

★卓越人生的励志经典★

ZHUOYUE RENSHENG DE LIZHI JINGDIAN

细节

决定你的成败

风靡全国的成功励志宝典

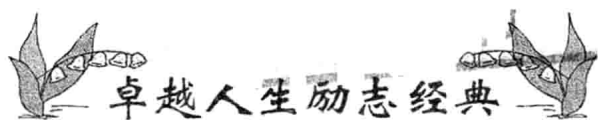
CHENGGONG LIZHI BAODIAN

刘耀景◎主编

老子说：天下难事，必做于易；天下大事，必做于细。细节之中往往隐藏着决定事情成败的玄机。本书从理论到实践系统展示了细节的全部奥秘，通过典型事例和精彩剖析，深入地阐述了管理、领导、识人、创业、职场、礼仪、人际关系、家庭、健康等方方面面的细节问题。企业抓住了细节，才能实现精细化管理，基业长青；个人把握了细节，才能防微杜渐，不因小失大，走向成功和卓越。

珍藏版

内蒙古人民出版社



细节决定你的成败

主编：刘耀景



内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

卓越人生的励志经典/刘耀景主编. —呼和浩特:内蒙古人民出版社,
2008.12

(卓越人生的励志经典)

ISBN 978-7-80723-272-8

I. 卓… II. 刘… III. 人生哲学—通俗读物 IV. D432.63-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 152914 号

卓越人生的励志经典

主 编: 刘耀景

责任编辑: 高 原

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华东街祥泰大厦

印 刷: 北京才智印刷厂

开 本: 710mm×1000mm 1/16

印 张: 200

版 次: 2008 年 12 月第一版

印 次: 2008 年 12 月第一次印刷

印 数: 5000 套

书 号: ISBN 978-7-80723-272-8/Z·5

定 价: 298.00 元 (共 10 册)

如出现印装质量问题, 请与我社联系。

联系电话: (0471) 4971562 4971659

前 言

在当代社会，成功已经成为人们越来越重视的主题之一。追求卓越，渴望成功是每一个人寻求自我提升的最高境界。胸怀鸿志，不断激励和超越自我，踏寻一条成功的捷径，是每一位成功人士的最终慨言。

东西方无数个成功大师和他们所拥有的经验告诉我们，每天为自己想要达到的目标付出有效的劳动，一点一点地积累，成功便一步一步朝我们靠近了。那些成功并且脚踏实地的人，总是认真地制定自己的计划，并会根据自己的实际情况做出调整。他们每天都可以看到自己的收获并因此越发地自信起来，有了自信，还有什么困难跨不过去？成功对他们而言已等在前边了，实现它只是时间长短而已。有的人成功心态很急躁，什么事情都巴不得一步到位，这种急于求成的心态，往往会事倍功半。

纵观古今中外，没有人可以随随便便成功，社会越是发达，机会就越多，变数也越多，可以把握住的外在因素反而越少。我们只有通过把握自己来弥补，尽量为自己

创造控制外在因素的机会。因此,面对纷繁的大千世界,我们要踏踏实实,合理计划大事,认真做好小事。

成功学历来被人们视为抽象、玄奥的学问。《成就一生的励志全书》就是一套讲述各个领域如何创造成功的书籍,同时也是一套教会大家如何调整自己,如何摆正成功心态,如何取得成功方法的读物,它没有更多空洞地讲道理,而是通过诸多古今中外成功人士的经典实例让读者自己去体悟、去感受。

智慧与知识是可以学习和传授的,本套丛书从开启成功心智与方法的角度,用辩正的思维多侧面多方位的立体探索,深入浅出,就事论理,情趣相融,增强其科学性和可读性,对渴望成功的读者来说将大有裨益。

编 者

2008 年 12 月

目 录

社交细节体现在话语中

社交场中的“微笑”	2
根据第一印象识人	4
开场白太长的人缺乏自信	7
主动当介绍人的人喜欢自我表现	8
强求别人应邀的人自私而虚荣	9
喜欢揭人隐私者的心理动机	10
如何识别对方谎言并使之说出真话	11
获得对方好感的要点	14
如何识别花言巧语	16
客套话说得牵强者别有用心	17
从对待工作的态度和责任心看人	18
从尴尬中看对方为人	19
从面部表情识别同事心理	20
从行为举止识别同事心理	22
如何才能做上司的“心腹”	25
古代兵法中的选人术	28

细节决定你的成败

如何快速识别下属真面目	30
如何看清小人真面目	31
如何应对上司中的小人	33
如何应对同事中的小人	36
如何应对下属中的小人	37
花心男人的识别方法	39
风流女人的细节特征	41
男人有外遇的征兆	42
女人有外遇的征兆	44

工作细节体现风范

分外的工作更要出色完成	48
切忌不懂装懂	52
避免卷入派系斗争	55
一脸苦相自断前程	61
不要随便称兄道弟	65
避免成为绯闻或闹剧的主角	68
不拿秘密四处炫耀	71
不要总是贪功抢功	76
否定他人成果是最无谓的事	79
要尽快适应环境	81
别抱怨你的工作单位	86
不忘与上司沟通	90
开会时切忌人身攻击	92
办私事要慎重	95
不要传播流言蜚语	98
只说同事的好话	101
不要对批评有抵触情绪	105

攀比薪水会让你踟蹰不前	108
不要贪公司便宜	111
多留意对公司有利的信息	115
不放过学习的机会	117
请假的技巧	122

如何通过细节识人

先闻其声后辨其人	128
从言谈话语判断对方心理	130
从笑中看人识人	133
从九大性格九种言谈中识人	136
从口头禅洞悉真实内心世界	138
从幽默当中看对方动机	143
声和气是心理活动的反映	144
从言谈方式捕捉对方心理	145
从谈论的话题分析对方真意	147
常说错话的人表里不一	149
喜欢谈“性”不等于好色	150
说粗话的心理意义	151
言辞过恭必怀戒心	153
从语速看人的性格	154
从语言习惯看内心世界	156
通过察言而洞察其心	159
从闲谈了解人的心态	160
从客套语中看清对方的真心	163
从打招呼的方式识别对方	164
学会从身体语言看人	165
从血型看人	170

细节决定你的成败

从星座看人	173
从学习教育背景看人	184
衣着打扮会展示人的性格	187
看人要注意他的交际圈子	189

完美细节成就人生

做事要调整好心态	195
工作不只为薪水	197
以主人的心态来工作	200
小事中体现责任	203
以感恩之心对待工作	206
不为失败找借口	209
不要把烦恼带到工作中	213
重视饮食和营养	214
养成良好的生活习惯	218
改掉不良嗜好	221
如何消除内心的压力	224
要学会休息	228
告别亚健康状态	231

如何通过细节成功察人

从生活细节识别对方性格	235
通过生活琐事看人	237
从挤牙膏的习惯看人	238
从刷牙的方式看性格	239
从睡床看人	240
从嗜好识别对方	242
从打火机使用习惯看人	245

目 录

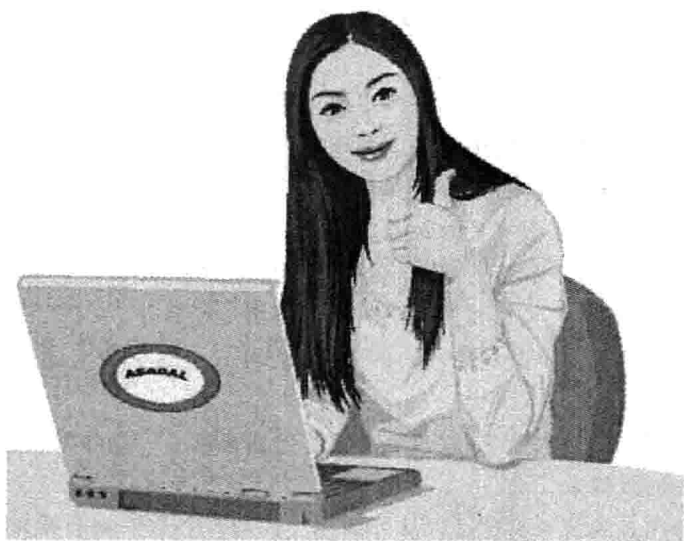
从随手涂写识别对方	246
从处理信件的方式看性格	249
从处理文件的方式看人	250
从办公桌的状态看人	251
从缓解压力的方式判断人的心理	252
从电话的形状看人修养	253
从看电视的习惯推断对方	255
从手机放的位置识别男人心	255
从开车习惯观察对方心理	258
从主持风格看人的特征	260
从动作语言看人	261
从使用的通讯录看人	263
从购物的方式看人	264
从放松方式看人	265
从所选的礼品中看人	266
从颜色喜好观察对方性格	268
从卧室装饰爱好看主人	268
从喜爱的运动透视对方	270
从喜欢的音乐判断人心理	272
从喜爱的舞蹈洞悉对方	274
由喜欢的童话类型识别对方	275
从收藏的爱好看人	276
从旅游方式偏好看人	277
通过益智游戏看人	278
从阅读内容的喜好看人	280
从阅读的习惯方式观察人	282
从玩偶和宠物了解对方	283
从汽车喜好看个人品味	284

细节决定你的成败

从洗澡方式的选择看对方	285
从名片偏好分析对方性格	286
从纸张固定方式上看人	288
从珍藏的纪念品中看人	289
从选择家具看人性格	291
从约会场所的选择上看人	291
从亲吻的喜好识别男人	292



社交细节体现 在话语中





社交场中的“微笑”

在笑的范畴之内,人们最为推崇的乃是“微笑”。

波拿多·奥巴斯朵丽在《如何消除内心的恐惧》中说:“你向对方微笑,对方也报以微笑,他用微笑告诉你:你让他体验到了幸福感。由于你向他微笑,使他觉得自己是一个受别人欢迎的人,所以他也会向你报以微笑。换言之,你的微笑使你感到了自己的价值地位。”

于是有人把微笑这一“体语”比喻为交际中的“通用货币”,人人都能付出,人人也都能接受。

那么,如何辨别微笑这一“交际货币”的真伪呢?

专门从事微笑研究的科学家一语道破了其中的奥秘:虚伪的微笑存在两大无可掩饰的“秘密”。

首先,真实的微笑应该包括两组肌肉的运动,一组是将嘴角往上牵动的颧骨肌;另一组是环绕眼睛的括约肌。由于大多数人不能自觉地牵动这些眼部肌肉,因此假笑者只能牵动嘴角,眼睛却是无动于衷的。

其次,“秘密”是假笑者的笑脸出现不对称的现象。一般来说,他如果是一个左撇子,则他的右半脸特别强烈,而如果不是左撇子,那么他的左半脸会做戏。

其实,真笑和假笑在婴儿时期就表演得清清楚楚了,一个5个月的婴儿就能用两组肌肉群对他母亲发出会心的微笑,但对一个完全陌生的人却只运用颧骨肌微笑了。

复杂而多样化的微笑,就蕴藏着很多发自性格——意味深长的众多信息,值得我们去加以探索。

感到悲哀的清冷笑容可以从外向型人的脸孔看到。例如外向型中最认真的“执著性格”之人,当努力变成泡影,遭遇挫折时,他就会垂下双肩幽幽地笑起来,这时的他已经进入“忧郁状态”。在这种场合里,他将跟内向型的人一样,陷入自闭的境地,即使连笑容也显得卑微。

总而言之,一个人喜怒哀乐的感情动向,会很自然地层现于脸上。

大体上来说,性格外向的人以爽快而明朗的心态居多,所以时常面带笑容,即使别人感到悲伤时,他也会满面笑容地安慰对方。

如何把握成功社交细节

虽然说内向型的人很少有笑容,但是,他们还是有自然地笑出来的时候;但那是很脆弱而缺乏自信的笑,是类似自嘲,又有点像自虐的笑容;也是一种缺乏生气,仿佛看透了某种东西似的,对人生感到疲惫的笑容。

性格外向的人很容易跟别人打成一片,因此,他们能够配合绝佳的时机附着对方欢笑。正因为他们不隐藏感情,率直地表现自己的内心,表情自然就会很丰富。只要看他的脸孔,就不难知道他的心态,所以很容易为别人所理解,同时,他也是一种很好相处的人。

除了微笑之外,还有以下几种笑的方式:

偷笑。这是很低的笑声,也不长,有时别人未必听得到。这表示说:你常常看到一件事情的有趣一面,而别人未必看得到。别人喜欢你,因为你容易相处。

鼻笑。这是从鼻子里哼出来的,因为你要忍住笑,便忍进了鼻子。这表示说:“你倾向忍笑显示你为人怕羞,不想让他人注意,你同时也是谦虚体贴的,喜欢按本本办事,你很重视他人的感觉,而他人也会喜欢你的细心。”

普通的笑。这一类笑平常,不特别,不会太大声,显示这个人喜欢群众。这表示说:“你很努力但不争功,你很有耐性,心地好而可靠,是一位非常好的朋友。”

轻蔑的笑。笑时鼻子向天,神情轻蔑,往往是人在笑他也不笑,或只略笑几声。这表示说:你看不起每一个人,这其实是自卑感作怪,要把他人压低而抬高自己,你不会有朋友。

紧张的笑。笑时慌张,忽然停止,看看别人继续笑便也笑。这也是自卑的表现,缺乏自信心,笑也怕笑得不对,怕人笑你笑。你应改变一下自己,用不着太担心别人对你的看法,人是有权笑的,即使别人不觉得好笑,你也有权觉得好笑!

此外,有一种人一笑就掩口,这也是因自卑感。

总之,无论是哪一种笑,它的背后都有极高的含金量,由笑的不同方式而识别一个人的内心动态,是最省事、最直接的方法。

笑的方式有好多种,性格外向人的爽朗笑容是属于单纯而明快的类型,至于内向型的笑容则相当复杂,而且以不明确者居多。

最明显者为假笑。他的脸虽然在笑,但是眼睛却没有笑,心中也丝毫没笑,像戴着假面具的笑,这类笑有:对自我、对对方嘲笑式的笑容,空笑、假笑,令人莫名其妙的笑,以及充满妄谰意味的笑。

总而言之,这是一种缺乏内容的笑容,有时笑声高而尖锐,有时则是吃吃地笑,音量低得叫人几乎听不到声音,一言以蔽之,那是孤独而冷漠的笑容。

每当大伙儿很快乐地笑成一堆时,内向型的人几乎都会发出这种空笑,那并不是附和周围的笑声,而是对人际关系感到不安时,为了掩饰自己的紧张,不得

细节决定你的成败

已而勉强挤出来的笑容。

比起外向型的人来说,内向型的笑容比较少。就算他们有任何的喜事,他们也认为不必让没关系的人知道,甚至可以说,他们具有一种隐藏自我的防卫意识。



根据第一印象识人

第一印象是彼此阅读对方内在的一种快捷方式。这种方式的准确性因人而异,它是阅历场中一棵挂满玄思妙想之树,深者得其深,浅者得其浅。

置身于一个新的环境,一个人的“第一印象”是非常重要的,别人对你,或你对别人都是如此。如果第一印象不佳,要想挽回,是要付出很大代价的,因为人类有先人为主的思维定势,它不自觉地左右着人的思维方式。所以,在和人打交道时,必须慎重地对待这个问题。

卡耐基指出:“良好的第一印象是登堂入室的门票。”这话说得对极了。我们往往与人初次见面时,都会在不知不觉中给对方造成“此人很不友善”、“此人很直爽”之类的印象。这是对方跟自己的经验相对照,并以其体格、外貌、服装等为基准,使对方产生的一种观念。如果给对方的第一印象有所错觉的话,就很难修正自我的第一印象。即使能修正过来,也要花费很长时间、很大力气。

初到一个新环境,每个人都会有紧张、陌生之感,只要抓住人人都注重先人为主这个特点,从一开始就树立良好的第一印象这一策略,保证你万事如意。

你与同事萍水相逢,互不了解,而你的外在形象首先毫不客气地作为第一信号打入了对方的眼底。机敏的人能够在这一瞬间凭着心理定势给你对号、打分。而且这种自我经验又极其固执,人们的特点是最相信自己的最初判断。有的人费尽心机,却一辈子老不景气;有的人办什么事都那样得心应手,物顺人从,似乎鸿运天降。其中的奥秘就在于其人的整体“形象”起了举足轻重的作用。

当然,印象有的是假象,给我们第一印象很好的人有时也可能是心怀叵测的小人,我们要善于透过外表看实质,不要让印象牵着我们的鼻子转。每个人都很难从对方脸上的表情或者言谈举止轻易断定其心情和目的。难过的时候,他可能微笑着巧妙地掩饰,兴奋的时候,他也可能故做沉思低头不语。因此,这时他说出来的话、做出来的事不一定出自于内心的本意。

由于社会生活的复杂性,每个人在不同程度上,都会戴上面具来应对现实。

如何把握成功社交细节

随着时间和阅历的增长,每个人的面具会越来越巧妙,很难被人察觉。久而久之,这就转变为一种社会性的心理思维定势,一种习惯。随之而来的世故圆滑也是成熟的标志之一。想一想自己,不也是如此吗?自己的喜怒哀乐何曾明明白白表露在他人面前而不加任何掩饰呢?真可谓人心难测。这是我们通晓人际交往秘诀的前提条件。

人际交往的初次印象,往往是非常强烈、鲜明的,并且成为正式交往的重要背景。一对结婚多年的夫妻,最清晰难忘的,是初次相逢的情景,在什么地方,什么情景,站的姿势,开口说的第一句话,甚至窘态和可笑的样子都记得清清楚楚,终生难忘。

初次印象包括谈吐、相貌、服饰、举止、神态,对于感知者来说都是新的信息,它对感官的刺激也比较强烈,有一种新鲜感,这就如同在一张白纸上,第一笔抹上的色彩总是十分清晰、深刻一样。随着后来接触的增加,各种基本相同的信息的刺激,也往往盖不住初次印象留下的鲜明烙印。所以第一次印象的客观重要性还是显而易见的,并在以后交往中起了“心理定势”作用。给人的第一印象如果是呆板、虚伪、不热情,对方就可能不愿意继续了解你,尽管你尚有许多优点,也不会被人接受。耐口果给人留下的印象是风趣、直率、热情,尽管你身上尚有一些缺点,对方也会用自己最初捕捉的印象帮你掩饰短处。

社会学家发现,人们对在公众场合总趋近衣着整洁、仪表大方的人,或衣着略优于自己的人会留下较好的第一印象。

另外,一个人有没有才气最容易从讲话中表现出来。有才气的人一张嘴,那准确的语义、逻辑的力量、丰富有趣的内容立即会吸引对方。相反,吐字模糊、夸夸其谈、内容平庸都对人产生不了吸引力。

当年曾国藩一见到江忠源便对人大加赞扬道:“此子必名扬天下,地位不在我之下。”虽然说曾国藩精于鉴人,但江忠源给他留下的第一印象是曾国藩后来积极提拔江忠源的关键所在。

在留给人的第一印象中,容貌是首先被纳入视线的,与人接触,交往最初的印象还是容貌,它是递给人的一张醒目的名片。

容貌实际上是两个概念,一个是“容”,一方面指手足、腰背、乳脐等;一方面指人在坐、卧、行、走等方面显出来的举止、情态,以及言语谈吐、喜怒哀乐等。细分一下,“容”有两个方面的内容,一指身体的静态表现(如前所述);二指身体的动态表现,即举手投足。通过“容”的静态,可以发现人的外在美,可悦人一时之乐,因此会对某人有着美好的印象;通过“容”的动态,可以发现人的品质和能力。

“貌”是指头面上的形象状貌,如口、眼、耳、鼻等等的动态与静态显示的个性特征,从广泛的意义上讲,“貌”不仅是指脸部,而是整个头部,包括印堂、下巴等。

细节决定你的成败

“貌”本应属“容”的一个组成部分，由于人的精、气、神主要体现在面部，因此把“貌”单列出来，与“容”相提并论。“貌”也包括两个方面，一是构成“貌”的口、眼、耳、舌、鼻、眉等具体的人体器官，它是“貌”的物质部分，即基础；二是这些器官表现出来的情态，是脸的精神表现，也属有形无质的虚像。这种动态的“貌”就是情态。由于情态在考察人物内心活动中的重要作用，古人说面部是“列百部之灵居，通五府之神路，推三才之成象，容一身之得失”，所以人心里的真实想法会从面部表情中流露出来，隐藏得再深的秘密，也能够发现，只要识人者有着敏锐的观察力和强烈的探索精神。

把人的外部形象分为“容”和“貌”两部分，是为了有利于理清鉴别人的行为活动的脉络和层次；将人的外形特征分为“容”与“貌”两方面，其目的是克服泛泛而论的窠臼，不至于流于宿命论。

第一印象固然有它积极性和正确性的一面，作为一个社会人，要努力争取给别人一个最佳的第一印象。但过于看重第一印象，就可能重蹈“以貌取人，失之子羽”的覆辙，这一点是瞬间看人的误区，需要认真的分析和对待这个问题。

古语说，相由心生。这是饱含人生经验的一句话。心志高的人，面容常伴奋勇之色；心高气傲的人，脸上常挂旁若无人的神色。但神色与形象美没有直接联系，有人却把相貌美丑作为识人的标准。长得丑、奇形怪状的人，看了的确让人不舒服，但不能因此“喀嚓”一声就把此人的才能否决了。邈邈道人张三丰就不注意衣饰外貌，也不讲卫生，但却有着举世奇绝的胆识气概。“貌”的美丑不能当作鉴人的标准。可惜许多识人者，拂不去心中的美丑情愫，爱屋及乌，恨人及里，只因相貌美丑，张松、庞统这样有绝世才华但相貌丑陋的人也因为看起来不顺眼而被赶跑或冷落之。

识人之道，在于能透过表面现象，用慧眼看穿人的本质，千万别做“悦于色，恶于德”的傻事。

中国古人也说过：“肤表或不可以论中，望貌或不可以核能”，这正是警告人们仅凭外貌不能评价一个人的品德才能。孔老夫子这人能知错就改，他曾以言语来看宰予，以相貌来看子羽。后来他发现自己都看错了，于是说“吾以言取人，失之宰予；以貌取人，失之子羽”，公开承认了自己的错误。子羽即澹台灭明，比孔子小三十九岁，欲拜孔子为师。因为长相丑陋，所以孔子看了他那副尊容，认为难以成才，没有多大出息，只是由于他是孔子学生子游引见过来的，就没有轻易地拒绝，最终让他留在身边学习。子羽在孔子那里学了三年，通过几年的交流，孔子对他逐渐改变了原来的看法，知道子羽是个貌丑而才高的人物。子羽学成之后，南下楚国，设坛讲学，使儒家的学说在南方成为一个很有影响的学派。

所以，观察人物时，取人外表长相的美丑，不如考察其心灵的优劣。