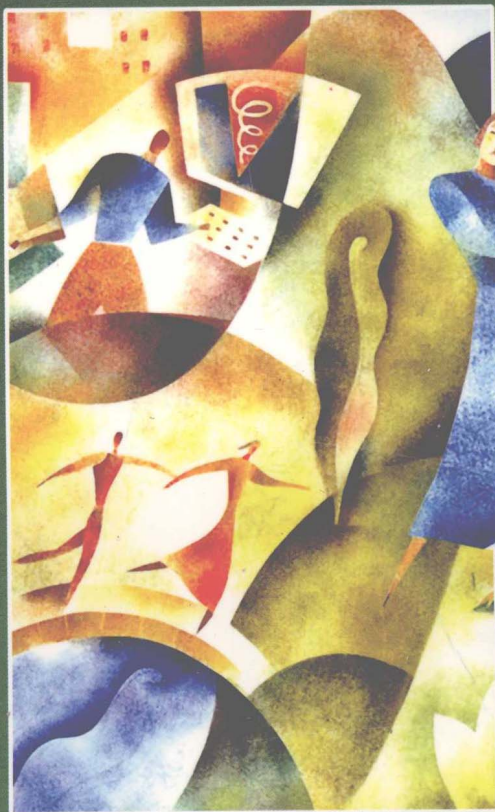


心理学家的工具箱系列



RENJIGAOSHOUE
50GEXINLIGONGJU

人际高手的50个 心理工具

本书汇集了50种与人际交往有关的常用心理工具，这些工具来自长期工作实践和理论研究成果，主要用于诊断个人在人际交往中可能遇到或存在的问题，对认识和提高个人的人际交往能力、提高人际交往水平、改善生活和工作中的人际关系很有帮助。

刘振中 李月红 臧苗苗 ©编著



电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>

心理学家的工具箱系列



RENJIGAOSHOUE
50GEXINLIGONGJU

人际高手的50个 心理工具

刘振中 李月红 臧苗苗 ©编著

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书汇集了 50 种与人际交往有关的常用心理工具,这些心理工具分为五个门类,包括认识并提升自己的交际能力、发现并运用自己的交际风格、增强自己的交际魅力、读懂他人的交际密码、工作中的交际。每个门类都包括多份评估表或调查问卷,用以调查人际交往方面的技能、态度和行为,以展示人际交往方面的技能、素质和性格特征。这些工具来自长期工作实践和理论研究成果,主要用于诊断个人在人际交往中可能遇到或存在的问题,对认识和提高个人的人际交往能力、提高人际交往水平、改善生活和工作中的人际关系很有帮助。

本书是为任何想了解自己人际交往能力、个人交际风格和人际关系状况的个人、培训师、人力资源管理者、一线管理者和团队领导设计的,它是评估表、问卷、调查表、检查表的大集成,涵盖了人际交往的诸多领域,是一本实用的自我发展和人际关系技能培训手册。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

人际高手的 50 个心理工具/刘振中,李月红,臧苗苗编著. —北京:电子工业出版社,2008.5

(心理学家的工具箱系列)

ISBN 978-7-121-06808-9

I. 人… II. ①刘… ②李… ③臧… III. 人际关系学 IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 076925 号

责任编辑:周 琰

印 刷:固安保利达印务有限公司

装 订:固安保利达印务有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:787×1092 1/16 印张:27.75 字数:641 千字

印 次:2008 年 6 月第 1 次印刷

定 价:45.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010)88254888。

质量投诉请发邮件 zltz@phei.com.cn,盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010)88258888。

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可,复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为;歪曲、篡改、剽窃本作品的行为,均违反《中华人民共和国著作权法》,其行为人应承担相应的民事责任和行政责任,构成犯罪的,将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序,保护权利人的合法权益,我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为,本社将奖励举报有功人员,并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话:(010)88254396;(010)88258888

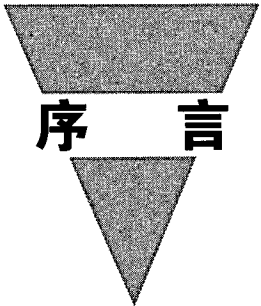
传 真:(010)88254397

E-mail: dbqq@phei.com.cn

通信地址:北京市万寿路173信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编:100036



序 言

本书汇集了 50 种与人际交往有关的常用心理工具,这些工具来自长期工作实践和理论研究成果,主要用于诊断个人在人际交往中可能遇到或存在的问题,对认识和提高个人的人际交往能力、改善生活和工作中的人际关系很有帮助。

一、写作目的

◆这些工具或方法旨在帮助你了解自己的人际交往水平和能力,提高人际交往能力,促进事业发展,改善人际关系。

◆了解心理工具如何成为改善人际关系的有益工具。

◆运用这些工具解决你生活和事业中遇到的人际交往方面的问题。

◆我们想让此书成为你个人事业成功、生活快乐幸福的实用指导工具。

二、结构与内容

为便于查阅,本书分成 5 大部分:认识并提升自己的交际能力、发现并运用自己的交际风格、增强自己的交际魅力、读懂他人的交际密码、工作中的交际。

每个部分都包括多份评估表或调查问卷,用以调查人际交往方面的技能、态度和行为,以展示一个人人际交往方面的技能、素质和性格特征。

多数的工具后面都有相关主题的提示。在评估表或调查问卷完成后,可以利用这些提示展开一些讨论。这些提示也可提醒读者,帮助你构建行动计划。

认识并提升自己的交际能力部分的重点是提供认识以及提升交际能力和素质的工具,帮助你分析人际交往的基本素质和技能;帮助你认识自己在人际交往方面的潜力和特点,以便有针对性地提高自己的人际交往能力,改善人际关系状况。

发现并运用自己的交际风格部分的重点是提供认识自己人际交往风格和性格方面的工具,并分析你性格中可能存在的对人际交往有利的和不利的因素,帮助你分析最适合你性格的人际交往技巧和策略。

增强自己的交际魅力部分的重点是为你提供诊断和分析改善你人际关系的各种个人因素,并使所获知识能够用于改善自己的人际关系。利用这些工具,可以让自己更好地发挥自己的人际潜能,以达到事业成功。

读懂他人的交际密码部分的重点提供认识他人人际交往素质和人际交往风格方面的工具,并分析他人性格中可能存在的对人际交往有利的和不利的因素,帮助你选

择最适合他人实际的人际交往技巧和策略。

工作中的交际部分的重点是提供认识和改善工作中人际关系的工具,帮助你分析在工作情景中的人际交往的基本素质和技能;帮助你认识自己和他人在人际交往方面的潜力和特点,以便有针对性的提高自己的人际交往能力、改善人际关系状况,改善工作中的人际关系。

人际高手的 50 个心理工具的分类如下表所示。

人际高手的 50 个心理工具的分类表

内容分类	相关工具
认识并提升自己的交际能力	工具 1 至工具 11
发现并运用自己的交际风格	工具 12 至工具 21
增强自己的交际魅力	工具 22 至工具 31
读懂他人的交际密码	工具 32 至工具 40
工作中的交际	工具 41 至工具 50

三、读者对象

本书是为任何想了解自己人际交往能力、个人交际风格和人际关系状况的个人、培训师、人力资源管理者、一线管理者和团队领导设计的。它是评估表、问卷、调查表、检查表的大集成,涵盖了人际交往的诸多领域,是一本实用的自我发展和人际关系技能培训手册。

四、使用方法

选择心理工具时,首先考虑调查表和问卷形式,这种形式易于理解,并能在短时间内完成。每个工具包括七个部分:概述——说明被评估的主要问题;目的与功能——主要介绍工具的作用;适用的对象——对工具所适合的使用对象和情景做简单描述;使用说明——主要介绍工具的使用方法;测验题目——指测验或调查问卷的题目;结果分析——包括关于如何评分的说明以及测验结果的解释与分析;使用指南——针对工具的主要内容提供有关的指导,以及需要进一步讨论的相关问题。

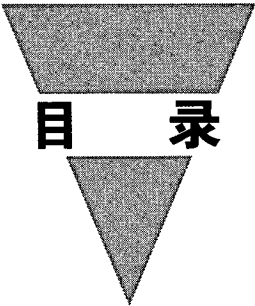
需要说明的是,这些调查问卷的评分结果不是结论性的,更多的是给人们提供一种建议或暗示,而不是定论。使用这些工具时,应该考虑组织的具体情况和环境以及使用对象的情况。同时,应该明白,误差是在所难免的。使用中,应结合一些人际交往理论、公共关系理论、心理学等理论知识,以及你的生活和工作经验。

五、作者提示

- ◆心理工具是广泛运用的,但不能解决所有问题。
- ◆任何工具必须结合自身特点、文化背景和具体环境,才能更好地发挥作用。

- ◆在了解使用背景后,工具才最有效。
- ◆本书所提供的工具是你改善人际关系和自我发展的辅助手段。
- ◆本书的工具主要是作者根据有关理论和测验、调查工具编制的,可能存在一些不足。

作 者
2008 年 4 月



目 录

第一部分	认识并提升自己的交际能力	/1
	工具 1: 社交能力调查问卷	/2
	工具 2: 处世能力测验	/10
	工具 3: 人际关系状况调查问卷	/17
	工具 4: 沟通能力调查问卷	/24
	工具 5: 人际交往困扰调查问卷	/31
	工具 6: 解决人际冲突能力调查问卷	/38
	工具 7: 倾听能力调查问卷	/45
	工具 8: 人际反馈能力调查问卷	/52
	工具 9: 说服能力调查问卷	/57
	工具 10: 书面沟通能力调查问卷	/61
	工具 11: 自主沟通能力测验	/66
第二部分	发现并运用自己的交际风格	/71
	工具 12: 处事风格类型调查问卷	/72
	工具 13: 沟通风格分析问卷	/82
	工具 14: 交流风格测验	/88
	工具 15: 人际冲突处理风格调查问卷	/93
	工具 16: 人际关系风格问卷	/104
	工具 17: 人际关系自我认知问卷	/111
	工具 18: 轻信倾向测验	/117
	工具 19: 人际交往性格测验	/123
	工具 20: 影响风格测验	/128
	工具 21: 人际交往中的自我意识测验	/133
第三部分	增强自己的交际魅力	/141
	工具 22: 自我第一印象调查问卷	/142

	工具 23:自我调控问卷	/150
	工具 24:取悦他人潜能问卷	/159
	工具 25:夸奖他人能力问卷	/170
	工具 26:幽默程度测验	/182
	工具 27:个人影响力技巧调查问卷	/188
	工具 28:个人魅力调查问卷	/194
	工具 29:包容力测验	/198
	工具 30:情感表现力调查问卷	/207
	工具 31:争吵艺术调查问卷	/215
第四部分	读懂他人的交际密码	/223
	工具 32:100 种人的应对策略	/224
	工具 33:交际中的心理类型测验	/263
	工具 34:交际风格调查问卷	/272
	工具 35:30 种人的语言密码	/280
	工具 36:面部表情密码调查问卷	/299
	工具 37:肢体语言密码调查问卷	/309
	工具 38:言语密码调查问卷	/319
	工具 39:声音密码调查问卷	/330
	工具 40:沟通氛围调查问卷	/339
第五部分	工作中的交际	/345
	工具 41:主管性格类型调查问卷	/346
	工具 42:处理与主管关系调查问卷	/353
	工具 43:电话沟通技巧测验	/364
	工具 44:会议沟通技巧测验	/374
	工具 45:跨文化沟通调查问卷	/382
	工具 46:虚拟合作适应性调查问卷	/390
	工具 47:工作中的人际关系倾向测验	/397
	工具 48:与同事关系调查问卷	/402
	工具 49:人际交往道德意识调查问卷	/412
	工具 50:团队冲突解决风格调查问卷	/422
参考文献		/429

第一部分 认识并提升自己的交际能力

本部分重点是提供认识和提升交际能力和素质的工具,帮助你分析人际交往的基本素质和技能;帮助你认识自己在人际交往方面的潜力和特点,以便有针对性的提高自己的人际交往能力和改善人际关系状况。包括 11 个工具。

工具 1:社交能力调查问卷

工具 2:处世能力测验

工具 3:人际关系状况调查问卷

工具 4:沟通能力调查问卷

工具 5:人际交往困扰调查问卷

工具 6:解决人际冲突能力调查问卷

工具 7:倾听能力调查问卷

工具 8:人际反馈能力调查问卷

工具 9:说服能力调查问卷

工具 10:书面沟通能力调查问卷

工具 11:自主沟通能力测验

工具 1

社交能力调查问卷

一、概述

不管你愿不愿意,人生于天地之间,进行社会交往在所难免。无论是帝王将相,还是凡夫俗子,也不管是工商巨贾,还是平民百姓,他们都需要交往。我们又不得不面对这样一个现实:社会中很多成功者看似没有付出多大的努力,但是他们总是拥有超凡的人格魅力,总有一群人为了他们奔前走后,他们在社会中八面玲珑,左右逢源,似乎成功的机会总是为他们准备的;反观另外一群人,他们兢兢业业,恪尽职守,但机会总是和他们擦肩而过,他们在社会中独来独往,四处碰壁,结果只能是碌碌无为过完一生。问题究竟出在什么地方呢?问题的关键就在于人们是否关注社会交往。成功者与大多数人的区别就在于成功者能够抓住契机,进行社会交往,并且能够乘势而上。很多人之所以一辈子碌碌无为,那是因为他们活了一辈子都没有弄明白如何去进行社会交往。如何进行社会交往是一门艺术,也是一门学问。如何成功地进行社会交往,这是每一个人必须掌握的生存立世之本。一个人不管有多聪明,多能干,先天条件有多好,如果不懂得这门艺术,那么他最终的结局往往是失败。

二、目的与功能

本工具专为调查人的社会交往能力而设计,目的是让被调查者了解自己在社会交往方面有哪些可以继续发扬的优势,有哪些方面比较欠缺或者做得不得体,以便今后有针对性地加以改进,努力提高自己的社会交往能力,为自己的生活注入新的活力。

三、适用对象

本工具适用于所有要了解自己社交能力的人员。

四、使用说明

这份社交能力调查问卷共包括 40 道题。每道题目陈述工作或生活中的一种情形,个体根据自己的实际做出选择。测验时间约为 30 分钟,要求个体凭直觉作答,不必过多考虑。

指导语:请考虑你的日常的行为和经历,判断下列每一句陈述是否与你的行为或想法一致,请对每个题目后面的“1”、“2”、“3”、“4”、“5”五个等级做出选择。这五个数字表示你的认同程度,“1”表示最不认同,“5”表示最认同。答案没有对错,也没有好坏之分。请尽快回答,不要遗漏。

五、测验题目

题号	题 目	认同程度				
1	你的朋友各年龄段的都有。	1	2	3	4	5
2	你参加集会时经常坐在陌生人旁边。	1	2	3	4	5
3	你不怕做接待工作。	1	2	3	4	5
4	你不怕在社交场合中碰到令人尴尬的事情。	1	2	3	4	5
5	同别人发展友谊,多数是你采取主动态度。	1	2	3	4	5
6	你知道如何同嫉妒自己的人相处。	1	2	3	4	5
7	有人对你不友好时,你能经常找到恰当的对策。	1	2	3	4	5
8	领导在场时,你讲话依旧落落大方。	1	2	3	4	5
9	你习惯和别人聊天。	1	2	3	4	5
10	你经常主动到同学、朋友家串门。	1	2	3	4	5
11	别人请求你帮助而你又无法满足对方要求时,你能向对方讲清楚。	1	2	3	4	5
12	参加一次新的集会,你能结识不少人。	1	2	3	4	5
13	假如要在“主持会议”与“做会议记录”两项工作中选择一样,你挑选前者。	1	2	3	4	5
14	与陌生人在一起,你能很容易找到彼此交谈的话题。	1	2	3	4	5
15	你能够迅速适应一个新的环境。	1	2	3	4	5
16	你愿意接近与自己谈不拢的人。	1	2	3	4	5
17	你有很多的要好朋友。	1	2	3	4	5
18	你喜欢广交朋友。	1	2	3	4	5
19	在公共场合讲话,你敢看听众的眼睛。	1	2	3	4	5
20	你的口头表达能力远比文字表达能力强。	1	2	3	4	5
21	你喜欢在大庭广众面前讲话。	1	2	3	4	5

续表

题号	题 目	认同程度				
		1	2	3	4	5
22	在陌生的异性面前,你表现得大大方方。	1	2	3	4	5
23	在陌生人面前你很健谈。	1	2	3	4	5
24	去朋友家做客,假如听说有不熟悉的人出席,你热情不减。	1	2	3	4	5
25	与地位比自己高的人交往,你也感到无拘无束。	1	2	3	4	5
26	你有不少异性朋友。	1	2	3	4	5
27	你乐于见到久别重逢的朋友。	1	2	3	4	5
28	你喜欢帮助别人。	1	2	3	4	5
29	你经常在家宴请朋友。	1	2	3	4	5
30	你觉得打电话胜过写信。	1	2	3	4	5
31	你喜欢逗小孩儿玩儿。	1	2	3	4	5
32	你曾被称为“群体娱乐中不可缺少的灵魂人物”。	1	2	3	4	5
33	你能叫得出大部分邻居的名字。	1	2	3	4	5
34	你喜欢做团体游戏。	1	2	3	4	5
35	你喜欢举行晚宴。	1	2	3	4	5
36	别人话中带刺,你能找到巧妙的应付办法。	1	2	3	4	5
37	你不怕有求于人。	1	2	3	4	5
38	只要觉得有道理,你善于说服人。	1	2	3	4	5
39	你善于用自然亲切的话语赞美别人。	1	2	3	4	5
40	你给自己并不很欣赏的人寄过圣诞卡。	1	2	3	4	5

六、结果分析

(一) 记分规则

本测验题目全部为正向记分题目,即答题所选的数字为该题目得分。各题目得分合计后即为社会能力得分。

(二) 测验分数的解释

总分越高,你的社交能力就越强;反之,总分越低,你的社交能力就越差。

表1 测验分数解释表

151 分以上	①不管他人是什么背景,和他的关系都很融洽。 ②无论他人地位高低,都能有效地合作。 ③能够真诚地关心别人。 ④有卓越的冲突管理技能。 ⑤常常被邀请一起合作。 ⑥领导和他一起工作感到很愉快。
121 ~ 150 分	①很愿意接受别人关于提高社交能力的建议。 ②乐于接受有其他文化背景的人。 ③首先寻求理解。 ④容易被有其他文化背景的人所接受。 ⑤纠正他人时不冒犯他人。 ⑥态度坚决但不触怒他人。
91 ~ 120 分	①多数情况下能与他人友好相处。 ②怒气能得到合理控制。 ③具有适度幽默感。 ④某些社交场合显得不太适应。 ⑤能够与他人进行有效沟通。
71 ~ 90 分	①短时间就会失去耐心。 ②语言表达与身体语言不大相配。 ③听他人讲话有时走神。 ④在感情支配的场合里技巧使用欠缺。 ⑤有时玩笑开得不合时宜。
41 ~ 70 分	①经常收到合作者正当的投诉。 ②培训所得收获很小。 ③不会在适当的时机表现出积极的一面。 ④试图通过吸引他人让自己看起来很有人缘。 ⑤批评他人时不太考虑他人的心理感受。 ⑥经常在背后说人长道人短。

七、使用指南

(一) 社会交往能力的表现

社会交往就意味着想要了解他人,这种想要了解他人的能力,可以清楚地倾听及体会到他人(个人或是一群有着相同感觉的成员)没有表达出来或是没有表达完整的

想法和感觉。

社会交往也称做倾听、对他人的敏感度、洞悉他人的感觉、诊断式的了解等。它经常以下列方式表现：

1. 认知他人的情绪和感觉。
2. 利用倾听与观察获得的了解,预测他人的反应并预做准备。
3. 了解他人的态度、兴趣、需求和观点。
4. 了解他人的基本态度、行为模式或问题的原因。
5. 能够花时间进行“走动式管理”,并能倾听雇员的想法。
6. 能够利用多种渠道从别人那里得到信息。
7. 能够有效地在沟通中推断出话语隐含的意思。
8. 能够清晰地理解复杂的意见。
9. 能够确保言行一致。
10. 能够鼓励人们公开表达他们的想法,以及分享他们所关心的问题。

(二) 高分者的特征与行动建议

高分者非常认可有必要去创建一个能倾听的、既有效果又有效率地收集反馈意见的、开放和积极的氛围。通过一系列不同“渠道”和方法的使用,也能找到方法来维持清晰的交流。

高分者可能被看做是这样一个和蔼可亲的人:他用一系列不同的交流方法和模式来确保真实的消息能够以引人注意的、多样化的方式自由地上传下达。高分者喜欢与别人交流并能够倾听别人。

高分者是一个善于社交的人,能与不同的人相处,乐于与人为伍,能较快地适应环境,能从社交中得到快乐和收获。你的总分越高,你的社交能力就越强。

如果你以后更大胆一些,有意地培养自己的社交能力,你就能从社交活动中获得更大的快乐和成功。

(三) 低分者的特征与行动建议

当沟通必要时(在某种场合),这种人却会错失交流的机会,没有花费足够多的时间来设计和考虑如何最好地传递信息,他们也不可能会找出时间来倾听反馈意见并相应调整他们的行为。

低分者可能在沟通时总是显得很仓促,他们没有时间去仔细整理自己的信息或考虑谁将接受这些信息以及如何才能最好地传递这种信息。低分者可能被看做是蹩脚的沟通者和倾听者,很难得到可靠的消息。

低分者的社交能力存在着比较大的问题:你不太喜欢社交,感到社交是件尴尬、痛苦的事情;在社交场合,你习惯于退缩、逃避,缺乏自信;你还没有学会怎样与其他人特别是陌生人打交道。你要走出自我封闭的圈子,尝试着去与人交往,不怕失败和尴尬,你会发现社会交往能给自己带来许多乐趣和益处。

低分者的行动建议:为成为有效的倾听者和沟通者,低分者需要进行严格和相对

有效的自我评估;同时利用分析工具把注意力放到弱势方面去。低分者应该对有效的沟通者所采取的行为进行评论,无论什么时间和什么地点,当机会来临时,必须尽力去实践这些习惯中的某些方面。

1. 在得出结论前让别人说完,尽可能集中注意力。
2. 利用得到的消息来计划该说什么以及如何去说,以便信息能比平常更好地被接受。
3. 利用不同的交流方法或渠道进行试验,以便吸引更大范围的人。
4. 用登记本或记事本来记录业绩反馈或意见,同时尽可能在面对面的基础上直接与人交谈。
5. 在各种会议上聆听他人的主要观点或问题,同时提出坚定的个人观点。并把这个观点用一种清晰的方式表达出来,解释一下为什么持有这种观点。

(四) 提高社交能力的普遍建议

1. 走动式管理

“走动式管理”是一个相对容易理解的概念,实际上,它包括在工作领域里面对面地就组织和组织中的角色与人们交谈和讨论。然而,尽管“走动式管理”有着明显的优点且具普及性,但人们还是没有按应该经常实践的那样去做。这种方法需要时间和耐心,一种良好的倾听能力以及快速和可靠地建立真正对话的期望和能力。每天去实践,你采取的常规方法越多就越容易。

考虑采取以下措施:

(1) 考虑和企业不同层次的人(包括完全的陌生人)在多种商业和社会背景下自由地交谈。每天在没有特别计划的情况下运用你的沟通技能至少同2~3个陌生人进行交流。

(2) 越来越多地在组织中进行走动,不断就问题开展对话,谈论出现的一些变化以及仔细倾听其内容和反馈。

(3) 找出能够运用这种“走动式管理”方法的同事,借助他们的经验。建议你和他们通过“走动式管理”方式来消除关于这种方法的某些疑虑。

(4) 了解最好的管理者是如何使用它的,并把这些想法运用到自己的工作领域中去。

2. 消除交谈障碍

在谈话中可能出现障碍或困难的沟通方法:

- 不集中注意力;
- 谈论其他人;
- 打断;
- 生气,攻击性;
- 假装(有兴趣、友好、真诚,等等);
- 制止谈话;
- 眼神不交流;

- 嘲弄,讽刺;
- 不倾听;
- 放下意见不管;
- 分散思维。

在交谈中消除障碍或简化我们信息的做法:

- 微笑;
- 引导小范围交谈;
- 良好的眼神沟通;
- 倾听;
- 分享你的体验;
- 公开、坦诚;
- 请求反馈;
- 准备努力理解其他人的感觉;
- 赞同;
- 避免不交谈——努力与别人交谈;
- 不要忽视别人——随时保持一种良好的联系;
- 避免生气或愤怒地走开;
- 不要攻击别人,即使你已被攻击;
- 避免怠慢或高人一等的行为;
- 不要讨论别人,若你已做过,要道歉;
- 不要对别人指手画脚;
- 给予充分的机会让人们来表达他们的观点;
- 鼓励别人告诉你他们的感觉,时常去询问他们;
- 保留建议直到你觉得他们可能准备去听时。当你不确定时,询问一下:“我想提个建议,可以吗?”

3. 言行一致

说往往很容易,难的是实实在在地做事,而不是仅仅谈论。这不是对沟通的贬低:没有计划就冒一次很大的风险没有意义,最好是有一个计划来先谈论一下风险——事前控制会更好。下面是一些具体的方法。

(1) 认识到确保言行一致的重要性。

如果言行一致,那么

- 人们将意识到你目前所说的会得到实现;
- 人们将意识到你的话可信;
- 人们将把你看做一个标杆,并开始以你为好榜样。

如果你言行不一致,那么

- 人们将意识到你并不打算将目前所说的付诸实践;
- 人们将意识到你的话不可信;
- 人们将把你作为一个重要榜样,并开始学习你的坏榜样。