



内容最全面 剖析最深刻

引证最科学 方法最实用

一部百科全书式的魔鬼心理学

心理 操纵术

大全集

春之霖 于海娣 编著

心理操纵术能够让你在思想上看透商界精英、政界领袖等风云人物操纵大众心理的真相；在行为上不做感情的傀儡、冲动的奴隶和受人摆布的木偶；在生活中像“魔鬼”一样思考，而像“天使”一样受人欢迎；在事业上不着痕迹地成为最大的赢家。



中国华侨出版社

心理操纵术

…… 大全集 ……

(第三卷)

常州人字海娣梅著
藏书章



中国华侨出版社

祸福的门户：善变的嘴巴

口是人传递有声语言的器官，它不但是人最忙碌的器官之一，而且是脸上最富有表情的部位，语言表达、情感交流、吃喝等许多功能都需要口来实现。口在人的生存交往中有着其他任何器官都不可替代的重要作用，现代心理学家经过长期观察，发现口还有反映一个人性格特征的功能。

口型各异，命运不同

口不仅有大小之分，也有形状之别，不同的口形能给人以不同的感觉，不同的口形有不同的性格。

理想的口唇形状应该是：口阔而有棱，正而不偏，厚而不薄，唇色红润，形如角弓，或如四字，或口方唇齐，上下唇厚薄一致，相载相覆，开大合小，唇紧闭而不露齿，位置正中，左右对称，此为有成。有成的嘴唇，表示一个人正直、忠信，语不妄发，有口德，也说明身体健康。

相反，口唇若尖缩而无棱，阔大无收，偏斜不正，薄而不厚，唇色发黑干枯，两角下垂，上下唇厚薄不一致，不相载覆，唇开露齿，位置偏歪，左右不对称，则为无成。

1. 聪明好学的四方口

四方口就是嘴的形状像一个“四”字。这种口型方方正正，嘴角平直，给人一种活泼开朗的感觉。这种人无论做什么事情都专心致志，头脑比较灵活，读书学习都比较见成效，被当作聪明人。这种人因为乐观好学，很容易受到别人的喜欢。他们因为正派，常会得到别人的信赖和帮助，因此人生也不坎坷。

2. 笑不绝口的仰月口

这种口型比较方正，两个嘴角自然向上，天生就是副很快乐的样子。这种人往往唇如朱丹，齿如白银，给人以很好的印象，再加上那副天生笑容，很容易获得别人的好感。他们对知识也很感兴趣，好奇心强，知道的也多，往往出口成章，显得满腹经纶，所以经常会成为社交中引人注目的人物。

3. 消极悲观的覆船口

口形如倒扣的船，嘴角两边向下垂，下唇绷得很紧而且轮廓也不大清楚。这种人思想消极，无论什么事情都往坏的一方面想，行动迟缓，是个典型的悲观主义者。

嘴唇厚薄与人的德性

一些社会学家对嘴唇进行了研究，并且总结出许多经验，不仅得出嘴唇与身体健康有关的结论，也得出了与人的品质性格有关的结论。

1. 嘴唇厚的人为人实在

嘴唇厚的人给人的感觉是憨厚、诚实。这种人心地善良而仁慈，在为人处世中，他们总是诚恳待人，对朋友、同事重感情、讲信用。但是，这种人缺乏自己应有的主见，办事缺乏足够的果断。如果一个女人有两瓣丰润的朱唇，这就是她的本钱，足够她享受一辈子了。因为这不仅表明她为人实在，还表明她身体健康，并且性感十足。

2. 嘴唇大且厚的人性格坚强

嘴唇大而厚的人给人的印象往往是比较沉着稳重。通常而言，这种人性格坚强，具有很强的自尊心和好胜心，干起事来，总有一股冲劲和拼搏力，不达目的，他们绝不会罢休。为什么会有这种感觉呢？嘴唇厚的人，面颊往往比较丰满，因此给人一种忠厚老实的感觉，而这种人待人温和，具有良好的人缘。为了保持这一系列优势，他们对自己的工作会愈来愈尽职尽责，工作也会愈来愈扎实。如果是女性，其内心感情更为丰富。

3. 嘴唇薄者爱吹毛求疵

人的容貌特征与人的道德品质总有一种潜在的本质联系。如品行端正者作风也正派，贼眉鼠眼者为人奸诈，鼻歪心也正，鼻歪心有鬼。嘴唇厚薄也同样遵循这一规律。在现实生活中也可以发现，那些尖酸刻薄的人，天生就爱耍嘴皮子，唠唠叨叨把嘴唇都磨薄了。在他们的概念中，好像只有用滔滔不绝的语言才能战胜对方，从不打算用诚信与对方交往。

4. 嘴唇松弛的人缺乏耐力

嘴唇松弛的人给人一种松松垮垮的感觉。这种人身体一般不会很好，因此办事缺乏足够的体力支持，无论做什么事情，只要过一会儿，他们就会感到精疲力竭。

这种人适合干那些风风火火的事，因为他们的动作往往很迅速。他们应该注意锻炼身体和增加营养，把体力和意志都提到一个新的高度。

嘴部的无声语言远远超过了有声语言的作用，它可以“一言不发”地告诉你一切。当然，这要依赖于你对身体语言的理解，只有这样才能使其发挥出相应的作用。

从嘴巴动作观察人的性格

人们经常说的一句关于嘴巴的话语是：好马长在腿上，好人长在嘴上。说明嘴巴对人有着非常重要的作用。这句话共有两层含义：一是说人的嘴长得好看，如古代女子长有好看的嘴会被称为樱桃小口，因为小口而飞黄腾达、留名史册的女人着实不少，这是嘴巴在视觉上的功能；二是通过嘴巴说出花言巧语和雄辩，如战国时期的苏秦就是靠着一张嘴巴游说六国而腰挂六国相印的。

1. 嘴巴抿“一”字形的人

大多在需要作重大决定，或事态紧急的情况下使用这种嘴巴动作。他们一般都比较坚强，具有坚持到底的顽强精神，面对困难想到的是战胜对方而不是临阵退缩。他们也是倔强一族，每件事都经过深思熟虑而采取行动，这

时候谁也阻挡不了他们，他们有不到黄河心不死、不到长城非好汉的心理，所以获得成功的几率较大。

2. 谈吐清晰、口齿伶俐的人

这种人给他人的第一印象是嘴上功夫了不得，能说会道，而他们通常属于两种不同的极端，要么才华横溢，要么平庸无奇。前者能够口若悬河，倚仗着自己丰厚的知识底蕴，说出的话有理有据，不容辩驳；后者与前者相比大相径庭，他们说的话虽多，却是长篇累牍，像老太太的裹脚布——又臭又长，不堪一击，但他们也有敏捷的思维、机智，在交往过程中没有半点的呆板和迟钝，拥有良好的人缘。

3. 语言模糊、说话缓慢的人

这种人通常在语言表达方面缺乏训练，不喜欢人多的地方，孤僻，经常独处一室自娱自乐，结果各个方面都无法得到真正的锻炼，表现也非常平淡，成功只会离他们越来越远。还有一种人属于“不鸣则已，一鸣惊人”的类型。有一句名言说得好：沉默的人总是最危险的人。在别人夸夸其谈的时候，他们通常是沉默寡言，但在脑中却不停地进行着思考，他们说出来的话虽然少，但必定会非同凡响。

4. 偶尔用手捂住嘴巴的人

这种人容易害羞，特别是在陌生人或关系一般的人的面前更是沉默少语。他们的性格特征是保守和内向，在与他人进行交往的过程当中极力掩藏自己真实的感受，同时也不喜欢在多人面前显露自己。他们的这个动作有时候类似吐舌头，表示他们对刚才说出的话或做过的事已经意识到了错误。

5. 牙齿咬嘴唇的人

这种人在交谈的时候，通常的情况是上牙齿咬下嘴唇、下牙齿咬上嘴唇或双唇紧闭。人们都可以看出他们是一副聚精会神的样子，而他们也正是在聆听对方的谈话，同时在心中仔细揣摩话中的含义。他们一般都有很强的分析能力，遇事虽然不能非常迅速地作出判断，但是决定一旦做出，往往没有后顾之忧。

6. 高昂下巴的人

这种人心高气傲，从来不觉得自己会出现差错，即使客观事实摆在眼前，也会强词夺理进行辩论。他们有着非常高的优越感，仿佛自己是个亿万富翁似的。他们自尊心极强，不允许他人对自己有半点的亵渎。他们爱面子，为了维持自己的面子而拒绝承认别人的成绩和荣誉，否定别人成功如同探囊取物一样轻易。

7. 收缩下巴的人

这种人一般胆小怕事，办事总是小心翼翼，所以能够办好手头上的工作。但他们只注重自己眼前的工作，而且由于保守与传统而故步自封，同时不善于接纳他人，常常由于不信任他人而拒人于千里之外。

8. 嘴角上挑的人

这种人机智聪明，性格外向，能言善道，善于和陌生人主动打招呼，并

进行亲切的交谈。他们胸襟开阔有包容心，不会记恨曾经伤害过他们的人。有着非常良好的人际关系，在最困难的时候常常能够得到他人的支持与帮助。

听话听音：从言谈之间听出“弦外之音”

“闻其声，知其人。”在说话过程中，人的内心感受直接影响声音，而另一方面，声音大小、韵律、语速、语气等也是内心活动的外在表现。

《礼记·乐记》中谈到人的内心与声音的关系时说：“凡音之起，由人心生也。人心之动，物使之然也。感于物而动，故形于声。声相应，故生变。”对于一种事物由感而生，必然表现在声音上。人的声音随内心世界变化而变化，我们因此可以通过“声”和“音”来识人。

语速传递着人的心理

人是最高级的动物，人和动物相区别的主要特征之一就是人有自己的语言。语言是一套音义结合的复杂系统。人在说话时，不是动物的怒吼，不是一种本能的释放，而是在进行思想的交流，同时也是心理、感情和态度的流露，其中，语速的快慢、缓急直接体现出说话人的心理状态。

一个人说话的语速可以反映出他的心理健康的程度。一个心理健康、感情丰富的人在不同的环境下会表现出不同的语速。譬如说，朗诵一篇富有战斗力的激情散文时，会加快语速，借以抒发一种战斗的激情；而朗诵一篇优美的抒情散文时，又会用一种悠扬、舒缓的语气来表达心里的那种美感。在平时的生活、工作中，每个人也都有自己特定的说话方式、语言速度，有的人天生属于慢性子，说话慢慢吞吞，不急不慢，任凭再急的事情，他也照样雷打不动地用他那种独有的语速来叙述给别人听；有的人天生就是个急性子，说话就像打机关枪，一阵儿紧似一阵儿，容不得旁人有插嘴的机会。大多数人介于二者中间，说话的时候语速属于中速。语速是每个人长期以来形成的性格特征，是客观固有的，而且长期存在。通常而言，说话语速较慢的人比较憨厚老实，性格内向，可能会有点木讷；而说话飞快的人，比较精明，热情外向，有着偏向于张扬的性格。

在现实工作中，我们可以更微妙地领略语速中透露出的各种人丰富的心理变化。我们可以根据一个人说话时的语速快慢，判断出他当时的心理状态。如果一个平时伶牙俐齿、口若悬河的人面对某个人时，突然变得吞吞吐吐、反应迟钝，这时候一定是他有些事情瞒着对方，或者做错了什么事情，心虚、底气不足。有些时候，也有一些特例，例如，一位男士暗恋着一个女孩，他在别人面前都能够谈笑自如、幽默风趣，保持着平常的语速。可是，一旦面对着那个他喜欢的女孩，他马上变得不知所措，不知道要说什么，说起话来也仿佛嘴里有什么东西，含含糊糊，一点都不连贯流畅。这样的信号就给我们以暗示：他喜欢她。

我们经常看到的这样的情况，一位平常说话慢慢悠悠、不急不忙的人，面对一些人对他说不利的他的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾、吞吞吐吐，半天说不出话来，那么很可能这些指责就是事实，他自己心虚、中气不足。当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，就一定是在强调着什么东西，想吸引他人的注意。

辩论赛的时候，每个辩手都保持着尽可能快的语速，尽可能快速且流畅地表达自己的观点。如果能够在语速上胜对手一筹，不仅可以杀杀对方的锐气，也是增加信心的砝码。然而，当有些人在面对别人伶俐的口舌、独到的见解、逼人的语势的时候，或沉默不语，或支吾其词，一副笨嘴拙舌、口讷语迟的样子，很可能这个人产生了胆怯心理，对自己没有信心，又或者被对方说中了要害，一时难以反驳。出现此类窘境，不仅有碍自身能力的发挥，也增长了对方的气焰。

语速可以很微妙地反映出一个人说话时的心理状况，留意对方的语速变化，你就留意到了他的内心变化。

从声调探知人心的深度

声音在初次见面时会给对方留下很深的印象。有些人的声音轻缓柔和，有些人的声音带有沉重威严感。人们往往可以根据声音所获得的印象去识人。

声音会表现性格、人品，有时也是预测个人前途的线索。从脸部表情、动作、言词无法掌握对方心态时，往往可从声调去揣摩他情绪的变化。

1. 高亢尖锐的声音

声音高亢者一般较神经质，对环境有强烈的反应，如房间变更或换张床则睡不着觉。他们富于创意与幻想力，美感极佳而不服输，讨厌向人低头，说起话来滔滔不绝，常向他人灌输己见。面对这种人不要给予反驳，表现谦虚的态度即可使其深感满足。

发出这种声音的女性情绪起伏不定，对人的好恶感也非常明显。这种人一旦执著于某一件事时，往往顾不得其他。不过，一般情况之下也会因一点小事而伤感情或勃然大怒。这种人会轻易说出与过去完全矛盾的话，且并不引以为戒。

男性中发出高亢尖锐声音者，个性狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人对女性会一见钟情或贸然地表白自己的心意，往往会使对方大吃一惊。高亢声音的男性从年轻时代开始即擅长发挥个性。

2. 温和沉稳的声音

这种人属于慢条斯理型，往往上午有气无力，下午却变得活泼起来。他们富于同情心，不会坐视受困者而不理。作为会谈的对象，刚开始时或许难以交往，但他们却是忠实可靠的人。

音质柔和、声调低的女性多属于内向性格，她们随时顾及周围的情况而控制自己的感情，同时也渴望表达自己的观念，因而应尽量让其抒发感情。

男性带有温和沉着声音者乍看上去显得老实，其实也有其顽固的一面，他们往往固执己见绝不妥协，不会讨好别人，也绝不受别人意见的影响。

3. 沙哑声

具有这种音质者，会凭着个人的力量拓展势力，在公司团体里率先领头引导他人，越失败越会燃起斗志，全力以赴。这种声质者中屡见成功的政治家、文学家、评论家。

女性发出沙哑声往往较具个性，即使外表显得柔弱也具有强烈的性格。虽然她们对待任何人都亲切有礼，却一般不显露自己的真心，令人有难以捉摸之感。她们虽然可能与同性间意见不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品位很高，也往往具有音乐、绘画的才能。面对这种类型的人，必须注意不要强迫灌输他们自己的观念。

男性带有沙哑声者，往往是耐力十足又富有行动力的人，即使一般人裹足不前的事，他也会铆足劲往前冲。他们缺点是容易自以为是，而对一些看似不重要的事掉以轻心。

4. 粗而沉的声音

发出沉重的、有如自腹腔而发出声音的人，不论男女都具有乐善好施、喜爱当领导者的个性。他们喜好四处活动而不愿静候家中，随着年纪的增长，体型可能也会变得肥胖些。

女性有这种声音者在同性中间人缘较好，容易受到别人的信赖，成为大家讨教主意的对象，这种人是最好相处的。

有这种声音的男性通常会开拓政治家或实业家的生涯，不过，其感情脆弱又富强烈正义感，争吵或毅然决然的举动会使其日后懊悔不已。这种人还容易比较干脆地购买高价商品。

这种类型的人不论男女均交友广泛，能和各种类型的人往来。

5. 娇滴滴而黏腻的声音

女性发出带点鼻音而黏腻的声音，通常是非常渴望受到大众喜爱的人，这种人往往心浮气躁，有时由于过多希望引起别人好感反而招人厌恶。

如果是单亲家庭的孩子，则表明内心期待着年长者温柔的对待。

男性若发出这样的声音，多半是独生子或在百般呵护下长大的孩子。他们独处时感到特别寂寞，碰到必须自己判定事物时会感到迷惘而不知所措。他们对待女性非常含蓄，绝不会主动发起攻势，若是一对一地 and 女性谈话时，会特别紧张，因此这种人在别人眼中显得优柔寡断。

透过说话的韵律见人心

在言谈中，除了音感和音调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。

充满自信的人，谈话的韵律定为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则犹豫不决。其中，也会有人在讲一半话之后说：“不要告诉别人……”此种情况多半是秘密谈论他人的闲话或缺点，但是内心却又希望传遍天下的情形。

话题冗长、相当时间才能告一段落的情况，说明谈论者心中必潜藏着唯恐被打断话题的不安。唯有这种人，才会以盛气凌人的方式谈个不休。至于希望尽快结束话题交谈的人，也有害怕受到反驳的心理，所以常常给对方没有结果的错觉。

经常滔滔不绝谈个不止的人，一方面目中无人，另一方面喜欢表现自己。这种类型的人，一般性格外向。

一个成功的政治家和企业家，在掌握言谈的韵律方面，都有独到之处。这种细节性的处理方式，使他赢得了社会或下属的认可与尊重。

说话比较缓慢的人，大都性格沉稳，他处事做人是通常所说的慢性子。

从声音大小探测人心

声音的大小和人的性格有着紧密的联系，喜欢大声怒吼的人通常支配欲强，此类人喜欢单方面贯彻自己的意志，喜欢以自我为中心。

可以说，用大嗓门喋喋不休地讲话的人，是外向性格的人。似乎为了使对方听懂他的话，所以说话的声调甚为明快，这表示“他希望别人充分理解他”，这也是比任何人都重视人际关系、擅长社交的外向型之人的特性。尤其是他的想法被对方所接受，达到情投意合的境地时，他的声音就会变得更大，而且声调里会充满了自信。那些能够断然下定论的人，通常都是外向型人当中支配欲最强烈的人，这种人说话时，往往会强迫别人接受他的想法。因为他能够把自己的想法率直地吐露出来，所以这类人可以称之为正直的人。不过美中不足的是，他很容易成为本位主义者。话虽然如此，但是作为当事人，他还一直认为自己是在为对方设想呢。

与说话声音大的人不同的是：声音小者，多半是性格极为内向的人，他们往往在说话时压抑自己的感情，话不说到一定的份上，他们一般不会把内心的想法和盘托出。这种人尽管好滔滔不绝，却多半是徒劳无功，说出来的话没有什么影响力。

一个知名的人类行为学家曾说过：“人有两种表情，一种是脸上所显现的表情，另一种是从说话方式传递给对方的信息。”所以语言是人类的第二种表情。

要想了解一个人的个性，最直接的方式莫过于由对方的口中道出自己的个性如何。可惜的是，一般人有时也未必真正了解自己，但别人却可以其谈话方式判断其人。每个人都有其特定的谈话方式，有的人谈吐幽默，妙语联珠；有的人却颠三倒四，废话连篇。总之，谈话方式不同，反映出人们的性格也不同。

从说话特点看透对方性格

人说话的目的不仅仅只是把想表达的意思传达给对方就算完成了说话的任务，更主要的目的则是为了让对方接受——更好地、更愉快地接受。为了达到这样的目的和效果，在说话的时候，就要注意自己的语态。从一个人说

话的语态上也可以反映出一个人的性格。

在说话中善于使用恭维崇敬用语的人，多为比较圆滑和世故之人，他们对别人有很好的观察力，往往能够感觉到他人的心情，然后投其所好。这一类型的人随机应变，适应力很强，性格弹性比较大，与绝大多数人都能够保持很好的关系。在为人处世方面多能如鱼得水，左右逢源。

在说话中善于使用礼貌用语的人，一般都是有一定的学识和文化修养，能够给予别人足够的尊重和体谅，心胸比较开阔，有一定的包容力。

说话非常简洁的人，性格多豪爽、开朗、大方，行事相当干练和果断，凡事说到做到，拿得起放得下，从来不犹犹豫豫、拖泥带水，非常有魅力，具有开拓精神，有“敢为天下先”的胆量。

说话拖泥带水、废话连篇的人，多比较软弱，责任心不强，遇事易推脱逃避，胆子比较小，心胸也不够开阔，唠唠叨叨，整天在一些鸡毛蒜皮的小事上纠缠不清。他们虽然对现实的状况有许多不满，但缺乏开拓进取精神，且不会寻求改变，只是在等待，容易嫉妒他人。

说话习惯用方言的人，感情丰富而又特别重感情。他们的适应能力并不是特别强，与其他环境的融合往往需要很长的一段时间。这一类别的人，自信心比较强，有一定的魄力和胆量，很容易获得成功。

在说话的时候，总是不断发牢骚的人，大多是好逸恶劳、贪图享受的人。他们虽然想改变自己的处境，但总是安于现状，坐享其成，而不付诸于实际行动。一遇到挫折和困难，就逃避退缩，把原因都归结到外界的因素上。他们对别人的要求总是相当严格的，却从不同样地要求自己。他们自私自利，缺乏宽容别人的气度，很少设身处地地为别人着想，总期望得到更多的回报。

智慧过人的奇思妙语者

智慧过人的奇思妙语者机智风趣、谈吐幽默，灵感的火花常常在一词半句中迸发。他们不论走到哪儿，都能给人们带来欢声笑语。

司马绍是东晋元帝的大儿子，从小就很聪明。9岁时，有一天，有位官员从长安来京城。谈笑间，那位官员随口问司马绍：“你说太阳和长安哪个离我们近呢？”

司马绍回答说：“当然是长安离我们近。”

“为什么这样说呢？”元帝插嘴问道。

“常听人们说有人从长安来京城，却没听说有人从太阳那儿来，所以知道长安近呗！”司马绍机智地回答。

在一次宴会上，晋元帝想炫耀儿子的聪明，仍是老一套，要司马绍当着众臣的面讲讲太阳和长安谁离京城近。

不料司马绍却随口回答：“太阳离我们近。”

元帝一听，很是失望地说：“你这个小家伙，为什么和上次说的不一样呢？”

司马绍却笑嘻嘻地说：“我们只要一抬头就能看见太阳，可是怎么也不能

一眼就看见长安啊！所以说太阳离我们近。”他的奇思妙语赢得大臣们的一片喝彩声。

奇思妙语者大多反应迅速。这种人头脑聪明，能观察到事件的根源，有当场化解危机的本能。

阿谀奉承的善于拍马屁者

怎样识别奉承拍马之人的性格？有三种途径：动作、语言、神色——也就是他们办事的方式和风格，说话使用的言辞，显露出来的神情。唯唯诺诺的小人走路的架势和姿态都要学老板的样子，说话时的用词和口气也要与老板相似，甚至连腔调也会模仿得和老板一样。

就像铁屑被磁铁吸引，唯唯诺诺者、马屁精、阿谀奉承者，都以领导为靠山。如果将磁场关闭，这类喜欢奉承拍马的人就会像一堆没有生命的木偶一样散落在地，完全散了架子，显得那么的愚蠢可笑。

对于这样的人和事，正人君子是不屑一顾的。古人对此有这样的说法：与地位高的人交往不阿谀奉承，可谓悟到了交友的关键。那些花言巧语、察言观色的人则被认为是不讲仁义的小人。

虽然人们对奉承拍马的人鄙视冷淡，然而，他们总难绝迹，为什么呢？因为那些自身难保的领导需要他们，那些功成名就的老板的虚荣心需要这些人用奉承话来满足。

奉承拍马者奉承的最终目的就是为了迫不及待地爬上高位。有朝一日大权在握，他们又会培植出更多的谄媚小人，这些人又会引来更多的阿谀奉承者，最后发展成整个部门沆瀣一气，办事说话都是一个腔调，甚至气味也一模一样。后果怎样？整个企业标价出售，或者破产关门，他们就是不务正业的败家子。

其实，在一些精明强干的上司心中，那些奉承拍马者还是很悲哀的。这些人已经无法摆脱奉承拍马的习惯，也就是事事总先想到老板在想些什么，在此之后又吃不准自己到底该怎么想，甚至不知道自己有没有想法。在会议上，他们总望着老板，弄清楚老板要说什么，他们就说什么，他们总是会把老板的话用自己的嘴说出来。结果，老板得到了报答、光彩和利益，而奉承拍马者却招来同事的冷眼和鄙视。

奉承和拍马在程度上有轻重之别，并不都像敬佩和崇拜那样单纯，许多人是在不自觉的情况下充当了对领导者唯命是从的角色，而有些人则是非常自觉的。有以下一些比较普遍的原因：

保住工作饭碗：背靠大树好乘凉，有人当靠山总是比较保险。

掩盖真实意图：暗中打算跳槽，不让别人知道。

缓和紧张气氛：何苦兴风作浪？待人和气为好。

着眼个人前途：赢得上司好感，有利于个人发展。

奉承拍马的行家里手，有着一整套经过仔细盘算而培养起来的见风使舵的本领，有着处心积虑策划出来的一系列随机应变的手段。自然，一个人绝

不会讨得每个人的欢心。尽管如此，奉承拍马者仍能在一个企业里受到重视，得到提升，保住他们既得的地位，这就是奉承拍马者的真实写照。

从幽默识别对方的性情

1. 善用幽默打破僵局的人

会用幽默来打破僵局的人多随机应变，能力比较强，反应快。因自己出色的表现，他们可能会成为受人关注的对象，这正好迎合了他们的心理。他们希望能够吸引别人的注意和认可，大多具有强烈的表现欲望。

2. 常常用幽默的方式来挖苦别人的人

常常用幽默的方式挖苦他人的人大多心胸比较狭窄，有强烈的嫉妒心理，有时甚至做一些落井下石的事情。他们有较强的自卑心理，生活态度较消极，常常进行自我否定。他们最擅长于挑剔和嘲讽他人，整天地算计别人，自己却从未真正地开心过。

3. 善于说自嘲式幽默的人

善于说自嘲式幽默的人首先必须具有一定的勇气，敢于进行自我嘲讽，这不是一般人能够做到的。他们的心胸多比较宽阔，能够接受别人的意见和建议，而且能够时常反省自己，进行自我批评，寻找自身的错误，进行改正。他们这种气质，让别人看在眼里，很容易产生一股钦佩之情，从而为自己带来良好的人际关系。

4. 用幽默的方式嘲笑、讽刺他人

用幽默的方式嘲笑、讽刺他人的人给人的第一印象往往是相当的机智、风趣，对任何事物都有细致入微的了解，能够体谅和关心他人，但实际上却是相当自私的，他们在乎的可能只是自己。他们在为人处世各个方面总是非常小心和谨慎，凡事总是赶着要比别人快一步。他们睚眦必报，有谁伤害过自己，一定会想方设法让对方付出代价，他们还有比较强的嫉妒心理，当别人取得了成就的时候，会进行故意的贬低。

5. 喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人

喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人多热情大方、活泼开朗，活得很轻松，即使有压力，自己也会想办法来减压。他们比较顽皮，爱和人开玩笑，他们在这个过程中进行自我愉悦，同时也希望能够将这份快乐带给他人。

口头禅后面的真实世界

从口头语言可以非常快速地了解你的对手。这是因为口头语言是说话习惯的一部分，它是我们每个人在日常生活当中不知不觉就形成的一种特有的话语风格。从另一个角度来看，口头语言带有很深的性格印记。

通常，经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主张。他们经常以自己为中心，很少考虑他人的想法。

经常使用“其实”的人，表现欲较为强烈，希望能引起他人的注意。他们的性格大多比较任性和倔强，并且多少还有点自负。

经常使用流行词汇的人，热衷于随大溜，喜欢夸张。这样的人独立意识不强，而且没有自己的主见。

经常使用外来语言和外语的人，虚荣心强，爱卖弄和夸耀自己。

经常使用地方方言，并且还底气十足、理直气壮的人，自信心很强，富于独特的个性。

经常使用“这个……”、“那个……”、“啊……”的人，说话办事都比较谨慎小心。这样的人就是我们所说的好好先生，他们绝对不会到处惹是生非。

经常使用“最后怎么样怎么样”之类词汇的人，大多潜在欲望没有得到满足。

经常使用“确实如此”的人，多浅薄无知，自己却浑然不知，还常常自以为是。

经常使用“我……”之类词汇的人，不是代表着软弱无能、总想求助于别人，就是虚荣浮夸，寻找各种机会表现自己，以引起他人的注意。

经常使用“真的”之类强调词汇的人，大多缺乏自信，害怕自己所说的话无人相信。遗憾的是，他们这样再三强调，反而让人更加起疑。

经常使用“你应该……”、“你必须……”等命令式词语的人，多专制、固执、骄横，有强烈的领导欲望。

经常使用“我个人的想法是……”、“是不是……”、“能不能……”之类词汇的人，一般较和蔼亲切，待人接物时，也能做到客观理智，冷静地思考，认真地分析，然后作出正确的判断和决定。他们不独断专行，能够给予别人足够的尊重，同样也会得到别人的尊重和爱戴。

经常使用“我要……”、“我想……”、“我不知道……”的人，大多思想单纯，爱意气用事，情绪不是十分稳定，让人揣摩不透。

经常使用“绝对”这个词语的人，做事十分草率，容易主观臆断，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

经常使用“我早就知道了”的人，有强烈的自我表现欲望，只能自己是主角，自己发挥。这样的人绝对不可能静下心来仔细倾听他人的谈话内容，更不要指望他能成为一个热心的听众。

另外，口头语出现频率极高的人，大多办事不干练，意志不够坚强。有些人，说话时没有口头语，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这表现出一个人意志坚强，说话讲究简洁、流畅。

如果你想从口头语言上更多地观察你的对手，从而非常自如地驾驭你的对手，那么你就要在与对手打交道的过程中花费心血，仔细认真地揣摩，时时刻刻地回味分析。用不了多长时间，你就能迅速地从口头语言上了解你的对手。最为重要的是，每一次了解的过程都是一眼就看透。

言语是情感的表达，是思想外化的直接表现形式。在大部分时间里，借助语言的力量，人们才得以把自己内心的见解和心理活动表达出来。

在谈话中，人们虽然不会非常直观地说出自己内心的想法，但是，说话的内容则会不知不觉地透露出自己的底牌。因为人们在说话过程中，总会有

意无意地“三句不离本行”，从而说出与自己的思想、生活有关的东西来。这也就是说，一个人所思所想，不会脱离他的生活经验。因此，从一个人谈话的内容，就可以透视这个人的性格。

从话题洞察对方

1. 有些人的话题太偏重自己、家庭或职业的事情，是一种自我意识的倾向，他们属于自我中心主义者。

2. 有些人非常愿意打听对方的秘密，这是着意弄清对方的缺点，希望能进一步掌握对方的意思。

3. 有些人对于他人的消息传闻特别感兴趣，这种人很难获得真正友谊，所以他们的内心非常孤独。

4. 年轻男性在女性面前热衷于讨论车子的问题，这说明他们十分着意谈及性的问题。

5. 有些女性虽然已过少女期，但也常常喜爱谈论“恋情”或“爱情”的事情，这表示在她内心也隐藏着对性的欲望。

6. 有些人愤愤不平地埋怨待遇低微，其实，待遇低微只是借口而已，他们内心的真正动机是他们对自身工作并不热爱。

7. 有些人不断谴责自己领导的过错或无能，事实上是说明他自己想要出人头地的意思。

8. 有些人借着开玩笑，常常破口大骂，或者指桑骂槐，这是有意将积压在内心的欲求不满设法爆发出来的心声。

9. 喜欢在年轻人或部属面前自吹自擂的人，是不能适应职位，或者赶不上时代潮流的人。

10. 有人根本忽视别人的谈话，而故意扯出与主题毫不相干的话题，这种人怀有强烈的支配欲与自我显示欲。

11. 有人一直谈论会场的话题，而不喜欢他人来插话，这表示他自己厌烦屈居在他人的掌握之下。

12. 有人把话题扯得很离谱或者不断改变话题，这是说明他的思维不够集中，逻辑思维较差。

13. 有人不愿抛出自己的话题，反而努力讨论对方的话题，这种人怀有宽容的精神，而且颇能为对方着想，为人处世具有大家风范。

14. 极端避免谈到性问题的女性，很可能内心中对于性问题怀有浓烈的好奇心。

9种言谈各有千秋

一母生九子，九子各不同。人与人之间有着很大的差别，由此产生了9种偏狭性情，它们可能妨碍我们对人的理解。

1. 夸夸其谈的人

这种人侃侃而谈，宏阔高远却又粗枝大叶，不太会打理细节问题，琐屑

小事从不挂在心上。这种人的优点是考虑问题宏博广远，善从宏观、整体上把握事物，大局观良好，往往在侃侃而谈中产生奇思妙想，发前人之所未发，富于创见和启迪性。他们的缺点是理论缺乏系统性和条理性，论述问题不能细致深入，由于不拘小节而可能会错过一些重要的细节，给后来的灾祸埋下隐患。这种人也不太谦虚，知识、阅历、经验都广博，但都不深厚，属博而不精一类的人。

2. 义正言直的人

这种人言辞之间体现出刚正不阿、不屈不挠的精神，公正无私，原则性强，是非分明，立场坚定。他们的缺点就是处理问题不善变通，为原则所驱而显得非常固执，但能主持公道，往往得人尊崇，不苟言笑而让人敬畏。

3. 抓住弱点攻击对方的人

这种人言辞锋锐，抓住对方弱点就猛烈反击，不给对方回旋的余地。他们分析问题透彻，看问题往往一针见血，甚至有些尖刻。由于致力于寻找、攻击对方的弱点，有可能忽略了从总体、宏观上把握问题的实质与关键，甚至舍本逐末，陷入偏执与死胡同中而不能自拔。在用这种人时，应考虑他在“大事不糊涂”方面有几成火候，如果大局观良好，就是难得的粗中有细的优秀人才种子。

4. 语速快、辞令丰富的人

这种人知识丰富，言辞激烈而尖锐，对人情世故理解得深刻而精到，但由于人情世故的复杂性，又可能形成条理层次模糊混沌的思想。这种人做事只会做力所能及的事情，并且完全可以让人放心，但一旦超出能力范围，就显得慌乱、无所适从。他们接受新生事物的能力强，反应也特别快。

5. 似乎什么都懂的人

这种人知识面宽，随意漫谈也能旁征博引，各门各类都可指点一二，显得知识渊博，学问高深。他们的缺点是脑子里装的东西太多，系统性差，逻辑思维能力不强，思想性不够，一旦面对问题就可能抓不住要领。这种人做事，往往能想出几个主意，但都打不到点子上去。如果他们能增强分析问题的深刻性，做到庞杂而精深，直接把握实质，就会成为优秀的、博而精的全才。

6. 满口新名词、新理论的人

这种人接受新生事物很快，遇到新鲜言辞就能在日常生活中运用，而且有跃跃欲试、不吐不快的冲动。他们的缺点是没有主见，不能独立面对困难并解决之，易反复不定，左右徘徊，比较软弱。他们如果能沉下心来认真研究问题，锻炼意志，无疑会成为业务高手。

7. 说话平缓的人

这种人性格宏广优雅，为人宽厚仁慈。他们的缺点是反应不够敏捷果断，转念不快，属于细心思考、长久思考型人才，有恪守传统、思想保守的倾向。他们如果能加强果断勇敢之气，对新生事物持公正而非排斥态度，会变得从容平和，具有长者风范。

8. 讲话温柔的人

这种人用意温和，性格柔弱，不争强好胜，权力欲望平淡，与世无争，不轻易得罪人。他们的缺点是意志软弱，胆小怕事，雄气不够，畏惧麻烦；对人事采取逃避态度。如果能磨炼胆气，知难而进，勇敢果决而不犹豫退缩，他们会成为一个外在宽厚、内存刚强的刚柔相济的人物。

9. 喜欢标新立异的人

这种人独立思维好，好奇心强，敢于向权威说不，勇于向传统挑战，开拓性强。他们的缺点是冷静思考不够，易失于偏激，不被时人理解，成为孤独英雄。他们可利用他们的异想天开式的奇思妙想做一些有开创性的事。

言辞过恭必怀戒心

任何人际交往都是在交际双方所结成的心理距离中进行，适当的心理距离是人际交往成功的一个必要条件。语言可以拉近或推远相互之间的心理距离。要想拥有圆满而顺利的社会生活，有分寸地使用恭敬的语言是很重要的。这类语言要根据时间、场合、目的微妙地表达，均衡地加以运用。俗话说“过犹不及”，如果言辞过恭反而显得肤浅。

适度的礼貌，是维系良好人际关系的方法之一。人与人之间的礼貌，有一定的形式、程式和措辞等，人人都必须遵循。“殷勤过度，反而无礼。”法国作家拉伯雷说过：“外表态度上的礼节，只要稍具有知识即能充分做到；而若是想表现出内在的道德品行，则必须具备更多的气质。”那么从言辞到行动总是恭恭敬敬的人，也许可以说是气质上的欠缺。

这些人在与人交往的时候，一般总是低声下气，始终用恭敬的语言、赞美的口气说话。初交时，对方也许会有不好意思的感觉，但绝不会对这些人产生厌恶。然而，随着交往的日益深入，他人便会逐渐察觉这种人的态度，而且会气恼不已。这时对他的评价，大多变为：“那家伙原来是个口是心非、表面恭敬的人！”

这种人幼儿期一定受到过双亲严厉而又错误的教育，尤其在有关礼节方面。因此，那些在一般人看来是可容许的欲望，却不为他们的良心所许可，导致他们产生了恐惧、罪恶和不安等感觉。于是，他们便将种种欲望、冲动和情绪全压抑在内心深处，死死禁锢着。但是，被压抑的欲望、冲动和情绪越积越多，总有一天会形成强大的攻击冲动而发泄出来。他们直觉地觉察到这一点，为求掩饰起见，便启动反作用的心理防卫机制——对人更加恭敬。这等于说，这类以令人难以忍受的过分谦恭的态度对待别人的人，内心里往往郁积着对别人的强烈攻击欲。

日本语言学家桦岛忠夫说：“敬语显示出人际关系的亲疏、身份、势力，一旦使用不当或错误，便扰乱了应有的彼此关系。”在某种无关紧要或特别熟悉的人际关系中，我们根本没有必要使用恭敬语。不过，在很亲密的人际关系群中，碰见有人突然使用恭敬语对你说话，那就得小心了。是否在你们之间出现了新的障碍？如果在交谈中常常无意识地使用敬语，就说明与对方心

理距离很大。过分地使用敬语，就表示有激烈的嫉妒、敌意、轻蔑和戒心。所以，当一个女人对男人说话时，若使用过多的敬语，绝对不是表示对他的尊敬，反而是表示“我对他一点意思也没有”，或是“我根本就不想和这类男人接近”等强烈的排斥反应。

有些人虽然彼此交往很久，双方的了解也很深刻，但是，对方依然在运用客气与亲切的言辞，说话的语气也十分谨慎。在这种情况下，对方如果不是在心理上怀有冲突与苦闷，就是在心中怀有敌意。反之，有人故意使用谦逊与客气的言语，是因为他们企图利用这种方式 and 态度闯进对方心里，突破对方心中的警戒线，实际上，他们的真正动机在于企图掌握对方，实现居高临下的愿望。

许多人在说话时，往往会伴随着一些动作，这些动作，有的是习惯形成的，有的则是说话的人为了加强说话的效果与语气等特意做出的。总之，不少人都有边说话边做动作的习惯。而这些动作、手势等不仅代表着说话者的某些强调或附加的含义，同时，各人所做出的不同动作，还反映着不同人的心理及性格特征。因此，只要我们留意和细心观察，便可以从说话人的动作中窥探到他们的内心世界，从而了解这些人的性格特征。

由谈话间的笑来看透对方

笑，对于每一个人来说都会，并且我们不时在笑着，但是你知道吗？笑的方式也是和其性格有着一些必然联系的。

1. 捧腹大笑的人

捧腹大笑的人多心胸开阔。当别人取得成就以后，他们有的可能只是真心的祝愿，而很少产生嫉妒的心理。在他人犯了错以后，他们也会给予最大限度的宽容和理解。他们很富有幽默感，总是能够让周围人感受到他们所带来的快乐，同时他们还极富有爱心和同情心，在自己能力许可范围内，对他人会给予适当的帮助。他们不势利眼、嫌贫爱富、欺软怕硬，比较正直。

2. 经常悄悄微笑的人

经常悄悄微笑的人，除了性格比较内向、害羞以外，还有一种性格特征就是他们的心思非常缜密，而且头脑异常冷静，在任何时候都能让自己跳出所在的圈子以外，作为一个局外人来冷眼看待事情的发生、进展情况，这样可以更有利于自己作出各种决定。他们很善于隐藏自己，绝对不会轻易将内心真实的主意告诉给别人。

3. 狂声大笑的人

平时看起来沉默少语，而且显得有些木讷，但笑起来却一发而不可收，或者经常放声狂笑，直到连站都站不稳了。这样的人是最适合做自己的朋友，他们虽然在与陌生人的交往中表现得不够热情和亲切，甚至是有些让人难以接近，但一旦与人真正地交往，他们一般都是十分注重友情的，并且在一定的时候，能够为朋友作出牺牲。基于这一点，有很多人乐于与他们交往，他们自己本身也会营造出比较不错的社会人际关系。