

这年头不懂心理学的人，一定会被人看穿无处遁形！

这年头一定要会点 心理学

这年头一定要会点什么，这年头一定要会点心理学！

人生下来就有一种愿望，
总想去做比他的神经中枢原来的安排还要多的事情

深刻地理解和把握人生的真谛，
拥有健康的心理。

张铁成◎编著



ZHE
NIANTOU
这年头不可不读

这年头一定要会点心理学

张铁成

新世界出版社

目 录

前言	4
第一章 做人心机，一箭洞穿他心理	7
以貌取人，易识错人	7
无穷玄机，全在表情	8
个性所在，洞若观火	10
擦亮双眼，洞穿小人	11
观其为人，投其所好	13
抛砖引玉，诱其真言	15
察言观色，做其“蛔虫”	17
话题变化，风向变化	19
言语试探，看其反应	21
第二章 处世心理，明哲保身智慧大	24
洞察隐秘，佯装不知	24
唯女子与小人难养也	26
越大权在握，越低调做人	27
派别纷争，勿轻露心迹	29
勿揭人短处，勿戳人痛处	30
勿留把柄于别人	31
分外事小，麻烦事大	33
小人可恶，小心敷衍	35
当心，别被熟人“杀熟”	37
第三章 说话心理，开口是金赢人心人好	40
言多必失，管住嘴巴	40
听出真意，弦外音更真实	42
婉转曲折，巧妙拒绝	44
以退为进，不作辩解	46
据理力争，让对方妥协	50
转移注意，巧设迷局	52
投其所好，赢得信任	53
知己知彼，以实攻心	55
第四章 做事心理，明装熊种暗使劲	58
做事抢在别人前	58
看准目标狠下手	60
该出手时就出手	62
见缝插针巧钻空	64

明装熊种暗使劲.....	66
假作真时真亦假.....	68
让人为你做嫁衣.....	70
柿子要拣软的捏.....	72
第五章 交际心理，小投资换大回报.....	75
人脉小投资，换来大回报.....	75
悄悄为“贵人”做点好事.....	77
让最有价值的人帮你说话.....	78
钱不能白花，礼不能白送.....	80
保持适当距离是一种智慧.....	82
做感情投资的效益大.....	84
关系当用则用，不用则废.....	86
舍不得孩子套不着狼.....	87
第六章 职场心理，上下通融的奥妙.....	91
领导面子最珍贵.....	91
巧对上司有原则.....	93
忠言可以不逆耳.....	95
先说 Yes 后说 No.....	96
懂得尊重老资格.....	98
善于做个和事老.....	100
锋芒太露风险大.....	101
功劳不要全独占.....	103
第七章 权利心理，舍小利为大谋.....	107
做个糊涂的精明人.....	107
从小妥协中达到大目的.....	109
今天忍是为明天不用忍.....	111
退让的目的是胜利.....	113
眼前亏不吃，日后吃大亏.....	115
藏在背后的招才是高招.....	117
外力面前自己先弯.....	119
把优越感让给别人.....	121
把功让给对你重要的人.....	122
第八章 财富心理，通权达便获大利.....	126
进什么庙烧什么香.....	126
不做老大做老二.....	128
撞了“南墙”要回头.....	129
将错就错跳出危局.....	131
好马也吃回头草.....	132
可以不按常理出牌.....	134
指东道西，歪打正着.....	137
轻松坐收渔翁利.....	138

前言

进入 21 世纪，我们在享受着社会发展所带来的种种益处的同时，又面临着一系列新的难题：不适应生活方式的急剧变化，对知识更新的忧虑，新旧观念引发的矛盾冲突，无处不在的竞争，人际关系的错综复杂等等。所有这些都给人们的心理健康带来了很大的压力，也给人们的心理健康带来了严重的威胁。

事实也表明，各种心理问题近年来有了明显的增加，抑郁、孤独、烦恼、空虚和无聊成为现代社会中的常见现象，遭遇心理困惑产生心理障碍的人也越来越多。如果这些人得不到及时的治疗和帮助，就有可能成为严重的心理疾病患者，丧失正常工作和生活的能力，更有甚者会在心理能量积聚到某一临界点时发生“爆炸”，酿成自杀或攻击他人报复社会的悲剧。

你会不会还是认为，这些惨案以及有心理疾病的人离自己很远？确实，它们看似离我们正常人很远，但是心理学真的跟我们没有关系吗？

这个世界很小，人们每天在狭小的家庭居室、办公室、学校、公共交通工具、商场、道路等空间上摩肩接踵，一举一动，一言一行，都是联系彼此的纽带，如果这条纽带上充满了误解、抱怨，充满了阴郁、绝望，那么，纽带两头都会是受伤的人。

善良的人经常认为，付出了真心，但收获的是冷漠，而痛苦的人也经常感到孤立无援，觉得别人雪上加霜。其实，有时并非受者不愿回报，而是我们所施的，并非别人所需。因为我们不清楚他们需要什么。盲目地施与，其实亦会伤人。

心理学的意义在于，帮我们沟通心灵的通道，扫除通道上的障碍。不仅认识自己，更明白别人。

现在你还觉得心理学对你没有意义吗？一个健康人的标准不只是身体健康，同时还包括心理健康。我们都希望自己成为一个心理健康的人，所以就有必要去了解一些基本的心理学常识。

心理学根本不像你所想象的那样神秘，学了心理学也不知道别人心里想什么。因为心理学并非是琢磨他人想什么的学问，而是一门研究心理现象客观规律的科学，就像物理学是研究物质运动的客观规律一样。心理现象是指感觉、知觉、记忆、思维、情感、意志等心理过程和能力、气质、性格等心理特征。

心理学并非一门象牙塔里的学问，它与人们的日常生活密切相关，有着广泛的应用领域。基础心理学的原理应用于实验室以外的真实生活和工作情境，期望心理学能真正帮助人们适应并改善工作和生活质量，这一块称为应用心理学，它涉及的范围非常之广，可以对我们生活的方方面面作出指导。

看起来这么一大堆专业术语很难理解是不是？不要害怕，对于我们大多数人来说，完全没有必要去钻研高深的心理学理论，一些通俗易懂的心理学读物就可以帮你了。它会告诉你一些心理疏导和心理调节的常识，可以现学现用，而本书用意也正在于此。我们力图把那些深奥的心理学理论用深入浅出的语句讲述给你，并且配上相关案例，帮你更加深入地理解那些更深层次的东西，让你生活得更明白、更理智。

每一个人都需要学一点心理学知识，因为它能使你在社会交往中把握分寸，洞悉对方，

大大提高人际能力。学习一些心理学知识，对提高生活质量，保障身心健康都是极有好处的。

另外，如果你是负责任的父母，尤其要为孩子学点心理学。因为儿童时期，兴趣是支配心理活动和行为的主要心理倾向；青少年时期，理想上升到主导地位；青年后期和成年期：人生观和世界观支配着人们的心理活动和行为。既然人生不同时期有不同的心理特征，怎么能完全按照大人的想法去要求孩子呢？而且成人的许多心理障碍，都是因为父母的教育不当形成的。为人父母者，一定要慎之又慎。

所以说，这年头一定要会点心理学。

第一章 做人心机，一箭洞穿他

心理

俗话说“知人知面不知心”，但实际上，人的面部表情、穿着打扮、言谈举止、兴趣爱好等等，都在无形中传递着不计其数复杂而又微妙的信息，可以真实、准确地反映出对方的气质、情绪、性格、态度等等。如果你是一个心思细腻、观察力强的人，那么见到一个陌生人时，迅速收集信息、综合做出判断、洞察对方内心，一分钟足够了。

以貌取人，易识错人

有一次，一位朋友向林肯推荐了一位才识过人的阁员，但是总统在约见他之后，却不想起用这位人才，他告诉朋友说，这个人“不修边幅、邋邋遢遢”，他本人很不喜欢这样的人，因此不会用他。

这样一位伟大、英明的总统怎么也会犯以貌取人的错误呢？这也许让人感到奇怪。那位朋友也很气愤于林肯对于面貌的偏见，于是愤怒地责怪林肯以貌取人，说任何人都无法为自己的天生脸孔负责。这时林肯说：“一个人过了四十岁，就应该为自己的面孔负责。”那位阁员固然可能在某一领域做过大量深入的研究、就某些问题有着精辟过人的见解，但是如果他连约见总统的事都不放在心上，不能做到以自己最好的一面展示给总统，那么总统又怎么能够在最短的时间内判断出这个人是可用的、是值得信任的呢？

虽然林肯以貌取人也有其可圈可点之处，但我们却不能忽视第一印象的巨大影响作用，因而必须通过提高自身修养来提升自己的形象，为将来的成功奠定基础，搭好台阶。

一个人外在的形象虽然在一定程度上表示了他的品位、地位等方面，但是光以外貌取人，难免会犯错误。有时候，身份显赫的人为了保持低调而表现得平易近人，甚至穿戴平平让你一点都看不出来，如果你一不小心“狗眼看人低”就会得罪人；有时候，一些别有用心的人抓住了人们趋炎附势的心理，装出一副衣冠楚楚的样子，很容易让人上当受骗。有时以貌取人会识错人，如果要想使自己交的朋友不是烂肉，就必须从其他方面着手，而不是光以貌就能决定一个人的为人处世和品质的。

汉代扬雄曾说：“行轻则招辜，貌轻则招辱。”意思是：“行为举止轻率，就会招致罪过；衣饰相貌不整，就会招致羞辱。”这句话的确非常有道理。古往今来，大家都知道“人不可貌相，海水不可斗量”的道理。如果你仅凭外表就判定一个人，恐怕就会错失良机 and 人才。

《三国演义》中道号水镜先生的司马德操曾说：“卧龙、凤雏，两人得一，可安天下。”“卧龙”即诸葛亮，“凤雏”即庞统。两人都是可安天下之才，但两人的境遇却截然不同：诸葛亮身居草庐，受刘备三顾而出；庞士元只身无主，前后两次向孙权、刘备求荐，均遭到冷落。看来上苍实在很不公平。究其原因，其实与诸葛亮、庞统二人的形象有关。

孙权、刘备在见庞统之前，都久闻庞统大名，并都非常愿意与之相见。孙权说：“孤亦闻其名久矣。今既在此，可即请来相见。”刘备听说“江南名士庞统特来相投”，也特别的兴奋，“便教请入相见”，足见二人当时的急切心情。

但是他们两人所见到的庞统是个怎样的形象呢？庞统的相貌是“浓眉掀鼻，黑面短髯，形容古怪”，貌甚丑陋。庞统衣着是“道袍竹冠，皂袍素履”，一副寒酸打扮。见到庞统的这副“尊容”，孙权“心中不喜”，刘备“心中不悦”。看来他们所喜欢的是庞统的“江南名士”之名，而不是“形容古怪”之人。

另外，庞统的行为也很不检点，不注意必要的礼节，这也使他的整体形象受到严重的影响。他见刘备时“长揖不拜”，这对刘备来说确实有失礼节之处。

爱才如刘备、孙权都难免会犯下以貌取人的错误，不过好在刘备知错就改，挽回了才子的心，可是孙权醒悟的慢了一步，就等于将社稷人才拱手让人了。

其实，我们都避免不了以貌取人的习惯，看着一个人的外貌久了，就会不由自主地产生感情，这也是有心理因素在作祟。托尔斯泰笔下的安娜·卡列尼娜，在她对卡列宁钟情时，觉得对方的一切都那样美好，甚至连他耳朵上的那颗痣也显得那么协调，不可缺少。但当她对卡列宁生厌时，就觉得对方的一切都那么丑恶，而耳朵上那颗痣则特别刺眼、恶心。这种心理反应，就是我们所说的晕轮效应在作祟。

我们在交往过程中，如果某人给我们留下了特别突出、特别好的第一印象，就会掩盖我们对他的其他品质和特点的正确了解。孤立地以貌取人、以才取人、以德取人、以某一言行取人、以某一长处或短处取人，都属晕轮效应，是不正确的知觉。千万不要犯“一美遮百丑”的傻瓜错误，要正确认识他人，千万不要以貌取人。

从前有一个大富翁，嗜酒如命。有一天他要去办一件非他去不可的事，可是他又担心仆人趁他不在的时候偷吃东西，或偷喝他的美酒。当然，富翁已经特别小心提防，他挑选的这个仆人长得一副呆头呆脑的模样，照理说不会太狡猾，也不懂得偷东西吃或找借口。虽然这样，但富翁还是小心翼翼，对仆人特别地不放心。

那个富翁临出门之前对仆人交代说：“你留下来看管房子。厨房里挂了一块猪肉，要看好，不要去动它。厨房旁边还有一只鸡，也不要惹它。这些都要照顾好，不要让猫狗跑进来偷吃。”他又说：“那边有一个密封起来的瓮，里面装的是老鼠药，无论怎样都不能去碰它！”

然而，那个富翁刚走没多长时间，仆人便把猪肉拿下来烤，吃个精光。接着又把鸡杀来吃，同时还一边喝着酒！仆人酒足饭饱之后，觉得十分痛快，便醉醺醺地躺在沙发上呼呼大睡起来。

等富翁回来之后，看到仆人躺在沙发上睡觉，满身酒味，而且睡觉时还把鸡骨头踢得到处都是，于是便叫醒他，问道：“喂！我的鸡和猪肉到哪里去了？还有我的酒……我是说，那边那瓮毒药到底怎么回事？”那个仆人开始号啕大哭，跪在地上说：“主人请饶了我！我确实遵照您的吩咐，尽力看管您的房子和所有东西。可是很不幸地，有一只小猫跑过来，爬上厨房的屋顶，把那块猪肉叼去吃掉了。狗看到猫的举动后，也有样学样地把鸡咬到外面吃了。我很担心主人回来后会骂我或把我杀了，因此我就把那瓮毒药喝下去，可是怎么到现在还活得好好的呢？”

由此可见，这个仆人虽然外表老实，但其实并非老实之人。所以，我们在与人交往的时候一定要小心，不要以貌取人，因为有些人尽管看起来笨笨的，但其实并不笨；有些人外表看起来很甜，却不见得如是。我们要看他们做事的方式和结果，才能从内在了解他们，不要光凭外表就断定一个人的好坏。

人不可貌相，海水不可斗量，识人要看内心，不要被别人的外表蒙蔽了眼睛。

无穷玄机，全在表情

每个人都有一副独特而不容混淆的脸相，而在这些独特的脸相中，隐藏着各种各样的表情，而表情是情绪的外部表现，是由躯体神经系统支配的骨骼肌运动，是感情活动的外显行

为，反映的是人的心理。

表情是无声的语言。当人们交往时，不管是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方脸部的各种表情。而在几乎所有的生物中，人的脸部表情是最丰富，也是最复杂的。据统计，人的面部所能作出的表情多达 25 万种之多。正是这些丰富的脸部表情使得人们的社交变得复杂而又细腻深刻。

通过一个人平常说话时伴随着的表情，也能大致推测一下这个人属于什么性格。说话时眉飞色舞、表情丰富的人可能感情丰富，乐天活泼，热情大方，属于性情中人，情绪波动较大，好动不好静，对事情会全力付出，不计后果，但一旦遇到挫折很容易失望或沮丧。而说话不动声色的人，城府较深，喜怒不形于色，深沉稳重，通常较为理性，对待事物能够冷静主动，分析问题比较全面，有很好的计划性。

其实在很多情况下，如果你不经过相当程度地对人们内心活动的研究，并不容易探视出对方的真实心理。但在高明者看来，简直不费吹灰之力，他们认为每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状态的“海报”。狄德罗在他的《绘画论》一书中说过：“一个人……他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰、很明显。”在中华五千年的历史长河中，不乏这种高手。淳于髡就是其中一位。

梁惠王雄心勃勃，广纳天下贤才。有人多次向他推荐淳于髡，因此，梁惠王频频召见淳于髡，每一次都屏退左右与他倾心密谈。但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人：“你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，我怎么没看出来，他只是沉默不语，我看你是言过其实。”

推荐人以此言问淳于髡，他听了只是笑笑，回答道：“确实如此，前两次我都沉默不语，但我不是故意的，而是另有原因。我也很想和梁惠王倾心交谈。但第一次，梁惠王脸上有驱驰之色，想着驱驰奔跑一类的娱乐之事，所以我就没说话。第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。”推荐人将此话告诉梁惠王，梁惠王回忆当时的情景，果然不出淳于髡所言。至此他不禁佩服淳于髡的识人之能，也终于相信推荐人所言，开始重用淳于髡。

淳于髡正是利用梁惠王的面部表情洞察了他心里的想法，也就因为这样赢得了梁惠王的尊重和佩服。你若能深谙此道，在人际交往中也就能无往而不胜。

而 1912 年诺贝尔奖获得者、法国生理学家科瑞尔在他的《人，神秘莫测者》一书中论述道：“我们会见到许多陌生的面孔，这些面孔反映出了人们的心理状态，而且随着年龄的增长，反映得将越来越清楚。脸就像一台展示我们人的感情、欲望、希冀等一切内心活动的显示器。”面对这样的显示器，其实大家内心的活动都显示出来了，就像梁惠王一样，就看你有没有淳于髡的本事，一眼看穿。

美国心理学家拜亚曾经做过一项实验：他让一些人表现愤怒、恐怖、诱惑、无动于衷、幸福、悲伤六种表情，再将这些录制后的表情放映给人看，让他们猜何种表情代表何种感情，结果让人大吃一惊：猜对的平均不到两种。这说明虽然表情对揭示性格在很大程度上有一定的可取性，况且表情相对于语言来说更能传递一个人的内心动向，但要在瞬间通过表情看破人心，实属不易。

狐狸躲避猎人，看见一个伐木人便请求把他藏起来。伐木人叫狐狸到他的茅屋里去躲着。过了不久，猎人赶到了，问伐木人看见狐狸没有。伐木人一面嘴里说没看见，一面挤眉弄眼地使眼色，暗示狐狸藏在什么地方。但是，猎人没有注意到他的眼色，却相信了他的话。

狐狸见猎人走了，便从茅屋里出来，不打招呼就要走。伐木人责备狐狸，说他保全了性命，却连一点谢意都不表示。狐狸回答说：“假如你的表情和你的语言是一致的，我就该感谢你了。”

这只狐狸面对一个人做的“好事”，并未受到表面的迷惑，全仗对表情的观察。人们的

内心和言语是否一致，虽然有时候并不容易察觉，但是却可以通过表情是否真实和合适来观察。

人们在生活中无声无息地学会了好多手段来掩饰自己的内心，也知道了在何种情况该掩饰什么样的表情，比如说在生意场上，最主要的就是要掩饰急躁、不耐烦的表情，如果你一旦被对方窥破，将会被认为你根本就没有诚心跟对方合作，因此你的信誉度将受到严重的伤害，可谁知道你仅仅是想早点结束谈生意去参加宴会。

因此在许多时候，人们都会“面无表情”地跟你对话、交流，轻易不肯露出自己的想法，通常这么做有三个理由：一种是敢怒而不敢言；另一种是漠不关心；第三种是根本没有放心里去。也可能结果正好是相反，只是对方不愿让你看出来而已。

这就是脸上的表情跟内心的情绪正好相反，原因是人在潜意识里不愿让对方看出自己心理的变化，所以会以其他表情来阻止情感的“外泄”，刻意隐瞒自己的喜怒哀乐。这并不是说这些表情不能从脸部表现出来，而是真那么做的话，将会严重地影响正常的社会活动。最明显的例子就是和对方探讨学术问题，双方观点不统一，如果这时你把个人情绪加进去，探讨的结果一定很糟糕，不是翻脸就是成死对头。

表情是人生来就会运用的：小孩子哇哇大哭，代表他不舒服；哈哈大笑又说明他高兴快乐。伴随着年龄的成长，人的表情越来越丰富，所起的作用也越来越大。语言和表情有正确的配合，才能达到理想的沟通效果。而把对语言的分析和对表情的观察结合起来，才能洞察对方内心的隐秘，不被言语所欺骗。

个性所在，洞若观火

虽然面相和外表不能全部代表一个人的品性等特质，但是如果将一个人作为一个整体来看，综合观察他的言谈举止、行为声貌，就会从细节中发现这个人的特性。而从实践中积累这些经验，就可以一眼看穿江湖骗子，也可以一眼看出对方最真实的想法。就像只隔着一层玻璃一样，让你清楚地洞察对方的一切。这也就是人际交往中的“火眼金睛”的妙处所在。

传说韩愈在潮州做官时，有一天出巡，在街上碰见一个和尚，面貌凶恶，特别是翻出口外的两颗长牙，韩愈很讨厌，想回去好好收拾他。韩愈回到府里，才下轿，看门的就给他一个红包，里面是和尚的牙齿。韩愈想，我想敲他的牙齿，并没有说出来，他怎么就知道了呢？后来韩愈才知道，他就是潮州灵山寺有名的大颠和尚，是个学问很深的人。

00 在高明的人看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己肉体和精神状况的明细表，能够反映出每个人的性格，因而通过脸来判断人的性格是切实可行的。大颠和尚正是通过对韩愈表情细微之处的观察，察觉了他的不满意之处，真是火眼金睛啊。

美国著名的成功学家、“钢铁大王”卡耐基是一个不好虚名重实际的人，只要对事情有好处，他就不吝于将出风头的事让给别人。卡耐基更厉害的一点还在于，他能够清楚地洞悉对方内心真正的需求，然后有的放矢，当然百发百中。

有一年，卡耐基结识了一位名叫弗里克的青年。此人经营煤炭业，号称“焦炭大王”。卡耐基的钢铁公司需要煤炭，而且他对弗里克的胆识与才干非常赏识，如果跟弗里克合作的话，对他的事业无疑是有好处的。

卡耐基知道弗里克为人十分自负，如果不把他的面子照顾得很周全，即使他明知对自己有利，也不会合作的。于是，他将弗里克请到自己家里，热情接待。其时，卡耐基已年近50，比弗里克差不多大一倍，他的财富则比弗里克多无数倍，但他仍然在弗里克面前保持着礼貌和谦逊。尽管弗里克是个骄傲自负的人，也不禁对卡耐基产生了好感。这时，卡耐基才提出合作成立一家煤炭公司的建议。他还大度地表示，新公司的总价值是200万美元，弗里克的焦炭公司约值32.5万美元，其余160多万美元都由他支付，股份双方各得一半。

只出四分之一多一点的资金，却能得一半股份，这是打着灯笼都难找的好事，弗里克却还在犹豫，如果公司以卡耐基的名义运作的话，他是不乐意的。因为他是一个“宁为鸡首，不为牛后”的人。

卡耐基看出他的心事，补充道：“新公司的名称是弗里克焦炭公司”。

弗里克再无疑问，当即爽快地同意了。此后，弗里克成为卡耐基的合作者，日后更成为卡耐基钢铁公司的高层领导之一。

卡耐基知道，作为商人，当以求利为本。利来而名自至，根本用不着考虑一时的虚名，可是弗里克却没明白这个道理。卡耐基看穿了他想要个虚名的心理，并且投其所好地及时奉上，立刻获得了弗里克的合作机会，这笔买卖，卡耐基付出的不过是一个虚名，一顶空帽子，但收获的却是实实在在的利润，卡耐基真是很划算，而这笔买卖成功的关键，就在于看透对方的心思。

戏曲中有脸谱的说法，就是以某些角色脸上画的各种图案，来表现人物的性格和特征。所以从某种程度上说，脸就是一张反映个人情绪和性格的晴雨表。其实，正因为每个人的表情后面是他的生活经历、学识修养、心态人格，外人才可以通过一个人的脸色可以看穿一个人的心理，看透他是什么样的人。

这里说的“脸色”，也不是指静态的长相，而是指动态的面部表情。面部表情是一种丰富的人生姿态、交际艺术。不同的人的脸色，又可以成为一种风情、一种身份、一种教养、一种气质特征和一种表现能力。比如，脸上泛红晕，一般是羞涩或激动的表示；脸色发青发白是生气、愤怒或受了惊吓而异常紧张的表示。脸上的眉毛、眼睛、鼻子和嘴，更能表示极为丰富细致而又微妙多变的神情。皱眉一般表示不同意、烦恼，甚至是盛怒；扬眉一般表示兴奋、惊奇等多种感情；眉毛闪动一般表示欢迎或加强语气；耸眉的动作比闪动慢，眉毛扬起后短暂停留再降下，表示惊讶或悲伤。无独有偶，西方也流传着一个有趣的小故事，讲述的是同样的道理：

创立了原子论的古希腊哲学家德谟克利特，被后人誉为唯物论的鼻祖。有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟识的姑娘，德谟克利特和她打了一声招呼：“姑娘，你好！”

第二天，德谟克利特再一次碰到与昨天同样打扮的那位姑娘时，却这样招呼道：“这……这……太太，你好！”一语道破之后，他便转身离去。

一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上恐怕要涌上害羞的潮红了。那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间变成太太”的呢？这是他仔细观察那位姑娘的脸色、眼睛的活动情况、面部表情及走路的姿态等一系列举止的结果。

据说，德谟克利特有时正吃着鲜美可口的瓜果，会突然从房间里跳出来，跑到地里去搞清楚瓜果为什么这么好吃。他就是具有如此极强烈的探索精神和敏锐的观察力，所以才会具有如此神奇的本领。

如果让一个天真质朴的儿童来画一个人，无论他画的是火星人还是章鱼人或是其他什么怪诞的人，他一定会先画出脸，尽管他可能会画出没有脖子的人，但是绝对不会画出没有脸的人。在我们日常会话里，以脸、面代替人的情况往往很多，比如说遇见人，可以使用“拜颜”“面晤”“面接”“会面”等词语来表示。

现实中，不是每个人都能像大颠和尚、卡耐基、德谟克利特那样善于从脸部看人，这种能力是要通过努力的学习和长期的实践才能得到的，它不是雕虫小技，而是一种极其重要的做人、看人的本领，发现并掌握它，往往能大大地帮助你做一个左右逢源、极受人喜欢的人。

擦亮双眼，洞穿小人

人们最恨的，往往不是他们的敌人，而是小人。因为敌人处于明处，我们会有所防备，

但小人，却往往防不胜防。而且，他们总是混迹于朋友之中，让你真假莫辨。“小人”没有特别的样子，脸上也没写上“小人”二字，有些小人甚至还是一副表面光鲜的样子，有口才也有内才，透着“大将之才”，根本让你想象不到。

大体言之，“小人”的言行有以下的特色：喜欢造谣生事；喜欢挑拨离间；喜欢拍马奉承；喜欢“西瓜倚大边”；喜欢踩着别人的鲜血前进；喜欢落井下石；喜欢找替死鬼；喜欢把自己的欢乐建立在别人的痛苦之上；表面上装成朋友、哥们，背地里却猛然捅人一刀。

李厂长出差的时候在火车上遇见一位“港商”，二人一见如故，互换了名片。这位港商在举手投足之间都显示出一种贵族气质，这使李厂长对其身份毫不怀疑。恰巧二人的目的地相同，而港商又对李厂长的产品非常感兴趣，似有合作意向，李厂长便与之同住一个宾馆，吃饭、出行几乎都在一起。这一天，李厂长与客户谈成了一笔生意，取出大笔现金放在包里。午饭后与港商在自己屋里聊天，不久李厂长起身去卫生间，回来时出了一身冷汗：港商和那个装满钱的皮包都不见了！李厂长赶紧报警，几天后案子破了，罪犯被抓获后才知道，原来他并不是什么港商，而是一个职业骗子。这让李厂长对自己的轻易相信他人，交出自己底细的做法痛悔不已。

像李厂长这种被人摸清底细钻了空子事情几乎时有所闻。而“港商”的骗术仅在于：他交出假心，以此诱骗你交出真心。而你却不知江湖险恶，就心实厚道地什么都对他说了。所以，在这一点上我们有必要吸取教训，换一种不那么“实心眼儿”的做人态度。这种小人的伎俩可谓是司空见惯了，可是还有那么多实心眼儿的“李厂长”愿意上当受骗，真是可悲。

对陌生人要有防备心，对朋友也要心存一丝戒备。许多人对朋友不善测度及评价，在危急之中常选错了庇护之所，被人出卖甚至落井下石。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叛逆。

“最危险的地方是最安全的地方，最险恶的敌人也许是最贴心的朋友”，交友时，请看清你面前的“朋友”。朋友有时往往是你最危险的敌人，在你以之为友，放松戒备的时候，对方却已经早早为你设下了欺骗的圈套。

春秋末年，晋国中行文子被迫流亡在外，有一次，经过一座城池时，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；后来我又喜欢佩饰，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。”说完此话，中行文子很快地就离去。果然，之后不久，这个官吏就派人扣押了中行文子后面的两辆车子，而献给了晋王。

中行文子在落难之时，能够推断出“老友”的出卖，避免了被其落井下石的灾难，这可以让我们得到如下启示：当某朋友对你，尤其你正处高位时，刻意投其所好，那他多半是因你的地位而结交，而不是看中你这个人本身。这类朋友很难在你危难之中施以援手。

但是可惜的是，在普通的人当中，有中行文子这般洞明世事的人并不多见。须知道，世上之人有很多人心口不一，表里不同，要看出来是很难的。顺境中，特别在你春风得意时，凡来往多的都可以称之为朋友。大家礼尚往来，杯盏应酬，互相关照。但如果风浪骤起，祸从天降，比如你因事而落魄，或蒙冤被困，或事业失意，或病魔缠身，或权势不存，等等。这时，你倒霉自不消说，就连昔日那些笑脸相对，过从甚密的朋友也将受到严峻考验。他们对朋友的态度、距离，必将暴露得一清二楚。那时，势利小人会退避三舍；担心自己仕途受挫的人，会划清界限；酒肉朋友因无酒肉诱惑而另找饭局；甚至还有人会乘人之危落井下石，踩着你的肩膀向上爬。当然也有始终如一的人继续站在你身边，把一颗金子般的心捧给你，与你祸福相依，患难与共。

古人曾说：“居心叵测，甚于知天，腹之所藏，何从而显？”答曰：“在患难之时。”此时真朋友、假朋友、亲密的、一般的、“铁哥们儿”“投机者”就泾渭分明了。

权力官位、金钱利益历来都是人心的试金石。有的人在当普通一兵时自觉人微言轻，尚与伙伴们情同手足，同喜共忧。一旦他的地位上升了，便官升脾气涨，交朋会友的观念也就变了，对过去那“穷朋友”“俗朋友”便羞于与他们为伍，保持一定距离。

在利益面前各种人的灵魂也会赤裸裸地暴露出来。有的人在对自己有利或利益无损时，可以称兄道弟，显得亲密无间。可是一旦有损于他们的利益时，他们就像变了个人似的，见利忘义，唯利是图，什么友谊，什么感情统统抛到脑后。

当然，大公无私，吃亏让人，看重友谊的还是多数。但是，在利益得失面前，每个人总会亮相的，每个人的心灵会钻出来当众表演，想藏也藏不住。擦亮眼睛，多长一个心眼，谨防身边披着“朋友”外衣的“小人”。如果你没有及时辨别出危险的存在，就会让自己白白送了性命。

鹿口渴得难受，来到一处泉水边。它喝水时，望着自己在水里的影子，看见自己的角长而优美，扬扬得意，但看见自己的腿似乎细而无力，又闷闷不乐。鹿正自思量，出来一头狮子追他。它转身逃跑，把狮子落下好远，因为鹿的力量在腿上，而狮子的力量在心里。这样，在空旷的平原上，鹿一直跑在前头，保住了性命；到了丛林地带，它的角被树枝绊住，再也跑不动，就被狮子捉住了。鹿临死时对自己说道：“我真倒霉，我原以为会败坏我的救了我，我十分信赖的，却使我丧命。”

千万别被一个人做的“表面好事”而迷惑，对于口里说要行“好事”，实际上要做坏事的人，有一种很好的识别方法：观其表面之意而作反解，可即刻识破其虚假勾当。逆向思维的角度，能让我们从一个笼罩着光环的好人好事的反面去发现从正面很难看见的背影，从而避免轻信所带来的失误。

对于口里说要行“好事”，实际上要做坏事的人，有一种很好的识别方法：观其表面之意而作反解，可即刻识破其虚假勾当。逆向思维的角度，能让我们从一个笼罩着光环的好人好事的反面去发现从正面很难看见的背影，从而避免轻信所带来的失误。

无论在日常生活中还是在工作事业上，凡事均须擦亮眼睛，不放过事物细微的变化，遇到异常现象更须立即提高警惕，不能粗枝大叶、疏于防范。“害人之心不可有，防人之心不可无”，莫让别有用心的人“小人”有机可乘，从而置自己于困难或危险之地，给自己的事业和生活造成损失。

观其为人，投其所好

想要在短时间内让彼此陌生的人熟悉起来，看似很难，其实也有一些诀窍。你可以先顺着对方的心意，做到投其所好，真诚地赞美对方的长处，使对方心情愉悦，拉近双方的距离，消除隔阂。一步步地将自己的想法和盘托出，这样，就会用话语巧妙地引领对方一层层地听清你要说的话，对方也会心甘情愿答应你的请求。

每个人都喜欢谈论自己感兴趣和熟悉的话题。投其所好就是与人交谈的万能钥匙。与志趣相投的人谈话会感到其乐无穷，因此，碰到陌生人不妨就从谈论对方的志趣和爱好开始，这样不仅会引起对方极大的兴趣，避免吃个闭门羹；更容易拉近彼此的距离，让对方将你划入他的朋友范围内，至少不是陌生人的范围内；然后再进一步展开深入的交流，则易如反掌。

比如，一个人给你看了他小孩的相片，那么一定要夸小孩，如果你无声地放回去，别人一定会不高兴。一个人升官了，第二天见到他，一定要用大官的称呼去叫他，用大官的职权去恭维他，以及压低自己同别人作比较，扮演一个捧人的角色；记住对方特别的日子，或是特别的事情，在关键的时候提出来，给对方以惊喜，了解别人的兴趣与爱好……这样，你在求人办事时，才不会遭到拒绝。

1979年，著名物理学家、诺贝尔奖获得者李政道首次来华讲学，在科学界引起了轰动。

但是他声明不见记者，原因是当时某些媒体对科学的报道不“科学”，尽用一些不合实际、故意拔高的形容词，李政道对此十分反感。

新华社记者顾迈南却别出心裁，他天天跑到科学会堂去听李政道的课，从侧面了解他的经历、成就、治学精神，以及他拒绝同记者交谈的原因。有一天，顾迈南在休息室里见到了李政道，几句寒暄之后，他诚恳地对李政道说：“李教授，我知道您对国内一些报刊颇有微词，对他们用些故意拔高的词很不满。您的批评是中肯的，我们十分感谢。如果我写了有关您的报道，一定请您过目之后再发表。”

“这样才好，这样才好……”李政道点头说道。他被记者的诚恳态度打动了，同他交谈起来，谈了许多有价值的信息。顾迈南据此写出了长篇通讯《李政道在中国讲台上》，在国内外都产生了很好的影响。

顾记者首先了解了李政道反感媒体采访的原因，然后对症下药，投其所好，消除了对方的顾虑。于是距离拉近了，才有了这次畅所欲言的坦诚的交谈和效果非凡的稿子。要是他也跟其他的记者一样，一见面就大肆恭维李政道先生的成果，那不正是犯了人家的忌讳，惹得先生不高兴吗？还何谈采访、报道等下一步的工作顺利开展呢？

投其所好的要领，其实就是找到你和对方的共同语言。一般人都会喜欢与有“共同语言”的人说话交流，找到对方的爱好、兴趣、所长，也就找到了交流的突破口，使以下的交谈热烈地进行下去。如果你事先知道对方讨厌什么、反感什么，就要避开那些令他敏感的话题和行为。

工作中、生活中，我们会经常接触到一些大人物，或者一些身份特殊的人物。最简单的，我们总是要跟自己的上司接触吧！只要你有求于人，就得在打交道的过程中先做好准备，了解对方的喜好，最起码得搞清人家忌讳什么、讨厌什么，如果像一个愣头青一样冒失地闯过去，一句话不对头，惹得人家发了火，不仅你的事情办不成，还搞得别人也一天不高兴，这岂不是损失太大！如果你能投其所好，找到彼此的共同点，并以此切入，娓娓展开谈话，不仅容易建立良好的气氛，使得交流起来更加顺畅，也能让别人感觉遇到这样一个有见识的人真好，也会开开心心地办事情。这样的交流效果，只不过需要花点时间多观察、多了解一下，何乐而不为呢？

杰克是美国一家煤炭商店的推销员。这家商店生意虽然还算不错，但相邻的那家规模庞大的连锁商店，用煤却从来不在杰克的店中进货，宁愿跑远路到别的煤炭商店去购买。这一情况，使杰克百思不得其解，每当他看到连锁商店的运输卡车，拉着从别家店中购买的煤炭，从自己的店门口飞奔而过时，心中便泛起一种说不出的滋味和苦恼。“这样下去不行！连紧邻的关系都打不通，我怎能算得一个推销人员！”于是，杰克下定决心，一定要说服或打通连锁商店经理从他们的店中购买煤炭。

一天上午，杰克彬彬有礼地出现在连锁商店总经理的办公室里。“尊敬的总经理先生！”杰克说道，“今天来打搅您并不是为了向您推销我店的煤炭，而是有一件事想请您帮忙：最近我们准备就‘连锁商店的普及化将对我国产生什么影响’为题，开一个讨论会，我将要在会上发言。你知道，在这一方面，我是个外行。因此，我想向您请教有关这方面的一些知识和情况。因为除了您，我再也想不出其他更加合适的、能给我以指点的人了。我想您不会拒绝我的请求吧！”

结果怎样呢？事后，杰克这样说道：“原先，我和这位经理约定，只打搅他几分钟。这样，他才勉强同意接待我。结果，我们谈了将近两个小时。这位经理不仅谈了他本人经营连锁商店的经过，对连锁商店在国家商业中的地位与作用的认识，而且还吩咐一位曾写过一本关于连锁商店的小册子的部下，送一本他写的书给我；他又亲自打电话给全美连锁商店工会，请他们给我寄一份有关这个问题的讨论记录稿副本。谈话结束，我起身告辞，这位经理笑容满面地将我送到门口。他祝我在讨论会上的发言能赢得听众，又再三叮嘱我一定要将讨论会

的详情告诉他。临别时，他对我说的最后一句话是‘从春季开始，请你再来找我。我想本店的用煤由贵店来提供，不知行不行？’”

一个长时间没能解开的死结，被杰克用两小时的谈话就解开了。

经过心理学家及社会学家的实验所证明，当一个人很有兴趣地谈到他的专长，或他所取得的成绩，或他的业务成果时，你适时地提出与之相关的要求，这时，他拒绝你的可能性是最小的，你的要求得到满足的成功率也是最大的。所以当你有求于人时，与其央求他，还不如用赞美的话去婉求他，营造一个合适的氛围，使你的需求最大可能和最大限度地得到满足。仔细观察，投其所好，步步为营定能助你成功。

抛砖引玉，诱其真言

鬼谷子说过，正如对事物的考察要经历从今到古、从古回今的过程，对人的试探也要经过多次反复的回答。好比投石问路，不断地收集对方的信息，观察他的反应。特别是要诱导对方多多说话，让他情不自禁地说出真情。也可以你先开口说几句简单的话，静听对方的反应。如果对方已进入角色，就随时诘问他，让他打开心扉。说话时最好引述各种实例，给人以具体的形象，以刺激对方的发言欲望。

不论是谁都有一些自己感兴趣或值得骄傲的事情，如果你能引导对方谈到这些话题，他一定能兴奋地滔滔不绝，从而使你们的谈话顺利进行下去，谈的熟了，自然就会不自觉地谈到你想知道的问题上去。循循善诱的过程就是找共同点、不断磨合的过程。

A：你好像很喜欢看电影啊？

B：是啊。小时候就偷偷混进电影院看，后来上学了就逃课到录像厅去看，现在条件好了，经常买影碟看，呵呵。

A：那你都爱看什么类型的电影啊？

B：其实一般没什么讲究，都挺喜欢的。不过还是人家美国人拍的商业片好看，艺术片也不差；法国影片就是节奏有点慢，但是有一些另类的视角；意大利片愉悦性差一点，但比较深刻。

A：看来你真的了解很多电影啊！

B：呵呵。我还在电影杂志上发表过影评呢！

A：是吗？真不错！

B：我就是从小喜欢，上大学的时候差点考电影学院！

A：哦，你真应该考！

B：是啊……（继续兴致勃勃地谈）

一个好的试探者一定首先是个好的谈话者和倾听者：倾听，是为了给对方倾诉的空间，给他充分的空间以暴露自己；而谈话不在多，一定要像鱼饵一样让对方上钩，说你想知道的内容，这样才能诱出真言。

别人讲话是处于动态，自己倾听是处于静态。以静待动，以安待哗，对方的气势莫不衰竭，对方的实情莫不透露。以无形的技巧钓有声的语言，如果他所说又与事实相符，那么其人的真情毕至。如果一个人对此道熟谙深察，那么他就掌握了打开人心的钥匙。

在商业谈判中，当对对方的商业习惯或真实意图不大了解时，通过巧妙地向对方提大量问题，并引导对方作出全面的正面回答，然后得到一些不易获得的资料。关键的地方在于：不陈述自己的观点，让他们多说，从而来摸索、了解对方的意图以及某些实际情况。

有位做服装生意的个体户，当他预测到某一新款式的西装将有很大的销售前景时，便决定购进 400 件。因此，他便展开了与卖主谈判的较量。为了了解从卖主处批发这批服装的极限价，也就是服装的最低价格，他要求卖主分别对购买 40 件、400 件、4000 件乃至 4 万件

的报价。卖主把价单送来后，眼光敏锐的他立即从中获得了许多有用的信息。由于卖主一般不愿失去此次卖出 400 件乃至多十倍百倍的大笔生意，因而在报价中它的价格会作相应的下降。

从这种下降趋势之中，他十分容易地就了解到西服的最低价（最小极限值）。在这种知己知彼的情况下，这位个体户以最合理的价格做成了这笔西装交易。

在社交活动中，想要掌握主动权，就要学会抛砖引玉、投石问路，这样才能尽可能多地了解对方的情况，了解他的最小极限值是什么，并对其需要作出相应的回答，也只有这样才不会使自己处于劣势。

乔·库尔曼是著名美国金牌寿险推销员，是第一位连任三届美国百万圆桌俱乐部主席的推销员。他成功的秘诀之一就是擅长抛砖引玉性的提问。如客户说“你们这个产品的价格太贵了”，他会说“为什么这样说呢？”“还有呢？”“然后呢？”“除此之外呢？”提问之后马上闭嘴，然后让客户说。“客户说得越多他越喜欢你”，这是每个销售人都应该记住的名句。

通常客户一开始说出的理由不是真正的理由，抛砖引玉性提问的好处在于你可以挖掘出更多的潜在信息，更加全面地作出正确的判断。而通常当你说出“除此之外”的最后一个提问之后，客户都会沉思一会儿，谨慎地思考之后，说出他为什么要拒绝或购买的真正原因。那么，该怎么抛出我们的“砖”呢？什么样的“砖”才能引来真正的玉呢？

当你与一位刚刚认识或不知底细的人交谈时，避免冷场的最佳方法是不停地变换话题，你可以用提出一些问题的方法进行“试探”。一个话题谈不下去时，就换到另一个话题，你也可以接过话头，谈谈你最近读过的一篇有趣的文章，或说说你刚刚看过的一部精彩的电影，也可以描述一件你正在做的事情或者正在思考的问题。如果谈话出现短暂停顿，不要着急，不必无话找话谈，沉默片刻也无妨。谈话是交流，可以涓涓细流，不必像赛跑那样拼命地冲到终点。很多时候，一句恰到好处的提问就够了，而许多难忘的谈话也都是由一个问题开始的。

在一个谈论自己成功之道的宴会上，众多成功的企业家无暇出席，小王的老板由于有重要事情要办，便让公司职位最高的小王代表自己来参加这次宴会。小王本打算露露脸过去就行了。可是，来到晚宴，发现全场只有 6 桌，自己还被拉到主桌，坐在小王旁边的是一个富翁。当晚，小王觉得很难熬。可是，他只说了一句话，那位富翁整晚就滔滔不绝，这件事就是“请教”。

小王只是问：“早就听说您公司的大名了，请教您的生意是怎样成功的呢？”于是那位富翁便滔滔不绝地讲起他从年轻到今天的奋斗过程。

由此看来，提问的方法是非常有效的。不必配合不同的环境去找不同的话题，只要你记住“请教”这两个字，就可以马上让对方打开话匣子。

另外，在提问的时候，可以把对方下意识的动作当成打开沉默的话题，这也不失为一个好的办法。假如对方只是一味抽烟，你发现他的熄火柴时有某种习惯，就立刻问他：“你熄火柴的动作很有趣，轻轻一弹就熄了。”看到对方的咖啡里加两勺半的砂糖，也可发问：“对不起，为什么你非要放两勺半砂糖不可……”通常面对这类问话，人们都会有会热心地回答，说不定还会唤起对方滔滔不绝的回忆呢。而对较内向、看来羞怯的人，不妨多发问，帮助他把手话题延续下去。

有时候，如果对方碍于一些原因不愿意说出你想要的信息，就需要你巧设迷局，套出他的真话，抛出一块砖，让他不得不接着。

第二次世界大战中期，东条英机出任日本首相。此事是秘密决定的，各报记者都很想探得秘密，竭力追逐参加会议的大臣采访，却一无所获。

有位记者有心研究了大臣们的心理定势：谁都不会说出由谁出任首相，假如问题提得巧妙，对方会不自觉地露出某种迹象，从而有可能探得秘密。于是，他向一位参加会议的大臣提