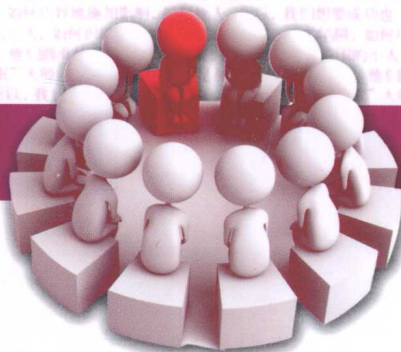


心藏意隐性内敛，他人读心亦枉然

心理学与

周广宇◎编著



善藏心者，心迹无痕，不动声色，让人揣摩不透；不善藏心者，心无城府，人无内涵，让人一眼看穿。

一个人有潜藏隐秘的城府，有平和内敛的心境，则清澈深不见底，男人沉稳睿智，女人秀外慧中。

藏心术

——内敛心性的智慧

[X1NLI1ZU3
4UC4N6X1N5HU]

藏于心而发于行，静水流深，张弛有度，动静之间，玄机无限。



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS

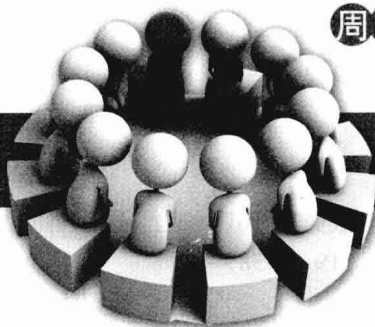
心理学与 藏心术

——内敛心性的智慧

[XINLI XUE
CANGXIN SHU]

藏于心而发于行，静水流深，张弛有度，动静之间，玄机无限。

周广宇◎编著



外文出版社
FOREIGN LANGUAGES PRESS



图书在版编目 (CIP) 数据

心理学与藏心术：内敛心性的智慧 / 周广宇编著.

北京：外文出版社，2010

ISBN 978-7-119-06589-2

I. ①心… II. ①周… III. ①心理学—通俗读物 IV. ①B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 137140 号

出版策划： 金略达文化

责任编辑：钟 文

装帧设计：天下书装

印刷监制：冯 浩

心理学与藏心术：内敛心性的智慧

周广宇/编著

©2010 外文出版社

出版发行：外文出版社

地 址：中国北京西城区百万庄大街24号 邮政编码 100037

网 址：<http://www.flp.com.cn>

电 话：(010) 68320579/68996067 (总编室)

(010) 68995844/68995852 (发行部)

(010) 68327750/68996164 (版权部)

制 版：刘敬伟

印 制：三河市航远印刷有限公司

经 销：新华书店/外文书店

开 本：787mm×1092mm 1/16

印 张：16.5

字 数：220千字

装 别：平

版 次：2010年10月第1版第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-119-06589-2

定 价：29.80元

建议上架：成功心理学

版权所有 侵权必究 如有印装问题本社负责调换 (电话：68995852)

前言

周先生曾经有一段时间活得有些郁闷，入职多年，职位一直原地踏步。能力是没说的，绩效是很棒的，人缘又那么好，问题出在哪里呢？

周先生想起了同事对他的评价：随和、直率、坦诚、热心、性情中人。这些中肯的评价，正是周先生对自己不太满意的地方。“心里总是藏不住事，为什么控制不住自己呢？高兴、不高兴会全写在脸上，让人一眼就看透。”周先生心想，我什么时候才能像上司那样含蓄、内敛呢？一个不够成熟稳重的人，上司怎么会放心提拔他呢？

周先生想起了刘备。当年刘备寄居在曹操那里，天天种菜、浇水、除草，看似没什么远大抱负。曹操青梅煮酒，窥测刘备志向，刘备闻雷失箸，隐藏得那么从容。这个故事在周先生心里刻下很深的印记，他决定学会把心隐藏起来。

半年以后，周先生的努力有了收获。有同事开玩笑说，他不拘言笑，学会玩深沉了。上司与他谈话的次数也多了起来。最让周先生心中暗暗得意的是，他的职位升了一级。

人生如棋，我们的生存与生活，犹如与人对弈。在人生这盘棋上，善藏心者，看透的是对手的心；不善藏心者，乃是让对手看明白自己的心。藏心是一门学问，是一种内敛心性的智慧。

善于藏心的人，是一个有内涵、有魅力的人。一个人有潜藏隐秘的城府，有平和内敛的心境，则清澈深不见底，男人沉稳睿智，女人秀外慧中。

善于藏心的人，具有隐忍、沉稳、大度的优秀性格。一个人懂得低调、忍耐、沉着、包容，具有一种柔性，则能经受人生的种种考验，能够等待时机，能够伸屈自如，从而达到圆融的境界。

善于藏心的人，说话懂得隐显之道。什么时候该直言不讳，什么时候当曲意委婉，都能够把握得恰到好处。

善于藏心的人，能够自如地掌控自己的情绪。藏于心而发于行，喜怒不形于色。许多事情都能冷静地面对，处世是那样的从容。

善于藏心的人，能够把握好交际的距离。亲密有间乃相处之道，或远或近分寸有度，交际总能产生奇效。

善于藏心的人，精通伪装术，也能看破别人的伪装。伪装只是保护自己的一种姿态，目的是减少自我损伤，不会因伪装而虚伪。

善于藏心的人，思想深邃，性格成熟，为人精明，处世老成。藏心已经植根他的生命深处，成为其本性的一部分，世界上很多的人和事，其中的种种玄机自然会清晰呈现、昭然若揭、无法遁形。

藏心是一种境界，并非每个人都能够做到。不会藏心的人一定会在社会上碰壁、受伤，会藏心的人自然拥有一套掌握进退成败主动的高效人生谋略，成为竞争时代的强者。

本书从心理学的角度出发，紧扣“藏心”二字，结合实际生活案例，对日常生活中可能遇到的各色心理现象进行了较为详尽的分析，并提供了操作简便的解决思路与方法。帮助人们在了解现象背后的深层心理原因的同时，内敛心性，隐藏自我，了解他人，以成为职场上、家庭中、亲友圈中最有分量、最受欢迎、最有成就的人。

目 录

第一章 你的城府有多深

1. 胸有城府天地宽 /2
2. “出丑”会让你更受欢迎 /5
3. 让人永远看不破 /8
4. 别把话说得太满太绝 /13
5. 多在背后赞美别人 /17
6. 一杯冷水加一杯热水 /20
7. 为何总爱得罪人 /22
8. 直来直去要不得 /25
9. 顺着别人的思路来 /28

第二章 心性内敛的智慧

1. 内敛是一种功力 /32
2. 以平和心态面对一切 /36
3. 性格沉稳一些才好 /39
4. 不要太急于求成 /42
5. 谨慎，最优雅的从容 /45
6. 口渴之前先掘井 /47
7. 把握好“小节”，处理好“大节” /51
8. 虚心的姿态让人无法拒绝 /55
9. 踏踏实实做好每一件事 /58

第三章 说话的隐显之道

1. 倾听可以赢得对方的好感 /62
2. 适时地保持沉默 /65

3. 巧妙迎合，见什么人说什么话 /69
4. 实话不一定要直说 /72
5. 拒绝要懂点心理学 /75
6. 千万别成为“漏斗嘴” /78
7. 善意的谎言不可少 /84
8. 别把别人的隐私当众“曝光” /87
9. 心事不要随便说出来 /90
10. 选好时机再开口 /94

第四章 掌控自己的情绪

1. 时刻保持冷静 /98
2. 喜怒不形于色 /101
3. 得意时不要太张扬 /104
4. 培养自己过人的自制力 /107
5. 让自己远离愤怒 /110
6. 不要让焦虑症害了你 /114
7. 收敛起你的锋芒 /117
8. 装做不知最聪明 /120
9. 决不要陷于骄傲的泥潭中 /124

第五章 把握好交际距离

1. 保持友谊的“弹性美” /128
2. 一见难如故，浅交不深谋 /131
3. 凡事都要“留一手” /134
4. 多给彼此一些私人空间 /137
5. 完全袒露不如有所保留 /141

6. 与人开玩笑要有分寸 /144
7. 过犹不及，保持恰当距离 /148
8. 善待对手，不要穷追猛打 /151
9. 要恰当地表现自己 /154
10. 领导不可随便自己的情绪 /157
11. 多报喜，少报忧 /160

第六章 你是伪装高手吗

1. 表现出委屈的卑下姿态 /164
2. 激发对方的同情心 /167
3. 运用道歉，求得谅解 /171
4. 故意暴露自己的“弱点” /175
5. 用你的“软弱”来感化对手 /179
6. 人心都是肉长的 /184
7. 不要让人摸清你的底细 /188

第七章 隐忍低调是王道

1. 不要让你的光芒抢了别人风头 /194
2. 木秀于林，风必摧之 /196
3. 适时低头保护自己 /200
4. 满足对方的虚荣心 /204
5. 做老二，不做老大 /207
6. 维护好领导的面子 /210
7. 装一装“低能儿” /213
8. 才不可露尽，力不可使尽 /216
9. 密藏不露好做人 /220

第八章 沉稳的处世技巧

1. 利用首因效应，留下良好第一印象 /224
2. 记住对方的名字 /228
3. 时时让别人感到重要 /231
4. 用“我们”代替“我” /234
5. 心理置换，将心比心 /236
6. 学会换位思考 /240
7. 送礼送到心坎里 /243
8. 激发共鸣，拉近心理距离 /246
9. 抓住领导的心理进行交谈 /249
10. 诱发下属的“逞能”欲望 /252

第九章 用暗示力影响他人

1. 正面强化的神奇力量 /258
2. 自信是给对方的定心丸 /261
3. 巧妙利用权威效应来影响别人 /264
4. 尽量引导对方多说 /267
5. 物以稀为贵，制造短缺的假象 /271
6. 恰当使用肢体语言 /274
7. 用“同步行为”引发对方的好感 /277

第一章

你的城府有多深

“城府”常常指一个人心机深藏不露，不可捉摸，不那么“光明磊落”。这个词大体带有贬意。但是，我们要说的“城府”，决不仅仅是一个消极、负面的东西，而有着它积极而微妙的意义，成为许多人常用的心理学战术。

1. 胸有城府天地宽

城府本是一个物化的词语，却用来形容人的性格和心胸，本身不含褒贬义，是中性词。但在“心无城府”和“城府极深”、“心机深沉”的影响下，城府有了贬义的倾向。而“心有城府”可以往好的地方说，也可以往坏处想。

心理学的解释是，讲一个人城府很深，含有两种意思。一是褒义，说这人心机谋略，思想深邃，且不愿意随便吐露。二是贬义，说这人不坦率，让人猜不透心思，不敢把他当朋友看。城府是每个人都有的，只不过有的人多一点，有的人少一点罢了。

吕不韦就是一个城府极深、富于谋略的人。吕不韦是卫国濮阳人，出生在一个珠宝商人家庭。成年以后，吕不韦奔走于各国，经营珠宝。后来，他到了韩国，成为阳翟“家累千金”的巨富。

吕不韦生活在战国时代。其时农业、手工业、商业兴旺发达，商人活动频繁。有些商人主张用兵家之道来经商，吕不韦却用经商之道来从政。

秦昭王四十二年（公元前265年），吕不韦经商来到赵国都城邯郸，巧遇秦国公子异人（后改名子楚）。吕不韦认定异人是有用之人。异人是秦国安国君之子、秦昭王之孙，安国君此时已被确定为太子。安国君有20多个儿子，异人不是长子，他的生母夏姬也不受安国君宠爱。异人在赵国当人质，秦赵经常发生战争，异人在赵国处境危险，饱受赵国人白眼，他的日用起居车辆都很简陋，十足的落难公子，人们都认为他将来没什么大出息。

吕不韦依据生意经上的“人弃我取”原则，认为异人是个奇货可居的对象，是一个可以收买并进行政治投机的对象。于是，他决定助异人一臂之力。

吕不韦对异人进行了一番试探以后，便和盘托出了自己的计划：秦昭襄王已经七十有余了，太子安国君入主王位为时不远。太子宠幸正妃，然而正妃华阳夫人没有儿子。异人在安国君20多个儿子中排行居中，又久为质子在外，皇祖和父亲极少亲近，宫中又没有人相佐，一旦安国君即位，再想立为嫡子，

几乎没有可能。要想改变目前的处境，结束这种囚禁的生活，目前来看，只有趁安国君还未继位进行疏通。

异人被吕不韦的分析所震动。接着，吕不韦表示他要竭尽全力，为异人谋取王位继承人的宝位：先资助重金，到秦都为异人四处活动，尤其是笼络住华阳夫人；华阳夫人没有儿子，一旦她接受，由她在安国君面前说句话，异人就极有可能被立为嫡嗣。

一切按计划进行，十分顺利，异人获得了华阳夫人的喜爱。吕不韦又让华阳夫人的姐姐说动华阳夫人，预先准备了一套说辞，针对华阳夫人的心病，层层深入。华阳夫人的姐姐劝说华阳夫人：“我听说，女人靠姿色得宠，到了红颜衰残时，受到的宠爱就会淡薄。只有趁受宠之时，确立自己的儿子为王位继承人，即使丈夫去世之后，自己也不会失势。现在夫人侍奉太子，非常受宠，可惜没有儿子。何不趁机在众位公子中物色一个既能干又孝顺的立为继承人，并认他为儿子呢？这样，你丈夫在世时，你受到尊重。万一丈夫死后，你认的儿子继位为王，你终身也不会失去权势。如果不抓住目前你受宠的时机奠定牢固的基础，等到宠衰色褪时，即使你想说一句话，恐怕也没人听你的了。现在异人本事大，而且他知道自己排行居中，照常例是不能立为继承人的，他的生母又不受宠爱，现在他又主动来投靠夫人。你如果立他为继承人，他定会感激不尽，夫人你在秦国的地位便永远不会动摇，你一辈子都能在秦国受到尊重。”华阳夫人被说动了。

华阳夫人侍候太子安国君时，便主动提出让异人做继承人。她流着泪说：“我有幸能到后宫充数，不幸没有儿子。希望能把异人立为继承人，让我将来有个依靠。”安国君答应了华阳夫人的请求，与她刻玉符为凭证，立异人为继承人。安国君和华阳夫人不断送钱财给异人，并聘请吕不韦担任异人的老师。

异人回到秦国去见华阳夫人时，吕不韦知道华阳夫人原籍楚国，便让异人穿楚服进见。华阳夫人见了异人非常高兴，当场让他改名为子楚。不久，子楚作为安国君的继承人这个消息便在诸侯国中传开了。



吕不韦在邯郸养了一个美貌的歌舞姬。这个女人已经怀孕。一天，子楚到吕不韦家喝酒，见到她后，便为吕不韦敬酒，要求吕不韦割爱。吕不韦便把她送给子楚。子楚把她立为正夫人，后生下一子，取名政，他便是后来的秦始皇。

秦昭王五十五年，秦赵关系紧张，赵国想杀掉子楚。子楚和吕不韦商量，用五百黄金贿赂看管子楚的官吏。子楚逃进秦军中，回到秦国。次年，秦昭王死，安国君继位为王，华阳夫人当了王后，子楚成为太子。

秦孝文王元年(公元前250年)，安国君登上王位刚三天就死了，子楚继位，他被称为秦庄襄王。按照子楚与吕不韦当初的契约，吕不韦任丞相，封为文信侯，拥有河南十万户食邑。

秦庄襄王在位3年就死了，由其子嬴政即位为王，他后来被尊为秦始皇。嬴政尊奉吕不韦为相国，号称仲父。从秦庄襄王即位到嬴政22岁亲政以前，秦国的军政大权一直掌握在吕不韦手中。

道可道，非常道。道是不可说的，那么，对道的认识也就让人感觉出一种城府。所以说，城府是一种体认生活、体认生命、体认自然的特殊能力。

心理学关键词

城府，心理学的解释是，讲一个人城府很深，含有两种意思。一是褒义，说这人有心机谋略，思想深邃，且不愿意随便吐露。二是贬义，说这人不坦率，让人猜不透心思，不敢把他当朋友看。

2. “出丑”会让你更受欢迎

出丑效应是指才能平庸者固然不会受人倾慕，而全然无缺点的人也未必讨人喜欢。最讨人喜欢的人物是精明而带有小缺点的人，此种现象亦称为“仰

巴脚效应”。

有一位心理学教授曾做过一个很有趣的实验，他把4段情节类似的访谈录像分别播放给他准备要测试的对象：

第一段录像是一个非常优秀的成功人士正在接受主持人的访谈，那位成功人士在自己所从事的领域里取得了辉煌的成就，因而在接受主持人采访时，他表现得非常自信，谈吐不俗，没有一点羞涩的表情，台下的观众不时为他的精彩表现爆发出阵阵掌声。

第二段录像也是一个非常优秀的成功人士正在接受主持人的访谈，但他在台上的表现就显得有些羞涩了。尤其是在主持人向观众介绍他所取得的成就时，他紧张得竟把桌上的咖啡杯给碰倒了，咖啡还把主持人的裤子给淋湿了。

第三段录像中，接受主持人访谈的是一个非常普通的人，跟上面两位成功人士相比，他没有什么不俗的成绩，虽然在整个采访过程中，他都不太紧张，可也没有什么特别吸引人的发言，一点都不出彩。

第四段录像中，接受主持人访谈的同样也是一个很普通的人，可是在采访的过程中，他显得异常紧张。跟第二段录像中的成功人士一样，他也是把身边的咖啡杯弄倒，还把主持人的衣服淋湿了。

教授放完这4段录像之后，就让被测试者从上面的这4个人中选出一位他们最喜欢的和最不喜欢的。

测试的结果大家可能都猜得出来，很显然，最不受大家喜欢的就是第四段录像中的那位先生了，几乎所有的被测试者都选择了他。可是让人奇怪的是，人们最喜欢的是第二段录像中打翻了咖啡杯的那位，大概有95%的被测试者都选择了他。

其实，对于那些取得突出成就的人来说，出现类似打翻咖啡杯这种微小失误，不但不会影响人们对他的好感，反而会让人们觉得他很真诚，值得信任。假如一个人表现得完美无缺，从表面看不到他的任何缺点，那会让人觉得这个人不够真实，他在别人心目中的信任度也会降低，因为没有一个人是完美的，任何人都是有缺点的，可能别人不知道，但他心里对自己的缺点肯定是清

楚的。

貌似完美无缺的人在不经意中犯个小错误，不仅是瑕不掩瑜，反而让人觉得他和大家一样，就因为他显露出平凡的一面而使周围的人都感觉到安全。

通常情况下，完美主义者会把针对自己的那些要求强加在别人身上，这些要求包括精力充沛、注重细节、不断付出等。完美主义者不允许自己犯错误，也不允许别人犯错误，他的这种要求就会给别人一种无形的压力。这种类型的人很容易被人误解，好像他真的不懂得赞美和欣赏、不允许自己和同伴失败，同时也不理解他人。所以，那些跟他在一起的人就会有深深的束缚感和逃离感，因为他让人感到无奈、沮丧和不知所措。

要知道犯错误也是生活中的一部分，是不可避免的。要想彰显人格魅力，充分展示自己真实的一面是不二的选择。

当然，我们说的“出丑效应”的产生是有条件的。也就是说，犯错误者犯的 error 都是些微小的、可以原谅的小错误，并且这个人还应该具有非凡才能。三国中“青梅煮酒论英雄”的故事正好说明了这一点。

话说刘备被吕布所逼迫败走而归顺曹操。一天，关羽、张飞都不在，刘玄德自己正在后园浇菜。许褚、张辽引数十人入园中说：“丞相有命，请使君便行。”

刘玄德惊问道：“有什么要紧事吗？”

许褚回答：“不知，只教我来相请。”玄德只得随二人入府见曹，心里却忐忑不安。

曹操一见刘备就笑着说：“在家做得好大事！”一句话就吓得刘玄德面如土色。曹操笑执玄德的手，直至后园，说：“玄德学习种菜，不容易啊！”

刘玄德方才放心：“无事消遣罢了。”

曹操又说：“适见枝头梅子青青，不可不赏。又值煮酒正熟，故邀使君小亭一会。”玄德心神方定。二人对坐，开怀畅饮。

饮到酒正酣时，突然天边黑云压城，忽卷忽舒，好似龙隐龙现。曹操说：“龙能大能小，能升能隐；大则兴云吐雾，小则隐身藏形；升则飞腾于宇

宙之间，隐则潜伏于波涛之内。方今春深，龙乘时变化，犹人得志而纵横四海。龙之为物，可比世之英雄。玄德游历四方，想必非常了解天下的当世英雄，请在这小小的酒桌上数一数天下的英雄豪杰，不知玄德意下如何？”

刘备闻听此言，立刻诚惶诚恐地答道：“当今天下的英雄豪杰，据备看来，当数袁术、袁绍、刘表、孙坚、刘璋、张鲁、张绣等人。”

不料刘备还未说完，曹操说：“玄德此言差矣！凡是英雄，都必须是胸怀大志，腹有良策，有包藏宇宙之机，吞吐天地之气。”

曹操此言，刘备焉有不知，但他继续装傻，问道：“除了这些人之外，我实在不知道了。那么，谁能当之？”

谁知，曹孟德竟然指了指刘备，然后又指了下自己，说：“天下英雄，唯使君与操耳！”这下非同小可，刘备闻言，心中骤惊，手中所持的筷子不慎掉到地上。

正巧这时外面雷声大作，将要下雨。刘备灵机一动，便从容俯下身去拾筷子，说道：“雷声太大了，以至于掉了筷子。”

曹操却哈哈大笑说：“大丈夫也怕打雷吗？”

刘备连忙巧妙地回答说：“圣人说遇到疾雷暴风，必定要改变容色，表示对上天的敬畏。那我怎么能不怕呢？”

就这样，刘备就把自己闻言失态的惊恐轻轻掩饰过去了。试想，一个连打雷都害怕的人，还能做什么大事呢？于是，曹操也就不再怀疑刘备的野心了。

如果一个人的能力过强，过于突出自己，则会给他人以很大的压力。任何一个人，无论如何不可能去选择一个总是提醒自己无能和低劣的对象来喜欢。相反，一个常犯小错误但能力出众者则降低了这种对他人的压力，缩小了双方的心理距离，保护了他人的自尊，因而也容易赢得更多人的喜爱。如果你是一个强者，请不要把自己的缺点和不足隐藏得太深，恰如其分地“出丑”，会使你赢得更多的朋友。

心理学关键词

出丑效应是指才能平庸者固然不会受人倾慕，而全然无缺点的人也未必讨人喜欢。最讨人喜欢的人物是精明而带有小缺点的人，此种现象亦称为仰巴脚效应。

3. 让人永远看不破

众所周知，在军事上以虚虚实实、真真假假来迷惑对方，这是军事家常用的战术。军事伪装在隐蔽自身战斗意图，给敌方造成错觉，争取战斗的主动权，出其不意地打击对方方面，具有十分重要的意义。其实，“虚实”是一种表面现象，一种伪装，使别人无法“看破”的伪装，才显现出为人处世的高明之处。而正是这些“伪装”让别人忽略了你的力量，便不会与你为敌，你就会少了许多麻烦。要知道，这类麻烦往往会毁掉一个人的。那些最聪明的人，真正有本事的人，虽然有才华学识，但从不自作聪明，虽然能言善辩，但好像不会讲话一样。这种人懂得藏巧，自会让人看不破。“外乱内整，内精外钝”是兵法的韬略，又是人生的智谋。收敛自己的智慧，一副浑浑噩噩的样子，让人“看不破”，这正是聪明的表现。

魏明帝曹睿死时，太子年幼，大将军司马懿与曹爽共同辅佐太子执政。曹爽是皇室宗族，自从掌握大权后，野心勃勃，要独揽大权。但司马懿是三朝元老，功劳高，有威望，而且谋略过人，在朝廷中有相当大的势力。因此，曹爽还不敢公开与司马懿斗。而司马懿也想夺权，他早把曹爽的举动看在眼里，但表面上仍然装糊涂。后来，他干脆称病不上朝。

曹爽虽然一人独揽朝廷大权，可他对司马懿仍然不放心。司马懿虽然自称年老多病，不问朝政，可他老奸巨猾，处事谨慎，谁知他是真有病还是假有