第一章

塑造成功性格法则

□人格魅力

社会里的人各种各样，有的人精明能干，有的人温和亲切，有的人阴险毒辣，有的人性情忧郁，有的人性格急躁，而有的人脾气柔弱等等，即使你的性格与他们的性格相差甚远，一旦在人们的心目中形成固定的形象，就很难改变。要塑造良好的形象，得到他人的认可，就要首先确认自己目前在众人心目中是什么样的形象，可采取向周围的人旁敲侧击的方法了解，观察他们的态度，或者直接向他们询问，征求意见。用客观的态度对待自己，作出客观的自我判断。当了解清楚自己在他人心中的形象后，就可以对症下药，改正缺点，避免错误，重塑适合自己的新形象，要注意使自己的个性向好的方向发展，与他人和谐相处，才能获得他人的注意和喜爱。但不论是天生的还是后天努力的，他们的结果无非是博得他人的善意，而那获得善意的种种途径和方法，便是‘人格’的发展。”

只有健全的人格魅力，才能获得人们的喜爱和合作。因此，

需要全本请访问 www.ertongbook.com

世间凡是智者贤人，常把人格的特征竭力地表现出来。

有的时候，有些人即使与我们偶尔相识，只有一面之交，也能引起我们的注意，使我们喜悦，这是什么道理呢？他们之所以能打动我们，使我们善待他们，这又是什么原因呢？

霍华德说：“这是一种不可言喻的两情相悦，它给予我们的，犹如芳香给予花儿一样。”这种人格，或许是我们看见的他们的目光，或许是我们看见的他们的微笑，或许是我们看见和听到的他们的举止言谈。如果把这些“人格”结合起来，我们便得到一个印象，一个结论：他们很得别人的喜欢，使别人对他们产生兴趣。我们在不知不觉之中，便和他们接近，成为朋友。在这个过程中，我们的人格也得到了发展，而使我们愉悦的他们也一样有新的提升。

每个人都可能有独特的人格魅力，但是只有当我们与人交往时，魅力才会被感受到。魅力的要素是神秘的。魅力的神秘感体现在言语未到之时，也许是一个眼神，也许是手轻轻地一触，或仅仅是一种感觉；是一种内在吸引力，是教养、举止以及气质的综合。女性容颜的美丑，是由先天决定的，人力没有改变的可能，但是魅力却可以经由后天的努力去加以培养营造。心理学家提供的几种培养人格魅力的方法值得我们参考：

⑴ 在任何场合中，谨记以礼待人，举止文雅；

⑵态度开朗,和蔼可亲,特别是应该具有接受批评的雅量和自嘲的勇气；

⑶对别人显示浓厚的兴趣和关心，大多数人都喜欢谈自己，因此在与人交往时应该懂得如何引发对方表露自己；

⑷与人交往时,经常和他们的目光相接触,使对方产生知己之感；

⑸博览群书，使自己不致言谈无味；

⑹ 慨大度，这样才能获得别人的欣赏。

□成功人格的素质

积极、富有创造力的人格，是多种素质的综合。一个人，如果具备了良好的心理、健康、知识、经验、交往、行为、个性、口才等素质，他为人处世就没有理由不成功。

天才是极少的，成功的人却不少，那是因为，成功的人知道怎样使自己具备各方面的良好素质，即使在某方面有缺陷，他们也知道用另一方面十分突出的素质弥补缺陷带来的不足。

相关素质的匹配，使我们的人格相得益彰，丰富多彩，为成功打下良好的基础。

素质匹配十要则如下：

(1) 尽量适应环境，而不是让环境适应你。

(2)避免决定性风险。

(3) 有基本的把握。

(4)应该与自己的个性及爱好相符。

(5) 优先考虑自己的长处。

(6 参考社会需要。

(7)培养良好的心理素质。

(8) 不能忽视服务的对象。

(9)不能僵化地看问题、处理问题。

(10)如果可以，不妨做个小测验，以此来确定计划的可行性。

以上十条原则，关系到人格的体现及创造力的发挥，必须予以考虑。

相关素质的匹配潜能是巨大的，它可能对几十年、几百年，乃至几千年的文化传统发起挑战性的进攻。当然，斗争也好，让步也好，我们有必要在生存的路上做出最适合自己的选择。

我们需要冷静与勇敢，而不是冲动与鲁莽。

素质要正视人格，人格也要求素质，二者辩证统一，不可或缺。

我们要成功、要幸福，所面临的选择只有一个，即：

培养素质，发挥素质，转化素质，从而达到一种完善的人格，实现个人的梦想。

□优良个性的特征

作为人，你如果没有个性，你就不复存在；你的个性如果受到压抑，得不到发展，你的灵性就得萎缩，人格就得苟且。这样，你虽然变得柔弱温顺，但却降低了创造的能力，丧失了竞争的能力。

你也许会以最漂亮、最新款式的衣服来装扮自己，并表现最吸引人的态度。但是，只要你内心存在着贪婪、妒忌、怨恨及自私，那么，你将永远无法吸引任何人，却只能吸引和你同类的人。物以类聚，人以群分。因此，你可以确定，被吸引到你身边来的，都是品格与你相同的人。

你也许可以做出一个虚伪的笑容，掩饰住你真正的感觉；你也许可以模仿表现热情的握手方式，但是，如果这些“吸引人的个性”的外在表现，缺乏热忱这个重要因素，那么，它们不但不会吸引人，反而会令人逃避你。

一般说来，优良的个性具有如下特征：

1．诚意

诚意一般是指由热情、热心和兴奋等糅和而成的感情状态。一个对工作学习和他人抱有诚意的人，往往能弥补个性上的一些缺点。

2．友爱

友情可以使你交游广阔，建立充满善意和体贴的良好的人际

关系。但切记勿把友情与亲昵混为一谈。友情是一种互助的关系，它能激发朋友之间相互尊重。

3．理智

这就要开动人的思维机器，要多看、多听、多思，凡事都能以明确而理智的行为来进行。在处理事情的过程中，不随意埋怨、轻视别人，即使发生在你面前的是重大事件，也能冷静理性地应变，渡过难关。

4．英俊、.潇洒、魅力

这和个人风采有关。清洁、整齐、英俊、潇洒的风采，使你保持自然可亲的个性，再加上良好的教养，确能助人事业成功。

受欢迎者的个性特征表现为：

尊重他人，关心他人，富有同情心；热心集体活动，工作可靠、负责；持重，耐心，忠厚老实；热情、开朗，喜欢交往，待人真诚；聪颖，爱独立思考，成绩优良，乐于助人；独立、谦逊；兴趣和爱好广泛；温文尔雅，端庄，仪表美。

受排斥者的个性特征表现为：

自为中心，不考虑他人处境和利益、嫉妒心强；对集体的工作缺乏责任感，敷衍、浮夸、不诚实；虚伪、固执，吹毛求疵；不尊重他人，操纵欲、支配欲强；淡漠、孤僻；敌意、猜疑；行为古怪，喜怒无常，粗鲁、粗暴、神经质；狂妄自大，自命不凡；成绩好，但不肯助人或小看他人；自我期望极高，小气，对人际关系过分敏感；势利，巴结领导；工作不努力，无纪律，不求上进，兴趣贫乏；生活放荡。

优良的个性能为你的魅力增添无形的美。你梳起最新潮的发式，穿上最时髦的新装，再加上身材窈窕，巧施脂粉，但如果没有魅力，你的身体也只是徒有躯壳。魅力不是一个东西。随你用的时候便拿出来，不用的时候便收起来，这不行。魅力就像明媚的春天，它的影响会注入到生命的每个瞬间。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

□气质非凡的表现

人的气质并非固定不变，它虽然受遗传、文化等因素的影响，但通过后天锻炼和陶冶也是能够改善的。我国历史上那些著名的旅行家如司马迁、徐霞客和文人雅士如嵇康、李白、杜甫、陆游多有豪放、洒脱和飘逸的气质。

气质与人的生活、工作和受教育的条件也有关系，在长期的工作生活实践的影响下，也可以发生一些变化，“近朱者赤，近墨者黑”这句俗话有其道理。另外，随着年龄的增长，人的气质也会有所改变。同时，不同行业的人所具有的气质也不同。你决不会把一个工人误认为是一名科学家，这就是职业对一个人气质的影响。

一个人的内心世界常常在气质上有所反映，一个有着内在美的人一定会在气质上有所外露，表现为气质美。如为人宽厚善良的人多有诚恳、淳朴的气质；自强不息、不畏艰难的人，多有沉着、坚定的气质；勤于思考、勇于创新的人，多有着积极进取的气质等等。气质最能反映人的心灵，同时也最能显示人的文明程度。气质在一个人的行为和活动中的表现，跟人的身心健康都有着密切的联系。如果一个人在工作中表现得紧张而有序，生活中严于律己，宽以待人，严守纪律，遵守公共秩序，这有利于提高气质的质量。

托尔斯泰说，一个有完美气质的人胆大而不急躁，迅速而不轻佻，爱动而不粗浮，服从上司而不阿谀奉承，身居职守而不刚愎自用，胜而不骄，喜功而不自炫，自重而不自傲，豪爽而不欺人，刚强而不执拗，谦虚而不假装。

传统的心理学把人的气质分为四种类型，即胆汁质、多血质、粘液质、抑郁质。

1. 胆汁质的人优点表现为

热情、直率、精力旺盛、言语明确、富有表情，具有坚忍不拔的毅力；缺点表现为脾气暴躁、性急，情绪易冲动，表情外露。胆汁质的人比较适合做动作有力、反应敏捷、应急性强、危险性较大、难度较高而费力的工作，但不适宜从事稳重、细致的工作。这种人可从事的职业有：导游员、演讲者、勘探工作者、节目主持人、外事接待人员等。

2. 多血质的人优点表现为

姿态活泼、热情、语言富有表现力和感染力，善于交际，行动敏捷，很容易适应变化着的生活条件；缺点表现为注意力易分散，做事易轻率，兴趣广泛但不稳定，缺乏耐力和毅力。多血质的人比较适合做社交性、文艺性、多样化、要求反应敏捷且均衡的工作，而不太适应做需要细心钻研的工作。他们可从事广泛的职业，如医生、律师、运动员、新闻记者、外交人员、管理人员、驾驶员、冒险家、服务员、侦察员、干警、演员等。

3. 粘液质的人优点表现为

安静、稳重、沉着，善于忍耐；缺点表现为沉默寡言，情绪体验深刻不易外露，行动迟缓，遇事谨慎，不够灵活的一面。粘液质的人较适应做刻板平静、有条不紊、耐受性较高的工作，而不适宜从事激烈多变的工作。这种人可从事的职业有：、外科医生、管理人员、出纳员、播音员、法官、会计、调解员。

4 抑郁质的人优点表现为

谨慎、细心、体验深刻、智力透彻、想像丰富，善于觉察别人不易觉察的细节；缺点表现为孤僻，多愁善感，行动迟缓，优柔寡断。抑郁质的人能够兢兢业业地干工作，适合从事持久细致的工作，如打字员、技术员、排版工、检查员、登录员、化验员、制绣雕刻工、机关秘书、保管员，但不适合反应灵敏、处事果断的工作

举几个气质典型的例子：以俄国的四位著名文学家来做这几个类型的例子，例：普希金是胆汁质，赫尔岑是多血质，克雷洛夫是粘液质，果戈理是抑郁质。

□人的性格特点与处事方式

性格，又称性子或脾气，是对人、对事的态度和行为方式所表现出来的心理特点，如勇敢、刚强、柔和、懦弱、粗糙、细腻等等，既存在先天的一面，又存在后天的一面。性格先天的一面和遗传基因有关，和大脑皮层及神经类型联系在一起；性格因人而别，是不易改变的。后天的一面是在原有素质基础上，经过生存环境的刺激影响发展起来或得以强化的那些特点。就拿勇敢的性格特点来说，经过环境的良性刺激影响，可能发展成英勇而又坚定，或英勇而又机智等等。

如果勇敢的性格特点经过劣性的刺激影响，也有可以发展成为粗鲁莽憧、愚蠢蛮干，或强悍刁钻、铤而走险等等。所有特点的发展或强化都可以此类推，都是在原有素质基础上，经过后天环境的刺激影响发生变化的。

一个人的性格特点往往通过自身的言谈举止、表情等流露出来，如：那些快言快语、举止简捷、眼神锋利、情绪易冲动的人，往往是性格急躁的人；那些直率热情，活泼好动、反应迅速、喜欢交往的人，往往是性格开朗的人；那些表情细腻，眼神稳定，说话慢条斯理，举止注意分寸的人，往往是性格稳重的人；那些口出狂言，自吹自擂，好为人师的人，往往是性格骄傲自负的人；那些懂礼貌、讲信义，实事求是、心平气和、尊重别人的人，往往是性格谦虚谨慎的人。对于这些不同性格的人，一定要具体分析，区别对待。

1. 内向性格

内向的人有着极为丰富的内心世界，喜欢幻想，情感敏锐，常把多姿多彩的人生社会浓缩在自己的脑子里一遍遍地过滤、筛选、放映，不和外界做任何接触。因此，他总是把自己封闭起来，在内向的人的世界里没有阳光，他时时刻刻关心着自己在他人心目中的印象和团体中的地位，并时刻检讨着自己、体验着自己、设计着自己，不愿意——也便导致不善于与外界社会打交道，尤其在陌生人面前，在公共场合，更是懒于开口或羞于开口。迫不得已需要交往时便面红、心跳；说话行事小心谨慎，惟恐有错，惟恐遭人耻笑；有时也表现为自信心不足，不愿意抛头露面，开会喜欢蹲在角落里。

2. 外向性格

外向的人好像一团火焰，走到哪里就能燃烧到哪里，好交朋友，即使常常不能深交也并不减少热衷交际的热情。这种人参与意识强烈，好抛头露面，可以和陌生人一见如故，无论在公共场所还是在陌生人面前，都有强烈的表现欲望。他可能擅长演说，鼓动性强，无所谓谦虚骄傲，不善心计，大大咧咧。

外向人有时也因其言行不够谨慎而得罪了人时，他自己都不知道，但人们也因其本性不坏而容易原谅他，因而他的人际关系总是不至于太糟。他几乎不能安静地坐下来沉思默想，而只着重于行动。运动充斥着他的全部生活，成天忙忙碌碌，东奔西走。对各种社会活动，有强烈的兴趣，他也可拉起一帮人，成立一个学会、一个协会之类，无意中就成了这个学会那个协会的秘书长或副会长。

外向的人总是喜欢把眼光盯在外面的世界上，他们怀着婴孩般天真好奇的炽热之心，带着少年般无所畏惧的勇气，希望更多地了解世界，改造世界，从外面的世界里获取尽可能多的快乐。他们大都生活乐观，对未来充满了各种期望与理想。他们也是充

分自信的人，认为依靠个人的不懈努力能够在崎岖的世道上开辟出一条通往幸福的道路；他们相信行动哲学，而不太重视内省和慎独的意义；他们是创造者，而且就其对人类文化的贡献来说，他们也是伟大的成功者。梁漱溟对于这类人作过一个评价，他认为这些人“就是奋力取得所要求的东西，设法满足他的要求；换一句话说就是奋斗的态度。遇到问题都是对于前面下手，这种下子的结果就是改造局面，使其可以满足我们的要求”。

3．双重性格

在现实生活中，绝对内向的人和绝对外向的人很难找到一个，一般人是二者兼而有之，或者内向成分重于外向成分，或者外向成分重于内向成分，或者在某一方面某种场合表现为外向型，而在另外的方面另外的场合表现为内向型。任何一位英雄豪杰、世界伟人都不可能是一个绝对内向的人或者一个绝对外向的人。

美国前总统尼克松在《领袖人物》一书中写道：“我所认识的所有伟大的领袖，在内心深处都有丰富的感情，换一种说法就是很有人情味。有些人，如邱吉尔，公开表露他们的感情；有些人，如赫鲁晓夫，肆无忌惮地利用感情；戴高乐、阿登纳、麦克阿瑟和吉田则是善于控制感情、律己很严的领导人的典型。他们给公众的是一副掩盖着个人感情的外表。但是任何了解他们的人都会发现，他们的内心深藏着强烈的感情，但是把这视为个人的事情,不愿为外人所窥知。”

□消除人格障碍

所谓人格，心理学上是指一个人在其生活实践中经常表现出来的较稳定的个体心理特征的总和，也称为个性。这些心理特征包括个人的能力、性格、气质、兴趣、爱好、倾向性等等。它们

是在生理素质的基础上，通过社会实践逐渐形成和巩固的。它表现出个别差异，人与其他人相区别的特质或个人特征，是一个人在其与环境相互作用过程中，所表现出来的独特的行为模式、思维方式和情绪反应的特征。

一般来说，如果一个人的人格与社会环境相适应，就被认为是正常的人格。而有少数人，他们不能适应社会的环境，待人接物、为人处事、情感反应和意志行为与世格格不入或不相协调，其人格偏离常态，即人格障碍。

人格障碍也叫病态人格、变态人格、偏离人格、精神病态人格等。人格障碍是目前国际通用的标准术语。严格意义上的人格障碍，是变态心理范围中一种介乎精神疾病及正常人之间的行为特征。因而其患者既不是“精神病”，又不能说是“正常人”。

何谓人格障碍呢？人格障碍指不伴精神症状的人格适应缺陷。其患者对环境有相当严重的、根深蒂固的、不能更改的、不适应的反应，在知觉与思维方面产生适应功能的缺损，或增进自觉的痛苦，其行为倾向组成对自己对社会都不被允许的、不得体的行为模式。

因此，有人格障碍的人，常常难以正确估价社会对自己的要求和自身应当采取的行为方式；难以对周围的环境作出恰当的反应；难以正确地处理复杂的人际关系，常常和周围的人、甚至亲人发生冲突；对工作缺乏责任感，经常玩忽职守，甚至超越社会的伦理、道德规范，做出违反法律或扰乱他人和危害社会的行为。

概括起来，人格障碍有以下几个方面的主要特点：

1. 一般始于青春期

人格是从小逐渐发展形成起来的，人格障碍也是如此。人格障碍的特征往往从儿童期就开始显露，到青春期开始显著。因为年龄愈小，人格的可塑性就愈大，因而在青春期以前不宜轻易诊

需要全本请访问 www.ertongbook.com

断为人格障碍。

2. 有严重的人格缺陷

有人格障碍的人，生理上可能有某些神经系统功能上的障碍，但是一般没有神经系统形态学的病理变化，它只是一种人格结构上的某些方面过分与畸形地发展或严重发展不足，偏离了正常人格而出现的严重的人格缺陷。

3. 有紊乱不定的心理特点

有人格障碍的人一般意识是清醒的，认识能力也保持完整。即在没有意识障碍，没有记忆力和智力活动障碍的情况下，出现情感与行为活动的明显障碍。其情感障碍表现为情绪极不稳定，或对人感情淡薄甚至冷酷无情。无论是被动的或主动的行为变异，如偏执情绪、自我爱恋、被动性侵犯等，都给他人造成极大的困难，甚至带来祸害。

4. 缺乏自知力

有人格障碍的人一般能正确处理自己的日常生活和工作，能理解自己的行为后果，也能理解社会对自己行为后果的评价标准。因此，他们不能免除自己的责任能力，但他们缺乏自知力，把自己所遇到的任何困难都归咎于命运或别人的错处，因而他们不能感觉自己有缺点，不知道有什么需要改正，不能从失败中吸取教训。

5. 没有责任感

他们认为自己对别人是没有责任可言的。如对不道德的行为没有罪恶感，对伤害别人不觉后悔，并对自己的所作所为自以为是。他们的行为后果和伤害别人，使左邻右舍鸡犬不宁，而自己则泰然自若。

6. 形成后难以矫正

人格障碍一旦形成就比较恒定而难以改变，偏离正常愈远，就愈不容易改。要想改造人格障碍确实困难，无论使用什么治疗

手段，采取什么环境影响和教育措施，对患者都是无效或收效甚微的。

其实，要使普通人改变性格、气质也是不容易的。当然，也不是有了人格障碍就毫无办法，实际上，有的人到中年后，由于饱经沧桑或精力不足等，可部分或全部自动缓解。患者也可从心理治疗专家那里得到帮助，改善人际关系、缓解精神痛苦。

人格障碍表现十分复杂。《国际疾病与分类》（第九次修订版）把人格障碍分为偏执型、分裂型、情绪高潮型或情绪低落型、反社会型、强迫型、癔病型和衰弱型等。

那么，人格障碍形成的原因究竟有哪些呢？

人格障碍形成的因素，这是一个较为复杂的问题。大量的研究资料和临床经验表明，生物、心理、社会环境等方面因素的共同影响，对人格形成起着重要的作用。通常，有人格障碍的人是在某种不健全的先天素质的基础上，在后天不良社会环境因素的影响下形成的。

1. 生物遗传因素

人们常说：“龙生龙，凤生凤，老鼠生来会打洞。”虽然这种说法很难验证，认为人格障碍患者的亲属中人格障碍的发生率与血缘关系成正比，即血缘关系越近，发生率越高。

2. 病理生理因素

人格障碍患者虽然没有发现神经系统解剖、生理上的病变；但一般认为他们在神经系统的先天素质方面，有不健全的地方。人格障碍患者倾向于缺乏焦虑，因而不能从经验中吸取教训等等。这就表明，人格障碍在某种神经系统功能上是存在障碍的，但是一般没有神经系统形态学的病理变化。

3. 心理因素和社会因素

社会文化环境的潜移默化的影响，是形成人格障碍的关键因素。可以说，人格障碍是有缺陷和不完善的社会文化环境的必然

结果。很多的人格障碍都植根于社会文化环境的土壤之中。如生活的不安定、面临失业和潜在失业的危险、没有安全感、婚姻不和、家庭的不稳定、战争等，这些都将给人带来烦恼和困境，乃至人格障碍。

另外，青少年期的心理失调、成年人的心理失调，都可能造成心理压力过重和自我贬值，毫无疑问，这也将引起人格障碍。

□克服软弱的性格

现实生活中，确有不少人被软弱的人格特征所困扰，心灵陷于痛苦之中。

怎样战胜软弱呢？心理学家提供的对策是：

1. 重塑性格

任何人都可以养成坚强的性格，不过，软弱的人大多有内向的气质，养成外向型坚强性格确很困难。但是内向型坚强性格却是可以锻练出来的。内向型坚强性格有三个特点：不锋芒毕露但有韧性；不热情奔放但有主见；不强词夺理但能坚持正确意见。

2. 坚持自己

弗兰克林 1951 年首先发现脱氧核糖核酸的螺旋结构，但因受到“强人”的责难，竟承认这个发现是错误的。后来有两位科学家 1953 年重新发现这一结构，并获诺贝尔奖金。

由于不敢坚持自己，将自己在生物学上划时代的发现拱手让给了别人，多么痛惜！战胜软弱的心理基础是自己看得起自己，敢于坚持自己，尤其是面对飞扬跋扈的所谓“强人”的时候。

3. 敢于反击

先是学会发怒。软弱的人多没有当众发脾气的体验，而习惯于沉默忍受。坚持自己，就要敢于适时发怒，可以逐渐学起。你可以选择经常粗暴对待顾客的售货员为对象，准备好“台词”：

“这样对待顾客，太不像话，岂有此理！”说罢，尽管扬长而去。

4. 直接反驳

软弱者对于别人的误解与无端的责难总习惯妥协。战胜软弱就要学会直接反驳，不做妥协。

5. 行为武装

心理学也认为改善行为可以改善心理素质。你如果软弱，就从行为上这样武装自己：

⑴遇见你有点害怕的人，不要绕道走，径直迎着对方过去；

⑵身体站直,挺起胸膛与对方讲话；

⑶讲话时盯住对方的眼睛，开始做不到，就光盯住他的鼻梁;

⑷声音洪亮，如果对方声音超过你，就突然把声音变轻；

⑸保持对话时的沉默间隔，不要急不可耐；

⑹ 不轻易用“对不起”之类的话。

这样强化了自己的行为，你就会感到自己突然变得坚强胆壮了。

□消除对别人发脾气

故意和愤怒是人的致命心态，它们不仅是强化诱发心脏病的致病因素，而且是增加其它病并发的可能性——发怒是典型的慢性自杀。如果你的心绪欠宽容，那么学会抑制愤怒应视为当务之急。

不友好后面的推动力是对别人的怀疑。倘若料定别人不信任自己，我们是会失望的。疑心引起愤怒并导致以侵犯相报复。

与此同时，这种不友好的怀疑心理会引起体内肾上腺素和其他的紧张素加速分泌；随着内分泌变化，其嗓音会提高八度，呼吸加快而且粗重起来；心脏跳得更快更吃力，手足的肌肉绷得紧

紧的。让人觉得“箭在弦上，不得不发”了。

假如你连续出现这种情绪，那么你的“愤怒商”就未免太高了，它有可能演变为严重的健康麻烦。可怕的是，不友好的心态很容易使你发怒。即使是初次见面的人，你也可能迸发恼怒；这种恼怒或表现为温怒，或表现为面红耳赤，吹胡子瞪眼。

能否有效地抑制不友好的情绪，从而使自己更信赖他人呢？这主要在于自己的修养和来自亲人及朋友的帮助、劝慰。

经试验，表明在行为方式有改善的人中，死亡率和心脏病复发率均大大降低；其次，少发脾气当然还有助于防止心脏病的发生。

要培植信任人的健康情绪，你一定得逐渐消除对别人玩世不恭的怀疑，减少发火的次数和强度，进而学会善待他人，体贴他人。

下面的八条措施将帮助你完成这一心理、生理转变过程，臻于性格的完善。

1．承认难题

请告诉你的配偶和亲朋好友，你承认自己以往爱发脾气，决心今后加以改进。要求他们对你支持、配合和督促，这样有利于你逐步达到目的。

2．保持清醒

当愤愤不已的思绪在你脑海中翻腾时，请提醒自己，保持理性，你才能避免短视、恢复远见。

3．推己及人

把自己摆到别人的位置上，你也许就容易理解对方的观点与举动。在大多数场合，一旦将心比心，你的满腔怒气就会烟消云散，至少觉得没有理由迁怒于人。

4．嘲笑自己

在那种很可能一触即发的危险关头，你还可以用自嘲从自

多疑的性情中解脱出来。“我怎么啦？像个 3 岁小孩，这么小肚鸡肠！”幽默是抖落掉猜疑的尘埃和卸掉发脾气毛病的最好手段。

5. 训练信任

开始时不妨寻找信赖他人的机会。事实会证明，你不必设法控制任何东西，也会生活得很顺当；这种认识不就是一种意外收获吗？

6. 反应得体

受到残酷虐待时，任何正常的人都会怒火中烧。但是无论发生了什么事，都不可放肆地大骂出口。而该心平气和、不抱成见地让他明白，他的言行错在哪儿，为何错了。这种办法给对方提供了一个机会，在不受伤害的情况下改弦更导长。

7. 贵在宽容

学会宽容，放弃怨恨和报复，你随后就会发现，愤怒的包袱从双肩卸下来，显然会帮助你放弃错误的冲动。

8. 立即开始

爱发脾气的人常常说：“我过去经常发火，自从得了心脏病，我认识到以前那些激怒我的理由，根本不值得大动肝火。”

请不要等到患上心脏病才想到要克服爱发脾气的毛病吧，从今天开始修身养性不是更好？

□改掉优柔寡断的个性

遇事优柔寡断，拿不定主意，这是生活中常见的现象。有人上街要买台彩色电视机，由于价钱较高，又都不是名牌，往往反复比较，反复动摇。结果跑了许多家商店，去了许多次，就是决定不下来。心理学家认为，人在处理问题时所表现的这种拿不定主意、优柔寡断的心理现象是意志薄弱的表现。

需要全本请访问 www.ertongbook.com