学会提高控制自己身体语言的技巧
读懂他人的身体语言，识别谎言
传递你希望传递的信息
成就无往不利的事业和人生

我知道你在想什么

——FBI教你破解身体语言密码

杨志红　主编

江西教育出版社
JIANGXI EDUCATION PUBLISHING HOUSE

pdf下载网 http://www.i8788.com



前　言

PREFACE

肢体及身体各部分的动作就像我们的眼睛一样，是心灵的一面镜子，能透露出人们的真实想法和情绪。了解并读懂人们的身体语言有助于提高我们的交际能力和水平，以便在工作、交往等场合塑造自己的完美形象的同时，还能读懂他人的身体语言。

关于身体语言的发生与发展，各国的科学家都曾经进行了深入的研究，之所以至今没能给身体语言下一个完美的定义，是由于身体语言与人们生活的很多方面有着深刻、紧密的关系。

美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果 = 7% 的语言 + 38% 的语调语速 + 55% 的表情和动作。由此可知，人们在人际交往中，多达 93% 的信息是通过非语言方式传递的，读懂和使用身体语言具有重要的意义。

在识别身体语言方面，美国联邦调查局（简称 FBI）的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于身体语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体距离、姿势，甚至包括服装、饰品来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。FBI 关于身体语言方面的知识和技能值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，从而在人际交往中占据主动地位。

身体语言在日常生活中起着不容忽视的作用。积极有效地运用身体语言有助于人们走向成功。在商业谈判中，如果不懂得察言观色，读不懂对方的微表情，可能很难达成共识，到最后使谈判无法顺利进行；在面试中，积极的身体语言可能使面试者得到一份满意的工作；第一次约会时，无意识的错误举止或许会扼杀一段美满的姻缘。身体语言就是这么神奇，它无处不在，无时不在，等待那些有心人来发掘，帮助他们走向成功。

本书是一本有关身体语言及人际交流的书籍，全面地介绍了身体语言在实际的人际交往中所起的作用。在任何场合、任何地点，人们每时每刻都在与人交流，因此，读懂他人的身体语言，对我们取得成功至关重要。本书可以教会读者读懂他人的身体语言，在关键时刻解除对方的心防，帮助读者找寻藏在细节里的线索，是一本人们在任何场合都能用得着的沟通指南。

pdf下载网 http://www.i8788.com



目　录

CONTENTS

第一篇　总　论

第一章　身体语言会“说话”

第一节　概　述 …… 2
身体语言的定义 …… 2
万能沟通术 …… 3
比说话更有效的沟通方式——身体语言 …… 4
身体基本动作的产生根源 …… 5
天生、遗传还是后天的文化熏陶 …… 5
无意识发出的信号 …… 6
无法伪装的身体语言 …… 7
因时因地而异 …… 8
男女身体语言的差异 …… 9
身体语言的作用 …… 10
表情、手势代表的意义 …… 11
如何解读身体语言 …… 12
如何学习身体语言 …… 14
第二节　“意”在“言”外 …… 14
婴儿期的身体语言 …… 14

pdf下载网 http://www.i8788.com

成人和儿童身体语言的区别 …… 15
成年人的婴儿举动 …… 16
“言”“行”一致能使人更具有影响力 …… 17
如何避免“言”“行”不一 …… 18
“言”“行”过分协调也会显得很虚伪 …… 18
身体语言不能掩饰人的真实想法和情绪 …… 19
语言与非语言传达的信息在交流中的作用 …… 20
有效的沟通信息 …… 21
人们为什么会心口不一 …… 21
身体语言如何体现情感 …… 22
女性的感知力为何更强 …… 22

第二章　影响身体语言的空间因素

第一节　身体语言的地盘性反应 …… 24
空间距离概述 …… 24
人人都需要私人空间 …… 25
绝对私有化的空间 …… 26
到底多大的私人空间最合适 …… 26
私人空间的灵活使用 …… 27
私人空间与文化背景 …… 28
私人空间效应 …… 29
不同性别对空间及“不存在的人”的看法 …… 29
个人空间与个性的关系 …… 30
第二节　不要擅闯他人的私人领地 …… 31
保持距离是一种礼仪 …… 31
不可擅闯的私人领地——个人空间 …… 31
乘电梯的尴尬 …… 32
“正中间法则” …… 33
当个人空间被侵犯时 …… 33
影响个人空间需求差别的因素 …… 34
第三节　空间里的奥妙:高度和身份地位的比例 …… 35
高度与地位、身份之间的比例奥妙 …… 35
高个儿的优势 …… 36
屈身的礼节 …… 37
身高对爱情婚姻的微妙影响 …… 38
弥补身高劣势的技巧 …… 39

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二篇　如何读懂身体语言

第一章　外貌特征揭示人的性格

第一节　头部显露的“语言”秘密 …… 42
头部基本姿势分类 …… 42
点头的艺术 …… 44
摇头的奥妙 …… 45
歪着脑袋传递的信号 …… 46
拍打头部的寓意 …… 47
低头不等于退缩 …… 48
摸头发显示出的心理 …… 50
第二节　眉眼传达的信号 …… 51
眉毛的“动作”所透露的心理信号 …… 51
瞳孔:最真实的心灵之窗 …… 54
双眸:灵魂的镜子 …… 55
眼球转动表达的意思 …… 56
视线的交流是沟通的前提 …… 57
斜视对方的眼光 …… 58
透过眼睛移动的情况看心态 …… 58
使眼色 …… 59
眼神交汇时绽放的光芒 …… 60
交际中的目光应用 …… 61
让你的眼睛会说话 …… 63
控制对方的视线 …… 64
第三节　鼻子传达的心理信号 …… 65
摸鼻子意味着什么? …… 65
鼻子大代表能力强吗? …… 66
鼻子的动作 …… 67
第四节　嘴巴不出声也会“说话” …… 67
嘴唇的无声语言你懂吗? …… 67
拉动嘴形的微笑 …… 69

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节　下巴也会泄露内心的秘密 …… 70
下巴也会“说话” …… 70
从下巴的动作看心理 …… 72
第六节　笑容演绎心灵风景 …… 75
笑声的言外之意 …… 75
几种常见的微笑 …… 75
真笑与假笑 …… 76
快笑与慢笑 …… 77
嘲笑 …… 77
微笑是沟通的桥梁 …… 78
关于微笑的建议 …… 78
开怀大笑是最好的保健药 …… 79

第二章　肢体动作透露的秘密

第一节　“不动声色”的手指 …… 80
拇指的动作暗含的寓意 …… 80
食指的动作暗含的寓意 …… 80
中指的动作暗含的寓意 …… 81
戒指指——无名指 …… 82
小指的心理信号 …… 83
摩擦手指 …… 84
手指交叉的心理信号 …… 84
打响指表露积极情绪 …… 85
第二节　手和手掌中的语言信号 …… 85
手掌蕴含的力量 …… 85
“摩拳擦掌”潜藏的真实含义 …… 86
手部动作与思想密切相连 …… 87
背握式的手姿 …… 88
紧握双手 …… 88
交叉型的手势 …… 89
显示不安的手姿 …… 90
尖塔形手势 …… 90
思考的手势 …… 91
以手托腮的手势 …… 91
第三节　权力尽在“掌”握 …… 92
握手的礼仪 …… 92
握手显示友好 …… 94
从握手感知对方的性格 …… 95

pdf下载网 http://www.i8788.com

从握手探知对方的诚意 …… 96
握手显示人的个性 …… 97
怎样握手 …… 97
通过握手降低对方的强势 …… 98
让人难以接受的握手方式 …… 99
第四节 手臂姿态暗藏的“语言” …… 101
臂部显示的身体信号 …… 101
典型的双臂交叉姿势 …… 102
抓握式的双臂交叉姿势 …… 103
强化的双臂交叉姿势 …… 103
伪装的双臂交叉姿势 …… 104
双臂的其他动作 …… 105
咖啡杯的妙用 …… 105
拥抱自己 …… 106
第五节 腿和脚也会泄露信息 …… 106
腿和脚隐藏的语言秘密 …… 106
会泄密的腿部 …… 107
几种典型的腿脚姿势 …… 108
站立时,腿脚也会泄密 …… 111
双腿的开合与心理的关系 …… 112
女性常用腿势大揭秘 …… 112
女性着短裙的腿部动作揭示其心理 …… 113
双足的丰富心理信息 …… 113
脚尖的方向 …… 114
由步伐识人 …… 114

第三章 言谈揭示的心理特征

第一节 闻其声,辨其人 …… 116
由言谈识人心 …… 116
音色揭示的性格特征 …… 118
音质透露性格内涵 …… 119
音调透露的内心世界 …… 121
从打电话的声音识人 …… 123
第二节 明辨言外之意 …… 123
常说错话的人 …… 123
言辞过谦者的心态 …… 124
爱发牢骚者 …… 126
不同话题带来的信息 …… 127

pdf下载网 http://www.i8788.com

听懂对方的言外之意 …… 128
男女常用的弦外之音 …… 130
第三节　破译一言一语中潜藏的语言密码 …… 131
不同笑声隐藏的不同信息 …… 131
口头禅间接反映人的性格 …… 134
过于强调的话可信度低 …… 137
从小细节看透听话者 …… 139
说话时的神情隐藏的心理 …… 140
理解幽默背后的潜台词 …… 142

第三篇　生活中的身体语言

第一章　服饰装扮

第一节　衣着打扮透露了人的心理活动 …… 146
穿衣风格暴露人的内心 …… 146
服饰颜色与性格 …… 148
从 T 恤观察对方 …… 150
领带中隐含的人品秉性 …… 151
帽子遮盖下的人的品格 …… 153
发型与人的个性 …… 155
鞋子揭露人的真性情 …… 156
香水掩盖下的品格 …… 158
第二节　饰品映衬内心的世界 …… 158
首饰与内在品性 …… 158
喜欢戴的戒指类型和手指 …… 160
从耳环的质地与形状看性格 …… 162
眼镜展示内在心灵 …… 163
从提包的风格看个性 …… 164
腰带所揭露的男人的价值取向 …… 165
通过手表解析男人的内心 …… 166
挑选的雨具与人的心境 …… 167
手套的选择反映内心的愿望 …… 169
使用的灯饰与人的性格 …… 171

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章 解读生活习性中的身体语言

第一节 从习惯动作解读人的内心 …… 173
从整体的身体语言看性格 …… 173
头脸的习惯动作表露内心 …… 174
由嘴部的习惯动作探知心态 …… 175
从说话的习惯动作看人的性格 …… 176
手部的习惯动作泄露的信息 …… 177
敲门所展示的身份信息 …… 177
从写字的笔迹读懂性格 …… 178
从乱涂乱画看人的性格特征 …… 180
从等人的习惯动作看性格 …… 181
从打电话的习惯动作看性格 …… 182
从酒后的行为表现看性格 …… 182
从抽烟的习惯动作看品格 …… 183
从吃饭的习惯动作看内心 …… 185
第二节 破译生活习惯所潜藏的信息 …… 187
从名片解读对方的性格类型 …… 187
从拿麦克风的方式轻松识人 …… 190
从K歌的习惯分析一个人的性格 …… 191
从品咖啡习惯看人的性格 …… 191
从送礼物的习惯观察人 …… 192
从睡前的生活习惯看个性 …… 193
从沐浴习惯透视他人的内心 …… 194
从洗澡时间的安排看性格 …… 195
由烹饪方式观察对方 …… 196
从烹调鸡蛋的方式透视人的内心 …… 197
从点菜的习惯看人的品性 …… 198
从喝茶习惯透视他人的内心 …… 199
从习惯采用的放松方式看心态 …… 200
从刷牙透视他人的内心 …… 201
从挤牙膏的方式看性格 …… 203
从放手机的习惯看人的个性 …… 203
从购物习惯看一个人的性格 …… 204
从坐公交车的习惯看性格 …… 206
从开车方式看人的情绪特征 …… 207
从切牛排的方式看一个人的个性 …… 208
从吃薯条的习惯看个性 …… 208

pdf下载网 http://www.i8788.com

从吃苹果的习惯看性格 …… 209
从习惯收藏的物品看性格 …… 210
从家居装修看对方的品位 …… 211
从卧室装饰爱好看主人性情 …… 212
从打火机的使用习惯读人心 …… 213
第三节　从兴趣爱好解读内心 …… 214
从喜欢的食物口味看性格 …… 214
从喜爱的水果类型看性格 …… 215
从喜爱的快餐食品看性格 …… 216
从喜欢吃的菜看性格 …… 218
从喜欢的汽车类型看性格 …… 219
从旅游的偏好看性格 …… 221
从喜爱听的音乐类型看性格 …… 222
从喜欢玩的益智游戏看性格 …… 223
从喜爱看的电视节目看性格 …… 225
从喜爱的宠物辨主人性情 …… 226
从阅读的爱好看性格 …… 228
从喜欢的床的类型看对方 …… 229
从喜爱的童话人物看内心 …… 230
从喜欢的酒的品种看性格 …… 231

第四篇　职场中的身体语言

第一章　面试中的身体语言

第一节　面试前的身体语言 …… 234
求职仪表要适当 …… 234
练习自己的面试身体语言 …… 236
充分利用面试前的时间 …… 237
面试开始前的身体细节 …… 238
第二节　面试中的身体语言 …… 238
入座时的身体语言 …… 238
面试中求职者和考官的位置 …… 239
面试交谈时的礼仪 …… 240

pdf下载网 http://www.i8788.com

面试交谈时学会专心地倾听 …… 241
面试交谈时应避免的五大心理 …… 241
面试交谈时应表现出积极的态度 …… 243
缓解面试紧张的八大秘诀 …… 243
面试交谈时应避免的身体细节 …… 244
第三节 面试后的身体语言 …… 245
考官的最后一问 …… 245
面试的结束阶段 …… 245
提前预知面试结果 …… 246

第二章 看穿并用身体语言打动同事

第一节 一眼看透同事 …… 247
从办公桌看同事性格 …… 247
从使用杯子看同事的个性 …… 249
通过走路姿势看同事 …… 249
从处世的方式看透同事 …… 250
从工作态度解读同事性格 …… 251
从处理文件的方式观察同事 …… 252
第二节 用身体语言打动同事 …… 252
正确对待同事的赞美和夸奖 …… 252
学会主动向同事示好 …… 253
适时向同事表达善意 …… 254
办公室里要注意自己的言语 …… 254
提高在同事中的影响力 …… 255
办公室中需要小心的同事 …… 256
学会和同事默契合作 …… 258
学会和不同性格的同事相处 …… 258
如何应对挑拨离间的同事 …… 260

第三章 看穿并用身体语言打动老板

第一节 一眼看透老板 …… 261
老板也是普通人 …… 261
从老板的态度判断其自信程度 …… 262
通过签名解读老板的个性 …… 262
从老板的神情动作看其内心 …… 263
了解不同性情老板的心理 …… 264

pdf下载网 http://www.i8788.com

学会洞察老板的内心世界 …… 265
解读不同性格的女老板 …… 266
第二节　用身体语言打动老板 …… 267
学会让老板公正地对待你 …… 267
视情况进入老板的办公室 …… 268
恰当地让老板了解你的业绩 …… 268
把握好与老板沟通的尺度 …… 269
学会让老板听从你的建议 …… 270
学会及时帮助老板排解压力 …… 272
学会让老板更加信赖你 …… 272

第四章　看穿并用身体语言打动下属

第一节　领导要学会看穿下属 …… 274
领导应如何识别优秀人才 …… 274
领导如何识别下级的真心 …… 275
如何识别企业中的潜质人才 …… 276
由身体的姿态来了解下属 …… 277
优秀领导要学会读懂女下属 …… 278
第二节　领导应学会打动下属 …… 280
优秀领导如何做到与下属互信 …… 280
领导要学会倾听下属的心声 …… 282
领导要加强对员工的关注 …… 284
领导要学会树立威信 …… 285
让员工明白工作的重要性 …… 286
优秀领导应懂得激励员工 …… 287

第五章　谈判中的身体语言及其运用

第一节　谈判中的身体语言密码 …… 289
谈判时的身体语言解读 …… 289
谈判时的身体语言禁忌 …… 290
用身体语言来掌握谈判优势 …… 293
从眼睛快速判断谈判对手的心理 …… 295
不同性格的谈判对手的应对策略 …… 296
学会洞穿谈判对手的意图 …… 299
第二节　谈判中突发事件的行为处理 …… 300
谈判过程中对方发脾气 …… 300

pdf下载网 http://www.i8788.com

休息期间适当馈赠礼物 …… 301
谈判因矛盾而终止 …… 302
对谈判对方的过分要求的强势拒绝 …… 302
谈判尾声对方不耐烦 …… 303
第三节 谈判中的行为语言陷阱 …… 303
电话陷阱 …… 303
制造错觉 …… 305

第六章 读懂并学会运用销售中的身体语言

第一节 读懂销售中的身体语言 …… 307
从客户的眼神发现真正的购买者 …… 307
从客户的握手方式来看客户 …… 308
从身体的距离看顾客的购买意向 …… 309
从行为细节中发现拍板决定者 …… 310
通过衣着装扮看客户的购买力 …… 311
从行为细节看客户是否喜欢某商品 …… 312
第二节 如何在销售中运用身体语言 …… 313
用微笑增加客户的信任感 …… 313
学会倾听客户的想法和意见 …… 314
用眼神增加客户的好感 …… 316
通过神色和言语来判断客户 …… 317
让身体语言帮助你讨价还价 …… 317
运用动作和形体来促销 …… 318
恰当运用肢体动作来增进好感 …… 319
用身体语言来赢得顾客的信任 …… 320
巧妙地让客户放轻松 …… 321

第五篇 两性身体语言及如何运用身体语言

第一章 女 人

第一节 女性的笑容展现亲和力 …… 324
女性的天赋权利——微笑 …… 324

pdf下载网 http://www.i8788.com

女性微笑的标准——笑不露齿 …… 324
嫣然一笑的含义 …… 325
微笑的女人最美 …… 325
第二节　女性身体姿势蕴含真实内心 …… 326
女性身体开合与内心的关系 …… 326
细节透露女人的戒心 …… 327
女性给自己的拥抱 …… 328
第三节　如何解读女性的身体语言 …… 329
解读女性身体语言的基本方式 …… 329
女性单肘支撑表现的心理 …… 331
女性行走姿势不同,体现其不同性格 …… 332
怎样根据身体细节读懂女人 …… 334
第四节　展露女性魅力的姿势 …… 335
坐姿体现女性性格 …… 335
职场女性标准坐姿 …… 336
女性八种优美坐姿 …… 336
男性心目中女性的优美坐姿 …… 337
第五节　外部装饰揭示女性性格 …… 337
女人为何迷恋服饰 …… 337
服装颜色体现女性性格 …… 338
内衣体现女人的心理 …… 339
女性丝袜中的潜在暗示 …… 341
女性戒指中隐藏的秘密 …… 342

第二章　男　人

第一节　表情与影响力 …… 344
表情让男人的心情一览无余 …… 344
具有“高能量”的视线 …… 345
男性尽量避免左顾右盼 …… 347
眨眼不要过于频繁,以免泄露天机 …… 347
第二节　暴露弱势的身体语言 …… 348
身体细节展露紧张内心 …… 348
男性感到挫败时会紧握双手 …… 349
香烟的作用 …… 350
男性难以控制的小动作 …… 351
男性最易暴露内心的部位——腰部与臀部 …… 352
男性的各种休息姿势 …… 353

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节 男性的外饰——身份感重于美观 …… 353
男性服饰揭示内心 …… 353
手机款式隐藏的信息 …… 355

第三章 恋爱婚姻中的身体语言

第一节 恋爱中的基本身体语言解读 …… 358
男性和女性对对方身体语言的误解 …… 358
女性喜欢什么样的男性 …… 359
走在左侧或右侧揭示恋爱中的支配权 …… 359
从礼物判断男性的真实想法 …… 360
第二节 异性间示爱的身体信号 …… 361
男人无法掌握决定权的原因 …… 361
男女示爱的不同 …… 361
异性相互吸引的过程 …… 362
女性常用的示爱信号 …… 363
男性常用的示爱信号 …… 367
男人自我陶醉的姿势 …… 367
男性最喜欢女性的哪个部位 …… 368
女性最喜欢男性的哪个部位 …… 370
第三节 如何打动女人的心 …… 371
甜言蜜语:打动女人的撒手锏 …… 371
道歉和原谅:两性愉快相处的技巧 …… 371
男性要充分表现自己的内秀 …… 372
表达心意的方式:委婉浪漫 …… 373
给“她”一份意外的惊喜 …… 374
第四节 如何打动男人的心 …… 375
善解人意:女人的撒手锏 …… 375
女性应掌握称赞的技巧 …… 376
女人应自信 …… 378

第四章 交际中如何运用身体语言

第一节 根据身体语言迅速洞悉他人内心 …… 380
如何分辨真诚与虚假的微笑 …… 380
及时发现对方拒绝或不感兴趣的信号 …… 381
对方表现出的压力或焦虑信号 …… 382

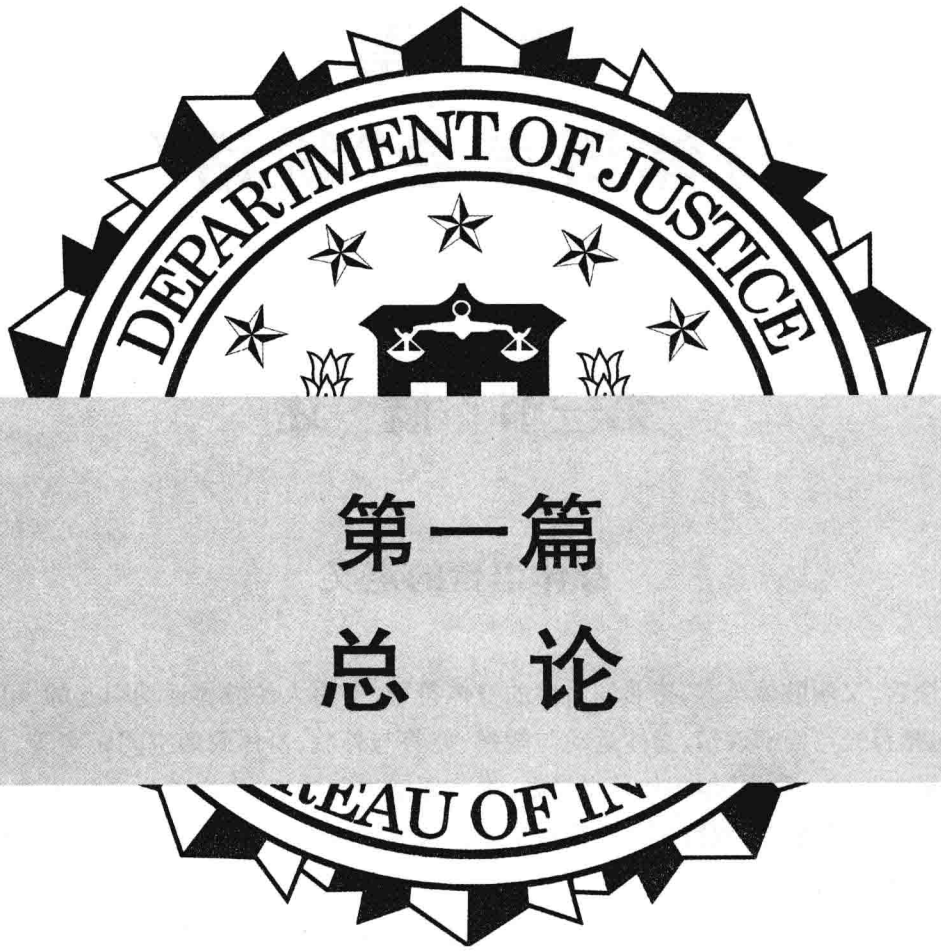
pdf下载网 http://www.i8788.com

解读对方拒绝聆听的身体语言 …… 382
如何判断对方是否认真聆听 …… 383
表示严肃的表情和动作 …… 383
如何知晓对方面临冲突或愤怒 …… 384
第二节　交际场合中的身体语言密码 …… 384
如何变陌生人为朋友 …… 384
“打招呼用语”揭示人的性格 …… 386
如何控制自己的眼神 …… 387
如何递名片 …… 390
把握适当的时机结束交谈 …… 392
留下完美的最后印象的技巧 …… 392
社交场合的身体语言禁忌 …… 394
完美礼仪,分清场合 …… 395

第五章　身体语言的实际应用

第一节　修炼自己的身体语言 …… 400
改变身体语言的原则 …… 400
身体语言决定第一印象 …… 401
如何打造完美的身体语言 …… 403
让自己的举止更优雅 …… 406
强有力的姿势 …… 409
保持有利地位 …… 410
第二节　如何成功识别谎言 …… 412
撒谎的原因 …… 412
判断对方说谎的信号 …… 413
注意撒谎者的眼睛和四肢动作 …… 414
识别男人说谎的妙招 …… 415
注意撒谎者的微笑 …… 418
洞悉撒谎者的微观身体语言 …… 419
识别撒谎者伪装出来的肢体语言 …… 420
和撒谎者交谈时,注意其言语 …… 420

pdf下载网 http://www.i8788.com



第一篇
总　论

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章
身体语言会“说话”

第一节　概　述

身体语言的定义

身体语言，又叫肢体语言，指非词语性的身体符号，是由人的肢体运动引起的，可以传递许多信息，包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。握手是身体语言中最常见的一种，其他的如目光接触，表示愿意进行沟通；小心地坐在椅子边上，表示有点焦虑和紧张；紧靠坐椅、双臂交叉则表示不愿意再继续讨论下去了；在人群中脚尖朝向谁，往往暗示对谁感兴趣；等等。

专门研究体语沟通的领域是身体语言学。我们在与人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探索其内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会“出卖”他们，因此，解译人们的身体语言密码，可以更准确地认识自己和他人。

身体语言在人们的日常生活及交流中起着决定性的作用，那么，身体语言有哪些特点及象征意义呢？

1. 目光与面部表情

眼睛可以反映人的情绪、态度和情感变化。情绪变化首先反映在瞳孔变化上。情绪由中性向愉悦改变，瞳孔会不自觉变大；对使人厌恶的刺激物，瞳孔明显缩小。情绪状态由“晴”转“阴”时，亦有同样的反应。俗话说，“眼睛是心灵的窗口”，身体其他部位的沟通也与目光接触有关，人际沟通中如果缺少目光交流的支持，将会使人际沟通过程变得不愉快，而且很困难。

面部借助数十块肌肉的运动来准确传达不同的心态和情感。任何一种面部表情都是由面部肌肉整体功能所致，但面部某些特定部位的肌肉对于表达某些特殊情感的作用更明显。嘴、颊、眉、额是表现愉悦的关键部位；鼻、颊、嘴表现厌恶；眉、额、眼睛、眼睑表现哀伤；眼睛和眼睑

pdf下载网 http://www.i8788.com

表现恐惧。当目光与面部表情不一致时,目光是表达个体真实心态的有效线索。

2. 手语与姿势

聋哑人主要借助手语实现沟通,正常人在交流的过程中,手语表达的机会也比较多。姿势是个体运用身体或肢体动作表达某种情感及态度的身体语言,身体的触摸常常用来表达某些强烈情感。

(1)摆手:表示制止或否定。

(2)双手外推:表示拒绝。

(3)双臂外展:表示阻拦。

(4)搔头或搔颈:表示困惑。

(5)搓手、拽衣领:表示紧张。

(6)拍头:表示自责。

(7)耸肩:表示不以为然或无可奈何。

(8)双手枕在头下:表示舒展。

(9)一只手托着下巴:表示疑惑。

(10)耸肩、双手向外摊开:表示不感兴趣。

姿势是个体运用身体或肢体作用表达某种情感及态度的身体语言,也是常见的沟通方式,应用范围比较宽泛。

万能沟通术

身体语言之所以被称为万能沟通术,是因为每个人从出生 15 分钟后就开始利用身体传达信息。

与动物相比,人类在刚出生后是最软弱的。其他动物出生后不久就能为食物而战斗或出去觅食,但婴儿却只能躺着,显得特别娇小,所以,人类是一种刚出生时非常无助的动物。为了传达信息,婴儿必须尽快学会运用身体语言,以便亲人们能读懂他的需求。因此,婴儿开始模仿周围成年人的脸部表情,以便增强彼此间的关系。

随着年龄的增长,这一行为便被称为“学来的行为”。通过模仿周围的人,从而准确地传达自己的信息。虽然,人类表现出来的大多数行为是“学来的行为”,但有些是出于本能,这些行为多半可以追溯到原始时期。

尽管现在的社会距离茹毛饮血的类人猿时代已经非常遥远,人类经过长期进化已经完全脱离原始人的野蛮和愚昧,但是类人猿身上那种动物的本能在我们人类为权力、地位、空间、食物等奋斗的时候表现得一览无余。很多时候,人类内心的猿性,即使动物性会主导我们的思想,但这种猿性是如何影响到人类日常的行为和身体语言的呢?

猿猴及其他动物首先必须解决的是生存问题。虽然人类在生存中也会面临各种风险,但与动物相比,人类的生存现实不如动物严峻。人类的进化使我们拥有更强大的力量解决生存问题,可琐碎的事情,比如学习、生活、工作中出现的一些问题,总能暴露一个人的本质。比如,能够激发我们“猿性”的往往是那些琐碎的小事,像因为一件事没有达到我们预期的目的而懊恼

pdf下载网 http://www.i8788.com

地摔东西，因为别人的一句话而在电话中大吼大叫，等等。

和猿猴及其他群体动物一样，人类生活也主要围绕着地位、权力和等级展开。但与其不同的是，我们的重点不在身体和权力的对抗上，而在于职业、社会等级或财政状态的竞争上。

无论有着怎样的相同点和不同点，动物本能在人类身体语言方面都有着非常明显的表现。当你的情绪变得很激烈，潜在的动物性的一面就会不经意地表现出来。

猿猴双唇向后绷紧（即咧嘴）的动作行为表示屈服或接受。我们人类则将此进行了优化，演变成了微笑的问候。比如，早上如果你对某个同事微笑着打招呼，而他却忘了回你一个微笑，你会感到非常生气，这就是其中的原因之一。因为你传达了友好的态度，但对方却没有给出明确的回应。

雄性猿通常会利用它们岿然不动的身体和所处的位置显示它们的权威性，与雄性猿相类似，这也是诸如老板之类的权威者为什么会选用巨大的办公桌和座椅的原因，因为这样就向外界发出了一个类似于猿猴的权威信号，让每一个进入办公室站在他旁边的人感受到了他的权威及给予别人的压力。

比说话更有效的沟通方式——身体语言

与有声语言相比，无声的身体语言在人们的交流过程中所起的作用不可小视。

在无声电影时代，肢体语言是大银幕上唯一的沟通方式，人们只能通过演员的肢体语言来了解剧情及人物的性格，因此，像查理·卓别林这样的电影演员就成了揣摩并施展肢体语言技巧的先驱。在当时，能否恰到好处地使用各种手势以及能否巧妙地用身体各部位发出信号与观众交流，就成了评判每位演员演技好坏的标准。

随着有声电影时代的来临，人们将注意力的焦点渐渐地从无声的肢体语言转移到了演员的对话及其传达的电影的剧情及背景上，这就导致许多无声电影演员因此失去了往日的辉煌及成就，他们只能被迫销声匿迹或另谋出路。到最后，只有那些既擅长以对话为主要表演形式，又具备精湛的肢体表达技能的演员，才能在这场电影的大变革中生存下来。

达尔文于 1872 年出版的《人类和动物的情感表达》一书在肢体语言的学术研究成果中，应该算是 20 世纪以前最富影响力的一部作品，然而这一作品的不足是：它是一部面向学者，以讲述有关肢体语言的理论为主的作品，很难在大众中普及。

这本书的出版引发了一场全球范围内关于面部表情与肢体语言的现代研究，达尔文在这本书中提出的许多观点和观察结果，后来得到了世界各地的研究者们的证实。从那时起直至现在，研究者们已经收集并记录下了将近一百万条非语言信息及线索。

20 世纪 50 年代，研究肢体语言的先锋人物阿尔伯特·麦拉宾发现：一条信息所产生的全部影响力中 7% 来自于语言（仅指文字），38% 来自声音（其中包括语音、音调以及其他声音），剩下的 55% 则全部来自于无声的肢体语言。

人类学家雷·博威斯特针对人与人之间发生的非语言交流，也做出了相似的推断。他指出：一个普通人每天说话的总时间大约为 10～11 分钟，平均每说一句话所需的时间则大约只有 2.5 秒。同时，他还推断出，我们能够做出并辨认的面部表情大概有 25 万种。博威斯特还发现，

pdf下载网 http://www.i8788.com

在一次面对面的交流中，语言所传递的信息量在总信息量中所占的份额还不到35%，剩下的超过65%的信息都是通过非语言交流方式完成的。

通过对发生于20世纪七八十年代的上千次销售和谈判过程开展的详细研究，专家得出了这样的结果：商务会谈中谈判桌上60%～80%的决定都是在肢体语言的影响下做出的。同时，人们对一个陌生人的最初评判，60%～80%的评判观点在最初4分钟左右的时间里就已经形成了。

除此之外，研究成果还指出，当谈判通过电话进行的时候，那些善辩的人往往会成为最终的赢家，可是如果谈判是以面对面交流的形式来开展的话，那么，情况就大为不同了。因为，总体而言，当人们在做决定的时候，在所见到的情形与所听到的话语中，人们会更加倾向于依赖前者。

身体基本动作的产生根源

大多数基本的交流讯号都是全世界通用的。当人们高兴时，他们会微笑；当他们感到悲伤或愤怒的时候，他们会皱眉头或怒目而视。在大多数情况下，点头通常都是用来表示“赞同”或肯定，其表现形式就是低下头。点头很有可能是一种天生的本能动作，因为那些生来就失明的人也懂得使用这一动作。和点头一样，摇头也是一种普遍的动作，其含义与点头相反，表示“反对”或否定。而与点头不同的是，摇头可能是人在童年时期通过后天的学习所掌握的一种动作。当婴儿吃饱了之后，他们会用摇头的方式躲避妈妈的乳房，从而拒绝妈妈继续喂奶。当小孩吃饱了以后，他们就会用摇头的方式来抗拒送到嘴边的食物。于是，不知不觉中，孩子们很快就学会了用摇头来表示拒绝或否定他人的做法和思想。

在人类的进化历程当中，一些面部表情和动作的根源可以一直追溯到远古时期。比如说，大多数食肉动物会用微笑这种表情来传递危险的信号，但对灵长类动物而言，这种表情却与危险无关，它传递的是一种表示妥协和屈服的信号。

龇牙和扩张鼻孔这两种面部表情源自于动物间的攻击行为，也是其他灵长类动物经常使用的最简单的表情之一。动物用龇牙露齿来警告对方，假如有必要，他们将会用自己的牙齿来保护自己或攻击对方。对人类而言，虽然我们并不会像动物那样用牙齿来攻击对方，但是，我们在人类的身上也发现了类似的表情和动作：

扩张鼻孔可以使肺部吸入更多的氧气，从而为战斗或逃跑做好准备，而在灵长类动物的世界中，这一动作意在告诫其他在场者，要想化解即将降临的威胁，充足的后备支持是必需的。对人类而言，这一动作通常是由于愤怒而引起的。当一个人感觉到自己的身体或心理受到了威胁，或是认为某事不正确时，也会流露出这种表情。

天生、遗传还是后天的文化熏陶

当你将双臂环抱于胸前的时候，你会同时将右腿放到左腿上，还是将左腿放至右腿上呢？

pdf下载网 http://www.i8788.com

大多数人除非亲自尝试，一般都无法立刻回答这一问题。现在，就请你将自己的双臂环抱于胸前，然后，分别尝试两种腿部姿势。你是不是觉得其中的一种姿势会让你觉得很舒服，而另一种却有些别扭呢？有证据显示，决定你更倾向于哪种姿势的是我们体内的基因，所以，终其一生，人的这种感觉都不会发生任何改变。

为了弄清楚无声的肢体语言究竟是一种与生俱来的本性，还是一种通过基因遗传的特质，或是说这是一种通过后天学习所掌握的技能，相关专家开展了许多研究及其相关的讨论。通过观察盲人（由于双目失明，他们无法通过后天的可视性学习方法来掌握肢体语言）的行为和世界各地生活于不同文化之中的人们的身势动作，我们收集了大量的信息。除此之外，我们还对人类的近亲猿和猴子，开展了细致的研究，也都获得很多珍贵的资料。

此项研究结果显示，有些面部表情和动作具有类别之分。例如，大多数灵长类动物的婴孩一生下来就具备了吮吸的能力，这就表明吮吸是一种与生俱来的或是通过基因遗传的能力。德国科学家艾贝尔·艾伯费尔德发现，那些天生失聪以及天生失明的孩子生来就会微笑，完全无须经过后天的学习和模仿。这一事实说明微笑也是一种天生的本能。

通过对生活于五种完全不同的文化氛围中的人的面部表情和动作进行研究，专家表示，他们支持达尔文所提出的某些表情动作乃天生所致的观点。他们发现，虽然存在着文化差异，但是人们用来表示情感的那些基本的面部表情却是相同的。这一发现让他们得出了一个结论：这些基本的面部表情和动作一定也是与生俱来的本能反应。

至于某些面部表情和动作的形成究竟是因为后天的文化熏陶，还是因为习惯成自然，抑或是由于基因遗传所致，由于意见不一，学术界仍然存在各种争论和辩驳。举例来说，大多数男人脱下衣服后，会首先将衣物搭在右手手臂上，而大部分的女人却恰好相反，比较钟情于左手手臂。这就表明，对于同一个动作，男人们习惯于使用左半脑，而女人们则更倾向于使用右半脑。在一条拥挤的街道上，当男人与女人对面相向而过时，男人通常会将自己的身体微微向女人这边倾斜，而女人则会本能地躲开男人，从而避免对方接触到自己的胸部。那么，女人的这种反应究竟是天生的本能，还是在看到其他女人这样做之后，于不知不觉中学会的一种技能呢？

无意识发出的信号

从理论上讲，当人体的某一部位受到反复的刺激时，这种刺激就会通过中枢神经，传递到脑神经，从而起到缓和精神紧张感的作用。就全身而言，脚的部位不那么显眼，所以当我们感到焦灼、不安和紧张时，就会无意识地不停抖脚来制造反复的刺激，以缓和头脑中的紧张感。

比如，考场上时常有这样的情况：有的考生握笔的那只手或者相对应的那只脚会频频抖动，而在平时，这些人并不会手脚颤抖。这一动作是以手部或脚部的反复刺激来缓和脑中因思索而产生的紧张感。另外，当人们看到了诱人动心的事物时，他的瞳孔就会无意识地放大。要了解这种无声的信号，专家认为，还必须注意到那个人所处的文化和环境的差异。

“心理状态影响身体的姿势和功能”。人类天生就有一种不用口语而用身体动作互相沟通的本能。人们的身体语言的形成，有些是出自遗传的本能，而有些却是来自后天的学习和模仿。

身体语言的传达和接受，如果能够巧妙地加以运用，就会产生出人意料的效果。因为用身

pdf下载网 http://www.i8788.com

体的姿态倾诉的心声，往往比口头的语言更为彻底和准确，而且根据时间与场合的不同，利用身体姿态产生的情感传达，比语言的情感传达具有更重要的意义。

身体语言的第一项理论通称为“身体行动学”，也就是说，人类的感情或欲求，在无意识之中由身体形成的变化而表现出来。第二项理论就是“人类领域学”。它脱胎于动物行为学，主要在于说明人人都具有肉眼所没有觉察到的各自的势力范围。第三项理论，就是心理学和动物行为学中所称的“自我亲密性”的问题。简而言之，就是说，任何人都有与他人接触的欲求。如果这一欲求遭受抑制，那么取而代之的是形成自身与自身接触的现象。

有的人为什么一旦骑上摩托车，就立刻摇身一变而成为狂徒了呢？不难看出，性格变化的原因直接和车子有关。难道车辆本身潜藏着某种足以改变一个人的性格的因素？不错，确实存在着某种因素，这就是身体语言学中称为“势力范围”的因素在起着作用。

人也和动物一样有“势力范围”的感觉，领域的必要性存在于所有的动物和人类的心里，经常会无意识地表现出来。汽车或摩托车便成了他们的身体扩展的部分。

人类对自己的势力范围的感觉，表现在互相之间的空间距离上。领域界限的防卫，是身体语言的几个重要的基本原则之一。每个人在不同的场合，一般都有他爱坐的位置。这是人类需要领域的表现。要是工作人员坐在椅子上，往后靠时碰不到墙壁或者书橱等，而左右可以自由出入没有障碍，他就会觉得自己的空间够大了。

无法伪装的身体语言

很多人没有注意到自己的身体语言很多时候能间接地暴露自己的真实情感和心理，他们一直认为自己隐藏得很好，但是心理学家认为，每个人都不可能把自己的身体语言伪装得天衣无缝。

心理学家认为，人们的身体语言一般多发自于内心深处及潜意识，是很难被压抑和掩盖的。比如说，一般人受到批评时，神色总是显得很不自然或者会不自觉地表现出不满的情绪；做了亏心事或偷了东西的人，总显得心神不定或鬼头鬼脑；听到好消息时，人的脸上总要露出微笑，表现出愉快的情绪反应；人们感到激动时，总是不由得会表现出紧张、兴奋或手舞足蹈；说谎时，害怕看着对话者的眼睛，不敢直视；发怒时，总要青筋暴起或双拳紧握、咬牙切齿。

以上这些表现都直接证实了身体语言的可靠性。因此，要想看出一个人的真实想法或意图，应首先注意观察他的身体语言，因为这一信号能显露出一个人不能掩饰的真实情绪和意图。

身体语言为什么不能伪装呢？

究其原因，主要是主管人体的大脑在进行某种思维活动时，会支配身体各部位发出各种细微信号，这是人们不能直接控制的，而且人们也很难意识到自己的身体语言正在表现自己的真实想法，即使能意识到自己的身体语言表现得不恰当、已经泄露了自己的秘密，但是也不能补救，因为指挥人体活动的大脑会在不自觉中让人体流露出这样的身体语言。而且，当人们在伪装手势的时候，他的细微身体语言信号和他的有声语言就会出现矛盾，这样，更容易暴露自己的真实想法或目的。很显然，言语和非语言行为所表示的意思就会完全不同。

研究者认为：在各种话语的表达中，表达渠道的可靠性与人们对其自觉控制力的大小成反

pdf下载网 http://www.i8788.com

比。在所有的话语表达中，书面语言是人们最有时间经过修改和推敲的，因而，是可信度最低的一种渠道，也是最容易撒谎的一种方式。

相对于书面语言而言，口语由于是人与人之间的直接对话，可斟酌和修改的时间要少一些，因此，人们在对话时，对自己自觉控制的机会就会相应减少，可靠程度就可能比书面语稍大。当然，口头语言也有足够的余地让人们表现其不真实的一面，比如有的人会提前设想或打定主意要撒谎，这时，他也可能表现得比较淡定，让某些不善于观察身体语言的人们受到欺骗，但这种几率是很小的；至于非语言交际行为，往往最不易被有意识地控制，有时甚至完全处于无意之中，因而也是可靠性最大的一种。

因时因地而异

关于肢体语言的跨文化研究表明，在肢体语言的表达习惯和外在表征上，世界各地因为文化环境和传统习惯的不同存在很大的差异。比如说，要表示同意、认可或允许的意思，在中国、日本、美国、法国、澳大利亚等大多数国家都可以用点头来表示，但在尼泊尔、斯里兰卡、爱斯基摩等一些国家，却是用点头来表示反对、否定和批评。即便是在一个国家，由于各地群众的风俗习惯、文化传统、宗教信仰的不同，也会对相同的肢体语言有不同的理解。比如，在我们国家，在陕西、河南、北京等北方地区或汉族人居住的地区，用手抚摸小孩子的头，被认为是大人对小孩关心和疼爱的一种表现，而在西藏、云南、四川、新疆等个别少数民族聚居的地区，抚摸孩子的头则被认为是一种无礼和蔑视的一种行为。诸如此类，不胜枚举。

因此，我们在与他人交流的时候应当注意类似的问题，下面就介绍身体语言的一些特征。

误区 1：眼神交汇

注意对象：远东特别是日本和韩国人

注意事项：日本和某些其他的亚洲国家认为过多的眼神对视意味着挑衅和无礼。因此，要注意在这些国家减少眼神接触。

误区 2：挥手作别

注意对象：在地中海周边的欧洲国家和拉丁美洲的北美人士

注意事项：美国人将挥手视为告别，然而在上述这些国家却表示否定。所以在这些国家最好慎用这些姿势。

误区 3：触摸别人

注意对象：任何人，无论他们去往何方

注意事项：在一些地方的习俗中，当你要说话时，拍拍他的手臂，或者将手放在他的肩膀上，甚至手上，都是非常自然的。这些纯真无邪的举止常常意味着信任或是赞成，它是有力的强心剂，在交流沟通中也有助于突出重点。但它们有时也会带来伤害或烦恼，关键就在于你面对的对象是谁。一般说来，在“触摸”这一礼节上，按国家和地区的不同，全世界可大致分成以下三种：

在与人交往的过程中，在是否触摸方面，有些国家和地区也存在一定的差异，其差异如下：

pdf下载网 http://www.i8788.com

(1)几乎不触摸

在日本、美国、加拿大、英国、斯堪的纳维亚和其他北欧国家,以及澳大利亚和爱沙尼亚这些地方,除了一些重要的特殊情况,人们之间很少身体性的接触。如果你想向日本人表示友好或者祝贺的时候,注意避免热情地拍他们的背,也不要用手臂抱着他们的肩膀,否则他们会感到很不自在。

(2)有一些触摸

在法国、中国、爱尔兰和印度这些国家,人们比较接受触摸这种方式。

(3)触摸

在拉美、意大利、希腊、西班牙、葡萄牙、俄罗斯、中东和其他一些亚洲国家,触摸这种方式很普遍,人们对它也要包容得多。事实上,有些阿拉伯国家的商人与你并肩走的时候,甚至会拉着你的手以示对你特别的尊敬与亲善。

男女身体语言的差异

在一些特殊方面及领域,男性和女性的身体语言存在着天壤之别。正如男人们在生活及工作中的口头语总是和竞争性的争论有关一样,他们的身体语言在表达方式上,也多含有竞争和力量的含义。

比如说,像割断、砍掉这些手势强有力的手势都属于男人的身体语言,而在女人身上却极少体现出来。

男人们习惯于用果断而有力的手势来表现他们在力量、权力和进取方面的心理;而女人们却很少采用这种手势及身体语言,相对于男性而言,女性更习惯于张开双手,以表明她们更喜欢采取柔和的方式提出建议、做出选择,并且用手势来延续谈话。她们并不是不能像男人那样强势而坚定,只是她们不习惯或者不想用强硬的表达方式而已。

从身体语言方面来说,男人在这方面还是应该向女性学习的。如果单从语言和行动的展开性以及开放性来看,男人还有很多要向女人学习的地方。

对于身体语言之一的手势而言,男人比女人更倾向于在谈话中用一只手盖住另一只手,而这样就会使手背向上;女人则更倾向于把手打开。之所以会形成这样的男女差别,还跟远古时期不同性别的任务和分工有关系。男人这种不轻易坦诚的原因源自男人在远古时期肩负着打猎、竞争等重任,这使得男人在斗争以及打猎时更为坚定,而与此同时,女人已经在实践合作和分工了。

荷兰心理学家海曼斯认为,男性的理论、抽象思考能力强于女性,女性在情感倾向方面优于男性。另一位心理学家指出,男性在对空间、时间的感知能力,数学、绘画、政治活动及实际活动的倾向、职业观念、权力欲、名誉欲、勇气、机智、思虑等方面明显优于女性;而女性在味觉、听觉、色彩感觉、想象、书法、手工、外国语言、博爱主义、宗教心、礼貌、勤勉、规律、谦虚、情绪性等方面优于男性;美国人杜提经过研究发现,女性在视觉、听觉、嗅觉、味觉和触觉等方面的功能比男性强。总而言之,男性更理性,女性更感性;男性逻辑思维能力强,女性形象思维能力强;男性空间定位能力强,女性语言表达能力强。

pdf下载网 http://www.i8788.com

正是男女心理上的这些差别，使他们在身体语言许多方面表现出明显的不同。谈话时，女性更喜欢使用疑问句，男性则多用陈述句，疑问句能够使谈话更亲切柔和，体现女性的温情脉脉；陈述句则更能体现男性的自信果断，给人以安全感；在谈话过程中，男性打断女性的次数远远高于女性打断男性，因为打断意味着权力，表示男性比女性更具有支配权；在语言输出量上，女性远远多于男性，所以印象中男性多沉默寡言，女性则显得“话太多”。

女性比男性笑得更多，但在女性眼里微笑多是一种概念，甚至与心情无关，她们认为，在社交场合，微笑能够使自己看起来更端庄贤淑、有教养；而男性多是在心情愉快时才会笑。所以在判断女性微笑的性质时，要结合其他因素，不能轻易下结论。

身体语言的作用

身体语言不但能表达丰富的情感，而且是最自然的交流方式，在人们的日常交流中起着很重要的作用；同时，它也最能传达人们的真实情感。

身体语言作为一种重要的交流技巧和方式，在人们的日常交往及交流中传达的信息达90%，它比口头语言交流所起的作用更大。如果低估了身体语言的影响力，人们的交流和交往就会受到影响。

学习身体语言，不但可以建立并定义好自己的身体语言，塑造良好形象，还能够避免他人对我们的猜测和误解，让他人转而用更正确、全面的方式认识我们，同时更多关注我们的技巧和能力。

尽管讲述身体语言的书籍很多，但是，迄今为止身体语言还没有形成一门精准的学科。因为任意一种身体语言都有多种不同的解释方式，而且这和说话者所处的环境及语境有很重要的关系，这就像每个词语放在不同的语境中有不同的含义一样。

比如，有的人认为说话者在说话时触碰鼻子是想掩饰谎言，但这也有可能只说明是他的鼻子痒了，并不代表有什么谎言。也有的书上说一个人双臂交叉是表示这个人非常焦虑或生气，但是，也有可能仅仅表示这个人感觉很冷，和心情或情绪无关。此外，有些人的某些手势是习惯的或者是天生的，他本能地做出了这样的动作，所以，也并不能说明什么问题。

就像我们必须将词语放到句子中才能理解这个词的含义一样，身体语言也是由说话者的所有其他动作和手势构成的。

比如：当一个演讲者发言时，他的身体语言信号会传达出无数隐秘的潜意识信息，而这些信息是通过他的手势、音调、表情等所有身体语言传递出来的。

身体语言在我们的生活中所起的作用也许是我们始料未及的，它在我们的职业生涯、社交生活及生活的任何阶段，都起着至关重要的作用，这些身体语言信号甚至是我们成功或失败的主要原因。

一般情况下，人们的大多数身体语言是在无意识的状态下做出的。因此，在他人看来，我们的身体语言信息比话语更能真实可靠地表达出一个人的思想及感受。

既然身体语言重要，那么，它到底有什么作用呢？

首先，从我们自身来说，通过了解自己的身体语言所传达的信号并努力改善它，可以提高个

pdf下载网 http://www.i8788.com

人魅力及影响力。

其次，研究他人的身体语言信号，不但能增加我们自己的洞察力，而且更容易理解他们言语背后所隐藏的真实情绪和目的，从而提高我们的社交能力。

再次，解读他人的行为，有助于增强我们的理解力，以便在与他人面对面的交流中获得更多有价值的信息。

在解读他人的身体语言时，我们可以采取以下方式：

(1)在具体解读他人的身体语言时要寻找线索提示，这就是说应当结合对方的每一个动作和手势，然后结合其他动作评估每个手势，而不是以“一刀切”的方式孤立地看待它们。

(2)一定要放弃单方面观察他人身体语言的做法，因为这无异于像把解析身体语言变成像占星术一样毫无根据的理论。

(3)人人都是身体语言方面的专家。其实我们无时无刻不在解读身体语言，在我们出生15分钟后便开始了这种观察，所以，我们现在要做的是把这种能力继续发展并运用到实际交往中去。

(4)要通过长时间的研究重新探索人类在解读身体语言方面的基本技巧。

表情、手势代表的意义

研究身体语言的专家揭示了一个关于身体语言信息的真相，这个真相会深刻地影响到我们的生活与工作，具体来说就是：

在与人面对面的交流中，每个人的语言所传达的信息对他人的影响所占比例只有7%；其次是语气语调的影响，占38%；而身体语言的影响比例却占了55%。

1. 表情神态

表情神态，泛指一个人面部所呈现出来的具体形态。所谓表情，指的是人通过面部形态变化所表达的内心的思想感情。所谓神态，则是指在人的面部所表现出来的神情态度。在一般情况下，二者往往是通用的。它们所指的实际上主要是人在脸上所表现出来的态度变化。

据专家研究分析，健康的表情给对方留下的印象是十分深刻的，它包括给人的每一印象。在给人的印象中，各种刺激所占的百分比是：视觉印象占75%，包括表情、态度，特别是微笑；谈吐印象占16%，包括谈吐文雅、使用敬语、有文化教养等；味觉印象占16%，包括香甜可口；嗅觉印象占3%，包括芳香、舒畅等；触觉印象占3%，包括和谐、温暖的综合性多方面感觉。健康的表情留给人们的印象是深刻的，它是优雅风度的重要组成部分。

人类是生物界的宠儿，人类的表情变化多端，不可胜数。罗兰就曾感慨道：面部表情是多少世纪培养成功的语言，是比嘴里讲的要复杂到千百倍的语言。尽管如此，表情却大多具有共性，它超越了地域文化的界限，成为一种人类的世界性“语言”，民族性、地域性差异较少。这与举止有着很大的不同，表情在世界上几乎可以通用，而举止则做不到这一点。

(1)目光

眼睛是心灵之窗，它能如实地反映出人的喜怒哀乐。有的人在与陌生人交往时，不知怎样安置目光，不敢对视对方，这是不礼貌的。良好的交际目光应是坦然、亲切、和蔼、有神的。做到

pdf下载网 http://www.i8788.com

这一点的要领是:放松精神,把自己的目光放虚一些,不要聚焦在对方脸上的某个部位,而是好像在用自己的目光笼罩在对面的整个人。

目光是富有表现力的一种“体态语”,适当地运用能给交往带来好的作用,否则会带来不必要的误解。那类斜视、瞟视、瞥视的眼神少用为好。泰戈尔曾说过,一旦学会了眼睛的语言,表情的变化将是无穷无尽的。

与他人接触交流时,应注意目光的注视范围。目光注视区分为:公务注视区(额中至双眼部)、社交注视区(双眼至下颌)、亲密注视区(双眼至前胸)、侧扫式(亲密关系或非常厌恶关系)。注视区的选择视场合而定。

(2)笑容

笑容,指的是人含笑的面容,亦指人在含笑时的神情。有时,人们也称之为笑貌或笑脸。满面笑容的核心之点,就在于笑。所谓笑,即人的面部呈现出愉快、欢乐的神情。由此可见,笑以愉快、欢乐为首要特征。因此,最为正常的笑容,便被人们叫作欢笑。

笑是一种语言,笑有多种,常见的笑有微笑、欢笑、大笑、狂笑、苦笑、奸笑、傻笑、冷笑等。而微笑是社交场合中,最富有吸引力、最有价值的面部表情,表现着人际关系中友善、诚信、谦恭、和蔼、融洽等最为美好的感情因素。在各种场合恰当地运用微笑,可以起到传递情感、沟通心灵、征服对方的积极心理效应。微笑是自信的象征,是礼貌的表示,是心理健康的标志。微笑是盛开在人们脸上的一朵鲜花,与人初次见面,给对方一个亲切的微笑,在一瞬间就拉近了双方的心理距离,消除了双方的拘束感;与朋友见面打个招呼,点头微笑,则显得和谐、融洽。

2. 手势

不论是在日常生活中,还是在工作中,手臂都是人们运用最多的一个身体部位。手臂的运用,有时候是其单独行动;有时候则会是与身体的其他部位协调配合,相互呼应。

手臂姿势,通常称作手势。它指的是人在运用手臂时,所出现的具体动作与体位。在一般情况下,手势既有处于动态之中的,也有处于静态之中的。

手势是人们在交往中不可缺少的最有表现力的一种“体态语言”,它是一种“动态美”,做得得体适度,会在交际中起到锦上添花的作用。适当地运用手势,可以增强感情的表达。与人谈话时,手势不宜过多,动作不宜过大,要给人一种优雅、含蓄而彬彬有礼的感觉。

一般认为:掌心向上的手势有一种诚恳、尊重他人的含义;掌心向下的手势意味着不够坦率、缺乏诚意等;攥紧拳头暗示进攻和自卫,也表示愤怒;伸出手指来指点,是要引起他人的注意,含有教训人的意味。因此,在引路、指示方向等时,应注意手指自然并拢,掌心向上,以肘关节为支点,指示目标,切忌伸出食指来指点。

手势的规范标准是:五指伸直并拢,腕关节伸直,手与前臂形成直线。在做动作时,肘关节弯曲 130 度左右为宜,掌心向斜上方,手掌与地面形成 45 度。

如何解读身体语言

既然身体姿势,也就是身体语言表达的意思都有其相同的意义和指向,那么解读身体语言也就有规律可循。在日常生活和工作中,要想很好地解读自己和他人的身体语言,需要了解以

pdf下载网 http://www.i8788.com

下几个方面。

1. 身体语言的一致性

当一个人的真实想法与其言辞相互一致，反映在身体语言上，我们看见他表现出来的身体语言和听见的他的言辞是一致的，这时我们就称之为一致性的身体语言。

当然对于那些“谎言专家”来说，他们在撒谎时，可能会有意识地控制这些“言行不一”，但也只是某种程度上的控制，也许你会有意识的控制自己的眼睛，控制自己的小动作，但是谎言随时会从身体语言的其他部位泄露出来，对于撒谎者而言，这简直防不胜防。对此心理学家罗伯特·罗森塔尔根据泄露程度的不同列出五种身体语言迹象：

(1)矛盾迹象——指身体语言出现矛盾，比如某个人双臂交叉，却表现出对谈话很感兴趣的样子，这表示谎言、内心冲突、焦虑、犹豫等等。

(2)瞬间迹象——人们的面部表情或身体姿势会在瞬间泄露内心的真实感情，但是会马上消失。

(3)声音迹象——声音比面部更容易泄密。

(4)身体迹象——只有有明确目标的人，身体才容易控制。

(5)脸部迹象——最易掩饰谎言的地方，面部肌肉最容易控制。

研究表明，非语言信号传达的信息比语言渠道传达的信息的准确性大五倍。当两者不一致的时候，人们的判断往往依靠非语言信息，而抛弃语言信息。

2. 身体语言群

身体语言群表示人在说话的同时产生多种信号的身体语言，或者是在短时间内身体语言一个接一个。一个简单的身体语言就像一个句子一样：它本身就是一句简单的话。因此，身体语言群就好比是几个句子的组合一个段落。

3. 结合语境和所处的环境来分析

要想了解身体语言，应该考虑到人在说话的时候的具体语境及其所处的周围的环境。每一种身体语言，都有它特定的情景，很少孤立地出现。

举例来说，一对关系很好的朋友在一个陌生的环境中相遇，其中一个一边说话一边四处张望，此时，他的表现不一定是在撒谎，也不是言不由衷，而是他对周围的陌生环境需要适应或者他是在寻找要等的人。这是因为，陌生的环境让他有了知觉的反应，需要慢慢适应。但是，如果你们是在熟悉的地方遇见，他表现出这样的举动，就说明他想尽快摆脱你。

再比如说，如果一个演讲者在某次演讲中，邀请一位听众上台来对他的演讲发表意见。被邀请者如果回答说，他并不赞同演讲者的观点，那么，他通过身体语言传递的信息就应该与他说的话语表意相吻合，也就是说，两种语言所表达的意思应完全一致。但是，假如他口头上表示赞同，但是，他通过肢体语言所传递的信息却并非如此，那么，他就很可能是在撒谎。

同样，只有当一个演讲者充满真诚地演讲时，我们才能看到一致性的表现，这并不是说需要他百分之百的诚实，而是他想的和说的必须保持一致。

4. 注意观察细节

细节决定成败，在解读身体语言时也要牢记这一点，因为泄露谎言的信号往往会转瞬即逝，如果不注意捕捉，就达不到识别谎言的目的。审判人员在调查案件或审问犯人时，会花很长时

pdf下载网 http://www.i8788.com

间研究录像带，绝不放过蛛丝马迹，因为这些细节往往是破案的关键。

因此，留意说话者身体语言与有声话语的一致性，在准确解释身体语言时起着非同一般的作用。

如何学习身体语言

要想完全驾驭“身体语言”，达到洞察他人真实心理的目的，首先必须经历一个学习的过程。在学习的过程中就需要每天花至少十几分钟来阅读和观察周围人的身体语言信息，比如同事的、朋友的以及陌生人的。在观察他人身体预言的同时，还要有意识地注意自己在某些特定场合的身体语言与内心所想是否一致，时时总结体会，能帮助你更好地读懂他人和自己。

其次，还要多去人群密集的地方，因为这些地方是我们学习身体语言的理想场所，如宴会、会场、办公室及各种集会的场合。人们参加这些集会，都有各自的目的，而且每个人都有自己的性格、气质及喜好，表现在言谈举止上，自然丰富多样，这时，就需要我们做个有心人了。

另外，学习、研究身体语言，在家里也能进行，电视节目中就有各种社交场合，尤其是电视连续剧中的人物在遇到不同情况时，所做出的不同身体语言反应也是非常直观的，便于我们观察和学习。在具体操作时，可以按如下的方法来学习：

(1)在了解了一部电视剧的大概意思后，把声音关掉，试着只观察画面及人物的表情、动作来揣测故事情节的发展。

(2)每隔五分钟打开声音，比较一下剧中人物的言语表达出来的意思和你根据人物的身体语言所推敲出来的结果是否一致。

从电视上练自己的“洞察力”，也是一条有效捷径。

第二节　“意”在“言”外

婴儿期的身体语言

一个人早在童年时期就已经学会了足够生存下来的身体语言。当一个孩子露出甜美的笑容时，周围的每个大人都会被逗得开心地笑起来；而如果一个小宝贝儿粉嫩的脸上挂满了泪水，发出哭泣声时，大人们也因此而一脸愁容，充满怜惜，这就是不会说话的肢体语言的魅力。

从刚一出生开始，婴儿便已经在利用自己的身体语言达到各种目的。比如，婴儿需要食物或想引起大家的注意，他就会发出尖叫声或哭泣声，脸变红，拳头在空气中乱舞。如果递过来的食物不合胃口，婴儿就会厌恶地绷着脸，把头侧向一边。婴儿生气时则会表现出双臂交叉、头部向下倾斜、噘嘴等一系列动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

除此之外，人类在婴孩时期还发明了一套让自己平静、安慰自己的复杂系统。比如，婴儿在无聊或寂寞时会吮吸自己的拇指或摩蹭床上的毛毯，有时他们还会来回摇晃自己的头或啃咬玩具，借此来自娱自乐。

1. 婴儿用不同的啼哭方式表达不同的信息

婴儿常常会哭个不停，但父母又往往不知他们为何而哭，因而总是被闹得筋疲力尽。其实，新生儿基本上就是以啼哭的方式来向家长传递信息的。

法国研究者发现，如果婴儿的啼哭声强劲有力、富有节奏但又不太响亮时，他们往往是要求家长给予照料：如口渴了需要喂水，饿了需要喂食，尿布湿了需要更换，太热了需要松松被子，寂寞了需要拥抱，睡不着心里烦闷因而需要有人陪伴等等。

日本明治大学研究者发现，婴儿的哭声尽管听上去似乎大同小异，但其实从频率到节奏都有所不同。不同的哭声就是不同的言语，表达的意思也随之有所不同。

2. 眼睛是婴幼儿最能表达多种意义的器官

英国研究者证实，小于两岁的婴幼儿在不太会说话的情况下（尤其在刚学会说话前），相互之间其实也能进行交流，只不过使用的是大人们难以解读的“身体语言”。据研究，眼睛是婴幼儿最能表达多种意义的器官，最常见的有：长时间不眨眼地紧盯着一件物体是企图占有的表示，盯着一个人但不停地眨眼是“我对你有兴趣或好感”的代义词，瞟一眼后目光随即离去意味着“我对此无所谓”或“我对你并无兴趣”。

如果两个婴幼儿在目光对视一会儿后其中一个将其视线转至上方或左右侧，那就是说：“我才不怕你呢！”而要是相反将视线转至下方，那就是说：“不妨让我们友好相处吧！”婴幼儿的笑也可能包含有丰富的内容，而并非单单表示快乐。如：当他噘起下嘴唇发笑时，他的“笑外之意”是对对方作出威胁；当他脸上堆笑但眼神里并无笑意时，他很可能是在对对方作嘲笑或讥讽；甚至他还可能会作出冷笑———通常笑声低哑、神情木然，与成人的冷笑极为相似。

3. 每个婴幼儿都拥有其独特的“身体语言”

在和婴幼儿谈话或游戏时经常轻微偏动脑袋往往会赢得他们的好感。这是因为对他们来说，偏动脑袋是“我们是朋友”的友好信息。据此，有专家曾做过一次试验：先后对10名2~3岁的幼儿不时偏动脑袋地说话或游戏，结果其中9个竟然乖乖地奉送上了自己手中紧握的苹果或糖果。

研究者们还发现，婴幼儿中运用“身体语言”的能力显然也有强弱之分。通常，那些较熟练地经常使用“身体语言”的宝宝智力发展较快，较有组织能力和动手能力，感情较丰富，学说话较早且较快。

成人和儿童身体语言的区别

成年人的身体语言与儿童的身体语言是有区别的，首先是因为成年人把身体当作工具用是经过了充分的训练，而儿童还根本没有。成年人会使用这种身体语言，因为他们学会了用身体来表达一些情绪和想法。

pdf下载网 http://www.i8788.com

社会化进程方面的知识和对自身能力的评估使得人们能够把交往中的困难降到微乎其微的水平。而新生儿则相反，他们还不能随意地支配自己的身体。对身体达到控制的过程可以区分为几个不同的发展阶段，而这一过程在出生前就开始了。产前的第一个阶段告诉我们：孩子已经存在了，只不过还没有出世。

随着出生，儿童进入了第二个阶段，这时各种感觉与过去完全不同。儿童与他们的母亲分离了。第三个阶段是婴儿期，这时儿童似乎可以控制自己的身体，但其实还不能。很多事他还无法去做，还不能把自己的身体当作工具来使用，他还必须经历一系列的学习过程。因为他还不认识周围的人，还不知道人们在等待着他发出信号，他必须要与他们交流，而要交流就需要信号和信号的交换。周围的人给出了信号，但这究竟是什么意思呢？在这一早期发展的阶段，儿童开始学习区分这些信号，并开始通过这些信号来明确地表达自己的各种需要。

随着身体的发育和控制身体能力的发展，儿童逐渐地了解了他可以通过自己的动作和身体的信号来影响周围的人。发展到这一步就为他自由运用新的信号提供了空间，借此使儿童的社会化达到了一个更高的程度。坐、爬、走等每一个阶段都能产生新的活动经验，于是带来了新的交往可能性，亦即能发出信号和交换信号。

2～3 岁的儿童已经学会了站立和走路，这样他们与周围的人形成了一种新的关系，产生了新的需要，这一切都可以从身体语言的变化中看出来。

4～5 岁的儿童再一次拓展了他的身体语言，因为与外界环境关系的改变使得他需要一些新的信号。

下一个阶段在 6～10 岁年龄段，这是第二次长牙的时期（乳牙被永久牙替换），咀嚼力增强了。他们能够咬、撕、吃一些很硬的东西。在进行这种咬碎、嚼烂、吃下的时候，人类的分析性思维开始运行，同时站立也获得了新的意义，脚掌站在地上更稳当。我们能稳稳地站在地上也意味着：真实的存在。由于能细致咀嚼和稳固站立，这不仅发展了抽象思维的能力，也培养了现实感。

7～10 岁儿童的社会意识增强了。过去很少被关注的顺序意识越来越被重视，他们进行常规思维，并因此深入到一个角色中。他们对世界的认识更细致、更精确。在大约十岁，除了个别特殊的案例，儿童的身体语言与成年人的已经很相似了。从那时起，人们可以用成年人的身体语言来向儿童表情达意了。

有关聋哑儿童具有丰富身体语言的观点是一种误解。事实上，情况恰恰相反。聋哑儿童可能以为别人无法理解他们，所以他们的手势语常常是非常的仓促，因为他们害怕别人会转过身去而无法看到。聋哑人完全依赖视线的接触。正常儿童可以用声音与母亲交流，这样即使母亲转过身去也能进行，而这正是聋哑儿童所欠缺的，所以他们遇到这种情况时就会产生恐慌。而恐慌的加剧又会使他们的手势语彻底让人无法理解。聋哑人的这种信号语言与我们这儿所说的身体语言完全是两码事，它对于那些不通晓的人来说完全是一门外语。

成年人的婴儿举动

我们每个人，无论是否有意识，还保留着婴儿期的肢体动作。遇到烦心事时，我们虽然不会

pdf下载网 http://www.i8788.com

再吮吸拇指了，但当承受着巨大压力时，我们还是会将其他替代品放在嘴边，比如，咬笔头或者啃指甲。

这种婴儿或孩子般的行为被称为“冒充婴儿的再激发因素”，这些身体动作使你看起来很无助或很脆弱，以此促使他人对你更加友善、同情，甚至照顾你。

我们每个人在自己的生活中都延续了很多婴儿时的肢体动作，其中有的成了自我安慰的手势。比如，我们都会通过欺骗或自我奉承营造一种开心或放松的状态。

如果我们没有达到自己预期的期望，就会表现出挑衅行为，如“砰”的一声挂掉电话、用力跺脚走出房间或愤怒地摔门。而当我们希望得到他人的喜欢或有求于人时，甚至会做出小孩子般的手势，试图让自己看起来更可爱、可亲，主动服从于他人。

“言”“行”一致能使人更具有影响力

完美的交流意味着语言表达、语气语调和非语言动作都必须传达着相同的含义，它们发出一致的信息，三种信息相辅相成。这样做使人看起来很坦诚、很真实，所说即所想。

在交流的过程中，保持言行一致是非常重要的。或许有的人会认为自己能够很容易地表达出真正的想法，但事实并非如此。人们不仅是在撒谎、试图掩饰真相或欺骗他人时，会出现言行不一致的现象，很多时候，其他原因也会导致身体语言信息表现不一致。其中最常见的便是羞怯或尴尬心理。羞怯会导致身体笨拙。越是在意他人的眼光，肢体动作就越加不自然，而在你准备说话之前，又不可能提前做好一整套动作。比如，当你告诉一个客户，你很高兴见到他，或许这是你的真实想法，但是因为羞怯心理，令你在说这句话的同时眼睛看向地板，握手时软弱无力或者双臂交叉，形成一道防护墙，那么他很有可能不会相信你说的话。

那么，怎么才能让别人认为我们是“言行”一致的呢？下面的方式值得借鉴：

(1)首先要打动自己。如果我们的表述能够打动自己，那么身体也会同时做出相应的动作。

(2)说话之前集中精力在自己的目标上。集中注意力会使表达更真实，同时让自己的手势看起来更加自然，而不是像预先排练好的一样。

(3)如果想让自己更具说服力，请避免夸张的言行。强调自己观点的次数越多，手势变化也就越多，效果也就越适得其反。

(4)讲话之前，控制好呼吸，让身体减压。当巨大的压力导致肌肉紧张时，会令身体语言看起来非常不自然。此时，慢慢呼吸，放松身体，让双手和双脚轻微抖动起来，从而放松手臂和腿部的肌肉。如果肩膀上的肌肉绷得很紧，整个身体就会看起来很笨拙。放低双肩，向前伸展颈部，这样能够让你的姿势看上去很舒展、自然。

(5)用对方的言语和手势表达自己。与他人在一起时，借鉴他们的站姿或坐姿，被称为姿势一致性，暗示着团体统一或使你更容易被接纳。

(6)在说话前的一瞬间摆出自然的姿势。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如何避免“言”“行”不一

人们的言语、语调和肢体动作这三种交流方式所传达的信息不一致时，就会出现不协调现象。这时，对于听众或是观众而言，这种现象会造成一种认识上的分歧。因为他们接收到了相互矛盾的信号，所以不能确定哪一种信号更可信。那么，他们会根据自己的思维逻辑选择最可靠的信号，即通常被认为最忠实的交流方式——身体语言，因为行为比语言更难预先安排和设计。因此，我们在与人交流时，应避免发出不协调的信息。否则，就会让人误解。

如果一个人的言语表达与手势表达无法做到相辅相成，那么最好保持沉默。否则，你的动作和言行可能会让人觉得你是在夸夸其谈，别人因此会怀疑你的人品。

不协调的手势也被称为矛盾信号，也就是说，当你在表达自己的想法时，身体语言却在暗示其他含义。其实你并非想要欺骗谁，只是你的身体语言向人们传达了两个相互矛盾的或者令人无法确定的想法而已。

如何避免身体语言的不协调现象呢？

(1)尽量不要刻意模仿他人。虽然很多时候，我们都需要通过模仿进行学习，但偶尔某种标志性手势表现得过于明显，一看就知道是从别人身上“借来”的。这些行为我们称之为“吸收行为”。吸收行为在被模仿者身上表现得可能很自然，但是如果我们很生硬地表现出来，就会显得很做作，让人难以接受。

(2)应当避免“面无表情”。也就是说，应当尽量避免像一张画像一般没有任何面部表情，也没有任何肢体动作。在重要场合如果坐着一动不动，面部绷着，没有任何表情，这样会让人觉得你非常不真诚，或者根本没把任何人放在眼里，目空一切。即使表达诚意的动作很细微，比如微笑，也好过像雕塑一样坐着。

(3)如果需要在工作中或很重要的场合发言，最好先录制自己讲话的视频。这个办法可以帮我们识别自己讲话方式上存在的缺陷。比如，你是否表现得很恰当，没有多余的肢体动作？你看起来是否在装模作样？如果是，请花点时间学习更多自然的身体语言信号，然后改掉你行为中做作的部分。

(4)注意被称为非语言“漏洞”的行为。这是言行不协调的关键所在，即你的话语阐述着一个意思，而你的手势却传达着完全不一致的想法。假如你在生气的时候有这样的表现，比如，你是否会在生气时不停地走动或者不停地整理眼镜？你是否会觉得很憋气，需要频繁地深呼吸？这时，需要找出你的“调节器”。“调节器”就是当我们感到焦虑或缺乏自信时进行自我安慰的方式。

“言”“行”过分协调也会显得很虚伪

俗话说：“过犹不及。”这句话用在身体语言中也很合适。一个人的言语、语调、语气以及非语言信号都表现得非常协调，这本该是一种好现象，但是如果你过分协调，无法自控，那么就会

pdf下载网 http://www.i8788.com

产生相反的结果。这就是过分协调现象。

如果你的语气很死板,没有高低起伏;肢体动作太夸张,完全有悖于常人,这些表现会使你看起来像一个骗子,很难让人信任。

过分协调的身体语言在交流时会变成真诚表达的敌人,所以必须避免这种现象。比如电视购物频道节目中播出的那些销售者的肢体语言和语气、语调,不管看起来还是听起来,都让人觉得很夸张,因而很多人难以接受。

过分协调的讲话方式也会被别人理解为夸张的信号,从而被人误解或者完全不理解。

一般情况下,越是想使一件事情完美,结果往往却会一团糟,从而引起他人的不理解或者反感。因为任何一个思维正常的人,他们即使在很远的地方,也能识别一个伪君子。

那么,如何避免过度协调的现象呢?

(1)双手不要抬得过高,这样会使你的动作会看起来很不自然。

(2)让手的动作幅度保持在恰当的区域内,如肩膀和腰部之间。

(3)经常问一问自己:我真的是一个古怪、滑稽的人吗?对于和朋友或同事一起谈论的话题,有时候会不会热情过度?经过慎重考虑,如果你的答案是肯定的,最好降低夸张的动作幅度。

(4)最好在能照全身的镜子前,练习试着减少古怪的肢体动作。

(5)最后,尽量让自己看起来很真诚。双臂应放在身体中段位置做手势,直到达到稳定的状态。然后回到最初,练到动作看上去让人舒服为止。

身体语言不能掩饰人的真实想法和情绪

和动物相比,人类总是要尽量隐瞒其负面行为,以掩饰其真实的情感和想法,然而有的身体语言并不能传达出人们认为"理想"的信息。研究身体语言的专家将这种隐瞒真实想法和感受的行为称为"身体语言掩饰"。

猿类之所以要掩饰痛苦和疾病,是因为在野生环境中,它们若发出任何弱势的信号都可能招致其他动物的攻击,从而将自己置于危险的境地。不过,其他大多数动物都会自由、诚实地表达自己真实的想法和情绪。

同动物相比,人类中性格内向的人一般会在自发或本能的表现外,尽可能地隐藏自己的真实情感和意愿,就像中国古代的女性一样,她们谨遵"夫为妻纲""三纲五常"等规矩,竭力隐藏自己的真实想法和需求,尽量做一个别人眼中的好女人,而把最真实的自己深深地埋葬。现在,人类仍然在竭力避免展示自己赤裸裸的原始情绪,除非是在暴怒或伤心失去理智的状态下,才会毫无保留地表现出来。

人类的这种身体语言掩饰使其变成了语言富有创造力而行动虚伪的骗子。当我们告诉他人自己很好时,其实感觉非常不好;当被告知自己的升职申请遭到拒绝或者错过了最高奖时,我们总是假装没有放在心上;当同事问我们他们看起来是不是很慌乱或者害羞时,我们总是告诉他们不是。我们的整个生活都已经变成一种在动物本能和人类自然生存、社交、人性之间的思想斗争。只有掩饰真实情感,我们才会有一种优越感,才觉得进化得更好。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如何有效地掩饰自己的真实情绪和想法呢？答案是我们很难做到全身的掩饰效果。

通常，最能泄露真实情感的身体部位是人们的双手和双脚。所以，在我们想掩饰自己的真实想法和情绪时，应当利用好这两个部位或者尽量不要让其出问题。

如果在你掩饰之前感受到巨大的压力，那么最好的方式就是说出真相，否则会适得其反。

如果爱人问你是不是忘记了他的生日，你可以直言不讳："是的，我真的忘记了。"这将为你接下来的掩饰做好铺垫："开玩笑啦！当然不会忘记。我稍后会为你准备一份神秘的礼物！"

在掩饰之前，经常分析要掩饰的理由。

真相到底会有多伤人？是否会破坏你的职业或人际关系？如果你不喜欢母亲为你编织的套头衫并把这种真实的想法告诉她，她会有多伤心？或者如果你告诉爱人你与别人的性生活更和谐，这会给你的爱情生活带来多大的不利影响？这些情况下，你就有巨大的动力编造一个令人信服的谎言。

语言与非语言传达的信息在交流中的作用

在进行有效交流的过程中，人们经常忽视自己的非语言技巧。身体语言技巧虽然是与生俱来的行为，但是它很少会自然而然地发生。拥有非凡智力的人类与动物相比，总是被非语言信息困扰，这是为什么呢？答案就是，动物能够自然地、自由地表现自己的身体语言，而人类却试图改进一个本已十分完善的系统。也就是说，我们用自己的语言进行交流的同时却试图忽略身体语言的作用或者是想努力掩饰自己的身体语言。在努力维护社交礼仪和融洽氛围的同时，大人一般会教导孩子不要盯着人看，因为他们认为这是非常不礼貌的行为。因此，很多人就此忽略了观察他人的身体语言不再解读人们的身体语言。

现在，在我们的交流中有声语言居于最高位，而且由于短信及邮件等新型交流方式的大量使用，使身体语言在交流中的地位和作用明显下降甚至绝迹。即使如此，身体语言依然是不可替代的。比如，各路明星仍然会花大量的时间在走红地毯时精心打扮，在招聘现场，面试官对应聘者的形象的观察会比看简历更加仔细，等等。

到底身体语言的哪些作用是言语所不能替代的？

(1)尽管短信和邮件在我们的交流方式上引起了重大的改革，但是它们的交流能力是有限的。无论我们多么喜欢使用笑脸及各种表情符号，文字和邮件都无法传达的真实情感，都不如观察一个人的身体语言更实际、更能表现一个人的内心。从这个角度来讲，短信和邮件不过是旗语或电报的现代版本而已。

(2)与发信息和邮件相比，面对面的交流也是一样。假如一个人平时说话语气非常单调，既不会提高嗓音，也不会用手势强调他的观点。如果这种人进入房间，对众人说外面着火了，大多数人不会相信他说的话，因为人们看不出去他说的话有多大的可信度。所以，当出现重要信息时，我们所依赖的是非语言交流。因为我们发现仅仅是语言很难让人理解、记住或相信所听到的内容。

语言本身，比如邮件和短信，都是无足轻重的。虽然利用邮件或短信可以不用直接面对当事人，比如向领导请假、向家人或朋友解释不能如期赴约的原因，用邮件或者信息更能避免尴

pdf下载网 http://www.i8788.com

尬,但不敢直面当事人,未免让你看上去有点懦弱。

(3)现代社会充斥着各种言论和信息,这些言论和信息对于每一个人来说并不能使我们的理解能力得到提高。电话、邮件、短信及商业会议等形式的过多言辞只会让大脑的注意力更加难以集中。我们无法适应这种状态,更不能吸收更多的信息。它们已经演变成了大多数被处理掉的对象。这就意味着我们在丢弃无用信息的同时还错过了有用信息。

(4)通常,在重要的交流中,谈话只能传达出你思想和感受的一小部分,其他大部分情感和想法及信息需要非语言来完成。

有效的沟通信息

(1)从沟通组成看,一般包括三个方面:沟通的内容,即文字;沟通的语调和语速,即声音;沟通中的行为姿态,即肢体语言。这三者的比例为文字占7%,声音占48%,行为姿态占55%。同样的文字,在不同的声音和行为下,表现出的效果是截然不同。所以有效的沟通应该是使这三者更好地融合。

(2)从心理学角度看,沟通中包括意识和潜意识层面,而且意识只占1%,潜意识占99%。有效的沟通必然是在潜意识层面的,有感情的、真诚的沟通。

(3)沟通中的"身份确认",即针对不同的沟通对象,如上司、同事、下属、朋友、亲人等,即使是相同的沟通内容,也要采取不同的声音和行为姿态。

(4)沟通中的聆听,聆听不是简单的听就可以了,需要你把对方沟通的内容、意思把握全面,这才能使自己在回馈给对方的内容上,与对方的真实想法一致。例如,有很多人属于视觉型的人,在沟通中有时会不等对方把话说完,就急于表达自己的想法,结果有可能无法达到深层次的共情。

(5)沟通中的肯定,即肯定对方的内容,不仅仅说一些敷衍的话。这可以通过重复对方沟通中的关键词,甚至能把对方的关键词语经过自己语言的修饰后,回馈给对方。这会让对方觉得他的沟通得到您的认可与肯定。

人们为什么会心口不一

目前,大多数身体语言研究者都已经肯定了一个事实:话语的主要作用是传递信息,而肢体语言则通常被用来进行人与人之间思想的沟通和谈判。在某些情况下,肢体语言甚至可以取代话语的位置,发挥传递信息的功效。例如,一位女士无须开口说话,仅仅通过"可以杀人的眼神"就完全可以向某位男士传递出一种非常明确的信息。

假如不考虑文化因素的作用,同时发生的语言和身体动作所产生的作用应当是可以被预测的。因此,一个训练有素的人应该能够通过倾听他人的话语而分辨出此人的姿势动作,身体语言专家甚至可以通过只观察人们的动作而判断出他们所说的语言。

许多人都很难接受把人类当作生物学层面上的一种动物这样的说法。我们人类——即智

pdf下载网 http://www.i8788.com

人，是一种灵长类动物，也就是说，我们每个人其实就是一只毛发退化了的类人猿，而我们与其他猿猴的不同之处就在于我们学会了用两条腿直立行走，且有一个进化了的聪明大脑。尽管如此，我们仍然和其他物种一样，要受到生物学规律的制约，所以我们的各种行为，对外界所做出的种种反应，以及我们的肢体语言和手势都与生物学规律相吻合。作为一种动物，人类在绝大多数时候都没有意识到自己通过各种身体姿势、动作和手势所传达的信息与本人通过语言所传递的信息常常背道而驰。

通常情况下，当与某人第一次见面的时候，我们都会很快在心里就对对方做出一番评价。尽管我们做出的评价也许与实际情况有所出入，但是通过此番评估，我们在心里已经对他的友好程度、控制欲强弱、保持什么样的心理距离以及成为朋友的可能性大小有了一个初步的了解——不过，在此过程中，我们首先观察的却不仅仅是对方的眼睛，而是综合此人的所有外在表现得出了结论，比如，衣着、外貌、举止、手势、语调、语速等。

虽然我们从第一次见面就在心里给一个人下了定义或者界定了此人能否和自己成为朋友，但是我们一般很少直接说出来，而是会夸赞对方的某一方面，而不是直接说出心里的真实想法，比如，对方的衣服搭配不好，妆容不够精致等。这时，我们就会出现心口不一的情况。

身体语言如何体现情感

肢体语言是一种体现个人情感的外在表现形式，我们可以通过他人的每一个手势或动作透视其情感、情绪，同样，他人也可以通过我们的身体语言来观察、解读我们。

例如，一个意识到自己长胖了的男人可能会用力地挺胸、收腹、直腰，以便使自己看上去显得瘦一些；一个认为自己大腿很粗的女人可能会不断地整理下装或裙摆，尽量使自己的裙子保持一种平滑下垂的状态；一个感到害怕或处于防御状态下的人会双臂环抱，或摆出一个双腿交叉的姿势，又或者会同时做出上述两种动作。当一个男人与一个丰满的女人交谈时，他会刻意地避免直视对方的胸部，而与此同时，他的双手则会下意识地做一些小动作。

解读他人肢体语言的关键就在于你是否能够一边倾听对方的谈话，一边观察他说此话时语言环境，从而了解他的内心情感。

女性的感知力为何更强

我们经常会用“感知力强”“直觉灵敏”之类的话语来评价他人。其实，在这些评价当中，我们所谈论的正是他们解读他人肢体语言的能力，以及他们将肢体语言与有声语言进行对比，帮助交流的能力。只不过，我们在说此话时并没有意识到这一点而已。

换言之，当我们说“直觉”或是“本能”告诉我们某人撒了谎，其实，我们的本意应该是，对方的肢体语言和他的话自相矛盾。演说者们通常把这种“直觉”或“本能”称之为观众意识或群组意识。例如，假如座位上的观众将整个上半身都靠在椅背上，下巴微含，双臂环抱于胸前，那么这个时候，一位“洞察力敏锐”的演说者就应该立刻察觉到他的演讲并没有打动台下的观众。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如此一来，演讲者就应该意识到，此时此刻，他需要改变方法，用另一种不同的方式来引起观众的共鸣和互动。同样的道理，假如演说者的“感知力”不够敏锐，他就根本不会注意到这些细节，只会不管不顾地继续自己的演讲。

大体而言，女性的感知力远远胜于男性，而这也就是我们常说的“女人的直觉”。女性有一种与生俱来的洞察和破译无声信号的能力，与此同时，她们往往也独具慧眼，能够发现那些通常会被男性忽略了的细节。这也是为何几乎没有哪位丈夫的谎言能够逃过妻子的法眼；反过来大多数女性却能把男人唬得团团转，而让对方不自知。

通过哈佛大学开展的一项心理研究，我们了解到女性和男性对于肢体语言敏感度的巨大差异。研究者播放了一段被删去了声音的短片。短片里，一个男人正在和一个女人谈话。研究者要求参与者们通过观察这对夫妻的面部表情和动作，描述出他们之间发生的事情。研究结果显示，87%的女性参与者所描述的内容与实际情况相吻合，但同样的情况在男性参与者中所占的比例却只有42%；从事诸如艺术、演员和护理等“敏感”职业的男性的感知力与女性相当；同性恋中的男性在这一方面的能力也丝毫不比女性逊色。在那些养育了孩子的女性人群当中，“女人的直觉”这一特点表现得尤为明显。在抚养孩子的最初几年当中，妈妈们几乎完全都是靠无声的讯号来与自己的孩子进行沟通和情感交流。这也就解释了为何在谈判中，感知力强于男性的女性所发挥的作用往往会大于男性，因为她们很早就开始了这方面的培养和锻炼。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章
影响身体语言的空间因素

第一节　身体语言的地盘性反应

空间距离概述

空间距离这个概念在身体语言中有两层意义，第一是指当事人与其他人（或物体）之间的距离。第二层意思则指的是自己所占的空间大小。空间距离的第一层意思体现了一个人与他人（或物体）的关系或兴趣。很显然，关系较好的两个人之间习惯的距离肯定比关系较差的两个人小。例如爱人间的距离经常可达到零距离，而对于我们讨厌或仇恨的人而言，我们总是希望离得越远越好。

当一个人喜欢或接受另外一个人时，就会主动减小彼此间的距离。这时，如果对方也有同样的感觉，也会做出相应的反应去配合，两人间的距离将越变越小。相反，假如对方没有相同的感觉，就会不由自主往后倾或后退，刻意保持或增大两个人之间的距离。因此，透过两个人的空间距离就可以准确判断两者之间的关系。

一般来说，两个人间的社交距离在40厘米左右，在这样的距离下交往大家才会觉得舒服。注意：这个距离既随着文化背景的变化而变化，也随着个人习惯的不同而不同。大部分的欧美人（除意大利、西班牙、葡萄牙、希腊和一些东欧等国家外）习惯的个人空间距离要比中国人大，而阿拉伯人和南美人习惯的个人距离则比中国人小。在北美或西欧生活过的人都知道在排队（如超市、银行或公共交通运输系统等）时，人与人之间保持的距离基本上都在40厘米以上，这比国内人贴人式排队两人间的距离要宽很多。如果你有一位阿拉伯朋友，你会发现他经常喜欢差不多贴着你的脸说话，而这对于一个美国人而言则是很不礼貌的行为。即使在同一种文化中，人与人之间习惯保持的距离也因人而异。

空间距离的第二层意思则反映了一个人对自我的评价。一个人对自己的评价越高，就会越自信，身体语言也就会越放开，所占的空间也越大。同样，如果一个人对自己的评价低，则身体

pdf下载网 http://www.i8788.com

语言会相应地缩小，所占的空间也越小。我们用身体的多个部位来扩大或缩小自己的个人空间距离，常用的身体部位包括手、脚和脸。自信的人的手、脚或脸都有向外延伸的倾向，如微笑或大笑就是脸型向外延伸的表现。

大多数成功人士都习惯扩大自己身体所占的空间，如手和脚的位置或姿势都尽量向四周扩张，同时身体舒展、放开。这些姿势都是自信、具有统治力的身体语言信号。反之，身体习惯性占据空间小，身体常呈紧闭状态、容易紧张的人大都与成功仍有相当大的距离。注意：我们对自己的评价会随着环境的变化而变化。即使一个平时非常不自信的人回到自己熟悉的环境也会变得自信起来。同样，一个平时比较自信的人也会在压力下出现不自信的心态。这一切都可以透过身体语言表现出来。

一个人说谎时，他与被欺骗者之间的距离有增大的趋势。说谎者在说谎时，潜意识会很自然地试图回避因谎言被揭穿需要承担的责任和代价，增大与被欺骗者的距离，也降低了被发现的可能性，因此说谎者会下意识地拉开与被欺骗者的距离。而此时自己所占的空间体积大小则会相应减小。说谎者或多或少都会产生一定的恐惧感，担心谎言被戳穿。显然，此时他对自我的评价不可能比讲真话时高，身体语言往往呈封闭的状态。

人人都需要私人空间

私人空间的大小因人而异。女性的私人空间往往比男性私人空间大，而攻击性强的人的私人空间更大。进入青春期的青少年更需要一定的私人空间，这也就是为什么青春期后，青少年比较喜欢把自己关闭在自己的房间里。

在电梯、地铁等拥挤的公共场所，人们会不由自主地往上看也是这个原因造成的。过度拥挤的公共场所，侵犯了个人的私人空间，因此，为了缓解这一不适，造成很多人会抬头看的结果。

在与他人接触时，或站或坐，存在一个离对方多远为宜的距离问题。因为每个人在心理上都会有一个能圈住自己的个体空间，它就像一个无形的“气泡”，让人觉得有安全感，一个人通常既不想侵犯别人的私人空间，也不愿意自己的私人空间被别人侵犯。

在图书馆或饭店里，如果我们需要进入别人的私人空间，一般事先会发出一系列歉意信号，比如，先用话语问道：“请问这个位置有人吗?”等到坐下去后，就本能地垂下眼睑——这又是一个人体语言信号。要是某人在一辆满座的公共汽车上坐到一个刚空出的座位上，就会有另一种礼仪：他的目光僵直，尽量避免看旁边的乘客。

专家认为，用来捍卫私人领域的不仅有相应的人体语言信号——动作和姿势，还有座位的选择。要想坐在空桌旁而不受干扰，通常可使用两种技巧，要么坐在尽量远离干扰者的地方，要么干脆独占桌子。第二种技巧实际上是一种无礼举止，采取这种举止的人事先就占据了桌子其中一边的中间位置。

人不仅需要私人空间，而且对他人侵入这一空间也会进行反抗，因此，即使在稠密的人群中，人们还是会为自己寻觅一定的空间。如果有的人到了人群稠密的地方，由于人多互相挤来挤去而使自己的私人空间受到破坏，就会使参加者的心情变坏，因为私人空间和领域受到侵犯时，大部分人会作出厌恶的反应。

pdf下载网 http://www.i8788.com

人在“坐”“站”甚至在“行”时都是要有“感觉礼仪”的。掌握了这些，出门在外，才会使自己坐、站、行都文明得体，不给别人添烦恼，也不给自己找麻烦。

绝对私有化的空间

私有化的空间，顾名思义，指的是具有个人性质的领地，比如自己的家、自己办公室的桌椅、平日熟悉的场合，都很自然地成了自己的私人领地。当这些领地遭受人侵的时候，每个人都会觉得不高兴或者会为此而战，比如，家庭中的卧室就属于私人空间，相对客厅而言，它是绝对的个人领域。到别人家中做客，若没有主人的邀请，一般是不能随便进入卧室的。

在现代化的写字楼里，办公的位置一般都被隔成了一个个单独的空间，每个格子相对独立，给了工作人员一定的私密性，这种私人空间的建立是对人尊重的表现。在家庭成员的交往中，那种四世同堂的情景已经很难见到了，子女长大后不愿和父母居住在一起，就是个人领域感增强的显著体现。

此外，私人物品也属于私人空间的一部分，没有经过主人的允许，也是不能随便接触的。比如，未经你的允许，有人私自翻动你办公桌上的东西，这会让你很反感，甚至厌恶。

到底多大的私人空间最合适

既然每个人都有自己的私人空间，那么一个人到底需要多大的私人空间呢？这个问题应从不同的角度、不同的人群来具体说明。

从不同人群的差别来看：情人相见，抱在一起还嫌远；路人相见，擦肩而过都觉得太近。因此，人们在接触时私人空间的大小，在很多情况下是以他们之间的相互关系而定的。身体语言研究者们正是从这个角度出发，对私人空间的大小得出了“不同关系决定不同距离”的结论。美国人类学教授赫尔博士长期以来研究人类对周围空间的反应，他相信，人们的个人空间和人际关系有关，并由个人空间来决定人际关系的亲近或疏远。他说，每个人都有私人空间的需要。

从不同角度来看：一般人常用的四种不同的界限包括人身空间、密切空间、社交空间和公共空间。

(1)人身空间包括近距人身空间和远距人身空间。近距一般在 60 ~ 90 厘米，在这一间距内，始终允许拉对方的手或捏住对方的手。

爱人若处在近距人身空间，两个人可以随时靠近；如果换成一个陌生女子和一个陌生男子处于这种空间，她和这位男子很可能有某种企图。近距人身空间是酒会上最舒适的人际间隔，它允许一定程度的亲密，所以非常接近于密切空间。

远距人身空间中，人与人之间的距离一般为 1 ~ 1.5 米，在这样的空间里，接触对方比较困难，所以保持这一间隔的接触通常都不是私人交往。

人身空间的远距状态这一身体语言可以给我们提供一系列信息，比如，一位和你关系不是特别亲密的熟人处在这种空间时，倘若他进一步靠近，那就说明他在献殷勤或者可能有求于你，

pdf下载网 http://www.i8788.com

或对你特别有好感。

(2)密切空间是近距离的,比如,人体接触就属于这种空间;它也可以是远距离的,即保持20~60厘米的距离。密切空间的近距状态多出现在青年男女谈情说爱时,出现在知心朋友或闺蜜间,出现在孩子依偎在父母怀中时或一起玩耍的孩子间。如果让两个成年男子处于这种距离之中,必定会使他们产生不安和不快;但如果是一对十分亲昵的男女处在这种空间,则相互感到快慰自然;若是不太熟悉的一男一女处在这种空间,则双方都觉得尴尬。当你被迫和他人处在密切空间时,比如在狭小的电梯里,切勿盯着人看,那意味着你在用目光"抚摸"对方的身体,并尽量使自己保持直立不动的姿态,以免碰到旁人的任何部位。要是不小心碰到了,一定要赶紧移开。这种身体语言就表示在告诉对方:"对不起,我无意侵犯了你的空间,我将尽可能地尊重你,不再碰触到你。"

(3)在社交空间中也有近距状态和远距状态之分,前者的距离在1.5~2米,后者的在2~4米之间。我们处理非私人事务一般就在近距社交空间中。比如与客户谈生意、接见来访者或与某一部门的经理说话。社交空间中的远距状态适合于正式的社交活动和商业活动。一般情况下,老板及其他重要的人物通常都有一张很大的办公桌,它大得足以使他与下属保持在社交空间的远距状态,他同样可以用这一间隔坐着跟一位站着的职员说话,不会因此而显得低矮.这时,站在他面前的人从头到脚都在他的视野中。

(4)公共空间的近距状态为4~8米,它适用于不拘形式的会面,如教师给学生上课、上司与助手说话等。公共空间的远距状态一般适用于在大场合活动的权力人物,对这些人物来说,8米以上的安全距离是具有一定意义的。

这四种人与人接触的空间距离,适用于不同人际关系及不同场合中。掌握这种运用方法,就不会发生对他人和其空间的侵犯。

私人空间的灵活使用

对各种交往距离得体的把握,能反映出一个人的成熟和素养,而且给他人的感觉则是受到了尊重和重视。因此,在与人交往的过程中,应注意适当地运用私人空间语言。如果不注意空间预言的宜忌会让交往的一方感到不舒服,甚至有被攻击的错觉。

如果交往的双方关系还停留在陌生阶段,双方的谈话距离应保持在一臂之内,假如其中一方想进入对方的私人区域甚至是密切空间,就会引起对方身体的种种生理变化,如心跳加速、肾上腺素分泌、脑部血流量加大等,同时伴随肌肉紧张,这时,就会对此人感到厌恶,从而产生烦躁等负面情绪。

把密切空间、人身空间、社交空间以及公共空间的不同距离装在脑海中,并严格实行,这样会让与你接触的每个人都感到舒服并乐意与你交往。

另外,交往中应根据与对方关系的亲疏远近,把握得体的交往距离。

譬如,一位男士正在与异性朋友交往,他很想使两人的关系有更进一步的发展,又怕说出"我爱你"后遭到拒绝,给双方带来尴尬,怎么办呢?现在假如他们的关系正处于社交空间中,关系还不是十分亲近,他可以找机会试探性地侵入对方的人身空间里,以表示对对方有兴趣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

面对他的入侵，对方如果后撤或采取躲避的姿态，他就应该识趣地收敛起一厢情愿，退回到原有的关系区域；如果对方没有反感，说明她默认了他的意图，这是情感升级的好兆头，进一步努力可能会心想事成。

此外，对于私人空间距离的把握，还要注意以下两点：

1. 要有区域意识

比如，在拥挤的公交车或电梯里，有些人时常发生口角，争吵声会影响每一个身处其中的人的心情。之所以会出现这种情况，是因为每个人都在这个狭小的空间里饱受自己的密切空间遭受侵犯的煎熬，此时，人人存有防备心理，并伴随厌恶、烦躁、焦虑等负面情绪，一旦有人的身体动作使他人无法忍受，就会产生口角之争。这种情况下，最好的做法是尽量使身体保持不动，即不要有多余的动作，如果眼神、手脚有异常举动，要及时说明，以免让身边的人产生反感，进而发生口角。

2. 要有场合意识

比如，你与单位的某个上司私交很深，在家庭聚会或进行其他娱乐活动时，你们彼此可以接近到人身空间或密切空间，但在办公室、会议室等公共场合，要注意与其保持社交空间，以维持这种约定俗成的社会层级关系，以免引起同事的误会或误解，同时，也可以更好地维持你们之间的关系。

为了避免上述情况发生，以下几条是西方人在拥挤的场合所遵守的不成文规则：

(1)在拥挤的电梯或公交车上，最好不要同任何人说话，包括你认识的人；

(2)尽可能避免与他人目光对接，否则，对方会觉得你有不良企图，因而会感到厌恶；

(3)保持“扑克脸”，少带表情或面无表情；

(4)如果随身带有书报，就全神贯注地看，切忌东张西望；

(5)如果挤靠得非常近，这时，最好不要有任何身体动作，如果要下车或者走动，最好事先声明；

(6)在电梯里，眼睛盯着表示楼层的显示板最合适，不要向其他方向看。

私人空间与文化背景

每一种文化对人体语言都有很重要的影响，尤其在空间问题上。

过去的年代里，在中国，多是一家几代居住在一个宅院里。中国人往往把个人的空间扩展为家族的空间。

这是东方人对空间概念的一种理解。与东方人相比，西方人认为空间是虚空的，就是人与人或两个物体之间的距离。在对待空间问题上，东方和西方世界有明显的不同之处。

在法国，较高的居住密度在一定程度上促使法国人去关心和注意周围的人，这种居住密度造成了法国人独有的空间观念。也许是私人空间有限，人们相当珍重公园里的空草地，城市建设强调满足眺望建筑艺术的要求。

西方国家之间对于空间的理解也存在区别。

英国人对空间的看法与众不同，他们几乎不关心自己住宅的私人领域。但他们又和美国人

pdf下载网 http://www.i8788.com

不同，当他们想退进私人领域时，会保持沉默，不理睬人；换成美国人，他就会离开众人，独自待着。英国人的这种观念也许和他们没有私人空间意识以及喜欢聘用家庭女教师的习惯有关。在英国，私人领域是通过严谨的人际关系来保证的。在美国，人们通常与邻居交谈，因为他就住在近旁；英国人就不一定去和邻居搭讪。

纽约是一个人口密度相当高的城市，所以纽约人对私人空间有一种特殊需求。正是由于这个原因，有人到了纽约，认为那里的人不友好。然而，这种“不友好”，正是纽约人尊重他人的私人空间的表现。他们不愿侵犯他人的私人领域，所以在电梯里、在地铁车厢里或在摩肩接踵的街道上，他们干脆不理睬别人。

私人空间效应

人人都需要私人空间，如果他人侵入这一空间，每个人会作出不同的反应，这种反应叫作“私人空间效应”。

就学生来说，不同的学生，私人空间的范围、性质是不同的。一般地说，成绩、表现暂时处于落后状态的学生，私人空间控制范围较宽，他们对自己私人空间是警觉性的；成绩好、表现好、善于与人相处的学生，私人空间控制范围比较窄，他们的私人空间是开放性的；成绩中等，表现一般的学生私人空间控制范围居中，他们的私人空间是闭锁性的。

许多教师在与“拒不认错”的学生谈话时，总是把凳子不断地移向学生，向学生靠近，有时甚至面对着面，其目的就是要突破学生的私人空间防线，使学生保护自己错误的自信心破灭。表现、成绩暂时处于落后状态的学生，特别在公共场所私人空间控制范围较宽，当教师离他一米远左右，就会引起学生的警觉。

在与好学生谈话时，教师可以靠近一些。因为好学生往往得宠；对老师来说，他们的私人空间是开放性的。他们愿意接受老师，但不愿让老师靠得太近，太近了也会反感。与成绩、表现一般的学生谈话时，教师会注意选择好距离，太远了，学生会觉得老师看不起他，谈话收不到好的效果；太近了，会引起学生的强烈反感。

不同性别对空间及“不存在的人”的看法

一般来讲，性别不同在空间被侵犯的情形下会产生不同的连锁反应：比如，一个女子分别侵入一个男子及一个女子的私人空间，所遇到的情形就大不相同。从男人的角度来说，当女子入侵时，他可能将这一行为理解为“调情”或者认为这个女子对自己有好感，因此，他不太容易因为空间受到侵犯而产生敌意，反而可能盼望女子的光临。如果这个女子侵入的是另一个女子的空间，那么对方就可能产生戒心。相反，如果是男子入侵女子的私人间，情况就会截然相反，该女子一定会采取防卫措施，以保证自身安全。

另外，侵入别人私人空间的人，或许会产生这种心理：“你在我眼里就是一个根本不存在的人，因此我可以任意走近，你也不会把我怎么样。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

在拥挤的公交车或地铁里，如果一个人不小心或迫不得已侵入别人的空间，这种信号的解释就含有另外的含义了。主要原因是这两个人都认为对方是“不存在的人”。倘若由于突然刹车而撞到了别人，那么就会意识到彼此的“存在”，但是此时，他们会把这种“骚扰”的责任推到他们所面临的形势上。

相反，如果在轻松自由的场合，再把活生生的人视为“不存在的人”，则必定会使他感到愤怒。这就是在图书馆或公园的长椅上，人们不愿意和陌生人挨得很近的原因。

比如，打扫卫生的人进入办公室整理废物桶时从来不用敲门，反过来说，在办公室里的人对于他的突如其来也从来不感到意外或头痛，对办公室里的人来讲，打扫卫生的人不过是一个“不存在的人”，而打扫卫生的人自然也视办公室里的人为“不存在的人”。

个人空间与个性的关系

事实上，对侵犯私人空间的反应而言，不同的人有不同的反应，科学家指出，性格外向的人一般会允许别人更为接近他们的身体，很少或者没有任何不自在的感觉。性格内向的人因为有害羞的天性，总是想跟别人保持远一点儿的距离，最适当的距离是远得可以让他们能注意到对方整个人就可以了。

而一个正在沉思的人需要的空间更大，他需要用各方面的捍卫措施来面对侵犯者，以保证自己的沉思状态。

金泽尔博士在美国联邦囚犯医疗中心工作期间研究出一种理论，这一理论也许为及早察觉人的危害社会的暴力行为指出了途径，甚至预示了通过治疗而部分地消除这些行为的可能性。

经过动物实验，金泽尔博士发现.动物对侵犯它的领地的举动经常用暴力行动来回答。当他后来在“危害社会的暴力行动者监禁处”工作时，看到有些男子喜欢单人牢房，这些曾一步一步地走向暴力行动的囚犯需要更多的空间，到底是为了什么呢？难道是为了不失去自制力或让自己在更大的空间才能获得安全感吗？

金泽尔博士经过调查发现，许多男子之所以被起诉是因为别人的某些侵犯行为使他们无法忍受。经过仔细研究发现，这些侵犯行为仅仅因为某些人跟他们靠得太近，别的什么也没干。

但是，他们的暴力也会在监狱内发作，这是什么原因呢？为了解决这个问题，金泽尔博士与 15 名自愿参与实验的犯人做了一次实验，其中 8 名犯人有前科，7 名没有。这些犯人被要求站在一个空房间里，实验主任慢慢向他们靠近，如果他走得太近了，这些犯人可以说：“站住！”这一实验经过多次重复，最后成功地得出结论，每个受试者都需要一定的空间区域，即“人体缓冲区”。

金泽尔博士说：“那组暴行犯人与实验人员保持的距离是其他犯人的 2 倍，他们的人体缓冲区的大小为非暴行犯人的 4 倍。如果离这些暴行犯人太近，他们就会作出反应，唯恐靠近者有威逼或侵犯的企图。”这一感觉和他们犯法时的感觉一样，当时他们就认为有人要向他们“寻衅”。

金泽尔博士由此得出结论，当有人侵入这些人比普通人大得多的私人空间时，他们就会被一种不可名状的惊慌失措所控制，因而变得十分凶暴：看来我们正在渐渐开始理解人类暴行的原因。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 不要擅闯他人的私人领地

保持距离是一种礼仪

中庸之道历来为中国知识分子所推崇，所谓中庸，就是不偏不倚，无过无不及。其实，人们对于空间距离的认识也与此有相似之处。在公共场合，如果与某人距离太近，别人会认为你有所企图，相反，如果距离某人太远，别人就会认为你很讨厌他，所以保持距离也要讲究中庸之道。

处于公共场合时，人们都喜欢与陌生人保持一定的距离，这已经是不容置疑的事实了。但是保持距离也要讲究技巧，否则很容易使别人感觉不舒服。有人对医院候诊室中人们选择座椅的位置做过一项调查，结果发现，第一位入座的人一般会随便选择一个位子，第二位则选择与第一位间隔一个或几个座位的位置，接下来的人多会选择离自己最近的两个人中间的位子坐下。人们称这个原则为“中间原则”。

这样的例子比比皆是，在聚餐时，刚到的几个人一般会按照“中间原则”入座；在上公共卫生间时，一般人们会选择最里边，如果已经有人，就会遵循“中间原则”。从某种意义上说，保持距离也是一种礼仪，遵循“中间原则”既可以满足保持个人空间的心理需求，也不会让旁边的人有什么想法。在聚会时，谈判时，或者出席会议时，如果没有自己特别亲密的朋友，在选择位置时，最好做个“好好先生”。

不可擅闯的私人领地——个人空间

上下班高峰，电梯和地铁那狭小的空间里，像沙丁鱼似的密密麻麻地挤着很多人。身体相触碰的尴尬感受，很多人都曾亲身体验过。人们之所以会对紧贴着自己的人感到反感，是因为我们每个人都有自己专属的个人空间，它仿佛是一个便携式的大气泡，无形地环绕着人们的身体。不管我们走到哪里，这个“气泡”以内的空间就是我们的个人空间。当这个空间被侵犯，任何人都无法保持自在和淡定。

拥有属于自己的一席之地是我们内心最深处的渴望之一，正是这种渴望让我们获得了我们所需要的个人空间。审讯员在审问罪犯时，常常采用入侵个人空间的技巧来摧垮犯人的抵抗心理。他们让犯人坐在硬邦邦且没有扶手的椅子上，让他身处空荡荡的房间中央，并不断地接近他的私密空间甚至是特别私密空间，直到他肯老老实实回答问题为止。通常情况下，犯人们都会难以忍受私密空间被人侵犯的折磨，很快就会放弃抵抗。

一个人所拥有的房屋和他经常使用的空间，共同构成了他的私有领地。在这些领地遭受入侵的时候，他会为了捍卫他们而战。家、办公室、汽车，都代表着一个人的私有领地，人们会用

pdf下载网 http://www.i8788.com

墙、铁门、栅栏、户门之类的东西明确划分领地的边缘。在这些地方，常常可以看到比较明显的个人标签。倘若你独占一个办公桌，为了避免他人使用，你会用私人物品占据桌面的位置。例如，日历、个人照片、小毛绒玩具、小盆的仙人掌、写满字迹的便利贴等，表示主人的存在。假如你是同其他人共用一个办公桌，两个人都有可能会将自己的物品延伸到对方的空间，此时的个人领地标示就更为必要，而选用小物品来确认两人之间的边界是常见的招数。

家庭作为私人生活的地点，是个人领地标示最明显的地方，不可随便乱闯。即便是朋友，出于礼貌，也应在主人的引导下参观室内的空间，而不可随处走动。尤其家庭中的卧室是最为私密的地点，属于绝对的个人领域，万不可造次乱闯。

每一个领地的内部也会被分为若干个小领地。比如，家庭中的某个成员可能会将厨房视为自己的专属领地，在他使用厨房时不允许任何其他成员进入厨房；也许咖啡馆的某个顾客会特别青睐墙角的那个席位，家里的妈妈或者爸爸也会有自己最喜欢的某把椅子；公司里的某个商务人士可能会对会议室的某个座位特别偏爱，而将它视为自己的专属空间，等等。所有这些区域要么就是人们所拥有的财产，要么就是人们常常使用的空间。

由于社交、公共场合的个人边界显现得并不明显，人们会用各种方式来表现自己对空间的所有权。选择具有私人性质的小物品如书本、衣服、雨伞、背包等，都将是展示个人领地的常用方法。在大众的观念中，私人物品就代表了私人空间，没有经过同意不能随便碰触。所以，即使再小的东西，也能起到标示个人领地的作用。比如，咖啡馆的那位顾客为了充分占有自己喜爱的座位，甚至会在桌面上刻上自己名字的大写字母；公司的那位商务人士为了标记属于自己的座位，会用文件夹、钢笔、书、衣服等东西堆满那个半径 46 厘米的私密空间……凡此种种，都是在暗示你：这是我的个人空间，请勿擅闯。

乘电梯的尴尬

自从高楼大厦一栋栋拔地而起，电梯便成了生活中不可或缺的重要组成部分。但是在现实生活中，乘坐电梯是一件很令人头痛的事，尤其在上下班高峰，颇有挤公交车的感觉。

在一次问卷调查中，有 90% 的人表示不喜欢乘电梯，当被问及原因时，虽然答案五花八门，但无非是因为乘电梯的人过多所带来的种种困扰。有人说："每次上班时间，电梯口都是人山人海，每下来一班电梯，里边的人还没出来，外边的人就蜂拥而入，如果不拿出冲出重围的勇气，很可能又会被带回原地。"还有人说："其实挤倒不是大问题，谁让咱中国人多呢，最让人难受的是在电梯里面与陌生人的'亲密接触'，那简直让人无地自容，好像自己干了坏事一样，有点手足无措，不知把目光放到哪里……"

其实人们之所以有此类问题，归根结底还是个人空间的问题，每个人都有自己能够忍受的个人空间，如果超越了这个范围，人们就会不自觉地产生焦虑不安的情绪。但是尽管如此，人们也绝对不会让自己的不良情绪任意蔓延下去，因为在公共场合暴跳如雷等于自讨无趣。多半人在乘坐拥挤的电梯时，会伪装出一张面具脸，目光呆滞地盯住电梯上的数字，好像对眼前的一切无动于衷。

伪装似乎已经成为人们在人口密集的公共场合，发挥身体语言的公理，通行于不同文化背

pdf下载网 http://www.i8788.com

景的国家和地区。无论是在电梯、公交车中，还是在候诊室、电影院、火车上等等，人们的反应不外乎以下几种：不跟任何人讲话，包括自己的熟人；避免与他人有目光接触；假装一本正经地看报纸，尽管脑海早已经因为身边的异性而浮想联翩了；保持某种姿势，一直僵持到底。

伪装能够成为人们在拥挤场所不成文的法则，并不是偶然的。这样做是出于保护个人空间的目的。当别人不可避免的侵入自己的个人空间时，把他人当作透明人，好像根本不存在一样，这样能够有效缓解因为外人入侵所产生的焦虑感。

当消极情况不可避免的出现时，自欺欺人也是一种缓解压力的办法，当外人进入你的个人空间时，不妨尝试一下，至少可以使你在心理上轻松很多！

“正中间法则”

当一个人在陌生人群中寻找属于自己的空间时，比如寻找电影院或者会议桌旁的座位、健身俱乐部里的毛巾挂钩之类，他的行动是有规律可循的：这个人一般都会先往比较宽敞的区域看，然后选择正中间的那个位置作为自己的空间。

具体而言，如果是在电影院，他会在坐得离自己最近的一位观众与排尾之间的区域寻找位置，最后在两点之间的正中落座。如果是在健身俱乐部，他会在空毛巾挂钩最多的区域寻找位置，然后选择挂在空毛巾架的正中间，与两旁被他人使用的挂钩保持相同的距离；也可能他会像在电影院找座位那样，选择位于毛巾架顶头和最近一个他人的毛巾挂钩正中间的位置。

这种保持距离的礼节是为了避免因为靠别人过近或者过远而冒犯别人。可以试想一下，如果你在电影院中，没有选择位于排尾与邻近观众的正中间的位置，那位相邻的观众心里可能就会有想法；而如果你离他太远，他会怀疑你是不是讨厌他这个人；一旦你离他太近，他又会有受到胁迫的感觉。因此，坚持“正中间法则”这一礼仪，就是为了维持人与人之间融洽的气氛。不过，对大多数人来说，对这一行为准则似乎还需要多加练习。

赴宴时，细心的人会观察到，尊重个人空间是不成文的规矩，所以餐厅会把盐、胡椒粉、糖、花以及其他一切桌上的物品都仔细地摆放在桌子正中间的那条线上，这样，每位顾客的座位都能得到平等的待遇。个人空间的大小都一样，取放作料的距离也基本相等。如果在宴会进行过程中，有人试着悄悄地把盐瓶挪到一个同伴的身边，然后再把胡椒粉、花之类的东西也挪过去。不久，这位午宴同伴就会产生个人空间遭到入侵的微妙反应。他要么就会坐得离桌子远一点以便重新获得属于自己的个人空间，要么就会把面前的东西都放回桌子中央。

只有在公共卫生间里，这个保持距离的“正中间法则”才会出现特例。我们发现人们在进入公共卫生间时，90% 的时候都是直奔最尽头的厕位；如果那个厕位被占用了，人们才会使用“正中间法则”。

当个人空间被侵犯时

人类在个人空间受到侵犯时，往往会发出焦虑的信号，并通过一定的方式来减弱这种感受。

pdf下载网 http://www.i8788.com

例如，当一个日本人想要不断靠近自己的美国朋友时，美国人就会不断调整两者间的距离，以防止感到不适。

比如在图书馆等公共场所，个人空间被入侵时，多数人会在自己与入侵者之间建立一个屏障，既利用手中的书、资料把侵入者隔绝在外，同时装作若无其事的样子，让自己恢复到平静状态。不过，也有个别人会警告入侵者离开或增加距离和发出生气的信号，若对方仍无反应，则可能会选择放弃或走开。

不过，还有一个特殊的情况需要提到以引起注意。那就是驾驶汽车的人在对待与汽车有关的私有领地时，往往和对待普通私有领地的态度大不一样。

汽车或许会放大人们对于个人空间的需求，在某些时候，这种需求可能会放大到正常情况下的十倍。也就是说在驾驶汽车的时候，人们会感觉自己的车前和车后都需要 8～10 米的个人空间。如果在行驶过程中，其他的驾驶者超越到我们的汽车前方，那么即使这个驾驶者不会给我们带来危险，我们的身体仍会产生生理上的反应，例如情绪变得愤怒，甚至想要攻击这个驾驶者，这种生理反应被人们称为“公路暴怒”。

相比而言，当人们走向电梯时，如果有人插到我们的前面，入侵了我们的个人空间，我们一般会表现得态度谦逊，允许他人先走进电梯。这种态度与在公路上驾车被人超越时的反应，差异十分显著。

一旦身处车内，人们便以为可以消失于他人的视线。对有些人来说，汽车就是能够保护他们的一个茧，成为他们在这个世界上的一个藏身之地。当他们为了和其他车辆拉开距离而慢慢地沿着路边行驶时，汽车的轮胎几乎快要开进路边的排水沟；对更大的个人空间的需求，让他们不惜在马路上冒险。

此外，相关调查结果显示，在近距离，人们更愿意靠近物体，而不是人。因为环境中人的存在，让人们为失去了独自的空间而焦虑。此外，一般人对来自后面的入侵最敏感，这是由于人对不确知的、看不见的东西往往有恐惧感。而且，外人的存在，不仅是侵入空间的问题，同时也影响了我们对周围空间安全感的判断。

影响个人空间需求差别的因素

大部分动物都会将自己身体周围一定的区域视为自己的私有领地，至于这块领地范围的大小则主要取决于动物生长环境的拥挤程度，以及当地动物分布的密集程度。所以，私有领地的大小是由当地的整体环境决定的。在广袤的非洲大地生长的狮子，它的私有领地大约包括半径 50 千米以内的范围，甚至还要更大。但是，如果是在类似于动物园这种地方，和其他狮子一起封闭喂养的狮子，他们所需要的私有空间可能只有几平方米大小，这是出于居住的拥挤程度而做出的无奈的选择。

像动物的领地一样，人类个人空间的大小也要取决于生长环境当中的人口密度。这也就意味着，个人空间的大小还与文化背景有关。在有些国家的文化背景下，例如日本，人们已经对拥挤的环境习以为常；但是很多其他国家的人就更偏爱开阔的个人空间，希望其他人能够跟自己保持适当的距离。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在国际商务谈判时，亚洲人、欧洲人和美国人看待彼此的眼神总是充满了疑惑。在欧洲人和美国人看来，亚洲人是“纠缠不休”“随随便便”的人；而在亚洲人眼里，欧洲人和美国人则是“待人冷淡”“不友好”的人。正是文化背景的差异让人们难以意识到不同地区的人对个人空间需求的变化，所以很容易对他国的人形成误解或者做出不准确的推断。

此外，生活在乡村的人会比生活在人口密集的城市中的人需要更大的空间。两个来自城市的人彼此握手问好，他们把手伸到距离身体46厘米的位置。在人烟稀少的田园长大的人，会比在人口稠密的城市长大的人，需要更大的个人空间。所以，当一个人和别人握手时，我们只要观察他伸出手的幅度，就能判断他是来自大城市还是小乡村。在城市里长大的人们通常需要半径46厘米的个人空间，这个半径也是当他们跟别人握手时手腕和身体之间所保持的距离。

把手伸到个人空间的边缘处，可以让彼此问好的两个人互不侵犯对方的个人空间。在人口密度较低的乡间长大的人，通常需要半径一米以上的个人空间。同样，这也是他们在跟人握手时手腕与身体之间所保持的距离。

乡村的人们在跟你问好时，通常会稳稳地站在原地，为了能够握住你的手而身体前倾；而城里的人们则会走上前去跟你握手。在偏远地区长大的人还会需要更大的个人空间，最大的能够达到半径6米。这些地区的人们在彼此见面时不会采取握手的方式，而是远远地站着，向对方挥手问好。

生长在城市的农用设备推销员，在偏远农村进行上门推销时，一定会觉得上述信息非常实用。比如，一个农民或许需要半径1～2米的个人空间，那么，如果你跟他握手的话，他就会觉得自己的个人空间遭到入侵，从而产生不快或者抵触的情绪。那些来自乡村的优秀销售员一致认为，在跟乡下的顾客问好时，虽然可以握手但身体不要靠得太近；而在跟偏远地区的农民打招呼时，只要远远地挥挥手就可以了。以这种方式开场的推销，最有可能获得满意的销售成果。

有太多的因素会影响到人们与他人之间所保持的身体距离，所以，在你思考为什么人们会保持某一特定间距的原因时，一定要考虑到每一个细微的因素，然后再做出判断，这样才是最明智的做法。

第三节
空间里的奥妙：高度和身份地位的比例

高度与地位、身份之间的比例奥妙

高度与身份和地位有着非常紧密的联系。一般情况下，不管是动物还是人，都喜欢用高度展示自己的统治地位或者用高度提升自己的信心和能力，另外，人们都知道站立的发言姿势对获取谈话控制权具有相当重要的作用，这也就是为什么人们在开会讲话的时候为什么一般会站着讲话了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

现实生活中，人们向上的心理渴求随处可见。比如运动会上的领奖台，最高的那个永远都属于这个项目的冠军运动员，而获得银牌和铜牌的选手所站的领奖台会依次低于冠军的位置，因此，只能仰视冠军；一些领导者讲话时，总是喜欢站在高于群众的某个位置上。

长久以来，挺直或弯曲身体的做法一直是人们用来建立上下级关系的一种方法。在古代，当人们提到皇帝或者太子时，常常会用到“陛下、殿下”等词语。为了吸引观众的注意，演说者大都会选择站在高人一等的演讲台上发表激情四射的演讲。

任何人都不希望别人说自己“鼠目寸光”，更不愿意被其他人“看不起”，或是在人前“低人一等”。在有些国家的文化当中，人类社会常常被分成了“上层社会”和“下层社会”两个阶层。

那些位高权重或表现出色的人时常会摆出一副傲慢的样子，在应对一些人和事的时候也表现出从容不迫的态度，并以“俯视”的眼光打量周围的一切。在中国的神话传说中，没有哪位自命不凡的神灵会住在偏僻的荒野里，他们大都居于某座名山大川或高高在上的天庭，以高度来彰显身份的高贵及地位的高尚。因此，身份和地位在一定程度上决定了人们的在心理上的“高度”。

与此相反，在某些时间或场合，放低自己的身体却是地位优越的信号。比如，在朋友家中做客，如果你悠闲地躺在沙发上，身体放得很低，而主人却站在一旁。

高个儿的优势

研究表明，身高与社会地位有密切的联系。据统计，身材越高的人往往越聪明，得到的薪水也越多，相应的社会地位也越高。普林斯顿大学的安妮·凯丝和克里斯蒂娜·帕克森在前人研究成果的基础上，曾发表文章指出：“个子较高的孩子在入学前，甚至从三岁一直延伸到整个童年时期，他们在认知能力测试中的表现都很突出。”

在就业与择业问题上，高个子比矮个子更具优势。

首先，高个子自尊心不像矮个子那么强，身体状况良好，相反，矮个子往往受到社会的歧视，这是他们收入偏低的主要原因。

其次，高个子之所以从事高薪职业的几率大，除了优越自信的形象外，他们在语言、计算能力以及智力方面的优势也是他们获取高薪的重要砝码。在英国和美国，拥有超过他人 4 英寸身高优势的人其薪水会比普通人平均高出 10%。

其实关于身高与社会地位关系的问题，早在几千年前的苏美尔文献中就有记载，权力越大的人身材越高、身体越健壮。同时不久前英国诺福克古墓出土的文物也表明，个子高的人更长寿，同样的结论也被现代科学家所证实，老年人如果在 20 年内身高下降 2.5 厘米以上，与同龄人相比，寿命就会缩短。研究人员在得出这一结论之前，曾对 4213 名年龄在 40～59 岁之间的英国男性进行跟踪调查，结果发现有 15% 的人在 20 年内身高下降 3 厘米以上，结果在接下来的 6 年内，有 760 人死亡。最后得出结论：身高下降 3 厘米以上的男性比身高不下降的同龄人相比，死亡率要高出 60%。

高个子的优越性在恋爱中体现的也颇为明显，一般女性更喜欢找高个子的男朋友，可能感觉更有安全感，其实根本原因在于高个子男性比矮个子在生殖方面更成功，他们的雄性特征也

pdf下载网 http://www.i8788.com

更明显，看上去更像男人，同时，高个子的人成功的几率也比较高。有人统计过，美国历史上只出现过三位身高低于平均水平的总统，同样在大学里，职称越高的人，平均身材也越高。

据调查，那些接受过笔直站姿训练的人，看起来更自信、更积极，人们在完成一件具有挑战性的任务后，为了表现内心的成就感，常会采取笔直地坐姿，显得精神抖擞，而那些没有完成任务的人，常常会摆出懒散的坐姿，看起来无精打采。

在社交场合，身高也是判断支配性人物的标志，那些居于高位的领导者总是腰杆挺得笔直，给人一种威严感。在《白鹿原》中，黑娃一直觉得“白嘉轩的腰挺得太直了”，给人一种压迫感，所以他从小就疏远白家人，尽管白家对鹿三一家照顾有加。相反鹿子霖从来不这样做，所以他对鹿家人颇有好感。

所以在交际过程中要想博得别人的好感，最好不要摆出这种高人一等的架势，这样会给人一种拒人于千里之外的感觉。如果在你的上司面前摆出这种姿势，恐怕你的饭碗很难保住了，除非你是不可替代的人。

屈身的礼节

身高的确在生活中扮演着重要角色，除了上面提到的一些研究成果外，从一些成语的运用中也能体现出来。在谈到一个高傲自满的人时，我们会用“趾高气扬”来形容，当我们满怀信心去做一件事时，会“昂首挺胸”，表达战士士气时，会说“斗志昂扬”，生活中谁也不愿意“低三下四”去求人，汉奸在侵略者面前总是“卑躬屈膝”“点头哈腰”。

在位高权重的大人物面前，我们总会不自觉地降低自己的身高，显得谦虚而恭敬，同时对方也会习惯性地摆出一种傲慢的姿势，用俯视的目光扫视我们，俨然像一尊神像在安抚众生。总之，在人们的潜意识中，那些有身份、有地位的人总是高高在上，宛若神灵。所以在西方国家，女性在皇室人员面前，要行屈膝礼；男性则要行脱帽礼或者点头问好。现在大部分人已经不再戴帽子，但是象征性的脱帽问候方式依然存在。通过这种礼节，会使自己显得卑微渺小，从而使对方显得高大威武，更具有支配性，最终达到讨好对方的目的。

“鞠躬”礼也是自降身份的一种礼节，与屈膝礼、脱帽礼有异曲同工之妙。在韩剧中，这种礼节频繁出现，简直是家常便饭。据说韩国人举止优雅，风度翩翩，大概与这种礼节有关。另外，这也是日本人青睐的姿势，日本士兵在接到军官的命令时，总会伴随铿锵有力的一声“嗨”做出一个干脆利落的鞠躬姿势，中国人则在应答的同时敬礼。如今有的日本公司已经将敬礼的姿势引进了公司的管理体制中，公司规定对于不同目的的顾客，给予不同的敬礼待遇，如果只是进来看看的顾客，只要行 15 度的鞠躬礼就够了，如果遇到购买者，则要行 45 度的鞠躬礼。

格拉西安在智慧书中提到“将荣誉的桂冠戴到他人头上”，意思是说要想赢得别人的好感，就要懂得谦让，即使某件事的成功是自己的功劳，也要将荣誉让给自己的上司，即使是上司犯下的错误，也要揽到自己身上。这样的人才能够在社会上立足。

其实在现实生活中，没必要如此，只要自己稍微做出些抬高别人，降低自己身份的举动，一切就不至于太糟糕。比如在公路上每天因为超速行驶而收到罚款单的人有很多，据调查大部分人都采取消极的姿态坐以待毙，最后被罚款还受到严重警告。其实罚款完全可以避免，只要充

pdf下载网 http://www.i8788.com

分调动自己积极的身体语言。我们可以对这两种态度作一下比较,在前一种情况下,你处于消极应对状态,你可能会留在车里等着警察过来,然后坐着从车窗探出头为自己找借口,最后为自己的过失埋单。此时你的身体语言是支配性的,其一,警察要过来找你,要进入你的领地;其二,你的借口实际上是对警察执行罚款的否定;其三,坐在车里,探出脑袋和警察说话,这对对方而言是一种蔑视,好像领导在交代下属做事一样;最后,在你和警察之间形成了一道屏障,不利于双方进行良好的沟通。

如果换一种积极的身体语言会产生什么样的效果呢?比如在收到警察要求停车的信号时,赶紧下车,这样会给别人留下积极承认错误的印象,也表示自己对警察很尊重。最主要的是你主动走到警察面前,就会进入对方的领地,警察可以原地不动地留在自己的领地,这样他会感觉更舒适。然后要在语言上下功夫,要尽可能地站到警察的立场上说话,比如说自己是一时大意才出错的,以后绝对不会再犯了,同时告诉对方自己很理解对方的心情,警察也不容易等。在请求警察免去对自己的处罚时,可以摊开双手,并用颤抖的语调请求对方,最好能够使对方对你产生孩子般的怜悯之情,这样被罚款的几率就会大大降低。如果你是女性,可以充分调动各种积极的身体语言,比如微笑或者抚弄头发等,这更容易博得别人的怜爱,幸运的话或许就可以避免罚款了。巧妙利用积极的身体语言去放低姿态,抬高别人,从而使自己避免不必要的麻烦,只要具备这样的意识,那么避免这些麻烦就会变成轻而易举的事。

有位商业精英在谈及自己的成功之道时说道,没有什么特别的经验,只是每次与客户谈判时,他都尽量放低姿态,从来不会因为对方来自小公司而有任何的不屑,也不会因为对方的飞扬跋扈而予以还击,相反,只要有机会他都尽可能的低头、弯腰,把优势和荣耀留给别人,从而赢得别人的好感和信任。适当地放低姿态,往往会有意想不到的收获。不要觉得这样会有损尊严,事实上,越是有能力的人,越谦逊,越平易近人。反而是那些外强中干的人,总喜欢摆出盛气凌人的架势,就像人们说的"越拼命表现什么,越缺少什么。"在人际交往和商业活动中,适当地放低姿态,不仅可以展现出个人的胸襟气度,使自己的人际关系变得更加和谐,事业成功的几率也会大大提高。

身高对爱情婚姻的微妙影响

最新的一项研究结果显示,爱情和婚姻与身高有着非常紧密的联系。研究人员对 3000 多名男性进行了调查,其中,身高低于 1.70 米的男性被归入矮个儿一列,高于 1.85 米的则被归入高个儿一列。最终,研究人员发现,身高超过 1.85 米的高个儿男性的爱情成功率比那些矮个儿的要高 45%。其中,30~39 岁的矮个儿男性中,有 60% 已婚或有稳定关系的女伴,而高个儿男性的这一比率却高达 75%;而 40~49 岁、50~59 岁的男性中,矮个儿男性和高个儿男性的婚姻成功率相差达到了 20%。

波兰人类学家伯格斯拉夫·波洛夫斯基发现,在现实生活里的人际关系当中,信任、金钱和尊重都是次要的,而两人之间的高度差保持在 1:1.09 的比例才是维系两人关系最重要的因素。伯格斯拉夫通过一项研究发现,想要维系一段幸福的婚姻,丈夫的身高应当是妻子身高的 1.09 倍。事实证明,那些不符合这一身高比例的夫妻或情侣的浪漫故事最后很多只能以分手告终。

pdf下载网 http://www.i8788.com

即便结婚了，其婚姻的稳定性和持久性也是令人担忧的。

为什么身高对爱情婚姻会有如此微妙的影响呢？

新西兰坎特伯雷大学实验心理学的领头人布鲁斯·埃利斯博士发现，高个子男人在生殖能力上也明显优于矮个子的男人。而导致这一结果的原因并不仅仅是因为男性体内睾丸激素的分泌与个人的身高有关，而且这其中还包含了女性更愿意选择个子高的男性为配偶的心理原因。个子高的男性不仅自身生殖能力更强，而且他们还能通过基因将这一优势遗传给自己的下一代。至于男人之所以会更加青睐那些个子比自己矮的女性，也正是因为只有这样才能更加凸显出自己的高度优势。

此外，追寻一种安全感和依赖感也会影响到择偶时对身高的要求。

弥补身高劣势的技巧

就像无法左右天气一样，我们无法选择自己的身高，但是在社交活动中，身高又确实起着举足轻重的作用，所以那些身材矮小的人，尽管无法改变自身的实际高度，也要试着通过掌握一些技巧，改变别人的视觉效果，因为有时候决定我们身高的不是自己的身体，而是别人的感觉。

1. 可以调整位置和姿势

如果谈话在室内进行，可以让对方坐在较矮的位置上，这样对方的高个子优势就没有发挥的余地了；倘若谈话在户外或者不方便坐下的场合进行，要尽量和对方保持一定的距离，千万不要并排站立，否则这种身高落差形成的自卑感会影响你的情绪。倘若对方故意利用自己的身高优势，在你面前表现得高傲自大，那么对付他最好的办法就是轻蔑，你可以把视线转移到其他地方，摆出一副不屑一顾的样子，这样他就无计可施了。

2. 调整自己的言谈举止

决定我们身高的往往是别人的感觉，一个说话强硬果断、掷地有声的人，即使个子不高，也会给人一种高大威猛的感觉。相反一个高大的人，说话软弱无力，唯唯诺诺，这本身就使他的形象大打折扣，身高也会跟着缩水。

3. 拥有渊博的知识、涵养以及辉煌的事业

不管你的身材是多么矮小，如果知识渊博堪比学者，富有涵养，气度不凡，那么你的形象自然会变得高大。又或者你功绩卓著，名扬四海，你的形象也会大大改观，谁能想象当初横扫欧洲，战功赫赫的拿破仑是个身高不足 1.7 米的将军？谁又能相信身高不足 1.60 米的邓小平，会成为中国改革开放的总设计师，领导一穷二白、满目疮痍的中国走向繁荣富强？

4. 凡事积极主动

身材高大的人会因为自己的消极被动、坐以待毙而变得渺小；同样身材矮小的人如果凡事争取主动，表现得积极向上，开朗大度，那么身高的劣势会被这些积极因素所替代，所以不要因为自己先天的某种缺陷而消极沮丧，人无完人，那些成功人士之所以看起来完美，不是他们没有缺陷，而是知道如何掩饰。一个人如果将自己能够做到事情发挥到极致，那么自己脸上的黑痣也会变成美人痣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5. 女性可以通过改变座椅的高度来增高

因为平均而言,女性的身高比男性约矮 5 厘米。最简单、最易操作的方法就是,女性可以通过改变座椅的高度来达到“高人一等”的目的。比如,可以让个子高的人坐在稍矮的座椅上,这时他的身高自然也就随之降低了。想象一下,当一位身材超级魁梧的彪形大汉窝坐在低矮的沙发上时,其原来站立时的威慑力怎么能不变小呢?

6. 尽量保持站立姿势

这对于弥补自己的身高缺陷颇有裨益。有位朋友经常为自己的讲话被打断而烦恼,他说自己好不容易有了发言机会,但是总是话说到一半时,就有人上来插话,都是一个单位的同事,不好意思对别人发火,但是长此以往,严重影响了自己的信心,仿佛自己能力不足似的。后来他找人咨询,人家给他的建议是:发言时尽量保持站姿。后来每次发言之前,他就去倒一杯水,回来后便站着发言,奇怪的是,此后他再也没被打断过。原来身高上小小的调整,提高了他的权威和信任度。

7. 用服装来增高

身材矮小的人完全可以通过穿着深色的服装或细条纹的西服,女性可以穿套装,以及更加温和透明的妆容(女性)和大号的手表来增加自己在他人眼中的视觉高度。如此一来,当其他人回忆起自己的时候,脑海里就会浮现出一个“高个儿”的形象。现实生活当中,许多人常常会忽略手表的作用,可事实上,手表的规格越小,佩戴人在他人眼中的体型也就显得越小。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第二篇

如何读懂身体语言

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章
外貌特征揭示人的性格

第一节　头部显露的“语言”秘密

头部基本姿势分类

头部的姿势有抬头、低头、头部倾斜、头部后仰等。各种姿势在不同的场合有不同的寓意，如“抬头”可表示趾高气扬，盛气凌人；也可以表示仰天长啸。仰天长啸又分为笑傲江湖的得意一笑和如猿的悲鸣。不同的人摆出的同样的姿势所表达的含义又有不同，还拿“抬头”来说，热情乐观的人抬头一般表现的是对未来的憧憬和向往，寓意是踌躇满志，或者是如愿以偿；悲观厌世的人则可能是怨天尤人或者“一失足成千古恨”。

头部是人体最重要的部位，“头脑”在汉语的词汇里经常是一块出现的，是智慧的代名词。如说一个人很有头脑，就是说这个人比较聪明。同时，头部可以展现一个人的所有表情，正是所谓的“察言观色”。现在，了解一下具体的头部姿势。

1. 抬头

我们常说走路要挺胸抬头，这里的“抬头”指的是一种精神状态，一种昂扬向上的态度。如果是在说话过程中突然抬头，一般表示逆反、反抗——叛逆期的孩子们一般都会对家长的训斥采取这样的态度，还有坚决不屈服的俘虏也都是以这样的态度面对强敌。

缓缓抬头，一般表示意味深长，或者轻微的惊异、好奇，也可能是要确认自己听到的话语的真实性，或为了关注对方，更认真倾听对方的言语。如在谈判桌上，谈判的一方在对方谈论谈判条件的时候，缓缓抬头，一般表示对对方条件的重视和关注。家长在听孩子们诉说的过程中，缓缓抬头，一般表示惊异于孩子的表达，要么是惊异于孩子长大了，暗含着一种赞许的态度，要么是惊异于孩子的不肖，暗含责备之意；朋友之间，其中一个在对方谈话的过程中缓缓抬头，一般表示好奇、怀疑或确保对方谈话内容的真实性。如学生之间的谈话，总是有一搭没一搭地进行，在其中一方说到某处对方感兴趣的话时，对方会缓缓抬头，确认刚刚所听到的信息的真实性，或者表示自己很乐意继续听下去，对对方的话很好奇，很感兴趣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2. 低头

老舍的《龙须沟》的第一幕："南边中间是这个小杂院的大门，又低又窄，出来进去总得低头。"这里的低头是低头的本意，不含任何感情色彩，就是把头部向下低，使自己从某物的下面通过时不受伤害。

而我们中华民族的老祖宗们不可能让一个词汇承受华夏文明的几千年的孤独，所以，低头在不同的场合有不同的含义。

春秋战国时期，《庄子·盗跖》篇曾说："（孔子）色若死灰，据轼低头，不能出气。"这里的低头表示的是一种低迷的精神状态。这句话说的是孔子不听好友柳下季的劝阻一意孤行去劝导柳下跖，反自取其辱，被强词夺理的柳下跖的威吓和言词惊吓得连连后退的情景。

《后汉书·逸民传·梁鸿》："居有顷，妻曰：'常闻夫子欲隐居避患，今何为默默？无乃欲低头就之乎？'"这里提到"举案齐眉"典故的主人公梁鸿及其妻子孟光的故事，这句话的意思是：两个人在一块儿生活了一段时间后，妻子孟光问梁鸿："以前总认为夫君您想要找个淡远宁静的地方去隐居，现在为什么总是默默无言？难道是想委曲求全，顺应世俗吗？"这里的低头，意思是卑贱地顺从。

诗仙李白的《静夜思》诗有言："举头望明月，低头思故乡。"这里的低头，是在望月思乡的时候，低头浅吟，含有一种自怜的清冷和对家里团圆的渴望和依恋之意。

元代诗人萨都剌《北人冢上》诗："低头下拜襟尽血，行路人情为惨切。"这里的低头则是一种凄凄切切的感情。

3. 头部倾斜

头部倾斜，一般表示疑问、顺从的意思。

歪着头，即是头部倾斜。

看这样一个小例子：五岁的时候，我说我爱你。你歪着脑袋，眨着水晶般的大眼睛，疑惑地问我："什么意思呀？"这里，头部倾斜即表疑问。

古代的女子"巧笑倩兮，美目盼兮"，就是歪着头娇娇地笑着，有撒娇的意味，这里头部倾斜表示顺从。

当然有时候头部倾斜也表劳累之后的小憩。如"他全身倾在椅子里，歪着头，似乎还在想着什么。"

4. 头部后仰

头部后仰的动作很多时候表示极端的某种形象，如仰天大笑、仰天长叹、哭天抢地等。

诗仙李白素有远大的抱负，他立志要"申管晏之谈，谋帝王之术，奋其智能，愿为辅弼，使寰区大定，海县清一"（《代寿山答孟少府移文书》）。但是，他却苦苦求不到功名，得不到朝廷的青睐。直到天宝元年（742），四十二岁的李白才得到唐玄宗召他入京的诏书，这时候，他得意地写下了"仰天大笑出门去，我辈岂是蓬蒿人"，可见其极端的兴奋之情。

《三国演义》第五十七回："周瑜徐徐又醒，仰天长叹曰：'既生瑜，何生亮。'连叫数声而亡。"这里也可以看出仰天长叹的极端气愤之情。

哭天抢地的解释：嘴里喊着天，头撞着地大声哭叫。形容极度伤心。可以参看这则例子：芝秀娘哭天抢地，痛不欲生，又打又骂芝秀的爹，家里乱成了一锅粥。（刘绍棠《鱼菱风景》）

以上是常见的几种头部姿势。又如：头部缩回，表示对事物的回避和不认可；头部僵直，是

pdf下载网 http://www.i8788.com

吃惊或者心理郁闷的表现，心里觉得无聊、苦闷的表现；头部朝侧方移开，主要表现在遇到危险或有伤害性的事物时，是一种保护性的动作。

在日常生活中，只要认真研究观察，你会发现人们的体态语言虽然千差万别，但似乎也仍然有迹可循。

点头的艺术

点头是指头微微向下动，表示允许、赞成、领会或打招呼。在中国的文化中，点头这一姿势表示的文化含义更丰富。

表示允许：他见我进来，点了下头："这种做法需经局领导点头批准。"

表示赞同：《红楼梦》第三十五回："黛玉看了，不觉点头。"

也可以表示打招呼。宋代刘过的《送刘从周教授》诗："还乡若有过从便，会尽人间只点头。"清代的和邦额《夜谭随录·崔秀才》："会尽人情，点头亦属多事耳。"

在唐代时科举中选者，主考于其姓名上用红笔点一下，谓之"点头"。如《新唐书·苏晋传》："及裴光庭知尚书，有过官被却者，就籍以朱点头而已。"当然，这只是一种比较生僻的说法。

在现代社会，从根本上说，点头是一种礼节性的问候或者答复。

例如在电视访谈节目中，经常可以看到电视节目主持人在嘉宾讲话完毕之后微笑着点头作为回应，从而使嘉宾能够得到肯定而更愿意滔滔不绝地继续说下去，而在不同的话题点点头，则可以诱导嘉宾在需要深谈的话题讲得更多，从而使节目达到更好的访谈效果。

不仅仅在访谈类节目中，在竞争日益激烈的职场、公司选聘人才时，点头也被广泛地运用。当今社会的招聘早已经不是单方面的求职，取而代之的是主客双方的双面选择。在招聘现场，如果主考官面无表情、吝于点头，很容易使应征者增加紧张感，无所适从，感觉自己不受重视而不愿多谈，只愿草草结束面试。这样的话，从公司的角度讲，公司无法充分了解应征者的目的；而从应征者个人的角度来讲，就错失了一次应聘上岗的机会。相反，如果主考官能在面试时频频点头给予应征者肯定，就比较容易引起应征者的谈话兴趣，认为对方"已能明白或接受我的说法""他在鼓励我继续说下去"，从而主考官能了解到更多有关于应征者的信息，应征者也会从交谈中更加了解公司，知道公司招聘的方向和培养员工的目的。对招聘双方都有百利而无一害。

在日常生活中，点头十分常见，但是，不能因为"熟视"就"无睹"。点头也有很多技巧。如果不了解点头的技巧，就不能体会到点头技巧运用后交流的改观。既然不能让点头这一动作发挥它的威力，就更不用说去充分运用它了。而事实上，如果能在点头时恰如其分地运用点头的技巧，不仅会让人感觉到你自身的很强的应场能力，更会让你的话更有说服力。

研究表明，不同的点头频率往往能够反映出聆听者的耐心程度。例如，在双方谈话过程中，如果倾听者缓慢而有节奏甚至伴有深思地点头，通常表示对谈话的内容很感兴趣，或者认为对方所述内容很有道理，有继续倾听的愿望。所以当谈话者在表述自己的观点时，我们应该适时地向对方点头以示赞同，同时表现出认真深思的态度。一般而言，如果倾听者每隔一段时间就向说话人做出点头的动作，就会激发说话人的表达欲望，让谈话者比平时健谈 3～4 倍。而如果

pdf下载网 http://www.i8788.com

倾听者点头频繁而急速，则可能表示对方已经对谈话的内容不耐烦了，想让你认为他已经完全接受了你的观点，这个话题可以结束了，或者是对方也在急于表达自己的观点。

上文中我们谈到了访谈类节目当中，主持人利用点头来引导嘉宾侃侃而谈。这也说到了点头的技巧。那就是在谈话过程当中要学会适时地点头。在谈话当中，什么叫多余？对方谈话当中需要你认可与肯定的时候，你呆若木鸡；对方谈得风云大变、天花乱坠之时，你这里风平浪静；对方调转谈兴、兴尽而返之时，你殷勤探看，频频点头……这样做都是不恰当的，不便于进一步沟通。

同样，在谈话当中，如果谈话对象针对谈话的内容和音律而适时地点头，表示其对谈话内容的赞同和肯定。但是如果谈话的内容和点头的动作并不相符，即该点头时不点头，不该点头时漫不经心地点头，往往表示对谈话的内容已经不感兴趣，听话不专心，或者是已经另有所思、有所隐瞒。退一步说，即使你并不同意对方的观点，但适时地点头给予对方以肯定，也极有利于建立友善而良好的人际关系，赢得肯定及协作。

如果交谈的时候，出现了提问的情况。如果这个问题是你提出的，那么在听取对方的回答时，你要边听边点头，并且在对方回答问题已经完毕之后，还要继续再点五次头，频率大致保持在一秒钟一次。大量的实验告诉我们，通常情况下，在对方回答完毕之后，你点第四次头时，对方会再次开口说话，提供给你更多的信息。而你现在需要做的，可以做的，就只是静静地微笑着一边聆听一边点头，同时把手放在下巴的位置，表现出认真思考的样子。

点头的动作还具有两个强有力的功能：

第一，点头的动作有利于激发积极情绪。

积极的情绪和点头是互为因果的，如果你怀有积极或者肯定的态度，那么你说话的时候就会频频点头。反过来说，假如你在说话时刻意地做出点头的动作，那么你的内心同样会体验到积极的情绪。换句话说，积极的情绪能够引发点头的动作，而点头的动作也能激发积极的情绪。

第二，点头的动作还具有相当的感染力。

在《辛德勒名单》这部影片中，辛德勒在刚出场的那个酒会上，频频地对达官贵人点头致意，结果那些人就很快地有意无意地掉入了辛德勒的影响力里。在现实生活中，如果有人对你点头，而你也以点头的动作作为回报了——即使你并不一定同意这个人的所作所为，那么，你们之间已经建立了友善的关系，这正是点头动作所创造的神话。同时，在跟别人谈话时，也可以在每句话结束前添上一个反问短句，例如，“您觉得呢？”“难道不是吗？”“你也是这么想的吧？”“这没有什么不对，是吗？”或者“是这样的，对吧？”说的同时，伴随以不失时机的点头，聆听者往往会和你一起做出点头的动作，这样你就成了交谈王国的国王，你可以随心所欲地交谈。这就是点头动作的巨大的、神秘的、难以解释的感染力。

摇头的奥妙

将头水平地从一边转到另一边就是最常见的摇头方式，它也是最普遍的否定姿势。与点头一样，摇头的含义也是广泛而一致的，只有在一些特殊的文化里才表示肯定的含义，例如保加利亚人和印度人就这样使用。

进化生物学家们认为，摇头是人们降临人世后学会的第一个动作。它可以追溯到人们的婴

pdf下载网 http://www.i8788.com

幼儿时代，当母亲给孩子哺乳的时候，如果孩子吃饱了，就会躲开母亲的乳房。即使母亲将身体向前倾斜，他们也不再感兴趣，而是左右轻轻摆头。这时就表明，孩子在拒绝哺乳了。与之类似，幼儿在吃饱了以后，也会用摇头的动作来拒绝长辈们喂食的调羹。所以，摇头的动作，似乎是人们在出生时就具备了。随着人的逐渐成长，它也演变成了拒绝和不赞同的符号。此外，有时人们会用摇头来表示某种无奈。例如，当某位病人因抢救无效而去世时，做手术的医生会一边摇头一边走出手术室，面对等待的家属表明“已经无能为力了”。虽然医生没有说什么，但家属一般能立刻明白其中的含义。

在另一些情况下，摇头则表示“不可思议”“惊讶”的意思，例如，北京奥运会开幕时，面对鸟巢的精妙设计，很多外国人张开了嘴，做出摇头的动作，表达了对鸟巢设计的惊叹赞许以及不可思议。

此外，在日常生活中，如果你看到一个人经常摇头晃脑的，你或许会猜测他是不是得了“摇头病”。不过，如果撇开这种看法而从身体语言的角度来看的话，你就会发现这种人特别自信，以至于经常唯我独尊。他也会请你帮他办事情，但很多时候，你做得再好他都不怎么满意，因为他有自己的一套，他只是想从你做事的过程中获取某种启发而已。在社交场合中，这种人一般很会表现自己，但却时常遭到别人的厌恶。不过，他们对事业一往无前的大无畏精神，倒是被很多人欣赏。

最后，当有人对你的意见表示赞同，并且努力让这种赞同的态度表现得诚实可信时，你不妨观察一下他在说话的同时有没有做出摇头的动作。如果一个人一边摇着头一边说“我非常认同你的看法”或是“这主意听起来棒极了”，又或是“我们一定会合作愉快”，那么不管他的话音显得多么诚挚，摇头的动作都折射出了他内心的消极态度。所以，要是你足够聪明的话，最好多留个心眼，仔细品读一下这摇头间的奥妙。

歪着脑袋传递的信号

小孩子最可爱的表情估计就是歪脑袋了，小孩子冲着大人歪脑袋，那时候的样子实在可爱。

歪脑袋到底意味着什么呢？有几种不同的含义呢？

姑娘在情人的肩头歪着脑袋，一般代表的就是依赖和撒娇；小孩子们则常常是表示好奇或者是聚精会神地倾听的姿态。例如有的家长说自己的孩子：“宝宝年纪小对什么都好奇，总喜欢扭头到处瞅人，特别是歪着脑袋看着你的时候，那时‘萌’得让人心软。”同时，我们可以联想到我们小时候，有事没事都会爬到父母的旁边，舒适地把自己的小脑袋依偎在父母的身上，是一种完完全全、标志性的撒娇行为。不仅人类是如此，动物也是。例如，刚满三个月的小狗听到或看到吸引它注意力的新事物（如新的狗屋、第一次见面的其他动物）时，头也会歪向一边。

歪着头这一动作，不仅仅表达上述的“依赖、撒娇、好奇”的意思，也表示一种遭到责问后的为难。例如，我们对某种事物、问题不能理解或感到莫名其妙时，常常会不由自主地做出歪头动作，有时候还会用手掌贴住太阳穴附近、耳朵之前的位置，表示正在专心于对这一事物的思考。由此可见，歪着脑袋有时候也是一种表示“疑难”的信号。

如果在生活中我们看见有人把头部向一侧倾斜的斜度很大，甚至暴露出了喉咙与脖子，显得有气无力的样子，那么，很显然，这个人已经放弃了无谓的反抗。这个动作是缴械投降的意

pdf下载网 http://www.i8788.com

思，基本上表示此人在对抗对方的问题上已经黔驴技穷，彻底放弃，从而完全听从对方的安排。当然，也会有已经死心的意思，表示自己的不情愿，但又无可奈何的想法。上述这个姿势显然已经暴露给了对方自己的要害部位——咽喉和脖子、颈项之处。这样肯定会显得更加弱小和缺乏攻击性。相对于小孩子们把头依偎在父母的身上表示撒娇的动作，成年人（大多是女性）把头歪向一侧时，好像也是无意识地把自己寄托在保护者或者父母身上，更甚的是——无望。当然我们也不排除用这个动作来玩弄风情，因为缴械投降本身就是使人怜悯的姿势。这种姿势在女人身上表现出来会更有杀伤力，会有小鸟依人的感觉，表示完全依赖，对于男人来说，女人的这一动作无疑具有巨大的杀伤力，如果女人故意用这个动作来吸引或控制男人，一般来讲，都会大获全胜的。

然而，世界文化何其浩渺？因为文化的差异，各个表情或姿势在不同地区表达的意思也不相同。歪着头也是一个例子，这个动作在东方相当普遍，我们时常会看见这个动作，不管是在一般的交际场所，还是娱乐休闲场所，还是在完全放松精神的自己家里。而欧美人，则很少很少运用这个动作，他们很少歪着头。即使歪着头，也不表示倾听。

拍打头部的寓意

大家一定对这个动作熟悉得不得了，当我们突然想起某事的时候，都会“哦”的一声，同时伴随着拍打头部的动作。那么，拍打头部这个肢体动作到底有哪些寓意呢？通过这个动作我们可以判断出对方的什么样的心理特点呢？

在运用身体语言时，我们可以通过对方的肢体语言来判断别人的心理。这就是 FBI 解读心理的依据。但是，想要解读别人的心理并非易事，需要特别细致的观察和思考。在不同的情境下准确解读不同的身体语言，需要我们有长期的积累。

下面我们来看一下心理学家们总结出来的有关拍打头部的人的心理状态。

1. 用手接触头部

在生活中，这个动作也并不少见。用书接触头部，表示在认真思考，一般来讲遇见了某种难题，并且这个难题亟待解决。一个人用手接触头部，他的内心一般都隐藏着某些没有公之于众的事情。他有可能是在怀疑、隐瞒、不确定和忧虑，或者是撒谎。如果想要确切地了解这个人的想法，真正确认这个人所焦心的事情，就必须要仔细观察对方的每一个手势，并且从整体上来分析。

2. 拍打头部

拍打头部，多数时候的意义是在懊悔和自我谴责。在法制节目中，我们经常会看到追悔的落难者，他们一边痛哭流涕、寻求原谅，一边用力地拍打头部，好像自己的所作所为的罪魁祸首不是他这个人，而是做出这个决策的脑子。

除了上述的意思之外，我们自己也常常因为突然意识到或者想起某事、某人而拍打头部。并且一般还伴随着“哦，我想起来了！”“哦！对！对！”“对的，是这样的，是的。”“看我这记性……”

特别是我们见到很多年都未见的老同学时，大家彼此看着好面熟，好像和自己有某种渊源。

pdf下载网 http://www.i8788.com

可是你想不起来对方的名字，有可能对方也想不起你来。如果对方给你一些提示语，比如说“我们一个宿舍的，你还老是说我唱歌好听来着”，你的头脑极速运转，终于在头脑中搜索出来这个人时，你一定会“哦！是你呀！好多年不见了……”这时你的手部动作，在你说这句话的同时应该正在用手拍打头部，这是一个你自己都没有意识到的动作。如果对方没有提示你，你们礼貌性地打了一个招呼就分道扬镳。而在某一天，某个时刻，你正干某事的时候，你突然又想起来了这个人，你也会拍打自己的头部，问自己“当时我怎么就没有想起来呢？”

出人意料的是，还有些人存在着拍打头部的习惯性动作。美国谈判协会的杰勒德·尼伦伯格先生发现，在拍击自己的头部时，习惯于拍击后颈的人很可能个性较为内向或者为人比较刻薄；而那些习惯于拍击前额的人则可能更加外向而且容易相处得多。

倘若你的朋友中有人经常做这样的动作，经常性地用手拍打后脑部，那么，只可以说明一点，你的这个朋友不太注重感情，而且对人苛刻。他可能会是因为你有被利用的价值而和你在一起，在表面上和你做朋友。如果你继续观察下去，你还会发现，这种人有很多方面比较独特，做事另类，但对事业很执着，并且对新生事物有极强的好奇心。在生活中，对于这样的人，你不得不多加提防。

而如果发现有个人时常拍打自己的前额，那么可以对此人放心了。拥有这个动作的人的性格与上文中拍打后脑的人的性格截然相反。这类人一般都十分老实憨厚、心直口快，十分值得信任。他们不仅为人坦率、真诚，在朋友中有很好的人缘，而且，他们在生活中十分富有同情心。他们怜惜每一个生命，珍惜自己的每一分拥有。他们极不具备“耍心眼”的细胞，因为，他们从心底里认为，自己做的是正确的，是正面的，这是毋庸置疑的，而与他的思维相背离的观点都是不应该的。他们特别反感喜欢投机取巧的人，讨厌阿谀奉承，从里到外都相当正直。当然，你也可以趁机利用他们的这个特点，你可以知道他所知道的一切秘密，因为他们向来“知无不言，言无不尽”。他们无疑是你打听事情时的最佳人选。

凡事有利有弊，对你口无遮拦，也就有可能对别人也口无遮拦，因此，如果不是最好的朋友，最好不要对其“倾囊相诉”，虽然他们是很好的倾听者。如果和这种人做朋友，他们也会是你最好的朋友，绝对不会背叛你。

人的每一个动作，点头、低头、拍打头部等，有时候这些动作看起来很不经意，如果你不认真观察，甚至你都意识不到，实质上，都包含着一个人的内心情感。我们从这些细节上分析一个人的心理时，最好具体问题具体分析，从整体上进行把握。

低头不等于退缩

徐志摩于 1924 年 5 月与泰戈尔携手游历了东瀛岛国，留下了一首脍炙人口的纪念品，这便是长诗《沙扬娜拉》：最是那一低头的温柔，像一朵水莲花不胜凉风的娇羞，道一声珍重，道一声珍重，那一声珍重里有蜜甜的忧愁——沙扬娜拉！

可以说，这首诗，悠悠离愁，千种风情，尽在不言之中！把女孩子低头时的微妙情感写尽了。

我们的日常生活当然很难像诗人那样的浪漫、感性，所以，我们也很难看到低头时这么令人迷醉的娇羞女子。但是，我们却时常能够见到人们的低头的动作，年轻男女、小孩、老人……

通常情况下，在犯错误时人们会下意识地低下头，羞愧的时候会默默无言地低下头，自卑的

pdf下载网 http://www.i8788.com

时候会不由自主地低下头，偶遇恋人的时候也会自然而然地低下头……

然而，低头等于退缩吗？

前面我们讲到过，抬头表示一种极端的状态，抬头的表现有“仰天大笑”“仰天长叹”等。那么，低头呢？低头又都表示什么样的情感？又分为哪些类型呢？

低头时，一般都掩饰着下巴，似乎有一种屈居人下、畏畏缩缩的意思。所以，许多人为了保持自己的权威，即便遭遇到自己难以解决的困难，也还要“顽固”地处处示人以“强”，因此很少会有低头的姿态。

中国大陆现代诗人汪国真的诗《旅行》中，“仰首是春俯首是秋”，虽然这是诗情画意的语言，但是，从一定程度上讲，也说出了低头——秋一般的深沉。一个人低头的时候，可能是认错的表现，可能是自卑的表现，可能是求助的表现，当也可能是掩饰慌张情绪的表现，还可能是表示排斥之意。

比如，幼儿园的小朋友打完架被老师叫到办公室，面对老师，一般都是低着头灰溜溜地站着不动，由此可以看出，低头是一种认错的态度；我们上学的时候，常常有同学家里很穷，什么也吃不上，穿的也很破，这样的同学都习惯性地低着头，像是害怕什么似的，这显然就是自卑；看过《三国演义》的人应该都记得张飞每次遇到不顺心意的状况都会低着头气冲冲地冲到刘备住处，高喊：“大哥……”然后开始诉说观点，这是一种求助的态度；在生活中我们也常看到，在一些人做了亏心事时，就慌慌张张地低着头到处走，这是掩饰自己的慌张、紧张情绪的表现；再如，你去拜访一个人，对方似乎在专注于某事，连头都不抬一下，那显然是一种不欢迎的排斥态度。

低头的温柔含义，在篇首借徐志摩的诗《沙扬娜拉》已经讲过一次，这方面在女性的身上体现得尤为明显，类似的例子还有《乐府诗集》中的《西洲曲》：

忆梅下西洲，折梅寄江北。
单衫杏子红，双鬟鸦雏色。
西洲在何处？两桨桥头渡。
日暮伯劳飞，风吹乌桕树。
树下即门前，门中露翠钿。
开门郎不至，出门采红莲。
采莲南塘秋，莲花过人头。
低头弄莲子，莲子清如水。
置莲怀袖中，莲心彻底红。
忆郎郎不至，仰首望飞鸿。
鸿飞满西洲，望郎上青楼。
楼高望不见，尽日栏杆头。
栏杆十二曲，垂手明如玉。
卷帘天自高，海水摇空绿。
海水梦悠悠，君愁我亦愁。
南风知我意，吹梦到西洲。

低头含羞的姿态，将渴慕相思的神色描绘得惟妙惟肖，跃然纸上。心理学研究证明，习惯于低头的女性通常比较内向而温柔。除此之外，低头也会使人显得缺乏自信，这样的女子一般特

pdf下载网 http://www.i8788.com

别细心，也很体贴，比较受男士欢迎。

同样，一种姿势分别由男人和女人表达出来后效果又不同。如，低头的同时头部微偏，这是一个很简单的动作，可是如果男士做这个动作，往往表示的是一种静静地思考。如果身处职场，你会发现这个动作相当普遍，办公室里的男性的大脑往往都处于高速运转状态，这种动作就会在无形中做出来。女性也有喜欢做这个动作的，如果只是偶尔做出这样的动作，意思同男性。而如果这个动作已经成为她的一种习惯，那么这个动作通常表现的是一种好奇心，值得一提的是，这样的女性比较固执，对问题比较喜欢追根究源，有时候会略微有些难缠。

上面所讲的低头的含义有很多种，这是一般化的姿势语言。在生活中，只要认真观察，你会发现低头的更多含义，这些含义都不是经常性的，但是在一定的场所，我们都曾做过。如，领导开会，不管领导是在慷慨激昂地演讲公司的规划，还是在圆睁双眼愤怒地训斥，下属们一般都会低头做出很认真倾听的姿态。这时候的低头，含有尊重，含有谦卑，含有敬畏，甚至还有一些识时务的感觉。

低头还有可能是我们的一种条件反射的动作，如人们猛然听到声巨响时，头顶上突然有什么东西滑落时，通常就会做出这种姿势。

认识到了低头的各种含义，你就可以通过在日常生活中的细心观察来判断一个人低头时的精神状态，这也是读心术的一部分。

摸头发显示出的心理

先来听一则小笑话：

一对小情侣在公园中甜蜜地依偎着，男孩看到女孩的头发很柔顺，便忍不住偷摸了一下。女孩娇滴滴地说："哎呀，讨厌啦！"男孩听了心更痒，于是又偷摸了一下，女孩又说："嗯，不要啦！"男孩一听心都要飞起来了，又摸了一下。突然那女孩子站起来，粗暴地说："说了不要摸了！我的假发都快掉了！"

这当然是对于摸头发的一种戏说，可是，从男孩爱摸女朋友的头发可以看出来摸头发这个简单的动作是寓意深刻的。下面我们来介绍一下，摸头发，尤其是不断地摸自己的头发所代表的含义。

如果有一天，你和某人在面对面地交谈，而你对面的这个人总要时不时地摸一摸头发，你会怎么想呢——在引起你对他的发型的兴趣吗，还是故意显示自己的深沉？

生活中，我们时常会碰见这样的人，这个动作不仅仅在他们与别人的交谈中发生，他们做任何动作，吃饭过半、看电视、出门逛街等他们都会摸一摸自己的头发。你会不会也疑惑他们是不是在怀疑自己的头发上沾上了什么东西？

据相关调查，在人体所接触的部位中，头部被接触的频率最高，像挠头、摸头发等动作是时常发生的。

据推断，将手举向头部做出诸如"抓""擦""摸"等动作的最原始的目的应该是为了解除痒、痛等不适感，后来就发展成为整理头发，以保持头部整洁。再后来，这些动作更加普遍化，于是就延伸了其含义，还用来舒缓自己陷入混乱情绪或紧张状态时紧绷的神经，作为自我亲密接触

pdf下载网 http://www.i8788.com

的一种方式，其目的是为了获得精神上的安定，进行自我安慰，这是由下意识的心理作用造成的。

当前我们所处的社会，竞争日益激烈，人们的压力日益增大。“挠头”的动作在生活中就变得愈来愈普遍，尤其是处于社会主流的男性群体，这个动作，多是用来表达内心的不满情绪、对某事的困惑、害羞、痛苦等。

与上述的表达相反，摸头发的动作表示的含义要轻松很多，它在更大的层次上是一种害羞的表现。对摸头发在这个意义上的表达，相信大家在上学时期都有亲身经历。上课时因为做小动作或者与同桌窃窃私语而被老师紧急地进行点名提问，自己被“震撼”得丈二和尚摸不着头脑，羞得满脸通红，同时会有一种标志性的动作——摸头发。

当然，摸头发的含义是很丰富的，这个动作在不同的情境之下含义也会大相径庭。

比如，在辩论会上，双方辩论过程中，被甲方的“慷慨陈词”辩得无言以对的乙方往往会有摸头发的动作，第一是一种自我安慰，第二也是心绪不安。如果甲方看见这种情况也摆弄头发，则代表其胜辩后的洋洋得意之情。

如果一个人静静地待在咖啡厅，叫上一杯咖啡，似乎百无聊赖地看窗外，这时候每隔一段时间又会摸一下自己的头发，这往往表明这个人有心事，想找个人来排遣郁闷。而如果这个人又突然岔开五指梳拽头发，则表明其内心很烦，突然又有了很大的情绪波动。碰到这种情况，你最好适可而止，不要去招惹对方。

另外，摸头发还可能是一种掩饰行为。从这层意义上讲，头发是一种保护甲，可以遮挡住一些自己的心迹。在生活中，一个人若想拼命地掩盖事实或想方设法地想拒绝他人的请求，也会做出摸头发的动作。在我们自己，如果我们的内心有所动摇，有些话说也说不出，或者是根本不好意思说出，我们往往也会下意识地摸头发，这算是想掩饰自己的一种自卫行为。

此外，感性的人更喜欢做摸头发的动作，他们的心灵是如此的敏感，以至于他们可以体味到每一个感动或者激愤的细节。这类人一般善于思考，做事感性、细致，但正是因为这种敏感和感性，他们中的大多数人会缺乏对家庭的责任感。这类人信奉的观点是：“道之所在，虽千万人吾往矣；义之所当，千金散尽不后悔；情之所钟，世俗礼法如粪土；兴之所在，与君痛饮三百杯。”如果是女性朋友，她们往往会“拼将一生休，尽君今日欢”。

不管从哪一个方面来说，摸头发都略微有些可爱，让你忍不住想去怜惜。

第二节　眉眼传达的信号

眉毛的“动作”所透露的心理信号

眉毛对于我们表情的功能，就是更加充分地展示我们内心深处的感情变化。过去曾有人认为眉毛的主要功用是防止汗水和雨水滴进眼睛里，其实不然。眉毛本身是有这种功能，但更重要的还是与表情相结合，传递身体语言。

pdf下载网 http://www.i8788.com

每当我们的心情改变,眉毛的形状也会跟着改变,这可以被称为“眉毛的动作”。眉毛的动作所产生的重要信号有以下几种:

1. 扬眉

人们常用“扬眉吐气”一词来形容被压抑的情绪得到舒展而快活如意的心情。当眉毛扬起时,会略向外分开,造成眉间皮肤的伸展,使短而垂直的皱纹拉平,同时整个前额的皮肤挤紧向上,造成水平方向的长条皱纹。扬眉这个动作,能扩大视野。但同时也要认识到,一个眉毛高挑的人,正是想逃离庸俗世事的人,通常会认为这是自炫的傲慢表现,被称为“高眉毛”。当一个人双眉上扬时,表示非常欣喜或极度惊讶,单眉上扬时,表示对别人所说的话、做的事不理解、有疑问。当人们面临某种恐惧的事件时,可以用皱眉来保护眼睛,也可以用扬眉来扩大视野,两者都对我们有利,但只能选择其一。一般反应是:面临威胁时,牺牲扩大视野的好处,皱眉以保护眼睛;危机减弱时,会牺牲对眼睛的保护,扬眉看清周围的环境。

2. 低眉

当人们受到侵略的时候通常呈现出这种表情,因为这是一种带有防护性的动作,通常只是要保护眼睛免受外界的伤害。

很多人都把一张皱眉的脸视为凶猛的象征,而很少想到那其实和自卫也有关系。而真正带有侵略性的、一张无所畏惧的脸上,呈现的反而是瞪眼直视、毫不皱缩的眉。

3. 皱眉

皱眉可以代表很多种不同的心情。例如:惊奇、错愕、诧异、快乐、怀疑、否定、无知、傲慢、希望、疑惑、不了解、愤怒和恐惧等。

眉头深皱的人,一般都是很忧郁的。他们基本上是想逃离目前所处的境遇,但却经常因为某些原因不能如此做。如果一个人大笑的同时皱眉,说明这个人的心中其实是有轻微的惊恐和焦虑。他的姿势中泄露出明显退缩的信息。虽然他的笑可能是真的,但无论他笑的对象是什么,都给他带来了相当的困扰。

皱眉的情形包括防护性和侵略性两种:防护性的皱眉只是保护眼睛免受外来的伤害。但是光皱眉还不行,还需将眼睛下面的面颊往上挤,眼睛仍睁开注意外界动静。这种上下挤压的形式,是面临外界攻击、突遇强光照射、强烈情绪反应时典型的退避反应。至于侵略性的皱眉,其基点仍是出于防御,是担心自己侵略性的情绪会激起对方的反击,与自卫有关。真正侵略性眼光应该是瞪眼直视、毫不皱眉的。最常见的皱眉,往往被理解为厌烦、反感、不同意等情形。

4. 耸眉

耸眉指眉毛先扬起,停留片刻,然后再下降。耸眉和眉毛闪动的区别就在那片刻的停留。眉毛闪动是不会停留的,而耸眉却会。耸眉还经常伴随着嘴角迅速而短暂地往下一撇,脸的其他部位没有任何动作。耸眉所牵动的嘴形是忧伤的,有时它表示的是一种不愉快的惊奇,有时它表示的是一种无可奈何的样子,此外,人们在热烈地谈话时,会做一些小动作来强调他所说的话,当他讲到重要处对,也会不断地耸眉。

5. 斜挑

斜挑是两条眉毛中的一条降低,一条向上扬起,这种无声语言,较多在成年男子脸上看到。眉毛斜挑所传达的信息介于扬眉与皱眉之间,半边脸显得激越,半边脸显得恐惧。扬起的那条

pdf下载网 http://www.i8788.com

眉毛就像提出了一个问号，反映了眉毛挑怀疑的心理。

6. 打结的眉毛

一般是指两条眉毛同时上扬及相互趋近。这种表情通常预示着严重的烦恼和忧郁，比如一些患有慢性疼痛的患者就会经常如此。而急性的剧痛产生的是低眉而面孔扭曲的反应，较和缓的慢性疼痛就会产生眉毛打结的现象。

7. 闪动的眉毛

眉毛闪动，是指眉毛先上扬，然后在瞬间下降，像流星划过天际，动作敏捷。眉毛闪动的动作，是全世界人类通用的表示欢迎的信号，是一种友善的行为。眉毛先上扬，然后在瞬间内再降下来，这种向上的、闪动的快速动作，是看到其他人出现时的友善表情。

当两位久别重逢的老朋友相见的一刹那，往往会出现这种动作，而且常会伴随着扬头和微笑。但是在握手、亲吻和拥抱等密切接触的时候很少出现。

眉毛闪动除了作为欢迎的信号外，如果出现在对话里，则表示加强语气。每当说话者要强调某一个词语时，眉毛就会很自然地扬起并瞬即落下。

8. 眉毛迅速上下活动

这样的动作和闪动的眉毛很类似，一般说明一个人的心情愉快、内心赞同或对你表示亲切。

9. 眉毛的完全抬高

表现出的是一种“难以置信”的神情。

10. 眉毛半抬高

表示“大吃一惊”的神态。

11. 眉毛半放低

一般这样的动作都用来表示“大惑不解”。

12. 眉毛全部降下

表示的是“怒不可遏”的状态。

13. 眉头紧锁

表示人的内心深处忧虑或犹豫不决的状态。

14. 眉梢上扬

表示有喜事降临的意思。

15. 眉心舒展

表明这个人的心情坦然，处于愉快的状态中。

在很多时候，人们会在不经意间抖动眉头的动作中暴露真实的内心，FBI 的心理学专家告诉我们：通过一个人的眉毛形状，我们可以了解其内心特征，通过其眉毛的动作，我们可以抓住其内心变化。在生活交际中，多留意对方的眉毛动作，将对我们识破对方的谎言起到非常巨大的作用。

pdf下载网 http://www.i8788.com

瞳孔:最真实的心灵之窗

看面相占卜的研究者说:“瞳孔,越大越好,表示其人聪明,有过目不忘之能力。瞳孔细小,为人执着、小气。”

或许,在当今科学发展的社会,占卜家们就瞳孔发表的论点不是那么有说服力,但是,我们不妨且听且想。

科学研究发现,眼睛是大脑在眼眶里的延伸,眼球底部有三极神经元,在眼球后方感光灵敏的角膜含有 1.37 亿个细胞,像大脑的皮质细胞一样,具有综合能力,将收到的信息传送大脑,在任何时间均可处理 150 万个信息,人的感情自然能从眼神中反映出来。瞬间的眼神能表达丰富的感情和意向,泄露心底的秘密,眼球的转动,眼皮的张合,视线的转动,综合产生奇妙的眉目语。

人类在母体的胚胎里时,眼睛是大脑的延伸。眼睛是随着发育和分化才移出颅腔的。但实际上,眼睛仍旧是反映大脑和身体机能的平台。而在眼睛里,瞳孔是最核心的生命机能指示器,其条件反射作用全世界大约都是相同的。瞳孔的大小会发生变化,这是人所共知的事实。环境暗了,就要更多地采光,因而瞳孔会扩大;而在明亮的日光下,就会收缩到大头针的针头那样大小。那么,在亮度恒定的条件下,人的瞳孔会不会产生大小变化呢?答案是肯定的。

20 世纪,科学家埃克哈特·汉斯就研究了在种种视觉刺激下瞳孔大小的变化。

在埃克哈特·汉斯初期的实验里,他让男女受试者观看五种照片,来调查瞳孔大小发生何种变化。其结果是:男性的瞳孔在看到女性的裸体写真时更大;女性的瞳孔在观看仅遮盖身体一部分的体格健壮的男性和婴儿的两张照片时更大。照片具有的各种刺激性决定了瞳孔的条件反射作用。

人的瞳孔的收缩和放大,是人不能自主控制的,真实地反映复杂多变的心理活动,如果一个人感到兴奋、喜悦、惊奇时,他的瞳孔就会比平常扩大四倍;也就是说,身体在极度亢奋的状态下,瞳孔会自然变大。如果遇事生气、讨厌时,他的瞳孔就会缩小。例如,一个失意的人走在路上的时候,他对外界的任何景象都不关注,瞳孔不断缩小,甚至在视线中,外界的环境都变得模糊起来。瞳孔的变化,恰恰是人们心理活动的高度显像屏幕,无论是消极、戒备、愤怒、排斥,都将让瞳孔变得很小,而瞳孔这样的变化往往又是无法用意志来控制的。

另外,根据调查发现,在恋爱中的男女,在注视对方时瞳孔也会扩张,并且双方也会因为对方的瞳孔扩张而激动。此时,人们认为瞳孔扩大的眼睛是富有魅力和吸引力的。

20 世纪 80 年代,埃克哈特·汉斯使用女性收缩瞳孔的照片和仅扩大瞳孔而不改变其他的修正照片做的实验就证明了这个观点。他把几个女性的这两种照片放在一起,让男性受试者观看后做出评价。结果,男性对瞳孔较大者全部都有好感,对瞳孔较小者全都评价不高。

所以,在古代的埃及,女性常常使用一种药水颠茄液来扩大自己的瞳孔,突显眼睛的美感,以增加对异性中的吸引力。

瞳孔的扩大还能激发人的兴趣。一些喜欢在深夜写作的人,通常都喜欢在暗一点的光线下工作,这正是因为在弱光下瞳孔扩大,从而激发自己更大的兴趣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在眼部化妆方面，与古代人相比，现代人可以说有过之而无不及：眼睑膏、眼霜、眉笔、眼线笔、睫毛膏、假睫毛、美瞳等，甚至每一种化妆用品还有门类齐全的各种型号，也有人用有色隐形眼镜来改变自己瞳仁颜色。

由于瞳孔的扩大和缩小和人类的情绪有极大的关联，人们的情绪信号又都会在瞳孔的变化中得到体现。所以，很无辜的瞳孔就成了人们的内心的“出卖者”。

双眸：灵魂的镜子

宋代王观的《卜算子·送鲍浩然之浙东》：“水是眼波横，山是眉峰聚。欲问行人去那边？眉眼盈盈处。”说的是，水像美人流动的眼波，山如美人蹙起的眉毛。要问朋友去哪里呢？到山水交汇的地方。古罗马诗人奥维特也曾说：“沉默的眼波中，常有声音和话语。”而一个人的眼波指的就是人们频频流转的双眸。

双眸，作为一个生理器官，从中还可以看出一个人的精神状态：一个健康、精力充沛的人的双眸通常明亮有力，双眸转动灵活交替，眼光清晰、水分充足；一个疲劳的人双眸就会显得乏力无味、目光呆滞、眼光浑浊；一个乐观的人双眸通常充满笑容，善意十足；一个消极的人往往双眸下拉，不敢正视别人的眼光。

著名剧作家奥斯卡·王尔德猜测，悲观主义者和乐观主义者用不同的眼光看待世界。心理学家研究发现，悲观主义者的双眸常常往下看，他们的大脑工作得更好，乐观主义者的双眸向上看时，他们的大脑会转得更快。这个发现表明，因痛苦而引起的畏怯心理会对人起作用，他们也许产生悲观的思想，如果人总是低着头做事，就会更加悲观地进行思考问题；如果他们抬头向上看的话，就会乐观得多。

心理学家早已证实这一猜测是正确的。德国著名心理学家梅赛因曾说：眼睛是了解一个人的最好工具。如果说眼睛是心灵的窗户的话，那么，双眸就是眼睛的窗户。

孟子在《离娄章句上》第十五章中有一段观察人的眼神来判断人心善恶的论：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊（眼睛昏花）焉。听其言也，观其眸子，人焉瘦（藏匿）哉？”

这句话是说：想要观察一个人，最好就是观察一个人的双眸流转。一个人的双眸隐藏不了他内心的丑恶。一个人如果心中充满正气，双眸就会澄澈清明；心胸中没有正气，双眸就会显得无神，甚至昏花；如果听一个人讲话，就观察他的眼睛，那么这个人的内心往何处躲藏呢？

由此可见，我国春秋战国时期的孟子早已了解了人们双眸的重要性。心之所想，不用言语，从双眸中就会找到答案，这是每个人无法隐瞒的事实。双眸是眼睛的窗户，它毫不掩饰地展现你的学识、品性、情操、趣味、审美观和性格。戏剧表演家、舞蹈演员、画家、文学家、诗人都着意地研究人们的双眸，认为它是灵魂的一面无情的镜子。一个敏锐的人，总是善于捕捉人们瞬息万变的眼神，洞察对方的内心。

著名的人力资源管理专家刘晓英教授说：一个诚实的人的双眸是自信的，说谎的人的眼角会不自觉地往上翘或者双眸转动速度比说话的节奏快，很多大公司企业主管在面试时都能发现这个特点。面对一个诚实的人，他的双眸坚定浑厚，眼神沉重踏实，你会觉得他对自己的行为有

pdf下载网 http://www.i8788.com

着坚定的信念;他的叙述充满了说服力和感染力,让人不容置疑。

双眸,尤其是女人含泪的双眸,作用更不需言表。

电影《克莱默夫妇》里,为争得对儿子的监护权,夫妇俩对簿公堂,当听证与辩护对克莱默夫人不利时,她抬起那双闪烁着泪花的双眸,直勾勾地望着丈夫,双眸里透露出处于绝望无援中渴望丈夫念夫妻恩爱之情的求助感。此时,任何言语,任何动作,都不及这双双眸诉说的力量。

双眸放出的神采,它的类型很多:心胸博大、为人正直的,眼神明澈、坦荡;心胸狭窄、为人虚伪的,眼神狡黠、阴诈;志怀高远的,眼光执着;为人轻薄的,眼光浮动。因为克己,眼神内敛;因为贪婪,眼神暴露;正派而敏锐使眼光如利剑出鞘;邪恶而刁钻则使眼光如蛇蝎蛰伏。渊博的人,眼中透出了悟;无学的人,眼中似乎只存疑窦。自信者,眼神坚而毅;自堕者,眼神晦而衰。

既然双眸能映射出人内心的感受,那你是否能在见到对方的双眸时,就可敏锐地捕捉到其内心的话语呢?

一个内心恐惧的人双眸会直愣愣地大睁着,好像要把那预示着迫近危险的最细微的动作都看个一清二楚。这种状态下,发出动作者的下眼皮很紧张,但同吃惊的情绪不同的是,感到恐惧的人的面部表情很不一样,他们的眉毛抬起并锁在一起,呈水平线形态。

人们在吃惊或有防备的时候,会把双眸睁得特别大,再加上一些面部表情,例如,眉毛会抬起,且向上弯曲,而下颌下垂,双唇分开。在你看到这些现象后,就可以完全肯定,这个人正在震惊中。

当某个人直接盯着另一个人,显示出紧张的眼部状态时,他的上下眼皮也会很紧张,双眸眯成一条缝。他用双眸盯着别人,用以宣泄内心的感受,甚至达到吓唬对方或威胁对方的目的。

若你与某人谈话,他眯起双眼,皱起前额,并不住地对你进行打量,那么他在怀疑你说的话。他希望用双眸的审视在你身上找到蛛丝马迹,以肯定自己的判断。由于其主要表达一种不确定、不认可的态度,所以这种情况也经常出现在当某人对他的某个决定没有十分把握的时候。

眼球转动表达的意思

很多时候我们夸一个小孩子聪明,会说:“你看这个孩子,眼睛滴溜溜地转,多可爱!”在日常生活中,我们也常常转动眼球,这是什么含义呢?

首先,我们来了解一下眼睛的构造。

人的眼球前端突出,前后直径约为 25 毫米,横向直径约为 20 毫米。它是由眼球壁和折光系统两部分组成的。其中,眼球壁有三层,外层呈白色,包括角膜和巩膜。角膜是约占眼球球面 1/6 的透明部分,厚约一毫米。巩膜是眼球后部起保护作用的部分。中层是脉络膜,其中前面有环状虹膜,中间是瞳孔。内层是视网膜,拥有大量的视锥细胞,附着在眼球外侧的肌肉用来调整眼球的朝向。

那么,眼球的运动形式有多少呢?都可以表达什么样的内容?

“眼睛是心灵的窗户”,可是眼睛是怎么样扮演好这个窗户的角色的呢?其实,很多情况

pdf下载网 http://www.i8788.com

下，人们通过调整眼珠的朝向来表情达意。

按照眼珠的朝向分为上、下、左右、中，以及快速转动五种。眼珠向上为仰视，向下为俯视，向左、向右为斜视，中间为平视，快速转动眼球的视线不固定。

仰视，一般表示对某人的仰慕、崇仰的态度。《诗经·小雅》中有“高山仰止，景行行止”一句，郑玄注解说：“古人有高德者则慕仰之，有明行者则而行之。”同时是童心和好奇心的信号，因此，在西方人们经常用英语“孩子”这个单词的第一个字母 C 来代替。

俯视，因为这种眼光里有关切、体贴的成分，很像是父母对待子女的眼光，所以，在西方人们经常用英语“父母”这个单词的第一个字母代替。

眼球向左右移动也很常见，人们习惯上认为眼光居中是诚实的表征，而左顾右盼则与贼眉鼠眼较接近。斜视的话，很可能是希望在做某件事时，不被别人看出来。同时，人们在思考问题的时候，目光常常向左右移动，这是在查找记忆里的档案。

人的大脑分为左右两个半脑，左半脑是直觉脑叶，处理空间、形象和整体感等信息。右半脑是理性脑叶，用来处理语言、数学和理性的信息。研究表明，人们在思考问题时，目光会向左右两边移动。目光向左移动的人，可能是在使用右半脑处理信息。大约 75% 的人目光总是向一个方向移动，具体是向左还是向右移动，可能与个性有关。人们一般在思考时才移动目光，所以，如果你问对方一个不用思考的问题时，他也移动目光，那十有八九说明他不想让你那么轻易地获得这一信息，或者说，他想向你撒谎。

平视，因为这种眼光里带有冷静和理智，像是能独立自主的成年人，所以，在西方人们经常用英语“成年人”这个单词的第一个字母 A 代替。

快速转动眼珠的人，头脑灵活，思维活跃，目标快速变化。他们找不到令自己满意或感兴趣的人或事物，而他们的失败往往是由于意志力不坚强，不能善始善终；眼神总是瞄向更好的东西，见异思迁，不珍惜已有的东西，好高骛远。

视线的交流是沟通的前提

一个人的视线可以从不同角度和不同的观点来了解。其一，对方是否在看着自己，这是关键；其二，对方的视线是如何活动的。对方直盯着自己，或视线一接触马上撇开，其心理状态是迥然不同的；其三，视线的方向如何，也就是观察对方是否以正眼瞧着自己，或以斜眼瞪着自己；其四，视线的位置如何，这是观察对方究竟是由上往下看，或者是由下往上看等；其五，视线的集中程度。这是指观察对方是专心一致在看着自己，还是视线缥缈，不知究竟是在看什么地方等。这些表现所代表的意义是各不相同的。

对方是否在看着自己，亦即有无视线接触，说明对方是否对自己有好感或兴趣等。如果对方完全不看自己，便是对自己不感兴趣或无亲近感。相反，当我们在路上行走时，发现陌生人一直盯着我们，必定会感到不安，甚至会觉得害怕。

另外，不相识的人，从彼此视线偶尔相交的时候，便会立刻撇开。这是由于人们觉得，一个人被别人看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权。当我们在等公共汽车，或站在影剧院卖票口排队买票时，多为背向后面的人，这种表现为人们所司空见惯，这样做，不仅是为了往前进，

pdf下载网 http://www.i8788.com

也是为了避免同不相识的人视线相交。但也有面对面者，这些人多为朋友、夫妻、亲人、恋人等。这些人会彼此默许自己隐私权受到某种程度的侵犯，因此，他们偶尔会视线交错，便于相互言谈，心理沟通。综上所述，相识者彼此视线相交之际，即表示为有意进行心理沟通。

但若是这种情况发生在女人之间时，则具有不同的意义。因为，当女人不愿意把自己的内心体验传递给对方时，多半会产生凝视对方的行为。心理学家曾做过人们对视的实验，实验结果表明，如果事先指示受测者“隐瞒真意”，在受测者中，注视对方的比率，男人会降低，女人则反而提高。男人在未接到指示的情况下，其谈话时间内有 66.8% 的时间在注视对方；但得到指示后，却只有 60.8% 的时间在注视对方。至于女人方面，在接受指示之后，居然能提高到 69% 的时间在注视对方。因此，当在公开场所遇见女人注视自己过久的时候，不妨认为她可能心中隐藏着什么，要注意她言不由衷的真相。

斜视对方的眼光

斜视对方的眼光，表示拒绝、藐视或感兴趣的心理。

人们聚集在一起时，常常可以看到斜视对方的眼光。这种眼光的特性，是表示拒绝、轻蔑、迷惑、藐视等心理。公司或商场间的竞争对手或其他竞争者之间难免会正面交锋，互相之间经常会用这种蔑视的眼神看对方。

但是，斜而略带含笑的眼神，有时也表示对对方怀有兴趣。尤其在初次见面的异性之间，经常能见到这种眼神，多出现在女方身上。如果你是一位男士，有一位不太熟悉的女孩子这么看你，那表示她对你感兴趣。遇到这种状况时，你应该鼓足勇气和她攀谈，略显轻蔑的眼神会变成最有兴致的眼神。

透过眼睛移动的情况看心态

在交往活动中，眼睛位置移动情况的不同，其心态也大不相同。譬如，当上级与下级讨论工作时，上级的视线肯定会由高处发出，而且会很自然地直接投射下来。反之，作为下级，虽然并未做任何错事，但视线却常常由下而上，而且往往显得软弱无力。这是由于职位高的人，总是希望对下级保持其威严的心理作用。但也有例外，这与职位高低无关，而是性格原因。一般来说，在交往时，性格内向的人容易移开视线。美国的比较心理学家理查·科斯曾做过一项实验，让患有强度“自闭症”的儿童与陌生的成年人见面，以观测他面对成年人时间的长度。将成年人的眼睛蒙起与不蒙的两种情况相比较，发现儿童注视前者的时间，居然为后者的三倍。这就是说，双方眼光一接触，儿童会立刻移开视线。由此可知，性格内向的人，大都无法一直注视对方。

从眼神看对方心态举例：

(1)一直盯着对方的女性，心中可能有隐情；

(2)在言谈中，注视对方，表示让对方对自己所谈内容的注意；

pdf下载网 http://www.i8788.com

(3)初次见面时,先移开视线者,表示希望处于优势地位者;

(4)被对方注视时,便立刻移开视线者,大都有自卑感或缺陷;

(5)看异性一眼后,随即故意移开视线者,表示有着强烈的兴趣;

(6)斜眼看对方者,表示对对方非常有兴趣,但又不想让对方识破;

(7)翻眼看人者,表示对对方存有尊敬与信赖;

(8)俯视对方者,想显示对对方的一种威严;

(9)视线不集中在对方,很快移开视线者,大都为性格内向者。

使眼色

每次眨眼的时候,我们眼球的表面都会重新变得湿润。眨眼的速度对看着我们眼睛的人会不知不觉产生深远的影响。回忆一下,在玩“瞪视游戏”时,你们感到多么兴奋和紧张(常常还会有觉醒)。

这种游戏在孩童中尤其受欢迎,规则很简单,第一个眨眼或者把目光移开的人就是输家。如果你已经有很多年没玩这游戏,尽早找个机会玩一下,注意一下如果坚持长时间不眨眼时会有什么感觉。

眨眼是个很有意思的事情,眨眼眨得带点儿风情就是“使眼色”。

眨眼睛和与之伴随的动作,会给我们的日常语言赋予特殊的含义。

男性可以通过使眼色来向一位女性发送清晰的性意图信息,但这种眼色最好是可意会而不可言传的。眼色越“静悄”,接收的人就会越愉快。使眼色时如加上温柔的笑意,便十分具有杀伤力。

像处理大多数非言语性信号一样,女性更擅长使眼色。

来自女性的一个眼色会对男性产生戏剧性的效果,他往往会将之理解为公然发出邀请的信号,因此运用时得小心。睫毛会让眼睛聚焦在凝视上,这就是为何睫毛的颤动会被认为是在调情,女性常常会认为有着又长又黑的睫毛的男性非常有吸引力。女性常常会迅速而不动声色地往男性的方向看去,即使直接注视他的眼睛,时间也会很短。当两人眼睛睁得更大,增加眼皮的挑逗性颤动时,她的睫毛会产生戏剧性的效果。男性通常会凝视很长时间。然而,如果他们学着去模仿更加女性化的视觉方式,他们就能做得很好。

在非言语交流工具中,使眼色是个具有潜在危险的工具,它对男性和女性起到不同的作用。对男性,主要用在三个方面:

(1)作为重新提及的暗示,使眼色常常会用在40岁或更老的男性中(十几岁男孩或二三十岁的男性中却并不常见)。

(2)作为再次确认信号:一切都好。

(3)作为一种暗示方式:他说的不一定是本意。

两性都要考虑使眼色的场合,在有其他人在场的董事会中伴随着言语表示,如:“我们能做得到。”这完全让人接受。但几小时后,在灯光灰暗的饭店,它可以有完全不同的意思:“啊,他在向我暗送秋波!”

pdf下载网 http://www.i8788.com

眼神交汇时绽放的光芒

在对待异性关系上，眼神传递心理的方式灵活多样，女性优于男性。对异性只是一瞥而故意将视线移开的人，有时表明他愿意与异性交往，这是心理的反作用。凡是目不转睛注视对方而不将视线移开的人，暗示他的内心深处隐藏某种秘密。男女双方不时地对视，仔细观察对方的身材和衣着，是寻找心理上的接近点的兆头，也是心灵上交流的体现，可谓“此时无声胜有声”。在公园里，情人浪漫约会的地方，往往是较暗的地方，以方便彼此的瞳孔自由扩张，使两颗相爱的心在无声中得到交汇融和，女性用妩媚的眼神捕捉男性眼睛隐藏的信息，双方深情地注视，瞳孔会迅速扩大，各自为对方的魅力所倾倒。

通过眼神来传递情谊，是一种普遍的心理现象。只有当两个人彼此眼神相交时，才算是真正形成了互相沟通和交流的基础。眼神是心灵之窗，心灵是眼神之源。各种研究调查的结果表明，对话时的眼神大致有五个功能，即调整说和听的交替，观察对方的反应，表达意义，表达感情，传达对双方关系性质的信息。

说话者往往是先注视对方之后才开始对话，不久再移开视线。阐述完自己的意见，就会观察对方的反应，同时发出自己打算听取对方意见的信号，并再次注视对方。

对听话者来说，除了表达自己想要说话的意图，还要在对方阐述完一个意见后，及时看一下对方。一旦错过这一注视的时机，就等于奉还了自己发言的机会。例如，对方在讲话时，你低头做着笔记，当对方讲完后，你抬起头，对方就会知道你有话要说。如果对方讲完了你依然低着头，对方只能在自己已经说过的东西上添加点什么，或者保持沉默直到你抬起头。

在谈话中，相互注视的情况一旦少了，那就意味着：这种谈话缺乏双方或者某一方的积极参与而气氛尴尬，或者表明谈话到该结束的时候了。对方持续移开目光，是表示不感兴趣的信号，但有时却不过是因为对方有点害羞，或心情不佳，或有些疲倦。

说话时有着仓皇眼神、不断东张西望的人，会使人紧张。有时，某人匆忙一瞥的视线方向暴露了其眼下关心之事的线索。所以，在这种场合，人们总想尽快离开此人。

谈话之际，为了检视对方的关心度、理解度以及对这些话的容忍度也常使用目光。简而言之，对方对自己的注视程度成了判断此人注意力集中度的标志。

当谈话双方都陷入对某一问题的思考或者对临时出现的状况不知道如何反应时，一般都会相互移开目光。原因是伴随着精神向内集中，人们希望对视觉的刺激尽量减少，而且这时进入眼帘的任何东西都不能与自己眼睛的焦点保持一致。例如，不是很熟悉的男女在谈话时不小心进行了身体的接触，这时双方都会因为不知道如何反应而把视线移开，同时用不相关的话题把注意力岔开。

对话中，眼睛的另一个功能是听者和说者相互传达如何评价自己同对方的关系。根据调查，如果我们把自己的交流对象当作中等地位的人物，则自己的注视和对方的注视均达到最大限度；如果对方的地位极高，则为中等程度；如果对方地位很低，则达到最低限度。

在谈话对象是可信赖的人时，出自自己的注视更长更频繁，谈话对象是自己喜欢的人时也同样如此。然而，对讨厌的人，人们有时也进行冰冷的凝视。

pdf下载网 http://www.i8788.com

对于求爱时眼睛的使用方法已经引起很多作家和学者的注意。对于企图保持更亲密关系的对象，无论男女均运用“暗送秋波”这种传统方法。一般而言，订了婚的男女，相互注视会增多；想从此成为亲密伴侣的男女之间，双目交视的时间也会来得更长。关于这一主题，海伦·布拉温所著的《性和独身女性》做了极为有趣的描述。其中提到：一个独身女子若在西餐馆等公共场所选中一个男子，她会直接深情地凝视其眼睛，然后，回过头来与同伴聊天或阅读杂志。接着，她会做出一种挂念的姿态，再度同样凝视那个人，随即垂下头来。如此往复三次，常常就会诱惑对方，引起对方对自己的兴趣。结论是：暗送“秋波”，至今仍是求爱者的制胜手段。

初次见面，人们想要了解对方，所能凭借的无非是眼神的交流。因此，即便是从未相遇过的陌生人，也能互相在对方的目光中寻找自己想要的信息——友善或敌意。实际上，第一次与陌生人的眼神接触，表达的还有很多。

在第一次的交谈中，适当的注视对方是符合社交礼仪的。尤其是一边谈话，一边注视对方的面孔，能够博得对方的好感。这样做的人，通常都有较好的人际关系和温和的性格，并且也容易成为较好的倾听者。

对于初次见面的人，若是出现一面谈话，一面闪躲目光的情况，就应当对他们加以关注。这种现象表明这个人内心另有隐情，他们或者是在隐藏自己的情绪，害怕别人关注自己，是害羞的表现；或者有愧于心，内心藏有秘密，所以害怕与别人的目光相遇。

而在一些特殊的场合，例如舞会、酒吧等，当异性之间第一次相遇时，其视线目标就可能关注在对方的不同部位。据科学分析，女性的周围视野较为宽阔，因此她们能够一眼就看遍男性的全身，而由于男性是管状视野，如果想要打量女性，目光就会上下移动得特别明显。所以，一面谈话，一面扫视对方身体的多是男性，人们做这个动作同其本身的性格都有关系。但是，频繁地做这种动作，则难免带有挑逗的意味，会给对方某种特定方面的暗示。

至于一面谈话，一面注视对方下半身和脚，这种动作通常被认为是很不礼貌的。因为这样让人们联想到行为不检点的人，或者思想肮脏者。人们对下半身的保护感通常很强，即使是无意的瞥见，也会令人反感。

同别人谈话时做出东张西望的动作的人，一方面，可能说明他对眼前人的第一印象非常差，讨厌和他继续谈话，本能地想要向其他地方看，以寻找逃避眼前人的方法；另一方面，他可能在同你谈话时，有自己的心事，正心不在焉，而东张西望，恰恰反映了他关注的人和事并不在眼前。

交际中的目光应用

交际中如何巧妙运用目光？

在生活中，两个人相互对视时，应用目光是比较复杂的一种语言行为。当你发现别人在看你时，你不仅得到了对方注意你的信息，而且也获悉交际渠道已经敞开。依据持续凝视的特征，你就可以判断出，他对你的感觉是好还是不好，或者是中性感觉。

眼睛是人体传递信息最有效的器官，它能表达出人们最细微、最精妙的内心情思，从一个人的眼睛中，往往能看到他的整个内心世界，所以有画龙点睛的传说。眼睛的作用比有声语言显得更为重要，更富有表现力和感染力。因此，哈佛大学行为心理学家基特恩斯认为，只有当你同

pdf下载网 http://www.i8788.com

他人眼睛对视的时候,交际的真正基础才能建立。在社会交往中,恰到好处的眼神应是友善尊敬、明澈坦荡、炯炯有神。运用眼神是一门极高的艺术,怎样才能恰到好处地运用眼神呢?

1. 要注意视线接触的向度,即目光的方向

在目光行为中由于人的文化水平不同、修养不同,对目光的使用和凝视行为会产生不同的影响,即使两者在"眼对眼"的情况下,目光所产生的感觉也是不一样的。有些人的目光能使你感到和蔼可亲,而另一些人的目光则会使你感到恐慌不安;有些人看上去就可以信赖,而另一些人则会显得狡猾奸诈……

当你注视对方脸部由双眼底线和前额构成的三角区域,反映出严肃、诚恳的心态,在洽谈、磋商、谈判等正式场合用,对方会感到你有诚意,你就会把握谈话的主动权和控制权。当注视对方脸部由双眼上线和唇中点构成的三角区域,一般反映出随和、亲切的心态,会营造出一种社交气氛,让人感到轻松自然。这种凝视主要用于茶话会、舞会及各种类型的友谊聚会。当注视的对象是亲人之间、恋人之间、家庭成员时,凝视的位置在对方双眼到胸之间。交谈时要将目光转向交谈人,以示自己在倾听,这时应将目光放虚,相对集中于对方某个区域上,切忌"聚焦",死盯对方眼睛或脸上的某个部位,因为这样会使对方难受、不安,甚至有受侮之感,产生敌意,无意中积小恶而产生抵触、敌意情绪,很不值得。

2. 要把握视线接触的长度,即目光停留的时间

交谈时,与对方注视的时间一般占整个交际时间的 30% ~60%;若不到 1/3 的话,则很难得到别人的信任;超过 60%,则不管是友好还是敌视,都反映出对对方的兴趣大于对他所说的话的兴趣。若对方为异性,目不转睛地注视是失礼的。

其实,这些现象都和一个人的凝视行为有关。这些不同的感觉主要出自于他人对你凝视时间的长短和瞳孔的大小。当一个人表现不诚实或企图撒谎时,他的目光与你的目光接触往往不足谈话时间的 1/3。如果某个人的目光与你的目光相接超过谈话时间的 2/3,那就可以说明两个问题:

第一,对方对你产生了兴趣,在这种情况下,他的瞳孔是扩大的。

第二,他对你产生了一种敌对情绪,或是在向你施加一种无声的压力,在这种情况下,他的瞳孔就会缩小。

3. 要善用目光的变化

要根据不同语境,灵活使用目光来表达自己内心的感情。如在交际场合演讲时不时地用目光与不同角度的听众进行沟通;时而用扫视全场的环视法,时而用凝视一方的点视法。讲到兴奋时,让眼神发出兴奋的光芒;讲到哀伤时,眼睛低垂,让眼神呆滞一会儿等。

事实证明,当某个男士喜欢某位女士时,他就会较长时间地看着这位女士的眼睛,这位女士也就可能会喜欢上这位男士。所以,若想同他人建立起一种和睦友好的关系,在整个谈话所用的时间里,你的目光应该频繁和对方的目光相接,传达你的想法。尽管目光是无声的,可是在表情达意中却有意想不到的效果。

在日常交往中,注目礼也是运用眼睛表达尊敬的一种常用礼节。行注目礼时,行礼者应面向或将头转向受礼者,呈立正姿势,抬头挺胸,注视受礼者目迎或目送,待受礼者还礼后目光平视或将头转正。行注目礼的场合包括:

pdf下载网 http://www.i8788.com

(1)奏国歌升国旗时,都要向国旗行注目礼。

(2)接受检阅时,受阅者向检阅者首先行注目礼。

(3)教师上课走进教室时,学生向老师行注目礼。

如果你想同他人建立友好的关系,或者想获得更多的朋友,你就要学会使用你的目光,争取获得他人的认可。如果你有一双会说话的眼睛,在人生的路上就会少使用许多不必要的语言来为你开路,会给你带来意想不到的结果。

让你的眼睛会说话

泰戈尔说:“一旦学会了眼睛的语言,表情的变化将是无穷无尽的。”

高尔基在回忆列宁的演讲时写道:“在他那蒙古型的脸上,一双锐利的眼睛在闪闪发光,表现出一个不屈不挠的战士对谎言的反对以及对生活的忠实,他那双眯缝着的眼睛在燃烧着,使着眼色,讽刺地微笑着,闪烁着愤怒。这双眼睛的光泽使得他的演讲更加热烈、更加清晰,有时仿佛是他精神上有一种不可战胜的力量,从他的眼睛里喷射出来,那内容丰富的话语在空中闪光。”

眼神是运用眼的神态和神采来表达感情、传递信息的无声语言。在面部表情中,是最生动、最复杂、最微妙,也最富有表现力的。

心理学研究表明,在人的各种感觉器官可获得的信息总量中,眼睛要占80%以上。人内心的隐秘,胸中的冲突,总是自觉不自觉地在不断变幻的眼神中流露出来,它犹如一面聚焦镜,凝聚着一个人的神韵气质。

一般来说,不同的眼神表达着不同的情感。目光明澈表示胸怀坦荡;目光狡黠表示心术不正;目光炯炯表示精神焕发;目光如豆表示心胸狭窄;目光执着表示志向高远;目光浮动表示轻薄浅陋;目光睿智表示聪明机敏;目光呆滞表示心事重重;目光坚毅表示自强自信;目光哀颓表示自暴自弃……

眼神的表达丰富多彩。诗人公木说过:“眼睛是心灵的窗户,不会隐藏更不会说谎。”得体地运用目光语言会为人增光添彩。

在与人交谈中,正视对方,表明对对方的尊重;斜视对方,表明对对方的蔑视;看的次数多,表明对对方的好感和重视;看的次数很少或不屑一顾,表明对对方的反感和轻视;眼睛眨动的次数多,表示喜悦和欢快,也可表示疑问或生气;眼睛眨动的次数少甚至凝视不动,表示惊奇、恐惧和忧伤;如果不敢直视对方,也可能是因为害羞,可能有什么事不愿让对方知道;如果怀有敌意的双方互相紧盯着,其中一方突然把眼光移向别处,则意味着退缩和胆怯;如果谈判时有一方不停地转动着眼球,就要提防他打什么新主意或坏主意;如果是频繁而急促地眨眼,也许是表示羞愧、内疚,但也可能表明他在撒谎……

我们看着对方的整张脸,以此来表明我们把全部注意力都集中在他身上了,但不只是盯着他的眼睛,而是把他作为一个整体,这样我们的目光就能轻易地掠过他的脸、脖子和胸部,从而以很自然的方式避免了死死盯住对方,使我们把目光分配到他的整个能量场。

眼神的奇妙变化倾诉着一个人微妙的心曲,它是会“说话”的。在与对方交流时,让眼睛说

pdf下载网 http://www.i8788.com

话，就需要注意以下几点：

（1）以明亮有神、热情友善、充满智慧的眼神，向对方表明你的坦诚、灵活、自信和修养，获得良好的第一印象。

（2）用眼神的变化表达自己内在的丰富感情。例如，讲到兴奋的时候，睁大眼睛，让它散发出兴奋的光芒；讲到哀伤处，眼皮下垂，或让眼睛呆滞一会儿，以渲染哀伤的情绪；讲到愤怒时，瞪大眼睛，怒视前方，让其充满着逼人的神色……总之，什么样的思想感情，就应当配以什么样的眼神。

（3）三种视线交替使用。这比较适合你的听众较多的场合，特别是演讲。三种视线指环顾的、专注的、模糊的。环顾的视线，可以照顾全场，关心每一位听众，增强听众的“参与感”，表明你是同所有听众交谈；专注的视线，就如同进行“典型调查”，把准听众的心理，可以用来启发引导听众，或者赞扬、鼓励听众，或者制止个别听众的骚动，调整、控制会场；模糊不清的视线，可以向听众表现演讲者在认真思考，加强话语的价值，也可以借此为视线变化的过渡，稳定自己激动的情绪，同时向听众表明自己有较好的经验与修养。

希腊神话里有这样一个故事：若被怪物三姐妹中的美杜莎看上一眼，立刻就会变成石头。这是将眼睛的威力神化了。1975 年，英国人西蒙·巴伦·科恩用“心盲”一词来形容那些对眼神语言缺乏解读能力的人。眼睛看人的方法由来已久。看眼睛，不重大小圆长，而重在眼神。

控制对方的视线

所谓耳听为虚、眼见为实，那些被我们直观看到的事情，更能带动我们的情绪。比如说，如果有一个人在给你讲一个恐怖故事，即使他讲得再好，你也可能仅仅是稍有恐惧。但是，如果故事中的那些场景，是你亲眼看到的呢？那时你的恐惧感，肯定要比仅仅是“听说”大得多。

研究表明，在向人的头脑传达的信息中，有 83% 是通过眼睛，只有 11% 来自于耳朵，还有 6% 来自于其他器官。

FBI 曾经专门研究过人在各种状态下眼睛所产生的变化。他们发现，当一个人遇到刺激而产生负面情绪的时候，例如愧疚、心虚、尴尬或者恐惧时，往往会产生视觉逃避。也就是说，他们不会一直盯着那个对他们产生刺激的事物看。这时候，他们的目光会尽量转向那些让他们感到愉悦的事物上，这样他们的负面情绪就会快速衰减。

眼睛除了能够带给我们最为直观的感受之外，它本身也会对外界产生直观的反应。瞳孔实验就有力地证明了这一点：人们在看到喜欢的事物时，瞳孔会放大；在看到不喜欢的东西时，瞳孔则会缩小。

大多数教师讲课时喜欢将重点写在黑板上，在讲到某一点时，有的教师还喜欢用不同颜色的粉笔画线做出标记，这样做的目的是突出重点，这种方法就是一种对学生的视线控制，这种方法无疑会加强学生的注意力。只要我们经常有意识地使用这种方法，就能达到目的。

一个人在遇到事情时，只有瞳孔发生的变化，那他肯定是藏心的高手。他们即使内心波澜壮阔，外表也不动声色。但是对于绝大多数人来讲，他们在受到视觉的刺激之后，不仅瞳孔会发生反应，还会产生如视觉转移、眼神飘忽不定等状况。这样的人，就更容易被人识破，属于不善

pdf下载网 http://www.i8788.com

于藏心的那类人。

实验证明，视线控制对一个人的记忆力具有直接影响。

曾有这样一个实验，一个学院选了两个外语水平相似的班级，教给学生一个陌生的英语长句子。区别是在其中一个班教师把句子写在黑板上，并用彩色笔画出记号；而在另一个班什么也不写。同样在教了五分钟后让这两个班的学生背诵这个长句子时，结果前一个班有45%左右的学生能背诵，而后一个班却只有30%的人能背诵。由此可见，利用视线控制帮助记忆的效果比不通过视觉记忆的效果要好得多。这一结果证明，喜欢将重点写在黑板上的教师教的学生，要比只是口头讲授而不愿板书的教师教的学生记的内容多，而且更为牢靠。用视线控制法来传授知识以加深学生记忆的事例，在日常生活中到处可以见到。

为了最大限度地控制对方的视线，你可以用钢笔指着面前的材料，同时用语言进行阐释。接着，提起钢笔，把它放在你和交谈对象的眼睛之间。这一做法能够吸引对方抬起头来看着你，这样他就能更集中注意力地倾听，从而最大限度地接收你所传递的信息。要注意，当你讲话的时候，你的另一只手掌要张开，让他看得见。

控制对方的视线是一门特别高深的学问，这里没有什么固定的套路可言，只有活学活用，才能做到最好。

第三节　鼻子传达的心理信号

摸鼻子意味着什么？

美国几位科学家研究发现，童话故事里出现的一说谎话鼻子就增长的“皮诺曹症状”并非空穴来风，而是有足够的科学依据的。科学家解释说，当人撒谎时，他们鼻腔里的细胞组织就会充血，使鼻子较之平常更大、更红肿。几位科学家还表示，尽管上述变化可能不会过于明显，其他人也许用肉眼根本就无法注意到，但撒谎者本人却会因为鼻腔组织充血而感到搔痒并用手去抓挠，从而露出马脚，暴露了自己在说谎。

有趣的是，鼻子在人类表达情感方面也有很大的作用，例如表示轻蔑时就会嗤之以鼻；心里害怕而又悲痛时则会寒心鼻酸；意气风发、情绪激昂时，就鼻端出火；对腥臭肮脏的东西表示嫌恶时，会掩鼻而过。下面我们来看一则有关摸鼻子的小故事。

纪连海在新作《说康熙》中提到，历史上真实的吴三桂也常“自扪其鼻”。这是为什么呢？

1630年春，吴三桂和舅舅祖大寿从京城返回孤城宁远自己的阵地，打算截击后金兵。一天，吴三桂的父亲吴襄带领数百人外出侦察敌情，忽然与上万名后金的八旗军队相遇。八旗军为迫使其投降，采取围而不攻的计策。吴三桂眼看父亲被困，万分焦急，大胆向祖大寿请战。祖大寿见后金的八旗军人多势众，不敢派兵出城救援。

pdf下载网 http://www.i8788.com

于是，吴三桂便带着二十来个家丁，提刀上马，亲自居中，左右各置家将一人，其余十八骑分作两翼，偷偷溜出城，冲入包围圈营救父亲。吴三桂拈弓一箭，射中一名八旗军队的将领，那位将官立即从马上跌落下来。吴三桂正要弯下腰割下其首级，不料那个将官忽然跳起，用短刀一下子就刺中了吴三桂的鼻梁。此时的吴三桂，手起刀落，将那个将官的首级砍了下来。接着，他与父亲吴襄兵合一处，迅速率众突围。而八旗兵认为明军是诱敌深入之计，不敢追赶，吴三桂这才突破重围，将父亲救回到城中。

本来，吴三桂“美丰姿，善骑射，躯干不甚伟硕而勇力绝人。沈鸷多谋，颇以风流自赏。”但在这次战斗中，吴三桂鼻子受到创伤而留下了轻微疤痕。所以，每当与人谈话不投合时，吴三桂就用手“自扪其鼻”，这已成了一种习惯。

说话时用手摸鼻子。摸鼻子的姿势是护嘴姿势比较世故、隐匿的一种变化方式。它可能是轻轻地来回摩擦鼻子，也可能是很快地碰触。女性在做这种动作时，会非常轻柔、谨慎，因为怕脸上化的妆被弄糟了。

古人曾留下来这么一句话：“鼻子直通大脑。”认为鼻子是一种传达信号的工具。说谎时鼻子的神经末梢被刺痛，摩擦鼻子是为了缓解这种感觉。这是一种关于摩擦鼻子的说法。另一种比较可信的说法认为：当不好的想法进入大脑之后，人就会下意识地指示手遮着嘴，但到了最后关头，又怕表现得太明显，因此，就很快地在鼻子上摸一下。摸鼻子和遮嘴一样，说话者在使用摸鼻子的姿势时都可能表示欺骗，在听者来说则表示对说话者的怀疑，不相信对方所说的话，正在考虑如何应对，或有所不满，或情感有所抑制。摸着鼻子沉思，说明对方内心斗争激烈，处于犹豫不决的境地。

不过，我们必须牢记一点，触摸鼻子的手势需要结合其他的身体语言来进行解读，有时候人们做出这个动作只是因为花粉过敏或者感冒了。

鼻子大代表能力强吗？

拿破仑曾这样说：“给我这样一个人，他的鼻子应该长得硕大丰满……每当我需要找别人完成任何有用的脑力工作时，如果没有其他合适的人选的话，我总是选一个鼻子长得长长的人。”这当然是就力量和洞察力方面来讲。

氧气是能量形成的主要动力。正是氧气与血液和体内的养分相混合，才使人们有能量行动。从这个意义上讲，鼻子大的人就是能吸进大量氧气的人，这种人往往比其他人具备更大的能量。所以，非洲人的鼻子大多是短的、呈扁形，鼻孔宽而大，直通肺部。这种扁鼻子被称为凹入型。这是与当地的气候条件相关联的。与此相反，在寒冷地域的人，如盎格鲁撒克逊人的鼻子样式则与非洲人大不相同。他们的鼻子通常长得比较长，这样就可以使稀薄的冷空气进入鼻孔后，在鼻腔中预热一下，然后才被吸入肺中。

文学作品中把很多人描写成鼻子朝天，好像一切都在他们之下。如“他鼻孔朝天，一副自高自大的神态”“他仰起鼻子露出轻视的表情”“他鼻尖朝地，对世界不屑一顾的样子”等。不妨想象一下这种表情：鼻子朝天、神气活现而又不直接正视别人。你会感觉这些人鼻头那么大……看起来真的“好气派”！

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般来讲，这样子的“大鼻头”是不想和你交往，希望占你的上风。

同时，这种姿势表示出一种傲慢的态度，这样的人一般希望看你的头顶而不是与你的目光接触。

从生理学角度来看，气势汹汹确实能使鼻孔加大张开。生气的话，因为气流变强，鼻头也会变大。

人们常称赞妇女具有“雅致的鼻子”。人们通常认为漂亮的、娇柔的女子的特色一般为漂亮的小鼻子——翘起的狮子鼻、纽扣形的鼻和上翘的鼻子。但是，目前并没有普遍证明长有狮子鼻的女子就缺乏争强好斗的精神或竞争实力——你可能注意到某些女高级官员、女政治家和女社会活动家，她们生着的就是个小鼻子，但其自尊心和能力都很强，而且也并没有普遍证据证明鼻子大的女子其能力或人格就一定很强。

总的说来，鼻头大和能力联系并不密切，但是却和性格紧密相连。

鼻子的动作

一般来说，鼻子所传递的信息远远不如眼睛和嘴丰富，但也能给我们提供若干的身体语言信息：除了皱鼻子之外，还有歪鼻子，这表示不信任；鼻子抖动是紧张的表现；鼻孔张合代表发怒或者恐惧；哼鼻子则含有排斥的意味；嗅鼻子是对任何气味都有的反应。

思考难题或者极度疲劳的时候，人们会用手捏鼻梁；特别无聊或者遇到挫折的时候，则常用手指挖鼻孔。这些触摸自己鼻子的动作，都可视为自我安慰的信号。

如果有人问我们一个难以答复的问题，我们为了掩饰内心的混乱，而勉强找出一个答案应付时，手会很自然地挪到鼻子上，摸它、捏它、揉它，也许还可能特别用力地压挤它，好像内心的冲突会给精巧的鼻子造成压力，而产生一种几乎不为知觉的瘙痒感，以至于我们的手不得不赶快来救援，千方百计地抚慰它，想要使它平静下来。这种情形常出现在不会撒谎的人的面部表情上。

考虑难题时会捏一捏鼻梁，这个动作可能也是基于相同的理由。鼻梁下的鼻窦部位由于紧张会产生轻微的痛感，用手指捏一捏鼻梁可以减轻疼痛，或至少是对疼痛的一种反应。

然而，不能为此而得意，因为鼻子并不是特别可靠的人格的“指南针”。

第四节　嘴巴不出声也会“说话”

嘴唇的无声语言你懂吗？

人类的嘴巴是件很神奇的器官，不仅能发出千差万别的声音，还能做出千姿百态的动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不要小看这些动作,有的时候,嘴唇上一个微不可察的小动作,可以告诉你比从其口中说出的话更多的讯息。所以,当你留心观察一个人的嘴唇动作时,你会发现,同一张嘴巴居然在同一时间内说着两种完全不同的话。

1. 咬嘴唇

FBI 经验丰富的老探员告诉我们,咬嘴唇常常是一种压抑内心的愤怒或者怨恨的表情。基本上这是一种表达敌意的安全方法。摇头的时候咬着下嘴唇是非常愤怒的表现。

在 FBI 刑讯的众多罪犯中,几乎每一个被确认有罪的家伙在看向 FBI 探员的时候,都会阴沉着双眼咬着嘴唇来表达对 FBI 的记恨。还有已故的戴安娜王妃就常常咬嘴唇,很多照片都证实了这一点。她可能是试图用这种方法来表达对侵犯了她的摄影师们的不友好情绪。

另外,当我们遭遇失败等情形时,也会做出“咬嘴唇”的动作,这也可以说是自我惩罚型的身体语言。有资料显示,二战时期的英国首相丘吉尔在谈论到纳粹德国的领导人希特勒时就经常不自觉地咬嘴唇。

2. 捂嘴

在美国北部流传着这样一句谚语:“爱说谎的杰克捂嘴巴。”由此可见,这是说谎话的一个固有动作。通常当孩子说谎的时候,他会用手捂着嘴,企图收回那句脱口而出的谎言。长此以往,这就变成了一种自然的反应。捂着嘴可能是一个说谎的标志性动作。就像孩子们捂着嘴的时候想说的是:“我不应该那样说。”当成年人说话的时候用手捂着嘴或者摸嘴唇,他很可能没有说实话。如果你想搞清楚别人是不是喜欢听你说的话,看看他们是不是把食指放在嘴唇上就知道了。

需要注意的是,“捂嘴”与“挡嘴”还是有区别的。也就是说,“挡嘴”除了含有说谎的意思外,还有提醒对方注意什么的意思。

例如,两个人正在一起议论单位的是非,这时,其中一个人看见他们单位的头头走过来了,于是他伸了一个指头在自己的嘴唇前一竖;另一个人虽然没看见头头走过来,但他明白了“有情况”,就停止议论或放低了声音。另外,“挡嘴”还有要求对方听话后保密的意思。

在单位或者小餐厅的角落中经常可以看到这样的情形:一个白领装扮的女性对另一个女性说她老板的坏话,说老板长得不帅,人也不好,又很好色。说完后,用手指把嘴一档,“我给你说的这些,你可千万别和别人说”“放心吧,这事儿我一定会替你保密的,我绝不会告诉第二个人的!”

像上述这种遮掩嘴唇的动作往往也代表拒绝与对方情感传达的情况。根据 FBI 的一项实验显示,针对嗓门大而又滔滔不绝地说话的人,把头往后仰同时做出用手捂嘴的动作时,对方便会慢慢地关闭话匣子。由此得证,尽可能远离对方与挡嘴的动作被视为“我没有心情跟你瞎扯,请早点离开吧”的信号,能产生极好的拒绝效果。

3. 噘嘴

FBI 通过研究发现,人们在攻击对方的时候,经常会“噘起嘴”说话。了解此种嘴唇动作、形态之后你会发现,这一动作其实是一种对对方的话表示不以为意或不动声色的否决性动作。假设我们正在说话,也可据此判断对方是否注意听我们说话。一个人在注意倾听别人说话时,嘴唇两端会呈现稍稍拉向后方的状态。当人的嘴唇往前突噘的时候,可能是一种防卫心理的表

pdf下载网 http://www.i8788.com

示。如果在谈生意时，对方不断做出这种动作，你就要考虑改变方式了，因为照此谈下去，可能没有什么进展了。

4. 舔嘴唇

人们舔嘴唇会有很多原因，可以说明某人没有说实话或者某人感到很紧张。通常当人们感到紧张的时候，嘴唇会变干，所以他们会不由自主地通过舔嘴唇来产生唾液。喝酒或抽烟很多的人嘴唇经常会干，所以他们往往也爱舔嘴唇。

另外，当一个人对某件事物有企图心却又不敢言明的时候，也会不由自主地舔嘴唇。例如在珠宝展示会上，准备下手抢劫的劫匪在动手之前，就会盯着价值连城的珠宝不停地舔嘴唇咽唾沫。所以，有时候这也被看作一种贪婪的表现。

舔嘴唇还可能是一种调情的习惯。根据这个动作做出来以后的诱惑程度来看，它可能是想用一种性感的方式来吸引别人的注意。在许多电影中，都会出现一个性感女郎对男主角眼神迷离、舔嘴唇的镜头。

5. 抿嘴

一个人坚定不坚定，从说话时的嘴形上便可看出来。如果某人说话时，嘴常常抿成“一”字形，这表明他是个意志坚定的人，有股不达目的誓不罢休的顽强韧性。这样的人对某一件事情，一旦自己决定要做，不管要付出多少艰辛，最终也会非常出色地完成。根据这一发现，如果你是一个老板，在交给部下去做一项棘手的业务时不妨注意观察他的嘴形。

拉动嘴形的微笑

嘴的美丽是不可疏忽的一环。嘴唇太厚，使人感到品位粗俗；嘴唇太薄，又使人感到刻薄，减低了性的魅力。因此嘴唇在美丽中占有不可动摇的重要性。

什么样的唇形才够美——微笑。

微笑是人类最基本的动作。微笑，似蓓蕾初绽。真诚和善良，在微笑中洋溢着感人肺腑的芳香。微笑的风采，包含着丰富的内涵。它是一种激发想象力和启迪智慧的力量。在顺境中，微笑是对成功的嘉奖。在逆境中，微笑是对创伤的理疗。

微笑也是人类特有的动作，微笑可以分为很多种。

窗口服务行业的职员微笑，确实是赢得顾客、达成交易、生意兴隆、利润丰厚的一种附带条件。这表示微笑是推销自我的一种必然神情，是保护自我、完善人格的一种良好武器。公关美女的微笑更是一门高深的体态艺术，她既能笑靓自身，也能笑靓周围；既能推销自己，也能推销别人；既能张扬好的货物，也能兜售差的东西，好像真正成功的公关小姐不用很多的语言，却需要无限的微笑。同样一个舞女、一个歌手、一个参赛选手要想赢得观众、赢得评委、赢得成功都得见长于微笑效应。

人在庄重场合的成功、胜利时的喜悦心情，不好暴露得太直接，只有用言之不尽的微笑来表示。如“小巨人”姚明和“乒后”王楠在奥运会领奖台上的微笑正是如此。

微笑可以解救被动中的尴尬局面，是化解无奈的灵丹，是缓冲困惑的妙药。两个冲突的客个体，如果出现了微笑，也就减缓了将发生的紧张气氛，冷却了两颗将要爆炸的心，化解了很多

pdf下载网 http://www.i8788.com

不愉快的事；一对刚刚产生了矛盾的伙伴，再见面时如都感到不好意思说话，还是微笑先解救了他们的关系；一个拳王出乎意料地败下阵来，微笑可以显示他的风度、掩饰他的尴尬、预示他今后的信心和胜利。

朋友在一起时的自然微笑，是结交的愉悦心情的流露；而朋友分离时送上一个依恋不舍的微笑，蕴含了言之不尽的美好祝福和无限的牵挂。陌生人在相见时微微一笑，可以减少隔阂，增加信任，放松气氛，临时打造一座沟通的桥梁。

领导对群众的微笑，可以拉近与下级和群众的距离，增加亲密感和信任感，甚至会因此赢得威信和好的口碑；有些场合下，还可以稳定军心、鼓舞士气、增加斗志、强化战胜困难的信心。像中国女排教练陈忠和的微笑就给了队员们很大的鼓励和斗志。

大人对孩子的微笑，可以缩小年龄差距，增强忘年交流的深度，也是成人带动孩子、感化孩子、教育孩子的良好前奏。

两性之间的微笑，可以消除原本的戒备心，可以增加相互的吸引力，也可以获得更深层次的交流和更加亲密接触的信息。男人的微笑如梦如幻，似海似天，能把自己塑造成稳重成熟、宽容涵养自信的形象；女人的微笑如痴如醉，似锦似花，能把自己装扮得神韵可人、文静高雅。热恋中的男女微笑，更有解释不完的含义和只有两人才知晓的秘密。

最美的唇形是在向两侧拉动嘴唇的同时，上扬嘴角的微笑。如果不能充分扬起嘴角，我们所呈现的将是神经兮兮的、让人感觉很不自然的微笑。

第五节　下巴也会泄露内心的秘密

下巴也会“说话”

FBI 认为，除了从下巴的形态上可以找到一个人的性格密码以外，还可以从下巴的不同动作中看出其当时情况下的心理状态，得到其他的一些重要信息。下巴的动作虽然轻微，但传达出的讯息却十分丰富。

1. 表示无聊的下巴

假如某人用手托着下巴，那么这意味着此人是想集中注意力，或者把注意力集中在说话的人身上。尽管此人是一副若有所思的样子，可是实际情况是他感到很厌烦，所以只好支撑着脑袋好让自己精力集中一些。

2. 表示厌倦的下巴

手平展，轻叩下巴下面数次。做出这一动作的人一定是感到十分厌烦。最初它表示某人吃得过饱。现在，它更常用于暗示某人有厌倦之感，而不是已经吃饱。

3. 表示不屑的下巴

下巴上抬，同时眯着双眼或者向着对方“眼观鼻”。此为“摆绅士架子”，表示对对方很不

pdf下载网 http://www.i8788.com

屑，这种姿势直到今天依然有人效仿。

4. 表示生气的下巴

生气的人下巴往往会向前噘着，而这一般表达的是威胁或者敌意。这首先会让我们想到那些不想按照吩咐做事的小孩子们噘起的下巴。在回答“不”之前，他们做的第一件事就是噘起下巴。我们大多数人会把这个动作带到成人时期。当我们被冤枉或者要责备某人的时候，我们会不由自主地噘起下巴。在和别人谈话的时候，你可以通过观察对方的下巴来判断他是不是生气了。

5. 表示恐惧的下巴

如果某人缩着下巴，那么此人表现出的是恐惧。往后缩的下巴是一种保护性的反应，这很像乌龟把头缩进壳里。在看恐怖电影的时候，我们往往缩成一团，下巴都要缩进脖子里了。假如你看到某人缩着下巴离开，那么他可能害怕你或者感觉受到了你的威胁。

6. 表示全神贯注的下巴

当某人轻轻地、慢慢地摸着下巴，就像摸着自己的胡须一样时，说明此人正在精力非常集中地倾听别人说话。

7. 表示批评和势利的下巴

当某人非常苛刻而又爱品头论足时，他往往会抬起下巴，传达一种“我比你强”或者“你根本不知道自己在说些什么”这样的信息。

8. 表示怀疑的下巴

当某人怀疑你说的话时，常常会摸着或托着下巴，下意识地克制自己不告诉你：他不相信你。听者做摩擦下巴的姿势，实际上他是在说：“想告诉你我不相信你，出于礼貌，我又不想说。在说与不说之间，我很矛盾。为缓解矛盾，我得做一个轻缓的自我安慰动作，而摸摸下巴可以让我放松自己。”说话者往往不会注意此种复杂信息，只一个劲儿地唾沫横飞，对这一暗示视而不见。

9. 表示否定的下巴

如若某人只是漫不经心地以一只手的指背轻弹下巴下面数次，同时头向后仰，这说明他可能对你所谈论的内容感到无趣，甚至对于你本人都持有否定的态度。如若不然，则是他想要表现出盛气凌人的冷淡之意。

10. 表示聪明的下巴

如果你发现有人对你做出用拇指和食指横向夹住下巴的姿势，那么说明你在对方的心中是充满智慧的。

11. 表示求助的下巴

当你发现别人用右手手指轻托下巴的时候，那么可能正是你观察的对象陷入窘境之时。此时此刻，他可能很需要你的帮助，却又不知该如何开口。

12. 表示嘲弄的下巴

拇指钩住下巴下面，用力向前抽动几次。这个姿势轻易不要尝试，因为它所表示的是嘲弄、叫嚣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

13. 表示侮辱的下巴

当你发现别人正对你用食指、中指沿嘴唇下沿往下搔下巴，这时他所表示的不仅仅是怀疑之情，甚至有侮辱你的含义。

14. 表示思考的下巴

一手轻柔抚弄下巴，做表示沉思的“拈须”姿势，这个无意识的动作非常普遍，即便没有胡须也会做出来。由于它与胡须有这么一种关系。所以，下巴刮得干净的男人做这个动作较女性常见得多。此外，这个动作还有敬重的含义。

像眼睛或嘴唇一样，人的下巴也拥有着丰富多彩的语言，就算是 FBI 档案局的文件整理人员，也能读懂一个人的下巴语言。如果你也准备做一个像 FBI 探员一样目光如炬的破谎专家，那么请多学习些关于下巴的语言吧。

从下巴的动作看心理

人的消极情感（如怯懦、惧怕）或积极情感（如执着、勇敢）是与下巴的生理构造及动作密切联系的。心脏的神经末梢是延伸到下巴里面的，也即说人体中的一种神经网是从心脏附近起始，然后经过肌肉而分散到下巴。

下巴即下颚的俗称，从解剖学的角度来看，仅仅是担任发声和咀嚼功能的器官。从外形上看来，男性从下颚骨到颧骨多带有稍许棱角，不像女性较为浑圆。所以男人不论如何改装成女人，他的男性化的下巴也很难瞒过别人的眼睛。而且下巴的形状在一定的程度上决定了一个人发声的音质。

据说，有人从下巴的形状能推断出一个人的性格。比如，尖细的下巴表示神经质，多肉的下巴显示着养尊处优。虽说有一定的道理，但光从下巴的外观形状去判断，还是不够的，必须留意下巴的动作。

提到下巴的动作，我们最容易注意到的是，下巴的向前突出和往里收缩。一个人在重压之下，会做出伸长下巴的动作，扛大包的码头工人，挑重担的农民，都会不由自主地做出这样的动作来。这在生理上来说，是为了扯直脖颈，使呼吸更为畅通。从身体语言的角度来看，突出下巴的动作，属于攻击性的行为表示，可看作有“扑上去狠揍他一顿”的意图。身体语言专家认为，突出的部位，表示带着有意识侵犯对方势力范围的性格。下巴的突出也同此理，乃是用来表现自我主张的工具。

有趣的是，英语单词中的“下颚骨”（jawbone）在作动词使用时，具有“极力说服”的意思。同时，英语中把“住嘴”说成 Hold your jaw（缩起你的下巴）。

因此下巴突出的程度越大，则其自我主张的程度也就越高。比如，“颐指气使”的态度，俗称“眼睛长在头顶上”的人，都是在尽力地伸长和抬高自己的下巴。采取这种动作的人，心中自认为对方低自己一等，自己很明显地站在优势地位上，而且很有把握地认准自己的主张是无人反对的。

一个自满或者傲慢的人，在走路时就会把下巴抬得高高的，即人们所说的“高视阔步”或“趾高气扬”的姿势，这也是大独裁者墨索里尼所采用的姿势。

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们在发怒时，经常将下巴伸向前方，这也可以看成他想把自己的愤怒情绪扔向对方的一种攻击性欲求的表现。另外，下巴突出不明显的男性，乃是缺乏自我主张的人。所以，人们在漫画中，总是把富于竞争性的美国画成翘着下巴的“山姆大叔”。特别有趣的是，漫画家还让“山姆大叔”的翘下巴上长了一绺山羊胡子，这就使得“山姆大叔”的翘下巴更为显眼。

在生活中，也有人为了显示自己的威严，而精心蓄留胡子的，这是为了使下巴更为突出。

比如，日本明治天皇蓄的胡子，外表上看来，似乎仅仅是为了显示男性美。其实不然。据说，当时日本山县的“象征设计者”们，为了提高日本天皇的威严，精心设计了这胡子的样式，经天皇批准后才采纳的。还有，建立了德意志第一帝国的大独裁者希特勒，据说他疯狂地迷上了卓别林式的短髭。他留这种胡子的目的，是为了激起当时的德国民众的激昂情绪。那种卓别林式的短髭，衬托着他那矮小的身躯，据说可对他人产生强烈的魅力，满足他那种“想受人注目的欲求”。

以上所述，虽是留在嘴唇上方的胡子，但留在下巴上的络腮胡子，也和它们起着一样的作用。有些国家的领导人物，就用胡子来树立在民众中的形象，例如，胡志明的长胡子、卡斯特罗的络腮胡子，等等。在中国的传说故事中，只要那些法力无穷的神仙一上场，往往总是留着拂胸的长胡子。在国外的电视剧里，当一个威严的老人上场时，也往往总有一下巴的漂亮胡子。由此可见，突出的胡子也是用来表现男性强烈的自我主张和刚毅人格的。

然而，当我们在工作中或社交场合里认识了一些蓄留胡须的人，一旦跟他们深入交往后，就会意外地发现，这种人多半是属于懦弱、缺乏个性的人。这又怎么解释呢？原来，这种类型的人，是想将他在语言上、行动上所不敢表现的自我主张，用蓄留胡须的行为来得到补偿。

伸出下巴是为了表现自我，那么，缩紧下巴，又含有什么意思呢？

当外国贵宾下了专机，在《迎宾曲》中检阅三军仪仗队时，那些仪仗队的士兵们个个保持着直立不动的标准姿势。他们保持头部正直、缩下巴、两眼直视前方、挺胸、缩下腹、两手自然下垂的姿势。表现出了“泰山崩于前而色不变”的军人气概。

这种由军队严格训练出来的姿势，很明显地表达着它的意思。缩紧下巴的动作和直立、和一动不动的姿势一样，也是一种顺从心态的表现。它表示，不仅不敢侵略对方的势力范围，而且还在有意地缩小自己的势力范围，甘愿接受对方的侵入。它表示绝对服从。

国外的一些父母，往往告诫孩子们在客人的面前，必须缩起下巴，否则就会显得太没有礼貌。

我们在前面说过，西方人在愤怒时往往做出下巴伸向前方的动作，而东方人却相反，愤怒时以缩下巴者居多，这是因为东方人往往深藏不露，以便攻击时能趁敌不备。西方有句谚语说，“缩下巴的人最阴险”。所以东方人在愤怒时缩起下巴，其内心却潜藏着极为复杂的情绪，由此可看出东方人不同于西方人的复杂而又微妙的内在心理。

除了下巴的本身动作外，和手配合，下巴亦能发出一系列的信号。

当一个人陷入沉思之际，往往会无意识地抚弄下巴。当人得意洋洋时，也会摸着自己的下巴。如何区别抚弄下巴时这两种不同的心态呢？这就要结合其他动作来看了。从身体语言学的观点来看，这是属于自我亲密性的表现。当人在丧失信心、不安、孤独、话不投机的尴尬处境下，借着触摸自己的肉体，来掩饰心态，安慰自己。

雕塑家罗丹所塑造的不朽的艺术品“沉思者”，就采用了手托下巴的姿势，谁看了这个雕

pdf下载网 http://www.i8788.com

塑，会去怀疑这不是一个在深深地陷入沉思的形象呢？

当一个人表现出极大的兴趣和注意力时，也会采用手托下巴的姿势。比如，小孩子坐在台阶上，会用这样的姿势看着台阶下大人们的活动；青年人和老人也会坐在街边椅子上采用这种姿势注视游行队伍或孩童们的戏耍。

有时候，你以批判性的态度在评估对方时，会把手指捂着脸而用手掌托住下巴，也有用食指伸在脸颊上而用拇指托住下巴，其他手指蜷曲着放在嘴唇和下巴之间的，采用这种姿态的人，思想是严谨的，而且持有强烈的批判态度或想用截然相反的意见去说服对方。

下巴的上方便是嘴。嘴不但是说话的工具，同时也是摄取食物、呼吸的器官，而在身态语言方面，嘴也有其特殊的作用。

有的人在说话的时候，会用手遮住嘴巴，或把嘴凑到对方的耳朵边去，即所谓的“交头接耳”。用手遮住嘴巴的动作因人而异。有的用整个手掌贴近鼻子来遮住嘴；有的用微微分开的手指来遮住嘴；有的会把双肘撑在桌面上，用重叠的双手遮住嘴。然而，不管他采用哪种姿势，这种身体语言都在表示他存在着提防他人的警戒心理，采取了不愿被他人识破自己本意的防御姿态。打电话时，用手捂着话筒说话，亦是这一类型。

因为嘴属于语言的传达器官，用手遮住嘴，是为了避免被他人看见该器官而表现出的“隐匿”行为。这种行为在不同的场合表示着不同的意义。

达尔文曾说道：“以手掩嘴是一种吃惊的姿势。有时一个人对他所说出的话感到抱歉或吃惊时，会这么做。这动作好像是希望能制止我们所说的话，虽然这话已脱口而出了。”执法人员认为，说出话后突然以手掩口的人，暴露出一种由自我怀疑到完全说谎的情绪。所以当执法人员在审讯或讯问嫌疑犯与证人时，特别注意这一动作。

许多父母也常会在孩子身上看到这个动作。当孩子向父母说谎时，就会情不自禁地用手掩嘴。一个美国联邦调查局的工作人员说，由于严格的保密要求，他在公共场合和同事谈话时，养成了以手掩嘴的姿势，以防别人偷听。结果，习惯变自然，他回家后和父母说话时，也习惯地用手掩住了嘴，他的父母便说：“儿子，你用不着提防我们，不必捂着嘴说话。”在父母的监督下，他这一坏习惯才渐渐改掉。

人们有这样一种心理，往往相信偷听来的消息具有较高的可靠性。就像那些小道新闻吧，为什么能传播得那么快？就是因为有许多人是从公共场合“偷听”来的。在日本曾发生了一起丰川信用金库（银行）被抢兑的骚动事件。事件发生的起因很简单，有几个女子高中的学生，故意开玩笑地在公共场合用手掩着嘴窃窃私语，说：“那家银行，好像很不可靠哟。”结果，被人偷听而去，一传十，十传百，存款人争先恐后地挤到银行去取款，人潮将银行围得水泄不通，最后演变成暴乱。

一个人在发言攻击对方的时候，往往会撅起嘴唇来说话，这样可以使嘴处于张开状态，更有利于舌头在口腔里机动灵活地转动，使攻击性的话源源不断地从“炮口”似的嘴唇之间“发射”出去。当然，一个人激动时，也会做出同样的动作来。

从听者的角度来看，如果对方在很注意地倾听你的讲话时，嘴唇的两端会呈现出稍稍拉向后方的状态。当他的嘴角向下斜时，则表明他正在忍受着内心的痛苦。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节　笑容演绎心灵风景

笑声的言外之意

笑的种类很多，有时人们是觉得某事好玩或可笑而发笑，但也有些笑是讥讽的、阴险的，或是嘲弄的、恶毒的。通过比较不同的笑声，我们会得出不同的结论。

哈哈大笑显示了一个人蓬勃的生命力，表示个体的压力、紧张通过发泄得到了缓解。这种紧张感正是由笑话所引起的，又在高潮时经由笑声而释放出去。它传达了人们愉悦的心情，而与其他各种笑的意义完全不同。

嘿嘿的笑声与哈哈的笑声听上去完全不一样，在别人心中激起的感情也不一样。“哈哈”的笑声极富感染力，很容易就影响到别人；而“嘿嘿”几乎没有这种功能。“嘿嘿”的笑声表示人们是在嘲笑别人，是在幸灾乐祸，当然也可表示某人对某事无法理解。

有时，就算是用“嘿”来打招呼也显得很不礼貌，它有一种轻蔑的意味。“嘿嘿”也有轻视、讥讽或是挑衅的意味。

但是当有些人不敢放声大笑时，也会发出这种“嘿嘿”声，他们属于内向的人。人们会有这种印象：这些人笑不敢露齿，因此永远也发不出爽朗的哈哈大笑之声……

“嘻嘻”的笑声听起来与“哈哈”“嘿嘿”的感觉又不一样。“嘻嘻”的笑声听上去像“窃喜”，或是“暗暗幸灾乐祸”。

“嚯嚯”的笑声可以解释为“惊奇、嘲弄”。当某人压根没有预料会出现令他“大吃一惊”的可笑之事时，可能会突然爆发出这种笑声。发出这种笑声的人可能根本没有在笑，只是发出了“嚯！嚯！”的声响。

几种常见的微笑

以下是对在日常生活中常见的几种微笑形式的总结与分析。

1. 抿唇笑

人们在露出这种微笑时，双唇紧闭且向后拉伸，形成一条直线，完全看不见双唇后的牙齿。这种微笑的内在含义是，微笑者隐藏了某个不为人知的秘密，或是他不想与对方分享自己的想法或观点。女性在遇到自己不喜欢的人而又不想让对方知道这一点的时候，通常会露出这样的笑容。在其他女性看来，这种微笑其实就是一种非常明显的拒绝信号。然而，大多数男性却甚少能明白这种微笑背后的深意。

比方说，一个女人在谈论别的女人时可能会这样说：“她是个相当有能力的女人，很清楚自

pdf下载网 http://www.i8788.com

己想要什么。”说完，她就露出了紧闭双唇式的微笑。其实，她的真心话应该是：“我觉得她是一个野心勃勃的女人，简直就是个爱出风头的小妖精！”

杂志上经常会刊登一些成功人士的照片。从他们的照片中，我们也能看见同样的微笑，而那笑容则仿佛是在对我们说：“我已经掌握了成功的秘诀，你们猜猜是什么呢？”

在这些人物访谈中，被采访的成功男士们大都会谈论一些如何获得成功的基本原则，可是，他们当中却很少会有人将自己获得成功的具体方法和细节公之于众。

2. 歪脸笑

在一张扭曲的笑脸上，两侧脸庞的表情恰好相反。右半脑发出指令，左边的眉毛向上扬起，与此同时，由于左侧的颧肌的收缩，左边的脸颊上便浮现出了一种看似微笑的表情。而在左半脑的命令下，右边的眉毛却因为眼轮匝肌的收缩向下沉，而嘴角和整个右侧脸颊也微微下移，就会露出一种皱眉式的表情。

歪脸的微笑是西方人的专利，大都是人脑意识作用的结果，其所传递的信息也只有一个——挖苦讽刺。

3. 开口大笑

这种笑容看起来有些不太自然。人在开口大笑时，嘴巴张开，下巴低垂，嘴角上扬，给人一种很开心的感觉。《蝙蝠侠》系列电影中与蝙蝠侠作对的那些丑角，还有比尔·克林顿以及休·格兰特他们都十分钟爱这种笑容，而且喜欢利用它在观众当中营造一种快乐的氛围，勾起他们想笑的欲望，或是为自己赢得更多选票。

4. 斜瞄式的微笑

微笑时双唇紧闭，同时还低下头，歪向一侧，并且斜着眼睛向上望，这样的笑容不禁会让人联想到少年时的俏皮和心思暗藏。无论何时何地，女性都喜欢在异性面前露出这种略有些腼腆害羞的笑容，因为这样做很容易引发男性体内的保护欲，使他萌生出保护她不受伤害，呵护她的念头。已故的戴安娜王妃就是用这样的笑容征服了全世界。

戴安娜王妃的这种微笑会让男人产生出一种想保护她的欲望，同时也让女人喜欢上她。对男人而言，这种既俏皮又有些腼腆的微笑是一种极具挑逗性的信号，也是一种鼓舞他们“向前冲”的暗示，所以，大多数女性会在求爱时使用这种微笑也就一点也不足为奇了。现在，威廉王子的脸上也常常会浮现出这样的微笑。除了笼络人心的作用之外，这样俏皮的微笑恐怕还会让人们由此联想到他的生母戴安娜王妃吧。

真笑与假笑

波拿多·奥巴斯朵丽在《如何消除内心的恐惧》中说：“你向对方微笑，对方也报以微笑，他用微笑告诉你：你让他体验到了幸福感。由于你向他微笑，使他觉得自己是一个受别人欢迎的人，所以他也会向你报以微笑。换言之，你的微笑使你感到了自己的价值。”

于是有人把微笑这一“体语”比喻为交际中的“通用货币”，人人都能付出，人人也都能接受。

pdf下载网 http://www.i8788.com

那么，如何辨别微笑这一“交际货币”的真伪呢？

“真诚”的笑也被称为“杜兴笑”，因为纪尧姆·杜兴曾用带电的电线戳调查对象的脸部，而“发现”了与笑相关的肌肉。我们看到这种笑容时，对方的嘴角会卷起，眼眶变成半月形，而眼眶内角皱起的鱼尾纹也会泄露对方心中的诚意。

很少有人能装出真诚的微笑，因为这样笑的时候，一块很特殊的肌肉必须参与其中。这块肌肉便是轮匝肌，它使眉毛以及上眼皮与眉毛之间的皮肤都会向下拉。有些人可以装出翘起嘴角的样子，但是，能使眉毛完全紧缩或者鱼尾纹完全皱起的人并不多。

假笑的方式有好几种。通常情况下，要双唇紧闭、嘴角稍向上扬。如果一边的嘴角向上抬，那可能表示既无奈又俏皮的苦笑；如果上嘴唇抬起，可能代表“讥笑”，更多含有蔑视和下结论的意思。

有的假笑乍看上去也可能像是平常的微笑。不过，我们可以通过笑容的某些特征来区分这种以假乱真的笑容和真笑。当我们因为开心而面露笑容时，眉尾也会随之微微下沉，而假笑则不会出现这种情况。

一般来讲，诚恳的笑要比虚伪或“应景”式的笑显得更协调，但这种笑不会持续太久。不过，真诚的笑能为你带来极大好处，它能促进皮肤的血液循环，还能促进血清素和多巴胺等物质的释放，而这些物质都是与快乐和幸福相关的神经传导素。没有什么比你脸上的诚恳笑容更让人身心愉悦的了。

快笑与慢笑

“突然咧嘴笑一下”，这不一定是好事。最新研究显示，人们认为快笑（从脸上一掠而过，时间不超过0.1秒）比慢笑更加显得不诚实，对女性尤其如此。相比之下，无论男女，都认为慢笑（起码会在脸上停留半秒钟）的人更为真诚。

人们在做错了事的时候，往往会飞快地笑一下。老师要检查学生的作业时，如果学生的脸上掠过一丝非常紧张的笑意，那可能就表示他的作业没有做好，或是把作业落在家里了。他所要表达的意思可能是：“这次就可怜可怜我吧！”

有时，快速笑一下也可能只是表示想逃避责任。

慢笑让人看上去更有吸引力，更值得信任。小伙子头一次与姑娘见面时，绝对应当考虑这个问题：慢笑只要运用适度，就会逐渐展现你的思考过程，从而让她觉得，你之所以笑，是因为对她的综合评价很好，她心中定会美滋滋的。

嘲笑

用身体语言嘲笑对方通常发生在双方没有矛盾、关系一般的时候。

嘲笑的一种是耻笑。耻笑者在发出这种嘲弄信号时往往用手捂住嘴，掩饰笑的动作，同时又故意将笑的动作显示给对方。他们做这个动作时，就好像是在说：“你很可笑，但又不值得

pdf下载网 http://www.i8788.com

我笑!”

另一种嘲弄信号是撇嘴,下唇向前伸出,嘴角用力向下拉。这种行为通常暗示蔑视或看不起。

还有一种类似的蔑视信号,即斜瞄着眼睛。当蔑视者想贬损对话者时,他不是用眼睛看着对方,而是将眼睛眯成一条缝,也就是我们常说的“门缝看人”。这个信号的意思似乎是“你可笑得都不值得我看一眼”。

微笑是沟通的桥梁

罗伯特·布诺温发现,人在群居生活时欢笑的次数是独处时的 30 倍。同时,他还发现,与各种笑话以及有趣的故事相比,和他人建立友好的关系这一目的与笑声的联系似乎更加紧密。在引发我们大笑的各种原因当中,只有 15% 来自于笑话。布诺温通过实验发现,实验参与者处于孤单的环境中时,更多的人会选择自言自语,而不是哈哈大笑。布诺温通过录像记录了实验参与者在三种不同的环境中观看喜剧电影的情景:独自一人、与同性的陌生人一起以及与同性朋友一起。

虽然试验参与者所观看的电影在滑稽程度上并没有太大的区别,但是三组试验者哈哈大笑的次数却有明显的差别。独自一人观看电影的试验者笑的比两人观看电影的试验者(无论陪同的是朋友,还是陌生人)都要少,而且他们笑的频率和时间也明显要少很多。在人际交往当中,发生大笑的频率会更高。所有这些数据和结果都证明了一个事实:社交环境中人越多,人们大笑的次数和时间就越多、越长。

关于微笑的建议

波士顿大学的马文·海切特和玛丽安·拉·弗朗斯进行了一项研究,其结果显示,在面对主管和上级时,无论是在气氛友好的前提下,还是在不友好的紧张气氛当中,下级人员都会面带微笑;而主管和上级人员在下级面前,只会在气氛友好的前提下才会露出微笑。

这项研究还表明,无论是在社交还是在职场交往中,女性微笑的频率远高于男性,而这也就在无形中使微笑的女性在面对不苟言笑的男性时居于弱势或下属的地位。有的人认为,正是因为女性笑得更多,所以长久以来她们才会一直被置于男性之下的从属地位。不过,有研究显示,早在出生八周之时,女婴笑的次数就远远多于男婴。所以,微笑这一特征很可能是天生的,而非后天培养所致。最合理的解释可能是,在人类进化的过程中,女性多扮演安抚者或抚育者的角色,而微笑正好与这一类角色的特性和功能相吻合。不过,这并不代表女性就无法像男性那样威风凛凛,具备至高无上的权威性,只不过过多的微笑会让女性看起来显得更加柔弱恭顺而使其权威性略打折扣而已。

加州大学洛杉矶分校的南希·亨利博士是一名社会心理学家。他将女性的微笑比作“女性的本色徽章”,她们通常用它来安抚比自己强壮的男性。南希博士通过研究发现,在社会交往中

pdf下载网 http://www.i8788.com

女性微笑的时间占总活动时间的87%，而男性的比例则只有67%；而且面对异性的笑脸，女性回之以微笑的可能性比男性高出了26个百分点。

此外，南希博士还开展了一项实验，她要求257名实验参与者在看过了几张表情各异的女性照片之后，对照片中人物的魅力进行评判。所给照片中人物的表情各异，有的很开心，有的很悲伤，还有一些则面无表情。实验结果显示，表情沮丧的女性的魅力评分最低。照片中，女性如果面无微笑，就会被认为是不高兴的标志；而同样情况之下，男性则会被看作权利的象征。因此，女性朋友在与处于优势支配地位的男性交往的过程中，应当尽量减少微笑的次数，或者根据对方的微笑频率来调整自己的微笑次数。男性朋友在与异性的谈话过程中，如果想让自己的话听起来更具说服力，就需要随时谨记：无论何时何地，都要多多微笑。

开怀大笑是最好的保健药

放声大笑不仅能够使气氛更加融洽和谐，为你赢的更多的朋友，而且还有益身心，能够延年益寿。当我们开怀大笑，身体内的每一个器官都会因此而产生连锁反应，并且收效极佳。因为大笑，我们的呼吸加速，从而使得我们胸腔内的横膈膜得到充分的伸展，脖子、腹部、脸部以及肩膀处的肌肉也因此得到了锻炼。与此同时，大笑会让我们吸入更多的氧气，增加血液中的含氧量。这不仅能够加速病症的痊愈，促进血液循环，而且还可以促进血管的伸张，使其接近皮肤的表层。这就是为何人们在大笑的同时脸红的原因。除此之外，大笑还可以减慢心跳速度，扩张血管，增进食欲，并且燃烧脂肪，消耗卡路里。

神经学家亨利·鲁宾斯滕发现，开怀大笑一分钟就可以使人在接下来的45分钟内都处于放松的状态。斯坦福大学的威廉·弗莱教授在他的一篇报告中指出，大笑100分钟就相当于在跑步机上慢跑十分钟的有氧运动。

大笑还能够刺激人体分泌出天然的止痛剂以及一种能让我们感觉更工舒适的化学物质，即内啡肽，其成分与作用与吗啡类似，能够舒缓压力，减轻伤病痛苦，使我们心情愉快。

当诺曼·科森斯被诊断出患有衰弱性疾病脊髓炎的时候，医生告诉他此病无药可医，也无人能医，所以患此病者只能在无尽的病痛折磨之中等待死亡的降临。听完医生的死亡宣判之后，科森斯住进了一家宾馆，并且租来了所有他能够租到的喜剧片，其中包括马克斯兄弟主演的滑稽片《飞机》以及由柯利·霍华德等人主演的《活宝三人组》等等。

他一遍又一遍地观看这些喜剧电影，并且一次又一次地因为电影中的滑稽场面和幽默的对话而放声大笑。经过六个月的这种自我大笑疗法之后，当他去医院检查身体时，医生惊奇地发现他的不治之症居然痊愈了——炎症彻底消失了！这一令人震惊的结果最终成就了科森斯的《笑退病魔》一书的出版，并且引发了医学界的一次关于内啡肽的研究风暴。

内啡肽是一种人在大笑时由大脑所分泌的化学物质，其成分与吗啡和海洛因相近。内啡肽具有镇静、止痛的功效，同时还能促进人体内免疫系统的形成。这也就解释了为何快乐的人甚少生病，而那些精神抑郁、成天抱怨连连的人却会经常受到疾病的困扰。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章
肢体动作透露的秘密

第一节 “不动声色”的手指

拇指的动作暗含的寓意

在手相术中,拇指代表坚强的性格和以自我为中心。拇指被用来显示控制权、优越感,甚至“侵略性”。拇指的姿势是次要的,因为拇指必须和姿势群搭配,才能显示其寓意。拇指的姿势是积极的信号,“冷静的”经理在部下面前经常会拇指朝上来显示其权威。讨好女人的男人在女性伙伴面前总是采用这个姿势;那些衣着打扮高贵典雅的人也是这样;衣着时髦的人比衣着破旧的人更经常采用这个姿势。

表示优越感的拇指的动作、姿势较为明显,如果我们仔细观察,一般容易察觉拇指的这一寓意。例如,律师用低沉温和的语调对陪审团说:“陪审团的女士们和先生们,以我的愚见……”但与此同时,他却做出控制性的拇指姿势,把头往后仰,眼睛瞧着鼻子尖儿。这使得陪审团感到,这个律师是不真诚的,甚至是自命不凡的。如果这个律师想表现得谦卑,他应当在走近陪审团时,一只脚迈向前,敞开上衣,张开手掌,身体稍微前俯,对陪审团表示恭敬。

拇指常常从人们的口袋里露出来,有时从背后的口袋里神秘地露出来,原本是想掩饰自己的霸道态度。霸道的或者“侵略性”的女性也采用这个姿势。女权运动使她们能够采取男性的许多姿势。除此以外,采取拇指姿势的人还往往踮着脚,以便使他们显得更加高大一些。

另一个常用的拇指姿势是双臂交叉、拇指向上。这具有双重信号:消极态度的信号(双臂交叉)和优越感的信号(拇指露出)。采用这种双重姿势的人通常突出拇指的姿势,并且踮着脚。

两个男人之间成功的、强有力的握手,保证了充分的接触,没有一个手会有后退的表现。如果说一方的大拇指——主宰手指——在施加压力的话,另一方也不甘示弱。

食指的动作暗含的寓意

我们从小接受的道德教育中,其中有一种就是不要拿自己的食指对着他人,这是一种不礼

pdf下载网 http://www.i8788.com

貌的行为。因为这种手势表示一种轻蔑,或者鄙视。

比如,我们在室外,想要喊一个人从室内走出来,如果使用食指轻轻地勾勾,打打弯儿,或许对方也会了解这个含义,跟你走出来,但是有可能这时候对方已经对你暗藏不满。现在,我们通常情况下不再使用这个姿势,取而代之的是招手的动作,一如徐志摩《再别康桥》一诗中所写的"我轻轻地招手,作别西天的云彩。"

而从身体的结构上来看,食指是最敏感的。这就是为什么我们要触摸什么东西的时候,总是使用食指先试探一下。很明显,感觉灵敏的食指会为我们提供精密的信息。另外,我们同时使用食指和拇指还可以测定物体的结构。

谈话时经常使用食指的人,给人的印象总是在训人。举起食指,但是把手心对着说话人,虽然是打断别人的话:"等等,我有个想法!"但还是显得那么突兀。

如果把手转成直角,那么食指的这个手势就变成了一种威胁信号,因为它可以进行劈、刺、钻等动作。如果食指自上而下,朝一个点刺去,那么这种气势就达到了淋漓尽致的程度。为了缓冲一下气氛,常常可以使用替代物:不是用食指,而是把铅笔作为手的延长器官,敲击要害部位。

FBI 的心理专家告诫人们:不要对着你的谈话对象做出指指点点的动作。这样的姿势给对方一种压迫感,让对方觉得这个人咄咄逼人。所以,对方会自然而然产生一种消极的情绪,而消极情绪者是最难接受你的意见的。

为什么这个姿势会让人感到压迫和反感呢?因为用食指指着别人这个动作传达出了一种攻击性的意味。其他的手指蜷缩,伸出的食指就好像聚集了所有的力量,显得一触即发。争吵的双方会不由自主地做出这个动作,生活中就经常会有这样的场面:吵架的双方用食指指着对方,还不停地摆动手臂,让食指可以来回伸缩。食指在这里充当了"虚拟的武器",想要给对方沉重的打击。

正因为单独伸出的食指会表达出这样的意思,所以我们最好不要做出这个动作,尤其是想要推销自己观点的人,如演讲家、推销员、谈判代表等。

在日常生活和工作中,使用这种手势总是会招来一些负面评价。为了改变形象,我们应尝试着改变自己的这一习惯。不过,已经形成的手势习惯是比较难改变的,假如你实在无法适应使用其他手势,不妨尝试着对这一手势进行改良。身体语言学家亚伦·皮斯给出了这样的建议:可以将原本伸直且突出的手指弯曲,顶住大拇指指尖,做出一个"OK"状的手势;或者将其他紧握的手指微微松开,使得你的拳头看起来不那么强硬。改良后的手势并不会影响你原有的权威性,却让你看起来显得更加温和而亲切。

中指的动作暗含的寓意

中指是人类手上的第三只手指,也是五只手指中最长的,位于食指与无名指之间。中指是当前流行的时尚元素,很多时尚人士都会精心挑选出中指的戒指等作为最佳搭配。

中指位置在五指中间,它因此有些性的寓意。将中指举起在世界不同地方(最普遍为西方)也有粗口的不文明象征,示意侮辱他人;事物具有二重性,中指作为手语,展现给男性,是对

pdf下载网 http://www.i8788.com

男性阳刚之气的肯定，是对男性成功表现的赞美；展现给女性，多为精神取乐，也是对女性不尊和挑逗，说流氓、下流也有道理。

除了这些含义用意之外，还有作为暗号使用的，通常是在一个多人的办公室，说话不便，通过中指把信息传递，以达到自己的目的，多为约会等。

竖中指在中国并不被重视，但在外国这是一种极其严重的侮辱别人的方式，相当于骂“fuck you”，这是一种很不礼貌的粗俗的表现，在外国球场上屡次发生。中指体现自我。哪个人不认为自己是世界的中心？所以，竖中指在西方是非常让人厌恶的。

然而，在中国，大多数人对这个手指是没有什么特别的概念的。不经意间的举出中指发出信号，或者在谈话时触摸、抚弄或者按摩自己中指人，也往往是一种想要自我表现的暗示性身体语言。

戒指指——无名指

无名指也称戒指指，表示情感。它跟自我表现的中指协同动作，也能单独表现出优雅的、柔情脉脉的气质。在谈话时触摸、抚弄无名指，表现了动作发出者对温情的需求。他们期待别人情感上的关怀，而不是理智上的解释。

既然无名指也称戒指指，在讲述无名指的同时我们就绕不过戴戒指这道弯儿。戴戒指是有讲究的。按西方的传统习惯来说，左手显示的是上帝赐给你的运气，因此，戒指通常戴在左手上。

至于右手，在传统上也有一个手指戴戒指时是有意义的，那就是无名指。据说戴在这里，表示具有修女的心性。

在古代，戒指在最初并不是作为装饰品用的，而是宫廷中的嫔妃们每月避忌君王“御幸”时的一种特殊标志，故称为“戒指”。在今天，戒指已不仅是美化生活的装饰品，还成了爱情的信物。国际上有一种约定俗成的戴法：

戒指决不能戴在大拇指上，戒指戴在拇指上是十分奇怪的，因此不推荐，双手其他的各个手指都可以佩戴。

戒指戴在食指上，表示本人已有情人，想结婚而尚未结婚。戒指戴在食指上，感觉是比较有个人主张。

戒指戴在中指上，表示本人正在寻求对象或正处于热恋之中。最正式的戴法莫过于戴在中指上，如果不想有太正式的感觉，可以在左或右指再加一个简单的指环。

戒指戴在无名指上，表示本人已经订婚或已经结婚。无名指上的戒指通常是结婚戒指，无名指长得比较纤细，因此不管什么戒指，戴起来都是标准的秀气。

戒指戴在小指上，表示本人决心过独身生活，也就是表示本人终身不嫁或终身不娶。最新鲜的戴法，莫过于把戒指戴在小指头上了。一枚小小的、简单的尾戒，让女性的手莫名其妙地可爱起来，一般代表“我现在只想单身，请不要浪费时间追求我”的意思。

不过在不同的地方，戴戒指的学问也不尽相同。比如意大利、法国等许多欧洲人都把结婚戒指戴在左手中指上，因为他们认为，人的十指中，唯有这个中指的血是通向心脏的，专司感情，

pdf下载网 http://www.i8788.com

称为心指。结婚戒指只有戴在这个手指方能“心心相印”。英国人的结婚戒指戴在左手的无名指上,而波兰人的“心指”则是戴在左手的小指上。

上述虽是约定俗成的规则,并不是法律条文,不必严格遵守,但是如果不了解这种戴戒指的常识,任意乱戴,可能会闹出笑话。

还有一种戒指,当你戴它的时候,无论你戴在哪里都不具备任何意义,这种戒指就是一般的花戒。这种戒指是起一种装饰的作用,可以戴在任何想戴的手指上。

戴设计性比较强的戒指时,如果想更有个人风格,可以考虑搭配另一个材质相同、线条较简单的指环在另一指上。如果戒指的材质属性可以和手表搭配,那是最好不过的了。例如你戴的是枚可爱的花戒指,就可以配一只皮质金框的表。在同一只手上戴两枚戒指时,色泽要一致,而且一枚戒指复杂时,另一枚一定要简单。此外,最好选择相邻的两只手指,如中指和食指、中指和无名指或无名指和小指,千万不要中间隔着一座“山”。如果你并没有太多可以变换的表或戒指时,不妨考虑把戴戒指的手和戴手表的手错开,不要让不协调的两件配饰在同一只手上出现。

小指的心理信号

小指是社交性手指。它代表了一个人的社交与表达能力。

它标准的长度是到无名指的第二指节,过长的人多半善于辞令、应变力强,属于辩论家型,但由于言词锋利,往往会给人自大傲慢的感觉,这种指形最常出现在一些政治家的手上。而小指短的人较不善于表达,话说得少、事做得多,为人亲切富同情心,由于词不达意,经常会使对方产生误解,这种指形则常会出现在一些农民及工人身上。

在手相学里,小指同时代表了财运,一个不常用小指的人,财气很容易在握拳时从小指的缝隙中流失。有些人终日汲汲营营、东奔西忙,到头来却仍是两袖清风,问题很可能就出在他的小指上。若能经常使用小指,你就会发现自己能够有效地掌握钱财。又有些人总觉得自己好像一直在犯小人,那通常也是因为他的小指太短了,如果能把小指甲留长,就可有效地防范小人了。

此外,小指的长短也代表了不同的意义。

(1)长短适中,指形丰实:直觉敏锐、善于辞令、应变力强、有财运,善于发挥自己的专长,适合从事公关、秘书及贸易方面等工作。

(2)小指长:乐观而沉稳,热情且自信,有决心与毅力,适合从事研究或学术方面等工作。

(3)小指短:心性随和、温柔亲切、适应力强,但语言能力稍差。

(4)小指瘦小:性能力弱、免疫力差,健康状况不佳,妇女可能不孕。

(5)小指稍弯曲(呈弧形):可以成为成功护士的手相,在医院所看到的护士,有很多都具有这类弯曲的小指。

(6)说相声的人,其小指的第一指节长、尖细,善于开玩笑和模仿。

一个好的实业家,他的小指的第二节比较长而厚。而如果一个人第三节长而厚,再加上水星丘发达,智慧线又分歧到月丘,此人非常的狡猾。小指长的人善于保护自己,小指短的人个性急躁。

pdf下载网 http://www.i8788.com

同时小指在黑社会中亦是非常重要的象征，黑道成员为了谢罪或发重誓，通常会以断小指的方式示决心，试想如果没了小指就很难控制武器，在火拼时自然就很容易吃亏，所以小指对江湖中人亦有很大的指标作用。

人的手相会随着环境的改变而变化，一般手相的变化周期约为一年，而这种变化又会因为主客观因素的影响而略有不同。像是从政或从商的人，手相的变化周期就比较短，至于公务人员，手相的变化就不太明显。

摩擦手指

我们的手总是置于身前，而它们的一举一动都会暴露我们内心的情绪和想法。也许，有那么一部分肢体语言掌握起来的确是有点困难，但是双手的肢体语言则不然。

学会解读双手的肢体语言不仅会让人显得更加自信，而且还能够增强自身的成就感，赢取更多的胜利。只要勤于练习，我们每个人都完全有可能成为手部肢体语言大师，熟练地控制双手的位置及其动作。

双手语言包括的内容有很多，下面先从摩擦手指说起。

人们通常会用揉搓拇指和食指指尖的动作来暗指金钱，或是表达索取金钱的意愿。因为，这一动作与用手指指尖摩擦硬币的动作实在是太相似了。那些在大街上叫卖的人经常会一边叫嚷着“看一看啦，比商场便宜 40% 啦”，一边揉搓自己的拇指和食指的指尖；当某人向其朋友借钱时，他也常常会在说“能不能借我 50 英镑”的同时，一边向身边的朋友做出这一动作。

关于这一手势，一定不要对一位专业的销售员或管理者做这一动作，因为这会让他们联想到某些与金钱有关的负面想法。

手指交叉的心理信号

据调查，两手手指自然交叉相握时，左拇指在上者多倾向艺术或感情类别，如喜爱音乐、美术、装饰等。这类人讲究仪表，观察力较强，富有想象力，多数性格外向，情绪变化较大；而右拇指在上者多倾向理智或稳定类型，如长于数理、计算、逻辑推理，做事有耐心，情绪往往波澜不惊。

另外，当感到大脑迟钝，精力不易集中时，不妨把双手手指交叉地扭在一起。可能有的人习惯把右手拇指放在上面，有的人则习惯把左手拇指放在上面。哪只手的拇指放在上面，产生的效果是各不相同的，如左手拇指在上交叉一会儿后，要换成右手拇指在上。可能这样会感到不舒服，但这正是由于采取了与平时不同的动作，给大脑带来了一种刺激，由此可以促进大脑功能的提高。然后，使手指尖朝向自己，某只手拇指在上，从手指根部把双手交叉在一起，并使双手手腕的内侧尽量紧靠在一起。紧靠一会儿后，换成另一只手拇指在上交叉。这也同样会给大脑以刺激。一般交叉三秒钟左右就要松开；然后再用力地紧靠在一起，反复进行几次。

桑·费德曼博士在《言语和姿态的习性》中，声称交叉手指是“一种有魔力、避邪的姿态，不

pdf下载网 http://www.i8788.com

管邪是由心生或外来。”

在谈生意或社交场合，这种姿态比较常见，往往做得非常隐秘，很快交叉之后随即分开。在很多紧张的情况下，这个姿态被拍摄下来。当一方提出一项请求或要求时，就略为交叉手指，表示希望他的愿望得到认可。

打响指表露积极情绪

“打响指”也是一个手指的摩擦动作。人们用拇指和中指，或者拇指和食指快速地摩擦，从而发出清脆的响声。不是每个人都能做出这个动作，通常只有常常练习者才能让其发出响声。这样的动作通常表达出一种积极和正面的情绪，动作者的内心很快乐、兴奋。比如当你发表一个观点时，如果谈话对象觉得意见跟你不谋而合，他可能就会做出这个动作，打一个响指，然后说：“对，我就是这个意思。”

男性，尤其是年轻的男性经常做这个动作，很多年轻人认为它很“酷”。这可能也是受一些歌星的带动，很多歌星会用打响指的方式来为自己打拍子，以控制节奏。女性中爱做这个动作的就不算多，不过一些女性在表达同意对方的观点时，会突然拍一下手，说：“就是这个。”这个动作就跟男性的打响指意义相近。

关于打响指还有一个有趣的记录：美国人鲍伯向吉尼斯世界纪录机构申请了最响的响指纪录。他的两个手指一碰竟可制造 108 分贝的声响，我们在繁华街市里听到的噪音的分贝数也不过如此了。

第二节　手和手掌中的语言信号

手掌蕴含的力量

在我们用来传递肢体语言信号的各个身体部位当中，手掌是最容易被我们所忽视的，但是，其作用却也是最大的。当我们为他人提供指示或发布命令，以及与他人握手的时候，我们内心的一些想法往往会通过手掌表现出来。只要使用方法得当，使用者完全可以利用手掌的力量，不费丝毫气力，就能悄无声息地达到自己的目的。

借助手掌来传达指示的动作主要有三种：手心向上、手心朝下以及有一根手指在外的握拳状。

手心向上是一种用来表示妥协、服从和善意的手势；同时，这也是乞丐乞讨时惯用的一种表达哀求之意的动作。从人类社会的发展角度来看，人们通常以此来告知对方：我的手中并没有武器。当你向某人提出移动某物的要求时，如果你的手心向上，对方肯定不会因为你的要求而

pdf下载网 http://www.i8788.com

感到有压力，更不会因此而有被胁迫的感觉。

在经历了上千年的演变和发展之后，手心向上这一手势衍生出了不少变体，举起一只手并以手掌示人，以及将手掌按压于心口之上等等就都是这一手势的衍生产品。

不过，一旦将手掌反过来，摆出手心朝下的手势，你在对方眼中的权威性就会立刻大变。就拿要求对方搬东西的例子来说，当你在说话时使用了手心朝下的手势，对方不仅会马上感觉到你是在命令他将这件东西搬走，而且很有可能会萌生出一种抗拒心理。不过，这种抗拒心理的产生最终还是由你和对方之间的关系，或是你与他在工作中的职位级别来决定的。假如你和对方的身份和地位平等，当你对他提出这个要求并做出了手心朝下的动作，那么他可能会拒绝你的要求。但是，同样的要求，如果你使用的是手心向上的他就很有可能会按照你的要求去做。不过，如果你是他的上司，那么，手心朝下似乎并不会对你的要求产生任何消极的作用，因为你本来就有凌驾于他之上的权力和地位。

纳粹在敬礼的时候，手臂伸直，而手掌则处于水平的位置，手心完全朝下。这种敬礼方式正是第三帝国作为世界独裁者拥有无上权力的象征。如果阿道夫·希特勒在向下属敬礼时，使用的是手心向上的姿势，那么，估计谁都不会把这个小个子放在眼里。他们很可能只会一笑置之。

当一对夫妻手牵手散步的时候，居于支配地位的一方——通常为男性一方会稍稍走在另一方的前面一点，而他的手也就自然而然地压在了跟在他后面的妻子的手的上方，其手心也就很自然地面朝后方。至于他的妻子，由于位置稍稍靠后，其手心也就会很自然地向前迎合丈夫朝后展开的手掌了。尽管这只是一个很小的细节，但是对于一名肢体语言观察者而言，它所提供的信息已经足以让他判断出谁是这家的一家之主了

第三种手势是合掌伸指。当你将手握成一个拳头，只留出一个手指时，这唯一的一个突出于拳头之外的手指就仿佛凝聚了整个手掌的全部力量，一触即发。当你在说话的同时将这根手指指向他人的时候，对方马上就会感觉到隐藏在手指背后的那种迫使人妥协的力量。这样的手势往往会在对方的潜意识中制造出一种负面的影响，因为该手势之后必然会伴随有举臂，挥拳等动作，而对大多数灵长类动物而言，这通常是攻击对方的前奏曲。

这种合拳伸指最容易引发听话人的反感，尤其是当这根手指随着说话人的话语节奏而抖动的时候，这种反感之意就会变得更加强烈。

“摩拳擦掌”潜藏的真实含义

摩拳擦掌，在词典里的解释是：形容战斗、竞赛或劳动前精神振奋的样子，所以这个词语还表达了人们内心的一种微妙情绪。

人们在感到寒冷的时候，常常会摩擦手掌和双臂，以获取温暖。可如果不寒冷时，看到有人使用这个动作，就很可能是另外一种意思——期待某事的发生或者成功，展现出一种无比期待的心情。

例如，晚会的主持人会一边摩挲着手中的话筒，一边说，“现在，让我们请出下一位演讲者，听听他的高见吧！”工作中，一个推销员在经理办公室里，听说自己将接到一宗大订单，摩擦着手掌说“太好了”。不过，在酒吧里，当一位服务生在即将打烊之前走到你的身边，摩挲着手掌，对

pdf下载网 http://www.i8788.com

你说“您还想要点什么吗，先生”的时候，你可不要以为他真如此迫切地想为你服务。事实上，此时他的问话其实是醉翁之意不在酒，他的真正目的是希望你能给他一笔数目可观的小费。

此外，用不同的速度摩擦手掌，还能表达不同的含义。急速地搓动手掌，表达发出动作者一种跃跃欲试的心情。例如，你在接受一份工作计划后，急速地搓动手掌，就表明你有实施它的愿望，并可能马上就采取行动。而慢慢地搓手掌，则表达发出动作者在遇到有决定性作用的选择时，犹豫不决，或者认为阻力很大，很难实现。例如，当你向业务主管提交一份工作计划后，主管并没有发出任何声音，而是慢慢地搓动着手掌，这就说明主管对这份计划有所质疑，所以在他说话前，你在心理上需要有所准备。

人们摩擦手掌的速度还暗示了他们认为谁会成为此次会谈的受益者。比方说，你想买套房子，便来到了一家房产经纪公司。当你陈述完购房要求之后，房产经纪人一边快速地摩擦手掌，一边说，“太好了，我手头就有一套你想要的房子！”在这里，房产经纪人希望通过这一动作让你知道你将会是这笔买卖中的受益者。试想一下，如果反过来，当他在说这句话的时候，他摩擦手掌的速度十分缓慢，你的感觉会怎样呢？你很可能会觉得他隐瞒了一些事情，有些闪烁其词，或者，你甚至会觉得他希望此次交易的受益者是他自己，而不是你。

最后，需要提醒的是，理解每个动作的含义都不能离开它的使用背景。在一个寒冷的早晨，当你看见某人站在车站里不停地搓手时，你可不要想当然地认为他正在期待汽车的到来，此时的他之所以这样做，仅仅是因为他感到很冷而已。

手部动作与思想密切相连

公司裁员的名单上有小陈的名字，祸不单行，偏偏在这个时候他又接到了女友的分手电话。他放下电话，双手十指交扣，痛苦地紧握在一起，双肘支撑在桌子上，握紧的手顶着脑袋。他觉得自己头痛欲裂。

手部姿势是最能体现一个人内心的身体语言之一。比如小陈，在遭受了一系列打击之后，他的心灵受到了严重的创伤，于是开始自我封闭。紧握的双手所形成的闭合空间就是他封闭内心的外在表现。现实生活中，手势反映心理的例子还有很多。比如，健忘者在猛然想起一件事时，会用手掌猛击一下头部，以此表示对自己忘性的惩罚。这也是我们很多人的一个习惯性动作。

为什么心里的想法会很容易被手部姿势所反映呢？这并不是虚妄之谈，科学上也有相关的证据。

我国自古以来就有“十指连心”的说法。按照中医理论，每一根手指上都有经络，经过四肢直接通到大脑，所以称“十指连心”。现代科学证明，手部有着丰富的神经，是人身上神经末梢最多的地方之一。因此，它的触觉、温觉、痛觉等极为敏锐，稍有较大的痛楚，就会使人感到“揪心”似的疼痛。而我们运动手指时，也可以刺激到大脑不同的中枢。

同理，脑部活动也会通过神经传达到手部，其中也包括各种潜在意识。你可能自己还没有觉察到，但这些意识已经传导到手部，你的手部姿势就反映出了这些意识。

pdf下载网 http://www.i8788.com

背握式的手姿

背握式的手姿，就是两手在背后相握，或者是一只手握另一只手的腕部，或者是一只手抓着另一条胳膊，但共同点都是置于背后。例如平常警察巡逻时，校长巡视校园时，有权力的人都常用这种姿势。

这是一种优越与自信的姿态。这种姿势以一种无意识的毫不畏惧的行为，暴露出易受伤害的腹部、胸部和喉部。

将手背在身后不仅可以作为一种权威的显示，还可以起到一种“镇定”作用。也就是说，当人们的精神处于极度紧张、焦躁不安的状况时，将手背在身后可以缓解这种紧张情绪。

背手的行为在学生中间也比较普遍。比如，当教师叫几个学生到讲台前讲话或背诵课文时，大部分学生会不由自主地将手往身后一背。事实表明，背手确实是一种有效的“镇静剂”，它不仅能缓和当事者的紧张情绪，而且也会使他显得落落大方，自在安然。

但是带着武器的警员很少用这种姿势，而是把手放在靠近臀部的上方。似乎武器本身就有足够的权威，因此不需要以手掌握手掌的姿势来显示权威。

手掌握手掌的姿势不应与手掌握手腕的姿势混淆。后者表示挫折与自我控制，一只手紧紧地握住另一只手的手腕或手臂，好像是想防止那只手动粗一样，就是这种姿势导出了“把握住自己”的用语。推销员在拜访买主而被要求在柜台等候时，也常用这种姿势来掩饰自己的紧张，精明的买主很容易看出来。若是把这种自我控制的姿势变成手掌握手掌的姿势，就会产生冷静和自信的感觉。

如果细心去观察，你就会发现，那些有丰富经验的、老练的经理们，他们在谈判桌上经常用“尖塔式”的手姿，而走路时，又往往用“背握式”的手姿。这都表明他们老道成熟。跟这样的老板打交道，你决不会感到他们有半点慌里慌张的样子。当然，他们也一定要比那些慌里慌张的“小老板”们难对付得多。

紧握双手

最初，由于人们在做这一动作的同时常常都是面带微笑，所以这一动作就被当作信心的象征。但是，紧握双手的动作体现的其实是一种拘谨、焦虑的心理，或是一种消极、否定的态度。此外，这一动作也是伊丽莎白女王在出席皇室访问以及参加公众活动时最常用的手势之一。在做这一动作时，女王通常会将紧握的双手优雅地放在膝盖之上。

举起的双手如果握在了一起，即使做此动作者面带微笑，也难以掩饰其心中的失落与挫败感。

谈判专家尼伦伯格与卡莱罗曾经针对这一动作开展过专项研究。其结果显示，如果有人在谈判中使用了该动作，则表示此人已经有了挫败感。这就意味着，在他的心中，焦虑与消极的观点开始蔓延。

pdf下载网 http://www.i8788.com

通常来说，人们会在感到自己的话缺乏说服力，或是认为自己已经在此次谈判中落败的时候，做出紧握双手的动作。

紧握双手的动作大致有三种姿势：将双手举至脸部，然后握紧；将手肘支撑在桌子或膝盖上，然后握紧；站立时，双手在小腹前握紧。

双手紧握的位置的高低与此人心理挫败感的强烈程度有十分密切的关系。换言之，当一个人将两只手抬得很高而且双手紧握的时候，即双手位于身体的中间部位时，要想与他有进一步的沟通就会变得很困难。相比较而言，当他的双手位于身体下部的时候，想要与他交流就会显得更加容易。所以，一旦你发现对方将手放到了“雷区”之中，就需要像破解其他那些消极动作一样，立刻采取行动，用技巧解开原本缠绕在一起的手指。例如，你可以为他们提供饮品，或其他一些可以握在手里的物品。不然，紧握的双手就会和交叉的双臂一样，将你的所有观点和想法全都拒之门外。

交叉型的手势

交叉型的手势是一种两手的十指相互钳在一起的动作。如果使用它的人面带微笑，且两个拇指还在不时的摩擦，则表明此人胸有成竹，很有信心，体现的是一种积极的、正向的身体语言。

另外，如果两手的十根手指死死地钳在一起，加上僵硬的表情，则表明这是一种受挫折的姿势，表示此人正在压制某种负面的态度。

比方说，一位推销员在向别人描述他刚刚遇到的一桩不成功的买卖时，如果他在说话时一字一顿，而且两手钳在一起，同时指尖发白，因为用力两只手像焊在一起一样，他这时的体态语言流露出的是挫折和后悔的态度。

一位上司，面对他的下属，两手钳在一起放在桌子上，表情严肃，即使你听不到他的声音，你也可以判断他在表达他的不满，不是在给下属训话，就是在布置重要的任务。

一对恋人，远远看去，其中一方两手钳在一起，放在胸前，低着头，这一负面的体态语言流露出的是有抵触的情绪。

像以上的例子，如果当事人直说心意，同时又不自觉地运用了这些体态语言，这就叫“心口如一”，即“我言即我心”。现实生活中，并不这么简单，“口是心非”的情况时时处处屡屡皆是。我们学习体态语言，就是要“观其行，知其心”。

比如，上面那位推销员，在向你报告他刚弄砸了的那桩买卖，是因为其他种种不可预知的客观条件造成的，与本人的主观无关。如果你注意观察他那双死钳在一起的手，就可以揣测出他的自责和后悔之意。

那位在下属面前侃侃而谈的上司，也许说的是前段工作还不错，对大家还满意，提出进一步的希望和要求，表面感觉态度是温和的，如果你注意到他那双紧紧钳在一起的手，就足以判断出他强忍着不满情绪，极力在说服自己再给你们一次机会。

如果有人能从他的体态语言中“看”出这一点，接下来的工作就不可掉以轻心了。有时我们对领导急风暴雨式的批评感觉“丈二和尚摸不着头脑”，还怪罪领导太不近人情，其实，领导的心头怒火已不是一天两天了，这次是总爆发而已，只怪你平时只听领导说了什么，从没观察领

pdf下载网 http://www.i8788.com

导的体态语言所流露出的内心真实想法。

显示不安的手姿

在生活与工作中,我们时常见到一些倒背着手的人,这里所指的背手实际上是手腕握手腕的背手姿势,不能将这种背手姿势同将手背在身后,用一只手握住另一只手的姿势一同视之。握手腕的背手姿势是一种表示沮丧不安并竭力自行控制的人体显示信号,这种背手的姿势实际上暗示了当事者在这种情景之中心神不安的被动状态。这样,他用一只手握住另一只手的手腕,证明他在控制自己沮丧心情的外露,同时,也是在掩饰自己。

哈佛大学心理学家卡恩斯认为,一个人握手腕或握胳膊的不同部位和当事者的沮丧程度也密切相关。比如,握住胳膊上侧的人,沮丧程度高于握住手腕的人。研究表明,登门走访顾客,等候顾客接待的某些推销员经常使用这种姿势,这是推销员企图控制他的紧张情绪的一种迫不得已的尝试。如果他将这种姿势转换成手握手的姿势,那么,他就会立刻给人一种从容不迫的感觉。

尖塔形手势

对肢体动作的理解离不开背景环境,就好像单词只有在句子里才有具体的含义一样。所以,我们必须将每一个动作都还原到发现它的背景中去理解。不过,世事无绝对,尖塔形的手势就是该规则的一条例外。所谓尖塔形手势,也就是将一只手的指尖相对应地轻轻接触另一只手的指尖部位,形成一个尖塔形的手势,就好像是教堂里高耸的尖塔。你可以将通过指尖黏合在一起的两只手向内压或向外张,而岔开的手指加上手掌就像是一只大蜘蛛正在镜子上做俯卧撑。

尖塔形的手势经常出现在上下级之间的交谈中,而这一手势代表的是信心或是一种自信的态度。当上级指导下级,或是在给下级提建议时,通常都会在说话时使用这一手势。从事会计、律师以及管理工作的人更是对这一手势情有独钟。自信的高层管理人员经常会使用这一手势,以此体现他们的身份和自信,可以理解为他们对自己很有信心。惯于使用该手势的人有时候还会将它演变为一种祈祷式的手势,试图让自己看起来就像万能的上帝。总体说来,如果你想说服对方,或是赢得他人对你的信心,你就应当尽量避免使用尖塔形的手势,因为这一手势有时候会给人造成一种自鸣得意、狂妄自大的感觉。

不过,如果想使自己看起来显得胸有成竹,自信十足,那么尖塔形的手势也能帮助你。

总体说来,尖塔形手势分为两种:举起的尖塔,人们通常会在发表自己的观点意见或说话时使用该手势;放下的尖塔,使用该手势者正在聆听他人的观点和谈话。

比较而言,女性更加偏爱使用放下的尖塔手势。举起的尖塔手势如果配以头部微微后仰的动作通常会给人留下傲慢自大的印象。

虽然尖塔形的手势是一种正面的肢体信号,但是它也同样可以用于消极或否定的场景之

pdf下载网 http://www.i8788.com

中，而且通常会被人们误解。譬如说，你正在向某些人陈述自己的观点，而且对方中的许多人也通过一些动作和手势肯定了你的陈述，例如手掌摊开、身体前倾、点头等。然而，就在你的陈述即将结束的时候，有些人却开始摆出了尖塔形的手势。

如果对方摆出的是放下的尖塔的手势，在这样的情况下，你就应当谨慎处理了。如果当你向某人提供问题的解决方案时，对方是在做出其他一些肯定性的手势或动作之后，摆出了尖塔形的手势，那么，你大可以放心地继续你的陈述，并且提出“订单要求”。换一种情况而言，如果对方接连做了一些否定性的手势或动作，譬如交叉双臂、跷起二郎腿、东张西望或是用手托住了腮帮，然后才摆出了尖塔形的手势。那么，这就表示他接下来很可能会对你说“不”，从而结束谈话。

在以上两种情况当中，尖塔形手势的含义都相同，都代表信心，然而，对象却有所不同，所以才会导致两个截然不同的结果。所以，在这种情况下，尖塔形手势之前的动作和细节才是决定最终结果的关键。

思考的手势

大多数人碰到某个难题时，常会独自安静地坐在桌旁，双眼凝视着桌上的书本，将握住的手放在下巴或者脸颊处，通常还会将食指竖立起来，有人甚至将双手握成拳状，然后支撑在两个太阳穴部位进行苦思冥想。采用这种姿势的人大多是一些知识分子。有人认为这是教师、作曲家、科研人员和一切主要从事脑力劳动的人常使用的一种有助于思考的姿势。

因此，当你发现他人采用这种姿势时，最好不要去打扰他，否则就会打断他的思路，如果你不顾及他人的存在，那你就有可能成为思考者最讨厌的人。

但是，当人们开始对说话人的话题失去兴趣，然而出于礼貌又想装作感兴趣的样子时，这个手势就会悄悄发生变化。随着厌倦袭来，原本轻挨着脸部的手腕渐渐成为头部的支撑。

如果人们只是把手轻轻地靠在脸颊上，而不是作为头部的支撑，则是真正感兴趣的表现。倘若这时将食指竖起来，挨着脸颊，同时把大拇指抵在下巴底下，就表示听者的内心产生了与说话人不同甚至相反的意见。有时候随着异议的持续，听者可能还会用食指摩擦眼睛。

以手托腮的手势

以手托腮的动作，是一种替代的行为。用自己的手，代替母亲或是恋人的手，来拥抱自己、安慰自己。

在精神抖擞、毫无烦恼的人身上，是不常看见这样的举动的，只有在心中不满、心事重重时，人们才会托着腮沉浸于自己的思绪中，借此填补心中的空虚与不安。

若你眼前的人，正用手托腮听你说话，那就表示他觉得话题很无趣，你的谈话内容无法吸引他，或者他正在思考自己的事，希望你听他说话。而如果你的恋人出现这样的举动，也许她正厌倦于沉闷的聊天，希望你给她一个热情的拥抱。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　权力尽在“掌”握

握手的礼仪

尽管握手已经成了人们初次见面时惯用的一种问候方式，但是，握手其实不仅是一种很普通的问候方式，而且还是一种颇有讲究的社交技巧。

普遍接受的习惯是，第一次见到一个人时，总要握手。然而，在某些情况下，你先伸出手去，可能是不明智的。鉴于握手是一种欢迎的表示，那么，在握手之前，首先要问自己几个问题：我受欢迎吗？此人喜欢会见我吗？对方见到我究竟是会高兴地与我握手呢，还是只是因为迫于无奈而勉为其难呢？

所以，握手看似简单，但也要注意一些礼仪。握手的力量、姿势与时间的长短，往往能够表达出不同礼遇与态度，显露自己的个性，给人留下不同的印象。

通常与人初次见面、熟人久别重逢、告辞或送行均以握手表示自己的善意，因为这是最常见的一种见面礼、告别礼。有时在一些特殊场合，如向人表示祝贺、感谢或慰问时；双方交谈中出现了令人满意的共同点时；或双方原先的矛盾出现了某种良好的转机或彻底和解时，习惯上也以握手为礼。

1. 握手的顺序

一般情况下，主人、长辈、上司、女士主动伸出手，客人、晚辈、下属、男士再相迎握手。

长辈与晚辈之间，长辈伸手后，晚辈才能伸手相握；上下级之间，上级伸手后，下级才能接握；主人与客人之间，主人宜主动伸手；男女之间，女方伸出手后，男方才能伸手相握；如果男性年长，是女性的父辈年龄，在一般的社交场合中仍以女性先伸手为主，除非男性已是祖辈年龄，或女性未成年在 20 岁以下，则男性的长者先伸手是适宜的。但无论什么人，如果他忽略了握手礼的先后次序而已经伸出了手，对方都应毫不迟疑地回握。

在某些国家，主动与女性握手仍然是一个有待商榷的问题。例如，在许多伊斯兰国家，这样做只会被认为是粗俗鲁莽的行为；相反，当地人通常能够接受点头示意的问候方式。不过，我们发现，主动伸手发出握手邀请的女性，在大多数国家和地区，通常会被认为是谦虚、思想开明的成功女性，而且能够给人留下较好的第一印象。

2. 握手的方法

一般来说，掌心向下握住对方的手，显示着一个人强烈的支配欲，无声地告诉别人，他此时处于高人一等的地位，因而，我们应尽量避免这种傲慢无礼的握手方式。相反，掌心向里地同他人的握手方式显示出谦卑与毕恭毕敬，如果伸出双手去捧接，则更是谦恭备至了。平等而自然的握手姿态是两手的手掌都处于垂直状态，这是一种最普通也最稳妥的握手方式。

握手时应伸出右手，不能伸出左手与人相握。戴着手套握手是失礼行为，一般情况下，男士

pdf下载网 http://www.i8788.com

在握手前先脱下手套，摘下帽子，女士可以例外。当然在严寒的室外有时可以不脱，比如双方都戴着手套、帽子，这时一般也应先说声："对不起。"握手者双目注视对方，微笑、问候、致意，不要看第三者或显得心不在焉。

如果你是左撇子，握手时也一定要用右手。当然如果你右手受伤了，那就不妨声明一下。

在人际交往中，当介绍人完成介绍任务之后，被介绍的双方第一个动作就是相互握手致意。握手的时候，眼睛一定要注视对方的眼睛，传达出你的诚意和自信，千万不要一边握手一边东张西望，或者跟这个人握手还没完，就将目光移至下一个人身上，这样别人从你眼神里体味到的只能是轻视或慌乱。那么，是不是注视的时间越长越好呢？并非如此，握手只需几秒钟即可，双方手一松开，目光即可转移。

3. 握手的力度

握手的力度要掌握好，握得太轻了，对方会觉得你在敷衍他；太重了，人家不但没感到你的热情，反而会觉得你是个大老粗，女士尤其不要把手软绵绵地递过去，显得连握都懒得握的样子，既要握手，就应大大方方地握。

如果要表示自己的真诚和热烈，也可较长时间握手，并上下摇晃几下。在一般交往中，不要用双手抓住对方的手上下摇动，那样显得太恭谦，使自己的地位无形中降低了，完全失去了自己的风度。

被介绍之后，最好不要立即主动伸手。年轻者、职务低者被介绍给年长者、职务高者时，应根据年长者、职务高者的反应行事，即当年长者、职务高者用点头致意代替握手时，年轻者、职务低者也应随之点头致意。和女性握手，一般男士不要先伸手。

多人相见时，注意不要交叉握手，也就是当两人握手时，第三者不要把胳膊从上面架过去，急着和另外的人握手。

在任何情况下，拒绝对方主动要求握手的举动都是无礼的，这一点一定要牢记；但手上有水或不干净时应谢绝握手，同时必须解释清楚并致歉。

此外，握手的姿势要优雅，上身应稍稍往前倾，两足立正，伸出右手，距离对方约一步；四指并拢，拇指张开。对对方太远或太近都是不雅观的，尤其不要将对方的手拉近自己的身体区域内，这很容易造成对方的误解。

除了上面提到的这些，还有一个问题也需要注意，那就是什么情况下用双手和他人握手。

用双手和他人握手是一种最受欢迎的握手方法。当你的双手握住对方的手，双方之间眼神的交流就变得很自然，于是，真诚的微笑便会在不知不觉中爬上你的嘴角。这时，你大声地呼唤着对方的名字，关切地询问着对方近期的健康状况，于是，你与对方的距离也就在一瞬间被拉近了。

采用这种方法的人不仅达到了增加双方肢体接触、拉近双方距离的目的，而且可以通过牢牢握住对方的右手而限制对方权力的延伸。有时候，人们会把这种握手称之为"政治家式的握手"，而采用这种方法的人则试图借此给对方留下一个他很诚实且值得信任的好印象。

双手握手法是一种只适用于有感情基础的双方的见面问候方式，譬如说好久没见的老朋友再次重逢。在这样的情况下，双方通常不需要考虑自卫，因此，使用这种方法握手会给人带来一种真诚亲切的感觉。不过，假如该方法的使用对象是一个你刚刚认识的人，那就很有可能会适得其反，只会让对方怀疑你此举的动机。

双手握手法的本意是想通过真诚的行为赢得对方的信任，或是向对方表达关切之情。对

pdf下载网 http://www.i8788.com

此,在握手中,需要注意两点:

首先,在使用双手握手法时,左手的摆放位置通常代表我们对握手另一方的亲密程度。当用双手握手时,左手就好比一支温度计,它的位置距离对方越近,我们与对方的亲密程度就越深。采用这种方法握手的人在向对方表达亲昵之意的同时,往往还想借此获取双方交往中的控制权。如果你握住的是对方的肘部,不仅会显得比仅仅握住手腕更加亲近,而且还能从更大程度上控制住对方。以此类推,肩膀与上臂相比,当然是前者更能凸现双方的亲密程度,而且被搂住肩膀的一方行为所受到的牵制也更大。

其次,当采用双手握手法时,随后伸出的左手其实已经进入到对方的安全距离之内。通常情况下,只有在对方认可了双方亲近的程度之后,我们才能用左手握住对方的手腕或是手肘。不过,手腕和手肘的接触也只是刚刚进入了对方私人空间的外层部分,最能体现双方亲密无间的关系的还是搂肩膀和紧握上臂这两种动作,而且紧随其后的很可能会是一次热情的拥抱。因此,除非双方都认同了对彼此的亲密度,或是采用此种方法的人有非常充分的理由这么做,不然,这样的握手方式只会引起对方的怀疑,猜忌你此举的用意。

总而言之,如果你与对方并无任何私人关系,那就千万不要使用这种握手方式;而反过来,假如一个与你并无深交的人在与你握手时采用了这种方法,你就需要留神此举背后究竟隐藏了什么样的动机。

最后还有一点要特别注意,那就是当男性和女性握手时,应怎样避免尴尬。

大多数男性声称,年少时,他们就已经从父亲那里学到了一些基本的握手常识,但是接受过同样训练和教育的女性却微乎其微。作为成年人,当一名男子向某位女子伸出手,发出了握手邀请,然而她却没看见。在与异性见面之初,女性往往会将视线集中在对方的脸部,而不是手,这样尴尬的场面的确会让人觉得很不自在。

于是,尴尬不已的先生只好将悬在半空中无人问津的那只手缩了回来。可是,那位小姐又恰好目睹了这一幕。为了缓解尴尬的气氛,她便立刻也伸出手,想握住对方,但是,男子的手已经缩了回去,而只剩下她自己的手孤零零地悬在空中。这时,男子再次伸出手,想握住对方,然而由于紧张,双方手的位置放得不对,结果十根手指交叉在了一起,原本友好的握手变成了恋人间的十指相扣,场面显得异常混乱。

假如今后你也遇上了同样的事情,首先不要惊慌,接着你可以用左手抓住对方的右手,将它放到自己的右手中,然后再微笑着向对方说:“让我们重新来一次,好吗?”这样做会令对方对你产生极大的好感。如果你是一名职业女性,遇到类似的情况,明智的做法就是暗示对方你已经做好了握手的准备,从而避免因为不察而错过对方的握手请求。

所以,在社交中,应当尽早伸出手,表达出明确的握手意向,从而避免这种尴尬混乱局面的出现。

握手显示友好

握手作为一种人际交往中不可缺少的礼节,它具有很强的信息传递功能。由于交际背景不同,彼此关系的性质不同,同样是握手却可以表达不同的思想感情,传递特有的信息。在握手中有这样几种基本形式:

pdf下载网 http://www.i8788.com

(1)先伸手可以表示主动、热情。

(2)慢出手表示不情愿、冷漠之情。

(3)紧握对方的手,眼睛盯着他的脸,对方会感到你从心底尊重他,欢迎他。

(4)轻轻地握对方的手,眼睛又看着其他人,如此漫不经心的握手有轻视的意味,对方会感到难受、不满。

握手不仅是一种礼仪形式,而且也是一种无声的交际语言,一条沟通思想感情的渠道。在人们日常交往之中握手是表示欢迎的基本礼仪。当双方见面时,当事人脸上显出友好的笑容,把手伸向对方,以此表示对对方的欢迎,体现对本次交际活动的重视;对方也会同时伸出手来,彼此相握,礼貌寒暄。这样就得体地拉开了一次交际过程的序幕。

从握手感知对方的性格

握手起源于中世纪的欧洲,当时由于战争频繁,陌生人在见面的时候往往分不清敌友。为了减少误伤,又因为大多数人惯于使用右手,所以人们会放下手中的武器并张开双手,表示自己愿意接近对方,接着用右手握住对方的右手,就不用担心对方会拿出武器攻击自己。

现在,握手在社交中已变得相当普遍,除了传统的表示友好、亲近外,还表示见面时的寒暄,告辞时的道别,以及对他人的感谢或祝贺、慰问,等等。

美国心理学家伊莲嘉兰指出,一个人握手时所采用的方式很能反映出他的个性,一些下意识动作能够暴露他的思想。

比如说,如果掌心向下,表示此人心高气傲,喜欢高高在上,其支配他人的意识非常强;如果掌心向上,则表示握手者性格温顺,乐于服从,而且为人谦虚恭顺;如果两人都垂直手掌相握,即表示两者都愿意以彼此平等的地位相交往。商务交际时,若对手属于平等型,则交往时可以较为开放地表达自己的意见;如对手属于支配型,则应采取“顺毛摸”的办法,哄着对方就范;如对方是温顺型,则应实实在在和对方打交道,否则有可能“吓”跑对方,生意也肯定就会告吹。

握手时的力量很大,甚至让对方痛楚难忍,这种人多是逞强而又自负的;但这种握手的方式在一定程度上又说明了握手者的内心比较真诚,同时,他们的性格也是坦率而又坚强的。

握手时显得不甚积极主动,手臂呈弯曲状态,并往自身贴近,善于煽情。这种人多是小心谨慎、封闭保守的。

握手时只是轻柔地轻握,握得不紧也没有力量,这种人多内向,他们时常悲观,情绪低落。

握手时显得迟疑,多是在对方伸出手以后,自己犹豫几秒钟,才慢慢地把手递过去。除了一些特殊的情况,在握手时有这种表现的人,多内向,且缺少判断力,不够果断。

不把握手当成表示友好的一种方式,而把它看成是例行的公事,这表明此种人做事草率,缺乏足够的诚意,并不值得深交。

一个人握着另外一个人的手久久不放,这是检验支配力的做法。如果其中一个人先把手抽出、收回,说明他没有另外一个人有耐力。相反,另外一个人若先抽出、收回手,则说明他的耐心不够。总之,谁能坚持到最后,谁胜算的把握就大一些。

在与人接触时,把对方的手握得很紧,但只握一下就马上拿开了,这样的人在与人交往中多能够很好地处理各种关系,与每个人都很友善,可以做到游刃有余。但这可能只是一种外表的

pdf下载网 http://www.i8788.com

假象，其实在内心他们是非常多疑的，他们不会轻易地相信任何一个人，即使别人是非常真诚和友好的，他们也会加倍地提防、小心。

握手时非常紧张，掌心有些潮湿，这既是表示情绪高涨，有时也是心理失衡的表现。有些女性表面上看来冷若冰霜，但若握住她的手，却发现她的掌心有汗迹，则可能是因为男性的容貌、身体，或者语言、气氛等，引起了她的某种兴奋。

有的人握手时显得没有一点力气，好像只是为了应付一件不得不做的事情。他们在大多数时候并不十分坚强，甚至很软弱。他们做事缺乏果断、利落的干劲和魄力，显得犹豫不决。他们希望自己能够引起他人的注意，可实际上，其他人往往在很短的时间内就会将他们忘记。

把别人的手推回去的人，他们大多有较强的自我防御心理，常常缺少安全感，所以时刻都在做着准备，想在别人还没有出击但有这方面倾向之前，自己先给予有力的打击，占据主动。他们不轻易让人真正地了解自己，如果是这样，他们的不安全感会更加强烈。他们之所以这样，在很大程度上是由于自卑心理在作怪。他们不去接近别人，也不允许别人轻易接近自己。

习惯于抽水机般握手方式的人，大多有相当充沛的精力，能同时应付几件不同的事情。他们做事非常有魄力，说到做到，干脆利落。除此以外，这一类型的人为人也较亲切、随和。

像虎头钳一样紧握着对方的手的人，在绝大多数时候都显得冷淡、漠然，有时甚至是残酷。他们希望自己能够征服别人、领导别人，但他们会巧妙地隐藏这一想法，运用一些策略和技巧，在自然而然中达到自己的目的。从这一方面来说，他们是很工于心计的。

从握手探知对方的诚意

为了表示自己的清白或者展示自身的诚意，人们通常会摊开手掌，向对方说一些“我没做过”“如果是我做错了，我道歉”或者“坦白告诉你吧”之类的话。在人们开始袒露心扉，或者想说真话的时候，他们很可能会在无意间露出全部或部分手掌。与大多数传递微小信息的肢体动作一样，这完全是一个下意识的动作。而当看到这样的动作，直觉就会告诉你，他没有撒谎。

每当孩子们撒了谎，或隐瞒了什么事情，他们通常都会把自己的手藏在身后。同样的道理，假如一个男人彻夜未归，当他面对妻子的诘问时，为了隐瞒昨晚的行踪，不让妻子知道他与其他男人夜游不归的事实，他很有可能会在回答妻子提出的问题时把手藏在口袋里，或者摆出一个双臂交叉抱于胸前的姿势。但是，他的这一动作却反而会让妻子觉得他在撒谎。当一个女人想隐瞒某事的时候，她通常会刻意地回避这个问题，或是谈论其他与之毫无关系的话题，与此同时，她很可能还会做一些其他的事情，从而分散对方的注意力。

在一些培训课程中，老师们会告诉推销员，当顾客向自己陈述拒绝购买的理由时，一定要认真观察顾客双手的一举一动。因为，假如对方拒绝购买的理由成立，他们通常会将自己的手掌暴露于对方的视线之内。在坦率地说出拒绝购买的理由这一过程中，人们除了陈述理由，通常还会做出一些手部动作并且会不时地亮出自己的掌心。不过，假如对方只是想找出理由搪塞销售人员，他可能也会说出同样的一番话，但是却会将自己的双手隐藏起来，躲避销售人员的视线。

将双手置于口袋之中也是男人们比较偏爱的一种姿势，可是，你知道这个姿势背后的含义吗？当男人摆出这个姿势的时候，他其实是想借此告诉你，他并不想加入到这次的谈话中来。

总体而言，我们通过手掌所发出的“信号”远远多于身体的其他部位，所以手掌就好比我们

pdf下载网 http://www.i8788.com

肢体语言的发声带，当我们将双手藏起来或置于一边时，就好像是被人堵住了嘴巴，什么都说不出来了。

握手显示人的个性

在罗马帝国时代，两位领导者见面时的场景，在现代人看来，无异于一场摔跤。经过一番比划和较量，力量较强的一方最终会将手臂压在另一方的手臂之上，获得双方交往中的控制权。久而久之，这样的情景就演变成了我们今天的一句习语：优势地位。

假设你与某人是第一次见面。见面之后，你们俩便握手致意。通过握手这一动作，你感受到了对方于不经意间传递过来的一些微小的信号，从而也就对他有了一个初步的印象，同样的，对方在同一时刻也对你做出了初步的评价。评价的依据大致分为以下三种：

(1)强势：他有强烈的控制欲望，并且想将我也纳入他的控制范围。我最好得提防着他。

(2)弱势：我完全可以控制住这个人。他一定会按照我的要求去做的。

(3)平等：和这个人在一起，我觉得很舒服。

以上这些信息全都是我们通过握手这一简单的动作，于无声之中传递给对方的，但是，这却能够对我们任何一次会面的结果产生直接影响。

我们可以在与他人握手时将手掌翻转，使自己的手心朝下，从而给对方制造出一种强势的感觉。在这一动作中，并不需要将手掌翻至完全水平朝下的位置，你只要将对方的手稍稍压低，使自己的手掌始终位于其手掌之上就行了。如此一来，对方就会感觉到你希望成为这次会谈中的操控全局的人。

为此，专家针对350位高级行政主管(89%为男性)开展了调查研究。结果显示，在各种面对面的会谈中，这些主管不仅是握手邀请的发送者，而且88%的男性主管和31%的女性主管在握手时都会采用这种能够制造强势效果的握手方法。与男性相比，女性对于权力和控制权的欲望显然较弱，而这也许就解释了为何只有三分之一的女性会采用这种制造强势效果的握手方式。同时，专家也发现，在某些社交场合，有些女性会在与男性握手时特意采用一种轻柔的方式以表恭顺。这是她们彰显自身女性特质的一种方法，或者说，她们想借此暗示对方她们有可能会愿意成为被统治的一方。但是，假如事件发生的背景换成了商务会谈或谈判，同样的握手方法却会给女性商务人士带来极其不利的负面影响，因为其温柔的握手很可能会使男性的注意力全都集中在其女性特质上，而忽略了她作为商业合作伙伴的身份。

尽管无论从时尚潮流而言，还是从政治角度上来说，“人人平等”已经成为了这个时代的主流思想。但是，在工作场合使用这种温柔的握手方式，却仍然会遭受其他工作伙伴(包括女性)的轻视。不过，职业女性也无须为此而忧心忡忡，因为这并不代表职场中的女性必须处处都表现得巾帼不让须眉。只不过，如果她们希望能够赢得与男性平等的地位和信誉，就应当尽量避免诸如温柔的握手方式，穿短裙和高跟鞋之类凸现女性特质的行为。

怎样握手

对于握手而言，其实际意义大于形式。为能在遇到他人时塑造一个成熟得体的个人形象，

pdf下载网 http://www.i8788.com

避免失礼，每个人都应当清楚，握手应“张弛有度”，握出恰当的火候。

首先要注意握手的力度应强弱适宜。握手并不是在比较腕力，它是更深层意义上表达情感的一种方式。所以，在握手时，应当注意力度，与对方保持一致即可。不过，在较大的社交场合，往往要同多个人握手，因此就必须不断地调整握手的力度。例如，一次，里根总统访华，两国保镖随从。初次见面，美国保镖轻蔑中方保镖，握手时，暗自较劲。但中方保镖在察觉对方用意后，立即给以回敬，使对方知难而退，从而与对方相协调。但通常情况下，普通男性的手掌力量是女性的两倍，这点需要注意。

其次，握手的时间也应恰到好处。在握手时，既不能蜻蜓点水似的应付对方，又不能紧握对方双手长久不动。这两种握手法方式在很多场合下，都容易引发尴尬和误解，尤其是异性之间，对于握手的掌控更应自然得体。所以应注意，双方最佳的握手时间可限定为 3～4 秒，握上一两下即可。

第三，握手时态度应积极，以示尊重。既然是一种表达情意的方式，人们更应当在握手时积极主动地向他人抛出橄榄枝，以积极的态度，让对方感受到自己手心中的温暖和美好。在握手时，应尽量确保两个人的手掌处于垂直于水平面的姿势，淡化双方之间的强势弱势之分。

通过握手降低对方的强势

伸直手臂，手心朝下的握手方法很容易让人回想起当年纳粹霸气十足的敬礼。的确，在所有握手的方式当中，这是最强势的一种握手方法，因为这几乎没给对方留下任何建立平等关系的机会。采用此种握手方式的人通常性格孤傲、控制欲强，而且在大多数情况下，他也都是首先发出握手邀请的人。他们笔直僵硬的手臂以及向下的手掌迫使对方不得不迎合他们，采用手心向上的弱势握手方法。假如你发觉对方有意使用这种霸道的握手方式，企图置你于不利的境地，可以采取下面的方法瓦解对方的强势进攻。

1. 右进法

首先，在对方率先伸出手、发出握手的邀请之后，你可以在伸手回应的同时向前迈出左脚。只要稍加练习，我们就能够熟练地掌握这一动作，因为当我们伸出右手握手的同时，90% 的人都会很自然地随之迈出左脚。

紧接着，你再跟着迈出右脚。于是，你的整个身体便会随之前移，进入到原本属于对方的私人空间内，而此时你的左腿也会因此而产生向前移动的倾向。这时，我们的全套动作也就完成了。到这时，你再握手时，就会发现情况已经发生了微妙的变化。

这种方法可以帮助你巧妙地躲避开对方笔直的手臂，提前占据握手时的有利位置。有时候，利用这种方法甚至可以使你反败为胜，通过握手取得交际控制权。当你迈出左脚的时候，你也就很自然地站到了对方的前面；对方先发制人，凭借笔直伸出的手臂获得了空间上的优势，而你则巧妙地利用脚步的移动占据了有利的地面位置。两相比较，双方最多也就算是打了个平手。而且，你向前迈步实际上是对对方个人空间的一种侵犯，细想起来，你还略胜一筹。

仔细回顾自己握手时的脚步，检查一下你在伸手握手的同时首先迈出的是左脚，还是右脚。大多数人都习惯于先出右脚，因此，当他们遇到一位强势的握手者的时候，往往都由于缺乏进退的空间而无法扭转局势，只能任由他人掌握控制权。所以，从现在开始，你可以训练自己在伸手

pdf下载网 http://www.i8788.com

握手的同时先迈出左脚。不久，你就会发现，其实要对付那些想通过握手来控制自己的强权者也并非难事。

2. 双手握手法

当你遇到对方企图以强势的握手夺取控制权的情况时，除了采用第一种方法，你还可以先顺势回应以手心向上的手势，随后再立刻送上左手，用双手牢牢握住对方，最终压制住对方来势汹汹的右手。

这种方法可以轻松将控制权转移至你的手中，而且尤其是对女性而言，这种方法使用起来更加简单便捷。

如果你觉得对方经常会刻意地利用握手来挑衅或者胁迫自己就范，你完全可以在握手时直接握住其手腕。这样的方法更加直接，能够对一个强权者产生震撼性的效果，所以你需要有选择地使用这一方法，不到万不得已之时，最好不要使用这一极端的握手方法。

让人难以接受的握手方式

以下是八种最容易引起对方反感的握手方式及其衍生的其他形式的握手方式。无论何时何地，都不要使用这八种最不受欢迎的握手方式。

1. 死鱼式的握手

在这个世上，大概不会有比与他人握手时感觉像握住一条死鱼一样更让人反感的事情了吧，尤其是当握住的那只手冰凉凉而且黏糊糊的时候，感觉就更糟糕了。正是因为其带给对方的那种软弱无力的感觉，死鱼式的握手才会被公认为是最不受欢迎的握手方式之一，而且大多数人都会把这种握手方式与性格懦弱联系在一起，因为无论握手的另一方是谁，他都可以轻易地将此人的手掌翻转过来。于是，在另一方看来，使用这种方式握手的人缺乏责任感，不愿承担此次两人见面所产生的责任和义务。不过，正如所有的事情都不能一概而论一样，我们在考虑问题时还必须同时兼顾文化或其他因素的影响——在某些亚洲和非洲地区，由于当地文化因素的影响，轻柔的握手方式是极其普通而多见的，强硬的握手反而会被认为是无礼的行为。除此之外，我们还必须了解到，全世界每 20 个人当中便有一个人会受到手汗症的困扰。这是一种由于遗传基因的缘故而导致汗腺分泌异常旺盛的病症。这些人最明智的做法就是随身携带面巾纸或是手绢，从而能在每次握手前将手心里的汗擦干净，从而避免因为握手的原因而给对方留下不好的印象。

此外，我们手掌上的汗腺比身体其他任何部位都多，所以我们的手出汗自然也就最多了。不过，最让人感到惊讶的是，很多使用这种死鱼式握手法的人并没有意识到其负面影响。因此，当我们决定使用何种握手方式之前，最好先询问一下身边的朋友对自己握手的方式有何意见。

2. 老虎钳式的握手

这种利用无声的动作说服对方的方法是男性们在工作中最喜爱的方法之一，从中体现出来的是使用者对于权力的渴望，及其对于控制双方关系，乃至对方的信心。使用这种方法的人通常会首先果敢有力地伸出手，而手掌的位置较一般握手位置偏低，然后再有力地握住对方，精神饱满地抖动两至三次。有时候，对方的手甚至会因为被握得过紧而导致血液流通不畅。不过，

pdf下载网 http://www.i8788.com

有些纸老虎也会采用这种方式来为自己造势，其实，他是怕落入对方的控制之中。

3. 碎骨机式的握手

这种方式与上一种老虎钳式的握手属于近亲关系，不过，形式却更为过激。在所有握手方式中，最令人生畏的莫过于这种碎骨机式的握手了。因为这种握手方式不仅会在对方的脑海里留下不可磨灭的印象，而且还会给对方的身体造成难以恢复的伤害。

碎骨机式的握手就好比一个标签，凡是贴有这一标签的人其性格往往都极富侵略性，通常会在对方毫无防备之时先发制人，占领先机，并且试图通过手掌力量的较量给对方一个下马威，他们大力的握手会像揉面团一样折磨对方的每一个手指关节。在出席各种商务会谈时，我建议女性工作者最好不要在右手佩戴戒指，因为假如遇到有人使用这种碎骨机式的握手方式，被握住的手指完全有可能会因为与戒指的摩擦而出血。十指连心的疼痛会使你只关注自己的伤口而把工作忘个精光，最终错失良机。

而最不幸的是，对于这种霸道得不近人情的握手方式，我们并没有任何方法可以有效地遏制住它。如果你认为对方故意用这种方式来控制你，或是向你示威，你完全可以让所有人都注意到这一点，“天啊，你把我的手握得好疼啊。你的力气实在太大了。”如此一来，这部碎骨机就不得不有所顾虑，在握手时有所收敛了。

4. 蜻蜓点水式的握手

这种握手方式多发生在异性见面问候时，通常都是由于一方没能及时注意到另一方所发出的握手邀请，而当其发现后又立刻伸手想补救，结果慌乱中双方便以这种蜻蜓点水式的握手结束了问候。虽然首先发出握手邀请的一方看似态度热情，其实，他内心里根本就缺乏自信，不能肯定对方是否会回应其邀请。在这样的情况下，采用这种蜻蜓点水式的握手其实是他想与对方保持一定距离，使双方都不至于过度紧张而使用的缓兵之计。

5. 单刀直入式的握手

与直挺挺的手掌向上的握手方式一样，这种单刀直入式的握手方式体现出来的是使用者性格中好胜的一面，而这种方式最主要的目的就是与对方保持一定距离，使其远离自己的私人空间。那些在乡村长大的人对于个人空间的要求通常会大于生长于城市中的人，而为了保护属于自己的领域，他们往往也会在握手时采用这种方式。

在使用这一握手方式的同时，他们甚至还会将身体稍稍前倾，或是将重心转移至一只脚上，从而确定其私人空间不受侵犯。

6. 扳手式的握手

善于弄权的人对这种扳手式的握手可谓是青睐有加，而这种握手方式的受害者则常常会因为对方用力过大而疼得热泪盈眶，更甚者，有的人还因此而韧带受伤。扳手式的握手之后通常紧跟着的就是，随着右手的犀利攻势而得以进犯的弯曲的手臂。握手双方中的一方用力抓住对方伸出的手，与此同时忽而发力，将对方向自己这边猛然一拉。结果，被拉的一方往往因为身体失去了平衡而乱了方寸。

将对方拉至自己的领域之中的这一动作可能代表了以下三种含义中的一种：第一，拉人的一方是个缺乏安全感的人，一旦进入他人的领域，他就会立刻感到紧张、害怕，所以他只能用这一方式使自己留在自身的私人空间当中；第二，此人所生活的文化背景对于个人空间的要求并不高，几乎没有私人空间的要求；第三，拉人的一方想通过使对方失去平衡的方式获得双方交往

pdf下载网 http://www.i8788.com

的控制权。不管是上述三种含义中的哪一种，使用这种扳手式的握手都能够将对方拉至自己的控制范围之内。

7. 压泵式的握手

这种握手方式带有浓厚的田园色彩，其动作就好像是握住水泵的手柄，用力且有节奏地上下快速摇动。

其实，这样的握手动作并非完全不能接受。可问题就在于，有些压泵者却异常执着，如果不加以打断，他会一直这样摇下去，那架势好像是非要从对方的手中压出点水来不可。

有的压泵者虽不至于如此过激，可是一旦他抓住对方的手就再也不松开，好像生怕对方会逃跑一样。而更有趣的是，绝大多数人遇到这样的情况竟然也都并不着急将手缩回来，就任由对方那么抓着。这似乎说明，当我们与对方发生肢体接触时，拒绝的决心似乎也就随之减弱了。

8. 荷兰式握手

这种握手方法源自荷兰，而且从其本质来看，似乎多少与素食主义者有点关系。人们称这种握手方法为“胡萝卜串式的握手”。说起来，这种握手方式与第一种死鱼式的握手算是远亲，只不过力度显得更大，而且摸起来感觉要干燥许多，没有那种湿乎乎的恶心感。

第四节　手臂姿态暗藏的“语言”

臂部显示的身体信号

早在远古时代，我们的祖先就已经学会了躲在障碍物后寻求保护的自卫方法。当我们还是孩子的时候，一旦感觉有危险，我们就会立刻躲到诸如桌子、椅子、家具等固定物体或妈妈的裙子后面。

随着我们逐渐长大，这种遇到危险就躲避的动作也随之变得复杂起来。六岁以后，我们就已经不能再像以前那样躲到桌椅背后了，于是，我们逐渐学会了将双臂紧紧交叉抱于胸前来保护自己的动作。当长到十来岁的时候，我们又学会了掩饰，知道可以通过稍稍放松手臂以及配合以双腿交叉的动作来隐藏环抱双臂这一动作的自卫性，从而掩饰我们内心的恐惧。

随着年龄越来越大，在我们的刻意掩饰之下，双臂环抱于胸前这一动作的防御性也显得越来越不明显。不过，每当感到有危险，或遇到不愿遇到的事情时，我们都会下意识地将一只或两只手臂交叉抱于胸前，用自己的肢体形成一道身体防线，抵抗外来的危险，从而达到保护自己的目的。交叉抱于胸前的双臂可以保护心脏、肺这些重要的生命器官，所以，这一动作很可能是源自人类天生的本能。猴子和猩猩在遇到正面进攻的时候，也会做出同样的动作来保护自己。不管怎样，有一件事情是可以肯定的：当一个人感到紧张不安想保护自己，或不愿接受他人意见的时候，很可能会将双臂交叉，紧紧抱于胸前，借此告知对方他有些紧张或不安。

pdf下载网 http://www.i8788.com

典型的双臂交叉姿势

标准交叉手臂姿势的特点是:双臂交叉,置于胸前大约第三和第四个纽扣之间,大致与人的两肩同宽,这是人们经常使用的一种姿势。我们常常见到在交谈或听报告时,有人喜欢将双臂交叉在一起,通常情况是用左右手分别抱住相反方向部位的手臂肘部,乍看上去,好似一种悠闲自得的神态。

而实际上,如果一个人摆出这种双臂交叉的姿势,他往往是在"隐藏"某种相反的观点。标准的双臂交叉姿势是一种随处可见的姿势,往往是表示防卫、拒绝和抗议。在一些诸如自助餐厅、电梯等公共场所以及众人排队等候的过程中,我们常常会看到彼此陌生的人们在感到不确定或不安全的时候摆出这样的姿势。当你将双臂交叉抱于胸前,就好比在你与对方之间筑起了一道障碍物,将你不喜欢的人或物统统挡在外边。

当然,这个动作也可以表示绝对的自信,并且作为这个含义的这个动作在日常生活中也很常见。

有个朋友曾经参加过本地政府议会所举行的一次辩论会。那次辩论的焦点就是开发者在开发过程中的伐树问题。所有与会的开发者都坐在房间的一侧,而"绿化环保人"则坐在房间的另一侧。他发现,在辩论刚刚开始的时候,将近半数的与会人员的手臂处于交叉状态;当开发者发言时,"绿化环保人"中保持这一姿势的人数比率迅速上升到了90%;而当"绿化环保人"开始发言,几乎所有的开发者都摆出了双臂交叉的姿势。

这一现象表明,当人们对所听到的内容持否定或消极态度的时候,通常会做出交叉双臂的动作。

许多演讲者之所以没能成功地将信息传递给观众,就是因为他们没有留意到观众们交叉双臂的姿势。而有经验的演说者都知道,当他们的观众摆出了这样的姿势,那就意味着他们需要驾驶一艘性能良好的"破冰船",击碎阻隔在自己与观众之间的冰山,用更好更新的方式吸引观众的注意力,改变他们的坐姿,将原本的否定态度转变为肯定。

对于双臂交叉抱于胸前的人而言,他不会轻易地走出自己的世界,而别人也很难融入其中。

因此,当你与他人交谈时,如果看到对方摆出了双臂交叉的姿势,那么你就应该立刻意识到自己是不是说了一些与对方观点不同的话。在这样的情况下,即使对方口头上表示赞同你的观点,你也已经没有必要再将谈话继续下去了。因为,他的肢体语言已经很明确地告诉你,他并不赞成你的话。事实就是,肢体语言远比有声的话语更加诚实可靠。

只要对方交叉的双臂没有松开,他就不会改变原本否定的观点。

这时,你的目标就是找出对方摆出这种姿势的原因,对症下药,尽快使对方改变姿势,转变态度。因为,此时此刻,对方的观点与动作完全是相辅相成的关系:否定的态度决定了消极的姿势,而保持这一姿势又会使心中否定的态度得以维持和加强。

有一个既简单又有效的方法,可以帮你轻轻松松解开对方交叉的双臂:找一件物品让他握着,或是找一件事情让他做。譬如说,你可以在演讲的时候,给下面的听众一支笔、一本书、一本手册、一件样品,或是让他们做一些书面测试,从而使得他们没有机会交叉双臂。同时,你的这

pdf下载网 http://www.i8788.com

些要求也会迫使他们不得不将身体前倾，从而使他们无法与你保持一定距离。所有的这一切无非只是想让听众们能够以一种更加开放的姿势聆听你的演讲，而这样做的目的就是希望他们能够以更加开放的态度接受你的意见和请求。

除此之外，在你说话的同时，让对方身体前倾，观看一些可视的影像文件，也是一种有效的解开对方交叉的双臂、令对方敞开心扉的好方法。与此同时，你也可以一边略微向前倾，伸出手臂（手应掌向上）一边说，“我看得出来你有问题想问……那么，请你告诉我，你想了解什么呢？”或者，“你意下如何？”然后，你再坐下，或是将身体向后靠，以此暗示对方轮到他们发言了。通过手掌这一无声的肢体语言，你传递的信息就是，你希望他们能够坦诚相待，因为你已经首先以向上的手掌表明了自己的立场。

一次，有位人体语言专家在美国召开了一次特别会议。在会上，他故意诬蔑听众所熟知和敬佩的几位显要人物的人格。当他的有声攻击持续一段时间之后，他突然停止了讲话，并要求与会者保持他们正在采用的姿势。他发现，有90%的人采用了这种标准的双臂交叉姿势。

由此可见，将双臂交叉抱于胸前，这一动作似乎在传达着“我不赞成你的意见”“嗯……你所说的我完全不明白”“我就是不欣赏你这个人”等意思。研究显示，当听者交叉双臂时，他们不仅对谈话者有着比较消极的看法，而且对讲话内容的注意力也较差。

因此，作为一位演讲者，应随时留意听众的这种手臂姿势的变化，如果听众中交叉手臂的比例在逐渐上升，就要及时调整讲话的内容了，否则，一味地讲下去，会徒劳无功，不会有好效果。

个性直率的人通常肢体语言也较为自然和放得开。当父母对孩子说“到这儿来”，想给孩子一个拥抱时，一定会张开双臂，拥他入怀。试试看将双臂交叉抱于胸前对孩子说“到这儿来”，孩子们绝不会认为你要拥抱他，而是担心自己是否惹你生气，准备挨骂了。

抓握式的双臂交叉姿势

抓握式的双臂交叉法，显示出了此人的不安与紧张。这是另一种交叉双臂的方式，其最大的特点就是在交叉双臂环抱于胸前的同时，两只手紧紧抓住另一只手的上臂，增大了呈交叉状态的双臂的力量，使这一姿势更加牢固，从而能够更加有效地保护人体的胸部。

有时候，由于双手握住手臂的力气过大，以至于阻碍了血液循环，从而使得双手的手指和指关节都呈现出泛白的情况。人们可以通过这种自我拥抱式的双臂交叉法来安抚、宽慰自己。这种双臂交叉法多见于在医院候诊室里等候治疗的病人及其家属。除此之外，第一次乘坐飞机的乘客在等待飞机起飞时也常常会摆出这样的姿势以增强自身的安全感。

抓握式的双臂交叉法代表的是一种消极、拘谨、紧张的心理。在法庭上，原告很可能会采用上文中的握拳式的双臂交叉法，而被告则多会采用抓握式的双臂交叉法。

强化的双臂交叉姿势

强化的双臂交叉，就是将双臂紧紧交叉在胸前，双手紧握，给人一种强烈的内敛感觉。采用

pdf下载网 http://www.i8788.com

强化的双臂交叉姿势的人，常流露出敌意和防卫的态度。通常情况下，还伴随咬牙、脸红等面部表征。

这是一个情绪高涨的手势，使用者在努力加以克制的表现，如果处理不当，很可能爆发激烈冲突，甚至是肉搏。看到这种情况，你要做到心中有数，继而盘算好如何化解这种敌对态度。你可以先别理会，让他冷静一下，或者干脆走上前去，用坦诚的语言和动作，谨慎地征求他的意见，以利于问题的解决。

使用这种姿势的人，双手握拳，表示他内心的情感比较强烈；双臂交叉，置于胸前，表示他有一种防御和抵制的倾向。因此，该姿势有向两个方面转化的可能，要么对对方的观点强烈抵制，坚决不接受，但又努力克制自己，不将这种思想诉诸言语；要么就如上面所说，情绪最终爆发出来，导致对大家都不利的结局。

如果上述姿势稍加改变，将双手从双臂下拿到上面，并以双手握紧双臂，那说明此人的态度非常坚决，立场坚定，不易被说服，不会轻易改变方向。

如果一个人在双臂交叉的同时，露出向上竖立的大拇指，它所表示的基本含义是一种较为巧妙的、隐蔽的防御姿势。例如，某些机关工作人员在有陌生人进入自己的办公场所时，往往可能会摆出这样的姿势；但假如来人说自己是从比该机关更高一级或更有实权的单位来的，他就会放弃这样的姿势，使用比较谦和的有声和无声语言同来人交流。

起初，他的姿势表明自己具有优越感，不想轻易同他人交流，他也想借此表示自己是这里的主人，有资格审视任何外来的人。他的手势更加强了这一意味。当知道来人的真实情况后，也就无法摆出这种自傲的姿势，他所能做的就只有放弃。

伪装的双臂交叉姿势

人们双臂交叉抱于胸前的姿势会受到个人身份的影响。一个有身份有地位的人很少会在众人面前摆出双臂交叉的姿势，借此告知他人“我一点都不害怕，所以我敢于将自己的身体暴露于众目睽睽之下，丝毫不畏惧他人的攻击”，从而体现他的身份和胆量。

有些人与外界交往时，心里紧张又不想让他人看出来，于是就采用一些与双臂交叉方式类同但更微妙、更隐蔽的姿势。这些人包括政治家、电视记者、采访员、外商，以及一切不想让他人觉察出自己紧张情绪的人。

心理学家认为，如同所有的手臂交叉姿势一样，这种伪装的手势也是一种自制行为。这种手势之所以伪装得巧妙，就是因为当事者不是将双臂交叉，也不是用一只手看似轻松地搭在另一只手臂之上，而是用手去触摸手提包、手镯、手表、衬衣袖口等与另一只手臂有接触的物品。一旦建立这样的姿势，就会使他们有一种安全感。

我们经常看到，那些佩戴袖扣的绅士们在穿越人较多的房间或舞会大厅的过程中调整袖扣的位置。不过，对有经验的观察家来说，这些姿势可以说是欲盖弥彰，因为它们并没有什么真实的目的，只不过想掩盖自己的紧张不安而已。

在掩饰一种紧张的行为方面，女人的做法要比男人更加微妙，更加隐蔽。当女人在众人面前感到不自然时，她们可以用一只手抓住诸如手提包、钱包或一束花等东西。此外，还有一种更加隐蔽的双臂交叉手势，这就是用一只手拿着一瓶酒、一本书或一张报纸，这样同样可以控制一

pdf下载网 http://www.i8788.com

个人的紧张情绪。

通过对许多社交场合的反复观察，我们发现，这些手势似乎人人都用，甚至一些显要人物也使用这种伪装的双臂交叉手势。

双臂的其他动作

将双臂高举并左右摆动，或将双臂伸直高举过头交叉摇动，表示欢乐、胜利或警告，这是双臂可以做出的最高的动作。在情绪比较激动时，人们也可能双脚跳起，以配合手臂的动作。

至于双臂动作具体所表示的是哪一种心情，只有配合面部表情才可分辨，这就要借助于对面部表情的观察。欢乐时面带微笑；发出警告的表情是焦躁不安。运动员取得冠军称号后，双手在头上紧紧相握，这是模仿拳击比赛中裁判握住优胜者的手高高举起的动作，在英语国家司空见惯，它是表示胜利和欢乐的双臂动作。在演讲时，演讲者将一臂高举过头，是为了配合演讲内容以吸引听众注意；在赛场上，运动员高举双臂是要求别人将球扔给自己。后者还是投降的表示，但此时面部表情是紧皱眉头，同时头部低垂。

有时还可以以双臂的动作做出指令：举起一只胳膊提醒别人注意，然后将胳膊平伸指向一方，其含义则是“朝那边去”。

手臂高举过头的另一常见动作是转动手臂招呼别人“到这儿来集合”。右臂举起，然后小臂平放，掌心向下，表示“前进”。交通警察就是侧身对着运行车辆，用这一手势让其通过。双臂抱住头顶是自我保护的动作，也是全世界通用的双臂动作。犯人也常将双手放在脑后，保持举手投降的姿势。还有一种用双手交叉在脑后、抱住后脑勺的动作，这是双手支撑头部以求舒适的动作。在下级同上级或员工同老板谈话时，后者最好不要使用这样的手势，否则，前者就会觉得对方对自己的意见有厌倦情绪，进而心生恼怒。

咖啡杯的妙用

在洽谈会上，适时地中断一下，为对方送上可口的饮品和点心，在轻松的氛围中仔细观察对方，并趁机揣测他的谈判意向，这是一种相当巧妙的谈判技巧。

对方在喝完一口饮品之后放下茶杯时，他摆放茶杯的位置就是你判断他内心想法的重要线索，从中你可以了解到他是否已经被你说服，是否愿意接受你的观点或请求等对谈判进程有重要意义的关键信息。如果你的说法或请求让对方感到犹豫不决，或者他根本就不赞成你的观点，那么他就会将茶杯放到身体的另一侧，从而借助端茶杯的动作弯曲手臂，在身体前筑起防御工事，抵御你的“进攻”。如果对方愿意接受你的观点或请求，那么他就会顺势在身体的同一侧放下茶杯，以一种开放式的姿势来面对你。

将手搭在椅子的扶手上是强者彰显自身权威的一种方式，与此同时，他还可以借此树立自己高大正直的形象。而那些身份低微、精神沮丧的弱者在坐下的时候则会将手垂落在椅子扶手的内侧。所以，除非你故意想要告诉别人你是个弱者，不然，就千万不要摆出第二种坐姿。

pdf下载网 http://www.i8788.com

拥抱自己

在小的时候，每当我们遇到悲伤的事情，或是处于紧张的氛围之中，我们的父母或看护人就会将我们拥进他们的怀中，或是给我们一个温暖的拥抱，以此舒缓我们悲伤、不安的情绪。长大以后，当感到紧张不安的时候，我们常常会模仿长辈的动作来安慰自己。不过，这时的我们往往不会将双臂交叉，紧紧抱于胸前，从而让所有的人都看到自己内心的恐惧。

通常而言，女性会用一种较为隐晦的方式来替换这种过于明显的肢体语言，如单臂交叉抱于胸前的姿势，即只使用一只手臂，这只手臂在身体前部弯曲后抓住另一只手臂，从而在自己与对方之间形成一道障碍，拒绝对方的进入，看起来就好像是在拥抱自己。人们在参加一些社交活动或工作会议时，常常会因为与其他人关系生疏或缺乏自信而用这种单臂交叉的姿势使自己与其他人保持一定的距离。在严肃紧张的氛围中，如果有女性摆出了这样的姿势，那就表示她想告诉身边的人她自我感觉“良好”。

男性自我拥抱式的交叉双臂的方式与女性略有不同：他们将自然下垂的双臂略微前移，双手在身体前方相互握住。男人们在上台领奖或发表演讲时，经常会采用这样的姿势来面向观众。当男人发现自己的裤子拉链坏了时，为免不雅，也会用双手遮住下体。其动作与我们在这里所谈到的姿势几乎完全一样，所以我们也把这种姿势称为“护短式握臂”。由于在这种姿势里双手的位置可以帮助男性保护自己的“重要部位”免受袭击和伤害，所以这种姿势往往能够增强男人自身的安全感。

此外，排队等待救济或领取社保福利的人群中，我们也常常会看到摆出同样姿势的男人们。他们的这一姿势体现出了身为弱势群体，他们内心的沮丧和不安；同时，这样的姿势也很容易勾起他人的怜悯之心，让人萌生出帮助他们的想法。阿道夫·希特勒在出席各种公共活动时也常常会采用这样的姿势，从而掩饰他身为男性却只有一颗睾丸的性缺陷。

第五节　腿和脚也会泄露信息

腿和脚隐藏的语言秘密

警匪片中惯见此类镜头——审讯室里，一旁坐着神色严肃的警官，另一边坐着被抓的罪犯，罪犯不发一词，并将双腿交叉。这时，有经验的警官就会注意到罪犯双腿的动作：紧张地夹着，说明他在隐瞒关键的线索，要想让他说话，就必须在他放松警惕、松开双腿的时候，继而转换其他的话题。就这样，腿部动作的变化，对警匪之间的博弈，起到了不可忽视的作用。同样，在生活中，腿部的动作也有各式各样的表现，而它们散播的大量信息，往往是我们未曾注意到的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有这样一个会议，与会人员由100名销售经理和500名销售员组成，其中男性和女性各占一半。这次会议的议题是讨论公司应该给销售员提供怎样的待遇。一位知名销售员，同时也是销售员联合会的会长，将在大会上发言。当这位销售员走向讲台时，几乎所有的男性经理和25%的女性经理都做出双腿和双臂交叉的戒备姿势，表现出他们对这位销售员的发言怀有担忧和害怕的情绪。经理们的这种反应的确不无道理，这位销售员怒斥经理们管理能力低下，并认为这就是公司员工管理中存在的最大问题。在这位销售员发言的过程中，听众席的大部分销售员要么身体前倾，表现出相当感兴趣，要么就做出思考的手势；但是经理们则始终保持着戒备的身体姿态。

接下来，这位销售员论述，在他看来，相对于销售员而言，问题是销售经理们到底应该扮演怎样的角色。这个时候，就像交响乐团的乐手们接到乐团指挥发出的指令一样，大部分男性经理立刻改变了坐姿，做出“4字腿”的姿势。这就意味着他们都在内心里对这位销售员的观点提出反驳。之后的事实验证了这一点，很多经理稍后的确提出了反对意见。

腿处于人身体的下部，也称为下肢。因为它处于下部，人们投射的视线是有限的，这就大大限制了它的行为，但因为它占了身体近一半的面积，所以它的存在又是无可替代的。

足部是指膝盖以下的部位，包括“胫”与“足”。足部虽处于身体的最下端，但是在人们的日常生活中，无论是坐着还是站着，足部都是容易被看见的，所以足部动作所传达的信息也容易被对方看到。FBI的身体语言学家认为足可以表达一个人的欲求、个性和人际关系。

FBI的心理学家认为一个人摇动足部，或用脚尖拍打地板所表达的意思与抖腿动作相仿，也表示焦躁不安、不耐烦，或为了摆脱紧张感。人们为什么用足部来表达焦躁不安呢？

一个处于公开场合下的人最容易引人注目，如果一个人不愿意把内心的焦躁与不安明显地表现在脸上，或者不愿意用手或身躯做出大幅度的动作，那就只有用离开他人眼睛最远的、最不显眼的部位——足部来表达他内心的活动了。

心理学家保罗·埃克曼也指出，当人们撒谎的时候，下半部分的肢体动作会大量增加，所以只要观察者能够看到撒谎者的整个身体，就能大大提高识破谎言的成功率。这同时也能解释为什么很多商务人士只有坐在整体实材的办公桌后面才会感觉到舒适——因为办公桌能够隐藏他们身体的下半部分。跟实材桌面相比，玻璃桌面会给我们造成更大的压力，因为透明的玻璃让我们的腿部一览无余，从而让我们感觉无法完全掌控自己的身体。

因此，如果拿不准对方是否在欺骗你，不妨低头看看他的双脚，腿脚说话更实诚。

会泄密的腿部

腿部动作是否也会泄露心机呢？不走路的时候，腿部基本没有动作，所以大家可能会觉得由此很难了解到什么。事实上，绝非如此。

世界著名动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯认为人类动作按其可信度从高到低依次为：自律神经信号、下肢信号、身体（肢体）信号、无法识别的手部动作、可被识别的手部动作、表情以及话语。最能流露内心想法的是神经自律信号，表现为流汗或心跳加速等。下肢（腿部）的动作位列第二。由此看来，我们要留心发现腿部动作泄露出的秘密。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在人类的进化过程中，腿部动作主要服务于两种目的：一是向前走以获得食物；二是在遇到危险时逃跑。由于人类的大脑直接关联着这两种基本目的——走向自己想要的东西和远离自己讨厌的东西，所以人们的双腿和脚部能够显示他们内心的动向。换句话说，通过观察别人的腿部，你就能知道对方到底愿不愿意跟你继续交谈。

不互相交叉或者大幅叉开的双腿展现出一种开放的姿态，或是处于支配的地位；而交叉的双腿则显示出一种保守的姿态，或是没有把握的态度。如果一个女人对面前的男人没兴趣，她就会把双臂叠放在胸前，双腿交叉，并且远离男人的身体，向男人发出“闲人免入”的身体信号。如果她对这个男人有兴趣，则会采取开放的身体姿态。

可见，双脚的摆放和位置在很多情况下能够帮助人们确定自己所面对的人是否诚实、自信或者感到紧张等，这时，往往最私密的情绪也会全部呈现在最不引人注意的脚上。

假如在交谈的过程中，某人正面对着你，双脚合拢，稳稳地站在地上，则此人性格较为坦诚、直率，是一个可以信任的人。

当面对你的人，在聊天时把一只脚藏起来（把一只脚放在另一条腿的后面），就说明他此刻感到紧张或不安，尽管只是一个无意识的动作却泄露了内心的想法，即使他表面很坦然，但在真实的心境下，他的心态并未感到轻松，甚至十分不舒服。

当双脚交叉站着的时候，说明此人需要隐瞒一些感情或者信息，所以这也是掩饰自己的方式。当身体感到不舒服时，有的人也会做出这样的动作。

无论是坐着还是站着，将脚扣在另一条腿上的动作都是表明害羞、胆小的特征。这个动作通常多为女性使用。将一只脚附贴在另一个腿上，就像是在躲避和隐藏什么，所以，强调了当事人的不安全感。

此外，在解读身体语言的过程中，脚尖能够暗示人们不同的潜意识，而最直接的作用就是表现了人们感兴趣的方向。因为，当一个人上身在自身潜意识的作用下发生偏移的时候，我们的下肢也会跟随着移动，而脚尖也就朝向了最感兴趣的人和事物。

作为脚尖动作的演化，伸长的脚也具有类似的含义。例如，在两个异性之间交谈的过程中，如果男性将一只脚伸向女性，以使两者之间的距离缩短，就表明男性对女性有好感，甚至想表达求爱的意思；相反，如果男性在站立的姿势下，向后缩脚，表明想拉远与交谈对象的距离，因为这个人让他感到乏味，没有共同话题。

几种典型的腿脚姿势

1. 抖动腿部

说话的时候，有人喜欢用腿或者脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面。无论交谈还是在休息，都做这种动作的人都是较自私的人，凡事以自己为中心，占有欲极强。所以，他们在爱情上很容易滋生“醋意”。他们待人吝啬，但善于思考问题，经常能为他人提出一些意想不到的主意。

日本一位心理学家指出，抖脚是一种防止血液循环停滞的行为。但进行深层的分析时，人们发现，某人不停地抖脚，其实别有用意。从身体和心理关系的分析研究，人们可以得知，身体某一部分的动作可以通过中枢神经传达到脑部而解除精神上的紧张或压力。所以，当一个人抖

pdf下载网 http://www.i8788.com

动脚的时候，也许正是在舒缓某些情绪。

根据心理学家的研究发现，在一个特定的环境下，经常抖动双脚的男人精神紧张的程度都很高。他们倾向于借助抖动双脚来舒解压力。所以，在面试等情况下，有的男性就会上身坐直，双手交叉放在腿上，但下半身却悄悄抖动脚部或腿部。另外，现实中，对任何事情都追求“完美”的人，因为现实总是达不到他的要求，也会频频抖脚以发泄内心的不甘。

通常，女性在同男性交谈时，若兴致勃勃地面向对方，身体放松，轻轻地抖动脚部，则表明她的心情很放松，也表现出了对对方的话语很感兴趣。假如对方突然转换话题或者说了不合时宜的话，则抖动脚部的姿势将立即停止。

有时，某个人在与他人谈话的时候，会不停地抖动一只脚或者整个身体都缩坐在椅子上，晃动双脚或者用脚轻轻敲打地面，幅度较大，而眼神也看着地面，或者四处张望。这些都说明，这个人感到很烦躁、厌烦，甚至厌倦。因为，脚是人们逃跑时最先运动的部位，当它不断地进行晃动时，如果不是闲暇无聊，那这个人就是想要离开这里。

人们在心绪不宁的时候，身体也容易抖动。所以，当内心情绪混乱或者有很棘手的问题无法解决时，就会眉头紧皱，不由自主地抖脚。因为他们希望快点思考出问题的解决方案和策略。通常这种动作是下意识的，在生活中很普遍。

2. 拍打腿部

有时候，你可以看到某人会不断地、有节奏地拍打大腿。其实，他是想说“谈话到此结束吧，我想走了”。例如在医院，这个动作表明某人想要离开的医院，但是又担心不礼貌或不合时宜而不能离开。

3. 扳动腿部

其具体动作是双腿交叉，两只手紧紧扳起其中的一条腿，这一动作被广泛地在各种场合使用。假如有人在你说话的同时，扳起腿部，这表示他对你的谈话未必认同。因为扳动的动作在身体语言中可以被解释为固执。它下意识说的话是“不要再劝我了，我的身体和想法都一样，是固定的，不会有任何改变”。

4. 抚摸腿部

当人被对方吸引的时候，就会不自觉地抚摸自己的腿部，即表示对方很有魅力，很想接触对方；也表达了想对对方做出这样动作的感受。在通常的社会交往场合，这种动作并不多见，因为它的暗示意味极浓，无论是有意无意，它都暗含希望被抚摸或者抚摸别人的欲望。比如，在流行音乐会中，年轻姑娘们常会抱紧自己，如同希望被她们的偶像紧拥那样。在通常的社交会面中，这种极端的反应并不多见，但其暗示的意味依然存在。

5. 伸出右脚还是缩回来

当人们对交谈话题或者交谈对象感兴趣的时候，人们会把脚伸向前方，缩短和交谈对象之间的距离。倘若人们不感兴趣或者不想发言，就会缩回自己的脚；如果是坐着的话，还会把脚缩到椅子底下。

6. 立正的姿势

这是一个非常正式的站姿，显示出一种中性的态度，不表达任何或去或留的倾向。在异性间的面谈中，女人比男人更常使用这个姿势，直立紧闭的双腿传达出“不置可否”的信号。学校

pdf下载网 http://www.i8788.com

的学生们在跟老师说话时经常保持立正的姿势，公司的下级跟上级汇报工作、人们见到王室成员或者雇员跟老板交谈时，也都采用这个姿势。

7. 稍息的姿势

把身体的重心放在一侧的臀部和腿上，这样就能让另一只脚伸向前方，稍作休息。在中世纪的画作里，那些身份高贵的男主人公总是保持着稍息的姿势，因为这样的站姿能够让他们展示自己精美的袜子、鞋子和裤子。这个姿势非常有助于我们判断一个人当下的打算，因为人们伸出的脚尖所指向的方向，往往就是他们内心里想要去的地方，而且，这个姿势看起来也就像是一个人正要准备迈步的样子。如果是和一群人在一起聚会，我们伸出的那只脚，总是会朝向最幽默或是最吸引我们的那个人；但是如果我们想要离开的话，那只脚就会朝向离我们最近的一个出口。

8. 双腿叉开

FBI 的心理专家认为，这是一个传达支配意味的动作，属于非常典型的男性身体语言，如同展示胯部的站姿。这个站姿会把双脚坚实地踩在地面，仿佛在清晰地告诉别人，自己毫无离开的打算。展示胯部的站姿之所以成为典型的男性姿势，是因为这个动作能够强调男性的生殖器官，而这一点使得这个站姿显得颇有男子气概。

9. 双腿交叉

双腿叉开的姿势展现出开放或者支配的态度，双腿交叉的姿势则显示了保守、顺从或是戒备的态度，因为这种姿势象征着拒绝任何人接近自己的生殖器。

FBI 的心理专家建议人们试试这个举动：加入一个你不认识其中任何一个人的相谈甚欢的小群体，让你的双臂和双腿紧紧交叉，并且保持严肃的表情。很快，这个小群体的其他人就会一个接一个地做出双臂和双腿交叉的姿势，直到你这个陌生的参与者离开。然后，你不妨走远一点观察，看看这个群体的人们是如何一个接一个地又重新恢复最初那种开放的身体姿态的。

双腿交叉的姿势不仅会传达出消极和戒备的情绪，它还会让一个人显得缺乏安全感，并且引发身边的其他人也相应地做出双腿交叉的姿势。

在坐姿中，也有好几种双腿交叉的典型姿势，这时，交叉双腿表示很放松，因为此时很难突然站起来去做什么事。而一个人，如果他是轻松的，或处于优势的，就不必摆出一副准备就绪的姿态。

踝对踝双腿交叉，即坐在椅子上，双腿在脚踝处交叉，其含义是礼貌地放松，被广泛地使用在各种场合。这一动作是双腿交叉中最温和的姿势，因此它是礼貌庄重的，常出现在正式集体照中的坐姿。比如，对女王而言，在公共场合绝不可能见到她除此之外的双腿交叉的姿势。

膝对膝双腿交叉，即坐在椅子上，双腿在膝盖处交叉，表示很放松。这是一种典型的社交动作，在欧洲男性与女性都可以使用，而在美洲使用者则多局限于女性。因此，一些上了年纪的美洲男子发现欧洲男子也这样坐着时，非常不安。对他们来说，这个姿势非常的女性化。

踝对膝双腿交叉，即坐在椅子上，一只脚的踝关节置于另一条腿的膝盖上，表示非常放松。这是男性双腿交叉的主流姿势，颇具进攻性与男子气概，为希望强调其性别的年轻男士所偏爱。源于牛仔的动作，并与其生活方式和服饰相关。

10. 剪刀型站姿

这一动作表达“不置可否”的态度，但并不打算就此离开。对于女人而言，剪刀型站姿或是

pdf下载网 http://www.i8788.com

单腿交叉(一条腿保持直立,另一条腿弯曲与直立的腿形成交叉)的站姿传达出了两个信息:第一,她会继续待在原地,没有离开的打算;第二,持拒绝接近的态度。不过,如果是男人做出这样的姿势,虽然同样意味着留在原地的想法,但同时还表达出另一个意图:希望对方不要攻击自己的弱点。

11. 两腿交缠

即一条腿置于另一条腿上,并紧紧相贴,害羞和胆小的人们经常使用这种姿势。通常女性会使用这个动作,而且是羞怯和胆小的女性。

12. 两腿交叉而小腿保持平行

由于男性腿部和髋部的骨骼构造和女性不同,所以很难摆出这种坐姿。正因如此,这个姿势极具女性气质。这一坐姿也被男性评选为最钟爱的女性坐姿,因为一条腿紧紧地贴在另一条腿上,这样的姿势使腿部看起来显得更加健康和年轻,而且会因为极具性感而无比吸引男人。在举止礼仪课和模特培训课上,都会教给女人这种坐姿。

站立时,腿脚也会泄密

身体有没有一种理想的站姿呢?乖孩子是两腿并拢站在那里的,脚部触地,但是不能自由活动。如果要活动的话,他必须把一只脚从这个位置中解放出来。良好的站姿是两腿分立,与骨盆同宽。这种姿势利于活动。如果宽度超过骨盆,就表明他是处于自卫和领地斗争的状态,重心不易改变。这种站姿会使人固定不动,包括身体和思维。

脚部站姿的灵活性反映在什么地方呢?灵活性首先来自脱离某一立场的意愿,为此我们迈出了第一步。我们总得先把一只脚离开地面。谁要是在说话时声称准备再前进一步,那么他的立场或站姿就会松动,预示有可能活动起来。

站立时,腿的重心放在左边还是右边,有什么意义呢?如果某人把重心放在左腿上,表明他在这一时刻里,主要受情感支配;如果重心转到右腿,那么他更多的是在琢磨什么事。在谈话的过程中,我们也可以观察到,对方内心的"钟摆"在左右摆动。在这里,情感指的是整体的感受;而相反,琢磨则是集中于细节。如果摇摆得太厉害,就会丧失立场。比如说,你的谈话对手看上去心里有点不踏实,你无法决定是听从情感所说的话,还是服从理智对他的判断。

一个人站立的习惯说明什么呢?我们可以观察一下,某人站立的时候,重心是支在脚底的哪个部位,就是说,他是如何保持平衡的。把重心放在脚跟上的人,属于保守型。他的身体略向后偏,即使需要他往前行走,他的走步也总是要比别人慢一拍。在迈开一只脚,或者前脚掌着地之前,他先要把平衡点移到中间。重心在脚跟上的人,需要一个缓冲地带。他不愿意冒险,无论是在资金、知识还是地位方面,都是这样。简而言之,他不愿意把自己已经得到的东西孤注一掷。

总是把重心放在前脚掌上的人,反应很敏捷。一有动静,身体就会往前移动。他反应很快,但往往失之于鲁莽。

pdf下载网 http://www.i8788.com

双腿的开合与心理的关系

腿部的丰富心理信息，对人际关系和人们之前的亲密程度有一定的提示。例如，双腿从交叉到分开的不同变化，就隐约透露出心态的不同差异。这个过程，实际上就是人类内心从封闭到开放的转化。当人们的交谈和气氛变得更愉快时，就会舒展身体，放下对他人的戒备。

所以，如果见到有人把两只脚紧紧交扣像锁在一起一样，做出锁脚动作，就可以凭借这个姿势好好推敲一下动作发出者的真实心理状态了。锁脚属于典型封闭式动作的一种，这样的动作容易增加自己和他人之间的对立，无法协调好自身的情绪。根据 FBI 专家们的分析，人们在压抑紧张情绪或消极情绪的时候会锁脚。做出这种动作的人，往往也比较沉默寡言，轻易不会说什么的。若想化解这样的情绪，需要通过积极的言语，引导对方逐渐放松，从而打开他的脚踝。

而这个姿势其本身所表达的防御含义，通常会在女性身上体现出来，女性多采用这种姿势表达对男性的抵触。假如你遇到了一位寡言冷漠的女性，她对你毫无兴趣，甚至心生厌恶，她也会在你面前做出这样的动作；不过，如果你遇到的是一位面色红润、见人羞怯的女性，那她做出这样的动作多半是因为与你不熟悉，害怕受到陌生人的伤害。这时，你可以利用主动攀谈的方式来化解她内心的紧张，从而发起交谈。

此外，锁住脚踝还是一种在做决定时左右为难、犹豫不决的信号。如果在交谈中，看到对方将脚踝锁在一起，这就证明他在思考的过程中遇到了困难，无法立刻作出决定。一旦遇到这样的信号，你就应当向他提出一些探查性的问题，帮助他改变这种姿势，积极做出回应。实际上，从对方的角度看，这是他自我控制的一种表现，他虽然内心在犹豫，但不方便说出口，于是就会锁住脚踝，以避免自己轻易做出决定。

当然，也有人做出这样的姿势仅仅是因为感到很舒适自在，但关键是姿势有积极和消极之分。尽管你做锁脚的动作自己会感到很舒服，但是它向外界传递信号却是消极的，从而会对你的沟通和人际交流产生负面的影响。所以，我们应当尽量避免使用诸如锁脚这一类的消极身体语言。

女性常用腿势大揭秘

双腿的姿势也能揭示一个人的态度和心理。女性常使用的腿势可分为以下几种：

(1)一条腿屈起放在另一条腿之下，并使其膝盖朝向她所爱慕的人。这种姿势显得安然自在，表示她内心非常愉快，愿意与对方有更多的交流。

(2)用一只脚玩弄鞋子这个动作，也显示了当事者不拘泥的态度。有时，她还会将一只脚退出鞋子，然后再将脚伸进鞋内，一连几次重复这种动作，这是一个让某些男性感到神往的体语。

(3)将双腿搭起来。FBI 研究者们认为，这些体语于特定场合既是女性在所爱慕的男性面前的内心显示，也是有意识或无意识地试图引起对方注意的一种暗示性的表现。

FBI 心理学家认为，几乎所有的女性都使用过别脚姿势，将一只脚别在另一条腿的某个部

pdf下载网 http://www.i8788.com

位,这似乎是用来加固防御性的体语。观察表明,这是害羞、忸怩或胆怯的女人们普遍使用的一种姿势。在和持有这种体语的女性打交道时,你需要采取一种热情、友好的策略,尽量解除对方这种不安的姿势,消除其心理上的不安,使对方自然轻松,从而继续往下交谈。

女性还经常使用一种膝盖并拢的姿势,这常被认为是"淑女"的象征。这样的姿势会给人一种严肃的感觉,是防御性的心理表现。反之,女性较少使用架腿的动作,因为这种动作在西方或东方都可能被认为是不雅观的,是缺乏教养的表现。甚至有人认为,这种动作是与"性"或"淫荡"等意念联系在一起的。所以,对于女性来说,架腿的动作是应当尽力避免的。

女性着短裙的腿部动作揭示其心理

穿着迷你裙的女士必须让双腿和脚踝保持彼此交叉的姿势,个中原因是不言自明的。不过,多年的积习会让很多老年妇女总是保持双腿交叉的坐姿。可这样的姿势不仅会让她们看起来显得非常拘谨,而且其他人也会在不知不觉中将之误读为防备他人的信号,从而在跟她们打交道时更添几分谨慎。

很多人仍然声称,不管是脚踝相扣的坐姿,还是双臂和双腿交叉的戒备姿势,他们在做出这些动作时仅仅只是因为"觉得舒服"。如果你也属于这一人群中的一员,那么请记住,这些姿势只有当你处在戒备、消极或者有所保留的态度中时,才会让你觉得舒服。

一个消极的身体姿势会增强或者延续一个人的消极态度,其他人也会因此而认为这个人是一个忧心忡忡、戒备心重或者凡事都置身事外的人。所以,我们应该常练习和使用积极、开放的身体姿势。这样不仅有助于提升自信心,而且还会让其他人对我们的印象大有改观。

这个动作基本上专属于女性,而且是羞怯和胆小的女性以及兼职柔术演员的标签。把一只脚的脚尖紧贴在另一条腿上,这样的姿势进一步强调了当事人的不安全感。不管女孩的上半身表现得多么放松,但此时的她就像胆小的乌龟一样,也希望自己能够躲进厚厚的壳里。如果你希望她褪去坚硬的外壳,那就得采用温暖、友好和轻柔的方式慢慢接近她。

双足的丰富心理信息

鞋尖的指向可表现人际关系的亲密程度。譬如说,有 A、B 两个人站着谈话。他们的鞋尖相对,距离不远,而且基本在一条直线上。我们就可以从两个人脚尖的指向判断出两个人关系的亲密程度。如果两个人的鞋尖构成一个封闭的共有势力范围,不容他人介入,最好不要走过去打扰他们两个人的谈话。

如果 A、B 两人鞋尖的位置呈直角或 60°左右的角度,那么这两人的关系不会是很深厚的,因为从 A 的位置只能看到 B 的侧脸。

男性足踝交叉的坐姿,往往表示在心理上压制自己的表面情绪,如对某人某事采取保留态度,表示警惕、防范,或表示尽量压制自己的紧张或恐惧。从事公共关系工作的人总是要设法解开这种姿势,以造成开放而亲近的气氛。

无论男女,摇晃架在另一条腿上的足部是心情轻松的表示。如果进一步用脚尖挑着拖鞋或

pdf下载网 http://www.i8788.com

鞋跟摇晃，这就有了较强的放纵的含义，如挑逗、诱惑等。

足部的附属物——鞋，起着延伸足部语言的作用。足部的鞋默默地表现着一个人的个性、性格与人际关系。鞋底的磨损程度与一个人的性格有关。性格外向、生活态度积极的人，其鞋尖外侧较易磨损。反之，鞋尖内侧磨损较多者，属内向性格。两侧都有磨损者，属温和型或平衡型。

脚尖的方向

一个人脚尖的指向，不仅可看出其意欲走向的目标，在社会交往环境中，脚尖还表示出他对什么有兴趣，以及是否对正在交谈的人怀有耐心和尊敬。关于脚的这一体语功能，行为学家们多次注意到，脚尖方向确实能表现出一个人的意向和企图。

假设在某一场合中，你看到两名男士与一名女士在一起谈话，看起来似乎都是男士们在说话，而那名女士只是在听着。如果你再观察谈话者们脚的指向，便会发现有趣的现象。有位男士朝着在场的人侃侃而谈的同时，他的一只脚的脚尖会指向那位女士，这种非语言信息，传递的是他对她感兴趣。

开始时，这位女士的双脚也许是一种中立的位置。如果这位女士懂得这种无声语言所传递的信息，意识到并也注意到了在一起的那位男士的脚尖指向，若没有其他方面的因素掺杂期间，她也对那位男士感兴趣的话，最后她的脚尖也会不自觉地指向那名男士。

在你知道了脚的指向所暗示的非语言信息后，当你面对某人，很想跟他说几句话时，如果看到他一方面在跟你聊，脚尖却不朝着你，而是指向某一出口，可能判定这人还有其他事，心已不在你这里，明智的话，趁早把他放走。

由步伐识人

一个自信的人，即使在走路的时候，也有着地点。他从不奔跑，而是步履稳健。

人每前进一步，总会迎来抉择，或者是不能预料的风险。但是，不迈步就没有进步。直立行走已经是一种非同寻常的平衡游戏，而前进运动则更胜一筹。谁要是对自己的力量有信心，就可以毫不迟疑地向前迈进。谁要是心存疑虑，或者患得患失，就会固守自己的立场。我们每前进一步，都是在解决平衡的问题。一个步子稳健的人，显示出来的是自信心和解决问题的能力。

有些人走路时，用脚后跟蹭地，而不是用前脚掌和脚趾走路，那他就是在地上做标记。他是一个征服者，是用脚后跟在自己赢得的地上做标志。农民，或者在一块地皮上做标记的人，是用脚蹭地。如果现代人这样走路，则不是在划分地块，而是想炫耀自己已经达到的地位。

用前脚掌走路的人，步履轻盈，不留下任何痕迹，更不用说什么信号了。这类人希望不惹人注目地向前行进。他们在避免矛盾。这是“灰衣主教”的类型——百依百顺、委曲求全。当别人还在争论不休时，他们已经找到前进的路口。

注重细节的人步子较小。他们不太愿意承担风险，而是步步为营地占据自己的地盘。

通过走动也可以打开思维的路子。在讨论问题，或在思考一个问题、酝酿一个想法时，很多

pdf下载网 http://www.i8788.com

人往往会在房间里走来走去。行走时，灵感会被激发出来，眼睛也会不断受到刺激。人要是随着心脏跳动的节奏来回走动，就能够在和谐的运动中获得新的启示，还可以同时对其进行处理。

身体的动作也可以让思路停顿下来。要想把思维运动停下来，以便把刚才想到的问题进行加工，或者把它用文字记录下来，只要停住脚步，寻找一个立足点（最好坐下来），就可以使自己安静下来了。如果不停止走动，那么他就没有给自己留下时间使想法成熟一点，或者继续思考下一个主意。

认为过于注重细节会妨碍自己前进的人，跨出的步子会大一些。但是，如果他只是从肘部开始挥动胳膊，护住身体，那就会降低行动的决心。

人的脚想往前挪步，而心里却迟疑不决，身体语言是如何明确地表明这个过程呢？谁要是害怕抗争，但又必须面对时，他的身子就会往后退；如果肩膀朝后，脚就会暴露在身体的前面；同时再收缩胸脯，那就表明：我是不会全力以赴的。

人们虽然是用脚走路，但身体的其他部位也是参与活动的。走路时挺起胸膛，表明这个人的活力、抱负在引导其前进。

好奇的人是把头往前伸，在这种状态下，胸脯自然而然地会往下沉。人们的精力是有限的，不过人们的头却想寻求交际，同时把身体往前拖，纯粹看热闹的人甚至会把头再缩回来，并且声称：我可没有参与过！

挥动双臂，大步向前的动作，同时也表明，这个人很难刹住脚步。这个人的决定，不管正确与否，无法阻挡。如果他付出了精力，就要发挥得淋漓尽致。

从步子的大小可以看出什么问题呢？从容不迫的步子是从站立的位置开始的。把摆腿提高到不影响平衡的位置，然后摆腿变成了重力腿，于是后者取代了摆腿的作用。

如果步子再小一点，从容的自信就变成了一种审慎的行走方式。认为细节才可靠的人，走路的步子是很小的。比起自信的人来，同样走一段路，他们所花的时间也许要多一些，但是，犯的错误也会相对少一点。

步子过大会影响平衡。如果摆腿的动作幅度过大，在其站稳以前，重力腿就被拔了起来，这意味着，必须继续赶路，不能止步。喜欢冒险的人，走路就是这个样子的。在他们认为正确而充满成功希望的前进道路上，拘泥于细节，在他们看来是一种障碍。

走路踢脚的人，就像把球往前踢一样，喜欢领头，或者把问题从身边踢开。

有人说，走路慢的人，最终也能到达目的地，那么，跨步的速度说明什么呢？有些人跨步的速度很快，使别人很难判断他们是朝某一个目标奔去的，还是从什么地方离开的。但是有一点是可以肯定的：以这种速度，他们是不会给任何人提供批评机会的。不过，另一方面，他们也得不到任何赞扬，所以总是感到某种不满和失意。他们达到了目标，却得罪了周围的人。

自知长得很帅的人是决不会匆匆走过一个大厅的，要不然的话，别人就无法感受和欣赏他的帅气了。想要表现自己的人，会选择缓慢的步子。一个人如果想要展现自己的个性和形象，就必须给别人留出时间，来感受他的风采。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章
言谈揭示的心理特征

第一节　闻其声，辨其人

由言谈识人心

言谈不用测试，也不用查背景，只要一张口，个性就截然分明，声音透露了一个人的心，用心倾听就能猜得八九不离十，只要细加留意，这个人的每一句话都充满了暗示。有的人说话声如洪钟，有的人说话细若蚊鸣；有的人说话好像脆钢豆儿，有的人说话犹如软丝绸；有的人说话时手舞足蹈，有的人说话时安静平稳———这些话语的背后，到底潜藏着什么样的心理秘密呢？

1. 速度的快与慢

（1）说话超快速，很难被打断的人

这种人说话的特征就像打机关枪，根本就容不得别人有插嘴的机会，一般是一口气说到底。这种人性格比较外向，思维敏捷，应变能力强，并且口才比较好。见什么人说什么话。能说会道，善于交际，很会迎合对方的心里，因此在交际场上如鱼得水，总能轻而易举地达到自己的目的。在他们的心理，藏不住任何事情，他们想到什么就说什么，有时候甚至将自己认为比较可笑的事情讲给大家听。但是这类人性格比较暴躁，容易生气、发怒，遇事武断，可能会一意孤行。

（2）说话慢条斯理，但是富于节奏感的人

这种人说话的语速相对比较慢，这种人属于慢性子，说话通常不紧不慢，即使有比较紧急的事情，他照样雷打不动地用他那种独有的语速来叙述给别人听。这样的人大多温柔、善良，为人宽厚而仁慈，富有同情心，能够关心和体谅他人。这类人思维细致，善谋划，能够吸取别人的意见，但又不失自己独到的见解。他们思想比较保守，对新鲜的事物有排斥倾向，原则性很强，思维不够敏捷，做事情总是犹犹豫豫，缺乏魄力。

2. 快与慢的切换反映个体当时的情绪

本来说话很快的人，为什么会突然变慢？而相反的，一向沉默寡言的人又为什么变得滔滔

pdf下载网 http://www.i8788.com

不绝？说话的方式与人的情绪变化直接相关。通常来说，如果不满意对方或者心怀敌意时，言谈的速度就会放慢，因为他想通过放慢速度来强调自己的观点和看法；而紧张、心里有鬼或者想撒谎的时候，说话的速度就会不由自主地加快，用来掩饰自己的真实想法。FBI 的心理专家谈到："说话的内容有时也直接影响到语速，当一个人谈到自己感兴趣的话题时，就会讲的快而且多，因为你是在急于表达信息，生怕漏掉刚刚想起的内容。"

3. 说话时的手势与表情

一边说，一边带有很夸张的表情和手势。

外向、活泼的人更喜欢用手势。表情丰富，特别是不停地微笑，会缓和一些紧张的谈话氛围，也能使说话者的表情柔和，这时发出的声音会给对方留下好印象。外向的女性通过自己的笑容可以博得对方的好感，而恰到好处的手势则会增强观众对于谈话内容的印象。但是手势只是谈话的辅助内容，过多的手势就会让对方感觉你过分依靠肢体语言，是表达能力欠佳的表现，而只能借助于动作和表情。

4. 声音的大与小

（1）大嗓门，滔滔不绝，声调高亢兴奋

生活中的孙红雷与演戏一样，喜欢扯着大嗓门，非常霸气，但眼睛眯眯着一笑，所有霸气都化为柔情。《半路夫妻》播出后，很多人都觉得管军和孙红雷本人已经合二为一了。孙红雷认为："这个戏，多多少少对我的性格还是有些影响的。说实话，我之所以喜欢管军这个角色，就是我想要通过管军不断地完善自己。"

（2）声音大，声调明快

这是外向的表现，他在暗示一个信息："我希望你能充分理解我。"他会是一个豪爽的人，比任何人都重视人际关系。如果他的想法被对方所接受，情投意合之时，他的声音就会变得更大，而且充满了自信。声音的大小同样与地域环境和文化分不开，在国内，东北人声音普遍大，在那里人们都热情开朗，很少压低声音说话；在国外，意大利人是著名的大嗓门，到了英国，则会发现即便是公共场所也会鸦雀无声，因为在他们看来，大声说话是失礼的行为。

（3）刻意放低声音，低沉甚至喑哑

喜欢低声说话，是一种很女性化的表达方式，有的人是因为缺乏自信，而有的人则是因为内向的天性使然，他们的声音低沉而混浊，好似在打探对方的情绪似的。他们说话更谨慎，打招呼的过程也更冗长，个性会更温柔，锋芒毕露不是他们的爱好，如果被迫成为众人瞩目的焦点，他们会显得迟疑，有时候还会感到忧郁。

从一定的意义上说，言语是一种现象，人的欲望、需求、目的是本质。言语作为人的欲望、需求和目的的表现形式，有些直接明显，有些间接隐晦，甚至完全相反。

那些直接表达内心动向的语言，每个人都能理解。正常的、普通的人际交往，就是以这种语言为媒介进行的，无须赘述。而那些含蓄隐晦甚至以完全相反的方式表现心理动向的言语，就不是每个人都能理解的了。人与人的差别，大多也就在此，这往往是创造性思维的用武之地。但你若能够通过举一反三、触类旁通、逆向思考、增加参照物等方式，透过言谈话语，发现谈话者的深层动机，那就说明，你比别人聪明得多。而这种识人心的方法，就是言语判断法。

言语判断法是通过人们发出的不同声音，说出的不同话语，来透视一个人的内心。声音可细分为声与音两个方面，既可由声来识人，又可由音来识人，但在实际运用中，通常将两者结合

pdf下载网 http://www.i8788.com

来识别人的心思。

人的声音，如同人的心性气质一样，各不相同。通过人的声音可以判断人的心性气质，这样一来，人的聪慧愚笨、贤能奸邪是能够判断出来的。通过声音不光能判断成年的道德品行，就是精血尚未充实完备的孩童，其才气性情也很容易被有识之士看破。

不仅声音可以帮助我们观察人、了解人，就是那些被人调弄、演奏的乐器也可以反映出调弄、演奏者的心理状态，声音从人的喉舌发出，而乐器的声音由人吹拉弹敲乐器而产生，乐器虽然与人的喉舌有很大的不同，但是产生声音的原始的、内在的动力则是一样的。

但是，需要注意的是，言谈虽能识人，功夫却还在言谈之外。

音色揭示的性格特征

FBI 指出，人的声音是具有浓厚的感情色彩的，也就是说通过声音能够向外界表达和传递出说话者非常复杂的内心情感，这就是所谓的“音色”，通过它也可以观察出一个人的性格。在一个人的音色发生变化时，还能相应地判断出其心理变化，并推测出他是不是在说谎。

莎瑞不小心弄丢了爸爸的一份重要稿件，在晚饭时变得有点沉默，因为她不知道该怎么对爸爸说。敏锐的妈妈发现了莎瑞的异常，就问她是不是有什么事。莎瑞偷偷地看了一眼向来以威严出名的爸爸，只好装出一副什么事情都没有的样子。

莎瑞：“哦，没什么事，妈妈，我只是在想明天要不要和兰妮一起去溜冰。你知道的，兰妮总是缠着我，要我教她在光滑的冰面上跳那傻乎乎的‘天鹅湖’。”

妈妈听出了异常，因为以前莎瑞在提到这件事情的时候，脸上总是一副骄傲的神情。而今天她说到这件事的时候，却好像在背书，根本没有了以前的那种骄傲。

妈妈：“莎瑞，你确定你是在想这件事情吗？”

莎瑞：“好吧，妈妈，其实事情是这样的……”

虽然莎瑞的谎言表面上看上去并没有什么不妥的地方，低落的语调甚至凸显了一丝对朋友兰妮的不耐烦和轻视，但莎瑞的妈妈却很清楚莎瑞一向是个自大而且容易骄傲的孩子，所以她从莎瑞的音色变化中发现了她在说谎，或者说猜到了她在故意隐瞒着什么。

关于人类不同音色所代表的性格的区别，FBI 的研究人员曾做过大量调研测试，并通过大量的对比论证后得出以下一些结论。

1. 说话凝重深沉者有学识

说话凝重深沉的人大都有很高的学识，才华横溢，思路比较成熟，对各种社交礼仪都有相当深刻和准确的掌握。这一类人的责任心也很强，是一个可以信任和依赖的人。这种人有时候可能会有些清高自傲，不愿意轻易向别人低头；也正是因为他们性情比较耿直，往往会使他们在生活中不能得到一个很好的职位。要知道，在大多数时候老板和领导都是不太喜欢这种不服管教的人的。

2. 说话尖锐严厉者有攻击性

这一类人往往具有很强的攻击性，在和别人交往的过程中，一旦发现对方有不对的地方，总

pdf下载网 http://www.i8788.com

是容易毫不留情地指出来，甚至有的时候会让对方非常难堪。FBI 提醒，这类人其实往往比常人有更强的洞察能力，而且他们的思想也很独特，所以看问题的时候往往能一针见血，指出事情的本质所在。不过这种人的缺点在于他们有急于求成的毛病，时常会忽略一些比较重要的问题，舍本逐末，使自己也陷入难以自拔的尴尬之中。

3. 说话刚毅者坚强，且有组织性、纪律性

说话刚毅的人性格都很坚强，而且组织性、纪律性也比较强，做事的时候喜欢坚持原则，一是一、二是二，是非善恶分明，能够做到公正无私。不过这一类人也都容易固执，不擅长变通，做事容易不给别人留下商量回旋的余地，所以也可能经常得罪别人。不过因为他们能够做到公正、平等、光明正大，所以还是会被大多数人喜欢和拥护的。

4. 说话温顺者性格温和宽厚

说话温顺的人性格都比较温和，淡泊名利，在交际中处于一种与世无争的状态当中，他们也具有一定的同情心和理解心，很少会和别人发生冲突，心胸也比较豁达。因为他们很少和别人发生利益上的冲突，所以在交际中相处起来比较容易，关系也不错。在常人看来，这类人总是显得有些胆小怕事，其实并不是这样的，事实上这只是他们恬温和淡的性格决定的，他们只是不想卷入许多的是是非非之中，所以喜欢采用回避的态度。不过如果有人鼓励他们加入到竞争当中，他们就会将自身的才华淋漓尽致地发挥出来，他们会成为能屈能伸、能刚能柔的人，并且会做出不错的成绩。

5. 说话浮躁者脾气暴躁、易怒

在 FBI 看来，对付这种人要比对付任何一种人都要简单，因为这类人由于脾气暴躁、易怒，他们做事常常欠缺周密的思考和完善的计划，很多时候都只是凭借一时的情绪所致去行动，而且又因为缺乏耐性，他们总是不能静下心来循序渐进地稳步前进。但也因为急于求成，他们往往一事无成。

6. 说话情绪高昂者好奇心强

说话的时候音调较高，富有感情色彩的人，往往都有比较强烈的好奇心，而且思想比较独特，常常会干出一些出人意料的事情或提出不同寻常的高见。这类人都有比较强的叛逆性，敢于向传统和权威挑战，对新鲜事物的接受能力也比较强，属于那种凡事都喜欢走在前头的人；不过这一类人在为人处世的时候，往往欠缺沉着、冷静，经常会使自己脱离群体，从而被孤立起来。

音质透露性格内涵

FBI 告诉我们，在言谈中，除了音色以外，语言本身的音质也是很重要的因素。

充满自信的人，谈话的时候常为肯定语气，缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话则慢慢吞吞，话题很长，需要相当长的时间才能告一段落，也说明说话的人内心往往存在唯恐被打断话题的不安。而那些希望尽快结束话题交谈的人，也有害怕受到反驳的心理。

另外，经常滔滔不绝的人，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。FBI 的探员也提醒我们，这种人为了表现自己往往更容易说谎。

pdf下载网 http://www.i8788.com

说话比较缓慢的人，往往都是性格沉稳之人，就是通常所说的慢性子。

有两个性格正好相反的同事，杰克说话做事都很缓慢，而鲍勃则是个性子比较急的人，办事也很果断，做人向来都很自信。不过由于性格上的差异，两个人经常为一些小事而意见不合。

有一天，鲍勃看到杰克买了一双漂亮的皮鞋，感觉款式不错，他也想买一双，就问杰克："嘿，杰克，你这双皮鞋多少钱？"

杰克慢慢地抬起左脚，缓缓地对鲍勃说道："这要300美元。"

鲍勃向来性情急躁又爱贪小便宜，听到这里，便对杰克不满地说道："可恶，这么便宜，你怎么不早点告诉我？"

鲍勃还想继续责问杰克，这时，杰克又缓缓抬起右脚说："这只也是300美元。"

FBI的心理学专家宣称，不同的音质通常会反映出人们不同的特点。从谈吐方式和音质的类型，可以大致了解对方的性格或人品。经过调研和论证，FBI的专家们对此专门作了归纳总结。

1. 高亢尖锐的音质

音质高亢的人一般比较神经质，对环境有敏感的反应，如房间变更或换张床就睡不着觉。不过此类人富有创意与想象力，美感极佳而不服输、讨厌向人低头，说起话来滔滔不绝，常向他人灌输其高见。面对这种人不要给予反驳，表现谦虚的态度即可使其深感满足。

女性发出这种声音时往往是因为她们情绪起伏不定，对人的好恶感也极为明显。这种人一旦执着于某一件事上往往顾不得其他。不过，通常也会因一点小事而伤感情或勃然大怒。这种人会轻易说出与过去完全矛盾的话，且并不引以为错。

如果是男性发出高亢尖锐声音，这种人个性比较狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人对女性会一见钟情或贸然地表白自己的心意，往往会令对方大吃一惊。高亢音质的男性从年轻时代开始即擅长发挥个性而掌握成功之运，这也是其特征之一。

2. 温和沉稳的音质

女性音质柔和声调低源于其性格内向，这种女性会随时顾及周遭的情况而压抑自己的感情，同时也渴望表达自己的情感，因而应尽量让其抒发感情。这种女性一般富有同情心，愿意主动帮助别人；这种人也会按部就班，努力朝自己的目标前进，属于慢条斯理型。她们最常见的表现就是，往往上午的时候有气无力，而一到下午的时候，则变得活蹦乱跳。

男性带有温和沉着音质者乍看上去显得老实，其实有其顽固的一面，他们往往固执己见、绝不妥协，不会讨好别人，也绝不受他人意见所影响。作为会谈的对象，这种人刚开始难以相处，但他们却是忠实牢靠、值得信赖之人。

3. 沙哑的音质

拥有沙哑音质的女性通常都比较有个性，即使外表显得柔弱也具有强烈的性格。虽然她们对待任何人都亲切有礼，但从来不喜欢表露自己的真心，令人有难以捉摸的感觉。她们虽然可能与同性间意见不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品位极佳，也往往具有音乐、绘画的才能。

男性带有沙哑音质者，往往是耐力十足又富有行动力的人，即使一般人裹足不前的事，他也

pdf下载网 http://www.i8788.com

会鼓足劲往前冲。缺点是容易自以为是，对一些看似不重要的事掉以轻心，结果贻误良机。还有，具有这种音质的人，会凭个人的力量拓展势力，在公司团体里率先领头引导众人。越失败越会燃起斗志，全力以赴。具有这种声质者中屡见成功的有政治家、文学家、评论家。

4. 粗而沉的音质

发出沉重的有如自腹腔而出声音的人，不论男女都具有乐善好施、喜爱当领导者的性格，喜好四处活动而不愿静候家中。随着年龄的增长，这种人的体型可能会变得肥胖。女性有这种声音者在同性中间人缘较好，容易受到众人信赖，成为大家讨教主意的对象。这种女性容易与周围人打成一片。

有这种声音的男性通常会开拓政治家或实业家的生涯，不过，其感情脆弱又富强烈正义感，争吵或毅然决然的举止会使日后懊悔不已。这种人还比较容易购买高价商品，属于那种行动型的人。

音调透露的内心世界

一般来说，在言谈中足以表现出一个人的态度、情感和意见。言谈的内容是表现的因素，但言谈的速度、语调、抑扬顿挫，以及润饰等，都足以影响谈话内容将会起到的效果。

在无意当中，人们经常会由这些因素表现出所谓的言外之意，而听者也会通过这些因素来了解说话者的真正心思。和说话速度一样可以呈现出语言特征的，就是音调。一位 FBI 曾戏言，当一个人想要反驳对方意见时，最简单的方法就是拉开嗓门提高音调。事实也正是如此，人总是希望借着提高音调来壮大声势，并试图压倒对方。

FBI 的社会心理专家介绍，音调高的人一般都具有一种“任性”情绪，音调高也是任性的表现形式之一。当一个人说话音调很高的时候，往往给人一种不成熟的感觉，就像不懂事的孩子一样。相反的，一个正常的成年人，随着年龄的增加，音调也会随之相对降低。而且，随着一个人的精神结构的逐渐成熟，也会慢慢具备抑制任性情绪的能力。

在 FBI 的调研中发现，有些成年人的音调也是相当高的，这种人的心理就属于不成熟阶段，无法控制其任性的情绪，这种情况下，他也很难接受别人的意见。

FBI 的研究人员发现，女性相信：伴侣的声音越低，越有可能在说谎；相反，男性认为女性说话声音太高，就表明她极有可能在撒谎。

负责该项研究的教授提到，“在两性相处的策略上，男性和女性会把对方的音调作为一种警告标志或背叛的信号。越具吸引力的声音，越有机会背叛对方，例如音调较高的女性和音调较低的男性。”实验中要求受试者听两种版本的录音，分为男性和女性。之后他们用电子仪器来调整音高，同时问每组受试者哪一种的声音与伴侣欺骗他（她）时的音调最相近。

参与这项研究的另一个心理学教授说：“之所以能通过音调察觉欺骗，是由于说谎和荷尔蒙有密切的关系。雄性荷尔蒙较高的男性，他们的声音通常较低；反之，雌性荷尔蒙较高的女性则拥有较高的声音。”他认为，荷尔蒙较高通常与外遏行为有关，早有研究结果表明了它们之间的联系：下次如果你想使另一半相信你的话，改变语调或许颇具说服力。同样的，如果你想知道你的伴侣是不是在对你撒谎，你同样可以从他（她）的音调中发现问题。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI 的犯罪心理学专家称，喜欢高声说话的人通常支配欲很强。这类人喜欢单方面贯彻自己的意志，喜欢以自我为中心；而说话声音小的人，多半性格内向，他们往往在说话时压抑自己的感情，不到火候，一般不会把内心的想法和盘托出。

另外，声音又与说话人当下的心理活动密不可分，大小、轻重、缓急、长短、清浊都有变化，这些特性都是紧密联系的，也是闻其声、辨其人的基础。下面就谈一下说话声音的高低和这个人有什么神秘的关系。

1. 大声说话的人

这种人属于明朗、爽快之人，待人真诚，从不说假话，有什么说什么，但也正是由于说话直来直去，常常在无意中得罪人。虽然他也意识到了这点，但他绝对不会因此而改变自己的说话方式。另外，他们人品正直，做事光明磊落，偷偷摸摸做事不是他们的风格。他们组织能力强，有责任心，值得信赖，因此，特别适合领导者的职务。

2. 小声说话的人

这类人缺乏自信，大多属于小人型，城府很深，十分阴险，没有气度，有时甚至可以为一些微不足道的小事与他人争吵，甚至会与对方绝交。与这种人交往时，若你随便跟他开玩笑，他可能会与你翻脸。另外，这类人很有心计，属于善于运用谋略做事的人，不管做什么事情他都要成功，甚至可以不择手段。如果你想从他的嘴里套出一些秘密，那是很难的事情，甚至是不可能的。在待人方面，他绝对不会流露出真心，喜欢用势利眼看人，也正是因为如此，常常会受到他人的唾弃。

3. 讲话声音突然变得很小的人

这类人的性格受心情起伏的影响很大，如果遇到不愉快的事情，心理承受能力很差，也是一种严重缺乏自信心的表现，或许是由于思绪混乱所导致的。若是在谈到某个话题时，觉得自己没有能力办到，说话声音就会突然地变小，以此来掩盖自己。

4. 讲话声音突然变得很大的人

这类人不管在说话还是在做事的时候非常有耐心，善于思考，无论对方在说些什么，他们都会认真仔细地听，边听边思考，若是中间听到某些自己不明白的问题，便会随时提出疑问。如果说话声音突然变得很大，则表明他又想到了一个新的问题，并且对这个问题还有十分大的把握。但是这类人也有些固执，一旦他提出某一观念而你没有按照他的思路去做，那么可能就会发生一场争论。所以这类人在工作上十分的认真，一旦确定好的事情，便会毫不犹豫地去完成。

5. 说话时高声尖叫的人

说话时高声尖叫的人，大多是理论型人才，当他慷慨激昂时，容易有歇斯底里的现象发生，这种人最大的特点就是爱炫耀，虚荣心很强。对自己的一切都十分在意，希望他人每时每刻都注意自己，因为这类人希望自己留给别人的印象永远是最美好的。这种人给人的最直接的感觉就是缺乏诚实度，做任何事情的动机都很不纯。

6. 男高音的个性

讲话声音很高的男性，一般都是外向性格的人。这种性格的人说话往往速度很快，但言语流畅，声音的顿挫富于变化，并且能言善辩，凡是他们想到的事情，就会毫不考虑地说出来，甚至有时在与人交谈时会把对方的话突然打断，以便达到全面实现自己的主张和目的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7. 男中音的个性

男中音的个性比较冷酷，是属于慎重的实务型人。实质上他是一个很理智的人，在处理事情上，他总是会很冷静地来看待。他们的自我保护意识很强，有敏锐的洞察能力。并且，虽然他不容易被他人迷惑，但是相应地也比较难向他人敞开心扉。这类人最大的性格特征就是冷漠，但同时又不会将自己的冷漠表现出来，所以反而被认为是较为容易相处的人。

8. 男低音的个性

有男低音特质的人个性比较内向，他们处事清晰明朗，虽然不太具有男子气概，却非常诚实。他们在与人交往时，喜欢在无意识之中与他人保持一定的距离，并且还会运用自闭式的姿势，在他们心里，不希望对方知道他们的心事，所以，他们也很少和别人畅谈什么。

从打电话的声音识人

如果你平时能够凭声音判断他人的性格，那么，即使在电话中，你也可以较正确地判断对方的性格（指内向或者外向），有时甚至只要凭开始的一句“喂……喂……”就能够判断出来。

外向型的人一开口说话声调就富于节奏感，给人一种爽朗而活泼的感觉。他能够礼貌周到地报上自己的姓名，虽然说话多少快了一些，但是能够很快地说明他打电话的用意。这种外向型的人，都希望面谈的时间越早越好，至于见面的地点，他也会配合着对方的意思很快做出决定。

内向型的人在开始的“喂……喂……”时，就叫人觉得声音低沉而混浊。如你询问“您有什么事情”时，他往往会一时语塞，然后再以缓慢的口吻开始打招呼，这种打招呼的声音细小，很难听清楚。

“您有什么事情吗？”加强语气问他时，他也不会立刻“言归正传”，他的“话头”特别冗长，非常懂得礼节，嘘寒问暖之情很周到。

此外，这种人说话的内容也很冗长，且多有重复，他常常很关心对方，尽量使用一些恭敬的词句交谈，甚至会暂时搁下自己的事情，因为一拖再拖，当然就会浪费很多时间。有时，这种人甚至会在三更半夜打电话来。有的说：“不确定一下，我根本就睡不着……”因为拘泥细微的事情，以致整个头脑塞得满满的，结果呢？可能会忽略时间以及对方是否方便就拿起电话。

不过，在电话中，内向型的人比外向型的人问话更为细心。

第二节　明辨言外之意

常说错话的人

奥地利的某位下议院院长，有一次在宣告会议即将开始时，却不小心说成了“会议结

pdf下载网 http://www.i8788.com

束”，因为要让这个会议顺利进行的难度颇高，所以议长在心中便有“希望会议尽早结束吧”的愿望存在。在其不经意的话语中，议长本人清楚地意识到会议一定要进行，但在潜意识里又有恐惧、不想面对的心理，两者互相矛盾、冲突，因而引发了这种错误的言辞。

心理学家弗洛伊德认为，说错、听错，或者是写错等等“错误行为”，其实都表达了内心真正的愿望。

通常，说错话的一方都会为自己找一些借口，如“不小心”“不是真心的”等，但事实上，那不小心说错的话才是他真正想说的。这些在我们的日常生活中屡见不鲜。

由此可以推断，那些常常会说错话的人，大部分习惯于隐藏真正的自己，心中很强烈地禁止自己把这些真心话表露出来，是个表里不一的人。

“这件事绝不能讲出来”“这事绝不能弄错，非小心不可”，当你越这么想的时候，便越容易将它说出来。相信很多人在日常生活中，也会遇到类似的情形。

总而言之，暗藏在心中的许多事情，当你越想隐瞒它、掩盖它的时候，就越容易说错话或做错事，从而于无意之间让心虚表露无遗。

言辞过谦者的心态

适当的心理距离是成功人际交往的一个必要条件。语言可以拉近或推远彼此间的心理距离。要想拥有圆满而和谐的社交生活，有分寸地使用恭敬、谦虚的语言是很重要的。这类语言要依时间、场合、目的微妙地表达，均衡地加以运用。俗话说：过犹不及，如果言辞过谦反而显得肤浅。

在英语中，you 是第二人称，但在德语中却有两种用法：对比较亲近的人用 du，对关系较远的人用 sie。所以通过对话，就能察觉到谈话双方之关系已到了何种程度。有一部德国电影，其中有段这样的情节：一个女人在酒吧间认识了一个男人，寒暄几句，就如同老友重逢，于是一起坐下喝酒。后来，那个女人喝得烂醉如泥，不省人事。到第二天早晨，当她从睡梦中醒来，发现自己置身于那个男人的公寓里。由于前一天晚上醉得太厉害，女人怎么也想不起曾经发生过什么事情。后来，她听到男人在对她说话时，第二人称所用的词是 du，于是恍然大悟，懊丧不已。

并不仅仅限于德语，我们在日常交谈中，也常能通过对敬语的使用推断出彼此之间的关系。

适度的礼貌，是维持良好人际关系的方法之一。人与人之间的礼貌，有一定的形式、程式和措辞，人人都必须遵循。“殷勤过度，反而无礼。”法国作家拉伯雷说：“外表态度上的礼节，只要稍具知识即能充分做到；而若是想表现出内在的道德品行，则必须具备更多的气质。”那么，从言辞到行动总是毕恭毕敬、谦虚谨慎的人，也许可以说有一种气质上的欠缺。这些人在与人交往的时候，一般总是低声下气，始终用恭敬、谦虚的语言、赞美的口气说话。初交时，人们也许会有不好意思之感，但绝不会对这些人产生厌恶。然而，随着交往的日益深入，人们便会逐渐察觉这种人的态度，而且会气恼不已。这时对他的评价，大多变为：“那家伙原来是个口是心非、表面恭敬的人。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

这种人幼儿期可能受到过双亲严厉而又错误的教育，尤其是有关礼节方面的。因此，那些在一般人看来是合理的欲望，却不为他们的良心所许可，导致他们产生了罪恶、不安和恐惧等感觉。于是，他们便将种种欲望、冲动和情绪全压抑在内心深处，死死禁锢着。但是，被压抑的欲望、冲动和情绪越积越多，总有一天会形成强大的攻击冲动而发泄出来。他们直觉地意识到这一点，为掩饰起见，便启动反作用的心理防卫机制——对人更加谦恭。这等于说，这类以令人难以忍受的过分谦恭的态度对待他人的人，内心里往往郁积着对他人的强烈攻击欲。

言辞谦虚，也可以看成一个人为人低调，不擅出头。FBI 专家称，在大多数人看来，在人际关系中，言辞谦虚的人大多被认为是有礼貌、识大体的人，言辞谦虚也是一种自身修养的外在特征。

但是 FBI 提醒我们，谦虚的话语也要运用恰当，如果过分牵强反而显得不自然，还可能是这人别有用意。与谦虚言辞相对应的，是粗俗、随意的话语，有些人会对自己心仪的人说出随意的言语，以示双方的关系非同一般。在毫无隔阂的人际关系中并不需要使用谦虚的言辞。不过，当在这种不需要谦虚言辞的人际关系中，突然出现谦虚言辞的话，就要加以留意，因为这是反常的现象。

有时候言辞谦虚并不是真正的谦虚或低调，而可能是在表示强烈的嫉妒、敌意、轻蔑、警告等等。语言是测量双方情感交流的心理距离的标准，言辞过于谦虚，并不是向对方表示尊敬和自谦，往往也可能含有轻蔑与嫉妒的因素。同时，也是在看似不经意中将自己和他人的关系拉开，使他人与自己隔离，具有防范自己不被侵犯的功能。

杰瑞是公司新来的员工，对每一个人都客客气气，十分有礼貌。一开始，大家都觉得杰瑞是个十分有修养的人，言辞谦虚，举止端正。但是随着时间一久，同事之间日益熟络起来，杰瑞还是对每个人都彬彬有礼，让人感觉很不适应。因为杰瑞的谦虚有礼，在同事们看来更像是一种拒人于千里之外的冷漠，并带着一丝不屑和众人交流的蔑视。

在公司里，大家就像朋友一样亲切，唯独杰瑞依旧让人感觉有隔阂。所以当杰瑞不在的时候，同事之间总能热闹活跃起来，而一旦杰瑞在，就会打破气氛，使大家闷闷不乐，各自埋头做自己的事。因为杰瑞所在公司的性质需要，杰瑞的老板很不喜欢杰瑞破坏同事之间欢快的交流气氛，不得已，便把杰瑞辞退了。

一直到最后，杰瑞也没弄明白，为什么对同事礼貌有加也是错。

在一些大都市中，居住在都市中的原居民对外乡人都很客气。这从表面上看来，是他们对外乡人没有偏见，没有歧视，但事实上，这是一种强烈的排他性表现。也正因为如此，使他们很难和人熟络，给人以冷淡的印象。依此类推，如果交情深厚的朋友，仍不免使用客套话时，则很可能内心存有自卑感，或者心中隐藏着敌意。

露西和莉莉是一对非常要好的朋友，一直以来都像亲姐妹一样亲密无间。但是最近一段时间，莉莉却发现露西对她的态度明显有了变化。以前莉莉有了自己用不着的东西，总喜欢拿来送给露西，有穿不了的衣服，也会拿来送给她。但是最近这段时间里，露西明显像是变了一个人，对莉莉总是太过礼貌，也不肯接受莉莉善意的行为。

前些天，当莉莉提着一大包她一个人吃不完的零食给露西送来的时候，露西却婉拒了，并且一直很客气地对莉莉说谢谢她的好意。被露西婉拒，莉莉虽然当时有点不高兴，但也

pdf下载网 http://www.i8788.com

没放在心上。几天后，莉莉又热情洋溢地喊露西一起去郊游，因为莉莉和露西两个人每次出去玩都是一起的，所以这次莉莉就像以往一样，开开心心地跑来找露西一起去。

可是没想到的是，露西再次对莉莉说了一通感激的话，使莉莉一下子没了同她一起出去玩的兴致。露西的反常，引起了莉莉的注意，后来她才发现，原来露西心中时她产生了嫉妒。

日本语言学家桦岛总夫说："敬语显示出人际关系的亲疏、身份、势力，一旦使用不当或错误，便扰乱了彼此应有的关系。"在某种无关紧要或很熟悉的人际关系中，我们根本没有必要使用敬语。不过，在很亲密的人际关系群中，碰见有人突然使用敬语对你说话，那就得小心了——是否在你们之间出现了新的障碍？如果在交谈中常常无意识地使用敬语，就表示与对方心理距离很大。过分地使用敬语，就表示有激烈的嫉妒、敌意、轻蔑和戒心。所以，当一个女人对男人说话时，若使用过多的敬语，绝对不是表示对他的尊敬，反而表示"我对他一点意思也没有"或是"我根本就不想和这类男人接近"等强烈的排斥反应。

有些人虽然彼此交往很久，互相之间了解也很深刻，但是，其中一方依然在运用客气与亲切的措辞，说话的语气也十分谨慎。那么他如果没有心理上的冲突与苦闷，就是可能暗含敌意。反之，如果有人故意使用谦逊与客气的言语，可能是企图利用这种方式和态度闯进对方心里，突破对方心中的警戒线。实际上，他们的真正动机在于控制对方，从而实现居高临下的愿望。

爱发牢骚者

在生活中，我们经常听到有的人在私下里埋怨这，埋怨那。比如，上班族喜欢在喝酒时对别人说："我们老板真是抠门啊，整天让我们加班加点，连加班费都没有一分。""那家伙真是令人讨厌，事情做不好就早一点说嘛！也应该稍微站在我们的立场，替我们想想啊。"有时候这种埋怨甚至到了没完没了的地步。

而在这群人之中，又可以分成抱怨连连以及较少抱怨的类型。像这类抱怨多的人，多属于追求完美的人，凡事要求高水平、高标准，并时时在脑海中描绘完美的蓝图，由于达不到完美，自然也就开始牢骚不断了。

喜欢抱怨的人，通常是满怀理想，甚至于成天沉迷于幻想的世界中，对于现实的问题则采取漠视的态度。

这些满腹牢骚的人当中，其实有许多人并非缺乏自信。如果他能够认清事实，了解自己本身也并非十全十美的话，就可以少一点抱怨了。"我这么努力在做，可惜周围都是一些笨蛋，一点忙都帮不上。"在他们的心目中，总认为自己是最完美、不会出错的人，因此非常难与之相处。

在这些人之中，也有许多有才能，却因为人际关系不好，而被别人所孤立，以致无法受到提携而怀才不遇的人。不要以为身边有人在，便有了可以抱怨、吐苦水的对象，要知道谁都不喜欢当别人的情绪垃圾桶。因此当身边那些受不了你抱怨的人一个接一个地离开，只剩下自己孤单一人时，你就应该警觉到其实自己也并不是完美无瑕的人。

但话说回来，正因为有这些会抱怨、敢批评的人存在，才迫使我们更加努力去追求完美。这些总是抱怨的人虽然啰唆，但在挑他人的毛病、找他人的缺点方面，却拥有傲人的才能，所以有

pdf下载网 http://www.i8788.com

时候不妨侧耳倾听，或许会有意想不到的收获。

不同话题带来的信息

在谈话当中，我们要关注一下对方的话题，因为一个人的心理情况往往会在话题中表露出来。也许对方并未直接说出自己的心境，但你只要仔细分析对方话题的内容，一定能获取对方某方面的信息。话题是心理的间接反映。

1. 爱谈论自己的人

有的人与人交谈时，喜欢谈论自己的情况，包括自己的个性、自己的爱好、自己对一些事物的看法等。这样的人性格比较外向，也比较忠厚。一般他们的感情色彩鲜明而且强烈，主观意识比较浓，爱公开表露自己的优点与长处，多少有点虚荣心。他们渴望交谈者能关注自己，了解自己，自己能在众人的谈话中处于焦点位置。

2. 不爱谈论自己的人

相反来说，如果一个人不爱谈论自己的有关情况，对自己的信息很有防范倾向，哪怕一些可以公开的个人话题也不愿涉及。说明这类人的性格比较内向，往往对事物的看法观点不鲜明，感情色彩比较弱，主观意识也比较浅薄。这类人比较保守，多少带有自卑心理，也许其中有些人很含蓄，但城府很深。

3. 爱谈论他人的人

有一类人爱与对方谈论第三者，将另外一个人的方方面面作为话题，并滔滔不绝，评论不休。不住地向对方说起第三者的是非功过，当然还是贬低的方面多，多以批判为主。往往被谈论的第三者与谈话双方都很熟悉。这时你该留心了，他不停地向你说起第三者的意图是什么？很可能在他批判时他还要促使你发表一下看法。这时你要明白对方的用意，千万不可也妄加指责第三者，最好把话题岔开，对方是想借机来了解你的一些情况。这类人不少，你最好提高警惕。

4. 在谈话中不愿涉及金钱话题的人

这类人对金钱很敏感，谈话中故意绕开金钱的话题避而不谈。他们往往信心不足，缺少理想。之所以不谈金钱，是因为他们把金钱看得太重，有一种金钱至上的观念。他们太注重现实，很有物质崇拜倾向，常将赚钱定为自己人生的奋斗目标，但真正有了钱却没什么理想，思想上很平庸。他们即使很有钱，也不会乐善好施。当拥有巨大的财富时，他们又为自己的财产安全感到不安。这类人活得很不快乐，心灵很空虚。

5. 爱发牢骚的人

谈话中爱从某一话题中引发出牢骚来，或对人，或对事，牢骚不止。这类人多属于追求完美的人。他们拥有很强的自信，做什么事情要求都比较高，因为他们心中时刻树立着最理想的金牌。一旦自己做错了就埋怨自己，别人做得不好他更不能放过。但世间永远没有最好，只有更好。这类人比较理想化，在现实实践中做得不够，但只知抱怨做得不好，并不知从现实中总结经验、吸取教训。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6. 爱赞美对方的人

有一类人在交谈中很爱在话题中赞美别人。赞美对方的个性,赞美对方的爱好,赞美对方的职业,赞美对方的家庭等等。使人感觉到一种过度的恭维,没有实在感。这类人一般会用心计。他恭维你是想让你对他产生好感,很可能在谈话中有目的,有事要求你帮忙,只是不好开口。没有原因的恭维是不存在的。

7. 突然转移话题

在谈话进行中也有这种情况,一方突然把话题转移,提出令对方难以接受的苛刻条件。这种方式一般有两个原因,一是提出方对对方感到不满,想存心为难对方,并想通过棘手的问题挫败对方;还有就是想试探出对方的诚意,提出一个让对方不易接受的条件,看看对方有什么反应,以此来探知对方的态度。这类人说话比较冒进,往往令人产生反感;但是他也是从实际出发,并没有什么歹意。

8. 试探性的语言

谈话一方如果提出一个令对方很敏感的问题,使对方处于为难的孤立状态,这是他想迫使对方做出果断的选择。一般情况下,对方要经过慎重思考才能回答。男女恋爱时经常会用这种方式来考验对方。这样做的目的多半是想探测对方说的是不是真心话,或者想知道对方对自己是否真的在意。

9. 贪婪性的语言

有些人在谈话中不停地询问对方的有关情况,他是想了解对方的真相。不停地打听对方的情况,这是有意了解对方的缺点与弱项,很可能心存不良想进一步控制对方。这时你最好岔开话题,以免他追问不休。

当你正津津有味地谈论着一个话题时,对方突然插过来一个毫不相干的话题,这是因为他对你的话题根本不感兴趣。这类人爱忽视别人的谈话,对对方显出不尊重。这类人还怀有极强的支配欲与自我显示欲,所以个性比较蛮横霸道。这类人谈起话来会喋喋不休,一般不喜欢别人插话。

话题属于谈话内容的范畴,言为心声,所以你可以从对方对话题的关注程度中判断出他是个怎样的人,对什么感兴趣。在谈话中把握好话题的运用,会增加你的谈话信息,提高你的谈话质量。

听懂对方的言外之意

中国有句老话:“说话听声,锣鼓听音。”指的就是要注意说话方的“弦外之音”。

生活中有大量的话不用直接说出来,话里带出来就行了,更有不能直言的意思,得靠暗示来表达。这就要求我们要善于听出话外之意、弦外之音,这样才能更好地跟人沟通,在交流时更好地把握对方的意思。

第二次世界大战中期,东条英机出任日本首相。此事是秘密决定的,各报记者都很想探得秘密,竭力追逐参加会议的大臣采访,却一无所获。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有位记者有心研究了大臣们的心理定势：谁都不会说出由谁出任首相，假如问题提得巧妙，对方会不觉地露出某种迹象，从而有可能探得秘密。于是，他向一位参加会议的大臣提出一个问题：出任首相的人是不是秃子？

当时，日本首相有三名候选人：一是秃子，一是满头白发，一是半秃顶，这个半秃顶的就是东条英机，在看似无意的闲谈中，大臣没有想到其中暗藏机关，因为他在听到问题之后，神色有些犹豫，没有直接回答问题。聪明的记者从这一瞬间，就推断出最后的答案，获得了独家新闻。因为对方停顿下来，肯定是在思考：半秃顶是否属于秃子？

多练习“解话”“接话”的功夫，可提高你表达言外之意及倾听弦外之音的本领。

在商场上，有些客户会用一些不存在的“实事”来进行试探或胁迫以达到降低价格的目的，我们称之为“伪理由”，这时候就看推销员的“听力”如何了！

例如，对方会说：

——“在别的经销商那里也有同样的商品，价格要便宜得多！”——“产品是不错，不过我们还要考虑考虑！”

——“还有几家供应商，也来找过我们！”

其实要想判定对方所说是否属实并不难，只需要问得具体一些，对方便开始闪烁其词了，毕竟真的假不了，假的也真不了。

公关专家提醒，与上级领导谈话时更要注意，因为领导的语言是最具揣摩性的。比如你刚到一家公司不久，领导找你谈话：“你到公司还没多久，工作成绩不错，以后有什么打算呢？”很轻松的一句话却含有领导特殊的意图，他是在考察你的工作心态。

你若很坦率地说出自己的理想志向，领导会以为你过于幼稚而缺乏城府；你若大谈自己与公司不相干的事业理想，上司会了解到你眼下只是把公司当成一个跳板，一旦有了机遇你就会远走高飞，根本没有为公司的长远发展打算。这时你就该谨慎而言：“我想就目前的工作先干一段时间再说，以后再做打算也不迟。”以这种含蓄的语言回答是比较稳妥的。

要学会暗藏释说，以柔克刚。在日常生活中，如果说话人是利用会话语隐晦地来侮辱人，听话人就更应注意了。听话人不仅要善于听出对方的恶意，而且必要时可以“以其人之道还治其人之身”，给对方一个含蓄的回击。

据说，有一位商人见到诗人海涅（海涅是犹太人），对他说：“我最近去了塔希提岛，你知道在岛上最能引起我注意的是什么？”

海涅说：“你说吧，是什么？”

商人说：“在那个岛上呀，既没有犹太人，也没有驴子！”

海涅回答说：“那好办，要是我们一起去塔希提岛，就可以弥补这个缺陷。”

这里商人把“犹太人”与“驴子”相提并论，显然是暗骂“犹太人与驴子一样，无法到达那个岛”，而海涅则听出了对方的侮辱和取笑，回答时话里有活，暗示这个商人是个驴子，使商人自讨没趣。

言谈能告诉你一个人的地位、性格、品质甚至流露内心情绪，因此听弦外之音是“察言”的关键所在。只有正确地“察言”，才能在和他人的交往中把握他们的想法，更好地沟通。

pdf下载网 http://www.i8788.com

毫无疑问，我们是需要“言外之意”的。毕竟在很多时候，我们说话不能太直接、太明了。比方说，批评人时不能伤了人的自尊；给领导提建议不能让人觉得我们比领导都能干；面对别人的提问，我们有难言之隐，但也得让人有个台阶下；事情紧急，但涉及机密，只有我们的亲信才能明白的“暗语”是最好的选择……

相反，我们也可以利用提示来揣摩对方的言外之意，然后再决定我们该怎样说，都应该说些什么。“说者有心，听者无意”是一种尴尬，“说得巧妙，听得聪明”是一种艺术，其间的界限判若云泥，看你怎么理解，怎么把握。当然了，首要的一点，是千万不能小看了它。因此，听话者要能听出“字里行间的意思”，也就是说，听话者要对说话者的感觉产生反应，而不是对其话语。

有一天，一个妇女开着车到城里去，突然，有一只轮胎漏气了。她停下车来，虽然她可以自己换轮胎，可是她希望有人停下来帮助她，因为她穿得漂漂亮亮的要赶赴一场宴会。不久，一个年轻人停下车，并走过来问：“车胎漏气了吗？”假如这个妇女听到的仅仅是这“语言文字”的内容，她可能会生气起来，说出类似下面的话：“笨蛋！任何人一看都知道是车胎漏气了！”

如果她这样回答的话，势必会激怒那个热心帮忙的年轻人，而必须自己动手换车胎了。然而，她很聪明地体会到年轻人话里的意思是：“我知道你有麻烦，我能帮助你吗？”于是，她得到了年轻人的帮助，避免了自己换车胎的苦恼。

同样的话对于不同的人来说有不同的含义，因此，在与陌生人交谈时，我们要尽力揣摩对方话语中所隐含的意义，以做到应对自如。

男女常用的弦外之音

1. 女性常用的弦外之音

一位 FBI 老探员称，在言语上，女人比男人更懂得委婉的表达，一些听起来意思明确的话，其实是有弦外之音的。

在恋爱的过程中，如果她对你说：“没关系，我感觉你还不胖。”

这个时候，你就不要信以为真，认为她喜欢微胖的男人。这是一种彻头彻尾的谎言。她这么说，无非是不想让你难堪，而你还是注意一下自己的身材吧。

而当她对你说：“其实你人真的很好。”

那么，你可千万不要沾沾自喜，因为这句话不是意味着她喜欢上了你，而是告诉你，她不想和你在一起。

当你和她在一起后，她会说：“给我讲讲你以前的她的故事吧，我不会生气的。”

你可千万不要上当，要是你讲了，她不生气的话，只能是让她把你弄生气了。

在情人节的时候，你问她要什么礼物，她说：“我不要什么情人节礼物了。”

这句话更不要相信，如果你真不买，明年她铁定列张购物清单让你挨个儿买。

“我看上你可不是因为你的钱。”

什么都没有，只有爱情能当面包吃吗？即使你现在没有，那么她的眼光也能看见你的以后，

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果你很有能力，她肯定把你当作可升值性股票攥在手里。

“其实，我感觉你应该有自己的‘红颜知己’。”

女人真有这么大方吗？她永远希望你离所有的女人远远的（除了她自己）。这样她才有安全感，如果你真有个女同学、女同事给你打个电话，或者电邮、留言什么的，她比谁都关心。你晚上和朋友们在外面聚会的时候，她说不定就像一位专业的私家侦探一样在侦察着你。

“我们还是当朋友好了。”

女人在说这句话的时候就说明你还有可以利用的价值，所以尽管她讨厌你，不会和你在一起，但她还是会和你保持一定的关系，因为在必要的时候她需要你出来为她效力。

“你是一个好人，但是我想我真的不适合你。”

女人在说这句话的时候就说明她根本就不喜欢你。

2. 男性爱用的弦外之音

如果他说：“我绝对不会说谎。”

这句话相当于告诉你，他也不会说实话。

如果他说：“我不会做出对不起你的事，相信我，我跟她已经分手了。”

这句话告诉你，虽然他们已经不是男女朋友关系，但还保持着联系。

如果他说：“这次我是认真的！”

说明他以前玩弄过别人的感情，人品值得怀疑。

如果他说：“你的过去我不在乎。”

如果没什么大不了的事，他应该不在乎，如果是坏事，那就另当别论。

如果他说：“我从来没见过像你这么可爱的女孩！”

其实他是想说：“我也从没见过像你这么傻的。”

如果他说：“我对你一见钟情！”

其实就是不想再见第二面。

如果他说：“我一定会离开她！”

这句话就等于告诉你，我还会和她继续保持这种不正当关系的。

如果他说：“我会永远爱你。”

那么他会在心里再加一句：“不好意思，这是我的口头禅。”

FBI 告诉我们，在交流当中，只有听懂弦外之音，你才能听懂对方所说的话，才能领会对方的意图和真实想法，从而最终识别对方是不是在撒谎。

第三节　破译一言一语中潜藏的语言密码

不同笑声隐藏的不同信息

FBI 的研究人员发现：笑是人类与他人交流的最古老的方式之一，而在此之前，笑只被看作

pdf下载网 http://www.i8788.com

人类幽默感的体现。人类笑是为了和别人团结一致或者嘲笑他们，当然也有人用笑和异性调情。发出特定笑声的人，如果想让他存心重复这些声音，注定是徒劳的。因为他的发声器官已经没有那样笑的准备了。

其实我们中的每一个人早在学会说话之前就掌握了这门技巧，我们出生的那一刻，就已经掌握了两种表达能力——一种是哭，另一种是笑。笑并不是为了好玩，而是一种表情。到目前为止，科学研究都一直把笑和幽默联系在一起。但是 FBI 发现，笑的另外一个方面更加重要，它和幽默却没有什么关系。我们使用着笑，却一直低估它的作用。通过笑，人们传递信息。尽管听见笑声的人会很多，但是只有特定的接收者才能听懂笑声中的信息。这种信息就像加密过一样，因为它直接对准接收者，并不需要他有意识地理解。

为了调查笑声的结构，FBI 的信息分析专家倾听了上百份笑的声音样本。一位 FBI 的专家为了向学员解释笑的作用，曾给他们播放了一个实验中的一段录像：一个女人开始笑。她一开始笑的时候就像是在咳嗽。接下来她有节奏地把音调升高，一直到接近鸟叫那样的高音。在 20 毫秒的时间里，她把音高提高到了惊人的 1000 赫兹——这要比她正常说话的声音频率高了十倍。“这是能让人感觉舒服的笑。”学员们评价，FBI 又指向电视屏幕，下一部分的实验都是针对男人：“她对我感兴趣。”当一个男人听到女人的这种笑声的时候就会忍不住要“想入非非”。

FBI 的信息分析专家还告诉我们，笑是一种社交工具。当人独处的时候，他的喉部很少颤抖。吃吃的笑、轻声的笑和尖声笑只有在人和其他人共处的时候才会发生。发笑的人常常中断谈话，等笑完之后才继续交谈，而发笑的人自己很少注意到。“很显然，人们寻找机会笑。”一位心理学教授说。

另一个 FBI 老探员也做了一个关于笑声的实验：他分别让男人、女人以及不同性别的人坐在一起。每一个实验参与者都必须用铅笔为其他人画一个草图。他发现：虽然在三种情况下男人和女人笑的总共次数一样多，但是当男人们在一起的时候，他们更能笑。当女人和男人在一起时，女人们笑得更多。当女人和陌生男人交谈时，如果她只发出“哈哈哈”的笑声，那就说明她没什么兴趣。如果女人笑出声的次数越多，那么她对这个男人的兴趣越浓厚。当她的盈盈笑语和那个男人的话语同步产生的时候，她的兴趣就最浓厚。

女人用笑传递信号，女人为什么要比男人更掌握笑的艺术？这位老 FBI 的试验表明，这是因为女人要比男人更需要主导“找伴”的过程。相对而言，男人不像女人那样挑挑拣拣，所以他们的交流技巧，包括笑的技巧，始终停留在比较粗糙的阶段。

虽然是对同样高兴的事，但各人的笑声却会表现出不同的形态。于是在研究一个人的心理并以此判断他是不是在说谎时，FBI 发现，笑声是极为重要的参考因素，在喜怒哀乐的表情变化中，喜与乐、真与假的直接表现就是笑。要想知道别人喜怒哀乐的变化，看透对方处于真诚还是虚伪的精神状态当中，就要留意各人的笑声中表现出来的不同形态，那必然是与人不同的性格有关的。

对于不同种类的笑声所体现的性格与心态，FBI 通过大量试验、研究后得出一些结论。

1. 捧腹大笑——心胸开阔，有幽默感

当别人取得成就以后，他们只是真心地祝愿，而很少产生嫉妒的心理；在别人犯了错以后，他们也会给予最大限度的宽容和谅解。他们总是能够让周围的人感受到他们所带来的快乐。他们不势利眼，不嫌贫爱富，更不会欺软怕硬，比较正直。这种笑声给人的最直接的感觉就是真

pdf下载网 http://www.i8788.com

诚，因此当一个人发出这种笑声的时候，他多半不会说谎的。

从腹腔发出笑声的人，是所谓的“豪杰型”，他们的笑声经常是“哈哈哈”这种笑。一般人很难发出这样的笑声，这是身体状况极佳才有的笑声，平常若这样发笑必是体力充沛者。不过，这种笑声带有威压感，会震慑他人，因而使人心生警戒。

2. 悄悄微笑——内向害羞，心思缜密

FBI 发现，喜欢悄悄微笑的人一般头脑都比较冷静，他们在绝大多数的时候都能让自己跳出所在的圈子以外，作为一个局外人来冷眼观察事情的发生和进展，从而使他们更有利于作出各种决定。有时候人们也用“冷眼旁观”的词语来形容他们，因为他们总是能够时刻保持冷静。

从另一方面也说明这样的人很善于隐藏自己，轻易不会将内心真实的想法透露给别人。所以当一个人喜欢悄悄微笑时，他们很有可能不会对你说实话。

3. 掩口而笑——含蓄内敢，温柔害羞

在生活中，经常会有那种笑时用双手遮住嘴巴的人，FBI 告诉我们，人们发出这一类笑声的时候，表明这些人相当害羞，他们的性格大多比较内向，而且很温柔。但是他们一般不会轻易地向他人吐露自己内心的真实想法，包括亲朋好友。所以当你和他交流的时候，他往往更倾向于用隐瞒或转移话题等方式来掩盖自己内心的真实想法。换句话说，当一个人在你面前发出这种笑的时候，那么他口中所说的话大多不具有可信度。

4. 无声的笑——内向感性，低沉抑郁

很多人在笑的时候习惯微笑，并不发出声音，这多属内向而且感性的人，他们的性情比较低沉和抑郁，情绪化比较强，而且极易受他人的感染。他们的性情比较温柔、亲切，能够给人一种很舒服的感觉。在交流当中，脸上一直挂着微笑的人往往是倾听的一方，而且给人很可靠、值得信赖的感觉，而他们的心性也确实比较真诚，当你问他们某件事的时候，他们往往不善于对你撒谎。

5. 呵呵偷笑——传统保守，压抑情绪

小心翼翼地偷着笑的人，大多是内向型的人，他们性格中传统、保守的成分占了很多，而与此同时，他们在为人处世时又会显得有些腼腆，但是他们对他人的要求往往很高，如果达不到要求，常常会影响到自己的心情。

6. 轻蔑的笑——性情冷漠，敏锐观察

对他人带有批评或轻蔑的心态时，笑起来笑声断断续续，让人听起来很不舒服。这种笑声已成习惯者另当别论。但一般人发出这种笑声即可断定商谈无法成功。因为这种人通常内心有不安、烦恼，希望借此压抑对方以获得快感。

这种类型的人性情大多是比较冷淡和漠然的。他们比较现实和实际，自己轻易地不会付出什么。他们的观察力在很多时候是相当敏锐的，能观察到他人心里在想些什么，然后投其所好，相机行事。

7. 爽朗的笑——真诚热情，果断迅速

开怀大笑，笑声非常爽朗的人，多是坦率、真诚而又热情的。他们是行动派的人，一件事情决定要做，马上就会付诸行动，非常果断和迅速，绝不会拖泥带水。这一类型的人，虽然表面上看起来很坚强，但他们的内心在一定程度上却是极其脆弱的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

8. 前仰后合——直言不讳，乐于助人

笑得前仰后合的人，性格直率而真诚。和他们做朋友是不错的选择，因为当朋友有了缺点和错误以后，他们往往能够直言不讳地指出来，而不会为了不得罪人而视而不见。他们不吝啬，在自己的能力范围许可内对他人的需要总是会给予帮助。

基于这些，在自己遇到困难的时候，也会得到来自他人的关心和帮助。他们会使大家喜欢自己，能够营造出良好的社会人际关系。

9. 笑出眼泪——感情丰富，乐观向上

笑出眼泪来是由于笑的幅度太大所致，经常出现这种情况的人，他们的感情多是相当丰富的，具有爱心和同情心，生活态度是积极乐观和向上的。他们有一定的进取心和取胜欲望。他们可以帮助别人，并适当地牺牲一些自我利益，却不求回报。

10. 笑声尖锐——精力充沛，忠诚可靠

笑声尖锐刺耳的人，多具有一定的冒险精神，且精力比较充沛。他们的感情比较细腻和丰富，生活态度积极乐观，为人比较忠诚和可靠。

FBI 的前辈告诉我们，仔细听一个人的笑声，几乎可以从他的笑声中找到任何你想要的答案。想猜透一个人内心的真实想法，最简单直接的办法就是听他的笑声。无论是苦笑、大笑、奸笑还是嘲笑，它都清晰地向我们传达出了发笑者的真实内心。值得一提的是，那些在不同场合可以发出不同笑声的人，多是比较现实的人，而且随机应变和适应能力都比较强，和这类人交流时，就要时刻谨记不要轻易相信他的每一句话。

口头禅间接反映人的性格

首先，我们必须了解——口头禅是一个人下意识的表现。它能反映一个人的内心，是不用说话的语言。FBI 社会心理学专家是这样解释口头禅的：口头禅是人内心中对事物的一种看法，是外界的信息经过内心的心理加工，形成了一种固定的语言反应模式，以至于出现类似的情形时，它就会脱口而出。

1. 口头禅折射出重大事件对人的影响

同事小王是个在办公室里极受欢迎的人。他为人活络，左右逢源，大家也都愿意和他聊，因为他的那句挂在嘴边的“还不错嘛！”的口头禅，在节奏紧张的职场中颇有化腐朽为神奇的力量。

那天，同事李大姐气喘吁吁地冲进办公室，丢下包，一屁股坐下，拿着手中的考勤卡边扇风边抱怨：“没见过这么肉的司机，今天我都比平时早 5 分钟出门，结果那个‘面瓜’司机，赶上了所有的红灯，害得我下车一阵猛跑，8:58 打的卡，多悬啊！”

“还不错嘛！”小王的口头禅又冒了出来，“还不错，没迟到，那位司机特为你算好了时间呢，不是还富余 2 分钟嘛！”

说的李大姐笑了起来，“嗯，权当跑步减肥了。”

小王的这句“还不错嘛”的口头禅一天要说 N 遍，遇到高兴的事，无疑是锦上添花，遇

pdf下载网 http://www.i8788.com

到烦心的事，小王的口头禅外加他那宽容、客观的劝解，无疑又是雪中送炭。早有同事说了，小王是颗“开心果”！

在职场中，要做到小王这样的好人缘可不容易，而他的那句口头禅也让他获益匪浅。

2. 一句口头禅间接地反映了一个人的性格

“真没劲”“烦死了”“有没有搞错”……日常生活中，这些口头禅时常灌进我们的耳朵，有的口头禅表现得比较主观、骄傲，相反，有的口头禅则委婉、谦虚。那么，挂在嘴边的口头禅到底反映了人们什么样的心理呢？

(1)“我晕”“上帝啊”

喜欢用这一类口头语的人性格大多活泼、坦诚，不隐讳个人感情，但容易意气用事。一句“我晕”，将所有的人和事一视同仁，等量齐观。

(2)“不靠谱”

老是把“不靠谱”挂在嘴上，事事担心，觉着“人人不靠谱”，实际上是主观在“怀疑一切”。

这种人的性格属于多疑、苛刻型，既求细节又重结果，容不得半点差错和不顺心，典型的完美主义者。很多时候，他顾虑更多的是自己的感受，很难设身处地为他人着想，往往把一些意外因素主观地归结到他人身上。

(3)“对啊”

这一类人比较精明，不属于那种自我意识特别强烈的类型，他们比较善解人意，不会勉强别人按照自己的步调走，不会强人所难，不会斤斤计较，人际关系也不错，善于为自己打算。

(4)“很高兴看到你”

这种人性格开朗，待人热情、谦逊，喜欢参与各种各样的社交活动。他们是十足的乐观主义者，与他们相处，大家能收获快乐，所以他们常是外出旅游的好伴侣。他们的缺点是常常沉浸于幻想，容易感情用事。

(5)“其实”

这类人大多有一种自我欣赏的倾向，人也往往比较主观，而且常以目我为中心。性格大多任性而倔强，往往不易改变自己的想法。

(6)“我的个人想法”

喜欢用“我的个人想法……”“是不是……”“能不能……”之类词汇的人，一般都比较和蔼可亲，在人际交往中，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。他们很少独断专行，能够给别人充分的发挥空间，给予他人足够的尊重，反过来他们也一样很容易得到别人的尊重和爱戴。

(7)“我”

在人际交往中，有些人在谈话中喜欢使用“我”字，他们张口闭口都离不开“我”“我的”等口头禅，这是一种儿童心理的表现，一般都具有很强的表现欲。

(8)“听说”“据说”“听人讲”

人之所以爱用此类口头语，是一种给自己留有余地的心理形成的。这种人大都见识广，处事圆滑，但决断力不够。

(9)“怎么样”

这种人自我表现欲强烈，但行动之前，喜欢反复考虑，不轻易采取行动；一旦作出选择，就会

pdf下载网 http://www.i8788.com

全力以赴地投身其中,不圆满完成,绝不罢休。

(10)“绝对”

喜欢用“绝对”两个字的人,往往比较武断,而且常常是以自我为中心,他们的很多想法是不合乎实际情况的,且大多有一种自爱的倾向。其实,他们的潜台词就是:“我是对的,你是错的!”

(11)“凭什么呀”

事情不该是这样的,却这样发生了。或出于心理失衡,或基于愤世嫉俗,总之,就是看不惯那些与意愿相悖的事,并以重复出现的这句口头禅来鸣不平,缓解郁闷。

这种人很正直,但又有几分神经质。对公平和特权十分敏感,“凭什么呀”,其实是在诉苦,抑或是在控诉,典型的“愤青”情结。

(12)“亲爱的!”

“亲爱的”之后,可能是“帮我把这个文件弄好”“替我想个办法”之类的要求,类似驴子眼前的胡萝卜,也可能是在委婉地表达不满,给个巴掌前,先给个甜枣。

喜欢用这个口头语的人一般都比较潮流,传统观念淡薄,愿意改变自我,遇事积极主动,对人际关系观察敏锐。但有时多变,易受情绪影响,很可能刚刚还在叫你“亲爱的”,现在却气急败坏。

(13)“你先听我说”

FBI 指出,喜欢说“你先听我说”这样口头语的人在生活中非常在意自己的看法,而一个“先”字,表露出他担心对方误解自己的心理。总之,他一方面希望别人重视、尊重他的意见;另一方面又在担心别人对自己的误解。这种类型的人自信心和控制欲都很强,自认能将对方说服,令之相信。沟通中将别人打断,或不让对方说话,又表明他的性格有些急躁,内心常有不平。

(14)“不信咱打赌”

FBI 提醒我们,假如一个男人的口头禅经常表露要跟你打赌,并不证明他一定有把握,因为这类男人有时更易相信侥幸。假如中奖率与车祸比率差不多,他宁愿相信中头彩,也不愿相信自己会遭车祸。喜欢用这种口头语的人性格比较自信,敢于冒险,但有时盲目乐观,对负面结果估计不足。固执己见,认定的事情一般人很难扭转。他未必好赌,但“赌徒”心理时常会左右他作出不恰当的决策和举动,让事情朝着不好的方向发展。

口头禅作为一个下意识的表现,它可以帮助我们去认识一个人。因为口头禅反映了人们的一种情绪,人当时的一种心态,同时也间接地反映了一个人的性格。

3. 口头禅是人们心理宣泄的通道

积极的口头禅催人奋进,而有些口头禅则带有消极的意味。那么是不是这些听似消极的口头禅一定就是不好的呢?FBI 的专家给出了否定的答案。现在人们流行把“郁闷”一词挂在嘴上,难道真的是事事郁闷、处处郁闷吗?其实这不过是因为现代人生活压力大,心态变化快,通过这样的口头禅来倒倒苦水,让心理有一个舒缓、宣泄的通道,这样,反倒更有益于人们的心理健康。

而学生们每逢考试爱把“这下可死定了”挂在嘴边。其实,这是出于人的一种心理防御机制。心理防御机制就是以某种心理的方式或手段,把自己与现实关系之间做出某些积极的适应性的改变,使自己较容易接受,不至于引起心理上过大的紧张和痛苦,以保护心理安宁的一种方

pdf下载网 http://www.i8788.com

式。学生们先将情况估计得更糟些，通过口头禅来强化，当现实情况可能并不那么糟糕时，也就能及时得到心理安慰了。这可被视为自我心理疗伤。

FBI 告诉我们，口头语经常挂在嘴边的人，大多办事不够干练，缺乏坚强的意志。有些人说话时没有口头语，并不代表他从来都没有过，可能以前有，但后来慢慢改掉了，这也显示出这个人意志力的坚强和追求说话简洁、流畅的精神。

在生活中，通过口头语可以更好地了解一个人的性格、心态，当我们侦破了对方口头语所蕴含的深意时，就能更好地判断对方有没有、会不会说谎。

过于强调的话可信度低

FBI 曾专门做过一个调查，调查的内容是分析统计人们在生活中过分强调的话的可信度有多高，经过对200多个参与者的跟踪观察发现，在90%的情况下，过于强调的话语都不具有可信度，或者可信度极低。

有一次，我邻居的儿子麦基对纳瑞说："今天碰见一件让我很不理解的事。"

纳瑞问他："什么事？"

他说："今天我面试的时候，面试官问我'您在以前工作的公司是做销售的，您那时的月收入一般为多少呢？'我说8000美元左右，并解释了现在的消费水平很高，同时我自己的销售业绩也很好，公司的整体行业前景也不错。哪知道，那位面试官竟然说我在撒谎！他又不知道我的过去，他怎么知道我在撒谎呢？"

纳瑞告诉他："因为你过于强调了你的薪水的真实性，反而透露了它的欺骗性。"

FBI 告诉我们，从心理学上来说，过于强调的话，就是一种反常的表达方式。通常人们的言语交际总是尽可能根据对方的需要提供信息，不提供不需要的信息。信息过量违反了这种常规，因而容易引起对方注意。而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，总想着把谎言编得更圆满。因此面试官基于这些识别出麦基的谎话。

一般来说，更加可信的说法是："8000元左右。"

大部分犯罪嫌疑人是不会承认自己有犯罪事实的，他们往往会说："我不知道昨天晚上发生了什么。你不信，你可以问我邻居，昨天晚上我在家还和他打过招呼。"或"我不知道，昨天晚上我和我朋友在酒吧谈事，一直待到凌晨3点多。"等等。他们为了给自己脱罪，常常能找出一个所谓的证人来。结果没一句话是真的。

FBI 的一名探员曾经审讯过一个涉嫌毒品交易的大胡子嫌疑犯，审讯一开始探员很郑重地对他说："先生，我们现在怀疑你跟一桩毒品交易案件有关，希望你能配合我的工作，把你知道的事情都说出来。这样不管是对我还是对你都是有好处的。"

然而听到探员这么说后，那位嫌疑犯情绪很激动地说道："咦，先生，你可别这么说，像我这样一个正直的守法公民，怎么会去做那种事情呢？"

探员说："先生，我可以在你的起诉书上加上涉嫌愚弄联邦特工、侮辱联邦守法公民名誉两样罪名，所以，还是请你老老实实交代一下当天晚上都干了些什么吧！"

pdf下载网 http://www.i8788.com

大胡子嫌疑犯不满地嘟嘟了一声，然后继续狡辩："我前天晚上一直都在家里待着看电影，我一共看了三部片子，一部史泰龙的老片子，两部日本片。因为我把音响开得很大，吵到了邻居的休息，他们一直抱怨我打扰了他们的休息，并且说我不该看日本片，因为他们听不懂日语。噢，长官你给评评理吧，他们听不懂日语也怪我吗？"

听到大胡子说到这里的时候，探员不由得冷笑起来，继续追问他："你确定你所说的事情是前天晚上的事吗？"

"当然是了！我记得很清楚，就是前天晚上的事，因为我每天晚上都是这么做的，所以我说的一点儿没错，长官。"

聪明的读者一定看出了蹊跷，其实在一开始的时候，探员只是问他"那天晚上"，而不是问他"前天晚上"，只是他在回答的时候，用了"前天晚上"，并且一再强调他所说的就是前天晚上做的事。

FBI 的老探员提醒我们，在很多时候，过于强调的话语就是出于掩饰这个心理动机的，而这个掩饰的心理动机往往会造成一种反常的表达方式。因而，过于强调的话往往不可信。

一天，鲍勃遇到一个业务员向他推销一份保险，从他刚一进门开始，鲍勃就发现，这是一个"菜鸟"撒谎者。

"你好，先生，我是××保险公司的员工，很高兴向您介绍一份产品。"在说这段话的时候，他不小心露出了一丝紧张和局促不安。鲍勃示意他进来，这个业务员就开始滔滔不绝地介绍起他的产品，鲍勃注意到他总是来来回回强调已经说过的话。

"现在已经有200位顾客和我签约了，还有许多顾客等着我去帮助他们办理这个服务呢，先生。"鲍勃作为一个 FBI 的高级探员，对于识破别人的谎言有着非常高的本领，于是，鲍勃故意问了一句："真的吗，有这么多人和你签约？"

他刚才还在挥舞的手臂出现了一个明显的停顿，这可能是因为鲍勃的话击到了他的痛处上。随后，他又摆出一副肯定的神情，"当然了先生，确实已经有200人和我签约了呢，而且你要知道，我们现在正在进行优惠活动，所以还将有更多的人和我签约。先生，现在和我签约，将是一个很明智的决定。"他一边说一边不经意地用手摸了下鼻子，并且舔了舔嘴唇。

这两个动作是撒谎时的标志性动作，但是鲍勃依然不想太早对这个业务员下定论，于是他假装惊奇地问道："真的？那我可要好好考虑考虑了。"这时，他又开始对鲍勃滔滔不绝地说了一长串的优惠政策，然后问："怎么样先生？我们现在就签订购买合同吧。"

"真的有这么好吗？"鲍勃故作疑问。

"当然了先生，我完全没有挣你一分钱，我这么做的目的仅仅是为了完成我的业务。这对你来说，可真的太划算了，以后可能再不会有这样的机会了。"他看上去真的很真诚，但是他的过分强调告诉鲍勃，这个蹩脚的业务员在撒谎。

"哦，那么好吧。"鲍勃决定确定一下自己的结论。当鲍勃说完这句话的时候，他看见业务员在摩擦手指。鲍勃知道他心中已经做好了数钱的准备。但是鲍勃最后告诉他的是："请你出去吧，我想我完全不需要。"

FBI 告诉我们，人们为了掩饰某件事情，往往过分强调另一件不存在的事情的真实性，这也是提醒我们，当交流中遇到这种情况的时候，一定要仔细辨别，分辨对方所说的究竟有几分可信性。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从小细节看透听话者

交谈过程中，要想说服对方，不但要注意自己的谈话方式，还要观察并揣摩对方的听话方式。看对方的听话态度如何，留心对方的表情与举动，看对方是否在认真听你说话。如果你说得天花乱坠，对方听得昏昏欲睡，这样的谈话效果就太差了。

一个人的听话方式一般从下面的动作与表情中可以反映出来：

1. 遮口

听话时用手遮口的人，一般比较胆小、羞怯。美国一位心理学者评论前总统卡特在笑的时候，总是有意展露他那副排列整齐的牙齿，称为“具有强烈权势意向的证据”。通过逆向思维，刻意遮口的人，则具有相反的性格。女性以口小为美，用手挡口是为了雅观，掩饰其口大的缺陷。但也有某些女性，在交谈、听话的过程中，刻意地用手或手绢遮口，目的是要强调自己的女性美，企图让人认为她教养好，以期能够引起对方的关注。

2. 打手势

这类人听话时常会有一些手部动作伴随，如摊双手、摆双手、相互拍手、做暂停的手势等等，这些动作好像是对对方说话内容的强调。这类人做事果断、自信十足，喜欢充当领导的角色，对别人爱加以指点批判。他们比较有实力，很有男子汉气派，性格大都属于外向型。这类人具有良好的素质，并且有很好的演讲口才，说服力比较强，待人热情，对朋友也很真诚。但他们爱掩饰自己的真实性格，不轻易把别人当作自己的知心朋友。这类人事业心很强，一般会凭自己的努力干出一番成就。

3. 不时地拉拉耳垂

有些人听人谈话时爱拉自己的耳垂。当我们谈话时，看到对方不断用手拉耳垂，这个动作表示他不想听你一个人说个没完，想打断你的谈话自己发表意见。在小学生时期，我们常有先举手后发言的习惯。如果一遇到想发言的情况，便会有举手的欲望，可是又怕回答不好老师的问题。手没举起来只好用拉耳垂的动作来替代，久而久之便产生了拉耳垂的习惯。因此，这类人一想到要打断对方讲话，便会一面在心里祈望，一面用手付诸行动。心理学家从研究中发现了希特勒就是一位习惯拉耳垂的人，这可能与他幼年时期不顺利的生活遭遇有很大关系，这同时还体现了神经质的特征。

4. 拍打自己的头部

这个动作的意思是表示听话人对自己懊恼和自我谴责。

(1)有些人爱拍打自己的后脑勺，说明他们比较冷酷，不太注重感情；理性思维较强，爱利用别人，对人爱挑剔。他选择你做朋友是有原因的，是认为你在某方面有利用价值，不过一旦你失去了利用价值他就会把你一脚踢开。但这类人比较聪明，思想独特，做事有主见，对新事物有大胆尝试的精神。他们勇于创新，积极开拓，只是感情淡薄，人缘不好。

(2)有些人爱拍打自己的前额

这类人一般都比较朴素单纯，是心直口快的人。他们为人坦率、真诚，富有同情心，绝不会

pdf下载网 http://www.i8788.com

在朋友之间耍心计，有事多替朋友着想。若是女性，一定是个温柔善良的好姑娘，会成为一位贤妻良母。这种人心里往往藏不住秘密，爱把话说出来，但常常被人误会，不过他并没有歹意。

5. 玩弄饰物

听话时爱玩弄小东西。这类人一般都比较内向，不爱多说话，不轻易使感情外露。但他们感情细腻，做事认真踏实，对工作认真负责，对朋友托付的事一定尽力办好。生活中这类人比较勤快，会将自己的小环境收拾得井井有条。

6. 摊手耸肩

摊开双手，耸耸肩膀，一般是表示自己无所谓，满不在乎。习惯于这种动作的人大都为人热情，办事认真，又富有想象力；会打点自己的生活，也会享受生活。他们没有太大的理想，家庭和睦、生活美满就是他们最大的愿望。

7. 用鼻子吹气

听人谈话常用鼻子吹气的人，一定是有烦心事，或遇到了什么麻烦，但有碍于面子不好向对方开口。你如果能主动提出为他帮忙的话，他会很感激你，成为你最忠实的朋友。

8. 低头听话

总爱低头听人讲话的人，为人慎重，含蓄不爱张扬，最看不惯别人宣扬师长式的言行。这类人做事谨慎、认真，但比较固执，不听人劝告。

9. 边听话边咬手指或指甲

这类人性格焦躁，没耐性，易紧张，办事头脑简单，理性思维较差。

说话时的神情隐藏的心理

FBI 称，一个人的谈话特征在很大程度上体现了这个人的本性，因此，作为一个高明的 FBI 探员，每个人都能根据对方谈话的特征来识破不同人的不同心理。经过 FBI 研究整理，简略列举如下：

1. 谈话时沮丧、疲惫、精神不振

这种人看上去面色不佳，说起话来唉声叹气，好像世界末日马上就要到来了一样，没有生气、活力。外表上有这些特征的人，大多可以判定为对自己早就失去了信心。倘若进一步分析，这种人的性格里可能包括太多的消极因素，包括对生活、工作、学习等方面的不得意。

2. 谈话时不正视对方

这种状况主要表现为，在交流过程中，两个人相对而坐，却不正视对方，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。这种人以女性为多，主要原因是个性胆怯，缺乏魄力，做事没有持久力，平时也显得死气沉沉、毫无活力可言，再加上意志不坚定，很容易随波逐流。

3. 不断把视线移开

在人际交流中，如果一个人总是时不时地将视线移开，这要么是在暗中观察对方，盘算如何

pdf下载网 http://www.i8788.com

还击，要么就是这人不是一个正直之士，心里在对对方有所防范。假设这种移开视线的动作是发生在交谈之中，也可能是对方感到疲惫，不想再听了，那么你就该及早结束谈话了。另外，双方在交谈时，视线难免会相遇，如果这个时候对方连忙移开视线，那就表示他心里有某种苦衷，或者在有意隐瞒什么，怕你发觉他的心事。

4. 下巴朝上

一般人谈话时，很少会出现下巴朝上的，因为这个动作有侮辱、轻视人的意思。下巴缩紧，给人的印象是刚毅不屈，立场坚定。而在交谈中如果遇到下巴经常朝上，即没有缩紧的状态，要么是这个人情绪不宁，没有定力，要么就是完全不把对方放在眼里。事实上有这种习惯的人在能力上往往很出众，不过，如果只是偶尔有这种动作，也可以看作热衷于交谈的表现。

5. 不断眨眼睛

在交谈中喜欢不断眨眼睛的人，第一种情况是他很富有同情心，第二种情况是在很认真地听你讲话，并有意要尽其所能地帮助你。但如果是那种在谈话中眼珠子骨碌碌转个不停，而且成为一种习惯的人，往往是因为他无法集中精神听你说话，或者是心不在焉，没有认真去听对方说的话。

6. 自说长短

一般人绝少把自己的长处、短处毫不隐瞒地表现出来，说个不停。可是，世上偏偏就有喜好对别人猛说自己长短的人。据 FBI 的心理学专家分析，一般的诚实人士，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、短处说白了就是一个人的内涵，把自己的内涵轻易公之于众人面前，是一般人不屑于做的。其实这种人往往是些没有准则，容易见异思迁，忠诚度极低而且气量极小的人。

7. 到处夸傲

有些人，完成一件并不算大的事，就以为功劳极大，见了谁都要自夸一番，摆出一副不可一世的傲态来。FBI 分析这类性格指出，这种人往往是一些虚荣心很强，没有责任感，而且热衷于被别人奉承，很难干成大事的人。如果这类人坐上了领导的位置，必然会大摆臭架子，所以他们非常不适合当领导者。

8. 该惭愧时依旧嘻嘻哈哈

挨骂的时候，一脸惭愧的样子；受到夸赞就喜形于色；受到嘲讽，就怒形于色。这是一般人惯有的反应。但是有一种人，该惭愧时依然嘻嘻哈哈，故意装作不当一回事。FBI 提醒我们，千万别小视这种人。因为一般会出现这种脾气的人，往往是些狡猾成性，阴险异常，待人无情，会做出一般人做不出的背叛、负恩行为的人。和这类人打交道的时候，你不用指望他会对你说实话。

在 FBI 侦破的案件中，有大部分都是因为案犯本人在受审的过程中被自己的小动作或谈话特征出卖了内心真实想法，从而致使谎言被揭破，使案情的真相水落石出。

一位 FBI 审讯一个跟一起凶杀案有关的嫌疑犯，在开始的时候，该嫌犯表现得相当镇定，回答问题时思维也很清晰，丝毫不见他有异常反应，好像他跟这起凶杀案真的没有关系一样。再加上在案发现场嫌犯没有留下任何线索，致使 FBI 都开始怀疑自己是不是抓错嫌

pdf下载网 http://www.i8788.com

犯了。但是在调查中发现，他又是嫌疑很大的一个人，是有杀人动机的。

为了弄清他是不是真的跟这起案件无关，FBI 决定改变审讯方式，旁敲侧击一下，看能不能从他的话语里找出破绽。于是 FBI 带他离开审讯室，到一间非常舒适的房间里，这房间的布置很容易让人感觉轻松。

他们分宾主在沙发上坐下，像主人和客人一样进行着轻松愉快的交谈。FBI 问他关于死者生前的事，问他知不知道死者在死之前有没有得罪过什么人或者和谁有利益纠纷等。别的问题他都能侃侃而谈，但说到利益纠纷的时候他却有些不自然，FBI 已经查到他曾欠死者一大笔钱，但他却有意回避了这个问题。

这个时候 FBI 已经知道他要露出马脚了，为了更有效地突破他的心理防线，FBI 觉得在其他方面也可以下点功夫，其中的一名 FBI 于是悄悄打开了嫌犯背后的空调，让冷风吹在他身上，使他紧张。

FBI 再问起他关于死者生前其他的事，并用眼睛一直盯着他的眼睛看，他刚开始还能和 FBI 对视，但随着空调里冷气对他的影响，他开始无法镇静下来保持状态了。而且当他用眼睛来回看 FBI 的眼睛的时候，FBI 的眼神分明在说：我知道你在撒谎，你是骗不了我的。

经过 FBI 不断地对他施加心理压力，他的精神开始变得有些萎靡不振，并且说话中伴随着沮丧和疲惫，眼神也开始变得躲闪起来，每次和 FBI 目光相遇，他都忍不住想要赶紧移开眼睛，面色也开始变得难看。看到他的变化，FBI 觉得可以再次对他施加下一层的压力了。

“你是感觉冷吗，先生？”FBI 很诚恳地问他，并且眼睛一眨不眨地在他脸上捕捉细节。

“噢，是的先生，你看啊，这可真冷。”说着，他还微不可见地打了个寒战。

FBI 将空调关上。他感到空气开始回温，忍不住舒了口气，于是开始继续谈话。

但是空调关上后他期望的气氛并没有出现，他开始因为 FBI 的问题变得更加心焦气躁起来，再加上本来他已经适应了空调的冷气，这会儿突然变热，他就更加焦躁起来，说的话破绽也越来越多。

一个说谎话的人，无论他的心理素质再怎么好，他在对别人说谎的时候，紧张不安的情绪都会存在心里。无论他表面上装得再怎么沉稳，他还是会在不经意间露出破绽，这就是为什么人们会说“天网恢恢，疏而不漏”。

理解幽默背后的潜台词

在每个人的内心，都存在着一片开心幽默的天空。一个短小的幽默笑话，能让你在众人当中成为焦点，给你增添几分光彩照人的魅力。它还可以使原本沉闷的气氛变得轻松活泼，就好像风中吹来一股雨过天晴的清新空气，空中挂起一弯清净鲜亮的虹桥。

FBI 称，幽默是一个人聪明和智慧的体现，一个具有强烈幽默感的人，往往更容易取得成就，获得成功。

其实，每一个人都是具有幽默感的，只是表达的方式各有不同，并且受时间、空间等诸多条

pdf下载网 http://www.i8788.com

件的限制。当一个人将他的幽默感表现出来时,他的性格也就显示出来了。经过 FBI 心理学家的分析研究,总结了以下几种不同的幽默方式,并对它们一一作了分析。

(1)用一个幽默来打破一个僵局,这样的人随机应变的能力比较强,反应快,因为自己出色的表现,可能成为受人关注的对象。这种人大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。

(2)经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,生活态度消极,常常进行自我否定。他们最擅长挑衅和嘲讽他人,整天盘算他人,自己却从未真正地开心过。这一类人在和人交往的时候,不仅不容易被别人喜欢,还会给别人一种不可靠、不诚实的感觉。

(3)善于运用自嘲式幽默的人,首先应该具有一定的勇气,敢于进行自我嘲讽,这不是一般人能做到的。善于自嘲式幽默的人,心胸都比较宽阔,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。他们这种气质,让他人看在眼里,很容易产生一股敬佩之情,从而为自己带来比较好的人际关系。这种人在和人交流中,也容易让人产生信任的感觉,不会让人感觉他说什么都是在撒谎。

(4)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,是相当机智和风趣的,对于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,凡事总赶着要比别人快一步。他们疾恶如仇,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。和这种人交往日久,就会越加难以相处,因为他们所说的话,总让人听着不舒服,说的话都不像是真心话。

(5)喜欢制造一些恶作剧式的幽默的人,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这种压力。他们在言谈举止等各方面都表现得相当自然和随便,不喜欢受到拘束。他们大多比较顽皮,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。在人际交往中,这类人比较受大家欢迎,因为他们给人的感觉就是贪玩而已,没有心计,而且脾气很好,容易相处。

(6)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段子,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所持的态度。在生活中,这类人的态度都比较严肃、拘谨,能够控制自己的感情。在人际关系中,这种人给人的感觉较为刻板,而且有鹦鹉学舌的感觉。明明没有什么幽默天赋,还偏偏装出一副幽默风趣的样子,让人怀疑他的话是不是同样是为了达到什么目的而故意如此说的,给人一种很不诚实的感觉。

和那种故作幽默的人正好相反,有一类人有许多的幽默都是在自然而然中流露出来的,这一类型的人多思维活跃、有很强的想象力和创造力。不过,他们虽然头脑清醒,思维敏捷,却并不擅长在制度完善的环境下一展所长,而是偏爱自由,喜欢无拘无束的生活环境,他们的生活态度也是同样。这一类人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一些想法。

我在 FBI 的一位同事去年到阿拉斯加出差,途经一座农庄,因为弄不清应该往哪个方向走,就向一位正在路口拨弄雪橇的小男孩问路。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“嘿，小帅哥，你能告诉我前面这两条路分别通往什么地方吗？”

小男孩顺口说：“左边一条通往我家，右边一条好像不通往我家。”

“嘿，小家伙，你可真幽默啊。”我的那位同事哭笑不得。

还有一次，是发生在法院审判后的事情。

老托尼是个大贪官，我们费了很大的工夫才把他送上了法庭，但没想到在终审之后，他居然被判为无罪，并且当庭释放。后来安然无恙回到家的老托尼兴致勃勃地给我们通了电话，在电话那头得意地说：“探员们，你们知道吗？我真的太佩服我的辩护律师的辩护水平了，因为听完他的陈词，就连我自己也觉得像无罪似的。”

还有一个幽默故事，发生在我的上司身上。

我的上司鲁克想要把沙发搬出书房，找人忙活了半天也没搬出来。一位帮忙搬沙发的探员说：“头儿，门太小，出不去，要不就放这里面算了。”

鲁克说道：“有件事儿我就想不通了，这当初是先盖好房子再放的沙发呢，还是先放好沙发再盖的这房子呢？”

FBI 称，除此以外，从一个人对幽默笑话的反应也可以看出他的性格。比如，你在某个私人聚会上，跟在场的朋友并不太熟悉，忽然有人说了一个挺有深意的笑话，几乎所有人都笑翻了，这时候你会是什么反应呢？

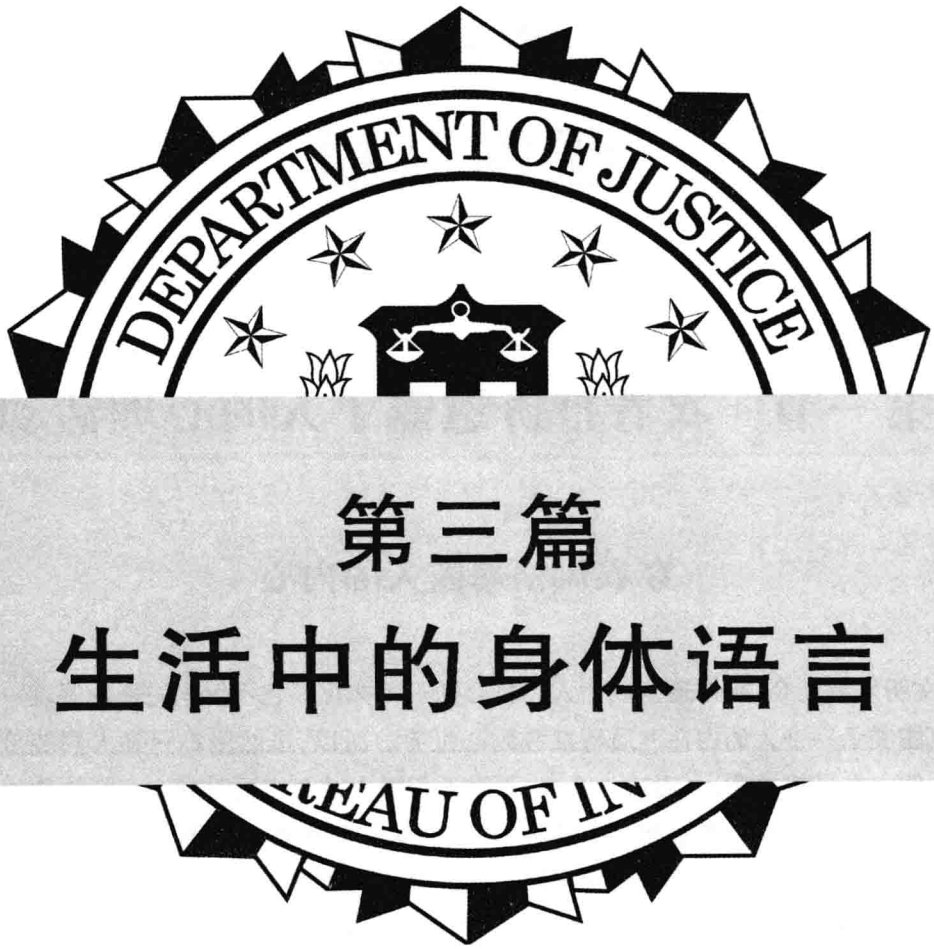
跟大家一起大笑的人，性格比较随和开朗，很容易跟陌生人亲近，这样的人只要求对方以同样的热情对待。

浅浅微笑，略带羞怯的人，性格略微保守，不太会表现自己的热情，但凡事行止合宜，让人感觉诚实可靠。在交际中，也比较受欢迎。

想笑又忍住笑的人，懂得做表面功夫，经常给人一种皮笑肉不笑的感觉。这种人如果遇上了利益纠纷和冲突，一定会对对方做出极尽刻薄的事情，但对其余的人又是笑脸相迎。FBI 专家称，这是一种恩怨分明的人。

还有一种人，他在听完之后会觉得难堪而一脸木然。FBI 心理学家分析，这种人是典型的“铁公鸡”型，任何人都别想从他身上沾到一丝的好处。这种人几乎没有什么朋友，心胸狭隘，斤斤计较，在交际中很难受欢迎。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第三篇

生活中的身体语言

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章
服饰装扮

第一节　衣着打扮透露了人的心理活动

穿衣风格暴露人的内心

人类文明发展至今，服饰逐渐成为人类特有的一种文化。它不仅能更好地展现一个人的外在风采，更能展示一个人的内在气质特征和内心世界。所以，虽然服饰只是人们装扮自己的一个小方面，但它在了解一个人、看透一个人，帮助人们融入社会方面都具有很好的作用。

在社会中，有大大小小各不相同的各种群体，而这些群体都是由不同的人组成的。每个人都可以选择需要融入的群体，更需要学会融入自己所选择的群体。同时，不同的群体都会有与其他群体相区别的地方。如果说文化是一个内在的区分因素的话，那么服饰就是最简洁、最直观的区分不同群体的重要因素。通常，当人们看到他人拥有同样的服装时，就会形成一种归属感。所以，在不同职业、不同社会地位的小群体中，人们很容易根据服饰将不同职业、不同社会地位的人区分开来，因为每个人在着装时都会力求自己的着装风格和自己的身份、地位相匹配。比如，在大家的眼里，一个身着正装的人士，就会让人联想到有身份、地位的人士，而衣着随意、邋遢的人很容易让人联想到乞丐。

随着社会的发展，现代人们的衣着打扮也更加多样化了，各种色调、款式的服装令人眼花缭乱。在这样一个主张个性化的时代，不同个性的人所偏爱的服装定然也各不相同，由此，我们只要留心观察，定能从种类繁多的服饰中了解一个人的心理状况、习惯偏好、气质类型，从而进一步把握其性格特征。

1. 偏爱深色衣服的人

偏爱深色衣服的人一般比较沉默，性格比较稳重，给人一种城府很深的感觉。做事不会冒进，而是谋划周详，给人一种成熟感。如果是不了解的人，会认为这种人说话过于圆滑而不可靠，但相反，这类人虽然城府较深，处事很圆，但大多比较正直，属于可以信赖之人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2. 偏爱浅色衣服的人

一般来说，偏爱浅色衣服的人以活泼、开朗、健谈者居多，他们喜欢结交朋友，为人豪爽而热情大方，不喜斤斤计较，因而在朋友中很受欢迎。但是，为了获得朋友的欢心，这种人可能并不会始终说实话。

3. 偏爱朴素衣服的人

这种穿衣风格的人，性格沉着、坚韧、稳重，为人比较真诚、厚道。这种人在工作、学习和生活当中，都具有计划性，踏实能干，含蓄而不张扬；遇事不慌不忙，沉着而理智，又偏于谨慎。但是这种人多数比较老实本分，创新能力较差，缺乏魄力以及自我意识，所以如果是过分朴素的人，多比较软弱而容易屈服于他人。此外，喜欢朴素衣服的人虽然为人真诚、老实，却容易沉迷于酒色之中，所以很可能会有家庭纠纷存在。

4. 偏爱一种款式衣服的人

偏爱同一种款式的衣服的人性格比较率直，他们简单、明朗，态度端正，爱恨分明，行事果断，做事干脆利落；注重承诺，言出必行，作为朋友的话，很是值得人们的信赖。但是，这种人往往会过分自信，而显得过于傲气，听不进别人的见解，很难改变自己的立场，由于自我意识过于浓厚，而容易沦于自以为是。

5. 偏爱单一色调服装的人

据 FBI 调研发现，喜欢单一色调着装的人大多比较正直、刚强；理性思维较强，感性思维较弱。在交际中，该类人多为成功的商务人士，且以领导者居多。同时，喜欢单一色调的人对朋友注重诚信，对爱人也是始终如一，最不屑于谎言，是值得信赖的好朋友、好伴侣。

6. 偏爱款式独特、五颜六色衣服的人

这类人希望引起他人的注意，成为人群中的焦点，虚荣心比较强，喜爱表现、炫耀自己。虽然在一定程度上可以说是追求个性化，但很容易趋于流俗，而缺乏优雅的成分，因而档次不高。同时，由于其坚持的所谓个性化，这类人很是任性，听不进他人的意见，有飞扬跋扈、独断专行的嫌疑。同时，比较喜欢耍小聪明，不够踏实，因而不能坚持到底。

7. 偏爱华丽衣服的人

喜欢穿着华丽奢侈的人多是具有很强的自我表现欲、金钱欲很强和虚荣心的人，同时嫉妒心理一般也比较强。这类人性格比较阴沉，虽然外表很是光鲜亮丽，内心却有一个很是阴暗的角落，具有强烈的虚荣心和嫉妒心。这种表面和内心的矛盾品格使得他们虽然表面上笑容满面，内心却可能正在咒骂他人，为两面三刀之徒，需要小心提防。

8. 偏爱流行时装的人

偏爱流行时装的人，不仅衣服跟着时尚走。流行什么就去穿什么，缺乏自己的审美观念，而且在为人处世上，也缺乏自己的主见，不知道自己想要的是什么，很容易被他人说服，只是被动地跟随他人。这类人要以防被他人当作傻瓜一样看待。这同时也反映了这类人比较从众，情绪变化比较大，容易受他人影响以及见异思迁。

9. 不跟着潮流走的人

不喜欢跟着潮流，而是按照自己的爱好来选择服装的人，内心坚定，独立性比较强，不太容

pdf下载网 http://www.i8788.com

易受外界的干扰。他们不轻易下决定,但是一旦决定的事,一定会全力以赴地完成,很难改变。同时,具有很强的自主性与毅力,以领导者居多,给人一种权威与可信感。

10. 偏爱长袖衣服的人

经常穿长袖衣服的人:这类人热衷于追逐名利,人生目标和理想往往较高;但是适应能力比较强,又颇有毅力,所以即使条件比较困难,依然能做出一番业绩,所以很受他人尊重。但是其个性比较保守,对新事物持排斥态度,没有创新精神,为人处世也喜欢循规蹈矩。这类人爱当领导,希望得到注意、尊重和赞赏,很注重自己在他人心目中的形象,因而在衣着打扮、言谈举止等各个方面,总是严格要求自己,显得很是庄重。

11. 偏爱短袖衬衫的人

偏爱短袖衬衫的人热衷于享受,做事不爱墨守成规,为人十分随和而又放荡不羁,但自主意识也比较强,常以个人的好恶来评判一切。同时,他们思虑比较成熟,永远都很清楚自己在做什么,对自己的所作所为均有清晰的认知,不会盲目处事。同时在思想上,富有创新性,永远都有自己独到的见解,而不落俗套。

12. 偏爱宽松、自然服饰的人

喜欢穿着宽松、自然衣服的人,多是内向型的。他们比较孤僻,喜爱清静,不喜与他人共处,喜欢独来独往。虽然偶尔来了兴致,也会想和他人交往,但是由于其害羞、胆怯的个性,以及不能接受他人的缺点和不足,很快就会失去热情,最终回归自己独来独往的状态。但也不能说他们就没有朋友,这类人一旦接受了一个朋友,就会非常要好。在思想上,有自己独特的见解,比较聪明,但缺乏行动力,很难将想法付诸实践。

13. 经常穿紧身衣服的人

与偏爱宽松、自然衣服的人相反,这类人最不愿受拘束,性格开朗乐观,但也常有叛逆心理。不过这种叛逆心理并不强,很容易被世俗的势力打倒,因而一直做不到超脱。这类人生活比较有节奏,做事干脆利落,有礼有节。女性中,以温婉者居多。

14. 偏爱改换衣服的人

偏爱改换衣服的人,以女性居多。她们虚荣心较强,喜爱炫耀,对人对事都比较挑剔,追求完美,希望达到最完美的状态;在对待朋友上,缺乏忠诚。

15. 穿着不讲究的人

许多人虽然穿着马虎、不讲究,略显邋遢,但思维上颇具逻辑性和严密性,技术上能力也很是过硬,喜爱钻研,而忽略了对外表的装扮。他们对待工作认真负责,积极主动,能吃苦,能钻研,有毅力,做事始终如一,有始有终。但是这类人一般脸皮比较薄,特别看重面子,不喜欢别人指出自己的不足之处,尤其是当面指出。一旦有人在面子上与他过不去,他就很容易对其产生报复心理,因此,和这类人打交道,一定要小心谨慎为妙。

服饰颜色与性格

性格色彩心理学告诉我们,人们对不同颜色的偏好可以反映出其不同的性格特征。同时,

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们对不同颜色的偏好，可以通过对其周边的物体观察得知。例如服饰的颜色，就是最直观地反映一个人潜在性格特征的工具。因为服饰不仅能表现出服装的质感，更能表现出一个人的气质和个性，俗话说“人靠衣装”，可见服饰是人们对他人形成整体观感的一个重要途径，是一个人整体形象中最具情感特征的部分。

那么，究竟不同的服饰颜色反映了一个人什么样的性格特征呢？

1. 偏爱黑色衣服

偏爱黑色衣服的人从表面上看，会让人感觉神秘而高贵，以及干练、很专业，事实上，这类人以内心缺乏安全感者居多，嗜好黑色衣服，更多的是以此来掩饰内心的不安。

2. 偏爱蓝色衣服

偏爱蓝色衣服的人比较理性化，善于控制自己的感情，责任心很强，思想深刻，见解独到，创造力比较强；喜欢平静的生活，不喜吵闹的环境。但也比较固执，走向极端的话就会冥顽不化，听不进别人的意见，容易钻牛角尖，不达目的绝不罢休。他们对朋友的要求比较高，认为朋友不在于多，而在于要志同道合、懂得自己，所以一般朋友不多。

3. 偏爱白色衣服

白色是一个纯净、没有任何杂质的色彩。喜爱白色衣服的人，通常比较喜欢追求完美，喜爱象征纯洁的东西，内心比较孤单，希望引起别人的注意。在外人的眼里，偏爱白色衣服的人会容易给人一种做作而喜欢钻牛角尖的感觉。

4. 偏爱黄色衣服

黄色是一种积极的象征，在性格色彩心理学中，黄色通常预示着一个人的事业心和奋斗的精神，喜爱黄色的人是充满能量、不知疲倦的。一个喜爱黄色衣服的人，通常精力充沛、积极进取、充满自信，富有高度的创造力及好奇心，他们具有冒险、追求刺激和新鲜的特征，无法忍受一成不变。但是一般人如果不懂得如何挑选适合自己的黄色，会容易给人一种愚蠢的印象。

5. 偏爱绿色衣服

绿色是和平的象征，也是生命的颜色，代表生机勃勃。喜欢绿色衣服的人个性温和而不爱与人争论，谦虚而平实，和蔼而可亲。即便是对于自己不太喜欢的人，也比较能克制，不会刻意排斥，因而是很好的交谈对象。

6. 偏爱紫色衣服

紫色是红色和蓝色结合而产生的色彩，也是一种既高贵又有点傲气的颜色。喜欢穿紫色衣服的人，多数性格比较内向，多愁善感，但能够适当地调控自己的情绪和忧虑，同时领悟能力和观察能力也极高。喜欢紫色衣服的人中，艺术工作者比较多，他们大多比较清高，对许多任何失去往往采取不屑一顾的态度，容易给人一种不易接近感，但他们基本上文化素养都比较高。

7. 喜欢棕色衣服

偏爱棕色衣服的人处事比较谨慎，多比较保守，不愿改变自己，但又具有强烈的欲望，自我价值观很强。这类人在人际关系上，能把人与人之间的利害关系分得很清楚，容易给人一种冷漠的错觉，但由于其耿直的个性，又能给人一种值得信赖的安全感。

8. 偏爱灰色衣服

我们知道，灰色衣服是时尚界的“宠儿”，许多人为了追求时尚，都喜爱选择灰色的衣服。

pdf下载网 http://www.i8788.com

事实上，真正喜爱灰色衣服的人通常也是一个比较冷静、理性的人，他们通常很难相信别人，不会轻易把事情交给别人来做。同时对做事的要求比较高，要么不做，要么就做好。

9. 偏爱红色衣服

红色是太阳色，偏爱红色衣服的人大多比较热情、精力旺盛、积极乐观，对未来充满希望。同时好奇心也比较强，对于自己感兴趣的事情，就会立刻投入百分之百的热情来做，但一般毅力不够、耐心不强，一旦遇到挫折很快就会丧失热情，情绪失落，但很快又会投入到其他感兴趣的事物中。喜爱红色衣服的人一般心直口快，说话不爱拐弯抹角，不爱考虑他人的感受，同时习惯于将错误归咎于外在不可抗拒的因素以及他人身上，缺乏承担过错的勇气和能力。

10. 偏爱橙色衣服

偏爱橙色衣服的人很容易成为人群中的焦点，他们开朗而充满活力，喜欢热闹，害怕孤独，不轻易得罪人，人缘颇好。在做事时，由于不爱得罪人，很容易在处事时显得优柔寡断而善变，给人一种轻浮之感。

11. 偏爱咖啡色衣服

咖啡色的衣服如果穿不好，会给人一种老气的感觉，但是如果能够搭配得当，就有一种表里如一的权威感。一般偏爱咖啡色衣服的人，比较脚踏实地，即使遭遇困难也习惯于自己解决，不喜欢向别人倾诉，让他人看到自己的脆弱，因而不太善于表达自己的情感。

12. 偏爱茶色衣服

偏爱茶色衣服的人，内秀者居多，虽然内在素养良好，却不喜哗众取宠，不愿招人注意；比较注重事物的精神层面，而不是物质层面，道德感比较强烈，富有责任感。

13. 偏爱粉色衣服

粉色是红色和白色的结合色，因而也带有红色和白色的双重特点。偏爱粉色衣服的人天真而富有幻想，内心纯净，每天都活在自己所编织的童话世界中，因而偏爱粉色衣服的人以少女居多，她们大多天真烂漫，做着“公主梦”，希望在他人心中有一种高贵的形象，希望自己永远青春而充满朝气，给他人一种很舒服的感觉，但在遇到问题时，容易选择逃避现实。

服饰颜色就像无声的语言，它在无形中将一个人的性格特征、兴趣爱好、身份信息以及心理状态传递给我们，让我们通过它更准确地了解对方、看透对方。

从 T 恤观察对方

现在，T 恤已经成为一种最普及最受欢迎的夏装。在过去，T 恤只是用来保暖和吸汗的内衣，可是现在，它已演变成了一面公众告示牌，可以任由自己在上面随便记录或宣泄各种情绪和想法。所以，选择什么样的 T 恤可以更直观地看出一个人具有什么样的性格。

(1)有的人喜欢穿非常纯朴的白色 T 恤，这样的人多有自己比较独立的个性，他们不会轻易地向世俗潮流低头。他们往往具有一定程度的叛逆性，但表现的形式往往不是特别的明显和恰当。

(2)有的人喜欢穿没有花样的彩色 T 恤，这样的人自我表现欲望并不是特别的强烈，他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

甚至是可以甘于平凡和普通，做一个默默无闻的人。他们多比较内向，不太爱张扬，而且富有同情心，在自己能力许可的条件下，会去关心和帮助他人。

(3)有的人喜欢在T恤上印上自己的名字，这样的人思想多是比较开放和前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜的事物，他们对一些陈旧迂腐的老观念多是持一种相当排斥的态度。他们的性格比较外向，喜爱结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有比较不错的人际关系。他们自信心强，善于随机应变。

(4)有的人喜欢穿印有明星图像的T恤，这样的人多是追星族，他们对那些人有无限的崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。

(5)有的人喜欢在自己的T恤上印上一段搞笑的话，这样的人多具有一定的幽默感，而且很聪明，并充满智慧。另外，他们也是具有很强的表现欲望，希望自己能够吸引别人的注意。

(6)有的人喜欢穿印有名牌大学或知名大企业标志的T恤，这样的人多比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的单位和企业具有一定的感情。他们希望能够以此为载体，吸引一些志同道合的人。

(7)有的人喜欢穿印有著名风景图案的T恤，这样的人对旅游总是情有独钟的。他们的性格多是外向型的，对新鲜事物的接受能力很强，而且具有一定的冒险精神。这样的人自我表现欲很强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。

领带中隐含的人品秉性

随着领带的出现发展至今，领带已经成为男士出席正式社交场合的必备配饰之一。男士佩戴领带就像女士佩戴丝巾来点缀衣装一样普遍。FBI经过广泛而深入的调查研究发现，一个人偏爱佩戴什么样的领带，往往隐含着他特定的性格特征。通过领带这样一件辅助饰物，可以将男性的人品秉性和处事原则完全展露出来。

从大的方面来说，一般政客在出席比较重要的场合时，都会选择传统而又符合礼仪要求的颜色，但不同地方的人在选择上也会有区别，如欧美人偏爱金色和银色，而亚洲人则偏爱深蓝色和红色。从领带的宽窄来看，欧美人偏爱宽版的领带，亚洲男士则比较喜欢窄版，这应该是与其身高比例有关。

从小的方面来说，如果细心研究就会发现，领带结的大小和领带的搭配色都能体现出男士的偏好和性格特征。

1. 领带的搭配

(1)利用绿色领带搭配黄色衬衫

绿色象征生命和活力，是点缀大自然的最美妙的色彩；黄色代表收获和金钱，是财富与权势的象征。这样搭配领带和衬衫的男人富有青春活力和朝气，他们做事喜欢干脆利落，对事业和金钱的欲望颇强，并对自己充满信心。但是，有时会盲目自信，鲁莽冲动，自控能力较差。

(2)利用黑色领带搭配白色衬衫

这样搭配领带和衬衫的男人阅历比较丰富，见多识广，多为稳重、老成之士。由于见识广博，经历的也比较多，因而对人生颇有自己独到的见解，知道自己想要什么，追求什么。同时，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们爱憎分明,善于明辨是非,相信“善有善报、恶有恶报”,喜欢伸张正义,多为正直之士。

(3)利用黄色领带搭配绿色衬衫

这类人性情豁达,对人和蔼可亲,喜欢与世无争的生活,相信天道自然,认为只要付出就会有回报,因此从不担心生活会出现经济拮据的情况。他们喜欢按照自己的设想去规划自己的人生,并愿意身体力行下去,多具艺术气质,似乎是天生的艺术家或诗人。

(4)利用红色领带搭配白色衬衫

红色就像太阳和火焰,代表着热情、奔放和积极、乐观,所以男士如果选择红色的领带,说明了他内心有强烈的渴望,希望自己成为人群的焦点,渴望引人注目,渴望成就。但是这样一种充满野心的类型,在遭遇到白色的衬衫时,则需要有另一层解读。因为白色是纯洁的象征,通常也代表着和平与祥和,所以当红色领带遭遇白色衬衫,就会使人刮目相看,就如看到他们太阳一样的热情和百合一样纯洁的心灵。

(5)利用黑色领带搭配灰色衬衫

选择此种搭配的人,以抑郁者居多,因为本身此种搭配就会给人一种压抑的感觉,让人感觉很不舒服。而如果此人偏好如此搭配,则说明他定然能够接受甚至享受这种抑郁。但是这种抑郁通常是由于心胸不够宽广,度量较小而导致的,为了掩饰这种度量狭小,许多男士就会选择用黑色的领带来搭配灰色的衬衫。

(6)利用蓝色领带搭配白色衬衫

“蓝领”被喻为工薪阶层,“白领”则代表管理阶层,如果将蓝色和白色结合到一起,就会有少年老成的气质,同时不乏风度翩翩;同时由于“白领”对于他们的诱惑远远超过“蓝领”,因而他们事业心都比较重,对待工作也十分投入,有时在奋斗的过程中会出现急功近利的现象。因此需要在工作中学会掌握好自己的节奏。但其外在气质上,仍会给人一种事业有成的表象。

(7)利用多色领带搭配浅蓝色衬衫

选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井气,通常有热衷名利的倾向,他们容易受到外界的诱惑,看到花花绿绿的外界很容易心猿意马。在事业上,通常表现为容易因为物质上的诱惑而迷失自我,遇到挫折就不能坚持到底,转而投向其他;在爱情中,往往是见异思迁,容易喜新厌旧,不停地变换追逐的目标。

2. 领结的大小

(1)领结小而紧

喜欢这样打领带的男士,如果身材瘦小,则说明他们想凭借小而紧的领带让自己的身材显得相对比较高大;如果他们并没有身材瘦小方面的忧虑,则说明他们疑心比较重,精神紧张而对周围的人比较警惕,言行通常比较谨慎,性格比较孤僻、古怪,因此对于此类人要小心为妙,切不可轻视和怠慢,以免使其怀恨在心。同时,在对待朋友上,也比较吝啬,金钱看得很紧,不愿付出,因而朋友较少,但这也正是他们所想要的,因为喜欢清静的生活,不喜他人打扰自己。

(2)领结大而松

虽然领带的作用就是使男士更加温文尔雅,但是打这种领结的男士所展现的儒雅绝不是矫揉造作出来的,而是自然而然流露出来、本身就具有的。喜欢打这种领结的男士,多崇尚自由,不喜他人的束缚,相反,对生活是一种积极主动的态度,喜欢主动拓展自己的生活空间,乐于与他人交往,大多擅长人际关系的协调,在社交场合也是如鱼得水、游刃有余,尤其是深得女士的

pdf下载网 http://www.i8788.com

欢心。

(3)领结适中

打此种领结的男士,在社交场合中,比较注重自己的言行举止,显得彬彬有礼,给人一种很绅士的感觉。在处事方式上,也是一丝不苟,恰到好处,不会做出偏激的行为,这一点从其对领结的要求上即可看出。同时,这类人多安分守己,保守而又比较开明,注重和谐,在工作上十分敬业,力求上进。

另外,也不排除一种情况,就是有的男士并不会系领带。通常这种男士性情比较随和,对朋友也比较和善,乐于助人,因而口碑很好,朋友较多,家庭也颇为和睦。他们心胸豁达而不拘小节,不愿把精力消耗在系领带这样的小事情上,通常具有卓越的领导才能或者某种特殊的才能。

帽子遮盖下的人的品格

帽子不仅能够遮挡太阳、抵御严寒,还可以帮助人们树立自己想要的形象,给人以整体的美感。作为一种必不可少的装扮物,帽子受到世界各地人们的喜爱,但是不同的人却会有不同的选择。出入不同的场合,人们也需要选择不同的帽子。那么,如果把场合因素去除,一个人对某种式样帽子的帽子又揭示出了什么呢?

1. 爱戴鸭舌帽的人

研究发现,一般偏爱戴鸭舌帽的人年龄偏大,他们戴这种帽子也希望能显得更加稳重和成熟。他们在出现问题时,大都能从大局考虑,不会因为一些小的问题而影响到整个大局。

如果排除寒冷的因素,喜爱鸭舌帽的人在与人交往中,通常不会直接说出他们的想法,喜欢绕弯子,因而有时会把对方搞得如坠云里雾里。因为他们很注重保护自己的隐私,所以也不愿别人轻易了解他们自己的内心。在办事上,这一类人做事容易拖泥带水,优柔寡断,给人一种不够爽快的感觉。

在生活中,他们比较节俭,不乱花钱。相信“一分耕耘,就有一分收获”,不相信天上会掉馅饼,比较踏实,艰苦创业,不偷懒,比较现实,有时候会略显抠门。

2. 爱戴礼帽的人

提起礼帽,都会让人想起温文儒雅而又彬彬有礼的绅士来,事实上,一旦戴上礼帽,人们自身也会感觉自己稳重而有风度起来。喜爱戴礼帽的人很欣赏传统的东西,喜欢听古典音乐和欣赏音乐剧,喜欢传统的文化和服装,反对比较俗套的东西,他们欣赏男士穿着正装,女士穿着正统的淑女装,喜欢优雅贤淑的女士,而对那些袒胸露背穿超短裙的女人不屑一顾。即使是炎热的夏季,他们也讨厌暴露太多,对那些为了自己凉快,而穿着随意的人很是看不惯,认为绅士是不应该那样做的。

正因为他们坚守传统的观念,所以对现在社会的开放在很多方面是看不惯的,所以他们很喜欢装清高,喜欢附庸风雅,甚至有些自以为是,认为自己是高人一等的,是能成大事的人,但是由于他们过于保守而缺乏创新精神,做事墨守成规,所以很难成就大事。

在人际关系上,他们会因为坚守传统的自认正派的观念,而让他们的朋友觉得他们虚伪、保守、顽固不化,甚至有些封建。虽然有时也会试图努力去改变这种状况,但他们天生的性格弱点

pdf下载网 http://www.i8788.com

导致了他们对于自己内心深处的心思羞于表达出来，即使勉强做了有时也会弄巧成拙，使事情朝相反的方向发展。

3. 爱戴圆顶毡帽的人

偏爱圆顶毡帽的人，以爱好广泛者居多，他们和很多人都能谈得来，但很少表达自己的看法，不喜欢得罪人，又容易听信别人的看法，性格比较温和，属于典型的中庸派。这类人踏实能干，有毅力，相信只有付出辛勤的劳动，才会有丰硕的果实。讨厌投机取巧，走捷径的人，但并不代表在这个过程中，他就不会讲究技巧。

相对于戴礼帽的人来说，爱戴圆顶毡帽的人更多一些，也更显平民化。这一类人爱好广泛，和很多人都能谈得来，但在交谈中很少表达自己的看法，即使有自己的想法也是附和别人的见解。但并不是说他们没有自己的观点，只不过不愿轻易得罪人。

在工作和生活中，这类人一般踏实能干，喜欢平淡而充实的生活，希望通过自己的劳动来达到富裕。他们有着正确的劳动观和金钱观，所以不会贪图他人的不义之财，注重自身的清白，洁身自好。

此外，这类人如果认定一件事，就会投入最大的热情和精力，不辞辛劳地去做，至于报酬，他们通常只要自己的那一份，也正因此，他们也能以自己的美德赢得他人的尊重。

在人际交往方面，表面看起来他们对朋友是比较随和的，其实对朋友的要求很高，在选择朋友上颇为挑剔。他们要求朋友和自己志同道合，否则除非对方和他们的看法比较相似或者相同，他们才会考虑深交。

4. 爱戴彩色帽的人

偏爱彩色帽子的人，通常比较擅长色彩搭配，他们很懂得在什么场合穿什么颜色的衣服，以及搭配什么色彩的帽子。这类人本身喜欢色彩光鲜的事物，对最新流行的东西非常了解。帽子对他们来说，用于美观、装饰的功能远远大于帽子本身所具有的意义。他们喜爱尝试不同的事物，喜爱多姿多彩的人生。同时经历比较丰富，浑身充满活力，喜欢热闹的场合以及参加各种活动。但当各种喧闹散去，他们也很快就会陷入空虚的寂寞当中。

在工作方面，他们很容易走极端，要么比较热情，要么就会比较消极。当他们对所做的工作充满兴趣时，浑身充满了劲头，甚至连续几天都还乐此不疲，以工作为快乐，废寝忘食，不知疲惫。但是一旦他们对所从事的工作失去了兴趣，很快就会萎靡不振，提不起精神。对他们来说，情绪是个必不可少的东西，没有了它，他们什么也干不了。

5. 爱戴旅游帽的人

旅游帽一般实用价值较小，既不能用来抵御寒冷，又不能用来遮挡太阳，但是依然有很多人爱戴旅游帽。这是因为旅游帽不仅可以用来装点自己，凸显自己的个人魅力，更可以用来掩饰自己认为不理想或者有缺陷的地方。这就告诉我们，这一类人在生活中也是很会掩饰自己缺点的人，很少有人能够真正了解他的内心最深处的地方，因为一般人看到的都是他刻意装饰过的、希望他人看到的那一面。也正因此，真正了解他们的人很少，所以在和他们打交道的时候，要多留意他们对你是否足够真诚和诚实。

同时，这类人常常自以为是，喜欢做两面派，想要左右逢源，总喜欢在别人面前耍些小聪明，还往往以为自己做得密不透风，殊不知别人早已看出。因此他们真正的朋友不多，而更多的是表面还过得去，内心可能并不太好的朋友。这类人，可能会喜欢投机取巧，不太踏实，终究成不了大事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

发型与人的个性

1. 从女士发型上看

女性若留的是齐眉的短发，则显得天真活泼，无忧无虑；若留着飘逸的披肩发，则说明她比较清纯、浪漫；若烫成满头卷发，代表这个人较有青春的活力，或多或少地有点儿野性。

女性如果在自己的发型上投入很多的精力，力争达到精益求精的程度，说明这是一个自尊心比较强、追求完美、爱挑剔的人；如果把头发梳理得很整齐，但并不追求某种流行的款式，则表明这可能是比较含蓄，但有较强烈的自主意识的一个人；如果把头发梳得很短，并让它保持顺其自然的状态，说明这个人比较安分守己，甚至是封闭保守的。

2. 从男士发型上看

男士如果喜欢平头，说明他们男子汉的味道更浓一些，他们讨厌娘娘腔十足的人，而对很硬气的人十分有好感。他们自己本身看似缺乏温柔，但实际上也有温柔的一面，他们的思想从一定程度上来说还是相对比较保守和传统的，他们也很在乎自己在他人面前的表现。

男士如果头发很短，看起来很简洁，而且也极为方便，这一类型的人，大多野心勃勃，他们的生活总是被各种各样的事情占据着。他们在内心很想把这些事情做好，但实际上却往往什么也做不好，因为他们缺少必要的责任心，在遭遇困难、面对挫折的时候，往往选择逃避。他们在做事时，准备工作往往做得很细致。

男士如果热衷于波浪形烫发，说明他们对流行是比较敏感的。他们大多很在乎自己外在的形象，并且知道怎样才能使自己的外在形象达到最佳的效果。他们比较现实，在绝大多数时候，能够根据客观实际来协调和改变自己。他们能够把握自己的命运，无论是对任何一件事情，都会积极主动，使之达到符合自己的要求。

男士如果喜欢剃光头，说明他们在努力营造一种能够让人产生误解的想法。这样很容易给人一种神秘感，让人猜不透他们心里在想什么。

男士如果随意决定自己的发型，并且长时间地保持，这一类型的人多怨天尤人，从来不从自己身上寻找原因，更不会付诸行动去寻求改变。他们很多时候容易向别人妥协，所以很多行动并不是真正的发自内心自己真实想做的。

男士如果喜欢蓬松及前端梳得很高的发型，这一类型的人比较保守，而且还有点固执或者也可以说是执着。他们喜欢上了一件东西，认准了某一件事物，在绝大多数的情况下，不会轻易地改变自己的想法及观念。

男士如果头发和胡须连在了一起，且又浓又粗，这种类型的男性，给人的第一感觉往往是剽悍、强壮。此外，他们还显得比较鲁莽，性格豪放不羁，有侠义心肠，喜欢多管闲事，好打抱不平，多不拘于小节。

男士如果故意把发型弄得很怪，这一类型的人，表现欲很强烈，他们希望自己能够吸引更多的目光，他们经常不考虑他人的心情和感受，有什么话就说什么话。他们对任何一件事情都有自己独特的见解和认识，并且会始终坚持自己的立场，他们很有魄力，敢于同权势对抗，不屈不挠。虽然这些人的行为有时显得让人有些难以接受，但却有不少人尊敬他们。

pdf下载网 http://www.i8788.com

男士如果头发长长的、直直的，看起来显得非常飘逸和流畅，这种人的性格大多界于传统与现代之间，他们既含蓄世故，又大胆前卫，只是要视情况而定。他们通常有很强的自信心，对成功的渴望很迫切。

鞋子揭露人的真性情

鞋子，不仅仅能够保护人的双脚，还能装饰人的双脚。更重要的是，鞋子更是一个人身份、地位的象征。在一些国家，人们要看一个人的社会地位，通常是从这个人的鞋子开始的。虽然鞋子不大，又不起眼，在很多人眼中，是被忽略的对象，但是却可以由一个人所偏爱的鞋子来看出这个人的真性情、真品性。

鉴于女士和在男士在选择鞋子方面的大不相同，FBI 在研究鞋子和人的性格、心理之间的关系时，将二者区分开来，分别加以研究。

1. 女士喜欢的鞋子样式与个性

(1)偏爱高跟鞋

这类女士一般聪明伶俐，有头脑，内心比较成熟，待人接物很是大方。对待生活和工作，都很尽心尽力，同时要求也比较高。由于这种高的要求，导致其在很多时候如果愿望无法得到满足时心情不好，有时会控制不住脾气的发作。在交友上，对朋友比较真诚，但同时择友要求也比较高，同样要求朋友能够真诚相待。

(2)偏爱学生样式鞋子

这类女士一般家教比较严格，父母对其看得比较紧，或者所生活的环境相对比较单纯、保守，所以个性比较敏感而单纯，不太轻易展露自己内心的情感，让人感觉比较内向。但是缺少的，往往也是想要的，这类女士内心渴望尝试一些外在的经历，由于对外界社会接触较少，不是很会拒绝，容易轻信别人，要多一些社会经历才好。

(3)偏爱运动及休闲鞋

这类女士喜欢轻松舒适的生活环境，一般都很积极乐观地对待生活，他们待人很是友善，是令人感到轻松和愉快的朋友。但生活不太规律，较随意。

(4)偏爱靴子

这类女士崇尚自由，颇有个性，喜欢自由自在的生活，勇于在适当的场合展示自己。一般来说，这类女士要么外表比较出众，要么就是比较有能力，因而很容易成为男士爱慕的对象。但是她们通常对另一半要求也比较高，看似和她很谈得来，但是要成为她的男友，却是一点也不容易，必须自身很有能力，并且懂得她，才有可能获得她的青睐。

(5)偏爱特殊造型的鞋子

这类女士外表看来作风大胆，其实内心相当保守。她们往往自己本身不够自信，而通过追逐时尚潮流，希望能够成为流行的一份子，从而也能为大家所注目。在交往中，这类女士通常喜欢得到他人的赞美，而只有通过这种赞美，才能让她的自信心有所增强。

(6)偏爱坡跟鞋

除了考虑身高的因素外，这类女士通常家庭教育很好，思想独立，为人低调，崇尚自然，不贪

pdf下载网 http://www.i8788.com

婪、不虚荣，讨厌矫揉造作。做事上，一步一个脚印，不喜欢冒进。爱情上，喜欢浪漫而有激情的爱情，但并不是说她们就不现实，她们对爱情通常都很认真，勇于负责。

(7)偏爱凉鞋

这类女士一般人缘比较好，无论是异性朋友还是同性朋友都比较多。她们一般比较自信，希望朋友能够了解自己美好的一面。但是在恋爱关系中，往往会对男友要求比较多，一旦不能达到自己的要求，脾气就会不是很好。同时，在个性上比较顽固，听不进别人的意见，还会要求对方和自己保持一致。

2. 男士喜欢的鞋子样式与个性

(1)偏爱正统黑皮鞋

这类男士以大男子主义者居多，他们一般喜欢将皮鞋擦得锃亮才会出门，绝不会忍受鞋子脏旧就出门。在性格上，自我保护性很强，喜欢按自己的规则行事，但也容易顽固不化，听不进别人的意见，会强迫他人做事。如果这类男士在休假时或者外出休闲时依然喜欢穿正统的黑皮鞋，则说明他的大男子主义倾向比较严重。

(2)偏爱休闲鞋

这种类型的男士对鞋子的要求比较高，既要求穿起来舒服，还要求鞋子的款式要比较大方得体，并和自己所穿衣服搭配。在生活上，他们很是注重生活的品位，懂得享受生活，喜欢户外运动。同时比较具有计划性，生活规律，是注重休闲生活和生活品位的男人。在个性上，他们喜欢处于主导地位，自我意识较强，对自己以及异性的要求都比较严格。但这样的人，偶尔也会狂欢一下，表现出自己平时不会有的疯狂，但很快又会恢复平常。

(3)偏爱固定式样的鞋子

这种类型的男士恋旧心理比较强，不太容易接受新事物，而对自己所习惯的人、事、物，总有一份深深的依恋。所以他们一般心胸比较宽广，很能包容人，一旦有了自己的爱人，就能爱上她的一切，即便她耍脾气、无理取闹，也能以一种比较成熟的态度来对待，直到她渐渐成熟明理。同时，他的朋友中，老朋友要远比新朋友为多，对朋友也很忠诚和讲义气，值得信任。但这类人可能在接受新事物上有些困难，比较容易因循守旧。

(4)穿鞋比较随便

这种类型的男人不在乎自己穿什么鞋子，随意乱穿。即使鞋子和衣服并不搭配，即使鞋子款式已经过时、鞋面已经破损，也一点也不在乎。他们对生活的品质要求不高，对外在的形象不是很注重，相对来说，更注重人的精神层面的东西。在生活中，他们不拘小节，不爱考虑细小、琐碎的东西，做事缺乏条理和逻辑性，同时也不太现实，活在自己编织的世界中，所期望的理想往往难以实现。

(5)穿鞋很节俭

如果一个男士每一双的鞋子的“鞋龄”都很长，且对自己的鞋子非常珍惜、爱护，并希望鞋子穿得时间越长越好，以此节俭开支，那么，他多半属于内向、放不开的保守型男人。在为人处世上，不懂变通，不会说话，在不知不觉中得罪了别人还不知道，因而人际关系较差，不太会打通人脉、和人周旋。但是在工作中，他一般都能钻研于一门领域，而有成功的机会。

(4)偏爱拖鞋

偏爱拖鞋的男性是最随意的一群人，他们喜欢在毫无压力的状态下追求自己的生活，享受自己的生活，凡事不喜欢强求，而是喜欢顺其自然，不会要求别人，但也不会为了任何人去轻易

pdf下载网 http://www.i8788.com

改变自己。

香水掩盖下的品格

现代社会中，由于日常生活中需要交际，无论男人、女人都很注重外在形象。因此，香水的使用，不仅仅是一个女人的专利，男人也开始使用它。实验表明，从一个人用什么样的香水可以发现一个人的性格。

1. 使用一流名牌香水的人

这种人性格外向，喜欢向人展示自己的与众不同之处，追求富有刺激的生活，讨厌平凡，喜欢卖弄智慧和气质，这种人具有精英意识，谈吐和举止也表现得很高雅。

2. 使用香味清淡香水的人

这种人性格比较内向，孤僻，不善与人交际，寡言少语，多愁善感，心思细腻，喜欢一成不变的生活，多半是没有自我主张的老实人。不论对什么事，都抱着不勉强的态度。对于他人，总是尽量配合。因此，很少有被人嫌、被人责骂的情形发生。与异性交往时，也是努力配合对方。

3. 使用一般香水的人

这种人性格随和，感情丰富，对人真诚，喜欢思考，通常是个很有思想的老实人，在哲学、宗教方面颇有研究。这种人很受同性朋友欢迎，只要有他们在场，气氛就会很热烈。与他们聊天总是件令人愉快的事。

4. 使用香味浓烈的香水的人

这种人个性张扬，有极强的表现欲望，非常自信，并且有着明确的自我主张，处处显示自我。富有冒险精神，常向新事物挑战。对流行也很敏感，多半是嫉妒心强的人。

5. 不喷香水的人

这种人性格放荡不羁，任意妄为，不受人管制和束缚，是个我行我素的自然派。他们认为只要有香皂、洗发精的香味就够了，属于干脆、爽快的类型。此种人也不会追求少女式的梦想和浪漫，是自然主义者。有很广的交际，是可以依赖的类型。

第二节　饰品映衬内心的世界

首饰与内在品性

1. 全身挂满首饰

以这种形象出现的人，十足是个暴发户形象。可以这样想象，在一个社交场合，某人的十根

pdf下载网 http://www.i8788.com

手指起码有七根手指戴着颜色不同的戒指，一对手镯足有一斤重，而那根镶着巨大宝石的项链，看上去就像一个枷锁套在他的脖子上。这种人显然会讨厌这种比喻，而他真正的用意是显示自己的财富。他有强烈的表现欲，经常在有意无意之间，让人家知道他的长处。在会议室里，他经常抢着发言，希望把众人的注意力集中到他的身上来。他亦有好的方面，情趣广泛，经常转换职业。这种人很容易对人产生好感，只要他认为对方是个不错的人，即使他才与对方交谈了不到五分钟，他也会马上表现出喜欢对方。但他的热情或许持续不到十分钟。

2. 名贵首饰

一个人身着名牌时装，佩戴名贵首饰，其用意一目了然——是想显示自己的富有和相应的地位。一个人有钱有地位难道还需要佩戴名贵的首饰来表达？这是不言而喻的事。不过有一点是可以肯定的，这种人非常注重自己所展示的形象，希望别人知道他是有钱或者有地位的人同时，他亦希望用这些价值不菲的饰品掩盖他内在的某些不足之处。也许，很多时候是具有讽刺意味的，他花大价钱佩戴的首饰并不总是能给他带来应有的尊重。既然这种人赋予金钱和地位如此重要的功能，很难说他就不是一个势利者，这种人或许应为自己找到实在的重心，以弥补其空虚和无聊。

3. 纪念性首饰

比如结婚戒指。如果一个人佩戴结婚戒指，说明他对自己的配偶相当看重，他要让全世界的人知道他是已婚人士，他对自己的婚姻非常投入。经常佩戴结婚戒指，这也说明这种人婚后的一切都以家庭为重，将友谊放到次要位置，他对那种追凤求凰的念头忘记得一干二净，甚至一想到外遇这类事，就觉得那是耻辱的。这种人是如此看重自己的家庭，以至于他的同事和上司会觉得他没有婚前那股干劲了。在工作上确实不像以前那样进取向上，而现在这种人只求平稳、安宁了。为何婚姻对这种人如此重要呢？因为他一直认为对人生的追求是为了有个安全可靠的家，家庭才是一个人扎根的地方，没有家庭观念的人是不可靠的，心灵会漂泊不定，容易失去方向感。

4. 怪异首饰

有人喜欢佩戴怪异首饰，比如他脖子上的项链是用野兽的锁骨制成的，而他所佩戴的戒指又是用野兽的趾骨做成的，而耳环是一个奇形怪状的木雕。从这种人所佩戴的首饰上看，他是个有怪异行为的人，具有强烈的猎奇心理。他使用的东西可能是别人早已抛弃了的，或者几个世纪前的物品，他的行为也是别人难以想象的，他会穿上一件破烂的衣服去公司上班，大雨天里拿着把伞在大街上行走。总的来说，这种人是个喜欢标新立异的人，他愿意用自己的双手去修理一些家庭用品，他会把居室装得新奇古怪，但这种人为人不错，很多朋友都喜欢他。这种人特别喜欢宁静，不愿和伙伴们去酒吧或舞厅，而宁愿去亲近大自然。与人相处时，这种人崇尚志同道合的原则，他只让他喜欢的人接近自己。

5. 生肖首饰

父母总是喜欢给自己的孩子佩戴属于某种生肖的首饰。如果你是个成年人，那么你所佩戴的生肖首饰又能反映你的哪些性格特征呢？显然，这种人是个相信命运的人，即使出现偶然的失误，他也相信这是命定的运数，他觉得许多事情都是上苍安排好了的。这种信念直接影响他处事的行为，因为他认为事情的成败并不由自己决定，他只能参与而无权定夺。这也注定这种

pdf下载网 http://www.i8788.com

人在人际关系上处于被动的位置，就算他遇见喜欢的异性，他也只是向对方表示自己的好感，而不敢大胆地去追求。

6. 不戴首饰

喜欢干净，崇尚自然，这是不戴首饰者的主要原因。这种人不肯接受约束，喜欢独往独来，按照自己的意愿做人。他也讨厌应酬，认为这样花费时间太不值得。这种人对自己的事情相当有信心，不希望别人太多的干扰。他非常清楚自己的优势和所取得的成绩，他相信自己所做的一切，足以奠定自己在别人心目中的地位，因此，他认为一切外在的修饰都属多余，所以这种人从来不会在人前马后显示自己，同时，他也轻视这样的人。这种人是个孤独、沉寂的人，喜欢单独干事，难免有人说他为人太过自我，他对此不但不以为然，还把这种行为视之为崇高的美德，并自认为是体现一个时代的精髓。

喜欢戴的戒指类型和手指

人们在交往过程中，手通常会成为向他人展示的部分，因此，戒指作为人们手上最常佩戴、最能显示一个人身份、地位、品位的饰品，在我们了解交谈对象方面，就具有了某种较为特殊的意义。

FBI 的调查人员通过对全球多名女性的调查研究发现，一个人戴戒指的手指往往能揭示出其许多个人信息。除此之外，戒指的类型也能让人对其主人有所了解。

1. 戴戒指的手指

(1)喜欢将戒指戴在大拇指

这类人自信心比较强，容易骄傲，因而也不容易听进他人的意见，就算做错了事，也不乐意承认。做事积极主动，不喜欢被动型的工作，更不喜欢被他人所牵引。

(3)喜欢将戒指戴在食指

这类人竞争心理比较强，不达目的决不罢休。这种性格特征使得他们在各个方面，都有着超越常人的能力。这种能力并不是天生的，而是经过刻苦努力得到的。这类人只喜欢关注自己想到的东西，并不惜一切代价地想要得到它，而对于外在的，也就是他人的批评和感受则很少关注。

(2)喜欢将戒指戴在中指

这类人如果不是正处于热恋之中，那么他一定是一个理想主义者，凡事都有自己的看法，不管自己的生活如何，只求达成自己想要的目标。这类人一般责任感很强，对于自己分内的工作，哪怕没有任何报酬，也会很认真地、尽力地去完成。

(4)喜欢将戒指戴在无名指

这类人如果不是已婚人士，那么他就是个工作狂。他们似乎永远都有忙不完的活儿要干，有说不完的话要说，很少有停下来的时候。在这个不停地说与做中，忙得不可开交。但他们有时候也会有挫败感，因为他们通常在许多方面要作为主角，来为很多工作忙碌，掌管许多事情，同时又要做好别人的配角，因此常常找不准自己的角色，不知道自己具体怎样才算是好，有一种不满足感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(5)喜欢把戒指戴在小指

这类人以女性居多,她们大多比较善良、友好,总是充满了爱心和同情心。她们性情随和,不喜欢反对别人,更多的是听从他人的观点。但是这并不代表她们不具有独立的个性,她们通常追求自由和内心的无拘无束,但做事易见异思迁,缺乏定性。

2. 戒指的类型

(1)小巧的戒指

一般来说,喜欢戴精致小巧型戒指的女性,想象力和创新力都比较丰富,可能她们希望得到的东西一般人很难理解而不被他人所接受,但这并不影响她们想要表达自己并渴望他人了解的积极性。在生活中,这类人大多比较积极乐观而又主动,但也知道适时收敛自己的行为,同时知道如何在适当的机会表达自己的看法,擅长沟通,很是乖巧懂事。

(2)结婚戒指

如果一个人手上戴着的是枚婚戒,那么说明他比较看重家庭,对配偶也比较满意,对婚姻较为投入,希望并愿意让他人知道自己是已婚人士。同时,一般手指上的婚戒戴得越紧,说明他对自己婚姻的忠诚度也越高。另外,如果戒指过于奢华,则说明这人对物欲的要求比较高,同时希望财富能够带给他尊重、赞美以及上流阶层才有的待遇。但是,如果你发现他在漫不经心地把玩自己手中的婚戒,则说明对其婚姻生活可能出了某些问题,在考虑自己婚姻的存续问题。

(3)手工戒指

手工戒指通常样式独特,就算没有炫目的外表,依然能引起他人的注意。对手工戒指情有独钟的人,通常性情也较为独特。他们在衣着上喜欢独树一帜,时刻希望引起他人的关注,表现欲比较明显。每次搭配服装都会花费较多的心思,对自己的穿着以及外在形象充满了自信。

(4)生辰戒指

喜欢佩戴生辰戒指的多是内心比较孤独、寂寞而又脆弱的人,他们通常渴望了解他人,并对他人有一定程度的关注,但更多的是想要别人能够对自己有所关注和了解,很想和别人处好人际关系,并融入到他人的群体之中。

(5)钻石戒指

钻石戒指目前受到很多年轻人的宠爱,它通常给人的第一感觉就是财富,当然,戴得起比较大的钻戒的女性,一般也比较富裕。但是,喜爱钻戒的人可能攀比心理也比较强,往往喜欢炫耀,渴望得到他人的认可,并且容易为自己的成绩沾沾自喜,容易骄傲自满。

(6)常戴尾指戒指的人

尾指戒指多数都镶以名贵的宝石。这种人绝对不想有人误会他是装富贵,但又觉得把巨型的钻戒戴在中指或无名指上实在没有品位,因此便选择了中庸之道。这种人经常在低调中显露自己的品位,他们喝的美酒不一定是数千元一瓶的名牌,肯定属于上好年份、产地的优质货色,一般有钱人身上所穿的名牌货他们连瞄也不会瞄一下,因为他们的衣服是由巴黎和罗马的裁缝为他们量身定做的。一般人觉得这种人为人爽直,不拘小节,但实际上他们对心仪的异性是非常细心体贴的。对于事业,这种人的野心并不是很大,但求赚来的钱足够平日的开支便可。他们不肯做金钱的奴隶,更认为工作与享乐同样重要。

(7)大学纪念戒指

有些人大学毕业后,会订购刻上他们姓名和毕业年份的镶宝石戒指,纪念他们数载的寒窗

pdf下载网 http://www.i8788.com

苦读。有些人从未跨过大学的门槛，千方百计去买名校的纪念戒指。为什么呢？他们自欺欺人，一方面想塑造温文尔雅的学者形象，另一方面想让人家给予他们对读书人的尊重。一般来说，戴纪念戒指的人缺乏归属感，他们渴望通过戴纪念戒指在心灵上与学校保持一点联系。这类人特别喜欢成为各种学会的会员，仿佛多重会籍能够帮助他们确定自己真正的身份和地位。

(8)纪念性的戒指

这类人经常回忆过去。他们缺乏安全感，希望通过戴这种戒指来与回忆中的人和事在心灵上能有那么一点联系。他们渴望成为大家中的一员，尤其喜欢参加热闹的集体活动，希望能通过这些活动得到更多人的关心以及肯定，从而享受被许多人理解、关注的感觉。

(9)不戴戒指

从来不戴戒指的女性，比较喜欢无拘无束、自然舒适的生活，凡是她所经手的每一件事、物，都力求顺其自然，如此她们才会感觉满意。这就说明她不喜欢杂乱无序的感觉。她们不爱化妆，素颜对人，认为，这才是自己最真实的一面。在交际上，也不喜欢迎合他人，非常讨厌只做表面功夫的人。所以，她们很多时候会给人以清高的感觉。

从耳环的质地与形状看性格

FBI 研究指出，女性的个性不同，所选择佩戴的耳环也会各不相同，例如温柔的女性，会比较喜欢流线型以及具有曲线美的耳环，而活泼好动的女性，则喜欢选择小巧玲珑的比较明快的耳环。那么，为什么会有这种差别呢？这是因为每一个女性都希望寻求一种内在美与外在美的和谐。而由于她们性格不同，所具有的内在美的类型不同，那么所希冀的外在美的类型自然也不相同。于是，FBI 据此调查了形状各异的耳环分别揭示出的人们的不同性格。

1. 不同质地的耳环

(1)喜欢金耳环

这类人性格活泼、开朗、对人友好，但有时候在陌生人面前会显得比较紧张、不自然，这是因为她们内心其实十分在意别人的看法，以及自己的行为举止在他人心中的印象。

(2)喜欢银耳环

这类女性为人通常比较低调，追求平淡而优雅的生活，一向讲究原则，做事之前已经制定好计划，按部就班，有点循规蹈矩，让人感到没有趣味。

(3)喜欢宝石耳环

喜欢宝石耳环的女性，如果其耳朵上佩戴的宝石耳环是假的，那么这类人多虚荣心比较强，对自己的外貌非常在意，希望能给人留下雍容华贵的感觉。在生活上，她们想要的比较多，同时眼光也很高，只要是自己喜欢的东西，即使不真，也会想要得到。

2. 不同形状的耳环

(1)佩戴心形耳环

这类女士大多性情温柔，善解人意，追求浪漫，比较有女人味，待人接物都很周到体贴，对待朋友也比较热情，乐于助人。通常朋友比较多，人际关系很好，且因为其十足的女人味而受男性或女性朋友的喜爱。在爱情上，也比较忠诚，向往美好的生活。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(2)喜欢圆形耳环

这类女性较为传统,比较顾家,对人热情而又容易亲近。在和另一半的交往中,对异性比较依赖,喜欢成熟、稳重的男性。

(3)喜欢椭圆形耳环

这类女性大多创新能力比较强,思想独立,在事业和生活上都比较出众,且颇有实力,大多能在相应的领域取得成就。

(4)喜欢长方形或方形耳环

这类女性做事情井然有序,很有条理,通常比较稳重又讲究原则,让人感觉比较严肃,是很理性的人。她们性格通常比较刚强,观察能力敏锐,精力很是丰富。

(5)喜欢橄榄形耳环

这类女性一般不多,她们通常性格活泼开朗,喜欢有挑战性的工作,做事不喜墨守成规,有自己独立的思想,不容易被人左右。同时,把事业放在比较重要的位置,工作起来非常卖力,上进心很强。

(6)喜欢手工耳环

这类人通常具有特殊的才能,尤其颇具艺术才能,这类人如能在艺术或者戏剧、音乐、美术方面深入发掘,定能有所成就。

(7)喜欢祖传耳环

这类女性如果只喜欢祖传的传统耳环,而很少购买现代的时尚耳环,那么一般怀旧心理较重,同时内心比较保守,十分顾家,对爱人十分忠心且会同等对待自己的知己。

眼镜展示内在心灵

身体语言学家通过研究发现,人们使用的大部分东西,都能表现出这个人所特有的情绪、心理和性格。善于细心观察的人,能通过了解一个人正在使用的物品以及使用这些物品时的动作而洞察出他的内在。

如果你留心一下就会发现,同样是戴眼镜,不同的人所使用的动作也是多种多样。其中,人们在使用眼镜所做的动作中,最经常的就是将其中的一只眼镜腿伸到自己的嘴边,看似很平常,但事实上,这是人们为了重温孩提时期由吮吸母亲的乳汁时所获得的安定、归属感。

在商务场合以及社交活动中,如果戴上眼镜的话,通常让人感觉对方教育良好、有涵养,可信度陡增。无论是男性还是女性,尤其是当你的眼镜框越重时,给人的这种印象会越强烈。所以如果是厚厚的眼镜片,通常让人感觉这个人一定学问渊博,是个博士。所以,在很多商务场合中,眼镜也通常作为身份的一个重要象征。戴上眼镜,也许你自己会觉得生活不是很方便,但是,很多人会觉得你勤奋、好学,尤其是在与对方初次见面时。这也就是为什么很多人即使不近视,也会配个平面镜戴上,以此增加自己的内涵。

但是,还有一个问题,就是如果佩戴的眼镜的镜片颜色过深或是过大,就不会留给人那么好的印象了。这是因为眼镜镜片的颜色过深或是过大会使一个人看上去比较古板,这类人通常给人一种“老学究”的印象,所以老年人佩戴的较多。

pdf下载网 http://www.i8788.com

眼镜的作用有很多，除了可以帮助人们看清物体、便利生活，彰显一个人的身份地位之外，还有一个非常重要的作用，即帮助人们在必要的时候自然而然地拖延时间。这在商务场合中，是十分常见的，无论是有意还是无意，这种方法屡试不爽。那么，应该如何做呢？最通常的做法就是故意把眼镜摘下来，将眼镜腿放在嘴边，动作不疾不徐，又似在思考什么，以此来理清思路，从而有效拖延作出决定的时间。除了这种动作外，许多戴眼镜的人还会采用另一种伎俩来拖延时间，那就是故意摘下眼镜，然后不慌不忙地在那里擦拭眼镜片，这种方法一般更加有效。

在交谈的过程中，许多人会利用眼镜作为重要的工具，来使谈话更好地进行。即在自己说话时把眼镜摘下来，等到倾听他人交谈时再把眼镜戴上。这样做又能有什么效果呢？很多人不太理解，其实这样做，通常能够协助其让谈话对象更加放松，从而更好地把握交谈的节奏，使谈话顺利进行下去。这是因为，在你不紧不慢的牵引下，听话者很快就能领悟到当你摘下眼镜时，也就是你想要表达的时候，而当你再把眼镜戴上的时候，也就是你的观点发表完了，该轮到他说话了。如此，又何愁交流不顺畅呢？

在夏日的时候，许多爱美人士都会选择墨镜来装饰自己，不仅有效地遮挡了太阳，还能让自己显得更加时尚。通常许多时尚人士还喜欢把墨镜戴在头上，这样看起来就会给人留下年轻、帅气、靓丽的印象，让人顿生好感。

但是，由于戴上墨镜后，人们很难了解墨镜遮挡下的眼睛，会让人产生疑惑、难以捉摸的印象。尤其在对话的过程中，特别是谈判的场合，如果给他人留下这种印象，则不利于事情的解决。

另外，现在很多人也比较苦恼于框架眼镜的不方便，而选择比较方便的隐形眼镜。对于近视的人群来说，隐形眼镜的发明不仅使人的鼻梁变得更加轻松，还能通过反射光线，让人的眼镜看起来更加明亮。如果戴眼镜的人过多，偶尔有一个不戴眼镜的还会给人新鲜、干练的感觉，使人看上去更加精神，这对于社会交往是很有益的。

从提包的风格看个性

许多人出门都习惯使用提包，它不仅可以用来把零散的东西装起来，具有很强的实用价值，还能修饰主人的形象，传达出主人不同于他人的个性信息。同时，由于提包的样式诸多，所展示的人的性格自然也有不同。换句话说，一个人选择什么样风格的手提包，那么就有着什么样的个性。

先来说说公文包吧。一般来说，公文包最能从侧面反映出一个人所从事的工作类型。他们或许是某个企事业单位的普通职员，也可能是政府公务人员，之所以选择公文包，只是由于工作上的需求。但从大的方面来说，偏爱公文包的人大多成熟稳重，办事比较小心翼翼，处世也比较谨慎。他们相对来说，以严厉者为多，但并不是不苟言笑，和人交谈时、在生活中有时候也会有说有笑，但总体上给人的感觉是比较严厉的。同时，他们往往讲究以身作则，严于律己。

此外，通过一个人所使用的公文包的尺寸，也可以窥知他对自己地位的认知。一般提着小巧公文包的人，只关心比较关键的重要的工作内容，因为主人时间很宝贵，地位也比较高，喜欢把控大局，而不是把时间浪费到小事情上。而那些提着庞大而膨胀的公文包的人，通常需要处

pdf下载网 http://www.i8788.com

理各种各样的工作，经常可能需要加班，有时候下班后还要在家中忙于工作，但也可能只是因为他们喜欢大包大揽。

同时，要切记的一点是，最好是学会养成用左手提公文包的习惯，以免当有人与你握手时，你还要换手，最后导致自己慌慌张张。另外，对于女性来说，虽然自己可能提包比较多，但也不要同时拿着公文包和手提袋，以免给人你做事没有逻辑，工作上不够专业的印象。

如果一个人的手提包样式多，款式新，包里放有花样繁多的饰物和其他小的用品，说明这类人喜爱浪漫，内心充满幻想，喜爱挑战和冒险，喜欢赶潮流，在任何情况下，都记得装扮自己，很注重自己的形象、气质。

如果一个人经常喜欢使用休闲包，那么他的性情较为随意，其喜欢的工作也是有一定的自由空间的工作。他们对生活要求不高，比较能看得开，不会给自己太多压力，懂得享受人生的乐趣，能合理地安排好自己的工作和生活，在轻松的工作环境中，还能把事情做好。

有一种人，其提包每天都很干净整洁，提包内通常都会随时备有清洁剂、药品、香水、指甲刀等物品。这说明这类人在性格上大多心地很好，比较理性化，但也有点死板，不太会变通。

也有年纪比较小的女孩子，对小巧精致的包包情有独钟，虽然这种包包并不能装什么东西，实用性不强，仅能对其主人起到点缀的作用，但如果她即便是过了少女的年纪依然很喜欢，说明她们对未来的生活充满了幻想和憧憬，十分向往以后的美好生活。

此外，如果一个人不断更换其挎包，并且一个包比一个包的质地要好，花样也不断翻新，说明这个人比较奢侈，平时花钱大手大脚，又不懂节制，是特别推崇物质上的享受的人。人际关系上，尤其容易从物质的角度去衡量和判断人，所以朋友很多，而知心朋友较少。在工作中，这种人喜欢表现自己，标新立异，多奇怪的想法，但容易弄巧成拙。

另外，如果一个人把包里的物品归类得整整齐齐，每一类物品都放在特定的位置，只要想要，就能很快找到，那么说明持这种提包的主人上进心比较强，办事有条理，为人正直且可靠，组织能力上有特殊的才能，无论是对工作还是家庭来说，责任感都很强，但通常缺乏趣味性和想象力。

腰带所揭露的男人的价值取向

随着现代社会的不断进步和发展，人们对时尚的追求也越来越高，即便是一个小的细节，也力求体现时尚的风格。拿腰带来说，现在在时装设计中，腰带的装饰功能也越来越重要了。因为不同的风格，体现了对不同的时尚的追求，令人眼花缭乱，因而在选择腰带方面，也颇费心思。那么，不同的腰带反映着人们什么样的价值取向和心态呢？

1. 复古简洁的皮带

复古简洁的皮带一直是时尚界的宠儿，永远不会过时，它就像目前的流行风一样，既复古又简洁，永远都是最为经典的搭配。这种皮带，通常也最能彰显出男人简洁、明朗的男儿本色。

2. 彰显豪迈的皮带

喜爱这类皮带的男士追求时尚，热情奔放而又充满魅力，拥有非比寻常的男子气概，因而粗线条的牛仔皮带、皮革编织腰带等也是他们的最爱。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 颜色丰富的皮带

男人的皮带虽然不会像女人的皮带那样在款式和颜色上变化那么大，但也会有比较微妙细小的不同。喜欢颜色丰富的皮带的男士内心追求浪漫，在选择的皮带的颜色上也会比其他人要稍微丰富一些，同时在一些细微处也会有些不太明显的点缀。

4. 形状独特的腰带

如果一个人喜欢形状独特的腰带，通常说明佩戴这种腰带的人对自己目前的状况不是很满意，而选择在质地、款式上多多少少比较奇特的腰带，对于他们的心情是一种无形的释放。

5. 不束腰带

对于许多女性来说，皮带是可有可无的，只能是一种点缀，但是对于男士而言，很少有不束腰带的。当然，如果是穿着休闲、运动装，则要另当别论。一般来说，不束腰带的人中，知识女性比较多，她们要么是追求自然，不喜欢被束缚，要么就是比较老实本分，不喜欢引起他人过多的注意。

通过手表解析男人的内心

一般而言，男人的首饰并不多，最能彰显男士的品位和身份的最关键的东西就是腕上的手表。一个人是什么样的性格，就会选择什么风格的手表。所以，我们可以通过一个人所喜欢佩戴的手表来了解其内心，从而将他的性格特征分析透彻。

1. 古典金表

喜欢戴古典金表的男士，头脑灵活，分析能力很强，因而也有很好的预见力。他们做事具有计划性，能以发展的眼光看问题，不会为了眼前的小便宜而放弃自己长远的事业。他们有能吃苦，有毅力，从来不会轻易向困难和压力屈服。

他们思想成熟，把任何事都看得很明白。同时，为人比较宽容、友善，对朋友又比较讲义气，是可以同甘苦、共患难的可信任的好朋友。由于古典金表本身比较昂贵，所以这类人一般比较富裕，通常比较有身份和地位。

2. 液晶显示手表

喜欢液晶显示型手表的人，在生活中属于比较节俭型的，他们很会过日子，懂得如何精打细算，很会理财。而且他们热衷于简单的事物，不太理解抽象复杂的概念。在为人处世方面，通常对人比较真诚，不会让人感觉随便。

3. 新型的电子表

目前，有一种新型的电子表，其新颖之处在于只要按一下显示时间的键，表盘上就会出现红色的数字时间。但是如果不按的话，表盘上就是一片漆黑。

喜欢戴这种新型电子表的人，一般喜欢自由自在、无拘无束，独立性比较强，只要是他们认定的事，就不希望受到他人的干扰。当然，他们也一定会尽力去完成。

但是这种人也很擅长掩饰自己的内心，一般如果不是特别亲近的人，是不可能了解他们的。因而在外人眼中，他们总给人比较神秘的感觉，而他们自己也很享受给人带来的这种神秘感，喜

pdf下载网 http://www.i8788.com

欢别人因对其不了解而进行的各种盲目猜测。

4. 闹钟型手表

喜欢戴闹钟型手表的人，虽然并不保守，但也不是很开明，习惯于按规则办事，他们在达到目标的过程中，对每一件事都有自己的规划。他们大多对自己的要求比较严格，总是把神经绷得紧紧的，一刻也不肯放松。这一类型的人有责任心，有时候会刻意培养和锻炼自己在这一方面的能力。除此以外，他们还有一定的组织和领导才能。

5. 上发条的表

喜欢戴上发条的表的人，属于自给自足类型的人。他们独立意识比较强，并不希望得到他人过多的关心和宠爱，很多事情都坚持一定要亲自动手。他们乐于做那些可以立竿见影的事，希望从事很快就可以见到成果的工作。

他们最看重的是自己在做的过程中，所获得的那种成就感，但在这个过程中，他们又不希望一切都是轻而易举就获得的，这样反而没有意义和价值。

6. 由设计师特别为自己设计的手表

喜欢戴由设计师特别为自己设计的手表的人，大都是非常在乎自己在他人心目中的形象和地位的人。甚至可以为了迎合他人而改变自己。为了证明和表现自己，他们时常会对一些小事进行大肆的渲染，把一些事情说得很夸张，以吸引他人的注意。

7. 样式奇特的表

这种人一般以年轻人居多，他们的手表款式新颖，有如同发卡一样卡在手表上的，有如手镯般在中间镶嵌上一块表盘的，有如戒指般戴在手指上的等，他们大多是为了搭配自己风格独特的服饰而佩戴手表的。这种人一般很在乎他们在别人心中的形象和地位，他们重视外表，爱慕虚荣，总是为了吸引别人的注意而大肆渲染自己。

8. 多时区手表

戴多时区手表的人，大都是有些不现实想法的人，做事常三心二意，这山望着那山高。他们有一定的聪明和智慧，但一切都仅仅是想象而已，一般不会付诸实践。在一些责任面前，常以逃避的方式来解决问题。

9. 不戴手表

不戴手表的人，大多有比较独立自主的个性，他们不会轻易地被他人支配，而只喜欢做自己想做并且也愿意去做的事情。他们的随机应变能力比较强，能够及时地想出应对的策略，而且非常乐于与人结识和交往。

挑选的雨具与人的心境

1. 油纸伞

当一个人在街上撑着这样一把20世纪的雨伞时，他的那种浪漫、追求新意的性格不就体现出来了吗？这种远古时期使用的雨具，在现今时代来使用，确实别有一番新意。它的颜色是土

pdf下载网 http://www.i8788.com

黄色，以竹枝作为骨架，伞布是那种浸过桐油的纸做的，散发出一股自然界才有的香味。它很不结实，只要手指用力一捅就会穿一个洞。当然，当一个人打着这种雨具在街上走时，如果别人不认为他是刚从乡下来的话，那就一定会得出一个结论——他不仅热爱传统，而且更喜欢艺术情调。当然这种人希望别人觉得他是个乡土味很重，并且忠于自己的感受，十分情绪化的人。高科技的东西对他没有吸引力，他更崇尚古朴、原始、自然的东西，具体地讲，他喜欢某种没有被污染、健康的东西。虽说这种人并不是朋友满天下的人，但他很容易被别人接纳，因为他是个风趣、艺术化的人，人们总是喜欢和这样的人交友。

2. 彩色太阳伞

这是种稍微比插在露天的那种大圆伞小一点的雨伞，色彩同样艳丽。那为什么有人会选择这种笨重的太阳伞呢？或许这种人是希望在下雨时，完全不被雨水沾湿衣服。从这点上看，他是个以自我为中心的人，因为他根本不会考虑拿这么一把大伞，会给路上的行人造成诸多不便。在人际关系上，这种人也是持类似态度，他希望人家无条件地接纳他，对他表现出应有的尊敬。但他选择别人时，就显得颇为挑剔。

这种人还是个做事情比较大意的人，这可能是小时候不注意养成的习惯，现在走入社会，也就给别人一种只注重外表、不注重内心修养的形象。这些行为只会使这种人在别人心目中的地位并不像他自己想象的那么高。

3. 自动伞

经常使用自动伞的人喜欢简便的东西，因为他追求的是舒适，所以那些不太重要的细节都可以忽略不计。当他雨天出门办事能携带这种简单方便的雨伞时，他对自己的这种嗜好感到满意。从这点上引申到这种人的穿着上，他对衣服颜色式样是否时髦并不看重，只要求舒适整洁不太过时就行了。这种人使用高技术东西，而这种东西吸引他的地方并不在于它们如何先进，而在于它们如何能够进一步地简化他的生活。或许他的配偶会嫌他过得不够浪漫，有点脱离生活，但他认为这是对他的误解，他认为自己相当会生活，而且也能跟时代的节奏合拍。

4. 非自动伞

有的人至今仍不信任自动伞，虽然它轻巧容易携带，但他还是觉得那种老式的非自动伞踏实、靠得住，而且认为它还有手杖、自卫武器的功能。这种人有某种强烈的自我保护意识，其实那种对其人生的威胁，完全可能是他凭空想象出来的。这种人在商场选购家电时，通常会选择那些款式陈旧功能简单的东西，他认为那些式样花哨、功能多的产品，出毛病的机会同样多。这种人也喜欢使用信用卡之类的东西，他觉得银行办理现金交易比自己保存现金要安全得多，这出于他对自己某种能力没有信心。在他选择伴侣时，他希望对方是个外表稳重、从不做出格的事的人，如果对方是个思想保守、信守传统的人，那他会更高兴。他不介意别人说他守旧、思想僵化。因为他觉得自己的心态本来就无可厚非，这只是一个人有选择自己生活的权利而已。

5. 雨衣

很多人在下雨时，穿那种笨重的大雨衣，它穿在身上既不舒服，也不方便。如果是夏天的话，穿在身上会觉得燥热不安。这些缺点对喜欢穿雨衣的人来说，根本不是问题，这种人选择这种雨衣，只是为了穿在身上时，能隐藏他的一些身体特征，给人一种神秘感，或使他显得特别引

pdf下载网 http://www.i8788.com

人注目。这种人与人交往时，希望自己能给别人一个难忘的形象，因此，当他和朋友聚会时，他喜欢讲一些看似很有深度、其实空无一物的话。这种人非常喜欢装面子。比如，他宁可当一个有名无实的老板，也不肯去做一个有实际收入的公司职员。

6. 不带伞

有的人害怕雨淋却又不愿带伞外出，这种人是一个随时存在矛盾心理的人。因为他担心带着雨伞外出，而结果是阳光普照大地，他是绝对不允许有这种愚蠢的人力上的浪费的。如果真的遇到下雨，这种人可以随便拣一份旧报纸或塑料纸来遮挡一下，这样多方便，用完了扔进垃圾箱就是了，不像雨伞或雨衣那样还要带回家。当然如果雨下得特别大，一份报纸是无论如何也挡不住雨淋的，那他只好躲进能避风遮雨的地方，或者干脆去买把伞，他可不想用自己的身体来开玩笑。在对待友情上，虽说他不至于如那份可拾起来亦可扔掉的旧报纸，但无论如何他都是个用情不深的人。

手套的选择反映内心的愿望

1. 棉质手套

喜欢这类手套的人，一定是个朴实无华的人，为人脚踏实地，如果能在街边大排档吃同样美味可口的食物，那么这种人是不会以数倍的价钱进酒楼或餐厅，去吃价格昂贵的同样食物的。在工作中，他们不会刻意表现自己，但也不容许上司或别的人忽视他们对公司的贡献。只要他们认为自己的劳动和公司赋予的酬劳是相当的，那么他们会一直在公司待下去。这种人对待家庭和配偶与他的个性是相一致的，他的一切言行举止从不违背原则，他同样非常关心家人和朋友。所以，他的家人和朋友都非常信任他，认为他勤奋刻苦，对待友情忠心不二，是能够同甘共苦的好伙伴。

2. 黑色手套

黑色的背景是沉静和神秘。在众多颜色的挑选中，如果一个人唯独选择黑色手套，这表明他是个稳健持重的人，不轻易表明自己的意见，他在考虑事情时总爱往消极的方面想。无论是在工作或人际关系方面，这种人稳重的作风都会受到别人的称赞。但他有可能意识不到，在这个崇尚自我炫耀的社会里，他的存在很容易被忽略。也就是说，这种人那亘古不变的个性，从好的方面讲，是稳重靠得住，说得难听点，是个顽固不化的套中人。这种人不是个寻欢作乐的人，歌舞升平之地根本不会有他的踪影。他不是个追赶时尚的人，只有在最沉闷的会议室里，才会见到他的影子。

3. 色彩鲜艳的手套

喜欢色调明快的人般来说都是年轻人，当然也要因人而异。喜欢这种颜色的人，他的性格特征也是相当突出的。总的来说这种人为人豁达大度，对任何事情都持乐观态度，很少优柔寡断，因为在他们遇到某种事情时，会从不同的角度去看待，从而解放自己，使自己不受拘泥。他们也不去钻牛角尖，把自己赶入死胡同。即使在遇到挫折时，他们也会从好的方面想，认为这个世界多姿多彩，值得欣赏的东西太多了，况且条条大路通罗马，又何必为了一点挫折

pdf下载网 http://www.i8788.com

而使自己愁眉不展呢？所有和这种人相识的人，都欣赏他乐观豁达的态度，也相信他是个乐于助人的人，在他们苦闷有心事的时候，都会来找他并希望他能为他们解闷开怀。当然也有人对这种人的行为不以为然，认为他对待人生太轻率了，把任何事情都想象得过于简单。因此，在工作中，他的上司并不轻易委他以重任，不过他不会为这种事情而斤斤计较，他的性格总是能使自己泰然处之。

4. 绘有图案花纹的手套

如果是成年人戴着绘有花纹的手套，那说明他还童心未泯，是个常常以游戏人间为乐事的人物，从某方面说他是老顽童也不过分。这种人对周围的人也是一副乐哈哈的样子，他不会对任何人构成威胁。如果这种人是从事艺术创作行业的人，他肯定会取得一定的成就，因为他的想象是奇特的，而他那张很稚气的脸上印满了新奇的世界，他是个有着丰富想象力的人。这种人懂得如何去关心人，但在很多时候他更需要别人的关心和帮助。这种人是心地善良、有同情心的人，但他的个性并不软弱，这种人最讨厌别人对他凶狠的模样，他总是能摆出一副吃软不吃硬的样子。

5. 白色手套

无论穿着是何种颜色，却喜欢戴白色手套的人显然是想标榜自己是个清高、纯洁的人。任何一种自我标榜都有欲盖弥彰的嫌疑，也就是说，这种人的所作所为并不像他所戴的手套一样洁白无瑕。与人相处时，在彼此的言谈之间，这种人的表现总是显得很开朗，好像自己是个心无藏物之人，实际上，这种人的话中，水分特重。这就意味着这种人喜欢夸大本身的成就，比如明明是租房或分期付款买房，却说成一口气买下的，月薪不过三四位数，却说成五六位数，银行存款没有上千元，甚至出现赤字，却经常告诉别人自己花大笔金钱出国旅游。

在工作和事业上，他们也采取急功近利的态度，他们是个想付出少收获多的人，甚至是少劳而获的人，专摘胜利果实。即使做了一点点事，也想马上得到回报，总是希望投之以李报之以桃。因此，这种人没有耐心以踏实的表现去等待上级的赏识，会马上转而走别的途径。在他们的一生中，注定要多次跳槽。在追求异性上也是同样的表现，刚开始时，他会怀着极大的热情，以密集型的方式进行大规模轰炸，每天不断地送鲜花、送礼品，邀请对方去咖啡厅、酒吧。在大献殷勤之后，一旦得手或者对方无动于衷，他就会立刻放慢手脚，不再去投放更大的精力了，因为他没有耐性和恒心去建立更有深度的关系。

6. 不戴手套

即使是最寒冷的天气，出门办事时也不喜欢戴手套的人，显然是个有意志力的人，能够经受常人不能承受的压力。这种人从不依附于人，坚持自己独立办事的本色，靠自己坚强的性格赢得别人的尊重，他一直坚持培养这种坚忍不拔的性格，相信“天将降大任于斯人，必先苦其心志，劳其筋骨”，所以他有意让自己向困难挑战，最终战胜困难，所以这种人处世也是不偏不倚。在爱情方面，由于这种人的性格所决定，他不是异性追逐的目标，因为别人觉得他太过冷漠，很难亲近。但这种人是事业型的人，一旦他取得成功，别人就会对他另眼相看，他也会同样获得不少异性的青睐。这种人是个衣着严谨不外露的人，尽管朋友不多，但都非常相信他，他也珍惜这份友情，只要朋友有难，他会毫不迟疑地伸出援助之手。

pdf下载网 http://www.i8788.com

使用的灯饰与人的性格

尽管灯光能够带来光明，驱走黑暗，但并不是每个人都欢迎光明、讨厌黑暗的。有些人在不见光的环境里悠然自得，运作舒畅，黑暗帮助他们不必面对真我；有些人对黑暗有着莫名的恐惧，他们觉得黑暗里藏着邪恶及危机，所以睡觉时也要亮着灯。不同的灯饰带来不同程度的照明，因此一个人钟爱的灯饰实际上反映出他对黑暗和光明的看法和真实的内心世界。

1. 日光灯

有人喜欢使用日光灯，可以照面积颇大的空间，售价不贵，用电也不算多。这种人与人沟通时，不会兜兜转转，而是采取单刀直入的方法，因此他很少被人误解。这种人的自我形象又如何呢？他自觉为人光明磊落，所作所为都可以公之于世，没有掩饰的必要，但是实际上，他和许多人一样，也有一两个不可告人的秘密。一般人乐于与这种人接近，因为他肯开放自己，同时也肯接纳别人。这种人讨厌黑暗及隐藏其中的恶势力，总之，这种人是光明磊落的。

2. 调光灯

室内光线任人调节，一切都在掌握之中。喜欢使用调光灯的人有强烈的控制意识，希望周围的人和事均由他支配调动。他不是个霸道的人，或者用“任性”来形容他更为贴切。接近他的人觉得他像个长不大的孩子，而他也不会刻意改变这个形象，他甚至希望因为他是“孩子”而人家会对他百般呵护忍让。在人际关系方面，这种人算不上是合群，也绝少主动约会别人。至于在施与受的比例上，他似乎受比施多，因此 FBI 认为这种人是个颇以自我为中心的人。这种人害怕黑暗中隐藏着的邪恶，但要他在光明中寻觅真我，面对自己，他暂时又做不到。

3. 扩射灯

喜欢使用可以任意调节角度，把光线集中在某一处或某一物件之上的人是个专心致志的人。这种人每一段时间只可以集中精力去做一件事，不容分心。同样的，与异性发展关系时，他绝对不能够一只脚踏两条船。在社交上，这种人大多扮演旁观者的角色，但如果众人的话题涉及他的专长时，他会发表他的意见，成为焦点人物。他不害怕黑暗也不会刻意追求光明，他最看重的是能够心安理得地做人。

4. 水晶吊灯

水晶吊灯是由一层一层透明的水晶块构成，轻风吹过时，水晶块的撞击发出清脆悦耳的声音，而灯光也会呈现不同层次的变化。喜欢使用水晶吊灯的人追求多姿多彩的人生，不甘心在任何一个阶段或处境逗留过长的时间。有时候，虽然他们遍体鳞伤却仍然勇往直前，原因只是他不想停下来。这种人喜欢营造罗曼蒂克的气氛，也希望别人觉得他是个懂得生活情趣的人。在人际关系方面，他容易被转弯抹角、扑朔迷离的沟通模式所迷惑，他所做的工作必须容许他运用幻想力及创作能力，一般程式化的文书工作无法留住他。这种人往往选择在黑暗及光明之间徘徊，因为两边都有独特的吸引力。

5. 绝少开灯

很少开灯的人，除非是失明人士，否则这种人的心态似乎有颇严重的偏差。这种人喜欢与

pdf下载网 http://www.i8788.com

黑暗为伍，这反映他的情绪经常低落、沮丧，而且他的自我形象很差。他觉得人生的旅途上布满绊脚石，同时到处都有看不见的黑暗角落，所以他认为最安全的应付方法是静坐黑暗中，什么也不做，这种人相信无论他采取哪种行动，都必定带来挫败、羞辱。实际上，黑暗有侵蚀的作用，你不用光明去驱逐它，最终便会跟它融为一体。

6. 同时开数盏灯

有的人喜欢同时开数盏灯，这种人的出发点是只要光明，不在乎节省能源。这种人平日的生活会有一定的规律，太多的变化会令他头痛，他做人的宗旨是必须生活得悠闲自在，是否有成就感反而是次要的。在工作方面，这种人的上司可能觉得他态度不积极，缺乏进取心。他很少将创意和想象力带入工作，只是机械化地做完分内的事。这种人并不是不想升官发财，但他不肯付出应有的代价。至于在人际关系方面，他也是抱着随遇而安的立场，不会主动结交朋友，而对他没有直接裨益的社交场合，他也不会参与。黑暗与光明都对这种人没有特殊的意义，他只要求生命中有足够的光线让他顺利度过，就满足了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章
解读生活习性中的身体语言

第一节　从习惯动作解读人的内心

从整体的身体语言看性格

1. 抹嘴捏鼻

习惯于抹嘴捏鼻的人，大都喜欢捉弄别人，却又不敢“敢做敢当”，爱好哗众取宠。这种人最终是被人支配的人，别人要他做什么，他就可能做什么，购物时常拿不定主意。

2. 耸肩摊手

习惯于这种动作的人，通常是摊开双手，耸耸肩膀，表示自己无所谓的样子。他们大都为人热情，而且诚恳，富有想象力；会创造生活，也会享受生活，他们追求的最大幸福是生活在和睦、舒畅的环境中。

3. 腿脚抖动

这类人总是喜欢用脚或脚尖使整个腿部抖动；最明显的表现是自私，很少考虑别人，凡事从利己的角度出发，对别人很吝啬，对自己却很知足。但是很善于思考，能经常提出一些意想不到的问题。

4. 摇头晃脑

日常生活中常见有人用摇头或点头以示自己对某事某物的看法，这种人特别自信，以至于唯我独尊。他们在社交场合很会表现自己，对事业一往无前的精神常受人赞叹。

5. 掰手指节

这种人习惯于把自己的手指掰得咯嗒咯嗒的响。他们通常精力旺盛，非常健谈，喜欢钻“牛角尖”。对事业、工作环境比较挑剔，如果是他喜欢干的事，他会不计任何代价而踏实努力地去干。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6. 摆弄饰物

有这种习惯的人多数是女性，而且一般都比较内向，不轻易使感情外露。他们的另一个特点是做事认真踏实，大凡有座谈会、晚会或舞会，人们都散了，但最后收拾打扫会场的总是他们。

7. 边说边笑

这种女性与你交谈时你会觉得非常轻松愉快。他们大都性格开朗，对生活要求从不苛刻，很注意“知足常乐”，富有人情味。感情专一，对友情、亲情特别珍惜。人缘较好，喜爱平静的生活。

头脸的习惯动作表露内心

中国古代有句俗语：“马需要骑着看看，人需要接近看看。”经过对人体习惯动作的仔细观察，就可以更深地了解对方的性格。打个比方，经常昂首挺胸的人内心肯定充满了信心，心理健康，喜欢积极主动；而相反，喜欢含胸的人肯定不那么有信心，或者比较内向，被动而消极。

头脸就像一个人的门面，是给人的第一印象，所以头部和脸部的习惯动作是最直观、最显眼的，也最能表露一个人内心的秘密。

1. 习惯摇头或点头的人

这类人想要通过自己对某一事物的肯定或否定，来在社交场合表现自己的影响力，但这一做法很容易引起他人的不满。他们一般自我观念强烈，比较自我，工作主动，只要看准了一件事就尽全力去做，直到达到目的为止。

2. 习惯低头的人

这类人一般不太爱说话，虽然偶尔显得不够激情，但是很会关照别人，显得细心而体贴。

3. 习惯触摸后颈的人

如果不是后颈比较累，以此来解除疲劳，那么当他有此动作时要注意，表明这个人现在的情绪不太稳定，比较愤恨、恼怒或者懊恼。

4. 习惯侧偏头部的人

这类人一般好奇心很强，但有时候会比较固执。同时，他们往往忍耐力不够，容易放弃。

5. 习惯触摸头发的人

个性独特，性格上爱憎分明，尤其爱打抱不平。时常做一些有风险的事情，喜欢调侃，偶尔还会挤眉弄眼，让人捉摸不透。这些人中有的涵养不够，缺少沉淀，但他们在处理人际关系上乃高手。

6. 习惯挤眉弄眼的人

这类人以年轻、不成熟者为多。他们很擅长运用面部和表情以及肢体动作来传情达意。一些肢体语言学家认为，这类人通常比较肤浅或自身内在的修养还不够，在恋爱和婚姻上，也不太成熟，容易见异思迁、喜新厌旧。虽然他由于传统道德思想的压力，不一定会和妻子离婚，甚至还可能在表面上对结发妻子比较关心，但那不过只是他碍于面子所做的表面文章而已。这种人

pdf下载网 http://www.i8788.com

特别会处理人际关系，尽管他们十有八九都略显高傲，但因为他们的处世大方为其掩盖了很多不是。在事业上，这类人很善于抓住适当的机会，懂得逢迎，会拍马屁，因而深得领导的喜爱。从这方面来说，这种人可以称得上“拍马屁”的“祖师爷”，因为他们的“马屁”一排一个准，从没有“拍在马腿”上的时候。

7. 习惯上扬头部的人

这类人一般比较清高、傲慢而自我。这可能是因为他们的家庭以及各方面条件都还比较好。

8. 与他人交谈时习惯吐烟圈的人

这类人会在谈话过程中专注地看着对方，有很强的支配欲，不喜欢受他人的束缚，对待朋友慷慨、大方，是一群人中的老大哥，适合做领导。

由嘴部的习惯动作探知心态

尽管每一个人嘴部的形状各不相同，但综合起来，每一个人的嘴巴都有四种基本的动作，即：向上向下，向前向后，张开闭合，抿紧放松。每一个人都通过这四种基本的动作，来做出多种嘴角弧度，这些不同的嘴角弧度自然也形成了多种多样的丰富的嘴部动作。通过这些嘴部动作，我们可以探知一个人的心态和个性。

下面，我们从一般的嘴角弧度来判断一个人的心态和个性：

1. 习惯于上下嘴唇一起往前噘的人

如果一个人对你做出这个嘴部动作，表明此人对你已经不再信任，开始对你有所怀疑，其身体或思想可能正处于对你的某种防御状态。

2. 习惯把嘴抿成“一”字形的人

这种人一般个性坚强，比较现实，脚踏实地，是个典型的实干家，只要是交给他的任务，一般都能又快又好地完成，又不喜欢浮夸，因而颇受领导的赏识，通常能很快得到提拔和升迁。

3. 习惯把嘴唇的两端稍稍向后的人

如果是在谈话过程中，说明他正在全神贯注地倾听对方的谈话，这种人很容易听信他人的观点，改变自己的立场，并且做事上可能有虎头蛇尾的风险。

4. 习惯于在说话时以手掩口的人

以女性为多，她们性格较内向，比较害羞、保守，容易多愁善感，不敢过多暴露自己。若是不认识对方，则说明在做某种自我掩饰或者是对对方比较戒备。

5. 习惯把嘴角稍稍向上的人

这类人聪明伶俐，头脑灵活，转弯很快，性格很开朗，心胸也比较宽广，对待朋友很随和，容易和朋友打成一片，人缘很好。

6. 习惯于将嘴角向下撇的人

这类人大多顽固不化，虽然并不轻易发表自己的观点，但是不代表他们就没有自己的观点，

pdf下载网 http://www.i8788.com

同时一般来说,很难说服他。

7. 习惯于把下嘴唇往前撇的人

如果一个人在谈话的过程中,对你撇下嘴唇说明他对你的话有所怀疑,并不相信你所说的是真实的,或者并不认同你的观点,自己心中另有想法。同时,他的心里正在寻找可以驳倒你的论据来证明自己的观点和理论,直到你承认自己说的不对为止。

8. 习惯于紧闭双唇的人

在交谈时,如果这个人做出这样一个动作说明他正在耐心地听你讲话,可能还边听边在心里认真地分析,然后跟自己做个对比,判断是否接受对方的观点。

9. 习惯把嘴巴缩起的人

这类人工作起来认真而细心,是领导的好助理,但不太会把握全局,且疑心比较重,不太会放手让下属做事,因而不太适合做领导。因为对下属的这种不信任,往往容易引起下属的不满,有后院起火的风险。

除了从嘴角弧度来判断一个人的心态和个性以外,还有其他的一些嘴部动作可以判断一个人的心态和和个性。比如:经常舔嘴唇的人,或许正压抑着内心因欣喜或害怕所造成的波动,因此他们常感觉口渴,想要喝水或舔嘴唇;说话前爱清嗓门的人,一般并不是嗓子发痒,而是对自己的话根本就没有把握,一般这种人具有杞人忧天的倾向。另外,若是男性出现咬住烟头,用唾液加以润湿的动作,说明他心理不太成熟。

从说话的习惯动作看人的性格

突出下巴讲话的人不是看不起对方,就是讲自己得意的事,常常自鸣得意,得意忘形。

摸着下巴讲话的人过于自信,且有傲慢之气,有轻蔑他人之意、阴险恶毒的性格。

经常中断他人讲话的人易怒、反应快,与人讲话常常插嘴,也会因武断而造成判断错误。不能体贴对方,是轻率、自私的人。

噘着嘴讲话的人愤世嫉俗,不平不满,爱唠叨,性格愚痴。不能替他人着想,自私,缺乏反省之心。

讲话口气像发怒的人心地狭小,性格内向,以有些别扭情绪的怪人为多。自卑感强,没有社交性,没有悠然的心境,笨拙不中用,但本性正直。

讲话嗲声嗲气的人有双重人格,善于编谎。

讲话硬邦邦的人精神不安定,个性强,属于独裁权威的性格。如果不依照他的话做,就会被高声厉斥。

讲话低沉的人生活疲惫,体力衰弱。对工作无法决断,生命力弱。

讲话不看对方的人若不是害羞不敢看人,要不然就是不讲真话,所以不敢正视对方。

以大手势讲话的人表现力丰富,像演艺人员一般,有乐天大方的性格,但自信过剩,喜欢出风头。

pdf下载网 http://www.i8788.com

手部的习惯动作泄露的信息

手可以充分表达感情，人类的手指十分灵敏，我们也习惯于在说话的同时比比划划，或者完全用手势来表达感情，偶尔一个温柔的爱抚胜过千言万语。我们说：十指连心。现代科学研究也充分证明，手部是人体中触觉最为敏感、肢体动作最多的地方，它甚至可以感觉到振幅只有0.00002毫米的振动。在原始社会，口头语言出现以前，人类只能运用肢体语言来进行交流，而手部在其中占有重要地位。有了口头语言之后，最初的肢体语言都逐渐被淘汰，除了手势。通过观察一个人说话时手部的习惯动作，往往能了解到他泄露出的各种信息。

在交谈中，有的人若是不停地用手触碰鼻尖，说明他正在思考，难以做决定，内心正处于犹豫不决的状态。如果在这个过程中，不时地用手搔头就说明他这时对谈话的内容已经不感兴趣，心不在焉，内心又烦躁不安；用手捂嘴说明他另有想法，而在极力掩饰自己不愿说出来。

站立时，如果一个人时不时把手从裤兜里取出来又插进去，说明这种人处事谨慎，为人拘谨，凡事都要思考再三才会采取行动。这种人在工作中比较死板，不太讲究技巧，往往采用传统的老办法解决问题，创新能力比较差，缺乏冒险精神。遇到挫折时，容易气馁，怨天尤人。

站立时，双手习惯于背在后面的人，大多脾气暴躁，性子比较急，是个行动派。虽然如此，在与朋友交往时，往往能和朋友的关系处得很好。这可能是因为他们比较随和，很少拒绝他人。

一个人在将十指交叉时，说明他正处于一种典型的、本能的防卫状态，同时说明他可能正在以此姿势表达对对方的抗议和愤怒，已经不愿倾听，以免触碰到自己内心不愿接受的伤心角落。

双肘支撑双手交叉时，则体现出这个人充满信心，内心很乐观。

喜欢在交谈中将十指相对做成尖塔形状的人，说明他对你这个人并不感兴趣，甚至有些不耐烦，但是还是在忍耐着倾听你所说的话。这个时候，如果这个人还伴有用手触摸耳朵的动作，表明他对你所的言论和观点缺乏基本的认同。

还有的人，只要与人谈话时，一开口就一定伴有一个手部动作，比如挥动双手、拍打掌心等，这种人通常很有领导气质，做事雷厉风行，说一不二，充满自信，性格硬朗，很有男子气概。

敲门所展示的身份信息

敲门，是生活和交际中经常出现的动作细节。一般来说，我们到朋友家做客或者进入公司、客户的办公室的时候，都需要用这一动作。这也成了生活中应用得非常普遍的一个动作，通过这一动作细节，我们可以推断出很多有价值的信息。

1. 敲门声热烈而激昂

当听到热烈激昂的敲门声，会给人余音不绝的感觉，我们可以从这个声音中听出会有好事发生，因为这是一个欣喜的人传达好消息的声音。

2. 敲门声轻柔而富有节奏

当听到轻柔沉静，却富有节奏的敲门声，会给人踏实的感觉，既不让人觉得紧张也不会被忽

pdf下载网 http://www.i8788.com

视，这样的人一般都是很文静的人，他们的来访也许只是一般的公事。

3. 敲门声轻软无力

当听到轻软无力、细若蚊声的敲门声，开始都不一定能够引起我们的注意，这表明敲门的人是一个缺乏自信、怯懦的人，他也许是刚刚入行的推销员，也许是一个想提出请求却还没想好怎样开口的人。

4. 敲门声干涩而无劲

当听到干涩无劲的敲门声，会让我们觉得有一潭死水在那里，这让我们的心情也有些压抑，因为门外是一个非常苦闷的人，也许他是来找我们诉苦的。

5. 敲门声短促而响亮

当听到短促凌乱、响若雷鸣的敲门声，常给我们形成紧张的感觉，这也表明敲门者是一个急躁的人，他的来访不一定非常重要，但是他的表现却是非常着急。

6. 敲门声清脆急响

当听到清脆急响的敲门声，就像卵石相击那样，我们会明显地感觉到这个人的气势，这时门外也许正站着一位非常好胜的人。

7. 敲门声沉重而迟缓

当听到一个沉重迟缓的敲门声，会让我们感觉像干裂的木柴，或者干涸的河床，这样的人多半都是很忧郁的，所以他们会在一些细节的动作中，将他们的忧郁无形地传递给他人。

8. 敲门声稳健响亮

当听到一个稳健响亮，犹如在泰山压顶的敲门声，我们可以推断出敲门者是一个办事沉稳的人，也是一个非常讲究礼貌的人，他的敲门声往往也表示出他一定是有非常重要的事情要说明。

从写字的笔迹读懂性格

近年来，在欧美许多国家中，“笔迹学”已成为心理学的一门重要的分支学科，不少名牌大学已把它定为选修课。许多学者在继承中国古代“笔相学”及西欧现代笔迹学理论中合理成分的基础上，又从多种角度对笔迹和书写活动加以探索和研究，又提出笔迹的心理分析的观点。

FBI著名的心理疗法专家威廉·希契科克经过长达二十年对笔迹学的研究认为，笔迹是一个人的性格、智力水平和思维逻辑的具体反映，并得出以下一些具体的结论：

笔画轻重均匀适中，说明写字的人比较沉稳，自控能力很强，凡是决定要做的工作定能竭尽全力去完成；相反，那些笔画不均匀的书写者多半性子比较着急，脾气暴躁、喜爱竞争，但又喜欢在背后做小动作，耍小聪明。笔画过重的人比较多疑，笔画过轻的人往往比较自卑。

如果一个人的字迹棱角分明，说明写字的人爱憎分明，立场坚定，观点鲜明，不容易被说服，但这种人很可能会比较固执，如果有人和他观点不同，即使争执得面红耳赤也不会改变自己的立场。相反，字迹圆滑者大多人际关系很好，对朋友很随和、办事老练，适合做人事管理工作和协调工作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

与威廉·希契科克不同的是，FBI 的另一位笔迹学专家爱维认为：手写其实也就是我们的大脑在写，一个人从笔尖所流露出的实际上是人的潜意识。虽然人的手臂的书写动作纷繁复杂、多种多样，但由此而写出的字体就是人的内在心理世界的外部行为表现。有道是“字如其人”，我们通过观察一个人的笔迹，亦可以了解一个人内在的潜意识和性格、心理特征。

字体饱满、笔画搭配匀称，写字速度又较快者通常比较忠诚，无论是对于一个公司来说还是对于自己的伴侣来说，都是如此。而字体方正、结构严谨以及点画有力者一般记忆力很好、责任心较强、办事细致；字体长短、大小均搭配很好、错落有致者，通常适应能力很强，善于变通，适合做打通人脉、协调人际关系一类的工作。

很会模仿他人笔迹者，通常不太会创新，适合做重复性较强的工作，但又能独当一面；如果这个时候，他的字迹写得较正常的要小，运笔轻重适度，则说明这个人内心比较拘谨，暗藏心机，喜怒不形于色，遇事能沉着应对。

笔迹求异变形者，通常是富于冒险精神的人，敢于打破常规，另辟蹊径。还有的人在书写时，不能书写整齐，越写越往上或者越写越往下。一般来说，往上者说明这个人比较积极乐观，而往下者则说明这个人比较悲观。

除了以上这些以外，还要重点来说一说字体的大小和形状，看看它们分别透露了什么样的性格信息。

(1)字体大小适中：如果一个人写的字，字体大小适中且端正工整，说明书写人对人和善，温柔审慎，行动从容不迫，不慌不忙。

(2)字体小：习惯于写小字的人一般喜欢内省，不喜欢被他人注意。他们有良好的观察力和专注力，办事认真谨慎。若是字体小，并且越写越往上，表明书写者喜欢做一些细致的工作，注重家庭，以家庭为核心，能自我牺牲、自我奉献；若是字越写越往下，表明书写者性格软弱，比较自卑，气量比较小，容易多疑。

(3)字体大：习惯于写大字的人通常好表现，做事比较迅速但有些鲁莽，以自我动机为行动导向，做事有目的、有计划，不注重细节，也是自我为中心。

(4)字体垂直：写字字体垂直的人注重实践，独立自主，头脑理智、清晰，根据自己的分析判断来做决定，一旦做出决定后，就不容易改变。自我控制力强，行事谨慎、有节制，认真，忠于职守，责任感、原则性强，情感反应不强烈。

(5)字体倾斜：单字习惯向左倾斜，说明书写人分析力、判断力强，理智能支配感情，不会感情用事；每个单字都习惯向右倾斜，说明书写人比较热情开朗，乐于助人，待人接物均能以诚相待；字行习惯向上倾斜，说明书写人是个欢快乐观、力求上进，并总是精神焕发、希望成功的人，这种人往往雄心勃勃，有远大的抱负，并且能以较大的热情和充沛的精力付诸实践。字行习惯向下倾斜或不规律，则说明书写人喜怒无常、情绪不稳定，遇到挫折容易悲观失望。

(6)字体扁：写字较扁的人一般有自己的主见，不容易受外界客观环境的影响，充分相信自己，做事条理分明，有目标，有计划，但有时也会固执己见，走向极端，显得刻板有余而灵活不足。若是扁字右倾，说明书写者有思想、有抱负，待人热情，热爱生活，乐于助人，容易与人相处。若是扁字左倾，说明书写者性格逆反，上进心很强，能吃苦耐劳，做事持之以恒，坚韧不拔，但对现实社会常感愤懑不平，因而内心充满痛苦。

(7)字体方正：字形方正、一笔一画、笔压有力的人一般精力比较充沛，为人有主见，个性刚

pdf下载网 http://www.i8788.com

强，做事果断，有毅力，有开拓能力，但主观性强，固执。

(8)字体圆形：习惯于书写圆形字的人，一般性情比较温和，心地善良，善解人意，通情达理，重感情，性格坚韧，社会现实适应性强。为人处世采取中庸之道，不偏执一端，不喜欢与人产生正面冲突，自我克制能力强。行事审慎，考虑周全，但过于克制自己本能的需求，行动不够果敢，做重大决定时常常犹豫不决。

(9)字体为长方形：习惯于书写这种字体的人一般有信心，乐观向上，富于行动性，处世爱憎分明、态度明朗。具有反传统、反习俗和勇于开拓的精神。若是长方形的字体向左倾斜，反映书写者好内省，情绪比较压抑，关注自己，自我比较封闭，对周围环境反应冷漠。若是长方形的字体向右倾斜，反映书写者性情豪爽、心胸宽广，喜欢竞争。性格张扬外露，容易得罪人。

FBI 称，经过对人们的笔迹进行分析，可以帮助你尽快了解对方的性格特点，增进双方的了解，除了能在关键时候识破对方的真心外，还能使双方相处融洽。

从乱涂乱画看人的性格特征

我们每个人都有这样的经历：在漫不经心或者闲得无聊时，在发呆、开会、听课时，都喜欢在纸上随手乱涂乱画。这种看似无意的行为，是如何透露个人信息的呢？FBI 人类行为学研究专家经过多年研究证实，这种无意识的涂画，恰恰能真实地表露出涂画者的某些个性和心理。

(1)喜欢涂画圆形者，胸怀韬略，凡事有一定的规划和设计，喜欢按照事先的准备行事，但不到时机不轻易外露。这类人知道如何为自己的将来制订计划。

(2)喜欢画波形的人，大多灵活性强，反应快，个性随和，而且富于弹性，能适应不同的环境，善于自我安慰。

(3)喜欢涂画三角形的人，理解能力和逻辑思维能力多比较强。在绝大多数时候能够保持头脑清醒，思路清晰，他们喜欢经过逻辑推理来寻找结论。

(4)喜欢画连续性环形图案的人，多能够将心比心，站在别人的立场上为别人着想，通情达理、有安全感，同时他们对现状感到满足。

(5)喜欢画不规则图形的人，悠然自得，安静恬然，能对生活作出合理安排。

(6)喜欢涂画锯齿图形的人，为人比较敏感，思想深刻，有分析能力和批判能力。

(7)喜欢在一个方格内胡乱涂画不规则线条的人，说明他心理压力很大，但仍然比较积极，不会一次而产生悲观厌世的想法，对人生还抱有很大的希望，并努力朝着理想的方向努力。

(8)喜欢画平面几何图形的人，喜欢思考，逻辑性很强，他们对于自己的信念和想法往往比较执着，很难听进别人的意见。同时，也很难容忍想要改变自己的人。因而在为人处世方面，多少显得有一些保守。

(9)喜欢画立体几何图形的人，比较实际，情绪有时候会有起伏，但在大多数时候能够做到收发自如。面对不同的情况时，他们能够及时调整自己。同时，这样的人往往有很好的经济头脑，是做生意的好料子。

(10)喜欢画云朵一样弯曲造型的人，接受新鲜事物的能力很强，而且也具有很好的适应能力。在遭遇困难的时候，他们多能够不慌不忙，保持相对的冷静，积极寻找解决的办法。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(11)喜欢画植被以及田园生活的人,对形状和颜色的鉴赏力通常比其他人都要强,他们在文学、艺术等方面大多都具有相当的才华和成就。性情温和,与世无争。

(12)喜欢随手在纸上写自己的名字,并用各种不同的字体书写的人,通常比较自我,且有很强的自我表现欲,但同时又经常感到迷茫和无助,不知道自己怎么做才好。他们不断地重复写自己的名字,其实是对自己内在的一种肯定。

(13)喜欢画代表情绪面孔的人,通过其画的不同面孔,也在表达着不同的内心情绪。比如:喜欢画笑脸的多是容易知足者;喜欢画苦瓜脸的,多代表他们的内心是很痛苦的。

(14)喜欢写句子的人,一般文化水平较高,喜爱读书,但常生活在幻想中,想法和做法有点不切合实际。

(15)喜欢画眼睛的人,容易怀旧,不太容易接受新事物,且其性格中比较容易多疑。

从等人的习惯动作看性格

等人,是每个人都有过的经历,尤其是在忙碌的都市生活的人,更是免不了是为朋友聚会等人。等人的滋味有多种,着急、不乐意、担忧、疑惑、气愤、无奈、安然自得……那么,你是如何等人的呢?

1. 双臂交叉于胸前,很不耐烦

持这种等人姿势的人是一个坚持己见又很重视策略的人,往往既能达到自己的目的,又可以让对方心服口服,保持良好的人际关系能让他在各方面都更加出色。感情生活里,这种人是刚柔相济的智能型人物,能从容地把握自己的爱情,其另一半很有可能就是那种喜欢被牵着鼻子走的人,这种女性有的时候就是野蛮女友,而有的时候又是温顺得不得了的小猫,时常喜欢用一些小小的手段来征服男友,而她们的男友又总是被驯得服服帖帖的。但在工作上就注意不要像在感情上一样任性,要学会放下架子和同事好好相处,只有这样才能让你的人气更旺。

2. 不断地搓着双手来回走动

这样等人的人通常性子比较着急,最不喜欢拖拖拉拉的做事方法,虽然他们拥有充沛的精力,高昂的斗志,可却经常因为草率、急躁而做错事情,成为不能令家长和朋友放心的对象。对待朋友上,真心诚意却又粗枝大叶,往往因为一时的心直口快而伤害了朋友而不自知,所以,这种人没有什么死党,别人只能同他处于泛泛之交的地步。感情上,对待对方坦白诚恳,很是令人感动,对恋人的要求也非常执着、真诚。

3. 目光投向远处,手插入口袋中

这种人最大的优点是耐心好,对家人和朋友是又温柔又体贴;而最大的缺点就是有的时候太宽容了,原则性不强,对自己的观点不够坚持,因此,有的时候就会显得有点软弱。在感情上,如果是女性的话,温顺而听话,很能招长辈的怜爱。但也是因为这样的个性,身边的朋友或同学就以为她们很好欺负,从而让其莫名其妙地吃不少的亏。要知道,一味的忍让并不是维持友谊和爱情的良方,偶尔泼辣一点,把自己的不满表现出来,对方才会又爱又不敢太放肆。

4. 立在原地不动,不停地看表

这种人通常严于律己、耐性不错,对待工作的态度通常是极其认真负责的,帮朋友分析事情

pdf下载网 http://www.i8788.com

也是尽心尽力的，正因为这样，所以他们通常有不错的人际关系，事业上往往也能取得成功。在感情生活中，这种人会要求另一半是个落落大方、极有分寸的人。他们认为自己的另一半必须信守承诺、表里如一，通常要求较高。

从打电话的习惯动作看性格

每个人打电话时，都会做出不同的姿势和动作，这些姿势和动作又能告诉我们什么呢？

1. 讲电话时，手总是无处可放

这种人通常内心正感觉比较拘束、不自然，不能大方、坦然地面对状况。另外，如果有的人讲电话时，还用手指敲着桌子，说明他的内心也比较紧张，不同的是这种人随时可能会大发雷霆。

2. 在打电话的同时做其他事情

这类人如果不是工作比较繁忙，那么就是在做事中容易三心二意的人，不太容易集中注意力，非常容易随着其他事物的改变而转移自己的注意力，若这种人不能改变自己的不良做法，将来很可能会成不了大事。

3. 手边备好纸笔，随时记录

这类人工作中，对自己要求严格；做事虽然很严谨，但不太讲究技巧，创新能力不足，缺乏想象力。在生活中，他们比较体贴、周到，会照顾人，即使是很细小的事情，也能考虑周全。如果一个人在讲电话的过程中，才突然想起来要备好纸笔来做记录，说明他们脑筋灵活，转弯很快，很会随机应变，但有时会因这种欠缺周全的想法而显得自己做事比较鲁莽草率。

4. 讲电话时，拿着纸笔乱画

在讲电话时，如果手拿着纸笔，但没有用来做记录，而是自己在漫不经心地随手乱画，说明这类人在听电话心不在焉，处于非常无聊的状态。他们多半是对对方的讲话失去耐心，不感兴趣。同时，如果一个人对某种状况感到紧张时，他们也会做出这种动作，以此来掩饰自己内心的紧张情绪，内心却可能正在思谋对策。

5. 打电话时喜欢附带着代表感情的动作

尽管这种动作通常是情不自禁、自己并不自知的，但却说明他们一般比较感性，情绪容易波动；待人比较真诚，品性耿直。

从酒后的行为表现看性格

酒是人们情感交流的纽带，推杯换盏，觥筹交错间距离更近，情谊更浓。饮酒还有一个作用，通过观察人们酒后的表现，还能了解他们的性格特点。

1. 酒后狂躁型

有的人喝完酒后怒火中烧，看谁都生气，摔盘子摔碗，动刀动枪，狂躁不安。这种类型的人

pdf下载网 http://www.i8788.com

性格内向，平时少言寡语，生活很不如意，自尊心很强。

2. 酒后交际型

有的人酒后侃侃而谈，说话思维敏捷，既能通达上级，也能体恤下属，能在酒桌上把自己想说的话都说出来，把想办的事都办成。这种类型的人，性格比较内向，只在特定的时间和场合才喜欢展现锋芒。

3. 酒后骚扰型

有的人酒后喜欢和人开玩笑，无论大人孩子都不放过，甚至能把大人弄生气了，把孩子弄哭了。这种类型的人性格开朗，热爱生活，是典型的现实主义者，面对不平坦的人生之路，依然一心向上。

4. 酒后倾诉型

有的人喜欢喝完酒之后就找一个自己信赖的人倾诉。如果他比你年龄大，能从你一岁说到现在；如果他比你小，能从记事时一直说到现在。这种类型的人，平时比较内向，有思想，有见解，只有在酒精的作用下才能表达自己。

5. 酒后郁闷型

这种类型的人喝完酒后郁郁寡欢，看见什么事情都伤心，想起什么都流泪，越想越委屈，越想越难过，潸然泪下。这种类型的人是心思细腻的，善于察言观色，很会关心他人。这样的人经历相对坎坷，总感觉壮志未酬。

6. 酒后酣睡型

这种人喝完酒就会睡觉，没有多余的语言和行为。他们大多性格随和，比较宽宏大度，不会因小事与人斤斤计较，容易与人相处。

7. 酒后愉悦型

有的人喝完酒就很高兴，从心底迸发出一种快乐，可以笑个不停，可以唱个不停，可以舞个不停。这种类型的人，性格开朗，既有忠肝义胆，又有侠骨柔情，喜欢与人沟通，热爱生活，对未来充满信心。

从抽烟的习惯动作看品格

抽烟的时候，也是一个人的内心在无意识中向外张开之时。这个时候，如果你观察力足够敏锐，通过不同的抽烟方式，就可以发现对方最真实的内心。FBI 著名心理学家 J·福斯特经过多年研究，将一个人抽烟的方式分成了五个部分。

1. 拿烟的方式

(1)用拇指、食指和中指拿着

喜欢这样持烟的人一般比较理智，感情不太丰富。但是思想成熟，脑瓜灵活，做事干脆利落。不过，这类人可能会因为过于骄傲而不被人喜欢。

(2)将烟夹在食指和中指的指缝

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢这样持烟的人比较独立，想好了就会立刻去做，属于注重行动多于言语的人，但他们不太善于协调工作，和朋友的关系中要注意避免引起他人的误解。

(3)将烟夹在食指和中指的指尖

这样持烟的人比较多，通常喜欢这样持烟的人都很随和，喜欢安静，做事脚踏实地，同时又爱表达自己。但是，这样的人容易被他人的观点所打动，缺乏自我决断力和魄力。

2. 吸烟的方式

(1)抽烟抽到过滤嘴

这种人极少暴露自己的内心，疑心较重，性格上属于慎独的人格类型，他们也享受这种孤独感。在金钱观上，无论真实与否，常给人吝啬之感。

(2)抽烟时用拇指顶住下巴

这类人比较刚强，有股不服输的阳刚气。喜欢竞争性的、具有挑战性的工作，因而面对困难时，丝毫不会打击他们的积极性和信心。

(3)啃咬烟嘴

这种人有点自虐倾向，一般的时候看不出来，尤其表现在当问题出现后，这类人有意无意中，就会把问题的责任归结在自己身上。他们处理问题的能力比较强，但是容易冒进，不够踏实，因而会在一定程度上阻碍自身的发展。

(4)叼着烟工作

这类人自信而又容易自满，通常工作能力比较强，对自己和生活的现状比较满足，对未来的生活充满了希望。同时，叼着烟工作给人一种自己公务繁忙的感觉，而自己又能沉着应对，所以通常这类人是积极、主动的。但是，他们也同样需要得到他人的认可，否则积极性就会下降。

(5)略扬起头以嘴角抽烟

这类人对自己的能力充满自信，有成为某个领域的专家的潜质。但是，这类人在处世时又容易显得过于骄傲自满而不为同事所喜欢，人际关系上会因此受影响。但是在事业上，即使遭遇挫折，也具有永不言弃的冲劲，这一点对其将来的发展很有裨益。

3. 喷烟的方式

(1)喜欢吐烟圈

这类人有很强的占有欲，凡事不喜欢被他人以及规则等约束。他们为人慷慨仗义，喜爱结交朋友，不会斤斤计较，因而很得人心，周围聚集了很多朋友，有很强的号召力。另外，还可经过他吐烟圈的方向来判断这个人对某一事物是持什么样的态度。如果烟圈是朝上吐的，说明他内心满是自信，态度主动而积极；相反，若是向下吐的，则说明对这一事物已经失去了信心，认为成功率极低。

(2)喜欢把烟喷向对方

这类人自视甚高，喜欢挑战，攻击性较强，脾气比较倔，听不进别人的劝解，容易走向极端。

(3)喜欢从鼻孔或嘴角两端吐烟

这类人情绪波动起伏很大，意志力也不够坚定，对工作时而热情，时而又没了兴致。喜欢竞争，但这是以得到名次为前提的，但常常无法遂己意，因而烦恼不断。

(4)喜欢向下吐烟，以免弄到他人身上

这类人性情温和，对朋友和爱人都比较体贴，会照顾人，关注他人的感受，不会轻易得罪人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4. 弹烟灰的方式

(1)吸上两三口弹一下烟灰

这类人的弹烟方式比较常见,他们大多心态平和,性情较为温顺,对朋友也比较友好,不易动怒。

(2)不停地弹烟灰

如果一个人在抽烟时,反复地把烟灰弹到烟灰缸里,即便烟灰很短,根本没有必要去弹,也会不自禁地去弹一下,那么可以说明这种人有点强迫观念,做事认真而细致,但要注意发展为强迫症的可能。在平时要注意放松心情,给自己减轻压力。

(3)积了很久才弹烟灰

在抽烟时,烟灰积了很久直到烟灰自行掉了下来才意识到,通常说明这类人精神紧张,耽于思考,要么就是有事导致内心比较烦闷而愁苦,心不在焉,抽烟只是用来缓解紧张的神经而已。

5. 熄烟的方式

(1)把烟头垂直按在烟灰缸里弄灭

这类人公私分明,能把家庭和事业的关系以及恋爱和结婚分得很清,不会逾越界限,更不会让感情控制自己的理智,适合从事法律方面的工作。

(2)轻轻敲打熄灭

这种人做事严谨有序,对人态度比较友善,关注对方的感受,但对自己的意见可能因为表达不够而不为对方理解。这类人在做事上,偶尔会有犹豫不决的状况发生,因而在做领导时要注意克服这个缺点。

(3)用脚踩熄烟蒂

这类人攻击性很强、从不认输。喜欢对别人的缺点指指点点,比较挑剔,因而经常感到不满,而使脾气暴躁。

(4)用水浇熄

如果一个人采用这种方式来灭烟,说明他比较容易走极端,既有追求完美的一面,又在某些时候不顾形象,不修边幅。平时比较安静,但一旦行动起来,又很干脆,让人捉摸不透。

(5)燃着时直接丢在烟灰缸里

这种人比较自我,只关注自己内心的感受,而对外界的人和事关注很少,他们性格懒散,做事缺乏计划性,对他人所托付的事不太热心;由于过多地把精力放在自己的精神世界,所以经常丢三落四,马马虎虎。同时,虽然力求对别人表现真实的自我,却并不受大家的欢迎。

(6)按压烟头熄灭

通常这类人精力充沛,欲望很多却无法得到满足,心理压抑却找不到释放的途径,因而在熄灭烟头时,会无意识地采取按压烟头来熄灭的动作。但是在工作上,他们积极上进,工作劲头十足,一般会受到领导的赏识。

从吃饭的习惯动作看内心

吃饭是每个人生活中必不可少的一个重要事项。所不同的是,有的人活着仅仅是为了吃

pdf下载网 http://www.i8788.com

饭，让自己吃得更好，而有的人吃饭则是为了补充体能，让自己更好地活着，这两种生活态度完全不一样。同时，因为吃饭在一个人的生命存续过程中是一件会一直持续做的事情，所以每个人都会在自然而然中形成一定的饮食习惯，做出特定的吃饭的习惯动作，而从这些习惯动作中又能了解到一个人的内心和性格。

1. 饮食过量

饮食过量即对饮食不加节制，遇到爱吃的食物，更是管不住自己，不仅要吃饱，更要吃撑。他们如上瘾般，越吃越想吃。这种人一般比较胖，尤其容易有小肚子，特别是上了年纪的人更是明显。同时，这种人也比较容易满足，心胸多开阔、说话幽默、性格直爽，令人非常喜欢接近。如果一个团队中有一个这样的人，定能团结人心，增加团队的凝聚力，但由于其从不掩饰自己的喜怒哀乐，故而有时候也难免会得罪他人。

2. 狼吞虎咽

这种类型的人吃饭速度比较快，有点狼吞虎咽、囫囵吞枣。他们在个性上比较豪迈粗犷，能量充沛，有点狂热的倾向，办事干脆利落，待人热情，喜爱竞争，具有强烈的进取心，在工作上，是个相当不错的好伙伴。

3. 细细品尝

如果一个人无论吃什么食物，都逐渐地慢慢细细品尝，说明这个人会花时间仔仔细细地考虑同一个问题，直到他认为已经考虑成熟，没有其他问题时，才会最终做出决定。同时，他们会对食物挑挑拣拣。

4. 仔细咀嚼

这类人以女性为多，她们基于对自己形象美的要求，都要求自己细嚼慢咽，因为她们认为，只有细嚼慢咽才能让自己的身材更苗条，不会有小肚腩，不会对胃部造成过大的负担。但有一种天生吃饭就很缓慢的女人，她们在食用每一口食物时，都要细心品尝，细嚼慢咽。这类女性生性挑剔，对自己以及周围的人和事要求都比较高，也容易感到不满。在做事上，力求周密，只做自己非常有把握的事，否则是绝对不会做的，并要求成功。

5. 饭量很小

这种类型的人以女士为多，她们一般饭量很小吃不了太多，一点儿就饱。但如果是男士吃饭也是浅尝即止，则说明他们个性比较保守，处事谨慎，容易循规蹈矩，有时候会因过于稳重而显得不够灵活。

6. 将食物分割成小块

一个人吃东西的时候，也是自己最真实的时候。他们在这个时候，也最不会伪装自己。如果在这个时候，将食物分割成若干小块，然后再慢慢食用，这种人大多性格拘谨，做事小心而害怕出错，所以做每件事情都很细心，但偶尔会显得过于死板。

7. 喜欢独食

这种类型的人喜欢单独一个人吃饭，而不愿与他人边交谈边吃。事实上，单从吃饭就可以看出，这类人大多性格比较孤僻，容易孤芳自赏。但通常有很强的责任心，做事稳重，言出必行，重承诺。若有这样人为自己办事，必能让你放心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

8. 来者不拒

这种类型的人一般不挑食，有什么就吃什么，给什么就吃什么。他们大多很温和，不和别人计较，耐力很强，能同时应付多种工作，适合做对能力要求比较多方面的工作，而不是某一方面的技术型人才。

9. 边看书边吃

这类人通常把吃看得比较轻，如果不吃饭就可以活着的话，他们一定会选择不吃饭。相对来说，他们把工作看得很重，也比较注重精神方面的享受。通常来说，他们总是把自己的时间表排得满满的，一有闲下来的时间，也能立刻想好如何安排这段空余的时间，惜时如金，做事积极主动。

10. 边走边吃

这类人虽然给人的感觉是很忙碌，来去匆匆，永远都有做不完的事情，但实际上并非如此，之所以造成如此繁忙的假象大多是由于他们不会安排事情，做事缺乏组织性和纪律性而造成的。这样的人常常无法控制自己的情绪，容易意气用事，最后使事情无法收拾。

11. 站着吃饭

这类人在吃饭方面并不是特别讲究，他们要的是方便、简单，省时又省力，而不是精致，所以只要能让他们吃饱就可以了。在生活中，这类人对自己要求不高，没有远大的理想，很容易满足。

第二节　破译生活习惯所潜藏的信息

从名片解读对方的性格类型

进入社会以后，可以表示自己身份的东西，除了身份证就是名片。有些人的名片琳琅满目，似乎想在小小的一张纸片中，诉说一生所有的故事；有的人的名片寥寥数语就交代了事。换言之，名片其实就是一个人如何看待自己的缩影。FBI 的专家们经过多年的分析总结，得出了下面的结论：

1. 名片上头衔诸多

当接到这类名片时，人们常被上面花花绿绿的东西搞得无所适从，这类名片上密密麻麻地写着主人有生以来拥有的各种职位和头衔，甚至是曾经担任的职位也会写在名片里。喜欢使用这种名片的人是虚荣心极强的人，生怕别人小看他，所以抬出他的诸多头衔去说服别人，以证明自己不是一般老百姓，而是个举足轻重、有社会地位的人物。其实当别人接过这类名片时，都会暗地里笑他，认为这种人是个爱面子和无聊的人。当然，这种人并不是吝啬鬼，如跟别人在饭店吃饭时，他会抢着付账，让别人觉得他是个大方之人，不过别人有时也会认为他是别有用心，利

pdf下载网 http://www.i8788.com

用机会去占人家的便宜。在处理事情方面，如遇到的是小事情，这种人会提出一堆意见，一副煞有介事的样子；如果要他单独处理大事时，他就会变得手足无措，不知所云。这说明这种人是不能独立办事的人，任何时候都需要帮助，其实他的内心相当优柔寡断，选择自己的人生道路时，他就像站在十字路口一样，不知朝哪个方向走。

2. 用粗大字体来突出自己的名字

喜欢在名片上用粗大字体印上自己姓名的人，其职业多半是政治家、社会活动者、医生、自由职业者。爱好粗大字体的人，一般是为了强调自我，凸显自己，多半从事个性刚强的行业。这种人功名心强烈，性情温和且有绅士风度；但个性也很强，其中有些人很难接近。这种人的另一个特点就是善于辞令，懂得把握分寸，同时待人态度温和。

3. 名片上只有姓名和电话

一张简单的名片上，只有姓名和电话，而其他一切资料无可奉告。拥有此种名片的人不外乎有两种：一是此人已有一定的知名度，不必借名片再做自我宣传；另一种就显得有些不可理喻，是故作神秘以吸引人们的注意，或者不愿透露自己的实际情况，无论是哪一种，他的本性都是不喜欢开放自己。他总是觉得没有安全感，生怕别人知道太多关于他的事情会用来对付他，甚至伤害他。

4. 名片质地、形状和色泽怪异

喜欢使用质地、形状和色泽怪异的名片的人，大多属于爱卖弄自我、独来独往、我行我素的人。会使用这种特殊名片的人，大多能言善辩，但很少真正对人发生兴趣。他们大部分好恶分明，比较任性，喜欢就是喜欢，不喜欢也会明白地表示出来。因此，这种类型的人容易遭人诽谤，缺少协调性，且依赖感很强。

5. 名片为白底黑字

这种使用白底黑字名片的人，所透露出来的性格，给人以踏实、勤勤恳恳的印象，对新奇的东西没有感觉，做事情时是个照本宣科的人。这种人是从接受正统教育圈子里走出来的人，很少受到世俗观念的影响。在小时候家人就觉得他是个听话的好孩子，从不违背大人的意愿。在学校，老师也会认为他是好学生，从不调皮捣蛋，一直是个品学兼优的好孩子。走出象牙塔迈入社会，任何一个部门都喜欢任用这样的人，因为这种人是勤奋办事而不过问与自己无关事情的人。这种人也希望自己所树立的形象让别人觉得他是个循规蹈矩、奉公守法的人，而他本身也害怕惹麻烦，小心翼翼地为人处世。在这种人所经历的人生之路中，他们会觉得所走过的路大多数是正确的，也是人们认同的。而他们曾经所幻想的东西，已经被消磨得无影无踪，目前他们只是为自己每天的生活奔忙而已。至于在人际关系方面，这种人属于慢性子，在短时间内，他们很难与一个人混熟，也不愿跟别人发展层次较深的关系。

6. 名片材质轻柔而有质感

喜欢用轻柔质感的材质制作名片的人，多为女性。她们大多性情温和，说话文雅而浪漫，具有敏锐的审美观。不喜欢与人争吵，会主动去照顾、帮助别人，但比较缺乏坚强的意志力，而且很容易招来别人的不满和批评。

7. 名片上有压模

如果一个人在印制名片时，要求印制这种价格较高的压模名片，这说明他是讲究的人，有着

pdf下载网 http://www.i8788.com

华丽的外表和虚荣的内心，所以这种人经常显示出自己大方的一面，特别是对这种能体现自己个性的东西，他会毫不吝啬。无论是在聚会场所，还是家里，这种人都想突出自己，经常以特别的言行吸引大家的注意力，一般情况下都做得比较含蓄而得体，让别人看不出他是在故弄玄虚。这说明他具有一定的真才实学，而且在别人眼里他也是个不错的人。在实际工作中，这种人也是聪明好学、勤奋工作的人，如果他的上司不是个嫉贤妒才的人，那他肯定会有机会展示他的才华和创意，但如果他的上司是个保守妒才的人，上司就会觉得这种人是在过分卖弄自己。这种人的朋友都觉得他是个有情趣、有才华的人，当然有时也会觉得他太喜欢表现自己。这种人同时在爱情上也是较顺心的人，由于他喜欢展露自己、有较广泛的情趣，他很容易吸引异性的注意，但这种人又是个洁身自好的人，很少去乱玩爱情游戏，使自己陷入困境而不能自拔。

8. 名片上附有自家住址、电话

在名片上附记自家住址、电话的人，责任感较强，精明干练，且有独立意识。一个人如果对本职工作缺乏责任心，就不会在名片上附记自家通讯处，以避免自找麻烦，使家里变成办公室。

9. 名片上镶有金边

崇尚金色的东西的人在印制名片时，会选择镶金边的名片，这说明这种人毫不掩饰自己的拜金心态，也不介意别人知道他具有见钱眼开、唯利是图的本性。在任何时候，这种人都懂得替自己争取利益，以极小的代价换取成倍的回报。这种人是个从不放过赚钱机会的人，而且他可能很小的时候就是个生意人，所以他有着生意人具备的一切素质。与人打交道时，这种人或许是比较势利的人，但他很可能做得不太过分，一般人不会轻易察觉这点。在这种人的心目中，他相信有钱便是大哥，所以他信奉金钱至上的原则，这种人拼命努力去赚钱，希望用钱包装扮自己，以赢得别人的尊重。不过，这种人是个聪明人，随着社会经验的增长，他知道钱是身外之物，如此获得的尊重是极不牢靠和缺乏实质内容的。

10. 名片上印有绰号或别名

名片上印有绰号或别名的人，处世小心，神经质，叛逆心强，同时具有较丰富的创造力。由于胆小怕事和神经质的关系，这种类型的人通常对自己较缺乏信心，有自卑感，遇到困难和挫折时，往往想一逃了之，不想承担任何责任，这也是他们下意识想用别名来分散责任的原因。

11. 交换名片的方式

经常以“名片用完了”之类的话表示歉意者，对生活和事业缺乏长远计划，为人轻率。当人家把名片递过来时，却说：“很对不起，我的名片正好用完了。”这会使得对方产生不悦，对这个人产生戒备心理。

在交换名片时，会在该名片上附记时间、地点的人，属于头脑灵活，兴趣广泛，能出主意的类型。这种类型的人细心、认真，能广交朋友。

同时持有两张名片的人，一般都有深谋远虑的谋略。他们多有创新精神，往往会有超出常规的壮举，而且除了从事本职工作之外，一般都兼有第二份职业，不但兴趣广泛且神通广大。

自己比对方先拿出名片的人，通常是为了向对方表示诚意。当对方将名片拿出来时，用双手接过来，是表示慎重、尊敬、温厚；接过对方名片，自己不递名片且没有任何反应，则表示蛮横、无礼与拒绝。

经常若无其事地掏出一大堆别人的名片来，夸耀自己和这些人交情如何的好；或抓出一大

pdf下载网 http://www.i8788.com

把未经整理的名片，从中东翻西找寻找自己的名片。这种带着大量别人名片外出的人，大多属于以自我为中心的类型。他们活动能力强、精力充沛，但过分注重外表。

另外，不分场合、对象，就随便乱发名片的人，多半有野心，喜欢抬举自己，自我表现欲强烈。这种人会忘了何时何地把名片给了谁，因为他们习惯把名片当成宣传单使用。与人相交不够诚实。虽然他们外表看似开朗谨慎，但实际上常有言行不一的地方。

从拿麦克风的方式轻松识人

1. 握着麦克风下端的人

这种人是典型的行动派人物，个性爽快大方，精力充沛，富冒险、犯难精神，做事情相当有主见，走路步伐迈得很开，爱憎分明，总凭着一己的意思、喜恶来做决定，缺乏弹性，一点都没有通融的余地。非常够朋友，对自己认同的伙伴好得没话说。凡是自己厌恶的人与事，谁也没办法影响、改变他们。这一类人崇尚自然、率真，不避讳谈自己的感情世界。常常主动向心仪的对象示爱，在爱情方面的缺点是躁动、激进、脾气不好。

2. 握着麦克风中端的人

这类人凡事秉持“人不犯我、我不犯人”的原则。重视公平、均衡、正义，一般而言，看不惯社会上不平等的事情。待人处事谦和、亲切。他们的态度中庸、温和，虽然内心有怒火也不会冲动得立刻表现出来，这种人讲求规律、和谐的生活步调，缺乏创新、冒险精神。喜欢遵循前例处理事情，除非受到好朋友怂恿、鼓励，否则很难有所突破。

3. 抓着麦克风上端的人

这类人非常缺乏安全感，情绪起伏明显，有神经质倾向。经常为一点小小的不如意就任自己陷入消极情绪中，心情很容易跌入谷底。这种人生性多疑、善变，喜欢我行我素，外表强横专制，内心却是怯懦、纤细，让人觉得很难捉摸。而这种持麦克风的方法，可以让他们更有安全感。

4. 一手拿着麦克风，另外一手缠弄着麦克风线的人

这种人通常是编剧、文艺家笔下的少男少女。他们有浪漫倾向，多愁善感，渴望浪漫情愫。喜欢编织绮丽的梦想，情感如潮水般汹涌而来，相当专情，但个性倔强、任性，很没有安全感。他们热切追求爱情，如果一天没有和爱人见面或说话，心情就平静不下来。唱歌或讲话的时候，用指尖拿麦克风的人，非常注意外表的美观与整洁，常常保持气质优雅的体态，凡事讲求完美。麦克风离嘴较远的人，属外向性格；离嘴很近的人，属内向性格。

5. 两手同时握着麦克风的人

这种人向往孤独，行事谨慎、保守，个性敏感，害怕被拒绝，人际关系偏向冷淡，经常与社交生活保持距离。为了减少内心的紧张、恐惧，握麦克风的手甚至会交握在一起搓揉。这种人女性气质明显，恋爱的态度既执着又严肃，温柔、敏感，一旦爱上了某个人，会全心全意对待，常为单恋所苦。做事缺少魄力，即便是极小的事，也会思忖良久犹豫不决，遇事优柔寡断，依赖心强，害怕自己做决定。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从K歌的习惯分析一个人的性格

K歌现在受到越来越多的年轻人的喜爱，大家有事没事都会喜欢去KTV唱几首。即便是简单的唱歌，却是千姿百态，各式各样的动作都有。我们来看一下这些不同的姿态所揭示的人的性格。

1. 闭着眼睛唱

这种人一定是个感情丰富而坦率的人，当他遇到热衷的事物时，就会一头栽进去，而且不理会别人的想法、看法。但容易因沉醉于自己的感觉而忘了周围的人，而惹得大家嫌弃或躲避。

2. 讲究动作、仪态

这种人一定是颇有生活情趣的人，他不喜欢呆板的事物，是个善变的人，属于热情的典型，会去追求所爱的人或事物。但如果一直这样行事，会让人感觉这个人很花心。

3. 不管音阶、扯着嗓子唱

这种人平时比较内向，内心往往积压了太多压抑，所以才会在唱歌中尽情地发泄出来。基本上来说，会这样唱歌的人有一种豪放的气魄。

从品咖啡习惯看人的性格

咖啡有各种各样的，煮咖啡的方式有各种各样的，而喝咖啡的场所也是各种各样的，在一个人煮咖啡、喝咖啡的过程中，通过他的习惯与偏好，往往就能看穿一个人真实的内心与性格特征。

1. 喜欢喝咖啡的类型

(1)喜欢冷冻干燥的咖啡

这一类型的人很重视自己在他人心目中的形象和地位，对生活品质的要求很高。他们对新鲜的事物有一定的好奇心理，喜欢探个究竟。他们时常对自己抱有很高的期望，乐于模仿他人的一些行为，并常在其中迷失自己。

(2)喜欢即溶咖啡的人

喜欢即溶咖啡的人没有什么耐心，任何事都要求立即做好，急切地想见到成果，甚至会为了得到结果而忽略其品质。他们往往让自己处于一种高度紧张的生活状态当中，力求不浪费自己哪怕一丁点儿的时间。

(3)喜欢混合式咖啡的人

这一类人喜欢追求新奇与潮流，他们希望用属于自己的独特的观点和行为方式去吸引他人，而不满足于自己是一个普普通通的人物，他们希望把自己塑造成一个完全与众不同的人物，并且不惜为此花费巨大的时间和精力。

(4)喜欢自己磨咖啡豆的人

pdf下载网 http://www.i8788.com

这类人性格鲜明而独立，对自己充满了信心，他们做事有章有序，会尽量达到完美的程度。这一点会让他人感觉很吃惊，认为没有人能够和他相比。

(5)喜欢过滤式咖啡的人

这一类人是完美主义的追求者，多有比较高的生活品位，既然想拥有，就一定要是最好的。为了使自己的付出有更多更好的回报，他们往往会延后满足感的到来。

(6)使用酒精灯煮咖啡的人

这种人有比较传统的价值观念，大多有些怀旧的浪漫主义情调，行为也比较保守。这使得他们虽然有许多大胆新奇的想法，却都无法付诸实践。

(7)使用电咖啡壶冲咖啡的人

这一类人在为人处世各个方面都显得相当谨慎，但对于比较熟悉的人则非常热情和大方。他们富有同情心，会主动帮助他人排忧解难。喜欢在事情没有发生之前，做一些准备工作，以防万一。

2. 喜欢喝咖啡的场所

除了喝咖啡本身以外，从一个人喜欢咖啡的场所也能识破其内心特征。

(1)喜欢在家里客厅喝咖啡的人

这类人喜欢自然又舒适的爱情，希望彼此的相处就像家人一样和谐，令他身心放松，充满安全感。两人对未来有一定的计划与期待，并且共同为将来而努力，这样的感情是平稳而且可以维持很久的，但是要记得在生活中偶尔给对方个小惊喜。

(2)喜欢在快餐店喝咖啡的人

这类人很容易动心，会被对方身上某一种特质吸引而陷入感情迷思。和爱人的相处方式比较像朋友，属于随性及大而化之，不会特意去营造彼此的感觉。对他而言，感情只是其中的一部分，朋友等其他事物也在生活中占据相当大的位置。

(3)喜欢在雅致的咖啡厅喝咖啡的人

这类人虽然不是非常浪漫的人，却会努力制造一点小小的气氛来取悦对方，让对方感受到爱意。所喜欢的爱情是较单纯而温馨的，所希望的感情进展方式是渐进而扎实的，彼此能有良好的相知与默契。

(4)喜欢在豪华的饭店喝咖啡的人

这类人希望和情人之间的种种表现，包括爱情的历程、彼此的形象及相处方式等，都能够让他有面子而令人羡慕。喜欢用比较华丽浪漫的形式来经营感情，但是要注意如果要让感情能细水长流，也要有一定的付出。

(5)喜欢在露天咖啡座喝咖啡的人

这类人对自己有一定的自信，也不介意和大家一起分享爱情的喜悦与美好，喜欢花一些心思去创造与众不同的浪漫方式，来让两人对这段感情的印象深刻而甜蜜。但要注意的是，他也可能会是一个不够实际的人，当感情遇到现实问题时容易受伤。

从送礼物的习惯观察人

在中国，逢年过节的时候，人们总喜欢准备各种各样的礼物送给亲朋好友。通常，送什么样

pdf下载网 http://www.i8788.com

的礼物是一件非常让人头疼的事情，而最终人们选择了什么样的送礼方式以及送什么样的礼物，也将一个人的品位、爱好集中反映了出来。

1. 送幽默礼物的人

这种人选择的礼物通常能给人带来快乐和惊喜。他们热情大方，随和而又善良，富有智慧，而且敏感，能窥到他人的内心深处。但是他们不善于表达自己的感情，别人在接受了他们快乐的一面后，还要面对他们严肃的一面。

2. 送昂贵礼物的人

这种人认为礼品的价格越高，花的钱越多，价值就越大。他们在送礼之前，要经过认真的考虑，想对方会喜欢什么样的礼物，对方值得自己花多少钱，其实这都是主观臆断，他们根本就不打算了解对方喜欢什么样的礼物。

3. 自己制作礼物的人

这种人有丰富的想象力和创造力，能够制作出令人满意的礼品来，而且非常自信自己制作的礼品能博得对方的喜欢。他们善良勤劳，喜欢和人一起分享劳动后的快乐和成功。但他们有些传统和保守，特别看重家庭和亲情，富有同情心，在条件允许的情况下周围的人都能得到他们无私的帮助，所以他们常常被人记起。

4. 按自己的喜好选择礼物的人

这种人最典型的特征就是以自我为中心，有很强的自私心理。凡事都按照自己的喜好进行判断，很难考虑到他人的感受。在生活和工作当中，缺乏长远的目光，只注重眼前的既得利益。值得庆幸的是他们有较强的自信心，虽然脾气得不到大众的认可，但不断进取常常使他们获得成功。选择独特礼物的人为了能够得到一件与众不同的礼物，常常耗费大量的精力和金钱，但他们送礼不是为了讨好对方，或是让对方替自己做一些关照自己的事情，而是希望对方能够重视和尊重他们。他们喜欢在大庭广众之下使用特殊的方式显露自己，而且不怕经受打击，具有很强的表现欲望。他们野心勃勃，在别人支持的情况下往往能取得成功。

5. 送便宜礼物的人

追求表面现象，希望通过视觉上的假象让人相信自己是真心诚意的，其实他们的做法只是自欺欺人。自控能力较差，常常会心血来潮，凭借一时的兴起而想干出一番轰轰烈烈的业绩来，结果花费了很多时间、精力和金钱后才发现成功和自己实在是无缘。他们胸襟狭隘，经常为鸡毛蒜皮的事大动肝火，总是期望用最少的付出换来巨大的回报，但在现实中总是碰钉子。

从睡前的生活习惯看个性

睡眠是人们消除大脑疲劳的主要方式，因而在睡觉之前，人们总是要为正常的睡眠做心理准备，尽可能地让自己平静下来，听一段优美的音乐，或用热水泡泡脚，或在室内来回走动，进而使自己感觉疲惫。FBI 的心理学家认为，通过人在睡觉之前的行为习惯，可以了解他们的真实性格。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 睡前有听音乐的习惯

听音乐往往可以对人体的生理活动产生种种作用。比如音乐有规律的振动进入人体后，会使人体的颅腔、胸腔等也产生有规律的振动。这种振动使得人的整个机体处于和谐有序的状态：肌肉会和谐地收张，心律、脉搏会和谐地跳动，呼吸节奏、胃肠运动也都变得和谐有序，这基本上是物理作用。音乐的声波对中枢神经的刺激会改善新陈代谢。它使内分泌中有益的激素增加，从而使人体的新陈代谢得到一定的调整。所以睡前听轻柔音乐有助于人的正常睡眠。

有这种习惯的人大多感情丰富，身心健康，而且他们善于营造浪漫的情调。他们有相当充沛的精力，无论在工作中还是生活中，他们都十分注重秩序与节奏，对他们来说，生活本身就是一首歌。

2. 睡前有洗热水澡的习惯

洗澡可以让人放松身体，而且对达到良好的睡眠也有益处。这类人比较注意讲究清洁与舒适，他们喜欢这样干干净净、轻轻松松地钻进被窝。在日常生活中，他们的谈吐举止通常都表现得温文尔雅，因而较容易获得别人的好感。他们在工作中总是有条不紊，并能使一些麻烦的工作变得轻松愉快。

3. 睡前有阅读的习惯

阅读可以使人集中精神，而且在夜晚阅读会增加眼疲劳，使人很快就能进入睡眠状态。阅读也为人们的生活带来极大乐趣，同时也是人们走向成功的阶梯。有这种习惯的人大多善于研究，而且他们的阅历往往也很丰富，他们懂得如何更好地处理人与人之间的关系。这种人一般情况下都会是成功者。

4. 睡前有看电视的习惯

这种人在睡觉之前喜欢懒懒地躺在沙发上，没有目的地看电视节目。这类人往往能轻而易举地使自己的精神放松下来，但他们更愿意消遣而不愿意花费更多的时间去研究问题，他们考虑事情不够全面，甚至有时会逃避自己必须面对的事情，所以很难在事业上取得很大的成就。

5. 睡前有听广播的习惯

这种人喜欢安静地坐在那里，闭着眼听广播，如果他们感到一些睡意便马上上床睡觉。这类人善于开导他人，而生活在他们周围的人也常常乐于前来讨教。为了保持自己的良好形象以及在开导别人时体现出丰富的阅历，他们总是不知疲倦地吸收新知识，但这往往使他们无暇顾及自己本应该做的事情。

从沐浴习惯透视他人的内心

沐浴是日常生活中一件非常重要的事，多数人每天都会沐浴，洗掉累积了一天的污秽，以清新的身体面对新的一天。一般来说，不同的沐浴习惯反映了不同的心理特征。

1. 喜欢冷水淋浴的人

喜欢冷水淋浴的人在人前经常以自己有理性、有逻辑为傲。他们认为面对事情时，最重要的是保持头脑清醒，不希望被强烈的感觉左右了判断能力。这种人在私底下对每件事、每个人

pdf下载网 http://www.i8788.com

都有独特的见解，但很少发表评论，以免得罪人。在事业方面，这种人追求上进，渴望有所成就。但在交往上，会给人比较“冷”的感觉。

2. 喜欢热水淋浴的人

有些人喜欢热水浴。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：他偏好“热情”的风格、“热烈”的罗曼史和“辛辣”的食物。他处理每一件事都可能感情用事，如果被对方拒绝，他可能很快面红耳赤，无地自容。在衣着方面，他们喜欢选择鲜艳的颜色，款式上亦尽可能追逐潮流。

3. 喜欢按摩式淋浴的人

这种人相当追求物质的享受，认为人生来就是享受人生的。逛街购物是这种人的嗜好之一。他们希望能够舒舒服服地做人，绝少自寻烦恼，更不会涉入感情的纠纷。

4. 喜欢按摩式浸浴的人

这种人在处理人际关系方面，习惯往坏处想，有时候一些简单的事情经过他们的分析会变得很复杂。他们不是守财奴，该用的钱用得颇爽快，但这些钱大部分都是花在他们自己的身上，用于他人身上的很少。

5. 喜欢泡泡浴的人

喜欢泡泡浴的人喜欢享受人生，他们认为“人不为己，天诛地灭”。所以，在尽可能的范围之内，让自己过得更好。这种人的脾气比较好，但讨厌别人的侵犯或占便宜，对于这样的事，会不顾一切地做出反击。

6. 喜欢到浴堂洗浴的人

经常如此洗澡的人，是个不甘寂寞的人。因为这种人做别人视为极度私人的事情时，也选择有一堆人在场。但他们对朋友相当乐善好施，这种人有时宁愿先照顾朋友的需要，而忘记家人。

7. 喜欢蒸气浴的人

这种人相信“天下无难事，只怕有心人”，认为没有什么事是做不到的，这种态度能够为他们带来成功。他们看不起软弱无能的人，觉得这类人不求上进。在人际关系方面，他们对权势相当崇拜，还有些人会觉得这种人太过专横。

从洗澡时间的安排看性格

1. 习惯早起后洗澡的人

喜欢早上起床之后才洗澡的人属于经济型的人，他们习惯在洗澡完后才出门上班。通常这类型的人是比较精明的，他们对于数字很有观念，对于理财更是有一套，做一件事之前会先评估许久，等计划周详，对一切已经做好万全的准备之后才会开始行动。但是这类型的人要避免过于看重金钱和财产，要不然久而久之，在他人心目中会被认为是一个见钱眼开的人。

2. 习惯晚饭前洗澡的人

习惯在吃晚饭前洗澡的人较具规划能力，通常他们比较不爱泡澡，因为这对于凡事喜欢速

pdf下载网 http://www.i8788.com

战速决的他们来说，太浪费时间了。而且他们会在洗完澡之后安排许多事情，比如吃饭、看电视，甚至看书等，此外，他们更喜欢按部就班地将所有规划的事情做好，而不愿意拖拖拉拉，否则届时后面的事情都得延后，而无法按时完成。

3. 习惯晚饭后洗澡的人

习惯在吃完晚饭之后才洗的人，做事比较慢条斯理，他们也喜欢趁着洗澡时沉淀一下思绪，并悠游自在地享受洗澡的乐趣。而这种类型的人很少情绪化，对事物的喜恶不易表现出来，但若你排在这类型的人后面洗可要等上老半天。

4. 习惯和家人排顺序洗澡的人

习惯跟家人排顺序洗澡的人属于社会型的人，很好协调沟通。他们习惯接受他人的安排，相当能接受别人的意见与看法，很好相处，其人格方面协调性也强，会站在别人的立场上为他人设想，不会自私地自扫门前雪。在处世时会将心比心，能体会他人的感受，与朋友也相处得非常和睦，处在团体生活里也不会和他人起冲突，相当合群。

5. 习惯看完电视后洗澡的人

习惯看完电视后才洗澡的人，属于会先享受，其他事后再说的人。他们很重视满足自己的欲望，不会事先规划做事的程序，尽管他们的目标会定得很高，甚至几近完美而难以达到的境界，但是他们做事的态度还是非常脚踏实地，而不至于好高骛远、虚华无实，他们还会等到事到临头之后，再边盘算边做决定，由此可知他们的应变能力也不差，否则早就把事情搞得一团糟了。

6. 习惯上床前洗澡的人

习惯在上床睡觉之前才洗澡的人属于审美型的人，他们会将自己打点清理干净之后，带着一身香喷喷的皂味儿再舒舒服服地钻进被窝。通常这类型的人喜欢追求温柔又美丽的一段感情，他们的感情故事也相当具有浪漫色彩。他们比较喜欢独来独往，不习惯过团体生活，即使和朋友出门旅游，也不习惯跟人同处一室，因此像露营之类的活动，他们会少参加；再则，他们在生活方面也不喜拘泥于形式，对美的事物有相当大的渴望。

由烹饪方式观察对方

喜欢按照有关烹饪的书籍做菜，这样的人显得有些呆板，喜欢依据一定的法则，如果没有这一类指导性的东西，就会显得手足无措，他们习惯于被人领导，而不可能领导别人。他们总是过分地追求各种细节，精确严谨，从来不会轻易放弃任何一件他们认为重要的事情。他们对自己并没有多少自信心，随机应变能力比较差。他们害怕遇到突发事件，因为那时候他们会手足无措。

喜欢在烹饪的时候使用一些小道具，这样的人多有比较重的好奇心理，一旦喜欢上什么，就会想方设法得到它。做事追求高效率，有较强烈的忧患意识，为了以防万一，会做很多的准备，但事实上，他们经常是杞人忧天。

喜欢在烹饪的时候给美食家打电话，请教烹饪方面的问题。这样的人多比较宽容，能够虚

pdf下载网 http://www.i8788.com

心认真地接纳他人给自己提出的意见和建议，但只是接纳并不是全盘的接受，他们是有着自己独特的思维的，会充分考虑他人的意见和建议，但在此基础之上，最后的决定还是自己。

有的人喜欢烤肉，这样的人性格多是外向的，他们待人热情大方，乐于结交新的朋友，而且富有同情心，做事常不拘小节，马马虎虎，得过且过就好，因此常会制造一些不必要的麻烦，他们乐于向他人介绍自己，以增进了解。

在烹饪的时候只是凭着自己的感觉进行烹饪的人多比较善变，常凭着一时的冲动感情用事。他们不愿受人约束，喜欢随心所欲，为所欲为。他们很少向他人做出承诺，因为他们非常了解自己，知道自己根本无法兑现。他们的心地还是善良的，并不想去伤害别人，可到最后还是会有许多人受到伤害，他们会为此感到难过，但并不改变什么，或许也改不了。

喜欢在烹饪的时候采取剁、揉等方法的人，多属于实干型的人，他们很实际，总是能够以非常积极、诚恳的态度来面对生活中的各种问题。他们的生活节奏相当快，生活态度相当积极，对于已经决定的事情，他们会全身心地投入，尽量把事情做好。

喜欢边看电视上的烹饪节目边动手的人，多自主意识强烈，不愿意让他人为自己做决定，他们喜欢把一切都变得简单和方便，他们很容易获得满足，在各方面都不挑剔，但对于一些事情还是有追求完美的心理倾向的。在大多时候，他们活得比较快乐，善于开导自己。

从来都不自己烹饪的人，多缺乏冒险意识，为了安全，他们会选择妥协退让。

把烹饪作为一种艺术、享受，愿意自己动手准备一切的人，多独立意识比较强，从来不企图依靠别人来达到自己的某种目的。他们有强烈的自我意识，不会轻易相信任何人。他们很满足获得成功后的那种成就感。

从烹调鸡蛋的方式透视人的内心

鸡蛋富含的营养成分是很丰富的，这是很多人喜欢它的原因之一。鸡蛋的做法有多种，而不同做法会做出不同的味道。我们可以通过观察一个人选择怎样吃鸡蛋来探究其性格中的某一面。

1. 滚水蛋

有的人喜欢将生鸡蛋除去壳，然后放进沸水中，一分钟后熄火，放糖，连水一起食用。一般来说，喜欢吃滚水蛋的人通常缺乏耐心，想要的东西希望马上到手，要是让他们部署或等候，他们宁愿不要。因为没有耐心，他们宁愿看风花雪月的言情小说，也不喜欢看推理小说。讲话经常不经大脑，喜欢直来直去。

2. 带壳煮蛋

喜欢这样煮蛋的人，只要不去触犯他们的原则，他们充满趣味而且容易相处。无论环境如何压迫他们，都不会屈服。对于他们来说，过去的酸甜苦辣的经历只是对其性格的磨炼，今天的他们更臻成熟。还有一种人，喜欢把鸡蛋带壳煮得半生不熟，这类人热情而又温柔，在外表上看起来虽然坚强，但他们的内心脆弱，容易动感情。

3. 蒸蛋

喜欢蒸蛋的人虽然算不上是个彻彻底底的完美主义者，但只要是他们答应去办理的事情，

pdf下载网 http://www.i8788.com

必会尽自己的能力做得最好。由于这类人对自己以及身边人的期望都偏高，因而当身边的人不能达到他们的要求时，会表现出失望的神色。这种心态让人感觉和他相处不太愉快，而他们也不喜欢社交，认为社交蝴蝶都是些头大无脑者。他们不善于表达本身的感受，也很少在意别人的感受。

4. 炒蛋

喜欢以炒的方式烹调鸡蛋的人一般平易近人，善于交际，能与其他人很好地相处。在谈话中，可以与任何人拉开话匣子，谈个没完，但是他们所谈的话题虽然未必肤浅，也不见得有什么深度。对生活，这类人要求并不高，只要有稳定的收入加上一点积蓄，他们就已经心满意足了。这种态度虽然被认为不求上进，但他们却不以为然，因为他们不希望给自己太多压力。

对待工作，他们并不去追求卓越的表现，过得去就行。在爱情上，他们心目中没有所谓理想的配偶，他们只要对方没有不良的嗜好，就可以考虑与其共创小家庭。他们不喜欢张扬，也不太希望引起他人太多的注意，但善恶是非大多分得比较清楚，别人对他们好一分，他们会回报别人十分，可是如果别人对他们恶一分，他们可能也会回敬别人十分。

5. 煎蛋

这种情况主要分为两种：喜欢吃单面煎蛋的人，性格多是乐观的，充满了积极向上的精神，对未来有着无限的向往，并且抱着很大的信心，能够脚踏实地地去做一些事情；喜欢吃两面煎蛋的人，也比较积极乐观，但是他们不会不加分析和思考就莽莽撞撞做事，在为人处世方面相对要谨慎小心得多，因而也使他们的生活避免了许多不必要的麻烦的产生。

6. 生吃鸡蛋

尽管生鸡蛋有腥味、不好吃，但为了个人的健康，他们认为还是要小小的牺牲一下，让自己捏着鼻子吃下去。除了吃生鸡蛋之外，他们还很懂其他的很多养生方法。对于他们来说，保持健康是他们生活的重心及焦点，朋友约他们吃饭，他们不能赴约；晚上大伙儿一起去唱歌，他们却又不参与，早睡早起，坚持锻炼，健康饮食。这类人在做人上，往往太过执着，有时为了达到一个目标而不顾大局。

7. 盐蛋

盐蛋从外表来看，看不出什么，只有切开来才知道内里的乾坤。通常喜欢吃盐蛋的人，其性格也像盐蛋一样，外表看来很平常，但与他们相处时间一长，就会体会到他们是非常幽默、有趣的人。他们喜欢在人家不注意的时候露两手，让别人惊奇一下，给人一种神秘感，令人感觉其深不可测。他们认为自己很有内涵和智慧，并经常积极地给自己补充营养，然后在适当的时候，将他们所学到的，拿出来炫耀。

从点菜的习惯看人的品性

几个人在餐厅一起吃饭，从如何点菜以及所选菜品中，就可以看出一个人的另一种性格和与他人的协调性。

1. 点菜的习惯

(1)请店员介绍再点菜

pdf下载网 http://www.i8788.com

这种人自尊心极强，不喜欢被人指挥。在做任何决定之前，总是非常坚持自己的主见。为人积极，做事会全力以赴，同时会顾及他人的感受。

(2)不管别人，只点自己想吃的菜

这种人性格乐观，不拘小节，为人不会计较，所以很受身边朋友的欢迎，同时做事果断，虽然如此，但也要先想清楚再下判断。

(3)犹豫不决，慢吞吞地点菜

这种人做事一丝不苟，但他的谨慎往往是过分考虑对方立场所致。这样的人能够真诚地听取别人的意见，但也不应该忘掉自己的观点。

(4)先点好，再视周围情形而变动

这种人性格小心谨慎，而由于过分谨慎容易养成拖泥带水的习惯，给人的印象总是较为软弱。有创意和丰富的想象力，但太拘泥于细节，缺乏掌握全局的意识。

(5)先说出自己想吃的东西

这种人性格直爽，胸襟开阔，快言快语。喜欢帮人，不记仇，待人诚恳，是朋友心中的好人。可能为人的缘故，有时说话尖刻，也不会被人记恨。

2. 所点菜品

(1)价钱和别人一样，不过菜色都不同

这种人具有优秀的平衡感，看起来好像会受到他人意见的影响，但实际上，却有明确的自我主张。其内在可能是个固执的人。

(2)选择又便宜又好吃

这是一种喜欢独断独行、自我行动的人，以自己的兴趣或思想为优先考虑，可以说是有个性的人，绝对不会与自己志气不合的人交往，但对于喜欢的人，则特别偏颇。

(3)点的菜品比别人高一级

这种人似乎要人家付钱的样子，故意地恶作剧一番，没有恶意，只是好出风头罢了。

从喝茶习惯透视他人的内心

有的人喜欢上茶楼喝茶，有的人喜欢在街头茶馆喝茶，而有的人喜爱在家品茶。这些不同的喝茶习惯，又说明了什么呢？让我们来具体分析一下。

1. 讲究茶道

能有这种精力喝茶的人，通常不一般。他们性子大都比较慢，不慌不忙，内心平静，脾气温和，而且平时表现得很随和。他们不在乎花多长时间，而更在乎通过品茶来达到修炼自己的目的。一般来说，他们很有毅力，持久性强，适合做细致的工作。

2. 喜欢喝名茶

对名茶感兴趣的人，一般家庭条件较好。但如果他喜欢在别人面前炫耀自己，那么就不免显得有点装腔作势了。这种人比较独立，自尊心、自信心特别强，深信只有自己所做的事才正确，是自我主张强烈的人，能够坚持自己的观点，但容易走向固执的极端。对于和他有不同意见

pdf下载网 http://www.i8788.com

者，马上就会加以反对和制裁。

3. 喜欢在家喝茶

喜欢在家喝茶的人，通常对外面的世界兴趣不大，也不太愿意去外面闯荡。他们更喜欢守在家中，泡一壶清茶与家人待在一起。他们只关心家里，而对外与世无争，没有事业心，缺乏进取意识，更没有要干出一番大事业让别人刮目相看的精神，大都没什么作为。

4. 喜欢去街头茶馆喝茶

这种人比较喜欢融入大众和了解世俗风情，他们性情多比较随和，不爱做无谓的争吵。这种人在工作中是勤奋的，面对各式各样的辛劳、艰苦和困难，他们都能接受，从不怕劳累，更不会偷懒，特别能吃苦耐劳。在生活中，有耐心，包容性很强，不抱怨，不发牢骚，有能力，坚强，无畏，但总体来说，不太会变通。

5. 喜欢上茶楼喝茶

经常上昂贵的茶楼喝茶的人，不是生意人，就是打肿脸充胖子的那一类。许多人在会客、谈生意时，都会在这类茶楼里进行，而且他们也很喜欢这种方式。这样的人大多自我意识强烈，容易自以为是。他们总觉得自己的主张是绝对正确的、唯一可行的，从不愿承认别人比他高明。

6. 不喜欢喝茶

还有一种人，既不喜欢去茶馆，也不愿自己在家泡茶喝。他们可能并不富裕，但也不是穷得喝不起茶，之所以不喝茶，是因为对喝茶确实不感兴趣，即便是茶友再三劝告，依然如此。这种人大都是内向型性格。由于过于专注自己，过于防卫自己，有时候就显得执拗。他们一般对于新事物，有着强烈的反抗力，不会轻易地附和众人的意见，很难被说服。与这种人交往，一定要以礼相待，避免莽撞。

从习惯采用的放松方式看心态

现代社会，生活节奏不断加快，人的压力也越来越大。因此，为了保持身体和心理的健康，就要进行很好的自我调节，找到一种放松的方式。而具体采用什么样的放松方式，往往是一个人根据自己的性格和通常所具有的心态来选择的。

1. 采用行为治疗法放松自己

采用行为治疗法放松自己，这一类型的人大多没有什么主张，他们很容易向他人妥协，听从他人的安排和调度，他们是乐于被他人领导的一群人。不愿意自己动脑筋思考，而是喜欢他人把一切都安排得好好的，自己只要按着去做就可以了。他们对自己的要求比较严格，会尽力把每一件事情做好。

2. 采用形态心理疗法放松自己

以形态心理疗法来放松自己的人，多是完美主义者，他们凡事总要尽力追求完整，形成一个整体形象，否则的话，就会感到不安。他们自身从整体来看，也是不错的，但却并不能如他们自己所预料的那样，被他人注意。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 采用运动的方式放松自己

采用运动的方式来放松自己，这是一种很有效的方式，在运动的疲惫中可以暂时忘记一切。这一类型的人多比较内向，缺少朋友，轻易也不会向他人倾诉自己的心事，尤其是比较熟悉的人，不过陌生人倒还是可以考虑一下。他们意志坚强，在挫折和困难面前，虽然有时也会表现得失望和颓废，但却是暂时的。他们多还能够勇敢地站起来，去面对一切。他们是做得比说得要多的人。

4. 采用睡觉放松自己

采用睡觉放松自己的人多是很聪明而且实际的，他们无论在什么时候都知道自己的目标，并且会努力寻找一种最简单最快捷的方法去实现它。他们有些固执，并不会轻易地接受他人的意见和建议。但如果请一位权威性的人物对其进行说服，也许会起到一定的作用。他们对一些原则和理论上的东西并不十分看重，而是着眼于非常具体的、看得见摸得着的实例。

5. 采用自然疗法放松自己

采用自然疗法放松自己的人，他们多是比较开朗和乐观的，很得周围人的喜欢。他们待人真诚、朴实，说话直截了当，有什么说什么，凭着自己的感觉走，不会遮遮掩掩，但这是在工作之外。他们厌恶工作，所以很难以单纯、自然、放松的心情投入到工作当中。在工作中，他们什么事也没有，就会突然间感到特别烦躁。

6. 顺其自然地放松自己

不接受任何治疗方法，只是任之顺其自然，这一类型的人，多有较强的独立自主观念。无论发生什么事情，在绝大多数时候，他们并不企图依靠外界的力量来解决，而只是寄希望于自己，并且也对自己充满了信心。他们并不相信谁，尤其是那些被绝大多数人视若神明的，更有点不屑一顾。他们自给自足，很容易满足，而且不希望现状被改变。

从刷牙透视他人的内心

1. 只在早晨刷牙者

有的人只是在早晨起来的时候才刷牙，这样的人一般来说是相对比较注意自己在他人眼中的形象的，非常留意别人对自己的看法，希望自己每天都能以最佳的状态面对这个世界。他们习惯于以别人对他们的期望作为本身奋斗的目标，在乎别人的评价，喜欢听好听话。

2. 只在睡前刷牙者

与只在早晨刷牙的人恰恰相反，有的人只是在晚上临睡前才刷牙。这样的人往往是脚踏实地、实事求是的人。他们比较缺乏安全感，所以凡事总是要做得妥妥当当的，以使自己安心和放心。

这种人从不浪费自己的精力及资源去做一些无聊的事情，做事多比较干脆、利索，没有过多庞杂而又没有具体意义的琐事。在与人沟通时，立场鲜明，但不会作过多的解释，更不理会别人对他们的看法。在工作方面，他们会根据他们所获得的酬劳，去估计应该对工作有多少投入。时间观念很强，追求在最短的时间内以最小的精力来完成一件事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 左右刷牙者

尽管可能有人曾经告诉他们，左右刷牙不但不能彻底清洁牙齿，而且还会伤及牙龈，但他们已经形成了习惯，也感觉不出什么错误来了，所以依然我行我素。这种人有点固执，即便有些时候明明知道自己犯了错，但还不愿改正。即便错了，也不愿承认自己的错误。他们非常叛逆，缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些小事而和人闹得不愉快。在人际交往中容易钻牛角尖，常常跟人家过不去。但还比较喜欢掩饰自己的行为，喜欢装作与每个人都相处得很愉快，缺乏面对人际关系方面问题的勇气。

4. 上下刷牙者

上下刷牙是最正确的刷牙方式。喜欢上下刷牙的人，一般自主意识比较强，不喜欢受他人的限制和约束。他们懂得自尊自爱，有进取心，生活的态度比较积极，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。他们从小就知道怎样安排自己的生活，为自己争取应得的利益。在人际关系方面，他们绝对不会让别人占他们的便宜，但也不会无缘无故接受他人给予的好处，但一般来说，他们通常能够营造出比较和谐的人际关系。

5. 电动刷牙者

使用电动刷牙机清洁牙齿的人比较懂得享受生活，他们乐于凡事不用自己动手就可以达到目的。因此，经常会思考如何用“懒办法”让自己生活得更加舒适。到社会参加工作，这种人也是整天在动脑筋，想找一份薪酬高工作量少的美差。但是这种人在自身条件无法达到使自己享受生活的目的时，常通过幻想来满足。

6. 使用牙线者

也有的人使用牙线清洁牙齿，这样的人向来以谨慎的态度处世。他们从不轻易向任何人作出承诺，但很讲信誉，一旦答应别人，他们肯定会全力以赴。如果领导有这样的员工，那是领导的福气，因为这种人认为，既然拿着公司发给他们的薪水，就应该尽力替老板办事。在人际关系上，态度也很真诚，他们不会贸然开口，以免得罪别人。但有时候又显得过度谨慎，给人一种不够爽快的感觉。

7. 使用冲牙机者

有的人喜欢使用冲牙机来清洁牙齿，这类型的人大多内心不安分，喜欢猎奇，追求新潮、刺激。他们一般来说接受新鲜事物的能力是很强的，但也容易喜新厌旧，见异思迁。

8. 定期刷牙者

定期刷牙的人很注重自己的外在形象和气质，希望给人留下良好的印象。

他们会花费大量的金钱在衣着方面，对名牌有着特殊的喜爱，也比较舍得金钱在他们的家居布置上，尤其是客厅部分。这种人对人生的要求并不太高，对内在的修养注重较少，只要表面风光就可以了。另外就是，他们有点自以为是，习惯从自己的立场去审判别人的言行。

9. 每天刷牙三次或以上者

每天刷牙三次甚至以上的人，内心缺乏安全感，有点神经质或者强迫症，他们要求伴侣不断地以不同的方式向其示爱，这并不是因为他们喜爱追求浪漫，而是因为他们缺乏安全感。在做完一件事情以后，还会重复地去做或者做完之后反复检查才能安心，有轻微的强迫症。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从挤牙膏的方式看性格

FBI 的心理学家发现，不仅刷牙的方式能反映出一个人的性格，通过挤牙膏也可以观察出一个人的性格。

习惯于边挤边卷起牙膏的人，在生活中多是一本正经，中规中矩的。他们具有勤俭节约的美德，不喜欢铺张浪费，一旦浪费了，心里就会感到特别不舒服，很久都调整不好。

习惯于从牙膏管中间挤牙膏的人，目光不够长远，他们对现在的关注程度要远远超过未来，可以说很少思考未来，也不太为未来打算，可算是一个及时行乐者。

习惯于把牙膏盖弄得不知去向的人，这样的人通常并不是我们所认为的做事马马虎虎、粗心大意的人。相反，他们很有做事的胆识和魄力，在面临比较重大的事情时，一般不会临阵退缩，最终能成大事。

习惯于轻轻挤压牙膏的人，为人处世比较谨慎，感情多比较丰富和细腻，性情较好，不轻易发怒，比较大度。但是如果是长辈的话，会比较容易溺爱孩子。

习惯于一次挤出很多牙膏的人，通常做事大大咧咧，容易鲁莽。花钱上比较随意，喜欢大手大脚，在各方面一点也不懂得节俭。

习惯于一次挤出很少牙膏的人，性格比较保守、中庸，显得死板，缺乏灵活性。除此以外，这种人理性的成分要远大于感性的成分，不会鲁莽行事。

从放手机的习惯看人的个性

手机在人们日常生活中的重要性日渐增加，因此许多人对选择手机相当重视。也就是说，你是个什么样的人，决定了你会有什么样的使用手机的习惯。

1. 习惯拿在手里

习惯将手机拿在手里的人，通常精力十分充沛，不到非常累的时候，是不愿上床休息的，适合从事活动量大、与很多人接触的工作。在生活中，他通常会躺在客厅的电视机前或者在翻看的书的旁边睡着。这类人大多充满自信，有自己的理想和抱负，喜欢有目标、有追求的生活。

这类人通常还很有才华，懂得享受生活，情商比较高。在爱情上，比较喜欢对他事业有帮助、有能力以及能够助他的对象。这也使他非常懂得欣赏各种不同异性的特点。在情感上，不会轻易认输。在人与人的关系上，不易对他人产生信任感，但是一旦认定之后，就是赴汤蹈火，在所不惜。

2. 习惯放在衬衫口袋

这类人处世往往比较稳重、成熟，因而为很多女性所喜欢。他们喜欢交志同道合的朋友，谋略心旺盛，但在做事上不疾不徐，一步一个脚印，会尽一切努力让生活朝着他所定的目标前进。爱情方面：表面上，他似乎很听伴侣的话，但是在内心，通常很有自己的主见。通常这类男人也比较青睐独立的女人，其喜爱的两性关系也是自由、和谐、平等的两性关系。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 习惯挂在腰间

习惯把手机挂腰间的以男性为多。这通常分为两种情况：习惯把手机夹在前方的男性，对生活的态度是很真诚的，他们做任何事都有自己的主见，知道自己想要什么，但并不贪婪；夹在后方的男性，很有创造力和活力，但做事上习惯于吊人胃口，喜欢有神秘感的东西，并以此为乐。但无论是夹在前方还是后方，他们在爱情上，都比较喜欢温柔而又有主见的女人，同时家庭观念较强。

4. 喜欢放在皮包里

这类人对自己的要求比较高，他们无论做任何事，必定深思熟虑、胸有成竹才会去做。另外，在个性上比较保守，虽然对人亲和却很鲜少主动；比较顾家，有创造和谐家庭生活的能力。在工作方面，善于抓住时机，潜力无限。一旦抓住时机，就有可能平步青云，同时也可能因此招致嫉妒。

5. 经常忘记带手机

这种人是典型的“乐天派”，他们性格外向，说话幽默，平易近人，喜欢广交朋友。在爱情方面，表面上油嘴滑舌，但实际上分得很清，典型的嘴花心不花。工作方面，热情度很高，在职场上也能做得有声有色。在他们看来，凡事不要过于较真，将工作当成一种快乐才是一件最享受的事情。

另外，在用手机接听电话的习惯上，FBI 的社会学研究者经过长达三年的调查研究还发现，女性手机中的未接来电通常多于男性，因为 60% 的男性通常将手机放在右裤兜里，只要感觉腿部有异动就知道来电了。而 61% 的女性则习惯把手机放在包里，多数情况下，她们根本就不知道是否有来电。虽然有的女性能够及时感觉到，但往往要从感觉到响动到找到手机时，对方已经将手机挂断了。

从购物习惯看一个人的性格

1. 从购物方式上看

(1)选购打折物品

在商品打折时选购物品的人，他们多比较实际和现实，懂得精打细算，甚至有点唯利是图。他们固执，遇事虽然会与他人协商，但最后却会顽强地坚持自己的观点不放。他们会很满足于自己占优势，而他人在无可奈何的情况下不得不放弃的感受。

(2)请别人代自己购物

请别人代自己购物的人，多是时间安排得非常紧，工作和学习非常繁忙的人。在他们看来，购物算不上一件什么大事，不值得自己抽出宝贵的时间亲力亲为。他们在为人处世等各个方面多是比较传统的，会尽量使大家对自己满意。

(3)看清单购物

根据清单购物的人，大多组织性、原则性强，凡事都喜欢按照一定的规律和计划完成，否则的话他们可能会感到手足无措。这一类人比较健忘，所以需要不断地有人提醒他们，在什么时

pdf下载网 http://www.i8788.com

间去做什么事情。他们的随机应变能力并不强，偶发的严重事件会让他们无法接受。

(4)花一整天时间用来购物

花一整天时间用来购物，这一类型的人多比较开朗和乐观，他们常常感觉心情不错。他们较有耐性，总是能够找到很多理由和借口安慰自己，使自己坚持到最后。他们有勃勃的野心，常常会为自己设定许多远大的理想和目标，并且实现起来态度也相当积极，可是他们的那些理想和目标，从某种程度上来说并不现实，所以到最后多半无法梦想成真。但在这个过程中，他们所做的事情还是有一些收获的。

(5)全家人一同购物

习惯于全家人一同外出购物的人多有较传统和保守的价值观，家庭在他们的心目中的地位是无可替代的，他们对家庭有着强烈的责任感和深深的依恋。家庭很可能是他们一切行为的最基本出发点，家庭直接影响着他们行为处世的习惯，而他们的家庭也是非常和睦的。在他人看来他们整天围着家庭转，生活似乎太乏味了，但他们自己却很满足于目前的这种生活。他们感觉较有安全感，他们的生活态度是非常实在的，选购的物品多既经济又实惠。

(6)需要的时候没有，不需要了以后购买

这一类型的人似乎在任何一方面行动都要比别人慢一拍，但他们并不为此而恼火。他们的表现欲望很强，希望自己能够引起他人的注意，所以时常会故意耍一些小伎俩。

2. 从付款方式上看

(1)收到账单后立即付款

收到账单以后就立即付款的人，多是很有魄力的，凡事说到做到，拿得起放得下，当机立断，从来不拖泥带水。他们的个性独立，为人真诚坦率，无论哪一方面，从来不希望自己欠他人的，倒是可以他人欠自己的。

(2)把付款的任务推给别人

把付款的任务推给别人，这一类型的人常无法坚持自己的原则和立场，而习惯于服从和听命于他人，被他人领导。他们的责任心并不强，常会找理由和借口为自己开脱。在挫折和困难面前，会胆怯、退缩。

(3)尽量拖延付款

能拖多久就拖多久，这一类型的人多有占便宜的心理，比较自私，缺乏公平的观念，总是想着自己少付出或是不付出就得到尽可能多的回报。他们在一般情况下不会轻易地去关心和帮助别人，对人虽不算太冷淡，但也算不上热情。

(4)习惯于采用电话付款

采用电话付费服务的人，对新鲜事物容易接受，并懂得利用它们为自己服务，但由于对某些东西的依赖性太强，常常会使他们丧失一些自我的主动权，而受控于人。除此以外，他们对人是有很强的信任感的。

(5)喜欢亲自付款

喜欢亲自付款的人，他们大多比较传统和保守，对新鲜事物的接受能力比较差，而偏重于循规蹈矩，守着一些过时的东西，缺乏冒险精神。他们缺乏安全感，有自卑心理，但又极希望获得他人的支持和帮助。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从坐公交车的习惯看性格

有这样一个有趣的心理现象，一个人在适当的乘车环境中，所乘坐公共汽车时的习惯，能反映出他的内在个性。所以如果你在与朋友一起坐公交车的时候注意观察，就能从中知道很多关于他性格的秘密。

1. 喜欢坐在前车厢中间的窗户旁

喜欢坐在前车厢中间的窗户旁的人，在生活上往往比较谨慎。他们通常都比较喜欢进行独立思考，在生活当中，他们一般不看重名誉和地位，更不愿意把自己卷入到任何一场是非纠纷中去。

2. 喜欢坐在车的尾部

喜欢坐在车的尾部的人，在现实的生活中一般都头脑比较冷静，他们喜欢用自己的眼睛去观察社会和周围的人。这样的人一般不会做什么出格的事情，十分注重自身的安全，但是其缺点是头脑有的时候过于呆板，不够灵活。

3. 喜欢坐在通道旁

喜欢坐在通道旁的人，通常都喜欢按照自己的意愿来生活、学习和工作。他们一般都比较有自信心，容易刚愎自用，因此很少听得进去不同意见。一般来说，这样的人的人际关系不是很好，有的虽然身边有很多的朋友，但是由于缺少心灵上的沟通而缺乏默契感，所以这样的人一定要学会听取别人的意见和建议。

4. 喜欢坐在司机后面

喜欢坐在司机后面的人，在发表自己的意见时，总是能够滔滔不绝地引用上司的话；他们性格上缺乏主见，需要经常得到旁人的指点才能把事情办好。这样的人一般主观能动性比较差，一般来说是不容易获得成功的。

5. 喜欢坐在车门旁

喜欢坐在车门旁边的人，往往不能投入到某一件事情当中，尽管有的时候常常会因为心血来潮想干一些大事，但这样的人总是为自己留着一条非常冠冕堂皇的退路。这样的人经常为了安慰自己，而找出很多很多的理由，这样的人虽然在生活上不缺乏情趣，但是想要真正的成功确实很难，除非他把自己爱找借口和退路的性格改掉。

6. 喜欢站着

喜欢站着的人，通常都比较喜欢做出一些与众不同的举动，他们希望自己能够成为人们所注意的中心，而且常常为了表现自己，能够忍受一般人不愿忍受的痛苦。这些人的表现欲望非常强，一般来说，这样的人有一个比较灵活的头脑，所以在事业上很容易得到领导的赏识。

需要注意的是，这样的判断必须是建立在可以自由选择座位的基础上的，所以如果是处在一个比较拥挤的车厢里，是不可能作出准确的判断的。只有在可以自由选择的乘车环境中，才能充分发挥效用。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从开车方式看人的情绪特征

FBI 经过调查研究发现，一个人控制汽车的方式，往往和他支配自己的方式有许多相似之处。这不难理解，一个人在方向盘上的一举一动，都是和自己每天的心情和态度息息相关的。因此，了解一个人在开车时的种种习惯，就能很好地了解和掌握这个人的情绪特征。

1. 按规定速度开车的人

这类人比较保守，汽车对于他们来说，只是一种交通工具，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经验。在为人处世上，这类人多采取中庸的立场。遇到问题时，即使他们有很大的胜算，也不会轻易去冒险。在生活上他们遵纪守法，尽自己应尽的义务，不会干出格的事情。他们为人可靠，不马虎，所以他们一般会与周围的人建立良好的关系。

2. 喜欢超速行驶的人

这类人一般自主意识比较强，不会受制于任何人。他们很积极，而且憎恨权势。他们讨厌一些“条条框框”。如果有人企图对他加以限制，那么他们大多会采用比较极端的方式来进行阻止，来维护自己的独立自主。总体来说，他们的生活态度是比较积极、乐观向上的。

3. 开车速度比规定速度慢的人

这类人性格上最为突出的特点就是胆小怕事，即便是自己握有实权，他们也会自动把权限缩至最小。对于这一点，他们也常感到苦恼。一般来说这类人的嫉妒心是很强烈的。他们嫉妒他人不断超越自己，而他们胆小怕事的个性也令其的家人、朋友失望。想要超越他人，可又缺乏足够的自信心，总觉得有点把握不住自己。

4. 遇到红灯或堵车喜欢大声按喇叭的人

这类人在现实生活中大多是外向型的。他们的脾气比较暴躁、易怒，喜欢尖叫、大喊、发脾气，在马路上，他们则使劲按喇叭。自信心一般都不强，做事效率比较低，即使哪儿也没去，却总是显得匆匆忙忙，同时对挫折的应变能力极差，经常觉得受到别人的威胁。

5. 绿灯一亮就往前冲的人

在十字路口，只要绿灯一亮，就抢先往前冲的人，头脑比较灵活，反应比较敏捷，随机应变能力也是非常强的。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。从这种程度上来说，这种品质常常为他们的成功打好了良好的基础。他们渴望成功，有着较强的竞争意识。他们不是向前看，而是向后看别人离他们还有多远。生活态度积极向上，但难免有时候会因过于冒进而遭遇挫折。

6. 绿灯亮后，最后发动车的人

这类人通常性格冷静、沉着的成分比较多。他们在为人处世方面也是比较小心和谨慎的，不喜欢伤害别人，也不喜欢被伤害。他们认为只要不锋芒毕露，就不会遭人拒绝或被人伤害，因而不喜欢和人竞争，温和，攻击性不强。

7. 开车时不爱换车档的人

这类人大多希望自己的一切都安排得好好的，他们喜欢寻找属于自己的生活方式，哪怕有

pdf下载网 http://www.i8788.com

时候这么做遭遇的困难比较多，他们也毫不在乎。

8. 有车不开的人

这类人通常独立性较差，经常感觉自身处于一种依赖和无助的情境中，这增加了他们的自卑感。在社会生活的各方面，他们都喜欢退居幕后，习惯于被别人所领导，而不是领导他人，主动性较差。基于这一点，这类人一般不会取得太大的成就，他们在日常的生活中太在意别人对他们的看法，这种看法在无形中掌控着他们的一举一动、一言一行。

从切牛排的方式看一个人的个性

很多人都喜欢吃牛排，这个西餐中最常见的“大菜”，就其食用方法来说，西方各国各有不同：英国人习惯于将大块的牛排叉起来烤；美国人喜欢将整块腓力牛排烧烤后再切片；法式牛排则特别注重酱汁的调配，用各式的酱汁凸显牛排的尊贵地位。

那么，牛排端上桌之后，你又会怎么切呢？不同的切法又反映了什么呢？

1. 全部切成小块后，再一块一块地吃

全部切完再吃的人，比较怕麻烦。对这种类型的人来说，如果想要的东西不马上弄到手的话，心里就会焦虑不安，而且打算要做的事，不论遭到多大的反对，还是硬要去做。又由于好管闲事，所以只要看到有人需要帮助，一定会义不容辞的。对人的好恶也很分明，要是有自己觉得讨厌的人，一定会猛烈地攻击。

2. 先切下一大块，再把它切成小块

由中间开始吃起是相当能干的人，但也容易流于任性，凡事以自我为中心。由于他们的行动较思考来得快，所以一想到就要做，便能立刻实行而未曾有过犹豫。在社交方面，他们表现得不错，可以与各式各样的人交朋友。

3. 由右端切起，切一块吃一块

这一类型的人，性情温和、有同情心，周围的人们都觉得他很容易亲近。即使有些讨厌的事，也绝不将之表现在外，所以在人际关系上，他一直与朋友处得很和睦。

4. 由左端切起，切一块吃一块

这是很重视形式的类型。这种人只要有合理且普通的生活方式，就会感到十分满足。但是思想比较古板，有时会强迫身旁的人接纳自己的想法及生活方式。他们时常自以为自己的想法是对的，所以很难接受别人的意见。

从吃薯条的习惯看个性

薯条是很多人都喜爱吃的食品，它看似吃法简单，但如果你在快餐店用餐时，稍作观察即可发现，每个人的吃法都是各不相同的。从这些吃法中，我们可以窥知他们的性格特点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 干吃薯条的人

干吃薯条的人，多不修边幅，不谙世事，完全活在自己的世界中。然而他们多有较高的智商，天赋过人，往往不用多少努力就能获得很大成就。不过这类人往往惰于奋斗，只要能保证基本生活需要便会满足。

2. 将薯条放入番茄酱包中品尝的人

将番茄酱包沿虚线撕开，把薯条放入其中蘸酱，然后品尝的人，稳重成熟，循规蹈矩，他们非常在乎周围人的目光，野心勃勃，却又匮于智力与能力。平易近人，但又不易与人相处，所以褒贬不一，很有“两面评价在人间”的双重特色。

3. 用薯条蘸着品尝番茄酱的人

把番茄酱包打开，将番茄酱挤在干净的容器上，然后用薯条蘸着品尝的人，性格多比较豪放，不拘小节，富于爱心，乐于助人。不过他们多忧虑，做事犹豫，缺乏主见，胆小怕事，很难让人委以重任。不过若是哪位上司敢于将重任交付他们，他们亦能竭尽全力，较为出色地完成任务。

4. 将番茄酱挤到薯条上吃的人

将番茄酱包开个小口，把酱一点点儿挤到薯条上，然后品尝的人，感情丰富，心思敏捷，烂漫单纯。心无城府的性格容易上当受骗，一旦陷入痛苦便很难自拔。不过他们善于吟诗作对，孤芳自赏，所以最终多也能自得其乐，化去心中的道道伤痛。

从吃苹果的习惯看性格

1. 把皮擦一擦或洗一洗就直接啃

在吃苹果时，把皮擦一擦或洗一洗就直接啃的人对自己很有爱心，当现实的力量大过内心的标准时，通常很快屈服，避免自己备受煎熬，这种人做事的确是圆滑了些，会在这个现实的社会里，得到一片生存的天地。

2. 把皮削一削不切就吃

在吃苹果时，把皮削一削不切就吃的人对自己有一定的标准，当两者有冲突时，会努力地为自己而战，但当事实胜过理想时，也不会太过坚持，以免自己太累了。有时是不是觉得自己白忙一场了呢？所以应该要好好的权衡一下，有些事是否值得去做，然后再去规划，再去实行，应该会比较好些。

3. 皮削干净，切成小块，装在盘里吃

在吃苹果时，皮削干净，切成小块，装在盘里吃的人比较不容易让自己跟现实妥协，无论在什么状况下，都希望能够维持自己的标准，并且极力和环境对抗，所以有时会觉得累，即使环境再怎么不如意，也要力抗到底，这样的话，会有点辛苦，有时不要把标准都用在每个人的身上，把每个人都塑造成自己所要求的样子，没有一个人是十全十美的，要懂得在为人处事上圆滑一点。

4. 直接打成汁来喝

在吃苹果时，由于懒得啃，直接把苹果打成汁来喝的人对自己其实没有什么标准，反正就是

pdf下载网 http://www.i8788.com

一味地让自己随波逐流，听起来似乎没有原则，随遇而安，随处自在，有好有坏。好的话，就是与世无争，但是也容易被人利用。

从习惯收藏的物品看性格

1. 喜欢收藏旅游纪念品

喜欢收藏旅游纪念品的人，由于受收藏品的特性所决定，他们不断地追求新鲜、奇特和怪异，并具有探幽索隐的勇气；为了追求令自己满意的藏品，他们乐于冒险，敢于出入高山野岭、荒漠戈壁，结果天南地北都留下了他们的旅行足迹。

2. 喜欢收藏玩具

喜欢收藏玩具的人，易于满足，知道分寸，家里是他们最快乐的场所，宁静安逸的生活是他们莫大的享受；他们留恋过去，对曾经拥有过的一切感到自豪，并极力保存于记忆当中，总是用一颗幼稚的心激起兴奋和幸福；他们追求的就是年轻，总是想方设法保持快乐，例如和孩子一起玩，给他们买玩具。

3. 喜欢收藏旧票据

喜欢收藏旧票据的人，有很强的组织和领导能力，细心，办事条理清楚，按部就班，但是他们的精力大部分浪费在无用的细节与没有意义的过程当中，有时候觉得是未雨绸缪，实则是杞人忧天，因为他们所担心的危险出现的机会实在是太渺茫了。他们偶尔也有寻找刺激的念头，但考虑到众多的细节总是无法行动起来，所以他们的生活几乎是一成不变的。

4. 喜欢收藏艺术品、古董

喜欢收藏艺术品、古董的人，因为艺术品和古董往往代表高雅、博学，更是财富的象征，表明收集者比较注重自己的社会地位和身份；由于收藏品的档次和价值是收藏者之间品位和目光的较量，所以他们的好胜心都很强。

5. 喜欢收藏书籍、杂志和报纸

喜欢收藏书籍、杂志和报纸的人，有学识和上进心，喜欢在家里享受看书的乐趣，一人独处，自得其乐。藏书虽多，资料丰富，但大多数都已经过时，没有了使用价值，但他们依然想凭借这些来显示自己的博学，所以在实际生活中总是比别人落后半拍。

6. 喜欢收藏(旧)衣服饰物

喜欢收藏(旧)衣服饰物的人，大都爱打扮，喜欢挥霍，想通过外表使自己成为众人瞩目的焦点。喜欢收集旧款式衣物的人坚信自己的收藏品会再度流行起来，这是他们不可动摇的理由。保留了旧衣物，与之如影随形的观念和思想也就无法根除干净了，而倔强的他们时刻相信它们会再度流行，到时不但省钱省力，更走到了大众的前头，会被称为高瞻远瞩。

7. 喜欢收藏象征荣誉的物品

喜欢收藏象征荣誉物品的人，通常是对自己的现况不满，总认为自己曾经的辉煌不应该那么快地湮灭，自己应该继续享受荣誉和鲜花。这种人意识不到“长江后浪推前浪”的关键作用，

pdf下载网 http://www.i8788.com

所以只能依靠回忆过去的光荣历史来抚慰自己的心灵。

8. 喜欢收藏照片、明信片

喜欢收藏照片、明信片的人，喜欢回忆过去欢乐的情景，相片将他们和记忆中的人或景拉近了距离，使旧感情更加浓郁。向别人展示相片，也是向对方介绍自己的一种方式，而他们只需指点几下就够了。把自己的人生当成一场戏，自编自演兼摄像，努力塑造完美，欣赏结果，更接受一切。尽管对这本相册依依不舍，但未来的路和美好的愿望会使他们备好一本更精美的相册。

从家居装修看对方的品位

不同性格的人选择的家具一定不同，这是无疑的。有房子才有家的感觉，从房间的装修也可以看出一个人的性格。

1. 选择家居的习惯

(1)选择梦幻家居

选择梦幻家居的人是严重的“顺其自然型”人。这种人似乎既不属于直觉型，也不属于理智型。既不会凭一时灵感突然做出决定，也不会在仔细考虑之后再采取行动。性子很慢，一直用“顺其自然”的态度来应付各种情况，受到照顾比较多也是形成这种性格的原因。这种人属于不太喜欢思考的类型，一旦发生什么问题，既不会根据当时的状况来采取紧急措施，也不会从理论上来分析为什么会出现这样的状况。这类人应该努力学习独立思考，培养自己独立解决问题的能力。

(2)选择高级家居

选择高级家居的人是以分析见长的理智型，不管遇到什么情况都会在冷静分析之后才采取行动。即使被逼入绝境，也会适当地处理问题，使结果不会更加恶化。在团体中很容易成为周围人所依赖的对象，一旦遇到困难，大家会唯其“马首”是瞻。因为这种人只有在认真分析之后才会采取行动，所以开始行动的时间容易落后于他人。在必须立即做出决定的情况下，这种人就很难应付，这是这种人的缺点。此外，如果别人对其分析能力期待过高，这种人也可能会因为压力过大而变得迟钝，思考能力降低。

(3)选择物美价廉的家居

选择物美价廉的家居的人，在关键时候是理智的人，能够灵活地运用直觉和理智。对那些不急于下结论的事情，会凭借理智来采取行动。相对于那些凡事依靠理智来判断的人来说，直觉很灵敏，可以根据感觉做出判断。这种人也是能够灵活使用左脑和右脑的人，虽然直觉很敏锐，但他们其实很善于精打细算，特别在关系到自己的重大利益的问题上，会比较慎重地采取行动。

2. 注重装修的房间

(1)着意装修客厅

着意装修客厅的人讲究体面，喜欢热闹，交友广泛，热情大方，待人随和，但比较固执，做事喜欢排场，内心有点虚荣，对待朋友比较真诚，但对家人不够宽容，权力欲望比较强。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(2)着意装修厨房

着意装修厨房的人温柔体贴,做事比较细心,责任感比较强,做事善于为他人着想,感情细腻,爱情至上,服务意识比较好,但内心不够坚强,胆小怕事。

(3)着意装修卫生间

着意装修卫生间的人讲究个人享受,为人做事比较自私,以自我为中心,比较不能照顾别人的感受,但内心自卑感比较强,喜欢和别人较劲。

(4)着意装修书房

着意装修书房的人性格比较执着、清高,做事务实,有耐力,工作热情高涨,抗寂寞孤独能力比较强,不喜欢运动,不喜欢交往,但内心深处孤傲,善于深藏不露。

(5)着意精心装修卧室

着意精心装修卧室的人,骨子里有点浪漫,也有些花心,会生活,懂享受,为人宽厚,知足常乐,但内心深处有点懒散,遇事缺乏上进心。

从卧室装饰爱好看主人性情

卧室可以说是一个非常个人化的空间,它可能是唯一一个完全属于自己的场所。如何把这一有限的地方充分加以利用,达到最好的效果?这往往取决于卧室主人的聪明和智慧。

一间卧室若要把它装饰得恰到好处,每一件小饰物,都应该凝聚着房间主人一定的心思和精力。所以,从卧室的装饰和摆设往往能看出其主人是一个什么样的人。

1. 卧室里保留许多孩提时代留下来的东西

诸如各种玩具、有纪念价值的艺术品,甚至得过的奖状等。这一类型的人有比较重的怀旧情结,常常会陷入过去的某种情境中而无法自拔。他们乐于受到父母亲人的保护及约束、限制,在思想上并不算十分成熟。他们多有较强烈的依赖心理,缺乏冒险意识,最乐于过目前这种衣食无忧、逍遥自在的日子。

2. 卧室是用来睡觉的,除此以外,其他的所有事情都在卧室之外进行

这一类型的人的卧室经常保持整洁、朴素,每一件东西都有其特定的位置和特定的空间。他们的性格与卧室有着一定的相似之处,他们在为人处世各个方面都有一定的规律性,而且懂得控制自己的情绪,不轻易发怒。他们能够保证自己在绝大多数情况下的表现都非常得体、自然。

3. 卧室整洁、干净,但其他房间却很脏乱

这一类型的人,虽然外表看起来可能也是非常利索,但实质上则十分拖沓。他们为人多是比较热情的,但做事缺乏认真负责的精神,常常是得过且过,敷衍了事。

4. 习惯把自己所崇拜和敬仰的人物的海报贴满卧室

这一类型的人性格多少有些孤僻,若想更好地与人相处,存在着一定的困难。这一类型的人还有些不注重实际,常会放弃一些唾手可得的东西,而去追求那些遥不可及的事物。他们缺乏自信,常常进行自我贬低,而抬高他人,他们总是觉得自己处处不如人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5. 卧室里有各种玩具以及健身用的器械

这一类型的人多是外向型的，他们比较开朗和活泼，为人热情亲切，而且还具有一定的同情心。他们希望生活中时时充满激情，而讨厌死气沉沉、一成不变的慢节奏生活。

6. 卧室作为生活的中心，它可以用来吃饭、睡觉，还可以用来娱乐

这一类型的人，多是比较外向的，他们希望自己能够多些对他人的了解，同时也希望他人能够对自己多一些认识。他们乐于与他人一起分享自己的幸福和欢乐，同时也能够快乐着他人的快乐，痛苦着他人的痛苦。他们渴望能够拥有一个真正属于自己的自由空间，然后随心所欲地做一些事情。这一类型的人，自信心不是特别强，但他们善于调整自己，以使受挫感降到最低的限度，使自己能够很快地重新再站起来。

7. 卧室虽然被装潢得美轮美奂，但却没有多少鲜明的个人特色

这表明这间卧室的主人虽然有一定的欣赏格调，但却拘于形式、规律而无法放开手脚，不能自由活动。他们对自己缺乏自信，经常否定自己。为了维持现状，他们总是千方百计地以最好的方式应付出现的各种情况，而绝对不会惹是生非，制造情况。他们在多数时候宁可奉命行事也不愿意当领导。

从打火机的使用习惯读人心

1. 随用随丢式打火机

如果他使用燃料用完就可以丢弃的瓦斯打火机，那他的生命中充满了各式各样的变化。他的人际关系得以持久的少之又少，因为他讨厌需要时时留意照顾某人或某事。随用随丢式打火机容易操作，既方便又实用，就像他每处只作一场秀的个性。

2. 银制或金制打火机

他的个性和使用随用随丢式打火机的人恰恰相反。丢东西或抛弃某人，对他而言实在是件难事，甚至使用期限已过了许久，他还是舍不得丢弃。虽然他喜欢沉浸在古董和有价值的艺术品中，但他心中大部分的爱却保留给散置在身旁的小饰品上。他坚持留在某一个地方，在那里扎下稳固的根，对朋友和同事都有很深厚的感情。

3. 电子打火机

拥有这么一个打火机表示他为人深思熟虑、做事有效率。他坚持花最少的力气完成别人交代的工作。

4. 玩打火机的开关

他已经点完烟了，可是还继续把玩打火机的开关。这是一种内心焦虑的迹象。当然，这也是为何他总是在场第一个抽烟的人。他的内心充满焦虑，表现在外变成了情绪紧张，给人一种元气耗散的印象。再则，这样做可以让情绪得到适当的发泄。不过，轻轻地玩打火机的开关，总比让脸部不断抽搐好。

5. 打小火

这一类型的人在生活中，一顿饭可以让他撑过一个星期，因为他可以靠最寒酸的剩饭、剩菜

pdf下载网 http://www.i8788.com

过活。他这么做不但得不到亲戚们的赞同，而且他那些没花掉的财产还可能由亲戚们继承。

6. 点大火

他所做的每一件事都毫无节制而且超支。他戴高价位的珠宝、开大型豪华汽车，花钱方式好像没有明天。这就是为何他把信用额度用完、拿着首饰上当铺的原因。当然，他不在乎。他因慷慨大方而受人喜爱，通常也因此无往不利。只是他常在帮人点烟时，会不小心烧到别人的鼻子。

第三节　从兴趣爱好解读内心

从喜欢的食物口味看性格

一个人的口味爱好，是由很多因素决定的。地域不同，口味爱好自然不同；身体状况不同，喜爱的口味更是有很大差异。比如，胃肠不好的人喜欢吃易消化的食物，肥胖的人大多喜爱甜食等。而口味爱好与个人的心理也有一定关系。早在两千多年前，就有医学家发现了一个人的饮食爱好同其性格有关，古希腊的哲学家还为此提出了口味和性格之间相关联的学说。

FBI 行为心理学家经过大量的研究也发现，人的性格与口味爱好有着密切的联系。所以，从口味爱好去探究一个人的性格还是有一定可信度的。

1. 喜欢吃大米的人

这种人性格开朗，充满自信，但习惯自我陶醉，孤芳自赏。他们总是认为自己的什么东西都比他人的好，有自恋的倾向。但他们心胸宽广，能包容他人的缺点和不足，待人大方、得体。

2. 喜欢吃面食的人

这种人脾气很好，善解人意，他们不轻易发脾气，但一旦发起火来便一发不可收拾。很多时候，他们在众人面前都能滔滔不绝地谈话，口才很好，但当遇到困难时，他们经常不够坚强，容易丧失信心。

3. 喜欢吃清淡食物的人

这种人不大善于与人接近，也不大看重人与人之间的交往，所以没法给人留下太深的印象。性格内向，不喜欢在外人面前过多地表现自己，宁愿万事独行，喜欢自己独享清静自在，对事多能淡然处之。

4. 喜欢吃咸食物的人

盐类富含大量金属元素，金属离子如钠、钾、钙、镁等阳离子，是神经传导的重要递质，也可以说是理性思维活动的重要因素。因此喜爱吃咸食物的人更具工作的目的性和计划性，对人彬彬有礼，但有时候他们对人与人之间的交往展现得相比淡薄。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5. 喜欢吃酸性食物的人

正常人的血液应为弱碱性，所以吃适量酸味食品是有益于身体健康的。但如果过量食用，则对身体无益。同时，喜爱吃酸性食物的人大多事业心较强，把太多心思投入到自己的事业当中，而忽略了好好地享受生活。同时，容易性情孤僻，所以好友较少。

6. 喜欢吃甜食的人

喜好吃甜食的人，以少女为多。她们一般心绪爽朗，活力四射，性情随和，给人一种亲切感，但平常她们显得有些软弱与胆小，害怕冒险，尤其是面对生人的时候，她们通常维持着矜持的态度，然则一旦关系很好，她们便会有说不完的话。

7. 喜欢吃辣食物的人

这种人勤于思考，善于动脑。他们做事颇有自己的主张，遇事大多沉着应对，不慌不忙。他们性格直率，热心如火，能迅速地融入一个陌生的群体当中。当然，他们的秉性也有比较坚决的一面，吃软不吃硬，以至他们做事不能进退自如。

8. 喜欢吃荤类食物的人

这类人不光有很强的社交才干，而且喜欢领导他人，支配欲强烈。这一类人在社会应酬中比较主动，长于结交，并能很快取得他人的信赖。出于一些一些特殊的原因或目的，他们不太容易对他人展示自己的真心。

9. 喜欢吃炖煮食物的人

这种人性格温柔随和，和谁都谈得来，也喜欢幻想，但对于幻想的事物是否能实现，则一点也不计较。爱设计是他们的天性，喜欢追求自己的理想，但在过程中缺乏持之以恒的精神。

10. 喜欢吃油炸食物及烤制品的人

这种人往往是矛盾的集合体，做事常常犹豫不决、举棋不定。他们上进心强，有远大的目标，但他们性子急，欠稳重，遇到一点困难就会灰心丧气。此外，这类人往往有较强的自我表现欲望，喜欢听别人的赞美。

11. 喜欢吃酱菜的人

这类人做事比较稳重，常常埋头苦干，且做事有计划，但不太看重人与人之间的感情。相反，对酱菜类不感兴趣的女性则多富于亲近人的感情，没有架子，容易亲近，也能吃苦，不过毅力不足。

从喜爱的水果类型看性格

1. 偏爱菠萝

偏爱菠萝的人对人热情，不喜欢被束缚，喜欢追求刺激，有自己的理想和追求，并且一直在实现自己的理想的路上追逐。

2. 偏爱橘子

爱吃橘子的人大多温和而善良，有协调性。他们不喜欢表露自己内心中的不愉快，更多的

pdf下载网 http://www.i8788.com

是以笑脸示人。他们把家庭看得比较重，喜欢与知心好友一起攀谈，人缘不错。

3. 偏爱李子

爱吃李子的人和人们不易和睦相处，不能忍受批评。喜欢唠叨，爱找茬儿。

4. 偏爱香蕉

偏爱香蕉的女性有男性化的特质，而偏爱香蕉男性的社会交往能力相对较强，偶尔就会显得冲动而任性。

5. 偏爱葡萄

爱吃葡萄的人非常善于保守自己和别人的秘密，如果你不是和他经年深交，很难看出他内心的秘密。

6. 偏爱樱桃

爱吃樱桃的人温柔、心软，并具有牺牲精神。他们想法很多，但很少付诸行动。同时也比较喜欢挑拨是非，心胸狭窄。在爱情上不够成熟。

7. 偏爱西瓜

爱吃西瓜的人脾气好，从不抱怨，也不争吵，关心别人胜过关心自己，但缺乏原则性。

8. 偏爱梨子

爱吃梨子的人文静而善良，实事求是而不浮华，能配合他人，富有幽默感，坦然接受来自别人的批评，接受自己认为有益的劝告。

9. 偏爱草莓

偏爱草莓的人乐观、热情，善于与人相处，并善于珍惜美好的东西。心态平和，不嫉妒，好平静，无醋意。

10. 偏爱桃子

爱吃桃子的人与周围的大部分人在心理上是相协调的。他们比较善于交际，但有时在困难面前却显得无能为力。

从喜爱的快餐食品看性格

1. 喜欢吃奶酪卷

喜欢吃奶酪卷的人比较喜欢干净以及按秩序办事，所以如果你与一个爱吃奶酪卷的人共事，东西用完后一定要归位，他们喜欢秩序井然。如果你在某人的家里“吃得站不起来”，那你拜访的可能是一个爱吃奶酪卷的人。

2. 喜欢吃肉食快餐

爱咀嚼肉食快餐的人，你可能喜欢与其他人一起尽情玩乐。这类人是最好的朋友人选，因为他们非常慷慨，虽然有时慷慨过火。爱吃肉食快餐的人是值得信赖的人，也总是很忠实。他们会全力以赴地为朋友和家人效力，甚至付出额外的代价。但是，这类男人和女人情绪容易波

pdf下载网 http://www.i8788.com

动，对一个肉食爱好者来说，分离对他们来说是一件难办的事，他们会小心地避免那些伤感的场面。

3. 喜欢吃炸薯条

喜欢吃炸薯条的人可能是一个有雄心的成功之士、一个有成就的人。这类人很享受工作和家庭的成功喜悦。他们不自私，也为自己的配偶和孩子的成功骄傲。他们欣赏自身最优秀的地方，也可能因为不是最好的而感到焦虑，容易为生活中的一些小的不顺而沮丧——交通拥挤会让这类人发狂，排队等候会使他们觉得是个负担。要注意的是，如果你与一个喜欢吃炸薯条性格的人做生意，或者与这种性格的人竞争，要有准备。喜欢吃炸薯条性格的人是不好对付的，如果不全力以赴就可能会失败。

4. 喜欢吃炸玉米卷

喜欢吃炸玉米卷的人可能是一个完美主义者，对自我的期望值很高，一旦不完美，就会再来，“就这样吧”这句话不是他们的口头禅。这种人不会只关注自己的事，所以如果你需要有人帮助你为正义而战，那就去找那些手里捧着一碗炸玉米卷的人。邀请他们一起过周末，因为他们可能是家里很好的客人。他们守时、懂规矩，炸玉米卷的爱好者对失约和迟到很难容忍，一般来说，这些人无论从社交上还是个人生活上都是保守和严肃的。这种类型的男性穿上晚礼服，会感觉像穿上一件老式T恤那样舒服。别指望这类人中的女性穿得性感——她们是相当压抑自己的。这种人是责任心重的一类，他们会确保汽车总是处在正常运行状态，按时交纳保险费，如果你正在选择一个伙伴在荒岛上探险，那么找到爱吃炸玉米卷的人，他们会尽心竭力地帮助你。

5. 喜欢吃薄脆饼干

喜欢吃薄脆饼干的人喜欢用逻辑和理性思考问题，他们思考得很多，因而一些人会叫他们思想家。他们可能比较腼腆，不喜欢伤害他人的情感，避免争论。如果手上同时有很多机会和项目在进行，而且都很吸引人，他们就会感到头绪太多。爱吃薄脆饼干的人可能是喜欢独处的人，这种人很看重和维护那些可以独处、放松，不受干扰和完全属于自己的时间。

6. 喜欢吃爆玉米花

爱吃爆玉米花的人懂得审时度势，一旦工作、家庭或社交中有需要，他们通常能迅速承担起来。尽管这些人有很强的自信，却相当礼貌和谦逊，没人认为他们爱张扬。爆玉米花爱好者可能会将自己的成功隐藏得很好，看起来寒酸，实际上他们握有大笔财富。如果什么人从亲戚那里继承了一笔钱财你却以为他破产了，那他一定是爱吃爆玉米花的人。

7. 喜欢吃椒盐饼干

如果一个人特别喜欢吃椒盐饼干，那么这是一个有活力的人。这类人喜欢新奇的事情，对单调重复的事感到厌倦。他们总在工作和家庭上寻找新的挑战，能够一边嚼着椒盐饼干，一边花几个小时沉醉在抽象概念的思考中，甚至忘记了晚餐。他们可能轻佻，喜欢穿性感的衣服，却厌烦单一风格的服饰，总在关注最新的风格。他们也可能是收藏者，已经积攒了一堆“婴儿软帽”，然后又在开始找寻下一种时尚了。爱吃椒盐饼干的人是感性的，做决定往往基于情绪而非理智。他们可能过分地相信浪漫的关系。虽然他们可能是出色的晚会客人，风趣而令人愉快，但他们容易引人非议。但是，爱吃椒盐饼干的人做事有虎头蛇尾的倾向，旧工作还没做完就迫

pdf下载网 http://www.i8788.com

不及待地找新的事情了，而且，他们可能会拖延工作期限，也可能过多地承诺自己负担不了的事情。

8. 喜欢吃坚果

喜欢吃坚果的人一般是些随和的、有同情心和善解人意的人，他们可以算作是沉默寡言的人，即使处在冲突当中也不多话。因此一个爱吼叫的配偶或者一个爱挑剔的老板也不会对这种人动怒，他们有一种平和稳定的性格，在处理公共事务的工作中做得出色。坚果爱好者可能不是杰出的领导，但他们的整合能力和意志会给家庭和办公室带来平和。

从喜欢吃的菜看性格

1. 喜欢吃中国菜的人

中国菜驰名世界的原因不仅是色香味俱全，而且最令外国人新奇的是一双软硬兼夹、伸缩自如的筷子，所以喜欢吃中国菜的人一般头脑灵活，有很强的鉴赏能力，因为面对五花八门的菜肴，他们必须经过选择才能下箸。此外，中国菜适合亲朋好友围着一起吃，而一般的人在一起吃就没多大意思。

2. 喜欢吃英国菜的人

英国菜的做法以煮为主，而且不加香料和其他的调味剂，特别适合患有消化系统疾病的人食用。喜欢这种食品的人不喜欢感官刺激，而且江山易改，禀性难移。他们虔诚，有着一份惊人的耐力和勇气，常常是不达目的誓不罢休，任何艰苦都吓不倒他们。

3. 喜欢吃意大利菜的人

番茄汁是意大利菜最显著的特征。有这种喜好的人通常喜欢和亲朋好友在一起，而且会觉得乐趣无穷。他们按自己的喜好去安排生活，家中那些亲手自制的东西令他们回味无穷，产生强烈的亲切感。他们热情四射，而且魅力无限，浑身洋溢着令人愉悦、迷恋的甜美温馨。

4. 喜欢吃美国菜的人

美国菜的特点是基本维持菜肴原料的原始形状，既不使用刀工，也不附加其他的调味酱汁，所以喜欢吃美国菜的人通常多疑，对陌生的人和事物常常无法放心和信任，所以一般不熟悉的菜肴不会去点；而且只要不是美国制造的食品，他们都会认为其中必定添加了调味剂。他们直爽，很有原则，认为自己是正确的时候通常会坚持到底，说话办事总喜欢表达出自己的喜好，所以有时难免得罪人。

5. 喜欢吃法国菜的人

法国菜被人们称为法国大餐，因为从厨房的环境到配菜、上菜，无不讲究精致和典雅。幽暗而又沉静的气氛，让人体味到与众不同的浪漫情调。那些追求简约风格的人不会对这种菜产生多大的兴趣，但热衷于细致和讲究的人会对它情有独钟。

6. 喜欢吃日本菜的人

日本菜非常讲究精神文化，有着非常耐人寻味的美学韵味。喜欢日本菜的人喜欢新鲜的食

pdf下载网 http://www.i8788.com

品，而且最好出自于纯天然。他们不仅在食物上如此挑剔，而且将这个标准运用到人际交往过程当中。他们不会和那些留着怪异发型的人交往，更不会和化妆奇特的人走在一起。面对意外，他们会像吃日本菜似的脱鞋坐在地板上冥思苦想。

需要注意的是，各国的菜肴都具有地域特征，我们在通过一个人喜欢吃的菜肴来判断其性格的时候，必须要注意排除其中的成长因素。也就是说，如果一个人从小生长在中国，而他只喜欢吃中国菜，那么我们就不能据此来判断他具有上述品格，如果一个人从小习惯了吃美国菜，而他转而喜欢吃中国菜，那么我们就能判断他具有上述品格。

从喜欢的汽车类型看性格

在这个汽车普及的时代，选购某种款型或者颜色的汽车，除了能够反映出车主的经济实力外，更可以看出对方的生活品位，以及各自不同的性格特征。

1. 喜爱的车型

喜欢进口车的人，通常比较怀疑国产车的品质，他们要么很有经济实力，要么很爱面子。

喜欢豪华车的人，无论自己本身是否很有钱，但至少他们喜欢看起来很有钱。他们有强烈的表现欲，希望能够表现出自己与众不同的一面。但是，他们内心中对自我的积极评价，多半要靠他人的赞美。

喜欢吉普车的人，比较能吃苦耐劳。他们不需要锦衣玉食，不需要穿着十分考究，他们所需要的，仅仅是在被太阳烤干的嘴边吸一根万宝路香烟。

喜欢省油车的人，通常都比较注重实际。随着现在油价的飞涨，人们大都希望自己的汽车既美观又省油。但是，还是会有很多人会为了美观，而选择并不太省油的汽车。相对来说，选择省油车的就显得非常实际了。他们通常做事喜欢脚踏实地，而且要求穿着得体，举止优雅。此外，他们十分关心如何保有目前已经拥有的身份地位。

喜欢敞篷车的人，喜欢追求自由。他们不喜欢被束缚，而且也不喜欢束缚别人，他们喜欢有风轻轻吹过发梢，喜欢阳光轻轻亲吻他们的脸，喜欢敞篷车所带给他们的那份自由自在。

喜欢双门车的人，通常比较有控制欲。他们通常不太在乎别人的感受，而是更喜欢占据主导地位，让别人根据自己的意愿行事，只要自己落得轻松自在。

喜欢四门车的人，通常比较绅士，懂得尊重他人。他们给每个人一个出口，这通常是对他人尊重的表示。一般来说，需要做决定时，他们会充分给予他人选择的权利，即使对方选择离开，他们还是表示同样的尊重。然而，正因为如此，他们更赢得了他人的尊重和喜爱。

2. 喜爱的车身颜色

(1)红色车身

喜欢红色车身的人，具有较强的事业心，对自己充满自信、对人热情，积极主动，外向而乐观，容易给人留下敏捷、充满活力和动感的印象。开红色车的人，热衷于事业，目标坚定，在体育和爱情上颇有建树；并具有较强烈的野心，冲动、积极进取，对自己充满信心，常会在路上开快车。选择大功率的红色跑车，一看便知是潮流爱好者，相当注重自己外貌之余，亦喜欢表现自我，比较在意自己的社会形象，并且十分重视他人对自己的看法；若是红色跑车的主人是女性，

pdf下载网 http://www.i8788.com

那她最在意的就是你说她看上去比实际年龄大。

(2)蓝色车身

蓝色车身的主人怀有强烈的责任感,一般对社会感到满意,喜爱和睦的家庭生活,喜欢帮助他人。喜欢蓝色车的人,干事冷静,具有较强的分析能力,但给人冷漠的感觉。车主可能驾驶技术绝佳,对汽车多有研究,这类人开车喜欢炫耀驾驶技巧。若是这种车身颜色非常吸引你,说明你是个敏感、稳健的人,喜欢观察,经常处于比较被动的状态。

(3)黑色车身

黑色给人以庄重、严肃的感觉,黑色可以说是一种矛盾的颜色,既代表保守和自尊的一面,又代表新潮和性感的一面。唯我独尊,庄重,高贵,神秘富有智慧。在光线照射下熠熠生辉,庄重中又流露出几分亮丽。选择黑色车的人,性格大多比较深沉,不能按其行为来猜度内心世界。他们大多偏向双重性格,其表现行为未必可以切实反映其内心世界。尤其是较正式或公务用途的车辆,更是非黑色莫属。FBI 同时也指出,黑色是工作狂的最爱。

(4)绿色车身

喜欢这个颜色车身的人,一般友善,宽容透明,是很好的倾听者。由于具有较好的可视性,他们个性谦虚平实,善于克制,不爱与人争论,很少焦虑不安或感到忧愁。绿色车车主一般处事中庸、行事稳当、性格坚毅。绿色车主富有创意和想象力,具有开放的胸襟,热爱家庭和宁静的生活,对流行具有敏锐的嗅觉,但不会盲目跟着流行走。绿色适用于年轻购车者偏爱的小型车上,能使人感觉到汽车本身具有的快感和强劲动力,给人活泼运动的印象。

(5)黄色车身

黄色车主充满阳光气息,为人积极、乐观,思想较开放,很有艺术细胞,总想尝试新事物。选择黄色车的人好交际,什么事情都喜欢自己做主,恋爱方面则非常积极,就算身边亲友反对也会坚持下去。不过,勇往直前也会碰钉子,最好还是好好计划一下再行事。

(6)咖啡色车身

喜欢咖啡色的人是唯美主义者,敏感而具有艺术修养,交友有原则,对朋友十分忠诚。喜欢咖啡色车身的人给他人稳重、安全的感觉,有一种表里如一的权威感,一般有强烈的欲望,在喜欢挑战自我的同时又喜欢安全可靠的生活方式。

(7)白色车身

白色给人以纯洁、清新、平和的感觉,超凡脱俗,一尘不染,典雅大方。喜欢白色车的人有超乎常人的适应能力,可与不同性格的人士相处。他们坦白诚实,自律并爱干净,总是准时付账。同时这一类人不会轻易表现自己的真性情,常有所保留。但由于白色车主开车太苛求安全,同行者常会嫌车速太慢。喜欢白色的人会向着自己的目标努力,他们态度认真、才能出众、清洁、得体,与人交往和睦融洽。喜欢白色车身的人志向高远,不论对恋爱还是事业,都抱有较高的理想和追求,多半是个完美主义者。

(8)橙色车身

一般选择车身颜色鲜艳的人,多半工作欲望强烈,他们活动力强,而且精力充沛,但他们并不觉得自己过于好动。他们基本上不认生、不拘束,比较开朗,但也有个别的人不太善于交际。他们竞争心强,从不认输,喜怒哀乐表现得都很激烈。

(9)银色车身

pdf下载网 http://www.i8788.com

银色代表着大方的个性，不张狂不呆板，又富有亲和力，所以不管是谁都会对其有好感。在各种车身颜色中，银色也是最耐脏的。喜欢银色车的人，不喜欢过于刺激的活动，个性好静，有心计、肯努力，这类人开车常常非常谨慎。爱好银色的人，渴望引起他人的注意，却一本正经；喜好奢华，一掷千金亦面不改色；宇航飞行器常用银色，银色车身表现出汽车造型的坚实和流畅，显示出高技术特性的倾向。

从旅游的偏好看性格

旅游是一种集吃、喝、玩、乐、行为一体的综合性消遣活动，既可以锻炼人的身体，又能锻炼增长人的见识，丰富人生体验，为自己的人生增添色彩。目前，旅游已经成为现在社会必不可少的一种放松方式，但是不同性格的人会选择不同的旅游路线和方式。

1. 旅游方式

(1)喜欢大海和海滩的人

这一类人保守而传统，对于人际关系和交往并不热衷，所以人际关系有所欠缺。在性情上，喜欢自然，有些孤僻，时有隐居山林的想法。常有心事却不喜欢对人表露，喜爱可以独处、安静的环境。他们朋友不多，但可以归为他们朋友一列的定然也是比较要好的朋友。此外，责任心较强，顾家，会照顾人。

(2)喜欢露营的人

这类人能够化平凡为神奇，有讲究实际的人生观；对待他人不卑不亢，很会交往。他们推崇传统的伦理观念，道德感强烈，懂得规范和约束自我言行。他们喜欢独立自主，不喜欢受到长辈的庇护或束缚。

(3)喜欢自然景致的人

这类人追求无拘无束，向往轻松自在，受约束的生活和一成不变的工作常常令他们苦不堪言。他们向往能有一些新鲜的、刺激的东西注入生活当中，想要过丰富多彩的生活。他们精力充沛，有活力，有激情，向往新的未知领域。这一类人有着丰富的想象力，追求生活中的新思想或新事物是他们毕生的愿望，并且能够对自己的人生负起责任。

(4)喜欢户外活动的人

这种人认为只有广阔的外部空间才能充分激发他们的创造力和新奇的想象力；他们的追求和努力都是他人预先设计好的，只有到了大汗淋漓的程度才觉得痛快；他们很看重自己的言谈举止，同时精力充沛，喜欢各种有挑战性的工作，通常能得到很好的回报。

(5)喜欢出境游的人

这类人比较时尚，而且站在了时代潮流的最前沿。他们理想中的生活是不断变化的，非常迷恋这种变化带来的刺激感。他们对新鲜事物怀有深情，对人生充满信心；乐观向上，幽默风趣，生活中的压力经常在谈笑风生之中化为乌有，总是过得比较潇洒。

(6)喜欢参加旅游团旅游的人

这类人性格当中理性的成分往往要多于感性成分，比较现实，不爱幻想，也不会期待类似于“天上掉馅饼”的事情出现在他们的生活中。通常做事计划性很强，会把生活中的事情计划得

pdf下载网 http://www.i8788.com

井井有条，然后按部就班地去做。在生活中，为人比较真诚、大方，乐于与他人分享。

(7)喜欢访亲探友的人

这类人通常会在探访朋友或亲戚的时候，获得极大的快乐与满足，因为他人的热情款待会让他们感觉自己是成功的。在对待朋友上，讲诚信，注重情感友谊，这为他们积累了很多人脉。

2. 旅游路线

(1)喜欢去熟悉的地方

这类人性格以内向型为多，他们通常喜欢去自己熟悉的地方，做事具有严格的计划性，并且希望所有活动都在计划之中。一般来说，这类人还乐于选择正规的旅游设施和低活动量的旅游项目；喜欢家庭式的气氛和熟悉的娱乐活动，并且喜欢自己开车前往旅游点，事先准备好齐全的旅游用品，把自己和家人的旅游日程都安排得井井有条。

(2)喜欢去未开发地区

这类人性格比较外向，乐于接触不熟悉的人和事，对陌生的文化有强烈的兴趣，爱幻想，希望旅游能带给他们新鲜的经历和新的喜悦。他们认为，旅游活动应随时接触新的、可能难以预计的事物，在陌生而复杂的地方获得丰富多彩的旅游乐趣和享受。不喜欢把自己的日程安排得过满，以给自己留有灵活处理的空间。

从喜爱听的音乐类型看性格

很多人都和音乐结下了不解之缘，有的人把音乐当成毕生理想来追求，坚持不懈；有的人把音乐当成自己最好的朋友，向它倾诉自己最深的感触。许多人听过听音乐来发泄内心的感情，寻找内心的满足感，让音乐给予其慰藉，把音乐当作自己的知音。由此可知，通过分析喜爱音乐的种类也可以窥探到人的某些性格。关于这个方面，英国心理学家塞缪尔·戈斯林和剑桥大学的美国助教詹森·兰德弗朗研究证实，一个人的音乐品位与性格之间存在一定的联系，或者说一个人喜欢的音乐反映了其内心真实的想法。

喜欢古典音乐的人，理性较强，成熟而内敛。音乐于他而言是一种很个人的经验，喜欢从音乐中汲取人生感悟，结果常常形单影只，因为除了它之外，已很少东西能够触及他们内心最深层的思想和感情。爱追求人生尽善尽美的境界，但也往往容易被人看作故作清高。

喜欢民族音乐的人，比较保守，通常对父母比较顺从，喜欢照顾和体贴他人，给人成熟和安全感。女性的话，定然是标准的“贤妻良母”。

喜欢歌剧的人，思想传统保守，凡事比较苛求，要求较高，容易出现偏激行为。当然，他们也十分清楚自己的这个弱点，所以总是极力调和自己，避免不愉快产生。注重自己的形象，力求以一个完美的形象出现在大众面前，处处要求尽善尽美。要求朋友和同事表现出最佳的一面，甚至一些微不足道的小事，也要尽善尽美。

爱好爵士乐的人，对人生持随机应变的态度，通常凭直觉行事。性格当中感性成分占的比例较大，很多事情都是凭一时头脑发热而去涉及。喜欢宁静而富有情调的夜生活，对别人也十分关怀体贴；总是有一些荒唐的幻想；追求新奇，讨厌一成不变；由于生活与理想相差太远，常常会感到苦恼。

pdf下载网 http://www.i8788.com

喜欢流行音乐的人，其生命主题就是“简单”，对于他们来说，一切复杂的人际关系、伦理观念和爱情，都是过眼云烟，与他无关。在恋爱和人际交往过程当中，属于平凡的随波逐流类型，他们随时准备被感情俘虏，最不能忍受深层次的自省，力图通过听音乐来使自己更加轻松和自在。

喜欢摇滚乐的人，能够将爱好作为强有力的指导，借用摇滚巨星的光环使自己在世俗当中趋于平静，找到心灵上的慰藉；他们害怕孤独，不能忍受又往往感觉很寂寞，爱好体育运动；对社会有不满情绪，经常把持不住自己；非常喜欢到处张扬，能引人注目，但不会给人留下深刻的印象；需要一种强而有力的领导感觉。

喜欢乡村音乐的人，不喜欢大城市的喧哗，喜欢安逸的田园生活，并且终其一生不懈地追求，无论是在内心还是在实际行动上；他们细心而敏感，喜欢关注社会问题，坚持正义，能够与遭受欺凌的弱小同呼吸。

喜欢打击乐的人，大多率直天真、耿直爽快，对生活充满了希望，并精心设计自己的未来；对人随和，和蔼可亲，能够得到大多数人的欢迎。

喜欢交响乐的人，通常比较自信，做事积极、主动，凡事容易看到比较积极的一面，能够迅速活跃气氛，和他人打成一片。缺点是比较喜欢表现自己，显示自己的与众不同之处，不够务实。

喜欢钢琴曲的人，往往性格比较温和，才华横溢，喜欢小资生活，他们性情优雅，才思敏捷，有着过人的智慧和不俗的才思。他们对亲人和朋友充满爱心，热心助人，深受周围人的欢迎。

喜欢听凄美歌曲的人，多愁善感，心地善良，体恤他人，歌曲对他们而言，就像生命历程中的灯塔，指引着他们前进的方向。音乐，往往能在他们的人生历程中起到推波助澜的作用。

喜欢进行曲的人，比较循规蹈矩，容易满足于现状，做事力求完美，对自己要求甚高，但往往也因为这种过高的要求而使自己失望、不满、懊恼。

喜欢蓝调的人喜欢自我沉醉，心情总是低沉落寞的，他把人生视为一段感性而非理性的经验，因此情绪不易稳定下来，大起大落，既伤害自己，又影响别人。

喜欢舞曲的人，性格比较外向，开朗而乐观。他们与爱好民族音乐的人性格刚好相反，追求自由、奔放，不喜欢被束缚。

从喜欢玩的益智游戏看性格

不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，喜欢是因为他在这一方面感兴趣，这就是人性格的一种体现。通过喜欢的益智游戏，不仅会使一个人逐渐地变得更聪明和智慧，也能对一个人进行分析、观察和了解。

1. 喜欢数字类益智游戏

喜欢数字类益智游戏的人，多逻辑思维能力比较强，他们的生活多是极有规律的，有时候甚至达到了死板的程度。他们在为人处世等各个方面并不圆滑也不世故，而是过分地有棱有角，结果，既易伤到别人，也会给自己带来伤害。

2. 喜欢随意组词

喜欢随意组词的人，将某一单词的字母随意颠倒顺序，组成新的单词，喜欢这一类型文字游

pdf下载网 http://www.i8788.com

戏的人，其思维反应多是相当灵敏的，随机应变能力很强，对不同的环境或事情能在最短的时间内与人协调一致。而且他们在对人的观察这一方面也有一些独到之处，能够很快又非常准确地洞察一个人的内心世界。在懂得了他人的需求后，马上给予其满足。

3. 喜欢智力测验

喜欢智力测验的人，他们对生活的态度虽然是非常积极和乐观的，但有时候并不了解生活的实质是什么。他们的生活没有什么规律，而且对于各种事物的轻重缓急并没有一个清楚的认识，常常会将时间、精力甚至财力浪费在没有任何意义的事情上面，结果反倒将正经事情耽误了，可是他们并不为此而懊恼或后悔，相反却还找各种理由劝导和安慰自己。

4. 喜欢在图片中寻找错误

喜欢在图片中寻找错误的游戏的人，他们活得多不轻松，常常会被一些没有任何理由的烦恼困扰着，目前的现状是一片大好，可他们却往往要朝着不好的方面想。他们的胸怀多不够宽阔，很少注意到他人的优点，却总是盯着他人的缺点不放。

5. 喜欢魔术方块

喜欢魔术方块的人，多自主意识比较强，他们不希望别人把一切都准备好，而自己不需要花费什么力气或心思。他们也不喜欢把别人的思想和意见据为己有，而是热衷于自己去钻研和探索，哪怕这需要漫长的过程和付出昂贵的代价，也不改初衷。他们具有很好的耐性，对某一件事情，他人在感觉不耐烦的时候，他们也还能坚持如一。他们心思灵巧，触觉相当灵敏，喜欢自己动手制作一些小玩意。

6. 喜欢神秘类益智游戏

喜欢神秘类益智游戏的人，性格中最显著的特征就是疑心比较重。在他们看来，这个世界上好像没有一样东西是可信的，他们对任何事物都表示怀疑，而这怀疑常常又是没有任何依据的。他们对某些细节及一些细微的差别总是表现得极其敏感，而这往往又会成为他们为自己的怀疑所找到的依据。他们会不断地对他人进行指控，但紧接着又会为没有充分的证据进行说明而感到苦恼。

7. 喜欢拼图游戏

喜欢拼图游戏的人，他们的生活常常像拼图一样，好不容易把一副完整的图形拼好，紧接着又会变成一块块的碎片，他们的生活常常会被一些意料不到的事情所干扰和左右，有时甚至是使长时间的努力和付出全部付诸东流。不过庆幸的是，这一类型的人具有一定的忍耐力和信心，在不如意面前，不会被击垮，而是能够保持自己再奋斗的精神，一切重新开始。喜欢纵横字谜的人，他们多是做事非常看重效率的人，他们希望在最短的时间内花费最少的精力最大限度地完成某件事情，可这在某些时候是不现实的。他们很有礼貌和修养，在与人相处时彬彬有礼，显示出十足的绅士风度。他们多有坚强的意志和责任心，敢于面对生活中许多始料不及的困难和灾难。

8. 喜欢玩几何图形游戏

喜欢玩几何图形游戏的人，多是比较聪明和智慧的，他们对某一事物，常常会有自己独到的见解，而不是人云亦云。他们有很强的自信，生活态度积极、乐观，在思想上比较成熟，为人深沉而内敛，常常是一副成竹在胸的模样。在做某一件事情之前，他们多是要经过深思熟虑，前前后

pdf下载网 http://www.i8788.com

后把该想的都想到，在心里有了大致的把握以后，才会行动。这样即使出现什么变故，也能很快地找到应对的策略。

从喜爱看的电视节目看性格

FBI生理学教授经过研究发现，人们在看电视节目时，其荷尔蒙会发生变化，不同种类的电视节目会影响人的荷尔蒙分泌。同一个电视节目，看的人不同，其荷尔蒙的变化也很不相同。比如，女性在爱情类节目中荷尔蒙变化比较明显，而男性在看动作类节目时荷尔蒙变化比较明显。由此，这也可以解释为什么有的人一辈子只钟爱一种电视剧。

如果你想了解一个人是什么类型的，那么看一看他们经常看什么样的电视节目就知道了。FBI研究人员指出，由一个人喜欢看的电视节目的类型，可以更深入地分析其性格特征和内心的真实世界。

喜欢看动作片的人，渴望简单而美好的生活，现实生活中的复杂，很多时候让他们无法应对，而动作片中明确的善与恶、正义必得伸张的剧情迎合了他们对美好事物的向往。同时，动作片满足了很多人心中潜藏的英雄情结，让他们从小没有实现的英雄梦在影片中得以绽放，容易与剧中的英雄人物产生共鸣。

喜欢看爱情剧的人，喜欢浪漫，常常把自己幻想成剧中的男女主角，非常情绪化，虽然平时文质彬彬，但实际上脾气很倔。由于希冀的感情往往过于理想、完美，所以在现实不能到的满足时，往往容易失落。

喜欢家庭伦理剧的人，比较现实，有责任感，是非分明，极富正义感，为人处世均极有分寸，重视家庭，重视子女的教育问题，值得伴侣信赖。

喜欢悬疑推理剧的人，多数都是富有正义感的人士，经常对各种不公平的事件愤愤不平，喜欢伸张正义。适合从事公检法工作。当然，也有一些高智商的人士比较喜欢推理剧，以此来提高他们的逻辑分析、推理能力。

喜欢看喜剧片的人，心理上是比较积极和轻松的，对生活要求不高，家庭观念浓厚。他们很会寻找自己喜欢的方式缓解自身的压力，让自己更加轻松。一般来说，经常看喜剧片的人在各种压力面前，都能从容面对。他们个性豁达，但是很多时候不切实际，有一种自娱自乐的状态。

喜欢看历史剧的人，通常成熟、稳重，识大体、懂礼节，比较有内涵，注重内在修养。他们看电视节目，主要是为了从中汲取营养，感悟人生。但这类人大多思想保守，给人一种刻板、固执的感觉。

喜欢看战争类电视剧的人，通常比较自信，甚而自大，他们充分相信自己的能力，藐视权威，以自我为中心。这种骨子里带来的自大也许会随着其年龄的增大以及人生阅历的增广而调和，但很难最终改变。

喜欢看恐怖节目或罪案故事的人，好奇心重，好胜心强。他们往往有很强的逻辑思维能力，善于思考，但并不一定喜欢刺激。凡事能够贯彻始终，全力以赴，喜欢追求刺激而不甘于平凡。在现实生活中，这一类人无论做什么事总能考虑得很周全，所以生活中很少有特别的事发生。但他们又不甘于平凡，潜意识中总希望有新的事件发生。总体来说，这类人是天资聪颖，又略带

pdf下载网 http://www.i8788.com

孩子气的人，喜欢捣鬼，但秉性良好。

喜欢科幻类电视剧的人，往往想象力丰富，喜欢幻想和推理。他们通常拥有极强的逻辑思维能力，不喜欢外在规则的束缚，思想奇特，因而显得与身边的人有些格格不入，对电子、新奇物品兴趣极大。

喜欢看动画片的人，以儿童为多，这主要是适应了小孩子的年龄特征。但是也有很多成年人喜爱看动画片，认为动画片温馨而有趣。这类成年人通常喜欢安静，比较孩子气，有时候会比较幼稚，但是内在不张扬。

喜欢看谈话类节目的人，为人很有主见，但又非常客观、理性化，在做出任何决定时，必先思虑周详，绝不鲁莽。这类人大多口才较好，喜欢辩论。

喜欢大型综合性娱乐节目的人，乐观开朗，心地善良，心胸宽广，善解人意，容易看到人性中比较美好的一面。

喜欢体育节目的人，喜爱竞争，喜爱有挑战性的工作，抗压能力很强，压力越大，表现越佳。做事前，喜欢做好周密的计划，而且尽力追求完美。

喜欢有奖游戏或猜谜类节目的人，喜爱推理，喜欢考验智商的游戏。在面对问题时，喜欢分析，善于总结，最不能忍受愚蠢、无知的人。

除此之外，通过一个人在看电视时表现出的行为，也可以观察出这个人的性格特点。

喜欢边看电视边做其他事情的人，喜欢追求新鲜、刺激，努力挑战自我，他们通常比较灵活，能较容易地适应各种各样的环境。

看电视时频繁换台的人，通常耐心和忍受力都不是特别强，但他们懂得节省时间，爱惜财力、物力等。这一类型的人一般独立性很强，不会随波逐流。

看电视时，精神高度集中的人，通常做事专注、认真，做任何一件事情都能够全身心地投入。而且他们感情细腻，想象力丰富，很容易受他人影响。

看着电视就会睡着的人，如果不是特别疲劳的话，那么这样的人一般比较随和而乐观，在挫折和困难面前都能够笑着坦然面对，并积极地寻找各种解决的办法，力争到最后轻松地解决问题。

从喜爱的宠物辨主人性情

养宠物是一种休闲方式，喜好不同，宠物自然相差悬殊，但是从心理学角度来看，通过人们喜爱的宠物通常可以了解他们的真实性格。

1. 喜欢养猫的人

这类人崇尚独立自主，讨厌随声附和，直来直去，从来不委曲求全、言不由衷。他们内向，喜欢宁静和恬淡的生活，抑制感情流露，很少有人能进入他们的内心世界。他们严于律己，不喜欢随随便便，让人感觉不到热情和活力，有时难免矫揉造作，所以人缘通常不好。

2. 喜欢养狮子狗的人

狮子狗很可爱，不吓人，几乎像个可以一块儿玩耍、可以拿来装扮的娃娃一样。为它整理身上的毛，穿上可爱的小狗毛衣，会为主人带来许多乐趣。同样的，主人也以类似的方式为自己打

pdf下载网 http://www.i8788.com

扮，经常涂着口红，戴着假发。对养狮子狗的人而言，狮子狗等于是一个不会捣蛋，也不会长大的孩子。

3. 喜欢养苏格兰牧羊犬的人

苏格兰牧羊犬体格好、个性好。这种狗天生聪明、体贴。主人拥有许多与自己养的这种狗类似的特性，像一只大大的玩具熊。虽然主人看起来很快乐，不会伤人，但当他必须保护自己和家人的时候，就会变成一个难以应付的对手。

4. 喜欢养长耳犬的人

长耳犬有银色的长毛，短短的腿和长长下垂的耳朵。虽然看起来有点儿哀愁，有点儿被人欺负的模样，但实际上，它快乐、充满活力，很顽皮。起初，别人总是对喜欢养长耳犬的人抑郁的表情留下深刻的印象，不过这样的印象很快就消失了，因为在那双沮丧的眼睛和那张阴郁的嘴巴下，藏着一个温暖、亲切、滑稽和富于幽默感的灵魂。

5. 喜欢养德国牧羊犬的人

牵着德国牧羊犬散步等于向大众宣布主人是个重要人物，有钱有势。如果主人所养的牧羊犬是只体形庞大的大型牧羊犬，这正巧反映出这类人希望达到的身材，因为他们的身高可能有些偏矮。

6. 喜欢养血统纯正的名犬的人

如果所养的宠物家族可以追溯十代以上，多到让人只有自叹不如的份儿。如果为了拥有一只纯种狗而花费极大的代价，那说明，这种人正试图追求尚未获得的社会地位。

7. 喜欢养斗牛犬的人

斗牛犬是一种短毛、方下颚、体型健硕的动物，据说十分顽固，而“顽固”这个形容词，对其主人来说实在是再适合不过了。喜欢养斗牛犬的人不是一个大人物，但一般人却不会在这类人身边乱来。这类人永远蹙着眉，可能大口含着一根粗雪茄，一副大哥般的表情。这类人只要使个眼神，就可以防止所有的争执与不和。

8. 喜欢养杂种狗的人

每当别人问他养的是哪一种狗时，他们通常会回答：“噢！只是一只杂种狗！”这类人真正的意思是觉得自己就像这种狗一样平凡和普通，不过，他们时常低估了自己对朋友的忠诚及热爱。一旦找到了自己的生活方式，会很知足地维持现状，经常会用轻拍头部来代替亲吻双唇。

9. 喜欢养流浪狗的人

捡到一两只流浪狗，把它带回家，显示出这类人是善良、有同情心的人，愿意敞开家门，欢迎那些比自己不幸的人。不过，也可能表示这类人没有能力拒绝他人。

10. 喜欢养鸟的人

这类人性格细腻，心胸狭隘，会精心地装饰属于自己的空间。他们不喜欢烦琐的人际关系，交际能力差，性格孤僻。养鸟能使他们自娱自乐，帮助他们打发多余的时间和寂寞。

11. 喜欢养鱼的人

这种人有生活情趣，是个充满自信的乐天派，对事业和生活没有过高的奢求，只想平平安安度过每一天。有人说他们胸无大志，但他们一生快乐却也令人羡慕。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从阅读的爱好看性格

1. 阅读的方式

(1)喜欢略读

喜欢略读的人通常比较粗心,他们不注重细节,只对重要性的概念感兴趣。因而在工作上,虽然他们大致上的表现还可以,但有时会犯一些不该犯的小错误。但是,由于他们很善于把握大局,能轻松掌握事情的整体及来龙去脉,因而比较适宜做行政工作。但是,这类人需要雇用一名能够处理细节的助手。

(2)喜欢细读

喜欢细读的人工作比较认真、负责,对每一个环节都同等注重,注重过程,但是对于他们来说,做事最忌虎头蛇尾,得到想要的结果才是他们最想要的,对于细节的把控都是为了得到想要的结果。在爱情上,这类人不会为了谈恋爱而谈恋爱,对于他们来说,恋爱是以结婚为目的的。他们认为生活的每一个细节都值得仔细体味,而不是马马虎虎对待人生。

(3)有读无类

还有一种人,无论是看哪种书,都能看起来有滋有味,非常投入。这类人一般思想比较开明,在与人接触时,喜欢发掘对方的长处,而不是缺点。喜欢做灵活性的工作以及与人接触的工作,而不是机械的工作。对于他们来说,很多东西都会引起他们的兴趣,但通常,也没有任何一件事物会使他们感兴趣到忘记了其他爱好。

2. 喜欢的书的类型

(1)喜欢读言情小说的人

以女性为多,她们一般感情较为丰富,能够随着故事情节的发展而同小说人物一起悲欢。通常直觉很准,对事物有很强的洞察能力;在陷于困境或者面临失败时,不会萎靡不振,有成功的潜质。

(2)喜欢武侠小说的人

以男性为多,也有不少女性比较喜欢。喜爱武侠小说的男性大多有某种很深的英雄情结,富于幻想,总是希望自己能出人头地;比较讲义气,重情义,因此男性朋友较多。

(3)喜欢看通俗读物的人

这类人通常比较喜欢看一些街头小报和期刊等通俗读物。一般而言,他们善良而热心,性格直爽,说话幽默,善于活跃气氛,因而也经常成为社交场合中颇受欢迎的人物。

(4)喜欢看漫画书的人

这类人活泼可爱,性格开朗,比较平易近人;无拘无束,喜欢简单而又自由自在的生活,不想生活得太过于复杂;心地善良,对别人不加防备,容易吃亏上当,但能够吃一堑,长一智。

(5)喜欢财经书刊的人

这类人往往对生活充满激情,不喜欢安于现状,而且有知难而进的勇气,以超越他人为乐。他们崇拜那些在事业上卓有建树的人物,并以他们为榜样,渴望荣誉,努力寻找成功的机会。

(6)喜欢时尚杂志的人

pdf下载网 http://www.i8788.com

这类人大多追求时尚，非常在意自己的外貌，爱面子，在日常生活中比较关注自己的身份和地位，以掌握最新流行信息为一大乐事，以向他人显示自己在此领域内的能力。但这类人往往容易把过多的时间花在外表上，而忽略了内在的修养。

(7)喜欢诗歌的人

喜欢诗歌的人有一颗赤子之心，他们热爱生活、热爱大自然，热爱世间的一切。与此同时，他们还有意识地在诗歌的熏陶下，追求“真善美”，远离“假恶丑”，净化自己的心灵。同时，这类人注重完善自我，而容易忽略了其他。

(8)喜欢传记体裁书籍的人

这类人具有强烈的好奇心，既有雄心壮志，又脚踏实地。善于衡量利弊得失，统筹全局，不打没有把握的仗，条件不成熟决不会越雷池一步。

(9)喜欢读历史书籍的人

这类人通常讲究实际，重视结果，不喜欢说空话，而是喜欢把时间安排得井井有条，都用在有建设性的工作上面，不喜欢无意义的社交活动，也不会和那些无所事事的人交往。他们能够从历史事件当中汲取对自己人生有意义的东西，从而增加自己的内涵。

(10)喜欢科幻类书籍的人

富于幻想和创造，想象力也较为丰富，常常为科学技术的魅力所吸引，喜欢为将来拟定目标，但不太切合实际，缺乏持之以恒的精神，经常生活在幻想当中。

(11)喜欢恐怖类书籍的人

喜欢看恐怖小说的人往往对简单的生活感觉太乏味而心情压抑，或者在激烈的竞争所带来的巨大压力面前无所适从，为了摆脱内心的压抑和烦躁，而对这类书籍颇有好感。他们渴望刺激和冒险，善于解决难题，知难而进，喜欢挑战别人不敢碰的难题。

(12)喜欢侦探类书籍的人

这类人最大的特点就是喜欢动脑筋和解难题，在许多人看来似乎是束手无策的题目，到了这类人的手上却能轻而易举地解开。而且对于一些令人望而止步的难题，他们却兴趣倍增，以解开它们为乐事。

从喜欢的床的类型看对方

床在我们的生活、生命中都占有非常重要的作用，人类将一生中三分之一的时间用在了床上，我们从选床的差别中也可以看准对方。

喜欢旧式床且可以折叠的人，多是比较传统和保守的，而且生活十分节俭、朴素。为人处世方面比较小心和谨慎，他们从来不会轻易地就将真实的自己展示给他人看。他们的情感中，理性成分比较多，懂得控制自己的感情，喜欢与人保持一定的距离。

喜爱罩篷床的人，多是具有十分强烈的浪漫主义色彩的人，他们常常放纵自己，让自己生活在一个虚幻的、美妙的世界里，借以逃避现实生活中的许多不如意。他们多性情温和，但意志力不强，非常脆弱，容易受到伤害，而且时常有挫败感。

喜欢折叠床的人，多具有双重性格，他们偶尔会深深地压抑自己的某种情感，偶尔又会无节

pdf下载网 http://www.i8788.com

制地放纵自己。这一类型的人有时不够负责任,在该负的责任面前常常会选择逃避。他们多会把大部分的时间和精力投入到工作当中去,属于事业型的人。而在这个过程中,他们偶尔会将自己的各种情感深深地掩藏起来。

喜欢特大型号床的人,他们希望有能让自己伸展拳脚的空间,并一直在为此而进行努力。他们并不太想有人能非常彻底地了解自己。相比较,他们更愿意与他人保持一定的距离和神秘感。

喜欢比单人床大一点,但又比双人床小一点的床的人,他们的性格多是双重的,并且在大多数时候处在一种矛盾当中。他们喜欢变化,很难满足于某一固定的生活形态;为人多比较亲切和热情,而且也希望能够从他人那里获得关心和温暖。

喜欢单人床的人对自己的要求大多都很严格。他们不算是特别灵活的人,有时甚至显得有些木讷,但他们在为人处世各个方面都比较小心,对工作能够认真负责,有坚强的毅力,最后也多会取得一定的成功。

喜欢阁楼床的人多非常喜欢自己站在阁楼上,拥有一种高高在上的感觉。这样,他们可以很清楚地看到一些景象,可是实质上,此举的根本意义则是站在高处俯瞰全局。这一类型的人更合适做一个管理者。在很多时候,他们会采用一些有效的、新的方法来客观地处理和解决各种问题,并且能够起到非常好的效果,从而赢得他人的依赖和尊敬。

喜欢床带有镜子的人,具有自恋情结,但有些时候,他们又会不太相信自己的感觉,而从自我的圈子里跳出来,以一个旁观者的眼光来观察和打量自己。

喜欢自动调试床的人,多是完美主义者。他们为人多比较严厉和苛刻,难以取悦,同时人际关系也不是特别良好。他们经常会刻意营造某种环境来迎合自己的需要和想法,并且坚持到底而不会轻易改变。他们很少主动去顺应他人,却希望他人适应自己。

喜欢水床的人,他们多敏感,往往能够很快地就抓住社会发展的趋势,快速地调整自己,使自己顺应潮流,然后投入其中。在绝大多数时候,他们都会使自己处于主动地位,这为他们带来了很多成功的机会。

从喜爱的童话人物看内心

每一个人都有一颗童心,心里也一定有一个比较喜爱的童话人物类型。当然,童话故事中的人物只是一个人幻想的产物,只是这个幻想并不是人的空想,而是将自己喜欢或者比较接受的人生道德、价值观融入到童话人物中的产物。所以,一般来说,一个人喜欢什么样的童话可以在一定程度上反映出一个人的内心想法和渴望。

1. 喜欢白雪公主的人

有的人喜欢白雪公主,这样的人大多虚荣心比较强。他们喜爱听到赞美的声音,乐于有许多人巴结和奉承自己。从某一角度来讲,他们是非常在意那些巴结和奉承自己的人的,可他们从内心深处却一点也不欣赏他们,甚至还有些厌恶。他们多是比较孤独和无助的,没有几个真正的朋友。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2. 喜欢美女和野兽的人

有的人喜欢美女和野兽，这样的人多具有爱心和同情心，乐于帮助别人取得进步和成功，有大公无私的精神。他们本身具有强烈的自信，所以也会不断地帮助他人树立自信。在他们看来，一个人如果有了自信心，就没有什么是不可以完成的。

3. 喜欢睡美人的人

有的人喜欢睡美人，这样的人生活大多是相当沉闷和乏味的，他们迫切希望得到解脱，但又并不寄希望于自己，而是指望他人。实际上，这种期待是完全不切合实际的。

4. 喜欢杰克和姬儿的人

有的人喜欢杰克和姬儿，这样的人多具有一定的责任感，一旦做出承诺，就会想方设法兑现。而且他们对人多比较亲切和热情，能够给予他人一定的关心和帮助，同时能够与人同甘共苦而毫无怨言。

5. 喜欢墨菲小姐的人

有的人喜欢墨菲小姐，这样的人多缺乏冒险精神，为了安于现状而原地踏步，不想做什么改变。但他们还是有一定实力和能力的，当外界环境迫使他们不得不改变时，如果激发他们的斗志，往往会做出一番成就。

6. 喜欢小红帽的人

有的人喜欢小红帽，这样的人大多缺乏一定的忧患意识，对一些人和事物从来不设防，而且他们很固执，轻易听不进他人的劝告，把一切都想得很美好、很和善，到最后真正吃亏上当受骗以后，可能还在为别人着想。

7. 喜欢灰姑娘的人

有的人喜欢灰姑娘，这样的人多缺乏安全感，时常自怨自艾自怜。从某种程度上来讲他们是聪明、智慧和漂亮的，这些优势常会使他们在与他人的竞争中不费什么力气就轻易获胜，所以会时常遭到嫉妒。他们经常会处于孤独与无助之中，所以一旦有人走近他们，对他们表示出了友好和热情，他们就会与之真心相对。

从喜欢的酒的品种看性格

大部分人在应酬中都喜欢饮酒，这是现代交际的重要手段之一。但实际上并没有那么简单，如果某一个人在酒桌上表现出对某一种酒的偏爱，那么就可以根据这种酒解读出这个人的一部分性格来。

1. 喜欢饮威士忌的人

喜欢喝纯威士忌的人，具有强烈的冒险精神，好胜心强，讨厌受形式束缚，对强权势力带有叛逆性，通常具有创造力和正义感；喜欢喝稀释的威士忌的人，这是这类男人中最普通的，他们具有一般人的特点，渴望能充分把自己的观念传达给对方，有很强的适应能力；喜欢喝威士忌加冰块的人，在表达上不尽如人意，他们无法确切地运用词语或表情传达自己的心意。另外，他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

易被别人的意见所左右。但这种人在职场非常顺利，通常是平步青云。

2. 喜欢饮洋酒的人

现在，饮洋酒的人越来越多，商店到处都陈列着洋酒。用餐必定有洋酒，或约会中必喝洋酒的男性极具个性。这类男性多数追求豪华的生活，喜爱从事辉煌的工作，在服饰等方面也较挑剔。他们中有许多人有国外生活经验，也有些人则是崇尚新潮。

3. 喜欢香槟的人

选择香槟的人有一种天生的高贵和优雅，他们喜欢的其实并不是香槟，而是香槟所显示的身份，他们讲究身份、注重地位，这些人一般有很强的经济实力。面对喜欢喝香槟的人，你一定要显示出自己高雅的品位和良好的修养，凡事有自己独特的见解和想法，这样容易获得他的好感。若你是推销员，在向客户推荐商品时，要推荐质量和品质都是一流的商品，因为这些客户往往对金钱不在乎，但他们绝对在乎品位。选择香槟酒的人，性格比较挑剔，是个不满足于平凡的人，喜欢追求华丽、高贵，对异性的要求也很高，即便是作为普通的朋友，跟他们相处也要具备相当高的条件。

4. 喜欢饮中国白酒的人

有些人偏爱烈性白酒，如果餐桌上没有白酒则索然无味，喜爱白酒者一般喜欢社交而又乐善好施，也有好好先生的一面，极在意对方的感受，易受吹捧，受人所托无法拒绝。对女性尤其亲切，即使失败也不在意。在公司或职场中由于关照部属而深受部属们的爱戴，却很难获得上司的认可。在混乱的局面中会发挥卓越的能力。这种男性多半为了认同自己而愿为对自己的能力有极大期待的人奉献心力，虽然失败多却也终将有大成就。

5. 喜欢葡萄酒的人

选择白葡萄酒的人，是一个拼命追求梦想和理想的人，只是常常忽略小节，因此而丧失一些机会。选择红葡萄酒的人，大多干劲十足，想做就做，是现实主义者，凡事都会着眼于现在，对金钱和权力非常执着，相对而言，是个不浪漫但很稳健、很实际的人。

6. 喜欢饮啤酒的人

根据美国社会调查研究所的调查，喝啤酒是表现轻松愉快的心情，渴望从苦闷的环境中获得解放。约会时喝啤酒的男性，通常想要表现最原始、最自然的自己。如果向同行的女性劝喝啤酒，是渴望对方和自己有同样的心情，或内心期待愉快的交谈。既不矫揉造作也不爱慕虚荣，可称为安全型。如果喝指定品牌的啤酒，对这种男性可要警惕。有些人想在啤酒的品牌上表现个人的特性。事实上各品牌的啤酒味道相差无几，特别指定品牌只是心理上的作用。

7. 喜欢饮鸡尾酒的人

喜好带点甜味的鸡尾酒者，与其说是喝鸡尾酒，不如说是享受那种气氛，或渴望与女性对谈。如果喜欢喝辣味而非调味的鸡尾酒，是具有男性气概的表现，在工作上能充分发挥自己的个性与才能，值得信赖，同时具有责任感，举止行动有分寸。劝女性喝甘甜的鸡尾酒的是不太喜爱酒精的男性，或渴望邀约女性享受饮酒的气氛，或期待借酒精缓和对方的情绪。如果向女性劝喝酒精度高或较为特殊的鸡尾酒，乃是暗自期待利用酒精，使女性无法做出冷静的判断。跳舞前劝女方饮鸡尾酒的男性，通常希望和该女性有更深一层的交往。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第四篇
职场中的身体语言

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章
面试中的身体语言

在应聘工作的时候，每一个人都要面临面试，有的甚至还要经过很多轮的面试，它是求职者和考官互相沟通、互相了解的重要桥梁。在面试的过程中，求职者会极力呈现他们最佳的一面，以给考官最好的印象，达到求职的目的。

由于面试的过程非常短暂，除了自己的专门能力以外，求职者的身体语言也是考官判断求职者素质和能力的相当重要的一个方面。因此，求职者必须学会通过身体语言向考官展示自己积极的一面。当然，在面试的过程中要时刻控制自己的一些拙劣的举止，避免给对方留下恶劣的印象。而作为考官，应当具备在较短时间内看穿一个人的本质的能力，最有效的办法就是提一些问题，通过面试者的回答来判断其是否具备获得该职业或职位的能力及潜质，而这又和身体语言是密不可分的，即除了面试者的语言表达之外，还可以通过观察面试者的身体语言来判断他是否说谎及其综合能力。

第一节　面试前的身体语言

求职仪表要适当

其实，找工作也如同商业行为，雇主是买方，你是卖方，要吸引买方，除了“慧中”外，还要“秀外”。况且，当你踏进面试会议室后给人的第一印象就是你的仪表。那么，在面试前，应该做好哪些工作以给考官留下深刻而美好的印象呢？

1. 男士求职仪表必备

(1)西装

西装永远是男士最保险的面试装。它能让求职者显得成熟稳重，也能体现求职者对这份工作的重视，合体的西服还能很好地掩饰求职者身体的缺陷。因此买一套大小合身、价格适中的西装无论如何都是值得的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果实在没有西装，穿夹克或衬衫也可以，但要注意款式和颜色要端正大方，不要太花哨、太时髦、太前卫的。

购买的西服应是套装，确保上衣和裤子颜色完全一致。在颜色方面，首选黑色、深蓝色、深灰色等纯色，以给人稳重、可靠、威严的感觉；也可以带条纹的，能够体现出稳重而不失潇洒的气质，但条纹越细越不明显为好，宽大条纹只有暴发户才穿。

西服要注意穿着合身，即：肩宽刚好，不紧也不松；手臂放下时袖子在虎口上方一寸左右，盖住虎口则太长；手臂平抬时能露出衬衫袖子，不能露出则太长；立正时衣摆不能包住屁股，全包住则太长；胸部要稍留有余地，里面能再穿一件毛衣为宜，不能穿则太紧；两臂平抬时要感觉稍微有点紧，不紧则太宽。

(2)衬衫

要注意穿着正装衬衫，不要穿休闲衬衫，以免显得稚气。颜色上，首选白色、浅蓝色、粉红色等。白色衬衫是经典，但是容易显脏不好洗涤。另外，衬衫可以是纯色，也可以带条纹或图案，但条纹不宜太宽，图案不宜太花哨。同时，衬衫穿着不能超过两天，否则污渍很难洗净了。长期不穿时，要先洗净再悬挂保存，否则会生黄斑。

(3)领带

穿西服时一定要打领带，穿正装衬衫时可打可不打，穿夹克时一定不要打。

领带的颜色不限，推荐蓝色、红色、粉色、紫色、灰色、银色。领带可以是纯色，也可以带条纹或格子、点纹等图案，但不能太花哨，切忌卡通图案。领带最好每天换，最多隔天换，这样即使每天穿同一套西服也有新鲜感。所以购买三条以上领带是必要的。领带的长度以刚好盖住皮带头为宜，过长或过短都不好看。领带不可水洗，需干洗，卷起来保存。

(4)鞋子

鞋子要穿正式的皮鞋，一般要求是系鞋带的。穿西服时不要穿休闲皮鞋、登山鞋、球鞋等。皮鞋颜色最好是黑色，也可以是酒红色或褐色。要注意保持皮鞋干净，满是灰尘的皮鞋会让求职者的形象大打折扣，所以鞋油和鞋刷是必需的。皮鞋要尽量避免雨天穿着，浸水会让皮鞋寿命大大缩短。

(5)皮带

皮带最好是系黑色的正式皮带，不要系休闲皮带。上面不要别着手机、钥匙，这些可以放到提包里。

(6)提包

为更好地装下求职者的简历、钱包、手机等，可以配个手提的公文包。和皮鞋一样，提包最好是黑色。提包面料最好是皮的，其次是帆布的，款式要端正，不要卡通的、花哨的。提包的大小要和求职者身材匹配，不要高个子提个小包，矮个子提个大包。

另外，对男士而言，要注意着装有个“三色原则”：全身衣服的颜色不能超过三种，包括西装、衬衫、领带、皮带、皮鞋、提包。其实严格来说不超过四种即可。所以要注意整体颜色要协调大方，事实上，深色西装适合任何面试，再配上白色或者浅灰、浅蓝衬衣，款式简洁的领带。切记不可选择颜色明亮的领带，廉价蹩脚的领带夹也会减分。衣服必须干净平整，头发务必梳理整齐，皮鞋擦亮，指甲清洁，另外，刮干净胡子。

2. 女士求职仪表必备

在当前就业形势严峻的情况下，女大学生求职如何提高成功率呢？据调查研究发现，很多

pdf下载网 http://www.i8788.com

求职成功的女性除了对女性面试注意事项这类关键的面试技巧外，对其穿着也是很重视的，正所谓“人靠衣装，佛靠金装”，因此女性面试着装礼仪就显得很重要了。

(1)西装

对于女生来说，选择西装的时候也要注意颜色，黑色、深蓝、灰色等稳重的颜色是比较理想的选择。款式不要太过新颖前卫，宜保守传统。如果买的是裙装，就一定要注意裙子的长度，不要在膝盖以上，裙子太短是不专业的表现，会使考官的印象大打折扣。如果上衣是 V 领的，也要注意开口不能太低，如果很低的话，可以通过丝巾或者内衬上衣来弥补。

(2)衬衣

在挑选衬衣的时候，无论是颜色还是款式也以保守为宜。不要挑选那些透明材质的上衣，也不要蕾丝花边或者雪纺薄纱，在衬衣里面可以再穿一件小背心，以防走光。

(3)鞋子和丝袜

确保鞋子的款式专业，不花哨，颜色与套装相配。丝袜的颜色也最好是传统常见的，比如黑色、肉色、深灰等，但必须和套装和鞋子和谐。不要穿明黄、玫红等鲜艳的颜色。

(4)包

选用的包应该是和整个穿着相配的，不要太大，中等或小型尺寸即可。如果可能的话，最好是皮制的。

(5)发型

头发在整个仪容中是十分重要的组成部分。保证头发干净清洁，并仔细梳理。如果是长发，就把它盘起来，或者梳成其他看起来专业舒服的发型，不要让自己看起来好像刚刚起床或者从派对回来。

(6)彩妆

女性去面试前，应该稍稍化一下妆，这样会使自己看起来很精神。但不要化浓妆，要选择自然清淡的颜色，稍作修饰，清新自然，保持整个妆容的干净，注意不要掉妆。

(7)配饰

选择尽可能简单的饰品。面试属于正式交往场合，不应戴手链；一只手只戴一个戒指，且不要戴形状奇特的戒指，不然不方便握手，也可能会给面试官留下不好的印象；也不要戴很大很长的耳环，也不要戴太多耳环，简洁的耳钉就可以带来不凡的效果。

另外，在求职时的衣服整体搭配方面，一般来说套装和连衣裙是比较正式的，而且最好是选择深色套装。夏季丝袜注意避免刚破，面试时要多带一双，避免意外尴尬事情发生。面谈时应穿着高跟鞋，鞋跟以 3 ~ 5 厘米比较合适。

练习自己的面试身体语言

首先，要学会不断练习自己的面试身体语言，直到看起来比较自然、自信而且放松。在这个过程中，要学会用积极的面部表情和动作把自己优秀的一面展露出来。一般来说，一个人练习得越多，这些技术就会越深植于他的“肌肉记忆”当中，这样即使在感觉非常紧张时，也能运用自如。

pdf下载网 http://www.i8788.com

其次，要学会表现出很自信的样子。试一下自己通常主要的坐姿，然后再试着变换一些其他的姿势。一般而言，除非面试者的个子很矮，以至于在坐下的时候双脚会离开地面，不然都要紧靠着椅背而坐。同时，要学会把双肘放在椅子扶手上，双手交叉放在大腿上，并且可以交叉双腿。这种坐姿可以让面试者有较大的活动空间。同时，可以把自己的公文包放在身边的地板上。注意不要把包和外套一起挂在衣架边，即使别人邀请你这么做。否则，就需要跑到衣架边拿回自己的钢笔和笔记本了。

最后，注意选择自己的包和其他行头，并且试一下它们是如何移动的，把事情做得面面俱到、滴水不漏。

充分利用面试前的时间

1. 找到最近的洗手间

检查自己的仪表要注意，一定不能在大庭广众之下，即使没有洗手间，也可以找个没人的角落，从头到脚检查自己的仪容仪表，包括自己的牙缝是不是还嵌着食物残渣，最好再嚼一粒口香糖，顺便再解决一下内急问题，因为谁也不知道接下来的面试会进行多久。因此，为了给自己留出一定整理着装的时间，请在约定时间前 20 分钟到达。

2. 将通信工具调成震动状态或关闭

虽然说，求职者与面试官是出于平等的地位，但毕竟是你去“求”职，始终处于一个被动的状态，所以起码要做到基本的尊重。曾经有过调查显示，对于面试过程中接电话或是被电话打断的求职者，会被面试官减分。

3. 再次检查自己所带的资料，并进行整理

需要检查的资料包括身份证明、学历文凭证明、个人简历、以往作品（若有）等。若东西齐全，请对这些资料做一个整理排序，没有哪个面试官希望看到求职者捧出一叠东西塞给他，让他一页页去翻找自己需要的内容，或是资料七零八落散至一桌，这样的求职者一定不是一个有条理、让人放心的员工。若此时发现东西没有带全，也不要慌张，因为你此时做了检查，应该有足够的时间去组织向面试官解释的语句。

4. 注意观察公司的风貌

在等候面试官的时候，可以暗自观察一下公司的大体状况，比如员工的着装风格、公司的LOGO或是墙上的企业文化宣传、公司的环境等，这样做一来可以在接下来的面试过程中表现出自己对公司的认同感，二来也可以让自己对求职公司多些了解，以确定是否要接受这里的工作。

5. 不失时机地了解公司

如果你身边有公司的宣传资料架，不妨取一本下来翻看。当面试官看到你正在翻阅公司资料时，自然对你会有一定好感。当然，多了解公司的业务状况，也可以为自己在后面的面试环节增加些可聊话题。

6. 放松心情、调整呼吸

万里长征，这只是开头第一步。即便是失败了，那也是你人生的重要经历。失去，是为了迎

pdf下载网 http://www.i8788.com

接下一个机会！所以，尽自己所能就足矣！

面试开始前的身体细节

1. 管好自己的眼睛

在面试开始前，一般求职者都会被前台职员安排先坐着等候。虽然求职者在这个时候对自己眼前的一切是充满了好奇甚至渴望的，但还是要注意不要让自己的内心过于体现在自己的“眼睛”上。如果求职者直勾勾地看着每一个从其身旁走过的公司员工，甚至还摆出一副让人觉得非常莫名的笑容，会给人一种比较幼稚或者不适的感觉，很难留下良好的印象。

2. 管好自己的嘴

在等候面试开始时，虽然坐着可能比较无聊，但是还是要注意不要和前台或是进出公司的人乱搭讪、套近乎，尤其不要向别人打探公司的情况，包括薪资、人员状况等。因为你还没搞清楚对方的身份，就开始乱套近乎只会暴露你的不良动机，因此，后果可能不会很好。

3. 管好自己的手

在等候面试的过程中，不要乱玩手机等物品。求职者要清楚自己的身份是来应聘的，而不是来娱乐的。要摆正自己的位置，表现出自己最成熟的一面，除非，你应聘的是幼儿教育行业。

4. 不要到处闲逛

在等候面试的过程中，注意不要在别人的办公间闲逛，更不要探头探脑地打量别人的工作区域，参观公司不是面试要做的事情，这种随便的态度也会引起公司员工的不满，甚至会打扰到别人的正常工作。

第二节　面试中的身体语言

入座时的身体语言

1. 入座前的准备

关好门后，转身，迈着优美、稳健的步子走向面试考官。优美的步态有一种轻快自然、从容不迫的动态美。要想显出朝气蓬勃、矫健有力，就应该以大腿为主动力点，用双胯向上提的力量带动双腿，抬头挺胸，伸直全身，重心落在脚尖，两臂自然摆动。目光保持与主考官的视线接触，不要看着天花板或盯着自己的脚尖，你的步伐可以比平时加快四分之一。

不要小看这些关于步态的建议，一个垂着肩、驼着背的应试者，会给人悲观消极的印象；而缓慢的步伐，会表明应试者对自己、面试以及面试考官的消极和不愉快的态度。聪明的求职者

pdf下载网 http://www.i8788.com

会用他略快的步伐向面试考官声明:“我要去做非常重要的事情——面试,并且我的面试会获得成功”。除此之外,这样的步态会增强应试者的信心,挺胸、抬头、加快步伐,你会发现信心倍增。

走路时比较忌讳的是:摇头晃脑、东瞅西望、左右摇摆。以均匀但稍快的步伐走到求职者席旁边,站定后,向考官鞠躬问好,鞠躬或点头致意得体大方,一般鞠躬以30度为宜。

站立时,身体要正对面试考官,挺胸抬头,直背舒肩,目光平视,面带微笑,表现出充分的自信和对面试的积极关注。

2. 入座时的姿势

(1)在入座时注意要轻而缓,不要发出任何嘈杂的声音。面试过程中,身体不要随意扭动,双手不应有多余的动作,双腿不可反复抖动,这些都是缺乏教养和傲慢的表现。有些人因为紧张,无意识地用手摸头发、耳朵、甚至捂嘴说话,虽然你是无心的,但考官可能会因此而认为你没有用心交谈,还会怀疑你话语的真实性。

(2)不同性别,对于面试就座时的礼仪要求也不同。男性就座时,双脚踏地,双膝之间至少要有一拳的距离,双手可分别放在左右膝盖之上,若是面试穿着较正式的西装,应解开上衣纽扣。

(3)女性在面试入座时,双腿并拢并斜放一侧,双脚可稍有前后之差,如果两腿斜向左方,则右脚放在左脚之后;如果两腿斜向右方,则左脚放置右脚之后。这样对方从正面看双脚是交成一点的,腿部线条更显修长,也显得颇为娴雅。若女性穿着套裙,入座前应收拢裙边再就座。坐下后,上身挺直,头部端正,目光平视考官。坐稳后,身子一般占座位的2/3,两手掌心向下,自然放在两腿上,两脚自然放好,两膝并拢,面带微笑,保持自然放松。

面试中求职者和考官的位置

1. 考官和求职者面对面坐在桌子的两侧

这是最常见的面试座位安排。其好处是方便考官和求职者进行多对一的面试,也能方便双方从各个方面捕捉对方的面部表情和肢体语言变化。但由于考官在面试中处于强势地位,而求职者处于较低位置,所以这种面试方式是感觉比较压抑的,尤其是在一些领导的独立办公室中,这种感觉会更加强烈和明显。

面试的时候,桌子在其中扮演了障碍物的角色,但是它也会被紧张的应聘者作为一个安全屏障。事实上,如果过于不正式的话,可能更具威胁性。当整个面试过程变得像闲聊的时候,应聘者很容易放松警惕而说错话或者做出不恰当的肢体语言。

在面试开始的时候,考官应该主动走到桌前与应聘者握手,并为他们指引座位。同时,应聘者的椅子不应正对着桌子放置,而应该与桌子保持一个角度,并在椅子和桌子之间留有一定的空间。

在面试的过程中,应聘者在落座之前要注意尽量让椅子和桌子之间保持一定的角度,同时动作要表现得比较轻松,注意避免正好坐在椅子中央,要把椅背拉向自己并稍稍向边上挪一点。同时,考官也要避免把桌子摆在房间的正中央,而是要把桌子和墙壁摆出一个角度来,以免让人感觉过于有压迫感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

通常，这种座位安排是比较适合需要承受较大压力的人员来面试的，如管理、销售、客服等。同时由于压力较大，这种座位安排不太适合那些性格相对内向的求职者正常发挥。

2. 求职者和考官斜对角坐在桌子的相邻两侧

这种座位安排的优点是面试双方会感觉平等、亲切，容易创造出融洽、友好的交流环境，便于双方敞开心扉交谈，因此可以作为面试座位安排经常使用。但由于它只能适合考官和求职者一对一的面试，所以如果有多位考官进行面试的话，是不太适合的。

3. 求职者和考官分别坐在桌子的两端

在面对一组求职者的时候，这种座位方式就无法避免了，虽然那样会给人一种正在接受审判的感觉。这个时候要注意，求职者的座椅要放得比一对一面试时稍微靠后一些，因为需要将自己的注意力在一组人当中来回转移，从而需要更大的掌控空间。当考官提问时，就需要注视着提问的人来回答问题。

4. 求职者和考官坐在咖啡桌边进行面试

这种座位方式比较轻松、自然，但是这种方式本身存在一些问题。那就是如果求职者身着正装的话，较低的座位会让其职业装变得非常糟糕，特别是穿着裙装的时候，尤其是坐在那些表面看来很坚实但实际上非常柔软的沙发上的时候。所以，在这种场合下穿长裤是非常必要的，这样就可以坐在座位的中间，与考官保持一定的角度，双腿稍稍地叉开，双手放在大腿上。

5. 考官和求职者并排坐在桌子的一侧

这种座位安排的优点是双方距离可以进一步拉近，甚至达到无拘无束、畅所欲言的地步。一般适用于比较熟悉和亲密的人之间进行，在普通面试中很少采用。但其缺点是只能适合考官和求职者一对一的面试，不方便实行考官和求职者多对一的面试格局，另外这种安排也不适合压力面试。

除了以上面试座位的基本安排，面试中还要注意沟通的安全距离。距离太远了不方便交流，太近了会使人局促不安。

面试交谈时的礼仪

1. 面试交谈时的距离

在面试时，如果求职者认为考官非常亲切而过于放松，开始侃侃而谈，说到激动的地方，就不由自主地将身子探得更近了。看着手舞足蹈、唾沫横飞的求职者，考官似乎有些尴尬，那么此时的求职者已经失礼了。

交谈的目的是为了与别人沟通思想，要做到愉快地交谈，除了要注意说话的内容外，还应注意与主考官保持一定的距离，这样才能让对方听得清楚、明白。

同时，保持适当距离地交谈，也是对对方的礼貌。一般来说，说话时与对方离得太远，会使对方误认为你不愿向他表示友好和亲近。但是如果离得太近，会侵入对方的个人空间，也可能会把口沫溅在别人脸上，这是最尴尬的。因此，从礼仪角度来讲，一般与考官保持一两个人的距离最为适宜。这样做，既让对方感到亲切，同时又保持一定的“社交距离”，是最合适的距离。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在交谈时，如果忽然想打喷嚏或者打呵欠等，要转过身“行事”，尽量不要发出声响，然后要表示歉意。

2. 面试交谈时的手部动作

当求职者坐在椅子上，双手要摆姿势时，想象着有一个与肩膀同宽的盒子放在下巴与腰之间，将所有的手部动作都控制在这个范围内。移动双手时，确定手离开身体的距离不超过肘部的长度，同时不能带有恐吓性。当被问到一些很难回答的问题时，让双手重叠在一起，手指交叉，虔诚地回答，千万不要拍掌、玩手指，这些不经意的小动作极可能使你落选。当然，也不要将双手握得太紧，否则会给人握紧拳头的感觉。

面试交谈时学会专心地倾听

在求职面试时，求职者如果不专心倾听，就会错过一些很重要的东西，求职者必须表现出浓厚的兴趣，专心地听考官的讲话，不要被自己的思想情绪分散注意力。

为了提高倾听技巧，把握思想情绪，请记住以下各项：

(1)不要感情用事地争辩，无论考官说什么，都不要认为他无知和幼稚，不一定你自己就对。如果从心里产生对他的抵触情绪，这就为专心听他说话制造了心理障碍。

(2)控制自己的思绪，使它不会超过考官的讲话速度。通常我们都知道，思维的速度比讲话快五倍。如果他讲话不连贯，一下子找不到合适的词，千万不要插嘴，或作补充说明。这种帮助一点也不会让他高兴，他会感到难为情，因为这会反映出他的思维反应不够快。

(3)倾听要有精神，以显示出你对面试官所讲的东西有极大的兴趣。求职者根据对方的讲话内容可适当地改变面部表情，可以偶尔点点头或者做出赞同的评论，这有助于沟通。

(4)当考官讲话时，要直接看着他，使他知道你对他讲的感兴趣，你的眼神会告诉他：我在专心听您的讲话。

(5)摆脱视觉上的干扰，注意听讲，不要摆弄眼镜、钢笔或其他任何与倾听无关的东西。面试中可能做点笔记，不要漫不经心地乱画，更不要去研究室内的装饰或外面的风景等。

(6)倾听的时候最好姿态是在椅子上坐直，稍微向他那边倾身，但身体不要僵硬，也不要像在家里看电视那样随意。

面试交谈时应避免的五大心理

1. 忌一切苛求完美

一个大公司的老板说，他之所以拒绝考虑一个在各方面都合格的求职者，是因为有的面试者太注重细节，苛求完美。

绝对的完美主义者即意味着他是永远的自我否定者，因为他永远达不到他为自己所定的任何一个目标；绝对的完美主义者也意味着不知轻重、不分主次，他会强迫自己在每一个细节上做着过分的、不必要的停留。

pdf下载网 http://www.i8788.com

面试前，完美主义者最愿意干的是给自己制造出数以千计的心理压力；面试中，完美主义者会尽量地掩饰、遮盖自己的不足之处，然而，却忽略了全面而准确地展现自己的风采。FBI 的心理学家研究指出，一个人的缺点必然是越抹越黑，一个人的优点则是越擦越亮。

所以面试时，不必自怨自艾，不必妄自菲薄，多想想自己的优点和长处，也不必在考官严厉的目光下，怕暴露自己的缺点而动摇信心，从而使自己成了一个蹩脚的完美主义者。

2. 迎合心理

迎合心理，也称逢迎心理。具有这种心理的人特别注意别人对自己的看法，在和别人打交道时，一味乞求得到别人的好感，甚至不惜放弃自己的原则，轻易改变自身的观点，唯恐招致对方的不满。面试中，要注意不能让考官认为你在试图讨好他。原因很简单，不妨设想，如果你代表某单位去做考官，你愿意为自己单位招录一个唯唯诺诺、毫无主见或者不够诚实的人吗？由于面试是一种特殊的人际互动模式，而人际交往的合理原则是，既要顾及他人的需要，亦要考虑自身的需要。自高自大固然令人讨厌，自轻自贱只懂逢迎他人更是令人可怜。在面试中，唯唯诺诺的人之所以不被看重，就是因为每一个考官都倾向于选择自信而且有自己主见的求职者。如果求职者代表个人向考官让步，那么他也会代表单位向其他团体让步。

3. 羞怯心理

事实上，每个人都存在着程度不同的羞怯心理，只不过那些平时不太喜欢社交、性格内向的人表现得更加明显。羞怯心理产生的实质原因在于信心不足，这种不足体现在对于自身的外部形象、内在的素质及能力缺乏自信等。一般来说，如果一个人表现得不够自信，就很容易由于心情紧张的缘故，呈现出极不自然的面部表情或姿态，说话不能平稳地进行，过分专注于自身举止与言语的选择与表现，无法集中精力解答问题，在一定程度上影响自身能力的正常发挥。因此，对于需要参加面试的人来说，事先有意识地加强社交方面的训练，从而克服自身的羞怯心理是很有必要的。

4. 忌心浮气躁

由于面试时间临近，准备时间较短，很多求职者急于提高自己的水平，盲目地寻求所谓捷径、窍门，试图投机取巧，最终往往得不到预期的效果。因此求职者系统的学习和认真的练习才是提高水平的唯一途径，求职者应耐心细致地准备，通过学习发现不足，通过练习进行弥补，切不可心浮气躁。

5. 自卑心理

自卑的人习惯于用自己的短处来和别人的长处作比较，他们由于某种生理或心理的缺陷而产生对自己轻视的心理。这种人往往多愁善感、自惭形秽，觉得自己一无是处，各方面都不如别人。为了不使自己的自尊心受到伤害，往往实行自我封闭，不愿同别人进行较多的接触和交往。

面试前在心理上对各种因素过分夸大，会让他们无法自如地展现自己。一旦在心理上接受某个假设，他将一步一步地踏入自我设定的陷阱中，从而严重地影响到他的理性判断力，而这正是面试中至关重要的内容。

那么，如何跨越这个心理难关呢？我们来分析一下。

考官的确握有生杀大权，但是，求职者和考官之间、求职者和求职者之间，更有一个核心——面试单位，考官要为面试单位招录合格的员工，求职者则希望成为面试单位中的优秀成

pdf下载网 http://www.i8788.com

员，求职者学会站在面试单位的角度来考虑问题，就能够摆脱假想的敌对状态。

求职者可以把考官想象为自己的上级，把竞争者设想为自己的同事。这时，面试的场景将化为一种互动的人际情境，求职者就能够在一种轻松的心理状态下从容应对。

面试交谈时应表现出积极的态度

面试时，言辞上的谦虚是必需的，但这并不意味着自卑，求职者要直接告诉考官自己最近取得了哪些成绩，将来的职业生涯目标以及所具备的条件。尽量早些告诉他，不要等到他先来问你。作为一名大学毕业生或一名职业人员，要时刻保持必胜的信心。要落落大方，面带微笑，在求职择业面试中，大方与微笑很重要。要牢记，任何一位考官都喜欢落落大方的人。

同时，任何一家招聘用人单位都会考察求职者是否对工作和生活充满热烈和激情。如果想达到自己的职业生涯目标，那么，求职时一定要表现出热烈和激情，并与考官共同分享。人们对周围的一切，特别是职业充满热烈和激情是一件好事。

交谈时，求职者与考官的时间分配最好各占一半，但是现实往往是求职者占了大部分，考官只占小部分。考官这样分配时间就是让求职者有机会自由地表现自我，从而了解他的方方面面，包括职业能力和个人隐私这些在履历表上无法表现出来的东西。

而求职者却要尽量把时间各按一半分配，尽可能多了解所申请的这项工作、这家公司及考官本人，以对招聘的目的和目标。

当谈话出现冷场，甚至长时间沉默时，不要惊慌，要学会如何使用沉默，利用这个间隙整理思绪，寻找机会，准备下面要讲的话。谈话时间停顿不仅有利于重新出现谈话的高潮，而且也有助于将谈话重点调整到主要问题上。

缓解面试紧张的八大秘诀

秘诀之一：学会微笑，学会鞠躬，学着用眼神说话，学着放松自己。俗话说伸手不打笑脸人，一张笑脸会给你带来很多好处。面试中一直保持微笑的比板着张脸的人给人的印象要好得多。

秘诀之二：注意个人形象，男士胡子要剃光，修剪毛发，不要露出鼻毛等；女士最好化淡妆，发型简洁干练，并选择简单、经典的配饰。

秘诀之三：面容要有精神，但妆容不能夸张，头发要梳理好，最好不要披肩，整洁大方最重要；保持冷静，千万不能慌。

秘诀之四：面试时要站得直、坐得正，不要做小动作。

秘诀之五：坐着写、思路站着答题。考场一般是比较随意的，可以坐着或者站着。但是最好是站着答题、坐着写思路，因为坐在上面的考官都是些领导，如果坐着答题会给人一种清高的感觉。有的考官对此没什么要求，但是有的考官很看重这个。

秘诀之六：女士如果是短发，要梳理整齐；长头发最好扎起来，最常见的就是扎马尾，也可以简单地绑起一部分来。会盘发的话把长发盘起来，无论直发、卷发，都显得高贵而成熟。男士的

pdf下载网 http://www.i8788.com

发型比女生单调些，要保证自己看上去整洁、大方、精神。面试前要好好清洗一次头发，使自己看上去更加精神。

秘诀之七：修饰仪容仪表的原则是美观、整洁、卫生、得体。首先，仪容既要修饰，又忌讳标新立异，简洁、朴素最好。其次，仪容应当端庄、大方，斯文雅气，不仅会给人以美感，而且有利于使自己赢得他人的信任。相形之下，将仪容仪表修饰得花里胡哨、轻浮怪诞，是得不偿失的。

秘诀之八：要显得自然。每个人在考场都会比较紧张，但是要把这种紧张放在心底，使别人看不出来。

面试交谈时应避免的身体细节

1. 不要一直保持笑脸

许多人说在面试时，要始终保持微笑，但是实际上，如果在面试中一直微笑的脸，会给人一种虚假的感觉，而考官很容易就会发现这一点。相反，要有思想，且让别人感到愉快。该笑的时候要微笑，该严肃的时候要严肃。

2. 不要穿着过多以致流汗

在面试时，如果着装不整或者是多穿了一些衣服，以致手掌流汗或者额头上有汗珠，都不会给人好印象，都有可能使求职者失去工作。可以在面试之前，穿好参加面试的服装在朋友面前排练一下。

3. 坐着时不要交叉跷脚

在面试时，最基本的坐姿就是放松心情，双脚平放。求职者在坐着时应避免跷脚，以免给主考官不端庄的印象。

4. 不要扮演“小丑”

在面试中，一定的笑话可以让你显得更加幽默。但是需要注意的是笑话的内容要谨慎一些。求职者很可能不知道考官的敏感性，更别说知道什么能让他们发笑了。另一方面，没有其他东西能够像适当地微笑那样减轻工作面试中的紧张。所以求职者可以在打趣地说“今天真是面试的好天气”时稍稍礼貌地笑一下。

5. 不要拉裙摆

求职者在面试时，若是因为自己穿着的裙子太短，坐下时不断地拉裙摆，容易让主考官认为求职者的个性太过于浮躁。因此，为避免这种窘境的产生，求职者在面试前，应对于裙子的长度多加考量。

6. 避免拨弄头发

许多留长发的人，与人交谈时，常常会不自觉地拨弄自己的头发，但这种习惯，在正式场合会令人产生不尊重的感觉。因此，为避免这种习惯影响到面试的结果表现，求职者此时最好将长发扎起来，或做一个比较精神的发型。

7. 避免目光游离

留意倾听一个问题时，要将坚定、自信的目光停留在问话人脸上大概 5 ~ 7 秒钟，避免目光

pdf下载网 http://www.i8788.com

游离。但要注意，目光的交流并不是让你直勾勾地盯着对方，而是要将目光集中在对方眼睛与鼻子之间的三角形位置上移动，这样会令人觉得你对他的话十分重视。当你想就某件事获得积极的回应时，可以微斜着头，然后给对方一个非常诚恳的微笑。

8. 避免做出防御性的动作

比如，双臂交叉或身体向斜后方倾斜、摇摆身体或者晃动双腿，这些动作都可能暗示着求职者还有很多东西没有透露出来，而不住地晃动双腿或者触摸脖子会让别人认为你很不稳重、成熟，自然印象会大打折扣。

第三节　面试后的身体语言

考官的最后一问

面试要结束时，很多考官都会有貌似不经心地最后一问："我的问题就到这里，你还有什么问题吗？"这个似乎是以客套为主的最后一问，其实并非看起来那么简单。

面对这个问题，求职者是否该问呢？事实上，尽管这并不是必答题，但"没问题"绝对不是个好答案。

在面试过程中，多数时间是考官提问，而"最后一问"则是应聘者化被动为主动的绝佳机会。一句"没问题"，不仅等于主动放弃了机会，同时还可能由此让考官对你的印象打折扣。因为在他们看来，对目标职位和公司没有一点好奇心的求职者，日后恐怕也很难成为好员工。而假如抓住这个机会并且更问到点子上的话，那么毫无疑问会为你的求职面试加分。

而对于考官来说，这最后一问也并不总是漫不经心的例行提问，他们当然也会对求职者有所期待，这一问就是最直接的了解方式。从人力资源管理的角度看，通过最后一问，公司还可以考察求职者的反应能力和思维方式，以及对公司和目标职位的理解。除此之外，在最后发问也能传达求职者的一种态度，表明你对这个工作机会的重视和诚意。

因此，求职者不仅要在面试前充分了解应聘的公司和职位，更要做好应对考官最后一问的心理和身体语言准备。

面试的结束阶段

面试交谈完后，要礼貌起身。求职者应当温文尔雅地从座位上慢慢站起来，不要表现出匆匆忙忙的样子，或是表现出对面试的结束迫不及待的样子。起立的动作最重要的是稳重、安静、自然，绝不能发出任何声音。

求职者入座通常由左边进入座位，起立时可由左边退出。然后，求职者拿起自己的包，在准

pdf下载网 http://www.i8788.com

备好离开的时候，一般要与对方再一次握手，但是不要主动这样做。

有些考官并不会引领你出去。他们会做一种动作，用以传递面试已经结束了而你可以离开的信息。这种动作通常表现为从椅子上立起来，双臂支撑在椅子扶手上，臀部微微抬起，同时头轻微地低下来。如果看到这些，那就应该小心地站起来，向他们表示感谢，并准备好可能会与之握手，然后转身离开。

提前预知面试结果

求职者已经面试完了，在等待公司消息的时候，脑子里不断回放面试的情节，心里估摸着自己的表现如何。但是有什么方法可以在通知出来之前就能知道结果吗？虽然没有什么迹象100%牢靠，但是下面一些征兆能说明面试进展顺利。

1. 考官询问你的时间安排

当考官对某位求职者特别感兴趣时，除非他知道会在几天内提供工作机会，否则会担心有没有别的雇主挖走他。考官会说："你有没有要遵守的时间安排呢？"以及"如果我们的时间安排和你的有冲突，请告诉我，我看能否加快办事速度。"

2. 面试超过时限

如果考官对某个应试者不是特别感兴趣，那么就会寻找机会结束面试，而不是拖延时间。所以如果考官的面试时间超时，那么就是一个很好的征兆。

3. 考官告诉你明确的决定时限，而不是含糊其辞或不确定

当考官对来面试的人感兴趣的时候，就会保证让面试人员在离开的时候确切地知道下一步会发生什么，他们要期待何时收到消息。

4. 考官花大量时间回答你的问题

不论应试者是不是强有力的应聘人，考官总会问他们有什么问题。但是当考官对某个人非常感兴趣的时候，回答会深入很多。同时经常会去核实自己对问题的回答是否让他们感到满意，并鼓励他们坦露任何有所保留的想法。

5. 考官在努力对你推销公司或这个职位

当考官知道自己想聘某个人的时候，就会花额外时间谈论这个职位及该公司的优势，并且会努力详尽描绘出也许会吸引应试者的工作角色或企业文化。

6. 面试结束后，考官把你介绍给其他人或带你参观办公室

同样的，如果考官知道自己不会招聘某位求职者，自然不会做这些额外功，浪费双方的时间。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章
看穿并用身体语言打动同事

第一节　一眼看透同事

从办公桌看同事性格

办公室里，每一个职员都会有一张办公桌，如果你够仔细的话，就可以发现，在这一张张桌子上隐藏着许多的秘密。那就是通过每一张办公桌所呈现出来的种种表象，可以观察一个人到底是什么样的性格。

1. 办公桌整整齐齐的人

这种办公桌相当的干净、整齐，任何物品都被安排得井井有条，这样办公桌的主人通常会得到这样的赞赏："我要是像你这样就好了。"拥有这样办公桌的主人大多给人一种重视秩序、脚踏实地、值得信赖的感觉。做事的时候常常比较稳妥，比较有毅力，并且显得有条不紊。但要求自己严格的人必然也会对他人提出脚踏实地的要求，所以，有时会给人一种斤斤计较的感觉，在别人面前总是表现得容易看到别人的缺点而不是别人的努力，直接造成的结果就是经常对别人的失误提出批评。这种人要学会和睦相处，学会看到别人为完成工作所做的努力并及时地给予褒奖。

2. 办公桌空空如也的人

办公桌里空空如也的人通常是急性子，他们为了工作方便，免除工作中从办公桌找资料的麻烦，常常把所需要的放在伸手可及的地方。他们通常很有事业心，一般都可以成为老板。

3. 办公桌乱七八糟的人

这种人的办公桌里被塞得满满的，各种文件资料总是这里放一些，那里也放一些，没有一点规律，而且根本就不知道哪些文件是作废的，哪些文件是紧急的。他们温和善良，痛快直爽，办事干净利落，但做事多凭一时的喜欢和冲动，属于"三分钟热情"。往往没有计划，仓促应战，效果不佳；喜欢追求简单，不愿把事情规划得透不过气来，没有长远的眼光，生活态度虽积极乐观，

pdf下载网 http://www.i8788.com

但太过于随便,不拘小节,经常是马马虎虎,得过且过,但是他们的适应能力却比一般人要强。

4. 办公桌文件有规则的人

无论是桌面上还是抽屉里,所有的文件都按照一定的次序和规则码好,整齐而又干净,这一类型的人工作很有条理性,组织能力也很强,办事效率也比较高,而且具有较强的责任心,凡事都会小心谨慎,态度相当认真。这样的人虽然可以把分内工作做得很好,但墨守成规,缺乏冒险精神,所以不会有什么开拓和创新之举。

5. 办公桌干净而抽屉脏乱的人

有的人桌面上虽然收拾得很干净、整洁,但抽屉内却是乱七八糟,这样的人虽然有足够的智慧,但往往不能脚踏实地地做事,喜欢耍一些小聪明,做表面文章。他们性格大多比较散漫、懒惰,为人处世并不是十分可靠。在表面上看来,他们有比较不错的人际关系,但实际上,却没有几个人是可以真正交心的,他们内心很孤独。

6. 办公桌和抽屉都很脏乱的人

办公桌和抽屉里都像是垃圾堆,找一样东西,往往要把所有的东西全部翻个遍,到最后可能还是找不到,这样的人工作能力差,效率也极低,他们的逻辑思辨能力很差,缺乏足够的责任心。

据调查显示,每年每位美国人会花费六星期的时间在混乱的工作环境、乱放的文件中找寻有关资料,而这样的浪费完全是没有必要的。

在日常职场上,因为办公桌凌乱而找不到一份文件,这样的事情也屡见不鲜。很多人忽视的办公桌,其实很实在地反映了你在别人面前的职业形象。

7. 办公桌放纪念物品的人

这种人办公桌里的物品琳琅满目,种类繁多,有儿时的玩具、情人的相片、老掉牙的首饰,甚至还有学生时代的贺卡。他们大多性格比较内向,不太善于交际,也不愿意同外人有过多的接触,经常独来独往,所以朋友不多,但仅有几个却是一生的知己。他们很看重和这些人的感情,所以会分外珍惜。他们有一些怀旧情结,总是希望珍藏一些美好的回忆,靠着美好的回忆调剂生活和排遣孤独,常在夜深人静的时候独享愉悦。但他们比较脆弱,容易受到伤害,而且做事也缺少足够的恒心和毅力,常常不敢面对困难的挫折。

8. 办公桌里放钞票的人

这种人一般疑心较重,他们对家庭不放心,时刻担心被盗,但也会留一些钱用于日常生活需要;不完全相信银行,所以不把所有的钞票都存入银行;对工作地点也不放心,所以办公桌中要放一点钱。为了到哪里都有钱用,他们会在很多地方存放钞票。

9. 办公桌洋溢着自己个性的人

这种人的桌子上充满了可以代表其个性的物件:如照片、可以代表他品位的摆设,甚至是自己的作品。这张桌子就是他个性的延伸,是其个性得以展现的道具。所有的一切都表明,这是他的桌子,而非张三或者李四的。这种人一般看重与人和睦相处,深受大家的喜爱并且表现出是个热忱的理想主义者。他们不会在意获得了多少实际收益,但是会很在乎自己多大程度上受到了青睐,为此,他们总是表现得充满热情和活力,但热情中夹杂的敏感常常使他们受到不必要的伤害。一旦热情退却,他们也会"冷"得很快,而迅速失去了动力。这种人要尝试着不要总是情绪化地处理事务,学会在该给出批评的时候及时地给出批评。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从使用杯子看同事的个性

办公室里，许多人在和同事喝茶休息的时候，都不注意同事握杯的方式，其实这样一个简单的动作在一定的程度上能够反映出一个人的个性和心理，只要你加以注意，然后仔细分析，就能明白同事心中所想。

1. 喜欢手握杯子把手的同事

当你的同事在使用杯子的过程中，手只握住杯子的把手，说明你的这个同事在工作上往往会得到很多的信任，很有自己的主见，同时也很有智慧，一般来说这样的人在公司能够起到一个“领头羊”的作用，无论到什么时候都是一个工作团队的核心人物。他们在处理事务的时候不会有任何慌乱，即使发生再大的事情，这样的人也不会惊慌失措，往往表现得非常冷静而理智。但这样的同事在精神上内心常常无缘无故地感到焦躁不安，经常处于比较紧张的状态，有时会让周围的同事接受不了。

2. 喜欢手指插在杯子的把手里，用手环握住整个杯子的同事

如果你的同事喜欢把手指插在杯子的把手里，然后用手环握住整个杯子，那么说明他人缘很好，非常善于交际，在公司中往往能起到一个凝聚大家力量的作用，是集体中不可或缺的人物。但要注意的是，以这种方式握杯子的同事在日常生活中显得比较保守，偶尔也会出人意料，表现得比较开放。

3. 喜欢手握住杯子的把手，用小指头按住杯子侧面的同事

如果你的同事喜欢用手握住杯子的把手，然后用小指头按住杯子的侧面，说明这样的同事往往思虑周详，计划性相当强，如果没有什么特别大的情况，他们一般能将自己的计划坚持到底，并把自己的工作安排得井井有条。但是这样的人常常会因为一件微不足道的小事，而把事情做得非常的糟糕，在人际关系上表现得非常敏感。一般来说他们的性格比较敏锐，内心常有一些不安和焦虑，时常需要向别人倾诉。

4. 喜欢握住杯子的把手，用小指头拖住杯子底部的同事

如果你的同事喜欢握住杯子的把手，然后用小指头拖住杯子的底部，说明这类人上进心非常的强，在工作上往往是一个完美主义者，因为他们的心理无法因为平凡而获得满足。在情感上，属于比较丰富的一类人。他们富于创意，感性，一般具有比较卓越的艺术感觉。如果你的同事偶尔用这种方式握着杯子，说明他心中有许多苦恼和担忧，所以分不出心来关心你的感受，这个时候就需要你的理解。

通过走路姿势看同事

每一个人行走的姿势都是各不相同、不断变化的，比如，有漫不经心的散步、大摇大摆的阔步、悠闲自得时的信步、节奏均匀的慢跑、风驰电掣的疾奔、老态龙钟的蹒跚、犹豫不决的徘徊、蹑手蹑脚的步行、夸张行进的正步、姿态优雅的滑行、兴高采烈的蹦跳、心焦气躁的急走、搔首弄姿的扭

pdf下载网 http://www.i8788.com

摆、急促小奔的碎步，等等。那么，这些移动身体的步态又能反映出人的什么性格和心态呢？

1. 走路缓慢的人

有的人走路时总是一副慢腾腾的样子，不慌不忙，无论多么着急的事情，他都不在乎似的，这是典型的慢性子。做事从不急躁，凡事“三思而后行”，绝不好高骛远，非常务实。他们认为要“眼见为实”，一般不轻易相信别人，但还是比较值得信赖的，把他们作为朋友会相当不错，因为他们特别重信义、守承诺。但是如果你最好不要对这种人撒谎，因为他们一旦发现，就很难忘记。

2. 走路快速的人

急走，这是焦虑的女性常有的步态，她们以小碎步急速运动，不仅显得慌张，且经常改换方向。如果一个男人的步态也是如此，那么这将显示此人喜欢吹毛求疵，而且个性比较阴柔。

一般来说，喜欢急走的人大多是典型的行动主义者，他们精力充沛、精明能干，敢于面对现实生活中的各种挑战，适应能力特别强，尤其是凡事讲求效率，从不拖泥带水等。这样的人大多不好对付，他们很有可能不顾你的警告而我行我素。另外，这种人也敢于承担责任。因此，很多人愿把他们作为可靠的朋友。但是这样的人大多没有什么闲情逸致，不太会享受生活。

3. 走路昂首阔步的人

有的人走路喜欢昂首阔步、大摇大摆，表现出较强烈的自信心，采取这种步态的人，虽有自信的气势但又容易骄傲自满。但在做事时，也会比较雷厉风行，不会唯唯诺诺、犹豫不决。如果走向极端，那就是比较专横，听不进别人的意见，只喜欢按照自己的意愿行事。

4. 其他类型的走姿

喜欢闲逛的人，说明他们心情闲逸，没有什么压力，也缺乏明确的目标。

如果一个人走路步态蹒跚，如果他不是年纪比较大的话，那么通常这个人此时感觉比较疲倦或者心情比较郁闷。

如果一个人走路的时候，迈的都是小碎步，走得很快但步伐很小。这是一种女性夸张的走路方式，多见于有神经质的女人身上。

还有的人走路一蹦一跳的，每跨出一步身体就要向前跃出一步，这是一种充满欢乐的步态，说明此人比较健康和乐观。

从处世的方式看透同事

1. 喜欢问东问西的人

如果你的同事喜欢向你或其他同事问东问西，而其询问的内容不外乎是与自己有关的事情或人，说明这种人适应能力较差，无法适应自己的工作环境。虽然他们也努力想要适应，但只是有这种想法，却心有余而力不足，无法付诸实行。这个时候，自己的理想和现实产生的差距，就造成了自卑感，所以这种人中，对自己不够自信的人比较多。

2. 行事认真的人

办事认真的人，从办公室的桌子就可以看出：他们的桌子总是摆放得整齐规矩。他们也许办事的速度不快，但由于他们不会敷衍了事、半途而废，所以完成的工作，定能博得他人的信赖。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这个时候，如果有人在他们不在时，顺手借用他们桌上的东西，即使过后再放回桌上，他们一眼就能看出东西有人动过。

3. 做事八面玲珑的人

每一个团体中，都会有那么一两个八面玲珑的人，他们的典型行为是，能轻易地和陌生人打成一片，很会化解矛盾，在同事聚会等活动中，往往是别人最常邀请的对象，对这点他们相当自豪。但他们没有意识到，其实大多数的人，只有在无利害冲突的情形下才会邀请他们。之所以造成这种情况，是由于他们对自己的存在价值不明确，亦即他们尚未确立自我信念，因此容易接受他人的想法、价值观，但也因此给人左右逢源的印象。如果从这个角度来看的话，这些人明朗快活的背后，内心是很孤独寂寞的。

4. 遇事喜欢退缩的人

有的人即使明知自己无法胜任，仍然喜欢毛遂自荐，向他人推销自己。而有的人却恰好相反，明明有个让他们展示自己的机会，却退缩迟疑。这种人看似比较谦虚，实际上是因为他们害怕暴露自己的弱点，事实上他们自己内心也非常矛盾。一方面并非他们喜欢畏缩；另一方面他们对自己又缺乏自信。但这种人只要能够确认自己有能力，不须他人要求，就会着手去做。

从工作态度解读同事性格

从工作态度与责任心的角度看，总想抓住工作机会的人，属于外向型；而在承担、接受工作之前，首先考虑这项工作所附带的责任的人，则属于内向性格。

1. 从在上司面前的工作态度来看

办公室里，很多人都是上司在场时，工作效率就非常高，而上司一离开，干劲也随之低下，甚至开始偷玩。这种人大多具有双重性格，表里不一。与之相反，有的人平时工作效率很高，而当上司或主管在场时，其效率反而会降低，一般来说，这种人性格比较内向，对自己缺乏自信，容易产生紧张感和自卑心理。

2. 从对待责任的态度来看

也许很多人不会注意到，还有一种人，在遇到问题时，在不自觉中就将责任归咎到自己的身上了。这种人最擅长的是遇到问题从自己身上找原因，这固然是一个比较好的态度，但也容易将自己逼入死胡同，将不属于自己的责任归咎到自己的身上。因此，这种人如果过分自责，容易导致神经衰弱。与之相反，有的人遇到问题总想逃避责任，想方设法找出种种理由来推卸责任，这种人是团体中最令人头痛和厌恶的人。以上两种分别是两种极端，还有一种人，他们能够按照客观发生的事实，分析失败的原因，勇敢承担自己应该承担的责任，不属于自己的责任便据理力争，这种人的表现是最为恰当的。

3. 从对待工作的热心程度来看

办公室中，有一种人对工作热情度极高，他们能够投入比较多的热情，但同时他也会因而认为其他同事工作不够认真和热情，并因而产生抱怨心理，经常嘀咕同事不认真。这种人表面勤快，事实上心里也是有惰性的。他们表面上很热心工作，却只做一些表面功夫，遇到困难或复杂

pdf下载网 http://www.i8788.com

的事情便退缩，却总觉得其他同事游手好闲、浑水摸鱼，只有自己才是真正热爱工作的人，并由此想得到上司的表扬和提拔。同时，这种人也唯恐自己比别人做得多，吃闷亏。

还有一种人，喜欢在工作中故作忙碌，他们经常会在别人面前装出一副忙碌不堪、兢兢业业的样子。实际上，这种类型的人并不见得就很热心于工作，而是喜欢在别人面前做样子，这是因为他们自己内心也比较缺乏自信，希望能够通过让别人认为自己工作比较努力而给予对方好感。同时，制造工作忙碌的假相，说明这种人在内心深处总怀着自己的弱点总有一天会被同事或上司发现的担心。

从处理文件的方式观察同事

FBI 经研究发现，不同的工作环境可以创造出不同的工作效率。换句话说，从员工办公桌上的文件通常可以展现出他们的某些性格特征。

1. 认真整理文件的人

如果一个人不管是办公桌面上，还是抽屉里，所有的文件、材料都收拾得整整齐齐，而且分门别类，那么说明这个人责任心强，凡事小心谨慎，认真负责，而且精益求精。同时，办事条理清晰，有很强的组织和操作能力，因而办事效率也都很高。但这种人通常缺乏开拓进取的魄力和创新能力，遇事容易循规蹈矩。

2. 堆放文件的人

如果一个人把文件资料堆放得乱七八糟，每找一份文件都要到处翻找，说明他们办事缺乏条理性，无法循序渐进，也少有责任心，缺乏持之以恒的毅力，工作能力较差，常常事倍功半。

3. 乱塞文件的人

如果一个人的办公桌上的文件胡乱塞放，让人根本分不清是杂货铺还是办公桌，那么这种人大多是机智灵活、喜欢耍些小聪明的人，他们也容易过度注重外观，华而不实，善于钻营，因而不太值得信任。

4. 散放文件的人

如果一个人的文件不分主次，放得很是散乱，那么说明他们自我控制能力差，无法调节自己的情绪和习性以适应新的外部环境；办事有一定的盲目性，做工作难以善始善终；虽然接受工作的时候显得很痛快，但容易虎头蛇尾。

第二节　用身体语言打动同事

正确对待同事的赞美和夸奖

每个人都喜欢听他人的赞美和夸奖，在办公室里，如果你平时不喜欢的同事对你说好话时，

pdf下载网 http://www.i8788.com

你的心里也会感觉由衷地喜悦，并且同事似乎也不那么讨厌了，这个时候就很容易忘乎所以、迷失方向。如果是比较不错的同事，那自然是好事，可以缓和你们的关系，但如果是别有用心的同事，那就要小心了，当他们夸奖你时，可能正希望从你那里得到什么。

因此，当有同事对你夸奖和赞美时，一定要分清赞美来自何方，欣赏者属于哪类。如果赞美和欣赏的话语来自平时有过节的人口中，那就要认真仔细地品味和分析了，要提高警惕性，不要被你的对手当猴耍。但假如欣赏你的人是你的领导或平时关系比较好或资深的同事，这是非常令人高兴的。能够得到他们的夸奖，那也是你升迁的开端，对你日后的发展有着很大的决定作用。

另外，在工作中需要注意的是，如果有一天某位同事对你非常信服，开始当众给你戴高帽子，声称："你真有能力，无论什么事情交给你去做，都能做好，如果这件事交给别人去做，就不会有这样的好结果。"这个时候，即使你确实如他所说的那样有才华，但这些话听到别人的耳朵里，却也会让人产生反感。这个时候，就要仔细想想，这位同事当众夸你的目的是什么，为什么他会故意抬高你的功绩，制造你高不可攀的形象，让其他人看你不顺眼。对于这种人，就要学会小心提防。这个时候，你可以在私下里告诫他："多谢你的夸奖，不过我不太喜欢这样，以后请不要公开说赞扬我的话。"

另外，还有的同事比较喜欢捉弄别人，他们对你的夸奖可能只是一句玩笑话，所以，千万不要认真，可以一笑而过。事实上，只要你头脑保持冷静，有一个平常的心态，这种同事就不会对你构成威胁。

学会主动向同事示好

每个人在工作中，都想和周围同事相处得好，但实际上却很少有人能够做得到。毕竟每一个人的个性都是不同的，当遇到很难相处的同事的时候，又该怎么办呢？比如，当你有事需要同事的配合时，他即使是闲着没事也不会过来帮忙；当你完成了一项很困难的任务，受到领导的表扬和同事的赞扬时，他却不屑一顾。这个时候，都要学会主动去化解。

毕竟人心都是肉长的，每天工作在同一个办公室里，每天都会有很多业务上的接触，发生点矛盾在所难免，只要矛盾没有发展到你死我活的境地，总是可以化解的。因此，遇到矛盾时，要学会主动向这些同事示好，尽量增加与其联络感情的机会，或者邀他与你一起喝下午茶或者晚上下班后一起吃饭，开心地跟他天南地北地聊一番。总之，尽量增加与他联络的机会。友善的对待，对方是怎样也拒绝不得的。

要想增加与对方联络的机会，并以此来逐渐化解对方的敌意，除了一起吃午餐，还可以在其他时间与他经常交流。比如，可以在私下里多交流个人的兴趣爱好，增加互相了解的程度。

总之，应对同事主动而友好，而且自然，尤其是在加强同有敌意的同事的联络时，更应如此。假如你因做错事而得罪了同事，那么就要学会主动向同事道歉。假如你的错误可能会影响到其他同事的工作成绩或进度时，无论同事是否发现这些不利影响，都要赶在同事找你之前主动向他道歉、解释，千万不要企图自我辩护，推卸责任，否则只会让双方的矛盾更加激化。

pdf下载网 http://www.i8788.com

适时向同事表达善意

在工作中，遇到和你作对的同事，他们如果处处与你为敌，很可能会给你的工作和交际带来很大的不便。这个时候，你要改变这种局面，改善你们之间的关系，就应该学会以爱制敌，适时地向他们表达你的善意。那么，具体可以采取哪些方式呢？

1. 真诚地赞赏同事

任何一个人都不会拒绝他人真心实意的赞赏，巧妙地赞赏别人，是搞好人际关系的一大武器。当对方是处处与你为敌的同事时，就更应当充分运用这一武器来化解对方对你的敌意。比如，适时地称赞同事的新衣服、新鞋子、新发型等，但必须是在第一次见面时就说，否则就有虚假之嫌。除了打扮外，还可以在工作方面多多给予夸奖。如果这位同事刚好成功地完成了某项任务，或者顺利地出差回来，别忘了恭贺他，表达自己的欣赏和赞美。由衷地赞美一定能让对方在一定程度上消除对你的敌意。当然，说这些话并非教你做人虚伪，而是提醒您多留意点别人，学会欣赏别人，尤其是要留意和欣赏那些与你意见不合的同事，这对你有一定的好处。

另外，要注意的是，赞美别人之余还要注意自己的表现，说话过分直率、爱表现等容易使人觉得你自大而排挤你、反对你，因此要记得和同事的战线保持一致。

2. 营造轻松、愉快的氛围

据调查显示，在一个和谐、轻松、愉快的工作氛围里，一个人的工作效率可以达到事半功倍的效果。因此，和同事关系不和时，要学会多多关心别人、体贴别人，增加亲切感，与同事合作创造出一个愉快的工作氛围。那么就要求学会对你身边的每一位同事微笑，尤其是那些对你不满、怀有敌意的同事。如果你平常能够始终以亲切的微笑对待同事，那么即使是那些与你为敌的同事也会慢慢收到你的感染，使你们的关系变得缓和起来。

在情绪低落的时候，千万不要把自己的烦恼情绪带到工作中，更不应拿同事撒气。要学会微笑，抛开烦恼，跟同事们谈话，借此把恶劣的心情冲淡，使精神集中于工作。

办公室里要注意自己的言语

在办公室里，同事每天接触的时间最多。除了工作之外，谈话还可能涉及工作以外的各种事情。如果这个时候，你不注意自己的言语，很可能就会为自己招惹是非。

1. 办公室里闲谈莫论人非

许多人在办公室里喜欢闲聊，而别人的八卦又是一个重点话题，很多他人的小道消息都是从同事那里透露出来的。虽然只要人多的地方，就会有闲言碎语，但要注意，永远不要成为那个“放话”的人。很多时候，在背后说别人的坏话，你自己也有可能成为别人“攻击”的对象。这些闲话和绯闻，就像噪声一样影响人的工作情绪。因此，永远不要做那个到处说闲话的人。

2. 说话必须合时宜

有的人说话时旁若无人、滔滔不绝，只管满足自己的表现欲，而不注意说话的分寸和场合，

pdf下载网 http://www.i8788.com

这样是很容易得罪人的。因此，在说话时要学会注意对方的反应，不断调整自己的情绪和讲话内容，使谈话更为和谐地进行。

3. 办公室里不要炫耀自己

虽然有快乐的事情的话，大家应该学会和他人共同分享，但并不是说任何话题都可以和他人共享的，比如老板暗地里给你发了奖金等信息，是不适合拿出来向别人炫耀的，以免让他人产生嫉妒和不平心理。

4. 办公室里最好不要抬杠

虽然有的人自认口才很好，能言善辩，但并不是说一定要胜过别人，让别人听从自己的观点才好。假如你实在爱好并擅长辩论，那么最好把此项才华留在办公室外去发挥，否则，即使你在口头上胜过对方，但可能无形中损害了对方的尊严，让他从此记恨在心，对你产生不满。

5. 不可当众揭对方的短处

每一个人都会有自己的隐私和短处，这些都是他人不愿让别人知道的，如果你偶然得知，或者他主动告知于你，那么说明他还是比较信任你的，因此你也要学会尊重对方的这种信任，不要大嘴巴，将对方隐私在公众面前“曝光”。同时，平时应尽量避免接触这些敏感区，以免使对方难堪或者心理产生波动。

6. 不要总是抱怨

有的人爱说话、性子直，遇到不满的事情就喜欢向同事倾吐苦水。虽然这样的交谈能使你们之间变得友善，但是必须要明白的一点是，很少有人能够帮你严守秘密的。所以，当你的事业、家庭或生活遇到问题时，最好不要到处诉苦，不要把同事的“友善”和“友谊”混为一谈，以免成为办公室里茶余饭后议论的对象。

提高在同事中的影响力

在公司中，每位员工与其他同事之间的关系都是相互依赖、荣辱与共的。因而，如果能够通过影响他人，从而调动同事参与的积极性，那对于提高你在同事中间的影响力是非常有好处的。具体来说，可以从以下方面着手来做：

(1)积极而乐观地同他人进行交流。把注意力集中在对方好的一面上，不要只关注坏的一面。

(2)寻找恰当的机会为他人提供方便，这样同事会对你心存感激，在需要的时候为你提供方便。应该格外关注具有特殊技能、专业知识以及消息灵通的人。

(3)承认自己需要别人的帮助。养成团结协作的工作态度。

(4)找到和其他人交流的切入点。让他们明白，你能够帮助他们得到需要的东西。考虑你自己的需要，明确你的需要与他们的需要在哪些方面是一致的。

(5)尽可能地为他人提供帮助。如果你能够为他人提供帮助，在你需要帮助时向他们提出要求也就会显得合情合理。

(6)发挥你所拥有的力量，对其他人施加影响。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(7)尊重、体贴地对待他人,保持他人的尊严。如果你能做到这些,别人就会用同样的方式来对待你。

(8)平等地对待他人。认识到人与人是不同的,要把每个人都当作独立的个体来看待。如果你在公司中居于高位,不要滥用手中的权力。否则,你很可能会受到其他人的报复。

(9)当你和同事之间产生分歧时,要立即进行处理。不要向上级打小报告,请求上级对你的同事施加压力。你需要凭借自身的力量对他们产生影响力。

办公室中需要小心的同事

在办公室里,每个人都需要与同事融洽相处,有些同事能成为你的朋友、你的合作伙伴,为你的发展助一臂之力;而有的同事则天性自私,对你有害而无益,对于这些人,最好是"敬而远之",不要靠得太近。

在办公室中,许多人对野心勃勃的同事总是敬而远之,认为这种同事对自己是一种威胁。其实,这些人并不可怕,如果他们真有才能,反而可以成为你最可贵的伙伴,大家共同谋事、共同成功。

在办公室中,真正需要格外小心的同事主要有以下几种:

1. 没有主见的同事

这种人缺乏自己的主见,对公司的所有方案都没有意见。他一视同仁地答应每一件事,但这样也使得他的赞同毫无意义。这种人说话不一定算话,有方案也不一定去执行,倘若你照他口头上的应允而着手进行,无疑只是浪费时间。

2. 不负责任的同事

这类人缺乏责任感,该做的事往往都没做到,他们经常很会偷懒。每当工作中出现失误,或给公司造成损失,他们所做的第一个反应便是推卸自己的责任,常会说:"这并不是我的错。"在平常他们会责骂其他人,喜欢否认自己的过错,然后找很多的借口当成没这一回事儿一样。

3. 无所不知的同事

这种同事就像活动的百科全书,他们无所不知,无所不晓,拥有和电脑一样快速的头脑,冠军般的自信,在这些人的字典里,没有"我不知道""我搞错了"的字眼。这种人想法很多,但很可能会引人误入歧途。

4. 善变的同事

在这个世界上,唯一不变的就是改变!在职场中,有些人善于改变自己的行为和态度,以及所设定的游戏规则。他们不只对外时会改变所设定的游戏规则,连同自己的工作同事也不放过。他们不能眼看着其他同事根据所设定的规则获得分红大、奖金多,于是就会开始改变这里面的规则。这里的关键是他们经常根据利己不利人的观点来改变游戏规则。这也就导致和他们合作的同事流动性很强。

5. 楚楚可怜的同事

一个扮得楚楚可怜的人,非常容易就能够让别人投同情票。他们在同事们面前扮可怜的样

pdf下载网 http://www.i8788.com

子,是希望同事可以同情他们,然后答应他们的要求,尤其是一些无理的要求。很多时候,周围的同事就是因为心太软,很容易掉入这样的小人的招数里。所以,面对这类人要认清其嘴脸,并给予恰当的拒绝。

6. 爱说闲话的同事

这种同事喜欢说长道短,把传播流言蜚语当做一件乐此不疲的事情。他通常会告诉你"我一定保密",甚至打下包票,但其实根本做不到。他从你这儿得来一个消息,就会把有关别人的秘闻交换回报给你。对于这种人,需要格外小心。

7. 爱吹牛皮的同事

很多办公室里都有这样的人,他们专门爱说些上司爱听的话,牛皮吹得震山响,曲意承诺,但事实上却不能兑现。公司正常运转时,他可以向你介绍若干暂时无用的使用伙伴,一旦经营出现困难,你准备去会见他的朋友时,他却找借口推三阻四,使你陷于被动,要小心提防。

8. 表里不一的同事

这类同事有一种非常特别的能力,那就是他们可以很自然、面不改色心不跳地言行不一,表面上讲一套,背地里又另一套,喜欢夸大一些事情来讲,讲的时候就是天下无敌,做的时候却往往实现不了。这种类型的小人,往往只会包装自己,但是缺乏真正的实力。

9. 故作蠢笨的同事

有一种人,在同事面前,喜欢表现得很笨,遇事喜欢找别人帮忙,长此以往,他便把自己不愿干的事一股脑儿推给了别人。这种故作蠢笨的同事,他们实则精明透顶,有好事时,他肯定跑在你的前面,而在危急关头,你绝对找不到他。

10. 追求"双输"的同事

一般在集体或团队里,大家都会往双赢的方向前进及合作,但是很多时候,人们得到的结果往往不是双赢,而是单方面赢而另一方输。这个时候,可能会有一些人认为"我输了,你也别想赢",产生极端心理,一旦自己没有得到,别人也别想得到。每当他觉得自己有吃亏的地方,那么他就立刻把别人也拖下水。

11. 油嘴滑舌的同事

这种同事是很危险的。他们口才很好,善于在人面前说好听话,而后在你看不见的地方嘲弄你,因而也需要多加小心。

12. 爱钻牛角尖的同事

有一种人,他们可以长时间的工作,不放过所有细节,而且设定极高的标准来要求自己。但是很多时候,他们很容易钻牛角尖,而对涉及企业发展的原则问题却表现冷漠。

13. 爱泼冷水的同事

这种同事的表现是任何一个消息到他那里,很快就会变成一个坏消息,他们遇到问题时,不但不激励别人鼓起信心,反而想方设法让你感到泄气,尽管他的话语里没有直白得表现出来,但又处处给你暗示,打击你的自信心。通常来说,这种人是嫉妒心极强的,他们很容易"眼红"别人的成就,并设法拖你的后腿,爱搞破坏。

pdf下载网 http://www.i8788.com

学会和同事默契合作

在办公室里，如果能够和同事默契合作，那么处理很多事情的时候都会变得非常顺利和便捷，而且你和同事之间一旦形成了一定的默契，就如同给人与人之间的关系添加了润滑剂，关系非常融洽，同时你的心情也会非常愉快。

那么，应该从哪些方面来培养和同事之间的默契感呢？

首先，在工作上，两个人的工作目标要一致。只有目标一致，两个人才会向同一个方向努力，不会走偏。要想达到这个共同的目标，就应该主动和同事进行交往，和对方建立一定的默契感。

其次，充分了解同事。有了共同的目标以后，还要注意的是，要充分了解你的同事，熟悉他的性格、爱好、通常的处世方式等。只有这样，才能充分了解对方的心理，了解工作中可能会出现的问题，也才不会误解同事，从而共同克服困难，实现工作目标。

其实，在工作中要了解自己的同事并不是一件非常难的事情，因为同事之间平时有很多互相坦诚交往的机会。而且，因为平日是并肩做事，也很容易见到彼此的一些小举动或一些癖好，其中隐藏着很多不同的性格或类型。

需要注意的是，同事之间的合作默契并不是一天两天就能形成的，而是在长期的工作关系中日积月累才会形成的。事实上，即便两个人性格不同，或者是工作方法不同，只要拥有共同的价值观、共同的目标利益和共同的协作意识，那么两颗心自然会往一处想，劲儿会向一处使，自然也会达成默契。

此外，一个人是否足够聪明，也会在一定程度上影响到二者的默契程度。若一个人比较愚笨，总是很难理解他人的意思，也琢磨不透别人的心思，那么就很难说有默契了。

学会和不同性格的同事相处

许多公司，尤其是许多大公司里的同事都来自四面八方、五湖四海，他们不仅个性不同，生活经历、兴趣爱好也各不相同，并且每个人都难免存在这样、那样的缺点，有的人性格比较暴躁，有的人比较敏感多疑，那么这个时候就要学会和个性不同的他们和睦相处，共同营造一个良好的工作氛围。

1. 喜怒无常的同事

面对这样的同事时，一定要学会客观、冷静的对待，不要轻易响应他们无理的行为，要学会找一个合适的借口离开现场，等他们心中冷静下来以后再回来，然后再给他们陈述一定的事实，让他们知道即可，但也要乐于倾听他们和你的对话。如果他们的这种喜怒无常的行为有些年头了，一时改不过来，那么就在他们能够理性沟通的时候，让他们认识到办公场所是不能随心所欲的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2. 独来独往的同事

当你面对一个喜欢独来独往的同事时，在和他进行交谈的时候，一定要承认他们身上也有很多的优点，例如有能力独立完成工作、工作做得很好等，让他们从心底开始接纳你。同时，一定不要强迫他们参与比较热闹的聚会或活动。在分配工作时，也要学会结合他们的特点，协调一下，让他们自行负责可独立完成的部分，以此来减少造成彼此困扰的机会。面对这样的同事，通过电话进行沟通可能会比面对面沟通比较容易一点。

3. 爱抱怨的同事

当面对一个爱抱怨的同事的时候，需要正确地认识到他们之所以经常抱怨，是因为他们非常在意才导致的。如果他们抱怨的是一些无关紧要的琐事的时候，那么你只要听听就算了，也不需要作出过激的反应。如果他们抱怨的内容跟你负责的业务有很大的关系，那么要立刻了解情况，加以改善。在做决定的时候，先征询他们的意见，让他们参与其中，那么他们就不会抱怨了。同时，也要让他们认识到：光抱怨不能解决任何问题，一定要问问他们觉得最好的解决方法是什么，怎么样才能避免这类问题的再度发生，把他们的注意力引导到问题的解决上，而不是一直不停地抱怨。

4. 爱命令别人的同事

当面对一个喜欢命令别人、支配别人的同事时，你一定要在共同完成一个任务的时候，随时告知他们工作的进度与状况，必要时询问他们的意见，让他们知道工作正由其他人在大家都满意的状况下进行。

5. 喜欢推卸责任的同事

喜欢推卸责任的同事是很讨人厌的，当面对一个爱推脱责任的同事时，如果要请他协助自己的工作，那么一定要给他明确好工作的目标、时间、内容等要求，甚至白纸黑字记录下来，以此为证据；不要为他们所提出的借口而动摇，如果他们试图把过错推给别人的话，那么不要被他们的推脱搪塞过去，这就是明确他们的责任的目的。另外，如果他们不是在工作上真的遇到问题，就不用主动帮他们解决，防止养成他们继续对你使用这招以摆脱工作任务的坏习惯。

6. 比较沉默的同事

对于这种比较内向、不爱说话的同事，对他们最好不要给予太多的压力，在与他们说话时也不能用带有威胁性的语气。对于这样的同事，要尽量多问一些开放性的问题，鼓励他们说话，夸奖他们，如果他们一时感到无话可说，那么就要耐心地等待，给他们足够的时间进行思考，同时不要对彼此之间的沉默觉得心中不自在。在与他们合作的时候，让事情发展的情况保持稳定熟悉，因为突如其来的改变会吓倒他们，尽量让他们做自己分内的工作即可。

7. 天性悲观的同事

当需要面对非常悲观的同事时，先要搞清楚他们的负面看法是有一定的事实依据还是自己凭空猜想的，并要求他们在表达的自己意见时，明确指出产生问题的各方面的原因。这样的话，可以在一定程度上帮助他们认清事实，消除悲观情绪，遇事多多理性思考。同时，面对这样的同事，一定不要因为他们的负面意见而把自己也带动得非常的沮丧，你可以把他们的看法当作是一种预防，然后注意加以防范即可。

pdf下载网 http://www.i8788.com

8. 比较敏感的同事

面对比较敏感的同事时，一定要尽量避免当面对他们进行批评和指责，尤其是有其他人在场的时候。要进行批评的时候，可以在私底下很委婉地对他们讲。同时，在对他们进行批评时要尽量采用客观公正的语气，谨慎地指出事实让他知道即可。即使在批评的过程中，也一定要让他们了解你只是针对事情本身提出意见，而不是在对他们进行人身攻击。当他们感觉难以接受或者比较难堪时，学会进行适当地安慰，千万避免和他进行争辩。平时在生活中，也要学会多多对这种同事进行赞扬，指出优点和表现出色的地方，提高他们的自信心。

如何应对挑拨离间的同事

爱挑拨离间的同事总是忙来忙去地穿梭于其他同事之间，今天向这个同事告那个同事的“秘密”，明天又到那个同事面前造这个同事的谣言。如果你的办公室中，不幸出现了一个喜爱挑拨离间的同事，那么你在和他相处时，一定要保证自己的言行正直而坦荡，以免被他抓住小辫子。这就是要求你在听到挑拨离间的闲言碎语时，一定要有一种平静的心态，不乱传播谣言，淡然处之。只要你平时行得正、站得直，做到自重和互重，那么自然也不会有什么脏水泼到你身上。

说得直白一点的话，对付这样的同事，最好的方法就是要以静制动。具体来说，以静制动包括以下几个方面：

1. 态度冷淡

应对喜欢挑拨离间的同事时，千万不要对他太过热情，更不要对他们传播的“秘闻”或“消息”表示有很大的兴趣。对这类同事，最好的态度应该是冷淡，让他们自己感觉很没趣。

2. 减少来往

喜爱在你面前说别人坏话的同事，自然也有可能传播你的谣言。这些人很可能会在以后的工作闲暇时间中，向他人传播不利于你的是是非非，从而给你造成很大的困扰，造成心情不佳。为了避免影响正常的工作，你应该巧妙地拒绝和他们见面或少和他们接触，避免引起他们的关注。

3. 保持冷静、克制

当听到有人说自己坏话，肆意贬低自己的消息时，虽然你可能比较气愤，但是要努力控制自己的情绪，保持头脑冷静。你可以这样回答：“是吗？随便他们怎么说好了。”或者可以这么说：“谢谢你告诉我这个消息，请放心，我不会与他们一般见识的。”俗语说：“人正不怕影子斜。”时间一长，谣言自可不攻自破。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章
看穿并用身体语言打动老板

第一节　一眼看透老板

老板也是普通人

很多员工，因为工作上各种各样的问题，以及对待遇等方面的不满，总是喜欢挑老板的毛病，然后把这些缺点无限的放大，甚至在同事闲聊的时候大肆渲染。但是，你有没有想过，老板也只是一个普普通通的人，也难免会有各种各样的缺点或不足。作为他的员工，手里拿着工资，更不应该只是看到老板的毛病，而应该把心放宽广，多考虑如何把工作做好，这样，不仅对改善与老板的关系很有帮助，对你自己的心理健康、职业发展也是有益无害的。

但是，总有一些员工无论在哪个公司上班，心中总是对老板充满了种种不满，认为老板各种毛病，他们通常都是牢骚满腹，把对老板的评价标准定得很高、很苛刻，而很少反思一下自己。如果他对别人的评价很低，那么久而久之，抱怨的情绪就会越来越严重。相反，如果一个人对别人的要求不高，为人比较开明，有一颗宽容的心，那么心情自然也会越来越愉快。

因此，必须要端正心态，明白这个世界上并没有完美的人，当然也不会有完美的老板。老虎尚有打盹儿的时候，自己的老板也不可能不犯错误，甚至会稍不留意，犯一些通常人不会犯的错误。

但是同时也有一些人，把自己的老板当成上帝，羡慕老板的地位、金钱，羡慕老板的风光无限，所以内心充满了嫉妒和不平，这样的心态也是不该有的。因为没有汗水，就很难有成功，老板貌似潇洒惬意的背后，也许比正常人多付出了很多汗水。他付出了，自然会有收获，也正因为此，他是老板，而你不是。

同时，老板作为整个公司的统筹全局者，他所要承担的资本风险和来自各个方面的压力是员工不能切身体会的。如果真想要体验一下老板的滋味，那么最好的办法就是你自己当一次老板。所以现在有的工厂试行“一日厂长制”，让自己的员工也能体验一下当老板的滋味，懂得老

pdf下载网 http://www.i8788.com

板的辛苦和不易，只有这样，才能更好地理解老板，不抱怨老板。

老板只是一个普普通通的人，你不必羡慕、嫉妒，也不必抱怨连连。但是并不代表老板就没有你值得学习的地方。古人云：三人行必有我师。作为一个老板，他如果真的一无是处，也就不可能成为你的老板了。因此，如果想让自己变得更加优秀、早日成功，甚至自己当上老板，就必须多多学习老板的长处和优点，即便你内心里依然认为他蠢笨至极，但是要记住，即便如此，他也一定有值得你学习之处，毕竟，老板就是老板。

从老板的态度判断其自信程度

通常在公司里，每个人多少都会有意识或无意识地建立自己的势力范围。当一个人处于自己的势力范围时，通常会感觉比较轻松自在，做事也比较果敢、自信；而超出势力范围时，则通常需要有某种勇气，同时也会显得比较紧张、不安。一般来说，即便你是公司里的小头头，也依然遵循这个规律。

在自己的势力范围内来指示下属时，这个时候的老板通常会显得轻松自在，传达的指令也会清晰有力。所以，如果很多老板的办公室不大，但是办公桌却不小，这是一种增加其自信的反映。

但是，从另一方面来说，我们也可以通过老板在指示下属做事时的态度，来判断老板内心的自信程度。这可以从两方面体现出来：

一是有的老板喜欢将自己的下属直接喊到自己的面前来指示，此类型的老板喜爱玩弄自己的权威，缺乏自信，常常会虚张声势。如果老板指示的话带有强迫性，并且言语粗暴、音量大等特征，则更能确定其无自信、玩弄权势、虚张声势的心态。

二是有的老板喜欢在指示下属时离开自己的座位去指示，此类型的老板立场很坚定，对本身工作具有相当的自信，不会刻意强调上下级关系。

通过签名解读老板的个性

签名在人们的日常交际中的作用越来越明显，看似普普通通的签名，却是有美有丑，有大有小，千姿百态。通过这些各式各样的签名，我们不仅可以获得签名者的个人信息，还能解读老板的个性特征。

1. 签名向上的老板

如果你的老板签名时，名字是向上走的话，那么说明他们野心勃勃，有雄心壮志。他们喜欢荣誉和鲜花，对世间的一切享受非常热衷，这也是他们不懈努力的最终目的。他们不畏艰辛、坚定执着地朝着自己的理想前进，积极乐观，会想尽办法战胜眼前的困难。通常这种老板可以成就大的事业，但也可能面临大的灾难。

2. 签名向下的老板

这种签名方式的老板一般比较消极，为人随和而缺少主见，自信心不足，不敢设计理想，见

pdf下载网 http://www.i8788.com

到他人取得成功时，也会被激励得热血沸腾，但转眼间又烟消云散了。

3. 签名向左的老板

这种签名方式的老板做事喜欢标新立异、追求不同凡响，不喜欢循规蹈矩。同时，比较喜欢表现自我，在陌生人面前说话也比较直爽，为人诚恳，做事认真而又不失幽默，常常博得大众的喜欢。

4. 签名向右的老板

这种签名方式的老板通常积极乐观，充满自信，总是一副充满朝气、和蔼亲切的样子，做事比较主动，不喜欢被他人牵着鼻子走，在人际交往过程当中经常主动向他人靠拢，别人也会笑脸相迎，和他们愉快地交谈。但是他们在交往的时候，虽然表面很热心地参与，实际上却将自己置身事外，而对全局观察细致，别人的任何小动作几乎都逃不过他们的眼睛。

5. 签名时字体特别小的老板

这种签名方式的老板比较内敛，不喜欢在大庭广众之中抛头露面，惹人注意。他们没有很强的功利心，甘于平淡的生活，但属于自己的工作都能集中精力来完成。他们对自己没有足够的信心，工作上的表现也不是十分积极，需要有外在因素的激发。

6. 签名时字体特别大的老板

这种签名方式的老板爱表现，喜欢招摇，注重做表面文章。同时，他们喜欢大包大揽，总喜欢将众多的任务揽于一身，但自身又能力有限，遇到困难显得软弱无能，容易虎头蛇尾，中途退却，所以他们没很难成就大事业。

从老板的神情动作看其内心

老板与员工相处时，他们的某些行为动作或语言就会暴露出其内在的心理活动。要了解老板正在想什么，就要对他们的每个神情、动作细心地分析。特别是作为下属，每次向老板汇报工作时，不仅要了解老板的意图，还要将老板的意图传达给你的部下，而有的话老板是不便明说的，那么这个时候，你该如何通过老板的神情、动作来识破他们的心思呢？

老板的目光锐利，表情不变，似利剑要把下属看穿，这是一种权力、冷漠无情和优越感的显示，同时也在向下属示意：你别想欺骗我，我能看透你的心思。

老板坐着时上身向后或左右微倾，表现出心理上的放松，这表明对你的话很感兴趣。若倾斜较大时，则说明他对你的讲话感到厌烦。

若老板坐着时身板挺直，面部肌肉僵硬，或者上身紧靠椅背而坐，表示他正处于紧张状态，而且小心翼翼生怕被你看出他在对你有什么不尊敬。

老板在抽烟时，如果突然熄掉烟，或者把它搁在烟缸上，有时甚至不注意地放到烟缸外，不再悠悠地吞云吐雾，则说明他的心情突然发生变化。

你和老板谈论某项工作，如果对方耸肩或耸肩加摇头，前者表示他对你的话不敢苟同，而如果连续做后面的动作，则表示他甚至有些鄙视你。

老板在听你的工作汇报时，听着听着会慢慢地手扶着头，视线朝下，这也是不耐烦的表现。

pdf下载网 http://www.i8788.com

若你的老板用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。

老板友好、坦率地看着下属，或有时对下属眨眨眼，说明下属很有能力、讨他喜欢，甚至工作中出现的错误也可以得到他的原谅。

老板向室外凝视着，不时微微点头，这是非常糟糕的信号，它表示老板要下属完全服从他，不管下属说什么、想什么，他都充耳不闻。

有时老板也许会凝视着你，但可千万别认为老板在密切关注你，这并不一定是在认真听你讲话。如果仔细观察的话，你就会发现他目光空洞，对你视而不见，眼睛木然无神，眼皮几乎眨都不眨，似乎在睁着眼睛睡觉。这表明他已是恍恍惚惚、心不在焉了。也许，这时他根本不知道你在讲什么。

老板顺手拿过一张纸来，在纸上乱涂乱画，涂画之余，还会欣赏或凝视自己的“作品”，这也是对下属讲话缺乏兴趣的表现。

当他不接受你的建议时，脸上会表现出疑虑，或者避开与你的眼光接触，无意识地表达出他暂时不想交谈。这时，如果你没有体会到，或者不理会他的表示，就可能会移动身体，看看手表或者望向窗外，大大地叹口气。这个时候，信息已经很明显了，但是如果你还没有理解，他就有可能站起来，收拾东西，甚至干脆问是否尚有其他工作要做。当然，也有的老板会说，自己还有一些别的事情要办，或者是要赴另外一个约会。这个时候，再愚笨的下属应该也能明白老板的意思了。

了解不同性情老板的心理

在职场中，每个老板的性情都各不相同，如果能够了解不同性情老板的心理，那么对于你的职业发展是大有裨益的。

1. 权威型的老板

如果你的老板是一个相对权威型的人物，那么他一定有自己独立的、相对成熟的见解和看法。这时你要在短时间内精心做好事前的准备，拿出最慎重和一丝不苟的态度和良好的专业知识，在整个谈判的过程之中使出浑身解数，向老板展示你的才华和聪明，为老板赢得主动、赢得利益、赢得所有人的称赞。

2. 精力旺盛的老板

如果你的老板精力比较旺盛，并且是个工作狂，热衷于自己的事业，但对自己的员工却很苛刻。碰到这种老板，最好有谦虚的态度，不断向他请教各种问题，使他感到你在他的英明领导下正在非常认真地工作。适当地卖乖，反而可以得到他的赏识和重用。

3. 疑心较重的老板

如果你的老板疑心较重，很难相信他人，整天怀疑自己的员工偷懒不干活，因而常常窥视员工的一举一动。那么你最好是经常向他汇报自己工作的进展情况，要多和他进行交流，让他了

pdf下载网 http://www.i8788.com

解你都做了什么、工作的进展情况、结果怎样，以使他对你感到放心。

4. 豪爽大方的老板

如果你的老板豪爽大不拘小节，那么这时你不用想什么特别的方法来讨好他，只要干好自己的工作，善于运用自己的能力，做出一番成绩，那么肯定就有可能得到升迁和晋升。因而，遇到这样的一个老板，是一个非常值得庆幸的事情。

5. 做事严谨的老板

如果你的老板做事非常严谨，对你的工作要求非常严格，那么说明当他在批评你、提醒你的时，其实也是对你的留意和关心。对于他不在意或者不太给予厚望的员工，他们是很少给予这种关注和批评的。这个时候你一定要听得进去，在一个人才济济的大单位，能被老板留意不容易，假如你不能用斐然的成绩吸引上司的青睐和信任，那就应尽量减少自己的失误。同时，也要学会培养自己的耐心，增强自己的心理承受能力，并积极地去解决这些问题，争取给老板一个好的印象。

6. 平时冷峻的老板

如果你的老板平时非常冷峻，很少开玩笑，也不太喜欢嘻嘻哈哈、比较热闹的场合，那么，和这样的老板打交道时，要注意尽量和他保持相同的风格。对于你的一切工作上的计划，不要自作主张，等到计划决定之后，你只管执行就行了。在执行的过程中，要尽职尽责，不能有任何的疏忽。等任务完成向老板汇报时，也尽量避免使用一些夸张的语气，尽量使用比较平静的口气，避免给他一种你爱炫耀的感觉。

学会洞察老板的内心世界

很多人都想了解老板，想知道老板有什么优点和缺点，以及他喜欢什么样的下属。如果想通过了解老板而让自己的职业发展得更快，那么就必须学会了解老板最核心的价值观，学会洞察老板的情绪状态，学会掌握老板与他人沟通时的模式。

1. 了解老板的核心价值观

由于是核心的价值观，因而也是最不容易妥协和改变的价值观，所以如果你触动了一个人的核心价值观，也往往是最容易引爆他人情绪的地方。例如有的老板在意工作认真，只要你不好好工作，每天混日子，那么他一定会对你印象很不好，甚至将你辞退。有的老板则不喜欢别人对他撒谎，所以一旦你对他不够真诚，他就立刻很生气。此外，有人重能力，有人看素质，只要多多学会观察，你就能找出老板最核心的价值观，并据此调整自己的工作态度。

2. 洞察老板的情绪状态

作为下属，必须学会察言观色，学会打量老板对什么事情异常高兴，对什么事会比较焦虑，又会对什么事情感觉压力较大。而当他出现这些异常的情绪反应时，他通常的处理模式又是什么样呢？只有掌握好了这些，以后你就会知道该如何与老板相处，并且能采取更好的沟通方式。比如：你发现老板其实是个夜猫子，早上起得早时往往还没睡醒，心情不好，大脑迟缓，这时去向他报告工作就容易惹来一顿臭骂，那么你最好就是迟些再去报告。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 掌握老板的沟通模式

每个人的沟通方式都各不相同,所以这也是很多时候我们不能沟通得很好的原因,许多冲突也是由此造成的。要想学会应付各种性情的老板,确保自己的尊严和人格不受侵犯,同时能够给他留下好印象,就需要掌握好老板与他人沟通时的技巧模式。要想掌握这一点,就要学会观察老板,看他有什么样的心理。只有知道了老板的心里在想什么,才能为老板分忧,为老板出谋划策。当老板对你开始信任有加的时候,也就是你不断高升的日子来临了。

解读不同性格的女老板

通常有这么一种说法:“世界上只有两种女人能成为老板,通过要手腕爬上去的,或者抛弃了自己的家庭的。”所以,大家在对女老板的印象中,普遍认为都是比较厉害的女人才能当上老板。因而很多人也不太愿意在女老板的手下打工,认为这样的女人太过于厉害,对自己的下属也属于比较苛刻型的。事实上,只要你对她们加以了解,就能找到和她们相处的相应的模式,从而更好地和她们相处。

1.“魔王型”的女老板

这种女老板比较苛刻,同时怀有一种病态的报复心理。在她们手下干活儿简直就是一种痛苦的折磨,任何晋升都弥补不了精神上的创伤。曾经有人分析说,这种总想侮辱下属的恶劣性格往往是想弥补在童年或青少年时期遇到的不快,这是一种变态的发泄。当然,我们也很容易给这种人贴上一个“混账”的标签,因为她的罪过只在于不愿考虑下属的利益,也不愿设身处地为下属着想。她的“混账”在于:顽固不化,坚持己见。作为下属一定要了解女老板的个性,只有这样你才能知道如何投其所好,尽量少受“折磨”。

2. 军人型的女老板

这种类型的女老板可以很容易地根据衣着判断出来。她往往穿着笔挺,衣服非常合体而不紧绷。她总是抱着积极进取的态度,非常清楚自己需要什么,要求下属理解并准确执行任务。其实她的原则非常简单:你们要像我一样努力地工作。她会研究达到目的的策略和手段。如果出现问题会使她感到非常的兴奋,即使没有任何的“战争”,她也会去自己寻求一些挑战。在这样的女人领导的集体中,气氛总是难免紧张的,所有的一切都应当动起来,人情世故在这里根本没有任何的市场可言。

3. 小姐型的女老板

这种女老板往往穿着比较性感的衣服。她喜欢穿一些比较短的裙子,上衣则经常是低领口和露背露肩的,每天总是化时尚靓丽的妆容,用那些带有诱人香味的香水,这样的老板人一走过就会留下余香。一般来说,生意场上这种女人很少,她们主要在娱乐圈和影视圈的老板。

4. 女皇型的女老板

这种女老板十分注重自己的形象,在穿着上十分讲究,总是用非常昂贵的香水,每天出门总要精心化妆,这类女老板喜欢被别人赞美。往往是一种大权独揽型,总想控制世界上的一切,更想控制别人的命运。这样的女老板与下属的关系就是我怎样说,你就怎样去做。她们进屋不敲

pdf下载网 http://www.i8788.com

门，认为自己有权查看别人的电脑，喜欢搞一些阴谋，在她身上体现的权力欲强，决策非常果断，不容有任何的质疑，听不得任何的不同意见，往往要求下属必须立即执行她的指示，从来不对自己的决定做出任何的解释。

5. 教师型的女老板

这种女老板一般穿得很有品位，也很得体大方，每天只用最基本的化妆品。在办公桌上总是堆着许多文件，不管重要的和不重要的她都堆放在一起。像每个老师一样，表情有些是恶狠狠的，有些是善良的。她总是要求下属不打折扣地完成“作业”，当然她也会检查“完成作业没有”。这样的老板常常训导下属，因为希望他们能够不断地进步。

6. 妈妈型的女老板

一般来说，大家都会得到这种女老板的问候和关心，而她自己则会像一只抱窝的母鸡一样不注意衣着穿戴。妈妈型的女老板亲和力非常强，希望得到下属的理解，与下属之间建立起一个平等的关系，甚至在下命令的时候都用请求的口吻，通过支持和关照来推动工作。和所有的母亲一样，她有的时候会很严厉，同样也会责备人，她的口头禅就是：“我为你们做了这么多的事情，你们怎么会那么的不知好歹，真没良心！”下属要安慰一个伤心的妈妈并不难，因为她很乐意接受任何可以自圆其说的解释。

第二节　用身体语言打动老板

学会让老板公正地对待你

作为一名员工，当你接受了一个新的职位时，只有对自己有一个真正清晰的了解，才能根据自己的长处与不足而合理地安排好工作，也才能清楚自己的职责范围，什么是该做的，什么是不该做的。

对别人你可能没有心机，但是并不代表老板就不会利用你对他永远的忠诚，而让你使出浑身解数为他工作。这样的老板通常会先给你一点儿小甜头，然后让你心甘情愿地为他办事；或者经常对你夸奖几句，却没有任何的好处，而让你不辞辛劳地去做那些重复、累赘，没有人愿意去做的工作。通常来说，没有人不喜欢老板的夸奖。当老板夸你时，这些糖衣炮弹很容易让你迷失自我，使你虽然明白自己一直处于工资和付出不成正比的地位，依然心甘情愿地去干。

那么，究竟应该怎样才能既保住你的工作，又能使你得到老板公正的对待呢？这就需要你准备好完备的计划，做好一切行动上的以及心理上的准备。要考虑到一切可能发生的情况以及老板可能会问的一切问题，并准备这些问题的答案。唯有如此，当他触及你最易受感动的地方或最敏感的神经的时候，你仍可以轻松应对而不至于手忙脚乱。具体要做到：

1. 坚守自己的观点

只要你已经想清楚，那么无论他的话是良言还是阴谋，都不要明显地表现出喜滋滋或者沮

pdf下载网 http://www.i8788.com

丧的表情，凡事考虑清楚后再采取行动。

2. 事先把问题及答案考虑清楚

在谈话之前，就先想好自己的谈话可能会涉及哪些方面的内容，以及你的谈话可能会带来什么样的效果。如果老板的要求正确而合理，那你就欣然接受；如果这些要求不合理，就抛砖引玉式地问清老板的真正意图。如果老板的要求不合理，委婉地提出拒绝，或寻找出合适的借口。

3. 事先练习要说的话

在谈话之前，就事先考虑清楚你和上司谈话的真正目的，然后再认真地、逐字地列出你要说的话，并大声地说出来。如果可能，也可把自己的声音录下来反复听，仔细推敲。

视情况进入老板的办公室

如果你进入老板的办公室，看到他正眉头紧锁、心事重重，那么你最好退出去，特别是当你要对他讲比较重要的问题或者要求他加薪时。因为在老板心情不佳的时候，你最好不要去打扰他，以免引火烧身，同时也让老板心情更加不佳。

很多人都懂这个道理，但是却缺乏这方面的洞察力和警觉性，因而很多时候会弄巧成拙，让事情向相反的方向发展。事实上，准确判断老板心情的能力不仅对你的当前非常有用，对你将来的职业发展都是非常有用的。

有位非常善于观察和判断的员工曾经这样描述他的老板："我们的老板在心情不佳或者比较忙而不愿听与工作无关的话题时，喜欢把脚放在办公桌上，并且根本不搭腔。这通常表示他还有许多工作要做，他希望大家赶快去做自己的工作。"

相反，如果你进入老板的办公室后，老板对你微笑，并且很热情地招呼你坐下，听你介绍完工作以后，对你的工作提一些中肯的意见，类似工作总结似的把你的工作评价一番，最后还会很郑重地请你谈谈对整个公司的前景展望和对个人前途的规划，他很专注地听你讲，一边点头一边再纠正几点你的措词。那么说明他此时心情不错，并且对你寄予厚望，充满爱惜和尊重之情，这个时候，你就要学会好好珍惜。

恰当地让老板了解你的业绩

一名优秀员工，不仅要能创造出良好的业绩，更要学会恰到好处地把自己的这些业绩表现出来。只有你的业绩卓越了，老板还不一定欣赏你，因为他们可能并不了解这些业绩是你做的，也不了解你在这些业绩中发挥了多少超人的智慧，因此只有既能取得卓越的业绩又会恰当表现自己业绩的员工才更容易得到老板的信赖和赏识。

我们知道，在实际工作中，每一个老板都喜欢踏实能干的员工，但问题是并不是所有踏实能干的员工都能得到老板的青睐的。因为尽管这种人做事踏实、用劲，但却难以把工作做好，难以做出比较突出的成绩，而每一个老板都希望自己的下属能创造出最好的业绩，而绝不希望看到下属工作卖力却成绩不大的局面。任何一位有进取心的老板都希望自己的下属能干并且会干，

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果自己的下属都属于平庸之辈，即使费尽了全部的气力，却做不出一点实绩，那么这位老板肯定会感到非常苦恼。

老板如果有一位稳健果断、效率很高的下属，使本部门的工作业绩一下子得到提高，那么老板一定会相当赞赏、相当满意的，在无形中，也自然加深了对这名员工的信赖。

因此，在现代社会里，光有工作热忱和踏实、卖力还远远不够，还必须高效率地完成工作，有达到预期目标的能力才行。只有这样，老板才能放心地任用这样的下属去独自完成一项艰巨的任务，才有可能重用并提拔自己的下属，才能对下属感到满意和信赖。

作为下属，如果想成为对老板有用的人，第一个条件是努力掌握自己工作范围内所需要的能力，以提高工作业绩，并力争使自己的工作业绩不断地提高。

然而，即使有相同的业绩，也会出现引人注目和不引人注目的情况，两者的差别，就在于个人表现能力上。

此外，作为下属需要注意的是，如果你能够卓有成效地完成老板布置的任务，创造出卓越的实绩，但是却不会在恰当的时机表现出来，无法让老板看到，那么也很难获取老板的信赖。只有善于创造业绩，并能够适时表现出来，才能成功获取老板的信赖，最终走向事业的成功。具体可以从以下几个方面来着手：

1. 在老板面前做事要勤快

一个作风懒散、办事拖拖拉拉的人是永远也办不好事情的，如果一件小事，老板催促多次也完成不了，那么老板自然不会对这样的人有好的印象。而一个手脚勤快、无论多大的事情都抢着干，不怕苦、不怕累，尤其是在老板面前表现得非常勤快的人，更容易受到老板的青睐。

2. 在老板面前说话要有分寸

有的人，为了在老板面前表现自己的聪明才智而夸夸其谈，故意显示自己的能耐，弄虚作假，编瞎话，很可能马上就会被老板识破，认为你不够诚实，把他当成傻瓜耍着玩，从而在心理上觉得他为人不行。

因此，想在与老板交谈时表现自己，就要选一些自然、活泼的话题，让老板充分地发表意见，然后你再适当地作些补充，提一些疑惑的问题。如果你的问题很好，那么目的就达到一半了，因为你不仅认真听了老板的讲话，而且往往一个问题提问的深度和适度也反映了一个人的能力水平。这样，既让老板感到自然，又使他知道你是有能力、有涵养的。

把握好与老板沟通的尺度

许多下属，慑于老板的权威而不敢和老板交流，有的下属，恃才傲物，看老板不顺眼，而不愿意和老板交流，还有的人，喜欢逢迎讨好老板，和老板过多的交流，爱打小报告，这些都是不恰当的。

每一个老板都是有情感、有思想的人，他们有自己的判断标准，同时也有和下属沟通的需求，因此，只要你积极主动地去接近老板，经常与老板打招呼、谈谈工作，不断寻找机会等，都是很有利于和老板沟通、交流的。因为每一位老板，都愿意倾听下属反映的情况，从中了解到一些存在的问题，以便更好地找出解决问题的方法和措施。

pdf下载网 http://www.i8788.com

解决了能和老板交流的问题后，还要注意学会和老板交流的技巧。和老板沟通和交流并不是有什么就可以说什么，毫无章法可言，一定要把握好与老板沟通的尺度和交流的分寸。只有你把握好了尺度和分寸，才能进一步增进与老板的来往，甚至有可能让老板了解你的才华和能力，使老板增加对你的信赖感。那么，要想学会和老板沟通和交流的技巧，并把握好交流的尺度和分寸，需要注意哪些方面呢？

1. 适时主动向老板提供情况

如果有必要，下属应当主动把与自己工作有关，而老板又极需要的公司的情况、自己工作中遇到的各种问题，主动、及时、准确地提供给老板，而不要等老板询问时才告诉他，这样可能为时已晚，问题已经出现。

2. 说话要简明扼要、条理清楚

当下属向老板说明工作情况或者公司里的各种问题时，必须要学会简明扼要地表明重点，以简洁的话，先预告项目或提示结论，然后再进入正题，避免冗长的说明或拖泥带水的汇报，那样只会让老板感到不耐烦。

因此，如果一个下属想要在老板面前好好地表现自己，就必须要掌握好这种总结、概括的语言简练的能力。如果下属能够做到这一点，说话简短透彻，那么这个下属会给老板留下良好的印象。

3. 学会及时向老板汇报情况

一个下属是否能及时抓住机会向老板汇报工作的进展情况以及可能遇到的问题，是他向老板表现自己能力的一种体现，同时也是下属与老板进行沟通和交流的重要途径。如果时间允许，可以用聊天的方式同老板谈论工作状况，但需要注意的是，不要趁此机会向老板推销自己的业绩，否则，很容易弄巧成拙。如果下属能恰到好处地做到这一点，那么说明他的表现能力很强，同时老板也能及时看到他的工作业绩，并会表示适当地认可与欣赏。

4. 学会体会老板的真实意图

很多时候，老板的真正意图不会直白地表现出来，而是需要你拐弯抹角地通过其他方式来了解，如果你仅仅按照老板的表面意思去理解的话，很可能转不过来弯，曲解老板的真实意图，反而弄巧成拙。

5. 对老板的称赞表示感谢

许多人为了表示自己的谦虚，当老板称赞自己时，表现得过于推却，这是一种很不好的态度，很可能会让老板感觉你过于虚伪，同时还会因为你不恰当的应答方式而削弱你辛辛苦苦得来的成绩，破坏你在老板心目中原本不错的印象。事实上，这个时候的下属应该坦率地表示高兴，并表示由衷的谢意。

学会让老板听从你的建议

员工想给老板提一些改进工作的建议，一般来说老板都是非常欢迎的。但这并不意味着可以想到什么就立刻对老板说什么。比如，有的人半夜起来突然想到了什么，恨不得立刻从床上

pdf下载网 http://www.i8788.com

跳下来来跑去告诉老板。

许多员工都会犯一种错误，那就是把自己的建议看得过于重要，尽管这种提建议的心情是可以理解的，但更应该考虑的是建议的可行性，而不是提交这个建议的速度。先把你要提的建议写下来，即使不是那么长也要这样做。这不仅会显得很郑重，而且在写的时候同样会促使你认真地思考，使自己的建议更趋于完善，避免给老板留下一个信口开河、头脑简单的印象。对于老板来说，你提出建议的热情固然可贵，但他还要求你的建议是有用的、可行的。

一般来说，老板喜欢自己的员工提建议，因为这至少能够表明员工非常关心企业的发展。不过，难以避免的是，老板并不一定会采纳员工的建议。虽然老板这样做可能是对的，是基于公司发展的考虑，但对于那些满腔热情提建议的员工来说，自己的建议不被老板采纳难免会有一种挫折感，甚至会认为老板有眼无珠，因而，给老板提建议一定要摆正自己的心态。

这个时候，要清醒地认识到，员工有提建议的权利，但是老板也有决定是否采纳该建议的权利。如果要求老板对你的每次建议都完全采纳是一种不合情理的表现。如果老板拒绝了你提出的建议之后，那么你完全应该在必要的时候继续向老板提出其他的建议。如果事实证明你的建议是正确的话，老板的拒绝是一种错误的话，那么老板自会反省他自己。

如果你给老板提的建议是正确的、迫切需要解决的，而老板现在还是执迷不悟、一意孤行，那么他的错误造成的损害本身已经不是对他的惩罚了，你现在大可不必要求老板还要向你表示忏悔。当老板听不进去你正确的建议的时候，让自己的老板犯错误也是让他醒悟的好办法。

如果事实证明错误的不是他而是你自己的话，那么你就要好好反省一下自己了。这个时候宁可让老板因拒绝你的建议而犯错误，你也不要犯一个给老板出了个坏主意的错误，否则老板就可能要怪罪你了。如果老板意识到是自己的错误的话，他今后会对你另眼相看；如果因为你的建议而使老板犯了一个严重的错误的话，那么老板可能就会厌恶你了。

在提建议时，可以先写好建议，然后尽可能把建议藏好，多放几天，等过一段时间之后再拿出来重新看一遍。如果你在这个时候还是认为应该交给老板，那你就给他看看吧；如果此时这份建议连你自己都认为没什么重要的意义，或认为建议很幼稚可笑，那么你就悄悄地把它烧掉吧。

想要给老板提建议的话，还要了解老板习惯以什么方式接受外面的一些信息。不同的老板接受信息的方式是完全不同的。有的老板喜欢数据分析表格；有的老板喜欢看一些书面材料；有的老板则喜欢面对一块书写板，让你不停地在上面书写然后解释给他听。所以只有先了解老板喜欢用什么方式接受外面的一些信息，才能“投其所好”，将自己想要表达的观点更好地传达给老板。

在给老板提建议时，要多用中性词语及疑问句，而不要让老板感觉你是在将自己的想法强加给他，换一句话说是给老板提“建议”而不是“意见”。通过一个适当的方式把自己的建议传递给老板，如果这个建议确实对公司的发展非常有益，相信老板不会不采纳的。因此，在平时要多与老板沟通。老板也是一个普通人，同样也需要与人进行交流。要记住，你的建议可能充分展现出你的能力和智慧，同样也可能将你的幼稚和愚蠢暴露无遗。

另外需要注意的是，大多数人在与老板沟通时，如果能够改变自己的语言方式，效果或许会更好。在“进谏”之时，你不光要站在自认为对集体有利的角度考虑问题，同时还要进行换位思考——站在老板的角度考虑这个问题。由于彼此信息上的不对称，往往你认为比较正确的意

pdf下载网 http://www.i8788.com

见，而老板则可能认为目前时机尚不成熟，所以“不便采纳”。

学会及时帮助老板排解压力

作为下属，如果你每天和老板一起工作，有没有发现他被压力折磨得情绪不稳、易怒易躁了呢？如果是这样，就要学会帮助老板排解压力。

老板也是人，也需要适时地发泄自己的不满和苦恼，如果你正巧在他身旁，而且又是值得他信任的人，抓住机会，疏解他的压力，那就是你的幸运了。还要注意自己的工作心情与态度更重要，要知道情绪是会互相影响的；若是每天以开朗的心情积极地面对自己的工作，欣然接受挑战，这时就算老板板起脸来，说不定还会因为受你的影响而心情舒坦起来呢！

如何发现老板存在压力并帮助他排解压力呢？

(1)如果老板最近有点像个怨妇，喋喋不休地向你倾诉自己的压力，或者偶尔一脸浩然，如赴刑场就义的英雄，这都说明他的压力大了。这时候，不管你是高级员工还是普通员工，都要建议他多和有亲密关系的朋友一起聚聚，异性朋友就更好了，这些都非常有助于让他减压。

(2)如果老板最近突然爱起美食和宴饮，大方到经常请员工吃饭，每顿饭都要喝得酩酊大醉，不用说，他很可能是处在遭遇压力的非常时期。这种时候，身为下属的你除了少去烦他之外，最好不要再提加薪之类的事情令他肉痛。有时间还要邀请老板一起去做做运动，让极度消耗体能的运动帮助他排解压力是最有效的了。

(3)如果老板经常手忙脚乱，打电话打着打着都可能大发脾气，还有就是谈判时不断地拍桌子之类，说明他面临着蛮大的压力。这时候，身为下属的你，应该尝试着把他带到充满绿色和空气新鲜的环境中去晒晒太阳，这样有助于他排遣和放松。

学会让老板更加信赖你

每个人在这个问题上都倾向于对自己有利的解释，因为谁都不愿意老板不信赖自己。假如老板不能信赖下属时，他一般不会率直地说出口。假如他是一个工于心计的老板，则他不但不会说出对下属的真实看法，也不会表现在态度上，反而会装出信赖下属的样子。

对于这样的老板，你不妨对他提出问题，看他采不采纳。说不定老板笑容满面的脸孔，会突然变得阴沉，或者不再说“一切全靠你了”的话。对此，也用不着用“原来这个人是这样”来责备老板，而应该更加努力充实自己，以逐渐增加老板对你的信任。

如果老板对下属说：“你到底会不会做？我不放心。”则有可能使软弱的下属不但失去工作干劲，甚至连不多的自信也一扫而光，稍微聪明一点的老板都不希望产生这种结果，所以才会用“我信任你”“好好干”之类的话来激励下属。虽然没有必要产生自卑感，但也不必因老板说了“信任你”之类的话而沾沾自喜。宁可认为自己远未受到老板的信赖，从而更加努力，以争取真正的信赖。

那么，如果要让老板信赖你，具体应做到哪些方面呢？

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 不要去处不明

比如，某个机关正在开有上级领导参加的会，与会的某局长从会议室外打电话叫下属小李来，可偏偏小李不在。与小李同办公室的小牛问局长别人来行不行。某局长说："不行，有一些资料必须由他来说明，他到底去哪里了？"

我们常可以看到上面的这种情况，当上司或老板叫某个下属时他却不知所踪。一般来说，老板召唤其下属，必定有事，并且很可能是要紧的事。在这种情况下，这位局长一定坐立不安了，一则需要他说明的事有可能就无法说清楚，二则在这么多与会者特别是上级领导面前，让人觉得连自己下属的去向都掌握不了，面子上也过不去。这位局长可能从此再也不会对小李有什么好感了。

当然，这并不是要每一个下属始终贴坐在自己的位子上，但起码要做到：如果预先知道公司要开会，而且也知道会议的议题，就应该能够预料是否会牵涉自己的工作范围。如果是，那么你当天就最好不要走开；离开办公室时，要将去处向办公室的人说清楚。

2. 会做还要会适当表现

现代社会生活步调加快，每个人的工作和生活都是紧张而繁忙的，谁都没有多少空闲和余力去打听和了解别人做了些什么或正在做什么以及准备做什么。因此，如果要想让别人了解你，就必须抓住适当的时机，将自己的想法和愿望主动地表达出来。

在现实生活中，我们经常可以见到这种情况，不少人在工作中兢兢业业，埋头苦干，但不善于用语言展示自己。这样，尽管他们很本分地工作，实事求是地说，也做出了很大的成绩，但对一个管理很多下属的老板来说，他们实际做出的成绩却很容易被遗忘，更糟糕的是老板可能还会觉得"不知他们在想些什么，真是摸不透的人"。由此，不但自己吃亏，同时也让老板感到为难。

要获取信赖，就必须信守诺言，大部分爱推诿的人，一般都会失去老板的信赖。为了得到老板的信赖，你一定要遵守下面的原则：站在对方的立场来思考问题；确确实实信守诺言；言行一致；彼此要经常沟通；从对方的难处着想。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章
看穿并用身体语言打动下属

第一节　领导要学会看穿下属

领导应如何识别优秀人才

千里马常有，而伯乐不常有。人才很多，而真正能识别人才，将掌握某种专业知识的人才安排到相应的部门或位置上的领导却不多。因此，每一个领导，都要学会如何选人、用人。那么作为领导，应该了解员工哪些方面的特质呢？又应该从哪些方面来着手呢？

1. 学会看细节

不要小看了细节，细节可以决定成败，很多小细节往往反映了一个人的素质和能力。作为领导，必须要学会从细节中看出一个人的性格特征来，当然这并非是一件容易的事。这尤其需要的是领导要具备丰富的经验、广博的学识和敏锐的观察能力。对于任何一个人，即便是领导，即便天赋良好，但是如果后天不知道积极努力进取，好好磨炼自己的观察能力、判断能力、品质意志和才能，那么也不可能具备这方面识人的才能。因此，作为领导，更要学会深入地进行了解，从下属的一举一动、一言一行的细微动作方面来研究和考证他的修为和言行。只有这样，领导识人的能力才会不断得以提升。

2. 从外部表现看内部实质

识人有一个非常重要的方面，那就是当你对一个人一点也不了解，也不曾有所接触时，那么观察他的外表特征以及外部行为细节就成了非常重要的一个方面。而要从一个人外在的表现看出他内在的品性，实在不是一件简单的事情。一般而言，人的外在表现一般包括人的精神面貌、体格筋骨、气质色相、仪态容貌和言行举止等。根据人的这些外在表征，我们可以看出一个人所具有的品性，从而更深入地了解一个人。

3. 辨析同和异

如果从大的方面来看，很多人都可以归入某一个大的类型。比如心理学上把人所具有的气

pdf下载网 http://www.i8788.com

质类型分为胆汁质、多血质、黏液质、抑郁质四大类。但是只要再细加分析的话，那么也不难发现，其实同一类型的人，往往又具有各自不同的性情。从这些不同的差异中看出其共同的本质，这样领导不仅可以从整体上把握一类人的普遍共同点，能够从一个新的高度对人的类型有清醒的认识，同时还能发现他们各自的差异，这也是相当重要的。

比如，同样都是能说会道，有些人只喜欢吹牛皮，虽然满口承诺，但是只要真把什么事情交给他，很难给你办好，做事还容易虎头蛇尾；而另一些人则说话算数，说到做到，办起事情来相当可靠。同样都是干事积极，劲头十足，有些人只是看上去忙忙碌碌，其实什么成果也没有；有些人是只在领导面前才会干劲十足，喜欢做样子；而有些人则卓有成效，一件一件的事情都安排得井然有序，成果斐然。所以领导要学会分清相同特质的不同类型的人，只有学会分清他们、识别他们，才能有效地利用人才，让自己的企业更好地运转。

总而言之，领导如果想要探知各种人的内在本质，学会识别人才，那么就必须做到以上三点，首先对人有一个整体的把握，然后还要依此对人的性情做深入细致的观察，具体分析他的优点和不足之处，对每一个人都有一个十分具体而实在的把握。

领导如何识别下级的真心

作为领导，究竟应该怎样才能识别下级是否真心、是否对你足够真诚、是否足够有能力胜任他的工作呢？我们来看一下具体的方式。

1.“一听”

“听”就是要善于倾听对方的话语。我们说过，语言是心灵的外套。一个说话海阔天空、漫无边际的人不适合做周密细致的工作；一个反应木讷、说话吞吞吐吐的人，不适合参与谈判活动；一个和别人说话时喜欢争论，争论不过理屈词穷时又爱发火的人不适合做迎来送往的工作。通过听下属谈话的内容和谈话时的表现，我们可以看出他究竟适合做什么，从而知人善任。

2.“二做”

“做”，就是指让下属去做具体工作，观察下属在工作中的表现。在让下属做具体工作时，可以采取两种方法：一是压担子，让下属独立承担一个项目，把决定权给他，给他一个施展才华的空间。这种做法，很容易看出一个人的办事能力来，他究竟是心藏锦绣，还是纸上谈兵，做一下就能明白了。

不过需要注意的是，这种放权去做的办法并不是撒手不管，在决定放权之前，必须做出预案：如果在放权过程中出现了这样那样的问题，应该怎样应对，这些都要提前谋划好。在放权过程中，要及时对下属进行侧面观察，如果下属做错了，可以在关键时刻把权力收回来，这样就不会造成巨大的损失了。

另外一种比较稳妥的方法是让下属在规定的期限内完成一项具体的工作，比如制作本月的报表、员工出勤记录分析报告等。在明确告诉下属任务的内容和要求之后，询问下属什么时候能够完成。需要注意的是，一定要让他自己说出完成的时间，因为这实际上是一种考察：一个人能够在自己承诺的时间内圆满完成任务，说明他是一个理智且自信的人；如果一个人不能在自己承诺的时间内完成任务，那么他至少性格草率、遇事缺乏周密思考；如果一个人不但没按自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

承诺的时间完成任务，还为自己狡辩的话，那这个人的品性就有问题了，已经不适合当下属了。另外，为了避免因为下属不能按时完成任务带来损失，有必要安排另一个熟手在暗地里做备份，而且这样还可以通过对照来确定任务完成的质量。

3.“三看”

“看”，就要看他在诱惑面前动摇不动摇，看他在忘我时失态不失态，看他究竟跟什么人交往。

(1)看他在诱惑前是否动摇

在中国古代，有这样一个故事：

> 管宁和华歆都是汉末人。一天早晨，两个人一起在园中锄菜。看到地上有块金子，管宁依旧挥锄，当作没看见，把它看作瓦石一样；华歆却十分高兴地捡起来，偷偷看看管宁的脸色，又扔掉了。又曾经有一次，俩人坐在一张席上读书，有人乘华车经过门前，管宁照样读书，华歆却丢下书出去观望。管宁就把席子割开，和华歆分席而坐，并对华歆说：“你不是我的朋友。”

人一生要面对许多诱惑，一个面对诱惑而不能自持的人，是当不了一个合格员工的。作为领导者，就要有管宁割席的勇气。

(2)看他在忘我时失态不失态

人生总有得意失意的时候，但是不能忘形，因为一旦忘形，就容易忘记自己的职责。有的人成功之后会贬低同事，有的人失恋后会迁怒于客户，还有的人酒醉后泄露商业秘密，这样的人怎么能委以重任呢？

> 第二次世界大战期间，有一天，苏军某部司令部里一个“上级派来的工作组”正在检查该部队的作战计划。其实这个“工作组”全部是由德国间谍组成的，他们骗过了所有苏军将领，拿到了最新的作战计划。大功告成之际，“工作组”中一个人因为过于得意，用手指有节奏地敲打了几下桌面。不料击桌面的“笃笃”声，引起了一名苏军参谋的注意。他听出这是德军《胜利进行曲》的鼓点，立刻对这个工作组的来历产生了怀疑。他迅速报告了首长，并扣留了所谓的工作组成员。这个间谍小组在距离成功咫尺之遥的地方栽倒了。

(3)看他究竟跟什么人交往

中国有句古话，叫“鱼找鱼，虾找虾，青蛙爱找癞蛤蟆”，文雅点儿的说法就是：“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香，即与之化矣。与不善人居，如入鲍鱼之肆，久而不闻其臭，亦与之化矣。”这些讲的都是物以类聚，人以群分的道理。常跟“狐朋狗友”待在一起的人，其人品自然堪忧，还是别用的好。

如何识别企业中的潜质人才

每一个企业里，都会有不少非常有潜质的员工，这些员工中，有的已经被发掘出来并委以重任，有的还被隐藏在普普通通的员工中，他们的巨大潜力被无谓地浪费掉或未能得到充分的发挥。这种情况并不少见。因此，为了企业的利益，领导者必须要善于识别企业里的潜质人才，发

pdf下载网 http://www.i8788.com

现他们，并培养他们，使之不被埋没。

那么，如何识别企业里的潜质人才呢？可以从以下几个方面着手：

1. 是否比别人进步更快

一个潜质人才通常能把上级交代的任务完成得更快更好，因为他经常在私底下比别人多下好多功夫，别人做到的，他必定能做到，别人做不到的，他也能做得很好。他认为自己必须更深入地去学习，而不能只满足于懂得比较浅显的东西。

2. 能否带动别人完成任务

如果公司有这样一种员工，虽然你没有发现，但是大家做事都喜欢听从他的，他是大家的核心人物，总是能够动员别人进行积极以达到目标，这种人也是公司的潜质人才，非常具有当领导的潜质。

3. 是否勇于负责

是否勇于负责即是否敢于承担责任。当上级安排一个比较困难的任务时，没有人敢于接这个烫手的山芋，只有他才敢，当工作出现失误时，没有人敢于站出来，只有他才用于站出来。这种人，是企业不可多得的人才。

4. 是否有雄心壮志

虽然他目前可能不是什么领导型的人物，而是最普通的员工，但是只要他拥有自己的理想目标，并且始终朝着这个方向在努力着，那么这样的人一般也都是非常有潜力的人物。相反，即便一个人目前已经是公司的主管或者经理，但是如果他已经安于现状，认为现在这样就非常好了，那么这种人通常也不会有什么大的成就。

5. 是否有魄力

一个有潜质的人定然不是一个优柔寡断的人，他一定具有某种超乎于他人的魄力。在面临做重大决定时，能认清现状，分清利弊，很快地做出成熟而正确的决定，同时，他也能为自己的决定负责。

6. 能否解决问题

如果他是一个有智慧的人，那么他从不会对老板说："我们遇到了一个难题，但是不知道该怎么办。"相反，他会主动先想好解决的方法，并提出多种解决方案，然后才会找到老板，让老板选择。只有这样的善于解决问题的员工，才能通过一次又一次的解决问题，让自己成长起来。

7. 有无需要让他帮忙的人

如果你的某位员工有许多人都需要他的建议、意见和帮助，那么说明他是一个对人热心，并且也很有能力的人。因为他能帮助别人解决问题，值得他人信赖，有一定的威信。

由身体的姿态来了解下属

作为一个领导，由于平时和下属工作之外的接触不多，通常很难从下属那里了解比较私密的信息，因而就需要在平时的工作中，有限的指示、打招呼、谈话、偶遇时，多多观察他们的行为态度以了解

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们的心态。这可以从两个方面来了解，一是下属面对你时的姿态，二是双方的位置、距离。

1. 面对你时的姿态

(1)坐在椅子上，一脚跨在椅背上(跷起一只脚来)。起初我们会认为这人是开放而乐于与人合作的。但是，很快又会发现这人的姿势看似轻松，但实际上却极不合作。他经常对别人的感觉或需要漠不关心，甚至有点敌意。空中服务员也表示，飞机上采取此种坐姿的男性旅客经常是最难服侍的人。在买主与推销员之间，买主也经常在自己的办公室中摆出这种坐姿以表现其优越的主宰地位，老板在下属的办公室中亦以此种姿势以表现其权威。反之，要是下属采取这种姿势对待老板，那就是对老板满不在乎了。

(2)交叉双臂抱着。这种交叉双臂的姿势是日常生活中极普遍的姿态，它通常代表防卫的姿势。在一个群体中，这种姿势似乎是最容易被了解也最富有感染力的。在一个四人以上的团体中，若你将双手一叉，很快就会发现这种姿势的影响力。你叉着双臂听人说话，叉着双臂发表自己的意见，然后注意看，团体中很快就会有人学上了你的姿势，先是一个、两个，然后所有的人都受到了影响。虽然并非每个人都叉起了双臂，但是你会发觉这个团体分裂成小集团，而且各持己见，难以互相沟通。

但是，如果你一时无法确定对方的交叉手臂是一种防卫姿势还是一种舒服的轻松姿势时，可以注意看他的手掌。双掌是放松的还是握拳的，手掌是否紧抓着两臂以致青筋暴露，这种保护性的姿势与不常坐飞机的人在飞机起飞时两手紧抓住椅臂的情形非常类似。

(3)坐在椅子上，以椅背当作一种屏障。这种姿势与把脚搁到办公桌上一样，所表示的意思是很值得注意的。这种情况通常发生在老板与属下之间。不管下属所采取的是多么令人愉悦和友善的姿态，事实上可能并非如此。他的姿态显示：我得防着你。

(4)交跨双腿。欧洲男士喜欢把一只腿叠在另一只上，而美国男士则喜欢一只脚平放在另一只脚上，正好把脚踝放在膝盖上。显然这是典型的美国人坐姿，甚至许多美国妇女，在穿着长裤时也会采取这个姿势。如果中国人在他的老板跟前采取这种坐姿，那就是用腿部语言告诉对方：暂时还不许你进入他的内心世界。如果他这时正说着对你多敬重、多友好之类的话，你最好还是别太当真。

2. 双方的位置、距离

(1)对方站在稍远的位置，且彼此视线相对的频率较低，表示对方对你存有恐惧感，没有亲近感，且想与你保持疏远关系。

(2)与你站得很远，表示对方认真地将你当成老板，对你有畏惧感，无法与你接近。

(3)对方虽站在稍远的位置，但彼此视线相对的频率高，表示对方对你怀有敬意，也有亲近感，认为应和你保持目前的关系。

(4)与你站得很近，表示对方觉得与你很有亲切感，但是并不尊敬你，未将你当作老板，而是把你当作同事般看待。

优秀领导要学会读懂女下属

女性的感情一般比男性较为敏感，她们由对方的一个举动或一句话，便可以联想到许多事

pdf下载网 http://www.i8788.com

情。例如看见上司接见面试者，就揣测某位同事可能会被调走或解雇。

1. 神经过敏的女下属

最奇怪的是，一般神经过敏的女性下属只对私人事件较感兴趣，却不能用在公事上。这实在是非常可惜的，但是女员工并未觉得不妥，只是一贯地保持好奇的性格。

2. 初踏入社会的女下属

初踏足社会工作的女性下属，均有努力的优点。除非本身素质太差，否则她们是会努力工作，力求表现的。

3. 想象力过强的女下属

对待想象力过强的女性下属，上司要经常做出澄清，以免招惹闲话。任何时候，均如常地工作，不跟她们谈公事以外的事情。虽然你明知道是哪一位下属造谣，但是绝不能因为她搬弄你的私事而对她怎样。除非她涉及损害公司声誉或利益的行为，否则无须理会，也可以说是不要与她们一般见识。这种人只要在不影响工作的情况下，是无须过分关注的，故此平时应多注意其工作，使她能投入到工作中。

4. 小心眼的女下属

一些小心眼的女性下属有很优厚的潜质，其敏感的触觉可以发现一些别人忽略的小节。例如客户的企图和意愿，往往是女性营业员较早预知，因而做出适当的应付方法的。

她们用心工作，对环境要求颇高，而且容易产生排斥新人的行为。尤其是一些被认为对他们的地位有威胁的同事，更加排斥之。这种过分关注小处的作用，可能导致其忽略了重要环节，未能为大局着想。

面对这类下属，身为领导应正视她们的优点，另外，还要引导她们处理一些大问题。她们在开始时，会有逃避处理较复杂事项的心理，你不让她们故意逃避，反而要她们多想、多做，久而久之，即能训练下属在处理工作时巨细无遗，效率更见提高。

5. 喜欢电话聊天的女下属

电话聊天，特别是私人电话，对工作造成的影响不只是效率方面，也会因为电话被占用而影响工作进度。不管什么原因，经常用电话来聊天均不宜姑息处之。不过，偶尔为之，则可能是该下属私生活出现问题，必须靠电话与某方面保持联络，例如亲友生病、朋友有困难相助等。领导应予以体谅有真正需要的下属，但对于经常使用电话聊天的下属，可做出以下的应付方法：暗示公司不欣赏经常电话聊天的下属；给她较多的工作量，并限时完成；关切地询问她是否有难题，并劝她赶快解决，以免影响情绪。

由于女性较为敏感，日常所遇到的事情可能不能洒脱处理；有些则在公事上理智，私事上却感情用事。领导应多了解女性下属的性格，做出适当的引导，使她们知道公事被私务困扰是不明智的。只要掌握上述诀窍，读懂女性下属应该不是难事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　领导应学会打动下属

优秀领导如何做到与下属互信

有人说最好的下属是在企业中能引起领导和同事充分信任的人，同样，最好的企业领导是被下属充分信任的人。欧洲著名管理学者弗雷德蒙德·马利克在他的《管理成就生活》一书中也曾指出："如果一个管理者能够成功地获得并保持员工对他的信任，他就取得了一项非常重要的成就，即建立了一个坚实的管理环境。"那么，作为一个管理者，又该如何赢得下属的信任以及信任自己的下属呢？

1. 最大限度地放行

无论哪个企业或部门，总是会有许多规定和程序，对一个团队来说这是必要的。但是在你所辖的范围内，是不是可以尽量地将这些程序简化呢？尤其是当下属兴致勃勃地提出一个想法或者想要进行某个创新，希望得到你的支持去实施时，你却坚持必须按照流程，让原来简单的事情变得复杂，下属还会相信你是真心支持他吗？创新总是要打破常规的，甚至某些日常工作也需要来点儿"个性化"。过于死板甚至会让下属觉得上司想刻意制造障碍，因此千万别犯这么低级的错误。

2. 请相信员工是"好人"

信任的第一点就是要相信下属的道德品质。"惠普之道"广为人知，而其中的关键元素之一，正是"信任"。在惠普成立初期，有这样一个规定：仓库的大门要为每一个员工敞开，方便他们来寻找自己工作中所需要的工具，任何人无权锁上。今天，其实很多企业已经在尝试更加多样的表达方式。例如，企业内部的饮料、食品可随意拿取，自行交费；再如，取消打卡机。作为领导，应该在自己所辖的范围内，尽量让员工感受到自己的基本道德品质绝不受怀疑。

3. 说出你的信任

许多领导将信任下属视为理所当然的原则，因此从未意识到要把"我信任你"表达出来。然而，在这个信任危机的时代，千万不要吝啬你的肯定——信任他，就用行动表达吧！一个赢得下属信任的管理者，其自身也一定是信任下属的。但是很多管理者往往忽略了非常重要的一个方面，那就是：信任下属绝不能流于言表，甚至也不能隐藏在心里。信任，必须付诸行动才能看得见效果，信任下属，就要表达出来，让下属感受到被信任的美好与力量。

4. 学会放手

真正的信任是：你相信下属会把事情办得再完美不过，相信他们会遵循你的原则，因为你一直都让他们明白这一点——这句话的潜台词是，如果下属真把事情搞砸，原因一定是因为你平时领导不力。如果相信自己的领导力，就一定能相信下属的办事能力，何必事必躬亲？何必横

pdf下载网 http://www.i8788.com

加干涉？更何况，人有分工，尤其在某些专业领域，信任下属是最聪明的选择。信任本身就是一种鞭策，当你给予下属信任，他会感受到所担负的任务的沉重，有了工作的责任感，自然会形成自我约束和自我管理。

5. 不要玩“失败者的游戏”

员工通常可以接受失败，但如果让他们参加一场注定绝不可能成功的“游戏”则不然。当他们总是业绩很差，而这又都是由于上司反复修改规则以满足个人利益所致时，他们必定会拒绝。其拒绝的不同形式，在于是选择离职，还是选择内心的“放弃”。

因而，领导必须牢记两条规则：下属的错误就是上司的错误，一旦下属的错误被“外人”——企业高层或团队外部的人知道，就必须出手支持和帮助下属，而不是指责他，否则休想留住他的信任；自己的错误就是自己的错误，一旦把自己的错误推到下属身上，将伤及双方的信任基础。

6. 做下属的后盾

展现自己对下属的信任，还有一个极其重要的方面是：在下属出现工作失误时，如何对待和处理。举个最简单的例子，如果某天上班时间到了某位下属还没到达，你会猜测他起床晚了，还是担心他在路上遇到了什么意外等。这两种猜测必然导致你对他的态度截然不同。请相信，再笨的下属也能感受到其中的差异。信任下属，就不要总是做有罪假设，当他在工作中犯了错、走了弯路时，应给予提醒，而不要苛求责备，请相信他下一次一定能把工作做得更好。

7. 离下属“远”一点

这里所说的“远”当然不是指实际距离，而是指别把下属看得太紧。不少领导似乎极度缺乏安全感，总要看到下属在眼前心里才踏实，甚至希望下属随侍在侧，没完没了地随时布置小任务。要知道并不是每个下属都是你的秘书，如此只会搞得下属紧张兮兮，不但会打断他自己的工作节奏，而且他也有被监视的感觉。如此一来，下属如何感受到你的信任？所以要相信下属自己的工作态度，认可下属正确的工作方法，该放手时就放手。

8. 心口如一，言行一致

多数人把信任看作一种感情或情绪。但实际上，感情是不稳定的，是不能依靠的，而信任的基础则是可预期性与可依靠性。下属需要知道，在哪些方面他是与上司、同事立场一致的，这是他可以依靠的基础。这需要有让人信服的游戏规则，以及管理者说出的话能让人信服。

当然，心口如一并不意味着你要把所想的都说出来。但是，一旦你说了什么，就必须是你的真实意图。言行一致也并不意味着观点是不能改变的，但要把改变告诉相关人员，并说明改变的原因。

9. 创建信任时要真诚

在管理上，单纯的角色扮演是不适宜的。优秀的管理者不会去扮演一个自己不能长期扮演的“角色”。切记，要对自己的错误负责，对自己性格中不好的那一面负责，对真实的自己负责。真诚是赢得信任的基础，当然，如果能对缺点有所改进就更好了。

10. 给予最基本的尊重

管理者总被要求更富有亲和力。但事实上，后天掌握的、经过打磨的管理“风格”并没有你想象得重要，真正重要的反而是更为简单的东西，即最基本的风度、礼节。缺乏最起码礼节的人

pdf下载网 http://www.i8788.com

不会得到任何人的尊重，因此也就无法创建与他人之间的信任。也许有人还不清楚什么是最基本的风度。例如，不拿周围人撒气；在下属说话时不打断他；不向任何人抱怨下属的缺点等。也就是说管理者要确保自己与他人的交流是文明的。

11. 信任亦需有度

作为领导，还必须牢记，信任不是“盲目的相信”，同样需要理性、合理。要尽你所能信任每一个人，但必须把握好度。作为团队的领导者，你有责任始终确保自己的信任不被人滥用。这意味着，你不仅要去信任下属，还必须让下属知道，倘若他破坏了这种信任，将带来多么严重的后果。

领导要学会倾听下属的心声

“倾听”应该是一个领导者必须学习的课程，据调查，多数领导者“听”话平均只能听进三句半；八成领导者不善于倾听。“倾听”是一种技巧，也是一名成功的领导者应该具备的至关重要的素质。有些人仅仅把“倾听”当作“听见”，这是一种危险的误解，会导致“有效的倾听是一种与生俱来的本能”的错误看法，结果，领导者很少致力于学习发展倾听技巧，不知不觉地就忽略了这一重要的交流功能。领导者对“倾听”的缺乏，会致使公司错过良好的发展机遇，甚至会对现状产生误解、冲突和拙劣的决策，或者因问题没有及时发现而导致危机。

1. 认真倾听，捕捉细小的信息

“倾听”看似简单，实则存在一定难度，尤其是对一个领导者来说，能够心平气和地听取每个人的意见着实不容易。那么，如何才能做到最有效的倾听呢？

其实，倾听是需要技巧的，倾听对领导者来说至关重要。当员工明白自己谈话的对象是一个倾听者而不是一个等着做出判断的领导者时，他们会毫不隐瞒地给出建议，分享情感。这样的倾听，为员工创造了舒适的环境，使领导者和员工之间能创造性地解决问题，而不是互相推诿、指责。

按照张经理的一贯作风，每次的会议从开始到结束，员工只要听自己的总结就可以了，最多也就是拿支笔记录一下。但今天的会议却与以往不同，张经理坐在自己的位置上，一言不发地看着参与议会的每一位成员。

每个人的脸都像是被霜打过一般难看，大家你看着我，我看着你，都不知道该说些什么，具体点说，根本就没考虑过要在会议上发表意见。张经理又开口：“大家平时见面怎么说，现在就怎么说，不要拘束。之前开会总是我一个人在做总结和报告，那样的会议实在太枯燥无趣。从今以后，每个人都要在会议上发表个人的观点，不能只做一个听众。”

张经理的话说完，会议室陷入一片沉默……

“或许是我之前树立的形象太严肃，让大家都些拘束，但从现在起我会改正，如果谁对公司有好的意见和建议，请大胆地提出。”张经理重申自己的想法，但是会议室仍旧很安静，人们脸上丝毫没有想要站出来说话的意思。

没有办法，张经理宣布散会。走出会议室之后，他听到有人在窃窃私语，却听不清在说

pdf下载网 http://www.i8788.com

什么，他知道这样突然一百八十度的大转弯可能让员工有些措手不及，但他一定要改变现状。之后，张经理一改常态，无论在哪儿遇见公司职员，都会主动打招呼，并且还在工作之余和员工聊天亲近，希望能解除他们对自己的防备。

这一方法果然奏效，在之后的几次会议中，很多有思想、有主见的员工都大胆地提出了自己的想法，张经理也因此收集了很多第一手资料。每次会议之后，他都会将员工们的宝贵资料整理成档案，以供随时采纳。公司里的气氛越来越融洽了，而且业绩也有了突破性的发展。

对于一个处于管理层的人来说，听取员工的意见能使公司更好地发展，因为他们才是产品的直接参与者。一个优秀的领导者应该努力培养自己“倾听”的能力，通过员工所说的内容，不断地创建一种积极、双赢的过程。这种方式不仅能鼓励员工的诚实、相互尊重、理解和安全感，还能鼓励员工建立自信心，反过来促进他们增强自尊。

2. 倾听的技巧

当领导倾听对方的意见时，一定要做到专心，并时常通过非语言行为，如眼睛接触、某个放松的姿势、某种友好的脸部表情和宜人的语调，建立一种积极的氛围。如果你对对方的话语表现出留意、专心和放松，那么，下属就会感到重用和更安全。

(1)对对方的话题表示感兴趣，这通常意味着领导带着理解和相互尊重进行倾听。

(2)以关心的态度去倾听，就像是一块共鸣板，让说话者能够试探你的意见和情感，同时觉得你是以一种非裁决的、非评判的姿态出现的。但是请不要马上就提出很多问题，因为不停地提问给人的印象往往是听者在受“炙烤”。

(3)让自己表现得像一面镜子，反馈自己认为对方当时正在考虑的内容，总结对方的内容以确认你完全理解了他所说的话。

(4)避免先入为主，这发生在领导以个人态度投入时。以个人态度投入一个问题时往往导致愤怒和受伤的情感，或者使你过早地下结论，显得武断。

(5)经常使用简短的口语，如“好的”“是的”“我明白”或者“有意思”等，来认同对方的陈述。还要经常使用“说来听听”“我们讨论讨论”“我想听听你的想法”，或者“我对你所说的很感兴趣”等语句来鼓励下属谈论更多内容。

如果每个领导者都能要求自己做到上面的五个方面，那么企业的发展就会更上一层楼。但事实上，很多时候，人们完全没有去注意说话人所说的话，假装在听，其实却在考虑其他毫无关联的事情，或内心想着辩驳。这个时候，让倾听者更感兴趣的不是听，而是说，这种层次上的倾听会导致关系的破裂、冲突的出现和拙劣决策的制定。

一个优秀的领导者实质上也是一个优秀的倾听者，这种倾听者在说话者的信息中寻找感兴趣的部分，他们认为这是获取新的有用信息的契机。高效率的倾听者清楚自己的个人喜好和态度，能够更好地避免对说话者做出武断的评价或是受过激言语的影响。身为领导者，如果能掌握倾听的力量，那么你很快就会成为一名成功的领导者，养成每天运用这些原则的习惯，将它内化为你的倾听能力，你会对由此带来的结果感到惊讶。

pdf下载网 http://www.i8788.com

领导要加强对员工的关注

下属是团队的立根之本，每一位领导者在统御下属之前，都应当问自己一个问题：我了解我的下属吗？如果这个问题的答案是否定的，那么，从今天起，就要加强对员工的关注，关注他们的需求，无论是物质需求还是精神需求，让他们感受到被尊重、被认可，赢得他们的协同。

那么，作为领导，究竟应该在哪些方面关注下属呢？

有调查显示，员工有八项需求必须得到领导者的充分关注，从而员工才能做出最佳的工作表现。如果领导者未能关注这些需求，即使是仅仅忽视了其中一项，也将于无形中阻碍了团队的发展与前行。

1. 成长

全球第一 CEO 杰克·韦尔奇曾经说过，越多的人参与到企业的成功中来，就越激动人心。在腾讯公司，这句话有另外一个版本："让每一位腾讯人与腾讯一起成就闪亮的未来。"麦当劳在招聘员工时一般是选择有潜力、愿意和企业一起进步成长的人，而不是高学历和经验技能丰富的人才。因此领导者带领团队，应当把团队的发展和员工的成长统一起来，为员工的成长提供机会，让员工在团队中有归属感、责任感和成功感，这样才能为企业的发展奠定良好的基础。

其实，有机会学习、成长、发展技能来实现职业发展，这也是员工的一项关键需求。领导者所需要做的，是让员工感受到目前所从事的工作是自己职业发展计划进程中的一部分。

当员工的成长变成团队成功的一部分，员工"新生于斯、成长于斯"，将自己的命运系于企业发展，这样的激励比加薪都强过百倍。事业留人，这才是人本管理的精要。

2. 与同事的关系

与同事之间的良好关系将促使员工更加努力地工作。如果团队成员之间能够很愉快、很融洽地相处并一起合作共事，感觉到大家是一个同呼吸、共命运的整体，这无疑将增强成员的团队精神，事实上，团队成员的和谐程度也是团队凝聚力之所在。

3. 公平

公平是发挥员工工作积极性和主动性的根本原因之一。每个人都希望获得他人的尊重，只有得到尊重，才能真正融入企业，从而在工作中发挥出自己的潜能。员工愿意为公平公正的领导者服务，无论是薪资、福利、工作量都公平且平衡，员工之间相互尊重，这样就能调动员工的工作积极性。员工希望能感受到组织和领导者用同样公平公正的态度来对待他们和客户。研究表明，造成员工离职的最大原因是他们觉得未受到公正和公平的待遇。

感受不到公平的员工会士气不振，碌碌无为，从而造成工作效率的低下。因此，在内部资源和信息的共享以及评估奖惩等方面都要做到公开和透明，让员工能够充分感受到所在团队和管理者是公平的，从而产生信任感，对自己的发展空间也会充满信心，这对营造和谐高效的团队是至关重要的。

4. 自主

在一个团队中，有时候员工希望能自主完成工作任务，他们希望自己有足够的能力和信息

pdf下载网 http://www.i8788.com

来参与关乎自己工作的决策的制定。那么这个时候，领导者要能够充分地授予下属以权力，信任他们，让他们在工作中拥有一定的自主性、主动性，而不是一味地被动接受任务，这是许多员工的需求，尤其是一些对自己职业有很清晰规划的优秀员工。

5. 工作的意义

相信很多企业的员工都认为工作的目的就是为了赚取金钱，因此当员工获得理想中的薪酬时就会停滞不前。实际上，工作的意义远不止如此，工作同样是个人能力提升的一种历练，同时会因为工作业绩上突出的表现获得他人的尊重，提升个人影响力，对那些想创业的员工来说，工作还是扩展人脉的一种手段。

因此，让员工找到工作的意义以及清楚工作对个人未来发展的影响，可以帮助员工树立正确的工作态度，并提高他们的工作热情和绩效。所以作为领导者，应当积极帮助员工找到工作的意义和价值，员工需要看到自己工作的意义和价值是否与团队及更大的目标相连接。员工需要明白自己的工作是怎样与整体愿景相联系的，组织文化有什么意义，企业的价值在哪里。

6. 认可

员工需要表扬，需要自己的功绩得到认可。而领导者千万不要忽略这一点，不要吝惜你的赞扬，要随时随地地认可和赞美你的团队成员，哪怕他只是取得了一份小小的进步。管理大师洛克菲勒说过，要想充分发挥员工的才能，方法是赞美和鼓励。《福布斯》杂志的创始人柏地·福布斯也说过，他对于值得夸奖的人绝不会吝于夸奖，因为“一般人一被夸奖，就算他没那么好，他也会因此尽力做好的”。

认可和赞美对于强化人的正确行为具有不可忽视的重要作用，它能释放员工身上的能量，调动员工的积极性。在团队中，员工因得到及时的认可和赞美而更具活力，创造力被激发出来，团队凝聚力会因此加强。

7. 与领导者的关系

一般来说，下属不喜欢高高在上、过分挑剔、总在抱怨的领导，他们表面上不说，可能内心正积蓄着离叛之心，与上司关系不好，不仅令员工自己感到压抑，而且这种情绪不可避免地被带到个人工作中，甚至影响整个团队的团结。员工希望领导者能与他们分享信息，并能与他们建立良好的伙伴关系。

因此，明智的领导者应该知道，要与员工保持良好的互动，在诚实信任的基础上与员工建立牢固的伙伴关系，这将创造和谐的工作氛围，使员工愿意把工作做得更好。

8. 合作氛围

人和人之间互有差别，团队成员互有需求、互有补偿、相互接近、逐渐中和、成为好朋友，使群体达到和谐的状态。每个员工都渴望在充满激励和合作愉快的环境下工作，他们希望能和其他员工一起相互合作，获得成功。著名的行为科学霍桑实验已经告诉我们，人们的工作不完全是为了金钱。没有人愿意在合作氛围很差的环境里工作，即使有很高的报酬，他们也会选择离开。

领导要学会树立威信

作为领导，无论你目前的工作头衔是什么，都可以通过提高身份的行为来使自己看起来更

pdf下载网 http://www.i8788.com

有领导的风范和威信，而这些大部分是通过身体语言来实现的，没有一点是先天形成的。因而，也是可以在后天学会的。

1. 充分利用自己所处的空间

利用空间是保持身份和地位的一个重要因素。老板们大多愿意利用空间和办公家具来创造一种权威的感觉。他们拥有最大的办公室，要走到他们的桌子旁边需要很长的时间。一般来说，办公室越大，地位就越高。这就是为什么将办公桌放在开放式办公室会让那么多高层管理人员发愁的原因。他们变得处处可见，不能储蓄力量，这意味着他们需要开发其他的方式，以使他们看起来或听起来更像老板。领导的技巧在于他们不总是能被员工见到。在开放式办公室工作的领导们的压力在于他们总能被别人看到他们将要做什么。一旦他们开始做某事的时候，比如敲键盘，他们就成了工作者而非领导者。除了办公室以外，较高的椅子、舞台和指挥台等都有助于树立他们的权威感。

2. 身材

身材在古代的时候，是最为重要的。在古代，人们用身体来争夺权位，也就是肉搏。到了近代，虽然脑力劳动代替了体力劳动，你可以通过其他手段在公司中获得晋升，但如果身材很高大，仍然是可被利用的优势。虽然很多强有力的领导都身材矮小，但高个子的人确实有从人群中脱颖而出的优势。

3. 姿势

无论领导们的身材是否高大，都要坐直、站高来树立自己的威信。有一些著名的矮个子领导人看起来要比其实际的身材高，那是因为他们站得非常挺拔。他们努力向上伸展，伸直身体。身份和地位也可以通过肩膀来表现，圆润的肩膀意味着缺乏活力但代表力量。方形的肩膀暗示着力量来自内心。走姿和站姿适当的话，周围的人也似乎能从你身上“抓住”那股力量。

4. 追随者

身份、地位高的人通常周围都有一些追随者。对于其他人而言，这些人就是行动楷模。同时，追随者们也会充当非正式保镖的角色，以此来保证地位低的员工永远找不到与领导讲话的机会，从而在一定程度上提高领导者们的威信。

让员工明白工作的重要性

1. 不断提高工作指标

不断提高工作指标，使员工感觉到他的工作没有那么容易做，有的员工离职不是因为公司对他要求严，而是因为对他要求太松。在他们看来，工作没什么挑战性，工作起来没有成就感。这个时候，如果领导给他的任务和标准不断地提高，使员工要努力才能完成，他反而对这个工作更感兴趣。

2. 和员工尽可能多地沟通

对于现在的员工，领导者应该更多地和他们沟通。在欧美企业，经常有一个沟通方法被称为喝咖啡时间。就是管理者每个月必须拿出四天晚上的时间，就一个礼拜一次，每个礼拜的这

pdf下载网 http://www.i8788.com

一次，不低于三个小时，要跟他的部下的30%的人沟通。作为领导，你最好也能每周抽出一个晚上，而这个晚上不少于三个小时，跟你的手下的30%的人沟通。这种沟通最好不要直接谈工作，就是谈爱好、谈生活等。一定要通过这个，深层次地了解员工的生命需求，而不只是生活需求。只有你跟员工做深入的沟通，他才会认为你是一个长者，在对他的人生做指导，那么他对工作就比较认真。

3. 给员工学习的机会

员工现在在工作当中，除了需要钱，还需要提升。因此，对于员工来说，有的人会把是否给予他足够的学习、提升机会来作为衡量工作重要性的标准。学习机会多他认为工作重要；学习机会少，他就会不喜欢这份工作。因此，给这种员工更多的学习机会，会使他加深对这项工作的必要性的认识和重要性的认识。

优秀领导应懂得激励员工

1. 按业绩提拔员工

目前，按照资历来提拔员工的公司数不胜数，专家认为，靠资历提拔员工并不能鼓励员工创造业绩，并且会让员工产生怠惰。相反的，当领导用“业绩说话”，按业绩提拔绩效优异的员工时，反而较能达到鼓舞员工追求卓越表现的目的。

2. 尊重员工建议，加强沟通

成功的领导只有想方设法将员工的心里话掏出来，才能使部门的管理做到有的放矢，才能避免因主观武断而导致的决策失误。领导鼓励员工畅所欲言的方法很多，如开员工热线、设立意见箱、进行小组讨论、部门聚餐等方式。但是，前程无忧专家认为，领导无论选择哪种方式，都必须让员工能够借助这些畅通的意见渠道提出他们的问题与建议，或是能及时获得有效的回复。

3. 了解员工的需要

每个员工都会有不同的需求，领导想要激励员工，就要深入地了解员工的需要，并尽可能地设法予以满足，提高员工的工作积极性。满足员工要从小事做起，从细节做起。

4. 学会“投员工所好”

作为团队核心的领导，必须针对部门内员工的不同特点“投其所好”，寻求能够刺激他们的动力。每个人内心需要被激励的动机各不相同，因此，奖励杰出工作表现的方法，也应因人而异。

5. 工作上和员工互通情报

工作本身就是最好的兴奋剂，与其让员工揣测公司的发展前景，不如让员工把心思放在工作上。前程无忧专家认为，领导应该在工作中与员工“共同进退”，给员工提供更多工作中需要的信息和内容，如公司整体目标、部门未来发展计划、员工必须着重解决的问题等，并协助他们完成工作。让他们对公司的经营策略更加了解，从而有效、明确、积极地完成工作任务。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6. 适当给核心员工加薪

在特殊经济形势下，物质激励仍然是激励员工最主要的形式。薪水不仅能保证员工生存，更因其能者多得的作用起到激励效果。但是在众多公司大幅降低开支的情况下，领导对用加薪激励员工的做法显得更加谨慎。专家认为，经济危机不代表不加薪，只是加薪的要求更高，关键看员工能为公司带来多少价值。对于为公司创造出高利润、开发出盈利新项目的核心人才，通过加薪激励是必不可少的。

7. 让员工做自己感兴趣的工作

兴趣是最好的老师，员工都有自己偏爱的工作内容，领导让员工有更多的机会执行自己喜欢的工作内容，也是激励员工的一种有效方式。工作上的新挑战，会激发出员工更多的潜能。如果员工本身就对工作内容很有兴趣，再加上工作内容所带来的挑战性，员工做起来就会很着迷，发挥出更多的潜力。

8. 确保员工得到相应的工具

凡投身于领导技术的公司工作，一般都令人士气高昂。拥有本行业最先进的工具，员工会引以为荣，如果他们能自豪地夸耀自己的工作，这夸耀中就蕴藏着巨大的激励作用。

9. 用赞赏来激励员工

赞美能够使员工对自己更加自信、对工作更加热爱，能够鼓励员工提高工作效率。给员工的赞美也要及时而有效，当员工工作表现很出色，领导应该立即给予称赞，让员工感受到自己的付出和劳动受到了上司的赞赏和认可。除了口头赞赏，领导还可以使用书面赞美、对员工一对一的赞赏、公开表扬等形式鼓舞员工士气。

10. 提供充分的信息

在项目、任务实施的过程中，领导应当为员工出色完成工作提供信息。这些信息包括公司的整体目标任务，需要专业部门完成的工作及员工个人必须着重解决的具体问题。

11. 让员工共同参与决策

领导应该多多倾听员工的想法，并让员工共同参与制定工作决策。当领导与员工建立了坦诚交流、双向信息共享的机制时，这种共同参与决策所衍生的激励效果，将会更为显著。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章
谈判中的身体语言及其运用

第一节　谈判中的身体语言密码

谈判时的身体语言解读

谈判是沟通，但并不一定是口头的。事实上，眼神、手势或姿势能比言语传达更多的信息。因此，留意并研究对手的身体语言所传达的有用信息，是有价值且有助于谈判成功的。

1. 抽烟斗

抽烟斗者通常用烟斗作为谈判的支持物。对付这类对手的策略是，不要和烟斗抢着吸引抽烟斗者的注意。例如，抽烟斗者伸手取火柴点烟时，这时应停止说话。等他点好烟开始吞云吐雾时，再继续谈话。如果能很有技巧地去除此支持物，对己方是有利的。最容易的方法是注视烟斗。所有烟斗终究会熄灭的，必须暂时放在烟灰缸或烟斗架上，在对方有重新拿起烟斗的冲动之前，给他一页数字、一本小册子，或任何能令他参与谈话的东西。

2. 擦眼镜

对手摘下他的眼镜，开始擦拭时，这是适当停止的信号。因为擦拭眼镜时擦拭者正在仔细考虑某一论点的信号。所以，当擦拭开始时，不要再施加压力，让对手有足够的时间考虑，等眼镜再挂上鼻梁时，再重新谈判。

3. 精神松懈

有些人精神松懈，不好好坐直、不够专注、一副垂头丧气的样子。松懈并没有什么不好，问题是，如果意见的沟通过于不精确，会干扰谈判的进行。使对手紧张、严肃一点的好方法，是用眼神接触。当要谈另一个要点时，运用眼神接触并确定对手是否同意，不管是如何松懈的人，几乎都会对眼神接触有所反应的。

4. 紧张焦躁

有些人对面对面的谈判有恐惧感。很明显的表现是神经紧张、焦躁不安，甚至身子僵直。

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们的谈话过于僵硬、不自然。此时应该放松对手的心情，让他有宾至如归的感觉。慌张不安常发生于没有什么商业背景的人。他们身处异地，不知道会发生什么事。可以安排比较舒适的座位，或者采取主动，松解领带、卷起袖子来表示一切会很舒适轻松的。有些人太紧张了，如果不小心的话，他们会让你也开始紧张不安。千万不要让这种事发生。记住，没人想紧张、焦躁。每个人都想拥有舒适愉快的感觉，所以如果能消除对手的紧张不安，他会觉得好一点，对你心怀感激，这有助于谈判的成功。

5. 膝盖发抖

与膝盖发抖者商谈会令人产生挫折感，所以，必须让对方的膝盖停止发抖。如果不这么做，谈判不会有任何进展。使膝盖发抖者停止发抖的方法是：让他站起来，去吃顿午饭、喝点饮料或散散步提提神。因为知道现在对手坐着的时候会膝盖颤抖，所以必须在散步、走路时完成交易。美国前国务卿亨利·基辛格是运用此技巧的佼佼者，也是“走路谈判”的大力提倡者。

6. 语速加快

在交谈中语速、语调和音量对言语的表达有比较大的影响，因此要避免语速加快。因为语速加快往往透露出这个人不够自信、急躁，甚至让对方产生怀疑。因此，交谈中陈述意见要尽量做到平稳适速，在特定的场合下，可以通过改变语速来引起对方的注意，加强表达的效果。一般问题的阐述应使用正常的语调，保持能让对方清晰听见而不引起反感的高低适中的音量。

此外，还要懂得在交谈中适时适度地使用敬语、谦语以及雅语，突显你的语言素养和个人修养，从而引起对方的好感，促进谈判的融洽进行与成功。

谈判时的身体语言禁忌

1. 握手禁忌

(1)击剑式握手

所谓击剑式握手，就是在跟人握手时，不是正常、自然地将胳膊伸出，而是像击剑式般突然把一只僵硬、挺直的胳膊伸出来，且手心向下。显然，这是一种令人不愉快的握手方式，它给人的感觉是鲁莽、放肆、缺乏修养。僵硬的胳膊，向下的掌心，都会给对方带来一种受制约感，因而，彼此很难迅速建立友好平等的关系。所以，我们在与他人握手时，应避免使用这种握手方式。

(2)戴手套式握手

与对方见面，你如果戴着手套而不想摘下来时，可以不与人握人，打个招呼也行；如果要握手，一定要摘下手套。戴手套与人握手是不礼貌的一种做法，它意味着你厌恶别人与你的手相接触。有人以为，只要我主动与他握手，戴手套也没关系，同样对他表示热情、友好。其实，这种看法是不对的，即使对方是你的好朋友，效果也不会好。

(3)死鱼式握手

所谓死鱼式握手，是一种比喻的说法。意思是说，伸出的手软弱无力，像一条死鱼，任对方把握。大家知道，握手本身就是一种表示亲热和友好的礼节，如果你伸出的是像死鱼一样的手，

pdf下载网 http://www.i8788.com

那就会使对方误以为你无情无义或觉得你性情软弱。同样，对方如果伸给你这样一只手，你也会有相同的感受。所以，我们在同他人握手时，应避免使用这种握手方式。

(4)手扣手式握手

这种握手方式在西方国家常被称为“政治家的握手”。其方法是：主动握手者先用右手握住对方的右手，然后再用左手握住对方右手的手背。也就是说，主动握手者双手扣住对方的手。这种握手方式适用于好友之间或慰问时，它表达出的是热情真挚的信息，但不适于初次见面者，陌生人或异性见面时用这种方式会让人觉得你有什么企图。

(5)虎钳式握手

虎钳式握手也是一种比喻的说法。这种握手法是用拇指和食指像老虎钳子一样，紧紧攥握对方手的四指关节处。显而易见，这种握手方式也不令人喜欢。

2. 人身攻击

即谈判一方为使对方屈服于自己的压力，采取谩骂、讽刺、挖苦的语言或其他不良举动，如拍桌子、打板凳等方式来嘲笑对方、激怒对方，使其陷入尴尬难堪的境地，以迫使其让步。这种作法充分利用了人性的弱点。在一般情况下，人们习惯于忍耐，常把自己的愤怒、恐惧、冷漠或绝望等情绪埋在心底，一旦在特殊场合受到攻击便不知所措，妥协可能是他们唯一的选择，否则，就会出现谈判破裂的可能。人身攻击的另一种表现是谈判一方采用或明或暗的方式，使谈判对手产生身体上或心理上的不适感，为了消除这种不适而被迫屈服。例如谈判一方故意给对方安排不舒适的谈判环境，故意在谈判中与别人谈论其他问题，冷落对方；或故意装作没听清对方的话，让对方重复说过的话等。通过这些方式给对方造成一定压力，迫使其妥协，对此，有经验的谈判人员总能保持清醒的头脑，以镇定的情绪，对对方的攻击不惊不慌，以局外人的身份看其表演，这样自然会使对方的企图破灭。

3. 语言威胁

语言威胁，就是强迫对方同意协议的全部或部分条款。如“在六月前你方一定要交货，否则后果你方负责”“这项条款如果你方不同意，我方将终止谈判”。但这种做法可能遭到对方的反威胁，战况会逐步升级，破坏双方的关系，甚至使谈判破裂。谈判专家认为：威胁不是达成谈判协议的最佳手段，使用威胁手段容易导致与意愿相反的结果。因此，优秀的谈判者从来不采用威胁手段，在表达同样的意思时，采用警告手段，这样就不会引起对方本能反感，有利于谈判的顺利进行。

4. 会出卖你的几个词语

(1)“但是”

试想你很赞成一位同事的想法，你可能会说：“这个想法很好，但是你必须……”本来伶牙俐齿的你，是深受同事和上司喜爱的，你的话也是认可别人的，这样一说，这种认可就大打折扣了。你完全可以说出一个比较具体的希望来表达你的赞赏和建议，比如说：“我觉得这个建议很好，而且，如果在这里再稍微改动一下的话，也许会更好……”

(2)“老实说”

在谈判时，如果你对一名同事说：“老实说，我觉得……”在别人看来，你好像在特别强调你的诚意。你当然是非常有诚意的，可是干吗还要特别强调一下呢？所以你最好说：“我觉得，我

pdf下载网 http://www.i8788.com

们应该……”

(3)“首先”

要说“已经”。你要向老板汇报一项工程的进展情况。你跟老板讲道:“我必须得首先熟悉一下这项工作。”想想看吧,这样的话可能会使老板(包括你自己)觉得,你还有很多事需要做,却绝不会觉得你已经做完了一些事情。这样的讲话态度会给人一种很悲观的感觉,而绝不是乐观。所以建议你最好是这样说:“是的,我已经相当熟悉这项工作了。”

(4)“仅仅”

在一次通力攻关会上你提出了一条建议,你是这样说的:“这仅仅是我的一个建议。”请注意,这样说是绝对不可以的!因为这样一来,你的想法、功劳包括你自己的价值都会大大贬值。本来是很利于合作和团体意识的一个主意,反而让同事们只感觉到你的自信心不够。最好这样说:“这就是我的建议。”

(5)“错”

要说“不对”。一位同事在谈判时不小心把一项工作计划洒上了水,正在向客户道歉。你当然知道,他犯了错误,惹恼了客户,于是你对他说:“这件事情是你的错,你必须承担责任。”这样一来,只会引起对方的厌烦心理。你的目的是调和双方的矛盾,避免发生争端。所以,把你的否定态度表达得委婉一些,实事求是地说明你的理由,比如说:“你这样做的确是有不对的地方,你最好能够为此承担责任。”

(6)“本来……”

你和你的谈话对象对某件事情各自持不同看法。你轻描淡写地说道:“我本来是持不同看法的。”一个看似不起眼的小词,却不但没有突出你的立场,反而让你没有了立场。类似的表达方式如“的确”和“严格来讲”等等,干脆直截了当地说:“对此我有不同看法。”

(7)“几点左右”

在和一个重要的生意上的伙伴通电话时,你对他说:“我在这周末左右再给您打一次电话。”这就给人一种印象,觉得你并不想立刻拍板,甚至是更糟糕的印象——别人会觉得你的工作态度并不可靠。最好是说:“明天 11 点整我再打电话给您。”

(8)“务必……”

你不久就要把自己所负责的一份企划交上去。大家压力已经很大了,而你又对大家说:“你们务必再考虑一下……”这样的口气恐怕很难带来高效率,反而会给别人压力,使他们产生逆反心理。但如果反过来呢,谁会去拒绝一个友好而礼貌的请求呢?所以最好这样说:“请您考虑一下……”

5. 肢体动作禁忌

在与对方商谈的过程中,保持良好的姿态是很有必要的。因为你给对方的视觉感受,对他在生意上的最终判断是有一定影响的。所以,在谈判场上,当你坐下时要注意腰、背挺直坐好,不要弓腰驼背,显得懒散,没有精神。两膝不要开得太大,否则大张着两条腿,显得很不礼貌。适宜的距离是不要超过肩膀的宽度。此外还应该注意双手要保持正确得当的位置和姿势。标准的姿态是将手轻轻置于面前的桌上,或交叠放于膝上。以下各项都是不正确的:

(1)避免用手指拨弄名片,或拨弄眼前的茶杯、钥匙、打火机等物品,这样做不仅显得你心不在焉、没有礼貌,有经验的客户还可通过这些小动作看出你的弱点,不利于你与他之间的

pdf下载网 http://www.i8788.com

谈判。

(2)不能脱下鞋子搔痒。“隔靴搔痒”当然是办不到的。可是如果因为脚痒就脱下鞋来搔，实在是太失礼了。且不说你的脚是不是臭气熏天，单是那形象就足以令人作呕，就别再奢望商谈有一丝成功的希望了。

(3)避免用手指打拍子，啪啪作响，或用手指乱弹纸上不存在的灰尘，弄出很大的“啪啪”的声音。做这样的动作尤其显出你没有教养，对商谈不重视，不感兴趣，的确令人非常恼火。

(4)避免商谈中在纸上乱涂乱画。这个无意间的动作也会显得你心不在焉，还会泄露你内心的秘密。

(5)避免用手抓摸脖子、鼻子、头发，揪耳朵，摸下巴等。有经验的客户通过这些动作可判断出你此时的心理状态，从而把商谈引向对他方有利的方向。

(6)避免猛地摔坐在沙发上。在谈判中，双方的谈判人员的坐姿要保持端正、大方、自然。笔挺的坐姿既显得精神十足，也表示对谈判对手的尊重。如果你做了一个这样的动作：好像猛地一下把自己摔到了椅子上，或者在谈判的过程中说着说着就猛地摔坐在沙发上，你就应该考虑一下自己带给别人的感觉了。

(7)避免强劲地用力握手。有很多男性在握手的时候不能够掌握自己的力度，让对方感觉到很疼痛。这表明他很想说服自己的对手，或者表现自己对于权力的渴望。有人说这样的握手方式不但是没有诚意，还表现了这个人根本就是大男子主义，歧视女性。

(8)避免心不在焉，草草了事的握手。与对方代表进行握手的时候，只是轻轻一握便马上放开了，并没有与对方做眼神上的交流。这样就给了对方一个信号，让对方心里充满了疑问，在气势上就矮了一截。商务谈判中，由于谈判的双方都处在高度的敏感状态，所以一个小小的握手动作就会泄露对方的意图，自己自然而然就可以读懂对方是不是有诚意进行这次合作。

(9)避免架起二郎腿。在谈判桌上，如果对方在谈判的过程中架起了二郎腿，这其实是一种挑衅的意味，它的潜台词可能是：“你放马过来吧。”这样你们就应该考虑对方是不是洞悉了你们的什么内部消息。

(10)避免转动手中的笔。通常情况下，在别人说话的时候，你却不停地转动手中的笔，这是一种非常不礼貌的行为。在被要求进行会议发言的时候或者参与谈判的时候，转笔也是人们常有的体态语言：在发言或思考问题的同时，用三根手指把手中的笔转成一朵花。如果有人做这个动作，就会表示他的发言其实并不是胸有成竹的，很有可能是他在说话的时候思路并不是很通畅，甚至思维发生了卡壳，做转笔的动作是希望自己的思路通畅一点，希望大脑的动作也能像手中的笔一样快速运转起来。在谈判的时候，如果有人在别人阐述自己意见的时候做这个动作，就说明他对对手不尊敬。

用身体语言来掌握谈判优势

研究表明，在商务谈判中，人们的身体语言对发挥双方的口才和谈判能力具有潜移默化的影响，甚至还能对谈判结果产生一定的作用。谈判就如一场激烈的博弈，一次次地过招，决定着双方的输赢。在谈判的过程中，双方唇枪舌剑、各展神通，那么这个时候，观察谈判对手的身体

pdf下载网 http://www.i8788.com

语言就会更容易地洞察其心理，同时如果巧妙地加以运用，也能很好地用来为谈判服务。

所以，在谈判中，无论面对的是什么样的谈判对手，我们都要善于察觉、搜集对方身体发出来的诸多信号，并加以巧妙运用。唯有如此，我们才能事半功倍，甚至收获出乎意料的奇效。

那么，在谈判中，我们应该从哪些方面着手来破解和运用身体语言、掌握谈判优势呢？

1. 表情

谈判的时候，如果对方一脸笑容地听从你的意见，且表现出“非常满意”的姿态，他有可能是在敷衍你，让你放松警惕，然后再出奇招制胜。

谈判的时候，如果谈判对手的眉毛变化明显，尤其是当你提出最后议案时，他突然双眉上扬，或眉毛迅速上下活动，这就说明这个议案正中其下怀，他感到非常惊喜，并发自内心地赞同你提出的决定。那么，接下来他要说出口的话，很可能就是“合作愉快”了。

谈判的时候，如果对方表情十分自信，并且嘴角不自主地撇动，则是高傲、占据优势的表现。在这种情况下，若同意对方的条件，将十分不利。所以你可以用凝重的表情予以回应，挫挫他的锐气。

谈判的时候，如果对方面无表情，则说明其内心正思绪波动，不过不想让别人察觉而努力克制。且其表情越淡漠，便说明其内心越不满，这样的谈判看样子是进行不下去了，倒不如见好就收。

2. 眼睛

在谈判的过程中，如果对方与你双目对视，且目光傲慢而凶恶，说明他想威胁你，让你接受他的条件。相反，若对方的目光移开看向别处，只是听你说话，或许是他感到缺乏兴趣，也可能是他在隐瞒什么，不想直视你。而一旦对方眼神飘忽不定，则要当心了，他可能是想在谈判中为你设置陷阱。如果对方的眼睛突然睁大，可能是他想到了什么关键的事情，此时你要善于从对方相应出现的表情去揣度这个突然想到的关键点对谈判的进行将产生怎样的影响，从而小心应付。

3. 四肢等其他动作

在谈判中，如果对方双手紧紧握在一起，越握越紧，则表现了拘谨和焦虑的心理，或是一种消极、否定的态度。当某人在谈判中使用了该动作，则说明他已经产生挫败感，那么，你只要乘胜追击就可以稳操胜券了。

在谈判中，如果对方的脚踝相互交叠，则说明他在克制自己的情绪，可能有某些重要的让步在他心中已形成，但他仍犹豫不决。这时，不妨向对方提出一些问题并进行探查，看是否能让他将决定说出口。

在谈判中，如果一方代表身体靠近桌面，嘴部微微张开，则表明他已经想好条件，想继续表达看法。

在谈判中，如果一方代表双手轻轻抱拳放在面前，这样的动作说明此代表还在思考，并没有做出最终的决断。他们总怕自己吃亏，通常不会首先开口提出条件，往往不经过深思熟虑就不轻易做决定。

在谈判中，如果对方搓动手心或者手背，表明他处于谈判的逆境，某些事情令他感到棘手，甚至不知如何处理，此时正是你攻破对方防线的有利时机。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果他张开双腿，表明对谈话的主题非常有自信；若是将一条腿跷起抖动，则说明他感觉到自己稳操胜券，即将做出最后的决定了。

在谈判中，如果有人清嗓子，并且声音较大，那往往是对另一方的警示，表明无法接受提出的条件。但如果是在僵局中开始清嗓子，这就是说明他要开始表达意见了，而为了掩饰自己的紧张和不安，会先清理喉咙，为发言做准备。

在谈判中，如果对方双手舒展开，停止使用防卫性的身体语言，如遮掩或抚摸自己的身体，转而直面你的时候，说明他已经解除对你的防备，准备接受你提出的条件了。

在谈判中，如果对方身体前倾，脚尖踮起，表现出温和的态度，则说明对方具有合作的意愿，你提的条件他基本能接受，此时即是提出成交的最佳时刻，一定要好好把握。

在谈判中，如果对方用手轻轻解开外衣的纽扣，这说明对方愿意敞开心胸接纳你的意见，让他保持这个状态，则你们离达成协议不远了。

在谈判中，如果对方在和你进行一段时间的谈判后，把自己的眼镜摘下叠起，放在一边，这说明他已不再打算和你进行谈判了。此种条件下，如果你一再缠着对方进行谈判，肯定会事与愿违。

从眼睛快速判断谈判对手的心理

在谈判过程中，对谈判对手的眼睛的观察尤为重要。

如果你见他眼神沉静，便可明白他对于你着急的问题，早已成竹在胸，稳操胜算，只要向他请示办法，表示焦虑，如果他不肯明白地阐释，这是因为可能事关机密，你不必多问，只需静待他的决定便是。

如果你见他眼神流动异于平时，便可明白他是胸怀诡计，想给你尝尝苦头。这时应步步为营，不要轻进，前后左右都可能是他安排的陷阱，一失足便跌翻在他的手里。不要过分相信他的甜言蜜语，这是钓鱼的饵，是毒物外的糖衣，要格外小心。

如果你见他眼神横射，仿佛有刺，便可明白他异常冷淡，如有请求，暂且不必向他陈说，应该从速借机退出，即使多逗留一会儿也是不适的，退而研究他对你冷淡的原因，再谋求恢复感情的途径。

如果你见他眼神似在发火，便可明白他此刻是怒火中烧，意气极盛，如果不打算与他决裂，应该表示可以妥协，速谋转机。否则，再逼紧一步，势必引起正面的剧烈冲突了。

如果你见他眼神呆滞，唇皮泛白，便可明白他对于当前的问题惶恐万状，尽管口中说不要紧，他虽未绝望，也的确还在想办法，但却一点也想不出所以然来。你不必再多问，应该退而考虑应付办法，如果你已有办法，应该向他提出，并表示有几成把握。

如果你见他眼神散乱，便可明白他也是毫无办法，徒然着急是无用的，向他请示也是无用的。你得平心静气，另想应付办法，不必再多间，这只会增加他六神无主的程度，这时是你显示本能的机会，快快去想办法达成协议吧。

如果你见他眼神阴沉，应该明白这是凶狠的信号，你与他交涉，须得小心一点。他那只毒辣的手，正放在他的背后伺机而出。如果你不是早有准备想和他见个高低，那么最好从速鸣金收兵。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不同性格的谈判对手的应对策略

在商场中纵横的人，时常会遇到商业谈判。有人戏称商业谈判是一场顽强的性格之战，因为我们要接触形形色色的谈判对手，无论经验如何丰富，也很难做到万无一失。因此，对于不同的谈判对象要采取不同的方法。

1. 自大的对手

有些人自视甚高、目中无人，时常表现出一副“唯我独尊”的样子，像这种举止无礼、态度傲慢的人，叫人看了实在生气，是最不受欢迎的典型：自以为什么都懂，经常小看他人。如某个企业的一位副科长，说话虽然客气，眼神里却有些许傲慢，且不带一丝笑意，这种人实在是非常不好对付的，初次会见这样的人时，就感觉有一种“威胁”存在。

对于这种对手，应满足他们的虚荣心，说一些恭维他的话，如：“您是专家，我进入这个行业的时间不长，您以后还得多教教我呀”“这个方面的情况您也知道呀”等；多使用行业中人的圈内话，可适当地讲讲专业术语，以博取认同感，为加深交流做铺垫；找出针对性的卖点勾起对方兴趣，然后进行游说；是甘当学生等。

总之，对付这一类型的人，说话应该简洁有力才行，最好少跟他啰唆，所谓“多说无益”，因此，你要尽量小心，以免掉进他的圈套。不要认为对方客气，就礼尚往来地待他，其实，他多半是缺乏真心诚意的。你最好在不得罪对方的情况下，言辞尽可能“简省”。

当然，每个人都有自己的立场和苦衷，这位副科长可能自觉“怀才不遇”，或怨恨自己运气不好、无法早点出头，又由于其在社会上打滚甚久，城府颇深，故尽管不受领导眷顾，也会在“保卫自己”的情况下，与人客气寒暄。因此我们只要同情他，而不必理会他的傲慢，尽量简单扼要地交涉就对了。

2. 坦率的对手

坦率的对手的特点是洽谈的时候爽快，催单的时候又反悔，一到行动阶段就改变主意，或者是找各种理由避开关键签约合作的问题，如忙、要开会等，这种人能够直接向对方表示出真挚、热烈的情绪。他们十分自信地步入谈判大厅，不断地发表见解。他们总是兴致勃勃地开始谈判，乐于以这种态度取得经济利益。

在磋商阶段，他们能迅速把谈判引向实质阶段。他们十分赞赏那些精于讨价还价，为取得经济利益而施展手法的人。他们自己就很精于使用策略去谋得利益，同时，希望别人也具有这种才能。他们对“一揽子”交易怀有十足的兴趣。他们希望卖主按照他们的要求做“一揽子”说明。所谓“一揽子”意指不仅包括产品本身，而且要介绍销售该产品的一系列办法。

对于这种谈判对手，要注意做到以下几点：盯死他们，不要让他们有太多的思考时间，否则会前功尽弃，因为他们会被很多想法随时左右；告诉他们早一天合作的好处；找一个推动的理由，一般可以找时间、价格、利益的那个方面的理由；制定一个简单明了的时间计划表，包括关键问题的洽谈、签约的时间、计划等；不给他任何再拖的机会和借口；确认以前对我们的各种认同；穷追不舍等。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 傲慢的对手

傲慢的对手的特点是霸道，接电话时大发脾气；把我们当作对手，决心要赢得电话以及当面谈判的交锋的胜利；粗暴地打断我们的介绍，好战心强，对对方不屑一顾，喜欢羞辱人，喜欢掌握主动。

与这类人打交道必须具有锲而不舍的性格；首先肯定其对我们诋毁中包含的某点，甚至对他的这些观点夸奖。对待这种人，重要的是了解所有事实，尽可能在关键点上与其达成共识。对待这种人一定要注意：

(1)尽量避免使用过于鲜明的形容词修饰我们的产品和服务；

(2)尽量少发问，尽量少与之争夺说话的主动权；

(3)如果想使用赞美缓和气氛，一定要做得不留痕迹，高明的赞美，不要轻易逗笑，一定要保持诚恳中性、自信的语气；

(4)任何时候都要保持冷静，收放自如，不为其激怒，同时提出各种解决问题的方案，不给其节外生枝的机会；

(5)永远不要偏离主题，围绕我们的方案和双方沟通的主题，尽量避免对我们自身的特点、服务、价格等做过多的修饰，尽量不要刺激或挑起这类人偏激的性格。

4. 犹豫的对手

犹豫的对手的特点是他们有一贯的托辞和借口，经常被新出现的问题所左右，如竞争对手的某一个优点等。在这种人看来信誉第一重要，他们特别重视开端，往往会在交际上花很长时间，其间也穿插一些摸底。经过长时间、广泛的、友好的会谈，增进了彼此的敬意，也许会出现双方共同接受的成交可能。与这种人做生意，首先要防止对方拖延时间和打断谈判，还必须把重点放在制造谈判气氛和摸底阶段的工作上。一旦获得了对方的信任就可以大大缩短报价和磋商阶段，尽快达成协议。

对于犹豫不决的对手，要学会做到以下几点：找到客户犹豫的原因；试探拍板人的真实想法，如先不否定他的某个观点，如倾向竞争对手等；试探拍板人其他难以决断的问题或顾虑，如价格、效果、服务等；可以以漫不经心地重复拍板人的观点作为过渡，然后突然提问，不动声色地转换话锋，夺回谈话的主动权；罗列各种方案，包括服务、与竞争对手的比较等、只要将各种选择方案向他们摆明，让他们考虑，这种人不难对付；对各种方案进行评估，告诉对方评估结果；罗列与我们合作的所有优点及远景；给双方合作制定时间计划表。

5. 悲观的对手

悲观的对手的特点是对所有产品或服务均不满意，认为所有的东西都不够好；对自己的计划实施表现悲观，认为自己的努力不会得到理想的回报。

对于这样的对手，应该了解所有使其感到悲观的原因，并使用开放式的提问，诱导拍板人说话，如："您对我们的产品是如何认识的？能告诉我吗？""当初是如何做服务的？"阐明我方的优势、剖析症结所在，打消客户顾虑；多次深入探讨，给出详细方案；针对悲观失望的人，关键要做的是引导他们判断一下最坏的情况会是什么样，然后再设法解决问题，或者提出解决问题的方案，告诉客户我们的方案可以多层次、多角度来解决问题。

6. 死板的对手

死板的对手的谈判特点是准备工作做得完美无缺。就算你很客气地和他打招呼、寒暄，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

也不会做出你所预期的反应来。他通常不会注意你在说些什么，甚至你会怀疑他听进去没有。他们会直截了当地表明他们希望做成的交易，准确地确定交易的形式，详细规定谈判中的议题，然后准备一份涉及所有议题的报价表，陈述和报价都要非常明确和坚定。和这种人交际，刚开始多多少少会感觉不安，但这实在也是没办法的事。

死板的人不太热衷采取让步的方式，讨价还价的余地大大缩小，与之打交道的最好办法，应该在其报价之前即进行摸底，阐明自己的立场，应尽量提出对方没想到的细节。遇到这种情况，就要花些工夫，仔细观察，注意他们的一举一动，从他们的言行中，寻找出他们所真正关心的事来。你可以随便和他们闲聊，只要能够使他们回答或产生一些反应，那么事情也就好办了。接下去，你要好好利用这一话题，让他们充分表达自己的意见。每一个人都有他感兴趣和所关心的事，只要你稍一触及，他就会开始滔滔不绝。

7. 草率的对手

这种类型的人，乍看好像反应很快，他常常在交涉进行至最高潮时，忽然妄下决断，予人“迅雷不及掩耳”的感觉。由于这种人多半是性子太急了，因此有的时候为了表现自己的“果断”，决定就会显得随便而草率。他们经常会“会错意”，也就是说，由于他们的“反应”太快，每每会对事物产生错觉和误解。其特征是：没有耐心听完别人的谈话，往往“断章取义”，自以为是地做出决断。如此虽使交涉进行较快，但草率做出的决定，多半会留下后遗症，招致意料不到的枝节发生。

遇到这种人，最好按部就班地来，把谈话分成若干段，说完一段之后，马上征求他的同意，没问题了再继续进行下去，如此才不致发生错误，也可免除不必要的麻烦。

8. 倔犟的对手

面对老实倔犟者，应热情主动，谦逊随和，善解人意，以至诚至情打动对方，从而令其动心动容，改变生意策略，令你绝处逢生。

大凡倔犟者，只认一个死理。这种人洁身自好，原则性强，老实厚道，不善交往，脾气古怪，难有真心知己。一旦顶起牛来，任你软硬兼施，磨破嘴皮，他始终不肯网开一面。开启心灵的窗户，必从“情”字下手。这种人厚道本分，恪守“受人滴水之恩必当涌泉相报”之古训，轻易不受人施舍，一旦为你心动，生意成功，指日可待。

以情动人，重在至诚。双方交往，不故弄玄虚，不装腔作势，不花言巧语，不搬弄是非，胸怀坦荡，君子风度，是为真。轻易不承诺对方，一旦承诺，言必行，行必果，就是上天揽月、下海捞针，也要为之兑现，是为信也。生意交往，产品不偷工减料、以次充好；交货日期，不拖延时间，耽误分秒；货款结算，笔笔落实，不拖泥带水；若有意外情况，宁可自己受损，不推卸责任。尊重他人，忘却自我，顾大局，识大体。古有杀身以成仁、舍利而求义之壮举，当今虽说引入现代市场经济，赔本的买卖不干，但传统文化根深蒂固，对老实人来讲，传统文化比外来文化更有吸引力。义利之间，情义为重，生意场上，虽说难求大仁大义，但鱼和熊掌难以兼得之时，宁可舍利求义，不可忘情负义。虽有一时之损失，却能换来对方之真情。

9. 精明的对手

面对精明者，充分准备，务实细致；正面交锋，不卑不亢，据理力争，步步紧逼，以胆识才学，先声夺人，最终令对方刮目相看，柳暗花明。

pdf下载网 http://www.i8788.com

生意场上的精明者，往往长于计算，工于心计。他们对市场行情、同行实力、物流走势了如指掌；大凡人情世故、心理奥秘、商战技巧，无不烂熟于心。未及交锋，故弄玄虚，那种胸有成竹的姿态足以使心虚胆怯者困窘尴尬，不战而败。因此，与精明者交锋，自信是取胜的必备前提。不因对手精明而看轻自己，不以经验不足而心虚胆怯，以平等的身份，以买卖不成仁义在的宽大胸怀，以山不转水转、江山代有才人出的豪迈气概去迎战对手，你就可以在谈判桌上与对手博弈，如此，即有谈判成功的胜算。

10. 冷静的对手

我们周围存在许多深藏不露的人，他们不肯轻易让人了解其心思，或知道他们在想些什么，有时甚至说话不着边际，一谈到正题就“顾左右而言他”。双方进行交涉，其目的乃在了解彼此情况，以使任务圆满达成，因此，经常挖空心思去窥探对方的情报，使对方露出其“庐山真面目”来。这类人在谈判时，表现沉默，从不激动，讲话慢条斯理。他们在开场陈述时十分坦率，愿意使对方得到有关他们的立场。他们擅长提建设性意见，做出积极的决策。在与这种人谈判时，应该对他们坦诚相待，采取灵活积极的态度。

当遇到这么一个深藏不露的人时，你只有把自己预先准备好了的资料拿给他看，让他根据你所提供的资料，作出最后决断。人们多半不愿将自己的弱点暴露出来，即使在你要求他给出答案或提出判断时，他也故意装不懂，或者故意言不及义地闪烁其词，使你有一种“莫测高深”的感觉。其实这只是对方伪装自己的手段罢了。

11. 奸诈的对手

面对奸诈者，巧妙周旋，沉稳不露，密切注意对手举动，搜寻其弱点，掌握时机火候，在其要害处重重一击，令其方寸大乱，方可稳操胜券。

生意场上，有正人君子，亦有奸诈小人。若遇奸诈小人，也去剖析事理、据理力争，只能是枉费口舌。奸诈小人，必以小利套取大利，以公利满足私利，以显利掩盖隐利，以短利换回长利。一笔生意一个窍门，摸清获利窍门，头脑就会清醒，一通百通，不上其当。以小利套取大利者，必遍布陷阱；以公利牟私利者，必故意使绊；以显利掩盖隐利者，必花言巧语；以短利换回长利者，必隐而不露。对付奸诈小人，头脑不可简单，应冷静观察，摸清门道，让对方露出狐狸尾巴，方可定计定策，以求万全。

学会洞穿谈判对手的意图

1. 中断话题让对方接下去

在谈判时，面对不太肯说话的人，要他说出真心话，就得学会把你的话说个开头就中断，然后，静听对方如何回答。处于这种情况下，对方通常会接下去说话，无意识中把自己的真心“投影”在接下去的话里。如果对方不接下去，那就表示他对那个问题有“抗拒感”。从这个反应，你至少也可以探出他当时的心态，以及对你的感受如何了。

2. 对方称赞你的业绩

在谈判中，适当的赞语可以成为人际关系的“润滑油”，但要注意称赞的方式和话语。如果

pdf下载网 http://www.i8788.com

说的话太过，就会起到反作用。比如，对于女性，可以称赞她的服装，或是装扮之类的，往往能使对方对你的印象好起来。而相反，如果对方在初见面之时，就针对你来这一招，那就表示，他有意打开你的心，是急于造成和睦关系的一种征兆。

3. 对方突然绕开话题

有些人初次见面就对你滔滔不绝，这种人，至少会让你觉得心情轻松。因为，你不必为该接什么话而动脑筋，也无须想尽办法揣测对方的为人。可是，多嘴多舌的人，是不是在任何场合都会积极地表现自己，那就很难说了，很多时候，有些人除了表现自己之外，也可能为了阻止别人问某方面的话题而绕弯说话，转移对方的注意力。

4. 握手时强而有力

握手的目的，本来是借互握着的手来增加彼此的亲密感，这是一种习惯性的社交动作。但由于见面则握，很多人都不认为它有什么大作用。但是一旦有人在握手时强而有力，则会给你带来心理上的震撼感，就极有可能使你处于“被动”，认为对方很有自信，而使交谈变成有利于对方。

5. 对方故作笑容

在谈判中，如果话题牵涉到足以引起某人不安的原因时，那个人往往为了掩饰不安，显现相反的态度。比如在谈判中，如果你说到了对方的软肋，而对方却在故作笑容，那么说明他的内心正在隐藏不安的心理，或是恨意。

第二节　谈判中突发事件的行为处理

在谈判所经历的一段时间内有可能出现一些偶发情况，当这些情况涉及谈判某一方的利益得失时，谈判就会由于这些偶发因素的干扰而陷入僵局，一些肢体语言及情绪的把控往往能收到好的效果。

谈判过程中对方发脾气

谈判中，人的因素除了观念问题之外，情感表露也能对谈判产生重要影响。当然，我们期待谈判对手的感情泄露能有助于谈判的顺利进行。例如，你的谈判对手刚刚做了一笔漂亮的生意，或者摸彩中了头奖，使他在谈判中不禁喜形于色。对方高昂的情绪可能就使得谈判非常顺利，很快达成协议。然而，你也会碰到个别不如意的对手，情绪低落，甚至对你可能大发雷霆。我们偶尔在商店也会碰到，个别顾客冲着售货员就出售的货物质量或其他的原因而发生争执，大发脾气，售货员觉得不是自己的问题而往往试图解释，而客户却根本听不进去，不但要求退货，而且继续大吵大闹，有时甚至双方会发生激烈的口角。

感情泄露在谈判中有时双方都难以抑制。个人情绪还有一定的传染性，有时处理不当，矛

pdf下载网 http://www.i8788.com

盾激化，就使谈判陷入不能控制的境地。双方为了顾及“脸面”而彼此绝不做出任何让步，结果使谈判很难再继续下去。因此，对待和把握谈判者的感情表露也是解决谈判问题的一个重要方面。在商务交往中，人的情绪高低可以决定谈判的气氛，如何对待谈判者的情感表露，特别是处理好谈判者的低落的情绪，甚至是愤怒的情绪，对今后双方的进一步合作有深远的影响。

有经验的谈判专家建议，处理谈判中的情感冲突，不能采取面对面的硬式方法。采取硬式的解决方法往往会使冲突升级，反而不利于谈判的继续进行。对待过激的情绪问题，我们不妨从以下三个方面来着手解决：

1. 首先关注和了解对方及自己的情绪

如果谈判对手非常生气，或冲你大发雷霆，那么一定要密切注意对方的情绪变动，当然也要包括你自己的情绪。应首先弄清楚对方生气的原因。是对方在寻找报复的途径，还是个人家庭问题干扰了商业问题？对方是想通过发脾气的手段取得你的让步，还是对方在束手无策的情况下的一种情感宣泄？弄清楚原因是最终解决问题的方法。但是在对方情绪不稳的情况下，不宜急于做出解释和澄清。

2. 让对手的情绪得到发泄

在对方还在发泄情绪时，并不是解决问题的最好时机。这时，最好的办法就是静静地倾听对方，千万不要还击。为了能够让对方的情绪稳定下来，应引导对方将理由讲清楚。

3. 使用象征性的体态语言缓解情感冲突

在商业上，个人情感的输赢没有实质意义，非要弄清谁是谁非并不是最终的目的。谈判者追求的是在双方利益均实现的基础上取得双赢的局面。因此，在缓解情感冲突时，有些象征性的体态语言往往会起到意想不到的使局面发生逆转的作用，如，与对方握手，赠送一份小礼物，表示请吃饭等。经验丰富的谈判者认为，用行为表示道歉是谈判中成本最少，而回报最高的投资。

休息期间适当馈赠礼物

谈判者在相互交往的过程中，适当地互赠些礼品，会对增进双方的友谊、沟通双方的感情起到一定的作用，也是普通的社交礼仪。西方学者幽默地称之为“润滑策略”。每一个精明的谈判者都知道：给予对方热情的接待、良好的照顾和服务，对于谈判往往能产生重大的影响。它是防止谈判出现僵局行之有效的途径，这就等于直接明确地向对手表示“友情第一”。

所谓适当馈赠，就是说馈赠要讲究艺术，一是注意对方的习俗，二是防止贿赂之嫌。有些企业为了达到自身的利益乃至企业领导人、业务人员自己的利益，在谈判中把送礼这一社交礼仪改变了性质，使之等同于贿赂，不惜触犯法律，这是错误的。所以，馈赠礼物要是在社交范围之内的普通礼物，突出“礼轻情义重”。谈判时，招待对方吃一顿地方风味的午餐，陪对方度过一个美好的夜晚，赠送一些小小的礼物，并不是贿赂，提供这些平常的招待也不算是道德败坏。如果对方馈赠的礼品比较贵重，通常意味着对方要在谈判中“索取”较大的利益。对此，要婉转地暗示对方礼物“过重”，予以推辞，并要传达出自己不会因礼物的价值而改变谈判的态度的信息。

pdf下载网 http://www.i8788.com

谈判因矛盾而终止

在谈判过程中,有时候会出现因矛盾激烈而无果而终的局面,是力挽狂澜还是就此放弃都很有技巧,可以尝试“场外交易”。谈判会场外沟通亦称“场外交易”“会下交易”等。它是一种非正式谈判,双方可以无拘无束地交换意见,达到沟通、消除障碍、避免出现僵局之目的。对于正式谈判出现的僵局,同样可以用场外沟通的途径直接进行解释,消除隔阂。

1. 采用场外沟通策略的时机

(1)谈判双方在正式会谈中,相持不下,即将陷入僵局。彼此虽有求和之心,但在谈判桌上碍于面子,难以启齿。

(2)当谈判陷入僵局,谈判双方或一方的幕后主持人希望借助非正式的场合进行私下商谈,从而缓解僵局。

(3)谈判双方的代表因为身份问题,不宜在谈判桌上让步以打破僵局,但是可以借助私下交谈打破僵局,这样又可不牵扯到身份问题。例如:谈判的领导者不是专家,但实际做决定的却是专家。这样,非正式场合,专家就可不因为身份问题而出面从容商谈,打破僵局。

(4)谈判对手在正式场合严肃、固执、傲慢、自负、喜好奉承。这样,在非正式场合给予其恰当的恭维(因为恭维别人不宜在谈判桌上进行),就有可能使其作较大的让步,以打破僵局。

(5)谈判对手喜好郊游、娱乐。这样,在谈判桌上谈不成的东西,在郊游和娱乐的场合就有可能谈成,从而打破僵局,达成有利于己方的协议。

2. 运用场外沟通应注意的问题

(1)谈判者必须明确,在一场谈判中用于正式谈判的时间是不多的,大部分时间都是在场外度过的,必须把场外活动看作谈判的一部分,场外谈判往往能得到正式谈判得不到的东西。

(2)不要把所有的事情都放在谈判桌上讨论,而是要通过一连串的社交活动讨论和研究问题的细节。

(3)当谈判陷入僵局,就应该离开谈判桌,举办多种娱乐活动,使双方无拘无束地交谈,促进相互了解,沟通感情,建立友谊。

(4)借助社交场合,主动和非谈判代表的有关人员(如工程师、会计师、工作人员等)交谈,借以了解对方更多的情况,往往会得到意想不到的收获。

(5)在非正式场合,可由非正式代表提出建议、发表意见,以促使对方思考,因为即使这些建议和意见很不利于对方,对方也不会追究,毕竟讲这些话的不是谈判代表。

对谈判对方的过分要求的强势拒绝

当对方通过制造僵局,给你施加太大压力时,此时妥协退让已无法满足对方的欲望,则应采用以硬碰硬的办法向对方反击,让对方自动放弃过高要求。比如,揭露对方制造僵局的用心,让对方自己放弃所要求的条件,有些谈判对手便会自动降低自己的要求,使谈判得以进行下去;也

pdf下载网 http://www.i8788.com

可以离开谈判桌，以显示自己的强硬立场。如果对方想与你谈成这笔生意，他们会再来找你，这时，他们的要求就会改变，谈判的主动权就掌握在了你的手里；如果对方不来找你也不可惜，因为如果自己继续同对方谈判，只能使自己的利益降到最低点，这样，谈成还不如谈不成。

谈判陷入僵局时，如果双方的利益差距在合理限度内，即可明确地表明自己已无退路，希望对方能让步，否则情愿接受谈判破裂的结局。前提是：双方利益要求的差距不超过合理限度。只有在这种情况下，对方才有可能忍痛割舍部分期望利益、委曲求全，使谈判继续进行下去。相反，如果双方利益的差距太大，只靠对方单方面的努力与让步根本无法弥补差距时，就不能采用此策略，否则就只能使谈判破裂。当谈判陷入僵局而又实在无计可施时，以硬碰硬策略往往成为最后一个可供选择的策略。在做出这一选择时，我们必须要做最坏的打算，否则就会显得茫然失措。切忌在毫无准备的条件下盲目滥用这一做法，因为这样只会吓跑对手，结果将是一无所获。另外，在整个谈判过程中，我们应该严格兑现。因此，如果由于运用这一策略而使僵局得以突破，我们就要兑现承诺，与对方签订协议，并在日后的执行中，充分合作，保证谈判协议的顺利执行。

谈判尾声对方不耐烦

谈判尾声，由于对方性格及谈判压力等原因，对方可能出现将矛盾扩大化，表现出对谈判的不关心和不耐烦。这时，你可以用话语鼓励对方："看，许多问题都已解决了，现在就剩这一点了。如果不能一起解决的话，那不就太可惜了吗？"这种说法，看似很平常，实际上却能鼓动人，发挥很大的作用。

对于牵涉多项讨论议题的谈判，更要注意打破存在的僵局。比如，在一场包含六项议题的谈判中，有四项是重要议题，其余两项是次要议题。现在假设四项重要议题中已有三项获得协议，只剩下一项重要议题和两项小问题了，那么，针对僵局，你可以这样告诉对方："四个难题已解决了三个了，剩下一个如果也能一并解决的话，其他的小问题就好办了，让我们再继续努力，好好讨论讨论唯一的难题吧！如果就这样放弃了，前面的工作就都白做了，大家都会觉得遗憾的！"听你这么说，对方多半会同意继续谈判，这样僵局就自然化解了。

叙述旧情，强调双方的共同点。就是通过回顾双方以往的合作历史，强调和突出共同点和合作的成果，以此来削弱彼此的对立情绪，以达到打破僵局的目的。

第三节　谈判中的行为语言陷阱

电话陷阱

电话技巧是谈判中常用的一个技巧，熟练的应用和机敏的防范往往更多地体现在谈判双方

pdf下载网 http://www.i8788.com

的身体语言的较量上，斗智斗勇层出不穷，需万般小心谨慎提防。

1. 故意透露信息

美国一家钢铁公司与一家钢材销售商在谈判桌前讨价还价，经过几个回合，仍没有达成协议。钢铁公司一位代表拿出移动电话拨通总部，同时作了记录。通话结束后，这位代表要求暂停谈判，并马上召集己方人员离开谈判室。几分钟后，钢铁公司人员返回到谈判室，表示绝不低于那个价格。结果，双方就按钢铁公司提出的价格达成了协议。

原来，钢铁公司的电话记录写着几种直径的圆钢存货不多，有可能提价。他们在谈判暂停时忘记带走记录而留在谈判室了。自然地，他们一离开，销售商便获得了信息，因而同意了钢铁公司提出的价格。须知，这是钢铁公司特意策划的。

在谈判桌前，通过电话，你可以故意（看似无意）透露一些信息给对方。作为卖方，你可以透露出物价有可能上涨的消息，或者由于原材料紧张，涨价以及资金周转困难等原因，某产品可能暂停生产或缩减生产量等等消息。作为买方，你可以透露过些天将与另一家洽谈的消息，或者物价有可能下跌等等有利于己方的消息。由于这些消息是通过你与第三者在电话中对话而传到谈判对方的耳朵中的，就给对方一种假象，似乎是天赐良机让其得知了重要信息，从而增加了可信度。这就有利于你在谈判中处于主动地位，使谈判向有利于自己的方面转化。

2. 虚拟竞争者

某化工研究所与一家洗涤剂厂就一种新型的洗涤剂生产技术转让问题进行谈判。洗涤剂厂以该新型洗涤剂尚未接受市场检验一时难以打开销路为由，提出分两次付清技术转让费，而研究所则坚持在技术资料转让时一次付清，双方互不相让，谈判陷入僵局。后来研究所接到另一家洗涤剂厂打来的一个电话，说是他们想就新型洗涤剂技术转让问题进行洽谈。正在谈判的洗涤剂厂旁听完电话后，便不再坚持分期付款了。

其实，这个电话是研究所预先安排的。这就是借助电话虚拟竞争者的方法。谈判前预先安排一个人在谈判的适当时候，作为竞争者打来电话，能刺激与你正在谈判的对方的购买欲或销售欲，促使对方不再犹豫不决，从而作出决断；或者能软化对方的强硬态度，降低其要求，促使谈判走向成功。

3. 暗中计算

某机电公司与一家汽车制造厂进行谈判，在汽车价格上相持许久后，汽车厂提出一个新方案：汽车厂愿意将其中几种型号的汽车价格降到比机电公司所要求的价格还低，但要求将总金额提高1%。机电公司立即说有一件重要的事情要办理，拿起电话拨号并飞快地记录着。放下电话后，机电公司表示可以接受新方案，因而谈判获得成功。事实上，机电公司方面并没有真正打电话，而只是随便拨个号码，以打电话为名，迅速地将汽车厂提出的新方案进行计算，计算结果表明：新方案的总金额比机电公司提出的方案的总金额只略高一点。于是机电公司便同意了新方案。

假借电话暗中进行计算的方法，既可以用来接受一个新方案，也可以用来提出一个新方案；既可以用来打破僵局取得谈判成功，也可以用来避免接受一个于己不利的方案而上当

pdf下载网 http://www.i8788.com

吃亏。

4. 搬出后台

谈判遇到难题时,你可以打个电话,请示后台,借助后台的要求来与谈判的对方讨价还价,使对方不便于正面攻击你,并钝化其锋芒。这种“后台”可以是上级,也可以是同事或亲朋好友,甚至可以根本不出现在电话中而只在你的头脑里。这是电话的独特作用。

5. 延缓时间

对于谈判中出现的始料不及的问题,为避免谈判的对方迫使你草率地做出决定,你可以随意拨个电话,设想与别人谈论一个重要的问题,以赢得时间来考虑谈判中的问题。你也可以在电话中说:“我马上就来。”借此暂时离开谈判室,然后去请示上级或找同事商量。你还可以借此名正言顺地提出休会要求。

6. 借故换人或放弃谈判

在谈判中,如果你发觉由于言词激烈等原因,双方产生了心理不相容的现象,为缓和紧张的谈判气氛,你可以胡乱拨个电话,在电话上说有急事要办,放下电话,再向谈判对方提出换人的要求。当谈判中出现你难以对付的情况时,你也可以用此方式要求换人。当你发觉更为有利于己方的新谈判对象,或者继续谈判对己方不利或无法达到自己的目的时,你还可以用这样的方式提出中止谈判的要求。

7. 促使对方尽快签订合同

合同一经签订就不能变动了。因此谈判者在签订合同之前常常患得患失,迟疑不决。许多谈判最终归于失败的例子启示我们:当你希望签订合同而对方虽表露了愿意签订合同的意向却还不愿意即刻签订合同时,你可以随便拨个电话,说有紧急事情要处理,借以催促对方抓紧时间(下定决心)签订合同。

制造错觉

所谓制造错觉,是指有目的、有计划地制造种种假象,迷惑对方使之失误。制造错觉能否得手,全在于能不能造成谈判对手的判断错误;其研究和认识问题的着眼点,是对谈判对手思维方法和思维程序模式的把握;如何造成现象与本质的差异,不在于客观上的合理性,而在于主观上的合意性。比如,直观地看待价格临界点,似乎是个怎样保密的问题,但在诡道中,在人们的心理上,欲要保密的东西,人们愈想弄清它,也就愈注意它、了解它;而对于常见的议题,人们往往熟视无睹,见而不疑。因此,诡道在一些谈判中的运用,多认为最好的保密则是巧妙的暴露,在公开的行动中隐含着更深的诡计。

制造错觉常见的诡计有:

1. 故布疑阵

在谈判中不露痕迹地“失密”,如故意遗失谈判笔记、便条或文件,或者把一些数据资料丢到对方容易见到的字纸篓里,用这些虚假资料将对手导入歧途,使之判断错误。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2. 故意犯错

例如，计算价格和数量时故意加错或乘错，或者歪曲本意，漏掉字句或做不正确的陈述，使对方略有不慎就会受骗或迷失方向。而这些诡计被识破，仍有可能取得对方的谅解，因为任何人都可能犯类似的错误。此类错误主要有假出价、规格错误、零件清单错误、产品结构错误等。

3. 装疯卖傻

在谈判中，故意表现出怒、狂、急、暴行为，嬉笑怒骂，摔撕拍打，以动摇对方的谈判决心；或利用人们怕和“傻子”打交道的心理，以“无知”为武器，一问三不知，无论你怎么说，“我只能出这个价。”这种方法，既可麻痹对方，考验对方的决心和耐性，又可回避谈判中的尖锐问题。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六章
读懂并学会运用销售中的身体语言

第一节　读懂销售中的身体语言

从客户的眼神发现真正的购买者

每一天，商场中都会迎来数以万计的顾客，他们有的行色匆匆、目视前方，好像目标非常明确；有的走走停停，摸摸看看，似乎在做市场考察；有的缓缓而行，东张西望，好像在搜寻什么。

总而言之，商场中的顾客形形色色、神态各异，那么，究竟哪些才是你的潜在客户呢？有人说，商场中缺少的不是客户，缺少的是发现客户的眼睛。的确，客户不少，却很少有销售员能够从客户的眼睛中发现真正的购买者。

姜先生是做营销培训的，所以经常碰到一些企业营销人员愁眉苦脸地问他："姜老师，我已经非常努力地去销售了，每天对顾客都很热情地接待，但怎么就很少有顾客购买我的产品呢？是不是我还不够努力啊？还是我根本就不是做销售的料？"

对于类似的抱怨，姜先生每次只说一句话："你要学会从客户众多张望的眼神中，一眼就察觉出哪些才是真心的购买者，然后重点向他们推销你的产品。"

姜先生之所以这样说，是因为他也是做销售出身的，在历经十余年的营销工作中，他积累了丰富的销售经验，非常懂得客户的心理，更擅长从客户的眼神发现真正潜在的客户。他从最初的站柜台开始，到后来的走街串巷、登门拜访，再到业务主管，直至成为专业的营销培训师。在这十几年的工作经验里，有这样一段让他印象深刻的经历。

那时候，姜先生在深圳某电子商场做销售员。一天，商场刚开门营业不久，就有一位顾客缓缓地经过他的门口，那人一边走，眼睛一边盯着姜先生的摊位，似乎在迅速地搜寻着什

pdf下载网 http://www.i8788.com

么。当时姜先生刚上班，他只顾着整理货架上的商品，所以也没有来得及招呼那位顾客。

没一会儿，姜先生就听到隔壁摊位有人正在讨价还价，原来正是刚才路过姜先生摊位的那位顾客，他想批量购买某品牌的电脑作为办公用品，但要求店家能够适当地给他打个折扣。因为客户购买的电脑数量较多，二者很快就达成了协议，顾客高高兴兴地走了，隔壁摊位的老板心里也乐开了花，毕竟大早上的就有这么一大笔生意到手。

这件事情给了姜先生很大的启发，他意识到做销售不能只知道埋头苦干，更应该抬头观人。尤其是在商场中，面对琳琅满目的商品，进来的顾客在逛商场的时候一定有不一样的眼神和表情，就拿刚才错失的那位顾客来说，如果自己能从他的眼神中察觉出对方想要购买电脑的心理，那么把握住这个重大商机的人就是自己了。

从此以后，姜先生只要发现眼珠子不停地打转，像是在搜寻什么东西的顾客，他就会格外热情地迎上前去和顾客搭讪，并礼貌地问："您好，请问我能帮你什么忙吗？"对方如果真的有想要购买的东西，通常都会笑着回答："我要买什么什么，请问你知道哪家店有卖吗？"

所以姜先生才会明白，一般来说顾客如果表现出张望、搜寻的眼神时，那么通常表明他们在寻找想要的商品，这时候营销人员千万不要错过。即使顾客想买的商品你自己没有，也可以把他们介绍到其他的商店，给别的商店创造盈利的机会，别人定会记着你的好。当顾客要买的商品别的老板没有时，自然也会第一时间就想到你，把顾客介绍给你。

除了上面一种顾客外，还有一种顾客在逛商场时，走路不慌不忙、表情轻松自然，甚至谈笑风生，通常来说他们是闲逛型的，没有什么特别的目的，也没有非常想要购买的商品，可以说是纯粹的逛店，消磨时间。当然，这并不等于说销售人员就完全放弃他们，而对他们的问话不理不睬，很多时候，这样闲逛的人也许会偶然发现自己喜爱的物品，或者说对你印象不错，而在以后有需要时就会光临。

从客户的握手方式来看客户

销售人员在与客户见面时，都会有一些交往礼节，其中最常见的交往礼仪就是握手。握手这个动作看似简单，但是却蕴藏着无限的学问。比如，销售员登门拜访一位客户，见面后客户主动友好地伸出手，要和销售员握手，这说明客户对销售员的到访是比较欢迎的，同时对销售员的产品也很感兴趣。尤其是当销售员和客户有约定好所以前来拜访，客户还主动伸出手来和销售员握手，那么就说明他对销售员是非常欢迎的。

也许有人认为客户之所以主动和销售员握手，只是一个日常礼貌问题，是客户个人素质水平、礼貌修养的体现，并不能说明他就欢迎销售员的到来。但不可否认的是，在销售中遇到了这样知书达理的客户，也是一件幸事。对于这样的没有敌意、表达友好的客户，就算最终推销不出产品，也能从与客户的对话中了解对方的需要，以便今后有机会为之服务。

马志是做儿童玩具销售工作的，有一次，他带着一些玩具样品来到了某幼儿园园长的办公室门口，由于是本市非常著名的一所幼儿园，马志有些紧张，担心园长太忙，影响了园长的工作，同时也害怕受到园长的冷遇，但见面后的情景让他感到受宠若惊。

pdf下载网 http://www.i8788.com

园长听马志讲明来意后，显得特别高兴，只见他立即停下手头的工作，径直走到马志面前，伸出右手与他握手，笑着问："能让我看看你的产品吗？"

马志一听，心里就有了底，知道今天是来对了，至少不会扫兴而归。他打开随身的行李袋，拿出公司刚开发出来的几种新型玩具，详细地给园长进行讲解。由于天气比较热，园长边听马志的讲解还让秘书给他倒了一杯水，马志充满感激地一饮而尽，然后继续跟园长交谈。

交谈结束后，园长表示马志的产品的确很不错，但是孩子们是否会喜欢还是个未知数，然后让马志给留下几件样品，让孩子们体验体验，如果效果不错，再决定购买以及购买多少。这个要求既合情又合理，于是他很爽快地说："没问题，我先留几件样品给你，你有机会就给孩子们玩玩，看看效果，下次我们再继续聊。"马志留下名片，笑着告辞了。

几天之后，马志接到园长秘书的电话，对方表示园长想找他过来谈一谈购买玩具的具体事宜。马志带着相关文件，兴冲冲地去了，顺利地与对方签订了玩具出售协议。

从以上就可以看出，在销售中，主动与你握手的客户一般都是礼貌、大方，对你的产品感兴趣的人，因此对于这样的人，千万不要错过与他握手的机会。否则，他会觉得你不懂礼节或者甚至是不尊重他，那么接下来的销售工作也就很难展开了。相反，如果你礼貌而及时地伸出手来，与他友好相握，那么对销售成功有很大的帮助。

除此之外，销售人员与客户握手还要注意以下几个方面：

1. 主动与客户握手

许多销售人员表示，在与客户见面的时候，销售员应该主动与客户握手，以表达自己的友好或真诚。这种说法虽然看似不错，但却是非常不对的。因为如果客户不欢迎你，那么初次见面时过于亲密的礼仪是会起反作用的。特别是握手，作为一种双方必须参与的礼仪方式，很容易让客户有强迫感。

2. 伸出左手来握

有些销售员在于客户握手时，由于过度激动或者是右手正提着东西而挪不开，就伸出左手来握，这种行为也是很失礼的，会给别人留下很不好的印象。

3. 握手时间太长、用力太大

有些销售员为了表达热情友好，或者为了回应客户的热情友好，在和客户握手时一直舍不得放下，并且攥紧了客户的手，这种行为也会给对方造成不适感。尤其是在与女客户握手时，这种行为更会引起对方的不满。因此，这种握手时间过长、力气过大的行为应该极力避免。

4. 眼睛看向别处

握手的时候，最好是能够微笑着注视对方，这才是礼貌的表现。如果销售人员在握手时，眼睛瞄向别处，会让人感觉这个人对自己很不礼貌，从而对自己的销售工作造成不好的影响。

从身体的距离看顾客的购买意向

在公共场所，陌生人之间沟通时，彼此间的距离通常维持在两三米远。而最亲密的人，彼此

pdf下载网 http://www.i8788.com

间可以接近到0.5米。可以说,两个人沟通、相处时距离有多远,反映的是他们之间关系的亲疏。那么,销售人员在与顾客见面时,彼此的距离以多远为适度呢?

一般来说,销售员与顾客打交道的时候,彼此关系并不是很亲密,所以两者之间是应当有段距离的。如果销售员到顾客办公室,那么两者的距离最可能的合适度就是隔着一张办公桌了,不可能更近,更近了会让顾客有压迫感。但是更远了也不好,会感觉比较疏离,对于成功销售是很不利的。

同时在交谈中,如果顾客主动身体前倾,甚至从办公桌背后走出来,那么说明对方对销售员推销的产品是比较感兴趣的,而且心底里可能已经开始琢磨如何以合适的价格购买,想要更详细地了解该产品的信息。如果销售员读懂了顾客这一肢体语言,那对销售工作是有很大帮助的。

小钱是在某电子商场卖数码相机的,前几天他就经历了一件让他印象很深的事情。原来,店里来了一位顾客A,指明要看看某知名品牌的数码相机,在询问了相机的多种功能后,小钱就拿出样机,现场为顾客装好电池让他试镜,看看效果。试了一会儿之后,小钱就让顾客自己慢慢欣赏画面效果,而他则去招待刚进店的顾客B。

顾客A在仔细试完相机后,感觉该相机的效果还是不错的,也比较满意,但是还有一个小问题想要请教小钱,所以就转过头向小钱招手,示意他过来。结果小钱正在忙,就直接问顾客A:"有什么问题?"顾客A对小钱说:"我刚才看了,感觉画面效果还不错,就是在摄像的时候画面好像有点抖动……"顾客A边说边向小钱招手,让他靠近一些看,结果小钱还是没有看懂顾客的这个肢体语言,依然远远地看着,顾客感觉自己不受重视,自己看了一会儿之后,转身就走了。

到手的生意就这样没了。事后,小钱很是后悔,决心以后一定不要忽视了顾客要求离他近一点的手势。

如果站在小钱的角度来看的话,我们其实也能够理解他。因为当时店里有两名顾客,小钱的确有点抽不开身,但不可否认的是,小钱也确实有经验不足、观察力不够的问题。顾客A的手势已经很明显,他已经对产品表现出兴趣和肯定,而且做出了要求小钱离他近一点的手势,期望更详细地了解产品,然后可能就决定购买了,但是小钱却没有在意,这才是最终失去顾客A的关键原因。

通常来说,顾客要求与你离得近一点,出了会向你招手以外,还可能会结合口头催促一下。这时候如果你慢腾腾地过去或者干脆不予理睬,那么碰到急性子的顾客,你就会与他失之交臂。

从行为细节中发现拍板决定者

在销售活动中,销售员的时间和精力是非常宝贵的,因此必须确保自己的每一句话、每一次行动都能最大限度地发挥效用。因此,交谈时找准正确的拍板人是极为重要的。

那么,如何在一行人中,迅速地判断出谁是"当家人"呢?销售员李萌讲了一个她自己的经历:

pdf下载网 http://www.i8788.com

李萌和很多新手一样，刚到销售岗位的时候，业绩总是上不去，但又找不出来原因，店长决定帮她一下。

那天，第一个顾客来了，是一对年轻的夫妻。李萌带着热情的笑容一口气为顾客讲解了一款电饭煲的所有优点，可是顾客却只是说了句“我再看看”后就转身离开了。

李萌感到很沮丧，没有一点成就感，这时一直在一旁看着的店长走了过来：“小李，刚才你为什么不停地给那位女士介绍产品呢？”

李萌摊开手说：“一般厨房都是主妇的地盘，只要我打动了主妇的心，那么自然就能成交了啊！”

店长摇摇头说：“你的思路虽然不错，但是你只看到其一，没有看到其二。刚才你有没有注意到，刚才那位女士虽然一直在听你讲解，同时还不停地查看、询问商品，但她却一边说，一边不时地侧头看她老公的意见。”

店长为什么要她注意顾客的举动呢？原来，女士频频侧头看向别人，那么说明她们倾向于寻找更加权威者来帮她做出决定。刚才那位女顾客侧头看向老公，正是表达了这种无声的请求，因此决定买还是不买电饭煲的是她的老公，而不是这位女士。

经历了这次店长的指点以后，李萌开始在销售过程中细心观察谁是拍板者，然后有针对性地重点向他进行推销，销售业绩很快就上去了。

通过衣着装扮看客户的购买力

购买力是营销人员用来判断一个潜在客户是不是其目标客户的重要因素。因为只有具有购买需求及有支付能力的人，才是一个营销人员最合适的销售对象。正如有句话说的那样：有钱才是硬道理，没有钱即使有强烈的购买欲望，也是一句空话。关于这一点，售楼经理陈方有很深的感触。

一天，陈方接待了一个客户，第一眼看去便发现对方穿着比较“潮流”，就向客户咨询：“我觉得你穿这身衣服给人很青春的感觉，看样子很不错哇，我也想买这样的衣服穿穿，你能告诉我这些服装在哪里有卖吗？”

客户见陈方对自己的服饰产生了兴趣，马上乐开了花，谈吐显得随意了很多，他说：“这些衣服在北京动物园有卖啊，那里的服装店多，款式齐全，价位实惠，但是那里的好衣服是要淘的。”

陈方一听，马上明白了，原来北京动物园那边有很多的服装批发市场，那里的衣服以便宜著称，原来客户身上穿的不过是一些低价的服装，那么客户的财力应该不是很雄厚，于是陈方就带客户看了几套档次比较一般的房子。

果然，客户对这样的房子是比较满意的，但向陈方咨询了一下价格后，又对陈方说：“我考虑了一下目前的经济条件，现在买那套房子还是有点困难的，你再给我看几套价位稍低一点的房子吧！”陈方非常热情地又给客户介绍了几套其他户型的房子，最后那位顾客买了一居的房子，打算先和女朋友凑合着住，以后有能力了再买三居的房子。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不得不承认，陈方的经验很丰富，他能很快从客户的服饰中看出客户的财力，然后马上根据客户的财力调整了自己的营销战略，最终，才使生意成交。

由此可见，客户的着装是反映客户经济能力的重要因素，除了衣着之外，还有许多其他的因素能看出一个人的经济能力，比如他的用品、抽的香烟、开的车型等。特别是现代社会，汽车普及率逐年提高，人们开车出行，自己坐在轿车里，轿车则成了人们的脸面和“服装”。从这个角度来分析，一个客户开什么样的车，也很能反映他的财力。

但是需要注意的是，从客户的衣着打扮上来判断客户的购买能力，看似直接有效，但也不是绝对的，也有很多有钱人，他们都很低调，衣着朴素。而有的经济条件并不好的人，却喜欢追求名牌，即便自己吃得不好，住得不好，也要穿很贵的衣服来向别人炫耀。还有的人，虽然开着名车，可能只是朋友的。因此，除非你有非常强的鉴别能力，学会关注客户多方面的特点，以此综合来判断客户的购买能力，才不会导致判断失误。

1. 客户使用的交通工具

客户所使用的交通工具是分析顾客购买力的重要因素，但同时还应结合客户的年龄等因素来分析。如果客户比较年轻，即使开着奇瑞等比较便宜的车，也可能他只是追求时尚，不能就此判断他的经济能力就不够强。另外，有些客户的车是朋友的或者单位的，都要注意加以区分。有些客户比较低调，虽然有好车但是平时不喜欢开，而更喜欢骑自行车或者乘公交车，这种情况也是有的。因此，交通工具也只是分析的一个方面，不能作为经济实力的绝对论据。

2. 客户日常的消费用品

通过观察客户喜欢抽什么价位的香烟，喜欢喝什么样的酒，和什么样的朋友接触，手上提的是什么样的包，戴着什么样的表，用什么牌子的手机，这些都可以进一步帮你印证客户的经济能力。

3. 客户的兴趣、爱好

在与客户初步接触后，销售人员在和客户聊天时，了解客户有什么样的兴趣和爱好，比如如果你的客户喜欢打高尔夫，喜欢玩股票等都可以说明这个客户的经济能力是不错的。

4. 了解客户的职业或公司

与客户在交谈的时候，可以通过了解客户的职业或者所在公司来判断客户的经济承受能力和收入水平。你可以和客户交换一下名片，那么也就巧妙地留下了客户宝贵的信息。

从行为细节看客户是否喜欢某商品

在商场销售活动中，顾客有很多，每个顾客看到商品时的反应也都各不相同，那么如何能够准确判断出一个顾客是否喜欢你的商品呢？

如果你的顾客在试穿衣服时，一句话不说，只是反复摆弄，然后在镜子前左看一遍、右看一遍，微微蹙眉，那么说明他心中正在犹豫，虽然对商品整体没有太大的意见，但还是有一些不满或者不确定的地方。但是如果他在镜子前虽左照右照，但并没有反复摸衣服的某处，眼神专注，表情微笑，那么说明顾客对衣服穿在身上的效果很满意。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果你在向顾客推销一件衣服时，他对你说“我不喜欢这个颜色”，那么显然他是喜欢该商品的款式的，但是对这个商品的颜色不是很满意。除非此种衣服只有一个颜色，那么他就是在问你还有没有其他的颜色可供选择，他想尝试一下。

如果你的顾客在店里总是左瞅瞅、右瞅瞅，见到那个眼前一亮，见到这个眼前一亮，但是眼睛并没有聚焦在某一个或者某一种商品上，那么说明他来逛商场只是随便看看，肯定没什么目的性。

如果你的顾客在商场逛了几圈以后，又回来重新翻看或者试穿同一款的衣服，那么说明他对这款衣服的兴趣很大，只是在某一些小的方面有些犹豫，比如说价格等因素。

如果你的顾客动手摸摸这个，又摸摸那个，但是当你走向他想要为他介绍时，他又躲开了，那么说明他不喜欢你的询问和介绍，很可能无论喜欢不喜欢，都不会去买。或者是想先自己看看，不想因为你的介绍影响了他的判断。

如果你的顾客一边翻弄着衣服，一边说“还行”，那么说明他对该商品还是比较满意的，但是还想先去别处逛逛，比较一下再决定。如果他直接问你“好看吗”“行吗”，他一定比较喜欢该商品，之所以问你只是想进一步得到你的肯定，其实内心里买意已定。

第二节　如何在销售中运用身体语言

用微笑增加客户的信任感

微笑是人类宝贵的财富，是自信的标志，更是礼貌的体现。在销售过程中，很多人用自己的微笑给客户留下好印象，从而打动客户，进而购买自己的产品。如果每个营销人员都能够始终以笑脸示人，把微笑演绎成一种职业态度，一种工作习惯，那么销售将不再是一件难事。因为他能够消除客户的戒备心理，让他们觉得有安全感。

于乐口才一般，长相也普通，但却是某公司最年轻的营销经理，每当遇到难对付的客户时，上司就会派她出马，而她基本上都能“搞定”。那么，于乐的销售秘诀究竟在哪里呢？来看看她的一次销售经历。

一天，于乐和下属小雪一起在店里当班，看到一位女士在朋友的陪伴下来到店内。于乐连忙笑容满面地走过去招呼她们，得知顾客想买裤子的时候，她马上热情地带顾客到二楼，并一直微笑地陪着，耐心地等待顾客慢慢挑选。

终于，顾客经过千挑万选选中了一条裤子，临到楼下付款时，于乐发现裤子因为放得时间太久而不太平整，就笑着对顾客说：“女士，如果不介意的话，先坐一会儿，我去给您把裤子熨一下。”

得到顾客的许可后，于乐就暗示小雪给顾客送去热气腾腾的咖啡，然后自己则开始主动为顾客熨衣服。熨烫好衣服后，于乐将其叠平整，再放入衣袋。顾客被于乐热情周到的

pdf下载网 http://www.i8788.com

服务感动了，突然对她说："小妹妹，我决定再买一件！"

整个销售过程中，于乐一句废话也没有多说，更没有喋喋不休地向顾客展示自己的衣服有多好多好，只是微笑而耐心地陪伴着顾客。就这样，顾客被她真诚的笑脸给打动了。当然，这不是一个单纯的笑脸，更是于乐从内心里为顾客着想的真诚的心。

对于销售人员，美国一家百货商场的人事经理曾表示，他宁愿雇用一个没有上完小学却有愉快笑容的女孩子，也不愿意雇用一个拥有博士文凭的忧郁的人。这就充分说明了微笑对于销售人员来说，是一项必备的素质，甚至很可能是促成顾客购买的关键因素。

学会倾听客户的想法和意见

很多销售人员都把口才的锻炼放在第一位，认为销售就是靠耍嘴皮子，就是靠"忽悠"顾客。于是每次在向顾客推销产品的时候，便在那里滔滔不绝地对客户讲自己的产品如何如何好，顾客想询问什么问题时，几乎插不上嘴。这种做法显然是不对的，虽然营销离不开好的口才，但是仅仅有好的口才也不行。在销售的时候，必须学会倾听顾客的想法和意见，只有了解了顾客的想法和意见，才可能会更有效地向顾客推销产品，从而提高产品的销售量。

韩丽是某保健产品公司的产品直销员。

一天，韩丽登门去拜访一位事先约好的客户。客户很热情地接待了她。坐定后，她就开始不停地对客户介绍自己产品的优点，不停地说产品如何好，对治疗疾病如何有效。这时，客户本来很热情、耐心的表情不见了，他毫不客气地打断了韩丽的介绍，生气地说："这些我都知道，要不然我不会和你约好见面，而且我是医生，疗效我比你懂得多。"接着客户又叹了口气，说："这些产品是给我父亲买的，他得了癌症，住在医院，我现在买这么多产品，还不知道他老人家能不能享用完。"

而此时韩丽顿了顿，稍稍安慰了客户一下以后，又开始唾沫横飞地向客户介绍自己公司的其他产品，以及她们公司这些产品的优势所在。结果可想而知，客户被彻底激怒了，当场说自己不舒服，要送客了。

韩丽感到非常沮丧，它想不明白本来很有购买意向的客户怎么会转眼之间就翻了脸。

其实，大家应该都能看明白，韩丽太不懂得考虑顾客的感受，不懂得察言观色，不懂得倾听，才使到手的客户给"飞"了。

之后，公司安排韩丽参加了一次销售人员的培训。在培训过程中，讲师讲了一个与韩丽那次失败推销相似的故事，并进行了深入分析。韩丽这才明白，原来那次销售如果她能稍微放下急功近利的心态，耐心倾听客户的话，多安慰客户，必定会赢得客户的认同。由于太过于着急销售出去自己的产品，最后反而适得其反，所谓心急吃不了热豆腐，应该就是如此吧。

人与人的交往是一种双向的交流，销售其实也是人际交往的一种，它需要买方和卖方共同交流，卖方须了解买方需要什么样的产品，需要得到什么样的帮助，而买方也需要了解卖方的产品究竟有哪些优势和缺点。只有双方交流畅通，才有可能成交。而销售人员在销售产品时，如果只是单纯地对客户讲自己的产品如何如何好，但这些产品可能并不是客户所想要的效果，那

pdf下载网 http://www.i8788.com

自然无法达到客户的要求。所以，销售人员在销售的过程中，一定要学会倾听顾客的需求。只有懂得倾听，才能知道客户需要什么，才能有针对性地为客户解答疑惑，最终让客户了解自己的产品，从而达到营销的目的。

那么在于客户沟通的过程中，究竟应该如何倾听呢？

1. 倾听要专心

通过眼睛接触、姿势、面部表情等非语言行为，将你的专心表现出来，让客户知道你对他的话很感兴趣，你在专心地听并思考他所说的话。

2. 表示对客户的理解

当顾客讲述了自己的不幸遭遇时，你要表达出同情和关切。你还可以讲述自己的类似经历，引起对方的认同，这种表示理解的方式是对客户的一种积极呼应，能够取得良好的沟通效果。而当客户在讲话的过程中停下来的时候，你可以用简短的语句总结客户的观点，并表达自己的理解和意见，就很容易得到客户的认同。

3. 不断回应客户的话语

倾听的时候，并不是一直听而不说话。如果你一直沉默不语，也是不行的。客户会认为你听得不专心，或者是对他的话不认同。所以在倾听的时候销售人员应该使用简单的语句，如“”嗯“不错”“我明白”“对”或者“有意思”等，来回应客户的陈述。通过说“然后呢”“说来听听”“真的吗”这样的话来引发客户诉说的兴趣。

4. 听兴奋点

一般客户购买产品无非是出于两个目的，逃离痛苦或者追求快乐，这尤其体现在女性的购物方式上。所以，最典型的营销流程是先让客户思考目前所面临问题的严重性，然后再告诉客户你的产品能给他带来怎样的快乐与满足。当你发现客户对你的产品很感兴趣时，一定要认真地注意倾听客户的言语，配合自己的肢体语言，并积极回应客户的兴奋点所在。只有了解了兴奋点，才能更好地有针对性地进行销售。

5. 听问题点

每个人对销售的理解可能都不尽相同，有的人说销售是为客户服务，有的人说是给客户提供解决方案，还有的人说是把产品卖给别人。不论对销售如何理解，归根结底，销售之所以能够成功，是因为产品或服务能帮助客户解决问题。因此，在实际的销售对话中，当客户向你提出问题时，你一定要注意倾听，并根据客户提出的问题找到解决方案或者是适合客户的产品。如果客户没有提出问题，那么要学会询问客户有什么问题。只有有问题的客户才是你的潜在客户，如果这个客户对你的产品没有提出任何问题，那么要么他太傻，要么就是对你的产品丝毫不感兴趣。在销售中，如果你能让顾客说出自己的疑问，并针对性地解答，消除顾客的疑惑，那么你就成功了一半。

6. 听情绪性字眼

当客户感觉到满意或失望时，通常会用这些词来表达自己的感受，如“太好了”“真棒”“不是吧”“算了”等，这些字眼都是客户内心的反映，表达了他们对产品的看法。一般来说，客户在成交的那一刻，要做决定往往是非常感性的。所以，当客户的言语中流露出有利于购买成交的信号时，销售人员一定要及时把握住机会，尽早成交。

pdf下载网 http://www.i8788.com

用眼神增加客户的好感

眼睛是心灵的窗口，在销售过程中，销售人员除了通过口头谈话来和客户交流外，还要用眼神与客户交流情感。如果想在销售中有所成就，就必须学会运用自己的眼神。在与客户说话的时候，需要用眼神注视着他，而当你聆听对方的时候，也需要专注地看着对方。一般来说，会使用眼神的人，不但能给对方留下好印象，而且也能赢得对方的好感。

朱伟是某大型公司的一位市场营销总监，他用自己的亲身经历说明了眼神接触的力量。

有一次，他对分公司销售部的一批新人进行培训。现场人虽然很多，但是只有一个女子很快引起了他的注意。那个女子相貌一般，穿着也很平常，但朱伟还是忍不住注意到她，眼睛总是往她身上看，似乎这次培训是专门为她一个人讲解似的。为什么会这样呢？

朱伟发现，那个女子的视线在整个培训讲座中，几乎一秒都没有离开过他的脸。哪怕是他讲完一个要点需要短暂停顿的时候，那名女子仍然凝望着他的脸，专注地听他讲话，从她的目光中，朱伟就能感觉到她对这次培训活动非常用心。

在销售过程中，眼神的关注除了能表达对方对你的产品感兴趣以外，还有另外一个重要作用，那就是频繁的眼神接触能给人留下精明的印象。同时，性别不同，眼神接触对于他们的影响也是不同的。男性在被同性注视过久时，很容易会产生敌意，甚至是被威胁的感觉。而女性在受到更多的目光关注时，容易对对方产生亲密的感情。

因此，在销售过程中，与异性交谈时，可以适当地多注视对方，用眼神增加客户的好感。而与同性交谈的时候，要注意注视对方的时间，避免注视的时间太长，而让人产生反感和敌意。

另外，销售人员在注视客户时，还要注意一下技巧来增加客户对你的好感。归结起来，销售人员需要注意以下几点：

1. 把握好注视客户的时间

在销售活动中，销售人员与客户勇敢地对视，固然能体现出你的热情和自信，但也需要掌握一定的时间。如果时间太长，会让客户浑身不自在，如果客户是异性，对方会误以为你对其有想法；如果时间太短，客户会认为销售人员对这次谈话不满意、不感兴趣。因而，一定要保持适度。

2. 视线停留的位置

一般来说，客户双眼与嘴部之间的三角区域是营销人员视线停留的最佳位置，这样能向客户传达出礼貌和友好的信息。同时要注意的是，与客户对视时，最好勇敢地迎接客户的目光，无论对方的目光所传达的信息是肯定、赞许，还是疑惑、不满。

3. 目光要集中

很多人都有这样的经验：当一个人看你的时候，目光闪烁、游离不定，你会觉得对方心里有鬼、心虚、作假，是一种不诚实的表现。同样，如果你与客户沟通的时候，目光游离不定，这显然会加大彼此的心理距离，无形中也会增加客户对你的警惕和防范，不利于销售工作的进行。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4. 眼睛要炯炯有神

只有眼睛炯炯有神，才能展现出你的热情和坦诚。如果销售人员两眼空洞无神的话，客户自然也心情不好，认为你心不在焉或者没什么能力，自然不会对你有什么好感。

通过神色和言语来判断客户

作为销售人员，最头疼的就是不知道客户是否有诚意和你达成协议，他买还是不买？他们不到最后一分钟是绝对不会透露心中的真实想法的。

无论人的性格差异有多大，对于接受或拒绝的心理在身体语言上的表现几乎是一致的。所以，他们的表情、举止和听似模糊的语言都可以折射出对销售人员和产品的心理感受。

当你会见客户，他坐着把手指展开，放在膝盖上，表示他很开放，那么八成会成交。当你和客户洽谈时，对方神情愉悦，态度和蔼，也要提高警惕，因为他可能企图隐瞒一些信息，亲切和客气有时反而是拒绝的信号。在你和客户商谈时，如果他正襟危坐，身体微微向前倾，睁大双眼，一副准备要行动的样子，这说明他有强烈的购买欲望；相反的，顾客也可能把笔放在一旁，熄灭烟头，看看手表，或把手放在后脑，暗示你：他不想谈下去了。

通常情况下，如果一个顾客注视你的眼睛几秒钟，嘴角乃至鼻子的部位带着浅浅的笑意，笑容轻松，而且看起来很热心，这个买卖便有可能做成。如果他的眼睛向下看，而脸转向旁边，就表示你被拒绝了。如果顾客的嘴是放松的，没有机械的笑容，下颚向前，则表示他可能会考虑你的建议。

如果客户对你的产品只是提一些不痛不痒的问题，而且在你向他介绍产品的时候并不认真听，显然他是在敷衍你，除非你的解释能再次让他眼前一亮或许能改变他的既定主意。

如果客户要求你提供一些产品的资料时，也要分两种情况，要么是他比较慎重，认为你的推销词里难免含有水分，不如拿点资料好好研究一下，再决定买还是不买；要么就是他已经厌倦了你在他面前喋喋不休的推销，所以先拿上资料打发你的同时也让自己稍稍放松一下。

如果客户在听你介绍时，他一直点头说“可以”“不错”，那十有八九他也不会买。因为当一个客户不再对商品提什么问题和意见的时候，说明他对这个产品没有兴趣了。

如果你的客户一见到你就说他忙，没时间，让你稍后打电话过来再谈，那么他就是在拖延时间。如果你没有足够的耐心来说服他，你们就不会成交。

如果客户在听你介绍时，偶然说出来一句“这个商品是挺好”。那么，他肯定正在考虑商品的价格因素，很可能会因为价钱和使用价值等方面的因素而拒绝购买。

让身体语言帮助你讨价还价

在销售活动中，买卖双方总少不了要讨价还价，买家想要卖家尽量降低价格，而卖家想要尽量以高价卖出，以得到更高的利润。这样，就造成了双方情绪上的攻防反应。这种攻和防的关系是不固定的，有时买方是攻方，而有时又是卖方为攻方。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在这个讨价还价的过程中，买卖双方的身体语言上的表现是不同的。较常见的现象是买方往后坐，离桌子很远，交叉双手，腿也跷起来，怀疑地说："怎么这么贵？"卖方可能从椅子上站起来，身体向前倾，用一副全权负责的态度挥挥手，开始表明自己的好意。卖方一开始的前进姿态可能引起买方的怀疑，特别是那些厌恶强迫推销的人。"这已经很便宜了"的回答，使得买方退缩，并且采取防卫姿态。

卖方若不打算改变计划，在这种状况下，卖方会摆出防御姿态。他们可能离开桌子，扭动身体，交叉双脚和手臂，使双方的距离拉得更远。

如果买卖双方的讨价还价演变成这样的僵局时，一般很少有补救的方法能使买方或卖方重建或消除这种情绪，以最终达成协议。这一般是进攻型的买方和进攻型的卖方碰到一起后，二者谁也不让谁，最终把生意搞砸的情况。

另一种情况就是冷漠对方。有的顾客在听销售人员讲解时，只是简单地点头表达，而自己不像参与者，倒像是旁观者。这种状态下销售人员很难进入他的内心，他在对你暗示一种拒绝。但是这个时候，如果你巧妙地问他一些问题，那么他冷漠的表情很快就会融化。如果没有的话，则顾客的下一步动作可能就是把眼镜摘下，交叉手臂表示自己已经没有兴趣。

对于攻击型和冷漠型的顾客，有经验的推销员都会知道究竟该如何消除这一问题。所以，他们常常提供照片等视觉资料，利用这些，他们可以移动位置，甚至走到买方身边。但是如果买方对逐渐靠近的卖方做出一些防卫性的姿态，那么说明他们不高兴了。这个时候，卖方就需要立即回到他原来的位置上。

如果在销售过程中，客户向后倚在椅上，跷腿，一只脚荡来荡去，远离销售人员，一副高不可攀的样子，说明他对销售人员所说的很不耐烦。销售人员如果在讨价还价时身体向前倾，摆出指引动作的姿态，说明他是有心成交的，这个时候，如果顾客能够稍作让步，那么买卖就可以成交了。

运用动作和形体来促销

有一家鞋店老板接待客人的方法十分有意思，他从来都是静静地听顾客们不断地单方面挑剔自己家的鞋子，完全附和，没有反驳，更没有喋喋不休地劝说客人购买鞋子。等顾客讲完之后，他根据客户的意见，从衣柜里拿出几双鞋子摆在客人面前："您看一下这几双鞋子，是否符合您的条件呢？"顾客一看，竟然大都是自己喜欢的款式，半信半疑地试了一试，竟然既好看又穿着舒服，"简直像定做的！"于是，顾客高高兴兴地买走了。

1. 动作促销

现代许多商场和公司都会在每天或每周开始之时，集合所有员工举行会议或仪式。虽说举行这类会议或仪式会花掉早晨的些许宝贵时间，也会受到一些年轻员工的反感，但在举行这类会议和仪式时，大家相互砥砺，有一种集体荣誉感，可以促使大家在集体的氛围下，鼓起精神好好为企业努力，因而也是十分必要的。相信在士气得到鼓励和提升之后，销售业绩也会大幅增加，增加公司的利润。

很多商场在促销商品时，都会采取热闹叫卖的方式来宣传自己的产品。如打折、优惠等噱

pdf下载网 http://www.i8788.com

头来吸引顾客，这比单纯地将商品静态地摆放在柜台上展示要有效得多。毕竟热闹的宣传，才会使经过的人产生好奇心，进而想看看到底是在卖什么东西。比如说，有一家奶茶店在开业的当天，雇请数十个学生在店门前排队，过路的行人不禁驻足，心想："这家店的奶茶真的那么好喝吗？"于是也纷纷地跟着在后面排队，这是心理学上的"从众心理"。

2. 形体促销

销售人员在与客户第一次见面时，一定不要急着立刻进入销售主题，可以先寒暄几句，增加彼此的亲近感和信任感。同时，从双方彼此的交谈互动中，对方的行为语言、谈话内容以及当时的气色变化，都值得更进一步了解，以便随时调整自己的言行和策略，把握先机，控制气氛，使彼此的互动关系更臻圆满，销售的成功率也会大大提高。

杨小鹏是一位刚进公司不久的销售人员。

有一次，他去谈一个销售意向，由于是新手，所以非常紧张，而且急于表现，希望能创造业绩，一心一意地向顾客解说产品的优点，却忽略了顾客的反应。杨小鹏在不厌其烦的解说时，发现顾客眉毛微微上扬，这个小动作表示顾客已经有点怀疑，同时双手交叉在胸前，有了保护自己的心态。过了一会儿，杨小鹏发现这位顾客除了不时地看自己手腕上的手表，左手还很自然地放在椅子扶手上，手指不断敲打着扶手。最重要的是，这顾客的眼神从来没有专注在样品或简介上，但是杨晓鹏还是没有意识到客户其实已经非常不耐烦了，还在自顾自地解说。当然，这次销售最后只能以失败而告终。

大家都该知道，幼儿园老师和小朋友说话时，总是蹲下来，让自己的眼睛与小朋友眼睛的高度差不多，从而在心理上自然调整至与小孩子成对等的关系，对于缓和小孩子的紧张情绪很有效。在舞厅的男服务员，他们的身材很少有魁梧的，目的即避免给客人产生压迫感。为了让客人能放松情绪，舒服地享受，所以舞厅一般选择身材较小的人来做服务员。这可以说都是充分运用身体语言来达到的。

身体语言包罗万象，销售人员需要在日常生活中一点一滴地积累，只有多学习、多研究身体语言，了解它的意义，才会对自己的销售工作有大的帮助。

恰当运用肢体动作来增进好感

在与顾客交谈时，热情的微笑固然能够增加彼此之间的好感，但如果能够适当运用肢体接触，就能更进一步拉近彼此之间的距离，提高顾客对你的信任。在常见的肢体接触中，握手、拥抱、靠近、碰杯、共同参与运动、吃饭等是比较常见的。

但是肢体接触也是非常有学问的，针对不同的性别，一定要把握好相应的尺度才好。如果没有把握好尺度，很容易引起对方的误解、反感，从而导致销售失败。

1. 同性之间的肢体接触

如果顾客和销售员之间为同性的话，那么比起异性之间的接触要随意了许多。这个时候，销售员可以大胆地与顾客握手，甚至是热情地拥抱等。彼此之间的身体距离不会有太多的限制。同时在销售的过程中，也能更好地利用肢体接触，让对方对你产生良好的印象，从而影响对

pdf下载网 http://www.i8788.com

方的决定。

2. 男性销售员对女性顾客

虽然说异性是相吸引的，但是男性销售员在面对女性顾客时，其肢体动作的接触还是需要异常谨慎的。一般情况下，男性销售员最好不要触碰女性的身体，避免她会认为男性销售员是在想占她的便宜。如此一来，男性销售员就没有形象可言了，而顾客自然会扭头走开，弄不好还会赏你一个耳光。

3. 女性销售员对男性顾客

相对于男性销售员对女性顾客来说，女性销售员对男性顾客所产生的销售效果就要明显得多了。一般来说，女性一旦主动与男性肢体接触，男性很容易被女性的温柔所折服。在女性面前，男性顾客一般都不好意思拒绝，从而影响自己的决定。但是也要注意避免肢体的动作接触过多或者时间过长。

用身体语言来赢得顾客的信任

无论哪一行业的销售人员，在销售开始时，都必须遵从一个原则，那就是在说服顾客购买商品之前，必须先要与其建立一定的信任基础。而在销售时，正确的身体语言是获取信任的关键。但首先要记住下面几个原则：

1. 得体地称呼他人

销售人员在销售时，要学会用最甜美的声音来称呼他人，同时这个称呼一定要得体、不做作，既不能过于亲昵，又不能让人感觉过于冷漠。

2. 得体的微笑

微笑意味着友好、坦诚与随和，也会给客户带来亲切感和信任感。但微笑也不能太过，如果你笑容满面甚至忍不住大笑似的走过来与客户交谈，客户很可能就会觉得好奇：业务才刚开始，什么事令你如此开心？因此，第一次见面的时候，眼带笑意即可，既不可紧绷着脸，又最好不要满脸堆笑，给人比较虚假的感觉。这一点作用非常明显，因为人们是很容易识别出勉强做出的笑容的。只有自然、轻松、乐观的笑容，才能更好地缓和气氛，促进销售的进展。

3. 手部动作

生活中，很多人都喜欢用双手来配合强调他们的谈话内容，或者用以证明他的真诚。比如有的人喜欢做夸张性的手势，以证明自己的产品到底有多好多好；有的人会出现双手无所适从的状况，或藏在椅子的后面，或插在口袋里。在销售中，为了尽量获得顾客的信任，要尽量让顾客看见你的手部动作，并且使双手的动作尽量表现得自然一些。

4. 避免双手抱臂和双腿交叉

在销售产品的时候，一定要注意避免双手抱臂和双腿交叉，因为不管你是不是有意如此，它都会给人一种太过于随意的感觉。同时，还有防范的意味在里面，所以一定要注意避免。

5. 谈话的速度

在销售的时候，由于你对产品比较了解，再加上平时锻炼的好口才，所以在向客户讲解产品

pdf下载网 http://www.i8788.com

的时候，可能会语速过快，让客户听得似懂非懂。或者是你的思维速度过快，顾客尚未结束谈话，你就可能已经开始说话了。这种行为是十分不利于销售工作的，很容易引起顾客的反感。所以，销售人员在推销产品时，一定要注意避免身上出现这样的行为。

6. 谈话的声调

人们喜欢思行一致的人。因此在销售时，要尽量模仿客户讲话时的力度、语调，因为这些都能极大地反映一个人在特定环境中的思维活动。

7. 不要唠叨、抱怨

客户是来购买产品的，而不是听你唠叨、抱怨的。如果你在销售时对客户有过多的唠叨和抱怨，只会让客户感觉你很浅薄，至少不是一个好员工，因此，尽量不要对客户抱怨你的工作、生活，也不要对客户所说的东西表现得太过热衷。

8. 逐步获得信任

在职场中，你要想或可客户的信任，就必须一步一步地来。销售新人常常以为第一次会面就完成了任务，在接下来的处事交际中，就以被信任者自居。但实际上，人们却觉得这种很难缠。这样他们在刚开始的阶段，就失去了他们好不容易才获得的信任。当然了，如果你觉得自己干得不错，那就相信自己的感觉，继续开展你的工作，但务必要不断地重复这个程序，获取人们的信任。

9. 注意距离保持适度

人与人之间的距离太远时，会让人感觉比较疏离。太过靠近时，又会使人感觉不适，甚至会给人一种压迫感，尤其是对于还不是太熟悉的人来说，更是如此。记住：和你生意上的客户交往时，最好保持 1.25 米的距离。

10. 眼神

一般情况下，你在销售时，要将眼光放在对方眼睛以下的脸部较低部分，除非你面对的是一个显要人物或是较难相处的人。注意不要过多地眼对眼直视，因为持续不断的眼神接触会使人觉得不真诚，甚至有撒谎之嫌。

如果你想通过眼神的接触来强调重点，你最好注视着对方的颧骨。这种注视充满了友好和真诚，而且比起完全的眼神接触会更少紧迫感。但是不要给对方留下故意躲开眼神接触的印象；因为这表明你态度含糊，缺乏信心。

11. 定期拜访客户

销售人员平常定期性地拜访客户而维持顾客对其的信任感是十分必要的。因为只有这样建立较长期的关系，双方之间才能更加熟悉，彼此信任感倍增。

巧妙地让客户放轻松

在销售中，销售人员经常要面对陌生的客户。对于有经验的销售人员来说，这种情况已经司空见惯，因为他们与陌生人打交道早已经成了一种习惯，因此感到紧张尴尬的情况较少，但对于客户来说，他们可能非常不适应。因此，当你发现客户比较紧张或者不太自然时，要学会适当

pdf下载网 http://www.i8788.com

地引导客户放松，做出一些安慰行为，使交谈更加轻松愉悦，从而更有利于你的销售进行下去。

那么，到底有哪些行为说明客户现在比较紧张呢？一般来说，比较典型的不适应、紧张、尴尬的行为有：摸头发、摸脸、揉鼻子、舔嘴唇、搓手等。虽然这些行为是客户在无意识状态下做的，但是这已经证明了他在紧张。虽然有些动作看起来是在整理自己的外表，实际上是在降低自己的不适应感，舒缓紧张的神经。

而作为销售人员，又该如何来安慰客户，让客户放松下来呢？一般可以和顾客先闲聊一下天气、饮食等轻松的话题；或跟顾客开个玩笑，缓解一下客户紧张的神经。总而言之，不要让客户紧张的状态持续下去，否则你们的交谈会很不轻松，甚至客户再也不愿意和你交谈。另外，销售人员还可以让客户尝试以下一些安慰性动作：

1. 用声音来缓解压力

比如听首舒缓的歌曲或者吹个口哨，用声音来转移大脑的注意力，使大脑里紧张的供血与注意力系统得到很好的恢复，以达到缓解紧张的目的。

2. 抖动和舒展双腿

腿部是人类全身中血管和神经最发达的器官。许多人在感到疲劳、压抑等不适的时候，都会采用抖动或者舒展两腿的方式来快速解除内心的紧张，以此来调整全身血液和神经的紧张状态。当然，需要注意的是，有的人抖动双腿已经成了一种习惯，所以看到他在抖动双腿的时候，并不一定就是心里紧张想要放松的表现。

3. 按摩头部

人在紧张时，可以选择按摩头部的太阳穴或者其他穴位来舒展自己紧张的神经。同时，也可以轻轻按摩一下颈部、摸摸自己的脸、舔舔嘴唇，或者深呼吸等。

此外，有些女性会轻轻地抚一下颈后的头发或者将头发拿在手里玩弄，以此来达到舒缓身心的目的。而有些男士在紧张的时候，会感觉比较压抑而选择打开自己的领口、松开自己的领结，好像是在透气的样子，这些动作都可以让人变得轻松。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第五篇

两性身体语言及如何运用身体语言

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一章
女　人

第一节　女性的笑容展现亲和力

女性的天赋权利——微笑

很多调查表明，女性微笑的频率要远高于男性，即便是身居高位的女性，同样要比地位对等的男性笑得多，不管是在社交还是在职场交往中。

似乎微笑就是女性的专利。即使是襁褓中的婴儿，女婴笑的次数也要远远多于男婴。也许微笑这一特征很可能是与生俱来的，而非后天培养所致。

若从更早的远古时期寻找答案，女性的微笑对族群的和睦相处有着重要的影响作用，如男性狩猎失败，需要女性微笑安抚；幼儿啼哭不安，需要女性微笑抚慰。女性的这种角色似乎天生与微笑是密不可分的，不经意中女性用笑容维系了族人之间的和睦，团结了族人之间的关系，使得族人在再大的困难面前能够齐心协力，共渡难关。这就是女性的微笑，一种根深蒂固的美，一种与生俱来的善，即使有时她们内心并非真的高兴，但也会在责任的驱使下微笑对待族人。

也许正是因为微笑的太多，太过于习惯，使得经常微笑的女性缺乏权威感，所以一般成为高管的女性很少会微笑着面对他人。

女性微笑的标准——笑不露齿

“笑不露齿”这个词语几乎人人知道，一般是用来形容女子的美德的。在古代，女孩是不许大笑的，特别是笑得很疯狂的那种，即使有也是被压制的。那时女性身份很低微，没人敢去张扬个性，女性在经济地位上依附于男性，从而决定了女性在那个时代地位的低下和卑微。

古时候的女性都是小家碧玉，遵从“三从四德”，都是很淑女的，笑也是抿着嘴巴笑，就算笑

pdf下载网 http://www.i8788.com

得很开心也用衣袖遮着，比如林黛玉就是典型。谁若笑无遮掩或者大笑无度，不但有失大雅，而且还会贻笑大方。所以人人都推崇笑不露齿。

自从改革开放以后，女性身份提高了，社会也宣扬个性，所以女性也就无所谓怎样笑了，而且在当下时代女性的笑要比男性更多、更开怀。虽然说女性比男性笑得多，但实际上这种类型的笑容更多的是一种形式。如果某些对象她并不喜欢，她就可能使用这种笑容来敷衍对方。女性之间都明白这种微笑其实就是一种非常明显的拒绝信号，而多数男性却猜不透这笑容背后的心思。

嫣然一笑的含义

风流才子唐伯虎和华太师府的丫环秋香之间的啼笑姻缘被不断搬上银幕，流传至今，就是因为秋香的回头三笑让唐伯虎魂牵梦绕，宁可放下才子的身份，卖身为奴进华府以接近秋香。秋香的笑能有这么大的魅力吗？

通常情况下，微笑表达了人们愉快的心情，但是也并非完全如此，而且微笑还存在性别差异。女子总是比男子更爱笑，男子的微笑往往包含肯定和赞许，而女子的微笑则包含许多更深的含义。

有的女人在微笑时，会用手轻轻地半掩住嘴，或用精巧的扇子或手帕等掩嘴。这种微笑，旨在强调自己的女性魅力。带有这种微笑的女人，不是羞怯的情窦初开的少女，便是风情万种、以此诱惑男人的女人。上面提到的秋香的笑，是回眸一笑，借着肩挡住微笑的嘴，这和用手掩嘴的微笑含义相同，只是更为“艺术化”一点儿罢了。这是一种很优雅的微笑，是很能被人所赞赏的。

有一种很容易和上述的优雅的微笑混淆的笑。她的手或扇不是掩在嘴上，而是轻轻触摸在嘴角边的香腮上，皓齿半露，笑得很甜，也显得彬彬有礼。如果你认为带有这样微笑的女人是可以亲热得无话不谈，那你就大错而特错了。这样微笑着的女人，往往很有心机，城府也深，不会轻易相信别人，更不会轻易地把什么事都告诉你。

微笑的女人最美

人人都会笑，女人尤其要会笑。

因为装束，再添上会笑，女人的魅力便展示出来了，“回眸一笑百媚生”。这一笑，会让疲累中的如狮子一般为事业厮拼的男子汉顿感轻松；这一笑，会化解许多大大小小的矛盾，甚至会化干戈为玉帛；这一笑，会减少商业生活中“你死我活”的纷争。在这一刻，女人便是天生的民事纠纷调解员。

可是，有些女人就是不会笑。她们事事严肃认真，事事都是“原则问题”。这样的女人，便是把女人的“优势”放在脑后了，她冲向工作和生活的前台，要做顶天立地的角色。应该说，这是女人的悲哀。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有的宾馆的服务员个个不会笑，个个服务“严肃认真”，说话声音生硬冷倔，让人实在感到别扭。人们可能再也不想来这个宾馆住了。因为女人不懂“微笑服务”一条，竟影响到旅游发展甚至招商引资的事业，这听起来似乎有点言过其实、危言耸听，但是仔细想一想也有道理——谁愿意去一家服务员个个“一本正经”、没有丝毫面部表情的酒店入住呢？

女人应该会笑，试着笑，并练习着笑。笑得甜，笑得开心，笑得声音像铜铃儿一样好听；抑或是笑不露齿，含蓄地笑，只求笑得真诚。你就会变得美丽，变得可爱，成为一个真正会生活的女人。

比如电视节目中的女人一般不但长得俏，而且还会笑，主持节目时，女主持人脸上一脸的喜气，一脸的朝气，嘴唇亮亮的，说话声音洪亮，吐字极快极轻，让人倍觉舒服和亲切。

韩国电视剧中的女演员一般都会笑，不论是微笑，还是笑不露齿，抑或低垂眼帘，但一双明眸，还是把其兴奋时候的心理传导出来了，让人看了感觉非常舒服。

所以，女性应该充分把握自己的权力，时时处处学会微笑，用微笑去打动人、去提升自己的价值和品位，以及在人际交往中更胜一筹。

第二节　女性身体姿势蕴含真实内心

女性身体开合与内心的关系

如果一个女性身体僵硬地坐在沙发上，背部挺直，完全不靠向沙发背；双腿紧紧交叠在一起，脚踝相扣；双手也紧握着放在膝盖上。显然，她有心事，有解不开的心结。如果此时，有人递给她一杯水，然后开始与她交谈，这位女性渐渐松开了交叠的双腿，最后放松了身体，靠在沙发上。

这位女性一开始表现出来的身体语言都是封闭式的，包括交叠的双腿、扣紧的脚踝以及紧握的双手等，这样的身体语言暗示出她封闭的内心。有人递给她水，使得她首先打开了紧握的双手。后来的交谈中，她渐渐敞开了心扉，这一切都表现在行为上，我们也看到了她渐渐呈现的开放式姿势。

1. 探知对方的情绪

表情是探知对方情绪最直接的方法，但是，人类的大部分表情是可以伪造的。比如说微笑，一般人很难看出一个人的真笑或假笑，所以要探究清楚对方的真实情绪，还应向心理医生学习，观察对方其他的身体语言。

如果女性的身体姿势是放松、自由的，那么，她此时的情绪是积极的、舒适的、乐观的。如果她的头微微歪向一边，两臂张开，就证明她心情轻松而愉快。如果对方的情绪是消极的，则她所展现出来的身体信号与积极情绪下的身体信号完全相反。比如，身体僵硬、一动不动，或者动作幅度相当轻微，这些都说明她内心不安、害怕。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果女人的脚踝相扣，而且可能会把双膝并拢，两只脚置于身体同一侧，双手并排或是交叠着轻轻放在位于上方的那条腿上，说明她的内心产生了“紧咬双唇”的潜意识。这个动作显示出她正在努力抑制某种消极情绪，也许是缺乏把握或者是恐慌害怕。如果女性把彼此相扣的双脚悄悄地挪到椅子底下，与此相对应的就是沉默寡言的态度。

2. 身体姿势的开放与封闭

从探知情绪的方法，可以看出心理情绪和身体姿势上的关系。封闭的内心导致了封闭性的姿势，而反过来这些姿势又强化了内心的封闭。既然心理情绪有积极和消极之分，那么，身体姿势也就有开放和封闭的不同。

开放性姿势就如上文所说的放松姿势，因为内心很安定，不担心外界有什么安全隐患，女性就会自然而然地展开身体，毫无保留地展现自己。除了上面提到的那几种动作外，开放性动作还有一个重要的特征就是手心向外。而正是因为动作者不觉得外界有不安定的因素，才会内心坦然，所以手心向外也是一个典型的开放性姿势。

而封闭动作首先就是皮肤的收紧，就像我们吃到了酸的东西，脸部肌肉就会不由自主地收缩，这表明我们希望拒绝酸味的进一步侵蚀。封闭动作的心理基础是想保护自己，比如用交叉的双手来保护自己的胸腔。恐惧、压抑都会让我们做出封闭式的姿势，我们潜意识里想回到胚胎的状态，那样就可以感受到母亲子宫的安全。

3. 用身体语言改变情绪

体态语研究学者赛弥·莫尔肖认为身体语言不仅影响情绪，对人个性的影响也比一般想象的要大得多。他认为，人类的身体语言对思维具有反作用。如果女性经常陷于不必要的恐惧感之中，在身体上也会封闭自己。但如果女性有意识地使自己习惯于开放式的动作，就会学习一种自我克制，摆脱那种莫名的恐惧，思维也会获得更大的自由度。开放式的动作使女性能够更乐意接受环境和其他对象提供的信息，所以经常有意识地使用开放式动作，久而久之就能改变女性的情绪，甚至性格。此外，积极的身体语言和消极的身体语言可以透露出不同的情绪。

细节透露女人的戒心

女人随身带一个手袋或小包在现代社会已经司空见惯，就像大部分人有“手机综合征”一样——离开了手机就寸步难行，女人们也有“手袋综合征”。如果哪天女人出门忘记了带包（通常不会发生这种情况），你会发现她相当烦躁，并且坐立不安。

虽然手袋或包的实用性是女性经常使用它的一个很重要的原因，但是也不能忽略女性的心理因素。喜爱带包往往是女性戒心的体现。她们希望通过握着一些东西来放置双手，从而稳定不安的内心世界。比如英国女王，她在公众场合露面时，并不需要一个手袋来放置化妆品或者其他零碎物品，这些东西自然有随从为她准备，但是，女王还是不能放弃这个手袋，因为离开了它，她不知道要把手放在哪儿。

1. 女性戒心更强的原因

这是个相对的问题，只能说大多数的女性相对于男性而言，拥有更强的戒心。而造成这一

pdf下载网 http://www.i8788.com

现象的原因很复杂，生理决定论认为女性的生理结构造成了她更强的自我保护欲望。与男性相比，女性在高度、健壮度方面处于弱势，因此也造成了女性在力量、速度等方面比不上男性。而对于早期的人类来说，这些体质往往决定了一个人的生存能力，所以女性会更细心地观察周遭环境，以便更早地发现危险。这样的心理一直延续下来，形成了女性的戒备心理。

事实上，今天的女性仍然是弱势群体，很多暴力伤害案例的受害者都是女性。在这种环境下，弱者自然而然地会有更强的戒心。

2. 女性对个人空间的要求

女性对个人空间的要求比男性更高。她们很懂得利用手边的一些细小物件来缩小个人空间，这样的动作就是表明："我戒备森严，你不要靠近。"

大多数情况下，女性会利用手边的一些物件来缩小自己的个人空间。比如，用双手握住茶杯。一只手端起茶杯就足够了，可是，如果用两只手捧住茶杯，双臂也就很自然地在胸前形成了一道屏障，将那些让女性感觉不安全的人或物全都拒绝于双臂之外。这样的方式既简单，又最不易被人察觉。这种自我保护的肢体动作很普遍，几乎所有的人都曾经用到过，只不过很少会有人意识到此举的真正目的罢了。

女性以手袋充当防御工具，或者双手握花的动作也表达了相同的意思。女性做出这些动作一方面能获得内心的安定；另一方面也向对方传达出不要靠近的含义。

女性给自己的拥抱

拥抱是人类心理和精神发展的重要因素，西方人把拥抱作为人们日常交往的礼仪。其实，自古以来人类就是在拥抱中走向成熟，在拥抱中发展心智，在拥抱中繁衍后代的。具体说来人类对拥抱具有如下三种需求：

1. 拥抱是人原始本能的需求

无论是东方还是西方，当婴儿呱呱落地，第一件事就是要接受妈妈的拥抱，这是人类最原始、最本能的需求。婴儿只有在妈妈的拥抱中吮奶，在妈妈的拥抱中睡觉，在妈妈的拥抱中才能健康成长。而妈妈也渴望去拥抱自己的孩子。这才是一个女人最大的精神享受，才能真正体味做女人的甜蜜人生。

2. 拥抱是性格智力发展的需求

国内外许多人类行为学家研究证明，一个从小在妈妈的拥抱中成长的孩子，他的性格和智力都会得到很好的发展。相反，缺少妈妈拥抱的孩子，不仅性格容易偏向孤僻，其心理和智力也会受到严重影响。

3. 拥抱是人类精神抚慰的需求

拥抱是自身"磁性"引力的反应，是心灵真情的表露，更是爱心火花的迸发。生活中的许多喜怒哀乐，往往也以拥抱来宣泄、传感、欢庆和抚慰。所以，不仅婴儿需要拥抱，成年人和老年人也同样需要拥抱。西方人认为：一个长期不被别人拥抱的人，是孤独的；一个长期不去拥抱别人的人，是冷漠的，他的感情也是枯竭的。只有通过拥抱才能最快捷地传递和渗透相互之间的

pdf下载网 http://www.i8788.com

情感。

所以，拥抱是慰藉心灵的“鸡汤”，是治愈各种身心伤害的良药，更是发展身心健康的最佳滋补品。因此，人们应该一起来重视拥抱和最大限度地开发拥抱的功能。

在遭受挫折或者遇到悲伤的事情时，女性通常会采取这样的姿势来安慰自己。这也是一种典型的封闭性姿势。这种给自己的拥抱是对童年的一种回忆。在幼年时期，如果遇到难过的事情，或者处于一种紧张的气氛中时，父母或看护人就会将我们拥进他们的怀中，用温暖的怀抱来舒缓我们悲伤、不安的情绪。长大以后，当我们感到紧张不安的时候，就会模仿长辈的动作来安慰自己。比如，一名少女在完全私人的场合里（她的卧室），坐在床上，双手抱着曲起的双膝，然后把头埋在臂弯里。她的身体语言很明显地表达出了她的内心独白，此刻的她极需要一个温暖的怀抱，就像小时候妈妈的怀抱一样。

成年后，人们在公开场合往往不会做出明显的拥抱自己的动作，因为在公开场合自我拥抱会让所有的人都看到自己内心的恐惧。

通常而言，女性会用单臂交叉抱于胸前的姿势来替换明显的自我安慰的身体语言。这是一种隐晦的自我拥抱，女性只使用一只手臂，让它在身体前部弯曲后抓住另一只手臂，从而在自己与对方之间形成一道屏障，来保持与对方的距离，看起来就好像是自己在拥抱自己。

这样的动作我们在车站等候处或者在电梯中经常见到，因为这些场合围绕在身边的通常都是陌生人，所以女性会产生更强烈的不安。另外，在参加一些社交活动或工作会议时，也常见女性做出这种动作。因为，这种姿势可以使她与其他人保持一定的距离，表露出女性内心的不安与缺乏自信。

第三节　如何解读女性的身体语言

解读女性身体语言的基本方式

根据常见肢体语言解读女性：

1. 头部姿态

习惯头部上扬的女人通常自视甚高、傲慢唯我。头总是低俯的女人通常内向而温柔，虽然有时显得缺乏激情，但是能细心体贴地关照男人。

头部侧偏的女人通常充满好奇心，但偏于固执。她们容易与男人一见钟情，却没有相伴一生的忍耐力。

2. 双手姿势

喜欢十指交叉的女人往往可能是恋爱中受过伤害，是一种很明显的本能防卫，但假如她是双肘支撑着交叉双手，那又可能表明她对自己的诱惑力相当自信。

而把十指相对做成尖塔形的女人，通常表示的是她只对男人的话而不是男人本身感兴趣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女性用手不停地触碰鼻尖，是因为犹豫不决。用手揉眼睛是在拖延时间，是女人对付不大容易回答的问题的常用手法，而用手在面部摩挲则表示她对谈话毫无兴趣，心不在焉。

握手是男人接触陌生女子身体的主要机会，通过这个机会你可以抓住她传达给你的信息。手心干爽的女人性格开朗，也可能表示对此次会面没有特殊的兴趣。手心潮湿的女人性情较内向，也可能表明她的内心很紧张或很恐惧。要找到两者间的差别就须看她的眼睛是躲闪还是微闭。

握手时手心朝上的女人多是柔顺易于相处的，手心朝下的女人多是争强好胜不肯服人的一类。而只伸出手指的女人多是精于世故，吝啬贪婪，同时还传达出一种蔑视的意思。一般来说女人在与男人握手时较少用力，但如果她突然施力，那肯定是在暗示什么。男人一定要注意观察她随后的举动。

3. 胸部

喜欢挺胸的女人肯定充满自信，心中很少有传统的女卑观念，是现代新女性的代表，也表明她们的心态健康而积极。

喜欢含胸的女人肯定不那么自信，或者天性羞涩。她们的人生观相对消极，多愁善感，渴望爱情又缺少勇气，只会默默等待。

4. 臀部

走路时左右臀上下摆动的女人往往热情而不拘小节，好幻想，不喜欢户外运动。走路时左右臀几乎不摆动的女人现实而富于功利心。臀部安静时自然上翘的女人多数热情开朗，喜爱交际又敢爱敢恨，臀部安静时下垂的女人多数性情温顺。

5. 双腿

只要是女人，她的双腿便会在有意无意地活动间透露出真实的心理活动。这对于想知道她们心意的男人很有帮助。

(1)平行型

这是女人落座时最普通的安放双腿的形式。这样坐的女人大多是年纪不大的女学生。她们对于自己的外表和健康很有自信，所以对男人的要求很高，除了符合她们条件的男人以外，她们都不予理睬。

(2)一条腿靠在另一条腿上

把右腿跷在左腿上面的女性，是比较有涵养而保守的，因为内向又较理智，习惯压抑控制个人感情，不到特别的时机绝不轻易吐露真情。把左腿跷在右腿上的女性正好相反，天性喜爱冒险，恋爱时积极而大胆，是标准的现代女性。

(3)双腿一起弯曲

这是富于罗曼蒂克幻想的女人。她们一般都家境不错，非常注意自己的行为检点。她们的缺点是不时地炫耀自己的高贵，从不肯承认自己的情感，多少有点做作。

(4)十字形

把双腿交叉成十字形的女子多是情窦初开的少女，未经世事，和她们交往不难。

(5)脚尖交叉型

采取这种方式安放双腿的女性多有自恋或同性恋倾向，或恋爱受挫厌恶男人的女人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(6)展开双腿型

女性中展开双腿的极少。如果不是因为太胖或下肢有病的话,这样的女人疑是较大胆放纵的类型,缺少教养也缺少对男人的真情,或者是性意识淡漠的女人。

6. 女性姿势语言与性格

(1)常常低头:慎重派。讨厌过分激烈、轻浮的事,孜孜勤劳型,交朋友也很慎重。

(2)托腮:精神旺盛、讨厌错误的事情,对松懈型的对象会很生气。

(3)两手腕交叉:抱持着独特的看法。给人冷漠的感觉,属于吃亏型的人,稍微有些自我主义。

(4)摸弄头发:情绪化,常常感到郁闷焦躁的人物。对流行很敏感但又忽冷忽热。

(5)把手放在嘴上:属于敏感型,是秘密主义者,常常嘴上逞强但内心却很温柔。

(6)到处张望:具有社交性格的乐天派,有顺应性,对什么事都有兴趣,对朋友有好恶感。

(7)边说边笑:这种女性与你交谈时你会觉得非常轻松愉快,她们大都性格开朗,对生活要求从不苛刻,知足常乐,富有人情味。

(8)腿脚抖动:这类女性总是喜欢用脚或脚尖使整个腿部抖动;最明显的表现是自私,很少考虑别人,凡事从利己出发,但是很善于思考。

(9)摆弄饰物:有这种习惯的女性一般都比较内向,不轻易使感情外露。她们的另一个特点是做事认真踏实。

7. 女友紧靠着你时别误解

女人喜欢用身体接触来表达自己的善意和亲密,就像小孩子都喜欢依偎在大人身边撒娇一样,属于动物本能表现的一种。一般来说,随着年龄的增长,人在理性上逐渐成熟,动物的原始习性就逐渐退化,隐蔽到理性后面。然而女人在羞于或不善于用语言来表达自己的感情时,就习惯用身体接触这种最原始的,也是最直截了当的方法作为传达自己感情的手段。从这个意义上说,女人和小孩子是比男人更具动物性的。

有的男人不理解女人这种表达亲近的方式,当女友的身体紧贴着他的时候,便心花怒放,误以为她对自己有肉体上的欲望,如果行为过分,结果恐怕会很失望。女人触碰男人的身体,并不完全是要进行肉体上的接触,更多是来自精神上、心理上的亲近感,她或许只是以此向你表示好感和亲近罢了。仅此而已,切莫想入非非。

同样,女人一旦在心理上接受了与男人的亲密关系,就会渴望对方表现出一些亲密行为,如牵手、揽肩、抚摸头发、依偎、拥抱等等。有时这仅是一些单纯的情感愿望,而非肉欲要求。女人对这些细小动作的在意和念念不忘,实际上证明了她对爱人的在意。记住,她会很谨慎地把握身体接触的分寸,在这一点上,有些女人非常有原则。当她靠着你时,她会觉得信任、可靠、安全和温暖,她需要这种感觉比"性"更重要,更有满足感。

女性单肘支撑表现的心理

我们都很熟悉罗丹的著名雕像——思想者。雕像塑造了一个强有力的男子。他弯着腰,屈着膝,右手托着下巴。深沉的目光以及拳头触及嘴唇的姿态,表现出一种极度痛苦的样子。他

pdf下载网 http://www.i8788.com

努力把身体弯压成一团。他的肌肉非常紧张，不但在全神贯注地思考，而且沉浸在苦恼之中。

这是男性经历痛苦矛盾思考的时候会做出的动作，女性则有另外的思考动作。比如，用一只手的手肘支撑在桌子上，这只手的手掌微微握拳，伸出食指和拇指形成一个“八”字手势撑住侧脸，通常食指顶住的部位在太阳穴的位置。男性和女性的思考动作，最相像的地方就是单肘的支撑，他们都用一只手的手肘寻找依靠点，用以支撑自己的头部——思考的部位。

女性单肘支撑的思考姿势相比男性来说削减了力度感。女性会把更大的力量积蓄在内在的思考上。“八”字形手指姿势刺激着她的太阳穴，表示她时刻提醒自己保持清醒，用单手托肘动作——为自己增添士气。

肘部支撑动作有很多种版本，但大部分都隐含着积蓄力量的意思。如果你发现一位女性在谈话时，用一只手在胸前托住另一只手的手肘，另一只手则有比较大的手势动作，那么，就表示她迫切地希望自己的观点能够说服对方。

被托住的手肘找到了支撑点，从而使得手臂能够更灵活地摆动，而手臂和手掌的动作也能够有更大的幅度。这种姿势好像把全身的力量都通过手肘输送到了那只活动的手臂上，所以，它必然要利用这些力量摆出能够吸引别人的姿势，从而为自己的谈话增添士气。

女性行走姿势不同，体现其不同性格

站立姿态是模特儿的基本姿态之一，通过练习使模特儿从不协调、生硬的站立变成一种挺拔向上的站立姿态。站立时要求头正、颈直、两眼平视、两肩自然张开下沉、两臂自然垂于体侧、五指自然伸直、拇指与中指稍内收、手心向内；收腹、挺胸、立腰、裹臀、两腿伸直，内侧靠拢；面部表情要自然放松。模特儿站立姿态主要分为正步站立、八字步站立、丁字步站立。

对一般人而言行走姿态主要分以下两种：

(1)摆臂，以肩关节为轴，两臂自然伸直，前后交替摆动。

(2)行走，正步站立姿态准备，迈步时，出胯带动大腿，然后提膝(膝稍屈)，以小腿带动脚，出脚时两腿内侧贴近，走直线，由脚尖迅速过渡到全脚落地，脚尖稍外撇，身体重心及时跟进。两臂与脚协调配合摆动。

模特儿的走姿与我们日常走路姿势的最大区别就是左右脚的落点。平日的行走中，我们的左右脚会平行伸出，脚步落在正前方。模特儿则会把右脚向左侧沿着斜线伸出，左脚沿着向右的斜线伸出，两脚交叉落在行走直线的两边。这样的步态使得她们的胯部左右大幅度摆动，从而呈现出男性无法模仿的女性特征。

1. 高跟鞋塑造的行走姿势

在生活中，使用模特儿猫步的女性并不常见，可能是因为这种步态脱离了舞台就显得太过夸张。但女性用另一种方式塑造了自己的走姿，使其与猫步有异曲同工之妙。高跟鞋是这一走姿的关键所在。

高跟鞋，尤其是鞋跟高于 6 厘米的细跟鞋，在提升女性高度的同时，也使得女性的身体线条更加完美。腿部线条被拉长，臀部收紧而上挺。因为全身的重量都压在了细小的鞋跟上，而它与地面的接触面积甚至不到 1 平方厘米，所以，穿高跟鞋的女性走路时显得格外谨慎小心。她

pdf下载网 http://www.i8788.com

们轻柔地用脚接触地面，并且在鞋跟撞击地面所发出的声音中有节奏地前行，这使得她们的姿势有了韵律感。

同时，由于高跟鞋的限制，她们的行走速度不可能很快，难以“脚踏实地”的感觉让她们的步态显出了模特儿猫步的摇摆感。因为每一步都小心翼翼，腿部的动作就会很明显，胯部也跟随着左右摆动，这也就是穿高跟鞋的女人走路格外摇曳多姿的原因。

人的行走姿势也能泄露人的情绪和性格秘密，比如，在讨论问题或者思考问题时，很多人习惯在房间里走来走去。此时的行走并没有什么确定的目标，只是摆动着步子左右挪动，但他们认为这样的姿势可以帮助他们思考。

人类的行走姿势和其思维存在着某种密切的联系，人类可以用行走促进思维，反过来，人类的内心所想也会影响到其行走。

当人们遇到使其恐惧的事情时会说这样一句话：“我简直被吓得膝盖发软。”这是因为情感上的虚弱导致了肉体上的虚弱。软弱、缺乏自信时，我们的大腿也会拒绝行走，这也就是有些人遇到了挫折或者受到打击以后，会行走得十分缓慢的原因。喜欢拖拉着脚走路的人，习惯为自己没有做某件事情寻找借口。他们无法调动足够的力量前行，得过且过。

2. 走姿与个性

经常使用某种走姿的女性拥有与这种行走姿势相适应的个性，通常情况有下面这些：

(1)昂首挺胸的走姿

有些女性走路时抬头挺胸，大踏步地向前，充分表现出自己的自信和力量，当然难免给别人一种骄傲的感觉。这种女性爱以自我为中心，淡于人际交往，不轻易投靠和求助别人，哪怕碰到自己根本无法解决的事情也是这样。她们思维敏捷，做事有一定的逻辑，考虑问题比较全面。即便不是很复杂的事情，她们也会为自己拟订一份计划。

(2)摇摆不定的走姿

这种女性看似行为放荡，但对人热情诚恳，有一股侠义之气。她们处世坦荡无私，但对电视台“露脸”等事情情有独钟。她们乐意帮助人解决各种问题，而且不需要别人的感激。需要提醒这种人：切忌锋芒太露和轻浮之举。

(3)步伐整齐的走姿

走路如同上军操，步伐齐整，双手有规则地摆动，在人们看来非常不自然，但她们感觉很协调。这种女性意志力很强，她们选定的目标一般不会因外在环境和事物的变化而受影响。

(4)行动急促的走姿

大部分人遇到紧急情况都会不顾一切地疾行。但如果任何时候都显得来去匆匆，好像屁股后面着了火似的就另当别论了。这种女性办事比较急躁，虽然明快而有效率，但缺少必要的细致，有时会草率行事，缺少足够的耐性。她们遇事从不推诿搪塞，勇敢正直，精力充沛，喜欢迎接各种挑战。

(5)微倾式的走姿

这类女性性格内向，有一颗关爱之心；害羞腼腆，见到异性常会脸红；具有较好的修养，为人谦虚，从不花言巧语；注重感情。但这种女性常常对生活感到厌烦，这是由于她们受害多，又不愿向人倾诉，独自生闷气造成的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

怎样根据身体细节读懂女人

男友发现女友有咬手指的习惯，她在看电视、看书或者做其他事情时，会不由自主地把大拇指放到嘴里，甚至用牙齿啃自己的指甲。有时候，她听人说话时也会摆出这个姿势。男友每次提醒女友时，她立马就改正，但过一会儿又情不自禁地把手指伸到嘴边了。

有咬手指习惯的女性，可能是个梦想者。心理学家认为有这种咬手指的无意识习惯的人经常都心不在焉，活在自己梦想的世界里。她们对现实不太关注，只在意自己的内心世界。

女性的一些身体细节透露出她们的内心想法，读懂了这些细节，你就能读懂女人。

1. 女人的手势

聪明的女人说话时，会通过一些手势来加强语言的感染力。我们把这种手势即通过手和手指活动表达信息，称为手势语。手势语主要包括拱手、招手、挥手、摇手、伸出手臂和手指等动作。事实上，在日常交际中，无论是交流，还是谈判、演讲，手势使用的频率都很高，范围也很广泛。手势的运用能帮助发言者塑造出丰富多彩的主体形象，使表达更加富有感染力。自然而安稳的手势，可以帮助表达者平静地说明问题；急剧而有力的手势，可以帮助表达者升华感情；稳妥而含蓄的手势，可以帮助表达者表明心迹。

女人的手势是因人而异的，既有共性，又有个性。两手相握，或是相搓手掌、手背的女人，大多有自卑感，或是小心眼。她们时而下意识地动作，比如不自觉地看看手表，或者时而绞弄手绢，这都可表现出她们的心绪不宁，这样的人多会感情用事。

也有一些女性，喜欢大模大样地反剪双手抬向颈后，这种手势有两种含义，一种是有意如此；另一种是无意识的，是自小养成的习惯。然而不管是有意还是无意，都显示此人个性严谨。有些女性的双手很自然地向下垂，或者轻轻握住，表示此人个性温和，很热心。有的女性与人说话时，喜欢以手掩口，这种姿势说明她比较注重小节。

有的女性在交谈时，双手交叉握着，依横的方向不停地动，显示其心不专，心绪不定。双手一会儿握，一会儿放，表示其做事仔细。

有的女性跟人谈话或听人说话时，会双手抚摩着臂膊，这说明她非常喜欢自己，但觉得对方并不那么喜欢自己。两前臂交叉，两手放在上臂上，这表示意志坚定，难以接受讨论；两肩耸起和两臂交叉的姿势都表示否定、轻蔑和不信任的态度。

另外，有些女性在愉快地回忆事情时，常会慢慢旋转双手的拇指，而在计划将来的事情时会迅速地旋转拇指。总之，手的触觉、感觉、手势等都与大脑中枢保持一致，其中有不少学问难以尽举。

2. 腰部符号

关于腰部语言，女人相对男性来说，要微妙得多。女人的腰是臀部和胸部以外能够表达性感的符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。女人的腰，就是一个线条符号，不同的线条符号体现不同的性格。

(1)弯腰

弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，弯腰的女人总给

pdf下载网 http://www.i8788.com

别人一种柔美的感觉。

(2)叉腰

把两手叉在自己的腰上,这种形象就像两只母鸡打架的形象。这是女性双向地对外扩张,表示出内心的气愤和力量。这种语言姿势,普通女性大多不会采用。

(3)扭腰

扭腰使腰呈现S形,这是性的象征。女人扭腰或者扭动臀部,都蕴含了招惹异性的信号。这种姿势,你可以在T台模特儿身上见到。她们的表演就是为了吸引众人的目光,所以会突出扭腰的动作,以展示完美的女性形体。

3. 腿部符号

女性的腿,从某种程度上讲是性感的象征符号。腿是女人性感的支点,腿的曲线更会决定女人的优美程度。如果说女人身上的很多部位是隐蔽的,腿则是开放的、张扬的。腿部变现出来的身体语言也能反映女性的性格特征。

女人健美的大腿,不但表现美,而且表现女人的力量和信心。女人走路的时候,常常可以体现大腿的力度。所以,走路时腿不要抬得太高,也不能抬得太低,不能过分放松肌肉,而要稍稍收紧腿部的肌肉,这样才能体现一种美的境界。

女人坐在椅子上时要谨慎小心,别自我裸露。女人身体的裸露部分一般在膝盖以下,而不能在膝盖以上。裸露过多,会让人觉得太轻浮。另外,坐在椅子上时别用力抖动。抖动大腿有时带有性暗示,可能引起他人的误解。

第四节　展露女性魅力的姿势

坐姿体现女性性格

女性对自身或者他人的身体语言都有很强的感知力,她们会根据不同的场合选择合适的坐姿。从她们经常使用的坐姿中,也能透视出她们的性格情绪来。

1. 双脚并拢,斜倾于一个固定方向

这是淑女必学的姿势,能让整个人显得更加温柔娴静。不过经常刻意保持这种坐姿的人属于自视甚高的类型。无论在工作上还是爱情上,都对自己有着近乎苛刻的要求。她们在工作上竭尽所能,尽量做得比别人好;生活中,要求另一半有高雅出众的谈吐、卓尔不群的品性、有型有派的仪表。

2. 膝盖并拢,脚尖相对而放

经常保持这种姿势的人透露出其内心的拘谨和含蓄。这类人不适应社交场合,不免时常出现手足无措、张口结舌的窘态。并拢的膝盖和朝向内的脚尖都呈现了封闭性姿势的特点,长期

pdf下载网 http://www.i8788.com

保持这样的坐姿也会让人的心扉不容易打开。

3. 膝盖靠拢，膝盖以下叉开

经常保持这种坐姿的女性率性而没有心机，但这样的坐姿显得不够有女人味，甚至有几分幼稚，会让人觉得不够成熟和缺乏担当力。所以在正式场合下，女性最好要改变这种坐姿。

职场女性标准坐姿

女性入座时，如果身着裙装，要用手将裙子稍稍拢一下，坐下后再拉拽衣裙就会显得不够优雅。双肩平正放松，两臂自然弯曲放在腿上，也可以放在椅子或是沙发扶手上，以自然得体为宜，掌心向下。

工作场合，要立腰、挺胸，保持上身自然挺直。双膝自然并拢，双腿可以正放，也可以侧放，但都要保持膝盖合拢。谈话时应根据交谈者所在的方位，将上体双膝侧转向交谈者，上身仍然要保持挺直。需要侧坐时，应当将上身与腿同时转向同一侧，但头部保持向前。坐在椅子上，坐满椅子的 2/3，宽座沙发则至少坐 1/2。落座后的一段时间内最好不要靠椅背。挺直身体可以让你在工作中保持清醒和戒备的状态。时间久了，可轻靠椅背稍做休息。

女性八种优美坐姿

1. 标准式

轻缓地走到座位前，转身后两脚成小丁字步，左前右后，两膝并拢的同时上身前倾，向下落座。

坐下后，上身挺直，双肩平正，两臂自然弯曲，两手交叉叠放在两腿中部，并靠近小腹。两膝并拢，小腿垂直于地面，两脚保持小丁字步。

2. 前伸式

在标准坐姿的基础上，两小腿向前伸出两脚并拢，脚尖不要跷。

3. 前交叉式

在前伸式坐姿的基础上，右脚后缩，与左脚交叉，两踝关节重叠，两脚尖着地。

4. 屈直式

右脚前伸，左小腿屈回，大腿靠紧，两脚前脚掌着地，并在一条直线上。

5. 后点式

两小腿后屈，脚尖着地，双膝并拢。

6. 侧点式

两小腿向左斜出，两膝并拢，右脚跟靠拢左脚内侧，右脚掌着地，左脚尖着地，头和身躯向左斜。注意大腿小腿要成 90 度，小腿要充分伸直，尽量显示小腿长度。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7. 侧挂式

在侧点式基础上，左小腿后屈，脚绷直，脚掌内侧着地，右脚提起，用脚面贴住左踝，膝和小腿并拢，上身右转。

8. 重叠式

重叠式也叫“二郎腿”或“标准式架腿”等。在标准式坐姿的基础上，两腿向前，一条腿提起，腿窝落在另一腿的膝关节上边。要注意上边的腿向里收，贴住另一腿，脚尖向下。

重叠式还有正身、侧身之分，手部也有交叉、托肋、扶把手等多种变化。

“二郎腿”一般被认为是一种带有不严肃、不庄重的坐姿，尤其是女子不宜采用。其实，这种坐姿常常被采用，因为只要注意上边的小腿往回收，脚尖向下这两个要求，不仅外观优美文雅，大方自然，富有亲近感，而且还可以充分展示女子的风采和魅力。

女性在心仪的异性面前，总是希望表现得更加完美。女性在潜意识里知道完美的腿部线条可以吸引对方。所以，女性一般会通过不断交叉和松开双腿，把异性的注意力吸引到自己的腿部来。女性在此时可能并没有觉察到，但潜意识却激发了她的身体语言。

男性心目中女性的优美坐姿

跷起一条腿压在另一条腿上，把支撑腿向一侧偏移，使得两条腿紧紧地贴在一起。女性这样的坐姿在男性眼中便是最具吸引力的。这样的姿势使腿部看起来更加健康，而且会因为极具性感而充满了吸引力。

这个坐姿能够凸显女性的腿部线条，使得小腿看起来更加纤细修长。更为重要的是，这是一个女性专属的姿势，一般的男性是不会摆出这个姿势的。因为男性腿部、髋部的骨骼构造和女性不同，他们是很难摆出这种姿势的。正因为如此，这个姿势就具有了独特的女性气质。通常摆出这个姿势的女性很清楚自己的魅力所在，对自己信心十足。

第五节　外部装饰揭示女性性格

女人为何迷恋服饰

茫茫衣海中，许多女性在挑选衣服时，似乎总有选择性障碍。针对同样款式的衣服，不同的颜色，这个也喜欢，那个也不舍，导致拿不定主意，内心纠结。最终挑选了一件以后，还要不停地问别人是否适合自己，如果别人的答案是否定的，则会加剧这种苦恼的心情。即使几种款式都选择，回到家也是感觉自己没有像样的衣服穿。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 衣着与团体的凝聚力

社会由大大小小的团体组成，人的社会行为也从进入团体开始。每一个团体成员心中都趋向于把所有人划分成两大类：自己人和外人。自己人就是团体内部人员，而团体外所有的人都会被视作外人。

怎样确定对方是自己人还是外人？最简单的方法就是通过衣着来判断。谁拥有和群体其他成员一样的衣服，谁就会被认同，形成一种归属感。

事实上，身体语言的研究学者也把服饰看作身体语言的一种表达形式，它无声地向外界阐述着一个人。根据她的穿着，我们可以为她划分等级。所以，在工作场合，女性的着装应该与其职位相匹配。我们看到一位穿着正装的办公室白领，会觉得比较协调。而如果知道对方从事艺术创作等，你就会觉得她缺乏新意，与其职业所要求的创造性不相符。

2. 女人为什么追求时尚

在了解了衣着与团体认同感之间的关系后，不难理解为什么女性在服饰方面那样注重紧跟潮流。所谓的时尚是在一小群人的倡导下逐渐波及全世界的影响力。时尚包括很多方面，比如生活方式、观念等，服饰只是其中的一小部分。

大部分人习惯生活在团体里，时尚团体里的人们也一样。以服饰为例，当一种服装样式流行时，就必须这样穿才能被这个团体里的人认同，如果不这样穿，大部分人就会把你排除在外，认为你很“过时”。当然，也有特立独行的人引领了新的潮流，但这毕竟是少部分。大部分人还是在跟随他人的脚步中找到了自己的归属感。

比起男性，注重外观细节且渴望群居的女性对服装潮流有更深的情结，她们害怕被大部分人抛弃在群体之外，服饰成了她们识别群体身份最直接的标志。

服装颜色体现女性性格

1. 性格因素决定女性注重颜色还是注重形状

人们通常很少同时注意到对象事物的颜色和形状。每个人的注意对象都不同，有些人会最先注意到颜色，另一些人则刚好相反，他们最先注意到的是对象的形状、构图、线条等。

心理学家研究表明，注重颜色还是注重形状与一个人的性格有很大的关系。最先选择或者最看重的是颜色的人，通常比较外向，在社交生活中比较活跃，容易冲动，情感思维大于理性思维；而把大部分的注意力放在形状上的人，则内向、沉稳。他们喜欢独立思考，坚持自己的原则。

2. 从服装颜色看女性性格

服装在女性的日常生活中占有十分重要的地位。穿着打扮不仅反映了女性的修养、职业，同时也反映其个性与心理。一般来说，女性最常穿的服装的色彩，与她最持久的心理情绪状态有着一定的联系。所以，从她所喜爱的颜色上可多少看出她具有什么样的性格。

(1)喜欢穿白衬衫的女性

喜欢穿白衬衫的女性，性格特征是缺乏主动性、判断力。她们在色彩感觉和装扮上都非常优秀。白色与任何颜色的衣服都能搭配组合，同时，白色是表示干净的颜色，还能给人一种亲切

pdf下载网 http://www.i8788.com

感。但这类女性“穿什么都可以”，就是说对衣服不怎么挑剔，在性格方面属于爽直派。

(2)喜欢蓝色、蓝紫色服装的女性

这种人为人亲切而诚实待人。她们处世偏向中庸，不会急功近利也不会保守不前，富有弹性，但是缺乏冒险精神，在做任何事之前都会推敲前因后果，有时抓不住稍纵即逝的机会。

最初让人觉得人缘不错，不过却不善于与人交际，所以只和志同道合的朋友组成一个小团体。常因坚持崇高的信念而受人尊敬。绝对的坚持己见，对旁人的意见欠缺采纳的雅量，所以与人意见相左时，虽然表面上不会显露出任何不悦，但其实心里很介意。

(3)喜欢黑色服装的女性

长期穿着黑色服装的女性的心态有些抑郁、孤独、自闭。

也有人说，喜欢黑色的人通常很积极，对未来会做很好的规划和努力，即使外表不修边幅，看起来还是很优雅、高尚。在旁人眼中，这样的女性是个有主见及应对得体的人，而她也希望在别人眼中是个不平凡的人物。

(4)喜欢红色服装的女性

选择红色服装的女性是冲动的、坚强的。这样的女性容易感情用事，有强烈的感情要求，注重外表修饰，有追求物欲的倾向。有的时候，这类女性还有浮夸、吹嘘的缺点。另外，这类女性大多缺乏耐性，常常稍微不顺自己的意就会生气。不过，这类女性天生乐观，并不会因为挫折而闷闷不乐，而总是想办法当场解决。这类女性对于阻挡自己幸福的人，则怀有很深的敌意。一旦有事情发生，这类女性总是先怪罪别人，这点对其相当不利。如果对别人能够以更宽大的心对待，相信这类女性的人气会更旺。

(5)喜欢黄色服装的女性

这种女性比较积极，热爱冒险，属于乐观派。她们无论是对工作还是对爱情都会积极主动，并且喜欢结交朋友，在群体中经常扮演活跃气氛的角色。

除此之外，喜欢黄色的人富有高度的创造力及好奇心。关心社会问题甚于切身问题，喜欢追求崇高的理想，尤其热衷社会运动。相当自信而且学问渊博，这类女性也引此为傲。她们看起来像社交家一样，其实内心很孤独。这类女性绝对不会背叛朋友，也绝对不做没有把握的事。

(6)喜欢绿色服装的女性

这种女性理性重于感性，对工作和生活很有规划，能在稳定中发展。她们稳重而严谨，是很值得信赖的伙伴。另外，喜欢绿色的人基本上是一个追求和平的人，不过却害怕独处，喜欢群体生活。擅长与周围的人保持良好的和谐关系，总是给人亲切温和的印象；而周围的人也对这类女性十分信赖及崇拜。不过，因为对每个人的态度都差不多，所以有时候也容易让人误认为是个八面玲珑的人。

内衣体现女人的心理

如果说衣着是女人的语言，那么，内衣可以说是女人的思维了，女人可以在穿着上大鸣大放、语不惊人死不休，但是，在内衣的选择上却往往心领神会、欲语还休，内衣既是女人另一种心境的转换，因此，从它的颜色上不难洞悉出一个女人的个性。

pdf下载网 http://www.i8788.com

无论是在超市商场，还是在路边小店货摊，女人内衣都不像昔日那样养在深闺人不知了。它们无论在色彩、质地、做工，还是在塑体功能上，都呈现出千姿百态，满足了众多女人的不同需求，不仅让女人流连忘返，也让男人大饱眼福。

也许女人认为挑选内衣是自己的专利，购买和穿着内衣也是一件非常平常的生活小事。其实不然，一件经过千挑万选的内衣是她们爱好的体现，同时也暴露出她们的心理和性格特征。

1. 喜欢棉质内衣的女人

属于乳臭未干类型，总认为自己还没有长大，时不时地还表现出小女孩的顽皮，而此时的她们或许已经身为人母了。她们热衷于运动，但不一定专指体育活动，而是展现活力的一种方式和要求。在对待自己玉体和性爱方面，她们总是表现得很从容，只要有付出的机会、条件许可，不管对方是否死缠着自己，她们都很少轻言放弃。

2. 喜欢整体搭配衣着的女人

属于协调类型，任何方面都追求一种和谐与平衡，力求以一种完美的形象出现在人们面前。她们能把分内之事处理得有条不紊，不会出现偏袒情况；总是显得大公无私、沉着冷静，让大献殷勤的男人猜不出自己在她们心目中的位置。

3. 喜欢紧身尼龙内衣的女人

属于开放类型，喜欢暴露，希望情人会为她们迷人的身段而神魂颠倒，并对自己的身体和所持的开放性观念引以为荣，直言不讳；性格直率，有什么就说什么，喜欢和不喜欢的事能被他人看得一清二楚，给他人提供可乘之机。

4. 喜欢透明睡衣的女人

外表虽然诱人，但骨子里依然保持着传统思想。娶这样的女人做老婆，男人可称得上是青春永驻，因为她们会用那件若隐若现的睡衣为平淡的生活增添一份恍惚迷离。受到诱惑的丈夫如同喝下了兴奋剂，看到她们永远风采依旧，结果欲罢难休，增添戏剧般的效果。

5. 喜欢黑色内衣的女人

是十足的享乐主义者，把卧室当成自己的娱乐场所，随心所欲，而且对自己的情人，没有丝毫隐瞒。她们最为性感和迷人，并以此为优势积极主动地寻找情感伴侣；她们在白天如同温顺的小羊羔一样惹人喜爱，但一到了晚上就会恢复母夜叉的形象。

6. 喜欢白色内衣的女人

白色代表纯洁，所以这种女人大多属于守身如玉的类型。她们不善于表露感情，懒于思想和追求目标。也许是怕玷污了自己的纯洁，哪怕是对于强烈的原始性欲，她们都采取相当保守的态度，结果生命过程中的满足次数寥寥无几；最在行的是恪守道德准则，贤淑是对她们最恰当的形容。

另外，喜欢粉红色内衣的女性，一般性情温和、个性纯真，是温室中长大的花朵，她的依赖感重，容易逃避现实，会有忧郁症或自闭症的倾向。喜欢绿色内衣的女性，则是个有才干、意志坚定、非常理性的人；其缺点是喜欢和人争辩，比较没有包容性，在外是女强人，在家会是贤妻良母。喜欢灰色内衣的女性，为人沉着冷静，个性较为保守与消极，做事总是墨守成规，不喜欢标新立异，独立性强，最怕去麻烦别人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女性丝袜中的潜在暗示

大多数女人都有共同的爱好，比如喜欢穿漂亮得体的衣裙，喜欢精致小巧的饰物。然而，其中一部分却更加喜欢质感细腻的丝袜，拉开她们的柜子到处都是丝袜，各种款式的都有，像个丝袜收藏家，即使穿不上的，看着喜欢自己也会买。

确实，丝袜对女人来说是扮靓不可或缺的必备品。丝袜令女士的双腿看起来光滑细嫩，在天气冷的时候，还有一点儿抵御风寒的功能。由于它的质地非常薄，因此，它好像女人的第二层皮肤，装扮着女士们的美腿。

有些女士买10元两双的丝袜，有些却舍得花上百元去买一双丝袜；有的女人很小心丝袜与衣服的搭配，有的却不理会细节，但求没有拉丝就行了。对于装扮自己双腿和皮肤的如此重要的装饰物，每个人的态度却不同。所以选择丝袜也会反映出女人的性格。

1. 连裤袜

只要经济条件允许，喜欢连裤袜的女性就会跟着潮流走。在衣着及生活习惯方面，这样的女性不会有反传统的举止，但这并不表示在事业上她没有创新的表现。

喜欢连裤袜的女性家庭观念相当重，在可能的范围之内会尽力支持家人。但另一方面，她们也需要他们的爱护。

她们重视人际关系，很少对人出言不逊，也希望大家对其有同等的尊重。

喜欢连裤袜的女性的情绪波动并不是太大，因此一般人觉得与她们相处并不困难。

2. 普通丝袜

喜欢普通丝袜的女性抱着人有我有的心态，重量不重质。选择职业时，她们会首先考虑收入，然后才去考虑兴趣、前途及对人类的贡献等。

对于找爱人，这类女性的态度也差不多。第一，不想过了30岁仍然独处，所以一开始便抱着要嫁人的目的去结识男友。其次，她们很重视未来配偶是否有良好的经济基础。

3. 昂贵丝袜

几十元或者百多元一双的。这样的女性注重物质享受，对自己一般都很慷慨。如果有条件经常穿用，说明她们手头宽裕；偶尔一穿，她们的感觉一定不错，花钱买享受，物有所值。

她们选择的朋友必定非富则贵，同时也是“门当户对”这个原则的忠实信徒。

4. 带袜

喜欢带袜的女性希望给人留下更性感、更有女人味的印象。

她们不甘心做个平凡的女人，希望自己与众不同。她们的朋友大多是时尚的弄潮儿，跟她们走在一起，一定会成为旁人注目的对象。

写字楼的工作会令她们闷得作呕，因此，除非环境所逼，否则宁愿在街边摆摊卖大饼。

在事业方面，她们经常有些新颖富有创意的念头，但由于缺乏坚定的立场，同时做事没有耐心，所以至今成就不大。

虽然她们的家人算得上是思想开通，但是，他们仍然不能完全接受这类女性对朋友的门户

pdf下载网 http://www.i8788.com

开放与远嫁大洋彼岸，因此，她们与家人之间有时难免会出现冲突。其实，只要肯在家人面前改变发表方式，自然就会天下太平。

做个特殊的女人固然有趣，但真理向前一步就是谬误，切忌矫枉过正，否则很容易成为众人排挤的对象。

5. 短丝袜

喜欢短丝袜的女性贪图舒服方便，明知穿着裙子坐下的时候，人家会看见丝袜的尽头，但还是拒绝对别人的雅俗评价作任何反应。

她们自认为的执着常被人们看作固执，但她们否认此项“指控”，认为自己只不过是坚持原则而已，而且尚未觉察的是你已生活在原则之中。

她们曾经多次被人批评，却并没有好好地去反省一下，反而将责任旁置。她们的解释是：这些人根本不懂得欣赏我。

6. 暗花丝袜

喜欢暗花丝袜的女性不甘于平凡，但又害怕过分标新立异，被异样的眼光特别关注，因此，喜欢尝试在平凡中突出自己。

她们最喜欢选购的衣服是那种裁剪简单，但一眼看得出是价钱非凡的名牌货。

她们最讨厌暴发户，因为认为他们没有品位，甚至不懂得如何花钱。

选择朋友的时候，她们注重对方的气质，如果他们有艺术家的眼光，这样的女性可能会一见钟情，甚至当场拍板。

7. 带色丝袜

是指除肉色以外的颜色，如红、绿、紫、黄和蓝等。喜欢带色丝袜的女性希望将衣服和丝袜的颜色衬到“绝处”，因为她们是个注重仪容的人。

在选择职业方面，她们可以考虑公共关系之类的工作，因为其适应能力颇强，可以融入大多数人的社交圈子。有些朋友会觉得她们不太纯真，因为她们很少讲出内心的感受，也许在有意无意之间，她们还会错过与人密切沟通的机会。

女性戒指中隐藏的秘密

不同手指需要用不同形状的戒指来搭配。

(1)食指，是五指中最具主张性的手指，因此，戒指的形状宜纵长，镶的宝石宜大且高。

(2)中指，属于个性强的手指，加上它位于正中，因此戴的戒指必须有平衡作用，方形、十字形、椭圆形的戒指，都会使左右显得平衡。

(3)无名指，被认为最纤细、最美丽的手指，和它匹配的戒指应典雅、华丽，名贵的白金、珍珠、钻石戒指都不错。

(4)尾指娇小，应选设计华美甜蜜试样的纤巧款式。

结婚戒指不能用合金制造，必须用纯金，铂金或白银制成，表示爱情是纯洁的。一般情况下，古代的皇帝戴在大拇指上。大拇指都是代表权势的意思，也可以理解为自信。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 不同手指上的戒指体现不同的性格

戴在不同手指上的戒指，通常表明不同的含义。

食指是常动的手指，也是自我表现之指，把戒指戴在食指上的女性，当然有着强烈的自我显示欲。喜欢把戒指戴在食指上的女性，有让人看其手指动作的意识。戒指戴在食指上的女性，多为喋喋不休、表现力很丰富的女性。有时，甚至会说出秘密的恋情。

喜欢把戒指戴在小指上的人以具有个性的女性居多。不喜欢受到束缚，因此，容易见异思迁。

一根手指上戴两个戒指的女性，同时具有保守与进步的心情，而这两种相反的心情常在内心发生冲突。尤其是在小指上戴两个戒指的女性，更是有着旺盛的、莫名的好奇心。这种女性虽然期待着受男性邀约，却没有勇气去赴约。在金钱方面也有强烈的欲求，不喜欢平凡，是个自立性很高的人。

一般来说结婚戒指通常戴在左手无名指上。关于这个传统有着不同的解释，一种是说无名指上有一根血管直通心脏；另外一种解释则非常浪漫。当你把两手指尖相对相碰时，即所谓的“塔尖”手势，其余四对手指就可以随意分开，只有无名指，想要分开则十分困难。因此，就以这对分不开的手指来象征夫妻之间的密不可分的关系。

2. 戒指的外形与人的性格

另外，戒指的外形也与人的性格有着密切的关系，通过对戒指的观察，我们可以了解它的主人。

一个女性戴的如果是结婚戒指，那么，这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明她对人很忠诚，反之亦然。

宝石是财富的象征之一，宝石越大越能强调身价。无论如何她绝对不是那种“财不露白”的拥护者，她很想让人知道她是有钱人，同时也希望财富会给她带来别人的尊重及上流阶层才有的高规格的特殊待遇。因此，这种人不免有点儿势利，喜欢揣测别人的财富，往往本能地以“钱”为标准去度量一个人，同时还会有轻微的“憎人富贵厌人贫”的心理。不过，总体来说，她并不吝啬，遇见需要经济援助的人，她也会慷慨解囊。

喜欢戴大戒指的女性有强烈的自我显示欲，有时会有大胆的作风，喜欢与人聊天，容易陷于歇斯底里的状态。由于自尊心很强，所以，不轻易接受男性的邀请。

女性把大戒指戴在中指上，而且很显眼，常会让男性吃惊。中指是所有手指中最显眼的一指，把大戒指戴在此手指上的女性，当然有着表现自己的欲望，其好打扮的程度也很高，在服装上自然很讲究，是希望吸引异性注意的女性，在性爱上也多是相当大胆之人。

乐于戴一枚小戒指的人，多具有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这些东西时常不适合生活，她们常怀着非常迫切的心情向他人说明自己的想法。她们的生活态度相对比较积极，在很多时候知道该如何适当地表现自己。

戴着外形独特的红色或金色的显眼戒指的女性，表示有改变现在生活的梦想。尤其是双手上都戴着又大又显眼的戒指的女性，对性的冒险和爱情欲求都很强烈。这种女性多半很顽固，不喜欢受人指使，总希望成为众人瞩目的焦点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二章
男　人

第一节　表情与影响力

表情让男人的心情一览无余

喜、怒、哀、乐、爱、忍、惧是人的七种基本情感。一般人们用语言来表达这些情感，但实际上，语言远不能准确地表达内心所想。比如你说“我很高兴”，但“高兴”这个词不能涵盖你情绪中可能有的欣慰、满足、意外惊喜等情绪。其实，面部表情在人的情感表达中比语言表达更重要、更直接，能够造成一种只可意会不可言传的效果。

面部可以说是人体最富表现力的部位，它能表达多种复杂的信息——愉快、冷漠、惊奇、诱惑、恐惧、愤怒、悲伤、厌恶、轻蔑、迷惑不解、刚毅果断等。在人际关系中，面部表情会比其他媒介传递更多精确的情感信息。

1. 表情透露男性的性格

表情能够清晰、直接地表达男生的内心活动，所以，我们可以推测经常有某种表情的人也就长期处于这种心态中，而他的性格类型也就很明显了。

经常有笑容的人，多半性格开朗、乐观活泼、心胸宽广、为人热情。而平时面部就很少有表情的人，即使旁人哄堂大笑，他也只是浅浅地微笑，这种人的性格较沉闷、内向，待人处世小心谨慎。他们不希望被别人窥破心思，证明其内心对外部环境存在着不安全感，自我保护意识很强烈。

经常皱眉的人，人生态度有些消极。他们通常只看到事物不好的一面，所以总是对周围的人或事不满。而经常撇嘴唇的人，则有一种傲慢的态度，他们对事物通常持否定意见，并且有些以自我为中心，认为除了自身的意见外，其他人的观点都不值得一提。

2. 眉毛的语言

眉毛也有着丰富的“语言”。人们常用“扬眉吐气”一词来形容自豪、高兴的心情。扬眉这

pdf下载网 http://www.i8788.com

个动作，能扩大视野。不过，单侧眉毛上扬和双侧眉毛都上扬，所传达出来的意思极不相同。当一个男人双眉上扬时，表示非常欣喜或极度惊讶；单眉上扬时，表示对别人所说的话、做的事不理解、有疑问。

皱眉这一动作，其实也包括两种情形：防护性和侵略性。防护性的皱眉只是保护眼睛免受外来的伤害；至于侵略性的皱眉，其基点仍是出于防御，是担心男人们自己的情绪会激起对方的反击，与自卫有关。

当男人面临某种令其感到恐惧的事件时，可以用皱眉来保护眼睛，也可以用扬眉来扩大视野，不过只能选择其一。

耸眉指眉毛先扬起，停留片刻，然后再下降。有时它表示的是一种惊奇，有时它表示的是一种无可奈何。但无论是哪一种情绪，耸眉的基调都是不愉快的。

斜挑是两条眉毛中的单侧向上扬起，这种无声语言，较多在成年男子脸上看到，反映了眉毛斜挑者怀疑的心理。

眉毛也可以用来打招呼。这种表示和对方打招呼的眉毛闪动的动作通常是这样：眉毛先上扬，然后在瞬间再下降。眉毛闪动的动作，是人类通用的表示欢迎的信号，是一种友善的行为。

3. 鼻子的语言

鼻子在人的脸部中央，通常很能吸引对方的注意，所以在表情达意上很重要。鼻子的表情较为明确，厌恶时耸起鼻子，愤怒时鼻孔张大，紧张时鼻腔收缩，屏息敛气。

在谈话时若发现对方频频摸鼻子，就说明对方没有在耐心听你讲话。鼻子与自信、高傲关系密切。若某人仰着脸，就是用鼻孔而不是用眼睛“看”人了，这跟用手捂或捏着鼻子一样，是表达反感的情绪。

当你希望传达一种观点，或者请求对方做某事时，如果对方做出用手摸鼻子的动作，或是用鼻子对着你“看”，就应该知道他接受请求的可能性不大，或者对你的讲话表示怀疑。

4. 嘴的语言

嘴巴也是脸上最富于表情的部位。张开闭合、向前向后、向上向下、抿紧放松——嘴通过这四种基本方式可以组成复杂的动作，传达出丰富的意义。

习惯于紧闭双唇的男性能够保密。这样的人对自己的言行举止都十分谨慎，谨慎到经常显得过度敏感。

嘴唇的曲线能暴露内心活动，正如作家阿·托尔斯泰所说的：“嘴不善于装假。”在不同情形下，人的嘴会有不同表示：鄙视时嘴角下撇，惊愕时张口结舌，忍耐时紧咬下唇，微笑时嘴角上翘，气急时嘴唇发抖，委屈时撅起嘴巴，仇恨时咬牙切齿。你只用嘴巴就能把你的内心活动真切地反映出来。

嘴除了能够单独反映人的内心活动以外，与其他脸部器官配合也能明确表达情绪。一个人如果嘴角向后咧，面部肌肉上移，眼睛变细等，这便是愉快的一种表情。相反，嘴角下垂，面部肌肉下移、紧皱眉毛，就是不愉快的表情，是诸如痛苦、绝望、悲哀、愤怒、恐惧时表情的共同特征。

具有“高能量”的视线

校长在一次演讲中谈到了校园环境问题，入场前，他从场外看到学生们一副漫不经心

pdf下载网 http://www.i8788.com

的模样。他走上演讲台，准备讲话前，先用目光扫视了全体学生一遍，在这个过程中想和同学们都能有视线接触。这样巡视一遍以后，全场安静下来。之后，校长在演讲过程中不断地转换着视线落点。

校长先用目光扫视全场，既表达了一种等待之意——等待学生进入聆听状态，又传达出对每一个学生的重视。他尽量跟学生都有目光接触，是为了让他们知道他的关注。当学生意识到自己受到校长的关注时，就会全神贯注地听他演讲了。这也是校长为什么在演讲过程中还是不断变换视线落点的原因，他的每一个落点都会让数十个学生觉得“校长在看我呢”。

1. 视线的魔力

视线表达了一种关注，被视线关注的人自然会用心聆听凝视者的话。视线还有其他魔力——确立优劣地位和发表意见。

当两个人在交谈中产生第一次目光接触时，往往是弱势的一方会先把视线移开，而转移目光就是屈服的表示。

课堂上，不管学生在“走神”，还是在做其他与课堂无关的事情，都会被老师发现，而且老师严厉的目光会一直盯着学生，当学生注意到这种目光时，便会下意识地低下头，同时缩紧脖子，想要躲避这种目光。

不变的视线确立了男性的优势地位。当对方表达自己的意见或者观点时，你久久地注视对方，那就表示你不同意他的看法。这种表达意见的方法是委婉的，可以用在下级对上级发表意见时。比如你和你的老板谈话，当对方的某个意见你不是很赞同时，你注视他的时间可以比平时稍长一点，这样他就会感受到你的态度，而你又不用明确地说出口，造成他的尴尬。当然，这一招也不能经常使用，因为长期表现出一种“欲言又止”的状态，会让对方怀疑你的态度和能力。

2. 含义丰富的斜视

斜视的含义很丰富，它可能是表示感兴趣，也可能是表示不确定，甚至是表示敌意。如果人们在目光投向侧方的同时，眉毛微微上扬或者面带笑容，那就是很有兴趣的表现，恋爱中的人们经常将之作为求爱的信号。

如果斜视的目光伴随着压低的眉毛、紧皱的眉头或者下拉的嘴角，那就表示猜疑、敌意或者批判的态度。

3. 让对方的视线尽在你的掌握

第一次与对方交谈，如果对方不集中视线，那说明他的性格应该是比较主动的。

如果你认为是对方不想理会你并因此有了成见，那你就判断错了，并且你的情绪也会完全被对方左右。所以，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应该特别小心应付。

如果想在第一次谈话中就给对方留下好印象，那么就应该在对方说话的时候，让自己的视线专注一点，以表示你对对方的自信和尊重。当然，也不要一直盯着对方不放，否则，那就适得其反了。

在和对方讨论问题的时候，眼神一定要专注，并且最好不要移动。这说明你的立场很坚定，不会轻易被人家说服，从而可以提升你在对方心里的威信。

当我们和对方第一次见面，对方的视线就上上下下地在我们身上打量，这并不是一种不礼

pdf下载网 http://www.i8788.com

貌的行为，而是一种本能的动作。

如果你是一个演说家，面对台下众多的观众，你很难和每一个人都保持目光交流。这个时候需要每隔一段时间转换一下视线。比如你可以把观众分成左边、中间、右边三个大的区域，你的视线落在区域的中心点，这个区域的观众就会觉得你在关注他们。随着你的视线不停地变换，每个区域的一部分听众就会认为你在跟他们进行独立的目光交流，这样你也就能跟大部分的听众建立起较为亲密的交流关系了。他们的视线也就自然而然地投向你了。不过，你的视线变换不要过于频繁，需要保证在每个区域都停留足够长的时间，否则频繁地移动视线会让观众觉得你内心紧张了。

男性尽量避免左顾右盼

当别人讲话时，你东张西望、心不在焉，会让人很反感。

1. 东张西望的根源

就像所有的外表身体语言都有其内在根源一样，东张西望也不例外。它所透露出来的内心独白是：外部环境很陌生，我需要认清它并找到安全逃跑路线。这个道理可以通过动物的反应得到印证。

很多动物被带到一个陌生的环境中时，它们的视线就会上下左右四处扫视，而且动作相当明显，甚至伴有头部转动的动作。一旦受到惊吓，它们会立刻循着自己刚刚锁定的路线奔逃，一刻也不迟疑。这证明它们在东张西望时就已经安排好了逃跑路线。人类在新环境中的环视动作比动物隐蔽得多，但摄像机还是能记录这些不安的眼神。所以，东张西望的眼神是人们对于眼前的人或事缺乏安全感的表现。

如果一个人总是东张西望，或是在谈话时总是不看对方的眼睛。那么，我们对这个人的信任度就会急剧下降。我们会认为他没有淡定的风度，没有礼貌，并且不能应对突发情况。

2. 东张西望表达好恶

东张西望能表达好恶的情况通常出现在两个人的交谈中。如果一个人在与别人谈话时，对方的眼神没有落在自己的身上，而是四处游移，甚至东张西望，那么很可能表明对方并不喜欢自己，或者对自己的谈话内容毫无兴趣。

目光转向其他地方是对谈话失去兴趣的表现，会让对方感受到自己逃离的渴望。这也是一种本能，那就是不愿意面对讨厌的人和事。所以，当你和一个特别讨厌的人说话时，你本能地想要看别的地方，寻找可能摆脱这个人的办法。大多数人出于礼貌，还是要把这次谈话进行下去，但内心的厌烦就没有办法阻止了，会淋漓尽致地表现在身体语言上。

眨眼不要过于频繁，以免泄露天机

人们通常都认为男人比较喜欢说谎，但真实的原因是他们的谎言都比较拙劣，所以更容易被识破，而女人又天生是直觉动物，所以，男人的一些小细节总是会泄露秘密。不停地眨眼显然

pdf下载网 http://www.i8788.com

不是一种常态,而反常情况的最佳解释就是他在试图掩盖什么异于平常的东西。

1. 频繁眨眼掩盖谎言

科学家通过暗中观察发现,人们在正常而放松的状态下,眼睛每分钟会眨 6 ~ 8 次,每一个眨眼动作眼睛闭合的时间只有 0.1 秒。而这种间隔在非正常状况下会被打破。所谓非正常状态,就是说当男性的内心情绪有较大起伏,比如因为说谎而紧张,这个时候眨眼的频率就很可能会显著上升。可能的原因就是撒谎让男人的内心无法平静,并承受着担心谎言被识破的巨大压力。在这种压力下,也许可以控制自己的口头表达,却很难控制身体语言,于是,眼睛会在巨大的紧张感下不停地眨。

2. 拉长眨眼时间

这里所说的拉长时间,并不是指两次眨眼动作的间隔时间拉长,而是每一次眨眼动作的时间被拉长。要达到这个目的,人们在每次眨眼时,眼睛闭上的时间就要远远长于正常情况的 0.1 秒。

为什么会出现这样的情况?男性朋友可能并没有意识到这个动作,只是下意识地这样做了,但你的潜意识也随之浮上了水面。事实上,你做出这种动作是因为你对眼前的人感觉厌倦,你觉得谈话很无趣。在谈话中如果发现对方开始拖长眨眼时间,你就需要提醒自己,谈话内容对于他来说是否很无趣。

3. 长时间眨眼的应对方案

如果你发现你在讲话时,对方开始有了拉长眨眼时间的行为,你就需要采取措施来应对了。

你可以故意问他:“哦,对了,现在几点了?”对方就会改变现在的动作状态,而抬手看表。然后你可以说:“时间不早了,我就不说多了,你只记住这些就行……”这样的一个打断,再加上你表示马上结束对话的态度,对方就会重新打起精神听你说完。另外,重新抓住对方的兴趣,应该积极主动地邀请对方发表意见,你可以不时地问:“你觉得呢?”让对方也发表意见,这样的方式才能让人提起谈话的兴趣。

第二节　暴露弱势的身体语言

身体细节展露紧张内心

李晓第一次参加演讲比赛,面对台下黑压压的观众,开始变得紧张起来,额头也渗出了汗珠。他稍稍调节了一下情绪准备开讲,却发现喉头像生锈了一般干涩,使他的演讲很不顺利,而且中途不得不经常清嗓子,使得很多观众不满意,当他看到观众们厌烦的表情时就更加紧张了。

很多人都有过类似的经历,当突然当着很多人讲话,或者开会毫无准备时却被老板点名发

pdf下载网 http://www.i8788.com

言时，都会忍不住先清清喉咙。这主要是由生理原因引起的，由于不安或焦虑的情绪，喉头便形成黏液，促使你先清清喉咙，使声音恢复正常。但更多情况下，清喉咙已经不再是生理上的需要，而是为了安抚自己紧张的内心。比如，被老板突然点名发言的人，下意识地用清喉咙来为自己赢得更多的思考时间，以便整理出一套说辞。通常情况下，说话不断清喉咙、变声调的人，如果不是疾病导致，就是因为他们有所不安或焦虑，正在寻求信心。

当然，某些时候，清喉咙也表示另一种完全不同的意思。比如说，成年男子有意清喉咙，可能是在对小孩子或妻子的举止提出一种非言辞的警告。我们要根据具体的场合来判断其含义。

1. 泄露紧张感的细节动作

除了清喉咙能表示内心紧张外，一些其他的细节动作也能表达同样的意思。比如把双臂交叉抱在胸前，如果是坐姿，就把双腿交叉或者紧紧并在一起，等等。

我们通常会有这样的看法，认为紧张感可能来自于陌生感。比如，从未参加过某类活动，当参加时就会感觉不适。而事实上，那些所谓的见惯了大场面的名人们也都有紧张的时候，只是他们表现紧张的方式比较隐晦，你轻易感觉不到罢了。

比如电视名人、明星等，这些公众人物的一言一行都暴露在公众的眼前。他们都希望能把自己最好的一面展现给公众，而不把内心的紧张情绪，或是不自信的心理展露给公众。普通人紧张时，可能会用抱臂的方式来安抚自己，但名人是不会摆出这些显眼的紧张姿势的。他们为了不让他人窥探到自己内心的想法，会利用经过变化后的交叉双臂的姿势来掩饰内心的焦躁和忧虑。比如，抚摸一下自己的领带，调整一下袖口，这样的姿势实际上也是用手臂给了自己一道屏障，能够让自己紧张的内心得到一丝安全感。

除此之外，当一个人感到焦虑不安时，也会不断地调整表带，翻查钱包，双手紧握，摆弄衣袖，或是做任何可以使双臂在胸前交叉的动作。手机成为通用品以后，我们也经常见到在公众场合摆弄手机的人。比如，在地铁里，大家经常会沉默地去摆弄手机，以掩饰自己的某种不适。

2. 公文包也是保护屏障

在以前，随身带包似乎是女人的专利，而今，职场男性拥有公文包已经很平常了。有时，公文包还可以成为他们用来安抚内心的工具。

比如，在参加商务会议时，提着公文包，可以提升自己的安全感，或是将文件夹抱在胸前等方法来掩饰内心的紧张或不安情绪。公文包以及双手就像在自己的胸前构筑了一道坚不可摧的防线，男士们从中获取了一些自信心。

男性感到挫败时会紧握双手

在人类的进化过程中，我们的双手曾经发挥了至关重要的作用。因此，双手和大脑之间的联系远远超过身体的其他部位。事实上，人的双手就是一套精美的生物系统，能够生动地反映出一个人的内心世界。例如，摊开双手表示坦率、诚实和谦恭，紧握双手表示拘谨、焦虑和挫败，手心向上表示妥协、服从和善意，手心向下表示权威、自信和命令。

尤其在商业谈判中，双手的位置可能会暴露自己的情绪。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一次，甲乙双方谈判，甲方代表看到乙方代表放在桌子上的双手紧紧地握在一起，而且越握越紧，以至于他的手指都开始泛白。甲方代表于是胸有成竹地提出了自己的要求，结果乙方居然轻易地答应了。

甲方代表自信地提出要求，是因为他从乙方代表的身体语言中就已经读出了他的内心所想。紧握双手的动作体现的其实是一种拘谨、焦虑的心理，或是一种消极、否定的态度。

一般情况下，大家会认为紧握双手是自信的标志，因为动作者通常还伴有面部微笑。而实际上，内心真正轻松且自信的人很少会做这个动作。因为紧握的双手互相用力，仿佛在找一个可以依靠和发泄的场所，所体现出来的心理语言不是紧张就是沮丧和焦虑。

1. 双手的位置

紧握双手的动作按照其紧握双拳的位置大致可以分为：脸部前握紧的双手；坐下时，将手肘支撑在桌子或膝盖上，然后握紧；站立时，双手在小腹前握紧。

在这一动作中，双手的位置所体现出来的信息也是很重要的。你可以由此判断动作者的内心焦虑感有多强烈。因为双手位置的高低与此人心理挫败感的强烈程度有十分密切的关系。通常情况下，当一个人将两只手抬得很高而且双手紧握的时候，即双手位于身体的中间部位时，要想与他有进一步的沟通就会变得很困难。而比较起来，如果他的双手位于身体下部的时候，你想与他交流就会变得更加容易。

2. 破解的方法

当你发现对方将手放到了所谓的“难沟通区”时，你就必须想办法破解它。改变谈话的内容是一方面，但一些小技巧的使用会更快捷。你不妨停一停，为他递一杯茶或者递给他其他物品。这些物品需要他拿在手上，如此一来，他也就没有办法采取双手紧握的方式了。这些小技巧看起来并没有什么高明之处，但实际上，人的潜意识能影响外部动作，反过来，外部动作也是可以影响潜意识的。所以，当你让对方做出了开放性的姿势以后，他就能更容易地接受你的意见。

香烟的作用

生活中，有些男士不抽烟，本身没有烟瘾，但他们的兜里总揣着一包香烟。在一些非正式的商业会面场合，他总会拿出香烟来递给对方一支。如果对方也以相同的方式回敬，他通常会接过来，并且点燃香烟。

男性中的吸烟者大有人在，但这群人又可以分为两类，一类是真正有烟瘾的，而另一类则是所谓的社交型烟民。

第一类烟民对于香烟中的尼古丁已经有了依赖感，他们渴求它所带来的安定感。尤其是当他们感到压力重重时，他们就会更大量地吸烟。

而社交型烟民只在人前吸烟，他们的目的是塑造一种特定形象。因为大部分男性都有吸烟的习惯，如果你在社交中不吸烟反倒会显得格格不入。所以，吸烟对于这些人来说是一种带有社交意味的行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 普通香烟

这是社交场合中最常见的道具，就烟的类型来说，它所蕴含的信息显然没有我们在后面提到的雪茄和烟斗丰富。男性抽烟时用手指捏着烟头，但不同的手指表达出了不同的意思。如果用食指和中指呈 V 字形手势夹着香烟，这样的姿势表现了动作者的悠闲和内心的自信。如果他是用大拇指和其他指头夹着香烟，很可能心中有所忧虑。

2. 雪茄

在西方社会，雪茄一向被用来显示优越感，因为雪茄比较昂贵，体积也比较大。所以雪茄在一定程度上也就成了身份的象征。第二次世界大战中的三巨头之一——英国首相丘吉尔的嘴上就总是叼着一支粗雪茄。

点燃雪茄之后，很少有人会把它在烟灰缸里按熄，大都是一直拿着，直到它自动熄了为止。而抽雪茄的人吐烟的姿势也有所不同，他们把烟往上吹，就像吐烟圈一样，尤其是一个抽雪茄的人对其地位感到自满时。当一个人地位特殊时，他说话与吐烟的间隔都会变得从容不迫。你可以看见几口吸完香烟的人，但是很少看到拿着雪茄猛吸的人。

3. 烟斗

抽烟斗的人比抽纸烟者更富于姿态。因为抽烟斗有更多的程序，必须清除烟灰、装烟丝、敲敲烟斗、加火以保持其不熄。在这些过程中，他可以有更多的姿势展现出来。实际上，抽烟斗的人也只是一个想有更长考虑时间的吸香烟者，所以这样的人做决定也比较慢。

男性难以控制的小动作

有些人与人谈话时，只要一动嘴，一定会有一个手部动作，如摊手、摆手、拍打掌心等，好像是对他们说话内容的强调。这样的人通常做事果断、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成一个领导型人物，很具有一种男子汉的气派，性格大都属于外向型。但是也容易让人觉得他控制欲强，喜欢掌控别人。这些小动作从一定程度反映了男性有点儿大男子主义的个性，所以如果女友不是那种顺从型的女性就比较反感了。

每个人的举手投足都反映了其心态和性格。所以，大家可以通过一个人的一举一动看透其内心。尤其是那些下意识的小动作，因为出自无心和习惯，所以更能真切地反映一个人的内心和个性。

1. 边说边笑

与这种男性交谈会使你觉得非常轻松和快乐，他们不管自己或他人的讲话是否值得一笑，有时候连话都还没讲完他就笑起来了。

这种人大多性格开朗，对生活要求不太苛刻，很注意“知足常乐”，而且特别富有人情味，无论在什么地方，他们总会有极好的人缘。这对他们开拓自己的事业本来是极好的条件，可惜这类人大多喜爱平静的生活，缺乏一种乐观向上的精神，否则这个世界很多东西都该属于他们了。

2. 走角落

十有八九，这种人属于自卑型。他们参加各种会议或聚会，总是找个最偏僻的角落坐下，不

pdf下载网 http://www.i8788.com

过要排除那种昨天通宵达旦，今天想找一个不易被人发现的角落打瞌睡的人。

喜欢走角落的人性格大都有比较怪异的一面。如果说他无能，他绝对会做一件事给你看看；如果说他行，他却非常谦虚；大家都说某件事情不能做，他偏要去试试。这类人最不习惯的是让他拜访年轻女性的家，他要站在门前给自己鼓足勇气才敢敲门。

调动这种人工作积极性的唯一办法就是表扬他们，让他们感觉到自己还是有很多长处和优点的。

3. 抹嘴、捏鼻子

这种动作略嫌不雅，不过还没到有伤大雅的地步。习惯于抹嘴或捏鼻子的人，大都喜欢捉弄别人，却又敢做不敢当。他们唯一的爱好是“哗众取宠”，眼见你气得咬牙切齿，他们却在那儿高兴得手舞足蹈。从这方面来讲，这类男性有点儿过分。

这种人最终是被人支配的人。别人要他做什么，他就可能做什么。如果他们进百货店或者商场，售货员最喜欢的就是这种人。也许他根本什么都不准备买，但只要有人说“先生，这件可以”，他就会买下。

男性最易暴露内心的部位——腰部与臀部

我们在工作场合中，为了应付繁重的工作，会把精神调整到高警觉状态，以便随时应对突发状况。精神语言很自然地传达到身体，于是身体始终处于“蓄势待发”的紧绷状态，随时准备发动攻击。起跑线上的运动员也是如此。他们双手撑地，脚尖蹬地，只等着发令枪响，就能即刻冲出去。这些状态都与我们在工作中的状态类似，这就可以解释为什么我们会如此警觉了。

而当我们把一天的工作完成、回到家中时，这个情形就完全改变了。家是一个人心灵的港湾，在这个地方拥有最大的安全感。所以大脑会暗示你，一切都是安全的。既然不需要应对外界危险或者突发状况，身体也就无法进入到待命状态了，所以会彻彻底底地放松下来。

一般人的观念是，当一个人全神贯注、充满警觉时，应对外界的能力也会提高，也就是说挺直的后背和腰臀代表了一种强势，放松状态的人自然就是弱势了。实际上，研究表明，在两方的会面中，处于弱势的却是保持高警觉状态的人，有些时候甚至属于有求于人的一方，而处于优势地位的常常在放松腰臀的人这一方。

比如员工向老板汇报工作，通常是老板潇洒地坐在老板椅上，双手搭在扶手上，一副很舒服的姿态；而员工则笔直地站在一边，随时等待着老板的盘问。在上门的推销员和他的顾客之间，也能看到这种姿势对比。

会面的双方应该都很清楚双方的地位，优势者的放松可以算得上是一种显摆。他清楚地知道对方对他没有威胁，并且故意做出舒适的模样，仿佛在对对方说：“即便不是最佳状态我也能应对自如。”而处于劣势地位的人用紧绷的身体表达一种重视会谈的意思，他刻意让会面显得正式，希望引起对方的重视。

pdf下载网 http://www.i8788.com

男性的各种休息姿势

男性在社会中承担着不同的角色任务，尤其是成年人，还担负着一定的社会责任。他们不但要处理工作事务，而且要和各种各样的人打交道以维持其社会关系，这样的状态很容易让男性身心俱疲。所以男性需要寻找一些时间忘记工作，从紧张的状态中退出来。正是这种需要产生了各种各样的休息姿势。

1. 各种放松姿势

(1)直立依靠的姿势

站立着的交谈者可能会采取这样的姿势：把身体靠在墙上或者其他的东西上，为自己的身体找一个承重物，而分散一部分体重压力。这样的姿势通常出现在熟识的人，或者亲密朋友之间，这样的放松姿势说明他们的关系不拘于礼节。

(2)手掌托下巴的姿势

坐着谈话的人如果出现了用手掌托着下巴，并且把手肘支撑在桌子上的姿势，多半表示他对谈话的兴趣不大了。他可能还继续保持着微笑，但他的头脑已经不清醒了。

(3)卧倒的姿势

包括仰卧、侧卧和俯卧。排除战争和一些特殊场合，这样的姿势标志着身体的完全放松。所以这样的姿势只会在最亲密的朋友或者爱人之间才能看到。

2. 放松姿势的意义

放松姿势的基本意义是，做出这些动作的人可以免于长时间保持直立的姿态。直立姿态是人区别于动物的一个重要依据，也是人的生活方式中一个很重要的组成部分。但是比较起来，这样全身的力量集中在双脚上比动物的四肢着地要艰难得多。它或多或少地成了人的一种负担。各种放松的休息姿势都能让我们暂时摆脱直立姿势的压迫，也就从心理上暂时摆脱一下可能存在的各种责任，由此缓解了压力。

第三节　男性的外饰——身份感重于美观

男性服饰揭示内心

男性和女性的差别在对穿衣打扮的态度上也能很清楚地表现出来。对于女性来说，穿衣打扮是她们生活中的一个重要组成部分。大部分女性希望通过穿衣打扮来弥补先天的不足，而让自己在外表上显得更加完美。而男性对于外表的态度，则没有女性那样强烈，他们不会把美观放在第一位，合体、适宜并且能够彰显身份是很多男性的选择。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 服饰与个性

通过服装，人们可以判断对方的身份、地位、性格、情趣等多方面的潜在信息。一个人总是试图掩饰赤裸裸的身躯而穿着衣服，但是又往往因为自己对衣着的选择使内心暴露于外。所以，有人将衣服视为与人体不可分的部分，甚至视为“自己的化身”。

一般来说，喜欢穿简单朴素衣服的男人，性格比较沉着、稳重，为人较真诚和热情。这种人在工作、学习和生活当中，做任何一件事情都比较踏实、肯干，而且勤奋好学，还能够做到客观和理智。但是，如果过分朴素就不太好了，这种情况表明人缺乏主体意识，软弱而易屈服于别人。

喜欢穿单一色调服装的男人，多是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。

喜欢穿深色衣服的男人，性格比较稳重，显得城府很深，不太爱说话，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的男人，多是虚荣心比较强、爱表现自己而又乐于炫耀，他们任性甚至还有些飞扬跋扈。

喜欢穿过于华丽的衣服的男人，也是有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲的。喜欢穿流行时装的男人，最大的特点就是没有主见，不知道自己有什么样的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

喜爱穿同一款式衣服的男人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信心，爱憎、是非、对错往往都分得很明确。他们的优点是做事非常干脆和利落。但他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较浓，常常自以为是。比如，美国前总统卡特有一阵子很喜欢穿斜纹布牛仔装，甚至出席白宫部长级会议时，也都以牛仔装打扮出现。牛仔装可以说是一种超越性别、年龄、阶层、职业的服装，卡特或许是想以牛仔装来表示美国总统与所有人都是朋友，这恐怕也受了身体语言理论的影响。不过，在读心术中，也可视这种情况为表面上试图消除自己为特殊人物，但在实际上却具有某种政治意图，同时也显示了此人很自信，在其心底深处，蕴藏着强烈的信心。

在现实社会中，有些人喜欢穿深蓝色粗直条纹的西装，这些人存在尽量夸大自己或有自我表现的心理。因为深蓝色与红色相反，是一种可以给人以安定感的颜色，因此，深蓝色粗直条纹的服装，使人在表现自我的同时，也能显示出“自己在社会上的稳定地位”这一愿望。当然，穿这种服装的心理，也可看作其担心自己的地位受到威胁的不安感，也可视为表面徒有豪杰风范，实际上却是软弱的人。

2. 服饰选择测个性

衣服展示着个人的内心，我们岂可轻易遗漏这一看破他人“底牌”的捷径？一个人的衣着打扮，最容易泄露其内心秘密。下面是几道自测题，你不妨做做，看看你对服饰的主张传达了你怎样的个性。

请记录你所选 A、B、C 的个数。

(1)对衣服穿戴，你总是说：

A. 穿什么无所谓。

B. 只要搭配协调就是美。

C. 我一定要打扮得时髦高雅。

(2)选择上班的衣服时，你的标准是：

A. 不必很特别，一般即可。

pdf下载网 http://www.i8788.com

B. 只要清洁、整齐、大方就好。

C. 刻意装饰。

(3)如果出席特别的场合,你的标准是:

A. 让天气决定自己该穿什么。

B. 挑一件最出色的。

C. 赶紧去购一套新装。

(4)不知不觉中你竟重了三四公斤,你会:

A. 勉强凑合旧有的衣服。

B. 立刻着手减肥。

C. 顺势再添几件新装。

(5)你这次买衣服是有预算的,可最后却超出很多,以至于发生“经济危机”,你会:

A. 尽快忘掉此事,盼早日发薪水。

B. 设法把部分衣服转卖给朋友同事。

C. 找些借口做解释,自我安慰。

(6)你购置服装,通常是怎样的情形:

A. 大减价时,一次买足需要的。

B. 选购衣服,十分仔细,各方面适合才买。

C. 只要一眼看中了,不管一切立即买下。

(7)你对服装设计师设计服装的想法是:

A. 没考虑过。

B. 想请人设计一套,准备穿上几年。

C. 只要条件允许,将请人设计所有的衣服。

(8)公司为全体职工定做了一批夏季制服,你会:

A. 不论上下班,总穿着制服。

B. 只在上班时穿,下班立即换上其他衣服。

C. 但凡可能,上班也尽量避免穿制服。

测试结果:

多数选“A”者,你对自己立足于世的基础或能力充满信心,因为不太在乎外在形象,你为人宽容随和,和你在一起会感到自然轻松;你过得潇洒自在,很能自得其乐。不过你有时也必须照顾一下大众习俗,免得被视为粗心大意,不负责任之人。

多数选“B”者,你凡事都有自己的主见,不会盲目跟从,对自己有清醒的认识,但不缺乏热诚与情趣,是个善于把握并享受现实生活的人。

多数选“C”者,你十分看重自己给人留下的印象,总希望与众不同。你部分意识强烈,事事不甘人后,其实你完全不必太介意他人的评论,你就是你。

手机款式隐藏的信息

通过男性用的手机款式也可以判断他的个性及其他方面的特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1. 用功能简单的普通机型的男人

这样的男人易于与人沟通，因此可以结交很多朋友，朋友也给他创造了更多的人生机会。但是，他也容易从众，往往不知道自己真的需要什么，经常迷失在朋友的意见里。

在他的头脑里没有明晰的原则，分不清自己的所爱，虽然他力求做一个有原则的人，却常常让自己处于矛盾之中，放弃了原来的看法。因为欠缺感情分析能力，所以他只有在朋友和家人的支持下，才能顺利恋爱。

他表现能力很强，容易受人影响，也喜欢改变别人的观念和意见。当精神愉快并与周围的人能保持良好交流时，他的情绪才会稳定。

2. 喜欢使用嵌金型手机的男人

之所以使用这种轻巧高雅的手机，显然并不是为了方便自己轻松地拿着电话与别人长时间闲聊，而是从另一面反映出他在人际关系方面善于装饰门面，给人的印象总是彬彬有礼，懂规矩，而且衣着得体、谈吐高雅，这种人从来都是与人为善、以和为贵。

他极少谈论别人的是非，但当别人想要了解他，想打开他的心扉时，他就会“门户”骤然关闭，而且显得非常迅速和坚决。

这类人奉行“安全第一”，所以，虽然有时也会觉得寂寞，但他觉得保护自己不受伤害显得更为重要。可见，他不是个攻击型的人，但有强烈的自我保护意识。因为，他相当清楚伤害一个人，哪怕是无意的行为，都可能给自己的安全带来不必要的麻烦，甚至成为“恐怖分子”袭击的理由。

同时他也是个享乐主义者，从某种意义上讲，这是内心空虚的一种补偿方式，是心理失衡的一种反弹。

3. 喜欢用墨黑型手机的男人

这样的男人在大多数人眼里，是一个敝帚自珍的人，而事实上，他喜欢这种黑中带亮的颜色，因为它不仅雍容高贵，而且在他看来，也是一种质量的诉求。这类男性通常希望自己与朋友的友谊能天长地久。

这类人有一种依依惜旧的情怀，无法丢弃他所曾经拥有过的东西，甚至包括那种名存实亡的人际关系。

或许，他需要一种提醒：人，不能背叛历史，但也不能沉溺于过去。

对手机机型无所谓的人是个工作至上的人，他只有工作着，才觉得自己快乐着。因此，只有愉快的工作才能让他有愉快的生活。一旦失去了工作，或者没有喜欢的工作，他就开始质疑自己的价值。他最大的优点在于敬业，但过分地敬业也让他活得并不轻松。

恋爱方面，他是个慢热型的人，如果没有足够的热量擦亮他爱情的火花，恐怕他还以为自己是个不注重爱情生活的人。虽然经常忽略爱情，但他不是个没有责任感的人，对家庭与事业，他都足够看重。在他的观念里，浪漫的爱情只是生命的点缀，平衡家庭与事业的关系才是生命的基石。

因为他不懂得在生活与工作之间有一道分水岭，所以容易对过于繁忙的生活感到倦怠。

4. 喜欢昂贵型手机的男人

这样的男人对于质量几乎是个外行，他相信：人不识货，钱识货，所以选择最贵系列手机。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而且这样也能显示他的某种形象：潇洒、富有，传达出一种“成功”的信号。

当然，他使用这种昂贵的电话并不表示他注重人际关系，说得更准确些，他更注重人力资源的利用价值。

他有自我膨胀的心理，所以和别人谈起某个陌生人时，他也会以一起喝过酒、打过牌来表示相识满天下的派头。其实他非常清楚，他只有为数不多的几个朋友，内心充满了孤寂。

这类人在事业上，投注了相当多的精力去塑造自己的成功形象，而且已取得了满意的效果，但由于他不注意自己内心世界的改造和自我完善，所以使得他时时觉得自己的感情处于苦闷和彷徨的边缘。

5. 喜欢防水、防震的运动型手机的男人

因为这样的男人性格开朗、热爱运动，所以他看起来阳光味十足。他人缘不错，身边经常围着许多同性或异性的朋友，不过不属于交友过滥那种。

运动机型最大的特点就是经久耐用，因此，虽然他看起来可能有点儿“花”，但是内心追慕的仍是那种天长地久的恋情。如果真正遇到值得他去争取和守候的感情，他所表现出来的执着也是让人吃惊的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三章
恋爱婚姻中的身体语言

第一节　恋爱中的基本身体语言解读

男性和女性对对方身体语言的误解

酒会上，文斯看见一位气质不俗的女性，而她也刚好看见了他，并且报以一个甜美的微笑。文斯觉得这是某种邀请的信号，于是立马走过去搭讪，结果对方兴味索然，两人的谈话不欢而散。文斯不解地问同事："她向我展示了那么迷人的微笑，却又不愿意和我说话。是我的谈吐不够有吸引力吗？"

文斯的疑问也是很多男性在面对两性关系时的疑问，他们觉得异性既然给了他们一些暗示，那么为什么却又拒绝了他们？事实上，他们从一开始就误解了女性。

两性的接触中，如果目的是为了寻觅交往对象，就要学会如何识别两性之间传递爱的信号以及如何破解对方的信号，而男性在这一方面处于明显的弱势。

1. 男性总是误解女性的原因

女性遇到心仪的对象时，会通过微妙的肢体语言向他示意，而通常情况下，男性却缺乏识别这些信号的能力，以至于经常有女性抱怨，为什么对方"笨得像一块木头"。

但更多的情况却是，男性误解了女性的肢体语言信号，把一些无关紧要的肢体语言当成了爱的信号。通常男性会将女性的微笑或是其他友善的言行看作对自己感兴趣的标志，而实际上女性使用这些肢体语言只是出于一般的社交目的——表达礼貌和友好。男性的误解是因为他们的思考角度——倾向于从性的角度来观察世界，因为男性身体内的性激素含量为女性的1020倍，这样的生理基础决定了他们的思考角度。

2. 令人误会的裆部调整动作

女性偶尔也会成为误解者，她们虽然精于理解身体语言，却容易误解男性的裆部调整动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般情况下，男性不会在公众场合做出这些动作，比如在没有任何预兆的情况下将手伸向裆部，拉拉裤子或是挠几下。但有时在女性面前，一些男性就会下意识地做出这些动作。这些动作是男性为了强调自己的男性特点。他们可能没有意识到自己做出了这些会被女性视为不雅的动作，所以会很不解为什么刚刚还谈笑风生的对象突然间就露出了不满。

女性喜欢什么样的男性

男性通常都希望自己拥有健硕的身材和条块分明的肌肉，并且认为那就是女性最青睐的体形。事实上，女性对肌肉的崇拜远不是男性所认为的那样。统计调查显示，现代职场女性大多反感“健美型”身材。可能的原因是女性越来越看重男性的内在素质，而过于夸张的肌肉反而会让她们产生“华而不实”的想法，并且看低他的智商和其他能力。这种想法就跟西方世界中人们通常把金发碧眼的美女视作“花瓶”是一样的道理。

1. 女性青睐哪些形体

就像男性会喜欢身材凹凸有致的女性，女性对男性的形体也有一些标准。总体来说，大多数女性会倾向选择身材魁梧、看起来比较结实的男性，因为她们在潜意识里会觉得这样的人充满力量，能够抵抗外来进攻，从而能够保护她。现代女性对男性身材壮硕的要求已经没有原来那样高，但她们依旧会希望对方能够高一些，这其实是一种稍微弱化的寻求保护的欲望。

具体到细节上，女性会被轮廓分明的上身肢体所吸引，如果对方拥有结实的臀部和肌肉发达的双腿，就更能引起女性的兴趣。

2. 嗓音也是吸引力的组成部分

女性所欣赏的男性嗓音是低沉的，这样会显得对方更加成熟和稳重。为什么女性会青睐这样的嗓音？最大的原因可能是只有这样的嗓音才能凸显出与女性的不同，显示出“男人味儿”。

男孩在青春期，体内的男性荷尔蒙大量分泌，嗓音也会发生很大的变化。原本稚嫩尖利的童音被低沉沙哑的嗓音所代替，由此也传达出开始成熟的信号。嗓音尖利，近似女性嗓音的男人则会被认为不成熟，而不能凸显性别的嗓音会让人觉得他有点儿“娘娘腔”。如果一个男性被这样形容，无论评价人是男性还是女性，都是一种轻视的态度。

走在左侧或右侧揭示恋爱中的支配权

散步中喜欢走在对方右侧的人都有着强烈的控制欲望。

一般情况下，男女并排走路时，男方多半会走在女方的右侧，通常这个位置属于支配者。男性天生的支配欲望会驱使他选择这一侧。而如果两人位置是一前一后的话，后者向外界表达出的是对前者有一种敬而远之的态度，而前者此时的心理往往是骄傲、不屑一顾，甚至是不可一世。

选择走在对方右侧的人，是主动型的人，多半掌握着主动权。一般情况下，他在两个人的关系中处于操纵者地位，具有绝对的权威，并且在心理上也自认为具有优越性，喜欢让对方听从于

pdf下载网 http://www.i8788.com

自己。

喜欢走在对方左侧的人，是被动型的人，习惯听从对方，属于温顺、听话的一类人。他们一般不会主动发表意见，不拿主意，会尽量避免发生争执。这样的人个性随和、亲善，又有耐心，经常会委曲求全，遏制自己的个性。

如果你俩都是希望走在右侧的话，那就要引起注意了。你们很可能会因为各自喜欢张扬自我而与对方发生冲突。如果各不相让的话，就有可能发生争执。

如果两个人都希望走在左侧的话，就表示你们都有优柔寡断的一面。在这样的情形下，一般两人都不愿意发生冲突，因此，你们相处得必然很平静，也会很协调。只要双方都多为对方着想，多了解对方，就会有令人羡慕的恋情。

如果一个人走在右侧或左侧的习惯与你恰恰相反，就说明你们真是“天作之合”，你们一定配合得非常默契，相处得非常愉快。

从礼物判断男性的真实想法

得到礼物是令人愉快的，大多数女人都希望得到礼物，是因为她能从得到的礼物中体会到送礼赠物之人的一片心意。可是很多女人可能不知道，其实男人送给自己的不同的礼物也代表着他对自己不同的想法。

1. 送首饰的男人

戒指、耳环等装饰品几乎就是送礼者的“替身”，含有一直想跟在你身旁的意思。

项链、手镯等是“锁链”的象征，表示对方想拥有你，想时刻紧紧地抓住你。

2. 送花的男人

如果他送花，那么就是他从心底认为，你是个美丽、值得爱一辈子的女人。男人送给女人的礼物中，最受欢迎的就是花。花象征着女性的美丽和清纯。

如果花是由对方亲自采集来送给你的，那么送花含有愿意为你做任何牺牲、任你吩咐和安排的意思。

3. 送手帕的男人

若男友送你手帕则他是在对你说“忘了过去吧”。手帕或毛巾等含有“洁净”的意思，用在男女之间，很有可能是想清算过去；但也可能是请你忘记过去的不快乐。他太了解你了，对你过去的不快他很了解，但这也表明此后他将全心全意地爱你。

4. 送水果和糖果的男人

水果或糖果等含有一起吃或一起玩的意思，就更深层次意义而言，也可说是象征“游戏”。吃完、玩完就不会留下任何证据。他也许只是把你作为爱情游戏的对象，当然，将来也可能发展至更深层次的关系。

5. 送贴身衣物的男人

如果他送你贴身衣物表示“我是你的奴隶”的意思。贴身衣物当然有性的意味，也有奴隶的象征。越是高级奢华越能成为成人男女关系间的香料。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6. 送高级手表的男人

送高级手表并且希望你能随身携带的男性，有两个目的，一是夸耀自己的经济实力，另一个是希望一直拥有你。

7. 送衣服的男人

送女性衣服的男性，可以说是很自我的人。也就是，他是凭着自己的兴趣来决定你的喜好的。尤其是，他买衣服时没有带你去，你可以认定，他是个专断的人。

8. 送小礼物的男人

如果他送小东西给你，表示他对你很冷淡，虽然他受你未知的部分所吸引，但是，对你实在很不了解。当然不了解不能说明不爱，只是爱的基础太薄弱。你应该让他更了解你。

第二节　异性间示爱的身体信号

男人无法掌握决定权的原因

当被问到在两性关系上通常是谁第一个采取主动进攻时，男人们的答案几乎都是一致的：当然是男人了。然而，所有关于两性的调查研究却都显示出，90% 的情况下首先示爱的是女性。通常，当女人发现了心仪的男性之后，她就会通过眼睛、身体或面部表情不断地向对方发送一些旁人不易察觉的示爱信号，直到她认为对方已经注意到了她和她发出的示爱信号，同时也做出了某种回应。在俱乐部或酒吧里，许多男人常常都是在没有得到任何暗示的情况下贸然接近异性。虽然他们中的一些人的确成功地找到了合适的伴侣，但是其中成功者的比例毕竟还是很低的，因为他们的行动并未得到对方的邀请；或者说，他们的所作所为不过是在碰运气，碰多了兴许还真能碰上那么一次两次。

在这种情况下，当男人们发现自己的种种举措都无法引起女性的兴趣时，他们很可能会装成没事人一样，直接走过去与对方搭讪，谈论一些风马牛不相及的话题。为了让自己不至于空手而归，那些仅仅凭借运气来寻找伴侣的男人不得不实施广撒网多捕鱼的策略，除非他拥有布莱·皮特那样让女人难以抗拒的英俊相貌。有趣的是，当男人发现女人发出默许信号之后，他们所做的也不外乎这一套。所以，从表面上看起来，在两性关系当中，首先采取行动的大多为男性。事实上，90% 的情况下，率先向异性发出挑逗信号的大都为女性，只不过动作或行为都较为隐晦，不易为人所察觉，所以男人们才会认为自己是主动的一方。

男女示爱的不同

在与女性交往的过程中，男人们发现，要想正确解读女性隐藏在其肢体语言中的那些微妙

pdf下载网 http://www.i8788.com

的示爱信号，实在不容易。研究表明，男人们常常会将女性出于友好而表露出来的言行和微笑误认为她们对自己感兴趣的标志。之所以会出现这样的情况，原因就在于与女性相比，男性更倾向于从性的角度来观察世界。之所以会产生这样的结果，就是因为男人体内的性激素的含量约为女性的 10～20 倍。这也就能说明为何男人们总是会习惯性地把所有事情都和性联系在一起。

当女人们遇到有可能成为自己伴侣的对象时，她们会透过微妙的肢体语言信号向对方示意。不过，这些信号不仅隐秘，而且往往都带有欺骗性，女人们也正是通过这样的信号来探知对方是否值得进一步交往。女人通常会在与异性见面的最初几分钟里就利用肢体信号对其展开大规模的进攻，而男人则往往会误解对方传递过来的肢体信号，同时做出笨拙的回应。通过在与异性见面初期向对方传送一些怪异而吸引的信号，女人完全有能力逐步引导对方，让他按照自己的意愿行动，直至最后形成自己希望见到的局面。不过，这样的掌控能力有时候也会成为女性吸引男性的一个障碍，各种信号弄得迷惑不已的男人们最终只能选择放弃。

异性相互吸引的过程

和其他动物一样，人类的求爱过程也遵循“五步走”的步骤。

1. 眼神交流

她环视四周，最终将目光锁定在一名男子身上。可是，她什么都没做，就那么静静地注视着对方，直到他也发现了她的存在。接着，她迎着他的目光，与他对视了大约 5 秒钟之后，再十分平静地将目光移向别处。这时，对面的男子却仍然凝视着她，想看看她的眼光是否还会落在自己身上。平均而言，像这样的对视，女性至少需要重复三次才能使注视的目标男子有所感应。有时候，这样的对视过程还可能会重复更多次，而这一切都预示着一场追逐游戏才刚刚开始。

2. 微笑

这时，女子的脸上浮现出了一种稍纵即逝的微笑，而这种微笑的出现频率则从一次到多次不等。事实上，这种微笑是一种默许的信号，女性常常会借此暗示异性采取下一步行动。然而不幸的是，许多男人对于这一信号大都无动于衷，而这只会让向他传递信号的女性认为这名男子对她不感兴趣。

3. 整理仪容

坐在凳子上的女子稍稍挺直了腰背，从而让自己迷人的胸部显得更加突出。同时，她还会摆出一个将双腿或双踝相扣的姿势，尽量显示出自身的优雅风范。又或者，当她以站立姿态示人时，女性大都会刻意地翘臀，同时将头偏向一侧的肩膀，从而露出自己光洁白皙的颈部。她轻轻地抬起手，梳理自己的头发——暗示对方在自己心中的重要性。这一动作持续的时间很短，大约 6 秒钟左右。之后她也许会抿抿嘴，再稍稍抚弄一下自己的头发，然后稍稍规整一下自己的服饰和首饰。与此同时，对面的男子则会昂首挺胸收腹，同时整理一下稍显凌乱的衣衫和头发，然后再用拇指扣住自己的皮带，以更加挺拔的身姿和得体的仪容作为回应。他们的脚尖或身体也在这一过程中不知不觉地指向了对方。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4. 说话

他走到她身边，试图以闲聊的方式拉近两人间的距离，而开场白则无非是些诸如“我是不是在哪儿见过你”之类早已使用过千万次的陈词滥调，其目的就是打破两人间的沉默。

5. 肢体接触

女子瞅准时机，“无意中”碰触到了男子的手臂。这一动作可以说是“偶然”，也可以说是“必然”。当两人之间的肢体接触由手臂发展到双手时，这就表示两人的关系和亲密度都更近了一层。在进入下一层关系之前，他们常常会重复某一接触动作，从而弄清楚对方是否乐意接受更近一层的关系。与此同时，他们也通过不断重复的行为告知对方，刚刚第一次的接触并非偶然。女人轻轻拍打或接触男人的肩膀，通常会让这个男人觉得她很在意他的健康和外貌。要想快速拉近两人的距离，进入肢体接触的环节，握手应该会是一个不错的方法。

这最初的五个步骤也许看起来显得无关紧要，或者甚至说根本就是些偶然且难以预测的行为，但是，这却对一段新关系的开始具有至关重要的影响。而且，这五个步骤往往也是让大多数人，尤其是男人，最为感到头疼的大难题。

女性常用的示爱信号

在整理仪容时，男人和女人的基本动作都是一样的。这其中包括了整理头发、平整服装，将一只手或双手置于臀部，用脚尖和身体指向自己感兴趣的对象，延长对视对方的时间，以及增加眼神与对方进行交流的次数。有些女性甚至还会像男人一样，做出用拇指勒住皮带的动作。虽然这是一种男人用以强调自己观点，突出自身优势的姿势，但是它同样也适用于表现女性微妙而复杂的心理特征。在使用时，女性通常只会将一个拇指伸进皮带里，或是将拇指伸进口袋或身旁的手提袋里。

女性在一个生理周期的中期时，即排卵期期间，往往会显得比平时更加性感。在这段时间里，她们穿着短裙和高跟鞋的几率都会高于平时，而她们走路、说话、跳舞和一举手一投足间所体现出来的那种女性特有的魅力也明显大于平时，因此更容易让异性浮想联翩。此外，她们使用以下求爱信号的可能性也更大。她们正是借此将自己的单身信息传递给对方。

1. 仰面与抚弄头发

这是当女性发现心仪的对象时最先使用的两种信号。她们会将头微微后仰，让头发搭在肩膀上，或是自然垂在身后，同时用手轻轻抚弄发丝。即使是那些短发的女性，在遇到心仪的对象时，也会不由自主地使用这一姿势。事实上，女人们是想通过这一动作姿势告诉对方，她很在意自己在他眼中的形象。此外，就在她抬起胳膊抚弄头发的同时，她的腋窝便会很自然地暴露出来，而那“性感的香水味”也会由此飘向对面的男子，成为某种暧昧的信号。

2. 湿润的嘴唇、噘嘴以及略微张开的双唇

进入青春期后，在性激素的刺激作用之下，男孩子们的脸部骨骼结构发生了一些戏剧性的变化：下颌轮廓逐渐变得坚挺而突出，鼻子开始变大，前额也变得更加突出。从本质上来说，所有这些变化的目的只有一个——在面对其他动物或敌人的袭击时，保护脸部不受伤害。另一方

pdf下载网 http://www.i8788.com

面，女孩子们的脸部骨骼结构却并没有太大的改变，唯一发生变化的是皮下脂肪变厚了。如此一来，青春期少女的脸看起来就显得比之前丰厚饱满了许多，也就是我们常说的“婴儿肥”，尤其是她们的嘴唇。与男孩子们小而单薄的嘴唇相比，女孩子们的嘴唇的轮廓不仅更大，而且也更显饱满，而这也就成了女性特征的标志之一。有些女性甚至会向嘴唇里注射胶原蛋白，借此进一步凸显其与男性间的性别差异，使自己显得更加性感，从而吸引更多异性的目光。至于噘嘴，该动作的目的无非也就是想进一步突出女性嘴唇的性感魅力。

从比例上来说，女性外阴唇的厚度与其嘴唇是基本一致的。戴斯蒙德·莫里斯将这一现象称之为“自我模仿”，因为从某种意义上来说，饱满的嘴唇其实象征了女性生殖器官的强大生育能力。借助于口红或化妆品的帮助，女性可以让自己的双唇看上去娇艳欲滴，从而使自己显得性感诱人，进而吸引异性的目光。

当女人受到性刺激，潜在的性热情被唤醒时，她的双唇、胸部以及外阴都会因为充血而变得更加饱满红润。你也许不知道，女性使用的口红乃是埃及人的发明，至今已经有四千年的历史了，而发明者的初衷就是想将女性外阴唇因为充血而展现出来的那种性感的红色呈现在女子的脸庞上。这也许解释了为何在实验中，当面对涂抹着各种颜色的口红的女性照片时，男人们始终都觉得涂抹鲜红色口红的女人最妩媚动人。

3. 自我抚摸

人们肢体的各种行为常常会不由自主地暴露出其内心的私欲——自我抚摸，这一信号的原理也正在于此。女性体表的触觉神经元要远远多于男性，因此她们对于肢体接触的敏感度也远远高于男性。当身为男性的你看到一个女人缓缓地抚摸自己的大腿、脖子或咽喉时，你完全可以把这一动作理解为：如果你能讨得她的欢心，那么，你也许就能以同样的方式让自己的双手在她身体上游走。与此同时，女性的这一行为也能让她产生一种被男人爱抚的幻觉。

4. 柔软的手腕

无论是在行走，还是在坐卧时，女性和男同性恋者都会无一例外地向对方展示自己手腕的柔软性，以此表示自己柔弱恭顺的心意。同样的道理，鸟儿会用假装翅膀受伤的方法吸引同类的注意力。换句话说，假扮柔弱是一种获取注意力的好方法。由于这样做能够刺激男性的控制欲在体内的迅速膨胀，所以在男人们眼中，拥有柔软的手腕的女子格外娇柔动人。然而，在各种商务会谈中，展露柔软的手腕虽然可能会为与会女性赢得一次与异性约会的机会，但是同时也会让她的可信度大打折扣，使人对她产生轻视的感觉。

5. 对圆柱形物体的热情抚摸

玩弄香烟和手指以及玻璃杯的圆柱形杯脚，抚弄耳环或其他任何与男性生殖器形状相似的物体，这一系列的动作其实都是女性内心想法外显的一种下意识的行为。重复摘取，然后戴上戒指的动作也可以理解为行为者内心想法（示爱）的一种外在表现形式。当看见女人做出以上种种动作时，男人们则很有可能会做出某些象征性行为，通过摆弄打火机、车钥匙或任何她身旁的物品，来表达想得到她的内心想法。

6. 暴露手腕

在女性向对方发送示好信号的过程中，她会渐渐地将手腕内侧那平滑柔软的肌肤暴露在她感兴趣的男子眼前，而且随着她对男子感兴趣程度的增加，女子闪动手腕的频率也会逐渐加快。

pdf下载网 http://www.i8788.com

长久以来，手腕一直被认为是最能体现女性魅力的身体部位之一，因为这里的肌肤比身体其他部位的皮肤都更加细腻光滑。也正因为如此，手腕常常被公认为是最能引起男人性欲的女性身体部位之一。虽然我们尚不清楚这一现象究竟是由人类的天性所导致，还是由于后天其他因素的作用而产生，但是，这确实是我们的一种下意识的行为。此外，女性在展露手腕的同时，还会在说话时将自己的手掌暴露在对方的视线之内。抽烟的女性很容易就能摆出这一暴露手腕、手掌的姿势，因为她只需要将拿烟的那只手高举过肩膀就行了。在男同性恋者当中，那些扮演女性角色的男子也常常会模仿女性做出裸露手腕和抬头仰面的姿势。

女性常常会将香水喷涂在手腕的内侧，因为她们相信手腕处脉搏的跳动可以加快香水的扩散速度。可是事实上，她们这样做的真正目的却是为了让她们在暴露手腕，向目标人物发动进攻的同时，利用香水散发出来的迷人香味将对方的注意力吸引到她的手腕上。

7. 扬肩外带斜视的目光

女子扬起的肩头，其实就是对自身浑圆的乳房的一种自我模仿。而在那低垂的眼帘下，是女性所特有的、温柔得足以让任何男人都不忍离去的目光；而就在男子逐渐沉迷于其中之时，女子的目光却很快地转向了别处。这一系列的动作往往会让人产生一种偷窥的感觉，被偷窥的正是这名女子，而偷窥者当然就是那个与女子有过短暂对视的男人。

8. 摆臀

女性出于生育的需要，其臀部要比男性的更加圆润宽大，而其位于大腿与臀部连接处的髋骨也更为明显。这就意味着当女性在行走时，其臀部的扭摆幅度将会更加明显，而这也就在不知不觉中使她那原本就圆润宽大的臀部更加突出了。男人则无法做到这一点，因此这也就成为一个尤其能够凸显性别差异的标志性特征。不过，另一方面，也正是因为如此，在田径赛场上，鲜少有女性能够在跑步项目上取得像男性那样卓越的成就。生理原因决定了当女性在跑步时，由于她们的臀部圆润宽大，所以两腿间的距离也就自然被拉大了，如此一来，摆腿频率和速度自然也就比男性稍逊一筹了。几个世纪以来，将臀部高高翘起一直就是女性在示爱时使用频率最高的小动作之一，同时也是各种女性用品广告里模特儿用来诱惑女性顾客购买的御用姿势之一。凡是看过此类广告的女性，几乎都会被画面中的模特儿所吸引，渴望获得模特儿般曼妙的身姿，而这正是生产商所期待的广告效应。

9. 扭胯

有医学证据表明，健康且生育能力较强的女性，其腰部与臀部的尺寸比例大约为7∶10，也就是说腰围大约为臀围的70%，即拥有我们常说的沙漏形（S形）身材。根据有记录的资料显示，在男人眼中，当女性的身材比例如上所述时，她们看上去显得最为妩媚动人。当女性的腰臀比例超过80%后，男性对她的兴趣就会逐渐递减。对大多数男性而言，这一身材比例的大小将会直接影响他们对这个女人兴趣的多寡。当女性的这一比例值达到100%时，男人对她的兴趣值也就完全降到了零。然而，当该比例低于70%时，对拥有这一比例身材的女性感兴趣的男性却依然大有人在。不过，总体说来，我们仍然认为7∶10的腰臀比是最适合生育的女性身材比例。要想突出自己的这一比例，只需一招便能轻松做到——在站立的同时向旁边扭胯即可。

得克萨斯州大学的德温达·辛格教授是一名进化心理学家。五十多年来，他一直致力于从身体的生理结构角度来研究和分析美国小姐竞选佳丽与《花花公子》封面人物的魅力所在。经

pdf下载网 http://www.i8788.com

过多年的研究，辛格教授发现，在男性眼中，腰臀比例在67%～80%之间的女性最迷人。

为了证明这一点，辛格教授开展了一项实验。实验中，他将身材各异的女性（大多是标准体重，有的则体重偏轻，还有的是体重超重）的照片拿给一组男性实验者，并且要求他们评判照片中女性的魅力值。实验结果显示，那些拥有标准体重，腰臀比为7:10的女性被公认为是最美丽、最有魅力的女人。而在那些体重偏轻或偏重的照片当中，男人们认为腰围最细的女性最动人。这次实验的最大发现就在于，男人们认为腰臀比为7:10的女性最为迷人，即使她的体重超重，也依然无损于她的魅力值。这意味着女性只要拥有了这一身材比例，就一定能够吸引住男性的目光，哪怕她不属于女性的标准身材，也没关系。

10. 在靠近过程中巧用手提包

绝大多数男人都不知道女人的手提袋里究竟装了些什么。而研究表明，男人对女人的手提包似乎有一种与生俱来的恐惧感，哪怕是一次轻轻的接触，都会让大多数男人内心恐慌不已，所以更别说鼓起勇气去打开它了。女人的手提包属于私人物品的范畴，而女性对待手提包的方式则让男人觉得手提包就好比一种女性身体的象征性延伸。所以当女人将手提包放在男人附近时，这一动作代表的就是一个十分强烈的表示亲密关系的信号。当女人被某个男子所吸引时，她很有可能会轻轻地抚弄自己的手提包，并且将它慢慢地推向对方。然后，她也许会让对方将手提包递给她，或者甚至让他帮自己从包里拿点什么。如果女人将手提包放在一个靠近他的地方，从而让他注意到它的存在，或是碰触到它，那么，这就表示她对他十分感兴趣。而假如她始终刻意保持他与手提包间的距离，那么，这就意味着在情感上她也宁愿与他保持一定距离。

11. 膝盖的朝向

女人常常摆出这样一种姿势：将一条腿弯曲后压在另一条腿之下。每当这个时候，她们那条弯曲了的腿的膝盖指向的往往就是那个让她最感兴趣的人。这是一个相当放松的姿势，不过，这一姿势也经常会出现在参加人数较多的谈话当中，因为这可以让紧张的大腿得到暂时的放松。

12. 脚部的小动作

将脚伸出鞋外，只用脚趾钩住鞋子来回晃动的动作，也是一种暗示行为者放松心态的动作。而将脚不断地伸进鞋中，然后再抽出来的动作也隐含了对男性生殖器官的崇拜。不过，女性的这一动作常常会让男性感到困惑不已，因为他们根本不知道发生了什么事。

13. 两腿合二为一

大多数男人都认为，两腿合二为一是女人所有坐姿当中最性感的一种。女人们常常会有意识地用这样的姿势来让对方注意到自己的双腿。阿尔伯特·舍夫兰声称，人们将一条腿紧紧地压在另一条腿上，让两条腿的肌肉处于高度紧张状态，其实是人们对可能发生的性行为做准备的一种动作。

除此之外，还有一种腿部动作也是女性在示爱过程中经常会用到的：当女性对对面的男子感兴趣时，她会缓缓地将双腿交叉，然后分开；与此同时，她还会用手指轻轻地敲击大腿，以此暗示其内心渴望被抚摸的欲望。

pdf下载网 http://www.i8788.com

男性常用的示爱信号

从本质上来说，男性的示爱信号其实就是一个展示其权利、财富和身份的过程。

与女性的示爱信号相比，男性的求爱表示实在是太过于单调了。在向心仪的对象示爱时，女性会用性感的装束和精致的妆容来展现自己最美妙的一面，同时还会配合以不计其数的暧昧的肢体动作；而男性能做的除了让自己汽车的引擎轰轰作响，在自己的收入方面吹吹牛，最多再加上向其他男人挑衅以显示自己的勇气和实力之外，就再无任何妙计可施了。因此在这一问题上，大多数男人的行为就好比站在河边抓鱼，脑子里只想着速战速决的他们大都会抓起一根大木棍直接扎进鱼的脑袋，以最快的速度结束捕猎。相比之下，女人的捕鱼手法和技巧就显得高明多了，所以她们总是能在男人们无比羡慕的目光下满载而归。

男性最常用到的几种求爱肢体语言中，大部分的肢体动作又都是围绕其裆部展开的。男人们往往不善于发送和接受两性游戏中的肢体信号。在这场游戏中，女性才是真正的主宰者，她们制定了游戏的规则，并且始终将游戏的主动权牢牢地抓在手里。在大多数时候，男人们需要做的只是对他们发现的肢体信号做出回应而已。

有些杂志吹嘘，由于男性当中重视自己外表的人越来越多，所以男性的求爱技巧正在逐渐提高。现在，做美容、修指甲、染头发、矫正牙型、使用卷发器和护肤品以及化妆的男性，并不在少数。吉列公司曾在英国开展了一项调查。其结果显示，苏格兰男人是全英国最“空虚”的男人，他们平均每天都要花上 16 分钟的时间来照镜子，打扮自己。不过，男人的这一举止只能说明他们越来越空虚，并不能代表他们阅读女性肢体信号的能力也随之得到了提升。

和其他雄性动物一样，当男人们发现可能成为伴侣的异性出现之后，他们往往会下意识地做出一些整理仪容的动作。除了正常的生理反应之外，他可能还会紧一紧领带，捋一捋衣领，拍一拍肩膀，从而抖去他假想出来的灰尘，并且不由自主地摸一摸袖扣或手表，同时整理一下自己的衬衫、外套以及其他衣饰。

因此，可以说，男人的求爱信号不具备典型意义，他们大多数时候却只是在回应女性的求爱信号。

男人自我陶醉的姿势

当面对女性时，男人能够做出的最直接的凸显其两性差异的动作就是极具侵略性的拇指勒紧皮带的姿势，从而让其裆部显得更为突出。与此同时，他也许还会将身体和脚尖慢慢朝向她，然后用一种暧昧的眼神长时间地凝视着她，将她的注意力吸引过来。如果此时他正坐在椅子上，或是斜靠于墙上，那么，他很可能还会叉开两腿，故意露出裆部。

在狒狒以及其他许多灵长类动物群体当中，雄性动物展示其统治权或优势地位的方式就是向群体内的其他同胞展示自己的生殖器。他会刻意地在同类面前叉开双腿，使他们能够全面、清楚地打量自己的生殖工具。有时候，为了使同类能够从不同的角度了解自己的“实力”，巩固

pdf下载网 http://www.i8788.com

它在群体当中的统治地位，他还会不时地变换姿势和方位。同样的，为了强调自身的男性魄力，男人们也常常会做出类似的动作，只是动作形式就显得隐晦了许多，不会像雄性狒狒那样明显。

15 世纪时，裁缝们创造性地在男性裤装的裆部设计了一个装饰性的小袋。据说，设计者的初衷就是为了突出最能体现男性特征的裆部，进而体现其社会地位。在 21 世纪的今天，新几内亚岛上的男人们仍然热衷于向他人展示自己的阳具，而西方的男性则会选择穿紧身裤、小号的泳裤或是在裆部上方的皮带上挂一大串钥匙，不过，最终的效果都是一样的。

这些挂在皮带上的物品就成了男人们将手伸向下身的最好借口。这样一来，他们就可以随时随地做出适当的调整了。在女人们看来，在公共场所伸手抓挠下身简直就是一件不可思议的事情。可是，让她们感到不可思议的是，男人们居然可以若无其事地这样做，而且他们的这一动作竟然还是规律性的！其实，所有灵长类的雄性动物都会借这样的动作来向异性传递同一个信息，只不过方式有所不同而已。

男性最喜欢女性的哪个部位

当被问到自己最喜欢女人的哪一个身体部位时，根据其所给出的答案，我们大致可以将男人平均归为三类：乳房爱好者、臀部爱好者以及大腿爱好者。

经过长期的进化和演变之后，女性的身体已经逐渐成为一个囊括了各种性感特征的综合体系，而其最终目的就是为了博取男性的青睐，从而让她们有机会繁衍后代。这其中，她们的臀部、胸部以及大腿就是这一体系最重要的组成部件，也是最能体现女性特征的身体部位。虽然这一观点可能并非完全正确，但是从生理学角度上来说，它一定是无可反击的。

1. 臀部爱好者

男人们认为，饱满且呈桃形的女性臀部最能体现女性魅力。其他灵长类的雌性动物只有在交配期间才会将变大的臀部高高翘起，借此吸引雄性的目光。而女人则不会这样做，她们会始终都让自己那饱满的臀部保持高高翘起的姿态，借此展现自己的性感魅力，吸引男性的目光。为什么会这样呢？原因其实很简单，因为女人这样做的主要原因之一就是寻找一个能与自己长期生活在一起，共同生育后代的配偶。

在所有灵长类动物当中，唯独只有人类使用的是面对面的交配方式。其他灵长类动物在交配时，其过程通常是这样的：首先雌性会用其肿胀红润的臀部作为信号，告知雄性它已经做好了交配的准备；然后，接收到这一信号的雄性便会从后面接近雌性；最后，完成交配。虽然人类与其他灵长类动物的交配方式有所不同，不过，有了这一层知识，就不难理解为何男人们的目光常常会聚焦在女人的臀部上了——女人那浑圆饱满的臀部总是能让男人产生一种抑制不住的冲动。此外，女人的臀部还有另外两项功能：其一，为今后的生育储备脂肪能量；其二，作为全身能量的储藏室，以备不时之需，就好比骆驼的驼峰。

近年来，剪裁精细、设计优良的牛仔裤已经逐渐成为女性的穿衣风尚，因为穿着这样的裤子会让女性的臀部看起来显得圆润而饱满。而高跟鞋则能够让女性在挺直腰背的同时也让她们的臀部随着走路时的步伐有节奏地摆动，从而使那高高翘起的臀部显得更为突出，让所有看到这一幕的男性无不为之动容。据说，为了突出自己那圆润突翘的臀部，玛丽莲·梦露就特意将

pdf下载网 http://www.i8788.com

她左脚的鞋跟削减了大约2公分。在可能成为自己交配对象的雄性甲虫面前，有些雌性甲虫也会故意摇摆自己的尾部，以此吸引雄性的注意。

2. 乳房爱好者

近年来，人们对于胸部的迷恋似乎已经到了不可自拔的地步，而全世界女人每年花在乳房上的金钱也高达上亿美元。要知道，人类的乳房不过是一个略大于汗腺的普通器官而已。

乳房是一个以脂肪组织为主的器官。脂肪的存在让乳房具备了浑圆的外形，不过，这其中绝大部分的脂肪组织都与分泌乳汁没有太大关系。

总体而言，乳房本身的功能十分明确：充当性感的使者，传递暧昧的信息。当人类尚未学会直立行走，仍然像其他爬行动物一样用四肢行走时，从后面望过去，我们只能看见其臀部，粗略望过去就好像是一对硕大的乳房。当猴子或猩猩以直立的方式向你走来时，你可能很难分辨其究竟是公还是母，但对人类却一目了然。人类在学会直立行走之后，女性的乳房便逐渐变大，将原本位于身后的女性标志也转移到了前方。当我们将仅仅拍有女性乳房和臀部的照片展示给男性实验者观看时，绝大多数男性都很难将照片中的臀部和乳房区分开来。

低胸的女装，以及那些具有隆胸效果的内衣都可以帮助女性制造出深深的乳沟，从而进一步凸显她们的这一女性特征。几乎所有关于两性的调查研究都显示出，男人们对女人乳房的迷恋与其形状和大小并没有任何关系，最让他们着迷的正是乳房当中的那道引人遐思的乳沟。换句话说，在男人眼中，柠檬形状的袖珍乳房与西瓜般硕大的巨乳并没有太大的区别，都一样可以让他们如痴如醉，一样可以让他们对当中那道隐约可见的沟壑浮想联翩。当一名女子被一名男子所吸引时，她往往会不由自主地将身体前倾，同时让手臂更加贴近自己的身体，从而达到挤压双乳制造乳沟的目的。

在男人心目中，少女的乳房是最美丽的，也就是说，20岁左右的女性的乳房最为迷人。在那些男性杂志封面上，脱衣舞会中以及推销成人商品的广告里，出现频率最高的通常都是这一年龄段的女性，当然，还有她们那对丰满坚挺的双乳。

美国普渡大学的研究者们发现，当女人通过填充使自己的胸部增大5厘米时，她搭便车时成功的几率就会提高一倍。

3. 长腿的诱惑

事实上，男人钟情于女人的长腿是有其生理原因可寻的。当女孩进入青春期之后，在体内雌性激素的刺激下，她们的双腿便开始快速长长，同时完成从女孩到女人的蜕变。这之后，她那两条长长的美腿便成为她用以展现女性魅力、吸引异性目光的最有力的无声语言，同时也是她向异性证明自己生育能力的最有力的证据。这也是为何人们往往会将长腿与女性的性感魅力联系在一起的原因。

男人喜欢看女人穿高跟鞋，因为这会让她的腿看起来显得更加修长。穿上高跟鞋后，女人常常会不由自主地挺胸、提臀、扭胯，而与此同时，高跟鞋也会让她的双脚显得更加小巧、修长。正因为如此，在诞生以来，高跟鞋就一直是女人们用来凸显其性感身材的有力武器。这也解释了为何那些配有精致鞋带的鞋跟最高的高跟鞋始终都是女性用来装扮其性感魅力的得力助手。

与那些纤细瘦弱的双腿相比，男人们更加青睐那些线条优美、略带肉感的双腿，因为腿上的那一点多余的脂肪不仅更能体现出男女间的性别差异——尤其是两者腿部的差别——而且也是女性哺育下一代的生理保证。男人喜欢看到女人拥有一双拥有运动员般线条流畅的长腿。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但是，像英国足球队队员那样线条坚硬、肌肉过于发达的双腿则只会让男人退避三舍。

女性最喜欢男性的哪个部位

调查表明，女人总是对那些具备平滑而深沉嗓音的男人格外青睐，因为男性的音调与他体内性激素的分泌有着十分密切而直接的关系。男孩们在青春期前后的嗓音变化相当明显，这是因为当他们进入青春期后，其体内的男性荷尔蒙开始大量分泌，而就在他们由男孩向男人转变的过程中声音也许会在一夜之间突然变得“沙哑低沉”。当男人遇到心仪的女性时，他们很可能会刻意压低嗓音，从而使自己听起来更有“男人味儿”。而女人对此的回应则是用一种更为高亢的嗓音来回答他所提出的问题，借此显现自己的女性特征，突出两性差异。

自从 20 世纪 60 年代女权运动爆发之后，女性也开始涉足那些原本由男性一统天下的职业，从事某些需要特殊荷尔蒙的刺激才能完成的工作。研究显示，在像美国、英国、澳大利亚和新西兰这些女性对社会的影响力已经超过了男性的国家当中，由于女性社会地位的提高，权力的增大，她们的嗓音也像男性一样，变得低沉了许多。不过，让男人们感到欣慰的是，至今为止，还没有发现女人有长胸毛的迹象。

1. 胸部、腿部或是臀部

男性的某些身体部位也同样能够引起女性的“性”趣。如果以女人最喜欢的男性身体部位为根据对女性进行分类，她们也可以分为三类：腿部爱好者、臀部爱好者以及胸部爱好者，而这其中，双臂加上臀部的组合则凭借其 40% 的得票率拔得头筹。

总体而言，女性对男性身体的审美标准与男性的大致相同，都是想寻找一个具有运动员般健硕体魄的伴侣。将这一标准应用于男性身上时，也就演变为了宽阔的肩膀、发达的胸肌与肱二头肌，以及结实圆滑的臀部。即使是在 21 世纪的今天，据调查显示，女人们仍然对那些身材魁梧，肌肉发达，能够抵抗任何外来进攻（包括野兽在内）的男子情有独钟。

与女人肩窄臀宽的沙漏形身材不同，男性的上体躯干呈现出的是一种肩宽臀窄的倒三角式的形状。远古时候，男性往往承担着抚养家庭的职责，因此他们不得不背负沉重的武器进行狩猎，之后再将猎物扛回家，久而久之，他们的身体就演变成了今天的样子。

在狩猎的过程中，男性常常需要奔跑和追捕猎物，这就使得他们肺部的体积不断变大，呼吸也变得更加有力，从而为他们的快速奔跑提供足够的氧气，不知不觉中，他们的胸部也就随之增大了。在过去，男子的胸越大，他所拥有的尊重和权利也就越多。至今，我们仍然可以在现存的绝大多数灵长类动物当中观察到这一现象。但是，女性往往会被男性轮廓分明的上身肢体所吸引，却很少有女人喜欢“肌肉男”。

2. 结实而性感的臀部

几乎所有的女人都对男性性感而结实的臀部有一种难以割舍的情怀，可是却很少有人知道这种情怀当中隐藏的玄机。事实上，这其中的奥妙就在于，男性那性感坚实的臀部其实是保证他们在性交时能够强劲有力地向前抽送，顺利地射出精子。一个拥有肥硕松软的臀部的男子往往很难做到这一点，而且他们很有可能需要借助全身的重量来完成这一动作。对女人而言，一个将全身重量都压在自己身上的男人能够做到的除了让她们感到不适之外，就只有让她们窒息

pdf下载网 http://www.i8788.com

了。与此相比，如果男人能够拥有一个健硕而结实的臀部，那情况就大不相同了。

3. 窄小的臀部和肌肉发达的双腿

男性的双腿只有在与男性特有的力量和坚忍等特征联系在一起时，才能对女性产生致命的诱惑力。男性那凝聚了无穷力量、棱角分明的双腿，比其他所有灵长类动物的后肢都要长，而他那窄小的臀部则使得他能够在捕猎时进行长时间的快速奔跑。女性那宽大的臀部使她们的小腿和双脚在跑步时往往会偏向一侧，从而难以控制好身体的平衡，为她们的奔跑平添了许多难题。美国首屈一指的神经心理学家德温达·辛格博士发现，在女人眼中，拥有腰臀比例为9:10的身材比例的男性最为性感。

第三节　如何打动女人的心

甜言蜜语：打动女人的撒手锏

谈情说爱的男女都知道，要打动异性的心，少不了甜言蜜语。男人惯用的是“甜言”，而女人却喜欢感觉色彩浓的“蜜语”。

一些情书的内容颇具攻心威力，让很多女性因为短短的几句话而投降：

——认识你非常高兴，第一次见面，你便留给我极美极深的印象。

——收到你的来信，我真不知如何表达我此时此刻的感觉。你的信像一只温暖的手，给我安慰，使我的心灵充满了甜美的感觉。我一读再读，读得我的心怦怦地跳个不停。

——自从那天公园一别，我整个晚上都在胡思乱想，你是那样美，又是那样有才华，我真的会有那个福气吗？我真有点不敢相信。

——灯下，我在给你写信。我总想着你就在窗外，在悄悄地偷听我的心声。对着窗外那时隐时现的星星，我在轻轻地倾诉，继续着那天和你无法叙完的话题……

当然，男女之间除去情爱的交际，更多的还是异性之间工作、生活中的正常交往，如与异性的同事、异性的上司、异性的客户、异性的邻居、异性的陌生人、异性的长辈和晚辈交往等。这是生活中需要用心、上心的。交际有方，就能赢得对方的好感；善于攻心，就能办事处处顺利。而如果处理不当，就会造成很多不必要的误会与麻烦。所以在说话办事中，要打动这些异性的心，同样离不开甜言和蜜语，离不开攻心之术。

道歉和原谅：两性愉快相处的技巧

男女间愉快地相处，从恋爱到顺利地订婚、结婚，必须练习两大技巧：道歉与原谅。这两种

pdf下载网 http://www.i8788.com

技巧就像飞鸟的双翼，没有它们，爱情就无法飞翔。道歉与原谅是相辅相成的。当一方勇于道歉时，另一方要原谅就很容易；当一方常常心胸宽大地原谅对方，对方自然愿意诚心地道歉。如果一个男人知道他不会被原谅，道歉对他来说自然是多此一举了。

以下是几点向女友道歉时的建议：

(1)先说你很抱歉。当你先说你很抱歉的时候，简短地向她说你抱歉的原因，不要做任何解释，越简短效果越好。

(2)认真倾听她的反应。当你说抱歉，表示你关心她的感受，愿意听她表达她的感觉。一旦她表达完了，千万不要解释或和她争辩。如果她还有更多话要说，就让她说个够。倾听女人抱怨不是件容易的事，只要你尽力而为就好，毕竟一时的忍耐可以避免几个礼拜的不愉快。当女人心情不好时，她希望对方能够了解那种感觉。

(3)用负面形容词进行解释。当你犯错了，请记得用负面形容词描述你所犯的错。以下是两个以负面形容词描述的例子，从中可以看出女人在听到这些话时会有什么样的感觉。

当你说："很抱歉我迟到了，我真是太不体贴了。"

她会觉得：没错，你真的很不体贴。既然你知道我的感觉，我心里就好过多了。只要不是每次都迟到就好了。你不需要凡事完美，只要你有想到我在等你就好，没什么，我应该原谅你。

当你说："我很抱歉说了不该说的话，我太容易生气了。"

她会觉得：你太生气了，所以根本听不进我说的话。我想我也有错，你至少是在乎我，所以试着听我说话，我应该原谅你。

在以上两个例子当中，男人用了两个负面形容词：不体贴、容易生气。女人对于男人用这些形容词来道歉，永远不嫌烦。就像男人听到"谢谢你""很有道理""好主意""感谢你的耐心"等这些句子，也永远不嫌烦一样。

男人必须使用适当的字眼向女人道歉，才会奏效。而女人在原谅男人时也是有方法的。以下是一些例子：

当他说："很抱歉我迟到了，我实在太不体贴了。"

你应该说："没关系，下次再打电话给我吧！"

当他说："我很抱歉说了不该说的话，我太容易生气了。"

你应该说："谢谢你，你不需要说这些，你能试着去了解我的想法，我就很感激了。"

男性要充分表现自己的内秀

女性心中典型的男人形象，多半是风流潇洒的，他们在女人面前，应该表现得挥洒自如、谈吐不凡。

在生活中，很多男人并不是女人心中的典型偶像，他们在外表或者行为上都有很大的缺点。在约会中，这些男人会感到不安，他不仅外表有缺点，也没有侃侃而谈的能力，常常显得害羞又焦虑。

有一个年轻医生爱上了一个漂亮的女孩。在一次吃饭的约会中，他笨拙地喝酒，还把汤碰洒在桌子上。在整个约会中，他不敢正眼看女孩的脸，只一心一意盯着菜盘子。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在回家的路上，一辆车撞伤了一个小孩。他是一个优秀的外科医生，立刻走过去为这个小孩包扎伤口。在小伤员面前，他信心十足、手脚利落，止住了流血。

他的热心和医疗救护的娴熟，使小伤员服服帖帖，也使女友惊讶地发现——这个她几乎失望的男人，竟是一个十分出色的人。

有一个女人说："我是一个活泼而又开朗的人，我一直相信自己会找到一位理想的伴侣，于是，一个热心的朋友给我介绍了我现在的男朋友。第一次见面，我发现他并不符合我的标准，他并不英俊，也不善于交谈，还有一点害羞。第二次约会时，我编了很多借口逃避，但最后碍于朋友的情面，又去和他见面。第三次约会也是朋友百般邀请撮合，我才答应去的。朋友对他的信任和对我们关系的不懈努力，使我生出了好奇心，决定和他交往下去，恋爱不成也可以做个异性朋友。可是当我跟他相处久了，我就发现他是个非常风趣而聪明的人。这时我知道我先前对他的看法有些失误，他不是那种令你一见倾心的人。但是他实际上却是非常的亲切、有趣，而且相当重视人际关系。我发现以前我所忽略的，正是他非常重要的地方。我想，以前我要的那种伶牙俐齿的人，很可能是我越熟悉他们，越发现他们是糟透了的那种人。但是我现在的男朋友，却是我越了解他，越发现他是了不起的。"

这两个事例都告诉我们：一个人的内秀是最能吸引对方的。然而内秀不像外表那样一下子就展现出来，它常常需要一定的时间和机遇。这就要求一方需要耐心观察，而另一方又有意识地注意展现自己的内秀，不要总是藏而不露。

表达心意的方式：委婉浪漫

恋爱中，无论男人或女人，常常不便于直来直去地说"我爱你""嫁给我吧！"但是却可以用委婉、浪漫的方式，把你的心意表达出来。

1866年，对陀思妥耶夫斯基是打击最重的一年。他的哥哥和妻子玛丽亚相继病逝。为了还债，他为出版商赶写小说《赌徒》，请了速记员，她叫安娜·格利戈里耶夫娜，一个年仅20岁，性情异常善良和聪明活泼的少女。

安娜非常崇拜陀思妥耶夫斯基，工作认真，一丝不苟。书稿《赌徒》完成后，作家已经爱上了他的速记员，但不知道安娜是否愿意做他的妻子。有一天，陀思妥耶夫斯基把安娜请到他的工作室，对安娜说："我又在构思一部小说。"

"是一部有趣的小说吗？"她问。

"是的。只是小说的结尾部分还没有安排好，一个年轻姑娘的心理活动我把握不住，现在只有求助于你了。"他见安娜在谛听，继续说，"小说的主人公是个艺术家，已经不年轻了……"

主人公的经历就是作家自己，安娜听出来了，她忍不住打断他的话："你干什么折磨你的主人公呢？"

"看来你好像很同情他？"作家问安娜。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“我非常同情，他有一颗善良的心，充满爱的心。他遭受不幸，依然渴望爱情，热切期望获得幸福。”安娜有些激动。

陀思妥耶夫斯基接着说：“用作者的话说，主人公遇到的姑娘，温柔、聪明、善良、通达人情，算不上美人，但也相当不错。我很喜欢她。”

“但很难结合，因为两人性格、年龄悬殊。年轻的姑娘会爱上艺术家吗？这是不是心理上的失真？我请你帮忙，听听你的意见。”作家征求安娜的意见。

“怎么不可能！如果两人情投意合，她为什么不能爱艺术家？难道只有相貌和财富才值得去爱吗？只要她真正爱他，她就是幸福的人，而且永远不会后悔。”

“你真的相信，她会爱他？而且爱一辈子？”作家有些激动，又有点犹豫不决，声音颤抖着，显得窘迫和痛苦。

安娜怔住了，终于明白他们不仅仅是在谈文学，而是在构思一个爱情绝唱的序曲。安娜小姐的真实心理正如她自己所言，她非常同情主人公，即作家陀思妥耶夫斯基的遭遇，且从内心里爱慕这位伟大的作家，如果模棱两可地回答作家的话，对他的自尊和高傲将是可怕的打击。于是安娜激动地告诉作家：“我将回答，我爱你，并且会爱一辈子。”

后来，作家同安娜结为伉俪，在安娜的帮助下，陀思妥耶夫斯基还清了压在身上的全部债务，并在短短的后半生写出了许多不朽之作。陀思妥耶夫斯基向安娜求爱的妙计，历来被世人当作爱情佳话，广为传颂。

给“她”一份意外的惊喜

女人爱幻想，喜欢幻想。她能容忍一个男人（男朋友）的所有缺点，但不能容忍他的不浪漫。特别是在生日那一天，她总希望能收到一个意外的惊喜。她们往往视生日为浪漫故事发生的纽带，重视生日那天发生的所有的事情，如遇到过什么人，说过什么话，做过什么事，收到过多少礼物，听到过多少祝福，哪种礼物或祝福使自己最为感动，等等。所以，只要你抓住了这一机会，不要忘记给她寄一张贺卡，里面写上些能叫人感动的祝词或送一份精心制作或选购的礼物，让她想起以前的美好回忆或引起对未来的憧憬，又或者精心安排一场浪漫的生日晚会，都会给她留下永恒的回忆。只要她深受感动，她也就不会吝于给你更多的关心与爱。

女人重视节日，大家都有目共睹。特别是对待她们的生日，她们更是关心备至。在她们生日那天，收到男士送来的礼物，她们会特别的开心，觉得自己受呵护、受关心，感到自己是世界上最幸福的人。当然，这样说有些夸张，但能得到女人的欢心是绝对可以肯定的。她们会很在意你记不记得她们的生日，在她们的生日里你是否送过礼物，又是否为她们做了特别有意义的事情。有一本书上这么写过：“女人可以原谅你在平常的日子里对她关心不够，但绝不能容忍你忘记了她的生日，在她的生日对自己不够好。”“你在一年三百六十五天里，有三百六十四天对她足够好，还不如在她生日那一天对她好。”这句话充分体现了生日对女性的重要性。因此，要取悦于一个女人，不要忘记在她生日那天给她一个惊喜。

作为她的男朋友你更应该重视她的生日。在生日那天为她安排好一切，让她度过一个开心

pdf下载网 http://www.i8788.com

的生日，她定会回报你的爱。安排一场精心的生日聚会，送几份意外的礼物，献上一打红玫瑰，或千里迢迢从远方赶来为她庆祝生日，把她带到海边看落日，在众人面前公开表示爱她……这些方法都能使她感动万分。

根据她的性情、爱好，找到你自己觉得能够让她感动不已的庆祝方法就足够了。

还有，不要以为你已经结婚了就不必大费周折地去庆祝太太的生日。已婚的女人也非常重视自己的生日，她会以生日中你的表现来看你对她的爱是否减退。所以，即使平日里工作有多繁忙，在太太的生日那天可一定不能忘记给她一份祝福。

第四节　如何打动男人的心

善解人意：女人的撒手锏

男人喜欢什么样的女人，这也许是女人们私下里最热衷的话题了。一般女人认为，男人们喜欢的女人应该是漂亮、洁净、温柔、贤惠的。是的，男人们喜欢漂亮、温柔、大方、贤惠的女人。但是，在男人心中最最渴望的是那种能让男人燃烧、唤起男人激情的女人，这种女人能使男人拥有高尚的灵魂。但并不是每个男人都那么幸运能够碰到照亮和点燃自己生命的女人，有的男人终其一生寻寻觅觅，其结果，生命的油膏耗尽，却不知伊人在何处。

那么，男人最渴望找到哪种女人呢？其实，在当今竞争激烈、躁动的社会里，男人活得不易，男人们时下热衷的话题是最最渴望找到那种善解人意的女人。

曾看到过这样一篇文章：

> 王平喜欢海阔天空地神聊，同学聚会，他总是主角，朋友夸他见多识广，让他经常得意扬扬。王平的女朋友小敏更是时常用赞许的目光望着他。可有时，聚会过后，王平会收到小敏给他开的“处方”，那些纸条不是藏在他的衣袋里，就是夹在书里，上面的字句，婉转地纠正着王平的一些说法。王平对小敏当时的装傻和事后的提醒，当然是非常的领情。
>
> 最让王平感动的是小敏竟用装傻的办法，原谅了他对她感情上的伤害。
>
> 王平和小敏相恋一年多了，准备买房结婚。可就在这时，曾与王平恋爱三年，却又无情地抛弃他远去的漂亮女友艺琼突然来找他了。原以为自己已沐浴在小敏阳光般的爱中，心中不会再漾起任何的涟漪，可是也许是因为王平曾深深爱过又再三地挽留过艺琼，也许是男人潜意识中藏着的那份虚荣和自尊，让他总在期盼挽回面子的那一刻。
>
> 艺琼的重新出现，让王平受宠若惊，又让他不知所措。王平频频地去赴她的约会，而用加班之类的借口去搪塞小敏。最发昏的举动就是，王平竟然答应了艺琼一起去海南旅游的要求。但自从有了善解人意的小敏之后，两者作比较，如今王平的心里很不是滋味，他开始后悔了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

王平想了很多很多，他忘不了艺琼离开他时那段灰暗的日子，当时他颓废到了极点，是小敏用点点滴滴的关爱，安抚他受伤的心。然而，他现在的举动，是多么伤她的感情和自尊啊！王平觉得自己不能失去小敏，应该回去请求她的原谅。

在返回的飞机上，对艺琼提出的种种要求，王平果断地说："不！"这是王平认识她以来唯一一次说"不"，他知道是小敏给了他勇气。

重逢的那一刻，小敏强忍住眼泪，装出很快乐的样子。他懂她的心思，没有解释什么，只是充满感激地把她紧紧地拥在怀里。

男人最怕女孩过分尖锐、工于心计。再成熟的男人，在恋人面前也像一个小孩一样，既希望自己爱着的女人给他母爱似的宽容和理解，又希望她有一份童心，能跟自己傻傻地、真实地相处、生活。

防止自己受伤害最好的保护伞是微笑。男人暴跳如雷也好、误解你也好，你要用一颗宽容之心，包容他，以不变应万变，始终沉着微笑，那么最终他心里好好珍惜的只有你。女人的娇羞和善用眼泪，绝对是令男人怜惜到心底的法宝。默默流泪比号啕大哭更能打动男人的心。其实，能让老公说自己"傻"的女人是最幸福的女人。美满婚姻需要女人不断调剂，热情时骄阳似火，让爱人情不自禁；而柔弱如蓓蕾初绽，更令人怦然心动。和这种善解人意的女孩在一起，会让男人觉得既安全又温馨。当然，男人们多数都是极具理性的，他们不会因为善解人意的女人谦让而得寸进尺，他们会对善解人意的女人心存感激。所以，学做一个让男人最爱、善解人意的女人吧。

女性应掌握称赞的技巧

自信是男人的易碎品，很容易被女人打碎，有时，仅仅是一个不耐烦的动作、一个鄙视的眼神。

漂亮的张雪是博士，当年的相亲标准并不高——为人诚恳、有事业心、上进心，就这样，她选择了公务员小张。可是，婚后不到三年，张雪越来越看不起小张，眼瞅着自己的同龄人开始坐轿车买洋房，而小张宁愿在筒子楼里知足常乐，张雪气就不打一处来，摔锅摔盆。她宁愿长期在外地出差，也不愿意陪着不求上进的老公，最终"摔碎"了脆弱的婚姻。过了一段时间，小张依然知足地过着简单而平凡的生活，又娶到了一个温柔可心的老婆。但孤身一人的张雪，却不知道自己错在哪里。

在网上还曾看到这样一篇文章：

一对在一起生活了五年的恋人分手了。

两人的相识是从大学开始的。在一次学校组织的迎接新同学的欢迎仪式上，高凯认识了小文，在高凯的追求下，两人开始了浪漫之旅。高凯比小文早两年毕业，于是高凯承担起了两人的生活供给的责任。虽然，高凯的日子很苦、很累，但是，他仍觉得很幸福。

两年之后小文毕业了，毕业后小文迅速找到了工作，并且开始了事业上飞跃性的跳跃。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而高凯在事业上却事事不如意，两人在事业上的差距越来越大，慢慢地产生了阴盛阳衰的局面。在这个时候，小文经常拿公司里的某某和高凯进行比较，出于男人的尊严，没有任何一个男人希望自己的女人强过自己太多，就这样两人分手了。

从这两个例子可以看出，太聪明、太独立的女人会让男人感觉不到温暖。像这类咄咄逼人的女强人，在家里应迅速变换角色，在爱人面前，要学会收敛过强的上进心和自尊心。夫妻矛盾的解决绝对不能靠逞强，即便丈夫的做法不妥当，也可装装糊涂。所以，越是事业成功的女人，越要懂得示弱，懂得给男人赞美。其实，无论一个多么失败的男人，都希望有女人崇拜他，希望自己在他心爱的人那里是最棒的。男人会因为女人的赞美而改变他以后的人生观和整个处世方法，他会感到他有义务和激情，更加努力地去工作，为了妻子、为家庭、为了两人以后的美丽人生而努力获得更大的成功。

有一个男人，在别人看来，绝对是一个糟糕的男人。一米八的个头儿，身强力壮，正年富力强却下了岗。此后干什么都不顺，只好出卖苦力，但是刚开始就扭伤了腰。后来在朋友的帮助下，才在一个商场找了一个看车的差使。一天夜里下起了雨，这个男人站在雨里尽职尽责地招呼取车的人。

后来，雨点突然劈头盖脸地大起来。忽然，这个男人喊了一声："你们来干什么？"原来是他的妻子和儿子从马路对面小跑而来，儿子还大声喊着："爸爸，爸爸……"

当一个男人在生计上混得一塌糊涂，不如意的时候，妻儿依然可以微笑地递上一把伞，这无论如何都是一种莫大的幸福。

渴望被女人肯定或者承认，渴望被赞美是男人共同的特点。挑家立业者，使得男人非常在乎自己在别人心目中的形象，他的自尊心和他的事业、工作密切相关，任何人对他工作做出的评价都会让他非常敏感。所以，不管男人从事的是普通的劳动还是精彩的职业，他都希望得到别人对他事业成就的喝彩和赞赏。

正因为男人期待别人对他个人事业成就的关注和认可，所以那种用在任何人身上都可以的泛泛溢美之词，"你很有能力或魅力"这类，只能让他感觉是在敷衍，最恰当的方式是对他的一些个人特色进行赞赏和肯定。

有时，行动比语言更有说服力，只有当女性对对方的举止言谈很满意、很欣赏的时候，也才会爱上他。而在这方面赞美男人的聪明之道，也是拿他和别的男人比较，表现出女人的欣赏。有一个朋友曾经说："有一次，我和女友乘出租车，下车后我替她打开车门，她说她以前遇到的男人从不知道什么是绅士风度。这句话极大地满足了我的自尊心，也让我觉得自己是个很受欢迎的男人。"

此外，还应该对男人主动去为家庭做的小事而提出表扬或者口头感谢。譬如他送给你花，你说"谢谢你一直记得我的嗜好"；晚餐后他主动收拾碗碟，你说"你辛苦了一天，这么做真叫我过意不去"；他带你去郊外度过了一个愉快的晚上，你说"真谢谢你给了我一段难忘的时光"……这些都是日常生活中的小事，在丈夫做了以后你表示谢意和赞美，他会更加乐意去做，也会从中更加体会到妻子的辛劳和温情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女人应自信

自信的女人是美丽的:明亮的眼神,自信中的妩媚,从容不迫的谈笑,深透骨子的优雅。总而言之,女性可以长得不甚漂亮,可以地位不很高贵,可以生活不太富裕,可以学识不算渊博……但是,不能失去自信。自信会使女人沉淀在心中的内涵通过自信的表情,把她全部的美丽毫无保留地完全绽放出来,这样的美丽绝不会受到岁月的侵蚀。如果你想做个美丽女人,那么,请仰起你自信的头颅,让自信的微笑时常挂在你的嘴角,相信无论何时何地,你都会成为最美丽动人的女子,成为生活的主角。

据调查,男人最欣赏的女人就是自信的女人,因为自信的女人,让他们在交往的时候没有压力,虽然千百年的习俗一直把女人放在弱者的位置上,但女人太过娇弱依赖,也是男人所不能接受的。自信并不是强悍,而是落落大方的态度,不卑不亢。女人拥有了自信,待人接物就会得体合时,处理事情不会拖泥带水,而是有自己的主见。更重要的是她们会不断地用知识充实自己的大脑,丰富自己的内涵。她们不刻意追求外在的装扮,但举手投足充满了智慧。

她们大多不依附于男人。自信的女人拥有完整独立的人格。在经济上,决不依靠任何人;在精神上,决不依赖任何人。这种独立更为重要的是在精神上的独立,精神的独立体现了自信女人的前瞻性和社会承受能力。现代社会中,有知识、有智慧的自信女人们,平衡于事业与家庭之间,用全副精神来打理事业,用满腔热忱去经营事业。事业让自信女人一直处于潮流先锋,心态永远年轻。

在我们的周围,也有许多的女性,她们有的或许没有骄傲的年龄,有的或许没有迷人的外表,但是她们却拥有自信,她们每天开心地工作、开心地生活,给朋友最灿烂的笑容、最甜美的声音、最真诚的祝福,她们总是给人一种赏心悦目、如沐春风的感觉,她们凭着自己的心性去过自己想要的生活,这样的女人永远自信快乐。

据调查,男人认为自信的女人最可爱。

被测试的男士大都绝口没提漂亮、能干、坚强等,而是避开它们选择了一个最普通的字眼。

现实生活中,很多女人一直渴望自己能成为一个漂亮、能干而坚强的女人,却从未考虑过如何成为一个自信的女人。能干的女人固然好,但真正打动人心的还是自信的女人。

一个自信的女人在任何时候都会面带笑容,遇到任何事情都会处变不惊,坦然面对!即使是沧海巨变抑或是时空逆转,她们脸上永远都带着迷人的微笑。

自信的女人温柔高雅,无论在任何场合都谈吐得体、谈笑自如、举止大方,她们懂得在什么样的场合说什么样的话,什么该说,什么不该说。不论是面对阿谀奉承还是讽刺挖苦,都会以平常的心态去面对,她们不会跟你争吵得面红耳赤甚至大打出手,也不会为自己辩解袒护,更不会跟你死死纠缠歇斯底里。在她们的身上永远散发着一种魅力,那就是自信!

这种魅力让男人为之钦佩叹服而又尊重,让女人为之嫉妒羡慕而又自惭形秽。这种自信让女人浑身散发出高雅的气质和美丽的光芒。

但是,女人的高雅、高贵并非指的是一定要出身豪门或者本身所处的地位如何显赫,这里的

pdf下载网 http://www.i8788.com

高贵是指心态上的高贵。男人最反感放荡轻浮、心态猥琐的女人。生活中男人可以是女人的护花使者,但女人本身要给男人提供一种信心——这种信心就是让男人放心,而且乐意为你托付爱。

小仲马的《茶花女》中的主子爱上女仆,只因为身为女仆的那个女人自信、气质高贵而又有十足的女人味。这种女人往往会给男人生活信心和勇气,因为她们生命里潜存着一种净化男人心灵、激励男人斗志的人性魅力。

法国有句格言:自信是年龄的特权。自信不是转瞬即逝的时尚,而是永恒的时尚。自信的女人永远追求美丽,让生活更真、更善、更美,让自己随着年龄的增长而趋于完美。自信的女人最美丽,美丽的女人最快乐。现代女性要做到不媚俗、不盲从、不虚华,自然少不了要有这种让男人倍加欣赏的高贵气质,这样才能锁住男人的目光,更乐于接近。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四章
交际中如何运用身体语言

第一节　根据身体语言迅速洞悉他人内心

如何分辨真诚与虚假的微笑

在调查人们区别微笑是否真诚的能力时，研究者发现，甚至是年幼的孩子也可以准确地看出真笑与假笑之间的差异。各个年龄段的人（甚至跨越文化障碍）在观察一系列真笑与假笑的图片时，大多能识别真笑。

曾经有一个小孩子，描述过假笑与真笑的区别。她的回答是："假笑的人面部呆板。"

在判断某个人的微笑是否真诚时，最简便的方法是观察他的眼睛。更确切地说，应该留意他眼睛周围的皮肤。真诚的微笑不仅体现在嘴唇上。他们脸颊的肌肉紧绷，眼睛周围的皮肤皱起。真诚的微笑洋溢在整个脸庞上。正如小孩子所说，虚假的微笑只出现在呆板的脸上。除了训练有素的骗子之外，一般人在假笑时眼睛周围的皮肤不会皱起。

1. 根据脸部纹路判断真笑与假笑

当一个人发出真心的灿烂笑容时，眼角和嘴角都会浮现出细细的纹路。

为什么脸部纹路能表现出是真笑还是假笑呢？这就要先知道人的笑容形成的科学道理。人的笑容是由两套肌肉组织控制的：以颧肌为主的肌肉组织可以控制嘴巴的动作，使嘴巴微咧，露出牙齿，面颊提升，然后再将笑容扯到眼角上；而眼轮匝肌可以通过收缩眼部周围的肌肉，使眼睛变小，眼角出现皱褶。

大脑的意识可以控制以颧肌为主的肌肉组织。也就是说，人们自己可以命令这部分肌肉运动，即便内心没有感觉到愉快，也能制造出嘴部的笑容。而眼部周围眼轮匝肌的收缩完全独立于人们的意识之外，人们不能自主地去控制，只有内心真正地愉悦才能激发它的运动。所以，在一张不真诚的笑脸上，细纹只会出现在嘴的四周。

不过，在某些夸张的假笑中，眼睛周围同样会出现细纹，因为颧肌肌肉群的收缩可以导致眼

pdf下载网 http://www.i8788.com

轮匝肌的收缩。当颧骨处的肌肉收缩至一团时，眼部四周就会因为颧肌的挤压而产生细纹，看起来就像真笑。这个时候可以观察对方的眉毛部分，因为由于开心而面露笑容时，眉毛与眼睑之间的部分眼皮会向下移动，眉尾也会随之微微下沉；假笑时则不会出现这种情况。

2. 愤怒、哀伤也会笑

在通常情况下，笑都表示愉快的心情，但是有些时候，笑也可以用来表示愤怒、哀伤等情绪。

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

在拥挤的地铁车站，也常常可以看到这样的情景：一个人肩背大挎包，手里拎着旅行袋，急匆匆地向地铁列车赶来时，车门却关紧了。他一边眼睁睁地看着车离去，一边懊恼不已地跺着脚，但是，脸上却浮现出一丝笑容。

这种情形的笑容，当然不是愉快感情的流露。可是，如何解释这种笑容呢？原来，这是一种自嘲的笑。那个赶不上车的人，由于自己的狼狈和窘相，便把自己作为嘲笑的对象，企图掩饰内心的焦灼和失望。

及时发现对方拒绝或不感兴趣的信号

人们在对一些事物、话题不感兴趣或内心想拒绝时，一般会表现出以下身体语言：

(1)深吸气，目光朝上看。眼睛可以用来产生各种有意的信号，比如想要离开时会看向门口，而眼睛朝上看表示寻求灵感或帮助，表明他们正深层挖掘灵感或想法。

(2)噘嘴或嘴唇吸进去。该动作暗示保留否定的言论、想法或感受。

(3)耸肩。这个动作确实是在模仿抛弃想法或摆脱处境的行为。如果他们对你的想法或对话表现出这种反应，说明他们已经转移了注意力。但该动作也适用于他们自己的发言，所以注意耸肩发生的时间，以及对方同时说过什么。

(4)摇头。该动作模仿了小孩拒绝母乳的行为，是最基本的人类肢体语言信号之一。

(5)交叉双臂，身体靠着椅背。在交谈中如果出现这一动作，这些障碍式手势意味着对方已经不耐烦或者干脆想拒绝。

(6)在膝盖或大腿上擦手，似乎在擦掉碎屑。这些无形的碎屑可能象征着你强加给对方的想法。

(7)敲击。这种节拍器似的手势表示他很想结束谈话。

(8)讲话时身体转移方向。这种基本的拒绝形式同样还可以表示害羞。

(9)眼睛突然转动。表示复杂的情绪，包括惊慌或想要逃跑的欲望。

(10)靠着椅背而坐，眼睛看向地面。他们可能在沉思，但也可能在隐藏否定的反应。

(11)盯着屏幕看。这是一个有目的性的身体语言，暗示他们宁愿对着更有趣的东西，哪怕

pdf下载网 http://www.i8788.com

是显示器屏保。

(12)看手表。暗示希望结束谈话,想尽快离开。

对方表现出的压力或焦虑信号

一般情况下,对方表现出有压力或焦虑的信号包括以下几个方面:

(1)肩膀绷紧,耸起。压力症状包括肌肉紧张,肩膀处最为显眼。

(2)过度自我安慰行为,如自我拥抱,抚摸自己或触碰脸部。

(3)咬指甲,乱抓,咬嘴唇等习惯。自我攻击往往是一种压抑的侵略心理。主要暗示压力。

(4)敲击。受压的人们会一直感受到压力的存在。敲击可以是一种调节器手势,表示一直想加快速度。

(5)障碍式动作,比如交叉双臂或将饮料、包放到胸前高度。如果类似的动作看起来像是自动接触式的身体拥抱,说明他们有压力或很焦虑。

(6)喘气。表示需要释放抑制的紧张情绪。

(7)眼睛突然转动或快速眨眼。压力会释放肾上腺素,引起加速的眨眼频率。

(8)轻轻地舔嘴唇。与眼睛突然转动类似的反应。

(9)夸张的吞咽。肾上腺素使得喉咙和嘴巴都变干。

(10)抽动、混乱的行为。压力会导致交感神经和副交感神经系统之间不协调,表示想要打架或逃跑的欲望,还会掺杂让自己冷静和放松的心理。这种内心的冲突会引发不协调的行为。

(11)紧张的笑或傻笑。不是所有的笑都是因为开心引起的,有时也表示很紧张的反应。

(12)双手绞在一起。由肾上腺素增多引发。

(13)瞪大眼睛。受到震惊或惊喜时我们会睁大眼睛。这是我们应急系统的一部分,但一般都不会持续很长时间。长时间做这个动作表示害怕或紧张。

解读对方拒绝聆听的身体语言

一般而言,大多数人在厌烦或想拒绝聆听时,可能会出现以下身体语言信号:

(1)转移身体,并保持一段时间。

(2)将椅子往后移,彼此保持距离或许对他们而言很重要。

(3)将报纸堆放在一起,然后“砰”地一下丢在桌子上,这是一个很明显、让人讨厌的习惯,表示想要结束会议或谈话。

(4)长时间的眨眼,比往常眨眼时间长;或闭上眼睛,让你不得不离开。

(5)目光向下。比上述行为稍微礼貌一点的中断动作。

(6)目光向上,对着天花板。

(7)低头。像孩子一样隐藏脸部,等他们抬起头,希望你已经自动消失了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如何判断对方是否认真聆听

根据以下身体语言，可以判断一个人是不是在认真聆听：

(1)点头。查看这种点头是否与你的演讲相互配合。如果节奏一样，那就是好消息。但如果点头速度太快，说明他们想快点结束。

(2)扬起眉毛。这个动作表示感兴趣和喜欢，但如果只是一个简单的眉毛上翘动作，则另有其他含义，比如表示怀疑。

(3)微笑。很容易识别？其实不然。延伸的、夸张的笑可以表示掩饰的厌烦或激怒。

(4)身体面对面。该动作表示专注或集中精力于你的发言。

(5)身体向前倾斜。该动作表示他们想参与到你的话题中。不过仍然要注意，如果他们向前倾斜，盯着你看，说明他们感到极度愤怒。

(6)身体向前倾斜坐着，不动，表示仔细聆听。

(7)触碰你的肩膀或手臂。身体接触是好的，但是，受到操控的接触则令人不爽。如果他们握着你的手臂，开始轻轻地推着你，说明他们在努力让你离开办公室。

表示严肃的表情和动作

表示严肃的身体语言包括以下几种：

(1)皱眉。典型的表示不信任的动作。

(2)两边眉毛都上扬，下巴收紧。你会立刻收到这个信号。看起来很粗鲁、太过严肃或讽刺。

(3)透过眼镜顶部观看。这种动作可以有很多原因，但同样可以表示对方处于一种审视地位。

(4)嘴巴上扬，一般同时还会表现出耸起一边肩膀。该动作包括下拉嘴角，轻微挤压下巴。如果下巴和头一起抬高，很有可能是一个 U 型嘴巴，表示挑衅或顽固。

(5)手指捂着嘴巴。不是说谎者将整个嘴巴捂住的行为，而是一只手指——通常是食指垂直放在嘴唇上的思考状。

(6)手指对着下巴，食指指着脸颊。毫无偏见地听他人发言往往会将手指指着下巴，但是，举起食指可能表示你仍然需要做大量的工作来说服他们。

(7)头部倾斜到一侧，眉毛上扬，头部倾斜可以表示仔细聆听，但是结合眉毛上扬，则意味着怀疑。

(8)尖塔状手势。非常精准的手势，暗示严肃或高身份的谨慎思考。

(9)固定腿部。一条腿交叉在另外一条大腿上。即腿拉高了，小腿放在大腿上，形成一个障碍。

(10)夹住腿部。同上，但双手置于腿的膝盖之上，更明显地表示他们不同意你的观点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如何知晓对方面临冲突或愤怒

探知对方面临冲突或愤怒的身体语言有以下几种：

(1)眨眼次数增加。这是因为肾上腺素大量涌现的结果。

(2)盯着。如果两个人的眼神交流增加，盯着彼此，说明他们可能爱上对方，也可能想攻击对方。两者的区别很容易判断。爱上对方眼神是温柔的，而愤怒会让眼睛瞪大。

(3)卷起上嘴唇，一般做这个动作表示不喜欢或讥笑。

(4)绷紧双唇。由挑衅导致肌肉紧张。如果上唇变得跟一个鼓一样紧实，严重后拉，露出上排的牙齿，那么你可以准备好战斗了！

(5)露出或突出下颚的牙齿。这更表示一个挑衅的姿势。旨在威胁，而不是打架，但也可以是斗争形成的一部分。

(6)双手握成拳头状。

(7)无法保持冷静。来回走动和持续的动作都表示挑衅，身体准备战斗。

(8)指向。包括把手指作为武器使用。因为指向(你)可以理解为虚拟的动作。观察他人的手势和手势集信号进行确认。

(9)双臂交叉置于胸前高度。展示了手臂肌肉，保护胸口，让身体看起来更庞大。

(10)自我伤害。比如抓、拉扯自己的头发或击打自己。这些是表示转移手势、暗示替代的挑衅心理。

当你处在工作场合，要尽量保持感知能力，并注意同事的身体语言，同时提醒自己：没有一种手势从来都不“泄密”。注意考虑到现场的各个方面，仔细聆听他们的讲话，观察他们平时的行为，寻找各种语言信号，比如他们的音调、身体语言，包括“表现出来”的手势和他们的“泄密”信号。要点：

(1)切勿低估了职场中各种关键时刻，做好准备，勤加练习和排练。

(2)尽量不要“表现出真实的自己”。

(3)定期走出你的舒适区。自身扩展得越多，感觉越良好。

(4)切记，哪怕是很小的细节，比如你握笔的方式，也有可能泄露更多你毫无意识的内心感受。

(5)视觉上注意观察。尽管解读职场中同事的身体语言不存在绝对的窍门，但通过提高你的观察能力，你将更容易理解他们的想法。

第二节　交际场合中的身体语言密码

如何变陌生人为朋友

见面打招呼、相互问好是人们在交往中互相表示友好和认定的一种方式。正因为打招呼是

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们见面时最简便、最直接的礼节，是人人都需要实施的行为，极具普遍性，在日常生活中出现的频率极高。所以，从打招呼的方式可以看出某个人的性格特征。

打招呼的方式因人而异，不同的人打招呼的方式不同，从打招呼和应答的方式中，都可以或多或少地反映出两者的关系。

1. 打招呼时双方的距离可显示出双方心理上的距离

我们相互打招呼的时候，如果你能洞察对方心理状态的特点，就可以体会到对方与自己之间保持的距离。比如，对方在打招呼的时候，为了表示他对你的礼貌或谦虚的态度，可能会故意后退两三步，但是，这种小动作往往让人误解为是冷漠的表现，以致彼此没有共同话题，同时也难以开怀畅谈。像这种有意拉长距离的人可视为警戒心、谦虚、顾忌等情感的表现。

如果对方在交谈的过程中有意识地与你保持距离，说明对方有疏远、警戒的想法，并试图造成对自己有利的气氛，使你的心理状态处于劣势。

2. 边注视边点头打招呼的人，怀有戒心

一面注视对方的眼睛，一面点头打招呼的人，除了对对方怀有戒心外，还具有处于优势地位的欲望。

有些人在打招呼时，一直凝视着对方的眼睛来点头，其心理是利用打招呼来推测对方的心理状态，并含有对对方保持戒心、企图比对方优越的表现。

FBI 心理专家建议，要想和这种人接近，应特别注意诚意。若在这种形态的人面前暴露自己的缺点，则会被对方瞧不起，所以不能操之过急，应采取长时间接近法。

3. 不看对方的眼睛打招呼，大都有自卑感

如果你打招呼时看着对方的眼睛，但对方应答时不看你的眼睛，那并不是看不起人。这时，你需抑制自己，姑且以平静的心态相对。因为，对方实在是因为害怕生人而胆小，或有强烈的自卑感，并非自傲、瞧不起人，此时的他如同“被蛇看上的青蛙”。那么，你最好不要做那条“蛇”，要让对方感觉到你是平易近人的，这样双方才能平等相处、互相了解。

4. 初次见面就很随和地打招呼的人，是想形成对自己有利的势态

初次见面就很随和地打招呼的人，往往使人大吃一惊。有人往往认为这样的人很轻浮，其实这种人往往很寂寞，非常希望与别人接近。去酒吧或俱乐部时，坐在自己旁边的女士，虽然是初次见面，却很亲热地与自己交谈，事实上是为了使现场状况变得有利于自己。

公关专家提醒，当遇到“见面熟”的男性时，女性要特别小心，切勿使男性有机可乘。这种男性的性格浪漫大方，是个滥情家，性情懦弱，迷恋女性，且其中不乏游手好闲的男性。

5. 虽然经常见面，还是千篇一律地打招呼，是自我防卫、表里不一的人

有一部分人彼此较熟悉，曾经在一起喝过无数次酒，且经常一道工作，但还是千篇一律地打招呼。这种人具有自我防卫的性格。

另有一些人，在工作岗位上看起来非常认真，私下却非常喜欢打麻将，这样的人表里反差大，对出人头地、名誉非常看重。

有的人接到你的礼物时会说：“真是非常感谢，干吗这么客气呀？”做此招呼是人之常情。但有些人收到礼物时，却佯装不知道。

当你送给领导礼物，但又不知道人家是否收到，可接受礼物的人见到你后还是淡然地说：

pdf下载网 http://www.i8788.com

“你早。”如此简单的话舍不得多说几句。等旁边没有人时，他会说：“前些天，收到了你送的礼物，谢谢你。”这种人多占据重要的位置，所以自己的言谈不能太随便。在工作场所，除与工作有关的事情外，其他废话不必多说。

“打招呼用语”揭示人的性格

打招呼用语表示的是打招呼人与被打招呼人之间的一种交往关系。如果遇到熟人打招呼或别人向你打招呼，对方或者是你装作没看见，都是不礼貌的行为。

(1)“你吃了吗?”

这是中国历史上沿用比较普遍的招呼语。“民以食为天”，在中国漫长的封建社会中，大多数劳动者求的就是能够吃饱肚子。因此，问对方有没有吃饭，便是对对方的一种关心。

随着我国人民生活水平的提高，温饱问题已经得以解决，然而，“你吃了吗”这句问候语却流传了下来。但是，现在的这句招呼语基本上没有了原来的意思。它只是一种形式，不再包含原来的内容，问声“你吃了吗”也单单是一种招呼，表示“我看见你了，跟你打招呼呢”。至于对方真的吃没吃饭，都是无关紧要的。所以，在经济比较发达的地区，“你吃了吗”的问话逐渐被新的招呼语所代替。

使用这句招呼语时要特别注意场合，在卫生间打招呼，显得语言极其贫乏，彼此也显得尴尬。

(2)“你干什么去?”

这也是一种比较原始的打招呼语，与对方擦身而过，为了表示看见了对方，以此语代替一切语言。至于对方干什么，却都无关紧要，只是表示一种问候。在西方发达国家，基本上没有这种招呼语，因为“自己干什么”是属于个人的隐私，他们不希望别人过多地干涉自己的私事。这句问候语出现在中国，也反映了国人的一种心态，随着经济的发展，这句话也将逐渐被新的招呼语代替。

(3)“你在哪儿发财?”

这是中国近几年才时兴起来的问话。在中国漫长的历史中，“君子重义不重利”的观念在人们的头脑中已经根深蒂固，但随着中国改革开放的进行和深入，“利”越来越被人们看重，“允许一部分人先富起来”的政策促使全国人民奔富裕，并以“发财”相互祝福。所以，这句招呼语如实地反映了近几年来从上到下、以经济为中心、奔富裕的文化心理，折射出初得温饱后人民的更高追求，这是一种历史的进步。

(4)“你这段时间忙吗?”

改革开放以后，人们的生活节奏不断加快，都在为事业、金钱、生活而忙碌、奔波。

很长时间以来，人们喜欢用“你这段时间忙吗”问候校友或同事，特别是年龄相当者。觉得这一问候语，既体现了朋友之间的相互关心，又显得很文雅、不俗。问话人对对方工作忙不忙并非想有实质性的了解，重在招呼。若对方回答“很忙”，问话人如果不再问一句“忙什么”，显得又不礼貌了。

(5)“你好”

pdf下载网 http://www.i8788.com

这句招呼语简洁明了，通用性强，同时又是对他人的一种祝福，因此，这句话经常使用，如今也常出现在不同社会群体交往频繁而人际关系又比较松散的开放型社会中，特别是在一些城市，随着生活节奏的加快，每个人都来去匆匆，以前那种交谈型的招呼语已经不适用了，彼此见面时一声节奏明快的“你好”，同时伴以微笑、点头等致意方式便是礼貌之极。所以，这是随时代发展应运而生的新型招呼语。

路易斯维尔大学心理学家斯坦利·弗拉杰博士声称，从一个人的打招呼用语，可以透视出这个人身上的很多特征。能揭示性格的招呼语，是指你刚刚结识某人时或与熟人相遇时最经常使用的那一种。斯坦利·弗拉杰博士举出了几种常见的招呼语，每一种均可揭示出说话者的性格特征。以下是一些习惯性招呼用语，从中可以看出一个人的性格：

(1)“看到你真高兴。”

此类人性格开朗，待人热情、谦逊，喜欢参与各种各样的事情，而不是袖手旁观。这类人是十足的乐观主义者，常常沉溺于幻想，容易感情用事。

(2)“有啥新鲜事?”

这种人雄心勃勃，凡事都爱刨根问底，弄个究竟，热衷于追求物质享受并为此不遗余力。办事计划周密，有条不紊；遇事时宁愿洗耳恭听，而不随便表态。

(3)“你好!”

这种人头脑冷静得近乎保守，对待工作勤勤恳恳，一丝不苟，能够控制自己的感情，不喜欢大惊小怪，深得朋友们的信赖。

(4)“喂!”

此类人快乐活泼，精力充沛，渴望受人倾慕，直率坦白，思维敏捷，富于创造性，具有良好的幽默感，并善于听取不同的见解。

(5)“嗨!”

此类人腼腆害羞，多愁善感，极易陷入为难的境地，经常由于担心出错而不敢做出新的尝试。但有时也很热情，讨人喜爱，当跟家里人或知心朋友在一起时尤其如此；晚上，宁肯同心爱的人待在家中，而不愿外出消磨时光。

(6)“过来呀!”

此类人办事果断，乐于与他人共享自己的感情和思想，好冒险，不过能及时从失败中吸取教训。

(7)“你怎么样?”

这类人喜欢抛头露面，利用各种机会出风头，惹人注意；对自己充满了自信，但又时时陷入迷惘。行动之前，喜欢反复考虑，不轻易采取行动；一旦接受了一项任务，就会全力以赴地投身其中，不圆满完成，决不罢休。

如何控制自己的眼神

眼神，是对眼睛总体活动的一种统称。对自己而言，它能够最自然、最准确地展示自身的心理活动。对人而言，与其交往所得信息的89%来自视觉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们在日常生活中借助于眼神所传递出的信息，被称为眼语。在人类的五种感觉器官眼、耳、鼻、舌、身中，眼睛最为敏感，它通常占人类总体感觉的70%左右。

“眼语”的构成，一般涉及时间、角度、部位、方式、变化五个方面。眼睛眼神礼仪也据此分别说明。

1. 时间

在人际交往中，尤其是与熟人相处中，注视对方时间的长短，往往十分重要。在交谈中，听的一方通常应多注视说的一方。

(1)表示友好。若对对方表示友好，则注视对方的时间应占总共相处时间的约1/3左右。

(2)表示重视。若对对方表示关注，则注视对方的时间应占总共相处时间的约2/3左右。

(3)表示轻视。若注视对方的时间不到相处全部时间的1/3，往往意味着对其瞧不起，或没有兴趣。

(4)表示敌意。若注视对方的时间超过了全部相处时间的2/3以上，往往意味着对对方抱有敌意。

2. 角度

在注视他人时，目光的角度，即其发出的方向，是事关与交往对象亲疏远近的一大问题。注视的常规角度有以下几种。

(1)平视。即视线呈水平状态，也叫正视。一般适用于在普通场合与身份、地位平等之人进行交往。

(2)侧视。它是一种平视的特殊情况，即位居交往对象一侧，面向对方，平视着对方。它的关键在于面向对方，否则即斜视对方，那是很失礼的。

(3)仰视。即主动居于低处，抬眼向上注视他人。表示尊重之意，适用于面对尊长之时。

(4)俯视。即眼睛向下注视他人，一般用于身居高处之时。表示对晚辈的宽容、怜爱，也可对他人表示轻慢、歧视。

3. 部位

在人际交往中目光所及之处，就是注视的部位。注视他人的部位不同，不仅说明自己的态度不同，也说明双方关系有所不同。

在一般情况下，与他人相处时，不宜注视其头顶、大腿、脚部与手部。对异性而言，通常不应注视其肩部以下的，尤其是不应注视其胸部、腿部。注视的常规部位有：

(1)双眼。注视对方双眼，表示自己聚精会神，一心一意，重视对方，但时间不宜过久。

(2)额头。注视对方额头，表示严肃、认真、公事公办。这也叫公务型注视，适用于公务活动中。

(3)眼部至唇部。注视这一区域，是社交场合面对交往对象时所用的常规方法，因此也叫社交型注视。

(4)眼部至胸部。注视这一区域，表示亲近、友善，多用于关系密切的男女之间，故称亲密型注视。

(5)任意部位。对他人身上的某一部位随意一瞥，可表示注意，也可表示敌意，也叫随意型注视，多用于在公共场所注视陌生之人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4. 方式

注视他人，在社交场合可以有多种方式的选择。其中，最常见的有：

(1)直视。即直接地注视交往对象，它表示认真、尊重，适用于各种情况。若直视他人双眼，即称为对视，对视表明自己大方、坦诚或是关注对方。

(2)凝视。它是直视的一种特殊情况，即全神贯注地进行注视。它多用以表示专注、恭敬。

(3)盯视。即目不转睛，长时间地凝视某人的某一部位。这表示出神或挑衅，故不宜多用。

(4)虚视。它是相对于凝视而言的一种直视，其特点是目光不聚焦于某处，眼神不集中。它多表示胆怯、疑虑、走神、疲乏，或是失意、无聊。

(5)扫视。即视线移来移去，注视时上下左右反复打量。它表示好奇、吃惊。亦不可多用，对异性尤其应禁用。

(6)睥视。即斜着眼睛注视。它多表示怀疑、轻视，一般应忌用。与初识之人交往时，尤其应当忌用。

(7)环视。即有节奏地注视不同的人员或事物。它表示认真重视。适用于同时与多人打交道，表示自己“一视同仁”。

5. 变化

在人际交往中，目光、视线、眼神都是时刻变化的，它主要表现为：

(1)眼皮的开合。人的内心情感变化，会使其眼睛周围的肌肉进行运动，从而使其眼皮的开合也产生改变。

(2)瞳孔的变化。瞳孔的变化往往显而易见，但却不由自主地反映着人们的内心世界。平时，它变化不多。若突然变大，发出光芒，目光炯炯时，表示惊奇、喜悦、感兴趣；若突然缩小，双目无光，即所谓双目无神时，表示伤感、厌恶、毫无兴趣。

(3)眼球的转动。眼球的转动，不应表现得反常。若其反复转动，表示在动心思。

(4)视线的交流。在人际交往中，与他人的交流视线，常可表示特殊含义。其一，可表示爱憎；其二，可表示地位；其三，可表示补偿；其四，可表恐吓。它的具体做法，因人、因事而异。与他人交往，不交流视线不行，交流视线不当也不行。

以下提到的眼神，希望大家在日常生活中引起注意，尽量避免。

1. 不正面看人

不敢正面看人可表现为不正视对方的脸；不断地改变视线以离开对方的视线；低着头说话；眼睛盯着天花板或墙壁等没有人的地方说话；斜着眼睛看一眼对方后立刻转移视线；直愣愣地看着对方；与对方的视线相交时立刻慌慌张张地转移视线，等等。

大家都知道，怯懦的人、害羞的人或神经过敏的人是做不成生意的。哪怕你只有那么一点毛病也必须立刻改掉。不妨在和家人朋友谈话时，下功夫用眼睛盯着对方来进行训练，使自己能以平常心说话。

2. 贼溜溜的眼神

如果一个人有一种贼溜溜的眼神可就麻烦了。有的人因职业关系访问客户时有目的地带着一副柔和的眼神，可是一旦紧张或认真起来则会原形毕露，瞪着一副可怕的贼眼，反把客户吓一大跳。

pdf下载网 http://www.i8788.com

带有贼溜溜眼神的人仅在从事销售工作时注意还不够，必须时时刻刻注意自己平时的日常生活，养成使自己的眼神温和的习惯。如果想从根本上解决的话，对一切宽宏大量是治疗这种眼神的唯一办法。

3. 混浊的眼神

上了年纪的人眼睛混浊是正常现象。但是，有的人年纪轻轻的却也眼睛混浊，布满血丝。这样的人给人一种不清洁的感觉，甚至被误认为此人的人格也是卑下的。对于一位商务人员来说，这是非常不利的情况。

只要不是眼病，年轻人的眼睛本不会混浊。眼睛混浊的年轻人往往是由于睡眠不足和不注意用眼卫生所引起的。因此，一定要注意睡眠和眼睛卫生。

4. 冷眼

心眼儿冷酷无情，眼睛也给人一种冷冰冰的感觉。有的人心肠好，可是两眼看起来却冷若冰霜，例如，理智胜过感情的人、缺乏表情变化的人、自尊心过强的人或性格刚强的人等往往有上述现象。这种人很容易被他人误解，甚至被人嫌弃，若其从事商务活动则不会有所成就。

因此，上述这类生意人应对着镜子，琢磨如何才能使自己的眼神变得柔和、亲切及惹人喜欢，同时也要研究一下心理学。如果对自己的矫正还不太放心，可请教一下朋友。

5. 直愣愣的眼神

当你出差访问客户时，环顾四周是件非常重要的事。眼不斜视直愣愣地朝着对方的办公桌走去，是没有经验的表现。那应该怎么办呢？首先，要环顾一下四周，视线能及的人就走上前去打个招呼，远的就礼貌地行个注目礼。

客户单位的主管、一般的工作人员即使与你的业务并无直接关系，也要诚心诚意地向他们打招呼，这样不但可以提高你的声望，而且在某些情况下，他们还会给你意想不到的帮助。

另外，与多位客户说话时，行注目礼也是很重要的事，要一边移动视线交互看着全体人员的脸，一边说话。一般来说，大家比较注意发言多的客户，而往往忽视了不发言的人，这就有点失礼了。对一言不发的人也要注意到，这样一来气氛就大不一样了。

如何递名片

我们在日常交往中、商务活动中交换名片是不可缺少的一部分，而交换名片时应该注意的礼仪问题也十分重要，因此，我们必须养成一种良好的递名片习惯，这样才能让别人对你有更好的第一印象，这也能反映出一个人的个人修养。因此，在递送名片、接受名片、索要名片的时候要讲究正规的社交礼仪。

1. 准备工作

这项工作非常重要，做的是否充分将直接影响你的商务活动，你应该在平时多留意自己的名片是否够用，要随身携带一定数量的名片，不够的时候及时补充，不要在用的时候又临时找印刷厂家，这样不仅耽误事情，印刷成本也会高。名片的质量非常重要，最起码要保持干净整洁，切不可出现折皱、破烂、肮脏、污损、涂改的情况。名片的放置位置：最好准备专用的名片夹来放

pdf下载网 http://www.i8788.com

置，也可以放在公文包或上衣口袋内，在办公室应选择放在名片架或办公桌上，切不可随便放置在钱包、库袋内，以免在找名片的时候手忙脚乱，这样给别人的印象非常不好，会显示出你做事情没有条理。

2. 递交名片

一是观察意愿。除非自己想主动与人结识，否则名片务必要在交往双方均有结识对方并欲建立联系的意愿的前提下发送。这种愿望往往会通过“幸会”“认识你很高兴”等一类谦语以及表情、体态等非语言符号体现出来。

二是把握时机。发送名片要掌握适宜的时机，只有在确有必要时，才会令名片发挥功效。发送名片一般应选择初识之际或分别之时，不宜过早或过迟。不要在用餐、戏剧、跳舞之时发送名片，也不要在大庭广众之下向多位陌生人发送名片。

三是讲究顺序。最佳方法是由近而远、按顺时针或逆时针方向依次发送。

四是先打招呼。递上名片前，应当先向接受名片者打个招呼，令对方有所准备。既可先做一下自我介绍，也可以说声“对不起，请稍候”“可否交换一下名片”之类的提示语。

五是表现谦恭。对于递交名片这一过程，应当表现得郑重其事。要起身站立，主动走向对方，面带微笑，上体前倾15度左右，以双手或右手持握名片，举至胸前，并将名片正面面对对方，同时说声：“请多多指教”“欢迎前来拜访”等礼节性用语。切勿以左手持握名片。递交名片的整个过程应当谦逊有礼，郑重大方。

3. 接受名片

一是接受他人名片时，不论有多忙，都要暂停手中一切事情，并起身站立相迎，面含微笑，双手接过名片。至少也要用右手，而不得使用左手。二是认真阅读。接过名片后，先向对方致谢，然后至少要用一分钟时间将其从头至尾默读一遍，遇有显示对方荣耀的职务、头衔不妨轻读出声，以示尊重和敬佩。若对方名片上的内容有所不明，可当场请教对方。三是精心存放。接到他人名片后，切勿将其随意乱丢乱放、乱揉乱折，而应将其谨慎地置于名片夹、公文包、办公桌或上衣口袋之内，且应与本人名片区别放置。四是有来有往。接受了他人的名片后，一般应当即刻回给对方一枚自己的名片。没有名片，名片用完了或者忘了带名片时，应向对方作出合理解释并致以歉意，切莫毫无反应。

4. 索要名片

向对方提议交换名片；主动递上本人名片；委婉地索要名片；向尊长索取名片，可以这样说：“今后如何向您老请教”；向平辈或晚辈索要名片，可以这样说：“以后怎样与您联系。”当他人索取本人名片，而自己又不想给对方时，应用委婉的方法表达此意，可以说：“对不起，我忘了带名片。”或者：“抱歉，我的名片用完了。”若本人没有名片，又不想明说时，也可用这种方法表述。

此外，要养成经常翻看名片的习惯，工作的间隙，翻一下你的名片档案，给对方打一个问候的电话，发一个祝福的短信等，让对方感觉到你的存在和对他的关心与尊重。

5. 名片的印制

为社交需要印制的名片，自己的职务不应自吹夸大，乱挂不实的头衔。名片的底色最好是白色，或者清淡一点的颜色为主，对于鲜艳的颜色，如红色、黑色或者彩色等深颜色会给人视觉疲劳的效果；最好是在自己的名片上印个图标来装饰名片，否则登不了大雅之堂；为了突出名片

pdf下载网 http://www.i8788.com

上的某些内容，可以适当的予以配色，起到画龙点睛的作用；名片上最好不要印产品的图片，这样做给人的感觉是压抑，像街头散发的小广告；对于经常与外国人交往的名片最好印一个中文名片供国内客户交换使用，然后再印一个英文名片，供与外国人交换使用，一面英文，一面中文并不是很理想。

把握适当的时机结束交谈

一切的开始，都有结束。一切的结束，都有开始。

元朝学者陶宗仪对写文章有个“三段论”的说法，即“凤头、猪肚、豹尾”，而我们与陌生人结交的过程也与写文章一样，也需要有个“引子”“正文”和“收尾”。在社交场合的交谈中，先说问候的话、引出话题就是“引子”，真诚而自然地交谈就是“正文”，适时结束交谈向对方告别就是“收尾”了。只有把这三个部分处理好，方能使得一次交谈有个满意的结果。如果前面“引子”“正文”都进行得很顺利，那么，最后要做的就是有一个完美的“收尾”。

俗话说，天下没有不散的筵席。不管我们与对方聊的如何投机，都有说再见的时候。如果是对方先提出结束交谈，我们就可以礼貌地与他道别；如果对方没有要结束的意思，我们就应该找准时机，向对方提出结束交谈。

首先，可以从时间上把握。例如，聚会快结束的时候，就可以适时提出结束交谈；时间快到中午、晚上，或者是晚上已经很晚了，这时就可以以“时间不早了”为借口，向对方提出结束交谈。

其次，可以从双方的交谈内容中找出结束的时机。如果双方就某一个话题谈得很投机，而此话题所涉及的内容又很广，一时半会儿不可能结束时，就可以跟对方说另找时间再谈。或者，当转移话题的时候双方都没有什么话可说的，这时就可以结束交谈。

再次，有突发事件时结束交谈。例如，聚会时有主持人要讲话，或者有人、有电话找对方（自己）时，是最好的结束交谈的时机。

另外，如果是相约见面，我们最好到对方家里“登门拜访”，而不是约他“光临寒舍”，这样可以掌握结束交际的主动权。如果对方来做客，我们不必为了显示热情而拼命挽留对方。否则，如果对方不好意思立即告辞，继续开始谈话只能是纯属应酬了，很难涉及实质性问题，这对双方都无趣。

留下完美的最后印象的技巧

即使留给对方的第一印象不错，也请谨记一点，最后印象和第一印象同样重要！

与人结交，我们最大的愿望就是希望给人留下好印象，进而成为好友，让对方能够记住我们。那么，凭什么让对方永远记住我们？凭的是我们给对方的第一印象和最后印象。

专家经过研究发现，在社会交往中，每个人都会以自己所特有的相貌体态、气质风度、仪表神情、言谈举止等外部特征给别人留下特定的印象，而在与人交往的不同阶段内给人留下的不

pdf下载网 http://www.i8788.com

同印象又会产生不同的效应。

在社会实践中，因为第一印象在用人上造成失误，古今中外不乏其例。所以，第一印象对最后印象起着重要的影响作用。

最后一次接触所形成的印象称作最后印象。最后印象往往具有对先前印象的修正作用以及对总体印象的定格作用，也就是说，最后印象常常会将先前的印象覆盖住，因此具有长久的、定型的影响力。

因此，如何给对方一个完美的最后印象，就是我们能否让对方记住我们并继续交往的关键了。

还记得那首脍炙人口的《赠汪伦》吗？现在我们就看看汪伦是如何送别李白的。

汪伦曾做过县令，卸任后把家迁到桃花潭，做了一个寄情山水的普通人。唐天宝年间，汪伦听说大诗人李白旅居南陵叔父李冰阳家，便写信以“十里桃花”“万家酒店”为名邀请李白到家中做客。

李白欣然应邀而至。汪伦盛情款待，搬出用桃花潭水酿成的美酒与李白同饮，并笑着告诉李白：“十里桃花是指十里外潭水名，万家酒店是一个姓万的人开的酒店。”李白听后大笑不止，并不以为被愚弄，反而被汪伦的盛情所感动，于是连住数日。

几天后，李白告诉汪伦将要乘舟去庐山，汪伦感到依依难舍。虽然与李白才相识几天，但是，他已经把李白当成了一生的朋友。然而汪伦知道李白是一个豪放的人，“此二人别后，他还会记得我这个乡下人吗？不如用一个特殊的送别方式，希望他能记住我们永远是朋友。”

这一天，李白上了船，但不见汪伦相送。快要开船的时候，李白忽然听到了一阵歌声，这才发现，汪伦穿着盛装，一边跳着当地特有的送别舞蹈，一边唱着古老的《踏歌》。舞蹈节律明快，歌声慷慨激昂。李白看到这里，深受感动，顿时文思泉涌，马上作了一首诗《赠汪伦》：“李白乘舟将欲行，忽闻岸上踏歌声。桃花潭水深千尺，不及汪伦送我情。”

李白的确是把汪伦当成了知己，不光是因为汪伦的热情款待，更在于临行时汪伦特有的告别方式。

因此，我们在社交应酬中应当像重情重义的汪伦学习，学习他的待人热忱，更要学习他设计了感人的送别场面。

在我们与对方告别时，可根据不同的场合使用不同的告别方式。

(1)如果是在对方家中，离开时要主动告别，道别时要向主人致意。出门后，要请主人留步并道谢，如说声“谢谢你的热情款待”“请留步”等，千万不能把主人甩在后头，头也不回地大踏步离去。

(2)如果是对方来做客，当客人准备告辞的时候，一般都应真诚地挽留。不论是朋友来访，还是业务上的往来，当对方走时，作为东道主，一定要热情相送，不要一出门，对方请留步，就不送了。否则，当客人走完一段再回头致意时，发现主人不在，心里会很不是滋味。同时，送客返身回屋后，应将房门轻轻关上，不要使其发出响声，那种等客人刚出门时，就砰地关上大门的做法是极不礼貌的，并且很有可能因此而葬送在客人来访时你精心培植起来的所有感情。

(3)对远道而来的客人，则要事前为他买好车票或船票，送客至车站、码头并等车、船开动

pdf下载网 http://www.i8788.com

并消失在视野以外后再返回。尤其不要表现得心神不宁或频频看表,以免客人误解成你催他快快离开。

(4)为了表达对客人的友好感情,给他们以一定的精神扶助,临别时,别忘了告诉客人代表你向他的家人或共同认识的亲友问好,可以这样说:“请代向令尊令堂大人问好!”“请代向其他亲友问好!”等等。必要时还就应为客人赠送一份土特产或纪念品,请客人笑纳。

最后告别时,挥手告别和握手告别是人际交往中的常规手势。

采用挥手告别手势的正确做法是:身体站直,不要摇晃和走动;目视对方,不要东张西望,眼看别处;可用右手,也可双手并用,不要只用左手挥动;手臂尽力向上前伸,不要伸得太低或过分弯曲;掌心向外,指尖朝上,手臂向左右挥动;双手道别,两手同时由外侧向内侧挥动,不要上下摇动或举而不动。

采用握手告别手势时,一般正确的做法是由客人先伸手。

如果是商务会谈,要特别重视告别时的握手,要真诚地看着对方。如果你的握手持续 3 – 5 秒,那么你的目光也要停留 3 ~ 5 秒,并诚恳地说:“我们今天就谈到这里。”“很高兴认识(或再次见到)您!”假如气氛融洽,此时把你们约定的事情再强调一遍更好。如果你是接待方,那么一定记得先等客人起身后你再起身,否则有下“逐客令”之嫌。送别的言行中要表现出诚恳和从容。如果送到大门、电梯门、汽车门时,最好目送对方至离开为止。

我们应该谨记:前面的工作做得再好也有可能费力不讨好,就好比写字要写好最后一笔,一样的道理,社交应酬要止于至善,才是最高境界。

社交场合的身体语言禁忌

在社交场合,要避免发生以下身体语言,以免引起不必要的误会。

1. 不在人前打呵欠

当和别人谈话时,尤其是当朋友正在滔滔不绝地高谈阔论时,你在一旁感到有些疲倦了,一定要忍住不要打哈欠。

在社交场合,在人前打呵欠给别人留下的印象是:这个人不耐烦了。当你留给别人一个不耐烦的印象时,那么,你先前的言行举止很可能都被看成虚伪的自我炫耀。为什么呢? 因为,你只对自己感兴趣,而不把别人放在眼里。

不要以为你疲倦了打个呵欠是很自然的,但是,别人永远都不会这么想。

2. 不在人前掏耳、挖鼻

有些人手痒,只要他看见什么可以用,就拿过来掏耳孔挖鼻子,似乎里面藏有许多宝物一样。尤其是在餐厅里,大家正在饮茶、吃东西的时候,挖鼻孔、掏耳朵之类的不雅之举,往往让旁观者感到恶心,无心再吃什么,某些女性甚至因此而反胃呕吐不止。

这个小动作在自己可能感觉很舒适,但在别人看来,则是失礼得很。即使你真的痒得难受一定要解决时,不妨暂时离开并表示歉意。

3. 不在他人面前抖动双腿

我们经常发现有人在坐着的时候,双腿犹如痉挛般地不停颤动,有时还伴随着上身的摇晃,

pdf下载网 http://www.i8788.com

连头也不可避免地动了起来。而此时，他的表情往往是很扬扬自得的，丝毫不顾及他人的感觉。

谁会喜欢这种吊儿郎当的人？双腿颤动不停，不但令对方视线不舒服，而且也给人以情绪不安定的感觉。这时，你的仪表再潇洒也会在瞬间荡然无存了。

4. 系好拉链和鞋带

有时我们会忽略了系拉链或鞋带，这可以理解为是一种难以宽恕的疏忽。鞋带忘记系上或是男士的裤子拉链忘记拉上，在大庭广众的场合，无疑是件有伤大雅的事。

一个谈吐举止有涵养的人，犹如一块强力的磁铁，不断地吸引别人乐于与其交往。你如果想充实自己的人脉，就要在自己的举止上下功夫。

5. 不要耳语

在众目睽睽之下，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，不但会招惹别人的注视，而且会对你的教养表示怀疑。

6. 不要失声大笑

尽管你听到什么“惊天动地”的趣事，在社交场合也得要保持仪态，最多报以灿烂笑容即可，不然就贻笑大方了。

完美礼仪，分清场合

1. 生日庆贺的礼仪

本人或亲朋好友生日到来之际，一般都举行生日聚会，以表示对这个特别日子的重视。

对生日表示祝贺一般有两种形式，即个人和集体的。个人的祝贺方式可送点小礼物，一本书、一束花、一张贺卡等等，都非常有意义。甚至只说几句祝贺的话，也同样会令对方欢喜。集体的祝贺方式，通常是几个要好的同事、朋友凑在一起，合送一份礼物表示心意。

生日蛋糕和生日蜡烛能为生日晚会增添很多情趣。生日晚会上，当过生日者怀着兴奋而激动的心情点燃生日蜡烛的时候，伴着“祝你生日快乐”的歌声，过生日者一口气把点燃的蜡烛全部吹灭，在这一刹那间，大家应以热烈的掌声祝贺主人的生日。接着，生日晚会的中心人物把生日蛋糕切成若干等份，分给在场者。大家愉快地交谈，尽情地享受这人生值得怀念的时光。随着中外交流的日益发展，有很多外国人在中国庆祝他们的生日，中国的东道主要记得接待外国来宾的生日。如果我们能在某位外宾生日的时候出其不意地送上生日蛋糕或一束鲜花，这将是令外宾十分难忘的，也是非常符合礼仪的。

随着工作节奏的不断加快，对于庆祝生日聚会的活动也变得简化，当亲朋好友在异地不能聚在一起时，邮寄贺信、贺卡，发礼仪电报、发个 E－mail 或打电话祝贺，也不失为得体的传递友好情谊的表达方式。

2. 参加婚礼的礼仪

婚礼的规模由婚礼礼节的习惯和被邀请客人的数量来决定。能够被邀请出席新人的婚礼是一种荣幸，但出席时应该注意礼节，如下介绍：

(1)个人形象

pdf下载网 http://www.i8788.com

参加婚礼前，应做好面容的清洁和修饰工作。男士要清洁好头发和面部，刮净胡须、剪好鼻毛。女士则可以化个淡妆，不宜浓妆艳抹地参加婚礼。

服饰方面，要穿适合正式场合的，避免鲜艳的颜色，不宜穿着太漂亮、太高档的衣服，以免抢了新郎或新娘的风头。可以穿休闲中带点正装的感觉的衣服，但不要太正式，也不要太休闲。颜色和款式不要和新人“撞衫”。最好不要穿着黑色衣物参加婚礼，以免让新人感觉晦气，也不能穿短裤或拖鞋参加婚礼。

男士一般穿西装、长裤，不能穿短裤。穿西装最好打领带。穿深色套装时，记得穿深色袜子配黑色皮鞋。但如果自己不是婚礼上的重要角色，长裤、T 恤、皮鞋就可以了。

女士以穿套装为宜，穿着的裸露程度切不可超过新娘。忌穿着和新娘婚纱相近的礼服，颜色应以紫色、绿色、粉色、灰色、酒红、米色等为宜。

(2)行为举止

如果收到请柬，一定要在婚礼举办日的至少前两三天主动和新人联系，确定自己是不是能出席，有几个人一同去，以便对方安排。

在婚礼进行中不要大声喧哗，否则不但影响别人的发言，也可能会影响现场录音效果。

座位离音响设备近的来宾应暂时关闭手机，避免对音响效果造成影响。

不要在现场频繁走动，以免对他人造成干扰，或者碰掉音响等的连线或影响拍摄效果。

如果带了小孩参加婚礼，要适当约束小孩不要让其乱跑。

使用器具时要小心，婚礼上都忌讳有人打碎东西。

应积极参与婚礼中的互动内容，特别是被邀请的时候。在气氛热烈的时候，应该报以热烈的掌声。

新人给你敬酒或敬烟时，一定要说祝福的话，比如，早生贵子、白头到老等。

婚宴上要注意吃有吃相、喝有喝相，要保持基本的风度，不能失态。喝酒也要有度，不能灌人以酒。

婚礼上，不管是游戏还是敬酒过程中，要适可而止，不能有失新人的尊严，不能有伤风化，也不能过分为难新人，让其尴尬。

离开的时候，尽量跟新人打个招呼，但如果他们忙就不必去打扰。

(3)选择礼品

参加婚礼这种隆重而喜庆的仪式，带礼品是必需的。而送什么样的礼品则非常有讲究。

即使是婚礼上的馈赠，也要尽可能对新人的性格、爱好、需求等，加以了解分析，然后选择送礼方法，才不会失礼。

①贺函贺电

远方的亲友结婚，不能亲往道贺，利用贺函、贺电就非常方便，而且隆重、正式，贺函可随附礼金，或邮寄礼品。贺电可以用喜庆电报拍发。贺电最好是在婚礼的当天让新人收到；贺函要确保能在婚礼仪式之前收到；邮寄礼品的话，则要确保礼品在新人的婚礼之前收到。

②赠送喜联喜幛

向一些交友广泛、结婚场面较大的受礼者赠送喜联喜幛，较为高雅。喜联喜幛，一般书画社可以选购或代为托裱，只需说明喜庆、写明受礼者与送礼者之姓名及两者关系就可以了。但如果能亲笔书写，当然更有意义。

pdf下载网 http://www.i8788.com

③赠送现金

赠送现金，送礼者取送方便，受礼者得其实惠。礼金不论多寡，习惯上用双数。一般来说，要考虑当地的收入水平、两人关系的亲疏程度、其他人礼金的多少以及上次对方给你赠礼的多少等因素。从实惠角度上讲，至少应多于不要使受礼者亏本。

④赠送实用品

实用品，比如家电、家具、装饰品等，适宜于知己亲友。在购买以前，应该先了解一下对方所需，以免受礼者重复购置。

⑤赠送花束花篮

花束花篮，适宜于新式婚礼，显得较具时代气息，其缺点是毫无实用价值，必须对象适合才行。

⑥新闻贺礼

由于媒体的影响范围广，人们越来越喜欢通过媒体来表述对亲友的祝福。

在某种媒体上刊一段贺语，播几句贺词，完全可以表达对新人的一片厚意。诸如“珠联璧合，永结同心”“今日成云雨，明日共天涯”“句句祝福，声声叮咛，只愿你俩幸福到永远”等，既能让人感受到真情实感的同时，也有一种艺术的享受。还可以在电台、电视台“点歌”栏目点歌送给新人。

⑦其他送礼法

其他送礼方法还有很多，诸如送纪念册、影集、工艺品、丝绣品等，可以根据实际需要来选定送礼的方法。

来宾到达婚礼场所时，通常会在入口处受到新郎新娘等人的热烈欢迎。来宾这时应走到新郎新娘面前，简单地道喜：“祝贺你们！”或“恭喜恭喜！”这时，千万不要缠着新人喋喋不休，以免妨碍他们接待其他宾客。

隆重的婚礼场面，来宾应按接待人员的安排入座；如果是自助式的婚礼宴会，则可以比较随便些。

在婚礼上，如果有人发表讲话，出席者应留神倾听，并随时鼓掌，注意保持婚礼的热烈气氛。

每个来宾在婚礼上都能遇见一些老朋友及其他熟人，此时，要好的朋友喜欢聚在一起，但切记不要总是几个人在一起窃窃私语，这对其他客人和主持人来说是很不礼貌的。在婚宴上，与几个同事大谈单位里的事或工作问题，也是很不合适的。

当熟识的人在一起谈笑时，有其他宾客走来，应主动请他们一起进来参加交谈。

在出席婚礼时，我们的言谈举止要有分寸，不能因为气氛热烈而忘形失态。总之，婚礼中的新郎和新娘是主角，其他人则是围绕他们的配角，来宾的目的是让新人和双方家长们感到亲切、喜庆、温暖、幸福和充满祝福。

3. 探望病人的礼仪

当听到关系亲密的熟人或朋友得病或负伤的消息时，就想马上去探望，这种心情乃是人之常情。然而探望伤病号并非越早越好，要知道，在不恰当的时候去探望，反而会给伤病号增添麻烦。譬如，病情严重、必须绝对安静或者病人刚做手术之后，暂时不要去探望才符合礼仪。那么，如何探望病人才是正确得当的呢？

(1)探望病人的基本礼仪

pdf下载网 http://www.i8788.com

①遵守院规

一般医院对探望病人都有规定的时间。所以，探望病人时应遵守医院的探望时间。否则，会影响医院的正常工作秩序，又会影响病人的治疗和休息。探望病人最好避开休息时间，以免影响病人休息。

②注意防病

探望病人前，应当对病人所患的疾病和病情有所了解。如探望患传染病的病人，像伤寒、传染性肝炎、痢疾或流行性脑膜炎、流感、肺结核等呼吸道传染病的病人时，要尽量避免接触病人的用具、衣服，更不要带小孩去医院。另外，前去探望病人的时候，可向已经探望过的人了解，也可打电话向病人家属询问，或者先在电话中表示慰问之意，同时了解病人的情况。倘若事先无法取得联系，也可先去探望，到达后应向护理人员或家属了解病情，根据病情再确定探望病人的日期。

③举止得当

病人在患病期间，心理状态比较特殊和敏感。因此，在探望病人时，如果语言不慎或举止不当，往往会增加病人的思想负担和强化他们的猜疑心理，给他们增添不必要的精神压力。

为此，探望病人时要注意：进屋时轻轻敲门，让病人感到自己仍然受人尊重。进入房间后，见到病人要像以前一样握手，这样可以消除病人的戒备心理。同时，尽快找把椅子挨着床边坐下，这会使病人有一种亲切的感觉。见到医院的各种治疗仪器，千万不要大惊小怪，以免增加病人的压力。要注意说话的语气。不要用惊讶的口气问："你怎么啦？""病重不重啊？"最好用非常平常的、温和的、自然的口气问："你今天感觉好多了吧？"尤其是患重病的人，往往有某种心理负担，或隐或现地感受到生活的不公平。故探望病人时不宜穿色彩过于夺目、怪异的服装，女性也不宜浓妆艳抹，以免刺激病人。但是，也不宜衣冠不整，过于随便，因为这也会影响病人的情绪。一般来说，探望病人时的着装以色彩素雅为宜，力求给病人清新、柔和、平稳的感觉，这样有利于病人情绪的稳定，加速病人的康复。

探望病人，说话一定要同病人家属、医生的口径一致，以免引起病人的怀疑；更不可轻易地当着病人面泄露"天机"，以免影响治疗效果。要有分寸地用乐观的话语鼓励病人，不要提及使病人不愉快或有损病人自尊心的事情。探望病人时间不宜拖沓，一般以 15 分钟为好。时间太长，会影响病人休息。在与病人相见时，探望者的神态应自然、和蔼、亲切，让病人感到他与探望者之间仍像他健康时一样正常。即使被探望者已身患绝症，也应自然、冷静地出现在病人面前。有人以为满脸愁容能显示对病人的关切，也有人谈笑风生以为能使病人愉快。其实，这都是不妥的，其效果往往适得其反。

在病人的住所，探望者的举止要稳重，走路脚步要轻，动作要小心，不要若无其事地高声说笑。

探望病人时，谈话自然会涉及病情，对此不必回避。但探望病人的主要目的不是为了了解病情，而是进行劝慰，减轻病人心理上的负担。因此，应避免详细地向病人询问病情，或当着病人的面向医生或病人的亲属询问病情；另外也要避免自作聪明地向病人介绍药品，以免引起病人的困惑。

在与病人交谈时，如果病情很严重或是不治之症，应尽量回避涉及病情。如病人尚不知自己的严重病性，探病者不仅在交谈时不能告之，而且在表情上也不能流露，否则不仅是严重失

pdf下载网 http://www.i8788.com

礼，还可能造成无法挽回的后果。所以，与病人最好多说些轻松、宽慰的话，不妨谈谈不同国家的文化、习俗、社会新闻、战胜疾病的事例，也可以告诉病人，同事和好友都在关心着他，这类话题轻松、愉快，使人感到温暖，有助于病人稳定情绪。

(2)探望病人要慎选礼物

按照民间习俗，探望病人总要携带些礼物。但是，礼物的挑选要注意根据病人的病情，不可随随便便。选择探望病人的礼物，应更多地注重精神效应。如一本有趣的画册、一束香味淡雅的鲜花。一般来说，鲜花是探望病人的最合适的礼品。一束美丽的鲜花可以极大地安慰病人的心灵；但是，香味过于浓郁的花和色彩过于浓烈的花也应避免。太香的花容易使病人打喷嚏，这样就会影响病人的刀口愈合甚至会使刀口撕裂；另外不要选择黄色或白色的花；也不要送盆花；送鲜花前，最好打听一下，该病人及病房是否允许送鲜花。

为了使你能更准确地选择探望病人的礼物，下面的知识对你或许有些帮助。

①探望高血压、冠心病、胆囊炎、肾炎和高烧病人，应该带含有维生素的清淡食品，如新鲜水果、水果罐头、果汁等。

②糖尿病人、水肿病人，可以带蛋白质含量高的食品，如奶制品、蛋类、肉松等。

③气管炎、肺气肿、肺结核等咳嗽、咯血的病人，可送有补养、润肺、止咳作用的核桃、蜂蜜、银耳等。

④妇科病、贫血等病人或孕妇、产妇，适合带营养、补血的红糖、鸡蛋、鲜虾、奶制品和豆制品等。

⑤肝炎、低血糖等症，可带白糖、蜂蜜、大枣等。

⑥胃肠道疾病，适合带些易消化无渣的藕粉、麦乳精、果汁等。

⑦肿瘤病人，适合送香菇、人参、水果等。

下列食品是探望病人不宜携带的：

①糖尿病人，不能送各种糖果、甜点心、水果、果汁等含糖食品。

②急性胰腺病人必须禁食，只靠静脉输液维持。所以，探望时不能送任何食品。慢性胰腺炎病人，因食物消化发生明显障碍，不能送高脂食物，如鸡、鸭、肉类、奶油、蛋糕等。

③胃和十二指肠溃疡病人，不宜送奶油蛋糕、橘子汁、杨梅露等含刺激性的食品。

④痢疾、肠炎病人，不能送香蕉、蜂蜜、奶油蛋糕、核桃等。

⑤胆囊炎、胆结石病人，不宜送含油量较多的食品。

总之，掌握了不同场合的礼仪，你就会在受人敬重的同时，人脉关系网也会在不知不觉中提升到一个新的层次。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章
身体语言的实际应用

第一节　修炼自己的身体语言

改变身体语言的原则

评估自己的身体语言并不容易。从感知的角度讲，人类对自己的身体语言的控制既非有意识，也非完全无意识。我们一旦开始改变自己的身体语言就会变得有意识地关注自己的一言一行，就会感到拘谨。这将对每个人的手势和行动产生重要的影响，甚至有时候使人变得手足无措。

要想改变自己的身体语言必须穿过痛苦的障碍，开始一段自我探索的旅程。为什么是痛苦的？因为没有多少人天生拥有身体语言表演方面的天赋。当你开始观察自己的行为时，会发现这个过程充满了尴尬和沮丧。你无法认清自己或者识别自己的手势、脸部表情、紧张时的口头禅以及抖动的动作。你将满腹狐疑：为什么之前我没有发现？

当然，你即将做出的所有改变并不都是痛苦的，关键是不能给自己任何借口或理由。比如："我太紧张了，所以把手放在口袋中练习改变，也是不由自主的。"或者，"当我看到同事走进来，便自然地皱起眉头，这并不表示粗鲁，只是我脸部的一个表情而已。"再比如，交叉双臂是因为我感觉很冷，而不是故意给我的交流对象制造障碍；而有节奏地敲击手指是出于自己很紧张，而不是厌烦；只因自己是个内向的人，所以才会缺乏眼神交流，并不是故意想要表现粗鲁，等等。

如果给自己找了很多借口或理由，就无法及时改变或改进自己的身体语言。如果你表现出了敌意或者无礼，那么别人对你的认识就只会停留在这个层面。如果你有更多的时间表现自己，那么他们才会发现所有这些假相背后隐藏着的"真实"的你。然而，现代生活最大的问题在于我们每天与太多人相见，人们不可能有足够多的机会去发现你的"好"。

人们总是凭自己的直觉来看待别人，也总是根据自己所看到的来理解他人，并且没有时间为其寻找各种理由或原因。所以你没有任何理由让自己等待别人给予你中肯、恰当的评价。

pdf下载网 http://www.i8788.com

所以，要想彻底改变失败的身体语言，就必须给自己立下规矩。

1. 改变自己的行为

没有任何自然法则规定人不能做某种动作，如一些令人难以置信的强调手势。其实这主要取决于你自己。通常，我们只要花21～30天的时间就可以改变一个习惯。之后，就会凭着习惯有意识地去执行这些动作了。

2. 不找任何借口

不要为自己的行为找借口。如果自己的行为没有起到相应的效果，就请改变。身体语言唯一的问题在于在乎你的人是如何理解它们的。尽自己最大努力在第一时间正确、清楚地表达，否则你可能不会有第二次机会了。生活中有很多人害怕做出改变，即使是极微小的改变，他们也会感到恐惧，因此，在决定改变自己的身体语言之前，不要给自己任何坚持不下去的理由或借口。

有些人之所以学习这方面的知识，是因为遇到了很多麻烦。比如很多年没有升职，在商业会议中不被重视，或被经理评价为个人影响力微不足道等。有时候肢体语言的细微调整，也能够起到很大的作用。

3. 离开“舒适区”

想要改变自己的身体语言信号，就必须远离“舒适区”。如果你意识到自己的行为本身会令人感到不舒服，同时，知道自己当前的部分行为让自己看起来很愚蠢，令你不开心，那么，你就应该好好练习自己的身体语言。改变之前习惯了的身体语言可能会让人产生逃避心理，逃避改变，想回到原有的幸福的但却错误的状态中，它是无知甚至无意识的。

因此，现在的选择就是如果你还想给自己找理由，继续发出那些会破坏你人生和爱情生活、降低影响力或降低沟通质量的身体语言信息，那么你就是意志不坚定、一个懦弱的人。

身体语言决定第一印象

我们经常被人提醒“不要以貌取人”“人不可貌相，海水不可斗量”。但尽管如此，人们普遍还是喜欢先入为主。所以，给他人一个良好的第一印象，对个人来讲是有百利而无一害的。

在与陌生人交往的过程中，所得到的有关对方的最初印象称为第一印象。第一印象并非总是正确，但却总是最鲜明、最牢固的，并且决定着以后双方交往的过程。

1. 根据

第一印象主要是根据对方的表情、姿态、身体、仪表和服装等形成的印象。第一印象在日常生活中是很普遍的，这种初次获得的印象往往是今后交往的依据。“成见效应”与第一印象有着密切的关系，第一印象往往是形成成见效应的基础，成见效应往往是第一印象的加深和拓宽。在社会实践中，因第一印象在用人上造成失误，古今中外是不乏其例的。所以，每个人都要重视第一印象。

2. 第一印象决定于七秒间

“七秒钟”便决定了你在别人眼中的形象。下列因素有助于创造良好的印象：

pdf下载网 http://www.i8788.com

(1)第一印象 + 铭印现象,决定互动模式和态度。

第一印象,又被称为“首因效应”(认识或接触某一事物,给人留下的第一次印象)。意指“最先的印象”,会对他人的社会知觉产生较强的影响。人们往往在两秒到十五分钟之间就已经能够判读出对对方的感觉与印象。例如两个初次见面的人,通过对彼此外在形象的观察,再通过心理学中所说的“铭印现象”,将对方的感觉烙印在自己脑海中。而往后的互动,只是通过经验和证据,不断加深对“第一印象”的感受而已。对某人的第一印象,将决定以后互动双方的模式和态度,这对人际相处有着极为关键的影响作用。

有研究指出,每个新出现的网页,只有 8 秒钟时间可以吸引阅览者的注意。而在读者购书的理由中,封面的第一印象也赫然在列。当消费者选购商品时,如果有两个价格和功能一样的相同产品,一个包装看起来很脏,另一个干净,那么,干净的那个绝对会被买走,而脏的那个会被留下。

(2)期望第二印象,难挽回形象劣势

尽管日常生活中一直存在“第一印象很重要”的说法,然而,不少人在职场上却依然对自己的穿着打扮不甚在意(特别是从事内勤的女性与专责研发的工程师们)。

第一印象的建立,靠的是接受讯息者个人过往的特定人生经历,以及对于世界分类的“刻板印象”。刻板印象帮助人类在认识复杂世界后,将事物分类简化贴上标签,以待未来出现某些共同征兆时,便以刻板印象加以解读。第一印象是直觉本能的反应(虽然可能出现误读,但人们多半接纳),它的好坏将影响往后人际互动的成败。

因此,除少数能以第二印象挽回形象劣势的例外情况,绝大多数人际关系的互动模式,都构建在双方见面时的“第一印象”。

(3)经营自我形象 + 塑造自我风格 = 迈向成功

一个人长期向社会所传递的第一印象,将会影响其人生成败。举例来说,一个给主考官留下第一印象较好的求职者,较容易在接下来的面试中得到礼遇,进而可能得到职位。或许有人认为,只要默默把工作做好,就能获得赏识。这套做法在过去或许勉强行得通,但在如今,优秀人才辈出,若不能在印象分上多争取一些,即便再有才能,可能还未等到有机会展现就被涮掉了。

天生貌美的人,或许占了第一印象的便宜。美国总统林肯说:“一个人过了四十岁,就应该为自己的脸孔负责。”天生容貌劣势者,更应该努力充实自己,以幽默、气质、谈吐、肢体语言及个人风格,再配以随时保持的真诚微笑,来挽回天生劣势,切莫妄自菲薄地自我放弃。

懂得经营自我形象,塑造自我风格,给人良好第一印象的人,并非做作,而是懂得尊重他人,也尊重自己在社会上所扮演的角色。这样的人,不仅讨人喜欢,也更容易成功。

试想一下,别人和你接触多长时间就会对你下定义呢?可能是一眨眼的工夫。假如你参加一次聚会,大家都在等你,当你出现在大家面前时,房间内的其他人会凭各自的本能在视觉上对你进行评估,即使他们表面上没有在意你。

以下行为会影响他人对你的第一印象:

(1)你的注视方向或眼神接触。

(2)脸部表情。

(3)手势。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(4)姿势。

(5)接触。

(6)空间动作。

(7)打扮(包括你散发出来的味道)。

(8)着装。

上面提到的那些关键因素中,在你走进一个房间或办公室时,哪些是你自己下意识注意过的?接下来,请快速回答下列问题:

你会评估自己的眼神吗?你只是偶尔为了给他人留下良好的印象,还是根据自己的情绪波动表现出各种眼神?在感觉不自信或受到强势人物的威胁时,你会采用眼神回避的方式吗?

在进入房间之前,你是否会刻意站直身体,让自己看起来非常放松?还是拖着脚步,希望没有人注意到你?

你知道自己的脸部表情是什么样的吗?你能感觉到它,并断定没问题吗?

你是否注重装扮细节?你的指甲是否保持干净?你是不是有时候会冲出房间,并希望没有人注意到?或者即使有人注意到,你也希望他们将这看成是你的风格?

你是否会意识到自己的口头禅、不经意的动作、癖好或其他在你紧张时使事情更加糟糕的习惯?

你是否曾下意识地将双手插人口袋中或紧握在一起放在背后,或者交叉双臂,以便努力控制其活动?

你发言的时候,双手是否会失去控制?你会不会经常听到有人说你晃动自己手臂的次数太过频繁?不管你是不是希望让双手保持不动,它们仍然不受控制地自由舞动?

你是否曾经利用手提包或笔作为道具放在手中,把玩不停?

在讲话时,你是否会注意自己与他人相隔的距离?

你是否会使劲握手?你是否确定自己的握手力度适中?你知道何时该握手、何时该主动握手吗?

当你坐着,双脚会轻拍地面或抖动吗?双腿呢?

如何打造完美的身体语言

若要增加自己的身体语言技巧,就要了解提高影响力的方法,这可以使人尽量取得最大成功。主要包括三个重要步骤:明确目标、发挥优势、做出改变。

1. 明确目标

一个很常见的问题就是不经思考便开口说话。如果我们无法确定目标计划,就根本谈不上身体语言的定位。我们看不到自己的肢体动作,因此总会放任身体的自由表现,就像被溺爱的小孩,身体的动作反而逐渐变成不利因素。

当你遇到一个很难达成的交易或很难沟通的对象时,就要认真制订计划,做好准备。而且,不但要把时间花在研究该说什么上面,更要花精力研究该怎么表达。举例来说,我们怎样接近一个自己喜欢的人?如果一个男性想给心仪的女孩留下好印象,该如何调整表达方式?如同交

pdf下载网 http://www.i8788.com

易的每个动机一样，身体语言必须精心调节，与自己的目标保持一致。

以下是需要清晰、明白的四种不同的形象目标：

(1)角色目标：采用不同的形象，搭配自己不同的人生角色和责任，比如父母、子女、团队成员、好友等。

(2)职业目标：采用一个企业或更加职业的形象，以符合你的职业选择。

(3)终身成就目标：你希望长久地展示给他人的形象。

(4)战略目标：调节你的形象和影响力，满足短期的现实状况。

明确自己的目标，可以指导你更好地发挥肢体动作来实现这些目标。假如你对自己的目标感到很困惑，或者根本无法给自己定位，那么你注定给人傻傻的形象。

在你参加一个重要会议或特殊场合之前，请花几分钟时间为自己建立明确的形象目标。请回答下列问题：

我希望他人如何看待自己？

如果我准备穿一件前面印有文字的T恤衫，那么我该选择什么文字展示我的个性？

明白了自己的目标之后，再仔细想象一下这些词语。比如，假设T恤衫上的一个词语是“自信”，那么，你不妨想象一下你周边那些看起来很自信的人，然后对着镜子模仿他们的行为。这种技巧是学习身体语言的一种强大工具。因为它复制了你童年时期用于学习如何采取行动和打手势的系统——表演和模仿。

作为一种基本手段，你可以建立简单的身体语言“工具箱”，这会使你的形象立即得到提升，如：假如你的目标品质是自信，你的身体语言包括：

(1)持续的眼神交流。

(2)放松的脸部表情。

(3)自然挺立的站姿。

(4)敞开心胸。

(5)微笑。

假如你的目标品质是友善，你的身体语言包括：

(1)委婉的眼神。

(2)点头。

(3)热情地握手。

(4)微笑。

(5)站立着平视他人。

假如你的目标品质是彰显身份或领导权威，你的身体语言包括：

(1)良好的眼神交流。

(2)直立的站姿。

(3)强有力地握手。

(4)坐在中间或前排。

(5)不到处闲逛或坐立不安。

(6)自然、强调的手势。

假如你的目标品质是镇定，你的身体语言包括：

pdf下载网 http://www.i8788.com

(1)自然同步的肢体动作。

(2)压低肩膀,放松挺直。

(3)呼吸均匀。

(4)不到处闲逛。

(5)靠着椅背而坐。

(6)肘部置于椅子扶手上。

(7)双手轻轻握在一起。

有人可能会觉得:如果改变了身体语言的方式,会让自己看起来像个骗子,我应该只"做自己",这样做是在欺骗他人,这是错误的或非正常行为。

其实,磨炼或改变身体语言信号是自然反应的一部分。通常情况下,我们都要通过模仿来学习。因此,有针对性地增加一些动作并没有错。你是否记得自己还是小学生时,每次学到新的词语表达自己观点的感受,是不是非常开心?那么,学习新的手势又怎么会是错误的呢?

另外,一个关于身体语言的真相是:可能你认为自己表现的就是自己,但结果相反。很多人第一次看到自己在电视上的表现都会感到非常尴尬。因为这不是他们之前想做的手势,也不是他们想表达的观点。正是由于他们没有将准确的信息诠释清楚,所以导致了这种差异。

有些人面对或处理事情时,总会感到含羞,同时也总想对自己的身体语言做出改变。对于一个内向的人来说,经常会感到害羞。但是在工作中,这种内向的性格是行不通的,还有可能被人误解,人们甚至会认为你是一个傲慢无礼的人。

2. 每个人都应该发挥自己的优势

定位好形象目标之后,要观察自己的优势,然后尽量提高而不是压制或消除它们。适当调整是正确的,但费力地伪装可能会适得其反。我们很难做到自然的伪装,随时都有可能暴露内心。

身体语言作为交流工具,有一个转化的过程:

你与他人交谈——在你讲话的同时,用手势表达或做各种表情——他们看着你做。

这部分内容看似简单,但是,整个过程相对而言却很复杂。

第一阶段:审视

这个阶段主要是观察自己,做出一个手势,比如交叉双臂。这个阶段即为"形成刺激因素"。

第二阶段:聚焦

和你交流的人开始注意,并下意识地分析你产生的刺激因素。

第三阶段:理解

对方是有意或下意识地搜索你行为的含义。这个手势告诉他们什么?表示你很冷,很生气,还是你很紧张?又或者你刚意识到自己忘了穿内衣?能让"听众"产生如此之多的猜测而非明晰准确的判断,说明你们之间的交流已经到了无法控制的局面了。

第四阶段:吸收

你的听众开始将自己所见到的各种动作与记忆拼接起来。这是一个有意识的评估过程。根据你之前做过的手势,你的听众将对你的性格或情绪做出评价。听众彻底搜索了他们的记忆库,建立联系。这就意味着他们在尝试将现在与之前看到这个手势的时间联系在一起,并回忆

pdf下载网 http://www.i8788.com

那个动作的含义，从而理解现在你所表达的意思。你可以想象，这是领悟信息一个非常错误的方式，尤其对于身体语言来说。假如他们对你之前的动作理解不够，就会对你当下的手势做出更加错误的解读。

第五阶段：响应

响应的过程通常会伴有这样的语句："曾经有一个老师，经常在责备我的时候交叉双臂。因此我讨厌他，他太专制了。"或者"我经常在感到紧张或不自信的情况下交叉双臂。我为这个人感到抱歉，我会尽我所能让他放松心情。"

这就是评估自己的身体语言信号，并尝试理解这些信号给他人产生的影响如此重要的原因。如果你知道交叉双臂会给人一种很冷淡甚至挑衅的感觉，便可以采取行动，提高你的信号质量，比如再也不交叉双臂或者平衡手势创造和谐氛围，尽量减少一些可能会产生负面含义的手势。

要想充分发挥自己的优势，就意味着要了解自己的形象，充分利用它们，并发挥到最好。如果你了解自己的形象，就应该有意识地掩饰所有消极的情绪，确保自己的积极情绪和想法存在，在适当的场合发挥对应的性格特点，避免自己凭空想象。比如："我知道那个客户喜欢我，因为我经常说出自己的观点。"但事实上，或许他们喜欢你不是因为你明确表达了自己的观点。或者："我感觉自己对那个人没有一点吸引力，因为他跟我说话的时候，我太紧张了。"也许正是你的与众不同，令你一开始就吸引了他。

3. 进行自我评估，然后做出改变

如果不清楚自己的形象是否有优势或优势在哪里，可以问一下周围你信任的朋友。尽可能多问几个人，看看他们对你的第一印象如何。

收集他人对自己的评价采用的形容词，试图探索人们得出这些结论的根源。这个练习非常有价值，但必须在毫无压力的情况下、以坦诚的方式进行。

对自己的身体语言做出正确、合理的评估之后，接着，最重要的是应该积极练习，付诸行动。改变以往错误的或者不恰当的身体语言，这不但需要我们从心里认识到身体语言的重要性，还要积极地行动，使我们能在各种场合游刃有余地与他人交流和交往。

让自己的举止更优雅

可以毫不夸张地说，在社交场合中，一个人的行为举止，就是他展现在别人面前最真实的名片。

如果一个人站着时双手插在双肋、身后，或交叉在胸前，就会给人一副气势汹汹、吊儿郎当的样子。坐着时，跷着"二郎腿"，用手托着下巴，掏耳朵、挖鼻孔，身体前仰后合、左右摇晃等，则给人一副坐立不安的样子。走路时，歪走横行的走法总让人看着不顺眼，故受到指责。

因此，无论是参加聚会，还是到陌生人家里拜访，自己的一举一动都在他人的眼里。因而，平时的举手投足都要注意，尽量给人留下落落大方、彬彬有礼的良好形象，这是你赢得陌生人好感的一大要素。

举止是指人的动作和表情。日常生活中人的一抬手一投足，一颦一笑，都可概括为举止。

pdf下载网 http://www.i8788.com

举止是一种不说话的“语言”，能在很大程度上反映一个人的素质、受教育的程度及能够被别人信任的程度。在社会交往中，一个人的行为既体现他的道德修养、文化水平，又能表现出他与别人交往是否有诚意，更关系到一个人形象的塑造，甚至会影响国家民族的形象。冰冷生硬、懒散懈怠、矫揉造作的行为，无疑有损良好的形象。相反，从容潇洒的动作，给人以清新明快的感觉；端庄含蓄的行为，给人以深沉的印象；坦率的微笑，则使人赏心悦目。因此，我们在交往中应该使自己成为举止优美的人。

培根说过，礼节要举动自然才显得高贵。假如表面上过于做作，那就丢失了应有的价值。

古人很早就对人的行为举止作过要求。随着人类文明的提高，人们对自身行为的认识也日益加深。温文尔雅、从容大方、彬彬有礼已成为现代人的一种文明标志。

1. 走姿

从礼仪角度讲，行走时应步伐稳健、步履自然，给人留下宽容大度、矫健、轻快的感觉。即“走如风”，显示飘逸的风采。

正确的步态要点：

(1)头正，双目向前平视，嘴唇微闭，下颌微收，面容平和自然。

(2)双肩平稳，手臂放松，手指自然弯曲，双臂前后自然摆动，摆幅以 30° ~ 50°为宜。

(3)上身挺直，挺胸、收腹、立腰，重心稍向前倾。

(4)两脚的内侧落地时行走成一条直线。

(5)步幅适当。一般是前脚跟与后脚尖相距为一脚长，即男性约 40 厘米，女性约 30 厘米。

(6)步速适中。男性每分钟约 108 ~ 110 步，女性每分钟约 118 ~ 120 步。

步行时的注意事项：

(1)停步、拐弯、上下楼梯要从容不迫，控制自如。

(2)在行走中，迎面来人，要放慢步伐，向来人微笑点头致意。

(3)在狭窄的通道，如遇尊者、贵宾、女士，应主动站立一旁，以手示意，让其先走。

(4)上下楼梯，如遇尊者、长者等，应主动将扶手一边让出。

总之，行走时，步态应该自然，目视前方，身体挺直，双肩自然下垂，两臂摆动协调，膝关节与脚尖正对前进方向。行走的步子大小适中，自然稳健，节奏与着地的重力一致。与女士同行，男士步子应与女士保持一致。

走相千姿百态，没有固定模式，或矫健或轻盈，或显得精神抖擞，或显得庄重优雅，只要与交际场合协调并表现出自己个性的步伐，就应该是正确的。

走路时应注意的事项：

双臂摆动幅度不可太大，45°左右，不要左右摆动。应保持身体的挺直，切忌左右摇摆或摇头晃肩。膝盖和脚踝都应轻松自如，以免浑身僵硬。多人一起行走时，不要排成横队，不勾肩搭背。遇急事可加快步伐，但不可慌张奔跑。

总之，走路要体现自己的风格，给对方留下美好印象。

2. 站姿

古语说“立如松”，即是说人的站立姿势，要像青松一般端直挺拔，这是对男子站立美的要求。对于女性而言，应当“立如芍药”，即追求亭亭玉立的风貌。

正确站姿要点：

pdf下载网 http://www.i8788.com

(1)头正,双目平视,嘴唇微闭,下颌微收,面容平和自然。

(2)双肩放平,稍向下沉,人体有向上的感觉。

(3)躯干挺直,挺胸、收腹、立腰。

(4)双臂自然下垂于身体两侧,手指贴拢裤缝。

(5)双腿直立,并拢,脚跟相靠,脚尖分开成60°。

特殊工作场合的四种站姿:

(1)垂手站姿。

(2)前交手站姿。

(3)后交手站姿。

(4)单背手站姿。

总之,无论男女站立时,都要直立、挺胸、收腹、提臀,把重心落在两个前脚掌,眼睛平视,双臂自然下垂或者在体前交叉。站立时要注意克服僵直、呆板,要注意放松颈部、肩部,使关节能自由转动。

两腿交叉站立的姿势给人以轻浮之举,手插腰间是含有进犯意识的姿势,也不可双手插入衣裤中;双臂交叉抱于胸前,容易给人以嚣张的感觉。

3. 坐姿

古人云"坐如钟",即表现端庄之美。入座要轻稳,腰部要挺直,上身要正直,不要"瘫倒在椅子上"。手自然放在膝上或椅子的扶手上,头平衡,目平视,给人一种从容稳当的风度,需要侧坐时,上体与腿同时转向一侧。

正确坐姿要点:

(1)入座时要轻要稳。先走到座位前,再转身轻稳地坐下。正式场合一般是从椅子的左边入座。

(2)坐下后,嘴唇微闭,下颌微收,面容平和自然。

(3)双肩平正放松,两臂自然弯曲放在腿上,掌心向下。

(4)挺胸立腰,上体自然垂直。

(5)双膝自然并拢,双腿正放,垂直地面。

(6)坐在椅子上的位置至少坐满椅子的三分之二。

(7)离座时,要自然稳当,右脚向后收半步再站起来。

坐姿的注意事项:

(1)不要前倾后仰或歪歪扭扭、东摇西晃,也不要斜靠在椅子上。

(2)两手不要交叉在胸前,也不要摊开双臂趴在桌子上或放在臀下。

(3)双腿不要过于叉开,也不要长长地伸开。

(4)坐下后不要随意挪动椅子。

(5)脚不要不停地抖动。

切忌不要猛起猛坐,弄得座椅乱响,造成紧张气氛。无论何种坐姿,都不要两膝分开,两脚呈八字形,也不要脚跟朝外,呈内八字形。当两腿交叠而坐时,切忌脚尖朝上露出脚底,或晃动足尖、双腿,显得目中无人。

4. 表情

一般而言,表情是人内心的思想感情的脸部外化,这种外化是通过面部肌肉的运动来实现

pdf下载网 http://www.i8788.com

的。随着人内心情感的波动，人的表情会有多种呈现，如喜、怒、哀、乐等。但在人际交往中，表情应以喜、乐为主调。

人类的面部表情以笑容和眼神最为丰富，同时给别人传情达意。

笑容是一种语言，人的面部表情千变万化，笑是最常见的。在面对陌生人时，微笑无疑是最富有魅力的。

眼睛是心灵的窗户，眼神往往可以表达出声音难以表达的意义和情感。在面对陌生人时，得体的眼神，应该是目光正视对方：好似“看而不见”，即把自己的目光放虚一些，好像用目光环绕对方整个人似的，这样，对方就能感受到你的关切之情。

牢记不要死死地盯住对方某一部位，使人发憷。要纠正不礼貌的目光，如眼神总是朝上、朝下或移向他处，更不能猛然间扫人一眼或上上下下仔细打量。

强有力的姿势

无论你处于何种环境，强有力的姿势都非常适用。它会为你所有的手势和信号建立一个完美的基础。

我们可以利用自己的姿势鼓动、激励、振奋甚至提高自己。你所要采取的强有力的姿势将让你感觉更健康。它能增强你的自信和自尊。这是对你身体语言的一个即时改造。

现在，让我们看看自己“正常”的姿势。

通常，你的站姿和坐姿是怎样的？

你是否会肩膀向前倾，表现出自我保护式的手势？还是挺起胸膛，看起来非常自信或想迎接挑战？

在你承受压力时，是如何站着或坐着的？你会蜷缩起来还是挺直胸膛？

你是挺直背部还是驼背的状态？

当你感到疲惫或沮丧时，站姿和坐姿是怎样的？你是挺坐着，还是以双膝向上拉的姿势躺着？

强有力的姿势是改变状态的一部分，表现出更自信的同时，你心里也会更加有底气。身体语言在很大程度上影响着你的情绪和心理健康。我们很难做到情绪低潮时表现出一副积极向上的态度。最新的心理学研究显示，身体姿势的变化与调整会影响到一个人的心情与情绪。例如，英国的历史传统告诫人们应该坚强不屈，但这种说法却被美国心理学家嘲笑，还被认为这是一种危险的行为。他们坚持“绝对坦白”的原则，而不是压抑自己的情感。

于是，人们开始追求舒适感，一有机会就放声大喊，恣意表现出内心所有的痛苦、焦虑和压力。

实际上，当面对陌生人时，如果你能尽力表现得礼貌一点、谦虚一点，并做出最好的姿态，对你来说是非常有利的。因为这会让你感觉很不错。这种行为表现如同自我预言。你的表现同样能够同化你内心的感受。

下面来做个小测试，请你站在镜子面前，最好能照到全身。如果可以，确保从某一个角度都能看到自己的地方。

pdf下载网 http://www.i8788.com

现在，请完成以下几个步骤：

(1)以正常的姿势站立，即普通的站姿。

(2)拉长脊椎，挺直自己的身体。给人一种头顶要触碰到天花板的感觉。这会让你看来至少增加半公分的高度。

(3)头放正，这样下巴就能保持在一个正确的角度。

(4)蠕动脚趾头，不让自己的脚麻木起来。你的脚如同树的根，是动力的基础。

如果没有“摆好”脚的位置，比如，穿着摇晃的高跟鞋或者因为你在走路，导致没有平衡好自己的身体重心，或者双腿交叉，那么你自己就会觉得耗尽了自己的能量。尽管高跟鞋能够为女性增加自信，但最好避开一切让你站不稳的鞋子。相反，男人的鞋通常都是为舒适有力的步行而设计的，而女性却总偏爱穿那些不实用的鞋子。如在工作场合，这就增加了不平等的认识，造成权力或地位的不平衡。因此，站立时，最好能保持平衡。

(5)让肩膀旋转一圈，先向上向前，然后向后向下。让它们保持后仰向下的姿势。

(6)把手指并拢放在大腿外侧。

(7)打开骨盆，这样脊椎才能完全挺直。该动作会收缩臀部(男性比女性应该更注意这个动作)。

(8)深呼吸，让所有的空气慢慢地从肺部呼出。

(9)收腹。

(10)重新调整你的肩膀，以防在呼气时下沉。

(11)保持微笑。

请再次照照镜子。现在的你看起来有什么变化？感觉又怎样？是不是更好了？更加积极向上了呢？试想一下，这个过程花了多长时间？其实只需要几秒钟而已。这个过程很简单。现在，你觉得可以在运动中实现这个富有魅力的姿势。那么，请你着手尝试一下吧。

保持有利地位

每个人都愿意留给别人深刻的印象，因为身体语言变得更完美一些，会让你“处于有利地位”。好的开始能够产生更好的结果。

来到可以照到全身的镜子前面，但这次需要准备一个椅子做道具。不过现在不使用，因为，接下来要做的首先是站立训练。

1. 站立和坐着的姿势

大家都知道该如何站立，如果不知道怎样站立才是最优美的，请回忆一下：当你意识到人们在盯着你看时，你觉得自己怎样站立更舒服？当你站在人群面前做商业广告或婚礼致辞，又或者和你在酒吧邂逅的女孩聊天时，你觉得怎么站立更得体？你会突然感到站着不再那么随意了吧？因为你有了自我意识。建立一个站立时的有利姿势，可以预先排练一下，养成习惯，下次遇到这种情况，就不会感到不自然、紧张，甚至是尴尬了。

(1)看着镜子中自己的形象，保持正常的站立姿势，双手有什么感觉？你是否自然地表现出障碍手势，如双臂交叉或双手紧握，才会让自己感觉更加舒适？如果是，请松开它们，让你的

pdf下载网 http://www.i8788.com

手臂随意在身体两侧摆动。

(2)接下来,想想你的脚。无需向下看,因为这样会让你失去平衡,你只要在大脑中想象一下就可以了。让你的重心处于双脚的中间。站立时,双脚的距离与肩膀的宽度保持一致(女性双脚的距离可以小于肩膀的宽度),脚趾伸直或稍微向外扩展。

(3)现在,观察双腿的姿势。双腿请伸直,但不要太僵硬,否则膝盖会麻木。

(4)挺直脊背,肩膀向后下方倾斜,骨盆轻微向前突出。

(5)从镜子中观察自己的手臂和双手,然后调整它们的角度。尽量选择一个视觉上看起来不错的位置,而不止是一个舒适的位置。

(6)如果不知道自己理想的有利地位是怎样的,你可能会感觉很古怪:但是请相信自己,这种感觉在你做了一段时间之后就会自动消失,要习惯一个新动作产生的影响,需要学习"肌肉记忆"。

实践中,没有一个特别标准的姿势来规范你的手臂和双手。这就是我们不准备过分规范它们行为的原因。因为,这一点很大程度上是由你的体形、手臂长短以及腹部大小决定的。如果你身材偏矮、偏胖,手臂较短,那么交叉双手置于身体前面就不合适了,这看起来让人觉得没有美感。如果你身形纤瘦、四肢较长,有足够长的手臂,那你的手最终的位置可能会落在下身。对于男性而言,这个姿势意味着双手交叉在生殖器上,令人看起来不太舒服,所以应当适当地调整,让自己看起来既自然协调又不是刻意为之。

然后把道具——椅子摆出来,将椅子放在镜子前,坐在椅子上。也就是说,第二个"有利地位"必须坐着完成。因为在会议中,这是一种比较常见的交流方式之一。此时,需要研究两种坐姿:一个是坐在有扶手的椅子上;一个是坐在没有扶手的椅子上。后者相对而言更具挑战性,因为没有扶手,会让你的手臂动作更受限制。

(1)背靠椅子而坐,只坐椅子的2/3,因为如果一个人的个子太矮小,这样坐会使你的双脚悬空。若真如此,请身体靠前坐下,直到双脚着地。如果个子比较高,可以靠住椅背,但要保证双脚着地。

(2)挺直背部,不要瘫坐着。

(3)选择双腿交叉在大腿上(男女通用)或双腿轻微叉开坐着(仅限男性)。

(4)如果你的椅子有扶手,请将双肘置于扶手上,双手松散地在身体前握住。如果扶手之间的距离较远,请将一只手的肘部放在扶手上,另外一只手的肘部放在腿上,这样双手仍然可以轻微地握在一起。

(5)如果你的椅子没有扶手,请将双手拢在一起,放在靠近膝盖的地方。或者尝试将一只手的肘部放在椅背上,双臂自然地抱在一起(这是一个非常随意的姿势,所以不适合出现在正式场合)。

2. 快步行走

充分协调好自己的身体,方便走路。

当我们还只是一个幼儿时,便已经蹒跚学步了,走路似乎是一件水到渠成的事情。但问题在于,一直以来,我们都没有认真地思考过走路这件事情。但走路的技巧是下意识的,只是通过你的肌肉记忆重新产生的定期动作。一旦你进行有意识的行走训练之后,就会有很大改变,尽管这个改变会令你感到非常不适、尴尬甚至手足无措。

现实生活中,走路姿势正确的人并不多。其实和所有的肢体动作一样,意识到事实的真相

pdf下载网 http://www.i8788.com

是很重要的。不知你以前是否透过窗户观察过别人，是否研究过那些在街道上走路的人？他们中有多少人的走路姿势看起来没问题？多少人走路姿势需要重新调整？拿起你衣柜中一双很破旧的鞋子观察，看一眼鞋跟。它们变成什么样了？被磨得多么扭曲了？或者鞋的两侧歪向一个角度？这双鞋给你提供了明确的线索，印证了自己走路时的平衡度。

有人天生就能走好路这是极少的。模特儿走路的姿势很优美，走起路来精神抖擞，纳奥米·坎贝尔就是一位英国超级名模，他们走台时也不得不将自己整个走路的过程分离开来，然后重新组成看似优美且不费劲的姿势。

请再次走到镜子前，只是这一次站得越远越好，准备好你的“有利姿势”（挺直脊背，垂肩，调整下巴高度等）。

（1）眼睛保持直视前方。请尽量避免向脚下看，因为这个动作会对你的平衡产生不利影响。

（2）收起骨盆（男性可以小幅度做这个动作）。

（3）允许双臂随意在身体两侧活动，轻微地往后放。

（4）伸出右脚，轻轻地踮起脚尖。

（5）开始让左脚离开地面，身体重心置于左脚上，而不是头部向前倾斜。

（6）双臂轻轻挥舞，左臂和右腿同时向前。

（7）步调比平时稍微小一点。

（8）不停走路，协调好各个部位的动作，直到整体感觉非常自然流畅为止。

最难做的是改变以前养成的习惯，这做起来是有一定困难的，如果你表现得很轻松，说明你没有认真去做或是努力的程度不够。请记住，如果你勤奋地练习了，你的身体会突然习惯新的动作，走路的姿势也会变得更美。而这并不需要花 10 年的时间，也许 10 分钟甚至多几次 10 分钟的练习就可以实现这个目标。除此之外，你会因为练习过程中动作不协调而使手指变得僵硬古怪，当练习结束时，可以放松一下。

学习自己的“有利姿势”是一种简单的方式，它能为整个身体动作的协调性建立良好的基础。

每天早晨花几秒钟的时间站在镜子前面观察自己，纠正自己从前那种强有力的、但却十分难看的姿势。或者当你在工作中感到消沉时，也可以立即重新摆正自己的身姿，从而改善情绪状态。

要点：

有力的姿势——完善你坐姿和站姿的第一步。

强有力的姿势——纠正自己的身形。

有力的步行——通过完善基本的走路技巧，让自己的有力姿势行动起来。

第二节　如何成功识别谎言

撒谎的原因

在日常生活中，可能人们或多或少地都撒过谎，有善意的，也有恶意的，那么，怎样识别谎

pdf下载网 http://www.i8788.com

言呢?

人们很难识破谎言,其原因主要有:

1. 阈值的设置

个人对于谎言流行程度的假定,能够决定他们识别撒谎者与诚实者的能力。那些非常信赖他人的人希望他人不会欺骗自己,所以,可能把自己的识别阈值设置得非常高。结果他们能准确地识别诚实的人,但不能识别撒谎者。高度怀疑别人的人可能有相反的问题——因为他们把阈值设置得很低,不费力气就能识别大多数撒谎者,但却不能识别说真话的人。某些政客就是极好的第二类情况,他们总把自己的谎言识别器的阈值设置得非常低。他们能成功识别撒谎者,原因在于他们认为每个人都在撒谎!

2. 直觉

识别撒谎者有两种方法:一是留心欺诈的线索,二是依靠自己的直觉。最近的研究发现,与把判断建立在迹象的基础上相比,依靠直觉识别谎言的人,其准确性更低一些。

3. 多重原因

人们往往错误地认为,只有特殊的动作才是识别欺诈的线索。例如,有时候人们假定,说话时摸鼻子的人会不由自主地泄露内心的真实想法,这个姿势是撒谎的信号。然而,有时候人们之所以摸鼻子是因为鼻子痒了。这些假定忽视了一个事实,行为和言语有时候能提供谎言的线索,但有时它们提供的是与谎言无关的一种精神状态的线索。测谎器测量呼吸、心率和手心出汗,所有这些都是表示人们情绪波动的指标。人们在感到焦虑的时候,呼吸就会加速,心率就会提高,手掌就会冒汗。人们在撒谎时,通常感到焦虑,他们的焦虑可以被测谎器测出。然而,有时候人们在感到焦虑时并没有撒谎,在撒谎时并没有感到焦虑,这两种情况是一样多的。

4. 找错方向

人们之所以不能识别谎言,是因为他们在错误的地方寻找线索。人们注意的,往往是他们认定对方露出马脚的部分。如果你问一问,人们何以知道某人在撒谎,他们常常提到闪烁的眼神或者心不在焉地玩弄手的动作。人们提到的另一些不诚实的信号是微笑、快速眨眼、长时间的停顿、说话太快或太慢。罗伯特·克劳斯及其同事把人们用来识别谎言的记号同真正的谎言相关的记号加以对比,他们发现,两者很少重叠。

判断对方说谎的信号

大多数人都不太会说谎。对于人体而言,说谎是一个很艰难的过程。首先,我们必须抑制自己真实的反应,然后表面上形成说谎的反应。这个过程会引发压力,同时,说谎后会觉得很愧疚,这又是另一种压力。

当然,我们心中清楚,并不是每个人在说谎的时候都有压力,因为不是每个人说谎后都会感到内疚。一般情况下,那些经常说谎或相信说谎是正确行为的人,不同程度地“很会”说谎。不过,以下有一些方式,可以让你识别出骗子的伎俩。

当一个人说谎时,呼吸就变得急促,这个特征一目了然。比如,你可以观察他们的胸口是不

pdf下载网 http://www.i8788.com

是开始鼓胀或有声音，听他们的声音是否有气喘的现象，如果有，那他基本上是在说谎。

当一个人肾上腺素大量产生时，就开始舔嘴唇或嘴巴干燥，这说明此人可能在撒谎。舔嘴唇也分为几种形式。最有趣的就是舌头伸出，即舌头突然从嘴唇中间出现，表示排斥，就像婴儿拒绝食物一样。舔嘴巴的侧面则意味着开心，或者调情。

(1)极度不安。每次说谎，人们都会感到不安，因为有的人可能不经常撒谎。不安意味着交感神经系统开始作用，促使人们想打架或逃跑。抑制这种欲望就会产生焦急的行为。

(2)乱抓，尤其是抓后脑勺。这种自发的身体接触会形成一种轻微的缓解和自我安慰的作用。

(3)夸张的吞咽。通常颈部肌肉受压时，导致喉咙受限，从而产生这种现象。如同呼吸急促一样，人在说谎时也会有吞咽夸张的症状，我们还会感受到他们拼命吞咽时的暂停动作。

(4)说谎之前，很长时间的停顿。说话结巴是很常见的现象。

(5)眼睛向右上方转动。这可以表示他们正进入大脑具有创造力的一边。

(6)说谎时，眼睛向下看。说谎的人认为他们的眼睛会泄露太多信息。这种短暂的“中断”信号表明此时他们承受着巨大的压力。

(7)表现出太多的眼神接触。或者他们意识到目光转移可能会看起来不诚实，所以尝试选择延长盯着对方看的次数。

(8)触碰嘴巴或捂住嘴巴，这是另一种中断信号。可以让人联系到他们童年时期，说谎时会捂住整个脸部或转移目光。

(9)触碰鼻子或遮住鼻子。这是另外一种脸部隐藏的信号。

(10)脸红。这是一种生理反应，无法避免，但也有可能是由毛细血管扩张引起。

(11)出汗。

(12)喘息，释放压力。

(13)讲话结巴、重复、停顿。

(14)先表达，然后才出现各种手势。当人们在说真话时，往往是先摆出各种手势，这才是真实情感和想法最简单的表达。

(15)清理喉咙。更多的颈部压力，促使人形成一种“先思考和计划，再停顿”的想法。

(16)比平时更为平静地坐着。这种行为可以是扑克脸似的策略，比如，“如果我不动，肢体动作就无法泄露任何信息”。

(17)更加善于表达，挥手，言语啰唆。这是多言癖的身体语言表现。

注意撒谎者的眼睛和四肢动作

怎样辨别谎言，下列是戳穿谎言惯用的秘籍。

1. 注意撒谎者的眼睛

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。但事实不是这样。

首先，凝视的模式是相当不固定的。有些撒谎者移开他们的眼神，有些却反而增加注视别

pdf下载网 http://www.i8788.com

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撒谎，不要仅限于注意眼神的变化。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。当人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加。一般人普通的眨眼频率大概是每分钟20次，但是，当人们感觉到压力的时候，可能会提高四五倍。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，他们的思维会快速运转。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，而是压力很大。还有，有的撒谎者的眨眼频率也非常正常。

2. 注意撒谎者的四肢动作

焦躁不安和不自然的手部动作同样被认作撒谎的信号。根据这种假设，人在撒谎时会变得很不安，这样使得手也处于紧张的动作中。有一类姿势叫“适应动作”，包括摸头发、挠头皮或者把两只手放在一起搓等。人在撒谎时，有时会感到心虚或担心被发现。这种担心会导致他们做出“适应动作”。这种情况往往发生在赌注很高或者这个撒谎者不善于撒谎的时候。不过在更多的时候，发生的情况正好相反。同样，因为撒谎者害怕暴露自己，所以会刻意控制自己日常的动作习惯。结果他们的动作可能不是更活跃，而是更少！和眼睛一样，手的动作往往也能被置于意识的控制之下，这就是为什么手不能作为关于谎言的可靠信息来源的原因。身体的其他部分，虽然同样受意识控制，但不被注意，容易被忽视。它们常常能提供关于谎言的有效的线索资源。关于撒谎行为的研究表明，人在撒谎时，身体的下部会比身体的上部提供更多的信息。当把关于某些人的录像放给其他人看，让他们判断谁在撒谎、谁说实话的时候，如果被拍摄的是身体的下部，那么判断往往是准确的。显然，双腿或双脚对撒谎者来说是被低估了判断谎言的信息。看来，似乎撒谎者都把努力集中在他们的手、胳膊和脸部的隐秘处，因为他们知道其他人会观察这些部分。由于脚很隐蔽，所以撒谎者不去注意。但是，往往脚或者腿的一个细微的动作调整，就能出卖他们！

举个例子，比如，撒谎的人总爱触摸自己，就像黑猩猩在压抑时会更多地梳妆打扮自己一样。心理学家奥惠亚等曾做过这样一项实验：指示被实验者用谎言回答面谈者的提问，并分别记录刚刚下达指示后、撒谎前、撒谎时、撒谎以后等各个时间段里的非语言型行为，与不说谎时的行为加以比较。

刚刚接受指示后，被实验者撒谎的时候，回答变得更加简短，而且还伴有摆弄手指，下意识地抚摸身体某一部位等细微的动作。人在撒谎的时候越是想掩饰自己的内心，越是会因为多种身体动作的变化而暴露无遗。

识别男人说谎的妙招

有专家曾做过一个有趣的实验，首先拿一张普遍的人脸照片给一组人看。原本是左右十分对称的图片，但是大多数人都容易被左侧的脸孔所吸引。然后，再拿一张脸谱图片，左侧为生气

pdf下载网 http://www.i8788.com

的表情，右侧为微笑的表情，多数人看过之后，都会被左侧生气的表情所吸引，而且形成不易磨灭的印象。

配合眼球的活动，感情在脸部的左方也较容易显现出来。从脸的同一边所合成的照片来看，左边比右边感情的流露较为明显，若你无法抓住对方心理时，就下意识地看看他左脸的表情。

识别一个男人是否在说谎，我们可以看他左脸的表情，除此之外，还有很多方法能识别出来。

1. 捂嘴巴、眼睛和耳朵

捂嘴是一种明显孩子气的动作，用拇指触在面颊上，将手遮住嘴的部位。当一个孩子撒谎之后，常常用手捂住嘴，也许大脑的潜意识中指导他忍住那些欺诈的语言，所以导致了掩嘴这一动作。而成年男人常常用假装咳嗽来掩饰其捂嘴的动作。如果一个同你谈话的男人常伴有掩嘴的手势，说明他也许正在说谎话。可当你讲话时，听者却掩着嘴，说明也许听者觉察到你在说谎话。

当一个孩子看到他不愿看到的东西时，便会用手把眼睛捂起来，当年纪越来越大，这种姿势虽然变得更加精练，不那么明显了，但是仍会细微地表现出来，因此说谎者为了防止别人看出其虚假的表情，就常用揉眼睛的手势来掩饰自己。说谎时，男人一般用力揉眼睛。如果说了大谎，他讲话时就经常会向别处看，也会向地板上看。

如果一个孩子不想听到家长的训斥，就会用手把耳朵捂起来。这种手势常暗示着听者没有听出谎言，捂耳朵的手势还包括搓耳朵和拉耳朵，这是小孩子双手掩耳的动作在成人动作中的一种重现。利用搓耳朵掩饰谎言的男人还会用指尖来回钻耳孔、揉耳朵的背面，用手拉拉耳垂或将整个耳朵朝前弯曲在耳孔上，后一种手势也是听者厌烦了或自己想说话的信号。

2. 摸鼻子、搔脖子

古人曾流传下来这么一句话："鼻子直通大脑。"认为鼻子是一种传达知性信号的工具。说谎时鼻子的神经末梢被刺痛，摩擦鼻子是为了疏解这种感觉。这是关于摩擦鼻子的一种说法。

另一种比较可信的说法认为：当不好的想法进入大脑之后，潜意识就会指示手遮着嘴，但到了最后关头，又怕表现得太明显，因此，就只是很快地在鼻子上摸一下。摸鼻子和遮嘴一样，摸鼻姿势在说话人使用时是表示欺骗，在听者来说是表示对说话者的怀疑。

摸鼻子是捂住嘴的姿势比较世故、隐匿的一种变化方式。这种姿势可能是轻轻来回摩擦着鼻子，也可能是很快的、几乎不易察觉的一触。

用搔脖子的动作掩饰说谎行为的人通常有两个相似之处，那就是都用惯用的那只手的食指，被搔的部位是耳垂下边的颈部。有人对此做了细致的观察，发现了很有趣的一个现象，说谎者搔颈的次数通常都在5下，很少有少于5下或超过5下的。这种动作也代表了怀疑或不能确定的意思，说话者也许正在想"我无法确定自己说的话是100%正确的"。戴斯蒙德发现，人在说谎的时候，会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，而必须用揉或搔抓来疏解。似乎说谎的人在感到对方怀疑他时，脖子会冒汗。一个人在愤怒或沮丧时也会拉一拉衣领，好让脖子透透凉空气。如果你看到对方使用这种姿势，只要向他提出"请再说一遍，好吗？"或"请你再说明白一点，好吗？"之类的问题就可以使他泄底。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3. 东张西望或者表现很镇静

有些男人在说谎的时候常常东张西望，这样的人通常比较胆小怕事，也就是说他们根本就不会说谎，对于说谎感觉像做了亏心事，而且心中受到了谴责，同时等待接受对方的惩罚。他们通常善良老实，为人处世以诚相待，一般不会说谎，说谎必定有一定的原因，所以他们不是不可以原谅的。

也有一些男人在说谎时很镇静、认认真真地做自己的事，这样的人通常有着非常多的说谎经历，说谎对他们来说有如家常便饭。他们不一定有很大的年龄，他们能够镇静地对待说谎，说明他们的外部环境相当恶劣，说谎是他们适应环境的一种方式和谋生手段。他们也有心地善良的一面，但这往往被他们的桀骜不驯所掩盖。

4. 说谎的表情

极细微的表情展现可以帮助我们识破男人是否在说谎，有些表情特征被国内外许多专家研究证明为说谎信息：面部表情尴尬、不自然，或突然无缘无故地脸红起来，额头出汗，眨眼的频率过高，不时故意干咳，说话时眼睛旁观左右，与对方的目光相接往往不足谈话时间的1/30。

表情的时间长短可反映出说谎的印迹。它具体包括以下三个方面：表情的停顿时间、起始时间和消逝时间。

停顿时间长的表情很可能都是假的，比如10秒钟或10秒钟以上的时间，甚至是停顿5秒钟时间的表情也可能是不真实的。除了那种极其强烈的情绪感受，自然的表情都不会超过4～5秒钟，而且，即使是非常激动的情绪，其表情也不可能持续太久，而是一阵阵地、短暂地出现。只有象征性表情和嘲弄式表情是长时间地存在着的。

起始时间和消逝时间，其长短是没有固定标准可言的，如果惊讶的表情是真的，则可能起始时间、停顿时间与消逝时间都很短，加起来还不到1秒钟。

“可靠肌肉”也可以成为辨别谎言的一个重要标志。

许多人虽然不能故意地把嘴角往下拉，但是在觉得悲伤、忧愁的时候，其嘴角却会自动下拉。正因为这一类面部肌肉难以用意志加以控制，所以情绪心理学家把其称为“可靠肌肉”。

“可靠肌肉”的主要活动地点是额头。人们在悲伤、忧愁、焦虑以及产生负罪感时，面部最引人注意的是额头，其余部分常常没有特殊的表情动作。

以下提供的许多有益识别日常男性说谎的方法，可供我们参考学习：

(1)拖长的微笑或拖延的惊讶表情，可能是虚假的。几乎所有真实可信的面部表情4～5秒后就会消失。

(2)说谎者的面部表情和身体动作通常不是同步发生的，猛敲一下桌子再停顿下来才显出怒容的人可能正在作假。

(3)扭曲的或不对称的面部表情通常是欺骗人的。

(4)技艺高超的破谎者还需密切注意观察人的面部肌肉活动，因为对多数人来说，一些面部肌肉活动几乎不能够装出来。例如，真正悲哀的人，内眉角上挑。说谎者有一个富有启发性的特点，随意移动内眉角，而不说谎的人只有大约10%的时间移动内眉角。

(5)压制感情的面部表情一闪，迅速又恢复常态，这也是说谎者的表情特征之一。

pdf下载网 http://www.i8788.com

注意撒谎者的微笑

在所有的面部表情中，微笑可能是最容易做到的。它还容易让人丧失戒心，因为微笑能让他人感受到积极的情绪，对撒谎者较少怀疑。真正让微笑受欢迎的原因是，大多数人很不善于把真诚的微笑与虚假的假笑区分开来。他们之所以不善于区分，是因为过于看重微笑的表面意义。人们通常能分辨展示了负面情绪的“混合微笑”。比如说，他们发现，可以很容易分辨出“苦涩的微笑”。人们在发出“苦涩的微笑”时，眼眉的内角会上扬，而嘴角或者向上抬，或者往下撇。但是人们在分辨虚假的、非混合的微笑方面能力相对较差。人们之所以要掩饰与撒谎相关的负面情绪，原因就在这里。

美国匹兹堡大学的心理学教授杰夫里·考恩曾研究测量疑犯接受审问时，面部肌肉变化的机器。

“我们可以说出每块肌肉动了多少次，它们停留多长时间才变化的，受试者的表现是真实还是伪装的。”他解释说。

不过你不需要考恩的机器就可以发现撒谎的男友或者心虚的小姑娘，因为说谎者虚伪的微笑在几秒钟内就能戳穿他们的谎言。“真正的微笑是均匀的，在面部的两边是对称的，它来得快，但消失得慢。”考恩说：“它牵扯了从鼻子到嘴角的皱纹——以及你眼睛周围的笑纹。”

“从另一方面说，伪装的笑容来得比较慢，而且有些轻微的不均衡，当一侧不是太真实时，另一侧想做出积极的反应。眼部肌肉没有被充分调动——这就是为什么电影中的‘恶人’冰冷、恶毒的笑容永远到不了他的眼部。”

如果你问人们如何识别撒谎者，他们往往会提到微笑。他们会告诉你，人在撒谎时，更有可能以微笑掩饰自己的真情实感。不过，关于撒谎的研究表明，情形与此完全相反：与说实话的人相比，撒谎的人笑得更少。情形是这样的，撒谎者有时调整自己的行为，使之与人们对于撒谎者的预期截然相反。但这并不意味着，撒谎者不使用微笑。它只是表明，他们往往因为笑得虚假而被识破。冒牌微笑有几个可供识别的特征：

1. 持久

与真诚的、发自内心的微笑相比，冒牌微笑往往能维持更长的时间。

2. 组装

与真诚的微笑相比，冒牌微笑“组装”得更快，“拆除”得也更迅速。

3. 方位

冒牌微笑往往局限于面部的下半部分，而真诚的微笑既涉及抬起嘴角的肌肉，也涉及在眼睛周围绷紧并把眼眉轻轻下拉的肌肉。冒牌微笑和真诚微笑受制于大脑的不同部位：自觉的中枢制造冒牌微笑，而真诚微笑是自发流露出来的。

4. 对称

真诚的微笑均衡地浮现在脸的两边，而冒牌微笑有时会更强烈地出现在脸的一边（通常是右边）。之所以如此，是因为与自觉的面部表情相联系的神经通路，不同于与自发的面部表情的

pdf下载网 http://www.i8788.com

联系的神经通路。如果你看到一个对称的微笑，它可能是真诚的，也可能是虚假的。但是，如果你看到的是不对称的微笑，那么，这很可能是假的。尽管对称的微笑和不对称的微笑大相径庭，但人们往往在回应不对称的微笑时，把它当成真诚的微笑。这也是我们对微笑漠不关心的原因：倘若别人向我们微笑，我们就不会太在意自己获得的是哪一种微笑。

洞悉撒谎者的微观身体语言

当人们试图掩饰自己的情感时，他们的脸会接受到两套截然相反的指示：大脑中自发的程序要求面部展示真实情感，而自觉的程序则要求面部呈现出伪装起来的表情。为了使伪装有效，自觉的程序必须占有优势。于是，人的真实情绪就会被隐藏起来。成功的掩饰取决于几个因素，包括掩饰自己情绪的能力、被压抑的情绪的强度。某种情绪太强烈时，有可能会压倒用来压制它的努力，于是，伪装的情绪就会让位于真实的情绪。

不过，也有这样的时候，真实情绪瞬间崩溃，伪装的情绪瞬间恢复。人们显示真实情绪的片刻被称作“瞬间表情”或微观身体语言。它们是极快的，也是极短的。一般不会超过 1 秒，有时候只有 1/25 秒，相当于在标准摄影的单帧图像。人们并不知道自己什么时候发出了微观身体语言。绝大多数人即使看到了，也不会在意。不过，警察、FBI 等人物在经过培训后，能对之加以识别。他们还可以学着运用它们去阐释他人的行为。

人在撒谎时，有时会发出暴露自己真实情感的微观身体语言。比如说，有个人在讲述一个故事，关于他如何从一栋着火的房子中突围的故事。给人的印象是：在这场事故中，他完全控制了局面。他在讲述这个故事时，脸部一直很镇定。但是突然间，他的表情变了，变得害怕，紧接着又恢复了先前的镇定。如果你对微观身体语言一无所知，可能不会注意到刚才发生的事情，而且几乎可以肯定，你觉察不到那短暂流露出的恐惧。对于训练有素的观察者来说，这个微观身体语言是非常有用的信息资源，可以据此判断那个人讲述的故事的真假。这个微观表情表明，他试图给人这样的印象——他一直控制局面，但是，在那次事故中，他感到了巨大的恐惧。

因为微观身体语言完全是自发的，所以，它们就像叛徒，在人类一无所知时，就出卖了他们的想法，但只向这样的人出卖——他们知道这些微观身体语言意味着什么。马克·弗兰克和保罗·艾克曼已经表明，在识别骗局时，人们稍纵即逝的真实情绪可能是颇有价值的。尽管不是很普遍，但微观身体语言中依然包含着极其丰富的信息。比如说，在马岛之战后，英国首相玛格丽特·撒切尔出现在一个电视节目中。很多观众都问她，为什么命令英国潜水艇用鱼雷攻击阿根廷的“贝尔格拉诺号”战舰。撒切尔夫人回答说，因为“贝尔格拉诺号”进入了英国禁止进入的水域，所以打它合情合理。其实这不是真的。“贝尔格拉诺号”处于禁止进入的水域之外。实际上，在被攻击时，“贝尔格拉诺号”航行在远离马岛的地方。当撒切尔夫人给出这个不诚实的答案时，她显得很平静，甚至露出了微笑。不过，在某一个时刻，一个极其短暂的愤怒表情浮现在她的脸上——眼睛外突，下巴前伸。撒切尔夫人想要隐藏的愤怒闪现了出来。但是，这个表情稍纵即逝，很快她的表情又恢复过来。

当人们不再需要去说服别人，让别人相信他们说的是实话时，他们的行为方式也能提供微妙的线索，供人识别骗局。

pdf下载网 http://www.i8788.com

识别撒谎者伪装出来的肢体语言

有些人在心照不宣地撒谎时，不得不隐瞒两件事——第一是真相，第二是任何可能暴露自己在隐藏实情方面所花力气的情绪。撒谎者体验的情绪往往是负面的，比如感到内疚或者害怕被发现。但撒谎者在瞒天过海时，也会体验到兴奋。人们在撒一个很小的、无伤大雅的谎时，通常感觉不到什么负面情绪。然而，如果要撒弥天大谎，下了很高的赌注，他们通常会体验到强烈的负面情绪。如果需要维持这个谎言，就必须把这些情绪隐藏起来。负面情绪可以通过转头、以手捂脸，或者用一种中立或积极的情绪来伪装。转头和捂脸的策略并不总是有效，因为它们往往把注意力引向撒谎者努力隐藏的东西。另一方面，伪装使得撒谎者流露出未必与撒谎有关的表情。

最常见的伪装是“面无表情”和微笑。“面无表情”只需要一点点努力就能做到，为了伪装自己的负面情绪，所有的撒谎者都需要让脸部保持镇静。而以微笑作为伪装就需要更多的努力，因为这意味着一个人感到快乐和心安。

和撒谎者交谈时，注意其言语

多数人相信，撒谎者暴露自己是因为他们做了什么，而不是因为说了什么、怎么说的。其实情形与此截然相反。谎言的最佳提示，要从人们的言语而不是行动中寻找。英国朴次茅斯大学的阿尔德特·威瑞认为，人们在试着识别撒谎时，过多地注意身体语言的行为，不太注意言语。阿尔德特·威瑞指出，这表现在这样一种倾向中：人们高估了通过观察某人的行为来识别谎言的可能，低估了通过倾听他说了什么来抓住撒谎者的可能。

交谈有几个特征，给识别谎言提供了线索。有些特征涉及他们说话的内容，有些特征涉及他们说话的方式。

1. 迂回陈述

撒谎者往往拐弯抹角地说话。他们常常离题万里，提供冗长的解释。但是，当被提问的时候，他们可能提供简短的回答。

2. 泛泛而论

撒谎者的解释往往粗枝大叶，很少注意到细节。他们几乎不提时间、地点和人们的感受。比如说，一个撒谎者会告诉你，他要去吃比萨，但是，他不会告诉你，他去哪儿吃，或者他要了什么品种的比萨。即使撒谎者提供了细节，他们也几乎不能详细地说明这些细节。所以，如果你要求一个撒谎者做详细说明时，他很可能只是重复刚说过的话。一个说真话的人被问到同样的问题时，通常能够提供很多新的信息。

3. 施放烟幕

撒谎者提供的答案往往故意把水搅混：它们听起来好像一清二楚，实际上一塌糊涂。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4. 矢口否认

很多谎言往往以矢口否认的形式表现出来。FBI 的专家指出："不要相信任何事情，直到被正式否定。"撒谎者更可能使用否定性的陈述。比如说，在水门事件期间，尼克松总统说："我不是个骗子。"尼克松总统并没说："我是个诚实的人。"

5. 斟词酌句

撒谎者很少提及自己。与讲真话的人相比，他们使用诸如"我、我的"之类词语的频率低得多。撒谎者往往泛化，频繁使用诸如"总是、从不、没人、人人"等词，借此在精神上使自己远离谎言。

6. 免责声明

撒谎者更有可能使用诸如"你肯定不会相信这个""我知道这听起来很怪异，但是……""我向你保证"之类的免责声明。类似于这样的免责声明，是专门用来认可别人的疑心的，目的在于减少别人的疑心。

7. 措辞拘谨

当人们在非正式场合说真话的时候，他们更可能使用省略方式。之所以如此，是因为人在撒谎时，变得更紧张，也更正式。

8. 语速

撒谎需要大量的智力工作。因为除了评估自己谎言的可信程度外，撒谎者还要将真相和谎言分开。这对撒谎者的能力有很高的要求，使得他们把说话的速度放慢了。人们之所以在撒谎前要停顿一下，之所以撒谎的语速往往比讲真话的语速慢，原因就在这里。当然，如果谎言被小心翼翼地排演过，情形自然不同。在这种情形下，撒谎的语速与讲真话的语速是没有区别的。

9. 停顿

撒谎者撒谎时多有停顿，某些停顿充满了"嗯、嗯、啊、啊"的语言顿字符。编织自发的谎言时涉及的认知工作也会导致更多的语误、口误和开口错。在"开口错"中，人们刚说出一句话，然后再用另一句话取而代之。

10. 音高

某人声音的高低，通常是他们情绪状态的指标。因为，一旦人们心烦意乱的时候，音高就会增加。情绪与音高紧密相关。当人变得情绪化的时候，音高就会改变。音高的改变是很难掩饰和隐藏的。尽管音高的增加相当稳定，有时候增加很少，但通常有必要在听过某人在其他场合的发言后，再来确定他的音高是否增加了。

假如确定某人声量和声调突变，那么说谎者的声音还会不自觉地拔高。如果你问老公刚刚是谁打来的电话时，他突然开始像喜鹊一样说话，你得警惕了。说谎时音调升高，往往是因为说谎者为了掩饰虚弱的内心。

虽然如今人们大量谈及某些据说与撒谎相关的行动，但是并不存在能够表明某人撒谎的特定行为。它们可能表明，某人处于冲突的状态，受到强烈情绪的影响，或努力掩盖自己的难堪，但不能由此得出结论说，他们在撒谎。正如保罗·艾克曼所言，欺诈没有标志可言。任何姿势、面部表情或肌肉抽搐，本身都不能证明某人在撒谎。另一个研究撒谎的权威贝拉·德保罗重复

pdf下载网 http://www.i8788.com

了这个观点。贝拉·德保罗指出,行为标志、语言标志与欺诈之间的关系是成立的。它们可能与欺诈相关,但并不完全相关。

虽然没有绝对可靠的识别谎言的方法,但我们还是可以做些事情,以增加识破撒谎者的可能:

(1)如果有机会,把你的注意力更多地集中在他人说了什么以及如何说上面,而不是他们做了什么。

(2)搞清楚那个谎言可能是自发的还是经过预演的,是低赌注的还是高赌注的,这一点很重要。在赌注很低或那个谎言经过了预演时,完成识别谎言的任务要困难得多。

(3)要成功地识别一个谎言,需要把标准定得既不高也不低。这样可以避免得出这样的结论:要么从来没人撒谎,要么人人始终撒谎。

(4)只要有可能,就要把下列两者加以对比:其一是某人被认为是在撒谎时的行动,其二是他在说真话时的行为。

(5)为了成为一个优秀的谎言识破者,你还应该关注意识控制之外的行为,或者人们容易忽略的行为。

(6)要想识破一个谎言,你应该始终注意更广泛的行为线索和言论线索。如果你认为依靠单一线索就识破了一个撒谎者,那你是在自欺欺人。

(7)撒谎者不提及自身及姓名。美国赫特福德郡大学的心理学家韦斯曼说:“人们在说谎时会自然地感到不舒服,他们会本能地把自己从他们所说的谎言中剔除出去。比如,你问一个朋友他昨晚为什么不来参加订好的晚餐,他抱怨说他的汽车抛锚了,他不得不等着把它修好。说谎者会用‘车坏了’代替‘我的车坏了’。”

所以,如果你向某人提问时,他们总是反复地省略“我”,他们就有被怀疑的理由了。反过来说,撒谎者也很少使用他们在谎言中牵扯到的人的姓名。

(8)可以反复问说谎者同一个问题。问一个人问题,然后等他们回答。问第二次,回答会保持不变。在第二次和第三次之间留一段空隙。在这期间,他们的身体会平静下来,他们会想,“我已经蒙混过关了”。

在所有的生理反应消退后,身体放松成为正常状态。当你趁他们不注意,再次问这个问题时,他们已经不在说谎的状态中了,他们不是恼羞成怒,就会倾向于坦白。如果一个人说:“我不是已经和你说过这件事了吗?”然后才勃然大怒,这多半是在欺骗。也可能对你说:“事情是这样的,我还是对你直说了吧。”

(9)说谎者提前编好谎言。记住一个时间段的所有细节是很困难的。人们很少能记住所有发生的事,他们通常会反复纠正自己,把思绪理顺。所以他们会说:“我回家,然后坐在电视机前——噢,不是,我先给我妈打了个电话,然后才坐在电视机前面的。”但是,说谎者在陈述时是不会犯这样的错误的,因为,他们已经在头脑的假定情景中把一切都想好了。他们绝不会说:“等一下,我说错了。”不过恰恰是在陈述时不愿承认自己有错,暴露了他们。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=我知道你在想什么　FBI教你破解身体语言密码
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com