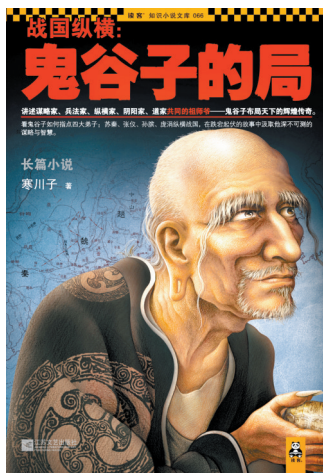


18

### 庞涓孙臧入鬼谷



鬼谷子布局天下的辉煌传奇

云梦山中，秋雾蒸腾，云锁雾绕，不见天日。庞涓、孙臧正沿山道赶路，前面出现一块巨石。他们来到巨石旁，见有一条小径，不及细看即走下去。走有半晌，不知不觉中，二人竟转了回来，再次来到巨石边。

庞涓走近石头，左看右看，挠挠头皮道：“不对呀，孙臧，好像又转回来了！”两人一时愣在那儿，这时，他们望见一个人慢慢地走在山路上。

来人正是张仪。张仪的脸上写满沮丧，一路问着路，两条腿越走越重，走走停停。

庞涓上前拦道：“仁兄留步，在下求问一事！”

张仪扫他一眼：“求问何事？”

“请问鬼谷如何走？”

张仪心里一动，细打量二人，问道：“鬼谷？你们去鬼谷何干？”

庞涓见他应声，赶忙说道：“拜访鬼谷先生！”

张仪看了二人装束，陡地明白过来，顺口问道：“你们可是前去看拜鬼谷先生学艺的？”

听他一语道破自己的心思，庞涓甚是激动：“正是！”

张仪沉思一时，进而再问：“你们是何人？来自何地？为何进山求拜鬼谷先生为师？”

“这——”庞涓面色有些不爽，“我们只是向你问个路，你不用说也就罢了，却又问出这许多来，是何道理？”

张仪从鼻孔里哼出一声，作

势欲去，孙臧跨前一步，揖道：“在下孙臧见过仁兄！在下从帝丘来，这位是安邑人庞涓，是在下义弟。我们兄弟二人受墨家巨子随巢前辈指点，特来云梦山，欲拜鬼谷先生为师！”

张仪眼珠子连转几转，喜上眉梢，连连点头，拱手笑道：“果然是你们二位，在下张仪在此恭候多时了！”

孙臧惊异道：“张兄这是——”

张仪呵呵笑道：“不瞒二位，在下奉先生之命，特此迎接二位光临鬼谷。”

庞涓瞪目结舌：“先生他——他如何知道我们会来？”

张仪白他一眼，朗声笑道：“先生乃得道之人，前知八百年，后知八百年，似此小事，怎能不知？告诉你吧，先生不但算出你们欲来，还推算你们必会迷路，因而昨晚就已吩咐在下，要在今日辰时前来此处引导你们入谷。”

庞涓、孙臧二人兴冲冲地跟着张仪往鬼谷走去。刚至谷口，便见苏秦挎了包裹，正迈大步沿小溪而来。张仪紧走几步迎上苏秦，忙打招呼：“苏兄！”

苏秦正闷头疾走，听到喊声，猛然抬头，见张仪领着两人走来，不觉一愣，继而惊喜交加，放声吟道：“贤弟，你——你回来了！”

张仪兴高采烈：“回来了！回来了！”转对孙臧、庞涓，手指正在走近的苏秦，“这就是在下师兄苏秦，也必是奉了先生之命，前来迎接二位呢！”

庞涓看了一眼苏秦的包裹，皱起眉头，不无疑惑地问：“迎接我们为还要背上包裹？”

张仪一怔，旋即笑道：“两位有所不知，这位苏兄也算是个怪人，张口说话非吟即唱，出门行走必挎包裹！”

孙臧、庞涓躬身揖道：“在下见过苏师兄！”

一下子成了苏师兄，苏秦一时怔了，回过礼，拖着声音吟道：“苏秦见过两位仁兄！”转对张仪：“贤弟，两位是——”

张仪呵呵笑道：“不出先生所料，两位仁兄真还就是在那个地方迷路的！”

苏秦越发不解，未及发问，张仪已手指孙臧、庞涓，呵呵笑道：“苏兄，在下引见一下，这位是卫人孙臧，从帝丘来；这位是魏人庞涓，从安邑来。跟我们俩一样，二人也是结义兄弟，听从墨家巨子指点，此来求拜先生为师，不想却在前山口迷路了……”

苏秦越听越糊涂，又见张仪挤眉弄眼，只好揖道：“两位仁兄，请！”

(摘自《鬼谷子的局》寒川子 著)

### 读懂别人的微反应

10

在后宫里混，不论是当嫔妃，还是当太监、宫女，没有眼色都是吃不开的。像甄嬛、皇后这样心思缜密的人，才能统领六宫。

职场虽不如后宫那般凶险，但如果你能洞若观火地读懂别人的微反应，从别人的蛛丝马迹中厘清他的潜意识，那么你的成功概率将大大增加。

比如你做项目后期，发现客户好像换了一个人，原本外行，现在却能提出很专业的问题，处处针对你的弱点，刀刀见血，这说明客户可能已被对手洗脑。再比如，客户代表做不了主，要向老板汇报，如果他的语气过于沉重，那么他很可能是在为以后拒绝你作铺垫。

人一旦撒谎，会有下意识的生理反应，如果你捕捉到这一瞬间，你就捕捉到了真相。下面就列举一些看穿别人撒谎时生理反应的办法：

一、对方回答你的问题时，生硬机械地重复，说明他在拖延时间编谎话。

二、对方眼神飘忽不定，避免与你直视，但有时说完话突然抬起下巴或注视你的眼睛，这是急于看看自己是否被你看穿。对方如果有闪烁的眼神，那就说明他在说谎，还很怕被你看穿。

三、对方面部表情很少能持续两秒以上，但惊讶的表情常常超过两秒。前者说明他心里很乱，并不自觉地掩饰这种慌乱，造成他神色慌张，表情转换的速度加快。惊讶的表情超过两秒，明显是在做戏，当人想表现得惊讶时，往往会不自觉地模仿周星驰那种夸张的表情，这就十分可疑。

四、对方回忆一件事情时，他会有太多解释性的语言，并且会尽量避免使用“我”。人一心虚，就会表现得自然，却又总想掩饰这种不自然，结果变得更加不自然。

五、对方叙述事情时，眼睛总是不自觉地向左侧看。眼神躲闪的时候，就是有问题的時候。

当然，对方的很多微反应并非为了掩饰慌张和谎言，而是体现他真实的心理活动，这时候你也要注意，毕竟掌握了真实的心理，才会跟他有更好的沟通，否则你说不到他心里，说得再精彩也没有用。

一、客户手里是否在摆弄一支笔或什么东西，这是他有防御性心态的一种投射，很可能表明他对你还不太信任。

二、演示产品时，客户的双手是放在桌子上还是放在扶手上，双臂是否紧挨身边，从这些肢体语言中能看出对方的真实情绪。



三、客户双腿叉开，双脚的方向冲你，这表明他的注意力在你身上，你说的话他还能听进去。

四、客户忽然摘下眼镜，或身体向椅背靠，这表示他正在思考、决策。

五、客户用手划过脑门，表示他想抹去什么记忆，要注意这种记忆是不是你说错话引发的。

六、客户双臂放在桌面上，间距很大，这表示他很自信且有强烈的权力意识。这是个难缠的人，跟这样的人打交道时，你的坚持和强势一定不要越界，他对别人强势的接受度很低。

七、客户把手放在嘴边，可能是他觉得自己说错了话。

八、客户时不时摸一下鼻子，说明他可能在撒谎。

九、客户咬嘴唇，则表明他在思考。

十、客户抬起食指，表明他想教训人。

十一、客户将腿绕在椅子腿上，是他寻找支点的心理活动表现。这种心理可能源自他的不自信，也可能是你带给他的不舒服。

十二、客户摸头部，表示自己不知道。

十三、客户戴有棱角的眼镜，表示他是很有个性的人；戴色彩鲜艳的眼镜，可能代表他内心很活跃。

你要是能不动声色地把对方看透，你必将成为职场新秀。

(摘自《职场·甄嬛微教材》 劲飞 高焱 著) (完)

《甄嬛传》主创人员纵论职场「心术」

副刊

电话: 65233687

## 生活资讯

订版热线: 63232112 63232113 63232133

### 装饰设计

- 展柜展架设计制作 15303860660
- 专业批墙喷刷涂料 13525454577
- 美馨装饰设计施工 13903792351
- 专业刷涂料价优 13623892482

### 家政服务

- 远弘保洁 15537969912
- 阳光保洁 64388691
- 华盛保洁 62202300

- 都市蜘蛛人高空队 13083622590
- 清洗安装涂料防水 13027632668

- 广电专业月嫂护工 15637986833
- 各场所内外清洗保洁 63863070
- 63503803完美保洁 15037996790
- 实在人保洁公司 15036762388
- 15537925445 爱心清洗保洁
- 清洗烟机空调保洁 15837966030
- 好嫂子保姆、月嫂 13939928157
- 好心人专业保洁 15838551908
- 九鼎清洗保洁 13783177257
- 室内外清洗保洁 15838567518

- 零利润保洁 13343874466

### 起名改名

- 弘易堂起名中心 13015570188
- 桑梓教授起名 63207739

洛阳99%的分类广告客户选择了我们

## 分类广告

发布广告 一个电话轻松搞定

# 63232113

定鼎南路22号(报业宾馆北30米)

学习雷锋 做美德少年

