

# 最新与人相处之道散文 与人相处之道(汇总5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 与人相处之道散文篇一

职场也是个是非之地，如何让自己陷入不必要的纷争就要学会如何相处，无论你在任何部门工作，处好同事关系都非常重要。那么职场人际关系如何处理？可以参考下面的同事之间相处之道，一起来看看吧。

摆正上下级关系同在一个办公室，你是下级，要接受上级领导，就要尊重他。不能因为上级平易近人，就可以嘻嘻哈哈。当然有的领导，喜欢嘻嘻哈哈，不喜欢绷着脸干工作。即使如此，作为下级也要有分寸。

有的同事，平时与人为善，对人亲热。有的同事，表面上很好，暗地里喜欢做别人的私活。你不能好人歹人分不清，老少胡子一把捋。对任何同事，都应有原则，不卑不亢大方得体。

任何单位都会出现各种各样奇怪的事情，不能什么事，都要过问。有的事你过问人家会领你的情，对你很感谢。而有的事你就不能过问，你热心过问，有时反而会出现令人尴尬的局面。

同事接触，说话做事，都有到什么山唱什么歌的区别。有的人敢于说真话，并不问对方能不能接受。有的人就像薛宝钗，

见人说人话，见鬼说鬼话。说真话的，当时并不一定好；说鬼话的，也许能得人喜欢。对此，你要有识别能力，分别对待。

职场人际关系如何处理？以上的同事之间相处之道给大家参考一下，希望对大家有帮助。

## 与人相处之道散文篇二

好人缘是一个人的巨大财富。有了它，事业上会顺利，生活上会如意。但它不会从天上掉下来，而是需要你的辛勤努力。

### 1、尊重别人

俗话说：“种瓜得瓜，种豆得豆。”把这条朴素哲理运用到社会交往中，可以说，你处处尊重别人，得到的回报就是别人处处尊重你，尊重别人其实就是尊重你自己。

### 2、乐于助人

人是需要关怀和帮助的，尤其要十分珍惜在自己困境中得到的关怀和帮助，并把它看成是“雪中送炭”，视帮助者为真正的朋友、最好的朋友。

帮助别人不一定是物质上的帮助，简单的举手之劳或关怀的话语，就能让别人产生久久的激动。如果你能做到帮助曾经伤害过自己的人，不但能显示出你的博大胸怀，而且还有助于“化敌为友”，为自己营造一个更为宽松的人际环境。

### 3、心存感激

生活中，人与人的关系最是微妙不过，对于别人的好意或帮助，如果你感受不到，或者冷漠处之，因此生出种种怨恨来

则是可能的。

经常想一想吧：你在工作中觉得轻松了，说不定有人在为你负重；你在享受生活赐予的甜蜜时，说不定有人在为你付出辛劳……生活在社会大群体里的你我，总会有人替你担心，替你着想。享受着感情雨露的人们不要做“马大哈”，常存一份感激之心，就会使人际关系更加和谐。情感的纽带因为有了感激，才会更加坚韧；友谊之树必须靠感激来滋养，才会枝繁叶茂。因为有了感激，你才会成为一个好同事、好朋友、好家人。

#### 4、同频共振

俗语说：“两人一般心，有钱堪买金；一人一般心，有钱难买针。”声学中也有此规律，叫“同频共振”，人与人之间，如果能主动寻找共鸣点，使自己的“固有频率”与别人的“固有频率”相一致，就能够使人们之间增进友谊，结成朋友，发生“同频共振”。

共鸣点有哪些呢？比如说：别人的正确观点和行动、有益身心健康的兴趣爱好等等，都可以成为你取得友谊的共鸣点、支撑点，为此，你应响应，你应沟通。当别人一帆风顺时，你应为其欢呼；当别人遇到困难，你应把别人的困难当作你自己的困难。这些就是“同频共振”的应有之义。

#### 5、真诚赞美

林肯说过：“每个人都喜欢赞美。”赞美之所以得其殊遇，一在于其“美”字，表明被赞美者有卓然不凡的地方；二在于其“赞”字，表明赞美者友好、热情的待人态度。

人类行为学家约翰·杜威也说：“人类本质里最深远的驱策力就是希望具有重要性，希望被赞美。”因此，对于他人的成绩与进步，要肯定，要赞扬，要鼓励。当别人有值得褒奖

之处，你应毫不吝啬地给予诚挚的赞许，以使得人们的交往变得和谐而温馨。可以说，赞美是友谊的源泉，是一种理想的黏合剂，它不但会把老相识、老朋友团结得更加紧密，而且可以把互不相识的人连在一起。

## 6、诙谐幽默

人人都喜欢和机智风趣、谈吐幽默的人交往，而不愿同动辄与人争吵，或者郁郁寡欢、言语乏味的人来往。幽默，可以说是一块磁铁，以此吸引着大家；也可以说是一种润滑剂，使烦恼变为欢畅，使痛苦变成愉快，将尴尬转为融洽。

## 7、大度宽容

人与人的频繁接触，难免会出现磕磕碰碰的现象。在这种情况下，学会大度和宽容，就会使你赢得一个绿色的人际环境。要知道，“人非圣贤，孰能无过”。因此，不要对别人的过错耿耿于怀、念念不忘。生活的路，因为有了大度和宽容，才会越走越宽，而思想狭隘，则会把自己逼进死胡同。

## 8、诚恳道歉

有时候，一不小心，可能会碰碎别人心爱的花瓶；自己欠考虑，可能会误解别人的好意；自己一句无意的话，可能会大大伤害别人的心……如果你不小心得罪了别人，就应真诚地道歉。这样不仅可以弥补过失、化解矛盾，而且还能促进双方心理上的沟通，缓解彼此的关系。切不可把道歉当成耻辱，那样将有可能使你失去一位朋友。当然，一个人要想保持良好的人际关系，最好尽量减少自己的过失。曾子讲：吾日三省吾身。为拥有好人缘计，一个人应不断检讨自己的过失、提高个人的修养才是。

## 1《fbi教你读心术》

非常出名的一本关于人际交往的书[fbi教你读心术的显著特点是以实际试验的结果和科学事实为基础。非常具有科学性和适用性，它的最好的优点是让你轻松且准确的在第一时间看透对方。想要有好的人际交往的读者，或者想对他人有正确准确的认识的读者，不妨看一看fbi教你读心术。

## 2、 《六度人脉》

对于六度人脉的说法，读者一定有所耳闻吧，六度人脉被称作是全球最高效、最直接的人脉法则，掌握了六度人脉的人说，六度人脉可以给你带来绝对的回报，想要改善人际交往的读者不妨试着考虑参考一下六度人脉中的观点，相信会对人际交往有所帮助的。

## 3、 《说话的魅力:刘墉沟通秘笈》

看了说话的魅力：刘墉的沟通秘笈之后，相信很多的读者一定会感到对人际交往语言的应用有了一个新的认识吧。书中的不同的话的各种说法的确是想要有一个好的人际关系读者应该考虑、参考并且适当运用的。

## 4、 《高难度谈话》

其实，人际交往和说话的关系甚为紧密，高难度谈话就是一本对读者在语言方面非常有帮助的读物，高难度谈话这本书是哈佛谈判小组潜心研究20xx年的精髓，这本作为白宫高官必读的读物，被人们誉为语言沟通类的经典读物。书中的内容会让读者收获巨大，通过书中的丰富的非常具有代表性的谈话案例中，读者可以学到怎么在有难度的情况下进行成功的谈话。

## 5、 《人脉》

人脉对于关注好书的读者一定不会陌生，这本书给大家介绍

绍了非常简单但是却非常有效果的人脉法则。揭开了那些成功的人如何对待人脉，如何积累和运用人脉。书中最大的精华之处在于向读者介绍了如何突破目前的交际圈来建立更多的有利于发展的人脉，并且如何让你所掌握的人脉产生最大的价值。另外，作者还在书中提出了很多新颖的法则，人们正确的运用这些法则，定可以家里广泛的优质的人脉，来促进人生的成功。

## 6、《身体语言密码》

不用说，只看身体语言密码这几个字，就会知道这本有关于人际交往的书的内容。这本书是我很早之前就看过的一本书，的确收获非常大，通过这本书，你能了解到和你交往的那个人的语言之外的东西，就是即便对方不说，你也能从他的神态，一系列的动作中了解到对方究竟是怎么想的，听着很神奇吧，确实，每个人的身体语言都会透露出很多的信息，要想有好的人际交往，非常有必要对肢体语言有一定的了解。

## 7、《5分钟和陌生人成为朋友》

有没有在面对陌生人时产生一种抵触或者恐惧的情绪呢？其实，完全不必要，5分钟和陌生人成为朋友告诉你怎么在很短的时间里改变这种影响你的情绪，通过书中介绍的小窍门来把握和陌生人交流和谈话的技巧，和陌生人成为朋友。把握了这个技术，当然好的人际交往就在前面。

## 8、《微表情：如何识别他人脸面真假》

想准确的了解他人吗？微表情：如何识别他人脸面真假这本书可以帮助你。人类的微表情是不受人们有意识的控制的，人们不能对微表情进行伪装或者掩饰，因为微表情是人类的一种本能。通过把握这个微表情，即这个第一瞬间的表情，你就能准确的把握住对方心里的真实想法。然后根据这些来确定自己该如何去做。

## 9、 《不抱怨的世界》

不抱怨的世界不仅仅是一本人际交往方面的书，而且还是一本励志类的书籍。或许你对很多生活中和人际交往有关的问题有很多的疑惑，这本书可以让你明白一些道理，让你把握住生活中的和平、爱和喜乐，让你的人生开始圆满和美好。

## 10、 《你的形象价值百万》

形象在我们的生活和工作中对我们的影响非常大，甚至决定成败，把握住好的形象，对我们会产生积极的影响。你的形象价值百万引起了读者们的非常大的兴趣，通过你的形象价值百万，你会了解到成功的三大商数，明白怎么把握自己的智商、情商、和灵商。通过智商来树立你的成功的形象；通过情商，来建立你的良好的人际交往关系；通过灵商，来获得美好的人生。

共3页，当前第3页123

## 与人相处之道散文篇三

要知道这里是职场，不是你的家，不是你的大学，你与同事的是竞争关系，竞争对手很难成为朋友的。我们都知道“刺猬理论”吧，源于刺猬在天冷时彼此靠拢取暖，但保持一定距离，以免互相刺伤的现象。无论是与领导，还是同事之间，都要保持适当的距离。职场关系太过敏感，如果走得太过远会出现问题，妨碍工作的开展，如果太近了也会麻烦不断，毕竟职场瞬息万变，你永远不知道几天、几个月以后那个跟你并肩作战如胶似漆的朋友和你又会变成怎样的关系了。

职场上，每个人都能遇到困难，有时可能寻求你的`帮助，如果不存在竞争的话，能帮则帮。如对方是第一次找你帮忙，只要你有时间，有能力，尽量帮一下，第一次找你帮忙就被拒绝，那么以后基本上就不会再找你帮忙了，且还会给人家

留下你不好相处的印象。特别是同事家里的事情，如孩子办理转学，老人生病求医等等，如果你有关系的话，尽力帮忙，要知道，遇到事情，他也很着急，如果自己能办的话，绝不会麻烦你的，他也是万不得已的，如果你替他办成了，他肯定会感激你的，人都是有感情的，关系都是一点一滴建立起来的，他欠你个人情，等你有事情求到他时，他一定会回报的。

在职场上，有时身心已经很疲惫了，如果再遇到负能量之人，天天给你本已脆弱的心灵再灌输负能量的话，你情何以堪，而且你经常同这样的人在一起，你的形象在别人眼里也会大打折扣的，这样的人大多是领导同事憎恶之人，肯定有不当之处，最好不要与他深交，近朱者赤近墨者黑，是有一定道理的，对于这样的人，也不是不交，毕竟是同事，正常交往就可以了。遇到正能量的人，你每天都会生活的很快乐，遇到挫折时，他也许会鼓励你，遇到困难时，他也许会帮助你，总之遇到这样的人，你如坐春风，如沐春雨，何乐而不为呢。

## 与人相处之道散文篇四

1. 无论发生什么事情，都要首先想到自己是不是做错了。如果自己没错(那是不可能的)，那么就站在对方的角度，体验一下对方的感觉。
2. 让自己去适应环境，因为环境永远不会来适应你。即使这是一个非常非常痛苦的过程。
3. 大方一点。不会大方就学大方一点。如果大方真的会让你很心疼，那就装大方一点。
4. 低调一点，低调一点，再低调一点。
5. 嘴要甜，平常不要吝惜你的喝彩声。



6. 如果你觉得最近一段时间工作顺利的了不得了，那你就加小心了。
7. 有礼貌。打招呼时要看着对方的眼睛。以长辈的称呼和年纪大的人沟通，因为你就是不折不扣小子辈。
8. 少说多做。言多必失，人多的场合少说话。
9. 不要把别人的好，视为理所当然，要知道感恩。
10. 手高眼低。
11. 遵守时间，但不要期望别人也遵守时间。
12. 信首诺言，但不要轻易许诺。更不要把别人对你的承诺一直记在心上并信以为真。
13. 不要向同事借钱，如果借了，那么一定要准时还。
14. 不要借钱给同事，如果不得不借，那么就当送给他好了。
15. 不要推脱责任。
16. 在一个同事的后面不要说另一个同事的坏话。要坚持在背后说别人好话，别担心这好话传不到当事人耳朵里。如果有人在你面前说某人坏话时，你要微笑。
17. 避免和同事公开对立(包括公开提出反对意见，激烈的更不可取)。
18. 经常帮助别人，但是不能让被帮的人觉得理所应当。
19. 说实话会让你倒大霉。
20. 对事不对人；或对事无情，对人要有情；或做人第一，做

事其次。

21. 经常检查自己是不是又自负了，又骄傲了，又看不起别人了。

22. 忍耐是人生的必修课。

23. 新到一个地方，不要急于融入到其中哪个圈子里去。等到了足够的时间，属于你的那个圈子会自动接纳你。

24. 有一颗平常心。没什么大不了的，好事要往坏处想，坏事要往好处想。

25. 尽量不要发生办公室恋情，如果实在避免不了，那就在办公室避免任何形式的身体接触，包括眼神。

26. 会拍马屁(这是和顶头上司沟通的重要途径之一)，但小心不要弄脏手。切忌用舌头去舔马屁。

27. 资历非常重要。不要和老家伙们耍心眼斗法，否则你会死得很难看的。

28. 好心有时不会有好结果，但不能因此而灰心。

29. 待上以敬，待下以宽。

30. 如果你带领一个团队，在总结工作时要把错误都揽在自己身上，把功劳都记在下属身上。当上司和下属同时在场时要记得及时表扬你的下属。批评人的时候一定要在只有你们两个人的情况下才能进行。

## 与人相处之道散文篇五

生活中我们要注意说话的方式，如果你还是大大咧咧地说话，那就会给你带来一些不必要的麻烦。除了要注意的说话方式

还有很多与人相处的学问需要我们去了解的，因为在人海中，如果我们不想孤立，就要学会如何与人相处。以下是本站小编为大家整理的关于与人相处注意说话方式，希望能给大家带来帮助！

## 不要随意触及隐私

任何一个人在心灵深处都有隐私，都有一块不希望被人侵犯的领地。现代人极为强调隐私权。朋友或同事出于信任，把内心的秘密告诉你，这是你的荣幸。但是你若不能保守秘密。则会使他们伤心，甚至怨恨。隐私是人心灵深处最敏感，最易激怒，最易刺痛的角色，无论是在当面还是在背后都应回避这样的话题。

## 话不要违背常情常理

事物都有自己存在的道理，人事也有自己存在的情理。说话时，如果违背了常情常理，就会给别人留下口舌。因此，在谈话时，要记住话不要说过了头，违背了常情常理。

我曾在列车上听到两位推销员对同一商品的说词。他们推销的是同一新产品：螺旋状的袜子。为了表明这种袜子的透气性，第一位推销员随手拿起一只袜子，说：“来帮帮忙，拿住袜子一端，使劲儿拉。”说着，他就和一位顾客对拉起来，袜子的韧性的确很好。然后他又随手拿起一根长长的针，在拉得绷直的袜子上来回划动，袜子也没有损伤，说：“看一看，这种袜子不易抽丝。”紧接着他又拿起打火机，在袜子下面轻快晃动，火苗穿过袜子，而袜子也未受到损伤。在他一番介绍之后，袜子在顾客手中传看。一位顾客有意地拿起针，只是一划就在袜子上划了一个洞，原来如果顺着皱纹理划不易划破，并不是划不破。另一位顾客要打火机烧，急得推销员赶忙补充说：“袜子并不是烧不着，我只是证明它的透气性好。”最后大家终于明白怎么回事，袜子的质量没有的说，但当时气氛明显地影响了顾客的消费情绪。

而第二位推销员，也是一边说一边演示，不过他注意到了科学性介绍，一番介绍说得非常周到。他是这样说的：“当然，在任何事物都有它的科学性，袜子怎么会烧不着呢？我只是证明它的透气性好，它也并不是穿不破，就是钢也会磨损的。”这番介绍没有给天性爱挑刺的顾客留下可乘之机。接下来，他一边给大家传看袜子，一边讲解促销的优惠价格，销售效果明显好于前一位推销员。

## 不要用训斥的口吻去说别人

朋友和同事间的关系是平等的，不能自以为是，居高临下，惟我独尊。盛气凌人的训斥会刺伤对方的自尊心，这种习惯将使你成为孤家寡人。人类有一种共性：没有谁喜欢接受别人的命令和训斥。千万不要自以为是，要让别人也有自己的面子。

## 谈话时不要做一些不礼貌的动作

为尊重对方的谈话，首先要做的就是必须保持端庄的谈话姿态。抖腿，挖鼻孔，哈欠连天等都是不礼貌的动作行为。尤其不要一直牢牢地盯住别人的眼睛，否则会使对方觉得窘迫不安；也不要居高俯视，否则会给以高高在上的感觉；更不要目光乱扫，东张西望，否则会使对方觉得你心不在焉或是另有所图。

## 不要过于卖弄自己

夸口，说大话，“吹牛皮”的人，常常是外强中干的，而且他们的目的只不过是为了引起大家对他的关注，以满足自己的虚荣心。朋友，同事相处，贵在讲信用。自己不能办到的事情，胡乱吹嘘，会有华而不实的印象。卖弄自己，显示自己才华横溢，知识渊博，对方会有相形见绌的难堪，这也不利于交往。

## 说话要前后一致, 诚实守信

在和他人讲话事, 还要注意前后不要出现矛盾, 保持前后一致。前后矛盾是一大忌, 矛盾的地方常常是易受到他人攻击的地方, 而且常常是非常有力的攻击, 可以使我们哑口无言。

说话要诚实守信. 有一个顾客为了使自己的居室尽善尽美, 希望能买到一张真正的皮沙发。这位顾客到城里一家货物繁多的大商店去购物。销售商愉快地领他走到沙发部。当顾客看到一张吸引他的沙发时, 他问了价钱, 销售商告诉了他。顾客对这真皮沙发的价格竟如此之低(仅及他预料的一半)表示吃惊时, 销售商向顾客保证说这确实是便宜货, 所以很畅销。顾客在沙发上坐下来, 感觉良好。他站起来, 绕着沙发踱步, 赞赏不已。沙发确实很漂亮。顾客又一次对于自己找到了这么一张价格如此便宜的皮沙发表示惊喜, 于是决定买下它。

随后, 顾客告诉销售员: “我还要一张优质的咖啡桌放在这张沙发前。”于是他走向咖啡桌部。途中, 顾客看到了另一张沙发, 与刚才那张很相似, 他就走过去, 仔细观察了一番, 并坐了下来。这位顾客拿不定主意自己究竟喜欢哪一张。他问了价钱, 当销售员把价格告诉他时, 他又吃了一惊: 这张沙发是刚才他订购那张沙发的两倍。顾客问: “为什么这张这么贵呢?” 销售商: “这完全是真皮的。”顾客: “那我刚才订购的那张是什么料子的呢?我当时以为它也是真皮的。”销售商: “那张沙发, 凡是与人接触的部分, 即坐垫的顶部, 靠手以及靠背都是真皮, 不过, 靠手的底部, 沙发的底部, 后背部是人造革的。我向您保证, 没有会看出二者的区别, 而且, 人造革的耐用性与外观造型也不亚于真皮。”顾客: “朋友, 你为什么不在一开始就告诉我那张不全部是真皮呢?” 销售商: “我是想讲的, 可那时转了话题。不过, 我可不是那种故意向顾客说假话的人。”可是, 不管怎么说, 顾客还是取消了他原来的订购。而且, 他不仅在那一天不在那家商店买任何东西, 在此后十年间, 也从不再问津那家商店, 因为他已不信任那里的销售员和商品。

## 不要把对方逼上绝路

当要陷入顶撞式的争辩旋涡时，最好的办法就是饶开它，不去争论。针锋相对，咄咄逼人的争辩只能屈人口，不能服人心。被你的雄辩逼迫得无话可说的人，肚子里常常会生出满腹牢骚，一腔怨言。不要指望仅仅以口头之争，便可以改变对方已有的思想和成见。你争强好斗，坚持争论到最后一句话，虽可获得表演胜利的自我满足感，但并不可能令对方产生好感，所以在交谈中，必须坚持“求同存异”的原则，不要把自己的观点强加于人。

## 话不要说得太绝对

也许是爱因斯坦的“相对论”深入人心的缘故，人们考虑问题都喜欢来个相对思考，对于绝对的东西，在心理上有一种排斥感。比如，当你斩钉截铁地说：“事实完全就是这个样。”因此，在谈话时，尽管是我们绝对有把握的事，也不要把手说的过于绝对，绝对的东西容易引起他人的挑刺。而现实是，如果对方有意挑刺，还真能挑出刺来。与其给别人一个挑刺的借口，不如把手说的委婉一点。同时，如果我们不把话说得绝对，我们还可以在更为广阔的空间与对方周旋。

## 话要说得圆润

当我们为了某个目的与他人谈话时，话就要说的圆润一些，话说得太直，会激恼对方，即便是理在己方。说的圆润一点，能给我们留下一定的回旋余地，从容地达到我们谈话的目的。

比如：某家旅店的服务员，发现房客何夫人，前一天晚上已经结了帐，可今天仍然住在房间，而这位何夫人又是经理的好友，怎么办呢？如果直接去问何夫人何时起程，就显得不礼貌，但如果不问，又怕何夫人赖帐。大家商量决定由一位善于谈话的\*部李去和何夫人谈谈。李敲开了何夫人的房门，说：“您好！您是何夫人吗？”“是啊！您是谁？”何夫人回答

说：“我是\*部的，您来几天了，我们还没有来得及来看您，真是不好意思。听说您前几天身上不舒服，现在好点了吗？”“谢谢您的关心好多了。”“听说您昨天已经结帐，今天没有走成，这几天，天气不好，是不是飞机取消了？您看我们能为您做点什么！”“非常感谢！昨晚结帐是因为我的朋友今天要返回，我不想帐积得太多，先结一次也好，大夫说，我的病还需要观察一段间。”“何夫人，您不要客气，有什么事只管吩咐好了。”“谢谢！有事我一定找你们。”我们看，李去找何夫人谈话，目的是要弄清楚，到底是走还是不走？如果不走，就能清楚原因。但这个问题不好开口，弄不好既得罪何夫人，又得罪经理。李话说的非常圆润，先是寒暄一下然后又问何夫人需要什么帮助，一副非常关心的表情，而使何夫人深受感动，不知不觉中就说明了原因。李话语技巧高超，回旋的余地很大。

## 1、讲究付出

有一句老话说得好，有付出才有索取。记住这句话，要想在生活中得到点什么，先要付出。比如交朋友，要想在最需要的时候得到朋友们的帮助或者指点，就要在平时多帮助别人□

跟别人交往，要尽可能地让人家感觉你是一个很有自信、很有价值的人。帮助别人建立自信，你肯定会得到相同的东西。说它是因果报应也好，说它是等价交换也吧，总而言之，这是很灵验的，不信你就试试！

## 2、学会宽恕

很多人对自己要求非常苛刻，他们不知道宽恕自己过去的所作所为。如果你对自己过去的失败或者过失念念不忘，那你的自信心也就剩下不了多少。

正确的做法是承认自己的过错或者过失，然后统统忘掉。同样，如果生活中有什么人需要你宽恕，那就宽恕他吧。宽恕

他人可不是为了他人，恰恰相反是为了你自己。

### 3、回答肯定

经常问自己一些问题，然后你的回答就是“我很有自信”。时间一长，对你增强自信心是很有好处的。这叫积极的心理暗示。如果不信，你可以找讲解心理暗示的书籍看看，照着书中介绍的方法去做，看看有没有效果。不过，你要是问“我为什么那么自信”这类问题，说不定你会取得更好的效果。

你知道这又是什么东西在起作用吗？潜意识。要知道，潜意识虽然简单，却很能发挥作用。当你如此这般问到自己的时候，潜意识会立即开始工作，寻找答案，它会以一种你颇为自信的方式向你报告。

共3页，当前第1页123