

第一章

让对方觉得你做事积极的 自我表现术

许多企业的主管人员都表示，他们希望吸收积极进取、有干劲的人为员工，如果一个人能力很强，但做事被动、消极、没有干劲，则绝不会被录用。

不仅是企业主管人员的观念如此，通常女性在选择配偶时，也希望丈夫是积极进取、有干劲的人。

事实上，我们只要改变一些日常生活的习惯，就能让自己变成积极、有干劲的人，本章将讨论这些方法。它除了告诉大家如何让自己看起来更像个积极进取、有干劲的人之外，也同时要告诉大家如何才能变成真正表里一致的积极、进取、有干劲的人。

1. 自我介绍时，先报一次自己的姓名，结束之前再报一次可以给人留下做事积极的印象

自我介绍的方法很多，除了报名道姓的方式之外，各种稀奇古怪的方式都有人用过。自我介绍事实上也是一种自我表现的方式，除了要让人知道你的姓名之外，更重要的是让对方“认识”你。另外，自我介绍时给人的印象（不论是好或坏），都会让对方永远记住，而这种先人为主的印象，以后就很难更改，所以我们不得不特别重视。

自我介绍时最需要注意的一点是，清清楚楚地报出自己的姓名。有些人说话口齿不清，这是最差劲的自我表现方式。首先，别人听不清楚他的姓名，不容易记住他；其次，这样的表现往往会让对方觉得他不开朗、消极，留下不好的印象。因此自己的名字要一个字一个字清楚地说出。

另外，除了开始时报一次自己的姓名之外，结束之前再向对方提一次自己的姓名。这样除了对方会更准确地记住你的名字之外，还可以给人留下你做事积极的印象。

2. 开会时起立发言可以加强自己发言的分量

有些讲演会由于主讲人发言的时间较长，主办单位

会特意准备椅子让主讲人坐着发言。碰到这种情形，你最好婉拒对方的好意。

为什么？因为同样的讲演内容，站着和坐着说给听众听的效果完全不同。我们若以歌星在舞台上的表演为例，站着唱与坐着唱不但歌声的效果不同，它给人的感受也完全不同，前者会比后者更让人觉得有活力。同样的道理，讲演时站着说，听众的感受往往会更为强烈。

此外，站着发言的另一个优点，可以居高临下，把握全场听众的气氛。

特别是那些对自己的讲演没有信心的人，更应该站着发言。虽然发言内容是一样的，但站着发言这一小小的改变，就可以给听众留下“积极”的好印象。

3. 比别人抢先接电话可以给人留下“做事积极”的好印象

动作比别人慢，往往会给人留下做事消极的印象。因此若想给别人留下做事积极的印象，你就要比别人早一步行动。

例如电话铃响时，比别人抢先接电话；有客人到公司洽谈，立刻上前接待。虽然这都只是一种小小的动作，但会给人留下反应快、做事积极的好印象。

4. 迅速从椅子上站起来等小动作，可以加强做事积极的印象

上司同时叫两个人，一位立刻起立回答，另一位却坐着不动，你对哪一个人的印象会较好？当然是前者。因为人们对前者会产生“积极”的印象。由于这些小动作，我们就可以推断，这个人无论做任何事，一定都很明快果断。

有一位工学博士就说过，“不搭乘电梯而爬楼梯”是他精力充沛的源泉，这话一点都不假。

5. 比别人早到公司可给人留下做事积极的印象

有位朋友当年刚进入山酒厂时，每天都是最早到公司上班的人，有时到得太早了，而公司的大门都还没开呢！虽然他谦虚地表示是由于他的能力较差，因此必须比别人早到公司上班，来弥补自己能力的不足，但事实上他每天都那么早到公司，绝对有其积极的意义！

试想，当其他的同事睡眠惺松地赶到办公室时，你已经卷起袖子在做事了，他们的感受将会如何？积极、有干劲就是这样表现出来的。

6. 挺直腰杆快步走可给人留下精力充沛的印象

有位曾在高级餐厅打工的学生说，他们进入餐厅正式工作以前，除了有各种基本知识训练外，老板还再三交待他们在餐厅内工作时，必须以快速的步伐行走。

许多人很佩服这位老板，因为若让侍者慢吞吞地走，不但服务速度会慢，同时也会给客人留下不好的印象，慢慢地走往往会给人一种很疲倦、无精打采的感觉。让侍者快步走，可以说是这家餐厅的优良传统，这也是一种自我表现的方法。

不只是侍者，任何人只要挺直腰杆快步走，就会使人觉得积极、有干劲！

一位围棋大王在陷入低潮时，就是利用挺直腰杆快步走来消除不良情绪的。

走路的方式往往会被人们所忽略，但却是我们在自我表现中不可忽视的重要一环。

7. 用力握手可以让对方感觉你很强大

握手不仅是一种交际的礼仪，同时也是表现自己的强有力武器。仔细地观察一些政治家在竞选时的表现，你会发现他们一连与数十甚至数百人握手后，他们的手已经因失去血色而显得苍白，由此不难推测他们是多么

用力地与人握手。

从心理学的方面来说，一个人若是被人用力的握手，自己就会很自然地用力握回去。握手虽然看起来只不过是手与手的交流，但实际上却也是一种心与心的交流。因此用力握手可以让对方感受到自己的热情与意念，并给人一种强大的印象。

事实上，握手愈用力，愈可以给对方留下深刻的印象。反过来说，若是对方用力地握你的手，你就会下意识地用力地握回去，以免自己居下风。

赵先生每次遇到比自己高大的人，就会先下手为强地用力握对方的手。的确，被人用力一握，往往会感受到一股强大压力。尤其是被第一次见面的人用力一握，那种强烈的感受常会使人难忘。

8. 不坐满整张椅子可给人留下做事积极的印象

假如你正在很认真地向一个人解说某件事的时候，对方却将自己的身体深深地靠在沙发中，并且还把上半身也深深地陷入沙发中，你会有什么感觉？如果是同事，你可能就会向他说“你能不能认真地听我说”。为什么呢？因为将身体深深地陷入沙发的姿势，在别人的眼中，看起来往往就是一种不认真的态度。特别是连上半身也深深地陷入沙发中，给人的印象将会更为恶劣。

相反地，若仅坐椅面的一半听人说话，例如只利用

椅面的前三分之一部分来坐，给人的印象会更好。尤其是采用这种坐姿时，身体的上半身会自然地向前倾，这会给对方留下你聚精会神、做事认真的好印象。

9. 倾身听人说话可使对方感觉你关心他

对于自己关心的事，我们往往会在不知不觉中将自己的身体靠过去。事实上，每当你讲演时，听众若有倾身听讲的情形时，你会在不知不觉中讲得更为卖力！

倾身听人说话可以给对方留下热心积极的好印象，因此，当上司在说话时，即便是站着听，也要把身体的上半身向前倾，这样他对你的印象将会非常好。

10. 边听边记笔记可让人感觉你在认真地听讲

在你讲演时，总会有一些听众拿着笔记本边听边记。不知不觉中你会对这些人产生好感。

因为记笔记不但表示要留下一份纪录，并且还显示了想将对方所说的话留在记忆中的积极态度。

当然任何人都不会把没用的话一一记下来，反过来说，我们做笔记就是表示认同对方说话的内容，对于对方是一种敬意。

一边听讲一边记笔记，是需要有灵活的头脑才能胜任的工作，因此勤记笔记不但可以发现出自己的能力，

更有事半功倍的效果。

11. 卷起衣袖工作，可给人留下做事积极、有干劲的印象

将长袖衣服的袖子卷起来，露出我们的肌肤，可以给人留下充满活力、做事积极的印象。一般来讲，年轻的女性往往会对卷起衣袖做事的男人产生好感。岂止是年轻的女性，任何人对卷起衣袖做事的人都会产生好感！

12. 写字的字体大而且向右上方倾斜，可给人留下做事积极的好印象

从字体可以看人，书法家只要看一个人所写的字，就可以知道写字者的性格，甚至连写字时的心理状态也可以摸透。据说日本有位著名的古装电视剧的编剧，每当他编写剑道剧时，字体就会变的大而且尖。

由此看来，字体不仅是一种记号，同时也是自我表现的重要一环。

一般而言，性格积极且充满自信的人，他们所写的字往往较大而且会向右上方倾斜。此外下笔有力的字体，也会使人感觉到写字的人的坚强意志。

相反地，向左方倾斜且字体又小的字，就会让人觉得软弱。虽然我们自己不会发现，但往往会给别人不好

的印象，这对于自己也是一种无谓的损失。或许要让一个人改正自己的字体，并不是一件容易的事，不过在写字时，刻意写向右上方倾斜且字体又大的字，可以使人觉得你性格积极又充满活力。

13. 签名的字体大一些，可以让人留下深刻的印象

政治家与一般人的名片最大的差别，就是政治家的名片上除了姓名之外，其他如住址、电话等它一概不印，并且姓名也用比一般人使用名片更大的字体来印刷，这些都显示出想让对方记住自己姓名的意图。

这一点非常值得我们学习。事实上姓名就是个人的代表，只要对方记住我们的姓名，也就等于认识了我们，因此签名时尽可能将字体写得大一些，就可以加深对方的印象。根据一位教师的经验，通常将自己的姓名签得很大的学生，他的学业成绩虽然不一定就很好，但往后的成就却往往会较大，这就显示写大字的人较具有积极性！

14. 谈话中多用肯定句替代否定句，可给人留下做事积极的印象

或许我们自己平时没有注意到，但我们在日常的谈话中，经常会使用“不可能”、“不行”以及“不能”等

否定句。

如果我们平常有这种习惯，就算自己的能力很强，也会给人以推诿成习的印象。而且时常使用否定句，也会被认为故意与对方唱反调，而让对方觉得不愉快。

这样的人，往往会招致无谓的损失。就算自己的工作能力再强，也不会被别人所肯定，许多的工作机会也就会在无形中错失。

如果你有上述的说话习惯，就应该加以改进，多用肯定式的语句。例如以“我可能做不好”代替“我不能做”，或以“我尽力试试”代替“这不太可能吧”等等。

另外，当别人提出一些意见时，多回答“这很好”、“这种构想很完善”等话，也会让对方觉得很舒服而留下好印象。事实上，任何事情都有正面和负面的效果，我们应该找出其中正面的部分，给予全心全意的赞美。这样的人，相信肯定不会给人留下坏印象。

15. 随声附和时稍微夸张点，可给对方留下强烈的印象

说一个人善于听人说话，其实就是指他懂得在适当的时机随声附和。满脸敬佩的神态不断表示：“喔，是这样子啊！”对方当然会对你产生好感。

善于随声附和的人可以不露痕迹地达到随声附和的目的。其中的佼佼者要首推电视节目主持人！他们在被

访者回答问题时，会适当地加以附和，把场面、气氛控制得恰到好处。

但并不是说只要不时说出一些感叹词，就可以达到上述的目的！善于表达的人除了语言外还有表情，若是发出内心的敬佩或惊讶时，一定会有一些表情、动作与感叹词的表达。因此，如果仅是面无表情地说一些感叹词，别人将不会觉得兴奋，相反地会觉得你很虚伪而对你留下不良的印象。

所以，若想让人觉得我们在认真地听讲，就必须唱和作俱佳才行！

如果我们对自已的表情控制没有信心，则可以改用一边将身体向前移动，一边附和的方式，来达到随声附和的目的。动作稍微夸张一点，有时反而可以给对方留下强烈的印象。

16. 边说边打手势可加强对方对你的印象

在美国时，看到美国的学生在课堂上起立发言都是边说还边打各种手势，这种热烈的学习气氛，在日本学校的课堂上是不易见到的。尤其是当学生要表达与教授相反的意见时，那种激烈辩论的情形，在日本更是绝对看不到的！

还有当我们观赏希特勒演讲的影片时，也会发现他常使用各种激烈的手势，来加强演说的效果。这正是希

特勒的个人魅力所在。

或许这是国民性的差异缘故，日本人说话时通常不打手势。若能在说话时配合一些手势，就可以使对方的印象更为深刻。

由此可以知道，倘若手势打得好，有时谈话的内容虽然不怎么样，亦可让对方留下深刻的印象，所以我们不能忽视手势的重要性。

17. 开会发言时虽然有九成是别人的意见，但只要其中有一成是你的独特见解，就可以表现出自己的独立性

回答别人的问题时，如果能在回答中再重复一次问题，可以获得对方更深的信赖，例如别人问“你吃苹果了吗”，我们不回答“吃了”而回答“我吃苹果了”。这是因为在回答中重复一次问题，可以表明我们确实听到了对方问题中的每一个字。

这种道理，在一些集会等必须表达自己意见的场合时，也可以加以应用。我们在的确无话可说时，也可以用上述的方法来弥补，例如我们可以把别人的意见当作自己的意见，再加入一些自己的意见，这样虽然看似没什么，但却可以显示出自己的独立性。

例如我们可以说“对于王先生的意见我相当赞同，但其中有一点……”的方式来表达，这种方法就是九成

利用别人的意见，吸收成为自己的意见，达到发言的目的！

或许有人会认为，这样的意见怎能算是自己的意见呢？但是采用这种方法，久而久之就会完全地吸收成为自己的意见，所以不善于发表自己意见的人，刚开始不妨用这种方式来训练自己。

18. 经常向上司报告一些小事，也是与上司建立亲密关系的方法之一

一般的人都认为，一起喝酒是增进彼此亲近的最佳方法。的确，一起喝酒可以提高相互间的亲密感。但上司与部属的亲密感，有时并不见得只靠一起喝酒来建立，有时透过工作上的途径，也可以与上司建立亲密的关系。

例如，我们可以常常向上司报告一些小事（就算他已经知道了也无妨），来增进彼此间的情感。上司通常不可能完全了解部属的一切情况，他们希望有人向他们报告一些同仁之间的事以便掌握部属的动态。

另外必须注重的是，我们应该制造增加与上司接近的机会。

另一方面，为了避免对方已经知道了我们要报告的事，在报告之前，我们可先用类似“我想您已经知道了”的话起头，这样就可以避免彼此间的尴尬。事实上，无论任何事情都向上司报告，无形中就等于是给上司面子，

因此，积极地、主动地向上司报告任何事情，往往会让上司留下好印象。

19. 即便是上司的邀请，大约每五次就拒绝一次，反而可以突出你自己的自我意志力

人的思想是很奇妙的，对于每次都应邀赴约的人，反而会让人产生一种异样的感觉。对于这种人，我们常会认为他的独立性不够。

因此即便是上司的邀约，大约每五次就拒绝一次，反而可以突出你的自我意志力，这种会拒绝上司邀请的人，往往会给上司留下好印象。尤其是当上司明白地表示他今天要请客，拒绝他的邀请，更可以让他留下深刻的印象。

20. 参加事先没有安排座位的集会时，主动坐在上司的旁边，可以表现自己的自信心

在一些大学里，学生上课时通常没有排固定的座位，但奇怪的是每一次上课时，同学们所坐的座位却几乎都是固定的。成绩好、喜欢发表意见的同学，通常会坐在距离老师较近的座位，而成绩差、常常心不在焉的同学，则通常会坐在后面几排的座位。

其实这个道理非常简单。坐在前几排的学生不但较

容易为老师所重视，就是被老师叫起来解答问题的机会也比坐在后排的学生多出许多。因此对自己有信心的学生，就会选择前排的座位，反之，对自己没信心的人，就会很自然地往后坐。

同样的心理也会出现在一般公司职员的身上，对自己越有信心的人，越喜欢和上司在一起。因此参加事先没安排座位的集会时，主动坐在上司的旁边，可以表现自己的自信心。

21. 担任年终聚餐等活动的主办者，可以给人留下有干劲的印象

虽然主办聚会活动是件麻烦的事，但反过来看，这却是表现自己工作能力的大好机会。通常主办的人必须和与会的人一一进行协调，并在开会时负责一切会务工作，自然也就会变成这个聚会的中心人物。

如果每次都拒绝主办聚会活动，会被同事认为缺乏积极性。因此一旦被选为聚会活动的主办者，就必须全力以赴，好好地表现一番。

22. 额外的工作以及意外的工作，可使别人感受到你的热心

新闻记者的工作是相当辛苦的。他们一天二十四小

时，都必须为了采访新闻而工作，有时他们好不容易找到了他们想访问的人，但被访问者却以“没什么好谈的”理由而予拒绝，他们便白忙一场。

在外行人的眼中，或许他们的这种做法被认为是在浪费时间，但事实上他们却有必须这样做的理由。他们是想凭着一天二十四小时不停地工作，让受访者产生怜悯的感受，进而因同情而透露一些消息。虽然受访者也知道记者用的是苦肉计，但却仍会产生同情心。

有一位任职于某杂志社的记者，就为了想获得一位正在监狱服刑犯人的独家新闻，在他入狱的三年内不断地写信和他联络，结果在他出狱后，果然让他采访到了他所需要的独家新闻！

因此有时额外的工作以及意外的（别人不会想到的）工作，可使别人感受到你的热心。

23. 经常说类似“不管是否休假，也不管要到哪里”的话可使别人感受到你的热诚

有时候，我们明明不打算接办某些工作，最后还是接下来了，这通常是被对方高明的技巧说服啦！在各种说服技巧当中，最有效的方法就是当对方打电话来表示“很想和你见面”，甚至表示无论是什么时间、什么地点，就是节假日也没关系，我们就不好意思拒绝对方的邀请，见面后往往就会在不知不觉中接受了对方的要求。

相反地，若对方表示“除了星期六和星期天之外都可以和我见面”，那你可能会立刻拒绝。因为只考虑自己的方便，不但显示这个人对工作的热忱不够，同时这种态度也往往给人留下傲慢的感觉，对方当然会因不高兴而加以拒绝。

24. 到对方的住处求教可以显示自己的热忱与诚意

有人常说“公务人员的服务态度欠佳”。虽然他们已经开始改善他们的服务态度，但仍让人有不舒服的感觉。究其原因，最主要的是让人必须到他们那边才能办事！

另一个原因是到这些场所办事，往往会被这些公务员连名带姓的叫来叫去，而这种直呼其名的叫法又通常是上司对下属的叫法，因此被叫到的人往往就会感到不是滋味了。

上述两种原因，往往会成为人们身心两方面的负担，一项小小的手续有时必须花上一整天的时间才能办好。而这种不愉快的感觉，就是让人对公务人员的服务态度产生抱怨与不满的原因。

和人见面也是一样，如果对方表示“到我公司来吧”，有时就会觉得很不是滋味。相反地，若对方说“我到你那边去吧”，就会有很舒服的感觉。因为在自己熟悉的环境与人见面，心理总会多一层安全感。

为了显示自己的热忱和诚意，我们不妨到对方的处

所请教，虽然这样会比较累，但收获却往往会非常的丰硕。

25. 若想确立自己的自主性，即使他是自己的老板，有时也应该反驳他

有一位当老板的人曾讲过这样一件事，他们公司有位年轻的职员，每次开会时都会提出一大堆反对的意见，但这位职员在其他年轻职员的心目中却是一位英雄人物！

其实，谁都会对老板有不满的地方，只要有人肯挺身而出为他们说话，他们当然会喜欢他！因此若想确立自己的自主性，即使对方是自己的老板，有时也不妨反驳他！

26. 将自己的“梦想”说出来，可以增加自己的魅力

表现自己魅力的方式很多，而其中很值得一试的，就是将自己的“梦想”说出来。

例如我们可以对别人说“我希望将来能住在国外，最好是在西班牙买一个小城堡……”，或许有人会觉得你幼稚无知，但一般人却会觉得说这些话的人天真可爱，充满了魅力。

有“梦想”的男人才是富有魅力的男人。“在我有生

之年，一定要用我的双脚走完丝绸之路。”有这种“梦想”的男人是否会让人觉得有魅力？答案应该是肯定的。

拥有远大目标的人，会给人一种“大”的感觉。女性和这样的男人在一起，就会产生连自己的“梦想”都可以实现的感觉。

“梦想”就是幻想，因此即使是完全的超现实也无所谓，只要拥有属于自己的“梦想”，这个人就会充满了魅力。

27. 该认真时就全心投入，该笑时就开怀大笑

有些人无论是高兴或烦恼，都不会在脸上显示出喜怒哀乐的表情。

当然，面无表情的人并不代表他们内心是冷酷的，相反地，这种人的心思，有时会比其他人更细腻、更富神色。

由于面无表情，别人就无法从他们的表情中了解他们的心思。因此，对于这些看起来毫无反应的人，人们自然就会产生“他们反应迟钝”的感觉。

感情的表现越积极，越能让人了解这个人内心的感受，往往也会让人觉得他非常有魅力。因此，在应该认真的时候，就要全心投入，在该笑的时候，就开怀大笑，才不会让人觉得你反应迟钝，而留下坏印象。

28. 用手握着麦克风演讲，较易表现出自己独特的形象

我们发现麦克风的拿法，也是表达自我的重要方法之一，更能增加自己的魅力。

使用麦克风最重要的一点，就是口与麦克风之间的距离应该保持一定，这样听起来会比较舒服（声音不会忽大忽小）。通常较少使用麦克风的人，往往会在不知不觉中将自己转向背后的黑板，使自己与麦克风间的距离拉长，从而使声音变小。这是一般人最常犯的错误，我们务必要注意这一点。

如果我们将麦克风拿在手上使用，就可以随心所欲地走近听众席进行讲演，如此更易拉近我们和听众间的距离。所以当我们使用麦克风讲演时，不妨用手握着麦克风保持一定的距离，就可获得很好的效果。

第二章

加深别人对你能力肯定的 自我表现术

通常谈到要如何使人们对自己的能力有更深刻的印象，许多人就会产生不以为然的感觉。的确，玩弄一些小手段，刻意掩饰自己的缺点，让别人产生你能力很强的错觉，是一种不正当且不应该的行为。但在这里要强调的并不是这种行为。所强调的是，许多人事实上拥有极强的能力，但由于他们的表达方式不够理想，被周围的人所忽视，无法获得发挥自己所长的机会。

我们常会听到人们说“只要你有能力就一定会被发掘”。或许，在某些情况下的确是如此，但在另外一些场合，周围的人未必具有发掘人才的能力。但我们却不能因此就心甘情愿地让自己的能力埋没，所以，我们应该

主动地表现自己所具备的潜力，让别人知道我们具有那些能力才行！

那么，怎样才能将我们的能力表现出来呢？事实上，将自己的能力表现出来并不是一件很困难的事，只要我们稍微注意一下从前被自己所忽略的一些细节，我们就能成功地达到表现自己能力的目的。

例如，有些人在跟别人谈话时，很少表达自己的感想，即使听到了一个很有趣的笑话也舍不得笑一笑，就是听到了令人吃惊的消息也是面无表情。但事实上，这种态度带给周围人的印象，往往只是一种“迟钝”的感觉！其实好笑就应大笑，吃惊就该表示惊讶，这不但可使对方觉得自己的反应敏捷，还可以使对方了解自己也具有与对方相同的感受。

本章将告诉大家，怎样做才能完全表现自己所具备的能力！

1. 发表自己的意见之前，先说明自己的观点会使同席的人产生“此人头脑不错”的印象

说话清晰，可以让人觉得这人“头脑好”，但如何说才能口齿清晰呢？

最好的方法，是一开始就将要讲演的内容有那几大项，以及每一项的内容又如何等等，先说清楚！

为什么要先做上述说明呢？由于人类是一种喜欢推

理的动物，因此一旦事先有表明了大概的内容，听众就可以一边听讲，一边进行下一步将要说什么的推测，并且由于有了某些心理上的准备，他们对讲演内容的吸收也会特别快。

换句话说，事先简单地说明将要讲演的内容，听众已经有了某种程度的心理准备，即使讲的人偶尔口齿不清，也不会影响到听众的感受，可以让他们产生“此人头脑不错”的印象。

2. 每次都能将意见归纳成若干项，别人就会对你的归纳能力留下深刻的印象

具有说服力的演讲人，往往善于利用归纳技巧。有一位李先生就是其中的佼佼者。他对于任何问题的答复都是“这个问题有几个答案”，并且在发表问题时也都将问题归成若干项。这样不但问题被整理得容易理解，对于整个问题的探讨也颇有助益。

反过来说，若将问题的答案仅仅限定为二项，则容易使人有一种武断的感觉，如限定为一项则又易使人有左右摇摆不定的印象。

事实上，演讲的人若能将问题归纳成若干项，则在进行演讲的时候也将会顺利得多。

3. 若想使人感觉你的头脑不错，说话或写文章时最好尽量缩短“句子”的长度

有位研究文章的专家曾做过一项试验。他先让参加试验的人阅读一本漫画书，然后让他们将漫画书的内容用文字叙述出来。

当他把这些文章拿给其他的人阅读后，发现句子的长度越短的文章，越容易被人接受。

这是由于句子短的文章，不但容易进入我们的脑子里，并且由于句子短容易接受，因此，更易于阅读。

换句话说，一篇好的文章，在阅读时会让读者有一种愉快的感觉。事实上，不仅是文章，说话的要领也是这样。试想，我们在言谈或写文章的时候，若是毫无断句地连续不断的写或说一长串的句子，听的或阅读的人怎会不头痛。

演讲者自己都不知道在说什么，则听讲的人一定会有“此人的头脑不怎么灵活”的印象！

4. 任何话都尽量在三分钟以内说完，也是表现“自己头脑好”的诀窍

事实上三分钟是人类表达自己意见的最适当时间。任何谈话只要有三分钟，就可以表达得清清楚楚。

说话最重要的目的就是要让听众有良好的感受。世界上没有任何事会比内容贫乏的话更令人觉得无聊了。与其多说废话，倒不如将说话的内容，精简在三分钟以内说完，反而更容易让听众所接受，并且听众还会对讲演者产生“此人头脑不错”的印象。

5. 向上司做业务报告时，若能由结论开头，较易让上司产生“此人做事果断”的好印象

社会上位居要职的人总是比较忙碌的，因此他们通常希望早一点知道事情的结果。

因此下属对上司做业务报告时，不必将办事的经过或执行的理由一一说明，应该一开始就将结论说出来，因为太啰嗦的报告只会造成上司的不耐烦和不愉快！

事实上，即使上司交付的任务我们在执行时失败了，若能在报告的开头就直截了当地说“我失败了”，则不但不会受到上司的责备，上司对你的印象可能反而会更好些。通常上司想听的是结论，而不是办事的经过，因此，失败的理由大可事后慢慢地再报告。同样是一件失败的事，先说结论再说理由所给人的印象，将比先说一大堆理由再说结论好得多。

除了言谈之外，写文章的时候，先写结论，也会有同样的效果。

在开会时，无论你做何种业务报告，若能先从结论

开始，也会给人带来较好的印象。这一点不但适用于对上司或同事的报告，同样也适用于日常的谈话中。

6. 对于未获确定的消息，若能以“虽然未获证实”的方式叙述，反而会使听者觉得有新鲜感

我们看电视播放新闻时，有时会出现新闻播音员临时接过一张快报，并且立刻播出该新闻的画面。此时通常会让我们感到有一种莫名的兴奋。

其实，人类本来就对“新鲜的”、“偶发的”、“秘密的”以及“其他人尚未获悉的”消息特别感兴趣。相信任何人都有上述的欲望，因此，若能适当地应用相关的技巧，即使反应再迟钝的人，也会被说话的人所吸引。

因此，有时一些未获确定的消息，若能以“虽然未获证实……”或“我刚听说……”的方式来叙述，有时反而会比已获证实的消息更吸引人，也更会让听讲的人感到新奇。

许多人的说话往往会以“我告诉你一个非常可靠的消息……”做开场白，但事实上听者的感受，往往还不如从马路消息得到的感受来得强烈！因此，有时为了吸引对方的注意力，应好好活用这种说话的技巧。

7. 说话前先说“我告诉你一件很有趣的事”会使对方产生期待感的话，反而容易产生负效应

除了一些特殊的情况外，通常我们若一开始就表明“我要告诉你一件很有趣的事”，对方往往就不会再觉得我们所说的事有趣！因为一件事听起来之所以有趣，是否是“意外听到”，往往是关键所在。

从心理学家的角度来说，事先给对方一个明确的提示（例如：“很好笑”、“很恐怖”等）后，再开始叙述想表达的事，则往往由于对方已经有了某种心理准备，因此听了以后的感受，就不会再那么强烈了！

有些电视节目，就是因为一开始就表明了“很好笑”，当节目正式播映时，就不会那么吸引人了！

我们若想讲笑话引人发笑的话，就应该“出奇制胜”，让对方意外地听到，这样对方的感受往往会最强烈，讲笑话的最终目标——让对方觉得好笑的目的才会真正达到！

8. 向上司陈述自己的意见时，若以“请教”语气陈述，较易被接受

公司开会决定一些重要的事情时，上司与下属之间往往会发生严重的冲突，这是由于上司觉得自己的颜面

被下属公然撕破的原因。

但若我们能用“请教”的语气向上司表达自己的不同意见，由于不伤害到上司的面子，事情往往就会好办多了。这种情况就像我们在问题的表面包上了一层糖衣，让上司觉得问题不再“苦”、那么“尖锐”！

这种方法的另一优点，就是不论所提的意见是否真正的有用，至少上司对以这种方式提出意见的人，会有“这个职员对公事很认真！”的好印象。想让上司对自己留有好印象，这种方法也不失为一种良策！采用这种方法，虽然有点委曲自己，但可以拉近与上司间的距离，并且获得上司的好感，故实在是一种相当理想的自我表现方法。

不过如果时常用这种方法，久而久之，上司可能会开始怀疑这个职员是否没有独立思考能力，没有直言的勇气。因此运用要适度，才是成败的关键所在。

9. 事先说明可能发生的最坏结果，即使将来失败了，别人也不会觉得你真的失败

举一个很简单的例子，假定有一位汽车推销员，他每月销售业绩是 30 辆汽车，但本月份他只销售了 10 辆。如果，事先他已向上司报告说：“这个月由于其他车厂推出新型车，因此，预测自己本月份只能卖出四五辆汽车。”如今卖出了 10 辆汽车，就不再是一项缺憾而是一项

突破了。

但若他事先向上司表示“虽然这个月份其他车厂推出了新型车，但我至少可以卖出十四五辆汽车”，则售出十部汽车也就会被认为是一项“失败”！

10. 向别人陈述自己的意见时，若能以“由于你曾说过某句话，使我联想到……”的方式表达，往往会让人接受

近年来，许多厂商，都鼓励他们的员工提出各种建议，来改善他们产品质量或生产效率。因此，员工平时经常提出他们的建议，若有好的构想，公司方面也会立刻加以采纳。换言之，就是要让公司、工厂的全体员工，都具有一种“参与意识”。

一旦意见被公司所采纳，那员工对公司的向心力及参与意识就会自然提升，因为无论何人，只要自己的意见受到了别人的肯定与重视，内心自然会产生一种满足感！

在向别人陈述自己的意见时，若能以“由你说的某句话，使我联想到……”的方式来表达，往往较易为对方接受。例如，我们若要建议公司调高交际费的上限，与其单刀直人的要求“请公司调高交际费”，还不如以“经理曾要求我们扩展人际关系，但交际费的上限……”的方式，引用经理所讲过的话来做开场白，往往可以让

上司产生一种自己的指示获得尊重的感觉，对于下属所提的这一建议，也往往容易被认为是自己的应负的责任，进而完全接受，皆大欢喜。

11. 提出计划或提案时，应该留有让上司提出意见的余地

一个公司对员工的要求是分工合作，因此，若有某一位职员表现得过分突出，往往会搞乱了公司的整体性。

举例来说，我们在提出计划或提案时，一定要让其他的同事也有参与的机会，这样同事才会产生干劲。但如何才能使其他的同事也产生参与感？道理非常简单，如果我们将工作从头到尾完全独自包办，则别人怎么能有参与感！这样不但同事无法产生参与感，上司也由于无从修正，同样地失去参与感。结果，工作能力强只会招致同事及上司的排斥与反感。

如果我们能事先留一些可让同事及上司进行讨论的细节，则情形就会大大改观。这既保住了自己的颜面，上司及同事也会乐于参与这项工作。并且由于大家都参与了这项工作，在提案表决时也往往容易获得通过。

运用这种方法，我们还能激发大家的责任感。根据资料统计，由团体决定的事，其成功率比个人决定的事要高出许多。

12. 平常说话时偶尔加入一两个专业名词，可以使人感觉你有深度

当我们坐在车上或咖啡厅里，听到旁边有人说外国话或专业名词时，我们的目光往往会不由自主地去注视他们。

这种现象就是记忆心理学上所谓的“凝离效果”。例如，我们若将一个特殊符号放在一大堆数字当中，则这个特别符号一定会特别醒目，这就是所谓的“凝离效果”。

据说当你追求女朋友的时候，如果常在谈话中加入一些外语，则对方往往会觉得你有学问。一旦感觉他有学问，对于这个人谈话的内容就会格外注意。

反过来说，若常用这种方法，则不但凝离效果会越来越淡，并且反倒会使对方感觉谈话内容肤浅。不但达不到表现自己有学问的目的，反而会让对方留下坏印象！注意，使用这种方法要适可而止。

13. 若想让别人接受自己的意见，可以尝试以名言或谚语表达自己的意见

有时我们想拒绝一件事，往往会由于某些因素，使我们无法很干脆地拒绝，因为一不小心就可能又树立了一个敌人！

此时我们就必须找借口来拒绝了。但若所找的借口又与自己有密切的关系时，虽然对方因此接受了我们的拒绝，但另一方面他同时也会因直接被人拒绝而愤怒。

那么，如何才能既不伤感情又达到拒绝的目的呢？通常，若要真正地做到两全其美，是相当困难的。这里有一个比较理想的方法，你不妨试一试，那就是翻一翻历史，找一找历史名人们说过的话，是否有适合自己借用的名言。若有，则我们可借该名人的话，向对方表达自己想表示的意思。例如我们可以用“孔子曾说……”的方式，来表达（暗示）自己目前的心境。这样一来，对方的感受往往也不会再那么强烈，而我们想拒绝的目的就达到了。

此外，引用名言或谚语，往往也可以加强自己的说服力，这就是心理学上所谓的“威光暗示”效果。

14. 叙述数字时若能将个位数也表达清楚，可以提高别人对自己的信赖感

试想，如果我们听到对方把小数点以下的数字都清清楚楚地说出来，我们会有什么感觉？是否会认为对方的记忆力惊人？通常有些人之所以被尊为“超人”，就是因为他们肯下功夫，将各项包括小数点后的数字都记起来的缘故。

其实，牢记数字，往往还能让听讲的人产生信赖感。

例如以前有一位杂货店的老板到银行申请贷款时，他要求银行贷给他 91 万元。银行的经理觉得很奇怪，就问他为何不干脆贷 100 万元，结果这位老板很坚决地表示，他贷款的金额经过他仔细计算过，确实只须贷 91 万元，银行经理听到后觉得他非常可靠，于是立刻批准了他的贷款。

15. 回答对方问题之前先停一会儿再开口，会让对方感觉你是经过仔细考虑才回答的

根据数位曾经担任多次面试的主考官表示，对于主考官尚未问完问题，或刚问完问题就抢着回答的应试者，他们都会产生不好的印象。或许有人会问，当主考官已经问完问题时，立刻回答又有何不可？因为这根本就不是插嘴，反而可表现自己敏锐的反应能力！但事实上并非如此。问题一问完就立刻接着回答，给人的印象不但是反应敏锐，反而是没有专心听问题，思虑不够成熟！

因此，我们应该先停顿一下，深呼吸后再进行回答。这样可以给对方留下是经过深思熟虑后才回答问题的好印象。不过停顿的时间亦不宜太长，否则又会产生反效果了。

16. 想说服别人时，即使实际上用不到的资料，最好还是把它摆在手边，这可以提高对方对你的信赖感

曾有一位先生在推销员的高明推销术下，购买了一部家用电脑。那位推销员一开始，就在桌上摆满了各式各样不同品牌的家用电脑。然后他就开始以其他品牌的家用电脑，与自己公司的产品逐一加以比较，让人感觉到他推销的是目前全世界最好的家用电脑！

这位推销员的推销术的确不同凡响。因为一般人在决定购买一件物品时，通常会先收集各种相关的资料，然后确定这些资料的正确性。而事先主动收集好多品牌型号，并当面加以说明比较，就客户而言，等于同时达到了上述两项目的的。

一般来说，若想利用相关的资料，来达到打动对方的目的，所收集的资料必须十分齐全。换句话说，我们必须以大量的资料，使对方眼花缭乱，目不暇接。就算实际上我们并不会真的用到这些资料，大量的资料仍可提高对方对自己的信赖感。

不过值得注意的是，我们必须事先将所有的资料研究透彻，达到必须要的数据可以马上找出、说出的水平，否则等到客户问及才开始一张张地找，则效果必然会大打折扣。

17. 说明与自己负责的工作有关的事项时，最好尽量少用专业名词，以增加对方的好感

这是年轻的专业人员常犯的错误。他们在说明自己负责的工作时，往往喜欢用许多专业名词。结果听讲的人一方面听专业名词，一方面又要听专业内容，最后就被搞得一头雾水！

或许对专业人员自己而言，这些专业名词已经是非常浅显的日常用语，但对于门外汉而言，则是不折不扣的专业名词了。因此，若能站在对方的立场多想想，就可以让对方留下好印象！

18. 对于即使没读过的畅销书，别人提到时也要表现出感兴趣的样子

无论从事何种工作，一旦丧失了“时代感”，就不可能会有任何进步。事实上，在各种变化都很激烈的时代，“时代感”是每个人都不可缺少的一种特质。

为了达到具有时代感的目的，我们必须对于流行语、广告词、电视的热门节目、各种周刊、杂志以及畅销书等，都有一定程度的了解。虽然许多流行现象并没有太多值得我们学习的地方，但由于它们是一种社会的时尚，也不能轻易地否定它们。

因此，虽然我们不见得一定要读完所有的畅销书，但在报纸杂志上看到介绍畅销书的文章，我们不妨看一看，对于我们只有好处而没有坏处！原因是我们很可能在许多聊天的场合，听到其他的人以目前畅销书内容来做为话题。若自己连书名、作者都不清楚，试想别人对你的印象将会如何？

畅销书明显地反应了一个时代的各种现象，因此，我们不妨换个角度，从为何现在这本书会成为畅销书的立场，来对它进行研究。

19. 文章中常出现错字或漏字，会给人留下不够细心的印象

文章的好坏、有趣与否，往往会因读者兴趣的不同而有不同的评价。不过文章中若有错字、漏字，则给任何人都会留下恶劣的印象。

在极端的情况下，一篇好文章很可能会因为一个错字或漏字而被否定了。其实许多错误往往只要稍微注意一下，就可以发现的，但若不加以注意就马虎地交出去，往往会给人不够细心的感觉。

另外，通常错字、漏字太多的文章，往往还会让人对它的内容是否正确也产生怀疑。每一篇文章的风格各异，它代表了作者的一切，并且还将广为流传，因此，在写文章时，就必须特别小心了。

20. 即使写字不漂亮，只要工整让人容易阅读也会给人留下头脑好的印象

在批改学生的作业时，最感到头痛的就是学生写的字既脏又乱！所谓的脏与乱并不是指字写得漂亮与否，而是指他们往往会将写错的字直接涂掉。

其实就算字写得不够漂亮，也可以写出容易让人阅读的字体。如果字容易阅读，阅读的速度也会相应提高，阅读心情就会愉快，对写这篇文章的人自然会产生好印象。

当我们看一篇错（漏）字连篇的文章时，对于写这篇文章的人，在写这篇文章时是否经过仔细思考，往往会产生怀疑。

例如一位经常写字潦草的职员，很可能会因此而被公司解雇。因为上司实在没那么多时间，逐字慢慢地阅读那些写得潦草又错字、漏字百出的报告。

21. 和人一起吃饭时，若一直不能决定自己要吃什么，会给人留下判断力不足的印象

有些人在与人一起到餐厅用餐时，常常无法决定自己要吃的东西。另外，有些人还会在好不容易决定自己要吃的东西后，又要求取消而更换其他的东西。这样，会给人留下判断力不足的坏印象，并且还会被人瞧不起。

若连吃什么这种小事都要想来想去，不能立刻下决定，则别人就会很自然地联想到，若让他决定一件更难更重大的问题时，则他的表现又将会如何！

22. 与人约定下次见面时间时，若边看记事本边与对方约定时间，可给对方留下很忙碌的印象

与人约定时间时，对方通常会有两种反应：一种是表示什么时间都可以，而另一种则表示要翻一翻记事本，看看哪个时间可以。

一般情况下，对于前者人们可能会有“无能”的感觉，对于后者则会留下工作能力很强的印象。

这是由于一般人通常都很忙。表示随时都有空，给人的感觉是很闲，很闲又会让人联想到无所事事，能力不强。事实上，有些推销员就算知道自己某一天有空，在与人约定时间时，也会掏出记事本装作要确定自己那天是否有空，使对方留下他能力很强的印象。另外，边看记事本边约定时间，还可以让对方留下做事谨慎，不会到时忘了约会的印象。

23. “故意”让人看看写满预定行程表的记事本，可让别人留下能力很强的印象

有时无意间看到了别人写满预定行程表的记事本，

往往会被它吓了一跳，并且立刻会产生这个人工作能力一定很强的印象。这也是一种忙就是能力强的直觉反应。同样地，当我们看到写满姓名、电话及住址的记事本时，也会很自然地产生这个人交际一定很广的印象。

利用这种心理，我们可以给人留下我们工作能力很强的印象。虽然有点做作，但效果往往很好。

24. 想掩饰自己内心的各种感受，可以设法使自己保持面无表情状态

一般人都会将自己的喜怒哀乐表现在脸上。愤怒、哭泣等表情，会让对方看出自己的心情不佳。有时警察办案，就常利用这种现象，来侦破各种案子。但反过来说，若能控制自己脸上的表情，则别人就很难从脸上的表情中，猜透自己的心事。

其实，要使自己面无表情并不困难，因为若不想让对方猜透自己的心事，就不妨使自己保持面无表情状态。

25. 身陷困境时，以沉默代替辩白也不失为一种好方法

陷入困境时，以沉默代替辩白，是一个相当有效的方法。因为沉默不仅是一种反抗的姿态，而且还可以使对方感到不安。

沉默的人给人的印象，是不知道他到底在想什么。因此，对方会进行各种推测，来判断这个沉默的人到底在想些什么。而在这个推测的过程中，沉默者带给他的心理压力会越来越大。

有的人在陷入困境时，会滔滔不绝地辩白，但通常说得越多就越容易让人抓到把柄。因此，沉默是金！

26. 不指名道姓地提出责难，可以避免直接引起对方的反感

同一件事情用不同的说法，给人的感觉常会完全不同。在谈话中，责难别人可以说是最难办的事情。尤其是当我们要指责上司的过失时，稍有不慎，后果往往会非常严重。

此时我们不妨用自言自语，但又似不小心让上司听到的方式，来表达我们想说的意思让上司知道。这样不指名道姓地提出自己的不满，不但达到表达不满的目的，同时又顾全了上司的脸面。

27. 想让人觉得你是“大人物”，最好的方法就是将各种动作放慢

从前有位朋友曾与一位号称最伟大的记者有过一面之缘，虽然他的言谈举止相当有深度，但给人的感觉不

但不像个大人物，事后想想，这是由于那位记者的各种动作不够稳重的原因。虽然一个人的动作与人的本质并没有直接的关系，但我们对一个人的印象，却往往会因他所表现的动作而有所改变。

在一般人的印象中，有一种先人为主的观念，通常所说的大人物，他的各种动作一定是缓慢而稳重的。从一些电影中也可以发现，那些所谓的大人物，不论是好人或是坏人，他们的动作都是非常缓慢而且稳重的。

因此，若想让别人把你当作大人物般的看待，我们就应该刻意地将自己的各种动作放慢。缓慢且稳重的动作，不论在视觉或心理上，都可以让对方感觉到我们是大人物！

28. 逆光走向对方会使人产生此人较“大”的错觉

欧美人士相当重视心理学在商业上的应用。尤其是身为公司的高级干部，他们平时更重视自己的服装、室内摆设等等，都以尽可能给人留下好印象为目的。

在美国还有专为此论点写的一本很厚的书，书中分别说明大人物的谈吐（由如何选词句到每句话间应停顿多少等）、应对表情、说话的语调姿态、抽烟的姿势等等，其中最让人觉得有趣的，就是它还提到“逆光走向对方会使人产生此人较‘大’的错觉”。

逆光当然不容易让对方看清楚自己脸上的表情，因

此，会让对方产生不知道他在想什么的威胁及压迫感。有些人甚至按自己谈话的对象或内容，调整自己房间内灯光的明亮度，来制造最适当的气氛。

我们或许还用不着做到这种地步，不过在与人说话时，选择逆光的位置的确比较好。因为逆光会使对方看不清楚脸上的表情，万一露出犹豫不决的表情时，对方也不容易察觉，从而可使对方留下好印象。

29. 直条纹的衣服可使你看起来较高

错觉是视觉心理的一种原理。其中常被人应用的是直条纹与横条纹带给人的视觉差异。这项错觉原理常被应用在服装上，我们若想使自己看起来个子高一点，不妨穿直条纹的衣服，反之，若想使自己看起来胖一点，则可改穿横条纹的衣服。

对自己身高不满意的人，可以常穿直条纹的衣服，使别人产生错觉。根据美国一所大学的研究报告，身高与未来的升迁有绝对的关系，一般人站在个子比自己高的人身边，多少总会感受到有一股压迫感，这是一项不争的事实。

换言之，身材高大的人可以让别人产生能力强的错觉。因此，我们应该多穿直条纹的衣服，让自己看起来更高更大。

30. 初次与人见面，切记不要穿新衣服，以免产生反效果

一般的人认为，与人第一次见面，尤其是面谈或相亲时，穿新衣服才能表示对对方的尊重。但事实上，这种做法往往只会让对方低估你。

新的衣服或鞋子，通常都不太合身。而服装事实上就是人的“延长自我”，服装不合身，就会让人对他的“延长自我”有不协调感。

因为全新的衣服，会给人一种滑稽的感觉，根本就无法表现自我。

因此，若你事先就知道和对方见面会很紧张，则更应该刻意地穿平时的衣服赴约，这样至少在气氛上能让自己感到轻松。做好一套新的西装后，若时间允许的话，将它挂起来多看几天再穿，有时也很必要。

31. 好笑就笑，不懂就承认，才不会让人觉得你反应迟钝

有两位杂志社的编辑，有一次为了连载小说的刊登事宜，两人一起到一位小说作者的家中拜访。其中有一位是老资格的编辑，另一位则是初出茅庐的新编辑。

见面时由那位老资格的编辑展开话题，但是为了将

来容易交棒的考虑，他仍刻意地安排让同来的新编辑有说话的机会。可是很意外，那位新编辑却根本不答腔。第二天，那位作家就打电话来向老编辑说：“昨天与你同来的那位老弟头脑是否有问题？”

听了以上这个故事，大家一点都不会感到惊讶。因为一个人在说话时，都希望让对方有印象。倘若对方一点反应都没有，他一定会大感失望。因此，我们在听人说话时，不妨偶尔加入“吓我一跳”、“了不起”等语言表示同感，让对方感到我们在关心他。这样也可以给对方留下头脑反应快的印象。

32. 重复“我认为”、“我的”等语，可以加深别人对自己的印象

我们在一些辩论会等场合，经常可以听到演讲者在他们的话中，不时重复“我认为”、“我的……”等语。对于这些从事辩论活动的人而言，向大众推销自己是最迫切需要的事。而多用“我”这个字眼，正是加深别人印象的主要方法。

与欧美的语言比较，东方人原本就是比较少用“我”这个字，并且在日常的生活里，东方人通常都会尽量避免用“我”这个字。那么为何东方人会避免用“我”这个字呢？最主要的原因，就是在潜意识中想逃避责任，不想让对方知道这是自己的意见、自己的感受，这是一

种潜在的防卫意识，同时还能避免与周围的人发生冲突。

一个人若不时表示“我的看法是”或“我认为”，则往往会给人自大、固执的印象。相反地，若想让别人对自己留下强烈的印象，则不妨在言谈中多使用“我认为”、“我的”等语，则必然可以让别人留下深刻的印象。但这种方法不宜使用太频繁，否则会有反效果，这一点必须特别注意。

33. 将自己的“特点”归纳在三个以内，可以加深别人的印象

有一家知名度颇高的饭店，这家饭店虽然并不是什么百年饭店，但附近有喜庆宴会时，却都会选择在这家饭店举行。据了解，当地的人认为若能在这家饭店举行婚礼，是件非常值得骄傲的事。这家饭店之所以能够如此成功，完全要归功于这家饭店的总经理，他将该饭店的特点归纳为两个特点之故。

其一是他们推出只有他们的饭店才能制作的正统式餐饮。其二是他们所装设的吊灯，都是价钱极为昂贵的高级货。当你到达那个城市之后，只要向计程车司机表示要到这家饭店，司机就会立刻反问：“是那家装设昂贵吊灯的饭店吗？”或“是那家推出正统餐饮的饭店吗？”

由上述例子，我们不难了解，尽量将自己的特点归纳为少数几项，反而更能加深对方的印象，特点过多，

反而使对方感觉眼花缭乱，无所适从。

当参加面试时，与其想让主考官留下“本人文武全能”的印象，还不如强调自己真正精通的一项（例如“我对爬山很内行”等），反而可以让对方留下深刻的印象。

34. 专精于某一件事，往往可以让人刮目相看

周先生的本职是西方音乐史的教授，但他的兴趣却极为广泛，有的兴趣甚至和他的本职毫无关系。

高中的时候他曾参加歌舞剧的演出，而且对于葡萄酒也非常内行，甚至还写了一本有关葡萄酒的书。

虽然一般人或许无法像周先生一样，对许多事都非常深入，但专门研究某一件事并且深入探讨，则是任何人都能做到的。例如对葡萄酒有兴趣的话，只要稍微下一点工夫，很快就能精通，甚至成为专家。或者以世界各国的语言来练习“早安”和“你好”，甚至学习一些口技（如学公鸡叫）等都可以给别人造成深刻的印象。这些雕虫小技虽然看似无聊，但往往可因此使别人对你刮目相看。

找个机会露一手，就可以加深别人对你的印象，他们绝不会觉得你无聊。

35. 自己的工作与兴趣在性质上的差异越大，越会使人刮目相看

报纸上曾刊登了一位青年医师的故事。这位医师一方面行医，一方面从事拳击运动。虽然我们从未与这位医师见过面，但读了有关他的故事，立刻对他留下了深刻的印象。

就跟这位青年医师一样，拥有一个与自己的工作性质完全不相干的兴趣，往往会让人觉得很有深度，并且可让人觉得他具有很强的发展潜力。

兴趣与从事职业间的差距越大，越会让人有高深莫测的感觉，别人也会更加敬重他。

兴趣原本就不是为了炫耀才去培养的，但若你原本就具备“与众不同”的兴趣，则可大力的宣扬一番，来加强别人对你的印象。

36. 参加宴会时坐在上司的旁边，可以提高自己的地位

“狐假虎威”是大家都熟知的一句成语，不过有时我们也不妨狐假虎威一番，这样有时也可以收到提高自己的地位的效果。

坐在上司的旁边，可以让别人对自己刮目相看，这

是“威光暗示”的效果之一，身为职员者大可善为利用。例如参加宴会时坐在上司的旁边，通常可以让其他的人产生你和上司有特殊交情的错觉，会对你留下更深刻的印象。

37. 无论到任何场所均事先去查看一遍，可以避免生疏感

有的人为了想表现自己的格调，与女朋友约会时，往往会选择一流饭店的大厅作为见面地点，准备见面后顺便在这饭店的餐厅用餐。但若自己事前根本就没有到过这家饭店，则那时可能会因一些小疏忽而在对方的面前出丑。例如，原本想带她到餐厅，结果却走进酒吧……。

或许你可以当场表示歉意，但大概免不了会被对方取笑一番。就算没出什么差错，一个人到完全陌生的环境，在神态上总会显得不安。

如果你无论怎样都想凭借某些场所（如大饭店等），来表现自己的格调，则最好带她（他）到自己熟悉的地方。至少，当对方问你“洗手间”在那里时，你能毫不犹豫地指出“洗手间就在那里”才行。

事实上，不只是到大饭店，不管我们约人到什么地方，最好都能对要去的地方事先有一定程度的了解。这点对于消除自己的不安全感，有相当大的帮助。

总而言之，若想凭某些场所来表现自己的格调，最重要的就是找一个自己熟悉的地方。

38. 不说别人预料你会说的话，可提高对方对你的信任感

有人为了改建房子，找了一位木匠来估价。结果这位木匠说“这么好的东西拆掉实在太可惜了，如果是我的话就会原封不动地留下来。”听到他这么说，这位朋友立刻对他产生信任感。虽然原本就听说他的手艺非常好，但由于是第一次找他干活，对于他是否值得信赖并没有把握。但这种疑虑由于他的那句话而一扫而空。

为什么？因为他没说出别人预期他会说的话。我们通常会由对方的职业或社会地位，推测他会说什么话。例如认为推销员一开口，就会说出一连串推销自己的新产品是如何优良的话，而木工则会鼓励人尽量改建房子。因此当对方说出与自己预期正好相反的话，往往会因惊讶而不由自主地对他产生信赖感。

日本野末陈平先生在竞选参议员时，连一句敬请惠赐一票的话都没说，结果他却高票当选。这也是同样的道理。

39. 不按旧例办事，可给别人留下“能干”的印象

一些公司每年都会举办许多活动，因此每个职员都会有承办活动的机会。当被选派承办活动时，正是表现自己的大好机会。此时若能避免因循守旧，就可以给同事留下“能力强”的印象。

不过也不需要事事都与众不同，例如奉派主办年终聚餐活动时，只要选一个别人都没去过的好场所，让大家吃惊一下，那也就够了。

但必须注意的是，若平时工作不努力，只在主办一些宴会时大出风头，则别人对他的印象也不会太好，或许别人会私下戏称他是宴会部长。

因此，这些与众不同的变化，最好别太夸张，只应该尽可能在一些细节上去求变化。另外自己平时的工作表现也必须力求完美，这样才能给同事留下工作能力强又会玩的好印象。在社会上只会工作不懂娱乐的人，并不见得会受到别人尊敬，既会工作又会玩的人，才真正会受到大家的尊重。

40. 想请人帮忙，以话相激，有时反而会有意想不到的收获

当别人告诫我们“不可做坏事”时，我们反而会有做坏事的冲动。同样的，当人们要我们努力用功时，我们反而会不想去读书，人的心理就是这么奇妙。但世界上却有人巧妙地利用人们的这种心理而获得成功的例子。

李先生教了一位非常顽皮的学生，这个学生学小提琴时，从来就没有专心拉过。于是李先生利用激将法拉了一个音，然后故意对这个学生说：“你拉不出这个音吧”。结果这个学生就拉了一个相同的音。接着李先生又拉了一个音，同样地向学生说“这个音你就拉不出来了！”结果学生不服输地又拉了一个相同的音。李先生就利用这一激将法，让这个学生学会了拉小提琴。

许多人在教学时，往往会用命令式的口气向学生训话，但所得到的却往往是反效果，关于这一点大家都已经知道得很清楚。就算对方不是小孩，命令式的说话给人的感觉，往往也不会太好。

因此，若想让别人帮忙做事时，不妨用相反的话激他，有时反而会有意想不到的收获。

41. 腰部挺直的坐姿，可给人留下“才俊”的印象

驼背的人，看到腰部挺直的人，就会不由自主地产生羡慕的感觉。驼背给人的印象不但苍老，也不易给人留下好印象。

相反的，腰部挺直给人的印象往往会非常好。缩成一团的坐在椅子上，不但表现出没有自信，并且还可能给对方留下你畏惧他的印象，因此我们要无时无刻地提醒自己尽量保持腰部挺直。

正确的坐姿还会给人诚实的印象，以及能力强、“才俊”的印象。

参加会议或面谈等重要场合时，尤其应该注意挺直自己的腰杆。事实上，在这类场合，腰杆是否挺直，往往是成败的关键所在。

再从心理学的观点来看，驼背的人通常都比较内向，防卫意识也比较强，同时也可能是较不合群的人。

42. 说话时直视对方的眼睛，可以给对方留下好印象

由于工作的关系，我们会经常接触到各式各样的人，他们的年龄、嗜好、职业与社会地位都不尽相同。最能

让你留下好印象的，是那些与你说话时直视你眼睛的人！

谈话时相互凝视对方，对双方来说都会产生紧张感。因此，我们会因为在潜意识中想逃避这种紧张，无意中将视线飘离对方的眼睛。最明显的例子就是搭乘电梯时，大家都会不约而同地注视电梯的天花板或地板，避免彼此目光的接触。

因此，我们若能注视着对方的眼睛说话，就会让对方留下对自己充满自信的好印象！

相反地，若我们逃避对方的视线说话，则往往会给对方留下自信心不足的印象，同时也会在不知不觉中降低了自己对方心目中的分量。

许多人都有看着对方下方说话的习惯，这种表现往往会给对方留下非常软弱的印象。直视对方的眼睛说话，虽然会有少许的紧张感，但仍应养成这个习惯。尤其要说服对方时，这一点绝对必要，因为注视对方的眼睛说话，正是让对方感受到你的压力并表示信心十足的最佳武器，并且也是提高自己说服力的最有效方法！

43. 想让人感觉你的魅力，就应尽量做年轻的装扮

李先生是某地数一数二的模型船收藏家，他家的每一个角落都摆满了各式各样的模型船。除了这项兴趣之外，他对组织乐团也有浓厚的兴趣，他不但自组乐团，

也经常举办各种演奏会。

收集模型船和组织乐团举办各种演奏会的活动，对于他的经济而言，完全没有好处，因此一些较为现实的人，会认为他从事这些活动很不值得，但大多数的人却会对李先生投以钦佩又羡慕的眼光。

因为他的做法，可以说是解脱现实社会的各种利害关系，将自己完全地投入自己的兴趣当中，给人一种纯真的感觉。尤其是男性若能保有这种纯真少年般的作风，往往会让周围的人感受到一股与众不同的魅力。因为一般人当他们长大成人后，往往会失去少年时的“梦想”，但他却永远保持着属于自己的“梦想”。

因此，若想让别人感觉自己的魅力，就不妨做年轻的装扮。这里所谓的年轻装扮并非要穿戴成年轻人的样子，而是要由内心深处流露出一种属于年轻人才有的气质！另外，将自己少年时的梦想说给别人听，也是显露自己魅力的好方法，不妨一试！

44. 经常提及有关家人的事，会让人觉得你很幼稚

如果你在大学任教你就会发现，每当你听到一些学生开口闭口都是“我妈妈说”时，就会觉得这些学生有恋母情结的倾向，但这种思想幼稚的年轻人却一年比一年多。

有许多人在小学时代，都会把类似“我爸爸说”或“我妈妈说”等话挂在嘴边，但随着青春期的到来，正常的少年就会逐渐避免用上述的语言，这是由于人到了青春期，在心理上会自然地产生想远离家族，一个人独立自主的想法。因此，若到了这种年龄仍然常把家里的事挂在嘴边，往往就会被周围的人视为幼稚而看不起。

同样的，若一个人已经在社会上做事，却还常把“我爸爸说”，或“我妈妈说”等话挂在嘴边，就会被周围的人瞧不起。

45. 与人约会不说“几点见”而说“几点几分见”，可使对方觉得你的工作效率很高

有的人常把“我最近忙得一团糟”当成口头禅挂在嘴边，这样不但表示自己很忙，同时还有让对方感觉到他工作能力很强的效果。

不过忙虽然是工作能力强的一种表现，但却也有一些人之所以忙，是由于他们工作能力不够强的缘故。因此太过于吹嘘自己很忙，有时反而会收到不良的效果！

因此，若想表现自己是由于工作能力强而很忙，就必须懂得一些技巧。而这些技巧之中，与人约定时间时，不说“几点见”，而说“几点几分见”，也不失为是一种好方法！例如我们可以说“十点十分见”以代替“十点多见”，来表示自己很忙，时间安排得很紧凑，而让人联

想到工作能力很强。因为在许多人的观念中，时间安排得很紧凑就等于“很忙”，就等于“工作能力很强”，表示自己一点时间都不能浪费。

事实上，与人约会若常用“十点钟左右见”的语气，往往会给人有一种马虎的印象。因此与朋友约会所用的语气，必须特别注意。

第三章

提高别人对你信赖感的 自我表现术

建立自己的信用是很重要的一件事，因为信赖感是人与人交往最重要的基础。人是不可能与毫无信赖感的人交往或委托他做事的。换句话说，没有信赖感就不会产生好印象。

信赖感的重要性，可举一个例子来加以说明，我们从每天的报纸杂志上常会看到有关诈骗的新闻。这些从事诈骗勾当的人，最常使用的方法，就是先建立起自己的信用，然后再利用已有的信用来诈骗。这或许是一个不风光的例子，但信用在人际关系中的重要性，由此可见一般。

在我们的日常生活中，有许多方法可以提高我们的

信誉，一旦建立起良好的信用，将来不论是在事业上或为人处事等各方面，都会受益无穷。本章就来谈如何做，才能提高自己的信誉。

1. 想让人觉得自己诚实，就应该主动地透露自己的一些缺点

有的百货公司偶尔会举行次品大拍卖。一旦这种大拍卖展开，每天都会吸引许多的人前往抢购，为什么次品也会这么的受欢迎呢？

人的心理通常是隐恶扬善的，所以他们总是会想尽办法的去掩饰缺点，宣扬优点。因此，一旦有人明白地指出自己产品的缺点，反而会让人觉得这家公司很诚实而对它产生信赖感（当然价钱低也是吸引人抢购的原因之一）。

做人的道理也是一样。将自己的缺点明白地摆出来，往往会得到别人的信赖。但这并不是说要将自己的缺点全都说出来，这样做不但得不到上述的效果，反而会收到破坏自己形象的反效果。

那么应该怎样做效果才会最好呢？我们可以透露自己的缺点，但不能太多。有少许小缺点的人，给人的感觉往往是“虽然有少许缺点，但大体上很好”。这样的人往往更能获得别人的信赖。

2. 承认自己不知道的事，更容易给人留下好感

有一次一位外国人去旁听一位美国加州大学教授的讲课。课上他谈到他做的老鼠实验的结果。此时有一位学生突然举手发问，提出了他的看法，并问这位教授假如用另一种方法来做，实验结果将会如何。会场的听众都看着这位教授，看他如何回答这个他没有做过的实验。结果这位教授却不慌不忙，直截了当地说：“我没做过这个实验，我不知道。”

同样的情况若发生在日本教授身上，情形可能就会完全不同。他一定会绞尽脑汁，说出“我想结果会是……”的话。

一般人都有不想让别人看出自己弱点的心理，因此，很难开口说“不知道”。但有时承认不知道，反而可以增加别人的信任。

因为直截了当地说不知道，会给人留下非常诚实的印象，并且敢说不知道，其勇气也是别人所佩服的。因此对于这样的人所说的其他答案，别人会认为一定是千真万确的，对他也就会更加的信任。

3. 说话的速度稍慢较易给人留下诚实的好印象

优秀的推销员绝大部分都是木讷型的。虽然这并不

表示口齿伶俐的人不适合当推销员，但口齿伶俐并不是一个推销员所必须具备的条件。事实上，太过于伶牙俐齿，往往会让人产生反射性的怀疑——真的这么好吗？反过来说，若是木讷一点，反而会令对方产生“诚实”的印象。

当然要促使顾客有购买欲望，必须运用各种促销技巧。但最重要的，首先就是获得对方的信任。

这一点不仅是推销员，在任何需要说服别人的场合都可能应用得到。尤其是想打动一个人的心时，说话速度太快往往只会导致相反的结果。或许我们是不想浪费对方太多的时间，才会快速地叙说我们所要表达的一切，以免因太多地占用对方的时间而留下坏印象。但事实上，我们传达给对方的不只是一些表面的数据资料，最重要的是让对方产生信任感。若不能获得对方的信赖，表达再多的资料也是枉然。

因此，我们应该巧借着一些技巧，来争取对方的信任。其中最简单且有效的方法，就是将说话的速度放慢。尤其是与人初次见面的时候更需如此，才不会给对方留下轻浮的坏印象。

4. 对有信心的事，越小声叙述越会显得有分量

人的思想是很奇怪的，他们判断一件事，有时并不依据对方的说话内容，而是依据对方的说话时的表情和

态度。

例如我们责骂小孩时，若用很大的声音去骂，往往会使小孩产生反抗的逆反心理；反之，若用温和亲切的方式劝导，反而可以收到良好的效果。

5. 对没信心的事，用武断式的话来说，较易获得对方的信任

访问有些算命先生在给人算命时，虽然开头会讲各种模棱两可的话，但到了最后，一定会说“你将会如何如何……”，而不会说“你可能会如何如何”。这些算命先生，对于武断式的心理暗示效果非常清楚，才会说出这样的话，让人产生信服的感觉。

这类暗示效果也常被应用在催眠术上。

当初松下电器公司开始创建时，松下幸之助把奋斗的目标设定在谁也无法相信的最高数值上。但他本人却充满了信心，对任何人都表示“松下公司一定会如预期的成长”的态度，博得了大家的好感，结果业绩竟然真的达到了他预期的要求。

像这样使用武断式的言论，正是表现自己有信心的绝妙方法之一。

6. 约会时间因故必须延后时，若能将新的时间定在自己估计可以赶到的 10 分钟后，就可以获得对方更高的信任

一对情侣约会，原本约好在下午 6 点钟见面，不巧由于男方当时必须加班，因此打电话告诉女朋友，表示自己将延迟 10 分钟才能到达约会地点，结果他却迟到了 20 分钟，试想，在这种情况下，他的女朋友当然会很不高兴。其实男方当时就已经想到可能会迟到 20 分钟，可是为了不想太刺激自己的女友，所以才说会迟到 10 分钟左右到达。

类似以上的情形，在我们的工作上也时常会碰到。我们往往会为了想减少对方的反感，尽可能将延后的时间缩短一点。但这一种顾虑，往往会带来更严重的后果！

就上述的例子来说，没有按时赴约又更改时间，本身就是件不好的事，可是更改时间后又迟到，给人的印象就会更恶劣。若是在工作上常常迟到，有时甚至就会把自己的信用全都赔进去。因此，若不得已必须迟到时，最好把新约定的时间，定在比自己预定的时间晚 10 分钟，这样就可避免再次迟到的危险。例如我们预计 6 点 20 分可以到达，我们就约定 6 点 30 分，这样就可以比预定时间提早到达，而让对方留下好印象。

7. 爱惜与工作有关的所有工具，可以给人留下热爱工作的好印象

任何一位一流的工匠都会爱惜他的工具。例如木匠在做完一天的工作以后，一定要磨完他们所有的刀具以后才会收工。

由于经济发达，生活水准提高，各种物质比以前丰富，有许多人就不再爱惜物品。在这种情况下，若我们能爱惜物品，就会显得特殊而格外引人注目。

一般的职员与工匠不同，通常他们并不使用特殊的工具，但他们若能将日常所用的纸张、文具、笔记、公文、皮箱等办公用品一一整理妥当，别人也会觉得他办事有条理而对他产生好感，同时也会对他产生信任感。

8. 在许多人面前演讲时，说话的速度最好比平时慢一点

许多人讲演时，听讲的人越多，就会刻意地将自己说话的速度放慢。因为与一对一的谈话相比，大场面的听众由于场地大，注意力往往会稍差些，倘若此时说话的速度又太快，常常会使人听不清楚。

另外，听众人数多时，就会有领悟力高与领悟力低的人混杂一堂的现象，尤其是听众的年龄并不整齐时，

这种现象将更为严重。因此我们应该将说话的速度放慢，以便让全场的听众都能听得很清楚。

虽然这只不过是一件小小的注意事项，但全体听众都会对这位讲演者产生非常好的印象。

9. 打电话时必须先问对方当时的状况，再开始进入主题

有时别人打来的电话并不见得会受欢迎。因为你在开会或者是正在与重要的客户谈论公事，往往会因为一个电话而打断了你的谈话。反过来说，若打电话的人在对方非常忙碌的时候，叙说自己想表达的事，相信对方也不见得会听得进去。

因此，想让对方能听进我们想说的话，就必须让对方有愿意听的心情。打电话时使对方产生这种心情的最好方法，就是在开始说话以前，先问“你现在有空与我谈话吗”，等对方答应了再进入主题。

像这样先征求对方同意，再进入主题，会给对方非常诚心的印象。反之，若用“谈5分钟就好”这种强迫的方式，然后延长为10分钟，甚至15分钟，那给对方的印象就会非常恶劣。

就算对方当时没有时间听电话，但若使用上述的方法，会让对方觉得很舒服，当时确实没有空，他也会主动告诉你，何时有空你可再打电话，这样就会达到你通

电话的目的，这种利人利己的小事，是我们绝对不能忽视的。

10. 想表现自己的诚意，就必须提前 10 分钟到达约会的地方

与人约会要守时，是人人皆知的道理。但若是由自己主动邀请的约会，那就必须比约定的时间提前 10 分钟到达，以表现出自己的诚意。

不迟到是一种守信的行为，可以给人留下诚实的印象，进而对这个人产生信任感。

我们应该比预定的时间提早到达，以便等待对方的到来。

另外，我们有时参加一些重要的集会，会让我们觉得很紧张。此时若能稍早到达集会的地点，让自己先适应一下环境，可以减少我们的紧张感。

11. 虽然只借一二十元也如期偿还，可以提高别人对你的信任感

骗子最常用的方法之一，就是先向人借一点小钱，而且有借必还，等到建立起信用后，再借一笔大钱，然后逃之夭夭。虽然时代不断地进步，人们的知识水准也不断地在提高，但上当的人却仍然层出不穷。

随着时代的进步，金钱的价值越来越低，因此许多人认为借一点小钱根本就用不着还，这些骗子就利用了人们的这种心理，来建立自己诚实的形象，达到诈骗的目的。

我们也可以利用这种方法，建立自己的信用。换句话说，就是要靠向人借一块钱，也要记得还的方法，来建立起别人对自己的信任感。

这一论点不仅适用于金钱，就是与人做小小的约定时，也同样要依约履行，这样就会让人信任，无论做任何事也都将更为顺利。

12. 还钱时准备不必找零的钱可以让人觉得你对金钱不马虎

别人替你垫付一些零钱，还钱时你拿大票让人找，从表面上来看，这只是一件小事，但往往会让人觉得不愉快，因为这样增加了对方的麻烦。

因此还钱时准备不必找零的钱，可以让人觉得你对金钱的处理并不马虎，当然也会给人留下好印象。

13. 有过失时，与其辩护，不如立刻提出改善的方法，更能表现自己的责任感

某一公司在开会时，发给与会者的资料中，少印了

几张重要的文件。事后负责影印文件的年轻女职员，被她的上司叫去狠狠地骂了一顿。

这位女职员在郑重道歉后，要求他的上司让她重新影印一次，把完整的资料补发给与会的人。

听到她的这项要求，上司对她的印象突然改变了。因为她不只用道歉来弥补此次工作的过失，还设法用实际行动来弥补自己的过失，表现了强烈的责任感。从此上司对这位女职员就留下了深刻的好印象。

有过失时，与其辩护，还不如立刻提出补救的方法，这样能表现自己的责任感，而获得对方的好感。

14. 对自己的过失，做出比对方所预期更郑重的道歉，则较能表现自己的诚意

有一家颇具知名度的出版社，出版了一位名作家的作品集，发行不久，发现了书中的一处错误，于是他们重印了这本书，并通知已购的读者寄回调换这本书，因此获得了“有良心”的美誉。

许多书刊，多少都会有错误，通常一般的出版社，除非是碰到非常严重的错误，否则都只是以印勘误表附在书中的方式来弥补，这种改善方式已经是人尽皆知。但这家出版社却为了一个微不足道的小错误，全部重印，超过了读者的预期，当然会赢得人们的信任。

事实上，犯错时若能用对方预期以上的郑重方式道

歉，就会让对方因意外而产生“真正的诚意”的印象。相反地，若道歉的程度还不及对方的预期程度。则一定会加深对方的坏印象，这一点当然是毋庸置疑的。

因此，如果自己确实有过失，做出比对方所预期更郑重的道歉，将更能表现自己的诚意，让别人对自己产生信任感。

15. 说话前若知道对方会因此感觉不愉快，应一开始就主动说明自己的用意

有一个人不但是一位作家，同时也是一位采访的高手。他曾任某周刊社的连载采访记者，每当他访问一个人的时候，他一定事先向对方说明本次采访的内容与所需的时间。

他不愧是此行高手，因为第一次接受访问的人，心中一定会因为不知道访问的内容而觉得不安。此时即使刻意说“轻松点”也是没有用的，反倒是一开始就告诉他此次采访的内容与大约所需的时间，更可以让他们感到轻松一点。在我们日常生活中，往往会因第一句话说得得体与否，而给人完全不同的印象。因此一旦认为自己所说的话会让对方觉得不愉快，就应该一开始就说明清楚，这样反而不会给对方留下坏印象。

此外，先说“相信你已经知道”或“这可能是外行人的看法”等话，有时也会产生意想不到的效果，同时

也可以防止别人认为我们很自负。

经常注意说话时的细节，可以给人留下“细心”、“谦虚”的印象。

16. 若想消除别人对你的不信任感，可以在说话前加一句“像我这样的人”，再开始进入主题

在众多的学者及评论家的座谈会中，主办单位安排了一位家庭主妇列席发言当轮到她发言时，她居然用“像我这样的家庭主妇……”作为开场白，但结果却发表了一篇非常精辟的演讲，实在让人刮目相看。

她很高明地利用了人们的心理。当时人们对她可能并不会会有不满或愤怒感，但却多少会有不信任感，她靠着这一开场白打破了别人对她的不信任感，收到了比预期更好的效果。

若认为别人会不信任自己，则可在开始说话时模仿这位女士的说法，打破对方的不信任感，然后再进入说话的主题。

17. 若要反驳盛怒中的人，最好先等他消消气不要立刻反驳他

以前有一家电信局，经常会因为电话费的计算问题与客户发生争执。原本他们处理的方式，是当场查明答

复，但此法往往得不到客户的认同与谅解。于是他们经过研究，改用当场道歉事后调查的方法来处理，结果收到了截然不同的效果。

为什么呢？因为人在盛怒时，往往会听不进任何话。如果经过一段时间的缓和，对方就可能会听进我们的解释。

这种缓和时间的应用，在对别人进行某种说服时，也是相当重要的一个步骤，“等对方头脑冷静后再说”是绝对错不了的真理。

事实上，若反驳一位盛怒中的人，即使反驳有充分的理由，对方也绝对不可能听进去。如何才能让对方听进去？这才是必须考虑的问题。否则，越站在理字上，对方反而会越听不进去，只会使事态变得越来越严重。

18. 当你要反驳对方时，若能先听完对方的意见再反驳，较不会显得激动

当你要说服对方时，必须先听完对方的意见。同样的道理，想反驳一个人，也必须先听完对方的意见然后再以“接受”他意见的姿态（例如表示“你的看法是没错，但……”），再向对方展开反驳，这样才容易让对方接受你的意见。

采用这样方式，对方往往会接纳你的意见，认为就是他意见的延伸，进而产生想听的念头，并且由于此时

他对你已经产生了信任感，也就比较容易被你所说服。

如果你连听都不听对方的意见就反驳他，往往会使对方有一种不受重视的感觉。因此先听完对方的意见再提出反驳，可以收到消除对方反感的效果。

但这种方法稍不注意，就容易给人一种口是心非的印象，因此在实行的过程中必须多加考虑，以免给对方留下坏印象。

。上述的反驳方法，对那些脾气暴躁的上司尤其有效。因为采用这种方法，对方起先会觉得你是赞同他的意见，接着你再提出反驳，对方也不会觉得你是在反抗他！

19. 重复对方的问题可以表现自己对这件事情的认真态度

有一些人虽然喜欢演讲，但却不喜欢答复台下的人所提出的问题。的确，他们所提问题的内容有时真是莫明其妙，有时甚至会与讲演毫不相干。因此，有一位评论家所使用的方法就值得我们学习。

他的方法其实也很简单。每当有人向他提出问题，他总是不厌其烦地重复一次对方的问题，再开始进行解答。而在重复问题时，他就可以思考着该如何回答。这种方法往往可以让询问的人留下“他真的在认真思考我的问题”的印象，自然而然地对他产生了好感。另外，重复对方的问题还有另一个优点，那就是可以让询问的

人确认是否就是这个问题，避免因听错或领会错误，而答出不相干的内容。

这种回答的方法在面试等较严肃的场合尤其有效。可以让主考官留下“认真”的好印象。试想，如果主考官发问后，你就立刻脱口回答或沉默不语，主考官会有怎样的感觉！收到的效果当然会是负面的。因此，不论回答的答案是否得体，开始回答问题前，先复述一次问题，绝对可以让对方留下好印象。

20. 反驳时若用询问的口气进行，就不会使自己显得骄傲

有位担任某企业科长的人，曾笑着跟人说，他的下属有事没事就问他：“我是不是可以向你提出几个问题？”而所谓的问题，其实绝大多数都是一些反驳的意见。因此，虽然每次提出这项要求时，这位科长都会觉得“又来了”，但仍会产生不妨听听的念头。

因为询问是一种向对方“请教”的低姿态，不容易引起对方的不愉快。所以，当想反驳别人时，若能用询问的口气来进行，就不会引起别人反感。

21. 复述命令可使对方产生安全感

打电话时，若对方一直闷不吭声，我们一定会觉得

很不好受，似乎有被对方怠慢的感觉。

不仅在电话中是这样，就是与人面对面谈话时，若对方毫无反应，我们也一定会觉得很不好受。

此时我们虽然可以用“嗯”、“喔”等语气来表示我们确实在听，但最好的方法是在说到某一个段落时，重复一次对方所说的内容的重点。这样不但能消除对方的不安，也可以让他觉得我们很专心地在听。事实上，这一点在公事上也可以加以应用。当上司命令我们做事时，复述上司命令，则上司会认为下属确实已经理解了他的命令而感到放心。

复述上司命令，对我们本身而言，同时还具有加强记忆的作用。因此，无论从哪个角度来看，复述命令对我们而言，是绝对有益无害的。

22. “请你听我说”听起来比“我要告诉你”谦虚得多

想让对方对我们产生信任感，最主要的一点，就是要消除对方的警戒心。

而在谈话时，最重要的一点就是要让对方觉得他是主角。“我要告诉你”是以说这句话的人为“主”，因此对方的感受往往不如“请你听我说”来得悦耳！这不但是以对方为“主”，并且还可以表现自己的谦虚，是件一举两得的事。

23. 将同事的一些近况向上司报告可以让上司对你另眼相待

通常上司都很想了解下属的一切，包括他们在公司和家庭的各种情况。事实上，上司掌握了下属的一切情况，是为了更好地管理下属。

例如知道了一位下属的母亲生病住院的消息，就可以向这位下属表示：“你母亲的病情如何？真让人担心。”如此一来，下属就会觉得上司真正地在关心他，心里会觉得很温暖，对上司的信任感也会因而更加强烈。

但像这种有关部属私生活的情报，事实上是很难获得的。若能够提供给上司一些这方面的情报，他将会对你留下好印象。

不过我们必须注意的是，这类的情报与告别人的状截然不同。若不断地向上司告别人的状，则不但达不到增加对方好感的目的，反而会让他对你丧失信任感。

24. 与上司一起喝酒的第二天早上，若能比平时更早上班，可以获得上司更深的信任

企业界有一种根深蒂固的观念，那就是公私绝对分明。换句话说，就是玩的时候尽情地玩，工作的时候认真地工作。

因此，与上司一起喝酒的第二天早上，若能比平时更早到公司上班，在上司还未到以前，你就已经开始工作，则可以获得上司更深的信任。

做到这点，上司会对你产生“做事很认真”的印象。尤其是上司前一天刚与你一起喝酒，通常一般人在第二天都会显得体力透支、精神疲倦。若能在此刻表现出过人的精力与意志力，那上司对你的信任感当然会更加深厚。

25. 遵守喝酒时的约定，可以大大增加朋友对你的信任

有位任职于某企业的经理，曾讲述了一件令他很感动的事。他说有一位任职于他客户公司的年轻职员，有一天拿了一瓶他们家乡的土产酒送给他，原来不久之前，在他们一起喝酒的时候，这位年轻的职员向他表示，他们家乡所酿的土产酒味道不错。这位经理就不经意地向他表示，方便的话，哪天就送他一瓶，这位年轻职员果真没忘记他们之间的约定，把酒送来了。这种诚意深深地感动了他。

一般来说，不信守约定被认为是件不好的行为，但喝酒时的约定却是例外。因此，若能遵守喝酒时的约定，将会让人刮目相看。

事实上，想让人留下深刻的印象，“意外感”所占的

比例往往是相当大的。

若想让人留下深刻的好印象，就必须遵守一些非正式的约定，这样对方将会因感到意外而留下更深刻的好印象。

26. 边整理东西边道别会给人留下坏印象

有些人在他工作告一段落，要与客户道别时，会一边整理东西一边向客户道别。虽然这很可能是一种无意识的小动作，但这样做往往会让人觉得你怠慢客户，归心似箭，而留下坏印象。

必须意识到，道别是一种独立的事件，不可以把它和其他的事情合并进行，否则一定会给对方留下坏印象。

27. 倾听失意者说话，可以获得对方的信任感

心里有什么不舒服，往往可以因找到倾诉的人而得到松弛，而人际关系也因此得到润滑。

可是人一旦陷入低潮，往往会连与人谈话的兴致都没有，但心里想诉说的苦楚却越来越多，这是一种恶性循环。

对于这样的人，我们应该尽力去帮助他。而他实际上最需要的，就是一个愿意倾听他诉苦的人。因此我们可以邀他喝酒或请他吃饭，慢慢地松弛他的戒心，让他

愿意开始倾诉他的苦恼，我们若如此诚意地帮助他，日后他对我们的信任感将会大大增加。

28. 对第三者的态度可以影响对方的感觉

有位即将步入结婚礼堂的新娘，突然与未婚夫解除了婚约。追究其原因后发现，原来他俩有一天到一家餐厅吃饭，由于餐厅侍者把菜送错了。这位女孩的未婚夫竟然为了这一点小事就对侍者破口大骂。她一向认为他“温柔体贴”的印象一下就烟消云散了。

相信有类似经验的人一定不少。事实上，对第三者态度的好坏，往往可以改变对方对你的看法。因为每个人很自然地都会联想，他（或她）今天对比他（或她）弱的人这么凶，哪一天等到自己比他（或她）弱时，他（或她）是否会用相同的态度来对待自己呢？

因此，若想表现自己的诚恳，则不论对方是否与自己有直接利害关系，我们都应该以诚相待。如此对方对我们的信任感才会在不知不觉中增加。

29. 对不在场的第三者表示关心，可以加强对方对自己的好印象

大约 10 年前，有位初任职某出版社的年轻编辑到朋友家拜访。当谈到一半时，他不停地看表，然后突然站

起来向朋友表示，他还有另一个约会必须赶去，当这个朋友送他到门口后，他果真跑着去赶赴另一场约会了。

或许有的人会认为他的这种态度很没礼貌，但他留给对方的印象，却是真正地关心另一个人，因而给对方留下了很好的印象。

当然他当时是真的要赶赴另一个约会，并非是表演给人看的，但若想“表演”一下也未尝不可。例如当我们与人交谈到一半时，可以起身打个电话，然后跟对方说：“我下一个约会可能会迟到 10 分钟，所以必须先打个电话跟他说明一下！”如此一来对方一定会设身处地的想，假如我是他的下一个约会对象，他也会同样地关心我，因而对他留下很好的印象。

30. 太过喧哗反而会给人自信心不足的印象

担任入学考试的监考人员经常会发现，每场考试考完后，总会有一二个学生大声喧哗：“终于考完了！”或“简单、简单”等话。表面上看来他们似乎是自信心十足，其实他们却是最没有自信的一群，并且考试的成绩往往也较差！

一般来说，人往往对自己越没信心的事，就会越显得夸张，想借夸张来掩饰深藏于自己内心的不安与失望感。例如有外遇的丈夫回家后，往往会对太太大献殷勤，做错事的人会夸大地帮自己辩白。

他们之所以如此，就是因为他们在潜意识中认为，不这样别人就会主动地指责自己的缺点，因此先下手为强，先作一番掩饰的工作。殊不知如此一来，更暴露了自己的心虚。

因此，太过于喧哗，反而会给人留下自信心不足的印象，对于这点必须特别注意。

31. 想对女性表示关心时，与其在语言上表示关切，不如在实际行动上帮她一点小忙

善于追求女性的男人都有一个特点，那就是非常会献殷勤。只要对方需要，任何事他都会帮她做到。

因为他们深知想对女性表示关心，与其在言语上表示关切，倒不如在实际行动上帮她们一点小忙。

这是由于女性的警戒心通常比男人强，若只在口头上表示喜欢她，往往会收到反效果，而用实际行动来表示，则情况就大不相同了。

经常帮她一点小忙，比用言语夸赞她好上千百倍。

32. 对女性有时用强迫性的手段更能加深对方的印象

曾经有人用“你若不嫁给我就不会得到幸福”来赢得了美人心。事实上，有时女性会对强迫性的手段发生

好感。反过来说，若对方一向都以体贴的态度问她：“你想去哪里？”“你想吃什么？”则反而会留下优柔寡断的坏印象。

因此对女性“凶”一点，有时也是相当需要的。

但也不是说任何时刻都可以这样。当她有困难时，我们也必须耐心地倾听才行。如此相互配合，一定可以获得她的好感。

33. 与初次见面的人谈话时，若跷起二郎腿，会给对方留下坏印象

在传统习惯中，与身份地位比自己高的人见面时，为了表示敬意，必须挺直腰坐得端端正正。

因此即使说话毕恭毕敬，若表现出一副吊儿郎当的态度，别人也绝不会留下好印象。

这一点在欧美国家，就不会显得如此拘束。从汉语中敬语之繁杂远远胜过英语的这一事实就可以看出来。

因此，与第一次见面的人谈话时，切记绝不可跷起二郎腿，否则就算在其他方面的表现都很好，也会给对方留下坏印象。

34. 听人说话时若双臂环抱，会让对方产生骄傲的感觉

双臂环抱通常会给人一种拒绝别人进入私人“领域”的感觉。往往在一些竞争的场合，会出现双方都是双臂环抱，低头怒视的场面。

双臂环抱除了表示自己随时可以出手打人外，还有用双臂保护自己心脏的意思，这都显示出对别人的攻击性与对自己的保护性。因此在听人说话时若双臂环抱，不但会给对方留下“抗拒”的印象，并且还会给人骄傲的感觉。

35. 客气的态度可以使对方感到愉快

从前的商人，对他们的新店员要求最严格的一点，就是要对所有的客人都以客气的态度接待。而表现客气的最佳方式，就是将自己的腰尽量弯低。

因为腰弯低客人的视线就会在我的视线之上，根据心理学的观点，视线高往往就会有占优势的感觉。事实上，人在打架时一旦被摔倒在地上，往往就会认输，是同样的道理。

以低姿势待人，往往可以给对方心理上处于优势的感觉，当然会让他觉得愉快。

因此，与人相处时，除了语言上的客套之外，在一些动作上，也可以尽量采取客气的态度。这样可以给对方愉快的感觉，办起事来就会更为顺利。

36. 即使不赞同对方的见解，也不能将视线避开对方，不然会让对方有不愉快的感觉

人在不赞同对方的见解时，往往会在无意间把视线避开对方。若将视线朝对方的左边或右边看，会让对方产生被轻视的感觉，而将视线朝对方的下方看，又会让对方产生不愉快。

但是也不能一直把视线留在对方的脸上。这样不但不自然，也容易让对方产生压迫感而感到不愉快。

因此，我们最好将视线保持在 45 度的位置。换句话说，就是头稍向下方的姿势。这样可以给对方留下你正在专心听讲的感觉，避免不愉快的印象。

37. 凡事一手包的态度，不但无法显示自己责任感很强，反而会给人协调性不够的印象

当上司或同事表示“要我帮忙吗”时，有些人会表示：“没关系，我自己来。”或许有的人会认为这样可以显示自己有责任感，但事实上却往往适得其反。

在现代社会较重视团体性，因此在一个团体当中，

分层负责的观念往往受到相当的重视。

在这样的社会，如果个人特别突出，往往只会获得相反的效果。同事不但不会觉得你责任感很强，反而会觉得你的协调性不够。

因此，明智的作法就是让别人帮助你，然后再表达感谢之意。但也并不是说任何事情都不要自己动手，完全委托别人去做。一般来说有些事自己做，有些事与人分工合作，这样才可以维持良好的人际关系。

第四章

让别人觉得你善于与人亲近的 自我表现术

本章将要说明的是怎样在极短的时间内，让对方对你产生亲切感，进而缩小彼此间的距离。事实上，很多时候我们只须利用一些小技巧，或改变自己的一些小习惯，就可以达到让对方觉得亲切，是“自己圈子的人”的目的。好的开始就是成功的一半，让我们共同努力，给对方留下一个好印象。

1. 主动参与可以使人感受到你的诚意与积极性

参加宴会时，我们经常可以发现总有一二位坐在墙边角落的人。这些人只要稍微改变一下自己，就可以成

为交际高手。

我们如果留意一下一些到日本工作或定居、读书的欧美人士，就不难领悟其中的道理。虽然他们所讲的日语很差劲，但他们却会逢人使用他们仅会的一二句日语与人打招呼。这样会使人对他们产生亲切感，他们就会有很好的人际关系，结交许多新的朋友。

换句话说，主动与人亲近的态度比说话的内容更容易使人产生好感！

有时我们虽然并没有说一句话，却可以使人产生好感，这完全是一种“感觉”的反映。

2. 提出可以让对方感觉“这个问题很好”的问题，可以增进双方的感情

每一个人的心中，或多或少都有一些颇为得意，想让大家知道的事。但别人若不问，又不好意思主动将这些事情说出，因为如果主动由自己说出，给人的感受将会大为降低。

因此，我们若能适时的“点”一下，让对方有说出这些经历的机会，则对方由于高兴，而在不知不觉中对你产生好感，彼此间的感情也会无形更加亲密。

3. 以“共同敌人”为彼此间的话题，可以缩短双方的距离

有些公司职员下班后不会直接回家，而是三三两两的相约到路边小摊或酒吧喝酒的习惯。

这些人一边喝酒一边所谈的，竟然都是些与他们同事或上司有关的话题。这样的谈论话题，往往有增加彼此间亲密关系的作用。

因为他们可以在谈话中，慢慢地找出他们之间的“共同敌人”，这个共同敌人或许是他们的上司，也可能是他们的新同事。事实上，每个人对任何人或多或少都会有不满之处，借着对共同敌人的批评，“利害关系一致”的几个人之间的亲密感就会随之加强。

通常在这种场合，最好不要由自己先提出“敌人”名字，应该让别人先提出后才顺水推舟的附和，这样才不会在万一泄漏消息的情况下背了黑锅，而树立了另外一个敌人。

4. 与人初次相见，坐在他的旁边较易进入状态

相信每个人都会有过这样的经验，那就是与人面对面谈话时，往往会特别紧张。因为人与人一旦面对面，眼睛的视线难免会碰在一起，容易造成彼此间的紧张感。

有位百万富翁曾表示，如你不想借钱给你的朋友，当他来借钱时，不妨以面对面的方式与他交谈，结果他会由于感觉比较紧张，因此一旦说谎，就较容易露出马脚。他经常用这种方法来试探借钱者的诚意，从来没有失败过。相反地，若与对方肩并肩说话，就容易因精神松懈而被骗。

事实上，与人肩并肩谈话，在精神上绝对比面对面谈话要来得轻松。因此与人初次相见，坐在他的旁边往往较容易进入状态。这一点同样适用与异性约会的时候。

5. 尽量制造与对方身体接触的机会，可以缩短彼此间“心理的距离”

有位评论家，当他去百货公司买衬衫时，售货员小姐立刻拿皮尺，帮他量颈围。由于此时的售货员必须与他靠得很近，所以会使他产生好像与情人在一起的感觉，而生意也往往在这种气氛下成交。

事实上，每个人都拥有一个无形的“自我保护圈”。通常除非是非常亲密的人，否则不容易进入这个范围。但反过来说，若对方已经进入了这个圈内，则往往就会产生对方是自己亲密者的错觉。

一本杂志上有一句很有趣的话——只要男女开始勾肩搭背，他们就已经是情人。的确，人与人之间有了直接的接触，彼此间的距离会一下子缩短许多。

因此，若想在短时间内，缩短与刚认识者间的距离，最简单的方法就是更多地制造与对方身体接触的机会。

6. 与人初次相见，若太过于直视对方的眼睛，反而会给对方留下不良的印象

与人初次见面，有时会给对方留下不太好的印象。当然造成这种现象的原因很多，但对方太过于直视自己的眼睛，也是一项重要的原因。因为太过于直视对方的眼睛，往往会给人留下不太舒服的印象。

但完全避开对方的视线，又往往会给对方有被轻视的感觉，既然如此，那么说话时到底应该看对方身体的哪一部位呢？

一般来讲，应该放在对方两眼以下、胸部以上、两肩以内的位置。这样的视线显得自然而且不具攻击性。

有人说眼睛比嘴巴表达的能力更强。视线给对方的感受往往比语言更强烈。我们应该格外注意自己的视线，否则会在不知不觉中，给对方留下坏印象。

7. 想逗人笑，还不如自己笑更能拉近彼此间的距离

有位著名的节目主持人，他之所以会受到大众的欢迎，并非由于口才特别好，而是由于他总是能津津有味

地听人说话。

同样地，虽然说些笑话或开些玩笑让人欢笑，具有改善彼此关系的润滑作用，但有时一不小心，也可能会弄巧成拙。

因此，与其费尽心思逗人笑，不如认真听对方说话自己笑，反而可以拉近彼此间的距离。大家一起笑，很快地就能消除彼此间的紧张感，并且可在很短的时间内产生亲密感。人与人之间的关系，也会因此获得很大的改善。

8. 若与对方有共同点，即使是最细微的也要强调

“你家住哪？”，“喔，那个地方我以前常去，附近是不是有一家卖香烟的杂货店？”。像这样，为了缩短与对方之间的距离，只要是可拉近彼此距离的话题，即使是很细微的也要强调。

人与人之间一旦有了共同点，就可以很快地消除彼此间的陌生感，产生亲近的感觉。这样不但可以使对方感到轻松，同时也具有使对方说出真心话的作用。

我们每个人都具有这样相同的心理：例如两个陌生人一旦发现彼此竟然就读同一所小学，顷刻间就会产生校友的亲切感，很快会打成一片。

找些共同点强调一下，往往会收到意想不到的效果。

9. 将与自己关系密切的人名，写在电话记事簿的首页，也是使对方高兴的方法之一

你到一位交往很久的同事家做客，当你们尽兴地谈完准备回家的时候，同事对你说：“这些文件待会儿再送到您家。”顺手打开他的电话记事簿，准备确认你家的电话号码与住址。突然间你发现，你的名字竟然被写在第一位！你当时一定会感到非常高兴！

每个人对“自己”都非常敏感，因此一旦发现自己受到与众不同的待遇时，不是感到非常兴奋就是感到非常愤怒！

如果将与自己关系密切的人名，写在备忘录的首页，往往可以让对方感到高兴，而收到意想不到的效果。

10. 记住对方所说的任何小事，也是表现自己关心对方的方法之一

有一位在心理学方面很有研究的教授，有次应邀去演讲。主办这次演讲的主持人竟然没头没脑的问他：“您是学什么的？”。既然请他来演讲却又问他是学什么的，着实让他火冒三丈！当时他立刻就拂袖而去。

请人来演讲或帮忙，事先多少应对对方有所了解，是必要的礼貌。因为每个人都希望获得别人的关心，一

一旦感觉别人忽视了他，任何人都会感到不愉快。相反地，若表现出了解他，很关心他的样子，别人就会因高兴而对你留下好印象。

表示对别人关心的方法很多，其中记住对方曾经说过的话，然后向对方表示“您曾说过……”，是相当好的一种方法。另外，记住对方的兴趣、嗜好或计划等，再找个机会赞美他一番，也是一种很好的方法。

11. 任何事都先征求对方的意见，可使对方感受到被关切之情

一位教师曾经帮他的一名学生做媒，让该学生与一个女孩子相亲。相亲的地点安排在一家大饭店的餐厅厅里。当教师问他的学生“你要点什么”时，他的学生竟然没有回答他，反过来问那位女孩：“小姐，你要点什么？”

他的这一反应让教师放心了，教师想这次的相亲一定会成功。果然没错！因为任何事都先征求对方的意见，可以使对方产生被关怀的感觉，对方当然会留下好印象。另外，征求对方的意见，还可以给人一种被赋予选择权的感觉，而选择权在现代社会又通常是某种身份的标志，由此联想，就会使对方产生自己在这群人中最受尊重的感觉，当然会觉得非常的舒服。

任何人被人、尊重，绝不会不高兴。

12. 指出对方的服装或饰物上的小变化，可使对方感觉你在关心他

据观察，一般丈夫，都不太懂得奉承自己的太太，更不会拍太太的马屁。例如太太去美容院回来，丈夫内心也觉得她的确比以前漂亮了，但却不会顺口赞美她几句。而太太本身也由于得不到丈夫的赞美，往往会产生“丈夫不关心我”的感觉。

每个人都希望被人关心，并且对于关心他的人，会很自然地产生好感。因此，若想让对方对自己产生好感，最好的方法就是积极地表现出你真正地在关心对方。

因此，我们对于对方的服装或随身饰物等，要随时注意，稍有变化就赞美他几句，这样往往可以让对方感到愉快！

上述的方法对女性尤其重要。因为女性往往比男性更重视自己的容貌与装饰！

对方一旦觉得你在关心他（或她），就会自然地对你产生亲切感！

13. 若想让对方觉得你关心他，就该夸赞他的各种潜力

对于关心我们的人，除非他的关心会伤害到我们

否则对方的一切我们大都不会计较。

尤其是当对方对于我们的自尊心有关的问题，表示关心时，我们往往会对他产生好感。

那么，怎样的问题才是与自尊心有关的问题呢？其实，夸赞对方的各种潜力，就是很好的方法。例如与其说“你的发型很好”，不如说：“若再剪短一点会更可爱！”这样说，对方就会觉得你真正地关心他，自然会对你留下好印象。

14. 使用“请教”、“帮我”等语气，较易获得对方的好感

有些人天生就有老人缘。他们并没有使用什么特殊的方法，他们只不过是常用“请教”的姿态，来争取老年人的喜爱。

另外一种常用的方法是撒娇。事实上，任何人对跟你撒娇的人，通常都不会产生坏印象，而且会觉得对方很可爱。

虽然撒娇能否成功，是否恰到好处，与撒娇者个人的“天赋”有绝对的关系，但一些技巧却也可以影响撒娇的成败。例如我们可以用“请教”、“帮我”等语气，来达到撒娇的目的。若对方是自己的前辈或同乡等与自己有某种关系的人，采用这种方式将会有相当高的成功率。若对方是同事或年长者，这种方法也会有相当不错

的效果。

试想，别人尊称一句“前辈，一切拜托你了”，他那种尊敬你的心情，怎会不博得你的好感，对于这样的晚辈，又怎么能忍心不去帮助他。

15. 常用“我们”这两个字可以拉近彼此间的距离

有位心理专家曾经做过一项有趣的实验：让同一个人分别扮演专制型、放任型与民主型等三种不同角色的领导者，而后调查其他人对这三类领导者的观感。

结果发现，采用民主型方式的领导者，他们的团结意识最为强烈。而研究结果又表明，这些人当中使用“我们”这个名词的次数也最多。

事实上，我们在听演讲时，对方说“我认为……”带给我们的感受，将远不如他采用“我们认为……”的说法，因为采用“我们”这种说法，可以让人产生团结意识。

小孩在做游戏时，常会说“我的”、“我要”等语，这是自我意识强烈的表现。在小孩子的世界里或许无关紧要，但若长大成人以后仍然如此，就会给人自我意识太强的坏印象，人际关系也会因此受到影响。

人的心理是很奇妙的，同样的事往往会因说话的态度不同，而给人完全不同的感觉。因此善用“我们”来

制造彼此间的共同意识，对促进我们的人际关系将会有很大的帮助。

16. 向对方传递不幸的消息时，若能以“我实在不愿相信”这句话开头，较不易引起反感

当下属犯错误时，上司可能会有两种不同的说法。一种表示“我早就知道你会犯错误”，而另一种则表示“我实在无法相信你会犯错误”。这两种不同的说法，给人的感受也会截然不同。对于第一种说法，下属会产生上司对他并不抱着任何期望的感觉，而对第二种说法，就会产生上司对他的期望很高的感觉。

人际关系的三大基本条件，就是信任、期望与同情。如果满足了这三项条件，即使其他方面有些不足，也可以弥补过来。

而一旦有坏消息时，除非彼此间的交往已经非常亲密，可以不必计较地直说之外，对较不熟悉的朋友传达不幸的消息时，我们就必须利用这一技巧了。

在各种传达的技巧中，以“我实在不愿相信……”开头，将可以收到较为理想的效果。尤其是当上司听到关于下属的坏消息时，若能用类似“我实在不愿相信……”的话开头，将可以防止彼此间的感情摩擦，而收到较佳的效果。

17. 谈话中多叫几次对方的名字可以增进彼此间的亲近感

欧美人士常会在谈话中，不断地称呼对方的名字，往往会使刚刚才认识的人产生彼此已经认识了很久的感觉。

谈话中多叫几次对方的名字，可以增进彼此间的亲密感。

18. 记住对方“特别的日子”（如结婚纪念日、生日等），可以给对方增加好印象

相信许多人若不是太太提醒，往往会忘了自己的结婚纪念日。如此健忘，太太当然会怀疑他是否还真的爱她。

推销技术高明的推销员，就会善于应用这项人们常会忽略的事，来达到加强对方对自己产生好感的目的。例如，他们会在对方的生日，打个电话祝他生日快乐，或者当对方的结婚纪念日快来时，寄一张贺卡。虽然这都只是一个小小的动作，但却会有意想不到的好效果！

19. 赞美对方较不易为人所知的优点，可以加深对方对你的好印象

再差劲的人，也会有一二处值得赞美的优点。例如一个人或许没有什么优点，但玩台球的技术却很高明，

或者酒量非常好等都可以加以利用。

虽然有的人很在意自己的这些小优点，也有的人根本就不在意。但无论如何别人赞美他，总是会使他感到高兴的。

事实上，有时锦上添花式的赞美，引不起对方太大的喜悦。例如，对一位已被公认是很漂亮的女孩子表示你真漂亮，由于她平时已被夸赞惯了，所以很难让她觉得兴奋。相反地，若能找出对方较不易为人所知的优点，则往往可以使对方感到意外的喜悦。

20. 每次见面都找一个对方的优点赞美，是拉近彼此间距离的好方法

有一家生意非常好的蔬果店。如果你能长时间地对它进行观察，就会找到这家蔬果店生意兴隆的原因。

原来他们店里的每一位店员，都不断地与来买菜的人聊天。他们除了会向客人打招呼之外，还不断地找客人的优点来夸赞！例如，他们会向一位太太表示“你这件服装很漂亮”，然后向另一位太太表示“你的发型很好看”！他们虽然不断地赞美别人，但却是按每一个客人的不同个性，选择适当的赞美词。

很自然地，这些客人在潜意识中，而越来越喜欢到这家蔬果店买菜。

如果我们每次见面都被人夸赞，自然而然地会想再

见到这位赞美我们的人，这是任何人都会有有的心理。因此，每次见面都找出对方的一个优点来赞美，可以很快地拉近彼此间的距离。

21. 见面时间长不如见面次数多

必须靠拜访客户来争取业绩的工作，最有效的工作方法，就是经常到客户那里去坐一坐。

它的道理就类似我们读书时，同样是读 12 小时，但连续读 12 小时，其效果绝对不如一天读 2 小时，连续读 6 天的效果好。

人际关系的培养，主要是要让对方觉得自己亲切而留下好印象。而逐次给对方留下的好印象，将比集中一次让对方留下的好印象更不易被淡忘。

通常有人认为，偶尔陪人通宵达旦饮酒作乐或聊天等，可以很快拉近彼此间的距离，而让人留下很深刻的印象，但这样造成的好印象，若不继续加强，很快就会消失。试想，当别人问“我和某某人的关系如何”时有三种答案：其一是“我们只见过一次面”，其二是“我们偶尔见面”，其三是“我们时常见面”，这三种答案，给人的印象当然有很大的差别。因此，若想与人建立亲密的关系，记住，见面的时间长不如见面的次数多。

22. 提供对方需要的“情报”，可以加强对方的好感

有一位推销员，一向习惯在别人名片背后，密密麻麻地写上一大堆资料。起初有人以为他是为了便于了解对方，才故意记录的。当时别人只认为这种作法很不错，直到最后才发觉他的真正用意，比别人想像的还高明，使人更加佩服！

原来他所写的资料，并不是对方的年龄、籍贯等，而是记载自己如果下次再与他碰面时，必须做些什么！其中最重视的是对方的兴趣。他会刻意收集与对方兴趣有关的所有资料，并于下次见面时将这些资料（情报）当作“礼物”馈赠。

例如，对方的兴趣是钓鱼，他就会收集有关钓鱼方面的资料，并于下次见面时与他大谈钓鱼之道。当对方一听到他对钓鱼如此了解，会产生“同好”而倍感亲切。

或许有人会认为如此太过于功利主义，但事实上却不尽然。收集各种资料，不但下次见面时可以有共同的话题，对于自己知识领域的充实也很有利，并且从长远眼光来看，这将是一项非常有用的自我表现方法。

23. 送对方家人喜欢的礼物，比送对方喜欢的礼物好

有一位教师，买了两个玩具送给他朋友的两个小孩，结果这两个小孩非常高兴，使得他的朋友也感到非常高兴，从此每次他到他朋友家，都会受到全家大小的热烈欢迎。

所以，我们有时送对方家人喜欢的礼物，会比送对方本人喜欢的礼物更好！

除了上述的好处之外，送对方家人礼物，还能将“同事感情”提升到“私人感情”。例如，原本只是工作上的好伙伴，由于送对方家人喜欢的礼物，因而与对方的家人打成一片，双方交往就不再只是同事间的交往，而上升至私人间的交往了！

但这种送礼也必须多少带有点使对方惊奇的效果，才可以收到好的印象。否则太过于公式化（例如，过年时送对方小孩红包），由于太俗套了，留给对方的印象就不会太深刻。

24. 送礼物时，选择类似对方曾送给自己的礼物比较好

在必须送人礼物时，通常应选择类似对方曾送自己

的礼物。例如，对方以前送你一件陶器，将来你也选择一件陶器送给他。

这种选择是有原因的。因为人通常在选择礼物时，在潜意识中会以“他曾送了我什么礼物”作为选择的依据，选择与类似对方曾经送过的礼物，通常就是对方心中想要的东西。

25. 表达感谢之意，写信比打电话好

由于电话的普及，我们往往会忘了写信的作用。但若要加强对方的印象，尤其是需要向对方表达感谢之意时，写信的效果比打电话好得多。

为什么呢？因为写信比打电话麻烦。因此，写信往往给人一种有诚意的感觉。并且信件可永久保留，每读一次信件，对对方的印象就会不由自主地加强一次。另外，信函是一种视觉的效果，通常视觉效果，比听觉效果给人的印象更深刻。

还有一点也相当重要。那就是有些在电话中不大好意思说的话（例如“此恩终身难忘”等），用信函来表达就容易的多了。

信函在内容的“密度”方面，也比电话强多了。试想，我们若将电话中三分钟所讲的内容，用文字来叙述，其字数将会有多少！因此，我们不难了解，打电话时我们必定说了不少废话，写信就可以避免这种缺点！因此，

我们应该尽量以写信代替打电话，这样不论在那一方面，都可以让对方留下较好的印象。

26. 要想缩短与异性间的距离，应该直呼其名而不要连名带姓的叫

有人说，男女之间的交往，可以由相互称呼对方名字的变化，看出彼此间关系的进展。事实上，男女之间刚开始交往时，通常都是连名带姓地叫，等到关系比较亲密后，就直呼其名了！

若想缩短与异性间的距离，就应该直呼其名，避免连名带姓的叫。

27. 想拉近与下属间的距离，可以穿活泼一点的服饰

老气横秋其实与年龄无关，而完全是在于一个人给别人的印象。这种印象，通常会在言谈举止与穿着上表现出来。如果在这些方面给人以老气横秋的印象，就很容易被别的年轻人或下属所排斥。

若想消除别人对你老气横秋的感觉，最好的办法就是改变自己，设法与他们看齐！

例如，有位经理原本给人以严肃、不易亲近的感觉，但由于他改穿与下属类似的休闲服上班，无形中消除了

别人对他老气横秋的感觉，使下属产生亲切的认同感，逐渐变得与他无所不谈了。

28. 想消除对方的警戒心，就应该装作是偶然相遇

即使是时常见面的朋友，若在一些意想不到的场合相遇，往往会有意外的惊喜感。利用人们的这种心理，可以达到消除对方警戒心的目的。

偶然的相遇，会给人一种并不是“故意来见我”的感觉。这种由于原本的目的并不是“相遇”，因此可以大大消除对方的警戒心！但在爱情小说中，我们常常可以见到以偶然相遇为题材的故事。因为偶然的相遇，不会给人一种刻意追求的恐惧感。因为心情放松，所以较易追求成功。

其实就算是很熟的朋友，要是有意而刻意前往拜访，也会让对方产生紧张的感觉。对这种心理深入研究的推销员，他们会在第一次被拒绝后，仍不放弃第二次见面的机会，但却会假装是“偶然路过顺便来拜访”，以便消除对方的戒心，达到推销的目的。

这种消除警戒心的方法，不但适用于消除正式拜访对方时所产生的警戒心，并且还可以用来消除工作上上司对我们的怀疑。例如当上司交下来与往常不同的工作时，他心里多少会有点不放心，此时可以表明类似“这

种工作，我在以前任职的公司已经做过”的说法，来消除上司的不放心。

29. 偶尔主动走到下属旁边找他们谈话，可以缩短彼此间的距离

某一研究所是一家很奇特的公司。这家公司的职员居然会叫上司到自己的座位旁边问话，而上司也会在下属叫他时，若无其事地走到下属的桌边。这家公司就是靠这种作风，维持了公司的朝气。

通常上司就算把自己办公室的大门永远开着，职员往往也不敢进去。因此，若上司主动到下属的旁边接受问话，职员的感受定会非常的强烈。这是缩短上司与下属之间距离最好的方法。

30. 将自己的优点，以第三者传述的方式说出较易收到宣传的效果

与人第一次见面时，最矛盾的就是一方面想做自我吹嘘，另一方面却又怕留给对方自我夸耀的坏印象。

此时我们可以用“别人常如此说我”的方式，将自己的优点用通过第三者传述的方式说出来。这种由于有“我也不相信自己有这么好”的含意在里面，从而较不易让别人产生自吹自擂的印象，同时也会让对方觉得所说

的话较为客观，而留下好印象。

31. 整齐的服装若稍带点凌乱，可增进彼此的亲近感

有一位朋友，他每天都穿得非常整齐，但惟独将手帕揉成一团放在口袋里。就是因为这样，让人觉得他非常亲切。

虽然一般人认为，穿得越整齐越可以给人好印象，但穿得太过于整齐也会产生反效果。

因为穿得太整齐的人，往往会给人一种会拒绝别人的感觉，会显得不够亲切。

有一位曾多次担任面试的主考官说过这样一个故事。有一次每位应征者的实力都旗鼓相当，但最后我们却一致地录取了一位服装很整齐，但领带却有一点歪的人。因为他给我们一种容易亲近的感觉。

32. 要想缩短与紧张者间的距离，可以采用稍微粗鲁的举动

有位大学教授，许多第一次与他见面的人都会感到紧张，有时就算再三地向他们强调不要紧张也没有用。此时他就会使出他的最后法宝——脱掉上衣（甚至连衬衫也脱掉），拿起桌上的蛋糕就吃！

紧张的人看到了这一情形，虽然会愣一下，但随即就会完全放松了。

与此相反，譬如，上司正襟危坐在上，然后向下属表示：“有意见的可以说出来，不要客气！”在这种情况下，那一个职员敢吭一声呢？

如果对方处于紧张的状态不能消除，就无法与对方建立亲密的关系。因此想缩短与紧张者间的距离，可以采用稍微粗鲁的举动，往往可以收到意想不到的效果。

33. 有时用粗鲁的方式说话，可以缩短彼此间的距离

下属对上司说话，不用尊敬的语气是不对的，但上司对下属若采用较粗鲁的方式说话，有时反而会让人觉得亲切。

有的人就因为看起来太严肃了，因而在不知不觉中吃了闷亏。这些人若能在某些场合用粗鲁的方式说话，将可以收到使人觉得亲切的效果。

34. 穿着与同事类似的服装，可以缩短彼此间的距离

物以类聚，穿着打扮类似的人，往往容易聚在一起，这种现象在心理学上称为“同步化”。因为人类可以借着

与周围的人共同的行动，获得安全感。

事实上，穿着类似的服装，并不是女性的专利，男性在公司穿着与同仁类似的服装，也具有缩短彼此间距离的作用。

有的记者会因采访的对象不同，而改穿不同款式的服装，以便增进与被访问者间的亲密感。服装的重要作用由此可见一般。

35. 即使是出差，也要买一点土特产回去送给同事及上司。这样可以增加他们对自己的好印象

有家大公司的老板说，他的下属一听到公司要派人出差，大多数的人都会显得相当兴奋。因为出差可以暂时摆脱枯燥的公事，呼吸新鲜的空气，看看不同城市的景色，出差对他们而言，是旅行的代名词。

旅行对一般人而言，是一种奢侈的事，而能用公司的钱去“旅行”，是件再好不过的事了。日本人有一种很奇怪的心理，他们认为出差的人，在享受了“旅行”的乐趣之后，必须带一些礼物给他周围的人，才合乎常理！

或许有些人会认为出差这种“旅行”与平常的旅行不同，回来时用不着买礼物来送人，但由于一般日本人将出差视同旅行，因此，空手回来给人的印象是不好的。

36. 若不想让对方觉得自己太硬，可以故意制造一些“小失败”来改善气氛

当你应邀到各地演讲。可能由于你是大学教授的缘故，每当你走进演讲会场，都会让听众感到有一种压迫感，因此会场一片肃静。在你开始演讲前，首先要做的就是消除这种气氛。

例如走到麦克风前故意打个喷嚏，或故意作差点跌倒状，这种小小的“失败”，可以让听众因此产生亲近感。使听众感到教授也是凡人。这样与听众打成一片，演讲就会非常顺利了。

像这种利用小小的“失败”，来消除紧张感的方法，对消除初次见面时的紧张感，也有莫大的帮助。因为人们一看到别人也会失败，就会产生“跟我们一样是人”的感觉，因而变得更容易亲近。

不利用“失败”而利用一些小道具，也可以达到消除对方紧张感的效果。例如由鼻梁滑下的眼镜等，也可以因滑稽、有趣的缘故而达到消除对方紧张感的目的。

总而言之，让对方拥有少许的优越感，就可以消除对方的警戒心，进而达到加强彼此间亲密感的目的。

37. 口才不好的人，可以借一些特殊的小饰物作为话题，来增加说话的内容

口才不好的人，在潜意识中总是认为自己每次开口都讲不好，自然会变得比较沉默。但沉默除了容易让人觉得不够开朗之外，更不能做到自我表现，只会让对方觉得不愉快。

如果自己的口才实在是很差，那么利用一些特殊的小饰物作为话题，来增加说话的内容，也未尝不可。我们可以在身上带一些特殊的小饰物，引起对方的注意，进而由对方主动提出问题，打开话匣子。例如，身上带个意大利制造的小项链，对方看到了，会主动问你：“在哪买的？”你就可以告诉他：“在意大利买的。”他可能就会立刻接下去说：“我两年前也到过意大利，我记得……”如此话匣子就很自然地打开了。

就算口才再差，别人主动开口，就可以很容易地接下去。这种方法不但可以很容易地找出彼此间的共同话题，同时还有增进彼此亲近感的功效。

但所准备的小饰物，一定要是可以用来作为话题的东西，否则就达不到上述的目的。

38. 善用口头禅可以增加别人对你的印象

有一位作家，他每次接到电话时，开口总是先说“我是可怜的人”！为什么要加上“可怜”两个字呢？据说这是他为了逃避编辑们向他催稿而想出的一种绝招。试想，他自己已经说出他为了赶稿、交稿忙得筋疲力尽，这么“可怜”的人，编辑又怎么忍心再向他催稿！

事实上，使用这种方法除了有上述的功效之外，同时还具有让对方留下深刻印象的作用。

有一位从事推销工作业绩相当不错的人，他的推销绝招就是常常打电话给他的客户，并且对方一接电话，他就立刻用很开朗的声音问道：“最近好吗？”。结果每次客户一接到他的电话，听到这句问候时，就知道是他，并且还对他留下深刻的好印象。

每个客户都对他留下好印象，他的业绩当然就会好！

像这样善于利用类似口头禅的话；往往可以让对方留下深刻的好印象。

39. 方言有时也具有类似口头禅的作用

有些演员就是靠方言，形成自己独特的风格的。

由于绝大多数的人都讲普通话，因此一旦你说方言，很容易引起人们的注意，因此往往会留下强烈的印象。

事实上，每一种方言都有它独特的风格，我们如果能加强它的品味，就能加深别人对我们的印象。

40. 有时稍微伤害对方，反而可以让对方感受到自己的爱

从来不曾吵架的夫妻的感情通常比偶尔相互动手殴打对方的夫妻冷淡。当然，一些习惯用暴力手段来攻击对方的人，就不能用上述的标准来衡量。

一些学生进行的调查结果也表明，许多学生反而希望老师能常常责罚他们。对于那些从来都不责骂他们的老师，他们反而认为，这些老师对他们不够关心！

上述的观点，并不代表我们是提倡体罚的，我们只是强调，有时稍微伤害一下对方，反而可以让对方感受到我们的爱。

事实上，这一点也同样适用人际关系，越亲密的朋友越可以畅所欲言。如果不能达到这种境界，也就表示彼此间的交情还不够。

41. 闲聊自己曾经失败的事，比谈自己成功的事，更易拉近彼此间的距离

空闲时间聚在一起的人们，大多会谈些无关紧要的话题，来拉近彼此间的距离。此时若谈些自己曾经失败

过的事，会比谈自己成功的事，更容易收到效果。因为老是炫耀自己成功的事情，容易让人产生反感，而留下不好的印象。

第五章

强调自己个性开朗的 自我表现术

在日常生活中，常会听到“这个人个性开朗”或“这个人不够开朗”等话。事实上，个性开朗与否，并不是完全看一个人的个性而言，而是由一个人的外表显示出来的“感觉”来判断，因此表现出怎么样的气质，别人就会认为是怎么样的人。

像这样靠外表表示自己的心情，在日常生活中也常常可以看到。例如，去参加亲戚或朋友的葬礼时，一定会穿着深色的衣服；参加婚礼时，就会穿着较鲜艳、明亮的衣服。

有些小节不注意，也会让别人对自己的印象整个改变。例如有一位长得很漂亮的女孩子，当她开怀大笑时

露出的牙齿上竟然沾有菜屑，你想她给人的印象将会如何！？

本章将告诉各位如何让人觉得你是一个开朗、愉快又整洁的人，以增加别人对你的好印象。

1. 向对方先打招呼，可以给人开朗的感觉

在美国加州大学就读的女学生无论碰到任何人，都会主动地向人微笑。

在欧洲搭乘电梯时，根本不认识的人，也会相互打招呼，让人感觉到有一种人与人之间真诚相待的快感。因为我们一旦被人招呼，就会产生被尊重的感觉，而笑脸又会给人留下好印象，当然会使人觉得愉快。

对任何人都主动打招呼的人，可以给人一种心胸宽广的印象，让人有四海之内皆兄弟的感觉，对于这样的人，我们怎么会产生坏印象呢。相反，一向不主动与人打招呼的人，就会给人不够开朗的感觉，当然会让人留下坏印象！

2. 道别时礼貌周到，会大大加强对方对你的好印象

我们到别人家拜访，当告别离开时，一离开对方的家门就听到重重关门的声音，一定会产生不太舒服的感觉。

觉。

根据多位时常担任面试的主考官反映，许多面试者之所以没有被录取，就在于他们在面谈结束离开时，最后的礼貌不够周到，甚至完全忽略了的缘故。

一个人对别人印象的好坏，往往取决于最后的印象。就算前面的印象再好，最后的印象一旦搞坏了，往往就会前功尽弃！

因此，道别时若能礼貌周全，就可以大大增强给对方的好印象。

3. 与众不同的开场白，可以拉近彼此间的距离

有人在美国搞研究时，每周总有几天会有世界各国的研究人员，聚集在一起讨论，当时就发现所有在座的各国人士，以日本人的表现最拘谨！当然不见得每一个国家的人，英语都说得很流利，但他们都会想尽办法来表达自己的意思。

或许这是国民性的缘故，日本人与第一次见面的人闲聊时，通常都不会有太深入的交谈，顶多就以“今天天气很好”等话来敷衍！这样虽然不会出错，但也显不出自己独特的个性，无法让对方留下深刻的印象。

其实，我们如果能在谈话中加入一些与众不同的内容或感想，就可以加深别人对我们的印象，并且可以拉近彼此间的距离。

事实上，这才是真正的“自我表现”！

4. 打招呼时声音高一点，可以给人开朗的印象

有位担任过训练工作的人告诉别人，他训练新来人员时，与人打招呼的方法，是要求他们用比平时高的声音来打招呼！因为声音太低，会给顾客有一种不愉快的感觉。

事实上，打招呼时的声音高一点，会比低一点时，给人更开朗的印象。

5. 要表现开朗的个性，每句话的结尾都应该说得很清楚

说话不清楚，会给人留下对自己没有信心的感觉，甚至还会给人有隐瞒真相、故意不说出来的感觉。

如果我们每句话的结尾都说得很清楚，就会给人一种开朗的感觉。

在葬礼的场合或在极悲伤的时候，许多人都会有欲言又止，话说一半的现象，例如“这次真的很不幸……”“我也没想到……”等。话说一半就中断，给人的感觉往往比较沉重。

因此，若想让人觉得自己开朗，每句话的结尾都要说得很清楚。

6. 自我介绍时，即使要谦虚，也不要说故意贬低自己

“我是一个低薪水阶层的人”，“我是一个没出息的男人”……类似以上的话，我们常可以从一位自认谦虚的人口中听到。但事实上，这种说法其实只会降低自己的身份，给人留下不好的印象。

如果你仔细观察说这些话的人，往往会发现他们经常在说这些话，并不是偶尔说说。

因此，即使别人原本毫不介意，但每次见面就听到他说一些贬低自己的话，久而久之，别人就会开始怀疑“你是否真的如此”，这种现象在心理学上，就称为累积暗示效果，这样对自己是一种莫大的伤害。

说这类话的人，他的心态原本只是想表现自己的谦虚，殊不知这对自己却构成了严重的伤害。因此，应该避免对别人说故意贬低自己的话。

7. 小声说话会给人不开朗的感觉

在前面曾经提到过，有一名学生虽然各方面的条件都相当优秀，但在就业面试时却失败了。究其原因，就是由于说话的声音太小。后来他在另一次的面试中，加大声音说话，结果就被录取了。

小声说话往往会给人不够开朗的感觉，也会给人有缺乏自信心的感觉，这种人就算说话的内容再精辟，给人的感受力也不会太强。

有人说，开会时谁的声音最大谁就是胜利者。的确，声音大的人说话，会让人听得较为清楚，当然效果会比较好。

人们通常在对自己的演讲内容没有信心，或者身体不太舒服时，就会刻意地大声说话。一开始就小声说话，会给人软弱的印象，有时甚至会让人产生不想再听下去的念头。因此，说话大声点，不但可以让别人重视我们，同时也具有提高自己信心的作用。

8. 打电话时笑着说话，对方听到的声音将会较悦耳

通常每个人都具有借助声音的微小变化，来判断对方情绪的能力。人的情绪一旦改变，声音当然也会产生不同的变化。

有人认为，当我们打电话时，由于看不见对方的表情，因此可以不理睬自己的表情，甚至可以隐瞒自己的心情，但事实上却刚好相反。若我们打电话时笑着说话，对方听到的声音将会更加悦耳。这一点我们绝不能忽视。

9. 声音尖锐的人，若放慢说话的速度，可以使声音听起来悦耳

有一位评论家，每次当他接受电视访问时，都会故意地将自己说话的速度放慢。为什么呢？因为他的声音特别尖锐。

的确，声音太尖锐听起来往往会显得不够庄重。同样的话由声音尖锐的人与声音低沉的人分别说出，给人的感觉会有很大的不同。另外声音太尖锐，听起来也比较容易令人觉得疲倦。因此，若知道自己的声音比较尖锐，可以试着将说话的速度放慢，来弥补声音太尖锐所带来的各种缺点。

10. 时髦的服装可以使人觉得开朗

有一位女士，虽然已经 85 岁了，但看起来却依然很年轻。她不但头脑清晰，社交活动也很频繁，但真正令人觉得她年轻的原因，却是她平日所穿的时髦服装。

有人说年纪大的人，要有年纪大的模样，但事实上却并不尽然。服装是我们的“延长自我”，换句话说，通常我们对一个人所穿服装的印象，就是对他这个人的印象。虽然我们都知道不能以貌取人；但服装却可以影响一个人的形象。

因此，若想让人留下活泼开朗的印象，就应该穿着比较时髦的衣服。穿着时髦的衣服，同时还能使自己心情开朗。

11. 把皮肤晒成古铜色，可让人感觉你很健康

皮肤颜色苍白的人就算身体很健康，别人也会认为不够强壮，有时还会因此给人有个性内向的感觉。

有些人为了在面谈时留下好印象，甚至故意用紫外线照射，使自己的肤色变成古铜色！

或许有人认为，这种投机取巧的方法根本就不足仿效，但古铜色的皮肤不但会让人觉得健康，更会因此让人联想到“他是运动员”，而觉得这个人的个性也一定是很开朗的。

12. 与人见面前除了必须照镜子整理服装外，同时要“整理”脸部的表情

相信每个人在与重要的人物见面之前，都会先照照镜子，整理一下自己的服装，看看领带有没有系歪，衣服有没有乱。但此时能同时“整理”一下自己脸部表情的人，相信并不太多。

这一点要数舞台演员做得最彻底。因为脸部的表情对他们而言，就等于是他们的第二个生命。

通常我们对自己的脸，大都是相当陌生的。因此，有时虽然自以为自己在大笑，但在别人眼中，却只不过是微笑罢了。固然我们用不着像演员那样，去刻意地注意自己的表情，但至少了解一下自己的“脸”部表情，是绝对有利无害的！

尤其是第一次见面时，由于紧张往往会使表情显得比较僵硬，而给人留下不太好的印象。

因此，与人见面以前，先对着镜子练习一下笑脸，事先对自己的表情有所掌握，自信心就会自然地产生，而一位有自信的人，往往会给人留下良好的印象。

13. 以轻快的步伐走路，可以给人留下开朗的印象

有的人在应邀演讲的时间还没到的这一段空档，他绝不会在接待室静待，总是在讲台上走来走去，看看麦克风是否正常，试试扩音器的声音是否可以传到最后一排……但他最主要的目的，却是熟悉会场的气氛。因为只有掌握会场的气氛，才能顺利地进行演讲。

人的适应能力是相当缓慢的。如果演讲开始前你一直待在接待室，演讲开始时才急忙地上台，这会由于心理状态不能立刻适应，而使演讲效果不好。

事实上不只是演讲，与人初次见面也要事前做好“准备工作”。以轻快的步伐走向对方，往往容易给人留

下开朗的印象。

事前的准备（例如事先就有以轻快的步伐走向对方的心理准备），可以使自己的心情放松，并且可以给人留下开朗的印象。如果事先毫无准备，则往往会遭受失败。

14. 面对着许多人讲话时，眼睛要注视在场的每一个人

面对着许多人讲话时，必须特别注意的，就是我们的视线。我们的视线一定要注视说话的对象，但若说话的对象是许多人，我们的视线就不能只限定在某一个人的身上，否则其他的人就会有被轻视的感觉。

有些小学生甚至会计算老师在一节课中看了他几次，让一些当老师的人不知道该如何做才好。

一般最重视视线的，相信就是那些站在舞台上的演员。他们会职业性地将视线投注到观众席上的每个角落，让所有的观众都有参与意识。

不过平时都能注意这一点的人却不太多，虽然不见得是故意去注意某些人，但却往往会将视线放在某一些人的身上，这一点必须特别注意，以免在无意间给人留下不被重视的坏印象！

15. 下额抬高会给人留下傲慢的印象

用下额“指方向”或“叫人”，是有些人无意中的习惯性动作。但这种小动作往往会给人一种傲慢的感觉。或许自己并不在意，但长久如此，一定会给人留下坏印象。

因为通常将下额和鼻孔朝向对方，是一种轻视对方的姿势，有时这种举动虽然本人没有这种用意，但一般人却不是这样认为，如果你有这种姿势，当然就会给人留下坏印象。

因此，我们应该尽量避免将下额指向别人，以免在无意间给对方留下坏印象。

16. 与其隐瞒自己的紧张，还不如直截了当地把自己的感受告诉对方

大部分的人，与人初次见面，都会有或多或少的紧张感。有人会想尽办法隐藏自己的紧张，但事实上与其隐瞒自己的紧张，还不如直截了当地把自己的感受告诉对方。这样原本紧张的心情，就会立刻消失得无影无踪。人类有一种本能，一旦将自己的紧张或不安说出来，就可以立刻解除内心的紧张与不安。

如果我们直接地将自己的心情，原原本本地告诉对

方，对方也会因为你的诚实，而对你产生亲密感。事实上，自己的紧张对方一定会知道的，如果能老老实实地告诉他，只会让他觉得我们诚实，而不会有任何不好的感觉。

有位教授在一次研讨会议上，突然大谈他为了参加这次的会议，如何地辛苦工作，又因晚上开夜车而和太太吵架的经过……，结果却获得全场一致的掌声，因为一般人大都有相同的感受。

17. 将自己的失败以幽默的方式表达，会给对方很冷静的印象

在大庭广众之前犯错误，任何人都会觉得很不好意思。但如果我们能将自己的失败，以幽默的方式来处理，反而可以给人留下冷静的印象。

事实上，有时这种方法，可以化解一场即将发生的尴尬场面，让全场的气氛顷刻间由不安化为欢乐。

以前有一位著名的外国语文学教授，应邀到一位外交官的官邸作客。结果这位教授，在不知不觉中喝醉了酒而睡着了，等到他醒来已经是深夜了，于是他立刻连声道歉，飞也似的逃回家。第二天他仍为了这件事感到尴尬，没想到晚上 10 点左右，那位外交官突然来到他家，不但看起来醉醺醺的，手上还拿着一瓶威士忌，并向他说：“突然想跟您一起喝酒……”这位教授对这位外交官

刻意地想为自己前夜尴尬的局面解围，感到万分的感激。

幽默不但可以化解自己犯错的尴尬，也可以化解对方的尴尬。

18. 竞争对手被人赞美时，若你面无表情就会给人留下不开朗的印象

我们观赏一些运动比赛时，常会看到失败者向胜利者道贺的场面，看了那种感人的场面，实在让人感觉到很舒服。

但在一些工作场合，有些人当上司赞美其他的同事时，就显示出一副面无表情的脸孔，甚至还显示出不太高兴的样子。这样的表现，往往会给人留下心胸狭窄的印象。

虽然我们不必刻意地去拍对方的马屁，说些言不由衷的话，但也不要表现出一副不服气的表情。自我检讨，自我改进，才是正确的做法。

19. 将额头上的头发往上梳也会给人开朗的感觉

有位发型设计师告诉人们，如果觉得自已看起来不够开朗，可以尝试着将额头上的头发往上梳，来改变自己的形象。

的确，将额头上的头发往上梳，可以给人较开朗的

感觉。脸是一个人的招牌，如何使自己的这块招牌看起来清爽开朗，是我们必须注意的事。

20. 裤脚挺直、手帕整齐会给人留下好印象

或许是受牛仔裤文化的影响吧，很多学生似乎都不愿意携带手帕，他们上洗手间洗了手后，也只是在牛仔裤上擦一擦。当然少数学生是会带手帕的，但他们大都只是将手帕随便地塞在口袋中，弄得褶皱不堪。因此，一旦看到把手帕折得很整齐的学生，就不免会让人多看几眼。

裤脚挺直和手帕整齐，往往被人认为是必要的礼貌，如果这些地方不够整齐，就会给人留下不好的印象。

这些观念，或许会被生活在牛仔裤文化下的人视为说教，但社会上注重这些细节的，仍然大有人在。

业绩好的外交官就会注意这些细节。他们甚至会为了不让手帕有皱迹，特地把手帕放在上衣的口袋中，并且在与客户谈话时，故意拿出来擦汗，以便把用熨斗熨过非常平整的手帕显示给客户看，其目的就是要给人留下他很严谨的好印象。

21. 衣领及袖口整洁可以给人留下好印象

相信任何人都不会穿一件肮脏的衬衫去与人见面。

但人们有时也会明知故犯。当然我们是不太可能连补衫胸前的一大片污渍都视若无睹，但领口或袖口等处的污渍，却常会被忽略。

虽然自己常会有疏忽，但别人却会很容易地看到。为什么呢？因为领口靠近领带，袖口则会因手的摆动而跟着移动，这都会引人注目，因此这些地方的污渍当然会引人注目。

如果全身都穿得很整齐，只是身上一小部分有污渍，就会显得格外明显，这是对比的结果。有人往往会联想，这个人连穿衣服都这么邋遢，做事也一定好不到哪里去，对这个人的信任感就会因此降低。

22. 蓝色的衣服可以给人以清新的感觉

色彩试验的结果显示，蓝色往往会给人以“清新”、“希望”及“无限”等感觉。据说日本有一位参议员在选举时，因为以蓝色作为他自己标志的颜色，给人以一种“清新感”而获当选的例子。

23. 满脸汗水不但不会让人觉得热心，反而会给人以不整洁的感觉

在我们日常生活的一些广告中，常常可以看到咖啡色的皮肤上布满一粒一粒汗珠的画面。这些画面往往会

给人一种健康的感觉得！实际上我们身上的汗，却不见得全都是一粒粒的。通常我们所流的汗一条条、湿黏黏的，会给人一种肮脏的感觉。

有些人为了避免迟到，常常会满身大汗地赶到约会地点。或许有人会认为这样的人，可以给人一种心诚的感觉，但事实上却正好相反，这点我们不能不注意。

24. 口腔的清洁会给人留下深刻的印象

牙齿洁白会给人留下好印象，这是小学生甚至连幼儿园的小孩子都知道的事。

假如我们在谈话之前，突然发现对方的牙缝夹了一些食物的残渣，心里多少会产生厌恶感。另外，吃东西发出声音也会给人不舒服的感觉。

诸如此类的小疏忽，通常会改变别人对我们的印象，并且这种改变往往是很强烈的，有时别人对我们的印象会因此而有很大的改变。

对于这一点，演艺人员需要特别注意。他们甚至会为了美观，而把自己原本没有毛病，只是不太整齐的牙齿全部拔掉，而装上整齐美观的假牙！

虽然我们不用不着如此做，但口腔时常保持清洁，对我们来说绝对是有利无害的。

25. 与自己身份不相配的打扮，只会让人瞧不起

如果学生开的是进口车，用的是高级打火机，往往会让人感觉他不懂得节俭，只不过是靠父母有钱追求享受罢了。对于这种人，通常我们会瞧不起他。

当然这种现象并不只限于学生。一些年轻的职员，手戴名表、身穿高级衣料、结高级领带，也许会给人不好的感觉。服饰是我们的“延长自我”，据说有经验的刑警，往往可以由一个人身上的穿着，判断出对方是否是诈骗犯。因为以欺诈为生的人，虽然全身上下都穿得很高级，往往会有某一部分（例如皮带、鞋子等）却用便宜货的现象。

穿着与自己身份不相配的服饰，不但达不到提高自己地位的目的，还会降低自己在别人心目中的分量，是件得不偿失的事。

26. 鞋子不干净会给人留下不清洁的印象

据说旅馆的服务员，往往是以客人所穿的鞋子，来判断客人的身份，相信这是他们长期的工作所获得的经验。

鞋子由于是比较不显眼的随身物品，因此，更可以看出一个人真正的状况。如果衣着鲜艳夺目，但鞋子却

是布满灰尘，这个人在别人心目中的分量肯定会大受影响。

27. 初秋仍着夏装，会给人留下寒酸的印象

穿着不合时宜的衣服，除了会给人“迟钝”的感觉之外，还会给人一种寒酸的印象。

虽然这是谁都知道的事，但往往会被人所忽略。为了安全起见，可以在别人尚未换季，但已感觉到季节开始变化时率先换季。这样往往会让人留下你对天气变化敏锐的感觉。根据季节变换穿着，可以给别人留下良好的印象。

第六章

在办公室里出人头地的 自我表现术

1. 上司眼中的理想下属

在上司眼中，理想的下属普遍是这样：

身体健康，最好是十年也不病一天，经常请病假是不受欢迎的。

准时上班，超时下班。上司一般喜欢在踏入公司时，即看见员工在埋首工作，下班踏出公司门口时，仍有员工在忙于工作。

聪明、举一反三的下属最受欢迎。

积极而不具野心：要做到这样并不容易，但上司偏偏希望下属能做到，迫使下属隐藏其野心。

技巧的奉承：太着急的奉承，不单侮辱了上司的智慧，而且还会令他对此人提高警觉。上司理想中的奉承是间接和有诚意的。

⑥誓死相随的情操：能充分满足对上司的忠心。

⑦永不说“不”上司对“不”字十分敏感。

⑧公私分明：绝不以私事为理由请假，也不带家庭烦恼上班。

⑨不夺光芒：懂得把功劳归于上司，才是奉承的高招，保证人人受益。

⑩又爱又畏：下午茶时间，不忘上司一份儿，平时表示关心，但仍保持上下之分。

⑪不在公司内乱搞男女关系：不适当的男女关系，往往会破坏办公室内的和谐，而且亦会令主管为难。

以上十一大要素，实难以完全做到，只要有了其中五六项，已算不错的。

你也许奇怪，为什么上述十一项要素当中，没有一项是提及才能的？这不是说才能不被重视，而只是这一项通常已变成下属必须具备的条件。哪有上司会请没才能的人作下属？

2. 怎样与上司建立关系

有些上司喜怒不形于色，令下属望而生畏；亦有些上司工作时一板一眼，丝毫马虎不得，同样令下属却步。

事实上，上司也是人，只是怕自己表现太过亲切，会纵容了下属，所以处处显得要与下属保持距离。其实他们的内心，也希望上下之间能和谐相处。

面对这类上司，首先要消除害怕心理，说话切勿含混，这会令他感到不快。

切勿过于轻浮，敏感的上司会以为你不尊重他。

很多下属也怕吃“政治”饭，其实与上司吃饭不用表现得太拘谨，上司也是人，也希望与同事有和睦的关系，下属的逃避态度，会令他感到失望。把紧张的情绪抛开，乐意与上司进餐，是增加彼此工作默契的方法。

另外，女同事要更加小心处理和男性上司的关系，因为一旦搞不好，便会连工作也保不住了。

一般的男上司，也会尽量和女下属保持距离，这并不是男上司不欣赏她们的工作表现，只是避免招惹同事间的闲言碎语。

其实上司对她们的表现如何，是否满意，她们是最清楚不过的，有时也不用太敏感。

假如男上司对女性下属特别好，那便要小心他们有非分之想，最好打听一下他们的历史，看看能否从历史中得到教训。

3. 为何受到上司的偏爱

如果上司对你特别好，但你的工作表现又不是同事

间最突出的，那你便要好好反省一下，看看上司为什么偏爱你。是否有下列几点原因：

上司是异性，而你自身魅力过人，故获得优待。

你忠厚过人，从不说谎，上司可从你口中得知下属表现。

你重视义气，为报上司知遇之恩，愿为他做工作以外的事。

口甜舌滑，深懂奉承技巧，上司又是爱戴高帽的人。

对上司完全没有威胁，上司对你十分放心，故宠幸有加。

如以上原因皆不适用，只好说是“有缘分”了。

不过，假如你是上述五大原因之一，请勿沾沾自喜，你的情况不会令人羡慕。

在第一项中，外貌、气质虽然可吸引上司于一时，但难保有更突出的新人随时出现，那时地位便难保了。

如是第二项，那上司不是看重你，只是利用你作探子。一旦下属出现不满，他会牺牲你的利益。

第三项，你不是公司的资产，只是上司的侍从，表面得宠，会被人视作可怜虫。

第四项，大部分得宠的原因，但与第一项一样，随时有被取代的危险。

第五项，前途只有片刻光明，一旦换了上司，庸碌的人必被淘汰。

不论你是哪一种，切忌恃宠生骄。古语有云：“伴君如伴虎”。小心！

4. 迎合女性主管的诀窍

虽然说“男女上司一视同仁”，但毕竟对方终究是个女性，在日常的应付方面，仍可采用一般对待女性的方法。

那就是“赞美”。

当然，不管男女老幼，人人都喜欢受到赞美，而女性对于赞美，多半会喜形于色，毫不保留。即使奉承过度了点，她们也不会生气。

但是奉承也要有技巧，譬如，对于精明能干的女强人，就不适合像对年轻小姐一样，称赞她们“长得真漂亮”，也不要一再强调她们在工作方面的才能。职位高的女性主管，往往喜欢别人称赞她们独到的服装品味，或特有的女性气质等等。总之，在奉承之前必须先看清楚对象，了解对方希望听到的是什么，才能真正收到赞美的效果。

5. 学会欣赏你的上司

一个人能够成为管理阶层，自然有他过人之处（以裙带方式升级的自当别论）。因此作为下属，应该学习欣赏你的上司，不应养成看不起上司的习惯。

“你当年如没有我帮助，哪会有今天？”

“你若非夫凭妻贵，能升得这么快吗？”

“你一生就是好运！”

这些不切实际的想法，不单对你的工作没有丝毫帮助，还会阻碍自己向上的拼劲。因为不论他是靠什么升级，或全靠运气，他今天总是你的上司。

在背后常常说上司不是的人，不会受到别人的尊敬。如果偶然为之，别人也当是诉苦，如常常这样，别人便会觉得你只会看不起别人而自己又不努力。

撇开人格不谈，单就公事而论，上司必有值得下属学习的地方。

例如他沉着，遇事冷静，富有冒险精神或公私分明等，总会有你所不及之处，问题是你能否放下怨恨之心去欣赏上司而已。

在上司身上找寻一些能令你欣赏的地方，不单可把许多怨气消除，容易容忍和接纳他。更重要的，是可以学到自己所没有的长处。

如你能欣赏你的上司，他自会在日常的交往中察觉得到，就正如他能在言谈中知道你对他不敬一样。没有上司会拒绝别人尊敬的。

6. 如何令上司接受你的构想

你是否曾经有这样的经验，当你有了一个很不错的

新构想，并得意地把它告诉上司时，他非但没有丝毫兴奋，反而表现出一副不高兴的态度。

如果你有过这样的经验，那就表示你还不了解“当人受到别人强迫推销新构想时，一定会本能地拒绝”的意思了。

自负是每个人与生俱来的，尤其是我们的上司，更在下意识中有一种优越感，要他接受下属向他强迫推销的构想，自然是困难重重。我们总是认为自己的构想一定比别人的好，而接受他人的构想，就好像是放弃了自己的独立性。

既然如此，如果你还是贸然地把你的构想推销给上司，那么无论你这构想是多么优秀，都会被抛进废纸箱。

因此，你必须懂得一些技巧。

既然大部分人会接受自己的构想，那不妨间接一些，在上司旁作些提示，或把构想的一些重点，无意的移植在上司的脑中，让他以为这是他自己的构想，那自然好办得多。

不过，有些人曾有这样的疑问，就是上述方法虽然可以使上司接受自己的构想，但这对自己又有何益？因为有可能上司只认为是他自己想出了那么优秀的构想，与人无关，功夫岂非白做。

其实这担心是多余的，因为即使上司没有公开承认是用你的构想，但最低限度，他是第一个认同你这“优秀构想”的人。

7. 指出上司错误的技巧

有位朋友最近很不开心，因为他在开会的时候指出了上司的错误，事后被召去痛斥一顿。他觉得自己是对公司关心，才会指出上司错误，不料反被指责，因此不快。

这位朋友的出发点无疑是好的，但他却不懂得选择场合，太欠缺技巧了。

任何人也不想当众被指出错误，更何况是你的上司。开会时众目睽睽，你竟然把他的错误抖出来，叫他的面子哪处放？况且你是他的下属，岂不是说他不如你？也难怪他生气要对你发泄。

即使并非是开大会，只有你与上司两人，你也不宜直接指出他的错误，上司对自尊心最重视，你要指出其错误时，要婉转但能清楚地传达意思。

举个简单的例子，假如上司写的英文信中有某个字用错了，把整个意思都歪曲，做秘书的可以婉转地问上司，表示自己不明白这个字的解释，请他指点，待他说明以后，可以问他那个字是否与另一个（正确的用字）相同，此时上司会心领神会，可能会说用你提的字也可以，那时你便可将之更改。

其实，只要下属能时常记住自己的身份，便不难找到适当的方式。

8. 掌握上司的好恶

无论是谁，都会喜欢听一些话，而讨厌听另一些话，喜欢听的就容易听进去，心理上就会觉得舒服。你的上司也不可能摆脱这种情绪。部下要掌握上司的特点，倘若在汇报中插入一些上司平素不喜欢使用的词，就会让他不快。

此外，对上司的工作习惯、业余爱好等都要有所了解。如果你的上司是一个体育爱好者，你就不应在他的球队比赛失败后，去请示一个需要解决的其他问题。一个精明老练的有见识的上司是很欣赏能够了解他预知他的愿望与心情的下属的。

9. 体会上司处境，理解上司难处

角色换位法，有助于体会上司的心境。有些人单独工作干得很好，当了上司却一筹莫展，尤其苦于处理各种横竖关系。因此要主动地帮助他分忧解难。在其犹豫不决、举棋不定时，主动表示理解和同情，并诚恳地做出自己的努力，减轻上司的负担，会令他极为高兴。

10. 能力超过上司时装装糊涂

无可否认的，上司的工作能力一般都相当强，然而

他们的疑心病也很重。

因为，在他们漫长的人生旅途上，难免有一些人会背叛他，或是得了他的好处却不知报答……所以，久而久之，他们对别人都不太敢推心置腹了。像这种人如果遇到比自己能力强的下属时，就会感到很不高兴。他们觉得下属永远比自己差一截，这样他们才会有成就感，因此，他们只会提拔能力比自己低的下属。然而，一旦发现下属的能力可能高于自己时，立刻会显得坐立不安，因此，当你的才能高于上司时，不可过于锋芒毕露，以免引发上司的猜忌之心。

11. 不可贸然向上司进言

中国古代法家代表人物韩非认为，部属不能随便向上司进言。他的论断虽有些偏激，但反映了进言宜慎重这个真理。韩非列举了进言者的十种危险，不妨参考一下：

君主秘密策划的事，不知情者贸然进言就会有危险。

君主表里不一的事，谁把这个情况说破，谁就会有危险。

在进言被采纳的情况下，如果进言的内容被他人得到了，进言的人就要受到泄密的怀疑。

为官的经历还不深，还没得到君主信任时，如果

把自己的才能全显露出来，那么，即使谋划成功，也不会受赏；如果谋划失败，反而受怀疑。

揭露君主的过失，用道德理论加以指责，那是危险的。

⑥君主用他人的意见获得成功，并把这个成功归于自己，知道这个秘密的人会有危险。

⑦强制君主从事自己能力以上的事，这样的事会让君主难堪，这个进言者会有危险。

⑧如果君主谈论人的品格，又别有所指，接着再谈论平庸的人，并有煽动之意，幕僚们就要有所警惕。

⑨赞扬君主宠爱的人，如果你想接近他，就会受到怀疑；指责君主厌恶的人，如果是试探，你也会受到怀疑。

⑩在向君主进言时，只说大话，毫无针对性，当仔细讨论时，就会让人反感；如果发言过于小心，就会被认为是愚笨；如果高谈阔论自己的计划，就会被斥为信口开河。

12. 不要和上司称兄道弟

我们不一定要把组织弄得像军队一般的严谨，但对于上司和下属的关系也应划分清楚，不可有搪塞马虎、得过且过的想法。凡事轻率随便的态度，往往给人不可信赖的感觉

主从关系必须严格划分，不可乱了分寸，权责不明、未经授权而强出头，对所指派的任务也任意曲解、自作主张，将使整个组织失控。

举个较为浅显的例子：行军间如遇上级，必须等长官通过自己再行进；上下台阶时，必须先停止、行注目礼后再随后前进。

在企业组织中，上下之间的关系最容易混淆，年轻气盛的员工，只为突显自己，往往不知礼貌，动辄直呼长官名字，或者干脆称兄道弟，这些幼稚行径，都是办公室里的禁忌。

上级有事召见时，切忌推三阻四、耍“派头”，给人一种气度不凡却又成不了大事的印象。尤其不可打断他人的谈话，有意见时须待他人说话告一段落再表达自己的意见。

13. 与上司的真正关系始于挨骂

首先，自己应该先认识到，无论多么优秀、杰出，总免不了会挨上司教训。第一次被骂的感觉必然不好受，可是无论如何你都必须通过这一关。

刚开始由于生疏，上司或许还会对你客气点，等彼此熟悉之后，就会突然给你迎头一击。咆哮、呵斥、说教等等。

有些人初遭痛斥，也许会产生“这下完了，惹上司

讨厌”或“那种骂法让人受不了，干脆辞职不干”的想法，其实大可不必，这才是你真正需要冷静的时刻。

对于挨骂的原因，应该好好反省，不再重犯。至于对挨骂这件事情本身，则不必在意。管理部下是上司的职责，不妨把挨骂当成工作的一部分。

说得更彻底一点，骂与被骂等于是你与上司之间的一种沟通。当他开始训练你的时候，也就代表他已经开始将你视作真正的工作伙伴。

此外，训斥的内容之中多半透露着上司的本意和大量的业务知识，应心平气和地聆听，别疏忽这种受益机会。

不要讨厌或害怕挨骂，妥善运用上司和你之间“骂与被骂的关系”，是促进双方了解的重要一步。

14. 如何与冷静的上司打交道

说话不多，举止安详；高兴不会大笑，不会手舞足蹈；悲痛不会大哭，不会逢人诉说；认为对的，不会拍手称许，不会热烈表示赞成；他的举止，始终保持常态。这是头脑冷静的人。

如果遇到冷静的上司，一切工作计划，你提供意见，不要自作主张，等到决定计划后，你只要负责执行便好。至于执行的经过，必须有详细记载，即使是极细微的地方，也不能稍有疏忽，这种一丝不苟的精神，正是他所喜欢的。但执行中所遇到的困难，你最好能自行解决，

不必请示。随机应变原非他之所长，多去请示反易贻误，最好事后用口头报告当时如何应付，他就会很高兴。但要注意的，即使事后报告，也要力求避免夸张的，虽然当时的确十分难办，也要以平静的口气，加以轻描淡写。如此反而更可表现你的应变本领。

15. 如何与懦弱的上司打交道

懦弱的人，不会当领袖，即使当领袖，大权也必不在手中，自有能者在代为指挥。你必须看准代为指挥的人是什么性情，再图应对的方法。一个机关的重心，不是名位，而是权力，权力的所在，才是重心的所系。虽然说，名不正则言不顺，名位与重心，往往合而为一。然而，对懦弱的领导来说，名位是名位，重心是重心，绝不会合在一起。代为指挥的人如为正人君子，懦弱的领导还可保持着形式的尊严；如果代为指挥的人怀着野心，那是“挟天子以令诸侯”，政由己出，领导只是个傀儡而已。在这种处境下，你要明白，他既取得代为指挥的地位，在他的前后左右都是他的羽翼，有些是他特为安排的，有些则是中途依附的，这些人早已布成势力网。

16. 如何与热忱的上司打交道

你如果遇到热情的上司，当他对你表示特别好感时，

不要完全相信，必须明白他的热情并不会持久，要保持受宠不惊的态度，采取不即不离的方式。“不即”可使他热情上升的走势和缓，不致在短时间内便达到顶点，同时延长了彼此亲热的时间；“不离”可使他不感失望。

“君子之交淡如水”，对于热情的上司，最好就是用这种方法。如果你有所主张或建议，也要用零卖方法，不要整批发售，如此才能使他对你时时都感到新鲜。对于他所提的办法，你认为对的，赶快去做，否则“夜长梦多”，过了些时他会反悔的；你认为不对的，不必当面争辩，只要口头接受，手中不动，过了些时他自知不妥就不再提起了。

总之，对热情的上司。当他的情绪低落，你就安之若素，静待适当机会，再促其感情回升。他的感情好像时钟的摆，摆了过去，还会再摆回来的。除非你们之间发生误会，彼此间多了一重障碍，才不会再摆回来。

17. 如何与豪爽的上司打交道

如果你遇到的是豪爽的上司，那真是值得庆幸。只要善用你的能力，表现出过人的工作成绩，只要时机成熟，不用担心没有发展的机会。他自己有才气，所以最爱有才气的人。惟英雄能识英雄，你是英雄，不怕他不赏识你；惟英雄能用英雄，你是英雄，也不怕他不提拔你。

当机会未到时，你仍很愉快地工作，并做得又快又

好。表示了你游刃有余的能力。同时还要随处留心机会，一旦发现可以异军突起时，就要好好把握。切记所计划的一切要十分周详，然后相机提出，只要一经采用便可脱颖而出。意见被采用，表示你有眼力，若再委托你来执行，更足以说明你的能力已被肯定。你的发展，既然已有了好的开端，路子也已经摸准，那么只要一步一步地走上去，迟早会出人头地，可以不必操之过急。

18. 如何与傲慢的上司打交道

傲慢的人，多半有足以傲慢的条件。失去了这个条件，傲慢的，也一反其从前之行为；拥有了这个条件，伪谦的，也会改变其常态。可见傲慢是后天的，不是先天的，是环境所造成的。这种足以改变一个人个性的环境，一是挟富，一是挟贵。

你的上司如果是个傲慢的人物，与其取宠献媚，自污人格，不如谨守岗位，落落寡合。这样，他人虽然傲慢，但为自己的事业计，也不能专蓄那些食利的小人，完全摈弃求功的君子。一有机会，你就该表现出你独特的本领，只要你是个人才，不愁他不对你另眼相看。

19. 如何与阴险的上司打交道

阴险的人，城府极深，对不如意事，好施报复，对

不如意人，设法剪除。由疑生忌，由恨生狠，轻拳还重拳，且以先下手为强，宁可打错了好人，也不肯放松了敌人，抱着与其人负我，不如我负人的观念。不疑则已，疑则莫解。其人喜怒不形于色，怒之极，反有喜悦的假相，使你毫无防范。

总之，阴险的人，绝不会采用直接报复的手段，而总是使用计谋。如果你的上司，不幸就是这种人的话，你只有如临深渊，如履薄冰，兢兢业业，一切唯上司的马首是瞻，卖尽你的力，隐藏你的智。卖力易得其欢心，隐智易使其轻你，轻你自不会防你，轻你自不会忌你。如此一来，或许倒可以相安无事。像这种地方原就不是久居之所，如果希望有所表现的话，劝你还是从速作远走高飞的打算。

20. 如何与吹毛求疵的上司打交道

应付吹毛求疵的上司只有一条：就是尽量达到他的要求，即使很多时你会感到他的要求很多余和无聊。

不过，真正吹毛求疵的人，在鸡蛋里也挑得出骨头来，你会发觉无论你做得怎样好，也难满足他，他总会找到一些微不足道的缺点。

那么，你无需介意他的批评，因为批评只是他的习惯，有时已经没有意义。你要懂得在千般挑剔下仍能保持自信，不要被他的神经过敏打乱你工作的步伐，以致

影响你的效率。

对抗这一类吹毛求疵的上司，你可以表现出自己十分忙碌，而且已经尽力遵照他的指示，只不过客观环境实在太忙，以致无法尽善尽美，而你自己也感到美中不足，十分可惜。

据说，有的设计师会故意在自己的设计上做些很明显的错误，以便让上司把这些错误修正，满足好批评人的心里，而顺利通过一些别出心裁的新创意，这可算是一种掩眼法了。

21. 如何与好色的上司打交道

好色的上司常常会给下属带来烦恼：他可能会要求你为他向太太隐瞒事实，若是同性，他可能会邀请你与他同流合污，一同作乐；若是异性，更糟糕的是他要打你的坏主意。

要应付这种上司，你不能向他大义凛然地加以斥责，除非你准备辞职不干或是想透过男女关系获得晋升。

假如同性上司要求你与他一起到外面寻欢，你不必以道德价值去评断他的行为，只须婉转的告诉他你已经有女朋友了。这种拒绝不会给他带来反感。

但不幸的是，假如上司对你打坏主意，那的确是最难应付的问题。不少被上司性骚扰的下属情愿辞职不干，放弃自己在公司已取得的成就，再重新开始；又有些因

为经济压力，不得不忍气吞声，但久而久之，只会给自己压力，令自己身心受损。据专家表示，心理上的压力一定会带来生理影响，会因为心情痛苦而长期头痛、背痛、呕吐、食欲不振等症状，损害身体健康。

其实，正确的做法是要积极争取同事及家人支持，不应因为害怕同事不信任，或惹来取笑和歧视，便默默忍受骚扰。通常那些无耻之徒自己都会心虚，怕被大众得知，若他知道你在公司有很多朋友及同事支持，便不敢贸然打你主意。因此，最重要的是你能在办公室内建立好团结、合作及信任的关系与工作气氛，便能广泛获得同事的支持。

第七章

在同事竞争中脱颖而出的 自我表现术

1. 新到一个工作单位时，得夹着尾巴过日子

我们常听说，在某些地方，一个新来的人常被旧人欺负。像在学校里，旧的同学欺负新同学，在机关里，旧同事欺负新同事，在社会上，也有本地人欺负外地来的人的情况。

因此，当你踏入职业生活的第一天，就必须做好夹着尾巴做人的心理准备。

在你初到一个新工作单位时，最常遇见的情形是：你对一切都很陌生，不知道一件工作的来龙去脉，你必须时时请教别人，这时，如果你的态度不够虚心，不够

有耐性，就容易遭受别人的白眼，或是得不到客气的待遇。如果偶尔不经心，犯了一点错误，更容易招致不满和批评。这时，如果你火气太大，或自命不凡，一定对于这些现象难以忍耐，因而破坏了同事间的关系，同时也使你工作更不顺手。

在这时，最重要的就是先改变自己的态度，既然自己对工作不熟悉，就要很虚心很耐性地向别人请教。如果犯了错误，应该坦白地承认，并且立即用心加以纠正。即使受到不公平的待遇，也不要斤斤计较。要知道，这是一种社会风气，不是一两个人的问题。对你不客气的人，可能在他初来时，也被别人欺负过，只要自己将来不学他的样，不对新来的同事采取不客气态度就行了。

在这种时候，要时时提醒自己。最重要的就是先去熟悉工作，熟悉环境，其他的事情，暂时能忍就忍，只要对工作和环境熟悉后，就不那么容易受人欺负，受人愚弄了。

2. 对单位的元老级的同事要优礼有加

在历史较久的机构，往往有元老级的同事。元老的资格是不容易得到的，既需服务的年限长，又需所任的职务高，更须实际年龄比一般同事大。元老担当重任的虽有但不多。然而元老虽不担当重任，而他的主张却为主事者所重视，也是常有的事。即使不为主事者所重视，

然而大部分的人心，都倾向于他，这是自然的。遇到紧要的关头，元老出来说几句话，对于机构的前途往往影响很大。不论他在社会上的声望如何，地位如何，他在这个机构中，始终是重心所系的人物；尽管你的声望如何好，或在社会上的地位如何高，在这机构中，总是比不上他。元老自有其优越的基础，这一点你必须认识清楚。

基于上述种种特点，你对于元老，应优礼有加。对于元老的指示，要诚敬接受，使元老对你产生好印象，然后你才可以从他那里获得很多宝贵经验。有的元老长于处事，有的元老长于对人，你的对事对人，都有师承，再加以自己的研究与体验，事业发展就能十分顺利。

3. 对女职员应有起码的尊重

现在最大的进步之一，就是越来越多的女性进入工作场所，并担负着某些方面的重要角色。要使工作得心应手，就不能不与女职员打好交道。尽管女职员间千差万别，但有一点是共同的，那就是她们作为与男性人格上平等的一员，应受到起码的平等的对待，真正把她们作为一个职员而不是一个配角或花瓶。否则，便会使她们愤愤不平，牢骚满腹。因此，在与女性打交道的时候，一定要注意以诚意相待，让她们真正感受到公平的待遇。

4. 小事上不妨谦让些

同事之间要乐于谦让。在工作上、事业上要有争先和超越的精神；在日常生活、个人福利等方面，则要有谦让精神。同事之间的纠纷，有些是工作中的争执，更多的是由一些日常生活中的小事引起的。生活中有这样的人，为自己考虑得非常周到，时时事事要占便宜，工作从不多干，奖金少一分也不行。集体的事漠不关心，公益劳动从不参加，别人的事不闻不问，自己的事却不怕麻烦别人，食堂吃饭总不排队，看电影总要抢好座位。这种人什么都想到了，却没有想到一点：别人也不是傻子。自己占了小便宜，却给人留下自私的印象，损害了同事关系。吝惜小利而丧失大利，聪明的经营家是不干的。只图眼前的利益而忽视长远利益，连普通人也知道是划不来的。相反，如果在日常生活和个人福利上乐于谦让，敢于吃亏，失去的是蝇头小利，换来的是良好的同事关系，对工作、对个人进步都有好处。在和同事相处中，在力所能及的范围内，为同事办点好事，虽然付出一些时间和精力，却得到了同事间的情义，这是千金难买的财富！

5. 不要在同事背后飞短流长

喜欢说别人是非的人，也许正表示了他本人还不够成熟，这样的谈话虽然可以发泄心中的苦闷，但慢慢地大家都会对他敬而远之。

有些人也很喜欢捕风捉影地说些他人的坏话，例如，他一听到些无关紧要的闲话，就一传再传，慢慢地加油添醋地使整件事变得严重起来。或许这个谣言会传到当事者耳中。这么一来，人际关系当然会出现一条很深的裂痕。

如果从他人口中听到闲言闲语时，绝不可以附和他，应该不加评论，让它右耳进、左耳出，那么，就表示你已经成熟了。

6. 你对同事投桃，对方才能报李

上司、同事与部属，是你在工作中必须接触的三种人。为了使你的工作充满乐趣，使你的事业一帆风顺，你必须掌握住这三种人的心。这三种人中，同事算是最难以相处的。因为同事们彼此站在同一个立足点，每个人都会成为别人晋升的障碍，彼此都成为对方竞争的劲敌。

想掌握同事的心，首先要做的就是探知同事的意愿，

接着由你来帮助他们达到心愿。表面看来，为竞争劲敌铺路，似乎荒谬到了极点。但是，此中自有奥妙。

为了熟知每一位同事的种种，你必须先好好研究同事的心理，多方观察他们的言行举止，必要时，在很轻松的气氛下与他们接触。例如，和他们一起用餐，借机会观察他们。

经过详细的了解后，你总算了解同事的欲望与要求了。但是，要暗中帮助他达成目标，满足他的需求，该从何处着手呢？首先，你要将同事的需求按顺序排列出来。要想有条理地把各种要求列出，必须应用 XABC 法。

X——紧急。此项达成以前，其他项目必须暂时搁下不管。

A——最重要。但未到紧急的程度。

B——颇重要。但可以稍缓一下。

C——不太重要。可暂缓实行。

以这种方法，找出同事的 X 项的需求。然后站在同事的立场，帮助他达成这最紧急的需求。等 X 需求圆满达成后，再把目标移向 ABC 各项需求。当然，愈往后的工作会愈简单。

只要你满足了同事的 X 项需求，你的计划就已经走上了轨道。同事也会留意到你所给予他的帮助，开始对你产生好感。

只要略微使用策略，就能实现同事的构思。而且，你平时稍微表现出出手相助的意图，同事遇到困难，便

会主动向你求助。你再使他的构思实现，为他排除眼前的障碍。如此，同事除了一方面敬佩你的干练，另一方面对你怀有感恩之心。

你帮助同事达到他们的目标，或对他们施恩，绝不可过大地期望回报。当然，期望对方的谢忱并无不可，但不可奢望实质的报酬。你把对别人的恩情善加贮存，当有一天你准备达成自己 X 需求时，对方定会鼎力相助。

7. 人生难免树敌，但切勿树敌太多

例如你知道一个人的敌人是谁，你就大致能判断他究竟能成功到何种程度了！

例如：下面这种人就很难成功：

他进公司多年，却完全没有树敌。

他到处树敌。

他有察觉不到的敌人。

他的敌人是因他的不诚信而树立的。

他的敌人中，有职位、权势高过于他的人。

下面这种人就一定会成功：

他进公司多年，树敌很少。

他对隐藏及潜在的敌人，均能了如指掌。

他的敌人虽然伤害他，但都是能力有限的人。

他的敌人是曾经要逼他让步，但却失败的人。

一个人究竟有多大能耐，不但可由他交往的朋友加

以观察，也可以由他所树的敌人来加以判断。

假如说，你在公司里没有敌人，那你如不是一个外交天才就是在自欺欺人。事实上，在公司里，你要想成就一些有意义的事，而不得罪人，不树些敌，那简直是不可能的事！

对付敌人，你只有两种方法可选择：一是对抗他，二是安抚他。

敌人就像田里的杂草，假如土壤肥沃，则必杂草丛生，假如你想丰收，就得铲除杂草！

敌人究竟是如何产生的？分析起来，不外有四种原因：

第一，是不诚信所造成的。

第二，是由于交际手腕不高明所造成的。

第三，是由于对别人构成威胁所造成的。

第四，固执也会树敌。

现在你该很清楚了吧：树立敌人，并不一定因为你做了什么，有时候，你怎么做也是树敌的因素。另外，你也该清楚：敌人有很多种，有公开的敌人、未公开的敌人与秘密的敌人。

你也许常做身体检查，以了解是否有潜在的疾病。同样，对于你的事业生涯也应定期检查，及早发现你的潜伏敌人。这好比医学上“预防胜于治疗”的原理一样，你能避免树敌，就可以节省很多的时间，避免无谓的烦恼。

8. 拒绝去做你不愿做的事

有些事情未必是你的职责，对于那些职责之外且你又不愿意干的麻烦事，你最好一开始就拒绝承担。因为对这些分外的麻烦事，一旦你接受了，你就已经向别人表明，你会毫无怨言地干这些事。别人也认为你应该干，以后不干了，别人不但不会感谢你从前的付出，反而会责怪你为什么不继续干了。

9. 你的善良和温柔，需要有“卫士”来保护

“马善有人骑，人善有人欺”。这是人们常说的一句俗话。

温柔举止，受到粗暴的讥讽或揶揄，这是人们生活中常见的现象。

善良和温柔是一个正常人的珍贵的情感。然而，茫茫世间毕竟生存着各种各样的“好战分子”，因此，我们就不能不给温柔和善良派一名出色的卫士：这就是“人格的自尊”。

一位学者对软弱可欺的人们说：“是你自己教给别人这样对待你的。”

这句话是对的。那些喜欢挑战的人们，那些寻觅着施暴对象的虐待狂们，他们的矛头并不指向一切人。强

者不说，未知深浅的神态肃穆者，他们大多也不敢攻击，于是他们对准了温柔，选择了善良。而且，他们通常都要窥探一番：有没有“人格的自尊”在为其站岗？

从自身而不是从对方的角度出发，捍卫人格的自尊，是一种发扬主动性的解决问题的有力方式。为此，你首先要于温柔与善良中含着坚定的理性，使之柔而不“弱”，善而不“过”。你如果一贯坚持着正直、公平、不卑、不亢的对人对己态度，善于在适当场合，保护并坚持自己的正确意见，深思熟虑，勇于负责地处理日常事务，当遇到确乎是属于不可容忍的人身攻击之类的问题时，敢于站出来申明真相，保护自己，那么，你将成为一个真正的温柔、善良者，有利于同人群建立起巩固而又和谐，积极而又深沉的关系，这也是人生的一大幸事。

10. 做“好好先生”也会被轻视

有些人在家是一个模样，出外又是另一种模样。很多一家之主，在家里时一副大老爷的模样，而一到工作单位，见到上司就表现卑躬屈膝的样子，遇事懦弱无能。如此一来，上司当然不敢委以大任。而若不给他发挥其能力的工作机会，恐怕终其一生也只有默默无闻了。

在单位内，也经常出现部门与部门之间的冲突。一旦遭到某部门的抗议或压力，原先那种耀武扬威的态度，也倏然销声匿迹。再者，其他部门的人都称之为“好好

先生”，其实就是不把他放在眼里。所谓的“好好先生”，往往是毫无主见而不中用的人。

11. 在公司里不可随便交心

做一个“公司人”，社交活动不免与公司有关。下班之后，与同事一起，喝杯酒，聊聊天，不但有助日常工作，还可能知道与公司有关的消息。因此，公司所办的各种聚会自然要参加，与同事及上司打一两场“社交麻将”也有必要，但有一点要记着：不可随便交心。

同事之间，只有在大家放弃了相互竞争，或明知竞争也无用的情况下，才会有友谊存在。如果交出真心，动了真感情，只会自寻烦恼。比如说，甲与乙是同级，而且是好朋友，只有一个升级的机会。如甲升了级，乙没有升，乙怎样想呢？乙如继续与甲友好，免不了会被人认为趋炎附势；甲主动与乙友好，也并不自然。

12. 不要替人背黑锅

在公司或一个行政单位里，做事好坏对错，很多时候是由上级决定。如果上级意志强，下级多少都要努力工作；上级若自以为是，下级便会唯唯诺诺。但有一些上级只是向他的上级交功课而已，敷衍了事，得过且过。

在这样的环境之下，最重要的事情是不要出事，一

切如常，就不会勾起上司的雷霆之怒。但一有差错，上司为了向他的上司交代，就会抓住一个人做替罪羊。这种情况，俗话叫做“背黑锅”。

不背黑锅的方法其实很简单。最易行的就是不冒险，不马虎，事事有根据，白纸黑字，即使错了也有充分理由解释。

另一方面，一件事的对错，错的大小，应否追究，如何处罚，都是上级决定。大事化小或小题大作，都在有些上级的一念之间。因此，在这种情况下，人缘好，特别是与上司的关系不错，就会较少获罪。

13. 同事之间要避免金钱来往

俗语说：“如果你想破坏友谊，只要借钱给对方就行了！”金钱借来借去一定会发生问题。“王先生，你能不能借一千元钱给我，我现在手边正好没钱！”假如你像这样连续三次找人借钱，就算你手头真紧，别人恐怕也不敢借给你了。遇到大家一起分摊费用时也是一样，只要你连续三次说：“今天我没带钱来！”人家就一定不会再相信你了。

常人有一个坏毛病，向人借来的钱很容易忘掉，借给别人的钱，经常记得牢牢的。因此，在此强调，有关钱的问题，你必须注意五点：

- (1) 在社会上工作的人，必须在身边多带些钱。

- (2) 尽量避免借钱给别人。
- (3) 借出的钱最好不要记住，借来的钱千万不要忘记。
- (4) 假如身边钱不方便时，不要参与分摊钱的事。
- (5) 养成计划使用钱的习惯。

14. 有关朋友的隐私，即使知道了也要装作不知道

“嘿！他真是守口如瓶！”如果，一个人能被他人这样认为的话，他一定是具有强大说服力的人。

常常有人借着喝酒来说上司的坏话，批评老板的作风，漫骂公司的制度不健全……这些都可说是公司里常见的一种现象，而这些人也喜欢借喝酒来胡言乱语，甚至说大话。

“……哈……科长的太太红杏出墙，谁不知道？可怜的科长老是教训我们别到外面去风流，没想到，自己的太太却……哈！”

同事之间往往会无意中把在某酒廊听到的事，在办公室内说出。

如果，这件事传到科长的耳朵里，他会怎么办呢？到处散布同事坏话的人实在太没有道德了！

“……那家伙实在是太多嘴了，留不住一句话，可恶极了！”如果被其他同事这样认定，同事之间的情谊就完

了。

像一些极粗鄙的话，如果被心怀不轨的同事听到，很可能会添油加醋地到处宣扬。因此，有关朋友的隐私和秘密，最好不说为佳。

15. 不要对同事批评上司

有人在白天被上司没道理地骂一通之后，喜欢晚上约个同事小喝一杯，然后对着同事发牢骚，以为同事既然和自己喝酒了，应该就是站在自己的这一方，借着酒气，对上司大肆批评起来。

这种事情一定要避免。

薪水阶层的社会，是一个竞争的社会。不论多么值得依赖的同事，当工作与友情无法兼顾的时候，朋友也会变成敌人。在同事面前批评上司，无疑是自丢把柄给别人，会身受其害都不自知。

就算这位同事和自己肝胆相照，不会做出出卖自己的事情，但也得小心“隔墙有耳”啊！

所以，当你要向同事吐苦水时，不妨先探探对方的口气，看看是否同意自己的看法。如此用心，是在社会上立足不可缺少的条件。

16. 公司外的后台别人不明底细，就看你怎么说

在风云莫测的职员社会里，有必要在公司外或公司内找一位必要时能支持你的人作后盾。

什么样的人最适合当后台老板呢？

在公司外，如果你有一位具有广泛社会影响的后台老板，那么就不用怕别人招惹你了。希望你不要急着说没有这样的朋友，只要肯找，任何人都能找到一两位。下面说件事给你听听。

某公司有一位 A 职员和上司不和，上司想要把他赶到偏远的分公司去。但是，这个上司的上司却劝阻他“不要轻易对 A 动脑筋”。“为什么呢？”上司的上司回答：“A 有 B 作后盾啊！要谨慎对待才行。”

A 在学生时代是学校橄榄球的队员，而 B 在当时则是该队的队长。现在 B 是小有名气的电视节目主持人，经常出现在电视节目中。A 在看电视时，曾对朋友说：“B 在学生时代就很照顾我，现在还是好朋友，我找他帮忙的话，他没有不答应的。”这话传到了 A 的上司的上司耳朵里。

在紧急的情况下，能有一位真正挺身相助的后台老板，当然是再好不过的事。而像 B 与 A 这种关系的人，如果有意寻找的话，总有一两个。然后一有机会就吹嘘：“我有 x x 作后台啊！”作为牵制作用，效果比你预期的

还要好。

至于公司内的后台老板其实很多，那就是一直在公司里干了几十年的资深女职员。资深女职员往往有使你意想不到的绝招，使上级也不得不让她们三分。如果和这样的女职员交上朋友，当你有万一时，就是到上级的上级那里，她也会站在你一边。

要让资深女职员喜欢你并不难，只要遇到她们时，主动热情地和她们打招呼就行了。仅此一点，她们就会认为你“真是谦虚有礼，难得的好青年”。

更不用多说的是：你必须博得资深女职员的好感。不能和年轻貌美的女职员要好，否则，且不说会招来种种非议，如果你成了年轻女职员的崇拜偶像，还会招来上司的嫉妒，而把你当作排挤的对象。

17. 了解公司内的人际关系及派别

组织越大，人际关系也愈复杂。大公司不像小公司，彼此关系良否一目了然。在大公司里利害关系更复杂，因此也容易产生一些“派系”问题。

上司都希望能得到属下的支持，而且拥护者越多越好。因此，新进人员不得被卷入这派系斗争中去。

不论是看法与自己一致的属下，或对自己唯唯诺诺的属下，上司都想纳入自己的旗下。

可是对做部属的人而言，如何跟对人，是颇费神的

一件事。哪个上司是真正看中自己的才华，哪个上司能使自己的才华得以发挥。一个新进人员必须睁大眼睛，仔细观察了。

要了解这些，就必须了解公司内的人际关系。而这些方面可以通过公司旅游或聚餐等，在与其他人共处的场合中，看看上司对自己的态度如何，就可窥知一二了。当然，利用同事间的消息传达，也是一个好方法。

当然，得知了这些资讯，并不是要我们不择手段打入某个团体中，那是小人的作风。我们只要冷眼旁观，不被卷入不良团体中即可，保持中立是绝佳法则！

18. 应付口蜜腹剑者，微笑着打哈哈

面对这种人，如果他是你的老板，你要装出一些痴呆的样子，他让你做任何事情，你都唯唯诺诺满口答应。他和气，你要比他更客气。他笑着和你谈事情，你笑着猛点头。万一你感觉到，他要你做的事情实在太毒了，你也不能当面拒绝或翻脸，你只能笑着推诿，誓死不接受。

如果他是你的同事，最简单的应付方式是装得不认识他。每天上班见面，如果他要亲近你，你就找理由马上闪开。尽量避开他不要和他同做一件工作，万一避不开，就要学着写日记，每天检讨自己，留下工作记录。

如果他是你的部下的话，只要注意三点：其一找独

立的工作或独立工作位置给他；其二不能让他有任何机会接近上面的主管；其三对他表情保持严肃，不带笑容。

19. 应付吹牛拍马者，不要与他为敌

如果你碰到这一类的主管，要和他搞好关系，他吹牛拍马对你无害。如果是你的同事时，你就得小心了。不可与他为敌，没有必要得罪他。平时见面还是笑脸相迎，和和气气，如果你有意孤立他，或者招惹他，他就可能把你当做往上爬的垫脚石。

如果他是你的部下，要冷静对待他的阿谀逢迎，看看他是何居心。

20. 应付尖酸刻薄者，最好保持距离

尖酸刻薄型的人，是在公司内较不受人欢迎的。他的特征是和别人争执时往往挖人隐私不留余地，同时冷嘲热讽无所不至，让对方自尊心受损颜面尽失。

平常也以取笑同事、挖苦老板为乐事。你被老板批评了，他会说，这是老天有眼，罪有应得。你和同事吵架了，他会说：狗咬狗一嘴毛，两个都不是好东西。你去纠正部下的缺点，被他知道了，他也会说：有人恶霸，有人天生贱骨头，这是什么世界？

尖酸刻薄型的人，天生伶牙俐齿，得理不饶人。由

于他的行为离谱，因此在公司内也没有什么朋友。他之所以能够生存，是因为别人怕他，不想理他。但如果有一天遭到众怒，他也会被治得很惨。

如果这类人不幸的是你的老板，你惟一可做的事，就是换部门或换工作。但在事情还没有眉目时，不要让他知道。否则，他的一轮人身攻击，你恐怕会承受不了。

如果他是你的同事，和他保持距离，不要惹他。万一吃亏，听一两句刺激的话，就装没听见，千万不能动怒，否则，是自讨没趣，惹鬼上身。

如果他是你的部下，你得多花时间在他身上。有事没事和他聊聊天，讲一些人生的善良面，告诉他做人厚道自有其好处。你付出的爱心和教诲，有时会替公司带来一份意想不到的收获。

21. 应付挑拨离间者，谨言慎行为佳

同样是一张嘴巴，有人用来吹牛拍马，有人用来讽刺损人，有人用来挑拨是非离间同仁。吹牛拍马是不损人不利己；尖酸刻薄是损人利己；挑拨离间是将公司弄得乱七八糟人心惶惶，变文明为野蛮，人人自危。

这类型的人，给公司带来的杀伤力非常之大，只要一不注意或处理不当，便可能造成严重伤害。应付这类型的人，没有什么好的办法，只能防微杜渐，不让这类人进来，或一有发现就予以制止或清除。否则，后果不

堪设想。

挑拨离间型的人做了你的老板，你首先要注意的是谨言慎行，和他保持距离，在公司内建立个人信誉。万一有一天，有什么是非发生，你得尽量化解，虚心忍耐，同时要保持着“能做就做，不能做就走”的宽广心胸。

这种人做了你的同事，你除谨言慎行及和他保持距离外，最重要的是你得联络其他同事，建立联防及同盟关系，将他孤立起来。如此他向任何人挑拨离间，都不为所动。

如果他是你的部下，那你就要想办法弄走他，孤立他。否则他就会孤立你，弄走你。

22. 对付雄才大略者，虚心地加以接纳

这一类型的人，胸怀大志，眼界开阔，而不计较一些小的得失。他在工作时，不忘记充实自己及广结善缘。除了完成自己的工作外，他也会帮助别人和指导同事。

每到一个地方，不论他是否已呆很久，或是组织中的正式主管，他都能在极自然的状况下，影响别人，控制群体的行为。俗语所说的“虎行天下吃肉”，指的就是这种人。

雄才大略的人，见识往往异于常人，思考逻辑方式也有其个人特色。他在时机不成熟时，可以忍耐，不论是卧薪尝胆或是从你的胯下爬过，他都能欣然接受。但

是，时机成熟，他奋臂而起，如大鹰冲天，没有人能与之争锋。

不是每一个雄才大略的人，都能成大功立大业的。但是，做人处事自有风格，不卑不亢、不急不躁是他的本色。

有雄略的老板，你是跟对人了。于是亦步亦趋，片刻不可相离，他晋升你也跟着晋升。碰到这种老板，你要虚心地向他学习。因为天下没有不散的筵席，当曲终人散时，别人都受益匪浅，而你不要两手空空。

有雄才大略的同事，如果大家利害一致，大可共创一番轰轰烈烈的事业。如果一山不能容二虎的话，也可一创合纵挂六国相印，一相秦皇以连横合并天下，各取所需，各享盛名，而得其利。如果以上都行不通的话，你就全心全意地帮他成功，自己多少也留下识才的美名。

有了这种部下，你应有自知之明。知道他终非池中物，有朝一日定会超过你。虚心地接纳他，给他实质上的资助及肯定。在会计学上称之为投资，到时候一定会有利润的。

23. 应付翻脸无情者，处处留一手

这类型的人最大的特征就是，翻脸如翻书。说翻就翻，一翻就是好几页。在他翻脸时，你不要问他理由，你不必述说从前对他的恩情和助益，他一个字都听不进

去。

翻脸无情的人，他似乎是得了一种“忘恩记仇病”。你对他的百般呵护，只要小事一桩不合他的心，就全盘推翻。这有如野心狼子，你养育愈久，对自己的危险就愈大。这种情形，在连续剧中常看得见。三十集中，让他横行二十九集半，最后，还是编剧应观众的要求，将他在银幕内正法。

翻脸无情的人发现，他利用这种方式来处理他的人际关系，简直是无往不利，处处占便宜。他知道每次利用完别人，又找到新的利用对象时，此时就可翻脸。反正每次翻的都是不同的人，别人不但记不住也无可奈何，只能自认倒霉！

如果你的老板是这种翻脸无情的人，你在他手下做事时，千万要记住“留一手”。任何事情做完了，你就得小心被炒鱿鱼。要化被动为主动，当他要翻脸的那一刹那，你也告诉他我等你好久了，为什么你今天才要翻！少来这一套，你这种手段我看多了。

有着这种同事，你倒是大可不必和他一般见识。反正没有利害关系，各干各的活，要翻不翻随你便。

有这种部下最令人伤脑筋，也没有什么好的办法。最重要的是不能因为他常翻脸，而特别将就他，别的部下会以为你是欺善怕恶，这就划不来了。

24. 应付愤世嫉俗者，睁只眼闭只眼

这一类型的人，对社会上的一些现象非常看不惯，认为社会变了，世风不古，人心愈来愈险恶，快活不下去了。

和愤世嫉俗的人共事，说不上好还是不好。只要他所愤的事不是公司的福利制度，对你来说这只是其个人行为，没有什么好说的。当有一天他对公司的制度、福利有意见时，你就有福了。他往往会牺牲自己，为你们去谋取一些好处来。

对愤世嫉俗的部下，要劝他多吸收新的知识。告诉他现在社会进步了，风气开放了，他的那一套理论已经过时了，否则，会跟不上时代。骂不得要领，你会被见笑，我也失面子。

25. 应付敬业乐群者，工作得卖力

这一类型的人，由于工作态度和做事方法正确，颇受公司的肯定和同事的爱戴。凡是他在的单位及群体，都会有着不错的业绩。这一类型的人，会感染其他的工作同仁，让组织朝着正面的方向发展，给员工带来一个合作而和谐的工作环境。

当公司顺利时，大家共同努力，共享成果，当公司

不顺时，大家咬紧牙关，奋发图强，再创生机。平时没事的当儿，他会主动地训练新手，培养团体实力；工作忙碌的刹那，他又影响同仁，相互支援，共渡难关。这一类型的人，不论是你的主管、同事和部下，在和他一起工作时，你都要学着和他一样地敬业乐群，否则你就会被他比下去。

26. 应付踌躇满志者，尽量顺着他

踌躇满志的人，对任何事物都有他自己的定见。他之所以会踌躇满志，是因为一直在一种极顺的状况下，不曾尝过失败的苦头，因此也不怕失败。上帝既然对他如此地眷顾，只要上帝不死，他自然会再受眷顾下去。

他没有办法接受别人的意见，如果别人够聪明的话，也不用和他争辩。要知道一个长久不曾失败过的人，是因为他的智慧，而不是他的运气。朋友，相信“智慧”这两个字，虽然很好写，但不容易了解。

如果他是你的老板，在他的面前不要乱出点子。尽量照着他的意思去做，他会把他的意思讲得很清楚。因为他怕你笨，所以他会多讲一遍。最后，再问你一次，懂了吧？等你回答懂了，他才放心。有时，他会礼貌性地问你一下，对他的做法，有没有意见？此时你就立即肯定他的做法。此时你若稍有犹豫或再多问两句，都会被嗤之以鼻。

和这类人同事，不能太顺着他，只有让他尝到一些失败的苦果，才能真正地改变及帮助他。

对这种部下，交一些难度较高的工作给他做。做成功了，也不赞许；做失败了，交给别人做。让别人做成功，让他知道人外有人天外有天的道理。不用训练他和告诉他做事的方法，他听不进去。多花一些精神在别人的身上，对他绝对是有益的。

第八章

在求职面试中稳操胜券的 自我表现术

1. 面试时的着装要整洁，但不要过于出众

面试时，应试者所着服装，往往决定了招考方面对他的第一印象，从而影响面试的成败。

参加面试时所穿着的服装，应与当时的社会时装潮流相符合，不要穿奇装异服，这样会引起年长主试者的反感。除开服装的样式外，服装整洁也是非常重要的。尤其是在一些小地方，如皮鞋是否光亮，纽扣是否系好等，应试者都必须注意。因为这些本人不注意的小纰漏在对方看来就可能异常醒目。而衣着不整，会被认为是不拘小节，不懂礼貌。如果主试者对你有了这样的看法

那就十分不利。

为了防止这种疏忽，必须在面试前仔细检查一下自己的仪容服装。不光要自己检查，还要请别人帮助检查，免得因着装问题影响面试的成功。

2. 面试时最好独自前往

参加面试时，最好不要有人陪伴，若真是好朋友执意要陪你去，你不好意思拒绝的话，最好是和他分别前往。

与朋友一道去面试的弊端很多，往往使人心理上产生随便的念头。从主试者方面来说，会认为结伴而来的应试者缺乏独立行动的能力，没有开拓精神。

与朋友一道去参加面试的人，可能自认为有朋友在场可以减轻心理压力。实际上恰恰相反，朋友在场会增加应试者的心理负担和自我束缚感。因为谁也不愿意在朋友面前丢丑，这样在面试时等于树立了一个对手。从另一方面讲，朋友的存在，也限制了面试者的自我表现。如果没有朋友在场，可以无所顾忌的宣传自己，而当着一个知道自己底细的朋友的面，反而不好这样做了。

3. 对于任何一个主试者的提问，都应一视同仁 诚恳对待

一般面试的考场，总是由四五个主考者并排坐在一

起，他们坐在桌子后面，应试者则坐在桌子前面。面试主持人领先发问，通常他只提出一般性、常识性的问题，但坐在旁边的主考者，虽是辅助性质的人，大都会在面试主持人的问题中插话提问，有些问题还较难。

对于这样的主考者，应试者应该首先将身体面对着他，两眼直视，以示认真对待。这种姿势极为有效，因为他的职责是辅助主持人，所以坐在较偏的位置，容易不受人重视。现在，应试者一听到发问，马上面对他，这样就会使他觉得你对他很尊重，也许会因此说话的语气更加温和，你能认真地回答，他也会诚恳地发问。

这样做，会使所有的主考者认为你是个好的应试者，对人很尊重。反之，如果仅以眼瞟一下或转头回答，表示你对辅助的主考者不重视，这些人对你的印象就不会好。因此，对于中途插入的提问，也必须诚恳对待。

4. 在自我介绍时，最好叙述一些招考单位所希望有的经历

有不少面试者，不知道如何将自己的条件表达出来，对于从何处着手自我介绍，也感到茫然。

在这种时刻，你可以平心静气地坐下来，在你过去的生活经历中，尽可能地找出一些招考单位所希望有的经历。

至于招考单位希望选什么样的人，只有少数的招

考单位不愿公开或不便公开，大多数的招考单位还是很愿意让应试者知道的。比如：人的品质怎样，是否诚实，健康状况怎样，专业是否对口等等。根据这些要求，找出自己的合适之处及长处，就能给招考者以深刻的印象。

在自我介绍时，说明要具体。如果流于抽象的回答，不会给主试者以鲜明的印象。如果应试者能讲一两个事例，这种事例又符合招聘单位的要求，就再好不过了。

5. 在招考人员面前至少要显示出你的三个以上优点

随着市场经济体制目标模式的确立，就业的竞争更为激烈。就算你自信比别人优秀，但如果不会恰如其分地表现自己，招考单位也可能不录用你。因此，在面试时，必须显示出自己的主要优点。

在我们这个视谦虚为美德的国家里，要自然地把自己的优点列举出来，既需要勇气，更需要技巧。对自己的某些专长，如外语好，擅长某类运动，可以直截了当地自我宣传。而对其他一些优点，比如人品、意志、修养方面的优点，则可以运用事例来说明，比如说，在学校期间经常担任哪些为大家服务的公共职务，荣获过什么奖励，每天不间接地长跑、骑自行车长途旅行等等。

6. 对待专横的主试者，需要表现出个性

面试的时候，可能遇到一个专横的主试者。对这样的主试者，用普通的应试方法可能行不通。参加这样的面试，要有思想准备，有一种“豁出去”的打算，表现出自己的个性。

根据心理学家的研究，人在潜意识中对与自己相同或相似的东西表示认可或者欣赏。在专横的主试者面前，如果你过于妥协、让步，对方会不屑一顾。相反，如果能抓住对方的个性特征，表现出自己的几分个性或魄力，倒容易使他产生好感。

7. 对年轻的主试者一定不要掉以轻心

参加面试时，如果遇到较年轻的主试者，一定要十分小心，他们往往比年长者更难对付。因为他们的年龄与应试者差不多，有年轻人的智力和广泛的兴趣，而且大都是有一定能力和思想的人。如果应试者不予重视，就容易招致失败。

有的招考单位，有意派年轻人主持面试，这是一种策略。因为面对年长的主试者，也许应试者会有很多顾虑，而对于年轻的主试者，就可能无所顾忌，甚至反唇相讥，发生争论。这样，应试者的许多弱点，就会在不

知不觉中暴露出来。另外，由年轻人主持面试，可以把尚未踏入社会、没有多少社会经验的人先淘汰掉，这也是热门单位所惯用的招考方法。

因此，应试者愈是遇到年轻的主试者，愈是要重视礼貌和言辞，千万不能表现出轻视对方的态度。还有，必须尽量表现自己的优点，这样，就能给人留下好印象。

8. 主试者若问录取后你愿意做什么工作，最好不要回答得过于具体

面试时，主试者大都会问应试者：愿意做什么工作？应试者最好回答打算做什么性质的工作，而不具体回答打算在什么部门工作。

有许多应试者，尤其是大中专毕业生，都愿意从事与所学专业相符的工作，这本来无可非议。但是如果你据此回答主试者的提问，就可能被认为是工作范围较窄，从而导致失败。

现在有许多单位，规模很大，内部工作很多，工作出色的，才能调到重要岗位。因此，面试者最好回答笼统些，等以后上岗后工作取得了成绩，再调到重要岗位也不迟。

9. 对意想不到的提问必须迅速回答

当应试者被问到意想不到的问题时，许多人会变得紧张，不知如何应付。老练的主试者，经常使用这种考察方法。如果你预料面试时都问些一本正经的问题，你就可能会措手不及。

提出意想不到的问题，其目的是在考察应试者的应变能力，对付这类问题的惟一良策就是尽快回答。

最容易给人留下不良印象的，莫过于应试者以尴尬的表情无以应对或者坐着发呆，如果这样，主试者必会认为这个人优柔寡断，缺乏随机应变的能力。所以，遇到类似的问题，千万不要做出犹豫不决的样子，而应迅速地做出不同凡响的回答，即使言辞出点小差错，也关系不大。

10. 对于触及自己弱点的问题，要从容应付

面试时，遇到触及自己弱点的问题，一般的人，都会觉得难堪，久久萦绕于怀，从而影响了整个面试的情绪。

其实，主试者提出触及对方弱点的问题，这是面试中常用的手段，被称之为“压迫面试法”。主试者采用这种方法，并不是抓住应试者的弱点不放，而是借此观察应试者如何应付难堪的局面，其目的在于考察应试者在

心理受压迫的时候，如何解决问题。

因此，当你被问到触及自己弱点的问题时，绝不要因此而悲观，而要想办法应付，这样才能扭转劣势。

11. 吹牛已被识破时，与其遮掩，不如痛快承认

面试时，最尴尬的是在吹牛说大话时被主试者识破。其实，无论是谁，都可能在面试时将自己的行为、经历说得好一点，这种心理应该说是无可厚非的。

但是，如果在说大话时被经验丰富的主试者一眼看穿，并且追问一些有关问题，一些应试者就会陷入窘境。比如应试者说自己喜欢文学，主试者问他托尔斯泰的代表作，而应试者却没有看过托翁的作品，怎么办？

其实，在这种吹牛已被识破的节骨眼上，压根就不必慌张失措，应试者可以很快地回答说：“夸张了点，我读的文学作品并不多。”因为主试者也很清楚，为了被录取，应试者常会说得过分一些。如果你说出实情，主试者就会谅解了。

12. 主试者问到嗜好时，你最好先加上一句“也算不上什么嗜好……”，然后再接下去

在面试时，当你被问及有关业余爱好的问题时，如果不是确有专长，回答不要过于勉强，必须为对方的进一步

提问做好准备，做到有备无患。这就是说，你可以说一些给自己留有余地的话，比如说，你可以在回答前加上一句“这也算不上什么爱好，只不过稍微知道一些……”，后面即使真被难倒了，主试者也不会怪你过于夸大。

有的面试者没有什么特别爱好，在回答业余爱好时，喜欢抽象地说爱好读书、音乐之类，以求给主试者留下好感。其实，这样做并不好。因为读书、音乐这两者不仅面广，而且都是静态的，会给人消极的印象，让人觉得这类人性格孤僻，缺乏创造性和活动能力。而这些都是用人单位所忌讳的。所以，回答爱好时，如果对读书、音乐、诗歌之类一知半解，最好不要说。

主试者问到爱好的话，最好是说一些与运动有关的活动，如登山、踢球、旅行、收集植物标本等，这些爱好不仅对方难于当场检验，又可显示你性格活泼，适合群体活动，有健康的身体和旺盛的精力。相反，如果真实地说自己什么爱好也没有，又会给人对生活消极且缺乏个性的印象，也不可取。

13. 问到家庭状况时，一定要加些不会妨碍招聘单位工作的话才好

无论是机关或是企业，都希望新来的职工没有家庭负担或负担很小，能专心地从事工作。因此，面试时，家庭状况也是主试者必问的问题之一。

回答这类问题时，一定要表明“我家里没有什么负担，到贵单位工作，家庭方面不会有什么妨碍工作的情况”。这是答问的一个基本技巧。这样可以消除用人单位的顾虑，从而放心地录用你。而且，这样的说法对你来说没有任何损失。

14. 遇到实在不会的问题，一定要坦率承认

初次参加面试的人，往往在考前就担心，遇到自己不会的问题怎么办？其实，对待面试大可不必这么紧张，对待自己不会、不能回答的问题，可以坦率地回答：我不会。

面试毕竟不是高考，并非所有问题都要得到肯定的、正确的答案。面试注重的是对应试者的人品、为人处事等各方面的综合考察。只要发挥出自己的正常水平，表现出自己的长处就可以了。

但说“我不会”时，还有一个如何说的技巧问题。如果应试者在说“我不会”时显得害羞的样子或者声音小得像蚊子，会给主试者留下不好的印象。倒不如没事一样，自然清楚地说声“我不会”。因为这两种不同的态度，分别表现了人的畏怯或干脆的性格。

15. 提出问题时，一定要简明、有分寸

在面试快要结束时，主试者常常会问应试者有什么

问题。应试者在提出问题时，一定要注意两点：一是问题的数量不能多，二是问题要有选择，不能什么都问。

如果你的问题很多，也只能选择其中最重要的来问。因为问题提多了，主试者回答起来就会不耐烦，影响情绪。在选择问题时，触及对方弱点的问题及无关紧要的问题不要问，有关待遇方面的问题也不要问。而且在提问时，要有礼貌。

16. 女性面试的成败在于气质

女性面试具有不同于男性面试的特点。如果说男性面试的成败是由面试决定的，那么女性面试的成败则决定于其风度、举止。

招考单位的主试者在评价女性应试者时，重点不是放在知识、能力上，而是注重应试者的礼仪、风度与举止，即女性魅力。故女性应试者走进房内，到坐在椅子上，已大概决定了是否被录取。

因此，女性应试者必须显示出女性的高雅气质，包括大方自然的神态，整洁合适的服饰，无可挑剔的礼仪等等。

在参加面试时，女性应试者具体应该怎样做呢？一般来说，可以这样：当被叫到名字时，以爽朗明快的声音回答，然后落落大方地坐在椅子上，面试期间，保持女性应有的明朗风度，不过于冷淡，也不忸怩作态。

17. 虽然你不喜欢运动，也可强调你健康的身体和旺盛的精力

现在有不少单位，越来越重视一个人的身体条件，因为喜爱运动的人具有与人为善、能吃苦、能服从上级等优点。如果主考人问你参加过什么运动，你可不能回答没有，否则便等于拿石头砸自己的脚。

如果你在学校里锻炼过，你就可以说自己想成为一个运动员。比如可以说：“我很喜欢篮球运动，我在学生时代是系队的，曾打过前锋的位置，我们系在学校是前三名。”像这样用肯定语气回答，主考人会认为你在学校是个运动员，很活跃，从而加深了良好的印象。无论你篮球水平如何差，都没有多大关系。因为你被录用后，招考单位也不会让你去打球。故尽管你不喜爱运动，也不要明确说，以免对方认为你书呆子气，弱不禁风。

18. 在谈参加面试的动机时，不要以工资高低为缘由

“为什么要参加面试？”这个问题几乎每次面试都要问到，而且往往是第一个问题。回答这个问题时，既不能含糊其辞，使人怀疑你面试的诚意，也不能以工资高低为缘由。最好事先有所准备，寻找一个适合应试者本

人的比较具体的答案。

比如说，你参加面试的主试单位是一家涉外企业，你可以说：“我本人是学外贸专业的，英语水平也还可以，而贵公司是涉外单位，外贸业务很可观，我想在这样的单位工作，一定会发挥自己所长，做出成绩。”这样，既突出了自己的特长，又跟用人单位的要求挂上了钩，从而大大增加了主试者的注意和好感。反之，如果强调招聘单位的福利待遇好，会使主试者认为你是想来坐享其成，对工作没有热情和进取心。

19. 受到质问时，应暂停一下再回答，使对方觉得这个答案是经过思考的

在面试时，如果主试人还没问完就迫不及待地回答，往往不会博得主试人的赏识。因为匆匆地接过话题，容易给人一种做事独断专行、凡事不大爱思考的印象，并且对提问的主试人有一种不恭敬的味道。

因此，当对方提出问题时，特别是在提出质问时，最好暂停一个深呼吸的时间再回答，这样才不会给对方不好的印象。但要特别留意，间隙的时间不可过长，否则会给人留下不够机灵的感觉。

20. 如果问及崇拜的偶像时，要尽量选择著名人物

如果主试者问你“你最崇拜谁”之类的问题时，应试者要尽量选择著名人物。

假若你回答我最崇拜我的父母，会使主试者认为你尚缺乏独立意识，还离不开父母。

如果你说崇拜自己的老师，就需要说明是哪个求学阶段的哪个老师，以及你崇拜他的理由，这样就要多费许多口舌。在面试这种时间紧张的情况下，也是不太适宜的。

如果你因为自己喜爱体育运动而将某个运动员作为崇拜偶像，这本无可厚非，但可能被认为有些孩子气，而不能显示出求职成年人的理智和成熟。

有一些应试者，特别是女孩子，愿意把电影明星作为自己崇拜的偶像，这样会给主试者一个印象：此人富于浪漫色彩，是否能担当琐碎的日常工作？

因此，选择自己崇拜的人物时，最好选择著名人物，如著名的政治家、军事家、民族英雄等。这样既可以沟通与主试者的感情，又可使之认为你有远大抱负，必能做出不凡之举。

第九章

在送礼办事时礼尚往来的 自我表现术

1. 礼物的轻重选择以对方能够愉快接受为尺度

一般讲，礼物太轻，意义不大，很容易让人误解为瞧不起他，尤其是对关系不算亲密的人，更是如此。但是，礼物太贵重，又会使接受礼物的人有受贿之嫌，特别是对上级、同事，更应注意。除了某些爱占便宜的人外，一般人就很可能婉言谢绝，或即便收下，也会付钱，要不就日后必定设法还礼，这样岂不是强迫人家消费吗？如果受礼人家中不甚宽裕，无异于给人出难题。如果对方拒收，你钱已花出，留又无用，便徒增许多烦恼，何苦呢？因此，礼物的轻重选择以对方能够愉快接受为尺度。

2. 送结婚礼物时，切忌送钟

送礼前应了解受礼人的身份、爱好、民族、习惯，免得送礼送出麻烦来。有个人去医院看望病人，带去一袋苹果以示慰问，哪知引出了麻烦，正巧那位病人是上海人，上海人叫“苹果”跟“病故”二字发音相同，送去苹果岂不是咒人病故。由于送礼人不了解情况，弄得不欢而散。鉴于此，送礼时一定要考虑周全，以免节外生枝。例如，别人结婚时，不要送钟，因为“钟”与“终”谐音，让人觉得不吉利；给伊斯兰教徒送去有猪的形象作装饰图案的礼品，可能会让人轰出来；给意大利人送菊花，给日本人送荷花，给法国人送核桃，都会引起反感。朋友，切莫做此傻事。

3. 为心上人送去一条漂亮的纱巾

礼物是感情的载体。任何礼物都表示送礼人的特有心意，或酬谢、或祝贺、或孝敬、或怜爱、或爱情等等。所以，你选择的礼品必须与你的心意相符，并使受礼者觉得你的礼物非同寻常，备感珍贵。实际上，最好的礼品是那些根据对方兴趣爱好选择的、富有意义或耐人寻味的小礼品。比如，我们为住院的朋友送去一束鲜花，定能使其心情愉快，增强战胜疾病的信心；为远方的同窗寄一册母校的照片，定能唤起他对学生时代的美好回

忆；给爱好文学的朋友送上一套名著，必然使其欣喜若狂，爱不释手；为心上人送去一条漂亮的纱巾，她会含情脉脉地依偎在你怀中……

就礼物的质量而言，它的价值不是以金钱多少来衡量的，而是以礼物本身的意义来体现的。因此，选择礼物时要考虑到它的思想性、艺术性、趣味性、纪念性等多方因素，力求别出心裁，不要落入俗套。

4. 对家贫者，礼物要实惠些

家贫者，生活必不宽裕，你送去的礼物如是实惠的生活消费品，对于他有贴补之用。与其送去只是观赏性的工艺品，让其束之高阁，不如送上食物或穿着用品让他即时消费，更令其心花怒放，他会感到对你是“雨中送伞”、“雪中送炭”。

5. 对富裕者，礼物以精巧为佳

受礼者家庭消费水平很高，那么一般礼物很难引起他的兴趣。你勒紧裤带，花了半个月工资买下的礼品，在他那里可能是平常的东西。就如土耳其谚语说的：“把礼物送给富人，就像提水倒入大海。”可是，有时那份礼又不能不送，劝你还是从精巧上花些心思。比如，送去一枚你自己亲手刻制的印章，使其在绘画时可以钤之；

或者送去一柄用山藤根雕刻的烟斗，既是件工艺品，又未花分文。这可能会引起受礼者的兴趣，他可能在赞赏你对他细致了解的同时，非常珍惜你的那份劳动。

6. 对恋人，礼物要有纪念性

黄金有价情无价。恋人之间礼品赠予不决定于礼品的贵贱，而在于寄托在礼品上的那份相思与相知。你们第一次郊游时，你送她的那一片红叶，你们定情时，那一首小诗，你生病时，那一束鲜花，都会像那一串热吻，那一阵抚摸，那一番情话，深印在幸福的记忆中。

7. 对朋友，送些带趣味性的礼物

尤其是年轻朋友之间，生活本无牵挂，浪漫色彩浓厚，礼尚往来可以多在趣味性上想些点子。朋友生日时，送去代表他的属相的工艺品，可能会令其快慰；在他布置房间时，你送去用布缝制的滑稽小猴，置于沙发之上，会令其捧腹；她出国时，你送她一条签着全班同学名字的手绢，会令其激动不已。

8. 对老人，送些实用性礼物

可口的食品，舒适的衣服，急需的用具，可能会博

得老年人的欢心，对他们的身体健康极有好处，也融洽了两代人的关系。

9. 对孩子，礼物以启智为佳

现在的孩子衣食住行都很充裕，作为孩子所企望的是他们智力上的开发。所以，智力玩具、图书画册、学习用品等能启发他们智慧的礼品会更受青睐。

10. 对外宾，礼物以特色为佳

外国朋友自然对具有异国情调的礼物感兴趣，你不妨送些唐三彩、真丝巾、景泰蓝、剪纸、惠山泥人、龙井茶等中国的特产，以博其欢心。

11. 送礼要送在前头

亲朋故旧，遇有佳节喜庆，酬以薄礼，以示祝贺，这对密切友情，是非常有益的。但是，送礼忌迟。若是没有赶上机会，不如不送。不送不过忘记而已，事后送去，双方尴尬。受礼人收了吧，佳时已过，算怎么档子事；不收吧，恐怕又驳了送礼者的面子。送礼人即使礼物再多，再贵重，总难消除忘记别人好日子的疏忽，那种“马后炮”的阴影是难以拂去的。为了避免这种过失

的发生，应备一记事簿，将应酬馈赠之事详细记载，然后逐一去办，便不会有误。

12. 送礼时受礼人最好在家

送礼时一定要选择受礼人在家时前往，因为，把礼物交给邻居转送，实不礼貌，有时受礼人不希望别人知道自己接受礼物。再者，礼物只是交往的工具，重要的是通过交谈增进友谊。同时，一些现代化的物品，送礼者还应向受礼人讲清用途和用法，特色食品，还应介绍烹法和食法，这些问题，主人不在家无法解决。

13. 如果你送的是土特产品，你可说是老家人捎来的

如果你托词说是别人送的，或者是老家人捎来的，并没有特地花钱去买，一般来说受礼者那种因盛情无法回报的拒礼心态可望缓和，会收下你的礼物。假如你是给家庭困难者送些钱物，有时，他们自尊心很强，轻易不肯接受救助，你不妨说，这东西我家搁着也是闲着，让他拿去先用，日后买了再还回；或者，这些钱拿着先花，以后有了再还。受礼者会觉得你不是在施舍，日后又还，会乐于接受的。这样你送礼的目的就达到了。

14. 异曲同工

有时送礼并不一定自己掏钱去买，在某种情况下人情也是一种礼物。比如，你能通过一些关系买到出口转内销、出厂价、批发价、优惠价的东西，在你替朋友同事买了这些东西后，他们在拿到东西的同时，已将你的那份“人情”当作礼物收下了。你未花分文，只不过搭上点人情和功夫，而收到的效果与送礼一般无二。受礼者因交了钱，收东西时心安理得；送“情”者好客助人，自得其乐。

第十章

努力克服自身个性弱点的 自我表现术

1. 克服难堪的技巧

公开地被羞辱通常并不是一件滑稽可笑的事，也不是一件小事。当感情被伤害时，大多数人感到愤怒、口吃或脸红。但是，这里还有另外一种选择，就是理智地站在那里，控制局面。

不要用太多的时间来考虑：为什么这个人要对我使坏呢？有些人故意使你难堪，是因为他们受到威胁，或是惩罚你过去曾对他们做过的什么事。有些人是习惯给人难堪，并不关心他们羞辱的对象。

佛罗里达州立大学心理学家巴里·施伦科说：假定这

些使人难堪的人有秘而不宣的动机，是不对的。有可能这些人在没有认识到时就伤害了你。当你指出他们的胡言乱语时，这些冒犯你的人一般都会礼节性地向你道歉。

当然，驾驭这种使你难堪的事件要取决于一定的场合。如果你的上级在你的同事面前训斥你，并且下次还要这么干，你可以平心静气地说：“我们能不能私下谈一谈这件事？”

同样，如果受了配偶或亲朋好友的伤害，不要报以刻薄的诽谤，而要说明你的感情受了伤害。如果这个人继续使你难堪，你就会认识到这个人已经很难使你信任了。下一次如果有人使你难堪，你就可以采取比较强烈的措施，有时你可以当场中止对你的伤害。对他说：“你真要使我难堪吗？你能不能告诉我，你这样做是为什么？”或者说：“你看起来是失去了理智，你是否对我做的什么事感到不愉快？”

不管你说些什么，要避免发脾气。失去自控，只会使冒犯你的人占上风，只会使他们对你更加仇视。

在生活中，面对复杂的社会，最好的办法常常应是机智和幽默。艾德华·格网斯讲过两位作家舌战的典故。其中一位作家刚刚写完了一本书。正在接受同行们的恭维。另外一个作家在他们的谈话中听出了什么，就站起来说道：“我也喜欢你的书，那是谁替你写的？”这位作家就说：“我很高兴你喜欢我的书，那么谁替你读呢？”

的确，在使你难堪的情况下保持优雅的风度，那才

是正确的态度。

2. 避免误解的技巧

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？要注意以下几点：

要尽量少用话中有话的句子。如有人说的三句话都是话中有话，弦外有音。第一句“该来的不来”，使人想到“不该来的来了”；第二句“不该走的又走了”，言外之意就是“该走的没走”；第三句“该来的没来，不该走的又走了”，话中话是“我们既是不该来的，又是该走的”。因此，六位客人走得一个不剩。所以，我们在需要明确表达自己的意思时，话一定要说得明确、具体，千万不要模棱两可，不要用那种话中有话的句子，以免引起误解。

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，笔者去一家商店，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”。

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，同音词用得_不当，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。

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，年过三十仍没娶妻，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，认为约会是爽快的，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。母亲连连责怪儿子话没说清楚，耽误了大事，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。

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。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. 获得尊重的技巧

每个人都期望在社会活动中能获得他人的尊重。常言道：要想得到别人的尊重，先得自己尊重自己。这里为你推荐的是要获得尊重所该做到的几点。

及时完成各种计划。对于预定的计划不管是工作、学习方面，还是家庭生活方面都应该力求按时完成，这是起码的要求。

临危不乱。每个求上进的人都会在生活中遇到人为和客观阻碍的考验。要让别人感到即便是在最困难与危急的关头，你仍然是个有理智、充满自信，勇于克服困难的人。

保持风度。如果有人恶语中伤你，你可以告诉他这样做并不表明他比别人强。

守时。不管是对事先的约会或是其他的邀请，都应守时、守信。因为没有人在心里会喜欢迟到而又寻找原因道歉的人。

不要张扬自己的缺点。自己有哪些不足应有自知之明，并力求改正。

⑥主动和人言归于好。如果与同事、邻居和朋友间有了隔阂，应该主动、真诚去消除。这样做会使人觉得你是一个心胸宽阔的人。

⑦要注意人家的谈话。作为听者在他人对你说话时，

要认真地听讲。也许你对他的话不大感兴趣，但你可以试着从对方的表情去了解你应该了解的。或者在适当的时候发表你的观点，避开话题。

⑧家庭整洁。经常保持家庭的整洁，会给人留下好的印象，同时也会明净自己的心境。

⑨主动帮助邻居。左邻右舍有着姐妹般的关系。不管谁家有了困难，都应伸出温暖之手，互相照应，使长期一起相处的邻里关系充满友爱与生机。

⑩保持良好的仪表。衣着整洁、待人和气会使人觉得你充满新鲜与朝气，乐意与你交往，并且会有一种内在的自然和安全感。

4. 摆脱烦恼的技巧

亲爱的朋友，你一定想知道一种迅速而稳妥的方法，以克服内心时常产生的烦恼情绪吧？好，我这里就给你介绍一种方法，它会起到立竿见影的作用。

这种方法是美国著名工程师卡利尔发明的。这种方法非常简单，任何人都可以学会。它总共分为三个步骤：

第一步：平心静气地分析情况，设想已出现的困难可能造成的最坏结果。面对当时的情况，我想再坏也不至于坐牢，顶多丢掉饭碗。第二步：对可能出现的最坏后果有了充分估计之后，应作好勇敢地把它承担下来的思想准备。应对自己说，这一失败会在我的一生中留下

不光彩的一页，从而影响我的晋升，甚至丢掉工作。可是即使我在这里把工作丢掉了，还可以在其他地方找到事干，这算不得什么了不起的大事。第三步：待心情平静之后，即应把全部时间和精力用到工作上，以尽量设法排除最坏的后果。

只要我们能冷静地接受最坏的情况，那么我们就没有任何东西可以再失去的了。这自然就意味着我们只会赢得一切。卡利尔说：“当我准备心甘情愿领受最坏的结果时，立即就会感到轻松了，心中出现了好多天来从未有过的平衡，于是我又能够正常地思考了”。

话虽这么说，但做起来并不容易。成千上万的人不就由于忧虑而毁坏了自己的健康吗。他们没有勇气正视最坏的现实，因而也就不可能最大限度地改变这种现实。他们拒绝从废墟中拯救可以拯救的东西，他们不去努力重新把握自己的命运，只能永远愤然地生活下去，最后成为忧郁症的牺牲品。

5. 避免偏见的技巧

当然，许多事情单靠亲自体验是解决不了的。对这类事情，大部分人也只凭主观判断，而自以为千真万确。如果你也是这样的话，也有一些办法可使你觉察到你的偏见。

如果听到截然相反的意见会使你大动肝火，这就

表明，你的理智已失去了控制。这一点无须多说，你会下意识地觉察到的。假如有人坚持认为二加二等于五，或者冰岛在赤道上，你根本不会发怒，只是对他的无知感到惋惜——当然，如果你自己对算术或地理也一窍不通，这另当别论。只有那些双方都没有令人信服的证据的事情，争论才会最激烈。因此，无论何时都要注意，别听到不同的观点就怒不可遏。通过细心观察，你会发觉你的观点不一定都与事实相符。

了解与你不同社会范畴的人们的观点是克服主观、武断之妙法。某人年轻时，许多时间都是在外国度过的——法国、德国、意大利及美国。这对减少偏见相当有利。假如你不能出外旅行，你就竭力寻找与你持不同意见的人相处，读点别的党派的报刊。如果你觉得这些人或报刊似乎缺乏理智，蛮横无理、令人厌恶的话，你就得提醒自己：在他们的眼中，你或许也是如此。在这一点上讲，或许两方面都是对的，但不可能两方面都是错的。

如果你的想像力很丰富，那你不妨假设一下自己与持不同观点的人进行辩论。这种方法不受时间和空间的任何限制。例如，马哈德曼·甘地痛恨铁路、汽船及机械，如有可能，大有要毁灭整个工业革命全部成果之势。也许，你根本不可能有机会真正同这种人辩论，但你可以设想一下，假如与甘地争论的话，他会如何驳斥你的观点呢？在这种假想的辩论中，有时真的会发现，对手

的观点比自己的正确，于是，改变了原来的武断看法。

要谨防过于自尊。不论男女，十有八九都深信自己比异性优越。双方都有充分的根据。男性会说，大部分诗人、科学家等名人都是男的；女性会反驳，犯罪的也是男的多。事实上，是男性优越、还是女性优越的问题现在还难以定论。大部分人在这一问题上自尊心在作怪。又如：无论生长在何处之人，都会据理力争说，本国比他国好。鉴于各国都有其自身的优缺点，我们得调整一下判断的标准以便于说明我国所具备的优点是否至关重要，而相比较而言，缺点是否微不足道。其次，判断这一问题并无绝对标准。人类本身还有一种过分的自尊。排除人类这种夜郎自大的心理状态的惟一办法是提醒自己：地球只是宇宙天体中一颗不足为奇的小星星，而人生在地球的沧桑变化过程中只是一部转瞬即逝的小插曲而已；同时，还要提醒自己：宇宙间其他星球也可能存在着“人类”。

6. 战胜孤独的技巧

人人都可能有孤独的时候，但并非人人都能够战胜自己的孤独感。

孤独，并不单纯是独自生活，也不意味着就是独来独往。一个人独处，可能并不感到孤独；而置身于大庭广众之间，未必就没有孤独感产生。

一位心理学家认为，真正的孤独，往往产生于那些虽有肉体接触，却没有情感和思想交流的夫妇。事实上，不管你是已婚或是未婚，也不管你是置身于人群，或者是独居一室，只要你对周围的一切缺乏了解，和你所处的世界无法沟通，你就会体会到孤独的滋味。

战胜孤独的秘诀何在呢？

战胜自卑。因为自觉跟别人不一样，所以就不敢跟别人接触，这是自卑心理造成的一种孤独状态。这就跟作茧自缚一样，要冲出这层包围着你的黑暗，你必须首先咬破自卑心理组成的茧。

其实，大可不必为了自己跟别人不一样而忧心忡忡，人人都是既一样又不一样的。只要你自信一点，钻出自织的“茧”，你就会发现跟别人交往并不是一件难事。

与外界交流。独自生活并不意味着与世隔绝。一个长年在山上工作的气象员说，他常常感到有必要把自己的思想告诉人家，可是他的身边却没有人可以倾诉，所以他就用写信来满足自己的这一要求。

当你感觉到孤独的时候，翻一翻你的通讯录，也许你可以给某位久未谋面的朋友写封信，或者，给哪一个朋友挂一个电话，约他去看一场周末上映的电影；或者是，请几位朋友来吃一顿饭，你亲自下厨，炒上几个香喷喷的菜，这都别有一番情趣。

7. 控制情绪的技巧

每个人的情绪都会时好时坏。学会控制情绪是我们成功和快乐的要诀。实际上没有任何东西比我们的情绪——也就是我们心理的感觉——更能影响我们的生活了。

伤心。人们每有所失——例如友情、爱人和自尊心等——就觉得伤心。你觉得伤心时，应设法找出失掉的是什么？这种丧失对你有什么影响？所丧失的曾经满足你那些需要？失掉了今后能在哪里取得补偿？

你觉得伤心，而且知道是谁令你伤心，应该怎么办？如果可能，就去找那个人当面直说他伤害了你，怎样伤害了你和为什么你有这种感觉。

焦急。人们在恐怕受伤害或有所丧失时就会变得焦急（忧虑、恐惧、紧张）。

如果你感觉焦急，就应设法确定你恐怕丧失的是什么——是不是别人的爱和照顾？是你对境况和对自己本身的控制？还是你自己做人的自尊心和价值感？想一想有什么能帮助你防止损失，或帮助你准备应变。不要因为想来太可怕而把它撇开。躲避你所怕的事，只能把事情弄得更糟，问题更难解决。

愤怒。被人得罪了，人们往往会发怒。你发怒的时候，要自问：“谁得罪了我？怎样得罪的？我对那个人说了些什么？我本来要说些什么？为什么我没有说呢？”。

倘若有人触怒了你，立刻对他讲明，大多数人都会表示歉意而仍要和你继续做朋友。

内疚。愤怒不能适当发泄，就会掉转过来进攻你自己。一个人对自己发怒时，他就发生内疚而对每一件不顺遂的事都归咎自己。例如他可能以为自己未臻理想而使人失望。觉得自己太无能而不敢替自己申辩，他还有可能会私下认为别人对他期望太高而愤恨他们。

你怎样对付内疚？只要记住大多数内疚来自压抑的忿怒，而忿怒又是因心灵受伤害而产生的，那么解决的办法应该是查出心灵所受的伤害，并找出造成伤害的原因，再把忿怒引回原来它应该发泄的地方。

一切情绪，尤其是不愉快的情绪，都必须让它消了才会好。动感情是消耗精力的。

如果我们把精力花在驱除不愉快的心情上，便不会有精力应付生活本身的需要。

8. 克服怯懦的技巧

径直迎着别人走上去，好像他欠了你的钱。

训练自己盯住对方的鼻梁，让人感到你在正视他的眼睛。

开口时声音洪亮，结束时也会强有力。相反，开始软弱，那么闭嘴时也就软弱。

有时，为了在喧哗中让别人听见，有必要轻轻讲

话。

学会适时地保持沉默，以迫使对方讲话。

⑥会见一位陌生人之前，先列一个话题单子。

⑦熟记演讲的首尾，那么你从头至尾都会口若悬河。

⑧想方设法接触伟人。和比自己年纪大，比自己强的人交往。这样，你会学到知识；同时还可以观察强者的弱点和缺点，从而增强信心。

⑨不断给自己出难题，不断实践克服怯懦的方法。

⑩注意，这些只是窍门与法则。首先还需精通本职工作，有能力才会有信心，也才有自己作为一个人在社会上的价值。

9. 培养坚忍的技巧

坚忍，是一种心境状态，因此它能够培养。跟一切心境状态一样，坚忍是奠基在固定的因素上的，这些因素是——

固定的目标：知道自己需要什么，是发展坚忍的最重要的一步。强烈的驱策力会使一个人去克服许多困难。

②欲望：人在追求强烈欲望的目标时，较为容易获得和支持坚忍的精神。

自信心：相信自己有能力实现计划，可以鼓励一个人利用坚忍的精神来执行计划。

固定的计划：组织化的计划，即使它们是薄弱而完全不实用的，也可以鼓舞坚忍的精神。

精确的知识：如果以猜测来代替精确的知识，你就会在失望中摧毁坚忍的精神。

⑥合作：热忱、了解和与别人的合作协调，能促使发展坚忍的精神。

⑦意志力：把一个人专注思想的习惯，用在获得固定目标筹划上，会导向坚忍。

⑧习性：坚忍是习惯的直接后果。

10. 克服失意的技巧

我们应使我们的希望留有余地，因为我们应该认识到并非所有的愿望都能实现。

布兰特指出有三种“失意类型”的人。

第一种是“自负型”。这类人优越感很强，期望很高，总想出人头地，达不到目的就会怨天尤人。这种人需要自知他们的愿望是不现实和自私自利的。

第二种是“自卑型”，这些人初踏上人生的旅途就遭遇到严重的挫折，结果导致了他们用凡事往坏处想的方式来对抗更大的挫折。比如，有些人总是想象着人世间充满着险恶和冷酷，断定他生活道路的前方设置着重重障碍等等。假若用这种方式来治疗生活创伤，只会陷入永远无法解脱的烦恼之中，因为他总是生活在幻灭和冷

眼旁观的人生状态里。

第三种是“默从型”，这类人过分注重舆论，总想处处讨人喜欢，无论干什么事情都要先考虑一番，“我怎样才能使人们说我好呢？”而事情往往是适得其反，他是如此注重别人对他的期望——真实的或是虚幻的——以致于造成不知道想要什么或需要什么，他总是处处碰壁，因为他始终不能满足每个人的要求。

布兰特认为失意与不满，怨恨与烦恼的罪魁祸首就是过高的期望。因为在我们的文化中有一种普遍的看法，即认为如果我们决意去做某件事，我们就可以成功。其实这种观点是不切实际和非常有害的。

所以，预防失意和减轻忧虑的关键就是应该清醒地认识到，并非所有的愿望都能实现。你知道，每一个期待里都包含有两种成分：估价——十之八九，我将得到我所需要的；愿望——我想得到我所需要的。我们的愿望经常会大大超过事情的可能性，失意与忧愁也往往由此而生。我们应该在期待中添加更多的估价，减少愿望的成分才好。一句话，一个人应该量力而为。譬如说你的外语水平很拙劣，可是硬要去翻译外国小说，不但吃力不讨好，反会生出许多烦恼来。立志和希望是一回事，但能力与限度又是一回事，我们不能一心要干那些力所不及的事情。

我们如何才能从极度的失意中恢复过来？布兰特认为，首先要承认你的痛苦和感伤，不要隐瞒起来。弗洛

伊德说过，一个人不能永远保守他的隐秘与烦恼，如果他的嘴唇保持缄默，他的指尖也会把它泄露。所以，任何企图隐瞒失意感的举止都是徒劳的，我们无法摆脱与失意俱来的痛苦与愤怒。

然后，我们还得设法超越失败。虽然要做到这一点很困难，但我们应该弄清楚，没有什么愿望是不可缺少的，没有这个我们曾孜孜以求的工作；或者没有这个我们梦寐以求的愿望，我们同样可以很好地活下去，甚至会过得更加称心如意。

到了这个时候，失意就会变成一种积极的经验，会给我们一个聪明的教训。失意能提醒我们修正过高的期望，使我们的一切愿望尽可能地符合实际。

更重要的是，痛苦的教训能够刺激我们去更好地行动或者改变我们的行动，也能成为有助于我们成长的一件有价值的工具。如果你想做到这一点，那么，就请你抛弃掉不安和烦恼，想办法把失意变为你选择人生道路的机会。

11. 消除紧张的技巧

① 一开口就声音洪亮，就不会怯场。

服装方面，如果有一件较豪华的衣服，你也许会有一种自我欣赏感觉，增加自信心。

论辩之前，如果遇到不愉快的事，要利用很短的

时间，使自己的心情转为愉快。

譬如，走到书摊，翻看你喜欢的杂志；看几则笑话，大笑一番；逛逛附近的百货店，欣赏悦目的商品……

对手可能使你怯场时，设法提早论辩的时间。

以轻快的步调走到会场，心情会轻松许多。

⑥提早到达会场，心理上就不会那么畏畏缩缩。

⑦保持眼睛的高度跟对方齐等的地步，精神压力就会减轻不少。

⑧选场所最好选择自己熟悉的地方，如果办不到，至少也要选择双方都不熟的地方。

⑨遇到可能使你畏缩的对手，说话的时候要一直注视对方的眼睛。

⑩把关键问题，提早说出来，紧张感就会缓和。

⑪怯场时坦白向自己承认：“我有点怯场了，真不像话！”只要意识到了，你就不再那么紧张。

⑫如果你感到在气势上已被对方压倒时，不妨拿出一张纸，胡乱涂写。这一办法有两个作用。对自己来说由于随意胡乱涂写，手指频动之时，紧张感就大见缓和。另一作用是可以搅乱对方心理，分散其注意力。

⑬论辩之前，想出一些自己的优点和成就，就会产生较大信心。

⑭告诉自己：“我紧张、不安、对方也会与我产生同样感觉”。这样，你的心理会坦然些也会增加勇气。

⑮告诉自己：“我的对象与我一样，不过是个平凡的

人。”这样就不会使你被对方的社会地位或头衔吓住。

⑩为了防止论辩突然中止时候发生尴尬气氛，事先要带些资料、备忘录之类的东西，以便随时可以若无其事地翻看。

⑪当你忽然给对方的问题难住（无法回答），要立刻反过来问对方有关的另一个问题。

⑫发现自己说错了话，就立刻在脑里想起与此全然无关的事情。

⑬发现自己很紧张，你就使所有动作缓慢下来。

第十一章

戒除不受欢迎坏习惯的 自我表现术

在日常生活里我们常会遇到一些人，由于一些微不足道的缺点，使他们成为一个不受欢迎的人。他们这些微不足道的缺点却像那遮住明月的乌云一样，掩盖了他们原有的美丽与皎洁的光辉。

1. 不要当众打呵欠

当你和朋友在一起谈话的时候，尤其是当你的朋友在滔滔不绝地发表意见时，那时你也许感到疲倦了，你能按捺住性子让自己不打呵欠吗？

在大庭广众中，你能忍住不打呵欠吗？

假使是你和你的老朋友谈话，你知道在老友面前打呵欠会引起老友不快吗？

打呵欠在社交场合中给人的印象是，表现出你不耐烦了，而不是你疲倦。

2. 不要当众掏耳和挖鼻

有些手痒的人，只要他看见什么可以用，就会随手取一支来掏耳朵，尤其是在餐室，大家正在饮茶、吃东西的当儿，掏耳朵的小动作，往往令旁观者感到恶心，这个小动作实在不雅，而且失礼。即使你想洗耳恭听，此时此地也不是时候。同样，用手指挖鼻孔也是非常失礼的动作。

3. 不要当众剔牙

宴会席上，谁也免不了会有剔牙的小动作，既然这小动作不能避免，就得注意剔牙时不要露出牙齿，而且把碎屑乱吐一番，这是失礼的事情。假如你需要剔牙，最好用左手掩住嘴，头略向侧偏，吐出碎屑时用手巾接住。

4. 不要当众搔头皮

有些头皮屑多的人，在社交的场合也忍耐不住皮屑

刺激的搔痒，而搔起头皮来。搔头皮必然使头皮屑随风纷飞，这不仅难看，而且令旁人大感不快。

搔头皮这种现象在公共场合，尤其在社交场所如同乱放臭屁一样实在失礼。特别是在宴会上，或者较为严肃、庄重的场合，这种小动作是很难叫人谅解的。

5. 不要当众双腿抖动

这种小动作多发生在坐着的时候，站立时较为少见。这种小动作，虽然无伤大雅，但由于双腿颤动不停，令对方视线觉得不舒服，而且也给人有情绪不安定的感觉，这也是失礼的。同样，让跷起的腿儿钟摆似的打秋千也是相当难看的姿态。

6. 当心放屁

放屁原属生理现象，是一种有益于人体的细菌在肠内制造出来的。人在正常的生理状态下，也不能够不放屁。但是在公共场合，一个响屁足可以破坏整个会场的气氛。即使放个闷屁也罢，其臭味也叫人恶心。据一个有经验的人说，在预感到要放屁的瞬间可以来三次呼吸。要不，就悄悄地离开人群一会儿。

7. 拉链和鞋带不要松着

这是一种疏忽，是种难以叫人宽恕的疏忽，鞋带忘记系上或男士的裤子拉链忘记拉上，在大庭广众的场合，无疑是件有伤大雅的事。

8. 不要留长指甲和有污垢

留长指甲可能是一种癖好，但也有一些人却疏于修剪，而且也疏于清理指甲内的污垢，这就近于失礼了。当和对方握手、取烟、用筷，半月形的指甲污垢赫然在目，实在不雅之至！

9. 不要以“喂”来喊人

打电话时，人们为了接通线路，故有“喂”一声，待互通声气以后，照例是“早安”或者是“你好”，然后再说下去。

但是有些人，平时见到朋友也像接电话一样先来“喂”一声，这就有失礼貌了，应该以姓和称呼来招呼对方才对。

我们也常见有些人问路，也是“喂”一声，虽然对方是路人，但为了礼貌起见，也得来一声“你好”、“请

问阁下”……

10. 不要频频看手表

假如你不是忙人，而且又无其他重要约会，那当你和朋友攀谈时，最好少看自己的手表。这样的小动作会使你的朋友认为你还有什么重要的事情，不会把谈话继续下去；同时，你的小动作可能引起对方的误会，以为你没有耐心再谈下去。

如果你确实有要事在身的话，你不妨婉转地告诉对方改日再谈，并表示歉意才行。

11. 不要不守时间

有一位小姐，她是一个非常可爱的人。

然而，她有一个很令人头痛的坏习惯：不守时间。

许多次，朋友们在车站等她一起去旅行，大家都到了。而她，左等也不来，右等也不来，有的人坚持要等她，有的人老早就不耐烦了。

终于，她来了，仍然那么轻盈，那么潇洒，那么清新飘逸，同时又那么清甜，那么愉快，那么悠然自在若无其事，在别人的埋怨声中，她竟连一句道歉的话也不说。

我们不知道她的心里是怎么想的，不过，渐渐地她

就被摒除在社交生活之外了。因为人们越来越对她反感，觉得她每次浪费别人这么多时间，是一种不可饶恕的行为。这种情形，要尽量避免。

12. 不要打听别人的私事

社会复杂，每个人为了保护自己的安全，有许多事情是不希望别人知道的。所以，除了对很亲近的人或很熟悉的朋友之外，一般人对于别人的私生活都不会去询问。有时为了表示自己的关切，也要请求别人同意，等别人自愿地告诉你。倘若他不大愿意告诉你，你就不应该再去追问。倘若他愿意把他的事情告诉你，你也不要把此事当做新闻一样，到处去讲。至于偷听别人的谈话，偷看别人的书信、日记，或其他文件等等，实在是一种犯罪的行为。

13. 不要借物不还

在一般社交生活中，总应尽量避免借用别人的财物，除非万不得已，千万不要犯这社交上的大忌。尤其是手表、车子、照相机等是最不放心借给别人的。这些东西，在自己手里损坏了，没有话说，倘若在别人手中损坏了，心里总是很不自在，叫人赔偿也不是，不叫人赔，又白白地受了损失，一般人都有这种心理，因此也都避免向

别人借用物件。至于钱呢，那就更紧张了，人人的收入支出，都有预算，一项一项分配好了，倘若借了不还，岂不打乱了别人的生活？更何况，一般人的钱财多数都是花费一番心血所得，造成别人金钱上受到损失，就是等于让别人白白地为你做了几天没有报酬的工作，这是多么不公平的事啊！

14. 不要喜欢和人争辩

在社交场合，无论你自己的知识多么丰富，也不要借此来压倒别人，使人难堪。在别人愿意听你意见的时候，你可以把你所知道的讲出来，给别人作参考。同时，还要声明你所知道的是极有限的，如果有错误，希望大家不客气地加以指正。

在听到自己不以为然的意见的时候，应不应该反驳呢？这要分几种情形来决定：

如果在座的人，大家都很熟悉，而且经常喜欢在一起讨论问题的，那么，就应该根据自己所知，讲出自己认为正确的意见，给大家作参考。否则就会失掉互相讨论的意义，而且也就犯了对朋友不忠实的毛病，会被人家称作“滑头”。不过在态度上应该谦虚，不要因为自己知识丰富，就显示出自命不凡，自高自大的神气来。

如果在座的人，相互都是初识，你对他们的脾气、身世、性格、作风都不大清楚的时候，那么对于那些你

不同意的意见就最好不要反驳，也不必随声附和，冒充知音。如果别人问到你时，你可以推说：“这几点，我还没有好好想过。”或者说：“某人的话，也有他的道理，不过，各人看法不同，仁者见仁，智者见智，不能一概而论。”在比较陌生的场合，这不能够称作“滑头”，但如果自己明明不同意的意见，也大点其头，大加赞许，那才是真的“滑头”，虽然能够骗得那个发表意见的人一时的高兴，但却被那些冷眼旁观的人所不齿，失掉他们对你的信任。

如果有人在大庭广众之中，发表荒谬至极的意见，或散布对大家有害的谣言，那么就应该提出反驳。但是，在这种场合，就需要一点说话的技巧，一方面一针见血地揭露出对方的错误，一方面又能够轻松幽默地争取大家的同情。切忌感情用事、口齿不清，这会把空气弄得太过于紧张，而且也不能让人明白你的意见。在这种时候，就需要考虑得十分周到。

倘若是自己也熟悉的朋友，在社交场合说了一些不得体的话，或是发表了很不正确的意见，那么，就要设法替他“解围”。那就是想出一些表面上和他不冲突的话，实际上替他补充，叫别人觉得他的意见并非完全错，只是有点偏激，或是他的本意原非如此，只是措词上有一点不妥而已。但事后，却应当单独向他解释，指出他的错误。

总之，大家见了面，总不免要说话，也就不免会听

到自己不同意、不满意的话。对这些话，采取什么态度，应该根据当时情形，好好地加以考虑。

第十二章

把握自己与推销自己的 自我表现术

1. 你属于哪种类型的人

如果说每一个人能将对方的性格、思想了如指掌的话，俩人一旦相遇，即能轻易取得默契并相谈甚欢。同时，每个人也应深入了解自己的优缺点，并和对方的性格相互对应，以期附和对方，能使你在人际关系上赢得胜利。为了达到人际圆满的目标，知己知彼，的确是至理名言。

人人都有脾气，脾气也分六大类，这些脾气将人又划分成各式各样的类型。

气度高雅的人——十分在意世人的眼光。

有些人十分在意世人的眼光，纵使偶遇突来的发财机会，但是，若涉及贬低自己身价的情况时，便不屑一顾。如同有人喝得酩酊大醉，但是无论如何也不会醉倒路旁，以免因自己的形象在大众面前凋败，毁灭了自己。

这种人择友时，总是以外表的端庄、文雅为前提条件，一旦遭到女友贬低时，随即会表现出冷漠、高雅的态度，并且在心中自我盘算着：无论如何，以后再也不会和这种女人保持情谊了。此后，他便会拂袖而去。

如此自负的人，他的内心始终保有自己形象不容他人毁坏，也不容自己破坏的气度。

对方若言谈过于粗俗，将不屑于和对方为友，这种人既不会向人低头，也不会作践自己，但是过分拘泥于世俗的眼光，所以，时时刻刻留意自己的谈吐。

这种人虽然举止高雅，仍不乏漏失之处，尤其常常为了保有美好的自我形象，做出不为人知的绝情手段，以击败对方。这种人外表虽然高雅，实则居心不良，女人一旦和这种男人来往，难免会吃暗亏。此外，这种人的一大缺点就是过于拘泥小节，甚至皮鞋上的小污点，抑或衣着上的小污点，都令他患得患失。像这种类型的人，以年纪较大的中年绅士阶级人士居多。

行动派的人——勇往直前的个性。

这种人一副行色匆匆的样子，可是本人一点也不在乎似的，同事要有事相托，他一定会毫不犹豫地满口答应。

此外，这种人还喜欢毛遂自荐地要求承担某事，这也是他们的一大特性。

这种行动派人士，担任外务工作，远比担任思考性的工作恰当多了。“x x，上个月的报表，什么时候可以做起来？”像这类内勤工作，即使是上司在一旁督促，他仍然会我行我素，原封不动地摆在一旁。

这种行动派的人，虽然对外勤工作能全力以赴，但是往往在忙中容易出纰漏。

这种人，如果是担任中介周旋的工作，往往事倍功半，不过他本人往往能因此而名利双收。

心地善良的人——决断力迟钝。

有些人心地特别善良，即使自己并不中意，也会因顾及父母的旨意，而把心思隐瞒起来，不敢向外人吐露，甚至以逃避的心理来暂缓眼前的困境。不过，这种人往往在最后的关头，不得不做最大的抉择。

也许在你的友人、同事中，不乏这种缺乏果断力的人，有时对团体中的某一目的、某一行动，不甚满意，却又不得不采取顺从的原则，跟随在团体后面行动。你若看穿他的心思，并且说：“你若不愿意参加这次活动的话，可以放弃的。”可是，他却反而十分爽朗地说：“很好啊，我的确想加入这次活动的。”而他内心却想着：一旦我吐露出真情，岂不被团体所摒弃了？这正是心地善良的人士，内心潜在的小人气度。

忍耐力强的人——怀才不遇的人生。

这种人深具耐性，经常在追求幸福，只是一生和幸福无缘。纵使自己恋爱了，也会一直不太顺心。若不是尝到失恋的滋味，就是遭遇到不如意的婚姻。然而，这种人具有强烈的耐心和韧力，始终秉持着对遥不可及的幸福期待，最后，这份期待只落得怀才不遇的伤感。不过，也有少数人，在这等待中能获得成功来临的喜悦。

这种性格的人，从来不愿自己表明行动和态度，尤其在抽烟时，老是把烟斗上下抖个不停，即已显示本人对某事的惦念和焦虑，这种人具有为亲人牺牲的精神，其缺点是不容易信赖别人。

讨人喜爱的人——性格温顺、但缺乏责任感。

这种人看起来温文有礼、言谈也十分得体，即使自己发生醉倒路旁，被别人引为话题的臭事，也敢据实以告，而成为众人喜爱的憨直的人物。

不过，这种人内心也有阴险的一面而不为人所知。有时故意奉承对方，以弥补自己的缺点，甚至以此引起别人注意。一旦你和他交往时，往往出其不意地说出奇怪的言论，或做出怪异的行为，让你无从理解。但是，当这种人受到指责时，他又一本正经地向人低头赔罪，所以，这种人往往还能讨人喜欢。

⑥长屁股的人——行动力迟钝。

俗话说“长屁股的人”，就是指有人一坐下来聊天，就滔滔不绝地聊上老半天，赖着不走；或者你让他去干什么事情，他会每到一处就坐下来聊别的事情，好长时

间也不见他的踪影，往往因此而耽误了事情。

如果要和这种人打交道，一定要说明自己在时间上的某些安排，以免你不便打发对方，徒然浪费宝贵的时间。

这种人生性懒惰、并缺乏耐心。

2. 你是哪一种类型的性格

人的性格各有不同，也就是人们通常所说的“百人有百性”。瑞士一位心理学家曾对人的性格类型进行了多年的研究，并把人在生活中、与人交往中的性格特点分为四类。他发现，相同类型性格的人更容易互相交往。了解自己的性格属于哪一种类型，可以在生活中和工作中扬长避短，有助于改善群众关系，使得生活更加愉快。当然，一个人可能同时具有两种或两种以上性格类型特点，但他所具有的主要特征，则代表其类型。这四种性格类型及其特点是：

第一种：敏感型。这种类型的人精神饱满，好动不好静，办事爱速战速决。但是行动常有盲目性。与人交往中，往往会拿出全部热情，但受挫折时又容易消沉失望。这类人最多，约占 40%，在运动员、行政人员和各种职业的人中均有。

第二种：感情型。这种类型的人感情丰富，喜怒哀乐溢于言表。别人很容易了解其经历和困难，不喜欢单

调的生活，爱刺激，爱感情用事，讲话写信热情洋溢；在生活中喜欢鲜明的色彩，对新事物很有兴趣；在与人交往中，容易冲动，有时易反复无常，傲慢无礼，所以与其他类型的人不易相处。这类人占 25%。在演员、活动家和护理人员中较多。

第三种：思考型。这种类型的人，善于思考，逻辑思维发达，有较成熟的观点，一切以事实为依据，一经做出决定，能够持之以恒。生活、工作有规律，爱整洁，时间观念强。重视调查研究和精确性。但这种类型的人，有时思想僵化、教条、纠缠细节，缺乏灵活性。这种类型的人约占 25%。在工程师、教师，财务人员和数据处理人员中较多。

第四种：想象型。这种类型的人想像力丰富，憧憬未来。喜欢思考问题。在生活中不太注重小节。对那些不能立即了解其想法价值的人往往很不耐烦。这种人有时行为刻板，不易合群，难以相处。这类人不多，大约只占 10%。在科学家、发明家、研究人员和艺术家、作家中居多。

下面的问题可以帮助你判断自己的性格属于哪一类型。每个问题中有四格，在最符合你的情况那格中填入 4，其次填 3，再次填 2，最不符合的那一格填上 1。然后将六个问题中的 A、B、C、D 四项的分数分别相加，得出四个总分数。分数最高的一项，就是你的性格的基本类型。

A 为敏感型； B 为感情型； C 为思考型； D 为想象型。

我给别人留下的深刻印象可能是——

- A. 经验丰富； B. 热情；
C. 灵敏； D. 知识丰富。

当我按计划工作时，我希望这个计划能够——

- A. 取得预期的效果，不要浪费时间精力；
B. 有趣，并能和有关人员一起进行；
C. 计划性强；
D. 能产生有价值的新成果。

我的时间很宝贵，所以总是首先确定要做的事情——

- .A. 有无价值； B. 能否使别人感到有趣；

.C. 是否安排得当，按计划进行；
.D. 是否考虑好了下一步计划。

对我来说，最满意的情况是——

- A. 比原计划做得多； B. 对别人有帮助；
C. 通过思考解决了一个问题；
D. 把一个想法和另一个想法联系起来。

我喜欢别人把我看成是一个——

- A. 能完成工作任务的人；
B. 充满热情和活力的人；
C. 办事胸有成竹的人；

D. 有远见卓识的人。

⑥ 当别人对我无礼时，我往往 ——

A. 立即表现出不快；

B. 心情不快，但能很快消除；

C. 谴责对方；

D. 不去理他，考虑自己的事。

3. 你的性格是外向还是内向

性格的内、外倾向并无绝对的好坏之分，任何一种倾向在某种情况下可能有积极意义，而在另一种情况下，可能具有消极意义。如外向的人情绪丰富，工作能力较强，容易适应新的环境，但注意力不稳定，兴趣容易转移。内向的人工作中耐受力差，接触面往往较窄，但感情细腻，做事审慎小心，观察力敏锐，善于观察别人不易察觉到的细小事物。

那么，怎样才能知道自己的性格是外向还是内向呢？这里介绍一些命题，以供参考：

对人十分信任；

能在大庭广众之下工作；

不常分析自己的思想和动机；

自己擅长的工作愿意别人在旁观看；

能将强烈的情绪（如喜、怒、悲）表现出来；

⑥ 不拘小节；

- ⑦与观点不同的人自由联络；
- ⑧好读书而不求甚解；
- ⑨喜欢常常变换工作；
- ⑩不愿别人提示，而愿自出心裁。

以上这些命题，都代表了外向型性格的某些主要特点。

喜静安闲；
工作时不愿人在旁观看；
遇有集体活动愿在家而不愿参加；
宁愿节省而不愿耗费；
很讲究写应酬信；

- ⑥常写日记；
- ⑦非极熟悉的人不轻易信任；
- ⑧常回想自己；
- ⑨在群众场合中肃静无哗；
- ⑩三思而后决定。

以上这些命题，反映了内向型性格的一些特征。如果在外、内向的命题中都不明显，那么应该是属于向性平衡的类型。

4. 异性最注意你的是什么

男人和女人相遇时，首先注意对方身体上的什么部位？美国进行的一项测验表明，是眼睛。

不过，许多男人和女人虽然赞同眼睛或面孔是重要的，但在什么是最重要的注意点这个问题上，他们的意见却有分歧。男人注意女人首先是她们的体形。接受测验的男性说，他们最注意的女性的“整个体形”。这些男人说第二位重要的是女人眼睛。

女性对男性的注意点则又是另一回事。30%的女性说，男人们怎样穿着打扮是她们首先注意的方面之一，眼睛是她们第二位的注意点。虽然现在服装的重要性比以前明显下降，但是男人看男人，女人看女人时，其衣着穿戴又具有非常重要的意义。

在异性的眼中，什么是最不重要的呢？测验结果表明，最无足轻重的是身高、腿、手、眼睫毛、牙齿。

在对异性注意这个问题上，男人和女人还有一个很大的不同，这就是女性比男性更可能注意到别人的微笑。

5. 你的修养如何

你是不是真的很有修养呢？不妨将下面这个简单的自我测验题目做一次。每一个问题，你只要用“是”或“不是”来加以回答就行了，然后在问题的后面核对答案

问题：

你对待商店里的售货员或饭店里的女服务员，是不是跟你对待朋友那样很有礼貌呢？

你是不是很容易生气？

如果有人赞美你，你是否会向他说声“谢谢”呢？

有人尴尬不堪时，你是不是觉得很有趣呢？

你是不是很容易展露出笑容，甚至包括在陌生人的面前？

⑥你是否关心别人的幸福和舒适？

⑦在你的谈话和信中，是不是时常提到自己？

⑧你是不是认为礼貌对一个男子汉无足轻重？

⑨跟别人谈话时，你是不是一直很注意对方？

答案：

是。一个富有修养的人，不论是对什么样身份的人，始终都彬彬有礼。

不是。动不动就生气的人修养不会很好。

是。善于接受他人赞美是一种做人的艺术。

不是。幸灾乐祸显出你的修养较差。

⑤是。微笑始终是对你自己或其他人通往快乐的最好入场券。

⑥是。关心体贴别人是一个人成熟和有魅力的第一个条件。

⑦不是。那些经常大谈他自己的人很少会受到别人的欢迎。

⑧不是。良好的风度和礼貌是一个人做人所必需而且应该有的自然的反应。

⑨是的。尊重别人的意志才能使别人尊重你。

6. 你有克制能力吗

对照下列题目，你能对自己有所了解。

当你正要上班时，你的一位朋友打来电话，让你帮助解决他心中的苦闷，你怎么办？

A. 耐心地听，宁可迟到。

B. 在电话中禁不住埋怨道：喂，你知道我必须去上班呀！

C. 告诉他你愿意听他说，不过迟到要受到批评，可能还要扣钱。

D. 向他解释上班要迟到了，不过答应他午饭时再给他打电话。

星期天你忙了一整天，把房间全部打扫干净，而你的爱人一回家就问晚饭准备好了没有，你怎么办？

A. 虽然你心里很想出去吃馆子，但是仍然很勉强地做了这顿晚饭，然后责怪他太不体谅人。

B. 大发雷霆，命令他自己做饭。

C. 气得当晚不吃饭。

D. 对他说：我实在太疲倦了，我们到外面吃饭吧。

你的朋友想向你借新买的录音机，你自己还未好好听过，你怎么办？

A. 借给他，但是满腹牢骚。

B. 提醒他有一次你向他借东西，他不肯借，当时你

的心情如何。

- C. 骗他说你已经借给别人了。
- D. 告诉他你想先用一段时间，然后再借给他。

你辛苦了一天，自以为对今天的工作相当满意，却不料你的领导却大为不满，你怎么办？

- A. 不耐烦地听他埋怨，心中满是委屈，但不做声。
- B. 拂袖而去，认为自己不应该受委屈。
- C. 把责任推给别人。
- D. 注意自己做得不够的地方，以便今后改进。

在餐厅里你要了一份盒饭，饭做得味道太差，你怎么办？

- A. 向同桌的人发牢骚。
- B. 破口大骂，粗鲁地责备厨师无用。
- C. 默默地吃下去，然后把碗筷搞得乱七八糟。
- D. 平静地吃下去，然后告诉服务员。

⑥在影剧院里是不准吸烟的，但你邻座的人偏偏吸烟，你是比较讨厌烟味的，你怎么办？

- A. 很反感，希望其他人会向这个人提意见。
- B. 大叫吸烟是令人讨厌的习惯，并声言要叫服务员来干涉。

- C. 用手捂住脸部，露出一副不赞同的表情。
- D. 问此人是否知道影剧院里是不准吸烟的，并指给他看《严禁吸烟》的牌子。

⑦一位热情的售货员为了想使你买到满意的东西，

介绍给你所有的产品，但你都不满意，你怎么办？

A. 买一件你并不想买的东西。

B. 粗鲁地说这些产品的质量不好。

C. 向他道歉，说是你的朋友托你买东西，不能买朋友不喜欢的东西。

D. 说一声谢谢，然后离去。

⑧ 你的爱人说你最近胖了，你怎么办？

A. 偏偏吃得更多一些。

B. 回敬他几句，不要他管闲事。

C. 告诉他如果他少买些鸡蛋、肉，你就不会增肥了。

D. 你自己也有同感，希望他能帮助你一起节食。

参考答案：

多数选择 A 者：你对一切事物往往采取消极被动的态度，对任何有争论性的事情你都宣布放弃发表意见，而让他人做决定或承担责任。当人们不了解你的时候，也许会同情你，但后来就有反感了。为什么不做一些令你自己快乐的事呢？

多数选择 B 者：你往往属于好战型，动不动就暴跳如雷，甚至粗鲁地骂人，表面上看来你颇有权威，其实得不到他人对你的尊重，其结果是使人们憎恶你或者害怕你。

多选择 C 者：你虽然有好战的一面，但是你善于隐藏它，你比前面两种人都善于处理人与人之间的关系，只是有时还不够坦率，使他人不能完全理解你。

多选择 D 者：祝贺你，你完全懂得如何安排你的生活，

你尊重他人，你对人坦率诚恳，从不虚假或装模作样，结果是人们尊敬你，爱和你交朋友。

7. 别人对你的看法如何

你想知道别人喜不喜欢你吗？后面的 25 个问题是根据心理测验而拟的，目的是让你可以大致明了自己的人缘好坏以及你是否容易结交朋友，你不妨试试。

你是否自动地和不假思考地随便表示意见？

你是否觉得你的三位最好的朋友都不如你？

你喜欢独自进餐吗？

你看不看报上的社会新闻？

你对这一类的测验有无兴趣？

⑥你是不是也向别人吐露自己的抱负、挫折以及个人的种种问题？

⑦你是否常向别人借钱？

⑧你和别人一道出去，是不是一定要大家平均分摊费用？

⑨你告诉别人一件事情，是不是把细枝末节都讲得很清楚？

⑩你肯不惜金钱招待朋友吗？

⑪你认为自己说话毫不隐讳的态度是对的吗？

⑫你跟朋友约会时，是否让别人等你？

⑬你真正喜欢孩子（不是你自己的孩子）吗？

- ⑭你喜欢拿别人开玩笑吗？
- ⑮你认为中年人恋爱是愚蠢的吗？
- ⑯你真正不喜欢的人，是否超过了七个？
- ⑰你是不是有一肚子牢骚？
- ⑱你讲话是不是常常用“坏透了”、“气死人”、“真要命”一类字眼？
- ⑲电话接线员和商品推销员会使你发脾气吗？
- ⑳你爱好音乐、书籍、运动，别人不喜欢，你是不是觉得他面目可憎、言语无味？
- ㉑你是不是言而无信？（多想一会再答）
- ㉒你是不是常常当面批评家里的人、好朋友或下属？
- ㉓你遇到不如意的事，是否精神沮丧意志消沉？
- ㉔你运气不佳而你的朋友却成功了时，你是不是真的替朋友高兴？
- ㉕你是否喜欢跟人聊天？

答案：

否 否 否 是 是 ⑥是 ⑦否 ⑧否 ⑨否 ⑩是 ⑪否 ⑫否
⑬是 ⑭否 ⑮否 ⑯否 ⑰否 ⑱是 ⑲否 ⑳否 ㉑否 ㉒否 ㉓否 ㉔是 ㉕是

请把你的回答同此答案比较一下。彼此相同，就得 1 分。得分愈多，就表示你愈受人欢迎。最高的分数当然是 25 分。但是，假使你的分数不到 25 分，你也不要认为自己人缘不好。只要得 17 分，你就是一个很受欢迎的人了。

8. 你让人讨厌吗

没有人喜欢讨厌的人，但很少令人厌烦的人自知其短。这种人常常以我为中心，好表现自己，并喜欢强加于人。下面的一些问题请你一一试答。如果你回答“是”的居多，就需要注意改进一下了。

匆忙在路上行走时，别人向你打招呼“你好吗？”你会停下脚步，详细告诉他吗？

你是否喜欢独占谈话的话题？

不到每个人都疲倦时，你是不会告辞的，是这样吗？

不管别人有没有要求，你都自动提出你的建议，告诉别人应当如何去做？

当他人正在融洽地交谈时，你是否会贸然出现？

⑥你讲的故事或轶事往往又长又复杂，别人是否需要耐心地听？

⑦你是否经常津津有味地与朋友谈起一些他们不认识的人？

⑧当别人交谈时，你是否会打断他们的谈话内容？

⑨你觉得自己讲的故事要比别人讲给你听的更有趣？

⑩你使你朋友固守其诺言，常问他：“你记得否……”或“你忘了吗……”如果他们忘记了，你便坚持说他们一定记得？

⑪你是否坚持要朋友阅读你认为有趣或值得一读的文章？

⑫你是否有时会与朋友谈论一些他们不感兴趣的话题，只因为这些话题能引起你的兴趣？

⑬你打电话时，是否一说起来就没完没了，让其他人在一旁等着？

⑭你是否把自己喜欢的画片挂在大办公室墙的当中？

⑮在打桥牌或玩类似的游戏时，你是否喜欢把牌散开再合上，不停地反复着？

⑯你是否经常发现朋友或同事的短处，并要求他们去改进？

⑰当别人谈到你不感兴趣的话题时，你是不是就不说话了？

⑱你对自己种种不如意的事情，是不是总喜欢找别人“诉苦”？

⑲你常让孩子们坐下，听你给他们唱歌吗？

⑳你是不是喜欢在皮鞋后跟钉上个铁掌，并在公共办公场合进进出出？

㉑你喜欢打听别人年龄或收入吗？

9. 你是一个稳重的人吗

如果想测一测自己是否稳重、成熟，请你回答下列问题。如回答“是”或“中”、“否”就选择每题后相应

的字母。

问题：

	是中否
你对任何事情都有耐心吗？	M A C
你经常有不寻常的行为和表现吗？	B V A
你傲慢自大吗？	C B A
你总是三思而后行吗？	Z A O
你常感到十分自豪吗？	B V A
⑥你认为自己是一个很理智的人吗？	M A O
⑦你办事冒失吗？	B C Z
⑧你爱发火吗？	B V M
⑨你的父亲坏吗？	C B A
⑩凡事你总想占理吗？	C B M
⑪你用心听别人讲话吗？	M Z A
⑫你认为自己平时通情达理吗？	M A O
⑬你十分注意赞扬别人的长处吗？	A B Z
⑭你认为自己是个性格外露的人吗？	M B A
⑮你十分敏感吗？	B C M
⑯你是个喜欢主观臆断的人吗？	C B Z
⑰你承认错误时态度诚恳吗？	A M C
⑱你喜欢冒险吗？	C B A
⑲你腼腆吗？	Z A C
⑳你勇敢吗？	B Z A
㉑你粗暴吗？	C V M
㉒你爱虚荣吗？	C B O
㉓你爱嫉妒吗？	C B A

- | | |
|------------------------|-------|
| ②④你对任何事情总持怀疑态度吗？ | A V M |
| ②⑤你工作能力强吗？ | M C A |
| ②⑥你喜欢讨论问题吗？ | B C V |
| ②⑦你好斗吗？ | B C A |
| ②⑧你平易近人吗？ | M A B |
| ②⑨你在有关工作和人际关系等方面有预见性吗？ | C M V |
| ③⑩你性格开朗吗？ | M V C |

专家的说明：

得 9 个以上 A 者：你能够适应各种环境，同各种人打交道。你回避各种冲突，讨厌各类争论。你有能力，但缺乏必要的勇气。一般来说，你通情达理是因为你善良，但有时也因为你软弱，不管怎么说，你都是一个十分稳重的人。

得 8 个以上 B 者：你喜欢朝令夕改，易感情冲动，警惕性很高并有些神经质。应该承认，你与外界取得联系的能力较强并容易与他人和解。你还经常干一些很难办的事，但成功很少。

得 8 个以上 C 者：你有些傲慢无礼，与人关系不和，总想得到最好的待遇，并想在一切方面超过他人。

得 7 个以上 M 者：你是自己感情的主人，能很好地运用和把握自己的感情。你很有同情心，表达感情时稳重、理智。你和蔼可亲，有很多朋友。

得 4 个以上 V 者：你能够理解他人，宽宏大量，平易近人，看问题很准确。但你的耐心十分有限，这也许是因为你需要发泄一下自己的情绪或变换一下自己所处的环境吧！

⑥得 3 个以上 Z 者：凡事你总是犹豫不决，思前想后，

三思而后行。你喜欢解释，爱观察，能独立自主，不依赖他人。虽然你还有些保守，对新事物不容易一下子就接受，但可以说你是个稳重的人。

⑦0 没有意义。

10. 你知道自己的思维方式吗

心理学家认为，人的思维方式可分为五种，即综合型、理想型、实用型、分析型和现实主义型。

如果你的思维方式属于综合型，你就是一个创造力强、对别人充满刺激的人；你对思辨哲学的强烈爱好会驱使你脱离现实；你会从不同的角度看待任何真理，因此使你成为一个热心的辩论家。很多人的思维都是线性的，即思维按逻辑顺序而发展，而你却能进行跳跃性的思维，由此使自己遥遥领先于他人。

如果你的配偶或朋友是个综合思维者，切记！这种人视辩论为乐趣和享受。因此自己不要过多计较。

如果你的思维方式属于理想型，你就善于从类比中去寻找论据；善于听取别人的意见；致力于实现既定的目标、价值和对他人的奉献。你尊重道德和自身的完善，常会因达不到目的而责怪自己，并会对他人的自私行为感到失望。

理想主义者放眼于未来，特别热衷于帮助他人。如果你和一个理想主义者相处，请注意，这些人无论对自

己还是对他人都怀有不现实的愿望，并愿意谈论远大目标和宏大的计划。

如果你的思维方式属实用型，你对生活的态度就会是积极的、活跃的。你不会被困难吓倒，因为你懂得机会是无时不在的。

然而，虽然你对现实把握稳固，但你并不擅长周密的策划；你会把精力集中于采取任何可能的方式去做任何可能的事业；你富于改革精神，足智多谋，善于应变；你是一个妥协家；你和你的见解常常会奇迹般地获取承认。因此，你往往能做好他人认为是不能的事情；你比任何人都更具战术意识，堪称谈判桌上的高手。

不要期望实用主义者去规划未来，因为他们常常是事务缠身，无暇他顾。

如果你的思维方式属于分析型，你会认为作任何事都有一个最佳方案。为此，你会适度地去辨明问题的实质，不懈地搜集信息，在此基础上周密地制定出解决问题的最佳方案。而一旦想出了绝招，便无变通的可能，至少在经过极严格的证明后确认另有佳策之前是这样的。

你是个注重事实的人，不会为奉迎和赞颂所动。然而你的寻根溯源、力求精确的作风难免会遭到吹毛求疵之嫌。

如果你的思维方式属现实型，你所感觉或经历的一切就都是活生生的现实，除此之外便都是幻想、纯理性和无用的。你注重事实，尤其是对自己所面对的事实，

你不相信妥协，对综合和理想主义持怀疑态度；你对客观事物洞察无遗，对他人在这方面的无能力深为不解，因此在与现实主义者共事时，你很快便会因他们善于妥协而弃之不顾。

和现实主义者相处时，表达思想要力求简洁，而且要坚定自信，因为现实主义者最瞧不起凡事称“是”的人。切记！要恪守诺言。

如果你想知道你自己的思维方式属哪一类，请回答如下几个问题：

一般地讲，我能以如下方式最好地吸收新观点

- A. 与其他观点对比；
- B. 了解它们与自己所熟悉的观点的类似之处；
- C. 将其与眼下或将来的活动联系起来；
- D. 将其浓缩并进行仔细认真的分析；
- E. 将其应用于实际行动中。

当读一篇自述文章时，我把主要的精力放在

- A. 所提建议（主张）是否能实现上；
- B. 所揭示的以事实为依据的真理上；
- C. 所作结论与自身经验之间的关系上；
- D. 作者对必欲实现的事情的了解上；
- E. 从信息中提炼出的观点上；

当听别人辩论时，我倾向于如下一方

- A. 了解并试图揭示问题的实质所在；
- B. 淋漓尽致地表达出了所涉的观点和价值；

- C. 与我个人的经历和观点相合如一；
- D. 以最富逻辑的方式看待（处理）问题；
- E. 最强有力且简明扼要地表达了自己的观点。

参加测验或考试时，我更喜欢

- A. 有关该科目的客观的、以解决问题为主的方式；
- B. 包括背景、理论和方法的书面试题方式；
- C. 有关自己如何运用所学知识的非正式报告的方式；
- D. 口头回答我所知道的一切内容的方式；
- E. 与同时参加考试的人进行辩论的方式。

处理问题时，我很可能会

- A. 试想他人会如何处理它；
- B. 试着找出最佳方案；
- C. 寻找最快的解决办法；
- D. 将它与更多的问题或理论联系在一起考虑；
- E. 考虑几种互斥的解决办法。

先将每道题的五个答案都填上分数（分数从 1—5，填在答案后的方框中）。然后将每道题标号相同的答案所得分数相加得到 5 个总分，它们分别意味：

- 标号 1 答案累加分代表综合型思维方式；
 - 标号 2 答案累计分代表理想型思维方式；
 - 标号 3 答案累加分代表实用型思维方式；
 - 标号 4 答案累加分代表分析型思维方式；
 - 标号 5 答案累加分代表现实主义型思维方式；
- 五个总分中最高者代表你的思维方式类型。

11. 你是否常有嫉妒心理

嫉妒之心，恐怕人皆有之。问题是如何克服其消极影响。日本心理学家浅野八郎设计了一份心理测验题目，可帮助你（特别是女性）首先了解自己的嫉妒心理属于哪一类型，然后分类型研究克服方法，帮助你巧妙地控制住嫉妒心理。

你的朋友穿了件过时的服装，却又洋洋得意。如果她主动问你：“这件衣服漂亮不？”那么，你如何回答？

- A. “……”（不吭声、暗自发笑）。
- B. “不错！很漂亮！我也想要这么一件。”
- C. “这不错！在前些时期穿更好。”
- D. “不大合适 过时了。”

朋友带了件极为漂亮的服饰，你也想买一件。那么，怎么办呢？

- A. 询问是在何处买到的。
- B. 自己找件相似的服饰戴上。
- C. 婉转地打听是哪家服饰商店出售的。
- D. 放弃打算。

和两位比你漂亮的女友出去散步，途中突然碰到你的男朋友。你是否将他介绍给她们？

- A. 立刻逐一介绍。
- B. 被女友要求介绍时再开口。
- C. 一声不吭。

你对他抱有好感的小伙子意想不到地向你求爱时，你如何回答呢？

- A. “啊！我真高兴，正等着你呢？”
- B. 冷冰冰地答道：“请让我考虑一下！”
- C. “你是真心吗？请不要开玩笑！我可不是你想象的那种女人。”

下列三种求爱语言，是小说中常见的。你喜欢哪种？

- A. “没有你，我的一生暗淡无光，你是世界上最美丽的姑娘！”
- B. “请相信我吧！只有我会给你带来幸福！”
- C. “让我们两个人一起去思考人生之路，培育新的理想吧！”

⑥ 两人之间有一束蔷薇，究竟是谁送给谁的？

- A. 姑娘送给小伙子。
- B. 小伙子送给姑娘。
- C. 其他人送给他们两位的。

⑦ 班会上，成绩比你差的同学提出比你高明的意见，你认为很好，表示赞同，但心中感到不快。这时，老师问道：“你认为如何？”你怎样回答？

- A. 赞成这条意见。
- B. 不赞成，并提出其他意见。
- C. 回答：“我没有看法！”
- D. 一声不吭，背后发牢骚。

对照一下得分表，找出你的得分：

试题	答案			
	A	B	C	D
①	1	1	3	5
②	1	5	3	1
③	1	3	5	
④	1	5	3	
⑤	3	1	1	
⑥	3	5	1	
⑦	1	5	5	3

32 ~ 40 分为 A 型；

24 ~ 31 分为 B 型；

16 ~ 23 分为 C 型；

7 ~ 15 分为 D 型。

专家诊断：

A 型：猜疑过度的异常嫉妒型。你比一般人更容易产生嫉妒心理。你稍稍感到自己被人歧视，或不如别人时，就会极其嫉妒。你尽管处于热恋之中，对方非常忠实于你，但你还会担心你的对象是否被别人勾引动心。平时疑神疑鬼，乱起猜测，结果适得其反。

B 型：姑娘特有的一般性嫉妒型。你具有一般人容易产生的嫉妒心理。姑娘们无论是谁都有一定程度的嫉妒心，不过，平时不易感受到，一般不影响互相交往。这种类型的嫉妒心理，对姑娘来说是无法克制的。

C 型：心情不外露的自制型。这种人处世乖巧，碰到事情产生嫉妒心理，但情绪决不外露，装出一副若无其事的样子，表现出一种超然物外的大度来。能够克制忍耐，或用其

他事情冲散抵消这种嫉妒心理。这种人能自我克制嫉妒心理，能够采纳长辈的意见。

D型：对周围环境无动于衷的迟钝型。此类人很少感到有嫉妒心理，悠然自得，不在意或嫉妒别人强于自己，对小事情也不计较。遇事达观，决不自取烦恼。因此，这类人很少有嫉妒的念头，与人关系融洽，碰到麻烦事也不在乎，更不怨天尤人。凡事总想得开。

12. 你有冒险精神吗

利用下列的试题，你可作一次自我测验。每个问题有可供选择的五种答案，你从中任选一个：“是”（5分）；“倾向于”（4分）；“不知可否”（3分）；“倾向于否”（2分），“否”（1分）。

回答问题时，除了已经指出的条件，你不必考虑可能影响做出决定的具体环境和细节。

在时速一百公里的火车上，你敢立在车厢门口的踏板上吗？

河里流水非常寒冷，你敢第一个下水泅渡吗？

假如驯兽师事先告诉你绝对保证安全，你敢和他一道进入关着狮子的铁笼吗？

没有经过训练，你敢驾驶帆船吗？

在有专门技术的工人带领下，你敢爬到工厂高大的烟囱上吗？

⑥惊马狂奔，你敢抓住它的缰绳吗？

⑦外出旅行，开车的是你熟悉的司机，不久前他出过严重的车祸，你敢坐他的车吗？

⑧站在 10 米高的楼房上，下面是张开的消防救护帆布大篷，你敢纵身往下一跳吗？

⑨久病卧床需动手术，而手术有生命危险，你同意这样治疗吗？

⑩电梯的载重量只限 6 人，你敢和另外 7 个人坐这个电梯吗？

⑪上司告诉你裸露的高压电线里没有电流，并吩咐你用手去触摸它，你敢这样做吗？

⑫听过几次驾驶飞机的技术讲座后，你认为你有把握驾机飞行吗？

假如你的答案累计分数在 50 分以上，那你就是一个敢冒险的人；假如累计分数在 25 分以下，你就是一个小心的谨慎的人。

第十三章

用服饰掩盖身体缺陷的 自我表现术

1. 上半身长的人，宜穿腰线设计较高的服装

许多小姐都渴望自己拥有一双修长的腿。如果上半身较长，应想法使上半身显得小。基本做法是：

发型：采用密贴于头部的短发。

化妆：为了使脸部显得小些，必须使用较深色的基本化妆法。

服装：穿着垫肩的衣服，使肩膀略鼓高，如此才能把腰线提高约 5 厘米。且使用较宽大的腰带。内衣裤方面，采用无袖内衣或束腹，下半身应穿显得修长或下摆缩小的服装。

2. 臀部低垂的人，宜穿长衬衫或利用口袋来掩饰

穿着要领：

衬衫：穿着能掩盖臀部线的长衬衫，且应选择有口袋或有褶纹的衬衫。

裤子：使用提高臀部的束裤。

礼服：应穿着厚布料的衣服，可利用饰带或缎带适当掩饰。

3. 臀部大的人，宜穿下摆紧缩的衣服

臀部大的人，衣服宜选择柔软而不贴身的布料。外形上：采用“A”型或略为展开的裤子，配以柔软而且带有褶裥或收缩装饰的衬衫或罩衫。要避免穿强调臀部的碎褶裙及任何大格子和大花裙。衬衫式或运动衫式外衣，长度略盖过臀部是个聪明的掩饰手段。选择基本的直筒形，腰部不打褶或收缩，或加口袋的长裤或骑马裤。为了掩盖大臀部，有些人穿着下摆宽松的衣服，这种穿法并不理想，应穿着下摆较紧缩的衣服。

4. 臀部小的人，应穿着具有少女气息的衣服

臀部小的人的体型正如少女般的体型，无论穿着何

种款式的衣服都美观，但是，却毫无女性的丰满圆滑感，几乎令人感觉骨瘦如柴。所以在服装上，宜穿着具有少女气息的衣服，给人以灵活清爽之感。

5. 身材高大的人，宜采取自然的装扮与修饰

现代人都欣赏高大的女性。但是，高大的女性自己应注意不宜给对方带来压迫感，且必须有柔和的表情与动作。其打扮要领为：

发型：不宜采取隆重得很有分量感的发型，应采取近乎垂直且短而整齐的造型。

化妆：不宜浓妆，应尽量自然。

服装：应穿着裙摆散开的裙子或圆裙。穿着横条纹、斜花纹、大小珠的花样衣服均能显美。但应注意，不论穿什么衣服，都要挺身自然走路，不要弯曲背部。

6. 矮小的人，宜采用短发而使脸孔显得小

矮小的人，可从走路方法、服装设计、发型等等方面来弥补，且能显得娇小可爱。打扮的要领：

发型：采用短发能显得活泼，又能使脸孔显得小，身材显得高。

化妆：可使用具有华丽感的化妆，但是不宜浓妆。

服装：为了显出较高大感，可选用紧身裙或细长的

紧身裤，不宜穿着衣领开口很大的衣服，也不宜穿有很多褶裥的裙（迷你裙例外）或长至小腿的长裙。

鞋子：不要勉强穿高跟鞋，而应穿着易于行走、鞋跟略高的鞋。

7. 肥胖的人，应穿着领口有明显的开口之贴身设计的服装

肥胖的人，可利用他人的眼睛错觉，从颜色或造型来设法装扮，使自己显得瘦小些。要领是：

发型：不宜采用中等长度的发型，不妨短发，否则即蓄留长发，但是应避免采用风吹时就会往后飘动的发型，因为这种发型会造成蓬松感。

服装：应穿着 V 字形或纵方向开领的衣服，或开口先端是锐角形的衣服。不宜穿着圆形衣或花边衣领的衣服。一些肥胖者总是喜爱穿着宽松的衣服，而不喜爱选择紧身衣。其实，只要穿着紧身内衣适当修整，再穿上黑色毛衣等，也是一种好方法。

色调：要选择能使身体有紧实感的色调，如黑色、深蓝色等暗色调。此外，白色与黑色之纵条纹服装，再配合紧身内衣裤也不错。

装饰品：与其采用小型的，不如采用大型的，且应使用无花边之轻快型的装饰品，不宜采用细小的项链，应用粗大的。

鞋子：不宜穿着细小鞋跟的鞋，应穿着略粗大的鞋眼的鞋。不要穿白鞋。

8. 瘦削的人，最适宜穿着宽松型的迷你裙

瘦削者比肥胖者更易于以装饰弥补缺点，只要无病态感而能显示出良好的气色即可。要领是：

发型：身材纤细而脸部丰满者，在发型方面无任何困扰问题。脸部瘦小者则必须采用具有丰满感的发型。比如说，鬈毛的短发型或往后头垂下的长发等均不适宜，也不宜采用紧贴头部而具结实感的发型。

化妆：全体上必须具有丰满感，所以应有明朗又华丽的化妆。

服装：衣领部分宜采用花边或褶纹，使之具有丰满感，且能掩盖细小的脖子。袖子也应有褶纹或采以肩袖宽而袖口窄的样式，以显出丰满感。身材苗条者，适合穿着宽松的迷你连衣裙。若双腿细长美观，则可使用袜套等等，使之更加迷人。在服装设计方面，胸前花样必须采以横方向或斜方向的样式。切忌穿着贴身服或较暗色的纵纹花样的衣服以及翻领衫等，以免更显瘦小。

色调：应采用具有柔和感的色调，可采用大胆的大花样，使衣着显得华丽。

装饰品：不要使用细长或长形的装饰品，应使用又粗又短的装饰品。使用花束型的胸针也能显示出丰满的

柔和感。

9. 脖子又粗又短的人，头发应蓄留至肩膀以作掩饰

从美容方面而言，又粗又短的脖子较难弥补其缺点，但通过努力，还是能改善形象。要领是：

发型：头发应垂至肩膀，把左右任何一侧的头发露出前面来掩饰脖子的缺点。

服装：领口方面，最好采用 U 字形或 V 字形开口的衣领。衣领紧闭着的衣服尽量不要穿。较适合穿着有纵方向条纹、有整齐感的衣服。

装饰品：较粗而又长的项链可略为弥补短脖子的缺点。

10. 脖子太长的人，衣服必须具有柔和的色调

装扮要领：

发型：将头发梳高或让头发垂下以及其他发型均适合采用。但是，若不化妆却把头发扎起来，则会给人寒酸之感。

色调：由于脖子长容易引人注目，故再穿黑色的紧闭衣领的衣服，会更令人感觉冷漠孤傲，因此，衣服应用柔和的色调。

服装：避免穿着领口开得很大的衣服。也可利用长脖子之优点，而穿着花边高领的连衣裙，显出华丽感。

11. 脖子有皱纹的人，利用高领或领巾掩饰缺点

打扮要领：

化妆：采用白色的基本化妆品，但要化妆得很轻，再以白粉轻拍。

服装：不宜穿领口开得很大的衣服，较适合穿高领衣服或使用领巾的装扮。

12. 胸部太小的人，宜穿着宽松的衣服

装扮要领：

穿戴胸罩时，应将身体向下弯曲而使胸部置于胸罩内，好像要捞起东西般的把胸罩穿戴上，且必须采用将乳房往中央处靠近的穿戴法，如果胸部与乳罩之间有空隙，则可采用纱布包了棉花，喷上香水之后再垫进去。如此，不但可整形，且能享受芬芳的香味。

外面宜穿胸部有褶纹花边的服装或有大花样的衬衫。穿着上衣时，应采用略鼓出的穿法。如此，宽松的穿着即可掩饰其缺点。

13. 胸部太大而下垂的人，宜穿着胸前有大开口的服装

欧美人有这种胸部者较多。从健康方面而言，胸部大并无害处，可是，从美容而言，容易令人感到不雅。在服装方面，胸部太大而下垂的人无须勉强掩饰胸部，就巧妙地设法使之显得优雅。比如说，穿着领口略低或胸前有宽大开口的衣服；也可先穿胸罩或束腹连接的內衣。如此有某种程度的掩饰之后，再穿毛线衣，即可显得很性感。若毫无掩饰而让下垂的大胸任意摆动，则会让人感到不雅。

14. 胸部不平衡的人，宜穿胸前较厚的衣服

乳房左右不均匀的人，最简便的弥补方法是穿着装有钢丝且垫有厚海绵之茶杯盖状的胸罩。弯下身体而把胸罩戴上，且应稍微穿戴紧些，再以手将较小的一边往上拉。如果胸部和胸罩之间有空隙，则可将纱布包了棉花并喷些香水再放入。

15. 腰部粗大的人，全身采用逆三角形的穿着

穿着要领：

如果全身呈逆三角形，则粗大的腰部就不再引人注目。因此，上衣下摆不可宽大，而应选用肩膀宽度略大的衣服。若要靠内衣来矫正外表，就应穿着胸罩与束腹连接的內衣，以显示腋下之曲线。

穿着连衣裙时，绝不可采用细小的腰带。可穿着有大胆花样之布料所制的衣服以及美观又宽松衣服。千万不要穿着浓颜色的紧身裤。

16. 下腹突出的人，不可穿着太紧身或太宽松的衣服

穿着要领：

宜选用能抑制腹部的束腹或胸罩与束腹连接的內衣。

过分紧身或过分宽松的衣服都会更突出下腹部的缺点。较适合的穿着是那种从腰部线约 15 厘米以下的部位略为宽松的衣服。穿着时可将上衣略鼓出，亦可穿用合身长裤而套用较宽松的上衣。

17. 胃部突出的人，应有轻松的外形轮廓

穿着要领：

穿着胸罩与束腹相连的內衣，也可穿着长型的胸罩。

一般而言，胃突出的体型，不应穿过分紧身的衬衫或毛织衣，而应穿略宽松的衣服。穿着衬衫时，应采用

衬衫略鼓高的穿法，也应考虑穿着整齐后之全体轮廓，下半身应设法使之苗条。

穿着胸部下方有褶纹花边的衣服，衬衫之外加背心，无衣领的长袖衣服，或采用较宽的腰带，这些皆能巧妙地掩饰胃部突出的缺点。

穿裙子时，束腹不可束得过紧，否则会引人注目。腰带应轻松使用而不宜过紧。

18. 大腿粗的人，适合穿圆裙或骑马裤

此类型的人若穿紧身裤，则会给大腿部分几乎要崩裂的感觉，臀部线和大腿线几乎无法分辨，毫无曲线美。宜穿着下摆宽阔的圆裙、骑马裤等，以掩饰粗胖的大腿。

19. 膝盖不雅的人，宜穿近肤色的袜子

应穿裙长正好超过膝盖的裙子，而不宜穿太短的裙子。

不宜穿过分白或过分鲜艳的袜子。

20. 小腿粗大的人，宜穿较深色的袜子

小腿粗大者，必须穿长至膝盖下 5 厘米的裙子，穿着较深色的袜子。穿着圆裙也较能掩饰缺点。

21. 脚踝粗的人，可穿着宽松的骑马裤或紧身裤

脚踝粗的人，穿着骑马裤或八分长的紧身裤能使粗大的脚踝不引人注目。若穿着裙子而无法掩饰脚踝时，可在一只脚上戴上轻松脚环。此外，穿长筒靴，将整个脚踝掩盖于鞋内，是最简便的方法。

前 言

社会上人与人之间相处的成败，取决于你给别人的印象以及人际关系的好坏，而这些都需要你在日常生活中的一举一动来表现。

如何将自己的长处和优点表现出来，给别人留下一个良好的印象，使别人注意你、理解你、追随你，是人们普遍关心的问题。

善于表现自己在社会上广受欢迎，所承受的社会压力也比别人小的多，成功的概率也相对地提高。正如美国人际关系学家卡耐基所说：“一个人的成功，只有百分之十五取决于他的技术知识，而百分之八十五取决于发表自己意见的能力和激发他人热情的能力。”可见，一个人在社交中的自我表现能力何等地重要。

本书针对在社交场合上应该注意的各种各样的

问题，逐一加以阐述，无论你面对的是你的上司、同事还是朋友，你应该如何自处，如何表现自我，如何给人留下好印象等，都有详尽的分析说明，进而引导你迈向成功之路。

编 者