不哭反笑？’从桌腿上拔出匕首，指住她颈项，左手将她身子翻了过来，喝道：‘笑什么？’只见她媚眼如丝，满脸笑意，似乎真的十分欢畅，并非做作，听她柔声道：‘别打得那么重，可也别打得太轻了。’韦小宝摸不着头脑，只怕她突施诡计，右手牢牢踏住她胸口，喝道：‘你玩什么花样，老子才不上当呢。’公主身子一挣，鼻中嗯嗯两声，似要跳起身来……韦小宝只觉伤口中一阵阵抽痛，怒火又炽，啪啪啪四下，左右开弓，连打她四个耳光。公主又是嗯嗯几声，胸口起伏，脸上神情却是说不出的舒服……韦小宝骂道：‘臭小娘，你这犯贱货，越是挨打越开心，是不是？’伸手在她左臂上重重扭了两把，公主‘哎呦、哎呦’地叫了几声，皱起眉头，眼中却孕著笑意……公主咯咯直笑，叫道：‘死太监，好公公，好哥哥，饶了我罢，我……我……真吃不消啦……’”

虐恋，正是建宁公主怪异癖好的原因所在，而现实生活中也不乏这样的人存在。虐恋一词源于英文的Sadomasochism，是施虐倾向(Sadism)和受虐倾向(Masochism)二者的合成词，简称SM。

说到SM，这种“癖好”好像我们更多的是见于一些大尺度的影视作品中，现实生活中很少会听到谁有这样特殊的“癖好”，但如果你有机会去到路面的一个情趣用品店的话，你就会发现虐恋者的市场和需求，皮鞭、绳子、狗链等让人浮想联翩的道具向你展现了虐恋者的性诉求。有

研究显示，在西方约有30%的女性和10%的男性曾有不同程度的受虐与施虐体验。

那么究竟什么是虐恋呢？

简单说就是“施虐者”通过对“受虐者”的身体施加疼痛刺激，或者在精神上施以侮辱、践踏等行为，使“受虐者”转化这种刺激产生快感，而在这个过程中，“施虐者”也因满足了自己的需求同样产生快感。“痛并快乐着”就概括了这种状态。

虐恋最早要追溯到英国维多利亚时代(1837年—1901年)，这个被认为是英国工业革命和大英帝国综合实力的巅峰阶段。那个时期英国的地下色情文学的一个主要潮流就是虐恋，据说当时的一些英国人民对鞭打有强烈的爱好。鞭打正是施虐的一种主要方式，除此以外，还有牙咬、手抓、滴蜡、绑缚、针刺等。前面说到还有精神施虐的方式，比如将小便撒在性对象身上，强迫对方讲脏话，用来侮辱性对象，从而来满足自己的性快感。

疼痛怎么会带给受虐者带来性快感呢？一种观点认为，身体在经受疼痛时会释放一种脑内啡和肾上腺素，除此以外，肌肉在劳损中会释放乳酸，这些生理因素可能是导致快感并且成瘾的根源所在；另外一种观点认为快感并非来源于疼痛，而是相对于疼痛而言更加温柔表现，施虐者在施以疼痛的过程中会伴随一些温柔的安抚或者其他的行为，这样的爱抚行为在疼痛感的落差对比中放大了快感体验，这就比普通的爱抚产生更加刺激的感觉了。举个例子，一杯冰水你喝下去可能只会产生冷的感觉；如果是夏天喝下这杯冰水，你就会觉得凉爽；如果是夏天你吃完辣椒以后再给你一杯冰水，那么你就会产生一种快感，这种快感比你普通情况下喝冰水的刺激强很多，这个就是受虐者在疼痛中体验快感的原理。当然人的心理活动要复杂得多，并不是这么简单可以概括的。

在SM过程中，施虐者的心理诉求则与受虐症不一样。这些人在现实生活中往往是性格比较隐忍和内敛的，平时给人循规蹈矩的印象，但他们也会遇到暴怒的事情，苦于寻找不到发泄的突破口，只能压抑自己的情绪。通过“伤害、侮辱”别人的方式，他们能够找到一种可行的途径，来达到情感宣泄的效果，并会在在这个过程中产生一种精神上的刺激和兴奋，从而引发生理上的快感。

虐恋存在于世，有释放压力的有利一面，也具有损伤性的不利一面。如果没有很好的疏通渠道，则会发生一些无法挽回的恶果。下面是一起耸人听闻的虐恋谋杀案。

作案者阿落曾是一名酒吧驻唱歌手，35岁的他长相比比较文雅，常常通过邀约男性虐恋者一起玩“SM游戏”，诱导受害人上吊自杀，而他就坐在旁边“观赏”受害者死亡的整个过程，等受害者死去后再离开。在不到40天的时间内，用上吊的方式“玩”死了6名牛高马大的男性。

国内性学专家李银河对虐恋有这样一种观点：她指出，虐恋不是一种疾病，而是有进步意义的一种亚文化现象。因为虐恋的存在，意味着人们有自我表达的空间和自由了，有了空间和自由才能寻找到“自我同一性”。而对于目前社会虐恋还处于一个边缘位置的现象，她举了上世纪60年代西方出现的嬉皮士的例子，他们当时也是不被社会主流意识所接受，被视为异类人群，但经过时间的锤炼和检验，事实证明他们是对的。虐恋也是这样。

虐恋在未来会不会作为社会进步的催化剂，而被主流意识广泛接受，这个我们现在无法预知，只能交给时间去验证。但现在有一个可以明确的是，虐恋如果想合理地存在下去，必须先要满足一个前提条件，那就是要建立在双方互相尊重的基础上，自愿在不危及生命安全和安全损伤程度内进行。如此才不违背人类自由意志的原则，才有可能被社会承认和接受。

# 第十二章 人的天性就是永不满足

——贪欲心理

乐事薯片在美国有句广告词：“我敢打赌，你不可能只吃一片。”当你拥有某件你喜爱的事物，你以为你会因此而感到满足？那你就太不了解人类了。

当我们还是猴子的时候，已经学会了不断地索取自己需要的和不需要的……没有最多，只有更多！

# 每个人都会有丢不掉的“瘾”

“他们说抽烟对身体不是太好，可是不抽的时候，我的身体更难受，我越来越不确定戒烟的目的，难道生老病死就多了这一口？.....我经常嘲笑自己，不能说到做到，忘不了那段甜蜜，戒不掉心中的瘾.....”

这是一首歌的歌词，道出了一个患“瘾”者内心的挣扎，什么是瘾？明知道非正常的过度沉迷于某个人、某个物、某件事是不好的，但却摆脱不掉自己内心的欲望和冲动，不由自主地、周期性地重复这个偏好的行为，就是瘾。相信你还记得小时候冒着被爸妈毒打的可能，偷溜出去，到小伙伴家打游戏时的场景；明知被禁止仍然趁父母出门后偷偷看电视，然后在他们回来前一秒将“犯罪现场”还原的慌张；明知道糖吃多了容易有蛀牙还是抑制不住思念“甜蜜”的口水.....这些都是瘾的一种体现。

如果说这些都是小孩子的“瘾”，因为他们没有自控力，所以情有可原的话，那成年人的瘾又怎么给自己找借口开脱呢？常见的成人“瘾”比如烟瘾，据不完全统计中国目前烟民超过3亿(全球烟民超过11亿)，成功戒烟的人数占比不超过20%，我国每年有100万人死于烟草相关疾病，同时每年二手烟夺去了10万人的生命。这是一件很可怕的行为，但是我们每天走在大街上总能看见形形色色抽着烟的人，即使烟盒上明确标明“吸烟有害健康”，国家也相继出台禁止在公众场合吸烟的相关政策，但是仍然会有很多人对此视而不见。由此可见，“瘾”对人心智的控制力之强大、戒除的难度之困难！

阿闯是云南大山里走出的孩子，因家里贫穷供不起兄弟姐妹4人读书，他在小学毕业后就辍学在家务农。但性格张扬爱惹是生非的他不愿意面朝黄土背朝天地挣那么一点小钱，于是他家乡拉帮结派开始敲诈勒索，到处收“保护费”，成了十里八乡臭名远扬的“混世魔王”。他

还自比李自成给自己起了个绰号，叫“闯王”。

到后来，古惑仔也不能满足他的野心了，他要赚更多、更快的钱，他开始赌博。赌场上有一个尽人皆知的“秘密”叫十赌九输，阿闯也不例外，在赌场里，他不仅花光了他所有的“不义之财”，还让他欠下了巨额的债务。走投无路的他在一个朋友的介绍下，开始接触毒品，他通过自己的“江湖地位”和“人脉”找到毒贩上游的卖家，开始和他们一起合作种植罂粟，这样不但自己可以免费吸食毒品，还能赚到盆满钵满，实在是一件“两全其美”的办法。

但阿闯慢慢发现，自从沾染毒瘾以后，他的精神状态和内心都发生了天翻地覆的变化，身体变得虚弱，而且生活对他来说，除了毒品和赌博，其他的事物全都失去了意义。

最后警方在他家的洗手间里发现了她，他因为一次注射过量的毒品而猝死。由于“恶贯满盈”导致众叛亲离，对于他的消失，无人问津。最后是住在旁边的邻居闻到尸臭才报的警，等警察赶到现场已经是他死亡后的第三天了。

我们说的瘾不仅仅是严重的毒瘾、赌瘾和烟瘾。其实每个人都有“瘾”，只是每个人的“瘾”不尽相同，程度也是天差地别。比如老人离不开电视，即使是通篇广告也要开着电视才觉得舒服；现在手机“低头族”越来越多，每天不管在什么地方、做什么事情，总是掏出手机低着头玩手机，只要手机离开自己的身体超过十分钟就会产生焦虑感；很多学生和年轻人患有“网瘾”，严重的为了玩网游在网吧连续几天几夜不吃不喝，更有甚者猝死在电脑桌前；人到中年容易感受到生活各种压力，有些人靠酒来麻痹自己，养成嗜酒的恶习，等等。世上人形形色色，心里的“瘾”林林总总。

一般来说，导致上瘾的“元凶”可以分为物质的和精神的，如我们所熟知酒瘾、烟瘾、毒瘾、药物瘾、贪食症、异食症等都是物质上瘾的表现形式。精神上瘾也是一个突出的社会问题，上瘾症不只是与吃喝有关，当面对令人不满的生活遭遇，或者内心出现难以忍受的情绪冲突时，赌博、网络、游戏也起了一种麻醉作用。精神上瘾很大程度上与人的心境、情绪、意识形态有关，即所谓的“软瘾”。

美国心理学家曾经提出“软瘾”这个名词，它不同于毒品、药物和酒精一类的瘾。它是伴随社会压力越来越大，使人产生的一种强迫性的习惯、行为或者回复性的情绪，表面上看是获得了暂时的满足和快感，实

际上却被榨取大量的精力、财力，事后往往会后悔，但依然令人难以自拔。据美国临床心理学机构调查显示，91%的美国人患有软瘾，其中拖延、过度看电视在调查中名列榜首，由此可见“瘾”对人类的影响之深远、范围之广泛。现在有很多人习惯晚睡，不论是忙还是闲，哪怕躺在床上一遍一遍地刷微博，其实他已经无聊至极，也不会选择早睡，无论如何，也要挨到凌晨才“允许”自己闭上眼睛。这就属于一种“软瘾”，是你很难察觉的一种精神上的依赖，尽管它看起来并没有多大的危害。

事实证明，很多精神方面上瘾症的产生与负面情绪有着密切的关系。人们为了解除苦闷、紧张、焦虑和沉郁而沉溺于物质或者非物质的事物，但“成也萧何，败也萧何”，我们从上瘾事物中体验到了短暂的快乐，而我们更阴暗的负面情绪也是由此而产生的。这时候，学会在内部、外部环境中的自我转换就能对上瘾症有所帮助。

首先要学会放松。当人在受到上瘾物质的刺激和诱惑的时候，通过深呼吸来调节自己紧张的情绪。如果现场诱惑太大，可以选择离开，找一个空气清新、安静的地方给自己做生理上的调节。旅游是一个放松精神压力的好办法，去接触一些新鲜的人和物，多看看外面的大千世界，会让你对世界有不一样的认识，让自己产生新的生活动力。

然后，要学会抽离。当你正沉浸于上瘾物质的时候，通过外部干扰来阻隔自己。比如有网瘾的人会给自己定个闹钟，刚开始每两个小时响一次，提示自己停止上网这一行为。等到自己适应了两小时的时间节点，再开始加重“药量”，定为每一个小时响一次、每半个小时响一次，如此把瘾从自己的生活中一点点地消磨掉，让自己重新建立抵制诱惑的防御机制。再比如，如果你对手机产生了软瘾，不妨在某一天早上出门的时候故意将它“忘”在家里。一开始，你可能会非常痛苦，完全压制不了想要玩手机的欲望；半天之后，你会发现，没有手机的干扰，没有各种无聊信息来“侵占”你的大脑，你感到轻松了许多，你可以多花点时间

来关注自己本身了；一天之后，你可能会感觉“今天过得还不错”。

再者是学会转移。如果你的脑海中还是不时浮现上瘾的事物时，不妨将自己的注意力转移到其他方面，让自己“忘”掉上瘾的物质。比如观察一件精美的艺术品，听听舒缓的音乐，创作一幅新的画作，弹奏一曲美妙的乐曲，让这种专注度替换掉“瘾”，将精力花在有用而又有趣的事情上。

如果你像进了蟠桃园的孙悟空一样，无法控制自己欲望，看到桃就流“哈喇子”(北方方言，口水的意思)，从尝一个桃开始到毁掉整个蟠桃园，一发不可收，那就需要采取一些强制性的约束手段了。你可以选择强迫性的自我约束，也可以找朋友或家人帮助你约束自己。当然，有些瘾是需要专业人士的帮助下强制戒除的，比如毒瘾。

每个人都有软肋。戒除这些瘾，就是摆脱一个个软肋的过程，这也会让你更加健康和强大。

## 拥有的越多，越容易产生贪婪心理

人心不足蛇吞象，得到越多往往越不满足。中国历史上就出了这么一位“贪”出亚洲、冲向世界的巨贪——和珅。这个大清朝乾隆皇帝的宠臣，因为擅揣上意，深得乾隆的宠信，乾隆甚至将自己的女儿和孝公主许配给了和珅的儿子，可见他在当时可以只手遮天的地位。

和珅贪到什么程度呢？据清朝嘉庆元年内务府的一份《查抄和珅家产清单》披露，赤金(24K)共计186900两，现银共计6556000两，银元58000块；地产有花园三所，亭台一百二十多座，正屋一所，十三进，七百三十间，东屋一所，七进三百六十间，西屋一所，七进三百五十间，私设挡子房一所，七百三十间；名下拥有的田地八千顷，合800000亩，当铺十处，本银八十万两，银号十处，本银六十万两；其他各类奇珍异宝不计其数，名目太过繁杂，原谅我没有一一详述。

如果要比较形象地来说明和珅的富裕程度，那么保守估计，和珅的总家产折合人民币超过875亿，超过了当时清政府15年财政收入的总和，真正可以毫不夸张地用“富可敌国”来形容。而且据后人统计，他成为了18世纪的世界首富，超过了同时期的梅耶·罗斯柴尔德。罗斯柴尔德何许人也？来听听他都做了些什么：他是欧洲金融之父，创建了全球第一家跨国公司，首创国际金融业务，他当时几乎是控制了整个欧洲的经济命脉，2007年出版的畅销书《货币战争》，里面就详细地介绍了罗斯柴尔德家族对全球经济的影响力。

就是这样一位全球金融大鳄，竟然都没能敌过遥远东方的权钱巨贪，可见和珅“贪”的本领空前绝后、气冠群雄。然而善恶到头终有报，他最终落得被新任皇帝嘉庆帝赐死的下场。

贪是一种欲望，是伴随人类的天性产生的。就像在上面看到和珅的家产时，很多人可能一边在惊讶和珅贪腐之多，一边在感慨：“如果我能有这么多财产该多好！”当我们还是猴子的时候，已经学会了趋利避害。我们知道要获取更多、更美味的果实，知道见了异性要谄媚，并且总是希望有更优秀的异性作为伴侣。这是最简单原始的欲望。另外，随着人类不断地进化，我们的大脑皮层变得更加复杂、优质，我们也因此拥有了更强的想象力。这种想象力让我们明白，拥有更多更好的物质，会使我们感到更加愉悦和幸福。

打个比方，你在第一次吃巧克力时，会因为它甜蜜而细腻柔滑的口感而感到非常享受；但很快，你就不满足于它的滋味了，你想要寻求更美味的食物来刺激你的味蕾。再比如，你与一个美丽的姑娘拥抱了，你感到十分雀跃；但不久后，你可能会发现她不过如此，你又发现了比她更美、更性感、更可爱的姑娘。这就能够解释了，为什么和珅已经那么有钱了，还是不停地贪财呢？因为当一个人的贪婪心理达到某种程度后，他拥有的越多，就会渴望更多。欲望的灯塔让他不知疲倦地进行追逐和索取，并且永无止境。欲望不会给人带来持久的快乐，因为我们很快就会不满足于当前所拥有的，并开始寻求新的变化。在贪图享乐这件事上，人跟人是差不多的，无论你是清贫如洗，还是如和珅一样富可敌国，都不会感到满足。

其实贪欲如果控制在一个范围内，它非但不是坏事，反而会造福人类。就像有一种观点认为“懒”推动了人类进步一样。这种观点认为人类天生具备“懒”的心态，在原始社会时他们不满足天天辛苦地跋山涉水去寻找食物，所以“懒”促使了他们发明石器工具；后来他们又觉得用石器也太累了，于是青铜、铁器应运而生；后来代替人力的机器开始出现；再后来人类社会就发展到今天许多工作只需要按几个按钮就可以完美地进行了。如果说“懒”是推动人类生产工具一步步走向现代化的“原动力”，那么同样的，“贪”从某种程度上来说也是推动人类财富累积和社

会进步的一种“助推剂”。正是因为人类有贪欲，才会挣脱动物属性发展出更高级的社会属性。我们想要得到更多的财产和权利，所以我们才会努力拼搏。不过，无论是什么欲望，都要把控在一个可控的程度内才可以产生正面的能量，如果失控，则会发生难以想象的灾难。就像和珅为了一己贪念，欺上瞒下、疯狂敛财，导致清朝国库空虚、奸臣当道，从此一蹶不振。

贪字头上一把刀，如果一个人不能很好控制自己的贪念，一旦失控，那把刀就会伤到他。尤其在人类政治世界中，因为位置重要，少数人的权力关系到大部分人的利益，所以对贪念有更加严格的禁锢。虽然因为贪图名利而受其累的人比比皆是，但自人类有政治文明以来，还是会有不计其数的人对权钱趋之若鹜。

1889年4月20日18时30分左右，在奥匈帝国布劳瑙的一家客栈里，一位海关职员迎来自己第三次婚姻中的第三个孩子，是个男孩。小男孩长大后跟随父亲成为天主教徒，受到基督教的熏陶和影响，他从小就立志长大做一个牧师。等他再大一点，父亲把他送到一家公立学堂念书，他的成绩一贯良好。他兴趣广泛，参加了唱诗班，又学习了画画。这本是一个良好人生的开端，似乎也应该有一个理想的结果，然而世事难料——他摊上了一个很逊的父亲。

他的父亲是海关职员，表面上看起来是一个拘谨的、举止得体的公务员，但是一旦回到家，他就会蜕变成一个狭隘的暴君，动不动就毒打自己的孩子和妻子，甚至还当着男孩的面猥亵、侮辱自己的妻子。

从此男孩渐渐发生了改变，他变得孤僻、偏执，学习也一落千丈，最后他索性就辍学了，跑出去以卖画为生。1914年第一次世界大战爆发，他参加了德国巴伐利亚预备步兵团第16团，因为作战勇敢，一路晋升，得到上司的赏识。机缘巧合之下，他接触到了一个“德国工人党”的小政治团体，并加入其中，开启了他的政治生涯。因为自己极其善于演说，语言极富感染力，加上吸引人的政治主张，他在很短时间内，让这个只有几十人的小政治团体迅速壮大。至此，他开始德国的政坛中崭露头角，而也是在这个时候，他发现原来可以通过自己的感染力去影响到很多人甚至整个德国民众，来满足一己之私。他极其讨厌犹太人，所以他的追随者就在全国掀起了驱赶、屠杀犹太人的暴行；他想独裁，于是他的追随者将他奉若神明、马首是瞻；他想称霸世界，于是他的追随者就拿起枪冲锋陷阵、攻城略地；他想推行自己的主张，于是他的追随者就用镇压、屠杀等恐怖手段让对方因害怕而听话。

他就是让人类陷入痛苦与磨难的“魔头”希特勒。作为一国元首，因为他的贪念给全世界留下了不可磨灭的恐怖和伤痛，更危险的是，他留

下的独裁、残暴的法西斯思想，为贪念之人留下一股黑暗力量，虽死难灭，一直成为影响世界和平的威胁因素。再倒回去看看他当年孩提时期的梦想：做一个受人敬仰和爱戴的牧师。多么矛盾和讽刺！其实对于贪念，很多人都会面临类似的诱惑，当他们平凡时，他们的生活和理想是相对简单、质朴却美好的；但当他们手里掌握了权势以后，他们就很容易产生贪念，曾经的理想都抛诸脑后。

“贪”与“贫”很相近，物极必反，其实对权钱贪欲心越重，内心需求反而越贫乏。老话说“心足则物常有余，心贪则物常不足”，贪欲之人，眼中看到的、心中挂念的，都是如何通过各种手段获取物质满足。然而执念容易蔽目，为了追逐短暂的物质利益，往往忽略了人生中的更重要和宝贵的东西——自己最初的美好追求。

一群猴子喜欢偷吃农民的栗子，农民苦于猴患却难以抓到祸首，猴子屡试不爽，胆子也越来越大。这天夜里一群猴子又来偷栗子，但发现栗子都被装在一个个窄口瓶中，因为从未失手，所以它们并没犹豫伸爪就拿。爪子是伸进去了，但是拿了栗子的爪子就拔不出来了。天色渐渐亮起来了，农民们拿着棍子走到“瓶子陷阱”边。其他猴子都放弃了偷栗子，只有一只猴子死死攥着栗子，怎么也不肯放手，即使是看到人类后惊慌得上蹿下跳也不愿意放手，等待它的只有农民的怒火和惩罚。

# 越爱越疯狂：强烈的占有欲

先来做个测试：

交往之后，他(她)的第一次生日，你会送什么礼物？

A.领带 B.古龙水 C.手机 D.唱片

选择A的人说明你的独占欲超强，希望将对方据为己有，个性浪漫、对恋爱有强烈憧憬的你，很容易对对方抱过多的期待，而你对恋爱的所有印象基本都是来源于影视桥段，缺少独立的想法，所以只要没有按照影视剧里的情节发展，就会激怒你。

选择B的人你的占有欲很强，而且会一步步逼得对方喘不过气，表面上装作毫不在意、放任对方自由是你一贯的做法。如果是没有恋爱经验的弟弟妹妹，很容易被你欺骗，陷入你的温柔陷阱之中。

选择C的人说明你的独占性虽然强，但是会努力用理性控制欲望，虽然你很想掌握对方的行踪，实时向你汇报在哪、见谁、做什么，但这种近乎疯狂的想法会被你控制在理智的表象之下。

选择D的人你觉得与其独占，不如彼此间保持点距离。你觉得恋爱就是一种沟通的表现，因为不管多么深刻的感情，若不向对方表达就毫无意义可言。此外，你也了解唯有通过表达才能化解彼此间的猜疑与不信任。

在这个世界中，很多动物在一个新的环境里会用撒尿来“标记”自己的领地，禁止其他同类来犯。人类自文明萌芽以来，部落、国家之间就不断为了占领更多的领土和资源发动战争。随着现代文明的发展，“私

有财产神圣不可侵犯”被西方国家写入宪法，因为对自己的领土和财产拥有支配权，所以占有欲也就应运而生了，但凡是涉及到人类的欲望，就会存在程度之分，适度则对，过量则累。

朋友A：我受不了了，我要离开她，和她分手。

朋友B：怎么回事，你们吵架了？

朋友A：没有。

朋友B：那是因为什么？

朋友A：她占有欲太强了，让我喘不过气。我和她是在一个舞会上认识的，一见钟情，刚开始你依我依，感觉很甜蜜。

朋友B：那你们应该还不错啊。

朋友A：开始我也这么认为，但是后来发现根本不是想象中的那样。在家里她总是会很深情地看着我，等我出门的时候，她让我留下一些自己身上的东西，不管是头发、指甲还是衣服上的纽扣，她说那样我离开的时候她就能感觉到我的存在。刚开始我以为她舍不得离开我，可后来她变本加厉，每天隔一个小时就打一个电话问我在哪，和谁在一起，在做什么。我告诉她我在工作还不行，一定要我拍了照片过去给她看。她不允许我与别的异性联系，否则她就会莫名地吃醋。而且她经常会打电话给我，不管我在做什么都要我立刻出现在她眼前，不然就没完没了地纠缠，说我不爱她。还不知道她从哪学来的整男友秘籍，居然让我跪搓衣板，这些使小性子的行为看在她爱我的份上我也就忍了。可你知道吗，有天夜里我睡觉突然惊醒，发现她正在直勾勾地盯着我，吓得我半死，她却悠悠地说：“如果有一天你离开我，不属于我了，我就杀了你，然后自杀。”她看着我三魂未定的样子又笑起来说自己是开玩笑的，这种半夜三更吓得人魂飞魄散的玩笑谁能承受啊！这还不算，除了工作时间，我所有的行动都要听从她的指挥，朋友约我出去打球，她要我在家里陪她看韩剧；出去逛街她经常当着别人的面让我大声说爱她。我真是受不了了，她的爱让我感觉窒息，有时候我甚至觉得她有些疯了……

朋友B：那有没有带她看过心理医生呢？

朋友A：有过这个想法，可她坚持自己没有心理问题，这些都是她爱我的表现。我后来请教了一个懂心理学的朋友，他判断的结果是我女友对我产生了非同寻常的占有欲。在她的观念里，我成了她的所有物，这是她对我爱的极致表现。可是她忽略了我的感受，践踏了我的自尊心，叫我如何再留在她身边……

“占有欲”在爱情层面来看，实际每个人都有，只是有些人强烈些、行为表现得也明显一些而已。比如，男人有很严重的“处女情结”，也是很强烈的占有欲的一种典型表现。一般人对爱情的占有欲往往只是表现在介意伴侣和异性有着过于亲密和深度的接触，也就是平常我们所说

的“吃醋”，这是人类心理的正常活动，并不算是有心理问题。

男人的占有欲往往比较直接单一，比如要求自己的女人不要和其他异性过从甚密。但是女人的占有欲相对复杂一些，比如女人很介意男人下班之后是回家来陪自己吃饭、看电视，还是和哥们儿一起泡酒吧、看球赛。

占有欲当然不止于男女之间的爱情，在中国，由于很多家庭都是独生子，父母对子女的溺爱比较严重，所以普遍存在孩子对自己父母拥有强烈的占有欲。再如，许多小孩在别人家看到喜欢的东西就会哭闹着要带走，甚至二话不说直接上手去抢别的孩子手中的玩具，而即使别的小孩早就把玩具玩腻了，宁愿扔掉，也不愿让他人碰。

事实上，成年人的占有欲，除了作为自然界一员的本能，更大的源头也源自小时候不恰当的教育。面对孩子任性的占有欲，很多家长都会采用忍耐和包容的态度，即使知道孩子这样不对，也不忍心去责备他们，这也就纵容孩子性格朝着一条桀骜不驯的道路发展。想要让孩子拥有健康的心理，就必须引导他，让他对自己和社会有正确的认知。

首先，给孩子分析具体情况，让他知道自己所拥有的并不会比别人少。当他抢着要吃喝别的女孩子的食物时，不妨借此机会帮他建立理性的认知。其次，当他被一件不属于自己的事物吸引时，可以试着转移他的注意力，利用另外的一件有趣的事物来吸引他，改变他的关注点。最后，还有一种很有效的方法，就是尝试交换法。不妨在他强烈而执着地关注某件不属于他的物品时，通过别的东西来与他进行“等值交换”；也可以引导孩子，让他学会与他人分享自己的物品，从而抑制占有欲的产生。

当然，成年人也可以利用我们介绍的这些方法，来疏导自己的心灵，抑制占有欲。如果当你总是一刻不停地关注自己的恋人，不妨试着

转移自己的注意力，比如培养一门爱好，一个人出去旅游等，你会发现独处也会很快乐。另外，你应该建立正确的认知，无论你多么爱对方，都应该明白，他作为一个成熟的人，具有完整的社会属性，需要家人、朋友、同事等，不是你的私有品。

疯狂的占有欲，从另一方面来讲或许是人类对美好事物的极度向往，从而衍生出的一极端模式，然而，它毕竟是不利于个人发展的。当你发现自己想占有某个人、某件物品时，不妨换位思考一下。事实证明，其实很多时候大可不必执迷于自己渴望拥有的东西，退一步海阔天空。

# 真想把商场搬回家：欲罢不能的购物欲

小常是上海某外企的一名普通白领，月薪8000元左右。对她来说，“月光族”早已变成“小儿科”，甚至一时冲动买下的衣服会经常让她变成“日光族”。她最夸张的一次，是曾经在一天之内买了4件大衣、3件棉服、4件羽绒服和3条牛仔裤等共计20余件衣服。小常不知道怎样才能改掉疯狂购物的状态，她还在网络上发帖子求助，求网友来“骂醒”自己。

现在网购已经成为一种日常生活行为，孕育了一批忠实的“网购粉丝”，网友咪咪就是其中一员，她曾经在網上发帖说，一年在网购上花的钱过5万元，回头看看账单自己都难以想象。但是让她没想到的事，许多网友在帖子下面晒出自己的淘宝账单，超过她的大有人在，有网友一年下来网购费用超过10万元，有些网友对每天收网购包裹都上瘾了：“只要几天没收到包裹，就觉得好失落。”

小范是热衷于时尚折扣的狂热者，她有一群“姐妹淘”，每天要花3小时以上收集各种商场、网络的优惠折扣信息，只要发现哪家有折扣，就约上一群姐妹过去“扫货”，那个阵势能吓愣其他的购物者。后来出现了团购，那简直使小范为之疯狂，每天成批地进行团购，钱花完了就去找朋友借钱去买。不到半年，小范就发现自己没有朋友了，因为朋友都被她疯狂购物的行为吓到，又无法忍受她永无止境的借钱行为，最后都对她敬而远之了。

不看到上面的例子，你可能没有注意到购物欲也可能成为一种成瘾性心理疾病，生活中如果听到有人说谁是购物狂，大多数人正常反应都是一笑而过，认为这只是一种夸张的玩笑。殊不知，深受“疯狂购物欲”控制的“购物狂”们每天都是在满足、懊悔、自责和痛苦中度过的。

“购物狂”是怎样一群人呢，他们的内心世界和正常人有哪些不一样呢？

“购物狂”的病症体现大多是对商品极低或者近乎零的抵抗力，这属于一种病态的占有欲，面对琳琅满目的商品，哪怕是对自己毫无用处，他们都可以因为喜欢颜色、外形，甚至品牌logo等而将它们收入囊中。总之，他们可以找各种看似荒唐的理由购买任何商品。一段时间没有购物体验，就会感觉焦虑、慌张、坐立难安。

购物是每个人日常生活中都会发生的行为，那么如何判定一个人是否有欲罢不能的疯狂购物欲呢？除了无休止购物外，心理还是一大评判要素：审视自己或者他人，在疯狂购物期间是否精神压力比较大，情绪容易紧张，是否会伴随一些异常的行为，比如嗜酒、嗜烟、暴饮暴食，甚至出现自残、轻生的负面情绪。此外，一般心理出现问题的人在生理上也会出现失眠、头痛、肌肉紧张、心悸、胸闷、气喘等反应。

“购物狂”形成的原因大致有四种，一种是精神孤独、内心空虚的人，他们是通过采购来填补自己空虚寂寞的心灵，满足自己的欲望，这也是一种过度补偿心理。像电影《北京遇见西雅图》中汤唯饰演的“拜金女”文佳佳就是这样一类人，她因为成为“小三”而跑到美国去生孩子，永远得不到名分，也见不到自己心爱的人，有的只是花不完的钱；她只能通过花钱买各种奢侈包包来消磨时间。另一种是情感比较脆弱、沉迷幻想的人，她们希望通过购买各种名贵的时尚商品和奢侈品来吸引别人的注意力，得到别人的赞美，满足自己的虚荣心理。还有一种是因为自控力弱、感性胜过理性的人，他们往往受到一些极具吸引力和感染力的广告所诱导，激起自己的购物欲。最后一种是被一些错误的社会观点误导的人，他们相信“消费是一种享受”，他们把消费当成发泄情绪的心理调节方式。

一般情况下，有疯狂购物欲的大多是女性，而且经常会见到“复合型”购物狂，就是说她们形成的原因同时兼备了以上四种原因。她们不购物的时候就觉得空虚、无聊，看到眼花缭乱的广告时肾上腺素就激增、兴奋不已，购物过程中能体验到满满的幸福感，等回到家冷静下来就开始后悔不已。

小M就深受“购物欲”的困扰。

在她小的时候，她常常听到妈妈说一句话：“吃不穷，穿不穷。不会谋划一世穷”。当时的她听不懂什么意思，只记住了前面一句，所以养成了花钱“大手大脚”的习惯。等到毕业后自己挣了钱，购起物来就更没有节制了，常常惊倒随行的小姐妹。这时候她常挂在嘴边的一句就

是“吃不穷，穿不穷，女人就应该对自己狠一点”。话虽这么说，大把大把钞票往外送的时候，她的心里还是有些不舍的，但这也仅限于付钱的一瞬间，她随即就被营业员递过来的商品刺激得心花怒放了。

后来网购和信用卡购物开始流行起来，这简直就是为了小M而诞生的，因为少了纸质钞票从手里递出的过程，钱的概念大大减弱了，所以她在购物时就更加肆无忌惮了。

但这样的“幸福”日子并没有持续很久，当她结婚开始当家以后，柴米油盐酱醋茶，还有各种人情世故的消费都来了，而且上有老下有小，需要花钱的地方实在太多。她开始烦恼了，每次为家庭花出去一分钱，就觉得为自己少花了一分，她变得郁闷、易怒，丈夫还以为是生活的压力让她变得焦虑，其实只有她自己知道真正的原因。

“购物狂”经常在购物的当下感到兴奋、幸福，但是当他们回到家冷静下来，往往后悔不已，并下定决心发誓以后不再犯，但真的到了下次，“疯狂”重演。什么样的方法能治疗这种瘾呢？

对付“购物欲”最直接的方法就是出门的时候少带点钱，把信用卡折断，将银行密码交给家人保管，需要钱向他们申请。没钱就无法购物，无论你多么心痒难耐，都没办法发生购买行为。

再有一种比较可行的方法叫做情感转移法。找一件自己喜欢的事情来代替购物，比如当“购物瘾”上来以后，就戴上耳机出去跑步，如此坚持，日积月累，就会将有损身心健康的“疯狂”情绪转化为积极向上的正能量。

除此以外，最治标治本的方法就是学会“做计划”。每次需要购物之前，先给自己列一个“菜单”，到了商场，直接专注于找菜单上的物品，“功成身退”，速战速决，避免盲目消费。

物极必反。购物本是一件令人愉悦的事情，但是毫无节制地购物超过一个界限，这种快乐就会转化成一种压力和痛苦。当你在下次购物的时候，尽量想想下面几个问题：

为什么买这个商品？

这个商品买来做什么？

买了这个商品回去以后我真的会去用吗？

如果不买这个商品会怎样？

当你在问自己这几个问题的时候，很多时候答案已经浮现在心里了。接下来，你要做的就是放松，跟随自己的内心想法，放下手中那个“诱惑”你掏出钱包的东西。

# 别让酒精淹没你：酗酒能够填满空虚吗？

月黑风高，宁静的街头，万家灯火已成点点零星，一袭微风拂过落叶，送来几许凉意。昏黄的路灯映出一个坐着的人影，从人影上可以看出一丝疲倦和懈怠。

坐在路灯下暗自神伤的人名叫刘东，35岁。他是坐靠在路灯杆上冻醒的。但在他睡着之前，眼前正是一个美好的世界：深邃的黑夜演化成宇宙银河，阑珊灯火演化成繁星点点，昏黄的路灯演化成耀眼的太阳，一丝凉风也变成了清凉的抚摸。这么晚不回家，不是不想回，只是因为他找不着东南西北，因为长期酗酒严重损伤了他的神经系统，导致他出现了幻觉。在醉卧路灯下之前，他刚喝完一斤白酒，而这已经是他今天喝的第三顿酒了。

刘东并不是一开始就酗酒的，他也曾经是个意气风发、前程似锦的年轻小伙。大学时，刘东是一个品学兼优、爱运动的好学生，还是校篮球队队长。那时候他还不善饮酒，和同学出去聚餐喝啤酒，一杯就脸红，一瓶就晕倒。毕业后他进入一家事业单位，因工作能力突出、态度良好，被评为新晋员工，似乎所有的都朝着好的方向发展。

参加工作后三年，因为业绩突出，刘东升职做了办公室主任的职务，当天晚上他宴请好友和同事庆祝升职。席间朋友和同事不断劝酒送上祝福，迫于大家的好意很难拒绝，刘东也破天荒地喝了一斤白酒下去。那次醉酒的经历成为他一生中难以磨灭的记忆，借着酒精的刺激，他感觉整晚都非常兴奋、自由，因为他平时为人谨慎，从来没有这么肆无忌惮地大声说话、发酒疯。他还看到了天旋地转，满天绚丽景象，这种难以名状的体验深深地铭刻在了刘东的心上。

当上领导，应酬也多了起来，之前“不胜酒力”的刘东也被练成了“千杯不醉”的“刘主任”。他越来越多地体验到那种天旋地转的虚幻感觉，并沉醉其中难以自拔。现实生活中的困难和压力，让他产生了厌恶和逃避的性格。他觉得生活中没有人能理解他的内心世界，没有人能满足他的需求，没有人能提供他发挥的舞台。但在他喝醉的时候，他能体验到那种幸福的满足感，他感觉自己无所不能、随心所欲。于是他越喝越多，从最开始的一两白酒到后来的“半斤起步、一斤打底、上不封顶”的程度，甚至到后期每日三餐都必饮，有时还空腹喝酒，不喝就觉得心慌、恶心。

有一年，刘东参加公司组织的员工集体体检，被查出酒精肝，医生劝告他立即停止喝酒，否则会严重影响他的身体健康。在医生和家人的“威逼利诱”之下，刘东确实被吓住了，也决定开始戒酒了。但事情并非预期那样顺利，戒酒半个月不到，他开始感觉整个人的情绪变得低落、无聊和空虚了。似乎生活失去了色彩，这些色彩都是他在喝醉以后才能看到的，没有了酒，他的生活也随之失去了意义。他整天无精打采，做什么事都提不起精神，总觉得浑身不得劲。最后他还是没能戒掉酒瘾，重蹈覆辙，而且这次喝得更厉害了。

不知道从什么时候起，刘东发现自己的手脚时不时会不由自主地微微颤抖，起初他并没有引起重视，但后来，越抖越厉害，颤抖的频率也越来越高。而且他经常在清醒状态下做起

“白日梦”，坚称自己见到很多光怪陆离的奇观，这种怪异行为无疑让他成为朋友圈里的怪人。久而久之，大家都觉得他疯了，妻子也离开了他，心灰意冷的他自暴自弃，持续用酒精来麻醉自己，让自己沉醉在那个缥缈虚幻的世界，最终落得疾病缠身。

有时候清醒的时候，他也会反思抱怨酒精摧毁了自己的人生，但他已经陷得太深，又没有人伸出手来帮他走出内心的瘾症，最后还是寻找不到希望的出口，只好借酒消愁，陷入永无止境的恶性循环中。当他从昏黄的路灯下冻醒，眼前是极致的黑暗，内心却是无尽的空虚。他感触不到生命的温暖，淡淡地从口袋里掏出一个小酒瓶，面无表情的向地面砸去，随后拾起锋利的玻璃扎进了自己的脖子……

酗酒者往往有一种心态，就是“借酒消愁”，他们更多的是因为精神对酒精产生依赖，而不是生理上的一种需求。他们大多是生活中出现不如意的难事或是承受巨大压力，让他们感觉自己被边缘化，得不到别人的关注、理解和支持，于是他们会感觉内心空虚、精神紧张，唯有喝酒可以让他们舒缓情绪，找到安定之源。

然而事实真是如此吗？

据测定，一般饮下白酒5分钟后，酒精就会渗入血液流遍全身，人体内所有的器官和神经系统都会受到酒精的刺激，使神经产生一个短暂的兴奋期。如果短时间大量饮酒，轻则可能导致酒精中毒，重则会伤害大脑皮层和中枢神经和肝脏等，伴随着胡言乱语、言行失常、昏昏沉沉。如果不加以控制，任其发展则可能导致心跳、呼吸停止，面对死神。

酒精对于身心的伤害因人而异，也就是我们所说的“酒量”。之所以人们的酒量千差万别，其实就是因为人体在代谢过程中分解出来的两种酶决定的，第一种酶可以把酒精分子中的氢原子去掉，将酒精转化成乙醛；第二种酶可以将乙醛分离成二氧化碳和水。换个通俗的解释，就是如果人体中含有这两种酶，就相当于将喝下去的酒较快的转化成呼出的气体和水。如果这两种酶的含量少，那么喝酒就很难将酒精排出体外，所以伤害自然也很大。然而，这里说的酒量只是在一定程度的范围内，如果超出这个程度，也就是达到所谓的“酗酒”程度，身体吸纳的酒精的

量远远超出酶转化酒精的速度，那么再大的“酒量”也无济于事了。

长期酗酒给人造成的危害除了前面提到的肝硬化、产生幻觉，还会引发骨质疏松、脂肪增加、升高血压等常见疾病，而且还会影响经期和精子的质量，从而影响到下一代的健康成长。

适量饮酒可以激发情绪的沸点，让情感表现得淋漓尽致；反之，过量饮酒则会失去理智，使罪恶得以信马由缰。酗酒者通常把喝酒当成一种内心冲突、矛盾造成的负面因素释放和发泄的一个过程，在此过程中他们很可能会做出一些危害社会治安的行为，比如偷盗、家暴，甚至是杀人。这并非耸人听闻，据不完全估计，我国每年因为酗酒肇事立案的事件高达400万起，每年有大约10万人死于车祸，这其中有一分之一的事故是因为酒精引发的。

适量饮酒可以缓解疲劳、令人心情舒畅，增加社交活动中的气氛。但是过量饮酒成瘾，不仅危害自己的身心健康和家庭幸福，还会对社会造成危害。喝酒本身没有问题，有问题的是喝酒的人，以及那颗缺乏自控力的心。

# 第十三章 无法忍受一成不变的生活

——渴望刺激的猎奇心理

问：“你觉得未来最吸引你的是什么？”

答：“充满悬念。”

谁会满足于一个早就被设定好的人生呢？

我们宁愿去经受灾难和痛苦，去感受跌宕起伏的命运，也不愿意活得过于平淡。

# 对许多人来说，最可怕的就是没有悬念

在美国有一个特别的机构，这个机构的名称叫“洋葱”，它以专门编辑、传播“假新闻”而闻名。

假新闻居然也能得到人们的肯定和追捧？世界之大，无奇不有。“洋葱”这个组织的历史可以追溯到1988年，是由两个麦迪逊斯康辛大学的大三学生创建的。它拥有一批专业的新闻编辑、记者和主播等工作人员，他们模仿专业的新闻机构，报道内容涉及国内外各个领域的新闻，政治、商业、体育、科学和娱乐等无一不包。比如在一次报道中，“洋葱”描述了一个商场枪击事件受害人不愿死在太过女性化的蜡烛商店，在因失血过多昏倒前，凭着顽强的毅力爬进了旁边的冠军体育用品店。窥一斑而知全豹，由此可大概了解其新闻内容是多么“另类”。

一般情况下，新闻学强调的一个很重要的特征就是真实性，“洋葱”能生存并发展壮大自有其道理。其一，它从不掩饰自己的虚构性，并不会像其他媒体那样，在假新闻被拆穿之前一直标榜自己信息的真实性和权威性，这是一种幽默的态度；其二，它并非纯粹的胡言乱语，而是以真实新闻事件为蓝本，在此基础上加工、改造，通过讽刺、幽默的表现形式来委婉地表达一些观点，可以用一句并不十分恰当的话来形容“洋葱”的行为：他们是在“认真”地搞笑。

而除了以上的原因，还有一个更深层次的因素，那就是人类渴望刺激的心理。人类对刺激的需求心理泛指人们对于自己尚不知晓、不熟悉或比较奇异的事物或观念等表现出的一种极度的好奇感和急于探究其奥秘或答案的心理活动。相比于传统媒体，“洋葱”所报道的新闻内容更加新奇、另类，甚至是不着边际，这反而刺激了观众想要关注和了解的欲望。

小齐向自己的朋友抱怨另一个朋友：“我有一个朋友，对什么事情都特好奇，什么事情他都爱凑热闹，什么是非他都想打听，他的好奇心在朋友圈里是‘有口皆碑’。有一次，我跟女朋友吵架了，出来喝酒散心，正巧碰到了他，于是他就开始打破砂锅问到底，非要让我给他说说为什么跟女友吵架，怎么吵的，有没有骂脏话，有没有动手，场面是否激烈，最后他对此进行细致的分析，并判断我和女友哪个会先服软。我告诉他结果后，他会不屑一顾地耸耸肩膀说：‘这个悬念太小儿科了！’见过好奇的，没见过这么好奇的。他怎么这么无聊？”

小齐的这位朋友的好奇心理，其实是他心理的一个侧影和写照。在他看来，他追求的生活中不能没有悬念，没有悬念的生活，对他来说是苍白匮乏的，是毫无生机的。他并不想将到处寻找和制造悬念作为一种奇怪的甚至略带病态的心理来看待，他的目的很简单也很明确，就是用一个个的悬念来刺激他对生活的热情。

提起悬念，让我们很容易联想到悬念大师阿尔弗雷德·希区柯克，那环环相扣的悬念设计。希区柯克在美国电视台主持拍摄的电视系列短剧《希区柯克剧场》中，有一部的情节是这样的：

一个年轻貌美的女人不知道什么原因进监狱了，她不想受牢狱之苦，一心想逃出去，可监狱戒备森严，她始终也无法逃脱。

就在她心灰意冷时，女囚看到一个眼睛有疾患的老头是专门负责监狱里的死人的埋葬的，于是她哀求老头帮她逃出监狱，并许诺给老头很多钱来治疗他的眼疾。老头最终答应了女囚，他们商议好，白天的时候女囚伺机钻进一个棺材，和监狱中当日死去的囚犯一同运出监狱，随后老头会回去帮她开棺逃跑。

一切按制订的计划进行着，女囚钻进棺材，监狱当日真的有人死去，并放进了同一个棺材；棺材被运出监狱，埋葬。四周一片寂静……女囚就等老头来救她，可等了好久，老头还是没来，棺材中的空气开始变得稀薄，她为了给自己壮胆，拿出打火机，打着了，棺材里瞬间亮了，可她转过头看到与她在同一个棺材里的死人时，她放出了凄厉的尖叫——原来监狱中今天死的人不是别人，正是那个老头。

怎么样，这种意外式的结局，很能够勾起你的好奇心和刺激感吧？在文艺作品中，制造悬念是一种巧妙的写作手法，因为它抓住了读者的一个心理，那就是猎奇之心。对于在日常生活中的大多数人来说，只有蜿蜒曲折的经历，才是能够激发快乐的。时不时来点亮点，时不时有点危机(你可以想象，完全一帆风顺、毫无危机的生活是多么让人提不起

兴致)，时不时让人生有点悲剧色彩。不妨想想，你对一部电影、一次讲座、一本书、一场约会或者一个人最差的评价是什么？是无聊，厌烦，毫无乐趣。

毫无疑问，循规蹈矩、一成不变的生活是满足不了人的心理的。

一个参加完舞会的女士抱怨道：“这真是一场平淡无奇的舞会，每个人都身着庄重的华服，脸上带着客气的笑容，文雅地握手，深思熟虑地寒暄，迈着一丝不苟的舞步，连食物也没有让人新奇的……哦，还记得上一次舞会，有个女孩因为舞鞋太高而跌倒了；还有个男孩，竟然把红酒泼到了男主人的白色礼服上……简直太逗了，我现在都不知道，那个男孩是故意还是出于无心。没准儿，他俩是情敌呢！”

一个参加澳洲新军团庆典的人对另一个人说：“这次庆典可真没意思，哦，比上一次逊多了。你知道吗？上一次有一匹马逃跑了，那场面，简直太棒了！”

一个参加婚礼的女士对旁边的男伴做了个鬼脸，说：“嘿，听说新娘跟新郎是父母介绍认识的。你猜，新娘到底喜不喜欢新郎？待会儿该不会出来另一个男主角，把新娘给‘拐’跑吧？你知道吗，每次参加婚礼我都想看见不一样的画面，真可惜，每次都毫无悬念。”

每个人都有猎奇心理，都喜欢意外和惊喜。所有庄重无比、毫无失误的庆典、聚会、节目等都不可能人的心中久留，那些让人记忆犹新，并提到就兴冲冲的，是带给人“惊喜”和意外的场面。我们的生活也是这样，没有人会喜欢被设定好的人生，而人生的趣味，也正在于它充满了悬念——你永远也不知道明天会发生什么。

# 只爱冒险：在不断的探索中寻找刺激感

探险家是一群什么样的人？

在众人的眼中，探险家的世界是浪漫而刺激的。他们穿梭于世界上各个神奇惊险的地点，用人类的力量挑战造物主的创造——攀登悬崖峭壁，游走地球两极，探究深海风光。在这样刺激而危险的过程中，无数知名探险家付出了自己的生命。单单在中国，曾经试图只身穿过有“死亡之海”之称的罗布泊的余纯顺和打算独自一人攀登珠峰的阎庚华都没有在自己梦想的路上走到终点，便输给了恶劣的环境，殒身丧命于探险之途。可是，既然探险是这样危险的一项运动，为什么还是有那么多人前仆后继，乐此不疲呢？

英国探险家乔治·马洛里曾是英国著名公立大学查特豪斯大学的教师与院长，与因为开创了经济学“凯恩斯革命”而著称的著名经济学家约翰·凯恩斯为同学兼好友。他曾经就读于剑桥大学，学识渊博，并不是一名无知莽汉。可就是这样一名在人们印象中应该戴着眼镜、坐在办公室批改试卷或者研究知识的学者，却毅然爱上了探险。

1922年马洛里首次从北坡挑战珠穆朗玛峰没有成功，两年后与队友安德鲁·欧文再度尝试登顶。出发之前，曾有记者问他为何要攀登珠穆朗玛峰，乔治·马洛里答出了那句响彻世界的名言：“因为它在那儿！”

说出这句话不久之后，马洛里在北坡攀登珠峰失败，遗体直至1999年才发现。然而，马洛里的举动虽然失败了，他的名言却与他的探险精神一起被传承，激励了这个世界上代又一代的探险家。

这，或许就是人类探险精神的最好写照，是“人类为什么要探险”这个问题最好的解答。

事实上，对于“为什么去探险”这个问题，确实有无数人曾经去探询过探险家们。要知道，探险过程会遭遇的种种意外，探险家们比谁都清楚，他们知道自己会遇到什么困难，知道自己可能怎样失去生命，甚至

有可能推测自己死亡的时间——但是，这一切依旧不能阻挡他们的脚步。法国人达波维尔在48岁时，用134天独自划船从日本到美国俄勒冈，平均每分钟划17桨。由于各种原因，他实际上是在一年里最恶劣的季节起航的，遭遇了四十到六十英尺的巨浪，“几次被吓得半死”。在经历了四个半月、已经靠近俄勒冈海岸时，仍然反复受到风暴袭击。一条救生船拍摄了他最后几天的情况，一年后他跟保尔一起看录像时，他甚至不停地抹眼泪。

事后，达波维尔表示：“我知道他们会问我为什么要这么干，而我却没有一个答案。”但达波维尔最后说：动物才只做有用的事，他做的是只有“人类才想着要去做的一些事情”。

探险家彻里·加勒德曾在自己撰写的《世界上最糟糕的旅行》一书中，寻找人类探险活动的原因时，提到“强烈的征服自然的愿望”。但渡尽劫波的达波维尔对于自己横渡太平洋的壮举给出的答案却谦逊得多：“我没有征服太平洋，是它放过了我。”

的确，探险活动中，有着太多的运气成分在里面，所有探险活动上的征服，都是某种程度的幸运。《世界上最糟糕的旅行》一书描写的是英国人加勒德探险南极大陆的过程。当时和他们几乎同时起步的罗尔德·阿蒙森的队伍成为世界上首个到达南极点的人，而加勒德的队伍则全军覆没，无一生还。

不过谁能确定，这种投机与赌博一般的刺激感，不是探险活动的魅力所在呢？

要知道，在人类的骨子里，就有着追求探险、追求刺激的基因！这种追求，包含了好奇心，包含了好胜心，包含了对一切未知世界探索的精神和对人类这种生物所能达到的极限的追求和超越！

我们承认，并不是每一个人都拥有异常突出的冒险精神，更多的人都倾向于去过安定平稳的生活，就算是想找找刺激，也不过是尝试一下过山车之类的拥有安全保障的项目。可是仍旧要指出的是——首先，突出的冒险精神依旧是必要的，历史上正是这些少数人的冒险精神，支持着人类的一次次进步；其次，即使普通人没有那么强烈的冒险精神，但是依旧会倾向于寻求刺激、寻求改变、寻求一些不同于以往安稳生活的探索，而这些，则是个人进步的推动力。

曾经有学者指出：“贪欲和探险精神是支持西方资本主义诞生和扩张的两种原动力。”现在将这句话放在未来的人类社会上，一样可以适用。放在每个人身上也同样适用。

心理研究表明，即使是看起来很安分的人，往往在内心中也有着渴望刺激的一面。越是年轻的人，越是爱冒险，因为他们对这个世界知道的还太少，希望自己的生命里多一些精彩和不同；随着年纪的增长，这种探险的热情逐渐从外在转向内里，变得更具有隐藏性，而当一个人年华老去的时候，通过人生阅历而得来的种种经验会成为制约冒险精神的束缚，所以老年人更倾向于安定稳重。同时，如果一个人年轻的时候就非常安静，丝毫不做出格的事儿，那么也可以理解为他的探险精神已经被关在了心灵上的一个“黑房间”里面。这种探险精神不会消失，相反，会越积攒越多，直到某个契机来到，那时候忽然释放出的力量会让人瞠目结舌。

这种力量就和探险行为本身一样，具有巨大危险，同时又能带来巨大快感。这就是扎根于人性深处的双刃剑，让人因此身处危险之中，同时也拥有了更多可能，更多改变自己的机会。

# 看透“调情高手”的诡计：若即若离，阴晴不定

在埃及古老的历史上，有一位特殊的法老总是能牢牢占据人们的眼球，惹起所有历史学家甚至普通人的注意。她就是埃及国王托勒密二世和克利奥佩特拉五世的女儿、亚历山大大帝征服埃及后托勒密王朝册封的君主之一、埃及托勒密王朝最后一位女王克利奥佩特拉七世。即使人们对这个拗口的名字并不熟悉，也一定会听说过她的另一个称号——埃及艳后。

这位埃及艳后，一生中纠缠于权力的漩涡，被人称为智慧与美貌的结合体，先后将声名显赫的凯撒大帝和安东尼两人迷惑得神魂颠倒，并靠着自己的手腕使得埃及享受了长久的和平。

克利奥佩特拉七世生于公元前69年，于公元前48年被逐出亚历山大里亚。此时，恰逢盛名正隆的凯撒大帝追击庞培来到埃及，对埃及的王位之争进行调停。克利奥佩特拉七世得此消息，乘船于夜间潜入亚历山大里亚，以毛毯裹身，由人抬到凯撒房门前。

克利奥佩特拉七世突然出现于凯撒面前，她的勇气 and 美貌深深打动了凯撒，依恃凯撒，克利奥佩特拉七世巩固了自己的地位，成了埃及实际的统治者，并准备和凯撒完婚。

然而好景不长，眼看埃及艳后就要变成这个罗马的皇后时，凯撒却于公元前44年3月15日被刺身亡。克利奥佩特拉七世的美梦顷刻化为泡影，黯然离开了罗马。

可是，这名美丽而富于心计的女子并未因此就颓废失落。

凯撒死后，安东尼称雄于罗马。据说，为了见安东尼，克利奥佩特拉七世乘坐一艘紫帆银桨的镀金大船，从埃及出发，先到西利西亚，再经后德诺斯河抵达塔尔索斯。这艘船上挂着用名贵的推罗染料染成的紫帆，船尾楼用金片包镶，在航行中与碧波辉映，闪发光彩。

女王打扮成爱神阿佛罗狄忒的模样，安卧在串着金线、薄如蝉翼的纱帐之内。美丽的童子侍立两旁，各执香扇轻轻摇动。装扮成海中仙子的女仆，手持银桨，在鼓乐声中有节奏地划动。居民们见此情景，疑是爱神阿佛罗狄忒乘着金龙来此与酒神(安东尼)寻欢作乐。人们奔走相告，观者如潮。

安东尼被邀至船上赴宴，看到克利奥佩特拉七世迷人的风姿，优雅的谈吐，神魂颠倒，不知所措。他非但把责问克利奥佩特拉七世的问题抛到九霄云外，而且当即一一答允她所提出的要求。不出数日，这个武夫完全成了她的俘虏，跟随她一起去了埃及。

如今，反观这位埃及艳后的所作所为，我们不难发现，她对人，尤其是男人心理上的了解和掌控是让人吃惊的。不管是对凯撒还是安东

尼，克丽奥佩特拉七世都没有采用平常的方法去引诱，而是充分做到了出人意料之外。罗马帝国的两位统治者凯撒和安东尼都是征战沙场的人物，他们一生在权利漩涡争斗，崇尚冒险，热爱刺激，而克丽奥佩特拉七世正是看透了这一点，给了他们最大的刺激和新鲜感。

在对感情的描述之中，人们往往喜欢用“天长地久”、“海枯石烂”一类的时间修饰词，然而在心理学家们看来，喜欢的感觉往往是转瞬即逝的。一个人对另一个人的倾心，往往只会维持很短暂的时间；之后的过程，往往只是对曾经惊鸿一瞥的回味，或者将一时的倾心转化成情谊，并被道德、生活、责任、情感等各项条件约束。简而言之，一个人想要让另外一个人对自己永远倾心和心动，是极其困难的。很显然，埃及艳后克丽奥佩特拉七世做到了这艰难的一点，她是一个永远能给人惊喜，也永远能给人渴望的女人。

除克丽奥佩特拉外，另一个可以被称为“情感高手”的女人恐怕非英国女皇伊丽莎白一世莫属。

和埃及艳后的以身相许、给人永恒的刺激感和新鲜感不同，伊丽莎白一世的手段更为高明，她给人的感觉，永远是若即若离、阴晴不定，让所有她目标中的男人在希望和绝望间逐渐迷失，最终甘心拜倒在她的石榴裙下。

伊丽莎白于1559年1月15日在西敏寺威斯敏斯特教堂被加冕为女王，是为伊丽莎白一世。这一天，大主教将王冕戴在伊丽莎白的头上的时候，伊丽莎白将一枚结婚戒指戴到了自己的手上，表示她已经将自己嫁给了英格兰，她的加冕典礼也是她的婚礼。在这一天，伊丽莎白是整个英格兰的新娘，她将永远不会有其他的丈夫。这枚戒指后来一直伴随着她度过了四十多年。

事实上，伊丽莎白保持独身是出于政治的考虑。

登基后的多年中，伊丽莎白始终吸引着一个个求婚者，却没有答应任何人。她将自己的婚姻当作英国最大的筹码和外交政策的一部分。伊丽莎白利用未婚这个条件吸引来自欧洲各个王室的求婚者，分化瓦解她和英格兰在欧洲的敌人，从中获取实实在在的政治利益和丰厚的礼品，保障英格兰的安全和自己的统治。

第一个向伊丽莎白献上玫瑰的是她那已经死去的姐姐的丈夫，西班牙国王腓力二世。伊丽莎白需要利用西班牙这个筹码，因为当时英法正在和谈。她对这桩婚事迟迟不作答复，对西班牙国王、自己的姐夫故意示好却从不做承诺。待谈判有了眉目之后，伊丽莎白立即拒绝了腓

力二世求婚。

另一个不幸的牺牲品是法国国王查理九世的弟弟阿朗松公爵。1577年公爵出兵攻打尼德兰的新教徒时，他派人向伊丽莎白求婚。伊丽莎白心里飞快地盘算着，因为如果让公爵在尼德兰调转枪口同当地的新教徒联合起来共同对付西班牙镇压者，英国就不用出兵援助他们的新教徒教友了。

于是，一场新的爱情戏开始上演了，最后的结果是，女王成功地利用了公爵，并且把婚姻拖到了阿朗松公爵不幸患病身死之后，让其鸡飞蛋打，落了一场空。

在伊丽莎白众多的追求者之中，法国王室显得特别积极，法国的三个王子都先后成了伊丽莎白的求婚者。起先是王储查理，在其兄弗朗索瓦死后，他成了查理九世；波兰国王亨利克也曾向伊丽莎白求婚，查理九世死后，波兰国王继承了哥哥的法国王冠，成了亨利三世。伊丽莎白的最后一个求婚者是比伊丽莎白小二十岁的阿朗松公爵，年轻的阿朗松公爵求婚失败之后，50岁的伊丽莎白宣布自己不会和任何人结婚，因为“我已经把自己嫁给了整个英格兰”。

纵观伊丽莎白一生，她将众多求婚者玩弄股掌之中，甚至同时周旋于数人之间，最终达到自己的目的。她能够做到这种程度的原因，便是她让自己成为别人永远也得不到的“梦中情人”。女王可以说深谙“得不到的才是最好的”这一道理。事实上，如果任何一个人得到女王的爱情，那么最终是否会永远挚爱女王，而其他追求者会不会依旧热心，恐怕都不得而知，而英国历史，恐怕也将因此改变。

埃及艳后克丽奥佩特拉七世和英国童贞女王伊丽莎白一世，都可以说是情场中的高手，而她们的手段也充分展现了情场调情诡计中的准则——若即若离，阴晴不定。可以说，她们的追求者，最终都是深陷于自己的欲望之中，最终才成为被世人嘲笑的“愚人”。

所以，若想不迷失在调情的轨迹之中，若想要区分真正的爱情与阴险的调情，就一定不能让自己昏了头脑，一定要看清对方是否是真心。

# “出轨”：情感中的猎奇心理

我们已经说过，对于大多数人来说，满足欲望和猎奇心理的瞬间会给我们带来意想不到的快感，让我们从平淡、繁忙的工作中得到兴奋、刺激。同样的，这种欲望也会延伸至婚姻关系中。

男女之间有了稳定的关系，感情就真的会一成不变吗？面对这个问题，我想大多数人都持否定态度。“出轨”是个敏感话题，当然，也是提到男女关系时不得不谈到的话题。因为它真的是太普遍了。

毋庸置疑，很多因素导致了婚姻中男女双方的出轨。对于具有猎奇心理的人格者来说，充满了性幻想和探求新鲜肉体的神秘感的刺激，使他们蠢蠢欲动，无法自持。出轨带来的快感，或许是短暂的，因为可能随之而来的内疚、自责会让出轨者感到所做行为的不当。可是，对于具有猎奇心理的人来说，一个缓冲期过后，想要出轨的欲望又会油然而生，就像性爱带给人的感觉总是让人欲罢不能。

我们先说说男人。

男人“出轨”的原因，说白了，就是男人对女人会产生一种猎奇心。几乎是所有男人都有这种心理。当他还是单身的时候，某种程度上讲，这也许算不上是不良习惯。但是，许多男人即使结了婚，这方面的想象力还是有增无减的。

下面是几个已婚男士的“出轨”案例：

A君，虽然结婚好几年，孩子也已经读了小学，但他到目前为止还在不断“泡妞”，每年被其甜言蜜语而哄骗，以至于与其发生关系的女性可不少。每次与其外出，不管你感不感兴趣，总能听到他津津有味地讲述自己的猎艳故事。

B君，与现任妻子自由恋爱结婚，当初爱得死去活来。可他为什么还会“出轨”呢？正所

谓一百个女人就有一百样风情，他所想要的就是这些不一样的地方。这就是男人对女人的猎奇心理。

再说说一般的男性，大多数男性见到走光的女性，都忍不住多看几眼，有的甚至希望人家再多露一些，看看穿的是什么颜色(指走光女性的内衣).....瞧，这就是男性的猎奇心理。对于已婚的男人，他会没见过女性的身体及女性内衣？这是绝不可能的，但他依然向往这些——确切来说，是别的女人的这些私密之处。

再说说女人。

X女士给人的第一印象是思维清晰，办事利落，她在生活中也确实精明、能干。和大学的同班同学结婚后，家里的一切都被她安排得井井有条。短短6年后，她成了同学圈里令人羡慕的对象：不菲的收入，有房有车的中产阶级，忠厚温顺的老公，可爱的儿子。

只有一件事在X的计划之外，那就是遇到“他”。他们是商业上的合作伙伴，双方都被对方的优秀所吸引和折服。这是一个与她丈夫完全不一样的男人，有能力、有魄力、有魅力；在事业上可以与他共谋，甚至在爱的表白上，他也那么果敢与柔情。X第一次尝到被一个男人如此欣赏和宠爱的感觉。回头看看自己的婚姻和丈夫，像一杯温吞的白开水。

X的优秀、能干，在丈夫眼里，似乎成了都是应该的。甚至连夫妻生活，丈夫也是懒懒地提不起兴趣，每次都要X营造气氛。她累了，渴望有一个更强的男人来呵护自己。感情和现实从此脱节了。“现实中，我们各自有家庭，有责任；在情感上，在性的吸引上，我们是如此的愉悦、和谐。这是我们偷来的果子，甜美但有毒。我们欲罢不能，却又无力改变。”X说。

关心和爱抚是女人不可缺少的幸福元素之一，女人是需要滋润的，包括爱和性。当女人的生理和心理长期趋于双重饥渴状态，就不自觉地会渴望一些刺激，她们甚至会产生一种假想的情人来填补暂缺的爱和性的空间。随着这个幻想出来的情人，被现实中一个真实的男人来取代——这个男人主动关心她、欣赏她，女人就会毫不犹豫地用他来填补空虚，这样一来，出轨就水到渠成了。

婚姻仪式对于人来说是一个责任感、归属感的象征，但它毕竟不能长期让人维持一种新鲜感。在平淡的婚姻中，无论男女，都会产生新的欲望，并不再能够容忍配偶对自己的忽略和冷淡。他们出轨的原因不完

全为了寻欢作乐，也不只是为了寻求爱情本身，而完全就是为了持续一种新鲜感。尤其对一些拥有极强的猎奇心理的男女来说，你若是跟他们在一起，永远约束不了他们。

露西决定和丈夫柯文离婚了，这个决定是因为她发现了丈夫的“猎奇日记”。

柯文与露西原本是一对让人羡慕的夫妻，二人在结婚时并不富裕，但通过十年的努力，不但脱贫，而且有房有车，达到了不错的生活水平，认识他们小两口的人都会竖起大拇指。本该幸福美满地享受生活的时候，柯文开始按捺不住自己蠢蠢欲动的猎奇心理，一段美好的婚姻也因此破碎了。原来，随着家庭经济的改善，柯文的个人生活也开始丰富多彩起来，常常是身边多人簇拥，歌舞升平，柯文渐渐不满足于表面上幸福美满的婚姻生活了。为了寻求多方面的刺激，他先后与两名情人保持亲密关系，并以姓氏的第一个字母为记，将艳遇时间、经过、给予对方的物质帮助和自己的私房钱详细地记录下来。他认为这种日记能够给他带来“别样的快感”，他甚至经常拿出来回味。但好景不长，柯文的“猎奇日记”被露西偶然发现了，并决定与他离婚。

事实上，人们在寻求性冒险时，并不想破坏本来的婚姻关系。他们只是想偶尔“偷腥”来满足快感，并不想让生活变得鸡犬不宁。一部分人有着较强的责任感和自制力，他们不会选择在婚外找到性满足，但他们会运用各种策略——从运用性感内衣，到选择不同的亲密地点，甚至会借助某些视频来“增添情趣”。这也是另一种保守形式，也是符合道德的猎奇心理。

不过，当这种猎奇趣味延伸至婚外的体验，那就危险啦。

“我是一家公司的普通职员，也就是人们所说的白领。我有个稳定的家庭，有个不是很有魅力、却很稳重的老公；有个活泼可爱的孩子。三年前，哦，确切来说，是结婚后不到两年，我就找不到那种心跳的感觉了——即使在夫妻生活中。日复一日，年复一年，老套至极。我希望我们的生活中出现点别的什么，我开始对那些电影感兴趣了——而在之前，我是非常排斥的。我觉得自己变坏了，我喜欢在别的男人面前展现自己妩媚的一面，不自觉地就开始勾引他们。只要有人对我表现出一点兴趣，就会使我感到兴奋。虽然我现在还没有具体的越轨行为，但说实在的，我快招架不住了！”

——白领小M

“我怀疑我的妻子出轨了！线索很简单：她开始热衷于打扮，并且买了许多漂亮的内衣

裤，还穿着它们外出。”

——J先生

我们都知道婚内出轨的危害性，但许多人愿意在这种危险和刺激的“游戏”中寻找荷尔蒙“飙升”的感觉。然而，在经历这段冒险后，他们对旧的“兴奋模式”也会产生枯燥感，这会迫使他们冷静下来，“浪子回头”般地回归家庭。别以为他们真的从此“改邪归正”了，这种模式一旦开启，就很难停止——他们的冷静和理智很快会被新的欲望所代替。

# 第十四章 你为什么说谎？

——每个人心里都住着骗子

我承认，你很善良，很真诚，但我必须告诉你：再诚实的人也会说谎。说谎是人的天性。研究表明，一个人开口3次，就会有一次在说谎，而且，他完全意识不到自己说了谎。

现在，请跟随我去寻求谎言的真相，揪出人们心里的骗子！

# 其实，你说的谎言跟你听到的一样多

老婆：我就逛逛，什么都不买；

老公：在开会呢；

朋友：真的没钱借给你；

同事：改天请你吃饭；

领导：我只讲两句；

老师：占用大家一分钟时间；

导购：这件衣裳就是为你设计的；

售票员：下一辆马上就来；

餐厅：菜马上就好；

父母：压岁钱我给你存着；

孩子：妈妈，我就吃一个。……

以上是人们常说的一句谎言，你有没有说过类似的谎言呢？没有？那你现在就在撒谎了。有？没关系，这是正常的，因为你“不是一个人”，说谎是每个人都避免不了的行为。换句话说，就是每个人都说过谎，只是说谎的频率和目的不一样罢了。可以这样说，在生活中，我们允许有谎言的存在。在人与人的交往中，谎言是必要的。别急着反对这个说法，请先问问你自己，你的每一句话都是出自真心吗？

你可能不会想到平时看似“老实”的人其实也会说无数的谎话，你几乎不会想到自己也是“谎话连篇”，你更加不会意识到你说出的谎言不会少于你听到的谎言。毕竟你没有一个像匹诺曹那样说谎话就会变长的鼻子，不经意间，你的谎话就会随口而出，而且很难察觉到。

下面来看几组数据。心理学家曾在全国范围内展开了一场有关谎言的匿名方式调查。在所有的反馈中，只有8%的人声称自己从来没有撒过谎(这部分人其实是没有意识到自己撒过谎)。其中有一项调查是让人

们在两周的时间里详细记录每天的谈话内容，要尤其注意自己所说的谎话。结果显示：大部分人在一天的时间，严重的说谎会超过两次；1/3的谈话都会含有某种形式的欺骗；80%的谎言都不会被他人揭穿；超过80%的人在求职时会欺骗雇主(大部分人认为面试并不希望知道自己的真实经历和背景)；超过60%的人会对自己的伴侣有不忠行为。

那么，你是否会撒谎呢？

假设桌子上放着一个英文字母“B”的剪纸，现在让你从桌子上拿起放在胸前，会出现什么样的结果呢？一部分人放在胸前的“B”字样从自己角度看是正面的，从别人角度看是反面的；另一部分人放在胸前的“B”字样从别人角度看是正面的，从自己角度看是反面的。

从别人角度看是正面“B”的这类人，说明他们的“自我监控”能力较强，他们倾向于让别人看明白自己的行为，比较注重别人怎么看他们，喜欢成为众人瞩目的焦点，能够很快让自己的行为适应所处的环境，并且很善于操控别人看待他们的方式。因此，他们更有可能成为撒谎高手。反之，从自己角度看是正面“B”的这类人属于“自我监控”能力较弱的，他们的行为在更多的情况下是由他们内心直观的感受左右的，他们没太考虑自己的行为会给周围的人造成什么影响。因此，这种人在生活中相对来说不太会撒谎。

谎言有时候伤害某一个人，有时候伤害很多人，有时候会伤害整个社会，甚至左右人类历史。

为什么这么说？

1938年9月，在第二次世界大战一触即发的关键时刻，英国首相张伯伦和德国首相希特勒在慕尼黑会面，商讨和平解决德国与捷克之间的矛盾。希特勒信誓旦旦地保证绝对没有攻击捷克的想法，但是暗地里却在积极备战。英国首相万万没有想到作为一国首相的希特勒会撒出这样一个弥天大谎，在给他妹妹的信中他是这样描述希特勒的：“当他做出承诺的时候，你就知道这是一个值得信赖的人。”所以他力劝捷克不要动用军队，否则可能会被德国看作具有攻击性

的举动。会面结束后不久德国就向捷克发动了闪电战，并很快击垮了准备不足的捷克军队，并由此引发了席卷全球的第二次世界大战。

如果张伯伦当时就识破希特勒的诡计，现在的世界应该会是另一番景象。那么如何判断你对面的人是否在撒谎呢？

一般来说，测试一个人是否说谎的方法有三种。一种是观察人们的非语言行为，就是除了说话以外的生理表现，比如初级说谎者在表述一个谎言的时候，往往自己会憋不住笑起来，或者神情慌张、眼神飘忽不定，音调出现颤抖甚至是结巴起来；一种是分析说话的内容，也就是分析他们在说什么，他们阐述的内容从逻辑上有没有自相矛盾的破绽；还有一种是检查人的生理反应，比如面红耳赤、血压上升、心律不齐、掌心出汗等现象(当然如果他正生着病在和你对话，这一条判断依据就需要酌情分析了)。

现在社会上有很多打着“主流价值观”幌子的“片面观”，看待问题往往是“一刀切”，非黑即白。在他们的观念里面，说谎这种行为就是百害无一利的，是应该被坚决抵制和消除的。但事实真的会像他们想象的那样黑白分明吗？

其实不然，说谎是一种社会心理问题，出于恶意的以侵害别人利益的说谎行为是应该受到唾弃和惩处的，但除此之外还有另一种更常见的说谎状态发生。通常情况下，人们对自己的认知是带有很大的主观因素的，和社会对他“相对客观”的评判有较大差距的。日常生活中，人们在提到“自我”的时候，大部分情况下是经过包装和改编的，多多少少是存在“失真”的情况的。人类本能的会根据周围的环境改变自己的行为，在社交活动中，人们也会“审时度势”，以塑造恰当的符合当下气氛的形象，获得他人的情感支持，赢得别人的认同和肯定。所以，很多研究者认为，谎言是伴随着人类天性共同进化的结果，通过说谎保护自己，而倾听者是察觉不出大部分的谎言的，因此人类社会得以和谐有序的发

展。我们在社交活动过程中需要正确理解说谎的行为，因为说谎未必全是不好的，有时候善意的谎言是维护和谐关系和扭转局面的关键所在。

试想一下，如果有一天，每个人都不说谎，世界会变成什么样子？

A：“嘿，早上好！”

B：“一点也不好，我很忙，没空和你打招呼，如果你不介意的话请让一下，因为你妨碍到我做事了。”

A：“我只想说，你今天的穿着真是土得掉渣了，你今天没带审美来上班吗？”

A：“好久不见，最近过得怎么样？”

B：“还是老样子，吃了上顿没下顿，现在正愁晚上去哪个朋友家蹭一顿饭呢。对了，去你家怎么样？”

A：“别，我不待见你。知道你过得不好，我的心理就平衡了。”

你看，其实如果生活中完全消失了谎言，并没有我们预想的那么和谐，反而可能会滋生一些矛盾。每天我们都在有意无意地欺骗别人，一个人在朋友圈展示自己收到的礼物，并不代表他就一定喜欢这些礼物；一个人的厨艺得到赞扬，并不代表他做的东西就一定好吃；一个正在看电视的孩子告诉家长他已经完成了作业；走私犯告诉海关人员他身上什么也没有；运动员在成绩不好的时候故意装作受伤……

心理学家研究显示，谎言是一种生存机制，说谎使人们能够更加自如地应付周遭的复杂环境。以前，心理学家一致认为习惯性说谎是一种道德修养问题，甚至是一种精神障碍。但如今，他们经过研究发现，即便是成功人士，也会无意识地说谎，而他们并没有精神疾病，并且大多数情况下也没有不良企图。一项测试表明，一个人开口3次，也就是10分钟内，就会有一次在说谎。

人们在说谎的时候，大多有几个理由：给人留下好的印象，避免尴尬，获得利益，避免惩罚，成为焦点，满足虚荣心，社交礼仪等。无论出于何种目的，人们总在生活中善于把握各种机会“说谎”，为自己争取

回旋的余地。心理学家德布拉·卡什说：“一个人越在乎别人对自己的看法，就越可能说谎。”卡什还强调：“尽管大多数谎言都是自私的，说谎者为了保护自己不会遭遇尴尬、反驳或者冲突才说谎，但是，仍有大约四分之一的谎言是令他人受益的，这通常是为了保护对方的感情。”

不管怎么说，说谎几乎是伴随着人类的天性成长起来的，打碎玻璃杯的孩子往往会否认自己的“罪行”。每个人一生都会说很多的谎，如果出于善意，并且结果没有损害到他人的利益，这种谎言是人类社交活动的缓和剂，有效地规避了很多矛盾的直接爆发和正面冲突。

# 脱口而出的谎话——说谎是人的本能

我们不必学会说谎，说谎是天生的本能。  
每个人每天每小时，  
清醒时、沉睡时、做梦时、  
高兴时或悲伤时，  
无时无刻不在说谎；  
即使能够三缄其口，  
我们的双手、双脚、  
双眼和举止仍禁不住显露出爱骗人的本色。

——马克·吐温

罗格是一家公司客服部的职员，最近公司全部动员，为了申请一个项目的专项基金，所有员工彻夜鏖战，终于在截止日的当天把完整的申报资料全部准备好了。但留给他们的时间已经不多了，距离提交最后时限还剩半个小时，罗格的车却被堵在了途中、动弹不得，前不能进、退不能退，眼睁睁地看着手表上的指针一点点转动，等待他们提交资料的工作人员已经第三遍电话来催促了。

还剩10分钟，车速仅仅能赶超乌龟爬行的速度，电话再次响起，对方不耐烦地询问罗格还有多久能到，罗格只能疲于应付他：“正在路上，马上就到了，再等等，不好意思……”

还剩5分钟，显然电话那头的声音已经不会再给什么机会了：“资料再不送过来，我就当你们弃权了。”罗格急不可待，但心有余力不足，如果距离够短，他都恨不得弃车跑过去。“快了，快了，马上到楼下了。”

距离约定的时间已经超过三分钟，电话那头几乎开始咆哮了：“你们究竟怎么回事，资料为什么还没送过来，我们马上就要转交给上层领导了，你们究竟还要多久？”“5分钟！5分钟后肯定到！”罗格干脆地回复，其实他的车子距离8分钟前仅仅驶出了不到一公里，如果按照这个速度，将资料送到起码还得等上30分钟。

最后，罗格匆匆忙忙将资料送到现场，但办公室里已经是“人去楼空”了，工作人员已经将另一份仓促准备的备用资料转交上去了。公司上上下下近一周的辛苦全部白费了，很有希望的专项资金也泡汤了。本来这笔专项资金可以支撑公司半年的正常运营。

“快了”、“马上到”、“到楼下了”、“5分钟”……这种谎言在我们生活

中并不陌生，在别人催促我们的时候，这些词语往往会脱口而出，而且基本上不会脸红。我们明明知道短时间内无法到达目的地，但就这么“自然”地说谎了。当这些词语从口中说出的时候，有时候只是出于本能的一种反应，我们可能并没发觉自己刚撒了一个谎。

谎言大致可以分为“显而易见型”和“潜移默化型”，显而易见就是那些一听就不靠谱的言辞，谁的朋友圈里都会有那么一两个漫天吹牛的“奇葩”；“潜移默化型”的谎言则从表面上看是很真实，甚至是从逻辑上分析也极具迷惑性，让人几乎察觉不到它的存在，其实你一张嘴它就可能随时出现，这就是谎言“狡诈”之处。

在谎言实验室里，心理学家通过仪器对志愿者的大脑进行扫描成像，他们会对志愿者提一些精心策划的问题，来观测说谎者在说谎时大脑的反应。结果显示，说谎者在撒谎的同时，大脑有两块区域是异常活跃的。一个是腹外侧前额叶皮质层，这块区域位于额头两侧的大脑部分；另外一个接近前额叶中线区域，这是位于额头正中，从眼睛开始脑内延伸两厘米处。这两块区域都是大脑最复杂的部分，一个是控制信息的输出，一个是应对外界做出反应。

也就是说，在人类社交活动中，如果某个人对外界产生的刺激感到恐惧、害羞或者抵触等消极情绪的时候，大脑往往会产生应激反应，通过控制身体和语言输出错误的信息，即所谓的“谎言”，从而来避免让自己暴露在尴尬或者危险之中。这就是人类说谎的心理根源，是人类自我保护的一种本能反应，就像被针刺到身体会不假思索地做出躲避动作一样，是潜意识层面的心理活动，所以我们常常无法意识到自己说出的谎言。

说谎者在说谎的同时或即将开始之前，他们的生理反应和心理活动也是很有意思的。

首先，人在说谎的时候会因为不同的人和环境因素产生负罪、恐惧和兴奋的情绪。因为自己的谎言将别人陷入困局，尤其是面对自己的亲人和朋友，这往往会使说谎者产生负罪感。如果面对长者或者是社会阅历丰富的人，说谎者内心会产生一种恐惧感，因为他们见多识广，能敏锐地察觉到语言和逻辑上的漏洞，从而识破谎言，所以说谎者会因为害怕被识破而产生恐惧。还有一种恐惧是源于对严重后果的承担，如果谎言被识破就会遭到严厉的惩罚，这样会让人在说谎的时候产生心理压力，因为怕遭受惩罚而恐惧。同样是谎称自己没钱，面对歹徒和面对乞丐，产生的感觉是不一样的，前者是恐惧，后者是愧疚。如果因为自己非常想达到的目的，而去欺骗别人，在行骗成功之后，往往会让人产生一种难以名状的兴奋刺激，因为这里面存在一种成就感。孩子在欺骗父母作业已经完成的时候，会先后经历怕被识破遭到惩罚的恐惧、欺骗成功后换取自由玩耍的兴奋、玩耍结束后发现作业还没完成或者被父母训斥的负罪感。

除了各不相同的情绪以外，人在说谎过程中的思维也是异乎寻常的。一般情况下，大脑在处理外界信息的时候是趋于简化的，因为大脑很“懒”，它总是想把复杂的事情简单化，让信息更容易被处理。做个小实验，给你两道数学题，一题是简单的2个两位数加减乘除，答对奖励10元，另一道是100个三位数加减乘除，答对奖励100元，前提是不能借助计算器。你会选择哪个？有些人可能会毫不犹豫选择奖励高的，也有一部分人会选择简单的“见好就收”。但是真正做起来，选择100块的人会发现自己做了一个错误的决定，虽然奖励高，但是大脑不愿意处理这么庞大、复杂的信息。所以人类面对复杂的事物时，本能的反应是抵触和逃避。但是人在撒谎的时候，却经常将问题复杂化，一个谎言需要更多虚假的信息来佐证，并且必须强迫自己的大脑快速思维，以保证谎言的逻辑性。当说谎者在回答问题之前，需要处理的信息量要比实话实说大许多倍，为了让人们相信自己编造出来的谎言，只能不断地用更多的谎言来弥补另一个谎言。

说谎时的心理活动还远非这么简单，当说谎者大脑高速运转编造“可信”论据的时候，为了让自己看起来很诚实，大脑会控制肢体尽量表现得从容、淡定。他们会用近乎面瘫的表情或者僵硬的笑容来掩盖内心的紧张，他们会把手环抱在胸前来擦拭手心渗出的汗水，他们会时不时抚摸自己的后脑或者耳朵来应付尴尬，他们会经常变化身体姿势来掩饰忐忑不安的情绪。总之为了让谎言成立，大脑会想尽一切办法来控制身体和语言活动，而这些都是人们在潜意识中完成的，所以许多情况下，你几乎不会意识到自己所说的谎言，更不会意识到自己为圆谎所作出的“努力”。

# “我只是迷恋说谎”

诚实是社会的美德，为什么我们还是喜欢说谎？

佐伊和乔斯是中学同学，从中学毕业后两人就没在见过，当他们在街上偶遇的时候，已经是10年后的事情了。老同学偶遇，总是有一些话可以聊的，佐伊这才听说原来在学校那会儿，乔斯一直都暗恋着她。他一直试图了解她现在有没有男朋友，希望可以“再续前缘”，让乔斯失望的是佐伊已经有了男朋友。

让佐伊始料未及的是，自从重遇乔斯后不久，佐伊的男友开始越来越疏远她，最后干脆和她分了手，她不知道哪里出了问题。倒是乔斯始终陪伴在她左右，当被抛弃的佐伊伤心痛苦的时候，乔斯对她呵护有加。某些时候，佐伊确实被乔斯的温暖和执着打动了，加上乔斯对她发起的猛烈攻势，她慢慢从失恋的阴影中走出，内心的天平渐渐倾向了乔斯。

在佐伊整个感情空窗期，乔斯都在极力表现自己，自己从高中到大学成绩如何如何好，还参加了各种社团活动并取得冠军，工作后如何受到领导的重视，无论公司遇到什么困难都被他一一摆平。听到乔斯这么优秀，而且每天工作很辛苦，每天很晚才下班，佐伊觉得这个男人是值得信赖和依靠的。

然而一次偶然的的机会，又是在大街上，佐伊偶遇前男友，往事如过眼云烟，两人客套地聊了几句后，前男友随口问了一句，“嘿，准备什么时候和你那位青梅竹马的男友结婚？”“青梅竹马？别逗了，我们初中毕业后就没见过了，哪来的青梅竹马？”……

这么一聊，事情真相大白了，佐伊终于明白前男友为什么会离开自己了。原来当乔斯知道佐伊有男友后，就找机会认识了佐伊的前男友，然后从中挑拨离间，欺骗她的前男友说自己和佐伊是青梅竹马，两人一直爱着对方，有一次乔斯惹怒了佐伊，所以佐伊赌气和选择和他在一起，其实她只是想用这样的举动逼乔斯认错。佐伊的前男友当时被怒火和羞辱冲昏头脑，也没和佐伊求证过，于是渐渐疏离了她。

知道真相的佐伊回去质问乔斯事情真相，但是他怎么也不肯承认，还说自己是被诬陷的。后来佐伊通过接触乔斯的同事，才慢慢了解到，原来他在公司并没有他说得那么重要，他只是公司的一名普通员工，业绩一般，甚至还给公司造成几笔退单。他经常深夜回家也不是在辛苦工作，而是整夜和朋友泡酒吧。原来乔斯给佐伊编造的一切都是假象，一怒之下，佐伊选择了和乔斯分手。

谎言就像影子，潜伏在我们的内心，当我们生活受挫、心生恐惧，它们就会不期而至。它源于人性本能，融入每个人的血液，在生活中自然流露。然而我们在说谎之后会产生一种兴奋体验，这种快感会让我们

喜欢上说谎。

说谎也是一种能让人上瘾的癖好，不能控制自己的说谎行为，甚至成了一种自然而然的行为，即使在不需要说谎的情况下有意或习惯地说谎，这种状态被称为“说谎癖”。说谎会让人兴奋，产生快感。一个爱说谎的人，即使在没必要隐瞒事实的时候仍会有意地编造一些幻想性的故事、一段很神奇的经历来让对方相信，当看到对方相信自己的谎言的时候内心会感到很高兴，沾沾自喜，产生一种心理上的优越感。这类说谎者一般表演性很好，所以在社交活动中往往具有很强的欺骗性。

还有一类说谎的人，当他们想达到完成一个目标或者达到一种要求，但是按照正常情况下又无法实现的时候，现实与理想产生落差，且短时间内很难解决，他们会选择“铤而走险”，企图通过谎言来让自己“过关”。当他们面对“审核者”时，从双方的心理层面上来看，说谎者是处于弱势地位的，所以作为弱势群体的说谎者在说谎的时候是有心理压力的，因为害怕谎言被识破，从而遭到惩罚。他们会故作镇定地夸夸其谈。如果“审核者”被欺骗了，那么说谎者的心理压力就会一瞬间释放出来，在心里长舒一口气，而此时精神压力的释放过程正是兴奋的状态。

谎言不止会让说谎者兴奋，也会让听者受用。人们常常会喜欢别人恭维他们的身材、发型、时尚品位以及成就等，其实他们知道自己一般情况下是达不到恭维的水平，但是他们还是很开心地接受了。虽有溜须谄媚之嫌，但这样的“谎言”往往能让人们产生愉悦的心理体验。

但是，必须注意到，如果说谎时间和次数持续太长，那就有问题了。因为我们会发现有些人根本分不清楚自己说的是真话还是假话，是幻觉还是真实状况。在这方面，最常见的说谎就是“夸夸其谈”。有些人在他人面前会显得格外亢奋，喜欢就自己的过去编造一连串的虚构故事，长此以往下去，严重的可能会演变成诈骗犯。再严重一些的说谎癖

就会成为病理性说谎，特点是对自己的谎言绝对真诚，他们坚信自己的谎言就是事实，用一个成语形容就是“自欺欺人”。因为他们不认为自己在说谎，所以他们的谎言具有可信的连贯性，而且这些说谎者大都记忆不佳，无法评价自身说话的准确性。因此，他们说起谎来简直像讲真话一样，很难辨明真伪。

沉醉于说谎给自己带来快感的人大致可以分为以下几类：

### 自卑型

因为自己能力弱小，经常被边缘化，为了掩饰平庸的最简便方法就是说谎，用谎言给自己打造一个华丽的包装。只消嘴皮动一动，遥远乡下的小木屋尽可成为别墅、庄园；即使没有任何才艺，也是通晓琴棋书画的才子或才女；灰姑娘立刻变成白雪公主，路边乞讨者都会有世界首富来拜访。

### 自大型

这类人一般多少会有一些能耐，达到一定的社会地位，因此产生巨大的优越感，认为自己比任何人都牛。但是还嫌不够，在社交活动中他们往往给人居高临下的感觉，不停吹嘘自己的地位、能耐和重要性。他们享受把别人“踩”在脚下的感觉。

### 财迷型

“人为财死，鸟为食亡”形容的正是这类人，他们为了得到利益可以不择手段，说谎就更不在话下了，他们的兴奋源来自于说谎骗取来的利益。清朝第一大贪官和珅为了荣华富贵，使尽浑身解数欺上瞒下，说了一世的谎言，骗取了无尽的家产，然而到头来招来杀身之祸，没带走一分钱财。

## 安全感缺失型

这类人很多是因为经历过一段灰暗的童年，比如父母离异、家暴、亲人离世等情况，给他们的心灵造成难以痊愈的创伤，因为不完整或者说破碎的家庭关系影响到他们日后的社会关系。他们没有安全感，害怕朋友和亲人离自己而去，所以他们试图用谎言来牢牢抓住想要的“幸福”，比如小女孩骗父亲考试成绩很好，试图用乖乖女的形象来挽留父母即将崩溃的婚姻。这类说谎者对世界的认知往往与事实是有偏差的，但不管现实如何，他们总是沉醉在自己用谎言编造的围栏之中，并且体验谎言给他们带来的暂时的精神愉悦。

## 虚荣型

“人活一张脸，树活一张皮”，这句话是爱慕虚荣者的座右铭，他们热衷于比较，和各种人进行各种比较，而且他们在对比的过程中有强烈的求胜欲，不允许自己比别人差，所以很多时候必须靠谎言来支撑他们的虚荣心。看着别人投来羡慕的眼光，才会觉得满足。

## 风流型

这类人驰骋于情场，他们非常了解女性爱幻想和易寂寞的心理状态，只要在适当时候用一个谎言就可以抱得美人归，谎言给他们带来的生理和精神的双重愉悦，但谎言也只能给他们带来逢场作戏的虚情假意，难以获得爱情的真谛。

这么多人喜欢说谎，是因为谎言能带给他们更多的兴奋，这些体验往往是真实生活中无法获得的。因为虚假，所以如梦如幻，让人欲罢不能。同样也是因为不真实，梦幻只如一现昙花，无法长久。

出于善意的，适当的谎言可以让我们的社交活动更加和谐，但如果疯狂地迷恋说谎，一张口“满嘴跑火车”，那就可能会出现“病态”的心理

癖好，对自己和身边的亲人、朋友造成伤害。

# 信口开河的背后：说谎成癖是一种心理病态

我们已经知道了，说谎是人的一种保护自己和调节社交活动的本能，每个人一生都会说很多的谎，大部分的谎言是在不自知的情况下脱口而出的，而且人在说谎的时候，大脑部分区域是异常活跃的，潜意识里也会产生兴奋的快感的。

然而，会有这样一类人，他们以说谎为目的，而且无法控制自己的说谎行为。即使他们故意说的“谎言”不能给他们带来物质上的利益，甚至还很有可能被拆穿，但他们还是“乐此不疲”地说谎。这类人整天谎话连篇，把幻想当成现实，说一些荒唐但多少又有点可信元素的故事，来吸引别人的注意，其实是一种极端的心理病态。由这种心理而产生的说谎，就是病态说谎。

耶鲁大学的查尔斯·戴克博士说：“有一些这样的人。他们每天清晨起床，就忍不住要编造一些故事。”比如，普利策奖得主、著名历史学家约瑟夫·埃利斯曾滔滔不绝地给学生和同事讲述自己在战争中的故事，但实际上他从未上过战场。电影《猫鼠游戏》中迪卡普里奥扮演的弗兰克·阿巴尼尔，在现实中确有原型，他在为政府工作前，曾先后假扮特工、医生、律师等，在26个国家开出了高达250万美元的假支票。美国加利福尼亚州的一位法官告诉别人自己拥有心理学专业硕士学位，并且曾效力于中情局，然而2001年，他谎言被揭穿，从此告别了法官生涯。

尽管戴克博士并未对人们说话的具体原因进行分析，但我们可以从他列举的事情中，找出这些人病态说谎的原因——他们是为了填补自己

内心的空虚，或者是为了提高个人魅力。刊登在美国的《人格与社会心理学》杂志上的一篇文章指出：病态说谎症的患者通常非常自信，有魅力；另外，一个人受教育的程度越高，说谎的水平也就越高。

苏珊是一家单位的前台，因为相貌标致，受到一些同事的青睐。每当有男性同事向她示好的时候，她都会摆出一副高傲的姿态，让人感觉无法接近。她经常在朋友圈标榜自己学生时代是如何品学兼优，多么受人欢迎，爱慕者加起来有几条街，所以公司那些追求她的男同事在她看来，都还远远达不到她的要求。时间一久，苏珊成了公司“高贵冷艳公主”的代名词，谁都知道她很难搞定。而实际上，苏珊之前的学习成绩并不好，而且长得也难看，只是因为她毕业后去整了容，相貌和原来也有了天翻地覆的变化，原来的同学和朋友都认不出她来了，她也主动断了和故友的联系，以一个新的身份重新生活。在新的世界里，她给自己编织了一个完美的谎言，将自己描述成一个人见人爱的“公主”，其实是想满足自己内心的自卑和虚荣。

小T今年30岁，身强力壮，在公司是技术骨干，在家是“顶梁柱”。但是从两年前，小T突然觉得身体有些不适，去医院检查，医生说没什么大问题，但是他回家后一直隐隐觉得自己有病。之后他去过很多家医院检查，医生给他从头检查到脚，都没发现什么异样，但他坚称自己有病，而且怀疑医生没有尽心尽力，要不就是医生向他隐瞒了自己的不治之症。他天天见人就讲自己的病情，说自己为了求医跑遍了大江南北，还一定要医生给他开药。最终通过心理医生的干预治疗慢慢治好了他，他说谎的原因并不是为了获利，而是患有“曼丘森综合征”(曼丘森是一个德国人，他经常过度夸张自己的参战经历，并虚构一些故事讲给别人听，后来，曼丘森的延伸喻意为故意伪造自己患病的假象来行骗的人)。

阿Z因为自己说谎的毛病让自己承受了多年的压力，他总是情不自禁地说谎。明明在家看书，朋友电话打来问他在干嘛，他偏偏要说自己在睡觉；明明在逛街，非要说自己在加班。他知道说谎不对，而且一般情况下他说的谎都是完全没有必要的，但是说谎已经成为他生活的习惯，任何情况下他都条件反射地想说谎，有时候他也痛恨自己的说谎行为，但就是控制不住。

正如上面三个案例展现的，对谎言没有自控力，一开口就说谎，不管有没有必要，这种病态心理叫做执性说谎。有些人说谎是迫不得已，有些人说谎是善意的安慰，有些人说谎是为了避免冲突。但执性说谎这类人在性格上是结构性的，他们的长期说谎行为，只是小脑的条件反射行为。

执性说谎者从表面来看，性格比较开朗，善于社交，他们往往是朋友圈中的“明星”。这种人是有一种长期形成、或者天生就有的表演特

征，捏造事实，制造谎言，有的甚至发展为一种诈骗。有的说谎者则仅仅是用撒谎来获得病态心理的满足，虽然屡屡被揭穿仍然乐此不疲。

有一种人会利用欺骗和伪装来为自己谋取利益，这种行为发展到某种程度，会成为一种病症，称为“门森豪森综合征”。在门森豪森综合征中，有一种叫做“代理门森豪森综合征”的特殊病症。指的是有些人会假装自己的孩子身患重病，或者家人遭遇不测，以此来骗取他人的同情或者财产支持，也有一些人是用这种方法来骗取保险金。这种欺骗行为能够给自己带来极大的利益，所以许多人因此乐此不疲，并且会逐渐上瘾。到了后来，即使不能骗到保险金，也获取不到任何形式的利益，他们依旧会假装自己有值得人同情的遭遇，将自己扮演成为一出悲剧的主人公。因为对他们而言，能够以谎言获得他人的同情，就是最大的收获。

说谎是一种个人行为，又是一种社会行为，往往对自己、他人和社会造成极大危害。谎言隐瞒真相，也会直接影响别人对说谎者的评价。比如《狼来了》的寓言故事，爱说谎的放羊小孩，因为自己无节制的谎言，失去了别人的信任，最终酿成了悲剧。一个人说谎次数多了便会失去诚信，如果这个人掌握更大的权力，就可能祸国殃民。比如中国古代“烽火戏诸侯”的故事，周幽王因为自己毫无责任心的谎言，屡次动用国家防御重器(烽火)来戏弄各地诸侯，当犬戎真的兵临城下时，已经没有诸侯前来驰援了，直接导致了镐京被轻易攻破，加快了西周灭亡的步伐。

虽然谎言有善意的一面，但我们并不总是欣赏谎言。老百姓想知道有贪污嫌疑的官员在面对法庭审判时是否说了实话；交战双方在签订停火协议的时候，想确定对手是否可以信赖；老师想知道学生是否真的弄懂了教过的知识点；警察需要识别嫌犯在录口供时是否有所隐瞒。所以，面对病态说谎者，我们要学会识别谎言的方法。

我们之前已经提到过识别谎言的三种方法，一种是非语言的，一种是语言的，还有一种是生理的。接下来，我们进行具体分析。

非语言性的判断主要是看说谎者说话时是否语速变慢、经常停顿、语气僵硬，甚至是伴随口吃和一些夸张的面部表情，比如眉毛不自觉地抬起并挤在一起，上眼皮的抬起和下眼皮的紧绷等。但这些非语言的情绪往往会在出现后的1/25秒内被抑制，转瞬即逝的表情肉眼很难捕捉，往往需要专业仪器辅助检测。我们要从这个方面来判断对方是否说谎，需要十分敏锐的洞察力。

如果说非语言性的欺骗普通人比较难识别，还需要借助仪器辅助的话，那么说谎时生理上的反应就完全要依靠仪器来判断了。比如在判断一个人说话时，他的血压是否有升高、心率是否加快、大脑是否异常活跃，这些肉眼是无法看到的，除非你拥有一双孙悟空的“火眼金睛”，可以去伪存真。

语言性的欺骗对于普通人来说则相对更容易识别一些，很多谎言在内容上一听就是虚假的，完全违背生活常识和科学规律。即使有些谎言编造的不是那么“一捅就破”，我们还是可以从说谎者的语言线索中找到蛛丝马迹。说谎者在说谎的过程中，情绪是比较容易激动的，当他们情绪激动时，说话的逻辑性就会比较混乱，让受众听起来会有些吃力。另外，和说实话的人比起来，他们在陈述一件事情的时候很少进行细节描述，因为这个事情或者场景原本就是他虚构出来的，可能自身的知识结构不足以支撑他们制造某些细节，又或者是他们缺乏一些创造细节的想象力，所以短时间内很难将各个细节描述得那么清晰、真实，干脆就选择忽略掉这部分内容。如果想识别这类说谎者，只要揪住细节不放，他就会表现出慌乱的表现，最终露出破绽。还有一些有预谋的“说谎者”他们会事先编排好各种细节，就为了应对别人的“突击检查”，但是往往“聪明反被聪明误”，他们太刻意的准备细节反而会出卖他们。比如，正常

人如果被问到“前天你睡觉前做了什么？”很多人第一反应是想不起来了，但是说谎者可能会煞有其事地和你娓娓道来，这样一来，他所编造出来的谎言“堡垒”也就不攻自破了。

谎言与我们息息相关，既然无法摆脱，那也不能受控于它，我们要做的就是正视说谎的行为，了解说谎的动机，控制说谎的频率，承担说谎的后果，拒绝恶意的谎言，识破有害的谎言，抵制病态谎言的出现和蔓延。