



Duxinshu

世界上最神奇^的 读心术

哈佛心理学家教你破解身体语言

张铁成◎编著

神奇的读心术

读心术

DUXINSHU

只有先读懂对方，
才能更好的影响对方。

读懂别人的心，
才能掌控对方的行为。

版权页

图书在版编目(CIP)数据

世界上最神奇的读心术：哈佛心理学家教你破解身体语言/张铁成
编著.

—北京：新世界出版社，2011.4

ISBN 978-7-5104-1746-7

I.①世...II.①张...III.①身势语-通俗读物

IV.①H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 051031 号

世界上最神奇的读心术——哈佛心理学家教你破解身体语言

策划：梁小玲

作者：张铁成

责任编辑：梁小玲

封面设计：兰旗设计

出版发行：新世界出版社

社址：北京市西城区百万庄大街 24 号(100037)

总编室：+86 10 6899 54246832 6679(传真)

发行部：+86 10 6899 59686899 8733(传真)

网址：<http://www.nwp.cn>(中文)

<http://www.newworld-press.com>(英文)

版权部电话：+86 10 6899 6306frank@nwp.com.cn

印刷：九洲财鑫印刷有限公司

经销：新华书店

开本：787×1092 1/16

字数：268 千字印张：20

版次：2011 年 5 月第 1 版 2011 年 5 月第 1 次印刷

书号：ISBN 978-7-5104-1746-7

定价：36.00 元

版权所有侵权必究印装错误可随时退换

前言

这个世界上最善良的是什么?是人;世界上最残忍的是什么?没错,也是人。世界上的人千千万万,同样的笑脸下面掩盖的是不同的内心,同样的一句问候下面埋藏着不同的想法,我们不得不说,人是这个世界上最复杂的动物!

作为人的一分子,我们一生中会碰到形形色色的人,和各种人打交道,在这些人中,有好人有坏人、有友善的人也有险恶的人,那么怎么读懂人心、识破对方,而不至于让自己摔倒呢?这本《世界上最神奇的读心术》将会告诉你答案。

看透人心是一门学问,是博大精深的生存学问,语言可以帮助你了解一个人,但是也会误导你,通过语言你了解的也许不是真正的对方。会看人和不会看人会给你的人生带来截然相反的结局,破解人的身体语言者能点石成金,能在危难之际力挽狂澜;不会破解身体语言者,即使有时、地利,最后也难以逃脱失败的结局。破解人的身体语言也是一种技巧,是明哲保身的高超技巧,是一种法宝,是走向成功的护身法宝。学会识破对方的身体语言是保障一个人立足社会,服务社会,进而取得一定社会地位所必须具备的基本素质和能力。

社会上很多人经历过人情冷暖,经历过曲折,与其抱怨,不如仔细揣摩观察,学习破解人身体语言的技巧,这样才不会被花言巧语所蒙蔽。掌握这种技巧就意味着你可以在杂乱无章中掌握规律,在复杂的社会关系中看透周围的人和事,从而使你在人生的大舞台上左右逢源,尽情挥洒。

那么,怎样才能完全明白一个人呢?人虽然复杂,但是并不是无章可循,心理学家找到了一个看透人心的突破口,那就是身体语言,嘴巴在欺骗你的时候,它也向你展示了真相,只是我们很多人从来没有留意过这些细微的表情,细微的肢体语言而已。人的外在表现是内心情绪和性格的外露,从观察到的每一个细节入手,你就能全面透彻的看到一个人的内心世界,从而在和对方交往的过程中占据优势。

你有没有留意过，当我们不知道该怎么办的时候经常会请教一些老人，他们经历过很多事，阅读过很多人，自然掌握的看人的本事比我们多，这也就是说，看破人身体语言的技巧是可以学习，可以积累的经验。这本书将从专业的角度，教您如何破解生活在这个世界上形形色色的人！

《世界上最神奇的读心术》中哈佛心理学家将教你如何通过身体的语言来了解对方，清晰地看到对方的性格，从而为你的成功奠定基础。重点从人的外貌特征、言行举止、衣着打扮、生活习惯、情绪思维等方面入手，给您介绍一个全面破解身体语言的秘方！

每个人都渴望获得成功，然而成功的第一步是你要学会看人，《世界上最神奇的读心术》将向你展示如何从身体语言入手来彻底的解读一个人，掌握了这些，你会发现，成功触手可及！

目 录

第一章 破解身体密码，阅读无声语言——会说话的不是只有嘴巴	1
1. 哈佛结论：最诚实的是身体	1
2. 会做人，不如会看人	5
3. 透过言行举止辨穷富	7
4. 身体语言，既简单又不简单	11
5. 你拥有“第六感”么？	13
6. 第一印象的亏，你还想吃多少？	15
7. 男士向左，女士向右	18
8. 怎样轻松骗过“眼尖”的人？	21
9. 一般+具体，保准你没错	23
第二章 相由心生，知人知面便知心——破解容貌透露出的性格信息	26
10. 脸型方圆尖，性格千千万	26
11. 无法看清全脸，可以只瞄左脸	29
12. 发型，性格主机的显示器	32
13. 人有多大胸怀，额头向你坦白	35
14. 鼻子，吸入气息，呼出信息	37
15. 耳朵虽两地分居，也能隔空喊话？	39
16. 倾听嘴巴发出的另一种声音	41
17. 下巴中隐藏的学问大	44
第三章 哈佛专家教你的装饰心理学——看清对方到底是几“品”	46
18. 一枚小戒指，识人大学问	46
19. 服饰随着情绪变	48
20. “披着羊皮的狼”与“披着狼皮的羊”	50

21. 赤橙黄绿青蓝紫，哪种是你幸运色？.....	54
22. 领带辨男人，香水识女人.....	56
23. 妆颜，女人的“第二张脸”.....	59
24. 他拿的是手提包，还是公文包？.....	60
25. 手表，显示的不只是时间.....	63
26. 随身饰品的连锁反应.....	65
27. 看鞋子如何“边走边说”.....	68
第四章 眉目传真情，打开心灵的窗户——捕捉眉目发出的信号弹	71
28. 透过眉毛形状和粗细看人性格.....	71
29. 眉毛横竖斜，辨他喜怒悲.....	73
30. 一双水汪汪的眼睛.....	75
31. 眼皮，被遗忘了的真实.....	77
32. 与你说话时，他在看着谁？.....	79
33. 眼神发亮，不是创意就是诡计.....	82
34. 当两条视线彼此相撞…….....	85
35. 瞳孔放大，乘胜追击的最佳时间.....	87
36. “翻白眼”的含义.....	89
第五章 多重身体语言，尽在“掌握”之中——破解手中暗藏的玄机	92
.....	92
37. 健康与否看手相.....	92
38. 手指语言内涵万千.....	95
39. 伸出你的左手，握住你的右手.....	97
40. “沉思者”为什么用手托下巴？.....	100
41. “摩拳擦掌”里的那点事儿.....	103
42. 哈佛实验室里的握手研究.....	105
43. 怎样通过握手，掌握控制权？.....	108
44. 观察上司手势，升职才能有戏.....	111
第六章 笑容是一张思维的画板——不同的弧度，不同的心情 ...	112
45. 为什么微笑具有感染力？.....	113

46. 心里是晴是雨，问问微笑弧度	115
47. 不同性格人，笑法不一样	118
48. 幽默是很好的促销手段	120
49. 世界上最美的笑容	122
50. 你是怎样上笑容的当的?	125
51. 嘴巴小动作，你别会错意	127
第七章 身随心动，坐立行卧的无声语言——百变姿势，万种信号	130
52. 坐姿，对方没给你的真名片	131
53. 搜索座位地图，寻找心理定位	133
54. 肩部的姿势，当前的情绪	136
55. 手臂放前放后，攻击还是防御?	139
56. 心里多紧张，站姿告诉你	141
57. 士兵还是将军，看他步伐便知	144
58. 双腿缠绕的心理信号	147
59. 习惯展示的性格	149
60. 千种性格，始于足下	152
61. 读取“睡品”，定位“人品”	155
62. 坐立行卧的方向密码	157
第八章 目不转睛，看他的习惯说话——生活中不可小觑的小动作	159
63. 点烟拿烟，十个男人十个样儿	159
64. 一条长队中的“各色人种”	162
65. 说话时，他的手常摸哪?	165
66. 点头“YES”，摇头“NO”?	167
67. 电梯小空间识人大学问	169
68. 打电话的姿势，你注意过么?	171
69. 人不可貌相，但可以字相	173
70. 别与爱占小便宜的人走太近	175

第九章 变化的眼睛才能捕获真实——特殊场合下的特殊语言 ...	176
71. 家居装饰，心灵地图	176
72. 今年，办公室流行手语	179
73. 办公桌上的性格“风水罗盘”	181
74. 怎样在面试中展现你的自信?	183
75. 点菜中的识人哲学	185
76. 把冰箱卖给爱斯基摩人	188
77. 破解身体语言，做个合格爱人	190
第十章 心随境动，物随人动——不可忽视的地域与种族差异 ...	193
78. 吓你一跳的问候方式	193
79. 两种族相遇，接触还是不接触?	196
80. 一套身体语言，走遍整个美国	198
81. 为什么英国人喜欢撅嘴?	200
82. 一不留神，惹怒“德国佬”	203
83. 假如你的大客户是日本人	205
84. 不会说法语，一点没关系	207
85. 其他国家种族的身体语言速查	210

第一章 破解身体密码，阅读无声语言——会说话的不是只有嘴巴

绝大多数人认为谈话才是我们最主要的沟通方式，其实，会说话的除了嘴巴以外，还有我们的身体。从人类进化的角度来说，谈话直到近期才成为我们沟通方式的一部分，在无声电影时代，由于肢体语言是大银幕上唯一的沟通方式，因此，像查理·卓别林这样的电影演员就成了揣摩并施展肢体语言技巧的先驱。在当时，能否恰到好处地使用各种手势以及能否巧妙地用身体各部位发出信号与观众交流，就成了评判每位演员演技好坏的标尺。很多时候，成功的沟通并不仅仅是说话就能做到的，肢体语言必不可少。

1.哈佛结论：最诚实的是身体

坐在桌子另一端的那个男人小心谨慎地回答着联邦调查局特工的问题。其实，当时他还不是那次谋杀案的主要嫌疑人，他有充分的证据证明自己不在现场，言辞也很真诚，但是那名特工却依然不停地问问题。

“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用刀子吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

这里所说的碎冰锥便是本案的作案工具，但这早已是众所周知的了，这名嫌疑人自然也知道。这位特工的主要目的其实是想观察嫌疑人在听到这些凶器的名字时的反应。当他提到碎冰锥时，那名男子的眼皮明显地耷拉了下来，而且一直耷到下一种凶器的名字出现。这位特工立刻明白了其中的意义。从那一刻起，这名嫌疑人就成为该案件的第一嫌疑人。后来的进展说明他没有被冤枉。

这名特工就是乔·纳瓦罗，一名拥有 25 年工作经验的联邦调查局特工，他是名副其实的“侦探大师”。他怎么做到的？如果你问他，他会悄悄地告诉你：“应该是身体语言技巧的功劳。”

乔·纳瓦罗一生都致力于身体语言的破解工作，即通过面部表情、手势、身体移动（人体动作学）、身体距离（空间关系学）、接触（触觉学）、姿势，甚至包括服装来揭秘人们的思想、意图和真诚度。这对罪犯、恐怖分子和间谍来说并不是什么好消息，因为乔·纳瓦罗对他们的肢体语言的推敲总能让他们原形毕露。

在人们撒谎的时候，最不可靠的信息往往来自于人们最容易自我控制的部分，例如语言，因为它可以被反复操练的。而最值得信赖的线索则是人们下意识的手势，因为这一部分是很难刻意控制的。说谎时所做出的下意识反应，往往就是因为说谎者情绪上的波动而引发的。

关于谎言，有一个有趣的调查：

马塞诸塞州立大学阿姆赫斯特校区的学者罗伯特·费尔德曼曾经对 121 对夫妇展开调查研究，安排这些夫妇与第三人进行交谈。他要求三分之一的调查对象表现出活泼可爱的样子，另三分之一的调查对象展现精明干练的面貌，其余的调查对象则只表现真实的自我。随后，所有的调查对象都被要求观看交谈场面的录像，并指出自己在交谈中所说的谎话，不管是多么微不足道的谎话都必须指出来。有些谎话只是善意的谎言，比如在谈及某个自己讨厌的人时，声称很喜欢这个人；有些谎话就更加过头一点，例如谎称自己是某个摇滚乐团的明星。

总体而言，费尔德曼发现 62% 的调查对象平均每十分钟会说两到三个谎话。而《美国说实话的这一天》(The Day America Told The Truth) 的作者詹姆斯·帕特森通过对两千多位美国人的采访，发现 91% 的采访对象不管是在家还是在单位都经常撒谎。

从上面的调查可以看出，每个人都或多或少的撒谎，但是，很多人是无法辨别一句话的真假，这个时候，就要学会观察身体语言。其实，我们的手指、手、手臂、腿以及它们的动作，都会泄露我们内心

真正的情感。许多人没有意识到他们的身体会说话；当他们试图用语言欺骗别人的时候，真相已经悄无声息地显现出来了。所以说，身体是最诚实的，它是不会说谎的。

比如说，避免眼神接触或很少直视对方，这是典型的欺骗征兆。当一个人在撒谎时，他会用尽方法去避免眼神的接触。他的潜意识觉得你会从他的眼睛里看穿他的心思；因为心虚，他不愿面对你，并且眼神闪烁、飘忽不定，或者是往下看。相反，当我们说真话，或因为被冤枉而愤愤不平时，我们会全神贯注、定睛瞪着指控者，仿佛在说：“把事情讲清楚，否则休想一走了之。”

由于人们常常使用手势，而手部的动作比腿脚的姿势更容易观察得到，所以手势是欺骗的绝佳指证。但是，只要我们仔细观察，就会发现无论是“举手”或“投足”，都传递着信息。

当某人在说谎或有所隐瞒时，他的手势会比较少。如果当时他坐着，他可能会把双手放在大腿上；如果站着，他可能会把手贴在大腿两侧。他也许还会把手插在口袋里，或双手紧握，而手指可能蜷向掌心；完全伸展的手指往往代表“坦率、真诚”。你是否曾注意到，当你对自己所说的话题感到非常兴奋时，你会挥动双手来强调你的观点，传达你热切的心情？你是否曾注意到，连你自己都不相信自己所说的话时，你的身体语言会因为反映内心真实感受而变得僵硬呆滞？

此外，当你质问某人，而对方的双手紧握或掌心向下，表示他已经心虚并有所防备。假如他对于你的指控与一连串的诘问感到困惑，他会掌心向上，双手一摊，像是在说“我听不懂你在说什么，说清楚一点”或“我没什么好隐瞒的”。

当一个人坐着，他的手脚贴近身体，或是交盘在一块，而非向外延展的时候，表示他“有所保留”。他的手脚交盘，或许是出于防卫心态。当我们觉得自在并且充满信心时，手脚会自然地向外延展，有点像在声称“这是我的地盘”的味道；当我们缺乏安全感时，我们就会缩小身体占据的空间，几乎把手脚弓成像胎儿的姿势。

从演技青涩的演员以及幼稚的政客身上，我们常可以看到他们的手部动作和姿势都很僵硬，甚至显得机械化。他们试图用手势来让观众相信，他们对自己的信念充满热忱，结果反而使得肢体动作不流畅、做作、不自然。

当一个人在回答问题或陈述一件事的时候，把手往脸上放，通常表示所言不实。如果他在说话时用手捂住嘴巴，那就表示连他自己都不相信自己说的是真话。这些手部动作起着遮掩的作用，他在潜意识里企图隐藏真相。

如果他在听你说话时，时而双手掩面或摸脸，则表示“我压根不想听你说这些”。另外，摸鼻子、抓背、搔耳朵或揉眼睛，都被视为欺骗的征兆。

这样说并不是仅凭生活经验，我们所熟知的英国著名动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯曾经在护士当中展开调研，他给护士们安排角色扮演场景，让护士对病人谎报病情。结果显示，与实情相告的护士相比，说谎的护士更常做出用手接触脸部的动作。男人和女人在说谎的时候都会刺激唾液的分泌量，但是这一点往往只在男人身上有所表现，因为他们的喉结会使吞咽口水的动作更加明显。“我跟那个女人之间是清白的。”这位政治家摸着自己的鼻子，一边吞咽着口水一边说道。

在现实生活中，任何一个社会人都会说谎，不管这些谎言是善意的还是恶意的，最重要的是你要学会辨别。各种调查和实验显示，最诚实的就是肢体的语言，要学会识别别人的肢体语言，才不会被花言巧语所蒙蔽。

2.会做人，不如会看人

自古而今，无数人发出感叹：识人难，识人心更难！世间最深藏不露的莫过于人心。常言说：做人难，难做人，而做人的第一步其实是要学会看人。为人处世，看破人心实在是一件难事，但只有看准一个人，你才能择其善而从之，否其恶而改之，在保护自我的同时，更好地处理彼此之间的关系，否则你的人际交往就会像田婴一样面临一道道难以逾越的障碍。

田婴是战国七雄之一齐国的宰相，虽然处于乱世，但他治国有方，使得齐国威名远扬。对于个人处世之道，他也懂得很多，出身王族的他不但没有被卷入争夺王位的旋涡，还能够经历三朝，任宰相十余年，且在告老之后被封于薛国之地安享天年。这一切都得益于他善于洞察人心。

当年齐王王后去世时，后宫有 10 位齐王宠爱的嫔妃，其中必有一位会继任王后，但究竟是哪一位，齐王并未作明确的表示。身为宰相的田婴开始动脑筋推测。他认为：如果能确定哪一位是齐王最宠爱的妃子，然后加以推荐，定能博得齐王的欢心，同时，新后也会对自己另眼相看，可是万一弄错，事情会很糟糕，所以自己必须想个办法，试探一下齐王的心意。

于是田婴命工匠打造 10 副耳环，其中一副要做得特别精巧美丽。田婴把这 10 副耳环献给了齐王，齐王分别赏赐给 10 位宠妃。次日，田婴再次拜见齐王时，发现在齐王的爱妃之中，有一位戴着那副特别精美的耳环。田婴便据此向齐王推荐她为后。

不久，新继任的王后果真就是当日田婴所推荐的那位妃子。

田婴成功举荐新后的故事只是他做事看人的一个缩影，他的故事说明了做人难在不能看破人心。你只有学会看破人心，并采取有效的对策，才能够获得成功，就像田婴一样一帆风顺。否则，等待你的将是重重的困境和陷阱。再看一下中行文子的例子，你将会有更深刻的体会。

春秋末年，晋国的中行文子是被迫流亡在外。有一次，经过一个地方时，他的随从提醒他道：“主公，这里的官吏是您的老友，为什么不在这里休息一下，等候着后面的车子呢？”中行文子答道：“不错，从前此人待我很好，我有段时间喜欢音乐，他就送给我一把鸣琴；后来我喜欢佩饰，他又送给我一些玉环，这是投我所好，以求我能够接纳他。而现在我担心他要出卖我去讨好敌人了！我很快就离去。”不久，这个官吏果然派人扣押了中行文子后面的两辆车子献给了晋王。

中行文子能够在危难之际保全了自己的生命，靠的是自己看人的智慧。在现实中，像田婴与中行文子那样的智者并不多见。人们常说“知人知面不知心”正说明了“人心难测”这个道理，在危难时，曾被怀疑的朋友往往成为救星，被十分信赖的朋友却往往成为背叛者。

会看人可以帮助自己平步青云，可以危难之际挽救自己的生命，更多的时候会看人还是投资理财，吕不韦就是这样的楷模。吕不韦是个纯粹的生意人，倒卖倒买，相当有钱，按今天的话说，已经到了资本家的阶段。有一天出差到邯郸，遇见了嬴异人这个落魄王孙，立刻眼冒绿光，兜里的银子有点想往外蹦的意思，他立即决定，调整自己企业的战略，决定对这个人进行投资，并跑回家做老爸思想工作。

“种田的投资回报率是多少？”

“100%”

“做珠宝生意的投资回报率呢？”

“1000%”

“把一个穷困潦倒的王孙扶植成秦国君主的投资回报率呢？”

“N%（无穷大）”

统一好家族思想之后，吕不韦于是和异人谈判，他给异人开出条件：“你就出个人，其余全包给我，我保你当上秦国的王。”

这个诱惑对当时落魄的异人兄弟来说，那简直跟白送的差不多，当然乐的大方，道：“必如君策，请得分秦国与君共之。”

吕不韦会看人是他之所以强大的重要原因，会做人的重要前提就是你要学会看人，然后随机应变，以对方喜欢的方式与之相处，那么你的道路就会越走越宽广。

但是，好人坏人是不会写在每个人脸上的，也不是以一个人的相貌来判断的，所以观察一个人的言行举止是很重要的。俗话说得好，路遥知马力，日久见人心，所以看人绝对不能只看一时一事。千万要理性的看，细心的看，才能判断。朋友之间的关心，可能是无微不至的，但是也不会总是甜言蜜语的。有的话可能一时听来很不入耳，但仔细想想倒是真的为你好，不带半点功利心。

总之，为人处世时，你必须学会观人于细致，察人于无形，从一个人的言谈举止轻而易举地看破他人他心，让你有一张王牌在手，从而使你更加从容地融入社会，游刃有余地面对各种人生挑战，也让你在人际关系之中手握达摩克利斯之剑，干净利索地消灭各种危难，建立人生的功业。

3.透过言行举止辨穷富

富有还是贫穷，阔绰或是穷酸，基本上与胖瘦无关，不能看到胖人就认为他阔绰，看到瘦的人就认为他寒酸，这是很不可取的，也是必然会看走眼的。

有人说，看一个人是否养尊处优，要看他的手；看一个人的气血，要看他的头发；看一个人的心术，要看他的眼神；看一个人的胸襟，要看他如何面对失败及被别人出卖；看两个人的关系如何，要看当一方发生意外时对方的紧张程度。同样，你判断一个人的思维是否敏捷，也不单单是看他做对了几道数学题，更重要的是要从他的言谈中捕捉其思维的轨迹。因此，观察言谈举止可谓识人最有效的方式之一，下面这个故事也许会给你些更直观的启迪。

从前，有一个人去饭店吃饭，吃完之后却发现自己的口袋空空如洗，他这才发现原来自己临出门的时候忘了带钱，于是便对饭店老板说：“今天我出门忘了带钱，改日送来。”老板连忙说：“不碍事，不

碍事。”并恭敬地把这个人送出了门口。这一幕恰巧被一个游手好闲的无赖看在眼里。

第二天，这个无赖走进饭店要了几样酒菜，在酒足饭饱之后，也装模作样地摸摸口袋，对老板说：“今天出门忘了带钱，改日送来。”谁知老板把头一摇，说什么也不肯让无赖离去。

无赖质问老板：“为什么昨日那人可以赊账，而我却不行？”

老板回答：“昨日那人吃相斯斯文文，看他的言行举止就是个有身份的人，他又怎么会因为这些吃饭的小钱来跟我要赖呢？而你，筷子在身上乱蹭，吃起饭来狼吞虎咽，边吃还边把一只脚放在了旁边的椅子上；喝酒时的动作更是夸张，脖子上的青筋暴出。看看你这德行就知道你是故意来混饭吃的，我今天让你走了，你什么时候才会送钱来？”

这个无赖被饭店老板说得哑口无言，最后只得把衣物留下做抵押，狼狈地离开。

故事中的老板就是通过言行举止判断出哪些人可信，哪些人在撒谎，从而避免了自己的损失。因此，要想识人，观察其言行举止不失为一种有效的途径。

其实穷人和富人的差异主要体现在观念和习惯等方面的差异，这些心理方面的差异会潜移默化的通过行为和细节来展现，这样穷人和富人就可以通过观察辨别出来。总而言之，穷人和富人的差异主要有以下几个方面：

1.自我认知

穷人：很少想到如何去赚钱和如何才能赚到钱，认为自己一辈子就该这样，不相信会有什么改变。

富人：骨子里就深信自己生下来不是要做穷人，而是要做富人，他有强烈的赚钱意识，这已是他血液里的东西，他会想尽一切办法使自己致富。

2.休闲

穷人：在家看电视，为肥皂剧的剧情感动得痛哭流涕，还要仿照电视里的时尚打扮自己。

富人：在外跑市场，即使打高尔夫球也不忘带着项目合同。

3.交际圈子

穷人：喜欢走穷亲戚，穷人的圈子大多是穷人，也排斥与富人交往，久而久之，心态成了穷人的心态，思维成了穷人的思维，做出来的事也就是穷人的模式。

富人：最喜欢交那种对自己有帮助，能提升自己各种能力的朋友。不纯粹放任自己仅以个人喜好交朋友。

4.学习

穷人：学手艺。

富人：学管理。

5.时间

穷人：穷人的时间不值钱，有时甚至多余，不知道怎么打发。

富人：富人的玩也是一种工作方式，是有目的的。富人的闲，闲在身体，修身养性，以利再战，脑袋一刻也没有闲着；穷人的闲，闲在思想，他手脚都在忙，忙着去麻将桌上多摸几把。

6.归属感

穷人：是颗螺丝钉。对于穷人来说，在一个著名的企业里稳定地工作几十年，由实习生一直干到高级主管，那简直是美妙得不能再美妙的理想了。

富人：那些团体的领导者通常都是富人，他们总是一方面向穷人灌输：团结就是力量，但另一方面，他们却从来没有停止过招兵买马，培养新人，以便随时可以把你替换。

7.投资及对待财富

穷人：经典观点就是少用就等于多赚。

富人：富人的出发点是万本万利。

8.激情