

网尽求人的技巧 尽释办事的智慧



世上没有攻不克的城，没有求不动的人，没有办不成的事。能不能把人求动、把事办成，不是看你有多么企盼和多大热情，而是看你用什么方法、技巧和手段。本书全面阐述了办事的种种方法、手段、技巧，帮助读者掌握办事的艺术，迅速提高办事能力，轻松达到办事目的。

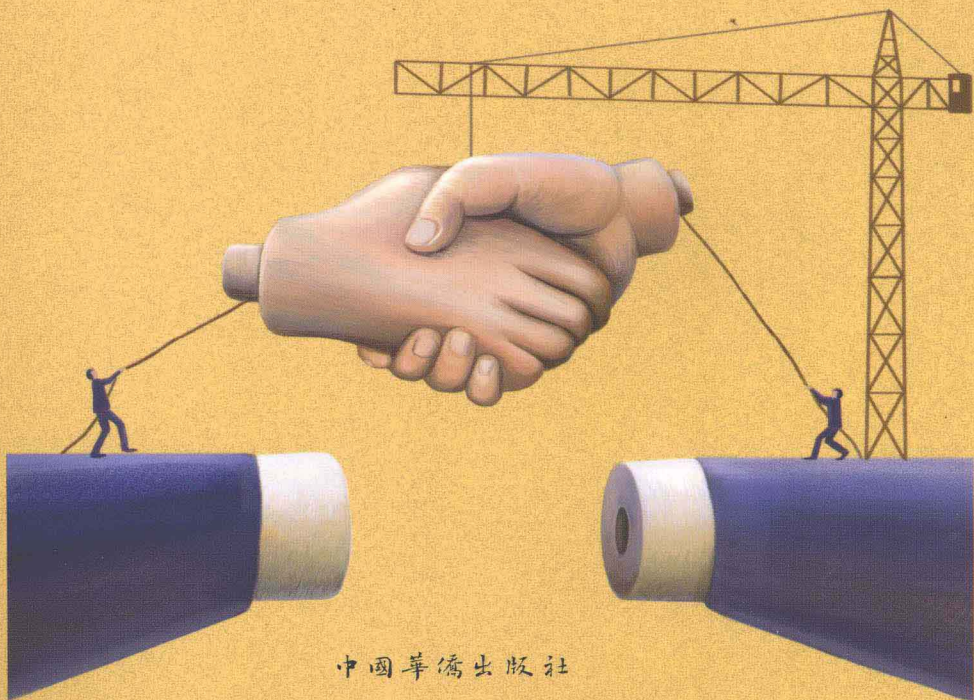
办事是一门技术活

大全集

将办事艺术完美到底

上

融智编著



中国华侨出版社

办事是一门技术活

大全集

将办事艺术完美呈现

(上)

融智 编著



中国华侨出版社

第二节 说话有学问，对象很重要

摸清对方的身份、地位说话

无论在哪个国家、什么年代，地位等级观念都是很强的。对方的身份、地位不同，你说话的语气、方式以及办事的方法也应有异。如果不明白这一点，对什么人都是一视同仁，则可能会被对方视为无礼，尤其是对方身份、地位比你高的人，会认为你没有教养，不懂规矩，因而他不喜欢听你的话，不愿帮你的忙，甚至会有意为难你，这样可能会阻碍自己办事的路子，使所办之事一波三折。因此，求人办事时，先要摸清对方的身份、地位再说话。

北宋时期，知益州的张咏听说寇准当上了宰相，对其部下说：“寇准奇才，惜学术不足尔。”这句话一语中的。张咏与寇准是多年的至交，他很想找个机会劝劝老朋友多读些书。因为寇准身为宰相，理应学问更多一些。

恰巧时隔不久，寇准因事来到陕西，刚刚卸任的张咏也从益州来到这里。老友相会，格外高兴，寇准设宴款待。在郊外送别临分手时，寇准问张咏：“何以教准？”张咏对此早有所考虑，正想趁机劝寇公多读书。可是转念一想，寇准已是堂堂的宰相，居一人之下，万人之上，怎么好直截了当地说他没学问呢？张咏略微沉吟了一下，慢条斯理地说了一句：“《霍光传》不可不读。”当时寇准没弄明白张咏这话是什么意思，可是老友不愿就此多说一句，所以也就没再细问。回到相府后，寇准赶紧找出《汉书·霍光传》，他从头仔细阅读，当他读到“光不学亡术，暗于大理”时，恍然大悟，自言自语地说：“此张公谓我矣！”（这大概就是张咏要对我说的话啊！）因此，寇准读了《霍光传》，很快明白了张咏的用意，从中受益匪浅。

寇准是北宋著名的政治家，为人刚毅正直，思维敏捷，张咏赞许他为当世“奇才”。所谓“学术不足”，是指寇准不大注重学习，知识面不宽，这会极大地限制寇准才能的发挥，因此，张咏劝寇准多读书加深学问的意思既要客观，又要中肯。然而，如果说得太直，对于刚刚当上宰相的寇准来说，面子上不好看，而且传出去还影响其形象。张咏知道寇准是个聪明人，给了一句“《霍光传》不可不读”的赠言让其自悟，通过让其读《霍光传》的委婉方式，使当朝宰相愉快地接受了他的建议。

办事的高手都是懂得看对方的身份、地位来说话的，这也是个人办事能力与修养的体现，平常我们所说的“某某人会来事”，很大程度上就体现在“见什么人说什么话”的才智上。这样的人不只当领导的器重他，做同事的也喜欢他，这样的人办事的成功率当然高。

比如，当你要与上司说话，或是探讨工作，就应该尽量用“请教”的语气。向上司多请教工作方法，多讨教办事经验，他会觉得你尊重他，看得起他。所以，在工作中、在办事过程中，即使你全都懂，也要装出有不明白的地方，然后主动去问上司：“关于这事，我不太了解，应该如何办”或“这件事依我看来这样做比较好，不知局长有何高见”。

如此一来，上司肯定会很高兴，这样不但会减少错误，上司也会感到自身的价值。有了



他的帮助和支持，后面的事情就好办得多了。

战国时期著名的纵横家鬼谷子曾经精辟地总结出与不同身份的人交谈的办法：“说人主者，必与之言奇，说人臣者，必与之言私。”（意思是：与上司说话，须用奇特的事打动他；与下属说话，须用切身利益说服他。）请牢记这些话，它对我们今天仍有一定的指导意义。

摸清对方的性格说话

办事的时候，因为不了解对方的性格、志趣或者没有猜准对方心意而无意引起对方反感，甚至伤害对方的事是屡见不鲜的。对一个做事雷厉风行、说一不二的人，你却慢条斯理，只会让他不耐烦甚至躁动发火；对一些优柔寡断的人，你若采用优柔寡断的态度与他交涉，常常会因为表达含糊、词义暧昧而使交易告吹；如果你的领导是个呆板而不懂幽默的人，你最好不要对他开玩笑。

对一些爱露“锋芒”的人，你若任他肆意妄为，你们的交往可能会由于你们之间产生相互警惕以至嫉妒而遭失败。所以，与人办事，一定要弄清这个人的性格，依据他的性格投其所好或投其所恶才会对办事有好处。

春秋时期，齐国有田开疆、古冶子、公孙捷三勇士，很得国王齐景公宠爱。三人结义为兄弟，自称“齐国三杰”。他们挟功恃宠、横行霸道、目中无人，甚至在齐王面前也“你我”相称。乱臣陈无宇、梁邱据等乘机收买了他们，阴谋夺取政权。

相国晏婴眼见这股恶势力逐渐扩大，危害国政，暗暗担忧。他明白奸党的主力在于武力，三勇士就是王牌，虽屡次想把三人除掉，但他们正得宠，如果直接行动，齐王肯定不依从，反而会弄巧成拙。

有一天，邻邦的国王鲁昭公带了司礼的臣子叔孙前来访问，谒见齐景公。景公立即设宴款待，也叫相国晏婴司礼；文武官员全体列席，以壮威仪；三勇士也奉陪，威武十足，摆出一副不可一世的骄态。酒过三巡，晏婴上前奏请，说：“眼下御园里的金桃熟了，难得有此盛会，可否摘来宴客？”

景公即派掌园官去摘取，晏婴却说：“金桃是难得的仙果，必须我亲自去监摘，这才显得庄重。”

金桃摘回，装在盘子里，每个有碗口般大，香浓红艳，清芳可人。景公问：“只有这么几个吗？”

晏婴答：“树上还有三四个未成熟，只可摘六个！”

两位大王各拿一个吃，味美可口，互相赞赏。景公乘兴对叔孙说：“这仙桃是难得之物，叔孙大夫贤名远播，有功于邦交，赏你一个吧！”

叔孙跪下答：“我哪里及得上贵国晏相国呢，仙桃应该给他才对！”

景公便说：“既然你们相让，就各赏一个！”

盘里只剩下两个金桃，晏婴复请示景公，传谕两旁文武官员，让各人自报功绩，功高者

得食此桃。

勇士公孙捷挺身而出说：“从前我跟主公在桐山打猎，亲手打死一只吊睛白额虎，解主公之围，这功劳大不大呢？”

晏婴说：“擎天保驾之功，应该受赐！”

公孙捷很快把金桃咽下肚里去，傲眼横扫左右。古冶子不服，站起来说：“虎有什么了不起，我在黄河的惊涛骇浪中，浮沉九里，斩骄龟之头，救主公性命，你看这功劳怎样？”

景公说：“真是难得，若非将军，一船人都要溺死！把金桃和酒赐给他。”可是，另一位勇士田开疆却说：“本人曾奉命去攻打徐国，俘虏五百人，逼徐国投降，威震邻邦，使他们上表朝贡，为国家奠定盟主地位。这算不算功劳？该不该赏赐？”

晏婴立刻回奏景公说：“田将军的功劳，确比公孙捷和古冶子两位将军大十倍，但可惜金桃已赐完了，可否先赐一杯酒，待金桃熟时再补？”

景公安慰田开疆说：“田将军！你的功劳最大，可惜你说得太迟。”

田开疆再也听不下去，按剑大嚷：“斩龟打虎，有什么了不起？我为国家跋涉千里，血战功成，反受冷落，在两国君臣面前受辱，为人耻笑。还有什么颜面立于朝廷之上？”遂拔剑自刎而死。

公孙捷大吃一惊，亦拔剑而出，说：“我们功小而得到赏赐，田将军功大，反而吃不着金桃，于情于理，绝对说不过去！”手起剑落，也自杀了。古冶子跳出来，激动得几乎发狂地说：“我们三人是结拜兄弟，誓同生死，今两人已亡，我又岂可独生？”

话刚说完，人头已经落地，景公想制止也来不及了。

齐国三位武士，无论打虎斩龟还是攻城略地，确实称得上勇敢，但仅为匹夫之勇。因此，两个桃子就轻易地杀了三个勇士。晏婴就是抓住了他们不能忍耐自己骄悍之勇的性格，而达到自己的目的。

对方的性格，是我们办事的最佳突破口。投其所好，便可与其产生共鸣，拉近距离；投其所恶，便可激怒他，使其行为按我们的意愿进行。无论跟什么样的人办事，我们都应首先摸透他的性格，依据其性格就很容易办成事。

揣摩对方的心理说话

求人办事时，通过对方无意中显示出来的态度、姿态，了解他的心理，有时能捕捉到比语言表露得更真实、更微妙的内心想法。

例如，对方抱着胳膊，表示在思考问题；抱着头，表明一筹莫展；低头走路、步履沉重，说明他心灰气馁；昂首挺胸，高声交谈，是自信的流露；女性一言不发，揉搓手帕，说明她心中有话，却不知从何说起；真正自信而有实力的人，反而会探身谦虚地听取别人讲话；抖动双腿常常是内心不安、苦思对策的举动，若是轻微颤动，就可能是心情悠闲的表现。

懂得心理学的人常常通过人体的各种表现揣摩对方的心理，达到自己办事的目的。



那么怎样才能很好地做到揣摩对方的心理说话这一点呢？

首先，要设法了解对方的想法与凭据的来源。

有一位著名的人力资源专家曾经这么说：“假如对方很爱说话，那么我就有希望成功地说服他。因为对方已讲了七成话，而我只要说三成话就够了！”

实际上，很多时候，人们为了要说服对方，而滔滔不绝地摆事实、讲道理，把话说了七成，只留下三成让对方“反驳”。这样如何能顺利圆满地说服对方？所以，你要学着尽量将原来说话的立场改变成听话的角色，去了解对方的想法、意见，以及其想法的来源或凭据，这才是最重要的。

其次，站在对方的立场上考虑问题。当你感觉到对方仍对他原来的想法保持不舍的态度，此时最好的办法，就是先接受他的想法，或者先站在对方的立场发言。

这样做主要是因为每一个人都有很强的自尊心，当他的想法遭到别人无情的否决时，尽管有时自己也意识到了你是正确的，但极可能为了维护尊严或咽不下这口气，而变得更偏袒，更加坚持己见，拒绝反对者的新建议。若是你说服别人落到这个地步，成功的希望就不大了。

曾经有一位推销员挨家挨户推销洗衣机，当他走到一户人家里，恰好这户人家的太太正在用洗衣机洗衣服，就忙说：“哎呀！你这台洗衣机太旧了，用旧洗衣机洗衣服是很费时间的。太太，该换新的啦！”

结果，还没等这位推销员说完话，这位太太马上产生反感情绪，驳斥道：“你在说什么啊！这台洗衣机很耐用的，我都用了6年了，到现在还没有发生过一次故障，新的也不见得好到哪里去，我才不换新的呢！”这位推销员只好无奈地走了。

过了几天，另一名推销员又来拜访那位太太。简单地沟通后，他初步了解了太太的心理，便说：“这是一台令人怀念的洗衣机，因为很耐用，所以对太太有很大的帮助呀。”

这位推销员先站在太太的立场上说出她心里想说的话，使得这位太太非常高兴，于是她说：“是啊！这倒是真的。我家这台洗衣机确实已经用了很久，是有点旧了，我正在考虑要换一台新的洗衣机呢。”

于是推销员马上拿出洗衣机的宣传小册子，提供给她做参考。没过几天，那位太太就定购了一台新的洗衣机。

第二位推销员与第一位推销员的差别之处就在于，他是在揣摩对方的心理说话，因此很容易就达到了自己的目的。

有时你在求别人办事时，对方会有一些感到不安或忧虑的问题，对此，你要事先想好解决之道以及说服的方法，一旦对方提出问题时，可以马上说明。如果你的准备不够充分，讲话时模棱两可，反而会令人感到不安。所以，在行动前，你应事先预想一个引起对方可能考虑的问题，此外，还应准备充分的资料，给对方提供方便，这是相当重要的。

善于观察与利用对方微妙的心理，是帮助自己提出意见并说服别人的重要策略。如果你能洞悉他们的心理，并加以引导，你的成功率就会大大地提高。



根据对方的具体情况说话

求人办事，还要注意根据对方的具体情况说话，这样对双方都会有好处。

有一天，你去找你的上司，请他出面帮助你办某件事。平常你的上司总是一副精力充沛的样子，在工作上也颇得心应手，单位内的人都认为他很有前途，可是恰巧在这一天，他显露出悲伤的神色，很可能是家中发生了问题。

对这位上司来说，这实在是件很尴尬的事，为了不让部下知道，他表面极力装得若无其事。午餐后，他用呆滞的眼神望着窗外，此时，他那脸色已失去了朝气。当你看到领导的这种表情时，就不要急于把你自己的事说出来，而应尽你最大的设想，找出领导真正苦恼的原因，并对他说：“科长，家里都好吗？”以假装随意问候的话，来开启他的心灵沟通之门。

“不好！我正头痛呢，我太太突然病倒了！”

“什么？你太太生病了！我怎么一点都不知道？现在怎么样？”

“其实也不需要住院，医生让她在家中疗养。太太生病后，我才感到诸多不便。”

“难怪呢！我觉得科长你的脸色不好，我还以为你有什么心事，原来是你太太生病了。”

“想不到你的观察力这么敏锐，我真佩服你。”

他一面说着，脸上一面露着从未有过的笑容，此刻可以知道你成功了。在人最脆弱的时候去安慰他，才能体现你的体谅和善意。上司的苦恼，在尚不为人知晓前，自己应主动设法了解，相信你的这份善意，上司必定会深受感动的。自然，这以后，你再要求上司帮忙，上司会心甘情愿地帮你办事。

根据对方的情况办事，还有重要的一条是不能犯忌，如果犯了所求对象的忌讳，恐怕该成的事也难办成了。对性格外向、爱好交际的人，在办公室与他们谈话，一般不会有什么副作用，而对性格内向、胆小怕事、敏感多心的人则容易产生副作用。此时，就应当换个环境，在室外、院子里随便谈心，才容易达到说服的目的。

找人办事时只一味地谈自己的事，并不停地说“请你帮忙，请你帮忙”之类的话，会让人感到万分的厌恶、不耐烦的。

谈话的话题应该视对方的情形而定，再好的话题，若不能符合对方的需要，就无法引起对方的兴趣，最好是想办法引起彼此共同的话题来，才能聊得投机，然后再设法慢慢地把话题引入自己所要谈论的范围里。

在日常谈话中，一般人都是说些身边琐事，这或许想向对方表示亲切。在正式交谈中，希望你不要把老婆、儿女当做谈话的资料，否则总不免给人不务正业的感觉。

谈话先从政治、经济等比较严肃的题目开始，然后再拓展到文学、艺术、个人的兴趣方面等比较轻松的话题。这样比较容易获得别人的认同。

一个善于求人的人，一定很注重礼貌，用词考究，不致说出不合时宜的话，所以要使对方对你产生好感，必须言语和善，讲话前先斟酌思量，不要想到什么说什么。那些心直口快的朋友平时要多培养一下自己的深思慎言作风，切不可不看周围具体情况就脱口而出，那样会影响到自身的形象和办事的效果。



看清对方的文化层次说话

求人办事时，还应该看清对方的文化层次再说话，这样才能使你的事情办得更顺利。

一般说来，埋头做事者常常是事业心很强或对某事很感兴趣的人，一旦开始做事，便全身心投入，不愿再见他人。这种人往往惜时如金、爱时如命、铁面无情。要敲开这种人的门，求他们办事，首先不要怕碰“钉子”，还要有足够的耐性，并且要善于区分不同情况，或硬缠或软磨，直至达到目的为止。

毕加索的夫人弗朗索瓦兹·吉洛特也十分爱好绘画，一入画室便不再容许别人打扰。一次她正在作画，儿子想让妈妈带他去玩，便敲响了门，可吉洛特已全身心投入到绘画上，听到敲门声和儿子的喊声，只是回应了一声，仍旧埋头作画。停了一会儿，门还没开，儿子又说：“妈妈，我爱你。”可得到的回应也只是：“我也爱你呀，我的宝贝儿。”门还是没开。儿子又说：“我喜欢你的画，妈妈。”

吉洛特高兴了，她答道：“谢谢！我的心肝，你真是个小天使。”可仍旧不去开门。儿子又说：“妈妈，你画得太美了。”吉洛特停下笔，但没有说话，也没有动。儿子又说：“妈妈，你画得比爸爸好。”

吉洛特的画当然不会比艺术大师毕加索画得更好，但儿子的话却句句说到了她的心里，她也从儿子那夸大的评价中感到了儿子的迫切心情，所以最终把门打开了。

生活中我们还会经常遇到一些自命清高的人，他们常常是洁身自好的墨客或仕途失意的文人，或者是那些自命不凡、看破红尘的人。这种人文化层次一般都较高，他们不愿与常人来往，却希望同有才华的人结交，因此要顺利地叩开这种人的大门，最有效的办法就是善于表现自己，设法展示出自己的才华，因其爱“才”便会自开家门。

再比如，一个文化层次较高的人到乡下或基层找普通农民或工人办事儿，就不应该装腔作势、满嘴文绉绉地高谈阔论，也不能以“文”交心，以诗会友，而应该放下架子，用老百姓容易接受的话进行沟通和交流，这样才能显得平易近人、与对方没有文化距离和心理距离。对方有了这样的感受，办起事情来才不致产生障碍。

一般来说，对文化程度低的人所采用的方法应简单明确，多使用一些具体的数字和例子；对于文化程度高的人，则可以采用抽象的说理方法。如此，看清对方的文化层次再说话，就可以让事情办得更顺利。

与完美主义者对话

“世界是不完美的，我要追求完美。”这通常是追求完美的人的座右铭。完美主义者作为九型人格（九型人格，是一种深层次了解人的方法和学问，它按照人们的思维、情绪和行为，将人分为9种）中的1号，他们的性格中有一个很显著的特征，即关注细节，力求完美。他们多半不能容忍污点，正义感和责任感都很强，对自己的要求极高，同时对周围的人也会“高标准，严要求”。

完美主义者通常不会注意到自己是否快乐，他们只关注他们“应该”做和“必须”做的事情。他们很少会问自己真正需要什么，只知道去做正确的事情。

如果你看过美剧《绝望主妇》，那么你一定记得女主角之一 Bree，她就是典型的完美主义者。不仅对生活的细节要求极高，对家人也一样高标准。完美主义者不论是在生活上、感情上，还是在工作中，都比较冷静，做任何事情都有条理、有目标，善始善终。

如同一枚钱币的两面，完美主义者是在这个并不完美的世界里追逐完美的人，有时候他们的认真与执著会让我们感动。没有他们的严谨和讲求原则，这个世界会变得很糟糕。

但是，追求完美的人也有他的缺陷。

例如，一些完美主义的管理者，他们常常喜欢把大小事务揽在自己身上，事必躬亲，从来都不放心把一件事交给下属去做。这样，看起来似乎整天忙忙碌碌，实则大多没有什么实在的价值。

孔子的学生子贱做过某县的地方官。平日里，大家只见他弹琴作乐，悠然自得，根本没见他走出过公堂。然而在他的治理之下，这个地方生活富足，百姓安定。后来，子贱离开了这里，接替他的官吏每天早出晚归，为了工作，吃不香，睡不好，大小事务无不亲自处理，却还是有很多的问题。

这位官吏非常苦恼，便特意向子贱请教。子贱得知他的来意后，微微一笑，说道：“我哪里有什么窍门呀！只不过我在任时凭借大家的力量处理政务。而你用的方法是只靠自己，光靠自己的力量治理当然辛苦了。”

子贱的为官之道告诉我们一个道理：没有人是万能的，你必须学会依靠别人的力量，让别人为你办事，才有可能获得成功。完美主义者很多时候就是缺少这种“依靠”他人的特质，不懂得解放自己双手的管理之道。

与过度老实的人交谈

“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的“大我”精神一直是过度老实的人的人格中最闪耀的地方。过度老实的人作为九型人格中的2号，他们的性格如果用一种颜色来表示的话，最合适的莫过于绿色：温和、不刺激、有希望的力量还有温暖人心的热忱。他们永远不会咄咄逼人，帮助别人时也是出于一种“责任”。因此可以说2号是社会责任感最强和最有爱心、同情心的人。

他们从来都是在按照他人的意愿做事，因为他们做事的初衷就是为了“讨好”别人。长大了，他们的性格中就会有隐忍、宽厚的一面，同时还有依赖性太强的特点。过度老实的人不够独立，总是想站在一个强者的背后，希望寻找一棵大树好乘凉，而从来不想着要依靠自己的双手去创造。

对于总是喜欢在他人“授意”之下才有所行动的2号，要他们提出自己的意见并按照自己意思去办事，可能比登天还难。一个人倘若没有自己的主见，就如同木偶一样，被人牵着走。下面故事中的主人公就犯了这样的错误，以致自己坐失良机。



一名喜欢写作的学生苦心撰写了一篇小说，请一位知名作家点评。因为作家正患眼疾，学生便将作品读给作家听。读到最后一个字，学生停了下来。作家问道：“结束了吗？”听语气似乎意犹未尽。这一追问，引发学生的激情，立刻灵感喷发，马上接续道：“没有啊，下部分更精彩。”他以自己都难以置信的构思叙述下去。

到达一个段落，作家又似乎难以割舍地问：“结束了吗？”

小说一定摄魂勾魄，叫人欲罢不能！学生更兴奋，更激昂，更富创作激情了。他不可遏止地一而再，再而三地接续……最后，电话铃声骤然响起，打断了学生的思绪。

有人找作家，而且情况比较急，作家匆匆准备出门。那么，没读完的小说呢？

“其实你的小说早该收笔，在我第一次询问你是否结束的时候，就应该结束。该停就停，看来，你还是缺少决断。决断是当作家的根本，否则，绵延逶迤，如何打动读者？”

学生追悔莫及，觉得自己恐怕不是当作家的料。

不久，这位年轻人遇到另一位作家，谈及往事，谁知这位作家惊呼：“你的反应如此迅捷、思维如此敏锐，这些正是成为作家的天赋呀！假如正确运用，作品一定能脱颖而出。”

“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，这两句诗用在此处再恰当不过了。每个人对同一个问题通常也是见仁见智的。对于习惯受到他人影响的2号也因此常会感到迷惘。这一类人就是极易受到他人观点“左右”的老实人。

跟实用主义者说话

有一位青年，曾梦想要做美国总统，但这个梦想似乎过于遥远。该怎么办呢？经过几天几夜地思索，他拟定了这样一系列的连锁目标：

做美国总统首先要做美国州长→要竞选州长必须得到雄厚的财力做后盾→要获得财团的支持就一定得融入财团→要融入财团最好要娶一位豪门千金→要娶一位豪门千金必须成为名人→成为名人的快速方法就是做电影明星→做电影明星的前提是需要练好身体。

按照这样的思路，青年开始步步为营。他开始刻苦而持之以恒地练习健美，他渴望成为世界上最结实的壮汉。3年后，借着发达的肌肉，雕塑似的体魄，他成为“健美先生”。

在以后的几年中，这位青年将欧洲、世界、全球、奥林匹克“健美先生”等诸多美誉收入囊中。22岁时，他进入了美国好莱坞。在好莱坞，他花费了10年时间，一心去表现坚强不屈、百折不挠的硬汉形象。终于，他在演艺界声名鹊起，女友的家庭在他们相恋9年后，终于接纳了他。他的女友就是赫赫有名的肯尼迪总统的侄女。

他与太太生育了4个孩子，组建了一个幸福的家庭。2003年，年逾57岁的他，退出影坛，转为从政，成功地竞选为美国加州州长。

他就是阿诺德·施瓦辛格。

施瓦辛格就是最典型的实用主义者。他们是九型人格中的3号，这些人从很小的时候就为自己确立了远大的目标，为达目的可以“不择手段”。因此他们多半是工作狂的典型。



实用主义者的突出能力表现在，只要是他能想到的，他就一定能做到。无与伦比的创新与独一无二的执行力让3号从来都是高效率的代表。除此之外，他们做事情目标很明确，也是因为他们超强的目的性，让他们做事时不会盲目地随波逐流。他们一直都像是斗志昂扬的战士，不肯服输，做事努力，勤奋是他们给人的印象。但是实干家也有个性上的不足之处，因为他们考虑问题永远是以结果为导向，所以他们做事时往往功利心太强，没有好处的事情他是不会干的。这种功利心让他们患得患失，失去了一颗享受的平常心。

3号实干家也是9种人格中最在意名利得失的人，他们的名利心很重，当然也可以说最有野心和斗志。所以他们常常会因为什么都想得到，而结果却什么都失去。

如何与浪漫主义者交流

紫色：浪漫，高贵，极具美感，忧伤……4号浪漫主义者的性格就像是紫色。浪漫主义者具有卓尔不群的审美情趣，他们感情细腻，内心活动丰富，因此他们总是能够迅速捕捉到对方传递的信息。

一般来讲，4号很快就能看出对方的心思。现代这个社会，每个人都不会把话说得太明白，只有靠我们各自的“悟性”，而4号天生悟性极高，无人能及。在这方面大概只有观察家能够与之相比，但浪漫主义者比观察家又多了一份人情味，因而更易获得他人的理解和帮助。除此之外，4号还有换位思考的习惯，这就使得他们更易捕捉到别人的心理活动，解决问题也更为有效。但是，用孤芳自赏、清高、自恋，这些词汇来描绘4号也是最合适不过的。他们无法忍受庸俗不堪的现实生活，所以才会给自己建造一个世外桃源，在那里才能释放自己的情感，让灵魂安放。在浪漫主义者的心中，通俗的东西如同“下里巴人”，难以接受。阳春白雪的事物才是他们所爱。其实，浪漫主义者常犯一个常识性错误——通俗不是庸俗。

浪漫主义者是生活在云端的一族，只有当他们愿意“脚踏实地”地生活时，他们才会懂得平平淡淡总是真的朴素道理。4号尤其要改变自己对爱情要求过高的“不切实际”的想法，因为他们总是认为天长地久是没有尽头的，爱情是不可战胜的。

浪漫的4号，满脑袋都是美丽的想象，好想法也很多，遗憾的是他们往往仅让它们停留在脑海中，很少付诸行动。换句话说，浪漫主义者做事情全凭热情，“三分钟热度”是常有的事，不够踏实是他们成功道路上的拦路虎。他们认为那些脚踏实地却很“闷”的人很无趣，他们崇尚的是很飘忽的感觉。

同时，浪漫主义者往往不会控制自己的情绪。他们常常会陷入悲观与忧郁的困境中。他们喜欢伤春悲秋，却忘记了快乐的要义，尽管他们也很容易感受到快乐，却总是不能持久。

浪漫主义者通常给人的印象是多愁善感的，容易悲观伤感。这可能要归于他们热爱幻想的个性。正因为他们的这种个性才使得他们极易迷失快乐，被悲观与痛苦羁绊。

如何打动冷眼旁观者

“君子之交淡如水”这往往是冷眼旁观者的交际法则。



九型人格中的5号——观察者就像是一位冷眼旁观的裁判，用他的世界观来替整个世界做诊断。他们如灰色一样无所不包、低调不事张扬，也像灰色一样与周围的世界保持着距离。他们总是一副不愿意与别人“深交”的样子，对任何人、任何事都保持着一种冷漠的态度。其实，这恰是观察者们深得交际艺术的地方，因为保持距离是一种安全，也是让友谊长久的“保鲜法”。

冷眼旁观的观察者几乎人人都是观察家，善于观察、勤于思考，喜欢总结就是观察者们最好的写照。他们总是能够看到别人看不到的地方，缜密地思考，客观地下结论。

某大公司招聘人才，应聘者云集。其中多为高学历、多证书、有相关工作经验的人。

经过三轮淘汰，还剩11个应聘者，最终将留用6人。但是在第四轮总裁亲自面试的时候，却出现了12个应聘者。总裁问：“谁不是应聘的？”

坐在最后一排的男子站了起来：“先生，我第一轮就被淘汰了，但我想参加一下面试。”在场的人都笑了，包括站在门口闲看的老头子。

总裁饶有兴趣地问：“你连一关都过不了，来这儿又有什么意义呢？”

男子说：“我掌握了很多财富，我本人即是财富。”大家又一次笑得很开心，觉得此人不是太狂妄，就是脑子有毛病。但是男子接着说：“我只有一个本科学历，一个中级职称，但我有11年工作经验，曾在18家公司任过职……”

总裁打断他：“你学历、职称都不算高，工作11年倒是很不错，但先后跳槽18家公司，太令人吃惊了。我不欣赏。”

男子站起身说：“先生，我没有跳槽，是那18家公司先后倒闭了。”在场的人第三次笑了。

一位应聘者：“你真是倒霉蛋！”

男子也笑了：“相反，我认为这是我的财富！我不倒霉，我只有31岁。”

这时，站在门口的老头子走进来，给总裁倒茶。男子继续说：“我很了解那18家公司，我曾与大伙努力挽救那些公司，虽然不成功，但我从那些公司的错误与失败中学到了许多东西，很多人只是追求成功的经验，而我，更有经验避免错误与失败！”

男子离开座位，一边转身一边说：“我深知，成功的经验大抵相似，而失败的原因各不相同。别人成功的经历很难成为我们的财富，但别人的失败过程却能！”

男子就要出门了，忽然又回过头说：“这11年经历的18家公司，培养和锻炼了我对人、对事、对未来的洞察力，举个例子吧，真正的考官不是您，而是这位倒茶的老人。”

全场11个应聘者一片哗然，惊愕地盯着倒茶的老头。那老头笑了：“很好！你第一个被录取了，因为我急于知道，我的表演为何失败。”

这个例子可以说是观察者们最好的表演，他们“明察秋毫”的眼睛与缜密思考的心思绝不是一般人能达到的。

观察者的性格特征很明显，因为他们总是习惯冷静客观地看社会，不愿与他人分享，因此也会给人一种难以接近的感觉。用一句话来总结观察者的这个缺点应该是：不缺少心思，但缺少“达则兼济天下”的心胸。



与怀疑论者过招

“BLUE（蓝色）”在英文中还有忧郁的意思。在生活中，我们也会遇到一些带有蓝色性格的人，往往在他们柔和冷静的表面之下，还有阴郁的一面。他们总是对一切事物都持有怀疑的态度，防患于未然是他们常常挂在嘴边的话。这就是典型的怀疑论者。作为九型人格的6号，怀疑论者的猜疑心很重，总爱把自己假定为“受害者”，或者总是先在主观上假定某一想法，然后把许多毫无联系的现象都通过一些自己自认为合理的想象拉扯在一起，以此来证明自己看法的正确性。为了达到这一目的，他们甚至会无中生有地制造出一些现象。

怀疑论者身上最突出的问题是喜欢怀疑一切。原本怀疑并不是什么坏事，但是事事都有疑心常常让我们损失更多。有时候怀疑论者在做某件事情之前已经把各种条件都创造好了，但是在关键时刻，他们怀疑的本性又出来捣乱，结果所有的一切努力全被破坏掉了。

有的怀疑论者不仅怀疑周围的人，也怀疑权威的力量以及自己的能力。这种常常疑心自己不能很好做事的“悲观”常常让他们坐失良机。他们在开始做某件事之前，常常先怀疑自己能否成功，认为自己“做不到”。其实这只是一中错觉、一种消极的心理暗示。一旦他们正视困难，就会发现事情并非像他们想象的那样难。

一部分怀疑论者总是谨小慎微，如履薄冰，永远战战兢兢，一刻也不敢放松自己。因为他们担心太多不好的事情，并且总是觉得自己有可能被骗被抛弃，于是他们的心就变得异常的“小”，他们的生活与冒险和勇气几乎是绝缘的。

其实，他们并不胆小，他们甚至也不缺乏勇气，他们缺少的是一种豁出去的魄力。就像美国著名演员尼古拉斯凯奇，他在荧幕上的形象总是硬汉，但现实中他很胆小，而且恐高。这不是什么令人羞愧的事情，只要我们能够勇敢地迈出第一步，那么精彩的掌声也会随之而来。

任何事情都有其两面性。怀疑论者也许是最不相信他人、最不相信自己的一群人，但也因此他们是最有责任感的一群人。因为他们害怕不成功，害怕出差错，所以会不断检查和修正，而这种修正的过程常常会让们发现问题。

如何应对享乐主义者

“人生不如意十之八九，何不开心快乐点？开心过一天也是过，不开心24小时也一样过，何不让24小时里尽可能地多一点开心呢？”这就是享乐主义者的生活哲学。

7号享乐主义者的性格颜色是快乐的橙色，他们轻松愉快，不愿意带给别人压力，也害怕别人给他们施压。无拘无束的生活是他们追求的方向与目标。他们绝对是一群懂得放松、快乐、享受的人。

7号有做到潇洒的智慧，他们豁达大度又多才多艺，潇洒、狂放不羁的外表下藏着一颗热爱生活的心。他们是最有情调、最懂得享受生活的一群人。他们不会像完美主义者一样因为害怕出错而战战兢兢；不会像过度老实的人那样只想着别人而从不考虑自己；也不像实用主义者那样过度追名逐利；不会像浪漫主义者那样杞人忧天；也不会像冷眼旁观者一样冷淡地拒人于千里之外；更不会像怀疑论者那样从不相信“陌生人”。他们就是这样一个洒脱的人，



因为他们懂得人生短暂，红了樱桃绿了芭蕉，流光容易把人抛，不如快乐地活着！

在9种人格中，7号也是最为豁达乐观的一种。他们永远能将生命之外的名利看淡、豁达大气。另外，7号也将工作视为一种“可有可无”的享受，因此，也只有他们最单纯最快乐，不会觉得工作很累。

虽然，7号享乐主义者的豁达的人生态度令人赞赏，但是，如果从另外的角度来看，他们又有很多的缺点。首先，7号算是9种人格中最爱逃避现实的一位。他们往往会为了避免自己负责任而想出各种妙招。就像一个顽皮地不愿意长大的孩童，他们拒绝成人的世界，不想担负起成人的责任。其次，7号做事常常虎头蛇尾，三天打鱼，两天晒网，他们的身上少了一种恒心。他们属于典型的害怕受苦的那一类，做事情常常只有三分钟热度，没有耐心与恒心。最后，7号的世界观里容忍不了苦难的存在，在他们心中，人生苦短还是及早寻乐为好。其实并非他们不能吃苦，只是他们习惯逃避苦难，这样，他们常常让周围的人觉得“玩世不恭”，不能够挑重担。

面对领袖型人物，最好听他先说

能做别人的领导，甚至是领袖人物的人，多少都会有点能耐。领袖型人物就像是天生的将军，他们拥有俯视江山的气魄，个性刚强坚毅，不容易屈服。他们的性格像是象征权力、热情、欲望、尊贵的红色。8号人物天生的个性，造就了他们不平凡的一生。

其实，8号的这种强势而独立的个性是从小时候开始养成的。童年的时候我们几乎都玩过“老鹰捉小鸡”的游戏，而8号通常扮演的就是那只“母鸡”或“老鹰”的角色。“母鸡”保护弱者的个性在8号后来的人生中占有相当重要的位置；“老鹰”俯视天下的霸气也一直如影随形地跟着8号。

8号领导者永远像一头雄狮一样威严、尊贵而勇敢，他们是最有勇气、最能捍卫利益的一群人。他们对强权从来不会屈服，而是积极地投入战斗。无论这利益是他们自身的，还是他人的，只要他们认定了，就一定能够坚持到底，孟子所说的“威武不能屈”形容的就是8号领导者的勇猛形象。

8号就像是一棵参天大树，带给其他人独一无二的安全感。他们习惯并且也热衷于提携他人、保护他人。通常情况下，别人都希望能给自己找到一棵大树来乘凉，唯独8号并不热衷于此，因为8号自身就是能够给别人保护的人。

因为个性使然，8号常常是领导别人的人。有人羡慕他们的地位和权力，其实他们的内心也常常提心吊胆。因为他们可能是主管或“一把手”，所面临的常常是危机和整个集体的利益存亡，他们的生活也就注定了不会平淡。有了功劳，他们当然会受益，这是大家都能看到的一面。可是也有人嫉妒，想要自己也尝试一下滋味。就像《红楼梦》中所言“大有大的难处”，可以这样说，权力越大责任越大。身居高位的人，其实每个人的头顶上都悬着这样一把责任之剑，一旦发生重大事故他们就首当其冲。

九型人格中，8号以其卓越的领导力与远见卓识常常成为众人中的核心人物，但也正是因为如此，8号很喜欢用命令的口吻让别人来替他做事，尽管可能是对方的分内之事，但他



的语气却会招致不满，因此也常常留给别人一种不够尊重别人的印象。另外，他们又很容易自负，看不清自己的毛病所在。而且，他们通常易怒，也不太会听取他人的建议，往往因为太过自信而错失良机。

跟和事老打交道，别让他绕过你

9号和事老的典型代表人物是刘邦，他们本人的能力可能都不是很强，但是他们都能将最强的人留在自己身边。刘邦就曾经说过他“运筹帷幄不如张良，调兵遣将不如韩信，供需粮草处理政务不如萧何”，但他却是他们的“领导”，这种能力是9号的突出特点。

一个人的胸怀有多大，他的事业往往也就有多大。9号以其大度的胸襟、兼容并包的大气而闻名。他们总是尽力地避免争吵，同时他们能将争执的各方都聚集在一起，求同存异将大家聚拢在自己周围。他们不会要求别人一定要赞同自己的观点，相反他们认为每个人的建议都有其独到之处。9号的个性中最有魅力的地方正在于此，他们不会为了意见不同而容不下他人的话语权，也不会因为自己不喜欢某种建议而否决他人，更不会为了一点小事而斤斤计较。

9号是非常善于利用“关系”来办事的一群人，他们清楚周围的人的强项与短处，在面临重大问题的时候总是能够找到“能用”的人。同时，他们能够灵敏地探测到各种对解决问题有关的信息，并以其独有的宽厚博大来感染周围的人，将他们的能力变相地化为已有，在需要的时候，“该出手时就出手”。

但是，做自己想做的人，就要求有主见，做事有决断力，而这些也是9号的弱点。

9号的协调能力非常罕见，但是他们的弱点在于，面对那么多人提出的建议他常常会感到无所适从。他一方面觉得谁的话都有道理，另一方面又会觉得无法抉择，因为他谁也不想得罪。

另外，9号平时性格温和，很少发火，但那只是因为他们将不满放在了心里而已，等到合适的机会才会发泄出来，而他们的表达方式就是抱怨。好像谁都对不起他们，他们付出的太多，得到的太少。可以说，9号是最爱抱怨的一族。

温和的9号常常给人一副好脾气的印象，像位英国绅士一样礼貌周到，但是你不要被他们这不温不火的个性所迷惑，他们虽然“喜欢”听别人的建议，但是骨子里相当固执，甚至爱钻牛角尖。顽固不化，像一头牛一样固执，这是9号个性中很隐秘却又很突出的特点，因而做起事情来有时候难免不够灵活变通。

第三节 把握分寸，嘴上带尺脚下有路

问话热身，消除冷状态

第一次见面，不管出于怎样的目的，总希望尽可能多地了解对方，一个又一个的问题就这样问了出来。殊不知，这样的问话方式会给对方造成不适之感，对你本就不熟悉的另一方，



戒心会更重。最开始问话的一方往往觉察不到这种迹象，直到对方表现出明显的回避与提防的情形时，问话方才不得不就自己的问话作一番解释。于是疑云消散，双方的交谈才逐渐融洽。但是，如果在对话的最开始就先讲明自己询问某些事的原因，交流的效果是不是会更好呢？

小超是动漫爱好者，最近又迷上飞机模型的制作，经人介绍认识了一个叫赵彦的模型高手，两人一见面就谈了起来。

小超：“听说你是这方面的行家？”

赵彦：“也不算吧，只是喜欢玩而已。”

小超：“你做这个多少年了？听说这行里的有些人很神秘，之前都是专门做飞机的？飞机的原理是不是很复杂？有没有什么有意思的事透露一下？”

听了小超的这几句话，赵彦的面部表情突然严峻了起来。

“你问这些干什么？我不知道。”

感到对方有明显的抵触心理，小超连忙说道：

“不好意思，我解释一下，我之所以问你飞机原理的事，是因为我最近在学着做飞机模型，我朋友没跟你说？”

赵彦摇摇头：“他只说你认识我一下，没说具体是什么原因。”

“噢，那就是我的不对了，我应该提前告诉你我那么问的原因的。除了飞机原理，我还想知道咱们国内制作飞机模型的整个状况，经费啊，材料源啊，等等，毕竟我刚接触这个，这方面的知识还非常缺乏，可以吗？”

“当然啊。你一解释我就明白了，不然一见面就问我飞机原理什么的，我以为你是间谍呢。”

“哈哈，我的错，我的错。”

小超就犯了只顾问而没有解释的错误。他的问题让对方疑虑重重，甚至因为问题的敏感怀疑他是间谍。因为有这样的想法，对方的心就会关闭得更严，而交流自然无法畅通。在这个过程中，对方还是一副戒备心，没有把小超当真正的朋友，而小超那样问，也是没读懂对方的表现。

不熟悉的人相见，认知总需要一个过程，切不可因为想急切了解某些问题而忽视了思想“互通有无”的过程。简而言之，就是让对方对你跟他对话的目的有个大概的了解，让他心中有数，他才会对你的问题予以解答。

小超从一开始就问，到后来对问话予以解释，就是感觉到了对方内心的变化：由陌生到抵触，不解释可能更加防备，这样发展下去的后果很可能是不欢而散。小超热情四溢，对方却一直是冷状态。

所以，生活中，当我们与某人第一次见面时，不管有多想了解对方，一定不能忽视问话禁语的问题，要耐下心来慢慢诉说。尤其要注意的是，在一些需要解释的问题之前作出必要的解释，跟对方说明自己这样问的意图。这样才能让他最大限度地敞开心扉说出自己的想法，你也会更加了解这个人。

求同存异，认同与被认同里的玄机

一个严冬的夜晚，两个人初次见面。

对话一：

“今天好冷啊。”

“是啊。”

“……”

“……”

对话二：

“今晚好冷！像我这种南方人，尽管在这里住了几年，但对这种天气还是难以适应，你感觉怎么样？”

“是啊，我父母虽然是北方人，但我也是从小在南方长大的，在这里还是也不适应。”

“你也是南方的？你是南方哪儿的？”

“我是南方……”

以上两段对话均来自两个陌生人初次见面的情景。在第一段对话里，两人见面说的第一段话非常普通：“天很冷啊”、“是啊”。从字面上就能判断出双方的聊天能力一般。

第二段对话则不同。第一个人见面就说自己是在南方长大的，对北方这种寒冷的天气很不适应，然后又问对方感觉怎么样。对方虽不是纯正的南方人，但也是在南方长大的，因此，两个人有共同话题，你来我往间，彼此会越来越融洽。

从第二段的话中可以分析到，尽管见面的两人一个是纯正的南方人，另一个只是从小在南方成长，父母是北方的。两者虽有差异，但主动问话者故意忽略了这种差异，只强调双方的相似性：都在南方有一段成长经历，对北方寒冷的冬季极不适应。因为有了相似的经历，话题才会越来越多。

心理学上讲，人往往会因为彼此间相似的秉性或者经历走到一起，在认同和被认同的过程中，慢慢由陌生变得熟悉。没有人希望与自己对话的那个人是个和自己没有丝毫相同点的人，那样的话，两人很难有聊得来的话题。甚至，有可能爆发矛盾冲突，这也就是第二段的问话人求同存异的原因。因为有了相同的地方，第一次见面的两个人才会渐渐有亲切感，慢慢放下戒备的心。除此，消除陌生感的方式还有以下几种：

1. 攀认式

赤壁之战中，鲁肃见诸葛亮的第一句话是：“我，子瑜友也。”子瑜，就是诸葛亮的哥哥诸葛瑾，他是鲁肃的挚友。短短的一句话就定下了鲁肃跟诸葛亮之间的交情。其实，任何两个人，只要彼此留意，就不难发现双方有着这样或那样的“亲”、“友”关系。

例如，“你是××大学毕业生？我也在××进修过两年啊。你还记得××吗？”

“你来自苏州？我出生在无锡，两地近在咫尺，今天得好好聊聊！走，有没有兴趣喝一杯？”