

燃烧太阳

目 录

第十一章 真情之树常青

——青年家庭生活导航	3
一、呵护新生的爱巢	4
二、乖女巧为人妻	8
●认识爱的真正含义	8
●不幻想“完美的婚姻”，争取“美满的婚姻”	10
●发现丈夫独有的要求并努力满足之	10
●不依赖父母，不责备丈夫的亲戚	11
●给予表扬和赞赏而不要寻求它们	12
●消除占有欲和嫉妒心	13
●见面不抱怨、不命令，而要表示热情	14
●不幻想用非难或攻击的方式改变丈夫	15
●不自以为特殊	16
●有耐心	18
三、为人夫者十条忠告	19
四、婚姻的“绿拇指”	29
●美满婚姻的秘诀	29
●培养出婚姻的“绿拇指”	32
●幸福夫妻的秘密	37

●长久夫妻八原则	41
五、婚姻治疗	46
六、长相知,不相疑,共赋白头吟	49
●同床休异梦	49
●无言寄心语	55
第十二章 左右逢源 交际有道	
——青年社交知识导航	62
一、惊鸿一瞥俘人心	62
●自我介绍的艺术	62
●自我介绍的忌讳	63
●记住人名和面孔	64
●把握好最初 7 秒钟	65
●让别人记住你	66
●给人留下好印象。	67
●赢得好人缘	69
●人是衣服马是鞍	72
●推销您的快乐	73
●保持一个真我	74
二、忠言顺耳利于形	75
●说话前应注意的问题	75
●正确使用谦让语	78
●让赞美的阳光温暖你的同事	80
●交谈“八法”	81
●少说话多办事	86

●善加利用共通的谈话题材	89
●让别人倾听的要诀	90
三、让我们的全身充满语言	93
●应注意的态度	94
●良好的态度	95
●面部的表情	95
●用微笑表示好感	97
●注意手的动作	100
●握手是亲情的表示	101
四、小缺点坏你大形象	103
五、教你几个社交礼仪小技巧	109
第十三章 其实我懂你的心	
——青年观人,察人知识导航	123
一、观表情 察心声	123
●各种笑容的奥秘	126
●人不一定直接会将感情表露在表情上	128
●要特别注意眼睛及嘴巴四周	129
●将感情压抑会使表情及动作都不平衡	130
●无表情并非无感情	131
●亢奋时愤怒、哀伤、憎恨也会变成嬉笑	132
二、看体态,析性格	134
●站立的姿态与内心隐秘	134
●走路的姿态与内心隐秘	136
●坐的姿态与内心隐秘	137

●空间距离等于心理距离	139
●远近亲疏话座位	141
●空间改变了个人的地位	144
三、眼睛和嘴巴一样会说话	146
四、听招呼、解读内心大世界	152
五、人都有癖性	155
●人的癖性反映深层心理	155
●癖性中隐藏着敌意和反抗心	157
●压抑时最容易表现出癖性	158
●常见癖性的深层心理解读	159
●美国前总统与日本前首相的共同癖性	160
六、服饰：自我的延长	161
●服装风格与心理	161
●流行与突变所显示的心理	163
七、话题、言辞现性格	164
●话题显示的人类心理	164
●喜欢追根究底是支配欲的表现	166
●给不满情绪披上合理化外衣	167
●隐晦地表达不满	168
●话题展开的方式与人类心理	169
●表现本性的五大用语	170
八、错误中露真意	171
●错误多半深藏于意识深层	171
●对方更正说话内容正是看透其真意的好机会	173

●从误听、误写及忘却中透视真意	174
第十四章 追求卓越的人生	
——青年创业导航	177
一、把创业的设想变成现实	177
●创业要涉及的 7 个因素	177
●创业要考虑的 11 个问题	180
●创业计划的筛选与评价	182
二、跨出成功的第一步	183
●做好心理准备	183
●做好经营准备	184
●建立经营基础	187
●走向未来的创业者	189
第十五章 苦难是人生最好的老师	
——青年逆境生活导航	191
一、面对打击和挫折	192
●勇于跨越心理障碍	192
●寻找成功之路	194
●审时度势,符合潮流	195
●欢乐,在奋斗的过程之中	197
二、勇敢面对人生	198
●病残之后	198
●亲人永别	201
●面对天灾人祸	202
●失足未必千古恨	204

三、善待情感暗礁	207
●失恋不失志	207
●失恋不失情	210
●失恋不失德	212
四、善对婚姻破裂	214
●婚姻为何破裂	214
●解除死亡的婚姻	215
●重建幸福的家庭	216
●保留美好的记忆	217
五、走出生命中的泥淖	220
●善于变通 勇度难关	220
●面对艰难 欣然迎战	222
●扼住命运 积极向上	224
●勇敢尝试 敢于失败	226
●耐心等待 苦尽甜来	229
●跌倒何惧 重新站起	231
●坚持不懈 勿急勿躁	233
●提高能力 多经磨难	235

燃烧太阳

——青年成功人生导航

第十一章 真情之树常青

——青年家庭生活导航

家庭生活的乐趣是抵抗坏风气的毒害的最好良剂。

——卢梭

新婚是人生的一个转折点，是夫妻生活的开始，也是夫妻俩真正开始相互了解、相互适应、相互协调的第一个阶段，是夫妻关系类型的形成和确定期。从举行婚礼到小生命降生之前这一段时间，青年男女之间的“感情动力”有所减弱，即因天天相处而婚前那种彼此求见的强烈欲望渐渐消退，不像过去“情意绵绵恨时短”，也不像过去那样乐于陪对方散步、游玩或接送对方上下班，代之而来的是比“情感动力”更为内在和理智的“责任动力”。即他们行动的出发点不再是由求见欲或讨好欲所驱使，而是由做丈夫或妻子的义务感、责任感所支配，他们不再谈那种在热恋期间听来津津有味、讲来滔滔不绝而实际无比空洞而又重复的话语，他们的追求显得比过去更为务实而少幻想。这种“感情动力”向“责任动力”的转化，在男女间是较少同步进行的，一般说来做妻子的较重于感情，做丈夫的较重于责任。

一、呵护新生的爱巢

有人通过调查得出结论：婚后 5 年是新婚危险期，或称婚姻不稳定期、感情断裂带等。统计资料表明，目前离婚案件约占民事訴訟案件的一半以上。上海市两个区办理的 1778 起离婚案中，婚龄为 1—5 年的竟占 41%，而普陀区民政局 1986 年已办妥的 72 对协议离婚案中，婚龄 5 年以下的高达 60%，其他地方的比例大致相同。太原市中级人民法院对 1981—1986 年审理的 5401 起离婚案件、10802 名男女当事人进行了一次调查，发现离婚当事人中婚龄短的占相当大的比例，从调查的这 5401 对夫妻的婚龄看，婚后 5 年之内离婚的约有 3562 对，占总数的 65.9%。现实婚姻中，几乎每对夫妻在这一段时期内都发生过或多或少的感情危机。这一时期是夫妻感情生活出现矛盾较多的时期。这不奇怪，大多数人之所以能安全脱离这一“危险期”，在于彼此适应较快。出现婚后矛盾又有两种情况：一是由于旧的婚姻的影响，双方的结合不是当事人自觉自愿作出的决定，婚前缺乏爱情基础，婚后矛盾不断暴露从而导致的；二是双方经过较长时间的恋爱，在爱情基础上的结合，由于婚后停止了追求和努力，使夫妻生活的第一步就迈得不扎实、不稳健。

新婚夫妻容易出现的矛盾主要有以下几种情况：

第一，对对方的了解和不了解的矛盾。热恋中的情人自以为对对方十分了解，事实上这是办不到的，纯属感情上的蒙蔽和欺骗（心理学上称之为光晕效应）。对于正常的婚姻来说，男女双方在恋爱过程当中总有一定程度的了解，如果

不然，感情也不会产生，婚姻也就不会缔结。但应当承认这种了解也是很有限的，不自觉当中就会受到各种因素的局限。一般地，热恋中的男女总是自觉或不自觉地把对象理想化、偶像化，人们常说的“情人眼中出西施”正是这个道理。热恋中的胶着状态蒙蔽了恋人的眼睛，他（她）看到的只是对方的长处和优点，即使是缺点在这个时刻也被涂上金灿灿、光亮亮的色泽。而婚后，审视对方的角度和价值就相应的颠倒过来了。换句话说，恋爱时的约会虽频，却毕竟在受时间限制，两人在一起的时间大多留在花前月下，你思我念的情话都说不完，谁还有功夫注意那些细枝末节呢？婚后，当生活恢复了应有的平衡之后，眼中的光晕开始退去，月亮的圆缺和太阳的黑子取代了婚前的玫瑰色。况且恋爱时，大多数人对自已的阴暗面 and 对方不赏识的地方做一些有意无意的掩饰和隐瞒、容忍和让步，而在婚后的朝夕相处之中，就必然产生本性的还原和暴露，对他人的过错也变得难以忍受和过分指责。比如：“她结婚之前是多么温柔，竟想不到现在也会发脾气！”；“他过去是多么讲卫生，现在竟然当着我的面抠脚丫！”“他过去花钱多么大方，现在却变得这么小气，连买双鞋子也在扳着指头算半天！”等等。这种对于对方的了解和不了解的矛盾，势必会波及到夫妻的情感生活中去，并进一步在言行中表露出来。

第二，对家庭生活的理想和现实的矛盾。希冀、祈求婚姻的尽善尽美差不多是每个人的心愿，这也就是人们平常说的期望值。对于婚后夫妻生活中的恩爱程度、尊重情况、平等值、心理相容和互相谅解等等方面，每个人都会有一个愿望或者称为想象，婚前这些愿望即使定得还算合理，婚后

的现实也往往达不到，因此，失望的情绪也就随之而来。

第三，对生活的独立支配和协调一致的矛盾。结婚之前，男女双方都是彼此独立的个人，各自处在“自我”的地位，衣食住行、待人处世完全可以自主决定和选择，这样就很容易形成以“我”为中心的生活模式。婚后，两个人结为夫妻，组成一个家庭，这时的思维模式如果仍然停留在单身时期，凡事只考虑一个“我”字，势必会把对方撇在一边，弄得彼此都别扭。的确，婚前的双方基本上都是独来独往，自己养成一种适应自己本人的生活习惯，但在婚后如果还是我行我素，对方必然会进行干涉。例如，婚前收入一般都由自己支配，自己想怎么花无需和任何人商量，但婚后这一套就行不通了；婚前吃饭，自己想吃啥由自己的便，结婚以后家庭小厨房开张了，一个碗里也就做不出两样味了；婚前的衣服式样随便挑，邋遢没人管，婚后就没有这种自由了；婚前时间由个人支配，误不了上班就行，早睡早起和多睡点儿懒觉就不太合拍。等等的这些生活习惯，虽然并非什么原则问题，但如果处理不好，也会有矛盾产生。

第四，环境变化和心理应变准备不足的矛盾。夫妻从小生活在各自不同的家庭环境和各自的亲人中间，家教、经历、习性以致自然环境方面都各有所别，一旦组成一个新的家庭，环境变化势必带来心理上的不适应。尽管大部分人在婚前都有一段或长或短的恋爱时期，然而这种接触和了解多是粗略和大致的，除了感情的蒙蔽和隐瞒外，客观条件不会提供更多的机会，并且与对方的家庭成员也没足够的往来，即使有些不习惯或看不惯，也可以容忍。婚后随着来往和接触的频繁，由日常生活的小事引进的人际关系矛盾也就随

之而生了。如不及时解决，这种矛盾就会发展和激化。例如婆媳关系等。一旦出现矛盾，就会使人烦乱，给两人世界带来危机。

解决这些困难和矛盾是每一个刚刚踏进两人世界之门的年青人都必须努力完成的。首要的一条就是心理准备要充分，要对婚后的人生之途上的曲折坎坷有足够的认识，要把经济问题、性格习惯问题、生儿育女等各种困难想得多一些、全面一些、现实一些，把期望值放低一些，尽快适应人生中这一关键性的变化，正视现实，脚踏实地。其次就是要掌握努力适应对方以及在一定程度上的忍让，这是一把搞好新婚夫妻关系的钥匙，婚后双方都会在个性、习惯、嗜好等方面有新的或满意的、或不足地发现，只有正视这些发现，尽量做到求同存异，相互适应，相互忍让，相互尊重，才能逐步使矛盾向有利的方向发展。再次是夫妻双方应尽快完成由单独生活到共同生活的过渡，在生活习惯、持家方法、性生活及双方的工作思想、性格、志趣等方面由不适应到适应，由独乐到同乐，在共同生活中巩固和发展亲密、和谐、健康的夫妻关系。

夫妻双方不管是自觉地适应对方，还是主动地改变自己，都必须建立在平等、理解、尊重的基础之上，任何一方都不能以出身、学历、才能、职业、名望、容貌、经济收入等方面的优势，而轻视、贬低、侮辱或压迫对方，只有夫妻之间在心理上真正实现平等，才能在行动上自觉体现平等。平等是夫妻之间特殊亲密关系的要求，在夫妻生活中，不存在谁改造谁、谁被谁改造的问题，双方都应从家庭幸福考虑，不苛求对方，以首先改变自己来适应对方为前提，新婚

夫妻双方才可能把遇到的矛盾解决好，两人的世界里奏出最美妙的旋律。

二、乖女巧为人妻

当一个女孩从一个“少女”触摸到“妻子”的感觉之时，可能对婚姻生活想入非非，认为婚姻永远是浪漫的，婚姻生活永远像度蜜月一样。然而，随之而来的却是严峻的现实。现实与幻想往往相差十万八千里。在心底不断感受到丈夫发生变化的同时，不知不觉之中，自己也变了，变得不再是以前那位可爱的、有耐心的、眼睛明亮的、众人敬慕的少妇了，而可能会变成……

有人对新婚的少男少女或者是老夫老妻之中的某一位——妻子抑或是丈夫分别总结出了十条或称忠告或称必备的常识之类的东西，现把它摘录出来以供鉴赏（想法不能太过简单，显得自己浮浅；但也绝不能带沉重的思想压力来处理夫妻之间的问题，使本可小事化了的问题闹出不可挽回的结果）。

●认识爱的真正含义

你会认为你恋爱过，也许那时你确实在恋爱。但是结婚后，你却可能怀疑自己是否真正地恋爱过，瞎想你是否应该和另一个男子结婚，甚至可能觉得自己的婚姻完完全全是一个大错误。

爱情不像你少年时所梦想的那样，实际的爱情远比想象的爱情复杂。如果你想被人爱，你首先必须使自己值得爱，

不是一天或一个星期，而是永远。这就要求你的观点有根本的变化。你自然会觉得丈夫应该变。当然丈夫在某些方面确实需要改变，但是如果你不能奉献出成熟的爱情，你就永远改变不了你的丈夫。外国有句俗话：“爱无敌”。也就是说，命令、批评或哀求无法使婚姻成功，而成熟的爱情能使夫妻达到这个目的。爱情不是青春期的痴情，也不是异性相吸。虽然性的吸引很重要，但它不是爱情。爱情的基本内容是对生活的爱、对信仰的爱、恰当的自爱、对他人的爱，以及用多种方式把爱表达出来的能力。假使你想被爱，那么，你就用丈夫所能接受的方式把成熟的爱情献给他。在一些家庭里，表露感情是受到限制的，在这种家庭中长大的男子往往是克制的。如果妻子的父母感情外露、热情，那么这个妻子可能会埋怨丈夫“冷淡”。

“他为我买东西，陪我玩，他很会用行动表示爱，但从不用语言表示爱，总不说‘我爱你’。”妻子嘟囔着，“他干这干那，但为什么不能对我说‘我爱你’呢？”这种状况是由环境造成的，妻子应该暂时接受这一事实：这位丈夫不外露感情。妻子要有耐心。在两年、或者五年、甚至十年里，丈夫会学会他在童年时不曾学到的东西，在这段时间里，妻子应努力接受丈夫表达爱的方式。

爱情不只是情感，也不只是情爱，它也是意志的一种体现——用别人能接受的方式给予爱的决心，你可以通过耐心，通过体谅丈夫的失败，通过满足丈夫的需求，通过避免责备来表达出爱情。爱不是索取而是给予。如果用命令或者摆出殉难者姿态表达你对爱的需求，那只会使你显得一点也不可爱。

● 不幻想“完美的婚姻”， 争取“美满的婚姻”

世上没有完美的婚姻，因为世上没有完美的人。青少年时期人们会把婚姻理想化，并对此抱有不现实的期望。现实生活中，确实有一些理想的婚姻，然而必须记住这都是夫妇共同努力多年的结果。

结婚之后，你便开始了新的生活，“欠债、家务、尿布”，开始努力建立融洽的婚姻关系。你会发现你那高尚的爱人有许多缺点，而在恋爱时却不曾发现。（他也会发现你的一些缺点，这是他所未曾想到的）他根本不是你幻想中的人物。反过来，你也不是他想象中的人。你们之间出现了分歧，开始互相赌气了。这些也许是你所不曾料到的。人际关系中，婚姻关系最为复杂，搞好它也最困难，需要耐心、技巧、策略、心理和生理上的成熟。然而，如果你愿意下功夫，你也可以“培育”出一个美好的婚姻关系。

● 发现丈夫独有的要求并努力满足之

你的丈夫不同于任何其他人。和你一样，他也是独一无二的。他有需求，有偏爱，有成功，有失败，有优点，有力量，总之他是一个混合体，有别于任何其他人。不要用你想象的方法去取悦于一个男子。作为一个女子，你有使丈夫高兴的强烈的愿望，但是你所使用的方法可能并不能使你达到目的。

你也许听说过一些“经验”之谈，比如：“填饱他的胃，甜了他的心”。这也许正适用于所嫁给的丈夫，但也许不行，

你丈夫可能需要妻子温顺、热情；他可能是一非常细致的人，喜欢有条有理，如果家里零乱，他就会生气；也许他对家里是否整洁不很关心，而对运动十分爱好，他还想让妻子也有这种爱好；他也许好动，没有闲着的时候，他可能希望你也具有同样的生活观；也许他有精于计划的脑子，喜欢稳定、有条不紊的生活。

你可能对男子有一些先入之见，这些都是有害的。要去认识自己的“那位男子”。开始，你满足不了丈夫的需求，做到这点很难。如果你不能满足丈夫的全部需求和偏爱，不要觉得你在婚姻上就是失败了。反过来，不要因为丈夫不能满足你的全部需求，就认为他不配作丈夫，但是，当你发现了丈夫特有的需求时，你便可以努力满足这些需求。如果丈夫向你提出完全不现实的，或者神经质的要求，你完全有权表示不同的看法，维护自己的尊严。你无须成为一个门卫或者家奴。你可以用强烈的爱去满足丈夫的要求，而不是用软弱，或者其他什么换取他的爱。

● 不依赖父母，不责备丈夫的亲戚

你与父母一起生活了二十多年，你事事依赖父母，但成长和成熟要求你逐渐减少这样的依赖，直至完全自立。很多父母意识到应该给予女儿自由，但潜意识地又怕失去女儿。这种惧怕可能以很多种方式表现出来——不经询问便主动提供主意（可能是非常机智、非常有用的主意），或者掌管着女儿的生活。他们想防止女儿出错，致使一些三四十岁的妇女在回娘家看望父母时，表现得像个孩子。

一位 38 岁的妻子埋怨：“看望我妈妈时，我总觉得自己

好像才 18 岁。她把我的孩子引开，告诉我应该如何对待丈夫，哪些事能做，哪些事不能做，似乎她不愿我成长起来，在我离开她后，她还写好长好长的信来提醒我。我希望她让我独立，让我出一些差错，好从中学点东西”。

从这一席话中我们可以看到：一方面母亲有着相当强烈的占有欲和控制欲，另一方面女儿没有能力毅然决然地割断对母亲的依赖。女儿意识到自己应该独立，但是潜意识地仍感到自己不成熟，仍需要依靠母亲，不能够平静地、坚定地让母亲停止干涉。许多母亲会声称她们想让女儿获得完全的自由，但是深深的儿女心常使她们无法割断“脐带”。

婚姻关系中有一个基本原则，即永远不要责备爱人的亲戚。丈夫可能会责备他的父母或兄弟姐妹，但是你一定不要附和。尽管丈夫会对某个亲戚不满意，但是他一般不会欣赏你也表示不满。丈夫对父母不满，让他不满好了，你必须忍耐。反过来，丈夫也无权责备你的亲戚。你如果愿意，可以批评，丈夫却不应该。

● 给予表扬和赞赏而不要寻求它们

一般说来，女子比男子更需要，也更渴望得到安慰，但是不要忽视丈夫也需要安慰。你会尽力做一顿可口的饭菜，并期待两句赞扬的话，可惜许多丈夫不知道妻子需要经常的赞赏和表扬。有个丈夫说：“我妻子老是埋怨，说我不欣赏她的努力。她穿上新装，我要是不说如何漂亮，她就不高兴；她把屋子收拾干净，我不说上两句好话，她也不满意。”这说明女子很需要安慰，她们的自我形象需要反复的赞扬。男子远不知女子对周围事物那么关心，比如他们可能不知道

吃到肚子里的是什么食物，甚至没有注意到妻子穿着什么衣服。

作为妻子，你不能强迫丈夫同意某事，埋怨不会使丈夫更为体贴，可能反而使他退缩或者使他抱有敌意。与其期望丈夫的赏识和表扬，不如把你所期望的东西给予丈夫，“己之所欲，施之于人”。如果丈夫太自私自利，或者对周围事物麻木不仁，不能够发现你需要经常性的赞扬，你便可以有礼貌地、亲切地让他知道你需要他这样。如果你用抱怨的方式或者作出受苦的样子，那么只会使他与你对抗。不要用母亲责骂儿子的腔调，男子都不愿意被人当作小男孩对待。爱情和机智可以获胜，愤怒和强求则必然失败。

用“细雨润土”的方式表示你的观点，使丈夫不知不觉地接受这些观点，这样，他就会学到了不少东西。而如果你暴躁地要求他，那么他只能学到很少东西。聪明的、耐心的妻子会造就一个好丈夫。好丈夫很少是现成的。

● 消除占有欲和嫉妒心

占有欲和嫉妒心是近亲。每个人都有嫉妒心。有些嫉妒是正常的，只有当嫉妒发展成为占有欲而且无所不在时，它才有危害。

极度的占有欲是由于不安全感造成的。某女子表现出极强的占有欲，同时却又听不进别人的劝告。在与别人交谈时，如果丈夫没有坐直，她便扯他的袖子，如果丈夫犯了一个小小的语法错误，她便皱眉头，她的这些行为都有原因。这位女子幼年丧父，没有兄弟，后来继父也出走了，因此她不了解男子，不了解婚姻。丧父以及继父出走使她不知不觉

地产生了这样的认识：男子走了，抛弃了女子，我必须抓住这个男子，要不然就像失去父亲一样，我也会失去丈夫。这种背景使她处处感到不安全。

弗洛伊德指出：许多在童年时期没有解决的问题会在成人时期再度出现。如果我们想过上快乐的、有创造性的生活，我们就必须找出不安全感的根源，并且消除它，绝不能袒护。

过度的占有欲会迫使丈夫出走，或者迫使他变得孤独冷漠，或者迫使他寻求第三者。如果你有过度的占有欲，就说明你基本上感到很不安全。也许你无法独自消除这种内心深处的毛病，你可以请教富有经验的人，而且你必须要有耐心。

●见面不抱怨、不命令，而要表示热情

如果丈夫回家时，带回温暖和感情，你会感到高兴。这实际是一种需求，一种正当的需求。你可以想办法使这种需求得到满足。丈夫也有类似的需求。下班回家，他也许会奇怪，见了面，你为什么 not 热情地向他打招呼呢？相反，你却诉苦：孩子表现不好，水龙头坏了，垃圾该倒了，又向别人借钱了，等等。

这时，需求冲突了。你需要有依靠，需要有人分担忧愁，分担你的一部分责任。你的日子不轻松。如果丈夫不耐烦地哼哼唧唧，而且不理睬你，那是因为他的需求没有得到满足，而不是因为不关心。

不好的消息可以放在晚饭后再说。不要两人一见面就诉苦，不管你是否习惯，试着去热情地打招呼。这样做很有好处，你会得到回报的。也许丈夫应该更会理解人，更会赞扬

人，更会交谈，但是丈夫实际上并不是这样。无论如何，这是你所嫁的男子，你可能觉得他比你所想象得要差（同样，他也可能对你有同样的看法）。他可能坐到电视前，或者捧着书报，脑子里却在想着：“我为什么为了婚姻而抛弃自由？结婚前，我多少还有点安静时刻，回到宿舍从来没有什么坏消息或是命令等着我。”

在这方面，说不上对与错。这是婚姻基本冲突的一种表面现象。你俩只“求”，却不能“施”，必须有一方打破这种局面。女人必须更加成熟，更能理解人，更能爱人。如果你是这样的，那么就这样努力：给予丈夫赞扬和热情。但是不要期望在三个月内有结果。丈夫也许会对你的突然变化感到诧异：“她要干什么？”你应该心甘情愿地努力一年甚至五年，不停地施予，然后看会发生什么。你的婚姻生活将变得更加美好。

●不幻想用非难或攻击的方式改变丈夫

这三条基本准则都已熟悉：①我们不可能通过直接的方式改变他人；②我们只能改变自己；③当我们改变时，他人也会作出相应的改变。如果你想使婚姻关系更好，你就必须彻底放弃用直接方式改变丈夫的任何希望。居高临下的态度从来没有好效果，只会增强不满情绪，并且常常引来反击。不仅丈夫会这样，任何其他他人，包括孩子也会这样。爱能改变人。恨招致恨，爱引起爱。

在一定限度内，你确实有表达自己感情的权利。想想看，下面两种方法会引起什么反应：“喂，我受够了！你从来不和我聊聊，你老是忘记结婚纪念日，你也不为孩子操点

心，你已经好几个月没有陪我出去看电影了！”

或者是：“亲爱的，我遇到一些麻烦，可能你能帮帮我。近来我情绪不佳，感到不舒服。开始我想找医生检查一下，现在我想可能是别的原因。我是突然发现自己情绪不佳的，有时你也情绪不佳。我被孩子缠得有点厌烦了，当然你的工作也很辛苦。我知道我一直在向你提要求，批评这，批评那，也许你以为我不爱你，其实不是的。如果我变成了爱唠叨的人，我希望你提醒我，我绝不想唠叨。你知道，我现在不如结婚前对你那么好了，那时我不唠叨……嗯，如果我们重新开始会怎样呢？我将少批评，也不再要求你改变了。哪一天，把孩子托给别人，我们俩出去散散心怎么样？我们有时也需要留点时间给我们俩自己用，对吗？”

丈夫可能立即作出反应，也可能不会。如果再试试，他可能就有反应了。这种方法不能作为一种用来达到自己目的的手段，只有真正想表达爱和情感时，或者想放弃强求习惯时，才可以使用。丈夫也许会立即做出反应，也许一年后才会有反应，这要看他的性格是灵敏型的，还是迟缓型的。无论如何，如此一试是值得的。

●不自以为特殊

自然，并非每个女子都有这个毛病，但是不少女子有。许多男子也是如此，自感特殊。其实没有人是特殊的，只是不同而已，绝不是特殊。小女孩可能会成千上万次地听别人夸她漂亮、伶俐，她便可能认为这是自然的。她所崇敬的人（父母亲友）用甜甜的微笑，或者装腔作势的方法对这个可爱的小东西表示敬意。如果她是父母所溺爱的唯一孩子，或

者最小的孩子，她会变得更加敏感。如果她在某个方面有特长，她可能慢慢会相信自己确实很特殊。大多数这样的女孩本能地学会了支配别人，通常是从支配爸爸开始。

一位三十多岁的妻子就有这样的问题。她幼年时是父母的骄傲，父母满足她的一切要求。她变得顺从、恭敬，学会了这种达到自己目的的最简单的方法。母亲总是过分地打扮她，并在敬慕的亲友前炫耀她。在学校里她是好学生，考试总得高分。人们预言她有远大前程。成人后，她与一个正派的、安静的、值得信赖的男子结了婚。他很爱她。他们有两个孩子。然而妻子摆脱不了“特殊”的念头。丈夫认为她太好了，但是她并不满足。她的感觉就像她以前真是公主，现在失去了地位似的。人们不再崇敬她，不大肆吹捧她，她成了普通人。这位妻子在理智上认为这样想是愚蠢的，但是在感情深处，她却觉得受骗了。她说：“我猜想我心灵深处仍是小孩子，期待别人的敬慕和赞扬。在‘特殊’的想法下成长是可怕的。长大后，你发现你仅仅是四十亿人中的普通一员，并不比他人特殊。”由于这位妻子已认识到自己的不成熟之处，因此，她实际上正在成熟。

我们每个人都想被“特殊”地对待。这种自我陶醉的心理根源在儿童时代，是过去的遗物。只有抛弃这种儿童的心理状态，我们才能在情感上成熟起来。

自以为特殊的人从来不予他人，只知道要求、命令，达不到目的就发脾气。她把应该用于必需品的钱花在奢侈品上。她总是发出最后通牒。如果她是狡猾的，她便会巧妙地摆布别人以达到自己的目的。如果你发现自己有这样的心理状态，就应该立即丢弃它。

●有耐心

一位妻子在结婚前就知道丈夫经常狂饮，她想，结婚后这种小事很容易解决，因为如果丈夫爱她，就会节制饮酒。实际上，婚姻加剧了丈夫的一些心理紧张状态，他喝得更多了。

一个丈夫很爱钓鱼，婚前并未显得有什么影响，但是婚后妻子埋怨丈夫一到星期日就和男友们出门钓鱼去了。

一些女子对结婚、建立家庭、养育孩子有着强烈的欲望，于是结婚前，对丈夫一些不甚明显的错误、缺点视而不见。其中还有一部分原因是大多数女子潜意识地相信：“爱情能够征服一切。”在大多数情况下，正确的爱情能解决婚姻问题。正确的爱情包括耐心。西方的谚语说：“爱情即耐心和善意。”成熟的爱情包含着耐心。不成熟的爱情期待即刻的效果。她们会这样祝愿：“上帝，请给我耐心，请立即给我。”

不要抱怨，不要责备，不要支配，即使你完全正确，你也控制不了另一个人。你批评责备得越多，丈夫就可能被赶得越远。对于丈夫超限度的饮酒、钓鱼、看电视、冷淡你，或这或那，你用使性子来要求或者表现出受到伤害的样子都达不到预期的目的。容忍不能接受的行为，需要巨大的耐心。耐心是建立良好婚姻的基础。

这并不排除你表达自己观点的权利。你不必放弃个性，成为一个逆来顺受的可怜虫。对另一个人表现出耐心并不意味着我们必须失去选择的自由。

三、为人夫者十条忠告

以下是写给丈夫们的 10 条忠告。

1. 坚强有力并且彬彬有礼

无论妻子如何能够自立自强，也无论她如何聪明、能干、勇敢，甚至盛气凌人，她内心总是有点依赖感，说到底，就是女子希望被“娶”，被“关怀”。她希望感觉到自己被选中（即使是她自己主动接近别人的），她希望“那位”男子能使她大大激动一番，然后温柔而有力地把她置保护之下。

坚强有力的彬彬有礼是男子应该具备的基本品质。妻子也许会发现你没有她所期望的那样强有力、那么好、那么文雅，如果她把你的消极当作文雅，把沉默当作坚强，所以与你结婚，那她一定会失望。

有一个妻子抱怨丈夫太老实：“他太文雅、太文静了，从来没有自己的主意，几乎任何事情都是由我来决定。我并不要在任何时候都作主。他应该当家、出点子、定计划。什么事情都让我定怎么行呢？我只希望他能有时表现得坚决一些，表现得比我强些。”有人问：“如果你明知道自己正确，而你丈夫偏要你按他的想法去做，你会答应吗？”这位妻子回答：“我会感到高兴。什么时候都由我决定，我都厌烦了。”那人又问：“如果他真地做出一些决定，你会和他争吵吗？”“当然，每个女子都这么做。其实，争吵时我并不真想占上风，我希望有时他赢，希望他比我强。”那人指出：“但是你选择了一个消极的男子，你感觉到他的消极性格，这正

是你所需要的。但现在你却发牢骚。”这位妻子想了一会儿说：“这可能是矛盾的心理作用。一方面我希望能支配、控制某人，但是另一方面我却希望丈夫坚强有力，即使我烦躁不安，他也能迫使我规规矩矩。”

男子对这种矛盾心理会感到困惑不解，觉得毫无道理，甚至会生气、发怒。丈夫可能会对妻子说：“听着！如果你想让我当家，就不要遇事便与我吵。工作一天，累得要死，回家还要为芝麻粒大的事吵架，真没意思！你可以用别的方法来表现自己，但不要用吵架这种方式。”即使是这样的言语，妻子也会感到你在当家。

当家并不意味着“当老板”或掌握操纵权，只有非常缺乏安全感的男子才会觉得有必要把自己的意志强加到妻子身上。坚强有力并不意味着向四周施加压力、发号施令，要周围的人俯首听话。

坚强而知礼的个性需要从小培养，但是长大后也可以补救。你也许不会顺利地达到目的，但是只要下决心，有耐心，你就会具备一种宁静的力量——文雅而且温柔，你就会满足妻子的内心需求：情感上的安全感。

2. 多赞扬，多说贴心话

几千年来，妇女长期处于附属地位，只是在这个世纪，妇女才开始在各个方面获得与男子平等的权利。这种权力只是刚刚取得，传统的不安全感仍存在于女性的情感结构之中。

另外，母亲的角色使妇女更加脆弱、不稳定。她本能地觉得需要一个人来保护她和她的孩子，并为家庭提供生活所需，这导致妇女普遍地存在不安全感。即使没有孩子，或者

孩子已经离家，妇女依然如此。一些妇女非常不愿意向男子流露出她们的不安全感和她们“依靠”丈夫的强烈需求，然而，事实就是这样。

由于这些原因，女子需要不时地吃“定心丸”：可以是赞扬、赞同、重视，或者可以是非常简单的一句“我爱你”。当一位女子问：“你爱我吗？”她并不是在问，只是想让你说这句话。

有一位丈夫觉得用言辞表达感情太困难，抱怨妻子没完没了地问“你爱我吗”。“我当然爱她，她应该知道！我把工资拿回家，全交给她。我照管她和孩子。如果不爱她，我会在家里呆着吗？我的上司并没有每天表扬我。二十年来，几乎没有人赞扬过我的工作，但是我敢断定我工作得很好。为什么女子需要听这些带感情的话？”

实际上女子就是这样，既然她需要表示感情的语言，丈夫就应该努力对待。这不存在喜欢不喜欢的问题。也许丈夫会觉得被迫说出来的话是虚假的，其实不然。做一件应该做的事怎么能说是虚假？坚持下去，感情就会与言辞合拍，在用言语表达感情时丈夫也就不会觉得笨嘴拙舌了。

3. 划清责任范围

任何两个人之间都必须就责任范围达成默契。如果两个男子合伙，他们必须决定各自的行动范围，并明确地划分好。婚姻关系也是这样。

夫妻之间各自的责任有一些通常分得相当清楚。比如带孩子基本上是妻子的责任，尤其是孩子幼儿时，而丈夫则负责家庭生计，但是也有许多责任划分不清楚。

谁负责倒垃圾？谁负责栽花？买电视由谁负责挑选？搬

家、存多少钱由谁决定？孩子在学校惹了麻烦，谁负责去见老师？由谁决定什么时候买洗衣机，买新家具？由谁决定如何度周末？

简单的回答是：谁在某方面更合适，就让谁决定这方面的事。但是这又太简单了。许多丈夫很乐意轻易地放弃责任：“喂，这个你比我强多了，你就看着办吧，不用问我。”

在很多情况下，妻子期待丈夫与自己一起干某件事，这是女子的一种特性。而在男子眼中，这是一种怪癖。如果遇事能够和丈夫商量一下，妻子就会觉得更保险。然而，妻子常常选择丈夫想看书读报、锻炼消闲的时候商量事情。丈夫可能会觉得用这么小的事情来打扰自己简直是没有道理。但是生活中不仅仅只有重大决定，在婚姻生活中，更多的是小事情。丈夫对这些小事情可能厌烦之极，但是这些小事情是婚姻和生活的一部分。

夫妻必须明确各自的势力范围，比如谁管理家庭开支。自私的丈夫和妻子可能坚持要掌握一切事情的裁决权，但是婚姻必须处理好两个不相同的人的不相同需求。

总之，在是否搬家，如何挑选家具等任何关系到“家”的事情上，妻子应该有优先裁决权。

年轻人往往预料不到婚后将有无数琐碎的事情，预料不到在这些事情上夫妻的观点和要求往往不一致，因而他们可以无忧无虑地说：“我们将一起作出决定。”结果矛盾层出不穷，最终还是要划分责任和势力范围。

有一个小伙子工资不低，但是花钱大手大脚，而且花得常常比赚得多。他经常借钱过日子。妻子劝告他，他不听，结果妻子要求分居。后来经过开导，他认识到这样花钱是不

成熟的表现，并决定由妻子掌管开支。当然，这位丈夫还需要一段时间才能适应花钱受约束的新环境。

4. 避免指责

男女在各方面都差不多，但是女子比男子更容易失去个性。经常责备、指责妻子，会造成许多不利的后果。妻子可能会：(1) 因为压抑敌意而变得极为沮丧；(2) 出现一种或数种身心反应性疾病，因为心灵上的痛苦会转移到肌体里；(3) 变得凶狠，或者变得感情冷漠，或者变得性冷淡；(4) 失去个性；(5) 把不满发泄到孩子身上，并造成孩子的心理障碍；(6) 要求离婚。

即使有理由，责备多了也有破坏性，实际上，几乎任何责备都有破坏性，只要动脑筋，总可以找到别的办法解决问题。

有一位妻子，她喜欢读书，喜欢社会活动，但是不善于整理家务。丈夫再三地埋怨她也毫无结果。丈夫说：“批评也没用，真不知怎么办。我并不追求尽善尽美，但是一星期至少也该整理一次屋子呀！看到家里乱七八糟，想到妻子邋里邋遢，真使人难受。”丈夫决定自己动手整理屋子，尽管丈夫并不乐意这么做，但是他并不赌气。丈夫希望这样做能使妻子改变邋遢的习惯。妻子的这种习惯实际上是她母亲造成的。她母亲过分地整理屋子，使她决心与母亲背道而驰。不过丈夫的办法确实有效，妻子逐渐克服了心理的障碍，承担起整理收拾的责任。其间也有反复，每当妻子不整理屋子时，丈夫总是悄悄地干起来，直至妻子主动地负起责任。

在人际关系中，批评是免不了的，但是责备越少，婚姻就越美满。这并不排斥个人感情的表达，然而，同样一句话

可以用不同的方式说出来。

“你没有发现我们每天吃的菜差不多都是一样的？你不能更换花样吗？”

或者：“你的花菜烧得很好吃，很合我的口味。但是我小的时候，每星期的菜都是一样的，妈妈做菜确实不很好。我下决心结婚后不时地换换花样。这顿饭不错，但是如果有一点变化更好。我有点怪毛病。”

这里并不提供“解决问题的办法”，只是简单地说明说话有不同的方式。我们结婚了，但是我们没有任何理由变得粗鲁无礼，不讲策略，爱挑剔。结婚证不是无礼证。

5. 记住小事情很重要

男子通常不如女子那么感情丰富，而且不太重视生日、结婚纪念日和一些“小”事情，这些对女子却很重要。爱情不仅仅是感情，它包含一些主动行为。在女子眼里，这些都非等闲之事。

一位丈夫在新年到来之际问妻子想要什么礼物，妻子未表示出任何特别的爱好。丈夫坐在桌旁想：“送什么样的礼物能使妻子高兴呢？”无奈中，他把一张纸裁成十二张小纸条。他在第一张纸条上写着：“今晚逛公园。”第二张上写着：“今晚看电影。”第三张上写着：“今晚上一家好餐馆吃饭。”第四张上写着：“上包子铺吃包子。”等等。然后订成小册子当作礼物送给妻子。丈夫想既然妻子总想一齐出去逛逛，那就让她满意吧！不就是花点钱，花点时间吗？然而妻子却大吃一惊：只要两人都有空，就可以随意撕一张“票”出去走走，多么好呀！妻子非常满意这份礼物。

男子几乎都会惊奇地发现“小”事情对女子是多么重

要，比如意想不到的礼品，对新装、发型的真心赞扬，等等。

忘记结婚纪念日，那是丈夫的一个过失。生日、新年等都要记着，丈夫考虑不周会使妻子觉得受骗上当！

一位年轻妻子对丈夫很不满意，总是责怪他，后来发现责怪不起作用，于是她心平气和地、开诚布公地和丈夫交谈，请他注意她的感情需要。丈夫咧嘴笑了，说一定考虑。不久丈夫便开始用意料不到的方式表达对妻子的柔情。

这位丈夫并不是不愿意，只是未开窍而已。妻子以前不停地责怪恰是造成夫妻间的疏远和隔阂，而平静的交谈使丈夫醒悟，并作出反应。

一位妻子说：“我提醒结婚纪念日就没意思了。我也不想老是建议出去逛逛。如果他先提出来，并作出安排，那多使人高兴啊！”

如果想做合格的丈夫，就必须认识到这一点。

6. 记住妻子不喜欢独处

女子的需求各不相同，但是总的说来，女子比男子更需要一个“共处感”。虽然有时人们把这点说得有点儿过分，然而我们不能忽视这一事实。有依赖性的、有占有欲的、爱发号施令的妻子不会乐意让丈夫在眼前消失。由于深深的不安全感，她神经质的需要有人商量，即使是正常的妻子也希望丈夫为她花费更多的时间和注意力。这些都超过丈夫所能给予的。

许多丈夫喜欢全家出游，一些丈夫喜爱与妻子在一起，搞任何活动都有兴趣，但是也有不少丈夫只喜欢与男性伙伴相处。如果丈夫想保持良好的婚姻关系，就应该努力去满足

妻子的“共处”需求。如果两个人趣味不同，那就折衷。妻子想看电影，丈夫想看足球赛，那么就商量一下：这次去看电影，下次看足球赛。

但是如果妻子有依赖性、有占有欲、爱发号施令，那么作出这种安排就比较困难，很可能根本就无法实现。实际上，任何夫妻之间都有无法调和的需求矛盾。“共处”并不意味着我们手挽手地度过我们每时每刻的生活。并不意味着我们始终有着相同的爱好，而且连喜爱程度都相同。我们都是独立的个体，有着不同的需求和爱好。我们必须尊重他人的需求，在必要时愉快地妥协。在任何情况下都想随心所欲是不成熟的、孩子气的。

7. 使妻子有安全感

女子对安全感的需求远远超过大多数男子的想象。丈夫强壮有力、彬彬有礼、体贴入微能使妻子产生安全感，但是在不同的方面，女子的需求也不尽相同。许多妻子因为丈夫留在家修修补补而产生安全感（但是常常是无意识地产生的）因为这表明丈夫对家有兴趣，也就是对她有兴趣。如果丈夫很笨，水龙头漏水都不会修理，那他就已经处于非常不利的境地。但是任何男子都会换煤气罐，这是和家联系在一起的，都会洗洗衣服调整一下家具（如果妻子喜爱调整房间摆设），或者至少对她的日常活动表示出兴趣。也许你觉得你对妻子谈的事再关心不过了，关心是一方面，重要的是要会倾听。倾听本身就是在表示爱。这会加强妻子的安全感。

一些女子（一些男子也这样）有这样的毛病：喜欢攒钱、攒杂志，为某一件事存一小笔款子。如果妻子有一个自己的存折便会有安全感，那你就为她开个户头，存上一笔

钱。你也许觉得这不可理解，但这没关系，重要的是使妻子有安全感。这里不需要逻辑推理，不要总是用逻辑来处理婚姻关系，情感也很重要。有时，情感比逻辑更重要。只要财力允许，只要你仍保持男子汉的个性，怎么能使妻子感到安全就应该怎么做。

8. 了解妻子的情绪波动

因为情绪在波动，所以人总显得不一致。但是女子的情绪波动比大多数男子厉害，一个原因就是女子的经期。对此，丈夫必须有耐心，必须体贴。男子喜欢干净利落，有条有理，因此，他们常常觉得女子表现得不讲道理，然而，你应该承认妻子在情绪上会有波动。

一些事会使妻子欣喜异常，一些事会使她们消沉沮丧，这种时起时落的情绪对刻板、不坚定的丈夫感到是一种威胁。你也许期望生活稳定，为了能避开沮丧，宁可牺牲欢乐，而妻了可能与你的想法正好相反。也许是因为她的乐观性格使你娶了她，但是乐观的妻子有时也会非常消沉。你无需因为妻了高兴而跟着高兴，因为妻子消沉而陪着消沉。她嫁给你也许正是因为你的感情稳定，她潜意识地需要这一点。不要受妻子情绪波动的影响，耐心和迁就能帮助你应付这种波动。

9. 为了搞好婚姻关系，尽力与妻子配合

正如我们所观察到的，女子没有满足的时候，而男子往往又显得迟钝。在婚姻方面，女子也表现出追求至善至美的劲头。你的妻子可能会读一本有关婚姻方面的书，一本交际方面的书，一本教养孩子方面的书，如果妻子建议你也读一

读，你的男子汉性格（如果有些弱）很可能会使你拒绝这一建议。因为你认为，这意味着她在这一方面批评你。你不妨读一读，怕什么呢？你会失去什么呢？你只会学到一些东西。人不会因为举行了婚礼就自动学会了处理婚姻问题的有效方法，每个丈夫都能从有关婚姻的书籍中获取有益的经验。

如果妻子鼓励你去听婚姻讲座、育儿讲座，你无论如何也要去。妻子总是全力以赴搞好婚姻和家庭，力求获得更美好的婚姻。你不要惊讶，通情达理地、态度和蔼地随着她，主动搞好婚姻关系，不仅可以避免离婚纠纷，还可以避免流泪和痛苦。

10. 找出妻子独有的需求并努力满足之

天下没有完全一样的妻子。你娶的妻子与任何其他女子都不一样，她有自己独特的爱憎，有自己独特的情绪和自己独特的感情需求。也许在开始，你觉得她的需求没完没了或者没有道理，也许你一时，甚至根本满足不了她的需求，但是你应该努力去发现她需要什么、希望什么、欣赏什么，你应该尽你的能力去满足这些要求。当然这并非意味着你必须去迎合一些幼稚的怪念头，你可以把这理解为去附和一些人认为不合逻辑的、不重要的事情。如果做某件事能使妻子高兴，能使她获得满足感，那就应该努力去做这件事。

四、婚姻的“绿拇指”

●美满婚姻的秘诀

即使是最幸福的婚姻也同样有高峰期和低潮期，夫妻之间有平和的时候也有关系紧张的阶段。他们一致同意，最开始时的浪漫必须渐渐溶化为更多的别的东西——相互关心、同甘共苦、相恋相依等等。这一切都是维持婚姻长期稳定所必要的养分。这些美满的婚姻都具有下列要素的某种组合。

1. 承担义务

雪莉·辛普森和乔·辛普森结婚已经 21 年、是两个孩子的父母了。他们无法想象不在一起生活的情景，“我们从未想到过离婚，无论我们之间的关系多么紧张，”乔说，“结婚的第一年，正赶上我在部队服役，我们就住在一个改装了的汽车库里。车库里又热又挤，我们经常吵架，但我们从未对共同生活产生过怀疑。今天，人们动不动就说‘如果处不来，我就去离婚’，这对别人来说很有可能，但我们俩可从来不会的。”

职业律师仍把承担义务看成是婚姻关系幸福持久的基础。离开了承担义务，人们就不能生活在一起。

2. 切合实际的期望

夫妻俩并不是结了婚生活就能充满欢乐。19 年前，当我说“我能永远快乐”时，我认为，只要我丈夫回家，每个夜晚我就会充满欢悦。我没有想到卧室里的烟灰缸、挤好的

牙膏和因我们在家庭开支上意见不同而引起的争吵等等。

“许多人在结婚时都有不切实际的期望，”尼科尔斯说，“他们认为对方将会照顾他们。他们期望这些事会自然而然地来临，而结果，他们肯定会失望。必须‘从我做起’、努力学习才行。”

3. 柔韧性

为了协调导致他们婚姻破裂的个人性格差异，玛乔里·韦斯特和史蒂夫·韦斯特自愿地做了些改变。他们双方都知道如何控制彼此的情绪（史蒂夫沉默寡言，玛乔里脾气暴躁）。史蒂夫克服了羞怯，这是每周都引起争吵的原因。他以前回避参加一切的宴会和晚会，常常使狂怒的玛乔里独来独往。但几年以后，史蒂夫变得大方开朗多了，而玛乔里也学会了独自参加一些社交活动。

4. 沟通

每当工作紧张时，伊夫林·司各特每晚回到家中都是筋疲力尽。她与丈夫哈里和7岁的女儿詹妮弗一起吃晚饭，看一小时电视然后就倒在床上蒙头大睡。她与哈里之间的性生活被抛到了一边儿。“直到有一天，”哈里说，“我告诉她我不快乐，我问她是否能找到一个办法来增加我们性生活的次数。她对我的感觉很敏感，她尽了最大的努力，从此，我们一直生活得很好。”

5. 争吵与妥协

同我谈话的这对夫妻也懂得公开地争吵。“我们回避说事后会让我们后悔的或令人难堪的话，我们从不记仇。结婚15年，我们只有两次在上床时仍在赌气。”妻子说。

责怪显得人太不成熟，“它只能迫使对方存有戒心或不再倾听你的讲话了，”“美国婚姻与家庭治疗协会”纽约分会的负责人露丝·纽鲍尔说，“对于争吵中的夫妻而言，有建设性的和解表示应该是‘我好象是做什么事做错了’而不是‘这全是你的错’。”

6. 婚姻是万事之首

大卫·斯图尔特和弗兰·斯图尔特已经结婚 30 年了。当他们生了四个孩子后，单独呆在一起的时间就很少了，但他们从来没有忘记他们既是父母也是夫妻。“即使孩子们还在襁褓之中时，我们每天晚上至少也要聊上 15 分钟。如果不找出时间来沟通一下，很容易陷入互不需要的境地，”弗兰说。

7. 性生活

“性生活很重要”、“年龄越大、性生活越和谐”、“性生活是最深层的沟通形式”这些评论是从那些结了婚的人那里听来的，他们认为最佳的沟通是理解。

调查证明，夫妻间的性生活是有规律的，一般多在假期和周末进行，平时则很少。“对于做父母的人来说，当子女在家或子女长到青春期时，性生活趋于减少。当子女长大离家后，性生活又有所增加。”纽约大学医疗中心、研究人类性教育的研究室主任弗·吉尼亚·萨道克博士这样说。

8. 应付危机的能力

玛丽·雷苏托和托尼·雷苏托的三个孩子中最小的一个朱丽叶患有先天性综合精神病。面对这个残疾孩子带来的与日俱增的烦恼，他们俩不得不相互安慰。

“我们曾冥想苦思，不明白为什么这一切会发生在我俩身上，但我们最终明白了，这不是我们的错，我们决定不抛弃这个孩子，这使我们俩的关系更加紧密了。”托尼说。

许多夫妻都有他们自己的创伤，真诚相爱的伴侣能够共痛苦、克服危机。“共同克服了危机后的夫妻关系会变得更加牢不可破，”尼科斯说，“婚姻是一个解决难题的过程，解决得越好越娴熟，婚姻生活也就越好。”

世界上没有十全十美的婚姻。夫妻双方没有一个人能在任何领域都出类拔萃，或多或少，每个人都有弱点。长期的一致也并不适合所有的婚姻模式。有一些模式是让人如漆似胶，夫妻间共同分享业余时间和各种活动的。还有一些模式则是鼓励夫妻双方去追求各自的人生、然后再一同分享各自的人生经验。

婚姻使两个人变得相互理解并能不断从对方汲取力量。婚姻美满的关键是不要安于现状而要不断努力去更新创造

● 培养出婚姻的“绿拇指”

如果一个园丁有种植植物的诀窍，我们就说他有绿拇指。同样，某些丈夫和妻子具有婚姻的绿拇指——一种能使婚姻开花结果的技巧。

“这个比拟不难理解，”纽约婚姻治疗家塞尔曼·米勒说，“因为两者都面临着同样的挑战——生长还是死亡。”

幸而，促使婚姻生长的能力并非仅为少数幸运之人所知晓的神秘艺术，米勒宣称，“几乎所有的夫妻都能培养出婚姻的绿拇指，你只要采用园艺的某些基本原则就行了”。例如：

1. 提供一个富有营养的环境

阿兰·洛伊在结婚那天给他的新娘写了一封信，在信中，他诉说了他的爱情，他对婚姻的感想以及他对未来的期望。此后，每个结婚纪念日他都给妻子写一封信，他在信中述说自己最幸福的时刻，表白他的爱的增长。阿兰说，“正如园艺家用矿物质和营养物给土壤施肥一样，配偶应当对婚姻扎根于兹的感情土壤增加养料。我看见过许多婚姻仅仅由于夫妇没有提供充足的爱情营养而夭折。”

提供感情上的支持是配偶培养爱情的方法之一。这种方法能通过各种简单的途径加以表现，有时对方仅需要生理接近的快感——一次握手，一个拥抱。或者他（她）只需一个富有同情心的听众。

另一方法是在一起谈论对方在自己心中的价值。一位妻子说：“虽然鲍勃和我始终认为我们在相爱中，但当我们向对方诉说自己的感情以及婚姻对我们的重要性时，我们发现我们的爱情比我们想象的要深得多。”

专家们还提议夫妻在一块玩乐，别让生活的压力把你们的婚姻扭曲成一连串的家庭杂务和忧虑。记住恋爱时双方一起享受的事情，并重新做这些事情。支持配偶的努力和想法，以滋养你们的婚姻。一位年过半百的妇女曾经认为，如果她告诉丈夫她想获得教师证书的话，他准会笑她，但是，她回忆说，当我鼓起勇气提出此事时，他说：“如果你想这样做，那就做吧。”

2. 了解你的配偶

一个著名的园艺家说，“绿拇指的秘密之一在于了解所

种植物的所有特性，什么样的植物需要多浇水？什么植物喜晴或喜阴？”

我们中很少有人像园艺家了解植物那样了解我们的配偶。专家认为，甚至那些在一起幸福地生活了许多年的夫妻，对对方的了解也没有他们所认为的那么多。因此，彼此敞开心扉——告诉对方自己的希望和目标，关怀和看重的事情——是婚姻生长的一把钥匙。

相互了解的最有效途径是询问各种各样的问题，例如：如果这个东西失去了，你最感伤心的将是什么？你为什么爱？你最骄傲的是什么？最担心的是什么？

这些问题没有“对”或“错”的答案，不能要求对方很快作答，这类谈话应当一直进行下去以求得对对方的了解。

3. 适应变化

具有绿拇指的园艺家能适应季节的变化。夫妻也应当这样。没有任何东西是完全不变的，双方的变化都可能是爱情生长的强劲催化剂。

一位中年商店经理放弃他在纽约的压力很大的工作，在家乡开办了一家咨询企业。他的妻子担心家庭收入会下降，担心她的丈夫以后会后悔这一决定。但一年后，这位妻子承认这一变动好处很大，“我丈夫现在轻松多了，我们有更多的时间在一起，也有更多的时间与孩子们在一起。他赚的钱确实比以前少了，但我们生活得却更好。”

我们常常由于过分关心自己的需要而粉碎了对方的梦想，但是，如果一方思变而另一方守旧，那么，婚姻就不会繁茂。

心理学家悉尼·乔埃特敦促人们不时“重新投入”他们

的婚姻，我们中有许多人无意识地这样做。一位妇女说：“我与同一个男人结婚已 33 年了，但在这段时间中，他却有几个不同的妻子——一个新娘，一个朋友，一个情人，一个同事，一个母亲，一个女企业家。我不清楚他是否明白我们的婚姻是随着我的角色的每一变化而成长起来。”

4. 及时处理细小问题

许多夫妻错误地忽视小矛盾，认为随着时间的过去自然会烟消云散的。

解决小冲突的最简单方法是双方相互体谅和运用常识。你也可以使用交换或奖赏的办法。

如果小烦恼是大问题的征兆，就更该引起重视。因此，对丈夫整个周末看电视里的体育节目感到不满的妻子可能变得非常生气：“为什么你不多注意我？”在这种情况下，就该把问题摆到桌面上来，如果能就面临的危机进行坦率的交谈，就能帮助双方发展解决未来冲突的技巧和见识。每当一对夫妻克服了一个问题。他们的婚姻也就得到了加固——因为他们明白了他们能够克服相异之处。

5. 相互给予一定的空间

正如园艺家不把植物种得过密一样，夫妻在生活中也必须保持一定的距离。人们需要保持一部分不为他人分享的东西，通过偶尔独处，你的配偶的自我意识就会增加——你的自我意识也会增加。

在一个中国艺术展览会上，一个男人很奇怪为什么一张巨大的画纸上只画着一只栖在孤枝上的小鸟，他的妻子告诉他：“如果画家把画面全部填满的话，小鸟就没处飞了。”像

鸟一样，我们每个人都需要展翅飞翔的空间。

独处并不意味着与配偶不亲密。互相给予空间并不简单地等同于有一个私人的场所或有独自思想的时间。过去，丈夫下班一进家门，苏珊就喋喋不休地与他谈话，后来，她对她说一整天在办公室听人谈话之后，他需要一些独处的时光。苏珊说：“现在，当我丈夫进入家门时，我就散散步，或在花园里工作一会，使他有时间放松。然后，他往往会到处找我！”

6. 筹划未来

如果没有园丁几年前的培植，就不会有现在怒放的玫瑰和浓荫蔽天的大树。婚姻也是这样。有一对夫妇，每个新年都坐在一起讨论随后的3年中他们要做的事情。讨论他们的未来使这对夫妇有一种永久感。

不时地回顾过去也是促进未来发展的方法之一，专家建议每对夫妻每年通过自问下列问题来估量一下他们的婚姻：我们给予和获得了足够的感情支持吗？我们的意见容易达到一致吗？我们总是表露自己的真实感情吗？

7. 明白你的义务

最近，我问一个朋友为什么能把外国兰花种得那么好，她说：“这没有什么秘诀，只要不断照料就行了，否则，它们就会死掉。”

婚姻中也有与此相似的义务。正如一位先生所言：“这是一个我们将始终相伴的诺言，我们并不能保证一辈子过幸福日子，这就是义务的最重要意义。”

夫妻们可以给义务下各种定义，30多岁的沙拉把它理

解为永久性，她说：“当丈夫和我为我们的新家种植花草时，我汗水淋淋地望着他，想到我们是在创造某种将永久分享的东西，那个花园是我们的义务的一个象征。只要那些植物还在生长，我们的爱也会继续生长。”

●幸福夫妻的秘密

大多数夫妻同意幸福婚姻需要时间和精力投入。但是，有许多夫妻由于其努力没有立即见效而心灰意冷，马上就放弃努力，觉得婚姻是一个负担。

但是，最幸福的夫妻不这样处理他们的关系。他们的成功婚姻的秘密在于以下 10 项规则：

1. 幸福婚姻不是恰好碰上的

大多数人越来越相信爱是不可思议的，从最终意义上说，我们把握不了她。我们并非“决定”去爱——我们“跌入”爱河。但事实并不完全如此。婚姻的质量取决于双方在顺境和逆境中对待对方的方法。爱决不是静止的，她或是生长，或是衰落。幸福夫妻懂得，他们的爱情的生命力在于自己的责任。他们是寻求持久爱情的积极参与者。

2. 爱情不是轻易能毁灭的

几乎所有的夫妻私下都害怕爱情的停滞和枯萎。但爱是不死的。它只能是在其他感情的遮蔽下而显得缺乏。

当一个婚姻中发生了糟糕事时，双方都需要保护自己。由于害怕受伤害和拒绝，他们缩到冷淡的假面具下。但有着良好婚姻的夫妻明白，暴风雨过后，甜蜜还会回来。由于认识到这一点，他们就能克服危机而不使婚姻破裂。

把这一准则用于行动，就是记住在双方发生分歧时停下来想一想刚结婚时你对对方的感情。让你的爱超越暂时的否定感情。

3. 婚姻不是万金油

由于婚姻的价值被高度颂扬，人们认为它是治疗孩提时代的或过去的恋爱创伤的良药。但婚姻不是个人问题的解决方法。不管你们夫妻的关系有多么亲密，在结婚前，你和你的配偶都是独立的人。

当我们期望一个同伴支持我们的自我主义或补偿我们的软弱时，我们毫无例外地是失望的，我们所爱的人也会感到不满。我们必须独立承担起自我价值的责任。

幸福夫妻知道，婚姻要延续，双方必须首先学会爱自己。否则，他们决不能感受到对方爱的价值。

4. 爱是接受

我们经常愚蠢地认为爱给予我们重塑他人的特权。我们试图抹去我们配偶身上的粗糙之点，而不管在这样做时甚至会抹煞那人身上令我们钟爱的品质。

决不能这样做。即使是一个依从型的配偶，他或她也会不自觉地抵抗改变或一致化的压力。

当然，如果问题使生活不可忍受，这就需要商议了。但这时也得考虑“会更好或更坏”。婚礼上就提醒我们所有人都是有缺点的。

真正幸福的夫妻懂得，爱包括接受对方的瑕疵。他们知道一个人改变的愿望产生于对他或她的接受之中。

5. 爱人不是思想的读者

爱情的幻想之一是爱人能对我们最深沉的思想和梦想发生共鸣。当对方不能共鸣时，我们就感到伤心、失望甚至感到被辜负了。

但是，要爱人猜测我们的所思所想显然是不明智的。感到自己为配偶所理解的男人和女人都知道，我们有责任使对方了解自己，当你告诉你的配偶你需要什么而他或她对这一要求作出了反应时，这就是爱的证明。

6. 最好的关系往往是变动着的

大多数人认为，牢固的婚姻关系是始终不变的。而事实上，正如个人在不断变动那样，婚姻关系必然是变动不居的。面临着最大困难的夫妻是那些由于害怕他们的爱情经受不住而顽固抗拒变化的夫妻。

具有持久关系的夫妻用接受和积极的态度迎接变化。要相信你们夫妻间的爱情是坚固的，彼此的信任足以使对方自由发展。

7. 不忠是爱的毒药

“我丈夫不知道，因此不会伤害他”，这是常见的私通事件的借口，但这个借口是靠不住的。私通即使不导致离婚，也会永久地损害爱的纽带，因为这是对婚姻义务的根本背叛。

当我们遵守婚姻誓约时，就对自己感到满意。当我们行为不忠时，我们自己知道并感到失了名誉。如果我们不爱自己，就不可能爱别人。

8. 爱不责怪

婚前，我们把婚姻想得很单纯。如果一切顺利，我们觉得这是由于自己的选择正确；如果不顺利，我们也知道这是自己行为的结果。

然后我们结婚了，如果我们不小心，就会把对方当作抱怨的对象：“我的不幸福是由你造成的。”

不幸，婚姻伙伴是最近便的替罪羊。找出他或她的缺点比检查我们自己怎样造成了自己的不幸更为容易。这样的抱怨不仅不公正，而且会挫折自己，因为它会加强个人消极性。

不要容忍自己落入责怪的陷阱。在你的婚姻以至生活中占据一个更为牢固的地位。你在生活中所承担的责任越多，你——以及你的配偶——会变得更幸福。

9. 爱是无私

互爱需要在给予与接受之间取得平衡，自发的无私是爱的本质。

真正的爱要求我们把握自己的需要，同时对对方的需要作出反应——不是无休无止的，不是单方面的，但是经常的。事实上，当我们给予对方而不是接受时，更感到我们“在爱恋中”。最幸福的婚姻是那些百分之百地给予，又百分之百的接受的夫妻。

10. 爱是宽容

所有夫妻有时都不免互相伤害和失望。这种感情有两种结果：要么原谅，要么慢慢积累成怨恨。爱情若要长久，我们必须能够原谅。简单地把感情搁置起来或不去想它并不是

宽宥。为对方的行为辩解也不是原谅。原谅是怒气和伤害的真诚的、自愿的释解。原谅对于爱情的重新生长是必不可少的。

爱情最重要的法则在于：为了你的配偶和你本人，朝着增进自我价值、尊严和完善的方向去做。当你对自己感到满意时，你就拥有使爱情真正鲜活所必须的信念和个人满足。

● 长久夫妻八原则

高离婚率使有些人把持久的婚姻看作是一个无法实现的梦想。但是，尽管有近二分之一的现代婚姻将以离婚告终，但还是有二分之一强的婚姻将持续下去，因此，我们必须从成功的婚姻中学习怎样把婚姻持续下去。

大多数人觉得他们的婚姻中既有感情的财富，也有一些难处。总的说来，他们是这样一些普通人，在他们看来，之所以选择把婚姻持续下去的道路，倒并不是因为他们觉得不得不如此，而是觉得婚姻对他们很重要。

但婚姻是非常复杂的事情，它不可被简化成一条秘密。然而，发现婚姻牢固的夫妇拥有某些共同的才能和看法，把它们分为 8 条。

1. 相互喜爱

满足婚姻中的妻子和丈夫喜欢呆在一起，喜欢交谈。虽然有些夜晚他们是在舒适的沉静中度过，但更多的夜晚是在一起谈天。观察一下被访问者的脸部表情，看到每当一方想讨论或插话时，双方都有默契。他们对对方讲的笑话发出放声大笑。他们握手，接触。

在有些夫妻之间，存在着一种“性电”。几乎所有夫妻

都把性看作是婚姻的一个重要部分，但没有人把它看作是婚姻的核心，也不把它看作是婚姻存在的理由，正如一位丈夫所说的，“性不是婚姻的一切—但它是很大的部分。”

这些夫妻还明白对方的兴趣所在，但他们并不一定拥有相同的兴趣，一位妻子说：“在假日，托尼喜欢轻松轻松，而我却喜欢忙碌。因此，一个夏天我们旅行很多地方，下一个夏天则在家看看电视。”

但是，如果说拥有共同兴趣并不重要的话，拥有共同的价值则很重要。例如，那些信仰宗教的夫妻就把这看作是他们生活的最牢固纽带。有一对夫妻说，他们中争论最多的是钱的问题。他喜欢花钱；她却锱铢必较。但是，当给他们有音乐天赋的女儿买一把大提琴时，却取得了一致的意见。他们买了一把他们买得起的最好的提琴，这是因为他们把教育看作是比拿钱能买到的所有东西都重要的事情。

2. 具有应变能力

在婚姻中，变化是不可避免的一孩子出生了，孩子离家了，配偶老了，病了一而变化可能带来忧虑。甚至好的变化也可以打乱平衡。一位妇女说：“他越是向上爬，我越是不喜欢他。”

然而，在那些牢固的婚姻中，任何一方都能及时进行调整。

一位结婚 29 年的男子谈到了他中年时所碰到的危机：“刚结婚时，我对婚姻所抱的观念最简单不过。我尽量延长我的工作时间，工作之余，就打高尔夫球和网球轻松轻松。帕玛拉照顾我和孩子们。9 年前，我的世界倒翻了。帕玛拉与人私通。她说她痛恨我的自私以及对她和孩子们不感兴

趣，她准备离我而去。

“对我来说，生活中最重要的事情就是我的婚姻，所以我决定改变自己以赢回我的妻子。我把帕玛拉放在第一位，把工作放在最后一位。不久，我就喜欢起我们一起做的事情，对以往的虚度年华感到悔恨。现在我已赢回了我的家庭，这一变化是我的一生中自己最感骄傲的事。”

现在，那些结婚已经 15 年或 15 年以上的夫妻经历了历史上某些最急剧的社会变迁。对妇女在她的家庭之外的权利的强调和对男人在他的家庭之内的责任的强调，造成了许多婚姻的紧张状态。不过，许多夫妻具有应变能力，他们吸收了对他们有用的东西，在他们的婚姻中竖立了新的目标。

幸福婚姻中的夫妻把自己看作是可以自由选择命运的人，而不是命运的奴隶。当需要作出改变时，他们就愉快地作出改变，以保持婚姻的活力。

3. 容忍不可改变之事的能力

许多幸福夫妻说他们不指望完美无缺。他们接受配偶身上他们并不一定喜欢的东西。正如一位妇女所说：“我们经常被建议‘改进’婚姻，以致于忘了放任自流也是重要的事情。”

不少婚龄很长的夫妻知道他们有些不能解决的冲突——个性的不同，或处事方式的差异。但他们却不纠缠于这些问题。他们所注重的是婚姻的力量，是和谐之处而不是不和谐之处。正如一位结婚 38 年的店主所说：“你必须懂得何时较认真，什么时候不问不闻。”

4. 设想永久

大多数婚姻以“永远”的愿望开始。在那些确实持久的婚姻中，“永远”就不仅是一个希望，而且是一种“前进”哲学。他们简直不认真地把离婚当作可取的意见。这种婚姻将延续、必须延续的态度调整了他们对待冲突和不完美的方法。

5. 相互信任

在一个好的婚姻中，爱也许是蜜是胶，而信任是永恒的东西。信任不仅使人感到安全舒适，而且能使双方充分地展示自己。相互信任的双方都相信他或她的核心自我不会被嘲弄或扰乱，它会得到滋养，它是安全的。这种安全之上，便是一种独特的自由。

信任构成为婚姻亲密的基石，而亲近也许是婚姻中最向往的品质，亲近即接近、情感及性亲近。一位妇女说：“我们的性活动非常丰富深入，因为我们相互信任，不以获取性快乐为羞。”

6. 依赖平衡

在最好的婚姻中，双方相互信任。当他们说相互需要时，他们表达的不是软弱，而是力量。

她是早期的女事业家之一。她结婚 30 年的亡夫是位律师，他帮助她鼓励她，为她作参谋。她说。“我并不因为依赖他而丧失了自我，你只有那么多时间、精力和智力，依赖你的配偶以弥补自身的不足是很可取的。我们的依赖丰富了双方的生活。”

7. 撰写和珍爱共同的历史

一章一章地一起撰写一部历史，每对夫妻都有自己的故事，有持久婚姻的夫妻尊重自己的故事——关于他们如何相遇、他们的私下玩笑、他们的暗语及典礼，甚至他们共同的忧伤。他们的故事不仅仅是怀旧，而且是对他们过去一起度过的时光的爱恋。

教育家抱怨现在的年轻人几乎没有历史观念；他们只生活在现在，没有记忆可言。这种健忘症增加了他们的无根性，我想这也与他们的离婚率有关。相反，婚龄长的夫妻珍视他们一起的历史。当现实不顺心时，他们就面向过去寻找他们分享的好处。

幽默是全球通行的缓和剂，它缓解紧张和厌倦；大家都说，如果你能对它发笑，一切就都很好。

8. 有能力碰好运

即使有信任和应变能力，人们的婚姻要长久的话，也还需要碰点运气。首先，在选择对象的时候，你需要有运气选择一个可以信任和具备应变能力的人，他（她）会随着你的成熟而成熟。然后，在生活中你需要有点运气。疾病不断、失业、家庭不和、个人失败都会导致婚姻破裂，而相反的情况则会促使婚姻的成功。

但运气并非完全不受我们控制。婚姻中的运气半靠争取半由机遇。那些自认交了好运的夫妻并不对他们婚姻中的薄弱之处熟视无睹——他们只是把积极方面看得更重要。这些人抓住了运气的尾巴。

五、婚姻治疗

婚姻治疗不仅能解决问题，而且能预防问题的发生。它能帮助夫妻们在彻底互伤感情之前禁止争吵。在吵架时，人们往往不知道自己说了什么，他们什么都说，而不管会给对方造成多大的伤害，也不管这对婚姻会产生多大的破坏作用。

下面就是这套工具中的 10 个关键部件：

1. 把注意力集中在好事上

许多关系不融洽的夫妻只注意坏事情，心理学家建议他们每晚用 5 分钟时间相互称赞。这种做法看起来令人颇不自在，但好久没说过对方好话的夫妻们会惊讶地发现：原来他们还有那么多相互喜爱的东西。

2. 不要揭疮疤

有些夫妻一次又一次地揭疮疤，任何细小的事故都会回到重复过千百遍的争议中去——关于亲戚、钱、性，一切的一切。

许多人喜欢不断揭对方的疮疤，但你不能永远惩罚你的配偶。你可以让他（她）知道你受了伤害，但你得原谅对方，设想你的妻子或丈夫不想再伤害你。

3. 摆脱阴影

一对夫妇对于谁做早饭的问题发生了一场激烈的争吵。丈夫说他的母亲每天为他父亲准备丰盛的早餐。妻子说她母亲每天一早出去工作，她父亲为自己和孩子们做早饭。这对

夫妻就是被过去的“阴影”纠缠着，以致都觉得对方错了。

这些看来细小的事情会使夫妻们陷入不可自拔的冲突中，摆脱的唯一办法是自问：我们为什么这样做？

4. 拟订一套平息怒火的程序

如果把怒气闷在心里，它就会郁积起来直至爆发；不受限制地大发脾气则会使关系恶化。为了避免这两个恶果，专家们建议夫妻们建立一个控制怒火的程序。

例如，如果一方——假设是丈夫吧——感到怒火中烧，他让他妻子知道他得从他的系统中排除某些东西。她叫他悉听尊便，但一般不得超过5分钟。在她的支持和同意下，怒火得到了渲泄，这样不大会造成损害。怒气消后，两人坐下来交换看法。

专家们一般认为吵架——不是打架——并不一定是坏事，重要的是吵了之后怎么办。吵架后，夫妻们一定得讨论一下争吵发生的原因以及以后怎样避免类似的情况。

5. 告诉对方自己需要什么

弄清自己需要什么，对方需要什么；满足他的需要，也让他（她）回报你。例如，有位丈夫讨厌下班后回家做家务。他的妻子常多干点儿，但上床前他就给她按摩背部。这些简单的优惠条件使双方都感到他们在被爱着。

6. 别老想着你不喜欢的事情

一位医生和他的妻子因为他的经常推迟回家时间而发生争吵。专家们建议他的妻子在他说的回家时间到时别盼望他。她可以做一些别的事情，如练健美操或在电话中与朋友聊天。如果他确实很早回家来了，他们就可共享甜蜜时光而

不是没完没了地吵闹。像大多数夫妻那样，他们也认识到了一旦想出了解决问题的方法，就能克服一切障碍。

7. 寻找问题背后的问题

有时夫妻非常明白问题出在哪儿：一次婚外性关系；性兴趣的缺乏；事业上的冲突；等等。但这些往往都是征兆。因此，夫妻们必须分析一下是什么因素把你们带入了目前这种境地。或许你和你的配偶好几年不曾沟通思想了。或许你没有适应生活中的变化——搬家或生了小孩等等。或许你们中一方是为过去所受的伤害而伺机报复。

一次危机会使事情充分暴露，抓住这一时机建立更良好的关系。

8. 不要小事化大

牙膏没盖上，碟子堆在污水槽里——这类事情虽小，但如不注意，它们能把一个婚姻毁了。丈夫也许仅仅是由于累坏了而没有把袜子从地板上拾起来；但妻子或许会以为他在摆谱，这样就会导致吵闹。因此，两人的行动和反应要取得一致，事情怎样就怎样，不要扩大化；要大事化小，而不是小事化大。

9. 寻找时间一起谈谈

婚姻满足的最大敌人是缺乏时间。专家建议，夫妇们每星期中都应找一段时间单独在一起。交谈可以从本周中自己感到满意的事情开始；转而说说自己的所行所想。两方也可以抱怨——但别忘了抱怨是为了今后在同类情况下处理得更好。在用这段时间解开对配偶行为的一切疑惑之处（如“你星期二好像精神不振，为什么？”）最后，可以谈谈自己的愿

望、希望和梦想。

10. 如果配偶不肯去看婚姻治疗学家，你就一个人去

有时一方不愿就婚姻问题提出咨询。例如，一位丈夫不愿在生人面前暴露自己的婚姻问题，在这种情况下，专家们鼓励妻子单独开始治疗。一旦她开了头，她的配偶往往会步其后尘，因为他好奇或者想把他自己那方面的事情说出来。即使他不仿效，她一个人进行的治疗也会对婚姻大有帮助。尽管一个妻子不能独力拯救她的婚姻，但她可以检验一下自己的行为。随着她的改变，她的丈夫也会随着改变自己。

六、长相知，不相疑，共赋白头吟

●同床休异梦

对于人类来说，婚姻是最有益的，但也是最难搞好的关系。

世上没有完美的婚姻，因为世上没有完美的人。没有哪一个人能满足另一个人的全部需求。任何两个人的背景、个性、需求、目的、动机以及情感反应都不可能完全一样。由此带来夫妻之间的差异，从而导致婚姻的不和谐。如果考虑到夫妻两人之间的生活环境、遗传因素、个性差异以及男女之间的巨大情感差别，那么，成功的婚姻之多令人吃惊的。

青年女子通常在理智上认识到：两个完美的人不可能获得完美的婚姻生活。但是在心底深处，她却幻想着完美的婚

姻，有一个文雅、体贴、坚强、聪明的丈夫，一个能满足她的一切需求的丈夫（实际上这是不可能的）。她需要保护、关怀、钟爱，同时又有完全的自由和自主权。为了证实这些，她经常考验丈夫，希望他在应该坚持某事时表现得十分坚强，在应该让步时，又表现得十分明智。如果这样，她就有了安全感。她希望丈夫知道她的需求，却不愿意丈夫限制她的选择自由。她希望一直受到重视、赞赏和钟爱，以维持她的自主感。她本能地想做一名助手而不是上司，但是由于她不断地要求、考验丈夫，因而看上去她却像一个想取得支配权的人。她希望在自己的势力范围内（包括家庭和孩子）有控制权，但是她需要丈夫的关心和力量，因而她的情感需求时常变化，所以她希望自己的势力范围是可大可小的。她希望丈夫能用不同的方式向她表示爱情，她还期望丈夫具有一定的超感官知觉，能意识到她的情感变化，而她的情感状态却可能在短时间内发生巨大的变化。做丈夫的哪怕对妻子稍稍表示一下喜爱和赞赏，其意义也要比丈夫本人想象得大的多。做妻子的愿意被人怀念、崇拜、喜爱、恭维，喜欢别人倾听她。她希望自己的感情，即使是孩子气的或者是不合理的，也能对丈夫起作用。她需要受到保护、关心、照顾，以便感觉到自己是女性。她常常需要得到非性爱的钟爱，尤其需要在她自己都不能容忍自己的时候，能够得到丈夫的宽容。

妻子本身可能因为一些烦琐小事发脾气，引起争吵，然后又把一些毫不相干的人和事联系起来，纠缠不休，也可能凭着女性的直觉而不是正常的推论匆忙武断地下结论。这些在丈夫看来都是莫名其妙、毫无根据的。通常，妻子需要的

是理解而不是争吵，但是当丈夫不跟自己嚷嚷几声，她又会觉得对自己不够重视，又会怨恨他。妻子还想在争吵中取胜，但一旦得胜，却往往会产生失望的感觉，从而觉得丈夫在自己心目中的地位下降了，不再是一个男子汉了。从本质上说，妻子虽然想赢得争吵的胜利，但实际上却仅仅是想发泄一下自己的情感，争吵获胜了，虽然在丈夫面前会显得洋洋得意，但在心底里却总会增加莫名惆怅。她喜欢像成年人似地交谈，而且往往又是在丈夫疲劳、懒得说话时找他谈话。如果丈夫对妻子的事情缺乏兴趣，她便会认为是被冒犯了，并会觉得被遗弃了。妻子希望丈夫觉得自己的兴趣是重要的，需要他倾听并且不要在任何一个观点上与自己争执，包括即使谁都知道自己错了时。做妻子的当对扮演母亲—妻子的角色感到厌倦时，可能就会暂时地退却到小姑娘的角色上，需要丈夫来扮演坚强的、智慧的、能理解人的、宽容的“父亲”。

男子认为，这种女子个性产生于她们矛盾的、不实际的、没有逻辑的需求。没有一个男子能完全满足这些需求。然而，男子也毫不例外地有着各种各样的需求。他希望自己被别人看成是有能力的、有价值的、可以信任的人。自己内心可能怀疑自己能否取得成功，但是却不愿意向包括自己甚至妻子在内的所有的人承认。他需要鼓励，但不是指教、争吵或批评他需要加强自身的力量，以便能在高度竞争的社会里生存。他希望确立自己的形象，即便错了，也不愿被指正，否则就会被认为是故意破坏自己的形象。

男子需要真诚和深情，以使他能够始终保持良好的自我感觉。但是一定要小心，不要使他想到母亲，不然他会觉得

自己被当成小孩子了，特别是在他表现确实像个小孩子的时候。他需要的是一个慈母般的妻子，不专断却会体贴照顾他，他需要的是一个既能吸引人、也能被人吸引的妻子，而不管她是否喜欢这样。心目中的妻子应该像他在外面遇到的那些女孩子一样有吸引力，需要一个能够既能照看家庭和孩子，又能使自己即使不做家务也不感到内疚的妻子。因为家是妻子的势力范围，而工作才是自己精力的中心，所以，做丈夫的不会像妻子那样对家务有很大兴趣（同样，妻子也不可能对丈夫的工作有很大兴趣）。就像女人可以有自己的女友和自己的消遣一样，丈夫也需要有自己的消遣和爱好，而且不能被妻子指责。

就像女子追求一个成熟的、有理解力的、强壮的、文雅的丈夫一样，男子也同样在追求一个幻想似的妻子，一个十分宽容的、永远可爱的、能理解人的、母亲似的、情人般的妻子，一个无条件给予慈爱的“母亲”，一个会理家的电影明星，一个惟惟诺诺的追随者，一个温顺、讨人喜欢的“女儿”，她必须佩服自己的知识渊博而且表现得才气横溢。

对于就要结婚过日子的男女青年来说，这些情景看起来似乎是滑稽的、夸张的。对未婚青年来说很多道理可能不会发挥任何作用，但是至少应该提醒他们：一旦夫妻不能很好地沟通思想感情时，便应该冷静地找出原因，排除障碍。作丈夫的切不可轻视小的争吵而放任自流，任其发展，否则，这些不足以引起重视的小的争吵经过积累，终将带来无可挽回的痛苦。

任何一对夫妻都有不协调之处，只是程度不同。以不协调为借口离婚是荒谬的，任何两人之间都会存在一些不协

调。由于夫妻朝夕相处，长年相伴，因此不协调会越积越多从而变得更为明显。夫妻之间各自的目的、动机、感情需求、环境背景都不一样，因而结婚伊始就存在不协调。妻子希望成为丈夫的兴趣中心，但是又希望他能把工作作为兴趣中心，也就是必须在事业上取得成功。如果丈夫不能保持这种平衡——既满足妻子的需要，把她作为兴趣中心，同时又在事业上取得成功——那么她将嫉恨他的工作。

其实每个人本身也常常不协调。举一个很小的事例：劳累一天之后，回到家里，理所当然应该休息一下。但是让妻子一人操劳家务是不合情理的，丈夫应该适当帮帮忙以保持良好的夫妻关系。那么是帮忙还是做家务呢？这就发生冲突了，显得不那么协调了。在这种情况下，不重要的事情应该让位给重要的事情，也就是说，既使再累也应当动动手，帮着妻子做点家务或者照顾一下孩子。

我们常常看到一些婚姻似乎已到无法维持的地步了，唯有分居或离婚。离婚是解决无法容忍的状况的唯一办法。然而这种方法是应该存在也是应当尽力避免的。通过理智的、不懈的努力，完全可以使看来的确无法解决的冲突得到解决。

在心灵上和精神上有下面所说的三点普遍规律：

- (1) 我不能够通过直接的行为改变他人；
- (2) 我只能改变自己；
- (3) 我改变时，他人也会相应地改变。

这种自我改变必须是真正的，而不能是一种为了引起他人改变而做出的样子。人人都必须这样想：不管对方是否会改变，我反正是需要改变的。

婚姻状况大体有这样三种情况：

- (1) 不匹配的；
- (2) 个性需要改进的；
- (3) 技巧需要提高的。

不匹配是指婚姻双方本来就不应该结婚。他们其中的一方甚至双方都不太愿意或者根本就不愿意使自己在个性和习惯上发生任何重大的改变。这样的人不是因为年纪太轻就是因为感情还极不成熟。他们根本不知道在两人的世界里如何相处。心理正常的女子不可能愿意和一个施虐狂的残暴的丈夫过日子；而如果丈夫是消极型的，而且非常依附于母亲，那么他就不可能与任何其他女子建立正常的、成熟的关系。没有哪一个男子能够使这样的妻子满足：她神经质地依附于父亲，又有着荒谬古怪的要求和愿望。一个感情上依赖于人的女人，她近乎病态的嫉妒会使丈夫备受折磨，度日如年。不过经过几年的心理治疗，这些人中的大部分会渐渐成熟起来，使婚姻达到圆满。但是在一开始。这些以自我为中心的、不成熟的人总是拒绝任何建议，并往往会借助其他人和力量迫使婚姻对方去适应自己神经质的要求。

第二种状况是个性需要改进的，即那些个性的缺陷但是能够正视现实并能努力使自己在情感上更加成熟的人。如果愿意请教别人，并且再加上自身的努力，这些人通常是能够解决问题的。当她们已经成熟、能够解决自己个性方面的毛病时，他们的婚姻就会走向正常和协调，即便不能创造出理想的婚姻，他们之间的婚姻也是能够令自己和对方满意的。

第三种情况指夫妻双方需要提高彼此相处的技巧。在这种状况下，丈夫和妻子基本上是成熟的，相互之间在气质、

经历等方面都能够得到协调和适应，但是还没有掌握一些重要的技巧。

●无言寄心语

从恋爱到结婚是人生的一个重大转折，国外有的学者把它称为第二次断乳。随着这一转变的实现，双方的感情也发生相应的变化。要想使业已建立的这一感情得到巩固和发展，就需要夫妻进行经常性的思想感情交流。感情的交流过程实际上就是感情深化的过程，夫妻在一起生活，如果仅仅停留在一起吃饭、睡觉，缺乏感情上的和心理上的沟通，就会导致矛盾的出现和心理隔阂的产生。而重视感情交流，能够经常做到与对方谈谈高兴的事，使两人都高兴。把自己的苦闷和烦恼向对方倾诉，也可以消除积忿。经常与对方谈论自己的打算和追求，如果是正确的，就会得到对方的支持，从而给自己增添信心和力量，如果是错误的，也能得到对方的及时提醒和劝阻。通过经常性的交流，夫妻之间会变得更了解，准确掌握对方的爱与憎、理想与追求、接触的人和事、社交范围等情况，大大增加相互之间的信任，消除猜疑，达到稳定夫妻关系的目的。汉代王昭君出塞时唱的一首《长相知》，其中就有“长相知，不相疑”的话，这其中的相知也只有通过相互了解才能得到。

夫妻的感情交流可分为直接交流和间接交流两种，其基本内容有三个方面：语言、表情、意识。

第一，通过语言进行交流。语言是人类信息沟通的主要工具之一。语言作为一种互动符号不仅代表着观念、意志、态度和感情，而且还影响着人际关系中的互动行为，特别是

在两性的心理等方面，语言在传递感情、表达意志中起着十分重要的作用，因而也就成为夫妻感情交流的主要表现形式。

有些人在热恋时有说不完的知心话，可结了婚以后，由于客观上提供了密切交流的条件，但两人在一起时话却显著地变少了，有时甚至觉得无话可说。确实，婚后夫妻用不着“我爱你”的词句老挂在嘴边，但认为婚后夫妻毋须交谈却是明显的不对了。夫妻朝夕相处，终生为伴，是最亲近的关系，这种亲密来源于共同生活、祸福与共的“婚姻”关系。这种关系也决定了夫妻之间的语言交流可以无所不谈，大到国家大事、世界局势、生活追求，小到柴米油盐、洗脸刷牙、一根白发。交谈时，或娓娓道来，慢声细语，一个讲一个听，或你一言我一语，一个赞同一个反驳，无论形式，只要“语言”。

要进行夫妻之间的语言交流，首先遇到的就是有无共同语言的问题，只要有了共同语言，才能使交谈得以流畅地进行下去，达到交流的目的。有的人认为，夫妻只有从事相同的工作才有共同语言，而事实并非如此。共同语言是靠夫妻二人去寻找、挖掘与创造，职业相同是获得共同语言的有利条件，但不是唯一的条件，因为夫妻间的谈话内容并不主要是工作上的，而主要涉及到夫妻二人共同生活的有关方面。夫妻间感情状况取决于双方所注入的感情程度，其中主要体现夫妻双方在对待共同生活的关心程度。共同语言来自夫妻双方对共同生活的关心。有人总是愿意从个人的爱好、愿望出发，喜欢更多地谈论自己所熟悉和感兴趣的事，而这些事往往又是夫妻生活共同之外的、与夫妻共同生活无关紧要的

事，这必然会引起对方的反感。常言道：“话不投机半句多。”夫妻毕竟是在两性基础上建立的特殊关系，这种关系客观上要求属于自己的共同语言。这是加强感情交往的必要条件，有了共同语言，话就会越谈越想谈，越谈越投机，千言万语也不嫌多了。

有了共同语言，还要善于捕捉交谈时机。夫妻都有各自的工作，不要说工种不同，就是相同工种或在同一科室或车间班组，八小时工作时间也是无法交流的，下班后的时间各忙家务、业务学习等，所以即使业余也很难有整块时间坐下来促膝谈心，这就要善于利用零散时间，办法是尽可能多地安排夫妻的共同活动，加强心理上的联系。语言交流应不拘形式，不受时间长短的限制，要注意把握时机。例如吃饭时，一家人围坐桌旁，这就是个好机会，各人谈谈个人一天在外面的所见所闻，问问孩子学习情况，都是感情上的交流。夫妻最好能同时入寝，入睡前说一会儿话。如果妻子在进行家务劳动，而你却在伏案工作，你最好抽5分钟去帮帮忙，和妻子说几句话，这对妻子是一种体贴和关怀，对你自己则是一种调剂和休息。平时如果去菜场买菜是丈夫的任务，妻子有时也可以抽空和他一起去，帮他拎拎篮子，边走边谈，还可利用周末或节假日安排一些共同活动，如坐在一起看电视，谈谈电视内容，或是找个问题讨论讨论，还可以一起看看电影，逛逛公园，买买东西。总之，在夫妻之间既要形成“一起干”的风气，还要形成一起谈的风气。

交谈中，要努力创造一种直接、平静、随和的气氛。直接就是要表达自己感情时要直接了当，不要吞吞吐吐，绕圈子，要诚恳坦率，把问题挑明，不要“捉迷藏”，发“密电

码”。平静就是交谈中不要过分激动，要以平等协商的方式交谈，彼此平等相待尊重对方的人格，话语要平缓，不要粗声粗气，谈吐切莫带刺。随和就是以一种友善的面目出现，要感情真挚，即使批评也是善意友好的，要造成一种轻松和谐的谈话氛围。夫妻关系对感情的体验非常敏感，尤其是对于语言的态度和气氛上的变化，都会引起情绪上的波动。因此，夫妻在语言交流时要特别注意谈话气氛的和谐，使对方真实地感受到彼此和过去生活得一样温暖幸福。好的气氛能够促使夫妻间感情的充分表达。

关于语言交流的数量，虽然客观上随着夫妻生活的延长，谈话的内容也会相应地减少，但从主观上讲，夫妻都希望爱人能多与自己交谈，因为这往往被看成是自己在对方心目中的地位问题。作为夫妻双方，都应尽可能满足对方的需要。

夫妻交谈还要注意，一开始就要创造一个好的语言环境。俗话说：“好的开端是成功的一半。”夫妻下班回到家里，会有许多的话要对亲人倾诉，如果他（她）跨进家门时，你笑脸相迎热情地召唤，就会使他（她）忘却一天工作的疲劳，兴致勃勃地与你交谈起来。相反，如果家里迎接他的是冷冰冰的面容，或是一连串的指责埋怨，那么即使有满腹话语，即使是特大喜讯，也懒得对你说了。夫妻在一见面时就要为交谈创造条件。为此要特别强调说好相见的第一句话。当你的妻子（丈夫）推开家门，露出笑脸的时候，你第一句话该说什么？这第一话一定是你想向他（她）表达的话，那就应该用爱的心灵去说。充满爱意的第一句话不管怎么说，都会在爱的回音壁上荡起回声。此外交谈中对于双方

的话你要认真的倾听，不要表现出心不在焉的样子。所谓倾听，就是指对对方的感觉和意见感兴趣，并且认真地去听，积极地去了解对方，若有不明白就向对方问清楚。学会倾听必须做到：诚心诚意地听，认真仔细地听，对对方的话背后的情感也能复述出，表示接受并了解对方的感觉，还要学会对内容的反馈。

第二，表情传达。

表情作为情绪和态度的表现形式有着比语言更进一步的意義。夫妻之间的感情上的心领神会和默契往往与双方的表情互动直接相关。彼此间的温存爱慕常常也是通过微妙的表情传达。婚后夫妻之间的表情变化对于感情表达的影响是表情不同，对方对感情的体验也不同，表情的这种暗示和影响作用往往是连锁反应，无论是丈夫还是妻子，如果一进家总是沮丧着脸，一副不冷不热的神情，很快就会给家庭气氛罩上一层阴影，引起对方情绪的恶化。所以夫妻下班后都应振作精神，带着愉快的表情与对方见面，这是形成夫妻间轻松、愉快的感情气氛所不可缺少的。同时，对对方所期待的态度应在表情上有明显的表示。

总之，夫妻共同生活时间越长，表情在双方感情表达中的作用就越大。当生活较为平淡、情绪低落以及遇到不顺心的事时，要知道你温存柔情的表情，会在心理上给予丈夫（妻子）以莫大的安慰。

第三，行为互动。

在行动上的相互关心和帮助是夫妻感情表达的最好方式。行为互动主要表现在三个方面：互动、互酬和象征行为。

互动。夫妻生活中，几乎时时都在发生着互动。夫妻感情就是通过这些积极的行为互动而发展深化的。我国古代就有“举案齐眉”的美谈。汉代梁鸿的妻子给丈夫送饭时，总是把端饭的盘子举得高高，梁鸿接饭也总是对妻子还之以礼。这对夫妻相敬如宾、白头偕老。夫妻之间要彼此尊重对方的工作、劳动和学习，尊重对方的兴趣、爱好和习惯，尊重对方的人格和独立自主权，只有这样，才能在对方心理和感情上产生回流。其次是互相爱慕。车尔尼雪夫斯基说：“爱一个人意味着什么呢？这意味着为他的幸福而高兴，为使他能够更幸福而去做所需要的一切，并从当中得到快乐。”如果你真爱你的丈夫或妻子，那就应该把他（她）的幸福当作自己的幸福，把他（她）的痛苦当作自己的痛苦，把他（她）的事业当作自己的事业，把他（她）的奋斗当作自己的奋斗。再就是互相帮助。夫妻既为终生伴侣，在生活上、工作上和学习上就要互相帮助，特别是在生活上要甘苦共尝，不要做“甩手丈夫”或“闺阁小姐”。四是互慰。丈夫失手把心爱的花瓶打碎了，本来已经很心疼，如果妻子马上责备他，他就会更加恼火，弄得不好会吵起来。如果妻子体谅他当时的心情，即使妻子自己也很心疼，但能克制自己，再安慰对方几句，效果会很好的。如果一方在工作上遇到挫折，承受了很大的压力，回到家来，另一方给他（她）安慰、鼓励，就会使他（她）产生了很大的精神力量。相反，另一方再严厉的责备，这样内外夹攻会使人更受不了，或者做出不该做的事来。世界上一帆风顺的事情很少，夫妻相处中也很难保证不发生各种意外事故，当一方遇到不幸时，另一方要主动给予生活上的关怀和精神上的安慰。

互酬。互酬是指对对方所给予的帮助的酬报，是一种特殊的行为规范。互酬行为是人际关系中的一种普遍现象。这里所说的“酬”主要指情感上的，与那种市侩式的等价交换是根本不同的。

夫妻关系必须强调互酬行为。但生活中有些人往往忽略了这一点，例如，妻子帮助丈夫做了一件事，丈夫对此毫无反应，好像妻子就应该为自己服务，连简单的“谢谢”都不会说。又如，丈夫妻子说一些亲热温存的话，或者有些亲昵的举动，妻子视若无睹，甚至粗暴地把丈夫推开，使丈夫大不自然，长此以往，夫妻感情必然会产生裂痕。

总之，夫妻之间经常进行思想感情交流，不仅能满足相互的心理需要，而且也为相互间的进一步了解，巩固和发展夫妻关系，奠定了基础。

第十二章 左右逢源 交际有道

——青年社交知识导航

不论你是一个男子还是一个女人，待人温和宽大才配得上人的名称。一个人的真正的英勇果敢，决不等于用拳头制止别人发言。

——萨迪

现实生活中，谁都需要交际，尤其初入社会的青年人，更需要交友，需要处理好亲属、师长、同志间的各种关系，需要说话，需要恋爱，需要建立家庭……。然而，这一切并非都那么轻而易举，需要你学习社交知识，了解社交礼仪，掌握社交技巧。

一、惊鸿一瞥俘人心

●自我介绍的艺术

在社交场合中，出于礼貌或业务上需要，往往须作自我介绍。一位外国心理学家提出五点自我介绍时必须注意的态度和方式：

1. 必须镇定而充满信心。一般人对于自信的人，都会另眼相看。如果你有自信心，对方会对你产生好感。相反，如果你畏惧和紧张，可能会使对方产生同样的反映，对你有所保留，使彼此之间的沟通产生阻隔。

2. 在公共交际场合中，如果你想认识某一个人，最好预先获得一些有关他的资料，诸如性格特长及个人兴趣等。有了这些资料，在自我介绍之后，便容易交谈，使关系融洽。

3. 表示自己渴望认识对方时要热诚。任何人都会觉得能够被人渴望结识是一种荣幸。如果你的态度热诚，所得到的反映也会热烈。

4. 在自我介绍时，应该善于用自己的眼神表达自己的友善、关怀及渴望沟通的心情。

5. 在获知对方的姓名之后，不妨口头重复一次，因为每个人都乐意听到自己的名字，使他有自豪感和满足感。

● 自我介绍的忌讳

1. 不要过分地夸张热诚，大力握手或热情地拍打对方手背的动作，可能会使对方感到诧异。

2. 不要中止别人的谈话而介绍自己，要等待适当的时机。

3. 不要态度轻浮，要尊重对方，无论男女，都希望别人对他尊重。特别是希望别人敬重他的优点和成就。因此在自我介绍时，表现庄重。

4. 如果希望认识某一个人，要采取主动，不能等待对方注意自己。

5. 不要只结识某一特殊人物，应该和多方面的人物打交道。

6. 如果一个以前曾经介绍过的人，未记起你的姓名，也不要作出提醒式的询问。最佳的方法是直接了当地再自我介绍一次。

● 记住人名和面孔

经常会听到这样的抱怨：“我的记性太差了，刚见过一个人，眨眼就忘了他的名字。”其实，有时并不是你忘了人名，而是第一次见面时你根本没听清对方叫什么。

当你遇到一个陌生人，而且听到对方的自我介绍很含混时，你可以马上跟上一句：“对不起，我没听清您怎样称呼。”大多数人可能认为，请求对方重复一遍姓名比较难堪。实际上，一个人最珍视的“私有财产”就是他的或她的名字。如果你能给以哪怕最细微的注意，他或她都会对你产生好感。

下面的做法可能有助于你记住人名：

1. 确信听清了对方的名字。
2. 问清其名字是如何书写的。
3. 对该名字随意作一个评论，比如说，“噢，我恰好见过一个和你同名的人，”或者问，“你的名字有何寓意吗？”等等。
4. 在初次交谈中适时地直呼其名。
5. 再见时再称呼一声对方的名字。

至于辨认面孔，主要是寻找其面部特征。例如，脸型如何，鼻子的形状怎样，额头宽窄以及是否有皱纹，脸上有无

痣、斑、疤等。

记忆名字与辨认面孔是认识人的必不可少的两个方面。如果只知其一不知其二，就会出现人名与本人对不上号的现象。

● 把握好最初7秒钟

有研究表明，我们跟别人见面时，在7秒钟内就能对这个人作出评估。这种交流无需通过语言。在这最初的7秒钟内，每个人都会自觉或不自觉地用眼睛、面孔、身体和态度来表达自己的真正感觉。所以，在一定意义上可以说，你只有7秒钟来给别人创造良好的第一印象。

那么如何才能把握住最初的7秒钟呢？

1. 事先要做好准备——事先尽可能了解对方的动机、需求和兴趣。同时，理好自己的思绪。弄清自己明确的目标——你希望通过这次会面达得什么效果？

2. 随和、融入——一见面就要尽快融入当时的氛围中。

3. 倾听——先注意对方和别人先说些什么，注意周围气氛是否有变化。

4. 自然——要充满自信并积极放松。手势要优雅，避免剧烈的动作。

5. 表现——你的身体语言反映你的感觉，要让你的面部表情显得很诚恳，特别是眼睛要表现得专注而有神。

6. 声音——说话时，要注意音质、声调、节奏和音量。吐字要清晰、节奏要适中，句子尽可能短一些。你不妨录下自己讲话的录音，分析自己声音的特点，是否显得诚恳而且有权威。

● 让别人记住你

在社交场合谁都想能给别人留下深刻的印象，使对方或周围的人尽快记住你。要做到这一点，你就必须引人注目。美国夏威夷医科大学精神病学院教授达尼鲁·潘斯曾说过：“引人注目不仅仅是让别人注意你，而且意味着让别人记住你。”他认为，只要遵循下列几项建议，你就可以给人留下深刻的好印象。

1. 穿戴色彩动人的服饰

如果你是一位男士，不妨系一条鲜艳的红领带，配上灰西服，如果你是一位女士，则应系一条艳丽的绿松石围巾，穿上黑底色的服装。

2. 选择一种你常使用的特别香水

人们几乎总是下意识地对香气产生反应。人的嗅觉十分神奇，外来的一点点香气，便会留下持久的印象。

3. 佩戴一件令人感兴趣而且不同凡俗的装饰品

比如，如果是女士，则可以选择一幅手工制作的风格独特的耳环。

4. 精神振奋

潘斯教授说：“许多人常常精神萎靡不振，对比之下，人们容易记住精神抖擞的姿势。”身体直立一般不会产生无精打采的倦怠感觉，相反会显得精力充沛。

5. 创造略微神秘的气氛

你可以凭借自己的个性或你过去经历的某些有趣的事情

作出暗示，造成悬念，不要过早地和盘托出。例如，若你是一位厨师，你可能会把话题引到烹调方面，但千万不要宣称你就是厨师。不立即吐露一切的做法，能让别人产生追根问底的欲念，加强对你的注意。

6. 培养一种有趣的爱好， 或掌握某方面奇特的知识

比如，如果你对历史上某一时期或某位人物的“野史”了解甚多，或者会修理汽车，都会让别人对你感兴趣。

7. 说话要吐字清楚且直截了当

特别是在工作场所，不要拐弯抹角，含糊其辞，也不要每句话后都加上“你明白吗？”

●给人留下好印象。

怎样能给人留下一个好印象？一位美国专家曾提过如下建议：

1. 发挥自己的长处

如果你发挥自己的长处，别人就会喜欢跟你在一起，并容易同你合作。一个人要首先了解自己，把握自己的特点，如外貌、精力、说话速度、声音的高低和语气、动作、手势、神情以及其他吸引别人注意的能力等等。要知道，别人正是根据这些特点来形成对你的印象的。所以，与人交往，要充满自信，并尽可能发挥自己的长处。

2. 保持自己的本色

最懂得与人交往的人，永不会因场合不同而改变自己的

性格。保持真我，保持最佳状态的真我是给人留下美好印象的秘诀。不管是与人亲密地倾谈，还是在发表演说，都要保持自己的本色不变，不要给人造成言行不一的不诚实的感觉。

3. 善于使用眼神、目光

不管是跟一个人还是一百个人说话，一定要记住用眼睛望着对方。有些人在开始望着你，但才说了几个字，目光就移到了别处。进入坐满人的房间时，应自然举目四顾，微笑着用目光照顾到所有的人，不要避开众人的目光。这会使得你显得轻松自若。

笑容也很重要。最好的笑容和目光接触都是温和自然的，并不是勉强做出来的。

4. 先听后行

参加会议、宴会或面试时，切勿急于发表意见。要稍微等一会儿，先了解一下当时的情形。看看会场气氛如何？别人的情绪怎样？是高涨还是低落？他们渴望聆听你的意见，还是露出厌烦的神色？只有你觉察到别人的情绪，才能比较容易地接触他们。

5. 集中精力

怎样集中精力？一位专家说：“我在跟别人见面之前，通常会静静地坐下来集中思想，然后深呼吸一下。我会思考这次见面的目的——我的目的和别人的目的。有时候我步行几分钟，使心跳加速。这样踏进门口，就不会再想着自己。我把注意力全集中到那人身上，尝试找出他值得我喜欢的地方。”

6. 态度肯定

肯定的态度很重要。我们常常看到有些人说起话来声音越来越小，甚至用手捂住自己的嘴巴。没有人愿意跟一个态度迟疑的人打交道。冷静是必要的，小心谨慎也可以，但切勿迟疑不决。

7. 放松心情

要使别人感到轻松自在，你自己就必须表现得轻松自在。不管遇到什么严重的事情，心理上都要尽量放松。学点幽默，不要总是神色严峻，或做出一副永远苦闷的样子。你应该把心情放松一下，否则家人、朋友和同事会对你感到厌倦。

总之，不要突然改变自己的性格。不要摆出虚假的姿态。只要保持真我——最佳状态的真我——就足够了。事实上，你已有了给别人留下良好印象的神奇力量，因为没有人能比你把自己表现得出色。

● 赢得好人缘

在人际交往中，谁都想给他人留下一个好印象，有个好人缘。一个人的人缘好坏，直接反映出他（她）在处理人际关系时的能力和水平。那么怎样才能赢得好人缘呢？

1. 诚实待人

为人处世应保持诚实的美德，与他人交往尤其要以诚相待。虚伪、表里不一的行为只会被人疏远。诚实是你赢得好人缘的第一原则。

2. 始终守信用

守信用是一种令人敬佩的美德，人们常以讲信用来表达对别人的尊敬。言而无信的人历来受到人们的指责。当某人赴约迟到时，所有等着他（她）的人都会认为这是一种无礼的行为，除非发生了什么重大的意外，否则一般绝对不应找其他借口来为自己的迟到或其他失约行为开脱。如果确实发生了意想不到的事情，比如突然生病了，或临时加班等等，都要想方设法通知对方，取消约会或推迟一下。跟人约好或答应的事，务必要守信。

3. 不要在别人背后说三道四

不要传播人事是非，挑拨离间。

4. 为人正派

做事出于公心，多为别人考虑，不要凡事先替自己打算，更不能为了实现个人目的而不择手段。

5. 谨慎交友

别人对你的印象，在很大程度上是通过对你所交往的朋友的了解而产生的。俗话说，“鱼找鱼，虾找虾”，什么人喜欢交什么人。如果别人看到你的朋友个个都很正派，有本事，自然不敢小瞧你。相反，假如你交往的圈子中全是些没法恭维的人，恐怕别人对你的印象也就不会太好了。

6. 待人热情

富有人情味。乐于助人，当别人有困难时，你都要尽力而为。

7. 切忌炫耀自己

在社交场合，要注意谦虚待人，不要把自己的长处常常挂在嘴边，老在人前炫耀自己的成绩。如果一有机会就说自己的长处，无形之中就贬低了别人，抬高了自己，结果反被人看不起。

8. 切忌夸夸其谈

有人在与别人交往中，为了显示自己“能说会道”，便喋喋不休，没完没了地长篇大论，这种人会给人以不够稳重的印象。

9. 力避敷衍直语

用词要委婉，要融洽各方意见，不要只凭自己的主观愿望，说不近人情的话，否则是得不到别人的好感和赞同的。只有言词婉转贴切，才有利于融洽感情，给人留下难忘的印象。

10. 不要显露是有恩于别人的人

同志、亲朋之间总会有互相帮助的地方，你可能对别人的帮助比较多，比较大。但是，切不可摆出一副有恩于他人的姿态，那样会使对方难堪。

11. 不要说穿他（她）的秘密

特别是一些个人“隐私”。知道的不要说，不知道的不要问。因为这是于你无益而使他（她）人受损的事。

12. 注意自己的声誉

要争取使自己有个好名声并设法保持下去，不要因眼前的利益而败坏自己的荣誉和名声。

●人是衣服马是鞍

着装艺术会直接反映出一个人的修养、气质与情操，它往往能赶在别人认识你或你的才华之前，向别人透露出你是何种人物，因此在这方面稍下一点功夫，定会事半功倍。

首先应该讲究配色艺术。色调是构成服装美的重要因素之一。对于色调的选择，每个人都有自己的好恶，它能反映出一个人的性格、爱好、职业习惯、年龄等等。对于服装的色调来说，整体统一的协调就是美。心理学研究表明，色彩能引起人的情绪变化，对人的心理影响很大。一般来讲，红色热烈，橙色兴奋，黄色光明，绿色清新，黑色沉静，蓝色庄重，紫色神秘，白色纯洁。以红色为代表的能引起人们兴奋、热烈情绪的色彩称为“积极的色彩”，以蓝色为代表的给人以沉着、平静感觉的色彩称为“消极的色彩”。就色彩本身而言，协调的搭配法是同类色相配或是近似色相配，这使人看着顺眼、舒适、平和；而大胆、创新的搭配法则强烈色相配或是对比色相配，使人看上去醒目，与众不同。不同的色彩搭配法，所产生的效果也会截然不同。所以，你自然应该根据不同的场合需要，来选择适当的色彩与搭配方法。

其次是款式的选择。一个善于用服装装饰自己的人，在选择服装时，对款式的要求是很严格的，它既要适合自己的体型，又要与自己所追求的风格统一起来。要想使衣着具有沉稳、高雅的风度，那么衣服的款式一定要以简洁大方为原则，流畅的线条、简洁的样式配以高级的质料，定能达到满意的效果。如果一件衣服上混杂了太多的色彩，或使用太复

杂的图案，只能使人感到累赘而不洒脱，花边、蕾丝繁多的服装会使人感到“小家子气”。

衣着也要讲究天时、地利、人和。合乎场合的打扮可以使你在工作上无往不利。正式的工作环境中，自然应选择庄重、文雅的服饰。即使平常喜欢穿着随意、不修边幅的人，在庄重的社交场合也不应随随便便，那样会使人产生不尊重别人的感觉。相反，在一些轻松、愉快的社交场合，或个人的业余文娱活动中，则可选择活泼、鲜艳、式样随意一些的服饰，使人感到富有生活情趣，不拘一格。

穿着得体犹如一支美丽的乐曲，一首由关系密切、却互成对比的乐章所组成的交响曲，基础主题贯穿全曲，使得每一乐章都截然分明，却又一脉相承。朋友，用心去塑造你明确的形象，既符合身份又能左右他人的感觉，你将感到游刃有余。

● 推销您的快乐

生活中失却了快乐气氛便如同荒漠一样单调无味。而一个人如果能在交往中慷慨向他人推销快乐情绪，使别人也生活得快乐有趣，在自己的生活、环境中造成一种和谐融洽的气氛，那他将是一个受人欢迎的人，并能在社交中立于不败之地。那么怎样推销您的快乐呢？

1. 以自信的人格力量鼓舞他人

自信是人生的一大美德，是克敌制胜的法宝。在社交中，和一个充满自信的人在一起，您会备感轻松愉快，即使遇到困难挫折，也会以乐观自信的态度去克服。这种人格力量本身对别人也是一种鼓舞。

2. 用富有魅力的微笑感染别人

人人都希望别人喜爱自己、重视自己。微笑能缩短人与人之间的距离，融化人与人之间的矛盾，释解敌对情绪，生活中没有人拒收微笑这一“贿赂”。

3. 不惜代价让对方快乐起来

谁不希望自己快乐？如果您是能给对方带来快乐的人，您也会是一个受欢迎的人。为了使对方快乐，您应多寻找一些引起人的快乐方法，有时，为了让别人快乐，可以不惜一切代价。

4. 让幽默在尴尬场面触发笑声

幽默是快乐的杠杆，是生活幸福的源泉，是社交的润滑剂。应付日常生活中最让人伤脑筋的尴尬局面，最神奇的武器往往是幽默。幽默的语言常常给人带来快乐。您要推销您的快乐，最好的广告就是幽默。

●保持一个真我

其实，最好的办法是保持你原有的个性和特质，塑造一个真我。内在的气质是最宝贵的。一个真正懂得与他人相处的人，绝不会因场合或对象的变化而放弃自己的内在特质，盲目地迎合、随从别人。你要作为你自己出现，不是作为别的什么。我们时常发现一些人，他们总觉得自己本来的面目不如别人，于是随着环境、对象的变化而不断改换自己，结果弄得面目全非。保持一个真实的自我并不等于要使自己与别人格格不入或标新立异，甚至明明知道自己错了或具有某种不良习惯而固执不改。保持真我，是保持自己区别于他人

的独特、健康的个性。那些具有个性的人，也许具备一定的魅力。他们无论在何种情况下，都会保持一个真实的自我，会恰到好处地表现自己独有的一切，包括声调、手势、语言等等。

二、忠言顺耳利于形

●说话前应注意的问题

以前的人不太顾虑他人对事物的看法。想法和观念的不相同，认为只要用正确的言语传达自己的意思就行了。其实所谓正确与否，并非说话者单方面就能决定的。如果我们在说话之前忽视了听话者的心理和反应，说话的人即使是按照字典上的定义正确使用每一个词句，也很难将自己的本意正确地传给听话的人。无论如何慎重地斟酌词句，依旧会产生料想不到的差错和误解。

从另一个方面来说，说话者虽然有发言的权利，但是听者却具有决定内容效果的权力。一旦听话者认为这句话指的是白的，任凭你如何说明这是黑的，也无法改变听者已经认定的意思。人们在听话时都会做各自不同的决定，因此说话的人必须力求所表达的言辞和听者决定的结果能够一致。

一般人都有注重词句，依靠词句而说话的倾向，但为人所依靠的词句本身其实并不可靠，因为语言的涵义不断在变，因时因地而有不同解释，“言者无心，听者有意”，出自说话者口中一句很平常的话，在听者心里可能会引起轩然大波，所以我们必须仔细分析语言的各种条件。

顺着前面的思维推论下来，必须知道，如果我们说话时不了解对方受到何种观念的束缚，便无法正确地将自己所要表述的内容传达给对方。首先，我们必须了解对方的观念，然后才能有的放矢，是要说服的，就破除这种观念，是要发扬的，就进一步加以引导。对付那些不愿意听我们说话的人，最有效的方法就是举出具体普通的生活实例，来吸引听者的注意，引起他的关心，让听讲者感到，说话的人也拥有与他们同样的生活和学术感受，使他们所认为的切身问题，能够在你说出的话语中得到答案，消除听话者与说话者之间的隔阂。有许多人说话时，开门见山直接深入主题，然后再据以引申、陈述，这种破题法，在做学术报告时是可行的，然而在日常生活中，就很容易给人一种突兀感，使听者对你产生一种敬而远之的心理。我们求人解决最困难的事，谈论问题的内容越艰深，就越需要从极为平常的话题入手，谈些无关宏旨的鸡毛小事，伺机引入正题，切忌开门见山。

其次是要说中听而有趣的话，从有趣的话题中引入正题。说话的如果是位尊者，千万不能摆出一副高高在上、大人物的姿态，这样，必定会加深听者的成见，应该平等而商，共同议事；如果是位卑者，也不要唯唯诺诺，吞吞吐吐，这样会被听者看不起，视为没骨气，大胆地将自己所要说的内容，陈述出来。总之要做到不亢不卑。

再次是见什么人说什么话。孔子是世所至圣先师，他所提倡的“因材施教”的教育原则，虽历经千百年，仍为当今的教育工作者们所遵循，如果将它引用到说话方面，我们也可以说是“因人说话”，只有重视个别的差异、个别的需要，才能使我们的说话获得成功。

说话者必须时时留意、处处思量。在何种场合下说话，应该在什么时候，以何种态度，用什么口气来说，又应按照何种顺序……。凡此种种必须加以仔细选择、考虑。只有这样，我们才有可能通过彼此相互的交谈，比较正确地了解一个人。从而在相处中采取相应的对策。

芸芸众生，黑白难分，依照各人的性格和当时的状况来考虑说话的方法是绝对必要的。下面列举一些有代表性的性格及说话时的对应方法，谨供参考：

1. 社交型

这类型的人平常十分活泼、明朗，是爱好和平的人，不喜与人争，行为正直，常识丰富，易妥协于人，但缺乏周密的考虑，对这种人只需提出问题，即可达到目的。圆脸的人，稍微肥胖者，大多属于这种类型。

2. 非社交型

这种类型的人喜欢独处，看不起一切通俗型的事物，好与人争辩，以事事讲求道理的理论派自居，不会奉承、恭维别人，好恶感十分强烈。类似这种类型的人，似乎把自己封闭在一个笼子里，欲以丰富的情感去打动他是不可能的，所以必须根据逻辑的推理，循循善诱的劝说，才能打开其闭锁的心，对这种人必须谨慎应付，长脸尖下巴的人，大半属于这种类型。

3. 固执型

这种类型的人动作缓慢，做事认真，但是却不得要领，缺乏技巧，一言以蔽之，就是不够干净利落。十分遵守时间，但较顽固，不轻易赞同他人的意见。肩膀宽、脖子粗、

体格健壮的人多属于这一类型。

4. 夸耀型

这种类型的人自我观念强烈，善妒，依赖心理很强，好虚荣、喜体丽、怕权威。表面上鄙视荣誉，内心里却十分渴望得到。往往依附于伟大人物，以夸自己的威势，这种人对他表示敬意便雀跃不已，只要把自己所要办的事情实实在在地告诉他即可。

●正确使用谦让语

讲话时，最困难的恐怕是谦让语的使用。使用正确的谦让语，能使对方与自己的距离缩短，为彼此的谈话奠定友好的基础和融洽的气氛。在社会上与人相处时，如果不能使用正确恰当的谦让语，就会对自己造成不利的影响，引起别人的猜忌、困惑或反感，甚至使别人误会了自己的好意，而留给人以不佳的印象，因此不能不谨慎地使用谦让语。

谦让语是一种敬语，是表达自己与亲近者之间关系用的言语，其代表举例如下：

1. “您……”

尊称对方时，经常使用这种形式，对长辈或上级均可使用。

“两三天后，我再给您答复。”

“麻烦您，请把那本书拿给我。”

“章干事一回来，我叫他马上给您回电。”

2. “请……”

要求对方替自己做事或有所指点时所使用的客气话。

“请您帮帮忙，把这份材料打印一下。”

“请问师傅，四川北路怎么走？”

“请各位往里边走！”

3. “麻烦您，拜托您……”、“对不起”

这是对别人有所要求，或者对自己做错的事，希望求得谅解时所说的谦让语。

“赵君回来，请您务必转告他，拜托您啦！”

“麻烦您，把这份报告送给局长。”

“真对不起，我不是有意迟到的。”

4. 其他

有些敬语是把日常使用语进行文雅化的修饰，而使之成为日常通用的谦让语，比如把“我家”说成“寒舍”，“到您哪儿去”说成“我去拜访您”，把“请您看看”说成“请您过目”，“我认为”说成“以我的肤浅之见”，“请您收下”说成“请笑纳”等等都是这样的。

家中有客人来访问时，端出茶点向客人说：“你吃不吃？”是很无礼的。应该浅茶一杯，说：“请您尝尝看”，或“请您慢用”等才较合适。

谦让语不可滥用，如果大家在一起相处很久了，相互之间做些一般小事，有的就可不必多用谦让语，熟人之间用多用滥了谦让语，就会给人一种虚伪之感。

当然在平时，即使你是率直、不拘小节的人，对别人说话时也应尽量注意礼貌及谦和的态度，如此经常不忘以诚恳的口吻说：“请”、“谢谢”、“对不起”、“您好”、“麻烦您”、“抱歉”、“请原谅”等谦让语，必定使你待人处事更加顺利

成功。

● 让赞美的阳光温暖你的同事

爱美之心人皆有之，谁不愿听别人说自己的好话？谁不想别人经常赞美自己？赞美可以给平凡的生活带来温暖和欢乐，令世上所有的噪音都化为音乐。这一点在与同事相处中显得尤为真切。你或者你的同事如果懂得在适当的时候说句鼓励的话，就等于已经替你们的合作共事、和平相处投了巨额保险。

和同事们在一起年复一年，日复一日的朝夕相处，四目相对，你可能已经把他们的优点视为理所当然而缄默不语了。如果你欣赏你的同事的某些特点和长处，就一定要说出来。特别要记住，每天至少要赞美对方一次，不论你采取什么方式，通过何种途径。

小心不要使赞美的话模糊笼统。赞美的话要说得明确具体。千万不要做语含讥讽的称赞。如果你有一个体型较胖的同事体重减了5公斤，你不要说：“你现在走路不用再拖着那成吨重的肥，体型苗条多了。”你应该认真和颜悦色的说：“你现在恢复了正常的体重，一定觉得很开心吧！”或者你可以告诉他，哪儿有减肥良方，对他的体型日趋恢复正常有好处。

赞美对人们的心灵的重要性，就好比阳光，没有它，我们与同事、朋友间的友谊，就不能开花，不能生长。幽默大师马克·吐温曾说过，他可以“因人家一句适当的赞美而开心两个月。”马克·吐温并不是一个十分爱虚荣的人，他只是坦诚的招认了我们多数人隐而不吐的感觉——我们大家全都

需要不时有人赞赏。可是，莫名其妙的是，生活中，我发现有不少人对此特别的吝啬，他们十分想要得到别人的赞美，却都不大愿意给予别人这份温暖和煦的阳光。

奉承和赞美两者之间有着质的区别。我们谁都不想做虚伪奉承、溜须拍马的人，说些言不由衷的话。虚伪的言行是很容易被人察觉的，而且是一种欺骗的行为。不过，如果我们把自己心爱的人，最笃信的朋友，极友善的同事所最需要听到的话隐藏起来，不也是一种新的欺骗行为吗？

在所有能令朋友、同事、婚姻关系稳固的因素当中，最重要的一个就是：朋友与朋友，同事与同事，大家相互之间都肯心无杂念地公开地赞赏对方。如果读者当中哪位认为我的言语有点道理的话，你不妨先偶尔试试公开赞美你的同事，并表示你以为有他这么一位同事为荣。那么，你们的同事关系肯定不会差到哪里去。

生活中有不少人是这方面的天才，他们似乎本能地懂得说些能够增强同事自尊的话，这些人可以说是透过他们自己的心来看生活的。大胆而积极地赞美你的同事吧，不断加深的友谊及事业的拓展需要你这样做。

●交谈“八法”

人类的谈话艺术是纷繁多样的，也正需要有这种多样性的交谈艺术才能够去“对付”人们复杂的心理和千变万化的交际场景。因此，大家不仅应该了解和懂得这种复杂的社交形态，而且应该熟练掌握和运用为了应付这种形态的会话艺术。

1. 迂回法

迂回法就是在交谈中直接向对方提出意见感到困难时，用兜圈子、绕弯子的方法，把要讲的话用婉转的言词和语气讲出来，使对方听了能接受，以达到交谈的目的。

运用迂回法，通常是借用历史故事去启发对方思考，最后点明主题，达到交谈的目的。也可以用闲扯的方法，让对方在不知不觉中将话题接过去，这时，你要注意审视对方对这个话题的态度，到适当时再将主题点出来，让对方同意并接受自己的主张。

2. 激将法

与人谈话中，在许多情况下，都是为了去说服对方、指导对方，或是为了去改变对方原来的意图，最终达到让对方跟着自己转，或是为了一个共同目标去并肩行动和战斗。对方如是为了开创事业而怀疑自己的能力和前景，你便可以用名言加以鼓励。如恩格斯说过：“一个最好的计划去交给优柔寡断的人执行，这个计划再好也是没有用的。”拿破仑说过：“首先是投入战斗，然后是再看分晓！”这种话往往能够奏效。这不仅因为“激将法”具有极强的刺激性和极大的鼓动力，而且还因为名人名言往往为人们所崇拜，所以，对自尊心极强的人，血气方刚的人，容易激动的人，敢作敢为的人等等，都是宜用“激将法”的。

激将法有正面的、善意的，也有反面的、心怀叵测的。我们提倡有益于事业、工作、学习和生活的激将法，唾弃那种心怀不善、为了实现自己的阴谋去害人又害己的“激将法”。

3. 回避法

有一位中国驻法国大使的二秘，在一次宴会上应一位巴黎小姐之邀一起跳舞。正跳着，那位小姐突然问：“在法国姑娘和中国姑娘之间，让你选择的话，你喜欢哪国的更多一些？”那位二秘笑着略一思索后答到：“凡是喜欢我的小姐我都喜欢她。”这种我们通常称之为“滑头”式的巧妙回答，是交谈艺术中的一种回避技巧。它既使这位巴黎小姐得到满意的答复，在外交上又不失礼仪，维护了国格，保全了荣誉，这种回答是得体的。

回避法不仅有跟迂回法相同的一面，却更有回避实质的一面。迂回法是用兜圈子的办法去述说目的，而回避法则是用绕道走的办法去掩盖问题的实质。另外迂回法大体总是主述的，回避法通常是被述时使用的。运用回避法还得注意技巧，要尽量使对方满意，感觉不出你的回答是在回避实质。

4. 探询法

“探询法”是指有目的地向对方提问题或征求对方的意见，或打听对方的意图，或要求对方告诉自己所要知道的事情、而直问又不方便时所采用的一种问话方法，其目的是要刺探“情报”。

另一种情形是，在交谈过程中觉得不甚明了的、或是从对方话中体味出另有含意，需要追踪一下，而明提又不适宜时，也要运用探询法。著名意大利女记者法拉奇就是一位善用探询法的老手，她在对邓小平、霍梅尼等名人采访中曾多使用这一方法。

探询法在男女双方恋爱时也是使用很普遍的方法。上尉

戴高乐在向汪杜勒小姐倾诉恋情时说：“我说不明白心里怎样，我似乎觉得我今天同你认识心里很愉快……而你呢？”这比明说“我爱你”要巧妙得多。

5. 提示法

在西方，有一位出版家请画家画一幅维护交通秩序的宣传画。由于当时没有把意图交代清楚，结果画家画出的这幅画远没有符合出版家的意图。于是，出版家先是娓娓动听地对画家和他的画称赞了一番，然后对画家谈了关于交通事故的近况。他说：“最近的车，公共汽车、摩托车等等，已伤了许多行人。有时我看到一些开车的人简直不像个活人，他们闭着眼、斜着眼，三分像人，七分像鬼，向街上的行人不假思索地横冲直撞……”说到这里，画家蓦地跳起来，大声讲道：“对啦，对啦！这很可能画一幅令人注目的出色的漫画。把我原来的那幅画作废吧，我替你重画一张！”就这样，画家又花了许多时间和精力，重画了一幅完全符合出版家意图的的杰作，使出版家非常满意。这就是提示法的效力。

6. 亮相法

“亮相法”是指回答对方发问的时候，既不愿直言自己的意思，又要对方理解自己的意思。并按着自己的意愿去做的一种交谈术。

英国作家王尔德在未成名时很贫穷，有一个贵族想请他当家庭教师。在谈到食住条件时，贵族问他是否愿意和他的家人一起共同进餐，王尔德回答说：“那全看进餐时懂不懂礼貌。”这一回答实质上已表明了王尔德的内心思想——看

贵族是否尊重自己。

另一种亮相法是：对话的双方，当一方向另一方提问的时候，回答的一方不告诉具体的事实，但又能使对方明白实质。如 1946 年 8 月，美国的反动派支持蒋介石发动反人民的内战，毛泽东在和美国记者安娜·露易斯·斯特朗谈话时，斯特朗问毛泽东：“共产党能支持多久？”毛泽东答：“就我们自己的愿望来说，我们连一天也不愿意打，但是如果形势迫使我们不得不打的话，我们是能够一直打到底的。”鲜明地亮出了共产党对内战的立场和态度。

“亮相法”跟“回避法”相同的是，都是“被述”的，不同的是，前者是告诉实质，后者是回避实质。

7. 接话法

“接话法”是指在交谈中，一方正在讲述的话头转向另一方时，另一方应该如何接答的技巧；或当一方讲到某一话题时，另一方应该接应或说明的插话的技巧。

接话法的应接技巧有相当高的要求。接话者应该反应迅速，思维敏捷，机敏精巧地应答对方的话茬，讲出恰到好处的妙语来。1972 年，美国总统尼克松访问苏联。一次，在苏联机场飞机准备起飞时，突然一个引擎发动不起来。此时，在场的勃列涅夫又急又恼，指着民航部长问尼克松：“我应该怎样处分他？”尼克松说：“提升他，因为在地面发现故障总要比在空中好。”尼克松的接话本领是高强的，不仅在“视点”上比勃列日涅夫要科学得多，而且在言辞上含义深刻、风趣有味。

8. 旁敲侧击法

“旁敲侧击”法就是一句问话从表面听好象是话语本身所指的含义，而实质是“意在言外”，是从问话后对方回答的信息中，来揣度对方的奥秘。

在交谈中，“旁敲侧击”通常是不宜使用的，因为它毕竟不是一种友好的表示，只能在交谈中遇到不得要领而难以达到目的时，不得已而用之的一种辅助手段。它通常是在被问者有意回避问题或不肯说出内幕时使用。

.....

谈话的方法远远不止这八种，其它如“暗示法”、“穷追法”等等皆是。效果如何，全看各人的临场发挥和灵活运用。

●少说话多办事

黑格尔曾经说过一段很有名的话：“少说话，尤其是当有着比你强的、陌生的，或比你有经验的、了解内情的人在座的时候。因为你如果多说了许多话，你便同时做了两件对自己非常有害的事：第一，你显露并揭发了你自己的弱点与愚蠢；第二，你失去了一个获得智慧及经验的机会。”这段话至今还闪耀着它深刻的理性光辉。

平时，我们在与朋友同事交谈中，一定要谨言慎语。因为你所面对着的所有的人中良莠难辨，谁也说不准是否有人会因你的几句牢骚而去告发你。所以在我们每说一句话前一定要三思而后说。切莫让自己的舌头抢先于自己的思考，在要说一件事，发表某个意见的时候，你要考虑三点——方法、地点、时间。利用什么时机，在什么样的地点，采取何

种办法才能恰到好处地表明自己的观点，这些问题都是要在你的头脑里左盘右旋的。不思而言，就如无的放矢。我们应该看到，那些成功的人和聪明的人总是想过才开口，而那些在谈判桌上的失败者和愚蠢的人，总是说过之后才回想起他曾说过些什么。当我们参加别人召集的各种会议、讨论时，要平心静气，多听，少说，因为你的舌头是制造这个世界最大的好事和最大的坏事的工具。

“言语不可妄发，发必当理”（朱熹）。“人之作孽，莫甚于口，言语尖刻，必为人忌。”“出言不当，反自伤也”。这些都是前人的铭心之作，刻骨之谈。人时常因为对于张口说出去的话缺乏系统的考虑，而造成口舌之灾。这种祸从口出而导致满门抄斩，诛连九族的例子，历史上曾无数次出现过，它应成为我们后人的警钟。

有些女孩子经常喜欢对别人悄悄地说：“这件事，我只告诉你一个人，你千万不要告诉别人。”这种不宜公开给大家知道的事，反而传得特别快。于是听者继续对自己的好朋友“只告诉你一个人”地传下去。结果朋友传朋友，朋友传给朋友的朋友……这样一传十，十传百，传来传去，当这句话再传到自己的耳朵里时，早已是面目全非了。

因此，在平时的工作中、交往中，我们千万不要乱传同事、朋友的闲闻轶事，特别是那些不甚友好的同事之间的话语琐事，这样做很容易招致双方矛盾的激化，问题一出来，你就是罪魁祸首。传播是非的人，也正如制造是非一样的坏，不管你是有意还是无意的。

酒是敲开嘴巴最有力的武器。有些人喜欢在酒醉时恶言批评别人，把平时的积怨和对上司及某位领导的不满一古脑

儿端出，这样不仅不利相互之间搞好关系，同时也是非常危险的。“酒后吐真言”，也许自己说错了话，得罪了人自己还不知道。因为在满座的高朋中，你也许并不知道其中的哪位正是被你批评的人的密友或心腹。生活中因此而被穿小鞋的人很多。等到自己明白原来如此时，早已悔之晚矣。为了防止这类事情的再度发生，于是不少酒君子便不敢再去喝酒了，本来好友、同事相聚，来上两杯是件非常愉快的事，但是贪杯误事或发酒疯以及酒后肇事，就变成“酒喝人”了。酒，少喝可活血暖胃，提神醒脑，对身体有益，过量则会麻痹神经，胡言乱语，迷失本性，于身心均无补。因此，大家大可不必因噎废食，少饮美酒还是需要的，只要不过量。

在小孩子面前，最好避免议论邻居。比如说：“隔壁家的林芳真是太懒了，跟她结婚，可真是苦了老李了。”此话若被自己的小孩听到，是日两家小孩吵吵闹闹便将此全盘托出了。“你妈妈是个大懒虫，我妈妈跟我爸爸说的。”——如此就会演变成两家大人之间反目成仇。

有时是无意中说出超出范围的话，那就有必要恢复原来的状态，努力加以“澄清”。有时说溜了嘴，说了不该说的，这时澄清的过程就象是中和剂。但是通过澄清、解释，能不能将原来的话收回来，这就很难保证了。

因此，说话要非常谨慎小心，即便是自己的妻子，说话也应多加考虑。如果说错的话，就会使原本很正常的一件事，变得异常复杂，扑朔迷离。“一言即出，驷马难追，”对自己周围的任何人都要有戒备之心。不应说的话，不是说话的时候，就必须免开尊口，守口如瓶。

“不谈人私，不炫己长”，这不仅是谈话的原则和修养，

也是我们在生活中应持有的态度。最后送给大家一句莎士比亚说过的话：“竖耳静听每一个人说的话，但嘴可别为任何人而开。”

●善加利用共通的谈话题材

在许多时候，一些自以为是的说话者，正在得意忘形，滔滔不绝的当儿，听众当中竟然有人会毫不在意地批评说：“在这种地方，为什么要说这种话呢？”为什么听众讲话的人会产生如此强烈的反感，我想，多半是因为话题不合乎场合的缘故。

还有些时候，说话的人独自山南海北，说得天花乱坠，大吹大擂，而听的人却个个面无表情，毫无反应，这是因为一般人对“自说自话”者，根本不感兴趣。

要使自己所说的话有声有色，而且能够愉快地与人交谈，必须考虑到对方究竟想听些什么，讲些什么话才对，视对象、场合而说出适宜的话来。也有人认为只要有丰富的话材，就能够成为很会讲话的人，而事实上能够从丰富的话材中选出适当的话题的人，才是真正能说善道的高手，才能够使交谈的气氛热烈而欢快起来。

人都喜欢谈以自己为中心的话题，“我的家……”、“我的孩子……”、“我的学校……”、“我的单位……”等等，不一而足。但是，象如此和别人并没有什么关系的话题，对方听了并不会感兴趣，更不会关心它了。如果，我们在与别人谈话中，把话题稍改一下为“你的家……”、“你的孩子……”、“你的单位……”如此将谈话的内容改成以对方为中心的话题，则别人自然会很感兴趣地加入到你的话题之中。

当我们在与人交往中，觉得一下子不宜将谈话主题抛出来，或者对方的情绪、环境气氛同你的交谈内容极不协调时；或者因对方脾气急躁、身体不好，不愿同人交谈时；或者你觉得不发问便无话可讲，问别的事情又不适当时……你便可问对方的身体，谈谈他的健康状况，用什么方法治疗等等。这样，对方会觉得这是你对他的一种关心，就可能乐意听你的谈话，接受你的提问，回答你的问题。当这样的交谈，在感情上达到一定深度时，你便可以转入正题了。

● 让别人倾听的要诀

听别人说话是一种劳心劳力的事情，必须动员眼睛、耳朵、身体及头脑。因此，在这种情况下，假如说话者稍微掉以轻心，不注意设法保持听者的兴趣，就无法掌握听者的心情，而使之有想离席的欲望，不然就是心不在焉地呆坐在席上，任听者自己的思想“天马行空”。因此，较长的讲话或演讲要让别人始终专心地倾听，是需要讲话者付出相当的心血的。

听众是随心所欲的，有时虽然在倾听，由于一点点外界事物的影响，如听众中有人走进走出，或有人开关窗子，你就会发现，听众的眼光都会不约而同地去注意那个人。在这种情况下，说话的人就要花一番努力，把对方的心给拉回来，让听众继续听下去。否则，我们的讲话就失去了它原有的意义。那么，使别人倾听的具体方法是什么呢？

1. 说话要有变化

尽管你喜欢吃大蒜肉丝，但是每天都吃你就会腻味。同样地，如果连续用同样的口气、语调和速度说话，别人听了

就会觉得乏味单调。一个没有变化的事物，很容易使人的大脑中枢神经产生抑制。有些人在讲话时，好象每一句话都是语殊意同，没有把重要的意思加以强调，每一个字都说得同等轻重，如此一来，就让听你说话的人感到索然无味。人对于会动、会变化的事物总是表示极大的关心和注意，所以，我们在说话时也要懂得修饰变化。

(1) 声调。

要有高低、强弱、抑扬顿挫等，否则就显得平淡乏味，不够生动。因此，说话也要有舞蹈般的节奏感，不论高低、快慢、休止等等，均需作适度的变化，才能破除单调，吸引听众，引人入胜。

(2) 交错运用抽象和具体的话题。

从抽象的话题讲到具体的例证，再从具体中引出抽象的理论，或是把密集性的说明具体化。

(3) 利用会话的方式来加以变化。

不仅仅是将抽象的理论以具体的解说来展来而已，还可以采用生动的会话方式，加以变化，让听者进入佳境。

2. 对听者表示关心

讲述一些与听者有关的事情，就会让听者有亲切感，而且能引起听众极大的兴趣，对别人讲话的时候，要谈一些其内心所想要谈的事和有关他们生活方面的事情，这样，他们就会洗耳恭听，但是对听者表示关心，还要注意以下几点：

(1) 不要只把某一人或某一事作为讲话材料。在人多的情况下，这种做法会使别的人感到无聊。

(2) 不要把听者和话题里的反派角色关连起来。

(3) 不要人云亦云。

3. 避免使听者昏昏欲睡。

假如面对的是众多听众的话，那么你千万不要忘了以下几件事情。

(1)在黑板上写字，来表示这个问题是很重要的，以引起大家的注意。

(2)利用图表说明，引起大家的兴趣。

(3)利用例子来说明问题。

(4)诉之于喜怒哀乐。

(5)利用笑话和幽默的题材来打破沉闷的气氛。

(6)中途稍息片刻。

4. 利用手势

善于运用手势，使说话变得有声有色与立体化。手势可以帮助你将要说的意思更加明显有力地强调与表示出来。

5. 讲话要令人感动

这是个被认为“无事令人感动”的时代，插入令人耳目一新的话题，能使听者专注倾听。

6. 制造高潮

以相同的速度和语调来说话，会让听者感觉饱和而生厌倦之情。那么在我们整个说话过程中，究竟如何强调和把握住时机以制造高潮呢？

(1)开始时的高潮。

第一印象是最深刻的，一般人易受到先入为主的影响，所以，最好让听者一开始就认为“好像蛮有味”、“不知结果如何？”要达到上述效果，就要注意：

①. 当场就地取材；

- ②. 采用身边的例子；
- ③. 从与后面有直接关系的话题入手；
- ④. 对听者发问；
- ⑤ 引用格言、警句、诱语为开场白。

(2) 本论的高潮。

这是讲话的中心，先加以标明，再反复述之，使要点展现出来。对主题的现状、原因、要点、对策及具体地解决方法等，依照讲话的目的来加以强调。

(3) 结尾的高潮。

一次很好的谈话，一篇很好的演讲，往往因为结论没有力量而效果大减。“好的开始是成功的一半”，如果引言极为切题，而且本题的发挥也相当精湛，那么此次谈话或演讲的成功与否，就要看结论如何了。在结尾时，不是只把话说完了就了事了，而应当设法使你的话“余音绕梁，三日不绝”，千万不要直到你的话言过其意才做结论，要在最高潮时做结论，让听众自己去慢慢地回味，品尝你所赠予的“美酒”。

- ①. 重复要点来结束；
- ②. 要求帮助来结束；
- ③. 用祝福与愿望的方式来作结束；
- ④. 用令人感动的话来作结束；
- ⑤. 令听者思考提出问题作结束；
- ⑥. 以发挥辩才的方式作精彩的结论。

三、让我们的全身充满语言

我们用语言来交谈，但是语言并不能表示谈话的全部。

真正能够打动对方，使自己能够有个良好人际环境的，还应包括我们的面部表情和谈话时的神态。

我们经常觉得说出来的话与原来心中所想要表达的不同，也就是说，无法用话语将原意完全表达出来。这时，只有靠语调及表情态度来作辅助。听别人讲话录音的感觉，与听本人谈话的感觉有很大的不同。这是为什么呢？因为言语是由眼睛所看，耳朵所听，全身心所感受的，也就是说，言语是整体性的组合。以人的感官而言，视觉的刺激反应是最强烈的。据有关资料分析，各种感官刺激的程度分别是，视觉占 87%，听觉占 7%，嗅觉占 3.4%，触觉占 1.5%，味觉占 1%。请不要忘记，别人是在用锐利的眼睛来看你、观察你、分析你，它能透视你的心。

在人与人之间的交往中，我们经常会遇到这种情况，自己拼命地讲，别人却不想听。自己经过长久考虑提出一个新观念，却并不能使别人全然接受，类似这种情形非常多，它大半是于我们谈话时的态度有关。下列几点是大部分人公认的恶劣态度，最好能够避免。

●应注意的态度

1. 自鸣得意的态度，傲慢的态度，不屑的态度——这会伤害对方的自尊心。

2. 不稳定的态度——说一些没有自信心的话，而使听的人无法信任你。

3. 卑屈的态度——被视为傻瓜、无能，会让人低估你的实际能力以至被人从骨子里看不起。过度热衷于取悦于别人，难博得好印象。

4. 冷淡的态度，谄屈的态度——使人感觉不亲切，缺乏投入感，态度过于严肃，以使男性敬而远之的女性为多。

5. 不识时务的态度——如在酒席上谈论严肃的话题，如诉说悲哀的事情时，脸上无任何表情，或只知谈论个人兴趣，从不理会别人的感觉和反应。

6. 随便的态度——给人一种马马虎虎、消极的感觉；反应过激，语气浮夸粗俗，满口俚语粗语。

有时，我们自己在不知不觉中，会有以上所举的态度出现，应该随时注意，避免这些不良态度在与人交往中表现出来。

●良好的态度

1. 坐要有坐相，不要随便左右晃动，如果是女士的话两腿要并拢。

2. 站立时膝盖要伸直，腰板要直。不要抖腿，不要撅臀部。

3. 不要抓头搔耳，两手自然垂放在两侧，或是轻放在前面。

4. 不要玩弄或吮吸手指，尽量不要跷脚。

5. 表情温和，有亲切的眼神和饱满的精神。

●面部的表情

我们在平时的谈话中，经常会用到“脸”、“面”这些字眼。比如说“很荣幸看到你本人”，“会面”、“面试”、“这完全是看你的面子”、“丢脸”、“脸上无光”等等说法。如果有人发生什么问题，或是提到某个人时，首先映在我们脑海里

的就是那个人的面孔。

面孔能代表一个人的整体，等于一个人的履历书。一个人经过岁月风霜的磨炼，表现得最明显的就在面部。世界上的事情是五花八门无奇不有的，人的面孔也是各式各样各有特征的。虽然有这么多不同的长相，但是大致上可以分为几种类型。东方人的面孔，依照人相学可以分为贵相、福相、贫相、财相……等等八至十种类型。法国著名心理学家海高尔曼的人相学，被称为是“形态心理学”，也被认为是心理学的一种，引人注目。在这里我们将人的脸型分为瘦长型、筋骨型、圆型三大类。如此一来我们就可以观察对方的脸型，并根据其脸型制订出适当的投其所好的方案，让对方更好地接受自己。同时，我们也可了解自己的长相，在与人相处和交往中，做表情上的补救。

1. 瘦长型的脸

凡脸型较窄而长以及下巴很尖的逆三角脸、长椭圆型的脸，都属于这个范畴。瘦长型脸的人，被认为是头脑清楚，具有敏锐的分析力。而表现敏锐反应最突出的，是倒三角型脸的人，其颧骨无肉且凸出，给人以冷酷威严阴森的感觉，如你是一名女性，那么你这张脸便会被认为是一张典型的“克夫脸”，对男士来说，谁娶了这样的女子为妻子是很不幸的。这种脸型的人，在经理、企划、内勤、专业研究中一般会有超人一筹的成绩。但是如果误入歧途，就会被人说是奸诈、狡猾的人。在工作场所中，如果无法适应周围的环境，就会被孤立起来，成为皮笑肉不笑，不批评别人，不出一出别人的洋相心里就不舒坦的一种人。长椭圆型脸的人有不少人有时缺乏斗志和干劲，易沉湎于小家庭的氛围中，往往身

体不够健康，在恋爱和情场角逐中经常扮演失败的角色。

2. 筋骨型（方型）

这是男性特有的脸型，有长方和短方的区别。长方型的脸一般能审时度势，处事沉稳，外圆内方。言语单调，喜怒不形于色，对任何事情表面上都是一副漠然的态度，不作出情绪上的反应。命运之神时常偏爱这类脸型的人，但具有此脸型的人常常也易遭人嫉妒。短方型脸的人，斗志强而有男性之魅力。带有神经质，反应迟钝，遇到困难时，有忍耐到最后一分钟的持久耐力。有的反应过激，斗志会有倾向破坏力的表现，对于是非能够清楚地分辨，善恶分明，而且率口直言，对知心者能够肝胆相照，倾其所有。但往往会过分以自我为中心。不断向别人述说自己的生活琐事，喜欢夸耀自己的往事和生活经历。

3. 圆型（丰满型）

这类脸型的人一般是具有知识的人，个性比较温柔，做事消极，情感丰富，动作幽默，知道如何博取别人的好感。对于冒险的事情不会感到有很大的兴趣，不喜欢与别人争执，提倡和平主义者多，行动上属于缓慢型，爱管闲事，工作专一，与任何人都能够和睦相处，在人际交往中具有较好的交际能力，对于生活上的一般欲望也非常强，但是在争取地位上没有什么积极的态度和行动。

●用微笑表示好感

当我们与别人第一次见面时，通常会有一种不安的感觉，存有戒心而真挚友善的微笑，可以消除这种初次见面的

心理状态。微笑是好感的象征，是人际关系的润滑剂，一个人脸上时常浮现微笑，会令人感到心中十分舒服。

我们无法对一个面带微笑的人生气，早晨到工厂或机关去上班，遇到同事或上级，我们微笑地向他们道声：

“早安！”

如果同事或上级也报以微笑，说：

“你早！”

“辛苦你了！”

这时我们就会觉得他们似乎在说：今天我们将愉快地相处。

相反，我们对于不带微笑的寒暄，极易产生反感，也不会产生努力工作的心情。明亮的光线和井然有序的工作场所，固然十分重要，但是必须指出，在那里的工作人员要不忘微笑，才能造成一个开朗的工作气氛。

假如我们有求于别人，遭到别人微笑地拒绝，我们也不致于太过分地生气。同样是拒绝，如果对方虽然礼貌，却无半点笑容，我们就会觉得很受到冷淡，不愉快的心情也就油然而生。我有一个朋友，无论他遇到什么困难或遭到何等的不快，甚至对别人所提出的过分严厉的要求，都不会忘记微笑。每当我和他在一起时，总能感到有一种力量，使人自然地产生勇气。这位朋友靠着他的微笑，吸引着各色各样的人，他的生活自然是舒适而愉快的。

在家庭生活中，只要夫妇之中有一人不忘微笑，用笑来表示自己对对方的好感，就能造成一个温暖幸福的家庭氛围。我们时常看见故意皱着眉头，若有所思的人，他们也许认为这是一种威严，其实这是毫无用处的，真正的威严是别

人对你的崇敬与信赖，而非冷漠无情所能获得的。失去微笑的家庭，就如同身在南极冰山，一定是毫无人情温暖的家庭。

也许有人会说，一个人在心情不愉快的时候，怎么能微笑得出来呢？这种情况是难免的。但微笑是可以经过努力来培养的。一个人不能从心底里笑出来时，只要稍加努力，就会有微笑的表情，久而久之，就能很自然地浮出笑靥。心理学泰斗威廉·杰姆斯说过：“乍一想，行为似乎是随着感情而发，其实行为和感情同时产生。然而我们可以透过行为间接地调节感情。行为可由我们的意志去直接控制，但是感情却不然。所以当我们失去了快乐的心情时，恢复快乐的最好办法是假装快乐，快乐地微笑，快乐地谈话，快乐地工作，然后快乐和微笑就会在不知不觉中又回到了你身边。反过来说，一个人如果因为忧郁而垂下头来，他的忧郁必定因此而更深。举起拳头来，愤怒就更加深一层，变成真正的愤怒，将举起的拳头慢慢放下来，轻轻摸一摸对方的头，相信你的愤怒会顷刻化为乌有。

一个人是否幸福，完全取决于自己内心的状态，心乃人生之主宰，外界环境的影响是无法左右真正的幸福的。

平时，无论我们谈话的声音如何美妙，音调如何悦耳，如果没有微笑，只会给人以一种冷漠的感觉。就好象替漂亮的人洒花丽的香水，但不会散发出鲜花的自然芬芳。

哲学家康德，曾经提到表情对精神的影响。他说：“外表的快活和开朗，会逐渐改变心灵的面貌，使那人的心情活跃。也较富社交性。”他尤其对已有儿女的父母们强调：必须从孩子幼年时起，就使他们养成微笑的习惯。

如此看来，凡是经常面带微笑的人，他们往往能不说一句话就将别人吸引，使人感到愉快。人的行为比言语更能切实地表露出一个人的真心，微笑这种行为，胜过任何雄辩的言语，当你微笑时，你似乎在说：“我很喜欢你，请不要拘束，有什么就说什么。”

请记住史麦斯所说的：“不是由于悲哀而哭泣，而是由于哭泣而感到悲哀。”哭泣和悲哀就象是快乐和微笑一样，两种情绪是互相感染和影响的。充满关怀的微笑，宛如一句温馨的话语，使人感激；充满善意的微笑，宛如一杯甘醇的美酒，使人酣畅。能够直接将好感、善意及诚实表现出来的，只有你的微笑。要记住微笑的魔力，用微笑来打开对方封闭的心扉，而彼此间充满快乐的友情。

● 注意手的动作

“人之所以为人，在于其手的优越性。”这是美国一位哲学家说过的话。艾斯德拉斯也曾说过：“人类的肢体中，最重要的是手。”手的使用方式，以及手的活动方式，与其它动物是不同的，下面有很多话是形容手的，“手不释卷”、“手脚并用”、“手腕高强”、“妙手回春”、“手舞足蹈”、“手忙脚乱”等等。

与别人交往、谈话时，一般注意面部表情的人很多，但是很少有人关心到手部的“表情”。在这里，我要提醒大家一点，不要忽略了手，它同样也是交际场合里的重要“角色”。

女性经常会将两手张开，轻轻地按住胸口，这是一种自我防护的表现，同时也是一种感到安慰的表示。有人玩弄钢

笔时是表示无聊，也有人在无聊时会敲打桌子，或是欣赏自己的手，这些动作让别人看了，心里会很不舒畅。在讲话时，有人双手握住放在胸前，这是表现出谦虚，也有人喜欢玩弄手指的关节，使其发出声音，有些女同志上台时，提起裙角，有的人是一直习惯地擦鼻子，如果一不摸鼻子，就说不出来话，男同志中也有紧握着手，或是敲打着桌子，将手插在口袋中的演讲者，有这些手的动作的人都是表现欲很强的人，而且傲慢自大者为多。在谈话时，用手遮捂着嘴表示羞愧，或是惊讶、害怕、怀疑，是缺乏自信心的充分显现。

以上几种手的习惯，都是一些不好的小毛病，无论是谁，都可能有些无意之中产生的小动作，而且不知不觉地养成了这些习惯，因此生活中不可不注意。

●握手是亲情的表示

握手是人际关系中不可缺少的一个项目，早已成为国际上通用的礼节。与人交谈时，如何恰到好处地与别人握手，是大有学问和讲究的。

握手原来是手中没有武器的表示，是两手高举作投降状的变形。现在所说的握手，乃是从心底里表示热烈欢迎的具体表现。两掌相合表示将心打开，而握手时的上下晃动，则表示两人合为一体。

朋友之间的握手，如果是表示亲切友好，大多以右手握住，再将左手放在右手腕上，或者包住对方的手。久别重逢，或是表示亲密的友谊时大部分用这种握手方式，这也是政治家常用的握手方式。一边用右手握住对方的手，一边将左手放在对方的肩上，这种方式仅适用于非常新近的朋友。

如果是不太熟悉的朋友，或是社会地位较高的人，这样做是万万使不得的。

握手时，要自然大方。握手有力，表示诚意、决心和感激；握手出手快，表示真情、友好、自然、乐意跟你交往。一般来说，握手应注意以下几点：

1. 握手时要有正确的态度，要面带笑容，用诚恳的眼神注视着对方的眼睛，并根据场合，边握边说：“您好！”“欢迎您！”“辛苦啦！”等等，不要伸出手等人家握，或是漫不经心，淡淡地一握了之，或者边握手边东张西望，这些不仅是对别人的一种轻蔑，也表现了自己缺乏修养。

2. 握手时不要懒洋洋，有气无力的伸出手去，握手时不必同时弯腰。一般情况下，礼节性的握手，有三五秒钟就够了，时间不宜太长亦不宜太短，时间过长会使人感到局促，时间太短表达不出热烈的情绪，给人一种纯属客套、应付的感觉。如果要表示真诚的愿望和热情的态度，握着手上下摇晃三下即可。

3. 在社交场合，无论是谁伸出手，都是友好、问候的表示，拒绝握手是很不礼貌的。如果对方是女子，则应等对方首先伸手。女子如果不愿意握手的话，也可以只是微微欠身鞠躬一躬。此外，一般是年长者向年青的先伸手，职位高的向职位低的先伸手。

4. 同辈朋友间，握手时可以同时伸出右手，是轻轻的握，还是重重地握，应视当时见面时的状况，及彼此交往程度的深浅而定。

5. 如果是在冬季，不可戴着手套与别人握手，这是非常不礼貌的。如果对方手里正拿着东西，腾不出手来，也不

可主动向前握手，这样会人家手足无措，显得很被动。到病房探望病人，只要点头表示问候与致意，一般也可以不握手。

总之，握手除了手上动作与身段的配合外，还应辅以脸上的表情，如果是发自内心的喜悦和激情，面部亦应反应出真诚的笑容。假若面无表情，冷若冰霜，令人望而生畏、感到不安，那么不论你握手的技巧多高明，也不会达到良好的效果。

四、小缺点坏你大形象

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，尤其在社交场和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，要绝对尽量避免。

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。在别人愿意听你的意见的时候，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：

(1) 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道理。事实的事物，照实地讲出来，给大家做一个参考。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。

(2) 如果在座的人，大家都是初识，你对他们的脾气、身世、人格、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”，虽然能够骗住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。

(3) 如果有人在大庭广众之间，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，就多少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，不但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。

(4) 倘若自己也熟悉的朋友，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，只是有点偏差，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，却应当单独地向他解释，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，要采取什么态度，是应该根据当时情形，好好地加以考虑。

五、教你几个社交礼仪小技巧

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，我们中大多数人感到愤怒、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。有些人是习惯给人找难堪，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：假定这些人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，那才是真正的报复呢。

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：

(1) 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。

(2) 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“扑嗤”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”。

(3) 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，所以同音词用得不当，就很容易产生误解。如“期末考试”就容易误解为“期中考试”，所以在这时不如把“期末”改为“期末”，就不会造成误解。

(4) 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。

(5) 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。有一次下班途中，笔者遇到一群刚看完电视球赛的学生，就问：“这场比赛谁赢了？有一个学生兴奋地说：“中国队打败日本队获得冠军”。但笔者不明白他说的是：“中国队打败，日本队获得冠军”还是“中国队打败日本队，获得冠军。”又问了另一位学生，才知道中国队胜了。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的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。

(1) 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及时完成，这是起码的要求。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 守时。

不管是对事先的约会或是其他的邀请，都应守时、守信。因为没有人会在心里会喜欢迟到而又借助原因道歉的人。

(5) 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、邻居和朋友等有了隔阂，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谈话时，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，使长期一起相处的环境充满友爱与生机。

(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患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这可以拯救的东西，他们不去努力重新把握自己的命运，却顽固地跟他们倒霉的经历作特殊的斗争。他们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。

(1) 如果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。

(2) 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。年轻时，我许多时间都是在外国度过的——法国、德国、意大利及美国。我觉得这对减弱我偏见的激烈程度相当有利。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。这种考虑问题的方法，应引起足够的重视。

(3) 如果你的想象力很丰富，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，有时我真的发现，对手的观点比我的正确，于是，我改变了原来的武断看法。

(4) 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。不过大部分人在这一问题上自尊心在做怪。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唯一办法是提醒自己：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幻过程中只是一部瞬息即逝的小插曲而已；同时，还要提醒自己：宇宙间其他星球也可能存在着“人类”。

6. 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关键。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。

(1) 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。

(2) 焦急。

人们在恐怕受伤害或所有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。

(3) 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。

(4) 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。即使他觉得自己太无能而不敢替自己申辩，他还是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，都必须等它消了才会好。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，便不会有精力剩下来应付生活本身的需要。

7. 克服怯懦的技巧

(1) 径直迎着别人走上去，好像他欠了你的钱。

(2) 训练自己盯住对方的鼻梁，让人感到你在正视他的眼睛。

(3) 开口时声音宏亮，结束时也会强有力。相反，开始软弱，那么闭嘴时也就软弱。

(4) 有时，为了在喧哗中让别人听见，有必要轻轻讲话。

(5) 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的在社会上的价值。

8. 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。这种人需要自知的是，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，总想处处博人喜欢，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份：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逮的事情。

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。

9. 消除紧张的技巧

(1) 一开口就声音宏亮，就不会怯场。

(2) 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。

(3) 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……

(4) 对手可能使你怯场时，设法提早论辩的时间。

(5) 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，就会发生较大信心。

(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。

(16) 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。

(17) 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。

(18) 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。

(19) 发现自己很紧张，你就使所有动作缓慢下来。

第十三章 其实我懂你的心

——青年观人，察人知识导航

不可以一时之誉，断其为君子；不可以一时之谤，断其为小人。

——冯梦龙

喜、怒、哀、乐、爱、忍、惧，是人的七种基本情感。人的这些情感有时象平湖秋月那么静谧明澈，有时又象长江大河那样奔流澎湃，有时甚至会象暴风骤雨那样迅猛异常。人的这些情感是怎样表达的呢？一般来说，语言是一种方式，但是并非只有语言才能表达情意，其实面部表情在人的情感表达中是一种比语言更重要更直接的形式。

一、观表情 察心声

一位心理学家在研究了人的情感表达方式后，提出一个公式：情感表达 = 7% 言词 + 38% 声音 + 55% 面部表情。可见，抒怀何必三寸舌。眼波一漾，眉峰一耸，嘴角一咧，都是导隐衷、诉幽情的绝妙手段。人的面部表情千差万别，但不同国度人种所显露出的表情，其意义基本上是一致的。

表达面部感情的器官有含秋波的双眼，有传情的眉毛，

有倾诉衷肠的嘴，连面部的皮肤、肌肉也有表情达意的作用。据研究，单单是眉毛就能表达 20 多种感情，俄国伟大的现实主义作家托尔斯泰曾经描写过 85 种不同的眼神和 97 种不同笑容。面部可以说是人体中最富表现力的部位，它能表达复杂的、令人费解的多种信息——愉快、冷漠、惊奇、诱惑、恐惧、愤怒、悲伤、厌恶、轻蔑、迷惑不解、刚毅果断等等。而且，不仅能表现单一的感情状态，还可以传达各种情感。嗤之以鼻表示轻蔑，咬牙切齿表示痛恨，惊奇时张大嘴巴，激动时扇动鼻翅，困惑不解时张口结舌，内心痛苦时咬住嘴唇，倒吸气表示吃惊，长出气表示放心。在人际传播中，面部表情可比其它媒介传送更多精确的情感信息。

戴尔·G·莱德认为表情有五种功能：

1. 通过愉快或不愉快的表情传达估价判断。
2. 表示对他人或环境有无兴趣及感兴趣的程度。
3. 表现关切的程度，以此显示出我们进入情况的深度。
4. 表示我们对自己表情控制能力的大小。
5. 表明对某事的理解与否。

表情是如此一览无余而且在瞬间便清楚地将内心活动表现出来，是一种高效率的信息传播方式。我们如能突破伪装，从坦率的表情中看清对方真实的意图，对我们善解人意，获得成功的人际关系是极有益的。

我们可以从“嘟着嘴巴”了解这个人正处于生气和困惑状态。从“眼睛闪闪发光”了解此人正有所期待也有几分喜悦，从“眼皮跳动”了解此人心中非常紧张，心神不安。我们所见到的各种各样的表情变化，都是基于愉快和不愉快这两种对立的感情而派生出来的。

嘴角向后咧，脸蛋上移，眼眉不动，眼睛变细等，这便是愉快的表情。这种表情在日常生活中可以观察到很多。在快乐、高兴、微笑、欣喜等心情舒畅的时候均可见到。相反地，嘴角下垂，脸蛋下移变得细长，眉皱成“八”字，这就是不愉快的表情，是诸如痛苦、绝望、悲哀、愤怒、恐惧时表情的共同特征。

但是，我们所表现在外面的一切，很少是我们的真面目。每个人都象是经过专门训练似的，他们的面部表情和身体动作，往往掩盖了事实真相。现在，越来越多的人有意压制自己的感情，控制面部表情。时间长了，便出现面部呆板、痉挛现象，即死面症状。对上级怀有不满情绪的职员，总是缺乏表情，连偶尔一笑也变得别别扭扭。因为他总想把表现出来的不满情绪压抑下去，连笑脸都被抑制了，所以看上去是一张木然呆板的脸。

处于这种情形中，我们有时还可以见到脸部肌肉的颤动和痉挛，即抽搐现象。过分地皱眉，面部抽动，不停地眨眼，鼻尖出现皱纹等也都伴有面部肌肉的异常紧张和痉挛。这些症状都是因为被压抑的欲求不满和思想痉挛在无意中的表现。当我们从对方脸上看到这些症状时，就可以判断这些症状背后隐藏着什么样的感情和动机。

人们对于假面具的需要总是过多，因此它几乎成为自我的一部分，很难卸除。只有在某些情况下，我们才能暂时揭掉假面具。例如在情侣约会时，为的是要饱享其中的乐趣。即便如此，多数的人还要在完全黑暗的环境中才敢脱掉假面具。我们过于害怕我们的人体语言会泄露太多的真相，或害怕我们的面部表情告诉别人太多的信息。所以我们常常把视

野封闭，并且用道德做挡箭牌，炮制出“用眼睛看是不文雅的”，“好女孩白天不这样做”等等清规戒律。对某些人来说，黑暗仍然不足以使他们有勇气卸下假面具，即使在黑暗中约会的时候，他们还是靠着假面具来保护自己。人们戴了一辈子假面具，一下子要去掉它，实在是一件不容易的事。

●各种笑容的奥秘

人的面部表情主要是以嘴、唇、眉毛和眼睛的部位组合为转移的，表情在一定程度上还取决于眼睛的闪耀，泪水的总量，粘膜血管的含量和瞳孔的大小。人类的笑容是面部表情最主要的一种形式。通常高兴时，嘴角后伸，上唇提升，双眉展开，两眼闪光，即所谓笑容满面。笑，“是人类的一种感情特征”。

从早到晚，从生到死，一个人在一生中笑过多少次很难计算。人类笑的种类也达几十种之多，例如：甜蜜的笑，自嘲的笑，含羞的笑，偷偷的笑，愉快的笑，嘲讽的笑，惬意的笑，自满的笑，逗趣的笑，顽皮的笑，鄙夷的笑，歉意的笑，幽默的笑等等。事实证明，在这些笑容背后隐藏着许多秘密，不同的笑容具有不同的含义。有时这些笑是一种假面具。有人就是戴着这种假面具同他人交往、共事，建立起各种关系。可见，要想了解他人，不懂得笑容的奥秘是不行的。

伯明翰大学的艾文·格兰特博士说：“对椭圆形的笑容要留神。”他用这一句话来形容“皮笑肉不笑。”这时嘴唇完全向后拉，使唇部形成长椭圆形，这种笑无论如何不会是发自内心的。这是一个人在假装欣赏别人的笑容或言论时、一个

醉汉注意到一个姑娘时、老板在办公室里追逐女职员时、所特有的一种奸笑。

然而微笑却是一种典型的会心的笑，自得其乐时才会产生。一般地说，微笑表示愉快的心情，但是也并非完全如此，而且微笑还存在性别差异。女子总是比男子更爱笑，这是事实。有关的科学研究表明，男子的微笑往往包含肯定和赞许，而女子的微笑则不同，有的学者将其称之为“山姆大叔的把戏”。也就是说，与其把女子的微笑看作是愉快和友善，倒不如看作是一种缓和的方式。女子在微笑时，就等于在说，“请不要对我无礼和粗暴。”在舞会、聚会等社交场所，女子往往用微笑体现自己的端庄和严肃。这时，她们的笑多半不单单表示欢乐，而更多的是基于这样的信念：即微笑最适合这种场合。大多数男子也确实感到这样的女子是值得尊重和富有魅力的。然而若是某个男子认为此时女子微笑包含肯定的情感进而想入非非，那可就大错特错了。

在电影院退场时，当你踩了别人的脚，你会立即对他笑一笑，这种笑既不是高兴，也不是蔑视，而是表示歉意。在拥挤的餐厅，当你挨着一个陌生人坐下来时，你可能会首先冲他一笑，意思是说：“没办法，我只能坐在这里，因为别处没空位了。”在电梯里，当你碰到别人时，便会立即对他微笑，意思是说：“我不是故意的，请你原谅。”在公共汽车上，汽车紧急刹车，你撞在另一位乘客身上，你也会对他一笑，意思是说：“我不是故意伤害你，请你谅解。”你本来正在烦恼，然而当上级出现在你面前时，你也可能会不由自主地对他一笑。从早到晚，我们就是这样对上司笑，对同事笑，对孩子笑，对父母笑，对丈夫笑，对妻子笑，对亲戚朋

友笑，对陌生人也笑。然而，这些笑不一定是发自内心的，事实上，由衷的笑是很少的。

有时，当愤怒、哀伤、憎恨到达极点时，反而显得笑容满面，笑的背后却隐藏着强烈的恨。夫妻吵架，当彼此的矛盾达到顶点时，那种怒容逐渐消失，代之而起的是从容的微笑，态度也变得谦恭。这并不意味着他们已和好，而是双方关系已恶化到无法挽回的地步。因为他们一直保持敌对的怒意，不为社会规范所容许，经过审慎的自我判断后，只好强作笑颜。这么做只有进一步加深对对方的憎恶和怨恨，导致夫妇关系破裂。

要论既能够使自己愉悦又能使对方舒心的笑，恐怕就是开怀大笑了。但是，开怀大笑的人本性却是孤独的。开怀大笑的人不但是在炫耀能力，而且根本不把对方放在眼里。但此种夸示性行为，不带太深的阴谋，没有任何控制性。他们的目的不在于显示实力，或让对方就范，只是喜欢逞一时的威风，过过瘾而已。高声大笑只是希望获得周围人的注目，带有强烈的自我表现欲。

开怀大笑的人很单纯。因此，即使人们知道他的心地并不坏，但也无法信赖他。还有人觉得这样的大笑带有空虚感，所以从他豪放磊落的个性看，似乎是个领导之才，但实际上却没有忠心跟随他的部下，只能是个孤独的人。

●人不一定直接会将感情表露在表情上

人类心理的微妙动态，常体现于表情上，这一点相信每个人都有经验。内心高兴，脸上的肌肉自然就会松弛；内心哀伤，眼泪就会掉下来。表情有时比言语更能鲜明地传达心

声。但是，要从表情看透人心似乎简单，其实却不容易。

美国的心理学家安斯特·G·拜亚，让几个人做出愤怒、恐惧、诱惑、冷漠、幸福、哀伤 6 种表情，以摄像机记录下来放给其他的人看，让他们猜哪一个表情是在表现哪一种感情。结果发现，大部分人都猜错了，平均只能从 6 种表情中猜中两种，也就是说，做表情者原本要表达愤怒的感情，可是，传达出来的表情却给人哀伤的感觉。

更麻烦的是，人为了避免自己的心理动态被他人探知，还可以不表露感情，甚至有些人的表情只是表面的，真正的感情可能相差十万八千里，所以我们常说人“表里不一”。以生意上的谈判为例，当对方笑嘻嘻地在听自己说话，一脸充满兴趣的表情时，你可能以为这一次的谈判一定成功而深感放心，谈判结果却可能遭到对方婉转的拒绝：“你所说的我都能够了解，你的意见也很高明，但这一次真对不起，我已经把机会给了另一家公司了。”

这样说，并非有意否定“表情是照见人心的镜子”的古语，而是要表明如果你无法从表情透视对方真正的感情，这是你对深层心理把握得不够熟练所致。因此，我们应该从现在开始训练，由人的表情正确地看透人心。

●要特别注意眼睛及嘴巴四周

脸上的肌肉变化应当做为第一线索，这里的肌肉分布情形，比身体其它部分更高度发达，特别是眼睛和嘴巴四周的肌肉格外发达。因此，随着感情的变化，脸上的肌肉也会变化，这一点在生理学方面被证明，我们对大脑皮质运动领域做过调查，也发现脸和手的运动领域比其它部分多。

因此，生理学家和心理学家，都想确定感情的动态会如何引起脸上的肌肉的变化，并进行了各种实验。例如，法国的心理学家 B·杜仙姆用电来刺激脸部肌肉，然后用黑点来表示表情与肌肉动态之间的关系。

其实根本不必看这些实验的结果，你只要仔细观察随着某种感情出现的表情变化，即可轻易了解感情的表现与脸部肌肉的动态的对应关系。比如脸颊提高，嘴角向后挑表示愉快；脸颊下垂，嘴角下垂则表示不愉快。因此，以这种高兴与否的肌肉变化为基础，形成了我们的感情。

在本节第一部分美国心理学家拜亚的实验中，大部分人无法从表情看透感情，大概是因为只看到脸上的一部分变化而已。如果你尚未学会表情的深层心理观察，不妨把电视节目声音关掉，将全部的精神集中在画面中，由明星或演员的表情来作洞悉其心理动态的训练。事实上，演员好坏的差别即在于此，好演员的表情丰富，可以传情达意，而差劲的明星往往只看到他的嘴巴在动，表情却是死板的。

有一位漫画家在考虑画人物的表情时，总喜欢在无声的电视机前面坐很久，他认为只要看着演员的手脚动作及表情变化，即可进入他的深层意识中，洞悉不为人知的心声，从而获得崭新的灵感。

●将感情压抑会使表情及动作都不平衡

如果对方压抑自己的感情，尽量装出没有表情或有特别表情时，如何看出其真正感情呢？这是表情心理艺术的第二阶段。

据一个百科辞典的推销员说，把样本交给认为有希望的

顾客以后，如果顾客默不作声地开始看内容，即是决定要不要购买的瞬间关键，这时，如果推销员还糊里糊涂地在看房间的摆设，就是不够格的推销员；若是经验丰富的推销员，这时候会直视对方的脸孔。他表示，推销员不可以坐在顾客前面，而是要坐在其斜侧面，这样可以看清顾客侧脸的肌肉变化，以观察其心理。

简言之，内侧表情逐渐高昂，就像吹气球时，逐渐增加紧迫感一样，如果气球上有文字或图案，文字或图案就会愈来愈明显，同样地，脸上也会出现被压抑的神情。

有时，脸上会出现与直接表现感情时不同的肌肉变化，或通过动作来表现，但因为这是会带来相当大痛苦的压抑行为，所以，表情和动作会与平时不同，而以不平衡的形态展现出来。

美国小丑学校的训练课程之一，即是要训练做出与心中感情不同的表情，比如心里非常气愤，但是脸上却露出笑容，以这种方式来训练学生自由自在地操作表情。据说，每年都有二、三名学生中途罹患精神官能症。

由此可见，要做出与感情不同的表情非常困难。不过，经过这种方式训练出来的小丑，由于确实可以做出与感情完全不同的表情，往往能吸引很多顾客的笑声与同情。

●无表情并非无感情

有一类人，不论他听到或看到了什么，都像是把感情杀死了一般，无动于衷，大部分人看到这种表情时都会手足失措。其实，无表情并不表示无感情，脸部肌肉没有随着内心的动态改变是很不自然的，无表情即是在说明他有这种感

情。

比如对领导有抗拒心的职员，有时会故意装出无表情的模样，实际上他仍然在拼命压抑不断于内心打转的不满感情，所以，只要你仔细观察，依然可以看出他脸上奇特的僵硬或抽搐现象，我们将这种表情称为“死相”。所谓死相，即不论他人说什么，都以这种无表情应对，但是在内心深处，却存在着不满、反抗意识或者希望他人了解的欲望。

当这种情形更加严重时，就会有眨眼睛、皱鼻子或脸部痉挛等症状出现，一般总称为抽搐。因此，如果在对方脸上发现抽搐现象，即可肯定与脸上的无表情相反，他的深层意识中，存在着不满与自卑的斗争。

遇到这样的情形时，最好避免直接指出他内心的纠葛。尤其是在商业方面，如果对脸色苍白肌肉抽搐着的部下说：“那张脸什么表情啊，有什么不满就说出来吧！”这等于故意刺激正拼命压抑内在感情的部下，殊不知部下会出现这种表情，乃是为了维持上下关系而尽力忍耐的表现，所以，真正聪明的上司这时候不说什么，等大家都离去后才私下与之坦诚沟通，这样，部下僵硬的无表情自然会逐渐消失。

不过，同样是无表情，有时却似乎是极端不关心或藐视的表现。例如你在说话，他却心不在焉，或者只是呆呆地望着你的眼睛。其实，这种无视于你或不关心的表情，经常是一种好意或爱情的表现。特别是女性，因为不可以太露骨地表现好感，所以会装出相反的表情，因而，如果你看到她对你做出漠不关心的姿态，你应该告诉她你十分关心她。

●亢奋时愤怒、哀伤、憎恨也会变成笑

另一种和无表情不同的是脸在笑而心在哭。比如分明对方怀有敌意，可是表面上却笑嘻嘻的。

这是因为此人觉得直接将自己内心的欲望表现出来是反社会的，可能会受到排斥。这种自我判断产生的结果，说的彻底些，就是畏惧社会的制裁，所以在无意识中做出自我防卫的表情，弗洛伊德称之为“防卫机制”。即在脸上呈现与真正欲望完全相反的表情。

当然，因为欲望与表现出来的表情完全矛盾，所以表情会很夸张或扭曲，例如额头、眉毛、眼睛、鼻子做出表现高兴的肌肉运动，可是，嘴巴、唇及下颚显示出厌恶。在这种情况下，其态度当然会令人觉得不自然。

这种态度很容易形成阻碍社会生活的原因，如夫妻感情不睦的情形严重了，不悦的表情即会消失，变成仿佛相敬如宾，旁人由此判断两人的不睦已然根深蒂固。

由此可见，彼此内心对于对方都怀有敌意和反感，可是如果在他人面前表现出来，则不仅仅会给予他人不适感，也会让自己影响自己的人际形象——夫妻危机表面化，因此刻意装出笑容加以隐瞒，结果便产生了过于客气的态度。心理学将这种态度称为“反动形式”。正如一位影视记者所说的“要了解一对不睦夫妻和睦与否并不难，只要看到他们在电视上表现得比往常幸福、高兴或多话，夸张地强调夫妻间感情深笃，即是有问题了。”

二、看体态，析性格

●站立的姿态与内心隐秘

人的姿势有坐、站、卧等许多种，但要想从中捕捉人的特性，最容易的办法就是从站立的姿势着手。每个人的心理活动和心理紧张的状态，人们无法用普通的肉眼直接看到。但人们可以通过身体外部反映出来的姿势，来知悉人内心中具体的活动和状态。

人在站立时，有正面和侧面之分。比较而言，正面姿势所反映的特征，是人们通过学习和对自身经验的总结积累而形成的姿势特征；而侧面姿势，一般被认为是仍保留着出生时的原始姿势倾向。所以，正面姿势是人们在适应后天的生活环境中形成的，它反映了人们现在和未来的状况，同时也表示出一个人克服困难的能力，而侧面姿势则表示出原始的感情，幼年、少年时期的心理活动，以及与生活有关的心理活动。

由于人们都必须直接面对事物，通过与事物的正面接触等活动，来处理自己与现实世界的关系。所以，人们在自己漫长的人生道路上，逐渐形成了自己认为的最佳姿态。从正面看人体，除了在非常特殊的场合下，一般很难见到左右全对称的姿势。大多数姿势都存在着某种程度上的左右差别。可以说，左右存在差别的姿势，才是最稳定最扎实的姿势。具有这种姿势的人，在对付外界时，常常带有主动性和攻击性。

在日常的待人接物中，要特别留意那些身体正常、并没有发生任何病变，却身体偏倚或姿势歪斜的人。人们为了保持一定的姿势，全身肌肉必须处于一种特定形式的紧张状态，这种状态叫“姿势紧张”。那些姿势歪斜的人，在歪斜的部位一定存在着一种超过基本、正常状态的过分紧张，也正是因为有着这种不必要的紧张，那个部位才会变得歪斜。所以，见到这样的人，可以做出这样的判断：他正在进行某种心理活动，或者他的心理产生了不正常的紧张，打破了心理平衡，再或是他脑子里正在转着坏念头。

侧面姿势反应了人体前后倾斜状况。如果看到一个垂头、屈膝、弓背、驼腰的侧面姿势，我们马上就可以从这种姿势中，毫不犹豫地断定，这个人不会是处于紧张状态而是处于一种沮丧的松弛状态。哭泣着入睡的孩子，以及怀着伤心不安、卷屈着睡觉的成年人的侧面就是这个样子。这种姿势与胎儿在母亲腹中的姿势很相似，因而被称作 G 型，恰好又是英文（Genelic）“起源”一词的第一个字母，可以认为他的心情由自然回到婴儿那个起源的时期。所以，具有这种侧面姿势的人，他的心理活动已回到幼年时的最初的原始状态中了。

还有一种人，他的身体总的看来，是形成了 G 型，但头部却向后倾斜、臂部抬高，腰部处于紧张的状态。这表示他正在用力对自己的姿势做一些修正，已经有了一些积极的自我恢复力，反映出他对现实提心吊胆的心理。

与这一种姿势相反，挺胸直背、身体后仰、腿绷直着向前伸出的姿势，可以明显地看出积极努力地适应现实的倾向，是一种充满着力和紧张的状态。具有这种姿势的人不屈

服于现实，为了达到目的，可以不惜一切代价去努力争取。但是，如果一个人站得过于挺直，硬绷绷的，使用了过多的力量来支持他的姿势，那么，这种人比他想象中的自己更加渺小无用。他的心中有着强烈的自卑感。为了要解除这种自卑感，他在心理上就会产生需要凌驾别之之上的感觉，于是形成可以起到补偿作用的优越情绪，使用这种姿势使自己表现得更为气度非凡。

有些人站着的时候，总是喜欢倚在一张桌子或椅子之类的物体上。这类人信心不强，不相信自己的能力而希望被支持。他们大都言语不多，经常保持沉默，行为处事比较保守。

●走路的姿态与内心隐秘

每个人的走路姿势都有所不同，熟悉的朋友在很远的地方或拥挤杂乱的场合中一眼就可以认出他来。有一些特征是由于躯体本身的原因造成的，如步率、跨步的大小和姿势会随着情绪的变化而改变。如果一个人很高兴，他会脚步轻快，反之，他就会双肩下垂，走起路来好象鞋里灌铅一样。莎士比亚在《特尔勒斯和克尔期达》一书中有节对一只大公鸡走路姿势的描述，文字极为生动：“这个高视阔步的运动家，以自己的脚筋而自豪。”一般说来，走路快而双臂摆动自然的人，往往有坚定的目标，并且能锲而不舍地追求；习惯于将双手插在口袋中，即使天气暖和也不例外的人，爱挑剔，喜欢批评别人，而且颇具神秘感，常常显得玩世不恭。

一个人在沮丧时，往往两手插在口袋中，拖着脚步，很少抬头注意自己是往何处走。在这种心情下，如果他走到井

边，朝里面望望，也没什么可以大惊小怪的。

走路时双手叉腰，上身微向前倾的人，如同事业上的短跑运动员。他想以最短的途径、最快的速度来达到自己的目标。当他似乎无所作为时，往往是在计划下一步的重要行动，并且积蓄了能突然爆发的精力，那叉起的前臂，就象代表胜利的 V 字型一样，成为他的特征。

一个人心事重重时，走起路来常会摆出沉思的姿态。譬如头部低垂、双手紧紧交握在背后。他的步伐很慢，而且可能停下来踢一块石头，或在地上拣起一张纸片看看，然后丢掉。那样子好象在对自己说：“不妨从各个角度来看看这件事。”

一个自满甚至傲慢的人，可能采取墨索里尼式的走路姿势。他的下巴抬起，手臂夸张地摆动，腿是僵直的，步伐慎重而迟缓。这样走路是为了加深别人的印象。

速率和跨度一致的步伐往往为首脑人物所采用。这样走路，容易让随从和部属跟在后面时保持步调一致，形成小鸭跟着母鸭的队形，以显示追随者的忠实和服从。

●坐的姿态与内心隐秘

在人与人的交往中，坐的时候居多，对坐的观察决不可忽视。对“坐”稍加留心，你就可以从坐的姿态、坐位的排列、彼此间的距离等方面看出人的情绪、欲望、个性、地位、彼此间的关系，亲密程度等等，而且这些坐的细节传给你的将是真实的信息。

假设你的女友郑重和你提出分手，而你深爱着她，没办法只好向朋友去请教解决办法。你们相对坐在靠椅里。你身

体前倾，手放在膝上，急切地诉说着事情经过，而你的朋友开始时坐着一动不动，饶有兴趣地在倾听。等你唠叨了一会儿，他突然往后一靠，一腿放在椅臂上，尽管他仍然目光专注地看你，好像很专心在听，但他的动作却告诉你，他对此事漠不关心，觉得自己的时间被你的这些老故事白白浪费掉了，他已经开始出现厌烦情绪。如果他一直保持着这种姿势，他内心会渐渐从不关心转为敌意的态度。

我们有时也可以看到，有的人不是规规矩矩地坐在椅子上，而是把椅子挪个个儿，将椅背朝前，双腿叉开，跨骑在椅子上。经过多次观察可以得出结论：跨骑椅子是当人们面临语言威胁时所作出的一种防护行为，在谈话过程中，当某个外向性格的人处于劣势时，他就有可能不由自主地跨骑在椅子上，并且，这种由正坐转入跨骑的过程大多数是在他人不知不觉的情况下进行的。一旦他转入跨骑椅子的状态，他就会感到处于支配地位，使他人处于劣势，因此化被动为主动。事实证明，当某些人对他人的讲话感到厌烦或想压下别人在谈话中的优势而显示自己的时候，他们就会采取这种坐姿。跨骑椅子的人经常给别人一种放肆或处于主导地位的印象。习惯于跨骑椅子的人总想唯我独尊，很难和他人和睦相处。

在坐着交谈的过程中，其中有人将一条腿搭在另一条腿上，并且将跷起的脚朝向在坐的某一个人，那么表示他对这个人发生了兴趣，或愿意接近。如果那个人对他也发生了兴趣，那他也会作出同样的动作。当两个人谈得很投机时，一方甚至还会效仿对方的动作和手势。

坐着的时候，双手抓紧椅臂而且扣着脚踝，表示此人正

自我压抑着；身体前倾，双腿分开而双手放在膝上，表示此人急切地盼望尽快结束这次谈话；如果在座的各位都紧靠着椅背，彼此间保持最大的距离，那么此时的气氛很可能很紧张。一般地，随意而坐的人生性乐观少拘束，而且颇为自信；正襟危坐的人心情比较紧张，但为人谦恭。一坐下来便跷脚的男人，大多防御心很强，而且具有不妥协的对抗意识；一坐下便跷脚的女性表示对自己的容貌相当自信，且有夸耀和引人注目的意思，如果女人跷着脚并双臂抱在胸前，那可能是她生气了。

● 空间距离等于心理距离

在社会生活中，每个人都有自己的“小世界”，这就是心理学上所说的“个人空间”。一个人正在写信，你从背后探过头来看，他会不自然，并有一连串的掩饰动作。这表明，他的个体空间正有外人介入。美国心理学家莫里斯曾在阅览室进行观察，他发现：阅览室开放后，当第一个人在长椅上坐下，下一个进来的人不会坐在先来者身旁，也不会远远地坐在另一端，而会选择在两者中间坐下，再后进来的人也会按这种模式选择坐位，直到最后进来的人在不得已的情况下，才会坐到先来者身旁。这就反映了人们不管走到哪里，“个人空间”的意识都永远存在。

环视地铁车厢中那些坐在长条型椅子上的人，他们总是从座位的两端开始坐起。最先上来的人，必定尽可能地与他人保持一段距离。两边坐满了，人们开始坐距两端最远的中间，直到位置被逐渐填满。这样做便是为了保护自己的个人空间，尊重他人的个人空间。每个人的个人空间可以说是自

己身体的延续，不容任意侵犯。如果这个空间被侵犯了，你产生的反应，就如同你遭到威胁性触摸所产生的反应一样。如何处理这个距离，视周围环境和彼此间的关系而定。在宾客众多的酒会上，人们必然会靠得近一些，以便交谈。在公园、办公室和其它社交场合，人们也往往比较靠近。大量研究表明：人们和他们所喜欢的人交谈要比和他们不喜欢的人交谈靠得近；朋友要比点头之交靠得近；熟人要比陌生人靠得近；性格外向者比性格内向者靠得近；两个女人比两个男人靠得近。

美国人类学家爱德华·T·霍尔在《无声的语言》中，制定了一个人际心理距离和空间距离相对应的尺度，用四个区域来表示：

1. 亲密区：距离在 0—18 英吋之间。这个区属于家庭成员、莫逆之交等最亲密的人。在这个区域内，两个人可以互相接触，能嗅到各自身上发出的气味，说话一般轻声细语。这个距离尤其适用对肌体的抚慰、作爱及肉搏。两人一旦处于亲密区的距离，就会排斥第三者的加入。

当一对莫逆之交正在促膝谈心，有一个第三者无故插进来，这会被看作极不知趣之举。假如你到一个不必对号入座的剧场观看演出，如果还有许多空位子，你就不会在一个陌生人身边坐下。

2. 熟人区：又分两个层次，一是 18 英吋——2 英尺，这是私人的空间距离。夫妻或情侣之间可以在这个距离中自由来往，如果别的女人试图和一个男人这样做，那这个男人的妻子必定大发雷霆。另一层次是 2 英尺——4 英尺，老同学、老同事，关系融洽的隔壁邻居之间的距离就属于这个距

离。当我们向人吐露心机时，差不多总在这个距离内进行。这个区域的话题可以或多或少地涉及机密，而且统统是个人的、与双方有关的事宜。

3. 社交区：距离 4—12 英尺。也分两个层次：一是 4—7 英尺。如在办公室里，一起共事的人总是保持这个距离进行一般性交谈，分享与个人无关的信息。另一个层次是 7—12 英尺，如正式会谈时，人们一般都保持这个距离。这个距离内目光的接触比交谈更重要，没有目光的接触，交谈的一方会感到被排斥于外，也许会导致交谈中断。进入这个区域的人彼此相识，但不熟悉；交谈内容，多半是事务性的，不含感情成分。

4. 公共区：距离在 12 英尺以上，完全超出了可与他人进行深入交流的范围。演讲者与听众，非正式的场合以及人们之间极为生硬的交谈都保持这个距离。

但是，正如霍尔教授所说的：一个人的个人空间象一个“气仓”，它紧紧地跟随着一个人，在不同的环境下会扩大或缩小。假设在高峰时的公共汽车里，如果人坐在一个双人座上，即使他的身体几乎与另一个人的身体相触，旁边的那个人也是不会走开的。如果这种情况发生在公园、阅览室等地方，那人早就会自觉地起身离开了，从中可见一个人的个人空间之变动。在拥挤的公共汽车里，一个人的个人空间就会缩小到最低点。

● 远近亲疏话座位

记得卓别林曾拍过一部电影，片名叫“大独裁者”，其中最精彩的是在理发店的一幕了。卓别林饰希特勒，欧

凯饰墨索里尼，他们二人同在一家理发店修脸。镜头的重点放在他们在此情形下，如何强调自己是最高统帅。他们都躺在椅子上，满脸肥皂泡沫。这时只有一种方法可见高下，那就是控制椅子的高度，那椅子可上下调整，谁的椅子升得高谁就获胜，画面的重点就放在他们千方百计升高自己座位的动作上。用高度来强调统帅地位，人类和其它动物一样。我们被告诫要依传统的方式向国王、神像、圣坛跪拜。鞠躬、磕头等礼仪都是用高度表明尊卑身份。在家中，父亲常坐在椭圆形桌或长方桌两头的位置上，因为那是第一个位置，象征权威。在圆桌上，我们可以由位置的次序分辨出家庭的组成情形。同样地，一群人在一起开讨论会，领袖人物一定自动坐在公认为首位的位置上。

现在越来越多的咖啡厅增设了情侣座，只有一个茶几一条长椅，让情侣们并肩而坐。因为并坐不仅可以小声交谈，同时还可探究，致使将对方视为另一个个体的心理逐渐淡薄，达到亲善目的。两情相悦的情侣是不会隔桌而坐的。

当推销员推销物品时，他会巧妙地坐在顾客的斜对面或旁边，绝对不会坐在顾客正面，否则就象互相对质一样，气氛非常严肃。而斜坐或旁坐，则会增加谈话的和睦融洽气氛，这是人类心理的灵活运用。

人与人面对相处时，除了拥抱和握手外，会很自然地保持一种距离，至少也会将对方的半身或全身置于视野范围内，所以很容易因视线冲突发生“对峙”现象。但并肩而坐的二人，可以毫无间隙的紧密坐在一起。彼此面对同一个方向，容易产生凝视同一目标的连带感。彼此的视线始终不遇，即使内心有所共鸣与感动，也只是斜线相交，无任何负

担，此时最容易进行心灵上的沟通。由于大部分时间彼此都不受视线的干扰，因而能畅快地交谈。而对坐的双方物理距离增大，以致说话也得大声，无形中增加了彼此疏远和不友好的气氛。

从座位排列上很容易看出两者间的关系。如果两人一直对坐，那他们尚未达到亲密程度，仍处于想了解对方和使对方了解自己的状态。反之一直并坐的二人，已经相互了解，甚至两情相悦，而且正沉浸在两位一体的乐趣中。如果由对坐逐渐变成并坐时，无疑这二人的亲密感已经增加了，反之原来并坐的二人逐渐变为对坐，即表示已对对方产生疑惑或者是产生了新的兴趣，甚至想更彻底地探知对方的一切。

如果在图书馆，尚有一张没有人坐的空桌子，一般会有两种坐法。一是选择靠角落的位子，另一种是坐在桌子中央的位置。选择前一种坐法的人，一般持退让态度。意思是：“你要和我共用这张桌子也可以，不过请不要过来打扰我。我特地找一个角落上的位置，后来的人应该坐得离我远点。”而选择后一种坐法的人一般具有攻击性。意思是：“走开？你一坐下就免不了会骚扰我，去找别的桌子吧？”在行为语言中，坐在桌子中央位置的人表示他有统御的能力，能够控制局面，并表示出把桌子据为己有的野心。这种人比较外向，他是想控制整个个人空间，不许他人接近。而坐在角落位子的人只表示出他喜欢独处。这种人比较内向，争取个人空间时，则等着和别人共用，但得跟他们保持一般距离。

以学生来说，喜欢坐在前排的，乍看起来似乎是认真好学的好学生，在他的下意识里也有向人炫耀自己用功的成分。这类学生比较外向，进取心强。相反，喜欢坐在后排的

学生表面上看属于对求学并不太积极的一类。他们大多数性格内向，在人多的场合决不主动发言，对任何问题往往喜欢独自沉思，有自己的独立见解。

另外，背墙而坐的人较背门而坐的人，在心理上占有优势。由于人的眼睛只能直视前方，因此往往对背后产生不安感。所以将背部置于安全有利位置的人，一定是个聪明人。现在，一些大企业的董事长办公室，也多设在大楼顶层的一隅，前对入口，后对天窗，既显示出了地位和权势，又可以消除背后的不安。这类喜欢坐在远离入口处的人，思维缜密，而且征服欲、支配欲非常强烈。

可见，处于不同的位置所传达的意义完全不同：坐在办公室的写字台后面是表示：“离我远点，我是受人尊敬的，”在法庭上，法官的位置很高，它在显示：“我高高在上，因此我所作的判决是最公正的，”如果向别人靠得很近，侵犯了人的界线，所表示的意思即是说：“你没有主权，我可以随我的意思接近你，因此我比你强。”

●空间改变了个人的地位

当我们听到他人提起在社会上地位显赫的人物时，往往在心头立刻就以为此人是何等的了不起。事实上要爬上社会的高阶层地位，如果不具有较一般人更优越的才能，是不可能办到的。但是要知道，地位并不是属于个人的东西，它是随着所处的社会场所的不同，而产生变化的。

我们可以举出一个明显的例子来证实。个人所亲近的朋友或兄弟，根据场所的不同，想对他们显示出自己的亲近性的时候，有时根本就没有办法表现出这种情感。此外，置身

于某个场合时，往往可以发现，在其他场合时根本不是权威性的角色，一到了另外一种场合，却大摇大摆威风凛凛，俨然以大人物的姿态出现。虽然只是同一个人，也会由于场合的改变，带来其地位的转变和姿态的转变。

就一般情况来说，地位低下的人物想随随便便地接近高层次地位的人物，也是不被允许的事。那些大公司的总经理很少会直接吩咐职员替他办事。下属见上司时，从敲门到进门之间的时间，以及坐着的上司听到敲门后，回答的时间间隔，亦也可以看出其地位。来人敲完门马上进来，表示这个人社会地位较高。上司听到敲门声后回答越慢，越表示他的地位高。进房间后站着跟上司说话，表示他没有什么地位；要是进房间后走到距办公桌的一半距离时开始讲话，说明他有较高的地位；如果他直接走到桌子前面正对着上司说话，则他的地位就更高了。

由此，我们很容易看出一个人的地位与空间距离息息相关。由来人进入办公室的深度和速度，换言之，即侵入经理个人空间的多少，可表现来人本身的地位和身份。

假设我们在不知不觉中，毫不客气地单刀直入而莽撞地接近较自己身份高的人物，即使表面他不便露出不快的神色，我们也最好能在心理上作个准备，因为说不定在什么地方会遭到对方严厉的反攻。地位不同的两个人单独相处在一处时，虽然能够以行动表现出双方面各自的亲切感，但场所改变，到了公务性的场面中，有时对方即便想交谈，也因客观因素的影响而变得不可能。

根据身处场所的不同，某个人需对待他如同一位非常亲近的人物，或原本不算什么大角色却变成权威性的人物。当

然这种现象并非那个人的性格产生了急剧变化，而是因为所谓性格这种东西是伴随着场所的不同而引起变化的。反过来，与其说是性格改变，倒不如说，这就是因为社会性的商标，粘贴在各个不同的场所中，而进入该场所的人们，被社会性的商标所粘附而限定了他在该场所必须扮演的特殊身份。例如：深夜某一特定的时间中，假设有位女郎倚立于绿灯附近的小巷子边，她的举动神态非常明显地显现出，她并不拒绝男性来接近她。

人与人之间的关系就是要根据这人身处什么样的场所，才能决定彼此间应对的关系。同时，依据我们自己本身和对方所处的场所之不同，我们可以事先想象得到，在形形色色的场所里将会产生许许多多不同形态的人际关系。

利用这样的人际关系，我们可以很巧妙地辨别约会时对方发出的信号所代表的意义。通过对其行为举止的解析，尽量避免做出对于对方失礼的行动，以免搞砸了人际关系。相反地，需要接近的时候，如果你不顺势接近，马上就失去了千载难逢的大好机会了。

三、眼睛和嘴巴一样会说话

1. 视觉是五感之王

人被认为是视觉的动物，因为在所有的生物当中，唯一能够 and 人类一样分辨色彩的，只有猴子。由此可见，从医学的角度而言，眼睛的确是人类五种感官中最敏锐的，占感觉领域的70%以上。

以菜的味道来说，我们不一定单凭味觉，还要根据色

泽、外表、排列等方面来判断，因为这些都会透过视觉给予我们的心理不少影响。假如你坐在一个黑暗房间里吃东西，即使你知道那是什么东西，也会存在不安感，影响品尝。所以，第一流饭店的餐厅连餐具、摆设乃至照明都特别注意，正是看透了人们这种心理。

因此，视觉乃五感之王，它控制着其它的感觉。我们常说“眼睛是心灵之窗”，孟子的《离娄》上篇，也谈到判断人心善恶的基准在于眼：“存乎人者莫良乎眸子，眸子不能掩其恶。胸中正则眸子●焉，胸中不正则眸子眊焉。”

当然，眼睛的清浊也很重要。眼睛看上去如同在睡觉的人必定很愚钝，而眼睛发亮又生动者，必定充满了智慧。不过，可以从眼睛看出心态的并不是清浊，而是视线的流动，因此，如何了解人们的视线，可说是人与人之间如何圆满相处的重点。

2. 交换视线是希望与对方沟通

从各种观点来看，最先要考虑的，即是对方有没有看你；其次才是视线的动态。对方是一直看着你，还是视线立刻转移，其心理状态是不同的；第三是视线的方向，看对方是否直视着你；第四是视线的位置，看对方是由上往下看，还是由下往上看；第五是视线的集中度，即这个视线有焦点与否含意各不相同。

大致说来，只要核对这五个重点，就可由视线看穿对方的深层心理。现在，让我们依次探讨这五个重点。

第一个重点是对方有没有在看你，这是对方对自己发生兴趣或是有没有亲切感及关怀心情的证明。如果对方完全没有看你，便可以认为对方对你完全不关心、无兴趣、也没有

亲切感。不过，如果有个陌生人一直瞪着你瞧，相信人们都会感到不自然或生气，甚至感到害怕。

陌生人偶然视线交会，但通常不到一秒钟就会把视线转开，这是因为每个人被看久了，就会有种仿佛自己的隐私被侵犯般的感觉。因此，在车站或戏院的售票口背向着后面的人排队，并非只是单纯地准备向前进，它也具有避免与陌生人视线交会之意。排队时，会转过来与他人面对面者，多半是关系亲密的人，彼此间存有默契，因而视线也会相对地沟通。

以上事实表明普通相互认识的人交换视线时，也即是需要某种沟通时。

但如果这是女性，这种解释就不一定适用，对此有一个非常有趣的研究结果：女性是拒绝沟通的，当她心中有种想法却不要让对方知道时，她反而会直视对方。

心理学家 R·V·爱克斯莱等人做了一项实验，把事实告诉被实验者甲，然后要他在单独面对乙时将事实隐藏起来。尚未把事实告诉男性时，大约有 66.8% 的时间男性会在一对一时直视被实验者乙，但是在接受事实指示后，直视对方的比率便降低为 0.8%；而女性在接受指示以后，直视对方的比率反而上升到 69%。

因而两人在餐厅里相对而坐，如果女方的视线一直盯着你，你最好认为她有意隐藏着什么，或者也可以解释为她口中所言必定与心中所想不同。

有人说：“只要看侵占公款的金额，就可以知道犯人的性别。”

据说在日本，金额在两、三百万，至多八百万的侵占公

款案，犯人几乎都是男性。但是，超过一千万，甚至两千万、三千万此类大手笔的侵占公款事件，只有女人干得出来。

由于女人在说谎时，比较能够正视对方，隐藏住自己的真心。因此当她们挪用公款时，如果不是到了数量惊人的地步，就不易被人发现。

3. 刚见面即将视线转移是积极型的人

第二个重点是由视线动态看出深层心理的方法。心理学家 A·坎顿做过研究实验。根据其实验，谈话的开始与结束时，注视着对方的频率会增加，因为在开始说话时，为了告诉对方要开始说话，必定会吸引对方注意，而快说完时，则要明了对方对自己所说的了解多少。因此，由视线可了解对方的心理动态。

相反，视线转移时又如何呢？一般初次见面时先转移视线者，被认为具有积极的性格。根据某评论家所言，能否控制对方，即决定于最初的三十秒钟。换句话说，两人眼睛对望，然后先把视线转开的人会获得控制权，因为你把眼睛转开了，对方就会担心你的想法，由于开始费心思，以后他会更注意你的视线，当然也就任由你摆布了。

如果某人和你初次见面，先把视线转移后才开始说话，对这种人便需要小心注意了。不过，同样是把视线转移的行为，瞪人一眼后才把视线转开，意思就不一样了，通常心里隐藏着什么害怕人知道的事才会如此。建筑家詹姆斯·雷农曾在很大的透明板上，画了一只仿佛在瞪人的大眼睛，放在几家商店的门口，想试试顺手牵羊的人会不会减少。结果正如他所预想的，在悬挂这幅画期间，顺手牵羊的人少了很

多。由此可知，即使不是真正的眼睛，心里有鬼的人被他人瞪着，也会不由自主地避开视线，甚至进入店里也不敢顺手牵羊了。

4. 从视线的方向观察他人

第三个重点是视线的方向，看对方是否直视。这有一个经验之谈。

在某一次座谈会上，多湖辉先生发现出席者之一 A 先生，一直不愿意看坐在对面的 B 先生，便立刻想到他们之间必定有什么过节。这时，座谈会的话题一直进展不顺利，他想促使坐在 B 对面的 A 说话，于是问 A 先生：“关于 B 先生的意见，不知您有何高见？”话才说完，A 立刻开始猛烈地攻击 B。后来他才知道，A 以前曾经和 B 争论过，有过挫败的教训，所以他一直想找机会反攻，因此 A 一站起来就开始猛烈攻击，以致于座谈会很快地白热化。

如果对方是异性，瞧一眼就把视线转移的人，多半含有强烈性欲求。比如在电车或公共汽车中，有一位美丽女士上车时往往全车的人都会把视线转向她。但是，年轻的男性却经常很快就把视线转开，这表示他们非常关注那位美女，可是深层心理却发生了强烈的压抑作用，才形成这种自我控制的表现。

不过，如果一个人不管对对方的关心或欲望多么强烈，都始终斜眼瞪着她表示他很想多了解对方，可是又想将自己的关心隐藏起来不让对方知道，所以头不动而只是以眼角去瞄。行为科学家阿宾·葛夫曼博士说：“只是瞄一眼而不敢直视，这是一种表示我信赖你，但并非怕你的行为语言。”这种态度表示对对方怀有尊敬与信赖，特别是当女性以这种眼

光看男性时，你该相信他们是很有希望的一对。

5. 眼睛的动态是深层的心理表现

第四个重点是视线的位置，也就是从哪里射出的视线。你可以回想一下办公室里的情景，也可以回顾一下自身的情形。通常领导与部下接洽公事时，领导的视线总是很直接地由上往下看，相反，有时其实部下也没有做什么对不起上司的事，但视线的出发点总是比较低，而且强度也比较弱，这是因为在深层心理中，一般地位越高的人越想对部下保持威严。

但是也有例外的情形，与地位的高低无关，即个性内向的人很容易把视线移开。美国的比较心理学者理查·柯斯博士，让患有严重自闭症的小孩子们和陌生的大人见面，测验孩子们直视陌生大人眼睛的时间。结果，将大人眼睛蒙起来，和让大人直视小孩子们比较，孩子们直视眼睛蒙起来时的大人，比直视眼睛没有蒙起来时的大人的时间长三倍。换句话说，当陌生人望着这些小孩时，孩子们只望了一眼对方就会把视线转开。显而易见，个性内向的人多半无法直视对方的视线，所以往往会把视线移开。

最后的重点是视线的集中度问题。例如我们在电视上看到某些辩论会中，如果甲方一针见血地指出乙方的弱点时，乙方的眼睛必定会很快地左右转动，这证明他心中正在思考攻击对方的方法。因为人忙着思考时，或是紧张、不安、怀有戒心时，都会尽可能伸展其视线，以期得到更多信息。并且，想要平静下来时，也会不停地转动眼睛。

假如你正在和对方说话，对方突然把视线移向地面，这表示他想拒绝眼睛的刺激，希望更专注地投入自己的思考

中，整理自己的思绪。有些人在沉默思考时，总喜欢把眼睛闭起来，或是把视线投向远方，这也都是要尽量减少眼睛刺激的表现。

等自己的思绪整理好了，或者有了新的构想时，眼睛就会再度灵活地转动，开始有规律地眨眼睛，这表示已到达意识的转换点，不久，他的话就会脱口而出。

只要这样注意他人的视线，对方的心理就会令人惊讶地清楚呈现在你的脑中，所以人们常说“眼睛和嘴巴一样会说话”。等你能够充分熟悉、了解视线以后，就可能比他口中所言更深入地获得其深层心理的信息。

四、听招呼、解读内心大世界

1. 无意识的优劣感会表现在打招呼的方式上

我们和他人见面时都会打招呼，即使是第一次见面，也不会抱着完全无所谓的心态，通常都会产生某种感觉或印象。即便是预约好的见面，在见面之前，彼此也会收集、准备些对方的大致资料。若是商业交涉，如果有密切的利害关系时，往往对对方的感觉会更复杂，所以在见到对方的瞬间，就会产生种种直觉如“我讨厌这个人”，或“这个人给人的感觉很好”等等。

当然，这种感情与想法，多半不会明显表现在打招呼上，尤其不是爱情、好感等可能令对方高兴的情感，而是憎恨或敌意时，多数人都会将之隐藏起来，尽量不让对方看出来。然而，受到压抑的心经常都在寻求突破口，稍不小心它就会显露出来，因而在选择与对方打招呼的方式、行礼或握

手中，都会出现无意识的变化。即使是初次见面的人，只要仔细观察对方打招呼的方法，就可以洞悉对方对自己的态度，甚至可以获得了解对方人品的线索。

多湖辉先生曾在咖啡厅观察过两个商人的晤面，这是两个服饰与年龄都很相近的 40 多岁男人，正在交换名片，其中一人只是稍稍弯腰，两眼直视着对方的眼睛；另一个则深深地弯腰致意，两眼看着地下。从他们礼仪的差异，多湖辉先生判断了两人的关系。

看着他人的眼睛打招呼的人，心中必定对对方怀有戒心，同时，无意识中要给对方压迫感的意图也发生了作用。另一位深深弯腰而两眼望着地面的人，其不敢面对对方的态度，就如同狗对主人躺下来，露出肚子乞怜的情形一样，仿佛对方如何对待自己都没有关系。其实这个深深低头者也是城里人，但是其不敢拒绝对方的自卑姿态，却已明显地表现在行为中。

果不其然，二、三分钟后，眼睛直视对方的人就把脚翘起来，悠然地在椅子上坐下，给人从容不迫的感觉。另一个男人只是浅浅地坐在椅子边缘，一副毕恭毕敬的态度。

2. 握手时手心有汗是情绪不稳定的表现

我们打招呼的方式，现在普遍是握手。一般人认为，握手的力量强弱与其人的性格有关。比如握得很用力的人，多半是比较有活力，充满了自信；握得轻或无力的人，多半缺乏活力，个性较怯弱。又如在聚会时，能够和陌生人握手者表示具有自我显示欲，或是有公关性的表现。

换句话说，握手对于要深入看透对方的心理具有十分微妙的意义。中世纪时，欧洲人一旦与陌生人邂逅，如果不是

敌人，他们就会把手上的武器放下，张开双手表示没有藏东西，然后彼此接近握手。而一般人都是惯用右手，所以只要用右手抓住对方的右手，就不用担心对方会拔刀。因此，在欧洲握手乃是解除武装的象征。这一点在现在也是一样，握手即等于一种心理的武装解除。

同时，握手有可以直接接触对方身体的优点。探究握手的起源，据说在人类还是裸露着身体生活时，最初是男性互相以手按着对方的性器表示打招呼，不久才演变成手和手相握，因此，握手本来即是以身体来了解对方为目的的。

具体而言，有什么方法可以通过握手来看透对方微妙的心理动态呢？其代表例子之一，即是以手掌心潮湿的情形来判断。人类在遭遇到恐惧、惊讶的事情而发生感情变化时，自律神经会与自己意识发生作用，造成呼吸混乱，以及血压升高与脉搏加速，或是汗腺的兴奋（神经式发汗）等，这是大家都知道的。我们看比赛时，比赛现场紧张时手掌心会挥把汗，也是由此而来。所以如果你和对方握手，获知对方手心出汗，即表示其人情绪高昂，心理已失去平衡。

曾有个经验丰富的警察，提议在询问嫌疑犯时找理由与他轻轻握手——开始问话前就先握一次手，以后在说到核心问题时，再轻度轻握一下对方的手，这时，如果原本干燥的手掌冒出了很多汗，即可大致知道真相了。

最好的例子，即是电视连续剧《柯伦坡警探》，扮演这个警探的彼得·霍克，个子虽然不高，但握手时一定把眼睛抬起来直视对方，凶手一旦被这双锐利的眼睛所凝视，内心必会感到不安，何况他的手掌大而有力。这时，凶手会发现自己一开始即处于不利的立场，只要让凶手陷入这种心理状

况，其余就靠柯伦坡警探巧妙地推理能力，案子很自然地便迎刃而解了。

一般所谓的测谎器，实际上就是以仪器来记录汗腺兴奋的情形，方法较科学，但原理与握手法并无不同。

除了找凶手，握手的心理艺术也可以应用于异性之间。比如表面看来很冷静的女性，有时握了手才知道她的手心在冒汗，这时，你可以解释为男性的容貌、身体或言行使她感到兴奋。有人认为手掌心冒汗的女性最容易攻陷。考虑到精神性发汗的原理，这种说法似乎颇有道理。

这样一来，从握手时的手掌感觉即可洞悉对方的心理，而且我们可以反过来利用这种心理来胜过对方。

当然，通常情况下打招呼常常是“君子动口不动手”的，例如从“早安”、“好久不见”、“你好”等开场白，到互相交流近况等。如果是已非初次见面，甚至双方都已经有了相当程度的了解，但每次见面仍按部就班打招呼的人，你可以认为对方不愿意在私交方面更深入，即彼此只愿做到形式上的交际，且永远仅止于此，不必再更进一步。换句话说，对方以一成不变的打招呼法表达了他的心理，从某个角度而言，这也表示他具有相当强烈的自我防卫倾向。

因此，不论是致意、握手或以言语问候，打招呼乃是人际关系的最初接触，而能够很快地从深层心理了解对方，并及时予以应对，可说是使人际关系更圆满的第一步。

五、人都有癖性

●人的癖性反映深层心理

只要是人，或多或少都会有一些癖性。有些人在说话时会一再把手指放入口中，或是咬烟头，或是猛抖双脚等，癖性的种类可谓千差万别。

对人的癖性给予科学性解剖，说明癖性背后隐藏着无意识心理者，便是著名的弗洛伊德。由表面的癖性，敏感地看出潜意识世界的弗洛伊德，可说是深层心理术的创始人。弗洛伊德的学生——牧师菲斯塔，从学生奇特的癖性中，看出了连学生本身也未发现的心理烦恼。

菲斯塔在传教时，发现一个很热心听他说话的学生，每当自己谈到“性的诱惑”这个话题时，不断将手指拿到鼻子旁边，并且做出皱眉的动作。他从这名学生的这个癖性，察觉到这名学生一定有性方面的烦恼。

结果正如他所料，该学生在几个月后，困扰于自慰的罪恶意识中，夜夜辗转反侧，无法成眠，终于来向牧师忏悔。菲斯塔的结论是，学生自慰后对于自己手指上所沾的精液气味感到很不舒服，所以经常去闻手指上有没有气味，久而久之即变成了一种习惯动作。

根据弗洛伊德的说法，感情或欲望严重地受到压抑时，就会有病态的癖性出现。最具代表性的例子，是有一个新婚妻子每天晚上一定要在女佣面前打破一个壶，否则她会睡不着，这形成了一种异常的“就寝仪式”。原来，她在洞房花烛之夜，与丈夫结合的情形不顺利，而他认为女佣知道这件事，所以就以打破壶来替代她失去的童贞，最后变成了癖习。这便是自卑感被压抑，终而变成癖习的例子。

另外还有一个例子，一个人与别人交谈时，脸上的表情平静，可是一旦谈话投机，就开始用力搓手心，不久，双手即因搓得充血而变红。从此人的这种癖性中，可以看出他对人怀有恐惧症，后来人们才知道，他在幼年时代，经常在很多人面前被父亲责骂，此后他在任何人面前都会下意识地紧张起来。

●癖性中隐藏着敌意和反抗心

弗洛伊德研究了很多病态的癖性，并利用他锐利的“手术刀”来解剖深层心理。可是，他所谓的癖性到底是什么呢？癖性中为何会出现隐藏于内心深处的意识呢？

人的感情欲望，无论你是否意识到，都会以某种形态表现出来。当这种表现的行为一次又一次地被重复，逐渐变成习惯而被固定化，并且在无意识中表现出来时，就是一般所谓的癖性行为。相对地，因癖性而形成特有的表现模式。

比如，如果经常为表现不愉快的感情而皱眉，这个动作便逐渐惯性化。久而久之，眉间的纹路就会愈来愈深。大家只要看到这个人，以及他常有的皱眉癖性，就知道他常处于不愉快的状态。

相应地，这种癖性使感情有了表现途径，能够保持精神平衡。

当然，同样是癖性，有些并不具有深刻的意义。比如鱼贩的高声吆喝，或者推销员的搓手掌动作，可能只是因职业或社会地位，经长年的约束而呈现的“社会性演技”，最终因根深蒂固而变成一种癖习。

然而，如果这种欲求得不到满足或有自卑感，无法直接

表现出来，而以另一种形态固定化时，由于心理被阻碍而无法呈现所形成的癖习，就会深深地缠上他，鲜明地刻在深层意识里。

如果我们把水管口压住不让水流出来，水就会开始逆流，然后从过去没有发现的水管裂缝喷出来。人的感情也不例外，如果像水可以从水管口流出来一样，就没有问题；但是，一旦这种感情被压抑了，它就会采取令他人感到奇怪的表现形式展现出来。因此，在癖性中隐含着敌意、反抗心、反社会的欲望等种种不可直接表现出来的下意识欲望或感情。

● 压抑时最容易表现出癖性

在人的感情或欲望受到压抑时，最容易表现出癖性，在美国曾经做过的一项考试作弊实验中，很鲜明地证明了这一点。

在这项实验中，接受实验者被给予难题，并且把答案放在他前面，告诉他“不可以偷看”。然后实验的施行者离开现场，站在隔壁的单向镜子前面暗暗观看。

结果可分为作弊者与不作弊者两组。有趣的是，出现咬指头、吸吮拇指、舔手背等动作者，占不作弊组的 83%；在作弊的这组里，只有 48% 的人出现抓头发或把头发缠在手指上、吸鼻子、用鼻子闻身体各部分等动作。换句话说，不作弊者出现癖习的比例，大约是作弊者的两倍。

由这项实验可以了解到，当受测者将想要偷看答案的欲望压抑下来，并苛责自己不该有作弊念头时，无意识中便出现了各种癖性。其实，在考试现场，经常可以看到受试者在

辛苦地答题时，不自觉地出现抓头发、咬指甲等动作。而我们只要针对这些常见的癖性加以分析，在往后的日常人际关系中，就有了洞悉对方心理的重要武器。

不过有一点要注意的，有时因对象或地点的不同，这种压抑自我欲望而呈现的癖性也会受到抑制，暂时不表现出来。比如有一位女孩感到难为情时，一定把手放入口中吸吮，可是当她的母亲在身边时，她的这种癖性便消失了。

再比如有些人在公司，和其他同等职员谈话时可以看到癖性，一旦有上司或主管在场时便消失不见了，这说明对自己有重大影响力之人会妨碍癖习的出现。

● 常见癖性的深层心理解读

让我们再来看看在许多常见的癖性中，究竟隐藏着什么样的深层心理。首先是玩弄头发的习惯，这种人多半对自己非常敏感。如果你和女性谈话，发现对方经常用手去拨弄刘海儿或拉扯头发，你可以肯定她必定是一位任性的女性。这种女性很会谈自己，只要是对自己的批评她都想听，如果你将话题转移，她一定会出现这种动作。

另一种常遇到的癖习是揪扯自己的耳朵。在谈话当中，如果对方猛摸或拉自己的耳朵，这是表示对方希望你不要再说下去了。其缘由是我们在孩童时代，在学校里养成了先举手才能发言的习惯。但是，在与朋友谈话时举手未免太夸张，所以只好以抓耳朵代替。而手也经常用来制止对方，因此以手去抓耳朵，即是希望谈话中断。

其次是嘴巴。让职业妇女举出办公室里最惹人厌的男性癖性，她们提出了“讨厌看他们咬铅笔”、“讨厌看到男人咬

指甲”、“将香烟蒂扔进烟灰缸时，烟蒂上沾满了口水最令人无法忍受”、“口里经常嚼着口香糖的男人最讨厌”等，大多数竟然都与嘴巴有关，而这些却都是未成熟个性的特点。

弗洛伊德曾经说过，人的性行为通常都是按照嘴、肛门、性器的顺序逐渐成熟。而在这个发展过程中，如果有某种原因使得成熟的发展过程中止，这种不成熟的性格就会一直留到成年以后。而在公司里上班的职业妇女们，无意识中感到厌恶的，正好全都是这种不成熟的男性。

另外，会用手去捂嘴的人，特别是在笑时会以手去捂嘴的人，多半与生俱来即有着内向的性格，这种人以容易顺应社会的类型居多。相反，美国的前总统卡特，经常刻意露出整齐的牙齿大笑，因而某心理学家批评他权力意向非常强烈。

但是女性就不同了，人们一般认为美丽的条件之一是樱桃小嘴，而且张大了嘴巴笑是不礼貌的行为，这是传统女性从小即被调教的礼仪，因而很多女性都养成了把手放在嘴边的习惯。因此，这个习惯可说是一般女性共有的。不过，有些女性连说话时也把嘴捂起来，这时，你可以认为她正强调自己是女性，想要表现得很优雅以吸引对方，或者说是她内心隐藏着这种欲望。

●美国前总统与日本前首相的共同癖性

在前面提到过，脸部抽搐症状癖性化的人相当多，包括脸部肌肉抽搐、眨眼睛及皱眉等，这些都是不满现象持续过久，已经惯性化所致。如果你在办公室经常看到有这种癖性的人，就应该判断其工作环境不好，员工之间心生不满，并

且这种不满长期累积了下来。

这里有一个例子，美国前总统尼克松在水门事件被揭发以后，经常出现以手去摸脸颊或下巴的动作。这也是心理性的自慰行为，以自信者最常见，亦即偶然被发现弱点时，无意识出现的动作。如果你在某种会议中，看到某人一再做类似的动作，即可判定他当时的立场必定十分艰难。

在水门事件爆发的同时，日本前首相田中角荣先生，也因为飞机的回扣事件正处于困境中，这时的田中先生在大众传播媒体中露面时，就经常出现擦脸或擦汗的动作，这也和尼克松先生摸脸的癖性一样，是要下意识掩饰自己的动作弱点。

如果我们把焦点转向人的下半身，一样可以看出各种癖习。像电视上转播足球比赛时，坐在球场旁边椅子上的候补选手，上半身正专注于比赛的进行，下半身的双脚却激烈地抖动着，这些有趣的癖性，表现了内心之焦躁。

精神生理医学认为，如果持续不断给予身体的一部分小小的刺激，这个小小的刺激就会通过神经中枢刺激脑部，使精神松懈下来。由此可知，抖动双脚是努力要解除紧张的表现。

但如果是女性，往往还加入了性的意识。如果一位女性重复地将脚翘起来又放下去，大部分是表示对男性十分关心。这就像很介意裙子上的皱纹，或介意腰部微妙的扭转动作一样，同样都是女性的欲望在作祟。

六、服饰：自我的延长

●服装风格与心理

如果我们从服装来观察他人的心理，应该注意哪些重点呢？

偶尔，你会在街上轻易看出身着令人侧目的服饰的人的深层心理、社会地位，乃至生长环境。

据说美国前总统卡特最爱穿牛仔裤，连在白宫参加重要的会议时，他也穿着牛仔裤出席。我们都知道牛仔裤是超越性别、年龄、职业的衣服，而卡特的意图，很可能是想表明他不仅是美国的总统，同样也是所有人的朋友。不过，我们从深层心理的角度来看，卡特也可能是有意要否定自己身份的特殊性，来达到其政治目的。他心中有此自信，而他也借着牛仔裤展现了此种自信。

美国电影中出现的黑社会头子，他们都穿蓝色的粗条纹西装。而中小企业老板等人也常穿此服装。这可不是巧合，而是隐含着尽可能使自己看来更伟大些的自我显示心理。

因为，蓝色的粗条纹西装，含有自我显示的意欲，同时也表现了希望自己的地位在社会上稳定的意愿。黑社会头子爱穿这种西装，正象征着内心因自己地位受到威胁而深感不安。

同样地，在群众中显得最出色的服装，也最容易显现出一个人的心理。

一般说来，喜欢穿华丽的服装的人，自我显示欲较强烈，甚至具有歇斯底里的性格，而且具有强烈的金钱欲望。

有些人喜欢紫色的领带，这种人的自我意识很强烈，搞得可能会飞黄腾达，而平常不爱打领带的人则正好相反。

至于喜欢穿朴素衣服的人，说得好听是规规矩矩的顺应型的人，说得难听些，即性格上缺乏主体性。不过，如果服饰当中有一样特别讲究，如领带、袖扣或鞋子等，这种人固然属于顺应型，但必定在某些方面仍有一点个性，会提出自己的意见。只不过，这一点也可给予不同的诠释，也不乏想造成明显的重点，借以掩饰自己容貌上的弱点的心理。比如对自己的脸孔没有很大信心的女性，会格外爱穿超短迷你裙，或者，秃头的男性爱穿进口的豪华鞋子等。像这样的人，你只能说他对自己容貌上的弱点，有着相当大的自卑感。

值得一提的是有些人完全藐视自己的嗜好，只要看到别人流行什么他就跟着流行，这种人内心往往会有强烈的孤独感，情绪多半也不稳定。

● 流行与突变所显示的心理

流行服装也与人们深层心理有密切关系。一般认为，女性比较注意流行，也容易受流行摆布，这是心理学上所谓女性特有的“同调性”气质所致。最近，男性当中也有许多人随波逐流，这也是一种顺应型，或者可以说是对自己没有信心的表现。反过来说，就是想对他人制造权威或威信，借以补偿其自卑感。

对流行完全不介意的人，可说是个性非常强烈的人。但是，这种人也容易因为某种自卑而将自己封闭在壳中。有些人则是觉得与他人同调会丧失自我，像这样的人和别人一起工作或出游时，经常会为了小事起争执。

介于这两者之间的，即是一方面依自己的方式生活，另

一方面也不忘追逐流行的人。这种人拥有适度的自我意识，最近正在增加。

最后还要谈到一点，由服装看人的深层心理时，最重要的线索之一，即是服装的变化。服装当然可以反映个人的嗜好，包括款式、色调、花样等。你在公司的桌子上偶然看到一件上衣，大致可以推测那是谁的衣服，即是缘自于此。

不过，你会发现有些人每次见面时所展现的嗜好都不同，令人完全无法捕捉其个性。这种人情绪很不稳定，他可能是想从单调的工作中逃离，过着多变、丰富的生活，因而将这种逃避现实的愿望表现在服装上。

如果某人过去常穿同一色调的衣服，某一天突然改变衣服色调，或者平时西装笔挺的人，突然穿上漂亮的茄克加牛仔裤，甚至还系上特制的领结到公司来。像这样的情况，可说在外界或精神上，必定是发生了足以刺激其过去想法的变化，而且，大部分在深层心理都有了最新的改变。

七、话题、言辞现性格

●话题显示的人类心理

不论是初次见面还是已熟识的人，见面时交谈的话题，往往是本人嗜好、关心的直接表现，这是常识性的看法。但是，实际上人并没有如些明快、单纯。当然，一个人心中有热衷的事，自然就会出现相应的话题。面对这样的人，我们根本不需要运用深层心理。但是，如果他的嗜好或关心都没有直接出现在话题上，甚至改变为完全不同的话题，这个人

就可能怀有很深的自卑感或欲求不满。

因此，透过话题来发现深层心理，可大致分为两个途径，从话题的内容、话题展开的方式去探索对方的内心。当然，途径虽可二分，如果能同时运用则更为理想。

话题通常因人而异，为了解对方的性格与气质，最容易着眼的，即是了解该话题与说话人本身的关系。关于这一点，有个最令人感兴趣的事实。在日本的电视节目中，经常可以看到各种人在谈自己的问题，节目制作人或以毛玻璃挡住谈问题者的上半身，或是由后面拍摄谈问题的人，以增加视听者的关心。妙的是，这些人露骨地谈及性问题都非常多。实际上这种节目只是在刺激人们的好奇心，根本已失去谈问题的真正意义。

这种节目完全不缺乏志愿者。某位制作人说：“希望来上节目的，多半是中年女性。在上节目前做预先采访时，我只有一句话可以形容她们——太厉害了。别说是性方面的问题，从过去的成长到现在的生活，大多数人都能很详尽地谈上好几个小时。在决定上节目的人选后，打电话去拒绝一些志愿者时，她们必定都会大发脾气，表示别人都应该听她说话才对。”

这种中年女性之所以喜欢谈自己的问题，是因为她们有种错觉，相信世界是以她们为中心在运转。而这种自恋倾向，一般女性较男性更强烈，由此也可以了解为何这种节目的志愿者多半是女性。我们都知道，幼儿最喜欢说我怎样，所以长大以后还喜欢以自己为话题中心的人，他的心理年龄仍停留在幼年期。

除了谈自己，喜欢谈自己的家人、工作、家事的人也一

样。在女性当中，也有些人喜欢一见面就大谈丈夫的外遇或情人的女友，这表示爱某个男人已达一体化的境地，谈这个人的事情也等于是在谈自己，可以说这也是以自我为中心的性格表现。

●喜欢追根究底是支配欲的表现

相反的，也有些人从来不谈自己，话题总是绕着他人打转，或是谈他人的隐私，这种人又如何呢？人都有种私人领域，喜欢以语言侵犯他人的隐私，就是以话题侵犯他人的个人领域。这如果发生在男女之间，就会以强烈的爱情或关心表现出来。但如果不是这样的关系，这种人就是想要了解对方的一切，掌握对方的弱点，换言之，就是在深层心理有支配对方的欲求。

这种情形以女性最常见，即使对方是和自己没有什么关系的人，包括新闻名人、演艺人员、明星等，也经常谈这些人的隐私和丑闻。这样的人除了想要支配他人以外，内心可能还加入了一些复杂的要素。国外某个调查团体曾以小型录音机去偷录家庭主妇的谈话，经分析他们发现，在谈话内容当中，有 43% 是谈完全不认识的人，其次才谈小孩、丈夫和自己。

像这种专谈不认识的人，或者很热衷于谈明星的人，多半都是没有什么朋友或熟人而终日孤独者。所以他们和不熟悉的人谈不认识的人，这样便不需要去感受自己的孤独。很多国家社区里的家庭主妇，已很少和邻居交往，正因为如此，她们和不熟悉的人见面时，只好谈些不认识的人，因而产生这种特殊现象。

●给不满情绪披上合理化外衣

被压抑于心中的不只是性的问题，有时也是因为工作而造成的欲求得不到满足。像这样的情形，大部分都以不平或不满的形态出现。在办公大楼林立的地区，只要在进餐时间走入附近的餐饮店，一定可以听到有关工作的不平或不满。和这些上班族打交道，你会怀疑他们是否没有其它的话题可说。但也因为如此，你可以从中发现公司里的人是多么脆弱，他们在诉说着不平与不满，但有时他们连自己也没有发现这一点，因为这种不平与不满乃是在压抑下产生的。

关于表面的不满，及其与心理真正意识之间的关系，一位瑞典学者曾经做过一项有趣的调查。他以近两百名女性为对象，做面对面的问话，结果发现越是对薪水不满的人，也越是无法热衷于工作的人。当然，按照他们的说法是因为薪水低而无法热衷于工作。但仔细盘问，发现正是讨厌该工作的意识，支配了薪水低的不满。

这一点与伊索寓言中出现的狐狸逻辑相同，即“吃不到葡萄而说葡萄酸”，由于这种失败的不愉快体验或自卑感作祟，急欲给自己找个正当的理由下台，心理学将这种情形称之为“合理化”。抱怨待遇不好的上班族，正是以薪水低的说法使自己对工作不认真的事实反而合理化了。

上班族的不平与不满，也有很多是对上司的不满，而这个话题也有合理化的倾向，例如“A部经理如果没有和总经理的女儿结婚，他一定早就被派到分公司去了，因为他毫无办事能力，废物一个。”这种瞧不起上司的上班族，内心多半有着想要出人头地的欲望。当这种欲望在心中如怒火般燃

烧，但自己的能力又不够时，就会设法找出自欺的逻辑。也就是说，为了让自己接纳无法升官的事实，只得抬出上司无能的说法（并非客观的判断）。

●隐晦地表达不满

如果无法把不满合理化，或者无法以其它的话题来取代，而且知道如果将这种不平与不满告诉实际对象，一定会遇到很大的抗拒时，人们会将不满压抑下来。但这种不满一旦累积多了，自然会采取特殊的形态表现出来，比如迁怒于他人，或是以半开玩笑的方式去攻击对方。于是，我们经常可以在酒席上，看到几个人以在座的上司为话题，假装喝醉了而以开玩笑的话破口痛骂。不论他是否真的喝醉了，像这样的情形，都可当做是心中累积的对于上司的不满脱口而出了。

利用半开玩笑的语气说话，是打算即使对方认真了也采取不负责态度的姿态。即事先准备了逃脱的方法，所以依各人的看法不同，你也可以说这是最卑鄙的手段。但另一方面，在这种气氛下把心结说出来，多少可以减轻敌意或恨意，具有缓和效果。无论如何，请勿忽略开玩笑，因为这当中可能隐含着真意。

不过，有些人的欲求不满，并不会以抱怨或不平的方式出现，而是采取如炫耀过去这样完全相反的方式。这样，比如在餐厅里，偶尔可看到年纪较长的男性，对同行的年轻职员，畅谈自己的辉煌过去。但是他愈谈得开心，愈会造成四周的冷场。从深层心理来看，如此炫耀过去的人，多半是跟不上新时代的变化。或者升迁的好路子被阻碍了，或者无法

适应该项工作，因而变成欲求不满的人，为了忘记现在，只好向过去求救。

这就像有些儿童原本已不再尿床，但是却因为母亲生了弟弟或妹妹，无法再完全占有父母的爱心，所以又开始尿床。依照弗洛伊德的说法，这叫做“退化”现象。如此说或许残酷了些，但是当一个人以做梦般的神情炫耀着自己的过去时，的确已展现了潜在的无可救药的不满。

●话题展开的方式与人类心理

我们在前面说过，观察话题除了话题的内容外，还要注意话题展开的方式。我们在说话时，最忌讳的是大家正在讨论某个问题时，某人突然站起来提出与问题毫无关系的话题。像这样的人多半支配欲、自我显示欲都很强烈，而且藐视他人，缺乏关怀他人之心。如果你的同事当中有这样的人，你必定会发现他根本不可能与大家和睦相处。

除了支配欲及自我显示欲强烈的人以外，还有一种喜欢当众猛造话题的人。这种人是深怕被他人取得主导权，力图保持自己的优势。比如在与外商谈判时，倘若你在语言方面没有信心，以致无法抢先提出话题时，对方就会不断依照对自己有利的方式提出话题。如此在话题的逐渐改变中，你只能依照对方的方式与他洽谈，结论当然也会倾向于对对方最有利的方向。因此，无法主宰话题，就表示你已输了。

在谈话当中当然可以改变话题，但是，如果你毫无脉络地改变话题，听的人一定会深感困扰。狂躁病患者发作时，如果有人谈林肯总统，他正巧在隔壁房间听到了，就会说些发音与““林肯”相似的事情。这种情形，精神医学称之为

“意相奔逸”，这当然是病态的。而一般人如果不断改变话题，一定是无法整理内心的思绪而使之支离破碎。像这样的人与其说话题丰富，不如说他无法逻辑地整理思绪。

以上是说话人本身提出的话题。另外，有些人不刻意提出话题，但是却经常追随他人的话题。若是较优秀的记者，还会扩展对方提出来的话题，最终，往往能够将对方所知道的情报全都导引出来，可谓是谈话专家。当然，一般人当中也有这种很会听人说话的人，从性格方面来说，这种人能够深入了解他人，拥有一颗宽容而善良的心。

最后我们从对某个特定话题的反应，来分析人的深层心理。最容易了解的是有意避开话题的心理。人对于异性或金钱等自己强烈渴望或深感自卑的对象，渴望或自卑的程度愈深，也就愈怕被人发现，所以会在无意识中避免接触这一类的话题。例如明显地忌讳谈性问题的女性，即可如此解释。

●表现本性的五大用语

人们初次见面时，刚开始大家出于礼节，都表现得很恭敬。等逐渐松弛下来，则从姿态到语言都会变得很随便，甚至显露人的本性。H 饭店的总经理 C 先生表示，他主持面试时，故意对前来应征的人采取非常随便的态度。起初年轻人都规规矩矩地应答，但不久，他们的习惯语就会脱口而出，而 C 先生就利用这种方式来了解应征者的真实面目。

由此可知，说话方式确实是洞悉一个人的珍贵情报源。任何地方都有地方性的方言，因此，各自成长的环境不同，说话习惯也不同。著名电影《窈窕淑女》即描述了一个原本身份卑贱的少女，为进入上流社会而接受彻底的语言训练。

由此可知，通过一个人的语言，洞悉他的身份底细，已成了任何时代都不会改变的真理。

除了社会性、阶层性或地理性的语言用法差距外，还有个人水准不同所表现的心理性用语的不同。语言是表现自我的手段，当然会在不知不觉间反映出各种曲折的个人深层心理。因此，一个人无意识中表现的说话特征，往往比其所言的内容更能表达其人。

至于分辨的重点，可以分为如下五种——

- (1) 有意识地表现自己，以“我”来称呼自己的“人称语”。
- (2) 假托他人的语言来表达自己心理的“借用语”。
- (3) 可以表现与他人关系的敬语，即是“人际关系语”。
- (4) 下意识出现性方面自卑感的“深层心理语”。
- (5) 连接词的使用法，表现一个人思考形态的“思考语”。

八、错误中露真意

● 错误多半深藏于意识深层

我们经常认为说、写、做、看中的错误是对方不小心才犯的，因而在日常生活当中常常忽视了他人所犯的错误。

但是在工作岗位上，不论你有什么理由，都不允许有错误发生。比如你犯了严重的错误，会受到上司的指责失去升迁的希望，甚至可能造成降级或遭到解雇的厄运。在这种优

胜劣汰的竞争社会里，不论犯了什么样的错误都应该受到惩罚，但如果只是将犯错的原因斥责为不小心、缺乏工作热诚或怠慢，则这种看法未免肤浅。

有位朋友本身是个老板，他让自己的秘书小姐写信给一位老顾客，不料这位秘书竟忘了写上地址，就把信件寄了出去。由于这件事的耽搁对公司业务影响颇巨，他严厉地责备了秘书小姐，但随后又想，一向都很能干的她，怎么会犯这样的错误呢？详问之下，才知道那个地址所在地正是她死于交通事故的未婚夫的故乡。

当然，错误很可能纯粹是不小心犯的，动机很单纯。但是，如果你深入分析，就会发现在仿佛空白心灵中，仍然有着平时未表露出来的深层心理或感情。弗洛伊德将犯错的原因归咎为本人无意识的愿望，除非是单纯的错误，一般错误中都隐藏着连本人也无法发现的深层心，这一点可以由上述的例子得到了解。

这种心理的构造，就像在游泳池里玩球的小孩，小孩只要跨坐在球上保持平衡，球就会沉在水里看不见，但在某种情况下，比如小孩身体因失去平衡而倾斜，甚至掉入池里，球就会露出水面。你可以将这个球视为发生错误时的深层心理，不小心移动了压在上方的重物，此人真正的深层心理就会表露出来。以这种线索为基础来看透他人心理的方法，即是由错误洞悉他人的深层心理术。

弗洛伊德在他的著作中，列举了无数由错误呈现深层心理的实例。下面举出一个大家所熟悉的例子。

奥大利的下议院院长在宣布议会开会时说：“诸位，我现在要开始检查出席人数，然后宣布闭会。”他说错了，以

致现场的议员都笑了出来。原来，当时议会的在野党人数剧增，大家都预想到国会可能会多灾多难，弗洛伊德对这个故事的注释是，议长把无意识中希望议会赶快结束的愿望表露出来了。

下面是多湖辉先生亲历的事情。有一次他想访问某大企业的熟人，打电话问对方路如何走，对方知道他想搭公共汽车去，就告诉他坐几路车及下车的站台。他依照指示在该站下车，可是，他找了半天却找不到那家大企业，不得已只好再打电话给对方，对方听了他的话愣住了，然后才慢慢地说：“我真的这么告诉你的吗？那一站是我家附近的站牌……”

原来他家附近有一路公车可以直接到他的公司，而多湖辉对他的住处完全不知道，当然不可能在完全未听说过的站下车，所以，他知道出错的是对方。不过，他知道对方对当时所工作的公司没有归属感，所以潜意识里一直想回家，因而犯了这样的错误。这件事经过一年后，多湖辉就得到他已换成了一家公司的消息，肯定了自己当时的分析。

●对方更正说话内容正是看透其真意的好机会

因为错误是对方不小心才犯的，所以如果你不小心，必定无法发现对方的错误。而一旦发现了对方的错误，如果你详细地盘问究竟，很可能会挖出对方不愿意被知晓的真意，但这样却容易使场面变得尴尬，所以最好的方法是让对方发现自己的错误，让他自己更正，然后从中透视他的真心。

有人问某大企业一位以充满自信而著名的主管：“请问

贵公司总共有几位主管？”他立刻回答：“只有我一个。”但随即又更正：“不，我们有五位。”如深入分析，就会看出这位有着强烈自负性格的主管，平时即认为：“公司里除了自己以外，没有人值得称为主管”，所以他在第一次回答时不经心便表露了真意。

像这种说错话马上即加以更正；，大部分都有某种潜在的理由或根据可寻。例如一提及竞争对手的事，某人立刻冲口而出：“算了吧！他绝不可能做到！”说得十分果断，但随后又加以更正“大概是不可能。”这种将强硬的态度温和化的表现，即是不经心表露了自己的真正意愿，但随后恢复冷静了，发觉自己说得太过分，有些后悔，于是加以修正。然而，当他的话不小心冲口而出时，有心者早已洞悉了他话中蕴含的真意。

●从误听、误写及忘却中透视真意

我们在前面提到过，不只是说错话，从误听、误看、到误写当中，同样都可以透视出对方的真心。某人告诉 A，他的竞争对手 B 因肺炎住院，但 A 误听成肺癌，于是在公司里到处宣传 B 患了肺癌，后来知道真相后，大家都很瞧不起 A，认为他有落井下石之嫌。像这样的例子，其实只是 A 一心想要击败 B，由于这种念头太强烈了，所以才会犯下误听的错误。

关于误写，也有一则十分著名的故事。一名精神官能症的患者认为，自己的疾病都是源自多年所从事的棉花生意，于是他写信给号称美国精神分析学之祖的布利，在信中，他写了如下的字句——

“My trouble is all due that damned frigid wife ! There isn ’ t even any seed . ” (我的病因在于那个可恶的性冷淡太太，生意完全没有发展。)

在这句话里，他把“ frigid wave ” (不景气的浪潮)，误写成“ frigid wife ” (性冷淡的妻子)。由这个误写，布利测出他的病因确是妻子的性冷淡，没有做爱机会所致。事实上，这位精神官能症的妻子的是性冷淡。

从误看方面来说，连弗洛伊德自己，也在他的两个儿子因第一次世界大战而必须上战场时，将杂志里的《盖兹前面的敌人》，误看成《盖兹的和平》。这是因为弗洛伊德心里期望和平，所以把“敌人”，误看成拼法相似的“和平”。

像这样的错误并不只局限于语言，也可以扩大到行为。

关于这一点也有个很著名的例子。住在苏利克的 G 先生，想要在家里悠闲地度过假日。可是，他必须到疏森去办一件事，他很不想去，但还是非去不可，于是他就搭火车到疏森去。到中途要换车时，他跳上了一班车就继续看报纸，待车子开动了，他觉得有些地方不对劲，于是问车上的列车员，这才知道他竟坐上了返回苏利克的车次。这个事件说明了他在潜意识里很想留在苏利克家中，结果这个意识阻碍了他的实际行为，使他发生了错误。

关于忘却的失误，可从多湖辉先生的一件事中得到说明。有一次，他忘了预先约定好的演讲会，致使主办人非常生气。那一天，他完全忘了演讲的事，悠闲地在家里睡了个大午觉。而这种情形的造成是有原因的，因为这个演讲是在周四，偏偏这一周很难得地周三就可开始连着休息四天，所以心里一直在盘算着要如何度假，等他全都计划好了，方才

接到这一次的演讲，当时他随意地答应了，因而造成这一次的失约。后来他对自己这一次错误加以分析，始知是原本想要好好休假的潜在欲望，把不经意答应的演讲给忘了。

第十四章 追求卓越的人生

——青年创业导航

人生不是一支短短的蜡烛，而是一支由我们暂时拿着的火炬，我们一定要把它燃得十分光明灿烂，然后交给下一代的人们。

——萧伯纳

如果你打算自己办个公司，那你一定会有很多想法。关键的问题不在于想法是怎么产生的，而在于如何实现这些想法。

如果仔细考虑一下许多成功企业家的创业情况，你便会发现，创业过程表面上简单，实际上却很复杂。

一、把创业的设想变成现实

● 创业要涉及的7个因素

最初创业的原因好像很简单，但实际上却并非如此。当详细询问企业家们是如何开始他的最初的创业时，会发现以下因素是很重要的。

1. 要确定个人目标。

每个人都想有自己的公司，都应该有自己的个人计划。创业的初衷，都是出于自己的这个计划或愿望。这个个人计划应该包括什么呢？①今后10年里你要做的事情；②当你50岁时个人资产应达到多少；③你大概要雇3—5个职员；④找与自己志趣相投的人合作；⑤成为一名真正的企业家等等。10年以后，当你拿出当年你写下的计划时，你会发现这10年来发生了多么惊人的变化，取得了多么惊人的成绩！

2. 要利用以前的工作经验。

如果说成为企业家要有一个重要原因的话，那么这个原因就应是个人以往的工作经验了。

当有人问一个成功的食品商人开始做生意时都有什么资产时，他说：“资产就是我和我的兄弟们经营食品店的经验。我们知道如何进货，调配资金，定货及其他一切与生意有关的事……我认为最好的学习课本就是在实际工作中积累经验，这对每个生意人来说都是很重要的……”如果你有什么经验，就利用它，如果没有，就一定要先学习。

3. 要利用你的知识背景。

知识背景也可以称之为信息、智慧基础。信息基础是指一个企业家必须具备的，并促进他在经营中不断产生新想法的知识。

“要获得一次成功的机会，比产生一个新的设想更重要。只有当你比别人了解得更多，才能获得这样的机会。假如你不是一个医生，却想开办临床外科诊所，无论如何这也是令人惊讶的”。

因此，请通过请教、听课和阅读来获取知识。

4. 要发现并解决一个问题。

你之所以想开办一家商店或一个企业，一定是发现了市场需要这么一家商店或企业这样一个问题，然后才着手实施解决这个问题的。

但是，如果你想寻求简单的解决办法的话，那就错了。一个多年来一直从事企管工作的资深主管说：“我很小的时候就在父亲的餐馆里工作，我花了五六年的时间才学会如何为顾客服务，如何让顾客满意，并保持一种快乐的紧迫感。”

5. 要有明确的市场定位。

市场定位就是一个公司在市场中所拥有的顾客或者潜在的顾客群体。当你和企业家们聊起他们最初办公司的设想时，你就会发现市场定位确定是早期计划的最重要组成部分。

如何进行市场定位呢？①要瞄准特定的消费群；②要找准市场空白点；③要开发新产品或新的服务方式。

6. 要有正确的态度。

许多经营公司的想法都来自使公司迅速富裕起来的愿望。然而，通过对成功企业的调查，发现持这样一种态度办公司是错误的。

这并不是说赚钱不重要，而是说，工作最大的回报，就是你认为这项工作值得你这么做。你必须热爱你的工作，并像专家一样来操纵它。你应该有自己的行为规范和观点，能给别人和自己带来愉快，这样你的经营规模才会不断扩大。

7. 要有坚持不懈的动力和企业家精神。

所谓创业的动力或企业家精神，那就是看准目标，全速前进。你必须有这个精神，你需要和顾客磨合，或者是为了

获得利润而磨合……你必须要有自己坚定的奋斗方向和目标。这个目标在不断变化，通过不断吸收新的建设，磨合就能逐渐完成，最后就一定能取得胜利。

● 创业要考虑的11个问题

作为刚开始创业的一名经营者，你如何才能知道自己经营的策略是否正确呢？你可以探索以下一些问题。

1. 你能否用语言清晰地描述出你的想法？

想法必须明确。你应该能用很少的文字将你的想法描述出来。根据成功者的经验，不能将这想法变成自己的语言的原因大概也是一个警告——你还没有仔细地思考吧！

2. 这个想法是怎么产生的？

如果一个内科医生给你提供一个绝妙的改进零售业经营业务的好主意，你会毫不犹豫地接受吗？你会认为他并不了解零售商的需求或是零售业的复杂性，也不知道如何开始。相反，如果他提出一个改进治疗计划，你可能会点头首肯了。

这就是说，好主意应该从内行中产生。

3. 你真地了解你所要从事的行业吗？

许多行业都要求选用从事过这个行业的人，对其行业内存在的东西能有所了解。否则，你就得花费很多的时间和精力去调查诸如价格、销售、管理费用、行业标准、竞争优势等等。

4. 你看到过别人使用过这种方法吗？

一般说来，一些经营红火的公司的经营方法比那些特殊的想法更具有现实性。有经验的企业家中流行这样一句名

言：“还没有被实施的好主意往往可能实施不了。”

5. 什么东西你可以做得更好？

假如你的想法是基于现有经营方法之中的一种，你设想中的关键部分是：必须比现在已有的更好。有很多设想，都是来自要改善目前公司经营状况这样一种愿望。

6. 你的想法经得起时间的考验吗？

当未来的企业家的某项计划真正得以实施时，他会感到由衷的兴奋。但过了一个星期、一个月甚至半年之后，情况是什么情况呢？它还那么令人兴奋吗？或已经有了完全不同的另外一个想法来代替它。

7. 你是否打算在今后5年或更长的时间内，全身心地投入到这个计划的实施中去？

8. 你的设想是关于一种产品还是关于一个企业？

拥有一个产品或拥有一个企业，两者有着天壤之别。人们进店后会发现很多产品，很多很多人也可想出一种新产品，但那只是一种产品而不是一个企业。

9. 你的设想是为自己还是为别人？

10. 什么是潜在的回报？

每个投资办企业的人，其最主要的目的就是赚最多的钱。可是，在尽快致富的设想中隐含的决不仅仅是钱。每个企业家在创业初期都特别强调这一点。

注意价值取向问题。赚钱仅是直接回报，你还要考虑诸如成就感、爱、价值感等潜在回报。如果没有意识到这一点，那就必须重新考虑你的计划。否则，企业能否长期生存下去将是一个问题。

11. 你有没有一个好的网络？

开始办企业的过程，实际上就是一个组织诸如供应商、承包商、咨询专家、雇员的过程。为了找到合适的人选，你应该有一个服务于你的个人关系网。否则，你有可能陷入不可靠的人或滥竽充数的人之中。

● 创业计划的筛选与评价

计划是创业的动力。如何找到最适合你的计划呢？

1. 计划的筛选

- (1) 用 50 个左右的字将你的想法写出来；
- (2) 尽可能具体地找出这个想法的来源；
- (3) 在实施这个想法前，列出全部你要回答的关于这个行业的问题；

(4) 找出你的想法可以应用的另外 3 个例子。如果找不出来，请说明其困难以及克服方法；

(5) 找出 3 种方法来证明你的这个想法比现在应用的具有一定的优越性；

(6) 你的这个想法产生多长时间了？如果少于 3 个月，解释一下为什么你不给它更长的时间。

(7) 今后的 5 年内你是否打算致力于该计划？为什么？

(8) 你的计划是关于一种产品还是一个企业的？如果它是关于一种产品的，解释一下这种产品如何导致一个企业的诞生。

(9) 你是执行这个计划的最佳人选吗？如果是，找出 3 个理由加以证明。

(10) 粗略地估计一下，该项设想在 3 年内，能达到的销售水平和实现的利润是多少？通过这些估计判断一下，如

果你开始实施它，将会遇到的风险有多大？

2. 事后评价

如果你已经通过了前面的检验，再用下面一些附加检验来验证一下：

- (1) 今后 5 年内，你自己的两个重要目标是什么？
- (2) 这个计划将如何帮助你实现你的奋斗目标？
- (3) 用 50 个左右的字描绘出你的市场占有率。
- (4) 列出 3 个你在实现市场占有率中的限定条件（如工作经验、受教育程度、开拓性研究、商誉等等）。
- (5) 列出并描绘一下在实施这个计划时，你可能遇到的两个最棘手的问题，而你又希望能克服的。
- (6) 解释一下你将如何克服那些困难。

二、跨出成功的第一步

一切就绪，就等开始。你已准备好启动你的企业，但你应该做什么方能确保你正确的起步呢？

此时此刻要做好心理和经营双重准备。

● 做好心理准备

很多优秀职业运动员之所以失败，其真正原因并不是他们的技战术不行，而是克服不了通向成功之路的心理障碍。企业家也是如此。掌握正确的经营技巧和做好前面所述的准备工作固然很重要。但是保持一种正确的心态去处理与企业起始阶段相联系的不可避免的障碍、失望和压力也是十分重要的。

下面是成功企业家的建议。

1. 准备做好全面的承诺

当你一开始经营时，“你不得不放弃生活中别的事情，将所有的时间用到生意上，你不能说，好了，我今天想独自一人待一阵子，休息一下。你不能休息，特别当只有两个人时尤为如此。你不能休假，因为如果你不在，工作就没人干。如果你成功了，那么你还要做更多更多的工作。我想你每周必须工作 7 天，每天工作 12 小时，至少在开业的前三年是这样的。”

2. 准备推销自己

无论你销售什么样的产品或提供什么样的劳务，潜在的顾客是否决定购买你的商品或劳务在很大程度上取决于他们对你的看法。“除非你能够推销自己，受到客户的信用，否则他们不会去购买你的产品和劳务。要使客户信任你和你的产品及劳务，你就要不断地工作，否则他们不会掏出支票簿签发支票给你。”

3. 一心一意对待第一批客户

第一次推销是最艰难的，你面临着如何使人们接受他们并不了解的产品的挑战。“你必须相信你的产品，但也要知道你的推销对象并不愿意购买你的产品，因为他不知道你的产品是多么绝妙，你仅是一个推销东西的推销员，你必须说明该产品的优点，学会如何使你的买主感到满意。”

● 做好经营准备

假如你以一种正确的心态准备开办了一个公司，余下的

准备工作就是一般的常识性工作了。

1. 保持简单的经营方式

经营初期，简单化的经营能够提高工作质量，这对于让你的第一批客户能够得到你所提供的高质量的产品非常重要。在经营初期，没有比舆论对企业更有影响的东西了。如果你的工作质量不高，那么舆论就会对你不利。

从简单开始，当你在几种产品或劳务上取得成功之后，再增加其他品种。

2. 控制你的间接费用

就在你准备开始经营时，许多潜在的新开支有可能发生。这时，你会突然感到原来的费用预算受到一击而失控。因此，你应尽可能地抵制费用的诱惑，至少在你清楚地认识到你事业驶向何方之前是这样。如果你的经营不如预期的那样好，那么开始时节约的每一块钱都会有助于你的事业在困难时期持续发展下去。

3. 为突发事件做好准备

在商业界有一句名言：“任何可能发生的差错都将发生。”不知什么原因，这些差错似乎总是发生在许多新公司开始的几天里。因而，“你必须考虑到这些情况并灵活处理，否则你头撞砖墙也无法解决。”

这里有两点值得注意：

(1) 注意细节事业上的成功是正确地做好各方面的小事的结果。

(2) 保持冷静如果事情变坏，应该明白你并不是唯一不走运的人。

4. 认真做好期初计划

除了有一个计划文件和 3—5 年的客观规划之外，明确知道在你事业开始的几周、几个月需要完成什么工作也是很重要的。这段关键时刻既可能造就也可能毁灭你的公司。

5. 以服务为中心

即使你不属于服务业，你也要注意向顾客提供一定水平的服务，给你的顾客留下良好的印象。一位在服务行业获得成功的企业家说：“我们不是简单地要顾客满意于我们提供的服务，而是要他们欣喜若狂。”

6. 寻找可以依靠的供应商

你可能认为因为你付钱给供应商，他就会自动地按你的要求和他们的承诺去做。不幸的是，事情并非总是如此，他们不是不能按时发货，就是虽按时发货但发的却是次品，有时甚至未按时发货时也是次品。

无论遇到什么样的与供应商有关的问题，它都可能有损你的企业。因此，提前挑选供应商是很重要的。不要害怕告诉供应商你需要什么以及他对你有多重要。如果供应商达不到要求，不要害怕更换供应商。

7. 与最好的供应商建立长期业务关系

供应商以合理的价格并及时迅速向你提供高质量产品对你公司的不断成功是至关重要的。因此要与供应商建立良好的关系。要做到这一点，首先要向供应商按时付款；其次要与供应商建立通信联系，当你需要大批量订货或延期付款时，要尽可能提前让供应商知道。

8. 建立良好的信用

如果你没有商业信用，或者仅仅由于你刚开始经营而无信用记录，那么，你寻找供应商时，他们可能会拒绝给你提供商业信用，并要求你必须在提货时付款。那么，如何建立你的商业信用呢？一、一直坚持按期付款；二、迅速支付电话费、电费、租金及其他帐单等。

9. 重新检查你的定位

一旦你开业，几天之内，你的竞争对手会改变他们的产品或劳务与你进行竞争。因此，走向市场后，必须注意市场发展趋势，准备改善服务，适当调整价格，以保持市场中领先一步。

● 建立经营基础

在起步阶段，你要为你的企业建立运营基础。

建立经营基础并不是指为你的企业编制一套包罗万象的政策，而是指关注那些有助于决定企业整个方向的关键领域。这些领域主要有：

1. 财务系统

当你支付第一笔账单或收到第一笔收入时，你就需要建立一个完整的财务系统。应建立什么样的支票账户？谁拥有签字权？采用什么类型的簿记系统？是自己记账还是请别人代理记账？

如果你能聘请一位会计人员帮你建立完善的财务体系，我认为这是值得的。

2. 雇员系统

如果你有雇员，那么就要考虑到雇员的工资、健康保险、费用补偿、病假和其他雇员所关心的问题。当你雇用第一个雇员时，就要考虑如何处理这些事情。

3. 信息系统

财务系统是你整个信息系统的首要组成部分。另外一个关键部分包括与外界交往、潜在顾客、资金来源和其他主要资源等数据库。

在建立你的信息系统时，要考虑征求计算机软件专家的意见。

4. 经营政策

一旦开业，你就会发现许多人试图向你兜售产品或要求你募捐，对于如何处理这些问题，你应该提出正式的经营政策。一种方法是采用市场导向战术，对那些无法建立你公司形象和扩大潜在客户的事一律拒绝。另一种方法是支持能够为你提供重要的培训和工业发展趋势信息的组织。

5. 消费者政策

当第一次有消费者退货并要求退款时，你该怎么办呢？当然你倾向于满足这些要求，但需要仔细考虑最佳方式。

6. 整体形象和广告政策

当然你需要注意一下诸如文具、名片、产品标签、办公室标记之类的基本必需品是否适合你的企业。因为，这些东西向外界展现了你公司的形象。

为此，你应该考虑聘请设计家，使得这些东西在外观上具有一致性和吸引力。

如何宣传你的企业，如何作广告，更需要精心策划。

●走向未来的创业者

无论你处在创业的哪个阶段，你都可能听到如下警告：
创业是错综复杂的事情。企业可能创建成功，但需要很长时间。

每一个成功的企业家，他们在创建企业时遇到的困难总是比他们想象的要多得多。有一个公司的老总说：“在创建企业过程中，你不可能对你经历的时间、精力、思维、苦恼和痛苦进行计量。”

“你必须准备过紧张的生活，这意味着每天 24 小时，每周 7 天，总会出现另一些危机。关于你和你的企业的关系，一方面你是你的企业的老板，另一方面企业也是你的老板，你必须依靠你的企业并愿意为你的企业工作，为了企业生存，你必须放弃你的业余生活。”

在快速变化的时代，具有远见、创造力和革新精神的企业家在未来将获得成功。他们将善于利用下面的趋势：

1. 跟上信息时代的技术变化；
2. 具备全球化的战略眼光；
3. 以专业化的眼光来定位自己的产品或服务市场；
4. 采用信息管理，挑战信息革命，跟上消费者的偏好和市场期望值的变化。

最后我们再强调一下，没人能够掌握未来，但你应该对下面两点充满信心，一是未来需要更多的创业者；二是考虑

创建企业的每一个人的前途都是无限光明的。

第十五章 苦难是人生最好的老师

——青年逆境生活导航

大海越是布满着暗礁，越是以险恶出名，我越觉得通过重重危难去寻求不朽是一件赏心乐事。

——拉美特利

在人生的道路上，在追求事业的征途上，每一个人都会遇到诸如高考不中、就业不成、科研失败、受压制和遭排挤等形形色色的逆境。在打击和挫折面前，是奋斗、是进取，还是消沉、堕落，这往往是一个人能否在不断的追求中取得成功的关键所在。

中国有句古语叫：“自古雄才多磨难，从来纨绔少伟男。”打击、排挤、苦难、挫折、压制，不应成为挡住有志者的绊脚石，相反，应成为砥砺锋芒的砺石。

纵观历史，有“文王拘而演周易，孔子厄而作春秋，左丘失明，厥有国语，屈原放逐，乃赋离骚，孙子膑足，兵法修列”等等在大苦大难后取得成就的人物，他们不愧为在逆境中不低头、不气馁，奋勇进取的胜利者。

现代社会，也不乏逆境中重新奋斗的典型。美国著名企业家亚科卡，曾出任通用汽车公司的总裁。但在别人的嫉妒

和排挤下，他莫名其妙地被解雇。但他有一股“狠狠揪住命运的脖子，非把它撂倒不可”的豪气。他来到克莱斯勒公司，重振雄威，终于东山再起。成了当代的英雄。

在逆境中，只有懦夫才会一蹶不振，视此为人生的终结。而那些有志者，却是在打击和挫折之下，毫不动摇，凭着毅力，凭着智慧，勇敢地进取，抗争，去寻求新的成功。

一、面对打击和挫折

● 勇于跨越心理障碍

一个人遇到打击和挫折之后，他首先面临的是心理上的多种压力。这种压力往往会成为成功路上的巨大障碍。而克服这些障碍也就成为继续前进的一个先决条件。在遇到打击和挫折之后，心理上的障碍主要有：

1. 悲观心理

悲观心理实际上是一种消极、颓废，逃避现实的心理。有些人在遇到一两次打击和挫折之后，感到生不逢时，处处觉得不顺利、不顺心，不相信自己能够取得成功。他们不仅缺乏对自己的清醒认识，而且对自己所追求的目标开始厌烦，甚至绝望。从而对前途失去信心，对追求丧失勇气。进而不求进取，最终放弃追求。

2. 畏难心理

俗话说：“一朝被蛇咬，十年怕井绳。”这是具有畏难心理的人最典型的特征。这些人本身具备一定的实力，也有跨

越障碍的条件，但是他们对前进路上的种种困难、阻力感到畏惧。特别是在经受几次打击和挫折之后，更是难以发挥自己正常的水平，总是前怕狼后惧虎，对所追求的目标产生畏惧心理。他们缺乏坚强的意志和毅力，在困难和挫折面前当了逃兵。

3. 自卑心理

自卑感多是由于生理缺陷或心理缺陷和其他原因（如智力、记忆力、技能等欠佳）而产生的轻视自己、认为自己在某个方面或几个方面不如他人的心理。一个人在遭受打击和挫折之后，往往错误地认为自己比别人差，产生了自卑心理。而那些原来就有自卑心理的人，他们在事业的追求上已经付出了比别人更多的努力，因此，在失败后，他们的自卑心理将会大大的加强，更加感到处处不如人，使自信心和荣誉感受到抑制。由于过分的轻视自己，妄自菲薄，无形之中给自己套上了精神枷锁，使自己难以展现才能。

以上这些心理障碍该如何克服呢？勇气和信心是治愈心理创伤最有效的一剂良药。

邱吉尔说过：“勇气是人所拥有的特性中最重要的，如果有了它，其它的特性自然也就完备了。”要克服心理上的悲观、畏难和自卑，就要把存在于你身上的勇气挖掘出来，并注意发挥这种性格中重要的因素，来鼓舞自己进行不懈的追求。

在鼓起勇气的同时，还要树立信心，信心是事业的立脚点。换句话说就是：信心是完成伟大事业的最基本条件。不论是悲观，还是畏惧和自卑，实际上都是自信心不足的一种表现。所以，树立起坚定的自信心，乃是克服心理障碍的最

好办法。

但是，并不是说具有了勇气和信心，便可以排除一切障碍。对有些人来说，他们需要的是防止另一种心理障碍，他们缺少的不是勇气和自信心，摆在他们面前的最大敌人是急躁心理。这种人勇气十足，信心百倍，他们在遭受打击和挫折后，不是冷静地思考，弄明白为什么会失败，而是急不可耐地马上投入另一场拼搏。这样的勇气和信心不可避免地带有极大的盲目性。尽管他们也是在不懈地努力，但他们永远享受不到成功的欢乐，只能在无端地消耗了大量时间、精力之后，再一次经受失败的痛苦。

●寻找成功之路

鼓起勇气，树立信心，克服心理障碍，敢于正视人生道路上的打击和挫折，仅仅是迈向成功之路的第一步。要想在人生的道路上不断地进取，还要善于从打击和挫折中汲取教训，寻找成功之路。

有人说过：“在人生中最重要并不是如何去使用已经具备的利益，这种事连愚蠢的人都会做。真正重要的是从损失中得到利益，这需要高度的智慧，这也是区别愚蠢和智慧的分水岭。”

当打击和挫折带来的痛苦平息后，我们首先要冷静地承认现实，承认失败；其次，进行一次深刻的反思，分析一下是什么原因导致了这次失败；第三，要从打击和挫折之中吸取种种教训，并从中找出自己的优势与劣势。这样，才可以确定新的主攻方向，寻找出克服障碍的办法。最后一步，也就是如何去做了。整个过程就是：通过冷静的思考，

细致的分析，深刻的自我剖析，寻找出能够促使自己成功的途径来。俗话说：“吃一堑，长一智”，就是这个道理。

初进音乐殿堂的施光南，曾因不喜欢萧斯塔科维奇，却喜欢昆曲、京剧，而遭到同学们的嘲笑。的确，他既不能充分欣赏西洋音乐，也不会弹钢琴。但他在民族音乐方面，却有着他人所不及的才能。他没有一味地跟着别人跑，而是在充分吸收西洋音乐营养的同时，不断提高自己在民族音乐方面的造诣。终于，一首“祝酒歌”使他名扬天下。他寻找到了自己可以成功的道路，而且获得了成功。

每个人都有自己的优势和长处，关键是你能否找到它，并且从自身的阴影中走出来。

对自己做一个全面的客观的估价，并不容易，特别是在重大的打击和挫折之后更难。但这又是重新获得成功的重要条件。只有对自己的优势有充分认识，才能在失败之后找到新的途径，开辟新的战场。

同样，从打击和挫折之中，还要找出自己的短处。认清了自己的不足，一是采取措施，加以改正；二是避其所短，调整主攻方向。扬长避短，也是到达成功彼岸的一个重要因素。

● 审时度势，符合潮流

以上种种，皆是在经受打击和挫折之后，一个追求者能够通过主观上的努力加以改进和完善的。但是，人不是生活在真空之中，也无法选择所处的时代，因此这一切还要受客观条件的制约。所以，当一个人遭受打击和挫折以后，除了对主观上的原因进行分析，加以克服以外，还要对客观形势

进行分析，看一下你所追求的目标是否顺应了时代的要求和步伐，也就是主观的想象与客观的实际是否一致。

我们每个人所处的环境都有本单位的小环境和当今中国的大环境之分。一方面你要对自己所处小环境进行分析，并结合本单位的实际情况，找到自己奋斗的目标；另一方面，你还要放开眼界，了解整个社会的要求，顺应历史的发展，符合整个时代发展的需要。

当然，一般来说，本单位小环境和整个中国大环境的发展方向是一致的，在这种环境中，发挥自己的才能去进行追求，是有助于你取得成功的。但是，有的小单位出于局部利益和认识局限等原因，违背了时代发展的方向。也会出现小环境与大环境的要求不一致的情况。这时，你主观上的追求和客观环境就可能会发生矛盾。这就需要你认清形势，看你所追求的是否符合时代的潮流。一旦认准了，就要不怕打击和挫折，坚定地奋斗下去。

当前，改革的浪潮正席卷全国，一大批改革的先行者们利用时代这个大环境所提供的有利因素，大显身手，锐意改革。他们的行动猛烈地冲击着旧的体制和陈腐的观念，从而触动了一些人的神经。于是，打击和压制接踵而来，这也正是考验一个人的关键时刻。坚持改革，虽然不符合某些小环境的气候，但这是时代的要求，历史的趋势，小环境与大环境相悖，也是暂时的。只要坚持下去，靠不懈的努力，是能够改变小环境，使之适应于大环境的要求的。

要符合时代潮流的发展，给在追求过程中遭受打击和挫折的追求者们，在目标的重新选择上，提出了一个新的要求，即要及时地审度目标的合理性。一但发现自己所追求的

目标不适合时代的要求时，就要果断地进行目标转换，找出符合时代潮流的追求目标，避免必然的失败。

转换目标，又涉及到自我设计的问题。一个人的追求目标必须与具体的事业紧密相联。为现代化、改革服务，脱离了具体的事业将是一句空话，而事业目标又是主观热爱和客观条件所能允许的统一体。你可以根据自己的优势和客观条件，并结合具体的事业，选择自己的追求目标。而且还可以根据自己的实际情况多选择几个方案，经过实践、探索，找到既符合时代潮流，又能发挥自己优势的发展方向，并紧紧地抓住，不断地努力、奋斗。这样，你才能成为事业上的“弄潮儿”，追求道路中的成功者。

● 欢乐，在奋斗的过程之中

英国著名作家哥尔斯密说过：“我们最大的光荣，不在于一次也不失败，而在于每次倒下都能够站起来。”

获得成功，必须经过一番奋斗，而奋斗者，不一定都获得成功。怎样对待奋斗与成功、成功与欢乐，关键在于如何理解成功的含义。

有人认为，功成名就，达到了预期的目标，就算是成功了。他们为了获得成功，也的确付出了巨大的代价，因而有权在获得成功的同时获得欢乐。在某种程度上说，他们是值得敬佩的。另有一些更为高尚的人，他们的成功没有具体指标，一个目的达到了，马上又有新的目标出现，他们无暇接受成功的欢乐，永远是奋斗途中的跋涉者，他们的欢乐，就在这不断奋斗的过程中。但是，还有一种人，他们的奋斗只能给后人以启示，而本人是无法享受成功的喜悦的，他们自

己也清楚地看到这一点。然而，他们不懈怠，甘心情愿为后人的成功铺路架桥。影片《沙鸥》中的女主角沙鸥就是一个典型。只有这样的奋斗者，才是自觉地把欢乐纳入奋斗的轨道。毫无功利之心。当然，也有的人把追求荣华富贵视为成功。他们的奋斗只是为了追求名利和地位，他们的奋斗是不彻底的，或者说是畸型的。他们把奋斗当做苦斗，背负着沉重的十字架，为了一些虚幻的功名而苦苦挣扎。他们的奋斗也许会成功，但成功后感受到的欢乐是一种象腐蚀剂一样的满足，这种满足将浸蚀、窒息他的精神和才能，从此停止前进。

人生是短暂的，历史是漫长的。并不是所有的人都能在奋斗之后获得成功。人才也必须有机会才能脱颖而出。所以“智运双全”往往成为一个人成功的重要条件。在机会到来时，具备了充足力量的人才获得了成功。而时机永不降临呢？也许经天纬地之才就此埋没。这本是常见的历史现象。所以，即使你并未获得什么显赫的成功，但只要你努力了、奋斗了，你自会感到一种真正的喜悦和幸福。

请记住马克思的名言：“最大的幸福是斗争。”

我们说：最大的快乐不在于追求目标的实现，而在于为实现目标所做的种种努力之中。

二、勇敢面对人生

●病残之后

健康的身体是发挥才能，实现奋斗目标的一个重要条

件。然而，“天有不测风云，人有旦夕祸福。”一场巨大的灾难降临到你头上，你失去了往日健全的体魄，变成了一个卧床不起的病人、一位行动不便的残疾人。假如你不愿就此消沉下去，甚至精神崩溃的话，你又应该如何做呢？

1. 身残志不残

常言道：“有志无足走遍天下，无志有足寸步难行。”

休·赫尔曾是美国最优秀的青年登山运动员之一，在一次登山活动中，他的双脚因冻伤而被全部截去。在一些人的心目中，他的登山运动已至此结束。然而，四个月后，赫尔却登上了美国东部最为险峻的沙威根峭壁。赫尔的父亲回答了许多人提出的疑问：“放弃登山对赫尔来说就意味着生命的终结。”

对赫尔来说，是意志和信念支持了他重返登山运动。一个人身体残废了，但意志却不能消失。身体的病残并不标志一个人的毁灭，而意志上的消沉却能导致一个人走向死亡。战胜病残，必须靠坚定的意志和顽强的毅力。

老革命家吴运铎因伤致残，开刀动手术近三十次。直到现在，他仍然不顾自己年老体残，为党和国家辛勤地工作着；离休老红军刘正明，用幸存的一只左手，撰写出了一百多万字的革命回忆录，现已出版发行；失去双臂的北京青年刘京生，克服重重困难，苦练基本功，终于在书法上获得非凡造诣。他们不愧为身残志坚的典型人物，也是病残青年值得借鉴的楷模。

2. “一个小丑进城，胜过一打医生”

和病残做斗争，固然需要坚定的意志和顽强的毅力，但

保持乐观的态度同样也是战胜病残的有力武器。

一项科学的分析表明：当一个人对自己的病情悲观失望时，比较坏的情绪会使身体有关器官发生不正常的改变，致使植物神经严重失调而导致死亡。

化学家法拉第年青时，因工作紧张而精神失调，身体虚弱，久治无效。后来一个医生对他说：“一个小丑进城，胜过一打医生。”法拉第接受了这个医生的劝告，经常去看滑稽剧和喜剧，并出去郊游和野餐。时间不长，法拉第不仅恢复了健康，而且在事业上也取得了巨大的成功。

亲爱的朋友，当你遇到病残的侵袭时，大可不必惊慌失措。沉闷和失望不仅不能帮助你战胜疾病，反而会使你背上沉重的包袱，加速疾病的发展。如果你以既来之，则安之的正确态度对待病残，寻找健康、愉快的精神寄托，减轻心理紧张的程度，树立起战胜病残的信心，那么，你一定会获得新生的。

保持乐观的态度是与病残做斗争的有效手段，让你的痛苦在愉快的笑声中消除或减轻吧。

3. 自我价值的最大实现

卢梭说过：“人要是惧怕痛苦，惧怕种种疾病，惧怕不测事件，惧怕生命的危险和死亡，那你就什么也不能忍受。”

一个人受到病残的打击，是痛苦的，但更为痛苦的是心灵上的残缺。一个男子汉，应该在病残的打击下，重新树立起人的自尊，保持自己独立、完整的人格。这样，病残对于他来说，既是一种巨大的压力，又是一种动力。正是这种压力，才能检验出一个真正男子汉的意志和勇气，看他是否能正视病残，保持心灵的完美，把压力变为动力，在逆境中使

自己的价值充分地表现出来。

贝多芬在得知自己耳聋之后痛苦万分，他清楚地知道，对于一个音乐家来说，听力就像生命一样重要。但是坚强的贝多芬没有垮掉，他凭仗着自己对音乐的特殊感知，凭仗着无限激情，仍然不断地创造出震惊世界的交响乐章。他卓越的音乐才华并没因他耳聋而消失，反而得到了充分的展示。靠自己的努力，他完成了自我价值的全部实现。

对于病残者来说，失去的只是部分肢体或器官，身体的其他健康部分仍然可以发挥作用，做出贡献。虽然在有限的天地里施展才能，需要更高的技巧，也会经历比正常人更多的困难。但是，当你取得成功的时候，也将获得更多的敬重和钦佩。

● 亲人永别

生老病死，是自然规律，也是不以人的意志为转移的。当你的亲人不幸告别人世的时候，该怎样对待这种巨大的悲痛呢？

1. 无情未必真豪杰

人是有感情的，当含辛茹苦抚养你成长的父母，与你朝夕相处、生活在一起的妻小因故去世的时候，这种沉重的打击，无疑会给你精神上造成巨大的痛苦。

当人的痛苦蓄积到一定程度的时候，就需要渲泄，就会流泪、痛哭。这是人类真挚感情的自然流露。悲伤并不会损伤一个人的形象。相反，会让人认识到他是个有血有肉、有情有义的真正的人。

从生理上讲，在心情极度痛苦、极其郁闷的时候，大哭

一场，不仅有助于减轻心中的痛苦，而且也有助于缓和一个人处于紧张状态的神经系统。当然，也不可过度悲伤，因为过度悲伤同样会伤及身体。

2. 生活不应被悲哀淹没

亲人永别，是不幸的，你必然要经历一个阶段的悲哀。但是，你不应陷于感情的泥潭而不能自拔，长期沉浸在悲哀之中。

一个人活在世上，不是属于个人的，而是属于整个社会的。长时间地陷于悲哀的感情之中，会使你的精力涣散，精神萎靡不振。这样，对你的生活、工作和学习都是不利的。因此，必要的悲哀是男子汉应有的感情流露，但不能让悲哀把你淹没。

如果万一陷入感情的悲哀之中，而感到无法自拔的时候，那么你不妨试试：“转移思考或行动的目标。”

心理学家认为：“人类的思想，不论这人有多聪明，都不可能在同一时间内想一件以上的东西。”你可以寻找一项繁重的工作，或者找几项有益的课题进行研究，只要能使你暂时忘却悲哀的事情，你都可以找来做做。但切不可借酒浇愁和伤害他人。只有用工作和学习来克制心中的悲哀，才是对待悲哀的最好态度。

失去了亲人之后，你要安慰老人，不要让老人的哀思伤害了身体；你还要抚养儿女，不要让儿女们丧失了家庭的温暖。如果你让悲哀压倒的话，那么，还有谁能担负起这付重担呢？

●面对天灾人祸

1. 水火无情

自然灾害的发生，往往是突发性的，有的能够预测，有的难以预料。在地震、洪水、火灾等突发性自然灾害侵袭的时候，应以镇静和无畏的态度对待之。

孟子曰：“泰山崩于前而色不变。”在自然灾害发生的时候，任何惊慌失措、盲目、无效的行动，不仅不能使你很快地摆脱困境。相反，很可能把你引向绝境。而镇静，既可体现一个男子汉的气概，又能帮助你清晰地看清形势，避免更大的灾难降临。

当遇到灾害侵袭的时候，首先要弄明白事情是如何发生的？你可能遇到的最坏情况是什么？采取什么样的办法和措施才能避免灾难和减少灾害造成的损失，并选择出最佳的补救办法。其次，就是如何利用你所具有的气魄和毅力挺身而出，在这场灾害中发挥应有的作用。

记住：只有懦夫才会在灾难面前惊慌失措，临阵逃脱。

2. 窃贼光临

当你辛勤地工作了一天，渴望回到温馨的家中休息一番时，迎接你的却是被窃贼洗劫一空的狼籍场面，你该怎么办。

报案是首要的，你应最先从极度的震惊和愤怒中清醒过来，尽快弄清家中失物的种类、数量，是否有特殊印记等，这些，都会协助公安机关加快破案速度。如果有存折等，还要立即到有关银行、储蓄所挂失，以尽量减少损失。

3. 亲人遭袭

不应当在与歹徒相遇时退缩不前、屈膝投降的。但是，

当你不在身边，无法保护你的亲人，致使妻子儿女、父母姐妹遭到他人的侵袭，身心受到极大损害之后你又该怎么办呢？

如果亲人遭袭后伤势严重，应立即安排他们就医诊治，获得有效的医治并得到伤情证明。回到家中，要安慰亲人，解除他们恐慌、惊惧、愤怒、羞辱等各种心理压力，镇定他们紧张的神经。这时，切不可火上浇油，说一些使受害者难堪的话。

亲人遭到伤害，心中的痛苦往往大于自己受到伤害。此时此刻，你往往会答应许多平时不会答应的要求，但无论如何不可迁就受害者提出的报复要求。假如伤害你亲人的是不法歹徒，只要报了案，自有法律制裁他们。假如是在与他人的民事纠纷中受到伤害，也要由有关部门调解处理。私自报复，不仅于事无补，也许还会触犯法律。

假如你的女性亲人，如妻女、姐妹受到了坏人的强暴非礼，那么，你还应采取一些善后措施。在报案、就医之后，要请求有关部门为她保守秘密。在你心中，是绝不应该对遭此大难的亲人有丝毫嫌弃心理的。受侮辱的亲人，特别是妻子，会对你的一言一行十分敏感，她渴望在生理创伤平复的同时，在你的帮助下，抚平心灵上的伤口。假如事情已尽人皆知，你还应该调动一切力量，办理搬家、转学、调工作等手续，为你的亲人恢复尊严创造良好的环境。

●失足未必千古恨

青少年的犯罪现象已经变得日益严重，成为一个迫切需要解决的社会问题。许多失足者犯罪时仅十几岁或二十几

岁，服刑完毕，重回社会，仍然是青春年华。但“失足青年”的沉重包袱，也许会使他们难以做人。

其实，一失足，未必成千古恨。古人云：“刑余之人，亦可言勇。”曲折的经历，会使你的人生阅历更为丰富。只要你愿意，成为一个对人民有用、对社会有用的人的机会是存在的。你还年轻，前程仍旧远大，希望依然无穷。且服刑者有各种服刑原因，服刑不等于人品低下，更何况人格亦可改造。

1. 洗心革面

敢于正视现实，承认自己身上存在的恶习，并有针对性地采取强制手段去改变，表悔过之意，树进取之心，才是可取的。脱胎换骨，重新做人的确是要下一番功夫，不如此，则很可能重蹈复辙。不可否认，现在的青少年罪犯，大都有好逸恶劳的恶习，因此，繁重的体力劳动，对于改造他们的思想是必要的。在夏日灼热的汗水里，在冬天凛冽的寒风中，他们将会认识到人生的意义，领略到劳动的欢欣。他们会因此而痛恨自己的过去，愧悔自己对人民犯下的罪行。

在青少年罪犯中，还有一个普遍的现象，即文化水平低，法律知识欠缺，许多罪行是愚昧和无知的产物。因此，努力学习，提高文化水平，对于那些失足青年来说，显得格外重要。

愿失足青少年从昨天的阴影中勇敢地走出，用自己的双手开创新的生活之路。

2. 事实胜于雄辩

渴望已久的自由到手了，谁知回到家中却遭到家人的白

眼，邻居的嫌弃。这一切，使得对新生活充满希望的你感到犹如一盆冷水。就业的艰难，也使得你“在劳动中新生”的愿望无法实现。面对嘲弄，面对轻视，你千万要挺住，不能因此而再次堕落、毁灭！

你应想到，当年你的所做所为，给家人，给社会造成了多么大的伤害。因此，现在人们难以原谅你也是可以理解的。你不必怨天尤人，更不应自暴自弃，而要用实际行动来替你洗刷昔日的耻辱。

也许你努力了，但仍得不到承认。即使这样，也不要灰心，只要你坚持不懈，水滴石穿，你的家庭，当今的社会，一定会接纳、承认你的回归。那种“一朝服刑，终身饮恨”的历史陈规将会在你的努力下消除。

诗人雪莱说过：“过去属于死神，未来属于自己。”

3. “最大的敌人是自己”

有的人在自我改造过程中，艰苦的劳动，社会的嫌弃都不能动摇他的决心，但是在“故旧”们的利诱之下，却重新走向深渊。除了意志薄弱，我们还能给他下什么结论呢？

人最大的敌人是自己。要想不再重复悲剧，首先要对自己有个清醒的认识。

一个人犯罪的主观因素分为行为、心理和生理三类。行为因素表现为不良的行为、习惯和错误的活动内容，如赌博、斗殴、诈骗等；心理因素指错误的人生观，不稳定的情绪，意志薄弱，自制力差等；生理因素包括年龄、性别、疾病等。造成犯罪行为大多是由于行为因素构成。

找到了自己犯罪因素后，就要有的放矢地加以克服。在树立起正确的人生观的同时，加强意志方面的锻炼是非常必

要的。青少年失足大多是意志薄弱，经不起诱惑，因而在自我改造时，有意进行锤炼坚强意志的活动，对于拒绝引诱，抵御社会上的不良影响，有着十分重要的意义。

只有能够战胜自我的人，才是真正的男子汉。

三、善待情感暗礁

●失恋不失志

正在恋爱的青年，如果有一天，当你兴冲冲地去赴约会时，迎接你的不是恋人温情的目光和火热的爱语，而是心上人与你断交的决定，此时，你的心情该是怎样呢？忿怒？痛苦？还是悲哀？你该如何对待这一突如其来的打击？

1. 冷静的举止

一般来说，失恋之后，人的心理上往往会在一段时间内失去平衡。爱与恨、甜与苦、希望与破灭，会交替出现。在情绪受到破坏，身心受到折磨的情况下，某些失恋者会引起心理上和行为上的失调反应。所以，在失恋之后，首先是要冷静，一定要善于控制自己。

面对恋人的离去，既不应卑躬屈膝，也不必委屈求全，更不能威胁利诱。应该是失恋不失志，失恋不失态。一时的冲动带来的只能是长久的痛苦和懊悔。你应压住心中的激情，冷静地询问分手的根本原因。态度要和缓，尽量做到心平气和，并避免当场答复。因为激动万分时很难有理智的思索和正确的结论。

假如真的分手，使你伤心痛苦，在抛弃你的人面前，应该表现出高度的自我克制能力，软弱只能体现你的无能，降低你的人格。

2. 理智的思考

爱，自有其真谛。互相理解，互相支持，才能称其为爱。假如一个不能理解你的姑娘，或者一个顶不住外界各种压力的姑娘放弃了对对你的爱，你应该感到庆幸。因为你们之间不可靠的爱情，是不能成为牢固的婚姻基础的。爱是不能勉强的，即使她在你的痴情或利诱下与你结合，也只能酿成不幸的婚姻。

也许有人把失恋之后的一味纠缠当做是追求爱情。其实，没有爱情的强求和为了爱情的追求是迥然不同的两回事。前者那种轻率地举动，狂热地纠缠，不仅与真正的爱情无缘，而且会遇到对方加倍的轻视。而后者，才是由一个人内心通向另一个人内心的爱情之路。

爱情不可强求，更何况：天涯何处无芳草，人生聚散本无常。此时此刻，一位不爱你的姑娘离去了，彼时彼刻，另一位姑娘会怀着真挚的爱走来。与一个姑娘分手，并不表示你爱情生活的终结。不与前一个“散”，就没有与下一个“聚”的可能。认清这个道理，你就会聪明地放弃那无望的、得不到回答的爱，重新寻找新的感情寄托。

当然，假如恋人与你分手的原因不是不可克服的，或是你对你们之间的感情抱着坚定的信念，也就是说有较可靠的感情基础，那么，你就应该努力消除误会，使心上人重新投入你的怀抱。“好事多磨”也是恋爱中常见的现象。但这已不是本章所要阐述的了。

3. 坚强的意志

失恋的痛苦是巨大的，常常会在一些人心中造成深深的、甚至毕生都无法愈合的创伤。于是有的人消沉了，有的人颓废了，有的人疯狂了，有的人堕落了，但更多的人因此而坚强了。

古今中外，失恋不失志的例子还少吗。失恋后的歌德写出了不朽的著作《少年维特之烦恼》，就是一个人所尽知的例子。我们歌颂真挚专一的爱情，但我们不欣赏那种毫无希望的单相思，更反对盲目的爱情至上主义。“生命诚可贵，爱情价更高，若为自由故，两者皆可抛”。这里，自由的泛义，应包括理想、工作、学习等各种不懈的追求。

失恋的打击，也许会斩断你“剪不断，理还乱”的情丝，从此抱定独身主义。但决不应该使你意志消沉，悲观失望。况且，奋发的工作、学习本身也是减轻痛苦、医治创伤的一剂良药。待到你从失恋的痛苦中完全挣脱出来时，你会为你的自强不息而欣慰。

终身独居的瑞典科学家爱弗莱·诺贝尔，并非不食人间烟火的禁欲主义者。他一生的爱情生活是不幸的，但他的生命没有沉沦其中，他把对姑娘的爱附着到“专心攻读‘自然’这本厚书”的迷恋上了。他为人类贡献的三百多项发明创造，不也正是他那崇高、执着的爱情之果吗！最后，我们将诺贝尔的一首小诗奉献给大家：

仰望夜空璀璨的广袤星辰，
个人的哀伤其实微小似尘。
驱散难以摆脱的悲伤和惆怅，
将生命奉献于科学事业的山岗。

●失恋不失情

1. 相爱不成情义在

你的恋爱夭折了，但它毕竟曾给你留下过美好的记忆。或许，姑娘与你志趣相投，但性格无法相合，她与你是理智的分手；或许，姑娘对你倾心爱慕，但软弱的性格使她顶不住外界的压力而与你洒泪相别……当你的爱情不是因为对方的人品、道德等原因而逝去时，你能否做到：对你爱过的姑娘不怨恨、不仇视，在她遇到了困难时，伸手拉她一把呢？这样做，的确需要宽厚的胸怀，但做了，不正好证明了你的高尚吗！

你们过去的交往，说明了你们毕竟是有一些相通之处、共同之点的，这亦可以成为友谊的基点。在来往了一段时间，双方认为谈恋爱不合适，但做朋友却可以。于是，纯洁的友谊替代了无爱的“爱情”。这种现象，社会上并不少见。贝多芬著名的交响曲《月光》，就是献给一位拒绝了他的爱情的一位女子的。真正的爱是使对方幸福，而不是让对方痛苦。

当然，由恋人变成朋友，这对双方，特别是男方的道德修养，要求就高一些。尤其是当姑娘处于一个经常与你见面、打交道的地位时，如同学、同事、邻居等，最好暂时采取回避的态度，让心灵得到平静后再交往。如果你有了新的恋人，应该把这一切都告诉对方，以免引起不必要的误会。

2. 何必反目成仇

常常可以听到这样的故事，某一个青年失恋之后，丧失

了理智，或行凶报复，伤害过去的恋人；或进行人身攻击把对方搞臭；或动用武力威胁对方，大有不结亲便结怨之势。这种种行为，都不是真正的爱情。其结果，一害他人，二害自己，实不可取。

假如你失去的恋人是个见异思迁的薄情女，甚至是有意欺骗你的无情女，你也不必心存怨恨，更不可寻机报复。你不值得为这样的女子付出高昂的代价。你高傲、轻蔑的看着她离去，不仅会得到心灵的安宁，人格的完整，也会因此而赢得人们的敬重。

对待无情女的最好办法，就是在精神上战胜她，并用你辉煌的事业来表明她在你心中的微不足道。

3. 寻找新的感情

失去爱情，并不是失去一切。地球依然转动，生活照样丰富多彩。也许你需要让破碎的心休息休息，不愿很快地去寻觅新的爱情。但生活中还存在着各种情趣，你全身心地投入生活，自会解脱失恋带来的烦恼。

你可以用友谊填补感情的空白，当你回到因热恋而疏远了的朋友们中间时，你会受到他们的热烈欢迎。你会为曾经忽视了他们而感到惭愧，也会为重新恢复友谊而感到欣喜。你可以向他们倾吐心中的寂寞，朋友们会使你忘掉痛苦。你可以向他们询问生活之路，他们也会使你振作起来。在他们中间，你会真正地感到友谊的可贵。

你还可以投身到大自然中去寻求慰藉。登高远足，会使你心胸豁然开朗；水中激浪，会抚平你心灵上的创伤。在大自然中，你会领略到人生的真谛，会燃起你对生活的希望，在广袤的大自然中，你的爱将得到升华。

你还可以用发奋的工作和刻苦的学习来转移注意力，使失去平衡的心理和行为得到一定的抑制。读书，可以使你心境平和，精力转移；工作，会让你忘却痛苦，重获新生。

要记住，爱情，是生活的重要组成部分，但不是生活的全部。

● 失恋不失德

1. 自我反省

作为失恋者，没有沉溺在痛苦中的必要。因为丧失了理智的感情会把人引向精神的堕落。一个男子汉，必须有力量克制自己，战胜自己，从爱情的迷惘中清醒过来，从失恋的痛苦中自拔出来。

当失恋的痛苦平息之后，你应该进行一次深刻的自我反省：为什么恋爱会失败？恋爱的基础是什么？自己的择偶标准是否正确？

假如你片面追求温柔贤惠的女性，那么，有个性、有主见的现代女性就会因你不自然地流露出的封建意识而离你远去；假如你片面追求漂亮美貌的女性，那么，以容貌为资本，以你的客观环境为条件的女性，常常会在遇上比你更具有良好物质条件的男子时弃旧图新……。只有看清了你在爱情追求上的弱点，你才不会在以后的追求中重蹈复辙。

没有志趣、性格、爱好、人品等各种主观因素上的相一致，而以外部的物质条件为重点的恋爱，大多是以失败告终。爱情是美好的，也是现实的。应该追求理想中的爱情，但不能用理想的模式去套现实中的女性。

如果你能从失败的恋爱中得到启示，那么，你将会通过

调整择偶标准而获得真正的爱情。

2. 自我完善

英国生物学家谢灵顿年少时游手好闲，当他向一个挤奶女工表达自己的爱情时，遭到了拒绝。姑娘表示：“宁可跳河，也不嫁给你！”姑娘的拒绝，使谢灵顿幡然醒悟。从此他努力学习，在事业上不断取得成绩，荣获了1932年诺贝尔科学奖金。

假如由于你因自我人格的不完整，使得爱情遭到失败，你能不能正视现实，承认自己的缺点？能不能改正缺点，力求自我完善呢？

随着社会的进步，女性的择偶标准也在进步，以男性的外表、物质条件为主要标准的婚姻已被逐步淘汰，越来越多的姑娘开始重视男性自身的优点。女性提高了择偶标准，如果男子汉们不能加快自我完善，提高自我价值，是无法适应这一潮流的。

3. 自我评价

现代社会，人们的个性不会再被压抑、被淹没。现代人以个性鲜明为时髦，于是，一批有特殊追求的青年，不再受到人们的嘲笑，而日益受到了尊敬和重视。但生活中，毕竟是知音难觅，仍然有很多青年人的追求不被人们理解。社会不理解关系不大，而你热爱的姑娘也不理解你，失恋就是不可避免的了。

在选择自己热爱的事业和自己热爱的姑娘时，孰轻孰重，难以断言。假如你坚信自己的追求是有价值的，是符合历史潮流，对社会有益的，你對自己也有一个正确的自我评

价，那么，你坚持你的追求就不算错。如果你为了难以割舍的感情放弃了自己的理想和追求，是可悲的，你终究是会感到后悔的。因为，你不可能去做重新的追求。假如你为了理想和追求而放弃了爱情，你应该相信，理解你的姑娘就在“灯火阑珊处”。

四、善对婚姻破裂

● 婚姻为何破裂

在为事业而努力奋斗的征途中，没有人愿意看到自己的家庭破裂。但事实是无情的，总有一些家庭在解体，总有一些婚姻在破裂。

为什么会出现破裂的婚姻呢？

1. 婚前基础不牢

爱情讲的是心心相映。但有的夫妻结婚前互相了解不够，有的属于包办强迫婚姻；有的是“一见钟情”草率结婚；也有的出于不良动机，即把恋爱和婚姻建立在对容貌、金钱、地位的追求上，因此他们没有坚实的爱情基础。随着婚后的全面暴露，家庭会迅速瓦解。

2. 志趣性格的冲突

引起夫妻冲突的原因是多方面的，而主观上的原因却是造成婚姻破裂的根本原因，如兴趣爱好、性格脾气、道德品质等。当然，许多性格不同，志趣爱好不同的夫妻也能使生活和谐美满，这在于他们能控制自己和适应对方，以建立真

挚的感情。但也有不少夫妻因性格相异，志趣相迥，而又不能相容，各持己见，最后发展到互相排斥的南北两极。他们在一切事物上都尖锐对立，导致夫妻离异。也有的夫妻并不争吵，他们的感情在寂静中默默地死亡。

3. 生活矛盾激化

生活方式的不同，家务劳动的分工，家庭经济的管理，对老人的赡养和对女子的教育等等，这是每个家庭都面临的事情。由生活琐事而产生的矛盾，决不应该轻视。这类矛盾虽不至于直接导致婚姻破裂，但常常会使恋爱中的柔情蜜意烟消云散，使整个家庭处于紧张状态。如不加以克制的话，常常会为一点儿小事而爆发一场战争，这样的夫妻大多会分手。

4. 第三者插足

这是当今社会最敏感，也是众说纷纭的话题。但是有一点值得注意，“苍蝇不叮无缝的蛋”，假如夫妻双方都注意维护婚姻的神圣不可侵犯，第三者是无处插足的。当夫妻一方意志薄弱、思想意识不健康，或夫妻不和时，最容易被第三者趁虚而入，拆散家庭。

5. 性生活不谐调

性爱是爱情的一种表达方式，性欲也是人正常的生理需要。如夫妻一方有重大疾病，使性生活出现障碍，夫妻关系形同虚设，或在性生活上过于冷淡，长时间的不能满足对方，必然会给婚姻蒙上阴影，给爱情带来伤害。

●解除死亡的婚姻

如果婚前感情基础不错，只是出于误会或一时冲动，对方说了些过头的话，而又都不愿低头，实际上双方的感情尚未破裂，还是争取调解为好，主动地提出和解，不仅不会降低你的威信，反而更显出你的胸怀。

如果感情已完全破裂，那种“只要还有百分之一的希望，也要进行百分之百的努力”的方法并不可取。没有了爱的家庭是死亡的家庭，是不值得留恋的。那种“你不让我幸福，我也不让你舒服”的报复心理于己于人都不好。

在许多夫妻不和的家庭，“离婚”一词常常是妻子用来威胁丈夫的“核武器”。在我国，尤其是农村，由于结婚形式往往是男娶女嫁，男方要为结婚耗费巨大的财力和精力，因此，巩固婚姻，维系家庭的愿望也比较强烈。而男性料理生活的能力相应比较差。一旦离婚危机到来时，他们或是潜意识中大男子主义爆发，怒火万丈，急躁冲动；或是对未来的单身生活感到畏惧，委屈求全，步步退让。

急躁冲动者，也许会感情用事，导致触犯刑律的严重后果；委屈求全者，即使保全了家庭，但二等公民的地位，会给你的身心健康带来损害，也分享不到家庭的温暖。

●重建幸福的家庭

列宁说过：“实际上离婚并不会使家庭‘瓦解’，而相反地会使这种关系在文明社会中唯一可能的坚固的民主基础上巩固起来。”

一个感情破裂的婚姻死亡了，就意识着另一个感情合谐

的家庭诞生的可能。要重建家庭，缔结美好和谐的婚姻，你遇到的第一件事就是重新选择伴侣。

一般来说，一个人有过不幸婚姻的遭遇后，在重新选择伴侣的时候，往往会采取比较慎重的态度。但是，他必须防止几种倾向：

一是戒心，有的人在遭受了婚姻破裂的打击之后，特别是被女方欺骗了以后，心中对女性产生了一种戒备心理。在这种心理指导下，他把自己严严实实地包了起来。既不向女方透露自己的思想，又不愿相信女方。结果很难选择到理想的伴侣。

二是自卑，因为自己是离过婚的，总感到自己处处不如人。即使对新的伴侣不满，也不敢表示拒绝。往往降低了择偶的标准。结果是刚刚脱离苦海，又重陷泥坑。依然得不到幸福。

三是复仇，这种心理从报复的角度出发，即找一个比前妻更漂亮、更有钱、更有势的新的伴侣，而不管这个伴侣与自己有没有共同的感情基础，往往会造成又一个没有感情的婚姻。

在重新选择伴侣的时候，既要谨慎从事，又要坦诚相见、主动大方。只有以诚相待，才能赢得对方的真情实意，只有全面细致地了解对方，也才能避免婚姻的再次失误。

总之，重新选择伴侣是件严肃而又谨慎的事情，再也不能匆匆忙忙，草率了事。你可以多找几个知心朋友和亲友帮助参考一下，经过不断接触和全面了解，你一定能寻找到新的感情和谐的伴侣。那时，一个幸福美好的新家庭出现了。

●保留美好的记忆

新的家庭组建之后，除了承担起责任外，还要正确处理在新的生活中可能遇到的新问题。

每个人都有心中的秘密，做为一个重建的家庭，这种秘密也许会变得更加敏感。如果是离过婚的人，不管前妻如何伤害了你，但她毕竟曾是你爱过的人，你不要为了讨好现在的妻子，而随意诋毁前妻。那样做，不仅降低了你的人格，也会使你现在的妻子对你是否能有坚定的爱情而产生怀疑。在你的心中应该保留着美好的记忆，而不是耿耿于怀前妻的不忠不贤。同时，假如你新的伴侣也是一个再婚的人，那么在她的心中也会保留着某些秘密，你应该对此表示尊重和理解。在再婚的家庭中，互相尊重是家庭生活美满的重要保证。

经过一次婚变，你对你的缺点和不足会有一个了解。因此，在新的家庭生活中，你应该对这些不足加以认真的改正。新的家庭生活更需要互敬互爱，这样才能避免再次产生裂痕的事情发生。

如果你们是带着孩子组成新的家庭的，那你们还会遇到如何对待他们的问题。不管是哪一方带来的孩子，你都应该一视同仁地爱护他们，关心他们。经历过父母离异刺激的孩子那一颗幼小的心灵是无法再次经受继父（母）的歧视和虐待的。你们的爱和关心，换来的也必然是尊敬和爱戴；而你们的打骂和歧视，得到的只能是冷漠和仇视。

只要双方互敬互爱，相互体贴和关怀，是不难创造一个和睦美满的幸福家庭的。

五、走出生命中的泥淖

● 善于变通 勇度难关

人的一生中，总会有几度艰难困苦的时刻。每到这种时刻，也许你会想，为什么唯独自己要遭此不幸呢？甚至可能想一死了之。世人常说：“拿出不怕死的精神来干工作，就无所畏惧了。”但即便如此，也难于自慰。从未听谁说过“死时好痛苦啊！”因为人们挣扎着活下去要比一死了之更为艰难。

身陷困境的人，有时会想到午夜潜逃，想到丢弃一切、离家出走。但是，如果你真的这样做了，就将成为人生道路上的落伍者，即使风平浪静后，再重新出现在社会上，也会遭到所有人的唾弃。

不管环境有多么艰难，一定要全力以赴闯过难关。艰难的原因，大多是出于金钱问题。面对危机，低头认输固然是痛苦的；但是，向对手开诚布公，以图东山再起的做法与离家出走相比不知要高多少倍。

当你身处绝境、进退维谷时，首先应该找到你平时最讨厌的对手，直截了当地告诉他：“是死是活，你看着办吧”，一般来说，对方也会因害怕两败俱伤而可能答应与你协商。

忍辱负重度过难关，就会迎来光明灿烂的未来。一段时期之后，当我们回首往事的时候，常常会想：“当时怎么会那么艰难呢？”

某制盒公司，在塑料口袋、塑料容器等刚刚开始走俏的

时候，公司经营中却出现了危机。公司经理虽然正值壮年，但孩子们全都到了升学年龄，家庭生活十分拮据。

一张张票据积压在他手里，转包支付也力不从心，一时陷入困境，一筹莫展。于是，他就跑到与自己公司保持着最大交易额的纸张批发店，流着泪向批发店老板央告道：“这样下去，我就得破产了，恳请您去替我担任敝公司的经理吧，我本人只作为一个一般职员来干。”听了这番没头没脑的话，批发站老板先是大吃一惊，但是当他问清了事情的原委之后，便慷慨答应助他一臂之力。

而且，批发店老板也没有提出什么苛刻的条件。只是要求提供公司的支付计划和账目，并签订了内容包括下次危机到来时增加资本、更换经理等的合同。这位老板之所以如此慷慨相助，只是因为他觉得“人家第一个来求的就是我”，而为这位朋友的诚意所感动而已。这样，这位不屈不挠的经理总算度过了这一关。

在这种时候，要提防这样一种人：看上去像是要帮助你，也答应延长支票支付期限，但却要求你付利息啦、提供个人保证票据啦、签订个人单据啦等等。很显然，看似一副慷慨相助的样子，但却心怀叵测，一旦遇到什么问题，就可能让你倾家荡产。

如果某个资本雄厚的业务伙伴对于你的处境不予理解，而提出苛刻的条件。那你就应该换一种方法与之交涉。如果共有 10 家业务伙伴，你就应该先取得其中 9 家的认可，最后与剩下的一家决战。

在这种情况下，必须要做好整顿改组公司的思想准备。现在社会上有不少公司稍稍改换一下招牌，就摇身一变为 ×

×新公司，这绝不是什么丢人的事情，这就是公司经营之道。因此，不可轻信大企业之言而束缚住自己的手脚，否则，就会丧失对抗能力而陷入悲惨境地。

“只要结局好，罪恶就可以得到宽恕”，这番激烈的言辞出自 15 世纪意大利思想家马基雅弗里之口，他写下著名的《君主论》，并且提出：“为了达到目的可以不择手段。”或许，在艰难的人生旅途中，世上有不少人都曾做过一二次违心的事情吧，只要不违反法律、不严重违背道德规范，在身处逆境中，灵活变通，以求得未来更大的发展，这既是权宜之计，也是十分可行的。

●面对艰难 欣然迎战

日本人山本常朝在《叶隐》中这样写道：“大难将临，仅沉着冷静尚嫌不足；面对艰险，应欣然前往。”

在这里，山本常朝告诫读者，面对困难，首先是要不要慌乱，一旦心浮气躁，难于泰然应变，那就与坐以待毙毫无二致。不仅要沉着冷静，而且还要意识到眼前的困难正是锻炼自己的绝好机会，从而能够欣然接受，勇猛直前。

这里，不妨举一个法庭审判的例子。自己本来没有什么过失，而曾受到过自己多方照顾的某人却突然对你提出起诉，这时，就需要法庭进行审判。尽管你觉得对方没有什么理由控告自己，但还是不能回避，而要勇敢地站出来迎接挑战，直至最后解决问题。

东京杉并区有一家照像机商行，销售照像机零件、胶卷等。一天，附近有一处失火，商行虽然幸免于难，但大部分商品在喷水灭火时遭到浸泡，几乎全部报废。遗憾的是又没

有参加保险。结果，商行损失惨重，难于向迄今密切合作的批发店支付货款。

后来，批发店对商行老板提出起诉。据说，如果不能一次付清那笔数额惊人的货款，就要被查封个人财产。值得庆幸的是，老板在大约一年前就把自己的商行改成了股份有限公司；不过，不知是不是由于是疏懒的缘故，当时他却没有把此事通知批发店，信件、印章、名片还一直延用以前的私人名义。

这样，在法庭审判中，双方争论的焦点便集中到是私人还是法人的问题上。老板拿出种种证据，证明商行确实已经改为股份有限公司。幸运的是，商行的收据倒是以法人名义发行的；而且，商行向批发店所汇货款的数目，都清清楚楚地记在有限公司的帐簿上。由于是民事诉讼，审判前后用了一年多的时间，平均两个月开庭一次。在这过程中，老板委托了许多证人出庭作证，提供对自己有利的证词。

不久，审判的日期到了。法庭认为老板证词确凿，人证物证俱全，宣布他胜诉。法院的观点是：不必改称商行为股份有限公司，只要具备必要的条件，即使不公开也没有关系。

所谓诉讼，有原告就会有被告，你控告别人，就意味着早晚也会被人控告。对于那位老板来说，那还是第一次坐到被告席上，虽然有点不知所措，但在审理过程中并没有求助于律师，而是自己为自己辩护，并最终胜诉，还是靠自己的努力排除了困难。

在原制作所经理鞆山清二先生刚刚步入社会时，父兄便相继去世，为了抚养母亲与兄长的家眷，他每天早上5点离

家，一直干到晚上8点。回首往事，鞆山先生感慨不已：当时为了还债而备受辛劳，但正是由于当初那样竭尽全力去克服困难，才使自己的心里形成了一种自信，不把任何艰难困苦放在眼里。

原川崎重工业经理四本洁先生，在青年时代曾因父亲的企业倒闭而饱尝辛酸。据说，在四本洁先生的少年时期，四本家过着极其豪华的生活，有一个网球场，两辆汽车和专属厨师及若干名女佣，在他升入高中时，家道中落，一贫如洗。提起过去，四本洁先生说：如果当初自己也和兄长们一样是在骄逸奢华中度过青年时代的话，那么后来不知会走上一条怎样的人生道路呢。即使现在想来还有点后怕。俗话说，“趁热打铁”，虽然在没有任何磨炼之前便被抛入严酷的社会是件很痛苦的事情，但决不能因此而气馁。

当你身处困境时，如果只感到唯独自己在受苦受难，那就大错特错了；要知道，除你之外，还有人经受着更为深重的苦难。面对苦难，只有勇敢地正视苦难，向苦难发出挑战的人，才有可能战胜苦难、迎来胜利后的喜悦。

●扼住命运 积极向上

别林斯基说：“不幸是一所大学”，培根也说：“奇迹多是在厄运中出现的”。可见，在学习中常听到这样或那样的埋怨：或是生不逢时，或是没有个好家庭，或是没有考上重点学校，或是过去的基础没打好，而视前途之黯淡，叹人生之不幸，以至于厌学消沉，胸无大志，对未来充满了悲观失望的情绪。这是完全不应该的。

这里我们能举出大量的事例：

高尔基早年丧父、母；托尔斯泰两岁丧父，9岁丧母；牛顿是遗腹子，两岁时母亲改嫁；范仲淹两岁丧父，母亲改嫁。可我们学生中能有几个遇到这种个人家庭的灾难呢？

鲁迅家庭是破落户，靠典当度日；剧作家易卜生9岁时祖父破产；居里夫人幼年家贫，父破产；天文学家开普勒幼年时父亲被骗走家财，一贫如洗。我们学生中又有几个处于如此贫困境地呢？没有受过学校专业学习而靠自己的努力成才的更是举不胜举。如科学管理之父泰罗、创造工程奠基人奥斯本、戏剧家萧伯纳、小说家马克·吐温、思想家卢梭、童话作家安徒生，还有我国的画家齐白石、音乐家聂耳，等等。不要说这些人没上过大学，有的甚至连中学的门也没有跨进过。

富兰克林出生于一个手工业者的家庭，父亲做肥皂和蜡烛，母亲生了17个子女。他是最小的一个。家庭人口众多，经济负担沉重，富兰克林上到小学三年级就被父亲拖回来做工了，剪灯芯，做蜡烛，干苦活。后来，父亲看到他喜爱读书，把他送到富兰克林的哥哥办的一家印刷厂当了一名印刷工。

在这样的厄运面前，他并没有屈服，而是“在不利与艰难的遭遇里百折不挠”（贝多芬语），例如，他为了有书看，便和离印刷所不远的一个小书店的伙计交上了朋友，同他商妥，在书店关门时把书悄悄借走，第二天开门前把书还来，为的是绝不让老板知道。就这样，富兰克林白天上工，每天晚上上读书到深夜。

1970年，富兰克林去世了，他以卓越的成果赢得了人民的尊敬和爱戴，仅为他送葬的就有两万人。而他为自己亲

自撰写的墓志铭只是简短的几个字：“印刷工富兰克林”。这就深刻地告诉人们，正是从这里开始，富兰克林走上了成才之路。

生活中可以给我们的启示是很多的，其中最重要的一点是，正如列夫·托尔斯泰所说：“请记住，环境愈艰难困苦，就愈需要坚定的毅力和信心，而且，懈怠的害处也就愈大。”无需慨叹，更不应颓唐，而应像遭受种种打击的贝多芬那样，“我要扼住命运的咽喉，用积极的精神向前奋斗。”

●勇敢尝试 敢于失败

“对于青年人来说，失败正是衡量成功的尺度。”这句名言出自普鲁士名将赫尔穆特·卡尔元帅之口。

这位曾指挥德意志军队取得对奥、对法战争重大胜利的普鲁士元帅告诫我们：年轻时遭受失败而从此一蹶不振，那就不会成为伟大人物；只有越过障碍，奋勇前进的人才能成就大业。所以说，失败是前进或后退的岔路口。当代实业家、大映公司创始人中内功经理向那些在事业上遭受失败的人进忠言道：“在竞争中遭受失败的人，有的是因为无能，有的则是因为努力不够。”

年轻人的弱点就在于缺乏韧性，容易半途而废。想干一番事业而遭受失败，不应该将之归结为自己无能；正确的看法应认为是由于自己努力不够。更贴切些，也可以说是由于不了解努力的方法。遇到点挫折就认为一切完了的倾向在青年人身上很明显。其实，一直坚持到底不知要比推倒重来轻松多少倍。

《愤怒的葡萄》的作者、美国作家 J·斯坦因·贝克也有

一句寓意深长的名言：“人，虽然有时会出现过失，但还是迈动双脚，跌撞前进的；他可能会因摔倒而后退，但那只不过是后退半步，而决不会是整整一大步。”

不惟青年，人都是在挫折与失败中前进的，所以青年人应当利用其年轻的特权去冒险。一旦丧失了冒险精神，前进的步伐就会放慢。当然，也不能一味鲁莽地前进，还需要不时地回过头去，看看是否会遭到别人的暗算。不用说，要尽快地搬掉那些妨碍你前进的东西，要及早除掉那些会招致危险的隐患。

那么，有没有一种既无失败也无起伏的人生呢？没有。我们都希望有，但那是不可能的。我们不是生活在乌托邦之中，一生中自然要历尽曲折迂回、波谷浪峰。不管怎样，走一条平坦顺达的人生道路，就像行进在沙漠中一样，情趣索然。

作为一个男子汉，应该迈入辽阔的原野，在那里纵情驰骋。要有这样的气概：受了点伤不去理会，让其自然痊愈。常言道：哪儿受的伤哪儿治，同样，在这个世界上所受的创伤，也是能够在这个世界上治好的。问题在于，应当从伤痛、失败中汲取些什么。高尔夫球王 B·琼斯说：“我从自己获胜的那些比赛中没有学到任何东西。”痛苦的经验往往蕴含着丰富的教益。

由于不成熟而造成的失败是无法避免的，但弥补这种“不成熟”的也正是“年轻”。一定要竭尽全力地去迎击困难，从深渊底处攀援上来。

当你走过了 45 岁、50 岁，两鬓开始斑白了，这时即使想要重新开始，也为时晚矣。虽然觉着什么都还能做到，但

实际上已很难为所欲为了。对于发展顺利的人来说，这时已经进入人生的总结阶段了。所以说，人，应当趁自己精力充沛的时候多干自己要干的事情。

就年轻人而言，并非没有办法将失败减少到最低限度内，那就是：选择那些能燃起自己热情的工作，致力于自己所喜欢、所热爱的工作，失败就会少些，因为它能遏止你想半途而废的念头。如果把这项工作放弃了，就再也没有什么好干的了，就是这一想法，也会使你继续保持竞争心。

“别人能做的事情自己也能做”，这种思想是很可贵的。不怕失败，再难的事，只要自己有兴趣，都应去尝试一下。因为某某人已做过了，没有成功，产生了畏缩、怯阵的心理，是不会被人瞧得起的；必须要有这样的气概：要是我的话，一定会干得更漂亮、更赚钱。

另外，对于大公司正在经营的业务自己无力一争高下的想法也应尽早丢掉为好。正如您早就知道的那样，大公司也有破产的时候。

现在是“信息化时代”，此后会出现个什么时代？不得而知。领先于时代的工作可以说俯拾即是。提到索尼公司，现在它已成了“家电”厂商中的大户，然而就在不久以前还是一个名不见经传的公司。同样，《科研成果日刊》等信息刊物也是在须臾之间壮大起来的，目前正在用一套锯式经营方法大赚其钱。

上述这些，都是决策的胜利。本来尽是些别人一碰就“哎呀，这是什么呀”而放手不干的事情，可是他们却独有领先时代、一试成败的勇气。您是否也可以灵活的思维为武器，凭借“决策”去干一番呢？如果您的工作能满足人们的

方便之需，那么总是会立于不败之地的。

●耐心等待 苦尽甜来

一个人要是运气不佳，喝口凉水也会塞牙。出了事故，人寿保险却过期了；政府要修路、收买地皮，整个村子都动起来了，可唯独自己，却连一米都没摊上；买点便宜货，早早儿地就去排队等着，可偏偏就在快挨到自己的时候东西卖完了，等等，这样的事情时有所闻。

但是，以《德意志诗论》确立了德文诗法的德意志文学家马丁·奥皮茨却告诉我们说，恶运也会有结束的那一天，“时运不佳者且放宽心，不会总是那样倒霉。”意思是说，即使你倒运到家了，也总会否极泰来的，应当于黑暗之中坚定地期待阳光的到来。即使你恶运缠身，与机遇失之交臂，也不能一味地灰心丧气。

不管时运有多么不好，作为一个现代人，也不要相信迷信，而应该积极行动起来，努力摆脱恶运。什么朝西边走就会遭厄运啦，在某月某日之前不能出门啦等等，全都是胡说八道，不要把那些话当成一回事，要赶快行动起来。要知道只有行动才能解救自己，才是使自己从黑暗中挣脱出来的最佳方法。只要有所行动，就必然会产生效果，必然会有所得。整天蹲在家里不动窝，机遇是不会来找你的。

一旦觉得自己已然走出危机，就必须加紧工作，乘势前进，即使以前觉着棘手的问题，这时也会迎刃而解。世间的事情就是这样，失脚滑坡快得很，但另一方面，顺顺当当出人头地的时候也同样存在。

当你决计东山再起之际，不用说应当选择那些适合于自

身特点的工作：是从事体力劳动还是脑力劳动，是白手起家呢还是投入一定的资金？慎重考虑后，确定方向，然后就努力地去。

城市之中有各种各样的工作可干，而且越是那些比较土气、不很高雅的活儿赚钱越多。其中可以白手起家的，如卫生纸交换公司、炒面铺、烤章鱼店、五香菜串小吃铺等，大多都是离家外出打短工的人们干的。除有些工作要交一定的保证金外，一般是用不着任何本钱的，只需接受一定的训练，知道怎么个干法就可以了。

如果多少再下点本钱，那么可干的事情就更多了。委托销售、订货销售、电话销售等，那是些绝对不会赔本的买卖。因为是先订货后出售，而且是现金收付，所以毫无上当受骗之虞。一旦与客户混熟了，就可以经销一些生活必需品，并确定固定客户。这样，生活也就能早日安定下来。

名古屋有中元、岁末礼品回收服务店，买卖十分兴隆。公司的日常工作依靠汽车、雇员来进行，可以说经营规模是相当大的。他们按照客户所能接受的价格低价回收，然后再从卖价中抽取利润，没有丝毫风险。这是一种“钻空子”式的新型买卖，因为哪家哪户都会堆着些无用碍事的东西。

不过，做买卖可不是件轻松的事，得注意从侧面进行试探，不要让对方觉察到你的用意。最难处理的，是那些婚礼仪式上的赠品或公司庆祝活动中所用的带有签名的东西。这时候，为了打消买主的顾虑，可以在不损坏器物的情况下用化学药品巧妙地把上面的字擦掉。

总之，在时运不佳时，不要失去信心，应积极投身到力所能及的工作中去，努力干好这份工作，日积月累，只要有

足够的耐心，终会等到好运降临、否极泰来的那一天。

● 跌倒何惧 重新站起

日本著名企业家野间清治说：“异常活跃的人，一生中总会跌倒七八次，甚至于上百次，不过最后爬起的次数要比跌倒的次数多一次才行。”

如果什么也不干，自然也就不会跌倒。干事业有时甚至会像“骑自行车”那样左突右冲，一不蹬脚踏板就会摔倒。不过，就是成了独轮车也不能摔倒。在狭窄的小路上行进，就是东倒西歪地前进也不能倒下。这样，慢慢发展到骑两轮车、三轮车、驾驶小型两用汽车、卡车，这就是事业。

如果跌倒了不爬起来，就如同死去一般。任何人都不会去理睬一个如同死去一般的人。人有时会因重大事故而丧生，但那是由于伤口过重、出血过多的缘故。人体的各个部分都具有止血功能，是不会轻易死掉的。干事业也是如此，不能受了点轻伤就颓然倒下去。关键是要采取应急措施，然后迅速站起身来，缝合伤口。要善于忍受，缝好伤口后，在疼痛的情况下，还要继续前进。

英国作家 O·戈德斯密斯说：“对于我们来说，最大的荣耀并不在于一次都不失败，而在于每次摔倒后都一定能够重新站起来。”

公司倒闭是件痛苦的事情，每年都会有几千家公司破产，这固然是由于有些公司组建得过于轻率，以及一些无能之辈成为公司经营者的缘故，但不管是多么小的一个公司垮台，都会给社会增加麻烦。

破产的那种苦楚，没有亲身经历过的人是无法领会的，

任债主随意挖苦、谩骂，饱尝无法形容的种种屈辱，你如果害怕这些话，就不要去兴办实业。不能负责到底、中途逃脱，这种人不具备经营实业的资格。同时，那些因想一攫千金而惨遭失败的人也是丝毫不值得同情的。

兴办实业，以踏实、稳健为好，应当选择那些虽无暴利可图但也不会蒙受重大损失的工作来做。如果是从众位朋友那里筹款兴办的公司，那么就是减少自己的所得份额，也要争取每年都能分些红利给人家，哪怕数目不大也要努力做到。

有时候，即使付出了努力，最后还是陷入困境。遇到这种情况，就是倾家荡产也要坚守信用。丢了工作，连当天的生活都成了问题，但要把这看成是对自己的一次考验，必须要挺得住才行。要知道“失败是成功之母”，要拼出性命来以图东山再起。

山田弘一从规模宏大的电铁公司辞职，开始独立经营一家旅行社，几位朋友买了他的股票。公司起步相当顺利，他利用以前的老关系，趁着当时的那股海外旅行热，接二连三地组织旅游团，业务员也增加了一两人。由于他自身的努力，结果从第一年起就抽了 10% 的红利酬谢那几位热心相助的朋友。

然而，天有不测风云，就在第四年的冬天里出了事。他本想以青年人为对象，用包租的大型旅游车组织一次滑雪旅游，但他做梦也没有想到公司竟会因此而垮台。预订工作进展顺利，可要命的是那一年据说山地滑雪场不会不雪！由于出发的日期迟迟难以确定，客户纷纷提出取消预计并要求退还已缴纳的旅游费，可是，人数与钱数却怎么也对不上号。

原来，是某位业务员在收款后没有交公司，也就是说这笔钱被私吞了，而且该业务员不知什么时候悄悄地溜掉了。

这一事件的责任当然在于公司一方，如果处理不妥就有被吊销营业许可证的可能。旅游费要退还、旅游车要交纳解约费，等等，按当时的日元计算，他作为经理得花 500 万日元。于是他变卖家产，巧妙地补上了亏空，不过，继续营业的资金却没有了。当他继承了父亲的遗产，拿着新公司的股票送到那几位朋友家里的时候，已经是两年以后的事了。

但是，由于他的坚忍不拔和讲究信用，使他的几位朋友深受感动，积极为他的新公司出谋划策，并给予各种实际的支持，使他们的新公司迅速壮大起来，前景十分光明。

所以，只要有顽强的毅力，跌倒一百次，第一百零一次爬起来继续干，就一定会取得成功。

● 坚持不懈 勿急勿躁

“功到自然成”，在人生旅途中，坚忍不拔百折不回的人才能取得成功。性急浮躁，就会一事无成。一切事情都是由社会造成的，幸运之类更是如此。说这番话的，是美国诗人 H·朗费罗，他说：“机运光顾耐心等待的人。”

这并不是说幸运会从天而降，降到那些无所事事、专心等待的人的头上，相反，而是说幸运肯定会光顾那些不焦不躁、不断努力的人，好运气对每个人来说都是平等的，但由于不同的人所作的准备不一样，有的人就能抓住好运气，有的人则抓不住。

英国政治家 B·迪斯累里有一句很有意思的名言：“固执的人相信命运，无常性者相信机遇。”

这句话措辞辛辣，不过这里所谓的“固执”是褒意的，是说幸运迟早会出现在这种人的面前。对工作紧追不舍，获得幸运的可能性就会增加；坚持不懈地干下去，自然会取得成功。

《孟子》说，“天时、地利、人和”，中国的这句名言，说明了“时”对于任何事来说都是必要的。

所谓天时，可以说成是时代的要求，拥有实力而一时被埋没的人，必须要注意培养自己洞察时代潮流的眼力。如果自以为“社会上尽些鼠目寸光的家伙”，那就说明你还不够成熟，必须要亲自投身于社会之中，把握时代的潮流。

生活在这样一个社会里，还得要注意扩大自己的影响。当然，也不能做得过火，让人觉得俗不可耐，那样则会适得其反。现在是一个注重信息的时代，如果自己已为公众所熟悉，那就应当大胆地突出自己的形象。因而，不要错过任何可以发表自己作品的机会。画家、摄影师、服装设计师、建筑设计师、舞蹈家等不断举行作品展览会，也正是出于这一原因。著作、手册也是一种可取的宣传方式。口头宣传是有其局限性的。所以，为了能让公众更好地理解你，多费点功夫也在所难免。

在长期境遇不佳之后，一旦出现了某种时来运转的迹象，那就一定要尝试一下某种程度的冒险。若是需要先押上些本钱的话，也可以进行投资。不要指望能立即见效，因为效果不知道会在哪方面显现出来，所以要耐心等待，在此期间增强自身的力量。这样做为的是能在登上名角的位置后一鸣惊人。

过去有的作家曾“十年雌伏”，在成名之前过着久居人

下的生活。但是，在此期间他并不是空等，而是一直勤奋写作，稿件塞满了行李箱。因此，在机遇到来，一举成名后，由于手里有以前积攒下来的稿子，所以不管宣传界如何尾追索稿，也不会使他感到发愁。而现在的某些作家，虽说得了一些奖，但得奖后就再无下文了。如同灯花焰火一样，一闪即逝。这是不能算作成功的。

人们议论，在文学领域中，缺乏饥饿精神的时代是产生不了巨匠的。职业体育界也是如此，稍有点名气便被电台、电视台拉去做广告，光琢磨着如何攒钱了，这样当然创不出什么纪录来，当然也就不能全身心地投入到体育比赛之中去了。为什么不再多考虑考虑未来的人生，在专业上更加精益求精呢？真是可悲。

只要不忘记这种饥饿精神，不管眼下如何境遇不佳，或者已小有成就，都会在未来取得很大的成功。

●提高能力 多经磨难

“艰难困苦是最好的教育”，

“少年失策，壮年劳苦，老年悔悟”，

“莫要辩解，勿发怨言”。

以上名句均出自英国政治家 B·迪斯累里之口。迪斯累里是一位犹太裔文学家的儿子，他曾试图从政，但遭到排斥，因为那时只有贵族子弟才可能成为政治家。迪斯累里 33 岁时终于进入政界，此后历尽艰辛，终因功勋显赫被封至伯爵，可见其努力程度非一般人可比。

勉励身处逆境者的警句此外还有很多很多。英国剧作家弗莱彻说：“不幸是男子汉的试金石。”即使遭遇困难、不

幸，也不可满腹牢骚，这才是男子汉。

英国蒸汽机发明者 G·司蒂芬逊也有一句名言，可以说是对人生的训示：“较之求得成功，更重要的是不向失败低头。”司蒂芬逊从小在煤矿中做工，后来通过自学成为一名发明家，其间经历了无数次失败，但他却对成功坚信不疑，精神上从不消沉、沮丧。这句话的意思是说，没有一个人是不经过艰难困苦而成名的。

《后汉书·虞羽传》中说：“不遇盘根错节，何以别利器乎？”

盘根错节，是指树木根干盘曲，枝节交错；一把刀器如果不拿来砍一砍这种坚硬的东西，就无从了解其利钝。这句古语告诉我们：如果碰到困难而不加以解决，人的才干就无从提高。

面对困难，为什么有人能够克服而有人却不能呢？当然困难的程度也有不同，但主要是在于锻炼方法的不同。艰苦的境遇长期持续，不曾受过这般艰苦的人就会半途而废，举手投降。不懂得摆脱困境的方法这固然是事实，但更重要的是因为缺乏坚韧不拔的精神。

正如司蒂芬逊所言，不能总是急于求成，年轻时只要保持不断地努力就可以了。在努力过程中，自然就会积蓄起实力，胆量也会变得大起来，甚至可以去碰一碰那些不同寻常的事情。人，就是这样得到磨炼的。

有的年轻人过于少年老成，谨小慎微，或是自作聪明，喜欢卖弄。这种人成不了大气候，他们小事上精明，但由于惧怕失败所以难成大事。在专业技术方面也会因过早定型而不再进步。不要做这种人，这种人做公司职员或政府官员还

可以，但如果在工厂企业就很难显露头角。对于上司来说，这种类型的人用起来是很不顺手的。

所以，在年轻的时候，由于各方面都是未知数，可以向各种工作发起挑战。趁着年轻，什么事情都要轻松自在地碰碰看。即使得到的是失败，也不必太在意，因为这些会成为你宝贵的经验，帮助你培养起坚韧不拔的精神。