



第一章

寒暄：进入主题前先来一段心理热身

寒暄，简单地说就是问候与应酬。但我们在工作和生活中，无论遇到生人还是熟人，都需要说上几句寒暄的话，用以沟通彼此之间的感情，创造出和谐的气氛。就像运动员在正式比赛之前的热身运动一样，寒暄就是正式交谈之前的一场热身活动。恰到好处的寒暄能够令交流的气氛活跃起来，让人们可以更放松、更熟络、更融洽、更有兴趣地进行深入的交流与交往。它是人际交往中不可缺少的重要一环。

巴南效应：怎么说都算说中了

1948年，心理学家巴南·福瑞尔（Bertram R. Forer）做了一个实验。他让一批学生做了一个性格诊断测验。几天之后，他给每位学生各发了一份诊断报告，并让学生们给诊断报告打分——“你认为这份报告说中了多少？”总分是5分，最后学生们的评定结果平均是4.3分，也就是说，学生们认为诊断报告的准确率为86%，甚至还有41%的学生认为：“这份报告完全‘吻合’我的性格，这份测验真了不起！”

事实上，巴南发给所有学生的诊断报告是完全相同的，我们不妨来看一看这份跟算命师一样“神奇”的诊断报告：

- (1) 你内心很希望别人能够认可你、喜欢你。
- (2) 你对自己的要求很高，有时候对自己的现状会很不满。
- (3) 你尚有很大的发展空间，只是还没有挖掘出这些潜力并将其转化为自己的优势。
- (4) 虽然你性格上存在一些不足，但你一直在想办法去弥补。
- (5) 你外表看上去虽然能克制、自律，但内心有时候却充满忧虑和不安全感。
- (6) 有时你会严重怀疑自己，不知道自己所选所做是否正确。
- (7) 你喜欢变化和多样的生活，受到约束和限制时会非常不满。
- (8) 你为自己是一个独立的思想者而自豪，不轻易相信缺乏信服证据的结论。
- (9) 你认为对别人过于坦白是不明智的。
- (10) 有时候你外向、可亲且乐于交际，有时候却内向、谨慎而有所保留。
- (11) 你有一些理想不是很切实际。



002

完美口才是练出来的



(12) 安全感是你人生的主要目标之一。

认真读一读，你是不是也有所触动？是不是也觉得这个诊断结果说的好像就是自己？

更让人觉得无厘头的是，巴南拿出来这份根本就不是什么专业的诊断报告，而是从小商店买来的杂志上的文章中挑选几个句子拼凑而成的！

那么，为什么学生们会相信呢？那是因为当巴南对每一位学生说“这份报告是‘你的’测验结果”时，学生们心理上立刻就被“套牢”了，只要报告中有那么一两条描述与自己的性格相符，他们就会很自然地对号入座，并且，会因为这一两条准确的描述而肯定整份报告。

而在现实生活中，将巴南效应运用得最好的莫过于心理咨询师了，我们先来看一个心理咨询师“神机妙算”的例子：

一位年轻女士面带抑郁来找心理咨询师，心理咨询师淡淡地问道：“最近过得不是很顺？”

女士沉重地点点头。心理咨询师接着说道：“你这一段时间很为人际关系苦恼吗？”

“人际关系？”女士一脸疑惑。

“像职场问题啦，家庭关系啦，恋爱啦……”心理咨询师缓缓地说着，一直留意着女士的表情。

“唔……感情上是有点问题。”女士吞吞吐吐地答道。

“你不知道如何是好，这段感情很让你困惑，是吗？”心理咨询师一字一顿地说。

“是的，的确如此！你是怎么知道的？”女士明显吃了一惊。

“你心里其实已经有了一个答案，只是没有把握，也狠不下心来，是不是这样的状况？”心理咨询师看着女士的眼睛，缓缓地说。

“唉，我知道我们这样是不对的，我也可能等不到想要的结果，但跟他在一起真的很好，有时候我就想这样凑合着过下去……”女士眼睛里泛起了泪花，声音里带着哽咽。



“你很喜欢跟他在一起的感觉，但是你又太善良，不想伤害到另一个人，是吧？”

女士低下了头。心理咨询师看了一眼，接着说道：“婚外情很辛苦吧？尤其是你这样心地好的人，虽然想留住幸福，可是心里的不安全感与愧疚感逼得你寝食难安……”

女士听到这里，再也忍不住了，放声痛哭起来。

过了好一会儿，这位女士才渐渐平静下来。心理咨询师最后说道：“结果已经不重要了，因为你已经有了自己的主意。你或许一段时间内会受伤，会寂寞，但你一定要向你认为正确的方向走，你一定会得到幸福！这就是这次咨询要告诉你的东西。”

女士离开的时候，一个劲儿地向心理咨询师道谢，脸上不再有抑郁，而是一脸的笑容。

看完这位心理咨询师的沟通过程，好像确实有点神乎其神的感觉吧？可是细细推敲一下，这位女士的心底事到底是“大师”分析出来的，还是女士自己“说”出来的呢？答案是很明显的。

在这个世界上，没有一个人真正了解自己，同样，也没有一个人是简简单单、清澈见底的。每个人都有矛盾和痛苦的一面，每个人都有不为人所知却渴望为人所知的一面。如果你能够看穿这一面，一针见血地点到这一面，那么，对方会立刻放下对你的所有戒心与防备，会瞬间视你为知己。所以说，只要掌握了这种神奇的说话术，你就能长驱直入对方的心底。

那么，在生活中，与人相处时，如何才能像心理咨询师一样百发百中，一眼就看到对方心底里，一句话就说到对方心坎上呢？下面有几个最简单也最有效的说话技巧。

1. 察言观色，见微知著

一个人不可能将自己完完全全地隐藏起来，察言观色，见微知著，总能发现一些细微而不为众人所察之处。只要你用心去发现，总能像



心理咨询师那样“一眼命中”的。例如，观察一个人的领带，惯用右手的人打出来的领带三角结的下方尖角通常稍微往右边倾斜，而惯用左手的人则会往左边倾斜。当你看到某人的领带三角结往左边倾斜时，你可以这样问：“你是左撇子？”对方如果面露惊讶，那恭喜你，你猜对了。如果对方回答不是左撇子，那么这领带很可能是别人替他打的，那你可以再次猜测：“你不是左撇子啊，那这领带肯定是别人帮你打的喽？”猜错了，不会有损失，但如果猜对了，你会给对方大大的震撼。

2. 不谈表象，谈“隐象”

矛盾就是对立统一，而人无疑是最复杂的矛盾体。一个人看起来开朗外向，那么，不用怀疑，他在某些特殊的情境下一定有其内向忧郁的一面；一个人看起来坚强有力、不屈不挠，那么，他肯定还有脆弱、犹豫的时候；一个人看起来风风光光、呼风唤雨，那么，他肯定还有很疲惫、很心酸、很无助的时候……

所以说，当你想在最短时间内打动某个人的时候，不妨撇开他的一切表象，跟他聊一聊与他表象截然相反的那些“隐象”，这些“隐象”非但普通人无法发现，有时候甚至连他本人也未必有深刻的认识，如果你能够“慧眼独具”地指出来，对方一定会非常惊喜的。例如：

我以前一直以为你是一个铁打的人，无论什么事，你都能一个人默默地扛起来。现在，我才发现，其实你也是一个普普通通的女孩，你也有脆弱的时候，你也在期待着有那么一个人能帮着你扛起这些担子……

我看你每天都乐呵呵的，跟朋友们在一起有一点大大咧咧的，特别活泼，但跟你说了几句话，我发现其实你是一个心思很细腻的人，你特别能照顾他人的感受。

我以前总认为你是最无忧无虑的人，每一天都风风光光的，你想要什么，都能得到。但与你相处久了，我才发现，其实你这一切都来

之不易，你也有吃苦咬紧牙关憋着、眼泪往肚子里吞的时候，我真想跟你说，对不起，以前我了解你太少了……

3. 大胆假设，小心求证

说到底，心理咨询师玩的不仅是一个心理游戏，更是一个概率游戏。他们问出的某些问题更多的时候是一种试探，一旦“探”对了，他们立刻就会显得神奇又神秘。同样，我们在与人打交道时，也可以大胆做一些假设，总会有“瞎猫碰上死耗子”的时候，即便假设错了，也不会有太严重的问题。例如，你和某女士在同一个写字楼上班，见过面，但不认识，你们在电梯里相逢了，你可以问一句：“你在甲公司上班吗？”如果猜对了，你可以顺势接一句：“都说甲公司的水土特别养人，今天我真的见识了。”想必那位女士听后会很开心的。假如你猜错了，那也没关系，你可以这样说：“我想也是，我去甲公司串过一两回门，在他们公司绝对找不出来像你这样温婉亲和的女子。”

4. 共性出发，一语动人

人很容易因为年龄、性别、职业、教育背景、家庭背景、成长经历等方面的共同之处而形成一个个小群体，每一个群体都有一些共性。当你想接近一个人的时候，不妨先判断他属于哪个小群体，他身上有哪些群体共性，从这些共性入手，你很容易找到与之沟通的共同语言。例如，跟一位母亲聊天，你可以这样说：“我以前听过一句话，说天下最幸福也最艰难的职业就是做母亲，真的是这样吗？”相信这位母亲会立刻谈兴大发，跟你聊起她“幸福而又艰难”的育儿经。

看，其实要做一个心理咨询师一样的读心高手并不是一件很困难的事，只要多看、多听、多问、多想，你也能掌握这样神奇的沟通术。即便是一面之交，你也能将它变成一见如故。

每一个人都是复杂的、多面的，如果你能透过一个人的表象，戳破对方内在的、渴望为人所理解的那一面，那么，你瞬间就能震撼并



006

完美口才
是练出来的

赢得对方的心。

首因效应：第一句话就要赢得对方好感

万事开头难，在人与人的交往中也是如此。第一印象给人的感受往往是最难以磨灭也最难以改变的，这就是首因效应。

当我们与陌生人第一次见面，第一次交谈的时候，第一句话是最为关键的。人们听第一句话时总是很认真，很用心，也很好奇，而在听完第一句话后，大部分人心里就已经开始思量着，是继续交谈下去还是找个借口抽身或者打发人。这就好比打井一样，如果我们能找准突破口，打好第一炮，那么后续的话题才能像井水一样源源不断地涌现出来，这样才有可能进行畅谈，实现深交。

有一则关于求职的笑话曾让很多人忍俊不禁，故事是这样的：

一位“杯具哥”去微软面试，面试官的第一个问题是：“Windows 7 专业版在中国的零售价是多少？”“杯具哥”微微一笑，自信地答曰：“五元。”面试官脸一黑，面试黄了。

“杯具哥”接着幸运地拿到了 Google 面试的机会，面试官的第一个问题是：“你是从哪里得到 Google 的面试信息的？”“杯具哥”诚恳地回答：“百度。”刚答完就被“赶”出来了。

“杯具哥”很郁闷，幸好托朋友联系上了麦当劳，这次面试的第一题是：“麦当劳的口号是什么？”“杯具哥”一听就很兴奋，这个问题太简单了，他脱口而出：“有了麦当劳，生活好滋味！”于是，这次面试也没戏了。

垂头丧气地走在路上，“杯具哥”恰好看到路边一家阿迪达斯专卖店正在招店员，于是进去碰碰运气，店长就问了他一个问题：“请说出我们的口号。”“杯具哥”想了想，很确定地回答：“Just do it。”



结果，“杯具哥”再次出局了……

这个笑话完全是调侃的，很令人捧腹，但笑过之余，细细品一品，我们不难发现，这其中体现的不就是首因效应吗？“杯具哥”的第一句话就把面试官给大大地“刺激”了，未能赢得对方的心理好感，第一印象一塌糊涂，面试的结果也就可想而知了。

那么，与陌生人打交道时，第一句话到底应该如何说，才能一鸣惊人，一语中的，瞬间赢取对方的好感呢？我们先来看一看空中客车公司一位非常出色的销售高手贝尔纳·拉迪埃的故事。

贝尔纳·拉迪埃是空中客车公司不可多得的一员大将，他曾为该公司创下过辉煌的业绩，仅在1979年，他就创纪录地销售出230架飞机，价值420亿法郎，而这样的成绩与他出色的人际沟通能力是密不可分的。

拉迪埃曾经接手一项棘手的工作，那就是向印度销售飞机。这几乎是一个不可能完成的任务，因为这个项目已由印度政府初审，结果没有被批准，能否重新寻找到成功的机会，全看销售代表的谈判本领了。

作为空中客车公司派出的代表，拉迪埃深知肩上的重任。他做好准备后就立即飞赴新德里，接待他的是印度航空公司的主席拉尔少将。拉迪埃到达印度后，见到他的谈判对手拉尔先生后说出的第一句话是：“正因为你，使我有机会在我生日这一天又回到了我的出生地，谢谢你！”拉尔先生一听到这句话，态度马上温和起来，很有兴趣地跟拉迪埃聊起了他的出生与经历。

拉迪埃的这一句话看似普普通通，其中却蕴含着丰富的信息，既表达了对拉尔的谢意，更流露了对出生之地的眷恋与热爱之情，这一来自自然而然就拉近了与东道主之间的情感距离。不用说，拉迪埃的印度之行非常圆满地完成了任务。

从拉迪埃的这个故事里，我们不难看出，第一句话要说得精彩，





最重要的有以下两点。

第一，要讨人喜欢。也就是说，这句开场的话最起码应该是礼貌的，让人听起来悦耳顺心，能赢得对方的好感甚至强烈的情感共鸣。比方说，与一位带着孩子的妈妈交谈，你可以说：“您的孩子好可爱，比电视广告里的童星更招人喜欢！”这样的开场白绝对能让对方笑逐颜开。

第二，能开启话题。谁也不希望与人第一次聊天时，刚说完一两句话就再也找不到话题，冷场了，所以说，好的开场白必须能开启话题，就像井眼一样能涌出源源井水来。第一句话一定要能充分勾起对方的好奇心、新鲜感与谈话兴致，让人按捺不住想跟你继续深谈下去。说到这一类开场白，举一个很典型的例子，在很多情况下都能派上用场，这样的开场白就是：“我之前听人聊起过你，今天终于有幸见到你本人，我发现你跟我过去所了解的还真是不大一样呢。”对方听到这样的话，十有八九都忍不住发出追问，想知道到底什么地方不一样。接下来，你就可以借机发挥了，比如你可以这样说：“我过去听说您是个很严肃的人，可是现在一见，我发现您其实性情很好，跟您聊天感觉很不错。”或者说：“我一直以为，要取得您这样的成就，您至少应该在四十岁以上，没想到您刚过而立之年，太让我吃惊了，您到底是怎么做到的呀？”等等。相信对方听到这样的解释，对你的好感与印象分一定会大大提升的。

印象好不好，关系深不深，首先看第一句话说得贴不贴心，多花一些心思在开场白上，是有百利而无一害的。

巧妙寒暄引起对方谈话的兴趣

寒暄，简单地说就是问候与应酬。陌生人之间初次交流时，由于彼此生疏，或多或少都存在一些防备与戒心，一时之间难以迅速找到



共同话题聊得火热。而且，即便是相熟的两个人，只要隔上十天半个月甚至是一年半载后再见时，时间也会在双方之间划下一道不深不浅却不容易跨越的鸿沟，过去那种熟稔的感觉也不可能招之即来。因此，无论是生人相遇，还是熟人相逢，一番寒暄总是不可或缺的，就像运动员在正式比赛之前的热身运动一样，寒暄就是正式交谈之前的一场热身活动。

恰到好处的寒暄能够令交流的气氛活跃起来，让人们可以更放松、更熟络、更融洽、更有兴趣地进行深入的交流与交往。有一个故事特别能体现寒暄的意义：

战国时期，秦国趁赵国政权交替之机，大举攻赵，并攻占了赵国三座城。赵国形势危急，只得向齐国求援，但齐国坚持要赵国太后即赵威后的小儿子长安君为人质，才肯出兵。赵威后十分溺爱长安君，执意不肯，还放出话来，哪个大臣敢再劝谏让长安君为人质，她就朝他脸上吐唾沫。

眼见赵国危机日深，抱恙在身的左师触龙不得已前往拜见太后。太后知道触龙肯定是来劝谏的，于是气势汹汹地等着他。触龙拖着病体，一步步急行到太后面前道歉说：“我的脚不利索了，连快跑都不能，很久没来看您了。我总担心太后的贵体有什么不舒适，所以想来看望您。”太后看着老态的触龙，不禁生出同感，答道：“我也全靠坐车才能走动。”

触龙又问：“您每天的饮食该不会减少吧？”太后有些无奈地说：“也就是吃点稀粥罢了。”触龙也感慨道：“我现在特别不想吃东西，自己勉强走走，每天走上三四里，才慢慢有点食欲，身体也好了一点。”太后摇摇头，说：“这我就做不到了。”聊了这么几句后，太后的脸色已经好转。

触龙接着请求道：“我有一个儿子舒祺，年龄最小，不成才，我老了，打心里疼他，想让他做黑衣卫士，来守卫王宫，求太后成全。”太后问了孩子的年纪，觉得合适，于是同意了，还打趣触龙道：“你



们男人也疼爱小儿子吗？”触龙也笑答：“比女人疼儿子还要厉害。”太后摆摆手说：“不对，还是女人更疼儿子些。”

触龙看时机成熟，于是接着说道：“在我看来，您疼爱女儿燕后就胜过疼爱儿子长安君。”太后连连否认道：“你错了，我更疼长安君一些。”触龙又说道：“父母疼爱子女，就要为他们考虑长远，您送燕后远嫁时，万分不舍，她出嫁后，您不是不想她，但每逢祭祀，您都会为她祷告，希望她千万不要被赶回来。这难道不是为她做长远之计，希望她能生儿育女，让子孙代代做国君吗？”太后听了频频点头。

接着，触龙又为太后分析，无论是赵国，还是其他诸侯国，追溯到三代以前，那时候被封侯的子孙到现在大都已经后继无人了，之所以会这样，是因为这些国君的子孙们居高位，享优遇，但于国于民却无半点功勋，所以难以持久。而赵威后现在只知道给长安君最好的地位与享受，却不趁早让他为国立功，一旦太后去世，长安君凭什么在赵国立足呢？所以，触龙才认为赵太后为长安君打算得太少，疼他比不上疼燕后。一番话惊醒梦中人，赵威后恍然大悟，立刻同意将长安君送去齐国为人质，最后搬动了齐国的救兵，解了赵国之围。

这个故事很多人都读过，源自课本，名为《触龙说赵太后》。触龙刚见到太后时，对正事只字未提，反而问起了太后的身体，交流起了老年生活的感触与体会，像拉家常一样，渐渐瓦解了太后的敌意与戒备。接着，触龙说起了自己的小儿子，也触动了太后的爱子之情。一步步铺垫结实了，触龙才开始进入正题，劝谏太后让长安君为人质。在这个故事里，触龙运用了很多说话技巧，但最让人称道的还是他那番围绕老年生活以及爱子之心展开的出色的寒暄。正是这番寒暄，让太后放下了满腔怒火，也勾起了对方谈话的兴趣。

可见，一个巧妙而恰当的寒暄话题，就好比导火索一样，能带来源源不断的新话题以及不断高涨的交谈兴致。那么，在人际交往中，有哪些常见的寒暄话题呢？

(1) 日常类寒暄：例如，“您好吗？”“您吃了吗？”“今天天气还

不错哦!”

(2) 家常类寒暄：有关家庭、家人、家中生活类的话题。例如，“您孩子今年高考考得怎样？”“您父母身体好吧？”

(3) 关系类寒暄：围绕关系，比方说通过彼此间同乡、同窗、同事、共同认识的某人等等关系来展开话题。像赤壁之战中，鲁肃与诸葛亮相见就说：“我，子瑜友也。”子瑜就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，这就是典型的关系类寒暄。

(4) 职业类寒暄：聊事业、职业、行业、专业等等话题。

(5) 兴趣类寒暄：比方说年轻人聚在一起聊聊明星、时尚，球迷们聚一起说说各自支持的球星以及球队等等。

(6) 热点类寒暄：社会中或者生活圈子里的热点话题、新闻、事件等等。

寒暄话题，没有最好，只有最合适，只要应情应景、合人心意，就是好话题。

利用潜意识给对方灌输重要信息

我们平常在看报纸杂志、浏览网页信息，甚至是在看电影、电视的过程中，很容易接触到一些特殊的文章与影像。它们看起来似乎是在讲述某个故事或事件，但留心观察，就不难发现其中会出现某些品牌名称、产品样式或者一些特别的评价等等。比方说，在2010年备受关注的电影《唐山大地震》中，人们就很容易发现中国人寿、剑南春等品牌广告。这样一种含蓄的植入性信息，它们的目的就是为了让人们在无意识的状态下记住这些特殊信息，而不像直接宣传那般容易引起人们心理上的警觉与排斥。

同理，在人际交往中，我们也可以运用这样一种特殊的信息传递方式——利用寒暄之机，将重要的信息“植入”到闲聊中，在潜意识





里给对方留下印象。在心理学中，有一种状态被称为“特异时机”，意思就是向对方传递有用信息的最好机会。人们在寒暄之时，由于聊的大都是“鸡毛蒜皮”一般的小事，情绪比较放松，心理缺少防备，这时候去灌输一些有用的信息，人们很可能不假思索就吸收下来了，如果不断地重复灌输，就能给人留下深刻的记忆。

举个例子，一位业务员在与客户打交道时就可以利用客户的潜意识来灌输有效信息。比方说，跟一位酷爱收集各种旧杂志的客户聊到对方的海量收藏时，你可以不经意地提起：“我有一位客户，他是某单位的办公室主任，跟我们合作有八年了，他跟您有一样的爱好，特别喜欢收集旧杂志。上个月他让我去他家做客，他在家里专门设了一个收藏间，只是藏品不如您的丰富。”这样一番闲聊表面看起来是在谈收藏，但更是在告诉客户——第一，我们的产品很不错，不然不会有这段八年的合作；第二，我很得客户的信任，不然客户不会主动邀我至他家中做客。一旦客户的潜意识里接收了这些信息，他们就会对业务员及其产品渐渐建立起信任感与好感来。试想一下，业务员如果直接跟客户表述“我们的产品很好，我们的服务很好”，这样的话有多少客户会一听就信呢？

这样的“植入”，不仅在销售中很适用，即使在日常交往中也同样有效。比方说，一位男士在追求一位很独立、很有主见的女士时，经常在交往过程中跟这位女士说“你看看菜单吧，我觉得你点的菜一定会很好吃”、“这件事你觉得怎么处理好呢，我很想听听你的意见”、“你的想法总是既特别又有效”等等，处处体现着对这位女士的尊重与包容。最后，这位男士成功地获得了这位“铁娘子”的感情。

再譬如，某员工平时与上司闲谈时，会这样表达，“我周末把我们这个项目又从头梳理了一遍，想了两个新创意，能让我们的胜算更大些”、“昨晚下班晚了点，遇到了一起交通事故，晚上十点多，在路上堵了半小时，今天早新闻好像还报道这起事故了”等等，通过这样的“植入”，给上司留下一个努力工作、舍得付出的好印象。

利用闲谈之时“植入”信息，与正式直白表述相比，虽然两者的



目的都是为了将某些信息传递给对方，但效果却大为不同。当你十分正式地强调那些重要信息时，你的听众也会被你带入这种“正式”状态，会审慎地进行一番听取、辨别、质疑、筛选，最后很可能对你所说的话抱定半信半疑甚至是完全怀疑的态度。而在闲谈之时灌输信息，人们的疑心会少很多，戒心会弱很多，也更容易收到“随风潜入夜，润物细无声”的传递效果。

闲聊不闲，寒暄之时，是人们情绪最放松、心防最疏松的时候，也恰恰是我们“植入”关键信息的黄金时刻。

闲聊宠物：探知对方是一个什么样的人

过年回家，说是探亲，实际上是被老妈逼着来参加这些相亲会来了。苏珊无奈地摇了摇头，谁让自己是大龄剩女未嫁呢。

这算是一场比较高档的相亲会，每一个男人都西装革履，一副成功人士的打扮。苏珊在里面选了又选，终于找到了一个看起来很是顺眼的。

可是，看起来顺眼，并不代表两个人就可以交往了，相亲会里都是陌生人，想要从一次两次的交谈中知道对方是什么样的人很难。

在察觉到苏珊明显的注视后，那位男士端着酒杯走了过来。

简单地相互介绍之后，苏珊装作若无其事地问道：“我的个人爱好是养一些小动物，今年家里就养了两只小兔子呢，不知道你喜欢养什么宠物？”

“我的喜好特殊一点，比较喜欢蜥蜴之类的爬行类动物。”那位男士回答。

“为什么喜欢那种动物呢？”苏珊有些好奇。

“因为不想跟别人一样，况且，那些动物能够给人以危险的感觉。”



“那除了蜥蜴之外呢？还喜欢什么？”苏珊继续问。

“嗯……”这回，那位男士思考了一下，“除了那些之外，我比较喜欢狗。因为它忠诚、顾家，俗话说狗不嫌家贫，应该就是这个道理吧。”

“也是。”苏珊点点头，“狗是人类的好朋友，它们不会因为一块骨头而离开主人，不像有些人，会因为钱而出卖朋友亲人，以至于自己的灵魂，你说对不对？”

“嗯……差不多吧。”这样的谈话明显让那位男士有点不适应，“不过有时候，想要得到一些东西，就必须放弃一些……”

“既然您这么想，那我们的谈话应该结束了。”苏珊微笑着端起酒杯来，躬了躬身子走开，留下那位男士一个人在沙发上茫然发呆。

猛然看来，苏珊似乎有些无理取闹的样子，但是详细分析起来，她的每一句问话其实都在试探对方。

利用问宠物的信息来探知对方的性格意图，这在国外也是一种很流行并且屡试不爽的方法。

在被问及第一种选择的宠物时，说话人暴露出“我希望自己是这样的人，并且努力去做”的愿望。以苏珊的例子来分析，那位男士希望自己在人们的眼中特立独行，并且给人如“蜥蜴”一般危险的感觉。这样的性格做男朋友还勉强可以，如果是谈婚论嫁，就未免太幼稚了些。

而第二个选择，则反映了他希望“交往的伴侣是这个样子”的愿望。显然，那位男士所希望能够交往的人，是一个忠诚、顾家、任劳任怨的女性。

再接下来，苏珊所问到的就是关于金钱的态度，这位男士回答得含糊其辞。我们可以很轻易地看出来，他对于那种为了金钱而出卖朋友乃至亲人的人并不是非常反感，也就是说，在日后遇到类似的事情时，他极有可能也做出相同的选择。

这样好表现又自私自利的人绝对不是一个可以托付终身的好伴侣，

所以在还没有深入交谈之前，苏珊就果断地离开了他。

除了在相亲场合，工作、生活、学习过程之中，我们想要快速了解一个人，都可以用闲聊宠物的方法。

当然，宠物提问法的意思并不是说我们只能聊宠物，这种方法还可以引申拓展。比如说最喜欢看的书，最喜欢的电影或者音乐等等，都可以表现出一个人的价值观和性格。在工作场合中，面对领导和上司，这样的谈资显然比宠物更加适合。

想要了解一个人，直接去问“你是个什么样的人”显然不会收到良好的效果，甚至还有可能被人欺骗。相对而言，宠物提问法更不容易引起他人的警觉，能够更真实地反映出被提问者的内心世界。



杯子技巧：推断对方与你之间有多远

当一个人想要亲近你时，也许会因为羞涩和种种原因裹足不前；当一个人心中对你有了隔阂时，他不会当面表达出来，也许在言语和态度上会更加亲切诚恳，但是，不自觉做出的小动作却泄露了他潜意识里的想法。所以，学会并灵巧运用杯子技巧，对正确掌握对方的心理有着很大的帮助。

“我们之间已经接触快两年了，但我还是没有勇气向她告白。”餐厅里，小任向做心理咨询师的朋友诉苦说：“我不知道她是不是喜欢我，如果告白之后被拒绝，那么连朋友都做不成了。”

“说起来，你就是在担心她对你有没有好感吧？”朋友笑了，不着痕迹地把自己的奶茶杯靠近小任的橙汁杯子，小任看见了，但只是无意地一瞥，并没有动作。

“其实想要知道你们之间还有多少距离，这很简单。”端起自己的杯子，朋友再次微笑，说道：“你只需要像我刚才那样，在喝饮料的时候假装不经意地把自己的杯子靠近她的杯子就可以了。如果她像你



一样没有移开杯子，那表示你们之间已经很熟悉，到了更进一步的时候了；如果她把杯子移开的话，就表示她还是希望维持现在的状况。”

“这准吗？”小任有些怀疑。

“准不准，你试试就知道了。”

三天之后，小任兴高采烈地再次来找这个朋友。

“我按照你说的做了，她没有把杯子移开，于是我表白了。”他兴奋地说着，满面红光，“原来她一直都很喜欢我，只是我没有开口，她一个女孩子不好意思先说。谢谢你啊，要不是你给我勇气，我就错过这段感情了。”

这绝对是一个皆大欢喜的结局。但是，给小任勇气的，真的是这个朋友吗？我想，应该说是杯子更合适。

杯子技巧，是在心理学界流传甚广的一个探知他人想法的小技巧。就像上面的例子中所说的一样，趁着两个人一起喝饮料的机会，巧妙地用杯子之间的距离来判断和对方的距离感。如果对方将自己的杯子从你靠近的杯子边移开，那么就表示他还对你有所戒备；而如果对方看见了，却听之任之，就表示他在潜意识里已经接受了你。

杯子技巧之所以百试百灵，缘于人类天生所具备的私人空间感。著名的人类学家爱德华·霍恩曾经描述过私人空间这个名词，他认为，每个人在潜意识里都有一种空间的偏好。比如说在 ATM 柜台机的前面，如果有人站得离你很近，那么正在取钱的你必然会有一种被侵犯和不能接受的感觉。这种行为不管是不是有意的，都会导致你的大脑边缘系统做出消极的反应，从而警觉或是紧张。

而杯子技巧也正是利用了这一点，杯子作为盛饮料的器具，是与人口唇相接的，也就是说，在喝饮料时，杯子可以算作是被探测方的一部分。于是，当你把代表你的一部分的杯子靠近他的，即相当于你们在进行进一步的亲密接触。这个时候，如果对方对你还有隔膜，那么他在潜意识里必然会感觉到不舒服，从而自觉不自觉地移动自己的杯子。