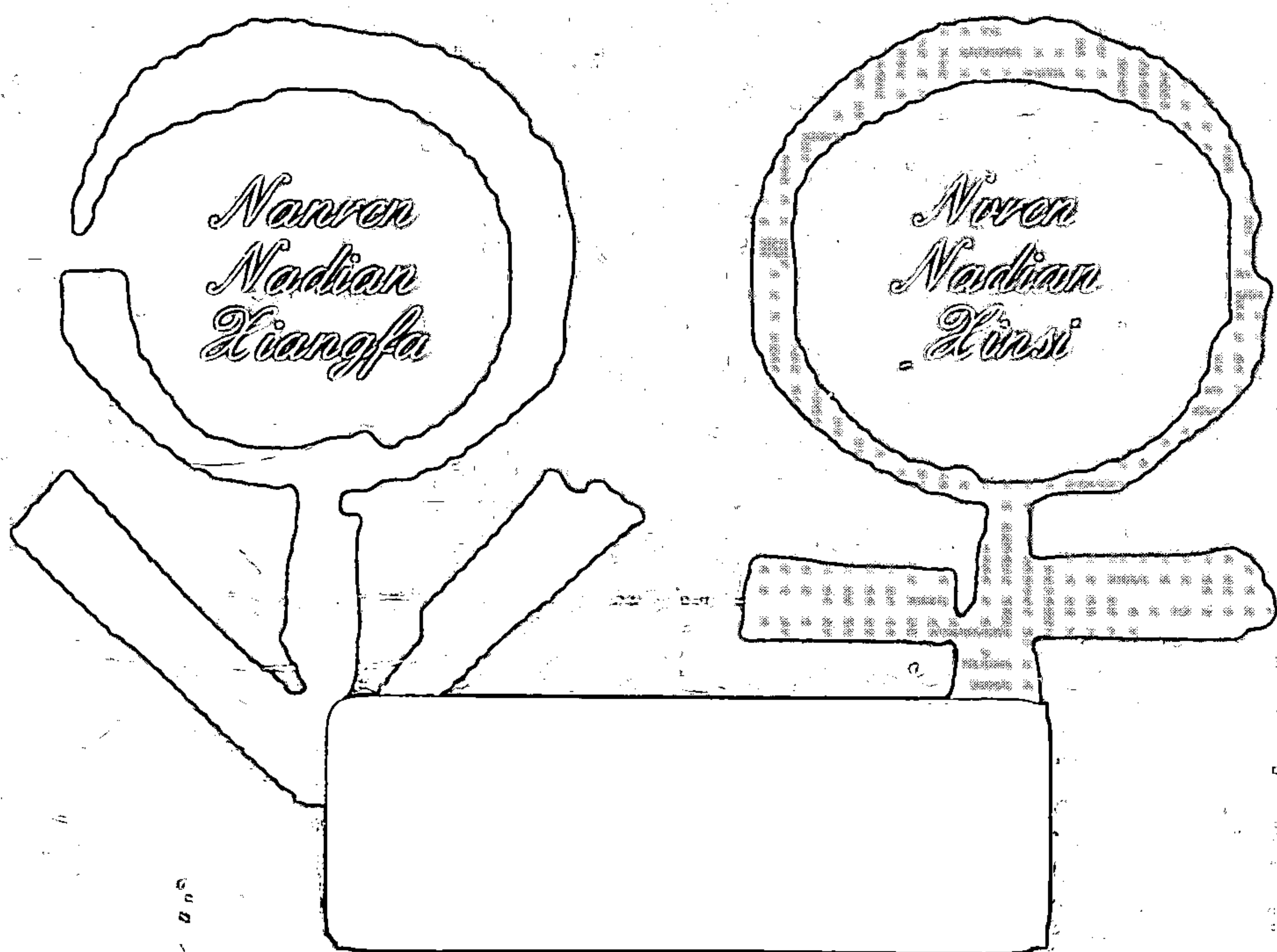


男人那点想法

了解了男人，明白了女人

女人那点心思



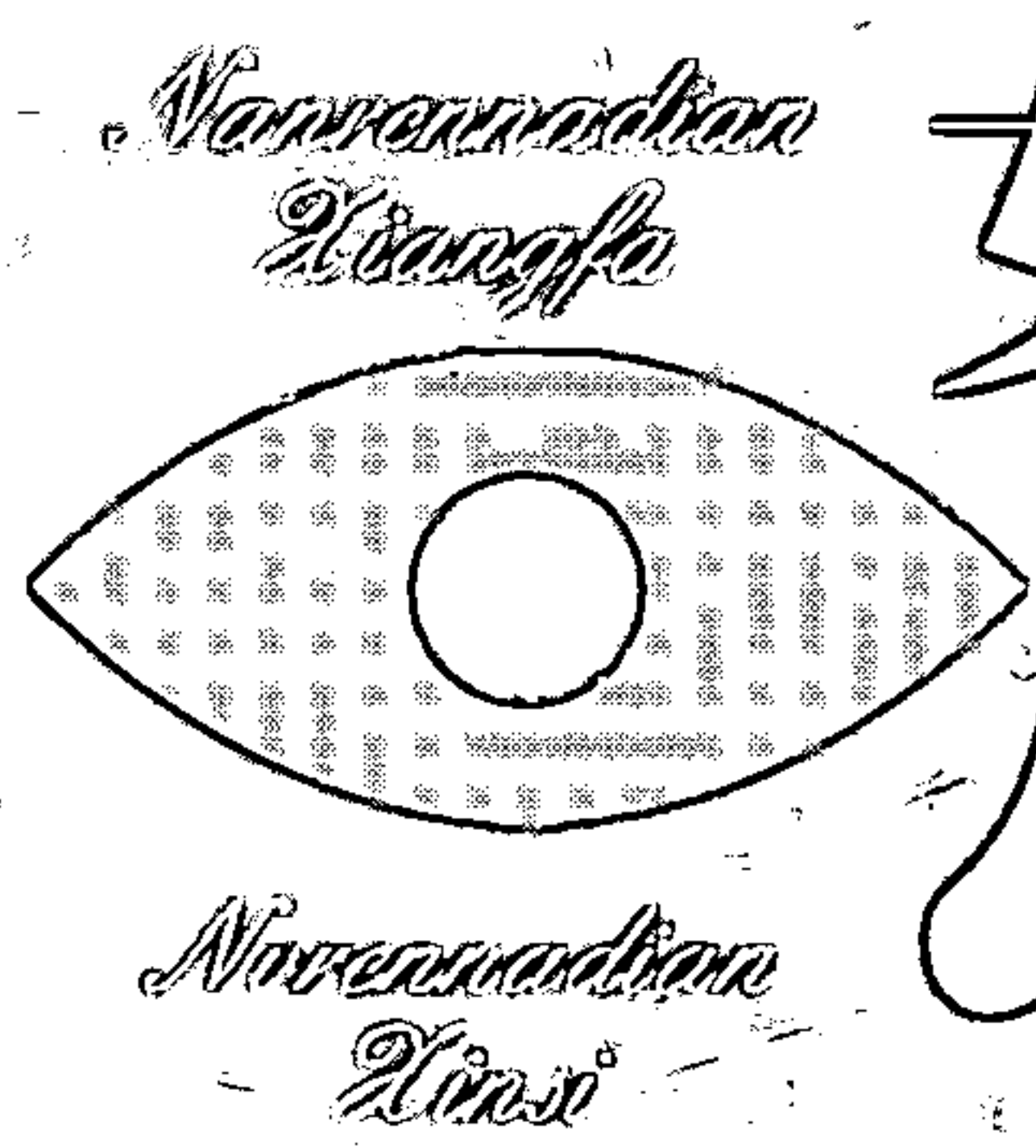
赵凡◎编著

为什么他跟你交流困难，因为你不了解他的想法
为什么她对你不闻不问，因为你不明白她的心思



中国言实出版社

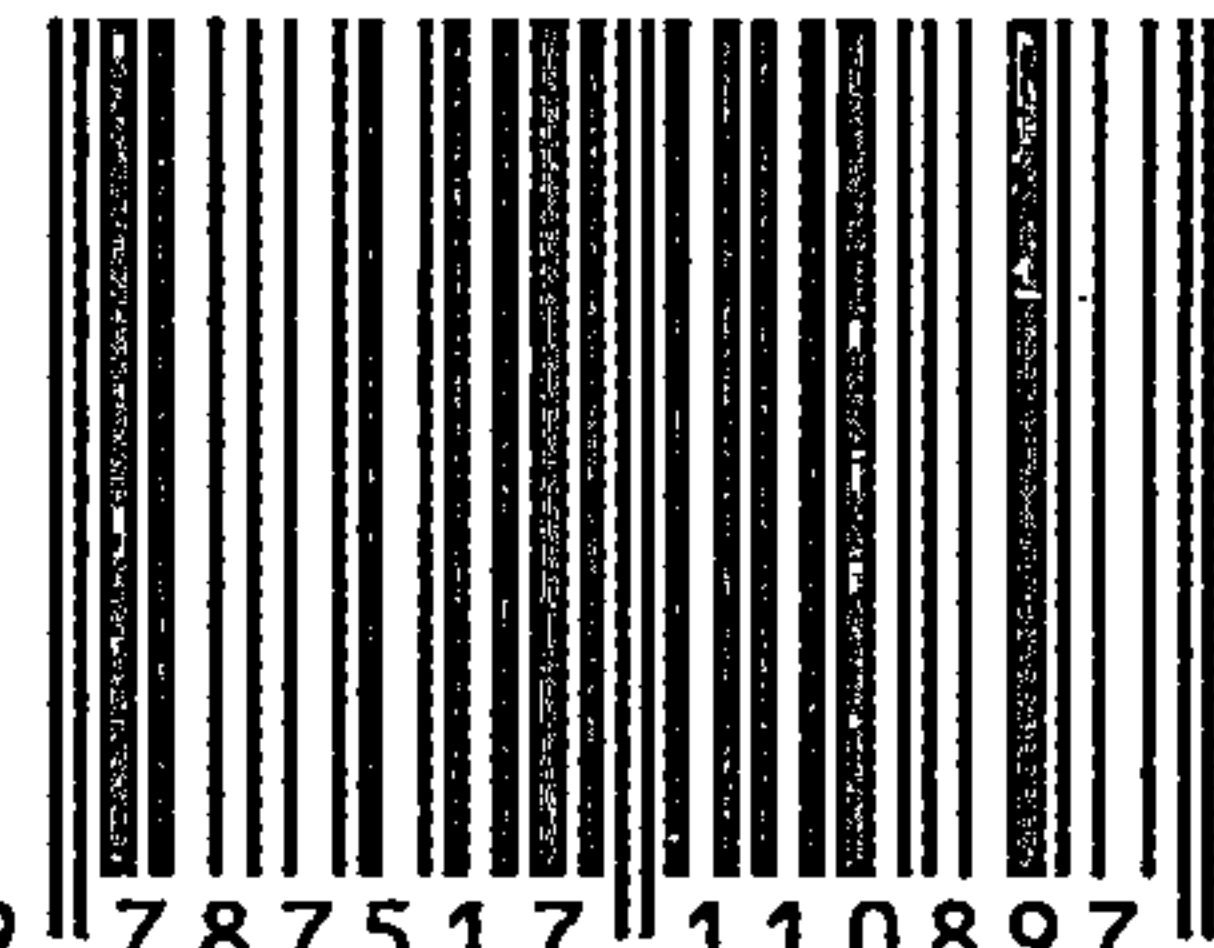
男人那点想法 女人那点心思



- 男人的那点想法，其实就是男人不希望被人看透，通过各种表情和语言来掩饰自己内心的想法；女人的那点心思，就是渴望被人欣赏，通过各种行为和习惯来展示自己的优雅和性格。
- 本书就是从这两个方面出发，为读者更好地解读男人和女人的内心，让读者对男人和女人都有一個全新的认识！

上架建议◎心理学

ISBN 978-7-5171-1089-7



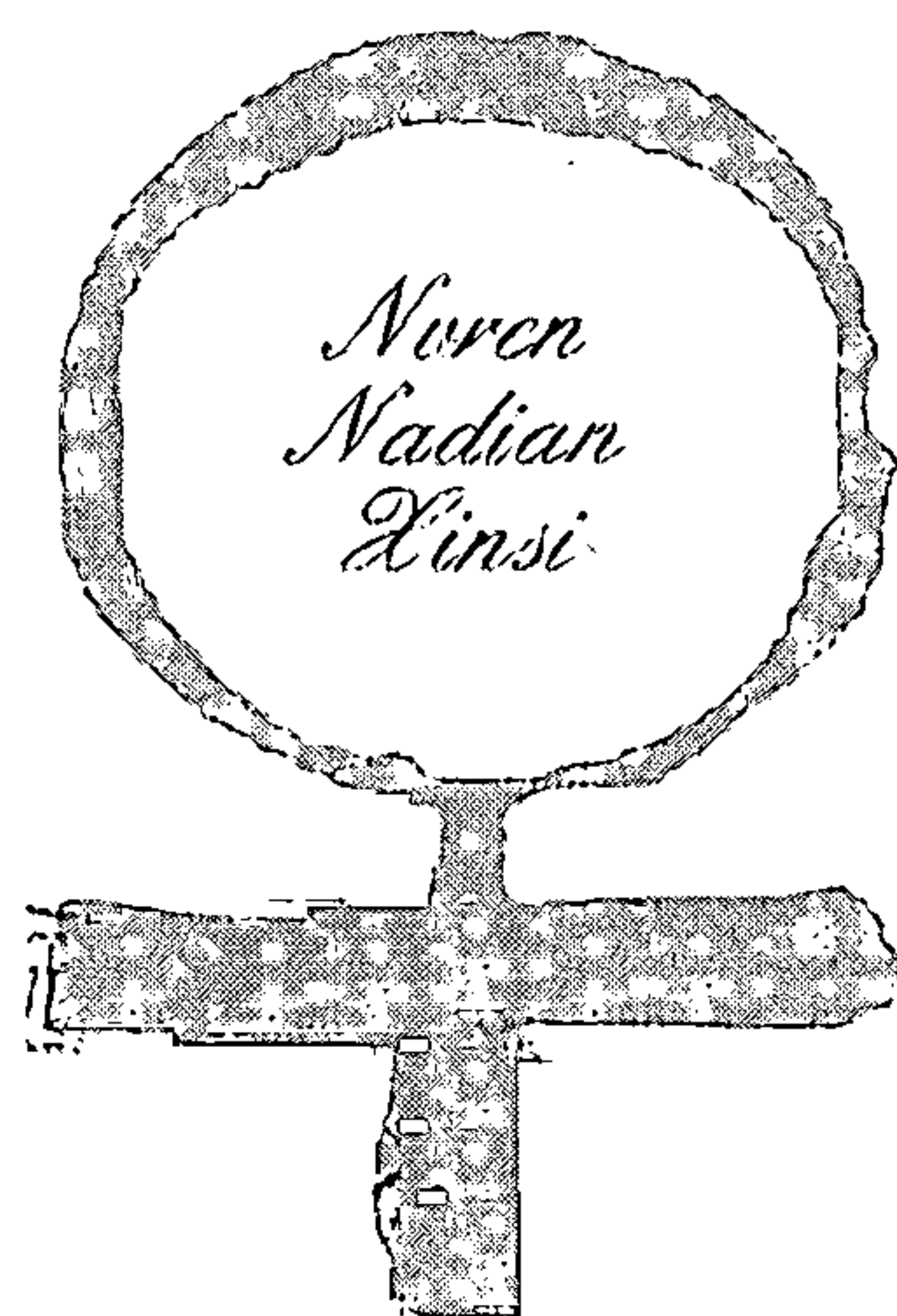
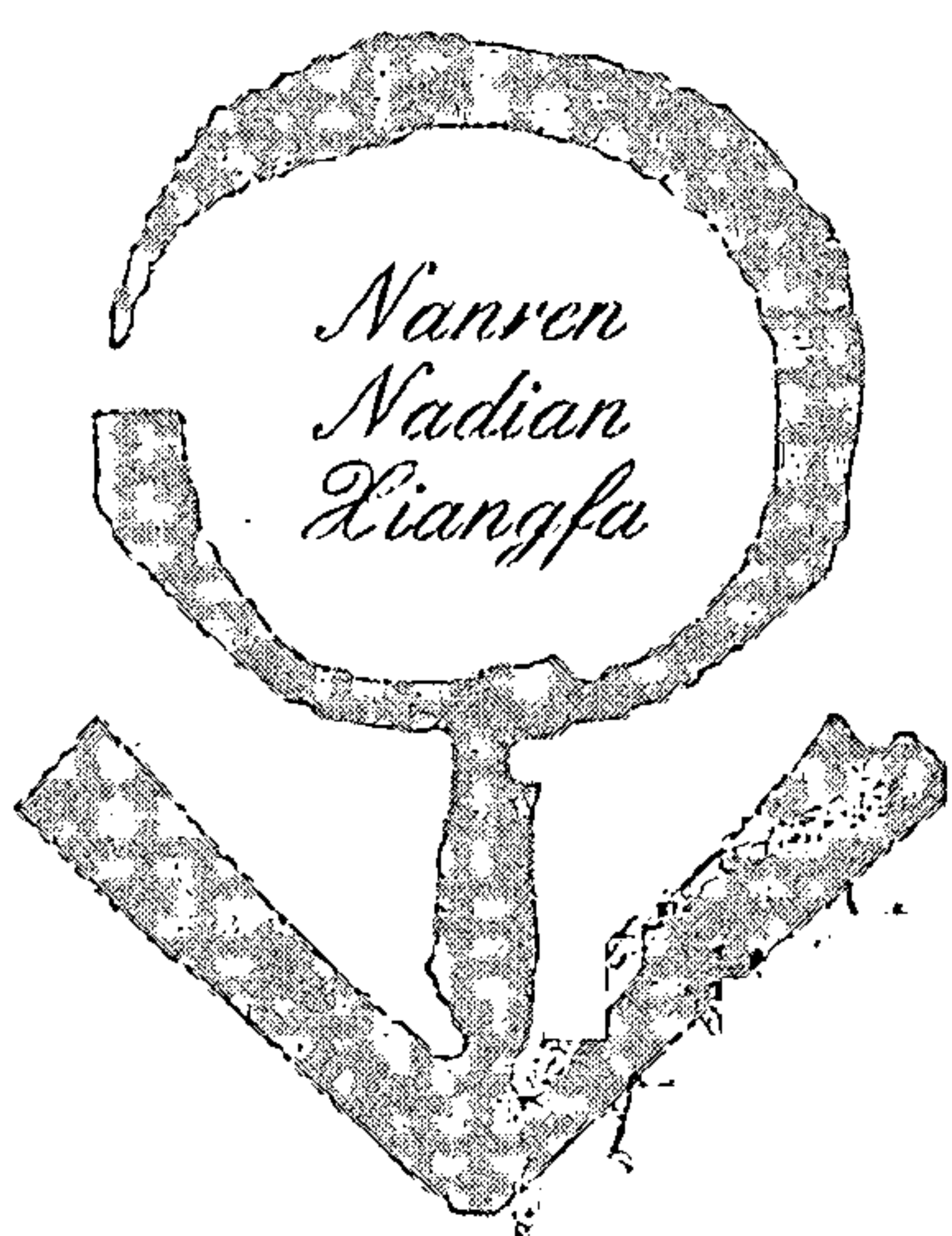
9 787517 110897 >

定价：32.00元

男人那点
想法

了解了男人，明白了女人

女人那点
心思



赵凡◎编著

图书在版编目(CIP)数据

男人那点想法, 女人那点心思 / 赵凡编著. — 北京 :
中国言实出版社, 2015. 1

ISBN 978-7-5171-1089-7

I. ①男… II. ①赵… III. ①男性—心理学—通俗读物
②女性心理学—通俗读物 IV. ①B844-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第011428号

责任编辑: 郭江妮

出版发行 中国言实出版社

地 址: 北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室

邮 编: 100101

编辑部: 北京市西城区百万庄大街甲16号五层

邮 编: 100037

电 话: 64924853 (总编室) 64924716 (发行部)

网 址: www.zgyscbs.cn

E-mail: zgyscbs@263.net

经 销 新华书店

印 刷 北京紫瑞利印刷有限公司

版 次 2015年2月第1版 2015年2月第1次印刷

规 格 710毫米×1000毫米 1/16 印张14

字 数 200千字

定 价 32.00元 ISBN 978-7-5171-1089-7

序言

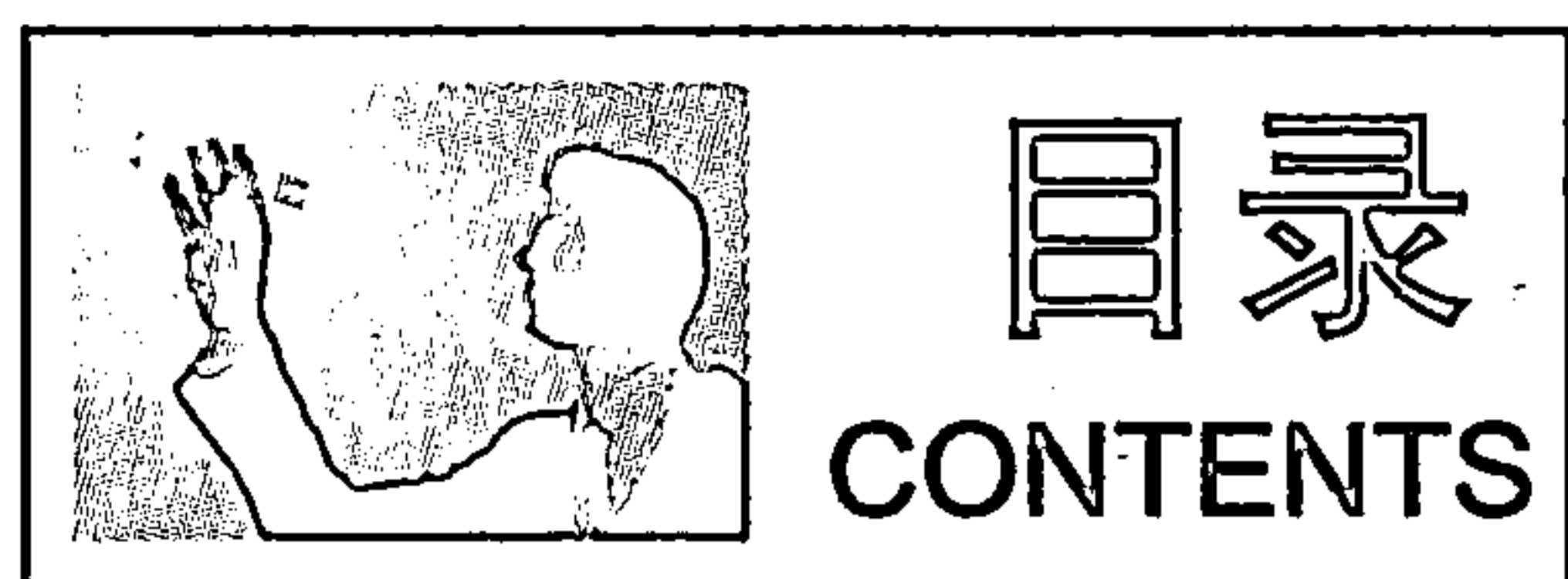
俗话说：男人如山，女人如水。山有山的巍峨，水有水的柔美。男人像山一样深沉，女人像水一样柔美。

在人们的印象中，男人似乎都是大大咧咧，不拘小节。可是人们忽略了男人的内心，男人的内心是很复杂的，你都无法捉摸他在想什么，要做什么。可是，表情可以暴露他们的内心。一个眼神，一种姿态都是他们内心真实的反应。所以说，男人的心思不想让你猜，其实你也能猜懂。

女人如水，有一首歌叫《女孩的心思男孩你别猜》，其实，女人的心思很简单，就是渴望被别人欣赏。所谓“爱美之心，人皆有之”，女人天生爱美，她们都希望自己表现出来的美丽能够被别人肯定，能够为别人所赞赏。

所以说，男人的那点想法，其实就是男人不希望被人看透，通过各种表情和语言来掩饰自己内心的想法；女人的那点心思，就是渴望被人欣赏，通过各种行为和习惯来展示自己的优雅和性格。

本书就是从这两个方面出发，为读者更好地解读男人和女人的内心，让读者对男人和女人有一个全新的认识！



第一章 男人的表情，他们的想法

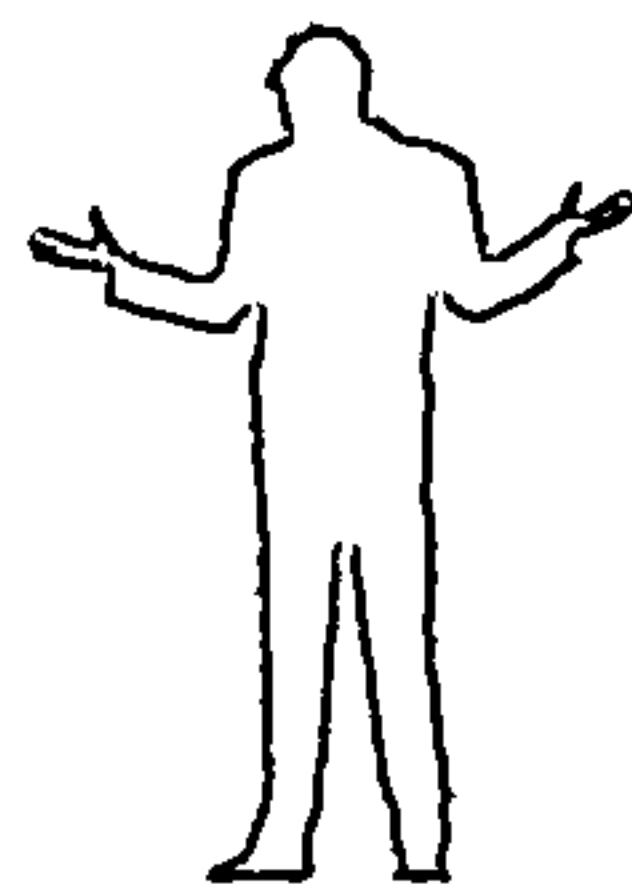
有一句话说得好，一千个人中就有一千个哈姆雷特。世界上没有两片完全相同的树叶，人也一样。看男人，主要是看他们的表情，很少有男人能在细微的表情上骗人的。所以说，读男人，读的就是他们的微表情，从微表情来看他们的心。

- 男人的表情，内心的镜子 / 003
- 识人才能善用 / 008
- 一张男人脸，一群男人心 / 011
- 天下无难事，只要读懂他 / 013
- 男人很简单，颦笑皆学问 / 015
- 从观色到读心，事事都顺利 / 017
- 读人之关键，培养洞察力 / 019

第二章 男人的言谈，他们的想法

言为心声。言谈是一个人内心思维的外在表现，它集中反映了一个人的性格特征、心理特点、思维方式、行为模式等。因此，要理解他人内心的心理密码、读懂他人内心，必须首先掌握从言谈读懂他人的能力。

- 口头禅——他的特色 / 023
- 三句不离本行，他的生活经验 / 025



- 说话方式的“心理暗示” / 027
- 常常使用幽默的人，性格各不同 / 029
- 抑扬顿挫之间，他的性格自然体现 / 031
- 谈话体现的“本性” / 032
- 言语辨析法让我们知他识他 / 037

第三章 撒谎的他，你会发现吗

一个人的手指、手、手臂、腿以及它们的动作，都会泄露这个人内心真正的情感。我们大部分人没有意识到自己的身体会说话，但其实当我们试图用语言欺骗别人的时候，真相已经悄无声息地显现出来了。

- 会“说话”的瞳孔 / 043
- 他的撒谎的眼神 / 044
- 喜欢摸鼻子的他 / 046
- 说谎的他抓耳挠腮 / 048
- 说谎的细节要注意 / 049
- 说谎的他的语言特征 / 051
- 细微观察，你会拆穿他 / 054

第四章 男人的心理，藏在细节中

现在非常流行的一句话是“细节决定成败”。不管做什么事情，都必需注重每一个细节。每一件事情都是由每一个小小的细节构成的。对于分析男人的心理活动，也是同样的道理。一个人说话的时候不注意细节的话，自己的想法就很容易被人识破。

- 四分钟印象和第一印象 / 057
- 正常不正常，细节告诉你 / 060
- 不要被假象迷惑了眼睛 / 063
- 识人的“五、六、七”法 / 066
- 看透男人，只需三种策略 / 070

第五章 他的习惯，你的发现

俗语说：窥一斑而知全豹，一叶落而知天下秋。生活习惯能够体现一个人的品质、气度和修养。举手投足、践言践行与深思熟虑是细节的具体体现，而生活格调、文化素养与价值追求则是这些平日里一言一行背后的根源。

日常动作也是一种性格 / 075

刷牙姿势也是一种性格 / 080

洗澡习惯也是一种性格 / 083

进餐仪容也是一种性格 / 085

开车习惯也是一种性格 / 087

饮食习惯也是一种性格 / 091

三种习惯来识性格 / 093

第六章 女人的爱美之心，从她的着装开始

俗话说，爱美之心，人皆有之，对于女人来说尤其如此，女人对服装往往很偏爱，在她们的内心之中，她们希望自己所穿的服装能够最大程度地表现自己的气质，从而得到他人的欣赏！

穿衣搭配的X档案 / 097

穿出自己的色彩搭配 / 099

根据身材搭配服饰 / 101

服饰与环境融合 / 104

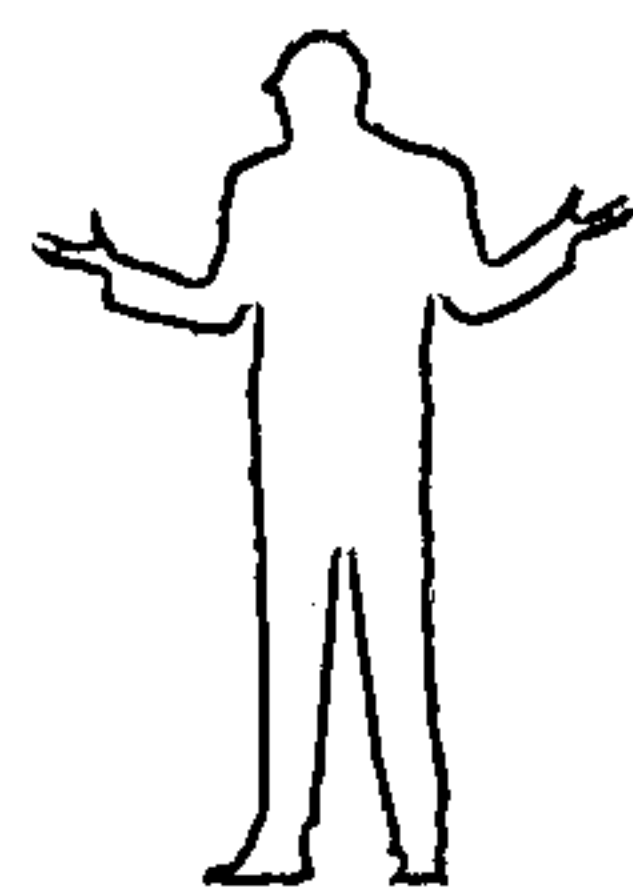
职业套装也精彩 / 106

腿形决定裙形 / 109

穿分裤的学问 / 111

穿出旗袍风采 / 113

冷静面对时尚热潮 / 115



第七章 女人的时尚之心，从她的饰品开始

时尚是做精致品位女人必备元素，饰品是缠绕在女人颈间、指世间千世情缘。在女人的潜意识中，她喜欢用饰品衬托美丽。无论是低调复古还是彰显奢华配饰都会被女人拿来作为自己身体的一部分，从而满足自己对时尚的追求。

饰品：诠释出女人的好品位 / 121

项链：灵动的美 / 123

手镯：尽显女性特色风情 / 125

眼镜：戴出别样的漂亮 / 127

披肩：披出来的别样风情 / 129

丝袜：柔软女人的贴身情人 / 131

鞋子：始于足下的贵气 / 133

香水：女人的隐形品位 / 135

丝巾：让女人风情款款 / 138

第八章 女人的社交之心，从她的微笑开始

现代社会离不开交际。而在社交场上，女人愈来愈多地成为这个场合的“主角”，微笑永远都是取得信任的第一把“钥匙”。充满自信与优雅的微笑，永远都是女人美丽的“霓裳”。

有双会传情的眼睛 / 143

声音比思想更重要 / 145

优雅是最美丽的衣裳 / 147

幽默的女人到处受欢迎 / 150

禁忌在心，方可优雅 / 154

第九章 女人的职场之心，从她的为人开始

女人天生心细，职场上的她们尤为如此，在职场上，她们能够在为人处事上很好地表现出自己的能力，在工作当中她们也能不放过任何一个细

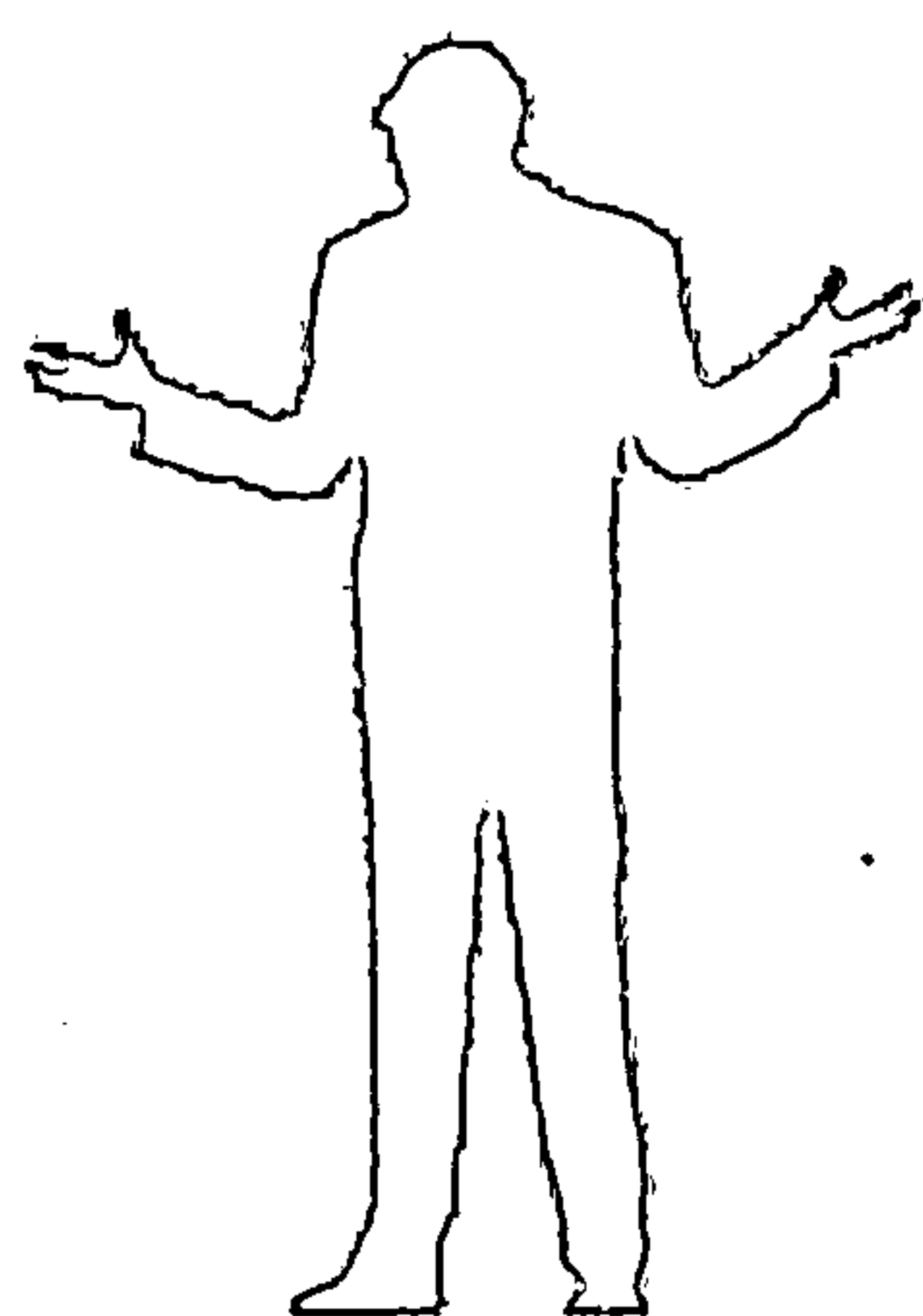
节。总之，女人会用自己特有的方式来工作和待人。

- 像爱老公一样爱工作 / 159
- 不计报酬，报酬更多 / 161
- 学会与男同事相处 / 163
- 与女同事相处的学问 / 166
- 成功应对职场“骚扰” / 168
- 好酒也怕巷子深 / 169
- 姜并不总是老的辣 / 171
- 要给别人台阶下 / 174
- 以柔克刚真精彩 / 177
- 灵活运用提高身价的各种途径 / 180

第十章 女人的形象之心，从她的保养开始

都说“人靠衣裳马靠鞍”，对于女人来说也是一样，但女人想要拥有一个好的形象，除了适合自己的衣裳，还要时时刻刻保养自己的身体，在女人的心中，皮肤的保养和美容是跟衣裳同等重要的，甚至比衣裳还要重要。

- 真正的美丽肌肤是由内而外的 / 185
- 不同类肌肤的护理要点 / 187
- 洗脸是美丽肌肤的重要环节 / 189
- 不同年龄段的皮肤保养 / 191
- 良好的睡眠是美肤的必要条件 / 193
- 给纤纤细手柔软的呵护 / 195
- 让秀发轻舞飞扬 / 197
- 用好化妆品的先后顺序 / 199
- 给眼睛一点迷人魔力 / 201
- 画“眉”点睛，给你眉清目秀 / 204
- 让鼻子突出你的美丽 / 207
- “唇唇”欲动，风情无限 / 209
- 随时随地为肌肤补水 / 212
- 卸妆比化妆更重要 / 213



第一章

男人的表情，他们的想法

有一句话说得好，一千个人中就有一千个哈姆雷特。世界上没有两片完全相同的树叶，人也一样。看男人，主要是看他们的表情，很少有男人能在细微的表情上骗人的。所以说，读男人，读的就是他们的微表情，从微表情来看他们的心。

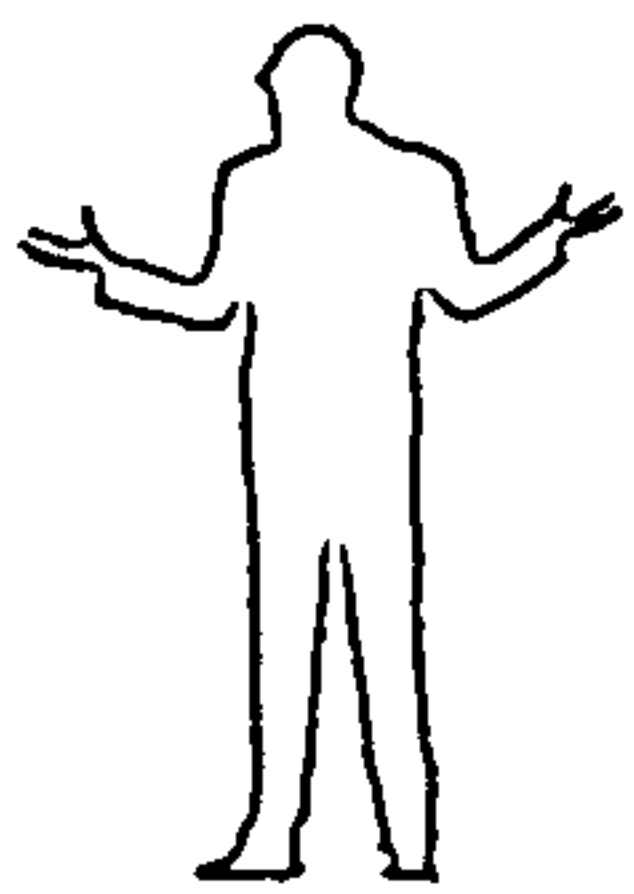
男人的表情，内心的镜子

大家都知道《三国演义》中有一个非常著名的计谋叫“空城计”，但你作者去全面了解诸葛亮和司马懿的暗中配合之后，才写出这出精彩华章。

诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在墙城之上，一个在墙城之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼就能看穿他的虚张声势，但诸葛亮更知道司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿击败了诸葛亮，就破坏了三国鼎立之势，然而司马家族的羽翼未丰，最后难逃鸟尽弓藏的下场。当年帮刘邦打天下的韩信最后不也落的这么一个下场吗？精于军事的司马懿当然知道这些。就因为有着诸葛亮的存在，让司马懿有了丰满羽翼的机会，对付诸葛亮，曹丕还必须倚仗司马懿，如果没有了诸葛亮，曹丕就没了后顾之忧，不需攘外，安内是必然之举，那一刻，司马家族就没有了容身之地。因此，在平静的表面背后，两个对手心中波澜起伏，诸葛亮一生谨慎，判断司马懿不会下手，也才敢下这着看似冒险之棋。当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿立即打断他的话，以“诸葛亮一生谨慎”的话，搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱的一出双簧戏，这出戏，若不是大智大慧的两个谋略高手，绝不可能唱得如此之好。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪表面化的动作，如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

一个人的表情是其内心活动的写照。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，表情就是传递这种信息的显示器。当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此



同时也注视着对方做出的各种表情，正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。如下这些“脸语”是比较容易读懂的：蹙眉皱额表示关怀、专注、不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等。

愉快的表情的特点是：

1. 嘴角拉向后方；
2. 面颊往上展；
3. 眉毛平舒，眼睛变小。

不愉快的表情的特点是：

1. 嘴角下垂；
2. 面颊往下拉，变得细长；
3. 眉毛深锁，皱成“倒八”字。

自然可以具体化一些，比如：

眉——有心理学家研究，眉毛可有20多种动态，分别表示不同感情。汉语中常用词语有：“柳眉倒竖”（发怒），“横眉冷对”（轻蔑、敌意），“挤眉弄眼”（戏谑），“低眉顺眼”（顺从）。宋代词人周邦彦有一句词：“一段伤春，都在眉间。”这是因为一个人眉间的肌肉皱纹较为典型地体现出他的焦虑和忧郁，即眉头紧锁，而一旦眉间放开、舒展，则是心情变得轻松明朗的标志。

鼻——鼻子的表情动作较少，而含义也较为明确。厌恶时耸起鼻子，轻蔑时嗤之以鼻，愤怒时鼻孔张大，紧张时鼻腔收缩，屏息敛气。

嘴——嘴部的表情主要体现在口形变化上。伤心时嘴角容易下撇，欢快时嘴角会提升，委屈时通常噘起嘴巴，惊讶时伴有张口结舌的动作，忍耐痛苦时常常是紧咬下唇。所以，嘴唇的曲线能敏感而自然地暴露内心活动。

人们一般可以从面部发生的不同表情和动态中，窥探到对方的性格特征和

真实意图的大致面目，把这种表情细致地描述出来，大概有如下几种情形：

当一个人正在工作时，忽然沉默下来，而且，很明显地露出不愉快的表情。那么这种人在危机的状况下，极难承受得起精神上的负荷。他属于欲求不满而又缺乏耐性的人，对于事态的发展，无法应付自如；在实际生活方面，他根本就缺乏坚强的性格；如果是在逆境的情况下，他就会立刻表现出软弱的本性。

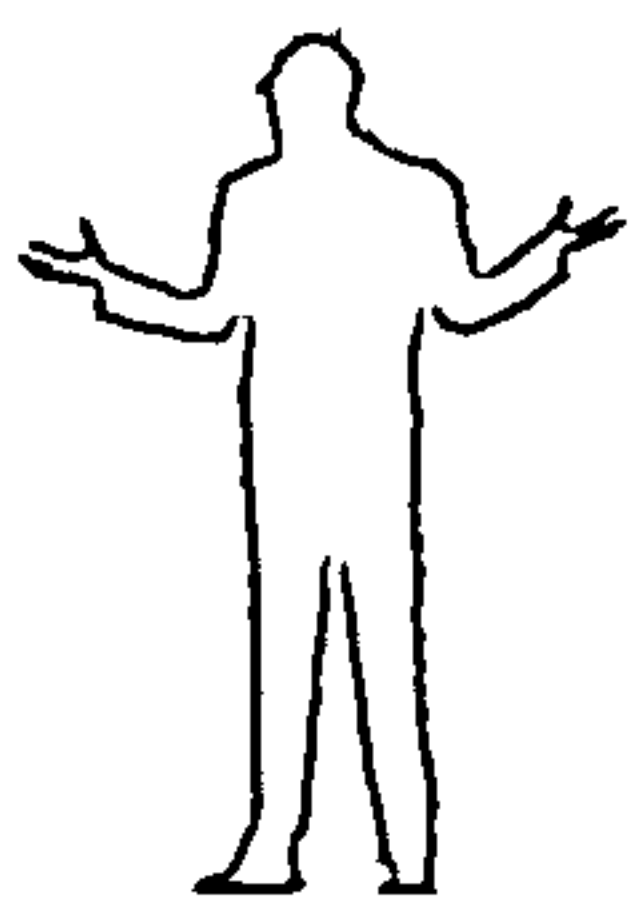
这是一种失衡的表情，由于内心的冲突，使他的面部表情失去原有的平衡。对于一般人而言，佯装出一种与感情不符的表情，是一件非常不容易的事情，因为内心的活动，会造成他脸部肌肉发生连锁反应，表情的变化随之而产生了。

如果某个职员不满公司主管的言行，却只能敢怒不敢言，只好装出一副毫无表情的样子。而事实上，不管这人如何压抑那股愤怒的感情，内心的不满依然很强烈，如果仔细观察他的面孔，你会发现他的脸色有不对劲的地方，或出现令人瞩目的僵直的面孔。还有两种可能造成毫无表情的情形。一种是漠不关心，另一种是根本没有放进心里去。当然，这种表面上的情形，也可能意味着他对人非常关心，而是不愿让人轻易地看出来。有一种脸上的表情跟内心的情绪恰恰相反，但从面部肌肉的运动所呈现喜悦的表情来看，是笑的范畴。

原因在于愤怒、憎恨、悲哀等感情能够从面部表现出来，很容易成为阻碍正常社会活动的因素，所以人们都竭力设法压抑这种负面的感情，而尽量表露出喜欢或笑容满面的正面表情。所以在现实生活中，人们总是喜欢正面角色，而讨厌反面角色，就是这个原因。

人的喜怒哀乐，是通过脸部的活动来表达的。很少有人注意过人左右脸的变化并不是对称的，表情先是由左脸开始的。

一位美国学者沃尔夫对人的面部表情做了深入的研究后，指出，人的脸



部在表达情绪时，左边要比右边变化来得强烈。

论文发表后，美国宾夕法尼亚大学心理系三位心理学家随即找了86个不同性格的人，进行了一系列实验，结果证实了沃尔夫的论断：人面部表情左右不对称，表情变化是通常先由左脸开始的。这是由于左脸是由大脑右半球所控制的缘故。大脑右半球通常和外界有着直接的联系，不必通过言语作为媒介（言语是由左半球控制的），因而左脸的表情要比右脸来得快，来得强些。

这就是说，人的大脑分为两半球，发自内心的感情通常由右脑控制，却具体反应在左脸上；而左脑则专司理智性感情（经过克制和伪装的感情），然后反应在右脸上。因此左脸的表情多为真的，右脸的表情有可能是假的。

若想知道对方的真实感情，必须强迫自己去观察对方的左脸。透过他人的面部表情，你可以得到如下信息：

1. 表情反映心态。表情会因很多因素的不同而有差异，比如，性别、年龄、文化等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难于判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。另外，一些外部因素也会给判断情绪带来困难。

使判断复杂化的因素包括：先前是否见过要判断的脸，综合背景环境线索，判断者的情绪状态，被判断者的面部特征，观察面部的具体方法。

表情是情绪的晴雨表，通过表情，可以观察到与我们交谈的人言语之外的反应。眉飞色舞、笑逐颜开，标志着谈话气氛非常融洽；怒目而视、左顾右盼，则说明谈话的氛围不好。

一些细微的表情变化，也可以提示我们对方是否对话题感兴趣，是否愿意继续下去。比如，眼神的朝向可以提示对方是在倾听、思考还是漠不关心，嘴唇紧闭提示对方要下决心，青筋暴露说明对方马上就要发怒，该采取应急的措施了。

2. 从表情推断人物性格。不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不

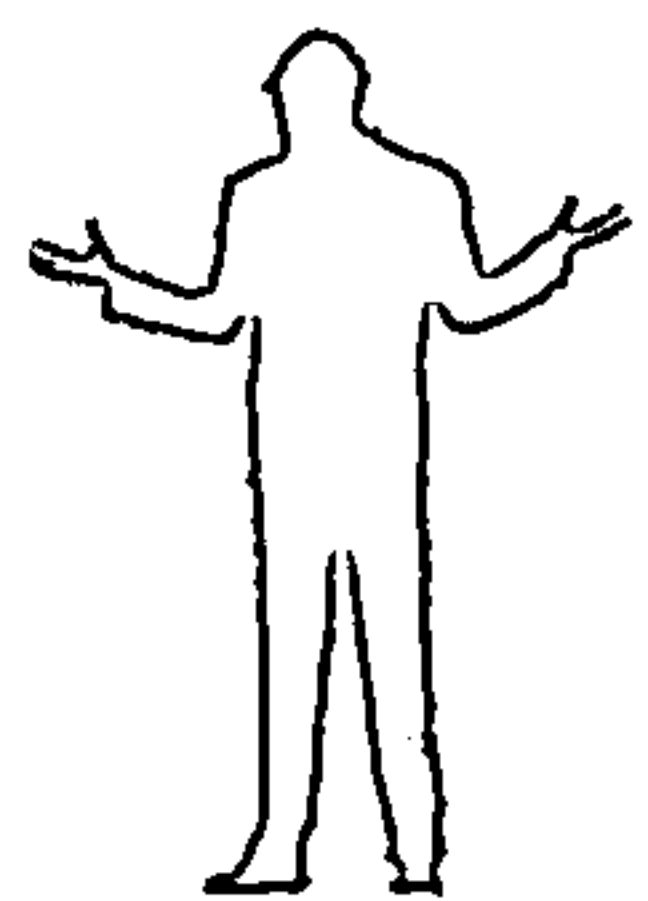
同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，一个腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而一个抑郁的人可能只露出一丝苦笑。经常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而经常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

由于面部表情由面部肌肉的活动形成，肌肉活动会在脸上形成各种表征，比如皱纹等。久而久之，这些表征就会刻记下来，成为永久的表情，这些永久的表情会向外界透露出本人性格方面的某些东西。

3. 表情能帮助人们在交谈时去伪存真。由于各种各样的原因，人们在进行言语交谈时并不一定完全说出自己的真实想法，这样一来，交际的质量就会大打折扣。这时候，表情可以帮助交际的双方正确理解各自的真实意图。因为多数表情是生理性的，可以不受意志支配，当一个人想隐瞒真相时，就会使有声语言偏离真实的意图。但是，这时候表情就可能背叛他，把被有声语言掩盖的事实揭露出来。比如，当雇员对老板不满时，虽然嘴里说着得体的话，脸上却会露出不满的表情，或者至少是被掩盖的。

除了有声语言会掩盖真情之外，人们还会使用表情来掩盖真实的感受或意图。比如，有的人在谈论自称是让他快乐的事情时，脸上露着欣慰的笑。但如果他的感受是假的，很可能会有另一种别的什么表情飞快地掠过脸上，或者仅仅体现在眼睛里。

这种短暂的表情称为瞬间表情，它是被蓄意隐藏了的，但是，随时会跳出来揭穿它的伪装。



识人才能善用

古人说，为治以知人为先，即治理国家以了解人、识别人为最首要的事情。清朝政治家、军事家左宗棠曾经说过“非知人不能善其任，非善任不能谓知之”，意思是不了解人就不能很好地使用人，没有很好地使用人就是因为没有了解人。

所以，得人之道，在于识人。而识人之前，重在观人。观人重在言与行，识人重在德与能，不细观则不能明识，不明识则不能善用。只有知人才能善任，因为对一个人了解得越深刻，用起来就越得当。

古今中外的有识之士对识人的重要性都看得非常清楚，他们产生了极为相近的一种共识：要想国家繁荣富强，人民安居乐业，生活水平不断提高，能够正确识人、合理用人是重要前提。识人且能够人尽其才，国家就能兴旺发达；不识人或者不敢放心大胆使用人才，国家就可能面临动乱甚至灭亡。

人才时时处处都有，就看有没有识才、用才的“伯乐”。能够读心，你可以了解什么样的人能当知心朋友，什么样的人需要小心提防。很多人都感叹人心叵测。的确，在我们的人际交往中，常常遇到这样的问题：明明是铁得要命的哥们儿，却会在你最需要他帮助的时候，在你致命的地方捅上一刀；明明是可以信赖的朋友，却会在你把重要的事情托付给他之后，给你来个釜底抽薪。

造成这种现象的原因，和对方的不诚信固然有很大关系，但是作为我们自己也有识人错误的责任。在与人交往过程中，只要我们用心观察，仔细思考，不被所谓的“友情”“爱情”迷惑住眼睛，我们就能够透过现象看出一个人的本质来。

下面是苏轼识人的一个故事。

当时有个叫谢景温的人，跟苏轼关系不错，两个人经常在一起谈论诗文，褒贬古今。

有一次，苏轼和谢景温到郊外游玩，偶然看到一只受伤的小鸟从树上掉下来，苏轼刚想把小鸟拾起来，谢景温抬脚就把这只小鸟踢到一边。他这个看似漫不经心的动作，却让苏轼心凉半截：这一定是个轻贱生命、损人利己之徒，不可深交。于是，他就慢慢疏远了谢景温。

果然，后来谢景温为讨好王安石，便加害苏轼，诬陷苏轼运售私盐，企图将苏轼治罪。

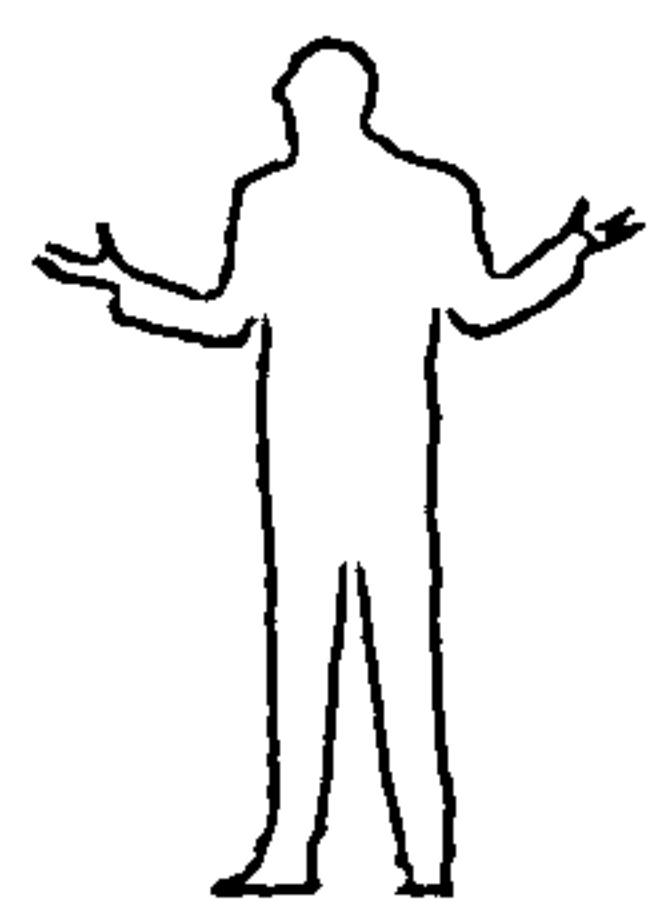
苏轼还有一位姓章的朋友，早年 and 苏轼过从甚密。苏轼任凤翔府节度判官，章任商州令的时候，两人在山中游玩，游到仙游潭的时候，前面是悬崖峭壁，只有一根独木桥相通。

章提出让苏轼过桥，在绝壁上留下墨迹，苏轼不敢。章神色平静地轻松走过，用绳子系在树上，以玩杂技般的高难度手法在陡峭的石壁上写了“苏轼章某来此”几个字，苏轼不由抚着他的背长叹：“能自拼命者能杀人也！”章大笑。

后来，章某当上宰相，大权在握，整治政敌毫不手软，他甚至提出掘开司马光的坟墓，暴骨鞭尸。他因与苏轼政见不合，对苏轼也下狠手，把苏轼贬到偏远的惠州，再贬他到更偏远的儋州。

能够读心，你可以将合适的工作分配给值得信赖的人，实现“知人善任”“人尽其才”。把一项工作安排给一个人容易，但是安排给一个能够把事情做好的人，并不容易。有个成语——知人善任，首先把“知人”放在了前面，也就是说“知人”之后才能“善任”。

每个人做事的方式、目的、动机都是不同的，同一件事，交给不同的人去做，有的人可能会四平八稳地做下来，有的人可能会做得更好，有的人却



会做得更糟。如果我们想做出不平凡的业绩，就得要善于发现不平庸的人，这就需要高超的读心本领了。

作为清朝中兴名臣的曾国藩，就深谙用人之道。曾国藩在指派李鸿章训练淮军时，李鸿章带了三个人求见，请曾国藩给他们分配职务。不巧曾国藩刚好饭后出外散步，李鸿章便命三人在室外等候，自己则进入室内。

等到曾国藩散步回来，李鸿章请他传见三人。曾国藩说不用再召见了，并对他说：“站在右边的是个忠厚可靠的人，可委派后勤补给工作；站在中间的是个阳奉阴违之人，只能给他无足轻重的工作；站在左边的人是个上上之材，应予重用。”

李鸿章惊问道：“您是如何看出来的呢？”

曾国藩笑道：“刚才我散步回来，走过三人面前时，右边那人垂首不敢仰视，可见他恭谨厚重，故可委派补给工作；中间那人表面上毕恭毕敬，但我一走过，立刻左顾右盼，可见他阳奉阴违，故不可用；左边那人始终挺直站立，双目正视，不亢不卑，乃大将之才。”

曾国藩所指左边那位“大将之才”，就是后来担任台湾巡抚的鼎鼎有名的刘铭传。曾国藩经由观察一个人的行为举止，以审视其品德与才能，而后量能授官，这才是真正的“知人善任”！

曾国藩能够一眼看穿对方的心，确实令人敬佩，但是，他的这种本领并不是天赋异能，而是源于他长期的生活经历和善于观察、善于思考的生活习惯。“读心”并不是一项多么高深神秘的技能，我们普通人只要经过一定的学习和训练，也能成为读心的行家。

纵观古今中外，能成大事者，无不是读心的高手。读不懂风浪，就不能扬帆沧海；读不懂鸟兽，就不能纵横山林；读不懂古今，就不能明白得失；读不懂众生，就不能左右逢源。

一张男人脸，一群男人心

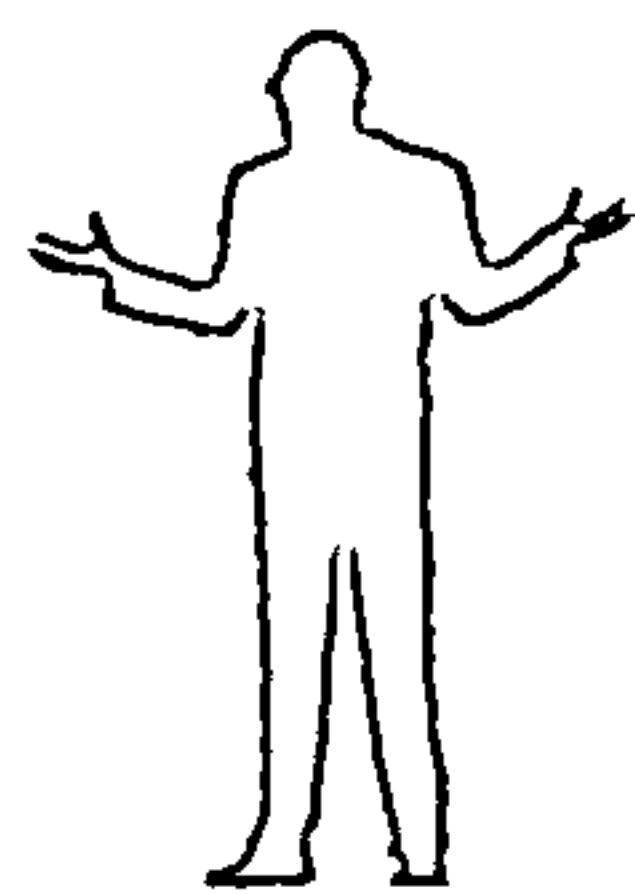
中国有一句古话，“凡事之所以难知者，以其窜端匿迹，立私于公，倚邪于正，而以胜惑人之心者也”，这就导致“事之至难，莫如看破人心”。

不难理解，看破人心这样的事情之所以不易了解，是因为有人善于隐藏迹象，把私心掩盖起来而显出为公的样子，把邪恶装饰成正直的样子，去迷乱他人的眼睛。以正直、忠诚、善良的外表作奸恶的掩护，就使这些人的实质难以辨识。

俗语说：“人心难测。”人心何以难测？人心是指人的思想，思想是无形的，看不见，摸不着，它隐藏在人的脑海里；且思想又非固定的，是随着客观世界的变化而变化的。所以，要摸透人的思想是不易的，故说人心是难测的。

人们常说，“知人知面不知心。”这恐怕也道出了“人心难测”的道理。有人说，不要轻易相信他人，这不是没有道理的。有的人，特别是重感情的人，总是轻信他人。有人说：“对待我真诚，我又为何对别人掩饰自己，向人家讲假话。”所以，把心里的秘密全掏出来给人家。然而，你可知道，他“真诚”地在你面前说别人的坏话，却又在别人面前“真诚”地说你的坏话。因为人都有讨好他人的心理。而且，人总是在变化的。今天你是他的朋友，明天你可能又成了他的对手。是对手，他就可能利用你那些秘密，特别是隐秘的话来攻击你。

所以，他人的假意往往是不可靠的。对此，最好不要轻易相信它。如果失去了这方面的警惕性，轻信了别人的假真诚，则容易上当受骗。尽管如此，人还是不能不与自己周围的人合作共事，还是必须面对你所赖以生存的群体中的



每一人。为此，你能做的就是谨慎对待，用“人心叵测”来警告自己。

知人最难，还有第三个原因，即“人之难知，不在于贤不肖，而在于枉直”。识别人的难处，不在于识别贤和不肖，而在识别虚伪和诚实。人有坏人与好人之分，英雄有真英雄与假英雄及奸雄之分，君子有真君子与伪君子之分。人还可以分为虚伪与诚实；有表面诚实而心藏杀机；有“大智若愚”，表面看上去是愚笨的样子，而内在里却是聪明之人；有“自作聪明”而实际是愚人；有当面是人，背后是鬼的两面派。

知人最难的原因之四在于“材与不材之间，似是而非也”。即指贤才与非贤才之间，似是而非，难以分解。可以说，任贤非难，知贤为难；使能非难，知能为难。正因为任用贤德的人并不太难，了解有贤德的人才真正困难；使用有才能的人并不难，发现有才能的人才真正困难。所以，正因为上述种种原因，难怪人们常说，看破人心，真正地去了解一个人真的很难。正因为知人很难，因此我们需要掌握一种能够通过别人的言行和表情来破译他心理密码的本领，以便能使我们更好地和别人打交道，也能更科学地鉴别和使用人才。

透过一个小小的表情，我们可以了解一群人的心理特点，举一反三之后，在和别人交往的过程中，我们便可以应付自如，游刃有余地穿梭其中了。

天下无难事，只要读懂他

在美国曾经有过这样一个故事：

某个地区发生了一起谋杀案，在问讯一些人的过程中，有一个人引起了警官纳瓦罗的注意。当时，这个被问讯的人有自己不在场的证据，而且语言等其他方面也看不出丝毫破绽。但纳瓦罗依然不停地问他问题。下面是问题中的一部分：

“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用刀子吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”

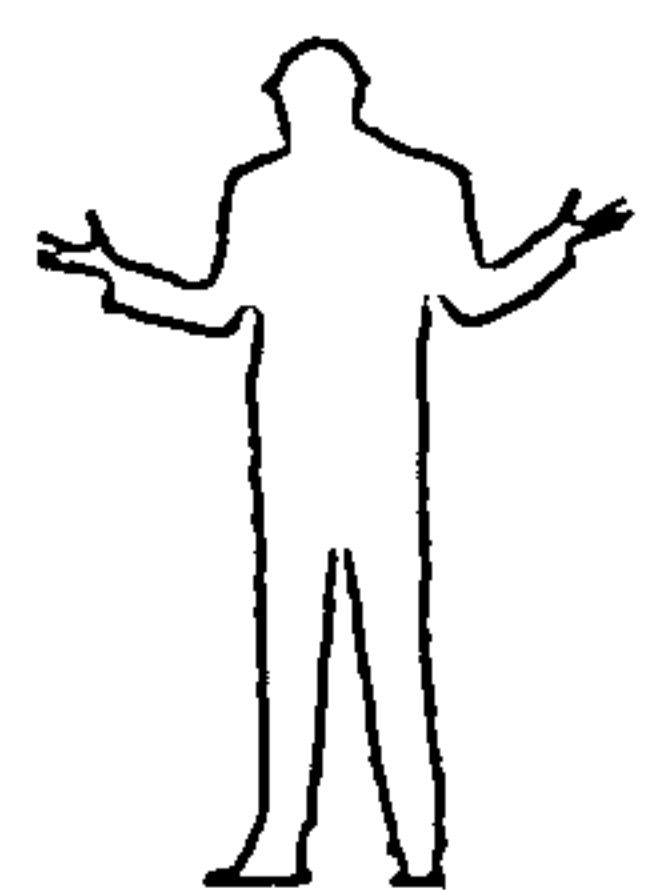
“假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

第三个问题中的碎冰锥是本案中众所周知的作案工具，被问讯的人心里自然也是非常清楚的。可是当纳瓦罗提到碎冰锥的时候，这个人的眼皮立刻耷拉了下来，一直到第四个问题的出现。这个微小的变化当然没能逃过纳瓦罗的眼睛。他当即确定这个人为本案的第一嫌疑人。而后随着侦察的步步深入，进一步证明了纳瓦罗判断的准确性。

在这个案件中，纳瓦罗从那个人表情的一点细微的变化就找到了案件的突破口，这听起来是非常神奇的。

这个方法，就是我们现在所讲的“微表情心理学”，也就是我们平常所说的“读心术”。

现在的社会错综复杂，我们每天都要和不同的人打交道，和不同的人交往。而这些人中大多是一些我们之前没接触过的，这就需要在和他们交往的过程中必须保持谨慎。同时，也要尽量掌握他们的心理。这样，面对一



些问题的时候，你就能在和他们的“较量”中占得先机，就能够处在一个比较主动的位置上，从而取得最后的胜利！

对于现实社会的管理者来说，没有比识别人才更重要的了。对聪明的人来说，“知者莫大于知贤，政者莫大于官贤”，没有比发现和了解有才能的人更重要的了。

艾柯卡在任福特汽车公司总裁时，他的周围聚集了一大批优秀的管理人才。而当他离开福特公司到克莱斯勒公司任董事长时，这批人纷纷拥向克莱斯勒，他们放弃了福特的优厚待遇，谢绝了福特的一再挽留，而甘愿和艾柯卡一起冒风险、尝艰辛。由此可见艾柯卡的知人善任和善于人际交往的特殊魅力。艾柯卡说：“我设法寻找那些有劲头的人，那样的人不需要多，有25个我就足以管好美国政府。在克莱斯勒，我大约有12个这种人。这些管理人员具有的力量就是他们懂得如何用人和发动人。”这是他成功的关键，从而创造出令人惊叹的奇迹。艾柯卡的才能甚至超出了一个最卓越的企业领导者的范围，以至于人们认为他是一个理想的美国总统候选人。

古人说：士为知己者死，女为悦己者容。读懂别人在一定程度上也会让别人觉得你了解他，更容易和你成为朋友。

所以说，读人其实是一门非常有用的学问，它既能成就你的事业，又能让你比较容易交到知心的朋友。何乐而不为呢？

男人很简单，颦笑皆学问

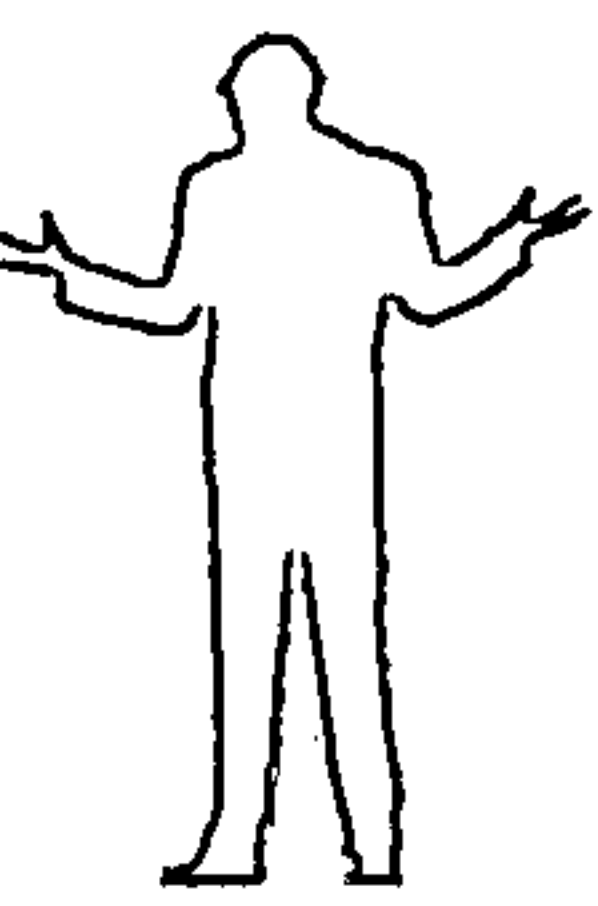
“事之至难，莫如知人。”这是宋朝诗人陆九渊所留下的一句名言。这句话揭示了看破人心在现实生活中的实际难度，说明了普天之下千难万难的事情，没有什么比了解和认识别人更难了。

世界上什么事情是最大的事情？有人说，集体的事是大事；有人说，国家的事是大事；有人说，结婚是人的终身大事；有人说，解决人的吃饭问题是大事。这些说法不无道理。但从事业成就的方面上讲，“事之至大，莫如看破人心”。

现实社会中要弄懂别人的心思，知道他在想什么会做什么，实在是一件难事，历经千辛万苦的人们毫不含糊地得出这一结论，然而，不可否认这也是人们走向成功的条件之一。当然，有识之士是看破人心有所思、看破人心有所为的，他们知道处世的最难处，莫过于看破人心；而且，为人处世中的识人，自古就是为难之事。人是容易被别人所了解与认识的，当人们去了解和认识一个人时就更不是一件容易的事情。了解一个人，就必需了解他的表面与实质，而这些又不是轻而易举就可以解决的问题。从辨别一个人的言行真伪起，到一个人的思想境界是否高尚，中间无不渗透着人的精力与智慧。

轻浮地对待不能真正做到认识人。人际关系是个人成功的要素之一，良好的人际关系需要沟通与理解，而在自己与别人之间，不可避免地存在着心墙，要拆除心墙，必须了解对方，否则，沟通与理解就是枉费心机。

所以说，要读懂一个人，其实并不是一件简单的事情。这不仅需要 we 学习一些理论知识，更重要的是，在日常生活中和别人打交道的时候要不断提高自己。



一个人的表情有多种变化，每一种变化背后都包含着不同的心理活动。如何能洞悉这些心理活动，对于我们而言有着非常重要的意义。

中国历史上的明君唐太宗曾说过，“何代无贤”，这四个字非常值得今天的企业领导和管理者借鉴和深思。

唐太宗之所以使国势欣欣向荣，出现“贞观之治”，就是因为他拥有识人心的独到本领。

每一个人的面部都是由几十块肌肉组成的，血管和神经缠绕着软骨和骨骼，光滑绷紧的皮肤贴在骨骼上，这些组织相互关联、相互作用，可以做出推、拉、扭曲各种动作，摆出足以让人吃惊的大约5000个表情，这些表情都会在一定程度上反映出一个人的心态。

举一个例子，拿微笑来说，我们所能知道的就有十多种。有发自内心的真诚的微笑，有带有信任感、敬佩感的信服的微笑，有亲近和善的友爱的微笑，有恋人之间的甜蜜的微笑，有既妩媚温柔、讨人喜欢又带有挑逗性的谄笑，有挂在嘴角的一丝苦涩的微笑，有失意或者失败时的无奈的微笑，有陌生人相见如宾的礼节性的微笑，有工作人员面对观众时的职业的微笑，也有假意、做作的虚假的微笑……

每种微笑都会体现出一个人的心理变化，你们能够分辨出来吗？

而这仅仅是面部表情的一个方面，还有眉毛、眼神、鼻子等一系列变化所表现的心理，你可以根据它们洞悉别人的心理活动吗？

可以这样说，想要通过表情来了解一个人，就不能忽视这个人的任何一个小细节。因为一个人脸上的表情大多都是一瞬间的，在面部停留的时间极短。这就需要你能在第一时间抓住他面部表情的变化，根据他的面部表情的变化来分析他的心理活动。

所以，读人并不简单，一颦一笑皆学问！

从观色到读心，事事都顺利

有这样一个故事：王先生与张先生在一家商场相遇，张先生带着他的独生儿子，两人边走边谈些生意上的事情，当经过玩具柜台时，王注意到张的儿子的目光落在一个变形金刚玩具上。第二天，王来到张的家，送给张的儿子一个变形金刚的玩具作为礼物，张的儿子很高兴，因为他不会想到，他的父亲有一天要给“王叔叔”一个更大的面子，从而将这个欠下的人情补上。

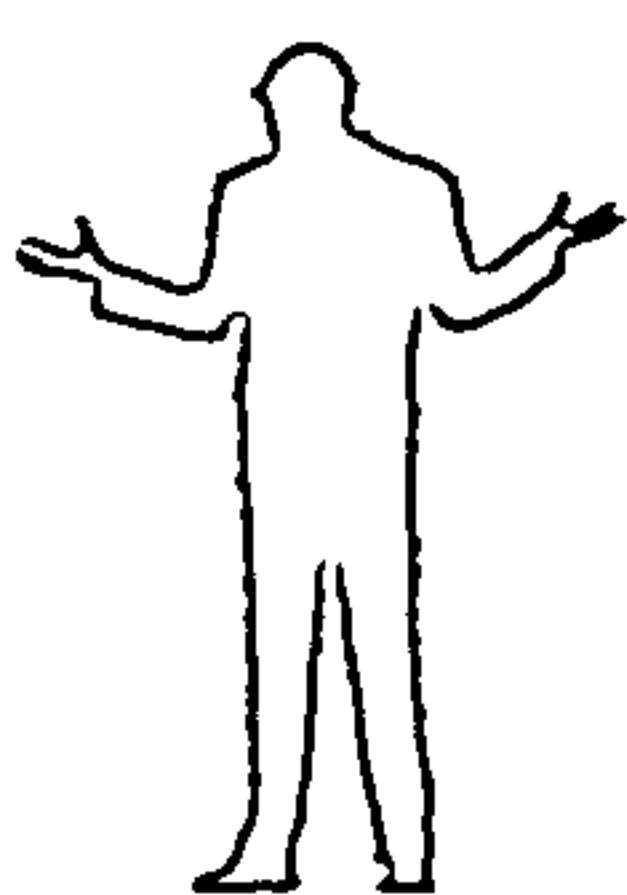
通过别人的一举一动来发现他内心想要的是什么，是读人的目的，也是我们追求的目标。

在心理学上有一个名词叫作“非语言交流”。非语言交流通常指用非语言行为或身体语言交流，它是传递信息的一种方式，这一点与口头语言一样，不同的是它是通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势、饰品服饰、珠宝、发型、文身，甚至语调、音色及个人声音的音量（而不是讲话内容）等传递信息的。

微表情心理也是属于非语言交流的范畴。

通过非语言交流，一个人会在不知不觉的情况下表现出自己真实的、真正的思想和意图。大多数时候，人们都会使用“告诉”这个词语来说明某个人非语言交流的行为。但人们在关注别人时，却常常忽视了自己的表情变化。

再来看一起发生在美国亚利桑那州的案件。在审讯一个嫌疑人时，这个嫌疑人所说的话滴水不漏，从头到尾没有一丝破绽。正当警官们迅速记下他所说的话的时候，他的一个小小的举动引起了一位警察的注意。嫌疑人在交代案情时说自己左拐，手指的方向却是右边。他所说的话和他的手的举动不



相符，警官以此判断出他在撒谎。而在随后的较量中，他最终交了自己的犯罪事实。

所以说，一个人的语言可以骗人，可他的行为却是诚实的。通过非语言行为，就可以掌握别人的心理意图，从而给自己留下充足的时间来做下一步的打算。

学会通过一个人的言行和表情的变化来破解他心理活动的方法，会让我们在和别人交流的时候更有信心，从而能让我们更快更好地实现我们心中的目标。

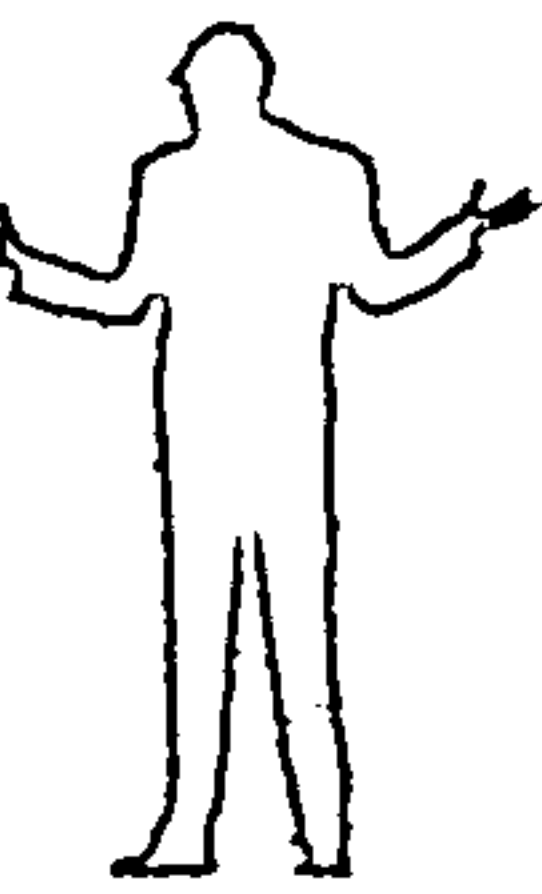
读人之关键，培养洞察力

我们平时在和别人交往的过程中，根本不会注意到对方的身体所发出的信号。其实，仔细观察对方一举一动的重要性，和专心致志聆听对方讲话是一样的。可以做一个假设，如果我们在听别人讲话的时候耳朵里面塞着耳塞，那我们如何能听清楚别人讲话的内容呢？同样的道理，我们不注意别人细节的变化也像给自己的眼睛戴上了眼罩一样，如何能理解别人的身体信号所要传达的信息呢？

其实这些身体语言并不难被发现，只是我们一直疏忽。所以，大多数人不会注意到周围世界的细节变化，他们也就不会意识到自己的周围有一个丰富多彩的世界。一个人手脚的动作可能与他的思想或目的大相径庭，但是大多数人经常不会去仔细观察。

大侦探福尔摩斯破案的故事，已广为流传，脍炙人口。形形色色、离奇古怪的复杂疑案，一经福尔摩斯的侦察分析，蛛丝马迹毕现，真相大白。在作家柯南·道尔的笔下，福尔摩斯完全是一个学识渊博、观察力非凡的人。在《福尔摩斯探案集》中，福尔摩斯对华生职业的判断让人叹为观止，他所说的话译文如下：

“这一位先生，具有医务工作者的风度，但却是一副军人气概。那么，显见他是个军医。他刚从热带回来，因为他脸色黝黑，但是，从他手腕的皮肤黑白分明看来，这并不是他原来的肤色。他面容憔悴，这就清楚地说明他是久病初愈而又历尽了艰苦。他左臂受过伤，现在动作看起来还有些僵硬不便。试问，一个英国的军医在热带地方历尽艰苦，并且臂部负过伤，这能在什么地方呢？自然只有在阿富汗了。”



福尔摩斯在侦察的过程中，绝不会只将自己的目光放在一件事情的表面上，他会牢牢抓住那些与案件有本质联系的细节，进行深入细致的观察。观察是一种有目的、有计划、有步骤的知觉，它是通过眼睛看、耳朵听、鼻子闻、嘴巴尝、手摸等有目的地认识周围事物的心理过程。在这当中，视觉起着重要的作用，有90%的外界信息是通过视觉这个渠道进入人脑的。因此，也可以把“观察”理解为“观看”与“考察”。

日常生活中，我们总会听到这样一些抱怨：

“我妻子提出要跟我离婚，可我竟丝毫没有察觉她对我们的婚姻有什么不满。”

“辅导员告诉我，我儿子已经吸食可卡因三年了，但是我一直都不知道。”

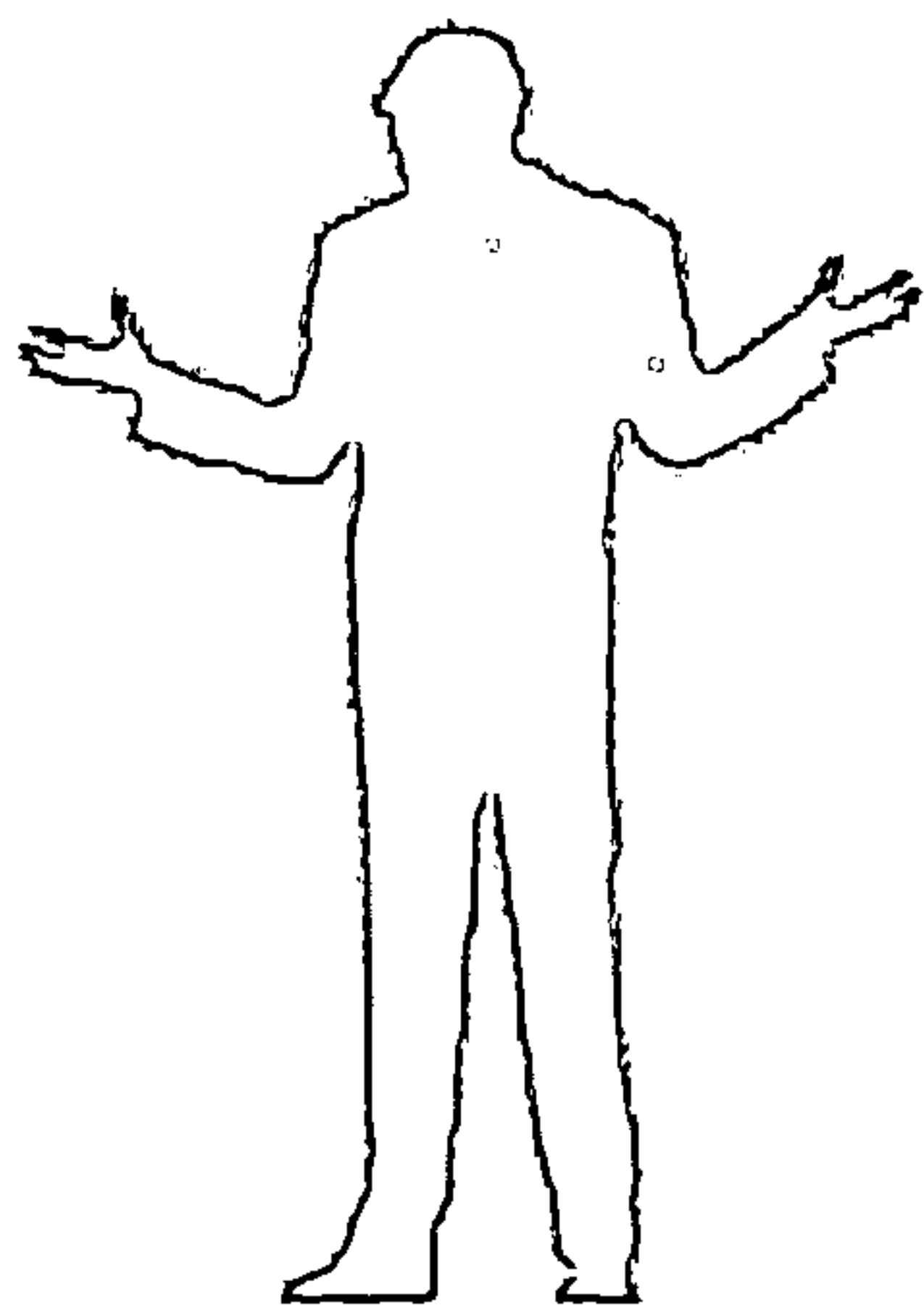
“我正在与这个人争吵，没想到他竟然打了我，我之前竟然没有察觉到。”

“我以为老板对我的工作很满意，但是没想到他却把我解雇了。”这都是因为我们忽略别人身体语言的结果，正是因为我们常常忽视那些细枝末节的动作和表情，所以才有了我们嘴里常常说出的“想不到”。幸运的是，这种本领是可以学会的，而我们也不用一生都过得糊里糊涂。另外，既然是一种技能，我们就能通过培训和练习让它变得更加精湛。

如果你在观察力方面遇到了“挑战”，千万不要气馁。只要你愿意花时间和精力不断地观察你周围的世界，这个困难是可以克服的。

第一，要有明确的观察任务。在确定任务的时候，可以把总任务分解为一系列细小的和逐步解决的任务。这样可以避免知觉的偶然性和自发性，提高观察的积极主动性。

第二，观察的成功与否主要依赖是否具备一定的知识、经验和技能。俗话说：“谁知道得最多，谁就看得最多。”



第二章

男人的言谈，他们的想法

言为心声。言谈是一个人内心思维的外在表现，它集中反映了一个人的性格特征、心理特点、思维方式、行为模式等。因此，要理解他人内心的心理密码、读懂他人内心，必须首先掌握从言谈读懂他人的能力。

口头禅——他的特色

口头语是人在日常生活当中由于习惯而逐渐形成的，具有鲜明的个人特色。在生活当中，绝大多数人都有使用口头语言的习惯，通过它可以对一个人进行观察和了解。

一般来说，经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主张，以自我为中心的倾向比较强烈。

经常使用“其实”的人，自我表现欲望强烈，希望能引起别人的注意。他们大多比较任性和倔强，并且多少还有点自负。

经常使用流行词汇的人，热衷于随大流，喜欢浮夸，缺少个人主见和独立性。

经常使用外来语言和外语的人，虚荣心强，爱卖弄和夸耀自己。

经常使用地方方言，并且还底气十足、理直气壮的人，自信心很强，有属于自己的独特的个性。

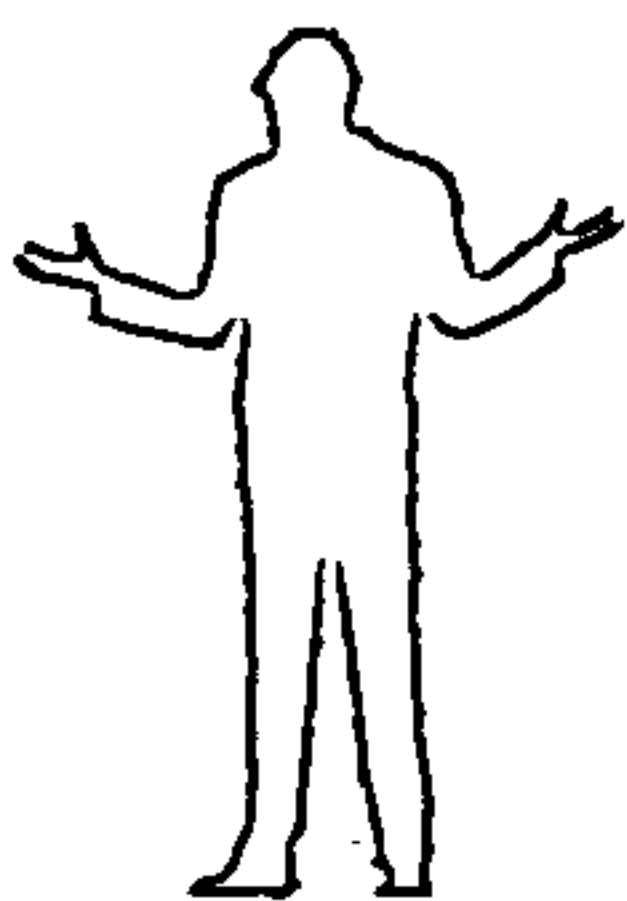
经常使用“这个……”“那个……”“啊……”的人，说话办事都比较小心谨慎，一般情况下不会招惹是非，是个好好先生。

经常使用“最后怎么样怎么样”之类词汇的人，大多是潜在欲望未能得到满足。

经常使用“确实如此”的人，多浅薄无知，自己却浑然不觉，还常常自以为是。

经常使用“我……”之类词汇的人，不是软弱无能想得到他人的帮助，就是虚荣浮夸，寻找各种机会强调自己，以引起他人的注意。

经常使用“真的”之类强调词汇的人，多缺乏自信，唯恐自己所言之事



的可信度不高。可恰恰是这样，结果往往会起到欲盖弥彰的作用。

经常使用“你应该……”“你不能……”“你必须……”等命令式词语的人，多专制、固执、骄横，但对自己却充满了自信，有强烈的领导欲望。

经常使用“我个人的想法是……”“是不是……”“能不能……”之类词汇的人，一般较和蔼亲切，待人接物时，也能做到客观理智，冷静地思考，认真地分析，然后作出正确的判断和决定：不独断专行，能够给予他人足够的尊重，反过来也会得到他人的尊重和爱戴。

经常使用“我要……”“我想……”“我不知道……”的人，多思想比较单纯，爱意气用事，情绪不是特别稳定，有点让人捉摸不定。

经常使用“绝对”这个词语的人，武断的性格显而易见，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

经常使用“我早就知道了”的人，有表现自己的强烈欲望，只能自己是主角，自己发挥。但对他人却缺少耐性，很难做一个合格的听众。

另外，口头语经常挂在嘴边的人，大多办事不干练，缺乏坚强的意志。有些人，说话时没有口头语，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这显示出一个人意志力的坚强和追求说话简洁、流畅的精神。

若想通过口头语言更好地观察、了解和判断一个人的性格如何，需要在生活和与人交往中仔细、认真地揣摩、分析，这样才会收到良好的效果。

三句不离本行，他的生活经验

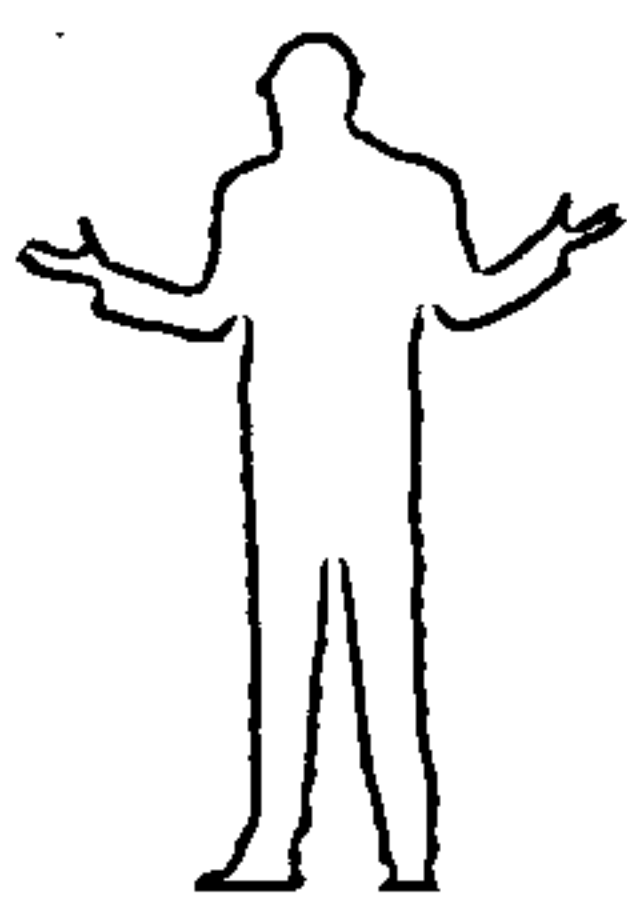
所谓“三句不离本行”，表示一个人所思所想不会脱离他的生活经验，因此从一个人谈话的话题来透视这个人的性格，往往八九不离十。

喜欢谈论他人私事，对别人的私事或隐私追根究底的人，大多是有强烈支配欲的人。与人交谈时，话题总是围绕着别人打转，喜欢探听别人的私事，议论他人隐私的人，以女人居多。对于和自己没有多大关系的人，如社会名流、电影明星等，喜欢评头论足，说长道短。这种类型的人除了有支配心理之外，也缺乏知心朋友，心灵空虚、孤独，且不甘寂寞。

相反地，话题总是离不开自己的人，具有自我陶醉的倾向，属于以自我为中心的性格。那些言必谈己的人，事实上最关心的对象就是自己。深信这个世界就是应该以他为中心来运转，这种心理除了是一种自我陶醉，也有任性的性格倾向。此外，不仅谈论自己，而且动不动就把话题集中在自己家人、工作、家庭等周边事物的人，也可以将之归类为以自我为中心的性格。

而爱发牢骚的人，多有压抑心理，属于否定型性格。牢骚是心理压抑的一种发泄，从发泄的牢骚里，可以发现一个人的心态和愿望。抱怨薪水太低的人当中，有不少是因为本身不喜欢这项工作，透过抱怨工资低而把不满的情绪表达出来。而会贬低上级主管的人，大都具有希望出人头地却又不易达成的欲望。这类爱发牢骚成癖的人，除了心理压抑和心存不满之外，还出自一种虚荣心。

另外，还有一种好提当年勇的人，多在现职的表现上力不从心，无法适应眼前的工作，所以才喜欢在部属、同事，特别是比自己资历浅的人面前，大谈过去的风光史。嘴边老挂着昔日的丰功伟业的人，回忆起过去，总是扬



扬得意，恍如昨日。这种现象说明了这个人工作能力衰退，落后于时代潮流且又难以赶上，只好忘却目前的失落感，以寻求解脱。

无视于他人的谈话内容，径自提出毫不相干话题的人，其支配欲、表现欲均较强。谈话时会不断变换话题，东拉西扯、杂乱无章，让人摸不着边际，这类人多是思维能力不集中，不能进行逻辑思考；而不提出自己的想法，只是附和别人或顺着别人话题的人，大多心性宽厚并且能体贴别人。

交情相当深厚的朋友，仍不免使用客套话语时，表示此人内心存有自卑感或企图隐藏敌意，相反的，故意使用粗话的人，其内心其实是想与对方拉近心理距离，或者希望自己占于优势地位。

谈话中经常使用“但是”或“不过”等连接词者，表示此人思考能力强，习惯边说话边思考；大多能言善辩，有深入探讨理论的兴趣。

经常使用“嗯……”“有点……”“这个……”“那个……”等用语的人，语言表达能力较差，说话漫无条理，思考没有头绪；经常使用“我想……”“我认为……”等语言表达方式的人，个性较为谨慎、小心，性格表现是怯懦的。

说话方式的“心理暗示”

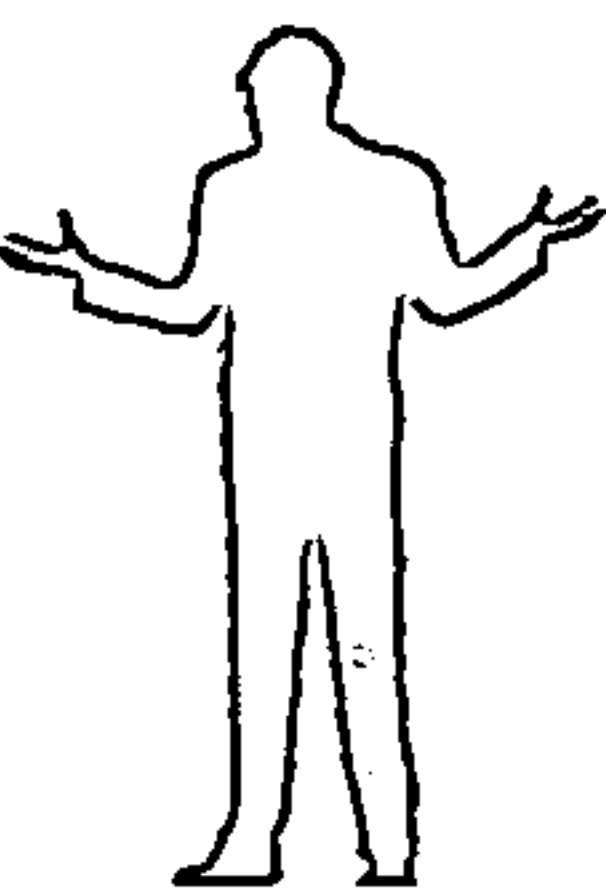
要想了解一个人的个性，最直接的方式莫过于由对方的口中道出自己的个性如何：可惜的是，一般人有时也未必真正了解自己，由自己口中描绘出来的自己恐怕都会失真。根据心理学家的研究证实，个人的说话方式，正反映了其内心深层的感受，说不定透过说话方式来判断一个人，会更为真实可信。

每一个人的说话习惯皆不尽相同，经过统计归纳发现，一个人的说话习惯与其行为模式有直接关联，利用这种关联作为识人的基本资料，有时远比透过星相去了解一个人更为可靠。

在“称谓语”中习惯把“我”挂在嘴边的人，具有幼稚、软弱的性格。根据心理学家的研究，谈话中频频使用“我”的人，自我表现欲强烈，时时不忘强调自己，唯恐别人忽略了自己。而习惯使用“我们”或“大家”来代替“我”的人，具有随声附和或依附团体的性格。喜欢在谈话中引用“名言”的人，大多属于权威主义者。不论场合、不分谈话对象和主题，在与别人的交谈当中，会使用名人的格言来驳斥对方或证明自己论调的人，往往缺乏自信，习惯借助他人之名来壮大自己的声势。说话时如此，在生活和工作当中也有类似的“狐假虎威”现象。

说话时喜欢夹杂几句外语，令听者感到困惑和别扭：这种类型的人通常希望借着语言来掩饰自己的弱点，多半是对于自己的学问、能力缺乏自信所致。

谈话中喜欢引用长辈说过的话，比如常将“我妈说……”挂在嘴边的人，表示其在心理和精神上尚未独立。而有些女性喜欢借用母亲的话来表现自己的意志，如“我妈妈说你很有风度……”等。表明此人心智尚未成熟，缺乏独立自主的个性。



过分使用客套话的人，心里存有戒心。在人际交往中，恰当地使用客套话是必要的。但如果两人的关系原本就相当好，一方却突如其来地说些客套话，则说明其“心中有鬼”或另有图谋。同时，引用过度谦虚的言词，表示此人有强烈的嫉妒心、企图、轻蔑或戒备心等。

下面的几点是告诉人们怎样通过观察说话方式而看破人心的具体办法：

一、在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者多数人是由于紧张或不安。

二、说话时不断清喉咙，改变声调的人，可能还有某种焦虑。

三、有的人清嗓子，则是因为他对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的男人比女人多，成人比儿童多。

四、故意清喉咙则是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说“如果你再不听话，我可要不客气了”。

五、口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安。

六、内心不诚实的人，说话声音支支吾吾，这是心虚的表现。

七、内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，声音会阴阳怪气，非常刺耳。

八、有叛逆企图的人说话时常有几分愧色。

九、内心惭趋兴盛之时，就容易有言语过激之声。

十、内心平静的人声音也会心平气和。

十一、心内清顺畅达之人，言谈自有清亮和平之音。

十二、诬蔑他人的人闪烁其词，丧失操守的人言谈吞吞吐吐。

十三、浮躁的人喋喋不休。

十四、善良温和的人话语总是不多。

十五、内心柔和平静的人，说话总是如小桥流水，平柔和缓，极富亲和力和力。

常常使用幽默的人，性格各不同

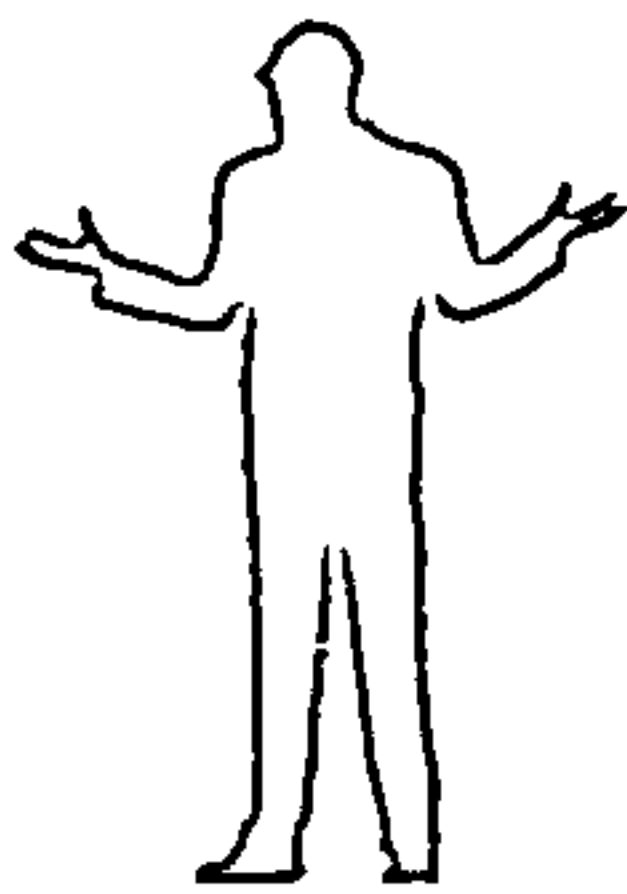
用一个幽默来打破某一个僵局，这样的人多随机应变能力比较强，反应快。因自己出色的表现，他们可能会成为受人关注的对象，这很迎合了他们的心理。他们多有比较强烈的表现欲望，希望能够得到他人的注意与认可。

常常用幽默的方式来挖苦别人的人，多心胸比较狭窄，有强烈的嫉妒心理，有时甚至做一些落井下石的事情。他们有较强的自卑心理，生活态度较消极，常常进行自我否定。他们最擅长于挑剔和嘲讽他人，整天地盘算他人，自己却从未真正的开心过。

善于说自嘲式幽默的人，首先应该具有一定的勇气，敢于进行自我嘲讽，这不是一般人能够做到的。他们的心胸多比较宽阔，能够接受他人的意见和建议，而且能够经常地反省自己，进行自我批评，寻找自身的错误，进行改正。

用幽默的方式嘲笑、讽刺他人，这一类型的人，给人的第一印象往往是相当机智、风趣的，对任何事物都有细致入微的观察，能够关心和体谅他人，但实际上这种人是相当自私的，他们在乎的可能只是自己。他们在为人处世各个方面总是非常小心和谨慎，凡事总是赶着要比别人快一步。他们嫉恶如仇，有谁伤害过自己，一定会想方设法让对方付出代价。有较强的嫉妒心理，当他人取得了成就的时候，会故意进行贬低。

喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人，他们多是活泼开朗、热情大方的人，活得很轻松，即使有压力，自己也会想办法缓解。他们在言谈举止等各方面表现得都相当自然和随便，不喜欢受到拘束。他们比较顽皮，爱和人开玩笑，他们在这个过程中进行自我愉悦，同时也希望能够将这份快乐带给



他人。

有些人为了向他人表现自己的幽默感，常常会事先准备一些幽默，然后在许多不同的场合不厌其烦地说。这一类型的人多比较热衷于追求一些形式化的东西，而且很在乎他人对自己持什么样的态度。生活态度比较严肃、拘谨，能够控制自己的感情。现实生活中还有另外一种思维活跃、有很强的想象力和创造力，自然流露许多幽默的人，他们的生活始终处在发掘新鲜事物的过程中，他们需要利用别人来发掘和增强自己的构想。

抑扬顿挫之间，他的性格自然体现

在言谈方式中，除了音感和音调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。

充满自信的人，谈话的韵律为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则慢慢吞吞。其中，也会有人在讲一半话之后说：“不要告诉别人……”而悄悄说话。此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，但是，内心却又希望传遍天下的情形。

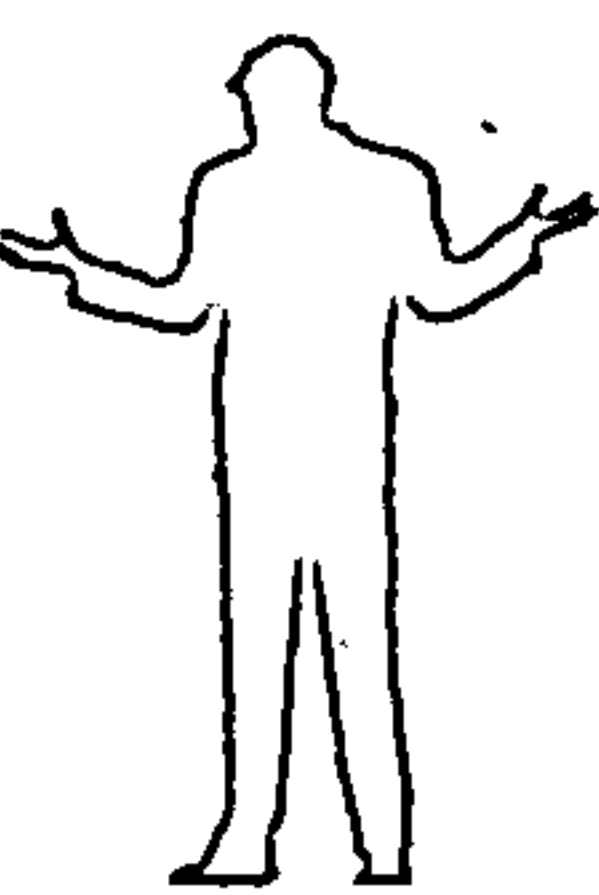
话题冗长，须相当时间才能告一段落的情况，也说明谈论者心中必潜在着唯恐被打断话题的不安。唯有这种人，才会以盛气凌人的方式谈个不休。至于希望尽快结束话题交谈的人，也有害怕受到反驳的心理，所以试图给予对方没有结果的错觉。

另外，经常滔滔不绝谈个不休的人，一方面目中无人；另一方面好表现自己，并且这种类型的人，一般性格外向。

一个成功的政治家和企业家，在控制言谈的韵律方面，都有独到之处。这种细节性的处理方式，使自己赢得了社会或下属的认可与尊重。

说话比较缓慢的人，大都是性格沉稳之人，他处事做人是通常所说的慢性子。从言谈的韵律上可以看出一个人的性格特征。

五代时，冯道与和凝同在中书省任职，冯道说话做事都很缓慢，而和凝则是个性急的人，办事果断，做人颇为自信。由于性格上的差异，两人经常为一些小事而意见不合。有一天，和凝看到冯道买了一双瓶鞋，认为款式不错，他很想买一双穿，就问冯道：“先生这双鞋卖多少钱？”冯道慢慢地举起右脚缓缓地和对凝说：“这900元。”和凝素来性情急躁气量又小，听到这里，便对手下人大发脾气：“你怎么告诉我这种鞋子要用1800元？”正想继续责骂，这时，冯道又慢慢地抬起左脚说：“这只也900元。”和凝怒气才稍解。



谈话体现的“本性”

一个人的谈话特征在很大程度上体现了一个人的本性，因此，一个高明的领导者能够根据谈话的特征来识破他人的人心：

一、谈话时沮丧、疲累、精神不振

一看就知道面色不佳，说起话来唉声叹气，如临世界末日。一切希望都没了。

这种人外表上的特点是：沮丧疲累、精神不振。有这种现象的人，大可判定对自己早就失去了信心。

进一层分析，他有下面的性格：

1. 自寻烦恼。常为不必要的事而终日忧愁。
2. 由于对自己失去了信心，工作没劲，也没有理智的判断力。
3. 容易相信卜卦者之言。

对上司交代之事，总是无法如期完成，即使如期完成，也是缺陷繁多，还得大事修改。

二、谈话时不正视对方

相对而坐时，不注视对方，总是垂着头听，偶尔抬起眼睛看对方一眼，但是很快就又垂下头来。

有这种现象的人，以女性职员居多。

一般说来，女性跟男性同坐，都会表现出一种娇羞之态，这是女性特有的习惯。

在识人术上，可不管对象是男人或是女人，只要有此现象，我们就可以据此判断对方的心态。

1. 不抬眼睛，一意倾听，表示全心信赖对他(她)说话的人。
2. 如果双方是年轻的一对，表示她对他有爱意(甚至爱得很深)。
3. 只知垂首而听，表示对对方没有任何戒意，而且抱有一种“安全感”。

上面所说的是对“某一个特定的人”有此现象而言，如果对任何人都如此，那就另当别论，我们应该据此来判断对方的个性：

1. 个性胆怯。
2. 缺少魄力，做事一定没有持久力。平时也显得死气沉沉毫无活力可言。
3. 意志不坚，容易随波逐流。

三、不断地把视线移开

跟别人交谈时，摆出不大重视对方的态度，这是表示：

1. 暗中观察对方，盘算如何还击。
2. 不是方正之士，必有所防范。

假设，这种移开视线的动作，是发生在交谈之中，那就表示：

3. 感到疲倦，无意倾听，他心里想的只是“快一点结束该有多好。”

遇到这种情况，你就及早地结束谈话，定一个时间，下次再好好谈。

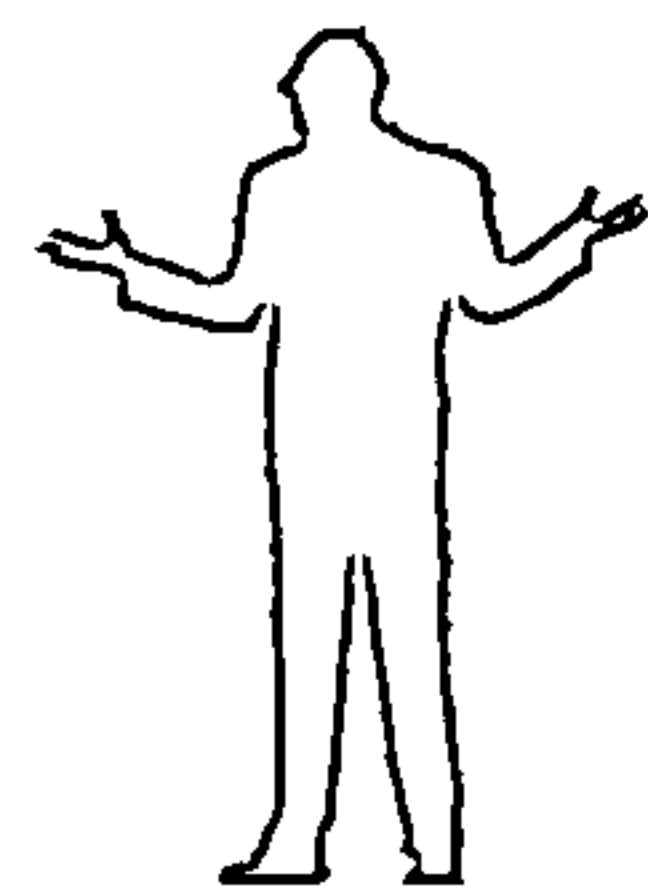
双方在交谈时，视线难免会相遇，如果对方在此时连忙移开视线，该作下面的判断：

1. 他的内心有某种苦衷，或是有意隐瞒什么。
2. 急急避开视线，表示担心你发觉到他的心事。
3. 性格懦弱，不敢直视对方。

视线相碰的时候，直视对方，绝不避开，这种人的性格，通常是方正之士，待人以诚，绝不要弄什么诡计，是意志坚定，自尊心强的表现。

四、下巴朝上

一般人谈话时绝少“下巴朝上”，因为这个动作有侮蔑、轻视人的



意思。

下巴缩紧，给人的印象是：坚毅不屈。交谈中下巴经常朝上（没有缩紧），就表示有下面几种可能：

1. 情绪不宁，没有定力。

有意表示自己跟对方是处于平等的地位。

2. 全然瞧不起对方。

有这种习惯的人，在公司里一定是从无表现，能力泛泛。

如果偶尔有这种动作（不是次次如此），可以解释为“热衷于交谈”。

五、不断地眨眼

交谈中不断地眨眼，这种人的性格如下：

1. 很有同情心。
2. 认真地听你说的话，有意尽其所能地帮你的忙。

如果在谈话中，眼珠骨碌碌地转个不停，而且成为一种习惯，这种人的性格是：

1. 无法集中精神听话。
2. 心情不定。听不出对方话中的意思。

做事容易半途而废。交谈的时候，目不转睛地瞪住对方，这种人当时的心情大致如下：

1. 急于要对方赞同他的主张、意见。
2. 对自己信心十足，对交谈的事也有莫大的意愿。

六、出口无赘词

虽然每句出口成章，但是，句句无赘词，交谈中始终掌握总的核心。这种人并不多见，他性格上的特点是：

1. 自己有什么嗜好，绝不到处瞎吹。
2. 不会胡乱批评别人。

3. 出口无废词的人，一般而言，脑筋灵活，工作能力属上上，前途大好。

不说便罢，一说起话来就口若悬河，大有势不罢休的势头，这种人一般说来，善于卖弄三寸不烂之舌，论实力，往往是微不足道，没什么大不了的。

这一类型的人，性格上的特点是：

1. 能力不怎么样，但是善于掩饰自己的无能。
2. 说得多，做得少(有时候做了也等于没做，效果很差，或是错误百出。
3. 推卸责任是他的看家本领。

相反的，有一种人不善言词，说起话来木木讷讷的，光看外表，还以为是个无能之辈，实则不然。这一类型的人，性格上的特点是：

1. 善体人意，绝不让人难堪。
2. 实力之士颇多。
3. 个性正直，言行一致。
4. 少说多做，而且所做的事都有板有眼，绩效彰显。

七、猛说长短

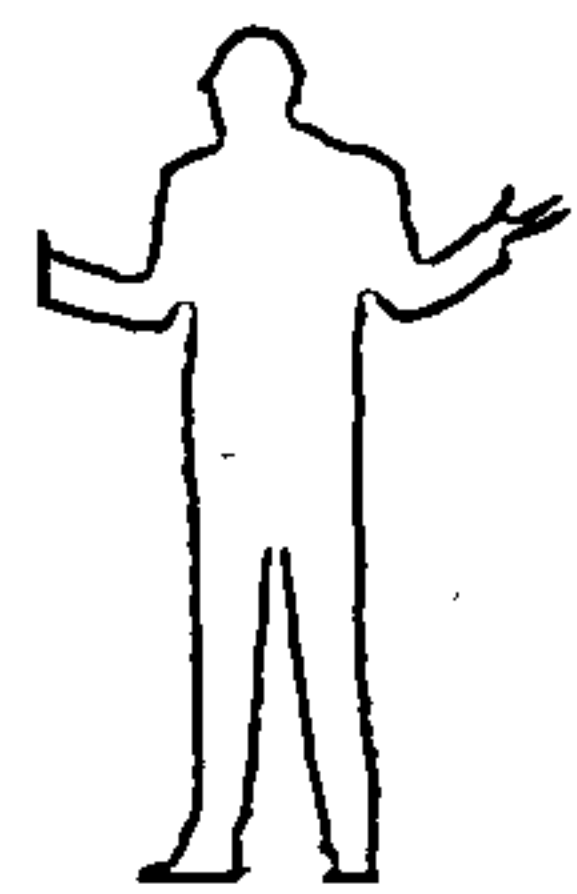
一般人绝少把自己的长短毫不隐瞒地表现出来，说个不停。可是，世上就有冲着别人猛说自己长短的人。

没受过“识人术”训练的人，往往误以为他是个“诚实之士”大可当做知友，而与之深交。

其实，依照心理学上的分析，一般的诚实之士，绝不会动不动就掀出自己的“底牌”，让别人瞧个够。

自己的长处、短处，说来是一个人的内涵，把自己的内涵轻易公之于众人之前，是一般人不屑为之的。

碰到这种人你要知道他的本性是：



1. 没有准辙，容易见异思迁。
2. 对上司、公司的忠诚度大有存疑的必要。
3. 气量太小，往往为薄物细故而与人闹翻。

八、到处夸傲

完成一件并不怎么样的事，就以为功劳奇大，逢人便说，或是拿它来压人，摆出不可一世的傲态——这种人，到处可见，他的本性如何？

1. 典型的小人物。
2. 若居于人之上，必是个大摆臭架子的上司，因此，绝不能当管理干部。
3. 被人奉承就乐得什么似的，绝不会成大器。
4. 虚荣心很强，没有责任感。

九、该惭愧时仍然嘻嘻哈哈

挨了骂，就一脸愧色；受到夸赞就喜形于色；受到讥讽，就怒形于色。这是一般人惯有的反应。

就有一种人，该惭愧时仍然嘻嘻哈哈，故意装作不当一回事，他的本性如何？

1. 狡猾成性，脸皮厚。
2. 绝非干部之才（一旦居于高位，必不定期把公司搞得天翻地覆，鸡犬不宁）。
3. 寡情寡义，做得出一般人做不出的背叛、负恩的行为。

言语辨析法让我们知他识他

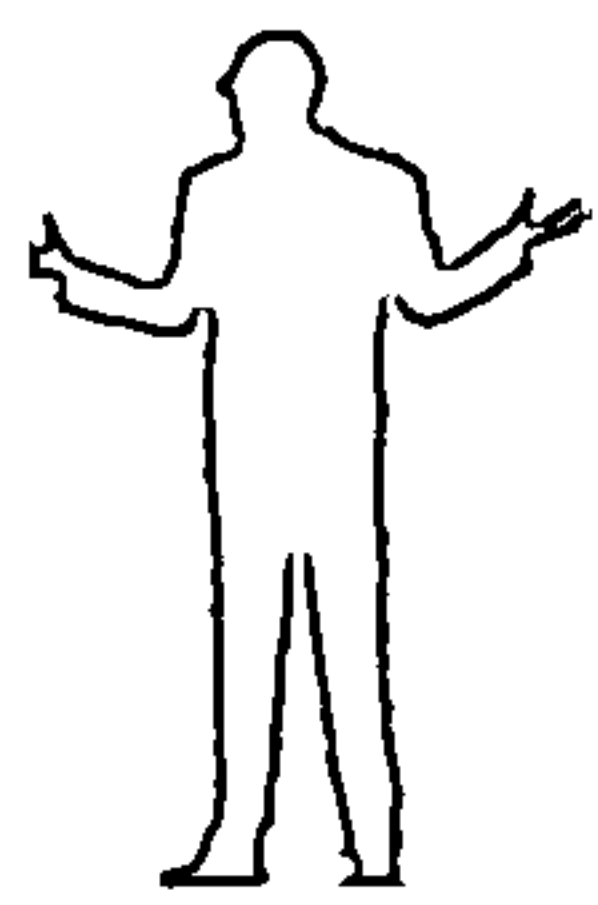
我们可以通过辨析言语来了解和掌握他人的德才行为，因此，言语辨析法不失为知人识人的有效方法。

使用言语辨析法知人，需要有言语做基础，没有言语，辨析也就成为一句空话。从人们的生活实践看，获取考察对象言语的方法主要有三种：

一是直接交谈法。就是通过与被考察对象直接交谈来辨别他的德才行为。这种方法是人们在知人识人中应用最为广泛的一种。实践也证明，这是获取被考察者言语并能正确判断其德行较好的一种方法。

有一次，日本名古屋商工会议所主席土川元夫接待一位要求到他那里工作的人。谈了20分钟，便作出决定：不能留用。后来，推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的余地，我在说话时他又不注意听，这是他的第一个缺点。其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让我知道。第三，我想听的话，他又没有说出来，真令人担心，这种人怎么能做同事呢？”听了这番分析，推荐人也佩服得直点头。

二是耳听八方。就是在与被考察者广泛接触中，做善听他们言谈的有心人。对被考察者的话，在正式场合下说的要听，日常生活中说的也要听；顺耳的话要听，逆耳的话也要听；正确的话要听，错误的话也要听。从被考察对象者的各种闲言碎语中知人识人。譬如，一个人在正式场合说满口的政治套话，很进步，而在“自由市场”上却说话不负责任，甚至散布一些不满的言论，说一些极为消极的话。这时，我们就可以判断出此人心口不一，不可



信其言语。

三是委托传输法。就是通过第三者来获取被考察对象的言语。由于主客观条件的制约，被考察者说话也有一定的选择和掩饰性。比如，有的人在场时不敢说，有的脾气不投的不愿说，还有的性格内向的不善说。这时，我们可以通过与被考察对象合得来的第三者与其谈话，来获取真实的言语。但是，领导者选择的第三者应当是为人正直、有责任心的可靠的人，这样才能保证传输言语媒介的“保真度”。

经过多种渠道，获得了考察对象的大量言语信息后，从这些言语信息中去辨析考察者的一些实际情况。在知人的实践中，最难辨析的还是奉承和吹捧自己的言语。善听顺耳之言是人的天性。奉承吹捧者把错的说成对的，黑的说成白的，以至有的人就闻“顺言”而放弃原则。在实践中，我们要注意掌握识别吹拍之徒的方法，常见的识别方法主要有三种：

一是自省法。就是当听到奉承赞美之言时。要客观地分析自己与“美言”之间是否名副其实，以便找出赞美者的动机。知人者在听到赞扬之言的时候，不要自我陶醉，飘飘然、昏昏然。首先要用镜子照一照自己，比较一下，检查一下，看看自己的实际情况和赞扬相符不相符。如果不相符，就要认真分析一下赞扬人的动机，是出于偏爱，还是出于惧怕，或出于有求于自己。

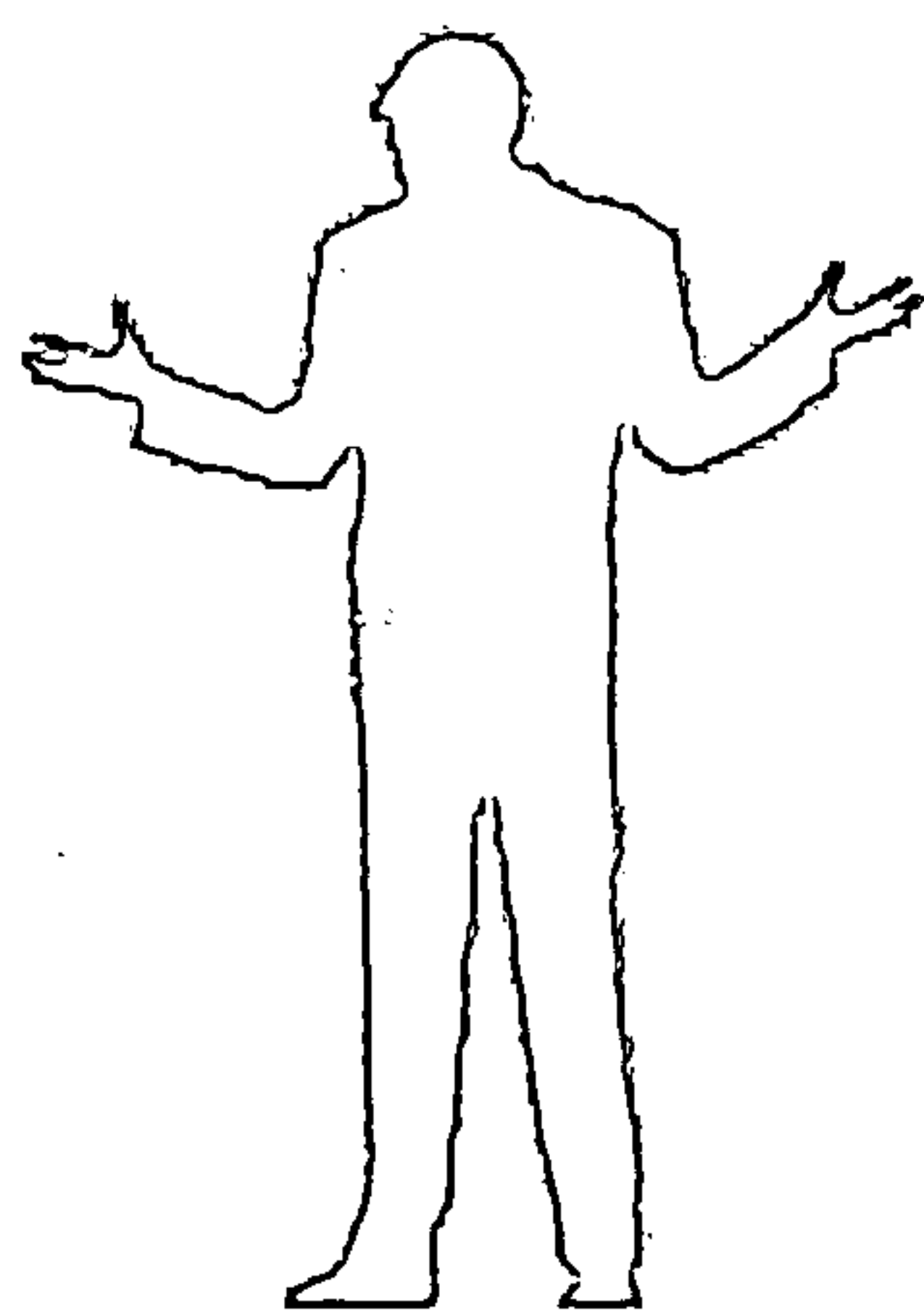
二是反证法。是指听到过头的赞美之言，就可以初步断定对方的不良德行。听到“美言”，就可以怀疑被认知者有不善之心，其做法虽有些偏激，但它仍不失为一种观察人的有效方法。

三是明技法。就是了解和掌握善谀者的常用技法，以便更好地识别其不良动机。从实践看，善谀者最常用的技法，就是根据“人心向善”的心理，把被说服者的优点吹得天花乱坠，把其缺点或问题圆滑得天衣无缝。

言语谈吐也可以反映一个人的才能学识，这是许多实践所证明了的真

理。当然，无论从洋洋万言或支言片语，还是以声音大小来识别人的才能学识，都离不开国情、地情、时情和人情等客观环境，离开了这个环境。就无法做出正确的鉴别。另外，知人识人者要特别注意鉴别那种“嘴尖皮厚腹中空”的夸夸其谈者，不要把夸夸其谈误认为是才能学识的表现。如果不注意这一点，就要吃大亏。这在历史上也有教训，成语“纸上谈兵”所讲的战国时代赵括夸夸其谈谈论用兵，实战中惨败于秦国，让赵国一次损失大军40万的事，就给人以深刻教训。

从言语中辨析人才的德才，看起来很简单，事实上，却不是件容易的事，辨析对象是活生生有思想、有心机的人，有的甚至把自己的心里话埋在肚子里不说，有的见风使舵专拣好听的话说，等等。



第三章

撒谎的他，你会发现吗

一个人的手指、手、手臂、腿以及它们的动作，都会泄露这个人内心真正的情感。我们大部分人没有意识到自己的身体会说话，但其实当我们试图用语言欺骗别人的时候，真相已经悄无声息地显现出来了。

会“说话”的瞳孔

西方曾有心理学家做过这样一个实验：让10个人禁食四五个小时，让他们保持在饥饿状态；让另外10个人刚刚吃过食物。同时，在他们面前摆上各种美味佳肴，观察他们眼睛的变化。实验结果发现：前者的瞳孔要比后者大2.5倍。

瞳孔因为不由自主地受到神经系统的支配，所以，瞳孔会不由自主地出卖说谎者。FBI指出，当人们看到或被提及自己喜欢的人时，瞳孔就会放大，相反看到自己讨厌的人时，瞳孔就会缩小。

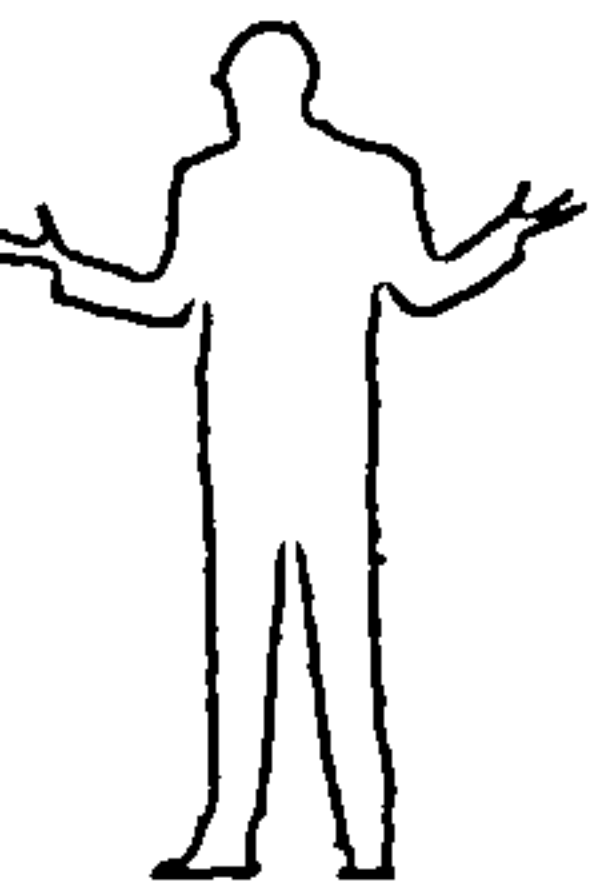
女同事露西：“嘿，你是不是对副总乔治有意思啊？”

女同事黛西：“怎么可能，没有的事。”

女同事露西：“你就别装蒜了，这些都写在脸上了。”

女同事黛西：“啊，什么？”

就例子中的两个人来说，其中必定有一个人撒谎。观察两人随着谈话的不断深入，眼睛的变化十分明显。当女同事黛西随着谈话的深入，不由自主地瞳孔就会有些变大。一般说来，瞳孔的大小受光线明暗的影响，同时它也会随着当事人对某一问题感兴趣程度的变化而变化。



他的撒谎的眼神

说谎时人们的典型征兆是：频繁地眨眼睛，漫无目的地四处张望，眼睛贼溜溜地转动等。视线斜视是“不想让别人识破本心”的心理在起作用。因为说谎而感到不安，所以试图尽可能地收集周围的信息以求转移不安或者找回安全感。

很多人认为目光转移是撒谎的信号。他们假定，那是因为撒谎者感到内疚、心虚和忧虑，从而很难用眼睛直视被欺骗的人，所以转而看别处。但是，根据FBI的实际经验可知事实并非如此。

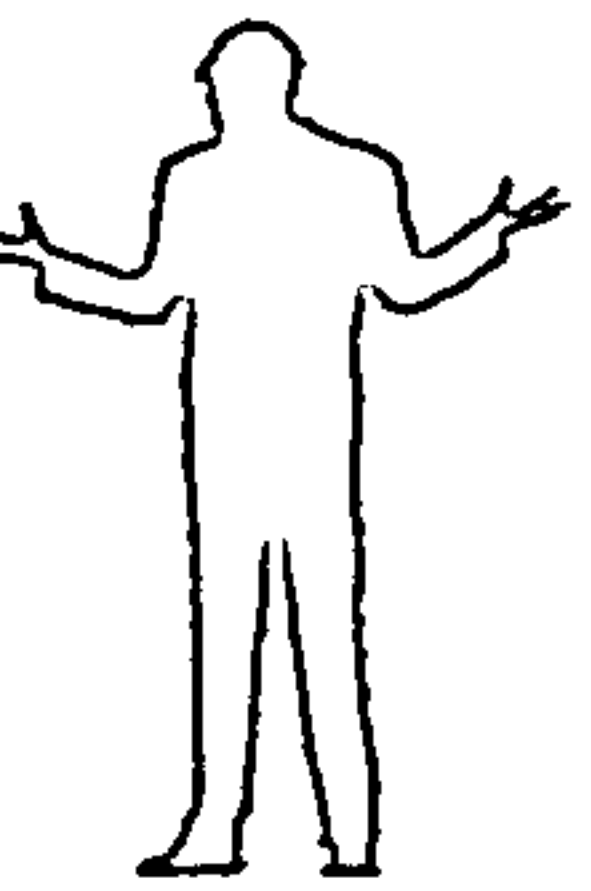
首先，凝视的模式是相当不固定的。孩子说谎的时候因为心虚，所以脸庞发红，眼神闪烁，飘忽不定，经常往下看。但是，大人说谎就没那么容易看出来了，说谎者可以盯着对方的眼睛，甚至伪装出一副坦诚无比的样子目不转睛地盯着对方，脸不红心不跳地说谎话。不过，如果你细心观察，也能够从凝视的眼睛中看出端倪。

有些撒谎者移开他们的眼神，有些却反而增加注视别人的时间。因为凝视是很容易控制的，撒谎者可以用眼神来强化这样的印象——自己是诚实的。在知道他人觉得目光转移是撒谎的信号之后，许多撒谎者反而做完全相反的动作，故意更多地注视对方，给人以他们在说实话的印象。所以，如果你想知道别人是不是在撒谎，就不要仅限于注意眼神的变化。另外，当某个人比平时更专注地看着你的时候也要注意！

另一个假定的撒谎信号是快速眨眼。当我们变得兴奋或者思维快速运转的时候，眨眼的频率的确会相应增长。人普通的眨眼频率大概是每分钟20

次，但是当我们感觉到压力的时候，可能会提高4-5倍。人在撒谎时往往很兴奋，或撒谎者在为一个笨拙的问题寻找答案的时候，其思维会快速运转。在这种情况下，谎言同眨眼的确有关系。但是我们要记住，有时候一个人快速眨眼，不是因为他在撒谎，而是因为压力很大。还有，有的撒谎者的眨眼频率较高也非常正常。

眼神很容易出卖撒谎者，为此FBI建议通过这样一种方法来判断对方是不是在撒谎：问他一些必须要回忆才能想起来的细节问题，比如“那天你去买衣服路上碰到了哪些人，和他们说了些什么”。此时观察对方的眼睛，如果对方不经思考就看着你的眼睛马上回答，说明他在讲述一个已经编好的谎言；如果他的眼睛先向上再向左转动，说明他在回忆真实情况；如果他的眼睛先向上后向右转动，说明他在正在编造谎言。



喜欢摸鼻子的他

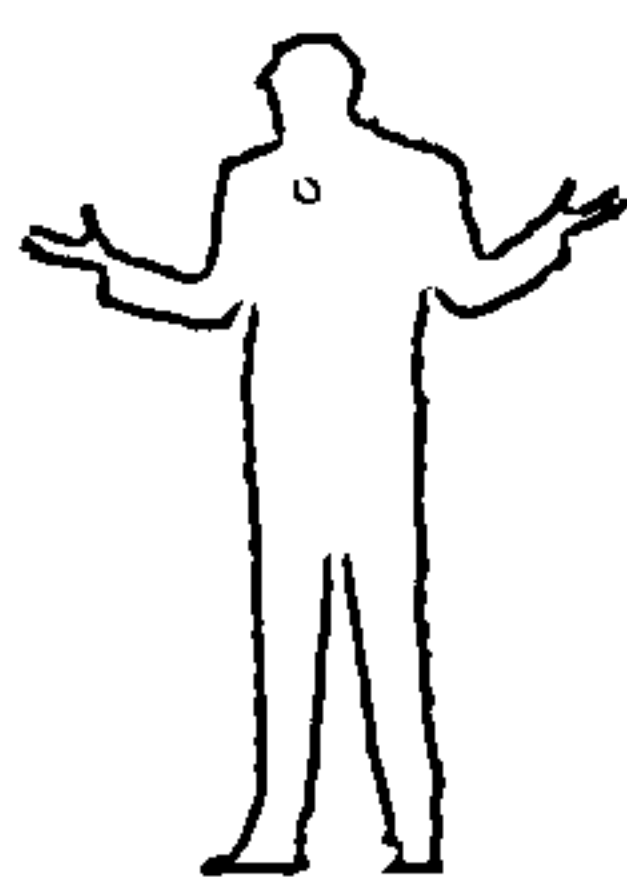
在FBI对撒谎者的研究中，有一个摸嘴的替代行为，就是摸鼻子。通过摸鼻子，撒谎者体会到了掩嘴的瞬间安慰，又不用冒险把人们的注意力引向自己的所作所为。在这种情况下，摸鼻子是掩嘴的替代行为。这是一个鬼鬼祟祟的身体语言，看起来某人好像在挠自己的鼻子，但他真正的目的是掩住嘴。

这是因为人在撒谎时，鼻子内血压会升高，使鼻子膨胀，刺激鼻子的神经末梢，不得不去揉鼻子止痒。西方有专家对鼻子和谎言之间的关系作出了科学的论证：“人讲假话，鼻子的勃起肌便会充血肿胀，肿胀后的鼻子就会发痒，迫使说谎者搔痒、擦鼻子或者摸鼻子。”

还有一种观点认为，摸鼻子是欺骗的标志，但是这个动作和嘴没有关系。这个观点的支持者之一阿兰·赫希与查尔斯·沃尔夫一起，对比尔·克林顿1998年8月给大陪审团的证词作了详细的分析，那时候这位总统否认曾与莫妮卡·莱温斯基有染。他们发现，当克林顿说真话的时候，他几乎不碰自己的鼻子，但是当他在与莫妮卡·莱温斯基发生韵事的问题上撒谎时，平均每4分钟摸一下鼻子。赫希管这个叫“匹诺曹综合征”，这是根据著名的童话人物匹诺曹命名的。这个人物每次撒完谎，木头鼻子都会变长。赫希指出，人在撒谎时，鼻子会充血，通过摸鼻子或擦鼻子，这种感觉能够得以缓解。

但是，至少有两种观点反对“匹诺曹综合征”的说法。一种认为摸鼻子仅仅是紧张的征兆，而不是谎言的信号。另一种观点认为，人在撒谎时，会感到焦虑，害怕被人发现，而这些情绪都与面部的血液枯竭有关。换句话说，它导致的是血管收缩，而不是血管扩张。这是罗格斯大学的马克·弗兰

克的观点。弗兰克还指出，关于撒谎的实验研究表明，摸鼻子并不是一种普通的欺骗信号。当然这可能是因为没有出现在实验场所。在那里赌注很低，即使谎言被揭穿，人们为此支付的成本也不太高。还有这样的可能，摸鼻子并不是人人适用的欺诈标志，它可能只是某些人（如克林顿）的商标式身体秘语。



说谎的他抓耳挠腮

人在紧张的时候，总喜欢抓点什么，以寻安全感，撒谎者也是，他们在说谎的时候，经常会抓挠脖子或耳朵。

1. 说谎者抓挠脖子

FBI根据观察得出结论，人们每次做抓挠脖子这个手势时，食指通常会抓挠五次。食指运动的次数很少会少于五次或者多于五次。这个手势是疑惑和不确定的表现，等同于当事人在说：“我不太确定是否认同你的意见。”

当口头语言和这个手势不一致时，矛盾会格外明显。比如，某个人说“我非常理解你的感受”，但同时他却在抓挠脖子，那么我们几乎可以断定，他真的没有理解。

2. 说谎者抓挠耳朵

小孩为了逃避父母的责骂会用两只手捂住自己的耳朵，成年人则会抓挠耳朵。抓挠耳朵的手势也有多种变化，包括摩擦耳廓背后，把指尖伸进耳道里面掏耳朵。拉扯耳垂，把整个耳廓折向前方盖住耳洞，等等。当人们觉得自己听得够多了，或想要开口说话时，也可能会做出抓挠耳朵的动作。

抓挠耳朵也意味着当事人正处在焦虑的状态中。查尔斯王子在步人宾客满堂的房间，或者经过熙攘的人群时，常常做出抓挠耳朵和摩擦鼻子的手势。这些动作显示出他内心紧张不安的情绪。

第三卷

撒谎的他，你会发现吗

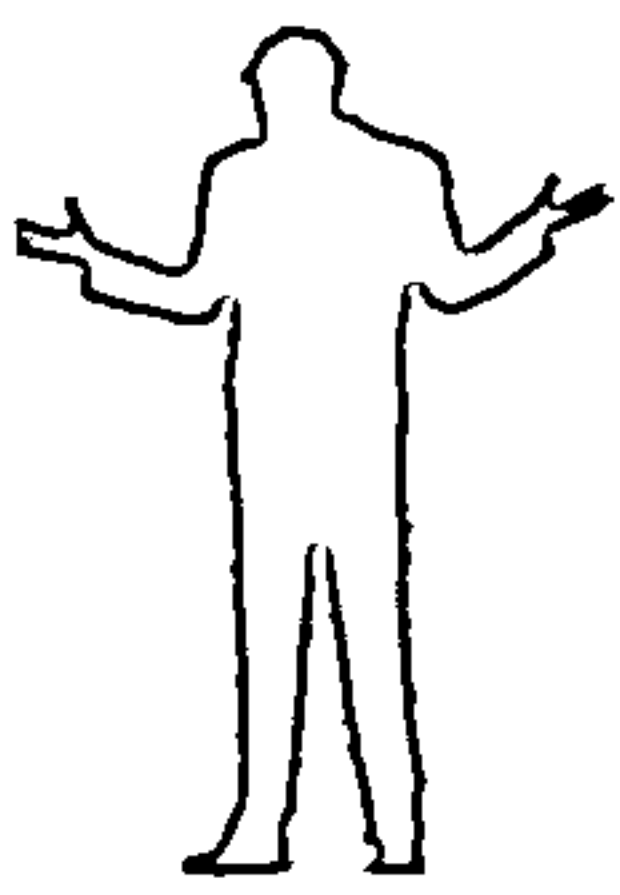
警察审讯犯人时，喜欢让嫌疑犯坐在只有一张椅子，没有任何遮蔽物的房间，再配以强烈的灯光照射，就是要除去有利撒谎的环境条件，一目了然地观察犯人的身体动作。

当一个人用手下意识地遮住嘴巴时，表示他试图抑制自己说出那些谎话。有的人会假装咳嗽来掩饰自己遮住嘴巴的手势，有时候人们是用几个手指或紧握的拳头遮着嘴，但意思都一样。

如果你在公司召开一个会议，你发言时看到有听众捂着嘴，这个时候就要注意了。遇到这种情况，你应该停止发言并询问听众：“大家有什么问题吗？”

幼儿会将自己的拇指或者食指含在嘴里，作为母亲乳头的替代品，而成年人则表现为把手指放在嘴唇之间，或者吸烟、叼着烟斗、嚼口香糖、衔着钢笔、咬眼镜架等。人们常常在感受到压力的情况下做出这种手势。

一个小孩不想看见某样东西时，他会用手遮住眼睛。而我们大人不想看



见什么的时候，会下意识地摩擦眼睛。大脑通过摩擦眼睛的手势企图阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或是避免面对那个正在遭受欺骗的人。电影演员们常用摩擦眼睛的手势表现人物的伪善。

男人为了试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。不过，和男人一样，女人们撒谎时也会把脸转向一边，以躲开听话人注视的目光。

4. 说谎者常拉拽衣领

当一个人说谎时，往往会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，因而就必须用手来揉或搔抓。说谎的人感到对方怀疑他时，脖子似乎都会冒汗，这时他会下意识地拉一拉衣领。

当一个人感到愤怒或者遭遇挫败的时候，也会用力将衣领拽离自己的脖子，好让凉爽的空气传进衣服里，冷却心头的火气。当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说“请你有话就直说吧，行吗”或者“麻烦你再说一遍，好吗”。这样的话会让这个企图撒谎的人露出他的马脚。

5. 说谎者爱快速地耸肩

耸肩通常传递一无所知或漠不关心这两个信息：“我不知道”或“我不在乎”。当人们做耸肩这个动作的时候，通常表明他们愿意沟通这个信息。然而，如果耸肩的动作非常快，则另有所指。

这种情形有点类似一个人被一句笑话弄得很尴尬，却要假装自己觉得很有趣，这时他的脸上就会出现一个只牵动嘴唇的假笑，而不是脸上堆满笑容。

6. 说谎者常交叉双臂这个姿势表示一种防卫的、拒绝的、抗议的意义，显示出矛盾、多种情况交互影响或紧张等心理因素的存在。当一个人说谎时或害怕自己的谎言被拆穿时，对听者总有一种防卫的心理，不愿别人去接近或获得任何信息。

说谎的他的语言特征

我们可以从他人说话的语速中判断出这个人说出的话的真实性。当然，说谎者如果嗫嗫嚅嚅的，讲话声音很小，也可能由于撒谎的缘故。

1. 说谎者语速过慢

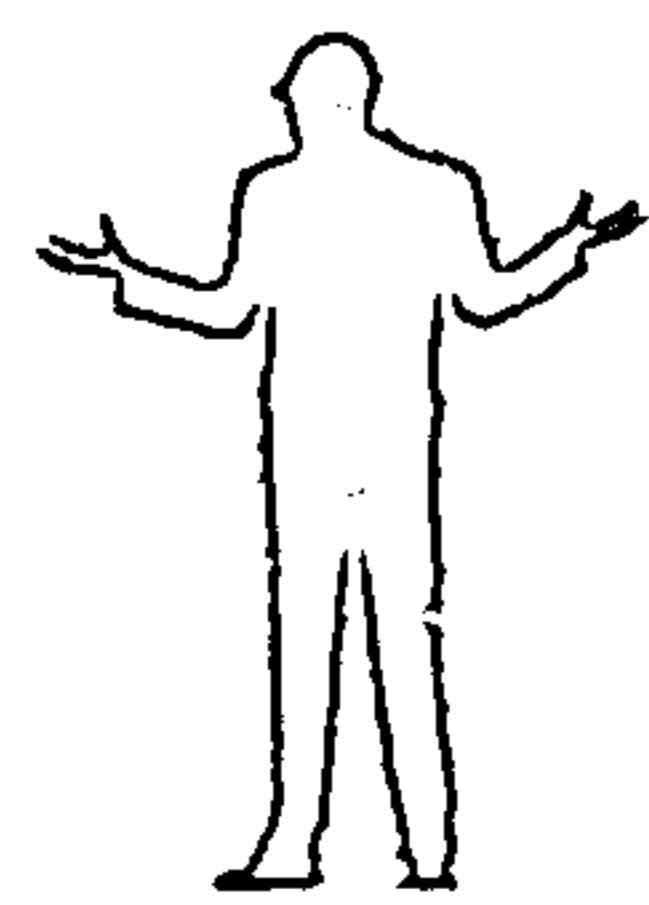
一家公司在招聘一些员工的过程中，运用了一个“回应计时测验”。他们询问前来面试的应聘者是否能接受加班，或与某些人共事，为某些人服务是否会感到不自在等。应聘者花越长的时间回答“没有”“不会”，所获得的评分就越低。

这个问题关乎工作态度，并需要内在的运作程序。工作态度积极的人，很快就会作出回答。存有偏见的人则需要较长的时间考虑问题之后才会说出答案，他们试图说出“正确”的答案，因此，与单单给出一个诚实的回答所需的时间相比，他需要更长的时间。

2. 说谎者常嗫嗫嚅嚅

说谎者讲起话来可能会不清不楚、嗫嗫嚅嚅的，而且讲话声音较小，一点也不热切，那些话好像是硬挤出来的。可能因为出于恐惧，他的声调变得较高，说话的速度也加快，而且丢三落四，一点句法结构也没有，还可能会结巴、说错话。

例如，一个女人掐着腰指着一个男的：“你外面是不是有别的女人？”女人撒谎多会转移话题，或者干别的事情，试图转移注意力。如果一个男人说话含含糊糊，他很可能在说谎，特别是在他的大脑不得不同时执行多种任务的时候。



3. 说谎者常言辞激烈

有时候，为了说服自己以及指控者，一个人可能宣称对某种想法或信念感到气愤。言辞激烈的人所泄露的信息不是一丝破绽，而是倾泻而出；当时说谎者完全被自己的情绪所控制，一旦时过境迁，才发现自己把不该说的话也说了出来。

4. 说谎者常停顿，声调升高

如果你认为有人对你说谎，不妨装作相信他说的每一句话，他最终会因为过分自信而露出马脚。然后，请他重复刚才的话（谎言）。优秀的说谎者事先排练过，能够准确复述先前讲过的谎言，然而他会暂停一会儿他的叙述。优秀的说谎者会以为他已经蒙混过关。然后，请他再重复一遍刚才的话（谎言）。由于他没准备连演三遍，头脑已经松弛下来，讲的话难免会与前两遍有出入。由于说谎往往伴随着紧张，说谎者的声调会不由自主地升高。

警察在审问犯罪嫌疑人时，常会采用让对方一遍一遍复述的方法，从而抓住破绽，找到突破口。

以下两点，也是识破他人谎言常用的观察方法。

1. 说谎者语言信息过量

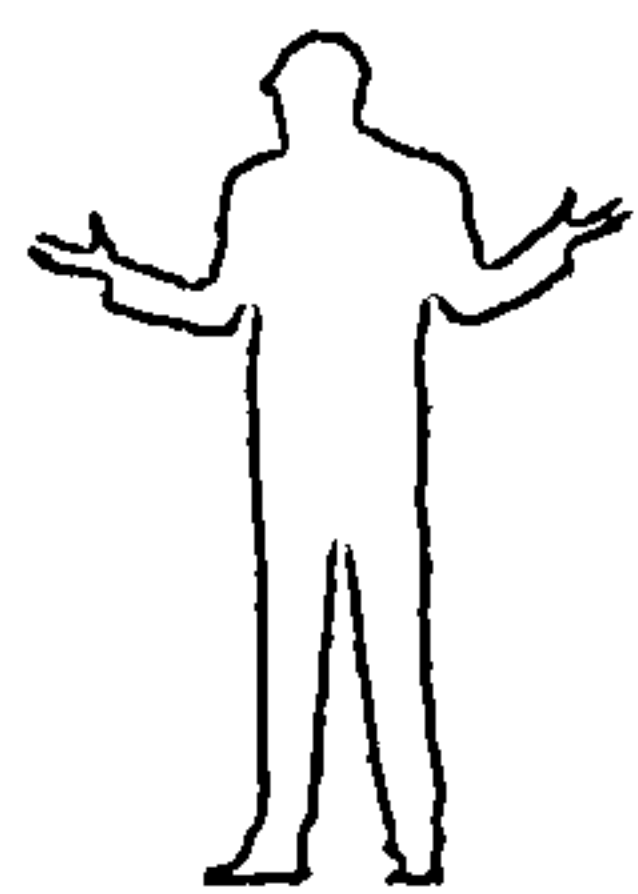
说谎者往往会用大量的词汇来一次次地修饰自己的谎言。语言信息过量也是谎言的破绽之一，因为它是一种反常的说话方式。说谎中的信息过量都不是说谎者的本意所为，而是他的表达失误。信息过量的失误是因为说谎者经验不足、矫揉造作，老想着把谎言编得更圆满。

一个简单的问题，在回答了“是”或“否”之后，一个缺乏经验的说谎者会很快针对问题作出进一步的补充说明。一个高明的说谎者，可能在说话方式上很注意自己的言辞，但是即使是一个再高明的说谎者，他可能把某一方面或者某几个方面掩藏得很好，但是总会有那么一项两项出卖他。

2. 说谎者喜欢转移话题

一个人在说谎时，可能会突然改变话题，因为他不想回到刚才的话题，并且会用幽默和挖苦手段来消除某一个话题。

当你觉得对方可能在说谎时，不妨迅速转移话题。如果对方确实在说谎，会非常乐意这种话题的转换，顺着你的意思进行下去。或者你做出相信的样子，那么他就会更加大胆，说出更离谱的谎言，令自己原形毕露。



细微观察，你会拆穿他

只有善于观察细节，才能发现真相，识谎的时候一定不要放过以下行为细节：

1. 说谎者爱藏起手指

呈现出手指上的动作，代表坚定的信念、权威的论点，而说谎者很少会用手指着别人或指向空中。一个立场不坚定、所持论点经不起推敲的人，是不可能做出很多手指上的动作的。

此外，说谎者还藏起手指以避免他人发现自己的真实想法。克格勃出身的普京在非正式的场合，都会选择把手隐藏起来，这样避免多余的手势泄露自己的情绪或者态度的变化。

2. 说谎者的姿势不够自信

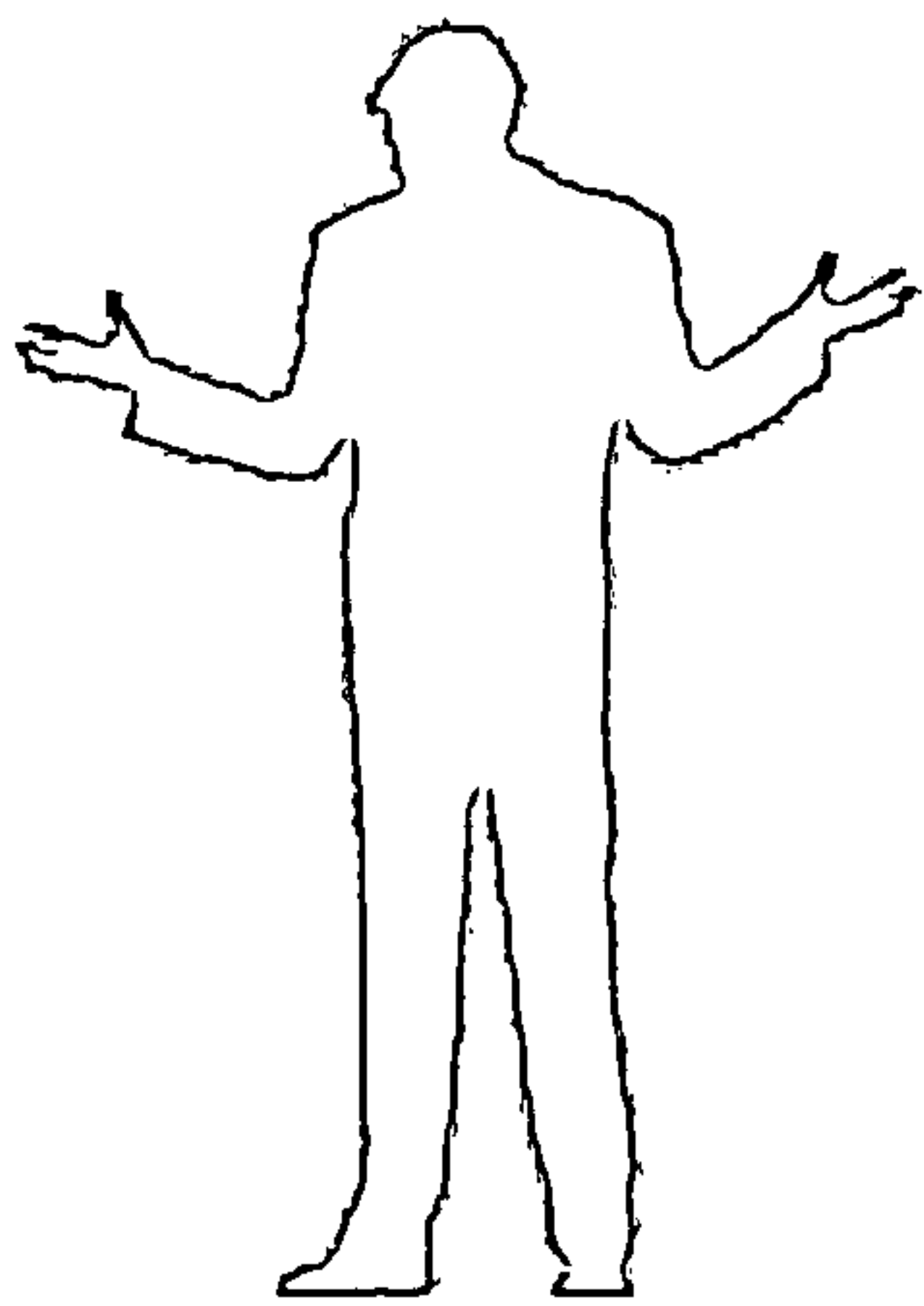
当人们对一个情况或谈话很有信心，且所说的话完全属实时，他们会站直或坐直，无意中肩膀就会往后靠。因说谎而没有安全的人，多缺乏缺乏自信，在身体姿势上多表现为弯腰驼背或把手插在口袋里。

这种姿势上的不自信，来自于内心的担心和恐惧，他们惧怕谎言被识破。

3. 说谎者常移动身体或走开

说谎的人不会采取面对面摊牌的做法，只有急欲反驳恶意中伤自己的人，才会采取这种做法。说谎者心理上是处于劣势的，表现在行为中可能是移动身体或走开。

FBI指出，当一个人对于自己的想法非常热切，且想要说服另一个人时，就会把身体靠向对方。说谎者不会有靠近对方的举动，甚至不愿面对指控的威胁：反而会侧着身子，或整个人转过身去，极少采取面对面的交谈。



第四章

男人的心理，藏在细节中

现在非常流行的一句话是“细节决定成败”。不管做什么事情，都必需注重每一个细节。每一件事情都是由每一个小小的细节构成的。对于分析男人的心理活动，也是同样的道理。一个人说话的时候不注意细节的话，自己的想法就很容易被人识破。

四分钟印象和第一印象

当面对人生重大的机遇时，谁也不应忽视第一印象的巨大影响作用，因为这是走向成功的一个台阶。

四分钟印象，是非语言交流专家对数千次商业谈判进行跟踪分析之后得出来的一个结论，即当互不认识的谈判对手坐在谈判桌上，他们对对方60%~80%的初步印象是在谈判开始前的四分钟之内形成的。

要知道，在这四分钟里，也许大家刚刚做完自我介绍，谈判还没有进入实质性的话题，但就是这四分钟内产生的第一印象，却可能影响整个谈判的进程。对于一些谈判高手来说，四分钟时间已经足够他们读懂对方的心了。

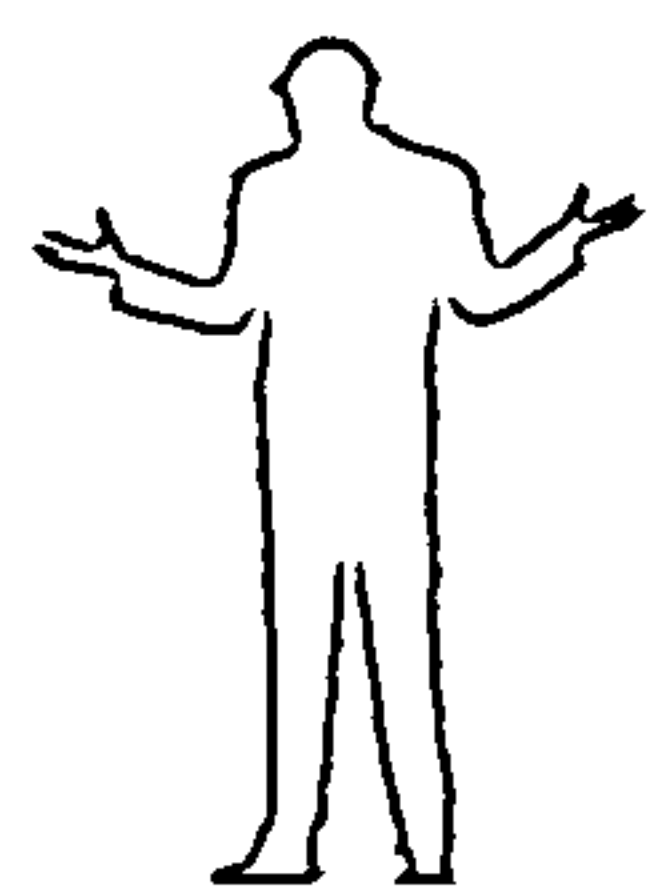
小王是天兰广告公司的业务员。这天，他接到公司业务部经理的电话，让他马上到一家大公司去签一份合同。经理特别嘱咐他：有关这份合同的全部细节已经和对方谈好了。由于经理出差在外，所以让小王代劳。这一点，经理也已经向对方说明了。

听了经理的吩咐，小王欣喜异常。他立即收拾东西朝客户公司赶去，可惜赶上堵车，小王到客户公司的时候，已经比约定的时间晚了约一刻钟。

小王气喘吁吁地冲进经理办公室，把手里的材料往桌子上一放，说：“我是天兰广告公司的小王，我们经理让我来跟你签个合同。”对方上下打量了小王一会儿，问：“您来的时候，遇到沙尘天气了？”

小王看了看自己腿上的尘土，摇了摇头，说：“没有，经理通知我来的时候，我正在收拾自己的办公室，那些保洁人员太不负责了，角落里根本就没有打扫！我们现在就可以签合同了吗？”

对方沉吟了一会儿，说：“不，我还没有最后想好。这样，等你们经理回



来，我们再就相关细节进行一下讨论，然后再确定是否签这份合同，再见！”

小王被客气地请了出去，临出门，他愤愤地看了对方一眼，心想：“为什么这么说话不算话呢？”

小王对对方的抱怨是没有道理的。在整个过程中，小王从踏进对方办公室的一开始，就注定了他要失败。这不难理解，假如你是对方经理，你愿意和一个约会迟到却不道歉、衣着邋遢、说话大大咧咧、见面不寒暄、直接谈合同的人进行沟通吗？你能够放心地把合同交给这样的人吗？

对方经理连四分钟的时间都没有给小王，但他却正确地读出了小王这个人——办事毛躁、毫无礼仪、不适合做细致的工作。我们可以肯定，小王自己也不愿意给对方留下这样的印象，但是他的言行却明白无疑地告诉对方：我不是你心目中理想的谈判对象。

我们不要小看这四分钟印象，虽然时间很短，但它在对方心里留下的印记却很深，既不容易改变，也不容易消除。像上面例子中的小王，即使他下一次衣着整洁、彬彬有礼地去见这位经理，这位经理依然可能拒绝和小王合作，这就是四分钟印象的顽固所在。

说到四分钟印象，当然不得不说“第一印象效应”。第一印象效应是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响，实际上指的就是第一印象的影响。第一印象效应是一个妇孺皆知的道理，为官者总是很注意烧好上任之初的“三把火”，平民百姓也深知头一次见面的重要性，每个人都力图给别人留下良好的第一印象。

一位心理学家曾做过这样一个实验：试验者让两个学生都做对30道题中的一半，但是让学生A做对的题目尽量出现在前15题，而让学生B做对的题目尽量出现在后15道题，然后让一些被试对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试都认为学生A更聪明。

心理学家认为，第一印象主要是指性别、年龄、衣着、姿势、面部表情

等“外部特征”。一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都会在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征，比如，一个暴发户，不管他怎么刻意修饰自己，他的举手投足之间都不可能有学者的儒雅，他总会在不经意中“露出马脚”，因为文化的浸染是装不出来的。

也许有人会说：这不是以貌取人吗？人的相貌是父母给的，人的衣着是社会地位决定的，天底下胸中有雄才大略，而貌不惊人的才子太多了，为什么要这么强调第一印象呢？难道就不能“路遥知马力，日久见人心”吗？

这话固然不错，但是在快节奏、高压力的现代社会，你不注意第一印象，就会白白丧失很多机会。“路遥知马力，日久见人心”用在我们自己身上是没问题的，你可能会通过一段时间去观察、考察一个人，但是，你能保证你结交的每一个对象都会这样做吗？你能保证他们会给你充足的时间让你表现自己吗？

所以，在不确定对方是否重视第一印象的时候，要给对方留下一个好印象。在与他初次见面时，注意自己的形象，是确保自己不被忽视的必然选择。

美国前总统林肯的一位朋友向他推荐了一位人才，据说这位仁兄才高八斗、学富五车，承担内阁成员绰绰有余。林肯兴致勃勃地接见了这位才子。

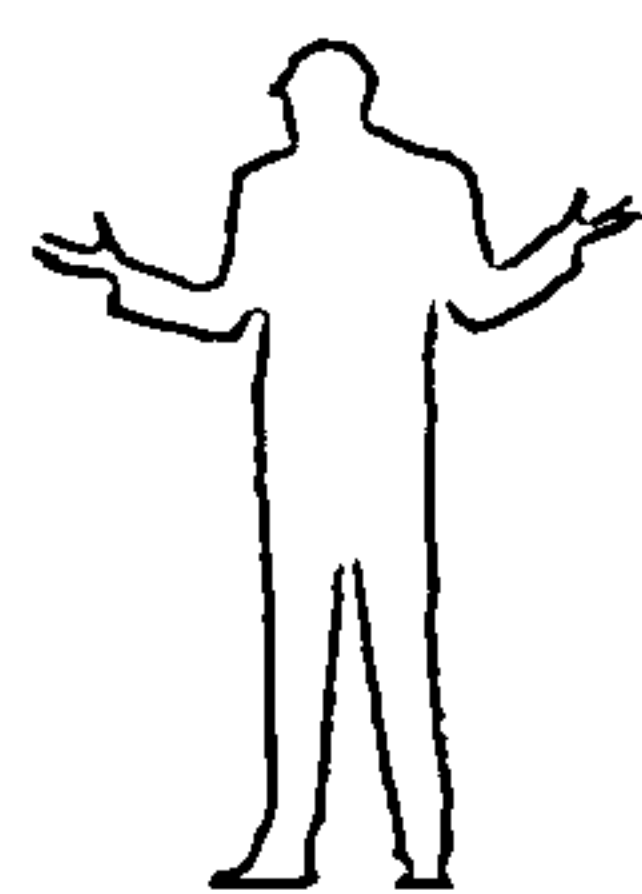
接见之后，林肯直截了当地告诉自己的朋友，这个人不适合做内阁成员，因为他的相貌实在对不起广大群众。

朋友一听就急了：“你这不是以貌取人吗？相貌是天生的，能代表一个人的水平吗？你难道不记得当初你也曾经是个相貌一般的人了？”

林肯笑了笑说：“一个人过了40岁，就应该为自己的面孔负责了。”

林肯以貌取人，自然有可商榷之处，但那位怀才不遇的老兄，是不是也该自我检讨一番呢？容貌虽然不容易改变，但经过合理的修饰和搭配，还是可以变得养眼一些的。

当面对人生重大的机遇时，谁也不应忽视第一印象的巨大影响作用，因为这是走向成功的一个台阶。



正常不正常，细节告诉你

在心理学上，有一个专有名词叫“基线行为”。它指的是人们在自然情形下，陈述真实内容的行为表现。而一旦你掌握了某一个人的基线行为，那么我们就将观察到的行为和这个人的基线行为作比较，从而了解他这个时候内心在想什么。

为了理解那些经常与你互动的人的基线行为（baseline behavior），你必须注意观察他们的常态，包括坐姿、手和脚放置的位置，姿势及面部表情，头的倾斜度，甚至包括他们放置自己物品的位置，如通常会把钱包放在哪里。你需要能够分辨出他们的“正常表情”和“重压下的表情”的不同之处。

没有找到基线的你就像那些直到孩子生病才知道检查孩子的喉咙的父母，当他们带孩子去见医生时，他们会竭力试图向医生描述自己所看到的情况，但是由于没有参照物——因为他们没有观察过孩子健康时喉咙的样子——他们的描述总是派不上用场。要知道，只有多对正常的东西进行观察，我们才能认识和区别出不正常的东西。

即使只是一次与某人的偶然相遇，你也应该试着留意他或她在最初交流时的基线行为。因为，了解一个人的基线行为很重要，掌握了它，你便能知道对方什么时候会背离常态及这种背离的重要性和其中蕴含的信息。

假设你是一名八岁男孩的家长，孩子正在热切期盼一次大型的家庭聚会。按照历年的规矩，大多时候你都站在正在等候向大家问好的儿子的旁边。他大方地向众人问好，然后给每个家庭成员一个诚恳的拥抱。但是，当需要拥抱哈里叔叔时，他却呆住了，站在原地动也不动。

“怎么了？”你小声地问道，同时将他推向正在等待他拥抱的叔叔。

你儿子什么话也没说，但是他非常不愿意回应你的肢体行为。

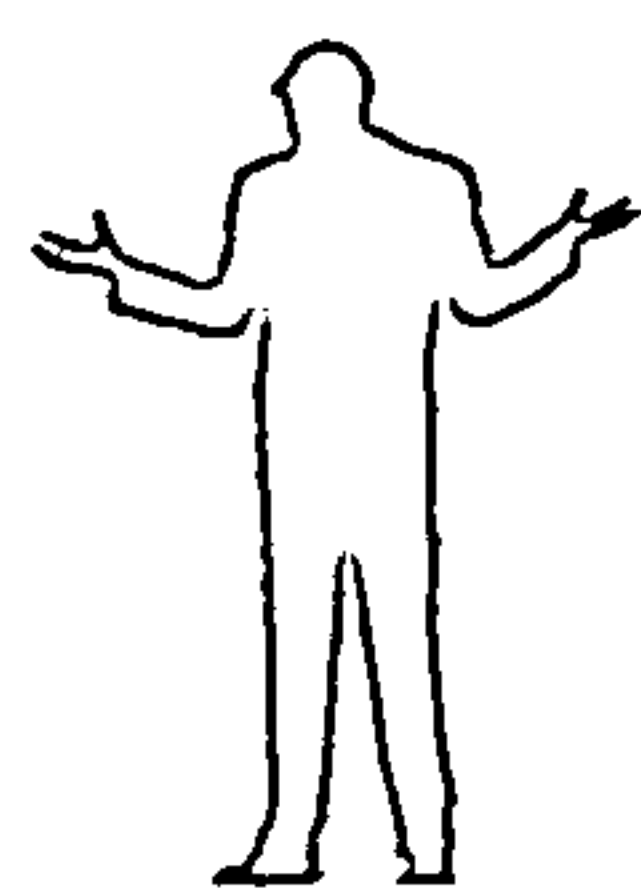
这时候的你该怎么办？你需要注意，你儿子的行为正在背离他的基线行为。以前，他总是毫不迟疑地去拥抱他的叔叔，为什么这次会有这么大的反差呢？他“冰冷”的反应说明他感到了威胁，或者有些不好的事情发生了。他的害怕可能毫无理由，但是作为观察者和敏感谨慎的家长应该对这种警示信号提起注意。你儿子的异常行为说明他和他叔叔之间在上次见面时可能发生了不好的事情。可能只是简单的意见不合、年轻人的尴尬或是对叔叔偏爱其他人的一种抗议。但是，这种行为也可能说明他们之间真的发生了什么险恶的事。重点在于，一个人的基线行为的变化总能说明某些地方肯定出了差错，而在某些特殊情况下，这些变化是在警告你要格外注意。

行为的突然变化表明一个人正在对某种信息进行加工或调试。当一个满心欢喜奔向主题公园的孩子被告知公园已经关门的时候，他的行为会立刻发生变化；当我们从电话里听到不好的事情或看到某种令人伤心的事情时，我们的身体会马上对这种改变做出反射。

一个人行为的变化还能反映出他或她在某种环境下的兴趣和意图。这些行为能够帮助我们预测即将发生的事，于是，精明的观察者总能从中获取额外时间。

曾经在美国的一家商店发生过这样一个故事：一个警官在这个商店刚买完东西准备回家的时候，忽然他注意到有一个男人站在柜台收银机旁边。这个男人的一个动作引起了警察的警觉，因为他站的那地方并不是付钱的位置，他并没有排队，也没有买任何东西，只是一个人站在那里，眼睛紧紧地盯着收银机。

如果只是待在原地并保持沉默，这名警察可能就不会那么关注他了。但是，正当警察观察他时，他的行为发生了变化，特别是他的鼻孔扩大了（鼻翼膨胀），这表明他在深吸氧气并准备好要采取行动了。警察几乎是在他行动前



的一秒钟猜出了他的意图，就在这一秒钟，警察大声向收银员发出警告：“小心！”那一刻发生了三件事：（a）这名职员刚好完成一次结账，收银机的抽屉刚好打开；（b）站在收银机旁的这个人迅速向前一步并将手伸进抽屉里去抢钱；（c）收到警告的收银员及时地抓住了抢劫者的胳膊并将其反拧过来。如果不是警察事先察觉到了线索，他敢保证这名劫犯应该是已经得手了。

想要通过一个人的言行来探求这个人内心想法的时候，一般有两个侧重点：舒适与不适。学会准确地解读其他人身上的舒适与不适线索能够帮助你译解他们的肢体和大脑真正想传达的信息。当你对某一行为的意义产生怀疑时，不妨问问自己，这样的行为看起来舒适（如有没有满足感、幸福感或松弛感）还是不舒适（如显示出不高兴、不幸福、有压力、忧虑或紧张）？大多数时候，你都可以把观察到的行为归为这两类（舒适行为和不适行为）。

不要被假象迷惑了眼睛

只有了解了他人，才能把握对方的人格之高下、品质之优劣、行为之美丑。做到有针对性，或者坦诚相待，或者持有戒心，从而能防患于未然。然而，认知他人也是不容易的，俗语说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”这是一个复杂的心理过程，通常需要根据主要的信息来判断：

被认知者的外貌、言行、姿态等；

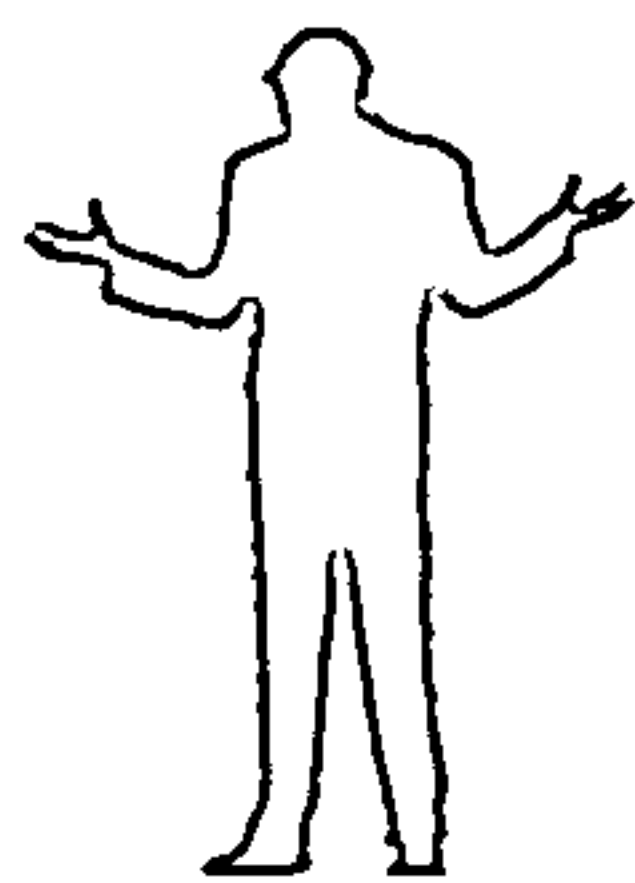
认知者与被认知者互动的情境，被认知者所具有的角色；

认知者本身的成见以及概念系统的简单与复杂程度也对认知者产生巨大影响。

要正确了解、判断一个人，不能只凭一行一言一事的外在表现，而要透过现象看本质，注意他对那些身处逆境或地位低下的人的态度。在具体的人际交往中，会有各种不同的情况出现，具体问题需要具体实践。

在现代快速的生活节奏中，我们不可能天长日久地去考察衡量一个人，然后决定与他的交往方法，而是要求我们用敏锐的眼光尽快判断制定出速战速决的方针。

每个人都很难从对方脸上的表情或者言谈举止来断定其心情和目的。难过的时候，他可能微笑着巧妙地掩饰，兴奋的时候，他也可能故作沉思低头不语。因此，这时他说出来的话、做出来的事不一定出于内心的本意。这正如同人们平时所说的那句话：“人人都戴上了虚伪的面具。”这面具随着年龄的增大，戴得越来越巧妙，越来越难以被人发觉。久而久之，这就逐渐变为一种社会性的心理思维定式、一种习惯，随之而来的处世圆滑也是成熟的标志之一。想一想自己，不也是如此吗？自己的喜怒哀乐何曾明明白白表露



在他人面前而不加任何掩饰呢？真可谓人心难测，这是我们通晓人际交往秘诀的先决条件。

有些人装出一副道貌岸然、和蔼可亲的面孔，却隐藏着内心的真实意图。外表上对人极尽夸赞逢迎，暗地里却要手段，要么使人前进不得，要么使人船翻人覆，甚至是落井下石。这种人还往往不是自己出面去伤害别人，而是借此伤彼。

在我们的周围，有时，他们看到你直上青云就会逢迎拍马专捡好听的话讲；有时，他们看到你事事顺心进展神速而在背后造谣生事，陷你于不利；有时欺骗、谎言、圈套从他们头脑中酝酿成“捆精绳”套在你身上，使你翻身落马；有时，他们看到你坠入困境则幸灾乐祸趁机打劫。所有的这一切，我们岂能不防呢？

生活中往往有两面三刀者，就是采取各种欺骗方法，迷惑对方，使其落入陷阱，从而达到自己的企图。唐玄宗时的宰相李林甫，他陷害人时并不是一脸凶相，咄咄逼人，而是吹捧对方，说一些甜言蜜语，暗地里却拿对方开刀。当时世人称李林甫“口有蜜，腹有剑”。在当代，“当面说好话，背后下毒手”者不少，我们在生活中一定要认识清楚，提高警觉。

每个人都拥有不愿为人所知的一面，即使并非是什么见不得人的秘密，但或多或少都有些心事隐藏在心里面。一个成就显赫的人，就不愿被人探知过去的历史，如工作方面遭遇的失败，血气方刚犯下的大错，肉体上的残缺等。

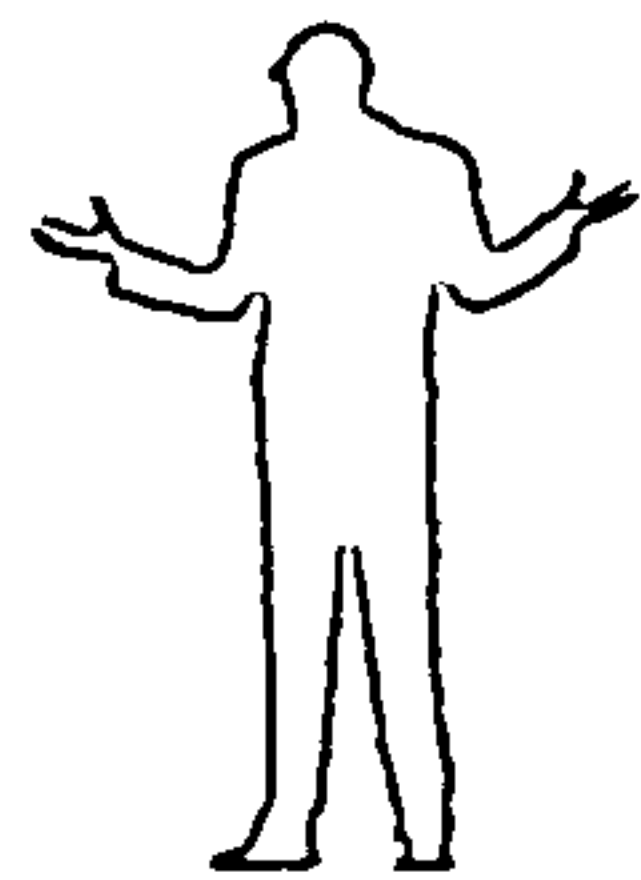
正由于心中有鬼不愿外露，所以才装作一副毫无弱点的姿态来与人交往，那是在刻意伪装自己的内心。不过，当我们干脆地解除自己的伪装，毫不掩饰地暴露所有的缺点，而以诚相见的时候，对方也相应地会以较为轻松的态度和我们交往。

通常，人们对我们意欲掩饰的行动，常故意投下注视的眼光，偶尔还可能故意往坏的方面想象。但如果我们本身解除警戒，并表示我们信赖对方、

表示好感的话，对方反而会以诚相见。即使对方不怀好意而来，但当我们逐渐解除伪装，慢慢地暴露自己的某些缺点，采取较低的姿态，有时也可达到使对方将恶意转变为好意的效果。

如果你商场上的对手防御顽强，而且表现得毫不通融的时候，你最好先泄露出自己的某些弱点，使对方解除戒心。即使是经常以严肃的刻板脸孔斥责属下的上司，只要以信赖他们的姿态交谈，也会使会谈意外顺利地进行下去。

人类一方面严密地隐藏自己不愿为人所知的秘密，另一方面又渴望将自己的秘密告诉某人。秘密是内心相当沉重的负担，长久不安是很痛苦的事情。倾吐肚子里的不幸、不满，寻求相知的人了解，是人类本能上的欲求。揭露自我，是巧妙地引导对方唤醒本能欲求的行动，也是使对方向你告白本身的弱点和秘密的踏脚石。



识人的“五、六、七”法

在现实中用人的前提是要看懂人，看懂人必须先读懂他的心。

人类社会是一个复杂的集合体，鱼龙混杂，有性格高尚的，也有品德卑劣的；有以天下为己任的仁人志士，也有以个人利益为中心的阴险小人。

在中国古代，有因为用对一个人而国富民强的，也有因为用错一个人国破家亡的。像秦穆公因为重用了商鞅，才使秦国成为战国七雄之首；而唐玄宗重用了杨国忠，最终导致了“安史之乱”。

用人的前提是要看懂人，看懂人必须先读懂他的心。所以，读心术自古以来就受到了人们的高度重视。在经历了太多的教训之后，古人们总结了很多读心识人的方法，这些方法在今天看来，依然有用。

中国古代比较著名的识人读心法有三种，可以用“五、六、七”三个字进行概括，它们分别是战国初期魏国政治家李悝的“五视法”、秦朝吕不韦的“六验法”和三国时代诸葛亮的“七观法”。

“五视法”识人：

李悝的“五视读心识人法”，是在魏文侯请李悝为他挑选的两位宰相候选人提出裁决意见时提出来的。

魏文侯向李悝征求对宰相候选人的意见，李悝说，宰相主要是君主的助手，应由魏文侯自己而不是由别人酌定，但他可以提出五种意见供魏文侯参考：

- (1) 居视其所亲。看他平时亲近哪些人，因为物以类聚，人以群分；
- (2) 富视其所与。看富裕时他是怎么花钱的，是贪图个人享受，花天酒地；还是广散钱财，招贤纳士；
- (3) 达视其所举。看他身居高位有权势时推举重用什么样的人，是个人

的酒肉朋友、七姑八姨，还是不论亲疏，举贤荐能；

（4）穷视其所不为。看他交厄运时能否坚守信念，不拿原则做交易；

（5）贫视其所不取。看他处于贫困境地时能否洁身自好，不取不义之财。

李悝提出识人的五个标准之后，魏文侯马上就明白了，他高兴地对李悝说：“先生回家吧，宰相人选决定了。”

李悝的“五视读心识人法”实际上是对一个人在不同环境中的表现进行观察，通过观察他们的表现，来确定他们是否有高尚的操守，这实际是一种“环境读心识人法”。

“六验法”识人：

在秦代古籍《吕氏春秋》中，记载了一种“六验读心识人法”，这“六验”指的是：

（1）喜之以验其守，让他欢喜，验其节制能力，看他是否不变操守，不得得意忘形；

（2）乐之以验其癖，让他高兴，验其癖性爱好，看他是否有不良癖好，是否会玩物丧志；

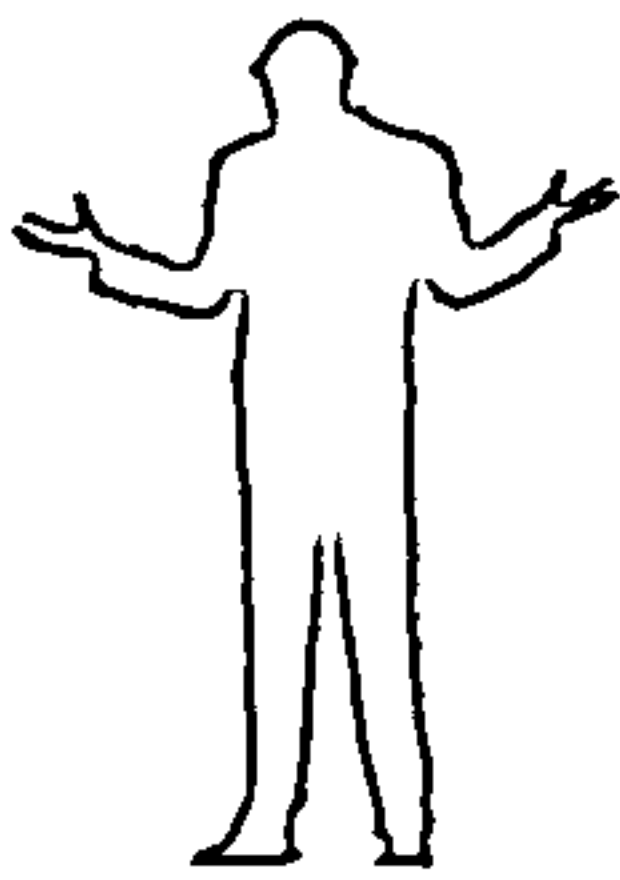
（3）怒之以验其节，引他发怒，验其控制能力，看他能否控制好自己的情绪，不失去理智；

（4）惧之以验其持，在恐惧的情况下考验他是否能够坚持到底，验其能否勇于负责，当铮铮好汉；

（5）哀之以验其人，悲哀之时，看他是否节哀自制，验其是否悲观失望，怨天尤人；

（6）苦之以验其志，处于艰苦环境，看他是否胸怀大志，验其是否有坚忍不拔的气度，能否吃苦耐劳。

《吕氏春秋》中记载的“六验读心识人法”，实际上是通过看人在不同的



情绪中的行为表现，来达到识人的目的。可以称之为“情绪读心识人法”。

这种方法曾经被日本著名企业家松下幸之助当成宝典，他曾经说过：“《吕氏春秋》‘六验’中的名句，曾帮助我物色了众多人才。”

1975年，松下幸之助提拔名不见经传的家族之外的人——山下俊彦担任松下公司社长，当时山下俊彦在26个董事中名列第25，但他能在董事会上毫不畏惧地坚持自己的正确意见，并不因为大部分董事的反对而动摇，因此受到松下幸之助的器重。

这项人事安排曾使财经记者们瞠目结舌。后来的情况证明，在提拔外人这一用人策略上，松下幸之助是完全正确的。

山下成功地把松下公司从一家单一生产家电产品的公司扩展到同时生产电子科技产品的公司，从而奠定了松下公司稳步迈向21世纪的坚实基础。松下幸之助充分的信任和山下出色的经营才能，促成了山下掌权的成功。

“七观法”识人：

三国时期的诸葛亮在其《心书》一文中讲到如何读心识人时，提出了七条途径：

（1）问之以是非而观其志，即从其对是非的判断来考察对方将来的志向，看看是否胸有大志。

（2）穷之以辞辩而观其变，即提出尖锐的问题诘难他，看能否随机应变。

（3）咨之以计谋而观其识，即就某方面的问题咨询对方的看法和对策，看他知识经验如何，具不具备分析问题和解决问题的能力。

（4）告之以祸难而观其勇，即观察对方在困难面前的表现，看他有没有知难而进的勇气和处事不惊的良好心理素质。

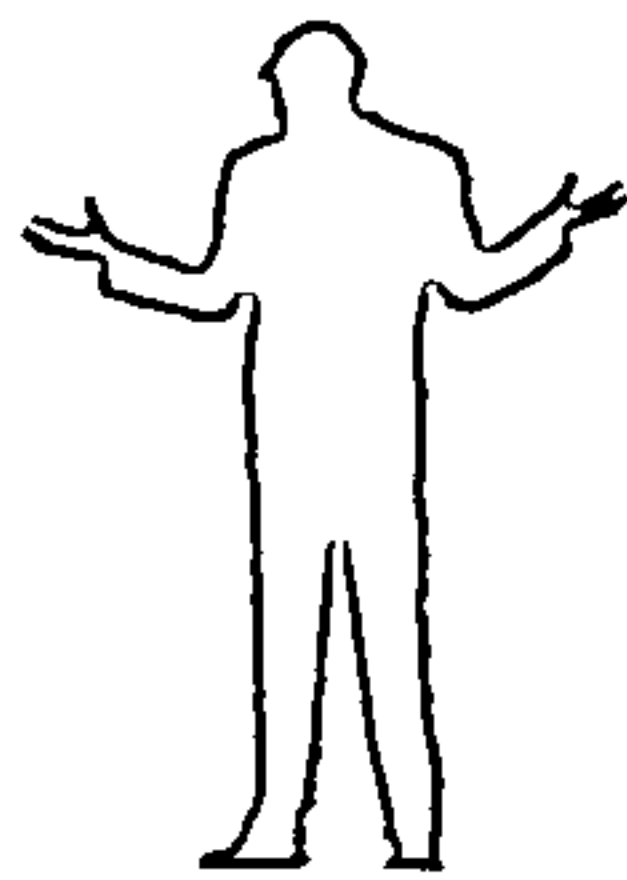
（5）醉之以酒而观其性，即以美酒款待，看对方个人品德如何，是否两面三刀，阳奉阴违。

(6) 临之以利而观其廉，即观察对方在金钱财富面前的表现，看其是否能经得住物质利益的诱惑，是否能保持良好的心态。

(7) 期之以事而观其信，即托付对方办事以视他信用如何，是一诺千金，还是信口开河。

诸葛亮的“七视读心识人法”实际上是通过有目的的言谈和测试，来看透一个人，这其实也可以称之为“言行读心识人法”。

古代的这些读心识人法流传至今，仍然可以为我们所用，而且，随着读心术和识人术在世界各国的广为流行，这些包含着中国传统文化精髓的识人方法，引起了很多外国政治家和猎头专家的重视。他们把这些方法和他们国家的国情结合起来，发现了一个又一个可用之才，创造了一个又一个奇迹。我们为什么不重视呢？



看透男人，只需三种策略

一是从小变化看破人心

从小小的变化，可以体察到被认知者实际心理活动，是看破人心者必须学会的能力。

在美国有个有远见的妇女做了件聪明的事情。一天这位妇女突然取出了自己多年的某银行的所有存款，几天之后，这家银行倒闭了。很多人都十分纳闷她到底是怎样猜到的。后来这位妇女说：在不久前的一次聚会上，她见到这家银行的总经理。她发现这位老板服饰讲究，连指甲都经过高级美容店精心修整。她当即感到，自己的存款有化为乌有的危险，因为一个事业心很强的男子是不会花费这么多精力和钱财来修饰自己的。这个妇女从小处识人的本领确实不同一般。

尽管是小小的变化，里面一定隐藏着使之发生变化的力量，在看人上其作用力就是人的内心世界，而使内心世界发生变化的原因，又是生活的现实问题。那个妇女就学会了这一看人本领，所以她避免了损失。

二是从小迹象看破人心

有时，事情虽然还没真正发生，迹象其实已经显露。如果不能从初期的迹象去掌握即将发生的事实，这是非常危险的。有智慧的知人识人者能从小迹象识人，只要见到一点迹象，就能判断出事情未来的发展，并对人形成整体感觉。

春秋时，秦武王派甘茂攻打韩国的宜阳，甘茂担心会遭人毁谤，于是对武王说：

“以前，鲁国有个叫曾参的杀了人，人家告诉曾参的母亲说：‘曾参杀

人。’他的母亲说：‘我儿子才不会杀人。’继续自在地织布。不久，另一个人又告诉她说：‘曾参杀人。’他的母亲依旧在织布。不久，又有第三个人向她说：‘曾参杀人。’他的母亲立刻丢下梭，离开织机逃走了。”

“以曾参的贤明和他母亲的信任，有三个人接连的谎报，他的母亲都怀疑害怕了。我去攻韩国，小人进谗言则无处容身，请主公明察。”

甘茂能够从小迹象中觉察到事物发展的必然，可谓“深谋远虑”，“老谋深算”，充分显示出了他的聪明才智。

作为知人识人者尤其应该学习甘茂的聪明才智，从下属的小迹象而推测其未来的形态，窥一小孔而知全豹。

三是从小习惯识破人心

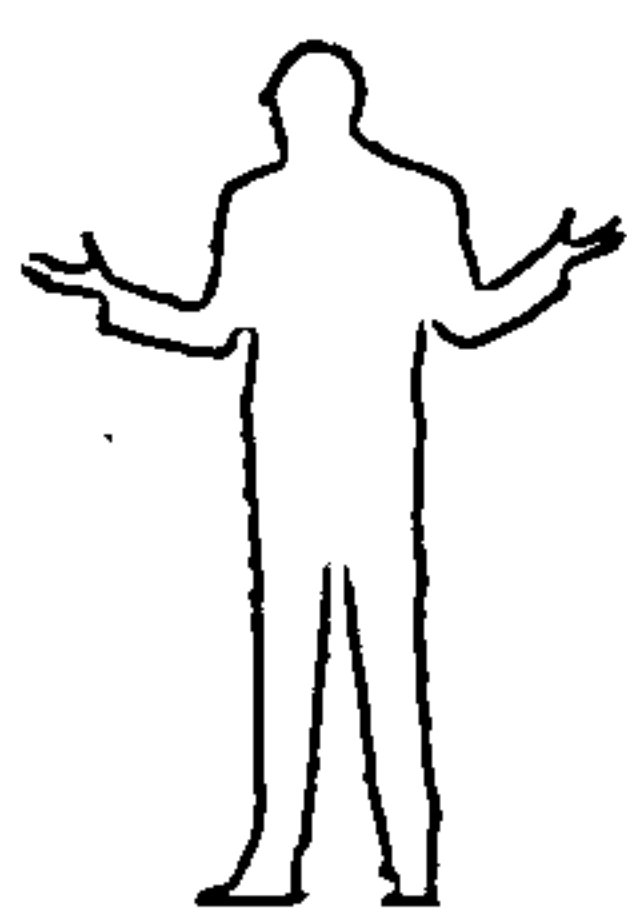
一个人的性格特点及一个人的本性往往会通过自身的一些细小习惯，通过言谈举止、表情等流露出来。

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

对于一些小习惯，我们不应为其表象所迷惑，而应洞悉其行为的内在本质。

（1）轻易地许诺他人的要求，看起来似乎很爽快，其实不可实现自己的诺言，成为一个不守信用的人。

（2）对什么事都认为很简单的人，看起来似乎很能干，其实真正做起来，却困难重重，没法办到。

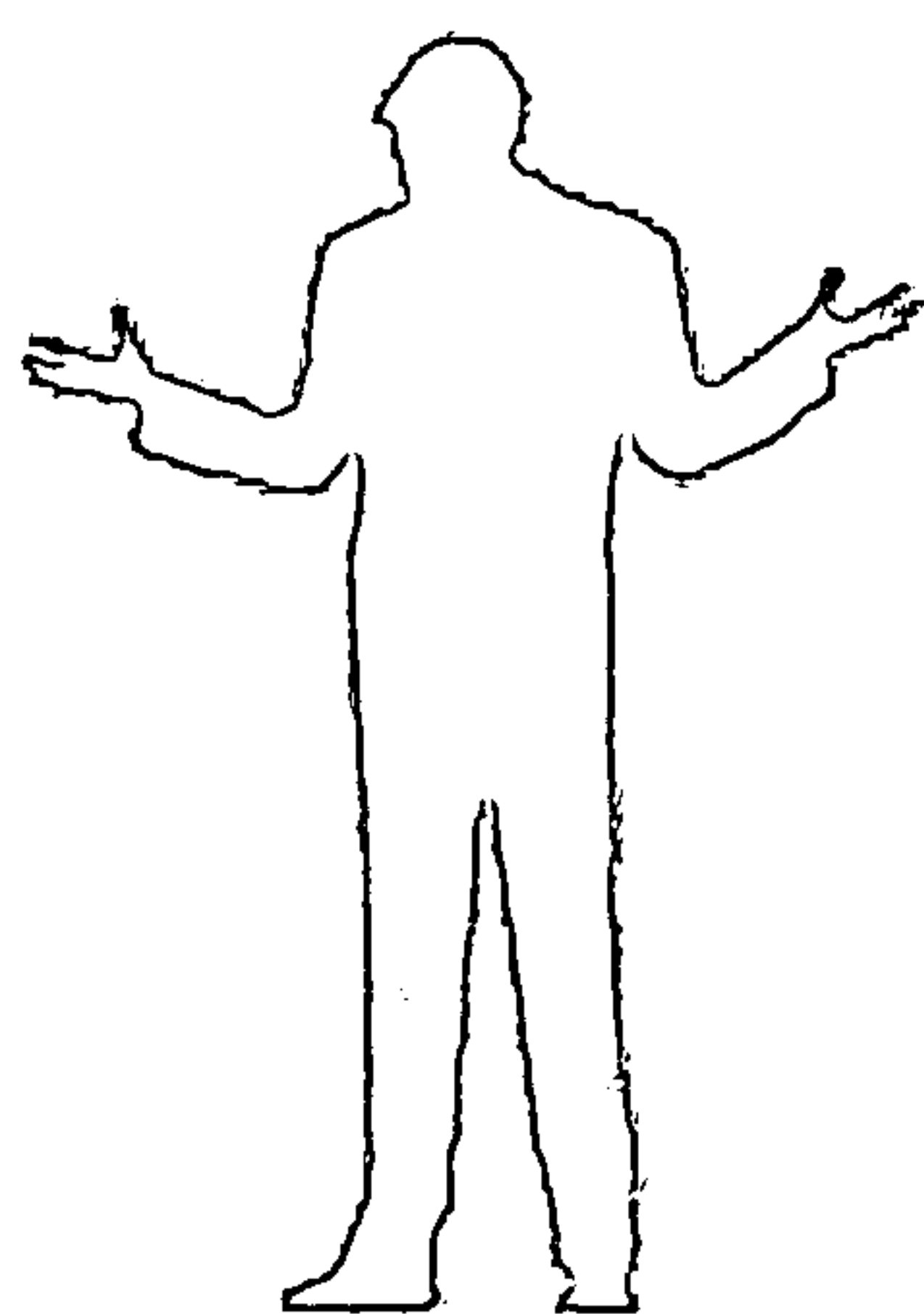


(3) 前进急速的人，看起来非常迅猛，其实来得快，退得也快，就像孟子所说：“其进锐者，其退速。”这样干事情不会坚持到底。

(4) 处理事情习惯大声呵斥的人，看起来似乎明察秋毫，其实会使事情越弄越糟。

(5) 用人喜欢暗中给人施舍小恩小惠，看起来似乎是给予恩惠，其实会增加部属的负担。

(6) 表面上对你唯唯诺诺的人，看起来似乎忠诚可靠，其实给你背后一剑，使你受伤，这种人最可怕。



第五章

他的习惯，你的发现

俗语说：窥一斑而知全豹，一叶落而知天下秋。生活习惯能够体现一个人的品质、气度和修养。举手投足、践言践行与深思熟虑是细节的具体体现，而生活格调、文化素养与价值追求则是这些平日里一言一行背后的根源。

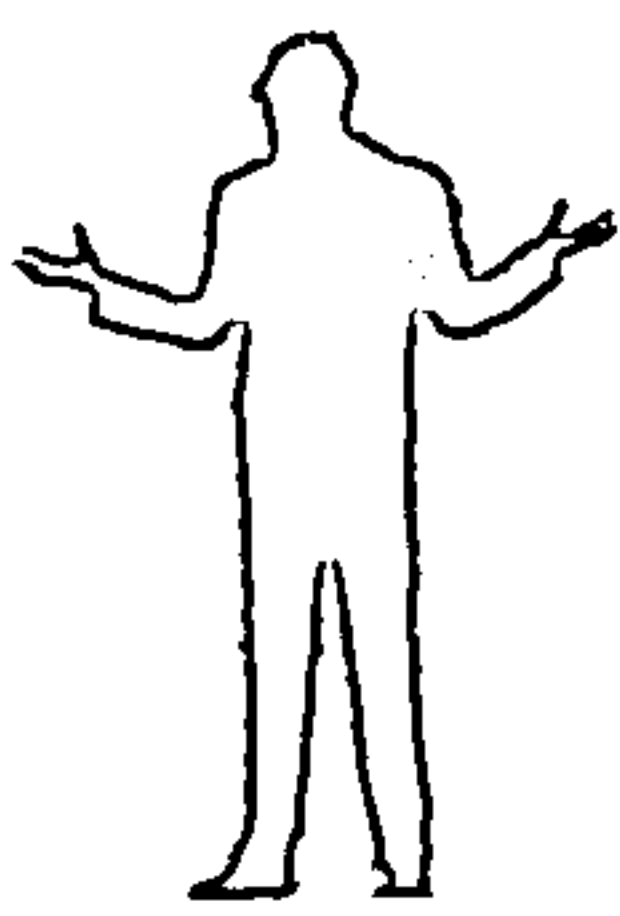
日常动作也是一种性格

一些人在做某些日常性动作时，有一些习惯性动作带有很浓厚的个性色彩，这对于我们知人识人，客观评价一个人具有重要的参考价值。这种情形是人们一天天地逐渐形成的，有着极强的稳定性，想要一下子改变过来，一时之间很难办到。心理学家莱恩曾说过：“人们日常做出的各种习惯行为实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”所以，由习惯性动作，可以识人性格。

一个人的所思所想和性格特征都能在举手投足、点头微笑中暴露无遗，那些经验丰富的识人高手往往从一举一动中就能识别人心。有一些习惯性动作，可以帮助识人者观察他人并轻松地认知他人。下面就是一些识人高手长期的识人经验总结。

1. 习惯性点头者

比较关心他人和体贴他人，知道给予配合的重要性。及时表达自己的认同，可以使说话者增强自信和对谈论话题深入思考，并得以充分发挥，有利于找出最好的解决问题的方法，于人于己都有好处。在生活和工作当中，他们同时也是愿意向他人伸出援手的人，能够尊重对方的弱点，在力所能及的范围内寻求解决方案，具有热心助人的性格特征。能够聆听对方的全部说话内容，并给予认真的思考，让说话者有被认可的感受，所以会认可和欣赏他们，把他们当成可以深交的伙伴。他们也是一些爱交朋友的人，这不仅表现在能够给予朋友力所能及的帮助，而且还在内心深处关怀和体贴朋友，处处为朋友着想，时时想着为他们排忧解难，准备随时帮助朋友，最为难得的是经常在别人尚未请求协助的时候便伸出了援手。



2. 经常摇头者

经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

3. 手插裤兜者

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用一种办法去解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

4. 双手后背者

两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但在与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。许多当过兵的人可能都对双手后背这种习惯性动作很熟悉。

尽管部队规定在非正式场合不必背手，但还是可以看到，在非正式场合一群新兵聊天的时候，突然老兵班长来了，他往往就是背握着手，昂起下巴，在新兵中走来走去。把老班长这种动作换成语言来表示，就等于他在说：“我是老兵，我是班长，你们得听我的。”这是相当自信的姿势。

5. 吐烟圈者

这种人突出的特点是：与别人谈话时，总是目不转睛地看着对方，支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，哥们儿义气重，因此他们周围总是包围着一群相干和不相干的人。

6. 言行不一看

当你给某人递烟或其他食物时，他嘴里说“不用”“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子，这种人比较聪明，爱好广泛，处事圆滑、老

练，不轻易得罪别人。

7. 东拉西扯，频频打断别人话题者

倾向于冒进，欠缺稳重，给人一种毛头小子的感觉。很少有人会和他们长时间地交流。更别提促膝而谈了，所以他们很少有真正的朋友和可以依靠的人。另外，必须提防的是他们做事往往虎头蛇尾，雷声大，雨点小，所以千万不要把全部的希望都寄托到他们身上，否则定会吃大亏。

8. 心不在焉者

他们不重视谈话过程，自然不会在意谈话内容。即使用心听了，那也是粗枝大叶，丢三落四。这种结果的外在表现是他们办事容易拖拉，一拖再拖，因为他们根本就不知道对方让自己做什么，而且得过且过；如果目标已经明确，条件也具备和成熟，他们却又往往无法把精力集中起来，或是一心二用，或是“心有旁骛”，接到手中的任务往往不了了之，毫无责任感，终身都难以有所成就。

9. 拍打头部者

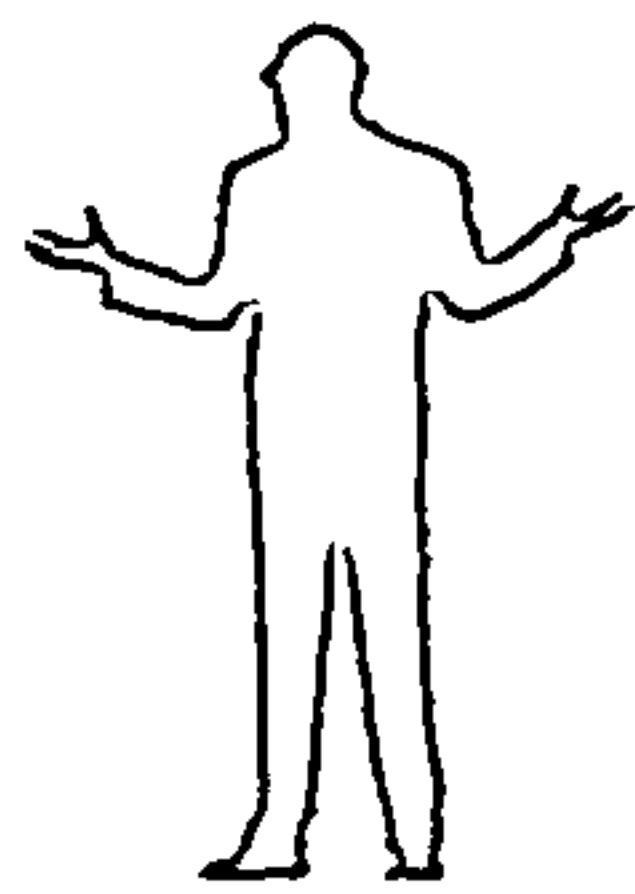
拍打头部这个动作多数时候的意义是表示对某件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入困境，现在则走出了迷雾，找到了处理事情的办法。拍打的部位如果是后脑勺，表明这种人敬业，拍打脑部只是为了放松一下自己。时常拍打前额的人一般是直肠子，有什么说什么，不怕得罪人。

10. 拍打掌心者

在与人谈话时，只要他动动嘴，一定会有一个手部动作，比如相互拍打掌心、摊开双手、摆动手指等，表示对他说话内容的强调。这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于在任何场合都把自己塑造成一个“领袖”人物，性格大都属于外向型。

11. 触摸头发者

这种人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。他们经常做一



些冒险的事情，喜欢挤眉弄眼，爱拿人当调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养，但常常特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

12. 抖动腿脚者

喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用一脚尖磕打另一脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子的占有欲望特别强。然而当朋友有困难时，他们会经常给朋友提出一些意想不到的好建议。

13. 手摸颈后者

当一个人习惯用手摸颈后时，往往是出现了恼恨或懊悔等负面情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”。在遇到危险时，人们常常不由自主地用手住脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。女人则会伸手向后，撩起头发，来掩饰自己的恼恨情绪，并装作毫不在意的样子。

14. 摊开双手者

大部分人表示真诚与公开的一个姿势，便是摊开双手。意大利人毫无拘束地使用这种姿势，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办”的姿态。他们做的事情出现了坏的迹象，别人提出来，而他们摊开双手，表示他们自己也没有办法解决，一副无可奈何的样子。摊开双手时，有时耸肩的姿态也会随之而来。

演员常常用到这个姿势，他们不只是表现情绪，即使在说话前，也能显示出这个角色的开放个性。

15. 解开外衣纽扣者

这种人的内心真诚友善，他们在陌生人面前表达这种思想时，最直接的动作便是解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣。在某个商业谈判会议上，当谈判对手开始脱掉外套时，你便可以知道双方正在谈论的某种协定有达成的可

能：不管气温多么高，当一个商人觉得问题尚未解决，或尚未达成协议时，他是不会脱掉外套的。那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，性格较优柔寡断。决断事情总是犹豫不决。

16. 拍案击节者

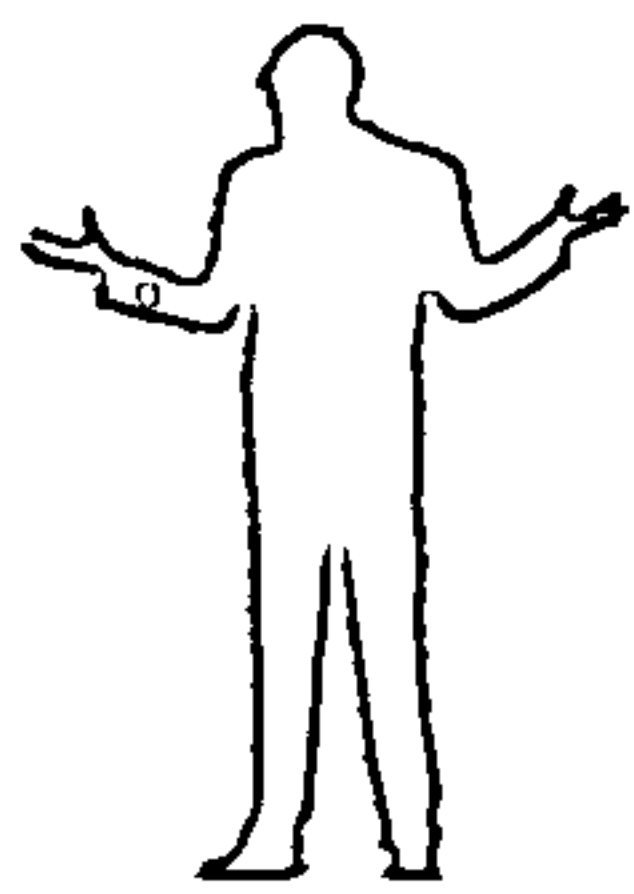
这主要有两种情形。一种情形是，谈话时，一个人以手在桌上叩击出单调的节奏，或者用笔杆敲打桌面，同时脚跟在地板上打拍子，或抖动脚，或用脚尖轻拍，这种节奏并不中途停止，而是不断地嗒嗒作响，这些就是在告诉你他已经对你所讲的话感到厌烦了。另外一种情形是，一个人在看书、读报、看电视，尤其是看球赛之类的节目时突然拍案击节，表示他对故事情节或运动员的某个动作表示赞赏。这种人一般性格乐观，对烦恼不记挂于心。

17. 双手叉腰者

这种人希望在最快的时间内经过最短的距离达到自己的目标，他突然爆发的精力常是在他计划下一步决定性的行动时，看似沉寂的一段时间内所产生的。这个姿势，就像他们用V字代表胜利的符号一样，成为他们的特征。不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人，就是这个意思。

18. 坐立不安、手足无措者

这种人精力充沛，给人一种事业型的感觉，而他们也正是按照事业类型打造自己的。由于身边的工作机会很多，为了早日实现自己的目标，他们不允许自己错过任何机会，积极投入身边的所有事情当中，忙完这个忙那个，放下一头又抓起另一头，结果是疲于奔命，造成极度的紧张，无法专心致志于分内工作，得不偿失。



刷牙姿势也是一种性格

我们每天都会刷牙，不同刷牙姿势的人在性格上也有细微的差别，下面对此进行一些简单的介绍：

1. 从刷牙方式上看

有的人在刷牙的时候采取的是上下刷的方式。这样的人一般自主意识比较强，不喜欢受他人的限制和约束。他们的生活态度比较积极，即使遇到一些挫折和磨难，也能够以一种相对比较乐观的态度去面对，所以在他人看来，这样的人是能够给别人带来欢乐的，并且是值得依赖的。他们通常能够营造出比较和谐的人际关系。

有的人在刷牙的时候采取的是左右刷的方式。这样的刷牙方式一般来说是不太正确的，但既然已经形成了习惯，可能也就感觉不出错误来了。这种人身体内多是有很多的不安分子，他们非常叛逆，但缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些小事而和人闹不愉快。这样的人由于其性格缺陷，注定很难营造出相对良好的人际关系。他们在人际交往中容易钻牛角尖，常常跟人家过不去。有的人只是在早晨起来的时候才刷牙。这样的人一般来说相对比较注意自己在他人眼中的形象，同时他们也在朝着尽力把自己最好的一面呈现在他人面前的方向努力。

与上一种人恰恰相反。有的人只是在晚上临睡前才刷牙。这样的人多比较缺乏安全感，所以凡事总是要做得妥妥当当的，以使自己安心和放心。这样的人为人处世多比较干脆利索，没有过多庞杂的而又没有具体意义的琐事。他们多追求在最短的时间内以最小的精力来完成一件事，而对结果不求尽善尽美，说得过去就可以了。

有的人使用冲牙机清洁牙齿，这样的人接受新鲜事物的能力一般来说是很强的，但有喜新厌旧的倾向，接受容易，放弃也比较容易。他们大多内心不安分，喜欢猎奇，追求新潮和刺激。

有的人使用电动刷牙机清洁牙齿，这样的人多是很懂得享受的人，他们乐于凡事不用自己动手就可以达到目的。在自身条件达到可以使自己很好地享受的自然不必说，对于无法达到的，他们常通过幻想来满足。也有的人使用牙线清洁牙齿，这样的人在为人处世方面多是谨慎小心的。他们多有很强的自信心和责任心，能够很出色地完成一件工作，而且由于他们很讲信誉，多会得到他人的信任和肯定。

还有的人采用橡皮制品的尖端来剔牙，这样人的预防意识多不是太强，他们很少会事先做一些必要的准备，以免有突然性的事情发生，而导致措手不及。但这种人往往思维周密，即使发生突发事件，他们也能很快镇定下来，并积极化解。这种类型的人还有一个比较突出的特点，那就是有很强的攻击性，敢于向某一事物进行挑战。并且，当他们发现自己犯了某一错误以后，能够主动地去改正。

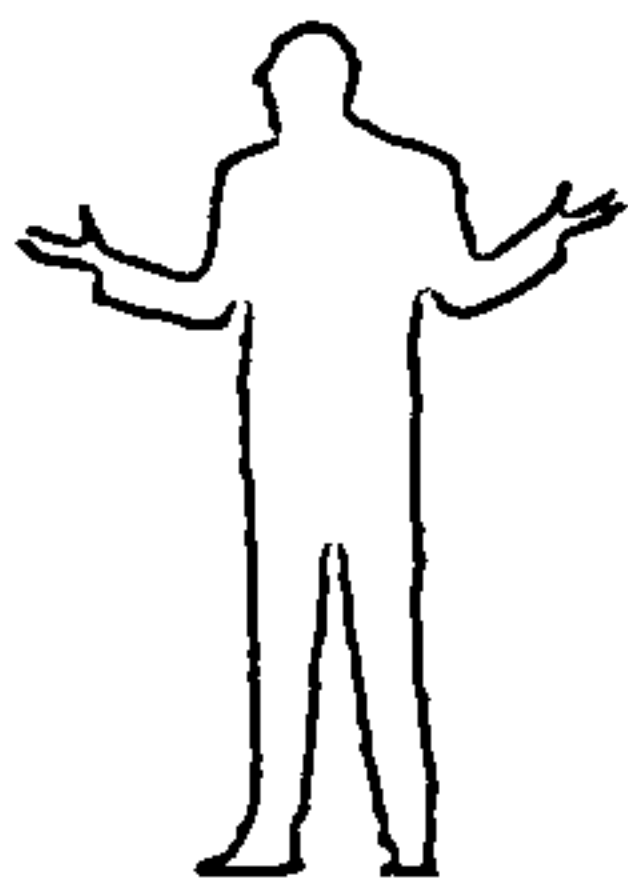
2. 从挤牙膏方式看

挤牙膏其中也有一定的学问。心理学家发现，通过挤牙膏也可以观察出一个人的性格。

有的人把牙膏盖弄得不知去向，这样的人的行为并不是我们通常所认为的这个人太粗心大意了。相反，这表明了这种人有很强的进取心，还有一定的胆识和魄力，他们在面临比较重大的事情时，一般不会临阵退缩做逃兵。

有的人使用牙膏时非常谨慎。通常情况下，他们会轻轻地挤压。这样的人的感情多比较丰富和细腻，温柔随和，比较浪漫，不轻易发怒，能体谅和宽容别人，但作为长辈，多会对小辈表现得过分溺爱。

有的人在使用牙膏时一次会挤出很多很多，这样的人通常大手大脚，在



各方面都不太懂得节俭。

有的人在使用牙膏的时候特别节省，这样的人在生活中知道节俭，但有些保守，中规中矩，显得死板，缺乏生机。除此以外，这种人多比较理智，不会有过激行为。

有的人把牙膏用到连牙膏管都卷起来了，这样的人多具有勤俭的美德，轻易不肯浪费任何东西，一旦浪费了，心里就会感到特别不舒服。这样的人在生活中多是一本正经、中规中矩的。

有的人在刷牙的时候习惯于从牙膏管中间挤牙膏，这样的人追求快速准确的达成目标。他们目光多不太长远，对现在的关注程度要远远超过未来，可以算得上是及时行乐者。

洗澡习惯也是一种性格

洗澡是日常生活中一件非常重要的事，有很多人甚至将沐浴视为重生的象征，洗掉每日的污秽，然后再以一个全新的自我迎接世界。因此，当一个人脱下衣服、卸下扮演的角色时，便还原成真正的自己。

1. 热水浴

有些人喜欢热水浴，因为热水使人的感情胜过理智。从淋热水浴所得到的热血沸腾感反映出：他们偏好“热情”的风格、“热烈”的罗曼史和“辛辣”的食物。他们处理每一件事都可能感情用事，如果被对方拒绝，他们可能很快面红耳赤，无地自容。

2. 冷水浴

他们喜欢保持理性。合乎逻辑的情绪，不让外界的东西强烈影响其判断。他们头脑清楚，而且非常专业，是冷静的人，总是隐藏自己内心的真实情感。

3. 淋浴按摩

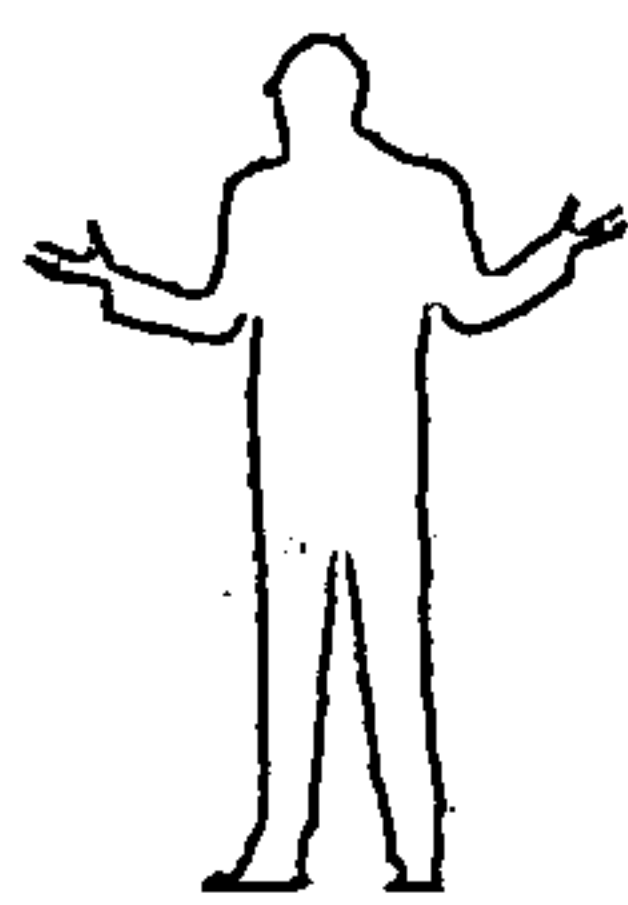
他们追求丰富多变的生活情趣。由淋浴按摩中得到各种兴奋和快乐，代表他们寻求各式各样的享受。

4. 泡泡浴

他们对自己很放纵。喜欢享受长时间的美容浴。每次他们都会修一次手指甲，做一次脸或修一次脚趾甲。因为他们很在意外表的吸引力，总是在周末做些按摩或有益健康的活动。必要时还会做美容手术消除鱼尾纹、双下巴或凸出的小腹。

5. 热水盆浴

如果一个人喜欢赤裸裸地和一群人一块儿洗澡，那他很可能是一个追求自然主义的人，不受一般社会常规或旧式道德规范的约束。他极端前卫，尤其在自我意识抬头时更是如此。



6. 海绵浴

科学研究证明，人怕水的原因之一是害怕回到母亲的子宫里。因为在水和母亲的子宫中，都同样有全身被浸湿的无助感。一个人喜欢海绵浴，那么，他可能曾有过精神受创的童年，创痛至今仍深深影响他的行为；他可能害怕放松自己，对他而言，甚至连轻松一分钟，都是一件很困难的事；他可能是一个不会游泳的人。

7. 蒸汽浴

如果他觉得蒸汽浴对他来说必不可少的话，那他总是坚持由内向外发掘问题。他深信，只要彻底流一身汗，没有治不好的病症。蒸汽浴是一种放松的方式。好让他把体内的污秽排除掉。

进餐仪容也是一种性格

进餐的仪态很容易就会泄露一个人的真正性格。

进餐时非常讲究整洁的人，不但注重餐具的清洁，进食当中有少许面包屑掉在餐桌上，也会立刻拾起来，而且会将用过的碟子或点心篮叠起来，以方便侍者收走。这种人经常赞赏别人所做的努力，若遇上同样爱好整洁的人。很容易与对方成为好友。

喝汤及咀嚼食物时发出声音的人，其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，这样的举动还显出他们根深蒂固的孤僻倾向。他们往往对坐在旁边的人视而不见，也不会考虑旁人的感受。

有些人在食物一端上桌，完全未尝过味道以前，便胡乱添加调味品，这样做不但是对厨师的一种侮辱，还显示出其天生爱冒险的性格。这种人做事比较草率，容易给自己和别人带来无谓的麻烦。

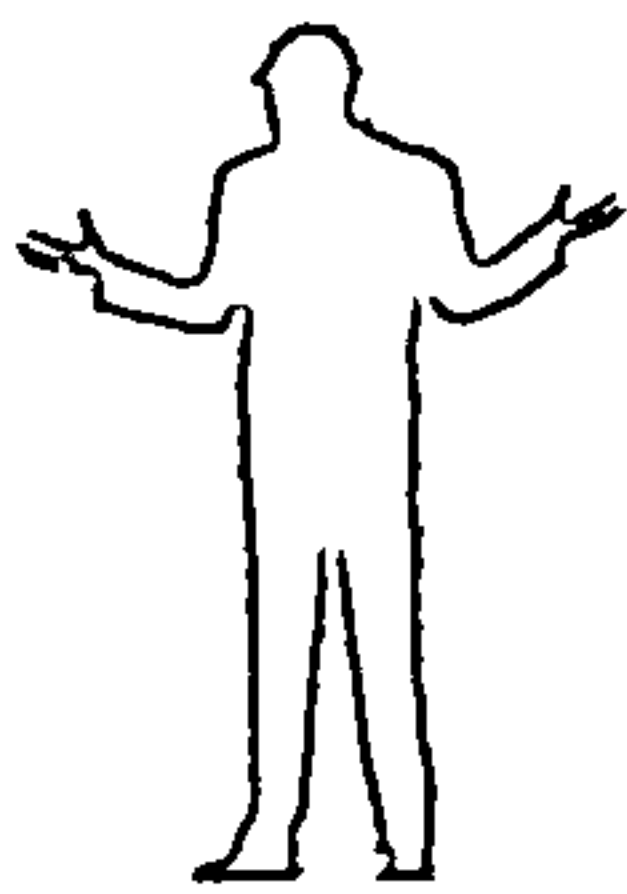
一面进食一面唠叨不停的人，因为急于跟别人交谈，而来不及将食物吞下。这种类型的人在处事时往往比较性急且咄咄逼人。

相反，进餐时一声不响、专心用餐的人，很可能是美食家，一心一意将心思放在食物上；另一种可能是个性害羞或孤僻，习惯利用进餐时间避开和其他人的交谈应酬。

匆匆进餐后立即离席的人，通常以自我为中心，对于别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

浅尝辄止型的人，这种类型的人食量小，大部分个性保守、行为谨慎、墨守成规、稳重有余而冲劲不足，一般只能是守成者而不是创业者。

风卷残云型的人，此种类型的人进食速度快，近乎狼吞虎咽，多半个性



豪放、精力旺盛，具有过人的精力，行事果断、待人真诚，并具有强烈的竞争心和进取精神。

细嚼慢咽型的人。这种类型的人进食速度极慢，喜欢细细咀嚼、慢慢品尝，他们办事周密、严谨，没有把握的事绝对不做，爱挑剔，有时对人近乎冷酷。

饮食过量型的人，这类人进食不加节制，看到爱吃的食物势必大啖一番，他们多半性格直爽，有团结众人的能力，喜怒溢于言表，从不掩饰内心的情绪。

独食难肥型的人，这类人总爱单独进食，不愿与人共同分享，他们大多性格乖僻，孤芳自赏，但坚毅沉稳，责任心强，言行一致，信守诺言，一般来说在工作上的表现往往都能令上司满意。

来者不拒型的人，这类人对食物从不选择，他们个性随和、不拘小节、生命力旺盛、多才多艺，可以同时应付多种工作而游刃有余。

慢条斯理型的人，他们会花时间反复思考某一件事，直到认为没有问题时，才作出最后决定。此外，他们也较挑食，性格上最怕遇到突如其来的意外状况，否则往往令他们措手不及，疲于应付。

开车习惯也是一种性格

1. 从喜欢的车的类型来看

车子能使我们快速地到达某一地点。对车子不同的选择，除了能够反映出车主经济实力的差别外，更可以看出对方格调，以及折射出的性格特征。

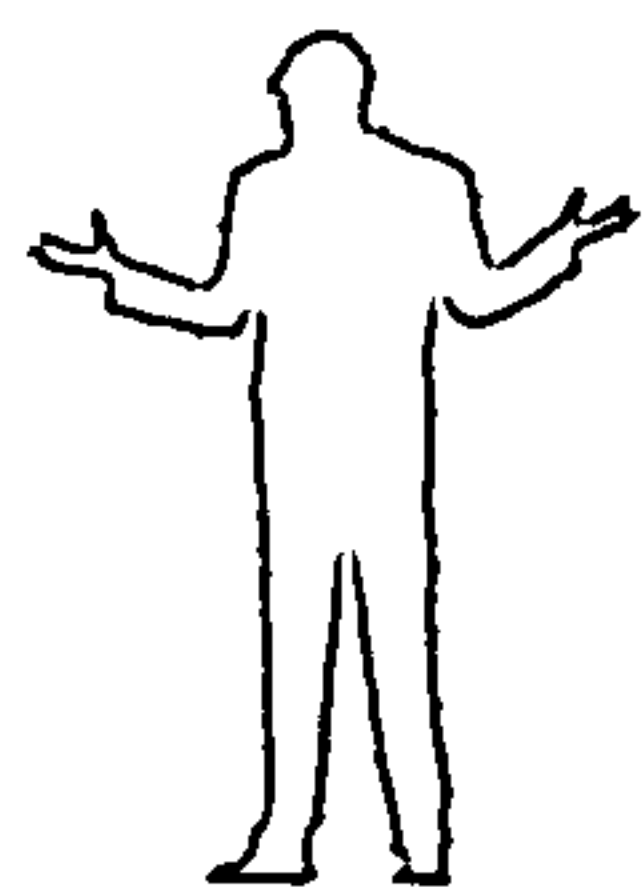
喜欢进口车的人，一般来说对大部分国产车的品质持怀疑态度。爱国主义之类的宣传号召很难打动他们。

喜欢吉普车的人，比较能吃苦耐劳。吉普车使人能够探访许多交通工具无法到达的地区。他们把所有人抛在车后一团团的灰尘中，打算替自己开条路。他们就像吉普车一样不但能吃苦耐劳，而且原本就是为了吃苦耐劳而存在的。他们不需要空调。不需要美观的烤漆，不需要动力方向盘或电动刹车。他们所需要的，是在被太阳烤干的嘴边吸一根万宝路香烟。

喜欢豪华车的人，可能很有钱，也可能很穷，不过他们喜欢让自己看起来很有钱。他们希望表现出与众不同，具有影响力，从他们衣服的剪裁和房子的大小，也可以看出这点倾向。然而，他们心中成功的感觉，多半来自于他人的赞美，而不是真正发自内心的自我肯定。看到别人开劳斯莱斯，可以让他们一整天都不舒服。

喜欢敞篷车的人，不想与世隔绝。当然，他们希望这世界也能进入他们的车里，有风轻轻吹过发梢，有阳光亲吻他们的脸，他们喜欢敞篷车带给他们的那份逍遥自在。

喜欢双门车的人，喜欢控制别人。别人一进入他们车子的后座，就成了他们真正的俘虏，没有出入方便的逃生门。双门车对于有控制欲的人来说，的确具有某种特殊的吸引力。他们控制了旁人的生命，而且只顾自己轻松舒



适，并不在乎别人的感受。

喜欢四门车的人，尊重别人。每个人都有属于自己的出入口，可以自由进出他们的车子，因为他们讨厌被人催促的感觉。他们给每个人一个出口，表示尊重他人选择的权利，即使对方选择离开他们，他们还是同样尊重对方的决定。然而，就因为他们不企图控制别人、限制别人，别人反而愿意搭他们的车。

喜欢省油车的人，大多很现实。随着油价飞涨，大多数人都希望自己的交通工具能够经济省油。所以，如果他们选择这一类的汽车，很可能是个脚踏实地的人，而且非常现实。对他们而言，童年那种放纵自己的日子已经过去了，现在必须穿着得体，举止优雅。他们最关心的不是如何获取身份和地位，而是保有目前已经拥有的身份和地位。

2. 从对车身颜色的喜好上看

据心理学家的研究表明，一个人对车的颜色的喜爱在一定程度上也可反映出他的性格。

喜欢红色的人，具有较强的事业心，对自己充满自信，对人热情，喜爱开快车。

喜欢黑色、白色的人，工作热情高，万事追求完美的境界。

喜欢蓝色的人，干事冷静，具有较强的分析能力。

喜欢黄色的人，乐观，好交际，朋友众多。

喜欢绿色、银色的人，处事中庸，行事稳当，性格坚强。

3. 从驾车的方式看

一个人控制汽车的方式与控制自己的方式有许多相似之处，如果把车子视为一个人肢体的延伸，那么开车的方法，就是肢体语言的机械化身。一个人在方向盘后的举动，反映出他每天的心情与态度。

按规定速度开车的人，对他们而言，开车不过是带他们要去的地方，而

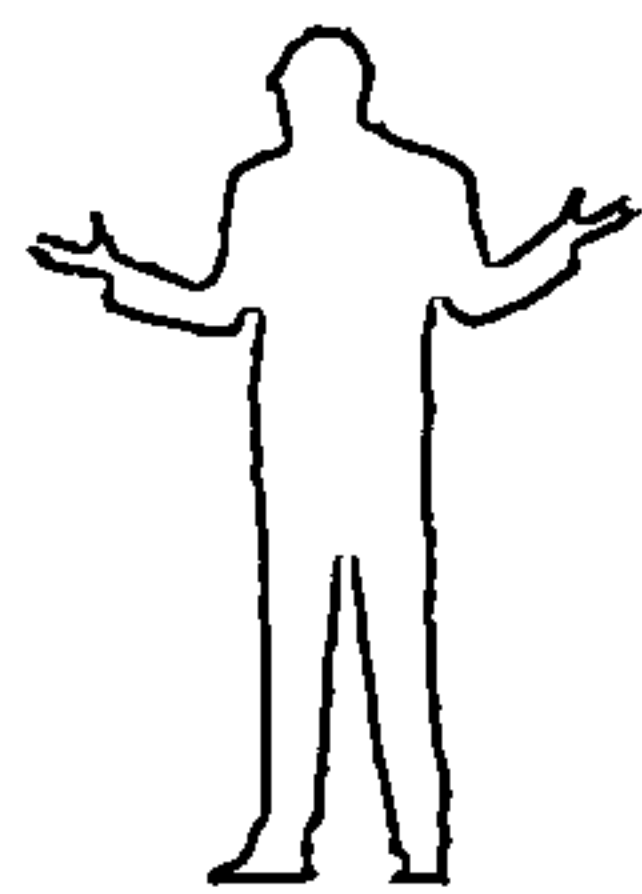
不是一种真正快乐或刺激的体验。他们守法，尽自己应尽的义务，绝不少报所得税，通常以平稳、容易控制的速度开车。他们做任何事情都是中庸的态度，即使有很大的把握，也不会骤然冒险。他们为人可靠，不马虎，可能很适合在政府机关上班。

行车速度比规定速度慢的人，坐在方向盘后面令他们觉得害怕，觉得无法操纵一切。他们总是避免把东西放在自己手里，只要有人授权给他们，他们立刻把权限缩至最小。他们嫉妒他人不断超越他们，而他们胆小怕事的个性也令他们的家人、朋友失望。

超速行驶的人不会受制于任何人，他们很积极，而且憎恨权势。他们不允许他人为他们设限，如果有人企图这么做，他们会找出极端而且可能很危险的方法，来维护自己的独立自主。他们的父母和老师很有可能都十分严格，而这是他们发泄心中怒气的唯一方法。

大声按喇叭的人，在现实生活中，他们喜欢尖叫、大喊、发脾气；在马路上，他们则使劲按喇叭。他们对挫折的应变能力极差，经常觉得受别人的威胁。他们通常以一连串的高声谩骂，来表达心中的焦虑和不安，发怒的程度完全和刺激他们生气的原因不合。他们做事无效率、无能力，即使哪儿也没去，却总是显得匆匆忙忙。

不换挡的人，希望所有事情都安排得好好的。他们比较喜欢寻找自己的生活方式，即使有时候这么做遭遇的困难比较多，他们也很少向他人请教。没有人告诉他们该往何处去，可能常常是他们告诉别人该怎么做。他们是实践家，凭直觉行事而且喜欢把事情揽在自己身上。绿灯一亮，抢先往前冲。凡事比别人抢先一步是他们生存的方式，他们喜欢胜利的感觉，因为他们不想被烙上失败者的标记。他们已经学会只有积极且有竞争力，才能够成功。只要有一条线，他们总是第一个站在线上的人。他们不是向前看，而是向后看别人离他们还有多远。



绿灯亮后最后发动车的人，会觉得这样很安全，有保障，用不着和他人竞争。没有人会伤害他们，他们让别人挤破头去拿第一。他们早已学到，只要不锋芒毕露，就不会遭人拒绝或被人伤害。他们把这个观念也用在其他地方，让他人先走，他们就不必与之竞争了。

不学开车的人，不学开车使他们置身于依赖和无助的情境中。这增加了他们的自卑感，因为他们受制于他人。在他们生活的各个领域，他们也是习惯退居积极者的背后。他人对他们的评价驾驭着他们的一举一动。

永远没有驾照的人，擅长告诉别人他们要怎么做，但做出来的成果，却往往与他们所说的相去甚远。不过，只要有足够的刺激，他们最后还是会把事情做完。他们把自己想象成赢家，但心中却暗自害怕会输。他们天花乱坠的言辞可能说得斩钉截铁，但他们的行为却消极得很。他们的拖延战术，不但已经变成了一种再自然不过的行为，而且已经形成了一种模式。

习惯坐后座的人，他人的成就令他们有被威胁之感，因为他们害怕自己想贡献心力时，不为他人信任与接受。他们喜欢别人依赖他们，希望在他们作决定之前，先来问问他们的意见。总之，他们需要一再证明自己的重要性。

饮食习惯也是一种性格

人只要生活在这个世界上，就一天也离不开食物，食物对于人的重要是无需多说的。

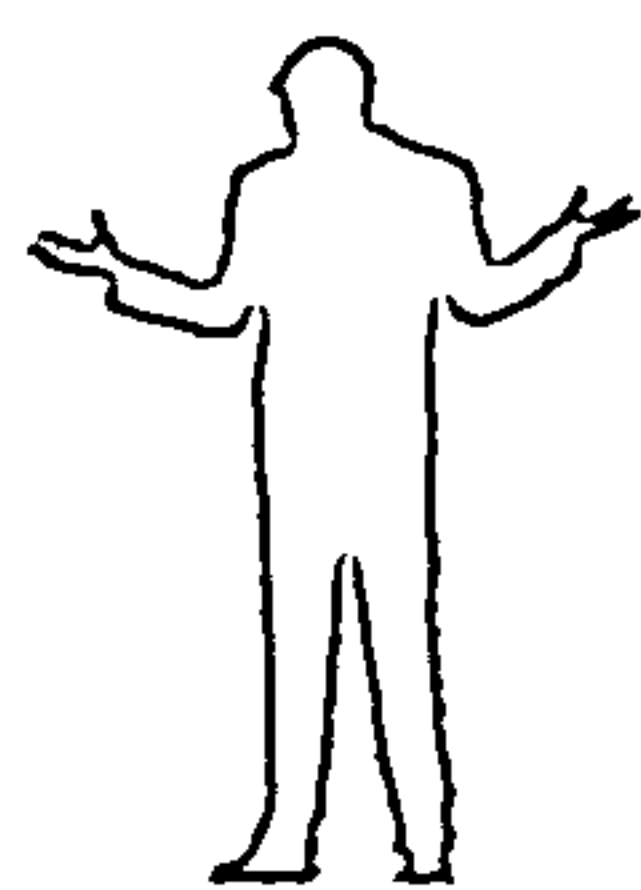
我们从一个人喜欢吃什么东西可以观察出他的性格特征，同样，从一个人以什么样的方式来吃东西，也可以观察出他的性格特征。

将食物分割成若干小块，然后一点一点慢慢地吃，这样的人，多是比较传统和保守的，他们为人处世都比较小心和谨慎，不会轻易得罪人，在很多时候都充当好好先生，保持中立。这一类型的人由于缺少冒险精神，所以在事业上所取得的成就不是很大。他们在很多时候比较机智和圆滑，有自己的主张，不会轻易接受他人的建议，但又不会表现得太过于明显。

吃东西时很讲究程序，总是一项一项地全部做到位以后，才坐下来慢慢吃。这一类型的人思维多是相当缜密的，一件事情，他们总是会花很多的时间去考虑，把前前后后、左左右右凡是可能出现的问题都想清楚，并想到了适当的应对方法以后，才会动手去做。由于挑食所致，他们的身体可能不会很强壮，但头脑和智慧却是足够用的。他们习惯于凡事先做好准备，而害怕有意外的事情突然发生，如果是这样，他们就会感到措手不及，不知该如何是好。

饭量很小，吃一点就放下碗筷不吃了的人，多是比较传统和保守的。他们的一举一动都非常小心和谨慎，总是不断地努力处好与他人之间的关系。他们为避免风险，凡事喜欢墨守成规，按照旧的方法去完成。这一类型的人做事稳妥有余，但冲劲不足，所以说他们不适合创业，只适合守业。

狼吞虎咽，风卷残云，三下五除二，扒拉两下子，一顿饭就吃完了。这



样的人大多有较旺盛的精力，他们的性情很坦率和豪爽，待人真诚、热情，做事干脆、果断，自我意识比较强，有些时候常常自以为是，而听不见他人的规劝。他们有很强的竞争心理和进取精神，绝不会轻而易举地就向谁妥协认输，而总是要与对方拼上一拼，搏上一搏。

吃东西的速度极慢，总是细嚼慢咽的人，在为人处世方面多是相当重视过程的，过程和结果这两者之间常常是过程会给他们带来更大的快乐和满足。他们做事周密严谨，一般不会打无把握之仗。但他们比较挑剔，对人对自己要求都比较严格，有时甚至达到苛刻、残酷的程度。

吃东西不知道加以节制，看到喜欢的就一定要吃个够，这一类型的人，性格大多比较豪爽和耿直，他们大多有很好的的人际关系，具有一定的组织能力，能使自己的周围经常团结着许多人。他们不懂得也不会掩饰自己的情绪，喜怒哀乐往往全部写在脸上，让人一目了然。

从来不喜欢和他人一起进餐，而乐于自己单独一个人静静地吃，这样的人大多性格比较孤僻，有些自命清高和孤芳自赏。他们比较坚强，做事也很稳重，具有一定的责任心，能保持言行的相对一致，做到言必信，行必果。一般来说。他们在很多时候都能让自己的上司、亲人和朋友感到满意。

三种习惯来识性格

我们可以从对方日常生活中具有的某些习惯，去认识他是怎样一个人。

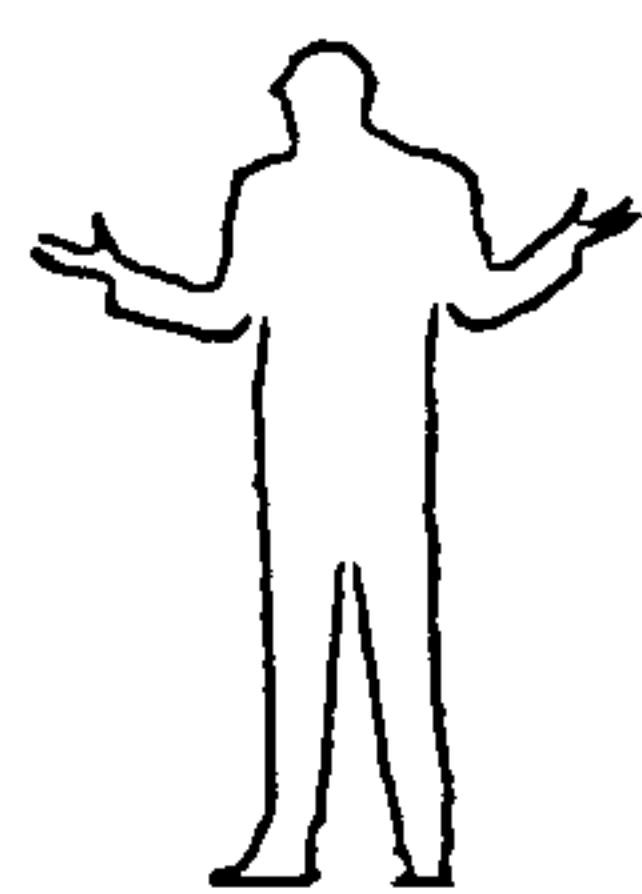
1. 收藏习惯

拥有这种习惯的人是一种追求高层次享受的人，他们不但要求温饱、稳定、家庭和睦、事业成功，而且要有丰富充实的休闲生活，以消除紧张的学习、工作之后的疲劳，潜移默化地增长知识，得到美的享受。一般来说，收藏是根据个人爱好，将某一类物品(或某一专题的物品)精心组织、收集，并妥善保管、储藏，自娱或供人观赏、研究等的一种很有益处的文化娱乐活动。所谓“物以类聚，人以群分”，爱好收藏的人希望通过对某一类感兴趣物品的收集、保藏、鉴赏、研究、玩味、展示等方式，丰富休闲文化生活，得到美的体验，增长知识，开阔视野，加强感情交流，广交朋友。

2. 抽烟习惯

烟是一种帮助我们识人的好工具：嗜烟如命者多意志薄弱，或古道热肠；视烟如敌者多嫉恶如仇，或偏激执拗；吸而能戒者多意志坚定，或冷静世故；吸而不多者多宽容随和，或圆滑机巧。吸烟者多性格外向，不吸烟(戒烟除外)者则多内向。因为，外向者多爱交际，爱交际者多爱聊天。就像吃饭时大家互相敬酒一样，聊天时，如果大家都吞云吐雾，又相互递烟，能使气氛融洽，谈兴更浓。相反，如果大家都不抽烟，则久谈必有“枯坐”之感，难得尽兴。吸烟者多大度、豪爽，但也可能马虎、放荡；不吸者多拘谨、吝啬，但也可能严谨、沉稳。

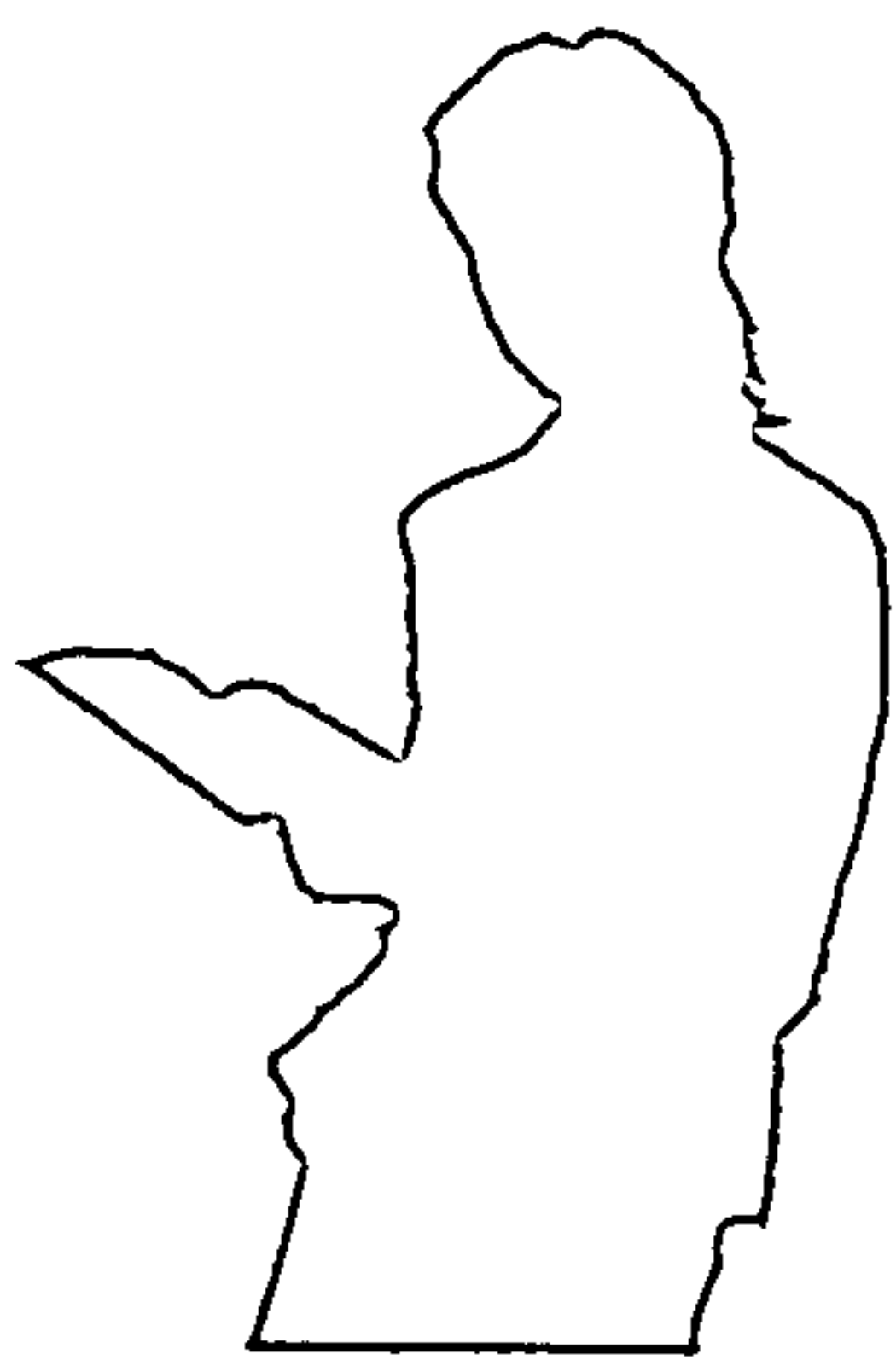
烟还可以帮助我们看出人与人之间关系的深浅。客客气气递烟，说明



关系尚浅，还很“生疏”，或说明二者之间有一定的鸿沟；相互抢着递烟，说明双方地位相等，或视为相等，且都愿发展友好关系；随随便便递烟，不计较是否“礼尚往来”，说明双方关系较深，已达到“无论怎样也不计较”的程度；伸手到对方口袋里掏烟，掏出来还要散给别人，那就简直是亲密无间、不分彼此的“铁哥们”了。

3. 品茶习惯

喝茶对平头百姓来说只是为了解渴，不过是一种生理需要。而文人则能从茶中品出文化韵味和审美情趣，又从茶中品出了千万篇茶诗茶文。卢仝的《七碗茶诗》既俗又雅，道出了品茶的无穷风味，他在诗中写道：“一碗喉吻润，二碗破孤闷。三碗搜枯肠，惟有文字五千卷。四碗发轻汗，平生不平事，尽向毛孔散。五碗肌骨清，六碗通仙灵。七碗吃不得，惟觉两腋习习清风生。”七碗茶，从生理到心理，从内心到大千世界，都通过这神妙的茶一点一滴地细细品味出来。



第六章

女人的爱美之心，从她的着装开始

俗话说，爱美之心，人皆有之，对于女人来说尤其如此，女人对服装往往很偏爱，在她们的内心之中，她们希望自己所穿的服装能够最大程度地表现自己的气质，从而得到他人的欣赏！

穿衣搭配的X档案

忙忙碌碌的清晨、尚未适应的客户会议……你是否曾经碰到不知该穿哪件衣服的尴尬？如果预先制作适合自己的“穿衣搭配X档案”，那么无论碰到何种情况，以下都能潇洒自如地应对！

1. 列出衣橱里的所有单品。

衣服、鞋子、包、腰带……把自己拥有的单品一一罗列出来。一边写，一边整理，你就能发觉自己的喜好了。

2. 标上颜色、面料和形状线条。

在每一个列举的单品下标注其颜色、面料和外形等细节。每次出门购物前检查此表，可以避免买下雷同的东西。

3. 配饰、手表等也要记录在内。

饰品是比衣服更需要重复购买的东西。上班服装可以事先做好几种搭配。这样一来，早晨的穿衣搭配时间就可以大大缩短了。衬衣和配饰可以多

4. 注上缺少的单品和感想等。

可以在每套搭配下写上“穿衣感想”——今天这样穿被人称赞“可爱”，这套搭配让我看来很“苗条”等。感到不足的地方记录下缺少的单品。重复这种做法，你可以渐渐打造出最完美的形象来。

5. 把外套和包都摊在床上考虑如何搭配。

只在脑中想象如何搭配是不恰当的。在床上等面积较宽广的地方，把服装和配件实际摊摆开来仔细搭配，效果完全不同。将衣服按照人体位置摆



放，可以直接看到全身印象。

6. 整理好衣橱。

只要把你的衣橱整理干净，什么东西在哪里一目了然，就能为你省下很多时间。衣服全部挂起来，鞋子上贴上鞋子的照片，买一个盒子用来放你的配饰……穿衣搭配首先从整理衣橱开始。

穿出自己的色彩搭配

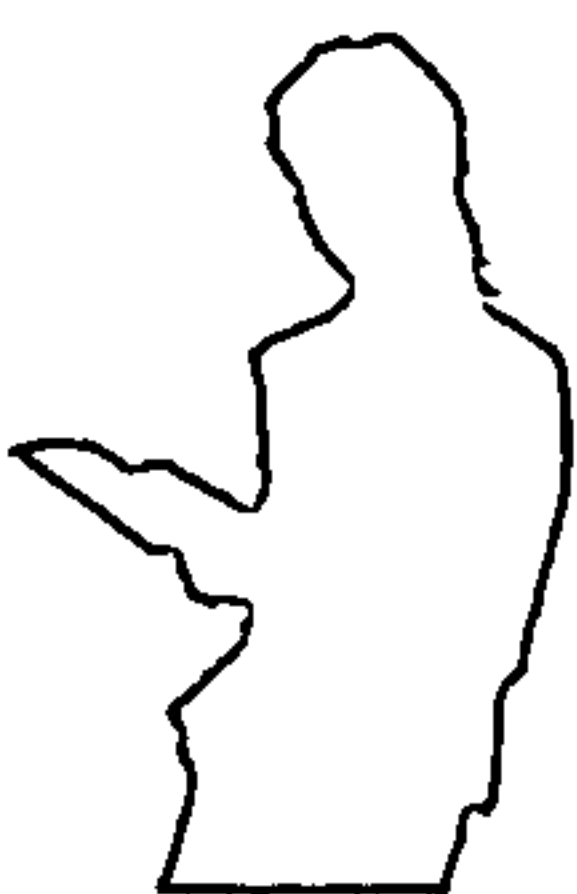
很多女人不敢大胆突破色彩，而是很自然地把自己穿的衣服归进一个很安全的系统，把自己着装的颜色归结到黑、白、灰三种颜色上。学过色彩学的人都明白，黑、白、灰在色彩里面占了一个系列，叫无色彩系列。剩下的凡是有颜色的系列，都叫有色彩系列，很多女性其实是活在五色彩系列里，由于对有色彩系列里边的颜色搭配不是很明白，所以就干脆穿黑、白、灰算了。

这个问题怎样解决呢？其实是有办法的，扮美的第一步，是首先要明白自己适合什么颜色，黑、白、灰很漂亮，却并不一定适合每个人。对女性而言，身穿何种颜色的服装将在很大程度上决定她们的美丽指数！

心理学家埃卡特里娜·雷皮纳说：“很多人还完全没有意识到颜色的神奇功能。事实上，通过着不同颜色的服装，人们，尤其是女性可以更好地了解自己。”

服装的色彩与穿着的人需要协调，只有协调才能把自己的美貌与个性衬托出来。衣服颜色的选择，要根据各人的肤色、体形、发色及性格，还要根据场合及季节加以配合。脸色白的女性，无论穿什么颜色的衣服，都很好看。一些肤色较黑的人，总是想办法掩饰自己的肤色。时尚界最新的观念是着装要大胆强调肤色的特点而不是加以掩饰。着装时不妨采用强烈的对比色彩，更能给人活泼明快的观感。

一般来说，各类套装往往让人穿着显得很精神。如果买的是单件，就要考虑衣服色调的搭配。搭配的方法一般采用对比的手法，可以产生刺激和活跃的效果，尤其是黑白对比会给人高雅的感觉。不要以为颜色和谐就一定好看，有时反而会产生沉闷、呆板的效果。如果颜色非常和谐，那么不妨采用



明暗条的对比，深色的上衣配浅色的裤子，或是浅色的上衣配深色的裤子，不同的明暗度能把同色系的沉闷打破，加强了视觉生动的效果。简单与复杂的对比可以说是搭配最重要的一环。简单的背心上衣，如果再穿上直身裙，就像没有打扮好一样，如果是小背心下配一条密褶裙子则会精神百倍。充满纹理、款式复杂的上衣，就要配简单款式的下裤。根据繁简、明暗等对比方法搭配女服，自然会显得穿着合体、美观、大方。

根据身材搭配服饰

好衣服还要好身材。影响女人身材的因素，一方面是后天的发育，但主要的还是来自家族的遗传，所以有些女人天生身姿绰约，清秀隽逸，而有些则体态浑圆。人的体形可分为：A、H、O、X四大类型，女性要想知道穿什么样的衣服才好看，首先要明白自己的体形属何种类型。只有明确了自己属于哪种类型，然后再根据体形来选择与自己相适应的服饰，才能使女人的独特魅力发挥出来。

A形身材的女人面形多为鹅蛋圆、心形或梨形，臀部和腿较肥大。腰部有清楚的线条，但却较短。A形身材的人穿衣服，不妨注意，不要穿质地柔软贴身的长裙或直身裙，这类衣服会暴露你较大的臀部；多穿有垫肩的上衣，这样可平衡较大的下肢；长裙的装束可令你看起来身材均匀，近乎纤瘦；束腰的长裙和皮带可强调你的腰部；不适宜穿贴身的毛衣，因为它会突出肥大的臀部，如果穿时应佩戴饰物，以分散注意力。

H形身体的脸形多属于方形、长方形、圆形或椭圆形，腰部生得高而不太明显，四肢看上去略为纤细。这种身材是许多女人梦寐以求的，因为这是国际时装模特的标准身形。拥有H形身材的人，最适宜穿流线感重、稳重端庄的服装式样。一些肩膀设计夸张，能表现臀部和腿，而又明显分出腰部的款式，最能突出你身材的优点。因此穿衣时应尽量突出腰部，给人一个腰部纤细的感觉，可采用弹性腰带来束腰以加强腰部线条。连身长裙，则最能尽显你优美修长的身段；长而束高腰的衣物（服），不但突出腰部，还能显现你那令人羡慕的修长的美腿。高领的硬身恤衫可掩饰你较短的颈部。呈菱角、



方形或棱条的衣物，同样能够显现H形身材的优点。此外，鉴于H形的人腰部较高，颈较短，加上背部至脊部的这段距离肌肉组织较丰富，因此容易给人一种腹部凸出的感觉；所以你走路时，切记尽量抬高头部，做出挺胸收腹的姿势。

O形身材的女人身材较浑圆，腿部线条非常优美。面部多属圆或梨形，下巴和面颊较圆润，颈部较短，没有明显的腰肢，臀部扁平，手臂结实。一旦穿连身的长衣服会给人一种吹胀了气球般的感受，所以穿衣时要特别留意。直身裤和松身衣的装束，能突出腿部优美的曲线，给人一种修长的感觉。忌穿贴身的衣料，这会令丰厚的背部表露出来，背心式的宽外套和蝙蝠袖的衣服会加宽和加重背部负荷。多穿有流苏装饰的衣服，能令视觉呈垂直感，此外单一色调的衣服，令人有整体感。总之，O形身材的人应穿强调肩部和令臀部不会有紧绷感的衣服式样，这样可使你看来身材窈窕修长。

X形身材的女人面部呈鹅蛋形、长方形、心形或椭圆形，下巴线条优美；颈部则纤细、多肉、柔软，肩部较圆润；胸部非常丰满且富有曲线，腰部明显且纤细；臀部圆润多肉，走起路来十分婀娜多姿，大腿圆润细长且匀称。此身材最宜展现女性独有的温柔与妩媚的魅力，堪称得天独厚、完美无瑕的身材。但也要穿着适宜，才能更好地展现自己的玲珑身段。X形身材的女性应尽量强调腰部的线条，多使用腰带，这样可以加强腰部效果。少穿深色或式样累赘的上衣，以减轻别人对你胸围的负担感。质料柔软贴身的连衣裙、两件针织裙能强调浑圆的臀部，而且有助于展现你均匀的上、下身段。露背的衣服可展现出你优美且具弧度的背部线条。总之，优美的X形身材，加上合适的服饰，定会使人你的魅力而倾倒。

穿着不得体，很难留给别人好的印象。尤其是上班族的女性，更应该重视服饰的搭配与穿着，使自己焕发出迷人的光彩。有的女性腰太粗，或者臀部太大，总之每个人的身材都有或多或少的缺点，但不要只看这些缺点，而需注意

到整体的平衡感。掌握几个装饰方面要点，就能让你看起来更为修长苗条。

第一是让头看起来小一点儿。如此一来，就能让脖子以下的部分看起来修长些。所以个子小、头大的人，应尽量缩小头发所占的面积。最好是把头发剪短，若是留长，也该好好地束起来。

第二点是佩戴些能让别人视线集中在上面的装饰品或小配件。这能让脖子或胸部以下看起来比较修长。

第三点是全身以同一颜色或色系的纵线条来强调。

第四点是衣服穿在身上至少有一处要合身。尤其是外套，肩腰的部分一定要合身。



服饰与环境融合

有的女人在穿着打扮方面总是刻意追求表现自我。例如，在你工作的地方，别的同事都穿得很朴素，唯有你一个人装束新潮；或大部分同事都穿着新潮时，只有你一个人穿着朴素，就会引来别人特殊的目光。

穿错衣服对女性来说是件尴尬的事，在办公室里穿与别人相比显得很“另类”的服饰更是容易成为大家茶余饭后的谈资。想鹤立鸡群的人很多，能够独树一帜的人却很少。同样是不甘平庸，前者引来他人的艳羡甚至嫉妒；后者反而招来旁人的鄙夷，搞不好被人认为是哗众取宠，自己却还蒙在鼓里。所以，不能小看每日上班的打扮，聪明的女性总是根据身边的环境，不断调整自己的装束，使之与社会大众融为一体，以自己内在的风度和气质来显示魅力。

西方国家流行这样一个词“dresscode”，也就是在办公室里的着装规范。刚进入职场的小女生或跳槽进来的新员工，如果不想自己的打扮成为别人暗地里的笑话，可以先问问人事部本公司的着装规定有哪些。如果公司就着装已经有明文规定，你要特别留意公司各级别职员的穿衣风格，这是最保险最稳妥的一步棋。

女性初来公司面试的时候，就要开始留意前台小姐、接待面试的人员、公司里进出的女职员穿什么样式的衣服，并把它作为直接参考依据，这个方法不是比问人事部还要实在方便吗？

除了各公司文化氛围不同，不同行业的着装也有不同的讲究。一般来说，搞软件开发的或做设计行业的公司尺度放得较宽，男女职员都比较随意，女性一般都是那种半职业化半休闲化的着装，只要不过分妖娆、性感就

行了，当然穿娃娃衫扮可爱也太不伦不类了点。在金融界从业的女性通常要穿得正式些、考究些，外貌上要体现出稳重大方、精明强干的特点。一般应该穿上下两件的服装，像连衣裙这么浪漫的衣服通常是要遭到封杀的，除非是那种胸前有贴袋、长度不到膝盖的刚性风格的连身裙。此外，七分裤配拖鞋在A公司可以毫不奇怪，到了B公司就会受人指责，这种差异早就不足为奇。无论你在哪里，只有读懂了潜规则，服饰和环境融合了，才会和周围同事相处得融洽，做“独孤一派”是不太可能职场顺利的。



职业套装也精彩

在社会交往日益频繁的今天，职业女性越来越重视自己的着装。俗话说：“人靠衣裳马靠鞍。”服装的可塑性是很大的，从质地到样式，从色彩到装饰，最能体现人的“气质”。

古今中外成功的女性，有许多都非常重视在公共场合的服饰，并且多追求简单、大方。

英国历史上第一位女首相撒切尔夫人，就对自己的衣着非常在意。她对自己的化妆、服饰非常讲究。在她身上，没有一般女人的珠光宝气和雍容华贵，只有淡雅、朴素和整洁。

从少女时代开始，玛格丽特就十分注重自己的衣着，但并不标新立异、哗众取宠，而是朴素大方、干净整洁。从大学开始，她受雇于本迪斯公司。她那时的衣着给人一种老成的感觉，因而，公司的人称她为“玛格丽特大婶”。每个星期五下午，她去参加政治活动时，都头戴老式小帽，身穿黑色礼服，脚蹬老式皮鞋，腋下夹着一只手提包，显得持重老练。虽然有人笑话她打扮土气，但她却有自己独到的见解：这样的打扮能在政治活动中取得别人的信任，建立起威信。她的衣服从不打皱，让人觉得井井有条是她一贯的作风。从服饰方面注意自己的仪表形象，对玛格丽特事业的成功的确起到了一定的作用。

现实当中，职业女性究竟该穿什么样的服装上班才合适呢？一般来说，传统的套装能较好地与办公室环境相协调。这种服装简单大方，能适应各种工作场合，只要在搭配上多花些心思，就能成为大方得体的上班服饰。以西装外套和短裙为例，只要再准备些换穿的裙子及外套，就能做出各种搭配及

变化。这种装束既可表现出温柔、典雅的女性美，又能表现出女性精明干练的风格。

选择上班时的穿着时，还要考虑到衣服的色彩。衣服颜色不宜过于鲜艳、亮丽。一般来说以穿着银灰色、浅米色、咖啡色等颜色最为适宜，如果有花纹的布料，则以素色为佳。总的来说，上班时的服装切勿使用过多的颜色。如果感到外套颜色过于朴素，可以搭配较鲜艳的腰带或衬衫，这样就可表现出活跃、青春的气息。

其实，只要在穿着打扮方面费一点心，不一定需要很多金钱和时间，就能展现出自己的特色。下面介绍成功女士的几点建议供大家参考：

1. 外型简单的衬衫，适合穿去上班

买衬衫时，要检查领口和袖口。有褶边的袖口容易影响工作，所以要避免穿去上班。

2. 注意袜子的颜色。

有关丝袜，一般都穿接近肤色的自然色，或黑、灰色等比较适于搭配服装的颜色，至于颜色较鲜艳或花样较复杂的裤袜，则不适合上班穿。

3. 鞋跟的高度要合适。

需要站着工作，或经常走路，或坐办公室的人工作时所穿的鞋子高度，以3~5厘米为宜。太高，会让脚的负担太重，而产生疲劳，此外也会引起腰和肩膀的酸痛。反之，若鞋跟太低，走起路来，因脚后跟要向后踩，也会减少一股韵味。

4. 上班时所穿着的裙子长度要适宜，长度以盖到膝盖为宜。

理由是坐着和别人交谈，或端茶给客人，或行礼等种种场合时，不会因裙子太短而感到不便。裙子的长度，很容易受流行的影响，但是不管流行什么，上班时仍需穿着适宜的长度。裙子若太长，则会给人一种不灵活的感觉，裙子的款式，应该以简单大方为主，不宜太花哨。



5. 身边随时带着围巾。

随意变化就能呈现出画龙点睛之效的大围巾，平时应在皮包中准备一条，遇到天冷或穿短裙坐车时，不仅让你御寒，也能让你变得更有女人味，无论上班或休闲都很适用。当然也可以系在脖子或衣领上来装饰，最好能自己创造，以呈现出自我风格。

6. 佩戴的饰物简单大方。

在工作场所，所配戴的手表及装饰品的式样无须太复杂，会发出声响的装饰品尤其要避免，项链宜小而式样简单，不要戴太贵重或太夸张的项链去上班。戒指避免一次戴好几个。总之，配件也应简单大方为主。

职业女性的服装还要与自己的工作环境相适应，装扮不好会与周围的工作气氛不相协调。比如紧身或低胸的衣服，华丽的洋装或波浪型长发，固然十分性感，但却与工作环境不相称。反之，若完全不化妆，毫不在意自己的外形，不修边幅，亦会给人邋邋不洁的印象，引起旁人的不快，也对自己的形象太不负责了。

总之，职业女性的服装当以简单大方为主，这样更能显示出新时代女性的风采。

腿形决定裙形

时尚流行的迷你裙，让人的视线不自觉地顺着腰间向下看，能展现修长的美腿自然是女人的理想状态，可对于大多数没有模特身材的女士来说，最关键的还是要先搞定腿形与流行裙形的关系。在莲蓬裙、百褶裙、束带的裙子，印花、条纹、色彩缤纷的裙族中，选对款式穿对裙，对优雅女人来说是一门必修课。

下面是我们给不同特点的女人穿裙子的建议：

第一，小腿粗的女性，长裙或七分的长裙绝对是首选。如果一定要赶上超短潮流，可借鉴春夏流行的裤外加短裙的多层穿法，注意裤腿要挑宽松不紧绷的。

第二，腿稍短的女性，选高腰设计的款式，能显得下半身更长一些。辅助配饰是时尚美的选择，建议你穿一双约10厘米高的高跟鞋，能为你的双腿带来修长的美感。

第三，腿形细长的女性，迷你裙是首选，但要选择至大腿中部的款式，不然，会使你的双腿显得有些单薄，缺乏欣赏性。

第四，大腿粗的女性，尽量选裙长30厘米以下的长度。可多考虑一片裹裙和两侧有纵向直褶的A字短裙及短裙套在裤外的层叠穿法。

第五，臀部宽大的女性，喇叭裙形是基本款式。流行的宽松轮廓，是必备之选。另外，如果腰部纤细，可选腰下与大腿之间打细褶的款式。

第六，O形腿的女性，H形裙是基本轮廓，最好选过膝盖以下的长度，裙子两边开衩的款式效果更佳。



总之，裙子是极具诱惑性的，是女人的利器，因而有男人拜倒在女人石榴裙之下的说法。因此，女人十分钟爱裙子，男人也十分喜欢穿裙子的女人。但并非所有的女人都能拥有令男人顶礼膜拜的“石榴裙”。女人要想令男人倾倒，则需根据自身腿形去选择适合你的裙款。

穿分裤的学问

分裤的流行为女人增添了不少的魅力。但是，你可知道，不是每个女人都适合穿上五分、七分、八分裤。穿分裤也是一门学问，有此学问的女人会让人感觉到“很优雅”；相反，则会得到“真俗气”的倒彩。

下面是我们给出分裤的建议：

第一，臀部微翘、小腿线条优美、细腰的女性比较适合穿五分裤；而萝卜腿、臀部扁平的女性则与五分裤无缘。

第二，穿着五分裤的好处是，可以利用色系上下搭配原理及裤管宽松的不同设计，使双腿有修长的美感。

第三，像臀部翘而圆、腿部曲线直的身材的女子，穿上七分裤后会觉得很“酷”。然而，O形腿、臀部太平的女性，最好不要穿七分裤，不然会令人们有所失望的。

第四，长度刚好到小腿肚一半的七分裤，是叫人既期待又怕受伤害的美丽长度，如果和上衣搭配得宜，可以让身材显得更凹凸有致。

但是，千万要注意的是，七分裤有视觉下拉作用，如果你的小腿不够美，则不宜穿七分裤。不然，就是向他人展示你的遗憾之处。

八分裤适合臀形不够丰满、腰围不够细、身材不够高的女性；不适合腿的比例太短，萝卜腿、臀肉下垂等身材的女性。

八分裤是在所有裤形中，对下半身曲线要求最高的一种，如果你下半身的曲线不够美，则不宜穿八分裤。

所以，选择八分裤前，先看看脚踝够不够细。不过，八分裤倒有令矮个儿拉长身形的作用，是小个子美女的一大福音裤。



五分裤、六分裤由于露腿较多，需要高高的皮靴来匹配才能显示出你的现代美。因此，习惯于出类拔萃、鹤立鸡群的女士们，可以考虑此类分裤的消费，它可以让你在众多女人中间因露得更多而惹人注目。当然，如果能穿上超短裤，效果自会更佳。

很多分裤的某个部位会凸显一朵或艳丽或素雅的花儿，那么，上衣的搭配也应当注意与花儿搭配的和谐。

一般而言，艳丽配艳丽、素雅配素雅。如果要突出个性，可以在上衣和裤子的色泽选择上下点功夫，暗与亮的配合，古朴与新鲜的搭配，都需要考虑在内。

视觉的和谐与舒适以及必要的个性化选择，在分裤与上衣的搭配上都是重要思路。

穿出旗袍风采

旗袍是中国特有的一种传统女装，富有浓郁的民族韵味，被誉为中华服饰文化的代表。旗袍经典时尚，适合礼仪、庆典、晚会、休闲等多种场合穿着。旗袍风格雍容、典雅、华贵，注重面料质地、色彩、款式和饰佩的选择搭配，使旗袍与女性体态气质达到和谐统一。近年来，蜡染、扎染、手绘等工艺用于旗袍，更使旗袍步入高档时装的行列。它以其流动的旋律、潇洒的画意与浓郁的诗情再度成为女性着装的时尚。近年来，许多领导世界时装潮流的名牌，都在设计上引用了旗袍元素。

外国人被旗袍的美艳迷得如痴如醉，自从巩俐连续穿着几件旗袍式的礼服出席国际影展后，后来又有张曼玉在《花样年华》身穿旗袍的精彩演出，令旗袍这一传统服装又在国际上掀起东方风潮来。

接见贵客，或是参加一些大型晚宴，不妨穿上一袭精致的旗袍，你一定会成为人们心中的亮点人物。

下面是我们给出的穿旗袍的5个建议：

第一，不管你的个子高矮，选择及膝的旗袍比长及脚面的要轻盈得多，也给漂亮的鞋子更多发挥余地。

第二，旗袍成功与否，很大程度上决定于面料。到一些特色店的丝绸柜台购买，虽然价钱贵了一点儿，却不会让你看上去俗气。

第三，别以为旗袍只能搭配盘成一个髻的发型，虽然安全，却未免有些保守和过时。干练的短发女性尽可以尝试高领旗袍，现代的搭配美学强调的就是一点点刻意的不和谐。

第四，珍珠项链、玉镯是旗袍的传统伴侣，但最新的伙伴是小巧而璀璨



的名表，和怀旧的旗袍撞击出时代感极强的火花。

第五，不要在商场里购买车水货式的旗袍成品，到有设计师挂牌的服装店或找专业裁缝去吧。他们不仅有独特的面料、合身的剪裁，最重要的是不会有和别人一样的设计。

“旗袍就是一个美丽模子，合适的女人穿上让你觉得美轮美奂，不合适的女人穿上则感觉糟蹋了旗袍。”旗袍的合适与不合适，也有很多考究，并不是所有的人穿上旗袍都很美。人选择旗袍，旗袍也选择人，那么究竟旗袍喜欢什么样的女人呢？

1. 肩膀要溜，端肩阔背的人穿旗袍会显得雄伟，缺少柔美。
2. 腰细，腰身太粗的人穿旗袍都不漂亮。
3. 臀部要丰满。
4. 脖子要长，高领衬长脖，有一种娉婷的美。
5. 胸部大小要合适。
6. 个头适中，1.60—1.70米最合适。过高过矮都会破坏旗袍的风韵。

冷静面对时尚热潮

聪明的女人不追求潮流，却能独具匠心，穿出个人品位。她们能传达出内心的成熟与丰富，像一杯醇厚的葡萄酒，令人微醺微醉。

穿着打扮讲究时尚，但时尚不是真理，没有必要被我们视为生活的理想，更不必要刻意地去追求。当你冷眼看时尚的时候，会发现时尚其实是一种很无所谓的东西，不会影响生活的质量，如过眼云烟。

时尚的东西可能是最耀眼、最热闹的东西，却未必是最好的东西。

时尚是那种随时在你身边，你又无力抓住的东西，比如风。时尚不听你的，也不听他和我的，时尚自由自在无拘无束。如同你黄昏散步呼吸到的袭人花香，如同你清晨登山听到的缥缈清歌。时尚让你会心，让你会意，却无法追逐，无法制造。但是，时尚又会告诉你，它并非遥不可及，随心就好，随意就好。时尚的本质，还是生活。不要刻意领先时尚，时尚为你的心情而生。

没有人能够真正说清什么是时尚，变幻莫测正是它的脾气。拼命地赶时尚潮流，把自己的本色荡涤得干干净净，好一阵云里雾里，到头来属于自己的珍爱却是一无所有。

时尚是一种很有魅力的东西，时尚也是一种很模糊的东西。因为有魅力，时尚为众人所追逐。因为玄妙和模糊，不少女人陷入了追逐的误区：

面对时尚，我们应有冷静而独特的追求标准：

1. 时尚与年龄和谐

时尚具有很强的年龄特征，不同年龄追求不同的时尚，已经成为普遍的生活现象和文化现象。女性要根据自己的年龄特征选择适当的时尚服装。

处于青春妙龄的少女，身材优美，体态轻盈，全身洋溢着勃勃生机。她们只

需着以活泼明丽、宽松利落的时尚运动装或简便装，少女的天然美、韵律美就会自然含蓄或淋漓尽致地表现出来。青年女性，从年龄角度来看，应着以明朗色彩的时尚服装。这类服装跳跃性强，视野空间较广，且一般装饰性线条较多，可给人以热情、振奋的感觉。中年女性应着以柔和性色彩的时尚服装，这类服装色彩心理反射不太强烈，美的流动感中等，装饰性线条不太多，显得安定而宁静，给人以沉静、典雅之感。

2. 时尚与性格和谐

每个女人都有自己独特的个性，那么在追求时尚方面也应如此，根据自己的个性选择时尚，追求时尚与性格的和谐。模仿不是美，拼凑不是美，时髦也不一定是美。只有当内在性格与时尚追求和谐一致时，女人的美才能得到最充分的体现。

当时尚成为女人的一种“强加物”时，它会破坏与肢解美。如旗袍给人以文静的感觉，“假小子”式的姑娘就不宜穿着。所以，女性追求时尚时要注意服装款式、色泽、质地都应与个性吻合，不可一味模仿。

3. 时尚与环境和谐

追求时尚的人往往具有个性，但是在追求时尚、强调着装个性化的同时，还必须重视环境的因素，即在选择时尚服饰时，应与一定场合的气氛和谐起来。如办公室里不宜着过分时髦的时装，职业女性也不能什么颜色的头发流行就烫什么颜色，如果在比较严肃的环境里工作，刚好社会上流行红色，你头顶耀眼的红发去上班，肯定会引来异样的目光。

因此，女性追随时尚还要考虑与场合、氛围相统一，与生活环境相适应。

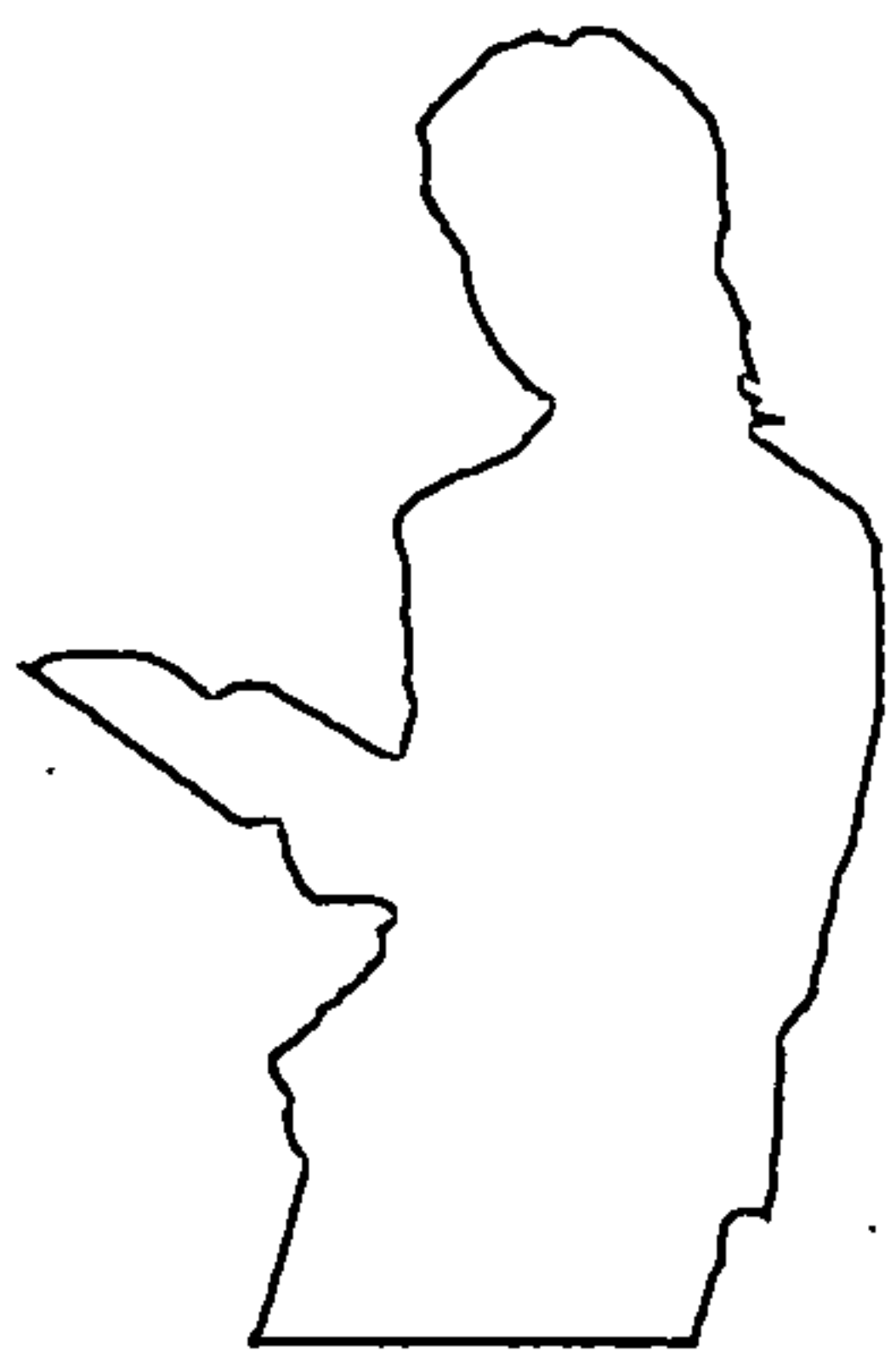
4. 时尚与职业和谐

女性由于职业不同，在社会上扮演的角色不同，因而在与时尚同步时要注意与自己的职业相协调。例如女记者，免不了与各种人打交道。为了使采访、调查工作顺利进行，你就得想方设法创造轻松愉快的气氛，因此穿戴不

要太前卫，以至致让人不愿意与你接近。

国外有人曾专门对教师的服饰进行过调查，发现教师衣服的颜色、手工、款式足以影响学生的态度、注意力和行为方式。一位年轻的女教师总穿着很时髦的衣服上课，会让学生分心。在追求时尚时，要注意结合职业特点来着装，以显示出女性的工作能力和气质风度。

记住：流行不一定适合你。生活属于你自己，美丽也属于你自己。你就是你，茫茫人海中你只有你一个，难道在世界上还有谁能分享你的寂寞和美丽。说到底，这是一种个性的领悟。一个人对时尚感觉达到这个层次，该是最高的境界了吧。



第七章

女人的时尚之心，从她的饰品开始

时尚是做精致品位女人必备元素，饰品是缠绕在女人颈间、指世间千世情缘。在女人的潜意识中，她喜欢用饰品衬托美丽。无论是低调复古还是彰显奢华配饰都会被女人拿来作为自己身体的一部分，从而满足自己对时尚的追求。

饰品：诠释出女人的好品位

流行真是五花八门，而爱美是女人的天性。在容貌和体形既已固定的情况下，女人们可是会用许多种方法把自己打扮得美美的。利用配饰，把自己装饰得美丽、高贵、有品位，就是其中之一的方法。

配饰虽小巧，但搭配得当，却能让整体造型更为突出，你选择的配件也正代表了你的品位。精致的配饰搭配得当能让你在人群中成为众人的目光焦点。

女人也因此而更离不开这些配饰。对配饰的需求、品味与鉴赏，变得更加重要，尤其是在这个富裕的时代，在这个女人以美互相比较的时代！所以，在这样的时代氛围里，配件能增添女人的风情。

饰品对于男人，象征着权贵；对于女人则是一种点缀，是审美品位和生活质量的聚集点。一个“点”和一个“缀”，形象地诠释出了饰品赋予女人的意义。

选购饰品首先要考虑与服装搭配的可能性，任何一件好的饰品如果缺少这种特性，便不是属于你的饰品。饰品要能够丰富服饰的表达力，或是能够提炼服饰的主题，或者能够表达你的审美情趣。

选购饰品首先应适合你的消费能力，分为高、中、低三个档次是比较合理的。高档的饰品品质感较强，一般多用于重要的社交场合。饰品的品质应与服饰、发型、面部修饰的级别一致。有时搭配得巧妙，用高档的佩件配普通服装，可提高服装的品质；或高品质的服装与低价的佩件搭配，可提高佩件的品质。

饰品可以多重使用，也可以单一使用。应尽可能购买能多重使用的饰品，为这类饰品多付一点钱也是值得的。这类饰品可以用在晚装、日装、职业装等两个以上的场合或与两个以上色彩的服装相搭配，能配合两个以上季



节的服装。此外，要能与你衣柜中三种以上的服饰相搭配，这是对你很有用的饰品。那些只能单一搭配，或只能与衣橱中一两件衣服搭配的饰品是单一饰品，这类饰品尽管色彩和样式很诱人，但放置的时间会比使用时多，购买时要好好权衡。

质地是购买饰品需要特别注意的，你要尽可能选择做工好的饰品，不管是珠宝金银。象牙、石材、木材、金属或人工复合材料，做工是首要考虑的因素。任何质地好的饰品都是有用的饰品，都可以用在相应的场合、季节搭配不同面料的服装。做工差了，没有品质和品位，即便是珠宝饰品也很难有使用的价值，只能算是一件废品。

饰品通常是体小而质精的物品，多用在头、颈、胸、腕、腰等这些表现力强的人体重要部位，有很强的视觉影响。因此，不要为了饰品而使用饰品，恰到好处和画龙点睛是使用饰品的基本原则。

购买饰品要考虑饰品的点、线、面与体形的关系。饰品点缀在人体重要部位，要格外注意与体形的关系。比如说身材矮小的人适用细小的项链，不适用粗壮或长长的挂件；身材矮小，粗壮的人，几乎不能使用露在身外的腰饰；身材苗条而身高不错的人适于各种配件，但如果从头到脚全副装扮，既过于累赘，也会露出俗气。饰品中表现力最强的是项饰和围巾，其次是腰带和手袋。

饰品是女人的心爱之物，是女人身上的艺术品。好女人是要去读的，有了好的饰品便多了值得读的东西。

需要提醒的是，不少人舍得花钱买服装，不舍得花钱买饰品，其实，好的饰品的效用常常大于好的服装。不配饰品的服饰很难突出其品位，服装是服装设计师的作品，搭配才是你的作品。有时，为了一件独到和心爱的饰品，你的花费和用心是可以大大地多于服装的。

项链：灵动的美

除了恋人的手臂，项链是唯一可以在女人脖子上缠绕的有情之物。女人选对适合自己的项链，不但能够点缀造型，还能适当地修饰脸形和脸色，令自己更加雍容华贵、姿色俏丽、洒脱飘逸、气度不凡。

佩戴项链要注意以下几点：

1. 要视脖子而定

脖子粗短的女人，往往缺乏一种挺拔的感觉。如果在本身就短的脖子上再戴项链就会使脖子在视觉上显得更短。如试着戴上细长的项链或带有挂件的项链就会使短脖子有拉长的感觉。

脖子细长的女人，不适合佩戴细长的项链，因为这会使细长脖子的印象更明显。如果戴项链、项圈或粗短形项链，效果会更好一些。

2. 要与脸形相符

圆形脸不宜戴项圈或者由圆珠穿成的大项链，而应该佩戴长一点或带坠子的项链，可以利用项链垂挂所形成的“V”字形角度使脖子的视觉长度有所改变。

方脸形的女人，如戴上一串漂亮的项链，可以缓和其脸形的方正线条。而佩戴串珠项链时，珠形则应避免菱形或方形。

长脸形的女人，适合戴短而粗的项链、套式项链、项圈，而不宜戴长项链或有坠子的项链。

脸形窄而瘦的女人，最好不要戴黑色项链，以免过于冷峻；如果戴上浅色的、闪光型的项链，可以使面部显得丰满并可增添几分活跃的气息。



3. 要与肤色协调

皮肤白皙细腻的女人，佩戴任何颜色的项链都会好看。如佩戴白金项链、珍珠项链等色调项链，显得高雅，并有柔和、自然、含蓄的美感；佩戴琥珀、黑耀石、紫水晶、深色玛瑙等深色调项链，会将皮肤衬托得更加完美。

肤色深的女人，在佩戴项链时，要谨慎地选择。一般不宜佩戴浅色调的项链，因为在浅色调的衬托下，肤色会显得更深。

4. 要与服装相得益彰

项链作为点缀装饰，要与服装协调相配。如果你穿一件薄呢黑色长袖连衣裙，再配上一条金项链，出席隆重的宴会，会显得端庄高雅、仪态大方；如果你穿着红色的西装套裙，配上一条金项链，显得热情洋溢，适合出席喜庆宴席场合；倘若穿紧身的运动服，配上一条金项链或象牙项链，也将使你显得更加轻盈、活泼、可爱。

手镯：尽显女性特色风情

当你在一些正规的场合穿无袖礼服后，别忘了在修长细腻的手臂上戴手镯。各种手镯（或者手链）戴在手腕处，可令你仪态万千、楚楚动人。

由于礼服是在正式的场合穿着，其面料、款式、色彩均追求高雅与华丽的格调，因此，手镯的材料、色彩应与服装配套。价格低廉的劣制品，会使你漂亮的服装黯然失色。

穿着随意衣裙时，可依据场合、身份、年龄、气质等因素佩戴二个或者多个手镯。比如，T恤、牛仔、休闲服，戴上一副造型夸张而又奇特的手镯，时代感、青春感、浪漫感迎面而来。如果身穿民族服饰色彩浓重的服装，可以多戴几只手镯，或者两只手同时佩戴。

服装款式简洁且色彩较为单纯，可以戴花式手镯，这样可以增加一种装饰美。服装的面料如果是柔软的丝绸类，那么佩戴造型精巧的金银手镯或嵌宝手链，会有和谐完美的效果。

穿着旗袍或传统服装时，佩戴翡翠、玉石手镯，有端庄典雅之感。当你身穿羊皮大衣时，金手链或者嵌宝石的金手链，将会使你更加雍容华贵、气度不凡。

当你身穿浅黄、中黄、棕色的服装时，戴上透明的琥珀手镯，会产生统一和谐的整体美。

手镯与服装色彩之间的关系，有时是作为一种点缀，比如，在穿一套深颜色的服装时，配一只浅色或白色的手镯，很有跳跃感。

同时，手镯又是服装色彩中一个不可或缺的部分，可完全融合在整体色



调中。比如，内穿一件褐紫色的衬衣，外着一套灰白色短袖套装，在手腕上佩戴一副紫水晶与透明水晶组合而成的手镯：就有一种完整的和谐美感。又比如，一位女士身着白与蓝组成的花连衣裙。腰间束一根蓝色皮带，手腕上戴一只与腰带同色的蓝色手镯，可形成色彩的呼应。

眼镜：戴出别样的漂亮

隐形眼镜是万花筒，变化无穷，让你目不暇接。它有不同的色彩，浪漫的紫、迷人的绿、多情的蓝、温柔的棕、奔放的红……让无限风情在色彩中自然流露。

除了明亮度、鲜艳度和流行性，佩戴后眼色的逼真自然是选择彩色隐形眼镜的重要因素。

镜片颜色从内圈瞳孔周围处色彩颗粒由细到大，戴起来感觉颜色由渐浅向外色渐深，眼珠颜色比较细致且自然的彩隐非常适合在日常生活中佩戴。

镜片从瞳孔周围处色彩颗粒大且粗，戴上后眼珠的色泽看起来比较醒目，这种彩隐非常适合拍照，它的颜色会相当明显，上镜效果极佳。

戴什么样的“彩隐”配什么样的妆容呢？

绿眼镜：配以暖色为主的眼影，如土褐或酒红色。可用黑睫毛液，忌绿色眼影。

蓝眼镜：配清淡化妆，凸显蓝色眼睛的清澈明亮，可选粉红、桃红色唇膏。宜咖啡、紫蓝或浅色眼影，咖啡或黑色睫毛液，忌同色眼影。

棕眼镜：可配合不同色系的眼部化妆，自然清新或透彻度高的色系均可。咖啡色眼线，轻微内靠，可选淡铜、土咖啡、酒红色眼影，黑睫毛液。

紫眼镜：简单而清澈的眼部化妆，可使紫眼睛更显明亮，选深蓝色眼线，配高透彻的眼影，黑睫毛液。忌同色眼影。

不要以为近视镜是美女永远的累赘，如果隐形眼镜用着不习惯，那么选几款合适的、精致漂亮的眼镜能使你风度绰约、气质儒雅，还能弥补脸部的缺陷，可以搭配不同的着装，让你由此爱上眼镜。



巧妙运用近视眼镜的外形轮廓以及细节特征，应对基本脸形的变化，制造上宽下窄的倒三角形脸庞的最佳状态。

倒三角形脸。

倒三角形脸的上宽下窄，适合绝大多数款式的眼镜，佩戴上最流行的个性款式，展现自我的不同造型。

鸭蛋形脸——增添硬朗感。

鸭蛋形脸的女郎容易显得古典温顺，用宽边的方形眼镜或者边缘装饰具有硬朗感的眼镜，不仅能修饰出美妙脸形，更能打造出柔和与硬朗的平衡之美。

方形脸——最适合椭圆形眼镜。

戴有柔和线条偏椭圆形的眼镜，一方面能削弱方形脸的呆板感，另一方面也能塑出倒三角形脸部外形。

圆形脸——线条缓和不易出错。

圆形脸更适于镜框边缘线条缓和的款式，稍偏方形一些的款式更佳；倘若戴上过圆过高过方的眼镜都会让脸看起来更圆。

正三角形脸——突出上翘感，减弱脸颊宽度。

用细长和带有上翘感的眼镜在视觉上减小正三角形脸庞的脸颊宽度，是最有效的办法。外眼角下缘的镜框弧线上翘，并且镜片上半部颜色暗，具有上升的视觉。

披肩：披出来的别样风情

如深秋里的枫叶一般，披披肩的女人风情款款地走来。漫步街头，不经意间才发觉，披肩已成为乍暖还寒时女性着装的亮点。

可很快地，你发现：披肩披在别人身上，怎么看都是那么的高贵而雅。但是，为什么一到了自己的身上就走了样。

难道是你的气质比其他人差吗？并非如此，只要搭配得适宜，你也可以跟大家一样，披出别样风情，为自己增添几分既柔美又浪漫的女人味。

1. 形状与佩戴

三角形披肩大多都是在边缘部分装饰有流苏，并且质地上以毛线编织及天鹅绒较多，它给人休闲、沉稳感。居家的日子，三角形披肩是你的首选。

但如果质地是给人华丽感的，比如天鹅绒缀有亮片或珠子的流苏。这样的三角形披肩适合搭配晚装。正方形披肩可以折叠成长形和三角形两种形状来披戴，根据自己经常出入的场合需要来变化。马蹄形披肩的俏皮感觉比较适合年轻人，还有一些长形披肩的两端会缝有两个口袋，年轻女孩只需披一条这样的披肩，不系任何结，在身前摆动的口袋，已能让人感受到她年轻的率真与美丽。

2. 面料与感觉息息相关

温文尔雅、倾向于古典美的女性会更多地和秀气的真丝印花披肩结缘，它们给人的感觉要内敛一些、经典一些。

想制造温暖的感觉，用羊毛披肩或羊绒披肩会令人比较满意，品质感还会带来成熟的印象。手工织成的、来自于高寒绵羊羊毛披肩虽然铺开来很大，但折起来只有薄薄的一块，方便又暖和，更让女人留恋。



3. 式样因喜好而变

披肩款式的变化十分多样：有流苏的、有饰边的、固定成圆筒形的或固定成上衣式的……你完全可以随心所欲地选择一种自己所钟爱的款式。当然，披肩未必一定要大，大要大得有型；要围出气派、围出风情才好看；小要小得精致，要围出品位，围出个性才讨人喜欢。

4. 披法争奇斗艳

你既然选择了披肩，心中多少就会有些想与众不同的念头。

简简单单的披肩。在平常的时候随意裹住肩头。为的就是那份温暖和含蓄的典雅气息；若想创造20世纪70年代的复古感觉，可将整件披肩先披在肩上，然后将两端绕到前方，在胸前交叉一次之后，再将两端都往后围，让它们自然地披挂在肩膀后方。

此外，将大披肩对折成三角形系在腰部，即可成为一款吉卜赛人的短裙。点缀略嫌普通的净色裙子，有衬托作用，感觉有新意。或者你也可以把披巾当作头巾系在头上，除了具有保暖作用外，也是颇具特色的用法。

披肩，是一个美丽的道具，是最有女人味的饰物之一。它经过巧妙的点缀，精心的装饰，能让女人在矜持、端庄的外表下，闪耀出优雅气质和柔美感觉。

如果你不能改变自己的性格、气质，那么就选择合适的披肩来个临时改变吧！

丝袜：柔软女人的贴身情人

上帝如此偏爱女人，当女人可以露出腿来走路的时候，上帝就赐予女人一个重要的礼物——丝袜。从那时起，女人体现在腿上的美就跃升了一大步。如果说世界上没有一双完美的腿的话，那么自从有了丝袜，我们就可以自信地选出那双完美的腿了。

曾有人给男人做过一个心理测验，女人什么样子的背影最让你销魂？一半男人答：乌溜溜长发垂肩的少女；另一半答：穿了丝袜的女人。那么现实生活中，怎么样才能穿出丝袜的精彩呢？

1. 丝袜色彩的选择

社交场合：适宜穿灰色调的丝袜，酒红、黑、灰、紫色会让你显得庄重、高贵、沉稳。

娱乐场所：适宜穿着艳丽的色彩表现自我，明橙、柠黄、水绿是个性的选择。

工作：应穿着深色的丝袜，银灰、深蓝、黑色会让你展现冷静、智慧的一面。

家人或朋友聚会：轻快的色彩很受欢迎，淡粉、珍珠白、浅黄、天蓝色都能起调节心情和气氛的作用。

运动场合：选择明亮的颜色，红色、白色、黄色使你看上去充满活力。运用色彩还可以改变你的身材。胖人适宜穿深色、冷色等具有收缩感的色彩：深蓝、酒红、紫、黑、咖啡色。瘦人适宜穿明色、暖色等具有扩张感的色彩：纯白、橙、天蓝、水绿、红色。

2. 彩色丝袜如何搭配

彩色丝袜，越是“新锐”，越要具备相当的服饰颜色搭配功力。而速成



方法是，只需掌握以下三个法则：丝袜色调与上衣的颜色相呼应，不使丝袜太扎眼；丝袜与其他佩饰的颜色尽可能一致，并且与裙装是同色系；“色”到为止，全身色彩（包括佩饰）绝不超过4种。

对于多色有花纹的上装，则需要选择与上装中那种颇为抢眼的“颜色”相同的丝袜。学生蓝的裙装很“淑女”，配以白色丝袜的浅色衬衫，别有一番清纯的味道。普通肉色丝袜，若带点时髦的光泽感，配以同样富有光泽感的白裙，光亮的对比，会一扫肉色丝袜的平庸感觉。此时，丝袜的颜色还可选择有些光泽感的浅蓝色。

丝袜很像女人，自然的柔美讨人喜欢。她轻轻附在皮肤上，包裹着玲珑的曲线，在不知不觉中勾勒着流畅的线条，谱写着叫“优雅”的气质。丝袜这种优雅不仅来自于穿上丝袜本身，穿丝袜的过程就是一场值得女人自顾自爱自怜的细腻表演，很有仪式感：先用白嫩如葱的纤纤玉手提起那薄如蝉翼的袜子，轻轻套上微微绷直脚尖，一寸一寸地往上延伸，让那种若即若离的羽毛轻触感，由下至上地弥漫到整个腿部。这时，穿了丝袜的女人立即散发出难以抵挡的柔暖脆薄的质感——柔暖的是一双玉腿，脆薄的是那层袜子。

鞋子：始于足下的贵气

美丽的女人总是愿意和漂亮鞋子结下不解情缘的。

一双普通的鞋子，同你的衣着打扮和谐匹配，映衬出的是飞扬的个性和百变的心态，更能把你的职业和素养真实地反映出来。

鞋之于女人，自古便有性感之物的说法。但如今的女人，生活内容和生活方式变了。随着商务社会的进化，再加上全球中性化流行风越刮越紧，许多的女人从背后看起来，几乎和男人没什么区别了。在中性化的上衣长裤包裹下，女性化特征的表现区域越来越窄，几乎仅剩下了头和脚。

这样一来，女人若想留住自己的女性化特征，就要在头和脚部下大功夫。头部的打造没人敢忽略，但脚就未必了。随着一年到头只穿“男人鞋”的女性越来越多，脚已经远远离开了自古被封号的性感区，游离在两性间的尴尬地带。

女人的鞋柜，不在鞋多，而在全面。哪怕一共只有三双，也必须表达出你是个既会工作又没有泯灭生活情趣的女人。

1. 靴子

靴子一般分为长筒靴、中筒靴和短筒靴，适合与牛仔裤、脚蹬裤这类式样紧瘦的裤子搭配，不宜与西裤、宽筒裤搭配。装饰较多且时髦的高筒靴只适合个高腿长的女性。对于腿形好看的女性，短裙搭配中筒靴最为洒脱。短筒靴对中年女性及职业女性尤为适合，不论穿裙子还是裤子，短筒靴都显得较稳重成熟。

2. 休闲运动鞋

休闲运动鞋多采用新型材料，轻便透气、便捷自如，会让你在闲暇时段



感受到生活的轻松。高帮复古球鞋于前卫中透出古典之美，可与简洁优雅的裙装相配；橡胶鞋底向前延伸上翘至鞋尖，若与T恤相配，青春靓丽之美将不言而喻。

3. 轻盈便鞋

圆头或小方头的便装皮鞋舒适清朗，一般由小牛皮、磨砂皮等质料制成。如果你崇尚潮流，又不想失去淑女风范，它将是你的最佳选择。而木屐式便鞋，那3公分高的粗跟在木质地板上可踏出犹如古筝般的乐声，若你配以双肩吊带中式书裙，宛如典型的东方美人款款而来。经典女鞋具有经典感觉的各款女鞋，深受都市成熟女性的青睐，比较确切地勾画了她们虽然丰满但依然曲线玲珑的身材，也对应了她们以精巧的饰品和精美的服装构成的那份精致和美丽。在此类鞋款中，色彩一般以黑、灰等暗色为主，皮革以质地细腻、柔软、光亮的小牛皮为主，也有一些翻毛皮与鳄鱼皮。如果把鞋头尖尖、后跟高高的经典女鞋与华丽的晚装礼服搭配，性感的你会更显婀娜多姿，于优雅的经典中透出一些前卫。

4. 厚底女鞋

厚底女鞋看上去又厚又笨又重，许多女人之所以对它情有独钟，原因之一恐怕是此鞋可以帮助她们获得物理意义上的高度，使她们在人群中“出类拔萃”。确实，厚底鞋若搭配得当，可穿出别具一格的美感来。但身材娇小的女性，若穿上厚底鞋，会使原来的玲珑、纤巧、细弱的美感荡然无存，给人滑稽之感；而身材本来就高大的女人，厚底鞋会令她们处于高耸入云的境地。

是的，衣服是穿给外人瞧的，内衣是穿给伴侣看的，唯独鞋子是为自己而穿的。

一双美丽的鞋子，不单单会带给你视觉上的满足，更多带给你的是心灵上的快乐。所以说，挑剔鞋子的女人才是懂得生活、懂得珍惜自己的女人。

香水：女人的隐形品位

著名的夏奈尔女士曾经讲过一句惊世骇俗的话：“不擦香水的女人没有未来，一个衣着优雅的女人，同时也应该是一个气息迷人的女人，没有味道的女人没有未来。”

在一只小小的香水瓶中，容载的不只是感染人们的绵绵不绝的气息，女人的情绪、风韵、温柔、率真都隐于其中，朴实而简单地表达了内涵的丰富与心绪的多元。这其中，“零落成泥碾作尘，只有香如故”的婉约动人，“倚门回首，却把青梅嗅”的娇媚多情与“化作春泥更护花”的缠绵与缱绻，都各有心结。或者，你仅仅只是因为充满诗情画意的香水广告而对它钟情；或者，是香水历史中的故事让你动容；或者，你着迷于那似曾熟悉却又捉摸不定的气息。

香水与女人，充满了无尽的暗示、遐想与魅惑……

葡萄藤花、紫罗兰、蓝鸢尾花、麝香、檀香、玫瑰香，都让人想到女人的多情善变。热情性感、活泼温柔、前卫骄傲、谦虚古典，都让你受到众人的瞩目。在强烈的性格对比中找到和谐与平衡，于不同的芬芳与淡香中呈现出不同心境下的自己。

下面，我们为不同类型的你量身定制一份香水使用指南，你可以依据自己的个性特征对号入座。

1. 活泼型

这一类型的你看起来比实际年龄要小，具有古灵精怪的性格和活泼超前的思维，身上充满了令人羡慕的灵性。你任何时候都想走在时尚的前端，具有敏锐的洞察力并且还能随时嗅到时尚的气息，有着大胆而创新的个性。



对你而言，适用热情、性感的诱惑香氛的香型特色，建议你使用纯色系列。绿色的“绝色狂恋”、蓝色的“绝色浪漫”、橙色的“绝色艳遇”，三枝一组的纯色系列，分别带有三种不同的特色。

绿色的“绝色狂恋”：花果绿草香调，代表番茄的晶绿瓶身装的是率性而为的香水个性，年轻女孩都适用。

蓝色的“绝色浪漫”：花果草香调，是一瓶追求浪漫的香水，喜欢浪漫的女孩可以使用。

橙色的“绝色艳遇”：水果辛香琥珀调，如果你想在恋人面前增加自己小女人的魅力，可以使用这瓶香水。

2. 浪漫型

婀娜多姿的身材，拥有丰盈的体态和令人羡慕的细腰，浪漫型的人绝对是异性无法抗拒的类型。集天地的宠爱于一身，除撩人的身材外，她还有一双会说话的眼睛，唇边总有一丝妩媚的微笑，从骨子里透着性感，浪漫型的人是天生的交际家。

对你而言，适用以西方的花材，融合东方神秘而温暖的琥珀香型，建议你使用东方花香调的Coco（chanel）香水。其前味：保加利亚玫瑰、橙花、含羞草、格拉斯山茉莉；中味：白芷、鼠李草；后味：安息香树脂、芳香树胶、东加豆。这是一瓶兼容并蓄风格的香水，混合多种感官刺激的香味，其呈现出来的极度神秘与世故的风貌，最适合经常出入于社交场合的摩登女子。

3. 尊贵型

优雅，身材适中，不是很高大，给人以圆润的感觉。她们性情柔和，在情感与生活上追求完美和情调，是人们常说的那种知性女人，大多会在从事的行业中出类拔萃，取得成功。

对你而言，适用华贵、馥郁的玫瑰、茉莉香型。建议你使用Joy喜悦（JeanpAtou）香水。其花香调的前味为保加利亚玫瑰、依兰、晚香玉。中味和后味为五月玫瑰、格拉斯茉莉花。

Joy是世界上“成本最昂贵的香水”，每生产30毫升，至少需要100600朵茉莉和28打玫瑰。也正因其昂贵，奥斯卡的颁奖典礼也选择Joy作为赠送给尊贵来宾的礼品。Joy经典的香水瓶，灵感来自中国18世纪的鼻烟壶。

4. 传统型

这一类型的特征是标准的直线型身材，个头中等，外貌端庄、典雅，亲和中透着理性和智慧，性格传统且稳重。传统型的女人对人对事都很认真、一丝不苟。适合清雅、迷蒙香型特征的自然东方香调，推荐使用具有清新花香调的一生之水（三宅一生）香水。其前味为睡莲、鸢尾草、樱草、玫瑰；中味为康乃馨、百合、初开牡丹；后味为麝香、琥珀、月下香。

这是一款清新得像泉水一样的香水，三宅一生的这款香水简单中蕴含着无限的禅意，虽然这种禅意与人们有一定距离，但“一生之水”清雅迷蒙的甜香却很容易打动人心。它刚推出的时候，甚至不少男性都喜欢它空灵的感觉。

使用任何一款香水时，不要轻易将两种香水混合在一起使用，更忌讳女人用男士香水。

皮肤敏感的女性，同样有很多使用香水的方法：喷在裙摆两边；在烫衣服时或洗衣服的最后一道程序中洒上香水；喷在深色内衣上；将香水喷在装饰手帕上，或将香水棉放入筒状耳坠里；使用酒精成分低的婴儿香水。

去医院探望病人时要使用清淡的香水；守灵或告别仪式时最好不要擦香水；赴宴时的香水要擦在腰部以下。擦香水的部位不同，所达到的效果也就不一样：一般来说，手肘内侧与膝盖里侧是使香味婉约持久的重点；若想清清淡淡若有若无地飘逸，就擦在耳后或颈背，只是想要持久的愿望很难达到；在人多的晚宴上，香水要擦在摇动的部位，可对于男人来说，女人香在头发上与指尖上是最迷人的。

被称为“液体钻石”的香水，无论何时都是女人的狂热宠物。之所以如此，是因为香水使女人变得香甜，使女人变得珍贵，使女人变得性感。



丝巾：让女人风情款款

对于女人来说，丝巾很像女人的绵密心事，缠缠绕绕间，就把一方丝巾变成了一种风情。它使女人的美丽富有生动感。

有男人甚至说，如果有一样饰物是使女人更显女人味的話，一定是首推丝巾。他们的理由是，当女人端坐办公室时，丝巾呈现的美是静中取动；当女人在街头款款而行时，丝巾呈现的美是动中取静。一个生动如花的女人，就像一条风情万种的丝巾，兼具亦庄亦谐两种美。细想想，蛮有道理的，有时我们在某公共场所看某女子留清汤挂面发穿布衣素服，整个人衣装简单得不能再简单，但你从第一眼开始就感觉她是一个生动美好的女人，究其原因就是因为她戴了一方小小的丝巾！丝巾在这里作为女人的一件配饰，实际上就是一种美丽的身体语言。

点缀在肩上、领间、帽檐上的丝巾，有种欲语还休的妩媚。丝巾是服饰中永不凋零的时尚。丝巾的图案在高饱和度、高亮度的色彩运用下，实现了时尚简约与古典优雅的完美统一。

一条丝巾就是一种情绪，总在不经意间轻轻流露，每一次佩戴都有不同的感受。它已经成为一个不离不弃的朋友和一段栩栩如生的记忆。你不必拘泥于现有的丝巾系法，让规则抹杀了丰富的想象力和创造力。根据自己的情绪，你可以随心所欲也把这一抹亮色点缀在自己身上。系在腰间、围成头饰、挂在胸前、绕在手臂上，甚至缠在脚脖子上，只要它好看，只要你开心。

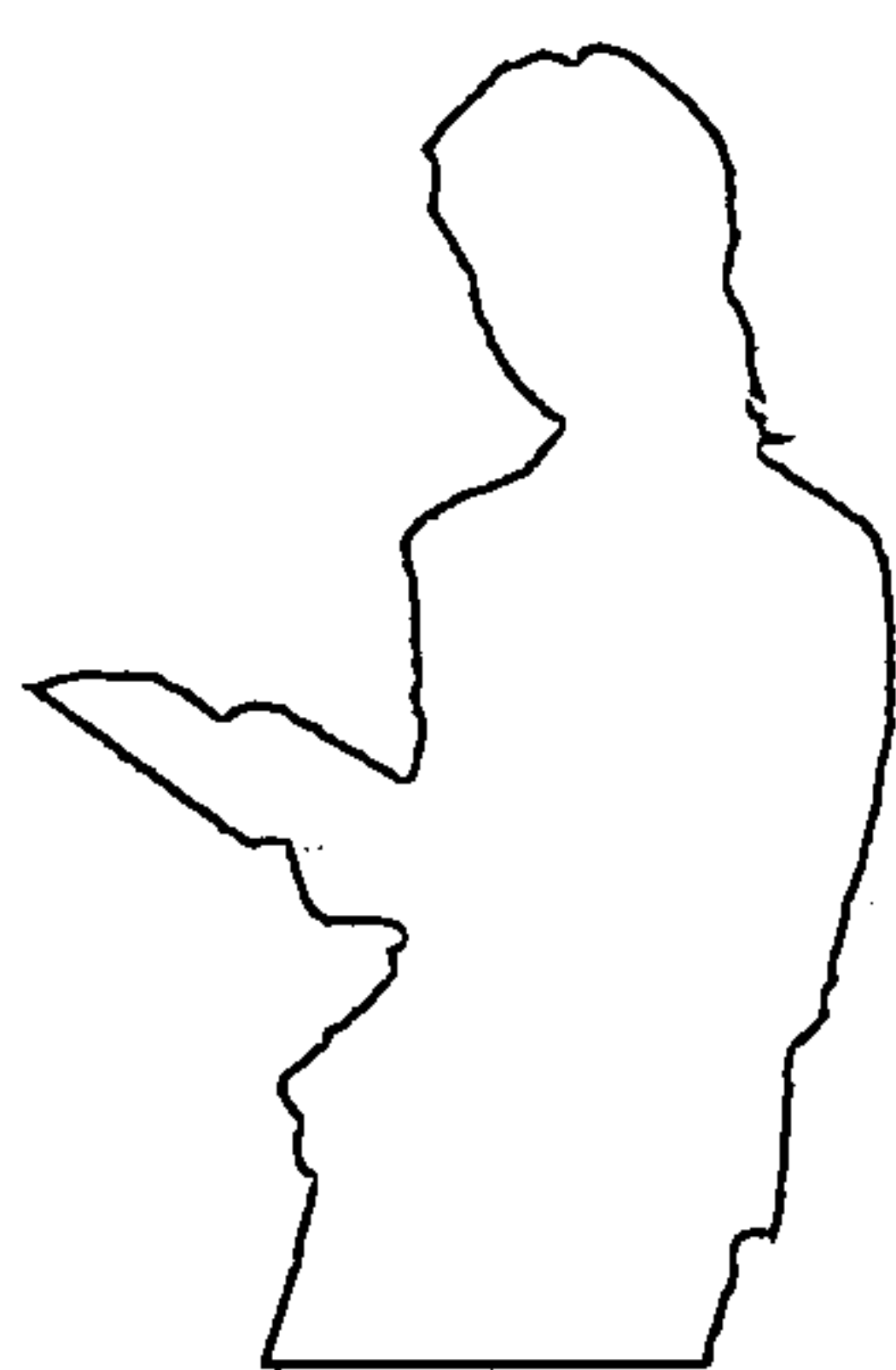
你可以选择适当的色彩和系法肆意渲染或含蓄地掩饰自己的情绪。心情低落时还要强装笑脸工作，不妨带一戴暖色调的色彩艳丽的丝巾，它可以为你增添许多精神抖擞的因素，把你低落的心情掩饰得滴水不漏。若是你厌倦了平

日一贯的“乖乖女”的形象，你可以把平时规规矩矩系在领口或胸前的丝巾缠在头上作头巾，然后换一身酷毙了的衣服一个人去跳舞。疯一回又何妨？

如果服饰与丝巾同属一个色系，会给人一种优雅、大方、稳重的印象，这样的搭配给人以舒适、愉悦、平和的视觉效果，是一种最稳妥的色彩搭配。如果你穿的衣服颜色较暗淡或较沉闷，建议你选用色彩与之对比强烈丝巾，这样会显得比较出跳。性格奔放、开朗的女子大都喜欢选择与服饰呈对比色系的丝巾，这会使得自己色彩更加丰富，也更有动感与活力。但是这样的搭配，一定要具有对多种色彩的把握能力。记住，色彩越少越好，过犹不及。千万不要在自己身上开染料铺。

丝巾的图案跟款式没有什么明显的雅与俗之别，你喜欢什么图案跟款式，全凭你的喜好。但在丝巾的图案选择上，女人们常常是刚选了俏皮的卡通形式的，又去选抽象的几何图案的、曼妙大方的格子图案的，接下来又鬼使神差地去选花花朵朵图案带流苏的，总是选了这种图案的又想拥有那种图案的——忍不住了，最后干脆一网打尽才肯罢休。小丝巾要配套装，中长款上衣一定要跟大方巾相配，长丝巾铁定是休闲外套的原配了。丝巾是应该这样搭配的，几乎所有的女人都这么想——因为所有的女人都知道，丝巾的魅力就是使一个庸常的女人形象在瞬间改观，变优雅了，变精致了。

没有女人是不喜欢丝巾的，它是女人颈间的尤物，不仅可以让女人心里装满优雅与自信，而且这种自信与优雅绝对是出于女人的本能热爱，更重要的是，它是现代职业女性精致生活与高雅品位的象征。



第八章

女人的社交之心，从她的微笑开始

现代社会离不开交际。而在社交场上，女人愈来愈多地成为这个场合的“主角”，微笑永远都是取得信任的第一把“钥匙”。充满自信与优雅的微笑，永远都是女人美丽的“霓裳”。

有双会传情的眼睛

眼神是心灵的窗口，人们的各种情感可以通过眼睛折射出来。眼球的转动，眼皮的张合，视线转移的速度和方向，眼与头部的配合，共同产生的奇妙复杂的眉目语，每时每刻都在传递着信息，哪怕是一瞬即逝的眼神，也能传递出无数信息，表达出丰富的情感，泄露心底深处的秘密。

从女性眼中散发出的眼神有多种，不同的目光，反映着不同的心理，产生着不同的心理效果。

下面举几个例子来说明在人们面对面的接触中，眼睛究竟是如何在说话的。

1. 公务性注视

一般运用在洽谈业务、磋商交易和贸易谈判的场所。在谈判时，要让自己的眼睛盯在对方前额和眼睛构成的三角地带，这样，可以制造一种严肃的气氛，让对方感觉你是认真的。要保证你的视线始终凝视在对方眼睛之上，否则你就无法控制交谈。

2. 社交注视

一般运用在社交场合，如茶话会、舞会等各种聚会中。这种注视是用眼睛看着讲话者的双眼和嘴之间的部位。

这样很容易造成一种社交气氛，让谈话者以为你视他为朋友。

3. 亲密注视

若你想对某人表示亲近，可以注视对方眼睛至下巴乃至上半身之间的部位。若关系非常亲密，可以注视对方眼睛至胸部甚至胯部的区域。这样的彼此对视，可以很清楚地表明你们之间是非常亲密的。



4. 斜眸一瞥

这种注视一般可表示兴趣、喜欢、轻视或一种敌意的态度。如果这种行为伴随着微笑和略微翘起的眉头，则表示你对谈话者有兴趣！如果伴随眉毛下垂、嘴角下撇等人体信号，则表示猜疑、轻视、敌意。眼睛会传达出各种讯息，因此在人际交往中，想要以优雅自居的女性除了要“听懂”眼睛所“说”的话，也要学会如何用眼睛来“说话”。以上的叙述使我们明白，在与他人的交往中，我们的目光落在对方身体的不同部位，会在极大程度上影响交谈的效果。

女性在交际中运用目光时，要特别注意以下事项：

第一，在交际场合说了错话或做了不自然动作的人，一定会感到很尴尬。这时你千万别盯着他的脸，或看了一眼后要马上转移你的视线。这样，他会感激你的善意。

第二，在与他人交谈时，为了表示尊重，你可以注视对方的眼睛或脸部，但当双方缄默无语时，就不要再注视他的眼睛或脸部了。否则，会使对方感到冷漠、踌躇不安，你们之间也会显得更尴尬。

第三，送客人时，要等客人走出一段路，不再回头张望你时，才能转移目送客人的视线。如果你在街上或超市、商场等其他人的场所，被某个陌生人所吸引，你想欣赏他（她）的端秀与新颖服饰带给你的美感时，千万不要在人家的对面停住，这样做是很不礼貌的，同时，当你发觉对方目光将要与你的目光相遇时，你应主动避开，可以从侧面或后面欣赏。

声音比思想更重要

声音是女人裸露的灵魂，有经验的人能从女人的声音中感觉出女人的性情、体态甚至肤色和发型。生活中，女人的声音常常比思想更重要。一个声音好听的女人，很容易被周围的人接受，即使她思想简单，别人会说她单纯。相反，如果女人声音难听，尽管很有头脑，别人也难有好感。当然，声音难听的女人若没有头脑，别人又会说她是傻大姐。

很多女人懂得打扮，懂得穿衣，懂得用香水，懂得学习礼仪，却不懂得善用声音。其实，女人的声音可以训练，这跟女人的形体一样。有些女人形体不错，但一发声，男人就想跑。不少人认为声音是天生的，由不得自己，这种观点不对。声音可以变美或变丑，关键是怎样把握和驾驭。女人声音像音阶，具有无限的组合能力。人能在不同环境变换不同语气，为什么不能在音频、音色和音量中寻找最佳效果呢？如果播音员甜美的声音是训练的结果，那么所有女人都能训练出自己最好的声音。

女人不注意声音的培训，往往会使凤凰变乌鸦，失去声音的魅力，就犹如失去女人的特征。应该呼吁所有女人像训练形体一样去训练声音，声音能增加女人的自信，并能在关键时刻帮助女人改变自己的命运。声音是女人的武器，女人应特别注意声音伤人。男人本身迷恋女人的声音，但如果女人声音中总是显出过分的不可一世，男人的自尊就会受到伤害，就会有鱼骨卡喉的感觉。男人的记忆非常特别，一旦他反感某种声音，一辈子也不会忘记。声音的柔美动听很重要，好嗓音的女人一定要懂这个道理。

女人的声音也是旋律，过度刻板有机械感。有些女人讲话与电脑程序差不多，很难令人对这种声音有更多的幻想。女人是世间的风景，声音是风景



中最动听的回音。女人就必需找回自己声音中的女人味。

声音是体现女人味的最佳途径，男人喜欢女人就是喜欢女人味。每个男人都有令他难忘的兴奋事，在夜深人静时听所爱女人略带轻浮的柔声，男人会永远铭记。不少女人担心男人没有真情，取得男人的真情其实很简单，只需柔声就行。女人对男人一哭二闹三上吊都是下策。现在是个竞争的时代，男人本身就累、有压力，潜意识里也想威胁人、想去撒泼和自杀，你再给他这些东西，他不会要。男人需要柔情，温顺的声音是柔情的化身，用它对付男人，就犹如磁铁对付钉子，男人会紧紧贴住你，甚至将灵魂全部交给你。

一般来说，优美语音的标准如下：

说话时的音量适度，不会失控，以对方的感知度为准；

说话时的音调较低，恰当把握轻重缓急、抑扬顿挫；

说话时的速度适中，停顿恰当，让对方听清楚你想表达的意思；

说话时的音质圆润，富有磁性和吸引力；

说话时的咬字清晰，发音标准，字正腔圆，没有地方口音或杂音；

说话时的感情真挚，富有感染力，能引起共鸣；

说话时的声音辐射范围较广，轻松自如；

说话时的气息流畅，收放自如；

说话时的用语规范，文明得体。

女人，应认真想想自己的发音，做到以上几点了吗？

优雅是最美丽的衣裳

真正的优雅是来自内心的“神韵”之美，是充实的内心世界、质朴的心灵付诸于外的真挚表现，是自信的体现。

在聪明女人的心目中优雅有着特殊的内涵：

优雅是女人最美丽的衣裳。用拆字法对“优雅”进行分析的话，“优”所指的是一个人内在的品质、涵养、气度、心态所具有的完美状态，而“雅”则是你内心完美状态的外化，是你那优雅举止、文雅谈吐和高雅形象。因此，优雅实际上是内在和外在完美结合的产物，要找回我们生活中的优雅，就必须从内、外两方面共同着手。

而所有的这些都来自于你所受的教育、你的自身修养以及你对美好天性的培养与发展。但是同时必须注意的是，真正的优雅是装不出来的，最真诚的往往是最动人的。它是你完美的自信个性的体现，要知道你要做的不是奥黛丽·赫本或张曼玉，而是做你自己，培养那份真正属于你自己的优雅气质。只要你自信自己是优雅的，并时刻提醒自己这一点，那么，你的优雅一定会闪耀出属于自己的光芒。

拥有优雅内心的你必定也会具有优雅的仪态，但是在平常的生活中经常听到有人抱怨说：“我也希望自己长裙拖地、步履轻盈、神情高贵地行走在华丽的宫殿里面，展现无限的优雅；我也希望在落日沙滩、椰树摇曳的美丽画面中悠闲地躺在长椅上，展现迷人的优雅啊，可是，我没有金钱，也没有时间，更糟糕的是，现代社会这么紧张快速的生活节奏已经不允许有优雅生



存的空间了，为赶时间上班我只能在拥挤的公车或地铁上大口大口地啃手里的汉堡而不顾任何不雅，你怎能要求我端坐桌前，举止文雅地一小片一小片撕好手中的面包，再从容地放进嘴里呢？总而言之，对现代女性（尤其是上班族）谈优雅是一种奢侈！”

确实，忙碌的生活节奏为生存而奔忙的压力让现代女性生活得优雅很难。

实际上，优雅的展现方式有很多种，一个眼神、一句话语、一个动作、一抹微笑，无不让你优雅万分。曾听人说起过俄罗斯女郎的浪漫与优雅，哪怕她身上贫困得只剩下一个卢布，也要为自己买一枝玫瑰花，而不是几块可以充饥的面包，这样的优雅让人吃惊，甚至想流泪。所以，不要以没有时间和金钱为理由而允许自己丧失能让你魅力指数大增的优雅，正所谓“只要有心，立地成佛”，只要留意，优雅无处不在。

有什么办法可以减轻无休止的压力，营造一个优雅的你呢？每周至少一次，关上电视，听一曲优美的莫扎特小夜曲或外国经典萨克斯曲等柔情似水的轻音乐。

不要偏爱廉价化妆品。你应该拥有至少一种以上优质香水。

选用声音悦耳的闹钟来叫醒你。由一个既设计美观又声音柔和的闹钟每天早晨把你从睡梦中唤醒，开始美好的一天。

举办晚宴时，你不必亲自下厨，可事先从各餐厅预订一桌精美的饭菜；或者是请哪位想露两手的朋友代劳，这样你就可以远离满是油烟的厨房，保持着优雅的仪态来好好招待客人了。

购买纸巾时，最好买那些带清新空气味道的湿纸巾。其他女性随身用品也应注意情调和色泽，尤其是粉红色的物件给人的感觉最有情调。

坚持定时做健身运动，而不要在工作得筋疲力尽之后，径直去洗桑拿浴。

尽量经常微笑。没有比快乐的、开朗的面容更令人喜爱的了。

优雅的魅力不是模仿他人或跟着时尚的东西就能得来的，它是靠从自身的各个方面一点一点修炼出来的，女人在交际场上适度展现自己迷人的优雅能让自己光彩照人。优雅是女人最美丽的衣裳，穿上它，再普通的女人也会神采奕奕。



幽默的女人到处受欢迎

有一种力量，它可以变抗拒为接纳，变陌生为亲切，变天堑为坦途。这种神奇的力量其实就来自一个人尽熟知的东西——幽默。不懂幽默的女人，就像绿叶缺少红花一样没有情致。

一个女人，她很温柔，很妩媚，她有智慧，善交际，如果同时她也很幽默，令与她相处的人总感到愉快，这样的女人无疑是非常有吸引力的，这就是女人。她或她们会吸引异性，而同性也愿与之交往。因此幽默为女人的魅力起到了锦上添花的作用。

幽默是一种智慧的表现，具有幽默感的女人到处都受欢迎，她们可以化解许多人际间的冲突或尴尬的情境，往往能使人怒气难生，亦可带给别人快乐。人们说：“笑是两人间最短的距离。”

幽默，可以出奇制胜，化腐朽为神奇。

女人扬扬讲了幽默给她带来好运的经历。她说：“记得一次应聘一个职位，简历寄去后，对方将抱歉未能录用的e-mail发给了我。可能是由于系统错误，对方发了两封抱歉信给我。我毫不犹豫地回了一封信：‘既然您对未能录用我如此遗憾，为什么不给我一次面试机会呢？’不知是不是这封信起的作用，后来我得到这个公司另一个更好职位的面试机会。”

“在与我的外国经理相处的过程中，我不失时机地与他幽默一下，总能‘化险为夷’，永远是快乐的结局。有一天，经理不小心把可乐打翻在他办公室的地毯上，他激动地告诉我蟑螂部队准保会因此大规模地袭击他的办公室。我想了想，微笑着说：‘绝对不会发生这种事，因为中国蟑螂只爱吃中餐。’经理的脸色放晴了，高兴地朗声大笑。”

有人说，一个没有幽默感的女人，就像鲜花没有香味，只有形没有神。那外表的光鲜，让人感觉却是还少一口气。走在明媚的阳光下，甩一甩长发，俏皮地幽默一下，勇敢地自嘲几句，难道不更加迷人吗？有的女人美丽精明，难以接近；有的女人漂亮柔弱，让人怜惜，但作为女人千万不要把自己处于一种怨天尤人的氛围之中，要用幽默的语言轻松化解对环境的不满，合理、适度地调整大家的心情。

女人的幽默不同于男人，它更多地来自女人对生活的独特体验与理解，是点点滴滴中的智慧的释放。一个懂得幽默的女人，她不一定美丽，但却是智慧、善解人意的。这样的女人喜爱生活，懂得用自己的方式化解怨愤，用微笑放松自己。她们既没有“储存快乐，过时作废”的担忧，也没有“怨艾郁积，累累成愁”的隐患，她们之所以招人喜爱，是因为她们懂得生活，懂得用智慧增添自己的魅力。公共车上，男孩踩了女人一脚，男孩赶紧说：“对不起。”女人却风趣地说：“不，是我的脚放错了地方。”这样的女人是不是更可爱。

幽默是一种真正的生活智慧，是经历了动荡和挫折，享受过富贵与排场以后，依然保持的一种达观、积极，绝不轻言放弃的人生态度，既不自怜自艾，也不妄自菲薄，现代女性的魅力，往往因此而生。没有比一个懂得幽默的女子更加性感的了，这意味着她聪明、善解风情，并且还有勇敢的自嘲精神。请放轻松，请保持你的微笑，幽默地过好你的生活。

幽默可以使女人在交际场上感染他人，激起高昂情趣，还可以缓解沉闷紧张的气氛，使大家在快乐、融洽、亲切、祥和的氛围中相处。在一个公益性组织举办的舞会上，一个初涉社会的男青年邀请了一位自视甚高的女人共舞。糟糕的是女青年的舞技不熟，几次踩了对方的脚，男青年故作不安地问：“哦，小姐，你怎么会答应与可怜的我跳舞呢？”这个女青年听后马上



机智地回答说：“这是个慈善舞会，不是吗？”幽默的回答使尴尬顿无，二人继续共舞，并结下一段甜美的情缘。

幽默也是摆脱窘境的良方。有一次一位女作曲家和一位将军同时被邀请参加一个宴会，两人都唯恐一不小心占了上风惹得对方不快，女主人却开始极力向人炫耀作曲家的造诣有多深，接着她宣布说：“我的这位作曲家朋友现在要为我谱一首钢琴曲，并当场演奏。”“哦，不！”这位女作曲家忙推辞说：“还是让这位将军发一枚大炮吧！”

幽默是上天赐予女人的美丽法宝，因为女人的幽默不仅能够传递出她们心里的欢愉，也是她们赠送给世界的一份美好礼物，可以“传染”给她们身边所有的人，让人们保持愉快心境的同时也深深折服于女人的美丽智慧。

幽默的女人是智慧的，因为幽默必须具备一定的文化底蕴，没有“喝”过墨水的人是学不会幽默的，但喝墨水虽多，没有灵气也是不行，所以，但凡幽默的女人总是兼具才气与灵气。

幽默的女人是自信的，因为幽默有时就是一种自嘲，一个姿色平庸的女子若是能将自己的外表当作玩笑，那么，可以肯定她已经并不以此为卑，而且，她的身上肯定还有更多让她引以为傲之处。

幽默的女人是乐观的，因为幽默的机智反应并非只是能言善道，它也是一种快乐、成熟的达观态度，当身处险境之时，并不会因此沉沦丧志，却总能开朗豁达，从容不迫，笑对人生，从而领略到人生的别样风景。

幽默的女人是真实的，欲求幽默，必先有深远之心境，不为浮名，不作滥调，不忸怩作态，不博庸人之欢心，举止言谈之间只是超脱淡然的率真性情。

幽默的女人是可爱的，她总是能适时地在一汪清水之中激起点点涟漪，使得平日里琐碎的生活增添几分韵味与情趣。

一个幽默的女人，肯定是一个热爱生活的女人，有着淡淡的从容和无

惧，会用带笑的心去体会生活、感受生活，去化解生活路上的一切问题。这样的女人，这样幽默的女人，必然自在、自信和优雅，必会收获快乐、成功和幸福！

幽默是一种风度，一种优雅，一种大家风范，一种灵魂修炼，一种自我美育，一种文化品格，一种高层次的人生况味。幽默，是一份生命的潇洒与美丽……



禁忌在心，方可优雅

女性要在各种社交场合上给人留下美好印象，一定要注意风度与仪态。

以下是应该极力避免的几种表现：

不要耳语。在众目睽睽下与同伴耳语是很不礼貌的事。耳语可被视为不信任在场人士所采取的防范措施，要是你在社交场合老是耳语，不但会招惹别人的注视，而且令人对你的教养表示怀疑。

不要失声大笑。另一个令人觉得你没有教养的行为就是失声大笑。即使你听到什么“惊天动地”的趣事，在社交宴会中，也得保持仪态，顶多报以一个灿烂笑容即止，不然就要贻笑大方了。

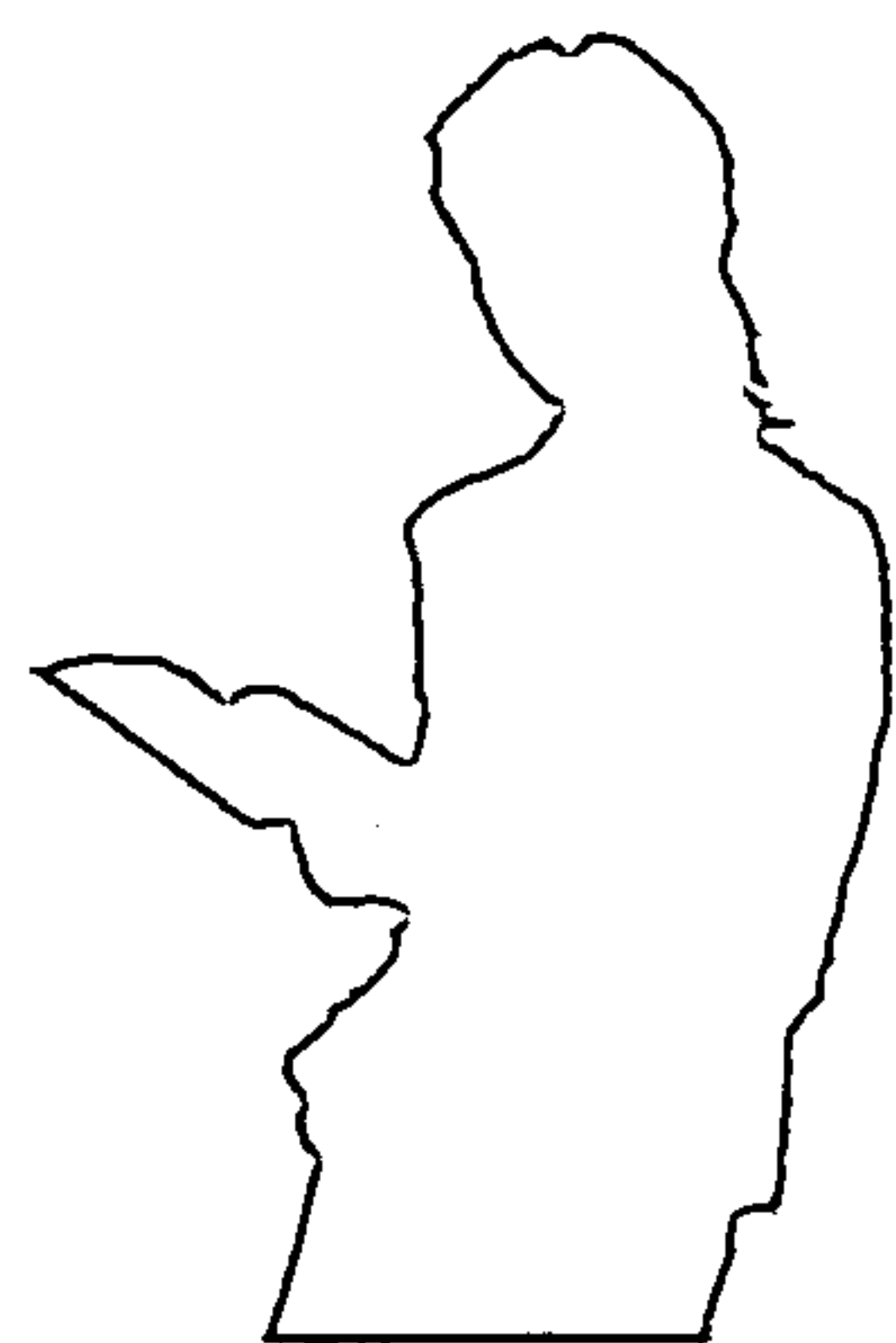
不要滔滔侃谈。在宴会中若有男士对你攀谈，你必需保持落落大方的态度，简单回答几句即可。切忌忙不迭向人“报告”自己的身世，或向对方详加打探。

不要说长道短。饶舌的女人肯定不是有风度教养的社交人物。就算你穿得珠光宝气，一身雍容华贵，若在社交场合说长道短、揭人隐私，必定会惹人反感。

不要坦露悲伤的情绪。参加社交宴会，别人期望见到一张张可爱笑脸，故此你内心纵然有什么悲伤，或情绪低落，表面上无论如何都应装出笑容可掬的亲切态度，从容应对。

不要闭口不言。在社交场合中滔滔不绝、谈个不休固然不好，但面对陌生人就俨如哑巴也不可取。其实，面对初相识的陌生人，也可以由交谈几句无关紧要的话开始，待引起对方及自己谈话的兴趣时，便可自然地谈笑风生。若老坐着闭口不语，一脸肃穆的表情，跟欢愉的宴会气氛便格格不入了。

不要在众目下涂脂抹粉。在大庭广众下扑施脂粉、涂口红都是很不礼貌的事。要是你需要修补脸上的化妆，到洗手间或附近的化妆间去。在社交场合，假如发觉有人经常注视你——特别是男士，你也要表现从容镇静。若对方是从前跟你有过一面之缘的人，你可以自然地跟他打个招呼，但不可过分热情，或过分冷淡，免得影响风度。若对方跟你素未谋面，你也不要太过于忸怩作态，或怒视对方，你可以有技巧地离开他的视线范围。



第九章

女人的职场之心，从她的为人开始

女人天生心细，职场上的她们尤为如此，在职场上，她们能够在为人处事上很好地表现出自己的能力，在工作当中她们也能不放过任何一个细节。总之，女人会用自己特有的方式来工作和待人。

像爱老公一样爱工作

一个和自己志趣相投的工作对于女人来说无异于那个和自己“臭味相投”的老公。这个等你拿一年的薪水后你就会越来越明白，而且会明白得越来越深刻。

1. 一份好工作和好老公一样能激发你的兴趣和热情，让你更有魅力。选择工作，兴趣、热情是第一位的，技能可以培养，而兴趣和热情会产生责任感。女人一定要有工作，要有自己的职业，工作的女人才有魅力，才会有人爱。像爱老公一样爱你的工作，工作和老公一样能让你增加魅力。干练的职业套装，清淡的妆容，娴熟的工作技巧和自信的职业微笑，让你和那个围裙绕身，头发散乱的女人有着天壤之别。在家你是一本平装书，但是工作让你像精装书一样充满了品位和精致的韵味。油亮的皮鞋取代了邋遢的拖鞋，响着精神抖擞的“咯噔咯噔”的足音；若有若无的香水味取代了油腻的食用油的烟味；你的脸也不再慵懒，了无生趣，而是容光焕发，精神百倍。像选择老公一样选择一个你自己喜欢的工作，并爱上这份工作，这是让你心情愉悦的保证。

2. 一份好工作和老公一样让你的生活丰富多彩。有了工作，你的生活开始围绕着工作转，至少你不用把全部的精力放在灶台、洗衣机、拖把上。每天有八小时你的心思是专注于工作上的，而不是你的男朋友，或者老公，或者孩子身上。

老公会带你去旅游，去参观展览，去见识更广阔的世界。一份好的工作同样能做到。你一天中主要的活动时间都是在工作中度过的，你接触了家庭



以外的群体，你的生活也因此丰富起来。你的同事把他身边发生的事情告诉你了；你的客户把另一个地区或者另一个行业的信息传递给你了；公司有可能组织假期旅游，也有可能给你一个去外地出差的机会，这些不都能让你的视野、生活和思考内容都更丰富吗？工作是增添生命味道的食盐，否则我们的生活就会无滋无味。

3. 一份好工作和老公一样供给你所需的开销。事实上，在拥有一份好工作的时候你可以自给自足，不再需要老公“养”你。有一份工作才能保证你的经济独立，这是最主要的。你可以永远都不用依靠别人的施舍而生活，更不用看别人的脸色而改变自己。工作会给你带来一笔不小的薪水，不说别的，保证你能够把自己打理得丰衣足食，体面风光，自己赚钱买花戴也能让你更自信。

用工作给你的钱和用老公给你的钱最大的区别就是，你看见想要的东西时直接掏钱包就OK了，不用求他。而用老公的钱，在必要的时候还要看他的脸色，还要撒个娇。好工作可比老公要可靠，它给你的永远只会是回报，而不会背叛你。

4. 一份好工作和老公一样让你有成就感。你在工作中创造的业绩，就如同用你的爱 and 美德赢得了丈夫对你的嘉奖和体贴；你在工作中建立的好人缘，就如同你老公的三姑四姨和你相处融洽。即便累点、苦点，最后获得的成就也能让你觉得和最爱的在一起是甘之如饴的。

不计报酬，报酬更多

请记住：世界上最卑微的人，就是那些只为了薪水而工作的人。不要只为薪水而工作，即使现在薪水微薄，未来也一定有所收获。从积极的态度来看，把工作看成一种经验的积累，任何一项工作都蕴含着无数成长的契机。人们钦佩的是那些不论老板是否在办公室，都会努力工作的人，那些尽心尽力完成自己工作的人。

凯伦是一家大饭店的服务生，常因努力工作被评为最佳店员。这天，一位正在饭店进餐的顾客突然倒地，口吐白沫，四肢无力。众人见状大惊失色，纷纷指责饭菜中有毒。在这关键时刻，她镇定自若，先打了急救电话后又竭力安抚顾客，并向其他顾客保证饭菜里面不会有毒，但是绝大多数人还是不相信她说的话。这时，她不顾其他服务生的劝阻当场吃下很多饭菜。为防止谣言扩散，她还请求大家等医生来评判。这样，大家的情绪才有些安定。

不一会儿，急救车停在饭店门口。经验丰富的医生立刻断定，所谓的“中毒”者实则“癫痫病”发作。凯伦的勇敢和机智避免了一场虚惊向灾难的演化，极大地维护了公司荣誉，因此，受到公司的高度赞扬，不久被提升为外事部主管。

凯伦的经历告诉我们，我们工作的目的绝不仅仅是为了每月有一份不错的薪水，或者是为了有一份可以谋生的职业，我们还追求一种认同感、归宿感和成就感。

刚跨入社会，每个女孩都希望能够得到一份有很高薪水的工作。的确，每个人都希望能够挣高薪，但女性更应该切切牢记，“不必太顾虑薪水的多少。而一定要注意工作本身所给予你们的报酬，比如发展你们的技能，增加



对你们的考验，使你们的人格受人所尊敬等。”

在工作时，一定要时刻告诫自己：我要为自己的现在和将来而努力。无论工资收入是多还是少，都要清楚地认识到：那只是从工作中获得的一小部分。

要想在职场上成为一个成功人物，最好不要老是想着薪水的多少！在工作过程中，尽量发挥出自己的才能和智慧，努力提高工作效率，不断追求进步，积极地做好工作。这样，老板自然就会对你另眼相看。

正所谓“不计报酬，报酬更多”。因工作获得大量知识和经验，以及踏进成功者行列的各种机会，这才是有极大价值的酬报。如果不管薪水如何低廉，对一切工作都愿付出至善的服务与至高的努力，成功应该指日可待。

如果你只专注自己的薪水，此外便再也没有其他目的。也就是说，在工作中，除了得到一份薪水之外，你没有远大理想，没有高尚目标，不关心薪水以外的任何东西，那么你的能力就无法提高，经验也就无法丰富，机会也就无法垂青于你，成功也就与你无缘了，那你无异于在自掘坟墓，自毁前程。

如果一个女人轻视自己的工作，而且做得很粗陋，那么她绝不会尊敬自己。工资袋中的区区之数的取得，只是工作的最低的动机。尽管这可以使你获得面包，是必要的。但除此之外，你还应该有高尚的追求，要尽最大的努力去对待工作。

学会与男同事相处

作为女人，过分拒绝和异性相处，不仅不像个现代人，更可能妨碍职场角色的扮演。所以，必须找出好办法使两性相处有利无害。

为了和男同事和睦相处，作为女人，应该从以下几个方面来努力：

1. 培养自己的独立性

如果说在私下交往中，你还可以得到男人的关心爱护的话，那么在工作中则根本不可能得到男同事的礼遇。要是你能干，男同事反而会有受威胁的感觉，否则他又会嗤之以鼻，因此，女人在工作中，尽管能得到男人口头上的诸多关照，但一到实际情形，则没有谁会真心帮助你，唯一能依靠的只有你自己。

2. 在相处中寻求共同点

男同事面对职业女性时，常常手足无措，因为他所面对的女性，既是同事，又是个女人。在这种情况下，你要设法消除他们这种心理，努力寻求建立一个共同点，产生共鸣，使相处变得容易。要想达到这个目的，先要知道这个人的喜好，方可对症下药。

3. 不要伤害男同事的自尊心

这并不是要你向男士拍马屁，但你一定要明白，男人总是自信天下第一、无所不知、无所不能。这种自尊心实际非常脆弱，一遇到女人威胁到他的存在，便会产生抗衡心理。所以，你若想在男性为主体的职场站稳脚跟，就必需懂得在适当的时候维护一下他们的自尊，并夸奖他们一两句。但要记住：这种夸奖要有分寸，否则别人可能误会你对他有意，而令你们尴尬。



4. 多征求男同事的意见

征求男同事的意见也是一种赞赏。因为这表示你重视他的见解和经验，令他觉得他存在的重要性。你征求男同事的意见时要注意：在公司，极不适宜和男同事商量纯私人性的问题，如家庭、丈夫、男朋友的问题等，除非你和他私交相当不错。当然，诸如你想买汽车、投资股票或购买房子，又知道他在这方面有研究，就可以在轻松的情况下（如午饭、下班后）向他讨教，保准会令他觉得你有眼光而对你友善，以后也会自动向你提意见。

5. 积极沟通感情

白领女性也可以主动约男同事或主管外出喝茶，交换意见，但要言之有物，避免闲聊，这样可达到互相沟通感情的目的。下班时间到了，不要急着说再见回家，设法帮助还在忙于工作的同事。这样可以在工作中建立情谊，改善人际关系。

6. 不要惹别人生气

一忙就会闹情绪，变得遇事不耐烦。因此，白领女性务必要注意，即使工作再忙，也要注意说话的态度，不要让同事们产生敌意，或误认为“女人爱闹别扭”。

7. 降低说笑音调

许多男同事对女性说笑时的尖锐声和娇滴滴，多有反感。因此，白领女性应时常对照自己是否有这样的不足，努力做到“有则改之，无则加勉”。

8. 对男同事多关心和理解

许多人往往认为男同事应该豪迈大方，有“男子气概”，所以一旦遇到男同事焦躁不安、借题发挥的情景，就会感到十分惊讶，并可能认为他是一位心胸狭窄的人。这种想法是错误的。因为一个对工作十分努力、殚思竭虑的人，如果没有达到理想的目标，比如眼看可以签订正式合同却在商谈中

失败时，往往会很颓丧，感到懊恼。有些年轻男士遇到这种情况，常会把苦闷、懊恼发泄出来，以求得心理上的平衡。在这种情况下，作为同事的你，一定要表示你的理解和关心，只有这样做，才会改进和完善同男同事之间的人际关系。



与女同事相处的学问

女性职员和女同事相处，一点都不比和男性同事相处容易。但是，只要掌握了某些原则，也不存在什么难以克服的障碍。

1. 把工作放在首位

在工作场所，能被同事们所关心，这恐怕是每一个人的希望。在职场中，衡量一个人是否受到周围人喜欢的标准，并不在于他如何笑容可掬、无事套近乎和装出一副惹人喜欢的模样，而在于你如何对待工作，任务完成得如何，效率是否高，是否经常有合理的意见和建议，是否经常为公司和周围的人着想等。所以，大可不必为了得到周围人的喜欢，而放下手中的工作，一味想方设法取悦于人。只有认真工作，奋发努力，积极向上，你才能进一步获得周围人的喜欢和尊重。

2. 对女同事多帮助和体贴

女同事在工作上遇到困难时，往往需要别人的体谅和帮助。比如一位女同事边看表边叹息说：“要是不加班的话，今天的工作完不成了。”这时你不妨伸出援助之手，使对方感到有依靠，减轻思想负担，提高工作效率。这次你伸出援助之手，下次当你碰到困难时，她必定会跑过来帮你的忙。这是一种在工作中的互相协作的精神，应当发扬光大。

3. 对同事的错误坦诚相告

改进与完善与同事之间的人际关系，当然不仅仅在理解与关心对方等方面做文章，在遇到原则性问题，尤其是察觉同事有犯错误的倾向时，一定要坦诚相告，直言不讳地提醒。有的人往往担心，这样做会不会撕破情面，造成人际关系恶化呢？犹豫不决，结果带来不可避免的重大错误和损失。所

以，不论对方是年长的前辈，还是同龄人，一旦发觉有犯错误的倾向时，用不着多做考虑，直截了当地指出来，以期尽快纠正。实际上，说出真心话，是对同事的信任、爱护和关心，不但可以使公司避免重大损失，而且可以使同事避免“一失足成千古恨”。

4. 在工作中把个人恩怨得失抛在脑后

在职业生涯中，每个人都会遇到不顺心、不如意的事，这时，我们只有保持心胸宽阔的态度，冷静处理，才能把问题圆满解决。那么，具体应该怎样做呢？

（1）忘掉旧怨新仇，化“敌”为友，握手言欢，和同事愉快合作。大家保持健康的心态，和睦相处，才能减少人际摩擦，增强集体凝聚力。

（2）忘掉自己的资历，从“元老”二字中解脱出来。要保持进取精神和饱满的工作热情，别躺在“功劳簿”上睡大觉。和新人友好相处，同甘共乐。

（3）忘掉在外开拓业务时的冷遇。客户的冷脸、闭门羹、窝囊气，对业务员来说已是家常便饭。见了同事，就应该将种种不愉快、不顺畅的事统统抛在脑后。

（4）用平常心看待职场得失。职场受挫不可怕，斗志消亡才可悲。应抱着“这不是失败，只是暂时未成功”的心态，持之以恒地努力，困难定会迎刃而解。



成功应对职场“骚扰”

近年，在职场，女性遭遇上司性骚扰的事件频频见诸报刊和网络，作为女职员，不能不考虑自己如何面对这种情况可能发生的情况。

3月，郭女士应聘到某家公司做办公室文员。刚上班后不久的一天中午，她伏在办公室的办公桌上休息时，老板突然从背后抱住了她。

她当即就厉声叫老板松手，并理直气壮地告诉老板：“请你自重，如果你看中的不是我的能力，那么我马上就走。”

过后，虽然老板郑重向她道了歉，但是，考虑了一整夜后，第二天，郭小姐还是选择了离开。

虽然她现在的这份工作没有先前那份工作具有挑战性，而且待遇要比先前那份工作低很多，但是，她并不觉得后悔，如果要她为一份工作而委屈自己，甚至要她为这份工作付出代价，她觉得太不值得。

一位从事社会心理学教育的专家指出，如果女性一直都能坚信“尊严无价”的话，那么性骚扰并不是一个特别难解决的问题。有的女性为了升迁，为了保全职位，为了利益，逆来顺受地接受上司和男同事的骚扰，虽然是不得已而为之，但在她们内心深处，却有一种利益和尊严在“讨价还价”。在有些人看来尊严是虚的，利益是实的，所以才在骚扰面前不敢“翻脸”，甚至连一点不悦之色都不敢表露出来。而某些漂亮的女人在面对性骚扰时，敢于站出来，满脸正义地捍卫了她们的尊严。结果，这些敢于为尊严而“战斗”的女人，不但没有被辞退，而且还成了单位离不开的骨干，赢得了男上司和男同事的尊重。尊严没了，利益即便有，也长久不了，而且麻烦还会越来越多。因此，在性骚扰面前一定要保持自己的尊严。

好酒也怕巷子深

作为女人，如果想在现代社会谋得一席之地，除了自己努力之外，还要把握机会适时展现自己的优点。

古人所言“沉默是金”的年代，早已一去不复返，现代人如果不懂适时地包装好自己的形象，把握机会推销自己，就很难有出人头地的机会。

现在许多当红的歌星、球星频频在电视屏幕上为一些知名品牌的企业、商品做广告，既为企业争取到“名人效益”，也大力推销了自己，还会有一份不菲的广告收入，真可谓推销和展示自己形象的成功之道。

今天，懂得推销自己的人，才容易快速成功。

受中国传统文化的影响，很多女人在职场中相较于男性多表现得比较含蓄和克制，许多时候是甘愿默默勤勉地去做自己不感兴趣的工作，也不愿积极向上司展示自己的才华，争取学有所用的位置，而寄希望于上司能看到自己的勤奋和能力，坐等伯乐的出现。

虽说桃李不言下自成蹊，那也得看人们是否有良好的鉴赏力。有一个女孩是学服装设计的，但毕业后被分配到一家剧团剧务组工作，虽然她对服装造型有极好的感觉，但她却从没有对演出时服装不到位提出过任何建议，更没有向领导反映过自己愿意干本行的愿望？只能在打杂中消耗自己的才能。

有所学校有个有名的才女，不但琴棋书画无所不通，口才与文采也是无人可与之比肩。大学毕业后，在学校的极力推荐下去了一家小有名气的杂志社工作。谁知就是这样的一个让学校都引以为自豪的人物，在杂志社工作不到半年就被炒了鱿鱼。原来，在这个人才济济的杂志社内，每周都要召开一次例会，讨论下一期杂志的选题与内容。每次开会很多人都争先恐后地表



达自己的观点和想法，只有她总是悄无声息地坐在那里一言不发。她原本有很多好的想法和创意，但是她有些顾虑，一是怕自己刚刚到这里便“妄开言论”，被人认为是张扬，是锋芒毕露；二是怕自己的思路不合主编的口味，被人看作为幼稚。

就这样，在沉默中她度过了一次又一次激烈的争辩会。有一天，她突然发现，这里的人们都在力陈自己的观点，似乎已经把她遗忘在那里了。于是她开始考虑要扭转这种局面。但这一切为时已晚，没有人再愿意听她的声音了，在所有人的心中，她已经根深蒂固地成了一个没有实力的花瓶人物。最后，她终于因自己的过分沉默而失去了这份工作。我们常说沉默是金，但也不要忘了，沉默同时也是埋没天才的沙土。

尽量利用传媒或是公开露面的机会，发表自己的看法，是一种推销自己的方式。

如何将自己的名声传播出去，并且在社会上取得一定的美誉度，是走向成功必经的一步。不论是在自己工作的团体里，还是在所参与的社会活动里，都应该要尽量争取表现的机会，让自己的风采尽情展现。

记住：好酒也怕巷子深。不要犹豫了，大胆地做自己的宣传大使吧！一个女人一旦有了名气和美誉度，还愁不成功吗？

姜并不总是老的辣

有勇气挑战权威，表现出她们的革新精神与不羁个性，在无棱无角的芸芸众生中很容易脱颖而出。

人们总是过分信赖权威，对专家权威做出的判断与方法深信不疑，往往作为真理而全盘接受。事实上，即便是某个领域的泰斗，他们也难免在判断上有失误。常言说：姜总是老的辣。其实，世上任何事情都不是绝对的。女性由于依赖性较强，更易犯这类错误。她们的口头禅是：这是前辈说的，没错；这是领导说的，没错。这种定式极不利于自身进步、成长。

聪明的女人身在职场，她们可不愿做没有自己思想的乖乖女，拥有丰富知识和敏锐洞察力的她们常有新鲜的与众不同的想法与观点，她们不会随声附和，人云亦云，即使是面对权威“老姜”，她们也能礼貌而坚定地陈述自己的不同意见。

女性需要有怀疑权威的勇气，即能独立思考与判断，不人云亦云，不盲信盲从、盲目追随流行，更不要哗众取宠，不能为了讨好上司、老板、同事而放弃原则或失去立场，更不能不顾真理和正义。

如果你总是选择没有声音、没有意见，选择不问青红皂白，只站在人多或权力比较大的那一边，的确比较容易过日子，但是尽管短时间内会让你日子比较好过，却会让你在未来陷入更大的困境。

英国剧作家萧伯纳说：“有自信心的人，可以化渺小为伟大，化平庸为神奇。”只要你充满自信，别人就会相信你。但是，所谓的自信并非自傲跋扈，而是不盲目依附他人。



英国政治家狄斯雷利说：“坦率是批评最灿烂的宝石。”而法国作家蒙田则曾经如此说：“我们非常需要敏锐的耳朵，坦诚地听取自我裁判。因为很少有人能忍受公开批评，敢于批评我们的人做的是最好举动。”

在一所大医院手术室里，一位名闻中外的外科专家正在进行手术。他的助手是一位年轻的护士。这位护士是第一次担任责任护士，并且第一次就担任一个赫赫有名的外科专家的助手，她既感到高兴，也觉得责任重大。

复杂艰苦的手术从清晨进行到黄昏，眼看患者的伤口即将缝合……

女护士突然严肃地盯着外科专家，说：“大夫，我们用了12块纱布，你只取出11块。”

专家不容置疑地说：“我已经取出来了，手术已经一整天，立刻开始缝合伤口。”

女护士高声抗议：“不，不行！我记得清清楚楚，手术中我们用了12块纱布。”

外科专家不理睬她，命令道：“听我的，准备——缝合！”

女护士大叫起来：“你是医生，你不能这样做！”

这时，外科专家冷漠的脸上才泛起欣慰的笑容……

他举起左手心里握着的第12块纱布，向所有的人宣布：“她是我合格的助手！”

护士的眼里流出了激动的眼泪。

敢于挑战权威的人才是真正自信的人。抗议是需要勇气的，这种勇气的根源就是对自己实力的坚信。

一味地相信权威，一辈子跟着别人的屁股走，当然也就只能得到别人剩余的利益，永无出头的一日。既然每个人的条件不同、能力不同，那么就更应该掌握自己的方向，开创自己的道路。

记住：姜并不总是老的辣，一味地相信他们，是对自己的最大束缚。

你所选择的路也许很狭窄，没有其他大路来得宽阔平坦，沿途也没有丰盈鲜美的花果，只有蜿蜒坎坷的荆棘，但只要坚持下去，那就是一条完全属于你的路。就算路途漫长而不平顺，但是尽头却海阔天空，那里如诗如画的美丽景色，将会是世上最动人的一角，只有你一个人能够看见。



要给别人台阶下

说话、办事给别人留有余地，无论在什么情况下，不要把别人推向绝路，这样一来，既保住了对方的面子，也使自己进退自如。同时，能不能给别人台阶，也是体现一个女人气度和心态的标准。

我们就拿《红楼梦》中平儿来说，大观园里，虽然显得富丽堂皇、景色优美，但生活在其中的人却个个心有委屈，惶惶度日，不得不有一些特别的心计。平儿虽是一个极聪明极清俊的好女孩儿，但是却落到了贾琏、王熙凤手里，一个俗得要命，一个心狠手辣，而且夹在两人中间，左右难得做人，经常无故受到伤害。这一点就连宝玉都时常感叹，叹她并无父母兄弟姊妹，独自一人应付贾琏之俗、凤姐之威，竟能周全妥贴，真是非常难得。

按说平儿活在权力争斗的中心，时常与心狠手辣的凤姐为伍，不为虎作伥也能装腔作势几声，狐假虎威，仗势欺人，也能在大观园里做个盛气凌人的“二奶”，一时半会儿摆摆架子，抖抖威风。但是，若这样，平儿也就不是让人们时常感念的那个女孩了，而她的最后下场也必定比王熙凤更惨，一旦失势遭人指骂还算运气，说不定会落下人不人鬼不鬼的结局。

平儿在王熙凤身边，有点像“暴君”手下“二把手”的角色，在王熙凤掌管大观园生死大权的日子，平儿的地位既优越又尴尬。说优越，她是贾琏的爱妾，凤姐儿的心腹，里里外外，谁敢不对她畏怕三分？要说尴尬，自然是不够尴尬的了，除了二位主子的不得人心之外，她自个儿并无威势，身不由己，不能不做一些违心的事，说一些违心的话。在这种情况下，关键就看平儿如何在委曲求全中把握自己，在忍辱负重中照顾他人了。平儿做到了这一点。

平儿除了做事不流于俗蠢之外，还有自知之明和知人之明。就后者来说，她明白贾琏夫妇的为人，更明白众人对他们，尤其对王熙凤的憎恶之情。所以，她在处世为人方面一直为自己留余地留后路，决没有犯凤姐所说的“心里眼里只有了我，一概没有别人”的错误，更不像凤姐那样把事做绝。处在如此险恶尴尬的境地，如果说平儿的让人感念有什么诀窍的话，那么此处便是。她对凤姐得顺着脾气摸，让凤姐信任她，但是对于众人决不倚仗权势，趁火打劫，而是时常私下进行安抚，加以保护，一方面缓和化解众人与凤姐儿的矛盾，另一方面做了好人，为自己留了余地和退路。例如在第三十九回中，正值众姐儿坐着吃酒，平儿喝了一口就要走，原本是怕凤姐不开心，但是在李纨出口就是“偏不许去，显见得只有凤丫头，就不听我的话了”的情况下，又正碰上婆子来传凤姐的话，要平儿早回少喝酒，平儿就显得毫不含糊，即口应付：“多喝了又把我怎么样？”坐下来只管喝只管吃，顺应了众姐妹的意思，并非眼里心里只有“楚霸王”式的凤丫头（李纨语）。再例如在很多情况下，平儿在处理一些事情时，就比凤姐儿宽容得多，能放一马就放一马，结果在下下上上赢得了人心。李氏曾对平儿说道：“有个凤丫头，就有个你。你就是你奶奶的一把总钥匙。”却不知平儿待人接物倒有一把自己特殊的钥匙。

平儿多留余地的处世方式终得回报。凤姐死后，大观园虽一片败落，但平儿却多次获得众人帮助而渡过难关。

不善于给别人台阶下，既是害人又是害己，人生的道路上，谁都不能担保不会陷入尴尬，面对别人尴尬的处境，是幸灾乐祸，落井下石，还是为对方提供一个恰当的台阶？这是“善”与“恶”，“智”与“愚”的分水岭，切不可为了自尊与虚荣而不给别人面子，要善于给别人面子，且要给足面子。

聪明女人在职场上待人接物，凡事都要以宽心对之。给别人台阶下，也



是为自己预留一条退路，人情留一线，日后好相见，不是吗？做事留三分余地，就不会把事情做绝。于情不偏激，于理不过头，在追求成功的路上就会进退自如。同时，同事，能够碰在一起共同做事是种缘分，聪明的女人珍惜这种缘，把它化成一生的福分。

以柔克刚真精彩

上天造出男女之别，就是要让女性的温柔体贴化冰成水，而水，从来是以柔克刚最有力的武器。

我们经常可以看到这样的女人，外表看起来文弱、随和，一副与世无争的样子，可是，只要单位里有任何好事，都少不了她的份，这令周围的人感到诧异：为什么好运总是降临到她的头上？

究其原因，这类女性懂得如何运用女性的优势。她往往比那些外表坚强，个性突出，语言咄咄逼人的女人更有力量。柔性作为女人拥有的特性，不仅为男人世界所认可，更是吸引和征服男人不可抵挡的力量。女人的柔性并非指女人的强弱，而是指女人的特性，女人特有的温柔、细致和耐性是女人的优势所在。懂得运用女性的特性，实质就是掌握了女人的生存手段和竞争方式。

人们常把女人比喻为水。水是柔性的东西，却可以融化、穿透坚硬的岩石，以柔克刚就是这个道理。可以说，上天造出女人的温柔体贴，就是叫你去“四两拨千斤”。

维纳斯是从神话中走出来的完美的女人。她拥有超凡的能力，她能得到她想要的一切。古罗马以来，维纳斯成了女性魅力的典范，她代表女性的美丽风格和成功。其实，我们每一个女人都是潜在的维纳斯，每一个女人都是温和的、强大的，有所作为的。温柔细致是上天赐予你的不同于男性的一份独特的财产。

古代阿拉伯有一个叫列依的小国。人们都把列依王国的王后尊称为“斯苔”。她是个十分善良、温柔而又贤惠的女人，当国王法赫尔·杜列驾崩以

后，其子继位，号为玛智德·杜列。由于玛智德年纪尚幼，只好由母后代政。

一天，强大的苏丹玛赫穆德，派了一使者到列依，向斯苔恐吓道：“你必须呼我万岁，在钱币上印铸我的肖像，对我称臣纳贡。否则，我将率军攻占你的国家，将列依纳入我们的版图。”使者还递交了一封重要的信件——战争最后通牒。

列依王国的百姓得到这个消息，群情激愤，与敌人誓死血战的气氛笼罩着这个弱小的国家，但列依王后却宣布与敌人讲和。一时间权臣和百姓对王后的行为都百思不得其解，甚至有人诽谤她是“靠出卖身体换回权力的荡妇”，大家都怀疑她与强大的苏丹有暧昧关系。但是这个明智而坚强的王后宁愿做“坏女人”，亲自赴苏丹的鸿门宴，为自己的祖国争取和平的机会。

苏丹确实早就倾慕王后的美貌与风韵，而且宴会的地点还选在了国王的寝宫，不准王后带一个随从。苏丹的目的不言而喻，如果能得到列依王后，便也心满意足。

可事实的真相到底怎么样呢？

在华丽的苏丹床榻边，盛妆高贵的王后用温和、不卑不亢的语气对苏丹说：“尊敬的玛赫穆德苏丹，假如我的丈夫法赫尔还活着的话，您可以产生进犯列依的念头，现在他谢世归天，由我代行执政，我心中思忖：玛赫穆德陛下十分英明睿智，决不会用倾国之力去征讨一个寡妇主持的小国。但是假如您要来的话，至尊的真主在上，我绝不会临阵逃脱，而将挺胸迎战。结果必是一胜一败，绝无调和的余地。假若我把您战胜，我将向世界宣告：我打败了曾制伏过成百个国王的苏丹。而若您取得了胜利，却算得了什么呢？人们会说：‘不过击败了一个女人而已。’不会有人对您大加赞美。因为击败一个女人，实在不足挂齿。”强横的苏丹听到这话很震撼，看到她那恬静无畏的表情，苏丹彻底放下了手中的屠刀。在她执政期间，玛赫穆德苏丹一直没有对列依王国兴师动武。

“斯苔”王后的高明之处就是很好地考虑了自己的性别角色，向同样强大的敌人展示了自己柔弱的一面，这等于向对手宣告：“好男不和女斗，如果你还算一个有点儿胸襟的男人，就应该放弃对一个弱女子的攻击。”这样反而令对手恐惧，也就不好意思再争斗下去了。温柔就是具有这样强大的力量，它可以击退千军万马而不动用一兵一卒。

女人一定不要小看自己温柔的一面，这种气质往往是你立身处世的最锋利的武器，这是只属于女人的隐蔽的强大权力。

越是成功的女人越会恰到好处地运用自身最丰富、最本能的武器，这就是温柔的另一面——脆弱。脆弱常常表现为一种被动，像是不具备任何进攻性，实际脆弱的进攻性是非常强硬的，滴水石穿，就是这个道理。舌头与牙齿相比显然是脆弱的，但牙齿常常会烂掉或碰碎，而舌头始终完好无缺。

世界上的生灵也是这样，虎豹与牛羊比，虎豹要强大得多，但在生物的进化中，虎豹却越来越少，成了濒临灭绝的物种，而牛羊却欣欣向荣，遍地皆是。细雨绵绵，可能没有太大的冲击力，但万物生长，则是靠润物细无声的细雨，而狂风暴雨，可能惊天动地，但却给人带来恐慌的感觉。

就像那位斯苔皇后，在苏丹那么强大的压力面前，仍保持着清醒的理性去运用自己女人这一独特性别优势化解一场战争。这真是现代女性应该学习和深思的。

柔弱使女人看上去像巫术高超的女巫，这是女人的本能，没有什么比一个女人的脆弱更能打动人。



灵活运用提高身价的各种途径

作为一名普通员工，如果安于原来的“水平”，不去提升自己的身价的话，那就永远是一个平凡者。

拿高薪，是职场中每个人的梦想。但究竟能拿多少钱，得由你的职场身价决定。什么是职场身价？自己的职场身价有多高？怎样有效提高职场身价？

刘小姐，身材矮小、貌不惊人，只有高中文化水平，竟然是一家较有名气的外资企业的总经理的秘书。更让人不能相信的是，这个女孩子，竟敢于面对两位不同国籍的老板——一位英国籍老板，一位法国籍老板。她不仅让他们承认了她，而且有时还能听命于她的“发号施令”。

一年多前，她踏进这家公司。尽管好朋友曾劝告她，在外企就职，对于她这样一个只有高中文化水平的女孩子，本来就很艰难了，又要面对两个不同国籍、有着不同文化背景的外国老板，工作难度简直不敢想象。

刚进公司那段日子是最难熬的。两位老板只把她当成个干杂事的小职员，不停地派些零七八碎的事情让她做，同事们也当她是个毛孩子，刘小姐心里委屈。但她忍耐着，她不断地学习，以此寻找着让别人认识自己的机会。

除了把工作做得周到细致外，她还把自己所能见到的各种文件，全部都抢到自己的工作台上，只要有空就去认真翻阅琢磨，学习公司的业务。对于外文文件的文字障碍，就不厌其烦地去翻看她的那两本无声老师——《英文字典》、《法文字典》，时间久了，她对公司的业务可以说了如指掌，为自己进入通畅的良性工作循环状况做了坚实的准备。

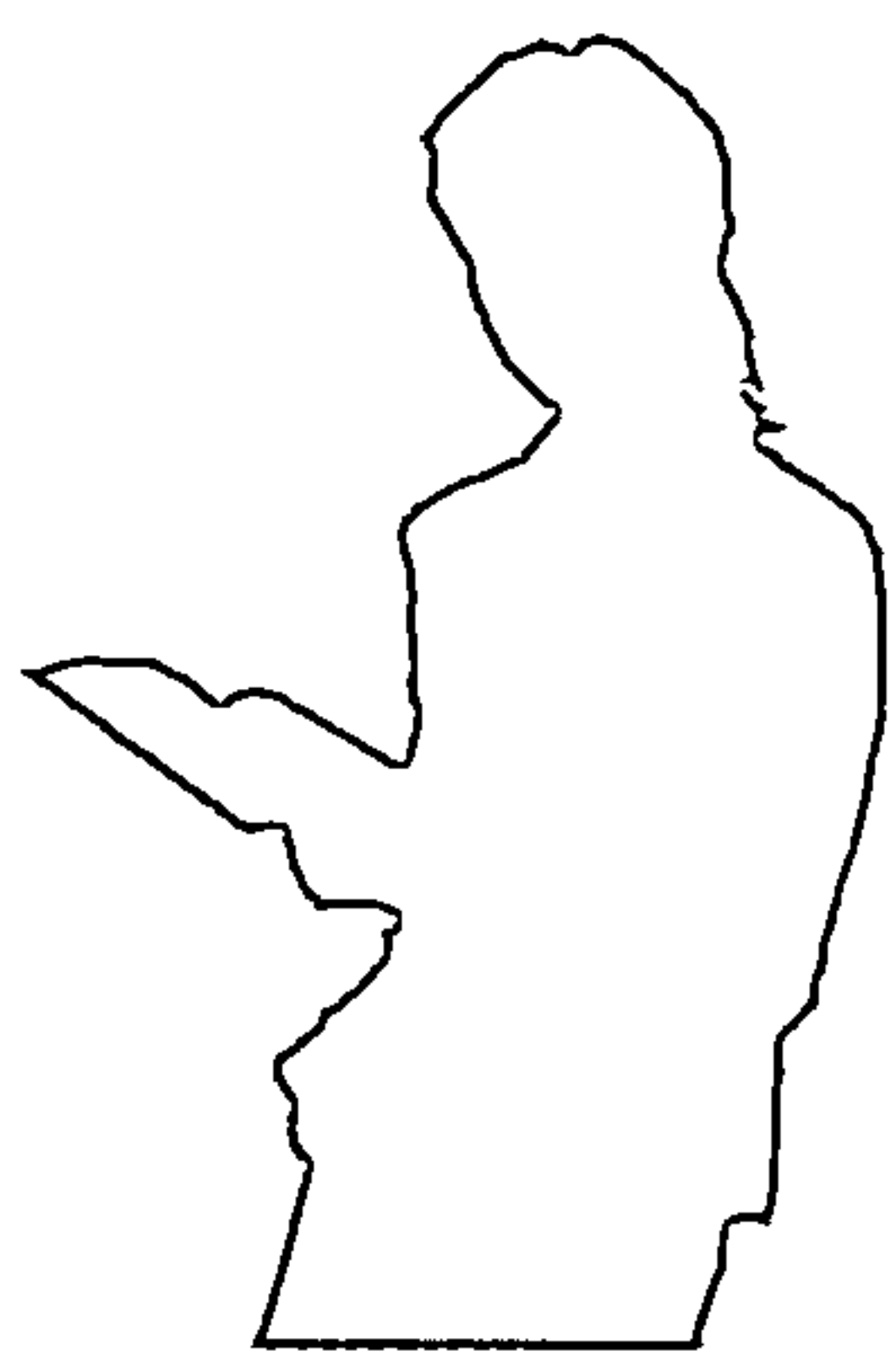
外文水平在与日俱进，这种速度令她自己都吃惊不小——业务方面的外文文件看起来盲区少多了。两位老板对她刮目相看，不久就让她做了秘书。

实际上，在这个公司，她相当于副总，公司的日常事务都由她来管。

一个人没文化，可以补，没技术，可以学。不断提升自己的价值，关键是不要给自己设限。这种“限”不仅是指你觉得你能做的高度，同时还有你做的宽度。提升自己价值的过程，你不必在意老板有没有注意到，也不必计较你多做的事情会不会得到报酬。如果你能达到这种境界，你最终的价值必然决定了你不可替代的“身份”。

对于女人来说，提高身价的途径有多种，不论哪一种都需要努力和付出，以形成个人的核心竞争力。

找出你真正喜欢做的事，努力使自己在这个方面更加出色，不断升值，其他的事情自然就迎刃而解了。记住，成功永远属于有准备的人。



第十章

女人的形象之心，从她的保养开始

都说“人靠衣裳马靠鞍”，对于女人来说也是一样，但女人想要拥有一个好的形象，除了适合自己的衣裳，还要时时刻刻保养自己的身体，在女人的心中，皮肤的保养和美容是跟衣裳同等重要的，甚至比衣裳还要重要。

真正的美丽肌肤是由内而外的

女性要想在养颜护肤上有所作为，除了使用整套的护肤品外，更应该注意以内养外，因为机体的酸碱度平衡是美容护肤的关键因素之一。如果体质酸化，对皮肤将产生恶劣影响。要想皮肤好，体内环境要碱不要酸。

日常饮食中注意摄入碱性食物，皮肤才会健康美丽。如果酸性食物吃得过多，将会改变人体内正常的碱性环境，使体液变酸，造成血液循环变差，使皮肤新陈代谢降低。酸性环境下，皮肤会变得粗糙、失去光泽，产生色素沉着、毛孔增大，有些女性反复长青春痘，也与酸性食物摄入过多有关。

所谓酸碱性食物并不是指味道，而是指食物进入消化系统后，经过氧化分解，有的产生碱性物质，有的产生酸性物质。米面、豆类、鱼类、肉类、蛋类、虾贝类等食品，它们在体内氧化分解后，会生成带阴离子的酸根，而使血液、淋巴呈酸性，所以把这类食物称酸性食物。反之，大多数的水果、蔬菜（如山楂、草莓、酸枣、橘子、苹果等）虽然富含有机酸，给人的味觉呈酸性，但因为它们含有钙、钾、钠、镁等碱元素，所以被称作碱性食物。

经测定，碱性食物的碱性大小依次为：海带>黄豆>甘薯>土豆>萝卜>柑橘>西红柿>苹果。酸性食物的酸度大小依次为：鱼肉>蛋>糙米>大麦>蚕豆>精米、面粉。

为此，基于美肤的女人饮食三原则：

1. 每日饮食中，酸碱性食物的比例为1：4的组合最佳。
2. 尽量吃偏碱性食物，以中和必需摄取的酸性食物。
3. 碱性食物如果过量食用，也会引起营养不良而导致皮肤病。因此，单纯吃碱性食物只能是在要纠正体内偏酸环境的一段时间内，而不能长期为之。

另外，最近，英国科学家有一项调查显示，人体的内脏，比如心、胃、



肾等都和脸上的不同部位有着特定“联系”。爱漂亮的美眉们，赶快行动起来，把自己“吃”得更漂亮吧！

去皱纹——如果额头的皱纹增加，就说明肝脏的负担过重。所以，必需戒烟、戒酒，少吃动物脂肪，而且每天至少喝3升水。

淡化黑眼圈——如果眼圈发黑、眼神无光，那就是你的肾负担太重了。记得少吃盐、糖、咖啡，多吃小红萝卜、白萝卜，或者来点蒲公英。

润色——如果最近脸色不好，脸颊发灰，说明你的身体缺氧，肺部功能不太好。最好多去公园散步、慢跑，再补充点绿色蔬菜，增加蛋白质、矿物质和粗纤维的摄入。

鼻子放松——醒来突然发现鼻子发红，那就审视一下自己是不是最近吃糖吃多了。太多的巧克力和甜食会在鼻尖上形成红色血管，所以不妨用果仁、水果和酸奶来代替巧克力当零食。但如果整个鼻子通红，那就是心脏超负荷了，应该立即放松、休息，并且戒烟，少吃含脂肪的东西。

美唇——有时候双唇会莫名地肿胀，这常常是由于胃痉挛引起的。而土豆对胃很有好处，有暖胃的效果，从而间接有利于双唇的美容。

不同类肌肤的护理要点

每个女人的肤质不同，不可同样对待。不同的肤质有不同的护理方法，日常生活中一定要认真对待。

1. 干性肤质

干性肤质容易起色斑，原因是皮肤十分容易缺少水分。所以，干性肌肤护理的首要目的就要先让肌肤“喝”足水。肌肤喝足水后，再进行淡斑就相对比较容易了。所以，淡斑与补水是分不开的。

护理时注意不选择含碱性物质的护肤品，应选择补水水类的面膜，适当地用水蒸面和每天按摩脸部，以促进血液循环。

针对这种肤质，要做好“T”字区的控油，两颊的补水以及防晒。

2. 油性肤质

这种肤质也分为真油性肤质和假油性肤质。30岁以前的为假油性肤质，30岁以后则为真油性肤质。那应该怎么做好这种皮肤的护理呢？

这种肤质既要控油也要让皮肤“喝”足水，慢慢地皮肤就会有所改变。这种肤质的人大部分都较容易长青春痘，而长青春痘不只是皮肤上的油脂过多无法排出体外一种因素，还有很多别的因素，例如，内分泌失调、体内荷尔蒙的升高或降低、睡眠、肠胃等因素都会引起皮肤长痘。所以，不能只是依靠护肤品，还需要内调，这才是解决这个问题的最好方法。

选择清洁力度比较大的洗面奶，洗完脸后可用热毛巾敷面，使毛孔张开从而有效地除油。敷面后，一定要拍上收缩水来收紧毛孔，并选择较清爽的护肤品。在日常生活中此类皮肤的人应注意避免或少吃辛辣刺激的食物，多吃水果和蔬菜。



3. 敏感性肌肤

敏感性肌肤可用四个字代替，那就是：疼、热、紧、痒。敏感性皮肤表现为皮肤粗糙，有小丘疹，皮肤发红，干燥、脱皮。当皮肤出现这些症状时，就需要注意特别的护理了。

首先，镇静皮肤。这是最重要的一点。皮肤是离不开水的，水是镇静皮肤最好的方法，比如矿泉喷雾，它就能够用水让皮肤首先镇静下来。

其次，补充维生素。维生素A、维生素B、维生素C都是皮肤代谢不可缺少的物质，维生素E提高皮肤的抵抗力，免遭外界对皮肤的侵袭，尤其是维生素C有抗过敏作用。新鲜的蔬菜、水果含有较多的维生素C，都是很好的防过敏食品。

第三，选用安全的清洁产品。对很敏感的皮肤，必须使用安全的产品才能有效保护，在皮肤的表面形成保护膜使之不受侵害。

第四，防晒。皮肤对紫外线敏感，容易出现晒斑、日光性皮炎，需要涂防晒霜隔离紫外线，保护皮肤免遭侵袭。

第五，保湿。保护皮肤的水分，保湿是保证皮肤健康的基础。

洗脸是美丽肌肤的重要环节

不少爱美人士恐怕已经被铺天盖地的美容广告打蒙了，那些美容广告的核心主题是祛斑、去皱、速白、一次焕肤等。其实，洁肤才是一项特别重要的核心美容项目。这里所说的洁肤，不是我们随随便便使用毛巾抹一把脸，这种粗糙的清洁方式不仅对皮肤几乎无益，甚至还是非常有害的。

正确的洗颜过程分为六个关键步骤：

1. 洁面乳是洗面的关键。为了保持皮肤的健康，最好使用与皮肤PH值相同的弱酸性（PH：3.8~6.5）的洗面水（或化妆水）。弱酸性洁面品与天然肤质最贴和，能在保留肌肤原有滋润成分及水分的同时，有效抵御外界各种刺激，令肌肤柔润细致，充满弹性。

2. 开始洗脸。洗脸前一定要将手洗净，并用水打湿脸部后，用肥皂或香皂洗脸时，切不可直接往脸上抹。应先用双手搓出肥皂沫，然后再抹于脸上，或将肥皂抹在毛巾上，再用毛巾轻轻地擦洗，以减少对皮肤的刺激。洗脸毛巾应该选用质地柔软的，否则会擦伤皮肤，促使皮肤松弛和老化。

3. 将沾有泡沫的手掌心，从双颊上开始往外侧呈螺旋方向按摩。以泡沫的张力，将污垢油脂带离肌肤表面。

4. 以不断流动的水，彻底、反复将泡沫和污垢一起冲掉后，再检查发际、鼻翼、耳后方、下巴内侧等部位，是否残留有泡沫。

5. 洗脸后，脸上什么也不搽，让干燥的空气直接接触皮肤，也会使皮肤失去光泽。如果洗脸后，再用毛巾多捂一会儿，然后立即搽上奶液等护肤化妆品，就不容易造成皮肤粗糙。

6. 平时最好用比手温高几度的水洗脸，因为一般女性都是要化妆的，在



卸妆的时候肌肤是较为脆弱的，如果使用热水让毛孔全部张开，再利用含有去角质的清洁用品洁净，那更是雪上加霜，是再度中伤！因此用比手温高几度的水来清洁，是比较善待肌肤的方式！

另外，不同的肌肤状况会有不同的洗脸需求，下面三种状况需要特别注意：

匆忙一族。洗脸卸妆一次完成的洁面产品，适合总是与时间赛跑的女性。双重效果的洁面用品在卸妆表现上各有长短，建议你在使用后仔细比较，选择符合你妆感需求的洗卸用品。有些洁面产品兼具洗脸及卸妆功能，能不伤肌肤地剥除老废角质，适合总是赶时间的你。

气色不好。毛孔里的污垢与皮脂是造成肌肤暗沉、气色不佳的原因。你可以选择具有去角质及活肤效果的洗面奶，以促进细胞的新陈代谢，使保养品能更好地被吸收。这两年被越来越多爱美人士青睐的洁面布，可以将卸妆、清洁、保养一次完成，有深层清洁、去角质及按摩的效果，使肌肤轻易拥有洁净与活力。

毛孔粗大。当毛孔粗大，又不希望使用以颗粒去角质的洗脸用品时，含有水果酵素的洗面产品最为温和有效。因为它含有可舒缓压力的复方植物精油，如葡萄子、玫瑰、薄荷、木瓜及芒果酵素，可以使皮肤光滑清爽，适合混合性肌肤早晚使用。

不同年龄段的皮肤保养

20岁的女子新鲜娇艳，30岁的女人风华正茂，那么40岁、50岁呢？到60岁仍能保持美丽的女人有多难得！岁月沧桑，衰老是谁也不可改变的现实。

当皮肤渐渐显得暗淡无光，当形体因地心引力的作用而不再挺拔婀娜，你是否会对自己的外观渐失信心而最终听之任之呢？可否想过以后也许还有几十年的路要走，这样早早地放弃了美，不也是一种退缩吗？为什么不换一种更积极的心态去面对生活，将美丽进行到底呢？

认识了自己的肤质，便能更有针对性地去护理肌肤；知道了每时每刻的肌肤护理原则，便能时刻为美丽加油。你应该时刻充当自己的护花使者，让娇美的容颜为你长久驻足。

20岁。养成科学的皮肤清洁及保养习惯。这个年龄的女人的皮肤细腻光滑，除非有青春痘等问题产生，一般不需要特别护理。如是油性皮肤，应早晚用洗面奶彻底清除面部污垢。寒冷或干燥的季节可选用乳质面霜，以增加营养。

20~30岁。注意预防皱纹的产生，为了防止皱纹的产生，可选用保湿类护肤品。必须仔细选择适合自己的面霜，因为这个阶段皮肤的好坏与使用的面霜很有关系。

30~40岁。防止皮肤光泽暗淡。这时的皮肤很容易出现光泽消退的情况。除了合理的清洁习惯和规律的生活之外，还应有一整套的系统保养。可选用果酸类护肤品，以清除皮肤表面的死细胞，促进新生细胞的生长。

40~50岁。注意补充皮肤养分。这个阶段由于激素平衡失调，皮肤水分流失，造成面部皮肤松弛，因此及时补充水分和营养非常重要。应选用防皱、



补水和再生类护肤品。为防止眼周及嘴角鱼尾纹产生，应使用维生素E面膜及胶原蛋白类面膜，并辅以按摩。

50岁以后。补充水分、营养及进行再生细胞的处理。此时皮肤的角质及弹性蛋白减少，皮肤细胞再生能力减退。激素疗法是一种延缓皮肤衰老的根本办法。平时除了清除坏死的表皮细胞外，应选用优质防皱及能增强皮肤新陈代谢的抗衰老护肤品。早、晚坚持使用，以弥补更年期皮肤被破坏的平衡。

良好的睡眠是美肤的必要条件

美丽的肌肤是睡出来，你相信吗？不要以为这是在危言耸听，事实上，忽视深夜保养，很容易就会让你的肌肤年龄=实际年龄×1.2！这也是为什么美容界前所未有地重推“分时保养、深夜美容”理念的原因。保持良好的睡眠，可以让你每天比别人多保养8小时。睡美人的肌肤命运，自己掌握！

怎样才能轻轻松松做个“睡美人”呢？以下几点要注意：

1. 夜间保养为肌肤关机充电

白天，肌肤处于紧张戒备状态，全部精力都用在了抵挡外界伤害上面。日霜的功能也是以隔离和防护为主。只有在夜间，肌肤才有精力卸下武装，静静地进行修复。这就好比手机充电，如果手机在开机状态下充，那么虽然看上去好像已经充满了，但实际上却永远达不到100%的电力；只有在手机完全关机的状态下才能将电充满。夜间保养就相当于关上手机充电，这样才能为肌肤彻底全面地补足能量。

2. 很多护肤品都不适合晚上用

肌肤具有自我保护和屏障功能。夜晚，肌肤细胞忙于自我修护的时候，外在屏障的功能就会降低，这样虽然肌肤表皮水分的散失速度会变快，但相对角质层的渗透力也会提高，加上肌肤自身的肤温升高、毛孔扩张，因此夜晚使用的保养品成分能更深入渗透肌肤吸收利用。所以那些压箱底的养分丰富的精华液、晚霜、面膜、眼膜等，都适合晚上用！

3. 在排毒黄金时间必须熟睡

不了解夜间“分时保养”的人就算不上保养达人。身体在你入眠的时



候，其机能运作在每段时间都有侧重，夜间23：00～2：00之间是身体淋巴排毒的最佳时间，全身上下的毒素都在这个时间代谢出去，皮肤也不例外。对你的要求是要在这个时间段中熟睡。如果你要熬夜不睡觉，脸上当然灰灰的。

给纤纤细手柔软的呵护

电影《乱世佳人》中，郝思嘉一贫如洗后，用仅有的绿天鹅绒窗帘做了一身体面的衣服去见白瑞德，郝思嘉的体态和面容依旧优雅、迷人，但最后是那双粗糙、龟裂的双手暴露了她窘迫的生活。古人称赞贵族女人的双手为柔荑，要知道，无论女人的面容保养得多么好，一双粗糙的手却足以泄露女人的生活品位和生存状态。

要使双手漂亮，洗手的时候就应该用冷热水交替使用的方法。这里说的热水应该是温水，因为过热的水会使皮肤缺水而干燥，过凉的水又不能完全洗净手上的污垢。冷热水交替，既可洗干净手，又可以收缩手部毛孔，加强手部皮肤弹性。

人的手背上只有很少的皮脂腺，所以手背肌肤很容易变得干燥，身边常备护手霜是聪明女人的做法。每次洗手后都要涂上护手霜，及时补充水分和养分。市场上常见的高品质的护手产品，你都可以放心选择，这并不是说你可以随意使用。如果你手背紧绷绷的出现了小细纹，就要选择性质温和的产品，比如含有甘油、矿物油、羊毛脂等滋润成分的产品。如果你发现自己双手出现瘙痒、脱皮现象，就要选择那些含有薄荷、黄春菊等舒缓成分以及含有矿物质、甘油等滋润成分的产品。手部护理的最佳时间是在晚上，睡前涂上护手霜，然后戴上一副薄薄的塑料手套，更有益于肌肤对营养成分的吸收。

不管彩妆的流行风向怎么吹，漂亮的甲妆总是占据着重要地位。虽然有时甲妆只是陪衬整体造型、搭配唇彩，成为相互辉映的配角，但有时却能摇身一变成为流行的象征和时髦的重点。

指甲油的颜色选择主要是根据服装及口红的颜色来选择的，一定要选同



一色系的，否则会令你整体妆容不协调。如果你经常换不同色系的服装，那么建议你选用浅色、金属色或米色系的。如果你手的颜色比较暗，可以选择较深的颜色来衬托肤色。

指甲油能令纤纤玉手美丽，但许多人也同样担心指甲油所带来的伤害。到底怎样使用指甲油才能保护指甲？到底出现什么情况是指甲受伤害的前兆？涂指甲油也是有很大讲究的，爱美又怕受伤害的你，一定要好好记得下面的涂护密招。

在涂指甲油前，最好先涂一层护甲底油，以保护指甲的健康，同时也可以让指甲油更容易上色及持久。

指甲油的颜色越深，对指甲的伤害也越大，更容易使指甲变黄，所以最好每涂抹2~5天，就让指甲休息两天。

涂指甲油的技巧是先涂指甲幅面的中间，从指甲底部涂一道指甲油到指甲尖，然后再涂两边，这样可以避免一般最常发生的厚薄问题与不必要的修改。

涂指甲油可增添女性的美感，但同时也会给指甲带来一定程度的伤害，所以当你选购指甲油时，不要贪图价格便宜，选择低质产品，更要避免选用含甲醛成分的指甲油。

卸指甲油的卸甲水，也是伤害指甲的元凶之一，它所含的丙酮成分，会让指甲的角质层因干燥而变得粗糙及脆弱，所以当你卸完指甲油时，记得一定要擦保湿乳，以维持指甲的健康。

由于仿真指甲的整个制作过程较为复杂，若制作中稍有不慎使器械消毒不彻底，便容易使指甲感染细菌、病毒，也有的人对人工指甲的材料过敏。

不仅如此，长期粘贴、使用仿真指甲还会影响自然指甲正常呼吸及生长，使指甲变薄、强度减弱，所以从保健的角度考虑，还是少做仿真指甲为妙。

让秀发轻舞飞扬

清新飘逸的秀发是女人的又一张脸，从中可以反映出精致女人的种种小细节，拥有健康美丽的头发是女人保持青春活力的魔杖，给人留下迷人的美丽韵味。因此，洗发护发不仅是个人清洁卫生的表现，更是现代社会的一种人际礼仪。

头发造型依然千姿百态，虽然千变万化，但你一上街就能分出哪款入时哪款落伍。流行已进入高级状态，不再是短或栗子皮色就统统时髦，而是时兴一种自然随意、轻盈灵动的感觉。

那么，如何让头发变得更轻呢？

首先，可以将发梢滑剪成极细长的椭圆形截面。正常剪发发梢的截断面是圆形，为了使头发产生轻盈灵动的效果，采用滑剪的方法使截面成为极细长的椭圆形，发梢会又轻又软。当然使用的工具也要到位，所谓削铁如泥，剪发是所有造型的基础，必须先剪出效果。

其次，掏空里层头发。这个手段主要是针对头发的根部、中部和里层，主要是把内层头发剪成短发根或者掏空，这样令头部透气、轻巧、流畅，最适合头发多、厚的人，能一下变得时髦而年轻。

还有一个方法就是将头发处理得有的松有的紧，有的烫有的不烫。烫发使头发间有空隙，蓬松飘逸，自然会显得更轻。

第四就是将生发变成熟发。我们把经过化学处理（烫染）的头发叫作熟发，没经过处理的叫生发。熟发的特点是容易造型，并且容易保持造型，当然对养护也有较高要求。一些发质软硬适中，光泽蓬松且富有弹性的，本身就非常利于造型，不必特意变熟。



把生发变成熟发，可以让头发柔软、蓬松、适合造型。从造型的角度讲，卷发比直发更富于变化，更富有女性韵味。现在的卷发或是淡淡的浅波纹，或卷发与弯发、直发相配合，或是不同大小、疏密、弯直的卷发配合。所以美发师在烫发时，有的卷得松，有的卷得紧，有些地方不卷。人们不再追求卷的时间长，只要独特的造型，美发师将烫出的卷削掉，只留下若有若无的波纹已经很平常。

第五，买专业用品。到发廊收拾完的头发保留时间有限，当头发又贴在头皮上时，头发就轻不起来了。正确的做法是买一只电吹风和专业造型产品，这样每天都能尝试小小的发型变化，又能保证飘逸轻盈的风格。头发的整洁与否直接影响着一个人的形象，因此对头发的保养和对肌肤的呵护同样重要。想想看，女人要是有一头不太健康的头发，再亮丽的肌肤和时髦的妆容也会黯然失色。正因为头发与面容一样，成为别人对我们印象的第一落眼点，所以才值得我们女人为这千丝万缕每天“大动干戈”。

所以，要做一个仪态万方的魅力女人，你就要先做一个清新飘逸、轻舞飞扬的韵味女人。

用好化妆品的先后顺序

人的皮肤是一道天然的屏障，是有生命的物质，因此，它也需要营养，需要“吃东西”。皮肤可以选择性地吸收外界物质，一些像药物、护肤品之类的化学物质可以通过皮肤表层的角质层细胞、毛囊或者细胞间隙而被真皮吸收，并进入体内。注意，皮肤对脂溶性的东西“吃”得最快，像精油、羊毛脂、凡士林、维生素A等，而对水溶性的护肤品几乎不会“吃”，除非借助离子导入仪等美容仪器的帮助。

皮肤的吸收还受产品剂型的影响，如粉剂、水溶液很难被吸收，霜剂可少量吸收，软膏剂可促进吸收。但皮肤也有一些很奇妙的吸收特性，比如，当皮肤水分增加时，就会像被泡胀的海绵块一样，吸收能力大大增强4~5倍；皮肤温度上升时也能加强化妆品中的有效物质被吸收，通常上升1℃可增加10倍的吸收。

由于皮肤的这些奇妙特点，人们在使用护肤品时必须讲究使用的顺序和方法。只有护肤“得法”，才能让五花八门的护肤品充分地发挥功效，有效地改善皮肤状态。

一般来说，应遵循“水溶性产品在先，脂溶性产品在后”的原则，比如柔肤水、化妆水这类水质的护肤品应该在洁肤后最先使用。然后，再使用精华素类的化妆品。要特别注意，一些可以迅速地缩紧皱纹、缩小毛孔的凝胶类化妆品，需要在精华素之后使用。最后，才使用乳液或膏霜之类的油质护肤品。

这是因为化妆水的作用非常表浅，很难被皮肤吸收，却可以适当增加皮肤角质表层的含水量，有利于皮肤对精华素中的营养成分的吸收；而膏霜类



产品则可以在皮肤表面形成薄膜层，防止水分过快蒸发，利于高营养、高渗透性的化妆品有效地到达皮肤深层。

有的人可能觉得这样做好复杂，不容易记住。这里教给你一个简单的办法：把每天要用的护肤品按照正确的使用顺序，从左至右排个“队”：化妆水→精华素→眼霜→细致毛孔凝胶→乳液→面霜→隔离霜或防晒霜，放在镜子前面，使用时只需要依次取出就行了，不用花费很多精力，就可以获得好的保养效果。

给眼睛一点迷人魔力

五官化妆中，眼睛以其丰富的表情及夺人心魄的魅力成为理所当然的主角。人们常以心灵的窗口、会说话的大眼睛等来形容眼睛的无限魅力。

如果你恰恰不拥有那种大而有神的眼睛，真的不必苦恼。虽然小眼睛的你显得单薄、缺乏表情，但却能给人和善、温柔感。另外，只要巧妙使用眼部化妆品，便可改变印象平平的形象。

眼部化妆是利用眼影、眼线、睫毛膏的色彩，创造千变万化的造型，令整个面容熠熠生辉，光彩照人。苦恼的你不妨试一试，给你的眼睛增添些妩媚与神采。

1. 首先应选择与肤色接近的茶色或棕色系眼影，在眼尾的睫毛处轻轻涂抹，可使眼睛有明显增大感。但需注意，每次涂抹应沾少量眼影粉，宁可多次涂抹，也不要一次涂得太多。

2. 眼线画在睫毛根部，一定要使用比眼影深一系的眼线笔，才能使眼睛看起来乌黑有神。完成眼线后，用棉棒轻轻晕开，使之呈现模糊状，如此，眼部看起来便更显自然，更加迷人。

3. 在眉下部位，涂上具有透明感的亮色眼影，以增加眉毛的高度及眼睛的明亮度。

4. 下眼睑涂上冷色调的眼影，可采用刚刚用过的步骤。注意，眼影要从眼角刷向眼尾，以增大眼睛的轮廓。

5. 将上睫毛涂上睫毛膏，以增加睫毛的浓度和密度，使眼部看起来更有立体感。



6. 不要忘了涂下睫毛。因为浓黑的下睫毛可使眼睛增大，轮廓明显。工夫不负有心人，花费了一番心思的你，一定也能拥有一双美丽、迷人的大眼睛。揽镜自照：活泼的、美丽的、快乐的、自信的、出色的、呆板的、自然的、过时的、暗淡的、一成不变的，哪一个是你呢？

下面再向你介绍一下不同眼形的化妆方法，让你对自己的眼部化妆更有针对性。

不同眼形的化妆方法：

大眼睛明亮、华丽，但给人“一本正经”的感觉。第一种化妆法：眼影用褐色或灰色，使之清秀深邃，上下眼线要整洁清秀，强调色要配合衣服的颜色，这样就突出了明亮、华丽的特点。第二种化妆法：眼影用褐色，界线要浅淡，眼线要细，下眼线可用黑色或带花色的眼线笔染。这样的化妆显得质朴诚挚。

吊眼显得灵敏机智、目光锐利，但显得冷淡、严厉。第一种化妆法：内眼角上的眼影要高，外眼角眼影末端要细，加暖色；上眼线末端稍微朝下，下眼睑眼角加眼影和眼线，这样就使得严厉的目光变得和蔼了。第二种化妆法：用灰色眼影使眼角细长，界线不要分明，上下外眼角加眼线，眼影由下向上挑。

深眼窝显得整洁舒展，年轻时像“大人相”，年老时显得憔悴。第一种化妆法：眼影用亮色，眉骨用发红的褐色，亮色上方加少许发红的颜色（如紫色、粉红色），这样就变得丰满厚实了。第二种化妆法：凹的地方用暖色（如紫色），眼线自然，显得秀丽。

垂眼角显得天真可爱，但给人阴郁的感觉。第一种化妆法：内眼角加眼线，内眼角加褐色眼影；外眼角用褐色晕染，下眼线向外眼角挑起，这样就显得老练了。第二种化妆法：眼睑从内眼角起加眼影，在下眼睑外眼角处画

出眼影和眼线，这就突出了天真。

肿眼泡看起来不美观，给人以阴郁、迟钝之感。第一种化妆法：上眼睑涂冷色显得清爽，暗灰色眼影呈带状，眼线要细，这样就给人一种冷静的印象。第二种化妆法：上下标的竖线区域涂亮色，上边靠近眼睛的地方涂黑色或暗灰色，这样显得整洁深邃。



画“眉”点睛，给你眉清目秀

人们常说眼睛是心灵的窗户，那么眉毛就是衬托眼睛的绿叶，眉形是否适宜，直接影响人的容貌美。

眉毛的眉形称意、浓淡有致、粗细合理、长短适度，不光可衬托眼睛的奕奕有神，也为整个脸庞带来神采。

理想的眉形应是眉头和眉梢处于同一条水平线上，其位置根据脸形来定；眉头在同侧鼻翼与内眼角连线的延长线上；眉峰在经过黑眼球外侧，平行于鼻梁的直线上，眉峰与眉头的高度差应视具体的脸形来定；眉梢在同侧鼻翼与外眼角连线的延长线上。

你的眉毛生得不如意也不用太紧张，提眉、秀眉、种眉，让你有很大的修理余地。画眉，当然是最简单灵活的方式。

棕黑的发色配上肌肤的黄色构成了大多数东方人的主色调，因此咖啡色系的眉会使整个妆容显得更加自然、真切，因此在眉笔的选择上，棕黑色和浅咖啡色是首选。

在画眉之前，应根据脸部特征对眉毛进行修整。用眉钳拔去多余的散眉毛，修出理想的眉形；用眉刷轻刷双眉，使眉毛保持自然的位置；观察眉毛的长度，用专用的眉剪将过长的眉毛修剪到适当的长度；眉形修好之后，用化妆棉沾收敛性化妆水，轻拍双眉及其周围皮肤，使皮肤毛孔收缩。

画眉要遵循下面几个步骤：

1. 从眉头开始，按眉毛生长方向，由下向斜上方描画，下笔要轻；
2. 从底边斜着往上，顺着眉腰往眉峰画，在眉峰处画一个圆润的弧度；
3. 从眉峰开始往斜下方画，一直画到眉梢处逐渐减淡直至消失。眉毛

画好之后，用眉刷将画好的眉毛，按着画的方向整齐地轻刷一遍，使眉毛整齐、圆滑、服帖、自然。

现实中的眉形并不都是理想的标准眉形，而是存在着许多的缺陷，大大影响了面部的美观；因此要进行修正。常见的眉形有以下几种：向心眉、离心眉、吊眉、垂眉、杂乱粗宽的眉及细而浅淡的眉等。

向心眉：两眉头之间的距离过近，间距小于一只眼的长度，有的人两条眉毛甚至连在一起成为连心眉。修正方法：将两眉之间过近的眉毛拔掉，将眉头描画到内眼角正上方外侧一点，眉峰向外移一些，眉梢向外拉长一些。

离心眉：两眉头之间的距离过远，间距大于一只眼的长度，眉毛的位置偏向脸的外侧，眉毛与鼻根处显得过于开阔。修正方法：在眉头前用尖细的眉笔，顺眉毛的长势一根根描画，画出虚虚的眉头；眉头位置在内眼角正上方内侧一点，将两眉距离拉近；眉峰略向前移，眉梢不宜拉长。注意描画的眉头与原有眉头的衔接要自然。

吊眉：眉头低、眉梢上扬，使人显得喜气精明。但过吊的眉使人缺少柔和感，并有使脸形显长的效果。修正方法：修眉时除去眉头下面的眉毛和眉梢上面的眉毛，使眉头与眉梢接近于同一水平。描画时，侧重于眉头上面和眉梢下面的弥补，将眉头上扬，眉梢往下描画。

垂眉：又称八字眉，眉头高、眉梢低，使人显得亲切慈祥，但也有忧郁和愁苦的感觉，使人看起来年龄较大。修正方法：修眉时除去眉头上面的眉毛和眉梢下面的眉毛，使眉头与眉梢接近同一水平。描画时侧重于眉头下面和眉梢上面的弥补，将眉头压低，眉梢往上描画。

杂乱粗宽的眉：眉毛较密，颜色黑而深，成片生长没有规律，使人显得不够干净整齐，过于随便。修正方法：根据脸形和眉与眼睛的间距，描画出基本眉形，将多余的眉毛拔除，保留自然的眉体。用眉刷沾少量化妆胶水，涂于杂乱的眉毛上，稍干后用眉梳顺着眉毛生长方向理顺，使眉毛



自然服帖。

细而浅淡的眉：细浅的眉使人显得清秀，但过细则使人显得小气，过浅则缺少生气，尤其是大脸盘的人显得不协调。修正方法：根据脸形调整眉毛弧度，强调眉峰，按眉毛自然生长方向一根根描画，将眉形加宽，眉峰颜色加浓，眉梢略微浅淡。

让鼻子突出你的美丽

鼻子居于面部的正当中，由于它突出、醒目，可使人显得很漂亮，也可以显得很丑。

鼻子的化妆非常困难。单独的鼻子化妆是不存在的。鼻子和脸上其他所有的部位都相与为邻，能称得上鼻子化妆的，只有一种——鼻侧影。但是，鼻侧影是相当难的，要做到不论从正面，还是侧面都看不出破绽，更是难上加难。所以，如果要为鼻子化好淡妆，就要在鼻子周围下功夫。

理想的鼻形鼻梁挺拔，宽窄适中，鼻尖圆润，鼻孔微露，鼻翼宽于内眼角，窄于嘴角，鼻长为面部的1/3。

鼻的修饰方法主要是涂鼻侧影和在鼻梁上提亮。鼻侧影面积的大小，位置的高低都会使鼻形、脸形发生相应的变化。

鼻跟（也就是架眼镜的地方）和内眼角处，是凹下去的，正面和侧面都是不见光，面积也不大，可以充分加以利用。这儿要加影色，让它看上去显得深一些，而且要与眼影融为一体，这就关系到眼睛的化妆了。

点上深褐色的影色，用指尖向眉尖、上眼睑、鼻尖晕染；鼻子过短向鼻尖纵长晕染。鼻梁不正的右上部界线加重，影色稍重；加强斜向一边的鼻翼上的影色。不要界线分明，不能有画成一条线的感觉。鼻子长的人鼻侧影加在从内眼角至上眼睑的部位上，不向眉尖延伸。鼻翼宽者勿使鼻梁过细，鼻翼也要晕染。

一般情况下，鼻子没有太大缺点的人，在化妆涂抹粉底的时候，选用稍浅于脸颊的粉底敷施鼻梁部位，用稍暗的粉底涂于鼻子两侧，或在涂抹眼影色时稍带向鼻侧部分过渡就可以了。鼻的化妆不用特别强调。但为了调整不够理想的鼻形，或为了突出某些特别印象而要强调鼻的轮廓，就必须对鼻部



进行专门的化妆。

下面介绍一下不同鼻形的化妆方法。

鹰钩鼻：鼻根高，鼻梁上端窄而突起，鼻尖呈钩状向前探，鼻中隔后隐，使人显得冷酷。修饰方法：鼻根部涂阴影色使其收敛，鼻梁上端过窄的部位涂亮色使其显宽，鼻尖用深色粉底，鼻中隔用亮色，使其向外延展。

翘鼻：鼻根低，鼻梁线条流畅但短，鼻尖向上翘，鼻孔可见度大，鼻中隔明显，使人显得活泼可爱，过于上翘则有滑稽的感觉。修饰方法：鼻根部用亮色晕染，鼻根两侧用阴影色，鼻中隔用阴影色收敛。

尖形鼻：鼻梁窄，鼻翼紧贴于鼻尖，鼻尖瘦小而单薄，鼻形显得瘦长，使人显得小气并缺少圆润感。修饰方法：鼻梁上的亮色涂宽一些，向两侧晕染，鼻尖旁边涂亮色，鼻翼涂亮色，使其显得丰满、圆润，尖形鼻尽量不用阴影色晕染。

蒜形鼻：鼻根低，鼻梁窄，鼻尖平，鼻翼肥大，鼻形有头重脚轻的感觉，使人显得不秀美。修饰方法：鼻根、鼻梁用亮色晕染，使其显高显宽，鼻尖用亮色，鼻翼用阴影色，突出鼻尖，缩小鼻翼与鼻梁不协调的差距。

塌鼻：鼻梁根低，鼻梁与眼睛平，甚至低于眼睛平面，使面部中央凹陷，凹凸层次严重失调。修饰方法：将较深的阴影色涂于内眼角眼窝部位，将阴影色上下晕染，鼻梁上涂亮色，利用阴影色与亮色的相互衬托，使鼻梁显高。要掌握好色调的明暗过渡，亮色、影色衔接要自然。

鼻子过短：鼻子长度短于面部的 $1/3$ ，使五官显得集中，同时鼻子显得宽。修饰方法：着重改变鼻根位置较低的印象。将阴影色从眉间的鼻根处向下晕染，影色的面积略宽一些，向鼻梁上晕染，使鼻梁两侧加宽，鼻梁上的亮色晕染，要从眉间的鼻根处到鼻尖，细而长的晕染，使鼻形拉长。

鼻子过长：鼻子长度长于面部的 $1/3$ ，使鼻子显细，脸形显长。修饰方法：阴影色从内眼角旁的鼻梁两侧向下晕染，由鼻根向下的 $2/3$ 部位，鼻梁上的亮色晕染得宽一些，但上下要短一些，使鼻子显短。

“唇唇”欲动，风情无限

嘴唇与眼睛一样，是增添脸部神韵的灵魂之处，艳艳红唇更是性感的象征。一颦一笑，在不经意中总能流露出独特的个人气质，女性的魅力在唇角间轻轻泻曳而出。当然，拥有一双娇艳欲滴的嘴唇，是女人们梦寐以求的，这就需要你能够运用正确的方法对唇部进行修饰。

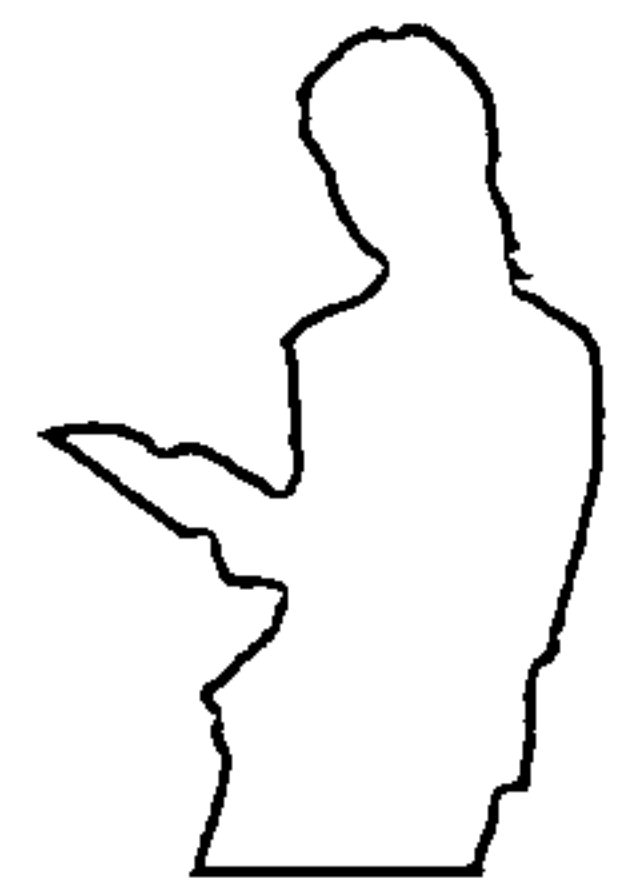
其实只要掌握好化唇妆的几个简单要诀，你也能拥有亮丽迷人的完美嘴唇。

1. 选择唇彩。要选择适合自己的唇彩，应先找出个人的皮肤特点。皮肤白皙的人对任何一种颜色的唇膏都适用，不过最好以柔和的明亮色系为主，否则会因为唇膏的颜色与肤色反差较大而过于抢眼。肤色偏黑的人适合用暗红、棕红等明亮度较低的颜色，色泽也要稍深一些，否则不足以醒目。肤色发黄的人，要尽量避免使用黄色系列唇膏，最宜选用红色系或粉红色系唇膏，可以勘口唇及脸部的明亮度。

2. 为唇打底。把粉底霜或遮瑕膏搽在唇的四周及脸的下半部，使之遮盖变色部位。唇上扑粉以固定色彩，避免唇膏渗色。试用珠光唇部固色剂可使色彩真实自然，更加持久。

3. 描唇。描唇时可用一种颜色涂满唇部，也可以在唇的外圈使用较浓重的颜色，而使中间部位的颜色逐渐淡入。不用描唇笔，用中指快速简练地在唇上着色，稍稍参差不齐的唇边看来更加自然。

4. 唇部保养。特别要注意保持唇部美好的外观，除了每星期一次去除干燥的表皮，养成使唇部终日湿润的习惯外，最好使用具保湿滋润作用



的唇膏。

迷人唇彩的必备小工具有：唇刷、面纸、棉花棒。唇刷可轻松描绘完美饱和的唇彩，面纸是不小心涂抹过多的唇彩时可随时擦拭的工具，而棉花棒则是可修饰轮廓的重要工具唇笔与唇彩在搭配得当。唇笔可勾勒出精致的唇形，而唇膏则依个人喜好及功能性做不同选择，颜色淡的唇笔与淡色系唇彩可创造唇彩一致的效果；若是深色系的唇笔搭配淡色系的唇彩，则可使唇部轮廓立体；而深色的唇笔与唇彩有让嘴唇突出的明显效果。

不同唇形的化妆方法不同：

理想唇形：轮廓清晰，唇峰突起，唇结节明显，下唇略厚于上唇，唇角微翘，唇形圆润。修饰方法：依原有唇形勾画出细而实的唇线，在唇线内的唇面上涂满唇膏，以张开嘴唇，唇角不露唇本色皮肤为标准。

嘴唇过厚：有的人是上唇过厚，有的人是下唇过厚或上下唇均过厚。嘴唇过厚使人显得不秀气。修饰方法：遮盖霜是最好的“橡皮擦”。将遮盖霜涂在手指尖然后薄薄地涂在唇边把嘴唇本来的轮廓线“擦”去。把握的重点是上下唇线都要画在嘴唇本来轮廓的内侧嘴角两边，比原来轮廓分别向两边画出1毫米。这样，整个嘴唇的线条显得平滑，使厚嘴唇变薄。如果想使双唇更平滑，可以用暗色唇线笔在嘴角处加上阴影。

嘴唇过薄：过薄的嘴唇使人显得不够大方，缺少女性的丰满、圆润的曲线美。修饰方法：用唇线笔将轮廓线向外扩展，在原有的唇线外勾画一条唇线，上唇的唇峰描画圆润，下唇增厚，唇面上涂上亮光油，唇膏应选用偏暖的色彩。

嘴角下垂：嘴角下垂使人显得愁苦。修饰方法：用遮盖霜涂于唇轮廓周围，尤其是唇角部位，再用唇线笔勾画轮廓线，改动唇两侧的轮廓线使唇具有上翘的趋势。画上唇线时，唇峰略压低，唇角略提高，嘴角向内收。画下

唇线时，唇角向内收与上唇线交会。唇中部的唇膏色比唇角略浅一些，突出唇的中部。

嘴唇突出：嘴唇过于突出有向外翻的感觉。修饰方法：画轮廓线时，唇角略向外延，嘴唇中部的上下轮廓线都尽量画直，收敛过于突出的感觉，唇膏宜选用偏冷色。

嘴唇过大：嘴唇过大向两侧延伸，使下颌显小，使人有不善言语的笨拙感。修饰方法：用遮盖霜涂于唇边缘，包括唇面，用蜜粉固定。画轮廓线时，上下唇角的轮廓线都要向内收缩，在原有的上下唇线内侧勾画唇线，使唇变薄变窄。用深色唇膏，使过大的唇得到收敛。

嘴唇过小：嘴唇过小使下颌显大，使人有小气、琐碎的感觉。修饰方法：画轮廓线时，上下唇角的轮廓线都要向外延伸，在原有的上下唇线外侧勾画唇线，使唇变宽变厚。用浅色或亮光唇膏，使过小的唇看起来大一些。

平直形唇：平直没有唇峰的嘴唇，容易给人一种冷漠的感觉，缺乏曲线美。修饰方法：用遮盖霜掩盖原有唇形；用蜜粉固定。在上唇画出圆滑的唇峰，下唇画成船底形或圆润形，然后在轮廓线内涂满唇膏，最后再稍加修饰。唇线的颜色要略深于唇膏色。



随时随地为肌肤补水

正常人体皮肤的角质层通常含有10%~20%的水分，以维持皮肤的弹性和柔软性。皮肤自身是如何保持这些水分呢？早在20世纪50年代，科学家们就发现皮肤表面存在着能吸湿的物质和天然保湿因子，它是由氨基酸类、吡咯烷酮羧酸盐—PCA、乳酸盐及其他糖类所组成的。它除了能吸收水分外，还具有防止水分发散，控制水分渗透的能力。天然保湿因子经常会由于内外环境条件的变化而难以发挥正常功能，影响皮肤的健康，因此就需要人为地来纠正这些条件，保护皮肤的健康。

由于环境、年龄、营养、健康等因素，当人体皮肤角质层水分含量低于10%时，皮肤就会失去柔性、弹性，变得粗糙、干燥，出现各种皮肤异常现象，若长期得不到纠正，皮肤就容易老化。因此，要保持皮肤的健康美丽，首先就要保证角质层水分含量高于10%，当天然保湿因子不能完全满足人体皮肤健康的需要时，就必需通过其他的手段来增强它的天然保湿的功能。如果方法科学合理，就可纠正皮肤的不良状况，将角质层水分提高至10%以上，并可排除皮肤的各种障碍，发挥其正常的生理功能，所以说，呵护皮肤的关键是保持角质层的水分，也就是“保湿”。

补水保湿是护肤最重要的功课。这不是喝几杯水那么简单的。首先，你需要有一瓶专用补水剂，而不是一瓶普通的矿泉水。有很多人以为往脸上喷矿泉水，既补充了水分，又补充了矿物质，事实上，纯粹的水由于没有添加营养剂和渗透剂，当它喷到脸上的时候，不但不会被皮肤吸收，反而会在蒸发的同时带走皮肤自身的一部分水分，效果适得其反。所以，你如果想喂皮肤“喝水”，就必需购置一瓶真正的补水剂。随身常备一瓶保湿喷雾，随时滋润干渴的肌肤：在空调室、飞机上、日晒后都可随时随地进行护理。

卸妆比化妆更重要

上妆对许多女性来说，已如吃饭、睡觉一样必不可少，大多数人会把大量的时间用于化妆，却不愿在卸妆上下点功夫，忙了一天回到家。草草地清洁一下就算了。其实这种做法对皮肤非常不利。在我们周围的环境中，存在着许多破坏皮肤健康的因素，如空气污染、紫外线、尘埃、污物等。无论化的是浓妆还是淡妆，甚至不化妆，在回家后都应做卸妆的工作。而卸妆更是保养皮肤的第一步，卸妆做得好，美丽的保养就已奠定良好的基础。

我们知道，覆盖全身的皮肤是保护人体健康的“天然长城”，在维护机体与外界环境的平衡以及保持人体生理功能活动中起着重要的作用。皮肤表面布满了密密麻麻多达200~500万个汗腺和众多的皮脂腺，汗孔是皮肤呼吸的“窗口”，参与机体的吐故纳新，同时通过不显性或显性出汗，将体内产生热量的90%散发出去，使机体保持37℃左右的恒温，利于各组织器官进行正常的代谢活动。皮脂腺分泌皮脂，润泽皮肤，防止干燥和皲裂。可见，皮肤的正常呼吸、排泄和分泌功能，与皮肤的健美休戚相关。如果白天往脸上涂日霜，晚上临睡前又搽晚霜，甚至天天浓妆艳抹。试想，皮肤整天被化妆品覆盖得严严实实，汗腺和皮脂腺这些“窗口”会被堵得密不透风，汗腺无法排出汗液，皮脂腺难以分泌皮脂，长此下去，皮肤连透口气的机会都没有，岂不被憋出毛病来么？又怎能不长疙瘩生痤疮呢！

卸妆可是不能偷懒的基本步骤，在某种程度上卸妆比化妆更重要，所以不卸妆千万不要上床睡觉，那可是对自己的不负责任。

做好卸妆步骤的第一条件，就是绝对不可吝啬卸妆品的使用量。买了名



牌卸妆品，却舍不得多用一点，还不如改用平价卸妆乳。如果因节省分量而无法做到彻底清洁，危害到肌肤健康，岂不因小失大？

此外，切记不可一边卸妆一边按摩，免得将好不容易浮出的化妆品，又塞回毛孔中，简直得不偿失。如果真的想按摩肌肤的话，务必先将卸妆品清除掉，再以卸妆型乳液或按摩霜来按摩。

坚持下去，久而久之，当你晨起对镜梳妆时，会惊喜地发现，自己的皮肤越来越好了。