FBI
心理洞察术



姬小安◎编著

中国画报出版社
CHINA PICTORIAL PUBLISHING HOUSE

pdf下载网 http://www.i8788.com



目录

Part 1 你的表情出卖了你？

第一节 通过“微表情”阅读一张脸 …… 3
第二节 情绪变化的表情征兆 …… 9
第三节 面色与生活境遇 …… 19
第四节 没有表情也是一种表情 …… 24

Part 2 眼睛和舌头说话一样多

第一节 眼睛是一个人的内心独白 …… 29
第二节 神奇的瞳孔 …… 40
第三节 眨眼带来的信息 …… 45
第四节 眼球运动与冥想世界 …… 51

pdf下载网 http://www.i8788.com

Part3 读懂身体语言，做生活中的FBI

第一节 私人距离与个人领域 …… 61
第二节 观察头部得到的信息最为准确 …… 81
第三节 随处可见的自我触摸 …… 97
第四节 姿势蕴藏的含义 …… 113
第五节 手臂助你一臂之力 …… 136
第六节 腿和脚——最诚实的身体语言 …… 149

Part4 瞬间识人的超级洞察力

第一节 我们每天都生活在被欺骗之中 …… 163
第二节 回想游戏——训练观察力的最佳方法 …… 171
第三节 警觉+细节=敏锐阅人术 …… 178
第四节 性格分析工具帮助我们洞察人心 …… 188
第五节 FBI助你成为测谎专家 …… 203

Part5 FBI读心术——助你成为交际大师

第一节 FBI助你做一个万人迷 …… 210
第二节 FBI教你如何控制别人的情绪 …… 218
第三节 FBI助你打造超级影响力 …… 232
第四节 以心攻心，你独有的强大社交战术 …… 243

pdf下载网 http://www.i8788.com



Part 1

你的表情出卖了你？

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节 通过“微表情”阅读一张脸

莱特曼博士的高超本领

美剧《Lie to me》(《千谎百计》)曾经一度人气超高。主人公卡尔·莱特曼博士无须确凿证据，无须测谎仪，甚至无须语言和声音，只凭借一个人的一颦一笑及表情变化就可以判断其是否在说谎，拨开骗局的迷雾，直抵事件的核心。这部电视剧吸引了很多不同年龄段和阶层的观众，大家关心的是人们如何说谎、为何说谎以及说谎时的表现。

这部热播剧的蓝本，是面部解读专家保罗·埃克曼本人的经历，所以片中提到的所有识谎招数都有科学依据。很多观众认为该剧的实用价值极大，甚至还将这些技巧应用于生活中，对老板、同事察言观色。据说准确率相当高。

莱特曼博士通过捕捉人们脸上转瞬即逝的表情，破获了一个个棘手案件。对这些一闪而过的细微表情，有个专业术语叫做“微表情”(micro-expression)。科学家早就发现人类面部会透露“微表情”，它通常只出现1/25秒的时间，一般人根本察觉不到，有时甚至连当事人自己都没有感觉。

“微表情”的概念最早由美国心理学家保罗·埃克曼提出。1969年，埃克曼负责治疗一个名叫玛丽的重度抑郁症患者，有一天在治疗过程中，病人提出想要回家看看自己的花儿和猫。提出请求的时候，玛丽神情愉悦，显得心情很好，不时地眯起眼睛微笑，好似撒娇的样子。但是令人震惊的事情是，她在回家之后，用了3种方法试图自杀，结果未遂。

后来埃克曼将当时与患者交流的视频反复播放，用慢镜头细细审视，突

pdf下载网 http://www.i8788.com

然在两帧图像之间，捕捉到一个稍纵即逝的表情，那是一个只持续了不到1/15秒，但是极其生动又强烈的极度痛苦的表情。埃克曼将其命名为“微表情”。

人们面部的明显变化，如笑容、皱眉、发怒，能迅速地提供情绪信息，让别人很明显地了解其当时的心情或意图。但是通常在面对面交流时，我们希望尽可能多地依靠别人的表情获取信息，同时也会控制自己的表情，目的是——最大限度地了解对方；掌握所处的境况；避免危险、欺骗、尴尬等；确认、诱导或控制对方的想法。

对于一个冷静的人来说，通常不会喜怒形于色，相对来说，微表情不会表现得那么显著，同时也更加难以自控。当情绪发生变化时，人的脸有种奇特的习性，能做出相应的表情，“微表情”一闪而过，但通常做表情的人和观察者都察觉不到。比起人们有意识地做出的表情，“微表情”更能体现真实的情绪和动机。比如超级市场收银员的笑容里可能闪过一毫秒轻蔑的笑意，一个迎面而来表情严肃的人可能会突然闪现恐惧的神情……

虽然人们会忽略“微表情”，但是大脑依然受其影响，改变对别人表情的理解。举个例子，一个人很自然地表现出“高兴”的表情，且其中不含有“微表情”，我们就能断定这人心情不错。但是如果其间有“嗤笑”的“微表情”闪现，就算你没有刻意观察，也会更倾向于认为这张“高兴”的面孔是“狡猾的”或“不诚实的”。 所以，为什么有时仅仅只需瞥一眼，我们就能断定自己是否喜欢某人，人们常常把这归因于下意识、直觉或是本能，但这其实往往是由于我们对于微表情的累积认识。

pdf下载网 http://www.i8788.com

察言观色并不容易

在解读身体语言时，大多数人都习惯从身体的较高部位，也就是脸开始。其实脸最容易被用来遮掩真实情绪或者虚张声势。我们的面部表情喜欢骗人似乎也理所当然，因为小孩子从小就被教育这样做。当我们把真实的情感反应摆在脸上时，大人会警告我们："不要做出这种表情。"或者，成人会教导我们："至少在有客人的时候看起来高兴点儿。"所以我们很小的时候就学会了伪装。

整个世界、所有人都在教我们用脸去隐藏、欺骗和撒谎。每个人都戴着一张"面具"，而且需要一张"面具"。一个始终满面笑容的人不一定会给你满意的回应，一个相谈甚欢的人不一定不拒绝你，由此可知，表情不仅只是一个内心符号，更重要的是一种交际手段。

另外，出于人自我保护的原始本能，没有人愿意把自己的内心活动完全暴露出来，每个人的内心世界都有私密性。表情和内心真实想法截然不同的情况非常普遍，所以当一个人在说谎时，他的表情往往也在撒谎。

这么看来，"察言观色"并不是件容易的事。不过虽然人们极力戴上"面具"来掩饰自己的内心，但面部的细微表情还是会出卖他们，所以只要我们学会如何观察人的微表情，也就可以读懂潜藏在人内心的言语。

重点是抓住稍纵即逝的细节

阅读微表情，重点就是抓住他人稍纵即逝的表情变化，忽略了细节，

pdf下载网 http://www.i8788.com

就无法看到别人的微妙情感。在一张脸的方寸之地，有哪些地方是应该重点观察的呢？

* 线条 *

某些面部区域对辨认某种情绪特别重要，为我们看清一个人的真情实感提供了可靠依据。比如对于流露悲伤和恐惧而言，眉毛及额头就显得很重要，而嘴的表情最能表现厌恶或喜悦的情绪。只要注意面部几个重要的线条和肌肉动作，我们就能理解此人的真实情感。

嘴角的线条首当其冲。压力很大的人总是把他们的嘴唇藏起来，在压力状态下，抿嘴是再普遍不过的一种反应。挤压嘴唇的动作，仿佛是大脑让我们闭上嘴巴，抗拒任何东西进入身体。嘴唇的挤压是消极情感的一种反应，很少有积极含义，但这不表示做这一动作的人就是在说谎或者进行某种欺骗行为，只能表明一个人遇到了麻烦，或生活出现了问题，当时压力很大。

* 真笑、假笑和冷笑 *

谁都知道，笑可分为真心的笑和假意的笑，但是不一定谁都能分辨出来别人脸上的笑容是真是假。有一种方法，可以推进你识别真笑和假笑的学习进程。你可以选一个人，根据他对周围人的感觉，观察他们打招呼的方式。假如你知道你的一位同事喜欢甲但不喜欢乙，而甲乙两人都去参加这位同事举行的派对，那么留意观察一下他在迎接这两个人时的笑容，你一定能飞快地发现这两种笑的差别。

如果你真的能够掌握这种笑容辨识法，可以说你在人际交往中已然是位高手。你可以通过观察别人的笑容，估摸对方的想法和态度，便能酌情处理与他人的关系。对于他人的建议，得到真笑的想法值得进一步跟进，而得到假笑的建议则应重新评估，或者暂时搁置。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在美国联邦调查局的审讯中，嫌犯常常会不自觉地冷笑，这是缘于他们自认为自己知道的比调查者多，感觉到警方并不了解案件的真相。冷笑是一种表达轻视的举动，婚恋专家认为，在一对夫妻的婚姻生活中，当一方开始对对方冷笑，夫妻感情很可能已经出现了问题。

人们冷笑时，位于脸两侧的颊肌会一起将嘴角拉向耳朵的方向，使脸上出现嘲笑的表情。这种表情清晰可见，哪怕只是转瞬即逝的显现，也能让人感受到其中的用意。

* 暴露假表情的三个线索 *

在谈话过程中，有三个线索可以告诉我们对方的表情是假的——表情不对称、时间长度与相对顺序。

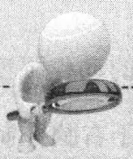
表情不对称，是指两边脸的动作相同，但其中一边的动作强度大过另一边。根据科学家的研究，右脑似乎专司情绪处理，由于右脑控制左脸的肌肉，而左脑控制右脸，所以有些科学家认为，情绪在左脸上表现得更为强烈。当一边脸的动作比另一边幅度大时，表情看上去会有些扭曲，显示的情感可能不是真实的，而发自内心情绪的一张脸，就很少出现不对称现象，所以不对称可以视为一种说谎线索。

表情的时间因素涉及面部表情的持续时间，以及出现和消退的快慢。这三种情况都能提供说谎线索。如何装出某种表情，大多数人都会，但真实的情感反映在表情上，有一种来得急、去得快的特质，真正知道这一点的人却不多。

通常情况下，持续时间过长的表情，比如长达五秒、十秒左右或更长，差不多都是假的。真正发自内心的表情时段都不长，除非情绪极其饱和，如欣喜若狂、怒火腾腾或情不自禁等。

pdf下载网 http://www.i8788.com

相对顺序即表情与语气变化及身体动作的配套定位。比如，某人很生气，说“我很讨厌你”，但是生气的表情是在说完话之后才出现在脸上的，基本就可断定此表情是种伪装。但若在讲话的同时，甚至在讲话之前，气愤的表情已经出现了，真假就比较不容易判断。面部表情与身体动作之间的顺序，可供甄别的依据更多，还拿那个生气的人打比方，他说他很生气并拍打桌子，如果脸上的表情是在拍桌子之后出现的，我们同样可以断定他是装出来的。就是说，任何与身体动作不同步的表情都有可能是值得警惕的撒谎线索。



《Lie to me》中的微表情学

- 眉毛上挑并拉紧表示心里恐惧。
- 真正的吃惊表情转瞬即逝，超过一秒钟的惊讶便是假装的。
- 当人感到悲伤的时候，额头、眼角都应该有纹路产生。
- 假笑时眼角没有皱纹。
- 说话时抿嘴表示对自己的话底气不足。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 情绪变化的表情征兆

想当“赌神”的FBI特工

根据香港一份报纸的报道，美国一位名叫纳华罗的特工，退休后想当“赌神”。扑克这种游戏，一般都需要玩家非常敏感，擅于捕捉对手的一举一动，作为世界扑克牌大赛学会的兼职导师，纳华罗教导玩家把辨认间谍的技术用在牌桌上。

纳华罗在美国联邦调查局任职25年，是追缉内部间谍的专家，他表示通过分析对手的身体语言，可以了解其牌面的好坏。纳华罗解释，扑克牌玩家会通过身体语言，在不自觉的情况下透露内心的状况。当玩家拿到一手好牌时，内心会很兴奋，身体就会随之产生不自觉的反应，比如脚会不自觉地上下摇摆，当一个人自信满满时，身体会在牌桌上占领更大的空间，抓到好牌时，一般更倾向看看自己的筹码等。反之，则可能会出现撅嘴、皱鼻或眼睛斜视等表情。虽然很多职业玩家会用戴墨镜、穿连帽衣服等方式进行掩饰，但纳华罗认为这些方法并没有用，因为大脑总会通过表情等身体语言，揭示自己的真正感觉。

面部表情最能直接反映出一个人的情绪，是心理活动的真实写照，脸上表情的变化是窥探一个人心灵的契机，所以交往中不要忽视对方的表情，包括每一个细微表情。这张脸传递了什么信息？如果能够明晓这一点，对为人处世不无益处。如果能够很好地借助面部表情来推测一个人的内心情绪，就等于握住了一把打开对方内心世界大门的钥匙，能帮助你在交往中

pdf下载网 http://www.i8788.com

更好地把握对方的意图，对事情的进展和推动大有益处。

但是人们常常会隐藏自己的情感，不仔细观察就无法发现这些线索。另外，表情线索可能稍纵即逝，有时是很难被发现的。在一段随意的谈话中，这些微妙的行为可能意义不大，但是，在一段重要的人际（可以是情侣间、父母与孩子间、商务伙伴间或面试双方间）交流中，这些看似微不足道的紧张信号就很可能反映出更深层次的情感冲突。由于我们的意识大脑可能会试图演示我们的边缘情感，所以，我们要抓住任何到达表面的信号，因为它们很可能会反映一个人内心深处的思想和意图，这种反映通常具有很高的准确度。

左右脸颊的变化并不对称

无论是谁，喜怒哀乐都要靠面部肌肉的活动来表达。但是，人的左右脸颊的变化并不是对称的，通常情况下，表情是先由左脸开始。美国一位学者曾经对人类面部表情作了深入的研究，他发现人的脸在表达情绪时，左脸的变化远比右脸来得迅速并且强烈。美国宾夕法尼亚大学的心理学家对此也做了类似的实验：挑选86个不同性格的人，观测其左右脸颊的表情变化，结果证实人的面部表情确实左右不对称，面部表情变化通常先由左脸开始。为什么会有这样的差别呢？因为人的大脑分为两半球，左脸是由大脑右半球直接控制的，发自内心的感情通常由右脑控制，可以不通过语言作为媒介而直接在脸上表现出来；而左脑则更加理性，控制经过思考后的感情，反映在右脸上，这种表情来得迟缓，一般经过了改造，带有伪装色

pdf下载网 http://www.i8788.com

彩。所以说，左脸的表情多为真表情，右脸的表情则有可能是假的。

一些常见表情的含义

如上所述，我们一般可以从一个人的面部表情的变化中，揣测其当时的心理情况，并能据此进一步了解他的性格特征与真实意图。根据人们的日常行为情况，大概有如下几种情形：

皱眉头表示迷惑、不满、愤怒、忧愁或受到挫折；双眉上扬、双目睁大，表示惊讶、惊愕；皱鼻、撇嘴一般表示不高兴、不满或者轻蔑等等，这些一般人都知道。还有一些表情，无须经过特训，我们一般人也能体察，比如愉快的表情很明显，特点是嘴角向上翘起、眼睛稍微合闭、鱼尾纹增多、眉部肌肉平舒等；不愉快的时候通常会嘴角下垂、面部下拉、双唇紧闭。

不过，具体到面部五官的一些微小细节，大多数人可能就不知所以然了。我们不妨逐一说一下：

* 嘴 *

所谓嘴的表情，主要体现在口形的变化上。比如人们伤心叹气时，鼻子会吹气，伴随着这一动作，嘴角容易下撇，高兴时嘴角会提升，委屈时通常撅起嘴唇，忍耐痛苦或紧张、思考问题时常常是紧咬下唇或双唇紧闭，龇牙咧嘴时，要么是极端疼痛，要么则是暴力者发怒的凶相。

另外，　注意观察一下，当你与他人攀谈时对方有没有缩拢嘴唇的动作？如果有，说明他对你此时说的内容并不认可，也许正在盘算着换个话题。

缩拢嘴唇这种动作，在FBI的审讯中非常常见。如果被审的嫌犯突然

pdf下载网 http://www.i8788.com

缩拢嘴唇，表示探员审讯时掌握的关于这个嫌疑犯的信息不准确，嫌犯并不同意，同时也可能会在心里表示蔑视。在商务谈判中，这种动作更是屡见不鲜。当其中一方读出合同上的某一条款后，另一方如果迅速缩拢他们的嘴唇——虽然这一动作可能稍纵即逝，但是能够表示他们不同意此条款。捕捉这个表情，有助于人们在与他人谈话时，决定是否继续自己的发言，或者调整自己的观点，从而在谈话中占主导地位。

* 眉毛 *

有许多用来描述人的心情的关于眉毛的成语。比如：眉开眼笑、眉飞色舞、愁眉苦脸、横眉冷对等等。

由于眉毛的特殊位置，观察眉毛的变化往往要结合额头，因为二者的表情常常连在一起。如果一个人喜欢你，他可能会挑起眉毛来看你。谈话时对方如果赞同你的观点，会做出舒展双眉、额部肌肉上提的表情；如果对方的眉头突然紧皱一下，表示对你的观点感到惊讶或否定。单眉上扬，一般是表示不理解、有疑问；如果对方在听你说话时，一直皱着眉头凝视着某处或某个东西，那你最好长话短说，以免人家越来越不耐烦。如果对方眉毛倒竖，没什么说的，肯定是愤怒或气恼。

* 鼻子 *

有关鼻子的表情动作较少，但含义却很明确。厌恶时耸起鼻子，轻蔑时嗤之以鼻，愤怒时鼻孔张大，紧张时屏息敛气、鼻腔收缩。如果一个人不断地用鼻子吹气，表示他遇到了麻烦或者不顺，希望能得到帮助。

我们都有这样的经验，在做某种运动，或者某些需要爆发力的事情之前，常常深吸一口气，以储备足够的氧气。FBI特工纳华罗年轻时曾经经历过一件事，暑期他在父亲的便利店里工作，发现收银台旁长时间站着一个

pdf下载网 http://www.i8788.com

男人，出于好奇纳华罗开始观察他，突然发现他的鼻翼膨胀、鼻孔扩大了，纳华罗直觉地感觉不妙，几乎在一秒钟之内，他大声地向收银员示警，也在这一秒钟之中，这个男人迅速将手伸到抽屉里去抢钱。鼻翼扩大这个线索，帮助纳华罗阻止了一桩抢劫案。

破解表情含义对交际的帮助

如果说，一些通过五官显示在脸上的表情，能够让我们轻易窥探到一个人的内心活动，那么有些比较隐秘的表情和行为所代表的意义，就不那么明显了，而破解这些表情，对我们的人际交往大有裨益。

在生活中，如果一个人正在工作或者做某件事时，忽然停下来，沉默不语并明显地流露出不愉快的表情，那么这个人的生活一定有点变故，可能遇到了大事，而且大多是突如其来的坏事。由于人的心理承受能力有限，在深受打击的情况下，佯装出一种与内心感觉相悖的表情来是件不容易的事。剧烈的情绪波动，会造成脸部肌肉发生连锁性反应，相应的表情变化也就随之产生了。

这种情况下，有的人会出现一种明显的状态失衡的表情，这是由于内心的矛盾与冲突使他的面部表情失去原有的平衡状态，因为难以承受一时的压力才表现出失常表情。

有这种表现的人，通常属于欲求不满而又缺乏耐心的人，面对事情不能冷静地分析，理出脉络，只是惊惶失措，或者踌躇犹豫，但不会有什么好的应对方法。这种人的性格比较怯懦，缺乏坚定的信心和魄力，性格中带

pdf下载网 http://www.i8788.com

有一定的悲观和消极因素。这种人在遇到问题时最渴望得到外援，此时如果你真心实意地对他施与帮助和支持，他会知恩图报，并视你为挚友。

在现代社会的人际交往中，我们总是不断地结识新朋友，扩大自己的人脉圈。在人际交往中，有一种“欲参加”的表情：比如你与老友会面，同时老友旁边又跟随着几位你不认识的朋友。互相介绍认识后，老友与你攀谈，此时你的新朋友也在一边听，这时你需要留心观察一下他们的表情了。如果他们其中有人能认真倾听你们的谈话，并带有亲和的表情，偶尔参与到话题中去，且聊得很投机，证明此人对你的第一印象还不错，而且这人性格比较坦率、开朗，之后及时与他联系会更加巩固你们的友谊。若有的人对你们的交谈置之不理，或只是没有明显表情地旁听，不发表只言片语，有时还用审视的眼光注意你的言行，此人一般说来心机比较深，需要慢慢加深交往。

如果某个朋友对你怀有愧疚之意时，谈话时一般不敢正视你，目光低垂，总爱朝下斜视。这时你如果可以适当地宽容一下，显示出你的心胸，必定能够赢得他的感激和钦佩。

FBI教你做情绪侦探

见过技艺娴熟的锁匠工作吗？简直就像高超的魔术师一样。他接触一把锁，能听到一些你听不到的声音，看到一些你看不到的东西，感觉到一些你感觉不到的情况，他了解了锁的内部结构，所以能很快把它修好。

一个经过训练的FBI特工也是这样工作的。他们可以像锁匠那样观察、思索，从而探索出一个人的内心活动。

pdf下载网 http://www.i8788.com

说起来很简单，了解别人的关键无非就是要注意他们的言行举止。对于你想知道的有关别人的一切，人们会有意无意地把信号都传达给你，有时通过语言，有时通过行为，有时通过表情神态，有时甚至是通过眼神。

根据FBI多年的科学研究和实践经验，无论一个人多么不动声色，他的身体仍然会对内心情绪忠实地作出反应，掌握了这些线索，你就会对他的情绪有所体察，就可以学会巧妙地阅读一个人，就像我们能读懂一本书、看明白一张地图一样。

基于人的复杂性，当然不可能所有的情绪都能让他人轻易辨别出来。不过只要你足够细心和敏锐，总能发现他人在情绪波动时的外在信号。如果进行一下分类，人的情绪无非也就那么几种，高兴、悲伤、焦虑、紧张、愤怒等。而每种情绪，都必然有其独特的征兆和表现。欲了解一个人的深层情绪，关键在于注意捕捉他的异常之处。

如果你看到对方突然深呼吸，就知道他可能在试图压抑某种情绪。如果你的一个朋友平日不爱说话，有一天却突然话多起来，也意味着他的情绪开始变得不稳定。

如果你发现某个人突然变得没有胃口或食欲过盛，皮肤过敏或出现湿疹，吸烟或饮酒过量，注意力难以集中，则可能他近期压力很大，处于心理紧张状态。

与这种状态相似的一种情绪是焦虑，焦虑是以反复出现的忧郁、不安等为特征的一种情绪状态。如果你留意，会发现焦虑的人经常伴有植物神经功能紊乱的情况，比如心慌、容易出汗、心跳加速等。

有人认为悲伤是比较容易被掩饰的一种情绪。在FBI的案例中，有这样一件事，在一桩凶杀案中，被害者的未婚妻被视为一号嫌疑人，而且在与警察

pdf下载网 http://www.i8788.com

的沟通中，她并没有表现出强烈的痛苦和悲伤，甚至没有泪水。但是在后来的监控中FBI发现，某天这个年轻女子独自一人去咖啡馆，她脸上并没有伤感的神情，身穿棕色长裤和土黄色的外套，她推开门的时候没有人对她微笑，服务生也以最淡漠的态度接待她，她丝毫也不感到奇怪——实际上她完全沉浸在自己的情绪中，对此根本无心顾及。神形俱散恰是悲伤的一大特征。也就是说，她的悲伤是真实的。后来的侦破结果果然证明，她不是凶手。

这个年轻的姑娘情绪消沉，她正在经受着一种痛苦的空虚感和麻木感。她灰暗的情绪投射在了对衣服的选择上。所以如果你想掩饰自己的不良情绪，千万不要穿颜色暗淡的衣服，着装是一个人的第二层皮肤，上面标注了情绪，令人触手可及。

愤怒情绪和性兴奋是同等级别的情绪反映，一旦真实发生，则很难被掩饰。在所有情绪中，愤怒是需要能量最大的一个，愤怒情绪一旦产生，全身上下都会瞬间进入明显的战斗状态。战斗能量需要呼吸与血液循环的配合，因此，人必然会增加呼吸的深度，试图吸入更多的氧气以备战。血液循环系统会安排心脏加速用力收缩，提高血液循环的量和速度，同时血压升高，使脉搏跳动更加有力。因为这种战斗反应很难作假，所以假装愤怒在所有伪装中是最难到位的；另一方面，真实的愤怒情绪一旦出现，又会表现得非常明显，很容易被发现。

除了呼吸深入急促以外，如果一个人脖子变粗、身体绷紧、双拳握紧、眼神犀利、整个人有驱前倾向，那么他愤怒情绪所占的比例非常大。这个人，还是少惹为妙。

pdf下载网 http://www.i8788.com

笑容的复杂意味

笑是人们日常生活中用得最多的表情之一。美国精神病学专家威廉·弗赖依博士强调：生活里不能没有笑声，没有笑，人们就容易患病，并且容易患重病。但是，形形色色的笑容并不都是发自内心的。

当一个人背着大包，急匆匆地向公共巴士跑去时，车却扬长而去了。他眼睁睁地看着巴士走远，沮丧不已，脸上却浮现出一丝笑容。

类似于这些情形的笑容，当然不是快乐情绪的流露。那么这种笑容该作何解释呢？原来，那个平地摔跤的人和那个赶不上巴士的人，由于自己在大庭广众的出丑和狼狈，便把自己作为嘲笑的对象，企图掩饰内心的失望和尴尬，并向他人表示，自己并不介意陷入窘境，以得到精神上的自我安慰，获得心理安宁。这种自嘲相信我们都有过。

在一个案件的调查中，一个新婚的男子对FBI特工说他的婚姻生活十分不错，他感到很幸福。但是FBI却敏锐地发现，男子在讲这话时颚肌明显紧缩，使笑容显得有些刻意。后来，事实证实了FBI的怀疑，在丈夫口中外出旅游的妻子，被发现已经成为冰箱中被肢解的尸体。

人们常常说着甜言蜜语，脸上却浮现出各种消极的非语言信号，其实真假笑容还是可以被区分出来的。科学实验证明，自发性笑容——也就是真笑，和故意收缩面部肌肉引起的假笑是不同的。真笑时脸上管辖笑容的颧骨主肌和环绕眼睛的眼轮匝肌同时收缩。这是因为真心流露的笑容是出于内心的愉悦，不受意识支配，因此，除了反射性地翘起嘴角之外，大脑负责处理情感的中枢还会自动指挥眼轮匝肌缩紧，使得眼睛眯起，眼角出现皱纹，眉毛微微倾斜。伪装的笑容是通过刻意的收缩脸部肌肉、咧开嘴、抬

pdf下载网 http://www.i8788.com

高嘴角产生的，但因为眼部肌肉不受人的意识支配，只有在真情实感下才会发生变化，所以眼轮匝肌不会收缩，假笑时只有嘴角上提。虽然有些人假笑得很夸张，面部肌肉强烈收缩，给人造成眼睛眯起来的假象，但是请注意，眼角纹和倾斜的眉毛是没有办法伪装的。

如果我们遮住一个脸的下半部，只露出眉毛和眼睛，若此刻他是真笑，依然能看出来他在微笑；若是假笑，就只能看到一双淡漠无神的眼睛了。可见，要想辨别真假笑容，眉毛和眼睛是最重要的线索。

发自内心的、难以抑制的幸福感会溢于言表，不仅仅体现在笑容上，还包括脸和脖子，额头上皱纹的伸展，嘴角边肌肉的松弛，嘴唇的完全呈现（没有挤压或紧闭双唇），因周围肌肉的放松造成的眼部区域的扩张，都是积极情绪的信号。

当人们感到放松和舒适时，面部肌肉也会放松，头就会倾向一侧，把我们最脆弱的部位——脖子向外展示。这是人的一种高度舒适的自然反应，在不适、紧张、怀疑或焦虑的情绪中是无法模仿出来的。举个例子，如果你与一群陌生人同乘一部电梯，试着将头倾向一侧，并在电梯到达的时间里始终保持这个动作，对大多数人来说，这是件相当困难的事情。



现实生活中，无论真笑假笑，只要投入地去笑，都会对身心有益。因为开心地“真笑”，大脑的愉快中枢会兴奋；如果心情不好，不妨努力“假笑”，这个动作也会刺激大脑中与愉悦感觉有关的区域。所以，当情绪不佳的时候，不妨咧嘴提起嘴角，同时下拉眉毛，眯起眼睛，尽量给自己一个笑容，试着体验“真笑”带来的放松感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　面色与生活境遇

心理因素可直接波及皮肤

自然界中有一种动物叫变色龙，常常可以随着环境和情绪改变颜色，科学家认为，其实我们人类也会改变颜色，只是没有变色龙的变化那么显著。

人类的皮肤绝不仅仅是肌肉和骨骼的简单包装，从某种程度上说，也是身体状况和心理变化的显示器。从一个人的脸上，可以读出很多东西，比如情绪、性格、喜好、健康状态，甚至生活境遇的好坏。比如，长时间的恐惧、压抑或者长期营养不良会令一个人的皮肤血液循环不畅、营养供应不足，这个人看上去便会皮肤苍白、黄黑，有皱纹。这就是心理状态及生活境况在皮肤上的表现。

当然，我们毕竟不是变色龙，对人类来说，变色并不是一个重要的情绪变化指标，因为人们主要还是通过语言、面部表情或者肢体语言等方式来表达情绪和感情。但是，从人的皮肤颜色的变化上了解他人，也不失为一种辅助策略。

我们在试图了解一个人的时候，不妨先对他的肤色进行观察。可能有人会觉得这有点古怪，脸颊的肤色确实会随着情绪的变化而产生相应的变化，这是我们生活中常有的经验。比如说，当人们生气或局促时，呼吸不畅时脸可能会变红；当人们感到很强烈的震惊的时候，脸色通常会变白。关于肤色与情绪的规律，人们曾经总结出许多成语，比如恐惧时“面如土色”，羞愧时“面红耳赤”，愤怒时“面色铁青”等等。

从解剖和生理学的角度来说，在我们每1平方厘米的皮肤里，就有1000

pdf下载网 http://www.i8788.com

米长的神经纤维，我们都知道，人的精神状态、心理变化需要经过神经传递，对皮肤影响极大。在人类的胚胎发育过程中，皮肤与神经系统属于“同宗”，所以心理因素可以直接波及皮肤，造成各种变化。

当人们产生一些比较强烈的情绪反应时，肾上腺素就会发生变化。肾上腺素是一种对身体和外围组织非常强效的激素，它具有影响血管扩张、收缩的作用。当人心里出现不安、紧张、愤怒、激动等情绪时，肾上腺素的分泌就会增加，进而引起毛细血管扩张，导致肤色改变。

如此看来，面颊肤色的变化是由自主神经系统造成的，是难以人为控制或掩饰的。心灵的敏感会带来一系列的皮肤反应，所以说我们也可以通过皮肤的变化，来了解人们每一个阶段心灵的变化。

皮肤问题的心理地图

* 情绪皮肤病 *

身边的人，包括我们自己，都难免偶尔会出现一些皮肤问题。如果细心观察的话，你可能会发现有些人的皮肤问题与他的性格或者最近的心情有关。

情绪可引发机体应激反应甚至内分泌的变化，进而促进血管壁或组织细胞释放缓激肽、组织胺等介质，后者作用于淋巴组织引起一系列反应：如汗腺、皮脂腺分泌旺盛，皮肤血管收缩、扩张，立毛肌收缩甚至刺激角质形成和细胞增殖等，诱发一些皮肤病。你可以留意一下，是不是争强好胜、欲望过高或者刻板琐碎、办事过分认真的人比较容易患神经性皮炎？这是因为性情急躁的人难免经常精神紧张、劳累过度，这些情绪因素会促发或者加剧神经性

pdf下载网 http://www.i8788.com

皮炎。还有很多神经性皮炎患者在发病前一年内，生活中往往受到了不同程度的不良刺激，如家庭不和睦、经济出现问题、工作学习压力大等。

常见的荨麻疹也可称得上是一种情绪皮肤病。那些自童年开始，总有某些欲望得不到满足，或者总是过度服从别人的人，比较容易患慢性荨麻疹。

* 情绪色斑 *

情绪色斑是女性比较容易出现的症状。没有经历妊娠，也没被太阳暴晒，脸上却出现了暗褐色的小斑点，并且超出了鼻翼两侧的范围。

如果雌性荷尔蒙分泌量不足，而美拉宁细胞又过分活跃，那么色素便会大量淤积在真皮层下，脸上就长斑了。如果一个人内心长期感觉缺乏关爱，副肾皮质激素的分泌机能就会衰退，于是肌肤的抵抗力会降低，很容易长斑。而且，女性自身的情绪波动也会导致黑色素大量聚集——特别是紧张和压力。

中国有句古话叫做相由心生。根据皮肤专家的提示，不良情绪波动确实对人的体质影响很大，长期不良情绪会令人体生理功能紊乱，从而对容貌产生影响。

* 情绪黑头和情绪痘 *

那些来路不明的成人痘常常在“后青春时代”卷土重来，甚至比青春期更加活跃，有时还伴有针刺般的烧灼样疼痛。

这也许说明，此人对自己的生存状态产生了极大的不自信。如果大脑常常处于焦虑状态，神经丛也就处在分分秒秒的紧张之中，压力太大会降低人的免疫力，疱疹病毒就乘机攻陷了皮肤。

与痘痘如影相随的皮肤问题是黑头。如果一个人脸上的粉刺多是黑头的，他可能经常在户外奔波。而白头粉刺则大多与焦虑有关。无头粉刺通常

pdf下载网 http://www.i8788.com

是神经高度紧张的结果。

有些人面颊比较干净，但鼻尖有黑头。鼻尖的黑头是身体在提醒胃部不适，但胃又是一个很能反映情绪好坏的器官，因此产生黑头的根本原因仍与心理状态有关。

气色与内心"投射"

* 不快乐——面色晦暗 *

有的人脸上什么问题都没有，没有雀斑、粉刺、疱疹或者皱纹，但是看起来缺少生气。整个脸很黯淡，没有一种生命的光泽，而且眼睛也不黑白分明，嘴唇的颜色也不够光鲜。

如果这个人没有明确的病因，那就是，他常常感到不快乐。抑郁低沉的心情可能是糟糕面色的原因所在。一个人如果总是处于抑郁的心态，就会食欲降低，活动减少，呼吸短浅，身体新陈代谢也顺势放慢了速度，整个脸看起来就像荒漠一样。

* 皱纹——对生活充满顾虑 *

皱纹是人的年轮，谁也无法抗拒老去，但是如果皱纹早于生理年龄产生，或者短时间内出现了大量皱纹，也是人的内心世界在脸上的一种投射。

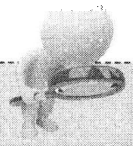
中国古典小说《红楼梦》里对林黛玉的容貌有一句描述"两弯似蹙非蹙笼烟眉"，假如把林黛玉当做一个真实人物来分析，作为心灵敏感的代表，她肯定是一个皮肤敏感的人。"似蹙非蹙"听起来很诗意，实际上意思就是她两眉之间已经出现了隐约可见的皱纹，一个十几岁的女孩脸上就出

pdf下载网 http://www.i8788.com

现了川字纹，其内心之焦灼可见一斑。

紧张的情绪特别容易消耗人体营养，影响细胞的活力，减慢新陈代谢的速度。而且在压力状态下，人的肌肉也不容易放松，皮肤缺乏弹性，在这种“里应外合”之下，皱纹就趁虚而“出”。

像林黛玉那样皱纹在眉间的人，如果能够排除心理因素的话，他可能是需要一个合适的眼镜。如果一个人的抬头纹明显比别人深，他的紧张源可能是对生活难以适应——比如无法适应新环境或新工作。如果一个人笑纹很深，他是不是常常在赔笑脸？如果眼睛下方的面颊上有一对细纹，说明这个人对自己的生计问题一直有一种潜在的顾虑。



大脑的惯性工作最容易让身体陷入僵硬状态。当大脑陷入疲劳或者长期沉浸在某种情绪中，人的表情和身体就会出现某些习惯性的变形，脸上也会留下很多深刻的皱纹。在情绪不良的时候学会找点儿别的事情分散一下注意力，尽量减少撇嘴皱眉等习惯动作。将双手手指伸开，在鼻翼两侧由内向外打圈按摩脸部，会帮助你彻底放松自己的脸，把压力或者心情不动声色地隐藏起来。

与身边比较密切的朋友结对，建立一个心理互助组也是一个很好的方法，一起参加有意思的社交活动，建立彼此间的心理支持。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 没有表情也是一种表情

是否存在无情绪信号的表情？

“是否存在没有情绪信号的表情？”这一问题其实有两个问法。第一，除了明显的普遍情绪，比如愤怒和高兴，有没有一些情绪是没有任何外显表情的？第二，有没有人无论产生任何明显情绪都没有显著的对应表情？

首先，我们先探讨第一个问题。不论在什么情况下，是否存在绝无面部表情的情绪。许多专业的心理专家已经研究过这个问题，当人们内心滋生出某种情绪时，注定会引发自主神经系统活动的显著变化。没有显著面部表情的人，可能或多或少，以另一种模式成功地掩饰了情感表达——并非情绪绝无外露，而是没有被发觉。

至于第二个问题，肌电图可以表明，没有完全不改变面部活动的人，区别只是面部活动的明显或者细微。

通常来说，面部表情的强弱与情绪觉醒的强度有关。人的表情最明显的时候是在看到或听到的事件开端之初。而在事件逐渐而缓慢变化之时，人的表情可能会稍显麻木。在生活中，产生情绪的事件是人际关系活动，所以我们的表情总是在情境中演变。

人的瞬时面部表情最为真实，这些表情所传递的情绪信息能被立即捕获。但是随着事态的发展，人还会产生一种延时表情，这种表情传达的情绪信号就不是很鲜明了。所以依据情绪判断一个人的表情的时候，并不能仅仅孤立地看，还要结合整个事件的发展变化。

假如，有这样一种可能性，一个人没有任何情绪标志——既没有瞬时

pdf下载网 http://www.i8788.com

表情也没有延时表情；既没有面部表情和语言表达，也没有肢体动作；既没有共同的情绪特征，也没有独特的情绪特征。如果一个人长期地保持这种状态，我们只能说他是植物人无疑。

面无表情大多时候是一种消极表情

通常的状况下，面无表情基本上可以判定为是一种消极表情。当一个人对某件事或者某个人做出一副面无表情的样子时，大部分情况下，这件事或者这个人并不让他愉悦。没有表情不等于没有情绪，有时越是风平浪静的水面，下面越是暗流涌动。

对于表情特别淡漠麻木的人，我们也要特别注意他们的动向。因为他们此时的心理很有可能是如下的状态：

*** 愤怒到极点 ***

当一个人的愤怒到了极致的程度时，他的脸上往往不会是怒容，很可能会全无表情。但是，这是一个可怕的临界点，如果任由事态发展下去的话，下面的每一秒钟都有可能是他爆发的时刻。

*** 事不关己 ***

俗话说：事不关己高高挂起，有时候，面无表情是极端无视的表现，如果一个人对某个人、某件事完全漠不关心，那么他的脸上会毫无表情，因为他根本就没有放在心里，也没有入眼，当眼前的人或事不存在。

所以，如果一个人对一件事不屑一顾到毫无表情的程度，你最好不要打扰他，与他谈论此事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

额头上的可靠肌肉

在FBI的侦破案件经历中，有这样一个案例。一个中年妇女成为谋杀女儿的嫌疑人，在为她拍摄的短片中，表情专家没有从她的额头上看到悲伤的表情。

FBI中的情绪心理学家将额头的肌肉称为“可靠肌肉”，因为这一类面部肌肉难以用意志加以控制，当人们在悲伤、忧愁、焦虑以及产生负罪感时，面部最引人注意的地点就是额头，其余部分常常没有特殊的表情动作。

但是同时专家也感到很困惑，因为上述那位母亲虽然在提到女儿时额头没有反应，但她眼睛的表情和眼泪却是真实的，在同一张脸上为什么会出现这种矛盾的表情信号呢？FBI探员暂时放下了这个问题，同时对母亲进行监控。在一个酒吧中，探员发现母亲正在聚精会神地与人攀谈，对方突然拿起一个酒瓶扔在地上，发出巨大的声音，惊动了在场的所有人。

根据拍摄结果分析，在酒瓶落地的瞬间，这个妇女与其他人一样出现了非常受惊的表情，但是——她的额头依然没有任何表示。

根据调查，这个女人在两周前刚刚做了拉皮手术。拉皮手术会严重损失面部表情，每拉一次，人的面部表情会损失15%。这就是她额头没有表情的原因。

人们在惊讶、悲伤等情况下，额头会出现皱纹或者出现轻微的肌肉跳动，由于这一点，在缜密的观察者面前，人们很难隐瞒他们的类似情绪。



观察情绪的先决条件不应该依赖于某个表情，更明智的做法是应该把一个人的变化状态看成情绪。无论是按照美国FBI的先进侦查经验，还是依照中国古老的哲学思想，看待任何事情都不能片面和孤立，人的情绪也是如此，是在不停地变化，不停地进行着微妙的上下传承和对接的。

pdf下载网 http://www.i8788.com



Part 2

眼睛和舌头说话一样多

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节 眼睛是一个人的内心独白

靠眼神来解决问题

“人的眼睛都是探照灯！”这句话是美国著名的讽刺小说大师欧·亨利说的。确实，人的眼睛也的确像一盏灯，我们靠眼睛观察世界和他人，同时眼睛也表达着我们自身的喜怒哀乐。

据说如果婴儿每天早晨睁开眼睛的时候能看到爸爸和妈妈，他就会很高兴。而当一个小孩不想看见某样东西时，他会下意识地用手捂住自己的眼睛。

从科学角度出发，婴儿每天醒来能看到熟悉的父母的脸，会因为视觉上的舒适和心理上的安全感而很开心。人在成年之后，会拥有更多的视觉需求，比如富有魅力的异性，艺术品，美好的景色等等，同时也会看到很多让自己不舒服的负面的东西。不过，有一条规律是铁定的，人们一定是喜欢看喜欢的，不喜欢看不喜欢的。

这是人类最基本的心理偏好，它的深层实质内容是：看到喜欢的东西会心情愉悦，看到不喜欢的东西会影响心情。这，才是我们要关注的重要内容。

上个世纪80年代，美国FBI特工逮捕了一名恐怖分子。此人拒不招供，坚决不肯指认自己的同伙。这对美国的国家安全形成了很大的隐患。

在情报分析师的建议下，特工将几十张照片拿给这个人看，这些人中的有些人，可能会是他的同伙。FBI要求他看照片的同时念出照片下方

pdf下载网 http://www.i8788.com

标注的姓名。在此过程中，特工对他进行了密切的关注。

当特工让他读出其中两个人的姓名时，他的表情发生了很隐秘的变化——眼睛突然睁大，瞳孔迅速收缩，并且极其轻微地、迅速地眯了一下眼睛。这说明，在内心深处，他不想看到这两个人的照片出现在自己手里。

自始至终，这个一直很顽固的，从未透露半分机密的恐怖分子，也不知道FBI是如何找到他的同伙的。

为什么眼睛难以撒谎？

著名俄罗斯导演斯坦尼斯拉夫斯基在拍摄电影时，曾经要求演员在表演时把自己的动作幅度降到最低，甚至“几乎任何动作也没有，只有眼睛在动”。他认为，任何言语、任何动作，都不及一双眼睛诉说的力量。

正因为眼睛表达的信息胜过千言万语，所以许多艺术家在其作品中是通过对眼睛进行刻画来实现人物的心理描写的。正如爱默生所说的：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要字典，却能从眼睛的语言中了解整个世界。”古罗马诗人奥维特也说“沉默的眼光中，常有声音和话语”。

眼神里的心理，是人类的一个广阔领域。眼睛被誉为“心灵的窗户”，这是被心理学界所公认的，通过眼睛去窥探人的心理活动，也是人们常用的方式。为什么大家都给眼睛如此高的赞誉，为什么都认为眼睛有传达心理活动的功能呢？

pdf下载网 http://www.i8788.com

美国旧金山视觉研究所的视觉神经学家曾经进行了一项研究，对蒙娜丽莎的面部表情进行干扰，使其看上去就像模糊的电视屏幕一样，然后让一些受试者评估蒙娜丽莎的表情，研究人员据此揭示出传递欢乐与悲伤表情的面部特征的细微区别。

为了证明眼睛与嘴巴是否在形成表情的过程中同时起了作用，研究人员盖住了蒙娜丽莎的眼睛，这时仍然可以看出画中的人物在微笑，而当蒙住蒙娜丽莎的嘴巴后，则很难看出任何感情。

所有的艺术家们听到这个消息后一定会发疯：人类的眼睛根本不会传递感情——无论是快乐还是悲伤。实际上这两种表情都是由嘴部运动产生的。

眼睛的构造是这样的：最外面是眼睑，依次是巩膜、角膜、虹膜、睫状体、脉络膜、视网膜。在眼球的正前方还有晶状体和玻璃体，这些结构完全是作为感光的器官，没有任何表情的功能。

但是，为什么大家都说能够通过眼睛知道一个人的心理活动呢？

奥妙就在于眼睛周围的眼睑变化、眉毛的变化、眼轮匝肌的张弛等配合嘴形构成一套复杂的表情符号。

与脸部的其他部位相比，眼睛周围的肌肉更加精巧和发达。这使得眼部本能的动作反射性很强，能保护眼睛不受伤害，又能使其最直观地反映内心活动。比如当有东西飞到我们眼前时，眼睛周围的肌肉会反射性地让眼睑立即闭合；当受到强光刺激，眼球内部的瞳孔就会立即收缩，以避免眼睛受损。眼睛因为具有这样最本能的反应，就不可避免地成为脸上最诚实的器官之一。

所以，我们源自内心的各种情感，无论是愉悦的还是烦恼的，总会不

pdf下载网 http://www.i8788.com

自觉地通过眼睛的变化流露出来。眼珠的转动、瞳孔的变化、眼睑的开合、视线的转移、眼与其他动作的配合等等，产生了奇妙复杂的眉目语，散发着一些信号，传递着一个人的内心秘密。或许有人在整体上能掩饰得很好，但总会有那么一刹那，眼神会出卖他。我们也能透过眼睛这扇窗户看到别人内心最隐秘的东西。

《人体秘语》一书的作者莫里斯对人类的“眼睛”下了如此定义：“它直径大约2.5厘米，却像是从石器时代以来就有的最复杂的电视摄影机。在眼球后方感光灵敏的角膜含有1.37亿个细胞，将收到的信息传送至脑部。这些感光细胞，在任何时间均可同时处理150万个信息。这就说明，即使是一瞬即逝的眼神，也能发射出千万个信息，表达丰富的情感和意向，泄露心底深处的秘密。”

视线和心理的微妙关系

你是否可以回答这样一个问题：第一次约会的时候穿着什么样的衣服？

回答这个问题时，很多人都得花几分钟时间想一想。90%的人都会把头上抬，眼睛看着左边，除了某些左撇子，这就是惯用右手的人回忆视觉图像的方式。

再回答一个问题：如果给断臂维纳斯安上双臂会怎么样呢？

这一次，很多人的眼睛也许往上抬，视线移向右边，这里是人们的眼睛构成图像的地方。因此，只要看看人们的视线方向，就可以知道他们正在回忆还是思考，正在使用哪一套感觉系统。也就是说，通过人们的眼睛，你能

pdf下载网 http://www.i8788.com

够知道他们的策略。

从视线方向的转换，可以观察出人的一种心理反应——视觉安慰反应。FBI经常把这种反应应用到测谎的过程中。

所谓的视觉安慰反应，是指当人受到某些视觉刺激而产生负面情绪的时候（如紧张、尴尬、心虚），对他提出问题的人就是最大的刺激源，所以往往会将目光从提问的人身上移开，去看其他地方。即使别的地方没有什么美妙的东西，心里也比继续看着刺激源舒服。

这个方法也适合让犯罪嫌疑人观看作案现场的尸体照片等时刻，有些人也会不自觉地移开眼睛。只要不再看到那些令人不舒服的东西，就会让自己的感觉好一些。这种眼神的逃避行为，实际上是一种寻求心理舒适的自我安慰。

出现这种情况，说明负面刺激源有效，就可以确定当前的刺激源是分析其内心世界的有效线索。

人们把视觉安慰反应中出现的视线逃避行为，称为视觉阻断，是一种非语言反应，当我们不希望看到不喜欢的事物时，大脑会做出阻断命令。包括蔑视别人时，也会出现这种反应，人可能会眯起眼睛、抬起下巴；再比如一个人感到羞愧时，会不由自主地用手遮挡眼睛。

在很多政客参加竞选或者发表演讲的时候，都会被摄像机捕捉到用手遮眼的动作，这说明他们在那一刻言不由衷，对自己说的话或者所作的承诺没有信心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

生活中的视线交流

在生活中，可以说人与人视线的交流是沟通的前奏。如果能很好地理解视线变化的意义，即使不能在瞬间抓住对方的想法，也能在以后的交流中取得主动。

*** 交谈 ***

两个人在交谈的时候，眼神的交流是不可避免的。对方的视线是否专注，对我们来说相当重要。如果对方的视线飘忽不定，或者压根儿就没在你身上，只能说明是以下几种情况：

第一，他根本就不愿意与你聊天，不爱答理你；第二，你的话题对他来说很枯燥，不能引起他的兴趣；第三，你们谈话的内容与他无关，引发不了他的关注。

这种谈话，最好适可而止，这样大家还能互不妨碍，互不厌烦。

在与对方的初次交谈中，如果对方的视线不是很集中，说明这个人的性格应该是比较主动的。在交际中来说，这种人属于挑战型对象，容易左右别人的情绪。对于这种初次交谈就不集中视线的人，应该特别小心应付！

反之，想给对方留下好的第一印象，那么就应该在初次交谈的时候，让自己的视线保持专注，以表示对他人的尊重和自身的自信。当然，也不能定定地一直盯着人家的眼睛。

如果对方在与你谈话的时候，同时还在做另外一件事，自顾自地干着手上的活儿，并没有把视线从事情上面移开，这种表现代表的是一种怠慢、冷淡、心不在焉的情绪。

在讨论问题或者陷于争论的时候，你的眼神一定要专注，最好不要来

pdf下载网 http://www.i8788.com

回移动。这种眼神能够表明一个人的立场，说明你不易被他人说服，从而可以提升自己在别人心里的威信。

心理学家曾经做过一个实验，研究人们在谈话过程中何时把视线移向对方效果最好。结论是，大多数人在谈话刚开始和即将结束之际，移开视线的比例最大。谈话中处于优势地位的人，通常会先把眼光移开。一个人在谈话中是否能占上风，在最初的30秒内就能决定。

如果交谈的对象是非常重要的谈判对手，如你一样，他一定会在心里盘算，如何使谈判变成对自己有利的情况。如果此刻他有凝视于一点或焦点不变的眼神，表示他心中在想别的事情。在商场上，谈生意的对手出现这种眼神时，最好注意不要与他进行特别大宗的交易。

*** 频率 ***

在人际交往中，从对方视线的移动频率，也能够窥探对方的心理。

我们在生活中常常有一种误解，认为当两人目光接触时，坚持到最后的人是胜利者，其实恰恰相反，先移开视线的人才是胜利者。后移开目光的那个人，可能常常会因为对方移开视线而引起某种想法，比如是不是对方嫌弃自己或者与自己合不来。

如果你的目光与对方的目光碰撞，对方迅速地把自己的视线移开，说明对方的性格比较内向，或者是有些事对你有所隐瞒，甚至对你心存愧疚。这一结论已经被美国科学家通过实验加以证实了。

在异性的交往中，经常有这样的一幕：男人在看到自己欣赏的女性之后，并非是瞪大眼睛盯着对方，通常只是匆匆地看了一眼，就把视线移开。这是一种理智的表现，其实这种男人有很强的欲望。另外，根据行为学家的研究，对异性瞄上一眼之后即闭上眼睛，是一种“我相信你”的体态语。

pdf下载网 http://www.i8788.com

尤其是女性这样看男性的时候，两人也许有进一步交往的可能。

当我们在公共场所排队、等车、乘电梯的时候，大多是背对着后面的人，这种表现不仅是为了便于前进，同时也是为了避免同陌生人进行视线相交。素不相识的陌生人，即使偶尔视线相交，也会立刻撤走目光。对于不认识的人来说，如果被对方看久了，会有不自在的感觉或者隐私权被侵犯的感觉。当我们走在路上时，如果发现有陌生人一直盯着我们，必定会感到不安，甚至会害怕。

初识者彼此视线相交之际，说明有意进行心理沟通。

不过，在女人之间，这种情况则具有不同意义。当女人不愿意把自己的内心感受传递给别人时，反而有很多人会凝视对方。

根据心理学家艾克斯莱恩做过的关于人们对视的实验，如果受测者被事先指示“隐瞒真意”，在受测过程中，男人注视对方的比率会大大降低，而女人恰恰相反，反而会提高。

如果在没有接到特别指示的情况下，男人在整个谈话过程中有66.8%的时间在看着对方；但得到明确指示后，变为只有60.8%的时间在注视对方。而女人在接受指示之后，竟然能将注视对方的时间提高到69%。

所以，如果女人注视自己过久，你不妨认为她可能心中隐藏着什么无法启齿的事情，并要注意她是否言不由衷。

*** 角度 ***

对方视线的角度也能够暴露其内心的心态。视线的方向如何，视线的位置，视线的集中程度等等，这些表现所代表的意义是各不相同的。

如果对方是仰视你，那自然表达的是一种尊重和敬佩；相反，如果对方俯视你，那就是他刻意保持自己的尊严。

pdf下载网 http://www.i8788.com

注意，俯视与眼神低垂不同，低垂的眼神有时是表示谦逊的信号，比如在下属与上司之间，这就是一种正常反应。低垂的方向多是朝着地下，不会左右乱瞟，这种眼睛动作代表着俯首听命。

如果一个人望人的时候目光炯炯，但是上睫毛极力往下压，这种令人难忘的表情，传达的是某种惊怒的心绪。

偷偷地斜眼瞟人，表示想看人一眼又不愿被发觉，传达的是羞怯的心情，这种动作等于是在说，不敢正视你，但又忍不住想看。

我们眼睛的余光是对周围事物的弱注意，在生活中是必不可少的。但是有一种症状叫做“余光恐惧”，即对自己的余光感到恐怖，只要发现余光出现了，就想通过某些方式去控制或让其消除。或者说意识到自己的余光在看旁边的人或者物体时，才会感到恐惧，有想控制的欲望。

余光恐惧会对人际交往带来一定的影响，严重的可能还会继发其他心理问题，引起社交障碍。出现余光恐惧时，最忌讳的就是强行控制。如果刻意控制，动机虽是减弱余光，事实上却起到了给余光充电的作用，使弱注意变成强注意。

总而言之，视线也是一个人内心信息的流露途径，只要我们细心观察，就不难发现这个不是秘密的秘密。在人际交往等方面，如果能够知己知彼，我们就可以做得更好一点。

眼角眉梢的那些事

观察一个人的眼睛，也要注意观察眼皮和眼袋。眼皮的外形，可分

pdf下载网 http://www.i8788.com

成单眼皮及双眼皮。欧美人一般是双眼皮，中国人单眼皮为多。有趣的是，左右眼皮不一致的人也非常多。

眼睛的宽度是感受力的标志。相对双眼皮的人，单眼皮的人通常比较冷静，思维逻辑性强，遇事深思熟虑者居多，而且一旦决定，一般很难改变想法。双眼皮的人适应性强，在专业领域容易出成绩。

眼皮多层且有皱纹者，对美的事物具有非凡敏锐的感受力，做事不喜欢半途而废，也不喜欢受到束缚。

眼睛大的人，接收到周围物体的印象更多，感受到的也多，思维比较活跃、敏捷，领悟力强，在生活中兴趣广泛。眼睛小的人也许不够感性，但思考问题深入。

眼睛的凹凸与一个人的特质也有关联。眼睛突出的人，语言表达能力较强，眼睛深陷的人，洞察力强，能够将对事物的第一印象精准明确地描述出来。

最后说一下眼袋，眼袋并不单纯是年龄累积或者睡眠不足的产物，也有可能是先天就有的，但是人们通常认为眼袋重的人没有活力。

不知道大家是否注意过，日本艺伎的眉毛很有特点，非常的短，甚至全部剃掉只剩下眉头的两点，看起来很诡异。但是这样的眉形却能成功阻止一些人的窥视，不让其看到她的内心世界。可见眉毛同样透露出人的心理情绪。

美国社会心理学家琳·克拉森被誉为“读脸专家”，“面部的一些细微动作和表情，能够很好地显示出对方的所思所想，所以下次与人打交道时，别忘了注意他的眉毛和眼睛！” 琳·克拉森这样告诉人们。

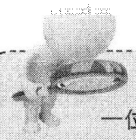
眉宇之间的一些信息能够透露出人们解决问题的方法、是否关注细

pdf下载网 http://www.i8788.com

节及持久度，以及是否说了实话等等。

心理学家考察了性格和面部神情的关系，进行了大量相关的实验，结果发现，当人的眉毛向下靠近眼睛的时候，表示他对你很热情，愿意与你接近、交往；如果眉毛上挑，则表示这个人需要尊重和空间，对身处的场合还需要更多时间适应。

如果初次认识一个人，你发现他眉毛向上挑，那么就不要太急于与他拉近距离，不要靠他太近，以免让他感觉不舒服。可以让对方主动接近你。



一位名叫詹姆士•薛农的建筑家，曾经画过一幅抽象画，图案是一双皱着眉头的眼睛，画作镶于大透明板上，悬挂在几家商店的橱窗上，目的是想借此减少偷窃行为。果然，在画作悬挂期间，偷窃率大大降低。虽然不是真正的眼睛，但对于那些有作案动机而心虚的人来说，却构成了威胁，极力想避开该视线，以免有被盯梢的感觉（视觉阻断反应），因此，他便不敢轻易进商店内，即使走进商店里，也不敢贸然行窃了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 神奇的瞳孔

瞳孔的心理感觉反射

麦克是FBI中的谈判专家，多年来他与犯罪分子进行过多宗谈判，成功地处理了很多紧急情况，保证了人质或者国家的公共安全。

有时谈判的对手相当难应付。对方一而再再而三地提出要求，威胁警方。麦克总是尽量为自己争取面对面谈判的机会，即使当时的情况对他本人的安全缺乏保障。根据他的经验，如果能坐在对方对面，谈判胜算就会大出许多。

麦克利用的是对方的身体。麦克会认真观察对方的反应。如果提供的筹码让对方感到满意，他们的眼睛会越来越亮并瞳孔放大。麦克就能断定，什么时候该采用什么样的心理攻势，什么时候适当让步，什么时候决不退让。

对方嘴里说着“不”，心里想的可能恰恰相反，麦克认为，与其听他怎么说，不如用心观察他有什么表现，比如放大的瞳孔，会告诉你真正的答案。

美国开发出一种新的测谎工具——眼球测谎仪，即通过观察眼球的变化便能判断人是否说谎。眼球测谎仪的研究团队的负责人心理学家约翰·基歇尔说，人在说谎的时候要比说真话时“更费心”，因此说谎时会有迹象可寻，比如说谎者的瞳孔会扩张。这些细微的变化都在极短的瞬间发生，需要精密复杂的仪器和测量系统进行区分判断。

pdf下载网 http://www.i8788.com

约翰·基歇尔说，眼部追踪测谎技术和其他谎言识别技术在原理上有很大的区别。以往的测谎技术大多都是测量一个人撒谎时的情绪反应，通过人情绪波动时产生的各项生理反应指标来推断人是否说谎。眼球测谎仪的应用原理在于人的主观意识无法控制瞳孔的大小变化。

现代医学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，就像大脑皮质细胞一样，具有综合分析能力，而瞳孔的变化、眼球的活动等，又直接受脑神经的支配。在测谎实验中，瞳孔的变化可以有力地证明这一点。瞳孔是虹膜中间的一个漏洞，是光线进入眼睛的通道。在光线变强的时候，瞳孔就会缩小，以防过强的光线刺激视神经；光线变弱的时候，瞳孔就会放大，尽量让更多的光线投射到视网膜上，以获得清晰成像。在虹膜中有两种细小的肌肉，一种叫瞳孔括约肌，它围绕在瞳孔的周围，主管瞳孔的缩小，受眼神经中的副交感神经支配；另一种叫瞳孔开大肌，它在虹膜中呈放射状排列，主管瞳孔的开大，受交感神经支配。瞳孔的一切反应都是由控制虹膜的平滑肌来完成的，而平滑肌只受自主神经系统控制，无论你怎么努力，也不能自主控制。

从物理原因来说，瞳孔在光线幽暗的地方会放大，在明亮的地方会缩小。不过瞳孔的变化真实地反映着复杂多变的心理活动，人的瞳孔不只受光线强弱的影响，心理状态的变化也会使其放大或缩小。

一般来说，瞳孔放大传达正面信息，缩小则传达负面信息。若一个人感到愉悦、喜爱、兴奋时，他的瞳孔就会放大到平时的四倍；相反，一个人感到生气、厌烦、戒备、愤怒、消极时，他的瞳孔会收缩得很小。

美国心理学家爱德瓦斯·海丝曾做过一个实验：分别给两组男女放映五张幻灯片，分别是婴儿图片、抱着婴儿的母亲、男性裸体照片、女性裸体

pdf下载网 http://www.i8788.com

照片和风景画，并对被试者的瞳孔进行拍摄。令实验者瞳孔放得最大的图片是异性裸体——瞳孔放大20%，而且男性和女性瞳孔放大的程度没有分别。

这个实验表明，瞳孔的放大和缩小虽然只是微小的身体变化，但通过这种变化却能够非常准确地判断出一个人的心理活动及其变化情况——瞳孔的这种反应在心理学上被称为心理感觉反射。

不仅是美女或美男，美食放在眼前，也会让人瞳孔扩张，如果一个人在饿着肚子的情况下见到美味佳肴，瞳孔的扩张会更加明显。心理学家还发现，除了视觉刺激，其他感官刺激同样也能引起瞳孔的变化，比如人们聆听悦耳的音乐或品尝美酒的时候，瞳孔同样会有扩大的表现。

“闪光灯眼”在生活中的应用

据说，最会做生意的古代波斯珠宝商，在兜售珠宝时，每拿出一件珠宝，都会观察客户瞳孔的大小，如果看见客户在带来的熠熠生辉的钻石前面瞳孔扩张，他就会把价码抬高。因为他从对方的瞳孔变化中，确定了一个信息，那就是对方已经受到了一定的心理刺激。

通过观察瞳孔的变化规律，可以测定一个人对某种事物的兴趣、爱好、动机。所以面对一个人的时候，不要只听他怎么说，一定要先看看他的瞳孔有没有什么变化，再作决定。

很多明星面对镜头时都喜欢戴上墨镜，因为瞳孔的放大或缩小完全是无意识的，也是难以掩饰的，所以戴上墨镜能够避免眼神透露内心的秘

pdf下载网 http://www.i8788.com

密。这里说的眼神其实就是瞳孔的变化，当然，这些细微的变化如果不是长期细致入微的观察积累是没法做到的。在生活中如果能灵活运用这个诀窍，那谁都能够像FBI一样，成为一个未卜先知的“相士”了。

为什么人在看到喜欢的东西的时候，瞳孔会扩大呢？因为瞳孔扩张表达的是一种满足感，或其他一些积极情感。看到喜欢的东西，大脑仿佛发出一种“让我看得再清楚些”的指令，当我们因为眼前看到的东西而由衷感到高兴时，瞳孔就会扩张，眉毛会上挑（或弯成弓形），眼睛会睁大，从而让眼睛显得更大。另外，还有些人会竭力睁大自己的眼睛，这种表情被称作“闪光灯眼”。

当我们看到自己喜欢的人，或偶然遇到久别的老友时，我们会竭力睁大眼睛，同时扩张瞳孔。在职场上，当上司睁大眼睛看着你时，他应该是比较喜欢你或对你的工作成绩感到满意。

在人际交往中，不论是做生意，还是交朋友，甚至谈恋爱，都可以使用这种方法判断自己的行为方式是否得当。简单地说——眼睛睁得越大，好感越多。反之，当看到别人眼睛缩小时，如眼睛眯起、眼眉下垂或瞳孔收缩，你就该想想是不是什么地方出了问题，是否该改变策略了。比如，相爱的恋人彼此看到对方大而深邃的瞳孔，就会直觉地感到心意相通，爱情有了回报；倘若看到瞳孔缩小如针尖一般，那么彼此的关系可能出现了问题。

当人们突然遇到非常吃惊的事情时，眼睛就会睁大——不仅仅是眼睛睁幅增大，瞳孔也会迅速扩大。这样能够最大限度地吸收光线，从而向大脑输送足够的视觉信息。

眉毛上挑和眨眼是“闪光灯眼”的变种，也是人们在积极情绪状态下

pdf下载网 http://www.i8788.com

的一种动作。这种动作发生得很快，就像断奏一样。它们表达的情绪强度比瞳孔扩大更加强烈。

另外，人在极度恐惧的状态下瞳孔会瞬间缩小。原因是视觉需要对恐惧事物进行确认，缩小瞳孔是为了以更好的视角来观察和确认对象，这种变化是由体内的肾上腺激素的分泌量来控制的，不可能以意志控制。面临恐怖事物，人们通过收缩瞳孔能够精确地将面前的一切聚焦到眼前，这样就能看得更清楚，是一种有效的自我保护行为。

不过，需要加以注意的是，瞳孔扩张和收缩也很可能与情绪或状态无关，如光线的调整、健康状况或某些药物反应等。这些都要考虑进去，判断时要小心，否则反而可能会被误导。

过度的我们常在小说或者电影中看到，哭泣、悲伤或者经历情绪的大起大落，常可导致突然失明。这种一夜之间的“暴盲”大多是“急性的视网膜中央动脉阻塞”，伴有剧烈头痛的则可能为“急性闭角型青光眼”。这两种疾病，都是眼科最重的急症，发病急，在数小时内即可导致不可逆转性失明。相对西方人种，中国人的眼轴较短，更易诱发此病。如果发现自己长期存在心理问题，要及时地通过各种方法调整自己的心理状态，注意别让情绪影响眼廓健康。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节 眨眼带来的信息

眨眼："视觉阻断"的延伸反应

除却空气湿度、风沙等客观环境因素，眨眼一般有两种情况：一种是保护性眨眼，如眼睛遇到潜在危害性的视觉刺激，比如眼前有突如其来的飞来物，或者被耀眼的强光照射，人就会眨眼，眼睛的这种快速反应，在极短的时间内其实经历了复杂的神经传导，医学上叫做"角膜反射"。另一种是在并无外界刺激存在的情况下，自主发生的眨眼，这种眨眼每天大约发生15000次，是每个人平时不知不觉中做的眨眼动作。

在放松的状态下，正常人的平均眨眼频率是每分钟15—20次。从生理学的角度讲，人类的大多数眨眼是没有必要的，因为在通常情况下，成人每分钟只需要2到4次眨眼就可以使眼球保持湿润。所以，根据有关研究表明，眨眼与心理因素有着紧密的关系，代表着人心里的所思所想。

在上文中我们说过"视觉阻断"反应，视觉阻断是一种非语言行为，通常发生在人们看到自己不喜欢的事物或者感到威胁时。在人的大脑处于高压状态时，眼睛会不自觉地向上翻或者向下看，这也是"视觉阻断"的一种表现。

在FBI特工调查一宗恶性杀人案时，就利用了人的视觉阻断特征。在那桩惨案中，凶犯持枪射杀了一个高档街区内的几十名居民，其中包括多个儿童。公寓里的一个值班保安成为嫌疑人，为了确定他是否具有作案时间，特工询问了几个非常细节的问题，并仔细观察他回答每个问题时

pdf下载网 http://www.i8788.com

的表情，希望能够获得一些内心信息。他们发现，只有在被问到案发时他身在何处，保安的眼睛才眨动了一下，并且看向地面，而回答其他问题时没有任何异常反应。这让特工明白，他真正在意的问题是他的不在场证明，但这并不能说明他参与了杀人案。后来保安不得不承认，凶案发生的时间，他擅自离开了自己的工作岗位去约会了，凶犯趁机持枪进入了他负责的区域，最终酿成了惨案。他虽然不用承担刑事责任，但渎职的责任在所难免。

除了视觉阻断行为，眨眼的变形还有睫毛振动、挤眼睛等，快速地连眨眼睛发生于快要哭的时候，表现了一个人在极力抑制自己的心情。当看到无法置信的场面时，眨眼的动作可能会单纯而夸张，眨得速度较慢，幅度却较大，像在说："我不敢相信我的眼睛，所以大大地眨一下以擦亮眼珠，确定眼见为实。"当一个人在整理思路的时候，眼睛则出现很有规律的眨眼现象。

在人际交往或者商务活动中，行家们会通过寻找眼皮的反应评估他人的舒适度。眼皮颤动的人一定是遇到了什么麻烦，有些人甚至在麻烦刚刚冒头的时候就会立即出现这种反应。例如，在谈话中，眼皮开始跳动说明此人可能对正在讨论的问题有不同想法或完全不认同，或是正在准备转换话题。如果在磋商或谈判中，对方突然眯起了眼睛，说明他们在某个方面有所疑惑，可能正在作思想斗争。

他们为什么喜欢眨眼？

我们在生活中肯定有过这样的经验（女性遇到的类似情况居多），同

pdf下载网 http://www.i8788.com

事或者朋友在走廊里与你迎面走过的时候，可能会微笑着对你眨眨眼睛。

在生活中喜欢对别人眨眼的人，一般在潜意识中把自己当做了一个主动者，相信自己的魅力能够打动异性。这样的人，通常都是比较自信，相信自身魅力，并且也乐于向别人展示这种魅力。正因为这类人敢于在他人面前展现自己，即便外表不是非常英俊或者美丽，也会由于自信令他们比较有感染力。他们的性格一般都开朗大方，并且注重形象，追逐时尚，喜欢成为人群中的焦点。

当然，喜欢对别人眨眼的人最大的缺点也缘于过于注重外表，他们通常认为一个人的魅力大多来自外表。在这样的思想下，他们也可能会以貌取人。

当你的同事或者邻居从你身边经过时以眨眼代替问好，你基本上便可推知此人十有八九是外向型性格的自信派，与这样的人交往的时候，也可以热情一些，回报他的善意。

延长眨眼的间隔是藐视的表现

在看电影看到关键时刻或者观察事物的细微变化时，大家都用一个词来形容那种状态，叫做眼睛“一眨不眨”，生怕一眨眼错过了重点。这说明眨眼频率越低，人们的精神状态越专注。比如人在阅读过程中，眨眼频率可以降低到每分钟3次。

但是，如果在交谈中，谈话对象的眨眼次数明显变少，并且每次眨眼时闭眼的时间明显延长，这并非是专注的表现，情况正相反，说明此人有点儿

pdf下载网 http://www.i8788.com

不耐烦了。

眨眼频率是人们下意识控制下的行动，两个人的谈话如果出现不真诚氛围，感到厌烦无趣，对方每次眨眼时就会闭上2—3秒甚至更长的时间，这是潜意识里希望另一个人消失在自己的视线中，是“拒绝”的潜台词，或者认为自己高人一等。

我们在跟他人谈话的时候，很不幸，对方如果眨眼的时间很长，会闭上两到三秒钟甚至更长的时间，毫无疑义是在表明：我不再想听你说话，你最好赶紧走人吧！这时你就应该思考一下自己说话的言语是否不够精彩，还是内容不合时宜，是不是有什么地方说错了，引起了对方的厌烦。如果真是这样，你就需要采取新的谈话方式来引发对方的兴趣。

延长眨眼的间隔也是西方社会的肢体语言，有一些很傲慢的人，也会用延长眨眼的间隔来显示自己高人一等的心态，或者脑袋后仰对你保持很长时间地凝视。通常这样的人都有些自视甚高，用这种表情来表达自己对别人的轻视。或者，当一个人认为自己没有受到应有的重视时，也会出现这种神态。

有一些出身良好或者身居高位的人，经常做出这个动作以彰显其优越感。遇到这样的人，如果你认为对方此举仅仅是出于高傲，不妨给予同样的回敬，一味地隐忍或者逢迎反而更加容易让沟通失败。

说谎都不眨眼？

美国波士顿大学的心理学教授约瑟夫·泰切曾经罗列了这样一组

pdf下载网 http://www.i8788.com

数据：

1996年的美国总统大选，在一次辩论中，克林顿看起来轻松自如，给人自信满满的印象，而他的对手戈尔，似乎局促不安，使人感觉不很可靠。结果是戈尔落选。根据约瑟夫·泰切的统计，克林顿平均每分钟眨眼48次，而戈尔平均每分钟105次。继而约瑟夫·泰切还对参加1960年、1980年、1984年、1988年和1992年总统辩论的候选人眨眼睛的次数进行了统计，发现失利的候选人都是每分钟眨眼次数较多的人。

心理学家认为，人眨眼的频率与内心的紧张程度密切相关。当人在焦虑状态下，感到内心的重压难以承受时，眨眼的次数就会相应增多。比如克林顿总统在后来的绯闻案期间，眨眼频率是平时的五倍，这完全是内心的压力使然。

有一句话叫“说谎都不眨眼”，反过来理解，是不是人们在说谎时都会不由自主地眨眼呢？确实，从眨眼的频率能够看出一个人是否在撒谎。在正常而放松的心理状态下，人的眼睛大概每分钟眨6－8次，每次眨眼时眼睛闭上的时间只有1/10秒。但在口出谎言时，眨眼的频率会明显提高，而且人们闭上眼睛的时间会比正常情况长1/10秒。

为了掌握人们眨眼与心理活动之间的规律，FBI的行为心理学专家进行了一个实验，他们将被测者分为两个小组：第一组人自由活动10分钟，活动的范围和内容非常简单，尽量使他们在这10分钟内，不会做出任何需要用谎言掩盖的行为；第二组人的活动就相对复杂很多，可能会发生需要说谎的事情，比如他们被告知一会儿提问的试题和答案放在何处（有的人会偷看）。

然后，让被测者在回答问题时戴上一个特制的、可以测试眨眼频率的

pdf下载网 http://www.i8788.com

仪器。

测试结果表明，说真话的人，眨眼频率会比一般情况稍高一点点，这是因为他们怕回答问题时出现失误而产生了一些焦虑。但是说谎的人眨眼的频率变化非常明显，他的眨眼频率首先会下降，因为他想保持冷静，以便思考该如何不留痕迹地撒谎，即“睁着眼睛说瞎话”。之后他们眨眼的频率大幅上升，此时眨眼行为是不受大脑控制的下意识行为，所以谎言也暴露无遗。这种一连串的眨眼动作反映的可能是一种斗争，或是人们与自己的表现之间的斗争，或是与信息的传递和接受的斗争。因此，眨眼频率先慢后快，是说谎的典型标志。

美国前总统布什被认为是一个活跃的人，他的肢体语言和眼神常常对媒体透露出他的情绪。

在布什总统任职期间，曾视察受“卡特里娜”飓风袭击的墨西哥湾沿岸灾区，接受媒体采访时，布什眨眼37次，还不停地舔嘴唇，几次转换身体重心，几次扭动双脚（关于身体语言与心理活动的关系将在后面提及）。

在记者马特·劳尔的镜头前，总统的目光来回游离。当劳尔提到民主党对汤姆·迪莱的指控时，布什总统伸出下唇，舔着右嘴角，左腿开始猛烈地抖动。

当劳尔问：“卡尔·罗夫涉嫌泄密案让你感到担心吗？”

布什眨了两下眼，舌头舔了舔嘴唇，又眨了两下眼，他看似准备回答时，又截住了话头。

“我不准备谈这个案子。”3秒钟后，布什给出了这样的答案。

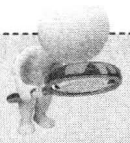
劳尔问：“政府在‘卡特里娜’飓风过后行动迟缓，这次是否要抓住机会挽回形象？”

pdf下载网 http://www.i8788.com

回答这个问题时，布什总统眨了24次眼睛。

在下面的两个问题中，布什总统分别眨眼23次和37次。

显然，布什的紧张和不安来源于记者的问题，并以非常频繁的眨眼表现出来。总统的心情在心理专家眼里一目了然，说明他控制情绪的功夫还不够高明。



虽然眨眼是每个人都有的行为，但是一个人如果过于喜欢“挤眉弄眼”，则要担心他是否有“抽动症”等疾病了，这种特殊情况不适合用来作心理和情绪方面的揣测依据。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 眼球运动与冥想世界

眼球转动时，人们都在想什么？

眼球运动时，人们都在想什么？我们不妨自己先做个试验，试着回想一下你中学毕业典礼的仪式程序，你常去的便利店的收银员长得什么样子，你有几条围巾，都是什么颜色？

你能够感觉出自己的眼球向哪个方向运动了吗？是的，它们在向上运动。

其实，不管人们是在回想过去的场面，还是在勾画未来的场景，只要是在想有画面感的情景，他们的眼球就会向上运动，进入视觉影像。如果你是在仔细聆听音乐会或是与别人谈话，眼球则会跑到中间，这意味着你进入了听觉世界。而当你觉得疲惫、腰背酸痛，不小心被刀割了手，被仙人球刺到等等，眼球就会往下运动，因为此时身体正在被感觉和触觉所控制。

也就是说，一个人的眼球往上时，大脑中的映像是视觉的、影像的；眼球在中间时，是听觉的、声响的；而眼球往下时，是感觉的、生理触觉的。所以一个人如果认真听你讲话，他的眼球绝对不会向上翻起，而一个正在积极动脑思考的人，眼球也绝对不会锁定不动。

有一门新兴的学科叫做NLP，被翻译成“身心语言程序学”，美国相关专家对这门学科曾给出过一个贴切的定义：NLP是关于人类行为和沟通程序的一套详细可行的模式。

在NLP的理论中，人的眼球转动的六个位置：右上、左上、右中、左中、右下、左下，每个位置都有不同的含义。右边代表将来，左边代表过去，上边代表

pdf下载网 http://www.i8788.com

视觉，中间代表听觉，下边代表感觉、理性思维，因此当人眼睛转向左上方，代表在回忆一些视觉上的记忆；眼睛转向左中方，表示正在回想某些听觉上的记忆；眼睛转向左下方，表示此刻内心在进行一些理性思考，比如在解方程式；眼睛转向右上方，表示在思考未来；眼睛转向右中方，表示在想象一件事情，例如在想象询问某人问题时，对方会如何回答；眼睛转向右下方，表示正在体会一种身体上的感觉，例如正在体味手心被握在手里的热咖啡杯温暖的感觉。

眼球转动也有个人习惯

就像我们每个人都拥有一些其他的身体习惯一样，比如有人总是习惯性地摸鼻子，有人爱咬嘴唇，眼珠转动的习惯也因人而异。不同的人会有一些不同的转向，根据这个线索，我们也可以考究其人的性格特征和处世方法。

*** 眼球惯于向右上转 ***

眼珠向右上方转时，表示视觉想象，人的脑中便会浮想幻想中的事物，创造新的画面组合，所以经常向右上方看的这类人，其实很喜欢做浮想联翩的白日梦。不过这并不代表他们只会天马行空地凭空想象，也说明这是富有创意的一个人群。很多新发明都是从想象开始的！这类人的另一个专长是逻辑分析，如果他们能够将自己的想象加以逻辑分析，也许会有惊人的发明或创造。在工作中，他们也是能够常常提供新奇大胆建议的一群人。

*** 眼球惯于向右下转 ***

眼球处在右下，表示内心感受、情感的触动、身体的触觉。与这类人相处时要特别小心，因为他们大多心思缜密，思考能力很强。他们的缺点是

pdf下载网 http://www.i8788.com

过于敏感，常以为自己是侦探，疑心重重，只要发现少许的蛛丝马迹，便会琢磨很多事情出来。如果与对方有金钱上的交往，更要谨慎小心为好，以免招致麻烦。

*** 眼球惯于向左上转 ***

眼球处在左上，表示视觉回想，是在回忆过去所见的画面和储存在大脑里的场景。当人喜欢经常望向左上方时，说明这类人经常翻来覆去地回忆往事。这种人在人际交往中是一种典型，非常多见。他们在交际中倾听别人说话或自己讲话时，经常会时不时地把这种思考方式带进来，所以与这样的人交往要有耐性。

*** 眼球惯于向左下转 ***

眼球转往左下，表示听觉在发挥作用，如果没有在聆听什么，就是有情绪的内心对话，即在对自己说话。比如，在心里鼓励自己。这样的人想象与思考力都很强，追求自由的生活方式，比较会享受生活，但是可能会表现得比较自我，给人不够勤奋上进，好逸恶劳的感觉。这大多是一种错觉，事实上，这种人会很协调地安排生活和工作。对于别人的建议，他们会比较认真地考虑和采纳，也会把自己的见解直白地表达出来。但是他们讨厌压迫感，喜欢轻松的氛围，喜欢与人坦然相对，所以尽量不要使他们感到紧迫和有太大的压力，否则会招致反感，令他们从此与你保持距离，以后再取得他们的信任就不容易了。平和、轻松是与其相处的最好原则。

*** 眼球惯于左右来回运动 ***

对于大多数人来说，当眼球向左运动时，可能在回味昨晚浪漫的烛光晚餐，登山时认识的新朋友等事情。当眼球向右运动时，则可能思考

pdf下载网 http://www.i8788.com

下周的工作计划，母亲的生日宴会安排，客厅要买一个什么式样的沙发等等。在回忆过往和遥想未来时，人们的眼球会朝不同的方向运动。

但是如果一个人的眼珠出现了迅速地左右移动的情况，是什么意思呢？在辩论赛上，在法庭庭辩中，经常看到这种高频率的眼球运动。通常，在辩论中被驳倒的一方，眼球会快速地左右运动，因为此刻他的大脑很忙碌，正在紧张地思考，希望寻找到合适的说辞来应对对手。可见，一个人在绞尽脑汁思考时，就会出现这种眼球动作。一个人处在紧张、不安，或怀有戒心时，同样也会有左右运动眼球的表现，这意味着试图稳定心情，或者希望眼睛尽量帮助大脑收集情报，在全幅的视野中把握情况。

总之，眼球动向提供的内心线索极其明显，蕴藏的情绪信息也很丰富，一个人的眼珠怎么动，能告诉我们这个人内心究竟发生了什么。

眼球的说谎信号

在上面的篇章我们说过在说谎时瞳孔的变化，除了瞳孔，眼球运动的轨迹也是眼球测谎仪判断是否说谎的一个标志。对于一个心有城府的成年人来说，说谎话不仅不会脸红，甚至还能做出一副无比坦然的样子。但是，他能够全力控制好他的眼球吗？

如果你对一个人心存疑虑，想要分辨出他是否说谎，可以故意问一些必须要通过回忆才能回答的细节，比如“昨天晚上回家前你去了哪里，遇到过什么人，有没有交谈，谈了什么？”千万不要认为如果对方回

pdf下载网 http://www.i8788.com

答得痛快就是真话，如果他不经思考就能马上看着你的眼睛回答，这番话可能是早就编造好的谎言；只有在他的眼珠先向上、再向左转动的时候，才说明他可能真的在认真回忆当时的情况；如果眼珠先向上、再向右转动，他有可能准备撒谎。

我们经常能遇到推销员在向你推销商品，如果他在介绍产品的时候，一边说一边左右、上下转动眼睛，你就应该对他的产品留有戒心，考虑下其是否在夸大其辞。

眼球运动反映心理变化的这种理论适用于绝大部分人，但不是所有的人。任何事情都有特殊情况，如果这个人恰好是一个左撇子，那么他眼球左右运动代表的意义则与大多数习惯使用右手者相反。

FBI的专家提示我们，眼球运动理论基本上是可以百试不爽的，只有在两种情况下无法进行判断：一是如果被观察者意识到会有人观察自己的眼睛，他会刻意地保持眼珠一动不动；另外就是被观察者的眼球发生了疾病。

眼珠一转，计上心来

美国芝加哥大学的心理学家有一项研究结果，他们认为现代人过多的疲劳和紧张感，并非是由过多的体力或脑力活动引起的，眼睛才是始作俑者。

眼神经与大脑神经密切相关，视力疲劳常常会引发心理疲劳，进而导致焦虑、紧张、自信心缺失等情绪问题，严重者还会出现记忆力减弱等

pdf下载网 http://www.i8788.com

不良反应。眼睛所消耗的能量占全身神经消耗能量的1/4左右，当放松了眼部肌肉后，人就会有一种轻松感，并会逐渐忘掉其他紧张与烦恼。所以专家认为消除疲劳感最简单而有效的方法就是放松眼部肌肉。

英国曼彻斯特都市大学的研究人员还有一项发现出炉。他们做了一个实验，给102名学生播放一段录音，包括20组单词，每组单词15个。随后要求1/3的被测学生左右移动眼球30秒钟，1/3的学生上下移动眼球30秒钟，其余的学生眼球处于平常状态。结果显示，运动眼球的学生记住的单词比第三组多达10%。所以研究人员认为，“运动眼球”能促进左右脑之间的互动，可以增强人的记忆力，并提高记忆的准确性。同时，运动眼球可以帮助人们在必要时回忆起重要信息。因为当眼球水平转动时，可以帮助大脑的左右半球进行沟通，缩短勾起隐藏记忆的时间。

有句话叫做“眼珠一转，计上心来”，说的就是这个意思。英国心理专家克里斯·金指出，如果人们需要在短时间内快速地回忆起某件事，只要将眼球左右转动30秒，思路也许就会自己蹦出来。

美国心理学家沙皮罗另有一项意外发现，她认为转动眼球能够治愈心灵的创伤。

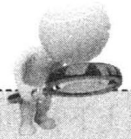
在人类的大脑深处，隐藏着一个情感脑。如果受到过大的外界刺激，比如地震、车祸、强奸等，就会造成创伤，创伤记忆还会自动“打包”，储存在情感脑中。

而转动眼球竟然成了一种神奇的疗法，能够快速修复心灵伤害。沙皮罗根据此项研究写了一本书叫做《治愈创痛的眼睛》，并且获得了世界心理治疗领域最高奖项——弗洛伊德奖。

如果你感觉心情沉郁，不妨到室外走走，找一个风景优美的地方左

pdf下载网 http://www.i8788.com

看看右看看，放松眼睛转动眼球，也许会觉察到困扰你已久的烦恼突然消失了。



从生理特点上看，男女的视野范围是不同的。女人的周围视野范围很大，两只眼睛的视野范围至少能向外扩展到45度。当女人在看一个人时，对方觉得她只在看自己的眼睛，实际上你的全脸、佩戴的领带、身上的衬衣款式，甚至是手表的式样，都已被她尽收眼底。而你根本不会发现她的眼球有明显的移动！

而男人的视野是管状的，所以擅长寻找远距离目标，大概这与人类的进化有关，在原始社会，男人负责狩猎，所以视野需要看得更远，而女人负责采摘，更加注意细节。所以大部分男人的近距离以及周围视野都远不及女人。男人在家里翻东西的时候总要问他们的太太，他们总是很难在抽屉和柜子里找到自己想要的东西，也就不足为奇了。

当一个男人在街上看一个性感美女时，如果想要将视线移到脖子以下，他眼球的转动会十分的明显，甚至还会带动头一起往下！所以男人的这种举止常常会被发觉而遭到白眼。

pdf下载网 http://www.i8788.com



Part 3

读懂身体语言，做生活中的FBI

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节 私人距离与个人领域

人与人之间永远需要距离

在这个世界上，每个人都是独一无二存在的个体，人与人之间永远存在着距离，也需要距离。

人类是群居动物，作为高等生物，我们需要亲密感，以减少孤独和寂寞；同时我们也需要距离，以保持我们自身的人格和内心的自我感受。人与人之间的距离关系，也许正如哲学家叔本华所言：就像刺猬，靠得太近，会彼此伤害；靠得太远，又感到孤独。所以在生活中找到适当的距离，才是最好错的选择。

一个敏锐的人，在观察他人内心活动的时候，不可能不注意到人与人之间的距离。观察人与人之间的距离，可以得知两个人的关系和亲密度。

在生活中，人们之间的物理距离会代表彼此间的心理距离，人类学专家将人际交往中的距离领域划分为四种类型：亲密距离、私人距离、社交距离和公众距离，人们在与他人的不同关系之间，需要与之相称的距离。

*** 亲密距离 ***

人们用“亲密无间”这个词来形容两个人的关系好，说明在密切的交往中，彼此的空间距离也可以很小。如果人们允许对方身处在自己45厘米以内的距离中，彼此的关系就很亲密了。15厘米以内，则是最亲密区间，这个距离彼此能够感受到对方的体温和气息。15—45厘米是两人的身体能很容易接触到的一种距离，身体上的接触可能表现为挽臂执手或促膝谈心等。

pdf下载网 http://www.i8788.com

45厘米以内的距离，在同性之间，可能是非常贴心的朋友或者亲人，而且大多限于女性。而女性知己往往喜欢这样近距离地相处，两位成年男子交往时，由于特定的心理因素作用，一般不会采用这种距离。而异性只限于恋人或夫妻。这种“亲密距离”能使一方感受到另一方身体的气息，并能很容易产生肌肤接触而带来舒适感和安全感。

私密距离对于每个人来说，都是很敏感的领域，因而交往时要格外注意这种距离。倘若谁敢冒昧地挑战这一距离的灵敏性，往往会被误解，弄出一些意想不到的意外、尴尬或者不愉快。

*** 私人距离 ***

顾名思义，私人距离也是比较私人化的。通常在46—122厘米之间。这是人际间隔上稍有分寸感的距离，比“亲密距离”稍远一点儿的距离，已较少有直接的身体接触。在这个距离之中，两个人一般伸手可以握到对方的手，但不容易接触到彼此的身体。这是朋友间交谈时最多采用的一个距离。在社交场合，有的人为了向对方表示一种特殊的亲近感，也会有意采取这种距离。

*** 社交距离 ***

如果人们之间采用了社交距离，说明已经超出了亲密或熟悉的人际关系，而是体现出一种公事上或礼节上的较正式关系，通常用在常规社会活动时，如办公、开会等。社交距离通常在120—370厘米之间，但是这个范围可以比较灵活，近可相距两三步，相当于两张办公桌的距离；远可相距五六步或更远些。

人们在用这个距离交往的时候，通常表示彼此个人关系不近。例如在小型工作聚会上，隔几步远与认识者打招呼或简单寒暄几句便离开。这一

pdf下载网 http://www.i8788.com

距离对双方都没有过多的约束力，表示不想过多攀谈或接触。

*** 公众距离 ***

对于公众距离，专家的定义是3.6–7.5米。这个距离是陌生人之间的距离，也是约束感最弱的距离。“公众距离”在生活中，一般指公共场合中舞台上演员与观众的距离，教室里老师对学生的距离等。

虽然专家的研究结果是以大量统计数据作基础的，有着足够的科学性和严谨性。但是这个距离也不是绝对的，比如在地铁里，公交车上，陌生人之间的距离可能远远小于这个数字。在街头的陌生人也有可能与你擦肩而过，甚至互相碰撞一下，只是这种情况一般人都不会在意而已。并不是因为人们在心理上认可别人闯入自己的公众距离，这说明了人的另一个心理因素，即在不同的环境中，对距离的要求也会有所变化。

所以说，在人们的交往中，这四种距离常常会发生动态变化，即交往的双方间距离会发生缩短或拉开，这种变化本身也是一种“语言”，而且是社交中最应该留意的信号。也就是说，我们在人际交往时应注意对方对于距离变化的敏感度，如果能够学会从这种距离变化中窥见对方的心理变化，判断对方的真实想法，及时作出相应的回应或应对反应，就会取得良好的交际效果。

有时候，人们也可以利用人的这种关于距离的心理特性，为了给对方造成威迫感，故意忽略这种距离。FBI的特工在进行案件审理时，有时会把身体慢慢逼近嫌疑犯，然后用两个膝盖夹住嫌疑犯的一条腿。这是一种心理战术，利用侵犯对方私人领域的行为，给对方施加一种不安的感觉，从而击溃对方的心理防线，引诱嫌疑犯招供。

除了人们之间的身体距离，我们身处的空间也有距离观念。空间的距离观念是立体的，不仅包括领域的大小距离，也包含领域的高度。拉开空间

pdf下载网 http://www.i8788.com

距离，具有保持身份，显示威严的效能，而保持空间领域的高度则是支配权利的一种方式。比如，法庭、教堂、礼堂、会议厅等场合的格局通常都比较高阔肃穆，布置上十分注重利用空间距离来发挥这一功能，以显示优越感与从属关系。

从距离看关系

从人们之间各种距离的划分，可以看出心理上的亲近程度，会通过距离上的远近来体现。心理距离的变化会影响身体距离的变化，反过来，身体距离的变化也会影响心理距离的变化。

一般来说，人与人之间空间距离与人与人之间的亲密程度成正比。所以，对于人与人之间的关系，距离是一个很好的分析线索。通过观察人与人之间的物理距离，我们可以推断他们之间的关系。

人类的这种意识，与动物的领地意识非常相似。对于我们喜欢或者能接受的人，就会允许他向我们靠近，而对于反感或厌恶的人，则似乎会感受到潜在的危害，尽可能将其排除在安全线之外。一般来说，人的身体是不会说假话的，尤其是下意识中的身体语言。空间距离的接近，不等于心理距离的接近，身体上的距离，必然反映出心理上对对方的接受度。

* 距离中的积极反应 *

我们先来说说亲密关系中的距离表现。当人们坐在沙发上、椅子上的时候，是一个较长时间的相对静止动作，更能看出一些深层次的内心感受。比如工作聚会时，那些坐在一张饭桌上吃饭的人，通常是平日关系较好

pdf下载网 http://www.i8788.com

的。而且，对某个人有好感的时候，会通过挪动自己的座位，通过缩短实际距离来拉近关系；而遇到了自己不太喜欢的人，就会移得远远的，来表示潜意识中的拒绝。

热恋中的情侣，即使空间再大，也经常紧挨着坐。如果是一对情侣坐得离对方远远的，你肯定会觉得他们是不是坐得太远了，从而怀疑他们之间是不是出了什么问题。

如果在餐厅里，你看到一对男女隔着桌子远远地对坐着，不能贸然断定他们之间关系的亲疏远近，还可以结合表情和肢体语言等多方面的线索进行综合分析。比如看看两个人有没有肢体的接触，假如你看到他们的脚相互触碰，则可以肯定他们是情侣或亲密的关系。

这种例子在生活中数不胜数，比如在吃饭的时候，如果对方接受你们的筷子看似无意的触碰，这个线索就非常清晰了。因为如果两个人的关系不是很熟稔或者亲密，人们会很介意这个亲密的距离的。

我们在通过人们之间的身体距离来分析他们的关系时，可以将男女之间与爱情相关的亲密程度和厌恶程度作为两种极端的参照。因为热恋中的男女彼此的感情接受程度最大，因此他们之间的距离控制可以作为积极反应的最大值。

恋人之间的关系升级，通常是从手拉手开始的。腿和脚的接触是进一步的表现，是比手的接触更加亲密的接触。如果恋人之间用腿脚进行轻触和摩擦，一般可以认为这已经升级到性欲萌动的表现了。亲密关系没有发展到一定程度的异性，是不可能在心理上接受这种行为的。

如果男人和女人之间的关系比较亲密，那么肢体的接触则会很自然，并不一定能被当事人所特别察觉。但是如果男人和女人之间还比较生疏，

pdf下载网 http://www.i8788.com

那么肢体的接触会让一方当事人明显感觉到局促和别扭。

如果隔桌而坐的一对男女，将身体紧挨桌子而倾向对方，说明他们相谈甚欢，对彼此的感觉都很不错。将身体倾向对方，他们的脸就会挨得很近，这样能进行更亲密的视线交流。

如果两个人将自己的腹侧倾向对方，即意味着将自己身体最脆弱的部位暴露给对方，说明已经对对方非常信任了。展示脆弱的腰腹，是人类的一种自然却经过进化的反应，这种表现不仅可以判断男女之间的心理接受程度，也可以推广为所有人之间的判断标准。

因此，我们在观察一对男女是否处在亲密关系中时，可以留意两种值得注意的现象。如果你不确定他们之间的关系是否亲密，可以留心观察他们之间是否有近距离的接触。如果双方都没有对距离的靠近甚至身体接触作出明显反应或者抵触，则说明这两个人是可以彼此接受的。但是除非是接触了敏感部位，比如腿和脚，否则也不能判定两人之间存在更加亲密的情爱关系。

另一种情况是，如果已经能够确定他们之间的关系并不是很亲密，那么一方主动地触碰另外一方，即使是很轻微地接触到了不敏感的部位，被动方也可能出现敏感的负面反应。比如轻微的逃离反应，也有可能是瞬间的身体僵硬，则说明施动方对被动方有非分之想。当一个人讨厌一个异性的时候，如果不是有特别的原因，别说不允许亲密接触，为了躲避对方，跑到远远的地方避而不见都是有可能的。

* 距离中的消极反应 *

与所有的动物一样，人类的身体在感觉到危险时的第一反应也是逃离。比如，走在马路上，无论是行驶中的汽车，还是有东西飞向我们时，大

pdf下载网 http://www.i8788.com

脑就会立刻向身体发出马上躲闪的命令。同样的，当一个人站在一个自己不喜欢的人旁边时，他的躯干会不自觉地倾向远离这个人的一侧。

每个人都有一种心理上的“警觉”，即自己的“势力范围”。每一个人以自我为中心向四周延伸，形成一个蛋形的心理防御空间，一旦他人侵入，就会引起紧张、警戒和反抗的心理反应。

如果你常常乘坐公共交通工具，比如公共巴士或者地铁，就会发现人们在公共交通工具上也有捍卫私人距离的技巧。如果车上出现了一个古怪的人，比如看着很凶狠，或者举止怪异，不停地左右摇晃身体等，就没有人愿意靠近他们。当有人不得不靠近这些“古怪的人”旁边时，他们会将身体倾向一侧，尽可能不与这样的人有接触。也可能有人是故意这样做的，以让周围的人与他们保持一定的距离。正如FBI专家的名言，“如果你想让敌人望而生畏，首先自己就得表现得像一颗坚果！”

人们不仅在令自己不舒服的人面前转离自己的身体，还会在那些令人厌恶的事物前转离身体。比如在大屠杀纪念馆中，在那些极富纪念价值但是也很恐怖的展品前，有的人会在靠近展品时略显迟疑；也有些人会先靠近展品，然后随着那些东西对他们感官冲击的加深，而缓慢地、轻轻地抽离身体；还有些人显然是在心理上接受不了那种刺激，会突然转身离开。

当然在生活中，保持距离的动作出现得不会都那么显著，常常是很突然而且很微妙，也许只是略微将身体转换一个角度，粗心的人也许根本就感觉不出来。比如，假若一对夫妻情感上产生了罅隙，他们的身体接触就会随之减少，尤其是躯干部分尽量避免接触。即使是并肩坐着，他们也会将身体略略倾离对方，彼此之间出现了一个微妙的，不易被察觉的沉默空间。即使当他们被空间所限，不得不紧挨着坐在一起时，也只会将头转向对方，而

pdf下载网 http://www.i8788.com

不会将躯干也转向对方。

FBI的专家将这种表现称为“躯干否决”，因为人类的身体前侧聚集着胸、生殖器等器官，这些器官对我们喜欢和不喜欢的人或事物都很敏感。而且因为腹侧是人体中最脆弱的部分，大脑格外注意对它的保护。“躯干否决”显示了大脑对距离和避让的需求，是人类真情实感的下意识流露。当遇到让心理舒服和愉悦的东西时，我们的腹侧会倾向它，遇到喜欢的人更是如此。而当我们感觉到气氛不妙，如彼此的关系发生了变化或说到不喜欢的话题等，躯干否决行为就会出现，我们就会转换姿势甚至索性转身走开。

这就是为什么在聚会中，当令你心烦的人走过来时，你会立刻下意识地微微转动身体。当两个人中的一个感觉到了对方细微的远离动作，他们之间的事情不会进展得很顺利。

在恋爱或者婚姻中，当双方的躯干否决行为越来越多时，他们的关系一定是越来越不容乐观。

与躯干否决相对的，则是腹侧展示，即人们会将身体的腹侧展示给他们喜欢的人或事物。换句话说，人们总是用腹侧去面对自己喜欢的人或物，而用背部去面对不喜欢的。比如当孩子向你跑过来的时候，你一定会打开胸膛，将整个身体面向他迎接他的拥抱，甚至包括伸开双臂。腹侧展示是人们最热情的行为之一。

* 距离中的男女差异*

小孩子都喜欢依偎在父母怀里撒娇，其实这是一种动物属性的表现。随着年龄的增长，孩子与父母的亲密接触逐渐减少，这说明人在逐渐成熟的过程中越来越趋于理性，动物的原始习性就逐渐退化，退到理性后面。

pdf下载网 http://www.i8788.com

相对于男人，女人更喜欢用身体的接触来表达自己的善意，男人和男人之间却很少用动作来增加或表示亲近。相对于语言表达，女人更习惯用身体接触这种最原始，也是最直接的方式表达自己的感情。从这个意义上说，女人和小孩儿比男人更具动物性。而且女人的感官比男性更敏锐和细腻，尤其是触觉。所以，女人更习惯于用触觉的感受来代替言语的表达。

从心理学的角度看，女人大多比较感性，思考问题有时也凭感觉和直觉，她们对触摸的需求比男人更大。因此很多女人总喜欢触碰伴侣的身体，很多男人不理解女人这种表达感情的方式，当女人与他有亲密的接触时，便误以为她对自己有肉体上的需要。其实女人触碰男人的身体，并不一定是出于生理上的欲望，更多是源于精神上和心理上的需求。

但是在没有建立亲密关系的男女之间，情况就完全相反了。男人的性格特质和社会背景决定了他所需要的个人空间比女人小。如果一个女人感觉男人入侵到了自己的个人空间时，她会作出消极的反应。比如她的身体会朝后倾斜，拉开双方的距离，以便令自己感觉舒适。男人可能会继续靠近对方，以保持让他感觉舒适的距离。男人的这种举动在女人那里，很可能就会被解读为带有性暗示的举动。

不同文化和地域中的距离需求

* 不同文化下的距离 *

不同国家与民族的人，由于文化构成的不同，对距离和空间的要求也是不同的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

通常来说，多数英语国家的人在交谈时不喜欢距离太近，需要保持一定的距离。西班牙人和阿拉伯人交谈则会凑得很近。对俄罗斯人来说，意大利人与人交谈时有点儿过于靠近了，而拉美人交谈时几乎算是贴身。更有趣的是，日本人与美国人交谈时，日本人不停地“进攻”，美国人不断地“撤退”。

有一个笑话在外交界广为流传。召开国际会议的时候，美国人通常会与他人保持46—122厘米的距离，也就是我们上面说的私人距离，而且在交谈时会自始至终地站在原地。但是，一个日本人和一个美国人交谈的时候，会发生两个人一边谈话一边在房间里慢慢移动的场面——美国人一直在后退，而日本人则一直在前进。这是因为交谈时，双方都在不断调整属于自己的个人空间，好让自己感觉舒适。但是差异在于，日本人对于私人距离的要求只有25厘米，所以他会不断地靠近自己的交谈对象，以适应自己对距离的需要，但是这令美国人感到不适，感觉自己的私密空间遭到入侵，不得不一直向后退，来满足自己对空间的需要。如果把这一场面拍摄下来，再进行快放，就会令人感觉到滑稽：这两个男人仿佛在房间里跳华尔兹，领舞的就是那个日本人。

人们在交谈时，都需要占据对自己适当的、习惯的实际距离，在这两种距离出现差异的时候，就会出现上面那种令人喷饭的情景。西方文化一向比较注重个人隐私，相对来说东方人“私”的观念就薄弱一些。在电梯、巴士或地铁的乘坐高峰时期，常常有素不相识的陌生人拥挤在一起，东方人可以容忍身体与身体接触的那种拥挤，西方人则无法容忍。

在对距离的要求方面，大多数亚洲人要比西方人小一些。这是由于在不同的文化氛围下生活的缘故，西方人重视宽松的氛围，崇尚个人自由和个

pdf下载网 http://www.i8788.com

人权利，而东方人的传统文化根深蒂固。

所以，在国际上的一些活动中，亚洲人、欧洲人和美国人看待彼此的眼神总是充满了疑惑。在欧洲人和美国人眼里，亚洲人“没有分寸”，而亚洲人却认为欧洲人和美国人不好相处，待人淡漠。

我们在与不同民族和国家的人交往时，要考虑和顾及文化背景的差异，以免忽略了不同国家和民族的人对距离需求的变化，避免对他人作出不准确的推断或让其对自己有误解。

*** 城乡差异 ***

除了文化差异，一个人对个人空间的需求还与他所生活地区的人口密度有关。在地广人稀的乡镇生活的人，会比在人口密集的都市生活的人需要更大的个人距离。

用心观察的话，在人们彼此握手问好的时候，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。两个来自城市的人互相握手，他们会把手伸到距离身体46厘米的位置，这表明他们至少需要半径46厘米的个人空间。

当他们跟别人握手时手腕和身体之间所保持的距离，正是他们个人空间的边缘处，这个距离可以保证两个人互不侵扰对方的个人空间。但是对于人口密度较低的乡间长大的人，这个距离远远不够，他们通常需要半径1米以上的个人空间。1米是他们在跟人握手时手腕与身体之间所保持的距离。

来自不同地方的人，握手的姿势也存在着差异。乡村的人们在伸手握手时，通常会稳稳地站在原地，为了能够握住对方的手而身体前倾，而城里的人们通常会选择走上前去与对方握手。

pdf下载网 http://www.i8788.com

偏远地区的人们在见面时，会保持更大的身体距离，因为他们需要更大的个人空间，最大的能够达到半径6米以上。这些地区的人们在彼此见面时甚至不会采取握手的方式，而是远远地站着，向对方挥手致意。

这些信息对于那些生长在城市，而需要经常与乡村人们打交道的人一定非常实用。比如，一个农用设备推销员，到偏远农村进行上门推销时，如果他知道农民或许需要半径1—2米的个人空间，那么他在与人握手的时候，就会为对方保留这个距离，否则对方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。优秀的乡村销售员一致认为，在跟乡下的客户问好时，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。

个人领域

* 人对自己领地的“掌控” *

大自然中的野生动物，会通过很多方式来划定自己的统治领域，如果其他动物侵犯到了它的领域，可能会引起争斗。人与动物一样，有势力范围的倾向，领域的必要性存在于所有动物和人类的心里，而且经常会无意识地表现出来。每个人都有本能的管辖意识，也就是拥有自己身边专用的基本空间，这个空间领域是肉眼不能察觉的，如果这个领域遭受侵犯，就会产生不快甚至不安的感觉，此种空间叫做“个人领域”，一般而言，人们会尽可能地避免侵犯他人的个人领域。

pdf下载网 http://www.i8788.com

对个人领域的保护是人的身体语言的重要原则之一。每个人都具有自己隐秘的势力范围，但是个人领域的存在，同时限制了人们的真情流露，也在一定程度上限制及阻止了人们去寻求他渴望获得的人际关系。因此，在个人领域和人际交往之间，找到一个平衡点是建立和谐关系的关键，但是对不同性格的人要采取不同的方式，即因人而异。要观察这个人是戒备防卫心很重，还是内心很孤独。有时，我们可以通过适宜地侵犯他人的个人领域来看出这人的内心需求。

在人类历史上，有很多通过制度确立领地范围的人，尽管我们现在不研究如何通过制度确立权威地位，但是通过一个人的身体动作建立的领地范围及在他自己领地中的反应和表现，却很值得在此研究。

按照人性格类型的不同，在个人领域中，大致上可以分为两种反应——炫耀和松弛。

*** 炫耀 ***

这里说的炫耀，丝毫没有贬义的意味。我们想说的炫耀，不是通常所说的那种肤浅表现，而是指人的某种积极风格的自然散发，也可以说是一个人的“气场”。

走路时晃动身体，就是炫耀反应的绝佳案例。这种晃动不是那种大摇大摆，招摇过市，是动作幅度本身并不大，但还能够让人注意到的一种特殊风格。我们不妨用名人的表现来说明这个问题。

俄罗斯总理普京就是这方面的最好模特。首脑代表的是他的国家，俄罗斯的军事实力一向在国际上名列前茅，是世界上具备重大影响力的大国之一。因此俄罗斯总理普京也具备某些野兽的气质，擅长柔道、喜欢驾驶飞机都是很好的体现。普京走路时腰部以上到肩部都在轻微晃动，这也体现

pdf下载网 http://www.i8788.com

了一种充满原始力量的风格，在世界各国领导人中是颇具特色的。而美国的总统，因为国家的强大经济实力和选举制度的影响——大选要求候选人做事必须谨慎委婉，注意平衡，则很少出现这种“野兽风格”，更多的是一副貌似普通人的幕后高人的风格。

* 座位 *

在社交中，座位的安排是权力的暗示，不是可以随随便便坐的。在中国通常是长辈和领导面朝南坐，在西方则坐在椭圆桌子头的位置等等。这说明不同文化背景下，人们对空间的安排和运用都有着各自的固定方式，从而构成很多和很大的文化差异，让空间的使用具有了更为丰富的文化功能。

另外，座位在心理学上的意义也很重要。

在生活中，两个人是对面而坐还是并排而坐，表现出的心理状态大不相同。面对面而坐，可以使双方都能在最佳的位置观察对方，也能够表示对对方的尊重。同时，这种坐法也很容易引起视觉上的冲突，在确认和了解对方的同时，容易形成对峙局面。因此，偏离正对的位置，稍微侧身或往旁边偏一点，是最好的方式，能显得更亲密，也能毫无顾虑地观察对方的举止。

相对于对坐，并排而坐更具亲密感，这种座位的排列表示彼此在心理上早已失去了想要了解对方或使对方认识自己的意识，焕发出强烈的亲密感和共同感。

此外，座位的方向也需要注意。因为人的眼睛只能注视前方，通常人们会经常感到背后缺乏安全感。在现代的写字楼中，董事长的办公室大都是面对门口，背向一扇大窗户，这既是解除背后缺乏安全感的心理，也在暗示着一种权力意识。一般情况下，面向门口坐的人比背对门口的人，在心理上

pdf下载网 http://www.i8788.com

具有优越感。

每个人在不同的场合，一般都有他习惯或者爱坐的位置，如果坐惯了的座位被他人占去，心中就会莫名地不安。当你在办公室和上司会面时，如果他邀请你坐下，而你无意中没有坐在他指定的那个座位，反而坐在了上司自己喜欢的位置，那么他可能会因为个人领域被占领而滋生焦躁情绪，还可能会随之产生防卫心理。

其实，一个简单的方法就能避免这样的尴尬。落座之前多问一句："哪个座位是您的？"就能保证自己不会误入别人的个人领域了。

*** 汽车 ***

现代生活中，汽车或许会放大人们对于个人领域的需求，在某些时候，这种需求甚至会放大到正常情况下的十倍。

这就是说，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米的个人领域。很多人都有驾驶焦虑症，即一个平时脾气很好的人，在驾车时屡屡控制不好自己的情绪。这是因为如果在行驶过程中，其他的汽车超越到我们的汽车前方，那么即使这辆车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，甚至想要攻击那个驾驶者。这种生理反应还被称为"公路暴怒"。

对有些人来说，汽车就是能够保护他们的一个壳，一旦身处自己的车内，人们便以为可以消隐于别人的视线。这就是为什么汽车里的情侣敢于在众目睽睽之下爱抚对方的原因。

pdf下载网 http://www.i8788.com

拉近距离

在人际关系中，人们之间的心理距离发挥着重要的作用。要想成功地拉近彼此的心理距离，必须要掌握一些心理法则。

* “靠近的因素”和“熟知性法则” *

美国心理学家曾经做过一个实验，让两位女士同时与一位男士闲聊，不过其中一位女士距离男士只有50厘米，而另外一位女士距离该男士2.4米。心理学家的目的是，借此研究距离与好感之间的联系。结果发现，男士对距离自己较近的女士更有好感，该女士也有同样心理。心理学家还在对公寓住户的关系与距离之间的联系进行的调查中发现，住得越近的邻居，关系越好。由此可见，人容易对距离自己近的人产生好感，心理学家将这种规律称为“靠近的因素”。

如果你想赢得一个人的好感，最好能经常出现在他身边。频繁的见面，让他多见到你，距离就能拉近一些，就可以增进彼此之间的好感。在此基础上，如果能够相互了解，彼此之间的好感将会进一步加深，这在心理学上称为“熟知性法则”。比如在同一个办公室里共事的同事，由于每天相处，互相渐渐熟悉起来，对彼此的爱好、性格、特长等个人信息都有所了解。如此相互了解之后，彼此之间就比较容易产生好感。

* 自我告白 *

拉近彼此的心理距离，还有一个方法，那就是向对方倾诉一些自己的事情，或者谈论一些具有隐私度的话题。当对方了解了你的一些秘密，尤其是当他知道这些秘密你从未向其他人提及时，心里就会出现一种对你的亲切感。这就叫做“自我告白”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

向对方进行较为深入的自我告白，再加上“熟知性法则”的效果，能够使两个人之间的关系变得更加亲密。进行自我告白的时机一定要把握好。如果两个人的交往才刚开始，就进行这种自我告白，不但显得轻佻，也许还会带来麻烦。自我告白，是要在彼此有一定了解的基础上进行的。

当人们把心里话说给对方时，对方一般会产生一种“自我告白的回报性”，即要进行同等程度自我告白的心理。两个人通过相互的自我告白，由此形成亲密关系便顺理成章。

*** 类似性因素 ***

人们对趣味相投或生活方式相似的人容易产生好感，这是人类的心理特征之一。如果想要拉近与某人的心理距离，不妨找一找对方与自己共通的地方，并且在他面前多提及你们之间的相似之处。

当人们了解到对方和自己存在类似性或共通性时，会感到安全并产生亲切感，进而更容易敞开心扉。比如，相同的出生地就是拉近彼此心理距离的一个强有力因素。这就是“类似性因素”。

*** 求助 ***

这个法则通常适用于女人对男人。如果一个女人想与某个男子拉近心理距离，有一个简单的方法：向他求助。人都有一种认为自己有价值的心理，男性在这方面强于女性。当别人求自己帮忙时，他们会认为自己在别人眼中有价值，自尊心会得到很大的满足。

这种求助，既然并不是真的需要帮助，那就尽量挑一些简单的“困难”向对方求救。得到对方的帮助后，不仅要表达谢意，还要将自己对他“值得信赖”、“有帮助”的印象很好地传达给他。

pdf下载网 http://www.i8788.com

*** 游戏 ***

在心理学上有一个经典的实验，是美国心理学家阿瑟·艾隆和巴巴拉·弗雷利做的。他们让素昧平生的两个人在有趣的游戏中协作，比如一起学习舞蹈，但要求一个人戴着眼罩，另一个人叼着吸管，一边跳舞一边还要含混不清地聊天。这种情景看似可笑，但参加游戏的两个人的亲密感会在开怀大笑中油然而生。

心理学研究证明，游戏之所以会增强亲密感，是因为游戏更容易给人们带来开心、快乐的体验。在愉悦、兴奋的情绪下，人们更容易放松，并且乐于交流。而且与一般的交流方式相比，游戏中有大量的身体接触，而人在身体触碰时情感体验最为深刻，从而更容易引起彼此的注意，进而拉近距离。

通过游戏增强陌生人亲密感的例子在心理学上并不少见，比如很多企业会为他们聘用的新员工进行拓展训练。在组成的集体里，还不熟悉的同事为了完成游戏任务而同心协力，很快便融合到了一起。

*** 触摸 ***

心理学研究发现，每个人都有被触摸的需要。一方面，每个人都有自己的个人领域，这个领域轻易不能被侵犯。另一方面，每个人又有不可抑制的需要触碰的心理，这也是导致人与人之间需要建立各种关系的缘由。

人从一出生的婴儿时代，就存在与温暖、松软物体接触感到愉快的本能。孩子们都喜欢拥抱、抚摸和亲近长绒毛玩具，绝大多数成人也有这样的愉悦感。更为重要的是，人不仅对舒适的触摸感到愉快，而且会对触摸对象产生心理上的情感依恋。所以，触摸被认为是人际交往中最有力的方式。人在被触摸或身体接触时对情感的体会最深刻，这一点每个人都有

pdf下载网 http://www.i8788.com

体会。

在生活中，身体接触是表达某种强烈情感的有效方式。人与人之间的情谊，也需要通过身体的接触才能充分表达。有时候，必须用接触对方的身体来作为沟通，这是情感交流的一种。要想与他人的关系更进一步，就要尽量产生身体上的接触。

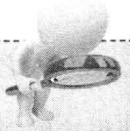
但是我们对待他人的态度，决定了我们会成为受欢迎的人还是遭嫌恶的人。所以在进入他人的个人领域和进行身体接触时，一定要谨慎，不管跟谁都贸然进行身体触碰，或者在聊天的时候频繁接触对方的身体，这些行为肯定是会遭到嫌恶的。

另外，正如语言和表情可以传递人们的情感信息一样，身体与他人的接触在交际中也无时无刻不在传递着信息。不同的文化教给我们不同的接触方式，哪些部位该接触，哪些不该接触，都需要注意。

比如，中国人喜欢一个小孩会亲切地抚摸他的头或搂一搂抱一抱，而对美国的孩子这样做就会引起孩子妈妈的反感，虽然她也知道这种动作并无恶意，但在他们的文化中，这是一种无礼的表现。

可见，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，在与他人进行身体接触时，一定要考虑到每一个细微的因素，这样才是最明智的做法。

pdf下载网 http://www.i8788.com



在人们的亲密关系中，身体的距离和心理的距离比较复杂。当一对男女由陌生人到相互熟悉再到相爱的过程中，他们之间的身体距离会随着心理距离的接近而不断靠近，最后成为亲密无间的零距离接触。但是，随着时间的推移，他们的身体距离已经无法再继续靠近了，他们的心理距离却有可能逐渐开始增加，两个人在内心里开始逐渐疏远对方。与刚开始恋爱时的无话不说相比，此时却慢慢地开始隐瞒自己的事情、真实的体验和内心真正的想法。这个时候，亲密关系开始动摇。心理距离扩展到一定程度，其身体的距离也开始扩大。很多亲密关系都是这样从搭建走向结束的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 观察头部得到的信息最为准确

肢体语言，从“头”开始

直到今天，绝大多数人仍然认为谈话才是人们之间最主要的沟通方式。其实，从人类几千年的进化角度来说，谈话成为我们沟通方式的时间并不算长，而且这种方式主要是用来传递事实与数据资料。对话，这一沟通方式的产生时间大约是在200万年至50万年前，也就是在这段时间里，我们大脑的体积增大了两倍。在此之前，肢体语言与咽喉部位发出的声音一直都是我们传递情感和情绪信息的主要方式。直到现在，肢体语言的这一功能仍然在发挥作用。只不过因为人们将注意力都集中在了谈话上，所以，大多数人对于肢体语言仍是不够重视。

在无声电影时代，由于肢体语言是大银幕上唯一的表现方式，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，就成了评判一个演员演技好坏的标尺。

这也说明，由于语言的作用，我们不自觉地忽略了肢体语言的功能。我们要学会重视身体的行动。人类的感情或欲求，会在无意识之中，形成身体的变化而表现出来。了解这些身体语言的含义，就可以看出他人潜在的内心活动。弗洛伊德就曾经指出：人类不自觉的心理状态，能在自身不留意之间，在行动上毫无保留地暴露出来。因为内心的精神状态，无论如何刻意地隐藏，一定会在外表的行动上露出破绽。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在人们的交谈中，最先被注意到的是对方的头部，因为一个人的脑袋上集中了所有的表情器官。想知道别人想什么，就得从“头”开始。头部动作是人类发展最早的动作，其次才到躯干，最后是脚。同时，头部也是人体接触最频繁的部位。

头部的自我触摸

根据英国动物学家和人类行为学家德里蒙德·莫里斯的研究，虽然头部仅占人体表面积的九分之一，但自我触摸行为竟有半数以上集中在头部。

莫里斯博士将触摸头部的动作细分为650个种类，然后再归纳整理为四大类：

*** 属于隐蔽动作的接触 ***

人们对噪音感到不耐烦时的用手掩耳，或光线过强时用手遮眼，气味过烈时用手捂鼻等动作，都是为了挡住外界的强烈刺激侵入感觉器官。此外，当人因内心痛苦而哭泣时，用手捂着脸的动作也属这一范畴之中，这是一种掩饰性的势态。

*** 属于整理身体的动作 ***

这一类动作的具体特征是，将手举向头部做出“挠”、“擦”、“抓”等动作，这种动作本来是用以维护头部清洁而用的，比如头皮屑过多时搔头等，但是，当我们脱离本来的目的，陷入情绪混乱或紧张状态时，往往会做出类似整理头部的神经质的行为。比如，男性方面最普遍的“抓头”动作，

pdf下载网 http://www.i8788.com

大致可视为不满、困惑、害羞、痛苦等心态的直接反应。因此，在这种时候，往往兼有面带赧色和喘气的现象。

如果你常观看美国的橄榄球赛或棒球赛，就会发现，橄榄球赛中那个失误的队员往往会猛力拉扯自己的头盔，然后对着天空咒骂两句。而失误的棒球运动员，则常会脱下帽子来，用手把头发往后一掠，抓抓后脑勺。

那些急于做成生意、全力向客户推销货物的商人，也常会出现这种抓头发、搔后脑勺的动作。人们在害羞的时候，一边抓头，一边哑然失笑的情形也很多。

另外，当一个人在脑中快速地思考，或者面临着焦头烂额的重大忧虑时，他的手也会不由自主地伸向头部，做出摸头发、搔头皮的动作来。

*** 特殊象征的接触 ***

为了强调正在费脑思考，用手指或笔“咚咚”地敲头，或者用手掌贴着头部不动等动作，就属于这一范畴之中。在痛苦或思考中两手抱头，也是这种象征性的特殊接触。东方人对一件事物不能理解或感到莫名其妙时，伴随着脑中的飞速判断，常会做出一种十分普遍的歪头动作。而欧美人一般则将手掌贴在太阳穴附近，表示他正在对这一事物进行思考。另外，也有不少人喜欢用手指轻轻点着太阳穴，也属同一心态的表现。这种动作无疑是一种表示“疑难”的信号。同时，下意识地按住人体的要害部位之一的太阳穴，可以看做是想刺激思维活动加剧的一种行为。

欧美人在陷入自我惩罚的心理状态时，也会伸直食指戳着自己的太阳穴，做出用手枪来射击自己脑部的模仿动作，这是一种象征性的自杀动作，其目的在于假借这一动作来掩饰内心的尴尬和困窘。此外，这类象征性的

pdf下载网 http://www.i8788.com

接触，还包括突然记起了一件事或恍然大悟时，使劲拍打自己前额的动作。

在世界杯足球赛中，我们常常可以看到这样的情景：受伤的运动员倒在地上后，双手捂抱的地方不是自己受伤的部位，而是没有受伤的头部。

美国足球运动员克劳迪奥·雷纳在一次球赛中膝盖受伤被抬下场时，在担架上他用双手捂住额头的一幕便是十分典型的例子。

这是为什么呢？美国运动学心理学家梅利莎·匈法维通过研究，为人们解释了其中的奥秘。

对克劳迪奥·雷纳伤膝而抱头的动作，梅利莎认为，克劳迪奥当时所遭受的另一种痛苦远远超过了腿伤带来的痛苦。产生这种痛苦的原因是当时对方球员从他那里断下球并最终得分。赛后，克劳迪奥说："我当时应该将球踢向前场，而不是个人带球前行。我作了个错误的决定。"

*** 自我亲密性的接触 ***

这类接触的目的，是为了获得精神上的安定，是潜意识中所形成的心理作用造成的。在这一类的头部接触中，我们最常做出的动作，就是一肘靠在桌面上，用手掌支撑着一侧头部的姿态。肉体上的疲劳，并非是造成这一姿态的主要原因。在这个时候，当做头部支柱的手，实际上已起到了超越手的本来机能的作用。这只手在心理上变成了拥抱自己，给自己以安慰的"朋友"。即用自己的手来代替朋友，给自己以亲密性的快感。除了这种以手撑头的动作之外，在人们经常做出的动作中，还有一种并拢中间三指或四指，手背朝外，轻轻拍打额头的行为。这种姿势大致上可看做是腼腆、困惑心理的表现。其动机在于尝试用紧贴额头的动作，去克服精神上的不平衡。

从莫里斯博士的研究可以看出，自我触摸头部的动作，大部分情况下

pdf下载网 http://www.i8788.com

是为了追求精神上的稳定。用手触摸自己的头部是这样，那么，用手去触摸他人的头部，又意味着什么呢？

如果在恋人之间、夫妻之间或亲人之间，手部与对方头部的接触或双方头部互相接触，毫无疑问，这是发出了爱的信号。但是，这种现象如果发生在关系一般的两个男人之间，其意义就大不相同了。

如果两个男人互相触摸头部，一般是出于三种情况：第一，向对方伸出了友好的援助之手；第二，向对方表示祝福；第三，对对方进行攻击。

我们在电影里或生活中可以看到这样的镜头，当一个战士在战场上受了伤，他的战友往往会上前抱住他的头；同样，当一个工人从高处跌下来时，旁边的人也会冲上去抱住他的头。由此可见，任何人想帮助受伤的人时，首先想到的就是保护他的头部。这有力地佐证了第一点。

我们从宗教仪式中能够看到，神职人员会将手按在他人的头顶上给予祝福。同样，佛教中的高僧也用这样的行为，给信徒们消灾免祸。这就是第二种情况。

最有趣的是第三种，当双方拳打脚踢地进入真正的生死搏斗时，以手攻击他人的头部，当然不难理解，那是欲置对方于死地的一种表现。可是，当两个朋友之间互相拍打对方的头部或摸对方的后脑勺时，这种假装攻击的姿态，却是内心友情冲动的一种表现。他们在无所顾忌地触摸或拍打对方头部时，往往故意做出一种挑战的姿态，一方面显示出自己的男性气概，同时又可满足相互间的亲密感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

头部本身的语言

头部表达的肢体语言，并不仅限于上文所说的接触性动作，就是在头部本身，也会时时呈现出来。美国一位相关学者发现，当一个人说话的音调加大时，他的头部也会随之提高，而当他要结束发言时，随着音调的降低，头部也相应地放低下来。当他继续说话时，不但声调保持相同的高度，而且头部也挺得笔直。

心理学家和行为学家研究发现，交谈时如果人们把脑袋偏向一边，说明对谈话内容很感兴趣，正在集中注意力，全神贯注地倾听，甚至完全被对方吸引，也就是所谓的“侧耳倾听”。

谈话时如果一个人的头挺得笔直，说明他还在保持中立态度，对谈话内容或说话的人，仍在仔细审视和评价，因此，这个时候并不适合让对方回答决定性的问题。谈话时低头向下，往往说明此人对谈话内容不太感兴趣，甚至持否定态度，想通过回避目光交流的办法，隐藏自己的想法。

发现了这个规律，我们在与人谈话的时候，就可以揣摩别人的心理状态了，你可以在对方的头部动作中明了谈话效果。如果你不想和对方交谈下去的话，不必做出扭转头等表示厌烦的动作，只要有意地降低说话的声调并且随着低下头去，就能使对方接收到你想尽快结束这场谈话的信号。为加强这一效果，如果你在低下头去的时候，再配上看手表的动作，就更能成功地达到目的了。

在鞠躬的时候，人们总是低着头，一个人对他人所怀的敬意越由衷，那么他鞠躬时低头的程度也就越大。非常有趣的是，小孩子往往不会做出笔直低头的动作，他们总是歪着脑袋鞠躬。但是，长大成人之后，如果他在鞠

pdf下载网 http://www.i8788.com

躬时仍然歪着头，则说明这个人的身上还保留了许多幼儿的精神结构。换句话说，这说明他在心理上尚未完全成熟，是社会阅历不足的表现。

当然，一个人为了显示自身优越感的时候，是高高地昂起头来的。最为常见的姿势是，身子向后倾，背靠在沙发上或椅背上，两手枕在后脑勺上，有时还伴随着跷起二郎腿。

这种身体向后倾、双手枕着后脑勺的姿势在美国人中最常见，一位心理学家为了研究这个姿势，画了一个男性的白人移民者，带了一把枪坐着，两手枕着后脑勺。然后，他让其他人来分析这幅画。立即有人认为，对于移民者来说，随时迅速拔枪是十分重要的，但这种两手枕着头的姿势，显然是不利于拔枪的，这表示，这个白人移民者松弛了他的挑衅态度。

头是身体的指挥官，指挥官自己觉得高于对手了，这个仗才好打。乍一想这种做法好像很傻很幼稚，但是你可以随意在网络中找一段吵架的视频，看看这个昂头的表现，是不是在大多数人身上都出现了？

这就是人类长期进化的积累，很难有意识地进行控制。平常状态下人能够自控，但是在激烈的情绪下，就会呈现原形。一个傲慢的人通常会有如下的典型表现：高高地抬起头，扬起下巴，因为下巴抬高了，眼睛就睁不大，表示不愿意正眼看对方，是一种典型的挑衅反映。

美国影星马龙·白兰度饰演的“教父”，就是因为这种举重若轻的气质，征服了无数影迷。

头部的下巴还具有指向功能，但这种指向绝不会用在应当体现尊重、仰慕和服从的人际关系之间，因为下巴的指向始终透露着一丝轻蔑和自以为是的高傲。如果是对着上司或者长辈等应当尊重的人，使用微抬下巴来指向，恐怕受损的人还是自己。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而人们压低下巴的动作，意味着否定或者消沉的态度。演说家和培训师经常会遭遇这种窘境——观众席上人们都低着头，压着下巴坐在椅子上。这种动作反映出他们反对的态度或者沮丧的心情。

优秀的演讲家或者有经验的发言人会使用一些相应的互动手段，让台下的观众抬起头来，参与到自己的发言之中。这样做的主要目的就是唤起人们积极的态度。

要注意的是，头部动作与其他肢体语言一样具有地域性。比如日本人的点头，往往是表示在听你的话，而不一定是认同你。印度人则更奇怪，点头不算同意，慢慢地摇头才算同意。

大部分人没有重视到点头这一动作在人际交往中的威力，如果能够加入恰当的技巧，点头可以成为一个相当具有说服力的交际工具。在建立友善关系、获得肯定意见与协作态度等方面，点头的动作堪称是绝好的手段。

根据行为学家的研究显示，如果我们在倾听别人说话的时候，每隔一段时间向说话的人点一点头，就会激发对方的说话欲望，能够让他更加健谈，表达欲高出三到四倍。但是要注意自己的点头频率，缓慢的点头动作能够显示你的耐心，传递出你对对方说的话很有兴趣，最好的做法是缓缓地点三次头，表现出你在聆听的同时也在认真思考。快速的点头动作则表达的是一个相反的态度，等于在告诉对方，你已经听得有点烦了，似乎是在催促对方快点儿说完。

点头的动作具有两个强有力的功能。首先，由于身体语言是人们的内在情感在无意识的情况下所作出的外在反应，所以，如果你怀有积极或者肯定的态度，那么你在与人谈话的时候就会频频点头。反过来说，假如你

pdf下载网 http://www.i8788.com

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。这两者之间存在着双向的因果关系。

点头是一种非常具有感染力的动作，在点头带来的心理暗示下，能够激发人们的合作与肯定的态度。而且在交谈过程中，如果在合适的时机运用点头的方式，还可以避免必须开口说话的压力。

如果你在谈话时向对方进行了提问，那么对方在回答时，你最好能够边听边点头，频率大约保持在每一秒钟一次。不出意外的话，在你点到第四次时，会发现对方会再次开始说话，提供给你更多的信息。他的表达欲已经被你成功地激发出来了。

头发的身体语言

头部的另一个重要部分，自然是头发。作为人们身体的一部分，头发也具有身体语言表达的功能。比如人害怕时会“毛发倒竖”，特别愤怒时会“怒发冲冠”。

头发的体态语言，是由“发型”表达出来的，它不但能反映出一个人的个性和欲望，同时也是这个人所属的社会团体和阶层的标志。有这么一句话：“一个人对社会习惯的忠贞与否，完全表现于发型之上。” 这说明，人们以发型来传达自己属于的阶层，并表示出自己对此圈子的忠贞和不改变。

一个人的发型与其所处的环境、时代有着不可分割的联系；同时，发型

pdf下载网 http://www.i8788.com

也能反映出人的心理状态。因为头发是和别人见面时，最先入目的部位。所以从另一个角度来说，要达到扩大势力范围的目的，大可以在头发上做做文章。比如很多男人把头发剃成极短的“板刷头”，剪短的头发能使毛发根根竖立，借以达到充满战斗气氛的目的，人为地打造出充满斗志的个人风格。这与猫发怒时，表现出的弓背耸毛的状态相同。因此，这种发型可看做是主人充满了攻击欲的表现。

美国军队在新兵入伍时，强制性规定新兵要剃CI式短发。当以蓄留油爆式发型而备受歌迷青睐的猫王普莱斯利入伍也被剃成了短发时，曾在社会上引起轰动。军队规定其一定的发型，就体现了某一团体用专一的发型来与其他团体相区别，表明了团体的团结以及个人对团体的隶属意识。不但是军队，就是其他的团体也有这种要求。比如，日本的相扑队里的队员一律四周剃光仅留头顶上一绺头发；欧美的嬉皮士，则都留怪异的长发，他们以这种发型来象征着对现有权威、权力的反抗意识，等等。

也有的人，在进入某个组织或者改换环境前把自己的头发剃短。这种行为在表示他加入的决心或对今后所隶属的团体的忠贞，同时，也可以说是他在面临新的生活之际，为了表示自己有决心经受新的环境的考验。

比如，寺院里某人当和尚时的“剃度”，便是个典型例子。削发明志可以使人更好地坚定目标，“剃度”或“落发”的仪式，就是利用剃光头发所产生的身体语言，极富戏剧性地象征着遁入空门“抛弃凡尘”的意识转变和终生事佛的决心。日本相扑界的大力士在引退之际所进行的“断发式”，也与上述意义相同。

从发型可以窥见一个人的性格特征。那么如果你身边的一个人，突然改变发型意味着什么呢？通常，改变发型是一种寻求自我身份认同的做

pdf下载网 http://www.i8788.com

法。人身上没有什么比头发的形状和颜色更容易改变的了，其风险远比美容手术小得多。发型对于个性的表达无比重要，人们有意无意地通过头发的样式，来展示内心、情感、观念和态度。个性的改变可以通过发型的改变来昭示于人。头发越来越成为一个人的内在态度、特定归属的外在表现。典型的例子是，发型的改变时常伴随着一段恋爱关系的结束。

人们在心态、境况、环境变化的时候，都喜欢去剪发，以换取一种轻松和解脱感。剪发后为什么会有解脱感？这是因为在人的潜意识中，认为剪发时会产生能量交换，头发中储存的旧能量落地，堵塞的能量渠道重又打开，致使能量流动更加通畅，人就会感到不安、焦躁、神经质等情绪能够缓解很多。

除了发型的变化，人们还能够在周围人的头上，发现头发的其他问题和线索，这些线索彰显了什么呢，对此FBI的专家们是怎样认为的呢？

*** 头路 ***

每个人的头发都有头路。头路把发型分为左右两边，同时也分割了思维与情感。头的左侧分管情感、女性化的东西，右侧则涵盖着理智、男性化的内容。在头路下被扩大的那一半将比另一半占据更大的分量。头发往左梳，象征着人按理性生活，头发往右梳，人就会十分感性。头路中分则表明，人摇摆于理智与情感之间，性情亦刚亦柔。头路越是清晰，人的内心态度越是坚定。

FBI专家解读：大多数人更受到理性的牵引，所以头路在左的情况更常见，无论男女都是如此。

*** 静电 ***

有的时候，静电与橡胶鞋底、人造纤维地毯或电脑屏幕无关。想想

pdf下载网 http://www.i8788.com

看，心态平衡、脚踏实地的人的头发是否总是带电？而不安、紧张、焦躁的人的头发是否经常电力十足，梳起来咔咔作响。头发的电力反映了身体的全速运转和高度紧绷，极其敏感的人头发带电的可能最大。紧张感、长期的超负荷、时间的压力、自我苛求，这一切都将立即体现在头发上。这源自我们对内心声音的忽略。一旦我们重新按照自己的内心去生活，头发便会舒缓下来。

FBI专家解读：当一个人的头发长时间带电时，你可以去探讨他内在的原因，也许他内心深处潜藏着下意识中的不安。

*** 头油 ***

皮脂腺的过量分泌的根源在于，一个人的内心总是害怕“不够”。也许是家庭环境使这些人形成了害怕吃亏的想法，这种想法进而演变成了恐惧。于是，身体系统总是接到“不够”的信息，皮脂腺便一再地分泌。对分泌出的油脂，人们却拼命祛除。这是一种自相矛盾的循环。头发多油通常出现在青春期和刚成年的人身上，这一时期的人刚刚脱离父母而独立，对独立的恐惧和害怕吃亏的忧虑，在他们的潜意识中打下深深的烙印。

FBI专家解读：如果一个人头油分泌超过正常限度，你可以考察一下他的自立能力是否有问题。

*** 脱发 ***

除去各种生理因素之外，脱发也有心理原因。脱发象征着失去，失去活力、实力和影响力，还有失去脸面。脱发是由害怕失去而引起的，这种恐惧可以源自过去、现在和未来。在处于极度恐惧状态的病人身上，可以明显看到脱发现象。脱发等于把活力减到了最少，有自我惩罚倾向。脱发又进一步加剧了恐惧：害怕还会失去所剩不多的东西，最后变得一无所有。

pdf下载网 http://www.i8788.com

FBI专家解读：如果是心理原因导致的脱发，那么此人可能缺乏行动力，或者在生活中很难找到新的动力。

* 头屑 *

是一种令人不舒服又尴尬的现象，长期受到头屑困扰的人，会形成不时掸拂肩背的下意识动作，还会抓挠到头皮出血。头屑不仅表明人们体内器官的状况，还是整个心理进程的反映。当体内某种东西想要打破界限却不被允许，反而遭到充满惊惧的压制时，头屑便形成了。这种试图涌出的新东西是人们所不熟悉的，甚至令人惊恐，他们会觉得，最好还是留在习惯的框架里吧。另一方面，被身体和皮肤把守住的能量在寻找出路，它刺激头皮的某些部位，使之瘙痒。于是，冲突形成了。终于，内外的界限还是打破了，能量以头屑的形式奔涌而出。

FBI专家解读：身体的能量是由头部来调控和压制的。人们对自己内在的冲动抑制得越多，头皮的反应就越强烈。要减少头屑，就不要一味压制自己的冲动。

* 白发 *

人们惯常以为白发总是与年老联系在一起，科学却表明，白发是由遗传引起的，有的人年纪轻轻就白了头，有的人很晚才白，或根本不白。白发跟人的能量水平紧密相连，而心理状况对能量有很大影响。

FBI专家解读：负债累累、责任重重、情感承受重压或生活遭受了重大创伤的人，会迅速白头。而这与年龄无关。当心理负担过重时，身体的某些对于生存无关紧要的部位便会出现异常现象。白发便是这些信号的一种。当人卸下了旧有的包袱，生活重新开始时，白发返黑的情况也时有所见。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女性的头部肢体语言特点

一个有趣的实验发现，相对于男人来说，女人要向外界传达完整的信息，肢体语言所占的成分要大得多，大约有55%的信息要通过肢体语言来传达。

如果一个女人走到哪里都习惯头部高高上扬，那么她通常自视甚高、特立独行、傲慢而自我。抬起下巴翘着鼻子与人交谈的女性，一般来说，其自我志向都较强烈，似乎很善于跟人周旋，然而却很不容易打开心扉。撒切尔夫人就总是用高昂的下巴展现自己桀骜不驯的个性。

如果把头部高高昂起，人们可以通过这个姿势刻意地暴露出自己的喉部，并且让自己的视线处于更高的水平。这样就能以强势的态度俯视他人。

头部倾斜的姿势，容易暴露出易受攻击的脖子，而且还让人看起来显得更加弱小和温顺，没有攻击性。这个姿势很有可能起源于婴儿时期把头靠在父母的肩膀和胸脯上休息的动作。大部分人，特别是女人，似乎是在不知不觉中读懂了这一姿势所传达的顺从与毫无威胁的意味。

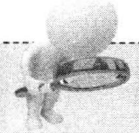
与动物一样，人类在对某件事情感兴趣时，就会把头部歪向一侧。达尔文是最先发现这一现象的科学家。而且对于女人来说，显露颈部是很性感的。歪着脑袋露出脆弱的脖子，是玛丽莲·梦露的经典招牌动作，这一肢体语言所隐含的意义似乎绝大多数人都会凭直觉领悟到。女人们经常使用这个姿势向心仪的男子表达自己对他的兴趣，因为她们明白一个毫无威胁感并且看起来非常温顺的女人，在大部分男人眼里都是极具吸引力的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

科学家曾经对过去两百年间的画作展开研究，结果显示，画作中头部倾斜的女性形象是头部倾斜的男性形象的三倍，同样，在广告画中歪着头的女明星也是歪着头的男明星的三倍。这就说明，暴露的脖子所隐含的顺从之意，大部分人仅凭直觉就已经很有体会了。所以，当女人们在商务谈判中跟男人交手时，必须始终保持头部直立的姿势，以保证自己的职业形象。

在会议中或者演讲会上，可以观察到观众这一头部倾斜的姿势。假如观众歪着头，身体前倾，做出用手接触脸颊的思考手势，那么你可以确认，他认为演讲或者会议发言相当具有说服力。

女人在跟亲密的人撒娇时，也会有歪头的习惯。而在心仪的男性面前，女性撩头发的动作会增加，她们会频繁地拨弄头发，拨弄头发除了让人感觉自然、优雅，还会散发出迷人的香味。科学家发现，当女人轻轻抬起手臂拨弄头发时，她的腋下会分泌类似费洛蒙一样的化学物质，这是一种散发女性魅力的气息，令男人神魂颠倒。



英国心理学家作了一个有趣的研究。研究表明，从一个人的接吻方式可以看出他（她）的很多性格特点，由此可以判断他（她）是个热心真诚的人还是个冷漠虚伪的人。此项研究共有几百名志愿者参加，研究人员对很多在公共场所接吻的人进行了观察，其中一个重要发现是，接吻时将头偏向左边是不够真诚的表

pdf下载网 http://www.i8788.com

现，因为他们脑部的情感区域没有被充分调动。无论一个人是不是左撇子，接吻时通常都把头偏向右边，如果不是的话就说明与接吻对象的感情热度不够高。

这个现象要从进化心理学中找答案。很多心理学家倾向于这是一种与生俱来的习惯，是由人类长期进化演变而来的。英国研究人员京蒂尔金则认为，这一习惯可能与出生前在母体内的最后几个星期有关，在母体内，胎儿喜欢把头偏向右边。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节 随处可见的我触摸

神奇的触摸世界

身体接触是人们日常生活中的一部分。身体接触对于任何年龄的人来说都是基本需要，心理学家、社会学家和人类学家都认为，每种触摸方式都有它的含义。就人类而言，这是每平方厘米表皮1500多个神经元在接触过程中通过大脑形成刺激的反应。它是最分散的一种感觉，它并不限定在身体的某一特定器官。尽管如此，这是人们建立关系的最重要的方式之一。每天我们都伸出手来抚摸孩子，亲吻爱人，从严格的身体角度来说，通过接受触摸，我们体会到了这些感觉。而当我们处于受压抑、恐惧、疲劳或孤独状态时，触摸就更具有特殊意义。

被触摸除了令人愉快外，还是包括胎儿在内的所有人的生理需求。人们知道，胎儿在出生前接受了子宫收缩的抚摸。人体接触的作用就像其他任何一种信息一样，可能引起积极反应或消极反应。一般来说，我们的社会已把人体接触看成是母爱或性爱的需要。触摸心理学教育家戴维斯说："通常情况下，人们认为男女之间的抚摸只是色情的吸引，而不是亲切和欣慰的表示。只有我们从可怕的抵制人体接触的教育中解脱出来，正常的感觉才能成为我们最好的向导。"

实际上，心理学家和儿科医生一致认为，只要适当，抚摸是传递爱意和安全感的最好方式。美国全国儿童健康与人体成长研究所所长、神经生理学家詹姆斯·普雷斯科特起草的一份研究报告说，现已表明，缺少抚摸

pdf下载网 http://www.i8788.com

与暴力行为之间有某种关系。他在分析了49个文化的行为规范后发现，那些对过早进行人体接触行为和对婚前性行为实行惩罚的社会往往容易接受奴隶制，这样的社会暴力案件较多。但是专家们认为，即使在最先进的社会，我们亦没有得到足够的触摸刺激。

科学家发现，身体和心理的发育以及对他人的信任能力，与最初受到的抚摸经历有关。人体触摸具有主观性，它因每个人的文化背景和受教育程度的不同而方式各异。

皮肤饥渴症学说的创立，令人们对触摸与被触摸更为重视。这个学说源于上世纪40年代初纽约市一名儿科医生为了挽救濒死的早产儿，要求所有的医护人员每天都要搂搂襁褓中的宝宝，结果婴儿死亡率迅速下降趋近于零。美国迈阿密接触研究机构负责人菲尔德指出：人体的肌肤和胃一样需要进食以消除饥饿感，而进食的方式便是抚爱和触摸。皮肤饥渴症大多是因为幼年时缺乏双亲的爱抚，尤其是母亲的爱抚，此外成年之后，还可能是因为缺乏伴侣的温柔爱抚。

著名的动物学家哈罗曾研究过人类的近亲恒河猴，他将幼猴同猴妈妈分开，然后让其分别与一个金属网编成的猴形妈妈及另一个用绒布做成的猴形妈妈待在一起。幼猴从两个妈妈身上都可以吃到乳汁。结果，在绝大部分时间内，幼猴都是与绒布妈妈在一起。更为严格的实验研究发现：人不仅对舒适的触摸感到愉快，而且会对触摸对象产生情感依恋。

在未出生前，胎儿浸泡在羊水中，全身的皮肤被温暖接触着。出生后离开母体，皮肤一下处于空虚之中，对触摸的渴望不是皮肤本身的需求，而是一个人内在心理获得安全感和亲密感的需要。渴望作为一种情绪，其重要的特征就是跟身体的联结，心理的需要通过身体的需要进行表达，而身体

pdf下载网 http://www.i8788.com

的需要通过情绪呈现，最后被我们的意识认知到。

按照心理动力的观点，不难想象，在婴幼儿期未得到充分拥抱和爱抚的孩子，由于未建立足够的安全感和良好的依恋关系，会发生一种“病症”，即在心理上停留在渴望皮肤触摸的阶段，这种渴望是对亲密依恋关系的渴望，与性爱关系相比是更底层和必须的需要。

对感觉肌肤饥渴的成人，首先可以做的就是对自己这种饥渴的认知，即了解产生这种饥渴的原因，根据心理学的观点，被意识化的情结才能够被处理，要理解这种饥渴是来自对安全感和亲密依恋关系的渴望；其次就是接纳自己的这种饥渴，这并不是不正常的现象，更不是一种疾病，只是一种需求未满足的状态，就像躯体饿了、渴了一样；然后需要做的就是用良好的经验来修复，在条件允许的时间和场合，没有任何顾虑地体会和享受拥抱和肌肤接触所带来的安全和舒适的感觉。

当然，肌肤饥渴的产生有一个较长的过程，也不可能在短期得到明显的改变，事实上，在不影响社会功能的前提下，肌肤饥渴没有必要也不可能去“根除”它，因为作为社会关系中的人，对安全感和亲密依恋关系的需要是伴随一生的。

人往往会根据自己在触摸中的表现及由此引起的联想来唤醒隐藏着的感觉或感情，美国著名的人体语言学家法斯特教授把它称为“神奇的触摸世界”。

在一个家庭里，18岁的姐姐和13岁的弟弟之间的关系水火不容，两个孩子已经到了只要同时在一处就会吵架的地步，令他们的父母十分苦恼。弟弟的任何行为，在姐姐眼里都是错的，她不断地对他进行干涉和指责。有一次，父亲邀请女儿和儿子一起做了一次肢体语言的游戏，他对儿女们

pdf下载网 http://www.i8788.com

说，你们想干什么就干什么，但不能说话。在很长的一段时间内，姐弟俩显得十分迷惘，不让讲话姐姐就不能骂弟弟，她似乎不知道该干什么了。然后弟弟开始向姐姐靠近，对她撅嘴瞪眼，姐姐突然抓住了他，把他拉到膝头，轻轻地抚摸他的头，父母大感惊愕。

其实，这个姐姐是想如他们的母亲那样关心弟弟，她在他面前确实感到自己像是母亲，她不停地骂他，但这不是恶意批评，而是一种强加于人的母爱。在抚摸他的时候，身体语言使她忽然明白了自己的这种心理，因而以后知道该用什么方法去爱弟弟，双方有了新的了解。

美国心理学家做过鸡尾“哑”会的试验：即举办一次沉默的鸡尾酒会，规定所有参加的客人不许说话，但可以触摸、品尝、观看等，度过一个“非语言沟通之夜”。而且房间里所有坐具全被提前拿走，没有座位可以让人们坐，大家只好要么站着，要么走来走去，人们之间的交流只好用打手势、 做动作、打哑谜的方式。对这种被迫沉默，开始客人们不大习惯，但到晚会结束时，许多人却结交了许多新朋友。这是一次特殊的社交游戏，沉默从一开始就使文字语言这一表达手段失去作用，人们也就再没有语言障碍需要打破。没有言语面具阻隔之后，人们反而能通过人体触摸进行真诚的“交谈”。如伸出手去触摸对方手心的老趼，正是用触觉在“倾听”对方是一名建筑工的“自我介绍”。来自不同社会阶层的人们，比平常更能互相理解。

这个游戏很有启示性。人们打破隔膜而与其他人交往的第一步就是要了解这个隔膜及由你自己建立起来的那道防线。只有当相互“侵犯”变得可能时，即有了身体接触后，双方在心灵上才能相遇，才能有信息的交流。鸡尾“哑”会正是一个促进人际沟通的“社交游戏”，通过打破语言障碍，取

pdf下载网 http://www.i8788.com

掉自己和别人的面具，理解人体触摸及其包含的信息。

用触摸来“说话”，往往会更透彻地了解人们自身存在的问题。令我们被迫思索，生活中我们是在向世界显示真正的“我”吗？被周围的人接收到的信息就是我们想要发射的信息吗？如果不是，说明我们适应世界有问题。语言的沟通有时会成为一种掩饰和破坏人际关系的手段，因而要善于感受在取消文字语言时，相互用人体语言传递的信息。

一对相爱者之间最有效的理解莫过于在黑暗中通过人体触摸的语言而获得的信息。有些时候，不讲话关系反而在加强和发展，也许经过触摸之后，彼此理解和接纳对方要容易得多了。

人的自我亲密性

谁敢说自己不需要“亲密行为”？肌肤相亲是人类最根本的交流。作家莫利斯说，我们曾有旺盛的寻求亲密的本能，然而都市生活抑制了它，遮蔽了它，于是产生了各种替代行为。

其实每个人都需要亲密行为，无论是自我亲密、两性亲密，还是社会亲密。哈佛大学佛兰克博士在他的研究中指出，小孩子对这个世界的认识，是由接触他的妈妈开始的。经过抚爱、亲吻等，从母亲的怀里感受到安全和温暖。对儿童的教育，是从告诫他“这个不许碰”、“那个可以摸”开始的，从小使他对人类社会中的“财产权”和“归属权”有明确的观念。

儿童发育到了青春期，就会试着去触摸自己的身体，手淫就是一种纯粹的自我触摸，一种人在青春时期对性爱的触摸试探；以后他和他的爱侣

pdf下载网 http://www.i8788.com

的身体的互相触摸，都是属于使用触觉沟通的范畴。人们用自我触摸与自己进行沟通，给予自己以快乐和满足。

自我触摸是人体语言中人类感情表现的要点。可以说，大凡出现自我触摸动作，多半是在人心不安之际，紧张高压之时。人在精神受到伤害或者外界压力过于大时，都会产生各种各样的自我触摸的动作。当我们感到无聊的时候，也常常会不断地重复做一个或者多个动作，比如女性不停地摸头发或玩头发，男性不停地敲打自己的腿，不自觉地摸脸、托腮、摸下巴等。这完全是因为当他们还是个小孩的时候，他们的妈妈就是用这样的方式来抚慰他们的。人们自我触摸的状态，如同孩子得到母亲的抚摸，内心便觉得平静了一样。

在生活中，小动物舔舐自己的身体就是一种自我触摸，是身体本能的需要。与动物不同的是，人的自我触摸是心理的需要，是对自己的心理不适进行的一种行为调整。

水门事件是轰动全世界的美国历史上最不光彩的政治丑闻，直接导致了尼克松总统的辞职。我们不妨在这宗事件中回顾一下尼克松总统的表现。当时，全世界的电视台都播放了这条新闻。镜头中，尼克松一边回答记者们的提问，一边随手抚摸着自己的脸颊、下巴。这些微妙的自身触摸，在水门事件爆发前的尼克松总统身上是很少出现的。尼克松总统的这种肢体语言，更让人们确信在水门事件中他是脱不了干系的。

人的内心，在某些方面往往是怯懦的，特别是自己心里明白自己有错的时候，为了自我补足内心的懦弱感，在许多场合，会以自我触摸身体的方式来掩饰，自欺欺人地安慰内心，抚平内心莫名的焦虑和难以言喻的焦躁感。毫无疑问，自我触摸动作频繁的人，其内心一定隐藏着令他不稳定的

pdf下载网 http://www.i8788.com

秘密，就算控制力很强的人，也会在不经意间泄露不自在的心理。

先不说FBI，我们在观看侦破、警匪之类的影片时，也会看到里面的侦探、警察查案时，特别注意可疑人物的自我触摸动作。事实上，生活中的FBI和侦探、警察也如此。他们常常通过窥视可疑人物的自我动作，来分析可疑人物的内心隐秘。显然，一个人的肢体动作和他的内心情绪有关。安慰行为是区别舒适与不适的主要方式之一。从某种角度看，安慰行为就是人体边缘反应的“接应队员”，它们能在很大程度上反映人们的情绪状态和真实感受。

自我触摸的现象，在我们的身边随处可见，但揭示一个人的思想和感受意义重大，所以我们可以通过注意人们姿态动作中的自我亲密行为，来探索他的内心需求和想法。一旦了解了自我触摸所蕴涵的意义，再仔细地进行观察，相信你在进一步洞察他人心灵方面，会大有收获。

自我安慰的具体表现

安慰行为并不专属于人类，动物之间也有安慰行为，例如舔自己或同类，不同的是，人类的安慰方式更多。这时候，有些人可能会想到孩子吸吮拇指的动作。其实，除了这种方法，我们还有很多更谨慎、更为社会广泛接受的方法，比如嚼口香糖和咬笔杆等，只是人们自己没有意识到。很多人注意不到这些细微的安慰行为，也意识不到它们在揭示内心世界方面的重要意义。

关于人类的自我安慰，反映心理状况的动作虽有不同，但要解读并不

pdf下载网 http://www.i8788.com

困难。FBI认为，掌握相关的技术可助人分辨对手心理状况，深谙这些讯号的人，还可以蓄意发出误导讯号，反过来扰乱对手。而在研究和分析非语言行为的过程中，人们会发现，只要在内心有情绪反应的时候，所谓的自我触摸行为就会出现。

* 颈部的自我触摸 *

触碰或抚摸颈部是一种最常见、意义最重大的安慰行为，人们经常使用这样的动作来缓解压力。在这方面女性最为明显，它们通常会用手掩盖或触摸她们的胸骨上切迹。胸骨上切迹是位于喉结和胸骨间的浅凹部位，也就是我们常说的“颈窝”。当一名女性用手触摸这一部位或将手放置在这个部位时，说明她感觉到了困扰、压力、不安、威胁甚至恐惧。通过这样的线索，FBI的特工可以发现一个人是否说了真话或者对事件信息是否有所隐瞒。

在一次追捕活动中，FBI认为一个携带炸弹的危险分子可能藏匿在他的女朋友家中。两名特工来到那个年轻女子的家里，向她询问一系列问题。当他们问她“你男友在吗”时，这个在超市工作的女子把手放到了自己的颈窝上，然后才说：“他不在。”捕捉到这一细节后，特工们询问了其他问题，这个女子从脖子上拿开了自己的手。几分钟后，特工出其不意地再次问道：“你的男朋友会不会偷偷回来，而你并不知道？”她说“不可能的”。并又一次将手放到了颈窝上。接下来的情形大致相同，在一个人连续三次回答问题时想把手放在颈窝上，便可以确定其在撒谎。申请了搜查令之后，特工们果然在那间房子的储藏室里找到了犯罪嫌疑人。

安慰行为会泄露很多秘密，会告诉别人你此刻很不自在，或者对身处的环境感到紧张，或者对他人说的话做的事产生了消极反应。要知道，双手

pdf下载网 http://www.i8788.com

对身体的安慰，是受命于大脑的。寻找这些行为，你就可以确定面前的这个人在想些什么。

当你在问别人问题的时候，他如果摸了一下自己的脖子，就表示他对这个回答进行自我安慰。即使没有在撒谎，起码对这样的问题感到紧张，以至于他在给出答案后要进行自我安慰。

FBI一直认为，与测谎仪相比，自我安慰行为是调查人员更应该关注的重点，也更值得信任。因为它们能够帮助人们找到事情最深刻的底源。

为什么抚摸或按抚颈部是使用最频繁的安慰行为呢？因为它最有效果。在颈部的自我安慰中，有人用手指搓摸或按摩脖子后面，有人按摩脖子两侧或下巴正下方喉结上方的部位。脖子上的各个部位都有很多神经末梢，人们通过按摩这些位置，能够达到降低血压和心率的作用，从而让自己的心情恢复平静。

颈部的自我安慰，也是男女有别。通常情况下，男性的自我安慰行为的力度更大，他们会用手用力地抓或盖住下巴以下的部位，刺激那里的神经，迅速降低心率，使自己冷静下来。有时男人也会用手指抚摸脖子两侧或右后侧，还会出现摆弄领带打结处或衬衫领口的辅助动作。比如将手指放于衣领和脖子之间，然后用手将衣物拉离自己的身体。FBI将这一行为称为通气行为。这种通气动作，并非全是感觉到闷热，更多的是因为烦躁或者紧张，也是对压力的一种对抗方式。女性使用这种行为的方式更加巧妙无痕，可能只是轻微地抖动几下衬衫或向后撩一撩头发。

女性的安慰行为则又更加多样。因为很多女人都佩戴首饰，有时女性的颈部安慰行为表现为摸索、扭转或把玩她们的项链，有时还会上升到耳

pdf下载网 http://www.i8788.com

朵，表现为抚摸或拉拽耳环。

按照压力的程度变化，女性颈部的自我安慰会有一定的顺序，一开始有点儿紧张的时候，她可能先会把玩自己的项链，压力再增值，她可能会用右手盖住自己的颈窝，再用左手托住手肘。压力暂时缓解后，她的右手会放低一些，并逐渐放松下来搭住左臂。如果压力再次袭来，她的右手会再次上升至脖子的颈窝处。手臂的运动有点儿像压力计上的指针，它总是根据压力的大小变化，按照这样的轨道运动着。

*** 面部的安慰行为 ***

面部有很多神经末梢，这使它成为人们进行自我安慰的理想区域。人们经常会触摸自己的脸，按抚脸部也是缓解压力的常用方法。面部的安慰行为主要包括：搓擦额头、触摸及抿舔嘴唇、用拇指拉或捻耳垂、按抚脸颊或触摸胡须等，这些动作都是人在压抑心情下的自我安慰行为。有些人还会深吸一口气然后再鼓足腮帮缓缓吐出，达到安慰自己的目的。

*** 声音的安慰行为 ***

吹口哨也是一种安慰行为。黎明或黄昏时分，独自走在陌生城市或废弃建筑群中的人会努力吹口哨，让自己平静下来。有些人甚至会自言自语，目的也是缓解当时的压力和紧张心绪。有的人在有压力的时候会喋喋不休，其实他并不在意自己说什么，或者别人是否在听，他只是需要这种声音上的安慰。有些触觉和听觉安慰方法是可以同时使用的，如用铅笔敲桌子或用手指打节拍等。

*** 哈欠连天 ***

有时，我们会看到有些人哈欠连天，感到他们没有休息好。其实，某些处于压力状态下的人也会不停地打哈欠。哈欠不仅仅是“深呼吸”的一种方

pdf下载网 http://www.i8788.com

式，当我们感到口干时，打哈欠会将压力传递到唾液腺上，这时，嘴巴内外结构的伸张会迫使唾液腺释放出水分，来缓解忧虑造成的口干。

*** 搓腿 ***

搓腿动作是一种经常被忽略的自我安慰行为，因为这一动作通常会被桌子或其他物体遮挡，但是，搓腿的行为对消极事件的反应很快。

搓腿主要表现为人们将手放在腿上，然后沿着大腿方向摸到自己的膝盖。有时这样的动作只出现一次，有时候会反反复复。人在紧张时手心会出汗，搓腿的目的不仅为了擦干掌心中的汗，主要还是为了缓解紧张感。

这一动作是FBI的特工在很多案例中观察发现的，当犯罪嫌疑人面对铁证如山的局面，他们的手心就不可控制地会出汗，这种安慰行为可谓是一举两得，既能让手心干爽，又能通过触摸安抚自己的身体，达到自我安慰的目的。

在调查和审讯的过程中，警员会注意观察被问讯对象是否会出现手部或腿部的安慰动作，并留意这类举止是否会随着问题的犀利程度加深而加剧。不管是动作频率还是动作幅度或力度的增加，都说明这个人对问题有回避态度，或者他正在说谎。

这种行为还发生在人们对正在谈论的话题感到忧虑时。在一次企业商业机密被泄露之后，公司总裁与下属谈话，说起此事后果对公司造成的重大不良影响时，这名员工开始用右手使劲儿地搓他的一条腿，而且这个动作重复多次并持久。总裁原本对他没有怀疑之心，但是谈到这个话题时，他的这种自我安慰行为让总裁起了疑心，于是不动声色地展开了调查。结果是总裁的猜测得到了肯定。

pdf下载网 http://www.i8788.com

* 自我拥抱 *

在很冷的时候，人们通常会将手臂交叉抱住自己并反复用双手摩擦肩膀，在面临压力时也这样。这种动作是对母亲抱住孩子的一种模仿。这是人的自我安慰方式之一，它能让人心情平静。同时这也是一种保护性动作，通过这么做，人们会产生一种安全感。

用手臂抱住自己，是大脑来保护受到威胁的身体的一个命令。如果我们看到不喜欢的人或物时，就会远离，但是在情况不允许远离的时候，人们会下意识地用手臂或其他事物为自己筑起一道保护的屏障，这说明他在心理上也出现了一个壁垒。女性的这种自我保护行为比男性要多，当她们感到不安全、紧张时，可能会将双臂交叉放于胃部，还可能会用一只手臂斜搭在胸前，然后用一只手抓住另一只手臂的手肘，这也是一种身体的屏障，目的是隔离自己不喜欢的事物或人。

在校园里，新生刚开学的前几天有一个现象尤其明显，那就是女生走路时常常会将本子或其他东西抱于胸前。随着对环境的熟悉，舒适感的增加，她们的动作也会发生改变，如将本子放于身体一侧。考试的那几天，这种胸前保护行为又会再次出现，甚至在有些男生身上也会出现。

当人被拒绝的时候，由于恼怒，不适感就会油然而生，他的手臂就会紧紧地抱住自己的躯体，情绪越糟糕，双手抓得越紧。

虽然交叉双臂不一定是因为冷而已，但是紧张的人有时也会感觉到冷，寒冷也是一种不适。接受犯罪调查中的嫌疑犯经常会喊冷。从生理的角度说，当人们感到威胁时，身体会进入备战状态，血液会被输送到四肢的大块肌肉中，也就是说，血液会暂时离开皮肤。有的人会因此暂时失去正常肤色，所以平时所说的大惊失色、面如土色等都是有原因的。由于血液是人

pdf下载网 http://www.i8788.com

体取暖的主要来源，一旦血液被从皮肤处送往肌肉，人的体表温度就会降低，感到寒冷。

如果一个人总是抱怨屋子里温度太低，可以注意他是不是在面临着什么心理压力。

需要注意的是，如果一个人双手交叉于胸前，身体后倾，脸上出现挑衅或不屑的表情，可千万不要认为这是一种自我安慰行为。

* 抱枕头 *

睡觉抱着枕头或者须臾不离玩具小熊通常是孩子的表现，但在成年人中也不乏有其人。在FBI的一次审讯中，被讯问的是一个年轻人。坐在沙发上后，那个年轻男子顺手抓起一个沙发靠枕，在随后的几个小时的时间里，他一直将靠枕抱于胸前——仿佛一根“救命稻草”。虽然这道屏障只是一个软绵绵的靠枕，但是它发挥的作用还是不容小觑的。在那次审讯中，FBI特工没有任何收获。这个年轻人没有透露任何有价值的信息。但是，到下一次审讯的时候，虽然还是坐在那个沙发上，但是那个可以给他安慰的靠枕不见了，审讯结果截然不同。

* 间接的自我触摸 *

通过直接触摸自己身体的安慰行为，我们能够很容易看懂某人的内心反应，但是，对于并不常触摸自己的特殊情况，又该怎样窥破其心灵的隐秘呢？

在一个人的身上，除了自我安慰行为以外，还会有很多这种行为的延伸，比如上面我们提到过的“通气行为”。类似的这些行为虽然不表现为直接触摸身体，但是也是一种间接的自我触摸，代表的情绪含义是相同的。

比如，你突然发现一个人扣上了自己的衣扣，就可以猜测他是不是感到

pdf下载网 http://www.i8788.com

紧张不适。当然，扣上衣扣并不一定表示一个人感到了压力，有时人们扣上衣扣，是为了表示对别人的尊重。如果不是在特别正规的场合或者无须如此的时候，一个人突然扣扣子，通常代表的就是自我安慰和自我保护。

相反，白宫里的美国总统们虽然总是西装革履，但是总统候选人在竞选中经常不穿外套，或者着装很轻松，脱掉外衣、卷起袖子站在选民面前，这代表着他们“向你们敞开心扉”的心理暗示。

令人感到特别有趣的是，FBI探员在搜查很多男性犯罪分子的家时，会发现一个规律，就是脏乱不堪，他们有时甚至把这当成特征之一来缩小搜捕范围。但是恰恰相反的情况是，当女人犯罪后，警察搜查她们的房间，都可发现有个共同点，即家里被打扫得一尘不染。

当然不能根据这一点，就断定有洁癖或者爱打扫房间的女性有犯罪倾向，但是这种情况的深层心理原因是，很多做出犯罪行为的女性在生活中缺乏亲密关系，或者性格非常孤僻内向。亲密感的缺失导致她们不停地打扫房间来进行情感上的自我安慰。

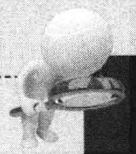
从个人领域的角度来说，一个人的家便是其私人的领域，甚至对有些人来说（尤其是女人），自己的房间就是自己身体的延展。所以把房间收拾得纤尘不染，可以说是一种自我亲密性的表现。不断地整理打扫房间的行为，从心理方面来说，与“摸头发”、“摸项链”等小动作一样，是想借着不断地“触摸”自己的房间，以达到自我安抚的目的。

还有些人在与别人交谈时，也会发出一系列特殊的信号。比如不停地用手撕报纸、打乱火柴棒，再把它们整齐地排列好；不住地玩弄钢笔，拧下笔帽复又旋上……英国的查尔斯王子就经常在公共场所做这些细微的动作，如整理衣袖或把玩袖扣。这些小动作，虽然并不是直接的自我触摸，但

pdf下载网 http://www.i8788.com

它同打扫房屋一样，也是一种间接的自我触摸。

另外，如果某人正在抽烟，感到压力时他抽的烟会更多；如果这个人正在嚼口香糖，这一刻就会嚼得更快。这些都属于自我安慰行为。



我们可以根据自我安慰行为的要义，精练地总结出一个观察指南，若希望能从他人的自我安慰行为中获得更多信息，可以遵循以下法则：

● 及时捕捉。当安慰行为发生时及时地辨认它们。只要找到规律，就会发现识别它们越来越容易。

● 为重视的人建立一个安慰行为基线的档案。这样能够注意到安慰行为在量度和密度上的变化，进而作出相应的判断。

● 当确定一个人做出的动作属于安慰行为时，但不明确原因，你要做的就是做一名非语言情报的收集者，去找出其中的缘由。但是作为一条基本原则，凭借安慰行为的出现，基本上可以断定某些令人感到压力的事情在他身上发生了。

● 将他人安慰行为和相应的压力源联系起来的能力，能帮助

pdf下载网 http://www.i8788.com

你更好地处理人际关系，理解他人和与他人互动。

● 注意他人进行安慰的部位。这很重要，因为可以反映他面临的压力值。压力越大，相关的面部或颈部抚摸的动作就会越多。

● 压力或不适感越强，安慰行为的发生率越高。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 姿势蕴藏的含义

与姿势心有灵犀

虽然人类的智商在地球上的生物中首屈一指，但是毕竟与其他生物一样，还是需要受到生物学规律的制约，所以人类的各种动作行为，在外界刺激下的种种反应，都要与生物学规律相吻合——这就为人们研究身体语言提供了前提和基础。

虽然人们每天都在使用身体语言，但是大多数时候都没有意识到自己通过各种身体姿势、动作和表情所传达的信号与自己通过语言所表达的信息常常背道而驰。

专家们为我们区分了日常生活中常见的姿势类型，还区分了我们有意做出的动作和在无意识下做出的动作。了解了这些，我们就能更好地解读姿势所蕴涵的意义。

人们在生活中做出的各种姿势，大致可以分为五种：

*** 象征性姿势 ***

象征性姿势与语言一样，是约定俗成的，能直接表达思想，具有传递信息的作用。在某些情况下，甚至具备语言功能，比如，一些全球通用的表情和动作，摆手表示告别，耸肩表示不知道、很遗憾，摊开手掌表示手中并没有东西等等，交通警察指挥车辆的一些手势也属于此类。

*** 说明性姿势 ***

说明性姿势是伴随语言的动作，用作语言表达的加强和补充。如认错

pdf下载网 http://www.i8788.com

的时候低着头、表示决心的时候握拳头、下切手掌等。

*** 调整性姿势 ***

调整性姿势多出现在人们正在讲话的时候，时不时地做出手势和动作，提醒听众保持注意力、专心听。讲话的人在做出这些姿势时，可能自己都没有意识到这些姿势动作的出现。

*** 感情性姿势 ***

感情性姿势最能直接反映一个人的情感，但也最容易伪装。看到自己不喜欢的人，我们可以伪装出笑容，尽管自己知道这是一种敷衍的笑容。收到别人送的礼物，也可以装出惊喜的样子。

*** 习惯性姿势 ***

可能，人们通常很难意识到自己动作的确切形式，但是每个人或多或少都有些习惯性的姿势，有时候可能自己都没察觉。这些姿势或动作大多数是无意识的、自发的和不经自我分析做出的。因为习以为常，它们的存在是那样叫人不知不觉。比如，我们将两手的手指交叉时，一个大拇指必然在另一个大拇指上面，但究竟是左手大拇指在上面还是右手大拇指在上面，如果不事先做一下这个动作，很少有人能立刻回答这个问题。我们成年累月地做着一些固定不变的动作却并未意识到这一点。如果我们试图颠覆一下习惯，将惯于放在上面的大拇指放到另一个大拇指的下面，自己便会觉得很别扭。

事实上我们做出的每一个身体动作几乎都有其独特的固定模式。这些固定动作模式就是行为的基本单位，也是我们洞察他人心态的线索。我们要观察肢体动作的表现形式、出现时的背景以及它们所传达的信息，还要探索其是怎样形成的，层层递进，便能透视他人的内心。

此外，想象一下，假如人一旦失掉了听觉，或与外界的声音断绝联络时，

pdf下载网 http://www.i8788.com

是不是会使一个人对外界的举止和行动变得更加敏感？从这个意义上来说，聋哑人对体态语言的了解一定比常人更为敏感。一群聋哑人结伴到一家电影院看电影，可以从头到尾看得津津有味。听不到对话，他们也能知道情节的大致内容，明白银幕上的人物在做些什么。显而易见，人体的许多部位，或者说每个部分都能不同程度地反映出一个人的感觉状态。在声音完全传不到他们耳朵里的情况下，聋哑人却能解释这些无声画面的意思，极为准确。由此看来，如果我们有敏锐的感受力，有了解体态姿势的能力，那么，不用口语而单单凭着身体语言，人们互相间也是能够进行心灵沟通的。

古语说“心有灵犀一点通”，所谓的“灵犀”，就是类似聋哑人的“超敏感性”。

其实，在正常人的身上，也有着这种“超敏感性”，只是我们太习惯于依赖语言的交流了，往往把这种“灵犀”废弃不用，或者只偶然用之。很多情侣都会觉得“心有灵犀”，对方微小的一举一动都能被另一方领会，其实这是在热恋中，他们深埋在心底的“超敏感性”大大地发挥了出来，这时候，语言就显得不那么重要了。所以不管有没有语言的存在，身体姿势都能帮助我们了解一个人的内心世界。

走路的姿势

一个人的走路姿势是从小到大逐渐养成的姿态，很能反映一个人的性格和修养。而且一个人走路的姿势能够完全暴露在我们的视线中，非常便于从中了解他的个性。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从走路的姿势来说，走路时习惯于上身向前微倾的，性格较为温和内向，为人谦虚低调；走路时倾向于脚跟向后踢高的，性格比较冲动；走路喜欢摇摆身体的，生活中比较不拘小节，也爱出风头；走路很急，看起来像个跑步运动员的人，通常性格急躁；走路时昂首阔步向前的人，通常比较自我，思维敏捷，做事条理性强，但有点儿缺乏坚定的毅力。

从走路的姿势还可以看出一个人一时的心情，当然，这要以我们平时对这个人的了解为前提。如果一个人平时走路很慢，突然脚步急促，肯定是遇到急事，或者心中焦虑。如果一个人拖着脚走路，可能此刻内心苦闷、不快乐。即使是陌生人，我们也可以从他走路的姿势上，看出一些异样。例如一个人如果步履凌乱，内心也不可能镇定，肯定是遇到了什么事情。

在宫廷中，王室对王储有严格的训练体系，其中非常重要的一条就是要求君王在走路的时候要呈现出应有的姿态和气势。这种要求同时具备了两种效果：一是可以使帝王看起来有自信心，有威严感，体现出其掌控一切的心理状态，使他人产生敬畏；二是使未来的君王培养成一种根深蒂固的习惯，不论遇到什么事情，在公众面前，总是保持这种冷静和有把握的反应，使民众感到心安。试想，如果国家遇到危机，君主蹦蹦跳跳，或者急躁地来回踱步，恐怕其他人更加稳不住心态了。

站立的姿势

俗话说“坐有坐相，站有站相”，站有站相正是说明从一个人的站姿可以得知这个人的性格和内心。看一个人的站姿，要着眼于全身的姿势，

pdf下载网 http://www.i8788.com

除了躯体部分，还要看四肢动作，这样才能看出一个人的内心世界和精神状态。

除了经历过长期训练的人，比如军人、舞蹈演员等，一个人如果昂首挺胸，站得笔直，就说明这个人很自信，反之，一副低头弯腰、视线低垂的站相，会给人不精神、病恹恹的感觉，这类人在性格上也是较保守、缺乏自信和担当能力的。但是令人惊奇的是，姿态也可以改变心态，一个人如果内向忧郁，可以通过站军姿等训练，令他变得开朗大方、有自信心。

观察一个人站立时的习惯动作也能看出其心理。喜欢靠着墙站，或倚靠其他东西站立的人，做事比较有分寸感，但内心可能有很强的挫败感；采用稍息姿势的人，喜欢控制全局；站立时喜欢抖动小腿或脚尖的人，头脑灵活，但占有欲强；经常把双手插入裤袋的人，性格保守、喜欢稳扎稳打；站着把一只手插入口袋，一手放在外面的人，性格多变，难于相处；站立时，时常把双手置于臀部的人，支配欲强，处事认真又不轻率、固执；双手握置于背后的人，有耐心、具有责任心，情绪不会时常波动；双手交叠，置于胸前的人，个性坚强，这也是一个常用的防范姿势，攻击性较强；经常改变站立姿势的人，时常会显得不耐烦，急于找事情做，性格急躁；喜欢走角落的人，有点儿轻微的自闭倾向。

坐姿坦白的心理状态

坐姿，同样也因人而异。种种坐姿，无不坦白地说出了各人的心理状态。

坐下的时候，有的人会像把身子猛扔出去一样，重重地一屁股坐下；有

pdf下载网 http://www.i8788.com

的人则慢慢地、轻轻地坐下；有的人会把身子深深地陷在座位里，有的人只浅浅地坐半只屁股；有的人在落座前会拉一拉裤子……

坐下时，仅浅浅地坐在座位边缘的人，有时是无意识地表现出自己居于心理劣势，表示出对对方的顺从之意，也可能是对对方的话很有兴趣，坐在边缘位置是为了便于身体前倾而拉近距离。当人们心中准备要向对方让步、合作、购买、接受意见或要征服对方时，就会移动身体坐到座位的前端。

坐的姿势，是人类在活动上处于的一种不自然状态，坐下的人在潜意识中存在着立即可以站起来的心理。在心理学上，称其为“觉醒水准”的高度状态，随着紧张情绪的解除，“觉醒水准”也会随之降低。所以，那种舒适地深陷在座位中的人，他的坐姿在向他人表示着自己的心理优势，发出了“优越”的信号。因为如果人的腰部逐渐向后挪动，变成身体靠在椅背、两脚向前伸出的势态，这种坐势很难一下子就从座位上站起来，这说明，采用这种坐姿的人认为面对他人不必过于紧张，也不担心对方会侵犯自己，他有充分的自信可以统御对方。

坐着跷起二郎腿也是常见的一种坐姿。跷二郎腿时，习惯右腿在上的人，看似温顺，却性格内向、不易亲近；跷二郎腿习惯左腿在上的人，大多性格开朗、聪明、自信心强。坐下就立即跷起腿的人，具有很强的好胜心。

不管面对的是初识还是熟人（除非特别亲近），斜躺着与人说话，似乎都不太礼貌，这种人有种居高临下的优越感。如果是斜躺着，但双腿伸直，双手枕在颈后，说明这人对他人充满了怀疑，内心极度不安，存在一定的抵触或反抗情绪。

坐着时双腿分得很开，是一种开放的姿态。这类人豪爽大方、不拘小

pdf下载网 http://www.i8788.com

节。将两腿和两脚紧紧并拢，两手放于两个膝盖上，端端正正坐着的人，通常性格内向温顺，也有可能是感到局促、焦虑和害羞。将两腿膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成“八”字，两手放在膝盖上，这类人很害羞、情感细腻。

FBI在审讯嫌犯的时候，很多人嫌犯会在进来后猛然把自己摔在椅子上。这样的人表面上似乎是一副不拘小节的样子，看着很放松，实际上他们也正是想表现出如此的状态。其实，他的心理状态和表面上的情况可能完全相反。经验丰富的FBI特工会知道，这种看上去极端随意的态度后面，深深地隐藏着他内心的极度不安。这种坐姿出自不愿被对方识破自己真正心情的抑制心理。尤其是面对初次相识的人，这一心理更加强烈。采用这种坐姿的人，在他坐下来以后，往往会表现出不时地移动屁股或心不在焉的神态，由此可看出他的真正心绪。

人们把一种人俗称为“猴子屁股”，即坐在座位上如坐针毡，像猴子一样不安宁。心理学家经过一系列的观察和研究，发现大部分人坐立不安是由于以下原因：

一是疲倦；二是对他人所说的话没有兴趣，无法专心致志，一旦话题变得有趣，这种现象就会消失；三是生物钟告诉他们一个固定的时刻已到，比如该午休了，该下班了等等；四是另有心事，在精神上感觉到了一定的压力。

当一个人为某种决定很纠结时，不但会在座位上坐立不安，有时还会无意识地扯动裤子。一旦下了决心，这些动作就会戛然而止。因此，我们可以借此作为测量的标准，判断出对方是否处在想作决定而尚未作出的时候。

pdf下载网 http://www.i8788.com

躯干的姿势

人类的手通过直立行走得到了解放，不用再与脚一样担负行走的责任，直立行走的姿势，不但从人类学、动物学的角度上来看意义深远，对于身体语言来说，也具有极其重要的意义。

动物四脚行走的姿势，使它们的胸部和腹部都面朝地面夹在四肢中间，受到了很严密的保护，所以要想窥见它们胸腹部的姿态是很困难的。而我们人类就不同了，胸腹部袒露在他人的视线面前，因此能表现出直截了当的身体语言。可以这样说，手、胸、腹等人体部位的身体语言，是人类直立行走的副产品。

* 胸部 *

古罗马时代军队中有一种礼仪，即致敬的时候一手置于胸前，另一手迅速地向受礼者方向伸出。至今在美国人的升旗典礼中，也有这一姿势。欧美的舞台剧，演员也常对观众使用这一动作。

中国也用手紧贴心脏部位来表达自己对对方的忠诚。比如，清朝官员在拜见上司的礼仪中，就有单膝下跪，一手按胸、一手按地的姿势。

除了表示忠诚，用手护胸的姿势还暗隐着保护自己的意义。人类最需要保护的部位就是心脏，由于直立行走，使心脏部位全面向外暴露，而心脏又位于胸部，所以对人类来说，从胸部传达出的身态语言，深深地遗留着自我防卫的原始本能。

当人们把自己放在他人的下属或对等的地位上时，优势感和掌控感就消失了。这种情况下，更有必要注意防卫自己的心脏，无意识之中流露出了“防人之心不可无”的心理状态。

pdf下载网 http://www.i8788.com

当人们挺起胸脯的时候（一般指男人，因为女人的胸部还有乳房，另有其他的意义），通常是全面暴露自己弱势部位的姿态，这种姿势传达了某种信号，即完全不把对方放在眼里，毫不在乎对方可能会发起的攻击，在精神上处于绝对的优势地位，胸脯挺得过高，表示这个人很傲慢。同时，挺胸的举动也是竭力扩大自己势力范围的一种表示。

西方的政客、律师等从事专业性工作的人，会经常摆出将手插入西装口袋或是两手按着西装衣领边，而将胸脯挺起来的姿态。这也是轻视对方，尽可能扩大自己势力范围的表现。很多国家的首脑就常用这一姿势，给人一种具有非凡掌控力的感觉。

法国的拿破仑特别喜欢挺胸，很多如他一样的身高的男人，都会故意挺起胸脯来弥补自己的弱点。总是尽量地向上挺起胸脯，无意识中流露出因自己低矮而产生的自卑感，想利用挺胸的姿态来树立精神上的优势。总之，挺胸者绝对属于在力量上、精神上喜欢占上风的人。

一些承受了很大压力的人，胸膛会大幅度起伏，这是因为他们在大口喘气。当人们在承受威胁或者紧张状态下，身体会集中精力作好战斗或逃离的准备，这时就需要吸入更多的氧气，所以人会深呼吸或大口喘息。如果一个身体健康的人做出这样的动作，我们就可以猜测他可能正在承受巨大的压力。

* 腰部 *

有位著名舞蹈家曾经说过舞蹈的要领：跳舞时，腰部要始终与地板保持平行，才有可能给观众带来安定感。也就是说，舞蹈是凭借腰部的稳定来表现精神上的安定感。所以腰部的作用不仅仅限于支撑和连接身体，也担负着支持精神的角色。腰部是表达人类精神语言的一个媒介。

心理学家莫里斯博士曾这样说过："人具备着和其他灵长类动物的共

pdf下载网 http://www.i8788.com

同特征，即用蹲、悲鸣等动作作出基本服从的反应。人把各种服从的表示予以形式化，连蹲的行动本身也演变成了跪伏、叩拜等动作。人把自己柔弱的形态，呈现在跪下、鞠躬、作揖等礼仪上。人之所以会做出这样的举止行为，是为了在居优势者面前将自己的身体放得更低。相反，人在向他人威吓时，则用力挺直腰背，尽可能地将自己的身体增高、扩大。”

弯腰动作的含义全世界可以通用，表示尊重、奉承、顺从或表现自己受到表扬时的一种谦逊，比如演员在舞台上谢幕时的鞠躬。人们凭借放低腰部、采取低姿态的动作，表现出服从对方、压抑自己的心理。弯腰鞠躬的姿态，就是这一心理的表现。

在一部关于麦克·阿瑟将军的新闻短片里，有这样一个片段，大大地说明了身体语言的重要性。有的时候，身体语言是口语的补充，或者彰显你不便说出的态度。二战爆发前，麦克·阿瑟将军被调至菲律宾政府任职。一名美国军官进入将军办公室摘掉一些装饰品。在离开的时候，他先是深深地鞠了一躬，然后慢慢倒退着离开房间。

没有任何人要求他如此，他的这种行为完全是自发的，他的大脑告诉他要在此刻表达出自己的敬意，让这里地位最高的人知道他明确的立场——这是对麦克·阿瑟将军的权力的一种肯定。这名军官后来成了欧洲最高联盟的指挥官、诺曼底登陆的策划者和美国的第34任总统，他就是艾森豪威尔。

如莫里斯博士所说，在自然界中，每当搏斗或者向异性求爱的时候，鸟儿们会抖动自己的羽毛，鱼儿会吸入大量的水以促进身体膨胀，有些动物会努力让身上的皮毛竖立起来。这些都是为了让自己的身躯显得更强壮。

pdf下载网 http://www.i8788.com

然而对于并没有大量体毛的人类来说，在感受到恐惧或者愤怒时，已经没法像动物或者原始人那样，通过竖立毛发让自己显得身躯伟岸。但是在人们看恐怖电影时、愤怒时，会觉得自己汗毛倒竖，遇到惊吓，会浑身布满“鸡皮疙瘩”。

这些生理现象，都是人类在特定情境下，为了使自己的身体显得更加强壮而作出的无意识的机械反应。这些反应的产生，要归因于人体皮肤毛孔周围的立毛肌。尽管人类并没有丰富的体毛，但是在恐惧、愤怒或者求爱的情境下，立毛肌仍然会紧张收缩，试图让并不存在的皮毛竖立起来。

不过，现代的人们创造了一种能够让身躯显得更加伟岸的姿势——两手叉腰。

不同的人在不同的场合都会做出两手叉腰的动作。例如，小孩子受到批评向大人辩解时，运动员等待比赛开始时，拳击手期待下一回合开始时等等。牛仔们在枪战中就经常使用这一姿势。哪怕只是单手叉腰的动作，也仍旧会十分明显地传递出攻击性的讯息，特别是当弯曲的手肘指向攻击对象时。

这个姿势通行于全世界，它传递出准备就绪，随时准备发起攻击的信号。两手叉腰的姿势能够让我们占据更大的空间，同时往外凸出的手肘就像武器一样，可以起到威慑他人的作用，阻止其他人靠近或者进入自己的领地。有些男人，经常有将双手拇指插入腰间皮带部位的动作，这一动作同样具有威慑意味。

这个“准备就绪”的姿势也被称为成功者的姿势，因为它显示出做出这个动作的人对既定目标的志在必得，或是对某件事情有所准备。

当我们看到一个人两手叉腰的时候，应该结合具体情境以及其在此之

pdf下载网 http://www.i8788.com

前的肢体语言，来进行综合考量，这样才能保证我们对他的心态和情绪作出精确的判断。如果一个人在双手叉腰的时候外衣的扣子是松开的，还把衣服下摆拉到了臀部，那么这就是明显的挑衅态度，因为他把自己的身躯完全暴露出来，以此显示自己毫不畏惧的心态。如果一个人叉腰时两脚均匀地分开，挺直站立，或者叉腰的双手握成拳头，那么这个姿势所传达出来的攻击性气息就更加浓烈了。

职业时装模特在展示服装时经常会双手叉腰，也是为了能够显得更加显眼，但不具备攻击性，只是为了引人注目，更好地展示服装的风格。

*** 腹部 ***

腹部位于人的身体中央，尽管也是一个机要部位，但是由于基本被衣服掩蔽，所以并不受到注意。腹部不可能像人们的脸或者四肢一样，有明显的表情和动作，然而，如果你仔细观察的话，就会有出乎意料地发现，腹部也具有丰富的“表情”，并且会十分清晰地将人的各种内心信息传达出来。

腹部也是人体中最忌碰撞的弱处。在柔道和空手道中，把用手保护下腹的姿态作为基础的姿势。西方国家中以自我催眠而闻名的自律训练法告诫受训者，将意识集中在肚脐四周的太阳神经丛部位，可以使人身心舒畅。

观察动物的时候我们会发现，当狗遇到了比自己强大的对手，会做出躺在地上袒露腹部的动作，把自己的要害部位置于对方的支配下，这是一种臣服的表示，这种恭顺的姿态发出的是自己毫无反抗意志的信号。但是，对于直立行走的人类来说，腹部总是呈现在他人的眼前的，所以人们把腹部作为寄托精神的重要部位，用以表现自我。

pdf下载网 http://www.i8788.com

通常情况下，气宇轩昂，自信满满的人很少会做出缩腹弓背的姿势。能够把自己身上最脆弱的部位挺起突出在他人眼前，说明此人自视优越，对他人不加防范，是自信和轻松的表现。

采取收回腹部的驼背低头姿势的人，则可能正处于防御心理状态，正被一种不安的、不满足的、消沉的或沮丧挫败的心情支配着。

我们不能像观察他人面部表情那样，直接观察到别人赤裸的腹部，因为腹部有衣服做“外表”，但是这种“外表”也能够帮到我们，使我们窥探到内部的信号。

不知你是否发现这种有趣的现象，当别人对你表示善意的坦诚时，经常会在你面前解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣袒露出自己的腹部。心理学家经过观察得出结论，在一个谈判中，当双方中有人开始脱掉外套，便可以判断出，他们所讨论的某种协定会有达成的可能。解开上衣露出腹部，表示人们的警戒心理大大降低了。

这种开放的态度也会鼓舞其他人产生类似的感觉。观察发现，解开外衣纽扣的人，达成协议的比率远高于不解开纽扣的人。而对于某些乐于改变心意的人，他会本能地将外衣的扣子解开，而很多采取防卫心态的人，会把原先敞开的外衣扣子重新扣上。

在人们争吵时情况就完全不同了，准备打架的人也会脱掉衣服，这样做的目的只是单纯地想放松一下肌肉，也可能是为了保护自己的衣服或者减少牵绊，让对手找不到着手点。当你与别人发生争执时，如果对方突然摘掉了帽子或脱掉了外套，你就要小心戒备了，他可能会随时攻击你。

与解开纽扣相反的行为是勒紧腹部，比如重新束紧皮带和腰带，可以

pdf下载网 http://www.i8788.com

看做是给自己打气。练武的人束紧腰带是为了“气下丹田”，所以束紧皮带有增强胆识和意志力的意图，准备再度面临挑战。

在人们久坐不动的时候，也有一些人不断地用手整理自己的皮带，做出放松的动作。这可能表明他对那个场合的气氛感到疲倦或压抑，便会凭借着放松腹部，使自己的精神从紧张状态中得到解脱。这又可以被看做是暂时休战或者放弃对抗。

异性的见面会在无意识中引起身体的变化，研究表明，男性在产生积极的性行为时，下腹部的肌肉将引起明显的紧张反应，当性行为转为消极或产生忧郁情绪时，下腹部的肌肉便松弛下来。所以有些平时腹部松垮的男性，见到心仪的异性会紧缩下腹，全身便呈现出一种青春气息，这表示他进入了备战状态。

男人在女人面前的这种身体语言，经常会被女性敏感地感觉到，也就是说感受到了男性的性魅力。所以有肚腩或者腹部松弛的男人不太受女性的欢迎。

肩颈的姿势

* 肩部 *

肩膀是很会“说话”的，很多高明的演员都很善于用肩膀来表现自己的演技。无论是勾着肩膀表示出内心的苦闷，还是张开肩膀显示出内心的得意，借助肩膀的语言，常常能入木三分地揭示一个人的内心。

肩部的姿势无论是在积极的意义上，还是在消极的意义上，均能

pdf下载网 http://www.i8788.com

直接将内心信息传送给他人。一个人的肩部是绝对不能轻易被他人侵犯的，肩部常被看做是象征着尊严的敏感部位。我们可以从一个人容许别人侵入他的肩部势力范围到何种程度，来确定两人之间关系的亲密程度。

从生理的角度来看，肩膀的位置处于手臂和身体的连接部位，因此能起到缩小和扩大势力范围的作用。同时由于肩部较接近于他人的视平线，所以肩部的活动十分容易引起别人的注意。

为了显示尊严和气概，人们常常在西装的肩部填入垫肩，使肩膀看起来更宽阔厚实。历来的将军和统帅，都有肩披披风的装束，这也是为了体现自己的威严，扩大自己的势力范围，加强自己的威严感。既然肩膀显示着一个人的尊严，一旦遭人侵犯，人们又会作出什么反应呢？

生活中我们也许有过这样的经验，在街上走路时不小心踩了别人的脚，只要及时道歉，一般就没有大碍。若是猝然撞了别人的肩膀，尽管道了歉，可能也会被对方瞪一眼。有人在向人挑衅时，常常故意撞击对方的肩膀以挑战其尊严。

两个人在面对面的交谈时，如果其中一人想要避开对方犀利的话锋，则不宜采用双肩正面面对对方的姿势。这样的姿势只会更激怒对方，并给自己造成心理上的压力。在这种情况下，不妨斜着一侧肩膀面对对方来倾听他的谈话。

用肩膀侧对他人的姿势，既不是正面接受对方的挑战，也不是畏缩逃避的姿势，而是静观其变的警戒状态。这是将防御和进攻合为一体的姿态，同样也是古代武士在与敌手遭遇时所惯用的一种万全的姿势。

一些正处在消极状态下的人，会慢慢地做出将双肩提升到耳朵的高

pdf下载网 http://www.i8788.com

度的动作，看起来就像脖子变短了一样。这一动作的关键是双肩的缓缓上升。人们做出这种姿势的目的就是想像乌龟那样缩回自己的头。做出这种姿势的人缺乏信心，而且感到非常不自在。比如在企业中开会的时候，当大家谈论自己的业绩时，业绩不好的人则会脑袋越缩越低，肩膀不断上升，仿佛要把自己的头藏起来一样。打输比赛的足球运动员在走向更衣室时也会做出这样的姿势。

相对于打开或者突出肩膀，缩肩是一种缩小势力范围的动作，是防御心理的反应，说明此人对面对的事物提不起精神来，还有企图避开对方攻击的意味。

如果两个人两肩相依，或者手与肩互相接触的话，可以确认这两人的关系十分深厚。如果女性允许男人搂住自己的肩膀，两人基本上已经是极其亲密的关系了。老朋友在街上相遇，会互相拍打肩膀，或者一手搭在对方肩上，这是一种表达亲切和快乐的姿势。

但是用手拍打对方肩膀，却有着双重的意义，具体还要看在什么场合中。比如，如果一个人受到处分时，上司可能会拍打他的肩膀，表示同情和抚慰。

* 颈部 *

在生活中，头部的动作在身体语言中占很大比例，指挥头部做出种种姿势的，便是颈部，我们的脖子。

颈部所传达出的身体语言的信号，大多都是为了颈部肌肉牵动它上端的头部。在人们的交谈中，除了上下点头和左右摇头需要脖子的配合，那么斜着脖子又意味着什么呢？斜着脖颈是一种表示疑问和犹豫的信号。人在表示倔强和不服输的心理状态时，用的是梗着脖子的姿势，俗称“牛脾

pdf下载网 http://www.i8788.com

气”。牛在反抗主人的命令时，确实也会扭转脖颈，竟然与人类的反应不谋而合。

公鸡或者鹅在争斗时，会竭力向前伸长挺直脖子。人也是这样，当人们与对手争斗时，就会把头伸向前方，摆出一副抻长脖子的姿势。与此相反的是，当人们失败时或感到沮丧时，脖子就会变得十分无力，似乎承担不了头部的重量而垂了下来。有个成语叫做“垂头丧气”，正是形容这种姿势的。

还有一种颈部姿势是以自我触摸的形式表现出来的，即把一只手放在自己的颈背上。心理学家认为这是一种“防卫式的攻击姿势”。他们这样解释：“在需要防卫的情况下，人们的手常不自觉地放到后脑勺上去，但是在防卫性的攻击姿势中，他们把手放在脖子后面，伪装成是在防卫，却意在攻击。”如果你留意了就会发现，在一个人怒不可遏的时候，往往会做出把手放在脖子后的动作来。

背影在说什么

背部是人体胸部的反面。背部所表达的身体语言不能被我们忽略，在电影和戏剧中，一个演员仅凭站立的背影，就能充分强调画面的气氛，表露内心情感。很多精彩的电影中都充满了经典的背影镜头。甚至有人说“背影是人的第二容貌”。具有魅力和风情的背姿，往往使人仅看一眼便念念不忘。

背部比胸腹部更平板，看起来似乎是难以表现感情的身体部位，而且

pdf下载网 http://www.i8788.com

人们有时为了掩盖自己的真实感情，不让他人看清自己的表情，往往会把自己的身体背转过去，把一个平平坦坦的脊背留给对方。难道背部帮助人们隐藏感情而不能表达复杂的心理活动？其实仅仅是转过背去这一姿势，就已经暴露出了一个人内心的复杂矛盾情绪。

日本有一种“能剧”，演员脸上都戴着毫无表情的假面具。为了表达出深刻的喜悦或悲伤之情，他们常常把背部对着观众。让观众在他们平板的脊背上解读出各式各样的感情信号来。

归纳起来，背部的身体语言通常有三种表达方式——从形态上来表示；从转身的方向和角度来表示；从各种与他人背部所接触方式上来表示。

*** 背部形态 ***

从一个人背部的形态，可以判断出他的内在个性。总是习惯挺直脊背的人，通常非常律己，充满自信，但可能会有点儿刻板，处事缺乏弹性。

美国非语言情感传达的研究学者尼伦伯格在他的一本著作中指出，“知道应如何提高业绩以便使自己晋升的人，必然采取堂堂直立的姿势，以此明确表示自己充满了自信。只要撑开肩膀，挺直腰杆，消沉的情绪自然会消失，而产生一种振作奋发的气概。”可见，挺直腰背的动作和人的精神状态有密切关系。

挺直脊背的姿态也和一个人的家庭教育有关。欧洲的贵族世家，从小就教育孩子要挺直脊背，保持其贵族及绅士风度的传统。

与挺直脊背相反的，是弓着背的人。弯腰弓背的人总会让人们联想起一些不好的形象，比如在马路边乞讨的乞丐，卑躬屈膝的狗腿子等等。采取

pdf下载网 http://www.i8788.com

弓着背的姿势的人，意在封锁胸、腹等要害部位，是一种不让他人侵入自己势力范围的防卫性姿态。所以弓背者一般不求自我表现，举止慎重且又喜欢自我反省，通常性格比较孤僻。

性格悲观的或者精神上长期处于沮丧状态的人，也会逐渐形成弓背的习惯性姿势，而且弓背的习惯也会压制精神的放松，造成恶性循环。

* 转身 *

“转身”的姿势，由男人或者女人做出，代表的意义或许不同。转过背去，对男性来说通常意味着拒绝，但对于女性来说，还可能有另外一层意思，以后再说。

在有多数人在场的场合中，转身的意义可能代表的是“不要靠近我”。比如，有的人在有他人在场的情况下接电话时，即使交谈的内容并不会被他人听到，他也常会做出转身的姿势，背对着别人的视线。这就等于在告诉他人，此刻我需要一定的私密空间，不要离我太近。

* 背部接触 *

在人们的身体接触之中，拍打对方的背部，是非常惯用的动作。拍背的动作也有着多种不同的含义。

在人类的情感世界中，背部的互相触摸相对于身体的其他部位，最缺乏所谓的“性意味”，所以这一动作被运用得比较广泛，即使在关系不是特别密切的朋友之间，也可以使用这一动作。

一般来说，长辈拍晚辈的背，上司拍下属的背，表示着亲切和鼓励。在同性或者年龄相当的朋友之间，拍背的动作往往表示着对某一个问题产生了共鸣，或是表示十分激动和互相敦促。在足球赛场上，当一方进球后，队友们会互相轻轻拍打着背部或互相搂住肩背，把自己的情绪传达给对方，

pdf下载网 http://www.i8788.com

以共享喜悦。

姿势簇

解读身体语言最重要的一件事，就是要明白没有任何动作姿势是单独存在的，它们经常是整体中的一部分。因此，不要凭借一两个动作去臆测别人的内心，而应该从整体上有层次地去了解他人。如果我们从一个姿态中孤立地去作一个判断，是非常困难的，也常常容易造成失误。将各种姿势适当地组合起来，便可以产生一个完整的形象，能使我们对正确接收他人的身体语言信号，得出正确的判断。

同时，一个人生理上的原因，也可能会使别人对他的姿势造成误解。比如，一个人在谈话时不时地搓腿，一定是由于内心不安？也许是因为他患了皮炎。

有一个记者去拜访一位女作家，他来到她家里，女作家请他坐在一把椅子上，而自己却深深地陷入一张躺椅。记者心里有点儿不高兴，觉得自己受到了怠慢。因为从身体语言的角度来看，女作家处于优越的位置，把他看成她的从属了。

但是，这个记者的判断错了。女作家告诉他，今天她的身体很不舒服，实在没精神，而定好的会面又不好随便改变，所以只能采取这种待客之道了。也就是说，女作家并没有看轻记者的意思，而是由于她当时的健康状况所致。

然后记者就与女作家谈了起来。当记者抒发自己对一本书的看法

pdf下载网 http://www.i8788.com

时，他发觉女作家两眼凝视着他，身体略微往前倾，双臂交叉着横抱在胸前。

在这个记者身体语言的“辞典”中，双臂横抱在胸前表示的意思是拒绝，难道她不认同他的观点，还是对他的话没有兴趣？他在滔滔不绝中蓦然打住了话头。

女作家惊讶地问：“为什么不说了？”

记者说：“我想您不爱听。”

“为什么这么说？”

“您的姿势告诉我的，双臂横抱在胸前的姿势不正是不同意我的观点的表示吗？”

女作家笑着说：“我对你的说法很感兴趣，听得也很认真。因为我第一次听到这样的新观点，所以一边听一边在心里分析，思索你的观点里到底有多少正确的成分，有多少有失偏颇的地方罢了。”

记者又接着刚才的话头说了下去。一边说，一边仔细地观察着女作家。才发现刚才自己只注意到了她双臂横抱在胸前的姿态，却忽略了她身子微微前倾、两眼凝视着他的动作了。把手臂、身子和眼睛的动作组合起来，才显示出了真正正确的含义。

这件事给了我们一个启示，我们在对他人的身体语言作判断之前，必须先尽量多考虑一些元素，了解所有的事实。不能只从某个或局部的动作，马上就得出结论。这，是一个可怕的错误。

人的每一个姿势，相当于一个字或词在整句话中的功能。只有把所有的字或词组合成一体，形成一句完整的话时，才能够正确地表达出完整的意思，不然就难免“断章取义”。单凭观察某些孤立的姿势就迅速地下结

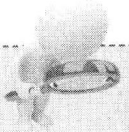
pdf下载网 http://www.i8788.com

论，是最不可取的。

打个比方，如果一个人在笑，意味着什么呢？谁都知道“笑”表示着内心的愉快。但如果我们再看看这个人的其他动作，他的手臂和腿部有紧张的姿势，甚至连整个身体也好像是在逃避一种不愉快的处境而变动着。把这一系列的姿势组合起来分析，你就可能得出另一个结论：这个笑着的人绝没有愉快的内心感受，相反，他可能在强颜欢笑。

我们把一个个孤立的姿态聚合在一起，就形成了一个姿势簇。我们对由姿势、动作、表情构成的身体语言的了解，相当于学习一门外语。人的每个姿势、动作相当于一个字在一种语言中的功能，而种种姿势形成的“姿势簇”则组成词、构成句。要揭示这些非言辞的表达语言，需要长期、全面的观察，从“识字母”、“认音标”、“记单词”开始，到掌握它的特殊语法，熟练翻译。因此在察和观的基础上，还要善于运用逻辑的推理、归纳，才能得到正确的解释。

pdf下载网 http://www.i8788.com



如果不是特别亲近的关系，我们很难观察到他人的睡姿，但是人在入睡的时候，睡觉的姿势也会展示其真实的内心。正常情况下，人们在睡眠中会不断改变姿势，但是最有价值的是一个人入睡时的姿势。

如果一个人惯于仰卧着入睡，说明他的心胸比较开阔，容易接受新思想，容易受时尚潮流的影响。

如果俯卧入睡，说明这个人比较含蓄，或者这段时间压力很大。

如果入睡时蜷缩着身体，可能是一个神经容易紧张的人。

如果侧卧着睡觉（这也是比较科学的睡姿），说明此人的性格比较稳健。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节 手臂助你一臂之力

大脑对手的偏爱

从学会直立行走起，人类就可以自如地使用自己的手臂了。手臂不仅可以搬重物、投掷、抓东西，还可以将我们提离地面。

人类的手是最独特最非凡的。我们的手能劳动，能绘画，能弹奏乐器，能打手势，能抓、划、刺、打、握……还可以感受、感觉、衡量和改造我们周围的世界。如此功能齐全的附加肢体，地球上的其他任何生物都无法企及。

手和脚一样，是人类的活命工具。在表达舒适感、自信等情感方面，手臂的作用也毫不逊色，它是人体名副其实的情感发送器，手臂可以向我们透露很多人的真情实感。与各种善于欺骗的表情不一样，它们能够提供可靠的身体语言线索，让我们准确地了解他人思想、感觉或意图。

与身体的其他部分相比，大脑对手腕、手掌、手指有点儿偏爱，将更多的精力和功能分给它们。从人类进化的角度看，这是有道理的。由于我们与其他动物不同，选择了直立行走，同时我们的大脑也壮大了许多，我们的手就变得越来越灵巧，越来越擅于表达。尽管人类已经充分掌握了语言技巧，但大脑还是会本能地启动手去表达我们的情绪、思想和感情。

手可以毫无困难地直接表达出一个人的内心情感和欲望。当人感到紧张的时候，感到恐惧的时候，由于神经的作用，掌心里出现冒汗的反

pdf下载网 http://www.i8788.com

应。这种由心理到生理上的反应，是任何人也掩饰不了的。手臂的行动敏捷，遇到危险时总是作出第一反应。如果有人向我们掷东西，手臂会本能地上扬并准确地将其挡开或接住。手臂的反应是如此灵敏，哪怕不合逻辑或判断失误，也会在第一时间抬起来保护身体。FBI的特工曾经见到有人试图用手臂阻挡子弹。虽然人的大脑可能会意识到手臂并不能阻止子弹对身体的伤害，但是还是让手臂抬了起来。这说明了手臂对身体有敏捷的保护意识。

手的冻结反应

你有没有注意过，有的人站在舞台上，面对着台下很多观众的眼睛，会不知道怎么摆放自己的双手。一般人在这种时候，都会感到很不自在。其实，这种不自在是一种担忧状态，潜意识中担忧的是不被观众喜欢或者否定。

站在舞台上的人，无一例外都希望自己的内在和外表都能被观众所接受。而这种期待，就是担忧和压力的来源。表情可以伪装，身姿可以挺直，双腿负责站立，可是手该怎么表现呢？

很多人在这种时刻，双手就会不由自主地呈拘束状态，产生一种冻结反应。很多人会想办法掩饰自己的这种拘谨，女性常常将双手拉住置于身体前面，男性的常见动作是将双手拉住背在身后。还有人将双手插入自己的裤兜。

其实，这些动作都是借助外力拘束自己的双手，这些手的反应在具

pdf下载网 http://www.i8788.com

体的情境中，都可以解释为“不知所措”的冻结反应，映射了人内心的紧张和焦虑。如果你觉得这种说法太武断，可以想一想，你什么时候见过国家首脑在正式场合中双手插进裤兜？

人们手的冻结反应有着其内在的心理规律。扩张的肢体动作表示积极和扩张的心理状态，多样的肢体动作表示丰富多样的心理状态，而收缩的肢体动作则相应代表了隐藏、示弱的消极心理状态。无论把手放在身前身后或插在兜里，其背后的心理状态都是将自己的肢体面积缩小，或者是减少肢体动作的多样性和被关注程度，从而达到减少被批评否定的目的。

反之，对情境很有掌控感的人，比如国家首脑或者明星，就很少会出现手插兜的情况，反而会非常自然地摆放在身体两侧，手的动作也很优雅，因为他自信已经被很多人认可了。

人待在很有安全感的环境中，也不会出现冻结反应，比如在自己家里。与朋友聚会的时候，真正开心的人也都是谈笑风生，身体做出轻松随意的姿势和动作，不会表现出拘束的样子。此时如果有一个人表现出手的冻结反应，就会看起来特别明显，要么是拘谨，要么是自卑，非常容易辨认。

人在对事情缺乏掌控感，没有安全感，不够自信等心态下，会出现手的冻结反应。最常见的反应是把手藏起来，这是一种逃避的心态。

FBI特工的经验告诉我们，与诚实的人相比，撒谎的人说话时会尽量减少自己的各种手势。当人们说真话时，会尽力确认对方能否理解他们的意思，会用各种动作加以辅助性的说明和强调，而说谎者的表现则完全相反。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在FBI的一个案例中，一位年轻的母亲报警，说她的女儿在停车场被人劫持了。她的一举一动引起了特工的怀疑，因为她太过谨慎。一位母亲在讲述自己孩子被劫持的可怕事件时应该会十分痛心和焦虑，说话的同时会使用更多的激烈的身体语言。这类动作的缺乏引起了特工的警惕。最终的调查结果是，这个女人自己用塑料袋使孩子窒息，然后捏造了劫持事件。双手的冻结反应限制了她的动作，同时也揭发了她的罪行。

不要藏起你的手

希特勒在“一战”时是个二等兵，不起眼的小人物，后来却凭借其煽动本领成为了第三帝国的头领。这位煽动大师之前从未接受过任何专业的演讲训练，也没有过台上演说的经验。他的演说才华是自己对着镜子练出来的。为了增强演讲效果，他把自己的手势拍下来反复练习，以便运用手势提高自己的交流技能，形成一种引人注目的演讲风格。

有效的手部动作能够引起人们积极的反应。很多成功的演讲家、魔术师和演员都深谙其道。同理，消极的手部动作会给人留下消极的印象。与别人交流时，我们很希望能看到对方的手，因为我们的大脑认为手部动作是整个交流过程中不可分割的一部分。当对方的双手离开我们的视线或失去表现力时，我们对对方人品和信誉度的信任感也会减半。

心理学家曾经做过一个小实验。让受试者互相访谈，并要求其中的一半人将手放在桌子下面，而另一半人将手放在显眼处。15分钟后他们发现，将手放在桌子下面的留给别人的印象一般都不太好，有人觉得他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们有所保留，甚至鬼鬼祟祟。而露出双手的人给人留下的印象则较好。

在法庭上，法官非常不喜欢律师站到演讲台的背后，他们希望看到律师的手，更不喜欢证人将手藏起来，那样的动作会让法官产生消极的认知，他们会认为证人可能有所保留或者做伪证。虽然我们不能认为藏起双手就有可能表示欺骗，但是在人际交往中，最好不要把你的手藏起来。

我们在与人沟通交流时，用手势来加强效果是必不可少的，有时候手势甚至就是人的第二张脸。擅长运用手势的人，在人际交往中一般会比较成功。

手势常有些特定的含义，其中一些在大部分国家都可以通用，如OK手势、胜利手势等。人们还可以用手势表示某种情绪，人的很多心理都能从各种手势中体现出来，通过手势我们可以对一个人的性格特征和内心信息有一定程度的了解。

人的手势有积极性的和消极性的。积极性的手势能够反映心里的舒适感，表示出一个人的自信心态。如果一个人经常做出十分有力的手势，说明他是一个十分有魄力的人。这样的人做事大多都很有执行力，一旦想做就会付诸于行动，不会轻言放弃。

尖塔式手势是最具自信力的一种动作。做这个动作时，双手手指张开，但是十指并不交叉，指尖轻轻相碰，放在嘴上或颌下，因为双手的形状就像教堂的尖塔，所以称为“尖塔式手势”。

做出尖塔式手势的人，代表他对眼前的事很自信。在西方，这是律师的招牌动作。尖塔式手势能让人准确地知道一个人对某件事的看法。做出这种姿势的人，对他所说的话，都是十分肯定的。做这个手势时，位

pdf下载网 http://www.i8788.com

置一定要靠上。

如果你在谈话中感觉对方咄咄逼人，可以利用尖塔手势作为向对方反击的有力武器。这个手势也是独断和高傲的表示，能够达到威慑的目的。

消极性的手势与积极手势的表现是相对的。它们反映了大脑的不舒适感、不安全感和不自信。比如握拳的手，不但呈现出了内心的自我紧张，同时也是一种非常明确的向他人挑战的姿态。

如果一个人双手用力地抓住桌子边，便是一种备战的姿态。做出这个姿势的人，无论是坐着还是站着，都强烈地表示出要你尊重和注意他的心态，如果你不懂这个姿势的含义，此人即将爆发的情绪可能会把场面弄得很糟糕。

有时，当一个人十指交叉时，会将两个大拇指互相摩擦或绕着小圈儿。这是一种在寻求保证的动作。这种手势说明他在作出最后的决定之前，还有些踌躇，希望能从对方那里得到更为可靠的保证。而双手紧绞在一起的人，常是精神紧张而难以接近的。

搓手的动作表示出人内心的一种期待，通常人们在做某种活动之前，会搓揉双手，像是在洗手。这个手势无声地传达出他对这项活动兴趣很大。比如赌博的人，会在掷骰子之前搓搓手掌。

有时候人在不经意中，手势会背叛自己的言语。这再次说明身体语言比话语诚实。

美国的某个州曾发生过一起恶性的强奸分尸案，一名年轻的犯罪嫌疑人被抓来由FBI审讯。他声称自己从未见过被害人，也没有去过案发现场，当时他曾沿一排棉花地前行，然后左转，直接走回家。虽然他的供词听起来十分合理可信，但是特工发现当他说到左转和回家时，他的

pdf下载网 http://www.i8788.com

手却打了个向右的手势，那个方向正好指向犯罪现场。这是他在编造的谎言中的最大破绽：言语和手势不一致。这个手势迫使他受到进一步调查，而最终不得不认罪伏法。

所以说，在生活中手势已经成为很重要的一部分，它起着加强语言的力量、丰富语言的含义等补充和说明的作用。有时手势甚至能够作为一种独立而有效的语言进行使用。

既然手势在身体语言中的作用如此重要，那么怎么才能最好地利用手势呢？有两个原则可以遵循。

首先手势宜少不宜多。虽然使用手势很重要，但过多、过滥的手势，只能说明一个人的肢体语言太过繁乱，反而没有说服力。手势表达要简洁明了，而且要和语言相得益彰。

其次手势的大小要适度。除非演讲等特殊表演场合，在生活中，手势的活动限度要大小适度。幅度太大，会给人带来做作的感觉。

以手观人

有一句话叫做“手是女人的名片”，其实对男人来说又何尝不是如此？

有时我们能够通过一个人的手判断出他所从事的职业或者喜欢什么运动。从事体力劳动的人的手会比较粗糙僵硬，某些高危工作或运动员的手上可能会有疤痕，站立时双手放在两侧且手指并拢的人可能曾经是军人，很多乐手的指尖上常常有厚厚的趼。

此外，手还能反映出一个人对生活的态度，对自己的关爱程度和对

pdf下载网 http://www.i8788.com

社交礼仪的态度。有人的手一看就知道主人经常打理，皮肤细腻，指甲被修剪得整整齐齐，而有的手一看则是疏于保养。

除了手的外观，手的一些表现也能说明很多问题。

* 手心出汗 *

我们都知道手心出汗不仅是因为热，还与紧张或压力有关。人们在紧张或恐惧时，手心会出汗。西方有谚语，“向手心出汗的女士求爱”，女子手心出汗，向她求爱成功的几率就比较高。中国古代审犯人，会在其手上放层油纸，来检查是否有汗渍透出。因此，通过一个人是否手心出汗，你可以猜测他是否正处在压力状态下。

有的人会错误地认为，手心出汗的人一定在说谎。这种逻辑显然是不准确的，在人体的冻结、逃跑或战斗反应中，神经系统也管理着我们的汗腺。有些人说谎时手心会出汗，但手心出汗未必就表明其是在说谎。

* 手掌颤动 *

身体中的相关肌肉能够控制我们的手和手指，做出各种精密的动作。当大脑感受到压力和紧张时，神经递质和肾上腺素之类的激素会激增，引起手掌颤抖。

FBI的特工在审讯过程中，经常会在说出某些关键字眼或者人名的时候，观察对方有没有手掌颤抖的反应。如果这时此人手中握有某种东西，这一现象就会更为明显。

除了紧张和害怕，积极的情绪同样能引起手的颤抖，比如赢牌的时候，中奖之后。当人们在机场准备迎接久别的亲人时，因为兴奋或者激动他们的手常常也会颤抖。所以我们在判断手掌颤抖背后的心理因素时，一定要结合周围的环境。如果伴随着手颤动的是安慰动作，如摸脖子或者抿嘴唇

pdf下载网 http://www.i8788.com

等，基本上就可以判定这种行为与压力或其他消极情绪有关。

*** 手部动作的突然变换 ***

手部动作的突然变换说明人的感觉发生了急促的变化。比如一对情侣将各自的手突然远离对方时，他们之间一定有了不好的感觉。虽然手的缩回只是几秒钟的事情，却能十分准确地反映一个人的情绪。渐缓的缩手动作同样也是一种情感上的逃离反应。如果在交谈中，一个人的手慢慢地撤离了桌面，慢慢地缩了回去，说明他对话题或者对方的感觉不太好。

*** 握拳 ***

握拳在人类行为中也是较为常见的行为。在汉语中，与拳有关的词语多数表示力量、挑战、攻击等含义。

用拳头来展示自己的力量，挑战对方，是人们在纷争时候经常采取的肢体动作。同时拳头也可以用来遏制某种强烈的情绪。悲愤流泪时，有人会紧攥双拳；紧张亢奋时，也可能会双拳紧握。拳头还常被作为庆祝之用。运动员一旦比赛获胜，常见的动作就是握拳振臂。

*** 摆弄手里的东西 ***

除了直接以手来表达情绪外，有时人们摆弄手中的小东西的行为，也会泄露自己的内心隐秘。比如有的人为了缓解紧张感，会不由自主地玩弄手里的火柴盒、打火机、钢笔等等。如果有人在打电话时，没有握话筒的那只手不自觉地玩弄着一支铅笔，甚至把它折断了，说明这次通话令他内心很紧张，而且折断了铅笔更说明他在这桩事情上受到了挫折。

我们在与人谈话时，最好减少手里的这种小动作，因为这会吸引对方注意你手中的动作和东西而忽略了谈话内容。当然，如果你想尽早地结束这场谈话，也可以利用这一点。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有的人在思考时会用指尖轻叩桌面，暗示出这个人可能正陷入某种思维困境，或是在思考解决问题的办法，还有可能正处在犹豫之中，不知道某个决定是该下还是不该下，也有可能是这个人很烦恼，想通过这种方式来减轻内心的压力。

握手体现出的个性

人类用手来致意的方式是经过不断演变的。在原始社会，两个男子相遇时，用手掩盖彼此的性器官，以示问候。以后，又演化成双手高高举起，意图是让对方看清自己没有携带武器，表示安全和友好。最后才逐渐发展成手与手互握的方式，也是为了表明手里没有东西，表示互相信赖。到了现在，握手当然不是为了显示安全，而发展为一种社交礼仪。

握手方式的不同，也反映出文化的差异性。握手的习惯，各国都不一样。比如德国人往往只在进门时握手一次，而法国人往往进门和出门各握一次。有些非洲人在握手之后，会将手指弄出清脆的响声，表示自由。在美国，男人之间的握手通常都很用力的，可能是源于印第安人的角力竞赛。

无论是在何种情况下，全世界的人都不喜欢握又湿又冷的手，所以如果你手心有汗，或者异常冰冷，在与人握手前，要多摩擦几下掌心，让其干爽温暖。

与人握手时，手掌也不要太死板僵硬，“死鱼”般的手掌同样不受欢迎，这说明你并不想与对方沟通心灵。

pdf下载网 http://www.i8788.com

根据专家的一些研究，人的个性也可以从握手中看出。如果你有心，在握手的一瞬间，对方便为你敞开了心灵的大门。生活中经常遇到的握手类型，有下面几种：

*** 软弱无力型 ***

与人握手时，有人手指软弱无力，无精打采，手也握得不紧，这种人的性格通常悲观、犹豫不决。

*** 大力水手型 ***

与上一种人相反，这种人出手猛烈，握时用力过大，活像一把老虎钳，甚至要等对方有吃痛或畏缩反应时，才肯松手。这是一种性格鲁莽，喜欢以体力标榜自己、喜欢争强好胜的人。

*** 犹犹豫豫型 ***

有的人在伸手相握时犹犹豫豫，当对方断定他不会跟自己握手而把手缩回去时，他又突然把手伸出来，等待和对方握手。如果连要不要与别人握手都决定不了，说明这是一种遇事迟疑不决、缺乏判断力的人。

*** 强迫型 ***

有些人好像对握手过于热忱，从不肯放过任何可以同人握手的机会。不论是向对方告别也好，拜访也好，偶尔邂逅也好，总是不论亲疏地先伸出手来和对方握手。这种近乎强迫性的握手动作，反映出其内心的不安和自卑。

*** 敷衍型 ***

有人与人握手时好像在例行公事。握手时仅把手指给别人，毫无诚意可言。这种人做事草率、心不在焉。

*** 粗犷型 ***

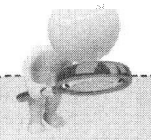
有的人比较粗线条，握手时的动作比较粗犷，不但紧握住了对方的手，

pdf下载网 http://www.i8788.com

还不停地摇晃手臂。这种人具有坚定的意志，秉性刚强。

*** 统御型 ***

有的人在握手前先凝视对方的眼睛，或在握手时翻过手腕把他人的手掌压在自己的手掌下方。这种人具有强烈的统御欲，企图通过握手使自己处于心理上的优势。



科学研究证明女性的触觉往往比男性更加敏感，原因可能就在她们的手指上。加拿大科学家的研究表明，手指越小的人触觉越灵敏。研究人员让100名大学生接受触觉测试。触觉测试和体检查视力时使用的方法类似。查视力时，受测者需要辨识视力表上越来越小的字符；接受触觉测试时，受测者需要靠手指触摸来感知越来越窄的沟槽。

因为女性测试者手指较小，所以能够分辨出更窄的沟槽。她们可以分辨出的最小宽度平均比男性窄0.2毫米。所以科学家声明影响触觉的重要因素之一是手指大小。如果一名男性的指尖比女性还小，那他的触觉会比女性更灵敏。

在人的皮肤内层排列着多种触觉感受器，每一种感知不同的外来刺激。其中一种名为“默克尔细胞”的感受器专门负责感知静态压力，例如触觉测试中感知沟槽宽度；另一些感受器可以感知震动或移动等。当皮

pdf下载网 http://www.i8788.com

肤受到刺激时，感受器会把信号传递给神经中枢。大脑经过分析后会对摸到的东西进行“造像”。这就像数码照片中的“像素”一样，每一个感受器都把摸到物体的一部分信息传递给大脑。一定面积内感受器数量越多，大脑“绘制”出的“图像”就越清晰。

人的手指越小，指尖上分布的触觉感受器就越密集，所以触觉就越灵敏。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第六节 腿和脚——最诚实的身体语言

与手的动作相比，腿和脚的动作比较少，但腿脚的动作却更能表现感情的高昂度，其表现出来的心理意义比较单纯。因此腿和脚也是泄露一个人心里秘密的“重要窗口”，是表露人们潜意识情感的重要线索。脚总是在我们的身体最下方，默默地倾诉着我们的内心。所以，对于这个桌子下面的“部分”，我们也不能忽视，因为它们更加诚实。就如FBI特工说的：“从头到脚，可信度逐渐增强。”

腿的常见姿势

我们的头和身体都离中枢神经系统很近，相对来说比较容易控制。而腿和脚远离中枢神经系统，所以人们更多的破绽就会出现在腿和脚的姿势及动作变化上，而且这些破绽也更加本能，所以更加可靠。

*** 叉开双腿 ***

叉开双腿是人们最常做的一个腿部动作。叉开双腿是最明显、最容易被认出的捍卫私人领域的行为。当人们想要挑战他人时，会下意识地尽量将腿叉得比其他人更宽，以此获得更多的领地。对细心的观察者来说，这是一种很强烈的信号。

如果一个人的腿开始的时候是并在一起的，后来却叉开了，可能这个人不高兴了。观察到这一点，你要注意有没有什么不对劲儿的地方，作好应对

pdf下载网 http://www.i8788.com

的准备。如果在争执中，一个人的腿越叉得越大，说明他越来越不高兴，缓解对抗局面的方法之一就是你自己尽量避免表现出这类行为。如果我们能在逐步升温的争执中及时收住这种岔腿的姿势，将两腿收拢，一定能有效地降低对抗等级。

叉腿的行为能够引起视觉上和心理上的共鸣，是一种对别人的控制、恐吓和威胁的行为。一个囚犯曾经告诉FBI特工："在监狱里，姿态就是一切，包括怎么站、表情如何，我们不能表露出脆弱，一分钟都不可以。"

*** 交叉双腿 ***

与叉开双腿的心理意义相反的是，交叉双腿表示了人们的舒适感。如果我们感到不舒服，通常是不会做出这样的姿势的。另外，我们在别人面前感到自信时也会交叉双腿。

因为双腿交叉是舒适感的体现，在人际交往中如果人们感觉放松才会这样做，所以交叉双腿是一种交流情感的积极方式。

交叉双腿的方向也很耐人寻味。当两个人并排坐着的时候，如果他们关系不错，压在上面的一条腿的方向应该是指向另一个人的。如果其中一个人不喜欢对方，他上面那条腿的方向大多会与之相反。

*** 4字腿 ***

所谓"4字腿"，就是将一只脚的足踝架在另一只脚的膝盖或大腿上的姿势。当你发现别人的坐姿是"4字腿"时，最好不要要求他立刻作出什么决定。因为大部分人在作出重大决定时，都喜欢保持双脚踩在地面的姿势。

如果一个人在做出"4字腿"坐姿的同时，还用一只手甚至双手抓住处于上方的那条腿，那就表明这个人是一个特别有主见而且相当顽固的人，他不会认同任何人的观点，只会相信自己。也有的人坐在椅子上，一只脚跷起来

pdf下载网 http://www.i8788.com

横跨在椅子扶手上。这种姿势看上去似乎相当轻松，要是你以为这表明此人开放而又乐于与人合作的话，那就大错特错了。摆出这种姿势的人，对他人漠不关心，甚至还有点儿敌意。飞机上的空中小姐对此会深有感受，凡是采用这种坐姿的男性旅客，经常是最难服侍的人。

在商场中，买主有时也会摆出这种姿态，以表现他优越的主宰地位。上司也会以这种坐姿来体现他在下属面前的权威。

4字腿属于一个争胜和戒备的姿势。在面对一个身体处于戒备状态的人时，如果你想要说服他同意你的观点，那么你最好先试着让他改变自己的身体姿势，然后再进行劝说。你可以拿出一些资料让他看看，邀请他坐到你的身边，或者麻烦他帮你做一点儿小事，替你递点儿小东西等等，这样他身体的姿势就会改变。另外，给他递上一杯茶或者咖啡也能产生不错的效果，因为人们很难在端着杯子的时候让双臂或者双腿互相交叉，除非他不怕烫到自己。

当你向别人提出某个建议时，如果他听了一会儿，便把腿架了起来，成为4字腿，说明他可能对你的建议不感兴趣。果真如此的话，你应该尽快结束话题告辞。

当问题被提出来讨论时，或者当激烈的争论发生时，一方或双方总会把腿架起来，这就是向对方发出了竞争、挑战的信号。这时，你必须提高警惕，集中你的注意力，以免一着不慎满盘皆输。

* 两腿交缠 *

双腿交缠的动作基本上专属于女性，而且是羞怯和胆小的女性的标签。把一只脚的脚尖紧贴在另一条腿上，这样的姿势强调了当事人的不安全感。当心中不安，或想拒绝对方时，人会将手或腿交叉。这是自我保

pdf下载网 http://www.i8788.com

护的心理表现。不管一个女人的上半身表现得多么放松，但如果她缠起了自己的腿，就表明她其实处在一直戒备和防御的心理状态中。如果你希望与她拉近距离，就要采用友好和平和的态度慢慢地接近她。

两腿交叉而小腿保持平行的姿势也是女性的专利，男性由于腿部和髋部的骨骼构造和女性不同，所以很难摆出这种姿态。因此这个姿势极具女性气质，看起来很优雅。一条腿紧紧地贴在另一条腿上，会使腿部看起来显得更加健康和修长，而且会因为极性感而对男人产生强大的吸引力。很多电视主持人在镜头中都采用这种坐姿，在举止礼仪的培训课上，都会教给女人这种坐姿。

抖腿说明了什么？

作为一个负责人体移动的身体部位，腿部颤动和抖动是很常见的行为。双腿的抖动到底能不能代表一定的心理状态？关于这个问题，存在两种极端的看法。有的学者认为这是一种说谎的紧张表现，也有人认为这仅仅是个人习惯而已，不能说明什么特别的问题，因为最诚实的人和最狡诈的人都会颤动或轻摇双腿。

但是，双腿的抖动起码意味着能量的消耗，哪怕很少，也是在消耗身体能量，这不是完全精神放松的表现，因为神经系统不会随意指挥骨骼肌消耗能量来做出活动。

但是说抖腿就意味着撒谎或者紧张的观点也立不住脚，因为引起抖腿的原因还可能是兴奋和生理舒适，比如听到喜欢的音乐产生感情上

pdf下载网 http://www.i8788.com

的共鸣。人很兴奋的时候，循环系统也会运送较多的能量给肌肉，肌肉就会运动起来消耗掉多余的能量，保持身体的平衡，人就会觉得比较舒服。因此，抖动腿部虽然不是完全放松，却是在放松的基础上产生了兴奋或者期盼。

至于说人类存在毫无意义的抖腿行为的观点，除非前提是这个人睡着了以后也会保留这个抖腿的习惯。如果在睡眠状态中没有这种习惯动作，说明此人在清醒的时候的抖腿，虽然不一定是有意识的，但肯定是神经系统有命令传达出来。究其原因，可能仅仅是为了舒适，或者为了缓解无聊。

所以，抖腿这个动作的意义如何，要结合具体的情境来分析。关键是要注意观察变化，观察人在受到刺激之后的状态变化。如果人在被问到一个可能会让他感觉到压力的问题后，突然开始抖腿，或者突然不抖了，那么这个迹象就具有了分析价值。

FBI的特工就是观察人们行为的起点和变化点的高手。在审讯中，他们非常注意观察在刺激源出现后，人们腿部的变化。

另外，人们在等待的时候很容易出现抖动腿部的行为。可能我们都体验过，当你兴致盎然地在约会地点等待恋人时，约定的时间过去很久对方却迟迟不到，你心里很可能会产生不安感和焦灼感，担心他会失约。这时你的腿或脚一定会做出小幅度的抖动。根据对大多数人的观察，在等待15分钟后，很多人都会出现这一动作。

这种现象可以利用精神身体医学学说解释，从医学理论上讲，当身体的某一部位受到反复的小刺激时，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。在我们的身体中，脚的部

pdf下载网 http://www.i8788.com

位相对不那么显眼，所以当人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小刺激，以缓和心中的紧张感。

最不显眼的脚

腿和脚的非语言信号，基本上都是通过动作的方向和频率来发出的。如果你观察到一个人的脚在不停地动，通常说明了什么呢？

*** 弹动的脚 ***

在大多数时候，人们不停抖动脚，代表他们积极的情绪。人的大多数快乐表情都容易被辨认和发现，但是，出于各种原因，我们会将快乐心情抑制或隐藏，不愿意表现出得意扬扬。从面部实在无从发现什么的时候，敏锐的观察者会通过其他线索，比如脚的身体语言，来辨别一个人的真实内心情感。

比如，在发薪水的时候，有人发现自己得到加薪而在其他未被加薪的同事面前，显现出得意之情显然是一件不算礼貌的事。虽然他没有笑容满面，但是一直在办公桌下不停弹动的双脚，为他的愉快状态提供了最佳说明。

人在高兴时双腿和双脚一起摆动或颤动，是非常常见的情况，特别是得到盼望已久的好消息的时候。

在牌桌上，很多人即使摸到一手好牌，表情也非常淡定，但他不一定敢保证在桌子下面的脚没有高兴地颤动。大多数人可能从来都不曾把注意力放在别人胸部以下的部位，更不会注意到这些部位所传达出来

pdf下载网 http://www.i8788.com

的信息。

注意别人的脚并不意味着我们要经常钻到桌子底下去观察，有时只要看看一个人的衬衫或肩膀就可以了，如果他的衬衫和肩膀正在摇摆或上下震动，他的脚也正在上下弹动。虽然这些动作非常细微，但是只要注意观察还是能够看到的。此时此刻，那个不断抖脚的人的大脑正在真诚地呼唤：我很开心。

当你在与别人交谈的时候，他的脚的活跃程度，说明了他与你相处的愉快程度，脚可以毫无保留地泄露他的感觉。

但是有个问题需要注意。与所有的身体语言一样，我们必须把脚的表现也放在具体的环境中考虑。比如，在临近下课时，很多学生的脚就在课桌下不停地动，这并不说明他们很快乐，而是不耐烦和希望事情加速的信号，就是说他们在盼望快点儿下课。

如果一个在不停地摆动和弹动自己双脚的人突然间停止了动作，这通常说明，这个人进入了“冻结”模式，正在承担压力和情绪的波动。

有个成语叫做“捶胸顿足”，当人们不小心办错了一件事时，为了表示悔恨和懊恼，就会用顿足来表示。有些人在考虑一件事情的时候，常会用脚尖轻轻地踢着地面，仿佛要像踢小石子一样把这件事踢掉。

* 转动的脚 *

通常，我们会将身体转向自己喜欢的人或事。事实上，我们也可以通过这种信息判断别人是否愿意见到我们，或是否更愿意离开我们。假设你走近两个正在谈话的人，你认识他们并想加入他们的讨论，于是你走过去跟他们打招呼。可是，你并不确定这两个人是否愿意你加入，那么，注意观察他们的脚和躯干动作。如果他们移动自己的双脚和躯干

pdf下载网 http://www.i8788.com

来欢迎你，那么他们的欢迎应该是全心全意的。如果他们并没有移动双脚，而只是转了转身说了声“你好”，那么表示他们不愿意你加入。

同样，我们会转身离开那些我们不喜欢的人或物。通过对法庭行为的研究我们发现，如果陪审员不喜欢某位证人，他们会将双脚转向最近的出口处。从腰部以上的部位看，陪审员对正在陈词的证人表现得十分有礼貌，可是他们的脚却本能地选择了“逃跑线路”。

一个人将双脚移开就是一种希求解脱的信号，说明他想远离自己的位置。当你与人交谈时，如果发现对方渐渐地（或突然地）将他的双脚从你这一侧移开，这时候你应该作些调整了。你想知道这种行为发生的原因吗？其实，有时候是因为这个人约会要迟到了，不得不走，但是，有时候却是因为这个人不想再听下去或待下去了。又或许是因为你说了什么冒犯的话或做了什么令人厌烦的事。总而言之，转脚是一个人想要离开的信号。

最近，我也遇到了这样的问题。我与一位客户谈了5个小时，聊得非常投机，但是我注意到，这位客户将腿拐到了与他的身体成直角的位置，这只脚好像要自己离开似的。于是，我问道：“你是不是有事要离开？”他回答说：“是的，很抱歉，我并不想不礼貌，但是我必须要打个电话到伦敦，我只有5分钟了。”

事情就是这样，虽然我的客户表现得很热情，他的脚却是最诚实的，它们清楚地告诉我，他很想留下，但是同样想做自己要做的那件事。

你也许碰到过这样一种情况：和你交谈的对方突然转动身子，坐着把脚对着门口。脚朝着门的姿态，意味着这个人想尽快结束这次交谈、聚会或其他当时正在进行着的活动。请你注意，到你家来拜访的客人，

pdf下载网 http://www.i8788.com

在他们的拜访将要结束前半个小时，就会做出把脚转向门口的动作。你一接受到这个信号，就应该诚恳地向来客这样表示道："时候不早了，真感谢你们，特地来看我。和你们在一起，时间不知不觉过得真快啊！"

当我们对交谈话题或者交谈对象感兴趣的时候，我们会把脚伸向前方，缩短和交谈对象之间的距离。倘若我们不感兴趣或者不想发言，我们就会缩回自己的脚。如果是坐着的话，还会把脚缩到椅子底下。

* 踮脚和跷脚 *

地球上的一切东西都要受到地球重力的牵引，包括我们人类。但是当我们感到快乐或幸福时，脚步就会特别轻快，好像地球引力小了很多。

对兴奋中的人来说，背离重力的脚部行为十分明显。无论是踮脚还是脚跟着地，但脚的其他部位上翘，都说明这个人此刻内心很愉悦。一般人可能不会注意到这种行为，或者认为这是一种无关紧要的动作。但是，接受过训练的FBI特工都知道，这种行为说明那个人一定是遇到了好事。

这种拔高身体的动作是最诚实的线索，将人们快乐的情绪表达给我们。身体总能准确地反映出一个人的精神状态，忧郁症患者身上就从来都不会出现这种动作。

除非演技派演员，一般人是不会懂得如何调节自己的下意识行为的。当人们想要刻意控制他们的背离重力行为的时候，他们的举止要么看起来太做作，要么看起来太消极，要么感觉者缺少生气。一个违心的招呼是很难让人看到诚意的，因为手臂上扬的时间不够。可见，背离重力的行为是一个人的积极情绪状态的标杆。

有一种非常具有情报价值的背离重力的行为，叫做"起跑姿势"。在

pdf下载网 http://www.i8788.com

做这个动作时，一个人静止的脚会转换为一种类似预备起跑的姿势，即后脚跟跷起，重心全都转移到脚掌上，就是我们通常说的踮脚。这也是一种意图线索，它告诉你，这个人已经准备好要做一些肢体动作了，而这种肢体动作需要脚的配合。如果正在与你谈话的人做出这个姿势，说明他想离你远一点儿，或者想走了。

*** 脚踝 ***

FBI的特工发现他们在审讯犯罪嫌疑人时，有很多人会将双脚的脚踝交叠。当一个人突然将脚趾转向内侧或两只脚互锁时，他传递出来的信号应该是：不安全、焦虑或受到威胁。

虽然人的足踝和脚尖不像手腕和手指那么灵活、富于表现力，而且处于身体最下端毫不显眼的地方，然而它们表达出来的情感或欲求，直率得令人惊讶。脚踝互锁是我们的身体遇到威胁时的一种反应。人们说谎时会故意限制他们的手臂和腿部动作，以缓解自己的不安。在接受审讯的过程中，说谎的人的脚将双脚紧锁来限制脚和腿的动作。还有些人将这种动作进一步延伸，将脚缠在椅子腿上。

如果你看到某人脚踝交叠、双手抓紧椅子扶手，你会认为他想干什么？也许你会觉得这很可笑，因为像要急着如厕的样子。确实，这种姿态表现出人身体或心理的某种“压抑”状态。

很多去看牙医的人会不由自主地把两只足踝紧紧地交叠起来，同时两手紧抓住椅子的把手。这说明病人对接下来的治疗很紧张，人在压抑自己强烈的感觉或情感时，会不自觉地采取这种姿势。

美国西点军校有句名言“随时让脚踝紧紧交叠”。就是叫军人们要随时控制住自己，对不该说的事情守口如瓶。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有经验的医护人员会发现，在进入手术室前脚踝交叠的病人，通常都是那些对手术很害怕而又非动手术不可的人。

此外，脚的接触也是推测人们亲密程度的准绳。如果两个人对面站着谈话，他们的脚尖对着脚尖，相隔距离很小的话，就可以说明他俩之间的关系很熟悉或者亲密。如果他们的脚尖位置呈直角，或是分开站立成60度角度的话，可见二人之间的关系并不怎么密切。

如果你有机会看到别人的鞋底，可以看看他的鞋底在何处先磨损。鞋底的磨损情况，也能帮助我们了解他人的性格。脚尖外侧磨损比其他部分明显的话，鞋的主人具有攻击性与积极的性格，而两侧磨损者，则属于温和派人物。这种结论的依据是，性格积极的人，走路时快步疾走的情况比较多，所以鞋尖外侧较易磨损。

超过90%的女性电视节目主持人做节目时都穿着超短裙，露出自己的大腿。因为很多研究都表明，女性主持人的这种穿着能够吸引男性观众花更多的时间看电视，提高收视率。

在这里，要特别给女性提供一个简单的准则——交叉的双腿能够展现自己美丽的腿型，在社交场合尽可以这样做来突显魅力，但在商务场合中千万不要这样做。尽量避免在商务场合穿着超短裙，也不要在和商务人士座谈时做出两腿交叉的动作，除非你穿着的是A字形连

pdf下载网 http://www.i8788.com

衣裙，或是下沿至少长过膝盖的裙子。因为一个女人露出大腿几乎会让所有的男人心神不宁。这样做的后果是，这些商务人士会在听你说话时心不在焉。他们也许会记住你是谁，但很可能不记得你的发言内容。

如果你是一位男士，而且经常与商界中的女性打交道，同样有一条准则要送给你——常常提醒自己保持膝盖并拢的姿势。

pdf下载网 http://www.i8788.com



Part 4

瞬间识人的超级洞察力

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节 我们每天都生活在被欺骗之中

用FBI的眼光看待生活

据说，根据科学家的调查，人们在谈话中，平均每10分钟中就会说3个谎。可见人们热衷于戳穿谎言，但更热爱说谎。从国家政客到平民百姓，从商界巨贾到间谍特工，谎言已经成为普世现象，因而甄别谎言也就有了一种普世价值。

谎言在生活中已司空见惯，尽管我们从小便听着《狼来了》的故事长大，被教育“好孩子不能撒谎”，但是想想我们长大后仍然生活在一个充满谎言的世界里，是不是让人不寒而栗？

经典影片《楚门的世界》结尾时，面对决定走出桃源镇的楚门，真人秀的总导演告诫他：“楚门，你走出去要面对的世界也是一个充满谎言与骗局的世界，而在我为你营造的这个世界中，至少你可以得到真正的保护。”声音从模拟的天空中传来，宛若上帝，看破世间的真相。

谎言与诚实不仅仅是个关乎道德的问题，也是人们的一种心理和技术上的较量，虽然，在这场较量中，并不永远是诚实胜出。

如果再探究谎言背后的真相与动机，那真实又将带给我们怎样的震撼和惊愕？人们寻求真实，但同时真实并不为所有人接受。所以我们探寻真实，不仅仅是为了发现谁在撒谎，更重要的是关注他为什么要撒谎，谎言背后所隐藏的真相与动机。

人性的矛盾在于，人们明明知道，真相往往是残酷的，却仍抵挡不住它

pdf下载网 http://www.i8788.com

的诱惑，宁愿生活在残酷的真相下也不愿被甜美的谎言蒙蔽眼睛；又或者，这是人性的本质，永远不会停止对于不可知的领域发掘和探索——包括深不可测的人心。

所以，读心其实是人类很自然的行为，活在人际交往复杂而诡谲的社会中，掌握洞悉人性的能力，是作为现代人必须掌握的生存法则！我们不喜欢欺骗，不喜欢阴谋，但人总是处于各种谎言的包围之中，总会或多或少地上几次当。俗话说，人不能在同一个地方跌倒两次。但这似乎只是一个理想。真实的情况是，我们总是在同一个地方摔同样的跟头。

为了少摔跟头，甄别谎言的能力就起着重要作用。警察和边检工作人员在每日例行的公事中都要使用这种能力。而在其他职业中，虽然甄别谎言不是生死攸关的大事，但不管怎么说，我们都希望自己能成功地甄别谎言，尤其是事关重大的时候。比如，我们总希望自己能够鉴别出房产公司的售楼小姐、4S店的汽车经销商以及其他重要角色言语中的虚实。然而几乎所有的心理学研究都显示，甄别谎言的能力是一项不稳定的特质。当我们处在不同的情境中或是甄别来自不同个体的谎言时，我们甄别的准确度可能很高，也可能很差。

所谓甄别谎言的能力，也就是“读心”的能力，读懂他人的内心。只是每个人“读”的能力不同，洞察力也有高有低。练习读心术，只是给我们提供在解读人心过程中的一些法则，训练我们把这件事做得更好。在读心中看到的，是我们的内心感受和思维如何影响身体及行为，而出现的那些反应实际上也是特定思考过程中不可或缺的一部分，让我们可以比较轻松地推理出其他事情——这就是读心。

读心并不神秘。只要从实践中去了解，从生活中去了解，是可以在我们

pdf下载网 http://www.i8788.com

的日常生活中做到的。最重要的并不是能力，而是首先要有这种意识，做一个有心人，用FBI的眼光去看待生活。

读懂别人的内心，了解他人的真实意图，是一个人掌控人脉的前提条件。我们只有通过洞察心理，才能更加深刻地了解别人的内心世界，才能更容易地达到自己的目的，实现自己的理想和价值。

什么是洞察力

洞察力，从字面意思上理解，洞察是指对于山洞的观察，山洞除了洞口的地方可以被阳光照射外，其他地方越深入就越是黑暗，所以在这样的情况下能看到多大范围就要看洞察力有多少了。引申来说，洞察力就是指人们深入事物或问题的能力，是人们对个人认知、情感、行为的动机与相互关系的透彻分析。而用弗洛伊德的话来讲，洞察力就是变无意识为有意识。就这层意义来说，洞察力就是一个人开了“心眼”，就是学会用心理学的原理和视角来归纳总结人的行为表现。洞察力并不只是简单的察言观色，其实洞察力更是一种透过现象本质来分析判断的综合能力。

当然，洞察力并不是什么神奇的力量，也不是什么天才才能拥有的能力，而是我们每个人都有的认知能力。

我们每个人都有两套“认知——行为”系统。一套通常被称为“反应”系统。还有一套，可以称之为“洞察”系统。在“反应”系统中，人对事物的认知，主要来自于以往的生活“经验”，超出我们“经验”的东西，我们都会一时无法“反应”，要么抵触、要么无措。从某种角度来说，在“反应”系统

pdf下载网 http://www.i8788.com

中，看到的世界就是我们头脑中已有的“经验”的世界，而非全部真实的本质的世界。

人类在胎儿时期就启动了“反应”系统，这种“反应”模式，是让人类能够在人类社会中，在大自然中高效率生存、生活的一种很好的模式，所以人对这种模式有很强烈的依赖性及习惯性。从生物心理学的角度来看，人的心理是受到遗传基因、社会环境两方面影响的，所以古语说3岁看老，是有科学道理的，因为在“反应”系统中，婴儿时期建立的经验反应，会跟随一个人一生。

而在另一套系统——“洞察”系统中，人对事物的认知，可以摆脱已有经验的桎梏，直接发现事物内在的本质，并用这种发现去指导自身的行为。所以在“洞察”系统中，看到的世界是本质的世界、真实的世界。

“洞察”系统的运用有两种模式：一种是先天就会，很多人先天就会在某些领域不自觉地进入“洞察”模式。所以有些人在艺术领域很有成就，有些人在科学领域很有成就，有些人是商界奇才。人们把这种情况称之为“天赋”。但是这种天赋只会不自觉地运用在某些方面，离开这些领域就消失了。所以一些天才式的人物，在某些领域是个天才，在其他方面就很平常。

另外一种模式就是人们通过后天的自我觉悟、自我体验，发现自己的“洞察”模式，进入“洞察”模式。要做到这点会有一些困难。因为，人们与生俱来的“反应”系统实在太强大了，会阻止我们进入“洞察”系统。所以，需要通过持续的自我训练，才能提高自己的洞察力。

有些人认为，有了超强的洞察力，就可以知晓一切本质世界的内容了。这当然是不可能的。把世界比作一间黑屋子，如果你拿着一只萤火虫进入

pdf下载网 http://www.i8788.com

房间，你能看到多少东西呢？如果你换了一支蜡烛，换了一个手电筒呢？萤火虫、蜡烛、手电筒就是我们不断壮大的洞察力。洞察力越强，你所能看到的范围越大。你所能发现的本质世界范围，取决于你的洞察力的强度。

俄罗斯总理普京曾经说过，他不生气，说明他找到了洞察的心理状态。人在洞察状态中是不会生气的，而在反应的状态中就会有种种情绪反应。思维的心理状态，又决定了一个人的思维体系。我们以往只注意到了思维方法，却忽视了心理状态的作用。很多卓越的伟人的思维，都是洞察力思维的结果，人们大多只注意到方法论的学习，却没有注意到学习他们的心理状态。那么，洞察的心理状态是什么样的？

要感受这种状态最好的方法就是自己进入洞察模式，如人饮水，冷暖自知，要知道茶的滋味就要自己去喝。

提高“脑能”，提高认知敏锐度

人们都知道肌肉可以储存能量，但你知道我们的大脑也能储存能量吗？肌肉储存的能量被我们称为体能，肌肉储存的体能越多，我们的运动能力就越强。据此，科学家提出“脑能”的概念，即大脑储存的能量叫脑能，大脑存储的脑能越多，人们的洞察力就越强。

脑能和体能很像，人要提高运动能力，就必须提高体能，体能提高了运动能力也就能提高。人要提高洞察思维能力，就必须提高脑能，脑能是进行洞察力思维的能量保证。人能主动进入、长时间地进入洞察力的心理状态，需要脑能做能源。人们平时的“反应式”思维是不太消耗脑能的，处

pdf下载网 http://www.i8788.com

在“反应式”思维状态中，我们并不会感到自己的脑能不够，但是人们一旦要进入洞察力思维状态，做一些深度的思考，可能马上就会觉得脑能不够用了。

由于一般人平时很少进行洞察力思维，所以普通人的脑能普遍处在不足的状态。也就是说，想要进行洞察力思维的训练，就需要提升脑能，当脑能足够强大的时候，我们就能提高洞察思考的能力。

哥伦比亚大学神经科学家雅科夫·斯特恩的研究发现，脑源性神经营养因子能促进神经元和突触的再生，并促进学习、记忆、推理和创造能力。斯特恩根据神经成像研究发现，那些具有卓越才能的人，其大脑的使用效率更高，脑容量更大且更灵活。

在另一个科学实验中，科学家发现，当猴子反复练习精细触觉的时候，则相关的大脑区域会扩大。这种现象就像人们学习外语或练习一种乐器的弹奏过程一样。同样，当它们一遍又一遍地听一个特定的声音时，大脑听觉皮层的区域扩大了。但是，当猴子同时接触精细事物和听声音时，只有控制声音传入的大脑区域受到训练并且不断扩大。换句话说，同样的传入——触觉和听觉——产生了不同的结果，大脑区域是否扩大只依赖于是否给予了关注。

这就可以解释为什么我们已经熟练的技能并不能使我们变得更聪明：因为我们在这些技能上不用花太多的精力和脑能。与此相反，获取一个新的、认知要求高的技能，更有可能提高处理速度，增强神经突触，扩大或创造出大脑功能网络。

根据人类目前对神经科学的研究，可以认定有三种切实有效的方法可用于增强脑能。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一种是体能上的锻炼，也就是运动。简单的有氧运动可以使人对“事件记忆”的能力和执行控制的功能提高近20%。这项研究主要是针对成年人。

运动能促进大脑“海马区”神经细胞的再生，这部分神经细胞负责清除旧的经历和吸收新的知识。此外，运动还能刺激神经营养的产生，这些营养因子包括脑源性神经营养因子、传递大脑信号的神经递质和大脑额叶皮层灰质。运动还能刺激新的神经突触的产生，这些突触构成了大脑的网络，它们的能力和效率是提高智商的基础。

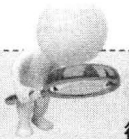
经研究发现，坚持运动一年的时间，可以使一个70岁的人提高记忆、计划和处理多种任务的能力，达到和30岁的人同等的水平。你可以把健身想象为构建细胞和分子的“砖头”，这些细胞和分子是各方面认知能力的基础。因此，相对于一些用于增强记忆或决策能力的特殊训练而言，全身运动更能够提供总体的效益。

第二种有效的锻炼方式是沉思。思考可以增加大脑中某些区域的厚度，这些区域与控制注意力和处理来自外部世界的感官信号有关。在一项名为“正念精神健康训练法”的活动中，参与者通过集中精力于某个目标来锻炼自己的注意力，这种目标可以是某种特殊的身体感觉。训练表明，参与者在增强敏感度和提高注意力方面取得了成功。这种效果通过改变脑部的结构和功能，从而使大脑的处理过程更有效，脑部的这些改善与智商的提高有关。

第三种方法是，玩一些复杂的、需要注意力与控制、推理能力的电子游戏也可能在整体上改善大脑的敏锐度。不过，目前还较少有游戏或训练项目专门被应用在智力锻炼领域；即使有，很多项目也都过于简化了。那

pdf下载网 http://www.i8788.com

些对难度和注意力的要求不断提高的游戏，往往更能达到最佳的训练效果——如同让大脑在不同的水平之间轻松地“移步”。



德国吕贝克大学的研究人员公布了一项新的研究成果：良好的睡眠能够增进洞察力和解决问题的能力。每天人们的大脑都会在生活中获得一些新的信息，睡眠时大脑就会对这些信息加以处理和重整。经过睡眠后，有时人们对此前无法解决的问题的洞察力就会增强。所以说“睡一觉再作决定”的建议很有科学根据。良好的睡眠能增进洞察力，可以帮助人们提高解决问题的能力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 回想游戏——训练观察力的最佳方法

“观察，观察，观察！”

人们常用“聪明不聪明”来形容一个人的智商，实际上，所谓“聪明”也就是耳聪目明之意，由此看来，一个人聪明的程度首先应当包括以感知为基础的观察力。

一个人的人生中要从外界获得大量的信息，据统计，其中的75%以上是靠观察摄取的。观察力是智力系统中的一个子系统，是智力的必不可少的一个因素。观察力是人类智力结构的重要基础，是思维的起点，是聪明大脑的“眼睛”，是智力活动的门户。所以人们说“思维是核心，观察是入门”。

人们对客观世界的认识是从感觉和知觉开始的。心理学告诉我们，感觉反映的是外在事物的个别特点，如颜色、声音、气味、味道、硬度等；知觉反映的是外在事物的整体和事物之间的关系，如形状、大小、远近等。我们知道，一个正常人从外界接触到的信息绝大部分都是通过视觉和听觉的通道传入大脑，通过观察获得的。在实际生活中，感觉和知觉是很难分开的，如颜色总是某种物体的颜色，声音总是某种东西发出的声音等等，所以把二者合称为感知。感知是认识的基础，没有感知，就没有认识。

可以说任何一个人，如果没有较强的观察力，他的智力和成就很难达到高水平。俄国生物学家巴甫洛夫在他实验室的墙上，写着醒目的六个大字：“观察，观察，观察！”没有观察，智力发展就好像树木生长没有了土

pdf下载网 http://www.i8788.com

壤、江河湖海没有了水的源头一样，就失去了洞察力的根本。

人们认识事物，都由观察开始，继而开始注意、记忆和思维。一个人良好的观察力不仅要“察言观色”，更需要对事物进行比较，以便了解它们的特征和本质，所以观察总是伴随着积极的思维活动。因而观察是认识的出发点，同时又借助于思维提高来发展优良的观察力。如果一个人的观察力不高，那么他的记忆对象往往模糊而不确切、不突出，回忆过去感知过的事物时就常常模棱两可，记忆效果不好。于是，在运用已有知识和经验进行分析和判断时就不能做到快速而准确，显得不理直气壮，综合分析和思维判断能力差，智力发展受影响。

因此，要想拥有敏锐深邃的洞察力，就必须先要锻炼自己的观察力。

提高观察力的方法

说到底，观察力就是对一件事物的留心程度，不仅仅是观察新的事物，对自己身边的每一个人每一件事都细心地去看，去思考，无论它是多么的常见与平凡，重在区分它们之间的异同点。所以提高观察能力的首要，还是要从我们身边做起。观察力的训练并不一定要什么固定的模式，可以在自己的尝试中，不断努力、试验、修正，从而一步步地得到提高。

*** 回想游戏 ***

练习观察力最有效的方法之一就是“回想游戏”。而且这个方法可以在任何时候、任何地方练习。

比如当你走出一个房间之后，闭上眼睛，尽可能回想你在房间里看到了

pdf下载网 http://www.i8788.com

什么，家具的摆放位置如何等等，越详细越好。或者每天注意观察同事的穿着，晚上回家后就回想他们今天都穿了什么颜色的衣服和裤子，一个星期下来观察力就会有明显提高。慢慢地，你也可以像FBI特工一样，走到一个地方，就已经把周遭的环境看清楚了——车位上停了什么车、马路对面有个环卫工人在打扫……

在自己的家里找一样东西，比如台灯、一把椅子或一株花草，距离约60厘米，平视前方，自然眨眼，集中注意力观察这一个东西。默数一分钟，在默数的同时，要集中注意力用心观察。然后闭上眼睛，努力在脑海中勾勒出该物品的样状，并尽可能地加以详细描述，最好用文字将其特征描述出来。然后检查一遍，如果有错，加以修正。

我们可以先从简单的物体开始练习，逐渐转到更复杂的物体上，观察周围事物的特征，然后闭眼回想。重复几次，直到每个细节都看到。比如大楼的样子、植物的形状、人们的姿势和动作、天上云朵的形状和颜色等。观察的要点是，不断改变目光的焦点，尽可能多地记住完整物体不同部分的特征，记得越多越好。在每一次分析练习之后，闭上眼睛，用心灵的眼睛全面地观察，然后睁开眼睛，对照实物，校正你心灵的印象，然后再闭再睁，直到完全相同为止。还可以在某一环境中关注一种形状或颜色，试着在周围其他地方找到它。

这种练习不但可以提高观察力，还可以提高记忆力和创造力。因为在你制作新的心中的形象的过程中，吸收使用了大量清晰的视觉信息，并且把它们储藏在你的大脑中。

对这种静止角度的观察熟练以后，不妨以中等速度穿行你的房间、办公室，或者绕着房间走一圈，迅速留意尽可能多的物品。然后回想，把所看到

pdf下载网 http://www.i8788.com

的尽可能详细地说出来，最好写出来，然后对照补充。

然后让我们把速度再加快，去观察那些“稍纵即逝的事物”。生活中，眼睛像闪电一样，可以在眨眼的工夫，即在0.1－0.4秒中，去看眼前的物品，然后回想其种类和位置；看马路上疾驶而过的汽车牌号，然后回想其字母、号码；看一张陌生人的面孔，然后回想其特征；看路边的树、楼，然后回想其棵数、层数；看广告牌，然后回想其画面和文字。这样不仅可以有效地锻炼视觉的灵敏度，而且还可以锻炼视觉和大脑在瞬间强烈的注意力。

找二三十个颜色各异的玻璃球或者积木，将它们完全混合在一起，用两手迅速抓起一些，然后放手，让它们落到床上，在它们全部落下的瞬间，迅速看一眼。然后转过身去将每种颜色的数目凭记忆写下来，再检查是否正确。这个训练也可以换成扑克牌，拿出10张，闭着眼使它们面朝上，尽量分散放在桌面上。然后睁眼，用极短的时间仔细看它们一眼，再凭着记忆把所看到的扑克花色写下来。

与我们做任何事情一样，观察力的锻炼，也是需要坚持的。更需要在观察的时候，尽量调动自己的思考力去思考。而且，一个人如果总是生活在单调枯燥、缺乏刺激的环境中，观察机会就会变少，我们的脑细胞会长期处于抑制状态，大脑皮层发育较缓慢，人会显得比较迟钝。相反，如果一个人生活在丰富多彩、充满刺激的环境中，大脑皮层接受丰富刺激，经常处于兴奋活动状态，我们就会比较聪明和敏锐。所以不要总是宅在家里，多到外面走走，多与朋友交流，多见见人，也有机会提高观察力。俗话说得好，读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。

pdf下载网 http://www.i8788.com

* 观察的计划性 *

在德国哥根廷召开的一次心理学学术研讨会上，有40位心理学家正在开会。忽然之间，在大家都没有任何准备的情况下，有个人冲进会场，身后追赶着另一个手持短枪的黑人，两人在会场搏斗起来，一声清脆的枪响之后，两个人又前后跑了出去。这个紧张的场面仅仅持续了20秒钟。

接着，在场的心理学家们被要求立即就这次刚刚经历的惊险场景写下观察报告。在40篇报告中，居然有36个心理学家没有发现那个黑人是光头！而且，大多数人对事件过程描述的错误率都在20%以上，甚至有20篇错误率达到40%以上，其中半数以上报告有10%或者更多的细节是臆造的。

按理说，心理学家的观察力比大部分人都应该敏锐和精确，但是为什么有这么多人在观察时有所遗漏呢？

最主要的原因是事发突然，心理学家们事先都没有思想准备，所以他们并没有明确的观察目的，也没有任何观察计划，从而对“光头”这一非常显著而且重要的事实视而不见。

这件事说明，良好的观察能力首先要具备一定的目的性和计划性。英国剑桥大学动物病理学教授贝弗里奇说：“培养那种以积极探究态度注视事物的习惯有助于观察力的发展。在研究工作中养成良好的观察习惯比拥有大量学术知识更为重要。”在观察事物之前，我们心中最好能够明确观察的目的，然后根据自己的目的制订观察计划，一步步地执行观察计划，才能保证不会遗漏有价值的信息。

心理学家根据人在觉知事物时有无预定的目的，分为有意觉知和无意觉知。虽然感知是观察的基础，但并不是任何感知都可以称为观察。真

pdf下载网 http://www.i8788.com

正的有效的观察过程既包含感知的因素，也包含思维成分，如果在观察过程中不注意锻练自己的思维能力，那么观察的结果也是笼统、模糊和杂乱的，既不可能抓住事物的特征，更不要说发现事情的本质或者解读他人的内心了。

大家都爱说“眼见为实”，但是如果是无计划无意识的观察，即使是亲眼目睹，观察的结果也可能是模糊不清甚至黑白颠倒的。

人们在带着“任务”去观察时，往往能够做到有意知觉，比如去看芭蕾舞，去参观博物馆，但在公园散步的时候就不一定了，虽然绿树成荫，鸟语花香，也有可能对有些事充耳不闻，视而不见。

总而言之，靠自己的感官，有目的、有计划，主动地去感知，并且只有将感知与思维想结合，才是真正的观察，而这种观察现象，抓住本质的能力，才能称为是真正良好的观察力。

* 观察的推理性 *

作为一个现代人，我们每天要看见很多人，很多事，上下班的路上，无数人步履匆匆，与我们擦肩而过。打开电视，翻开报纸，有这么多的媒体每天发布大量的信息，让人看都看不过来。

每天接受或者被接受如此大量的信息，我们能够消化吗？该怎么归纳整理，在其中筛选出真正有用的东西呢？

人们每天看到的东西，大部分都是事物的表面现象，锻炼洞察力，就是要从表面现象看到内部结构。表面是一个现象，要深入表面去看内部发生的原因是什么。借用一个成语：“游刃有余”？这个成语来自“庖丁解牛”的故事。为什么庖丁能够做到游刃有余，就是从表面现象看清了内部结构。

要想向庖丁学习，在观察事物的时候，我们至少要做到两点：第一，看

pdf下载网 http://www.i8788.com

事物从局部到整体；第二，从静态到动态。

这就要用到一个人的逻辑推理能力和归纳能力。在观察的时候，要考虑到问题的全面性和关联性，完全而透彻地认识事物。比如侦探小说作家柯南·道尔笔下的大侦探福尔摩斯就是一个观察力极强的人，在《诺伍德的建筑师》一案中，假如福尔摩斯没有对整间屋子进行过观察和检查，那他就不能肯定白灰墙上的血指印是后来印上去的。

在观察到某个线索之后，还要问问自己，这代表了什么意义？比如你在某个餐厅里看见一个女人在吃饭，身上只带了一个钱包，就可以推理她可能就在附近的写字楼里上班，不过是在这里吃一顿简单的工作餐。因为女人平时出门，很少有人会只带一个钱包，多数人都会背一个背包装些琐碎用品——除非她就在附近居住或者工作，只出来逗留一会儿。

不要忽视任何一件小事，往往小事的背后隐藏着很大的秘密，如果我们不仔细观察，也许就会将这个秘密永远隐藏了。

其实，与其说观察力是能力的培养，不如说是习惯的养成，保持清晰的头脑、连贯的思路、细致的眼光，人人都能拥有高超的观察力和洞察力。

针对同一对象，不同的观察者会有不同的立足点，选择的观察角度和计划也不一样。

中国古代有个很擅长画竹子的人，名叫文可与。他曾经在自己家周围种了各式各样的竹子，一年四季观察和比较不同竹子之间、同一竹子之间的不同姿态，因而对各种竹子在不同季节的状态有了透彻的了解，提笔作画的时候，自然“胸有成竹”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

书画大师郑板桥也很擅长画竹，他在观察竹子的时候，却是另外一番情形。“晨起看竹，烟光日影露气，皆浮动于疏枝密叶之间，胸中勃勃遂有画意，其实胸中之竹，并不是眼中之竹也。”郑板桥选择在早晨这一特定的时间段观察竹子，对竹子的感受自然与文可与不同，其“眼中之竹”实际上是经过典型化了的“胸中之竹”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　警觉+细节=敏锐阅人术

FBI并非超人

这个世界既不是有钱人的世界，也不是有权人的世界，它是有心人的世界。以敏锐著称的艺术形象大侦探福尔摩斯有句名言：你看见了，但是你没有注意观察。“一个人能否有所发现的关键，并不在于眼睛的大小，而在于是否善于用自己的眼睛观察。对微小事物的仔细观察，是艺术、科学、事业和生命获得成功的伴侣。”说这话的人是发现咖啡的传教士。

我们要想了解别人的特点和内心，就需要对他细心地去品评、洞察。FBI探员并非超人，他们惊人的阅人能力也是实践中积累出来的。做个称职的观察者，是FBI一贯的宗旨。大凡伟人或名人，都常使用许多很巧妙的方法，去测量、洞察别人的性情和内心。

那些拥有超级洞察力的人究竟凭借什么确定他对人的基本判断呢？不少有此能力的人，都拥有一种隐秘的技术：善于品评他人的性情、了解他人的特点、掌握他人的苦乐和嗜好。这种技术，在一般人看来很玄妙，其实说出来很简单，就是注意了别人易忽略的琐碎细节。

名扬世界的大侦探福尔摩斯，无论是多么离奇古怪的复杂案件，经过他的观察和分析，罪犯的犯罪行为便会真相大白。福尔摩斯的粉丝们常常对他的推论无比震惊，把他描述为一位“巫师”，并以夸张的口吻说：“你知道每一件事情。”搭档华生对福尔摩斯的评价则是：“他简直是一架用于推理和观察的最完美无瑕的机器。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

在柯南·道尔的笔下，曾经描写过这样一个场面：华生戴了一块怀表，此表是他哥哥的赠物，华生只向福尔摩斯粗略描述了几句，福尔摩斯就通过观察推测出华生的哥哥究竟是个什么样的人。这让华生非常惊讶，以至于他以为福尔摩斯与他哥哥原本就相识。华生对怀表的鉴别仅仅停留在怀表的指针、刻度的设计和造型上，而福尔摩斯凭借手中的放大镜，看到了表壳背面的两个字母，四个数字和钥匙孔周围布满了上千条错乱的划痕。经过思考后，福尔摩斯认为：那两个字母表示主人的姓氏。四个数字是伦敦某当铺的当票号码，表明怀表的主人常常穷困潦倒；而钥匙孔周围布满上千条错乱的划痕，则说明怀表的主人在把钥匙插入孔去给表上弦的时候手腕总是在颤抖，因而这个人多半是个嗜酒成性的醉汉……

福尔摩斯在观察过程中，没有顾及这只怀表的新旧程度和款式，而是紧紧抓住那些与本质有关的细节，进行了深入细致的观察。对于同一块怀表，福尔摩斯之所以能够比华生看到得更多，理解得更深，一下子就能抓住那些不大明显，然而却是本质的特征，正是因为他的敏锐和细心。一个观察力不够的人，常常是只见树木，不见森林。相反，观察力准确性高的人，既能把握事物整体，又能敏感地观察到事物的细节。

而且，福尔摩斯也非常善于观察人们的心理活动，把心理活动与证据材料密切联系起来，进行周密的逻辑推理，梳理案情的脉络，抓住要领，进行充分的研究，然后再作出判断。

细节是如此重要，那么细节到底是什么？细节是微小事物和情节，能反映事物的内在联系和本质。世界上的任何事物都是由无数个细节组成，而每一个细节，又都是客观世界的真实反映；细节之间存在着固有的内在联系，这种事物固有的内在联系，就是事物运动的客观规律。我们强调细节的

pdf下载网 http://www.i8788.com

重要性，强调重视细节，说到底是要自己保持观察的警觉性和敏锐性，从而找到隐藏在细节背后的事物发展的内在联系和规律性。

注重细节是一个人思维缜密的反映。一个漫不经心的人是永远也看不到细节的，人与人观察力的差距只在对细节的重视和忽略上。有的心理学家甚至认为，具有敏锐的观察力比拥有大量的学术知识更为重要。那么如何才能做到把握细节呢?

一是我们看问题的角度，就像往瓶子里放东西，只有先放大的、再放小的，先放硬的、再放软的，才能使瓶子尽可能地趋于“满”。这里大的、小的，硬的、软的，都是事物的各种表象，而所谓的“细节”，就是指那些“小的”、“软的”方面。

二是看问题的方法。就像我们画一张画，应该先画整体轮廓，再画部分细节。重视整体结构和布局，然后再美化细节。所谓的“细节”，就是那些局部的、微小的，容易被忽略的部分。

在观察中注意细节，才会对所发生的及无声的状况了然于胸，阅尽一个人的方方面面。如果你只关注参天大树的树叶，你就不会发现树叶长在树枝上；如果你只看到某个树枝，你就不会发现树枝之后的大树枝。只有顺叶寻枝、顺枝寻干，你才能最终发现最内在的东西。

在锻炼观察力的时候，你必须看到你以前没有看见过的东西，听到你以前没有听见过的东西，感觉到你以前没有感觉到的东西，提一些你以前没有提过的问题，才能了解人们在任何状态下的策略，才会知道如何准确地向别人提供他们需要的东西及达成自己的目的。

这就要求我们在看人看事的时候精细观察，看得细、察得深。著名生物学家达尔文曾说过：“我既没有突出的理解力，也没有过人的机智，只是在

pdf下载网 http://www.i8788.com

那些稍纵即逝的事物并对其进行精细观察的能力上，我可在众人之上。”

19世纪中叶，法国南部加尔省蚕区流行蚕病，给当地年产值达一万法郎的养蚕业造成极大的威胁。为了找出蚕病的病因和防治办法，许多人进行了日以继夜的研究，都发现不了问题的症结，直到化学家巴斯德对小小的蚕蛾进行精细观察之后，事情才有了转机。

巴斯德发现病蚕蛾身上有几十个类似碎玻璃屑的小亮点，而在日本进口的无病蚕蛾身上却没有，这是为什么？于是，他抓住这种亮点进行研究，发现这种不寻常的亮点就是致病的细菌。随后，巴斯德找到了防止这种“微粒子病”发生和蔓延的措施。从第二年开始，整个加尔省的蚕病被控制住了。

人的内心也是由层层帷幕遮掩着的，只有体察入微、精细观察那些很不起眼的“亮点”或“黑点”，才有可能发现通往真谛的山门。精细观察法作为慧眼识人的一招，其基本原理大致如此。

对于这种道理，几乎大家都能明白，但是在实际观察中不见得每个观察者都能做到明察秋毫。事实上，走马观花者有之，粗枝大叶者有之，睁开眼睛看不清门道者也不乏其人。

英国有位医学教授有一次给学生上课时，用手指在糖尿病人的尿样瓶里蘸了一下，然后放在口里尝了尝。接着，他要求学生照他的样子重复一遍。学生们无可奈何，愁眉苦脸地勉强照着做了，并且一致认为尿液微带甜味。这时，教授语重心长地说：“你们不仅需要勇气，更需要精细的观察能力。刚才，如果你们体察入微的话，就会发现我伸进尿样里的是中指，舔的却是食指。”

细致入微，阅人有术

阅人识人是一生的功课，会看人，是一个现代人在生活中必须具备的

pdf下载网 http://www.i8788.com

素质。阅人之所以难，难在于人心深不可测、变化莫测。如何不必“阅人无数”？怎样才能“阅人有术”？又怎样透过各种线索判断对方的为人，在最短时间内了解他的内心？

关于看人，心理学家迈克尔·布洛博士认为：“仅通过解读他的衣着和行为，你就可以十拿九稳地确知他的本性。”

广义上的会看人，包括对观察目标的体貌特征、性格、经历、职业、生活境况、当前意图等诸多情况的观察与判断。所谓的“会看人”主要指对人三方面情况的观察。首先是一般性观察，亦即基本体貌特征观察：如观察对象的身高、面相、发型、体态、习惯性动作、服饰等。可以把握住这样一个顺序：从下至上，然后再从上至下，要反复观察，注意细节。

从穿戴上，看他穿什么鞋，穿什么袜子，穿什么裤子，穿什么衬衣，穿什么外套，戴什么手表，戴什么配饰，戴什么眼镜、什么领带、什么皮带，什么品牌，什么档次，什么样式，搭配得很精心还是很随意？

听起来是不是特别的琐碎啰唆，但是问问自己，在日常生活中观察他人时，你都做到了吗？这些信息都能一目了然吗？或者对于自己观察到的信息，是不是学会了分析整理呢？

举个例子，如果你看到一个女子的背包，能否从她的背包的大小、品牌位置推测出她的个性？

通常来说，习惯拿小包包的女性比较自信；拿大包的女人比较独立，凡事喜欢自己打理；包包上可以一眼看到品牌Logo的人，性格较直接、容易沟通，看不出品牌Logo的，属于较有个性的人。

其次从体型、身材上观察：高、矮、胖、瘦，头发长短，脸型、耳朵、鼻子、眼睛、眉毛、胡须，尤其是否有什么个人特征，与众不同的地方。

pdf下载网 http://www.i8788.com

然后还可以通过交谈观察其说话的方式、语气、态度，说话的眼神、说话时的情绪，说话的层次、逻辑、内涵等等。

最后就是在外表的基础上，对一个人身份背景与当前意图的观察。通过对这个人的服饰、外表、气质、言谈的观察对其职业、身份背景、现在处境作出判断，这对于人际交往肯定是大有帮助的。

注意观察每一个细节，在种种信息搜寻齐全之后，进行分析、判断，你就可以对这个人有了一个比较准确的了解了。

我们在看一个人的时候，外貌、衣着、言谈等具体可见的外在条件是看人最明显的线索，只是看人的第一层次。除了这些比较明显的特点，留意其他细节，就更为重要了。比如遇到堵车时，观察一个人的表现，就能窥到他的一部分性格。如果一个人遇到堵车时焦虑不安，手不停地敲打方向盘，或者自车子里走出来观望远方，此人有着很强的侵略性；如果一个人在堵车时不焦不躁，这个人有很强的自我控制能力。如果堵了两个小时他还没有反应，这个人极有可能很迟钝或者无所事事。

在餐厅吃饭的时候，观察用餐的人点的菜式，可以对他的口味好恶作出一定的推论。

我们在阅人时，除了需要自身的人生阅历累积，更必须对人性有深刻理解，才能在关键情境中读出冰山下的讯息。这种能力只能靠不断磨炼，不容易速成。

太阳马戏团曾到中国选角，希望找到一名具有武术武功身段的演员。他们很有系统地把参加面试的人建档，包括肤色、身高、手势、肢体、人格特质记录下来，而不光是个人情感的描述。我们也可以在心里为周围的人建立这样一份“档案”，需要的时候随时提取信息，你就一定能够在人际交往中成为那个最善解人意、最善于沟通、遇事反应最快、最早找到应对方法的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com



如果你想要了解一个人，不妨注意观察以下几个“细节”，从中就能够“透视”出你所想知道的东西。

鞋——鞋在服饰中担当着重要角色，一个人对鞋的态度能够映射出他的内心。注重鞋的干净程度和款式的人，在生活中也比较注重细节，比较严谨律己。

发型——发型包括发型的突然改变。通常情况下，我们要对发型不是很主流的人多留点儿神，比如一个扎马尾辫的男人。发型是最能够反映一个人的审美、社会阶层和精神状态的。

手表——般戴表的男人多于女人。表对于男人来说，不仅是时间工具，有时也相当于重要的饰物。一旦佩戴上具有个性、品位、男性化的腕表，即使外表并不出众，或穿着普通的男士，也会从中得到一种无往不胜的自信和无穷的力量，细心的人一眼便知他的品位和心态。

配饰——不仅是女人戴配饰，时下，戴配饰的男性也越来越多了。配饰的风格、质地都很能说明问题，这些一般人凭借自己的生活经验都能够判断出来。如果一个男人穿金戴银，是不可能给人留下好印象的。懂穿戴的男士，会在袖扣、领结等细微之处稍加点缀装饰，这样的效果才能显示品位。而过了25岁还全身佩戴假首饰的女人，也会令人质疑她的品位和生活境况。

卧室——据做家政工作的钟点工总结，最乱的房间往往属于那些最忙碌的成功人士。这种情况还有一种极端存在，很多超级整洁，每天精心整烫衣服，将内裤、袜子按颜色分类放置的人通常也很成功。但是，过分洁癖的人另当别论。心理学家认为，很多有洁癖的人往往是在掩饰内心的某种欠缺。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 性格分析工具帮助我们洞察人心

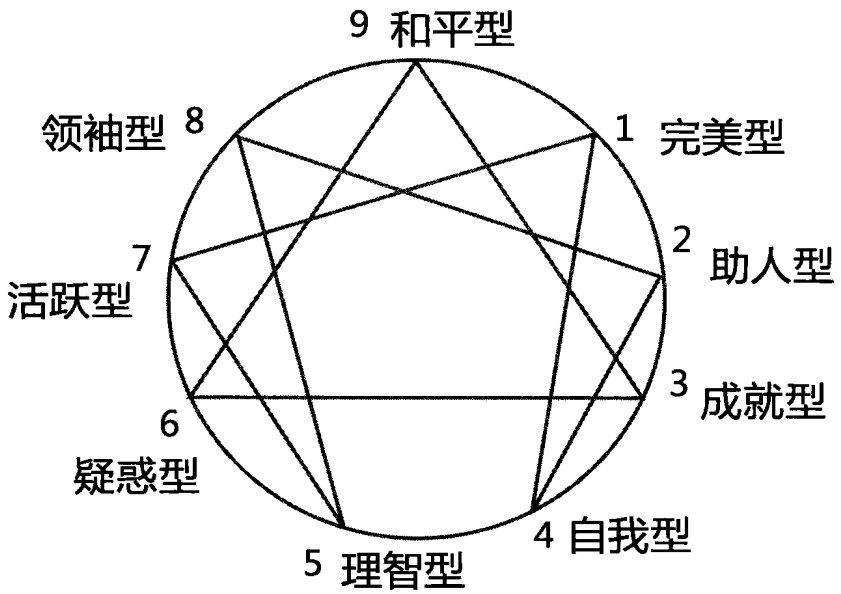
“九型人格”理论为我们提供超强洞察力

俗话说：一样米养百样人。又说，世界上没有完全相同的两片树叶，也没有完全相同的两个人。如果这样，人岂不是要有几十亿种性格呢？要了解人不是太难了吗？还好，聪明的人类发明了各种性格归类的方式，将人格、气质等作了系统的分类。例如：心理学家荣格将人分为六类，印度医学将人分为三类，中国的相学将人分为六类，西洋占星术将人分为100种以上等。这些都是人类智慧的结晶，皆有值得参考之处。

在这些分类方法中，九型人格是一种很独特的归类系统。它其实是一套历史悠久的学术，在20世纪70年代引入美国斯坦福大学，成为工商管理硕士的必修课程。九型人格揭示在不同的环境下不同性格人的行为，同时也指出每一性格人之间的相互关系，并指出我们在优势与劣势下具有怎样的行为表现。

九型人格是一种深层次了解人的方法和学问，它按照人们的思维、情绪和行为，将人分为九种：完美型、助人型、成就型、自我型、理智型、疑惑型、活跃型、领袖型、和平型。

pdf下载网 http://www.i8788.com



每个人都是独一无二的个体，九型人理格论所描述的九种人格类型并没有好坏之别，只不过不同类型的人回应世界的方式具有可被辨识的根本差异。这个世界上60亿人口中，每个类型大概占了五亿。纵使我们的人格类型是可被辨识的，我们每个人还是很独特的，而且九型人格论也容许我们如此。

pdf下载网 http://www.i8788.com

每一种人对世界的看法都是不一样的，但是通常，我们并不知道他人的看法，我们只是根据自己的看法来判断他人的思想。九型人格理论所强调的，就是要走出自己的固有观念，去感受他人的思想。它帮助你对他人的处境有更多了解，从而设身处地为他人着想。九型人格最卓越之处在于能穿透人们表面的喜怒哀乐，进入人心最隐秘的地方，发现人最真实、最根本的需求和渴望。所以说，九型人格能够帮助我们洞察人心，用有效的方式应对他人。

九型人格不仅仅是一种精妙的性格分析工具，更主要的是为个人修养与自我提升、历练提供深入的洞察依据。与其他性格分类法不同，九型性格揭示了人们内心最深层的价值观和注意力焦点，它不受表面外在行为的变化的影响。它可以让人真正地知己知彼，可以帮助人明白自己的个性，从而完全接纳自己的弱点、发挥自己的优势；可以让我们懂得如何与不同的人交往沟通及融洽相处，与别人建立更真挚、和谐的合作伙伴关系。

九型人格理论可以让我们很清楚地了解自己和九种性格各自的特点，明白是什么驱策人们不同的行为。解释了为什么有些人会不断地勇往直前，而有些人则情愿原地踏步；为什么有些人喜欢成为人群的焦点，而有些人则非常好斗或具有很强的侵略性；或为什么有些人总是很乐观、悲观或唯心等等。

九型人格可以帮助我们解读出身边的人行为举止的背后意念，能让你在与不同性格的人交往时采取不同的语言与方式，让你无论是在事业、爱情还是心灵上都拥有和谐的关系和感受。可见，九型人格在创富、成功学上，拥有无穷的威力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

九种人格特质的具体解析

* 第一型 完美型(完美者) *

第一型的人是典型的完美主义者，希望把每件事都做得尽善尽美，希望自己或是这个世界都更进步。正因为事事追求完美，很少对别人讲出称赞的话，更多的是批评别人甚至自己！时时刻刻反省自己是否犯错，也会不时纠正别人的错误。

因为事事追求完美的态度，让他们在生活里常常有挫败感，经常对外发泄自己的愤怒情绪，内心不断经历失望。

跟一型人沟通，必须首先以理性、合乎逻辑，并且真诚的态度与他们沟通，才能获得他们的认同。然后你可以适时表现一些幽默，缓和他们的严肃僵硬，借以牵引他们放松心情，凡事试着朝正面想。当他们不知为何生气时，不必追究他们的态度由来，因为他们的怒气大多不是冲着你来的。它可能只是无明火，也可能是针对其他与你完全无关的事！

* 第二型 助人型(给予者) *

助人型(Helper)，顾名思义，喜欢帮助别人，很在意别人的感情和需要，十分热心，愿意付出爱给别人，看到别人满足地接受他们的爱，才会觉得自己活得有价值。虽然他们对别人的需要很敏锐，很多时候却忽略了自己的需要。对他们来说，满足别人的需要比满足自己的需要更重要，所以很少向人提出请求。他们的自我并不强，很多时要靠帮助别人去肯定自己。

与二型人相处，对于他们的付出，一定要表现出感激之意。二型人最讨厌别人拒绝他们的好意，所以如果你想拒绝他们，就必须很清楚地把你的

pdf下载网 http://www.i8788.com

理由、感觉告诉他们，让他们知道真的不需要他去帮你什么。因为二型人更多地在关注别人，所以你不妨鼓励他们多谈谈自己，并告诉他们你想知道他们的事，多了解他们一些。当你想为他做某件事时，告诉他们这么做会让你觉得快乐，他们便会接受你的付出。

*** 第三型 成就型（实干者） ***

三型人喜欢接受挑战，会把自身价值与成就连成一线，以成就衡量自己的价值高低。成就型的他们会全心全意去追求一个目标，有着强烈的好胜心，希望能够得到大家的肯定。

与三型人沟通，最有效的方法便是：如果希望他们改变作风，或是思考其他方案时，直言不讳地告诉他们这样做可能会有助于他们获得更好的结果。

*** 第四型 自我型（悲情浪漫者） ***

第四型人的代表人物是迈克尔·杰克逊，情绪化。这样的人追求浪漫，惧怕被人拒绝，觉得别人不明白自己，有着强烈的占有欲和我行我素的生活风格，爱讲不开心的事，易忧郁、妒忌。他们想创造出独一无二、与众不同的形象和作品，所以不停地自我察觉、自我反省，以及自我探索。

与四型人沟通，一定要重视他们的感觉。密切地配合他们，令他们感觉到你是关心他们的，愿意支持他们。如果他们沉浸在某种情绪中难以自拔时，问问他们当下的感受。让他们有机会抒发情绪，是帮助他们走出自我的最好方法。

*** 第五型 思想型（观察者） ***

五型人是很冷静的人，总想跟身边的人保持一段距离，也不会让情绪过多地泛滥。对很多事情，他都会先做旁观者，然后才投入参与。另外，他

pdf下载网 http://www.i8788.com

也需要充分的私人空间和高度的隐私，否则会觉得很焦虑，缺乏安全感。想借由获取更多的知识，来了解环境，面对周遭的事物。他们想找出事情的脉络与原理，作为行动的准则。有了知识，他们才敢行动，也才会有安全感。因为对知识的热爱，这一类人很有机会成为某个领域的专家。他们喜欢精神生活，不善表达内心感受。

他们在面对人群表达自己时往往有困难，所以与五型人沟通时，不要在这方面给他们太大的压力，要表现出亲切的善意，以减轻他们的紧张、焦虑。因为他们喜欢与人保持一定的距离，所以要尊重他们的界线，但不要表现出依赖或过于有压力的亲密。要求他们作决定时，请尽量留给他们独处的时间和空间。

* 第六型 忠诚型（怀疑论者） *

六型人做事小心谨慎，不会轻信别人，多疑虑，喜欢群体生活，为别人做事尽心尽力，相信权威，跟随权威的引导行事，然而另一方面又容易反权威，性格充满矛盾。这一类人的团体意识很强，需要亲密感，需要被喜爱、被接纳并得到安全的保障。在人际关系上，安全感对他们很重要，因为当遇到新的人和事或者在新的环境中，会令他们产生恐惧、不安的感觉。基于这种恐惧不安，凡事他们都会作最坏的打算，换句话说，为人比较悲观，也容易逃避。

与六型人交往和沟通，唯有不断地倾听，并愿意支持他们，和他们站在一起，才是取得他们信任的最好方法。不要讥笑或批评他们的多疑，这会使他们更缺乏自信。说话必须真诚、清楚明白，因为他们个性敏感，很会猜测你的“言外之意”，而作不必要的联想。

pdf下载网 http://www.i8788.com

* 第七型 活跃型(享乐主义者) *

好玩、享乐主义的七型人，做事欠缺耐性，因为他们都很怕闷。不耐烦之余，也很易冲动行事，做事鲜有周详计划。他们很需要生活有新鲜感，所以很不喜欢被束缚、被控制的感觉。

如何跟七型人沟通？以一种轻松愉快的方式和他们交谈，是彼此间建立好感的第一步，因为他们不喜欢过于严肃、拘谨、无趣的人。当你提出不同的见解、方案时，他们当下可能会有点反感，但记住，他们是善于思考的，给他们重新思考的时间，他们自然会判断是否接纳你的想法，或是找时间跟你进一步讨论。

* 第八型 领袖型(保护者) *

顾名思义，第八型人都有以下特质：豪爽、不拘小节、自视甚高、遇强越强、关心正义、公平。他们清楚自己的目标，并努力前进。由于不愿被人控制，且具有一定的支配力，所以他们很有做领袖的潜质。由于他们都较好胜，有时候会有点儿攻击性，让人感到压力。此外，他们喜欢专向难度及规范挑战。

在与八型人沟通时说话尽量直接、说重点，他们才不会不耐烦，并愿意听你继续说话。当我们认为与他们起了争执、冲突，他们却可能觉得这是很过瘾、很有效的沟通方式。所以你要记着，冲突对他们而言是进一步沟通的开始，而非结束。

* 第九型 和平型(调停者) *

九型人大多数都是和平使者，性格随和，善解人意。他们虽然很容易了解别人，却不是太清楚自己想要什么，有时会显得优柔寡断。相对来说，他们的主见会比较少，宁愿配合其他人的安排，做一个很好的支持者，所以他

pdf下载网 http://www.i8788.com

们在人际关系中是比较被动的。

与九型人沟通，要尽量倾听他们的想法，并鼓励他们说出自己的想法。适时地赞美、认同他们，因为他们常常不知道自己的优点和重要性。如果你想真正了解他们的想法，不应过于急切，让他们有压迫感，否则他们会给你一个他们认为“你想听的”答案。

“人格面具”与“人格盾牌”

有句话说：“性格决定命运。”要想成就我们的人生，首先就要完善我们的性格。这世界上每一个人都有着自己不同的性格，但是我们是否刻意地去认识过我们自己的性格呢？又有多少人意识到性格对自己命运的影响呢？

我们有意无意地生活在一个被我们假想的世界中，我们的性格让我们戴着有色眼镜看待一切。因为主观上的好恶和偏见，让我们无法看清人和事的本来面目。在处理人际关系时遇到的许多烦恼正是因为我们对他人的观点视而不见，因为我们没有意识到每个人的需求和感受并体会他们的切入点。事业上的失败常常是因为我们没有充分地认识自身性格及分析对手的性格。生活中的很多不必要的痛苦，以及人际交往中的许多误解和障碍，都是由我们的性格缺陷造成的。

在心理学大师荣格的人格结构理论中，有一个概念——“人格面具”。人格面具是指人格最外层的那种掩盖真我的假象。它总是按照别人的期望行事，故同自己真正的人格并不一致。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在生活中，可能我们都有过这样的经历，请求别人一件事时，对方的第一反应是允诺你，可是到最后却发一个短信告诉你办不了；你的下属当面对你唯唯诺诺，背后却说你坏话；有些人答应了你的约会，到期却爽约。如此等等，其实都是用人格面具掩盖了真相。

其实，在人格结构中还有一层东西，在真正人格的外层，同样是掩盖真正的人格，但不同于人格面具，我们把它称为“人格盾牌”，它虽然也在人格的外层，但要比人格面具更隐蔽一些，它也许位于人格面具之后，也可能是和人格面具交织在一起。

人们是在对自己的反省过程中发现这个人格盾牌的。

比如，我们经常会思考这样一个问题——我们为什么不擅长与人交往。思考的结果很可能是——我内心不愿意与人交往。

进一步的思考是，到底是因为不愿与人交往导致我们不擅长与人交往呢，还是不擅长与人交往导致我们不愿与人交往？

结论是：我们并非真的不愿与人交往。

原因是：第一，我们也有几个知心朋友，我们喜欢和他们在一起，同他们交流我们自身并没有什么心理障碍；第二，我们常常羡慕那些朋友多而又擅长交际的人。

其实仔细体察一下容易发现，我们内心深处有同别人交流的欲望和需求，我们其实是在压抑自己同别人交流的需求。当这种压抑习惯成自然了，成为自己人格的一部分了，就认为自己不愿意与人交往了。而压抑自己的这部分人格，就是人格盾牌。

不同的人，他们的人格盾牌可能有不同的表现，例如作为一个内向性格者，他的人格盾牌是逃避型的。逃避型的人格盾牌就像一个蜗牛壳，盾牌一

pdf下载网 http://www.i8788.com

且形成，为了使自己免于受到外界的伤害，一个人就会尽量避免与外界的接触和联系。“蜗牛壳”的形成与内向性格有一定的关系，小时候容易害羞的人可能也容易形成这种性格。幼年时在人际交往中遭受的挫折与伤害，也与“蜗牛壳”的形成有关。

人格盾牌还有很多其他类型，外向型的人容易形成圆滑世故型的人格盾牌。我们可能都会在无意中伤害别人，同时我们可能也都有过热脸碰到冷屁股的经历。在很多情况下，都是这个“人格盾牌”在起作用。人并不邪恶，他们只是自私。同样，在很多情况下，人并不是有意要伤害他人，他们只是在保护自己。

总的来说，人格盾牌是一种自我保护机制，是在社会化程度较深的时候形成的，我们每个人都愿意把自己美好的一面展示给别人，同时还要把自身不够美好的一面隐藏起来，保护自己免受外界的伤害。前者形成了人格面具，后者形成了人格盾牌。

我们每个人都希望自己和别人的关系和谐、美好。然而，要实现这一愿望并非易事。除了上面常出现的性格障碍之外，还有一些我们预想不到的障碍存在。那么我们应当如何跨越障碍来建立和谐美好的人际关系呢？

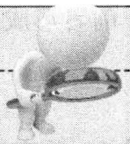
首先，我们应该看清自己的性格。唯有看清自己的性格是什么样子的才可以知道要跨越的是什么；只有知道自己应该跨越什么的时候，才可以进一步地去跨越。

其次，要勇于对自己的性格进行分析。比如自卑并不见得是一件坏事，少许的自卑会给人前进的动力，让人避免自负；但是过度的自卑会使人变得消沉，妄自菲薄，然后慢慢地对生活失去信心。所以我们要对自己的性格进行深入的分析，再决定是否需要跨越，要跨越到哪里为止。

pdf下载网 http://www.i8788.com

严格来说，性格并无优劣之分，每种性格都有自身的价值。任何事情都有两面性，要充分看到自己的优势。最重要的是要把自己真实的一面表现出来，不要畏惧。

尽管人的性格千姿百态，但尽量扬长避短，努力跨越性格障碍，这样人生之路，也会变得顺畅许多了。这样我们会多一份成功，少一份失败。也只有跨越性格的障碍，才能实现人生的价值！



九型人格测试（108题）

九型人格测试主要用于帮助你有效地掌握个人的行为习惯，测试中所回答的问题答案仅是反映你自己的个性和你的世界观，没有好坏之分。测评问卷将有助于你更好地了解自身的优势和弱点，并知道在何种情形下你的行动将更为有效。请凭第一印象选择，不要反复考虑。

● 下面有108个称述。

● 在你认为符合你的称述面前做个记号，注意遮掩每个称述前面的数字。

● 然后把同一数字后面的记号统计相加，比如数字“1”后面有3个记号，数字“2”后面有8个记号，数字“3”后面有1个记号，数字

pdf下载网 http://www.i8788.com

"4"后面有5个记号，等等.

● 拥有最多记号的数字很有可能就是你的类型号。

● 需要说明的是，这个结论仅供参考，更精确的判断还需要在深入了解和揣摩比较后获得。

9-1. 我很容易迷惑。

1-2. 我不想成为一个喜欢批评的人，但很难做到。

5-3. 我喜欢研究宇宙的道理及哲理。

7-4. 我很注意自己是否年轻，因为那是找乐子的本钱。

8-5. 我喜欢独立自主，一切都靠自己。

2-6. 当我有困难时，我会试着不让人知道。

4-7. 被人误解对我而言是一件十分痛苦的事。

2-8. 施比受会给我更大的满足感。

6-9. 我常常设想最糟的结果而使自己陷入苦恼中。

6-10. 我常常试探或考验朋友、伴侣的忠诚。

8-11. 我看不起那些不像我一样坚强的人，有时我会用种种方式羞辱他们。

9-12. 身体上的舒适对我非常重要。

4-13. 我能触碰生活中的悲伤和不幸

1-14. 别人不能完成他的分内事，会令我失望和愤怒。

9-15. 我时常拖延问题，不去解决。

7-16. 我喜欢戏剧性，多彩多姿的生活。

4-17. 我认为自己非常不完善。

7-18. 我对感官的需求特别强烈，喜欢美食、服装、身体的触觉刺

pdf下载网 http://www.i8788.com

激，并纵情享乐。

5-19. 当别人请教我一些问题，我会巨细无遗地分析得很清楚。

3-20. 我习惯推销自己，从不觉得难为情。

7-21. 有时我会放纵和做出越轨的事。

2-22. 帮助不到别人会让我觉得痛苦。

5-23. 我不喜欢人家问我广泛及笼统的问题。

8-24. 在某方面我有放纵的倾向(例如食物、药物等)。

9-25. 我宁愿适应别人，包括我的伴侣，而不会反抗他们。

6-26. 我最不喜欢的一件事就是虚伪。

8-27. 我知错能改，但由于执著好强，周围的人还是感觉到压力。

7-28. 我常觉得很多事情都很好玩，很有趣，人生真是快乐。

6-29. 我有时很欣赏自己充满权威，有时又优柔寡断，依赖别人。

2-30. 我习惯付出多于接受。

6-31. 面对威胁时，我一时变得焦虑，一时能对抗迎面而来的危险。

5-32. 我通常是等别人来接近我，而不是我去主动接近他们。

3-33. 我喜欢当主角，希望得到大家的注意。

9-34. 别人批评我，我也不会回应和辩解，因为我不想发生任何争执与冲突。

6-35. 我有时期待别人的指导，有时却忽略别人的忠告径直去做我想做的事。

9-36. 我经常忘记自己的需要。

6-37. 在重大危机中，我通常能克服对自己的质疑与内心的焦虑。

3-38. 我是一个天生的推销员，说服别人对我来说是一件轻易的事。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9-39. 我不相信一个我一直都无法了解的人。

8-40. 我爱依惯例行事，不大喜欢改变。

9-41. 我很在乎家人，在家中表现得忠诚和包容。

5-42. 我被动而优柔寡断。

5-43. 我很有包容力，彬彬有礼，但跟人的感情互动不深。

8-44. 我沉默寡言，好像不会关心别人似的。

6-45. 当沉浸在工作或我擅长的领域时，别人会觉得我冷酷无情。

6-46. 我常常保持警觉。

5-47. 我不喜欢要对人尽义务的感觉。

5-48. 如果不能完美地表态，我宁愿不说。

7-49. 我的计划比我实际完成的还要多。

8-50. 我野心勃勃，喜欢挑战和登上高峰的经验。

5-51. 我倾向于独断专行并自己解决问题。

4-52. 我很多时候感到被遗弃。

4-53. 我常常表现得十分忧郁的样子，充满痛苦而且内向。

4-54. 初见陌生人时，我会表现得很冷漠、高傲。

1-55. 我的面部表情严肃而生硬。

4-56. 我很飘忽，常常不知自己下一刻想要什么。

1-57. 我常对自己挑剔，期望不断改善自己的缺点，以成为一个完美的人。

4-58. 我感受特别深刻，并怀疑那些总是很快乐的人。

3-59. 我做事有效率，也会找捷径，模仿力特强。

1-60. 我讲理，重实用。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-61. 我有很强的创造天分和想象力，喜欢将事情重新整合。

9-62. 我不要求得到太多的注意力。

1-63. 我喜欢每件事都井然有序，但别人会认为我过分执著。

4-64. 我渴望拥有完美的心灵伴侣。

3-65. 我常夸耀自己，对自己的能力十分有信心。

8-66. 如果周遭的人行为太过分时，我准会让他难堪。

3-67. 我外向，精力充沛，喜欢不断追求成就，这使我的自我感觉十分良好。

6-68. 我是一位忠实的朋友和伙伴。

2-69. 我知道如何让别人喜欢我。

3-70. 我很少看到别人的功劳和好处。

2-71. 我很容易知道别人的功劳和好处。

3-72. 我嫉妒心强，喜欢跟别人比较。

1-73. 我对别人做的事总是不放心，批评一番后，自己会动手再做。

3-74. 别人会说我常常带着面具做人。

6-75. 有时我会激怒对方，引来莫名其妙的吵架，其实我是想试探对方爱不爱我。

8-76. 我会极力保护我所爱的人。

3-77. 我常常可以保持兴奋的情绪。

7-78. 我只喜欢与有趣的人交友，对一些闷蛋却懒得交往，即使他们看来很有深度。

2-79. 我常往外跑，四处帮助别人。

3-80. 有时我会讲求效率而牺牲完美和原则。

1-81. 我似乎不太懂得幽默，没有弹性。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2-82. 我待人热情而有耐性。

5-83. 在人群中我时常感到害羞和不安。

8-84. 我喜欢效率，讨厌拖泥带水。

2-85. 帮助别人达至快乐和成功是我重要的成就。

2-86. 付出时，别人若不欣然接纳，我便会有挫折感。

1-87. 我的肢体硬邦邦的，不习惯别人热情的付出。

5-88. 我对大部分的社交集会不太有兴趣，除非那是我熟识的和喜爱的人。

2-89. 很多时候我会有强烈的寂寞感。

2-90. 人们很乐意向我表白他们所遭遇的问题。

1-91. 我不但不会说甜言蜜语，而且别人会觉得我唠叨不停。

7-92. 我常担心自由被剥夺，因此不爱作承诺。

3-93. 我喜欢告诉别人我所做的事和所知的一切。

9-94. 我很容易认同别人为我所做的事和所知的一切。

8-95. 我要求光明正大，为此不惜与人发生冲突。

8-96. 我很有正义感，有时会支持不利的一方。

1-97. 我注重小节而效率不高。

9-98. 我容易感到沮丧和麻木更多于愤怒。

5-99. 我不喜欢那些侵略性或过度情绪化的人。

4-100. 我非常情绪化，一天的喜怒哀乐多变。

5-101. 我不想别人知道我的感受与想法，除非我告诉他们。

1-102.我喜欢刺激和紧张的关系，而不是稳定和依赖的关系。

7-103. 我很少用心去听别人的心情，只喜欢说说俏皮话和笑话。

1-104. 我是循规蹈矩的人，秩序对我意义非凡。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4-105. 我很难找到一种让我真正感到被爱的关系。

1-106. 假如我想要结束一段关系，我不是直接告诉对方，就是激怒他来让他离开我。

9-107. 我温和平静，不自夸，不爱与人竞争。

9-108. 我有时善良可爱，有时又粗野暴躁，很难捉摸。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五节 FBI助你成为测谎专家

测谎仪是靠不住的

在我们开篇提到的美剧《千谎百计》里，莱特曼博士的撒手锏是使用镇定剂，让谎言在测谎仪眼皮底下通过。测谎仪的确是被发现越来越靠不住了。美国德克萨斯州基督教大学的查尔斯·邦德和加州大学圣巴巴拉分校的贝拉·德保罗完成了一项对253个测谎仪案例的分析，结果平均准确率仅有53%——和胡乱瞎猜的概率差不多。

测谎仪的失宠是意料当中的事情，机器始终是靠不住的，它们总会有这样或那样的缺陷。勘破谎言归根结底还是人与人之间的一种心理博弈，最终的判断还得依靠人。

传统的测谎仪基于人体的生理反应进行测量，用其他手段改变生理状况，就很容易躲过测谎仪的检验，比如莱特曼博士的招数。

心理学家们在心理学研究范畴中曾经对谎言作出过很多种定义，为了追求学术上的缜密，专家们对定义的表述又都相对复杂或晦涩。其实说谎是什么，每个人心里都明白。

说谎从形式上分大致可以分成两种，一种是否认了解真实的信息，说自己“不知道”或者“没看见”，学术上称为“掩藏型说谎”；另一种是故意编造虚假的信息来代替真实的信息，颠倒黑白，学术上称为“捏造型说谎”。而且，谎言是经过思维的推导之后的复杂反应，归属于大脑中的高级功能管理，其逻辑复杂程度非常之高。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但是人们为什么那么热衷于说谎呢？目的很简单——趋利避害。要么是说真话就得倒霉遭殃，要么就是为了获得某种利益，甚至仅仅是为了被他人欣赏或喜爱。

总之无论是趋利还是避害都会导致人们说谎。根据科学家的测试和统计，为了趋利，人们捏造谎言的情况更多；而为了避害，否认的情况会更多些，将对自己不利的信息都藏起来或者否认掉，进行责任推卸或转移。

“一个汽车修理师为什么总能够找到汽车的毛病并能很好地修理？”

“因为他知道汽车正常工作时的样子。”

这句话，可以照亮我们的思路，知道该如何甄破他人的谎言：如果知道了一个人所有情绪下“该有的”状态，那么就可以区分出其真的反应和假的反应，发现其真实的内心所想，即便他人不说话、不出声，一样可以准确地“阅人”。

测谎并不是检测谎言本身，而是要检测一个人想隐瞒时的心理反应所引起的外在的变化，因此“测谎”可以说是一种“心理测试”。

关于谎言的两个荒谬传说

*** 磕磕巴巴 ***

有人认为，人在说谎的时候，因为紧张等原因会变得结巴，其实不然，而且还很可能恰恰相反，滔滔不绝的时候说谎的嫌疑更大。

通常，人们在回忆某个时间段的各种细节时会反复纠正自己，为的是把思绪理顺，因为如果不是出于刻意，人要想记住一个时间段的所有细节

pdf下载网 http://www.i8788.com

是很困难的。这个过程中，他们说话时难免会复述，会磕磕巴巴。比如“我回家了，吃完晚饭看了一会儿电视，哦，不对，回家前我先顺路去了一趟干洗店。”但是说谎者在说话时很少会犯这样的错误，因为他们提前已经在头脑的假定情景中排好顺序，把一切都想好了，不过，这一点恰恰暴露了他们的谎言。

*** 不敢看你的眼睛 ***

说谎者从不敢看着别人的眼睛，很不幸，很多人都知道这句忠告，包括正在说谎的人。所以人们学会了反其道而行之以避免被发觉，高明的说谎者会加倍专注地盯着你的眼睛。

说谎的人到底会不会出现视觉逃避，这个问题也是心理学家们争相验证的一项内容。

大多数人在受到意外刺激的时候，都会出现视觉逃避，但是，如果说谎的人是有备而来，他希望看到自己的谎言可能会产生什么影响，也就是说你在观察他的同时他也在观察你，根据你的反应作出下一步欺骗的努力，甚至在认为自己得逞之后，心里还会沾沾自喜或者备感庆幸。你觉得这种撒谎高手会通过视觉逃避来寻求内心安慰吗?

怎样揭穿他的谎言

早在1994年，FBI就已经在招聘探员时启用了谎言测试环节，他们在戳穿谎言方面的方法很值得我们借鉴，我们看看FBI有哪几个常用方法来识破人们的谎言。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在上文我们说，说谎的人会提前把很多事情的流程编造好，以便在人们问起的时候，能够有条不紊地回答。你可以找个人试一下，如果他的叙述过程太过流利，你请他倒着把事情再说一遍，如果他做不到倒着将事情回忆一遍，那么有些事情肯定是编造的。

除此以外，你还可以反反复复地问他同一个问题。如果人在说谎的时候已经回答过两次同样的问题，那么他难免在心理上会松懈下来，因为觉得已经蒙混过关了，同时他的身体语言也可能会很放松。这时你就可以趁机再问一遍那个问题。大多数说谎的人在此时只有两种反应，恼羞成怒或者倾向于坦白。

还可以注意说谎者的语言方式。美国赫特福德郡大学的心理学家韦斯曼认为，人们在说谎时往往会感到不舒服，他们会本能地把自己从所说的谎言中剔除出去。也就是说他们会比较忘“我”，不喜欢使用第一人称。而且对于他们谎言中的相关人士的姓名，也会很少提及。比如美国总统克林顿在与莱温斯基的绯闻中，对公众讲话时说：“我与那个女人没有发生性关系”，他在这句话里用“那个女人”代替了他的绯闻女主角的姓名。

德州奥斯汀大学的心理学家詹姆斯·潘尼贝克编制了语言获得和词汇计数程序来进行书写内容的测谎分析。这套软件遵循了书面语的辨谎准则，比如说谎者会减少使用第一人称，很少使用 “除非”、“但是”、“没有”这样司空见惯的排除性词汇，撒谎会让人们失去使用更复杂语言的能力。这套LIWC测验方法的准确性大大超过了测谎仪，正确率可达67%。

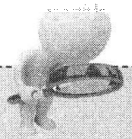
就算你感觉一个人在说假话，也尽量不要责难他。如果你以进攻性的问题苛责，比如“下班后你为什么不回家？”或者直接说“你是在骗我

pdf下载网 http://www.i8788.com

吧？”这会令人非常戒备，令他们对自己的谎言严防死守。不如问一些更加开放式的问题，比如，“你说你下班后去哪来着？”

在希望别人说真话的时候，也要注意自己的身体语言。看着对方的眼睛，把头垂向一边，斜靠着，使用开放的手势——比如，不要交叉手臂放在胸前。这些身体语言没有威慑性，能够鼓励别人说真话。

最后，本着宽容之心，给他们最后一个机会。如果他们仍然坚守阵地，而你也仍旧怀疑，不如暂时放弃，说：“好吧，你是真的确定没发生这件事？”人们在意识到面临最后的更改机会的时候，会更倾向于推翻谎言而进行坦白。



美国的一些神经学者深入研究了克林顿总统在莱温斯基性丑闻事件中向陪审团陈述证词时的身体语言，他们发现总统克林顿平时在说真话时很少摸自己的鼻子，但只要说谎的时候，在说话之前他的眉头就会不经意地微微一皱，而且每三四分钟就摸一次鼻子，在陈述证词期间触摸自己鼻子的次数达到26次之多。

美国芝加哥的嗅觉与味觉治疗与研究基金会的科学家从科学角度解释了这个现象，认为当人们说谎时，身体就会释放一种名为儿茶酚胺的化学物质，从而引起鼻腔内部的细胞肿胀。而且因为说谎导致的血压上升也会令鼻子膨胀，从而引发鼻腔的神经末梢传送出刺痒的感觉，于是人们只能频繁地用手摩擦鼻子以舒缓发痒的症状。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不过，我们一直强调的是，触摸鼻子的动作需要结合其他的身体语言来进行解读，也有可能人们做出这个动作只是因为粉尘过敏或者感冒了。

但是，单纯的鼻子发痒往往只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，而和人们整个对话的内容、频率和节奏没有任何联系，撒谎的人通常只在回答问题或者谈到敏感话题时触摸鼻子。

pdf下载网 http://www.i8788.com



Part5

FBI心理洞察术——助你成为交际大师

pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一节 FBI助你做一个万人迷

你必须选择被喜欢或者被讨厌

在FBI的案例中，很多连环杀人案的凶手，都是凭借个人魅力引诱年轻女子然后再将其杀害。并不是我们要利用个人魅力去做违法犯罪的事，但是一个人魅力的高低，却直接影响着日常生活中人际交往的成功与否。

FBI的特工都拥有着超强的阅人术，他们在与一个人初次见面时，在开始谈话的几分钟内就能迅速了解这个人，能够很快找到对方喜欢的话题，让对方愿意开口，在短时间内拉近两个人的距离。

在生活中，我们能一眼看出的那些魅力十足的人，都像FBI特工们一样——在聚会上似乎是万人迷；在社交中游刃有余，众人像铁之于磁石那样地被他吸引。是的，有些人似乎天生就是万人迷。

所谓魅力，就是个人由语言、动作、气质所表现出来的，得到别人的感性认可的一种感染力，魅力可以潜移默化地影响他人的情感、活动。如今“魅力”这个词在我们的生活中出现得越来越多了，无论是对于名人还是普通大众，“个人魅力”都已经成为一种重要的评价标准，一个人的“个人魅力”，实际上标志着这个人被社会以及身边的人认可和接受的程度，这把标尺甚至可以影响一个人生活、交际、事业的成败。

许多名人或明星，无论走到哪里，都有很多人崇拜他追随他，就是因为他们有魅力。无疑每一个人都想拥有魅力，有了魅力，就能让人重视、令人信服、受人欢迎。其实也不一定是只有明星才有魅力，每一个人都有自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

的独特风格，也都可以散发自身的个人魅力。

夏威夷大学的一位教授曾经进行了一次调查，来测定教授的个人魅力与学生的学习成绩之间的关系。结果发现，那些给导师在个人魅力上打高分的学生，也给这位导师所具有的教学能力打出高分……魅力成了学生给老师评分最具预见性的指标。作为评分预报器，魅力的作用三倍于学习效果。

每一个人都有一个魅力指数，它显示了你受人喜爱的程度，而缺乏魅力是人们处世为人失败的罪魁祸首，有的时候，一个人取得突破性成功，往往也是魅力提高后的结果。一个人越是有魅力，就越是意味着有更多的机会得到优先选择。比如，有魅力的人更容易找到工作、交到朋友、与周围的人保持良好的关系；而缺乏魅力的人一般来说做事容易受挫，工作、朋友、伴侣等对他们而言很不稳定。

可见魅力何其重要。生命是有限的，人只能活一次，你必须选择被爱或被厌。

魅力为你带来什么

魅力可以说是一份对命运的撑控力，提升个人魅力就意味着提升个人的竞争力。魅力所产生的一个最重要、最积极的效果是它能够为你扩大人脉，让你拥有很多朋友，而人脉与一个人的前途和钱脉密切相关。而且个人魅力很强的人，一般都不会是自卑的人。也就是说，魅力还能增强一个人的自尊心和自信心，甚至，魅力还能帮你抵抗压力，保持身体健康。

让我们看一看个人魅力是如何帮助一个人建立起自尊心的。富有魅

pdf下载网 http://www.i8788.com

力的人在生活中，通常都是用与自尊心相关的许多方式思考和处事，并且，个人魅力很强的人会有更强的自尊心。但是反过来讲就不一定。自尊心很强的人不代表就一定拥有很高的个人魅力，甚至还有可能魅力值比较低。

一个个人魅力很强的人，通常在生活中经常会有积极的经历，有许多机会的大门向他们敞开着，受到人们更加认真地对待。当一个人感觉别人喜欢自己的时候，就会感到自己的魅力得到了回报，于是自信心也就随之增强。

而这种自信的感觉，又会让充满魅力的人比毫无魅力的人身体更加健康。自信能够帮助人们抵抗压力。压力能引起人的心率加快，久而久之会导致高血压、心力衰竭等各种疾病。爱尔兰国立大学的研究员进行了长达三年的调查，研究了六千多个成年人的心率以及对压力的反应。结果显示，自信心高的人在克服由压力引起或与压力相关的身体疾病方面效果显著，而自信心较低的人，其心血管对压力的反应比较剧烈。自信心低的人碰到压力时心率加快，但自信心高的人心率变化小得难以分辨。

同时，哈佛大学的麦詹姆博士也说："缺乏自信有个副作用，就是受害者容易受到高压病症的折磨，如溃疡、大肠炎、高血压、心脏病和癌症。"

自信心高的人更能适应生活中的种种困难和压力，所以说自信是人类心灵的免疫系统。所以说，充满魅力的人身体更加健康。

为你的魅力增值

在生活中，人际关系是人与人之间一种最基本的关系。每个人都希望

pdf下载网 http://www.i8788.com

自己的人际关系能尽善尽美，能与周围的人和睦融洽地相处。但是，良好的人际关系是一种互动，取决于交往的双方，一个人不仅要接受他人，也需要被他人接受。一个人要讨人喜欢、受人信赖，个人魅力就至关重要。

人们不断地给魅力下种种定义，实际上魅力是个相当模糊、高度综合的概念。它不单来自外表，也不仅来自才华和能力，甚至不仅有关品德，它是来自多种因素的综合力量。比如，专注、认真、礼貌、有创意、具才气，体贴别人、懂得情绪管理……都是考察一个人魅力指标的重要因素。

如果你是一个充满魅力的人，就会受到别人的认可，那种感觉真是棒极了。谁都希望自己能成为一个受欢迎的人，但是并非所有人都了解受人欢迎的秘密。

魅力不是与生俱来的，是经历学习和修炼，像挖宝一样挖掘出来的。魅力的钥匙掌握在自己手里。魅力有着终生学习的特性，它是台阶式的，学一点修一点，修一点也就提升了一点，就算达到了一定的水准，也是阶段性的。随着一个人的审美能力、感悟能力、经验积累、生活阅历、年龄、文化以及社会背景的变化，随时都有新的东西需要学习。

不要把魅力放在脑子里憧憬，也不要把追求魅力仅仅停留在口头，如果你没有对魅力的需求，哪里会有渴求魅力的愿望？哪里会有持之以恒的动力？自然也不会付出足够的努力。你得行动起来，找寻自己的魅力之源，并终生修炼，魅力才会真正握在你的手中。

说到底，我们希望拥有魅力是为了吸引和影响他人。那么在人际关系中，人际吸引主要涉及哪些方面呢？

人与人之间的吸引，大多数时候是由表及里的。第一印象相当重要，比如一个人的身材、容貌、举止、服饰等留给别人的印象。随着交往的加深，

pdf下载网 http://www.i8788.com

进一步发现了一个人的内在魅力，吸引力就会越来越大。所以吸引力也需要不断充电。

一个人的内在美，主要指一个人的品性。传统的想法认为，一个人之所以有魅力，最主要是因为其幽默、有才智或具有美丽的容貌等。但是，美国学者安德森研究了影响人际关系的人格品质。他绘了一张表格，列出550个描写人的品性的形容词，让人们指出他们最喜欢的品质和最不喜欢的品质。研究结果表明，在人际关系中，最受欢迎的10项人格特质依次是：诚恳、诚实、了解、忠心、可信、可依赖、聪明、关心、体谅、热忱。而最不受欢迎的10项人格特质依次是：欺诈、古怪、恶意、残忍、不诚实、不真实、做作、不可信赖、冷漠、贪得无厌。

研究结果证明，人格品质是影响吸引力的最稳定因素，也是个体吸引力最重要的因素之一。如果人们不断表现重要的良好品性，就更容易获得魅力。

除了外表和品性，更深层次的人际吸引就是一个人的才智所散发出来的吸引力。主要指一个人的智慧、能力、学识等等。一个人的学识高低，肯定会表现在他的言谈举止，以及处理问题的能力方面，能成为他的个人魅力的一部分。

这三种吸引力是相辅相成的互补关系，在生活中，同时具备三种吸引力的完人不多。但我们也绝不能因为自己的不完美，就放弃完善自己。我们说过，修炼魅力是一个人一生的课程，魅力不是天生的，而是可以学会的。只要掌握了法则和窍门，你就能成功地为自己的魅力增值。

* 风度 *

有一个著名的女作家说，美丽的相貌和优雅的风度是一封长期有效的推荐信。文学大师托尔斯泰也认为“风雅的人是真正的生活之王”。美丽的

pdf下载网 http://www.i8788.com

容颜是天赋的，但风度，却可以自己带给自己。人们关心自己的风度，也随时注意着别人的风度。风度翩翩的人，魅力值自然会高。

风度是人精神气质的外在扩散所形成的魅力。这种魅力能使人产生心理上的倾慕和欣赏。风度虽然是通过一种外在的形式表现出来的，但它却与一个人的学识、心态、品格、品位等息息相关。所谓“腹有诗书气自华”，风度是一个人内在美与外在美相结合的产物。一个没有内涵的人，无论再怎么努力伪装，也难以保持持久的优雅风度。相反，很多看起来其貌不扬的人，却被认为有难以抗拒的魅力。因此，风度不是打扮出来的，它需要我们在生活中不断地进行内在培养。

*** 过有序的生活 ***

如果一个人的生活存在着很多问题——如无法付信用卡账单、家庭琐事令人头大，那么他无论怎样也无法装出拥有魅力的样子。

如果一个人的生活比较正常，比较顺遂，这个人的气质就会比较从容，比较自信。

所以，要让你的生活走向正轨。付清账单、把钱存进银行、心胸宽广、勿怀嫉妒、对人有礼、尽量解决掉人际关系中的所有问题、合理作息、均衡饮食、锻炼身体等等。你会发现当你身体力行这些之后，魅力不知何时已经与你如影随形。

*** 参加活动前先运动 ***

如果你要参加一个比较重要的活动或者社交聚会，之前先做一下运动，然后洗个澡，神采奕奕地出门。运动带来的内啡肽正在你的体内徘徊，会给你所需的能量，让你处于快乐积极的精神状态中，充满自信地去开始社交活动，还会令你发挥良好、魅力四射。

pdf下载网 http://www.i8788.com

* 预交际 *

这是很多交际大师的法门。在参加聚会或活动之前先交际一下，人们就会发现，能够更容易地找到办法来施展自己的魅力。

比如，在参加社交活动之前，先找个人交谈一下，不用太正式，随便什么人都行，比如电梯工、保安等。用乘电梯等琐细的时间，聊聊轻松的话题。今天很忙吗？你的外套很不错，等等。这种预交际的手段，能够令人处于一种可以和任何人交谈的最佳状态，这是展现魅力的不二法则。

* 在派对中助人 *

这种方法很酷，很值得一试。当你参加某个Party时，不要缩在角落里，小口地啜饮着饮料，守株待兔地等人过来与你说话，要反客为主，拿出一副主人的样子与所有人交谈。如果你装着自己就是这次活动的主人，你就能做到这一点。四周环顾，去找那些努力装得很酷很沉默、很少跟别人说话的人。他们被你从窘境中解脱出来，你就会看到他们的脸上变得神采奕奕，他们很感激你能接近他们。在人群中四处活动，对每个人说话，大家都会友好地回应你。再把你认识的人介绍给别人，大家会非常感激你的。

一旦你开始与陌生人说话，并能侃侃而谈，你就已经具备了成为一个社交高手的潜质。

* 关注别人 *

如果用心观察，你会发现，有魅力的人都比较注意关注他人。要真诚地表示对他人感兴趣，向他们询问与他们有关的那些事情，为他们和聚会上你认为合得来的其他人进行牵线搭桥。魅力并不仅仅是表现自己个人而已，也要知道别人所求所想、懂得应该给予别人什么。如果大家都只是你是你、我是我，不了解别人也不重视别人的需求，也就没有魅力可言了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果别人有优点，要真诚地去赞美。每个人都需要赞美，犹如需要空气和阳光。但是不要总是使用那些陈词滥调。如果你是个富有魅力的人，在语言表达措辞上必须要高人一等。

* 触摸 *

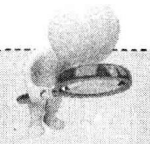
关于触摸的力量，我们在前面的章节已经大说特说过，人与人之间的身体接触，会增进人们之间的信任与亲切感。

人们往往会记住那些触摸过他们的人的谈话内容。甚至在被触摸的时候，身体还会分泌一种能产生好感的荷尔蒙。触摸的作用很强大，但要活学活用。显然我们不能过于冒昧地去骚扰别人，或者侵犯别人的私人领域，那只会引起人家的不快和反感。对此你要作出更好的判断，在触摸别人时要机智老练一些。女人们往往更加精于此道，当她们表明看法时会轻拍对方的前臂，或者当她们在与人交谈时会开玩笑似的拍一下对方的肩膀。

* 少倒“垃圾” *

我们总会遇到这样一些人：他们在与人交谈时总喜欢把别人当“垃圾桶”，喜欢抱怨，为交谈带入很多消极因素，把一次愉快的谈话变得尴尬不欢。如果你遇到这种人，试着巧妙地指出事情的积极方面。要是无法挽回，那就借故告退，另寻他处，因为没必要成为这低级谈话圈的一部分。一个富有魅力的人，要让别人在与你交流之后感觉心情很舒畅，所以不要没完没了地倾吐负面信息给别人。要将微笑和良好感觉带给同你接触过的人，多谈论积极的事物，尽量避免消极的东西。

pdf下载网 http://www.i8788.com



综合运用上述技巧：多做运动、优雅着装、在社交场合养成与所有人交际的习惯，真正地倾听别人并关注他们的感受，让人们感觉良好，只把自己与积极的事物和人联系在一起……这样你就会发现自己正在成为那个总是让房间满堂生辉的人。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 FBI教你如何控制别人的情绪

情绪可以互相传染

喜悦、悲伤、愤怒、惊讶、厌恶、愧疚、尴尬、懊悔……人有数百种情绪，驾驭起来谈何容易？一个有志于缔造个人脉络的人，不但要善于运用和调控自己的情绪，还要学习控制别人的情绪。在人际交往中，认知他人的情绪并顺应他人的情绪起着至关重要的作用。如果一个人对他人的情绪漠不关心，对他人的感受熟视无睹，必然要付出代价。一个交际高手，必然能够在社交活动中根据他人的行为举止、语言谈吐、心理活动等，识别他们的情绪，并采取相应的对策，从而获得良好的人际关系。

要控制别人的情绪，首先要置身其外——不能被他人的情绪传染。

美国夏威夷大学的心理系教授埃莱妮·哈特菲尔德经过研究发现，包括喜怒哀乐在内的所有情绪都可以在极短的时间内从一个人身上“传染”给另外一个人，这种感染力速度之快甚至超过一眨眼的工夫，而当事人也许并未察觉到这种情绪的蔓延。

研究显示，情绪的感染是一种基本的本能，在人们交谈时，每个人下意识地都会效仿另一个人的面部表情、动作姿势、身体语言以及说话的节奏。所以人们在生活中，接收别人的情绪时要懂得如何排除负面情绪的影响，尽量只接收好的情绪。

芝加哥大学社会神经科学中心的心理教授约翰·卡西奥普提出：“一个人的面部表情越真诚，他的表达能力越强，就会越吸引他人去效仿。人类

pdf下载网 http://www.i8788.com

面部及体内的肌肉纤维可以在人无意识的情况下被激活，你还没有察觉到的时候就已经开始去效仿别人的情绪了，而这种效仿的能力要比你去率先流露这种情绪更容易。”

科学家请一些受试者在30毫秒的时间内观看一些有欢乐或愤怒表情的图片，在看完前者之后立即让他们看表情中立的图片，结果显示志愿者开始明显表现出刚才看过的图片上的情绪。

科学家解释说，图片中的表情可以刺激受试者大脑中相同的神经元，就好像受试者也体会到了相同的情绪一样。一般情况下，当一个人感到高兴时，他的大脑就会向嘴发出笑的信息，而实际上逆向的活动也存在，即当一个人和一个快乐的伙伴在一起时，促使其发出笑容的面部肌肉也会向大脑传达信息，让他感觉快乐。

这种情况在生活中很常见，假如一个团队的领导人心情不错，团队的成员也会被感染，大家的默契程度会提高，做起工作来也更得心应手。而在关系密切的人之间，例如家人和恋人，这种情绪的感染就会更明显。

那些心直口快、心里藏不住秘密的人更容易把自己的情绪感染给他人，因为他们表达这种情绪的能力更强，另一方面，内心较为脆弱的人则更容易接收他人的情绪。

在与人的交往中，如果别人突然出现了意外的情绪变化，我们可能会面临被迫被传染的情形。比如说假如有人对你破口大骂，你很难保证自己不还击。在这样的情况下，首先确认情绪，然后要求进行澄清，是最好的方法。你的目标就是要理解潜存于个人情绪之下的真正需要是什么。如果对于你们双方来说，情绪都占据了压倒性的地位，那么，你们有必要停下来休息一会儿，以便消除彼此间的误会或纠纷。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如何控制别人的情绪

无论是心理学家对病人进行治疗的时候，还是人们在生活中与人交往，手心中牵引别人情绪的那根线，基本上有两条：

*** 接受与分享 ***

当我们注意到别人有情绪，首先要接受有情绪的对方。并且要让他们知道我们的这份接受，比如可以说“你看上去好像不太高兴，是不是有什么不太好的事情发生了，能对我说吗？”

这是对他们情绪的一种引导，先分享他的感觉和感受，然后分享有关事情的细节。关键是引导对方说出几句描述此刻内心情绪的话，然后才把注意力放在事情上。情绪存留在心里，经过描述亦即是左脑文字的处理，左右脑达到一致的联系，情绪也就会慢慢地消解。

如果对方回应你上面“接受”部分而开始说话，说出事情的原因、始末、谁人对错等，我们可以用下面的说话把他带回到正确的情绪方向：“哦，怪不得你看上去这样，现在感觉好些了吗？”

*** 设范 ***

在这里，“范”是一种框架，设范是设立正确行为的范畴，让对方明白怎样做才符合他最佳的利益。在一件事情发生后，我们要把可以接受和不可以接受的分开，先说出事情中可以接受的部分，再引导对方注意事情中没有效果或者有害的地方，也就是我们一般说的应该和不应该怎样做了。

为了表示同理心，我们可以去显示理解对方表现的情绪，然后指出一些对方不适当的行为，再说出不适当的理由，例如：“我明白了，换作是我也会这样不高兴的，可是，你这么一言不发地走了，其他人无法知道是什么原

pdf下载网 http://www.i8788.com

因，不知道他们伤害了你，还会认为你没有礼貌呢！”

在以上两条重要的法则中，语言艺术是很重要的。要想成功引导别人的情绪，首先要注意自己说话的方式。

生活中哪一桩纷争不是人们的表达或语意有误会而引起的？有时言者无心，听者有意，本来你想赞美某人，却用错词举错例子，反而得罪了人家，口误的事例数不胜数。如果当事人双方都懂得“说好话”，很多意外都可以大事化小，小事化无，情绪这个东西是可大可小的，有时只要说错一句话，即使你说的时候心中没有那个意思，也可能让小事变大，大事发展成不可收拾的灾难。

因此，学会如何说话才不会激发他人负面情绪，是想要控制别人情绪的人必须要学的；“三思而言”也是培养说话要有“策略”地开口，只要养成习惯，久而久之，自然就会有“谋定而后言”的功力了。

* 不要轻易下结论 *

如果你仅仅根据自己的经验，就对别人的状况武断地做出判断，通常出于礼貌，对方将不得不向你作出一个合乎情理的回答，而这种回答很可能并不是你想要知道的实情。

对每一个希望了解别人的人来说，有一个根本原则，那就是：你只要提出你看到的和感觉到的，而不要根据你自己的所见所闻，总结出解决别人的问题的办法，比如你应该这样说：

“你的脸色有点儿苍白”，而不是“你是不是病了？”。

“你今天没有安静地坐一会儿”，而不是“你今天非常躁动，烦躁不安”。

“你今天打扮得好漂亮好迷人”，而不是“你今天是不是有一个约会啊”。

前一种表达方式无疑比后一种表达方式要好一些。原因很简单，你能

pdf下载网 http://www.i8788.com

从别人身上观察到表现，可能对应很多的事实。比如说某人脸色苍白的样子。真正的原因应该是由他自己对你说——如果他真的愿意告诉你。

如果你仅仅根据自己的经验就对别人的状况作出判断，在你非常疲劳或是生病的时候可能会表现得脸色苍白，那么你的判断可能会给别人带来压力，使他不得不做出一些不必要的解释和辩解。

即使他不想对此说些什么的时候，通常他也不能粗暴地回答："让我自己待会儿"。通常出于礼貌，他将不得不向你作出一个合乎情理的回答。而这种回答很可能不是你想了解的实情。因此，想正确地了解别人的心理，请避免用自己的观点来解说在别人身上看到的现象。

*** 不要贸然发问 ***

人们往往会以他人的提问方式，决定如何向对方展示自己的情绪和心理。所以，注意提问的方式，将有助于你更好地了解别人。

人们常常倾向于认为，想了解别人的最简单方法，就是根据自己的感觉来提出一些问题。但是有的时候，这种问题并不是对方所需要的。所以，绝对不要冒失地提问，要在适当的时候提出自己的问题。

当你粗鲁地向他人贸然提问时，对方会觉得自己的私人领域受到侵犯，精神上受到漠视或者侮辱；而检查性的提问则使别人感觉自己被逼入某种困境，因而会拒绝与你继续交流。

如果你完全出于好奇的心理，提出的问题会使人感觉好像自己在被人寻根究底，被人利用，甚至可能感觉自己受到伤害。追根究底的提问目的，是要打听清楚关于某个人某一方面的具体情况，这样会导致别人过早地处于防守地位，不利于交流。因此他也根本不会对这样的问题感兴趣，当然也不会对之作出详细的回答，你想了解他的目的也会全面落空。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而一些诱逼性的提问很有可能引导别人作出回答，但这种回答对双方而言都没有什么意义，因为你根本得不到真诚和真实的答案。那么，如何提出问题才算是最有效果的呢？

首先你提出的每一个问题都涉及所要表达的意图，因此，应该尽你所能，清楚明了地表达自己的真正意图。

如果你希望从别人那里得到一个简短明确的回答，那么你就应该使用所谓的“封闭性提问”或者是“选择性提问”。

举个例子：“你现在想要巧克力吗？”对于这样的问题，任何方式任何人给出的答案都会是肯定的或者否定的，即“是”或者“不是”。但是如果你希望双方能够进行一次深入细致的交流，那么这一类的回答“是”或者“不是”的提问方式，难免就显得有些力不从心了。

如果你希望从对方那里得到一些更加确切的回答，但同时又不想给他造成太大的心理压力，那么可以选择“半开放式的提问”，或者说是“关联提问”。通过这种提问方式，你事先并不会给出或者暗示任何供选择的答案。在这样的情况下，对方的回答是比较自由的，他可以讲得多一些，也可以答得少一点，可以相对详细一点，也可以表面上介绍一下。

如果你并不希望给予交谈对方任何的思路或者暗示，也不想太多地表露出自己的意图，你希望给对方尽可能大的选择空间，那么完全可以使用“完全开放式提问”。比如“最近过得怎么样？”

如果你希望通过自己的提问方式，让对方觉得你是在为他着想，是在设身处地为他考虑，那么你可以使用“最有感染力的提问方式”。

比如，“这两天我觉得你有点疲惫，不知道是不是工作太累了，如果我们把进度稍微放慢一点儿，对你来说会不会要好一些呢？”

pdf下载网 http://www.i8788.com

通过这种提问方式，你不仅给自己留下了回旋的余地，以便应对各种可能发生的变化，同时你也给对方留下了一种印象：你能够体察到他身上的问题，你对他的情况和状态很关心。

同一个问题可以用不同的方式进行表达，那些一眼看去完全相同或者相类似的问题，在经过仔细审视与思考以后，往往可以发现它们会产生完全不同的效果，更有助于你了解对方。不妨将自己置于下面的场景中，好好感觉下面这些简单的问题：

茶？

要不要喝一杯茶？

要不要喝一杯茶让自己暖和一点儿？

愿意和我一起去喝一杯茶吗？

现在不想来一杯茶吗？

你觉得现在喝一杯茶会不会感觉好点儿呢？

你给我的感觉是好像现在需要喝一点儿东西，来杯茶怎么样？

看起来，这些问题相互之间只有很微小的差别，所表达的意思几乎是一样的，但是对于比较敏感的人来说，可能就大不一样了。对方可以通过你不同的角度、不同的方式的提问，了解你的意图或者愿望，因而对方对你的感觉也会随之而有所不同，他们往往会以你的提问方式，决定如何向你显示自己的情绪和心理。

除了上面所述的那些比较有价值的方法，生活中还有四种没有效果的处理方式，却仍然在被不少人应用着：

交易法——给予一些对方在乎的价值去换取对方的情绪暂时消失，比如小孩子哭泣的时候给他糖果。但是这样的效果是暂时性的，并不能从

pdf下载网 http://www.i8788.com

根本上解决问题，因为没有对引起情绪的事情做任何事，只要那些价值消失，同样的情绪会再次出现。

惩罚法——把对方的不良情绪看做是不好的东西，这里说的惩罚包括精神暴力、拒绝沟通、不闻不问、冷言冷语、斥责等，这样孤立对方并不能舒缓他的情绪，而只会使他产生更坏的情绪。

冷漠法——一个成年人应该学会自控，不应把负面情绪显露出来，同时又认为情绪是自己的事，应当自己处理，所以，这种类型的行为模式是完全漠视对方的情绪，对对方的情绪漠不关心，视而不见。

说教法——将大量的道理灌输给对方，全然不顾对方的感受，这很容易使对方陷入更大的情绪困扰中。

“你看起来好像不高兴”——FBI教你管理情绪

“情绪管理”，是个再熟悉不过的字眼。情绪管理是一个人对自己最基本的管理，如何控制情绪也是现代人关心和探讨的热门话题。管理大师戴尔·卡耐基说：“学会控制情绪是我们成功和快乐的要诀。”确实，没有什么东西比情绪更能影响人们的生活。

《情感智商》一书的作者丹尼尔·戈尔曼指出，从情绪管理的角度分析，乐观的情绪使人不至于产生无力感、冷漠，做事较有自信，比较能经得起打击、挫折。同样的事，不同的态度，不同的看法，会产生不同的结果。乐观的情绪是动力的助长器，医学杂志表明，乐观的情绪可以刺激大脑前额叶更为发达，而大脑前额叶的发达可以刺激人的思维运转得更为迅速。一

pdf下载网 http://www.i8788.com

个时刻保持乐观情绪的人，才会拥有更加自信的心智，而乐观的情绪更能激发一个人的奋发精神，让人更自信地面对未来，更有效地去解决问题。

美国一位叫做南迪·内森的心理学家公布了自己的一项研究结果：大多数人的一生平均有1/3的时间处于情绪不佳的状态，因此，人们常常需要与自己的消极情绪作斗争。

当然，对抗消极情绪并不意味着一味压抑情绪反应。情绪是人们对外面世界正常的心理反应，不良的情绪应该用合适的方式释放出来，我们所必须做的只是不能让自己成为情绪的奴隶，不能让消极的心境左右生活。

情绪变化往往会在身体的一些神经生理活动中表现出来，改变我们的荷尔蒙。比如：当你知道有人在背后诋毁自己的时候，大脑神经就会立刻刺激身体产生大量“正肾上腺素”，使你怒不可遏。消极情绪对人们的生理和心理的健康都十分有害，科学家提醒我们，经常发怒和充满敌意的人患心脏病的可能性更大，哈佛大学曾就性格、生活习惯等因素调查了1600名心脏病患者，发现他们中的脾气暴躁者和经常焦虑、抑郁者的比例比普通人高三倍。

因此，可以毫不夸张地说，做好情绪管理是生活中一件生死攸关的大事。良好的心态是心理健康的重要指标。平稳、快乐的情绪能使你充分体验和享受生活。

“一些人往往将自己的消极情绪和思想等同于现实本身”，心理学家这样说。其实，我们外界环境从本质上说是中性的，是人们人为地给其加上了或积极或消极的价值，就像一架跷跷板，问题的关键是你倾向选择哪一头。

心理学家做过一个很有意思的实验，将被试者分为两组，给他们看同一张漫画，要求其中一组被试者用牙齿咬着一支笔，导致面部表情就仿佛在微笑；另一组被试者则必须用嘴唇衔着笔，显然这种姿势有点儿费力，使

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们难以露出笑容。结果就是前一组被试者比后一组认为漫画更可笑。这个实验可以大大说明，有时不同的心情往往不是由事情本身引起的，而是取决于我们自己看待事物的不同方式。

心理学家兰迪·莱森讲过一个他自己的经历，也说明了类似的道理："有一天，我的秘书告诉我，'你看起来好像不高兴'，他自然是从我那紧锁的双眉和僵硬的面部表情看出来的。我也意识到确实如此，于是，我便对着镜子改变我的表情，嘿，不一会儿，那些消极的想法便没有了。"改变表情是改变心情的一大法宝，虽然听起来似乎有些自欺欺人。但是生活中不少人都说，"当我对着镜子笑的时候，好像真的高兴起来了。"

虽然情绪是与生俱来的，但是，恰当地管理好自己的情绪却是后天学习和练习的结果。美国著名投资家巴菲特在谈到自己成功的原因时说，他的成功并不是因为高智商，而是对情绪的理性控制力。

我们在感到忧愁、烦闷和抑郁等不良情绪出现的时候，如何摆脱这种不良的心境呢？

*** 寻找原因 ***

当你闷闷不乐或者压力很大时，所要做的第一步是找出原因。一旦了解到自己真正害怕的是什么，人似乎就能觉得轻松了许多。找出问题症结后，便集中精力有的放矢地去对付它。

*** 重视身体规律 ***

加州大学心理学教授罗伯特·塞伊说："我们许多人都仅仅是将自己的情绪变化归之于外部发生的事，却忽视了它们很可能也与你身体内在的生物节奏有关。我们吃的食物，健康水平及精力状况，甚至一天中的不同时段都能影响我们的情绪。"塞伊教授的一项研究发现，那些睡得很晚的人更

pdf下载网 http://www.i8788.com

可能情绪不佳。此外，我们的精力往往在一天之始处于高峰，而在午后则有所下降。“一件坏事并不一定在任何时候都能使你烦心，”塞伊说，“它往往是在你精力最差时影响你。”

塞伊教授还做过一个实验，他在一段时间里对125名实验者的情绪和体温变化进行了观察。他发现，当人们的体温在正常范围内处于上升期时，他们的心情要更愉快些，而此时他们的精力也最充沛。根据塞伊教授的结论，人的情绪变化是有周期的。塞伊本人就严格遵循着这一“生物节奏”的规律，他往往很早就开始工作，“我写作的最佳时间是早上”，而下午，他一般都用来会客和处理杂事，“因为那时我的精力往往不够集中，更适合与人交谈。”

*** 保证睡眠 ***

根据一项调查表明，美国的成年人平均每晚的睡眠时间不足7小时。匹兹堡大学医学中心的罗拉德·达尔教授在一项研究中发现，睡眠不足对人们的情绪影响极大，他说：“对睡眠不足者而言，那些令人烦心的事更能左右他们的情绪。”那么，一个成年人到底睡多长时间才足够呢？达尔教授做了一个实验，他在一个月的时间里，让14名被试者每晚在黑暗中待14个小时，第一晚，他们每人几乎睡了11个小时，仿佛是要补回以前没睡够的时间，此后，他们的睡觉时间满满地稳定在每晚8小时左右。

在此期间，达尔教授还让被试者一天两次记录他们的心情状态，所有的人都说在他们睡眠充足后心情最舒畅，看待事物的方式也更乐观。

*** 亲近自然 ***

著名歌手弗·拉卡斯特说：“每当我心情沮丧、抑郁时，我便去从事园林劳作，在与那些花草林木的接触中，我的不快之感也烟消云散了。”许多专家也认为与自然亲近有助于人们心情愉快开朗。

pdf下载网 http://www.i8788.com

密歇根大学心理学家斯蒂芬·开普勒做过一个有趣的实验，他分别让两组人员在不同的环境中工作，一组的办公室窗户靠近自然景物，另一组的办公室则位于一个喧闹的停车场，结果他发现，前者比后者对工作的热情更高，更少出现不良心境，其效率也高得多。

假如你不能总到户外去活动，那么，即使走到窗前眺望一下青草绿树也对你的心情有所裨益。

*** 经常运动 ***

另一个极有效地驱除不良心境的自助手段是健身运动。哪怕你只是散步十分钟，对克服你的坏心境都能收到立竿见影之效。研究人员发现，健身运动能使你的身体产生一系列的生理变化，其功效与那些能提神醒脑的药物类似。但比药物更胜一筹的是，健身运动对你是有百利而无一害的。不过，要做到效果明显，你最好是从事有氧运动——跑步、体操、骑车、游泳和其他有一定强度的运动，运动之后再洗个热水澡则效果更佳。

*** 合理饮食 ***

大脑活动的所有能量都来自我们所吃的食物，因此情绪波动也常常与我们吃的东西有关。营养专家认为，对于那些每天早晨只喝一杯咖啡的人来说，心情不佳是一点儿也不足为怪的。

专家建议，要确保你心情愉快，你应养成一些好的饮食习惯：定时就餐——早餐尤其不能不吃；限制咖啡和糖的摄入——它们都可能使你过于激动；每天至少喝六至八杯水——脱水易使人疲劳。

据最新研究表明，碳水化合物更能使人心境平和、感觉舒畅。马萨诸塞州的营养生化学家詹狄斯·瓦特曼认为，碳水化合物能增加大脑血液中复合胺的含量，而该物质被认为是一种人体自然产生的镇静剂。各种水果、稻

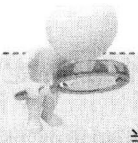
pdf下载网 http://www.i8788.com

米、杂粮都是富含碳水化合物的食物。

*** 多微笑 ***

学会多点儿微笑是一种很好的情绪调节方法。微笑是由一定情景因素引起的面部肌肉皮肤的一系列变化。面部肌肉属于骨骼肌，可受人的主观意志支配。从卫生角度看，微笑有益于身心健康。微笑时面部、胸部、腹部肌肉都要参与运动，能够增加肺活量，加速血液循环，有益于体内激素的分泌，促进新陈代谢，能够使身心疲劳的人解乏。不喜欢微笑的人，面部表情呆板，不能与别人正常交往，并成为人际关系的障碍，而且会加剧自己的孤独感和挫折感，进而加重精神负担，无法自拔，形成恶性循环。

如果心情烦闷和抑郁，长期嘴角下撇，愁眉不展，甚至有意识地渲染这一表情，只会使你的心情变得更糟。从心理角度看，微笑具有心理暗示作用，可以转移、回避和淡化不愉快的事情，平定自己的不良情绪，使你的心情变得开朗起来，带给你良好的精神状态，也能使人变得宽容大度。而微笑能够给人以良好的亲和力，有助于言谈举止的风趣、幽默和自我肯定。一般来说，喜欢微笑的人，能够用冷静、沉着和乐观的态度应对人际关系上的矛盾和各种社会压力，从容不迫地迎接生活的挑战，并有助于人际交往和事业上获得成功。



当你出现不良的情绪时，不妨从改变面部表情入手，对着镜子练习微笑吧！微笑时，尽量放松心情，多想些快乐的事情，你会惊奇地发现，人类这一特有的表情——微笑，它是忧愁、烦闷和抑郁的劲敌，是健康和快乐的良友。只要人们经常练习微笑，在生活当中不断地实践，每一个人都可以掌握这门生活艺术。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节 FBI助你打造超级影响力

神奇的影响力

在FBI中，曾经发生过一个极其特殊的故事。一个犯下滔天罪行的囚犯，在与FBI的特工接触之后，其中的两名特工，竟然致力于为他开脱罪责、减轻刑罚的种种工作，甚至有一个人还将减刑的具体方法暗示给他。

为什么会出现这种事呢？归根溯源，这名罪犯在生活中是个极其具有个人魅力的人，他深谙人性，对他人的内心有着准确的洞悉和把握，这一切令他拥有着强大的影响力。

拿破仑曾经说过："在别人的影响下生活着，就等于不属于自己，就等于被别人的意志给俘虏了，这样的人即使再优秀，也不会登上一把手的位置。"人与人交往，常常是影响力的较量，不是你影响他，就是他影响你。

影响力弱的人只会生活在他人的操纵下。一个有强大影响力的人，身边总是会有很多的朋友，因为他总是不自觉地吸引他人；一个有强大影响力的领导，做起事来总是感觉更轻松自如，下属也总是更愿意真心接受他的领导；一个有强大影响力的职员，不但更易被上司欣赏，轻松让上司接受自己的建议，而且也能更广泛地影响其他同事。

在日常生活和社会交往中，我们总能遇到一些之前没有交往过的人。但是绝大多数的人都不会给我们留下什么特殊的、深刻的印象。日后我们也不会再想起他们，因为他们似乎没有什么让人难忘的特别之处，他们外表平常，举止谈吐大众化，所以，一旦从我们的视线中消失，随即也就会从

pdf下载网 http://www.i8788.com

我们的记忆中消失。

生活中还存在着另外一种人，或许我们只碰到过他们一次，却很难将他们忘记，因为他们身上有些东西能够深深地镌刻在我们的脑海。这些人就是个人魅力极强，个性特征明显的人。对于这样的人，人们总会本能地、不自觉地跟随、服从，因为这种人身上散发着一种强大的影响力，能够将自己的意志与思想很容易地传递给别人。

我们都有过这种感觉，当你所钦佩的人出现时，你就会陡然感到精神振奋，力量倍增，信心也大大提升。你是否感觉到，这个人身上散发着一种无形力量和影响力，很容易感染到你，让你觉得他的力量同你的力量似乎融合在了一起。

在面临一些重大危机的时候，人们都会有无助、束手无策的感觉，这个时候来自某个灵魂人物的支持，会让人们激励自己发挥最大的可动性，充满了斗志和效率。据说，只要拿破仑一出现在他的军队里，其威力相当于增加了五万兵力。他激发了军队的士气，焕发了士兵的勇气和能力。

美国总统罗斯福的人格魅力和影响力也堪称是空前绝后的。在叱咤政坛的近40年时间里，他强大的人格力量为整个国家带来了巨大的影响力。他独特的魅力感染了周围无数的人，这种人格魅力用不可思议的力量牢牢吸引着周围的每一个人。据说，就算是那些无比固执的人，一旦进入了他的磁场范围，也会在他面前改变想法，也会渐渐和他的想法趋于一致。

美国一位很著名的编辑曾经这样评价罗斯福："我并不是罗斯福的崇拜者。你也知道，我在报纸上已经抨击他多年了。我并不赞同他的观点，他的许多观点和做法我都不喜欢。但是我必须承认，当我和罗斯福同处

pdf下载网 http://www.i8788.com

一室时，我必须尽全力来抵制他的思想，他简直就像一块磁铁一样有吸引力。他是现有的最优秀的人之一，同他交谈5分钟后，我必须花上24小时才能摆脱他强大的个人影响力，才能重新回到我的老路上来，继续和他叫板！”

这足以说明，罗斯福这样的人能够以其独特的人格魅力让无数人感受到他强大的号召力和难以名状的影响力。

既然影响力如此神奇，那么影响力到底是什么？心理学家将影响力定义为：用一种为别人所乐于接受的方式，改变他人的思想和行动的能力。

影响力并非仅仅是一些卓越的人的私人储备，而是一种存在于每一个人身上的活力和能量。假如你是一名学者，影响力将以你的出版物被他人引用的次数来衡量；如果你是一名咨询顾问，你的影响力将以多少个CEO有你的名片来衡量。

我们在生活中一定要注意培养自己的影响力，只有影响力大的人才可能成为最强者。在生活里，施展自己的影响力，不妨参照一下下面的五个方法：

*** 提高可信度 ***

在一个人的影响力中，可信度是核心基础。一个不被信任的人，不论用承诺或是引诱或是威胁的方式，都很难对别人产生影响力。要建立可信度，首先，要了解自己，了解自己的信念与价值观。能清楚地表达并实践自己信念的人，才能让别人信任。

*** 理性地说服别人 ***

一个人的话如果总是很有说服力，自然这个人就会有号召力和影响力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

见解高明、准确，才会有说服力，才能够打动人心。最常用的说服方法就是讲出具有重要性的理由，或以事情的价值、个人的需要作说服条件。有的时候，告诉他为什么会是这样，然后告诉他，你可以选择去做什么，但是我希望你这样做，因为这样做是你最佳的选择，那么结果多半是你希望的结果。这样的沟通最有效，因为这样会使别人感到你是在为他的利益考虑，他的心被你的话打动了。

通过理性的说服影响别人的传统方法仍不失为一种重要的策略。理性的说服涉及使用符合逻辑的观点和事实证据来使另一个人相信一条建议或者要求是可行的，并且是可以达到目的的。总的来说，要使理性的说服变成一种有效的策略需要个人的自信以及对事态仔细地研究，对明智和理性的人来说它可能是最为有效的。

*** 知道谁最难影响 ***

在生活里，最有可能怀着戒心、抱着敌意来听你讲话的人大概就是利益上有冲突的人，比如商战中的谈判对手。你的对手基本上注定是要和你的观点相反的，你要通过你的力量使其从不同到相同，难度自然是最大的。要让意见不同者与你共同完成任务，须经过谈判，达成彼此都能接受的协议。谈判不是要击败对方，而是解决双方共同的问题。将问题与人分开，注重利益而非立场，创造对双方有利的选择，如果这些双方都可以达成共识，那么谈判就如同是“你有情，我有意”，根本上没有冲突，剩下的就是细节问题的探讨，相对就容易多了。

*** 提高个人素质 ***

世上没有完美的人，但是人可以致力于去追求完美，这需要坚持不懈的努力。人通常都是感观大于理智的，一个人如果有一个很大的毛病就会

pdf下载网 http://www.i8788.com

让人感到厌烦，即便是他有很多的优点，别人也很难接受他。就如同有句话讲得好，成功需要万事俱备，而失败只需要一个原因就可以。

平时努力养成三种美德：克制，谦逊和执著。三者要一起来用，因为克制和谦逊就如同是刹车系统，而只装了刹车系统的车是不会跑得太远的。反过来，执著是一个加速器，而一个只装有加速器没有刹车器的车也是危险的。做到了这三点，就会给你带来很好的人际关系，在别人心目中留下很好的印象。尤其是不断的进取精神，会让别人看好你的前景，也就愿意和你交往，一旦交往，自然就会受你的影响了。

*** 模仿成功的人 ***

想一想，自己周围的人哪种让你感到很有影响力，去观察和模仿他就行了。学习他的过人和独特之处，时间久了，自然也就有了和他相当的影响力，然后再找一个更有影响力的人，再学！这也许是提高影响力的最简单的方法了，最简单的自然也就是最好的。而当你对人们来说有一种磁铁般的吸引力的话，那么他们把你当做一种行为典范的可能性就要大得多。

影响力与个人品牌

我们身处的世界，是一个品牌的世界。我们穿的鞋，只要一看鞋帮上与众不同的LOGO，每个人就都知道了你钟爱哪个品牌；拿着的旅行杯，哦，你喜欢乐扣；T恤、手表、电脑、钢笔……我们已经被打上了各种品牌的烙印。

“个人品牌”这个概念是在1997年由美国著名管理学家汤姆·彼得斯

pdf下载网 http://www.i8788.com

提出的。在当今社会，个人品牌价值被视为是个人价值的综合体现，它是每个人的一种无形资产。个人品牌的价值受到很多因素影响，由个人的价值观念、个人的思维模式、个人的行为习惯、个人的使命宣言、个人的专业技能、个人的生活经历、个人的生活常识、个人的性格特征、个人的外在形象等等构成。但是究其本质，个人品牌的价值是由个人品牌的“产品质量”以及个人品牌的知名度和美誉度决定的。

这个到处都布满了品牌的世界，对任何一个想展示自己才能的人都是一个绝好的机会。每个人都有机会学习、进步，进而增长和展示自己的才能，每个人都有机会成为一个值得关注的品牌。

关于个人品牌如何建立，有很多的说法，美国人说得最精道。无可否认，美国是一个商业品牌运作的高手，同时也拥有无数精彩的品牌，而无数精彩品牌的背后，却是同样拥有着众多精彩的个人品牌（不再局限于明星、企业家、政治家、社会活动家等等），关于个人品牌的建立，他们运作得很娴熟。比如奥巴马总统，在总统竞选中就非常重视经营自我的个人品牌，当然他还是个更为高端的风格品牌。而且竞选期间，只是他集中传播和提升品牌的一个重大活动，之前他就已经开始定位自我品牌了。

可见品牌既是个名词，又是一个动词。构筑个人品牌意味着你愿意用品牌的观念，去经营自己的一生。只有先拥有了这种品牌的生存智慧和意识，你才具备了建立品牌的基础。换句话说，万丈高楼平地起，个人品牌有了“根基”，才能有众人仰望的“高度”。必须切身体会到自己是个人品牌的最大受益者，并全力以赴地塑造个人品牌。

聪明、负责任且强有力地获得和发挥你个人的影响力，是提升个人品牌的必要技能。某些品牌之所以吸引我们，其中一方面就在于它们所具

pdf下载网 http://www.i8788.com

有的魅力。作为一名消费者，你希望与那些有威力和魅力的品牌联系在一起，让它们所存在的巨大光环为你增辉。在生活中也是如此，有些有益于扩大影响力的事情，你可以用一种缓慢、细小、微妙的方式来完成。

最重要的是，记住影响力在很大程度上就是感性知觉。如果你想要人们把你视为一个强有力的品牌，你就要表现得像一位值得信赖的领导者。当你思考个人品牌时，事实上你就是一位领导者，正领导着你的个人品牌！

建立个人品牌的关键一环是认识到一个简单的事实：我们生活在一个“项目”丛生的世界，几乎所有工作都被装进很小的称为项目的包。你必须在项目中思考、生活、行动和工作。项目的世界让你更容易评价并推广“我”这个个人品牌的优势。想象你自己是某个品牌的经理：审视你的品牌资产，你能够为增加它的威力并感知它的存在做些什么呢？

无论你作出什么样的决定，作什么样的准备，都应该把你的品牌威力视作一次全新面貌的面世。认识到这一点，你已经有了一个个人品牌的营销宣传册了，而不是一堆苍白的头衔和职位。你的这本生动的小册子包含你所掌握的技能、你所参与的项目、你所获得的荣誉。正如任何一本好的营销宣传册一样，你的手册也需要不断的更新，从深度和广度上反映你个人品牌的发展情况。你可以采取各种方式提升你的知名度，这一点几乎没有任何限制。

* 让自己与众不同 *

从现在开始，你要开始想象自己的与众不同之处。你的未来不再“属于”任何企业，而且你主要的关系不再与任何特别的“职能”相关联。你不再被职务头衔所限制，也不再被岗位说明书所约束。你完全可以成为像耐

pdf下载网 http://www.i8788.com

克、可口可乐那样的知名品牌。开始像你自己喜欢的品牌经理一样考虑问题，问你自己这样的问题：我的产品或服务究竟怎样才能与众不同？我能做到吗？花时间写下你的答案，然后花时间反复研读。

闭上你的眼睛，做一两次深呼吸，想象你正向自己走来。你的外表看起来怎么样？你走路的姿势是怎么样的？你的穿戴打扮怎么样？与你自己握手。你是如何握手的？握手时坚定吗？你如何表现自己的？你说话时的声音和语调是怎么样的？你见到自己觉得愉快吗？你给自己留下了什么印象？你对自己还满意吗？

如果你看到的形象正是你想要的，也正是你与众不同的风格。写下几个描述和肯定你的风格的关键词。如果你并不满意你所看到的形象，那就是你重新设计自己的好机会。如果你对自己确实有一些不满意的地方，那就想象某个榜样的行为并以同样的方式再做一遍。

* 增加曝光率 *

虽然你不是明星，但也要尽力增加自己在社交场合的曝光率。参加任何一次能让你个人曝光的活动，这是非常重要的。如果你正在提升自己的品牌，你做的一切事情以及你放弃的一切事情都传递了“我”这个品牌的价值和特征。所有一切你可以控制的途径（从电话会谈、你发出的电子邮件到某一次会议上介绍自己开展业务的方式）都是传播你的品牌的庞大计划的一部分。甚至你的名片也涉及你的品牌：你是否为自己的名片设计了一个看上去很酷的标识？你是否在芸芸众生中独具慧眼理解那个包装设计的价值呢？

* 经营自己的口碑 *

任何品牌营销都离不开“口碑营销”，包括你的个人品牌。你的朋友、

pdf下载网 http://www.i8788.com

同事、搭档以及客户关系网是你所能获得的最重要的营销媒介，他们对你本人以及你的贡献的评价是衡量个人品牌价值的最终标杆。因此树立个人品牌的重要策略就是有意识地培育你的社交关系网。

品牌如此简单：你是一个品牌，你要对你的个人品牌负责。成功没有捷径，但建立自己品牌的正确方法也不只一种。除此之外，还有一点：从今天开始。否则一切皆为空谈。从今天开始，记住自己是一个品牌。你当然必须用真实的自我来做这件事。

* 给自己一个定位 *

个人品牌是你所代表的最本质的东西。它是你自己想要代表的，而不一定是其他人认为你现在所代表的。你必须有改善的余地。建立个人品牌，首先要进行“品牌定位”。弄清几个问题：你想要成为什么？你的工作有价值吗？你有价值吗？个性不同，每个人的品牌定位就不同。找出自己与他人不同的特点：别人认为你最大的长处是什么？最值得人注意的个人特点是什么？企业创造品牌的标准方法是“特色——利益”模式，企业思考它所提供的产品或服务的特色，能为客户或是顾客带来什么特殊的利益。这套方法同样可以运用在个人品牌的建立上，问问自己，你的“特色——利益”模式是什么？

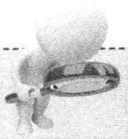
* 充电 *

当今时代知识更新很快，建立个人品牌更要强调学习能力。建立个人品牌是一个长期的过程，要不断学习新知识、补充新内容。较强的专业能力是个人品牌的核心内容。在工作场所，能力不强的人想树立个人品牌难，就像一个产品，客户服务再好，如果三天两头出故障，也会让客户下次避而远之。精深的专业技能是个人品牌建立的重要元素。如何让自己的技能和工作的风格形成一种特色，具备不可替代的价值，这是建立个人品牌的关键。

pdf下载网 http://www.i8788.com

* 包装自己 *

最后，还要学会包装自己。“桃李不言，下自成蹊”的旧观念是不利于建立个人品牌的。在现代社会，往往是“酒香也怕巷子深”。包装是为了展现品牌的个性，什么是成功的包装？就像商品的包装一样，有吸引力的包装都有共通之处，那就是有吸引力、明确、耀眼，同时还要有亲和力。



美国管理学者华德士提出：21世纪的工作生存法则就是建立个人品牌。他认为，不只是企业、产品需要建立品牌，个人也需要在职场中建立个人品牌。

个人品牌就是一个人在生活和工作中显示出来的独特价值。它就像企业品牌、产品品牌一样，要有知名度，更要有忠诚度。具体而言，个人品牌有几个特征：

第一，个人品牌最基本的特征是质量保障。这一点跟产品品牌一样。它体现在两方面：一方面是个人业务技能上的高质量；另一方面是人品质量。也就是说既要有才更要有德。一个人，仅仅工作能力强，而道德水平不高，是建立不起来个人品牌的。

第二，个人品牌讲究持久性和可靠性。建立了个人品牌，就说明你的做事态度和工作能力是有保证的，人们愿意与这样的人合作。

第三，品牌形成是一个慢慢培养和积累的过程。任何产品或企业的品牌不是自封的，而要经过各方检验、认可才能形成。对个人品牌而言，也不是自封的，而是被大家所公认的。

第四，个人一旦形成品牌后，这个人与世界的关系就会发生根本性变化。像一个企业一样，如果有了品牌，做任何事就会相对容易一些。同样对个人来讲，一旦建立了品牌，工作和交际就会事半功倍。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 以心攻心，你独有的强大社交战术

攻心，才是阅人的目的

我们阅人、读心，揣测一个人的内心世界，培养自己洞察他人性格的能力，归根结底都是为了深明他人的特点，并借此找到突破口，这样才能了解、操纵他人，让自己在人际交往中更加顺遂和成功，从而达成自己的愿景。

所以说，攻心，才是读心的目的。攻心为交际之本。

很多人都以为，那些谈判高手或交际大师，都是口才流利、能言善道的人，其实不然，只有懂得“攻心”才是谈判或交际成功的关键。包括FBI和知名国际公关公司在内的许多谈判高手都表示，要影响一个人，口才不是重点，攻心才是关键。

美国联邦调查局一位专门攻克罪犯人格和心理的探员，多次突破重大罪犯的心理防线，侦破了不少重案，而当记者采访他时，却发现他竟然是个不善言谈的人，他的话不多，却每句话都很精准且有力量，他告诉记者，他不是个善于言谈的人，而要盘问罪犯，靠的也不是口才，而是攻心策略。

中国古代的兵书说：“凡伐国之道，攻心为上，攻城为下；心胜为上，兵胜为下。是故，圣人之伐国攻敌也，务在先服其心。”不战不攻，如何能屈人之兵、拔人之城？攻心！可见攻心的重要性。当年刘邦的“四面楚歌”，就是一种攻心术，唱得项羽军心动摇，一败涂地。

台湾有一个知名的“讨债专家”说，这世界上有三种人的债最难讨，就是政客、警察和黑道，不过，他都有办法讨得到，因为他了解他们的弱点：

pdf下载网 http://www.i8788.com

民代政客怕丑闻，警察怕被告，黑道怕人情。只要掌握了他们的弱点，就能攻破他们的内心。

无论是谈判还是争论，往往你的话是子弹，而对方的心理弱点和需求是唯一的目标靶，如果你瞄不准靶子，或是根本就不知道靶子在哪里，尽管妙语如珠、说话像机关枪，也只是浪费子弹。所谓成功的攻心，就是抓住了对方的心理罩门或死穴，分析出了对方的心理需求，彻底从“心”里去掌握优势，不浪费子弹，以最小成本达成目的，完成任务。打蛇要打七寸，攻心要攻死穴，如果你想要说服一个人，却说得让人觉得不痛不痒，倒不如一句话都不说，直到打探到对方的心理弱点为止。

可能在生活中，谁都没有想过，要说服一个人去送死，该用什么样的策略去“攻心”呢？要说服别人去“送死”，这几乎是不可能的事，然而却确实有人做到过。

第二次世界大战期间，美国因为参战而必须动员大批青年男子服兵役，但多数美国青年过惯了和平年代的舒适生活，并不想去战场上送死，于是纷纷抵制美国五角大厦发出的征召令。俄亥俄州的地方行政长官尽管已说得口干舌燥，却仍然无法说服那些意见纷杂的青年们。这时有人将一位著名的心理学家介绍给焦头烂额的州长。心理学家来到募兵现场，先沉默了五分钟，然后开始了演讲：

“亲爱的孩子们，我和你们一样，特别珍惜自己的生命。首先我要提醒大家，热爱生命是无罪的，因为，我们每个人都只有一次生命。凭良心说，我同样反对战争、恐惧死亡，如果要求我到前线去，我也会和大家一样想逃避这项命令。但是，我也存在另外一种侥幸心理：假如我服兵役，可能只有一半的几率会上前线作战，因为也有可能会留在后方；即使上了前线，我作战

pdf下载网 http://www.i8788.com

的可能性同样也只有一半，因为说不定我会成为某长官的左右手而留在安全地区；万一我不幸必须扛起枪，受伤的可能性仍然只有一半；即使不幸挂彩，如只有轻伤也不致受到死神的召唤，因此，我实在没有担忧的理由；如果是重伤，或许在医生的帮助下也有可能逃离地狱的鬼门关；就算真的运气不好，如果我不幸为国捐躯，亲人和朋友也将替我感到骄傲，我的父母不但会受颁一枚最高勋章，还可得到一笔数量可观的抚恤金和保险金，邻居小孩子们会以我为英雄，把我当成偶像来崇拜。而我，一位伟大的战士也将进入天堂，来到慈祥的天父身边，说不定还会见到万人敬仰的华盛顿将军。”

心理学家的这段话，让那些极力抗拒上战场的青年们表示愿意赌一次——他们或是有英雄主义情节，或是有人家境贫困，万一阵亡可领巨额抚恤金。心理学家的话，攻下了青年们的心理防线，使他们成功地被说服了。

实际上，这位心理学家只是发挥了他洞悉人性和他人心理，以及感情软肋的特长。他先瓦解了青年们坚固的防御心理，进而掌握了他们潜意识下的心理需求，然后将他们一步步引入自己的预期目标，巧妙地操纵对方的情感，使其轻易就范。

攻心要抓住别人的性格特征

“世界上没有两片完全相同的树叶”，这是德国哲学家莱布尼茨的一句名言。人也是这样，世界上没有两个完全相同的人。每个人的性格不同，我们在生活中遇到的人脾气性格各异，甚至不乏古怪之人。在一些生活细节中每个人都会暴露自己的性格特征，而在人际交往中，这些性格特点更

pdf下载网 http://www.i8788.com

是会凸显出来。不同的性格当然会对一个人的人际关系产生或好或坏的影响。如何摸透各人的性格秉性，采取恰当的方式与其交往相处，是一门精深的技术。

不同性格类型具有不同的自然倾向，这种自然倾向就是每个人自己“最舒适的地带”，世界上最容易的事就是站在自己的角度去看事物，最难的事就是站在他人的角度去看事物，在与任何人沟通或交往时，要透过“性格”这个“过滤器”，尝试去换位思考就能更好地处理人际关系。人际关系是我们最大的快乐源泉，同时也是我们痛苦的源泉，关键看你怎么处理。了解了人的基本性格特点，就能接触各种各样的人。

在人际交往中，我们常常会感到，与某些人的交往能使我们轻松、愉快、不费力，而与另一些人的交往却令人难受、费力，甚至想结束和摆脱这种关系。产生这种情况的原因虽然是多方面的，但主要是交往者自身的某些性格特征对人际关系产生着深刻的影响。交往双方的气质、性格方面的心理因素是否契合、互补，对关系的稳定、发展或者恶化、破裂起着重要作用。同样的道理，我们在“攻心”时，面对的不可能是完全一模一样的人，因此，攻心要成功，就要懂得抓住每个人与众不同的性格特征。根据他们的性格差异，来选择不同的“攻心”策略。

如果我们能对人们的气质、性格类型方面的知识有一些了解，必将能够帮助我们在与别人接触时了解对方，从而有针对性地制定交往策略，相互调整双方的情绪性格冲突区，而这必将对人际交往的顺利进行大有裨益。

医学研究表明，由于人们的高级神经活动类型各有不同，可以分出四种性格气质——胆汁质、多血质、黏液质和抑郁质。

简单来说，胆汁质的人好动，易受刺激，很难把想做的事情进行到底；

pdf下载网 http://www.i8788.com

多血质的人精力充沛，动作敏捷，情绪乐观，善于交际，对生活中的困难和失败较易作出反应；黏液质的人平和沉静，动作缓慢，当需要把注意力迅速由一种活动转向另一种活动时，心绪复杂；抑郁质的人对不幸极为敏感，孤僻胆怯，容易疲倦，容易忧愁。

在人际交往中，如果我们可以判断对方的哪些行为特点是由气质决定的，便能够较容易地预见其对这一或那一生活情况将作出何种反应，从而防患于未然或者制定攻陷其内心城池的策略。

但是，要准确地判断一个人的性格气质类型并不是非常容易的。通常情况下，一个人身上可能会兼有几种气质类型的特征。比如，兼有黏液质和抑郁质的特征。在不同的情境中观察一个人，对他的气质可能会得出完全相反的印象。原因在于，感情常常能改变人们据以判断气质类型的外部现象。一个人在同亲人交往时，常难以控制自己的感情，喜怒皆形于言表，使人觉得他是个胆汁质的人；当他处理复杂的工作问题时，却表现得稳重、镇静，使人以为他是个黏液质的人；可到了朋友中间，他又表现出一些多血质人的善于交际、性格快乐的典型特征。正因为这样，19世纪德国心理学家威廉·冯特说："遇到了生活中一般的苦和悲，应该做多血质的人；遇到了生活中重大的事件，应该做抑郁质的人；遇到了深深关系到我们利益的事情，应该做胆汁质的人；最后，当执行作出的决定时，应该做黏液质的人。"

话虽如此，只要你用心观察，把一个人的种种性格特征放在多个生活层面中，而不是孤立地观察理解他，基本上还是能够掌握他的性格类型的。

* 与胆汁质的人交往 *

胆汁质的人感受性低而耐受性较高，不随意的反应性高（反应的不随意性占优势），外倾性明显，情绪兴奋性高，抑制能力差；反应速度快，但不

pdf下载网 http://www.i8788.com

灵活。这种性格表现在生活中，就是容易冲动、情感发生快、强烈而持久，动作迅速而强烈，对自己的言行不能很好地控制。在情绪反应上易受感染，情感一旦发生就很强烈，久久不能平静，容易对别人发脾气，性情暴躁、易怒，情绪很难自控。

在行为方面的表现，这一类人大多喜欢积极参加各种活动，有创新精神，遇到困难时能以极大的毅力去克服，但解决问题时又有些粗枝大叶、不求甚解。

与胆汁质的人交往，要有耐性也要有包容心，要认识到胆汁质的人做的一些事情其实并非出于本意，有可能是他善意的想法却做得过火而伤害到他人。给胆汁质的人提意见时应该有耐心，慢慢开导，不要过于严厉，要不可能会适得其反。

胆汁质的人是典型的“刀子嘴豆腐心”，说话时不太照顾别人的情绪。因此，与胆汁质的人发生争执时，以退为上策。如果互不相让，搞不好就是两败俱伤。

* 与黏液质的人交往 *

黏液质的人考虑问题比较细致，能够沉着而坚定地执行已采取的决定，但不容易改变旧习惯、适应新环境；面部表情相对淡漠，姿态举止缓慢而镇定，注意力稳定，且不易转移；稳重踏实，但有些死板；忍耐沉着，但有些生气不足。

黏液质的人通常自尊心都很强，在与他们交往的过程中，给予太多的帮助和恩惠反而不好，这会让他们难以接受；黏液质的人不善交际，因此，在沟通过程中，你应该主动热情和友好；在给他们提意见和批评时，要留有余地，给对方思考的时间；该种气质的人稳重踏实，他们可能会成为你事业的好帮手。

* 与抑郁质人的交往 *

抑郁质的人情感生活比较单调，但他们对生活中遇到的挫折容易产生

pdf下载网 http://www.i8788.com

强烈的体验，并经久不息；这种人不喜欢交际，显得孤僻；对事物反应有较高的敏感性，能够觉察和深刻体验一般人觉察不出来的事件；在任何活动中很少表现自己，尽量回避抛头露面的工作，但做起工作来都很认真细致，如果工作没有做好，会感到很痛苦。

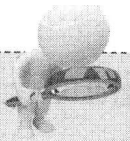
抑郁气质的人自尊心特强，因此，在沟通过程中，要尊重他们，不该开的玩笑少开；他们有错误时，批评也要讲究方式，既要维护他们的自尊心，又要让他们能接受你的正确意见。抑郁质的人容易接受消极的暗示，与其交往如果你有错，要主动表白和道歉，一件不公平的事，可能会使他们记恨你一辈子；与抑郁质的人沟通，你会感到很累，因为他们很少表露自己的内心世界，因此，你需要有耐心。

*** 与多血质的人交往 ***

多血质的人思维灵活，反应迅速，但对问题的理解往往比较肤浅；敏捷好动，喜欢参加各种活动，匆匆忙忙，显得毛糙；情绪容易表露在外，也容易变化；变化无常的心理状态时时刻刻从他们的眼神和面部表情中显露出来，遇有不顺心的事很容易哭泣，但稍加安慰，又可以破涕为笑。多血质的人容易接近，容易沟通。他们一般喜欢被恭维，因此，对他们要少提意见，少批评。如果要提意见，最好说得委婉一点儿，以便他们能接受。

由于这种类型人的情绪情感比较外露，与这一类型的人交往要相对慎重，不要让他们的“随意”坏了你的大事。

pdf下载网 http://www.i8788.com



根据人们的性格特征与之交往，就好像我们在说另一种语言，交往时能懂得对方的本国语言，用他们能理解和回应的方式说话和交流，就会提高沟通效果。因此，要特别注意以下几个法则：

● 语气。有时候，说话的语气似乎比内容更重要。比较严厉的话，如果比较平和地说出来，可能会让人好接受一些。而内容比较悦耳的话，如果用生硬的语气说出来，可能也会令人觉得很不真诚。当然，在你想要达到某种特殊效果的时候除外。

● 方式。说话方式非常重要，一定要采取非胁迫性的方式与人交流，见什么样的人说什么样的话，到什么山上唱什么歌，要学会有意识地调整自己的表达方式。

● 控制。常言说“江山易改、禀性难移”，与其试图改变自己的性格，不如专注于控制自己的行为；不要试图去改变他人的性格，要去解读他人的性格并且努力去适应。要学会适当地控制自己的行为和情绪，学会调整自己的个性，正像用惯右手写字去尝试一下用左手写字一样，控制好自己，改变自

pdf下载网 http://www.i8788.com

然会来。

● 态度。大多数人初次见面，都能表现得礼貌、随和、友好、有教养，随着交往的深入性格才会慢慢地显现出来。要学会因势利导，所谓己所不欲勿施于人，不要去强人所难、强加于人，要永远保持良好的态度，这点很重要。

古希腊哲学家柏拉图有个著名的论题“性格即命运”，这句话就蕴涵着某些性格特征有助于个体的成功，比如灵活的处世态度、乐观的情绪体验、活泼开朗的性格等，具有这方面优势的人，能够更好地适应各种环境，更多地得到成功的机会。

虽然在日常生活中人们也常常说“要把握好自己的命运”，但如果我们不懂得、不了解自己的性格，就很难能够真正去把握自己的命运，正如司机开车一样，如果他不了解自己所开的车的特点，就很难驾驭这部车。只有掌握了自己的个性，才能掌握自己的命运，所以在了解别人的性格特点的时候，我们也要学会性格的自我了解及调整、完善。

性格是后天形成的，因此也是可以改变的。我们可以通过有意识地控制自己的行为，掌握各种有效的处世方法，塑造有利于交际、有利于成功的性格特征。当然，这是一个长期的过程，需要长时间的坚持和努力，但是，只要自己坚信成功，最终就一定能够成功。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI心理洞察术
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com