

突破自我缺陷



李少林编著

山东电子音像出版社

《突破自我缺陷的实用技巧》

目录

一、怎样突破偏执型性格缺陷

- 1.偏执性性格缺陷的含义及其表现
- 2.改变偏激性格是为人处世的需要
- 3.舍弃唯我独尊、在人群中寻找力量
- 4.拥抱对手、积极赶超
- 5.多和积极的人在一起
- 6.给自己留有余地
- 7.不要什么都看着不顺眼
- 8.正确表达自己的真情实感
- 9.从日常说话礼仪做起
- 10.离开偏执、巧妙应对误会

二、怎样突破暴躁型性格缺陷

- 1.暴躁型性格缺陷的表现及突破技巧
- 2.一定要远离情绪的漩涡
- 3.让理性有效地支配情感
- 4.沉着冷静、不要自乱阵脚
- 5.没有解不开的疙瘩
- 6.积极地去欣赏别人
- 7.用好脾气制服坏脾气
- 8.脸上带着微笑向前走
- 9.控制暴怒的高招
- 10.总结经验、吸取教训

三、怎样突破猜疑型性格缺陷

- 1.猜疑型性格缺陷的表现及其突破技巧
- 2.理性思考的力量
- 3.积极合作、解除疑惑
- 4.远离小人
- 5.用自信决定你人生的高度
- 6.首先要管好自己
- 7.猜疑、小气就难成大事
- 8.注重、理解和信赖别人
- 9.少抱怨、多做事
- 10.用幽默风趣架起友谊的桥梁

四、怎样突破自卑型性格缺陷

- 1.自卑性格的成因、表现及治疗方法
- 2.用想象力和创造力让自己开窍
- 3.正确认识自己
- 4.全面看待事物、抓准主要目标
- 5.唤醒心中巨人、确立积极心态

6.改正失误、弥补不足

7.不要凡事都苛求完美

8.品尝生命中幸福的滋味

9.天行健、君子以自强不息

五、怎样突破嫉妒型性格缺陷

- 1.嫉妒的本质及定义
- 2.来自“金屋藏娇”的启示
- 3.客观评价自己、积极赞赏别人
- 4.尊重他人、升华自我
- 5.胸襟开阔、广借外力
- 6.能者多劳、正确对待竞争
- 7.成人与达己
- 8.与所嫉妒的人交往其效果妙不可言
- 9.自我塑造、确立正确的人生观
- 10.找到快乐、扔掉忧虑

六、怎样突破狭隘型性格缺陷

- 1.狭隘型性格的表现及其突破技巧
- 2.广交朋友、告别狭隘
- 3.凡事三思而后行、切勿草率浮躁
- 4.守旧是突破狭隘的大敌
- 5.创新是突破狭隘的根本
- 6.从谨小慎微到敢于冒险
- 7.从含而不露到毛遂自荐
- 8.拥有一颗宽容之心
- 9.获得快乐的秘诀
- 10.圆融变通、让出豁达

七、怎样突破吝啬型性格缺陷

- 1.吝啬型性格的特征及其表现
- 2.送人玫瑰、手有余香
- 3.感恩之心不可无
- 4.尽一切可能与人为善
- 5.懂得宽容
- 6.慷慨待友、情谊之树常青
- 7.能够付出真诚与关怀
- 8.不要做金钱的奴隶
- 9.慷他人之慨与慷自己之慨
- 10.对吝啬的当代新解读

八、怎样突破自闭型性格缺陷

- 1.自闭型性格的表现及其突破技巧
- 2.完美的人生从完美的性格开始
- 3.打开自我封闭的大门
- 4.点燃希望之火、自我定位人生

- 5.掌握交际技能、积极接受别人
- 6.接受别人的前提是赞许别人
- 7.远离自闭、引发第一次谈话
- 8.征求别人的意见、借助别人的智慧
- 9.在积极的模仿中构建自己的生存规则
- 10.积极向成功者请教

九、怎样突破强迫型性格缺陷

- 1.强迫型性格缺陷的表现及其突破技巧
- 2.在医生的指导下走出心理误区
- 3.秉持本性、实现真实独立的自我
- 4.克制强迫欲望、均衡身心需求

- 5.过度注意往往导致最后的失败
- 6.洁手清心、净化心灵
- 7.顺其自然、切勿苛求
- 8.心如止水、安享平静
- 9.放弃也是一种境界
- 10.因势利导、巧用强迫培养好习惯

十、全方位重塑自我

- 1.重塑自我的行动计划
- 2.怎样实施重塑自我的计划
- 3.学会宽恕

一、怎样突破偏执型性格缺陷

1. 偏执性性格缺陷的含义及其表现

偏执型人格又叫妄想型人格，为性格障碍类型之一。据调查资料表明，具有偏执型人格障碍的人数占心理障碍总人数的5—8%，由于这种人少有自知之明，对自己的偏执行为持否认态度，实际情况可能要超过这个比例。

偏执型人格其行为特点常常表现为：极度的感觉过敏，对侮辱和伤害耿耿于怀；思想行为固执死板，敏感多疑、心胸狭隘；爱嫉妒，对别人获得成就或荣誉感到紧张不安，妒火中烧，不是寻衅争吵，就是在背后说风凉话，或公开抱怨和指责别人；自以为是，自命不凡，对自己的能力估计过高，惯于把失败和责任归咎于他人，在工作和学习上往往言过其实；同时又很自卑，总是过多过高地要求别人，但从来不信任别人的动机和愿望，认为别人存心不良；不能正确、客观地分析形势，有问题易从个人感情出发，主观片面性大；如果建立家庭，常怀疑自己的配偶不忠等等。持这种人格的人在家不能和睦，在外不能与朋友、同事相处融洽，别人只好对他敬而远之。

这类人总是将周围环境中与己无关的现象或事件都看成与自己关系重大，是冲着他来的，甚至还将报刊、广播、电视中的内容跟自己对号入座。尽管这种多疑与客观事实不符，与生活实际严重脱离，虽经他人反复解释也无从改变这种想法，甚至对被怀疑对象有过强烈的冲动和过激的攻击行为，从一般的心理障碍演绎成精神性疾病。

因此，具有猜疑性格缺陷的人，如果不能及时、主动地矫正自己的性格缺陷和心理障碍，则会因环境变化、人际关系紧张、工作生活不顺心，加上激烈的精神刺激等因素，而诱发为精神疾病，甚至对家人和社会造成损害。

偏执型人格的特征为：

1)广泛猜疑，常将他人无意的、非恶意的甚至友好的行为误解为敌意或歧视，或无足够根据，怀疑会被人利用或伤害，因此过分警惕与防卫。

2)将周围事物解释为不符合实际情况的“阴谋”，并可成为超价观念。

3)易产生病态嫉妒。

4)过分自负，若有挫折或失败则归咎于人，总认为自己正确。

5)好嫉恨别人，对他人道错不能宽容。

6)脱离实际，好敌对，固执地追求个人不够合理的“权利”或“利益”。

7)忽视或不相信与患者想法不相符合的客观证据。因而很难以说理或事实来改变患者的想法。

患者的症状只要符合上述项目中的三项，方可诊断为偏执型人格障碍。

2. 改变偏激性格是为人处世的需要

性格和情绪上的偏激是一种心理疾病。它的产生源于知识上的极端贫乏，见识上的孤陋寡闻，社会交往中的自我封闭意识，思维上的主观唯心主义等。

性格和情绪上的偏激，是为人处世的一个不可小觑的缺陷。偏激的人看问题总是带着有色眼镜，以偏概全，固执己见，钻牛角尖，对别人善意的规劝和平等商讨一概不听不理。偏激的人怨天尤人，成天抱怨生不逢时、怀才不遇，只问别人给他提供了什么，不问他为别人贡献了什么。人们交朋友喜欢“同声相应，意气相投”，都喜欢结交饱学而又谦和的人。老是以为自己比对方高明，开口就梗着脖子和人家抬杠，明明无理也要胜三分的主儿，谁愿和他打交道？所以偏激的人大多人缘很差。

性格和情绪上的偏激是一种心理疾病。它的产生源于知识上的极端贫乏，见识上的孤陋寡闻，社会交往中的自我封闭意识，思维上的主观唯心主义等。对此，只有对症下药，丰富自己的知识，增长自己的阅历，多参加有益的社交活动，同时，还要掌握正确的思想观点和思想方法，才能有效地克服这种“一叶障目，不见泰山”的偏激心理。

一个人有主见，有头脑，不随人俯仰，不与世沉浮，这无疑是值得称道的好品质。但是，这还要以不固执己见，不偏激执拗为前提。无论是为人还是处世，头脑里都应当多一点辩证观点。死守一隅、坐井观天，把自己的偏见当成真理至死不悟，这是为人处世的大忌，如果不认真纠正这种错误，就很有可能会使自己误入人生的歧途

而转不出身来。

3. 舍弃唯我独尊、在人群中寻找力量

紧紧地拥抱你的朋友，学会在人群中寻找自己成功的力量；紧紧地拥抱你的朋友，但是你必须更紧地拥抱你的敌人。

有位动物学家对生活在非洲大草原奥兰治河两岸的羚羊群进行过研究，他发现了一个奇怪的现象：东岸羚羊群的繁殖能力比西岸的强，奔跑速度也不一样，每分钟要比西岸的快 13 米。

对这些差别，这位动物学家百思不得其解，因为这些羚羊的生存环境和属类都是一样的。在这位动物学家的倡议下，动物保护协会做了一个试验，在河的东西两岸各捉了 10 只羚羊，把它们送到对岸。结果，送到西岸的羚羊繁殖到了 14 只，而送到东岸的羚羊只剩下了 3 只，动物学家们发现，另外 7 只都是被狼吃掉的。

这个谜底终于被揭开。东岸的羚羊之所以强健，是因为它们附近生活着一个狼群，结果它们反而越活越有“战斗力”。而西岸的羚羊之所以弱小，恰恰是因为它们缺少这么一群天敌。生物学中有一个“天敌定律”。任何一个物种都需要在一种既相互联系、又相互制约的平衡环境中健康发展。一旦平衡丧失，某个物种处于不受制约的环境之中，那么，这个物种就会产生恶性膨胀，在毁灭其他物种的同时也渐渐地毁灭自己。

没有天敌的动物往往最先灭绝，腹背受敌的则繁衍至今。大自然中的这一悖论，在人类社会也被验证得非常惊人。罗马帝国因没有了强大的对手而分崩离析，东方的强秦，建立不久就迅速覆灭，不能不说这是因为同样的原因。敌人能激发你的生命冲动，敌人能使你沉闷死寂的生活荡出盈盈波纹。没有敌人就没有人生的超越，没有敌人你的生命就会走向没落。回顾你走过的路，你会惊奇地发现，真正促使你成功的不是顺境和优裕，真正让你坚持到底的不是朋友和亲人，真正激励你，让你昂首阔步的不是金钱和荣誉，而是你的敌人。

4. 拥抱对手、积极赶超

人和动物在有些方面是不同的，动物的所有行为都是依其本性而发，属于自然的反应；但人不同，经过思维控制，人可以依当时需要，做出各种不同的行为选择，在这里，你需要做出一项很重要的选择，那就是敢于当众拥抱你的敌人。

“当众拥抱你的敌人”不是一件容易的事，因为绝大部分人看到“敌人”都会有灭之而后快的冲动，若环境不允许或尚没有能力，至少也会保持一种冷淡的态度，或对对方进行冷嘲热讽，可见要当众拥抱敌人是多么难！

正因为难，所以人的成就才有高低大小之分。也就是说，一个能当众拥抱敌人的人，他的成就往往比那些不能拥抱敌人的人要高、要大。

而最重要的是，当众拥抱敌人这一动作一旦做了出来，久了就会成为习惯，这一优秀的习惯将使你在和人相处时，能容天下人、天下物，出入无碍，进退自如，这正是成就大事业的资本。

因此，你会看到，竞技场上的比赛开始前二人都要握手敬礼或拥抱，比赛后再来一次，这是最常见的当众拥抱你的敌人的典范；另外，政治人物也惯常这么做，明明是恨死了的政敌，见了面仍然要握手寒暄。

林登·约翰逊总统在任命艾德加·胡佛为联邦调查局局长的时候曾援用过一句至理名言：“宁愿让你的敌人站在你的帐篷内往外面撒尿，也不能让他们站在外边往帐篷里头撒尿。你必须更紧地拥抱你的敌人。”

这一训诫不仅适用于政治，在所有的领域都是金科玉律。不论你是干什么的，请你务必要留意你的那些最强有力的敌人和对手。请你务必记住：才智就是才智，它不分敌友，无论你们今天的竞争是多么残酷激烈，但你永远也不要忘记，也许有一天你会需要你的敌人的帮助。

此外，拥抱你的对手还能显示你的胆量和魄力。它不仅能够增强你的名声和决断力，而且往往还能削弱你的对手的势力。

当然，我们的本能冲动会使我们竭力回避那些和自己作对的人。毕竟，生活是短暂的，谁又愿意天天看着一张自己所憎恶的面孔呢？对于那些其生活的首要目的就是要让自己过得尽可能地快乐、尽可能地无忧无虑的人来说，这样的一种回避敌人的态度当然是再好不过了。然而，这种态度只是逃避权力而不是争取权力的灵丹妙药。

如果一个商人不能和他的竞争对手坐到一起讨论事情，那么他肯定算不上是一个精明的商人，因为他白白扔掉了一些黄金般的机会：不仅丢掉了能帮自己扩大财富的宝贵财源，也因此错失了非常有用的人际交往。在你的对手的公司里感到不自在，这并不会大大伤害你的体面：如果你连谈判桌旁边都不去，你就很难进行交易了。

事实上，要当众拥抱你的敌人，并不像想象中的那么难，只要你能克服心理障碍，你也可以做到：

1)在肢体上拥抱你的敌人。

例如拥抱、握手；尤其是握手，这是较普遍的社交动作。你伸出手来，对方好意思缩手吗？他一缩手就显出了他的渺小，你在内心就已经胜他一筹了。

2)在言语上拥抱你的敌人。

例如公开称赞对方、关心对方，表示你的“诚恳”，但切忌过火，否则会造成反效果。

在你的成长之路上，你的对手始终是存在的。对手是个重要的参照物，对手的存在证明你本人存在的价值。多年来，可口可乐和百事可乐，麦当劳和肯德基，柯达和富士，这些世界上最著名的公司，似乎一刻也没有停止过争斗。争斗的客观效果之一，就是把全世界的眼球都吸引到他那里去了，不管快餐业还有多少个同类企业，都只能在角落里发声，在舞台的正中，永远只有两个主角，那就是麦当劳和肯德基，只有他们才配互为对手。

古人搏杀时，若英雄相遇，常常不忍加害，虽然各为其主，场面上打得热闹，内心其实是相互喜欢、相互敬仰的，这样的人我们视为真英雄。因为他们在对手身上看到自己的影子，同是英雄，也就有了理解的基础，有了相互尊重的前提。珍惜对手就是珍惜自己，宽容对手就是自尊的表现。

一个真正相配的对手，是一种非常难得的资源。从某种意义上说，它与自己相依相存，斗争最激烈的时候，也就是双方最辉煌的时候，一旦一方消亡，另一方也会走向衰退，除非他能脱胎换骨，或者找到新的对手。

那种对竞争对手动辄咬牙切齿，不惜背后使绊的人，只是一种街头混混的想法，不可能有什么大出息。苦大仇深是被压迫阶级的形象，咬牙切齿也是失败者的姿态，如何对待你的敌人，不仅是心胸宽广与否的表现，同时，也在暴露你的处境。

上帝总是把等量的人放在天平的两边。我们既不能蔑视对手，也不该轻视自己，对手是和我们拥有同样生命重量的人。

对手拥有同我们一样沉重的生命，他们与我们被放在了天平的两端，互相验证着对方生命的价值。一旦失去了对手，天平就会失衡，而我们自身的价值也就失掉了凭据。

对手会给我们带来挑战，数不尽的挑战，也许你会厌恶这些挑战；但我们只是想在生活中找到一个和自己势均力敌、能和我们切磋共进的人。

纵观历史，有多少著名的对手啊！李白和杜甫堪称中国诗坛上的双子星座，两人的情谊也广为人知，李白曾经写过多首赞颂友谊的诗，杜甫也曾作《天末怀李白》一诉衷肠。可两人也是诗坛上的对手，互相竞逐，以两种截然不同的风格装点了中国文学的殿堂。

平静的海面磨练不出真正的舵手，只有亲身经历惊涛骇浪中的搏击，才能成为一个能够力挽狂澜的舵手。这些惊涛骇浪、险滩暗礁就是我们的对手。我们呼唤这样的对手，也珍惜这样的对手。

所以，不要把你的对手当做芒刺，当做和你争夺奶酪的敌人。应该想想，对手若没有一定的分量，又怎能成为你的对手？针锋相对，只能走向狭隘；放开胸襟，拥抱对手，才是自信、自尊的风度！

拥抱对手，我们会拥有更广阔的天空！

5.多和积极的人在一起

成功最最重要的关键在于拥有成功的朋友。世界华人中唯一一位励志成功学大师陈安之认为，要想成功就要和成功人在一起。想快乐的人，需要跟快乐的人在一起；想拥有健康的人，需要跟健康的人在一起。

早在上中学时，杰伊就十分注重社交价值。他的朋友大多都拥有漂亮的汽车，而他的汽车却老掉了牙。他常常想方设法，使汽车显得更加时髦一些。

有一年暑假，他想出了一种略显笨拙的办法，若关上车窗开车，朋友们定会以为他的汽车配备有空调系统。为了装潇洒，他常常是大汗淋漓，吃尽了苦头。

你当然不要学杰伊的争强好胜。但从杰伊的身上我们可以得到这么一个启示：开始构筑成功的人际关系网，你会发现由此带来的帮助和启迪远远超出你的付出。

成功的道理很多，有些是能写到书上的，还有很多是无法写到书上的。要学习那些无法写到书本上的真经，只有这样，你才能真正学到成功者的思维方式和经验。陈安之经常在他的演讲中讲到这样一个故事：

马克·汉森写了一本书叫做《心灵鸡汤》，这本书在全世界畅销 5500 万本。有人问他说：“马克·汉森先生，你的书为什么可以卖到 5500 万本？我的书在亚洲，加上磁带大不了 1000 万本，你远远超过我 4500 万本的销售量，你到底是怎么成功的？”

马克·汉森先生讲：“啊，成功的关键是看你跟谁在一起。我在7年之前，在美国遇到一个人，我跟他一起同台演讲，结果演讲完之后，我私下请教他一些秘诀，这个人的一句话改变了我的一生。”他说“……我每天都跟亿万富翁在一起。”

请记住：如果你与百万富翁在一起，你实际上就不可能不成为百万富翁。

一位商界精英感慨地说：“我认为我这一生最让我感到踏实的就是我交到了一些真正的朋友，我相信就是明天我的企业什么都没有了，从头做起，我用3天时间就还能够再赚几百万。为什么？因为我那些朋友中至少有相当一部分还会认同我，有了他们，我就有可能再干起来，所以我是很轻松、很放心的。”

中国古代南朝宋时，有个叫吕僧珍的人，生性诚恳老实，又是饱学之士，待人忠实厚道，从不跟人家耍心眼。吕僧珍的家教极严，他对每一个晚辈都耐心教导，严格要求，注意监督，所以他家形成了优良的家风，家庭中的每一个成员都待人和气，品行端正。吕僧珍家的好名声远近闻名。

南康郡守季雅是个正直的人，他为官清正耿直，秉公执法，从来不愿屈服于达官贵人的威胁利诱，为此他得罪了很多人，一些大官僚都视他为眼中钉、肉中刺，总想除去这块心病。终于，季雅被革了职。

季雅被罢官以后，一家人只好从壮丽的大府第搬出来。到哪里去住呢？季雅不愿随随便便地找个地方住下，他颇费了一番心思，离开住所，四处打听，看哪里的住所最符合他的心愿。

很快，他就从别人口中得知，吕僧珍家是一个君子之家，家风极好，不禁大喜。季雅来到吕家附近，发现吕家子弟个个温文尔雅，知书达理，果然名不虚传。说来也巧，吕家隔壁的人家要搬到别的地方去，打算把房子卖掉。季雅赶快去找这家要卖房子的主人，愿意出1100万钱的高价买房，那家人很是满意，二话不说就答应了。

于是季雅将家眷接来，就在这里住下了。

吕僧珍过来拜访这家新邻居。两人寒暄一番，谈了一会儿话后，吕僧珍问季雅：“先生买这幢宅院，花了多少钱呢？”季雅据实回答，吕僧珍很吃惊：“据我所知，此处宅院已不算新了，也不很大，怎么价钱如此之高呢？”季雅笑了，回答说：“我这钱里面，100万钱是用来买宅院的，一千万钱是用来买您这位道德高尚、治家严谨的好邻居的啊！”

季雅宁肯出高得惊人的价钱，也要选一个好邻居，这是因为他知道好邻居会给他的家庭带来良好的影响。所谓“近墨者黑，近朱者赤”，就是这样。环境对于一个人各方面的影响，是不容忽视的。

故事到此并未结束，后来在吕僧珍的举荐下，朝廷又重新启用了季雅。原来，与成功者待在一起，所受的好处远不止品德上的影响啊！

“和你所知道的最好的人为伍”。你和什么人在一起，5年以后就会成为什么样的人，要成功必须要和成功的人在一起。其实这一亘古不变的定律早已存在，只是不为大多数人所重视而已。你有“百金买房，千金买邻”的远见和勇气吗？

我们来听听博恩·崔西的声音：

不管在你的现实生活或是想象中，你习惯相处的那些人，会对你想成为理想人物的目标有着极大的影响力。

你的目标应该是能够“与鹰共翱翔”。你的目标应该是要和你所知道最好的人为伍。

你要和胜利者在一起，同时要远离那些自暴自弃、没出息的人。由于诸多无法掌控的因素，你身旁约有80%的人都是不甚积极、没野心、没有目标、不太成功之辈。

他们在生活中并没有很大的成就。他们每天都在浪费时间，牢骚不断，并且一逮到机会就报怨个没完。假如你和这种人在一起，你就会变得像他们一样。

大卫·马克特兰德博士，在哈佛大学做了多年的研究之后，发现人们选择的“参考团体”，是决定其未来的最大因素。你的参考团体就是你所认同、交往并且和自己同性质的团体。

家庭是你的第一个参考团体。它对你评估自己及环境的态度有着重大的影响力。假如你是由积极而支持你的父母所抚养长大的话，他们会鼓励你去看重自己及能力。

在你成长过程中，你自然而然地会去寻找并且吸引那些和你类似的人。你会因为和他们有很多共通点而认同他们。当你在做决定和采取了行动的时候，会在心中联想到他们。他们就是你的参考团体。

当你年纪渐长，你的学校及大学同学就成了你参考团体的成员。你的校友与工作伙伴就成了你参考团体的成

员。你的社交活动以及政党就成了你参考团体的一部分。

随着时间的脚步，你会在心里塑造出自己以及那些和你相似的人的形象，你会采取和这些人相同的价值、态度、行为、思想、意识形态及信仰。

和积极的人在一起会让你更积极，和消极的人在一起会让你更消极。一个成功且具有成就导向的参考团体，不管是你自己的或是你所读到、听到的也好，将让你也变得成功。

一个消极的、没有目标的参考团体，将让你像那些人一样，变得消极而毫无目标。你对朋友及同事的选择会主导你的未来。

由于你的参考团体对你有很大的影响力，你一定要和消极的人保持距离，并且很蓄意地避开那些你不尊敬、不羡慕、不想和他们一样的人。你一定要谨慎地选择那些你愿意花时间交往的朋友，因为他们对你的思想、人格，以及发生在你身上的任何事情都会有影响。

几乎所有成功的销售人员，都被他们的同事形容成独行侠。这不是表示他们很孤单，或者他们大部分的时间都在独处。这表示他们对交往的朋友非常有选择性，不愿意把时间浪费在消极的人身上。

他们会想尽办法避开这些人。他们了解这些消极的人或“有毒的人”会吸干他们的时间和热忱，让他们觉得又累又消极。

另外一方面，积极的人会让你觉得快乐而乐观。

他们都是非常积极而愉快的。他们是会振奋人心并鼓舞士气的，而且永远都在谈机会和可能性。你和他们交往会感到快乐，而离开后，会对自己及工作感觉更好。

你的目标就是要成为别人乐意为伍的人。当你变成一个更积极且更有魅力的人物时，你将发现自己会吸引其他积极有吸引力的人与你为友。

6. 给自己留有余地

“话不说满，事不做绝”是一个人老练成熟的标志。毛头小伙一般总喜欢说些过激的话，做些过分的事。凡事留有余地是给自己方便，也是给别人方便。当你不幸没能达到预期目标时，压力就不会太大，别人也不会太责怪你。

生活中很多尴尬是由自己一手造成的，其中有一些就是因为话说得太绝、事做得太过分造成的。

当我们拒绝别人的时候特别需要留有余地。拒绝总是让人难堪的，此时如能巧妙地、留有余地地回绝，则能既达目的又得到对方的谅解。商家谈判似乎更需要这种技巧，即使你明知自己绝对满足不了对方的要求，也不能一口回绝，最好还是找借口婉言相拒。

当一个人做错事或处于困境时，我们说话、做事就更要当心。

小孩子是最容易犯错误的，这时，父母就要注意分寸，如果经常恨铁不成钢地咒骂“你笨透了，你是世界上最笨的一个人”，小孩子会真的认为自己很笨，他做事情也会真的笨手笨脚。有的父母看到孩子考试不及格，会歇斯底里地骂道“如果是我，我早就从楼上跳下去了”，说不定小孩会真的从楼上跳下去。

在公司里，当一个职员经常迟到，经理可以照章扣奖金，也可以照章辞退，但绝对不能在大庭广众面前对他狠狠批评，甚至进行人身攻击，这样做的结果往往适得其反。

如何才叫说话不过分，做事不过火呢？我们只要把握一个原则：对事不对人，不要伤害他人的自尊和人格，不要让一个人觉得无地自容。

对人宽容些，别人会感激你的。而我们往往容易在高兴和气愤的时候说些绝对的话，做些过火的事，其结果往往是难以收场。

7. 不要什么都看着不顺眼

有些人往往喜欢盯着别人的缺点，对他人的不足很敏感。但对他人的优点却视而不见，甚至会凭想象大谈别人的缺点。

社会上让人看不顺眼的东西是比较多，但在一个人的眼里看不顺眼的太多，那他的性格就有点不大正常了。当他很随意地对周围的人和事品头论足、说三道四的时候，很可能在别人眼里，他这个人才是最让人看不顺眼的。

有些人往往喜欢盯着别人的缺点，对他人的不足很敏感，但对他人的优点却视而不见，甚至会凭想象地大谈别人的缺点。在街上看到一个涂着口红的女孩，他会马上对边上的人说：这种人太俗气了，一点不懂高雅。看到

一个人身装高档服装，他马上发表高见：这种人太喜欢炫耀，就怕人家不知道他有钱。在他眼里，这个世界，的一切人和事都应该和他自己想象的一模一样。

有这种倾向的人也可能是为了故意显示自己有思想、有个性。只要有人在场，他就会故意找出一些“不顺眼”出来，大谈特谈，当然在场的人是越多越好。他会谈这个世道是如何不公平，那些领导是如何无能。实在没话好讲，他也会说上一句：那个清洁工扫地的动作是多么笨拙。似乎如果让他来，这个世界会马上变个样。当然，有时候，他会为了投同伴的口味而故意发表“高见”。

有这种倾向的人更可能是出于嫉妒或出于不得志。人在不得志的时候是会发些牢骚，在嫉妒的时候也会说些难听的话，但一个人动不动就嫉妒，动不动就觉得不得志，那就有些不正常了。看到邻居王总换了个大套房间，就十分肯定地说“起码有一半钱是贪污的”，看到科室里的小伙子被提升了，又会逢人便说“不知要送多少礼。”

一个人如果看不顺眼的东西太多，那他肯定没有好的人缘。面对一个动不动说人风凉话的人，你自然会担心，说不定哪一天他也会在背后说你的风凉话。这样，谁还敢和他深交？看不顺眼的人总会把自己置于一个孤独的境地，也会被别人看做是一个性格怪异的人，一个缺少人情味的人。

要试图改变这种怨天尤人的性格和心理，就要遵循这样两大原则：

一是要试着让自己多看别人的优点，多替别人着想，多去理解别人。也可以试着换位思考一下，比如，你自己有了钱，买一套大一点的房子是不是很正常？有时候要替别人想想难处，一个人见到上级总会满脸堆笑地恭维一番，这不能一概以“虚伪”定论。难道你就会一脸冷峻？说不定你是有过之而无不及。

二是心里要明白一个道理：你看人家不顺眼，别人也会看你不顺眼。你多看别人的优点，人家也会多看你的优点。这可谓人际交往中的“等价交换”原则。

8. 正确表达自己的真情实感

艾有个朋友不断向她借东西，但从不归还。艾鼓不起勇气向她追讨。她的解释是：“如果我去质问她，就会伤害她的感情，而她又是很要好的朋友。”

丽在工作单位里有个能言善辩的同事，三番五次地说服丽替他做一部分工作。丽一向把自己视作愿意为别人帮忙的好好女士，可是她也知道自己的好心只是使那个同事腾出点时间去进行交际应酬。丽的解释是：“老是找不到适当时机和场合来提起这个问题。”

安对她的两个孩子所要求的任何事情，不论是购买新玩具，迟迟不上床睡觉，或是不做作业而看电视，差不多全都答应。安的解释是：“他们只是孩子，满足其要求会使他们快乐。”

像艾、丽和安这样的人，往往为了想让别人赞许而牺牲了他们的自尊。他们简直就不知道怎样拒绝别人，而正因为这样，他们吃亏不少。在理想中，人际关系都应该以彼此间的真诚尊重、畅顺沟通和关怀体谅为基础。可惜的是，实际情形并非如此。有些人常常对别人步步进逼，不断地提出请求、索取和进行试探，直到遇到对方抗拒为止。而许多人，尽管自己有足够的权利和理由，却不肯抗拒这些试探，事后却找出种种理由来解释他们何以永远被欺侮。

如果你认为你也像艾、丽或安一样，那么，你就必须学会利用一些方法来表明你的感受和希望，保护你人格的完整和获得别人的尊重。

1) 改变不适当的沟通方式。

第一，不要给别人一个现成的托词。例如：“近来你天天迟到，不过，我知道你不是一个早起的人，要那么早就开始工作是很难的。”如果你给了对方一个借口，他便会认为你可以容忍他的所作所为，从此他迟到。同时他还认为你是个软弱无能、不愿贯彻意旨的人。

第二，提出合理要求时不要表示歉意。例如：妈妈厉声叫儿子打扫他的房间，但三个钟头后却对儿子说：“孩子，我刚才不应该粗声对你说话。你知道吗？我不是生气。因为，我知道你一定会自动清理你的房间的。”做完一件事之后表示的歉意，通常是心有内疚或忧虑的结果。用这样的方式来取消一个坚强的声明，会使你丧失自尊。

第三，不要过分宽限你分派的任务。例如：“我真的要在星期五看到那份报告，不过我可以等到下星期。假如事情顺利的话，也许再迟一点也无妨。”去掉那些“假如”和“不过”之类的字眼吧。

一项清楚说明你希望那份报告什么时候完成的直截了当的声明，既能防止误解，又可以使报告更有可能及时

交卷。

第四，不要把你的责任推给别人。例如：“老板说你应该……”或是“你爸爸说你必须……”之类的说法，虽然可使说话的人不负责任，但却使他变成了一个毫无实权的传话者。假如你一开始就说“我要你做……”，人们就会把你看作是一个坚强的人。

2)采用更为有力的办法。

第一，要直截了当。把你的期望说得清清楚楚。消极的人常常以为，他们就是不吩咐，别人也会知道该怎么做。这往往会引起许多不必要的问题。

第二，要考虑透彻。说明问题之前，脑子里先要有个概念。事先把事情想通想透，你才能陈述得合情合理。

第三，碰到问题立刻解决。躲避问题只能使问题更趋严重和更难解决。如果你对小的问题亦及早处理，那无疑是一开头就说明了你的期望，而别人也就能确实知道你的看法。

第四，小心选择要对付的问题。新近才学习维护自己权利的人常会做得过火，在同一时间对付太多问题，以致往往弄得焦头烂额。如果能适当选择问题，你便更能控制局面，取得较大的成功机会。

第五，表现自己时不可愤怒。如果你只在怒不可遏的时候表现自己，那表示你是软弱的。假如你不能平心静气地表现自己，你对别人的话的反应便可能过于激动。况且，当你大发脾气的时候，别人很可能会为自己辩护。这样，真正的问题通常便解决不了。同样的道理，如果别人听了你的说话之后产生过分激动的反应，你也不可感到愤怒。你的毫不动气，可以在相形之下显示出对方的态度很不成熟，而且，你的镇定通常还能使他冷静下来。

第六，利用你自己地盘。球队在本地和外队比赛，常较易获胜。维护自己的权利也是一样。在一位同事的办公室或他的家里和他对抗，往往会处于下风。因此，在可能范围内，最好在你自己的“领地”坚持你的意见，这样你便可以占到不少微妙的便宜。

第七，利用非语言的暗示。说话时眼睛要与对方保持接触。不要反复不断地说明你的理由，要用停顿来加强效果。用适当而非挑衅性的手势来强调你的论点。

第八，不要虚张声势。你在虚张声势的时候，即使年幼的孩子也知道。要建立你的威信，就必须说明你的合理期望，以及说明如果这些期望不能达到时会产生什么后果，然后贯彻到底。要赢得别人对你的尊重，只有让他们确实知道你言出必行。

9.从日常说话礼仪做起

注重说话礼节，也是突破偏执型性格缺陷的实用技巧。它包括：

1)不要把别人当“机器人”。

心理学教授坎贝尔说：“我始终不明白，为什么要有机器人这个说法。只要词语中带有机器人字，无疑意味着人为地拔高物质的高度。我认为应该把机器人称为机器鬼，这样就不至于把机器人和人搅和在一起。反正机器人这个说法令人觉得别扭。”

不要以为他人是机器人，可以由你想怎样操纵就怎样操纵。只有学会尊重他人，意识到对方也拥有充分的潜能，能够从他人的角度理解问题，才会有真正意义上的沟通。

永远没有完美的技巧，但经由技巧却可能有完美的结果。这也是果实优于枝条的道理。

沟通是彼此的事，一个巴掌拍不响。当你运用技巧时，别人也会运用技巧。当然，沟通是有目标的，你可以使自己的愿望处于优势，并且尽可能达到这个对自己有利的结果。但这多少有些一厢情愿，因为别人也运用技巧，彼此力量的消长有一个合适的中点，那是双方可以接受的结果。沟通能达到这个目的，双方都应该满意，虽然这个结果跟你渴望的结果有些差别，但也应该坦然接受。

2)尽量多采用含蓄的暗示方法。

既然他人不是机器人，他人理所当然应该受到你的尊重。而尊重他人的妙招应该算是暗示吧？暗示就是为了保全他人自尊时采取一种比较含蓄的不直接指责、指使他人的方法。也就是间接地让人做出你希望他人做的事。

暗示可以成为他人行动的动力，他们在接受暗示时，已经感到了受尊重的意味，就会主动帮你达到你渴望的结果。暗示可以让入心甘情愿地和你沟通。

3)运用漂亮的语法。

世上每一种语言都有其特殊的美，其中都有很漂亮的语法。沟通也是一种语言交流，漂亮语法的运用就很合适。

当然，漂亮语法绝不是指滥用形容词之类肤浅玩意儿。它的的确确是一种语法，它将各种词语巧妙地运用，不仅仅限于形容词。

“然后……”“这时……”等等语法可以给人流畅感，他人就容易顺应你的思路，起承转合之间，沟通已经趋向圆融。使用“因为……”“所以……”等等语法，则给人很讲逻辑，很讲道理的感觉，他人就会心服，谁愿意跟一塌糊涂不讲理的家伙打交道呢？

语法是有玄机的，成功地运用玄机的语法都是漂亮的语法。在漂亮语法当中，先尊重对方的态度，然后，说出自己的要求，只要语法得当，就算前后矛盾，对方也不会觉得受到伤害，可以接受你的观点和建议，并愿意合作。

4)移动他人的观点。

在沟通时，接纳对方的观点，然后再削弱他人的观点，是一个尊重他人的好办法。生活中，人的观点多种多样，纷繁复杂地围绕在你周围。这些观点有容易理解的，也有摸不着头脑令人难以把握的。观点是容易冲突的，人都不愿放弃自己的观点，所以，沟通时不要破坏对方的观点，只能悄无声息地移动他人的观点，让它靠拢自己的人生观。记住，移动，不是改变。

移动他人的人生观，可以采用游戏性质的做法，让别人感觉不到严肃的压力，因为人生观可是个严肃的大问题。而在游戏中，人生观稍有移动和变化，他人是不会觉察的。

5)运用动作进行暗示。

我们的人体是有语言的，我们的动作往往可以暴露我们的心情。同样地，他人的动作也会泄密。所以，沟通中的人对他人的动作是很敏感的，你正可以利用它。

如果与人交谈时，你做侧头深思的动作，你的体语就告诉对方，这个问题你有疑问，这比直接予以打断他人的语流更有效，不至于立刻和对方抵触。他人一定会问：“有什么不懂吗？”这样由他人自己中断语言流程，可以有效地保证他人自尊心不受伤害。

如果想中断谈话，急于离开去做别的，你可以不停地偷看手表。手表有时候可能就是心理时间的外壳。他人会问：“有事吗？你可以先走。”你就可以很有礼貌地全身而退。

体语的运用，很讲究空间。在宽敞的房间里交谈，彼此可以做到公平。但要达到亲密关系的程度，还是狭窄房间为好。谈话时中间不隔着桌子更容易融洽。距离上的靠近也会造成精神的靠近。

体态语也可以保全自己的尊严。迟到时气喘喘地表现着急赶来的样子，他人容易原谅。

6)乔装弱者。

世上总有很多人喜欢表现自己的力量和能耐的，在他们眼中，他人总十如自己。这种人很可能令你讨厌，但你可以利用他们。他们喜欢表现就给他们表现的机会嘛。

最简单的办法就是，在他们面前故意表现得笨手笨脚，他们会哼着鼻孔走拢来说：“真是差劲，让我来！”于是，他们就自己动手做起来。这个方法儿童们都会用，何况成人。

最聪明的办法是询问，表现得很虚心的样子去求教，他人怎么会不理睬，说不定一边做一边教你怎样做呢。

7)注意谈话时的礼节。

适当的礼节，不仅对于人与人之间的交往是十分重要的，而且在谈话中，它也起着不可忽视的作用。因此，一个有经验的谈话者总是保持着恰如其分的礼节的。

第一，谈话的表情要自然，语气和气亲切，表达得体。说话时可适当做些手势，但动作不要过大，更不要手舞足蹈，不要用手指指人。与人谈话时，不宜与对方离得太远，但也不要离得太近，不要拉拉扯扯，拍拍打打。谈话时不要唾沫四溅。

第二，参加别人谈话要先打招呼，别人在个别谈话时，不要凑前旁听。若有事想与某人说话，应待别人说完。有人与自己主动说话，应乐于与其交谈。第三者参与谈话，应以握手、点头或微笑表示欢迎。发现有人欲与自己谈话，可主动询问。谈话中遇有急事需要处理或要离开，应向谈话对方打招呼，表示歉意。

第三，谈话时不要冷落第三者。谈话现场超过三人时，应不时地与在场的人都谈几句，不要只与一两个人说话而不理会在场的其他人，也不要与别人只谈两个人知道的事情而冷落第三者。如所谈问题不便让旁人知道，则应另找场合。

第四，在交际场合，自己讲话要给别人发表意见的机会，也应适时发表个人看法。要善于聆听对方谈话，不轻易打断别人的发言。一般不提与谈话内容无关的问题。如对方谈到一些不便谈论的问题，不对此轻易表态，可转移话题。在相互交谈时，目光应注视对方，以示专心。对方发言时，不要左顾右盼，心不在焉，或者注视别处，显出不耐烦的样子，也不要老看手表，或做出伸懒腰，玩东西等漫不经心的动作。

第五，注意谈话内容。尽量不要涉及疾病、死亡等事例，不谈一些荒诞离奇、耸人听闻或者黄色淫秽的事情。一般不要询问妇女的年龄、婚姻状况。所谓“见了男士不问钱，见了女士不问年”是也。不要径直询问对方履历、工资收入、家庭财产、首饰价格等私人生活方面的问题。与妇女谈话不要说她长得胖、身体壮、保养得好等语，对方不愿回答的问题不要追问，也不要究根问底。对方反感的问题应表示歉意，或立即转移话题。

第六，男子一般不要打扰或参与妇女圈内的议论，也不要与妇女无休止地攀谈而引起旁人的反感侧目。与妇女谈话更要谦让、谨慎，不与之开有伤大雅的玩笑。争论问题要有节制。

第七，注意语言礼貌。谈话中要使用礼貌语言，如：你好，请，谢谢，对不起，再见……等等。在社交场合中谈话，一般不过多纠缠，不高声辩论，更不能恶语伤人，出言不逊。即使争吵起来，也不要斥责，不讥讽辱骂，最后还要握手而别。

10. 离开偏执、巧妙应对误会

要想离开偏执，避免被人误解，那么在说话时要尽量做到以下几点：

1) 坦然面对遭人误解和怀疑的情况。

怀疑，即疑惑或猜测。一个普普通通的词语，虽非令人望而生畏，却也常常搅得您心神不安。被人怀疑是一件很痛苦的事儿。谁都曾经怀疑过别人，也被人产生过怀疑，其中的酸甜苦辣无一一品尝过。但是唯有真正具备机智应对功夫的人，面对别人的怀疑才能处理得非常好。

人与人之间之所以会产生怀疑，原因是多方面的。有的由于一时的误解，缺乏沟通与解释，进而形成了对某件事情的疑点；有的由于性格脾气的差异，缺乏相互间的包容与补充，逐渐引发了对对方的不信任情绪；有的由于嫉妒心的缠绕，由此而产生了朋友的疏远甚至恶意；有的由于心胸狭小，为人疑神疑鬼，处事患得患失，对人产生怀疑那是很自然的事；有的由于心理变态，而又缺乏及时的诊断与治疗，因此，对反感的人和事，均投以疑虑的目光；有的由于自命清高，唯我独尊，缺乏自知之明，对周围的人和事总觉得不可思议。如此等等，都可以产生上述现象。诚然，怀疑也有其另一面，并非都是贬义。

如果说人与人之间在社会生活中容易产生怀疑是一件不可以完全避免的事情，那么，你面对客观存在着的这一现象，既不当回避它、惧怕它，也不应当视而不见，听而不闻。正确的态度是要承认它、认识它，科学地对待它。

第一，“不做亏心事，不怕鬼叫门”。去掉自己的一份疑心，被人怀疑的事情也许就会减少一些。

第二，要尽量避免他人对您产生疑心。面对怀疑的挑战，你既应当有随时接受怀疑挑战的心理准备，又要有防患于未然的强烈心理意识，即尽量减少被人怀疑的契机。主动说明情况，最好能用事实回答。

第三，用真诚去换取信任，切不要犯“以毒攻毒”的错误。人与人之间相处，莫过于真诚的可贵。有了真诚就能赢得信任。如果您对别人的怀疑也采取怀疑的态度，以疑对疑，雪上加霜，那么，怀疑非但不能消除，还会产生新的不信任情绪。

2) 说话时尽量避免被别人误解。

在日常交往中，经常有自己说的话被别人误解的时候。那么怎样才能使自己的话不被别人误解呢？

第一，不要随意省略主语。从现代语法看，在一些特殊的语境中，是可以省略主语的。但这必须是在交谈双方都明白的基础上，否则随意省略主语，容易造成误解。

一个星期天的上午，在一家商店，一个男青年正在急急忙忙挑帽子，售货员拿了一顶给他。他试了试说：

“大，大。”

售货员一连给他换了四、五种型号的帽子，他都嚷着：

“大，大。”

售货员仔细一看，生气了：

“分明是小，你为什么还说大？”

这青年结结巴巴地说：

“头，头，我说的是头大。”

售货员狠狠地瞪了他一眼，旁边的顾客“扑哧”一声笑了。造成这种狼狈结局的原因就是这位年轻人省略了他陈述的主语：“头”。

第二，要注意同音词的使用。同音词就是语音相同而意义不同的词。在口语表达中脱离了字形，所以同音词用得恰当，就很容易产生误解。如“期终考试”就容易误解为“期中考试”，所以在这时不如把“期终”改为“期末”，就不会造成误解。

第三，少用文言词和方言词。在与人交谈中，除非有特殊需要，一般不要用文言词，文言的过多使用，容易造成对方的误解，不利于感情的交流和思想的表达。有这样一件事：有个小伙子，年过三十仍未娶妻，他母亲非常着急。后来别人给他介绍了一位姑娘，几天后，他写信告诉母亲：“女方爽约。”母亲非常高兴，认为约会是愉快的，逢人就讲儿子有对象了。一年后母亲要求见见姑娘，儿子才把“爽约”解释清楚。母亲连连责怪儿子没说清楚，耽误了时间，小伙子也后悔莫及。如果小伙子当初把“爽”字改为“失”字，或许早就有妻室了。

第四，说话时要注意适当的停顿。书面语借助标点把句子断开，以便使内容更加具体、准确。在口语中我们常常借助的是停顿，有效地运用停顿可以使你的话明白、动听，减少误解。有些人说起话来像开机关枪，特别是在激动的时候就不注意停顿了。有一次下班途中，一位青年遇到一群刚看完电视球赛的学生，就问：

“这场比赛谁赢了？”

有一个学生兴奋地说：

“中国队打败日本队获得冠军。”

这位青年迷惑了：到底是中国队打败了日本队，还是日本队获得了冠军呢？他又问了另一位学生，才知道是中国队胜了。所以，我们在与人交谈时，一定要注意语句的停顿，使人明白、轻松地听你谈话。

3)积极辩护。

被上级批评或指责，虽然应该诚恳而虚心听取，但并非说你一定要忍气吞声，不管他说得对不对都要一股脑接受，必要时应该勇于辩护，并且要作积极的辩护。

晋文公在位的时候，有一次厨官让人献上烤肉，肉上却缠着头发。文公叫来厨官，大声责骂他说：“你存心想让我噎死吗？为什么用头发缠着烤肉？”

厨官叩着响头，拜了两拜，装着认罪，说：“小臣有死罪三条：我找来细磨刀石磨刀，刀磨得像宝刀干将那样锋利，切肉肉就断了，可是粘在肉上的头发却没切断，这是小臣的一条罪状；拿木棍穿上肉块却没有发现头发，这是小臣的第二条罪状；捧着炽热的炉子，炭火都烧得通红，烤肉烘熟了，可是头发竟没烧焦，这是小臣的第三条罪状。君王的厅堂里莫非有怀恨小臣的侍臣么？”

文公说：“你讲的有道理。”就叫来厅堂外的侍臣责问，果然有人想诬陷厨官，文公就将此人杀了。

这明显是个冤案，如果正面辩解，有可能使晋文公火上浇油，怒气更盛而获死罪。因此，厨官采取正意反说的方式为自己辩解。他装着认罪的态度供认了三条罪状，其实是为了澄清事实：切肉的刀如此锋利，肉切碎了而头发居然还绕在上面；肉放在火上烤，肉烤焦了而毛发犹存。这明显不合乎事理。至此，厨官已证明自己无罪，因此进而提醒晋文公，是否有人陷害？立刻真相大白。厨官的辩解顺其意，却能揭其诬，可谓灵活机巧。这种做法也是非常必要和适当的。

有些人面临麻烦的事常用辩护来逃避责任，这就走到另一个极端了。这种推卸责任的辩护，偶一为之，无伤大雅，尚可原谅。倘一犯再犯，肯定会失去别人对你的信任。

有时候，做错了事责任不会在下级，大部分却是由于上级的缘故，这时应大胆辩解了。不辩解，只能使上级对你的印象更加恶化，而丝毫不会考虑到也有自己的责任。

所以，工作中，同事之间，尤其是下级与上级之间，由于地位不同，而发生意见相左的情况时，不要害怕会被认为是顶撞，应积极地说明理由，沉默不语只能使问题更加复杂而难以化解。

辩解的困难点在于双方都意气用事，头脑失去了冷静。所以过于紧张和自责，反而会使场面更僵。因此遇到这类棘手的对立状态时，更应该积极辩明，明确责任。其要点大概有以下几点：

第一，不要畏惧。不必害怕声色俱厉的上级，越是嚷得凶的上级，往往心越软。

第二，把握时机。寻找一个恰当的机会进行辩解也很重要。辩明应该越早越好。辩明越早，则越容易采取补救措施。否则，因为害怕上级责骂而迟迟不说明，越拖越误事，上级会更生气。

第三，自我反省的事项要越简单明了越好。不要悔恨不已，痛哭流涕，不成体统。越把自己说得无能，反而会增加上级对你的不满。还是适当点一下为好，但要点到本质上，说明自己对错误已经有了足够的认识。

第四，辩护时别忘了站在对方的立场上讲话。上级责备下级，当然是出于自己的观点。如果下级不了解这一点，一味认为自己受了冤枉，因而站在本身的立场上拼命替自己辩解，这样只能越辩越使上级生气。应该把眼光放高一点，站在对方的立场上来解释这件事，则容易被接受。

第五，辩解时需要注意。不管是何种情况，都不要加上“居然你这么说……”任何人都有保护自己的本能，做错事或和旁人意见相左时，便会积极地说明经过、背景、原因等。但在上级看来，这种人顽固不化，只是找理由为自己辩护罢了。

第六，道歉时需要注意。道歉时不要再加上“但是……”千万不要说：“虽然那样……但是……”这种道歉的话，让人听起来觉得你好像是在强词夺理，无理搅三分。道歉时，只要说：“对不起！”不必再加上“但是……”如果面对的是性格坦率的上级，或许就可以化解彼此的距离。当然该说明的时候仍要有勇气据理力争，好让上级了解自己的立场。

二、怎样突破暴躁型性格缺陷

1. 暴躁型性格缺陷的表现及突破技巧

脾气暴躁，经常发火，不仅是强化诱发心脏病的致病因素，而且会增加患其他病的可能性，它是一种典型的慢性自杀。因此为了确保自己的身心健康，必须学会控制自己、克服爱发脾气的坏毛病。

愤怒是一种很常见的负面情绪，特别是年轻人：比如血气方刚的小伙子，他们往往三两句话不对，或为了一些芝麻绿豆大的事情就大打出手，造成十分恶劣的后果。

其实，愤怒是一种很正常的情绪，它本身不会出什么问题，但如何表达愤怒则易出问题。有效地表达愤怒会提高我们的自尊感，使我们在自己的生存受到威胁的时候能勇敢地战斗。

但对大多数人来说，适当有效地表达愤怒是很困难的。一般来说，我们要么肆无忌惮、漫无目的地发泄愤怒，要么是把愤怒埋在心底，任它发霉腐烂。暴雨倾盆的愤怒会对别人和自己造成伤害，把我们带离自己原来的目标；而把愤怒强行压制下去也是行不通的，因为压抑的愤怒不会消失，它会以头痛、抑郁、无缘无故的妒忌等形式表现出来。

制服愤怒的重点在于理清愤怒来源，有效表达它。下面的方法会帮助你做到这一点：

1) 认清你想通过愤怒来达到什么目的。

不要被愤怒蒙住了眼睛，看看愤怒背后你的那些欲望是什么。如果你希望和别人交朋友，而他(她)让你失望，你就扇人家耳光的话，那么你就永远失去了和他(她)亲近的机会。相反，你可以说出你真正的感觉：“我很重视我们的友谊，但有些事情威胁到了我们的友谊，这让我很失望。让我们谈谈，一起来解决这个矛盾怎么样？”

2) 不要把不满情绪发泄在无辜的人身上。

有这样的可能，我之所以对他愤怒，是因为对他发火比较安全？不要把别人当替罪羊，这样没有任何作用，相反会让你的情绪失控，发完火以后你会后悔莫及。如果你成了别人愤怒的目标和牺牲品，就应问自己：“我一定要接受这个人给我安排的位置吗？我一定要为这种事甘于受伤吗？”其他人和你一样也会寻找替罪羊。你可以去做志愿者，但不要做“志愿羊”。即便别人选择了你，也可以避开。不要上钩，不要去打和你没关系、你也赢不到什么的战斗。

3) 找出获得爱和快乐的方法。

你的愤怒有些是来自于你的基本需要和欲望不能满足，你感到深深的受伤或无助，你想要生活中有更多的快乐和关爱。愤怒并不排除爱、感激等积极情感。你可以深爱某人，为他或她感到怒不可遏，但仍然继续爱着他(她)。实际上，愤怒的产生往往是由于爱得太深，我们常说：“爱之深，恨之切”。在上述情况下，你需要找出获得爱和快乐的方法，愤怒才会消失。发泄愤怒只会让你更受伤。

4) 不要用愤怒来弥补你的自尊心。

你所谓的愤怒可能是你用来掩饰自己受伤的一种高傲的方式，是你作为人的生存受到了威胁和你的自负受到了伤害时的一种自我保护。但是这种方式不能最终解决问题。为了面子而奋斗只会让你感到失落，失落又会让你感到愤怒。

5) 对自己的愤怒负责。

不要给愤怒寻找假、大、空的理由，你需要的是解决问题，不是空洞的胜利。

6) 关注愤怒。

学会区分短期的愤怒和长期的怨恨。找个笔记本记下你在不同情境下对不同人的愤怒程度，并分清自己的愤怒共有多少种类。这会帮助你决定在什么时候、什么情况下表达愤怒，表达什么样的愤怒，如何表达愤怒。

7) 真诚、负责地表达你的愤怒，不要用暴力的方式。

暴力只会带来更多的愤怒、伤害和复仇，无论是口头的还是躯体的攻击都不会熄灭怒火。告诉别人是什么让你感到愤怒或受伤害，告诉他们你真正希望他们做的是什麼。以不攻击的方式，将不满表达出来，与其说“你错了，你简直离谱”，不如说“我觉得很不愉快，你的所作所为没有考虑到我的需要。”

8) 将愤怒暂时搁置。

比如：愤怒的时候从1数到10。愤怒的当时写一封信，可以是写给你发火的对象也可以是写给报刊、杂志

或领导。这封信写得越详细越好，把这封信放一天再读一遍，再考虑是否真的值得发火。

愤怒时先别去想这件事，过一段时间再想，替这些情绪找到出口。体育锻炼是一种很好的释放方式：慢跑、打球、在没人的地方大喊大叫等等都可以。

9)不要压抑自己。

不要假装你没有愤怒，不要通过否认愤怒来麻醉自己。压抑自己不会让你得到你想要的，只会让你感到迷惑、内疚和抑郁。生气是真实的情绪，但情绪和情绪表达则是两回事。当一个人一直压抑怒气时，迟早会如同水库溃堤。因此与其压抑，不如学会释放。

10)对事不对人。

说“这件事情真的让我很生气”是针对事件，说“你这混蛋，怎么做出这种事情”就是针对人了。

11)总结经验教训。

愤怒之后，试着去了解是什么真正让你愤怒，并把你的想法告诉另一个人。一个中立的倾听者能帮你理清情绪、认清目标。

12)勇于认错。

不要因为一时愤怒造成了不好的结果而指责自己。如果是你的错，就拿出你发泄愤怒时的勇气来，去道歉，求得别人的谅解。

13)站在“肇事者”的立场想。

为他寻找合理的理由。告诉自己：“那个找我麻烦的家伙搞不好遇上了什么烦恼，日子不好过。”

14)宽恕。

借着宽恕，会让你深深觉得，爱才是人际关系的主宰。

15)吸取教训。

愤怒是一次学习的机会。通过了解自己愤怒的来源，我们可以把愤怒的能量转化为建设的动力。在平时注意那些让你烦恼的情境，不要让环境影响了你的心情，使你愤怒起来。比如：排队拥挤，空气恶劣，再加上等候时间长的话，人就容易发怒。这时，乘机放松一下，做做白日梦打发时间，有助于你的心情平和。

发脾气有时像是穿衣服，不同的式样和风格适合不同的场合，如果精于此道，你就很容易得到自己想要的。

拙劣的服务和粗暴的侍应：碰到这种情况时，你首先必须确信自己是正确的，否则最好免开尊口。第二条原则是直接面对那个说话能算数的人。其次，用若隐若现的威胁做武器，让对方不得不妥协。如果最亲密的人冒犯了您：此时的最佳方案是选择与他的反应刚刚相反的方式，这样能迫使他从你的立场看问题。再者，行动胜于语言，这句话在很多时候都有效。

如果怒火燃烧在办公室：办公室里是最难将喜怒“形于色”的地方，不恰当的发脾气只会使自己显得缺乏能力并且到处树敌。所以，要非常小心。对同事：“对事不对人”永远是上上策。只需要告诉他这种情况需要如何解决，而不要对他的能力或者性格做任何评价。对上司：永远不要对上司发火，除非你已经做好准备要换份工作。

这些都是你在抑制不住自己的情绪时必须加以注意的地方，也许正是一些小小的疏忽导致你种种的不顺。当然，在任何情况下，发脾气都只在背水一战的时候才用。

当身着漂亮衣裙的你呼吸着雨后清新的空气，漫步在赴约的路上，却被疾驰而来的车溅得一身泥水时，是不是会愤怒得满面通红甚至破口大骂呢？生活中很多人都可能会。其实，这也是一种正常反应，即这种情况下产生愤怒的心理并使脾气变得异常暴躁，是一种正常的异常心理现象，特殊情况下动怒和激怒是一种痛苦和压抑的释放。

然而，如果你是一个稍有不顺心不如意就大动肝火的人，那么就该给你敲警钟了。火气大，爱发脾气，实际上是一种敌意和愤怒的心态，当人们的主观愿望与客观现实相悖时就会产生这种消极的情绪反应。一个人有爱发脾气的毛病，确是令人苦恼和遗憾的。英国生物学家达尔文说过：“人要发脾气就等于在人类进步的阶梯上倒退了一步。”这话未免有点过头，但发脾气的确容易使人失去理智，有时甚至会使亲朋成为冤家对头。

脾气暴躁，经常发火，不仅是强化诱发心脏病的致病因素，而且会增加患其他病的可能性，它是一种典型的慢性自杀。因此为了确保自己的身心健康，必须学会控制自己、克服爱发脾气的坏毛病。

能否有效地抑制生气和不友好的情绪，使自己更融于他人之中呢？这主要在于自己的修养和来自亲人及朋友的帮助与劝慰。实验证明，在行为方式有改善的人中，死亡率和心脏病复发率会大大下降。为了控制或减少发火的次数和强度，必须对自己进行意识控制。当愤愤不已的情绪即将爆发时，要用意识控制自己，提醒自己应当保持理性，还可进行自我暗示：“别发火。发火会伤身体”，有涵养的人一般能做到控制。同时，及时了解自己的情绪，还可向他人求得帮助，使自己遇事能够有效地克制愤怒。只要有决心和信心，再加上他人对你的支持配合与监督，你的目标一定会达到。

2.一定要远离情绪的漩涡

成功者知道，学习不是一件容易的事，学习曲线反映的是一场接一场的斗争。在学习的道路上有挫折，也有困难，但是坚持下去就能学会。

当我们在办公室面对忙碌的事务和繁杂的人际关系变得烦躁，或是觉得自己受到委屈和伤害时，自己的情绪时常会变坏。如果因此发怒，过于激动，其后果就很不好：一是使自己与他人的关系因过分的摩擦而陷入了僵局，自己的形象也大打折扣；二是带着情绪去处理问题，只会把事情弄得更糟，日后难以收拾。

虽然我们的情绪和性格有很大的关系，但并不是不可改变的。只要我们常常提醒自己去注意去克制，就完全可能让自己远离情绪的漩涡，保持良好的心态，从而得当地处理好办公室里的事务和人际关系。以下几点不妨供你参考。

1)不要带着情绪的尾巴去上班。

我们观察一下身边的上班人，不难看到有些人一上班就情绪不佳，要么稍不留神就发起脾气，要么做事时老是出差错。他们可能在家时与配偶发生争执，或是在上班途中遇到了不顺心的事，甚至是因为碰上了不幸的事。但不论出于哪一种原因，如果经常这样，就会给自己带来很多负面的影响。

因为，带着情绪上班，自己变得心烦气躁，对别人也成了一种负担。这样不仅工作效率不佳，而且把自己在他人心目中的形象给毁了，可谓是大大掉价了，谁还会把重任交给一个情绪无常的人？

所以，无论我们在自己的生活中碰上了什么不如意的事，即使是身陷苦海，也不要将情绪带到办公室里去，而要将它弃之于门外。及时调整好自己的心态，进入正常的工作状态，以公事公办为原则，做好自己的本职工作。

2)学会冷却自己的情绪。

假如你在上班时意识到自己情绪不好，就要宣泄甚至是要爆发出来时，一定要告诫自己千万不可失控，而要想法子冷却自己的情绪，暂时将它们放在一边，先去处理手头的公事；过几天自然会冷静下来，然后再做分析，找出解决问题的办法。即使是遇到令人生气的事，也不要让自己当场发作，切勿向身边的同事大发脾气。

在这些情况下，不妨用这么几种方式，比如命令自己脸上挂着微笑，因为笑脸可以将你的情绪隐藏起来；或者上洗手间或其他地方走一趟，待理智占上风能冷却自己的情绪时再返回。假如你没有这份涵养，或者是走不开，那就强迫自己坐下来，喝几杯水，也能起到控制情绪的作用。

3)从积极思考的角度去看待问题。

大凡我们有情绪，是因为觉得自己受了委屈或是被伤害，认为错在他人，所以要把怨气发泄出来。我们是不是能变换一下角度，从比较有益的方面去想，比如碰上对方是性格暴躁、不明事理的人，你不妨心里想对方常常如此，整天让自己生活在不愉快之中，是多么不幸、让人同情，那你难道还会像他一样闹情绪吗？

若是遇上了不公平的事，是否想一想能不能以妥当的方式寻找问题的解决办法？有些一时失去的固然让人可惜，但你通过其他途径也许会得到更多的东西。俗话说：“条条道路通罗马。”要相信任何问题总能找到解决的办法，只不过要看时机，但宣泄情绪却只能是一条绝路。一旦从积极的角度去思考你所遇上的事情，你就会使自己重新振奋起来，也变得富有同情心，而这正是处理好人际关系，做好工作的良好基础。

4)把焦点集中在解决问题的办法上。

一旦遇到会让你生气，引发情绪波动的事情时，我们不要把焦点放在谁是谁非这上面，也不要以为发发脾气就能了事，更没必要为此耿耿于怀，这样只会使自己的情绪变得更为糟糕，无济于事。

最好的办法是把焦点放在解决问题上面，就事论事，别的只是枝节问题。争取经过你的努力使问题得到妥善的解决，这样更有助于消除负面的影响。在我们工作过程中，引发情绪的事会有很多，所以有必要提醒自己多注意培养这方面的能力，从而远离情绪的漩涡。