

人

風

四川文艺出版社

风采人生

缘

梁永玲 编
好人缘

人

好



好人缘令你左右逢源

好人缘使你魅力常在

生

采

風采人生

好人緣

梁永玲 編

四川文藝出版社

风采人生——好人缘

梁永玲 编

四川文艺出版社
1995·成都

(川)新登字 007 号

责任编辑: 邹小工

封面设计: 章 华

版面设计: 昌 言

书 名 **风采人生——好人缘** 定价 5.90 元

编 者 梁永玲

ISBN7 - 5411 - 1366 - 2/I·1281

1995 年 10 月

第一版

1995 年 10 月第一次印刷

开本 787 × 1092mm 1/32

印数 1—20000 册

印张 7

字数 150 千字

四川文艺出版社出版

(成都市盐道街 3 号)

四川省新华书店经销

彭山彩印厂印刷

目 录

第一章 察言观色

1. “意欲穿花寻路，直入白云深处”——洞察术 1
2. “浅颦微笑总关心”——打动人心术 11
3. “春花秋月何时了，往事知多少”——口才技巧 27
4. “误几回，天际识归舟”——避免不应有的错误 31

第二章 待人处事

1. “白猿时见攀高树，长啸一声何处去”
——吸引人的说话术 38
2. “无可奈何花落去，似曾相识燕归来”——了解对方···
..... 41
3. “良言一句三春暖”——清除紧张感 46

4. “今年花胜去年红,可惜明年花更好”——道歉的艺术
..... 57

第三章 消除人际困扰问题

1. “把酒祝东风,且共从容”——浪费浅析..... 60
2. “明月几时有?把酒问青天”——掌握机遇 74
3. “风送荷花几阵香”——发现他人的长处 84
4. “天涯何处无芳草”——微笑的作用 88
5. “请君问取南楼月”——让对方付出全力 90
6. “极目万里沙场,事业频看剑”——伟大出自于平凡...
..... 95

第四章 左右逢源

1. 爱人如己人缘佳——随处结缘 107
2. “昨日盈盈枝上笑”——让对方感到满足..... 111
3. “问我去何处,君行到自知”——交际的艺术 115

第五章 与惯于指责的人打交道

1. “月有阴晴圆缺,此事古难全”——对待批评 125

2. “不思量,自难忘”——坚持自己的目的 134
3. “笑渐不闻声渐消,多情却被无情恼”
——向别人提忠告 136
4. “妙舞轻歌谁是主”——不应偏离主题 138

第六章 事业伙伴和生活伴侣

1. “但愿人长久,千里共婵娟”——男女感情的差异 141
2. “芳心一寸情何限”——爱的含义 146
3. “庭院深深深几许”——爱的奥妙 158

第一章 察言观色

1. “意欲穿花寻路，直入白云深处”——洞察术

问候、表情、动作 当人们初次见面，通常都始于彼此间的招呼或问候。这时候，彼此间绝对不会没有一点感受。如果双方早就约好见面，在见面之前，双方也许都会打听对方的情况，或他人对其的评语，这样一来自己的印象中就会先有了对方的概况，尤其有业务往来的，因对方的情况跟自己有利害关系。因此，在尚未相见之前，自己可能对对方产生某种感受，一旦到达现场时，只要看一眼对方，不少人在内心里就立刻会产生某些直观印象：“这人真讨厌。”或者：“这人给人印象还不错。”

不过，一般人常常会将憎恨与敬意隐藏起来。但是，不论怎样掩饰，内心的情绪也偶尔会流露出来。只要能留意观察对方的招呼、问候方式，我们就不难了解对方对于自己的感情和思想，以至于能知道对方的人品。

打招呼时，若是有意保持当事人之间的彼此距离，彼此之间就不可能存有亲近感。如告别打招呼时，应该接近对方的身边，这样才能在不知不觉间，使对方摆脱顾虑或恐怖情绪。只要没有顾虑或畏怯心，那就大大缩小了“心理距离”，

这无异占据了优势，对方却陷入劣势的心理状态里。

人类之间招呼问候的握手礼，可展现部分性格特征。如：用力握手的人，表示充满信心，主动性很强。不太用劲握手的人缺乏信心，性格脆弱。在社交场合，不断地与陌生人握手，表示该人富有社交性和自我显示性。

在握手时，透过手的温度，有时可了解对方的微妙心理。握手时，发现对方的手掌出汗时，一般表示对方的情绪高潮，即失去心理平衡的流露。有些女士表面看来冷若冰霜，与其握手时，却发现手心有汗痕。这可能因为异性的形象、言谈，或自己所处的环境，引起她兴奋的表露。

另外，也可通过语言来推断情况。有的人开口即说“你好”，接着谈论各种近况。值得研究的不是初次见面，而是见过几次面之后，如果仍然采用老套的招呼方式，这表示对方无意跟自己深交。双方的来往仅是形式而已。而这种人一般具有强烈的自我防卫心理。

打招呼是人际关系的最先接触点，其间必含双方深层的心理感受，只要善于运用心理技巧，可使彼此间的关系更圆满。

人们的心理活动非常微妙，不过这种微妙的心理状态，有时也会从表情泄露出来。但是也有一些人不愿将内心活动让别人洞察，本人也有能力使内心的活动不从表情上流露出来。因此我们不能从表情去判断对方的直接感情的表现，真正的意图常常被隐藏在伪装的表情之下，使人难辨真伪。所以，我们应学习表情中的正确表达，判断对方的真正感情。

在生理学中，研究大脑皮层的运动，可以发现脸部与手的活动远比其他部位灵敏。我们不难理解感情的表现，跟脸

部肌肉的活动是不无相关的。如果是愉快的表情，脸部会上提，倘若是不高兴的表情，脸部会下沉。若是心情不愉快。嘴唇的尾端向后收拢。由此证明，脸上的各部分的肌肉也跟喜、怒、哀、乐等感情互相对应，显露出自己的相应表情。

我们有时不能从表情来觉察对方的感情，那往往是因为我们只注意到脸上的一部分变化而已。因此我们应训练自己如何从表情去觉察对方的深层心理。对一般人来讲，要佯装一种与感情不符的表情，不是轻而易举的。

也有少数特殊的人，无论听见什么或看见什么，都能将感情掩藏起来，装出一副漠然的样子。而一般人遇见该种情况，就会显得惊慌失措。不过没表情并不等于无感情，往往内心活动，不呈现在脸部的肌肉上，就会显得不自然，有时因为没有表情，反而会使感情更为冲动。

例如：有些员工不满上司的某些言行，可又敢怒而不敢言，只好装出一副无表情的样子。其实，不论怎样压抑，内心的不满依然存在。如果仔细观察其面孔，会发现他的脸色不自然。有人称呼这种表情为“木板”式面孔。这类人不管别人说什么，都毫无表情，喜、怒、哀、乐不露于形。了解该类人，只有精通洞察心理学，才能知道对方的真意。

一般的人紧张时，眼睛张大，鼻子会收紧，或脸上出现抽搐。发现该类表情，那就表示其人正处在激烈的不满与冲突之中。遇见这类人，最好不要直接去指责他。上司或同事最好这样安抚讲：“怎么脸色这样不平静，如果有什么不愉快，不妨讲出来听一听！”因为该时刻正暗示上下关系正陷入低潮，这时往往是无声胜有声，而应另择时间，开诚布公地交换意见。

另外，对于毫无表情的人，可解析为一种是极端不关心，另一种是根本不放在眼里。事实上这种人的表情是表里不一致的。这类人，尤其是女性，若太明显地表现自己的好意，似乎为情况所不许，于是表达出相反的表情。让对方看起来漠不关心，事实上，却非常关心。

常言道：“哭在心里，笑在脸上。”有些人在愤怒或仇恨至极点时也会呈现笑容。不过，这种欲望与表情完全矛盾的情况因为表情已被过分夸张、扭曲。往往出现前额、眉、眼、鼻等部分呈现喜悦的肌肉运动，而在其嘴角、口唇和下颚等部分却分部表现厌恶的肌肉运动。但在态度上又表现出一点儿也不在乎的样子。

因为该类人认为如果将内心的想法完全表达出来，无异于违反社会的规范，担心受到社会的谴责。于是本能地采取自我防卫的措施，利用相反的表情，表达内心的真正想法。

一个人的心理活动既可以从表情或眼神表现出来，也可以在手足的动作里表达出来。人类要表现内心的感情，手足往往成为面部的重要辅助手段。

当一个人高兴时，不但笑容满面，而且有时还会手舞足蹈，当一个人紧张时，脸上的肌肉会绷紧，而且动作也会显得不自在。当一个人正在用头脑思考事情时，往往爱用手触摸头部或用手支撑头部；当一个人聚精会神地沉思时，偶尔也会摆动自己的手臂，敲敲自己的头，抓抓头发，搓搓双手等。当思考的速度加快时，手的动作也会急速起来，当脑子里浮现新的构想时，用手抚摸头部的次数也会增加。因为一般人认为手的动作与思维的速度成正比的。而有的人认为不用手部动作，会影响思考活动的准确性。

还有一种惯以拳头击掌，或故意把手指曲折得卡卡响。这种人大都对自己体力充满自信，折响手指，目的在于威吓对方。一般而言，他们头脑里的思维活动并不很激烈。如果对方也产生同样的感情时，最后常常会把事态扩大，以致陷入难以收拾的场面。

无疑，脚的动作比起手部的动作来，显然较少些。当一个人的感情激动时，脚的摇动反而较少。踏脚可以发出节奏，并使身体摇动，因此，脚可认为是感情的指针。

服装、谈话、兴趣 服装是人类个性的表现，多姿多彩，形形色色的服装包含着丰富的心理内涵和社会地位、身份或所属的职业等社会意义。

如有些人穿着考究，可表示出这类人的社会地位和经济状况较好，职业不同，服装习惯也会随之不同，年龄不同，服装的颜色和式样也有所区别。

当然，生活中也有很多例外。例如某位编辑先生，平时喜着华美西装，系一条鲜艳领带，戴一顶亮色帽子。若陌生人见他，定会认为他是从事文艺导演或舞美之类的工作。因此，单从服装来正确推测对方职业与经济能力是不全面的。不过，从穿衣服的心理观点来说，服饰可以反映一个人的个性。人们常说：“衣服是人类的第二皮肤”，所以通过服饰可以较正确地分析其人的性格与心理状态。

喜欢着华美服装的人，其人怀有较强的自我显示欲，往往具有歇斯底里的性格，对金钱的欲望特别强。

喜欢结着本色的领带或爱用本色物品的人，这类人的自我意识很强，能够脱颖而出，很有前途。

喜欢穿着朴素的人，这类人大多属于体制顺应型，通常

缺乏主体性的性格；不过，这类人中也有人对某部分的打扮非常讲究，例如鞋、袜或衬衫方面，很注重配搭，这类人也颇具个性。但有的学者认为，这种人之所以要重视某部分的装饰，是想要掩饰关于自己的生理上的某些特点。如：有些女性对自己的形象缺乏信心，担心自己没有吸引男性的能力，所以，喜欢穿迷你裙；有些男性是弓背，于是，就故意穿豪华名牌衣衫，戴高级饰品，以显示自己的优点。这类人，我们都认为他们对于自己的弱点，怀着矛盾心理，换言之就是具有心理缺陷。总之，女性比较注意跟随流行的变化和趋势。目前，男性中，也不乏该类人。这些人的表现，都体现出对自己缺乏信心。

有些人长年都穿着固定格调的衣服，可有时候，却一改常态，穿不同于平常的衣服，这种人的内心必然受到了刺激，使其想法发生了若干变化。在其深层心理，通常都孕育着新的意思。

总之，我们可以从服装的颜色、情调以及跟年龄有关的情况，探讨对方的心理现象和性格特征。

至于对方的心态，我们还可以从说话中了解得知。“人类有两种表情，一种是出现在脸上的表情，另一种是出现在说话方式里的表情。”

一般说来，一个人的感情或意见，都在说话方式里得以表达。说话的节奏，抑扬顿挫等都能增加话中的意味。对方可从我们说话的语气中，设法了解话中的意思。

说话速度很快的人，表示他能言善辩。说话速度很慢的人，表示反应迟钝。一般说来，如果对某人某事不满，许多人的说话速度变得较迟缓。相反地，如果心中有鬼，说话速

度通常会变快。因为他希望借着快速的谈吐，将内心潜在的不安得到缓解。如果有人平时寡言少语，却忽然不太自然地能言善辩起来，那么，往往他内心里一定隐藏着难言隐衷。

如果有人说话时提高声调，即表示他企图压倒对方，但高频音调只能象征思想的不成熟，容易使人情绪冲动，陷入口角与争执的状态里。如果有一种人话题始终道不完，即使想要告一段落，也得花费相当的时间。这表明发言者的内心里，潜伏着一种担心话题将说完的不安。

还有一种人，喜欢在句尾里加入某种暧昧不明的语气，是有意逃避自己的言论责任。

自信心缺乏的人，说话的声调缺少决断性的节奏。自信心强的人讲话定具决断性的节奏……。

因此，只要能细心分析，弦外之音定能从说话的帘幕之下渐渐透泄出来。

另外，根据兴趣和爱好也可以研究对方的深层心理。探讨这个问题的关键，就是对兴趣的热衷程度。每个人都应恰当地将自己的精力分配在工作、家庭和业余活动方面，以确保精神上的平衡。倘若一个人在工作或家庭方面，希望不能满足，往往他就会将精力转移到其他业余活动方面。

如果我们遇见一种人，提到工作或家庭方面的事，立刻哑然失语，而一谈到玩乐的话题时，就喜形于色。在这种情况下我们可推断出，这种人可能对单位的风气或上司的态度有所不满，或在学历上怀有自卑感，或家庭关系不融洽，为了填补心灵的空虚，于是将他所有的精力倾注在玩乐方面。这是一种代偿行为。一般说来太热衷于自己的兴趣或娱乐，是一种逃避现实的行为。

再来看看同样具有垂钓兴趣的人，有的人喜欢在沟河、湖边独钓，这种人一般都有显著的忧郁心理倾向，他们躲开一切有关家庭与职务上的人际关系，想把自己封闭在另一个与世隔绝的孤独世界里，追求精神上的安定。

而另一类垂钓爱好者，却喜欢跟大伙一起结伴钓鱼，共享乐趣。无疑这种人的精神生活非常平静，表明他的工作、生活、业余生活方面必定很正常。

如果有人对某种特殊爱好表现出非常的反感时。其中定会有原因。如某人对打篮球极不感兴趣，可能是在他中小学时代，在大庭广众之下在篮球场上失误受窘，从此望而生厌。对某项兴趣表现出反感的态度。这是因为在以往的生活历程里，隐含着某种痛苦的经历。

异性关系、生活方式 世上每一个人的异性观都是不同的。哲学和心理学家把人类分成分裂质、忧郁质和癫痫质等三大类型。这三种类型人跟异性之间的接触方式有明显的不同。

分裂质的人常常将异性理想化，幻想着如何跟异性享受浪漫的情调。但事实上这类人跟异性之间难有现实上的成果。他们大多数人总以单相思或柏拉图式的恋爱而不了了之。这类人同时又具有谦虚与傲慢的性格，当他们涉入社交场合时，多数人在内心里都暗藏着冷漠，有时他们竟对自己丧失信心，而郁郁寡欢。其实这种人的感情非常丰富而又细腻，是一类很杰出的人。

忧郁质的人跟任何人接触都不会感到为难。如果碰到自己喜欢的人，他们会直率地表达自己的感情，他们能很快适应各种交际。在变化方面也很迅速，所以这种人常常会更换

自己的伴侣或认识对象。有时也显得有些浮躁。但总的来说，这种人在社交方面显得很友善，使跟其接触的人，内心感到温暖。不过，这种人情绪起伏较大，时而表现活泼时而又表现忧郁的性格。前者如精力充沛的活动家，后者如同埋头苦干的实干家。当然这种人的忧郁跟分裂质那种闷闷不乐是完全不相同的。

癫痫质的人对待异性，有一种最明显的特征，那就是他们对于学历、家世、职业等很重视，在社交活动时，只要对方的着装稍微不整齐，就会显出无法宽恕的样子。他们的性格使他们对任何事情都很重视礼仪和秩序，具有顽强的意志。总的说来，他们对外界的刺激表现不很灵敏。在兴奋时，往往会失去辨别是非和权衡利弊的能力。

一个人的生活方式或生活环境，对于一个人的性格、气质等影响极大。一般说来，家庭中，长子比较缺乏独立性和生活能力，也比较老实。次子的独立性与竞争性都很强，颇具野心。至于老么，由于他生长在娇养的环境，依赖性就很强，情绪也不稳定，是自我主张很强烈的人；不过，他能很快地跟别人妥协。

独生子一般不大能适应集体生活。由于集父母的宠爱于一身，所以往往具有任性和利己的性格。他们的独立性与生活能力都很薄弱，情绪也易波动。独子从小就常接触大人，所以颇具小大人味道。脑子也很聪明。是父母心中的小“皇帝”。

父母对孩子性格发展的影响很大，缺乏母爱的孩子，在人际关系方面表现很拙笨，虽然容易与人合作，但具有强烈的猜疑心。缺乏父爱的孩子，则缺乏生活的实感，对自己的

工作缺乏责任心。

家庭经济状况对于一个人性格的发展、思维方式也能产生重大影响。一般说来，生长于贫寒家庭里的人，对于金钱与权力无不怀有较强的欲望。而出身于富裕家庭里的人，对于金钱与权力的欲望就显得比较淡薄了。

金钱有时会改变人的行为和习惯。在现代经济社会里，金钱可以说是唯一能够满足各种欲望的正当手段。关于其运用方式，大体上可以分成吝啬型与阔绰型两种。

吝啬型的人，是指某人对经济观念相当研究，这种人完全过着量入而出的预算生活，一分一厘都计算，倘若非要他请客，那真是使他痛心疾首。这种人在商场上相当遵守信用、原则，善于精打细算可惜太无人情味，没有半点儿感情。

阔绰型的人，这一类人都属于急躁质，有钱时，花钱如水，无钱时只会干瞪眼。虽然无隔宿之款，但却能表现得非常慷慨。显然属于阔绰型的人，不懂得如何为以后的生活储钱，这是急躁质的特征。另外一种人花钱也很大方，但是他们是出于虚荣的心理，在冲动之下，才会出手大方。这些人敢于将钱花在装饰品与服装上面，钱不够向别人借，属于歇斯底里的性格。

有些女性，因认为丈夫不忠，一气之下将多年的积蓄全部取出来，去商店买下自己所喜之物，一瞬间，把全部储蓄花得精光。

有些职业女性用钱很大方，有时竟买些根本无用的东西，这种冲动性的购物行为，是由于内心的苦闷与紧张造成的。

另一种人就是所谓的偏执狂者，他们平时省吃俭用，斤斤计较，不过对自己的嗜好却能挥金如土，毫不吝啬。这就