

制胜之道在于无形操控



心理 操纵术

大全集

博 瀚◆主编

细致入微到您所需之处——最实用
精髓至妙令您无往不胜——最权威
无所不包贯通古今中外——最全面

让别人心甘情愿为我办事
精彩人生尽在掌控!



北京日报报业集团
同心出版社

心理操纵术 大全集

XINLICAOZONGSHU
DAQUANJI

博 瀚◆主编

心术学，让人心不再难测，让人生不再漂泊
制胜之道在于心理操控，精彩人生尽在掌控！

图书在版编目 (C I P) 数据

心理操纵术大全集 / 博瀚主编. —北京:

同心出版社, 2012.3

ISBN 978-7-5477-0416-5

I. ①心… II. ①博… III. ①心理交往—通俗读物 IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 003810 号

心理操纵术大全集

出 版: 同心出版社
地 址: 北京市东城区东单三条8-16号 东方广场东配楼四层
邮 编: 100005
发 行: (010) 65255876
总 编 室: (010) 65252135-8043
网 址: www.bjd.com.cn/txcbs/
印 刷: 北京嘉业印刷厂
经 销: 各地新华书店
版 次: 2012年5月第1版
2012年5月第1次印刷
开 本: 787毫米×1092毫米 1/16
印 张: 27
字 数: 450千字
印 数: 20000
定 价: 29.80元

同心版图书, 版权所有, 侵权必究, 未经许可, 不得转载



读懂他人心，方知世事深，
驾驭他人心，方懂术高可压人，
操纵他人心，方能轻松搞定身边的人。



读懂他人心，方知世事深，
驾驭他人心，方懂术高可压人，
操纵他人心，方能轻松搞定身边的人。

前言

心理学能让人正确认识自己、了解他人、领悟生活，能够让人更健康、更智慧、更快乐！心理操纵是心理学中最实用、最贴近生活的一门学问。

人性本是一个复杂的丛林，而人际圈则是一个由无数复杂丛林构成的更为复杂的大森林。在这个关系如网般复杂的丛林中，怎样才能绕开羁绊，如何才能击败对手，怎样去操纵大局，潇洒从容地在世间行走，做人生的赢家呢？

爬山要懂山性，游泳要懂水性，成功要懂人性。每个人都有独特的性格或个性，但人性又是共通的，某些特质如自私心、自尊心、比较心、同情心、受夸赞心等是人类共有的。我们如果想跟别人建立起互动和谐的关系，进而塑造成功的人际关系网脉，首先就应了解人性的共同特质，懂得人的心理规律，并加以运用，必可称心如意，进而再设法用心察知其特有性格，并采取有效应对的方法，则更唾手可得、胜券在握。

人人都渴望有一双慧眼，如何能从别人的谈吐中推断其修养，从习惯中洞察人心理呢。眼力来自于对心理规律的熟谙，搞不清一些行为背后的秘密，怎么能猜透别人的心理呢？

在竞争日益激烈的时代，洞察人心，参透众多心理现象的本质规律，是一个人占据主动，操纵别人而不被别人操纵的杀手锏。

你是不是经常会有这样的疑问：为什么我会听从店员的劝说买下一堆自己没什么用的东西？为什么我们会答应别人原本不想答应的事？这些都是别人对我们运用了心理操纵的结果。生活中每时每刻都在上演着一幕幕的心理操纵。因为生活主要就是由人的心理和行为支撑的，有人的地方就有竞争，有竞争的地方就离不开心理操纵。

运用心理操纵可以了解自己，掌控他人，了解处世之道和成功之道，并将它们应用到

自己的生活中去，这会让你活得更轻松自在。

生活中大部分的竞争都可以牵涉到心理操纵，操纵你的人可能是你身边的任何一个人，可能是你亲密的爱人，你职场上的同事，你的同窗好友，你的顶头上司等等。可以说心理操纵的关系无处不在：在家庭、在公司、在机构、在交际中……

如果我们的生存理想不仅仅是停留于得过且过的层面，那么，就要学会心理操纵术。要了解和透析这些规则产生的缘由，并制定出相关的战术。心理操纵术能教给我们怎样识人、识己、识心——探索自我的优势和力量，利用易于让人接受的种种技巧，从与自己无关的或者微小易被忽视的信息中，掌握有利于自身发展的内容，从而影响甚至操纵他人的思维意识和行动能力。

没有哪个人天生就想被人踩在脚下，成为别人的附庸，遭受他人的制约。我们在竞争的潮流中斗智斗勇，在复杂的社会森林里用计耍谋。我们真的需要用心理操纵术来武装自己，作为自己柔弱精神的铠甲。

凡是成功人士，凡是幸福之人，都有精于操纵他人的本事。懂得心理操纵术，你就能左右逢源，就能对生活有更深刻的领悟，就能收获更为充实精彩的人生。

如果你想要在激烈的竞争中将主动权收归己手，如果你想要获得更多的现世智慧和韬略，如果你想成为一个具有升值价值的强者，如果你想为人处世有谋略又不失礼于人……那么，我们现在就打开这本书吧！它寓深刻道理于平实的语言，润物无声地让你从心理学的角度重新思考世界、重新理解人性。它能让你运用心理学与心理战术战胜别人，也战胜自己。

本书如同驰骋江湖的一张王牌，有了它，你就可以游刃有余地面对人生中的各种心理挑战。既能够看破人心，按照自己的意愿操纵对方，从而达到你所需要的目的，也能够不动声色地识破操纵者的图谋，并采取有效的对策从他的控制网中逃脱。

目录

contents

C_{chapter}^{第1章} 察言观色，由表及里 ——知面知心的心理操纵术

- 培养你的观察能力 < 001
- 从穿戴看透内心 < 003
- 察人于微，洞若观火 < 005
- 观人脸色，获悉对方的内心 < 008
- 锁定眼神，能够辨识人的内心 < 010
- 从言行外貌看人的性格百态 < 012
- 意在言外，善于捕捉“弦外之音” < 013

C_{chapter}^{第2章} 摸清底牌，洞察意图 ——慧眼识人的心理操纵术

- 以眼观眼，透视对方真实心理 < 016
- 明察秋毫，从细节处洞察人心 < 017
- 多多打听，判断他究竟是个怎样的人 < 020
- 从旁操纵，洞察他人的真实意图 < 021
- 知己知彼，洞察他人的真实意图 < 023

C_{chapter}^{第3章} 消除尴尬，拉近距离 ——消除陌生感的心理操纵术

- 打好招呼，拉近距离的第一步 < 026
- 微笑能迅速消除彼此间的距离 < 028
- 记住名字，让对方受到赞美 < 030
- 找出彼此感兴趣的聊天话题 < 032
- 用“我们”拉近彼此间的距离 < 034
- 说些“流行语”，更有共鸣感 < 035

C_{chapter}^{第4章} 以优示人，获得好感 ——赢得好人缘的心理操纵术

- 打造良好的第一印象 < 037
- 用微笑打开他人的心门 < 039
- 做一个能够认真倾听的人 < 041
- 了解自己的优点，展示出来 < 043
- 扬长避短是一门大学问 < 045
- 勇于认错更能得人心 < 046

C_{chapter} 第5章 送顶高帽，谁戴谁笑 ——让他人高兴的心理操纵术

- 给人戴好高帽，让人顺服自己 < 049
- 赞美一定不要忽略细节 < 051
- 赞美他人要把握好尺度 < 053
- 由衷地赞美别人的闪光点 < 054
- 有创意的赞美更受欢迎 < 057

C_{chapter} 第6章 掌控人性，掐捏弱点 ——掌控他人的心理操纵术

- 从对方最软弱的地方下下手 < 061
- 懂得满足他人需求的重要性 < 063
- 短缺原理所起到的重要作用 < 065
- 触动对方的同情心以成事 < 066
- 好奇是人类最重要的本能之一 < 069
- 用实实在在的利益打动人心 < 070
- “遇物加钱”与“逢人减岁” < 072

C_{chapter} 第7章 卖乖得乖，吃亏不亏 ——以小博大的心理操纵术

- 吃小亏能够占个大便宜 < 075
- 好处让别人显是一种卖乖术 < 078
- 吃点儿亏，能让别人记住恩情 < 079
- 吃点儿亏，锻炼出来的是经验 < 081
- 吃点儿亏，能够赢取良好信誉 < 082

C_{chapter} 第8章 巧妙布局，请君入瓮 ——让对手被动的心理操纵术

- 从对方的得意之处谈起 < 085
- 用谎言取得好的交流效果 < 086
- 用比喻说理法提高说服力 < 088
- 用同步心理影响他人想法 < 090
- 用心理技巧影响他人思路 < 091
- 用地形心理影响他人心理 < 093
- 化解敌意，故意示弱出丑 < 095

C_{chapter} 第9章 抛出钓饵，欲取先予 ——投其所好的心理操纵术

- 抛出钓饵，看准时机再收线 < 098
- 循序渐进，用好“登门槛效应” < 100
- 不独享荣耀，多给对方尝甜头 < 102
- 明确自己的需求，预测对方的需求 < 105
- 奇货可居，打好手中的“王牌” < 107
- 为对手叫好，才有机会将其利用 < 110
- 送礼是一门艺术，要会送 < 112
- 送礼时要讲究语言表达方式 < 115
- 送礼要送与身份相符的礼物 < 116

C_{chapter} 第10章 人情练达，水到渠成 ——用好人情的心理操纵术

- 人非草木，做人就要讲人情味 < 108

- 储蓄人情，人情是支原始股 < 110
- 常来常往，人情不是一次性的 < 123
- 互帮互衬，是帮人帮己的诀窍 < 126
- 人情做足，才有“杀伤力” < 128
- 雪中送炭，口渴喂水落人情 < 130
- 呵护亲情树，拓展邻里缘 < 131
- 过河不拆桥，才能得人心 < 134
- 人情要多聚、多送、慎用、少欠 < 136

C_{chapter}第11章 明修栈道，暗度陈仓 ——深藏不露的心理操纵术

- 不要轻易亮出自己的底牌 < 139
- 别让对方感到你比他聪明 < 141
- 要有良好的自我控制能力 < 143
- 收敛锋芒，不要过分张扬 < 145
- 深藏若虚，掩饰真实意图 < 146
- 用假动作，扰乱对方视线 < 148
- 善意蒙蔽，操纵他人心理 < 150

C_{chapter}第12章 练好忍功，以柔克刚 ——隐忍成事的心理操纵术

- 小事不忍让，大事便难成 < 153
- 克制住冲动，忍耐出甜果 < 154
- 学会忍与让，是种生存智慧 < 156
- 能忍辱负重，则是一种境界 < 159
- 过分刚强，不如适度柔韧 < 161

- 软绳捆硬柴，体验柔韧的力量 < 163
- 以柔去克刚，做人做事要有弹性 < 166

C_{chapter}第13章 软磨硬泡，直到成功 ——周旋到底的心理操纵术

- “磨石磨刀刀愈薄”的本领 < 168
- 脸皮太薄，很难成就大事 < 170
- 用阴柔的手段对强硬分子 < 172
- 与异性“黏”上去的办法 < 174
- 求人办事，要会“泡蘑菇” < 177
- 好事要多磨，欲速则不达 < 178

C_{chapter}第14章 装疯卖傻，假痴不癫 ——大智若愚的心理操纵术

- 在竞争敌手中藏锋显拙 < 181
- 用善意的谎言打开僵局 < 183
- 用人不疑，适时装装糊涂 < 185
- 处处精明，不是载福之道 < 188
- 匪壮显弱，“糊涂”能制胜 < 189
- 糊涂处世，更显大智大谋 < 190
- 尴尬面前装聋作哑得解脱 < 193

C_{chapter}第15章 乘风借力，借梯登天 ——借人借力的心理操纵术

- 怎样与尊贵者发展友情 < 195
- 多结交比自己优秀的人 < 197

- 利用亲情关系，投桃报李 < 200
- 巧借显贵，抬高自身身价 < 202
- 充分发挥关系网的作用 < 204
- 拉大旗作虎皮，抬高身价 < 207
- 借助敌人的力量快马加鞭 < 209
- 用舆论对其施加压力 < 210
- 外借之饵，更为好用 < 211

C_{chapter}第16章 外圆内方，以方生圆 ——精明处世的心理操纵术

- 人不可无刚，无刚则不能自立 < 215
- 人不可过方，过方则容易被折 < 217
- 方是做人之本，有规矩才成方圆 < 221
- 圆是处世之道，处世不能太固执 < 222
- 办事贵在把握进退方圆之机 < 224
- 说话贵在把话说得模棱两可 < 226

C_{chapter}第17章 兜兜圈子，绕绕弯子 ——迂回取胜的心理操纵术

- “家庭迂回术”能够曲线救家 < 229
- “曲”意逢迎，巧妙至极 < 230
- 不妨走走老人、孩子路线 < 233
- 和人打交道，善听弦外之音 < 234
- 巧设交际情境，施计计谋 < 237
- 旁敲侧击，让绊脚石走开 < 239
- 算计输赢，可走“奇”路 < 241

C_{chapter}第18章 把柄在手，高枕无忧 ——有效控制的心理操纵术

- 掐一掐对方的致命的弱点 < 244
- 抓刀要抓刀柄，拿人要拿把柄 < 246
- 再狡猾的狐狸，总会露出尾巴 < 248
- 没有把柄，就想方设法造一个 < 250
- 袒露心迹，会授人以柄 < 252

C_{chapter}第19章 攻人攻心，绵里藏针 ——让他人臣服的心理操纵术

- 推倒他的精神大旗，让其自危 < 256
- 让他与你成为一条绳上的蚂蚱 < 258
- 抓准对手最脆弱的时刻出击 < 260
- 激将法是求人的高超技巧 < 261
- 制造心理共鸣，让他自觉地认同你 < 263

C_{chapter}第20章 交人交心，浇树浇根 ——感情投资中的心理操纵术

- 适当自我暴露，让自己更亲切 < 265
- 用真诚攻破他人的第一道防线 < 267
- 用闲聊挖掘更深更长远的交情 < 269
- 将心比心，达成心理共识说服 < 271
- 用心倾听他人苦恼换取信任 < 273
- 让沉默的“闷葫芦”开口 < 275
- 交友之道，重在交心 < 276
- 平时多沟通，急时有人帮 < 279

C_{chapter} 第21章 运筹帷幄，商场博弈

——商战中的心理操纵术

- 用空城计牵着对方的鼻子走 < 282
- 先下手为强，后下手遭殃 < 284
- 自我贴金，增加成功筹码 < 286
- 小细节里面藏着大利润 < 287
- 以小博大，以势生钱的方法 < 289
- 借尸还魂，不走寻常路 < 291
- 侧面而行，绕道达到目标 < 293
- 见招不拆，对方就没了脾气 < 295
- 战胜自卑，扬起自信的帆 < 296

C_{chapter} 第22章 软硬兼施，恩威并举

——管理中的心理操纵术

- 拿好“大棒”，攥好“胡萝卜” < 299
- 多关心下属，多点人情 < 301
- 多劳多得，不劳不得 < 303
- 不要太吝啬一些头衔 < 305
- 以“理”说服，用“情”笼络 < 307
- 用魅力征服，用信任征服 < 309
- 先用冷水降温，再用温水感化 < 312
- 先用好话赞扬，再用狠话批评 < 314
- 宽容他人就是善待自己 < 315
- 该硬的时候一定要硬 < 317

C_{chapter} 第23章 攻破心防，化解疑虑

——销售中的心理操纵术

- 激发客户好奇心很重要 < 320
- 用选择成交法与客户对话 < 323
- 真诚地赞美和恭维客户 < 325
- 利用问题一步步引导 < 329
- 利用客户的从众心理 < 330
- 声东击西，制造假象 < 332
- 微笑具有一种无穷魅力 < 334
- 主动迎合客户的兴趣 < 336
- 让客户体验到商品的好处 < 338
- 引发客户的情感共鸣 < 340

C_{chapter} 第24章 唇枪舌战，硝烟弥漫

——谈判中的心理操纵术

- 一步步地提出自己的要求 < 343
- 谈判要有处变不惊的心态 < 345
- 积极倾听对方心底的话 < 347
- 诱使对方做出错误的判断 < 348
- 用你的开价镇住对方 < 350
- 听到报价，表现出惊讶 < 351
- 要懂得利用人逐利的本性 < 353
- 假装糊涂应对的有效手段 < 354
- 运用好黑脸白脸策略 < 356
- 鹬蚌相争，让自己从中渔利 < 358

C_{chapter}第25章 纵横职场，博弈生存

——职场中的心理操纵术

- 要充满自信地敢于竞争 < 360
- 与同事化敌为友好方法 < 362
- 巧妙地处理好办公室政治 < 364
- 不要卷入职场的是是非非 < 365
- 站在对方的立场看问题 < 367
- 没有必要太过张扬自己 < 369
- 与上司要保持适当的距离 < 371
- 能够得到老板的器重的方法 < 373
- 向上司“要”，要讲究艺术 < 375

C_{chapter}第26章 洞悉女性，了解男性

——异性间的心理操纵术

- 男人和女人永存的差异 < 377
- 男人是天生的野生动物 < 379
- 女人是天生的护巢者 < 381
- 男人都有着英雄情结 < 383
- 女人总是爱感情用事 < 386

C_{chapter}第27章 保鲜情感，稳固婚姻

——婚恋中的心理操纵术

- 相互适应，相互协调 < 389
- 不要整天絮絮叨叨 < 391
- 你们可以适当分开几天 < 393
- 尊重和宽容会让婚姻更长久 < 394
- 夫妻间最重要的是相互欣赏 < 396
- 不要以爱的名义把对方套牢 < 397
- 爱美之心人皆有之 < 399
- 夫妻之间时常沟通 < 401

C_{chapter}第28章 宴会应酬，有备无患

——宴请中的心理操纵术

- 把对方的拒绝扼杀在口边 < 403
- 被邀者才是宴席主角 < 405
- 点菜，也是一门学问 < 408
- 敬酒，不能随随便便 < 411
- 拒酒，其实有些技巧 < 413
- 宴后，做好后续工作 < 415

参考文献 < 417

第1章 察言观色，由表及里——知面知心的心理操纵术

察言观色是知人知面的基本技术。不会察言观色，等于不知风向便去转动舵柄，世事圆通无从谈起，弄不好还会在小河沟里翻了船。

在如今的社会中，心里的话不一定能说，说出来的不一定是心里话。很多时候人们选择隐藏自己的真实想法，展现给别人另外一副形象。

古人云：“心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而福祸自知。”

事实上，被掩盖的真实心理大多总会在某些地方显露出来。

培养你的观察能力

观察是什么呢？观察是一种有目的、有计划、有步骤的知觉。它是通过眼睛看、耳朵听、鼻子闻、嘴巴尝、手摸等去有目的地认识周围事物的心理过程。在这当中，视觉起着重要的作用，有90%的外界信息是通过视觉这个渠道进入人脑的。因此，也可以把“观察”理解为“观看”与“考察”。

大侦探福尔摩斯破案的故事，已广为流传，脍炙人口。形形色色离奇古怪的复杂案件，一经福尔摩斯的分析，蛛丝马迹毕现，真相大白。在作家柯南·道尔的笔下，福尔摩斯是一个学识渊博、观察力非凡的人。

有一次，福尔摩斯同他的助手华生同时鉴别一块刚刚得到的怀表。华生的鉴别仅仅停留在怀表的指针、刻度的设计和造型上，没有发现任何疑问。而福尔摩斯凭借手中的放大镜，

看到了表壳背面的两个字母、四个数字和钥匙孔周围布满的上千条错乱的划痕。

福尔摩斯经过周密的分析，认为：那两个字母表示主人的姓氏；四个数字是伦敦的当铺的当票号码，表明怀表的主人常常穷困潦倒；钥匙孔布满的上千条错乱的划痕，则说明怀表的主人在把钥匙插进孔去给表上弦的时候手腕总是在颤抖，进而推断，这块怀表的主人很有可能是个嗜酒成性的醉汉，而最终的答案的确如此。

福尔摩斯能够紧紧抓住那些与案件有本质联系的细节，进行深入细致的观察，最终得出正确的结果。

聪明的律师总是能透过法官的举止、表情，洞察法官的内心世界。当精明的律师为被告辩护陈述理由时，如果瞥见法官把嘴唇紧紧地抿成一条线，马上就明白了，自己说的话不对法官口味，法官听得不耐烦了，需要赶紧换个方式陈述，否则就会碰钉子。

察言观色是观察人的必要手段，也是了解他人的窗口。如果你的观察能力强，能够很好地察言观色，在社会交际中可以做到知己知彼，减少不必要的摩擦和误解。

如果你觉得你的观察能力比较差的话，也不要沮丧，人的观察能力是可以培养的。想要培养自己的观察能力，要注意以下几点：

(1) 观察应当有明确的目标。我们在确定观察目标的时候，可以把总目标分解为一系列细小的和逐步解决的目标。分解后可以避免知觉的自发性和偶然性，提高观察的积极性和主动性。

(2) 观察要调动所有的感觉器官。观察不仅仅是眼睛的活动，观察的时候，要设法使更多的感觉器官参与到观察的活动中来。这样不仅可以获得事物各方面的感性知识，而且所得到的印象也是深刻的。

(3) 观察应当有一定的顺序。我们在观察的时候要有系统的进行，这样才能看清事物各个部分之间的联系，而不至于遗漏某些重要的、细微的特征。

(4) 观察时最好做好观察记录。这不仅对于收集和整理所观察到的情况是十分必要和有益的，而且也是促进准确观察的好方法。

(5) 观察需要有一定的知识储备。一个人的观察能力与他的知识、经验以及兴趣、职

业有着密切关系。对于同一块怀表，福尔摩斯之所以能够比华生看到的更多，理解得更深，很快就能抓住那些不大明显却是本质的特征，正是因为他有着丰富的知识储备和众多的经验。

生活中，我们每天都需要与人进行交流，掌握准确地观察人的方法，可以使你进一步把握好人际交往中的微妙关系，从而在芸芸众生中脱颖而出，成为社交活动中的焦点人物。

操纵秘诀

观察他人的一举一动，可以获知很多信息。从人的面部表情和动作举止中抓住一闪即逝的线索，从而看透他人的心理在社会交往中是非常必要的。

从穿戴看透内心

人本来是赤裸裸地来到这个世界上的，为了隐藏自己的庐山真面目，才穿上了各种各样的衣服。但是，穿上了衣服，衣服的颜色、质料，反而把自己毫无掩饰地显露出来了。因为每个人所选购的衣服无一不表现了人的心理，这些衣服已经把自己的心理状态袒露无遗了。

1. 从穿着是朴素还是华丽识透心理

喜欢穿着朴素的人。大体上属于体制顺应型，通常缺乏主体性的性格。不过，其中也有人对于身体某一部位的打扮非常讲究，如领带、衬衣或袜子。这种人虽然也属于体制顺应型，但他们在某些方面十分能够坚持自己的主张，也颇具个性。

喜欢穿着华美的人，大体上意味着此人有很强烈的自我显示欲。如果衣着华美的情状超过了限度，那就变成撩人眼目的奇装异服了。一般而言，喜爱穿着华丽的人，不光有极强的自我显示欲，同时也常常具有歇斯底里的性格，尤其对金钱的欲望特别迫切。

2. 从“部位打扮”和“同调行为”识透心理

“部位打扮”指的是人们特别重视对自己身体某个部位的打扮。这种人所以如此，有

的是为了掩饰自己体貌上的某种不足或缺点。比如，有的女性对自己的容貌缺乏信心，怀疑自己对男性缺少吸引力，便故意穿上迷你裙。而有的男性秃顶很明显，便故意穿上华丽的鞋袜，想以此弥补头顶的缺陷。凡属这种类型的人，对自己的弱点，总是耿耿于怀，有很重的精神负担，在冲突与矛盾难以解决的心理症结。

服装的流行现象与人类的心理活动之间的关系非常密切。一般而言，女性比较注意社会上现时流行哪些服装，而且也比较容易随着这种流行趋势的变化而变化。这是女性的一种特有爱好，心理学上称之为“同调行为”。大体上说，这些人的性格，都属于体制顺应性。同时，也是对自己缺乏信心的一种表现。

3. 从一个人穿着的突然变化识透心理

如果一位职员，平时都穿西装。突然有一天，改穿潇洒的夹克、鲜艳的长裤，还改换了颜色完全不同的领带，同事们都会很好奇。从表象或精神方面说，这种人的内心，必然受到了某种刺激，使他在想法上发生了若干变化，而怀有某种新的企望。

有的人会因为情况不同而改变爱好，甚至穿起完全没有经过选择的服装。或者说，这样的人有意脱离单调的工作，希望过上富有变化的新生活。

还有一种懂得适度地逐次适应服装的流行潮流，选择适合自己的服装穿用。这种人能够很适度地尊重自己的主张，不会完全盲从他人。

当然，也有人对服装的流行状况毫不关心，个性十分强硬。他们认为，倘与别人采取同调行为，岂非等于失去了自我。这种人在工作当中，即使碰到很小的事情，也会开口闭口以自我为中心，结果常常招致无味的齟齬。

操纵秘诀

每个人在选择服装的色彩上，都与他的个性有关系，因为每个人服装的色彩都和他当时的心理活动状态有着一定的联系。比如，喜欢红色的人多精力充沛、感情丰富、为人热情而奔放。