

<<别太有心计-也别太没心计>>

图书基本信息

书名：<<别太有心计-也别太没心计>>

13位ISBN编号：9787502190293

10位ISBN编号：7502190295

出版时间：2012-8

出版时间：石油工业出版社

作者：张超

页数：269

字数：233000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<别太有心计-也别太没心计>>

前言

如果你认为，成功者都是天赋异禀、不可匹及的，那就错了！

老子说：“道法自然。”

任何事物都有其内在运行的规律，成功其实也有特定的法则。

我们知道，一个人要想取得成功，就要学会面对不同的人，处理不同的事。

然而，就不同的人而言，处理事情的效果却是常有天壤之别。

例如，有人顺风顺水，凡事得心应手；有人刻苦耐劳，却遇事裹足不前。

这除了能力和学识等客观因素之外，还有一个重要原因就是做人做事方法上的差异。

秦朝末年，嬴氏失其天下，各路英雄共逐之，刘邦、项羽异军突起，成为最主要的两股抗秦力量。

后来，嬴氏灭，秦朝亡，成为天下之主的不是力拔山兮气盖世的项羽，而是市井流民刘邦，这是为什么？

史学家和成功学家在这个问题上达成了共识，他们认为：项羽之所以失败，关键在于刚愎自用、处世无方；而刘邦能够成功，是因为他圆滑世故，精于为人处世之道。

诚然，没有任何人天生就是为人处世的高手，也没有任何人天生就精通各种做人做事的方法，其中的智慧只有通过后天的不断磨练和学习才能总结出来。

而有幸的是，随时时代的前移，精通此道的前辈已将这些智慧总结出来，留给了我们。

懂心计的人能够掌握自己的命运，不断开拓进取，乐观面对生活中的波澜；懂心计的人充满自信，冷静面对问题，坚持自己的主张；懂心计的人精于心计，懂得察言观色，能够在人际交往游刃有余……

需要说明的是，这里所说的心计不是不可告人的阴谋诡计，而是人们为了实现目标而采取的正当方法，是为人处世的一种智慧，也是一种说话办事的策略。

心计一词往往被人们所误解，在现实社会中，某人一旦被贴上了“有心计”的标签，往往会遭到他人的冷眼，将其理解为“诡计多端”、“阴险狡诈”、“见利忘义”等。

其实，这里需要强调的是，心计是一种为人处世的智慧和谋略，而并非害人的诡计。

玩的就是心计，不是让你使奸弄诈算计他人，而是要懂得运用智慧识人、用人，从而成就梦想。

尤其是现实状况下，竞争太过激烈，职场、商场中的尔虞我诈随处可见！

如果有人还是要顽固地排斥“心计”的话，那只能说明一点，他已经落伍了，做人做事没有任何“心计”，像一杯白开水一样，终将害人害己，而自己往往是受伤最深的那一个。

对此，本书就是立足于现实，集众多前人之经验而成的一本有关“心计”的图书。

在这里，我们详细介绍了各种“心计”的策略，例如：如何在朋友交往中避免吃亏，如何在职场中加薪升职、游刃有余，如何在获取财富的道路上走上捷径，如何在婚恋中获得甜蜜幸福，如何在生活中获得人情帮助等，让您精明地算清各种得失，从而选择更加有效的做人做事的技巧、谋略和方法。

<<别太有心计-也别太没心计>>

内容概要

当今社会，竞争太过激烈，职场、商场中的尔虞我诈随处可见！如果有人还是要顽固地排斥“心计”的话，那只能说明一点，他已经落伍了，做人做事没有任何“心计”，像一杯白开水一样，终将害人害己，而自己往往是受伤最深的那一个。

懂心计的人能够掌握自己的命运，不断开拓进取，乐观面对生活中的波澜；懂心计的人充满自信，冷静面对问题，坚持自己的主张；懂心计的人精于心计，懂得察言观色，能够在人际交往游刃有余

.....

<<别太有心计-也别太没心计>>

书籍目录

- 第一章 识人的心计：读懂身体语言，瞬间洞悉人心
- 第二章 做人的心计：低调做人，得势时学会持盈若亏
- 第三章 说话的心计：语言讲分寸，把话说得滴水不漏
- 第四章 办事的心计：灵活变通，运用一切可以借助的力量
- 第五章 社交的心计：可以不奸诈，但不可不“世故”
- 第六章 人脉的心计：善于“投资”，积累人脉就是积累财富
- 第七章 婚恋的心计：热恋中不等价交换，婚姻中双方平摊
- 第八章 职场的心计：大佛小佛都要拜，职场天条不可
- 第九章 管理的心计：张弛有度，让下属各尽其才
- 第十章 攻心的心计：左右逢源，助你成为人际交往的高手
- 第十一章 理财的心计：学会为明天的生活存储今天的财富

<<别太有心计-也别太没心计>>

章节摘录

看人先看眼，窥视对方深层心灵眼睛最能表达人心，无论是口若莲花，百般掩藏，可内心的想法、冲突，总是会不自觉地眼神中流露出来。

所以，要想看透人心，辨别善恶、真伪，就要学会“观其双眼”，洞悉对方内心深层的秘密。

我国伟大的哲人先辈—孟子，早在千百年前，就已经提出了这样的观点，其曰：“存乎人者，莫良于眸子，眸子不能掩其恶”，“听其言也，观其眸子，人焉廋、哉？”

”说的就是这个道理。

为何眼睛能如此精确地反映人心呢？

从现代科学的角度来看，眼睛与人体的各种变化是紧密相连的。

中医上有个说法，叫：“目为肝之窍，心之使，五脏六腑之精气皆上注于目。”

”就是说，人体五脏六腑的变化，都可以从眼睛上看起来，它受“心”的支配。

所以，我们常见医生在看病的时候，往往都会翻翻病人的眼皮，看看病人的眼睛。

而从人体感知的角度来说，专家又认为，眼睛几乎涵盖了人体所有感觉的70%以上。

人心的任何变化，也都能从眼睛里得到充分的体现。

所以，常见内心失落的人，双眼总是暗淡无光、呆滞涣散；充满自信和希望的人，眼睛总是炯炯有神、光彩夺目；紧张、急躁的人，双眼又总是闪烁不止、恍惚不定等。

那么，我们要看透人心，辨别人的善恶、真伪，就要学会“观其双眼”。

只要看透了对方的眼睛，就能洞悉对方内心深层的秘密。

我国历史上，有很多人都是个中高手，他们凭借此术，总是能洞悉先机、趋吉避凶。

汉朝的彭宣和三国时期的诸葛亮就是具有两个代表性的人物。

话说彭宣，他官拜司空大人，在当时也算是个不小的官，可他生不逢时，因为西汉王朝此时已经摇摇欲坠，皇亲王莽把持着朝政。

彭宣见到王莽之后，便对自己的儿子说：“王莽的神清气足，但眼里却隐含着—股邪狭的味道，现在是专权，日后就可能乱政，我可不能依附他，这官不做也罢。”

”于是，他便告老还乡了。

王莽虽然不悦，可没什么理由阻止，只能勉强同意。

果然，数年之后，王莽就发动了政变，建立了新朝，史称“王莽革新”。

再说曹操与刘备几番较量之后见明的整不死刘备，便想玩阴的，他派了个刺客去刺杀刘备。

该刺客采取了“循序渐进，步步靠近”的策略，他先和刘备谈论削弱魏国的策略，以图攻其不备，提高刺杀成功的概率。

可不巧的是，两人正谈时，诸葛亮进来了，刺客心里发虚，便托词去了厕所。

刘备见到军师，就向他报喜，说得了一个良才。

可诸葛亮却打断其话，说道：“这个人才恐怕是心怀不轨之人，我见他面露畏惧之色，双眼低垂，隐含忤逆之意，不是个好东西，可能是敌人派来的刺客。”

”刘备一听，甚觉有理，连忙叫人来拿，可那人早已洞察危险而跑得不见踪影了。

由此可见，这等“观眼”之术，我们不得不学。

那到底如何去观人眼睛呢？

先哲孟子又给我们想出了办法，他说：“眸子不能掩其恶。

胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子焉。”

”意思是说：心中光明正大，眼睛就明亮；心中不光明正大，眼睛就昏暗不明、躲躲闪闪。

这是前人的经验，当然值得我们学习。

但光从“明亮”和“昏暗、闪烁”角度来看眼睛，还显得稍有不足。

一般情况下，我们还要注意以下几个方面：首先，要注意对方眼睛盯在哪里。

也就是说，要注意对方的眼睛是否在看你，怎么看？

是正视还是斜视？

这些足以反映对方的心态。

<<别太有心计-也别太没心计>>

一般情况下，除了面带微笑的正视，其他的注视方式都是不友善的，或是不够诚心的。

其次，对方给予你的注视够不够？

视线集中，还是不够注意？

如果视线集中，说明对方很重视你们的谈话，对你的谈话比较感兴趣；如果对方目光涣散，或者眼神一经接触便旋即离开，说明对方的心理状态是值得揣测的，需要留心。

心理学家珍登布列还提出了一些非常细致的建议，他说：“如果对方眼睛朝下，且将脸转向一旁，表示你被拒绝了；如果对方的嘴是放松的，没有机械式的笑容，下颚向前，这说明可能会采取你的建议，你还有努力的必要；如果对方注视你的眼睛几秒钟，嘴角牵动鼻子都带有笑意，并且显得轻松热情，那么恭喜你，对方可能已经接受了你的建议。

”这些都是真知灼见，很有必要注意和学习。

人生在世，最大的痛苦不是被拒绝，而是被欺骗。

在一幕人生“悲剧”里，被欺骗的主角总是这样痛苦地抱怨：“我真是瞎了眼睛！”

”其实，这一方面归罪于对方的奸诈，而另一方面也是因为自己误信他人。

所以，我们要睁大眼睛，“以眼还眼”，透过现象看清本质。

这样，世界上才不会有那么多“睁眼睛”的“悲剧”发生。

一刻不离他的脸，捕捉神情折射出的“惊变”人心的变化，往往会本能地引起脸色的变化，尽管有时非人们所愿，或刻意掩藏，但却是情不自禁、欲罢不能，是一种思想很难控制的行为。

那么，要想洞悉人心，不妨仔细观察人脸，从而捕捉人们内心世界的种种惊变。

有心计的人，多是察言观色的高手，因为他们知道，一个人脸部的神情，往往能暴露人的很多秘密。

确实是这样吗？

经验告诉我们：人心里的惊变，往往会不自觉地引起脸色的变化。

比如：在我们听到好消息的时候，总是一脸得意；在遭遇不幸的时候，总是会满脸的沮丧。

尽管我们有时不想表现出来，但却是情不自禁、欲罢不能。

这是因为，脸部的反应总显得比较“迟钝”，是一种思想很难控制的行为，也可以说是人的一种本能。

比如：当心爱的人向你告白的时候，你的脸上总是难免露出紧张、担心的表情，尽管你想掩藏，但你的脸偏偏不听话，好像故意要给你难堪。

所以，清朝的识人高手曾国藩，在自己的著作《冰鉴》里曾这样说：“一身骨相，具乎面部。

”意思是说，一个人的骨骼、风采，全都在脸上体现出来了。

春秋时期，齐国国势强大，准备攻打较为弱小的卫国，齐桓公和管仲商量好了攻占对策之后，便回到寝宫休息。

可是齐桓公还没有躺下，他的妻子便跪了下来，请求桓公不要攻打卫国。

原来，桓公的妻子是卫国人。

桓公爱妻心切，无奈之下，只有好言安抚。

可事后，他又感到非常惊讶，因为攻打卫国的计划刚才拟定，并无外人知道消息，怎么这么快就传到卫姬的耳中呢？

卫姬看出他的疑惑，坦然说道：“我看您回来的时候，意气风发，趾高气扬，想必是有出兵他国、争霸天下的想法，可您看到我之后，却面露愧色，这就是说，您要进攻的，应该是我的祖国——卫国。

”齐桓公心中大惊，想不到自己的爱妻竟有这等观人本领。

第二天，管仲一见桓公，便开口问道：“大王昨夜是在卫姬处安歇的吧？”

”桓公又是一惊：“你怎地知道？”

”管仲说：“大王脸色颓丧，全无昨日之慷慨激昂之色，见到我之后，又面带愧色，所以我猜出事情的缘由。

”桓公闻言，不由得长叹一声：“什么都能瞒得了，唯有脸色无法掩藏啊！”

”的确，人的脸色总是能暴露很多无声的秘密，有时胜过千言万语。

就拿鲁迅笔下的孔乙己来说，他一出场便“青白脸色，皱纹间时常夹些伤痕”，我们便知道他是一个下层的知识分子；“涨红了脸”说：“窃书不能算偷”，是为了“读书人”的面子；当有人揭短“连

<<别太有心计-也别太没心计>>

半个秀才也捞不到”时，孔乙己的脸上又“笼上了一层灰色”，我们又知道了他内心的种种隐痛，以及颓唐的状态和悲凉的情绪。

那么，下面我们就不妨抓住人的“脸色”，来分析一下一个人的内心世界。

一般而言，脸红是最常见的脸部变化，只不过会有一些细微的差异，我们还要结合不同的情况具体解读。

具体是：第一，在不熟悉或比较重要的场合的“脸红”，一般都是由于紧张、激动或内向性格的原因所造成的，在交往的时候，我们可以给他安慰和鼓励；第二，尴尬、害羞时的“脸红”，这是一种伴随着羞涩感产生的自然反应，如：面如桃花；第三，担心、害怕时的“脸红”，这时，往往还伴随鼻尖和额头细细的汗珠；第四，愤怒时的“脸红”，这种情况往往是满脸通红，颜色很深，就是我们常说的“脸红脖子粗”。

除了“脸红”之外，还有很多其他的“脸色”需要我们注意。

具体是：面带“灰色”，这时的人往往和孔乙己差不多，除了痛苦，我们还需要注意到的是，对方已经很不愉快了；面带“青色”，这时的人大多是愤怒到极点，就是青筋暴起的那种，而且还会红一阵、青一阵，有时转为苍白；面色苍白，大多是惊吓过度，或是听到了什么不能接受的事情，此时的言谈，需要注意有所避讳。

俗话说：“出门看天色，进门看脸色。”

我们生存在这个世界上，在家要看家人的脸色，在公司要看同事、上司的脸色……所以，知道一些“观色”之道是很有必要的，这不是圆滑世故，而是一种敢于正视现实的态度，为的是让自己更加冷静、清醒，避免冒失、冲动，而带来一些不必要的恶果而已。

笑里可“藏针”，越笑越值得你留神笑，能在无声中拉近人与人之间的距离，但也能迷惑人心。

所以，面对“笑”，先当了解各类“笑”的含义，探查到人心背后的“动机”！

这样，才能避免被“假象”所迷惑。

俗话说：“笑一笑，十年少。”

微笑，能给人带来好心情，也可以在无声中拉近人与人之间的距离。

然而，从另一个角度来说，笑，也是一种迷惑人心的手段。

所以，面对“笑”的时候，我们千万不能掉以轻心。

其实，我们要做的，便是辨别各类“笑”的含义，探查人心背后的“动机”！

具体可归为以下类别：第一，不笑则已，一笑惊人。

发出这种笑声的人平时比较木讷，可一旦笑起来，却又让人不可思议，甚至笑得人都站不稳。

这样的人是最适合做朋友的。

尽管，他们有时候显得不那么热情，甚至是忽冷忽热的，但只要你们成了朋友，他就会对你坦诚相待，而且十分重视这种友谊。

第二，捧嘴而笑，犹抱琵琶半遮面。

这样的笑，是用双手遮住嘴巴的，这说明笑的人是个很害羞的人，性格大多比较内向、温柔。

但遗憾的是，他们太过谨慎，一般不会向人吐露自己真实的想法，是一类比较难以接近的人。

第三，开怀大笑，笑声爽朗。

这样的笑，是他们性格的代言，他们大多坦率、真诚而又热情，是一类比较主动的人，一件事情决定要做，就会马上付诸行动，绝对不会拖泥带水。

但是，这样的人，看起来好像很强悍，其实，内心却非常的脆弱。

第四，捧腹大笑。

这也是一种比较夸张的笑，虽然笑得夸张，但他们人却很真诚、正直，比如：在别人取得成就的时候，他们一般都会真心祝愿，而不会产生嫉妒心理；在别人犯错的时候，他们也会给予最大限度的宽容。

在能力范围之内的，他们也会毫不吝啬地提供帮助。

另外，这一类人比较有幽默感，他们总是会适时地调节气氛，让身边的人感到轻松和愉快。

第五，“静悄悄”的笑，犹如“羞答答的玫瑰，静悄悄地开”。

这样的人，除了性格内向之外，更多的一点是心思缜密、头脑清醒。

<<别太有心计-也别太没心计>>

一般比较善于掩藏，不会透露自己的真实想法。

所以，这样的人，也是比较冷血的一类，与之交往，必须多留一个心眼。

第六，断断续续的笑。

这样的笑声，让人听起来很不顺耳，容易给人一种阴晴不定的感觉。

而事实上，这一类人的性情，也是比较冷漠的，他们大多比较客观、实际。

往往不愿意轻易地就有所付出，而且比较冷静、狡猾，可以随机应变。

所以，遇到这种笑，要多留一个心眼，不可轻易地全抛一片心。

第七，小心翼翼，背后“偷笑”。

这样的笑，是比较谨慎的，这样的人，大多也是内向型的人。

他们的性格一般比较传统、保守，有时，显得有些固执，在与人交往的时候，又显得有些不合情理，一般对人的要求都比较高，如果对方达不到自己的要求，就会影响到自己的心情，以及对别人有看法。

不过，值得一提的是，这一类人，但却是可以共患难的人。

第八，笑出眼泪的笑。

这样的笑，当然是比较夸张的一种，但这也是性格所致，这一类人大多感情丰富，而且乐观向上，一般都具有很高的进取心。

在别人遇到困苦的时候，他们也会积极主动地付出，而且不求回报，甚至于牺牲自己的利益。

所以，遇到这样的笑，那是一种幸运。

第九，见笑就笑。

这样的笑，是很随意的，只要看到别人笑，他就能跟着笑。

所以，这样的人，一般都是比较乐观、随和的，生活态度也比较积极，如果遇到朋友有困难，他们也会很乐意地伸出援手。

所以说，这也是一种比较善意的笑。

第十，尖锐刺耳的笑。

这一类人，除了嗓子有特殊情况外，一般都具有较高的冒险精神，而且精力充沛。

他们的情感，也是相当的丰富、细腻。

所以，他们不像电视或小说中描写的那样，是奸邪之人。

相反，他们也是比较值得交往的人。

第十一，只见其笑，不闻其声。

这样的笑声大多是腼腆的，这样的人也大多是内向而感性的。

在很多时候，这一类人的情绪化都很严重，是一种典型的浪漫主义者。

他们会主动地制造一些浪漫的环境，甚至有所牺牲。

但不乐观的是，这样的人却很情绪化，虽然他们的性情温和，但是，要想真正地走进他们的心里，却不是件容易的事情。

第十二，柔和、平淡的笑。

这样的笑，大部分都来自比较沉着和稳重的人，在很多时候，这一类人都能保持清醒的头脑，而且也比较明事理，善于化解纷争，是一类具有大将风范的人物，和小说中的大侠之流有些相似。

所以，这样的笑，一般是比较善意的，但有时，也真假难分。

第十三，“吃吃”之笑，顾名思义，就是笑起来的时候，总是发出“吃吃”之声，这样的人，大多能严格要求自己，而且想象力比较丰富，创造性也很强，常常会出现惊人之举。

但惊人，却不怪异，很多时候，他们会散发出一种独特的幽默和风度，所谓志同道合者，自然“同流合污”。

而事实上，他们对于所有人，一般都能够一视同仁，没有任何的歧视和偏见。

最后一种，就是随机应“笑”，在不同的场合，他们的笑声也是不同的。

这一类人，无疑是心计较重的一种，他们大多现实、老练，应变能力极强。

对于这样的笑，须当小心。

一般来说，凡“笑”者，大抵不过以上种种。

<<别太有心计-也别太没心计>>

但天下之大，无奇不有，世界上的“笑”何止千百种。

不过，万变不离其宗，只要能透过笑声看人心，便能轻而易举地灵活应对万事。

做到这样，便能真正的“笑傲江湖，唯我不败”了。

言由心生，细听人言观其心人们为了避免冲突、玩转表达，说话的时候总是拐弯抹角、含沙射影，然而，越是刻意，便越是有迹可循。

作为听者，一定要将听到的话，当成喝红酒一样细细品尝，这样才能得到另一番见解，从而准确地把握人心。

说话是人们沟通、交流的最主要途径，可有的人说话直截了当，有的人说话拐弯抹角，有的人说话含沙射影，还有的人说话言不由衷……五花八门，犹如《口技》所言：应有尽有，无所不有。

小玲是某校音乐系的一位大学生，一次她从超市回家的时候，正巧碰见了邻居张阿姨。

张阿姨见了小玲，先是夸了小玲两句，末了，又说：“小玲，你也太努力了，晚上我们都睡觉了，你还在练琴呢，要注意休息啊。”

原来，小玲为了应付考试，每晚都练琴到深夜。

小玲听了这番话，满心欢喜，谦虚了几句，转身回家了。

晚间，更是勤奋地练琴。

第二天吃晚饭的时候，妈妈对她说：“晚上别练得那么晚了，以免打扰邻居张阿姨休息。”

小玲听了妈妈的话，回想到昨天的情景，才明白张阿姨话中有话，不禁暗骂自己太笨了。

为什么张阿姨没有直抒胸臆呢？

道理很简单，直言容易引起冲突，谁都不愿意干得罪人的事儿。

所以，有经验的人，都喜欢用一些友好委婉的方法来表达自己的心意，让对方明白自己的意图。

比如：对方说错了话，人们一般不会直接说：“你错了，应该这么这么说”，而是拐弯抹角，让对方明白自己的错处。

这样，既保存了对方的颜面，又避免了矛盾的产生。

面对别人难以满足的要求的时候，人们也不会直接拒绝，而是会讲很多道理，目的就是让你明白：不是不帮你，而是自己实在帮不了你。

这种委婉的方式既达到了拒绝的目的，而又不得罪人，可谓两全其美。

就算是有深仇大恨的人，往往也不会直接在语言上进行挑衅，而喜欢“玩阴的”，除非他盛怒难当，或是个没有心计的人。

因为明枪易躲避，暗箭才难防！

除此以外，不直抒胸臆还有两种情况，一是怕泄露秘密，刻意隐藏本意。

举个简单的例子，少男少女恋爱的时候，总习惯于“偷偷摸摸”，被别人问及的时候，他们往往会对心上人故意嗤之以鼻，装作漠不关心，有时甚至是“恶言相向”，表示自己“怎么可能会上他（她）”。

与之相应的另一种情况，则是探听秘密，“套别人的话”。

比如，曹操对刘备说：“今天下英雄，惟使君与操耳。”

表面上是夸赞刘备，其实是话中有话，试探对方是否有称霸一方的野心！

所以说，大多数情况下，人们说话，总是“言不由衷”的。

作为听者而言，光是听力好明显是不够的，更需要的是听出对方的话中话、弦外音。

那么，我们又该怎么做呢？

任何一个人说话，都不外乎两个要点，其一是话题的内容，其二是说话的语气、语调。

那么，我们只要把握住这两点，就可以毫不夸张地说：以此“不变”，可应“万变”。

首先，就话题而言，这是反映人心最直接的方面。

要明白对方的性格、气质、想法，最容易着手的步骤，就是要观察话题与说话者本身的联系。

比如：中年妇女的话题往往都是自己，尽管她们也说丈夫和孩子，但这也不过是从侧面来说明自己的境遇，希望别人承认她们是贤惠的妻子、伟大的母亲。

从不同人的措辞上，也能反映一个人的内心。

比如：喜欢使用第一人称单数的人，表示独立性和自主性强，常用复数的人，则多见于缺乏个性、随

<<别太有心计-也别太没心计>>

声附和型的人；喜欢用一些让人难懂、困惑词汇的人，往往有自我膨胀的痕迹，如：《围城》中张先生在方鸿渐面前卖弄洋文，其实就是一种自卑的掩饰行为。

其次，说话的方式，这是一种反映人心的重要体现。

一句同样的话，用不同的方式表达出来，意义往往也是不同的，甚至是截然相反的。

关于这点，我们可从两个方面来看：第一，说话的速度。

除了个人特征以外，一般而言，“快言快语”无非是有愧于心或是说谎，这时，人们说话的速度就会不自觉地加快，以达到掩盖事实真相的目的。

比如：一个每天按时回家的男人，某天突然很晚回家，妻子问了句：“怎么这么晚？”

他立马就会说是加班，而且还说了一大堆抱怨的话。

出现这种情况，往往就意味着这个男人有一些不可告人的秘密了。

而在心怀不满、持有敌意之时，人们的说话速度又会变得迟缓，且稍有梦游的感觉。

这就是告诉你，他并不在意，或是根本没兴趣听，常见于生活中的很多情况，如面对“长舌妇”的喋喋不休、老婆的抱怨等。

第二，说话的音调。

也就是人们常说的语气，这是反映人们态度的一个重要方面。

人们常说，你说话咋这态度？

说的就是语调。

不同的语调，也就表明了不同的态度。

把握好对方的语调，也就把握了对方的心理。

美国发生过这样一起案件，一名男子因为车祸而被送进了医院，由于医生误读了药品标签，而用错药导致其死亡。

男子的家人认为是药厂的药品标签模糊所致，因而向法院起诉，并雇了陪审团来决定谁是谁非。

在选择陪审员的时候，原告的律师问一位候选人员，愿不愿意为死者的家属索赔一笔钱？

该人的回答是：亲人的生命是金钱所无法衡量的。

律师听了之后，觉得他是为人公正的人，于是将他列入陪审团的一员。

可是律师没读懂该人言语中的讽刺，该人的本意应该是：不该用钱来衡量人的生命。

结果，该人和其他陪审员讨论将近半小时之后，一致投票：药厂无罪，无需为那名男子的死负责。

因此，把握好“音调”，是我们不可忽视的一个重要方面。

我们常见到两个人意见相左时，一方或是双方总是刻意提高说话的音调，这就是表示想压倒对方。

而心怀企图的人，他说话时就一定会有意地抑扬顿挫，制造一种引人注意的感觉。

此时，自我显示的欲望，便隐隐约约地透露出来了。

有些人抱着“逢人不说真心话”的心理，所以作为听者，千万不能左耳朵进右耳朵出地“听话”，一定要像喝红酒、品新茶一样，在脑中细细地“回味”一下。

这样，才能体会到话语其中的另一番味道，得到更加精确的见解。

一举手、一投足，足以暴露他“不能说的秘密”人的心境、态度、修养、品行，总在有意或无意之间，从举止上透露出来。

所以，只要眼光毒辣、细心观察，我们便能在别人举手投足间，洞察人心。

多年以前的电影，不像现在这样有声有色，而是单调的黑白色，且没有声音，即所谓的无声电影。

然而，就是这样的电影，却也能让人看得津津有味，如卓别林的一些代表作品《流浪者》《摩登时代》等—那个穿着不伦不类、步伐滑稽的形象总能引人发笑；卡通片《猫和老鼠》，也是没有对白的，一般都是一只猫和一只老鼠不停地追逐打闹，可就是这样的幼稚玩意儿，不仅博得了儿童的喜爱，也能让成年人开怀大笑，以解忧愁。

在此，我们提出一个问题：为何无声作品能将角色刻画得如此贴切呢？

用一句话来表达，即：举手投足间刻画出了角色的独特个性。

举手投足，从字面上来看，不过是一些动作而已，貌似简单。

但往往越是不起眼的东西，越是不能忽视。

我们常说，某某人举止优雅，某某人举止粗俗，某某人举止滑稽，进而就会联想到这个人的修养、品

<<别太有心计-也别太没心计>>

行、性格等方面。

而在某某人不自觉地抓头，或不停地走动时，我们又会想到“此人可能是遇到了什么棘手的事情而烦躁不安”。

于是，举手投足又表明了这个人的心态。

所以说，这貌似简单的四个字，又带着一层延伸的含义，即在有意或无意之间，通过动作来表达了一颗心。

我们不一定要别人告诉他是个什么样的人，他到底在想些什么？

我们只要观察其举手投足，就能明白我们想要明白的东西。

这一点，看似玄乎，其实也非常简单。

古时候，一位普通的老妇人便能做得到。

汉武帝时期，有一对农人夫妻，大半生穷困潦倒，却不想大器晚成，在晚年发达，当上了官。

这是怎么一回事呢？

原来，他们遇到了做梦都想不到的一位贵人——汉武帝。

汉武帝喜欢打猎，有时是群臣俱往，场面浩大，而有时是轻服便装，只带小队人马。

一次轻服便装打猎晚归，便在这对农人家借宿。

开门的老头见来者不善，带着弓马刀剑的，以为是盗匪。

惊恐之下，不敢怠慢。

等到汉武帝一行人歇下后，便找老太婆商量说，这伙人可能是强盗，要么赶紧逃命，要么召集村民来攻打他们。

老太婆急忙阻止：“我看那领头的人气度不凡，举止高雅，可能是达官贵人，我们不要惊扰，否则是福是祸还难以预料呢。”

老头听了，觉得有理，便不再提心吊胆。

二老这番话虽然说得隐秘，可却让武帝的侍卫听见了，报告给武帝之后，武帝大惊，想不到民间竟然有这般好眼力的妇人。

于是，辞行数日之后，降下一道圣旨便将二老封了官。

原来汉武帝惊奇于老太婆的眼力，故有心照顾二老。

我们通过一些举止的细节，便能轻松考察人心。

首先，我们可以从“头”观察。

一般而言，低头的姿态有三种情况：一种是对对方不满，有着否定甚至批评的态度；一种是心中有愧，不敢直视对方；最后一种是心怀畏惧、敬畏，潜意识里面表现出的低姿态。

偏着头的可分为两种情况，如果是头向前倾的话，则表明对对方感兴趣，若是头向后偏的话，则显得漫不经心，有敷衍的含义在里面。

而抬头直视的含义比较多，一般还要结合多方面的情况，如抬头直视，面带微笑，则表示感兴趣；而眼睛朝上，则带有一种轻视、不满、不屑的含义，凡此种种都比较直观。

其次，躯干是人体的主要部分，它的活动所反映的人的内心世界也是比较明显的，可从以下两个方面来看。

第一，耸肩或耸肩加摇头，前者反映人的内心不安、恐惧或者自我夸耀，后者反映对方不知道、不理解或无可奈何。

第二，从整体的姿态来看，如果坐着的时候，向后或左右微倾，表示心理比较放松，但倾斜较大的话，则表示出厌恶、反感。

若腰身板直，面部肌肉僵硬，或上身紧紧靠住椅背，则说明此人处于紧张状态。

最后，手足间的动作最值得注意。

一个人双手托在脑后，常被认为是很得志的做法；抓头，则视为紧张、烦躁、困惑、害羞等心态的表现；手掌支撑头部，则说明此人需要精神上的安定，他正处在一种茫然、迷惑、无聊的状态。

若是此人顺手拿过或摸出一张纸来，在纸上乱涂乱画，之后还会欣赏或凝视自己的“作品”，这就是告诉你：他对你缺乏兴趣，或是没有心情。

就一个人的步伐而言，如果他双手闲置，或环抱或插兜，且迈着八字步缓慢而行，这说明他的心境闲

<<别太有心计-也别太没心计>>

适、幽静。

但如果此人的身体前倾，并且步伐很大的话，则说明他很可能正着急赶时间，内心烦躁，脚步不会轻易地停下来。

如果一个人有抽烟的习惯，那么我们还能从他抽烟的姿态上来观察：如果他突然熄掉烟，或是将烟搁在烟缸上，甚至是放在了烟缸以外的地方，这就说明他的注意力不集中，造成这样的情况有多种可能，如紧张、心情烦躁，或是正在想着另一件事情而感到苦恼等，总之想的不是一件好事情，这个时候，你和他说什么，都不会有好结果。

若是遇到他大口大口的吸烟，或是一支接着一支的时候，则是一种比较明确的状况，那便是愤怒。

他的潜意识里，正是想通过抽烟，来发泄心中的不满。

总而言之，一个人的心境、态度，总会时不时地从举止上透露出来，尽管只是那么一个稍纵即逝的细节，但只要我们平时善于捕捉它，便能在无声中获得很多有价值的信息。

关注对方的“小兴趣”，也能让你有大收获任何一种习惯、兴趣，都是受到家庭、性格、环境等因素的影响，而形成的一种“思维定式”。

每当受到相应的外界刺激时，这些习惯、兴趣就会不自觉地表现出来。

只要细心留意这些，就能探查到一个人的所思、所想，以及性格特征。

每个人都有自己的习惯、兴趣，是不是这些都能暴露出一个人的所思、所想，以及性格特征呢？

回答是肯定的！

这看似神奇，其实是个很简单的道理。

因为任何一种习惯、兴趣，都是受到家庭、性格、环境等因素的影响，在日久天长的熏陶下，而形成的一种“思维定式”。

每当受到相应的外界刺激时，这种思维定势就会不自觉地表现出来。

几年前的热播大戏《奋斗》，就有过这样一幕：杨晓芸经过婚纱店的时候，出于一种新婚女性的心理，想进去试婚纱。

可向南却不愿意花这“冤枉钱”，二人争执了半天之后，双方各让了一步：只看不试。

可进了婚纱店之后，杨晓芸软磨硬泡，是不达目的誓不罢休。

向南“审时度势”，看来“木已成舟”，无奈之下，便说了句：你先试着，我出去抽支烟。

这时，杨晓芸脱口而出一句经典的台词：怎么我一花钱的时候，你就抽烟啊？

向南的抽烟，正如杨晓芸所言：他对杨晓芸花钱感到不满了！

所以说，一个人的兴趣、习惯，在一定程度上就暴露了很多秘密。

那么，我们又该怎样把握呢？

尽管每个人都有自己的性格，但在这些性格上，或多或少都是有些共性的，也就是所谓的“人以群分，物以类聚”。

针对这些共性的兴趣和习惯，我们做了如下的分类与总结：其一，说话的时候，喜欢手口并用者。

有些人在说话的时候，都会有一个手部动作与之相呼应，比如摆手、摊开双手等。

这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于把自己塑造成领袖人物，性格大都属于外向型，很有一种男子汉的气派。

手上的动作，往往是为了强调其说话的内容。

其二，喜欢摇头或点头者。

这样的人，在社交场合很会表现自己。

他们时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。

但是这些人的自我意识比较强烈，态度也比较积极，一般认定了一件事情，就会全力去做，不达目的誓不罢休。

而这种摇头或点头的表现，就是为了突出其主观性，以示自己对某件事情的看法。

其三，喜欢拍打头部者。

这种情况可分为两种，一是拍打前额，一是拍打后脑。

如果是前者的话，一般表示他是个直肠子的人，有什么说什么，不怕得罪人。

如果是后者的话，这样的人一般比较敬业。

<<别太有心计-也别太没心计>>

他这个动作，多数时候是表示对整件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入迷惘，现在则走出迷雾，找到了处理事情的办法。

其四，喜欢抖动腿者。

这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人。

然而，当朋友有困难时，他会经常给朋友提出一些意想不到的好的建议。

其五，喜欢敞开纽扣者。

这种类型的人，一般内心真诚友善、豪爽。

如果是在商业谈判会议上，他们脱掉外套，便表示双方正在谈论的某种协定有达成的可能。

但如果问题尚未得到解决，或尚未达成协议，他是不会脱掉外套的。

而那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，则一般比较优柔寡断，意志不够坚定。

其六，喜欢“打拍子”者。

这可以分为两种情形。

一种情形是在谈话时，一个人用手在桌上拍打，或者用笔杆敲打桌面，而且节奏均匀，不会停止，这样的人，大多比较高傲。

这种行为，也是在表明，他对别人所讲的话感到厌烦。

另一种情形是，一个人在读报、看电视时，时不时地打拍子，这表明他对所观看的内容感到欣赏。

这种人性格乐观，对烦恼从不记挂在心上。

其七，喜欢双手叉腰者。

这种人比较自信、固执，有时稍显得有些不讲道理，他们习惯摆出这样的姿势，在潜意识里，就像胜利的符号一样。

有种“舍我其谁”的意思。

其八，喜欢手插裤兜，却又时不时伸出来又插进去者。

这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。

在工作中他们最缺乏灵活性，往往用笨办法来解决很多问题。

他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

其九，喜欢双手后背者。

这种人大多在情感上比较急躁，但他与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。

当然了，还有些人会有一些特殊的习惯、兴趣，但这是不多见的。

遇到这样的情况，事先最好就要打听一下了，所谓知彼知己，百战不殆嘛。

<<别太有心计-也别太没心计>>

编辑推荐

社会太残酷，世界太险恶，做人需要有点心计！
心计是做人的资本、说话办事的策略，社交处世的利器，让你在人际中无往不利。

<<别太有心计-也别太没心计>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>