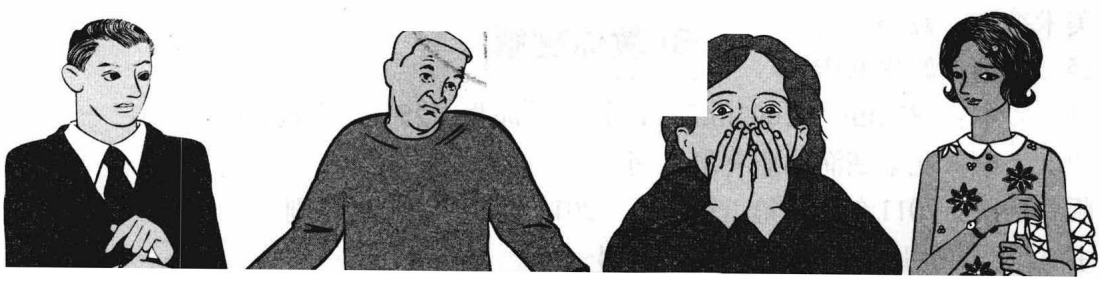
瞬间看透人心的超级阅人术

FBI教你破解身体语言

大全集



中国華僑出版社

pdf下载网 http://www.i8788.com

前言

美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫在他的《人的多面性》一书中写道："你周围的人，是一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能'解剖'其所言、其所想、其所行，否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。"

在自然界，为了生存与繁衍，每一种动物都有伪装自己的方式，同样，在人类社会，每一个人也都有自己的面具。如果不能读懂他人的真实想法，你必定会在现代社会竞争和人际交往中受制于人。那么，怎样才能看出面具后面的真实意图呢？怎样才能了解他们的内心世界并掌控他们的思维动态呢？

美国著名心理学家艾伯特·赫拉伯恩曾提出过一个公式：信息交流的结果＝7%的语言＋38%的语调语速＋55%的表情和动作。由此可知，人们在人际交往中，多达93%的信息是通过非语言方式传递的。关于身体语言，大家最熟悉的可以算是卓别林在电影里面的表演了。在有声电影出现以前，影片的情节完全是依靠动作和行为表达出来的，整部电影没有一句对白，但是观众却能通过演员的身体语言看懂影片内容、领会演员所要表达的意思。这也证明了身体语言中所包含的信息量是巨大的。

读懂他人的身体语言具有重要的意义。我们在与他人交流沟通时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探知他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会充当"出卖者"的角色。有些时候，当一个人由于种种原因有意或无意地言不由衷时，他的身体语言早已经先于有声语言一步把他的真实想法透露给别人了。这也是为什么打电话说谎要比面对面说谎成功率高的重要原因。因此，读懂他人的身体语言，可以更准确地认识他人。在宴会中，你能通过吸烟与饮酒的方式来判断对方吗？在工作中，你的同事、老板与你匆匆擦肩而过，你能得到什么讯息？在商务谈判中，你的对手不自觉地摸了一下鼻子，你能得出什么结论？在男女交往中，你能准确判断自己在对方心目中的真实位置吗？所有这些，都可以通过读懂身体语言窥破天机，一眼看透人心，让你处处掌握主动。

恰当使用身体语言可以帮助我们去影响和掌控他人，让你在不同的场合中占有绝对的优

pdf下载网 http://www.i8788.com

势。身体语言比口头语言能够表达更多的意思，理解他人的身体语言是准确识别对方的一个重要途径。反之，恰当使用身体语言，我们就可以有意识地传递给对方一些信息，在心理上给对方以暗示，从而影响和掌控他人。通过目光、表情、动作与姿势的不同表现，呈现自己的喜怒哀乐，我们就能够有的放矢地调整我们的交往行为。身体怎样移动、脸上做出什么表情、说话语速有多快，甚至站或坐的地方在哪里等等，都是你传达信息的途径，都可以成为你影响他人的手段及方法。

在识别身体语言方面，美国联邦调查局（简称FBI）的特工人员有着独到的研究和丰富的经验，他们致力于身体语言的破解工作，可以通过罪犯、恐怖分子、间谍的面部表情、手势、身体移动（人体动作学）、身体距离（空间关系学）、接触（触觉学）、姿势，甚至包括服装，来揭秘其真实的思想、意图和真诚度。FBI关于身体语言方面的知识和技能值得我们借鉴和学习，可以帮助我们更好地理解周围人的感觉、思想和意图，使我们与他人之间的交流变得更加顺畅。

本书系统总结了FBI在身体语言方面的理论研究和实践经验，并将之灵活运用到人们日常的工作、交往和生活中。全书分为“神奇的身体语言”、“身体语言的力量”、“不同群体的身体语言”、“利用身体语言，读懂和掌控你周围的人”四篇，从身体语言的源头说起，介绍了身体语言所包含的意义、不同情境下正确读懂身体语言的方法、如何通过一些习惯性的动作和生活中一些常见的姿势来识别他人的性格和动机、如何使用身体语言来掌控他人等。

阅读本书，你将对身体语言的形态、内涵及其运用有全面深入的了解，从而揭开身体语言的密码，读懂他人的真实意图，窥破人际关系的秘密，掌握和运用比说话更高效的沟通技巧；你将学会如何解读他人的身体语言，知道你的老板、同事、商务伙伴、爱人到底在想什么，而不是仅仅知道他们在说什么；你将能够认清谁是你真正的朋友，谁一门心思想要欺骗你；你将可以轻松辨别某个人是不是真的爱上了你，还是仅仅是你自己的错觉；你将学会怎样控制非语言信号，只传递你希望传递的信息，而不传递你不希望传递的信息，让你在工作与生活中游刃有余，成就无往不利的事业和人生。

pdf下载网 http://www.i8788.com

目 录

第一篇 神奇的身体语言

第一章 人类的第二种语言——身体语言 3

第一节 什么是身体语言 **3**

身体语言的早期研究 3

身体语言和动物的进化 4

人体动作学和人际距离学 5

第二节 身体语言是如何传递信息的 **6**

你了解自己身体的信息吗 6

身体语言是怎样泄露人的情感和想法的 7

玄之又玄的直觉和第六感 8

天生的、遗传的还是学来的 9

占卜者是如何洞察人心的 9

源于何处的基本姿势 10

第三节 身体语言的特点 **11**

随年龄变化的身体语言 11

身体语言也会男女有别 12

为何女性更具观察力 13

与有声语言相互矛盾的身体语言 13

自我测试:你了解身体语言吗? 14

第二章 影响身体语言的环境因素——个人空间 16

第一节 不可侵犯的个人空间 **16**

守护地盘的传统 16

pdf下载网 http://www.i8788.com

个人空间的五大地带 17
维护私人空间 18
失去私人空间后所做的调整 18
为什么我们讨厌坐电梯 19
空间定位的固定习俗 20
孩子也需要有个人空间 20
第二节　影响个人空间的因素 21
文化背景会影响个人空间的大小 21
空间大小和犯罪率 22
空间意识和对母亲的依赖 23
环境对个人空间的影响 24
乡村居民和城市居民对个人空间的不同需求 24
第三章　影响身体语言的地理因素——高度和位置 26
第一节　高度的奥妙 26
地盘与权威 26
高度和地位 27
低下身子和放下架子 28
高个的优势和劣势 28
为什么有的人在电视里显得更高 29
电视上的大人物赢得选票的秘密 30
身高对婚姻的影响 30
平息他人的怒火 31
一些使自己显得更高的策略 32
第二节　位置中的讲究 33
座位选择反映亲疏 33
对位置的喜好会悄悄透露你的个性 33
为什么要这样安排座位 34
为什么有的老板不受员工欢迎 35
独立的位置 36
选择对你有利的那个位置 36
亚瑟王的理念 37
兼顾双方 38
为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个 39
家里的权力之争 40

pdf下载网 http://www.i8788.com

演讲其实不简单 40
注意力地带 41
在餐桌上达成协议 42

第二篇　身体语言的力量

第一章　解读生活中常见的身体语言 45
第一节　常见的面部表情和姿势 45
快乐和悲伤 45
惊奇和恐惧 46
生气和厌恶 47
巧握 47
有力的捏握 48
象征性的击打 49
展开双手做出的手势 50
第二节　见面和告别 51
第一印象 51
身体接触 53
普遍的问候方式 55
握手方式 55
告别时的挥手方式 56
第三节　积极肯定与消极否定 57
同意 57
树立信心 58
欣赏 59
无意识地表现出感兴趣 60
表示“不”的姿势 62
没有兴趣 63
拒绝和反对 63
无聊和厌倦 63
不耐烦 64
不相信 65
共享负面信息 65
第四节　冲突与防御 66
隐藏式表示不赞成 66

pdf下载网 http://www.i8788.com

开放式表示不赞成 67
侮辱性的姿势 67
表示敌意的姿势 69
突然停止打斗 69
支配他人 69
无意识的防御性动作 70
有意识的防御性动作 73
第五节　紧张与放松 73
坏情绪的迹象 73
移位活动 75
将世界“关”在外面 76
逐渐放松 77
放松的迹象 77
第六节　真诚与欺骗 78
真诚的表现 78
欺骗他人的迹象 79
第二章　外表的力量 84
第一节　眼睛：展示心灵的窗口 84
从眼睛透视对方的心灵 84
从眼神窥视对方的动机 85
瞳孔中的秘密 86
表示心虚的视线转移 87
高傲的眼神 88
大多数骗子会直视你的眼睛 89
眼睛斜视的意义 90
留心他人延长眨眼的时间 90
3种常见的凝视对方的方式 91
具有威慑力的直盯对方的方式 92
透过眼形辨别对方 93
男女眼神的差异 94
第二节　眉：容貌的点睛之笔 98
从眉毛观察对手 98
眉形不同，表明人各有异 99

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节　鼻：人性情的象征 102
读懂对方鼻子的语言 102
鼻子与性格 103
从鼻形和鼻势看心理 103
第四节　手：观手而识人 105
从双手看人 105
手形不同，性格各异 106
手掌告诉你什么 107
摩拳擦掌——摩擦的双手 109
手臂里的窍门 109
第五节　口：善变的嘴巴，祸福的门户 113
口形各异，命运不同 113
嘴唇厚薄与人的德性 114
从嘴巴动作观察人的性格 114
第六节　其他细节：以貌看人的通行证 116
牙齿：透析人的前沿堡垒 116
耳朵：信息接收器 116
下颌：观察对手的心理 117
头：一切从“头”开始 117
第三章　姿态的力量 119
第一节 坐姿：透露出人的心理动向 119
坐姿及其反映的心理状态 119
古板型的坐姿 120
悠闲型的坐姿 120
自信型的坐姿 120
腼腆羞怯型的坐姿 121
谦逊温柔型的坐姿 121
坚毅果断型的坐姿 121
投机冷漠型的坐姿 122
放荡不羁型的坐姿 122
坐着时动作的变化 122
锁腿和锁脚 122
欧洲人常用的交叉腿姿势 123
“数字4”型坐姿 123

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　站姿：透视人的个性 124
腿的作用 124
站姿及其反映的心理状态 125
4种主要的站立姿势 126
思考型的站姿 127
服从型的站姿 127
攻击型的站姿 128
古怪型的站姿 128
抑郁型的站姿 128
社会型的站姿 128
第三节　走姿：脚下流露的言语 129
不同的人有不同的走路姿势 129
走姿及其反映的心理状态 130
昂首挺胸的走姿 130
摇摆不定的走姿 131
步伐整齐的走姿 131
行动急促的走姿 131
微倾式的走姿 131
八字式的走姿 131
其他的走姿者 132
第四节　手势：解读心灵的无声语言 133
爱幻想：双手托腮 133
称赞他人：跷大拇指 134
个性十足：手势上扬 134
挑战之意：双手叉腰 134
意见不同：十指交叉 134
防卫心重：双臂交叉 135
显示威慑力：拍案而起 135
力量的体现：紧握拳头 135
果断的印象：手势下劈 136
第五节　睡姿：潜意识透露出的肢体语言 136
俯卧：很强的自信心 136
侧卧：漫不经心的人 136
独睡：自恋倾向的人 137

pdf下载网 http://www.i8788.com

裸睡：感性生活者 137
靠边式：势力范围的捍卫者 137
对角式：相当武断的人 137
单脚靠边式：有规律生活的人 137
四肢交叉睡姿者 137
婴儿般睡姿和仰睡者 138
第六节　其他的行为举止：探视人的内心世界 138
从敲门声透视对方 138
从刷牙探查他人的内心 138
从购物方式观察对方 139
从笔迹洞悉对方的心理特征 140
从下意识的小动作看透人 141
从烦躁不安的表现看透对方 143
第四章　习惯的力量 144
第一节　行为习惯：刻在心灵上的烙印 144
从签名习惯上透视人心 144
从打电话的方式分析不同的人性 145
贪吃贪喝的人害怕孤独 147
从阅读习惯上看人的内心 147
从付款方式看人 148
第二节　生活习惯：掌握人内心活动的捷径 149
从吃饭的习惯识别对方 149
从睡床看人 150
从洗澡方式看人 151
从放手机的位置识别对方 153
从烹饪方式上透视人心 153
从吃鸡蛋的方式考察人性 154
从喝咖啡的方式考察人的习性 156
从个人嗜好识别对方 156
第三节　休闲娱乐：透露人心的显示场 158
从音乐的爱好得出人的性格规律 158
对爱好舞蹈的人的性格分析 159
从读书看人的性格特征 161
对喜爱下棋人的心理探索 161

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 习惯动作：细节表现人心 162
下意识动作和他的真实想法 162
潜意识中的遗忘 163
走在左边还是右边 163
喝酒的习惯动作 164
吸烟的习惯动作 165
戴眼镜和化妆的习惯动作 171
掰手指节的人 173
挤眉弄眼的人 173
第五章 礼仪的力量 174
第一节 社交言谈：破译对方的心理 174
开场白太长的人缺乏自信 174
喜欢请客的人自我满足欲望强 174
主动当介绍人的人喜欢自我表现 175
强求别人应邀的人自私而虚荣 176
喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机 176
第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心 177
从喝酒握杯方式看人的心理 177
从座位选择上观察对方 178
从对菜品的喜好分析人的性格 178
从点菜的方式透视人心 179
酒后辨真言 179
第三节 社交商务行为：细微看人 180
商务谈判中需要掌握读心技巧 180
从名片偏好分析对方的性格 181
从握手观察对方的性格 183
第六章 微笑的力量 185
第一节 笑的形式 185
笑居然源于进攻姿态 185
常见的几种类型的笑 185
笑反映一个人的性格 186
内向人与外向人的笑 187
愤怒、悲伤的人也会笑 188

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　笑是人类交流感情的面部语言 …… 189
用微笑拉近距离 …… 189
为什么微笑能够相互传播 …… 190
女孩嫣然一笑含义深 …… 190
给女性有关微笑的建议 …… 191
爱情中的笑声 …… 192
第三节　笑有益于身心健康 …… 192
微笑是最佳的良药 …… 192
笑到你哭为止 …… 193
玩笑是怎样起作用的 …… 193
笑声医疗室 …… 194
第七章　怎样说比说什么透露更多信息 …… 195
第一节　说话的声音：透视人心的韵律 …… 195
语速传递着人的心理 …… 195
从声调探知人心的深度 …… 196
透过说话的韵律见人心 …… 197
从声音大小探测人心 …… 198
第二节　说话的方式：道出人的个性 …… 198
从说话特点看透对方性格 …… 198
阿谀奉承的善于拍马屁者 …… 199
从幽默识别对方的性情 …… 200
口头禅后面的真实世界 …… 200
第三节　说话的内容：亮出自己的底牌 …… 201
从话题洞察对方 …… 202
9种言谈各有千秋 …… 202
言辞过恭必怀戒心 …… 203
第四节　说话的动作：难以遮掩的心理平台 …… 204
由谈话间的笑来看透对方 …… 204
说话不停点头和摇头的人 …… 206
交谈时不断摸头发的人 …… 206
说话时腿喜欢抖动的人 …… 206
说话时盯住别人的人 …… 206
第五节　说话的习惯：揭开心灵的密码 …… 207
常说错话的人表里不一 …… 207

pdf下载网 http://www.i8788.com

得理不饶人的人 207
从打招呼习惯用语中观察对方 208
从聊天场合的选择上观察对方 208
说粗话的心理意义 209
从接受表扬的态度看透对方 210
从回答时间的习惯上看透对方 211
第八章　服饰泄露的秘密 212
第一节　服装：心灵自我显露的平台 212
衣着与人的心理的关系 212
从衣服的选择判断人的性格 213
从服装颜色的选择上看透对方 214
从T恤的选择看透对方 215
从女人对内衣的喜好透视对方 216
透过鞋子观察对方的性格 217
第二节　化妆：无法掩饰所有的真相 218
不同的妆容，折射出不同的心理 218
淡妆与浓妆，表现不同的欲望 218
自然与时尚，个性的保守与开放 218
口红显示女性的性格和职业 219
从头发的质地与发型观察你的对手 220
第三节　饰品：心灵文化的显示 221
帽子：盖不住思维的大脑 222
眼镜：心灵窗户的另一种显示 223
领带：男人个性的表现 223
手表：对待时间的态度 225
戒指：展示自己的内心世界 226
手提包：身份的见证物 227
手机：心灵交流的桥梁 229
耳环：透视性格的物品 229

第三篇　不同群体的身体语言

第一章　女人的身体语言 233
第一节　女人的相貌：读懂女人的前提 233
从相貌选择贤妻 233

pdf下载网 http://www.i8788.com

从女人的眼睛观察她 234
从女人的手探视对方 235
从女人的腰了解对方 236
从女人的腿看透对方 236
从女人的微笑分析她的性格 237
从女人的发型观察她 237
第二节　女人的行为：折射她性格的镜子 238
从戴戒指判断女人对爱情的态度 238
从约会的动作判断女孩的心理信息 239
从搭车看女孩爱你的程度 240
从吸烟姿势看透女人的性格 241
从女友与陌生人说话推知她的忠贞度 242
第三节　其他细节：展现心灵的世界 242
一眼看透她是否有外遇 242
从表情与动作推断她是否爱上你 243
识破女人的内心 244
从服装款式看透职业女性 244
看透女人本性 245
从心理揣摩女人 246
第二章　男人的身体语言 247
第一节　男人的外貌：透露心理的外观 247
认清男人的真面目 247
从男人的体型看性格 248
从面相透视男人的真面目 249
从男人的走姿了解他的性情 250
第二节　男人的行为：诠释心灵的语言 251
从情人节的礼物判断他真实的想法 251
从男友喜欢的手指看他爱你有多深 252
从他对家人的爱观察他 253
第三节　其他细节：点点滴滴流露他的心 253
花钱的男人 254
沉默的男人 254
喜欢逞威风的男人 255
奉行大男子主义的男人 255

pdf下载网 http://www.i8788.com

不流泪的男人 256
第三章　情人的身体语言 258
第一节　有情人的行为：追求浪漫 258
从送礼物道出情人的心 258
从关心自己流露情人的心 260
从吃巧克力分析情人的爱 261
从接吻的方式表现对方的爱 262
从媚眼读懂情人的心 264
第二节　其他细节：从细节窥视情人的心 265
从约会语言上看透情人对爱情的心态 265
从约会的内容看恋人的性格 266
从约会等候感知情人的态度 266
从逛街摸清情人对自己的真实想法 267
识别情人说谎的信号 267
第四章　老板的身体语言 269
第一节　老板的外观：洞悉心理的显示面 269
老板的手势有何含义 269
老板身体语言中的不寻常 270
勿闯老板的禁区 270
从眼神判断老板的心理 271
从办公桌的状态看老板 272
从气色上洞察老板的心理 273
第二节　老板的性格：找到他心灵的窗口 273
城府深的老板 273
态度专横的老板 274
摆架子的老板 275
心理怪异的老板 277
美女型的老板 278
惹员工恨的老板 279
第三节　剖析老板：发现他的心理奥秘 280
从工作的习惯观察你的老板 280
从老板的个人素质识别他的领导能力 281
从主持会议的风格看透你的老板 282
从老板的领导方式看他 282

pdf下载网 http://www.i8788.com

从老板的人际关系判断他 284
第五章　优秀人才的身体语言 285
第一节　人才的外观：窥视人才生命的信息 285
从面相识别人才 285
从工作表现识别人才 286
第二节　人才的性格：定格人才的心灵 287
分析员工的性格特征 287
怎样对待不同性格的员工 288
不能重用的员工 290
第三节　其他细节：打开心灵的窗户 292
不同方法对待不同下属 292
留意发现潜在的人才 293
从情绪推断他人的心胸 294
从辩论观察人才 295

第四篇　利用身体语言，读懂和掌控你周围的人

第一章　职场中如何使用身体语言 299
第一节　面试与招聘中的身体语言 299
留下美好第一印象的9大金科玉律 299
假装自己已经能够胜任 301
如何使用椅子来降低对方的地位 301
第二节　在办公室中如何使用身体语言 302
准确领会上司的意图 302
别和上司走得太近 303
做领导不可缺少的人 304
适时退让一步 305
受宠时要懂得分寸 306
掌控不同类型的领导 307
看透同事的心理 308
有时候不能太老实 309
如何赢得同事的好感 310
敬同事一尺 311
应对城府太深的同事 312

pdf下载网 http://www.i8788.com

怎样转移桌子上的个人领域 312
就座时身体所指的方向 313
怎样重新安排办公室的摆设 313
第三节　身体语言在谈判、推销中的作用 314
知道客户想要什么 314
借用第三者的影响 315
制造意外之喜——赠送小礼物 316
来者不拒，因人而异 318
激起客户的购买欲望 319
让他感觉占了便宜 320
设个“圈套”引诱客户 321
“希望你帮我个小忙” 322
身体语言助谈判 322
成功推销靠体语 323
使你获得额外优势的7个简单策略 324
一点点地使他站不住脚 324
无法想象的掌控术 325
这样说服客户最有效 326
面对不同的谈判对手 328
如何借“口”助雄风 328
第二章　社交时如何利用握手来掌控对方 330
第一节　握手的功能和类型 330
握手传递的感情 330
营造握手的平等氛围 331
建立友好的握手关系 331
世界上最糟糕的8种握手方式 332
第二节　握手的学问 334
握手中的控制与顺从 334
如何对付控制性的握手 335
识别不同的握手方式 335
握手时谁该先伸手 336
掌握好握手的火候 337
获得站在左边的优势 337
当男性和女性握手的时候 338

pdf下载网 http://www.i8788.com

什么情况下用双手和他人握手 …… 339
用握手来控制对方 …… 339
第三章　怎样透过身体语言来识别谎言 …… 341
第一节　身体语言泄露谎言 …… 341
欺骗的信号 …… 341
对说谎的研究 …… 342
脸部表情是怎样揭露事实的 …… 342
女性更擅长说谎 …… 343
为什么说谎很难 …… 343
第二节　透过姿势看破谎言 …… 344
7种最常见的说谎姿势 …… 344
在作估量时的姿势 …… 347
抚摸下巴的姿势 …… 347
拖延、敷衍的姿势 …… 348
挠头和拍打的姿势 …… 348
双重说谎者 …… 349
第四章　如何辨别求爱的信号 …… 350
第一节　男女求爱时的身体变化 …… 350
接近异性时的生理变化 …… 350
异性吸引的过程 …… 350
当某人身体的温度上升 …… 351
“眉来眼去”都是情 …… 351
花枝招展的男性的出现 …… 353
格雷汉姆的故事 …… 353
第二节　女性的求爱姿势 …… 354
为什么总是女性掌握局势 …… 354
女性的求爱信号常使男性迷惑不解 …… 354
女性的求爱信号和姿势 …… 355
约会时她怎样等你 …… 358
什么样的女性才是男性所喜爱的 …… 358
为什么漂亮的女性却没有机会 …… 359
哪一个部位最有吸引力 …… 360
第三节　男性的求爱姿势 …… 361
男性的求爱信号 …… 361

pdf下载网 http://www.i8788.com

男性的示爱信号 361
男性的哪一个部位最有吸引力 362
第五章　如何同外国人打交道 364
第一节　注意身体语言的文化差异 364
不同文化之间的碰撞 364
影响个人空间的文化因素 366
第二节　身体语言的异同表现 367
有独特文化底蕴的问候 367
亲密接触的问候 369
各国的问候方式 370
OK 手势不可乱用 372
“V”手势的表意差异性 374
其他手势的差异 376

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一篇 神奇的身体语言

身体语言学在西方方兴未艾。相应地，关于身体语言的来源也逐渐引起了很多行为学家和传播学者的重视，他们中的不少人为之进行了大量的研究。一些行为学家认为，身体语言是通过人的后天学习而获得的，还有一些行为学家则认为身体语言来源于遗传，而很多传播学者却认为身体语言是人天生的一种能力。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com



第一章 人类的第二种语言——身体语言

第一节 什么是身体语言

身体语言（或称非语言交流）是人类及其他一些动物采用的一种交流方法，通过有意识的或无意识的手势、姿势、身体动作或面部表情来传达信息。

身体语言主要有3个方面的作用：

◇作为一种有意识的方式，使用身体语言代替口头表达。

身体语言可以起到与口头表达相同的效果，其中包括用静默无声的方式传达串通和共谋的信息（比如，向对方眨眼睛）、表达同意的意思（比如，点头）、表达羞辱的意思（比如，英国式的V字形手势），以及表示赞许（比如，竖起拇指）。

◇使用身体语言增强语言的表达效果。

我们最为常见的是，说话的人会潜意识地运用手部姿势和动作增强他们用语言表达出来的观点和看法。这些手势和动作也反映出他们热切地希望倾听者能够接受他们所表达的观点。

◇情绪会通过身体语言泄露出来。

一些非语言行为（比如，人们往往会有意识地展露出快乐的微笑，或者面带怒容）很容易被人们发现，让人心领神会。还有另外一些身体语言（比如，身体的指向和瞳孔的扩大）是在无意识的状态下表现出的情绪。更确切地说，身体语言倾向于表露人们内在的情绪、感受、态度和看法，而表现出这些身体语言的人可能并没有意识到这些，或者希望隐藏他们自己内在的情绪和感受。要把这些手势、动作或迹象放在所处的情境来看，或者将之放在所涉及的身体其他部分的姿势群组中看，否则很容易被人们遗漏、忽略或错误地识别。

身体语言的早期研究

身体语言和我们人类这个物种一样源远流长。但是，开始科学地理解和研究身体语言是在近几十年。那个时候，部分活跃在美国的社会心理学家和人类学家开始对身体语言的组成部分展开详尽的分析。然而，在20世纪之前，就有一些人对身体语言进行过研究。

17世纪 关于身体语言的第一本书大约出现在360多年以前。约翰·布尔沃写的《手势研究：手部的自然语言》（1644年出版）一书，对手部动作的意义展开了开创性的

pdf下载网 http://www.i8788.com

考察和研究。

19世纪 19世纪，戏剧和哑剧老师们教导演员如何通过面部表情和身体动作来表达自己的情绪和感受。

1900年 威廉斯·文特，德国现代实验心理学的著名创始人之一，曾经出版过《道德心理学》一书，其中有一章重点论述了身体的姿势语言。

身体语言和动物的进化

许多动物都会应用某种类型的身体语言——尽管只是在它们见面的时候转过身来相互面对着面，判断对方的来头，准备应对友好或不友好的相遇。大多数动物通过姿势或手势只能传递一些简单的信号。

人类复杂的身体语言是不断演变和进化产生的结果。

我们人类获得一大天分——通过姿势来表达我们的情绪和感受，主要是来自于史前的猿，即现存的黑猩猩的近亲。黑猩猩与人类一样，是群居的社会性动物。它们为了生存而合作，它们彼此之间需要交流和沟通。他们主要运用非语言方式——比如姿势、面部表情和触摸动作——来表示控制或支配，顺从或屈服，友好或敌对。黑猩猩做出来的一些动作，与人类在类似情况下做出来的动作几乎如出一辙。下面举出了两个例子。

◇一只黑猩猩问候另一只黑猩猩的时候，可能会撅嘴，那样子看起来就像我们人类的亲吻动作。

◇当一只黑猩猩遇到身份地位比自己高的黑猩猩时，他会低下身体，这就像员工见到老板问候一样。

对于我们人类来说，经过进化，非语言交流已经被某种更加方便有效的东西——言辞所取代。但是，非语言交流仍然继续存在：

· 非语言交流用于增强和补充说出来的观点和看法。

· 非语言交流用于代替口头表述观点和看法，例如，需要保密，或者距离阻碍了有效的语言沟通的交流。

· 非语言交流是表达情绪和观点的一种方法，既可以是有意识的也可以是无意识的。

· 非语言交流是相互问候致意、表现身份地位和人际关系的一种方式。

· 非语言交流是传达侮辱性含义的一种方式。

人类有潜能表现出姿势、做手势，这在很大程度上应该归功于进化和演变方式。这些变化非常重要，因为面部表情和做手势是身体语言的主要组成部分。

鱼类、爬行类和灵长类哺乳动物，比如负鼠，几乎不能通过面部表情表达其情绪和感受。当受到威胁的时候，它们最多会注视或张开嘴。一些更加高级的哺乳动物，比如猫，就能活动它们的耳朵、眼睛和嘴，表示一些基本的情绪，比如，恐惧和敌意。灵长类动物（尤其是猴子、猿和人类）面部的活动性是最大也是最多的。

灵长类动物的面部可以表达出诸如恐惧、友好和敌对的情绪。通过研究猿和猴子，研究人员已经证明，基本的面部表情是灵长类动物遗传特征的一部分。和人类一样，猿和猴子也可以做出如下表现：

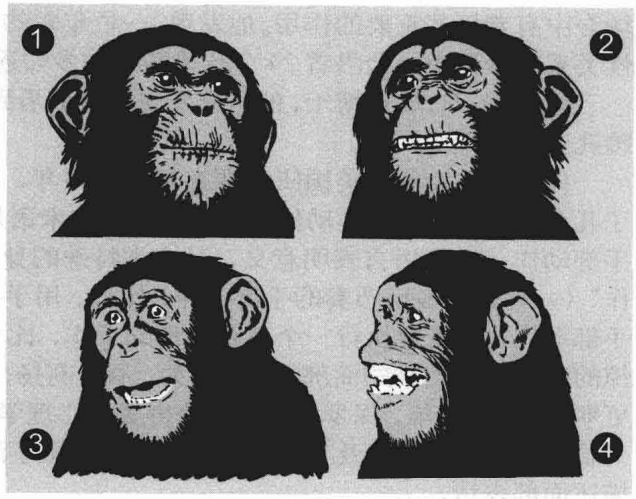
◇如果生气，会皱眉、绷着脸（参见图1）。

◇大怒的时候会咆哮、吼叫，露出上面的牙齿（参见图2）。

◇如果感到恐惧会扬起眉毛（参见图3）。

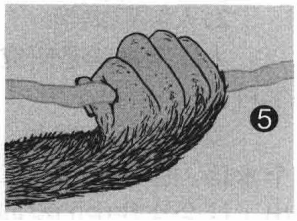
pdf下载网 http://www.i8788.com

◇如果受到惊吓会将嘴角向后拉，嘴巴张开，露出臼齿（参见图4），并发出尖叫。

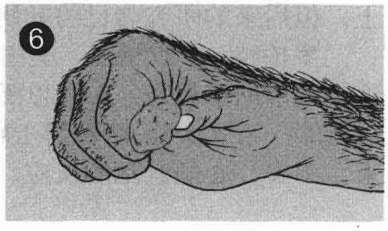


动物在进化过程中，一些哺乳动物的前肢进化成爪子、蹄子，可以用于表达。例如，一匹马如果处于兴奋状态，可能会用马蹄跺地或刨地。

灵长类动物的前肢进化成了手臂，当这些灵长类动物在爬树，或者从一棵树上荡向另一棵树的时候，通过“有力的捏握”，就可以用大拇指和其他手指抓住树枝（参见图5）并攫取食物。但是，并不是所有的灵长类动物都具有良好的“巧握”能力，保证它们能够精确地操控细小的东西。



相对来说，黑猩猩具有高度发展的巧握能力（参见图6），因此它们可以制造和使用简单的工具。它们可以折断树枝并去掉上面的枝叶，将之伸进白蚁的巢穴中（参见图7），寻找它们的食物——白蚁。





人体动作学和人际距离学

人体动作学和人际距离学共同形成了现代非语言沟通和交流的基础。

1.人体动作学

人体动作学也被称为举止神态学，是研究人们在与另一个人谈话时通过肢体动作进行沟通的学科。

雷·L.伯德惠斯特尔博士，美国人类学家、人体动作学的先驱。他运用慢镜头回放那些表现对话场景的电影，分析人们的行为动作。他在许多著作中阐述了他的发现和研究成果，代表作是《人体动作学导论》（1952年出版）。

阿尔伯特·E.舍夫兰，美国精神病学家，也是一位对人体动作学的研究有巨大贡献的开拓者。他认为人类的活动由许多细微的、习惯性的动作组成，并对这些活动进行了分类，将其归到更大的类别之中。他发现，示爱行为往往沿着一套可以预见的行为顺序而进行。同时他还意识到，当人们将其他人算在一个团队中的时候，或者将其他人排斥在一个团队之外的时候，人们往往会呈现出不同的姿势，或者采取不同的动作。单独个体的姿势发生变化，可以反映出他们赞同其中的哪些人。

格哈特·尼尔森博士，他在哥本哈根大学心理学实验室进行研究。格哈特曾经出版过《自我控制研究》一书，其中描绘了体态语言在美国年轻男性所谓的“示爱舞”这一

pdf下载网 http://www.i8788.com

场合中有着极其重要的作用。他发现，一位年轻的美国男性与舞伴从第一次接触到发生性关系的过程中，会沿着24个行为顺序和步骤逐步进行。

爱德华·H.赫斯博士，他研究发现当人们看到使人兴奋或具有吸引力的人或物时，瞳孔会无意识地扩大。

保罗·艾克曼，美国研究调查员。1980年，艾克曼和同事佛莱森、沃尔莱特创造了几个术语，用于人体动作学的研究。这些术语是“象征动作”（一个具有象征意义的手部动作，配合语言表明意义，是一类特殊的身体语言，比如，竖起拇指）；“说明动作”（一种强调说话节奏的手部动作，比如，用手指戳）；“操纵动作”（一种肯定自体的手部动作，或者要执行一个有帮助性的工作，比如，拉直领带）；“惊讶眉”（一种在吃惊的时候表现出来的面部特色，比如，眉头高扬，眼皮因为眉毛的抬高而拉伸，比平时更明显）。1991年，保罗·艾克曼获得美国心理学会颁发的杰出科学贡献奖。他较早地对脸部肌肉群的运动及其对表情的控制作用做了深入研究，开发了面部动作编码系统来描述面部表情。

2.人际距离学

人际距离学是研究人们如何利用周围的空间和距离用非语言的方式传达信息的一门学科。

爱德华·T.霍尔，美国人类学家，于20世纪60年代早期发明了“人际距离学”这个术语。他发现，人们认为他们需要多少私人空间取决于他们所处的社会环境。他还提出了社会交往中的空间距离理论。霍尔最初的研究焦点集中在不同文化群体的人际距离上，但后来的研究者已将其研究范围扩大到人类空间行为。

罗伯特·萨默博士，美国心理学家。1969年，他开始使用“人际空间”这一术语。这个词语的意思是：人们想要保持的“感到舒适自在的独立空间”。他描述了在医院中进行的一系列实验。萨默博士研究了故意闯入病人的私人空间后病人所表现出的一些拘束、不安、心烦意乱的反应。

第二节 身体语言是如何传递信息的

你了解自己身体的信息吗

人们始终都在进行着沟通。沟通包括许多方面，语言沟通和非语言性沟通是其中最主要的两个方面。口头语言和书面语言是语言沟通的两种主要方式。非语言性沟通作为一种不使用语言的沟通形式，主要包括眼神、手势、语调、触摸、肢体动作和面部表情这类显性行为，以及通过空间、服饰等所表露出来的非显性信息，其中使用得最广的是眼神、手势、触摸、肢体动作和面部表情这类显性行为。正因为如此，美国行为学家斯泰恩将非语言性沟通中的显性行为称为身体语言，亦称“体语”。

“体语”虽然无声，但却具有鲜明而准确的含义，它与我们每一个人的生活息息相关。譬如，星期天，忙碌了一上午的妻子吃完午饭后刚睡着，你轻轻打开窗户准备让正在楼下玩耍的女儿回家做作业。为了不吵醒妻子，你没有大声呼喊女儿，而是朝她招了招手，女儿看见你的手势后，顿时明白了你的意思，便迅速朝家走来。这时，你抬手一看表，不到一点半，心想还可以让女儿再玩一会儿，于是，你又向正朝家走来的女儿挥挥手。女儿看见你的这个手势后，稍微一想，便又调转头，兴高采烈地和伙伴们玩去

pdf下载网 http://www.i8788.com

了。整个过程你没有说一个字，仅凭手的两个简单动作，便和女儿完成了两次沟通。同理，大街上的交通警察指挥来来往往的汽车和行人，靠的也是这种无言的“体语”。而一些目的性很强的动作，则完全可以看作是一种行为的信号。譬如，书店里，某一个人踮着脚去拿书架上的一本书，我们知道，他想看看这本书。尽管他已把脚踮得很高，但还是够不着。这时，他旁边身材较高的营业员注意到了他的这个动作，于是，从架上拿了那本书递给了这位顾客。营业员是怎么知晓这位顾客心理的呢？因为顾客踮脚的动作表现了一种难以被人忽视的窘境——“我需要帮助！”

不同于有声语言的蕴藉性和委婉性，我们身体所表达的话语是鲜明而准确的，尽管这一点我们经常意识不到。美国的一位传播学家曾提出了这样一个信息表达公式：信息的全部表达=55%表情+38%语调+7%语言。从这个公式中，我们至少可以明白这样一个道理，在日常人际交往中，通过身体语言所进行的信息沟通占了半数以上，身体语言在信息交流中的重要性也可见一斑。无独有偶，精神分析学派的鼻祖，奥地利人弗洛伊德也认为，要想真正了解说话者的深层心理，即无意识领域，仅凭有声语言是不够的。因为有声语言往往把话语表达者所要表达意思的绝大部分隐藏了起来，要想真正了解话语表达者所述话语的意思，必须把有声语言同“体语”相结合。

尽管无声的“体语”在信息的沟通中有非常重要的作用，但它不能代替有声语言，因为很多理性层面的意思还得由具有蕴藉性和委婉性的有声语言才能传达。在一般的社交场合中，“体语”也很少独立担当沟通功能，它往往配合、辅助有声语言共同完成信息的交流。完全离开有声语言的“体语”并不比哑语高明多少，其传播范围不仅有限，很难传达一些理性认识，也不能阐述一些抽象话题，这必然会导致信息沟通的不顺畅。

然而，有趣的是，有时候“体语”一旦和有声语言相结合，能准确传达话语者内心思想和情感的不是有声语言而是“体语”。如，一位年轻女孩告诉她的心理医生，她很爱她的男朋友，与此同时却又下意识地摇着头，从而否定了她的话语表达。可见，要想真正了解交谈对象的话语意思，在认真倾听其述说的同时，还必须认真解读对方的“体语”。同理，要想准确地向对方传达自己的意见、观点、想法，除了用有声语言外，还得辅以准确的“体语”，切不可随意地摇头晃脑、“指手画脚”，以免引起别人的误解。因为你的一颦一笑、举手投足，都在传达着某种意思。

身体语言是怎样泄露人的情感和想法的

一位行为学家曾这样说过，若想了解一个人内心的真实情感和想法，你可以仔细观察他的身体语言。的确，一个人的任何姿势或动作都可能泄露此人当时的情感和想法。譬如，一个人若是感受到了巨大的压力，可能会把手指放进自己的嘴里；一个人听演讲时觉得很乏味、无聊，可能会用双手来支撑他的头；一个人忽然受到惊吓，可能会将双腿保持交叉状态，或是将双臂紧抱在胸前，再或是两者兼有；一个人意识到自己处于尴尬之中或是陷入为难急躁状态时，可能会不停地搓手；一个人感到羞涩、困惑时，可能会用手搔头，诸如此类的情形不胜枚举。

通过上面的例子，我们不难看出，身体语言正是借助施动者（话语者）在某些状态下作出的姿势和动作泄露了施动者本人当时的情感和想法。可见，如果真想了解一个人内心的真实情感和想法，你就得仔细观察他的身体语言。这也正如爱默生所说：“聪明的人从你的行为、步态和外表中便可以知晓你所有隐匿的过去。整个自然体系都倾向于自我表达，躯体上到处都是能泄漏秘密的‘舌头’，就像那水晶表盘的日内瓦手表，内部零件的运作是一览无余的。”

pdf下载网 http://www.i8788.com

那如何才能正确解读话语者本人的身体语言呢？关键就在于能“听其言，观其行”，也即能认真倾听一个人说话，并仔细观察他说话时流露出来的神色、举止，同时还要留心他说话的环境。如果能做到这一点，一般来说，就能由此及彼、由表及里、去伪存真，了解他的情感状态和内心想法。比如出门访友或是旅行，总少不了问路，正所谓“路在脚下，路也在嘴上”。其意思非常简单，不知道怎么走时，就靠嘴去问。当你在十字路口徘徊时，突然看见一个人不停地搓着自己的双手，正快速地迎面朝自己走来。很明显，此人的身体语言已泄露了他当时的情绪状态——急躁。此时如果你去向他问路，他肯定会很不耐烦，要么不搭理你，要么给你指错方向，让你离目的地越来越远。所以，要想解读他人的身体语言，不仅要听其言，更要观其行。只有这样，你才能少吃闭门羹、少遭白眼，才能真正了解一个人内心真实的情感和想法。

玄之又玄的直觉和第六感

很多人可能在学生时代都有这样的经历：课堂上，老师在讲台上讲得激情飞扬、妙语连珠，自己却端坐在座位上神游八极，浮想联翩，神思不知飘向了何处。突然，老师叫到了自己的名字，并让自己谈谈他刚才所讲的内容。结果当然是自己哑口无言，满脸通红。尴尬地坐下后，心里还不免想到，老师真神，他怎么就知道我心不在焉呢？其实很简单，老师就是凭借他的直觉知晓了你在课堂上的状态。

什么是直觉呢？简单地说，直觉就是解读他人非语言暗示，并把这些暗示同语言信号加以比较的能力。所以，当你自己端坐于椅子上，作出一副认真听讲的假象，以为能瞒得了老师。殊不知，老师已从你的身体语言———一动不动的身躯、空洞的眼神中看出了你在“神游八极”。其实，不仅老师有敏感的直觉能力，现实生活中我们每个人都有这种能力，关键在于你会不会体悟和把握自己的这种能力，并采取相应的行动。譬如，对直觉敏锐的演讲家来说，如果他发现在其演讲时，很多听众耷拉着脑袋，双臂抱于胸前。他的直觉就会马上告诉他，自己的演讲不成功，必须换一种演讲方式，以便能吸引听众。

很多时候，行为学家又将人的直觉能力称为第六感，但这两者实际上存在一定的差别。相比于直觉，第六感颇具预感的色彩。

可能我们都曾有过这样的经历：曾经做过的梦境在现实中果然发生了；到一个从未去过的新的地方，却发现非常熟悉那里的景物；在别人尚未开口时，已知道他将说什么；预见会碰到某人，果然如此；在灾祸到来之前有不适的生理反应，如窒息感、乏力等。其实，这就是那玄之又玄的第六感。

为什么人会产生第六感？到目前为止，行为学家和医学家也没有找到具体的、令人信服的依据。一般来说，女性的第六感往往要比男性敏锐得多。例如，当一个丈夫向自己的妻子撒谎时，不管他的谎言如何完美，如何天衣无缝，妻子轻轻一句“你在撒谎”，便可让丈夫所有的谎言原形毕露；而大多数妻子则在很多时候可以蒙蔽丈夫的眼睛，蒙混过关。所以，常常会听见男性说，女人的第六感太神奇了。的确，女人似乎天生就有一种“测谎”能力，有一双“火眼金睛”，能够接受和捕捉各种细微的、转瞬即逝的非语言暗示，并在大脑中将这些暗示同语言信号加以分析比较，进而作出较为正确的判断。

有趣的是，女人也不清楚自己为什么具有这种超常能力。因而当丈夫问她为什么知道他在撒谎时，她会笑着说道：“我也不知道为什么，但第六感告诉我，你就是在撒谎。”可见，企图对女性撒谎的人要注意了，最好赶紧打消那种念头。因为女性有一种特别的

pdf下载网 http://www.i8788.com

“测谎仪”——第六感，它会戳穿你所有的谎言。

天生的、遗传的还是学来的

近些年来，身体语言学在西方方兴未艾。相应地，关于身体语言的来源也逐渐引起了很多行为学家和传播学者的重视，他们中的不少人为之进行了大量的研究。一些行为学家认为，身体语言是通过人的后天学习而获得的，还有一些行为学家则认为身体语言来源于遗传，而很多传播学者却认为身体语言是人天生的一种能力。

面对如此众说纷纭的局面，德国科学家埃布尔和埃克曼以盲人和聋哑人为研究对象，通过对这些特殊人群的观察、研究，他们提出了自己的一些观点：身体语言肯定不仅仅来源于人后天的学习，因为盲人和聋哑人不可能通过视觉渠道或是听觉渠道来学习身体语言。与此同时，这两位科学家还通过人类对类人猿和猴子特别亲近感的研究，发现这样一个道理：遗传或天生的确是人获得身体语言的重要途径。比如，很多灵长类动物一生下来，就会主动靠近母亲，用小嘴去吮吸妈妈的奶头。毫无疑问，小家伙这一主动“吮吸”动作，肯定不是通过学习而获得的，而只可能是天生的，或者是遗传的。再如先天性盲童脸上的笑容，肯定也不是通过后天学习或模仿而获得，因为他的世界是“黑暗”的，但是我们却可以经常在他们脸上看见灿烂的笑容。这就表明，“笑”这一身体语言信号同刚出生小家伙主动的“吮吸”动作一样，也只可能是天生或遗传的。两位科学家的这些观点恰与达尔文关于人的一些姿势是天生的的看法不谋而合。于是，埃布尔和埃克曼得出这样一个结论：人的大部分表情，如喜、怒、哀、乐等，肯定是天生的。

那有没有一些身体语言信号可能来源于遗传呢？答案是肯定的。比如，当一个人坐在椅子上跷腿时，是把右腿放在左腿上舒服呢，还是把左腿放在右腿上舒服呢？在没有做这个动作前，恐怕很多人都不知道哪种方法更舒服，只有实践了以后他才可能知道，有一种方式比较舒服，而另一种方式则非常别扭。不少传播学家的证据表明，这种姿势极有可能就是通过遗传而获得的，几乎无法改变。

当然，不可否认的是，大部分身体语言主要还是通过后天的学习而获得，如挥手表示再见或叫某人过来，向某人做OK的手势表示赞同或鼓励，等等，都是通过后天学习而获得的。同时，很多的动作和姿势的含义又是由具体的文化语境决定的，如男性用双拳叩击胸膛，在一些国家被认为是显示男性力量的意思，而在一些国家则被认为这是女性的象征。所以，切不可把仅在某一区域范围内流行的姿势和动作的意义理解为全世界所有地方都一样，否则只会让自己陷入尴尬的境地。

由此，我们可以得出这样一个结论，身体语言的来源主要由3部分组成，即天生的、遗传的，以及后天学来的。同时，一些后天的姿势和动作可能在全世界表达的都是同一个意思，但也有不少姿势和动作的含义还是由其具体的文化语言背景所决定。

占卜者是如何洞察人心的

从某种角度上讲，那些占卜者，尤其是那些具有丰富实践经验的占卜者，都是善于识别身体语言的“大师”。可能不少曾经拜访过所谓“神算子”的人在离开后，常常会这样想：“太不可思议了，我什么都没说，他居然连我家有几口人，我现在的情绪状态，以及我曾经有过哪些失败的经历都能说得分毫不差，真是个‘活神仙’啊！”

真的是这样吗？非也，虽然你没有开口告诉占卜者自己的情况，但你的身体语言已经悄悄地把自己的相关情况暗示给了他。比如，你的嘴角后拉，面颊向上抬，眉毛平舒，眼睛变小，占卜者据此可以判定你现在肯定处于一种愉快的情绪状态之中；看见你

pdf下载网 http://www.i8788.com

嘴角下垂，面颊往下拉，变得细长，眉毛深锁，皱成“倒八字”，占卜者据此可以判定你现在肯定处于一种不愉快的情绪状态之中；在为你具体算命的过程中，占卜者若是看见你的眉毛在上下迅速移动，他就知道你很赞同他所说的内容，据此他会沿此思路大吹特吹；如果看见你单眉上扬，他知道你在怀疑他说的内容了；如果看见你皱起了眉头，他知道你不赞同他所说的，于是会马上按相反的方向为你“算命”。

一份关于占卜术的研究表明，很多经验丰富的占卜者都喜欢使用一种名为“冷观解读”的技巧来为自己的“客户”算命，其准确率竟然高达70%左右。难道“冷观解读”技巧真的能知晓一个人的前世今生、福祸安危？研究人员进一步研究发现，事实并非如此，所谓的“冷观解读”技巧其实就是占卜者在对“客户”身体语言进行仔细观察、揣摩，再加以对人性的理解和运用一定的概率知识而作出的一个大概推断。令人啼笑皆非的是，不少熟悉“冷观解读”技巧的占卜者在很大程度上并没有意识到他们能够解读他人的身体语言，所以就迷信自己真的拥有一双能看见一个人前世今生的“天眼”，再加上那些算命的常客总是希望在占卜者那儿求得好运，这就使得“算命”一说更具神秘色彩。

正如一句西方谚语所说，在有心人眼中，再狡猾的狐狸也会露出它的尾巴。如果你是一个细心的人，同样也可以看见占卜者露出的“尾巴”。如，有经验的占卜者往往会戴上一副大墨镜，说话的时候总是慢条斯理、欲言又止的样子，为什么会这样？很简单，戴上墨镜是为了方便他随时对“客户”进行察言观色而不被发现，慢条斯理、欲言又止当然是为方便自己根据“客户”的“言”和“色”来随时调整自己的“预言”罢了。所以，下次如果你还想去“算命”的话得三思而后行了，因为你的命运不是掌握在占卜者手中，而是掌握在自己手中。

源于何处的基本姿势

一般来说，我们都知道大多数基本沟通姿势的具体含义，如，愉快高兴的时候，面露微笑；悲伤痛苦的时候，皱起眉头或露出怒色。令人困惑的是，我们却不知道为什么要以这样的姿势来表达这些意思，以及这些基本的姿势究竟源于何处。

近年来，随着身体语言学的兴起，行为学家通过大量研究后提出了他们的观点，一些基本的沟通姿势，如点头时，头朝下动，这可能是一种天生的姿势；还有一些基本的沟通姿势则可能是个人遗留物，也即某种一直延续到成年期的婴幼儿行为方式，最为明显的莫过于婴幼儿时期的吮吸动作，从中很容易看到它与吸母乳的联系。

婴儿时期吸奶的时刻，这是一种非常美妙的享受。它显然给每个人留下了不可磨灭的印象，以至于我们在成长过程中会不时寻求口腔舒适的吮吸动作。

儿童时期，不少孩子总喜欢吸手指。

青少年时期，不少孩子则喜欢咬指甲或咬笔头。

到了成年后，吮吸动作通常不再那么明显，而是经过层层伪装的。如一个嘴里叼着雪茄或烟斗的老人，实际上是一种隐蔽的方式含着一个婴儿橡皮乳头，以便让口腔获得婴儿时期吸奶时的舒服感，而喜欢嚼口香糖的成人也是通过咀嚼方式来让口腔获得一种与吮吸类似的舒服感。

除了吮吸这一姿势可能是个人遗留物之外，摇头表示不同意或否定也可能是个人遗留物。当婴儿吃够了奶后，他的头会向左右两边转动，拒绝妈妈的奶头。当幼儿吃够了饭时，他也会左右摇摆头，拒绝父母再喂他。长此以往，他便学会了用摇头表示不同意或否定的意思。

pdf下载网 http://www.i8788.com

此外，行为学家还认为，某些基本的沟通姿势可能源于原始的动物时代，如颇具进攻性的动作——露出牙齿，就源于原始的动物时代。虽然经历了沧海桑田，但这一基本动作仍被现代人所使用，表示讥讽、进攻，或是其他表示敌意的意思。而其他一些基本的沟通姿势，如耸肩表示别人对你说的话不大理解，不太清楚；挥手表示再见等，可能源于人后天的学习或模仿而得。

需要注意的是，语言的沟通因具体的文化语境而异，一些基本的沟通姿势也是这样。

在某一具体的文化语境中，某些基本姿势可能具有相同的意思，而在另一种文化语境中，它可能毫无意义，甚至是相反的意思。如“OK”在讲英语的国家表示赞同或好的意思，在法国，它还有“零”的意思，而在一些地中海国家，它则表示“孔”的意思。因而，外出旅游，尤其是到国外旅行时，最好不要随便使用一些仅在本国适用的沟通姿势，而应“入乡随俗”，人家怎么做，你就跟着怎么做。这可能有助于你避免很多尴尬。

第三节 身体语言的特点

随年龄变化的身体语言

语言学家的研究显示，一个人词汇掌握的多少，与他的社会地位、权力或受教育程度密切相关。一般来说，一个人社会地位越高、拥有的权力越大，或是受教育的程度越高，他掌握的词汇量就越大，其运用语言词汇的能力就越好。非语言学家的研究表明，一个人所掌握的口头语言和他用于表情达意的姿势量有紧密联系，也即社会、经济地位越高，受教育越多的人，多使用其拥有的丰富词汇来表情达意，而社会、经济地位越低，受教育越少的人，多使用姿势来表情达意。

身体语言除了受一个人社会经济地位，以及受教育程度等因素影响外，还要受一个重要因素的影响，那就是年龄。行为学家经过研究发现，不少身体语言都会随年龄的变化而变化，如婴儿时期的吸奶动作，在儿童时期表现为咬手指，在青少年时期表现为咬笔头或咬指甲，而在成年后则变得较为隐蔽，不易被发现了，往往以嚼口香糖、叼烟嘴或雪茄来代替。再如挥舞拳头吓人或打人的姿势，在幼儿时期，小儿会表现得非常模糊，可能表现为举举手，或是用手指一下对方，而到了儿童时期，他就能作出明确的挥舞拳头的动作。

将身体语言随年龄的变化而渐趋成熟和隐秘化、复杂化特点体现得淋漓尽致的当属撒谎这一动作。撒谎其实是一件非常困难的事情。因为人的大脑似乎装有安全保障系统，当它接受到一些前后矛盾的非语言信息时，就会把这方面的偏差自动记录下来，并通过身体语言暴露出来，让对方觉得他没有讲真话。所以，当一个小孩向老师或父母说完谎话后，他会迅速地用一只手或双手捂住自己的嘴。殊不知，这正是因为大脑接收到了前后矛盾的非语言信息，进而将这方面的偏差自动记录了下来，并通过捂嘴这一姿势表现了出来，从而引起了老师和父母的警觉，使他们知道孩子在撒谎。随着孩子年龄的增加，捂嘴这一姿势也变得越来越不明显了。十几岁的孩子在说完谎话后，不再直接用手去捂嘴，而是仅用手指轻碰一下嘴唇，这就很难让家人知道孩子是否在撒谎。而成年以后，撒谎捂嘴的姿势就更加隐蔽了。成年人撒谎后，他可能会下意识地告诉自己千万

pdf下载网 http://www.i8788.com

不能用手去捂嘴或是触摸嘴唇，不然谎言就会被揭穿，但大脑的安全保障系统还是不由自主地让他去做捂嘴的动作。只不过在最后时刻，他意识到了这个掩饰谎言的动作，把手从嘴或唇旁挪开，作出摸鼻的姿势。其实，这个姿势和小孩捂嘴的姿势一样，只不过成人做得更隐蔽一些罢了。

由此，我们可以知道，一些身体语言确实会随年龄的变化而改变。而更为重要的是，一个人的年纪越大，他的身体语言就越成熟、越具有隐蔽性。这就是老年人的身体语言要比年轻人难以解读最主要的原因。

身体语言也会男女有别

男性与女性除了在生理上存在巨大差异外，在文化、心理上也存在很大的差异。语言学家们在研究“体语”的文化背景时，对男与女在“体语”上由于性别的不同而导致的差异进行了大量研究。结果发现，男女之间的身体语言存在很大差别。

就笑而言，男和女都会笑，但其具体含义却存在较大差异。一般来说，男性的笑多半是心情愉快的反映，而女性的笑在很多时候并不和心情愉快沾边。难怪马尔科姆会这样说：“微笑往往是女性的一种缓和方式，也即请不要对我无礼和粗暴。”的确，很多时候微笑似乎成为了女性角色不可或缺的一部分，大多数女性在舞会、宴会，或是其他高级场所中，往往以微笑来体现自己的教养、典雅和端庄。因而，在这种情况下，女性的微笑并不代表着快乐，而是表示了这样一个概念：微笑才是最适合这种场合的。所以，女性的微笑并非一定反映了愉快或肯定的情感，某些时候它可能恰恰反映的是一种不悦或否定的情感，如为了博得某人的好感，而不得不对其微笑。当然，男性的微笑也可能存在此种情况，只不过在女性身上体现得更明显罢了。

哭也一样，男和女在宣泄情感时往往会号啕大哭，但有些时候女性在没有值得哭的事由的情况下，也能开启哭的按钮，大哭一场，而男性则一般不会为不值得哭的东西掉一滴眼泪，因为他们信奉“男儿有泪不轻弹”，这也同行为学家的调查结果不谋而合。美国行为学家奥斯曼调查发现，男性平均3个月或更长时间哭一次，而女性平均每月则要哭泣3次。此外，他的调查还发现，男性在哭泣的过程中可戛然而止，而女性则不能，她们结束自己的哭泣最快也得耗时1分钟。

在个体空间方面，男性一般都愿与他人保持较近的距离，以便双方进行友好的交流。与之相反，女性需要的个体空间则要比男性大一些，她们喜欢与人保持一定的距离，以求得心理安全。如在聚会上，我们会经常看见女性，尤其是单身的女性往往是“形单影孤”，而单身的男性则在那“活蹦乱串”。

在掩饰紧张情绪的方法上，女性使用的手段比男性使用的手段更具隐蔽性。如当男性在掩饰自己的紧张情绪时，往往会用一只手去调整表带、看看钱包里的东西、搓搓双手、玩玩另一衣袖上的纽扣，或是其他一些可以让胳膊从身体前面伸过去的姿势。女性掩饰自己紧张情绪的方法则没有男性那么明显，她们往往是双手拿一杯葡萄酒，或是抓手提袋，或是钱袋。相比于男性掩饰自己紧张的方法，女性的这些方法当然更能迷惑人了。

一般来说，下列身体语言是女性特有的：笑时用手捂着嘴；走路时扭着屁股或腰肢；把手提袋之类的东西常挂在手腕上；把包之类的东西抱在胸前；喜欢对着镜子打扮；较为害羞。如果男性沾上了这些本属于女性特有的身体语言中的数项，就会被认为太过“女人气”。因为这背离了“体语”的性别差异原则。混淆了性别差异，这必然会引起异性或同性的厌恶。这也就告诉我们，要想很好地与人交流，就得正确“解读”体语，同

pdf下载网 http://www.18788.com

时还要注意体语的性别差异问题。

为何女性更具观察力

当我们说某人富有“观察力”，或是富有“直觉力”时，实际上就是指他（她）善于解读他人的非语言信息，并能将这些非语言信息同语言信号进行对比的能力。换句话说，当我们的骨子里觉得，或是直觉告诉我们某人在撒谎时，我们实际上在说他的身体语言和他所说的话语是自相矛盾的。为什么会这样呢？因为说谎的难处就在于我们的潜意识会自动独立运作。正是因为这个原因，身体语言就会使说谎者“原形毕露”。这就是为什么一个很少说谎的人如果撒谎很容易被揭穿，不论他的谎说得多么可信。因为从他开始说谎的那一刻起，其身体就放出了自相矛盾的信号，这就会让对方感觉到他在说谎。

总体而言，女性的观察力和直觉力，都要比男性更为敏锐一些，所以人们常说“女人的直觉”。女性似乎天生具有洞悉细微变化，破解各种非语言信息的本领。德国行为学家埃德加斯的实验也证明了这一点。实验中，埃德加斯为参加试验的人员播放了一个短篇CD，影片中的男主人公和女主人公正在交谈，但没有声音。放完短篇后，埃德加斯让所有参加实验的男女人员根据片中两个人的面部表情来猜测男女主人公到底在交谈什么。试验结果显示，半数以上的女性猜对，其中生育过孩子女性的准确率竟然高达85%，而男性仅有20%的人猜对，其中从事文化艺术行业男性的准确率接近于女性。为什么生育过孩子的女性的洞察力会比没有生过孩子的女性的洞察力更胜一筹呢？原因很简单，因为在养育婴儿的最初几年中（婴儿能开口说话之前），母亲仅能通过身体语言和孩子进行沟通。这也是为什么女性（生育过小孩）在谈判时比男性更具洞察力的最主要原因，因为她们在养育自己孩子的过程中就已不知不觉地进行了解读身体语言的训练。

为什么女性在总体上的观察能力要比男性强呢？医学家为我们解开了谜底。通过核磁共振男女头部发现了这样一个事实：女性大脑中有15个左右的部位可以用来评估受到的刺激，而男性大脑中仅有4～5个这样的部位。这就是为什么实验中女性的正确率要远远高于男性的原因。这也是为什么女性在参加宴会时，仅仅“扫描”一下周围的夫妇就能基本断定其关系状况如何，如，谁和谁在赌气、谁和谁是最恩爱的一对，以及谁在家中处于主导地位等等。此外，医学家通过核磁共振还发现，女性的大脑组织是多轨道的，这也是她们能够同时处理多件事情最主要的原因。如，她可以在看电视的同时，一边织毛衣，一边和人讨论电视情节；她还能够使用5种不同的声调与不同的人群进行顺畅交流。对于女性的这一特长，男性则是望尘莫及，很多男性只能分辨出其中的2～3种声调。这就是为什么男性和女性交谈的时候，他们往往会遗漏一些细节的原因。

与有声语言相互矛盾的身体语言

在与人交往的过程中，只有将自己的有声语言和身体语言因素紧密、和谐地结合起来，才能真正地向对方“传情达意”，才能使交流得以顺利地进行。如果一个人的有声语言同身体语言因素不能紧密、和谐地结合，甚至出现背道而驰的状况，毫无疑问，这样的交流肯定不会成功，有时还会给对方留下不好的印象。

不可否认的是，很多时候身体语言同有声语言存在着不一致性。这主要体现在以下两种情况中，其一就是前面所讲的“口是心非”，由于撒谎而使用的一些动作（如小孩用手捂嘴；青少年用手触摸嘴唇；成年人用手摸鼻头）与有声语言的结合显得别扭、不协调，反映出此人的心虚和不自在；另一种情况就是突然置身于某种陌生的环境中时，

pdf下载网 http://www.i8788.com

或是与陌生人打交道时表现出来的很多不自在的动作。如，某个人去面试时，看见主考官后满脸通红，浑身直冒冷汗，紧紧咬住嘴唇，不断地用手挠脑袋或是不停地用手拽自己的衣角。主考官看见此人的这些身体语言后，心中已对他有了一个大概印象：此人缺少工作经验，性格较为内向，然后他会迅速决定此人是否适合招聘岗位的要求。再如，一些喜欢在课堂上“开小差”的学生为了避免老师发现自己没有认真听讲，往往会做出一副认真听讲的样子，端坐于座位上，双眼盯着黑板。殊不知，这些身体语言正暴露了他心不在焉的状态。因为没有哪个认真听讲的学生会长时间保持一个僵硬的姿势，眼珠长时间盯着一个方向一动不动，且双眼散乱无光。

有些时候，经过理性加工的有声语言则不会表露一个人的真实意图，有时还会出现“口是心非”的现象。如，当一个人说他很喜欢你时，很有可能是为了某种不可告人的目的而故意向你撒谎；当一个人说他很欣赏你，可能他内心却对你嫉妒万分；当一个人说她对你恨之入骨，可能她心里却对你爱得死去活来。一般来说，身体语言则不会出现“口是心非”的现象，也不会撒谎，它比经过理性加工的有声语言更能表现一个人内心真实的情感和欲望。因为一个人内心的真实情感和欲望总是通过身体来直接表达的。身体首先会对我们的感觉和情绪作出反应和判断，然后才会做出具体的姿势。需要注意的是，身体做出具体姿势的意识，往往还跟具体的文化语境有一定的关联。

总体上来说，身体语言符合人们的内心活动。有声语言同身体语言的矛盾主要产生于逻辑——数字化秩序之间的对立，或是经过定型化训练与内心活动之间的对立。如果我们不能在对立之间作出抉择，就会在身体语言上出现矛盾状态。如，当一个人问别人是否需要他准备啤酒时，却坐在椅子上一动不动，可能很少有人会相信他真的愿意去准备啤酒。因为他如果真的愿意的话，至少有一定的行动，比如从椅子上站起来。再如，当一个人想逃避别人审视的目光，或是掩饰自己的尴尬状态时，他往往会避开对方的目光。然而逃避倾向的加剧，以及害怕暴露自己的逃避意图，其逃避动作又会受到一定的遏制。

由此可见，虽然我们能控制身体某些部位的动作，但不能同时控制身体所有部位的动作。因而一旦内心真实想法和有声语言发生矛盾，我们的身体语言就会通过我们无法控制的一些部位展现出内心和有声语言发生的种种矛盾。

自我测试：你了解身体语言吗？

回答下面问题，再参照后面的答案，测试一下你对身体语言的了解：

1.当一个人试图撒谎时，他会尽力避免与你的视线接触。（对／错）

2.眉毛是传达一个人的感情状态的关键线索之一。（对／错）

3.所有的运动和非语言行为都有其含义。（对／错）

4.大多数非语言沟通是无意识行动的结果，因而是个人心理活动的最真实流露。（对／错）

5.在下面哪种情况下，一个人最可能采用非语言沟通方式？

a.面向15～30个人发表演讲

b.与另外一个人进行面谈

6.当一位母亲严厉斥责她的孩子，而又面带微笑时，孩子将会：

a.相信语言信息

b.相信非语言信息

c.同时相信两种信息

pdf下载网 http://www.i8788.com

d.两种信息都不相信

e.变得迷惑不解

7.如果你想表示要离开，那你将采用什么样的动作？把它们写下来。

8.别人对你的反应取决于你通过沟通留给他们的印象。（对／错）

9.下面哪些举动能使你给人留下更好的印象？

a.谈话中不使用手势

b.避免较长的视线接触

c.仅偶然地露出微笑

d.上述所有动作

e.不包括上述任何动作

10.非语言沟通相对于口头沟通或书面沟通有许多优势，你能列出一些吗？

参考答案：

1.错。因为人们已变得更加难以预料。“撒谎者不敢看他人的眼睛”已成为一般的常识，所以狡猾的撒谎者常常能够在双目直视你的情况下撒谎，要识别谎言，我们需要捕捉其他更能说明的信号。

2.对。我们的眼睛是最能表达内心活动的面部因素之一，另一个则是嘴唇。

3.对。我们可能并没有在每一个姿势中都有意地去传达某种信息，但这些动作和姿势却不可避免地落在对方眼里并产生一定的感想。

4.对。

5.a.当面对15～30人讲话时，你需要对15～30双眼睛和嘴唇做出反应。这将比只与一个人面谈时更能刺激你使用非语言沟通。

6.e.尽管非语言信号（微笑）比语言信号（责骂的语句）有更强的作用，但两者的混合将导致的是迷惑和不解。

7.最好的信号是有意无意地用眼睛扫一下你的手表、站起身来、在慢慢站起来时拍拍大腿、慢慢地挪向门附近或是靠在门框上等。

8.对。因为我们总是根据别人给我们的整体印象做出反应，而其他人对我们的反应也是同样的。

9.e.当你自然地使用手势、目光接触、微笑等身体语言时，会给别人留下好的印象。

10.身体语言给人的印象更深刻，它们有助于传达真诚、信任等语言沟通所达不到的效果；它们能够传达更微妙的言下之意；非语言信息有助于我们洞察他人的真情实感。当然，非语言信息也存在一些严重的缺陷：它们可能会泄露我们的秘密；它们很容易被误解；它们的含义因不同的文化背景而不同；它们可能需要长时间的重复进行才能被人所理解。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第二章 影响身体语言的环境因素——个人空间

第一节 不可侵犯的个人空间

守护地盘的传统

自然界的绝大部分动物都需要在某个活动范围内与其他个体保持一定的距离，行为学家将其称之为个体空间。这个空间究竟有多大呢？这主要取决于动物的多少。在非洲大草原上，一头豹子拥有的个人空间其半径可能超过40公里，甚至更多，这主要取决于豹子数量的多少。如果几头豹子是同时在一个笼子里长大的，那么它们每个个体拥有的个体空间可能仅有数米。一般来说，一旦有其他动物或是同类侵犯了自己的个体空间，被侵犯的一方往往会立即吓唬或攻击侵犯者，以保卫自己的领土。如果遇见比自己厉害的侵犯者，被侵犯的一方只得被迫离开自己的“家园”，去重新寻找一片属于自己的“乐土”。当然也有一些动物，为了保护自己的个体空间，不惜与侵犯者以命相搏。

同动物一样，人类中的每个个体也有自己的个体空间。从本质上讲，人也是动物，只是不同于很多动物独来独往，人类是一种部落动物。在数十万年前，我们就生活在很多不超过200人的部落中，这些小部落构成了当时社会的基本单位，其中每个个体之间都几乎有直接或间接的血缘关系。每个部落都有自己的领地空间——狩猎范围，任何邻近部落侵入自己部落领地空间的行为是不能被容忍的，必须立即对其进行驱赶或打击，以维护自己部落空间的神圣不可侵犯性。

随着时间的流逝，这些原始的部落开始逐渐演变成国家，领地防御系统也变得越来越发达。人类维护领地的意识开始变得越来越内敛，但绝没消失。一旦他们的共同空间——国家受到外部骚扰或侵袭时，其潜藏在内心深处的原始狩猎者的领地意识会促使他们迅速拿起武器共同打击来犯的“敌人”。

如今，每个人仍旧有守护自己“地盘”的传统意识。人们会在有意无意间表现出占据、维护自己特有空间的倾向，并努力保持着这个特有空间的“神圣不可侵犯性”。一旦有某人不小心或是故意侵犯了自己的个人空间，他会立即表示出强烈的不满，甚至还可能引发一场激烈的“保卫自己领土不受侵犯的战争”。除了要求他人未经自己允许不得擅自闯入自己的个体空间外，人们有时还会借用倚门而立、跷腿、盘坐等“体语”姿势向别人宣告此地空间属我所有！

这种在自己的个体空间内以不同“体语”告诫别人自己的空间神圣不可侵犯的行

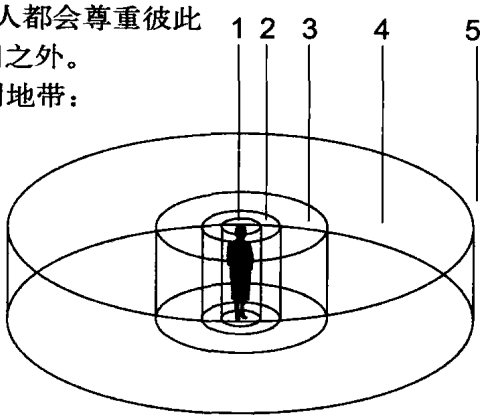
pdf下载网 http://www.i8788.com

为，使我们不由得想起了保卫自己地盘的狮子，它们也常常用排尿来表示它的地盘神圣不可侵犯。这恰恰可能说明了这样一个问题：保护地盘的传统从我们作为动物的时代就已经开始，并一直沿袭至今。

个人空间的五大地带

我们会向其他人表明自己拥有一些物品或人的“所有权”，也会小心翼翼地守护或唯恐失去我们身边的空间和场所。在我们的周围，存在着一种无形的空间，每个人都在想方设法地维护它们。

尽管我们都是社会性的生物，但是，大多数人都会尊重彼此的私人区域，并小心翼翼地让自己身处这个范围之外。



人类行为学的研究者发现并确定了五大空间地带：

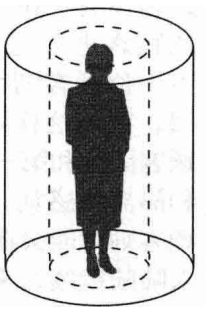
1.亲密地带
2.熟悉地带
3.私人地带
4.社交地带
5.公共地带

它们的中心是相同的。这五大空间地带会影响人类的行为。这里给出的地带范围，反映出这些研究调查主要是在世界上的英语国家进行的。


❶

1.亲密地带（0～15厘米）

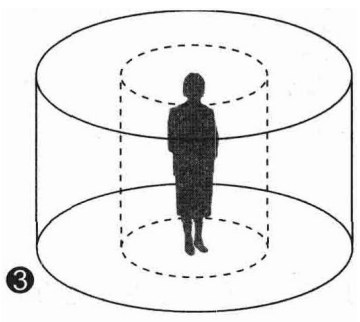
一般情况下，一个人只会期待自己的爱人、挚友或者亲戚到达这么近的距离，因为他随后会触摸或拥抱他们。如果某个人——一个不被这个人喜欢的人或是不太了解的人——闯入了这个亲密地带，此地带主人的情绪反应可能会表现得非常强烈。


❷

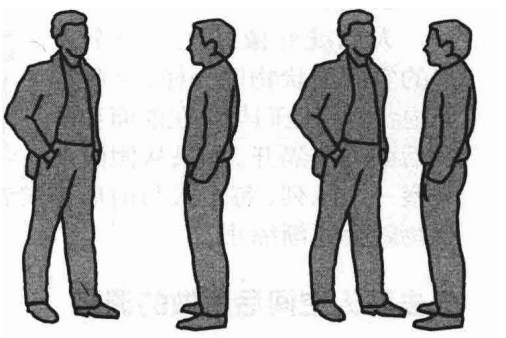
2.熟悉地带（15～45厘米）

一个人会乐意让自己的爱人、挚友或亲戚靠得这么近。避免陌生人靠近这一空间，对于一个人的舒适感和安全感来说非常重要。如果他不喜欢或不太了解的某个人进入了这个地带，他可能会感觉压抑，身体可能会在不知不觉中产生一些变化，准备好应对令人厌恶的骚扰或身体方面的侵害。

3.私人地带（45厘米～1.2米）

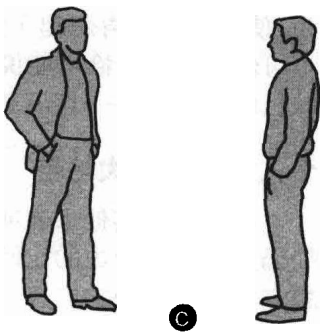

❸

在聚会或其他一些交际盛会上，在和其他人聊天的时候，大多数人喜欢和别人保持这样的一段距离（参见图a）。如果稍微站得近一点，两个刚认识的人可能看起来就会显得过分亲密，不是那么适当和得体（参见图b）。而如果两个人

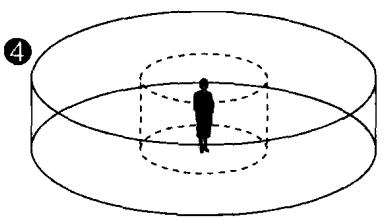

ⓐ ⓑ

pdf下载网 http://www.i8788.com

站得稍微远一点，看起来又会觉得不对劲（参见图c）。因为，如果某个人和一个人站得太近，这个人会下意识地觉得受到了威胁；如果两个人站得太远，这个人又会觉得自己受到了冷落，遭到了对方的拒绝。这充分反映出人性中竞争力强和热衷交际的特点。

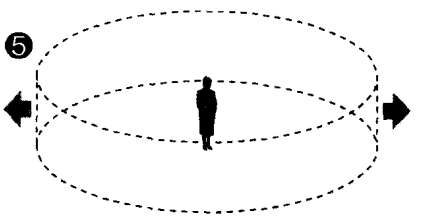


4.社交地带（1.2~3.6米）



尽管这个名称中提到了社交，但这并不是用于人们在聚会上聊天的那种私人地带，这一地带比人们在私人地带中身体的距离还要远一些。在商店里或大街上，当顾客与店员说话的时候，我们都能看到社交地带在发挥作用。当某种类型的商业互动开展时，人们可能会采用这种私人地带。

5.公共地带（3.6米以上）

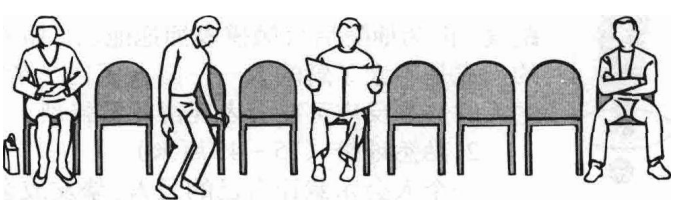


如果一个人面对着一大群听众演讲，他站的地方与第一排的人可能至少要隔这么远的距离。

维护私人空间

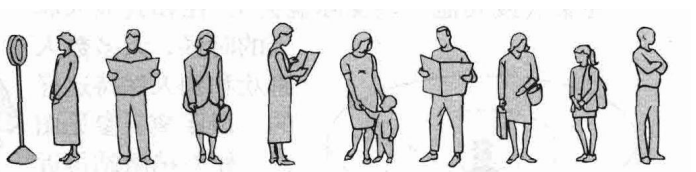
当人们聚集到一个集体中的时候，不管什么时候，当有新人进来时，他们通常都会调整自己的想法，看看自己需要保护身边多大的空间。要知道在我们的日常生活中这一过程是如何影响人类行为的，请看下面列举的情境：

1.在理发店



理发店里通常都为等候的顾客设有一排椅子。如果第一位顾客坐在这排椅子的一端，下一位顾客则很有可能坐在中间。因为这样既不会让第二位顾客因为和第一位顾客离得太近而不自在，也不会觉得自己和别人离得太远而产生孤立和隔离的感觉，或者看起来落落寡欢。如果第三位顾客坐在这排椅子的另一端，第四位顾客则可能会在中间顾客和另一端顾客的中间选择一个中间座位坐下来。当越来越多的人陆陆续续进来的时候，顾客与顾客的间隔会越来越小，直到一些人不得不挨着别人坐。类似的行为也可能会发生在医院的等候室中、电影院里、公共汽车上。

2.在队列中



人们就好像站在一个个无形的空间泡状物里一样，这些空间泡状物将他们与站在前面和排在后面的人隔开。如果从侧面来观察一个队列，每个人与前后等候者之间的间隔大致相同。如果空间有限，这种空间泡状物就会逐渐缩小。

失去私人空间后所做的调整

有的时候，要保证这种无形的空间泡状物完好无损、原封不动，几乎是不可能的事

pdf下载网 http://www.i8788.com

情。在拥挤的电梯里、公共汽车上或地铁中，人们坐得如此之近，站着的人靠得如此之拢，他们的身体常常不停地与别人的身体发生碰触。通常来说，如果一个人与陌生人靠得太近，他可能会感到紧张，觉得有压力，这种压力会让身体产生一些生理上的变化——准备着斗争或逃跑。

然而，适应拥挤的情形又有所不同：每个人都在忽略彼此。人们会阻止自己的社会性信号的传输，将其他人视作“非人”。为了达到这一目的，人们经常会用到一些技巧。

人们倾向于静静地站着或坐着。人越多，越拥挤，人们移动身体部位的频率就越少。

通常，人们的脸会变得毫无表情。这些在交通高峰时期的人们那里可以见到，他们茫然一片、呆滞死板的脸，往往意味着他们在努力不与他人沟通，而他们本身并不像看上去的那般痛苦和讨厌。

当人们被挤得不得不肩挨着肩站立的时候，人们往往会避免看自己邻旁的人，而是会盯着地或头顶上的东西。

如果还有足够的空间可以看书或看报纸，那些手捧书籍、杂志或报纸的人，看上去就像觉得其中的内容引人入胜、非常有趣一样，而事实上并不一定是这样。

在拥挤的人群中，当人们无法避免碰触到其他人的时候，他们会仅仅让肩膀和上臂有所接触。然而，如果发生了更加亲密的接触，他们会设法移开，尽管这种努力往往看起来收效甚微。

为什么我们讨厌坐电梯

美国行为学家巴达耶夫曾对数十座摩天大楼里的大多数上班人员做过这样一个问卷调查，“你喜欢坐电梯吗？”结果和他预想的完全一样，几乎95%的人都说了“不”！其实不仅是美国人不喜欢坐电梯，世界上其他国家的很多人也不喜欢坐电梯，这当然也包括我们中国人在内。

那究竟是什么原因使得我们都讨厌坐电梯呢？追本溯源，还是因为个人空间问题。正如前面所说，每个人在骨子里面都有守护自己地盘的意识，在与人交往中都有一个自认为保持安全的“警戒线”。一旦有人，尤其是陌生人，突然闯进自己的个人空间，毫无疑问，他肯定会感到不自在、不舒服，甚至产生烦躁的情绪。众所周知，电梯的容纳空间是非常狭小的，一般最多可以容纳20人。通常情况下，一个人乘坐电梯时，很容易产生憋闷、压抑等不舒服的感觉，因为他会下意识里觉得这是一个不太安全的个人空间。而在平日里，一个人乘坐电梯的几率是非常小的，很多时候是数十人一起上上下下。而在上下班的高峰时期，电梯间里往往是挤得密不透风。和自己不认识的人保持在最重要、最为敏感的亲密区域内，这肯定会让人产生非常不安全、不舒服的感觉。这就是我们为什么会讨厌坐电梯最主要的原因。

有趣的是，尽管我们内心深处是那么的不喜欢坐电梯，但很少有人会将这种情绪表现在脸上。与之相反，每个人都在制造一些外部表情和相关的身体动作进行自我包装，也就是我们平常所说的装模作样。这在身体语言学上，被称为“戴面具”。这几乎是人人如此，无一例外。所以，我们平常都尽力隐藏着自己的真实面貌，仔细地进行着“自我包装”，不让自己的身体发出体现我们真正意识的信号。如在乘坐电梯时，一些人会双眼盯着电梯上显示的数字，一些人则埋头不语，一些人则面无表情，一些人则不停地搓着双手，还有一些人脸上则露着十分勉强的微笑，等等。很显然，这是一群全都“戴着面具”的人，他们只不过是遵守了在拥挤场合中不得不让他人“入侵”自己个人空间时的应对法则而已。或许在他们看来，挤在自己周围的人都成了“隐形人”——也即，

pdf下载网 http://www.i8788.com

周围的人在自己的眼中是不存在的。这就是当他们自己的个人空间遭到陌生人“侵犯”时，不立即采取相关行动的原因之所在。

空间定位的固定习俗

一本书上曾写过这样一个故事：一对刚从丹麦移居到悉尼的年轻夫妇被当地商会邀请参加一个聚会。这对夫妇非常乐意地参加了商会的俱乐部，并积极主动地和俱乐部的成员交往。但几周以后，一些女会员就向商会的组织者抱怨，那个新来的丹麦男人想勾引她们。与此同时，一些男会员也向商会组织者抱怨，那个新来的丹麦女人老是用非语言的方式表示，她愿意同他们发生性关系。很快，商会组织者找到了这对丹麦夫妇，并委婉地将这件事告诉了他们。两人听完商会组织者的话后，不禁哑然失笑。男主人随后问道：“你认为我们是那种人吗？”商会组织者摇了摇头，说道，“我相信你们不是，不然，我今天就不会来找你们了。”

这究竟是怎么回事呢？为了弄清楚原因，商会组织者和年轻的丹麦夫妇找到了一位行为学家。谜底终于被解开了，原来那对丹麦夫妇在参加活动时闯入了被澳大利亚人视为“亲密地盘”的距离之中。在澳大利亚，亲密距离被定位在45厘米，而在丹麦，亲密地盘的距离则被定位在25厘米左右。所以当这对丹麦夫妇跟俱乐部会员保持30厘米的距离时感到非常放松和自在，但这已经大大突破了澳大利亚人定位的“亲密地盘”的距离，再加之丹麦人比澳大利亚人更喜欢在交往时用眼睛凝视对方，从而引起了更大的误解。

故事固然有趣，但也说明了这样一个问题：每个民族都有自己的空间定位习俗。那每个人有没有自己的空间定位习惯呢？毫无疑问肯定有，当某人在一个陌生的环境中为自己定位一个空间时，如在公共汽车上选择一个座位，在会议室选择一个席位，在篮球馆选择一个毛巾挂钩，他将如何做，是完全可以预料的。一般来说，他会寻找两个位置之间最大的空间处，然后把该空间的正中位置定位为自己的位置。如果是在公共汽车上，他会在最后一排和最近的那个人的正中央坐下；如果是在篮球馆，他可能会把自己的毛巾挂在没挂有任何毛巾的挂钩上，即使远点也无所谓，当然他也可能把毛巾挂在两块毛巾的中间，但很少会将毛巾挂在别人毛巾之上或是之下（前提是有选择的空间）。

这种定位空间位置的习惯，其最终目的只有一个——避免因为离他人太近或太远而使他人感到不快或产生不必要的误会。表面看来，这种空间定位的习惯非常简单，其实是一种很有学问的行为动作，值得我们每个人去好好琢磨。这对你能否与他人建立和谐的人际关系具有很大的影响。

孩子也需要有个人空间

很多时候，成人都在大谈特谈应该如何如何拥有、维护自己的个人空间，并竭力要求他人一定要尊重自己的个人空间。不可否认，成人的确需要自己的个人空间，因为他需要一个属于自己的空间来“收藏”属于自己的东西，如情感，或是某些特殊的经历等。

然而，令人遗憾的是，当成人在高谈论阔自己个人空间的时候，他们中的很多人忽视了自己的孩子也需要个人空间。一听这话，可能一些家长会禁不住地问道：“孩子也需要个人空间？他们才多大啊？”有如此疑问的家长可能忘了这样一个事实：一个人是否该拥有个人空间不是以年龄的大小为依据。一位心理学家曾说过这样一句话：“必须把孩子的房间当做是家中的另一户人家，给他一个独立的个人空间，像对待成人一样尊重他的空间和隐私，这是培养他以后拥有完善人格的必要条件之一。”一份研究也表明，

pdf下载网 http://www.i8788.com

从小就有自己独立房间不与父母同寝的孩子，其对父母的依赖性较低，独立性也很强。由此可见，能够拥有一个独立的、真正属于自己的个人空间对孩子的健康成长能产生重要影响。

美国一项调查结果显示，孩子到了8岁以后，其保护自己隐私权和要求拥有属于自己个人空间的愿望会越来越强，而一旦他们感觉到自己的个人空间或隐私不被人尊重，心里就会产生严重的叛逆情绪，如果长此以往，必然会对其将来完善人格的形成产生很大的消极影响。一般来说，相比于我们中国人，西方人对孩子隐私和个人空间更为尊重一些。比如，在西方家庭中，父母到6岁以上孩子房间去时都会先敲门，在得到允许后才会进去；而在我们中国，即使孩子已经年满12岁，如果父母要想去其房间“巡视”一番，很少有家长会事前敲门，他们往往会直接推门而入。因为在父母看来，他们去自己孩子的房间看看是关心孩子的表现，如果让他们敲门简直是一件不可思议的事情。当然，我们不可否认每一个中国父母爱护自己孩子的愿望，只是他们忽略了自己在表达爱意时的一些方式已在不知不觉中“侵犯”了孩子的隐私和个人空间。而孩子一旦觉得他们的个人空间或隐私遭到父母的“侵犯”，必然会产生一些叛逆情绪，甚至当面和父母争吵，这对孩子的健康成长是百害而无一利的。所以，每位家长在关心自己孩子的时候，一定要注意自己使用的方式，最好不要直接推门而入，也不要从门后监视孩子是否在房间学习，更不要随意打开孩子的抽屉或笔记本，因为孩子也需要个人空间，更需要被尊重。

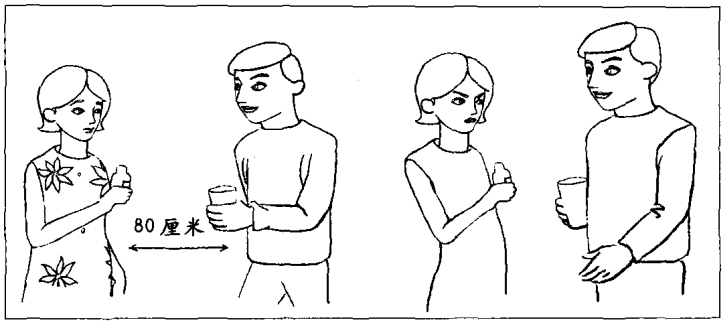
第二节 影响个人空间的因素

文化背景会影响个人空间的大小

来看这样一则故事。一位阿拉伯人去南非开普敦旅行。一天夜里吃过晚餐后，这位阿拉伯人决定出去逛逛。很快，他来到了一家服装店。起初，店里的女服务员对他非常热情，尽管双方的交流存在一些困难。可没过多久，那位女服务员就对这位顾客非常冷漠了，而这位阿拉伯人却浑然不觉，还一个劲儿地靠近女店员，请她详细地介绍一下某件衣服。最后，女店员满脸怒色地拿起了电话，拨打了当地警局的电话。不到两分钟，两名警察就来到了服装店，女店员随即指着那位阿拉伯顾客对警察说：“就是他对我进行性骚扰。”两位警察于是来到这位阿拉伯人面前，用英语问道：“先生，你刚才对这位小姐进行性骚扰了吗？”这位阿拉伯人一听这话，茫然地摇了摇头，然后惊讶地说道：“没有，绝对没有，我仅想让她给我介绍一下衣服而已。”“那你为什么不断地靠近她？”警察问道。一听这话，阿拉伯人顿时明白了个中原委。于是用生硬的英语向警察解释道：“在我们国家，顾客靠近服务员表示他很有诚心要买件东西。”听完顾客的解释后，那位女店员明白了这位阿拉伯人那样做的原因，顿时满脸通红。一位警察走到这位阿拉伯人面前，先说了一声对不起，然后说道：“先生，在我们国家，异性（彼此不熟悉）之间的距离通常在80厘米以上，如果小于这个距离，通常会被怀疑有性骚扰倾向。”这位阿拉伯人听完解释后，笑着说：“原来是这样，对不起！”

故事很简单，也很有趣，但它也向我们说明了这样一个事实：文化背景会影响人们所需空间的大小。这也正如一位语言学家所说，每一种文化都有自己的惯例，规定了一个人必须与其他人站得多近或多远。就像故事中的开普敦，异性之间的安全距离应该在

pdf下载网 http://www.i8788.com



文化背景会影响异性之间的交往距离。

80厘米以上，如果对方与自己的接触距离小于这个安全距离，另一方则会认为自己的个人空间受到了“威胁”，就像那个女店员面对一个劲儿靠近自己的阿拉伯顾客时，她猜想对方一定是想对自己进行性骚扰，于是怒气冲冲地打电话向警方求救；而在那位阿拉伯人的国家中，异性之间的安全距离是25厘米，在他看来，自己距离那位女店员起码有50厘米，更何况自己靠近她是表示自己想买下那件衣服，所以自己靠近女店员是非常安全的。于是，误会就这样产生了。

表面看来，这场误会是因为双方交流不畅所致的误会，而从深层次来看，这其实是两种文化背景所决定的个人空间大小的冲突。一般来说，一个人所需个人空间的大小，在很大程度要受他所在区域或国度文化背景的影响。所以，每个人都应该多了解、学习不同民族的文化，同时外出旅游时，尤其是到国外旅行，最好能做到“入乡随俗”，这可以帮助你避免很多麻烦和误会。

空间大小和犯罪率

据报道，在非洲某个很大的湖泊中生活着很多鳄鱼，里面食物充足。可是近来却发生了一件很奇怪的事，湖泊里的鳄鱼突然变得躁动不安了，无论大小，个个都变得非常凶猛、暴戾，并不停地攻击同伴，从而导致大量鳄鱼被同伴咬死。当地人看见此种情形后，感到非常恐惧，一些人猜测可能是鳄鱼感受到了什么不祥的事情。一时之间，当地人心惶惶，一些人甚至打算搬走。很快，政府派来了动物专家，并让他们尽快找出鳄鱼突然变得凶狠好斗的原因。不久，动物专家便通过解剖被咬死的鳄鱼找到了答案。原来，鳄鱼突然性情大变是因为它们过度繁殖，导致其个体生存空间变小而造成紧张所致。进一步的调查表明，直接导致鳄鱼变得凶狠、好斗的因素是由于其肾上腺过分活跃，而肾上腺的过分活跃则归根结底还是由于鳄鱼的数量增加，个体生存空间缩小形成的紧张局面而引起。因为肾上腺在生长、繁殖和身体保护方面起着非常重要的作用。

其实，人类和鳄鱼一样，当自己生存的空间或个人空间忽然变得十分拥挤或遭到外界“侵犯”时，我们也会变得非常烦躁、恐慌，甚至出现情绪失控，导致犯罪行为的发生。德国一名专门研究犯罪学的专家发现，一个人犯罪的几率和其个人空间的大小呈反比，即一个人生存的空间越大，其犯罪的几率就越小，反之，一个人的个人空间越小，其犯罪的几率就越大。如一群人为了某种利益而上街举行示威游行或两帮人准备群殴，在游行的过程中或是在双方的对峙中，随着人群的不断增加，个人的空间会越来越小，所有人的愤怒情绪会变得越来越亢奋，相互之间的敌对情绪会越来越严重，一场搏斗一触即发。这时，警察突然出现，他们用水枪驱散了紧紧拥在一起的人群。当人们恢复了自己自认为安全的个人空间后，其愤怒、烦躁的情绪很快就会烟消云散。

由此可见，不管是动物还是我们人类自身，一旦当自己的生存空间或个人空间变得

pdf下载网 http://www.i8788.com

过于拥挤或是遭到忽然“侵犯”时，愤怒、亢奋的情绪便会瞬间而生。如果这种局面得不到及时改观或协调，极有可能会导致暴力行为的发生。这也可能就是人口过于密集的地方犯罪率高，暴力事件频频发生最主要的原因吧。

空间意识和对母亲的依赖

如果你是一个经常乘公共汽车的人，可能会经常在拥挤的车上看到这样一幅场景：一位满脸怒气的女士对某位面红耳赤的成年男士大声吼道：“你想干什么？能不能离我远点？真讨厌！”听完女士的怒吼后，男士于是满脸尴尬地后退了一小步。其实这位成年男士的确没有对那位女士有什么非礼行为，只是不小心多次碰到了她的身体，并与她靠得非常近。或许在这位男士眼中，这不是什么大不了的事情。但在那位女士眼中，这是非常不礼貌的，也是不可容忍的，因为男士已经进入了她的“亲密区”（此区域只有她的恋人或最亲密的家人、朋友才可以进入）。其实，这种情景不仅限于公共汽车上，在空间宽裕的火车里、轮船上，也会有人不怀恶意地去紧靠他人，有些时候，甚至在人影稀疏的月台上，某些人也可能会故意靠近他人。

为什么生活中总有些人喜欢主动去靠近（不怀恶意或其他企图）别人呢？简单地说，是因为这部分人空间意识过于淡薄。是什么原因导致他们缺乏空间意识的呢？心理学家认为这主要是因为这些人的“恋母情结”所致。所谓恋母情结，也即一个人成年后依然没有摆脱婴儿时期形成的对母亲的依赖心理。一般来说，一个人在婴儿时期是无法从心理上把自己与母亲区别开来的，在他们的眼中，母亲是和他们浑然一体的，因而必然会对母亲产生非常强的依赖感。但是，断奶期后，小儿开始逐渐意识到自己和母亲是分别存在的个体。随着年龄的增长，长大的孩子开始认识到自己是一个与众不同的个体，并逐步摆脱了对母亲的依赖而养成了自立的品格。但是缺乏空间意识的人虽然早已在生理上度过了断奶期，并知道自己和母亲是两个截然不同的个体，但在内心深处却对空间意识这一概念感到模糊不清，更无法摆脱对母亲强烈的依赖感。通常情况下，这类人往往会缺乏自我意识和独立思考的精神，当然他们也就无法准确界定自己的空间领域，更不用说去界定别人的空间领域了。所以这类人往往会在拥挤的公共汽车上，空间宽裕的电梯中，人影稀疏的月台上等地方，故意去靠近他人，以期获得自己在婴儿时期经常与母亲的皮肤接触时所产生的舒适感和安全感。虽然他们这样做并没有恶意，但却是与社会公共道德准则相违背的。因而，这实际上是一种不礼貌的行为方式。

当然，在拥挤的公共汽车上或是其他公共交通工具上难免会与人发生身体接触，不能一有人接触到自己的身体就轻易断定此人具有“恋母”或“恋父”情结，或是空间意识淡薄，于是马上对其“河东狮吼”，这样未免就有失偏颇了。关键在于，要正确判断对方是否故意靠近你或贴到你的身体上。毕竟，每个人都有自己的空间意识，任何一个正常的人都不会主动闯入一个陌生人的“亲密区域”，因为如果那样的话，肯定会遭到对方的唾弃与鄙视，甚至是迎头痛击。

此外，有一些人不但容许别人侵入自己的空间，甚至还希望对方允许自己侵入他的空间。此种情形多半发生在年轻的、热恋情侣身上。因为他们往往希望能和自己喜欢的人共同拥有同样的空间，以便可以彼此依靠，彼此休憩，获得心灵的慰藉。当然，还有一些与上述情形稍异的现象，那就是同性的双方经常接触对方的身体，如牵手、拥抱，甚至是亲吻对方的脸颊，想如此亲密接触的同性人群，除了内心深处对母亲或父亲强烈的依赖情绪之外，还可能具有同性恋的倾向。

pdf下载网 http://www.i8788.com

环境对个人空间的影响

戴尔·卡耐基曾说过这样一句话："每个人都有一个属于自己的'空间气泡'，这个气泡的大小和形状会随着环境的变化而变化。"这句话的意思非常明显，即一个人身处的环境会对他个人空间的大小产生影响。事实也的确如此，比如，在公园的长凳上，人们总是习惯从两端开始坐，第一个人往往会选择长凳的一端坐下，第二个人则会在长凳的另一端坐下，而第三个人则会选择在长凳两端两个人的中间点坐下，第四个人则会极不情愿地坐在其中一个人的身旁，最后直至剩余的空间被填满。与此同时，"围绕"在每个人周围的"气泡"就会愈变愈小。

究竟有哪些环境因素会影响个人空间的大小呢？一般来说，环境可以概略地分为家庭环境和社会环境两大类，它们中的很多因素都会对个人空间的大小产生影响。就家庭环境而言，如果一个人从小生活在一个较为宽松、且父母都十分尊重其个人空间和隐私的环境中，其个人空间的范围较大。一般来说，此类人群的交往空间也较大，性格较为外向，大多都能与他人建立较为和谐的人际关系。与之相反，如果一个人从小就生活在一个较为严厉，且父母又不太尊重或重视其个人空间和隐私的环境中，其个人空间的范围较小。通常情况下此类人群的交往空间也较小，性格较为内向，且非常敏感，人际交往的圈子较小。

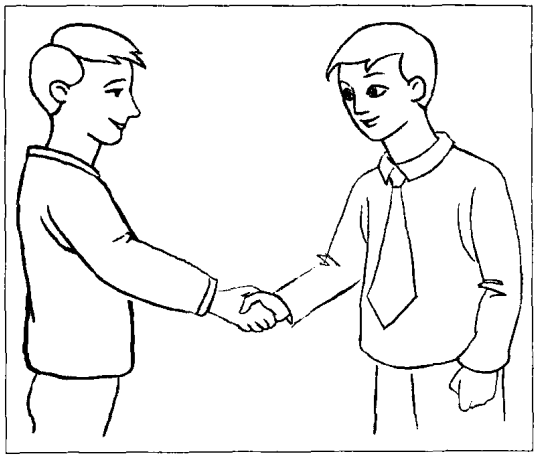
就社会环境而言，其中的很多因素都会对一个人"空间气泡"产生影响。具体来说，有以下三种因素：一是特定的社会文化背景。一个人所在社会的文化背景对其"空间气泡"的大小影响尤为显著，如澳大利亚人认为亲密区域的距离应该是0～45厘米，伊朗人则认为亲密区域的距离应该是0～25厘米，美国人则认为亲密区域的距离应该是0～30厘米，而我们中国人则认为亲密区域的距离应该是0～50厘米。二是特定习俗。即使是生活在同一文化背景下的人，由于特定习俗的影响，其"空间气泡"的大小也是大相径庭的，如我们汉民族认为和陌生人之间的交谈距离保持在80～120厘米是较为安全的，但在一些少数民族当中，他们有自己的特定习俗，认为和陌生人之间的交谈距离必须保持在80厘米以内才是安全的，一旦超过这个距离，他们就会认为对方企图攻击他。三是成长环境的人口密度。一般来说，一个人所需空间的大小，还与其成长环境的人口密度有很大关系，在人口稀少的农村地区长大的人对个人空间的要求较大，而对从小就在人口密集的城市中长大的人来说，其要求的个人空间较小。因而，很多时候，通过两个人打招呼的方式就可以判定一个人是来自农村还是来自城市。通常情况下，对个人空间的要求较大的农村人往往会伸出手臂去与对方握手，而对个人空间的要求较小的城市人则往往先是跨出一小步，然后再与对方握手。

此外，受教育程度往往也会影响一个人"空间气泡"的大小，一个人受教育的程度越高，其要求的"空间气泡"就越大，一个人受教育的程度越低，其要求的"空间气泡"就越小。

乡村居民和城市居民对个人空间的不同需求

通常情况下，乡村居民和城市居民对个人空间的需求是大相径庭的，从小生活在人口密度较小的乡村居民其需要的个人"空间气泡"比从小生活在人口密度较大的城市居民所需要的"空间气泡"要大得多。这一点鲜明地体现在乡村居民和城市居民与人握手时的空间距离上，一般来说，通过两人握手时把手伸出的距离就可以基本断定

pdf下载网 http://www.i8788.com



城市居民之间的握手距离一般在50厘米左右。

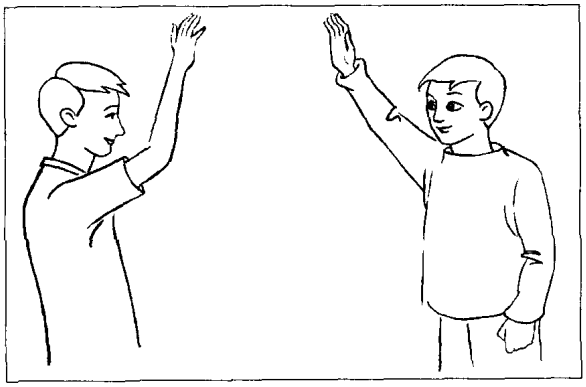
他们中的一方或是双方是来自乡村或城市。

城市居民与人握手时，双方握手的距离大概在50厘米左右，这也是他们的私隐空间距离；乡村居民在与人握手时，双方握手的距离大概在100厘米左右，甚至更远，这是他们的私隐空间距离。

除了可以从双方握手的距离来判定一个人是来自乡村还是城市外，还可以通过双方握手时的具体姿势来判定一个人是来自乡村还是城市。如果一个人在与对方握手时往往固定在原来位置不动，并尽量将自己身体前倾，以便可以和另一方握手，那么这人多半来自乡村；如果一个人在与对方握手时会先向前跨一小步，然后再同对方握手，那么这人多半来自城市。

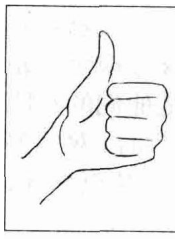
需要注意的是，如果一个人自小就生活在人烟稀少的偏远地区，那他需要的个人空间会更大，可能达500厘米之多。他往往不愿与人握手，而是喜欢站在远处，与人挥手致意。

可见，如果你（城市人）打算去乡村推售商品或是观光旅游，一定要入乡随俗。当你主动伸手向乡村居民或是自小就生活在非常偏远的人群示好时，必须尊重他们的个人空间。如果你不小心侵犯了他们的个人空间，肯定会引起他们的反感、厌恶，甚至让他们对你产生敌意。



人口稀少的偏远地区的居民喜欢站在远处互相挥手致意。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第三章 影响身体语言的地理因素——高度和位置

第一节 高度的奥妙

地盘与权威

在动物王国里，每种动物都有一块属于自己的地盘，而这个地盘也就成了它的势力范围。在此势力范围内，凡是比它弱的动物都得顺从它的意志，服从它的权威。比如，在老虎的势力范围之内，如果有哪只狼胆敢冒犯它的权威，或是挑战它的霸主地位，往往就会遭到灭顶之灾。

同动物一样，我们人类也有强烈的“地盘意识”。一般来说，在属于自己的“地盘”内，每个人都喜欢最大限度地发挥、维护自己的权威。如果有人胆敢冒犯自己的权威，必定会遭到迎头痛击，即使是面对比自己强大的“敌人”，他也会毫无惧色。可是，一旦离开了自己的“地盘”而进入别人的地盘时，我们就如同变了一个人似的，全没了在自己地盘内的霸气与魄力，显得温文尔雅，谦恭有礼。这样的情景可以说在日常生活中随处可见，如在家中威风八面的妻子，对丈夫通常是颐指气使，可一到外面就马上变成了“一只沉默的羔羊”；平日在自己科室里趾高气扬、张牙舞爪的某些科长，一旦到了其他科室或是局长办公室，立即变成了热情大方、谦恭有礼的好同志，诸如此类的情形可谓不胜枚举。

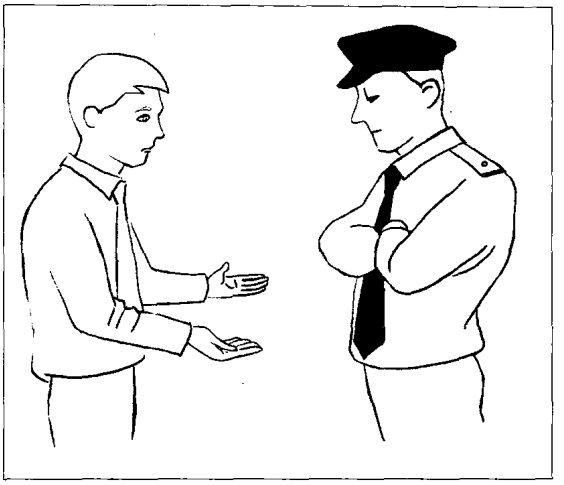
当然，最能体现地盘与权威紧密关系的当属竞技体育。如果你去统计一下每次全国性体育比赛的奖牌榜，就会发现得奖牌最多的往往是“东道主”。这不是巧合，更不是裁判偏向“东道主”选手，而是因为“东道主”的选手在自己熟悉的“地盘”内（熟悉的场地、熟悉的观众等），占尽了天时、地利、人和的优势，自然更易发挥他们的实力。可见，在自己的地盘内，确实容易取得“主场优势”。因而，如果你想和某个实力较强的对手进行谈判，不妨将他邀请到自己的“地盘”上来与之针锋相对地谈，这可能会让你有意想不到的收获。

总之，在自己的地盘内，可以让弱者在一定程度上变得自信和强大起来，而强者则会变得更为强大。因此，当上司欲说服下属，父母欲规劝自己的子女，不妨将他们叫到自己的办公室或卧室之中，可能会收到事半功倍的效果。因为，很少有人胆敢在一个不属于自己的“地盘”内我行我素，肆意妄为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

高度和地位

人们存在着一种普遍心理——向“上”的强烈愿望。其实人向“上”的心理渴求随处可见，如一些领导者讲话时，总是喜欢站在高于听众的某个位置上，威严的法官在法庭上更是高高在上，甚至连一些西方国家的自由主义者在向熙来攘往的人群发表激情四溢的演说时，也喜欢站在一个破纸箱或是一块砖头上，以显示自己比别人高大。



道歉时摊开双手更诚恳，并且让对方产生被尊重的感觉。

当然，最能体现高度和地位关系、也是最让人忍俊不禁的画面，当属第二次世界大战爆发前不久卓别林拍摄的影片《大独裁者》中的一幕。影片中，希特勒和墨索里尼两个大独裁者同时来到一家理发店理发。当两个独裁者坐在理发椅上后，理发师开始为他们剃胡子。此刻，两个大独裁者都想向对方显示，自己才是法西斯的最高主宰者，于是两个人开始了“暗战”。但是，由于两人脸上都被抹了肥皂，且被围布紧紧缚在了椅子上，因此，他们能证明自己比对方更为强大的方式只有一个：看谁把自己的椅子升得高。于是两个家伙开始拼命地升高自己的椅子。

故事画面固然滑稽、可笑，但也向我们说明了这样一个道理，高度和地位之间有非常紧密的联系，很多情况下，无论是动物还是人都喜欢用高度来强调自己的统治地位。比如，两个互相摔跤的人，战胜的一方，往往是趾高气扬，威风无比，而落败的一方往往是垂头丧气，灰溜溜地走人；再如动物，当两只狼斗狠时，取得胜利的一方往往会迅速跑到一个较高的位置，高昂起自己的头对天长啸，而斗败的一方则会夹着尾巴，把头深深地埋起来，跑到一个地势较低地方躺下来，表示屈服。

心理学家研究发现，在与人交往的过程中，有意识地降低自己的身体高度，可能会比挺着胸脯与人说话更能让人接受。因为，一个人身体越高，给对方的心理压力就越大，而巧妙地、适当地降低自己的身体高度，会让对方产生一种被尊重的感觉，这当然有利于你被对方所接受。因而，我们可以经常看见有经验的售货员在遇见满脸怒气要求退货的顾客时，他们往往会利用降低自己身体高低的技巧来平息顾客的情绪。具体来说，他会这样来做：首先他们会马上从柜台里面走出来，然后弯着腰来到顾客的面前，其次，他们会摊开双手，满脸笑容地规劝你不要轻易退货，不然可能会给双方都带来一些麻烦。如此一做，很多时候问题便会迎刃而解，顾客也不再要求退货了。反之，如果面对顾客的退货要求，你漠然视之，甚至是挺起胸膛，以不屑的目光看着他，毫无疑问，这肯定会更加激化他的情绪。因为在顾客看来，你是在挑战他的“上帝”权威。

有趣的是，某些时候放低自己的身体却是优越的信号，比如在别人家中，如果你悠闲地躺在沙发上，身体放得很低，而主人却站在一旁。这种在别人“地盘”上毫无拘束的行为，实则是你在向主人表示自己的优越态度。毫无疑问，这是不礼貌的，也定会引起主人的反感。可见对身体与高度关系含义的理解，应该随时间、地点和条件的变化而变化，切不可搞“一刀切”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

低下身子和放下架子

一位心理学家曾讲述了这样一个故事，一位公司的经理每天开车去上班，但他有一个不好的习惯，总是喜欢超车，所以，经常被警察抓住扣分。这让他感到非常沮丧，因为按照国家相关法律，如果一个司机在一年之内被扣掉12分，他的驾照将被吊销一年。眼看自己驾照本上被扣的分数一天天接近12分，经理也越来越着急。为此，他不得不放下自己的面子向下属们打听怎样可以尽量避免被警察开罚单。一位下属告诉了他这样一个方法，一旦自己违规被警察发现后，应该立即“低下身子”和“放下架子”，也即主动降低自己的身份，有意抬高警察的身份，并同时向警察认错。经理听到这话后，将信将疑地问道：“这方法可行吗？”“大多数情况下能行。”下属笑着回答道。

第二天早晨，经理眼看快到上班时间了，于是又开始超车。刚超了不到三辆，他就从后视镜中发现一辆巡逻警车跟了上来，车上的警察不断地做着让他把车停下的手势。就在经理心想这次又要被扣分的时候，他忽然记起了昨天下属告诉自己可能可以避免警察开罚单的方法，于是经理赶紧主动地把车停在了一边，然后迅速走出车门，来到刚刚停稳的警车面前，弯下身子对警察说道：“对不起，我真笨，一心只想赶时间，给你们添麻烦了。”还没等警察开口，经理接着又摊开双手，用颤抖的声音说道：“请你们不要开罚单，好吗？我真的认识到自己的错误了。”听完经理的这番话后，警察严厉地批评了他几句，便让他走了。

这里姑且不论经理是否真正认识到了自己的错误，或是否会真正改掉喜欢超车的不良习惯。我们关注的仅是他“低下身子”和“放下架子”这个行为本身所产生的意义。为什么“低下身子”和“放下架子”这种行为让他这次逃脱了警察的罚单呢？原因很简单，因为他故意把自己降到了一个较矮的地位（或者说降低了自己的姿态），而将警察的地位抬高，这就在无形之中让警察受到一种被尊重、被拔高的感觉。比如，经理车先停下来，并主动走到警察的车前，这就可以让警察省点事，而不用离开他自己的“地盘”——警车；而弯下身子与警察进行对话，并说自己很笨，这就向警察暗示，我比你卑微，而贬低自己的同时也抬高了对方；最后经理摊开双掌向警察说自己认识到了错误，这除了会让警察产生教育者的尊严感外，也让他感受到了经理道歉和认识错误的诚恳性。正是基于上述原因，经理才成功地避免了被开罚单。

再如，有位身高近1.95米的谈判专家，每次与人谈判时，他总是会笑到最后，因为他懂得如何去抬高对手。在几次成功的商业谈判中有人对他进行了专门的观察，结果发现，只要有可能，他就经常弯腰、俯身，把优势让给对方，从而赢得了对方的尊重和信任。

可见，在与人交往或进行商业活动时，是否懂得低下身子和放下架子，对其能否建立和谐的人际关系或取得商业活动的成功会产生很大的影响。

高个的优势和劣势

我们经常可以听见一些人问这样一个问题，个子高在社会生活中一定存在优势吗？先不回答这个问题，我们一起来看这样一则故事。某会计公司一位只有1.6米高的高级经理感到非常苦恼，因为公司每次开会轮到他发言时，他会感到痛苦不堪，为什么会这样呢？因为在他发言过程中，那些身高1.75米以上的经理同事总会不断打断他的发言，所以他每次发言很少能够将自己的意见发表完毕，或者是把话说完。为此，他去找了一位行为学家寻求帮助。

行为学家听完该经理的述说后，问道：“你发言时是坐在座位上的吧？”经理一听此话，满脸惊奇地点了点头。行为学家笑着说：“下次你发言之前，先去咖啡机前倒一杯

pdf下载网 http://www.i8788.com

咖啡，然后回到自己的座位上，但不要坐下而要保持站立的姿势，随后便开始发言。”听完行为学家的话后，这位经理半信半疑地离开了。又一次轮到这位经理发言，他抱着试一试的心态，采用了行为学家的策略。结果让他大为震惊，在他发言的过程中，那些“比他矮”（因为他是站着的，那些比他高的人全是坐着的）的经理们没有一个人出来打断他的发言。这使他明白了，通过调整自己的身高就能为自己赢得更多的尊重。从此以后，那位经理在发言时一直都站着。

看完这个故事，我们也就可以给出答案了。在现实社会生活中，相比于身体矮的人，身体高的人的确存在一定的优势。一份研究发现，身体高的男性比身体矮的男性更容易获得女性的青睐，因为在女性看来，身体高的男性更能给他们安全感，也更能把自己的身高优势遗传给后代。而男性往往喜欢较矮的女性，因为这样就能够使他们显得更加具有身高优势，从而获得女性的尊重。一些医学家的研究显示，高个的男性繁殖后代的能力比矮个的男性更强，因为男性睾丸激素水平往往与一个人的身高成正比。

美国商业协会的调查表明，个头高的人比个头矮的人往往会获得更高的报酬。比如，在美国，不管是男性职员还是女性职员，比公司的人均身高每高出3厘米，其薪水就增加200美元；而那些身体较高的人不仅轻易能够在美国公司获得工作，而且能够获得较高的起薪，而那些身高超过1.85米的人，他们的工资要比那些低于1.80米的人多出10%左右。在政府机构和大学这些本应该以公平和个人能力为原则而不是以个子高矮来选拔人才的地方，“身高效应”就如同一个“潜规则”也同样存在。

为什么有的人在电视里显得更高

我们可以发现这样一个有趣的现象，很多在电视上激情飞扬、活蹦乱跳的明星，高谈阔论、滔滔不绝的政治家等人，他们给我们的视觉印象总是非常高大、英俊、潇洒，或是高挑、美丽、迷人。可当我们看见走下银幕后的他们后，往往会发出一句感慨：“唉，他们也不过如此啊，根本就没有我想象中的那样高，那样潇洒、美丽！”

这些明星、政治家们为什么会在“台前幕后”出现如此大的反差呢？追本溯源，还得从电视本身说起。我们知道，电视上的人通常在15～85厘米高之间（因电视尺寸的大小而异）。因此，当我们看见电视上的那些明星、政客后，就会在潜意识里猜测这些人的真实身高。通常情况下，我们臆想中他们的身高与他们在电视上表现出来的力量和权威是直接相关的。比如，法西斯头目希特勒，很多人看见他在电视上的形象后，觉得这个家伙肯定在1.85米以上。可事实上，他的身高不足1.80米。人们之所以会“看高”希特勒，主要原因就是因为这个法西斯头目在电视上给人的印象非常强硬、凶狠、残暴，总是摆出一副咄咄逼人的气势，这就在无形之中“拔高了”他在人们心中的高度。与之相反，被人们称为“小约翰”的澳大利亚总理约翰·霍华德，由于他平常在电视上总是显得温文尔雅，安静闲适，故而被人们冠以“小”约翰。一份关于他身高的问卷调查也确实证明他在人们心目中的形象很“低”，75%的被调查者都认为他的身高不到1.68米，对于澳洲男性而言，这种身高是非常矮的了，然而他的实际身高却是1.78米。

此外，心理学家研究还发现，良好的个人修养或是高贵的头衔也会使人觉得某个人比他实际身高要更高一些。比如，当一个仅有1.70米的人以普通人的身份向其他人发言时，他在听众心中的身高可能会小于或等于1.70米，而当他以一个教授或总经理的身份向其他人发言时，他在听众心中的身高可能会迅速攀升到1.80米以上。

pdf下载网 http://www.i8788.com

电视上的大人物赢得选票的秘密

在某国的总统竞选中，候选人甲与候选人乙应电视台的邀请就如何管理国家进行电视辩论。甲的身高是1.75米，但是，在电视辩论结束后的调查中，他的选民大都认为他的身高还不足1.70米。这固然因为他本人比较温和、平静，但事实证明还另有原因。候选人乙的身高1.90米，而他的选民多认为他应该在两米以上，虽然他总是自信十足而且充满威严，可这不是全部。事实上，他们在观众心目中的形象与实际形象差距甚大，与电视效果密切相关。

第一场电视辩论结束后，候选人甲惨败给候选人乙。

甲的竞选班子立即总结原因，并拿出对策。他们首先把甲的辩论讲台裁短10厘米，这样一来，甲的下巴和讲台桌面的距离就和乙相同了。接着，他们让电视摄像把镜头稍稍向下移动一些，使镜头向上仰拍，从而使甲看上去更显高大。在第二轮电视辩论后，甲获得了比乙更高的支持率。随后的调查显示，甲的选民认为他的身材高大了，并且“现在表现出了前所未有的权威性和领导才能”。这个办法太有效了，甲依此获得较高支持并最终在竞选中获胜。

从这个例子，我们可以得出，候选人的形象（包括身高）直接左右选民的心态，通常，他们认为谁能够更好地领导国家就投谁的票。因此，政治家和名人完全可以通过设计，在电视上表现得高大、权威并令人信服。

身高对婚姻的影响

你也许不爱听，也许不服气，但最新的一项研究结果显示，爱情和身高有着非常紧密的联系。此项研究由美国一家人口学研究所实施。研究人员对3000多名男性进行了研究，其中，身高低于1.70米的男性被归入矮个一列，高于1.85米的男性被归入高个一列。

研究人员发现，身高超过1.85米的男性的爱情成功率，比身高低于1.70米的男性高45%。其中，30岁至39岁的矮个男性中，有60%已婚或与女性保持着长久关系，而高个男性的这一比率却高达75%；而40岁至49岁、50岁至59岁的男性中，矮个男性和高个男性的婚姻成功率相差20个百分点。

波兰的人类学家伯格斯洛·普罗斯基博士也认为，在真正理想的爱情中，尊敬、金钱和信任所占的分量远没有身高在爱情中所占的分量大。最近，在经过一番仔细的研究论证后，他发现，为了确保婚姻的稳定和幸福，丈夫的身高必须是妻子1.09倍，如果丈夫和妻子身高的比率低于这个比率，婚姻的稳定性和持久性是非常令人担忧的。

为什么爱情和身高有如此紧密的联系呢？美国人类学家约翰逊认为，这主要是由人们的心理和生理需要决定的。一般来说，维护生存是人类最基本的心理需要，如果一个人连自己的生存都不能保证，当然就更谈不上诸如爱情、享受，以及发展等需要了。与此同时，达尔文早就说过“适者生存，优胜劣汰”的生存法则。考古学家也发现，相比于身体矮小的类人猿，个头高的类人猿更能适应生存环境的变化。所以，自古以来，在人们心目中（尤其是女性心目中），个高的人比个矮的人有更为强大的生存能力，更能适应社会发展的需要。

就女性而言，自从母系社会以后，女性在社会中的主导地位便转移到男性身上，即使现在，在世界上绝大多数国家中，男性也还一直占据着社会的主导地位。因而，绝大多数女性在心理上就对男性产生了一种依赖感，尤其是那些身体娇小的女性，更希望从男性那儿得到一种安全感，使她们免受各种痛苦、烦恼和伤害。而在女性心目中，那些

pdf下载网 http://www.i8788.com

身材高大的男性就能给她们所需的安全感。所以，在选择自己的伴侣时，她们往往会在潜意识里为自己定一个标准，如，他必须要在1.80米以上，或者至少他不能比我还矮。而这种潜意识往往会极大影响女性将来对伴侣的选择，这也是我们为什么会常常听见不少身体较矮的男性高呼“我要增高，因为我要婚姻”最主要的原因。

平息他人的怒火

在日常学习和生活中，我们有时候难免会不小心触怒他人。此种情况下，如果不能迅速采取有效的方式或手段来平息他人的愤怒，很可能会引发一场更大的冲突。这样的话，对我们的人际交往是非常不利的。那我们应该如何来平息他人的愤怒呢？暂不回答这个问题，先来看下面这两则小故事。

故事一

一天，彼德骑车去公园玩，一路上好不惬意。快到门口时，他看见前方有一个人正慢条斯理地走着，于是他不停地按着车铃。然而，前方的那人却置若罔闻。由于刹车不及，彼德的自行车一下碰在了那位行人身上，彼德和那人同时摔倒在了地上。还没等那人开口愤怒地责备彼德，彼德自己就从地上站了起来，随即伸手把那位行人拉了起来，并弯着腰说道：“对不起，我不是故意的，请原谅！”这位行人笑着摇了摇头，说道：“没事，其实我也不对，不该在路上戴着耳机听歌。”彼德接着又问道：“你身体没事吧，要不要去医院看看？”那位行人说道：“真的没事，我身体好着呢。”说完这话，他对着彼德笑了一下，便转身离开了。

故事二

星期天的早上，约翰骑车去同事家玩。转过前面的十字路口，就到同学家了，约翰不禁加快了蹬车的步伐。就在他刚转过十字路口的一刹那，忽然看见前方有一个人正懒洋洋地走着，并不停地摇晃着自己的头。但约翰丝毫没有减速，而是一个劲儿地按着车铃，希望那人赶快让开。可是，走在前方的人却依旧走着自己的路，并没有理会约翰的铃声。说时迟，那时快，由于刹车不及时，约翰和自己的车一下碰在了那人身上。随即，两人同时倒在了地上。还没有等那人开口，约翰双目怒视着对方，并用手指着那人说道：“你是聋子啊，没有听到我的铃声？”被撞的行人此时正被忽然而至的“车祸”弄得一肚子火，恰又听见肇事的约翰如此话语，心里的怒火就更盛了，一下从地上站了起来，冲到了刚站起来的约翰身边，并挥起了拳头。幸好，旁边的一位路人拉住了那位被撞的行人。很快，警察赶来了。警察首先批评了约翰，因为他在人行道上骑车撞了人，这是非常不对的；接着，警察也批评了那位被撞的行人，因为他企图打人的行为也是不对的，此外在路上戴耳机听MP3也是不妥的行为，那样非常危险。

彼德和约翰都在骑车途中遇到了相类似的事，最后结果却大相径庭，前者和被碰的行人以温和、友好的方式解决了问题，而后者和被碰的人却几乎是拳脚相加，为什么会这样？原因很简单，因为事件发生后彼德迅速采取了有效的方式平息了他人的愤怒，而约翰不仅没有迅速采取有效方式平息他人愤怒，反而去责怪别人。因此，从他们两人身上，我们就可以找到本节开始提出问题的答案，要想平息他人的愤怒，通常情况下，可以这样做：

（1）积极主动用有声语言向对方道歉。一旦你触怒别人后，尤其是陌生人，首先应该去对方身边用有声语言向对方道歉（即使你自己有理），不可先去责备对方，更不能与别人发生肢体上的冲突。因为在遭遇意外事件后，不管是你还是对方，心里肯定会很窝火。如果谁先主动向对方表示歉意，另一方多半会作出更具诚意的道歉。当然，在用

pdf下载网 http://www.i8788.com

有声语言向对方道歉时，声音不要太高，因为一个人在与对方说话，尤其是道歉时，如果声音太高，会让对方觉得你想压制他，或是缺乏道歉的诚意。

（2）辅以有效的身体语言。有些时候，身体语言比有声语言更能表示一个人的思想和情感，所以在平息别人愤怒时，一定要运用好自己的身体语言，这往往会收到事半功倍的效果。比如，在你向别人表示歉意的时候，可以适度弯着腰，这会让对方感觉到你很尊重他；你也可以在说完话后向对方摊开双掌，这会让对方觉得你是在真心实意向他道歉；不要将视线集中在对方身体的某一处，这会让对方很不自在，甚至会让对方产生敌意，因为一个人长时间把自己的目光凝聚在别人身体的某一处，意味着企图扩大自己势力范围。最好的方式是走到对方面前，微笑地看着对方，并辅以鞠躬的姿势。

一些使自己显得更高的策略

正如前面所说，身高对一个人的影响往往是非常大的，不论是给他人的第一印象，还是在伴侣的选择上，再或是在激烈的政治选举上。所以，拥有一个较高的身体是很多人的一个理想。但是，我们知道，人的身体长到一定年龄后身高就不会再增加了，即使你服用某些增高药物，其效果也是微乎其微的。

虽然我们不能改变自己的身高（人完全发育成熟后），但有一些方式可以让原本不高的你在别人眼中变得高大起来。那究竟有哪些方式呢？具体来说，它们是：

（1）增加自己的知识储备。一个人的学识越高，知识越渊博，其在人们心目中的形象就越高大、越有气质，如中国改革开放的总设计师——邓小平，他的身高不高，可是他在全世界人民心目中的形象可能比很多美国职业篮球运动员的身高都要高得多。邓小平之所以能在全世界人民心目中有如此崇高的地位，与他渊博的知识、非凡的胆识和顽强的意志力有关。

（2）巧用其他工具。如果你和一个比自己高得多的人进行交谈或者谈判，为了减少他身高对你心理的压迫感，你可以巧妙地借用其他工具来降低对方的身高，同时借用其他工具来提升自己的身高，从而增强自信，以达到控制局面的目的。比如，你可以借用高度不一的椅子或沙发，将对方安排在较矮的椅子或沙发上，而让自己坐在较高的椅子或沙发上。如此一来，你就在无形之中削弱了对方的高度，而将自己的高度提升了一截。毫无疑问，这肯定会大大增强你的自信力，同时也有利于你控制整个谈话或谈判场面。

（3）尽量让自己站着。对身体不高的人来说，在与身体较高的人进行交谈的时候，最好是坐在桌子对面或是站着（别人保持坐姿）与其交谈。心理学家研究发现，面对面坐着交谈，或是一个人站着而其余人坐着，这两种情况下，都会让身体不高的人在身体较高的人的眼中的高度会增加一些。

（4）减少目光接触。一般来说，身体较高的人其心理往往有一种天生优越感，尤其是当他们在打量身体比他们矮的人时。此种情况下，他们总是会用自己的眼神去向对方暗示："瞧，我比你高，我比你强！"如果身体较矮的人与他们的目光对视，多半会产生一种自卑心理。此种情况下，你就应该尽量减少与对方（身体较高的人）的目光接触，站起身来走到窗边，凝望窗外，这样，你就会给对方一种正在深入思考的感觉，理所当然地，他们也就不能利用身高优势来"压"你了。

（5）举止要充满自信。如果一个人在与人交往时显得信心不足，或是充满自卑感，即使他身体再高，也会给人猥琐、没见过世面的印象。所以在与人交往时，一举一动都

pdf下载网 http://www.i8788.com

要充满自信，落落大方。这样就能减少你与对方在身高上的差距，让那些企图以身高优势来压制别人的人“竹篮打水一场空”，反使你的形象在他们面前高人一等。

第二节 位置中的讲究

座位选择反映亲疏

与他人接触时，同站立一样，也有距离对方多远为宜的距离问题。一般来说，我们都应本着不能侵犯他人私人空间的原则去选择自己的座位。因为每个人都有一个属于自己的私人空间，不同的人可以接触的私人空间范围是大不相同的，也正是因为这个原因，座位的选择往往能反映一个人与对方的关系和亲密程度。

一般来说，人们在选择座位时主要有以下3种选择方式，其一是坐在对方的对面，其二是坐在对方的右侧面或左侧面，其三是与对方并肩而坐。毫无疑问，这三种座位方式所反映的就座双方彼此的关系和亲密程度是大不一样的。

面对面相坐，这是一种防御性的就座方式。交谈的双方可能表面上看去非常熟悉、亲热，但实际上双方彼此间可能仅仅是朋友关系，双方之间在心理上的理解深度也还不够。而横在两人之间的桌子也就成了一道屏障，使双方之间产生了一种距离感。此种情况下，交谈的双方一般不适宜做各种姿势，因为这会让对方尽收眼底。当然，这种选择方式的最大好处就是可以避免两个不太熟悉的人面对面直接相处，如果一旦这样的话，会使对方的半身或全身呈现在另一方的视野范围之内，这就很容易让双方因视线的冲突发生“心理对峙”的现象。

坐在对方的右侧面或左侧面，这是一种较为友好的就座方式。说明坐下的彼此双方较为随意、友好，或者是好朋友关系，或者是合作关系。双方可以无拘无束地进行交流。当然，交谈的一方可以做出很多姿势，同时他也可以自由地观察对方的姿势。此外，如果交谈的一方感到很压抑或是被威胁的情况下，桌子的一角也为交谈的双方提供了一个小小的屏障。

与对方并肩而坐，这是一种非常亲密的就座方式。它表明就座双方的关系非常亲密，如果是异性之间如此就座，两人多半是情侣或夫妻关系；如果是同性之间如此就座，则说明两人是非常亲密的、知心的好朋友关系。为什么这样说呢？因为选择此种座位方式，彼此都朝着一个方向，注视相同的对象，这就很容易产生连带感，虽然他们彼此之间没有发生视线的接触或交流，但两人的内心肯定是在进行着积极的交流。而双方没有视线的交流，彼此便不会受到对方视线的干扰，所以双方可以进行自由畅快的交谈。这也是为什么很多咖啡店增设的情侣座只有一个茶几和一条长椅的原因之所在。因为让热恋中的情侣并肩而坐，不仅有利于情侣们小声地互述衷肠，还可以消除情侣们将对方视为一个独立个体的心理潜意识，从而达到彼此心灵默默交融的目的。

对位置的喜好会悄悄透露你的个性

当你去朋友家做客，或是外出与人到餐厅就餐，肯定避免不了选择座位的问题。可能在一些人看来，选择座位是一件非常容易的事，哪儿看着顺眼就坐哪儿呗。其实，非也，选择座位远非这么简单。

美国心理学家布兰德经过长期研究后发现，一个人如何选择自己的座位，往往与

pdf下载网 http://www.i8788.com

其性格紧密相连。其实，我国古代很多诸侯、将军都非常善于选择自己的座位，比如，他们在参加各种宴会时，往往会选择背向墙壁，且离窗很近的位置。他们为什么要选择这个位置呢？因为此位置面向门口，可以随时监视门口的一举一动，一旦有刺客或是杀手来袭，他们便可以立即采取相关措施。更为重要的是，背向墙壁可以避免有人从后面袭击自己，而选择临窗则可以方便自己在危急的时候可以破窗而走。同理，现在很多公司，尤其是一些跨国大公司，或是一些公司的CEO，都喜欢选择高楼大厦的高层或是顶层背向大窗户的位置作为办公的地点，其实也是为了保护自己的商业安全和个人人身安全。这恰恰反映了这些人小心谨慎的性格特征。

由此，通过一个人喜好的位置，我们就可以大致断定他的个性，具体来说：

(1) 喜欢门口的位置。一般来说，此种人的性格较为急躁，属于心直口快的那种类型，同时，此种人往往具有一副热心肠，喜欢帮助、照顾他人。对他们来说，很多时候站着可能比端坐在位置上更为舒服，所以此类人永远也闲不下来。

(2) 喜欢墙角处的位置。一般来说，越是喜欢选择靠近墙角里面的人，其性格越为谨慎，也特别敏感，其生活态度也相当认真，凡事处处小心谨慎，因而有时会变得有点神经质。此外，此种人的权力欲望往往也非常强烈。

(3) 喜欢中央的位置。通常情况下，此种类型的人具有较强的自我表现欲望，喜欢别人注目他，或是围绕着他打转。因而，与人交谈时他们总喜欢以自我为中心，有时甚至还喜欢强迫别人听自己说话，与此同时，他对他人的事总是漠不关心。一旦有人向他提意见，或是不小心冒犯了他，往往会遭到其猛烈的抨击。

(4) 喜欢面向墙壁的位置。此种类型的人往往具有孤标傲世、特立独行的特点。他们不喜欢与人，尤其是与不熟悉的人发生任何瓜葛。在此类人心目中，与外界环境接触过多，只会给自己徒增烦恼，因而他们喜欢埋头于自己的世界中，经常忽视外部世界的存在。

(5) 喜欢背靠墙壁的位置。此种类型的人，往往非常谨慎，同时也非常大胆，因而称他们胆大心细可能更为合适些。在做事时，他们喜欢精益求精；与人交往时，他们会显得热情大方，积极主动，因而很受别人的欢迎。

为什么要这样安排座位

传统的待客之道就是让客人居上座。一般来说，靠墙壁、靠窗的位置都是上座。为什么要这样安排座位呢？原因很简单，这既能体现你对客人的尊敬之情，也能赢得客人对你的尊重。

美国加利福尼亚大学的心理学家斯塔豪迈尔的研究也发现，在商务或谈判场合中，虽然人们在文化背景和相互关系中存在着细微的差别，但一个人对别人座位的安排，往往还是能体现他对别人尊敬或喜好程度。

如果对方将你安排在他的对面，这就说明他视你为竞争关系，其内心也没有真正接纳你、相信你，在潜意识中他对你始终抱有一种防御态度。在交谈或谈判的过程中，你和对方总会有一种紧张感，如果处理不当，很可能将这种紧张感演变成对立的情况。

如果对方选择一种较大的桌子，将你安排在他的斜上方位置，这表明对方比较尊重你，其内心对你的认同感较为强烈，他往往将你视为能真正进行合作的朋友。交谈时，由于彼此较少发生目光接触，因而双方的心理负担较少，非常容易产生亲近感。

如果对方将你安排在同一水平位置上，甚至是并肩而坐，这就表明对方完全接纳了你，他不仅非常信任你，还会将你视为他的知心朋友。当然，对方对你的尊敬之情往往

pdf下载网 http://www.i8788.com

是溢于言表的。一般来说，双方若在此种条件下进行商务谈判，往往能获得双赢结果。

如果对方将背窗的座位安排给你，这就说明对方非常尊敬你，因为此座位能带给就座的人极大的优势。为什么这样说呢？我们知道，窗户往往是朝阳的，背对着窗户的位置其就座的人也就背对着太阳，所以就座于此座位上人的脸的表情变化就不易让对方看清楚。反之，坐在他对面，或是两旁人由于正对着太阳，因而其脸上的表情可以让背窗而坐的人看得一清二楚。

当然，在一些情况下，我们不需要对方给自己安排座位，而是根据自己的喜好来选择一个位置。但是，这种选择也不是绝对自由的，它往往会受到环境的影响。比如一些酒吧的就座位置可能就不同于高级餐厅的就座位置。座位的方向和桌子之间的距离可能会对人们在选择具体座位的行为上产生扭曲的影响。比如，热恋中的情侣，只要有条件均喜欢并肩而坐，但是如果在一个拥挤的餐厅中，由于桌子之间的距离很小，这点就很难实现了，两人就不得不面对面而坐。而此种就座方式通常是一种对抗或竞争的姿势。

为什么有的老板不受员工欢迎

来看这样一则故事，戴维是一家公司的经理，平常对自己的下属也较为尊重。但令他苦恼的是，自己怎么也融不进下属们的圈子中，以至于经常影响自己工作的开展。为此，戴维经常问自己，难道是我的管理理念与下属们格格不入？很快，他发现并不是这样，因为他制定的很多规则下属们都较为乐意遵守。一天，当他途经电梯口的时候，他忽然听见两个下属这样说道："戴维那家伙，与我们谈话时为什么老是喜欢坐在他的办公桌前面对面交谈呢，这种感觉多难受啊！"另一个接着说道："对啊，每次和他这样谈话，心里总感觉非常紧张，有时甚至还怀疑他说话的诚意呢。"听完这些话后，戴维顿时恍然大悟，终于明白了自己不被下属接受的原因。此后，戴维每次与下属交谈时，都是在一张圆桌上进行。没过多久，戴维惊奇地发现，下属们看见自己时再也不像以前那样掉头就走，或埋头匆匆而过，而是多了几分笑容。

看完这则小故事，有的人可能会禁不住问，有那么神奇吗？仅仅换了一下与下属交谈的就座方式，原先不受下属欢迎的戴维就改变了自己在下属心目中的形象，并成功地融入了他们的圈子之中。可以肯定地说，有那么神奇。美国心理学家布兰德早就通过实验证明，如果交谈的双方采取面对面（中间横有一张桌子）就座的方式进行，双方的心里就会不由自主地产生一种防御或竞争的意识，他们的说话往往会变得非常短，各自对对方说的话能记住的也寥寥可数，在某些情况下，甚至还可能出现双方对峙的局面。心理学家阿吉尔也通过实验证明，在诊断室中，有没有桌子对病人的情绪有很大的影响。当诊断室有桌子，且医生坐在桌子的后面的时候，仅有10%的病人会显得轻松自如，可是把桌子移开以后，这个数字就上升到了55%。所以，我们完全有理由相信戴维通过改变和下属交谈时的一些方式，就使自己由一个不太受员工欢迎的人变成了下属们圈内的人。

可见，在与人交谈或是商务谈判中，最好不要采取面对面的就座方式，这会大大降低谈话或谈判的成功率，除非他出于某种目的，特意地坐在你的对面。比如，老师批评学生时，往往会让学生坐在他的对面，因为这样能增强对受批学生的威慑感，从而增加批评教育的效果。此外，如果某人想让对方更具优越感，他就会特意地坐在对方的对面。

总的来说，无论我们从事何种工作，居于何种职位，在与人交谈或谈判时，都应该始终关注对方的观点，并尽量让对方感到舒适，从而使对方产生愿与你相处、合作的念头。相比于防御式／竞争式的面对面的就座方式，坐在桌角的位置或坐在身旁（合作）

pdf下载网 http://www.i8788.com

的位置的就座方式更易实现心灵相通。

当然，有的老板之所以不受员工的欢迎，除了在与员工交谈时地点或方式不当这个因素外，盛气凌人的气势、言语措辞过于偏激、鄙视员工的心理，以及独断专行的作风等，也会是他们不受员工欢迎的缘由。

独立的位置

正如前面所说，每个人都有保护自己“地盘”的意识。所以我们在日常生活中会尽量避免侵犯他人的私人空间，同时竭力保护自己的私人空间不被他人所侵犯。

在心理学家萨默看来，一个人用来捍卫自己私人领域的手段除了身体语言信号——姿势和动作外，还有座位的选择。当一个人不想和其他任何人发生瓜葛的时候，他往往会选择一个独立的位置静静坐在那儿。互不相识的人在公园的长凳上、图书馆，或者是在餐厅里等，通常会采取此种方式向别人表示：“我现在不想和任何人接触，请你不要靠近我！”在一个随机调查的人群中，大约50%的被调查者都承认当他们采取此种方式就座，就代表自己对别人，或是外界的一切事物毫无兴趣。

一个坐在独立位置上，不想被别人打扰的人如何来维护自己的私人空间不被他人所侵犯呢？萨默通过试验后发现，选择独立位置的人通常会采取这样两种方式来保护自己独立、宁静的私人空间。其一是尽量将位置选在少有干扰者的地方，其实也就是利用了座位选择中的“隔离原则”，即自己尽量坐到桌子的最边缘的地方，以此向那些企图在此一坐的干扰者表明：“我是一个喜欢宁静的人，请你不要打扰我，我之所以会坐在桌子的边缘，就是想告诉你尽量离我远点；如果你确实想在此一坐，那你就坐吧，不过我可不敢保证会发生什么。”其二就是一人独占一张桌子，其具体方法往往是占据桌子一边的中间位置，并以此告诉别人：“请你不要在这个地方坐，我喜欢独处，如果你一定要坐在这个位置，我会非常讨厌你！”当然，这种方式往往是不礼貌的，通常会遭到别人的鄙视和嘲笑。

一般来说，在公共场合中，只要看见有人保持上述坐姿，很多人会自觉远离他们，以免不小心触怒他们，导致某些尴尬场面的出现。

需要注意的是，当一个人在保护自己独立位置，或是捍卫自己的私人空间时，最好能采取合情合理的方式和手段。因为如果你采取的方式或方法不当，很容易让别人产生误会，甚至是敌意。

选择对你有利的那个位置

在一张长方形、正方形、椭圆形，或是圆形的桌子旁边就座时，你选择就座的那个位置往往就能揭示你的身份地位，或是你与他人的关系。

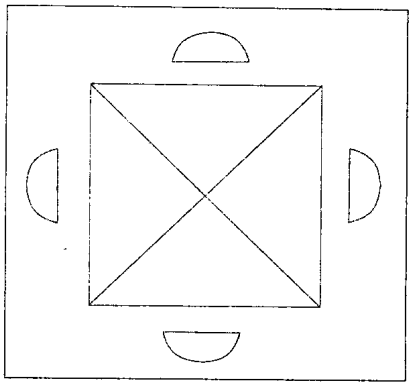
通常情况下，如果你坐在会议桌子的上头，这就说明你是公司的领导者或者是地位较高的人，因为这个位置是此类人的“专属区”。

如果你坐在领导位置的右侧，说明你肯定是一个公司的高级职员。因为一个领导绝不会将一个自己不重视，或者是对自己有威胁的人安排在自己的身边，所以坐在领导右侧的人往往是老板的得力干将。当然，坐在领导左边的人，往往也是公司的高级职员，或是地位较高的人。但是，相比于领导的“左助手”，“右助手”往往更能得到领导的信任和爱护，所以在很多员工眼中，“右助手”比“左助手”拥有更大的权力。

如果你和对方坐在一张矩形桌子的两边，那么可以基本据此断定你和对方存在一种防御或竞争的关系。因为你和对方都拥有大小相同的独立的四面空间，彼此可以就双方

pdf下载网 http://www.i8788.com

感兴趣的话题进行较为自由的探讨、辩论，甚至是争论。当然，此种座位情况也可能存在于上级和下级，领导和被领导者之间，并且其与领导者或地位较高者距离越远，说明其地位就越低。



正方形桌子最适合于进行简短、开诚布公、直截了当的谈话或谈判。

如果你和对方坐在一张正方形桌子旁，那么你和对方的关系更趋近于合作或是同事关系。因为此种位置最有利于交谈双方进行简短、开诚布公、直截了当的谈话或者是谈判。

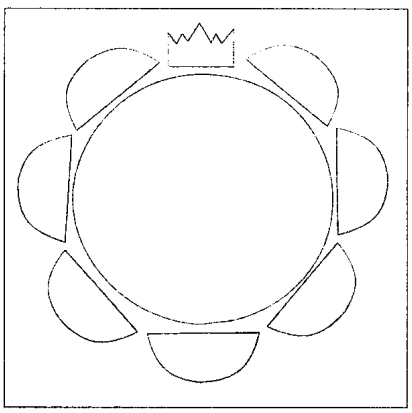
如果你和对方坐在一张椭圆形的桌子旁，那么你和对方的关系多半为朋友或合作的关系。因为在此种条件下，交谈或谈判的双方对对方有较强的信任感，并在内心有一股非常强烈的愿与之交往的念头，无论是出于“公”，抑或是出于“私”。

由此可见，要想判定一个人在公司或社会上的地位如何，或是他与别人关系如何，一般通过观其座位的位置便可知其大概了。

亚瑟王的理念

还记得著名的亚瑟王和圆桌骑士的故事吧？传说年轻的亚瑟登上王位后，一些对他不满的贵族发动了武装叛乱，但很快就被亚瑟王旗下12位英武的骑士所平定。不久，欧洲大陆几个国家开始入侵亚瑟王建立的王国。面对侵略者的步步紧逼，亚瑟王又一次召开了仅有他和12骑士参加的大圆桌会议。会议完毕后，12位圆桌骑士紧紧团结在亚瑟王周围，与侵略者展开了殊死搏斗。经过长期的奋战，亚瑟王率领12圆桌骑士最后打败了入侵者。此后，在与罗马帝国作战过程中，亚瑟王又数次召开了12骑士参加的大圆桌会议。也正是在12圆桌骑士的全心协助下，亚瑟王征服了一些欧洲国家，最终成为罗马帝国的君主。

看完故事，很多人可能会禁不住问，亚瑟王在保家卫国、建立帝国的过程中为什么老是要不断地召开由12骑士参加的圆桌会议啊？他为什么一直要在圆桌前召开会议，而不在其他的桌前，如矩形桌前、长方形桌前，或是正方形桌前召开会议呢？其实，亚瑟王那样做，原因很简单。他之所以要不断地召开圆桌会议是为了鼓励骑士们的战斗勇气和部署各种战略意图，而之所以选择在圆桌前召开会议，是因为相比于矩形桌、长方形桌，或是正方形桌，圆桌更能产生一种非正式的轻松的气氛，这就能大大缓解骑士们原本就已绷得非常紧的神经，更为重要的是，圆桌在桌面上能平等赋予每位参加会议的骑士和亚瑟王同样的领域，这就会让每位骑士感觉他们的地位是平等的，并被赋予了同等的权力。如此一来，不仅可以避免骑士内部出现权力和地位的纷争，还非常有利于骑士内部的团结和合作，进而形成一股强大的合力。这也正是亚瑟王在战场上战无不胜的秘密之所在。



亚瑟王的圆桌会议

如今，圆形本身已经成为了全世界团结和力量的象征，而绕圈而坐也同样能宣扬圆形本身所包含的理念。但是，圆形所包含的团结和力量的象征理念不是

pdf下载网 http://www.i8788.com

在任何条件下或任何人群中都可以实现，在某一群体之中，如果某一个人的地位比其他成员都高，那么，这就会导致其余所有人的权力和地位发生变化。就拿亚瑟王和12圆桌骑士来说，在象征力量和团结的大圆桌前，所有人似乎拥有相同的地位和权力，其实非也。在大圆桌前，亚瑟王永远是最高权力者。这就意味着，在他左右两边的人拥有仅次于他的权力，而其中坐在亚瑟王右边的骑士又比坐在亚瑟王左边的骑士拥有更多的权力。然后，随着各位骑士离亚瑟王就座距离的变大，其拥有的权力也就越来越小。因此，离亚瑟王座位距离最远的骑士，也即坐在亚瑟王对面的那位骑士，实际上已经和亚瑟王处于一种直面相对的防御或竞争关系之中。而这位骑士很有可能会成为将来捣乱，或是背叛亚瑟王的人。

心理学家的问卷调查也表明，65%的人都认为与自己面对面相坐的人最有可能成为自己将来的竞争者；也有一部分人认为坐在自己对面也有可能代表事不关己或者是毫无兴趣的表示，如在餐厅里、图书馆中，与一个陌生人面对面相坐。

如今，在商业活动中，或是日常的学习和生活中，人们使用得最广的就是方形桌和圆形桌。其中方形桌子，无论是长方形，还是正方形，多用于商业活动中，如双方的会谈、训斥他人等。当然，在学习和生活中，各种类型方桌的使用也十分广泛，如课桌、餐桌等很多都是方形的。圆桌最常见的是咖啡桌，一般用于制造一种非正式的、宽松的气氛，或是作为劝慰他人的一种场所。

兼顾双方

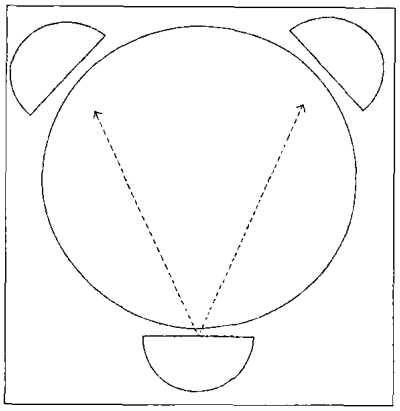
在当代各种商业活动中，很多公司都渴求在与人合作时能取得一个双赢的结果，但是，这种愿望往往很难实现。为什么求得一个双赢的结果会如此之难呢？原因很简单，因为很多公司在与另一方进行谈判或合作前，缺乏对对方的深入了解，再加之在谈判或合作的过程中，双方缺乏有效、及时的沟通，这就很容易导致谈判或合作的双方产生一些麻烦，甚至是误会，此种情况下，当然不会有所谓双赢结果的产生。

也正是在这一背景下，在欧美很多国家如今产生了联络经理人。所谓联络经理人，就是专门为有合作意向的两个或数个公司提供对方或数方公司的相关信息，在双方合作或谈判的过程中尽力促进双方最大限度的了解、认识，并最终让两家或数家合作的公司获得共赢的结果。由此可以看出，联络经理人实际充当了一个兼顾双方利益的中间人角色。

作为一个联络经理人，如何才能兼顾双方的利益呢？除了要为客户提供大量、详实的信息资料外，严谨、认真的工作作风也是必需的。因为他提供的每一个数据，都是谈判或合作双方的依据，一旦你的某个数据出现了差错，肯定会给合作的双方带来巨大的损失。当然，作为一名成功的联络经理人，还必须学会使用“体语”。因为在很多情况下，尤其是在谈判的时候，正确的、恰到好处的“体语”可能比有声语言更有说服力，更能促进双方合作的形成。

比如，你是一个联络经理人，甲和乙是谈判的双方，你们三个人坐在了一个大圆桌前，形成了一个三角形。其中甲非常善于言谈，在详细介绍完自己的公司后，问了乙很多问题，但乙却保持笑而不答的态度。于是甲向你提了一个问题，此种情况下，你回答问题的方式极有可能会影响到双方的合作。因为如果你此时回答问题时不能将乙吸引到问题讨论中，双方的谈判很可能就此而止。此时，你应该如何做才能让乙加入进来呢？一般来说，你可以这样做：在回答甲的问题之前，你可以先看甲一眼，然后轻轻转过去，再看乙一眼，在接下来的阐述中，你在用有声语言回答甲的问题的同时，不断用眼睛看着甲和乙（其中在看乙时眼神停留的时间稍长一点），直到你把问题回答完。在

pdf下载网 http://www.i8788.com



联络经理人说话时，轮换用眼睛看着甲和乙，达到兼顾双方的目的。

结束之前，最后看甲一眼。在此，你的“体语”——眼神，可以说是非常重要的，因为它会让乙没有受冷落的感觉，与之相反，他会觉得自己也参与了你和甲刚才的谈话。如此一来，乙极有可能会积极参与到与甲的谈判中来。试想，如果你此时不懂得巧妙地运用“体语”——眼神，自顾自地在那儿高谈阔论，乙肯定会产生被冷落的感觉，从而导致双方无果而终。再如，双方谈判或合作成功后，双方一般都要举杯庆贺，此时作为双方合作的“媒婆”，你就应该在双方碰杯以后用自己的双手，将谈判或合作双方左右两只手同时举起击掌相庆，这往往会将整个庆贺场面推向高潮。如果你在使双方击掌的过程中，将一方的手先举起，而将另一方的手后举起，则往往是不妥的，很可能会让被后举的一方心里产生不快。

所以，学会用“体语”去兼顾双方的利益，对一个联络经理人是非常重要的。当然，这对作为非联络经理人的普通人来说，也同样重要。

为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个

爱默生曾说过这样一句话：“人的眼睛和舌头一样会说话，其优势在于并不需要词典，视觉语言就可以为全世界的人所理解。当眼睛表示一种意思，而舌头表示另一种意思的时候，有经验的人往往会相信前者。”

作为面部最主要、最可靠的特征，眼睛为一个人获取信息或与他人进行沟通提供了一种永恒的渠道。它们可以是逃避躲闪、游离飘浮、模糊混乱的，也可以是传达内疚的、害怕的、慌张的情绪或感觉，再或是表达自信、坚强、勇毅和支持的。通常情况下，一个人通过眼部活动，可以达到寻求信息、提供信息、相互调节关系，以及表示关心、喜恶等目的。

那为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个？原因很简单，这与老师看人时的眼睛所获得的信息量有关。有研究发现，一个人右边视野所获得的信息通常是左边的3倍。而心理学家普林斯曼的研究则发现，在课堂上老师们常常会忽略坐在自己右边的学生，他们的眼神在32%的时间里集中在自己的正前方；51%的时间集中在自己的右边（学生的左边），仅有17%的时间集中在自己的左边（学生的右边）。正是因为这个原因，坐在老师左边的孩子通常会产生被老师冷落的感觉，而坐在老师右边的孩子，由于很多时候处在老师的“眼皮底下”，所以常会产生老师很关照自己的感觉。因而，相比于坐在老师左边的孩子，坐在老师右边的孩子能从老师那里获得更多的信息量，因为他们与老师眼神接触、交流的机会更多。而孩子们的学习测验成绩也似乎证明了这一点，在被普林斯曼试验的100名学生当中，坐在左边的孩子的平均成绩要比坐在右边和后边的孩子的平均成绩要高出近5分。

与此同时，普林斯曼还发现，坐在教室左边（或是老师右边）的孩子容易得到老师“宠爱”这一“潜规则”在商业活动中也同样适用。普林斯曼随机跟踪调查了100名销售人员发现，坐在顾客右侧的销售人员往往更能获得顾客的青睐，他们与顾客交流的时间也更多，因而其获得的顾客订单通常要比坐在顾客左侧的销售人员高15%左右。

可见，当你送自己的孩子上学时，或是在参加商业销售活动时，应该让自己的孩子

pdf下载网 http://www.i8788.com

坐在教室的左侧，或是让自己坐在顾客的右侧。这对孩子的学习或是你的工作业绩是大有裨益的。

家里的权力之争

每个家庭几乎都有饭桌，但各家饭桌的形状却各不相同。仔细研究这些饭桌，就会发现，各个家庭餐桌的形状是经过深思熟虑才选择出来的。而且，不同的饭桌形状可以显示出家中各成员权力的分配情况：家长拥有绝对权威的家庭多会选择长方形桌子；观念封闭、地位分明的家庭会选择正方形桌子；而民主开放式家庭则钟爱圆桌。

在家长拥有绝对权威的家庭，家长肯定坐在长方形桌子的一端，并且是离门最远，背靠着墙壁的那个位置。这个位置足以显示他的地位，并能凸现他的权威。而坐在他对面的，背对门的肯定是最没地位的家庭成员。圆桌的各个位置几乎都是平等的，圆桌会议往往具有平等协商的意味。使用圆桌的家庭，往往会用民主的方式解决问题。

要是你想在家里表现一下自己，不妨做个小实验。当你的家庭举办宴会的时候，你请求全家人允许家里那个最腼腆、最不爱说话的人坐在桌子的头部，并让他多说话。你就会发现仅仅改变了一下就坐的位置，他就会被全家人关注，并且他的话好像有了权威感。可见，那个座位是最具有权力的位置，谁坐到那个位置上，就意味着他获得了最大的发言权和支配力。

演讲其实不简单

可能在很多人看来，演讲是一件较为容易的事，不就是上台对人讲讲话嘛。事实上，演讲远非他们想象的那般简单。要想做好一次成功的演讲，演讲者必须要具备这样两个条件，一是学会克服或避免紧张情绪的出现，二是要知道哪些听众更易接受和记忆自己演讲的信息。一般来说，演讲者只要做到了这两点，其演讲通常就能取得成功。

面对很多听众进行演讲，一般人都会产生紧张，甚至是焦虑的情绪，这是非常正常的。因为每个人都有保护自己私人空间不受侵犯的本能，当一个人置身于大庭广众之中，在众多审视目光之下进行高谈阔论，这就会不可避免地出现紧张或畏惧情绪。而问题的关键点也正在于此，如果一个人在演讲时表现得战战兢兢，或者是紧张得满头大汗地向听众进行演讲，其效果肯定是不言而喻的。

那如何才能尽量减少或避免自己出现紧张或畏惧情绪呢？心理学家艾默尔认为，首先演讲者本人不能用“体语”向听众暗示自己很紧张，因为听众的眼睛是“雪亮的”。一般来说，演讲者在上台后，可以这样做：首先面带微笑向听众挥手致意，然后深深地吸一口气（这是释放紧张情绪的最好办法），接下来便可以开始演讲了。需要注意的是，在此之前，切不可作出不停地拽领带、搓手、搔头，或是东张西望、左顾右盼，再或是身体发抖，因为这些“体语”都会让听众觉得你非常紧张。这肯定会大大降低你在他们心目中的形象，从而使你的演讲大打折扣。其次，在演讲的过程中，要多做一些充满自信的“体语”，如双臂始终保持开放的姿势，双手时而摊开、时而紧握手心、时而伸出大拇指等，这些“体语”会让你的听众觉得你肯定是一个充满自信的人，这无疑会为你的有声语言——演讲，增色不少。同时，在演讲的过程中，还应避免不停地用手触碰脸或头，也不要用手指着听众，或是紧抱双臂，再或是双手紧紧抓住演讲台，这些“体语”既是不礼貌（用手指着听众）的，也会让听众觉得你非常紧张。

究竟哪些听众更易接受和记忆演讲者所演讲的信息呢？研究发现，坐在前三排的听众从演讲者那里接受和记忆的信息量是最多的。因为主动坐在这些位置上的人往往比坐

pdf下载网 http://www.i8788.com

在其他位置上的人具有更强的学习能力和求知欲望，他们通常会在别人演讲时用心聆听，认真记忆。坐在中间位置的听众是除了前三排听众以外，最为认真聆听演讲的人群了，他们往往对演讲者提的问题也是最多的。因为他们的座位处于听众席位的中间，被四周人群紧紧拥护着，所以被认为是最安全的位置。坐在后方位置或是两边位置的听众往往是不太认真听讲的，同时也是最不积极的。

在了解这些情况后，演讲者在演讲时便可以“有的放矢”，重点“照顾”那些易于接受和记忆自己演讲信息的目标人群，并尽量将自己的声音、眼神传遍会场的每一个角落，以调动每一个人的听觉神经。

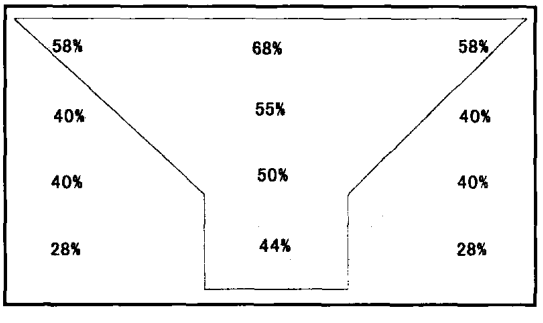
此外，心理学家的研究还发现，当一个人站在演讲台左边进行演讲时，会对观众的左脑产生较大影响，反之，则会对观众的右脑产生较大影响。这就是为什么当演讲者站在演讲台左侧用幽默的语调进行演讲时，观众的笑声最热烈，也最持久；当演讲者站在演讲台右侧用声情并茂的语调进行演讲，或是作出某些请求时，听众的反响最大。而很多戏剧演员似乎早在近100年前就已深谙此道——站在戏剧台的右边容易让观众哭，站在戏剧台的左边容易让观众笑。

注意力地带

可能很多人都听说过“漏斗效应”这个词，但对其含义可能就不甚明白了。究竟什么是漏斗效应呢？它原本是流体力学中的一个概念，指当流体从管道截面积较大的地方运动到截面积较小的地方时，流体的速度会加大的现象。

如今，美国的很多传播学者将此概念引入了传播学之中。传播学者们认为，很多信息传播者想给对方传播的信息是100%，但表达出来的只有80%；信息接受者中，能听进去的是60%，能记住的是40%，能按照做的仅有20%，这就是一个典型的漏斗形状。信息传播者发出的各种信号分布在“漏斗”的各个终端，最后全都叠加聚在前端，从而形成“漏斗效应”。

其实，“漏斗效应”在平常演讲、各种会议、剧台，乃至课堂上都是普遍存在的。比如，召开某个会议时，当与会者以“课堂座位”模式的方式就座时，就会在他们中形成一个典型的“漏斗”形状的“学习地带”。在这个“漏斗”形状的“学习地带”中，其成员主要包括会议厅前三排的所有与会者和坐在中间排、且位置处于中间的与会者。这些坐在“漏斗”中的与会者，其参与会议的积极性，和领导之间的互动往往是最多的，同时他们也是最能记住信息传播者——领导讲话内容的人。同时，那些分布于“漏斗”末端以及四周（如在会议厅后面，或是会议厅两侧）的信息接受者——与会者，往往是会议中最不积极的人群，他们不但与领导的互动较少，有时还会对会议内容产生抵触情绪。因而，他们所能记住的会议内容通常是最少的。尤其是那些坐在最后一排的与会者，由于他们远离“漏斗”的中心，因而能从信息传播者那儿接受到的信息量通常要比处于“漏斗”中心地带的就座者少得多，所以一旦有机会，他们会做一些与会议无关的事情，比如，走神、遐思，或者是睡觉，再或是偷偷溜出去等。



注意力分布的“漏斗效应”

与此同时，心理学家通过实验发现，处于“漏斗”中央地带的人，无论是在集会、

pdf下载网 http://www.i8788.com

各种会议，还是在剧院、课堂上等场所，更能得到演讲者、领导，或者是老师等人的关注。因为处于这个位置，十分方便说话的一方和听话的一方进行有声语言和“体语”的交流。因而，当你下次再参加某些群体性活动时，最好能坐在“漏斗”的中央地带，因为这是说话者的注意力地带。

在餐桌上达成协议

人类学家告诉我们，当人类处于蛮荒时代时，就像今天的很多鸟儿一样，是住在树上的，其日常食物也是以野果、树叶，以及各种植物的根为主。历经数百万年以后，我们的祖先陆续从原始丛林中走了出来，来到了陆地上，开始以捕食各种动物为生。由于当时的生产力水平非常低，为了能够生存下去，祖先们通常采取群居的方式。在食物的获取上，他们也改变了以往单干的方式而采取合作狩猎的方式，以便能捕捉到一些较大的动物。就这样，他们日出而作，日落而归。每当傍晚的时候，他们就在居住的洞穴入口处点燃一堆火。一方面是为了吓跑其他猛兽，另一方面是用来烤熟白天狩猎的动物，同时也用来取暖。当祖先们在洞里大快朵颐的时候，他们都会背朝着山洞的洞壁，这样就能避免受到可能来自背部的一些攻击。

这种围绕着一堆柴火共同进食的古老传统一直延续到现在，如现在的野外烧烤、野炊等。现代人在这些场合中的各种反应和行为与祖先们在几十万年前所做的非常相似。

在当代各种商业活动中，很多谈判，或者是合作，都是在餐桌上进行的。一般来说，在餐桌上当你让对方感到轻松自如、放松警惕的时候，往往就是你最容易让对方或对手作出有利于你的决定时候。为了在餐桌上——这一“没有硝烟的战场”中实现自己的这一目的，你就必须记住上面关于我们祖先的故事，并认真遵守以下几个简单规则。

1．将对方或对手安排在背靠墙壁或者是有屏障的座位上。正如祖先们在洞穴里大快朵颐的时候背靠墙壁而坐，以避免受到可能来自背部的一些攻击一样，无论是在家中用餐，或是在餐厅就餐，都应该让对方或对手坐在靠墙壁或者是有屏障的座位上，这样就可以大大减轻他担心从背后遭到侵犯的心理负担，进而让其放松警惕，处于轻松自如、闲适优雅的状态之中。与这样的对手进行谈判，你肯定会处于上风的。其实，心理学家的研究也早就证实，当一个人就座的时候背朝空旷空间的话，尤其是当背后人还有人来回走动时，他的呼吸不仅会加快，血压也会迅速上升，更为重要的是，其心跳频率和大脑波动的频率也会大大加快。如此一来，其整个神经系统就会处于高度戒备状态之中，进而就会大大提高对你的警惕性。与这种状态下的对手进行谈判，可以说你是几乎占不到任何便宜的。

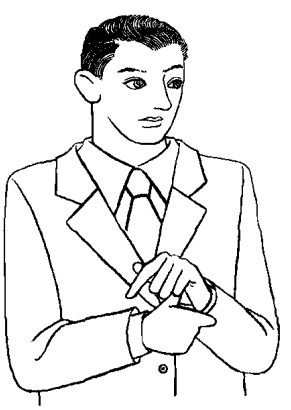
2．选择的餐厅灯光不应太明亮，最好伴有一些轻松朦胧的背景音乐。心理学家研究发现，谈判时，如果就餐的餐厅灯光较为暗淡，并伴有轻松朦胧的背景音乐，这会大大放松谈判双方紧绷的神经。很多高级餐厅在入口处设有开放式壁炉或是仿古的炉灶，就是为了让来此的顾客们重温祖先们当年的生活情景，以勾起他们对远古时代的遐想，进而达到放松、休闲的目的。所以，当你打算邀请自己的谈判对手外出就餐时，最好去这种地方。它在让你对手放松的同时，也让他在不知不觉中作出了有利于你的决定。试想，如果你邀请谈判对手去一个灯光明亮，嘈杂声不断的餐厅就餐、谈判，可以肯定地说，你是不可能取得自己想要的理想结果的。因为在一个灯光明亮、充满嘈杂声的环境中，很难让一个神经紧绷的人放松下来，与之相反，它极有可能会让原本就紧绷的神经绷得更紧。

一般来说，你做到了这两点，再加上你自己的主观努力，你很有可能会取得你想要的结果。不信的话，你不妨一试。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二篇 身体语言的力量

经研究发现，在全世界范围内至少有6种常见的面部表情是人类与生俱来的，而不是后天习得的。这些表情是：快乐、悲伤、惊奇、恐惧、生气和厌恶。每一种表情都需要面部各个部位的组合，并进行令人难以置信的、微妙的重新组合和排列，然后才能传递出独一无二的信号。人们往往能够迅速地辨认和识别出这些表情及其含义。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com



第一章 解读生活中常见的身体语言

第一节 常见的面部表情和姿势

经研究发现，在全世界范围内至少有6种常见的面部表情是人类与生俱来的，而不是后天习得的。这些表情是：快乐、悲伤、惊奇、恐惧、生气和厌恶。

每一种表情都需要面部各个部位的组合，并进行令人难以置信的、微妙的重新组合和排列，然后才能传递出独一无二的信号。人们往往能够迅速地辨认和识别出这些表情及其含义。我们的面部有3个能够独立运动的部分，包括：

◇额头和眉毛。

◇眼睛、眼睑、鼻子。

◇脸颊、嘴和下巴。

备注：下面描述的表情都是伴随着非常强烈的情绪而产生的，并不是表现微妙感情的表情。

快乐和悲伤

1.快乐（参见图1）

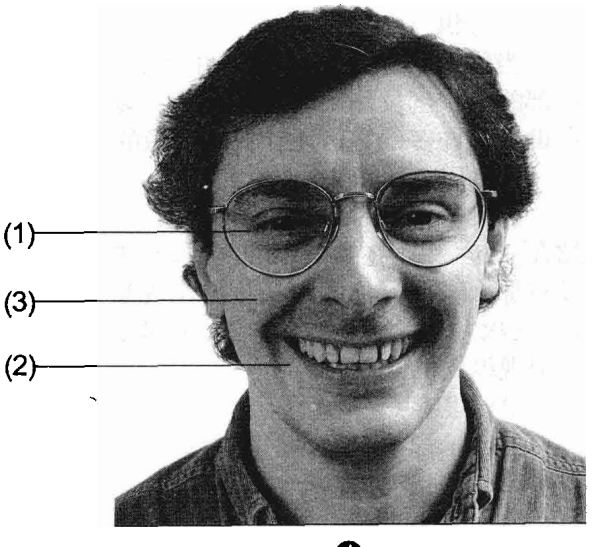
尽管微笑并不是表现快乐独一无二的信号，但微笑确实是这种情绪最显而易见的标志。微笑对面部产生影响的部位主要涉及到眼睛、嘴和脸颊。

（1）眼睛

下眼睑微微上扬，在下眼睑下面会出现皱纹。鱼尾纹可能会分布在眼角外围。

（2）嘴

当唇角向外和向上运动的时候，嘴巴就会变长。你的双唇可能会分开，并露出牙齿（通常露出上面的牙齿）。大笑也可能会产生两条笑纹，从唇角的外部一直向上延伸至鼻翼。



❶

pdf下载网 http://www.i8788.com

（3）脸颊

你的脸颊会上升，鼓胀起来，有可能高到让你的双眼看起来变窄变细的程度，这样会更加凸显出嘴到鼻子之间的笑纹。

2.悲伤（参见图2）

（1）嘴

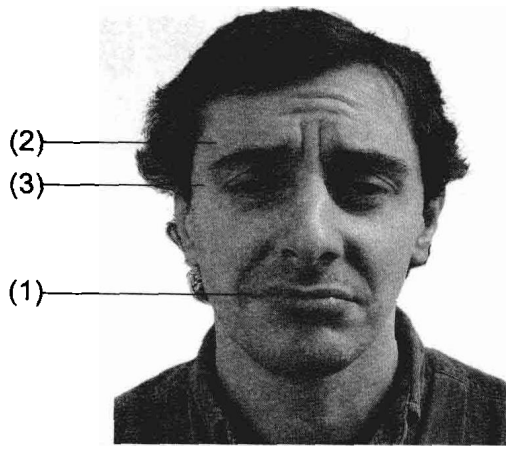
从整体上来说，嘴最能表露出人的悲伤情绪。悲伤的时候，嘴角下垂，会凸显出整个面部松弛呆滞和无精打采的表情。如果你因为悲伤而流泪哭泣，你的双唇可能会颤抖。

（2）眉毛和额头

眉端上扬，因此，双眉之间的空间、鼻子根部，以及两只眼睛会呈现出一个三角形。在这个三角形的上方，额头可能会出现皱纹。

（3）眼睛

噙在眼睛里的泪水会闪闪发光。



❷

惊奇和恐惧

1.惊奇（参见图3）

（1）额头和眉毛

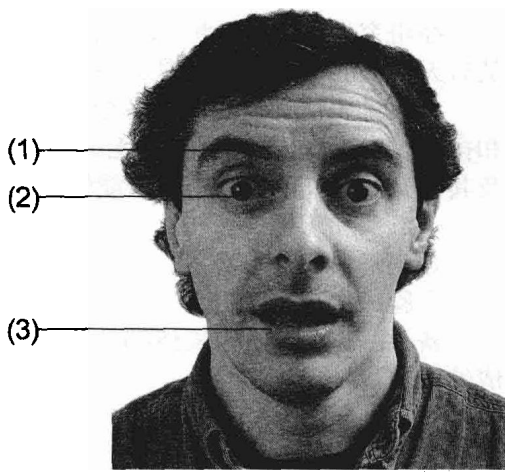
当你感到惊奇的时候，眉毛会向上翘。额头的皱纹会形成波状，横向分布在额头上。

（2）眼睛

当双眼睁得很大的时候，会露出更多的眼白。

（3）嘴

你的下颌下垂，嘴微微张开。



❸

2.恐惧（参见图4）

当你受到惊吓或感到害怕的时候，你的面部的各个部位作出的反应也非常多。然而，在世界的许多地方，还存在着细微的差别。

（1）眉毛和额头

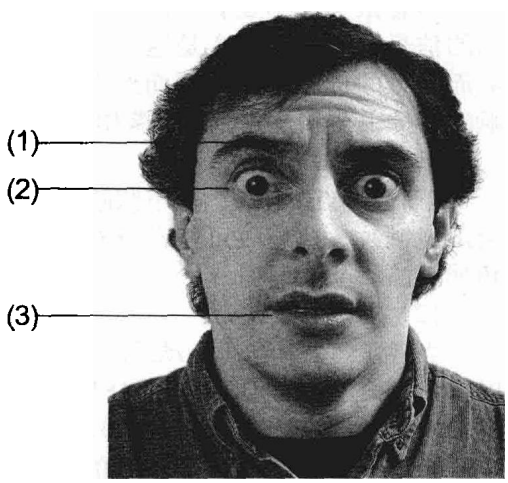
感到恐惧的时候，你的眉毛会上扬，并皱缩在一起。相比在惊奇中的表情，眉毛看上去没有那么弯曲，你的额头也会出现皱纹，但是，这次并不完全是横向分布，而是眉间往往会出现纵向的皱纹。

（2）眼睛

你会抬起上眼睑，露出眼白。下眼睑会变得紧绷，并且上扬。

（3）嘴

你的嘴会张开，双唇会紧紧地向后拉伸。



❹

pdf下载网 http://www.i8788.com

生气和厌恶

1.生气（参见图5）

（1）眉毛

当你感到生气和愤怒的时候，肌肉会将你的眉毛往下拉，并向内紧缩。眉头紧锁，会让两眉之间出现纵向的皱纹。

（2）眼睛

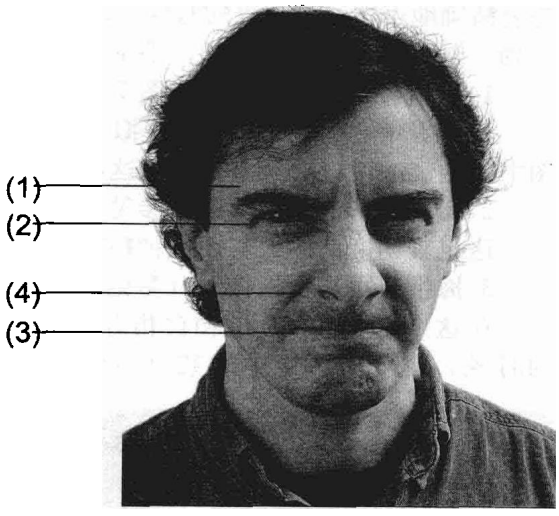
当你的上眼睑和下眼睑向着彼此移动得越来越近的时候，双眼会变得窄而细。你的眼神看起来严厉而冷酷，像是凝视他人的样子，甚至眼睛看起来像要突出来一样。

（3）嘴

双唇很有可能紧闭，形成一条线，嘴角向下，或者嘴巴张开，双唇紧张，就像要爆发出大声的喊叫一样。

（4）鼻子

一些处于盛怒中的人会皱起鼻子，或者张开鼻孔。



❺

2.厌恶（参见图6）

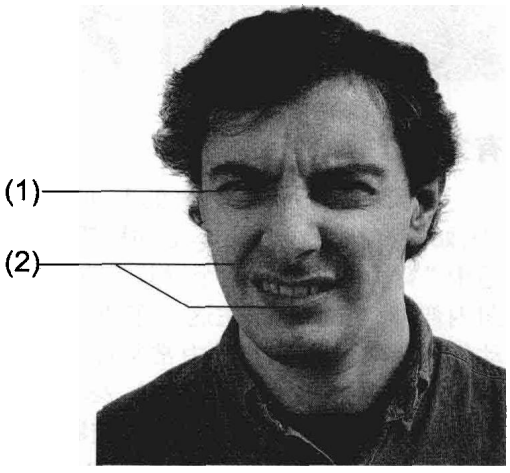
当某些东西或事情让你感到讨厌或憎恶的时候，这种情绪主要会反映在你的眼睛里面，以及面部的下部分。

（1）眼睛

下眼睑上扬，在眼睑下方会出现一些皱纹。

（2）嘴、鼻子和脸颊

你会皱起鼻子，脸颊上移，双唇可能会上扬，或者仅仅只是向上牵动上嘴唇，下嘴唇下拉，嘴巴微微翘起。



❻

巧握

除了面部之外，最能形象直观地表达说话者情绪的部位就是手。对于我们来说，手是如此的重要，即使当我们没什么重要的事情要做的时候，我们也会让手动起来。说话的人将他们的手形成特定的形状，配合他们在说话的同时敲击和挥动，就像乐队指挥使用手中的指挥棒一样。通过模拟出相应的动作，或他们想要传达的情境，手部姿势和动作可以在不知不觉中增强说话者要表达的意思。手部动作以两种形式为基础，一种是有力的捏握，另一种是拇指与其他手指接触的巧握。它们是我们所拥有的抓握物体的基本方式。做手势还包括模拟敲击、砍劈、请求以及其他动作。这里搜集了一系列敲击的手势，是由德斯蒙德·莫里斯博士发现并识别出来的。说话的人经常用这些手部姿势和动作来强调自己不同的意图。

当我们用拇指和其他手指握住一些小东西的时候（比如，钢笔或针），我们使用的

pdf下载网 http://www.i8788.com

就是巧握。这种方式能够让我们精巧地掌控需要抓握的东西。在说话的过程中，当我们想要精确地表达一个观点的时候，我们可能会表现出巧握的手势和动作——手上却空无一物。做出这个动作的时候，手掌心往往面向着说话者的身体。

1.拇指与食指接触（参见图7）

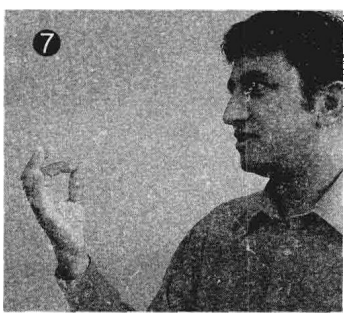
说话者用这个手势和动作模拟出巧匠或工艺师们在娴熟地运用精细的工具。在这幅图中，这位演说者看起来正在用这种精巧的手指相接触和巧握，来强调他的观点。

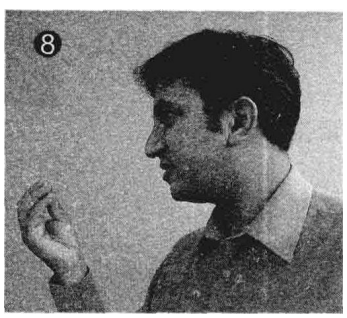
2.拇指与其他手指接触（参见图8）

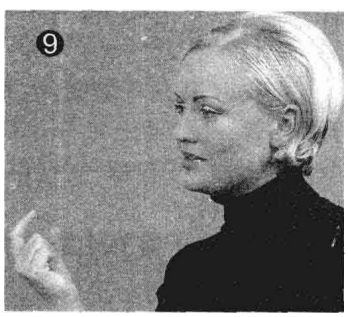
这也表明说话的人想用这种精巧的手指相接触来表明一种精确的观点。

3.拇指几乎与食指接触（参见图9）

在这个动作中，拇指和食指并没有完全与食指相接触。当说话的人在询问问题的时候，或者对讨论中的某个观点不太确定的时候，可能会做出这个手势。





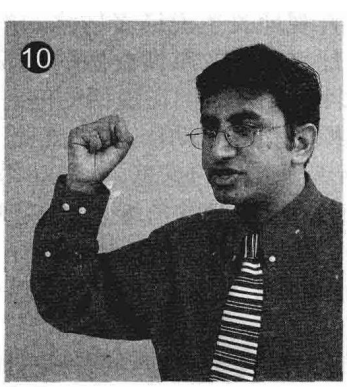


有力的捏握

当我们需要使用一件东西（比如，锤子）的时候，或者当我们需要抓住某些东西（比如栏杆扶手或公交车上的拉手吊环）为了保证身体的平稳时，我们就会充满力量地运用“有力的捏握”这个动作。我们会用整只手将东西捏握在手掌中，拇指和其他手指向内弯曲，牢牢地抓住这个东西。在演讲和说话的过程中，我们也有可能展现出捏握的动作和手势。我们的手中常常什么都没有，要么是轻微的捏握（手指弯曲），要么以强有力的捏握形式（握紧拳头）表现出来。“捏握”的手势，大部分表现出演说者希望强有力地表达自己的观点，或者控制听众。与“巧握”相同的是，在做出“捏握”的手势时，手掌通常都面对着演说者的身体。

1.握拳（参见图10）

这种手势是充满力量的捏握，通常象征着信念和决心。公众演讲者和政治家们大多熟知这一动作，并会在演说中有意识地加以利用，而在现实生活中并不怎么使用。





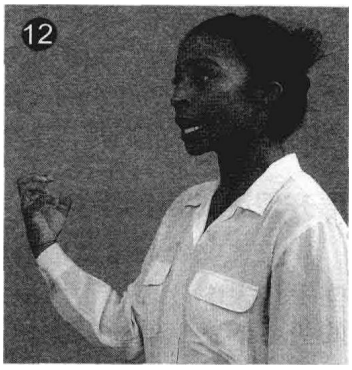
2.拇指和其他手指向内弯曲，好像散漫地握着一件东西（参见图11）

这个手势是温和的“有力捏握”。当一个人在说某些话的时候不是非常强有力或信念不是非常坚定的

pdf下载网 http://www.i8788.com

时候，往往会采用这个动作。不管怎么样，他都希望别人能够严肃地对待他说的话。

3.拇指和其他手指向内弯曲，好像握住了一件无形的东西，但是还没有完全握住（参见图 12）



在这幅图中，这位演说者可能正在努力建立自己在听众中的权威性。

象征性的击打

在说话的过程中，我们可能会将手当做一件武器来使用，做出某种形式的击打动作。不管是用手指戳、用拳猛击，还是做出劈砍的动作，这些击打动作都是对着空气进行的，而不是针对某个物体或某个人。在这个过程中，手掌或手指往往向外。当我们运用这些手势和动作的时候，就会泄露出我们所具有的强烈情绪，以及不乐意遭到他人反驳和抵触的心理。

1.指戳（参见图 13）

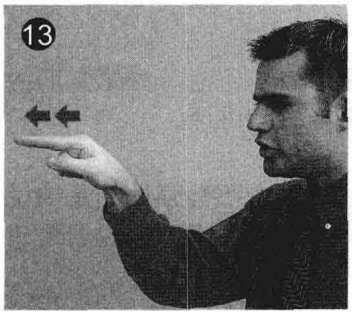
当一名演说者在语言上攻击他人的时候，往往会向那个人有节奏地做出指戳动作，就好像刺中了他人的身体一样。

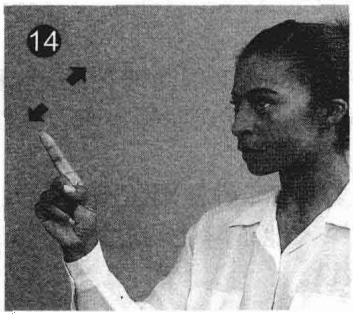
2.用手指敲打（参见图 14）

在这个手势中，盛气凌人的演说者会竖起食指，上下来回地敲打，象征着一根棍棒正在敲打对手，或象征着高举手臂打击敌手，直至对方表示屈从投降。

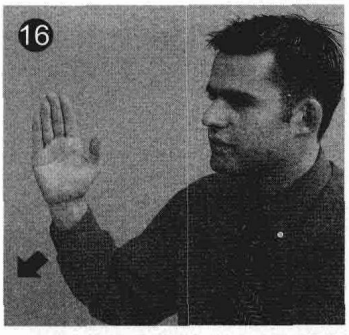
3.用拳猛击（参见图 15）

演说者会紧紧地攥着一只拳头，有的时候是两只拳头，对着空气猛击，以此强调和增强具有进取精神或进攻性的观点。









4.用手做劈砍动作（参见图 16）

强有力的演说者可能会象征性地将手当做斧刃，作出向下劈砍的动作，通过这种方式来强调他有决心克服障碍和困难。

5.剪的动作或用双手砍（参见图 17）

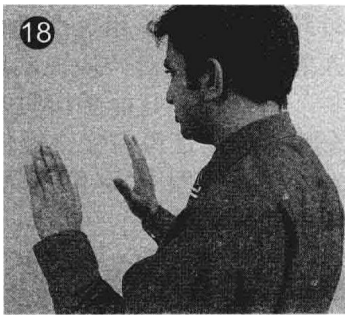


在这个手势中，有说服力的演说者会交叉前臂，用两只手向外做出砍的动作。当演说者在言语上反对他所不同意的政策和看法的时候，可能会用到这种手势和动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6.用手掌推（参见图18）

演说者举起一只手或双手，展开，掌心向前，就好像要挡住某个不怀好意的人接近一样。当演说者在言语上拒绝或反驳某个观点时，这个动作可能会随之而生。

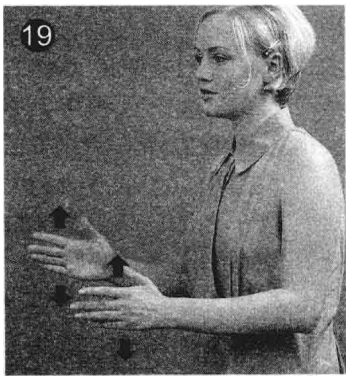


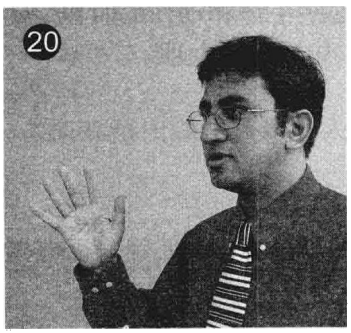
展开双手做出的手势

除了劈砍和用掌推的手势之外，展开双手做出的一些手势大部分都显示出演说者希望能够和听众建立友好的关系，感情融通。

1.比画“鱼的大小”（参见图19）

演说者同时伸出两只手，看起来就像是在比画捉到的一条鱼的大小，但是，随后她会用双手上下来回地敲打。这个手势表明，演说者希望能将自己的想法投射到听众的大脑里去。





2.手指分开（参见图20）

演说者伸出一只手，所有手指都分开，犹如演说者希望与每一个听众产生联系一样。

3.掌心向上（参见图21）

演说者对着听众，将双手展开，掌心向上。人们潜意识地认为这个手势类似乞丐行乞，表明演说者请求他人给予自己支持和赞同。

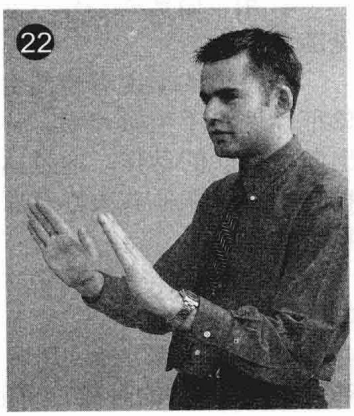
4.掌心向下（参见图22）

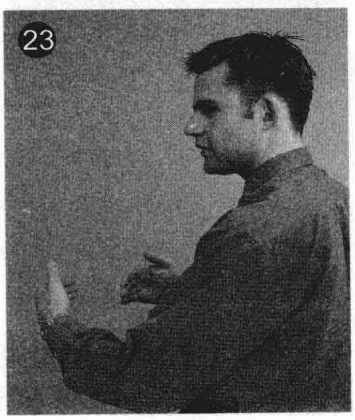
演说者伸出双手，掌心向下，并上下来回地拍动，这种手势旨在平息一种紧张而激烈的气氛和情形，或者让喧闹嘈杂的听众安静下来，让演说者继续讲话。

5.掌心向内（参见图23）

演说者伸出双手，掌心对着身体，好像要包围某个人一样。这个手势强调的是演说者想努力让听众更近距离、更深入地了解他的思维方式。这个动作也表明，演说者希望能够理解讨论分析的主题或假设。







pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 见面和告别

第一印象

我们对别人最初的印象主要建立在外表上：一部分在于衣服和发型，主要的是在于脸部和身体。当然，一旦我们认识并了解了某个人，我们可能会发现最初的看法是错误的。一开始我们认为没有吸引力的人，如果我们发现他和自己有共同的兴趣爱好，可能就会觉得他越来越有魅力。有的时候，我们曾经认为幽默风趣的人，可能变得不那么有趣，或根本不像我们当初认为的那么招人喜欢。

一旦我们看到某个人，如果从总体上来说，他的外表是我们所喜欢的，我们往往会与之进一步接触。两位同性或异性在聚会中相互认识，在这个过程中，他们通常会表现出以下几大“信号”。

1.友好的兴趣

这一点往往通过下列方式表现出来。

◇一个人望过去，与另一个人视线相对。

◇他们彼此靠近，握手，然后相互自我介绍。

◇他们可能站着，半对着彼此，保持着私人地带的距离。

◇当他们谈话的时候，大部分时间他们会微笑。

◇两个人都会密切地关注对方在说什么。

◇倾听者会时不时地点一下头，鼓励讲话的人继续说。

◇当他们谈话的时候，可能开始觉得和对方在一起越来越轻松自在，并且还会通过改变他们的姿势、手势和动作表现出这一点。

◇当他们感觉越来越自在和舒适、越来越和对方言语投机、越来越认同对方的观点时，他们自己的意见和看法甚至可能开始与对方惊人的相似。

2.性兴趣

间隔着一定距离的两个陌生人，在性方面相互吸引的时候，他们可能会瞟一眼彼此的胯部，两个人目光纠缠，在无意中表露出各自内心的秘密。根据一些研究者的调查，这一行为并非取决于性别。

3.谈话中的目光接触

在各种各样的人际关系中，眼睛发挥着重要的作用。要建立一种关系，首先需要认识某个人。认识某个人不可避免地会涉及到谈话。对于一场友好的、不存在任何威胁的谈话来说，参与谈话的两个人往往都会通过扫视对方的方式来相互鼓励。死死地盯着某个人看，通常被认为是在挑衅对方。因此，在友好的邂逅中，目光接触往往都是参与者双方有施有受，既给予也接受。

(1) 说话者的目光接触

一般来说，在平常的社交性偶遇中，当说话者想做下面这些事情的时候，他会瞥一眼倾听者。

◇想要开始说话。

◇想看看自己对倾听者的评价是否产生了影响，以及产生了什么样的影响。

◇想从倾听者那里得到反馈。

当说话者的思绪、意见和评论像水流一样酣畅淋漓地娓娓道来时，他往往会把脸转

pdf下载网 http://www.i8788.com

过去看别处，以此阻止倾听者打断他说话。

（2）倾听者的目光接触

在西方国家的大部分地区，倾听者往往比说话者的观看和注视的行为更多。根据一些研究人员的调查和研究，倾听者用于观看和注视的时间大约占据了整个过程时间总量的30%～70%。至于具体的比例，取决于倾听者的文化背景，及其对说话者的兴趣多少。在一些非西方文化中，以及部分西方国家和地区，说话者做出的观看行为往往比倾听者要多。一旦倾听者变成了说话者，注视的行为通常会发生变化，以适应这种新的角色。

（3）延长目光接触

当正在谈话的人越来越有感觉，或对对方越来越感兴趣的时候，延长目光接触的行为就会发生。对对方产生性方面的兴趣，或产生防御意识，甚至产生敌对情绪，或者想进行侵犯行为的时候，也可能会导致目光接触延长。

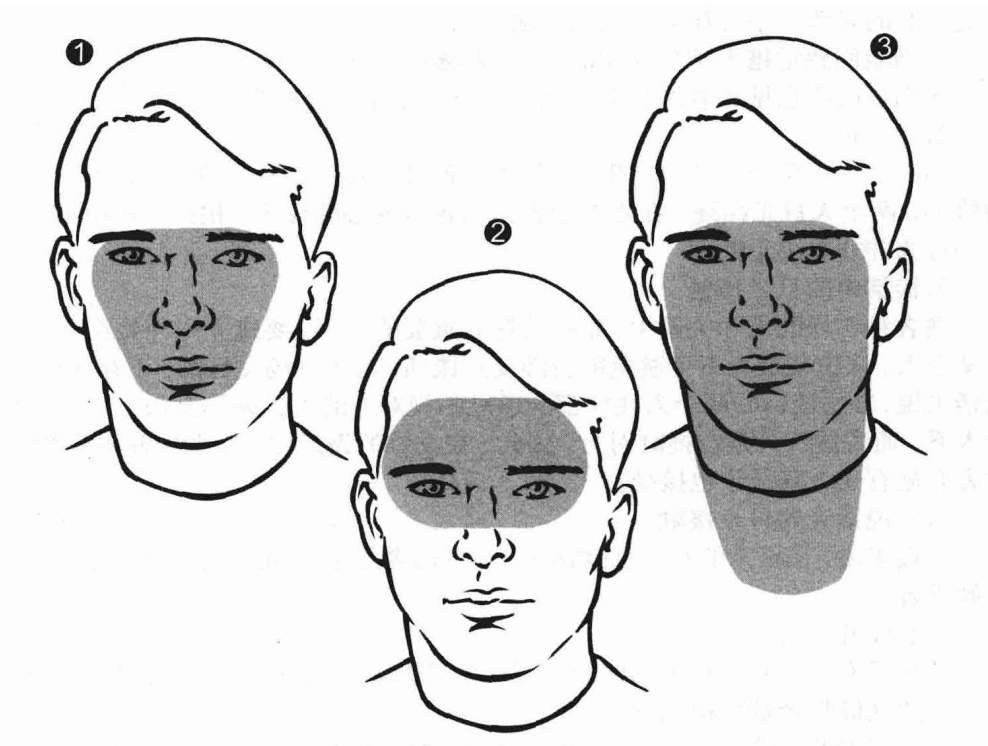
（4）会话中的注视

人们在相互交谈的时候，他们观看对方的具体什么部位，为其他人看出他们之间是什么关系提供了“证据”，如下列例子所示。

◇在一场正规而友好的会话中，每个人的眼睛通常都会聚焦于另一个人的眼睛和嘴之间的部位（参见图1）。

◇一位有着丰富经验的谈判者可能会将视线聚焦于其他人的前额和眼睛部位，以此为他的谈话营造出意志坚定的气氛（参见图2）。

◇有可能成为性伴侣的两个人，在近距离进行亲密会话的过程中，他们注视彼此的范围可能从眼睛下行至胸部（参见图3）。

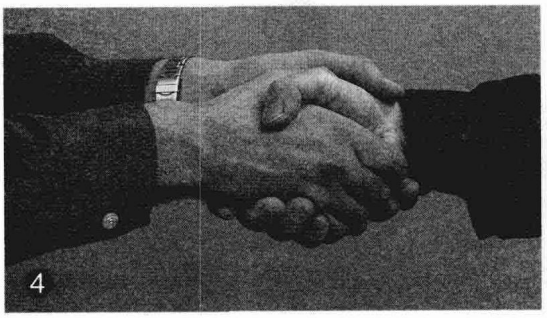


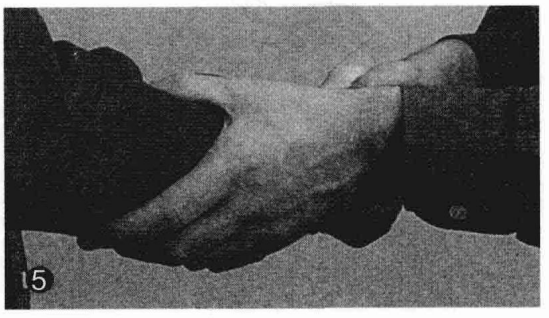
pdf下载网 http://www.i8788.com

身体接触

这一部分介绍了常见的一般的身体接触和亲密的身体接触，同时介绍了可能涉及的其他人际关系和情形。也许在现实世界中，这些关系模式与该部分描述的可能会有细微的差别。

一般的身体接触	
身体接触方式	参与者／含义
◇一个人轻轻地拍另一个人	父母和孩子； 摆出恩赐态度，要人领情的成年人； 表示愿意支持另外一个人
◇一个人拨弄另一个人的头发	父亲在逗弄儿子； 一位女性逗弄另一位女性
◇用拳击的时候有意识地不用力	父亲在逗弄儿子； 一位男性在逗弄另一位男性
◇某个人在走路的时候，将手放在同伴的背上	父母和孩子； 主人和客人
◇两个人正式地握手	初次相见的两个人
◇两个人热烈地握手，其中一个人可能会用两只手握住另一个人的右手（参见图4）	非常亲密的朋友很久不见了； 表示感激； 欧洲部分国家和地区的男性常见的日常问候
◇用左手握住另一个人前臂或肩膀（参见图5）	非常亲密的朋友很久不见了； 表示感激
◇两个男人抱住对方的肩膀	非常亲密的朋友很久不见了
◇一个人亲吻另一个人的脸颊	朋友或亲戚见面或分别（西方国家居多）


4

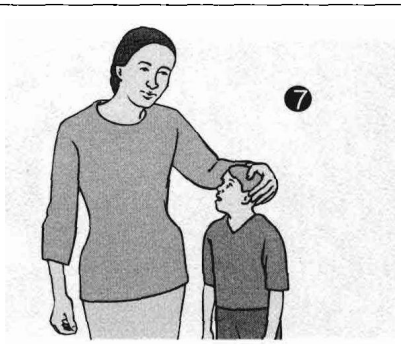

5

pdf下载网 http://www.i8788.com

亲密的身体接触	
身体接触方式	**参与者／含义**
◇一个人轻轻抚摸另一个人的身体	沉溺在情感世界中的一对夫妇或情侣
◇两个人脸挨着脸坐着或额头抵着额头站着（参见图6）	沉溺在情感世界中的一对夫妇或情侣
◇两个人手挽着手走路	关系密切的朋友、一对夫妇或情侣
◇接吻	一对夫妇或情侣

一般的和亲密的身体接触	
身体接触方式	**参与者／含义**
◇一个人抚摸另一个人的头（参见图7）	父母和孩子；情侣
◇两个人走路的时候手牵手	父母和孩子；情侣
◇两个人走路的时候挽着胳膊	（如果身体靠得非常近）一对夫妇或情侣； （如果两个人的身体有一定的距离）一个身体衰弱的人由别人搀扶着
◇两个人将胳膊搭在彼此的肩上	一对情侣； 关系亲密的朋友； 在射门得分后，足球运动员表示欣喜、祝贺以及共同努力
◇两个人轻轻地亲吻彼此的脸颊	一对夫妇或情侣； 一对夫妇或情侣在见面或分别时的行为
◇两个人并排坐着	（如果两个人之间有空隙）他们可能是陌生人； （如果两个人身体有接触）他们可能是夫妇或情侣



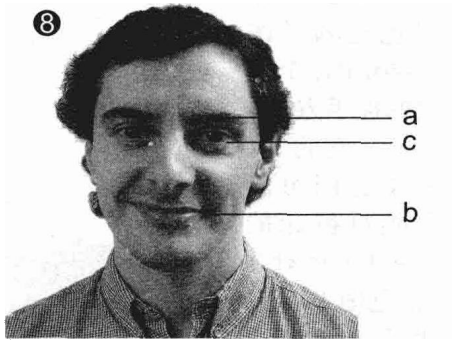


pdf下载网 http://www.i8788.com

普遍的问候方式

有一些特定的问候方式全世界的人们都在采用。这些问候方式包括在下文中提到的3种“识别信号”——扬起胳膊打招呼、挥手和握手。

不管什么时候，当两个彼此认识的人看到对方走近的时候，他们可能会同时做出一组含有3种动作的姿势，表示他们认出了对方：



◇他们会微笑（参见图8b）。

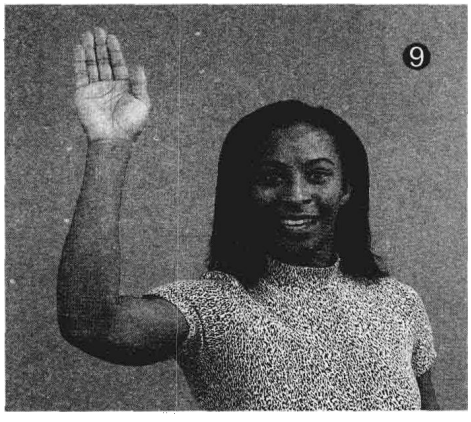
◇ 他们会将头后仰。

◇然后他们睁大眼睛（参见图8c），前额微皱，眉毛迅速向上飞扬，被称为挑眉（参见图8a）。

与微笑一样，“挑眉”被称为一种与生俱来的反应（这也成了一种普遍的反应），但是，这种姿势在日本似乎没有组成问候仪式的组成部分。

微笑表示很快乐，头向后仰和眉毛上挑，则表示非常惊讶。两者合在一起，就是在说“见到你真是又惊又喜呀”。

发送识别信号除了涉及到头部之外，两个人带着友好意图接近彼此，当他们之间还隔着一段距离的时候，他们可能会扬起一只胳膊向对方致意。打招呼或挥手以这种或那种形式出现在世界各地。



1.打招呼

打招呼，只是简单地扬起一只胳膊（参见图9），表示你已经看到了另一个人。人类学者认为，这种姿势表现出了打招呼者善意的愿望——想要触摸尚且不能伸手触及的那个人。

2.挥手

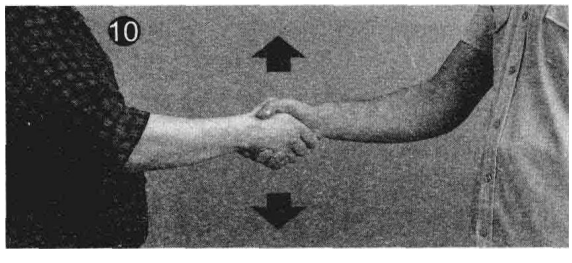
表示见面问候的挥手与表示再见的挥手通常几乎是一样的。

握手方式

当两个人达到了可以相互触及的距离时，就会出现某种形式的身体接触行为。在西方国家，在非常正式的场合中见面的人往往会握手。作为一种公开的姿势，握手表明自己手中空无一物，没有携带任何武器。握手的起源较早。一些人认为握手可以追溯到罗马时期，人们在见面时有紧紧握住对方前臂的习俗。但是，我们今天通行的握手可能仅仅始于两个世纪以前。

1.最原始的握手方式

当两个人握手的时候，通常都会伸出右手，拇指在最上面，两只手互相握着，掌心对掌心，上下来回用力地摇握（参见图10）。但在世界某些地区，握手的方式有所不同，如下所示。



◇来自欧洲北部的人，倾向于握着

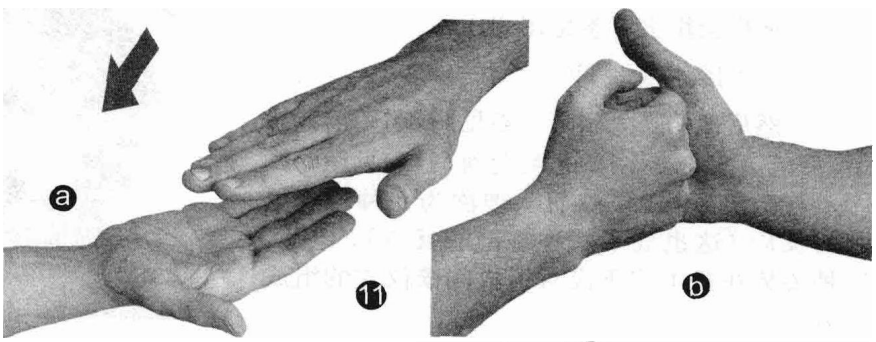
pdf下载网 http://www.i8788.com

手上下用力地摇，但是，仅限一次。

◇来自欧洲南部和拉丁美洲的人，也倾向于握着手上下用力地摇，不过时间较长，而且显得更加精力充沛。

2.地方化的握手方式

地方化的握手方式，包括与美国和拉丁美洲相反的一些方式，在世界各地，朋友之间也充满了许多特别的、个性化的握手方式。



◇在北美，朋友之间可能会拍打彼此的手掌来问候对方（参见图11a），然后手指凹成杯状，两只手相互勾起来（参见图11b）。这种问候方式很快流传到世界各地。



◇在墨西哥农村，朋友之间可能在握手之后紧紧握住对方的拇指（参见图12）。

◇在世界的许多地方，朋友之间很长时间没有见面之后，如果再次相见，可能会用其他额外的姿势和动作作为对握手的补充。

3.握手，显露性格的蛛丝马迹

一个人握手的力度在不同的地方有不同的含义。在西方国家，一个人如果握手非常有力，通常会被认为是一个真诚的人。然而，在亚洲的许多地区，这种方式表示这个人具有好斗的性格。

4.谁主动握谁的手

在大多数西方国家，第一次见面的两个人都可能会主动伸出右手让对方握，但是，这并不是全球性的。

在东亚和北美部分地区，妇女和孩子很少握手。



告别时的挥手方式

与问候一样，告别也可能涉及到亲吻和拥抱。刚分开的两个人如果已有一段距离，他们可能给对方一个飞吻，并挥手致意。

在不同的文化背景中，挥手说再见有不同的表现形式。下面是几个例子：

1.侧旁挥手

手臂上举，掌心向前，手左右摇摆，

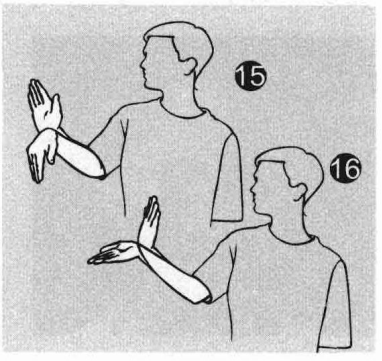
pdf下载网 http://www.i8788.com



手臂保持不动（参见图13）。如果一个人在远处向某个人挥手，整个手臂可能都会左右摇摆，或者甚至两只手臂同时挥动。侧旁挥手的表现形式在全世界范围内都会发生。

2.“打旗式”挥手

北美洲的人倾向于保持手腕不动，前臂和手做“打旗”动作（参见图14）。但是，在欧洲部分地区，这个动作意味着“不”。



3.轻轻拍打，掌心朝下

伸展手臂，手掌心朝外。手上下来回轻轻拍打，就像在拍打对之挥手的那个人一样（参见图15）。在一些国家，以这种动作挥手非常流行，法国尤其显著。

4.掌心向上挥手

抬起手臂，另一个人看不见挥手者的手掌心。同样地，手掌上下来回挥动（参见图16）。

第三节 积极肯定与消极否定

同意

即便不用说“是”，人们也可以有意识地做出一些姿势同样可以表达“同意”的意思。表示“是”的姿势涉及到头或手。

1.点头

我们大多数人都会点头表示同意。但是，在谈话中，点头意味着什么取决于点头的方式。

◇简短地点一次头往往意味着“我同意”。

◇当某个人在讲话的时候，时不时地点头往往表明倾听者在耐心地倾听。

◇点头时间延长，可能意味着“是的，是这样，但是……”换句话说，就是“我不同意”。

◇连续点两次头，似乎能产生一种效果——让说话者改变节奏，或回到已经达成一致的主题上来。

◇连续点3次头，可能会让说话的人感到困惑不解，他可能会讲不出话来。

2.笑

和时不时地点头一样，对某个正在说话的人微笑，就会鼓励这个人继续讲下去。

通常，笑是一个表示积极肯定的姿势，可以传达出欢迎、快乐、同意、欣赏的意思，尽管笑也可能表达同情、后悔、遗憾，甚至不高兴。具体传达什么信息主要取决于笑的方式。许多研究和调查已经确认出9种笑，这里讲述了其中的3种。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（1）浅笑

嘴唇紧闭，嘴角上扬。这是一个人可能对自己微笑的方式（参见图1）。

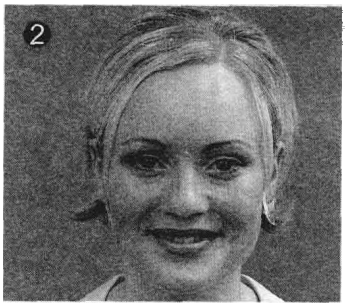
（2）露齿笑

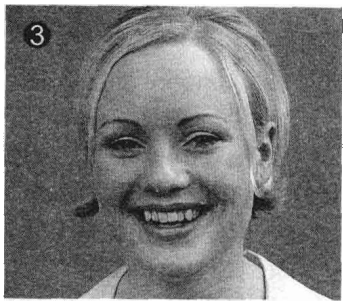
嘴角上扬并张开嘴唇，露出上面的牙齿。这是人们通常对他人微笑的方式（参见图2）。

（3）大笑

嘴角上扬并张开嘴唇，露出上面牙齿的同时也露出下面的牙齿。这种笑可能伴随着玩耍嬉戏的笑声（参见图3）。







3.彼此模仿

两个正在谈话的人可能会在不知不觉中模仿彼此的姿势，这说明他们对正在讨论的事情达成了一致。下面介绍的是人们可能会模仿的一些动作。

◇将身体重心从一只脚转移到另一只脚上。

◇将胳膊肘放在吧台上。

◇用两只手握住杯子（参见图4a）。

◇将大部分身体重量转移到一只脚上。

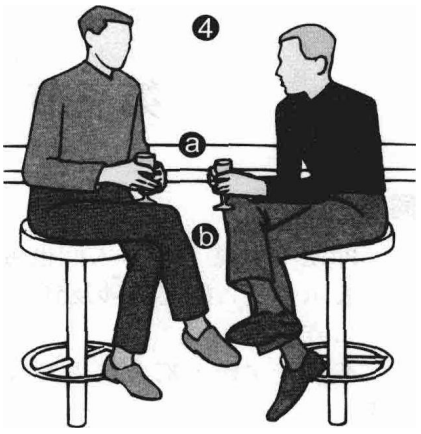
◇松开交叉的胳膊。

◇交叉双腿（参见图4b）。

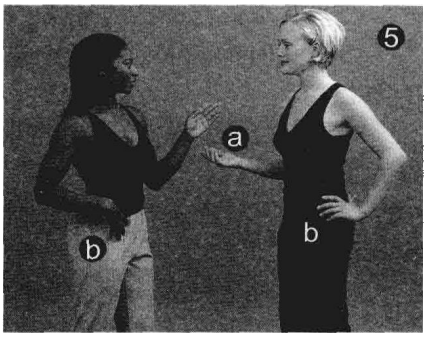
◇松开交叉的双腿。

◇都将手摊开（参见图5a）。

◇将一只手放在胯部（参见图5b）。



有意地模仿另一个人的姿势、手势和动作能够帮助他们更加友善地达成共识。根据一些研究人员的调查研究，经验丰富的销售人员会充分利用这一点，同时他们会小心不让自己的模仿被察觉。每一次当潜在客户移动的时候，他们并不跟着移动，而且当那个人作出“开放式”姿势的时候，他们可能会以不同的方式表示相同的信息。例如，如果一位坐着的人松开交叉的双腿，经验丰富的模仿者不会做出相同的举动，而是可能用双手做出开放式的姿势——伸出两只手，掌心向上。



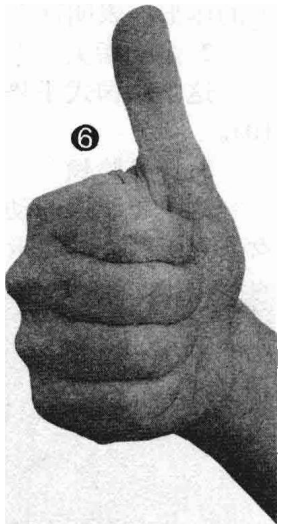
树立信心

人们会下意识地运用几个手势和动作表示“一切都很好”或“一切将会很好”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1.竖起拇指

在整个北美和欧洲，抬起握紧的拳头，拇指向上竖立（参见图6），表示“每一件事都很好”。大多数人认为，竖起拇指的手势可以追溯到罗马竞技场时代，据称在那个时候，人群可能用这个手势表示倒下去的角斗士应该被饶一命。《观察人类》一书的作者，英国著名的人类学家德斯蒙德·莫里斯认为，这种看法是由于错误地理解了晦涩难懂、容易引起歧义的拉丁文本造成的。事实上，“饶他一命”的手势是将拇指团缩在拳头里面。

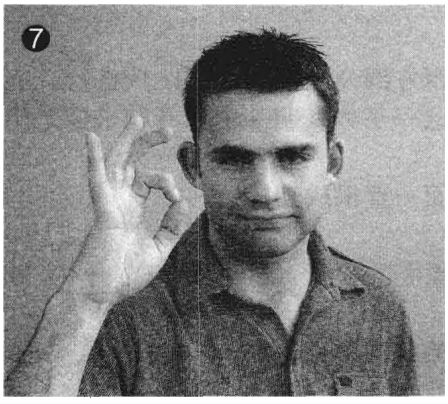

⑥

竖起拇指这一手势也可能意味着：

在非洲部分地区，澳大利亚、欧洲南部和中东部部分地区，竖起拇指意味着性侮辱。

在德国，竖起拇指意味着数字1。例如，一位德国人可能会在餐厅里竖起拇指，以此表示点一瓶啤酒。

在日本，竖起拇指代表数字5。


⑦

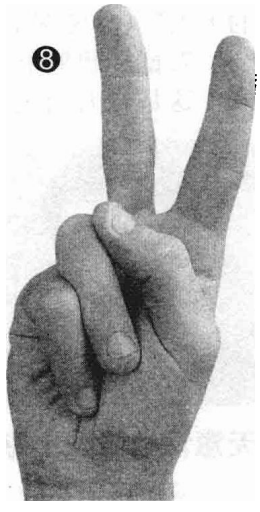
2.OK手势

这一手势最初起源于北美，后来在欧洲也发现了OK的手势。要作出这个手势，首先抬起前臂，拇指和食指指尖相接在一起，形成一个圆圈，其余3根手指伸展开，保持些许的间隔，把这只手放在适当的位置（参见图7）。通常，在扬起手的同时，要将手向前猛推，这样，做手势的人看起来就像在投掷标枪一样。

同时，OK手势还具有其他含义。

在比利时和法国，使用这一手势的人认为某件东西或某件事情毫无价值（代表0）。

在突尼斯、西西里岛和意大利南部，“毫无价值”的圆圈手势还配合着空手道里的“手刀”动作，也就是劈掌的动作，意味着“你是如此卑劣，我要杀了你”。


⑧

在日本，这一动作意味着钱或“我想换一些硬币”。

3.代表胜利的“V”手势

手掌向外，食指和中指呈V字形，其余的手指团在掌心里（参见图8）。在第二次世界大战中，英国首相温斯顿·丘吉尔使得这种V字形的手势风靡一时。在英国，任何人如果想要表达“我们一定会取得胜利”或“和平”都会确保让自己以这种方式做出这个动作。切记：不是掌心向内（这是侮辱性手势）。

欣赏

有许多姿势可以表达对女性魅力的欣赏。这些动作通常都是由一个男人向另外一个男人做出的。但是，其中的一些手势和动作在不同的地方有不同的意义。

1.表现出沙漏的轮廓

手掌相对，做出描绘沙漏形状的姿势，这是一种被广泛应用的方式，象征着一个女

pdf下载网 http://www.i8788.com

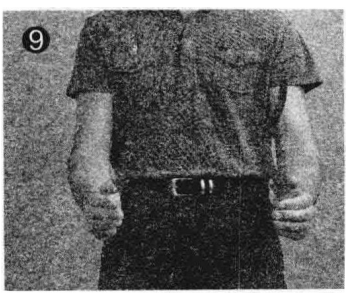
人的体形，表明这个女人拥有凹凸有致、秀美动人的身材（参见图9）。

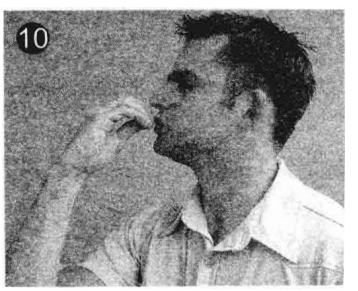
2.亲吻指尖

这是法国式手势，用于赞美一个女人的魅力，或一道格外精致的美味佳肴（参见图10）。

3.抚摸脸颊

这是希腊式的动作，是用拇指和食指同时轻轻地抚摸两边脸颊，这一手势表明一个女人有着漂亮的脸蛋（参见图11）。







同时，抚摸脸颊还具有其他含义。

表明这个人正在思考问题，这在北美、亚洲和西方部分国家和地区比较盛行。

在德国、意大利、荷兰和欧洲的其他一些地方，这一手势表明某个人看起来像是生病了（他们的脸颊因为生病而凹陷下去）。

在原南斯拉夫，这个动作表明这个人在事业方面一直很成功。

4.抚摸下巴和胡须

在阿拉伯国家，这种动作意味着一个女人有着漂亮的脸蛋（参见图12）。

5.食指按压脸颊并转动

这种动作在意大利很流行，意思是赞扬女性的美丽（参见图13）。

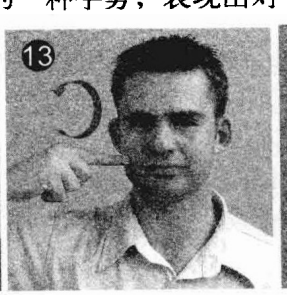
6.将下眼睑往下拉

这个动作由食指完成。在南美洲的部分地区，这个动作意味着“她是一个明眸善睐的美人”（参见图14）。

7.捻弄想象中的胡须

这是意大利式的一种手势，表现出对一个女人的爱慕之情（参见图15）。









无意识地表现出感兴趣

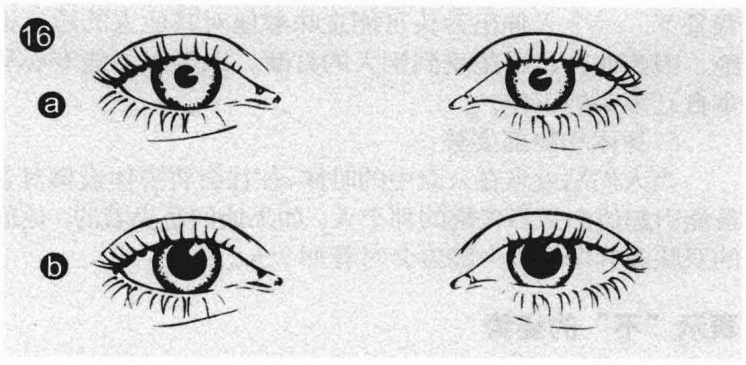
前面所描述的手势大部分都是有意而为之的。然而，人们表现出的下列动作和姿势则可能是在不知不觉中表示出了“我很感兴趣”的意思。

1.泄露实情的眼睛

眼睛和眼睑会说话。当人们对某个人、某件物品或某件事情具有浓厚兴趣的时候，

pdf下载网 http://www.i8788.com

眼睛会泄露出一切——而它们的主人却可能想隐藏他们所关切的事。



（1）瞳孔扩张

在正常的光线和环境下，人们仅仅表现出适度兴趣的时候，瞳孔的大小适中（参见图16a）。

在微弱的光线下，或者人们看到了令人兴奋的事物，瞳孔就会扩大（参见图16b）。

当一个人看到极富吸引力的异性时，或者玩扑克的人拿到一手好牌的时候，都可能出现这种情况。

（2）眨眼的频率

当人们看到非常有吸引力的事物时，他们眨眼的频率就会加快。

2.头部姿势

如果一个人对他人所说的内容感兴趣，他的头部姿势也能显示出他的真实想法。





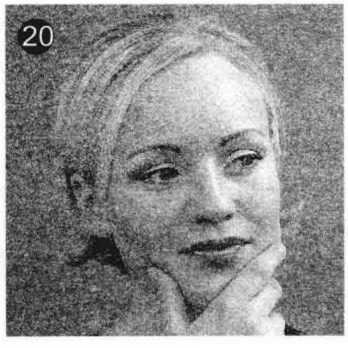
（1）表现出兴致索然

当一个人既不感到厌烦也不感到兴奋的时候，她的头可能会不偏不倚（参见图17）。

（2）表现出感兴趣

当一个人对他人所说的内容感兴趣的时候，她的头会向一边微微倾斜（参见图18）。她也有可能点头表示赞同。





3.手和头部结合的姿势

手和头部结合的姿势可以表示评估。

（1）感兴趣地进行评估

当一个人对他人所说的内容感兴趣，并权衡她听到的内容时，这个人可能会将手举到脸颊边，食指和拇指向上，其余手指团缩在手掌中（参见图19）。

（2）做决定的姿势

如果某个人要求另一个人作出决定，被要求者的手可能会开始抚摸下巴，并上下滑动（参见图20）。

4.伸出舌头

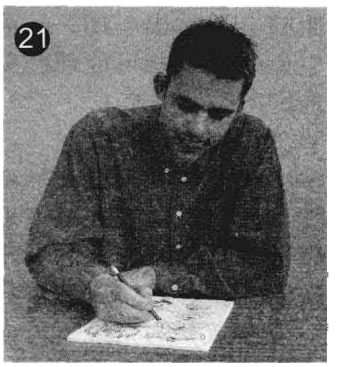
当某个人集中精力画图、写生，或进行其他一些精细工作的时候，他可能会伸出舌头，或者将舌头伸出来抵在嘴巴的一侧（参见图21）。有时候，甚至他本人都没有意识到自己在这么做。这一动作让一些研究人员重新提到婴儿时期拒绝食物的迹象。在这种

pdf下载网 http://www.i8788.com

背景下，一个人伸出舌头可能意味着他对其他人的适度拒绝，因为他并不希望受到别人的打断，以至于不能专心从事自己手头的工作。

5.身体和腿部姿势

当人们站或坐在公众中的时候，往往会将身体或脚对着最能引起他们强烈兴趣的那个人。如果他们是坐着的，他们的双膝或其中的一个膝盖会对着那个人。



表示“不”的姿势

人们有许多表示“不”的姿势，比我们想象的要多得多。

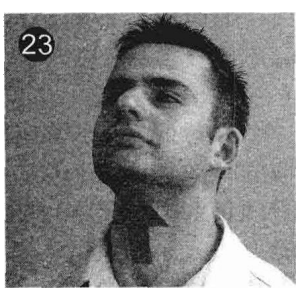
1.摇头

将头从一边转向另一边（参见图22）。这种说“不”的方式起源于婴幼儿时期，如果婴儿不想再继续吃奶，他就会将头转向一边，离开妈妈的乳房——这个姿势在全世界范围内都存在。然而，在埃塞俄比亚，这一姿势只是将头突然转向一边，然后再次面向前方。



（1）晃动脑袋

这个动作有些令人困惑，看起来像是摇头。但是，保加利亚人、印第安人和巴基斯坦人用这个姿势来表示“是”。

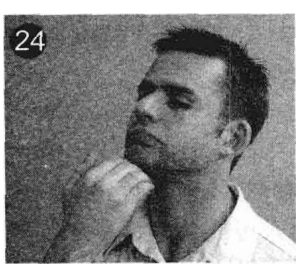


（2）头猛然向后仰

头猛然向后仰（参见图23）。在意大利南部、希腊、土耳其和阿拉伯语国家，人们用这种方式表示“不”。然而，在埃塞俄比亚，同样是这一姿势，却表示“是”。

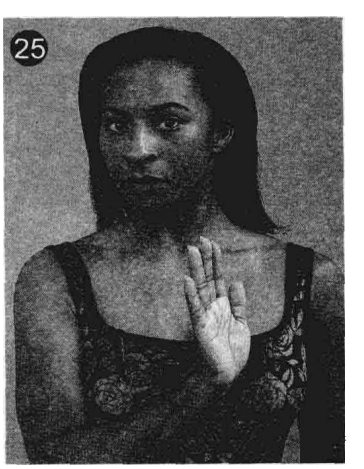
2.轻抚下巴

头部向后倾，一只手的指背来回地轻抚下巴（参见图24）。这种说“不”的方式在意大利南部以及邻近的岛屿上非常普遍。



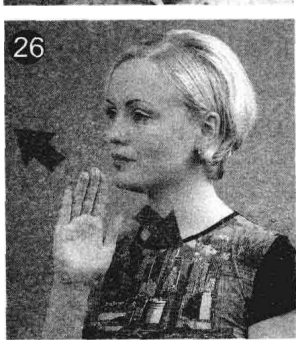
3.摇手

一只手上举，手掌朝外，从一边迅速地向另一边摇动（参见图25）。在做这个手势的同时，人的脸上没有微笑，还可能会随之摇头。有的时候，人们在喧闹的房间里向对方做这个动作，是表示“我不要了，谢谢”的含义。在这一姿势的“夸张”版本中，双手交叉，掌心朝外，置于胸前。



4.挥手

日本人表示“不”的时候会举起右手，将手向侧面转，放在脸部前方，同时，从一边向另一边挥动前臂和手（参见图26）。

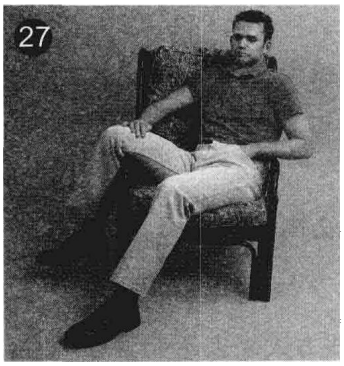


pdf下载网 http://www.i8788.com

没有兴趣

1.瞳孔缩小

这是在不知不觉中表现出来的一个信号。如果一个人的瞳孔缩小，可能是因为他对自己目前所处的环境或相关的人不感兴趣。



2.漠不关心

一个看起来全身放松的姿势会泄露出一个人的漠不关心。例如，一个人对某个人或当时的情形漠不关心的时候，可能会悠闲地坐着，瞳孔缩小表现出一副若无其事的样子，一只腿悬在椅子扶手上晃来荡去（参见图27）。他的这个姿势也可能是表示其占据支配地位的优越感或充满敌意。

3.不注意

当两个人谈话时，其中一个人不注意另一个人在说什么的时候，就会发生下面这些姿势和动作：

（1）瞥向一边

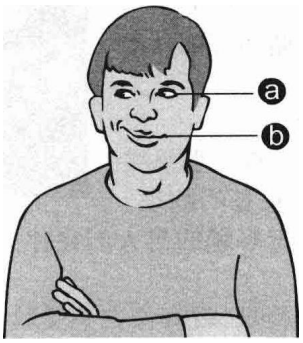
不注意听别人说话的那个人看着说话的人的时间可能比看向其他方向的时间少(参见图28a)。

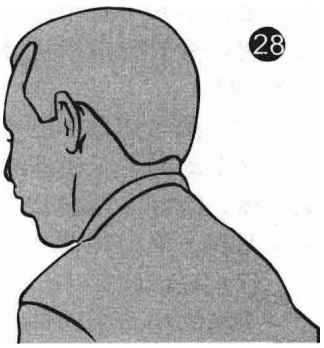
（2）转动头部

不注意别人说话的那个人可能将脑袋从说话人处不断地转向别的地方。

（3）不对称的微笑

不注意别人说话的那个人可能会对说话人的言辞和评论作出一边嘴角上扬的反应，露出不对称的“坏笑”（参见图28b)。





拒绝和反对

在会议或聚会上，如果某个人被其想极力回避的人强拖住谈话而感到厌烦的话，他很有可能会给出更加明显的拒绝信号，并非仅仅表现出没兴趣。而如果他做出下列动作和姿势，另一个人可能会意识到自己遭到了拒绝和反对：

◇侧身，将头扭向一边。

◇面无表情。

◇目不转睛地凝视着中间距离的某个点，这样一来，另一个人就无法和他视线相对，也就难以将谈话继续下去。

◇假装打哈欠或真正打哈欠。

◇板着脸、撅着嘴，或者嗤之以鼻。

◇坐立不安，拨弄手指，或剔指甲，或剔牙，或者将指关节弄得咔咔作响。

◇厌烦地摇头，或公开地表示不同意。

◇转身离去。

无聊和厌倦

人们在坐着的时候如果因为枯燥乏味的谈话，或沉闷无趣的电视节目而感到百无聊

pdf下载网 http://www.i8788.com

赖时，会呈现出一些泄露实情的姿势将他们内心的真实感受和情绪表露出来。

◇头时不时地转向一侧。

◇用手支撑头。

◇身体变得越来越弯曲。

◇腿绷得越来越直。

1.失去兴趣

下面的动作表明了人们如何流露出他们的兴趣在不断地减少。

◇头完全由一只手来支撑着。

◇身体向后倾斜。

◇双腿充分伸展。

◇如果想努力让自己看起来不那么百无聊赖，身体可能会向前倾。

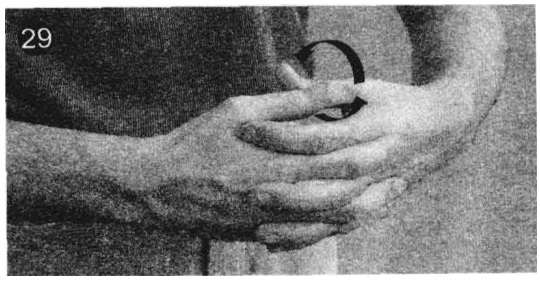
◇如果极度无聊，这个人可能会闭上双眼，或者垂着头。

2.无聊厌倦的迹象

除了刚刚提到的动作和姿势，人们还会以下面列举的一些方式来表示无聊和厌倦。

（1）拇指循环打圈

这种表示无聊厌倦的动作非常普遍，而且是在不知不觉中进行的。两只手连扣在一起，两根拇指相互绕着循环打圈（参见图29）。



（2）测量想象中的胡须

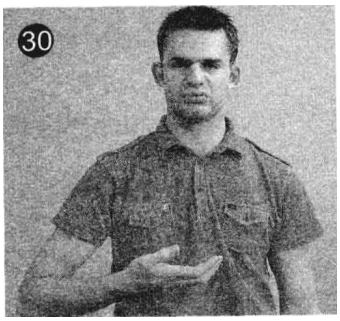
这个动作暗示说话的人一直在那里喋喋不休，时间长得足以长出长长的胡须。在意大利、德国和荷兰，百无聊赖的男人们往往会做出这个动作（参见图30）。

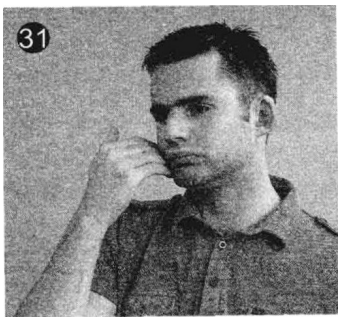
（3）抚摸脸颊

手指的指背来回地抚摸脸颊，就好像在感受脸上的胡茬一样。这一动作在法国很普遍（参见图31）。

（4）一只手轻叩胸部

一只手手指朝下，拇指对着身体。感觉无聊和厌倦的意大利人有时候会做这个动作，表明某个人的谈话会让他们消化不良（参见图32）。







不耐烦

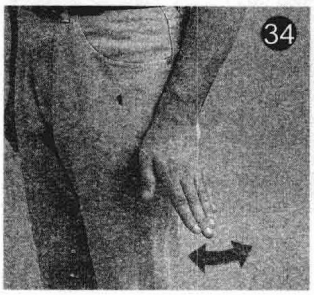
失去耐心往往通过坐立不安的动作或抚弄动作表现出来，其中涉及到手指、大腿或脚。几乎在全世界范围内都可以看到这些动作和姿势。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1.手指敲击

一个人在坐着的时候，可能会用手指快速而连续地敲击(桌子或)椅子的扶手，表示她的不耐烦（参见图 33a)。





2.晃脚

如果一个人跷着二郎腿坐着，这个人可能会晃悬起来的那只脚(参见图 33b)。

3.轻拍大腿

当一个人站立的时候可能会张开手反复地轻拍大腿的外侧（参见图 34)。

不相信

在世界的不同地区，人们用各自的方式表明他们不相信某个人告诉他们的事情。

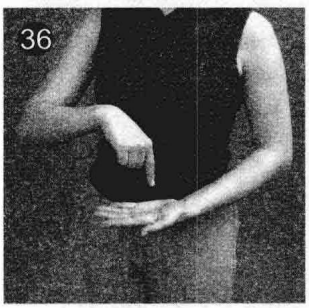


1.抚摸喉咙

在南美洲，表示不相信的姿势是用食指上下反复抚摸喉咙(参见图35)。这个动作表明，来自于那个朋友喉咙的言辞都是废话，简直是在胡扯。

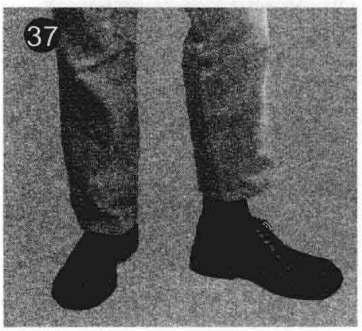
2.用食指指着另一只手掌

将一只手展开，手掌向上，另一只手的食指指向掌心(参见图36)。这种姿势犹太人经常使用，意味着“如果你说的事情真的发生了，那么我的手就会长出草来”。



3.提起一只裤腿

一个男人从大腿处抓住一只裤腿，然后小心翼翼地往上提，就好像刚刚踩了一堆粪便一样（参见图37)。美国男人可能会表现出这个动作，将之作为一种开玩笑的方式，表明别人刚刚告诉他的事情就好比一大堆粪便。



共享负面信息

当两个朋友想要分享关于某个人的负面信息或负面意见的时候，他们往往会使用一些姿势和动作，不让其他人知道他们在说什么。人们用不同的动作来暗示与另一个人串通、怀疑或蔑视另一个人，以及做出有损人格或侮辱的评论，下面阐述了几个例子。其中一些姿势不止有一种含义，这取决于在什么情况下使用。



1.串通共谋的暗示

眨一只眼睛示意，是许多欧洲人、北美人、部分亚洲

pdf下载网 http://www.i8788.com

人常用的方式，用于表现他们都知道一个秘密（或者小把戏）（参见图38）。



用食指轻轻按鼻子的一侧（参见图39），意味着“保持安静，不要声张——这事只有我们两个人知道”。这个动作在英国和意大利应用非常普遍。与眨眼示意一样，这个动作并不一定就意味着两个人共享的秘密就是大非大恶的，也可能是搞笑的小伎俩。

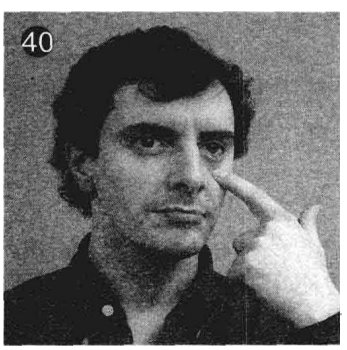
用食指敲击鼻子的一侧还可以被用来表示：

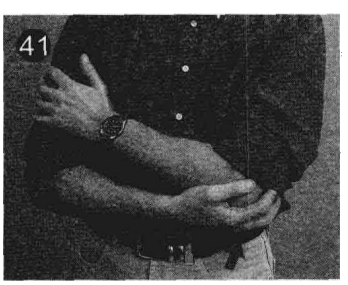
在意大利、法国、西班牙和荷兰，这个动作是提醒另一个人某个人好管闲事，爱追问个不停。

在英国、奥地利和比利时，这个动作意味着“管好你自己的事就行了，不要管闲事”。

在比利时北部，这个动作意味着“我看穿你了”或者“我知道发生了什么事”。在欧洲的其他地方，这个动作则很少见。

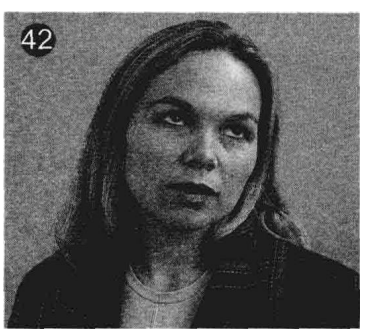
在西西里岛和意大利南部，这个动作是在表扬其他人的敏捷或精明。





2.怀疑

将下眼睑往下拉，让眼睛看起来大一些（参见图40），这一动作是意大利人或西班牙人常用的，用来表示“小心，你要提防着点儿”。然而，这个动作在南美洲具有积极肯定的含义。



用一只手拍打另一只手臂的肘部（参见图41），在荷兰，这个动作用于表达“不要相信或指望他”。

3.轻蔑的评论



转动眼珠，露出大部分眼白，并扬起眉毛（参见图42）。这个动作意味着“你会相信这件事吗”，或者，当一个健忘的人又开始重复一个经常讲述的趣闻轶事的时候，这个动作表示“哦，瞧吧，他又开始了……”

用手指轻轻叩击太阳穴（参见图43），具体的位置各个国家有所不同，这个姿势意味着“他简直是疯了”。

第四节 冲突与防御

隐藏式表示不赞成

某个人如果反对他人的观点，但是又不方便说出来，作为替代，他可能用沉默，或

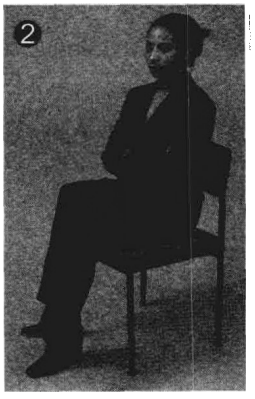
pdf下载网 http://www.i8788.com

看起来与手头事情毫无干系且没有意义的动作泄露出这种消极否定的情绪和感受。



1.低头

一个爱挑剔或不满的倾听者很有可能低着头(参见图1),这个看起来像是无意间做出来的动作，却表明倾听者不喜欢或不同意说话者所说的内容。

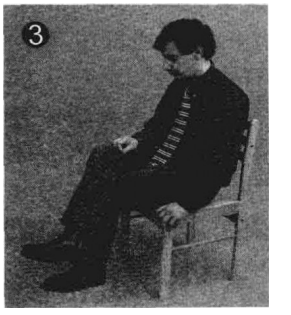


2.封闭式姿势

某个人不同意讲话者的观点，如果这个人是坐着的，她很有可能呈现出所谓的“封闭式姿势”——双臂交叉，跷着二郎腿，身体保持直挺（参见图2)。

3.揉眼睛

当一个人百无聊赖地坐着时，他可能会频繁地揉眼睛，或者揪拉眼皮。可以说，这些不满的姿势给予大脑反馈，强化并延长了爱挑剔和不满的情绪状态。



4.择线头

当倾听者不赞成或不同意的时候，他可能会在衣服上轻轻地撕拉，就好像要消除微小的线头一样(参见图3)。择线头的人可能会盯着地板看，而不是注视着说话的人。这些细微的动作，揭示出他怀有许多没有说出来的反对意见和理由。

开放式表示不赞成

某个人如果厌恶他人的想法和态度，并且认为自己没有必要掩饰这种情绪和感受的时候，他可能会以很明显的动作表现出来。



1.翻白眼

某个人如果对另一个人翻白眼，嘴角会向下降低，额头产生皱纹，眉毛向下，他可能正在思考对那个人感到不满的某些事情。比如，那个人支持的事情，或那个人所说的内容。



2.嗤之以鼻

某个人如果不相信或不喜欢另一个人所说的内容，他可能会表现出这个动作和姿势——抽动肌肉，鼻子会斜向一边，就好像要让鼻子远离令人讨厌的气味一样（参见图4)。

3.食指互指

伸出两只手的食指，指尖相互对指，接着向彼此移动，然后再分开（参见图5)。在西班牙和拉丁美洲，这个动作表示不同意。

侮辱性的姿势

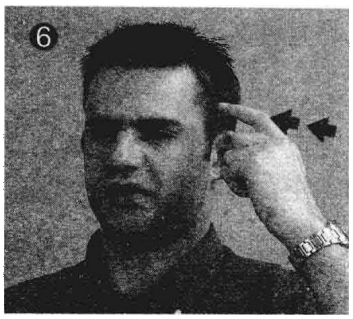
侮辱性的姿势主要涉及到头和手。这里给出了几种姿势和动作。

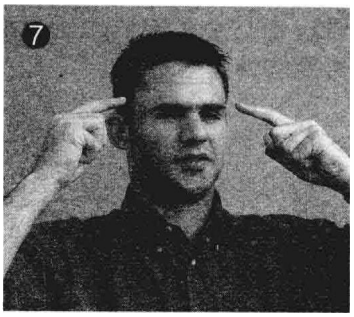
pdf下载网 http://www.i8788.com

1.用头部表现的侮辱性姿势

(1) 轻叩头部

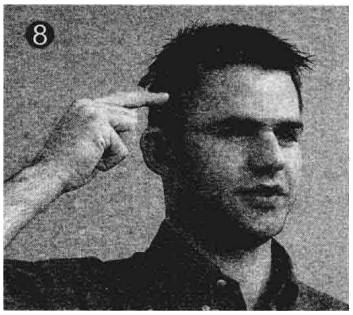
一个人用他的食指反复轻叩头部(参见图6)。尽管这个人轻叩的是他自己的额头或太阳穴，但是这表明他认为别人的大脑出了什么毛病。

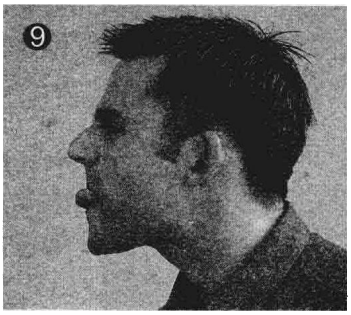




(2) 用两只手轻叩头部

在这个动作中，两只手同时轻叩头部（参见图7)。这个动作表示另外一个人做出的蠢事或蠢主意给了他强烈的刺激，激怒了他。





(3) 在太阳穴处打圈

用食指指着太阳穴，并进行小范围的打圈（参见图8)。这个动作表明自己的大脑处于紊乱无序的状态，或者表明某个人就像一只被用坏的钟，需要上发条。

(4) 伸出舌头

一个人只是面对着他想要羞辱的那个人伸出舌头(参见图9)。与摇头表示“不”一样，这个动作起源于婴幼儿时期拒绝食物的动作。这个动作在孩童中非常普遍，受到了广泛的运用，而且在一些成年人中也可以看到。

2.用手臂表现的侮辱性姿势

(1) 击打肘部

右手上举，掌心向前。左手握拳放在右臂的肘下，与此同时，右臂向下砸左手的手背（参见图10)。在荷兰，这个姿势意味着“迷失了方向”。

(2) 击打手腕

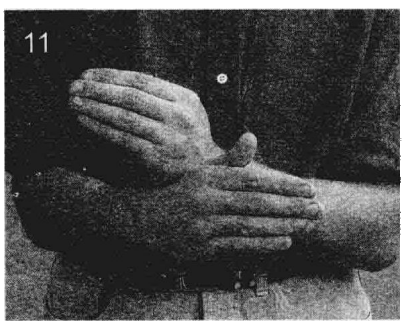
当左手与右手腕做出劈砍动作的时候，右手向上轻弹（参见图11)。这是一个表示“滚开”的姿势，主要被使用于突尼斯、希腊等国家。这个动作可能源于一种惩罚性的动作——在将小偷驱逐出部落之前先砍断他的手。

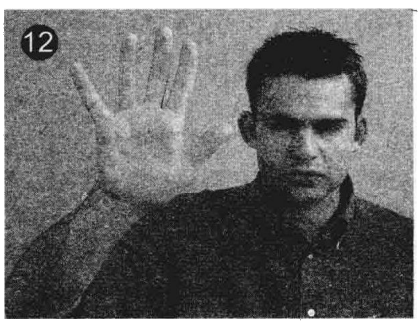
3.用手表现的侮辱性姿势

(1) 用手推

五指伸展，掌心向前，好像要把什么东西推开一样，一般推向他人的脸部(参见图

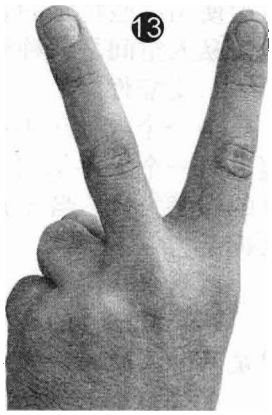






pdf下载网 http://www.i8788.com

12)。在希腊，这是一种古老的表示侮辱的方式，意思是说“去死吧”、“见鬼去吧”、“下地狱吧”。这种方式源于战争时期的拜占庭人，他们会从大街上舀出一堆淤泥或粪便，胡乱涂到俘虏或囚犯的脸上，以示侮辱。

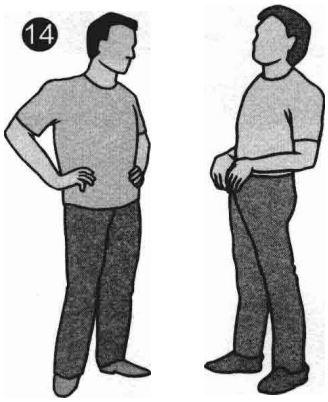


(2) V字形手势

掌心向内的V字形手势（参见图13）在英国有“走开”的意思。大多数人认为这个姿势具有性侮辱的含义。一般认为这个手势始于中世纪时期的英国，当时英国人一般用弓箭作战，法国人威吓说抓住英国的士兵一律砍掉他们使用弓箭最得力的两根手指。后来，英国战胜，弓箭手们傲然地伸出这两根手指，以对法军表示蔑视。

表示敌意的姿势

有的时候，厌恶情绪变得越来越强烈，足以演变成公开的冲突。一般事先会有一些警示性的迹象，表明可能会出现打斗。这主要表现在男性之间，下面给出了这方面的例子。



1.判断彼此的性格

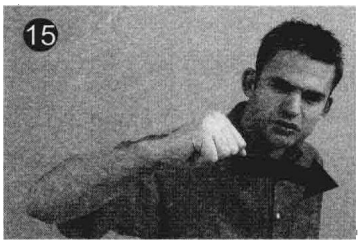
如果两个陌生男人感觉对他们自己缺乏信心，则可能会设法表明他们的男子气概。他们站立着，手叉腰，或者将手指卡在腰带处，这个姿势是为了吸引别人注意自己的身体（参见图14）。一些研究人员认为，这个姿势意味着“我比你拥有压倒性的优势，因为我很强壮”。如果两个男人仅仅是在友好的谈话中判断彼此的性格，那么他们可能半侧着身体，半面对着彼此。

2.准备打斗

如果他们面对面地站着，两脚分开，手叉腰，或者将手指卡在腰带处，表明他们可能非常讨厌对方，并且可能准备开始一场打斗。

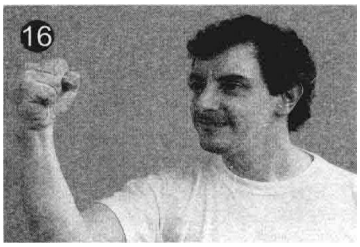
突然停止打斗

敌对双方可能做出进攻性的姿势，而不是真正袭击对方。其中一方可能会针对另一方或某个人或某件东西，呈现出这些威胁性的姿势和动作。



1.晃动拳头

这个动作是在对手面前用拳猛击空气（参见图15）。



2.抬起手臂

这个动作就是抬起一只手臂，好像要袭击对手一样，但是却突然停止（参见图16）。

其他的动作还包括一个人猛击自己的拳头，或者猛击桌子。

支配他人

一个人如果想支配别人，当他问候、陪同或护送那个人的时候，他可能会在不知不

pdf下载网 http://www.i8788.com

觉中使用一些特定的姿势，或者明显地突出这些姿势。这种类型的支配往往是善意的。入侵私人空间是一种更加公然、不友善的支配形式，可能会被人蓄意地用于胁迫他人。

1.支配性握手

当一个人伸出手和他人握手的时候，如果掌心向下，从总体上来说，这个姿势会逼迫另一个人手掌向上翻转，处于服从和柔顺的姿态与之握手（参见图17）。这是支配性的握手方式。当商界人士希望能够控制一场互动活动的时候，他们可能会用这种方式握手。

2.折骨式握手

两个支配性的人握手时，每个人都可能会不加夸张地设法占据上风地位。最后的结果是两个人紧紧地握手，手掌垂直合并，两个拇指平行（参见图18）。

如果每个人都想具有进攻性，想支配对方，握手看起来可能就不那么友好了。但是，在西方，紧紧地跟人握手通常被看做是真诚的象征。

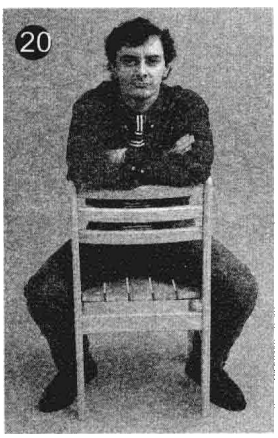




3.为他人领路

主人经常会将一位客人带入一间满是客人的房间，将这位客人介绍给大家。要这么做，这位主人可能会做许多事，比如，将一只手张开，把手掌放在这位客人的肩胛骨之间的背部，轻轻压放在这个部位，引领这位客人朝正确的方向走（参见图19）。在这种互动之中，主人和客人的角色其实是在效仿父母和孩子之间的角色。





4.两腿分开跨坐

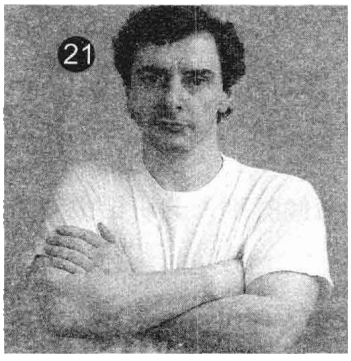
如果一个强有力的人希望自己能够插入一群人的谈话中，并设法控制谈话的局面，他可能会使用一种防御性的方法。这个方法就是两腿分开，跨坐在一把椅子上，这样一来，两只手臂就可以放在椅背上（参见图20）。一方面，这位跨坐在椅子上的人在身体上感觉到椅背会保护自己，因此不会受到其他成员的敌意伤害。另一方面，他还可能觉得即便自己不盛气凌人，也更易于在这场群体对话中占据支配地位。

无意识的防御性动作

一些情形会让人感到格外不安和不自在。例如，在商务会谈上不同意盛气凌人者的

pdf下载网 http://www.i8788.com

观点，或者在圣诞晚会上遇到公司的董事长，或者问候一大群并不熟悉的客人，或者第一次上台演讲。当我们还是孩子的时候，遇到诸如此类的“困境”和“威胁”，我们可能会躲到妈妈的身后，或者藏在家具的后面。当我们成人之后，我们可能会在不知不觉中“建造”一些障碍，而我们往往会直接利用自己的手臂和腿。一些研究人员认为，这些障碍物实际上是自己为难自己。给自己信心，让自己放心，打消自己疑虑的形式，是一种保护性的动作，植根于婴儿从母亲的拥抱中得到的安全感。



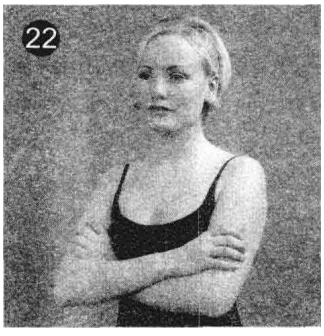
1.防御性的手和手臂姿势

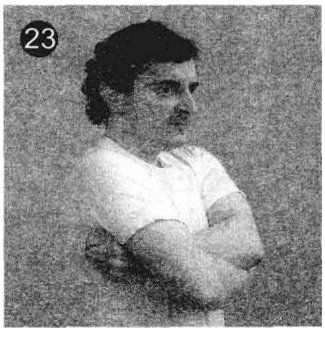
双臂交叉放在胸前几乎是一种出于本能的动作，这么做是保护心脏和肺部远离外界的威胁。研究人员已经确定了几种主要的双臂交叉的保护性姿势。

（1）基本的双臂交叉

两只手臂交叉放在胸前，一只手放置在另一只手的上臂上，另一只手则塞在肘部和前胸之间。当我们觉得紧张或焦虑的时候，我们往往会表现出这个姿势（参见图21）。

（2）紧紧握住交叉的双臂





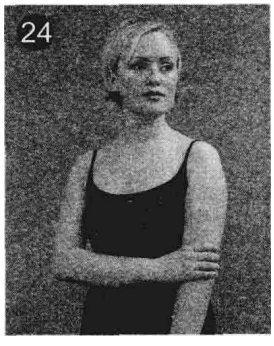
两只手臂交叉放在胸前，两只手紧紧地握住上臂。焦虑不安的旅行者在搭乘飞机等候起飞的时候，或者紧张的病人在等着看病的时候都可能像这样紧紧握住他们的上臂（参见图22）。

（3）双臂交叉时紧握拳头

双臂交叉，拳头紧握，还可能咬紧牙关，像是咬牙切齿一般。表现出这一姿势的人可能非常生气，以至于他们防御性的敌意如同箭在弦上，蓄势待发一样（参见图23）。

（4）双臂不完全交叉

一只手紧紧地握住另一只手臂，被握的手臂是下垂的（参见图24）。一个人如果这么做，可能是在重新制造童年时父母牵着她所产生的安全感。有时当人们面对着一位听众的时候，他们往往会握住自己的手臂做替代。





（5）隐蔽的双臂交叉

双臂保护性地移至身体前面，这种姿势看起来像附带做了一些其他的动作。

◇将一只手移至身体前面，检查另一只手上拎着的手提包的扣带是否完好。

◇双手握住一个酒瓶。

◇整理衬衫袖子或袖口（参见图25）。

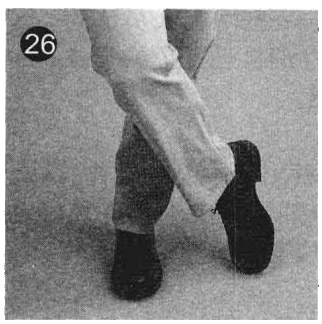
很多人往往会表现出诸如此类的姿势，当他们感到不确定或不确信，并试图掩饰这些感觉的时候就会这么做。

2.防御性的腿部姿势

双腿或脚踝交叉也可以表示一个人越来越觉得自己处于防御状态。这一次要防御的

pdf下载网 http://www.i8788.com

部位是生殖器官区。觉得自己处于守势（或消极状态）的人往往会交叉双腿，强化双臂交叉形成的障碍。相对于仅仅交叉双腿，交叉双臂所暗示的防御感或消极情绪更加强烈。与双臂交叉相似，双腿和脚踝交叉有好几种表现形式。



（1）站立的时候，双膝交叉

一条腿交叉放在另一条腿的前面。在集会中往往可以看到这种站姿，在这种场合中，人们可能不太了解彼此，因此，会略微地感到紧张和焦虑（参见图 26）。

（2）跷着二郎腿坐着

如果男士惹女友生气了，女孩子可能坐在他的旁边，但是，可能会将坐姿转变为防御性的或消极的跷着二郎腿和双臂交叉的姿势。

小心误解：许多人像这样坐着倾听别人的讲话或观看音乐演出（参见图 27）。

（3）坐着的时候，小腿放在大腿上

研究人员认为，这一姿势主要是男性采用的姿势——尽管女性也会这么做。一条腿的小腿放在另一条腿的大腿上（参见图28）。事实上，这个姿势表现出一个人好斗，而不是处于防御状态。当一名听众倾听一位“挑衅者”说话时，起初他会以防御性的姿势坐着，但是，当他想要对一个观点提出质疑的时候，他可能会突然呈现出小腿放在大腿上的姿势。英国或澳大利亚男人比美国男人更有可能表现出这一姿势，因为他们一般会这么坐着。在世界的某些地方，这种坐姿是在侮辱他人。

（4）坐着的时候，努力将小腿放在大腿上

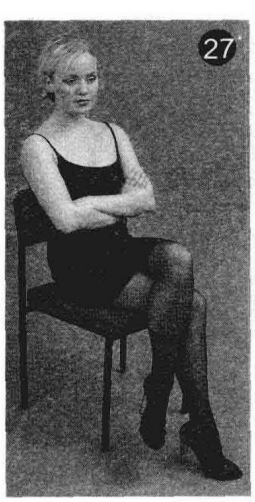
在这个姿势中，两只手都紧紧握住放在另一条腿上的小腿。在辩论会或讨论中，当人们强烈地维护自己的观点且不愿意改变这些观点的时候，他们有可能会像这样坐着（参见图 29）。

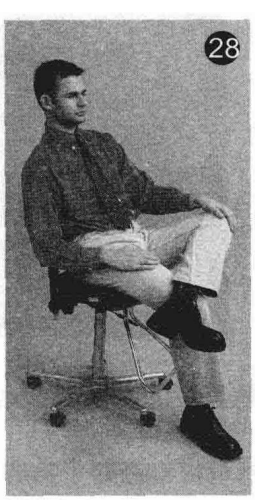
（5）脚踝交叉

一只脚踝与另一只脚踝交叉。不管是男人还是女人，当他们感到焦虑或消极，但是在设法抑制这些情绪和感受的时候，就有可能交叉脚踝（参见图 30）。

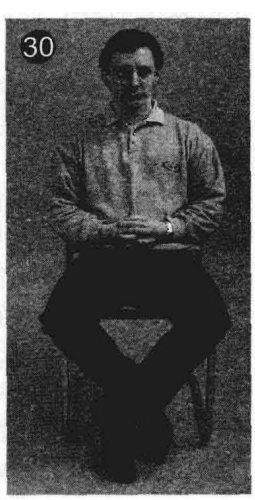
（6）站着的时候，一只脚勾腿

研究人员认为，这个姿势主要是女性采用的姿势。一只脚勾着另一条腿的小腿。当







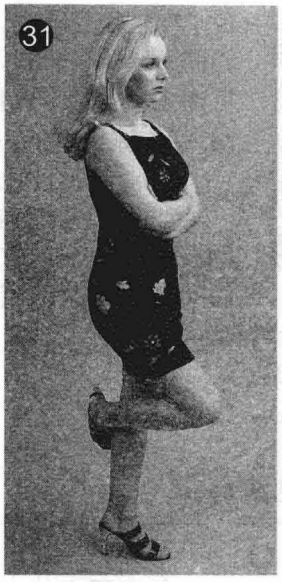


pdf下载网 http://www.i8788.com

一个人在抵制一种销售策略的时候，可能会表现出这种姿势（参见图31）。

（7）坐着的时候，一只脚勾腿

一只脚靠近另一只腿的后部，抵靠住小腿。这是坐着的时候与站着时一只脚勾腿相对应的姿势（参见图32）。





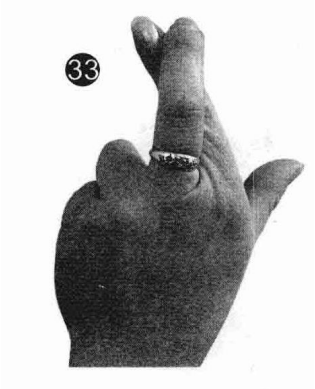
有意识的防御性动作

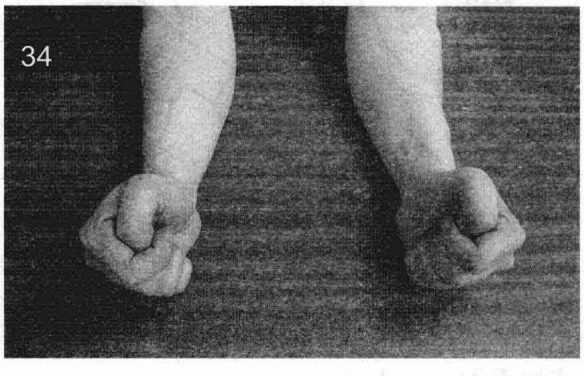
表示“好运”的姿势是人们最为熟悉的有意识的防御性动作。

大多数人经常为一些事情的结果担忧，比如能否涨工资、成功晋升或生孩子。此时，许多人都会做出一些特别的动作，期望为自己带来好运，或者让自己免于不幸或不良的影响。

1.手指交叉

一只手的中指与食指交叉，拇指压着缩在手掌中的其余手指（参见图33）。这种“好运”姿势源自于十字架的标志，基督徒们制作出十字架，请求得到上帝的保佑。这一动作非常普遍，在英国和斯堪的纳维亚半岛十分常见。





2.握紧拳头

两只手放低，握紧拳头，拇指缩在拳头里面（参见图34）。这是德国式的“好运”姿势。

第五节 紧张与放松

坏情绪的迹象



1.感觉马马虎虎

在美国和欧洲，如果人们不是那么快乐，当其他人关心地询问“你最近怎么样”的时候，他们会伸出一只张开的手，掌心向下，并来回转动（参见图1）。这个姿势往往伴随着一句这样的话——“哦，马马虎虎吧。”

2.感觉烦透了

当有人问及“最近怎么样”的时候，一位过度劳累的人可能会

pdf下载网 http://www.i8788.com



说“我已经受够了，都到这个限度了”，并且会举起一只手，掌心向下，举至前额，进一步阐明“这个限度”到了什么程度（参见图2）。在这个动作中，这只手象征着他们想象中的会让自己溺死的水位线的高度。

3.自我批评或感觉尴尬

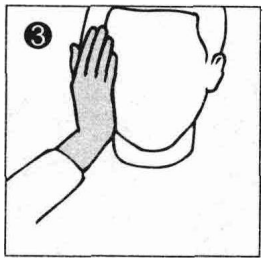
当人们意识到自己做了某件蠢事的时候，他们可能会声称自己非常笨，应该自己打自己。伴着类似的自责的话，他们同时还会做出假装打自己的动作，张开手拍打自己的头部，通常会打在身体的4个部位：

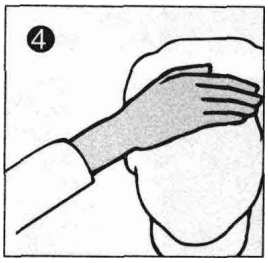
◇脸颊（参见图3）。

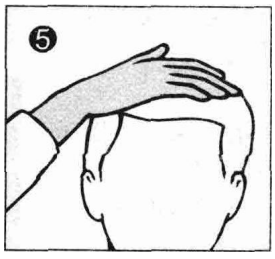
◇额头（参见图4）。

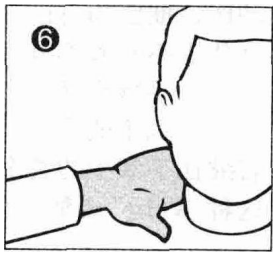
◇头顶（参见图5）。

◇脖子后部（参见图6）。

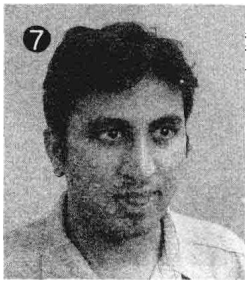








研究表明，拍打落在身体的哪个部位，显示出的不仅仅是自我批评，还涉及到事情的严重性。如果一位员工因为自己的粗心大意而谴责自己，拍打自己的额头，那么老板的指责可能不是非常严厉。如果这位员工拍打的是脖子后部，那就说明他可能认为老板知道他的错误后会将他看做“眼中钉”。



（1）伸舌头

在中国的许多地方，如果某个人“多嘴”或说了不应该说的话，他可能会迅速地伸一下舌头，表现出自己感到非常尴尬（参见图7）。





（2）郁闷至极

如果人们感到自己在社交中失礼或出丑，或者他们生活中的所有事情都不顺，有的时候，他们可能声称自己几乎想要“自杀”。当他们这样说的时候，同时会做出自杀的姿势，这往往是在开玩笑的场合中。所使用的姿势和动作根据不同地区惯常使用的“自杀”方式而有所变化。

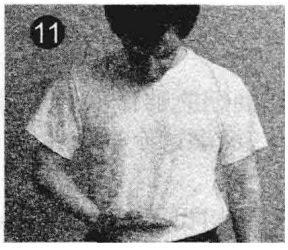
反映出想要自杀的情绪，且遍及全球的一种姿势是将食指横放在喉部，就好像要用刀子割开喉咙一样（参见图8）。这种姿势也被广泛用来威胁和恐吓他人。

在西方，想要自杀的动作是用食指对着脑袋，其余的手指团缩在手心，拇指朝上，就像一把左轮手枪上的枪栓一样，然后将拇指向下拉动（参见图9）。

在新几内亚的岛民可能会紧紧地握住脖子，模仿出勒脖子使

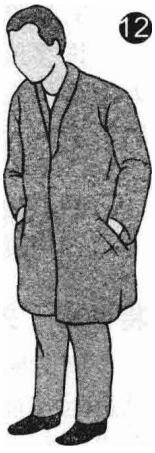
pdf下载网 http://www.i8788.com





人窒息的动作（参见图10）。

日本人可能会将手放在腹部，掌心向上，用手的侧面在腹部“砍”自己（参见图11）。这个动作模仿的是日本式的切腹自杀：这是日本男性一种传统的自杀方式。



4.沮丧

沮丧气馁、情绪低落的人可能会（参见图12）：

◇拖着缓慢而费力的步伐前行。

◇将两只手放在口袋里，并且／或者——低着头，欠着身。

注意：某个正在思考的人也可能像这样走路。

移位活动

当人们感觉不确信、紧张或者百无聊赖时，他们可能会在不知不觉中表现出“毫无意义”的动作。英国著名的动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯，将这些动作列入了“移位活动”的范畴。许多此类动作发生在日常情形中，其中一些包括安慰性的自我触摸。

1.典型的移位活动

典型的移位活动包括很大范围内的动作和姿势，其中紧张不安的人会用手、脚或眼睛作出毫无目的的活动。

例如，在医生的候诊室中，在等待面试的人，或在交通堵塞中等待的人身上，都可能看到这些动作。研究人员认为，所有这些都能表明人们面对挫折和焦虑时的紧张状况。

◇将手放在领带上，就好像要调整领带一样，其实领带非常笔挺。

◇用手指敲击椅子的扶手，或用脚敲击地板。

◇抚弄手指上的戒指（参见图13）。有可能将戒指摘下来又重新戴上去。





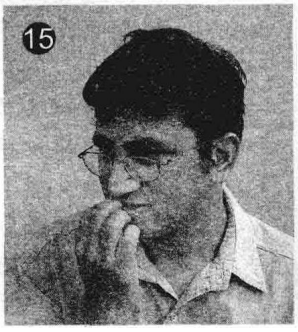
◇挠头。

◇掐捏眼皮（参见图14）。

◇垂着头坐着，眼睛盯着地板或者对面墙上的一个点。

2.口部的移位活动

研究人员认为，这些行为都是在不知不觉中进行的，人们试图找回在婴儿时期吮吸妈妈的乳房所产生的安全感。下面有3个典型的例子。





◇咬指甲（参见图15），或吮吸拇指。

◇在做记录的时候吮吸钢笔或铅笔。

◇取下眼镜，并将一只镜腿放在嘴

pdf下载网 http://www.i8788.com

里（参见图16）。

3.抽烟者的移位活动

许多过着充满压力的日子的烟民，声称抽烟能够让他们平静下来。因为抽烟能够让人情绪稳定，但是，这可能只是部分原因。抽烟这个动作本身也可以让抽烟者消除疑虑、增加安全感。

◇对于抽烟的人来说，叼着烟或烟斗，就相当于不抽烟的人吮吸拇指或钢笔一样。

◇紧张焦虑的抽烟者可能会一直用香烟敲击烟灰缸，将烟灰弹落。

◇用烟斗抽烟的人可能会延长清理烟斗、装烟丝、点着烟斗的例行过程。

将世界“关”在外面

有的时候，我们会遭受更大的压力，仅靠我们交叉双臂、双腿或做出一些移位活动远远不能缓解。在这种时刻，人们可能会求助于下列这些方法，将令他们忧虑的所有事情都“关”在外面。

1.“切断”视线交流

处于巨大压力下的人可能会表现出以下4种无意识的眼部行为。

（1）回避视线

尽管在和另外一个人说话，或在倾听，但是，感觉紧张的那个人可能会有很多时间都在凝视别的地方（参见图17）。





（2）转移视线

感到有压力的那个人迅速地注视一下说话的人，随即继续将视线从正在说话的人那里转移开。

（3）眼睑微微颤动

倾听者看着说话者的眼睛，但是，倾听者的眼皮时不时地微微颤动。

（4）闭上眼睛

紧张不安的倾听者看着说话者的眼睛，但是，他的眨眼会持续好几秒时间（参见图18）。

有的时候，“将世界‘关’在外面”的眼部行为能显示出某些更加具体的压力。

2.孤立自己

有的时候，感觉有压力的人试图躲进自己的世界里。下面给出了两个孤立自己的例子。



（1）适度孤立

在图书馆学习的人可能将胳膊肘支撑在桌子上，两只手的拇指和食指支撑着头部，就好像为两只眼睛形成了保护一样，试图将那些分散其注意力的景象阻挡开（参见图19）。



（2）极度孤立

这种做法是在极度孤立自己。这个人紧紧地缩成一团，头埋在膝盖之间，双

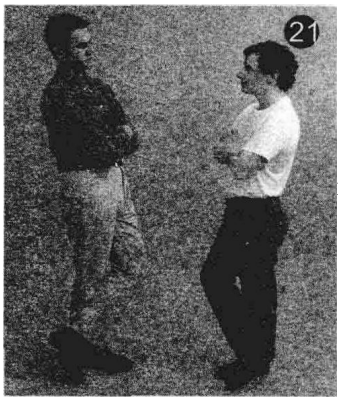
pdf下载网 http://www.i8788.com

手紧紧地抱着膝盖（参见图20）。研究人员认为，这种姿势是人们试图将外界的令人感到恐怖的事物彻底地关在外面。由于灾难性事件——比如亲人去世或失去他们所拥有的一切东西，并在人不知所措的时候，他们可能会做出这种姿势。

3.感觉轻松自在

当人们处于感觉轻松而舒适的环境中时，与那些处于压力之中的人相比，他们的行为有很大的区别。如果他们是完全清醒的，他们的姿势和动作很有可能显得更加坦率，而且不会像焦虑或紧张的人那样充满防御性。当他们放松的时候，更有可能随意地坐着或躺着，“让自己尽情放松”，不像那些感觉浑身不自在的人那般拘束和压抑。

逐渐放松



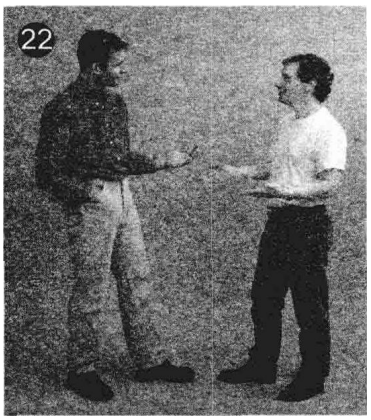
人类行为学家研究认为，当人们在社交场合中变得越来越放松的时候，他们会改变自己的姿势、手势和动作。

一般来说，随着人们对彼此越来越了解，渐渐地，他们不会像起初那么害羞和不好意思。据观察，在西方许多国家和地区，这种逐渐解冻融合的过程可能会经历以下的这些阶段：

◇开始，两个陌生人面对面站立的时候，相互之间会隔开一段距离，并交叉双腿和双臂（参见图21）。如果他们穿着夹克或外套，上面的纽扣可能都会扣得严严整整的，即使天气不冷也会这样。

◇一会儿之后，这两个人可能会松开交叉的腿，双脚微微向外。他们的双臂可能仍然保持交叉，放在胸前。

◇每个人在说话的时候，可能都会开始用放在上面的那只手臂和手做手势。做完手势之后，说话的人可能会将这只手放在上面，而不是将手放在另一只手臂的下面。



◇随着紧张情绪越来越少，每个人在说话的时候可能都会松开交叉的手臂，将一只手插进口袋里，或者用手做手势来强调自己讲述的内容（参见图22）。

◇随后会解开夹克或外套最上面的纽扣。两个人可能都会向前伸出一只脚，指向他所关注的那个人，而后面那只脚承受着身体的大部分重量。

◇随着两个人从陌生到熟识，他们可能会向着彼此移得越来越近，直到他们最后刚好处于彼此私人空间的范围之内。

放松的迹象

人们在公司放松的方式可以显露出他们对身边同事的态度，以及彼此之间的关系。

1.在相识的人之间

如果某个人呈现出非常放松的身体姿势——例如，懒散地伸开四肢躺在沙发上，与他不是非常了解的人交谈——这一姿势可能会被其他人认为是没礼貌、不够谦恭的表现，或者表明这个人对他人存有极度的支配欲。这两种可能性都是不好的，都有可能会发生。要避免这种不和谐的、容易引起冲突的互动，我们大多数人在社交场合中只能在

pdf下载网 http://www.i8788.com



一定程度上放松。我们选择让自己“看起来”机敏灵活、警觉，善于接纳周围的人。例如，聚会时，一个人在坐着的时候可能会保持身体笔直，跷着二郎腿，双手轻轻地放在大腿上（参见图23）。如果是这样，她随后就会表现出适当的率真和开放。

2.在亲密的朋友之间



当在亲密的朋友、亲人之间的时候，人们往往会觉得自己处于完全放松的状态。放松自在的姿势主要反映在开放式的身体语言中，其中可能包括放松地坐着或躺着的姿势，当人们躺在地板上，或懒散地躺在沙发上的时候，就可以看见这些姿势（参见图24）。

第六节 真诚与欺骗

你如何辨别人们什么时候说的是真话，什么时候在撒谎？你如何辨别人们什么时候表达的是他们自己的真实感受，什么时候说的话只是出于礼貌？答案就是：通过核对他们所说的话和表现出来的身体语言看看二者是否一致。因为我们的身体本身就有一套无声的表达方式，告诉人们“我说的是实话”，或“我隐藏了某些事情”，或“我在撒谎”——这些指示物往往比言辞更加可信。

真诚的表现

1.在一般的互动中

当我们希望某个人相信我们所说的都是事实时，我们往往会看着对方的眼睛，并伸出双手，掌心向上，表明我们什么都没有隐藏。人们往往会在不知不觉中表现出这个无意识的动作，以强调诸如“相信我”或“诚实地说，真的没有发生什么事情”此类的话。

2.表现真诚的手势

将手伸展出来是值得信任的一大信号，这种手势由来已久，在世界范围内都可以看见。

（1）打招呼和挥手

人们在彼此靠近的时候会伸手，并向对方挥手，这个动作最初的目的在于向对方表明自己没有携带任何武器。



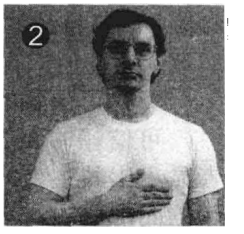
（2）握手

人们见面的时候会握手，这个动作最初的宗旨也是在于向对方表明自己没有携带任何武器。有的时候，人们会选择夸大的握手方式以突出他们问候的诚意。

（3）发誓

一些教徒在宣誓的时候，往往会举起右手，与肩齐高，手掌平展，掌心朝前（参见图1）。

pdf下载网 http://www.i8788.com



（4）宣誓表示忠诚

美国公民在对着国旗宣誓表示忠诚的时候，会将右手放在心脏上（参见图2），表明自己属于这个国家。将手放在心脏上的这个动作可以追溯到古罗马时期，在那个时候，奴隶们用这种动作来表明他们忠于自己的主人。

欺骗他人的迹象

在许多社交场合以及日常生活中，人们常常说假话。例如，参加聚会的一位客人可能不太喜欢某种食物，但是为了避免冒犯和得罪主人，他可能假装十分享受这种食物。

富有成效的撒谎不仅要能够尽可能自然地说话，还要让说出来的话与身体语言相一致。要克制身体和四肢无意识地做出一些动作，以及脸上出现转瞬即逝且感觉真诚的表情往往很难。但不这样做，就会泄露实情。研究人员认为，我们的身体没有“说”出来的“事实”比我们说出来的话要有分量得多，前者的影响大约是后者的5倍多。因此，当说出来的言辞和身体语言不一致的时候，欺骗行为可能就是其中一个很重要的原因。但是，这也不是唯一的原因：一个动作可能显示出某个人感觉紧张，而不是因为他在骗人。

一组受测者进行了一项测试，结果有助于显示出哪些动作和姿势能为我们提供最可靠的线索，可以判断别人在骗人，而哪些动作又是最不可靠的线索。下面的这个列表，开始的动作和姿势是不可靠的指示物，最后的一个是最值得信任的线索。

◇面部表情。

◇有意的动作。

◇手势。

◇自我触摸。

◇腿和脚的动作。

◇注视行为。

◇自主神经系统反应（比如脸红）。

除了最后一个迹象，下面对其他的迹象进行了充分而详细的论述。

1.面部表情

面部表情最容易控制，也因此最难于解读。精于撒谎的人看上去往往像真正的开心或真的非常伤悲。在一次测试中，让一些人观察受测者的面部表情，然后猜测他们真实的情绪和感受。结果，猜测那些经常撒谎的人比猜测不经常撒谎的人更容易出错。但是，主要研究脸部表情辨识、情绪与人际欺骗的美国心理学家保罗·艾克曼在对人类面部表情进行了多年研究后，发现了下面这些线索，可以显示出人们隐藏的情绪或者假装的情绪。

（1）转瞬即逝的表情

有些感觉起来很真诚的表情会在1/5秒之内在人的脸上匆匆掠过。如此细微的表情可能会以悲伤或生气的样子暂时性地代替微笑。我们大多数人只会在不知不觉中流露出这种“微表情”。这有助于解释为什么有的时候我们会觉得一个人让我们浑身不自在——尽管这个人表面看起来非常友善，但是却不讨我们喜欢。

（2）克制的表情

这些感觉起来很真诚的面部表情，在人们意识到正在发生的事，并用他希望别人看到的表情取而代之的时候，克制的表情才会开始形成。克制的表情比细微的表情出现得更加

pdf下载网 http://www.i8788.com

频繁，而且持续的时间更长。因此，它们更易于被发现。但是，善于撒谎的人往往会小心翼翼，不让他们真实的情感以这种方式偷偷显露出来。

（3）可信赖的面部肌肉

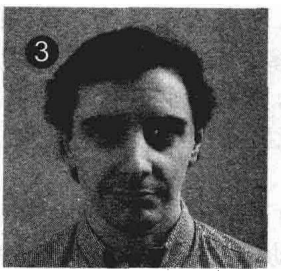
可信赖的面部肌肉是最不受其主人控制的肌肉，因此，最可信赖的面部肌肉向观察者显示出其主人的真实感受。人们会试图掩饰它们产生的作用和影响，比如微笑。可信赖的面部肌肉，尤其是前额的那些肌肉更有可能显示出真实的情绪和感受。

下面的3个例子阐述了可信赖的面部肌肉如何泄露某个人真实的感受，尽管他们可能正在微笑：

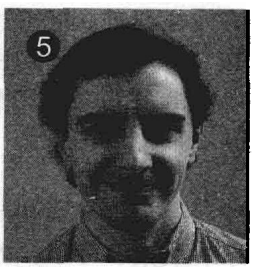
◇眉心上扬，额头出现皱纹，这流露出这个人的悲伤（参见图3）。

◇眉毛上扬并聚集在一起，这流露出这个人的恐惧或忧虑（参见图4）。

◇嘴唇紧抿，变窄，眉毛向下拉，向内紧缩，这流露出这个人在生气（参见图5）。







即便是可信赖的面部肌肉，也并不总是可靠。经验丰富的、惯于撒谎的人会克制这些肌肉。然而，被怀疑撒谎的无辜者表现出来的恐惧表情可能与真正的撒谎者的表情相似。

（4）假笑

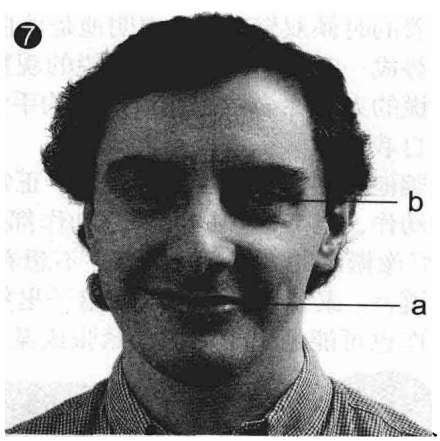
当人们感受不到诸如乐趣、满足、喜悦、快乐或慰藉之类的情绪时，他们会假装微

“真笑”与“假笑”之比较

真正的微笑（参见下页图6）	假笑
真正的微笑有一定的力度。真正的微笑按照一定的速度发展为充分的微笑力度，根据微笑的力度，微笑会按照一定的速度渐渐消失	假笑的力度可能不正确，微笑看起来要么太过迅速，要么消失得太过缓慢
真正的微笑根据微笑的力度会持续一段时间	假笑持续的时间不太合理，要么微笑的时间太短（比如，上一秒笑下一秒立即不笑），要么微笑的时间太长（比如，冷笑）
真正的微笑是对称的，嘴唇伸展开，两边嘴角都向上翘	假笑往往不对称，是扭曲的，只有一边的嘴角上翘（参见下页图7a）
真正的微笑会影响到面部的其他部分，形成合适的角度：真正的微笑会在眼角形成鱼尾纹；在眼睛下面形成眼袋；眉毛会降低	假笑不怎么会影响到面部的其他部分，比如眼睛或脸颊，不会形成在真正的微笑中出现的合适的角度（参见下页图7b）

pdf下载网 http://www.i8788.com





笑，以表达上述的这些情绪和感受。全家福里的照片常常会让人一眼看上去就觉得那些微笑实在是太假，但是，我们往往发现又很难分析出其中的原因。《人类观察》一书的作者德斯蒙德·莫里斯认为，假笑不同于发自肺腑的微笑，因为假笑往往在几个方面不符合“真笑”的标准。

2.有意的动作

头部、手部或肩膀做出的动作能够表示言辞，比如，点头表示“是”，拇指和食指形成圆环的“OK”手势代表“一切都好”。但是，要表露出某个人的情绪或看法，这些手势和动作可能并不可信、靠不住，因为人们可以有意地做出一些动作和姿势。但是，人们有时会在无意中流露出他们本来想要掩饰的事情。

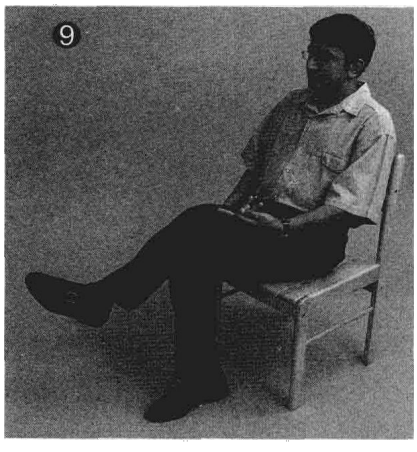


（1）不完整的手势和动作

当主人询问客人愿不愿意看看主人一家在假期旅游时拍摄的光碟，客人可能会说“愿意”。但是，也许她做出了一个不完整的耸肩动作，这泄露出客人有些勉强。这个不完整的动作可能包括：微微地耸肩，或短暂地伸出双手。这是在表示“我无法说‘不’”（参见图8）。

（2）有所掩饰的姿势

如果不伸出手臂，摊开双手做耸肩动作，一个人可能仅仅将手翻转，掌心向上，放置在他的大腿上。一个失意的人可能会在不知不觉中做出这个动作——将手指放在膝盖上（参见图9）。



3.手势

人们有的时候通过手势来揭示事实的真相，或表露出他们内在的真实情绪和感受。当他们说话的时候，他们的手可能会在不知不觉中反映出他们的情绪和感受。

例如，一位紧张不安的政治家手掌向上——表示恳求的手部姿势，可能与他宣扬要有决心有信心的主张相抵触。因此，撒谎的人往往会抑制自己使用难以控制的、会泄露实情的手部动作——将两只手紧握在一起，或将手插在衣兜里。他们尤其倾向于掩藏手掌心。一个孩子如果否认自己吃了糖果，可能会将双手藏在背后。一位有外遇的丈夫可

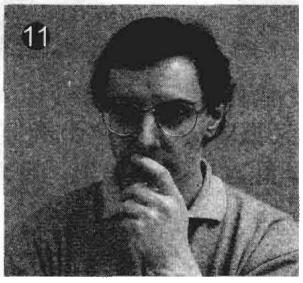
pdf下载网 http://www.i8788.com

能在站着的时候双臂交叉，声明他是清白的。手势是很自然的事情，因此，当一个人没有做手势或一时说不出话来，敏锐的观察者可能会心存怀疑。但是，我们也必须记住，善于撒谎的人往往会做出让人信服的手势，将手掌向上，表现出自己非常“诚实”。

4.自我触摸

欺骗他人的人做的手势往往少于正常水平，但是仍然可能会做出一些细微的自我触摸式的动作。自我触摸的大部分动作都是用手接触头部，尤其是嘴、眼睛、耳朵或脖子，就好像撒谎的人试图不想说、不想看、不想听谎话一样。这种欺骗可能是一个非常重大的谎言，或者只是某个人在脑子里努力解决疑难问题时被隐藏起来的恐慌。当然，这些动作也可能是出于习惯、紧张或某处发痒需要挠一挠。





（1）捂嘴

小孩子在撒谎时，往往会用两只手捂住自己的嘴（参见图10）。成年人发现自己在撒谎的时候，则往往采用捂嘴的弱化形式：他们不会捂嘴，而可能转而触摸脸颊、鼻子、嘴唇或额头（参见图11）。他们可能看起来像是在挠某处发痒的部位，但是，他们抓痒的动作很轻微，而且抓挠的地方并不集中。



（2）揉眼睛

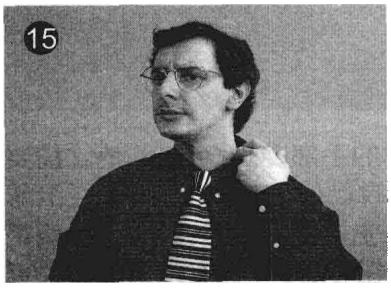
为了避免与被骗的人视线相对，撒谎的人可能会突然揉眼睛（参见图12）。身体语言专家阿兰·皮斯认为，男人如果说了谎话，往往会用力地揉眼睛，或注视着地板，而女人则会轻轻地按摩眼睑，或看着天花板。





（3）揉耳朵

揉耳朵有几种变化形式：揉耳垂（参见图13）、摸耳根，以及挖耳朵。阿兰·皮斯研究认为，成年人的这些动作相当于小孩子捂住两只耳朵，避免因为自己撒谎受到大人的责备。



（4）摸脖子

摸脖子（参见图14），以及拽拉衣领（参见图15）是自我触摸的另外的动作，当人们可能没有讲真话，或者对某些事情有所保留的时候，就会做出这些动作。

5.腿和脚的动作

英国著名动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯认为，腿和脚的动作能够暴露出其欺骗行为，而且更加可信。这是因为我们往往更加关注人的脸部和手，忘

pdf下载网 http://www.i8788.com

记了下肢其实也能泄露人的内在情绪和感受。与身体在焦躁不安的时候一样，腿和脚的颤动动作往往显示出一个人想要离开。例如，一个女人如果用一条腿磨蹭另一条腿，这一动作是自我触摸形式——暴露了她并不那么端庄娴静，而她的表情可能让观察者认为她很一本正经。

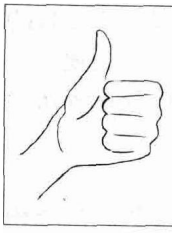
6.注视行为

注视的方向可能会揭示出掩藏的情绪或保留的信息。如果同伴的眼睛与我们视线相对的时间少于1/3，则他可能对我们隐藏了一些信息（但是，如果他们是日本人或韩国人，这样的行为可能是出于礼貌）。一般来说，善于撒谎的人会和他人进行频繁的目光接触。

7.身体移位

撒谎的人或保留信息的人往往会在座位上坐立不安，他可能比别人率先倾向靠在椅子上，就好像他们要逃离所处的场合一样。百无聊赖的人在佯装感兴趣的时候，更有可能通过垂头的姿势让自己“现出原形”。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第二章 外表的力量

第一节 眼睛：展示心灵的窗口

从眼睛透视对方的心灵

中国的孟子曾说过："观其眸子，人焉廋哉！"意思就是说：想要观察一个人，就要从观察他的眼睛开始。因为眼睛是人的心灵之窗，所以，一个人的想法经常会由眼神中流露出来，好坏是不容易隐藏的。譬如天真无邪的孩子，目光必然清澈明亮，而利欲熏心的人，则很难掩饰他眼中的混浊不正。

在人们交谈的过程中，如果对方不时地把目光移向近处，则表示他对你的谈话内容不感兴趣或另有所想，正在计划另一件事情。相反的，如果对方的眼神上下左右不停地转动，无法安定下来时，可能是因内心害怕而说谎，通常都有难言之隐，也许是为了不失去朋友的信任，而对某些事情的真相有所隐瞒。

和异性视线相遇时故意避开，表示关切对方或对对方有意；眼睛滴溜溜地转个不停的人，体现了意志力不坚，容易遭人引诱而见异思迁。

眼光流露不屑的人，显示其想表达敌视或拒绝的意思；眼神冷峻逼人，说明他对人并不信任，心理处于戒备状态。

没有表情的眼神，说明这个人心中愤愤不平或内心有所不满；交谈时对方根本不看你，可以视为对方对你不感兴趣或是不愿亲近你。

想要成功地了解一个人，第一件事就是要看穿他的心。只有这样才能分清哪些人是值得亲近的，或应该采取什么样的方式去远离他们。要看穿别人的心，其实并不难。因为再高明的人也会在不知不觉中把自己内心的感情、想法暴露出来，只不过暴露的程度、方式与普通人有些区别而已。

善良淳朴的人，一般而言，眼神大都坦荡、安详；狭隘自私的人，眼神一般都狡猾、昏暗；不恋富贵、不畏权势的人，眼神一般都刚直、坚强；见异思迁、见风使舵的人，眼神一般都游移、飘忽。

人的瞳孔大小与其情绪也有很大的关系。

当人情绪不好、态度消极时，瞳孔就会缩小；而当人情绪高涨、态度积极时，瞳孔就会扩大。

两个人如果是第一次见面，脸往往是第一个被注意的对象，而脸上第一个被注意的

pdf下载网 http://www.i8788.com

目标又往往是眼睛。

眼睛的神采如何，眼光是否坦荡、端正等，都可以反映出对方的德行、心地、人品、情绪。如果对方的眼睛滴溜溜地乱转，很明显，你必须心存戒备了。

躲闪对方目光的人，一向缺乏足够的信心，不仅怀有自卑感，而且性格软弱。他们遇到陌生人，不会主动地前去打招呼，即使打招呼也是躲闪着别人的眼睛，这样的人一般比较拘谨，在处理问题时缺乏自信，没有什么主见。

当然，如果是一对恋人，那样躲闪对方的目光又是另一回事了，那表示紧张或羞涩。

从眼神窥视对方的动机

眼睛是心灵的窗户，它会毫不掩饰地表现出你的性格、学识、情操、趣味和品性。

心胸坦荡、为人正直者，其目光明澈、坦诚。心胸狭窄、为人虚伪者，眼神狡黠、阴晦。目光执著的人，志怀高远；眼神浮动者，为人轻薄。眼神内敛，表明自私；目光暴露，表明贪婪。自信者，眼神坚毅、深邃；自卑者，眼神晦暗、迷离。

使用眼睛的不同方式，还会泄露一些个人不同的心底秘密。

(1) 一直盯着对方的眼睛，心中定是另有隐情。

(2)在谈话中注视对方，表示其说话内容为自己所强调，希望听者能及时作出回应。

(3) 初次见面先移开视线者，多想处于优势地位，争强好胜。

(4) 被对方注视时，便立即移开目光者，是一种自卑的表现。

(5) 看异性一眼后，便故意转移目光者，表示对对方有着强烈的兴趣。

(6) 喜欢斜眼看对方者，表示对对方怀有兴趣，却又不想让对方识破。

(7) 抬眼看人时，表示对对方怀有尊敬和信赖之心。

(8) 俯视对方者，欲表现出对对方的一种威严。

(9) 视线不集中于对方，目光转移迅速者，这种人性格内向。

(10) 视线左右晃动不停，表示他正在冥思苦想。

(11) 视界大幅度扩大，视线方向剧烈变化时，表现此人心中不安或有害怕心理。

(12) 在谈话时，如果目光突然向下，表示此人已转入沉思状态。

(13)尽管视线在不停地移动，但当出现有规律的眨眼时，表现出思考已有了头绪。

眼睛的动作多种多样、千变万化。有拒绝眼色交流的动作；有各种不客气地看看对方的动作；有兴趣极浓的人不断地扫视；也有心怀戒备的凝视；甚至还有用仇恨的目光来毫无约束地诅咒别人。

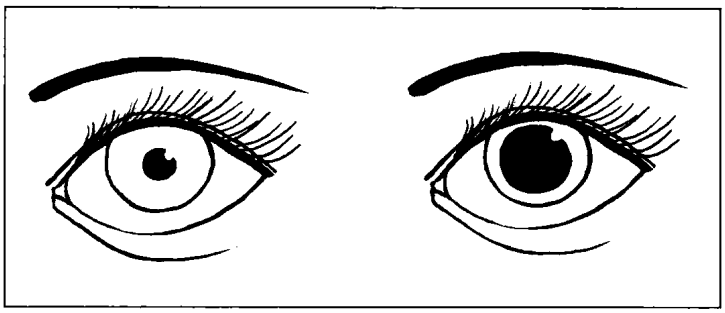
在被别人注意时，如果不加理睬就使自己变成了一个纯粹的被观察目标。一旦双目对视，观察者和被观察者就都完全变成活生生的人了，就不能再像看一件物体一样去凝视不止了。如果看别人并非凝视不动，而是看一会儿后目光就移开，是在维护别人的独立权。然而在斥责时，眼睛动作就一反常态了，双眼逼视对方，对方却避而不看责骂人。如果目视责骂人，就表示反抗或挑战。

对某人凝视不止，是将人“非人格化”，这种凝视或许有时是允许的。例如，在剧场和演讲厅，演员和演说家愿意自己在表演或演说时，使自己失去自我感，只让别人把自己当成抽象的人去观察，这样可以避免一些紧张；服务人员都回避直愣愣地凝视顾客，因为他们一旦留心观察顾客时，就不再将顾客只当作服务对象对待了。眼神也可能变成指点，如果有人从他的餐桌上看看你，然后又看看你的脚，那么他的眼睛就是在指责你，你的脚的动作引起了他的不满，叫你注意。这一指点动作，中外是相同的。惟一的差别只是中国人的这一指点动作要比西方国家的人多。

pdf下载网 http://www.i8788.com

两人相互对视时，眼睛动作就比较复杂了。当你发现别人在看你时，你得到了对方在注意你的信息，而且也获悉交际渠道已经敞开。依据持续注视的特征，你就可以发现，他对你的感情是爱还是恨，或者是中性感情。你也许还要作出某种反应，是改变还是继续这种关系。这方面有些特征是人类所共有的。久久凝视表示对某人怀有特殊兴趣，无所畏惧，敢于蔑视或粗暴无礼；中止注视则表示漠不关心，缺乏兴趣、无所畏惧、心中厌烦、困惑尴尬、羞怯畏缩或对人缺乏尊重。我们对所喜爱、仇恨或惧怕的人或物往往密切注视；反之，则是不愿留意观察，不是漠然处之就是环顾左右而言他。

瞳孔中的秘密



瞳孔的变化反映出丰富的内心世界。

作为面部最主要、最可靠的特征，眼睛为人与人之间的信息沟通提供了一种永恒的渠道。在日常生活中，我们经常可以听见这样一些言语，“她的眼神真诱人”，“他的眼神直刺我的心灵”，“她的眼神真恶毒”，等等。一个人的眼神之所以会“诱人”，会“直刺我的心灵”，会“很恶毒”，这就与一个人看别人时的瞳孔和眼神有直接的关系。这也正如海斯所说：“在人类所有沟通信号中，眼神可能是最能说明问题、最准确的信号，因为眼神是身体的焦点，而瞳孔则是单独发生作用的。”

瞳孔是眼睛的重要组成部分之一，除此以外，瞳孔中还隐藏着很多秘密。科学研究早就证实，瞳孔最能反映一个人内心世界的变化，为什么瞳孔具有此种作用呢？这就不得不简单谈一下生理学。当一个人还处于胚胎时期时，眼睛是大脑延伸的一部分。后来，随着胚胎的发育和分化，眼睛开始移出颅腔之外，成为一种独立的器官。也就是从这个时候开始，瞳孔正式得以形成，眼睛才可以感知外界光线的刺激，在视网膜上形成各种图像，进而可以传达各种信息。

临床医学上，医生往往将瞳孔作为诊断生命机能的一个灵敏指示器。我们知道，瞳孔对光的反射作用主要是由脑干控制的，与此同时，脑干还控制着生命机体的呼吸、血液循环、血压等活动。瞳孔对光线的反射具有自动保护功能，当光线过于耀眼时，它就会自动缩小，反之，当光线过弱时，它又会自动扩大。因而，当一个病人的瞳孔对光线反射变得迟钝或者完全丧失之后，则说明其脑干功能受到严重损害，这就意味着病人的生命即将结束或已经结束。这也是很多医生在治疗一些遭遇重创，且昏迷不醒的患者前，往往会翻开眼皮看看其瞳孔的原因。

一般来说，正常的瞳孔的放大是不受个人控制的。但是在某些特定的条件下，一个人可以改变自己瞳孔的大小。比如，数百年前的一些风尘女子，为了让自己的眼睛看上去更妩媚、更迷人，她们就会把一种特制的药水滴在眼里，以此来放大自己的瞳孔。瞳孔的大小还与年龄大小密切相关，通常情况下，瞳孔的大小和年龄的大小成反比，婴幼儿的瞳孔最大，而老年时期的瞳孔则是一个人一生中瞳孔最小的阶段。

在一定的光线条件下，瞳孔的大小往往是随着一个人情绪状态的变化而变化。当一个人处于热血沸腾、激情四溢，或者极度恐惧的时候，其瞳孔可能比平常扩大3倍左

pdf下载网 http://www.i8788.com

右；与之相反，当一个人处于悲观失望、万念俱灰的时候，其瞳孔可能收缩为人们通常所说的“金鱼般的小眼睛”或者“鸡眼”。

青年男女在约会时，如果女方真正喜欢男方，那么她在注视男方的时候，其瞳孔会明显扩大，并用她那双水灵灵、圆圆的、含无限柔情的眼神凝视着对方。与此同时，男方在领会女方眼神的意思后，其瞳孔也会渐渐扩大。由于双方瞳孔扩大、双眼圆睁，这就使得彼此在对方眼中显得更为迷人、漂亮、潇洒，从而极易使双方变得激动起来。也正是由于这个原因，很多热恋中的青年男女在选择约会场所时，非常青睐那些光线阴暗的地点，比如，咖啡厅、酒吧等，因为在这些地方，双方的瞳孔可以放得更大一些。

很多玩牌的高手之所以能屡战屡胜，最主要的原因就在于他们善于通过观察对手看牌时瞳孔的变化来揣摩对方手中牌的好坏。正如前面所说，当一个人处于兴奋、高兴的情绪状态时，其瞳孔就会明显变大；当一个人处于悲观、失望的情绪状态时，其瞳孔就会明显缩小。因而，他如果看见对方看牌时瞳孔明显扩大，则可基本断定对方拿了一手好牌，反之，当他看见对方看牌时瞳孔明显缩小，据此他又可以断定对方的牌可能不太好。如此一来，自己该跟进还是该扔牌，心里也就有底了。如果对手戴上一副大墨镜或太阳镜，那些玩牌的高手可能会叫苦不迭。因为他们不能通过窥探对方瞳孔的变化来推断对手手中牌的好坏。如此一来，他们的胜率肯定会直线下降的。

通过观察一个人在观看某件物品时，其瞳孔是变大还是缩小，进而推断此人对此物品或事物的喜恶程度是很多销售人员，尤其是那些有丰富经验的零售人员的常用方法。比如，他们向某一顾客推荐某种商品时，就会非常留意顾客在看这件商品时瞳孔的变化，如果他们发现顾客在看这件商品时瞳孔明显变大，心里就会暗自窃喜，因为他们据此可以知道顾客对他们推荐的商品很感兴趣，于是他们就会向顾客要一个相对较高的价格。反之，如果他们发现顾客在看商品时，瞳孔明显变小，心里就会暗暗叫苦。因为顾客很可能对他们推荐的商品不感兴趣，相应地，他们就会向顾客要一个相对较低的价格，以此来吸引他的眼球。

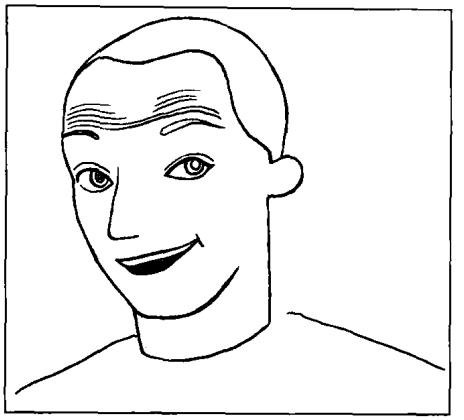
表示心虚的视线转移

当我们在评论某一个人时，往往会用“眉清目秀”、“浓眉大眼”，或是“贼眉鼠眼”等词语。可见，“眉目传情”确实是可行的。也即，眉眼可以当做一种非常独特的表现手段来表征一个人的个性特点，尤其是视线更能表现一个人的种种心态。

在日常生活中我们经常可以遇见这样的情形，当你与一个人交谈时，对方的眼神总是闪烁不定，一旦遇见你的视线后，就会迅速将自己的眼神移开。此种条件下，你就会觉得他心中可能隐藏着某事，或者是背着你做了对不起你的亏心事。这种担心是有科学根据的，就心理学而言，回避视线的行为，往往被认为是一方不愿被对方看见的心理投射。也即，隐藏着不想被对方知道某事的可能性非常大。比如，那些守卫银行金库的警卫中，面对闪闪发光的黄金，以及堆积如山、令人眼花缭乱的钞票，有的警卫可能会开玩笑地说道，“这么多的钱，我只要一口袋就满足了”，“要不我们一人随便拿一点跑了算了”，等等之类的话。在这些开玩笑的话语中，如果有某位警卫不仅没有插话，而且还故意将视线从金光闪闪的黄金和花花绿绿的钞票上移开。这就表明，此人最可能监守自盗，他才是真正“敢想、敢做”的人，他之所以要把视线从黄金和钞票上移开是对想拿黄金和钞票心理的沉默的自制表现。一旦有适当机会，这种人极有可能会“大干一场”。与之相反，那些开玩笑说“随便拿一点跑了算了”的人，往往仅是说说而已。当然，这并不是说他们对金钱没有欲望，而是他们将心中的这种欲望以玩笑的方式宣泄出

pdf下载网 http://www.i8788.com

来，心里也就在一定程度上获得了一种替代性满足，这就大大降低了他们变“玩笑”为“现实”的可能性。由此可见，视线的转移往往是人内心活动的反映。在与人交谈的过程中，多留意一下对方视线的变化，或许你可能从中了解到很多更为真实的东西。



游移不定的眼神表明心中隐藏着不想被对方知道的事情。

虽然视线转移在很多时候是心虚的表现，但这并不意味着一个人在与对方发生视线接触时一有视线转移就表示心虚。在医学上，有一类人群被称为“视线恐惧症”患者，他们在与别人发生视线接触后，往往会立即转移自己的视线。因为他们觉得对方的眼光太过于强烈，从而使自己的眼睛不由自主地剧烈眨动，这会让他们感觉非常不舒服。与此同时，他们的心理也处于一种矛盾的状态之中，一方面他们想如果与对方进行对视，会不会使对方感到不快，另一方面又想自己若是进行视线转移，对方会不会看透自己的心理。在这种进退两难的矛盾状态之中，他们越是焦急，就会更加注视对方的眼睛，更剧烈的反应便随之产生；越害怕对方会看透自己的心理，强烈不安的心理情绪就越严重。一般来说，此种类型的人，他们之所以会产生“视线恐惧症”，归根结底，是因为他们缺乏自信心。他们往往是通过别人眼中反映出的自己来认识和确认自己的存在与价值。

此外，一个人不与对方发生眼神接触而进行视线转移，可能也不是心虚的表现，而是与特定的文化背景有关。比如日本，按照他们的风俗习惯，相互介绍的时候，名望身份较低的人应该比名望身份较高的人鞠躬鞠得更深以避开眼神接触，这被认为是尊重对方的表现。

当一个人被置于陌生的环境中，他一定会感到不安全，并想尽快逃离此地。于是，他会四处寻找逃脱的途径。可想而知，那时他的眼光肯定是游移不定的。反过来，如果某人的眼神四处游移，那么，他肯定感到了某种不安，想尽快摆脱当前的处境。

当某人和一个令他极为讨厌的人呆在一起的时候，自然会产生赶快摆脱的念头。此时，他肯定会望向别处，寻找逃脱的门路。可是，如果这个人是他不便得罪的人，赤裸裸想逃脱的视线一定会让对方不快。于是，他不得不克制自己的情绪，尽可能不把视线从那个人身上转移，以免让对方看出自己对他毫无兴趣。如此一来，便出现了这样的矛盾：情感上想尽快逃离，理智上强迫自己看着对方，为了掩饰内心真实想法，有时他甚至会发出微笑来假装对对方感兴趣，只不过这种微笑有别于真正的开心，通常是双唇紧闭的。

要是在交谈中发现这种眼光，你应该理解对方对你何等厌恶，还是知趣点，尽快结束谈话，以免更多的尴尬。

高傲的眼神

爱默生曾经说过这样一句话：“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。”事实也的确如此，眼睛是心灵的窗户，它与一个人内心的思想感情有着密不可分的关系。很多时候，一个人内心的思想状况和情绪状态会通过他的眼神表现出来。所以，通过观察一个人“心灵的窗户”——眼睛语言，可以在

pdf下载网 http://www.i8788.com

一定程度上对他有个大概了解和认识。

在日常生活中，我们常常会遇见这样一种人，他们在与人交谈时，总是会习惯性闭起眼睛不看对方，或者是用眼光从上到下不住地打量对方，他们的这种态度往往会使对方感到非常不舒服。这种人为什么要用这样的眼神看待对方呢？原因很简单，他们之所以会这样做，是企图把对方排除在视线之外，或是表达对对方不感兴趣，甚至是轻蔑和审视。不可否认，他们闭眼的姿态或是轻蔑和审视的目光，有时候是无意识的，但这恰恰反映了他们心底那种高人一等的优越感和自大感。

一般来说，这种人在与人谈话时，闭眼的时间可能长达两秒左右，这就大大超出了平常人一般的闭眼时间（闭眼时间不超过一秒）。如此一来，就会导致交谈双方信息交流中断。这就表明他们试图通过视觉信号的暂时切断来避免看见对方。他们在上下打量对方时，其时间一般长达数分钟，甚至在整个谈话过程中，都一直上下打量着对方。他们所有这些眼部动作，向对方传达了这样一个信号——“我高你一等！”当然，他们这种高傲的眼神，往往会遭到对方的鄙视，有些时候还可能自讨没趣。

需要注意是，一些高傲、自大心理较为严重的人，除了用闭眼、上下打量对方等方式表现自己的有优越感以外，有些时候他们还会把自己的头仰起来，用鼻孔来“看”对方，以示对对方的轻蔑态度。所以，在与人交谈时，你如果发现对方在用鼻孔“看”着你，你最明智的做法就是立即停止和他的交流，以免让自己处于难堪的境地之中。

大多数骗子会直视你的眼睛

我们都知道这样一个常识，当一个人向另一个人说谎时，他往往不会正视对方的眼神，而是将自己的视线移向一边。那么我们是否可以就此认定，当一个人和另一个人谈话时只要他敢于直视对方的眼睛，他就一定没有对对方撒谎呢？先暂不回答这个问题，一起来看心理学家下面这个实验。

实验中，心理学家把参加实验的人员分为甲乙两组，并让甲组的人对乙组的撒谎，同时，心理学家还要求甲组中85%的人在撒谎时一定要看着对方的眼睛。随后，心理学家把甲乙两组人员的撒谎过程进行了录像。录像完毕后，心理学家来到一家电视台做了一期“你能识别哪些人在撒谎”的谈话节目。让台下观众看完录像节目后，心理学家便开始让他们来识别哪些人在撒谎，并让他们说明各自的理由。

结果，很多观众都中了心理学家的“圈套”。在那些在撒谎时注视对方眼睛的“骗子”中，有95%的人没有被观众识破，他们认为那些“骗子”在实话实说。因为“骗子”们在说话时敢于注视对方的眼神。而在那些事先没有被心理学家叮嘱过在撒谎时要注视对方眼神的“骗子”中，有80%的人都被观众识破了。因为观众发现他们在与对方说话时眼神总是游离不定。通过这一实验，心理学家还发现，在识别谎言方面，女性的直觉比男性的更为准确一些。她们能较为准确地发现对方声音的变化、瞳孔大小的变化、眼神的变化，以及其他一些变化。而这些变化往往是说谎的征兆之一。

由此，我们也就可以回答上面提出的问题了，当一个人和另一个人谈话时即使敢于直视对方的眼睛，也不能保证他没有撒谎。现实生活中很多有丰富经验的骗子在行骗时，往往就会一直和对方保持眼神的交流，因为他们想如果这样做的话，对方就不会轻易怀疑他们在撒谎。事实也证明，他们那样想是对的，因为他们很多时候利用这一点成功骗取了对方的信任。这就表明，仅仅通过眼神来判定一个人是否在撒谎是远远不够的，要想较为准确地判断他是否在撒谎，除了观看他的眼神以外，还要结合他在说话时流露出来的一些其他动作才可能得出一个较为准确的判断结果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般来说，如果一个人（尤其是陌生人）和你对视的时间占了你们交流总时间的一半以上，你就应该注意了。因为这往往包含有这样三层意思：

（1）他可能对你有所企图，比如想从你那儿知道某个消息或是确认某件事情，但又不好意思开口，于是采用此种方式来暗示你告诉他。

（2）他可能在向你撒谎，他之所以长时间和你进行眼神交流，就是想制造一种假象，让你觉得他说的全是实话。

（3）他对你充满敌意，很有可能会向你挑战。

眼睛斜视的意义

在人们交流的过程中，双方身体语言使用得最多的是“眼神”。研究资料也证实，人们在谈话时（盲人除外），他们眼神的作用，往往会超过有声语言。很多时候，一些说不清、道不明的思想情感，可能一个简单的眼神却能将其表达得清清楚楚、明明白白。

在与人交流时，我们有时会发现对方用斜视的目光打量着我们，这是什么意思呢？一般来说，一个人用斜视的眼光打量对方通常有这样三种意思。

1.表示自己对对方所说的很感兴趣

当一个人在与对方交谈的过程中，如果他发现对方很有趣或是很有吸引力，他就会用斜视的目光悄悄地打量着对方，同时还会扬起眉毛或是露出浅浅的微笑。这常被用来作为求爱的信号。

2.表示不确定的犹豫心态

当一个人与他人进行交流时，如果他对对方所说的话感到有些疑惑，或是需要自己作出决定但又有很多不确定的因素客观存在着。此种情况下，他就会用斜视的眼光看着对方，同时把眉毛向上拱起，试图在讯问对方：“你说的是真的吗？”或是试图告诉对方：“抱歉，我现在还不能作出决定。”

3.表示敌意或轻视的态度

一个人和对方交流时，如果他对对方抱有一定的意见，或是自我感觉非常良好，那么，在与对方进行交流时，他就会故意用此种眼神看着对方，同时把嘴角向下瘪着或是瘪向一边。这也是斜视最常见的含义。

由此可见，当一个人在看别人时，最好不要用斜视的眼光地去打量对方，以免引起对方的不快。

留心他人延长眨眼的时间

一般来说，在正常的条件下，一个人眨眼的频率是1～3次／分钟，每次闭眼的时间也仅仅为1/10秒。但是，在某些特殊的情况下，为了某个特定的目的或是为了表达某种特殊的情感，一个人可以故意延长他眨眼的时间。如果你凑巧遇到某个人对你做出此种姿势，就得留意他此举的含意了。

心理学家通过研究发现，当一个人心理压力忽然增大时，他眨眼的频率就会大大增加。比如，正常条件下（职业骗子除外），当一个人撒谎时，由于害怕自己的谎言被对方揭穿，他在说完谎话后，其心理压力会骤然增大，相应地他眨眼的频率会大大增加，最高可达每分钟15次。所以，你在和某个人谈话时，如果你发现他老是不断地眨眼睛，说话也变得结结巴巴，你就得留心他所说话内容的真实性了。

如果一个人故意延长眨眼时间，往往意味着他对对方已失去了兴趣，或是对对方感到厌烦了，再或是他感觉自己比对方要“高一截”。他们之所以要有意延长眨眼的时间，

pdf下载网 http://www.i8788.com

就是想通过此举阻止对方进入他的视线之中，或是把对方从他的视线中清除出去。所以，他们在看对方一眼后，往往要把眼睛闭上2～3秒，甚至是更长的时间。如此反复数遍，直到对方察觉他的意思为止。

很多位高权重的人尤其喜欢用此种方式来看那些没有地位和权势的普通人，有些时候，他们还会倾斜着头来看，似乎想看出对方身上所有的卑微和胆怯。不过，一旦对方用直视的目光看着他们时，他们往往又会显得手足无措。

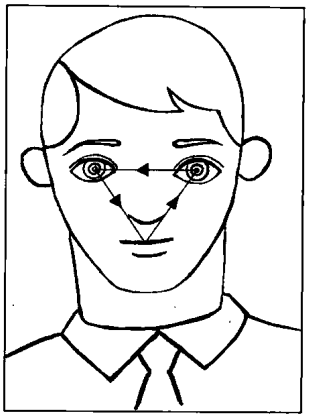
一般来说，员工和老板谈话时，如果发现老板眼睛老是一开一闭，就得小心了。因为这就表明老板对该员工的回答可能不太满意。为了让老板改变此种姿势，他可以这样做：改变谈话方式，重新引起他的注意，为此，可以在老板闭眼的过程当中，迅速地向左或向右跨一步。当他睁开眼的时候，就会产生一种错觉，认为你已经出去过了，现在又重新进来了，这样往往能让他开始留意你说话的内容。当然，如果是因为老板自视高傲而故意对你延长眨眼时间，也就没有必要采取此种方法了。此种情况下，你最明智的做法就是趁早离开这家公司。因为由如此不尊重员工的老板领导的公司，迟早会被淘汰。

3种常见的凝视对方的方式

米歇尔·阿基利认为，一个人在与他人进行交谈的过程中，视线朝向对方脸部的时间约占据双方谈话时间的30%～60%左右。事实也的确如此，和一个人进行交流时，能否以凝视的目光看着对方的脸部将在很大程度上决定他们最终的交流结果。

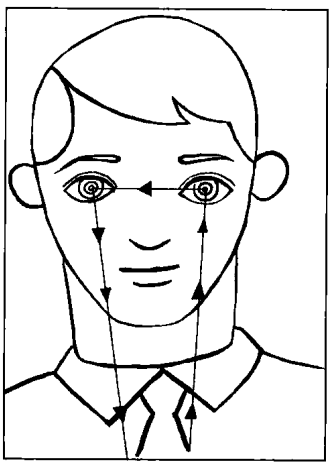
由此可见，凝视在双方交流过程中的重要性，那凝视的方式具体有哪些呢？一般来说，在日常生活中，人们使用得最广的是下列三种凝视方式。

1.社交性凝视。此种凝视方式使用得最广，也最为常见。常用人群有普通大众、老板、员工、经理，以及经商人士等。当一个人的视线落在对方眼睛水平线下方的时候，就会形成一种典型的社交气氛。其凝视的重点主要集中于对方双眼和嘴部之间所形成的三角地带。以此种方式看着对方，就不会让其产生压力或有不舒服的感觉。这就有利于双方在一种亲切、友好、宽松的氛围中进行交谈。



社交性凝视

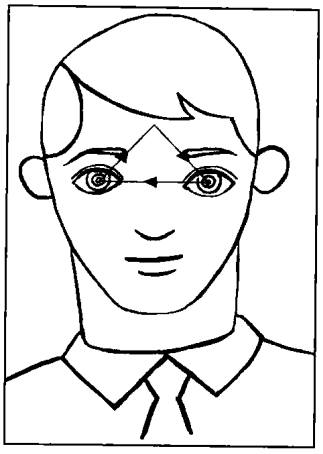
2.亲密性凝视。此种凝视方式使用得也较为广泛。常用人群为陌生或熟悉的青年男女，再或是亲人、密友之间。一般来说，此种凝视从双方的双眼开始，越过下巴，直至身体的其他部分。具体来说，其凝视过程如下：当一个人从较远处接近另一个人时，他往往会迅速扫视对方的脸至胯部之间的区域以确定对方的性别，然后再次打量对方来确定自己对对方的兴趣有多高，并将凝视的重点集中在眼睛、下巴，以及腹部以上的部位。如果双方的距离较近，那么双方彼此凝视的焦点主要集中在眼部和胸部之间的亲密区域之内。青年男女往往就是用此种凝视方式来表情达意，一方在做出此种凝视姿势后，如果另一方有意，就会报以同样的凝视。



亲密性凝视

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.控制性的凝视。此种凝视方式多用于较为严肃和正式的场合之中。多用于老板和员工、老师和学生、上级和下级，相互较量的对手之间，以及其他一些人群中。一般来说，此种凝视方式主要集中于对方前额正中的三角地带，这不仅会使气氛变得紧张、严肃，更能对对方心理产生威慑作用。一般来说，只要你把自己的目光定格在对方前额正中的三角地带，你也就能掌握谈话的主动权，或牢牢控制住对方了。所以，很多成人在吓唬自己的孩子，或是老师教训犯错误的学生时，就十分喜欢使用此种凝视的方式，这往往能达到“此时无声胜有声”的效果。


控制性的凝视

需要注意的是，凝视作为一种无声的语言，一旦运用不好往往会事与愿违。所以，在使用这一特殊“体语”时，应注意下面这样几个事项。

1．和对方对准视线。无论是何种方式的凝视，都应和对方对准视线，切不可将眼神游来荡去，或是将头转向一方，这会让对方觉得你在有意避开他。如此一来，双方的交谈极有可能会不欢而散。

2．焦点放在对方的脸部。一般来说，与对方进行凝视时，应将注目的焦点集中在对方脸和下巴之间的区域，这会让对方感觉很轻松、自在。虽然我们平常强调与别人进行谈话时，应该注视着对方的眼睛，但如果长时间盯着对方的眼睛看，肯定会让对方感到很紧张和不舒服。

3．不要长时间将目光凝聚在对方某一部位。很多人在凝视对方时，最易长时间盯住别人某一部位，这其实是不礼貌的。此外，有研究证实，凝视时间超过10秒钟以上时，双方之间极有可能会产生不安的气氛。所以，在凝视别人，尤其是男性凝视女性的时候，眼睛不应该静止在某一部位，而应缓慢而适度地移动着。

4．视线不能突然很快移开。在很多较为高级的场合中，如果一个人凝视着对方的时候，被凝视的一方慌慌张张地把视线转移到一边，这往往会让对方觉得你是一个胆怯、懦弱的人。所以，不管身处何种场合，与别人视线相触时，如果你不想和对方进行凝视的话，最好不要突然很快移开，而应缓慢而从容地把自己的目光转向一旁。

具有威慑力的直盯对方的方式

在动物界，当某种动物准备攻击猎物时，它往往会用眼睛死死地盯住对方。在对猎物进行数秒或数分钟的视觉恐吓后，它就会以迅雷不及掩耳之势攻击对方。作为“宇宙的主宰”、“万物的灵长”的人在攻击对方时，往往也会采用此种方式。

在相扑、拳击之类的竞技运动中，运动员不仅要进行常规的训练，还要接受一种眼神训练。这种训练，要求运动员能够不眨眼地凝视对方的眼睛，并且时间越长越好。如果能练就一双锐利凶狠的眼睛，就能在搏斗时以眼神挑衅对方，甚至摧毁对方的意志。

相关研究显示，不少相扑运动员之所以能经常获胜，并不是因为他们的技术多么出色，或与对手相比占有多大优势，而是因为他们通过赛前凝视的目光取得了心理上的优势。在他们的逼视下，对手往往会产生畏惧的心理，并最终在战斗中失败。

生活中，一个人的威严感，或者震慑力，往往不是因为他们的身体多么高大，而是因为他们的眼神可怕。所谓英气逼人，目光如刀，说的就是眼神的威力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果一个人的眼神显得柔弱无力、弱不禁风，这肯定不会让其在受到攻击时，对“敌人”产生威慑力。那如何才能使一个人的眼神具有威慑力呢？其实很简单，当一个人忽然受到他人威胁或攻击的时候，应该高昂起自己的头，和“敌人”进行眼神交流，直盯着对方，不眨眼睛。切忌不能将视线转向一边或是双眼盯地。因为一旦这样，“敌人”就会认为你感到害怕、恐慌，理所当然，你就容易受到“敌人”的伤害。

随后，开始移动眼球、脑袋，同时保持肩和身体其他部位原地不动，把眼神逐渐从一个人转移到另一个人身上。如此一来，那些被你眼神“扫描”过的人，肯定会感到后背发凉了，这样就取到不战而屈人之兵的效果。

透过眼形辨别对方

固然，嘴能说话，但生活无时不在告诉大家：嘴说的是“谎话”，而将“真情”流露的则往往是守不住秘密的眼睛。

1.虎眼

这种人的眼睛常呈现出一种淡黄色，人们称之为“金眼”。这种眼睛的瞳孔可以变化，有时候大，有时候小。从性格上讲这种人比较稳重，常常会表现出宠辱不惊的态度。

2.象眼

这类型的人的眼光里似乎上上下下都有波纹，眼睛虽然不太大，但是显得炯炯有神，给人一种比较和善、容易相处的感觉。这样的人比较敏锐，善于抓住时机，因此成功的机会是很大的。

3.龙王眼

此类人的眼睛眼珠、眼白可谓是黑白分明，眼眶比较大，很有生气，给人一种清明秀丽的感觉。他的心理素质一般都比较好，无论遇到什么事情，总是可以泰然处之。因此他在成功的道路上一般都会风调雨顺。

4.龟眼

这种人的眼睛显得圆而充满了秀气。眼球上好像有细小的波纹，眼光里充满着灵气，正由于他这双美丽的眼睛，常常给人留下很好的印象。所以在事业上，一般都会取得不小的成就。他很会团结人，有时甚至会给子子孙孙留下几辈人的友谊。

5.牛眼

此类人的眼睛大而有光，眼珠不会变化，无论是远看还是近看，神气都不会发生多大的变化。虽然如此，但他为人比较平和，办事一般都是一步一个脚印，一生都比较平稳。

6.狮眼

这类人的眼睛最显著的特征是大，眉毛比较粗，略微给人一种狂妄的感觉，但又不失端庄的神态。这成就了他外刚内柔的性格特质，外表与内心结合得很好。他在事业上一般都比较顺利，不会干那些贪赃枉法的事情。

7.鹊眼

这类型的人的眼睛比较修长，再加上一对比较好看的双眼皮，给人印象基本是温顺和善良的。他从小就比较有志气，做事情比较老练，所以常常都是少年得志，同时也可能因犹豫不决而错失良机。

8.鸳鸯眼

这种人的眼睛长得很美，红润的眼圈就像蒙上了一层薄纱，给人一种若明若暗的朦胧之美，让人感觉温顺而有情。因此，这类人在情场上常常都会得心应手，艳福不浅。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9.孔雀眼

这类型的眼睛眼白少，眼黑多，但眼睛并不代表他的心，黑光形成一道光柱，让不良之辈不寒而栗。他比较廉洁，很少去占别人的便宜，因此常常获得很好的名声。

10.猴眼

这类型的眼睛里好像有一道道的波纹，黑眼珠转动很快，但是让人感觉到的不是奸诈而是机敏。他一般头脑灵活，善于吸收各方面的有益信息。正是由于这种机敏，使他常常为别人着想，从而能够跟别人处理好各种关系，因此在事业方面成功的可能性很大。

11.凤眼

此类人的眼睛给人的印象主要是明丽清秀，眼光炯炯有神还不失儒雅式的柔美，让人感到神清气爽。他们具有良好的心理素质，能够很冷静地对待很多事物，善于择善而从、择优而取，常常取他人的长处，补自己的短处，因而一般都可以出人头地。

12.醉眼

这类人的眼珠红黄混杂，眼神迷茫，昏昏糊糊，如痴如醉。现实中的他常常分不清是非曲直，尤其喜好寻欢作乐，灯红酒绿的花花世界就是他的天堂。这种眼神与他的生活经历是密不可分的。吃喝玩乐是他的天性，即使出家为僧也改不了这种习气。

13.鹤眼

此类人的眼睛四周微红，黑白分明，瞳孔秀美，可谓人见人爱。端庄秀丽的他一般不会斜视别人，给人一种温文尔雅的印象。在事业上，他常常都会一帆风顺，心想事成，即使有些波折那也只是他生命的小插曲。

14.桃花眼

这类人的眼皮很滋润，仿佛充满了液体，看人总是微微地一斜，眯眯的微笑让人有魂不守舍的感觉。此类人很喜欢娱乐。那些通宵达旦的人中，常常少不了这样的人。他们是天生的“情场高手”，这双眼睛使他们在社交圈子里四通八达。

男女眼神的差异

究竟是女性解读眼睛信息的能力强，还是男性解读眼睛信息的能力强，心理学家对这一问题一直存在争议。近来，美国心理学家布莱德的一项实验证明，女性解读眼睛信息的能力比男性更胜一筹。

实验中，布莱德让参加试验的100名男女（男女各占一半）去看一些仅能看见人物眼睛的照片，并要求他们通过人物的眼神去揣摩照片中人物的情绪状态。让这100名参加实验的男女观看了各自手中照片大约10分钟后，布莱德要求他们把揣摩的人物的情绪状态写在纸上。结果和布莱德预想的几乎完全一致，在50名男性中，仅有15人猜对了他们手中人物的情绪状态，而在50名女性中，仅有15人猜错了她们手中人物的情绪状态。随后，布莱德又挑选了不同的人群做了近10次这样的试验，其结果几乎和第一次完全一样。这就表明，女性解读眼睛信息的能力的确比男性更胜一筹。

有趣的是，各国科学家至今仍然没有弄明白人们是如何通过眼睛来解读或发出各种信息的，他们仅仅知道我们有这一能力。同时，布莱德通过实验还发现，在男性当中，性格内向，或是有自闭倾向的人，他们不仅在解读眼睛信息方面比一般男性差，即使在解读其他身体语言方面，也会比一般男性差一大截。这可能就是那些性格内向或是患有自闭症的人很难建立和谐人际关系的原因之一。

1.女性的眼白比男性多

因为身体语言比口头语言更接近于人类的本能，所以，心理学家在从事相关研

pdf下载网 http://www.i8788.com

究时，喜欢用灵长类的动物比如黑猩猩、猿猴等作对比试验，对人类眼神的研究也不例外。

通过对比，科学家发现，借助眼白，人们就可以很方便地观察到对方的视线，并猜测到他的心理变化，因为一个人的视线的移动和变化是和他的心情密切相关的。与男性相比，女性更善于借助身体语言表情达意，其结果就是女性的眼白要比男性更多。不仅运用身体语言的能力，女性在解读诸如眼神之类的身体语言、阅读他人的情绪的能力方面也同样强于男性。

猿类没有眼白，它们的眼睛完全是黑色的。当猿类捕猎时，猎物根本无从察知猿的视线，也无法知道自己是不是已经被猿发现了，这样，猿就能够轻松地捕获猎物。与猿类似，男人的眼白较少，可能与他们需要掩饰自己动机的心理有关。

2.变大的眼睛和变小的眼睛

当一只黑猩猩受到外界刺激而生气或是准备攻击对方时，它的眉毛会自动降低，同时瞳孔缩小，眼睛变小，表现出一幅气势汹汹的样子。反之，当一只黑猩猩忽然得到一大串香蕉或是准备与同类友好相处时，它的眉毛会自动上扬，同时瞳孔扩大，眼睛变大，表现出一幅友好、顺从的样子。

人类也同黑猩猩一样，当我们感到生气或是想控制、威胁对方时，就会眉毛降低，瞳孔缩小、眼睛变小，表现出一幅无比威严的样子。反之，当我们感到高兴或是想与对方建立友好关系时，就会眉毛上扬，同时瞳孔扩大，眼睛变大，表现出温柔、顺从的样子。

由此，我们也就明白了很多女性在与别人，尤其是与异性，进行眼神交流时总是喜欢扬起自己的眉毛和眼皮的原因。她们之所以要这样做，就在于此举能使她们的瞳孔扩大，眼睛变大，从而显示出可爱而又让人“可怜”的“娃娃脸”。一般来说，此种表情对男性具有很大的吸引力。相比于其他表情，它也更能增添女性的温柔和美丽。所以，很多女性在为自己化妆时，总喜欢把眉形增高，以便使自己的眼睛看起来更大，显得更加可爱、温柔，从而吸引更多男性的“眼球”。与女性故意将眉形增高相反，男性如果要修眉，他们通常会把眉形降低，以便使自己的眼睛看起来较小，显得精神十足，从而给别人一种震撼力和威慑感，尽显男子汉的魅力。

3.向上看的姿势让女性备受男性的青睐

当一个孩子抬起头，睁着大大的眼睛，向大人发出某种请求时，大人（不论是男人还是女人）一般都很难拒绝。因为这种姿势，意味着信任、顺从和请求，足以打动男性或激发女性产生作为父母的关爱之心。

女人是天生的情感动物，她们擅长运用眼神和其他肢体语言表情达意。不少时候，我们会发现，在与男性交往中，有的女性喜欢放低身姿，脸朝上看。这样，她们眼睛看上去更大，整个人看上去更像一个天真的孩子。这种姿势让男人顿生怜爱之情，也很受男性的青睐。

4.这样的姿势让女人更具神秘感

被誉为性感女神的玛丽莲·梦露有一幅经典的照片——眼皮低垂，眉毛扬起，双目迷离往上看，精致红润的唇稍微张开。这幅照片打动了无数男人，这种姿势令无数男人为之痴迷。为什么这种姿势能激起男人兴趣，其秘密何在呢？不少行为学家对此进行了深入研究。他们发现，女性这样做，能够使眼皮和眉毛之间的距离最大化，能够使她看上去更具神秘感。同时还发现，许多女人在性高潮即将到来的时候，就会不自觉地做出这种表情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

几个世纪以来，许多聪明的女性就发现了这个秘密，她们不断运用这种姿态吸引男性，向他们传递性暗号。

5.男性和女性对裸体的不同视觉反应

男性对裸体的视觉反应更为强烈一些呢，还是女性对裸体的视觉反应更为强烈一些？这是很多心理学家争论的话题之一。前不久，一位心理学家的实验可能能为这个争论提供一些参考。

实验中，心理学家为参加实验的10名男性放映了一段裸体电影，并把他们观看裸体电影时的状态摄了像。随后，心理学家又为参加实验的10名女性放映了同一段裸体电影，也把她们观看裸体电影时的状态摄了像。随后，心理学家仔细观察了这20人在观看裸体电影时瞳孔的大小变化。结果发现，男性在观看裸体电影时，其瞳孔几乎要比平常放大3倍，而女性在观看裸体电影时，其瞳孔放大的程度比男性还要大。

无独有偶，爱尔兰的一名心理学家也做了一个相类似的实验。他带着一男一女两个助手来到非洲某个裸体部落。首先，他要求男助手和他一起进入该部落去进行相关的采访。当他和男助手进入该裸体部落之后，他拍下了同行导游给男助手介绍那些赤身裸体的人时男助手的视线走向。随后，他又和女助手进入该裸体部落，也拍下了同行导游给女助手介绍那些赤身裸体者时她的视线走向。回到营地后，心理学家问了两位助手在看到那些赤身裸体人的时候，有没有往对方下身看的欲望。男助手表示，当他看见那些赤身裸体的人后，有较为强烈的往下看的冲动。心理学家拍摄的录像也证明该男助手没有说谎，因为拍摄画面中，他有较为明显的往对方下身看的动作。女助手则表示，当她看见那些赤身裸体的人后，没有非常强烈的往对方下身看的欲望。心理学家拍摄的录像也证明女助手的确没有明显的往下看的动作。但是，在仔细对比录像中男女助手的眼部动作后，心理学家发现了这样一个秘密，女助手在看见那些赤身裸体的人后，其瞳孔扩大的程度要比男助手看见那些赤身裸体的人后瞳孔扩大的程度要大得多。这就说明，女性对裸体的视觉反应要强于男性。

为什么实验中的女助手虽然对裸体的视觉反应较为强烈，却没有明显往下看的动作，而对裸体的视觉反应相对要弱一些的男性却有明显往下看的动作呢？这主要是由男女的视觉特征所造成。男性的视觉特征为“管道型”，这使得他们能比女性看到更远处的目标；而女性的视觉特征为“周围型”，这使得她们能比男性更能看清周围和近处的东西。一般来说，女性的周围视力可以上下左右扩展45度左右，这就意味着她们在观看对方上半身的同时，也能看见对方的下半身。这也是实验中女助手没有往下看动作的主要原因。

6.怎样吸引一个男人的注意力

当某位女性试图吸引一个男性的注意力时，她通常会采取那些手段？一般来说，她主要采取下列3种手段：

其一，通过视觉冲击来吸引该男性的注意力，如精心打扮自己的容貌，穿着华丽、鲜艳的衣服等。正所谓爱美之心人皆有之，当一个男性看见容貌美丽的女性，或是衣着鲜艳、华丽的女性时，往往会情不自禁地多看几眼，甚至会故意停下来驻足观看。如此一来，她就可能达到了自己的目的——吸引了某位男士的注意力。一般来说，使用此种方式的女性其性格较为外向。

其二，通过听觉冲击来吸引该男性的注意力。当一个女性通过容貌、衣着服饰不能吸引某个男性的注意力时，她往往就会通过听觉冲击来引起别人对她的注意，比如，故意在对方面前或是周围大声说话、发出笑声等，以此来吸引对方注意自己。这是很多女

pdf下载网 http://www.i8788.com

性吸引自己心仪男性的常用手段之一。一般来说，使用此种方式的女性其性格也较为外向。所以，很多在办公室或其他公共场合故意大声说话、发出笑声的女性，往往是“别有用心”的。

其三，通过眼神来暗示。当一个女性想要吸引某位男性的注意力时，除了上述两种方法以外，她还可以通过自己的眼神来向对方暗示：“嗨，对面的家伙，我对你有点感兴趣！”具体来说，她会这样来做：寻找机会和那位男士进行眼神交流；一旦机会来临，她就会脉脉含情地注视着对方；和对方对视二三秒钟后，她就会嫣然一笑，轻轻地把头扭向一边或是向下看。令人遗憾的是，很多男性无法在第一时间内领会女性对他含情脉脉的凝视和嫣然一笑的真实含义。所以很多时候，女性得对自己心仪的男性重复数遍此种眼神暗示，对方才可能真正明白她的意思。当她成功吸引到男性的注意力的时候，会轻微而巧妙地对对方扬一扬眉，并睁大自己的眼睛，以此来告诉对方：“笨蛋，我看的就是你！”一般来说，使用此种方式的女性其性格也较为外向。

来看这样一则有趣的故事，某位男孩在和第99位姑娘相亲失败后，从此一蹶不振，并下定决心从此单身过一辈子。父母知道儿子的这个打算后，感到非常难过。于是，他们去向一位心理学家求救，希望他能帮助儿子走出失败的阴影，让他重新振作起来去寻找人生的“另一半”。心理学家听完这位年轻人父母的述说后，当即决定要帮助他们的儿子重拾爱情的信心。他对年轻人的父母说：“你们马上打电话叫他到我的诊所来，我现在就给他‘看一看’。”父母立即照办。很快，这位男孩赶了过来。

心理学家让男孩坐好后，说道：“年轻人，请你给我简要说说你99次相亲的过程。”男孩点了点头，然后埋下头说道：“我也感到很奇怪，那些和我曾经相过亲的女孩都说我不打算与她们相处，有的女孩还说我不想听他们说话，还有一少部分女孩说我很冷漠，但我不是那样的人啊，我很渴望与她们交流、相处……”令心理学家颇感意外的是，这位男孩在自己整个说话的近20分钟内，居然没有抬过一次头。随后，心理学家又注意到，每当自己说话的时候，这位男孩也总是低着头不说一句话。自此，心理学家终于明白了男孩99次相亲失败的原因。于是，他对这位男孩说：“年轻人，不要紧张，你的身心完全是健康的，我相信你很快就会找到你生命中的‘另一半’。”随后，他让这位男孩出去时把他母亲叫进来。当这位男孩的母亲坐下后，心理学家笑着说道：“不要担心，你的孩子身心非常健康，回去后再为他安排一次相亲。不过在相亲前，你这样告诉他，就说和他约会的女孩某只眼睛曾经受过伤，现在不能正常转动，所以她很在意别人看她的那只眼睛。”听完心理学家的这番话后，这位母亲半信半疑地离开了。

不久，他们就托人为儿子张罗到一个姑娘，并安排好了约会的时间。在对儿子进行一番苦口婆心的劝说后，儿子最终答应再试最后一次。在儿子出门前，母亲把心理学家说的话告诉了儿子。儿子听完母亲的话后感到很不解，心想母亲怎么安排自己跟一个眼睛有残疾的人相亲呢，但与此同时，他也感到很好奇，想看看那位女孩究竟是哪只眼睛受了伤。见面后，那位女孩做起了自我介绍。这一次，这位男孩没有在对方说话时低下头，而是时不时地用眼睛盯着女孩的眼睛。因为他试图去弄明白她哪只眼睛受过伤。面对对方如此“火辣辣的眼神”，女孩的心里感到很高兴，同时也感到几分羞涩。随后，女孩语带羞涩地请这位男孩介绍一下他自己的情况。男孩面带微笑地点了点头，便开始介绍自己的一些情况，与此同时，他仍不时地盯着女孩的眼睛看，想看看她那只受伤的眼睛究竟能不能转动。这就让那位女孩更加陶醉了，心想对方看来真的是很在意我。约

pdf下载网 http://www.i8788.com

会结束后，这位女孩没有像此前的99位女孩那样掉头就走，而是主动将自己的电话留给了这位男孩。这让男孩感动不已。

回到家后，男孩迫不及待地对母亲说道："妈，我这次相亲可能要成功，因为那个女孩主动把她的手机号给我了。不过，我没有看出她哪只眼睛受过伤啊。"听完儿子的话后，母亲笑着说道："傻小子，要是你真看出人家哪只眼睛受过伤，那可真是神了，因为人家眼睛根本就没受过伤。"男孩一听这话，顿时满头雾水。看着儿子满脸的疑惑，母亲说道："你知不知道你以前相亲失败的原因是什么？"儿子摇了摇头，母亲说："上次那个心理学家说，主要是因为你在别人说话时总是低着头，不看别人的眼神，这会让别人觉得你根本没有真心和她说话，同时，你说话的时候也不看着别人的眼睛，这会让对方觉得你是一个很顽固的人，不喜欢听别人的意见。所以，他让我在你相亲时给你撒一个谎，说对方眼睛受过伤，其目的就是想利用你的好奇心去观察别人说话时的眼睛，以此多与对方进行眼神交流。"听完母亲的话后，男孩顿时明白了一切。后来，男孩果真和那第100个约会对象走进了教堂。

故事固然有趣，但也说明了一个道理，如果你真的喜欢一个人，那么就请你在和她／他约会的时候，多看看对方的眼睛。

第二节 眉：容貌的点睛之笔

从眉毛观察对手

人的眉毛无疑可以展现心情的变化。过去曾有人认为它们主要的功用是防止汗水和雨水滴进眼睛里。眉毛除了有这种功能，更重要的还与表情有关。每当我们的心情有所改变时，眉毛的形状也会跟着改变，而产生许多不同的重要信号，主要有如下几种。

1.低眉

低眉是受到侵略时的表情，防护性的低眉则只是要保护眼睛，免受外界的伤害。

在遭遇危险时，光是低眉仍不够保护眼睛，还得将眼睛下面的面颊往上挤，以尽最大可能提供保护，这时眼睛仍保持睁开并注意外界动静。这种上下压挤的形式，是面临外界袭击时典型的退避反应，眼睛突然见到强光照射时也会有如此的反应。当人们有强烈的情绪反应，如大哭大笑或感到极度恶心时，也会在脸上产生这种情状。

2.皱眉

一般人常把一张皱眉的脸视为凶猛，不会想到那其实和自卫有关，而真正带有侵略性的、一无畏怯的脸，是瞪眼直视、毫不皱眉的。

皱眉所代表的心情可能有许多种，例如：希望、诧异、怀疑、疑惑、惊奇、否定、快乐、傲慢、错愕、不了解、无知、愤怒和恐惧。要确实了解其意义，只有回头去看它的原因。

一个深皱眉头忧虑的人，基本上是想逃离他目前的境地，却因某些原因不能如此做。一个大笑而皱眉的人，其实心中也有轻微的惊讶成分。

3.眉毛一道降低、一道上扬

两条眉毛一道降低、一道上扬。它所表达的信息介于扬眉与低眉之间，半边脸显得激越，半边脸显得恐惧。尾毛斜挑的人，心情通常处于怀疑状态，扬起的那道眉毛就像是提出一个问号。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4.眉毛打结

指眉毛同时上扬及相互趋近，和眉毛斜挑一样。

这种表情通常表现严重的烦恼和忧郁，有些慢性疼痛的患者也会如此。急性的剧痛产生的是低眉而面孔扭曲的反应，较和缓的慢性疼痛才产生眉毛打结的现象。

在某些情况下，眉毛的内侧端会拉得比外侧端高，而成吊眉似的夸张表情，一般人如果心中并不那么悲痛的话，是很难勉强做到的。眉毛先上扬，然后在几分之一秒的瞬间内又下降，这种向上闪动的短捷动作，是看到其他人出现时的友善表示。它通常会伴着扬头和微笑，但也可能自行发生。眉毛闪动也经常出现于一般对话里，作为加强语气之用，每当说话时要强调某一个字时，眉毛就会扬起并瞬即落下，像是不断在强调："我说的这些都是很惊人的！"

见面时，眉毛闪动，是表示"哈罗"，连续闪动就等于在说："哈罗！哈罗！哈罗！"如果前者是说"看到你我真高兴"，则后者就在说"我真是太意外，太高兴了"。

5.耸眉

耸眉亦可见于某些人说话时。人在热烈谈话时，差不多都会重复做一些小动作以强调他所说的话，大多数人讲到要点时，会不断耸起眉毛，那些习惯性的抱怨者絮絮叨叨时就会这样。

眉毛的形状是千变万化的，心理学家指出，眉毛可有20多种动态，分别表示不同心理变化。

◇双眉上扬，表示非常欣喜或特别惊讶。

◇单眉上扬，表示不理解、有疑问。

◇皱起眉头，要么是陷入困难的境地，要么是拒绝、不赞成。

◇眉毛迅速上下活动，说明心情十分好，内心赞同或对对方表示亲切。

◇眉毛倒竖、眉角不拉，表明极端愤怒或异常气恼。

◇眉毛完全抬高表示"难以置信"。

◇眉毛半抬高表示"大吃一惊"。

◇眉毛正常表示"不作评论"。

◇眉毛半放低表示"大惑不解"。

◇眉毛全部降下表明"怒不可遏"。

◇眉头紧锁，说明这是个内心忧虑或犹豫不定的人。

◇眉梢上扬，表示是个喜形于色的人。

◇眉心舒展，表示此人心情坦然、愉快。

眉形不同，表明人各有异

从生理学来说，眉毛对保护眼睛是功不可没的，即使在美学上，眉毛的作用也不可小看。人们将"眉清目秀"作为美人的一个重要标准。

1.威虎眉

这类人的眉毛清秀而修长，眉毛向上，给人一种威风凛凛、不可侵犯的感觉。他们胆子比较大，敢作敢为，有顶天立地的责任心。因此事业往往有比较大的成就。

2.罗汉眉

此种人的眉毛短而杂乱，从整体上看，显得局促而疏散。他们的眉毛显示出像长期劳碌的样子，给你一种落魄的印象，运气总是不好，但苦尽甘来，他们早年艰辛，中年往往有所发迹。据资料表明，如果有一个得力的妻子管家，家产就会有保障。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.狮子眉

这种人的眉毛粗壮而肥直，毛很粗。狮子虽然给人威猛的感觉，但不像老虎那样凶猛，因此人们认为，这种人一辈子比较平淡，中年以后才可能有所发达，在事业上属于大器晚成。

4.螺旋眉

这类型的人的眉毛既像一个螺旋，又像烫过的卷发，每一根眉毛都卷曲起来，给人一种比较威严的感觉，有如战场上的将军。可能是人们经常把这种人当成将军，所以他们往往用将军“兵不厌诈”的思维去处理问题，生性多疑，与人的关系比较冷淡，对家人也是一样。由于他们沉着冷静，所以寿命较长。

5.利剑眉

此类人的眉毛粗壮，眉头斜上，形如短剑，往往给人凶悍的感觉。一般而言，他们的脾气比较急躁，心胸比较狭窄，与人的关系不很融洽，即使是父子间也往往有不可逾越的代沟。所以一方面他们要注意身体，另一方面应该特别注意陶冶自己的情操。

6.卧蚕眉

这种类型的人的眉毛清秀而细长，眉头眉尾比较细，眉的中间较粗。史上说关羽长着这样一对眉毛。他们生性比较机灵，为人仗义。虽老谋深算，但给人一种英俊的感觉，往往是少年得志。这种人由于外形比较高大，使人产生敬意，所以与人的关系常常不很和谐。

7.细弯眉

这种人的眉毛清秀而弯长，眉尾微微上翘，眉毛细长，看起来聪明伶俐。事实上他们谦恭而文雅，非常注意品德的修养，很有作家的风采。与人的关系较好，做事容易取得成功，一生平安，吃穿不愁。

8.柳叶眉

这类型人眉毛较粗，眉尾弯曲，呈现出不规则的角状，就像春天的一片柳叶。他们表面上给人一种糊涂的感觉，但内心往往是哑巴吃汤圆——心中有数。他们对人比较诚实，与朋友的关系很融洽，家庭观念却比较淡薄。因为朋友很多，中年之后，往往事业有成，名声较大。

9.短秀眉

这种类型的人眉毛短促而清秀，漆黑有光，给人一种慈眉善目的感觉。他们比较讲求信义，抱负远大，心地善良，对家庭负责，对朋友忠义，对父母有孝心，被人认为是有福气之人。

10.八字眉

即眉毛像一个“八”字，此种类型的人为人善良，极为勤奋，因而一辈子衣食无忧，但是终身劳作不息，有时还得不到家人的理解。眉毛比较细长，稍微向上弯曲，从整体上看，显得浓密而清秀。这是人们比较看重的眉毛，所以人缘不错。一般来说，他们会得到良好的教育，因此才智超群，一般事业有成。

11.扁担眉

这种人的眉毛的眉头眉尾粗细均匀，给人一种清明的印象，因形状像“扁担”而得名。正如扁担的爽直单纯一样，他们比较孤僻，但能够专心做事。因为心态坦然，故身体健康，寿命较长。

12.短眉

此种类型人眉短不过目，性情上较自私易怒，不轻易与人妥协，多愁善感，和家人

pdf下载网 http://www.i8788.com

的缘分浅，结婚的机缘也很少，即使结婚也容易离婚或与另一半冷战。

13.疏秀眉

此类人的眉毛清秀修长、眉尾疏散成三角形，往往比较清高，与兄弟姐妹关系不甚融洽。他从小就很聪明，读书成绩上佳，一生都比较顺利，但家庭责任感不强。

14.稀疏眉

这种人的眉毛散乱而且很薄，几乎盖不住皮肤。就这类人而言，钱像水往低处流一样，轻轻松松就去了。尽管他们没有多余的钱，但并不缺钱。另一方面这类人特别爱计较，工于心计。

15.疏散眉

这种类型人眉稀毛细，给人雾里看花的感觉，这种眉相的人，内向文静，但缺乏上进心。由于工作或婚姻关系他们与亲人聚少离多，自己的健康也不太理想，是一个较主观理智的人。

16.浓眉

这种人眉浓得像用签字笔画上，如蜡笔小新之黑眉，代表他们傲慢顽固的倾向，自我中心意识比较强，待人不够谦虚诚实。但此类人心机不深，性情率直，颇有人缘。

17.淡眉

这类人眉毛颜色非常淡，远看类似白眉，表示他反应迟钝，心思也很简单。眉淡之人虽无企图心，但是只要努力，也可成功。

18.三角眉

三角眉也俗称勇士眉，一般的杀手或武士，大多有这种眉。他们刚毅果决，不怕遭遇挫折，喜欢以自我为中心。因而事业上常常是孤军奋战。

19.疏眼眉

这类人眉眼距离宽，代表他们体内有长寿的因子，性格温和宽厚，是个很好相处的人。但若宽过一根食指的距离，他们可能是口是心非、言不由衷之人。

20.亲眼眉

这一类型的人眉眼距离短，眉毛和眼睛太近，甚至是眉低压眼的人，性急脾气暴躁，疑心病重反而使他们容易受骗，目光短浅，见识少。若距离窄过一根食指，则事业不顺，人际关系也不好。

21.一字眉

一字眉也就是眉形像正楷写一字的样子。一字眉又有粗细之分，粗一字眉的人，胆子大、意志力强并且有势头精神，说话声音大而且严厉甚至武断。细一字眉的人，固执、做事缺乏耐性，也有可能成为令警察头疼的智慧型罪犯。

22.倒竖眉

“倒竖”之眉，指眉相成倒八字，这类人性格坚毅，有理想有抱负，勇于进取，具备了成功的所有心理品质。但过则不美。这种眉如过于飞扬无度，使眼显得低陷无奇，则多为好高骛远，却落得命比纸薄的后果。他们小事不愿做，他们大事又做不了，终无成就。

23.上扬眉

这种类型人比较有杀气和霸气，他们好强不服输，霸道不讲理，非常有自尊心，甚至以封闭来保持他们神秘的自尊。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三节 鼻：人性情的象征

读懂对方鼻子的语言

鼻子动作虽然轻微，但也能表现一个人的心理变化，就是说，鼻子也有“表情”。

在谈话中对方的鼻子只要稍微胀大时，多半表示满意或不满，或情感有所抑制。鼻头冒出汗珠时，说明心里急躁或紧张；如果对方是重要的交易对手时，必然是急于达成协议。鼻子的形状像鹰嘴，尖向下垂成钩状，阴险凶暴，鹰鼻而眼深者生性贪婪不知足。如果鼻子的颜色整个泛白，表示性情一定畏缩不前。鼻孔朝着对方，显示藐视对方，轻视别人。鼻子坚挺的人性格坚强，决定的事情一定要做到。摸着鼻子沉思，说明正在思考方法，希望有个权宜之计解决当前的问题。

有位研究身体语言的学者，为了弄清“鼻子”的“表情”问题，还专门做了一次观察“鼻语”的旅行。他在车站观察，在码头观察，到机场观察。他旅行了一个星期，观察了一周，得出以下两方面的结论。

1.旅途是身体语言最丰富的表现区域。因为各个地区、各种年龄、不同性别、各种性格的人都汇集在一起，而且都是陌生人，语言交流很少，但心理活动又很多，所以，大量的心态都表现于身体语言。他说：“旅途是身体语言的试验室。”

2.人的鼻子是会动的。因此，鼻子是个无声语言的器官。他说，根据他的观察显示，在有异味和香味刺激时，鼻孔会有明显的伸缩动作，严重时，整个鼻体会微微地颤动，接下来往往就会出现“打喷嚏”现象。他还认为，这些“动作”，都是在发射信息。此外，据他观察，凡高鼻梁的人，多少都有某种优越感，表现出“挺着鼻梁”的傲慢态度。关于这一点，有些影视界的女明星表现得最为突出。他说，在旅途中，与这类“挺着鼻梁”的人打交道，比跟低鼻梁的人打交道要稍难一些。

根据一位日本籍整容医生的临床经验说：“某人一旦接受了隆鼻手术，以往本来属于内向性格者，常会摇身一变而为倔强之人。”

曾有一本小说，其中有一段关于鼻子动作的描写。书中的男主角看到一位漂亮的小姐，为了表现出他的与众不同的吸烟法，他向空中吐着烟圈，然后烟圈飘向那位小姐。小姐没说什么，只是伸手捂了一下鼻子。男主角便问道：“你讨厌烟味吗？”那位小姐没有应答他，只是继续捂着鼻子。

其实，用手捂着鼻子的身体语言已经表达出了她的讨厌情绪，遗憾的是，那吸烟者竟然没有看出来，反而去问一个不该问的问题。这样做自然要碰钉子。

另外，有的研究资料主张把用手捏鼻子的动作归为鼻子的身体语言，而不是手的身体语言。还有，若某人仰着脸，用鼻孔而不是用眼睛“看”人，这跟用手捂捏鼻子一样，是要表达自己反感的情绪。

在旅途中，碰到有这些姿势的人，尽量少打交道。譬如：请他人帮助做某件事情之时，如果对方做出用手摸鼻子的样子，或是用鼻孔对着你“看”，这应该视为他接受请求的可能性不大，或者提出拒绝的表示。

因此，跟讨厌的人迫不得已而交谈时，如果想尽快结束无谓的话题，不妨用手多次摸鼻子，再加上不停地交换姿势，或用手拍打物体之类的动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

鼻子与性格

鼻子同样是人的重要器官，之所以人们说从外貌观察人，因为人的外貌的健康程度和特征可以反映一个人的内在品质。鼻子同样也有这个作用。

鼻子可以表明一个人的财运和能力，信不信由你，但还是先看看你（或你的另一半）的鼻子大小在面相中是属于小鼻还是大鼻呢？

1.孤峰独耸

鼻子的大小要与脸形大小、五官互相配合，如颧低、面小、额平、颊窄而鼻非常丰隆的话，古书中称之为“孤峰独耸”，这种人不论男女，非但不能聚财且有破败之虞，尤其以男性上唇无胡者更是灵验。

2.过于短小

鼻与脸形相比之下过于短小者，说明此人在升迁发展上难有前途，如自行创业，则如扶不起的阿斗，赔钱又惹祸。

3.鼻小面大

鼻小面大，或鼻瘦面形肥的人，显示出这种人不能独当一面，或者一生多成多败，财难入库，劳多获少。他们如改行从事军公教职则也难掌正权，并往往会把功劳归于他人，过错则归于自己，受人欺压而一筹莫展。

4.鼻孔大

如鼻子小而鼻孔大，或者鼻翼很明显地一大一小，显示出这人的情感理智和理财观念有问题，容易意气用事，一生破败少成，难聚钱财，整天忙碌也没什么收获，最迟50岁后必贫穷度日。

5.鼻小而人中窄

鼻子如果过小，再加上人中细窄，说明此人一生事业多波折而少收获，而且财运和健康都不会很理想。不过上唇有胡者可以稍稍挽救劣势。

6.大而挺

鼻子很大，鼻梁骨很高挺，这样的人很幸运，关键时候总会有贵人相助，加上自己的努力拼搏，很容易就会成就一番事业。

7.酒糟鼻

这种鼻子外形很难看，并且发红。有这种鼻子的人心里常常埋藏难以言喻的痛苦，健康状况赶不上正常人，做事情往往也没有条理，很难为别人认同。

从鼻形和鼻势看心理

鼻子不仅是人体的呼吸通道和嗅觉器官，而且与人的性格有关，你可以通过鼻形、鼻类、鼻势及鼻色等闻出对方的“人味”。

1.眉心鼻。这种人的鼻子直插脑门，鼻根几乎与眉心连在一起，给人一种一气贯通的样子。鼻子上的肉与骨头互相映衬，含而不露，让人产生一种神清气爽的感觉。据研究可以推测他们的运气很好，常常有贵人相助，所以，往往位居高处。他们需要注意工作方法，以免感受“高处不胜寒”的寂寞。

2.鹰嘴鼻。俗话说“鹰鼻挖人的脑髓”。因此，这种人常常在聪明中给人一种奸诈的感觉。他们的鼻子鼻梁很高，就像一座山峰。鼻尖仿佛有个钩子，恰如“鹰嘴锁唇边”。他们的鼻翼短小而少肉，常常给人一种刻薄寡情的印象。

3.胡羊鼻。此类人的鼻头很大，鼻翼丰满，给人一种富贵的感觉。常常挥金如土使他们一方面朋友多，另一方面则成为坐吃山空的“败家子”。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4.猛虎鼻。这种类型的人的鼻子的鼻尖很圆很壮，鼻孔不外露，鼻梁不偏不歪，给人一种美感。他们一般比较稳重，有权有钱，很受人羡慕，是成熟的形象代表。但同时，他们的魄力往往使他们生活有一些小的波折。

5.黄牛鼻。这类人的鼻翼比较丰满，鼻孔稍稍上扬，鼻根很肥大，左右鼻线分明。因此比较有谋略，善于动脑筋。但鼻子要求有好的搭配，若长在长方脸上才会比较好看。

6.苦胆鼻。这种人的鼻子就像一只悬挂着的苦胆，鼻尖圆而齐整，鼻梁连贯挺直，鼻翼一般比较小。由于鼻翼的陪衬作用比较差，他们鼻子看上去不很美观，青壮年时代是他们成家立业的黄金时期，如果他们意气风发，成家立业将两全其美。反之，错过了这样的时期，孤苦生活可能常伴他们左右。

7.烈狗鼻。这种类型的人的鼻子的中部骨峰突起，就像一条可爱而调皮的小狗鼻，鼻孔很薄且大。他们一般都比较有主见，不大会听别人的意见，一般都会凭自己的意志去办事，这往往使他们把自己置于孤军深入的地步。事业上的成功，大多需要他们付出沉重的代价。

8.竹筒鼻。此类人的鼻子就像一节竹筒，齐齐整整，端端正正。鼻梁上肉很多，摸起来软软的。就一般来说，他们办事很稳重，其行为举止散发出男人的干练或女性的端庄，人到中年，事业有成。

9.蒜头鼻。这类人的鼻子就像一个蒜头，鼻梁扁平，鼻子短小，鼻尖和鼻翼比较细小。他们缺乏热情，对人比较冷淡，年轻的时候一般不会受到他人重视，中晚年才会有希望发展。他们士气低落，他们所信奉的生活给人的印象是“平平淡淡才是真”。

10.威龙鼻。这种人的鼻子就是人们常说的高鼻隆。鼻梁方正，不偏不斜，高高地隆起，给人一种威严的感觉。他们在人们心目中是美好和高贵的象征。事实上，他们也是衣食丰足，而且往往成为某一领域的权威人物，但需要注意有自负与清高趋向。

11.狮子鼻。这种类型的人鼻子的主要特征是鼻翼很丰满，看起来虽然不很美观，鼻梁不高，但是却给人一种贵族化的风味。他们的财富与自身的努力关系十分密切，从社会背景上讲往往一片空白，属于“白手起家”的典型。

12.偏门鼻。这类人的鼻子鼻根比较细小，鼻梁比较低，鼻尖舒缓，鼻翼又矮又小。由于鼻子比较难看，往往无端地受到别人的冷眼，因此他们做事常常会遇到意外的困难。对他们而言，受委屈是家常便饭。因此，建议他们多登山或观海，抛弃烦恼或心中的郁闷。

13.黑灶鼻。此类人的鼻子的鼻孔很大，鼻尖高高地向上翘起，两个鼻孔就像两个深不可测的洞。他们的鼻子虽然不是很丑，但也给人一种不好的印象。但在他们生活里，他们相信“一分耕耘，一分收获”，这可能使他们事业上有所作为。

14.猩猩鼻。这种类型的鼻子有些像聪明的猩猩的鼻子，鼻梁比较高，眉毛和眼睛与鼻子紧紧地挤在一起，毛发比较粗，面部比较宽，身体比较厚实。他们的鼻子给人的印象是朴实和憨厚。对别人而言，他们的平步青云令人羡慕，但他们并不因此而与朋友离散。

15.忧猿鼻。这种人的鼻子也称为“桃花鼻”，鼻头小而尖，鼻孔就像小小的三角形。但他们并不像三角形一样稳定，生活中的他们常常喜怒无常，有时忧心忡忡。他们常常拈花惹草，就像人们心目中好色的猴子一样，这常常使他们麻烦不断，也可能是他们忧虑的原因。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四节 手：观手而识人

手是人身体中最灵巧的器官，可看作人作为自然产物的一个缩影。这一观点，其实非常符合现代生物科学的学说。

从双手看人

手在人们的日常生活中的用处可谓大矣，我们做许多事情在很多时候都离不开自己的双手。至于怎样用双手来协助我们把事情做完及做得更加完美，这在很多时候也会暴露出我们自身许多的性格特征。

习惯于用右手做事的人，左半脑多比较发达，在他们的性格中，理性的成分要多于感性的东西，做事有条理，逻辑性强。他们的优势在于处理有关数学方面的问题，但在美学、文学等方面则要相对逊色一些。

习惯于左手做事的人，右半脑多比较发达，在他们的性格中，感性的成分往往要多于理性。他们具有很丰富的想象力，很强的创造力，感觉比较准确和灵敏。这样的人在很多时候不能与社会有同样的节奏，所以容易精神崩溃的人往往习惯于用左手做事。

修长纤细的手指是敏感的象征。有修长纤细手指的人大多是相当敏感的，他们常常会对一些事情进行无端的想象和猜疑，然后自我苦恼。他们的感情十分丰富，但是性格却很脆弱，常常是别人一个无心的动作和话语，也会给他们造成很大的伤害。

具有短且粗的手指的人，多数是积极的，具有强烈的责任感。他们对任何一件事情，一旦打算要做，就会全身心地投入其中，有始有终地把它完成。他们的性格比较坚强和固执，多会选择一些对力量要求和判断力要求很高的职位来做。

总是紧握着拳头的人，可能是比较缺乏安全感，所以防御意识比较强，他们并不刻意要去攻击他人，可能只是提防他人的攻击。他们做人的信条很可能就是人不犯我，我不犯人，人若犯我，我必犯人。除了缺乏安全感以外，经常握着拳头的人，是能够关心体贴他人、富有同情心而又善解人意的，冲动起来便伴随着咬指甲的行为，这无疑是一种紧张、恐惧的症状，这说明这一类人是缺乏必要的安全感的。

喜欢留长指甲的人，一般而言，他们的占有欲望是很强的，并且随时做好了争取的准备，只要时机一到，就会立即争取行动。这是一种很能招惹是非的危险性人物，他们总是能够随心所欲地施加给他人痛苦或是欢乐。

老是把手指合在一起的人，经常处在一种自我矛盾的状态当中，理智和情感总是在不停地交战，这种人多能很好地掩饰自我。

有人经常一只手放在另外一只手上面，这要分两种不同的情况来说明，就是到底是哪一只手在上面，哪一只手在下面。如果是左手在上而右手在下，则说明这是一个感性比较强的人，他们一般会依照自己的直觉和抽象的推论来完成某件事情。相反，如果是右手在上而左手在下，则表明这是一个理性比较强的人，会依循客观的实际来做事。

用手指扭头发，这一肢体语言，也要分两种情况来讨论：一种是表示这个人很紧张，缺乏必要的安全感。还有一种是展现自我，想吸引别人的注意力，他们知道做出这样的姿势，自己是很有魅力的，是一种自信心的流露。

习惯于用手指挖鼻孔或是掏耳朵的人，在思想上还不是特别成熟，有时会有些相当

pdf下载网 http://www.i8788.com

幼稚的表现。他们喜欢收集和储存各种各样自己认为很有意义和价值的东西，可那些东西在他人看来，可能是一堆垃圾。

喜欢用手势对所说的话进行补充、解释和说明的人，常常对一些事物进行夸张，以增强所说的话的效果。他们的性格中感性成分往往要丰富一些，有一点多愁善感，很能引起别人的注意。

涂着不花哨的指甲油的人，则表明她是很爱漂亮，但不喜欢张扬。而涂着非常性感、能吸引人的指甲油的人，则表明她在爱美的同时，还有着很强烈的表现欲望，希望能够引起他人的兴趣，并给予过多的关注。

喜欢把双手放在背后的人，多比较沉稳和老练。他们为人特别谨慎和小心，自我防卫意识比较强，时刻做好了准备，以防他人的偷袭。

经常把指关节弄得嘎嘎响的人，其脾气多是暴躁、易怒的，遭遇一点事情就明显地坐卧不安。所以，从某一方面可以说，他们并不是一个很成熟的人。这一类型的人的表现欲望也是很强烈的，他们希望别人能够给予自己一些或是很多关注的目光，他们喜欢把指关节弄得嘎嘎地响，可能也有这一方面的原因。但用这种方法吸引他人的注意，到最后往往见不到什么效果，可能还会让他人觉得厌烦。

手形不同，性格各异

手是人类自己创造出来的器官，尽管每个人都有10根手指，但它们的粗细长短、手掌的厚薄宽窄等各有不同。不同的手形分别有着不同的意义。

1.魅力之手

有魅力的手修长、柔软，是天然所生的，它不能被创造，也不能被整形，它只能是一脉相传的。

它和它主人的气质是一致的，是与生俱来的。没人能否定它对主人个性的表现。它并不代表主人是否有钱有势，但它确实能表明主人不屈不挠的气质。它并不是炫耀主人的门第，但它的确能说明主人的职业和个性。它对它的主人所呈现的，不仅是对事业有很大的投入，也对感情和家庭十分投入。

当然，这并不说明这个人对情感就忠贞不渝。它的主人是带有情绪去投入感情的，甚至是带着幻想去投入或接受感情的，就像对传说中的经典爱情顶礼膜拜一样。

因为有这样的一双手，这种人更喜欢别人注意他的手，而不是眼睛或是衣着。然而，对待自己的工作，他热情有余，毅力不足，欠缺非功利性的原始投入感。所以他承受不了失败的打击。失败之余，他的热情纷然瓦解，大有世态无情的感叹。

2.肥胖之手

人们总是喜欢胖乎乎的东西。肥胖的手可爱、诚实，给人以信赖感。

显然，它的主人并不为拥有这双手而陶醉，他只是满意他的这双手，它踏实、可靠，能给自己带来好运。

这类人的嗜好不多，他们只表现对传统的热爱，听古典音乐，喜欢早期的爵士乐，对热门劲歌充满排斥，认为它扰乱了生活和井然有序的内心世界，他们拒绝接受流行的东西。同样，这种人也拒绝变革。

这类人一直认为自己是能成大器的人，心愿很大，在许多的时候，忽视了自己保守的一面。这就注定了他们在面对新事物时，缺乏冒险精神。因此，他们的事业总是不尽如人意。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.玉器般的手

有着玉器般质地的手，是令人陶醉的。

当你遇见一位美人时，不仅是被她美丽的面容所打动，而且也会被她那双妙不可言的手所折服，崇拜它，感叹世界有如此美丽的双手。它的形态无懈可击，有着玉器般完美无缺的质感，所以它无需戴过多华丽的首饰。你相信它就代表高贵、华丽和难以企及的梦想。然后，你打算认识它、接触它并读懂它。

这样的人所拥有的衣物和首饰贵精而不多，而且对搭配有着与生俱来的直觉，甚至连最不起眼的小饰品也不会轻易放过。这类人显然不会随便追求人或接受追求，只是彼此无论在外貌或内涵上都能够接受时，才会考虑相互之间的感情。

4.强盗之手

强盗之手瘦削而细长，好动而灵活，充满了攻击性。它机警、灵敏，像它见风使舵的主人一样。它的主人阴险、狡诈，从不露出真实面目。

这种人在装扮自己的行为过程中，有一整套经验。他不想让人看穿自己的内心，而把自己装扮起来，使自己看起来具有某种气质或形象，从而掩饰一些本人认为不够理想或见不得光的特性。

由于手指瘦削，而又不能像面部一样去整形，所以，他们就用一些装饰物来修饰自己的指形。

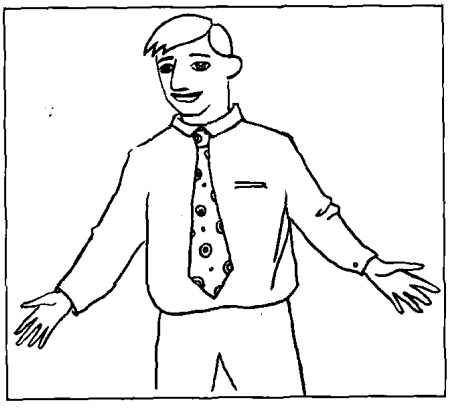
不过从他对金钱赋予如此重要的功能上来看，他属于势利眼，喜欢揣测他人的心思，投机钻营，经常受到上级的欣赏而不断得到提升。在乱世，这种人大有用武之地。由于对金钱有着本能的欲望，这种人也经常揣度他人的财富，也就有着“笑贫不笑娼”的心理。也许他并不吝啬，但帮助过别人后，就会大肆宣扬。

当你碰见这双瘦弱尖削的手时，你恐怕并不愿意和它的主人打交道吧。

手掌告诉你什么

1.手掌表示的坦诚

在人类的身体语言中，摊开的手掌往往是与真诚、坦率、真实联系在一起的。因此，在很多欧美国家，当一个人宣誓的时候，他会把自己的右手掌贴在心口上以示自己的忠诚，而当一个人在法庭上作证的时候，他还必须左手拿《圣经》，同时将右手掌举在空中，面向法官，以示自己在法庭上陈述的一切都是真实的。



摊开的手掌往往是与真诚、坦率、真实联系在一起的。

在日常交往中，人们最常用的两个基本手掌姿势是手掌掌心向上和手掌掌心向下，其中前一个姿势多用于向别人表示自己的诚意或是向别人乞讨，后一个姿势表示克制或是向下压。当然，运用得最广的姿势还是摊开双掌、掌心向上，向别人表示自己的诚意。

在与人交往中，我们总会担心别人不会以诚相待。现在，你大可不必这样费心了。心理学家经过研究发现，判断一个人是否真诚、坦率，最有效、最直接的方法就是观察其手掌是否向你摊开。因为当一个人想向对方表示自己的坦率和真诚时，他往往会把自己的一只手掌或是两只手掌向对方摊开，并说：“我对你没有什么值得隐瞒的，我是真

pdf下载网 http://www.i8788.com

诚的。”这也是很多商场的经理为什么要求营业员在听某位顾客解释他不喜欢或是不购买某一产品时，一定要看他是否摊开了手掌，因为只有当顾客摊开手掌时，他才可能会讲出真实、可信的理由。

向对方摊开手掌这一姿势，同其他很多身体语言一样，完全是一种无意识的动作。当某人一旦向你做出此种姿势后，你的直觉就会告诉你，他要向你讲真话。当然，当你与别人进行交谈时，如果你能在说话时向对方摊开双掌，他也会觉得你是一个真诚、坦率的人。

更为神奇的是，当一个人摊开双掌时不仅不容易向别人撒谎，还有助于制止对方说谎并鼓励对方以诚相待。美国心理学家布尔曼的实验也证明了这一点。实验中，布尔曼把被实验者分成甲乙两组，其中乙组的人向甲组的人撒谎，同时他又要求甲组的人在与乙组的人进行交谈时一定要摊开双掌。实验结果令布尔曼非常惊讶，乙组那些故意撒谎者在与甲组实验人员进行交谈时，看见甲组实验人员摊开的双掌后，顿时满脸通红，说话也变得唯唯诺诺，近一半故意撒谎者竟告诉对方，是布尔曼让他们故意撒谎的。

与之相反，当一个人企图撒谎时，他就会故意把自己的双掌隐藏起来，要么放进自己的衣袋或裤袋中，要么就是背在身后，以免它和自己的有声语言出现自相矛盾的情况。比如，当一个小孩向家长或老师撒谎时，他就会把双掌背在身后；当下属向领导撒谎时，他往往会将手插在衣兜里或者两臂双抱将手掌藏起来。但这些故意藏手掌的动作，一般都逃不过家长、老师，抑或是领导的眼睛。

2.利用手掌去撒谎

利用手掌去撒谎，看到这句话，读者朋友心里可能会产生这样的疑问，“如果我摊开双掌讲谎言，是不是很容易欺骗对方？”一般来说，情况并非如此。一个人摊开双掌向别人撒谎，仍然会让对方觉得他不是真诚的，因为他说真话时的很多其他动作，如身体前倾、眼睛盯着对方、眉毛舒展等，全都了无踪影。以之相反，说谎时的一些特有动作，如瞳孔收缩、嘴角歪斜、眉毛竖起、眼神游离不定等，则在无声无息中显露了出来。这样一来，别人就会下意识地觉得，你没有说真话。

然而，对一些特殊人群，比如职业骗子、经常撒谎的人，以及一些政客、演员等，他们则可能成功利用手掌去撒谎，欺骗别人。因为他们出于某些特定目的的需要，必须经常撒谎，长此以往，他们就能纯熟而不露一丝痕迹地运用某些非语言信号来补充其谎言，有时还能达到天衣无缝的地步。

正因为如此，现在在西方一些国家诞生了一门新的学科——撒谎学。它主要就是教授人们如何成功地撒谎，其中利用手掌去撒谎是这门新兴学科的主要内容之一。因为大多数人都相信，当一个人摊开双掌与人讲话时，他讲话的内容是可信的。这里，撒谎专家向我们介绍了一些简单的利用手掌撒谎的小技巧。首先是进行练习张开手掌的姿势，张开的手掌一定要尽量伸平，这会使你在与别人交谈时显得比较可信，不要显得畏畏缩缩，更不要让双掌抖动，那样的话很容易让对方识别你在撒谎。其次，平常多做一些故意摊开双手向朋友撒谎的练习，在这一过程中，一定要尽量压制说谎时会表露出的一些特有动作，如眼神游离不定、瞳孔收缩，嘴角歪斜，眉毛竖起等。长期这样练习，当摊开手掌说谎成为一种自然习惯时，你可能就成为了一个说谎的高手。不过，有趣的是，很多人在做这样的练习时，往往很难自然地摊开双掌去撒谎。与之相反，他们在做这一动作时，往往会面红耳赤，双手发抖，口音发颤，从而“原形毕露”。由此可见，很多时候，身体语言比有声语言更能真实地反映一个人的内心情感和想法。

pdf下载网 http://www.i8788.com

所以，在与人交往中，我们最好不要摊开双掌去向别人撒谎，那样很可能是搬起石头砸自己的脚，即使你能骗得别人一时，但肯定骗不了别人一世，毕竟纸永远包不住火。记住，以诚相待永远是与人交往的“黄金法则”！

摩拳擦掌——摩擦的双手

我国有句成语叫“摩拳擦掌”，指的就是摩擦双手这一动作，它其实也是一种重要的身体语言。一般来说，一个人摩拳擦掌，可能有两个原因，其一就是想通过摩擦双手来御寒取暖，其二就是表达他内心的一种期待情绪，期待他可以做某件事情，或是期待某些美好事情的发生。

在这里，我们重点讲述一下一个人通过摩拳擦掌来表达他内心的期待情绪。其实，通过摩拳擦掌来表达自己的期待情绪在日常生活中十分常见。比如，会场主持人一边搓着手掌，同时对听众说道：“下一位就是我们期待已久的某某先生……”；掷骰子的人在掷出以前，往往会用手掌不停地搓骰子，以期自己成为赢家；满脸通红的孩子跑进家门后，摩擦着手掌对父母说，“爸妈，这学期我又考得了第一名”；在曲终人散之际，服务员摩擦着手掌，笑着对你说：“先生／小姐，你还需要点什么？”此种情况下，他是在期待着你的小费。需要注意的是，在寒冷的冬天，当一个人在车站急切等待公共汽车的时候，不停地搓着双手，一方面有可能是他急切期待公共汽车快点到来，另一方面有可能是他感觉太冷，所以双手不停地搓来搓去。

有趣的是，同样观察一个人搓手速度的快慢，还可以知晓他对所期待事物的期待程度和他内心的情绪状态。如果一个人站或坐在那里急速地搓动着双手，则说明他非常期待某件事情的发生，或是极度渴望自己能做成某件事情，此种情况下，他内心的情绪肯定是较为急切的。反之，当一个人站或坐在那里慢慢地搓着手，则说明他在遇到有决定性作用的选择时的一种犹豫不决，再或就是将要做的事情可能会遇到很大的阻力，此种情况下，他内心的情绪是摇摆不定的。

除了手掌和手掌的摩擦以外，还有一种拇指和食指之间的摩擦，此种摩擦的含义较为具体，它表示动作发出者对金钱的渴望。比如，在银行的取款大厅内，那些排队等候的人往往会不由自主用拇指去摩擦食指，这就表露了他们内心的真实想法——快点把钱取到手！



摩擦手掌表示着内心的期待情绪。

手臂里的窍门

1.手势有助改善记忆

手势作为众多“体语”的种类之一，它除了可以帮助人们进行表情达意以外，还有一个重要的功能，那就是能够帮助我们记住更多的信息。

心理学家阿夫德曼的试验也证明了这一点。在试验中，阿夫德曼让甲乙两位老师同时分别向A、B两组志愿者（每组各100人）讲述同一个动漫故事。其中，他要求甲老师在向A组志愿者讲述故事的过程中，不能加入任何手语语言，平铺直叙地把故事讲完即可；而B老师在向乙组志愿者讲述故事时，必须有意识地加入一些手势语言，比如摊开双掌表示自己说的故事非常可信，用双手合抱的姿势表示怪物非常庞大，快速上下移动自己的双手来表示奔跑，用双手叉腰的姿势来表示故事中某个人物

pdf下载网 http://www.i8788.com

的愤怒情绪等。

在甲乙两位老师向志愿者讲述完故事后30分钟，阿夫德曼让A、B两组志愿者将他们刚才从老师那儿听来的故事的主要内容写在一张纸上。检测结果与阿夫德曼原先预料的结果几乎完全一致——那些在听老师讲故事的时候同时也看到老师有手势的志愿者，他们对故事情节记忆的详细程度要比那些仅听老师讲解而没有看见老师有手势的志愿者高出三分之一。这就说明，手势可以有效帮助一个人接收到更多的信息。这恰与我国古人提倡的读书必动笔有异曲同工之妙。现代心理学的研究也早已证实，当一个人在读书的时候，如果他能边读边写（主要是写一些重点而不是全抄），这会显著增加他的知识识记量。

所以，当你下次再与别人交谈或是发表演讲时，应尽量多使用一些手势语言，这不仅有利于你表情达意，还能让别人记住你所说的话。

2.双臂撑起自我保护的屏障

很多动物在遇到危险时，为了避免自己受到伤害，它们会迅速躲到一些屏障之后。我们每个人在小的时候也常用这种方式来保护自己，比如，当看到某个陌生人突然来到家里后，我们往往会躲在桌子、椅子，或者是爸妈的身后，并偷偷观察这个“不速之客”是否会伤害到自己。一旦威胁“警报”解除后，我们又蹦蹦跳跳地跑出来玩儿了。随着年龄的增长，如此明显的躲藏方法显然不是那么恰当了，因此我们躲避危险的方法就变得越来越隐蔽。于是，我们学会了在感受到威胁时把自己的双臂交叉起来。

一般来说，双臂交叉抱于胸前，无论是在西方国家中，还是在我国，都表示一种防御性姿势，防御来到眼前人或事的威胁，从而不让自己产生恐惧感或是受到伤害。说到底，这是一种心理上的防卫，也代表着一个人对眼前人或事的排斥感。

这个动作似乎在向对方传达着这样几种意思，“你走开，我讨厌你”，“我不同意你说的观点”，“你看着办吧，我无所谓”，“我就是不喜欢你，咋样？”因而当你与人交谈时，如果你发现对方将双臂抱于胸前，虽然他在不停地点头，其内心极有可能表示他不同意你刚才所说的话。此种情况下，如果你想消除他心中对你的疑惑，你可以这样做：递给他一本书、一支烟，或者其他物品，以迫使他解除双臂交叉的姿势；或者你伸出手和他握手，这也是一种不错的让人解开双臂交叉的方法；再或是当你对他说话时，主动靠近一点，摊开双掌以示自己的诚恳态度，并说道：“你如果有疑问，请你说出来好吗？”然后自己再后退一点，以表示该他说话了。

总之，要想让对方消除对你的怀疑态度，你首先就得让他解开防御性姿势——交叉的双臂。因为美国对双臂交叉的姿势研究表明，当听者交叉双臂时，他们不仅对说话者有着较为消极的看法，而且对对方说话内容的注意力也较差。同理，当一个人在台上口沫横飞地进行演讲时，台下的很多听众却仰靠在椅子上，并紧抱双臂于胸前，这就表明他们对演讲者的演讲内容感到质疑或是根本没有兴趣。如果演讲者再这样继续演讲下去，很可能遭遇台下听众“喝倒彩”。有经验的演讲者在发现此种情况后，会迅速调整演讲策略，并采用一些姿势（如演讲时经常摊开手掌、身体前倾、不时与观众进行眼神交流等）来化解听众心中的疑惑。

有些时候，通过观察一个人将交叉手臂置于何种位置，还可以大致了解他的个性特征。比如，如果一个人在思考问题的时候，习惯于将交叉的双臂置于胸前，则说明他是一个较为敏感，警惕性很高的人。他往往会在自己与他人之间布下一道“防线”，以免自己受到伤害。他不会轻易对朋友敞开心扉，似乎要永远和对方保持一段距离，以便他

pdf下载网 http://www.i8788.com

可以冷静地观察对方。

一般来说，一个个性较为直率的人其肢体语言也放得较开，比如，当你忽然见到一个久违的朋友时，对他说："好想你啊！"同时张开双臂，给他一个深情的拥抱。反之，如果你忽然见到久违的朋友后，抱着交叉的双臂对他说："好想你啊！我们拥抱一下吧。"可以肯定地说，你的朋友不会相信你说的话——你很想他。

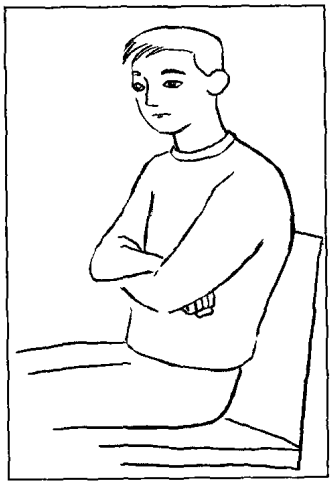
所以，在与人交往时，留心观察一下对方是习惯于将双手自然放于身体两侧呢，还是将交叉的双臂置于胸前，是非常有必要的，这可以让你结识到自己所期望的人。如果你想找一个易于相处的人，最好去找习惯将双手自然放于身体两侧的人。如果你心里有很多秘密，有些时候又需要一个知心的人来商量商量，那你最好去找习惯于将交叉的双臂置于胸前的人。因为习惯将双手自然放于身体两侧的人性格较为直率，很容易泄露你的秘密，而习惯于将交叉的双臂置于胸前的人由于具有较强的戒备心理，他会对你的秘密守口如瓶。不过，这种人的戒备心理较强，要想成为他的朋友，你可得花上较长一段时间。

3.强化的双臂交叉

正如前面所谈到的，当一个人感到某种危险时，他会采取双臂交叉的防御姿势，以避免自己受到伤害。而在一些特定的条件下，一个人则会采取强化的、非常明显的双臂交叉姿势，如在双臂交叉的同时紧握拳头，或者在双臂交叉的同时两手紧抓胳膊等，以此来表明自己的态度或是某种情绪。

当一个人明显感觉到某种危险时，他就会在双臂交叉的同时紧握拳头，有时还伴有面红耳赤、咬牙切齿等姿势，以表示自己的敌意和防卫态度。一旦处理不当，很可能就会对对方出现口头或身体上的攻击。如果出现此种情况，产生敌意的一方应该尽量克制自己，不要与对方发生言语上的争执或是肢体上的冲突；另一方则应该迅速采取一些真诚、友好的姿势（比如面带微笑看着对方，同时摊开手掌等）来缓解对方的情绪，以便了解对方对自己采取敌对态度的原因。

当一个人感到非常紧张，或是非常压抑时，他就会在交叉双臂的同时用两手紧抓自己的上臂，以防止手臂放开和暴露前胸以致自己的紧张或压抑情绪暴露无遗。有些时候，当一个人感到特别紧张或是极度压抑时，他在交叉双臂、用力紧抓上臂（有时因用力过大，以致手指和关节血液流通不畅而变得苍白）的同时，还伴有咬紧牙关、嘴角发抖等姿势。此种姿势在日常生活中十分常见，比如，当一个性格较为内向的人坐在台下等候自己发言时，或是当一个人第一次坐在机舱里等候飞机起飞时，再或是参加演讲比赛的选手在台下等候评审委员会宣布谁是本次演讲大赛的一等奖获得者时，他们一般都会不由自主地做出此种姿势。那应如何来避免此种情况的出现呢？一般来说，你可以这样做：尽量让自己的双手放在身体两侧，以免做出双臂交叉的姿势；然后深深地吸口气，以消除自己的紧张、压抑情绪。此外，你还可以与坐在自己身旁的人小声地交谈几句，这也是一种不错的消除紧张情绪的方法。



双臂交叉并握紧拳头表示防卫的态度。

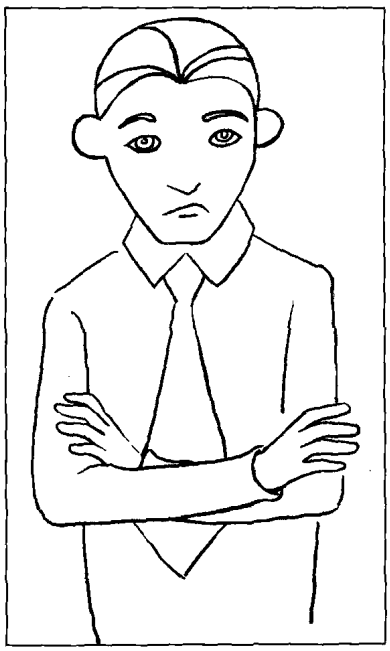
需要注意的是，有些时候，社会地位对双臂交叉的姿势也可能会产生影响。一位领导在接见自己的下属时，即使他不交叉手臂，也会让下属们感到他高高在上的优越感。

pdf下载网 http://www.i8788.com

比如，某家公司在招进一批新员工后，每个部门经理都会对新来的员工进行自我介绍。通常情况下，这些经理在作自我介绍时，会跟新来的员工保持一段距离，双手背在身后，昂起头和新员工说话。他们几乎不会做出双臂交叉表示紧张或不安的样子。与之相反，那些新来的员工在听经理讲话时，则会双臂交叉，有时还会用双手紧抓上臂，因为他们在新领导面前感到有些紧张或是拘谨。

4.伪装起来的双臂交叉

完全的交叉双臂姿势显得非常明显，其传达的信号也较为明确——有些担心害怕，或是紧张压抑。所以，有些时候，我们就会有意识使用一种较为不明显的方式——部分交叉双臂，来代替完全的交叉双臂姿势。最为常见的部分交叉双臂姿势就是把一只手臂从身体面前横过去，握住或摸着另一只手臂，从而形成一道较为隐蔽的屏障来保护自己。



完全的双臂交叉表示担心害怕，或紧张压抑。

不可否认，部分交叉双臂的姿势要比完全的交叉双臂姿势要高明、隐蔽一些，但只要对方稍微留意一看，还是会心知肚明的。这里，还有一种比部分交叉双臂的姿势更隐蔽、更高明的掩饰自己担心害怕或是紧张压抑情绪的双臂交叉姿势，也即伪装起来的双臂交叉。

什么是伪装起来的双臂交叉呢？顾名思义，也就是一个人虽然做了双臂交叉这个动作，但他从自己身体面前横过去的那只手臂不是去抓另一只手臂，而是去触摸袖口、提包、手表、手链或者是衣服的上衣口袋，如此一来，便可以在身体面前形成一道屏障，使自己获得安全感。相比前面提到的完全的交叉双臂姿势和部分交叉双臂的姿势，伪装起来的双臂交叉可谓是极具迷惑性，所以，一般人很难看出来此姿势的真正含义。

一般来说，此种姿势常被那些在公众或群体活动中的人物所用，如，影视明星、政客、新闻人物，以及电视人物等。比如，一些影视明星在前往领奖台领奖时，往往会在众目睽睽之下走过一段红地毯。在这一过程中，我们便可以看见：有的明星在走了一半时，会伸出右手，摸一下左面袖口上一条根本不存在的褶皱；有的明星则会伸出右手去摸左袖口上的扣子；有的明星则会去刻意调整一下手腕上的表带或者是做某些能够让一只手臂从身体前面横过去的其他姿势。他们之所以会做这些姿势，原因只有一个——掩饰自己的紧张不安情绪，同时获得心理上的安全感。不过，在细心的观众眼里，明星们这些伪装姿势没有任何实际意义，因为他们早已透过那些姿势知晓了明星们颤抖、紧张不安的情绪状态。

相比于男性整理袖口、弄表带等伪装姿势，女性在采取伪装的双臂交叉姿势时，更具有隐蔽性。因为很多女性习惯于随身携带一个小钱包或手提包，这就为她们做伪装的双臂交叉姿势提供了绝好道具。比如，在参加宴会时，如果你留心观察那些个个都打扮得珠光宝气的女性，你就会发现这样一个有趣现象：表面看来，那些女性非常开心、自信，显得落落大方，但是只要她们与人交谈，尤其是和陌生人交谈时，她们便会不由自主地用一只手横过身体去触摸那只提着手提包或是拿着小钱包的手。她们之所以这样做，原因只有一个——消除心里的紧张不安情绪。同理，那些在宴会上喜欢用两只手紧

pdf下载网 http://www.i8788.com

握香槟酒杯的女性（正常情况下，完全可以一只手拿酒杯），也是用一种非常隐蔽的方式在自己的身体面前形成一道屏障，进而掩盖自己拘束不安的情绪。

5.拉住自己的手寻求安慰

每个人在年幼的时候，当他遇到某种危险或是某个陌生人忽然和自己说话时，为了减少心中的紧张、害怕感，他往往会紧紧拉着父母的手，以便从他们那里得到温暖和安全感。但是，随着年龄的增长，尤其是在长大以后，在遇到危险或是感到紧张、不安的时候，他不会再去拉父母的手了。此种情况下，他就会自己握住自己的手来代替父母的手，以此来获得心灵的慰藉，放松自己的情绪。其实，这种自己握住自己的手，也是一种部分的手臂交叉姿势。当一个人在台上发表演讲或是上台领奖时，为了抑制自己的紧张或是兴奋情绪，他往往会采取此种姿势。心理学家近来通过实验发现，即便是成人也需要从父母那里获得情感的安慰和支持，因为在成人心目中，父母那儿永远是他们安全、宁静的港湾。因而，在日常生活中，我们可以经常看见这样的情景：某位先生／女士在遇到某种尴尬情景时，他（她）总会把两只手拉在一起，置于胸前；再或是某位新来的员工在向同事们做自我介绍时，他总会把自己的双手紧紧拉在一起。这些成人之所以会这样做，根本原因就在于他们把自己的一只手当成了父母的一只手，以便来获得一种替代满足感，进而使他可以重温儿时从父母那里获得的安全感。当然，这种自我抚摸式的拉手，除了可以让一个人得到足够的情感慰藉外，还可以使他过度紧张的身体得到一定程度的放松。

第五节 口：善变的嘴巴，祸福的门户

口是人传递有声语言的器官，它不但是人最忙碌的器官之一，而且是脸上最富有表情的部位，语言表达、情感交流、吃喝等许多功能都需要口来实现。口在人的生存交往中有着其他任何器官都不可替代的重要作用，现代心理学家经过长期观察，发现口还有反映一个人性格特征的功能。

口形各异，命运不同

口不仅有大小之分，也有形状之别，不同的口形能给人以不同的感觉，不同的口形有不同的性格。

理想的口唇形状应该是：口阔而有棱，正而不偏，厚而不薄，唇色红润，形如角弓，或如四字，或口方唇齐，上下唇厚薄一致，相载相覆，开大合小，唇紧闭而不露齿，位置正中，左右对称，此为有成。有成的嘴唇，表示一个人正直、忠信，语不妄发，有口德，也说明身体健康。

相反，口唇若尖缩而无棱，阔大无收，偏斜不正，薄而不厚，唇色发黑干枯，两角下垂，上下唇厚薄不一致，不相载覆，唇开露齿，位置偏歪，左右不对称，则为无成。

1.聪明好学的四方口

四方口就是嘴的形状像一个“四”字。这种口形方方正正，嘴角平直，给人一种活泼开朗的感觉。这种人无论做什么事情都专心致志，头脑比较灵活，读书学习都比较见成效，被当作聪明人。这种人因为乐观好学，很容易受到别人的喜欢。他们因为正派，

pdf下载网 http://www.i8788.com

常会得到别人的信赖和帮助，因此人生也不坎坷。

2.笑不绝口的仰月口

这种口形比较方正，两个嘴角自然向上，天生就是副很快乐的样子。这种人往往唇如朱丹，齿如白银，给人以很好的印象，再加上那副天生笑容，很容易获得别人的好感。他们对知识也很感兴趣，好奇心强，知道的也多，往往出口成章，显得满腹经纶，所以经常会成为社交中引人注目的人物。

3.消极悲观的覆船口

口形如倒扣的船，嘴角两边向下垂，下唇绷得很紧而且轮廓也不大清楚。这种人思想消极，无论什么事情都往坏的一方面想，行动迟缓，是个典型的悲观主义者。

嘴唇厚薄与人的德性

一些社会学家对嘴唇进行了研究，并且总结出许多经验，不仅得出嘴唇与身体健康有关的结论，也得出了与人的品质性格有关的结论。

1.嘴唇厚的人为人实在

嘴唇厚的人给人的感觉是憨厚、诚实。这种人心地善良而仁慈，在为人处世中，他们总是诚恳待人，对朋友、同事重感情、讲信用。但是，这种人缺乏自己应有的主见，办事缺乏足够的果断。

如果一个女人有两瓣丰润的朱唇，这就是她的本钱，足够她享受一辈子了。因为这不仅表明她为人实在，还表明她身体健康，并且性感十足。

2.嘴唇大且厚的人性格坚强

嘴唇大而厚的人给人的印象往往是比较沉着稳重。通常而言，这种人性格坚强，具有很强的自尊心和好胜心，干起事来，总有一股冲劲和拼搏力，不达目的，他们绝不会罢休。为什么会有这种感觉呢？嘴唇厚的人，面颊往往比较丰满，因此给人一种忠厚老实的感觉，而这种人待人温和，具有良好的人缘。为了保持这一系列优势，他们对自己的工作会愈来愈尽职尽责，工作也会愈来愈扎实。如果是女性，其内心感情更为丰富。

3.嘴唇薄者爱吹毛求疵

人的容貌特征与人的道德品质总有一种潜在的本质联系。如品行端正者作风也正派，贼眉鼠眼者为人奸诈，鼻正心也正，鼻歪心有鬼。嘴唇厚薄也同样遵循这一规律。在现实生活中也可以发现，那些尖酸刻薄的人，天生就爱耍嘴皮子，唠唠叨叨把嘴唇都磨薄了。在他们的概念中，好像只有用滔滔不绝的语言才能战胜对方，从不打算用诚信与对方交往。

4.嘴唇松弛的人缺乏耐力

嘴唇松弛的人给人一种松松垮垮的感觉。这种人身体一般不会很好，因此办事缺乏足够的体力支持，无论做什么事情，只要过一会儿，他们就会感到精疲力竭。

这种人适合干那些风风火火的事，因为他们的动作往往很迅速。他们应该注意锻炼身体和增加营养，把体力和意志都提到一个新的高度。

嘴部的无声语言远远超过了有声语言的作用，它可以“一言不发”地告诉你一切。当然，这要依赖于你对身体语言的理解，只有这样才能使其发挥出相应的作用。

从嘴巴动作观察人的性格

人们经常说的一句关于嘴巴的话语是：好马长在腿上，好人长在嘴上。说明嘴巴对

pdf下载网 http://www.i8788.com

人有着非常重要的作用。这句话共有两层含义：一是说人的嘴长得好看，如古代女子长有好看的嘴会被称为樱桃小口，因为小口而飞黄腾达、留名史册的女人着实不少，这是嘴巴在视觉上的功能；二是通过嘴巴说出花言巧语和雄辩，如战国时期的苏秦就是靠着一张嘴巴游说六国而腰挂六国相印的。

1.嘴巴抿“一”字形的人

大多在需要作重大决定，或事态紧急的情况下使用这种嘴巴动作。他们一般都比较坚强，具有坚持到底的顽强精神，面对困难想到的是战胜对方而不是临阵退缩。他们也是倔强一族，每件事都经过深思熟虑而采取行动，这时候谁也阻挡不了他们，他们有不到黄河心不死、不到长城非好汉的心理，所以获得成功的几率较大。

2.谈吐清晰、口齿伶俐的人

这种人给他人的第一印象是嘴上功夫了不得，能说会道，而他们通常属于两种不同的极端，要么才华横溢，要么平庸无奇。前者能够口若悬河，倚仗着自己丰厚的知识底蕴，说出的话有理有据，不容辩驳；后者与前者相比大相径庭，他们说的话虽多，却是长篇累牍，像老太太的裹脚布——又臭又长，不堪一击，但他们也有敏捷的思维、机智，在交往过程中没有半点的呆板和迟钝，拥有良好的人缘。

3.语言模糊、说话缓慢的人

这种人通常在语言表达方面缺乏训练，不喜欢人多的地方，孤僻，经常独处一室自娱自乐，结果各个方面都无法得到真正的锻炼，表现也非常平淡，成功只会离他们越来越远。还有一种人属于“不鸣则已，一鸣惊人”的类型。有一句名言说得好：沉默的人总是最危险的人。在别人夸夸其谈的时候，他们通常是沉默寡言，但在脑中却不停地进行着思考，他们说出来的话虽然少，但必定会非同凡响。

4.偶尔用手捂住嘴巴的人

这种人容易害羞，特别是在陌生人或关系一般的人的面前更是沉默少语。他们的性格特征是保守和内向，在与他人进行交往的过程当中极力掩藏自己真实的感受，同时也不喜欢在多人面前显露自己。他们的这个动作有时候类似吐舌头，表示他们对刚才说出的话或做过的事已经意识到了错误。

5.牙齿咬嘴唇的人

这种人在交谈的时候，通常的情况是上牙齿咬下嘴唇、下牙齿咬上嘴唇或双唇紧闭。人们都可以看出他们是一副聚精会神的样子，而他们也正是在聆听对方的谈话，同时在心中仔细揣摩话中的含义。他们一般都有很强的分析能力，遇事虽然不能非常迅速地作出判断，但是决定一旦做出，往往没有后顾之忧。

6.高昂下巴的人

这种人心高气傲，从来不觉得自己会出现差错，即使客观事实摆在眼前，也会强词夺理进行辩论。他们有着非常高的优越感，仿佛自己是个亿万富翁似的。他们自尊心极强，不允许他人对自己有半点的亵渎。他们爱面子，为了维持自己的面子而拒绝承认别人的成绩和荣誉，否定别人成功如同探囊取物一样轻易。

7.收缩下巴的人

这种人一般胆小怕事，办事总是小心翼翼，所以能够办好手头上的工作。但他们只注重自己眼前的工作，而且由于保守与传统而故步自封，同时不善于接纳他人，常常由于不信任他人而拒人于千里之外。

8.嘴角上挑的人

这种人机智聪明，性格外向，能言善道，善于和陌生人主动打招呼，并进行亲切的

pdf下载网 http://www.i8788.com

交谈。他们胸襟开阔有包容心，不会记恨曾经伤害过他们的人。有着非常良好的人际关系，在最困难的时候常常能够得到他人的支持与帮助。

第六节 其他细节：以貌看人的通行证

牙齿：透析人的前沿堡垒

1.大牙

他们体力充沛，有朝气，人际关系很好，但行事大大咧咧，不够细心。

2.小牙

据有关资料表明这类人努力勤奋，很有毅力且细心冷静，非常有耐心。

3.大小牙

资料显示出此类人做事精打细算，设想周到，但耐力不足，往往只有心动而没有行动。

4.外突牙

外突牙就是俗称的“暴牙”。此类人胆子很大，积极上进，好奇心强，很爱说话，也很喜欢吹牛，但做事不能有始有终，事业上往往半途而废。

5.内倾牙

内倾牙就是上下两排牙齿都向内倾斜。说明这种人常标新立异，行为举止异常，是个很有创意的人，适合搞一些策划。

6.稀疏牙

这种类型人的身体状况良好，但个性大而化之，不能保守秘密。

7.杂乱牙

牙齿长得参差不齐的人，通常善变，喜怒无常，而且以自我为中心的观念强。他们言行也不一致，而且常常失信于人，所以他们的朋友往往是来去匆匆。

耳朵：信息接收器

1.金耳。金耳的轮廓比较小，颜色比脸白，有明显的耳垂，耳尖位置高过眉毛。这种人给人的印象是比较高贵，听力很好，是所谓的“耳聪”之人。他们很聪明，能够在事业上不断前进，取得好成绩。

2.木耳。这种耳朵显得比较瘦薄，给人一种干枯的感觉，耳垂很小甚至没有耳垂，肉耳部分有时却显得很突出。他们常常给人一种饱受饥饿的感觉，不会引起人的美感。相对地，可能往往会引发人们的怜悯之心，这使他们成为值得信赖的朋友。

3.水耳。水耳很厚，微圆，紧紧地贴着头部，耳垂比较突出，颜色红润，给人一种美的感受。这类人丰润的耳朵代表营养很好，身体健康，有足够的能力去办各种事情，而且成功的可能性很大，一般都会顺利发展，佳绩频传。

4.火耳。这种耳朵耳轮微尖，耳垂不太好看，内耳有些外翻，耳尖位置高过眉毛。有这种耳朵的人，鼻梁上一般都有一条横纹与之相配。根据医学研究表明，这种人的肾功能不太好，往往会影响生儿育女。因此，在个人终身大事上，大家可谨慎参考，防患于未然。

5.土耳。此类人的耳朵坚厚肥大，色泽红润，轮廓分明，给人一种鹤发童颜，生命

pdf下载网 http://www.i8788.com

力很旺盛的感觉。事实上他们身心健康，无论办什么事情都会积极主动，而且不仅是重在参与，成功的可能性很大，被认为是事业上的成功者。

6.虎耳。虎耳的轮廓比较小，看起来好像有些残破。如果站在他们的对面而不能同时看见其双耳，就会让人有很奇特的感觉。

这种人的听力不是特别好，但是往往警惕性很高，所以给人疑心很重的印象。所以，如果处在管理层面的他们，要注意集权，更要大胆分权。

7.猪耳。这种耳朵的特征：没有明显的耳郭，耳轮很明显，并且很厚，有的向前，有的向后，有的长着一个大耳垂。

他们看起来就像一个富翁，但实际上最后是不可能有什么财富的。即使曾经拥有财富，最后也是所剩无几。所以，他们可以在不动产上进行适当投资，以使自己老有所养。

8.驴耳。这种耳朵轮廓很分明，有厚度，耳垂很突出，但是却很软，好像耳骨支撑不住耳轮似的。

他们常常使人想到饱经战争的难民，营养不足，一般都缺乏钙质。他们没有足够的适应生活的能力，在这个方面的操心使他们疲惫不堪，而无暇顾及他们的事业。

9.鼠耳。这种耳朵上耳向上直竖，就像要飞起来的样子，耳根子反而细小。这种耳朵让人一看见就觉得这种人有偷窃的行为，这种人常常都会让人感到很诡异，与老鼠无异。因此，对他们宁可信其有，不可信其无，谨慎小心为妙。

下颌：观察对手的心理

人们的下颌形态有相当大的区别。由于下颌形态不同可影响声音的性质，所以从下颌的不同动作也能看出对方的心理状态，得到其他信息。

突出下颌表示此人具有攻击性行为。

用下颌来指使他人者，所谓“颐指气使”，属于骄傲、傲慢，具有强烈自我主张的表现。

西方人认为把下颌向前伸出，大多表示隐藏在内心的愤怒；东方人则与之相反，愤怒时把下颌往里缩的居多。

用力缩紧下巴是表示畏惧和驯服之意。

抚弄下颌往往是为了掩饰不安、话不投机的尴尬场面。然而与面部积极的表情相配合，也可解释为自得和胸有成竹。

女性手支下颌反映内心需要有人给予安慰。

头：一切从“头”开始

头是一个人的重要组成部分，情急之下顾“头”不顾“尾”的本能反应也很好地印证了这一点。实际上，大家可以从“头”开始，获得对方的各方面的信息。

1.正方头

此种人追求自由、喜欢运动、不受拘束、性格活泼、精力充沛、勇于探索，尤其喜欢野外运动。他们对理论不太喜欢，很注重实际，因此一旦发言，常常会提出富有建设性的意见。

他们特别能够吃苦，一般人认为难以忍受的东西在他们看来常常只是小菜一碟。但另一方面他们不大喜欢读书，常常是头脑简单，思想单纯，不太喜欢思考问题。对他们而言，生存的本领在于实干的精神和充沛的体力。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2.长方头

一般情况下，这种人绝不会采用武力去达到自己的目的，常常只是用自己的智力去取得成功。因此他们非常适合当外交家、推销员等。

值得注意的是他们缺乏应有的勇气和行动能力，常常是有种种计划，而没有相应的行动。他们善于挣钱却不善于理财，钱在他们的手里往往换不回更多的钱。

3.圆形头

这类人给人留下的往往是一种和蔼、幽默、可亲可敬的印象。在生活上他们天生喜欢享受，喜欢吃，喜欢睡，所以身体越来越胖。胖人的行动常常比较缓慢，所以又给人一种慵懒的印象。如果女性属此头形，倒是很令人喜欢的。他们比较适合从事行政、管理、财会等方面的工作。

4.三角头

这种类型的人的头形特征是：前额比较宽而高，下巴比较尖，脸形就像一个倒立三角形。他们的智商很高，喜欢思考问题，善于逻辑推理，爱好读书及绘画、音乐等，足智多谋，具有很强的创造力。由于不愿意到户外去活动，所以往往体质较弱，显得无精打采。他们不喜欢体力劳动，而且还比较容易冲动，有拍案而起的气魄。

据研究资料显示，思想家、发明家、文学家、教育家、设计师、评论家等很多是这种类型的人。

5.残月头

他们喜欢说话，但由于言多必失，所以很容易得罪人。这类人的反应很快，但热情退得也快，因此常犯冷热病。这类人很容易冲动。一般来说，喜欢发怒的，往往是这样的人。

6.新月头

这种人有很多优点，尤其是很谨慎，不会盲目听信他人的话，很少冲动，一般不会干出鲁莽的事情来，而且往往办事比较果断，理智一般都会战胜情感。无论办什么事情，他们都三思而后行，从来不肯轻举妄动，一旦行动，往往会有所收获。

他们的不足之处是很明显的：思维迟钝，行动缓慢，说话吞吞吐吐，做事循规蹈矩。性格上表现很固执，甚至还时常产生幻想，而他们的这些想法几乎是没有什么创造性可言的。

7.平直头

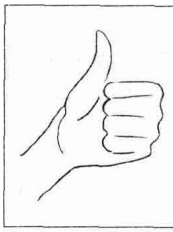
如果这种人鼻梁再挺一些，那么他们将很有智慧了，他的成功往往会多于失败。如果鼻梁下陷，鼻孔上仰，那么就会给人一种比较愚蠢的印象。研究表明，他们反应比较迟钝，无论做什么事情，成功的机会往往少于失败的可能。他们的一生小有成就，但挫折不断。

8.凹额头

这类人的额头后仰，眉骨凸出，鼻梁很高，嘴唇后缩，而下巴却显得出奇的长，很像一个典型的“C”。他们思维很敏捷，智商很高，而为人却很谨慎，很注重交际，比较有气魄，善于使用谋略，可以称得上是名副其实的奇才。

他们具有领袖人物的特点，具有很强的组织及领导才能，同时有雄辩之才，常常妙语连珠，让人感觉到他们所特有的魅力。正由于这个原因使得他们常常比较专制，往往固执己见，并且疑虑重重，经常怀疑很多本来用不着怀疑的事情。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第三章 姿态的力量

第一节 坐姿：透露出人的心理动向

坐姿是心灵的暗示。从坐的方式、坐的姿态、坐的距离中，都可能窥出一个人真实的意思，了解一个人心理的动向。在日常生活中，正确地观察每个人的坐姿会发现，各具特色，不一而足。每一种坐的方式，似乎是无意的，而就从这貌似随意中，可以解读每种姿势透露出的不同性格和心理状态。

坐姿及其反映的心理状态

在公交车或是普通座椅上，常将左脚放在右脚之上者，通常均是患有脑溢血的人，而且他们的脸色比常人要红，这是由于右脚的关节不能自由活动而导致的现象。由于右脚有毛病，很难将其置放在左脚之上。

不论哪只脚在上，大凡摆在上面的那只脚易于疲劳。当脚部出现疲劳现象时，可做脚踝部位的上下运动及扇形运动，促使毛细血管扩张，促进血液循环，将会大大有益于缓解病症。

坐稳后两腿张开、姿态懒散者，通常说来都比较胖。这种人由于腿部的肉过多，行动也不是十分方便，说得比较多而做得相对要少。这类人属于豪言壮语型，头脑中想的事情经常是被夸张了的。

坐下时左肩上耸，膝部紧靠，致使双腿呈X字形的人，一般均比较谨慎。但他的决断力比较差，即使是一个男性，也缺少男子汉的气魄，是比较女性化的男性。如果你对他有过多希望的话，其结果多为失望。

坐下手臂曲起，两脚向外伸的人，其决断力十分缓慢。每天他都在不断地计划些事物，但却什么也实现不了。这种人的理想与行动特别不协调，喜欢做白日梦。如果与这种人共事，相信一年中会出现不间断的纠纷。

坐下时两脚自然外伸，给人以一种十分沉着稳重印象的人，属性格直爽类型。这些人大都身体健康，对疾病的抵抗力很强。就命运而言，他也是十分幸运的。

坐下时，一只手撑着下巴，另一只手搭在撑着下巴的那只手的手肘之上，且架着“二郎腿”的人，大都不拘小节，面对失败亦能泰然自若。不过，如果你被这种人迷惑住，他会厚颜无耻地去逃避责任，甚至对你使出各种利己而卑鄙的手段。

双肩耸起，一腿架放在另一只腿之上，做出庄重堂皇之态的人，虽然志向远大，但

pdf下载网 http://www.i8788.com

却缺乏具体计划，致使他的志向如空中楼阁一般，无法实现。

坐在车上两脚长伸在外，阻碍通道，同时将双手插在口袋里的人，大多是贫困潦倒之人。如果其相貌长得不好，可能做出恐吓或威胁他人的行为。对这种人，最好采取避而远之的态度。

两脚弯曲，两手架在桌上伏身看书的人，容易患甲状腺异常及筋肿等疾病。如果是近视眼的人，他也可能会稍稍抬起屁股看书。

坐着看书时，脚尖竖起，同时眼睛不断向上翻的人，肯定是个急性子。这是一种天生的个性。即使他有很多看书的时间，但他还是显得非常繁忙，无法平心静气地看书。

在读书时，用手撑着下巴且姿势不良的人，其读书效率不高，同时此种姿态也是理解及记忆均有困难的人的象征。一个真正学习的人，是不会用这种不良姿态读书的。

古板型的坐姿

坐着时两腿及两脚跟并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧的人为人古板，从不愿接受他人的意见，有时候明知别人说的是对的，他们仍然不肯低下自己的脑袋来接受。

他们明显缺乏耐心，哪怕只有几分钟的会面，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，定的却又是一些可望而不可即的目标。他们爱夸夸其谈，而缺少实干的精神，所以，他们总是失败。虽然这种人为人执拗，不过他们大多具有丰富的想象力。如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许会做得更好。

对于爱情和婚姻，他们也都比较挑剔，人们会认为这种人考虑慎重，但事实不然。应该说是他们的性格决定了这一切，他们找“对象”是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而一旦谈成恋爱，则大多数都属于“速战速决”类型，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生子，早享福”。

悠闲型的坐姿

这种人半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一种怡然自得的样子。这种人性情温和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，对生活也充满朝气，干任何职业好像都能得心应手，加之他们的毅力也都非常坚强，往往都能达到某种程度的成功。这种人喜欢学习但不求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

他们的另一个特点是挥金如土。如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉选择。对于钱财他们从来就是把它看作身外之物，“生不带来，死不带去”，以至于他们时常不得不承受因处理钱财鲁莽而带来的后果，尽管他们挣的钱不少。

他们的爱情生活总的来说是较快乐的，虽然时不时会被点缀上一些小小的烦恼。这种人的雄辩能力都很强，但他们并不是在任何场合都会表现自己，这完全取决于他们当时面对的对象。

自信型的坐姿

这种人通常将左腿叠放在右腿上，双手交叉放在腿跟儿两侧。他们具有较强的自信心，特别坚信自己对某件事情的看法。如果他们与别人发生争论，可能他们并没有在意别人的观点和内容。

他们天资聪明，总是能想尽一切办法并尽自己的最大努力去实现自己的梦想。虽然也有“胜不骄，败不馁”的品性，但当他们完全沉浸在幸福之中时，也会有些得意

pdf下载网 http://www.i8788.com

忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强。在他们的生活圈子里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人对此也都心甘情愿。

不过这种人有一个不好的习性，就是喜欢见异思迁，常常是“这山看着那山高”。

腼腆羞怯型的坐姿

把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间，这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红。他们害怕的就是让他们出入于社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的人经常使人觉得很奇怪。

这种人可以做保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中他们习惯于用过去陈旧的经验做依据，这本身并不是错，但在新世纪到来的今天，因循守旧肯定会被这个社会淘汰。不过他们对朋友的感情是相当诚恳的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电话他们就肯定会效劳。

他们的爱情观也常常受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等旧观念。

谦逊温柔型的坐姿

温顺型的人坐着时喜欢将两腿和两脚跟紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正。这种人一般性格内向，为人谦虚，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句暧昧的语言，更看不到一丝亲热的举动。对于感情奔放的人来说，这样的人实在是欲拒难舍，欲舍难离。

这种坐姿的人常常喜欢替他人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。正因为如此，他们虽然性格内向，但朋友却不少，因为大家尊重他们的“为人”，此所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作中，这种人虽然行动不多，但却踏实努力，他们能够埋头为实现自己的梦想而奋斗。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕耘，一分收获”，也因此极端讨厌那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。

坚毅果断型的坐姿

这类人喜欢将大腿分开，两脚跟儿并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

这种人有勇气，也有决断力。他们一旦考虑了某件事情，就会立即去采取行动。自然在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地说明自己的意向。不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，所以时常遭到自己恋人的白眼。

他们属于好战类型的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类人当领导的权威来自于他们的气魄。其实很多人并不是真心地尊重他们，只是被他们那种无形的力量震慑而已。从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，他们多半会求助于自己的老婆。但是如果生活给他们带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之。

pdf下载网 http://www.i8788.com

投机冷漠型的坐姿

这种人通常将右腿叠放在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。

这种人看起来觉得非常温和可亲，状如菩萨，很容易让人亲近，但事实却恰恰相反，别人找他谈话或办事，一副爱搭不理的举动让你不由得不反思："我是否花了眼？"你没有花眼，你的感觉很正确，他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种"狐狸作风"，对亲人、对朋友，他们总要向人炫耀他那自以为是的各种心计，以致周围的人不得不把他们打入心理不健全的类型。

这种人做事总是三心二意，并且还经常向人宣传他们的"一心二用"理论。

放荡不羁型的坐姿

放荡型的人坐着时常常将两腿分开距离较宽，两手没有固定的放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新意，偶尔成为引导都市消费潮流的"先驱"。他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些别人不能做的事，或者不如说他们更喜欢标新立异。

这种人平常总是笑容可掬，最喜欢和他人接触，而他们的人缘也确实颇佳，因为他们不在乎别人对他们的批评，这是其他人很难做到的。从这方面来说，他们很适合做一个社会活动家或从事类似的职业。

坐着时动作的变化

坐这个动作，也因人的不同而产生了各式各样的坐法。有的人是猛然地坐下，有的人则慢慢坐下，也有些人小心翼翼地坐在椅子前部，还有些人将身体深深沉下似的坐着。种种行为，无不坦白地表现出了各人的心理状态。

当大家看见某人猛然坐下的行为，一定视为不拘小节的样子，其实，完全出乎你所料的情形很多。换句话说，在其所表现出来的似乎极端随意的态度里，其实是在隐藏内心极大的不安。这是由于人具有不愿被对方识破自己真正心情的抑制心理，尤其在与他人的初次会面时，这一心理更加强烈。此种人坐下后，往往便表现出有些不安、心不在焉的态度，因此更可立即看出其心情。当然，知心朋友之间，则不能一概而论，而视为与其态度一致的心情表现。

那么，坐下之后怎么样呢？舒适而深深地坐入椅内的人，可视为在向对方表现处于心理优势的行为。因为本来所谓坐的姿势，是人类活动上的不自然状态，坐着的人必然在潜意识中想着立即可以站起来，心理学上，称它为"觉醒水准"的高度状态。随着紧张程度的解除，该"觉醒水准"也会因而降低。因此腰部是逐渐向后拉动的，变成身体靠在椅背、两脚伸出的姿势。此种并非发生何事都可以立即起立的姿势，是认为跟对方不必过分紧张之人常采取的姿势。

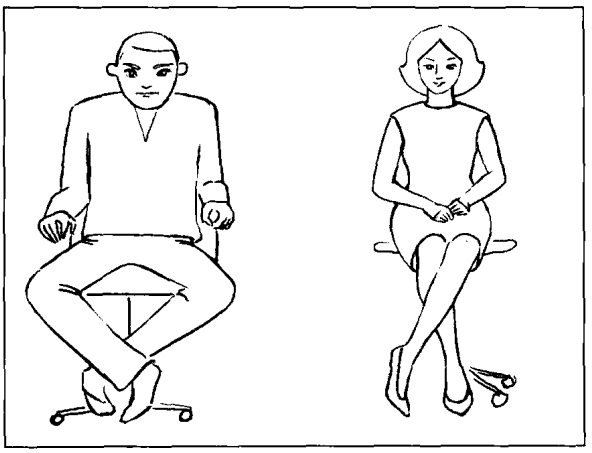
可是，与此相对的，始终浅坐在椅子上的人无意识地表现着比对方居于心理劣势，且欠缺精神上的安定感。因此，对于持这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事，或托办什么事，还为时过早，因为他还没有定下心来。

锁腿和锁脚

正如前面所说的，交叉双臂或双腿是一个人表示对对方持有的否定或防御的态度。锁定脚踝这一姿势也是这样。不同于交叉双臂或双腿动作的同一性和单一性，由于性别

pdf下载网 http://www.i8788.com

的不同，男性和女性在做这一姿势时，在具体方式上存在一定的差异性。男性在锁定脚踝时，通常还会双手握拳，并将其放在膝盖上。有时，一些男性则用双手紧紧抓住椅子或沙发两边的扶手。女性的这个姿势则有些不同，她们会将两膝紧紧靠在一起，两脚分别在左右两边，两手并排摆放在大腿上，要么就是一只手放在大腿上，然后再把另一只手放在这只手上。



这种姿势表示极力控制和压抑心中的某种情绪。

大量的研究证实，这是一种努力控制和压抑消极、否定、紧张、恐惧，或是不安情绪的人体姿势。如果一个人做出此种姿势，则表明他在心里极力克制、压抑着自己的某种情绪。比如在法庭上，开庭之前，几乎所有的涉案人员就坐在各自位置上，他们通常会双腿交叉，双脚相别。而在审判的过程中，被审人员为了减轻心中的压力和消除自己心头的恐惧、恐慌情绪，更会紧紧地将脚踝紧紧地靠在一起。这就无疑显示了他们紧张、恐慌的心理。再如，面试时，如果你留心一下参加面试人员的脚部情况，你就会发现，很多人几乎都会做同样的姿势——把踝骨紧紧锁在一起。这个姿势就泄露了面试者心理情绪状态，即他们在努力克制自己心头的紧张、压抑、恐慌等情绪。此种情况下，为了帮助面试者控制好情绪，面试官就会暂时岔开主要话题，或者直接走到面试者旁边坐下，以拉近彼此间的距离，从而让其消除心头的压抑和紧张。如此一来，双方就能在一个相对轻松、友好的氛围中进行交流了。

锁住脚踝除了表示一个人在心里进行自我克制以外，它有时也是一种踌躇不决的信号。比如，在谈判的过程中，经验丰富的谈判专家在看见对方做出踝部交叉的姿势后，其心里往往会暗自窃喜，为什么会这样呢？因为这个姿势表明对方心里可能隐藏着一个重大的让步，只是他现在心里摇摆不定，究竟要做多大的让步才合时宜。此种情况下，那些经验丰富的谈判专家会立即向对方提出一系列试探性问题，并采取一切可能的措施，让对方尽快改变这种犹豫不决的态度，以便促使对方最终做出较大的让步。

欧洲人常用的交叉腿姿势

在电影和电视上，我们经常看到这样的镜头：男人或女人往墙上一靠，左脚自然地放在右脚上，交叉起来。调查发现，这个姿势为欧洲人所惯用。在所有习惯把一只脚优雅地交叉在另一只脚上的人中，喜欢把左脚放到右脚上的人占70%。

我们知道，凡是闭锁性的动作，传达的大多是拒绝，交叉双腿也不例外。几个人在一起谈话，当有人交叉双腿的时候，就意味着他在情感上拒绝加入正在进行的对话；如果两人正在交流，对方采取这种坐姿的话，你就别想能够说服他；在商业谈判中，这样坐的人，比起那些张开双臂和双腿的人，他们多半是拒绝而不是接受，在交谈中，他们不仅话语简短，对正在讨论的话题能记住的也不多。

“数字4”型坐姿

坐在椅子上时，一条腿规矩地放在另一条腿上，通常是右腿放在左腿之上，让身体

pdf下载网 http://www.i8788.com

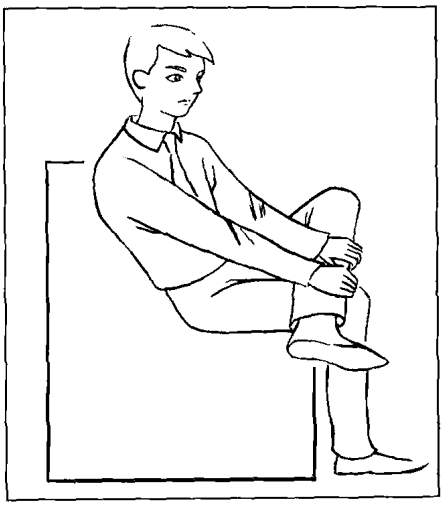
和椅子成为一个“数字4”型坐姿。这是美国人最喜欢采用的坐姿之一。



这种坐姿表示着拒绝和冷淡的态度。

一般来说，此种姿势表现了想要进行争辩或是竞争的态度。在动物界的灵长类动物中，如黑猩猩和猴子在试图攻击对方时，为了避免让自己遭受伤害，往往就会采用此种姿势（站立）。那些采取此种姿势坐下的男性，从表面上看去，他们就更具一种控制力和霸气，因而，有时他们又显得有点桀骜不驯。这也是为什么很多美国人会给人留下骄傲自大印象的原因之一。

当然，此种姿势并不是美国男性特有的，有些时候，很多穿牛仔裤的美国女性在就坐时也才采取“数字4”型坐姿。不过，她们采取此种坐姿往往是在和同性在一起的时候，因为她们不想让自己在男性眼中过于男性化，或者看上去很轻浮。



此种坐姿表现了想要进行争辩或竞争的态度。

需要注意的是，在亚洲和中东的一些国家中，“数字4”型坐姿被认为是非常不雅或是非常不尊重对方的姿势，因为此种坐姿会让就坐者鞋子的底部完全暴露出来，而鞋子的底部通常是在泥土里走的。对方就会据此认为你视他如地上的泥土一样，这当然会让他心里产生不愉快的感觉。

正如上文所说，一个人保持防御或否定的姿势可能会在不知不觉中延长他的防御或否定态度。心理学家研究发现，一个人在两腿着地的时候，才容易做出决定。因而，在劝说某人或是与人谈判时，如果一个人长时间保持“数字4”型坐姿，且没有丝毫改变的意思。这就表明，你对他的劝解或你和他谈判可能进入僵局了，除非你做出一定的让步。因为，对方的坐姿已经明白地告诉了你：“我是不会改变我的决定的，你看着办吧。”

第二节 站姿：透视人的个性

腿的作用

从数百万年前到现在，人类的双腿主要有两大作用，其一是帮助身体前行，进而获得食物；其二是帮助我们在遇到危险时，可以迅速跑开。人的腿之所以有如此两大主要功能，归根到底，还是与人类的大脑有关。行为学家通过研究发现，人类大脑天生就有两种功能，即指挥身体去获取可以维持生存的物品和命令身体迅速离开它不想要的东西，而能帮助大脑实现这两大功能的就是人类的腿（这当然包括脚）。

正是因为如此，很多时候我们可以通过观察一个人使用腿脚的方式，就能知晓他现在的心理活动状况，也即他是想要离开呢，还是想留下来继续交谈，再或是有其他想法。把腿张开就暗示此人在心理上自认有优越感或是胸怀坦荡；而若是双腿交叉则表明

pdf下载网 http://www.i8788.com

此人具有较强的排外心理或者是较强的戒备心理。

一个人腿的习惯性姿势除了可以反映他的心理情绪以外，还可以反映他对别人的态度。比如，当某个人犯了错误以后，其朋友、亲人，或是长辈就会劝其尽快改正自己的错误。在劝说的过程中，如果犯错误的人坐在椅子上双腿交叉，两只手紧紧扳起其中的一只腿，极有可能其朋友、亲人，或是长辈的苦口婆心是瞎子点灯——白费油。为什么这样说呢？因为被劝者坐在椅子上用腿摆放出来的是一种典型的拒绝劝说的姿势，其意思就是：你们尽管说吧，我的态度与我的身体一样，固定在这儿，不会改变一丝一毫。再如，在宴会上，当某位女士与某位男士交谈一会儿后，发现和对方并没有什么共同语言，于是打算结束和此人的谈话。想想她会怎样做呢？一般来说，她会这样做：首先她会把双手交叉抱于胸前，再把双腿交叉在一起，同时把脚尖指向对方身体的左侧或右侧，然后似笑非笑地看着对方。此种情况下，那位男士多半会识趣地主动结束谈话。如果对方没有察觉到自己的这一举动，这位女士就会马上采取进一步的行动，把一只腿夹在另一只腿上，身体侧向一方，以此向对方表明：你想说就尽管说吧，我可不想听！看见如此明显的“体语”，那位滔滔不绝的男士肯定会安静地、悄悄地离开了。

站姿及其反映的心理状态

除了坐姿，站立的姿势也可反映一个人的性格特征。

有的人站姿是抬头、挺胸、收腹，两腿分开直立，两脚掌呈正步，像一棵松树般挺拔。这种人是健康自信的人，因为自信，所以这种人做事雷厉风行，十分具有魄力；其次，这种男人有正直感、责任感，是大多女孩子追寻的对象。

而那种站立时弯弯曲曲、头部下垂、胸不挺、眼不平的人，则是缺乏自信，做事畏缩不前，不敢承担风险和责任的人；除此之外，这种人可能就是那种专做偷鸡摸狗之事的人，因为做贼心虚，所以头抬不起，胸不敢挺；还有一种人也如此，那就是一辈子与药罐子为伍的人，当然，这种人不是他们不想挺直腰做人，而是因为有病毒时刻在侵扰着他们的身体。

对于那种站立姿势不倾不斜的人，则是前面两种人的一个折中。此种人遇着南风往北边倒，遇着北风往南边倒，但此类人就有大法术，那就是：不倒翁。为了不倾不斜，这种人极尽阿谀奉承、拍马钻营之能事，这种人还善于伪装，伪装得让人觉得马屁拍的声音不大，但很温柔舒服。因此，这种人一般城府很深、深藏不露，甚至于心肠歹毒、阴险狡猾，不得不小心。当然，那种做事缺乏主见、优柔寡断之人也在此列。

从站立的姿势看，一般提倡丁字步：两腿略微分开，前后略有交叉，身体的重心放在一只腿上，另一只则起平衡作用。这样不显得呆板，既便于站稳，也便于移动。站立的姿势适当，你就会觉得呼吸自然、发音畅快、全身轻松自如，特别有助于提高音量。只有好的站姿，才能使身姿、手势自由地活动，才能把自己的形象充分地表现出来。无论男性还是女性，站立姿势应给人以挺、直、高的美感。

就男性来说，站立时身体各主要部位舒展，头不下垂，颈不扭曲，肩不耸，胸不含，背不驼，髋、膝不弯，这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直，在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲，颈、腰、背后肌群保持一定紧张度，这样就能做到“直”。站立时身体重心提高，并且重点放在两腿中间，这样就能做到“高”。

就女性来说，站立时头部可微低，这样有利于显露女性柔和之美；挺胸，这样可以突出乳房，不仅能显得朝气蓬勃，而且是自信的象征；腹部宜微收，臀部放松后突，这样则能增加女性曲线美。

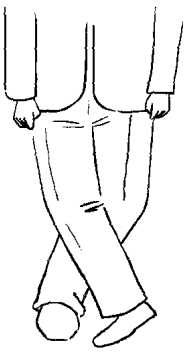
pdf下载网 http://www.i8788.com

在正式场合站立，不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋，不能身体东倒西歪或倚靠其他物体。另外不要离人太近，因为每个人在下意识里都有一个私人空间，如果离得太近会使对方有被侵犯的感觉。所以在正式场合与人交谈时，不要与对方站得太近，而要尽量与他人保持一定的距离。

有人说："站姿是性格的一面镜子。"此话一点不假。我们只要细心观察周围的人，从他们站立的姿势语言去探知其性格心理，也许会有收益。

4种主要的站立姿势

当人们处于站立状态时，通常会采取4种姿势，即交叉双腿的姿势、双腿张开的姿势、立正的姿势，以及一只脚指向前方的姿势。一般来说，通过观察一个人站立时的姿势，可以大概了解他的心理活动状况，以及他与别人的关系。



在陌生人中人们常常采用这种站立姿势，表示防御和封闭的心理状态。

交叉双腿的姿势。当你参加有男士和女士共同出席的会议或宴会的时候，如果你稍微留心观察一下就会发现，总有一些人在站立的时候始终让自己的双臂和双腿保持交叉的姿势。如果你再进一步观察，就会发现，这些保持站立姿势的人彼此之间的距离都比较大。如果他们都穿着外套或者夹克，他们通常是将纽扣扣上的。如果你主动走上前去和他们聊聊，你就会发现，这些保持双腿交叉站立姿势的人几乎都是互不认识的。这就是为什么大多数人在陌生人中间总是站立的原因。

再来看另一个会议或是宴会场合，几乎每个人在站立的时候，都是双臂张开，手掌伸开，外衣敞开（如果穿着外套或夹克），身体重心落在一只脚上，另一脚则指向交谈对象，看上去非常的轻松、惬意。他们不断地进入或是走出他人的个人空间。如果你主动走过去和他们聊聊，你就会发现他们全都是非常熟悉的朋友。

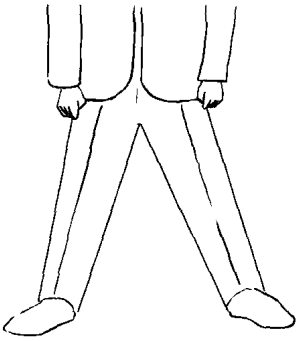


女性的剪刀式站立姿势表示想留下来或不想让任何人靠近。

正如前面所提到的，张开双腿表示坦率、真诚，并有一种优越感，而交叉双腿则意味着封闭、消极，或是带有自卑倾向的防御性态度。一般来说，如果一位女性做出"剪刀"样式的站立姿势，则说明她可能向对方传达了两种意思：其一，她不是想离开她现在所处的场所，而是想留下来；其二，她想与其他人保持一段距离，不想任何人靠近自己。当一个男性做出此种姿势，其所表达的意思就较为明显——"我想留下来"。很多时候，男性张开自己的双腿代表着他想显示自己的男性气概，而交叉双腿则表示他想保护自己的男性气概不受外界的影响。因而，当他发现站在自己面前的某位男士比自己的地位低时，他就会有意识地展开自己的双腿，以此显示自己的男性气概和优越感；反之，当他觉得站在自己面前的男性的地位高于自己时，他就会有意识地将双腿交叉在一起，以免使自己显得气势过盛，处于易受攻击的地位。

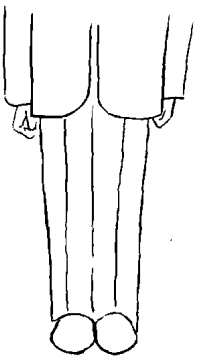
双腿张开的姿势。此种站立姿势男性使用得最多，相对来说女性使用此种站立姿势的时候较少。因为，此种站立姿势有显示自己胯部（尤其是生殖器）的含义。一般来说，男性做出此种姿势，则在向对方表示：我是不会离开的！并以此来显示自己的支配、决定地位，

pdf下载网 http://www.i8788.com



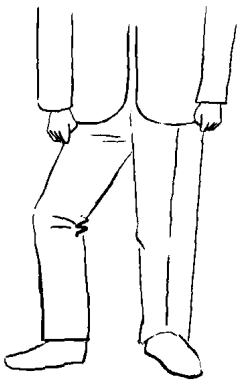
男性用这种姿势来表示自己的男子汉气概和战无不胜的力量。

以及他的男子汉气概。很多时候，竞技场上的男性选手们在比赛开始或是终场的时候，通常就会摆出此种站立姿势，以此向对方显示自己的男子汉气概和战无不胜的力量。



立正的姿势表明一种中立的态度或对对方的尊敬之情。

立正的姿势在日常生活中最为常见，无论是男性，抑或是女性，都会广泛使用此种站立姿势。一般来说，此种站姿较为正式，表明了一种不温不火或是中立的态度。在陌生男女第一次见面时，女性尤喜欢采用此种站立姿势，因为这样能使她们的双腿保持并拢，从而能给对方一种矜持、含蓄的美好印象。除此以外，晚辈见长辈的时候、学生见老师的时候、下属见老板的时候，以及地位低的人见地位高的人的时候，往往也会采用此种站立姿势，以示他们对对方的尊敬之情。



脚所指的方向往往是最渴望去或最感兴趣的地方。

一只脚指向前方的站立姿势在很多聚会场所较为常见，此种姿势最能揭示一个人的心理活动状态，因为一个人脚指向的方向，往往就是一个人心里所渴望去的地方或者是自己最感兴趣的地方。比如，当一个人和某一人群交谈时，他通常会将自己一只脚的脚尖指向与他说话最投机的那个人。如果他与对方交谈一定时间后，发现他和对方并没有太多的共同语言，于是打算离开。此种情况下，他就会在不知不觉中把自己那只伸出去的脚的脚尖指向身体的左侧或是右侧，以此来向对方暗示：对不起，我想离开了！

思考型的站姿

思考型站姿的人双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时抽出来又插进去。

他们比较小心谨慎，凡事喜欢三思而后行，如果让他们决定做一件事，不如你先给他们一份计划。在工作中他们最缺乏主动性和灵活性，往往生硬地解决很多问题，事后又常常后悔，这不能不说是其悲哀之处。

他们的姿势给人的感觉是好像总有很多忙碌的事情等着他们去做，其实是因为他们经常觉得不知如何是好。这种人的伟大之处是他们把爱情看得异常神圣，从不轻易玷污，以致在西方人的眼中，总是认为不可理喻，或许，这种人只应该出生在东方。他们既不会轻易喜欢上一个人，更不会轻易向人表达他们对爱情的忠贞。

他们常把自己关在一个小屋子里，冥思苦想，构筑自己梦想的殿堂。正因为如此，他们大都经受不起失败的打击，在逆境中更多的是垂头丧气，正所谓：希望越大，失望也越大。

服从型的站姿

服从型站姿的人一般是两脚并拢或自然站立，双手背在身后。他们大多在感情上比较急躁，经常看到他们一个人猛追紧缠，也经常听到他们发誓不娶不嫁，如果让他们去经受爱情的长期考验，他们中的大多数要成为爱情的逃避者。

这种类型的人与别人相处一般都比较融洽，可能很大的原因是由于他们很少对别人

pdf下载网 http://www.i8788.com

说“不”。人的感情往往会受着一种潜意识的控制，都愿意听到别人对自己的赞美，而这种人生来就是学这套的。

他们在工作中不会有什么开拓和创新的精神，但能踏实到毫无反对意见的地步，在很多人手下也会很有用场。他们不是“拍马屁”的高手，甚至他们不知道该怎样去“拍马屁”，但他们却经常拍到“马屁”，应该说是他们运气很好。

他们的快乐来源于他们对生活的满足。而不愿与人争斗的个性既带给他们美好的心情，也带给他们愤怒。

攻击型的站姿

攻击型站姿的人常常将双手交叉抱于胸前，两脚平行站立。他们的叛逆性很强，时常忽略对方的存在，具有强烈的挑战和攻击意识。

在工作中，他们不会因传统的束缚而放不开手脚，即使偶尔被绑，他们也会用牙齿咬断这根绳索；如果嘴也被封住，他们会不断地用鼻孔出粗气，显露他们的存在。这种人的创造能力也就比其他类型的人发挥得更淋漓尽致，并不是因为他们比别人聪明，而是他们比他人更敢于表现自己。

古怪型的站姿

古怪型站姿的人常常将双腿自然站立，偶尔抖动一下双腿，双手十指相扣在胸前，大拇指相互来回搓动。这种人的表现欲望十分强烈，喜欢在公共场合大出风头。若什么地方要举行游行示威，走在最前面的，扛着大旗的大多是这种人。

他们喜欢争强好胜，容不下别人。如果大家都说太阳是圆的，他们一定会说是方的；若大家都说是方的，这种人肯定会问大家：“太阳怎会是方的呢?”他们不是愚蠢，而是十分聪明，大家都不能把井里的月亮捞出来，他们就行，不信?他们用一个洗脸盆就办到了。

抑郁型的站姿

抑郁型站姿的人通常是两脚交叉并拢，一手托着下巴，另一只手托着这只手臂的肘关节；这种人多数为工作狂，他们对自己的事业很有自信，工作起来十分投入。废寝忘食的工作对他们来说是家常便饭，自己的另一半更是经常被冷落在家，幸亏他们的伴侣多是善解人意的。

这种人更为引人注目的是他们的多愁善感，从他们丰富的面部表情就可以看出，他们是那么容易喜怒无常。甚至在他们的言行中也表露无遗，刚才还在与你喜笑颜开，夸夸其谈，突然脸色沉了下来，一句话也不说，最多时不时地在你们的谈话中苦笑一下，显得很深沉的样子，谁也不知道他们是因为读小学时失恋了还是刚才在办公室走廊里被上司训了一顿，或者昨天看电影迟到了，没有看到故事的开头。

他们对这个世界倒是很具有爱心，可以经常看到他们的奉献精神。

这种人很坚强，他们一般不会向人屈服，也不会由于重重摔了一跤，就不再继续在充满泥泞和荆棘的道路上前行。

社会型的站姿

社会型站姿的人双脚自然站立，左脚在前，左手习惯于放在裤兜里。这种人的人际关系处理得很协调，他们从来不给别人出什么难题，为人敦厚笃实。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果让这类人去与客户建立关系，他们通常是先站在客户的立场替客户着想，帮助他们分析利弊，这在人情味重的东方国度里，往往会收到神奇的效果。

这种人平常喜欢安静的环境，找一二知己叙旧或者摆弄一下棋盘，给人的第一印象总是文质彬彬的，不过一旦碰上比较让人愤怒的事，他们也会暴跳如雷。

对于男女关系的问题他们有一种大彻大悟的体会，“男人不必为女人活着，女人也不必为男人活着”，他们最讨厌把感情建立在金钱上，也最不愿听到别人说他们是为了怎样怎样而与某人交往。

第三节 走姿：脚下流露的言语

不同的人有不同的走路姿势

正如世界上没有相同的两片树叶，全世界虽然有近60亿人，却找不出两个人的走路姿势完全一样，不同的人有不同的走路姿势。虽然世界上没有两个人走路的姿势完全一样，但在某些具体姿势上，还是存在趋同性。

近来，行为学家通过研究发现，通过观察一个人走路姿势不仅能大致知晓他的身体健康状况，还能大致了解他的性格特征。

如果一个人走路时“脚踏实地”，一步一个脚印，则说明其性格较为稳重，在做任何事情时都喜欢三思而后行，即使遇到非常紧急的事情，他也会对其进行有条不紊的处理，而不会出现手忙脚乱的情形。一般来说，此种人也比较重承诺、讲信义，答应别人的事都会尽自己最大努力去办。

如果一个人走路时高抬起自己的下巴，左右双臂做着较为夸张的来回摆动动作，脚也显得较为僵硬，则说明其较为清高，有时还显得有点自命不凡。在与人交往时，他总喜欢摆出一副高不可攀的样子，以此来满足自己那点可怜的骄傲感。

如果一个人在走路时喜欢双手叉腰，身体前倾，就像一个蓄势待发的短跑运动员，则说明其性格较为急躁，总希望在最短的时间内做尽可能多的事情。一般来说，经常保持此种走路姿势的人往往具有较强的爆发力和雄心壮志。有些时候，他可能会默默、急速地做着某件大事情，以此来向周围的人证明自己不是一个“莽张飞”。在与人交往时，他非常喜欢直来直去，也正是因为这个原因，他会经常得罪一些朋友。但总的来说，他的人缘还是相当不错的。

如果一个人在走路时经常低着头，双手放于衣袋之中，则说明其性格较为内向，不太喜欢与人交流，尤其是与陌生人交流。在做事时，他喜欢安安静静地做；与人交往时，他更倾向于同自己性格相似的人交往，但也不会排斥那些性格外向的人。

如果一个人走路时风风火火，大步向前，双臂还不由自主地前后摆动，则说明其性格非常外向，心直口快。与人交往时，他最不喜欢的就是那种“小肚鸡肠”的人，而倾向于与活泼开朗的人来往。有些时候，他做事时可能显得非常豪放、洒脱，但实际上他有自己严密的计划和规划。

如果一个人走路时身体前倾，则说明他性格较为内敛、温和，无论是学习还是工作，他都会严格要求自己。与人交往时，他往往显得非常谦逊，但能做到不卑不亢，因而很得朋友的尊重。

此外，当年轻、健康、充满活力的人走路的时候，他们的步速要大大快于老年人，

pdf下载网 http://www.i8788.com

其手臂前后甩动的幅度都较大，以致看起来像行军一样。部队行军时往往就会采取此种姿势，以显示出士兵们的蓬勃朝气与活力。不少政治家和公众人物在走路时也会采用此种大步流星的姿势，以此来显示自己的干练和魄力。

走姿及其反映的心理状态

人们行走的姿态，即步态，是千姿百态、变化万千的，有节奏均匀的慢跑、大摇大摆的阔步、老态龙钟的蹒跚、偷偷摸摸的蹑行、故作姿态的扭摆、兴高采烈的蹦跳、摇摇摆摆的跛行、无精打采的漫步、急促小跑的碎步、闲庭自得时的信步、消磨时间的散步、夸张行进的正步、风驰电掣的疾奔、犹豫不决的徘徊、姿态优雅的滑行、心焦气躁的急走等。这些步态，每个人在日常生活中都会用到其中的一部分。

每个人具有不同的走路姿势，能使他的熟人哪怕相隔较远也能认出来。至少有一些特征，是因为身体的结构而有所不同，但是步法、跨步的大小和姿势，似乎是随着情绪变化而改变的。如果一个人很快乐，他会走得比较快、脚步也轻快；反之，他的双肩会下垂，脚像灌了铅似的很难迈动。通常来说，走路快且双臂自在摆动的人，往往有坚定的目标而准备积极地加以追求；习惯双手半插在口袋中，即使天气暖和时也不例外的人，喜欢挑战而颇具神秘感。

一个自视傲慢的人走路时，他的下巴通常会抬起，手臂夸张地摆动，腿是僵直的，步伐是沉重而迟缓的，似是故意引起他人的注意。

一个人在郁闷时，往往拖着步子将两手插入口袋中，很少抬头注意到自己往何处走。

走起路来双手叉腰像个短跑者的人，往往想在最少的时间内跑最短的距离，以达到自己的目标。他突然爆发的精力，常是在他计划下一步决定性的行动时看似沉静的一段时间内所产生的。

适当的步态可以表现出一个人积极向上、朝气蓬勃的精神状态，呈现出一种健美的姿态，正如古人所说的“行如风”，会给人留下良好的印象。

男子走路贵稳健、迅捷；女子走路贵婀娜、轻盈，但以自然明快为好。

法国心理学家简·布鲁西博士研究发现，人的性格与动作有着很大的关系。从一个人走路的姿势、笑的样子、说话的方式等，甚至从一个完全出于无意的小动作，都可能推断出对方当时的心理状态。这也就是说，即便是走路，也会反映出一个人的特点：沉着冷静的人走路时，步伐稳健；健步如飞的人，充满朝气。

另外，男女行走时，步态要求也不一样。男子走路时，头要端正，两眼向前平视，挺胸收腹，两肩不要晃动，步伐要稳健、有力。女子走路，头也要端正，不过目光宜温和平静，两手前后摇动幅度不要太大，步伐以飘逸、轻盈为佳。另外，不管男女，走路时，行走路线都应尽可能保持平直。不要两手插入衣袋、裤袋，也不要躬腰弯背，东张西望，边走边对他人品头论足；不要东摇西摆，有气没力，抢先或拖后，双手叉腰和倒背手；不要拖泥带水，重如打锤，砸得地板咚咚直响。

上班的路上要动作利落，抓紧时间。当领导喊你去他办公室的时候，尽管你还有没做完的工作，也要马上过去。当上司走到你的座位前时，要马上站起来。

昂首挺胸的走姿

有些人走路时抬头挺胸，大踏步地向前，充分表现出自己的气魄和力量，当然也难免给旁人一种骄傲的感觉。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这类人爱以自我为中心，淡于人际交往，不轻易投靠和求助别人，哪怕碰到自己根本就无法解决的事情时也是这样。他们思维敏捷，做事逻辑思维清晰，考虑问题比较全面。对于不是很复杂的事情，他们也时常为自己拟订一份计划。

他们习惯于修整仪容，衣履整洁，时刻使自己保持着美好的形象。无论是逛街还是访友，出门前他们总喜欢在镜子前端详一下自己："头发零乱否?衣服平整否?皮鞋光亮否？"

这类人的最大弱点是羞怯和没有坚强的毅力。时常看到他们有很多伟大的计划，却很难发现他们有成功的事业，加之个性羞涩，难以主动与人交往，时常不能充分发挥自己的能力，所以他们时常有一种"黄金埋土"的感觉。这种人还极富组织力和判断力，可惜他们时常说得多做得少。"说话的巨人，行动的矮子"也许是这种人的真实写照。

摇摆不定的走姿

这种人看似行为放荡，但对人热情诚恳，即使是女性也有一股侠义之气。处事坦荡无私，对电视台"露脸"等活动情有独钟。他们乐意帮人解决各种问题和困难，而且不需要别人的感激。需提醒他们的是：切勿锋芒太露，也不要有轻浮的举动。

步伐整齐的走姿

走路如同上军操，步伐齐整，双手有规则地摆动，在人们看来非常不自然，但他们却感觉那样协调。这种人意志力很强，对自己的信念十分专注，他们选定的目标一般不会因外在环境和事物的变化而改变。

行动急促的走姿

大部分人遇到紧急情况都会不顾一切地疾行，如果任何时候都显得来也匆匆，去也匆匆，好像屁股后面着了火似的就另当别论了。这种人办事比较急躁，虽然明快而又有效率，但缺少必要的细致，有时会草率行事，缺少足够的耐性。他们遇事从不推诿搪塞，勇敢正直，精力充沛，喜欢迎接各种挑战。

微倾式的走姿

有的人走路时习惯于身体向前倾斜，甚至看上去像弯着腰，倒并不是因为他们走得较快需用身体来平衡，与之相反他们大多数步伐还非常平稳。

这类人性格内向，而且有一颗关爱之心；害羞腼腆，见到异性常会红脸；具有较好修养，为人谦虚，从不花言巧语；注重感情，一旦成为至交则情深似海、痴心不改。但这种人常常对生活感到厌烦，这是由于他们受伤害多，又不愿向人倾诉，独自生闷气造成的。

他们从不欺骗他人，非常珍惜友谊和感情，只是平常不苟言笑，与人相处也是一副"借他米还他糠"的冷漠样，很难与人相处。但一旦成为知交则至死不渝，尤其在恋爱或婚姻出现分歧、决裂时，他们总是抱着"宁肯人负我，我绝不负人"的观念。

八字式的走姿

内八字式走路的人，表现得滑稽可笑。他们永远是副憨实厚道的样子。但这种人在厚道的外表下，并不显得沉静。他们平常留意生活中的细节，事事喜欢按部就班地进

pdf下载网 http://www.i8788.com

行，如果有突发事件发生，他们就会大乱阵脚，而显得手足无措。

这种人的形象注定了他们不会创新，情愿跟着潮流走。当别人把一定的权力交给他们，而使其成为众人注目的焦点时，他们就会浑身不自在而烦躁不安，因为他们只追求平淡的生活。

其他的走姿者

1.手足协调的人

这种人对待自己十分严厉，不允许出现半点的差错和放松，希望自己的一举一动都可以成为他人的榜样，具有相当坚强的意志力和高度的组织能力。但他们容易走向武断独裁，让周围人产生畏惧，对生命及信念专注固执，不易为别人和外部环境所动，为实现目的会不惜一切代价。

2.手足不协调的人

这种人走路姿势是双足行进与双手摆动极不协调，而且步伐忽长忽短，让人看了极为不自在。这种人生性多疑，对什么事都是小心翼翼，瞻前顾后；责任感不强，做事往往有头无尾，甚至溜之大吉。

3.步调混乱的人

因为心不在焉，所以这样的人走路步调混乱，没有固定习惯可言，或是双手放进裤袋，双臂夹紧；或是双臂摆动，挺胸阔步。他们一般豁达大方、不拘小节。

4.落地有声的人

这种人双足落地的时候发出清晰的响声，行进迅速，昂首挺胸，一副精神焕发的样子。他们志向远大，积极进取，精心设计和打造自己的未来和生活，期望一天比一天过得更好。他们是理性成分超过感性成分的人，做事有条不紊，规规矩矩，同时注重感情，热烈似火，是个好的情人或伴侣。

5.走路文质彬彬的人

这种人走起路来不疾不缓，双手轻松摆动，富有教养。但是这种人胆小怕事，没有远大的理想，而且不思进取，喜欢平静和一成不变，所以总是原地踏步和维持现状。他们遇事冷静沉着，不轻易动怒。以这种姿态走路的女人多属于贤妻良母型。

6.走路横冲直撞的人

这种人走路迅疾，不管是在拥挤的人群当中，还是在人迹罕至之地，一律横冲直撞，长驱直入，而且从来不顾及他人的感受。他们性情急躁，办事风风火火；坦诚率真，喜欢结交五湖四海的朋友，讲义气，不会轻易做出对不起朋友的事。

7.走路犹疑缓慢的人

这种人走路时仿佛身处沼泽地，行进艰难。他们大多性格较软弱，容易知难而退，不喜欢张扬和出风头；遇事总是三思后而行，绝不轻易冒险迈出第一步，结果往往错失良机；憨直可爱，胸无城府，重视感情，交友谨慎小心。

8.慢悠悠走路的人

这类人平时总是慢慢悠悠走路，说明此人无所事事，游手好闲，不务正业。他们大多性格迟缓，对自己放任自流，凡事得过且过，顺其自然，没有过高的追求，缺乏进取心。

9.走路故弄玄虚的人

这种人走路左晃右摆，一副弱不禁风的样子。好像在故弄玄虚，明明一无所有却要摆出一副卓尔不凡的架势。这种人遇到难题不是推卸转移就是不了了之，不允许别人有

pdf下载网 http://www.i8788.com

半点对不起他们，奸诈虚伪，善于阿谀奉承，往往导致事业、爱情和生活上的失败。

10.走路连蹦带跳的人

这种人手舞足蹈、一步三跳且喜形于色，一定是听到了某种极好的消息，或得到了意想不到的、盼望已久的东西。他们城府不深，不会隐藏自己的心思。此类人往往人际关系良好，朋友也不少。

11.走路不安静的人

这种人除了睡觉以外，没有片刻安静的时候，喜欢东窜西窜，以引起他人的注意。他们做事粗心大意，丢三落四，但慷慨好施，不求名利与享受，安分守己，认真经营自己所热衷的事业；喜欢凑热闹，害怕孤独；健谈，常常口若悬河，评古论今；思想单纯，喜欢户外活动，特别是徜徉在大自然当中。

第四节 手势：解读心灵的无声语言

在体态中，手势是很突出的。演讲、教学、谈判、辩论乃至日常交谈，都离不开手势，所以，行为学家曾形象地比喻说："手势是人的第二张唇舌。"人们的种种心理可以通过千姿百态的手势体现出来，而且手势有时还比言语更能传达说话者的心意。

确实，一双手上的信息涵盖量是非常多的，会画画的人可能都有这样的体会。画人往往手是极难画的，如果不能通过手把它所包含的信息全部表现出来，那么整幅作品就可能全部失败，可见手的作用是很重要的。

爱幻想：双手托腮

以手托腮的动作，是一种替代的行为，是在用自己的手代替母亲或是情人的手，来拥抱自己或安慰自己。

在精神抖擞毫无烦恼的人身上，是不经常看见这样的行为，只有在他心中不满、心事重重时，才会托着腮沉浸于自己的思绪中，借此填补心中的空虚与打发烦恼。

如果你眼前的人，正用手托腮听你说话时，那就表示他觉得话题很无聊，你的谈话内容无法吸引他，或者他正在思考自己的事，希望你听他说话。而如果你的恋人出现这样的举动，也许他正厌倦于沉闷的聊天，希望你给他一个热情的拥抱呢！

倘若平日就习惯以手托腮的话，表示此人经常心不在焉，对现实生活感到不满、空虚，期待新鲜的事物，梦想着在某处找到幸福。想抓住幸福的话，不能只是用手托着腮幻想而什么都不做。"守株待兔"便是这类型的人最佳的描写。

有这种个性的人在谈恋爱时，会强烈渴望被爱，总是祈求得到更多的爱，很难得到满足，处于欲求不满的状态。

从另一个角度来看，这种人因为觉得日常生活了无创意，而习惯于沉浸在自己编织的世界中，偏离了现实世界，脑中净是浪漫的情怀，与之交谈，往往会有一些意想不到的有趣话题出现。

这种人就像一个爱撒娇的孩子一样，随时需要呵护，但太过于溺爱也不是好事。拿捏好尺度，适当地满足他的需求才是上策。而经常做出托腮动作的人，除了要自我检讨这种行为是否是因内心空虚产生的反射动作外，也应尽量充实自己，减轻内心的痛苦，试着通过心态的调整，改善表露在外的肢体动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com

称赞他人：跷大拇指

在大家的意识中，跷起大拇指，表示“好”、“第一”、“高人一筹”、“独占鳌头”等意思。使用大拇指的手势是辅助性的，常与其他非语言信号配合使用。

跷大拇指，在生活中更多是表示“赞赏”的意思。我们可以在适当的时候跷起大拇指，渲染说话的气氛。

但是，在一些特定场合，用拇指指人的手势如使用不当，就会产生讥笑或贬低别人的效果。比如，某丈夫斜着将大拇指指向妻子，侧身对其朋友说：“你知道，女人嘛，都那样！”也许话里没有什么特别的意思，但是这个不尊重人的手势却很有可能会引起夫妻之间的一场口角。用大拇指斜着指人的动作，是会引起别人不满的，最好是不用。

若想真诚地赞赏和称赞他人时，应该面带微笑，将拇指上扬，才能表现谦虚乃至尊重的态度。

个性十足：手势上扬

手势上扬，代表着号召、鼓舞或赞同、满意的意思，有时候也用以打招呼。演讲或说话时手势上扬，最能体现个人风格。经常使用这种手势的人大多性格开朗、豪迈、不拘于形式。手势上扬，无形之中还给人一种振奋和积极向上的力量。

采用上扬的手势，有时还可表现一个人的幽默风格，还可以塑造出一种豪放、大度、有号召力的个人魅力。

挑战之意：双手叉腰

孩子与父母争吵、运动员对待自己的对手、拳击手在更衣室等待开战的锣声、两个吵红了眼的冤家……在上述情形中，经常看到的姿势是双手叉在腰间，这是表示抗议、进攻的一种常见动作。有些观察家把这种举动称之为“一切就绪”，但“挑战”才是其最基本的实际含义。

这种姿势还被认为是成功者所特有的姿势，它可使人想象到那些雄心勃勃、不达目的誓不罢休的人。这些人在向自己的奋斗目标进发时，都爱采用这种姿势。含有挑战、奋勇向前趋势的男士们也常常在女士面前采用这种姿势，来表现他们男性的好战，以及男子汉形象；但女人如果用这一姿势，给人的感觉则是不温柔，有母夜叉、河东狮吼的感觉。

在生活中，大家应该多些友爱和阳光，我们可以向困难挑战，可以向远大目标挑战，但不可以向同伴挑战，不可以用双手叉腰增添剑拔弩张的气氛。

意见不同：十指交叉

有一些人在谈话时，常常会将双手在胸前无意识地交叉在一起。最常见的姿势是把交叉着十指的双手放在桌面上，面带微笑地看着对方。这种动作，常见于发言人，这个动作出现的时候，常常使谈话处于一种平和的氛围之中。

通常，这种姿势常常也被女性拿来使用。当一个女子摆出这种姿势的时候，如果能够了解其中所代表的意思，就可以适时而动，接近她。

女性十指交叉的方法不同所代表的含义也不同：喜欢十指交叉的女性往往可能是在谈恋爱的时候曾经受过伤害，其内心对别人有一种戒备心理，以避免自己再一次受到伤害，可以说是一种很明显的本能防卫。如果一个女子用双肘支撑着交叉双手，或

pdf下载网 http://www.i8788.com

者把下巴放在交叉的双手上面，那就表明她是一个特别有自信的女性，或者是说她对自己的某些诱惑力相当自信。而把十指相对，将手势摆成尖塔形的女性，则是非常理性的女子，如果她们摆出这种姿势的话，一般表示她只对男子说的话感兴趣而不是对男子本身感兴趣。

防卫心重：双臂交叉

将双臂交叉抱于胸前，是一种防御性的姿势，是防御来自眼前人的威胁感，使自己不产生恐惧。这是一种心理上的防卫，也说明对眼前人的排斥感。

这个动作似乎正传达着“我不赞成你的意见”、“嗯……你所说的我完全不懂”、“我就是不欣赏你这个人”等。当对方将双臂交叉抱于胸前与你谈话时，即使不断点头，其内心也可能对你的意见并不表示赞同。

也有一些人在思考事情时，习惯将双臂交叉抱于胸前，一般而言，有这种习惯的人，基本上属于防卫心强的类型，在自己与他人之间画下一道防线，不习惯对别人敞开心胸，永远和对方保持适当的距离，冷漠地观察对方。

这种人是戒备心理强的人，大多数在幼儿时期没有得到父母充分的爱，例如：母亲没有亲自喂母乳、总是被寄放在托儿所、缺乏一些温暖的身体接触等。在这种环境之下长大的人，特别容易体现出此种习惯。

著名的日本演员田村正和，在电视剧中常摆出双臂交叉抱于胸前的姿势，因此他给观众的感觉，绝不是亲切坦率的邻家大哥，而是高不可攀的绅士。他不是那种会把感情投入对方所说的话题中，陪着流泪或开怀大笑的类型。他心中似乎永远都藏有心事，在自己与别人之间筑起一道看不见的屏障。这种形象和他习惯将双臂交叉抱于胸前的姿势似乎非常符合。

个性直率的人通常肢体语言也较为自然、放得开。当父母对孩子说“到这儿来”，想给孩子一个拥抱时，一定会张开双臂，拥他入怀。试试看将双臂交叉抱于胸前对孩子说“到这儿来”，孩子们绝不会认为你要拥抱他，而是担心自己是否惹你生气，准备挨骂了。

显示威慑力：拍案而起

拍案而起，是形容一件事情重大而令人激动甚至愤怒的一个形容词。这个词现在屡屡见诸报端，一般都是形容一些领导人对某些大事件、突发事件以及民愤极大又没有得到良好解决的事件的愤怒心情和行为，也体现了这些领导亲民、爱民的作风和疾恶如仇的性格。

力量的体现：紧握拳头

如果一个人在演讲或说话时，攥紧拳头向着听众说话，是在向他人表示：“我是有力量的。”但如果是在有矛盾的人面前攥紧拳头，则表示：“我不会怕你，要不要尝尝我拳头的滋味？”

林肯总统在一次著名的演讲中，就采用过这种手势。

“有只狮子深深地爱上了一个樵夫的女儿。这位美丽的少女让它去找自己的父亲求婚。狮子向樵夫说要娶他的女儿，樵夫说：‘你的牙齿太长了。’狮子去看医生，把牙齿拔掉了。回过头来樵夫又说：‘不行，你的爪子太长了。’狮子又去找医生，把爪子也拔掉了。樵夫看到狮子已经解除了‘武装’，就用枪把它的脑袋打开了花。”林肯最后说：

pdf下载网 http://www.i8788.com

“如果别人让我怎么样我就怎么样，那我会不会也是这样的下场呢?”林肯说完这些话，攥紧拳头，加重语气说道：“我绝不会受任何人摆布！”

林肯在这儿攥紧拳头，表现出的是果断、坚决、自信和力量。平时我们听人演讲见人讲话时攥紧拳头，证明这个人很自信，很有感召力。但在日常生活中，我们与人发生不愉快时，请把你的拳头藏起来，不要攥起拳头在对方面前晃动，那样做的结果，势必会引起一场打架，这是不可取的。

果断的印象：手势下劈

手势下劈，给人一种泰山压顶、不容置疑之感。使用这种手势的人，一般都高高在上，高傲自负，喜欢以自我为中心，他的观点，不会轻易容许人反驳。这个动作伴随着的意思是“就这么办”、“这事情就这样决定了”、“不行，我不同意”等话语。

日常生活中，大家常遇到一些上司，在讲话时，为了强调自己的观点，把手势往下劈。每当这个时候，听者最好不要轻易提出相悖的观点，对方一般也是不会轻易采纳的。平常与同事或朋友三五成群地争论问题，有人为了证明自己的观点而否定别人的观点，也常用这种手势来否定别人的观点，打断别人的话。善于识别这种手势语言，有助于我们为人处世采取适当的姿态。

第五节 睡姿：潜意识透露出的肢体语言

一个人睡觉表现出的姿势，是一种直接由潜意识表现出来的身体语言。通过观察睡姿，可以了解一个人的性格。一个人无论是假装睡觉还是真正熟睡，睡姿都会显示出一个人在清醒时表露在外和隐藏在内的某种思想感情。

俯卧：很强的自信心

采取俯卧式睡姿的人大多具有很强的自信心，并且能力也很突出。在大多数情况下，他们都能很好地把握住自己。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己该做些什么。对于所追求的目标，他们的态度是坚持不懈，有信心也有能力实现它。他们随机应变的能力比较强，知道如何调整自己。另外，他们还可以很好地掩饰自己的真实感情，而不让别人看出一点破绽。

侧卧：漫不经心的人

喜欢侧卧的人总是个漫不经心的人，不能说这种人对生活不投入，但很多时候他们会做“塘边鹤”，当一个生活的旁观者。或许他们只是在游戏人生。事实上，这种人属于情绪型的人物，总是处在情绪的波动之中，做事情时感情色彩对他们的影响比较大。不过他们也有自己的长处，能很快忘记刚刚遇到的不快，而重新做自己的事。他们从不为自己树敌，很多人都能与这种人和平共处，他们不仅是个耐心的听众，而且很多时候也愿作为一个参与者加入到交谈中。

在工作中，这种人一般都有很好的表现。当然也有大失水准的时候，这跟他们波动的情绪有关。

这种人对自己的内心世界也有较深的了解，深知自己存在的缺点，但并不打算去改

pdf下载网 http://www.i8788.com

变，他们始终认为人无完人，况且现在的生活已经相当不错了。人的欲望是无止境的，他们不愿去做无谓的追求。

独睡：自恋倾向的人

喜欢独睡的人无论在生活和工作中，都是一个独行主义者。他们极度重视自己的私人空间，认为那是神圣不可侵犯的，即使是最亲密的人，也不允许随便闯入。

孤独是这种人的最好伙伴，因此他们从来没有交心的对象。在成长过程中，他们已习惯了独立解决问题和应付一切困难。这种人太喜欢独自一人生活了，他们把自己的感情世界看成是生命的堡垒，从不邀请别人走进他们的内心与之倾心交谈。从某方面而言，这种人是个带有自恋倾向的人。在生活中，他们完全是一副自给自足的样子，从来不信任任何人。他们并不是认为他人关心自己是有意与自己为敌，他们只不过不想别人干涉自己的私人生活。

裸睡：感性生活者

裸睡是许多人的习惯。喜欢裸睡的人向往自由和轻盈的东西，所以，被束缚了一天的身体已经够受的了，当晚上回家后，他们就想到应该彻底解放自己。

从这种人的行为中可以感觉到，他们是个靠感性生活的人，做事情时，他们一般靠感性去作决定。例如当这种人新结识一个人时，他们不是按照通常的方法去认识这个人，而是完全凭自己的直觉去判断这个人，看他是否值得自己去结识，所以成功和失败的经验是相差无几的。

这就注定这种人会受到他人的指责，在工作和生活中，有人会批评他们缺乏理性，而喜欢感情用事。但他们不为所动，认为过多的理性会使人生丧失很多乐趣。

靠边式：势力范围的捍卫者

这种人不善于维护自己的权利或坚持自己的主张，而且他们的理智常否定他们没有依据的感觉。他们常觉得财产和朋友就要被别人抢走了，但理智上，知道事实并不是这样。看到别人的升迁或进步，他们常认为只要仍有生存空间，他们便不会反对。即使如此，他们也只是自己的势力范围的捍卫者。

对角式：相当武断的人

躺在床上的这种人就像一条对角线，表示他是一个相当武断的人。对新事物很敏感，随时掌握情况，喜欢所有事情都在自己的直接控制之下。他不需要秘书也不需要助理，因为他不相信权力能与他人共享。他处事精明强悍、绝不妥协，他的态度是：要么就无条件接受，要么就分道扬镳。

单脚靠边式：有规律生活的人

其实这种人不喜欢睡觉，夜以继日是他的偏好。因为他精力充沛，参与的计划太多，以至于没时间休息。尽管如此，他生活很有规律。早上这种人总是在国旗升起之前就已起床，在邻居开门前数小时，他就已经慢跑、吃过早餐，复习了几遍英文单词。

四肢交叉睡姿者

这种人自我防卫意识比较强烈，不允许别人侵犯自己。他们的性格多数是脆弱的，很

pdf下载网 http://www.i8788.com

难承受某种伤害。他们对人比较冷漠、内敛，常压抑自己而拒绝真情实感的外现。

与四肢交叉睡觉的人有着相近心理的是握拳睡觉的人，尽管这种人比较少，但也并非没有。这种人在睡觉时握着拳头，仿佛随时准备应战，这是心理比较紧张的一种表现。这一类型的人如果把拳头放在枕头或是身体下面，表示他正试图控制这种紧张的情绪。如果是仰躺或是侧着睡觉，拳头向外，则有向别人示威的意思。

婴儿般睡姿和仰睡者

在睡觉时采用婴儿般睡姿的人多是缺乏安全感，比较软弱和不堪一击的。他们的独立意识比较差，对某一熟悉的人物或环境总是有着很强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则多恐惧。

他们缺乏逻辑思考能力，做事没有先后顺序，常常是这件事情已经开始了，却连准备工作还没有做好。他们的责任心不是很强，在困难面前容易选择逃避。

喜欢仰睡的人多是十分快乐和大方的，他们为人比较热情和亲切，而且富有同情心，能够很好地洞悉他人的心理，懂得他人的需要。

他们是乐于施舍的人，在思想上他们是相当成熟的，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任，选择逃避，凡事不找任何借口，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。他们优秀的品质会赢得别人的尊敬，又由于对各种事物能够作出准确的判断，所以很容易得到别人的依赖，也会为自己营造出良好的人际氛围。

第六节 其他的行为举止：探视人的内心世界

从敲门声透视对方

通常，到别人家做客时，大家会伸手敲门，这是生活中习以为常的动作。然而，你是否注意到，从“砰砰砰”的敲门声里，大致可以判断出来访者的秉性及当时的心情。

沉稳的人，敲门声稳健响亮，犹如泰山压顶；

急躁的人，敲门声短促凌乱，响若雷鸣；

怯懦的人，敲门声轻软无力，细若蚊声；

文静的人，敲门声轻柔沉静，却富有节奏；

忧郁的人，敲门声沉重迟缓，犹如干裂的柴木、枯竭的河床；

虚伪的人，敲门声迟疑造作，有气无力；

欣喜的人，敲门声热烈激昂，余音不绝；

苦闷的人，敲门声干涩无劲，沉闷如一潭死水；

好胜的人，敲门声清响急脆，宛如卵石相击；

高雅的人，敲门声干脆利落，就像泉水叮咚响。

从刷牙探查他人的内心

刷牙可以杀灭口腔细菌，保持口腔卫生，增进健康；刷牙可以剔除牙齿间的食物残渣，增加牙齿的健康和美观；刷牙还可以将人的性格展现出来，为细心的人提供更多的

pdf下载网 http://www.i8788.com

信息。

1.用很少牙膏刷牙的人

这种人不用看就可以知道他们非常节约。他们容易满足现状，知道忍让，但有时保守，墨守成规；在关键的时候无法作出决断，显得很死板，没有前进的动力；生活当中遇事沉着冷静，从不冲动，所以很少会出现冲动过激的行为。

2.用很多牙膏的人

浪费是他们最大的缺点，在生活当中的其他地方也别指望着他们能省下什么。但他们很有魄力，有能力和勇气去面对生活和工作当中的困难，所以能够有较为突出的成就。但他们随进随出，纵使家财万贯也难以持久。

3.从尾部向上挤压牙膏的人

这样的人也属于节约类型。他们具有丰富的思想，感情细腻，如果是女人则特别温柔随和，而且富有罗曼蒂克的情调。但他们情绪很不稳定，随时都有发脾气的可能，不过难能可贵的是他们能体谅别人，能够容忍他人的过失，特别是对小孩子，会给予特别的关爱。

4.牙膏盖不知去向的人

牙膏盖不知去向也许是大大咧咧所造成的，但另外一种情况是他们另有所思。他们通常具有很强的进取心，不愿意浪费刷牙的时间，所以在思考其他事情的同时也忘记了牙膏盖的位置，更有甚者还会忘记毛巾和脸盆等东西放在哪里。他们有一定的胆量，迎难而进，面对重大决策和问题时勇往直前，从不做逃兵。

5.只在清晨刷牙的人

这种人有表现欲望，希望别人能够注意他们，对他们有良好的印象。他们能够迁就别人，按照他人的意愿办事；注重礼仪，讲究外表，不会给人拖沓和不利落的感觉；善于调整和控制情绪，积极乐观，总是活力四射。

6.只在晚上刷一次牙的人

晚上刷牙的最大好处是防止蛀牙，所以这种人是非常重视健康的人。他们头脑灵活，办事认真，愿意付出，经常是事半功倍；心态平和，既不追求太好，也不过度嫌弃低微；讲究分寸和尺度，该说的说，不该说的不说，而且说什么就是什么，对自己的话认真负责。

7.一天刷好几次牙的人

这种人是追求完美主义的人，同时也是个不自信的人。他们每天都希望引起他人的注意，而且希望不被对方瞧出毛病来。他们经常会浪费自己和他人的时间，让身边的人和自己一起为某件小事绞尽脑汁，有神经质倾向。

从购物方式观察对方

对于生活在当今世界的人来说，购物是避免不了的。生活中有很多必需品都是从外界获得的，而最直接、简单而且最普遍的方式就是去商场购买。付出一定量的钱就可以得到自己想要的商品，这是一种交易。虽然都是在做同样的交易，但不同的人却有不同的方式。

有的人很少自己去购物，他们大多委托别人代劳。这样的人大多把日程表排得很满，他们的工作和学习比较繁忙，在他们看来，购物算不上一件什么大事，不值得自己抽出宝贵的时间亲力亲为。他们在为人处世等各个方面多是比较传统的，会尽量使大家对自己满意。

pdf下载网 http://www.i8788.com

有的人会选择在商场打折时选购物品，这样的人大多比较实际和现实，他们懂得精打细算，有时候会给你唯利是图的感觉。他们固执，遇事虽然会与他人协商，但最后却会顽强地坚持自己的观点不放。他们会很满足于自己所占优势，而他人在无可奈何的情况下不得不放弃与他们争辩。

有的人购物时会非常仔细地看目录，这样的人大多不具备创新精神，他们喜欢按照一定的规律和计划做事，否则他们会不知所措。他们比较“讨厌”独立自主，而且比较健忘，所以需要不断地有人提醒他们，在什么时候去做什么事情。他们的随机应变能力并不强，偶发的事件严重得会让他们无法接受。

有的人会同家里人一起出去购物。这样的人大多数有比较传统和保守的价值观，家庭在他们心目中的地位是无可替代的，他们对家庭有着强烈的责任感和深深的依恋，家庭是他们生活的重心，他们为人处世的原则、习惯很大部分取决于家庭对他们的影响，而他们的家庭往往充满祥和的气氛。在他人看来他们整天围着家庭转，生活似乎太无聊了，但他们自己却很满足于目前的这种生活，这样会使他们较有安全感。他们的生活态度也是非常实在的，选购的物品通常既经济又实惠。

有的人会花一整天的时间购物，这样的人大多比较开朗和快乐，他们每天都会处于一种心情愉快的状态。他们较有耐性，总是能够找到很多理由和借口安慰自己。他们是那种能笑到最后的人。他们野心勃勃，常常会为自己设计许多远大的理想和目标，并且会为自己的理想和目标而努力奋斗。可是他们的那些理想和目标，从某种程度上来说并不现实，所以到最后多半都无法梦想成真。但在这个过程中，他们做一些事情还是有所收获的。

还有的人比较奇怪，在需要某种物品的时候手上没有，等不需要的时候才去购买。这样的人好像在任何事情上都比别人慢半拍，这样的人也从不因此而烦恼。他们的表现欲望十分强烈，希望自己能够引起别人的注意，所以时常会故意耍一些小聪明。

从笔迹洞悉对方的心理特征

笔迹作为人们传达思想感情，进行思维沟通的手段和方式，是人体信息的一种载体，也是大脑中潜意识的自然流露。不同心境写出的字，笔迹也不一致。但在长时期内，字体的主要特征，如运笔方式、习惯动作、字体开阖等是不变的。只是近期的字更能反映出最近的思想、感情、情绪变化、心理特点等。

笔迹分析的方法很多，由笔迹观察人的内心世界，可以从3个方面来观察，即笔压、字体大小、字形。

第一种笔迹特征为字体较大，笔压无力，字形弯曲，不受格线限制，具有个性风格，容易变成草书，有向右上扬的倾向，有时也会向右下降，字体稍潦草。

这类人和蔼可亲，与人容易相处，善于社交活动，为体贴、亲切类型的人，气质方面具有强烈的躁郁质倾向。他们待人热情、兴趣广泛、思维开阔，做事有大刀阔斧之风，但多有不拘小节、缺乏耐心、不够精益求精等不足。

第二种笔迹特征为字形方正，一笔一画，笔压有力，笔画分明，字字独立，字的大小与间隔不整齐，具有自己风格，但笔迹并不潦草。字的大小虽有不同，但一般来说，显得较小。

这类人不善于交际，属理智型。他们处事认真，但稍欠热情，对于有关自己的事很敏感、害羞，对别人却不甚关心，反应较迟钝，气质方面具有分裂质倾向。一般情况下，他们都有较强的逻辑思维能力，性格笃实，思考问题周全，办事认真谨慎，责任心强，

pdf下载网 http://www.i8788.com

但容易循规蹈矩。

第三种笔迹特征为字形方正，一笔一画，但与上述类型不同，属于有规则的平凡型，无自己的风格，字迹独立工整，字形一贯，笔压很有力。

这类人凡事拘泥慎重。做事有板有眼、中规中矩，但行动有些迟缓。他们意志坚强，热衷事务，但说话唠唠叨叨，不懂幽默，不识风趣，有时会激动而采取强烈行动，气质方面具有癫痫质倾向。他们精力比较旺盛，为人有主见，个性刚强，做事果断，有毅力，有开拓和创新能力，但主观性强，固执。笔压轻的书写者缺乏自信、意志薄弱，有依赖性，遇到困难容易退缩；笔压轻重不一的书写者形象思维能力较强，但情绪不稳定，做事犹豫不决。

第四种笔迹特征为字形方正，稍小、有独特风格，尤以萎缩或扁平字形为多。字迹大多各自独立，无草书，笔压强劲。字的角度不固定，但字体并不潦草。

这类人气量较小，凡事都缺乏自信、不果断，极度介意别人的言语与态度。简而言之，属于神经质性格的人。他们还有把握和控制事务全局的能力，能统筹安排，为人和善、谦虚，能注意倾听他人意见，体察他人长处。右边空白大的书写者往往凭直觉办事，不喜欢推理，性格比较固执，做事易走极端。

第五种笔迹特征为每次书写时字体大小与空间大小无关，字型稍圆弯曲，有时呈直线形，有时字形具有自己的风格，有时则工整而有规则。大小、形状、角度、笔压均不固定，潦草为其显著特征。

这类人虚荣心强，极重视外表，经常希望以自己的话题为中心，因此话很多。他们不能谅解对方立场，缺乏同情心与合作精神。由于以自我为中心，他们因此容易受煽动，亦容易受外界事物的影响。另外，这类人看问题非常现实，并有消极心理，遇到问题看阴暗面、消极面太多，容易悲观失望。如果一个人书写时字行忽高忽低，则此人往往情绪不稳定，常常随着生活中的高兴事或烦恼事而兴奋或悲伤，心理调控能力较差。

从下意识的小动作看透人

每个人的举手投足都能反映其心态和性格。所以，大家可以通过一个人的一举一动看透其内心。

1.时常摇头晃脑

平常生活中人们经常看到“摇头”或“点头”者，以示自己对某件事情的肯定或否定意见。但如果你看到一个人经常摇头晃脑的，那么你或许会猜测他不是得了“摇头病”，就是神经不正常。

我们撇开这种看法而从另一个角度来看的话，这种人特别自信，以至于经常唯我独尊。他们也会请你帮他办事情，但很多时候你办得再好他都不怎么满意，因为他有自己的一套，他只是想从你做事的过程中获取某种启示而已。

他们在社交场合很善于表现自己，却时常遭到别人的讨厌，他们对事业一往无前的精神倒是被很多人欣赏。

2.拍打头部

拍打头部这个动作多数时候的意思是在向你表示懊悔和自我谴责，他肯定没把你上次交代的事情放在心上，如果你正在问他“我的事情你办了没有”，见他有这个动作的话，你不用再问也不用他再回答了。

如果你的朋友中有人有这样的动作，而他拍打的部位又是脑后部，那么他这种人不太注重感情，而且对人苛刻。他选择你作为他的朋友，很大程度上是因为你某个方面可

pdf下载网 http://www.i8788.com

以被他利用。当然，他也有很多方面值得你去交往和了解，譬如对事业的执著和开拓等，尤其是他对新生事物的学习精神，你不得不从心底真心佩服他。

时常拍打前额的人一般都是心直口快的人，他为人坦率、真诚、富有同情心。在“耍心眼”方面你教都教不会他，因此如果你想从某人那儿知道什么秘密的话，这种人是最好的人选。不过这并不表示他是一个不值得信赖的朋友，相反，他很愿意为他人帮忙，替他人着想。这种人如果对你有什么得罪的话，请记住，他们不是有意的。

3.边说边笑

与这种人交谈会使你觉得非常轻松和快乐，他们不管自己或他人的讲话是否值得笑，有时候连话都还没讲完他就笑起来了。他们也并非是不在意与别人的交谈，我们只能说这种人的“笑神经”特别发达。

他们大都性格开朗，对生活要求不太苛刻，很注意“知足常乐”，而且特别富有人情味，无论走在什么地方，他们总会有极好的人缘。这对他们开拓自己的事业本来是极好的条件，可惜这类人大多喜爱平静的生活，缺乏一种乐观向上的精神，否则这个世界很多东西都该属于他们的了。

4.边说话边打手势

这种人与人谈话时，只要他们一动嘴，一定会有一个手部动作，摊双手、摆动手、相互拍打掌心等，好像是对他们说话内容的强调。他们做事果断、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成一个领导型人物，很具有男子汉的气概，性格大都属于外向型。

这类人去演讲一定会极尽煽动人心之能事，他们良好的口才时常让你不信也得信。他们与异性在一起时表现尤其兴奋，总是急于向人显示出他“护花使者”的身份。

这类人对朋友相当坦诚，但他们不轻易把别人当作自己的知己，踏实肯干的性格使他们的事业大都小有成就。

5.走角落

十有八九，这种人属于自卑型。他们参加各种会议或聚会，总是找个最偏僻的角落坐下，不过要排除那种昨天通宵达旦，今天想找一个不易被人发现的角落打瞌睡的人。

喜欢走角落的人性格大都有比较怪异的一面。如果说他无能，他绝对会做一件事给你看看；如果说他行，他却非常谦虚；大家都说某件事情不能做，他偏要去试试。这类人如果是男人，那么他最不习惯的是让他拜访年轻女性的家，他要站在门前给自己鼓足勇气才敢敲门。

调动这种人工作积极性唯一的办法就是给他们表扬，让他们感觉到自己还是有很多长处和优点的。

通常，这类人口头表达能力不强，尽管很多人非常聪明。但书面表达也就是写作能力相当不错，写情书当然很在行。可惜他们的情书虽然写得很多，却大都压在枕头下面了。

6.抹嘴、捏鼻子

这种动作略嫌不雅观，不过还没到有伤大雅的地步。

习惯于抹嘴或捏鼻子的人，大都喜欢捉弄别人，却又不敢“敢作敢当”。他们的惟一爱好是“哗众取宠”，眼见你气得咬牙切齿，他们却在那儿高兴得手舞足蹈。从这方面来讲，不妨认为他们有点过分。

这种人最终是被人支配的人，别人要他做什么，他就可能做什么。如果他们进百货店或者商场，售货员最喜欢的就是这种人，也许他根本什么都不准备买，但只要有人说

pdf下载网 http://www.i8788.com

“这件可以”，他就会买下。

从烦躁不安的表现看透对方

每个人都会有心情不好的时候，从而表现出烦躁不安。这种感情除了通过面部表情及口头语言表现出来以外，身体的某个部位还会有一些无意识的动作。通过这些小动作，有时也能了解一个人的心理。

喜欢用嘴咬眼镜腿、铅笔或是其他一些物品的人，喜欢我行我素，不受他人限制。他们之所以做出这种动作，是想掩饰自己恶劣的情绪，意图不让他人知道。但这种掩饰如果起不到任何作用，情绪就会进一步恶化，他们可能会在突然之间发很大的脾气，而且没有人能够制止得了。

喜欢用指尖拢头发、轻搔面部，或是把食指放在嘴唇上的人，比较开朗和乐观，在挫折和困难面前虽然有时也会感到很沮丧，但是能够很快地调整好自己的心态，客观地面对一切，积极地去寻找解决问题的办法。

用手抚摸或抓下巴的人多比较圆滑、世故和老练，处理问题能够比别人更客观、更理智。抚摸下巴是一种自我镇定的方法，试图避免或克制自己感情冲动、意气用事，同时也是在思考下一步的对策。

烦躁不安时两手互相摩擦的人，多自信心很强，善于自我挑战，敢于承担一定的风险。而且一件事情既然决定要做，就不会轻易地改变主意和行动方向，但有时也会显得很顽固。

烦躁不安时咬牙切齿的人，情绪变化无常，极不稳定。而且心胸不是太宽阔，好意气用事，理智常常无法把握感情。

烦躁不安时喜欢心不在焉地乱写乱画的人，多有很强的创造力，而且为人处世较慷慨，不会太斤斤计较，与人交往起来会非常容易。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第四章 习惯的力量

第一节 行为习惯：刻在心灵上的烙印

习惯是性格的一面镜子。汉语中的“习性”一词，指的就是习惯与性格，这两者相互依存，谁也离不开谁。

任何一种行为习惯的形成，都是人类的感情与欲望在有意和无意中积累的结果，是将人们内心表现于外的行动。每一种不同的心性都有不同的行为表现形式，通过这些行为习惯可以透视一个人的内在本质。

从签名习惯上透视人心

名字是一个人的身份代号。时至今日，人们的交际圈越来越大，交际活动也越来越频繁，亮出自己名字的机会也越来越多，于是签名成为人们一项重要的交际内容。签名有美有丑，有大有小，千姿百态。签名不仅能透露签名者的个人信息，还能把他们的性格反映出来。

1.名字向上的人

名字向上的人一般都是有雄心壮志的人。他们不畏辛劳，坚定执著地朝着自己的理想前进，积极向上，会想尽办法战胜眼前的困难。他们喜欢荣誉和鲜花，非常热衷于世间的一切享受，这也是他们不懈努力的结果。他们可以成就大的事业，同样也会将灾难降临到别人的头上。

2.名字向下的人

名字向下的人通常都是消极的等待者或妥协者，总是一副有气无力的样子，犹如大病初愈，又好像历尽了沧桑和磨砺。他们自信心不足，不敢设计未来，见到别人取得荣誉，虽然有时也会热血沸腾，但转眼间又去随波逐流了。

3.名字向左的人

名字向左的人一般不喜欢按照常规办事，喜欢创新和追求不同凡响。如果他们喜欢某个人，就会冷酷到底；如果厌恶某个人，则会热情周到。他们喜欢表现自我，在陌生人面前直言不讳，而他们认真诚恳而又不失幽默的表现往往会获得大众的喜欢。

4.名字向右的人

名字向右的人信心十足，热情洋溢，积极向上，总是一副充满朝气、和蔼亲切的样子，在人际交往过程当中经常主动向别人靠拢，别人也会笑脸相迎，和他们愉快地交

pdf下载网 http://www.i8788.com

谈。但这并不是他们成为社交高手的主要原因，他们真正高明之处是“醉翁之意不在酒”，在交往的时候表面热心参与，而实际上置身事外，对全局进行缜密的观察和了解，别人的一举一动几乎都逃不过他们的眼睛，所有的发展变化都在他们的掌控当中。

5.名字写得特别大的人

名字写得特别大的人表现欲望强烈，喜欢招摇，注重表面文章，总是将非常多的精力用到穿着打扮上，给人留下良好的视觉感受，但不会让人对他们念念不忘，因为他们没有办法打动他人的内心。他们总喜欢将众多的任务揽于一身，但是他们的工作成绩表现出他们的真实面目，那就是他们能力有限，遇到困难显得软弱无能，更有甚者有始无终，所以他们成就大事的希望较小。

6.名字写得特别小的人

名字写得特别小的人的性格与签名特别大的人截然不同。他们不喜欢在大庭广众下抛头露面，引人注意，既不积极用特别的外表吸引别人的注意力，也不主动向别人打招呼和表示什么。他们对自己没有足够的信心，工作上的表现虽然不是十分主动，但属于自己的工作都能集中精力来完成，没有很强的功利心，喜欢平淡的生活。

从打电话的方式分析不同的人性

1.从使用手机的方式看人的心理

“没有用过手机!”在现代社会，这么说的人简直会被当成怪人，手机已经成为现代生活不可缺少的物品了。它有与人联络方便的优点，但同时也引发被广泛讨论的“手机依赖症”。

这里我们把焦点放在用法特殊的案例上，来考虑一下这些人的心理与性格。

(1) 老是用短短的对话交谈的人。和不同的人讲电话都讲个不停，可是交谈的语言都是“怎样”，或是“好吗”这种简单的对话，表示他们希望与对方交流，但却无法得到满足。他们与人只有表面上的交往，对人际关系和自己都没有足够信心，有时会避免和特定的人有深入的交往。因此他们如果不打电话，会被“我被抛弃了吗”、“别人讨厌我吗”等不安所驱使，总是会很紧张，为这种事所烦恼。这种人也有缺乏体贴与想象力的一面。

在学校、家庭或公司里因找不到身心安顿之处而感到孤独寂寞的人，也有依赖手机的倾向。

(2) 不断地传短信的人。根据调查，学生使用手机的方式，通常一天平均只打一两次电话，但收发短信却高达15次。短信比较便宜，当然就占了不少优势，但一天发好几十次短信的人，就和电话讲个不停的人没什么区别。

只使用文字的短信，不需要像讲电话那样注意声音语调，只要传送自己的想法就行了。热衷于这种沟通方式，连讲电话这样简单的沟通都嫌麻烦而尽量避免的人，对人际关系怀有强烈的不安和自卑感，有独断专行的习惯，爱钻牛角尖，可能会将对方的短信按照自己的想法来解释，容易有和现实状况不相符的想法（妄想性认知）。

(3) 依照不同对象使用手机或室内电话的人。“因为不好意思打手机给前辈，所以用家里的电话。”会说这种话的人，是因为觉得手机是“简便的联络工具”，所以“使用这个来跟长辈联络太过失礼了”。他们对于上下关系非常敏锐，会紧守住这层关系，是保守、怀抱着权威主义的人。从很在乎对方的反应与他人对自己的评价这点看来，可以说他们是对人际关系心怀不安的人。

(4) 拒绝使用手机的人。这一类的人有很多典型，例如：讨厌跟随潮流的人，对青

pdf下载网 http://www.i8788.com

少年文化反感的人，对于联络不上时不会感到不安的自信家，不爱交际的人，对人际关系极度不适应的人等。

2.在人前讲电话的方式表现出性格

(1) 即使周围有人，讲话也很大声。自我表现极强，这种人即使没有特别理由也要夸大自己的存在。他们反应迟钝，完全没意识到自己已经侵入别人的心理领域。和他人交谈时只顾讲自己的事，完全不听他人说话。

因为把周围的人都当成“跟自己一样的人”，所以会把不认识的人当作不存在，对于事物也会视而不见，很有可能会毫不在乎地做出一些不近人情的事。

(2) 在人前仍会掏出手机与其他人通话。性格比较自私，这种人不会顾虑到可能给其他的人带来麻烦或干扰，凡事会以自己的想法和希望为优先的人，很难指望和这种人能稳定地交往。

此外，这种人如果受到了什么刺激，会把全副注意力转移过去，搞不好会完全忘记了对方的存在。他们并不是自以为是，反而是过于谦虚而认真，通常会有太过在意别人的个性，但容易遭到对方误解，对他而言处理人际关系会非常辛苦。

(3) 总爱在别人面前确认有无来电。对他人最失礼的事，莫过于“心不在焉”，心思神游到别的事情上面去了。这类人常常不在意对方，以自我为中心。

此外，这种人对于得在他人面前说话这件事，觉得很辛苦，心想着“早点结束对话吧”，还可能会不时拿出手机确认有无来电。他们如果能改变无法清楚表达自己想法的弱点，就会变成个性很温和的人。

3.从打来的电话知道对方的“规矩遵守度”

在公事往来的电话中，基本的对话礼貌是“当电话拨进来时，要尽快接起来”、“电话铃响两声后再将电话接起来”。不过，现实生活中的这种事情也是因人而异的。

(1) 电话响起时，即使忙于某件工作，也会放下手上的事接起电话。这种人是会遵守规则的人，属于领导的指示与公司的规定都会乖乖听从的优等生类型。他们有表里一致的性格，对于外界的刺激会很敏锐，但如果遇到预料之外的事情就会紧张得不知所措。

(2) 电话响了好一阵子，也是一副无所谓的样子。这种人是一个个性不慌不忙，总是很悠闲自在，凡事都尽可能按照自己的意思去做的人，就算改换指示或规则，仍是会以自己的标准去作衡量判断，然后再作些改变。他们个性松散，有可能是个麻烦的制造者，而且非常不善于与人交际，所以也很不喜欢接电话。

(3) 除了自己的电话之外，就算是在自己身边的电话响起，也绝对不会去接。这种人总抱着“别人是别人，我是我”这种想法，没有协调性，所以不适合做团队的工作，而且会反抗领导、会破坏规则。但是他们如果工作能力很强的话，会是一个很让人尊敬的对象呢！

4.从打电话时的动作看个性

(1) 边记要点边说。事先准备好便条纸的人，是思考很周到的人。他们对于自己的工作有很严谨的规范，会注意到小细节，绝不会敷衍了事，很善于把工作做好。他们考虑周到、重感情，但遇到突发的情况，会有点无法适应。

(2) 讲电话讲到一半才开始找便条纸。这种人是做到哪想到哪的人，做事事先没有计划，很懂得随机应变的行动派，但情绪转变很快，会有点草率，给人不够沉着稳重的感觉。

(3) 边说话边写下无意义的话与图。这是讲电话时不用心，不管说什么都无所谓的最佳证据，这种人处在闲得无聊的状态。

(4) 讲电话时总是不知道手该放哪里。这种人正对某个状况或某个人感到慌张、担

pdf下载网 http://www.i8788.com

心与不安，为了缓解这种压力而作出的反应。还有人喜欢边讲电话边用手指敲桌子，这也是同样的情况。这种人也可能会有突然大发雷霆的情况。

(5) 边做别的事边讲电话。一边整理桌上的书与文具，一边说电话，这种人不专心说话，还会随着其他事物转移注意力。如果自己不留意到这一点的话，将没有办法把握自己的行为举止，会造成注意力与体贴心不足。

(6) 边讲电话边做出行礼的动作。他说话时是带着感情的，会无意识地做出一些动作来，这个称之为自己的同调行动。会带出动作的感情是很强烈的，他不会说谎，个性积极又正直。

贪吃贪喝的人害怕孤独

曾有这样一个故事，一位年轻的女孩去看病，说最近3个月，她的体重增加了15千克，而发胖的主要原因是吃得太多。

这位女孩毕业于外地一所学校，3个月之前来到现在工作的所在地。她以前从未离开父母单独生活，但因为毕业求职，不得不离开父母。对将来抱着很大希望的她，搬来本地，过着枯燥无味的孤独寂寞的生活。当她从公司回到自己的宿舍时，没有人迎接她，只有冷清、黑暗的空屋子，晚餐也得自己动手准备，这就是她每天的生活。

孤独的生活使她难以忍受，因此当她独自在悄无声息的屋子里时，会涌起吃的冲动，所以就开始乱吃东西，因为只有多吃，心理才能获得宁静。这次冲动刚平静，下次的冲动又会袭来，于是随着自己的冲动不断地吃，到最后一天三餐根本吃不饱，一天得吃六七餐，由此养成习惯后，她更是每天不停地吃。

不久后，除了每天吃以外，冰箱里还必须常常塞满食物，否则她就会担心食物是否少了。而且这种离不开食物的习惯，也带到了单位，办公室的抽屉里也经常塞满饼干、面包，只要一有想法，也顾不得是否在上班，马上偷偷拿出零食来吃。难怪3个月内会胖15千克。

造成其行为的原因源于她离开了父母，当心里感觉孤寂时，没有别的排遣方式，只有吃东西才能安抚自己的心灵。除了食物外，当人在失意、孤单时，也有“借酒浇愁”的类似冲动。

这类人除了吃得很多外，也很爱说话。因为说话可以满足他们的口欲，所以大家常可看到有的人一边谈话一边不停地吃东西，他们虽然外表看起来是个成熟的大人，但心理状态仍停留在爱撒娇、未成熟的小孩子阶段。

贪吃和爱喝酒的人，都很怕孤单，只要我们抱着一颗同情的心，就可以与他们建立友谊。

从阅读习惯上看人的内心

不同的人会有不同的阅读习惯。买回一本书或是一份报纸，有的人会迫不及待地马上就读，但也有的人可能会把它先放在一边，等闲暇时再安安静静地去享受，这其中的差别就是由不同人的不同性格所致。所以通过阅读的状态和习惯也可以对一个人的性格进行观察。

有些人拿到一本书或是一份报纸后，不论时间、地点和场合，总是迫不及待地想看看其中到底讲了什么内容，即使是手头上正做着别的事情，也会暂时地先放一放。这种人多是外向型的，他们做事总是雷厉风行，虽然干劲十足，但缺乏必备的稳重和沉着。他们的性格比较开朗和大方，真诚而又豪爽，生活态度也很积极乐观，有充沛的精力和

pdf下载网 http://www.i8788.com

热情，是一个不甘于寂寞的好动分子。他们虽然头脑很灵活，具有一定的随机应变能力，但是并不善于掩饰自己，常常是喜怒形于色，别人往往会看个一目了然。他们的适应能力和交际能力并不差，所以在社会上还算吃得开。他们的思想比较超前，对于新鲜事物的接收能力也很快，常常会有一些大胆的设想。但缺点是太爱出风头，有时还有些刚愎自用。

有些人拿到一本书或是一份报纸以后，先将它们放在一边，尽快把自己手头上的工作做好，然后在没有任何打扰的情况下，再将它们拿出来，静静地、仔细认真地阅读，看到比较好的内容，说不定还会剪下来贴到剪报上去。这一类型的人大多属于内向型的，他们沉默少语，也不善于交际，所以人际关系并不是特别的好。但是他们却很有自己的思想和主见，不说则已，一说常常是一鸣惊人。他们很注重现实，不会有一些不切合实际的想法和做法，自我约束能力比较强，个性独立，办事认真，只要去做，就会力争把事情做好。他们对周围的人一般时候不是很热情，不希望从别人那里得到什么。他们也很懂得自取其乐。

有些人拿到一本书或是一份报纸以后，只是先大概地浏览一下，然后就放在一边不看了，因为他们很难静下心来一一仔细地阅读。这样的人性格大多外向，生活态度是乐观而又积极的，但有一些随便。他们具有一定的幽默感，善于交际，兴趣广泛，耐不住寂寞，他们希望生活中永远都有许多人和欢声笑语。他们具有一定的组织能力，但自我约束力差，做事常常马马虎虎、得过且过，且时常招惹一些是非。

有些人拿到书或是报纸时，放在一旁不看，只等到自己无事可做，或是心情烦闷的时候才把它们拿出来，权当是一种解闷的消遣，这一类型的人大多性格孤独寂寞，而且还有一些多愁善感。他们为人处世缺乏坚决果断的魄力和勇气，不善于交际，常常孤芳自赏、自命清高。他们有很丰富的想象力，但又有些不切合实际。他们善于体贴别人，具有一定的同情心，思想比较单纯，为人憨厚，一般时候不愿意伤害别人。

从付款方式看人

在生活里，付款成为我们进行交易的一种形式，它伴随我们的日常生活而存在。那么采用什么样的付款方式，这在很大程度上和处理生活中其他的琐事都有相似之处，从中也可以了解到一个人的性格。

喜欢亲自付款的人，他们大多比较传统和保守，对新鲜事物的接受能力比较差，而偏重于循规蹈矩，守着一些过时的东西，缺乏冒险精神。他们缺乏安全感，有自卑心理，但又极希望获得别人的肯定和认同。凡事他们只有亲自参与，才会觉得有所保障。

能拖多久就拖多久，这一类型的人大多有占便宜的心理，比较自私，缺乏公平的概念，总是想着自己少付出或是不付出就得到尽可能多的回报。他们在一般情况下不会轻易地去关心和帮助别人，对人虽然不算太冷淡，但也算不上热情。

把付款的任务推给别人，这一类型的人常常无法坚持自己的原则和立场，而习惯于服从和听命于他人，被别人领导。他们的责任心并不强，常会找理由和借口为自己开脱，在挫折和困难面前会胆怯、退缩。

收到账单以后就立即付款的人，多是很有魄力的，凡事说到做到，拿得起放得下，当机立断，从来不拖拖拉拉。他们的个性独立，为人真诚坦率，无论哪一方面，从来不希望自己欠别人的，倒是可以别人欠自己的。

采用电话付费服务的人，对新鲜事物比较容易接受，并懂得利用它们为自己服务。

pdf下载网 http://www.i8788.com

但由于对某些东西的依赖性太强，常常会使他们丧失一些自我的主动权，而受控于人。除此之外，他们对人是有很强的信任感的。

第二节 生活习惯：掌握人内心活动的捷径

生活习惯是人们在日常生活中逐渐形成的，就像生活本身是丰富多彩的一样，人们的生活习惯也丰富多彩，因人而异。同样的生活内容，为什么会有不同的生活习惯呢？这里，除了条件、环境等因素的影响外，同样是与人的性格、心态分不开的，因此说，从人们的生活习惯中，我们就可以看到他们各自的性格特征。

从吃饭的习惯识别对方

吃饭是我们生命中不可缺少的一项重要内容，人只有吃饭，才能够维持生命的存在。但有的人吃饭是为了活着，还有的人活着只是为吃饭，这是两种截然不同的生活态度。吃饭是一个人从出生到死亡一直持续做的一件事情，所以会在自然不自然中养成一定的习惯，而从这些习惯中又最能表现出一个人的性格来。

1.喜欢站着吃饭的人

喜欢站着吃饭的人并不是特别讲究吃，他们会尽力讲求方便、简单，既省时又省力，只要能填饱肚子就可以了。他们在生活中并没有太大的理想和追求，很容易满足，他们的性格很温和，懂得关心别人，为人也很慷慨和大方。

2.边做边吃的人

边做边吃的人生活节奏是很快的，因为有许多事情要做，他们表现得也比较繁忙。但他们并不以此当作是自己的烦恼，他们甚至还觉得很高兴。

3.边看书边吃饭的人

边看书边吃饭的人，明显属于是为了活着才吃饭的人，他们吃饭只是为了满足身体的需要，如果不吃饭也仍旧可以活着，那么相信他们会放弃这一件既耽误时间又浪费精力的事情。边看书边吃饭的人，他们的时间表总是安排得满满的，为了能够做更多的事情，他们不得不千方百计地挤时间。这类人野心勃勃，并且也有具体的计划可以使自己的梦想变成现实。他们拥有积极向上的乐观精神，会把想法付诸行动。

4.边走边吃东西的人

边走边吃东西的人，虽然给人的感觉是来也匆匆去也匆匆，像是时间紧张的样子，但实际则不一定是如此，紧张很有可能是由于他们自己缺少组织性和纪律性而造成的。这样的人大多比较容易冲动，也会经常意气用事，常把事情搞到不可收拾的地步。

5.经常有饭局的人

经常有饭局的人，多属于外向型的人，而且人际关系处得也比较好。这样的人如果不是有某一方面较突出的才能，具有一定的权利和地位，就是为人比较和蔼、亲切，并深谙人情世故，比较圆滑。

6.喜欢一边看电视一边吃饭的人

喜欢一边看电视一边吃饭的人，多是比较孤独的，电视或许是他们消除内心孤独的最好方式之一。

7.吃饭速度比较快的人

吃饭速度比较快的人做任何事情都重视效率，而且也追求速度，他们总是希望在最

pdf下载网 http://www.i8788.com

短的时间内将事情做完做好。结果与过程对他们而言，前者相对要重要一些。

8.吃饭喜欢细嚼慢咽的人

吃饭喜欢细嚼慢咽的人，与吃饭速度很快的人恰恰相反，他们是属于那种慢性子的人，凡事都能以缓慢而又悠闲的方式来做，这从一个侧面也说明他们是懂得享受的人。

9.喜欢在餐厅里吃饭的人

喜欢在餐厅里吃饭的人，多是比较懒惰而又享受的，毕竟在餐厅里有人侍候，而不用自己动手，但这样一个前提则是在经济条件允许的情况下。如果经济条件不允许还这样做，就显得不是那么恰当了。这样的人不善于照顾自己，但他们希望别人能够体会到自己的这种心情，然后来关心和照顾自己。他们不太轻易付出，往往会在别人付出以后自己才行动。

10.喜欢在家里吃饭的人

经常在家里吃饭的人，在一定程度上说明他们对家庭是相当重视的，具有一定的责任心。他们不太喜欢被人照顾和侍候，这样有时反倒会让他们感觉不自在，他们更倾向于自己动手。

11.吃饭定时定量的人

吃饭定时定量，表明这是一个生活十分有规律性的人，而这些规律如果没有特别意外的事情发生，是不会轻易改变的。他们的生活虽然很有规律，但并不意味着为人处世呆板迟钝，相反却可能很灵活。只是无论在什么时候，都具有一定的原则性。

12.没有吃早餐习惯的人

没有吃早餐习惯的人，一般可以分两种情况来讲：一种是生活时间表安排得太满了，忙得没有时间吃早餐，这样的人多是具有很强的事业心和责任心，能够为了更有意义的事情而放弃一些在他们看来并不是十分重要的事情。还有一种就是吃早餐的时间已经到了，可他们还没有从床上爬起来，这又分两种情况，一种是前一夜工作得太晚太累了，另外一种是整天无所事事，只想在床上耗费时间。

13.只习惯于吃晚饭的人

只习惯于吃晚饭的人，大多能够严格要求自己，会给自己制定一个目标，鼓励自己向着那一方面努力，并告诉自己达到什么样的程度可以得到什么样的奖励，以便更好地进行生活、工作或是学习。

14.整天吃东西的人

整天吃东西的人，多是无所事事、闲着无聊的人。其实他们并不饿，只是靠不断地吃东西来使自己不那么无聊、寂寞，消除内心的焦虑和烦躁。

从睡床看人

人的一生有1/3的时间都是在床上度过的，在床上睡觉、做梦，或只是躲在被子下。床是与人们分享最亲密的想法和经验的地方。由于一张床要能够实现上述的目的，所以，这张床必定是安全和舒适的，它能够反映出床主人的特性。

1.单人床

睡单人床说明从小到大的教育方式对他的道德观影响深远，而且他对自己的社交关系限制得也十分严格。他是一个保守主义者，结婚之前，不会和别人分享自己的睡床。

2.3/4的床

这样的床比单人床大一点儿，但比双人床小一点儿。只要和某人同床共枕，他喜欢和对方很亲近、很温暖地躺在一起。他可能没有伴侣，不过这段时间不会太长。他还没

pdf下载网 http://www.i8788.com

准备好对某人作完全的承诺，不过，他做好了付出75%的准备。

3.特大号床

他需要有自己的独立空间，而且这空间要很大很大。他需要玩耍的空间，需要逃避的空间。他不计代价避开被囚禁的感觉，为的是维持自己对自由和独立的那份渴望。特大号床表示，只要他想和他的同伴保持距离，随时在这特大号床上都可以做到。

4.圆床

他不晓得哪一头是床头，其实，他也不在乎，因为这样，生活才更有意思。既定的规则无法圈限他，他喜欢把自己的床当做整个宇宙来想象。

5.日式垫子

这种来自东方半斯巴达式的地板垫子，有股自律的味道。它们就像地板一样硬邦邦的，而这点正合这种人之意，因为他从来没有打算让自己舒适自在地生活。

6.折叠床

他可能还没意识到，但他对已经压抑多年的性欲，有着一种深切的罪恶感。他能够放纵自己，然后再否认自己曾有过的那番经历。每当他把床折成椅子形状时，他所关心的只剩下事业，他把自己的感情和床垫一块儿隐藏起来。这样的行为，可能会令那些刚和他共度良宵的异性恐惧不已。

7.铜床

床就是他的城堡，四周都有精巧的金属架，四角有四根尖尖的柱子。他觉得自己十分容易受伤，甚至在睡觉时，也需要保护，才不会受到他人的攻击。企图卸下这种防御心的人，由于无法攻破周身这道坚实的堡垒而倍感挫折。

8.自动调整床

只要轻轻按一下按钮，就可以抬高或放低头和脚，而且可以调整出上千种位置。他是个完美主义者，无论花多少成本，费多少心力，都会追求一种完美的境界。他为人严苛，难以取悦，刻意塑造环境迎合自己的需求和想法，而且会坚持到底，别无选择。他不去顺应他人，但别人必须适应他。

9.早晨整理床铺

如果他通常在早晨下床前，就把自己的床铺整理好，那他是个爱整洁、擅长于打扮自己的人。不过，如果他每天早上都一定要把床铺打理得漂漂亮亮、整整齐齐，那就是有洁癖。他会把浴室的每一条毛巾都叠得整整齐齐，家中每一个角落都打扫得一尘不染，而且沙发上还盖了一层塑料套子。别人到家里来，他根本无法放松自己的心情，因为他无时无刻不在找寻掉落的尘屑。

10.早晨不整理床铺

这种人不曾有过一位像严格的长官一样巡视你床铺的母亲，也不曾遇见一位像母亲一样检查床铺的严厉长官。他自以为对人生的态度是如何的超然，其实，这一切反映在现实的生活里，不过表现出他是一个既懒惰又无纪律的人罢了。他的床变得邋遢透顶，邋遢到没有人愿意坐在上面。

从洗澡方式看人

多数人每天都会沐浴，把累积了一天的尘垢洗净，以清新的身体面对新的一天。不同的沐浴习惯表现出不同的心理特征。

1.泡泡浴

喜欢泡泡浴的人相当纵容自己，他们认为“人不为己，天诛地灭”。所以，在尽可

pdf下载网 http://www.i8788.com

能的范围之内，他们让自己享受快乐的人生。

这种人对自己的外表特别重视，经常做皮肤护理，还很小心打理自己的头发。在穿着打扮方面，他们并不着意追上潮流，他们最注意款式是否舒适大方，衣料是否名贵。

这种人的脾气属于温和型，但他们厌恶别人的侵犯或占便宜。遇到如此的对待，他们会不顾一切作出反击，因为保障本身利益对他们而言是很重要的。

2.蒸汽浴

喜欢享受蒸汽浴的人，做事既彻底又有耐性。他们相信“天下无难事，只怕有心人”，他们认为只要肯去做，没有什么事是办不到的。

这种态度能够为他们的成功带来很大的把握，但在人际关系方面，有些人会觉得这种人太过专横，有点难以相处。

他们看不起软弱无能的人，觉得这类人不长进，但他们对权势却相当崇拜。

3.浴堂

有些人喜欢到公众浴室洗澡，赤裸着身体，与其他人一起泡在大浴池里。

经常如此洗澡的人，是一个不甘孤独与寂寞的人，因为这种人即使做别人视为极度隐私的事情时，也喜欢选择有一堆人在场。

这种人虽然未必是现代孟尝君，但他们对朋友相当乐善好施，有时宁愿先照顾朋友的需要，而忘记家人的痛苦。

4.按摩式淋浴

喜欢按摩式淋浴的人一般会投资一笔钱，在自己的浴室里特别安装一个可以调节水流大小缓急的浴缸。

他们相当追求物质上的享受，其内在哲学是：既然投胎做人，就应该尽情享受这快乐的人生。虽然他们花钱的方法不至于出手大方，但他们绝对也不是守财奴，他们认为钱是赚来用的，所以逛街购物是这种人的嗜好之一。

他们希望能够舒舒服服、快快乐乐地做人，绝少自寻烦恼，更不会涉入感情的纠纷，有婚外情的话，也只限于一夕之缘。

这种人惟一对自己稍有不满的地方，是缺乏对灵性的追求。

5.冷水淋浴

喜欢冷水淋浴的人能够保持冷静，他们认为面对事情时，最重要的是保持头脑清醒，他们不希望被强烈的感觉左右了自己的判断能力。在别人面前他们经常以自己有理性、有逻辑为傲。

这种人很少公开批评别人，因为他们觉得这样做容易树敌，是不理智的，但私下他们对每件事、每个人都有独特的见解。在事业方面，这种人追求专业知识及事业地位，渴望得到他人的尊重与赏识。

这种人吸引异性有些困难，因为在对方的眼中，他们属于比较冷漠的那类。如果这种人考虑一下多向别人表达他们的感受，人家会觉得他们平易近人些。

6.热水淋浴

这种人不分寒暑，经常把水温调得较高才淋浴。他们是“感受”型的人。

他们待人接物特别讲究第一感觉，如果他们第一眼接触某人就对他有好感，那么就会与他一见如故，迅速发展友谊。不然的话，他们会采取避之大吉的态度。

碰见喜欢的异性，他们有时会脱离现实（例如忘记自己已婚或对方已婚），而展开热烈疯狂的追求。或者，他们认为爱得痛苦才属于真正的爱，就好像要用灼热的水淋浴才能彻底把自己洗干净一样。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在吃的方面，他们也很追求味觉上的刺激，吃什么菜都要蘸点辣椒酱，喝清淡的汤也可能要撒胡椒粉！在衣着（包括领带）方面，他们喜欢选择鲜艳的颜色，款式上也尽可能追上潮流。

许多人都认为这种人是性情中人，喜欢跟他们打交道，不过也有同样多的人被他们的热情吓跑了。他们如果能把握自己的情绪最好，因为时时乱发脾气其实是相当令人讨厌的。

从放手机的位置识别对方

1.置于手中

手，是全身上下活动最多的地方之一（另一个是腿，但现在还没有谁将手机放在腿上）。习惯将手机一直拿在手上的人，一般都是精力充沛的，也就是所谓的工作狂，不到非休息不可的最后一刻，他们是绝不会上床休息的。你甚至可以在浴缸里或客厅的沙发上找到疲惫的他们。

2.置于上身

这种人用完电话总会习惯性地将手机插在上衣上方的口袋里。这样的人做事有条不紊，并且会尽一切努力让生活朝着他的目标前进。因为他工于心计，就算现在的他还年轻，尚未达至最高层的职位，数年之后也是很有希望的。

3.置于腰间

习惯将手机夹在腰前方的人，都有一套自己奇特的想法和做法，生活的态度是真诚而坦率的；习惯将手机夹在腰后方的人，对生活也很有创意，可能凡事喜欢留一手，不将事情完全说清楚，这是他的习惯，也是他的乐趣。

4.置于裤袋

总是将手机置于牛仔裤或西装裤后口袋的人，表达方式友善、温和，却带着浓浓的戒备心，他总有一些不希望他人知道的隐藏在内心深处的小秘密。他对愈疏远的朋友愈显得亲密友好，而对愈接近他的身边的朋友，却会表现得非常冷漠，甚至刻意疏远。他的情绪起伏很大，多是心里不为人知的那些小秘密所致。

5.置于包中

将手机放到背包或公事包里，这就是白领们公认的所谓最安全的做法。习惯这么做的人做任何事都会深思熟虑、小心翼翼。他对自我的要求很高，自尊心特别强，平时注意风度，姿态优雅，对人亲切却很少采取主动。他常常有着无限的潜力与能量，只要有一次机遇，就有可能平步青云。

从烹饪方式上透视人心

一个人在准备食物的时候持什么样的态度，往往会流露出他对生活的某种感受。在准备的方法和过程中，可以表现出一个人许多内在的东西。

1.享受烹饪的人

有的人认为烹饪是一种艺术，更是一种享受，他们愿意自己动手，准备一切。这一类型的人，多独立意识比较强，从来不企图依靠他人来达到自己的某种目的，同时他们对别人也缺乏足够的信任感。他们有强烈的自我意识，不会轻易相信任何人。他们很满足获得成功后的那种成就感，而且自信心特别强，即使身处困境也乐观依旧。

2.采取剁、揉的方法的人

有的人在烹饪的时候大多采取剁、揉的方法，这样的人多属于实干型的人，他们很

pdf下载网 http://www.i8788.com

客观，总是能够以非常积极和诚信的态度来面对生活中的各种问题。他们的生活节奏相当快，生活态度也非常积极，对于已经决定的事情，他们会全身心地投入，尽量把事情做好。

3.按照有关烹饪的书做菜的人

有的人喜欢按照有关烹饪的书籍做菜，这样的人显得有些呆板，凡事喜欢依据一定的规则，如果没有这一类指导性的东西，就会显得手足无措。他们习惯于被人领导，而不可能领导别人。他们总是过分地追求各种细节，精确严谨，从来不会轻易放弃任何一件他们认为重要的事情。他们对自己并没有多少自信心，随机应变能力比较差，害怕遇到突然发生的事件，因为那时他们会手足无措。

4.凭着自己的感觉进行烹饪的人

有的人只是凭着自己的感觉进行烹饪，这样的人多比较善变，常凭着一时的冲动感情用事。他们不愿受人束缚，喜欢随心所欲，为所欲为。他们很少向别人作出承诺，因为他们非常了解自己，知道自己根本无法兑现。他们的心地还是善良的，并不想去伤害别人，可到最后还是会有许多人受到伤害，他们会为此感到难过，但并不改变自己什么，或许也是改不了。

5.给美食家打电话请教烹饪问题的人

有的人喜欢给美食家打电话，请教烹饪方面的问题。这样的人大多比较有宽容性，能够虚心认真地接纳别人给自己提出的意见和建议。但只是接纳并不是全盘接受，他们是有着自己奇特的思维的，会充分考虑别人的意见和建议，但在此基础之上，最后决定的还是自己。

6.喜欢烤肉的人

有的人喜欢烤肉，这样的人性格多是外向的。他们待人大方热情，乐于结交新的朋友，而且富有同情心，做事常不拘小节，马马虎虎，得过且过就好，因此常常会制造一些不必要的麻烦。他们乐于向别人介绍自己，以增进了解。

7.喜欢边看电视上的烹饪节目边动手的人

有的人喜欢边看电视上的烹饪节目边动手，这样的人多自主意识强烈，不愿意让别人为自己作决定。他们喜欢把一切都变得简单和方便，并且很容易获得满足，在各方面都不挑剔，但对于一些事情还是有追求完美的心理倾向的。在大多时候，他们活得比较轻松自在，善于开导自己。

8.爱在烹饪的时候使用一些小道具的人

有的人爱在烹饪的时候使用一些小道具，这样的人一般都有比较重的好奇心理，一旦喜欢上什么，就会千方百计要得到它。他们做事追求高效率，有较强烈的忧患意识，为了以防万一，会做许多的准备，但事实上，他们经常是杞人忧天。

9.从不自己烹饪的人

有些人从来都不自己烹饪，这样的人多缺乏冒险意识，为了安全，他们会选择妥协退让。

从吃鸡蛋的方式考察人性

1.炒蛋

这种人平易近人，可以与任何人拉开话匣子，说个没完，如果时间允许，哪怕是一千零一夜，他们也不会冷场。但是他们所说的话题大多是酒吧、娱乐城里的人情冷暖。

对生活，他要求并不高，只要有稳定的收入加上一点积蓄，他就会笑口常开。虽有

pdf下载网 http://www.i8788.com

不求上进之嫌，但他却不以为然，因为他不希望给自己太多压力。在学校，他几乎是一路高呼“及格万岁”而熬过来的，所以，对于卓越的品质要求，他抱怨连连。

他们绝不是好高骛远之人，多是一步一抬头，所以没有自己的人生路向，有的只是短期的目标。

2.蒸水蛋

这种人虽然算不上是个完美主义者，但只要是他答应去办理的事情，他必会尽他的能力做到最好。

由于他以身作则，严于律己，因此他对身边的人也有较高的期待，但无论怎样，他都不是一个出口成“脏”之人。

他不善于表达本身的感受，也很少理会别人的感受，这大概是他对“君子之交淡如水”的现身说法。

3.生吃鸡蛋

就像对药物敏感而又必须喝下藿香正气液一样，吃未煮过的鸡蛋就必须忍受腥味。为了身体健康，这种类型的人几乎在捏着鼻子才把它吞下，他认为小小的牺牲是在所难免的。

保持健康是他的生活重心及焦点，这也是他选择餐厅，甚至朋友约他吃饭而不能赴约的原因。晚上大伙儿一起去唱卡拉OK，他又不能参与，因为他必须早睡，才会有精神在清晨起床去跑步运动。

总而言之，他做人太过执著，有时为了达到一个目标而不会顾全大局，换句话说，会为了一棵树而失去整个森林。此外，他还往往对别人的不理解颇有微词。

4.盐蛋

此类人的性格像盐蛋一样，外表看来没有什么特别，但与他相处久了，就能体会到他是个有趣而含蓄的人。

他喜欢保持一份神秘感，令人感觉他深不可测，他认为自己有内涵有智慧，不是一般凡夫俗子能够了解的。为了保持这个形象，他经常积极地去吸收资讯，然后在适当的时候，将他所学到的和盘托出。由此不难看出，他寻求一种轰动效应，自然是一个名利的追逐者。

5.煎蛋

基本上，他是个黑白分明的人，在他的世界里没有真空的地带：一个人不是好人就是坏人，一件事不是正确就是错误，一种现象不是健康就是精神污染……在他看来，事物的两面性本身就是科学上的一种共同敷衍。

他的这种心态实际上局限了他的自我成长，也导致他抗拒许多人和事，使他容易与人发生冲突。

6.连壳煮老的蛋

这种人常把鸡蛋连壳放进水中煮至沸腾，5～7分钟才捞起。煮老的蛋去壳后仍然保持着鸡蛋的外貌和形状，就和他们一样，无论环境如何压迫，他们都会屹立不倒，绝对不会改变英雄本色。过去的酸甜苦辣，对他们来说是性格的磨炼，他们是一个依靠精神与积极心态去推动他们事业的人。

认识他们的人都知道，只要不去触犯他们的原则，他们是充满趣味、容易相处的人。

7.滚水蛋

这种人喜欢将生鸡蛋去壳，放进沸腾的水，一分钟熄火，放盐或糖，连水一起食用。

他们是个不追问生命的意义、只顾着忙着面对现实的人。他们没有耐性，想要的东

pdf下载网 http://www.i8788.com

西希望马上得手，要部署或等候时，他们大多会放弃。

他们不喜欢看推理小说，因为不耐烦抽丝剥茧地找寻凶手，受不了那近乎折磨又似捉迷藏般的精神颠簸，而且他们话很少，多用心思索。

从喝咖啡的方式考察人的习性

咖啡是世界著名的饮料，犹如中国的茶叶一样有着悠久的历史。传入我国虽然没有太长的时间，但随着人们生活水平的提高，这种较为高档的饮料已经走进了千家万户。由于地域、生产加工技术以及配料的不同，咖啡的味道和口感呈现出不同的变化，于是人们在挑选适合自己口味的咖啡时，便不经意地将自己的性格暴露出来。

1.喜欢速溶咖啡的人

这种人属于节约时间的类型，轻易不会浪费一点时间。在工作过程中，他们喜欢一蹴而就，希望集中时间干工作，能尽快看到成果。但欲速不达，他们取得的效果往往不佳，而且还把人弄得筋疲力尽。由于没有足够的耐性，他们无法从事一些需要精益求精的工作，更不会设计出一个长远的计划、长年累月地向一个目标前进，所以成就不了大的事业。但他们会将自己安慰得特别好。

2.喜欢亲自磨咖啡豆的人

这种人个性鲜明，追求独立自主，不喜欢受到别人的摆布。他们自信心十足，从来没有不敢尝试的事情，更愿意向权威人士挑战，这是一种莽撞行为，经常会让自己至亲的人捏一把汗，但他们却用大胆征服了旁观者，在别人心目中留下深刻的印象。他们吃苦耐劳，喜欢追求至善至美，而且办事有条不紊。

3.喜欢过滤咖啡的人

这种人最不懂得珍惜时间，经常把浪费时间当成对别人的一种炫耀，而且会美其名曰高雅、超凡脱俗和提高生活品位。他们是完美主义者，对自己想拥有或已经拥有的特别关注，而且舍得投入，并要求实现最好最完美。他们期待付出会有响应和回报，但大多数情况下他们得自己安慰自己。

4.用酒精炉加热咖啡的人

这种人具有浪漫情怀，渴望重温往日的情调，总会营造出一种怀旧的气氛，特别喜欢自然与纯朴。他们比较保守，为人处世按照传统的理念和规则行事，虽然有非常美好的理想，但是畏首畏尾而难以付诸于实践，更别提实现的可能。

5.用电热器煮咖啡的人

这种人有忧患意识，未雨绸缪，在事情还没有发生之前往往已经做好了相应的准备，所以很少出现手忙脚乱的情况。无论工作、学习还是人际交往，他们处处谨小慎微，在和自己有利害冲突或对别人不利的时候不轻易越过雷池一步。他们热情大方，特别是对自己的亲朋好友，经常能主动伸出援助之手，帮助他们克服困难、渡过难关。

从个人嗜好识别对方

其实每个人都有一些自己的嗜好，只不过有些时候，由于工作学习太忙了，以至于没有一点时间来做自己喜欢的事情，所以渐渐地把它忽略了。嗜好不同于一般的工作和学习，工作和学习在很多时候都具有一定的目的性，为了某一目的而做，甚至是做也得做，不做也得做，这就感觉到非常被动。可是嗜好不一样，嗜好完全是自己喜欢、感兴趣的，做它是为了愉悦自己。有什么样的嗜好，这往往要依据一个人的性格而定，所以通过它来了解一个人实在是最好不过的了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1.喜欢做高危活动的人

高危活动包括滑翔、跳伞、登山等。想从事这些活动，一个首要的要求就是必须得身体好。这样的人在外表上看起来很强壮，心思也是非常缜密的。他们做事情总是非常小心，做一件事情之前往往总是把可能出现的问题全部仔细考虑清楚以后才行动，他们对“三思而后行”这一句话往往有比别人更加深刻的理解。他们的性格是比较固执和顽强的，一件事情一旦决定要做，就不会轻易地改变，其中无论遭遇到多大的困难，他们也都能扛得住。他们很有胆识和魄力，敢于向一些未知的领域挑战。

2.喜欢打猎的人

喜欢打猎的人性格多是比较粗犷和豪爽的，很讲义气，凡事不会和别人太计较。他们深知社会之现实，优胜劣汰，适者生存，所以会努力使自己成为一个强者，因为只有这样才能更好地生存下去。他们有一定的胆识和魄力，很多事情都是敢作敢当，可称得上是顶天立地的人。

3.喜欢手工艺品和刺绣的人

喜欢手工艺品和刺绣的人，多数是热情而富有爱心的，他们具有很强烈的责任感，能够对每一个人每一件事情负责。他们的生活态度是积极乐观的，但并不会放纵自己。他们什么时候都知道什么是自己应该做的，什么是自己不应该做的。他们的自认心非常强，经常会为自己所取得的成就而暗自陶醉，从中获得满足感和成就感。

4.喜欢搜集钱币的人

喜欢搜集钱币的人，性格相对而言是比较保守和传统的，不太敢于冒风险，对于接收新鲜事物的能力比较差。他们多具有很强烈的责任心，尤其是对自己的子女更是倍加疼爱。这一类型的人做事有始有终，追求完美，从来不会半途而废。他们对结果的重视程度往往要大于过程。

5.喜欢搜集一些乱七八糟东西的人

喜欢搜集一些乱七八糟的东西，例如啤酒瓶子、没用的盘子等的人，大多进取心比较强烈，他们在大多数时候都表现得相当忙碌，好像总有许多做不完的事情。他们的怀旧情结比较浓厚，从这一点可以观察出他们是很重感情的人。他们不会过分地放纵自己，而且很懂得节约，欲望心不是特别强烈，在很多时候比较容易满足现状，有很强的自信心，会为自己所取得的成就而感到骄傲和自豪。

6.喜欢表演的人

喜欢表演的人情感是很细腻的，希望能够尝试不同的角色，体验不同的生活。除此之外，他们的想象力还十分丰富，这样他们才能把不同的角色揣摩到位，表演逼真。但这一类型的人，有点耽于幻想而不切合实际。

7.喜欢木工制品的人

喜欢木工制品的人，动手能力都是比较强的，凡事都希望能够自己解决，而不依靠别人。他们的自尊心比较强，若总是靠别人，会使他们的自尊心受到伤害。他们多怀有强烈的自信，坚信自己会成功。他们对于新事物的接受比较快，敢于探险，喜欢进行探索和尝试。

8.喜欢园艺的人

喜欢园艺的人凡事都追求一个循序渐进的过程，然后让其自然而然，水到渠成。他们具有一定的责任感，能对某个人、某件事情负责。他们自己心里会时常有一些欲望，为了使这种欲望变成现实，他们会很努力地工作，然后在付出得到回报以后，会好好地享受自己的劳动成果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9.喜欢钓鱼的人

喜欢钓鱼的人做事的时候对于过程的重视程度往往要多于结果。他们在做的过程中能够体会到很多的快乐和自我价值的肯定，但是对于结果的成败，则显得有些无所谓了。他们信奉的人生格言就是努力做了就问心无愧。他们在平日里显得比较散漫，看样子有些不在状态上，可一旦有事情发生，他们往往能够以最快的速度调整自己，积极地投入其中，而且大多有很好的耐性。

10.喜欢写作的人

喜欢写作的人思考能力是很强的，为人比较小心和谨慎，喜欢把自己的想法写出来，这样可以更方便把自己的思路理清，他们很有自己独特的见解和想法。

11.喜欢抽象画的人

喜欢抽象画的人表现欲望是相对比较强的，他们希望能够有更多的人注意到自己。另外，他们的自我意识比较强，并不是十分在意别人对自己的看法，而喜欢我行我素。他们的行为在很多时候是相当古怪的，他们做事喜欢为自己着想，而很少考虑其他人的意见和感受。他们是相对独立的，而且任性固执，只愿意自己定规矩，自己遵守，而不愿意遵守别人制定好的规章制度。

12.喜欢飞机模型的人

喜欢飞机模型的人自我意识并不强烈。他们与喜欢不受人束缚和限制、自由自在的人恰恰相反，往往更乐于听命于他人的领导和安排，这样他们就不会感到无所适从了。他们缺少必要的冒险精神，凡事把安全保险放在第一位。在遇到困难的时候，他们的情绪往往会显得相当焦躁，这时候，只有出现一个领导者，指导着他们去做什么、怎样做，他们才会逐渐地稳定下来。

第三节 休闲娱乐：透露人心的显示场

生活中每一个人都有自己的休闲娱乐方式。有的喜欢跳舞，以此来放松自己，缓解白天的工作压力；有的喜爱艺术，以此来陶冶自己的情操；有的喜欢慢慢地、很潇洒地、轻松自如地漫步遛弯。在今天的城市里，几乎每个人都有自己的休闲方式，每个人都懂得让自己高兴地度过美好的闲暇时间，并为此不遗余力。不过，从人们五花八门的休闲娱乐方式中，我们也可以看出他们不同的性格特征。

从音乐的爱好得出人的性格规律

音乐是全人类共通的语言之一，在我们的生活中是离不开音乐的，离开了音乐的生活会显得特别的枯燥和无味。

或许每一个人都曾有过被某一首音乐作品感动的经历。音乐是一种纯感觉性的东西，听音乐的时候喜欢听哪一类型的，就表明他在这一方面的感觉比较好，而这种感觉很多时候又是与一个人的性格紧密相连的。

1.喜欢听古典音乐的人

喜欢听古典音乐的人，一般是理性成分占多数的人，他们在很多时候要比一般人懂得如何进行自我反省、自我积累，从而留下对自己非常重要的东西，将那些可有可无的，甚至是一些糟粕的东西抛弃。这样的人大多很孤独，很少有人能够真正地走入到他们的内心深处去了解和认识他们，所以音乐在一定程度上成了他们的心灵伙伴。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2.喜欢摇滚乐的人

喜欢摇滚乐的人，大多对社会不满，有些愤世嫉俗，他们需要以摇滚的形式来宣泄自己心中的诸多情绪。他们常常会感到迷茫和不安，需要有一个人领导着逐渐地找回已经丧失或是正丧失的自我。他们很喜欢与一些志同道合的人交往，他们害怕孤单和寂寞。

3.喜欢乡村音乐的人

喜欢乡村音乐的人，多是十分敏感的人。他们对一些问题常会表现出过分的关心，为人多较圆滑、世故、老练、沉稳，轻易不会动怒。他们的性格一般比较温和、亲切，攻击性欲望并不强，比较喜欢稳定和富足的生活。

4.喜欢爵士乐的人

喜欢爵士乐的人，其性格中感性化的成分往往要多于理性，他们做事很多时候都只是从自己的感觉出发，而忽略了客观的实际。他们喜欢自由自在的、无拘无束的生活，希望能够摆脱控制自己的一切。他们对生活往往是追求丰富多彩，而讨厌一成不变的任何东西。他们的生活多是由很多不同的方面组成的，而这些方面又总是彼此互相矛盾着，从而给他们在表面笼上了一层神秘的面纱，使他们在人前永远具有十足的魅力。

5.喜欢歌剧的人

喜欢歌剧的人，性格中有很多比较保守、传统的成分，他们多是比较情绪化的人，但在大多数时候都懂得把握自己的情绪，不会随便地发作。他们做事比较认真和负责，对自己很苛刻，总是要求表现出最好的一面，而努力做到至善至美。

6.喜欢背景音乐的人

喜欢背景音乐的人，想象力是特别丰富的，而他们的生活态度却有点脱离现实而耽于幻想，这就使他们有许多必然的失望。不过还好，他们比较善于自我调节，能够重新面对生活，只不过幻想并没有减少。他们的感觉相当敏锐，往往能够在不经意间捕捉到许多东西。他们喜欢与人交往，哪怕是不熟悉的人。

7.喜欢流行音乐的人

简单是流行音乐的主旨，这并不是说喜欢流行音乐的人都很简单，但至少他们在追求一种相对简单和自由自在的生活方式，而让自己轻松快乐一点。

8.喜欢情境音乐的人

情境音乐听起来清脆悦耳，可以让人产生快乐的心情。喜欢情境音乐的人，其大多都是比较内向的，他们渴望平静和安宁，而不受到人或事的干扰。

9.喜欢颓废音乐的人

喜欢颓废音乐的人，多有自卑感，他们的性格从某种程度上来说是较矛盾的。他们讨厌一个人的孤独和寂寞，渴望与人交往，但他们又很难与人建立起相对较好的交往关系。在这种情况下，他们会产生一种很叛逆的心理，颓废音乐正好使这种心理得到了满足。喜欢颓废音乐的人大多崇尚暴力，有自我毁灭的倾向。

对爱好舞蹈的人的性格分析

跳舞是人类通过肢体语言进行沟通的方式，它超越了所有的文化，是社会化过程中相当重要的一环。舞蹈就像语言一样，不断演进，同时体现出社会的价值和历史变迁。一个人跳舞的方式和喜爱的舞蹈，比说话更能透露出一个人的个性，人可以用嘴撒一个谎，但是用跳舞来撒谎却是难上加难。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1.喜欢芭蕾舞的人

喜爱芭蕾舞的人一般多有很强的耐心，能够以最大限度的忍耐心把一件事情完成。他们也很遵守纪律，具有一定的组织性。他们有一定的理想和追求，常会为自己设定一些目标，然后努力地去完成它们。除此以外，他们的创造性也是很突出的，常会有一些与传统背道而驰的惊人之作。

2.喜欢跳踢踏舞的人

喜欢跳踢踏舞的人多数精力充沛，表现欲望强烈，希望能够引起别人的注意。在遭遇失败和磨难的时候，他们能够坚持下来，从而渡过难关。他们的时间观念比较强，时间对他们来说是宝贵的，不会轻易地浪费。而且他们能够随机应变地处理事情，在面对任何一件比较棘手的事情时，都能够保持沉着冷静，认真地思考应付的策略，懂得如何进退，以保全自己。

3.喜欢探戈的人

喜欢探戈的人大多是不甘于平庸的，他们总是追求生活的绚丽多彩，最好还要带有一些神秘性。他们很重视一个人的内涵和修养，在他们看来，这可能是比其他任何东西都重要的。

4.喜欢华尔兹的人

华尔兹是一种相当优雅、平衡感十足的舞蹈，喜欢这种舞蹈的人多是十分沉着稳重，为人比较亲切、随和，有一定的社会经验和阅历的人。他们精通各种礼仪，捕捉着人与人之间十分微妙的关系。所以在为人处世、待人接物等方面，经过时间的磨炼和自我严格的要求，他们总会表现得十分得体、恰到好处，在无形之中流露出一种成熟而又高贵的气质和魅力。

5.喜欢拉丁舞的人

拉丁舞包括了森巴、恰恰、马林巴、亲波萨舞等。喜爱这些舞蹈的人，大多是精力充沛而又魅力十足的，他们有很强的自我表现愿望，希望能够引起更多人的目光，而实际上，他们也很容易引起别人的关注。

6.喜欢跳摇滚舞的人

喜欢跳摇滚舞的多是一些年轻人，毕竟这是一种需要耗费大量体力的舞蹈，人上了年纪，即使是喜欢，也不大可能跳了。无论是喜欢跳的还是只能喜欢而无法跳的，他们大多是充满了叛逆思想的人。摇滚往往更容易使人宣泄自己心中的不满情绪，因此他们的思想大多是比较时尚、前卫的，但这些时尚、前卫的思想往往又很难被人理解，更不要说认可了，所以说他们又是相当孤僻的一群人。

7.喜欢跳交际舞的人

喜欢跳交际舞的人大多很乐意与人交往，对人与人之间那种相对频繁和友好的互动关系更是情有独钟。他们在为人处世方面多是比较小心和谨慎的，而且具有较强的组织和创造能力。

8.喜欢爵士舞的人

爵士舞基本上来说是一种即兴的舞蹈，喜欢这种舞蹈的人，多具有灵活的随机应变能力。他们在为人处世方面多不拘小节，只要能说得过去就可以了，而且具有一定的幽默感，这种幽默感并不是故意表现出来的，而是一种机智和智慧的自然流露。他们很喜欢和很多人在一起，但如果只是一个人也能够寻找和创造乐趣。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从读书看人的性格特征

在心理学家眼里，读书不仅能增加一个人的知识和内涵，还能在某种程度上反映出一个人的性格和心理。从一个人喜爱看的书，可以分析出其性格和心理。

1.喜欢读言情小说的人

他们是重感情的人。这种类型的人非常敏感，生性乐观，直觉敏锐，一般很快就能从失望中恢复过来，东山再起。

2.喜欢看传记的人

这类人有好奇心重、谨慎、野心勃勃的性格。他们在作出决定之前，一定会研究各种选择的利弊得失及可行性，绝对不会贸然行事。

3.喜欢看通俗读物的人

喜欢看诸如各类型街头小报、周刊、八卦杂志等的人，一般都富有同情心，乐观开朗，经常利用巧妙的言词带给别人欢乐。这种人总有源源不断的趣味性话题，经常成为办公室里或社交场合中颇受欢迎的人物。

4.喜欢浏览报纸及新闻杂志的人

这类人大多属于意志坚强的现实主义者，并且易于接受各种新生的事物。

5.喜欢读漫画书的人

这类人一般都喜欢玩乐，性格无拘无束，不想把生活看得太认真。

6.喜欢读圣经的人

这类人奋进而诚实，是尊重掌握权力的人，同时也很容易体谅别人。

7.喜欢读侦探小说的人

这种人勇于接受现实中的挑战，善于解决各种各样的问题，别人不敢挑战的难题，他们也愿意去应付。

8.喜欢看恐怖小说的人

这种人多半因为生活太沉闷，使得他们想要寻找刺激及冒险。

9.喜欢读科幻小说的人

这种人大多是富有丰富的幻想力和创造性的人，多为科学技术所迷惑，喜欢为未来拟订计划。

10.喜欢翻阅财经杂志的人

这类人多喜欢竞争，争强好胜，最喜欢把他人比下去。

11.喜欢读妇女杂志的女性

这类喜欢读妇女杂志的女性，她们大都上进心强，希望自己成为女强人，希望事事都表现得超人一步。

12.喜欢读时尚杂志的人

这类人非常在意自己的外貌，十分顾及面子，在日常生活中会尽力改变自己在别人心目中的形象。

13.喜欢读历史书籍的人

此类人富有创造力，不喜欢胡扯、闲谈，宁愿花时间做些有建设性的工作，而不想去参加无意义的社交活动。

对喜爱下棋人的心理探索

下棋无疑是两军对垒，你杀我，我杀你。这种搏杀有自身的玄妙之处。棋道很重视三个字——“平常心”。真正懂得棋道的人深知这个为人处世的道理。人生就如一盘棋，

pdf下载网 http://www.i8788.com

其中常常是风云变幻、胜负无常。有很多有关棋的格言常常给人们不少启示，例如“一着不慎，全盘皆输”，“举手无悔，落地生根”等。

从下棋当中，一般都可以看出一个人的性格。有的人喜欢出奇制胜；有的人常常稳扎稳打，步步为营；有的人则很诡秘，趁他人不注意的时候下一着看起来很平常的棋；有的人经常悔棋；有的人则常常顾头不顾尾。如此种种，与各种各样的处世态度十分相近。

不同年龄的人下起棋来风格是很不相同的。年轻人初生牛犊不怕虎，下起棋来风风火火，大拼大杀，不到几分钟就一败涂地。老年人则老谋深算，走起棋来如行云流水，风平浪静，看起来若无其事，往往却暗藏杀机。

有的人爱下棋是出于对生活的补偿。在我们的日常生活中，争争斗斗在所难免，为了满足生活中的这种需要，下棋便成了比较理想的娱乐方式。在生活中比较温和的人下棋时却可能表现得很凶猛，他们从棋盘中获得了很大的安慰。

年轻人如果整天沉溺于棋局，那么这个人在生活中的包袱可能很重，他们将所有怨怒都发泄在棋局上，因此往往还显得急躁。

第四节 习惯动作：细节表现人心

下意识动作和他的真实想法

很多时候，人们的一些下意识动作，往往透露了其内心的真实想法，因为人虽然是理性动物，但却不能完全控制自己的下意识动作。当我们感到兴奋、激动、高兴时，除了面带笑容、眉毛舒展之外，往往还会振臂欢呼，击掌庆贺，借着全身的动作将欢乐表现出来。当我们感到紧张、恐慌时，往往就会情不自禁地握紧拳头，全身也变得较为僵硬。

人们常常通过手足活动来表露感情。有时，人们想隐藏面部表情，但很容易引起指尖和脚的活动，将体态活动变为频繁的局部活动，即把感情所表露出的张力转换成了活动量。而所有这些活动都是在无意识的状态中进行的。一般来说，一个人有意识的动作，多出自表演、自耀的目的，而无意识的动作却是发自自然、出自天性的。正因为如此，通过一个人的一些无意识动作，可以知晓他内心很多真实的想法或情绪状态。

人的无意识动作与神经的类型有关。我们在观察这种类型的人时，与其看他们的体格，倒不如以他们强烈的感受性来分析他们的性格来得妥当。由于他们强烈的感受性，对于自己身边的事情，都有非常敏感的反应，因此常有留意周围人的动静的习惯。

我们在打电话的时候，有时会玩弄电话线，此种动作也是由于潜意识中无法以语言充分表达思想所采取的手的辅助作用，如果我们在众人面前演讲时，情绪一紧张，也就会自然而然地比手画脚，或者开始扭动麦克风线。我们面对外国人时，假使不能以语言充分表达思想，通常也会借助手脚来表情达意。

当你去朋友家做客时，虽然主人依旧和你像往常那样天南地北地神侃，但是你如果发现他不停地弹烟灰或者用手指像弹钢琴般地轻敲椅子扶手，或者不时移动一下桌子上的东西，那么，此时你最好站起来告辞。别看他的表情是那么热忱，他手发出的那些无意识动作在无意中已经告诉你，他开始感到心烦意乱，提醒你该走了。

在彼此信息交流最旺盛的时候，频频出现弹指、搔鼻、拭脸等与交谈内容无关的动

pdf下载网 http://www.i8788.com

作时，表示做出该动作的人，并没有认真倾听对方说话，其心理上已经出现了障碍。很多时候，这种下意识的动作，是表示厌恶对方的一种无言的信号。

无意识的动作，有时候也可以制造一种企求别人的信号。比如，我们经常可以看到一些子女在外工作的独居老人，他们经常不由自主地玩弄一些小东西，这是他们在向外界传达这样的信息：我们很寂寞，多希望有人来陪陪我们啊！如果一个人不了解独居老人们这个无意识动作的含义，常常会对他们的这些小动作感到困惑不解。

潜意识中的遗忘

在生活中，我们常会因为不愿意做某件事，而做一些出乎自己意料、却能让自己避免做那件事的事情，比如说在买东西时会糊里糊涂忘记付钱。

精神分析大师弗洛伊德就曾犯过这样的无心之错，一天早晨他没有付钱就离开了他每天买雪茄的烟草店。这当然不能说大师想赖账，因为它也赖不了账，店里的每一个人都认识他，每个人都可以随时向他要钱。这件事引起了大师的注意，为什么自己会出现这种行为？经过琢磨，大师发现这个小小的忽略可能与前一天他筹划的家庭预算有关。

再举个例子。有位男士在迫不得已的情况下答应陪太太去参加一个不想参加的宴会，他磨磨蹭蹭地打开衣箱想拿礼服时，却忽然想要去刮脸，可是，当他刮完脸回来，却发现衣箱已经锁上了。他四下里找钥匙，可是钥匙却没有了踪影，碰巧锁匠也不在。“万般无奈”之下，男人的太太只好取消了赴宴。第二天找来锁匠打开衣箱时，却发现钥匙就在里面。

太太是个明白人，知道这是丈夫的“无心”之过，原谅了他。可是，静下心来想一想，丈夫把钥匙放错地方真的没有原因吗？别忘了，他可是一点都不想去参加什么鬼宴会的。

从这两个例子，我们不难发现所有人，即便是德高望重者，只要涉及金钱、财富和有违自己意愿的事情，就会或多或少地产生类似上面故事的暧昧之举，忘记付钱以减少生活开支，把钥匙锁在衣箱里以避免去参加宴会。

这种暧昧的行为不是没有依据的。心理学家认为它来自婴儿期吮乳的原始食态，造成抓住每一样东西（以便塞入口中）的期望，虽然长大了，已经接受了文明的熏染和训练，还是不完全消失。也就是说，由于在潜意识里人仍然存在这样的倾向，所以，才会在行为上产生许多无心之过。

走在左边还是右边

人们常说，“以行观人”是有一定道理的。那什么是“以行观人”呢？简单地说，所谓“以行观人”就是通过观察一个人，尤其是一对恋人，走路时的位置可以了解到关于他或他们的很多重要信息。

通常情况下，一对恋人并排走路时，男方一般会走在女方的右边，通常这个位置是属于支配者。但如果两人位置是一前一后的话，前者的心理往往是非常骄傲、不屑一顾的，甚至还有点唯我独尊的味道，后者就向外界传达出对前者有一种敬畏，甚至有点畏首畏尾的谦卑态度。

一般情况下，选择走在对方右侧的人，多半是掌握有主动权，在两人的关系中处于主导地位，在二人世界中具有绝对的权威，在心理上也具有较强的优越感，喜欢对方绝对服从自己，个性上也较为倔强，有时还有点自大的倾向。与之相反，走在对方左侧的人，是被动型的人，很多时候显得温顺、听话，情愿听从对方对自己的安排。他一般不

pdf下载网 http://www.i8788.com

会主动发表意见，也很少会和别人发生争执，更不会一意孤行，坚持自己的观点或看法。这样的人个性温和，喜欢与世无争，耐心较好，经常会委曲求全，遏制自己的个性。

如果一对恋人都喜欢走在对方右侧的话，他们就得小心了，因为他们很可能会因为各自喜欢张扬自我而与对方发生冲突。凑巧的是，两人的性格都较为倔强，一旦发生争执，两人极有可能会谁也不会让谁半点，从而可能会让小矛盾演变成大矛盾。

如果一对恋人都喜欢走在对方左侧的话，这就意味着双方都有优柔寡断的一面。正因为这个原因，两人都不愿和对方发生冲突，所以，他们的相处会很平静，也很协调。一般来说，只要双方都多为对方着想，多了解对方，就会有很令人羡慕的恋情。

如果一对恋人，其中一人喜欢走在对方的左侧，而另一人喜欢走在对方的右侧，这就说明他们是“天造地设”的一对。他们不仅相处得愉快、协调，还会因为彼此性格的互补而使他们的恋情往往是坚如磐石。

喝酒的习惯动作

心理学家通过研究发现，通过观察一个人握酒杯的姿势，往往能知晓他大概的性格和心理特征。

一般来说，如果一个男性喜欢紧紧握住酒杯，同时用拇指紧按着杯口，这样的男性性格外向、豪爽，喜欢直来直去。那种婆婆妈妈、斤斤计较的人，他们是最瞧不起的。在与人相处时，他们非常热情、友好、直率，因此深得朋友的喜爱。做事时，他们很有魄力，常常是敢说敢做，正因为如此，他们有时显得有点莽撞。

如果一个男性喜欢用双手抓住酒杯，则说明其性格较为内向，逻辑思维严密，喜欢思考问题，冷静是他最大的特点。在与人相处时，他信奉“君子之交淡如水”的原则，所以不会与朋友走得太近，但也不会离朋友太远。可能，他的朋友不是很多，但与其交往的往往是挚友，很少有“酒肉朋友”。做事时，他喜欢三思而后行，凡事都要做好相关的计划，然后才开始行动。

如果一个男性喜欢把杯子紧握在掌中，同时用拇指扣住杯子的边缘，则表明其性格较为柔顺，为人忠厚，具有较为开阔的胸襟。在与人相处时，外表看来他可能对别人的态度不是很温柔，有一种难以接近的感觉，但如果了解了他的心理之后，你会发现他其实是一个非常有趣的人。做事时，他非常有主见，往往有自己的独到看法和做事方式。如果你试图改变他的做事方式往往是一件非常困难的事，除非你有百分百充足的理由。

如果一个男性喜欢用双手捂住杯子，则说明其城府很深，十分善于伪装自己。这类人在和他人打交道时，往往会笑容满面，实际上一点人情味也没有。他们从不肯在别人面前暴露自己半点，也从不喜欢将自己的事告诉朋友，所以，他们的朋友，尤其是知心朋友往往是寥寥可数的。

同样，观察一个女性端酒杯的姿势，也可以知晓她大概的性格和心理特征。

如果一位女性喜欢玩弄自己的酒杯，则说明其性格较为活泼、直率、爽朗，具有较强的自信心，是非观念也非常明确。与人交往时，不会斤斤计较，也不会睚眦必报，只要不是原则的问题，即使别人不小心冒犯了她，她也会一笑而过。做事时，她从不会犹豫不决，或者是拖拖拉拉，而是非常利落和干脆。

如果一个女性总喜欢把手中的空酒杯翻来覆去玩耍，则说明其有较强的虚荣心，喜欢表现自己和炫耀。有些时候，她还有点任性，甚至有点飞扬跋扈。在参加一些宴会或聚会时，她极有可能会大胆地向自己心仪的男子卖弄风情，以吸引对方注意自己的存在。与人交往时，她往往具有较强的针对性，喜欢去结交那些较有权势的人，不过往往

pdf下载网 http://www.i8788.com

是事与愿违，因为那些有权有势的人，恰又瞧不上她这样的人。所以，她很多时候是茕茕孑立，形单影孤。

如果一个女性喜欢把杯子放在手掌上，一边喝酒，一边滔滔不绝地跟对方说话，则说明其性格外向，非常活泼、开朗，善于交际，对生活的态度也非常乐观、积极和向上。她也较为聪慧和机敏，并具有一定的幽默感，有时，她也有较强的表现欲望，常常会故意制造一些意外，给人带来耳目一新的感觉，以吸引他人注意自己。在与人交往时，无论走到哪儿，她总能将自己很快融入集体之中，所以其人际关系较好，朋友也较多。做事时，她信奉“言必行，行必果”，所以很容易取得成功。

如果一个女性习惯于一只手紧握酒杯，另一只手则无目的地划着杯沿，则说明其性格较为稳重，喜欢沉思，有比较独立的个性，不会轻易地向世俗潮流低头，具有一定的叛逆性，但表现方式不是特别恰当和明显。她也较为喜欢结交朋友，对人也比较真诚、热情，所以其人缘还颇为不错。做事时，她不喜欢张扬，更不喜欢出什么风头，仅会默默无闻地做好自己该做的事。

如果一个女性喜欢握住高酒杯的脚，同时食指前伸，则说明在她的性格中，自负的成分占了很多，喜欢妄自尊大，常常不把别人放在眼里。同时，她也较为世故，只对有钱、有势、有地位的人感兴趣，而对那些“寒士”或是比自己差的人，她往往会对其嗤之以鼻，这就使得她的人际关系较为糟糕。做事时，较为缺乏责任心，所以容易出现虎头蛇尾的状况。在遇到失败、挫折的时候，她会知难而退。但她在做事时各种准备工作往往会做得较为细致。

需要注意的是，以上结论仅是一个总体上的、大概的结论，而不是一个全面、准确的结论，具体到每个特殊的个体，可能会存在一定的差异。

吸烟的习惯动作

1.两种吸烟者

概括地说，吸烟的人可以分为这样两大类：主动吸烟的上瘾者和社交场合需要的被动吸烟者。但是，不论是主动吸烟者还是被动吸烟者，他们很多时候之所以吸烟，都是其内心矛盾和混乱的一种外在表现。

一份研究表明，小口、快速的吸烟会刺激吸烟者的大脑，提高大脑的兴奋度和警觉性，而较慢吸烟则具有一定的镇静作用。一般来说，主动吸烟上瘾者较为喜欢独自一人抽烟，同时，依靠烟中的尼古丁的镇定作用来释放心中的压力。社交场合需要的被动吸烟者不同于主动吸烟上瘾者喜欢独自一人抽烟，他们通常在各种聚会，商务活动中，或者是在喝酒的时候才会吸烟。所以这类人吸烟往往是一种社交展示，仅是为了给对方留下某种印象。当然，不可否认，在那些被动吸烟者中，肯定也有人吸烟不仅仅是为了给别人留下某种印象，有些时候，他们吸烟同主动吸烟的上瘾者一样，也是为了释放心中的压力（也可能为了掩盖心中的紧张情绪）。在社交场合中抽烟时，通常那些被动吸烟者从烟点燃到熄灭的时间中，只有20%的时间在快速、小口地吸烟，其余80%的时间里，他们会做出一系列其他的姿势和动作。

在一份问卷调查中，近85%的“烟民”都认为，吸烟的时候他们的压力会减小。事实果真如此吗?最新科学研究发现，吸烟的成年人的平均压力要比那些不吸烟的人稍微高出一些，同时，当一旦养成吸烟的习惯后，吸烟者的压力会随之上升。由此可见，吸烟根本无助于控制情绪，与之相反，吸烟者一旦对烟中的尼古丁形成了依赖性反而会增加他们的压力。吸烟所谓的放松作用仅仅在于：吸烟者在吸烟时所获得的尼古丁能够减

pdf下载网 http://www.i8788.com

缓他们身体缺乏尼古丁而产生的紧张和焦虑情绪。也就是说，吸烟者在吸烟的时候，他们的心情是平常的，而他们一旦停止了吸烟，却感到了压力。这就意味着，要想让一个吸烟者恢复平常的状态，它就必须随时在嘴上叼一支香烟。

因而，很多科学家都主张，无论是主动吸烟的上瘾者，还是社交场合需要的被动吸烟者，都应该戒烟。因为戒烟能减小身体对尼古丁的渴求，从而也就减少了心理压力。不过戒烟，尤其是对那些已经吸烟上瘾的人来说，可谓是一件痛苦的事。因为通常情况下，在戒烟的前几周，戒烟者都会出现心情烦躁、焦虑不安等症状，这往往会让很多戒烟者望而生畏，从而打消了戒烟的念头。但是，如果你挺过了前几周的“艰难期”后，随着身体对尼古丁依耐性的减弱，这种状况很快就会得到较大改善。到时，再假以时日，你就可以把自己“烟民”的帽子摘下来了。

2.吸烟与性格

吸烟虽然有害健康，但还是有不少人依旧我行我素，正由此，通过观察一个人吸烟的特点，如吸烟的方式、喜欢抽什么样的烟等，我们可以大概知晓他的情绪特征或性格特点。具体来说，就吸烟的方式而言，如果一个人吸烟的时候是吸一口烟，弹一下烟灰，则说明其此时正处于心情凝重或是烦躁的阶段，再或就是处于进退两难的尴尬境地之中，不知道下一步该如何做。有时，此种姿势也表明吸烟的人正处于紧张的思考阶段。当然，有时候，一些人也可能会故意摆出此种姿势，以显示自己的不凡，或是炫耀自己，以吸引别人的眼球，从而满足自己那一点点可怜的虚荣心。

如果一个人吸烟时总会把抽口弄湿，则说明其性格多变，情绪往往也是起伏不定。做事时，有时爱意气用事，缺少规划性，所以常会碰得“头破血流”。很多时候，往往会因为异性问题而与别人发生纠葛，从而损伤自己的人际关系。

如果一个人吸烟的速度很快，则说明其性格较为急躁，脾气也较为火爆，容易发怒。在与人交往时，他的好恶、是非观念非常清晰，决不会因为私情偏袒和自己要好的朋友，也正因为如此，他深得朋友们的喜爱，人缘关系非常的不错。做事时，他往往有急功近利的思想，喜欢贪多求全，结果是顾此失彼。因而他如果是单纯地从事某一件工作，往往能把它做得非常出色、漂亮。当然，如果一个人偶尔出现快速、大口吸烟的情形，则说明其现在肯定处于焦虑的情绪状态之中。

如果一个人在吸烟时经常忘了弹烟灰，则说明其对自己缺乏信心，有较强的自卑感。在他看来，整个世界都是灰色的。有些时候，很多事情他明明努力一下就可以做到，但由于缺乏自信而放弃了，而看到别人轻易做成后，他又追悔莫及。与人交往时，他常常会显得较为谦卑，有时甚至还有点卑躬屈膝。不过，他对人却是非常真诚的，几乎不会跟人玩什么阴谋诡计。此外，如果一个人在工作或是开会的时候出现忘了弹烟灰的情形，则说明其正在专心致志思考问题。

如果一个人抽几口就把烟灭掉，这就相当于画上了一个句号，表示他要去做另一件事情，而且这件事情他已经下定决心非做不可，其灭烟的行为可以看作是对自己决定的再一次肯定和鼓励。当然，有的时候一个人做出此种动作，可能表明其此刻心情非常糟糕，把烟卷当成了一个出气筒。

如果一个人喜欢随时在自己的嘴角上叼一支烟，则说明其性格较为倔强、叛逆，有时候其外表看起来可能会给人放荡不羁的感觉，实际上他富有正义感，侠义心肠，喜欢“多管闲事”，好打抱不平，多不拘于小节，因而其人缘关系颇为不错。不过，他的心理承受能力较差，一旦自己的能力没有得到别人的认可，或是工作中遭到了失败，他要么是强烈反抗，要么就是从此一蹶不振，而且往往是后者居多。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果一个人喜欢仰起头用嘴角抽烟，则表明其具有较强的独立意识，同时对自己充满了信心。他喜欢“流自己的汗，吃自己的饭”，不会接受别人对自己的施舍，很多事情都坚持一定要自己动手。不过处事过于勉强又自视过高，通常会使他与周围的人格格不入。所以，在很多人眼中，他是那种很难以让人接近的人。不过事实并非如此，他其实是那种“外冷内热”的人，一旦与他交往一段时间后，就会发现他其实是一个很重感情的人。

如果一个人总喜欢把烟吸到抽口也舍不得丢掉，虽然这种人很节俭，但却较难持家，因为与其省下那么少的钱，倒不如把烟完全戒掉，但要他把烟戒掉，往往会比登天还难。一般来说，这种人较为虚伪和自私，且工于心计，在待人处事上，常常是处心积虑，猜疑心非常重。他很少会对自己的朋友，哪怕是亲人，袒露自己的心事。所以其人际关系较为糟糕，有些时候，由于他太处心积虑，反而会让自己失去一些机会。

就吸烟的种类而言，通过观察一个人吸什么样的烟，也能了解他大概的性格特征。

如果一个人不太在意香烟的品牌，则说明其可能还没有真正成为烟民，他吸烟可能仅仅是为了好奇或好玩，再或就是主动向“烟民”行列靠近。一般来说，这样的人性格较为温顺，喜欢随遇而安，缺少主见和原则性，往往是人云亦云。此外，这类人还有一个特点，即缺乏坚强的毅力，一旦遇到困难、挫折，就会打退堂鼓，从不肯认认真真做一件事，当然更不用说什么为理想而奋斗了。所以，他很难成就一番自己的事业。

如果一个人喜欢抽洋品牌烟，则说明其虚荣心较强，喜欢追逐潮流，也喜欢在别人面前表现自己。他对金钱有较为强烈的渴望，但绝不是一个吝啬鬼或守财奴，很多时候他为了在别人面前炫耀自己，即使一掷千金也在所不惜。他对生活的要求颇高，但又不愿意为之奋斗，故而常常陷入“心比天高，命比纸薄”的尴尬境地之中。

如果一个人喜欢吸雪茄，则说明其性格较为倔强，常常是“明知山有虎，偏向虎山行”，也不会在任何压力或权势面前低头。与人交往时，非常直爽、豪放，从不拘泥于各种繁文缛节，因而他深得朋友的喜爱。除此之外，这种人还有一个重要优点，即有一颗勇于负责任的心，他从不会推卸属于自己的责任。相反，在一些危急时刻，他还敢于临危受命，这就使他很多时候能受到大众的支持和拥戴。

如果一个人喜欢用名贵烟盒来装价格低廉的香烟，则说明其具有较强的虚荣心和表现欲望。这种人对金钱充满强烈的渴望，但是他又不肯做出半点努力，成天在那做着一些不切实际的发财梦，结果当然是连一分钱的财也没有发。在与人交往时，他几乎不会真心对待自己的朋友，往往是见异思迁，因而其知心朋友几乎没有。

此外，根据法国动作心理研究家贝尔杰先生的研究，一个人捻熄香烟的方式，也能反映他的性格特征。

如果一个人轻轻敲打熄灭自己的香烟，则说明其十分注意自己在别人眼中的一言一行，做事时非常谨慎、小心，从不会莽撞行事。在与人交往时，对对方非常谦逊，显得彬彬有礼。不过，有些时候由于他太过于谨慎，以至于有时不能完全将自己的意见传达给对方，同时，在该“断”的时候显得犹豫不决，以至于错过了一些好机会，致使局面变得更复杂。

如果一个人随便地将一个仍在冒烟的烟蒂扔进烟灰缸，则说明其性格较为懒散，凡事喜欢以自我为中心，因而有时显得较为自私。这种人还有一个不太好的地方就是，做事不严谨，喜欢打马虎眼，故而经常遗忘或丢失东西，同时别人托付给他的事，往往会无果而终，如果被人追问原因，他还会振振有词地为自己辩护。

如果一个人将烟蒂以按压的方式将其熄灭，这往往是其发泄心中不满或是某种欲望

pdf下载网 http://www.i8788.com

的表现。一般来说，这样的人性格非常倔强，有时甚至有点偏激，遇事非常容易激动。这类人的体力较为充沛但无法恰当处理自己心中的各种欲望，故而常常处于焦虑、急躁的情绪状态之中。不过，他们在做事时较为积极，很少出现半途而废的情况，因而深得老板的喜欢。

如果一个人经常用脚踩熄烟蒂，则说明其较为好强，喜欢争强好胜，具有一定的攻击性，不会轻易认输。他往往是能说会道，言语丰富，词意尖锐，喜欢讽刺、打击别人。正因为如此，他的人际关系不是很好。不过，一旦他对某人产生好感，就会积极主动地向对方表明自己的意思，他的独占欲望非常强烈，经常干涉恋人的生活，故而时常遭到恋人的讨厌。

有趣的是，一些人吸烟时慌慌张张，一些人吸烟则波澜不惊，还有一些人吸烟时姿态优雅，也有一些人吸烟仅是让自己加入“烟民”的行列，当然有些人吸烟是为了掩饰自己的紧张情绪。吸烟的动机大相径庭，其姿势也因人而异，由此我们可以从中窥见那些吸烟者的“烟品”和性格。

抽烟时手掌向外的人性格非常外向，颇有点“人来疯”的特征。有些时候，他们可能会感到一些迷茫和不安，需要一个人领导着逐渐找回已经或是正在丧失的自我。他们跟谁都谈得来，十分喜欢与各式各样的人来往，如果让他们独处一段时间，他们通常会受不了。他们对生活往往是追求其丰富多彩，而讨厌一成不变的任何东西。

经常用指尖夹烟的人性格较为温和、亲切，攻击欲望不是很强烈。他们对自己的信心不是很足，很多时候总喜欢用悲观的态度去看待一些事情，这往往使他们活得很累。他们的心地较为善良，做事总会为别人留下一定的余地，他们也不太喜欢冒险，一般不会去做风险性较高的事情。他们的生活态度较为严格，做任何一件事情都会认真地对待，并且喜欢追求高效率、高质量。

把大拇指放在嘴边吸烟的人性格较为倔强、坚强，同时也具有较强的理性，富有独立性，但也有点自负。很多时候，他们都懂得如何进行自我反省、自我沉淀，从而留下对自己有用的东西，而将那些可有可无，甚至是一些糟粕的东西抛弃。这种人最不能容忍别人（尤其是自认为不如自己的人）对自己发号施令，很多时候，如果自己不发表一点意见，他们就会觉得不对劲儿。他们做事时不会死脑筋，一条路走到底，而是在几条路中选择最便捷的一条。

敞开手指拿烟的人较为敏感而细心，他们的情绪波动较大，颇为任性。因为他们较爱逞强，所以不太亲近别人，但实际上他们是随和且较为喜欢与人交往的人。虽然他们较为任性、喜欢逞强，但为人较为真诚、坦率，即使遭到别人误解，他们往往也会尊重对方。

用指腹夹烟的人性格较为稳重，思想也比较单纯和传统，富有同情心和正义感，是毫不含糊且可以信任的人。他们对自己往往有清醒的认识，不仅知道自己的优点在哪里，更知道自己的缺点在哪里，懂得如何扬长避短。他们对自己充满了信心，相信只要经过自己的一番努力，肯定能实现自己心中的梦想。

3.男性和女性之间吸烟的区别

一说到吸烟，可能不少人不由自主地就会和男性联系到一起。其实，当今不少女性也加入了“烟民”的行列，如《蓝天使》里的玛德琳是抽烟的，被誉为“冰山美女”的嘉宝是抽烟的。当然，也有很多普普通通的女性也在“默默无闻”地抽着烟。当女性用她们的纤纤玉指娴熟、自然地夹着香烟，袅袅升起的青烟若隐若现，像一层薄薄的面纱遮住了她们美丽的容颜。

pdf下载网 http://www.i8788.com

虽然同是吸烟，但女性和男性在吸烟的目的、方式、姿势，以及在香烟种类的选择上等方面却存在较大的差别。

一份研究表明，吸烟的女性绝大多数性格外向，至少吸烟后的女性性格会外向化。外向型的女人吸烟多为追求烟草的刺激，而内向性格的吸烟者，则是靠抽烟使自己镇静。而男性则不同，在所有男性“烟民”中，性格外向和性格内向的人几乎各占一半，在一些地方，性格内向的“烟民”还占有多数。外向型的男士吸烟多为展示自己的潇洒，而内向型的男士吸烟多为控制自己的情绪或是掩盖自己的紧张、尴尬。

在吸烟方式上，女性“烟民”通常会把香烟高举，手腕向后扳，同时露出手腕；也有一些女性在吸烟时喜欢将香烟叼在嘴角，烟头微微向上，或者在用手夹烟时喜欢将小指扬起；男性吸烟的时候，他们通常会伸直手腕来避免自己看上去缺乏男性气概，每吸一口烟后他们就会把拿着烟的那只手放在胸部以下，这样就能在任何时候让自己的身体不受到外界的侵犯或伤害。有些时候，男性在抽烟的时候会把香烟夹在手里，尤其是当他们想要不露声色的时候，他们会把香烟藏在手心。

就吸烟的目的而言，那些在各种宴会或聚会上“明目张胆”吸烟的女性，往往是想通过此举来向在场的男性展示自己个性和身体，以便让自己成为男性注目的焦点。当然，有些时候，女性吸烟则主要是为了宣泄自己的某种情绪或是控制、稳定自己的心绪。男性吸烟有的是为工作的需要，有的人则是为了让自己“不落伍”，当然也有不少男性吸烟者之所以吸烟，主要是想通过此举来缓解自己的精神压力。因为男性在各种社会及商务活动中容易产生极大的心理压力，吸烟也就成了他们放松自己的一种不可替代的方式。

在种类的选择上，女性吸烟者多喜欢那些焦油量不大、口感清新凉爽的香烟，如圣罗兰，寿百年等，深受很多女性的喜欢。此外，也有一些女性喜欢烟熏味重、烟碱性较强的香烟。男性吸烟者较为偏爱那些焦油含量低、口感舒适、价格不太贵的香烟。当然，也有些男性喜欢抽价格昂贵的香烟，以此来显示自己的身份和地位。

4.抽烟是一种性感的展示

抽烟不仅是缓解压力、释放心情的手段之一，有时候，它也是一种性感的展示。如果你细心观察一下那些“女烟民”，会发现这样一个有趣的现象：她们在吸烟的时候很喜欢露出自己的手腕，进而向男性展示她们婀娜多姿的身体，同时她叼在嘴里的香烟就像是个小型的男性生殖器官一样。她们将颜色、大小不一的各种香烟含在双唇里吮吸，极具诱惑的意味，会让不少男性情不自禁地对她们想入非非、浮想联翩。反观男性，他们非常喜欢通过吸烟来展示自己的男子汉气概。一般来说，男性在吸烟的时候往往将香烟藏在自己的掌心，这样既会让他们在女性眼中充满诱惑力，也会凸现他们的男性魅力。

其实，早在20世纪以前，人们就把吸烟作为一种求爱的方式。通常情况下，如果一位男士为某位女士主动点燃香烟，这位女士就会在该男士为自己点烟的时候触碰一下对方的手，以示自己的谢意。此外，一些女性在感谢男性为自己效劳的同时，还会长时间地含情脉脉地凝视着对方。

然而，如今在世界上很多地方，吸烟，尤其是女性吸烟，已经是一种司空见惯的事了，所以，通过吸烟来表达爱意的方式也几乎不复存在了。很多时候，女性在吸烟时所展现出来的女性魅力是她们当时表现出来的一种顺从态度，换句话而言，女性在吸烟的时候，微妙地表明了自己在男性的劝说下，可能会做出一些对自己不是很有利的事情，比如喝酒。虽然在很多地方，故意对着一个人的脸吐烟是很不礼貌的，但

pdf下载网 http://www.i8788.com

是，在一些国家，如叙利亚，如果一个男性对女性做出此种姿势，这就表明他对对方很感兴趣。

5.吐烟圈也会暴露你的性格或情绪

很多人在紧张的时候都喜欢用抽烟来缓解心头的压力或是掩盖自己的情绪，但是也许你不知道，他们已把自己的很多秘密通过吸烟时的一些小动作告诉给了别人。其中，吸烟时吐烟的样式就是他们暴露自己心情或性格特征的重要信号之一。

一般来说，通过观察一个人吸烟时的朝向，可以判断他的性格是积极的，还是消极的。如果一个人在吸烟时喜欢朝上吐烟，则说明其对自己充满了自信，并具有较强的优越感。无论是对工作，还是对生活，其态度都是非常积极的，他坚信“没有比脚还长的路，没有比人还高的山”。

如果一个人在吸烟时喜欢朝下吐烟，则说明他对自己缺乏信心，较为多疑。很多时候，他都抱着一种较为消极的态度去对待生活、工作，因为在他看来，痛苦、不幸占据了人生的大部分。

如果一个人朝下吐，且是由嘴角吐出烟时，则暗示此人的人生态度非常消极或灰暗。当然，这都不是指把烟吐向别人的情况，而是指比较典型的情况。这种情况在很多电影里十分常见，比如那些黑帮或犯罪集团的首领，经常被描绘成强悍、凶狠的角色。这些人在吸烟的时候，常常是靠坐在椅子上，斜仰着头，不时把烟吐向天花板，以此来显示自己的优越性和强悍。相反，那些地位卑微，处于弱势群体的人，常常把香烟用食指和拇指倒扣在手里，从嘴角把烟吐出来。

一个人吐烟的快慢往往与他当时的情绪状态有很大关系，如果一个人吸烟时吐烟的速度很快，则说明其现在正处于一种积极、充满自信的状态之中，同时，他此刻还具有较强的优越感。反之，如果一个人吸烟时吐烟的速度较慢，则说明其现在正处于一种消极、压抑，或是失望的情绪状态之中。就拿玩牌来说，当一个吸烟的人拿到一手好牌后，他往往会充满自信地朝上吐烟；反之，当他手气不好，拿到一手“烂牌”时，他往往又会朝下吐烟。正因为如此，很多玩牌的高手往往通过观察对手拿牌后吐烟的朝向来判断他们手上牌的好与差。不过，如果玩牌高手们哪天遇到比自己更善于“察烟观色”的对手，他们往往会血本无归。因为这些“高手”不仅善于观察他人的身体语言，还善于伪造一些身体语言姿势来麻痹对方。比如，他们拿到一手好牌后，肯定不会喜形于色，而是会在那骂骂咧咧，并把牌随便往桌上一扔，将两只胳膊交叉在一起，做出一副准备投降的样子。与此同时，他却静静地为自己点上一支烟，悠闲地吸着，并向上喷着烟雾。此时，如果对方心里窃喜自己此次赢定了，并压上自己所有的赌注，很有可能他会在这一次输个精光。

很多有丰富经验的销售员就十分谙熟这一点，他们在向吸烟的顾客推荐商品时，如果发现他朝上吐烟，满脸悦色，则说明他这次推销成功了；反之，如他发现顾客朝下吐烟，心里就会暗暗叫苦，因为顾客此举表明对自己推荐的商品并不感兴趣。这种情况下，他就会迅速改变策略，向顾客推荐其他商品，好让他有时间重新考虑自己的决定。

一般来说，抽烟时喜欢吐烟圈的人，一个比较突出的特点就是有比较强的支配欲和占有欲，喜欢以自我为中心，凡事喜欢我行我素，不愿被任何规则、条款束缚。他们的性格较为外向，喜欢与人交往，较为仗义和慷慨，不喜欢斤斤计较，很多事情只要说得过去就行了。所以，他们的人缘很是不错。

此外，从鼻孔喷烟往往是自傲、自信的象征，但如果一个人在用鼻孔喷烟的时候，

pdf下载网 http://www.i8788.com

把头朝下，则说明其欲给对方一个凶狠的印象，当然也有可能此时他的心情正处于一种非常糟糕的状态之中。

戴眼镜和化妆的习惯动作

1.怎样辨识和眼镜有关的身体语言

心理学家通过研究发现，几乎人们所用的每一件东西，都有助于他们做出许多表明自己情绪或性格特征的姿势。而那些善于“察言观色”的人正是通过观察一个人在使用某件物品所做出的各种动作来洞察别人的内心世界的。

人们用各种物品做出的动作可谓是多种多样，戴眼镜也不例外。其中，人们用眼镜做出的动作中，最常见的是将一只眼镜腿放进自己的嘴里。这个动作有什么含义呢？一般来说，一个人故意把某些物品放在嘴唇上，或者是直接放进嘴里，是为了重温他在婴儿时期吮吸母乳时所获得的安全感。这就是说，一个人故意将一只眼镜腿放进自己的嘴里，也是为了让自己心理上获得一种安全感。这同孩子吮吸手指，成人叼含一个烟斗，是一样的道理。

除了故意把眼镜腿放进嘴里这一姿势外，还有很多与眼镜有关的身体语言也能反映一个人的思想情绪或性格特征。如果你戴眼镜的话，可能有时候你会觉得自己在通过望远镜看生活。但是，别人会觉得你是一个勤奋、聪敏的人，尤其是你在与对方第一次见面时。行为学家的问卷调查也证实了这一点，在参与调查的人群中，90%以上的被调查者都认为，那些戴眼镜的人看上去比没有戴眼镜的人要聪明得多。不过，这种感觉不会持续太久（一般在5分钟左右），一旦与人交谈一会儿后，一个人聪明与否就会“原形毕露”了。所以，明智的选择就是：只有在简短的面试中，才能考虑故意去戴一副眼镜，这可能会给面试官一个好的第一印象。但是，如果你戴的是深色或是镜片过大的眼镜，很有可能，你看上去就没有那么聪明了。因为深色眼镜或是镜片过大的眼镜会使一个人看上去很严肃、很古板，甚至还会给人一种老气横秋的感觉。

很多时候，在商务或社交活动中戴上一副眼镜，往往会给人受过良好教育、聪明、勤奋、真诚的印象，尤其是当你的眼镜框越重时，给人的这种印象会越强烈，不管你是男性还是女性。这可能是因为很多成功人士所戴的眼镜通常都有较重的边框吧。所以，在很多商务场合中，眼镜通常是身份的象征。

2.拖延时间的策略

眼镜作用可谓多矣，既可以用来辅助眼睛观物看路，也可以用来彰显一个人的身份地位，还可以用来遮阳。除了这些作用外，眼镜还有一个重要作用——帮助一个人在某些时候拖延时间。

利用眼镜来拖延时间在很多商务场合中十分常见，其中屡试不爽的姿势就是故意将眼镜腿放在嘴边，以此来拖延作出决定的时间。比如，在没有硝烟，却异常激烈的商业谈判中，当一方要求另一方作出最后决定时，被动的一方如果还没有考虑好是否要接受对方提出的条件，或是对对方的某些地方存在疑问的时候，他们就会把眼镜的一条腿放在嘴角边，有时还会若有所思地点点头，但不会给出明确的答案。除了这种常见的姿势外，那些戴眼镜的人还会采用另一种伎俩来获得更多的思考时间，即故意不断地将眼镜摘下，然后慢条斯理地在那里擦拭镜片。一般来说，有丰富经验的谈判专家在看见对方做出此种姿势后，往往不会催促对方马上给出明确的答复，而是安静坐在那儿，什么也不说。

根据上述利用眼镜拖延时间的姿势，了解了对方内心真实的想法后，你便可以在各种谈判中相机而动了。比如，对方若是在擦拭镜片后又迅速戴上眼镜，且不会在短时间内再

pdf下载网 http://www.i8788.com

取下，则说明其打算进一步进行商谈，但心中可能还存在一定的疑惑，或想再看看各种数据资料。遇见这种情况，你就应该主动挑明，问问对方在哪些地方还在疑惑，同时将自己这一方的相关数据资料递给对方；如果对方在和你进行一段时间的谈判后，把自己的眼镜摘下叠起，放在一边，这说明他已不再打算和你进行谈判了。此种条件下，如果你一再缠着对方进行谈判，肯定会事与愿违。如果对方在和你进行谈判的过程中，把自己的眼镜摘下，并随便地往桌上一扔，则说明他反对你提出的建议或是条件，此种情况下，你最明智的做法是收回自己的提议或是建议，当然，也可以主动提出结束这次谈判。

3.请摘下眼镜和对方谈话

如果你是个戴眼镜的人，眼镜足可以成为你和别人成功交流的道具，即说话时摘下眼镜，倾听时再戴上眼镜。

这样做看似很麻烦，其实不然。这样做能够帮助你让对方感到放松，更好地控制交流。因为，在你的引导下，听话者很快就会明白当你把眼镜摘下的时候，就是你说话的时候，当你再戴上眼镜的时候，就是轮到他说话的时候了。

这样，你们的交流能不顺畅吗？

4.戴隐形眼镜所产生的效果

对于近视眼来说，隐形眼镜的发明真可谓是一大福音，因为隐形眼镜不仅能使人的鼻梁变轻松，还能让人的瞳孔看起来更大，更湿润，因为它能反射光线，还会使人看上去更加温和、性感。这在社交场合中是很有益的。

可是，任何事情有利就有弊，在商业场合中，隐形眼镜带来的效果就不大乐观了，尤其是对女性而言。当女性在竭尽全力地劝说客户接受自己的意见时，客户却被自己的眼睛所吸引，全没听见自己说了什么！

5.把墨镜戴在头上所产生的效果

炎炎夏日，不管从美学角度，还是健康角度，墨镜都变得炙手可热。并且爱美的人士还有了新的发明，把墨镜戴在头上用作装饰。

这是一个不错的发明，因为，墨镜总会让人看不清墨镜下的眼睛，进而让人对戴墨镜的人产生多疑、秘密和不安的印象，尤其在开会时，某个人如果留给别人如此的印象，则一定不是什么好事情。而在开会时，如果把墨镜戴在头上，会使人看起来好像在头上添了两只有神的大眼睛一般，其效果就像是婴儿的大眼睛或者是拥有大眼睛的玩具一样，会给人留下轻松、年轻和“帅气”的印象，让人产生好感。

6.眼镜和化妆的力量

对很多女性来说，眼镜和化妆是她们增强自己魅力、吸引别人注意的重要手段，尤其对于那些职场女性来说更是如此。心理学家下面的这个实验也证实了这一点。

实验中，心理学家让4个外貌差不多的女性服务员穿着相同的服装在某个大商场销售电子商品。这4个服务员每个人都有自己的销售柜台，其中第一个女服务员戴有眼镜，化了妆；第二个女服务员没有戴眼镜，也没有化妆；第三个女服务员没有戴眼镜，但化了妆；第四个女服务员戴有眼镜，但没有化妆。当这4个女服务员各自到达岗位后不久，便有顾客陆陆续续来到她们柜台前询问或购买她们销售的电子商品。而此时，心理专家便在一旁开始了统计，他发现这些顾客平均会在柜台前逗留2～5分钟的时间。随后，心理学家又随机问了那些刚离开4位女服务员柜台的顾客，让他们说说那4个服务员的性格和外貌特征，并让他们从一张单子中选出最适合用来形容这些服务员的词。

这些顾客给出的答案几乎和心理学家预料的结果一模一样。在被询问的顾客中，

pdf下载网 http://www.i8788.com

90%的人认为那个既戴有眼镜，又化了妆的女服务员性格最为外向，也显得十分自信、大方。不过也有少数女性顾客觉得这位又戴眼镜，又化妆的女服务员比较冷淡、自傲，甚至还有点自负——这一小部分女性顾客之所以会这样评价那位又戴眼镜，又化妆的女服务员，可能是因为她们觉得那位女性服务员是她们潜在的竞争对手。不过，男性则从来不会这样认为。与之相反，在被询问的顾客中，85%的人都认为那个既没有戴眼镜，也没有化妆的女服务员无论是在个人形象展现方面，还是在个性展示方面，都是最差的。而此时有没有戴眼镜则对于顾客的评价则无足轻重了。那个化了妆，但没有戴眼镜的女服务员，无论是在外表上，还是在个性、个人能力的展示上都获得了顾客们这样的评论：性格外向活泼，口齿伶俐，漂亮大方。很多顾客仅认为她在与人交往的技巧方面，比如说如何倾听别人说话和如何让顾客相信自己的话等方面存在一定的欠缺。

有趣的是，大多数女性顾客一眼就能准确判断女服务员是否化过妆，但是很多男性顾客却记不住该服务员是否戴有眼镜。更为有趣的是，几乎所有的顾客都认为那4个女服务员中化了妆的两位所穿的裙子要比没有化妆那两位所穿的裙子要短(实际是一样长的)，这就意味着化妆，尤其是得体的化妆会使一个女性在别人眼中，尤其是男性眼中显得更为性感。由此可见，化妆能使女性看上去更加美丽、性感、自信和聪慧。而在职场，如果一个女性在化妆的同时，再戴上一副眼镜，往往会给对方极为深刻的印象。

掰手指节的人

有些人习惯于把自己的手指掰得咯嗒咯嗒响，不管有人没人，有事还是无事。如果心烦意乱时听到这一种响声一定很不舒服。

此类男人通常精力旺盛，哪怕他得了重感冒，如果叫他去干一件他平常最喜爱的活动，他同样也会从床上爬起来。他们还很健谈，喜欢钻“牛角尖”，凭借自己思维逻辑性较强而经常把你的谈话、文章说得一无是处。

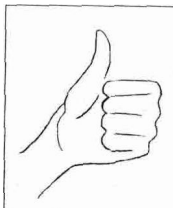
挤眉弄眼的人

喜爱挤眉弄眼的人善于运用面部的动作和表情来传情达意。一些心理学家和行为学家认为，这类人比较轻浮或缺乏内在的修养，在恋爱和婚姻上也总是喜新厌旧。虽然他不一定会跟“原配”离婚，甚至还可能对结发妻子“相当好”，但那不过只是他的自尊心在起作用而已。

这种人特别会处理人际关系，尽管他们十有八九都略显高傲，但因为他们的处事大方为其掩盖了很多不足。在事业上他们很善于捕捉机会，深得领导的赏识。

当然受领导赏识的大多数原因还要归功于他们的善拍马屁。这种人可以称得上“拍马屁”的“祖师爷”，自打从他们出道以来，从没有“拍在马腿”上的时候。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第五章 礼仪的力量

第一节 社交言谈：破译对方的心理

社交言谈是社交场合中最基础的内容，根据不同的对象把握言谈的深浅度，根据不同场合把握言谈的得体度，根据自己的身份把握言谈的分寸度。

开场白太长的人缺乏自信

为促进相互之间的人际关系，大部分人交谈前都会准备一段开场白。的确，和对方见面时，如果不先说点引言，就直接切入重点，可能会令人对自己的意图产生误解，从而产生戒心而不容易沟通。所以在商业交谈中，开场白是不可少的。

一个人开场白过长，听者不容易抓到说话的重点，不过是浪费时间，徒增焦急，但还是有人喜欢把开场白说得很长。

首先，可能是说话者对听者的一种体贴。假如对方是个敏感仔细易受伤害的人，直接谈到问题重点，可能会对对方造成冲击，所以说话的人就刻意拖长开场白，以缓和对方的反应。

另一种人则考虑若开场白太过简短，可能导致对方误会或不悦，因而留下不好的印象。基于这种不安，所以延长开场白。

由此可知，说话者无非是为了更详细地表达自己的意思，所以才有很长的开场白。

此外，有人应邀演讲时，也难免会把开场白拖得很长，这则是为缺乏自信所作的一种解释。通常说来为了隐藏自己的不安，有些人就会借很长的开场白来为自己的演讲做铺垫，所以，这种人应是小心翼翼型的人。

喜欢请客的人自我满足欲望强

每个人都希望自己拥有请客的经济实力，因为只要自己有钱请客，就可以不必担心自己不如人。不过自己不可能永远都做东，总有被人请的时候，有时让别人请客的原因，并不是因为自己忘了带钱或没钱，而可能因为顾虑对方的地位，或不忍辜负对方的一番好意，所以只好让对方请客，让对方达到目的而得到满足。

所谓满足，可能是一种优越感；可能是为了表示谢意；可能是有事相求；也可能纯粹是为了增进相互之间的感情。对方借着种种理由请客，使自己获得满足感；甚至有时根本没有请客的理由，明明可以大家分摊，但有人就是喜欢付钱时拼命制止别人，而自

pdf下载网 http://www.i8788.com

掏腰包。这时如果你坚持拒绝，对方还会露出不高兴的神情，并责备说："你真是太见外了，我们都是自己人啊！"从表情看来，他们真的不是装模作样，简直是沉浸于请客所带给他的满足感中。

反观被请的一方。别人请客，自己不必付钱，固然也有好处，但是让对方出钱，很容易形成自卑感，反而不能痛快地享受。

还有另一种被请人的心理，认为别人请客让自己快活是理所当然的。这种人大多都是不愿自掏腰包的小气鬼，不过除此之外，他们还有另一种用意。人最早接触的人际关系，是从与母亲间的关系开始的，每个人都有向母亲撒娇的经验和权利，而这种依赖、撒娇的态度一旦固定成型，长大成人后在现实生活中也容易出现，有时就体现在让他人请客的满足感中。

至于喜欢请客的人，虽然他们的立场是把东西送给对方，但其心态和接受自己好意的对方是一样的，这与过度保护孩子的母亲的心理非常类似。喜欢请客的人，表面看来虽然古道热肠，但其实只是以这种形式来满足自己。所以喜欢请客的人和喜欢被人请客的人凑在一起，彼此就各得其所，分别得到满足。

所以当大家看到那些即使没有多少钱，却总想办法请客的人，应了解他们的心态，只要他们不是另有所求，大可接受他们的好意。

主动当介绍人的人喜欢自我表现

"听说你明天要到外地出差，那儿正好有很多我的好朋友，你只要向他们报上我的名字，保证你办事会很顺利。"有的人就是如此，别人还未请他帮忙，就主动为人介绍朋友。

如果这位出差的人士靠这位朋友的介绍，得到当地朋友的特别照顾，同时借着这些人的面子和信用，工作确实开展得很顺利，甚至他们还体念你刚到陌生的地方，晚上带你四处玩耍，那么这种人的好意实在不错。但多半情形都是尽管你按地址找到了其人，情况却与预期的不同。

其中原因可能是因为被推荐人并不像介绍人所说的可以值得信赖，而且两人也没什么特别亲密的关系，所以才会得到冷漠的待遇。

如果出差的地点是在外国的话，这个介绍人想发挥自己影响力的欲望也就更强烈，所以我们可听到他说："喂！你这次是不是要到伦敦？你可以拿我的介绍信去拜访这个人，或者你到了纽约去找这个人……"如此一一介绍。

而当事人信以为真，拿着那封信拜访被推荐人，结果可能又和前述境遇相同，不但自己的希望破灭，对方也许根本不知道介绍人为何许人也。

这种人，为什么如此热衷于帮别人介绍朋友？原因就是这些介绍人可以通过为人介绍这一行为，来满足自己爱管闲事的冲动。

当然，他们一方面是出于好意，理解朋友的人地生疏；另一方面，也是向朋友表示他有不少知心好友，他很有办法。但这些人的想法未免太单纯，因为他们既然要替人介绍，至少应该知道必须对当事人双方负责任。这些介绍人，表面上看来似乎很乐意照顾他人，本着"助人为快乐之本"之心，事实上他们并未尽到介绍人的责任，只是以此满足自己而已。

总之，喜欢替人介绍的人，往往是渴望表现自己的能力却并未真正替被推荐人或第三者考虑。所以各位不要把他们的行为和真正喜欢照顾别人混为一谈。

pdf下载网 http://www.i8788.com

强求别人应邀的人自私而虚荣

在社交场合，有很多人喜欢用强迫的方式邀请别人，别人明明是不愿意，他们仍然坚持再三要求别人应邀，总之就是他们忽略了拒绝者的想法和立场。

这种人面临对方拒绝时，会一再重申自己的意见，以为如此对方就不会再拒绝。观察这些不顾对方推却仍勉强邀请的人，可推测其大约有四种想法。

第一种是把对方的拒绝看成客套。这时，邀请人就会继续对对方说："你不必这么客气嘛！"但对方如果再次拒绝，他仍要求："我看你真是太客气了，现在都已经下班了，你就轻松一点，不必这么认真嘛！"一再发挥他推己及人之心。

第二种是，主观地以为对方如果拒绝，就等于断绝了他们的关系。所以当对方推辞时，会觉得很失望，认为对方太不给面子。这种人遭对方拒绝时，则会表示："我诚心地邀请你，你却一再拒绝，真是太不够意思了！"

这种人试图勉强对方，当对方推托说："你实在有所不知，因为我已经和太太约好了，所以真的没空来！"邀请人仍不放弃，还故意刺激他："我看你是怕太太吧！"以话中有话的方式来激将。甚至邀请者还会联想：就是他太太在破坏我们两人之间的友情。

第三种和第二种类似，邀请人一个人玩乐时，会觉得寂寞而缺乏勇气，所以邀请的对象都是固定的。由于邀请人和被邀请人有共同玩乐的经验，且认为两人搭档得天衣无缝，所以就想强迫对方同乐借以壮胆。换句话说，其实邀请人根本是依赖对方，因无法独自取乐而勉强对方。

第四种，邀请人希望对方满足其虚荣心，听他炫耀，或让他宣泄心中不满和恼怒的情绪。

只要仔细分析这些邀请人的动机，就可以了解对方为什么会出现这种强迫行为。这类人，希望自己依赖的对象能满足自己的倾诉欲望，所以完全忽略别人的权利和心理动机，勉强别人来满足自己的欲望。

喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机

有个30岁的职员约翰先生，在办公室里兴高采烈地告诉大家："昨天我去相亲了！我对对方颇有好感，我想她对我的印象应该也不差，所以我打算在秋天举行婚礼，到时候一定请你们来参加我的婚礼！"

过了两三个星期后，同事们对此事的进展都很关心，于是问他，但约翰先生却露出沮丧的神情，回答："那个女孩似乎不太中意我，昨天正式拒绝和我继续交往，我非常郁闷。"

还有一次，约翰先生又对工作单位的同事们谈到："我姐姐两三天前和丈夫离婚，小孩子也带回家里来，真是太落魄了。"约翰先生就是如此，把自己的心态、身边发生的事情，一五一十毫不隐瞒告诉自己的同事，而且他自己也喜欢打探其他人的隐私，渐渐地同事们无法忍受他了。虽然他已经辞职，但仍未接受自己真正离去的事实。

喜欢自曝隐私者中还包括这样一类人：一些机关、单位已退休的前辈管理人员。这类人常常有点耐不住寂寞，会时不时地去探访一下原工作单位，并且把自己最近的私事一五一十地向老部下们抖露出来。

他们的后继者对前辈的来访虽然也含笑脸欢迎，但总难免会对这位不速之客稍有不悦，因为他就职上任后，好不容易才改善了工作场所中的气氛，由于这些前辈的来访，又回复以前的气氛，难怪他们会不高兴。

pdf下载网 http://www.i8788.com

至于夹在此二者之间的同事们，觉察出这种心态，所以左右为难。

这种不自然的气氛，造成探访的前辈无法满足的感觉，虽然他们也了解，已经离开单位了，就不再是单位的成员，但愈了解这个事实，他们的心境就愈孤单。从外表看来，他们是离职了，但在心理上，却还停留在自己是单位一员的心态。所以他们渴望探访旧的工作场所时仍能受到老同事的欢迎，以此证明自己还不是“人一走茶就凉”，单位还记得他，从而获得心中极大的满足。

此外，换了工作环境后，有的人可能更发达显耀，为了表示优越感，他们常会借口回单位探望，以满足其虚荣感。

第二节 餐桌百态：瞬间掌握人心

聚餐酒会是常见的商务社交场合，在席间洽谈生意，寻找合作伙伴，都是司空见惯。因此，要把握机会，发展商机，就必须学会透过人在餐桌上的不同表现来识别其性格及心理特征，做到“知已知彼，百战不殆”。

从喝酒握杯方式看人的心理

喝酒是人们最喜欢的一种消遣形式，在我国有着好几千年的历史，创造了无数奇迹与辉煌；更有的人将酒当成莫逆，形影不离。但酒的作用不仅仅局限于此。喝酒时必须有拿杯子的动作，这个动作虽然简单，但也有细致的心理学家和行为学家对人的握杯方式进行了长时间的研究，发现不同的握杯子手法可以表现出不同的内心世界和性格上的差异。

1.愚蠢的人

愚蠢的人喝酒时喜欢紧紧抓住酒杯，拇指按住杯口，为的是将杯子拿得更牢，以便对方要求豪饮的时候一饮而尽。如果条件允许，这种人是来者不拒型，要是对方有要求，他们也会一醉方休。

2.聪明的人

聪明的人喝酒时用力紧握杯子，拇指用力地顶住杯子的边缘。他们会巧妙地应付对方的敬酒，饮酒量能够保持一定的限度。他们要是不想喝醉，就一定不会喝多，任凭对方如何劝导、地位如何显赫，他们也会很好地把握自己。

3.虚伪的人

虚伪的人喝酒时紧捂住杯口，好像是要掩盖住自己的真情实感似的。这种人从不轻易在别人面前暴露自己，他们觉得引人注目往往会使生活不得平静，再有他们害怕他人看他们的目光会和他们所希望的不一致，那是一件非常丢面子的事。

4.好动脑筋的人

好动脑筋的人喝酒时一只手紧握杯子，另一只手则漫不经心地画着杯沿。这时候的他们把饮酒当成一种简单的外在活动，酒的味道好坏与否根本无关紧要，有的人沉思时还常常用两只手抓住酒杯。

5.忙忙碌碌的人

忙忙碌碌的人喝酒时喜欢玩弄各种杯子。他们虽然在饮酒，但心早就不知道飞到哪里去了，所以这份漫不经心转移到杯子上，杯子成了他们的玩具。他们办事往往不能集中全力，虽然工作占据了他们很多的时间，但较大的成功通常和他们无缘。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6.活泼好动的人

活泼好动的人总爱用手掌托着杯子，边喝边滔滔不绝地说话。这时候的他们会完全忘记自己是在饮酒，他们的心思都集中在谈话的内容和给对方的感受上，之所以喝口酒，只是为了滋润一下说干了的喉咙。

7.贪婪的人

贪婪的人握住高酒杯的脚，食指前伸，故意显出高雅和与众不同。他们青睐有钱、有势和有地位的人，他们这种人的内心世界完完全全全地写在了脸上，阴与晴预报出他们遇到了什么样的人。

从座位选择上观察对方

有些人在带别人一起上餐厅的时候，会环顾四周后找到空位，然后说："坐那里吧！"再带领大家就座。这类人不仅有很强的判断力，也极具自信，是会直接表达内心想法的人，但也容易流于独断独行而惹人厌。

带领大家就座，却发现位子不够或是有别人先到，于是在店里四处徘徊重新寻找，有这种习惯的人判断力欠佳，且会作出错误的判断。经常会出现小失败，不过却反而凸显出个人的魅力，乐于配合别人，老实的性格很受欢迎。

总是跟在大家后面的人，是需要他人照顾、依赖心强的人，凡事不会自己积极主动，都是配合周遭人们的举止而行动。在选座位的问题上是那种"不会在意细枝末节"、性格大方的人。

马上去问店员"哪里还有空位"的人，虽然做事会以合理化的方式往前迈进，不过会有以眼前的结果（所有人都就位）为优先，而疏忽喜好与气氛等心理、感觉因素的倾向，也有不考虑他人的意见与想法的一面。

从对菜品的喜好分析人的性格

1.喜欢吃蒸制食品的人

他们性格比较内向，不轻易激动，心里常常犹豫、动摇，但很少表现出来。

2.喜欢吃冷食的人

这种人比较坚强，且不愿表现自己，不太好靠近，对大自然有浓厚的兴趣。

3.喜欢吃清淡食品的人

他们不善于接近别人，愿独来独往，性格沉静。

4.喜欢吃甜食的人

这种人热情开朗，平易近人，但有些软弱、胆小。

5.喜欢吃辣食的人

这类人善于思考，遇事有主见，吃软不吃硬，爱挑别人的毛病。

6.喜欢吃煮炖食品的人

此类人性情和顺，很好相处，爱幻想，但对于幻想的事物是否能实现，则一点也不计较。

7.喜欢吃烤制食品的人

他们上进心较强，比较专心致志，性情急躁，爱出主意，但又缺乏当机立断的勇气。

8.喜欢吃酱菜的人

这种人踏实、稳重，一般做事有计划，不太注重与人之间的感情；而不喜欢吃酱菜的人，多富于亲近人的感情，有钻研精神，能吃苦。

pdf下载网 http://www.i8788.com

9.喜欢吃油炸食品的人

他们富于冒险心理，爱触景生情，时有干一番事业的愿望，但经不起失败，有时好发脾气。

10.喜欢吃大量肉食的人

这类人大多有支配别人的欲望，富有领袖欲，而且活动性很强，有进取精神。一般说，特别嗜吃肉的人，也是社交比较活跃的人，与别人很合得来。

从点菜的方式透视人心

1.从点菜方式表现出心胸的宽大或狭窄

(1) 点菜时会大声地叫店员的人是自我表现欲强，对周围的人大声喧嚷以表示自我存在的类型。同席的人虽然觉得丢脸，但当事者为了表现自己，不在乎会对他人造成干扰。如果还叫了好几次，也能看出他们性急的一面。

(2) 对店员用命令口吻说话，老是摆出“我是客人”这种态度的人，会对地位与身份的上下关系很斤斤计较（在不自觉的状况下），别人对自己带有（自己认为的）诬蔑态度时，会出现说出脏话等激烈反应。

(3) 打手势招呼店员过来的人会考虑周围环境，深思熟虑地设想到别人的立场。他们不喜欢出风头，但另一方面却拥有“为所应为”的执行力，在机会来临之前，会一直蛰伏等待。

(4) 会等店员拿菜单过来的人耐性很强，是天生的乐天派，稳重自得。虽然从“怎么还没拿菜单来”的反应多少看得出他们急躁的一面，但却不招摇，自我主张不强烈，因此也容易累积压力。

2.从点菜方式看是否深思熟虑

(1) 马上速战速决点菜的人下决定的速度很快，但性子急，却也有想法太过天真、缺乏深思熟虑的一面。他们拥有领导者的特质，但过于独断，并且不相信别人，且有“凡事求快”、“不想落于人后”的竞争心。

(2) 犹豫不决、无法下决定的人太过在乎别人了，缺乏决断力。他们会因为胃口太大，对各种不同事物都会转移焦点而极度迷失。

(3)“跟大家一样就好”的人是没有主见的人，总是左思右想而失去主见，对自己缺乏自信。他们跟别人步调一致，行动积极主动，但会掉进死胡同里。

(4) 会问别人“要点什么”的人，做事很有礼貌，个性亲切。他们虽然计划周详，却不会有更深入的想法。与总是跟随他人点同样的菜的人相同，是“同调性”很高的人；而一边问别人，却点了跟对方不同的菜色，是那种不在乎别人而自行其道的人。

(5)最后还是跟别人点一样菜色的人喜欢遵从多数意见，希望与别人一样的倾向很强。他们不会坚持己见，经常会因为配合别人而改变自己的意见，是难以信赖的人。他们对自己所属的团体归属意识强烈，不喜欢离开集团或让集团产生混乱。

(6) 一次点了一大堆的人“这个也要，那个也要”，是心浮气躁的人，想法与需求非得直接表达才甘心，有点孩子气。他们不照顺序来，一次全包、态度浮躁，可说是对于失败（点太多而吃不完）的可能性缺乏慎重考虑的人，也欠缺“随机应变”的弹性。

酒后辨真言

喝过多的酒并不是件好事，过量饮酒，体内的酒精会使人亢奋，对人的大脑神经产

pdf下载网 http://www.i8788.com

生影响，从而使人做出同平时不一样的举动。“酒后吐真言”是一句俗语，而许多人的真实经历也为这句话提供了切实可行的证据。毋庸置疑，酒精具有麻痹大脑的作用，所以当某人喝醉后，意识会失去控制，因而对一些事情也就不会在意，这就是为何会有“酒后胡言乱语”。而如果继续豪饮，达到“烂醉如泥”的程度，意识的发挥会受到阻碍，无法感觉外界事物的刺激，大脑进入深度睡眠状态，这时，无意识开始启动，曾经埋藏于内心最深处的影像或者语言会不由自主地表达出来，但是醉酒者是不知道的，因为他已失去了主动的意识。那么大家能否通过一个人酒后的言语来判断这个人的品性如何呢？

曾有一个笑话，有一个平时为人很文雅的男士喝多了，去一棵小树旁方便，完事了抽身要走，却感觉有人扯住了他，他回头推辞：“不，不，太晚了，我该回去了，妹妹再见。”无奈就是走不脱。等他的人看他一个人忙活，等得不耐烦了，也过来跟他一起劝解：“小姐，你松手吧，我们以后再来，机会有的是呢。”来来回回推辞一个多小时之后，他们才发现，他其实是把腰带连人带树一起捆上了，还跟树好一阵情意绵绵……

通过这个笑话，大家大概能看出这个人表面和内心的不一致通过醉酒后的言语反映了出来。

大多数人在酒后说的话都跟平时工作和生活中的问题、烦恼有关。现实中，很多白领阶层为了缓解工作中的压力，愿意去酒吧发泄，当然不仅仅是通过喝酒这一渠道。大多数男人在面对问题时，也愿意用酒精麻痹自己。

以酒消愁是最好的发泄方式，但醉酒后是否口吐真言也是因人而异的，是不是每个人都会酒后吐真言，而吐的又是否都是真言呢？

有的人酒后可能什么都不说，埋头就睡，这种人有正义感，原则性较强，虽然有时会比较传统保守，但对认定的事情，会全力付出。有的人喋喋不休，说的都是不着边际的话，这种人看似对什么事情都不在意，但其实是个心中自有真情在的人，却苦于无人了解，会有些许失落和无奈。有的人可能会触景生情，大哭一场，这种人具有丰富的感情，热情奔放，以自我为中心，对一件事物常常不能专注太久。有的人会想起许多事情，但无处发泄，而引吭高歌，这种人个性内向温和，别人不能轻易打开他们的心门，只有通过深入的了解才能使他吐露心声，这种人虽然内心深处会有疯狂的想法，却会拼命克制自己的感情。

第三节 社交商务行为：细微看人

商务谈判中需要掌握读心技巧

生意人每天都要与各种各样的人打交道，生意人的成功离不开一定的社会环境，换而言之，离不开你每天所要打交道的这些人。生意人的成功就取决于你每天要交往的这些人。一个生活在“真空”里不和人交际的人，既算不上生意人，更谈不上什么成功不成功。因此，我们完全有理由这样说：生意人的成功取决于其识人、处世水平的高低。

“知彼知己，百战不殆”，如何与人打交道，如何了解对方的心理活动，是生意人掌握处世技巧的第一课。掌握“读心”术，是生意人建立成功人际关系的秘诀。

1.根据话题洞察说话者的内心

(1)有些人非常想要打听对方的真相，这是有意明白对方的缺点、期待能进一步掌

pdf下载网 http://www.i8788.com

握对方的心理反应。

(2) 有些人对于他人的消息传闻特别感兴趣，这种人很难获得真正的友谊，所以，他的内心是非常孤独的。

(3) 有些人不断谴责领导的过错和无能，事实上是表示他自己想要出人头地的意思。

(4) 有人借着开玩笑，常常破口大骂，或者是指桑骂槐，这是有意将积压在内心的欲求不满设法爆发出来的心声。

(5) 喜欢在年轻人或部属面前自吹自擂的人，乃是不能胜任职务，或者赶不上时代潮流。

(6) 有人根本不在乎他人的谈话，而喜欢扯出与主题毫不相干的话题，这种人怀有极强的支配欲与自我显示欲。

2.根据说话方式洞察说话者的心理

(1) 对方说话的速度忽然变得比平常缓慢，那就表示对对方怀有不满或敌意的意思。

(2) 说话的速度忽然变得比平时快，那就表示对方有弱点存在，或者表示说话的内容不属实。

(3) 凡平时沉默少话的人忽然变得能说会道，那就表示他内心含有一种想被人知道的秘密。有人常喜欢采用限定句的说话方式，很显然地他是属于一个神经质的人。

(4) 说话声调很高昂的人，说明他有任性的性格。有人说话的抑扬程度非常激烈，大部分都属于自我显示欲很旺盛的人。

(5) 一面仔细倾听，一面点头称是，这是认真听话的人。一面听话，一面点头，但不把视线集中于说话者的身上，那就体现他对谈论的话题不感兴趣。

(6) 表示太多不必要的点头，或者胡乱答话的人，其实是对对方谈话的内容不太明白。一面听话，一面称是者，大部分是不愿对方提出反对论调的顽固家伙。

(7) 无缘无故小声说话的人，主要是对于事情缺乏足够的信心，大部分都带有女人的性格。

(8) 希望把一种话题拉得很长，故意说个没完没了，这是害怕别人提出反驳的根据。有人喜欢在语句末尾补添暧昧或含糊的词语，这是逃避责任的心理在作祟。

(9) 说话很有决断的人，对于谈论的内容满怀坚定的信心。有意立刻得出结论来的人，也是害怕别人提出反对意见的表示。

(10) 有人不断把视线脱离说话者，或拨动手指，这说明对话题已感到厌烦了。反复探询对方所说的话题，这是很有耐心，而且也是好奇心旺盛的人。

从名片偏好分析对方的性格

差不多每一个社会中的人，都会有一张印满自己头衔的名片。名片的种类各式各样，有的内容非常复杂，职衔颇多；有些像艺术家的手笔，构思新颖；而有些就特别简单，只是打上自己的名字和电话，连地址也没有一个，似乎仅仅是告诉别人有这么一个人存在。

一个人所制作的名片既反映了自己在别人面前所展示的形象，又反映出他的内心想法和个性。

1.使用黑白名片的人

使用白底黑字名片的人所透露出来的性格，给人一种踏实、勤勤恳恳的感觉，对新

pdf下载网 http://www.i8788.com

奇的东西没有感觉，做事情时照本宣科。

这种人是个从接受正统教育圈子里走出来的人，很少受到世俗观念的影响。在小时候家人就觉得他是个听话的好孩子，从不违背大人的意愿。在学校里，老师也会认为他是好学生，从不调皮捣蛋，一直是品学兼优的好孩子。刚走出象牙塔迈入社会，任何一个部门都喜欢任用这样的人，因为这种人是勤奋办事而从不过问与自己无关事情的人。

这种人也希望自己所树立的形象让别人觉得他是个循规蹈矩、遵纪守法的人，而他本身也害怕惹麻烦，小心翼翼地为人处世。

在这种人所经历的人生之路中，他们会觉得所走过的路大多数是正确的，也是人们认同的。而他们曾经所想象的东西，已经被消磨得无影无踪，目前他们只是为自己每天的生活奔忙而已。

至于在人际关系方面，这种人属于慢性子的人，在短时间内，他们很难与一个人关系十分紧密，也不愿跟别人发展深层次的关系。

2.使用压膜名片的人

如果一个人在印制名片时，要求印制价格较高的压膜名片，这说明他是个讲究的人，有着华丽的外表和虚荣的内心，所以这种人经常表现出自己大方的一面，特别是对这种能体现自己个性的东西，他会毫不吝啬的。

无论是在聚会场所，还是在家里，这种人都想突出自己的存在，经常以特别的言行举止吸引别人的注意力，一般情况下都比较含蓄而得体，让他人看不出他是在故弄玄虚。这表现他具有一定的真才实学，而且在他人眼里也是个不错的人。

在实际工作中，这种人也是聪明好学、勤奋工作的人，如果他的领导不是个嫉贤妒能的人，那他肯定会有机会展示他的才华和创意，但如果他的领导是个保守的人，就会觉得这种人是在过分炫耀自己。

这种人的朋友都觉得他是个有情趣和才华的人，当然有时也会觉得他太喜欢表现自己。

这种人同时也是个爱情上比较顺利的人，由于他喜欢展露自己和有较广泛的情趣，他很容易吸引异性的注意。但这种人又是个洁身自好的人，很少出去乱玩爱情游戏，使自己陷入困境而不能自拔。

3.使用镶金边名片的人

喜欢金色东西的人在印制名片时，会选择镶金边的名片，这表明其毫不掩饰自己的拜金心态，也不介意他人知道自己具有见钱眼开、唯利是图的本性。

在任何时候，这种人都懂得替自己争取利益，以极小的代价换取成倍的回报。这种人是从不放过任何赚钱机会的人，而且可能很小的时候就是生意人，所以有着生意人所具备的一切素质。

与人打交道时，这种人或许是比较势利的人，但其很可能做得不太过分，一般人不会轻易察觉这点。

在这种人的心目中，相信钱可以改变一切，所以信奉金钱至上的原则，拼命努力去赚钱，希望用钱包装扮自己，以赢得别人的尊重。不过，这种人是聪明人，随着社会经验的增长，他知道钱是身外之物，如此获得的尊重是极不可靠和缺乏实质内容的。

4.使用只印有姓名电话名片的人

一纸简单的名片上，只有姓名和电话，而其他一切资料无可奉告。

拥有此种名片的人不外乎有两种：一是此人已有一定的知名度，不必借此名片去作自我宣传；另一种就显得有些不可理喻，是故作神秘以引起人们的注意，还是不愿透露自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

的实际情况?

无论哪一类人,他的本性都是不喜欢开放自己。他总是觉得没有安全感,恐怕别人知道太多关于他的事情会来对付他,甚至伤害他。

这种人是胆子不大但心细的人,在与别人打交道时,他会不露声色地观察别人的谈话和各种动作,悄无声息套取对方的资料,但是极力回避谈论自己的情况。因此他很难与人建立深厚的友谊和感情。

由于这种人不肯轻易敞开自己的内心世界,所以很难获得上司和同事们的信任,也极难得到提拔。在择业的时候,他可能选择自由职业这一行,或者自己开公司当老板。

5.使用印有很多头衔名片的人

喜欢使用这种名片的人是虚荣心很强的人,害怕别人小看自己,所以写出许多头衔去说服别人,以证明自己不是一般老百姓,而是举足轻重、有社会地位的人物。其实当别人接过这类名片时,都会暗地里笑他,认为其爱面子和无聊。

当然,这种人并不是吝啬鬼,如跟别人在饭店吃饭时,他会抢着付账,让别人觉得自己是个大方之人。不过别人有时也会认为他是在别有用心,利用机会去占人家的便宜。

从握手观察对方的性格

握手是见面时最简单常见的一种礼节。美国有位心理学家指出,一个人握手时所采用的方式很能表现出他的个性,一些下意识动作能够表示他的思想。例如说,如果掌心向下,表示此人心高气傲,喜欢高高在上,其支配别人的意识非常强;如果掌心向上,则表示握手者性格温顺,乐于服从,而且为人谦虚恭顺;如果两人都垂直手掌相握,即表示两者都愿以彼此平等的地位相交。商务交际时,若对手是属于平等型,则交往时可以较为开放地表达自己的意见;如对手属于支配型,则应采取“顺毛摸”的办法,哄着对方就范;如对方是温顺型,则应实实在在和对方打交道,否则有可能“吓”跑对方,生意也肯定就会告吹。

现在,让我们再来看看握手的类型,看一看由美国心理学家列举的不同的握手方式及它们所流露的心迹。

1.摧筋袭骨式

握手时,他紧抓你的手掌,大力挤握,令你痛楚难忍。这类人精力充沛,自信心强,为人则偏于独断专行,但组织能力及领导才能都很突出。

2.沉稳专注型

他握手时力度适可,动作稳重,双目注视你。这种人个性坚毅坦率,有责任感而且可靠,思想缜密,善于推理,经常能为人提供建设性的意见。每当遇到困难时,他总是能迅速地提出可行的应付方案,很得他人的信赖。

3.漫不经心型

他握手时只轻柔地握一握。此类人为人随和豁达,绝不偏执,颇有游戏人间的洒脱,谦和从众。虽然别人把他的手握得很紧,但他只握一下便把手拿开。在社交场合上,他表现得轻松自在,但内心却是实际而多疑,他不吃任何人的亏,如果对方突然变得很友善,他脑中便立即闪出小小的红色警告。他当然会和对方周旋一会儿。但这一会儿的时间,不过是用来发现对方真正的企图和动机。

4.双手并用型

他握手时习惯双手握住你的手。这种类型的人热情忠厚,心地善良,对朋友最能推

pdf下载网 http://www.i8788.com

心置腹，喜怒形于色而爱憎分明。

当别人把他介绍给你时，他用双手握着你的手，有些人不太习惯他的开放作风，可能会抱怨他太过热情。但最后，这些人都大吃一惊，因为他们发现自己居然也用同样热情的态度来对待他。

5.长握不舍型

握手时他握住你的手久久不放。此类人情感比较丰富，喜欢结交朋友，一旦建立友谊，则忠贞不渝。当他握着你的手，握了很长一段时间，看看谁先把手抽回来。这是一种测验支配力的方法。假使对方比他先抽手，那他便晓得可以比对方更有耐力，与对方交涉时可以有较大的把握。他经常使用这种方式，也因此获得对方重大的让步。

6.用指抓握型

握手时他只有手指抓握住你的手，而掌心不与你接触。这种人生性平和而敏感，情绪容易激动。不过，是心地善良而富有同情心的人。

7.上下摇摆型

握手时他紧抓你的手，不断上下摇动。此类人十分乐观，对人生充满希望，他们以积极热诚而成为受人爱戴倾慕的对象。

8.在手掌搔痒型

这是一种偷偷摸摸的行为，当男人和刚刚认识的女人握手时，可能用食指去搔对方的手掌，这种方式很直接，不过令人讨厌。目的在告诉那位女士，他对她有性爱方面的幻想，而有希望得到她立即的回应，一般人通常看不到他的做法。

9.手掌微湿型

手掌微湿说明他表面上平静、泰然自若，但内心却是个极度紧张的人。不过，他要隐藏任何会暴露自己缺点或心中恐惧的姿态、言语或举动。

10.握手无力型

他和你握手就像想从湿拖把上挤出一丝丝水的响应。他像典型的受害者，最大的特色就是软弱和犹豫不决。人们经常在认识他5秒钟后，就会把他给忘到九霄云外。

11.规避握手型

有些人从不愿意与人握手。他们个性内向羞怯，保守但却真挚。他避免和别人有身体上的接触，好像别人染上瘟疫，或得疱疹。总而言之，他喜欢自己过生活，自己睡一张床。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第六章 微笑的力量

第一节 笑的形式

笑居然源于进攻姿态

人类的很多体语姿势及其含义，其演变都可以追溯到人类作为动物的蛮荒时代。比如，一个人对着别人用手拍打自己的胸部，意在表示自己有力量，不惧怕对方，而这一姿势就源于黑猩猩的拍胸动作；一个人双手握拳高举，意在恐吓对方，这一姿势也源于猴子和黑猩猩吓唬敌人或同伴的类似动作，类似这样源于动物的体语还有很多。那人类面部主要表情——表示愉快和高兴的笑起源于哪儿呢？

关于这个问题，科学界一直争论不休。有的科学家认为笑源于蛮荒时代早先人类的跌倒，如《澳大利亚人报》中的一篇文章报道，人类的笑起源于早前人类的跌倒。根据该理论，人类在数百万年前开始学习用双脚行走，但是经常会发生跌倒的情况。当有人看到其他同伴跌倒后，就会用笑声示警，表明有人出了差错，但问题并不严重。这个理论在一定程度上能够解释为什么直到今天，一些笨拙的步法仍然是很多喜剧中的主要元素。

也有的科学家认为笑起源于蛮荒时代早先人类捕获猎物时的一种喜悦心情，根据该理论，每当人们捕获到猎物时，整个部落中的人都会处于一种亢奋的状态之中，彼此之间经常大笑，以示相互祝贺。还有的科学家认为笑起源于蛮荒时代早先人类的进攻姿态，因为他们认为在原始时代，动物以及早先人类通常露出牙齿来向对方示威或表示进攻。历经数百万年的演变后，露出牙齿这一原本表示示威或进攻的姿势也就变成了笑。目前，这一观点得到世界上大多数科学家的赞同。

常见的几种类型的笑

笑和人类语言一样，为人类所独有。笑是一道闸口，宣泄着人类几乎所有的情感。有时，笑是一种境界、一种感悟、一种智慧。在某种程度上来说，笑就是人生。就像没有了哭一样，没有笑，这个世界肯定会黯然失色。人类的笑可谓是丰富多彩，如愉快的笑、悲伤的笑；善意的笑、歹毒的笑；纯真的笑、奸诈的笑，以及自嘲的笑、含羞的笑、甜蜜的笑、调皮的笑等等。正因为如此，某一心理学家曾这样说道，如果一个人能计算出他一生中笑过多少次，他的智商可能比爱因斯坦的智商要高20倍。这当然是不

pdf下载网 http://www.i8788.com

可能的，这也就说明，人一生中会笑无数次。人类的笑尽管多种多样，但其中最常见的是下列几种。

1．普通而常见的笑。这类笑在日常生活最为常见，通常是表示谢意、歉意或友好，如上车时别人帮你提了一下提包，你会对他抱以浅浅的微笑，以示感谢；别人不小心踩了一下你的脚，他会面带微笑地看着你，以示自己的歉意；当朋友为你介绍某一个人时，你会面带微笑地看着对方，以示自己的友好姿态，诸如此类的微笑还有很多很多。

2．鼻笑。所谓鼻笑，也即把笑从鼻子里发出来。多见于一些人在严肃、正式的场合看到了可笑的人或事，但又不能哈哈大笑出来，而只能强行忍住，通过鼻子发出来。此外，一些性格内向的人也喜欢使用此种笑的方式。他们之所以偏爱此种笑的方式，根本原因就在于他们担心自己笑的方式如果过于夸张会引起他人的注意，这就会让他们感到非常不舒服或不自在。

3．窃笑。所谓窃笑，顾名思义，就是指偷偷地笑，且笑声较低也不长。多见于某人看到一件事情有趣而可笑的一面，而其他人却浑然不觉。不过，有时候，一些人在看见别人遭到批评、失败，或是处于某种尴尬情景之中时，他们也会发出此种笑。所以，窃笑有时又有幸灾乐祸的味道。

4．轻蔑的笑。此种笑多为人们所鄙视，但在生活中却很常见。笑时鼻子朝天，一副“自以为老子天下第一”的表情，并轻蔑地看着被笑的一方。那些有权有势、高傲或自视清高的人在看见权势低下或地位卑微的人时往往会发出此种笑。此外，在某些特定的情况下，正义的一方在面对邪恶力量的威胁、恐吓时也会露出此种笑，以示对他们的鄙视、轻蔑之意和自己勇敢、大无畏精神。

5．哈哈大笑。这是一种非常爽朗、豪放的笑，在生活中也十分常见。当一个人遇到非常高兴的事，或是终于实现了自己的某个理想、愿望，通常会发出此种笑声。不过，有些时候，此种笑声带有一种威压感，会震慑他人，从而使人心生戒备。女性若发出此种笑声，一般属于领导型人。

6．嘻嘻的笑。这虽然是一种少女型的笑声，但很多成人也经常发出此种笑声。一般来说，在看见某些新奇、有趣的事物，或是看见某些滑稽可笑的人时，很多少女和一些成年人都会发出此种笑声。

笑反映一个人的性格

笑是人类面部表情中最主要的一种形式，也是人类的一种基本感情特征。在喜怒哀乐的表情变化中，喜与乐的直接表现就是笑。但你是否知道，笑的方式还能反映一个人的大致性格特征？

如果一个人平时沉默寡言，甚至显得有点木讷，但一遇到某些高兴或是可笑的事情时，往往哈哈大笑不止。一般来说，这样的人往往是“外冷内热”，很多时候表面看起来他可能有点内向，在与陌生人的交往中显得不够主动、积极、热情，甚至让对方觉得此人难以接近，实际上他们是性格较为外向的人，一旦与他们进行接触后，你就会发现他们有一颗“火热”的心。他们非常看重和朋友之间的友情，很多时候能为朋友“两肋插刀”，正因为如此，他们的朋友往往遍天下。

如果一个人笑起来时断时续，有时听起来还有点怪怪的味道，其性格大多较为冷漠，“各人自扫门前雪，休管他人瓦上霜”往往是这类人的座右铭。他们较为看重物质和金钱，因而很多时候他们显得非常势利和现实。不到迫不得已，他们绝不会为对方付出半点，这就使得他们的人际关系非常糟糕，其真正、知心的朋友可以说是寥寥无几。

pdf下载网 http://www.i8788.com

不过，这类人的观察力较为敏锐，善于洞察人心，很多时候他们都能揣摸到别人在想什么，然后相机行事，所以有时候他们又给人高深莫测的感觉。

如果一个人笑时喜欢用手捂住自己的嘴，其性格大多比较内向，很多时候表现得非常羞涩，尤其是忽然身处某个陌生的环境之中或是在与陌生人交往时。虽然这类人性格较为内向，但其朋友还是不少，因为他们在与人交往时总喜欢以诚相待，故而能深得别人的喜欢。此外，这类人还有一个重要的特点，即不会轻易向人透露自己的心事，哪怕是自己最好的朋友，很多时候他们更喜欢自己一个人去面对压力、挫折，乃至失败。

如果一个人笑的幅度非常大，经常还笑出眼泪，则说明其性格非常直率、豪放，喜欢直来直去。此外，这种人还有嫉恶如仇的优秀品格，一旦遇见不平之事或是丑恶之事，他往往会挺身而出。在对待朋友上，他显得非常慷慨，朋友有困难时，他总是会尽自己最大努力去帮助他，同时，当他发现朋友有了某些缺点或是犯了某些错误以后，他一般会直言不讳地告诉或批评朋友，并监督他改正缺点或错误。正因为如此，他非常受朋友的欢迎，故而其人缘非常好。

如果一个人总喜欢偷偷地笑，则说明其性格较为保守、传统。很多时候，在待人处事方面显得较为腼腆、拘谨。他是典型的“严以律己、宽以待人”的人，对自己的要求非常高，并不时为自己制定一些奋斗目标，一旦其制定的某些目标没有实现，就会显得郁郁寡欢。不过，他对朋友显得较为大度，即使朋友不小心伤害了他，他也会一笑而过。

如果一个人经常捧腹大笑，则说明其性格正直、心胸开阔。一般来说，他不会违背自己的良心去做对不起他人的事，同时他也不会屈服于任何外来压力或威胁。有些时候，他会把“穷则独善其身，达则兼济天下”作为自己的座右铭。在待人处事上，他显得非常大度，从不跟人斤斤计较。当他取得某些成就后，也不会显得沾沾自喜或是故意在别人面前炫耀。如果朋友取得了某种成就，他也绝不会嫉妒半点，他此时为朋友只可能做一件事——锦上添花。这种人还具有较强的幽默感，有他在的地方总是笑声不断，同时他还富有同情心和爱心。

如果一个人经常悄悄笑，则说明其性格偏于内向，具有一种隐藏自我的防卫意识。正因为如此，他笑的时候，总给人一种很虚假的感觉。这种人性格上还有另外一个重要特点——心思缜密，无论面对大事小事，他都非常冷静，并能将它们处理得非常稳妥。在与人交往上，他们善于隐藏自己的真实感情，不会轻易将自己内心的想法告诉别人。

内向人与外向人的笑

就人的性格而言，可以简略地分为内向型和外向型这样两大类。这两类人不仅在性格上截然相反，他们的笑也是大相径庭的。

总体上来说，性格内向的人的笑具有不明确性。很多时候，人们都不明白他们笑的具体内容。故而，一些人认为这类人很多时候在假笑，因为他们脸虽然在笑，眼睛却没有笑，身体更没有半点笑的姿势。

性格内向的人其笑声内容虽然较为空洞，但其种类却是丰富多彩，既有高亢而尖锐的笑，也有细绵而轻柔的笑，还有低沉而厚重的笑。不过即使如此，他们的笑也不能给人一种真实、热情、纯真之感，而只能给人一种冷漠、孤独的感觉。

性格内向的人和朋友们聚在一起时，往往会随着朋友的笑而笑，但他的笑不是发自内心，而是为了避免自己显得“不合群”或是为了掩饰自己的紧张情绪，从而不得不在自己脸上勉强挤出几丝笑容。

性格内向的人笑的时间不是很多，因为他们不想让别人知道自己真实的情感状态，

pdf下载网 http://www.i8788.com

所以即使他们取得了很大的成就，也不会喜形于色或是在别人面前哈哈大笑。正因为如此，很多心理学家都认为性格内向的人多具有一种隐藏自我的防卫意识。虽然性格内向的人笑得较为隐蔽，但只要留心观察，就会发现他笑的踪迹——嘴角微颤，脸上部分肌肉紧缩。在他们发出这些动作的瞬间，有的人的脸还会变得潮红，也有的人脸上则会出现皮笑肉不笑的状况。

不可否认，内向型的人很少有笑容，但这并不代表他们没有笑容，有些时候他们也会自然笑出来，但那是缺乏自信、苍白无力的笑；是类似自嘲，又有点无可奈何的笑，也是自怨自艾、悲观消极的笑。

与性格内向人的笑相反，性格外向人的笑不会显得那么压抑，也不会那么空洞和苍白无力，一旦有可喜或是值得笑的人或事，他们会毫不顾及周围的人，立即放声大笑，喜形于色。因而，性格外向型人的笑是一种爽朗、直率、豪放，“不客气”的笑。性格外向的人也几乎没有隐藏自我的防卫意识，他们从不掩饰自己的高兴，相反，他们非常希望周围的人知道他的高兴，并希望周围的人能和他一起分享自己的快乐。当然，悲哀、痛苦时，性格外向的人几乎不会强忍自己的泪水或是一个人躲在某个角落里偷偷哭泣，而会痛痛快快大哭一场。总的来说，绝大多数性格外向人的心态是明快、爽朗的，所以，很多时候他们总是笑容满面。

愤怒、悲伤的人也会笑

一般来说，笑往往反映了一个人心情愉快、高兴，但这并不意味着凡是笑都是心情愉快、高兴的意思。在某些时候，笑也是一个人悲愤、愤怒、绝望、无可奈何等情绪的表现。

通常情况下，当一个人悲愤、哀伤的情绪到达顶点后，他不会表现出暴跳如雷的样子，相反，他的脸上还会露出几丝微笑，态度也表现得较为谦恭。这实际上表明此人已处于“火山爆发”的边缘，他心中的怒火随时可能喷涌而出，一泻千里。比如，两个年轻人因为某件小事吵了起来，双方谁也不肯让对方半点，于是吵得越来越凶，两人的情绪也越来越激动。当彼此的口角矛盾到达顶点后，一方脸上可能没有了怒气，代之而起的是满面笑容，以及较为谦恭的态度。如果你据此认为脸上出现笑容的一方是害怕了，那就大错而特错了。他脸上之所以会出现笑容，根本原因就在于他认为自己心中的愤怒快要出窍了，其对对方的敌意也到达了最高点。所以，他用自己的笑容来向对方暗示：你不要再说了，不然我对你不客气，因为我已对你忍无可忍！如果对方依旧不依不饶的在那喋喋不休，那么他极有可能将雨点般的拳头“挥洒”在对方身上。

在熙熙攘攘的火车站，我们经常可以看见这样的情形：一个人肩背大包，手拉旅行箱，匆匆忙忙地向检票口走去。当他到达时，检票口的门已经紧紧关上了，此时他可谓是“喊天不应，叫地不灵”。于是他一边看着列车缓缓地从站台上驶出，一边懊恼地用手拍打着检票口的门和用脚跺着地，同时脸上还出现了几丝笑容。没有赶上自己的车，懊恼得用手拍门、用脚跺地，脸上却露出了几丝笑容，这当然不是愉快、高兴的意思。那如何来解释这种笑容呢？其实，这是一种无可奈何的笑，一种自嘲的笑，是掩饰自己内心的失望和窘态的一种手段。

很多人在遇到不高兴的事，或是遭遇某种重大的失败或挫折后，往往会到酒吧买醉。喝醉后，他们往往会在那大笑不已。这是否表明他们已经想明白了？或是已经想通了？非也，这个时候，他们的心情可能已经到了悲愤、失望，乃至绝望的巅峰。因而，他们此时的笑，是一种无比绝望、无比痛苦、无比伤心的笑。

pdf下载网 http://www.i8788.com

由此可见，不仅笑的种类丰富而多彩，笑蕴含的具体含义往往也是意味深长的。所以，复杂多样的笑蕴含的众多信息，的确值得我们好好品味、分析、探索。

第二节 笑是人类交流感情的面部语言

用微笑拉近距离

不少心理学家声称，人脸上可以产生近两万种不同的表情。近来的研究表明，我们能够在面部表现出约35种个人沟通动作（语势）。对于高兴、悲伤或是吃惊等感情而言，所有文化背景下的人都会做出相似的面部表情，但是不同文化背景下学到的“潜规则”通常会引起人们的不同反应。比如，在美国很多地区，蛇会刺激人们产生害怕或恶心的面部表情，但是在世界上其他一些国家和地区，蛇则可能令人想起一种美味佳肴，从而使人们产生喜悦或兴奋的面部表情。但是，微笑作为一种受到最广泛理解的正向性表情，在所有的文化语境里，人们都用它来表示高兴与快乐。正因为如此，心理学家把“微笑”视为人际交往中的一种“通用货币”，无论是何种文化背景下的人，它都可以付出，也可以接受。

在与人交往中，微笑就像“润滑剂”，使人与人的交往变得顺畅、和谐，从而大大拉近彼此间的距离，同时，微笑还能消除人与人之间的心理隔阂和障碍，促进人们相互理解和友谊的加深。有些时候，微笑甚至还能给人带来巨大的财富。被誉为世界“旅馆大王”的希尔顿曾为自己旗下一家酒店生意不好而百思不得其解。后来，他决定穿着便装去一探究竟。当他到达后，无论是酒店门口的门童，还是里面的礼仪小姐，再或是前台的服务人员，其脸上没有一丝微笑，全都冷冰冰地对待每一位顾客，这就使得整座酒店显得十分冷清。至此，希尔顿明白了这家酒店生意不好的原因。他马上找到总经理，要求他通知所有没有上班的员工和各级经理到会议室召开紧急会议。会上，希尔顿这样说道：“我们的酒店不乏一流的设备，但却没有一丝一流的微笑，这就是我们酒店门可罗雀的原因之所在，因为没有哪个旅客愿意住在一个冷清、甚至有点冷漠的环境中。一个酒店如果缺少了服务员美好的微笑，就如同花园失去了春天的阳光和春风。所以，我请诸位一定要记住这句话：我们的微笑永远是顾客心头的一缕阳光！”希尔顿此次讲话完毕后，总经理便颁布了一条新规定，酒店里的所有人员，在酒店里遇见或看见旅客，以及为旅客服务时都必须面对微笑，以便给客人一种宾至如归的感觉。此次规定颁布后不久，这家酒店便赢得了八方来客，取得了很好的经济效益。

由此可见，微笑能引发人们心灵之间的沟通，给人一种沐浴春风的感觉，从而在无形之中拉近了人们彼此间的距离。也正因为如此，一些国外著名旅游城市的管理者为了能让自己管理的城市给前来旅游的人们留下一种良好形象，十分注重本城市民的“微笑管理”，一些城市甚至规定当地居民在与游客相遇，或是在为游客提供服务时，不得愁眉苦脸或是显得不情不愿，违者将要被送到“微笑培训站”，学习并当面向游客展露数次微笑后方可离开。

微笑在拉近人们彼此间距离的同时，还能给人留下一种平易近人的印象。很多善于交际的人在与陌生人交往时，他们不是忙着与对方握手，也不是忙着跟对方打招呼，而是先对对方报以微笑，这就会给对方留下平易近人的印象。同时也会让对方觉得自己是一个受欢迎的人。如此一来，双方之间可能存在的紧张、焦虑，或是害羞等交流障碍便

pdf下载网 http://www.i8788.com

会消失得无影无踪。这样双方便可以在一个轻松、友好的氛围中进行进一步的沟通了。

为什么微笑能够相互传播

波拿多·奥巴斯多丽在其《如何消除内心的恐惧》一书中，说过这样一句话："你向对方微笑，对方通常也会对你报以微笑，即使你们双方的微笑都是假的，因为任何微笑都是可以传播的。"

微笑真的能传播吗？答案是肯定的。那是什么原因导致微笑能在人与人之间传播的呢？这主要是由人不自觉的模仿意识所致。因为在人的大脑中，有一种特殊的"模仿神经"，它会自动引导脑部中负责辨认他人面部表情的部分，从而使人立即产生模仿他人各种表情的反应。这就是说，无论我们是否意识到，大脑的"模仿神经"都会引导我们不由自主地去模仿我们所看到的他人的各种面部表情。

瑞典心理学家尤里夫的实验也证明了这一点。试验中，尤里夫使用了一种可以从人体肌肉中获得电流信号的仪器对100名志愿者进行测量，测验他们在观看不同图片时的反应。在这些图片中，有些是人愤怒时的表情，有些是人生气时的表情，有些是人哭泣时的表情，也有些是人高兴时的表情，还有些是人微笑时的表情。在观看这些丰富多彩的表情之前，尤里夫向志愿者提出了这样一个要求：在第一次逐一观看这些图片的时候，每个人必须相应做出愤怒、生气、哭泣、微笑等表情，在进行第二次观看的时候，每个人必须做出与图片中截然相反的表情，比如，如果看到的是微笑的表情，你就必须做出哭泣的表情，如果你看到的是愤怒的表情，你就必须做出高兴的表情。随后，尤里夫便要求志愿者按照他的要求开始观看图片。结果表明，志愿者都能轻松自如地做出与图片上一样的表情，但是当他们在做出与图片中截然相反的表情时，很多人都遇到了麻烦，比如图片上的人做出的是哭的表情，他们要做出笑的表情则是非常的困难。虽然他们都力图控制自己的面部反应，使之表现出与图片上截然相反的表情，但是，很多人都不由自主地模仿自己所看到的表情，尤其看见图片上他人脸上露出微笑的表情时，几乎每个人都不能做出哭的表情姿势。相反，他们都不由自主地做出了和图片上一样的表情——笑。

由此，我们也可理解那些有丰富谈判经验的专家在"剑拔弩张"的谈判桌上，为什么总会在谈判前对对手笑口常开，因为他们都知道微笑能相互传播。如果他对对手微笑，对手也会相应地对他报以微笑，如此一来，双方便能给彼此一个好的印象，弥漫在彼此间的紧张气氛也会随之大大降低，这就有利于双方谈判的成功。

女孩嫣然一笑含义深

一般来说，微笑是心情愉快的反映，但并非完全如此，因为微笑存在一定的性别差异。那什么是微笑的性别差异呢？简单地说，由于男女性别的不同，他们微笑包含的具体意义存在一定的差异。通常情况下，男性的微笑多包含赞扬和肯定的意义，而女性微笑所包含的意义则要深广得多。

有的女性在微笑时，喜欢用手轻轻地半掩住嘴，或用精巧的扇子、手帕、纱巾等掩嘴。这种微笑，旨在增强自己的女性魅力。带有这种微笑的女人，不是羞怯的情窦初开的少女，便是风情万种、媚态百生的女人。这种笑在含蓄的东方女性那里更是独具魅力，中国明代的风流才子唐伯虎和华太师府丫环秋香之间的"啼笑因缘"就是通过秋香的回眸三笑"牵线搭桥"而"修得正果"。秋香轻轻地半掩住嘴的回头三笑，让唐伯虎魂牵梦萦，为了接近秋香，他放下自己的才子身份，卖身为奴进了华府，最终有情人终

pdf下载网 http://www.i8788.com

成眷属。秋香的笑，是回眸的一笑，借着肩挡住微笑的嘴，这和用手掩嘴的微笑含义相同，只不过更“艺术化”一点罢了。这是一种很优雅的微笑，是很能被人所赞赏的。

有一种很容易和上述优雅微笑相混淆的笑。这些女性在做出此种微笑时，她们不会用手或肩来半掩住嘴，而是仅用手来轻轻触摸自己的香腮，同时皓齿半露，笑得非常甜蜜，也显得彬彬有礼，如果你据此认为带有这样微笑的女人可以亲热得无话不谈，那你就大错特错了。经常发出此种微笑的女性，往往有很深的心机，城府也非常深，不会轻易相信别人，更不会轻易把自己的事告诉别人。很多时候，她们皓齿半露、甜蜜的微笑，只是出于礼貌和防范心理所戴的一副面具而已。

有的女性还会呈现出这样一种微笑：她的眼睛的确在笑，但是她的嘴、面颊，以及身体其他部位并没有连带地“动”起来，因而，就不能把这种微笑看做是亲密的，或是带有诱惑性的。虽然这种微笑代表着女性特有的温柔姿态，然而，它却含有一种不许男性接近的冷若冰霜的态度。像这种“皮笑肉不笑”的女人，虽然有那么一点神秘感，可是不会使人对她产生真正的好感，因为她的戒备心理太深太强了，你若留意，可以看到在不少“空中小姐”的脸上，就带有这样的微笑。尽管别人没有侵犯或骚扰她的意思，她却仍然会做出这种凛然不可侵犯的微笑来。

此外，有些时候，与其把女性的微笑看做是愉快和友善，还不如将其视为一种缓和气氛的方式。比如，有些女性微笑时，就好像在对对方说：“请不要对我无礼和粗暴。”在舞会、宴会等社交场合，女性往往用自己的微笑来体现自己的端庄和尊严。此种情况下，她们浅浅的微笑不单是表示愉快的心情，也是她们人格、举止、修养、魅力的自然流露。大多数男子也确实感到这样的女性是值得尊重和富有魅力的。倘若某个男子认为此时某位女性的微笑包含有肯定的情感，进而想入非非，那可就大错特错了。

给女性有关微笑的建议

无论是在友好或不友好的氛围中，下级在面对上级，或是地位低下的人在面对地位较高的人的时候，都会笑得更为频繁，反之，上级面对下级，或是地位高的人在面对地位低的人时，仅会在友好的氛围中才会露出微笑。

有趣的是，在日常生活或是各种商务活动中，女性都会比男性笑得多。比如，在社交场合中，女性在85%的时间里都是面带微笑的，而男性只有在60%的时间里是面带微笑的；而在各种商务场合中，女性在75%的时间中都是面带微笑的，而男性只有在55%的时间中面带微笑。

什么原因导致女性比男性笑得更多呢？一些人认为女性之所以比男性笑得多，那是因为自母系社会以后，女性在社会上一直处于从属地位，而男性则处于主导地位。为此，处于从属的女性为了获得处于主导的男性的关照或宠爱，她们就不得不经常对男性面带微笑。有的人则认为女性之所以比男性笑得多，是因为她们的笑神经较之男性的笑神经更发达。还有的人则认为女性之所以比男性笑得多，是因为她们的面部肌肉较之男性的面部肌肉更发达。近来的研究发现，女婴早在8个月前，就比男孩笑得频繁了，可见，女性比男性笑得多，可能是天生的。由此，人类学家得出了这样的解释，女性之所以比男性笑得多，就在于女性的微笑很适合她们在人类进化过程中所扮演的慰藉他人和养育后代的角色。但这绝不意味着女性在社会上就处于从属地位，不能和男性一样处于领导地位。

在一项实验中，研究人员给每个志愿者看了10张女性的照片，照片中有的女性满面笑容，有的略显怒色，也有的不带任何感情色彩，还有的则面露难色。看完这些照片

pdf下载网 http://www.i8788.com

后，研究人员让志愿者将她们认为最有威信和最没有威信的女性照片挑选出来。几乎所有的志愿者都将满面笑容女性的照片放在了最没有威信的一边，近70%的志愿者则将脸上不带任何感情色彩女性的照片放在了最有威信的一边。这就表明，女性脸上如果出现过多的笑容，将使她们的威信大打折扣。由此可见，女性要想使自己更具威信，或者说具有一种威严感，那么她们在各种商务活动或是社交场合中，就必须减少自己微笑的时间，或者是将自己的微笑控制在和对方差不多相同的时间量之内。

爱情中的笑声

爱默生曾说过这样一句话："爱情中若没有了笑声，就如同春天中没有了鲜花和绿叶一样。"这句话的意思非常明了，即爱情中不能没有笑声，一旦爱情失去了笑声，这样的爱情不仅非常沉闷、非常单调，而且会显得死气沉沉，毫无生气可言。

心理学家通过研究发现，笑在爱情中的作用是无法替代的，在某些情况下，笑甚至能决定恋人之间的关系，比如，一个喜欢笑的女性几乎不可能和一个试图限制她笑的男性在一起。一般来说，能经常让女性笑得"花枝乱颤"的男性最受女性欢迎，也最易"捕获"女性的芳心，因为女性通常会认为此类男性是最有魅力的。这就是为什么女性在寻找自己人生"另一半"的时候，往往会为"心中的白马王子"定下这样一条"硬规定"——他必须具有较强的幽默感。有些时候，我们经常可以听见热恋中的女性向她的朋友这样介绍她的男朋友，"他真是一个幽默的家伙，我们俩整个晚上都笑个不停"。朋友们听完如此介绍后，往往会露出羡慕的表情。不过，"我们俩整个晚上都笑个不停"可能说的不是实情，它通常是指她一晚上确实都笑个不停，而她的男友则一个晚上都在用自己的幽默、风趣逗她笑。这也难怪巴尔扎克会说："恋爱中的女性是她们一生中最幸福的时候，因为此阶段是她们一生中笑得最多的时候。"事实也的确如此，为了获得女友的欢心，男性通常会运用自己所有的幽默细胞来博得她们的一笑。

很多男性也似乎知道幽默能为自己增添魅力，所以他们经常会相约在一起来相互调侃，以增加自己脑内的"幽默细胞"，从而提升自己的男性魅力。有趣的是，如果其中的某位男性讲了很多极具喜剧性的故事或笑话，以致很多男性没有发言的机会，而恰恰又有不少女性在场。如果这些女性都被那位男士的故事或笑话逗得哈哈大笑，那么在场的其他男士，尤其是那些本想发言，但又苦于没有插嘴机会的男士，肯定会对那位正在大侃特侃的男士产生反感之情。他们不仅会觉得他非常厌恶，更会觉得他讲的笑话或故事一点儿也不好笑，更令人啼笑皆非的是，在场女性笑得越夸张，他们对那位男士的厌恶之情就越强烈。这些没有发言的男性之所以会有如此心理，原因很简单，因为他们都知道幽默和风趣感能提高男性在女性心目中的魅力指数，而那个口若悬河、滔滔不绝的男性把在场的女性逗得合不拢嘴，肯定会大大提高他自己在在场女性心目中的魅力指数，但却大大降低了别人在那些女性心目中的魅力指数，让他们变得黯然失色。

第三节 笑有益于身心健康

微笑是最佳的良药

美国心理学家威福莱博士认为："笑是一种化学刺激反应，它激发人体各个器官活动，尤其是激起大脑和内分泌的活动。"所以，无论从生理学，还是心理学角度来说，

pdf下载网 http://www.i8788.com

会心的微笑都有积极的意义。它不仅是良好心境的最佳表露，还有助于神经系统的稳定和免疫力的增强，对人体健康十分有利。

一般来说，当一个人笑的时候，他身体的很多器官和组织都将从中受益。微笑会牵动17条面部肌肉做出不同程度的运动，同时还会使颈部、肩部、背部、腹部，以及四肢的肌肉、关节、韧带等得到程度不一的锻炼。伴随着笑，人体的腹部收缩、脸部扩张、肺容量增大，这就有利于吸入更多的氧气，从而提高人体血液中的氧气的含量。

笑在增加人体血液中氧气含量的同时，还能够扩张皮肤表层附近的毛细血管，这也是很多人笑时脸红的原因之一。一项研究表明，一个人若连续大笑1分钟，那么他在接下来的60分钟内都会感到非常轻松、愉快，而100次大笑的运动量则与一个人跑步15分钟的运动量相当。

笑也能加强心脏的功能，促进血液循环，同时它还可以对很多内脏器官起到一种“按摩”作用。笑还能调节神经系统的功能，消除紧张、驱散忧郁，因此人们常说，“笑一笑，十年少”。

笑到你哭为止

很多时候，无论是在现实生活中，还是在荧屏上，我们经常可以看见这样一幅场景：某个人刚开始的时候，笑容满面，随后就是哈哈大笑，最后居然笑得泪流满面。刚看到这幅场景，一些人可能会禁不住地想，这个人是不是有神经病或疯了，怎么又哭又笑的。有这种疑问是正常的，也合情合理，因为在一般人的心目中，哭和笑是两种截然不同的情感表达方式。

然而，从心理学和生理学的角度看，哭和笑是紧密连在一起的。很多时候，哭泣是笑的延伸。心理学家研究发现，哭泣比笑更能表露或宣泄心中的情感，所以我们经常可以看见某些人在笑到一定程度后往往会泪流满面，这当然不是因为他的情绪反复（由喜到悲），而是他心中快乐、兴奋之情最彻底、最充分的表现。也只有在这个时候，他心中的快乐、愉悦才得到最尽情的释放。心理学和生理学上的这个解释，正好与成语“喜极而泣”的含义不谋而合。所以，有心理学家建议，一个人若是要彻底笑，就应该笑到自己哭为止。

在哈哈大笑或是捧腹大笑的时候，我们总会觉得全身有一种轻微的刺痛感，这是怎么回事呢？医学家通过研究发现，这主要是由大脑释放的脑内啡所致。脑内啡是一种激素物质，具有麻醉的作用，它能使人产生一种麻痒混杂的快感。所以当人笑的时候，大脑就会释放出脑内啡，从而来麻醉身体，使人体产生一种快感。一般来说，那些整日愁眉苦脸，或是不能笑对失败、挫折的人，就无法感受到脑内啡所带来的快感，所以他们会经常借助酒精来获得相似的感觉。因为酒精能使人的血液循环速度加快，从而致使人的抑制力大为放松，这样那些愁容满面，或是遭遇挫折、失败的人就可以笑一笑了。这些人在笑的同时，脑内啡也开始分泌了。如此一来，在酒精和脑内啡的双重刺激下，那些不高兴的人往往会又笑又哭，甚至出现暴力倾向。

玩笑是怎样起作用的

通常情况下，开玩笑和讲笑话都能引人发笑，而它们是怎样让人笑出来的，则不甚了了。研究表明，笑话是这样起作用的：笑话或玩笑往往有着动人的情节，最常见的是某件意外或者不幸的事突然降临在某人身上，一下子吸引了人们的注意力，而后，这种不期而至的事件或不幸不过是一个误会而已，故事的听众只是虚惊一场。这种故事的结

pdf下载网 http://www.i8788.com

构曲折，遵循着“张力—释放”的落差模式，因此能使读者哈哈大笑。

在读故事和听笑话的时候，我们都很清楚，知道笑话本身并不是事实。但是，当我们被笑话和玩笑逗笑的时候，大脑就会分泌出脑内啡。在它的刺激下，我们的身体受到麻醉，获得了更多的快感，也会笑得更加开心。

如果笑话成了实事，人们会有什么反应呢？不期而至的不幸事件肯定让人们痛苦，甚至让人哭泣。因为哭泣不过是笑的延伸，人们的身体也同样会释放出脑内啡来。但是，当这个不幸被证实只是一个误会的时候，人们往往会不好意思地笑出来。比如，有人突然听到亲人死亡的消息，往往会因为无法接受这一残酷的事实而大声哭泣。不久，事实证明这只是一个谣传，他极有可能会破涕为笑。玩笑令人发笑的原理正在于此。

笑声医疗室

在一本医学杂志上曾经看到这样一则报道，20世纪80年代，不少美国医院引进了“笑声医疗室”这一理念。所谓“笑声医疗室”，也即在医院的很多病房中放有喜剧电影、笑话丛书，以及一些有趣的笑话磁带，同时医院还定期请喜剧演员和小丑来医院为患者表演节目。患者们每天在这样的房间内接受45～60分钟的“治疗”。其疗效非常惊人，凡是在“笑声医疗室”“治疗”的病人，他们的病情都有了很大的改善，其平均住院时间也缩短了近1/4的时间。更令人惊奇的是，很多身体疼痛的患者所需要的止痛药的药量居然也大大减少了，患者的脾气也有所好转。美国加州大学的医学教授，在一次笑疗试验中也证实，笑对患有严重疾病，包括癌症的孩子有积极影响，可以缓解患者不适和疼痛感。

其实，笑能治病很久以前就被医生发现了。英国著名化学家法拉第，晚年经常出现头痛症状，这让他寝食难安。他四处求医，并拜访了不少医学专家，也吃了不少的止痛药，但病情总是得不到根治。这一度让法拉第感到非常痛苦和绝望。后来，他遇到一位有丰富临床经验的医生。该医生详细询问了法拉第的病情后，发现他整日忙于研究、阅读、写论著，精神处于高度紧张的状态。一番斟酌之后，这位医生没有为法拉第开一粒药片，也没有为他开一剂针药，而仅仅给他开了一张处方，上面只写了这样一句话：“一个丑角进城，胜过一个医生。”拿上这个处方后，法拉第将信将疑地离开了。回到家后，法拉第也明白了这个处方的意思。于是他每隔两天便去剧院看喜剧表演。喜剧中幽默的独白和丑角的精彩表演，常常让法拉第大笑不止。一番大笑之后，法拉第惊奇地发现，自己的精神好了很多，心情也放松了不少，更令他惊奇的是，头痛也有一定程度的减轻。一连观看了两个月的喜剧后，法拉第的头痛病竟不治而愈了。

日本的一些医学专家通过实验也证实，笑的确也有治疗疾病的作用。实验中，医学专家先测量了志愿者（糖尿病患者）的血糖值，随后让他们观看了一段日本相声。在观看相声的过程中，这些糖尿病患者几乎都笑得前仰后合。志愿者们观看完毕后，医学专家又测定了这些志愿者的血糖值。结果发现，他们前后两次的血糖平均值竟然相差26毫克／分升。这远远超过了医学专家们事先的预测值。

笑能防病、治病是有科学原理的，因为笑能增强血液中的含氧量，促进血液循环，加强体内新陈代谢，同时它还能使经络疏通，血气和畅，进而提高人体的免疫力和抵抗力，使患者迅速恢复健康；笑也能使忧郁、紧张、焦虑、恐慌的心理得到放松，被压抑情绪得到释放，从而达到心理平衡。这也正如一位医学专家所说，“笑是世界上最好的维生素”。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第七章 怎样说比说什么透露更多信息

第一节 说话的声音：透视人心的韵律

“闻其声，知其人。”在说话过程中，人的内心感受直接影响声音，而另一方面，声音大小、韵律、语速、语气等也是内心活动的外在表现。

对于一种事物有感而发，必然表现在声音上。人的声音随内心世界变化而变化，我们因此可以通过“声”和“音”来识人。

语速传递着人的心理

人是最高级的动物，人和动物相区别的主要特征之一就是人有自己的语言。语言是一套音义结合的复杂系统。人在说话时，不是动物的怒吼，不是一种本能的释放，而是在进行思想的交流，同时也是心理、感情和态度的流露，其中，语速的快慢、缓急直接体现出说话人的心理状态。

一个人说话的语速可以反映出他的心理健康的程度。一个心理健康、感情丰富的人在不同的环境下会表现出不同的语速。譬如说，朗诵一篇富有战斗力的激情散文时，会加快语速，借以抒发一种战斗的激情；而朗诵一篇优美的抒情散文时，又会用一种悠扬、舒缓的语气来表达心里的那种美感。在平时的生活、工作中，每个人也都有自己特定的说话方式、语言速度，有的人天生属于慢性子，说话慢慢吞吞，不急不慢，任凭再急的事情，他也照样雷打不动地用他那种独有的语速来叙述给别人听；有的人天生就是个急性子，说话就像打机关枪，一阵儿紧似一阵儿，容不得旁人有插嘴的机会。大多数人介于二者中间，说话的时候语速属于中速。语速是每个人长期以来形成的性格特征，是客观固有的，而且长期存在。通常而言，说话语速较慢的人比较憨厚老实，性格内向，可能会有点木讷；而说话飞快的人，比较精明，热情外向，有着偏向于张扬的性格。

在现实工作中，我们可以更微妙地领略语速中透露出的各种人丰富的心理变化。我们可以根据一个人说话时的语速快慢，判断出他当时的心理状态。如果一个平时伶牙俐齿、口若悬河的人面对某个人时，突然变得吞吞吐吐、反应迟钝，这时候一定是他有些事情瞒着对方，或者做错了什么事情，心虚、底气不足。有些时候，也有一些特例，例如，一位男士暗恋着一个女孩，他在别人面前都能够谈笑自如、幽默风趣，保持着平常

pdf下载网 http://www.i8788.com

的语速。可是，一旦面对着那个他喜欢的女孩，他马上变得不知所措，不知道要说什么，说起话来也仿佛嘴里有什么东西，含含糊糊，一点都不连贯流畅。这样的信号就给我们以暗示：他喜欢她。

我们经常看到这样的情况：一位平常说话慢慢悠悠、不急不忙的人，面对一些人对他说出不利的话的时候，如果他用快于平常的语速大声地进行反驳，那么很可能这些话都是对他的无端诽谤；如果他支支吾吾、吞吞吐吐，半天说不出话来，那么很可能这些指责就是事实，他自己心虚、中气不足。当一个平时说话语速很快的人，或者说话语速一般的人，突然放慢了语速，就一定是在强调着什么东西，想吸引他人的注意。

辩论赛的时候，每个辩手都保持着尽可能快的语速，尽可能快速且流畅地表达自己的观点。如果能够在语速上胜对手一筹，不仅可以杀杀对方的锐气，也是增加信心的砝码。然而，当有些人在面对别人伶俐的口舌、独到的见解、逼人的语势的时候，或沉默不语，或支吾其词，一副笨嘴拙舌、口讷语迟的样子，很可能这个人产生了卑怯心理，对自己没有信心，又或者被对方说中了要害，一时难以反驳。出现此类窘境，不仅有碍自身能力的发挥，也增长了对方的气焰。

语速可以很微妙地反映出一个人说话时的心理状况，留意对方的语速变化，你就留意到了他的内心变化。

从声调探知人心的深度

声音在初次见面时会给对方留下很深的印象。有些人的声音轻缓柔和，有些人的声音带有沉重威严感。人们往往可以根据声音所获得的印象去识人。

声音会表现性格、人品，有时也是预测个人前途的线索。从脸部表情、动作、言词无法掌握对方心态时，往往可从声调去揣摩他情绪的变化。

1.高亢尖锐的声音

声音高亢者一般较神经质，对环境有强烈的反应，如房间变更或换张床则睡不着觉。他们富于创意与幻想力，美感极佳而不服输，讨厌向人低头，说起话来滔滔不绝，常向他人灌输己见。面对这种人不要给予反驳，表现谦虚的态度即可使其深感满足。

发出这种声音的女性情绪起伏不定，对人的好恶感也非常明显。这种人一旦执著于某一件事时，往往顾不得其他。不过，一般情况之下也会因一点小事而伤感情或勃然大怒。这种人会轻易说出与过去完全矛盾的话，且并不引以为戒。

男性中发出高亢尖锐声音者，个性狂热，容易兴奋也容易疲倦。这种人对女性会一见钟情或贸然地表白自己的心意，往往会使对方大吃一惊。高亢声音的男性从年轻时代开始即擅长发挥个性。

2.温和沉稳的声音

这种人属于慢条斯理型，往往上午有气无力，下午却变得活泼起来。他们富于同情心，不会坐视受困者而不理。作为会谈的对象，刚开始时或许难以交往，但他们却是忠实可靠的人。

音质柔和、声调低的女性多属于内向性格，她们随时顾及周围的情况而控制自己的感情，同时也渴望表达自己的观念，因而应尽量让其抒发感情。

男性带有温和沉着声音者乍看上去显得老实，其实也有其顽固的一面，他们往往固执己见绝不妥协，不会讨好别人，也绝不受别人意见的影响。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.沙哑声

具有这种音质者，会凭着个人的力量拓展势力，在公司团体里率先领头引导他人，越失败越会燃起斗志，全力以赴。这种声质者中屡见成功的政治家、文学家、评论家。

女性发出沙哑声往往较具个性，即使外表显得柔弱也具有强烈的性格。虽然她们对待任何人都亲切有礼，却一般不显露自己的真心，令人有难以捉摸之感。她们虽然可能与同性间意见不合，甚至受人排挤，却容易获得异性的欢迎。她们对服装的品位很高，也往往具有音乐、绘画的才能。面对这种类型的人，必须注意不要强迫灌输他们自己的观念。

男性带有沙哑声者，往往是耐力十足又富有行动力的人，即使一般人裹足不前的事，他也会铆足劲往前冲。他们的缺点是容易自以为是，而对一些看似不重要的事掉以轻心。

4.粗而沉的声音

发出沉重的、有如自腹腔而发出声音的人，不论男女都具有乐善好施、喜爱当领导者的个性。他们喜好四处活动而不愿静候家中，随着年纪的增长，体型可能也会变得肥胖些。

女性有这种声音者在同性中间人缘较好，容易受到别人的信赖，成为大家讨教主意的对象，这种人是最好相处的。

有这种声音的男性通常会开拓政治家或实业家的生涯，不过，其感情脆弱又富强烈正义感，争吵或毅然决然的举动会使其日后懊悔不已。这种人还容易比较干脆地购买高价商品。

这种类型的人不论男女均交友广泛，能和各种类型的人往来。

5.娇滴滴而黏腻的声音

女性发出带点鼻音而黏腻的声音，通常是非常渴望受到大众喜爱的人，这种人往往心浮气躁，有时由于过多希望引起别人好感反而招人厌恶。

如果是单亲家庭的孩子，则表明内心期待着年长者温柔的对待。

男性若发出这样的声音，多半是独生子或在百般呵护下长大的孩子。他们独处时感到特别寂寞，碰到必须自己判定事物时会感到迷惘而不知所措。他们对待女性非常含蓄，绝不会主动发起攻势，若是一对一地和女性谈话时，会特别紧张，因此这种人在别人眼中显得优柔寡断。

透过说话的韵律见人心

在言谈中，除了音感和音调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。

充满自信的人，谈话的韵律定为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则犹豫不决。其中，也会有人在讲一半话之后说："不要告诉别人……"此种情况多半是秘密谈论他人的闲话或缺点，但是内心却又希望传遍天下的情形。

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

经常滔滔不绝谈个不止的人，一方面目中无人，另一方面喜欢表现自己。这种类型的人，一般性格外向。

一个成功的政治家或企业家，在掌握言谈的韵律方面，都有独到之处。这种细节性

pdf下载网 http://www.i8788.com

的处理方式，使他赢得了社会或下属的认可与尊重。

说话比较缓慢的人，大都性格沉稳，他处事做人是通常所说的慢性子。

从声音大小探测人心

声音的大小和人的性格有着紧密的联系，喜欢大声怒吼的人通常支配欲强，此类人喜欢单方面贯彻自己的意志，喜欢以自我为中心。

可以说，用大嗓门喋喋不休地讲话的人，是外向性格的人。似乎为了使对方听懂他的话，所以说话的声调甚为明快，这表示“他希望别人充分理解他”，这也是比任何人都重视人际关系、擅长社交的外向型之人的特性。尤其是他的想法被对方所接受，达到情投意合的境地时，他的声音就会变得更大，而且声调里会充满了自信。那些能够断然下定论的人，通常都是外向型人当中支配欲最强烈的人，这种人说话时，往往会强迫别人接受他的想法。因为他能够把自己的想法率直地吐露出来，所以这类人可以称之为正直的人。不过美中不足的是，他很容易成为本位主义者。话虽然如此，但是作为当事人，他还一直认为自己是在为对方设想呢。

与说话声音大的人不同的是：声音小者，多半是性格极为内向的人，他们往往在说话时压抑自己的感情，话不说到一定的份上，他们一般不会把内心的想法和盘托出。这种人尽管好滔滔不绝，却多半是徒劳无功，说出来的话没有什么影响力。

第二节 说话的方式：道出人的个性

一个知名的人类行为学家曾说过：“人有两种表情，一种是脸上所显现的表情，另一种是从说话方式传递给对方的信息。”所以语言是人类的第二种表情。

要想了解一个人的个性，最直接的方式莫过于由对方的口中道出自己的个性如何。可惜的是，一般人有时也未必真正了解自己，但别人却可以通过其谈话方式判断其人。每个人都有其特定的谈话方式，有的人谈吐幽默，妙语联珠；有的人却颠三倒四，废话连篇。总之，谈话方式不同，反映出人们的性格也不同。

从说话特点看透对方性格

人说话的目的不仅仅只是把想表达的意思传达给对方就算完成了说话的任务，更主要的目的则是为了让对方接受——更好地、更愉快地接受。为了达到这样的目的和效果，在说话的时候，就要注意自己的语态。从一个人说话的语态上也可以反映出一个人的性格。

在说话中善于使用恭维崇敬用语的人，多为比较圆滑和世故之人，他们对别人有很好的观察力，往往能够感觉到他人的心情，然后投其所好。这一类型的人随机应变，适应力很强，性格弹性比较大，与绝大多数人都能够保持很好的关系。在为人处世方面多能如鱼得水，左右逢源。

在说话中善于使用礼貌用语的人，一般都是有一定的学识和文化修养，能够给予别人足够的尊重和体谅，心胸比较开阔，有一定的包容力。

说话非常简洁的人，性格多豪爽、开朗、大方，行事相当干练和果断，凡事说到做到，拿得起放得下，从来不犹犹豫豫、拖泥带水，非常有魅力，具有开拓精神，有“敢为天下先”的胆量。

pdf下载网 http://www.i8788.com

说话拖泥带水、废话连篇的人，多比较软弱，责任心不强，遇事易推脱逃避，胆子比较小，心胸也不够开阔，唠唠叨叨，整天在一些鸡毛蒜皮的小事上纠缠不清。他们虽然对现实的状况有许多不满，但缺乏开拓进取精神，且不会寻求改变，只是在等待，容易嫉妒他人。

说话习惯用方言的人，感情丰富而又特别重感情。他们的适应能力并不是特别强，与其他环境的融合往往需要很长的一段时间。这一类别的人，自信心比较强，有一定的魄力和胆量，很容易获得成功。

在说话的时候，总是不断发牢骚的人，大多是好逸恶劳、贪图享受的人。他们虽然想改变自己的处境，但总是安于现状，坐享其成，而不付诸于实际行动。一遇到挫折和困难，就逃避退缩，把原因都归结到外界的因素上。他们对别人的要求总是相当严格的，却从不同样地要求自己。他们自私自利，缺乏宽容别人的气度，很少设身处地地为别人着想，总期望得到更多的回报。

阿谀奉承的善于拍马屁者

怎样识别奉承拍马之人的性格？有三种途径：动作、语言、神色——也就是他们办事的方式和风格，说话使用的言辞，显露出来的神情。唯唯诺诺的小人走路的架势和姿态都要学老板的样子，说话时的用词和口气也要与老板相似，甚至连腔调也会模仿得和老板一样。

就像铁屑被磁铁吸引，唯唯诺诺者、马屁精、阿谀奉承者，都以领导为靠山。如果将磁场关闭，这类喜欢奉承拍马的人就会像一堆没有生命的木偶一样散落在地，完全散了架子，显得那么的愚蠢可笑。

对于这样的人和事，正人君子是不屑一顾的。古人对此有这样的说法：与地位高的人交往不阿谀奉承，可谓悟到了交友的关键。那些花言巧语、察言观色的人则被认为是不讲仁义的小人。

虽然人们对奉承拍马的人鄙视冷淡，然而，他们总难绝迹，为什么呢？因为那些自身难保的领导需要他们，那些功成名就的老板的虚荣心需要这些人用奉承话来满足。

奉承拍马者奉承的最终目的就是为了迫不及待地爬上高位。有朝一日大权在握，他们又会培植出更多的谄媚小人，这些人又会引来更多的阿谀奉承者，最后发展成整个部门沆瀣一气，办事说话都是一个腔调，甚至气味也一模一样。后果怎样？整个企业标价出售，或者破产关门，他们就是不务正业的败家子。

其实，在一些精明强干的上司心中，那些奉承拍马者还是很悲哀的。这些人已经无法摆脱奉承拍马的习惯，也就是事事总先想到老板在想些什么，在此之后又吃不准自己到底该怎么想，甚至不知道自己有没有想法。在会议上，他们总望着老板，弄清楚老板要说什么，他们就说什么，他们总是会把老板的话用自己的嘴说出来。结果，老板得到了报答、光彩和利益，而奉承拍马者却招来同事的冷眼和鄙视。

奉承和拍马在程度上有轻重之别，并不都像敬佩和崇拜那样单纯，许多人是在不自觉的情况下充当了对领导者唯命是从的角色，而有些人则是非常自觉的。有以下一些比较普遍的原因：

保住工作饭碗：背靠大树好乘凉，有人当靠山总是比较保险。

掩盖真实意图：暗中打算跳槽，不让别人知道。

缓和紧张气氛：何苦兴风作浪？待人和气为好。

着眼个人前途：赢得上司好感，有利于个人发展。

pdf下载网 http://www.i8788.com

奉承拍马的行家里手，有着一整套经过仔细盘算而培养起来的见风使舵的本领，有着处心积虑策划出来的一系列随机应变的手段。自然，一个人绝不会讨得每个人的欢心。尽管如此，奉承拍马者仍能在一个企业里受到重视，得到提升，保住他们既得的地位，这就是奉承拍马者的真实写照。

从幽默识别对方的性情

1.善用幽默打破僵局的人

会用幽默来打破僵局的人多随机应变，能力比较强，反应快。因自己出色的表现，他们可能会成为受人关注的对象，这正好迎合了他们的心理。他们希望能够吸引别人的注意和认可，大多具有强烈的表现欲望。

2.常常用幽默的方式来挖苦别人的人

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

3.善于说自嘲式幽默的人

善于说自嘲式幽默的人首先必须具有一定的勇气，敢于进行自我嘲讽，这不是一般人能够做到的。他们的心胸多比较宽阔，能够接受别人的意见和建议，而且能够时常反省自己，进行自我批评，寻找自身的错误，进行改正。他们这种气质，让别人看在眼里，很容易产生一股钦佩之情，从而为自己带来良好的人际关系。

4.用幽默的方式嘲笑、讽刺他人

用幽默的方式嘲笑、讽刺他人的人给人的第一印象往往是相当的机智、风趣，对任何事物都有细致入微的了解，能够体谅和关心他人，但实际上却是相当自私的，他们在乎的可能只是自己。他们在为人处世各个方面总是非常小心和谨慎，凡事总是赶着要比别人快一步。他们睚眦必报，有谁伤害过自己，一定会想方设法让对方付出代价，他们还有比较强的嫉妒心理，当别人取得了成就的时候，会进行故意的贬低。

5.喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人

喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人多热情大方、活泼开朗，活得很轻松，即使有压力，自己也会想办法来减压。他们比较顽皮，爱和人开玩笑，他们在这个过程中进行自我愉悦，同时也希望能够将这份快乐带给他人。

口头禅后面的真实世界

从口头语言可以非常快速地了解你的对手。这是因为口头语言是说话习惯的一部分，它是我们每个人在日常生活当中不知不觉就形成的一种特有的话语风格。从另一个角度来看，口头语言带有很深的性格印记。

通常，经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主张。他们经常以自己为中心，很少考虑他人的想法。

经常使用“其实”的人，表现欲较为强烈，希望能引起他人的注意。他们的性格大多比较任性和倔强，并且多少还有点自负。

经常使用流行词汇的人，热衷于随大溜，喜欢夸张。这样的人独立意识不强，而且没有自己的主见。

经常使用外来语言和外语的人，虚荣心强，爱卖弄和夸耀自己。

经常使用地方方言，并且还底气十足、理直气壮的人，自信心很强，富于独特的

pdf下载网 http://www.i8788.com

个性。

经常使用“这个……”、“那个……”、“啊……”的人，说话办事都比较谨慎小心。这样的人就是我们所说的好好先生，他们绝对不会到处惹是生非。

经常使用“最后怎么样怎么样”之类词汇的人，大多潜在欲望没有得到满足。

经常使用“确实如此”的人，多浅薄无知，自己却浑然不知，还常常自以为是。

经常使用“我……”之类词汇的人，不是代表着软弱无能、总想求助于别人，就是虚荣浮夸，寻找各种机会表现自己，以引起他人的注意。

经常使用“真的”之类强调词汇的人，大多缺乏自信，害怕自己所说的话无人相信。遗憾的是，他们这样再三强调，反而让人更加起疑。

经常使用“你应该……”、“你必须……”等命令式词语的人，多专制、固执、骄横，有强烈的领导欲望。

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

经常使用“我要……”、“我想……”、“我不知道……”的人，大多思想单纯，爱意气用事，情绪不是十分稳定，让人揣摩不透。

经常使用“绝对”这个词语的人，做事十分草率，容易主观臆断，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

经常使用“我早就知道了”的人，有强烈的自我表现欲望，只能自己是主角，自己发挥。这样的人绝对不可能静下心来仔细倾听他人的谈话内容，更不要指望他能成为一个热心的听众。

另外，口头语出现频率极高的人，大多办事不干练，意志不够坚强。有些人，说话时没有口头语，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这表现出一个人意志坚强，说话讲究简洁、流畅。

如果你想从口头语言上更多地观察你的对手，从而非常自如地驾驭你的对手，那么你就要在与对手打交道的过程中花费心血，仔细认真地揣摩，时时刻刻地回味分析。用不了多长时间，你就能迅速地从口头语言上了解你的对手。最为重要的是，每一次了解的过程都是一眼就看透。

第三节 说话的内容：亮出自己的底牌

言语是情感的表达，是思想外化的直接表现形式。在大部分时间里，借助语言的力量，人们才得以把自己内心的见解和心理活动表达出来。

在谈话中，人们虽然不会非常直观地说出自己内心的想法，但是，说话的内容则会不知不觉地透露出自己的底牌。因为人们在说话过程中，总会有意无意地“三句不离本行”，从而说出与自己的思想、生活有关的东西来。这也就是说，一个人所思所想，不会脱离他的生活经验。因此，从一个人谈话的内容，就可以透视这个人的性格。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从话题洞察对方

(1) 有些人的话题太偏重自己、家庭或职业的事情，是一种自我意识的倾向，他们属于自我中心主义者。

(2) 有些人非常愿意打听对方的秘密，这是着意弄清对方的缺点，希望能进一步掌握对方的意思。

(3) 有些人对于他人的消息传闻特别感兴趣，这种人很难获得真正友谊，所以他们的内心非常孤独。

(4)年轻男性在女性面前热衷于讨论车子的问题，这说明他们十分着意谈及性的问题。

(5) 有些女性虽然已过少女期，但也常常喜爱谈论“恋情”或“爱情”的事情，这表示在她内心也隐藏着对性的欲望。

(6) 有些人愤愤不平地埋怨待遇低微，其实，待遇低微只是借口而已，他们内心的真正动机是他们对自身工作并不热爱。

(7)有些人不断谴责自己领导的过错或无能，事实上是说明他自己想要出人头地的意思。

(8) 有些人借着开玩笑，常常破口大骂，或者指桑骂槐，这是有意将积压在内心的欲求不满设法爆发出来的心声。

(9) 喜欢在年轻人或部属面前自吹自擂的人，是不能适应职位，或者赶不上时代潮流的人。

(10) 有人根本忽视别人的谈话，而故意扯出与主题毫不相干的话题，这种人怀有强烈的支配欲与自我显示欲。

(11) 有人一直谈论会场的话题，而不喜欢他人来插话，这表示他自己厌烦屈居在他人的掌握之下。

(12) 有人把话题扯得很离谱或者不断改变话题，这是说明他的思维不够集中，逻辑思维较差。

(13) 有人不愿抛出自己的话题，反而努力讨论对方的话题，这种人怀有宽容的精神，而且颇能为对方着想，为人处世具有大家风范。

(14) 极端避免谈到性问题的女性，很可能内心中对于性问题怀有浓烈的好奇心。

9种言谈各有千秋

一母生九子，九子各不同。人与人之间有着很大的差别，由此产生了9种褊狭性情，它们可能妨碍我们对人的理解。

1.夸夸其谈的人

这种人侃侃而谈，宏阔高远却又粗枝大叶，不太会打理细节问题，琐屑小事从不挂在心上。这种人的优点是考虑问题宏博广远，善从宏观、整体上把握事物，大局观良好，往往在侃侃而谈中产生奇思妙想，发前人之所未发，富于创见和启迪性。他们的缺点是理论缺乏系统性和条理性，论述问题不能细致深入，由于不拘小节而可能会错过一些重要的细节，给后来的灾祸埋下隐患。这种人也不太谦虚，知识、阅历、经验都广博，但都不深厚，属博而不精的一类人。

2.义正言直的人

这种人言辞之间体现出刚正不阿、不屈不挠的精神，公正无私，原则性强，是非分明，立场坚定。他们的缺点就是处理问题不善变通，为原则所驱而显得非常固执，但能主持公道，往往得人尊崇，不苟言笑而让人敬畏。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.抓住弱点攻击对方的人

这种人言辞锋锐，抓住对方弱点就猛烈反击，不给对方回旋的余地。他们分析问题透彻，看问题往往一针见血，甚至有些尖刻。由于致力于寻找、攻击对方的弱点，有可能忽略了从总体、宏观上把握问题的实质与关键，甚至舍本逐末，陷入偏执与死胡同中而不能自拔。在用这种人时，应考虑他在“大事不糊涂”方面有几成火候，如果大局观良好，就是难得的粗中有细的优秀人才种子。

4.语速快、辞令丰富的人

这种人知识丰富，言辞激烈而尖锐，对人情世故理解得深刻而精到，但由于人情世故的复杂性，又可能形成条理层次模糊混沌的思想。这种人做事只会做力所能及的事情，并且完全可以让人放心，但一旦超出能力范围，就显得慌乱、无所适从。他们接受新生事物的能力强，反应也特别快。

5.似乎什么都懂的人

这种人知识面宽，随意漫谈也能旁征博引，各门各类都可指点一二，显得知识渊博，学问高深。他们的缺点是脑子里装的东西太多，系统性差，逻辑思维能力不强，思想性不够，一旦面对问题就可能抓不住要领。这种人做事，往往能想出几个主意，但都打不到点子上去。如果他们能增强分析问题的深刻性，做到庞杂而精深，直接把握实质，就会成为优秀的、博而精的全才。

6.满口新名词、新理论的人

这种人接受新生事物很快，遇到新鲜言辞就能在日常生活中运用，而且有跃跃欲试、不吐不快的冲动。他们的缺点是没有主见，不能独立面对困难并解决之，易反复不定，左右徘徊，比较软弱。他们如果能沉下心来认真研究问题，锻炼意志，无疑会成为业务高手。

7.说话平缓的人

这种人性格宏广优雅，为人宽厚仁慈。他们的缺点是反应不够敏捷果断，转念不快，属于细心思考、长久思考型人才，有恪守传统、思想保守的倾向。他们如果能加强果断勇敢之气，对新生事物持公正而非排斥态度，会变得从容平和，具有长者风范。

8.讲话温柔的人

这种人用语温和，性格柔弱，不争强好胜，权力欲望平淡，与世无争，不轻易得罪人。他们的缺点是意志软弱，胆小怕事，雄气不够，畏惧麻烦；对人事采取逃避态度。如果能磨炼胆气，知难而进，勇敢果决而不犹豫退缩，他们会成为一个外在宽厚、内存刚强的刚柔相济的人物。

9.喜欢标新立异的人

这种人独立思维好，好奇心强，敢于向权威说不，勇于向传统挑战，开拓性强。他们的缺点是冷静思考不够，易失于偏激，不被时人理解，成为孤独英雄。他们可利用自己的异想天开式的奇思妙想做一些有开创性的事。

言辞过恭必怀戒心

任何人际交往都是在交际双方所结成的心理距离中进行，适当的心理距离是人际交往成功的一个必要条件。语言可以拉近或推远相互之间的心理距离。要想拥有圆满而顺利的社会生活，有分寸地使用恭敬的语言是很重要的。这类语言要根据时间、场合、目的微妙地表达，均衡地加以运用。俗话说“过犹不及”，如果言辞过恭反而显得肤浅。

pdf下载网 http://www.i8788.com

适度的礼貌，是维系良好人际关系的方法之一。人与人之间的礼貌，有一定的形式、程式和措辞等，人人都必须遵循。“殷勤过度，反而无礼。”法国作家拉伯雷说过：“外表态度上的礼节，只要稍具有知识即能充分做到；而若是想表现出内在的道德品行，则必须具备更多的气质。”那么从言辞到行动总是恭恭敬敬的人，也许可以说是气质上的欠缺。

这些人在与人交往的时候，一般总是低声下气，始终用恭敬的语言、赞美的口气说话。初交时，对方也许会有不好意思的感觉，但绝不会对这些人产生厌恶。然而，随着交往的日益深入，他人便会逐渐察觉这种人的态度，而且会气恼不已。这时对他的评价，大多变为：“那家伙原来是个口是心非、表面恭敬的人！”

这种人幼儿期一定受到过双亲严厉而又错误的教育，尤其在有关礼节方面。因此，那些在一般人看来是可容许的欲望，却不为他们的良心所许可，导致他们产生了恐惧、罪恶和不安等感觉。于是，他们便将种种欲望、冲动和情绪全压抑在内心深处，死死禁锢着。但是，被压抑的欲望、冲动和情绪越积越多，总有一天会形成强大的攻击冲动而发泄出来。他们直觉地觉察到这一点，为求掩饰起见，便启动反作用的心理防卫机制——对人更加恭敬。这等于说，这类以令人难以忍受的过分谦恭的态度对待别人的人，内心里往往郁积着对别人的强烈攻击欲。

日本语言学家桦岛忠夫说：“敬语显示出人际关系的亲疏、身份、势力，一旦使用不当或错误，便扰乱了应有的彼此关系。”在某种无关紧要或特别熟悉的人际关系中，我们根本没有必要使用恭敬语。不过，在很亲密的人际关系群中，碰见有人突然使用恭敬语对你说话，那就得小心了。是否在你们之间出现了新的障碍?如果在交谈中常常无意识地使用敬语，就说明与对方心理距离很大。过分地使用敬语，就表示有激烈的嫉妒、敌意、轻蔑和戒心。所以，当一个女人对男人说话时，若使用过多的敬语，绝对不是表示对他的尊敬，反而是表示“我对他一点意思也没有”，或是“我根本就不想和这类男人接近”等强烈的排斥反应。

有些人虽然彼此交往很久，双方的了解也很深刻，但是，对方依然在运用客气与亲切的言辞，说话的语气也十分谨慎。在这种情况下，对方如果不是在心理上怀有冲突与苦闷，就是在心中怀有敌意。反之，有人故意使用谦逊与客气的言语，是因为他们企图利用这种方式和态度闯进对方心里，突破对方心中的警戒线，实际上，他们的真正动机在于企图掌握对方，实现居高临下的愿望。

第四节 说话的动作：难以遮掩的心理平台

许多人在说话时，往往会伴随着一些动作，这些动作，有的是习惯形成的，有的则是说话的人为了加强说话的效果与语气等特意做出的。总之，不少人都有边说话边做动作的习惯。而这些动作、手势等不仅代表着说话者的某些强调或附加的含义，同时，各人所做出的不同动作，还反映着不同人的心理及性格特征。因此，只要我们留意和细心观察，便可以从说话人的动作中窥探到他们的内心世界，从而了解这些人的性格特征。

由谈话间的笑来看透对方

笑，对于每一个人来说都会，并且我们不时在笑着，但是你知道吗?笑的方式也是

pdf下载网 http://www.i8788.com

和其性格有着一些必然联系的。

1.捧腹大笑的人

捧腹大笑的人多心胸开阔。当别人取得成就以后，他们有的可能只是真心的祝愿，而很少产生嫉妒的心理。在他人犯了错以后，他们也会给予最大限度的宽容和理解。他们很富有幽默感，总是能够让周围人感受到他们所带来的快乐，同时他们还极富有爱心和同情心，在自己能力许可范围内，对他人会给予适当的帮助。他们不势利眼、嫌贫爱富、欺软怕硬，比较正直。

2.经常悄悄微笑的人

经常悄悄微笑的人，除了性格比较内向、害羞以外，还有一种性格特征就是他们的心思非常缜密，而且头脑异常冷静，在任何时候都能让自己跳出所在的圈子以外，作为一个局外人来冷眼看待事情的发生、进展情况，这样可以更有利于自己作出各种决定。他们很善于隐藏自己，绝对不会轻易将内心真实的主意告诉别人。

3.狂声大笑的人

平时看起来沉默少语，而且显得有些木讷，但笑起来却一发而不可收，或者经常放声狂笑，直到连站都站不稳了。这样的人是最适合做自己的朋友，他们虽然在与陌生人的交往中表现得不够热情和亲切，甚至是有些让人难以接近，但一旦与人真正地交往，他们一般都是十分注重友情的，并且在一定的时候，能够为朋友作出牺牲。基于这一点，有很多人乐于与他们交往，他们自己本身也会营造出比较不错的社会人际关系。

4.笑得全身打晃的人

笑的幅度非常大，全身都在打晃。这样的人性格多较直率和真诚。和他们做朋友是不错的选择，因为当朋友有了错误和缺点以后，他们往往能够直言不讳地指出来，不会为了不得罪人而视而不见。他们不吝啬，在自己能力许可范围内对他人的需要总是会尽自己最大的努力。基于这些，在自己遇到困难的时候，也会得到来自别人的关心和帮助。他们会使大家喜欢自己，能够营造出很好的社会人际关系。

5.小心翼翼地偷着笑的人

小心翼翼地偷着笑的人大多是内向型的人，性格中传统、保守的成分占据了很多，而与此同时，他们在为人处世时又会显得有些腼腆。但是他们对他人的要求往往很高，如果达不到要求，常常会影响到自己的心情，不过他们和朋友却是可以患难与共的。

6.看到别人笑，自己也会随之笑起来的人

看到别人笑，自己就会随之笑起来，这样的人多是快乐而又开朗的，情绪因为事情的变化而变化，而且富有一定的同情心。他们对生活的态度是很积极的。

7.笑的时候用双手遮住嘴巴

笑的时候用双手遮住嘴巴，表明这是一个相当害羞的人，他们的性格大多比较内向，还比较温柔。他们一般不会轻易地向别人表现自己内心的真实想法，包括亲朋好友。

8.开怀大笑的人

开怀大笑、笑声非常爽朗的人，多是坦率、真诚而又热情的。他们是行动派的人，一件事情决定要做，马上就会付诸行动，非常果断和迅速，绝对不会拖拖拉拉。这一类型的人，虽然表面上看起来很坚强，但他们的内心在一定程度上却是非常脆弱的。

9.笑起来断断续续的人

笑起来断断续续，笑声让人听起来很不舒服的人，其性情大多是比较冷漠和孤独的。他们比较现实和实际，自己轻易不会付出什么。他们的观察力在很多时候是相当敏

pdf下载网 http://www.i8788.com

锐的，能观察到别人心里在想些什么，然后投其所好，伺机行事。

10.笑出眼泪的人

笑出眼泪来是由于笑的幅度太大所致。经常出现这种情况的人，感情多是相当丰富的，具有爱心和同情心，生活态度是积极乐观和向上的。他们有一定的进取心和取胜欲望。他们可以帮助别人，并适当地牺牲一些自我利益，但却并不求回报。

说话不停点头和摇头的人

有一种人在跟别人说话时，会不停地点头，好像很明白、很认同他人的看法。其实，这种人是处事轻率大意之人，他们看似什么事都能独力承担，而结果承诺了却往往做不到。这一方面是由于他不认真去做，另一方面也表现出他的被动性很强，有时并不是他不想做好，而是他不敢否定而惯性地认同对方，但事后又觉得很不合自己的做事方式，结果便得出一个很差的效果来。

有一种人说话时不停摇头，显然是体现出他对别人不尊重，这种人可说是心高气傲，对自己自视过高，却轻视别人。因此如遇着了这类对手，你便不要寄以太大希望了，除非你比他更加骄傲。这类人有朝一日遇到了挫折，很容易一跌不起，因为消极和悲观的情绪必会占据他整个内心世界。

交谈时不断摸头发的人

如果交谈的人在与别人面对面坐着或站着时，总喜爱不时地摸一摸头发，好像在引起别人对他发型的兴趣。其实不然，因为这种人就是一个人独自在家看电视，也会每隔三五分钟“检查”一下头发上是否沾上了什么不好的东西。

他们大都性格鲜明，个性突出，爱憎分明，尤其疾恶如仇。假如公共汽车上有小偷，而乘客都是这种人的话，那个小偷一定会被当场打个半死。他们一般很善于思考，做事细致，但大多缺乏一种对家庭的责任感。

他们对生活的喜悦来源于追求事业的过程，这句话听起来有点玄乎，不过仔细想来你就会明白，喜欢努力和奋斗的人，他们是不在乎事情的结局的。他们在某件事情失败后总是说：“我问心无愧，因为我去干了。”

说话时腿喜欢抖动的人

开会也好，与别人交谈也好，独自坐在那儿工作也好，或是看电影也好，有些人总喜欢用腿或者脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面。这种行为举止当然不能登大雅之堂，但习惯者总是习以为常。

这种人最明显的表现是自私，很少顾虑别人的感受，凡事从自己的利益出发，尤其是对妻子的占有欲望特别强，经常会无缘无故地制造一些“醋海风波”，在这个问题上说他们具有“神经质”一点也不过分。他们对别人很吝啬，对自己却很知足，据说“守财奴”——欧也妮·葛朗台就有这种“良好”的习惯。

不过这类人很善于思考问题，他们经常给周围朋友提出一些意想不到的建议。

说话时盯住别人的人

有些人在与他人谈话时喜欢目不转睛地看着别人。在聚会上，这种人也常常盯住一个人不放，而他并不是看上了这个人。

这种人的支配欲望很强，而大多数的时候他们确实又都有某种优势，因此只要有机

pdf下载网 http://www.i8788.com

会，他们就会向别人表现自己。怎么说呢?他们占不到天时地利就一定能占到“人和”。他们的行为时常看起来像花花公子（很多时候是事实），但有一点值得大家肯定，他们选定了人生的目标就一定会去努力实现。

这种人不喜欢受束缚，经常我行我素。另一方面，他们比较慷慨，因此他们周围总是有一些相干和不相干的人在一起。自然，有真心的，也有看中“酒肉”的。

第五节 说话的习惯：揭开心灵的密码

每个人都有自己的言谈习惯，而且不同的人所具有的言谈习惯都有各自的特点。

心理学家经过反复调查和研究，了解到一个人的说话习惯与其性格特征有着直接的关联，而且可以把这种关联作为认识一个人的基本方法。

常说错话的人表里不一

生活中，你有没有在无意识中说出奇怪的话的经历?心理学家弗洛伊德认为，说错、听错，或者是写错等“错误行为”，都是将内心真正的愿望表现出来的行为。

一般情况下，说错话的一方都会找出自己是“不小心”、“不是真心的”等借口，但实际上，那不小心说错的话，其实才是他真正想说的。这些在人们的日常生活中，可以说是屡见不鲜。

由此可见，那些常常会说错话的人，可以推断为大部分是习惯性地隐藏真正的自己，是个表里不一的人。而且，他们心中很强烈地禁止自己把这些真心话表现出来。“这件事绝不能讲出来”、“这事绝不能弄错，非小心不可”，当你越这么想的时候，便越容易将它说出来。相信很多人在日常生活中，也会遇到类似的情形吧！越是被禁止的东西，越去压抑它，就越容易流露出来。

总而言之，大家心中都或多或少暗藏着一些事情，当你越想要去隐瞒它、掩盖它的时候，就越容易说错话或做错事，无意之间让心虚表露无遗。

得理不饶人的人

喜欢辩论的人时常都是气势凌人、得理不饶人的人，在辩论中总想把对方打倒，叫人永远不能翻身。这种人总认为真理只会掌握在自己手里，只要对方偃旗息鼓，自己就算胜利了，因此他们与别人讲话，用不了多久就会发生争执，辩论成为他们与别人谈话的主要方式。

从本质上看，这样的人其实是个弱者。他们把大好的时光都花费在无聊的辩论上，把很多时间都用在胜败的较量上，哪里还有更好的心情去做更有意义的事呢?他们从争辩的胜利中得到了什么呢?其实什么也没有得到。对方无法得到快乐，而他们自己也同样得不到快乐。

这样的男性易于冲动，表里不一，对事物的发展方向无法把握，因此，他们虽然不怕困难，艰苦奋斗，但是也很难取得成功。因为他们偏爱辩论，所以树敌也颇多。事业难以成功，人际关系恶化，他们心里充满害怕和孤寂，为了掩饰这种弱势，他们常以高声辩论来掩饰自己的懦弱。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从打招呼习惯用语中观察对方

美国路易斯维尔大学心理学家斯坦利·弗拉杰博士声称，从一个人打招呼的习惯用语中，可以看出一个人自身的很多东西。能揭示性格的习惯用语，是指与刚刚结识的友人打招呼的习惯用语，每一种习惯用语，都表现了说话者的性格特征。

1.“你好！”

这样的人大多头脑冷静，只是有点过于迟钝，对待工作勤勤恳恳，一丝不苟，能够把握自己的感情，不喜欢大惊小怪，深得朋友们的信任。

2.“喂！”

此类人快乐活泼，精力充沛，直率坦白，思维敏捷，具有良好的幽默感，并善于听取不同的见解。

3.“嗨！”

此类人腼腆害羞，多愁善感，极易陷入尴尬为难的境地，经常由于担心出错而不敢做出创新和开拓的事情。但有时也很热情，讨人喜爱，当跟家里人或知心朋友在一块儿时尤其如此。他们晚上宁愿同心爱的人待在家中，也不愿在外面消磨时光。

4.“过来呀！”

这种人办事果断，喜欢与他人共享自己的感情和思想，好冒险，不过能及时从失败中吸取教训。

5.“看到你很高兴！”

这种人性格开朗，待人热情、谦逊，喜欢参与各种各样的事情，而不是袖手旁观，开朗活泼，是十足的乐观主义者。不过，他们经常喜欢幻想、容易被自己的情感所左右。

6.“有啥新鲜事？”

这种人雄心勃勃，好奇心极强，凡事都爱刨根问底，弄个究竟，热衷于追求物质享受并为此不遗余力，办事计划周密，有条不紊。

7.“你怎么样？”

此类人喜欢出风头，希望引起别人注意，对自己充满了自信，但又时时陷入深思。他们在行动之前，喜欢反复考虑，不轻易采取行动，但一旦接受了一项任务，就会全力以赴地投身其中，不达目的，誓不罢休。

从聊天场合的选择上观察对方

1.喜欢在饭店大厅里谈正事的人

这种人多数胆量大，不在乎自己的隐私被其他人窃取，即使别人对自己构成了威胁，他们也有十足的把握来解决出现的问题，这是他们智慧超众的表现。

2.喜欢在茶馆里聊天的人

这种人通常都极为谨慎，认为茶馆中的人都是等闲之辈，对自己不构成威胁，即使听到了自己说出不该说的话也奈何不了自己。他们做任何事情都很小心谨慎，认为混在茶馆中可以掩饰自己的庐山真面目，所以电视剧中的地下党多在茶馆中联络和碰头，贩毒分子也多在茶馆中进行交易。

3.喜欢在俱乐部或酒吧谈事情的人

这种人大多数沽名钓誉，认为这种场合能够满足对方的很多欲望，而且名正言顺，以休闲和娱乐为目的。同时，还可以提高自己的身份和影响，有利于自己目标的实现。

4.相约在办公室里谈事情的人

这种人对人多半十分有诚意，因为办公室是一个单一性质的场所，不允许也没有其

pdf下载网 http://www.i8788.com

他人或事情影响谈话内容和气氛，自己可以和对方进行最实际的谈话。他们对工作充满了自信，认为工作可以帮助自己解决很多甚至所有的问题，所以办公室成了他们最信任的地方。

5.喜欢在被窝中聊天的人

他们通常与谈话对方达到了亲密无间、无话不谈的地步。他们之所以选择在被窝中聊天，因为那里安静，不会有意外的人或声响来扰乱谈话或他们的情绪，表明他们对外界适应能力不强，而且有胆小怕事的软弱性格。在生活或工作当中受到很多的压抑，为了发泄，而且不被别人察觉，他们往往在被窝中向亲朋好友倾诉自己的苦水。他们也善于掩盖自己的情绪，喜欢或不喜欢别人很难察觉到。

6.喜欢在宽敞场所聊天的人

这种人多为心胸开阔、乐观直爽的人，但性格当中也有怯弱的一面。因为宽敞的场所通常人很稀少，他们选择在这种场所聊天完全可以不用担心隔墙有耳，给自己留下什么麻烦。他们以男人居多，一般志向远大，目光长远，居安思危，给人一种沉着稳重的感觉；也善于掩饰自己的真情实感，别人，有时包括亲人也无法理解他们。

说粗话的心理意义

男人们聚在一起，比较容易说些“有伤大雅”的粗话，尤其是涉及禁忌的词汇，更是有人偏爱，朗朗上口，例如“娼妓”、“淫妇”等与性行为有关的语言，或“凸肚脐”、“狗屎蛋”等牵涉到身上排泄物的词汇，好像只有这样才能体现出男子汉的气魄。其实，这类男人是因为内心的欲求不满而粗话连篇的。

若从温文尔雅的女性口中，爆出如此没有素质的言辞，实在让人害怕。但是，如果我们站在女性的立场上看待这种现象，和男人们一样地用粗言恶语，可以给她们一种与男人们并驾齐驱的感觉，这是妇女解放运动时代极典型的女性心理特征。

孩子们特别是男孩子为什么也爱说粗话呢?要知道，孩子们如果在父母面前说些粗语，毫无疑问，一定会受到严厉的训斥。所以，粗话只有变成孩子们和同伴之间在相互游戏时的通用语。孩子们彼此都知道“那种话”并没有恶意，只是一项“游戏”罢了，而这种“游戏”可以满足他们摆脱父母教训的逆反心理，可以让他们觉得自己也能和大人们说一样的话，自己像个大人了。

我们可以肯定，喜欢口出秽言的人，是属于某些方面欲求不满类型的人。他们在心理上是常常焦躁不安的，又没有办法去排除，所以一天、两天……长年累月积累起来，只要碰到偶发小事件，他们就借题大肆发挥。积累后的“爆炸”并不一定仅仅针对他不满的对象而发动攻击。一旦被他逮到机会，无论何时、何地、何人，他一样照说不误。有时候，即使说话的人不是有意的，但对听话的人来说，却在心里结了个疙瘩。听者首先可能会产生“岂有此理”、“不像话”的感觉，慢慢演变成以更歹毒、更不堪入耳的话来反辱对方，最后出现了愚蠢可笑的骂街场面。

还有一种人有故意在异性面前讲粗话的嗜好，其乐趣在于观看对方的反应。他们常常有意选择那些正在对异性和性方面的问题发生兴趣，但又对淫秽语言不具有抵抗力并怀有来自生理方面的憎恶感的女性，在不适当的时候提及这类话题，也就是在不该讲粗话时脱口而出。比如在上班时间，当女同事送文件来的时候，或乘巡视埋头工作的下属之际对女职员讲粗话，以欣赏她们的窘态。这些女子听到粗话后，大都会面红耳赤，或者手足无措，甚至惊慌得啜泣不已，而这正是那人所喜欢看到的。对他们来说，说粗话只是前奏，观看女性的反应才是他们真正乐趣之所在。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这种因欲求不满而产生的粗言恶语，说话的人并未考虑到会招致何种后果，只是一味地借机说出心中的不愉快。至于是否会伤害他人，一时便考虑不到了。可见，所谓粗话，只不过为发泄内心不满。一般并不具有特殊意义，同时又不对大家的身体造成实际上的伤害。所以，除了意欲给予对方致命的打击，而事先在内心一再计划好了的蓄意性言语外，对于别人的粗言恶语，最好充耳不闻。

从接受表扬的态度看透对方

表扬是对成绩的肯定，表示大众接受他们的行为或某种观点，是人人都期求的一种外界反应，受到表扬的人往往会得到心灵上的愉悦和满足。有的人追求表扬胜过财富，也有的人胜于生命，所以表扬对于一个人的性格有着非常大的影响。

危险处境考验的是一个人的勇气，功名利禄能够检验出一个人的德性，一个人的耐性可以从琐事缠身的时候看出来……而一个人在接受表扬的时候所产生的反应，将暴露出什么信息呢？

1.一受到表扬就害羞的人

受到表扬的时候面红耳赤、表现得很腼腆的人，温柔敏感、感情非常脆弱，别人的批评很容易让他们受到伤害，更经受不住意外的打击。他们富有同情心，关注别人的感受，不会用言语或行动主动攻击别人。

2.不敢相信的人

这种人听到赞扬的话，会用一副非常惊喜的样子来表达自己心中的高兴。他们憨厚淳朴，不喜欢与别人发生矛盾冲突，经常损失自己的利益来换得安宁。他们喜欢参加群体活动，交往过程中的大度和慷慨让他们与别人建立起良好的人际关系，与他人能够相处得非常融洽。

3.无动于衷的人

听到表扬仿佛听到风声一样无动于衷的人，在工作当中会兢兢业业，不喜欢因为受到他人的注意而浪费时间和精力。他们对待身边的事情保持一种顺其自然的态度，不喜欢争强好胜，奉献是对他们的高度评价，他们宁愿独处一室进行研究和开发，也不愿加入吵闹的集体生活当中。

4.相互赞扬的人

听到别人的表扬，这种人立刻会用相应的表扬话语回敬，让对方有被回报的感受，这种人有自己的个性，不喜欢依赖他人，对自己和生活充满了自信。这种人在人际交往过程中，很讲究平等互利，和他们交往可以毫无后顾之忧，既不必担心吃亏，也不会产生占他们便宜的觊觎念头。

5.极力否定的人

这种人经常用诙谐的话语回敬对方的表扬，有时否定对自己的表扬。他们不喜欢参加集体活动，不愿受到别人的干扰，将更多的精力和时间用于维护自己的独立空间。他们幽默含蓄，但又略显放荡不羁，其实这是他们故意封闭自己的一种手段和方式，因此通常不会和别人建立起深厚的友谊。

6.来者不拒的人

这种人较为公平，会在接受别人表扬的时候用适当的好话称颂对方。他们心地单纯，好助人为乐，经常设身处地为别人着想，能够对他人的优点给予肯定，别人非常愿意和他们相处。他们慷慨大方，能够给予朋友及时有效的援助，和他们共渡难关。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7.心不在焉的人

他人的表扬并不被这种人所关注，他们根本没有心情为表扬浪费过多的时间，所以总是找其他的话语来改变话题。他们反应灵活、机智聪明而且才华横溢、富有眼光，既现实又果断。自信和狂放不羁是他们最明显的性格特征，他们对名利不过度追求，有成就宏伟计划的可能。

8.心平气和的人

这种人对于表扬自己的人，能恰到好处地表达出由衷的感谢，给对方彬彬有礼的感觉。他们沉着稳重，注重实际，讲究实效，富有进取心，善于韬光养晦，经常出其不意地给人以惊喜。他们有着独立的行事原则，能够按照预定的目标坚持不懈地努力，不受外界环境影响，更不会招摇过市、不可一世。

从回答时间的习惯上看透对方

大家经常会遇到这样的情况：碰巧自己忘记带表也没带其他的现代通讯工具比如手机之类的东西，在这样的情景下，我们要想知道时间，一个有效便捷的方法是向周围的人询问。实际上，从回答时间上也可以看透对方，虽然你可能从未意识到这一点。

1.回答准确时间的人

回答准确时间的人，性格内向，实事求是，踏实肯干，做事认真，积极上进，遇逆境能忍受，具有持之以恒的精神，事业容易成功。但此种人因事业心强，一般不主动接近别人，也使人不易接近，待人不热情，爱好不广泛。

2.回答的是大约时间的人

回答的是大约时间，最多相差几分钟的人不拘谨，不计较个人得失，性格温和，不嫉妒人。这种人不能成大事，也不能做小事，他们的一生都将会在平平庸庸中度过。

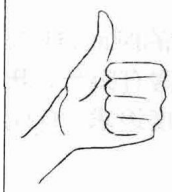
3.回答的时间误差极大的人

这种人办事马马虎虎，处事不够机灵，“嘴尖皮厚腹中空”。这种人头脑反应比较慢，看问题只看表面。但他们干活迅速而果断，能面对实际。

4.回答时，故意夸大或缩小时间值的人

有些人回答时，故意夸大或缩小时间值，这种人虚伪、表里不一，往往把芝麻说成绿豆大，考虑问题不周全，办事持无所谓的态度，不能承担责任。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第八章 服饰泄露的秘密

第一节 服装：心灵自我显露的平台

衣着与人的心理的关系

大文豪郭沫若曾说过："衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。"意思是说人可以通过衣着打扮来向外界展示自己。

随着人类社会的发展与进步，现在从衣着打扮上判断一个人的难度在无形之中增大了，因为现在的人们提倡张扬个性、不再拘泥于某一种形式，所以不能按照传统的一套进行观察和判断。但也正是由于张扬个性，不拘泥于形式，人可以更加充分地表现自己的心理状况、审美观点等，从而可由此把握其性格特征。

一般来说，喜欢穿简单朴素衣服的人，性格比较沉着、稳重，为人比较真诚和热情。这种人在工作、学习和生活当中，对任何一件事情都比较诚实、肯干，勤奋好学，而且还能够做到客观和理智。但是如果过分朴素就不太好了，这种情况表明人缺乏主体意识，软弱而容易屈服于别人。

喜欢穿单一色调服装的人，这种人是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。

喜欢穿淡色便服的人，大多比较活泼、健谈，并且喜欢结交朋友。

喜欢穿深色衣服的人，性格十分稳重，显得城府很深，一般比较沉默，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的人，多是虚荣心比较强、爱表现自己而又乐于炫耀的人，他们任性甚至还有些飞扬跋扈。

喜欢穿过于华丽衣服的人，多为具有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲的人。

喜欢穿流行时装衣服的人，最大的特点就是没有自己的主见，不知道自己有什么样的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

喜欢根据自己的嗜好选择服装而不跟着流行走的人，一般是独立性比较强、有果断决策力的人。

喜爱穿同一款式衣服的人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信心，爱憎、是非、对错往往都十分明确。他们的优点是行事果断，显得十分干脆利落，言必信，行必果。同时他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较浓，常常自以为是。

喜欢穿短袖衬衫的人，他们的性格是放荡不羁的，但为人却十分随和、亲切。他们

pdf下载网 http://www.i8788.com

热衷于享受，凡事率性而为，不墨守成规，喜欢有所创新和突破，自主意识比较强，常常是以个人的好恶来评判一切。他们虽然看起来有点表里不一，但实际上他们的心思还是比较缜密的，而且什么时候都知道自己是做什么的，所以他们能够做到三思而后行，小心谨慎，不至于任性妄为，而做出错事来。

喜欢穿长袖衣服的人，大多数人比较传统和保守，为人处世都循规蹈矩，而不敢有所推陈出新。他们的冒险意识在某一方面来讲是比较缺乏的，但他们又喜爱争名逐利，自己的人生理想定得也很高。这样的人最大的优点就是适应能力比较强，这得益于循规蹈矩的为人处世原则，把他们任意放在哪一个地方，他们都能迅速地融入其中，所以通常会营造出较好的人际关系。他们很重视自己在他人心目中的形象，希望得到注意、尊重和赞赏，从而在衣着打扮、言谈举止等各个方面都总是严格地要求自己。

喜爱宽松自然的打扮，不讲究剪裁合身、款式入时的衣着的人，多是内向型的。他们常常以自我为中心，而不能走进其他人的生活圈子里。他们有时候很孤独，也想和别人交往，但在与人交往中，又总会出现许多的不如意，所以到最后还是以失败而告终。他们多是没有什么朋友，可一旦有，就会是非常要好的。他们的性格中害羞、胆怯的成分比较多，不容易接近别人，也不易被人接近。他们对团体活动一般来说是没有兴趣的。

从衣服的选择判断人的性格

有句俗话叫“人在衣裳，马在鞍”，可见衣着是人社会性的重要内容，不仅掩饰了人的动物性，更将人在社会中的地位区分得清楚明白。而且人们在选择衣着的时候，都会考虑到方方面面，如衣着款式、年龄、经济条件、用途等等。一件满意的衣服到底如何，其实都是由他们真实的性格勾勒出来的。

1.以节约原则为主的人

以节约原则为主的人，购买衣物时，首先从价格上考虑，然后再全力以赴地讨价还价，寸步不让。他们珍惜每一分金钱，即使花一分钱也要计算它的价值；他们会用金钱衡量很多东西，处处考虑金钱利益的得失，所以显得没有丝毫的人情味，很势利。

2.以讲究原则为主的人

以讲究原则为主的人，在购买衣服的时候，过度讲求衣物的质地面料、手工和美观大方。他们有求知的热情和自己的人生目标；他们非常清楚自己的价值，懂得为自己争取适合自己的东西；他们的享受是建立在辛勤付出的基础之上的，所以多能实现自己的目标和理想。

3.以树立形象为主的人

以树立形象为主的人，选择衣服时，不以自己的好恶来决定，而是考虑能否给他人留下一个美好的印象。他们在乎自己的一举一动，而且努力实现完美，以求在公众心中树立起良好的形象，这是他们相当重视权势和声望所致。

4.以思想愉悦为主的人

以思想愉悦为主的人，不喜欢时尚和流行，对商店橱窗中的展示往往不屑一顾，那些既简单而又保守的衣服才是他们的钟爱。他们不在乎物质上的享受，对旁人的评头论足也视若耳旁风，只重视精神上的富足，为了买到理想中的衣服也经常要耗费很多精力和时间。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5.以唯美原则为主的人

以唯美原则为主的人，购买衣物时，只要求好看，其他的如价格、质地和面料都是次要的。他们对一切美的事物都有十分灵敏的感受，以视觉美为最高的目标；喜欢吹嘘，不注重实际，所付出的努力往往归于昙花一现，有所成就的机会很渺茫。

6.以实用原则为主的人

对以实用原则为主的人来说，穿衣仅是为了保暖，款式与时尚都是次要或无关紧要的。他们的消费很低，会省下很多的钱，属于持家类型，性情忠厚，有着菩萨心肠，往往悲天悯人，乐善好施，乞丐上门也经常会受到款待。此类人以中老年居多。

从服装颜色的选择上看透对方

服装在人们的日常生活中占有十分重要的地位。穿着打扮不仅反映一个人的修养、职业，同时也反映其个性与心理。心理学家从服装的颜色、款式等选择上，分析了人的不同个性与心理。

一般来说，在选择服装色彩的时候，人们多少会受到自己性格的影响。因为，每个人服装的色彩，总是和自己当时的心理活动状态有着一定的联系。所以，从每个人所喜爱的颜色上可多少看出他具有什么样的性格特征。

1.喜欢穿白衬衫的人

喜欢穿白衬衫的人，他们的性格特征是缺乏主动性、判断力、羞耻之心。他们在色彩感觉上、在装扮上都非常优秀；与之相反，不论搭配什么服装，只要穿上白衬衫都能相得益彰。白色确实与任何颜色的衣服都能搭配组合，同时，白色是表示干净的颜色。

虽然白色与任何颜色都能搭配，也给人一种亲切感，但常穿白衬衫的人，也给人一种“穿什么都可以”的感觉，在性格方面是属于直爽派的。从事穿白衬衫职业的，例如裁判官、医生、护士、机关的职员等，当你看到对方的第一印象都是缺乏感性，尤其在感情方面和爱情方面。

2.喜欢蓝色、蓝紫色服装的人

喜欢穿这种颜色服装的人，其性格主要缺乏决断力、实行力。这类人说话比较啰唆，缺乏羞耻心和责任感，是自尊心很强的人。

要想接近喜欢这类色彩服装的人，应逐渐按部就班，并投其所好。同时在这种人面前不能说别人的坏话。

3.喜欢穿黑色服装的人

有的人说，穿黑色衣服使人精神紧张，黑色服装也是在丧葬及祭祀的仪式中穿着的服装。通常喜欢红白明显色彩的人，同时也喜欢黑色系的服装。

4.喜欢红色服装的人

选择红色服装的人是冲动的、精神的、很坚强的生活者。红色是在增强声势时所选择的。

5.喜欢紫红色服装的人

选择紫红色服装的人，一般是在无法冷静、无法客观分析自己的时候选择的。

6.喜欢桃红色服装的人

喜欢桃红色服装的人，是追求漂亮时所选择的。这种人以举止优雅为特征。

7.喜欢青绿色服装的人

这类人是在喜欢有纤细感觉的心理状态下选择的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

8.喜欢紫色服装的人

这种人一般具有保持神秘、自我满足的艺术家的气质，喜欢别出心裁。

9.喜欢褐色服装的人

这类人在选择褐色服装时，当时的心理状态很踏实。

10.喜欢黄绿色服装的人

这类人是在缺乏兴趣、交际狭窄、缺乏纤细心情时选择的。

11.喜欢灰色服装的人

这种人是在缺乏主动性的时候，自己没有勇气面对困难的心理状态下所选择的服饰颜色。

12.喜欢浊紫红色、暗褐服装的人

这种人是在非社交场合的时候、不喜欢表露心情的时候选择这样颜色衣服的。

13.喜欢橄榄色服装的人

这种人在选择橄榄色时，当时的心理状态一般是处于被抑制的状态或歇斯底里的状态。

14.喜欢绿色服装的人

这种人一般喜欢自由，有宽大的胸怀，绿色是其在抱有希望、没有偏见的心理状态下选择的。

15.喜欢橙色服装的人

一般是在无法独居时，对人生意欲强烈的时候所选择的服装颜色，这种人雄辩、开朗、口才好，并喜欢幽默。

16.喜欢黄色服装的人

这种人为使别人感觉自己有智慧、有纯粹高洁心灵时，选择黄颜色的服装。

从T恤的选择看透对方

当今，T恤已经成了夏日里最普遍而且最受欢迎的服装，男女老少皆宜。在过去，T恤只是用来保暖和吸汗的内衣，可是现在，它已演变成了一面公众告示牌，自己可以任意在上面留下或记录各种情绪和想法。所以，选择什么样的T恤可以更直观地看出一个人具有什么样的性格。

习惯于选择没有花样的白色T恤的人，多是一些自己比较独立的人，他们不会轻易地向世俗潮流低头。他们一般都会具有一定程度的叛逆性，但表现的形式往往不是特别明显与恰当。

喜欢选择没有花样的彩色T恤的人，自我表现欲望并不是十分强烈，他们甚至可以甘于平庸和普通，做一个默默无闻的人。他们多数比较内向，不喜欢张扬，而且富有同情心，在自己能力许可的范围内，会去关心和帮助他人。

喜欢在T恤上印上自己名字的人，思想多数是比较开放和时尚前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜的事物，他们对一些陈旧迂腐的老观念多持一种排斥的态度。他们的性格比较外向，喜欢结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有良好而又不错的人际关系。他们的自信心还是挺强的，有一定的随机应变能力，在不同的情况下，能够随机应变地做出应对策略。

喜欢T恤上印有各种明星的画像及与之有关的东西的人，多属于追星族，他们对那些人十分的崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。他们很乐于向别人表达自己的这种心理。

喜欢在T恤衫上印有一段幽默标语的人，多具有一定的幽默感，而且很聪慧。另

pdf下载网 http://www.i8788.com

外，他们也是具有很强的表现欲望的，希望能够引起别人的注意。

喜欢在T恤上印有学校名称或大企业的标志装饰的人，一般比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的单位和企业具有一定的感情。他们希望能够以此为载体，吸引一些志同道合的人。

喜欢在T恤上印有著名景点的风景的人，对旅游总是很有兴趣的。他们的性格多是外向型的，对新鲜事物的接收能力很强，而且具有一定的冒险精神。自我表现欲很强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。

从女人对内衣的喜好透视对方

无论是在超市商场，还是在路边小店货摊，女人内衣已不像昔日那样养在深闺人不知了。它们无论在色彩、质地、做工，还是在塑体功能上，都呈现出千姿百态，满足了众多女人的不同需求，不仅让女人流连忘返，也让男人大饱眼福。

也许女人认为挑选内衣是自己的专利，购买和穿着内衣也是一件非常平常的生活小事。其实不然，一件经过千挑万选的内衣是她们爱好的体现，同时也暴露出她们的心理和性格特征。

1.喜欢棉质内衣的女人

这种女人属于乳臭未干类型，总认为自己还没有长大，时不时地还表现出小女孩的顽皮，而此时的她们或许已经为人母了。她们热衷于运动，但不一定专指体育活动，而是展现活力的一种方式和要求。在对待情感方面，她们总是表现得很从容，只要有付出的机会、条件许可，不管对方是否死缠着自己，她们很少轻言放弃。

2.喜欢整体搭配衣着的女人

这种女人属于协调类型，在任何方面都追求一种和谐与平衡，力求以一种完美的形象出现在人们面前。她们能把分内之事处理得有条不紊，不会出现偏袒情况，总是显得大公无私、沉着冷静，让大献殷勤的男人猜不出自己在她们心目中的位置。

3.喜欢紧身尼龙内衣的女人

这种女人属于开放类型，喜欢暴露，希望情人会为她们迷人的身段而神魂颠倒，并对自己的身体和所持的开放性观念引以为荣，直言不讳；性格直率，有什么就说什么，喜欢什么，不喜欢什么都被他人看得一清二楚，从而给他人提供可乘之机。

4.喜欢透明睡衣的女人

这种女人外表虽然诱人，但骨子里依然保持着传统思想。找这样的女人做老婆或情人，男人可称得上是青春永驻，因为她们会用那件若隐若现的睡衣为平淡的生活增添一份恍惚迷离。受到诱惑的丈夫或情人如同喝下了兴奋剂，看到她们永远风采依旧，结果欲罢难休，增添出戏剧般的效果。

5.喜欢黑色内衣的女人

这种女人是十足的享乐主义者，把卧室当成自己的娱乐场所，随心所欲，而且对自己的情人，没有丝毫隐瞒。她们最为性感和迷人，并以此为优势积极主动地寻找情感伴侣。她们在白天如同温顺的小羊羔一样惹人喜爱，但一到了晚上就会恢复“母夜叉”的形象。

6.喜欢白色内衣的女人

白色代表纯洁，所以这种女人大多属于守身如玉的类型。她们不善于表露感情，懒于思想和追求目标。也许是怕玷污了自己的纯洁，哪怕是对于强烈的原始性欲，她们都采取相当保守的态度，结果生命过程中的满足次数寥寥无几，她们最在行的是恪守道德准则，贤淑是对她们最恰当的形容。

pdf下载网 http://www.i8788.com

透过鞋子观察对方的性格

鞋子，并不是像人们所想象的那样，单纯地起到保护脚的作用，这只是一方面。在观察他人的鞋子的时候，人们除了注意其美观大方外，还可以通过它对一个人的性格进行观察。

1.始终穿着自己最喜爱的一款鞋

始终穿着自己最喜爱的一款鞋子，这一双穿坏了，会再去买另外一双，这样的人思想属于相当独立的。他们知道自己喜欢什么，不喜欢什么，他们十分重视自己的感觉，而不会过多地在意他人怎样看。他们做事一般比较小心和谨慎，在经过仔细认真的考虑以后，要么不做，要做就会全身心地投入，把它做得很好。他们很重视感情，对自己的亲人、朋友、爱人的感情都是相当忠诚的，不会轻易背叛。

2.喜欢穿没有鞋带的鞋子的人

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人，并没有多少特别之处，穿着打扮和思想意识都和绝大多数人差不多。但他们比较传统和保守，中规中矩，追求整洁，表现欲望不强。

3.喜欢穿细高跟鞋的人

穿细高跟鞋，脚在一定程度上是要受些折磨的，但爱美的女性是不会在意这些的。这样的女性，表现欲望是很强的，她们希望能引起他人和异性的注意。

4.喜欢穿时髦鞋子的人

喜欢追着流行走、穿时髦鞋子的人，有一种观念，那就是只要是流行的，就全部是好的，但没有考虑到自身的条件是否与流行相符合，有点不切合实际。这种人做事时常缺少周全的考虑，所以会顾此失彼。他们对新鲜事物的接受能力比较强，表现欲望和虚荣心也强。

5.喜欢穿运动鞋的人

喜欢穿运动鞋说明这是一个对生活持积极乐观态度的人，他们为人较亲切和自然，生活规律性不强，比较随便。

6.喜欢穿靴子的人

喜欢穿靴子的人，自信心并不是特别强，而靴子却在一定程度上能为他们带来一些自信。另外，他们很有安全意识，懂得在适当的场合和时机将自己很好地掩蔽起来。

7.喜欢穿拖鞋的人

喜欢穿拖鞋的人是轻松随意型人的最佳代表，他们只追求自己的感觉和感受，并不会为了别人而轻易地改变自己。他们很会享受生活，绝对不会苛求自己。

8.喜欢穿远足靴的人

热衷于远足靴的人，会在工作上投入充足的时间和精力，他们有很强烈的危机感，并且时刻做好了准备，准备迎接一些可能突然发生的事情。他们有较强的挑战性和创新意识。敢于冒险，向自己不熟悉的领域挺进，并且有较强的自信心，相信自己能够成功。

9.喜欢穿露出脚趾的鞋子的人

喜欢穿露出脚趾的鞋子，这样的人多是外向型的人，而且思想意识比较先进和前卫，浑身上下充满了朝气和自由的味道。他们很乐于与人结交，并且能做到拿得起放得下，比较洒脱。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节 化妆：无法掩饰所有的真相

不同的妆容，折射出不同的心理

1.异国妆和怪妆

异国妆是外国流行的妆；怪妆则是没有一定模式和规范，甚至与化妆的本意相悖的妆。这两种化妆者化妆的目的是不同的，因而化妆所起到的效果也就有了很大的差异。

(1) 异国妆。喜欢化异国色彩比较浓重的妆的人，多是有比较丰富的想象力的，身体内有很多艺术细胞，希望自己将来能够成为一个艺术家。她们向往自由，渴望过一种完全无拘无束的生活。她们常常会有许多独特的、让人诧异的想法，是个完美主义者。

(2) 怪妆。眼皮周围或是黑乎乎的，或是蓝幽幽的；嘴唇也是有时紫有时红，有时大嘴巴有时小嘴巴；脸颊涂得红红的。喜欢化如此怪妆的人也清楚自己并没有追求什么美丽，她们只把这种妆当成宣泄的一种方式。她们通常具有强烈的反抗心理，主要是自小受到家庭的溺爱，总是要求说一不二，但现实生活只会使她们失望，所以用一些非常规的思想和行为与社会分庭抗礼，但往往是失败多于成功。

2.怀旧妆和完美妆

怀旧妆是指某些人将自小形成的那套化妆理论和方法延续到成年，甚至中年和老年。其实是对美好过去的一种回忆，以期忘记现实中的不愉快和不如意，但她们依然保持头脑清醒，不会沉迷其中而忘记现实。她们讲究实际，会极力把握住现在的所有。她们热情善良，善解人意，拥有很多可以推心置腹的朋友。由于容易满足，她们难以享受时代发展带来的刺激和美好。

与化怀旧妆的人不同的是，完美妆的人追求的是尽善尽美。她们为了完成自己的目标不惜花费巨大代价，任何事情都会追求尽善尽美，属于典型的完美主义者。这种类型的人甚至倾尽所有也要使自己的容貌达到自己满意的程度。之所以如此，最主要的是她们对自己的才智和财力都有充足的把握，而唯一放心不下的是自己的外貌。为了成为一块无瑕美玉，只好不停地审视自己，用化妆来掩饰不足，结果却让别人感到不自在。

淡妆与浓妆，表现不同的欲望

有的人喜欢淡妆，此类人大多没有太强的表现欲望，希望最好谁也别注意她们。她们只要求能过得去，简单地涂抹一下使自己不至于特别难看就行。她们大多属于聪明和智慧的类型，不会将时间和精力都耗费在梳妆台前；往往有着自己的想法与思考，而且敢打敢拼，所以较多人能获得成功；拥有秘而不宣的秘密，甚至珍藏一生也不会向他人透露；最希望得到别人的尊重，对她们的难言之隐给予支持和理解。

与之相反，有的人则喜欢浓妆。与喜欢淡妆的人相比较，这样的人表现欲望十分强烈。她们不辞辛苦地将各种化学药剂喷洒在自己的脸上，并忍受痛苦用各式工具修饰五官，为的是用一种极端的方式引起他人的注意，而异性的欣赏往往使她们心甜如蜜。前卫和开放是她们的思想特征，她们对一些大胆和偏激的行为大多保持赞赏的态度。她们真诚、热情，一些恶意的指责并不能使她们受多大的伤害，但她们对他人依然会很尊重。

自然与时尚，个性的保守与开放

女性在约会的时候，或是工作上有重要的提案要进行的时候，化的妆应该比平常要

pdf下载网 http://www.i8788.com

浓，可以说是充满干劲的“决胜负彩妆”。根据心理学家研究，化比平常浓的彩妆，会提高自信心与满足感，变得活跃、具有攻击性，也变得较具社交性。决胜负彩妆似乎真的具有效果，不过，奇怪的是，化这种妆同时也会变得情绪不安，这是因为“和平常的自己不同”。

最容易影响别人印象的是脸孔，而眼睛扮演了尤其重要的角色，唇部也会给人十分深刻的印象。

眼睛给人家的印象取决于眉形与眼线。眉毛描绘成细细的弧形，再画鲜明的眼线，就给人华丽的感觉，在漂亮气派的餐厅里约会时很适合化这种妆。口红使用玫瑰色系的，上唇唇山的部分仔细描绘出锐角，会更加强华丽的印象。

平直上扬的眉形，以深色醒目的眼线，配上强调唇线的深红色的唇，会给人意志极为坚强的印象，不是华丽，而是利落感，给人一种强烈的积极感与坚决强硬的态度。这种强硬感的化妆，在提案会议、作报告或发表意见时，可以做你的后盾。即使实际上自己是很紧张的，也能隐藏住这种情绪，不论是在言语或动作上，都能让你看起来充满自信。

眉尖自然往上扬，但尾端却突然往下的眉形，营造出俏丽可爱的感受。画上淡淡的眼线，口红涂得比实际的嘴唇轮廓大一些，然后再迅速地回眸一笑，就能给人魅力十足的女性印象。跟喜欢的男性朋友约会时，很适合化这种妆。在看似冷淡的气氛中，偶尔散发出带点俏皮的性感，就是最完美的表现了。

口红显示女性的性格和职业

女人的心理是很难猜测的。但是，近来心理学家通过“投射”方式发现，很多女性总会无意识地将自己的心理特征“投射”在自己的日常生活用品，尤其是一些化妆品上。

就拿口红来说，现在全世界几乎有一半的女性每天都会用口红。对那些习惯于每天用口红的女性来说，如果哪一天忽然不让她们用口红，她们就会感到如同没穿好衣服一样别扭。口红作为女性增添自己魅力的手段之一，其颜色种类可谓是五花八门，既有红色、粉色、橙色，还有珍珠色、褐色、紫色等。通过观察一个女性对口红颜色的喜好，往往就能知晓她的性格特征和职业。

一般来说，红色的口红会使女性的嘴唇显得更为突出。所以，如果一个女性喜欢红色的口红，则说明其性格外向、活泼好动、乐观，崇尚自由，具有独立的个性。她的社交能力非常的强，对人真诚有礼，喜欢与人分享美好的事物，因而其人际关系处理得非常好，朋友很多。通常情况下，涂有这种口红的女性往往是从事销售、公关，或是美容、美发等行业。

粉红是一种代表纯情和女性本色美的颜色。所以，很多女孩子和男孩第一次约会时最喜欢使用此种颜色的口红。通常情况下，如果一个女性喜欢使用此种颜色的口红，则说明其性格较为温柔、和善，思想较为单纯，富有同情心和爱心。但是她的心理承受能力较弱，在挫折和失败面前常常会表现出很委屈、很受伤的样子。她很信任爱情，对恋爱抱有很大的期待。虽然她平时表现得温柔贤淑，但一旦知道冒险的乐趣，很可能会发生大胆的变化。在与人交往时，她可能显得有点矜持，但其内心却是火热的。一旦你成为了她的朋友，往往会得到她无微不至的关怀。一般来说，涂着这种颜色口红的女性往往从事教师、医生等行业。

橙色往往能给人亲切、温柔、温馨的感觉。所以，喜欢这种颜色口红的女性，其性格较为稳重、和蔼，具有较强的自我控制能力和判断力，无论是对人还是对事，都有自

pdf下载网 http://www.i8788.com

己的观点和看法，从不会人云亦云。她的口才较好，但不会强词夺理，喜欢以理服人，同时，她还具有较强的幽默感。在爱情方面，她往往愿意为对方付出自己的一切，是典型的贤妻良母型女性，她坚信“爱情的眼里容不得半粒沙子”。一旦恋人背叛了自己，她极有可能会报复对方。不过，她对朋友是非常坦荡和大度的，如果朋友不小心伤害了她，她往往会一笑而过。所以，她的人缘很是不错。通常情况下，涂着这种颜色口红的女性往往从事各种商业活动，如一些店铺的老板，或是大公司的高级职员。

珍珠色是一种代表纯洁、高洁的颜色。喜欢这种颜色口红的女性，其性格文静、庄重，聪颖谨慎，心思细腻且喜欢追求完美。她具有较强的个性，自我主张非常明确，从不掩饰自己的追求和欲望，喜欢自由地享受生活。一旦她确定了自己的追求目标，她就会全力以赴，从不会在乎别人的眼光。在爱情方面，不喜欢受到对方的约束，要求对方尊重自己的个人空间。在与人交往时，她也不喜欢别人干预自己的事情，同时她也不会干预对方的事。通常情况下，涂着这种颜色口红的女性往往是一些自由职业者。

紫色是一种代表高贵和典雅的颜色。喜欢这种颜色口红的女性，其性格较为外向，具有较强的表现欲望和优越感，虽然喜欢在别人面前展示自己的魅力，但从不虚伪。有些时候，她很爱幻想，喜欢追求不平凡的生活方式。在与人交往时，她往往会给人，尤其是给男性，一种高高在上、难以接近，不易被诱惑的感觉，但她恰恰具有让男性痴迷的不可思议的魅力和个性。通常情况下，涂着这种颜色口红的女性往往从事音乐、艺术等行业。

从头发的质地与发型观察你的对手

在足球场上，大家时常可以看到运动员各种各样稀奇古怪的头发，并为此津津乐道。不同的发型往往表现人的不同个性。

1.女士的头发

与男士相比，女士的发型若要详细分析起来，则显得较为复杂。

女性若留着飘逸的披肩发，则说明她比较清纯、浪漫；若留的是齐耳的短发，则这类人显得天真活泼、无忧无虑；烫成满头卷发，代表这个人较有青春的活力，或多或少地充满些野性。

女性把头发梳得很整齐，并让它保持顺其自然的状态，说明这个人比较安分守己，甚至是封闭保守的；如果她把头发打理得很整齐，但并不追求某种流行的款式，则表明她可能是比较含蓄，但有较强烈的自主意识的一个人。在自己的发型上投入很多的精力，力争达到尽善尽美的程度，说明这是一个自尊心比较强、追求完美、爱挑剔的人。

（1）头发像钢丝，又粗又硬，而且浓密。这样的人疑心多且重，不会轻而易举地相信别人。她们最信任的就是自己，所以凡事都要自己动手，操纵和掌握一切，才觉得放心。她们做事很有魅力，而且组织能力也比较强，具有一定的领导才能。这一类型的人，理性的成分要大大地多于感性，所以遇到涉及感情方面的问题时，往往会显得十分笨拙。

（2）头发很粗，但色泽很淡，很稀疏，而且质地坚硬。这一类型的人自我意识极强，刚愎自用，往往不听别人的劝告。她们不甘心被人领导，但却渴望能够驾驭别人。她们多较自私，缺乏容人的度量。但这一类型的人，一般来说头脑还算比较聪明，可是她们的目光又比较短浅和狭窄，只专注于眼前，看不到长远的利益，所以多不会有多大的成就。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(3) 头发柔软，却又稀疏。这一类型的人，自我表现欲望一般来说比较强，她们喜欢出风头，更爱与人辩论，以吸引他人的注意，获得他人的关注。在她们的性格中，自负的成分占了很多，她们妄自尊大，很少把他人放在眼里，尽管自己在某些方面表现得的确很糟糕。她们做事的时候，缺少必要的思考，所以常会作出错误的判断，而且还容易疏忽和健忘。

(4) 头发浓密粗硬，却自然下垂。头发浓密粗硬，却能自然下垂，这种人从外形上来看，多半身体比较胖，而且也显得比较慵懒，不喜欢运动，但是她们的心思多比较缜密，往往能够观察到特别细微的地方。她们的感情较为丰富，易动情，对感情不专一。

2.男士的头发

男士不管是留长发、剃光头，或是其他各种各样比较特别的发型，其都有一个普遍的共同点，那就是标新立异，想别出心裁地突出自己，增加自身的魅力。

(1) 头发淡疏，粗硬而卷曲。这一类型的人，多思维比较敏捷，而且善于思考，有很好的口才，能够很容易地说服别人。他们的性格弹性比较大，可以说得上是能屈能伸，适应性很好。但他们的屈和伸，又是在坚守一定的原则和基础之上进行的，所以无论他们外在的东西怎样多种形式地不断变化，其内在还有一些稳定不变的东西。

(2) 头发浓密柔软，自然下垂。这种类型的人，大多性格比较内向，沉默不语，善于思考。从某种程度上说，他们具有很强的耐性和韧性，这一类型人所从事的事业多是和艺术方面有关的。

(3) 头发自然向内卷曲，如烫过一样。这一类型的人，脾气大多比较暴躁，而且疑心比较重，总是患得患失地在犹豫和矛盾中挣扎，除此之外，嫉妒心还比较重。

(4) 发根弯曲，发梢平直。这一类型的人多自我意识比较强，讨厌被人约束和限制，不会轻易地向他人妥协。

(5) 让自然来决定自己的发型，并且长时间地保持。这一类型的人总喜欢怨天尤人，但却从来不从自己身上寻找原因，更不会付诸行动努力去寻求改变。他们很多时候容易向别人妥协，所以很多行动并不是真正地发自内心真实想做的。

(6) 头发长长的、直直的，看起来显得非常飘逸和流畅。这种人的性格大多界于传统与现代之间，他们既含蓄世故，又大胆前卫，只是要视情况而定。他们通常有很强的自信心，对成功的渴望很迫切。

(7) 头发很短，看起来很简洁，而且也极为方便。这一类型的人，大多是野心勃勃，他们的生活总是被各种各样的事情占据着。他们在内心很想把这些事情做好，但实际上却往往什么也做不好，因为他们缺少必要的责任心，在遭遇困难和面对挫折的时候，往往是选择逃避现实。

第三节 饰品：心灵文化的显示

佩戴各种装饰品，在古今中外都有着相当长的历史，这是人类审美意识觉醒以来最传统的一种装饰行为。这种行为不仅为人们增添了无限的风采，而且可将人们的身份喜好区分得一目了然，同时，还体现了人们对生活目标的追求和审美时尚的选择。有人认为，佩戴饰品还具有“延长自我”的特点。饰品时刻都在传递着人们的性格、性情和情绪等信息。试想，如果一个人的形象和代表“自我延长”的饰品背道而驰，就会给人以“不完整人格”的印象，所以，根据服饰来判断一个人的性

pdf下载网 http://www.i8788.com

格是有章可循的。

帽子：盖不住思维的大脑

帽子不仅有御寒遮阳的功能，它还是一种增加美观、给人树立某种形象的装饰物。世界各地都在生产各式各样的帽子，出入任何一家娱乐场所、大型酒楼餐馆，都会看到“衣帽间”的牌子，这说明帽子对于一个人来说，有着十分重要的用途，它可以帮人们建立某种形象，使其个性在众人面前得以展现。

1.爱戴礼帽的人

戴礼帽的人都自认为自己稳重而具有绅士风度。这种人的愿望是让人觉得他有沉稳和成熟的风格，在别人面前，经常表现得非常热爱传统。除帽子外，这种人所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，而且所穿的袜子也一定会给人以厚实的感觉，即使是炎热的夏季，他们也会拒绝穿丝袜，同时也讨厌穿着凉鞋和拖鞋走路。由于他们看不惯很多东西，所以他们的心底很清高，有些自命不凡，认为自己是个干大事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。

2.爱戴旅游帽的人

旅游帽既不能御寒也不能抵挡太阳的照射，纯粹是作为装饰之用。用这种帽子来装扮自己，可用以折射某种气质或形象，或者另有一些企图，用来掩饰一些自己认为不理想或者有缺陷的东西。

从这些表现出来的特点看，爱戴旅游帽的人并不是一个心地诚实的人，而是个善于投机取巧的人，因此真正了解他的人少之又少，而一般人所看到的只是他的外表。

3.爱戴鸭舌帽的人

一般有点年纪的人才戴鸭舌帽，鸭舌帽表现出稳重、办事踏实的形象。如果男人戴这种帽子，那么他会认为自己是个客观的人，从不虚华，面对问题时，能从大局着想，不会因为一些细枝末节而影响整个大局。有时候他自以为是个老练的人，在与别人交往时，就算对方胸无城府，他还是喜欢与别人兜着圈子，直到把对方搞得晕头转向，也不直接说出自己的心思。

4.爱戴彩色帽的人

爱戴彩色帽的人非常清楚在不同的场合，不同颜色的服装，应该佩戴不同色彩的帽子，说明他是个天生会搭配且衣着入时的人。

这种人喜欢彩色鲜艳的东西，对时下流行的东西非常敏锐。每当出现新鲜玩意，他总是最先尝试，希望人家说他的生活过得多姿多彩，懂得享受快乐人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。

同时，这种类型的人也是个害怕寂寞的人，因为他精力旺盛、朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心，总是使他躁动不安，他会经常邀请伙伴们一起到歌舞升平之地尽情玩耍。当最后一支舞跳完后，曲终人散的那种寂寞滋味也会油然而生。

5.爱戴圆顶毡帽的人

爱戴圆顶毡帽的人对任何事情都产生兴趣，但从不表达自己的看法，即使有看法也是附和别人的论点，好像自己没有什么主见似的。但他们并不是没有主张，只不过是个老好人，不愿随便得罪一个人，哪怕是个最不起眼的人。

从本质上讲，这种类型的人是忠实肯干的，他们相信只有付出才有收获的道理。在他们平和的外表下，有自己执著的观点，他们相当痛恨不劳而获的人，相信君子爱财取

pdf下载网 http://www.i8788.com

之有道，从来不让不义之财玷污自己的手指。

眼镜：心灵窗户的另一种显示

眼镜最初是为了矫正近视或为了保护眼睛而使用的工具，但今天它早已超出了其原本的使用概念，成了具有多种功能且很有装饰意义的大众用品。它除了具有矫正视力、过滤阳光、阻挡风沙等使用价值外，有的人佩戴眼镜，甚至就是为了美观或制造一种气质。下面针对佩戴不同形式眼镜的情况谈谈不同人的性格特点。

1.戴黑胶边眼镜者

戴黑胶边眼镜的人希望表现出稳重及成熟的风格。在他人面前，这种人通常表现得热爱传统。通常他们自视很高，可惜他们保守且缺乏冒险精神，因此成就不大。这种人对朋友彬彬有礼，但是这样形成的友谊没有深度。

2.戴金丝边眼镜者

戴着金丝边眼镜的人希望当他人看他们的时候，认为他们除斯文之余，还有着学者的风范。这种人喜欢追赶潮流，给人一种很现代的感觉。

这种人十分注重自己的外表，尤其是当他们与朋友约会时，必定穿着光彩，同时在言语之间，还会暗示自己是个有身份的人。在跟人家讨论问题的时候，这种人喜欢发表一些独特的见解，以表示自己与众不同。

3.戴无边眼镜者

常戴无边眼镜的人认为自己是个客观的人，在面对所有问题的时候，都能够从大体着想，不会因为一些细节而影响大局。

这种人总觉得自己善于用计，因此与人交往时，他们喜欢兜着圈子跟人沟通。其实他们害怕被人伤害，所以千方百计不让别人接触他们的真实的内心世界。

领带：男人个性的表现

西服，自诞生那日起就成为男人服饰中的佼佼者，而且这个地位直到今天也没有动摇。正式的西装有单排扣和双排扣之分，每一个男人都可以依据自己的喜好进行选择，而且不用花太多的精力。但是有一件辅助饰物却让男人大伤脑筋，那就是领带的打法和色彩的搭配。领带的作用类似于女士们的丝巾作用，但男人的行事原则和人品秉性却可以完完全全地展现在领带打法及颜色的搭配上。若仔细观察周围的男人，便不难发现他们“本色”的蛛丝马迹！

1.领带结又小又紧的人

有这种喜好的男人若身材瘦小，则说明他们是有意凭借小而紧的领带结，让自己在他人匆忙的一瞥时显得“高大”一些。如果他们并无体形之忧，则说明是在暗示别人最好别惹他们，他们不会容忍别人对自己有半点的轻视和怠慢，这是气量狭小的表现。由于生活和工作中谨言慎行，疑心甚重，他们养成了孤独的性格。他们凡事大多先想到自己，热衷于物质享受，对金钱很吝啬，一毛不拔，几乎没有什么人愿意和他们交朋友，他们也乐于一个人守着自己的阵地，孤军奋战。

2.领带结不大不小的人

先不考虑领带的色彩和样式，也不管长相和体形如何，男人配上这种领带结，大都会容光焕发，精神抖擞。他们可以获得心灵上的鼓舞，会在交往过程中注重自己的言谈举止，所以不管本性如何，都显得彬彬有礼，不敢轻举妄动。由于认识到领带的作用，他们在打领带结的时候常常一丝不苟，把领带打得恰到好处，给人以美感。他们安分守

pdf下载网 http://www.i8788.com

己，把大部分的时间放到工作当中，勤奋上进。

3.领带结既大又松的人

领带的作用是使男人更加温文尔雅，但打这种领带结的男人所展现的风度翩翩绝不是矫揉造作出来的，而是货真价实的，是他们丰富的感情所展现出的风采。他们不喜欢拘束，积极拓展自己的生活空间，主动与他人交往，练就高超的交往艺术，在社交场合深得女人的欢心和青睐。

4.领带绿色、衬衫黄色的人

绿色象征生命和活力，是点缀大自然最美妙的颜色；黄色代表收获和金钱，是财富与权势的徽章。这样搭配领带和衬衫的男人富有青春活力与朝气，想什么就做什么，不喜欢拖泥带水，对于事业充满信心。不过他们有时鲁莽冲动，自控能力比较差。

5.领带深蓝色、衬衫白色的人

“蓝领”代表职工阶层，“白领”代表管理阶层，他们将两者融合到一起，上下兼顾，少年老成，同时不乏风度翩翩。由于视野宽阔，白领的诱惑远远超过蓝领，所以他们对工作十分专注，事业心极重，结果在奋斗过程中常常出现急功近利的表现。

6.领带多色、衬衫浅蓝色的人

五彩缤纷是人们对美好事物的形容，充满了迷离和诱惑，普通人和勤奋的人往往对此敬而远之。所以选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井气息，热衷于名利；路边的野花繁多美丽，常常使他们心猿意马，见异思迁的他们对爱情往往不能用情专一，追逐的目标总是换了一个又一个。

7.领带黑色、衬衫白色的人

黑白分明是对于阅历丰富之人的形容，所以喜欢这种打扮的人多为稳健老成之士。由于看得多，感悟也会多，他们懂得什么是人生的追求，善于明辨是非，相信“善有善报、恶有恶报”，正义在他们身上得到了最大的展现。

8.领带黑色、衬衫灰色的人

不用看他们的表情如何，仅这种打扮就让人有种不舒畅的感觉。他们在穿着之时必先照镜子，能够接受镜中的压抑则说明他们有很深的忧郁，而这份忧郁是气量狭小所致。他们选择这身打扮，在工作当中，老板考虑到其他员工的情绪，常常请他们卷铺盖回家，所以他们也经常变换工作。

9.领带红色、衬衫白色的人

红色象征火焰，代表奔放的热情，更是一种积极和主动的表现，所以男人选择红色领带，无异于想追逐太阳的光辉，以使自己成为注意的焦点。他们本应该属于充满野心的类型，但白色代表纯洁，是和平与祥和的象征，白色衬衫让别人对他们刮目相看，见到他们如火一样的热情和纯洁的心灵。

10.领带黄色、衬衫绿色的人

用辛勤的耕耘换取丰硕的收获，按照理想设计自己的生活和人生，并勇于实施，他们流露出的是诗人或艺术家的气质。他们相信付出就会有回报，所以不会杞人忧天地担心秋后是否会因为意外的暴风雨而颗粒无收。他们与世无争，保持柔顺的性情，对人非常和蔼可亲。

11.不会系领带的人

连系领带这种小事都要人代劳的人，大都心胸豁达而不拘小节。他们或是有某种常人没有的绝技在身，或是先天具有领袖才能，使他们不屑将精力消耗在系领带这样的细节问题上。他们性情随和，有同情心，朋友甚多，口碑亦好，且夫妻情笃、家庭祥和。

pdf下载网 http://www.i8788.com

手表：对待时间的态度

“一寸光阴一寸金，寸金难买寸光阴。”这是在说时间的宝贵。时间在不知不觉、悄无声息中流逝，不同的人对此会有不同的感受。有的人视若无睹，而有的人则表示深深的惋惜，然后，抓紧利用每一分钟去做一些有意义的事情。一个人对待时间的看法，很大程度上是由人的性格决定的，而时间对人具有什么样的影响，很多时候又能通过所戴的手表传达出来。这两者之间有着非同一般的关系，下面就针对这一点进行说明和介绍。

1.喜欢戴电子表的人

有一种新型的电子表，只要按一下显示时间的键，就会出现红色的数字，如果不按，则表面上一片漆黑，什么也看不见。喜欢戴这一类型手表的人多是有些与众不同的特别之处的。他们独立意识非常强烈，从来不希望受到他人的控制和约束，而喜欢自由自在、无拘无束地去做自己想做并且也愿意去做的事情。他们善于掩饰自己的真实情感，所以一般人不能轻易走近去了解他们。在别人看来，他们是特别神秘的，而他们自己也非常喜欢这种神秘感，乐于让他人对自己进行各种猜测。

2.喜欢液晶显示型手表的人

喜欢液晶显示型手表的人在生活中多为比较节俭，知道如何精打细算。而且他们的思维比较单纯，对简捷方便的各种事物比较热衷，而对于太抽象的概念则难以理解。他们在为人处世各方面多持比较认真的态度，不会显得特别随便。

3.喜欢戴闹钟型手表的人

喜欢戴闹钟型手表的人大多对自己要求特别严格，总是把神经绷得紧紧的，一刻也不能放松。这一类型的人虽算不上传统和保守，但他们习惯于按一定的规律和规定办事，他们在争取成功的过程中任何一件事都是以相当直接而又有计划的方式完成的。他们非常具有责任心，有时候会刻意地培养和锻炼自己在这一方面的能力。除此之外，他们还有一定的组织和领导才能。

4.喜欢戴具有几个时区手表的人

戴具有几个时区手表的人多是有些不现实的。他们有一定的聪明和智慧，但一切都止于想象而已，不会努力付诸实践。做事常三心二意，这山望着那山高。在一些责任面前，常以逃避现实的方式面对。

5.喜欢戴古典金表的人

戴古典金表的人多是具有发展眼光和长远打算的人，他们绝对不会为了眼前一些既得的利益而放弃一些更有发展前途的事业。他们心思缜密，头脑灵活，往往有很好的预见力。他们的思想境界比较高，而且非常成熟，凡事看得清楚透彻。他们有宽容力和忍耐力，又很重义气，能够与家人朋友同甘共苦、生死与共。他们有坚强的意志力，从来不会轻易向外界的一些困难和压力低头。

6.喜欢怀表的人

喜欢怀表的人多对时间具有很好的控制能力，虽然他们每天的生活都是忙忙碌碌的，但是却并不是时间的奴隶，而懂得如何在有限的时间里让自己放松并且寻找快乐。他们善于把握和控制自己，适应能力非常强，能够很好地调整自己的心态。他们多有比较强的怀旧心理，乐于收集一些过去的东西。他们言谈举止高雅，表现出一定的文化修养。他们有比较浓厚的浪漫思想，常会制造一些出人意料的惊喜。他们为人处世具有耐心，很看重人与人之间的友情。

pdf下载网 http://www.i8788.com

7.喜欢戴上发条的表的人

喜欢戴上发条的表的人独立意识比较强。他们自给自足，很多事情都坚持一定要自己动手。他们乐于做那些可以马上见到成果的工作，如干一次体力活。他们最看重的是自己所获得的那种成就感，但在这个过程中，他们又不希望一切都是轻而易举就获得的，这样反而没有了意义和价值。此外他们还并不希望得到他人过多的关心和宠爱。

8.喜欢戴没有数字的表的人

戴没有数字的表的人抽象化的理念较为强烈，他们擅长于观念的表达，而不希望什么事情都说得十分明白。他们很在意对一个人智力的锻炼和考验，他们认为把一切都说得太明白就没有任何意义了。他们很喜欢玩益智游戏，因为他们本身就是相当聪明和智慧的，他们对一切实际的事物似乎并不是特别在乎。

9.喜欢戴由设计师为自己设计的手表的人

喜欢戴由设计师特别为自己设计的手表的人，大多非常在乎自己在他人心目中的形象和地位，并且可以为了迎合他人而改变自己。他们时常会大肆渲染而夸张一些事情，以证明和表现自己，吸引别人的注意。

10.不戴手表的人

不戴手表的人，大多有比较独立自主的性格，他们不会轻而易举地被他人支配，而只喜欢做自己想做并且也愿意去做的事情。他们的随机应变能力比较强，能够及时地想出应对的策略，而且非常乐于与人结识和交往。

戒指：展示自己的内心世界

人的一双手在生活中常是起着至关重要的作用的，它在无形之中会向人泄露许多的秘密，这除了手的形状、特质外，还与佩戴的饰物有着密切的关系。

戒指是手上最常见的一种饰物，在这一小节里就介绍一下戒指与人性格之间的关系。

1.戴结婚戒指的人

一个人戴的如果是结婚戒指，那么这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人非常忠诚。

2.戴刻有家庭标志的戒指的人

戴刻有家庭标志的戒指的人对家庭是特别重视的，而且也有表现、证明是这一家族成员的心理。

3.戴代表自己生辰标志的戒指的人

戴代表自己生辰标志的戒指的人多很想让他人了解和注意自己，同时也非常想去了解他人，并且会给予他人一定的关注。

4.戴钻石戒指的人

喜欢戴钻石戒指的人愿以此引起他人的注意，他们常会为自己所取得的成就沾沾自喜，而且还有一点骄傲自满，常常陶醉在过去的美好意境当中。

5.戴风信子玉的人

喜欢戴风信子玉的人大多非常在乎自己外在的形象，却忽略了内在的修养，所以虽然外表看起来他们很有魅力，但实质则是腹中空空。他们多有较丰富的想象力，而行动的指导则常是一时的心血来潮。

pdf下载网 http://www.i8788.com

6.戴小戒指的人

乐于戴一枚小戒指的人大多都有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这些东西时常不适合生活，他们常怀着非常迫切的心情想向他人说明自己的想法。他们的生活态度相对比较积极，在很多时候知道该如何适当地表现自己。

7.戴手工戒指的人

手工戒指多是非常独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人的性格大多也是如此。他们也有较强烈的表现欲望，为了让他人认识和注意自己，他们可能会花费很大一番心思。他们喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为一定会成功。

8.从来不戴戒指的人

从来不戴戒指的人并不喜欢杂乱和烦扰的感觉。他们在生活中凡事总是力求自然舒适，这样他们才会感到自由，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

手提包：身份的见证物

提包在人们的工作、生活和学习中是非常重要的一件必需品，很多时候它几乎与人形影不离，人走到哪里，它们也随之被带到哪里。正是因为提包具有如此特殊的作用，所以，它们在一定程度上可以向外界表达一定的信息，让外界通过提包来认识提包的主人。

提包的样式是众多的，人们可以根据自己的喜好进行选择。一般来说，选择的提包比较大众化的人，他们的性格也比较大众化，或者是说没有什么特别鲜明的、属于自己的个性。他们在很多时候都是随大溜，大家都这样选择，所以他也这样选择，没有自己的看法，目光和思想都比较平庸和狭窄。人生中或许多少有所收获，但不会有大的成就和发展。

1.喜欢休闲式提包的人

选择的提包多是休闲式的人，工作具有很大的伸缩性，自由活动的空间也非常大。正是由于这样的条件，再加上先天的性格，这类人大多很懂得享受生活。他们对生活的态度比较随意，不会过分苛刻地要求自己。他们比较积极和乐观，也有一定程度的进取心，能很好地安排工作、学习和生活，做到劳逸结合，在比较轻松惬意的环境中把属于自己的事情做好，并取得一定的成就。

2.喜欢公文包的人

选择的提包多是公文包的人可能是某个企事业单位的总经理，如果是普通职员，也是在比较正规的单位。选择公文包是出于工作的一种需要，但在其中多少也能表现此种人的性格特征。这样的人大多数办事较小心和谨慎，他们不一定非得要不苟言笑，即使是有说有笑，对人也会相当严厉。当然，他们对自己的要求往往更高。

3.喜欢方形提包的人

有小把手的方形或长方形的手提包，在有些时候可以当成是一件饰品。这种手提包外形和体积都相对比较小，所以使用起来并不是特别的方便。喜爱这一款式手提包的人，多是没有经历过什么磨难的人。他们比较脆弱和不堪一击，遇到挫折，容易退缩和妥协。

4.喜欢肩带式手提包的人

喜欢中型肩带式手提包的人，在性格上相对比较独立，但在言行举止等各个方面却是相对较传统和保守的。他们有一定相对自由的空间，但不是特别的大，交际圈子比较狭窄，朋友也不是很多。

pdf下载网 http://www.i8788.com

5.喜欢小巧精致的手提包的人

非常小巧精致，但不实用，装不了什么东西的手提包，一般来说，是年纪比较轻、涉世也不深、比较单纯的女孩子的最好选择。但如果已经过了这样的年纪，步入成年，非常成熟了，还热衷于这样的选择，说明这个人对生活的态度是非常积极而又乐观的，对未来充满了美好的期待。

6.喜欢浓郁的民族风味手提包的人

比较喜欢具有浓郁的民族风味、地方特色的小提包的人，自主意识比较强，是个人主义者。他们个性突出，往往有着与别人截然不同的衣着打扮、思维方式等等。有些时候他们表现得与他人格格不入，所以说，营造出良好的人际关系存在着一定的困难。

7.喜欢超大型手提包的人

喜欢超大型手提包的人，性格多是那种自由自在、无拘无束的，他们很容易与他人建立某种特殊的关系，但是关系一旦建立以后，也会很容易就破裂，这也是由他们的性格所决定的，因为他们的生活态度太散漫，缺乏必要的责任感。虽然他们自己感觉无所谓，但并不是其他所有人都能接受和容忍的。

8.喜欢金属制手提包的人

喜欢金属制手提包的人，多是比较敏感的，能够很快跟上时代的脚步，他们对新鲜事物的接受能力是很强的。但是这一类型的人，在很多时候自己并不肯轻易地付出，而总是希望别人能够付出。

9.喜欢中性色系手提包的人

喜欢中性色系手提包的人表现欲望并不是很强烈，他们不希望被人注意，目的是缓减压力。他们凡事多持得过且过的态度，比较懒散。在对待别人方面，也喜欢保持相对中立的立场。

10.不习惯于带手提包的人

不习惯于带手提包的人，他们这类人的性格要分几种情况来说，有可能是因为他们比较懒惰，觉得带一个包是一种负担，太麻烦了；还有一种可能是他们的自主意识比较强，希望能够独立，而手提包会在无形当中造成一些障碍。两种情况都是把手提包当成一种负担，可以表现出这种人的责任心并不是特别强，他们不希望对任何人、任何事负责任。

11.喜欢男性化皮包的人

喜欢男性化皮包的人(这里理所当然是针对女性而言，因为男性本应该选择男性化皮包)，一般来说都是比较坚强、剽悍、能干的，并且趋于外向化的。

喜欢以上那些提包的人中，有的人包内摆放整齐，有的人包内乱七八糟。提包里的东西摆放得非常零散，没有一点规则，要找一件东西，需要把提包内的所有东西全部拿出来，这样的人可以看出他们的生活是杂乱无章的，奉行的是“无所谓”的随便态度。这一类型的人做事多比较模糊，目的性也不是很明确，但对人通常都比较热情和亲切。可是由于他们的生活态度有些过于随便和无所谓，所以常常会导致自己陷入到比较难堪的境地。

提包内的各种东西摆放得层次分明，想要什么伸手就可以拿到，这说明提包的主人是一个很有原则性的人，他们大多具有很强的进取心，办事认真可靠，待人也很有礼貌。一般说来，这一类型的人有很强的自信心，且组织能力突出。但缺点是他们大多比较严肃、呆板，会过多地拘泥于生活中的某些细节。

pdf下载网 http://www.i8788.com

手机：心灵交流的桥梁

1.简单、方便的普通机型

这类人的性格是易于交往的，因此可以结交很多朋友，朋友也给他创造了更多的人生机遇。但是，他们容易从众，往往不知道自己真正需要什么，经常迷失在朋友的建议中。

在感情方面，他们原则性不强，分不清自己的所爱，虽然他力求做一个有原则的人，却常常让自己处于矛盾之中，放弃了原来的看法，因此表现出对人忽冷忽热，意志不够坚定。因为欠缺感情分析能力，所以他们只有在朋友和家人的支持下，才能顺利恋爱。

2.外形极酷的金属机型

喜欢使用这种机型的人大多生活适应能力非常强，人生的机遇好，随时随地都能把握人生机会。但如果他没有坚强的意志，很容易让自己半途而废。他虽然看起来与人相处得很好，那是因为懂得隐藏自己，实质上，他个性独特，不容易让别人了解，内心很孤僻。

在情感上，他可以轻易地交朋友，却不是一个容易谈恋爱的人。他喜欢隐藏自己，很难让别人走进自己的内心世界。因此他的感情是孤独的，除非他遇见一个真心喜欢的人，引起他热情的追求，而对方刚好也很喜欢他，才有恋爱的机会。如果他没有遇到适合于自己的伴侣，便会宁愿孤独地生活。

3.可换彩壳的流行机型

这种类型的人心目中最理想的生活境界就是放荡不羁、轻松自在的人生。虽然他为人真诚、善良、爽快，喜欢赞美别人，能包容别人的缺点，使很多朋友愿意亲近他，但是，过于浅显的心思，使他缺乏吸引力。

情感方面，他从小到大有不少恋爱的机会，却都无法长久，往往难以深入发展，因为他不知道别人需要什么，也不关心别人需要什么，只顾自我投入，虽然付出很多，但很难打动对方。

4.能防水防震的运动机型

他们这类人，因为性格开朗、热爱生活和运动，所以天生看起来阳光味十足。他们人缘不错，身边经常围着许多同性或异性的朋友，不过不属于交友过滥那种。

运动机型最大的特点就是经久耐用，因此，虽然他看起来可能有点“花”，但是内心追慕的仍是那种天长地久的恋情。如果真正遇到值得他去争取和等待的感情，他所表现出来的执著也是让人吃惊的。

5.对机型没有特别要求

这类人的个人信条，是工作至上，只有工作着，才感到自己生活着。因此，只有愉快的工作才能让他有快乐的生活。一旦失去了工作，或者没有喜欢的工作，他就开始质疑自己的人生价值。他最大的优点在于敬业，但过分的敬业也让他活得并不轻松。

在恋爱方面，他是个被动的人，如果没有足够的热情擦亮他爱情的火花，恐怕他还以为自己是个不注重爱情生活的人。虽然经常谈论爱情，但他不是个没有责任感的人，对家庭与事业，他都非常看重，在他的观念里，浪漫的爱情只是生命的点缀，平衡家庭与事业的关系才是生命的基石。

耳环：透视性格的物品

经过长期观察、研究，心理学家终于发现，不同性格的人喜好不同形状的耳环，这

pdf下载网 http://www.i8788.com

其实反映出人们希望借此寻求一种内心世界与外在表现的和谐。例如，活泼好动的女性通常会选择小巧的、呈几何图案的明快型耳环；而温顺柔和的女性则偏爱富于曲线美的流线型的耳环。

1.圆形

喜欢圆形款式耳环的女性比较传统，家庭观念强，有一定的依赖性，但比较知足，性格恬静。她们性情温和、亲切、平易近人，具强烈的责任感。

2.椭圆形

钟情于椭圆形款式耳环的女性，具较强的独立性和创造性，不论在生活还是在事业上，都显得与众不同，往往能得到上司的欣赏和重用。

3.心形

这种女性性情细致，体贴入微，而且浪漫活泼，感情丰富，富于女人味。同时也热情大方，乐于助人，对爱情执著，具很强的社交能力。

4.方形

偏爱长方形或方形款式耳环的女性，生活严肃认真，做事井井有条，坦诚、坚强。她们处事也很沉稳，具很强的洞悉能力，理智行事，精力充沛。

5.梨形

选择此款式耳环的女性，多为追求时尚的现代女性，容易接受新鲜事物，勇于探索，具较强的适应能力，禀性坦诚、外向，能尊重他人。

6.橄榄形

偏爱橄榄形款式耳环的女性具很强的事业心，雄心万丈，大胆外向，喜欢接受挑战。她们具有独创性，喜欢标新立异，追求刺激，不易受人影响。

美国纽约的著名心理学家伊莉尼医生认为，通过女性佩戴的耳环不仅能看出她的爱好和眼光，还可以反映出她的性格。

喜欢戴金耳环的人，往往是一个颇有自信心、性格外向并对人友善的人。她们有欣赏好东西的口味，但性格不太外向，注意约束自己，不是一个态度随便的人。

喜欢戴银耳环的是一个有秩序的人，做事喜欢遵循事先制订好的规则，尤其是每天的例行工作，而不喜欢突然使人惊奇。

有些女性喜欢戴家传耳环、旧式耳环，而不去买现代的耳环，身上绝无新潮的耳环。这类人是热衷家庭、忠于家人的，对朋友也非常忠诚。

喜欢戴很大的耳环的人，大多是无忧无虑的人，很有幽默感，喜欢在众人中突出自己。受人欢迎，也乐于助人，能与人善处。

有人喜欢买手工做的耳环，或是自制的耳环，每件都是与众不同的，这类人是有创造性的人，如果向文艺或戏剧方面发展或搞建筑工作，肯定会有成就。

有人爱戴一个小十字架或其他宗教意味的小耳环，这类人有深切的内在力量，对自己的素质引以为荣。为人是实际的，绝无花架子，不希望有炫耀成分的耳环在身上，更不戴假耳环。

有些人耳朵上戴着成串的红宝石、绿翡翠，其实全是赝品。这种人把自己的外貌放在非常重要的地位，也可能生活上要求甚高，喜爱精品，哪怕是假的。

有些人任何耳环也不戴，并不在乎别人满身珠宝。这种人很实际，并不准备在他人心目中建立自己的形象。她可能是个注意内在的人，并不留心外表，也并非无钱购买耳环。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第三篇

不同群体的身体语言

我们每天都在交往活动中接收各种信息，并通过与他人的接触和交流，获得对他人的认识，然后以此为基础作出社会行为。可见，我们的各种社会行为是建立在对他人认识的基础上的，因此，懂得如何识别你周围的人就显得十分重要。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com



第一章 女人的身体语言

第一节 女人的相貌：读懂女人的前提

从相貌选择贤妻

俗话说："妻不贤，不孝子，顶趾鞋，无法治。"一个男士无后顾之忧，全力以事业为主，成功的机会也当然大增，何谓无后顾之忧呢？人生选择中最重要的选择之一，就是择妻，可见娶个贤妻的重要性。

从外貌上看，什么样的女性具备"贤妻"的资格呢？

1.唇红齿白

嘴唇色泽偏红，同时齿列整齐不尖不龅、齿色偏白，伴随这种相貌的是声音偏向柔美，咬字清晰。拥有这种相貌的女子是能够享受美好生活的女子，她们最大的性格优点就是性格中庸，既不情绪化也没有大起大落的生活，而且很善解人意，使得家庭内聚力强，感情基础坚实。

2.下巴圆满

下巴长得圆圆满满的女孩子，不仅相处起来容易，也是相当善解人意的女人。娶到这样的女子为妻，做丈夫的应该非常的幸福，因为她们是标准的贤内助，对全家人都相当的关心和照顾，而且开朗大度、温和敦厚，是可以信赖相守的终身伴侣。

3.声音柔和

声音柔美甜润、中气畅旺的女子，即使长得平凡，却都能配得条件相当不错的男性。声音柔和的人，人性多半温柔、体贴，绝对是贤内助的典型。而中气十足，表现这个人的身体强健，特别是语出丹田，表明心气相通，浑然达于外。她们婚姻得以和谐幸福。

4.眼神清澈

眼睛稍大，眼珠黑白分明，明亮慧黠，就像漫画中的女主人一样，有这种美丽眼睛的女子，都是天真、单纯、开朗，带点孩子气的美少女。她们漂亮、气质好，而且彬彬有礼，没有令人难以忍受的傲气，也因为命好，平日多用正面的思考来看待世人，尽管有低潮与挫折，但面对逆境却有克服与转移的一套思维，有这样的妻子，真幸福！

5.田字脸

所谓的田字脸，就是额头偏方形且腮骨突出，同时脸上有着丰腴肉质，整个脸形方

pdf下载网 http://www.i8788.com

中带圆。这种女子心地坦荡宽阔，好交朋友又乐于助人，同时也是心思缜密，会帮朋友渡过难关的慈善家，没工作的，她热心地帮人家安排，缺业绩的，她会帮着找买主。无论如何，愿意付出比别人多的田字脸型的女人，娶到她等于同时拥有一堆真心好朋友。

6.鼻子高挺

有着鼻直而挺、山根丰隆、鼻翼饱满的鼻相，这样的女子多半都很有贵气，拥有如此优良鼻相的女子，就算书念得不是很好，也不见得没出息，因此凭着她的自信与干练，事业上会有所收获。而荫夫帮夫是大鼻美女必定所会做的事。

7.柳叶眉

眉形弯曲的幅度相当大，同时呈现弧形，且从眼头长长的到达眼尾的后方，这种柳叶眉的女子都是无比的善良、心地特别好的温柔佳人。不过生有这种眉形的女子并不多，遇到了，就要积极把握，以免错失良机，被其他的人追走了。

8.垂珠厚大

耳垂大又柔软的女人，对人十分宽厚，尤其对自己的丈夫、孩子，都会有一份温馨、体谅的心意，有福荫、有人缘，这样的女人有福气极了！如果你的太太是个有福气的人，全家人一定能接收到她的福气，享受到衣食无忧的生活。

9.人中清晰

女性要是具有清晰、深长的人中，必定是生殖能力强，所生子息也容易心存孝道、聪明多福，未来成就高。人中形美，也是长寿的表征，故而人中也有“寿堂”之喻。

10.毛发柔软

发质倾向柔软，个性会很柔和，不会自寻烦恼，不自找麻烦，这样的女人生活会相当安静，是个随遇而安的人。

同时，个性柔软的人还有个好处，行事上不见得没有主见，而是协调性和妥协性很高，总能面面俱到地帮家里解决问题，分忧解劳。

从女人的眼睛观察她

从表面上看，大眼睛女人很吸引人，然而，大眼睛女人通常没有小眼睛女人聪明。因为大眼睛女人老是被人观察，小眼睛女人总是观察别人。

男人心理也很奇怪，一方面欣赏大眼睛女人，另一方面又警惕大眼睛女人。对小眼睛女人，男人即使知道眯眯眼很狡猾，也会掉以轻心。男人容易战胜大眼睛女人，却又常常输给小眼睛女人。

有人统计过，失恋者多数是大眼睛，小眼睛总是爱情的胜利者，这种情况男女都差不多，只不过，大眼睛男人比大眼睛女人输得更惨，就某种原因而言，大眼睛通常很空洞，不深邃，看问题大多很表面。

无论男女都会经常用眼睛去进行较量，这种较量是很精彩的。就那么一瞬间，相互对视的人就会彼此感知对方的分量。眼光浅薄的人容易被人看透，那是因为他们的眼神很混沌，光很散。

眼睛的光泽的确有明显的层次，许多有魅力的女人的眼睛不一定大，但显得很清亮、深远，能给人以神秘感和亲和力。男人非常喜欢探索这样的眼睛。它对男人的诱惑力比较大。女人的大眼睛在艺术表演中有很高的审美价值，但在具体生活中，大眼睛却往往很吃亏。原因很简单，大眼睛总给人强烈的压迫感，令人无法直视。很多人都不敢与大眼睛对望，通常只会偷看。偷看令人心态不平衡，心理反应也很怪异。多偷看几眼，就会挑剔大眼睛的毛病。挑剔的结果大多是对大眼睛的否定，于是，再美的大眼睛

pdf下载网 http://www.i8788.com

也不是很可爱。

不过，大眼睛女人一旦谈起恋爱就非常幸福，因为男人与大眼睛女人独处时都有满足感，会宠爱她，所以，大眼睛女人是恋爱动物。

还有，大眼睛女人在抛媚眼方面，比小眼睛女人更具有优势。小眼睛女人无论怎样努力，她的媚眼也很难被别人发现。而一个大眼睛女人的媚眼，会令男人产生突如其来的兴奋和感动。

有时，女人的媚眼还会像指令一样，让男人完全按照自己的意愿痴痴地干傻事。

有水平的男人不仅能看懂女人的眼睛，还能从女人眼睛里看到自己的灵魂和价值。

女人要想征服男人，最好的办法是在自己眼里构筑令男人迷恋的世界。女人被男人征服，是因为男人有征服女人的魅力。男人被女人征服，是因为女人有一双理解男人能力的眼睛。女人的眼睛其实是无边无际的情网，一旦网住男人，男人就会被征服。

在女人无数种的眼睛中，有一种秋水眼绝对迷人。这种秋水眼表面有一层亮闪闪的秋水，那秋水神奇得很，除了无比美丽，还有极强的魔力。它能净化男人的心灵，据说，再花心的男人，一见这种秋水眼，就会变得专一。

女人的眼睛是人类灵性的大门，每一个时代都会通过女人的眼睛来体现生活的光辉。不管你是什么人，也不管你是什么层次，都能从女人的眼睛里找出自己的影子，女人的眼睛其实是一面现实的镜子。

从女人的手探视对方

女人的手势也是因人而异，既有共性，又有个性。经常两手相握，或是相搓手掌或手背的人，大多有自卑感，或是小心眼。她们时而下意识地动作，比如不自觉地看看手表，或者是时而绞弄手绢，都可表现出此人的心绪不宁，多会感情用事。

也有一些女人，喜欢大模大样地反剪双手抬向颈后，这手势有两种含义，一种是有意如此，另一种是无意识地自小养成的习惯。然而不管是有意或无意，都显示此人个性严谨，心里多虑。

有些人的双手，很自然地向下垂，或者轻轻握住，表示此人个性温和，对事情都很热心。

有的女性与人说话时，喜欢以手掩口，做这种姿势的人，比较注重小节。

一双手相互交叉握着，依横的方向不停地动，显示其心不专，心绪不定。

双手一会儿握，一会儿放，表示她做事仔细。如果看到一个有咬手指习惯的人，她可能是个梦想者。心理学家认为这种咬手指的无意识习惯，对任何年龄阶段的人来说，都是不雅观的动作。她经常都是心不在焉，活在梦想的世界里。

手势不但不自觉地体现性格特征，而且习惯用作有意识表示或手谈。我国聋哑人手谈的运手姿势，武术界模仿各种动物及生活中的手势，其形式相当丰富多彩。而社会生活中的有意识手势表示，也是多种多样的。各国都有其手势在有意识中表现特点，都必须依靠双手来提示。在美国最常见的表示“好”或“同意”时，常用食指和大拇指联搭成圈，其他3个指头向上伸，是个“OK”的手势。

总之，手的触觉、感觉、手势，自觉或不自觉都与大脑中枢保持一致，其中有不少学问难以尽举。

耍弄拇指，两手各指互插拇指互相环绕弄动，乃是具有积极情绪的表现，此外更有一点有趣的情形：人在愉快的回忆中时，常会慢慢旋转双手的拇指；在计划将来的事情时也会迅速地旋转拇指。

pdf下载网 http://www.i8788.com

看到妇女一边跟人谈话或听人谈话时，却双手抚摩着臂膊，这正显示她非常喜欢自己，但却觉得旁人并不是像自己喜欢自己那样地喜欢她。

两前臂交叉，两手放在上臂的姿势，表示意志坚定，难以接受讨论。两肩耸起、两臂交叉的姿势表示否定、轻蔑和不信任的态度。

看到一个女人，常把手举起，将手掌对着身体胸前，用另一只手的手指抚摩手背时，此人比较吝啬；其手指紧靠一起，或曲如鸟爪，这是守财的手形，很是小气。

坐在凳子上，双手展开贴在凳子两旁或按在膝盖上表示胸襟豁朗。

从女人的腰了解对方

对于腰部动作这种无声的语言，女人相对男性来说，要微妙很多。女人的腰，是除了女人的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的性格语言。女人的腰就是一个线条符号，不同的线条符号体现不同的性格。

1.弯腰

众所周知，见人即弯腰行礼是日本和韩国女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，这种女人给别人一种柔美的感觉。

2.叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只母鸡斗架的形象。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的气愤和力量。这种“语言”，一般的女人不采用。

3.仰腰

仰腰是“一座不设防的城市”，这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的姿势对着异性，一般的情况有两种：一是对于眼前的这个男人绝对的信任，绝对的尊重，她觉得他不会给自己带来伤害；二是妓女的一种招数，她告诉眼前的男人：“请跟我来。”

4.扭腰

扭腰使腰呈现S型，这是性的象征。凡是女人扭腰或者扭动臀部，都蕴含了招惹异性的信号。这种语言，在服务小姐的身上，在女模特的身上，你会经常看到。一些浅薄的男人看见模特走路，他们的嘴半天也合不起来，发愣和出神了，这自然会遭到君子的鄙夷。

5.抚腰

俗话说，没人爱，自己爱。女人常常在没有男人抚摸时就自我抚摸，这种自我抚摸是一种“自我安慰”的行为，同时也是一种“自我亲切”的暗示。

从女人的腿看透对方

人在惊慌害怕时，往往双腿不由自主地发抖，罪犯在接受审判时，他的腿常会首先坦白自己的犯罪心态。

腿部动作即腿部的无声语言，也是女人身体语言中最重要的一个部分。腿部是除了胸部、臀部、腰部以外的最重要的性的表现器官。所以，女人需要掌握好自己的腿语，不能粗心大意。

女人健美的大腿，不仅仅表示美，而且表现女人的力量和信心。女人走路的时候，常常可以体现女性的大腿的力度，也可以表现女人的姿态。所以，走路时抬腿不要太

pdf下载网 http://www.i8788.com

高，也不能太低，不能过分放松肌肉，而要稍稍收紧腿部的肌肉，这样才能达到一种完美的境界。

女人的大腿，坐在椅子上时要谨慎小心，别自我裸露，女人身体的裸露部分一般在膝盖以下，而不能在膝盖以上，裸露过多，让人觉得你这个人太轻浮；别用力抖动，抖动大腿是一种性的暗示，可能引起他人诸多的误解；别太自我张扬，过于张扬，令人感到你太开放，不够沉稳，对人没有戒心；别自我抚摸，自我抚摸大腿是一种自慰的行为；女人坐着的时候，别抬得太高，太高地抬腿，是一种没有修养的表现，尤其不能超过自己的肚脐，这是女人的腿语最重要的规定。

腿语是属于女人的专利。它的信息含量远远超过大腿本身，使用时要特别引起注意。

从女人的微笑分析她的性格

判断女人微笑的要点，是要注意她嘴巴与眼睛的动作。

比如，她的眼睛在笑，但是，她的嘴、面颊以及身体的其他部位并没有连带地“动”起来的话，那么，就不能把这种微笑看作是带有诱惑性和亲密的感觉。虽然这种微笑，表示着女性所特有的温柔姿态，然而，它却含有一种不许男人接近的冷漠的态度，不会使人对她产生真正的好感，她的戒备心理太深太强了。你如果留意的话，可以看到，在不少的空中小姐脸上，就带有这样的微笑。尽管别人并没有去侵犯她的意思，她却仍然做出这种凛然不可侵犯的微笑来。

有的女人在微笑时，会用手轻轻地半掩住嘴，或用精巧的扇子或手帕等掩嘴而笑。这种微笑，是在强调自己的女性魅力。带有这种微笑的女人，不是羞怯的情窦初开的少女，便是风情万种、以此诱惑男人的女人。

不过要注意，有一种很容易和上述的优雅的微笑混淆的笑。她的手或肩不是掩在嘴上，而是轻轻触摸在嘴角边的香腮上，皓齿半露，笑得很甜，也显得斯斯文文。如果你认为带有这样微笑的女人是可以亲热得无话不谈的话，那你就大错而特错了。这样微笑着的女人，往往最富有心机，城府也深，不会轻易相信别人，更不会轻易地把什么事都告诉你。她的甜甜的微笑，只是出于礼貌和防范心理所带的假面具而已。

另一种看起来似乎很文雅的微笑，但她的眼珠往往会斜向一边，嘴角略有点歪斜。这种微笑，通常是带有一种讽刺性的微笑，并带有蔑视别人的意味。

和讽刺性的微笑相反的，便是爽朗的笑。她会露出两排整齐的牙齿，笑出声来。爽朗地笑的女人，警戒心相当松弛，对对方抱有一种亲近和信任的态度。

如果爽朗的笑再加剧，就会变成开怀大笑或捧腹大笑了。她可能笑得东倒西歪，前俯后仰，捧着肚子笑得喘不过气来。这是一种天真活泼的笑，常常发生在涉世未深的少女身上。

另有一种张开嘴的笑，配合着笑还有频频点头的动作，似乎非常支持对方的意见。其实，这是一种很自负的笑。有一定的学历和地位的女人，在她认为不如自己的男人面前，会“恩赐”出这样的笑来。

从女人的发型观察她

发型作为形体语言中最易辨别最具操作性的部分，全面而完整地体现了人们的内心世界，包括行为方式、个人经历、生活状态、性格和情绪等。

发型是外显的个性化符号，一个缺乏个性的人是不会有真正得体的发型的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一般而言，长发者偏爱回忆，习惯于静态的思维，认知狭隘，耽于自恋，行为被动，容易放弃自我，做事仔细，有恋父倾向，性别意识较强；短发者追寻新鲜感，注意力分散，情绪更易改变，处事主动，我行我素，较为粗略，有恋母倾向，性别意识淡化。长发者较依赖别人，留恋过去；短发者相对较独立，朝向未来。长发齐整表示温顺，长发剪出层次表示野性与不羁，长发自然下垂则表示混沌未觉。短发女性化表示压抑的心态，但能够客观地审视自身在现实中的位置；短发男性化则表示心理的叛逆与躁动，以致无法平衡内心的冲突。超过腰际的特长发型与短发男性化者都存有深度的人格障碍，她们将潜存于长发和短发文化背景中的不良倾向加以巩固和强化，甚至走向极端。特长发型者表现为自我封闭和适应环境无力。短发男性化者则易于冲动，缺乏自制。中等发型者居于其间，不因人格态度而妨碍沟通，故大多较能合群，适宜过集体生活。长发者观念闭守，排拒外部信息，短发者热衷于新鲜经验且易改变。中等发型者则不那么自私地过多考虑自身利益，她们用公众意念约束自己，不因个人化的因素影响交流，故中等发型者有更多的朋友。长发者多自我感觉良好，偏爱在回忆中成长；短发者则对抗现实，宁愿抛开过去不要历史。长发者常强调自身的性别特征，其意在于以女性身份去获取照顾；短发者则厌弃女性身份，性意识（性别意识和性的意识能力）淡化，以对抗的形式和扮演激进角色为乐事。中等发型者则永远居于其间，温和而不偏激，较能把握自己。

女性头发披散开来表示乐观热情、恣意放任；头发被束缚则表示自我规约、压抑不满；编发表示向往早年经历，想回复原初；束发表示封闭防守或拘谨失意；挽发表示遭受挫折，心情沮丧；夹发表示暂作保留，等待时日；拢发表示有所收敛期望突破；盘发表示强调女性身份，期待唤起别人（主要是异性）的注意；扎发表示倔强自信、个性独立。

女性直发表示心意平实，女性烫发表示快乐，头发拉丝表示浓郁和热烈，局部烫发则表示在局部范围内获得愉悦。女性头发为本色则表示接受现实，染色表示浮躁与张扬，局部染色表示弱化了的或部分弱化了的染色蕴涵。发梢齐整表示驯服温顺，发梢参差则表示野性不羁，发梢卷翘表示不受约束的纯粹状态。前额置有刘海表示留恋现在执意维护现状，尤其是用发胶将刘海翻起定型者角色意识强烈，着意强调个人的社会身份；前额刘海往后箍住表示心胸开阔、思绪烂漫，两颊缀饰头发表示易于突发奇想，将头发前置则表示活泼好动与愉悦。

第二节 女人的行为：折射她性格的镜子

女人的行为十分的微妙，在生活工作中，从女人某一个行为，就可以反映她性格的一面，因此，女人的行为成为折射她性格的镜子。

从戴戒指判断女人对爱情的态度

摊开双手，看看对方把戒指戴在哪一只手指头上，将会看到她内在的那一面。不过对方或许不只戴一枚戒指在手上，倘若如此，请将对方最喜欢戴的手指，依次排列，找出她种种层面的性格，如果对方是根本不戴戒指的人，也是另一种对于戒指的选择，在这里同样可以找到解释。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1.右手

(1) 戴在大拇指上：对方是充满自信、骄傲、不服从别人的女人，自以为是，不需要听从或听信任何人，做错也不在乎。

(2) 戴在中指上：对方是理想主义者，凡事都有一番见解，从来不在乎品味情调，只要完成工作达到目标，她有强烈使命感，有耐心完成所有工作，即使义工或为理想而没有收入的工作，她一样尽快完成。

(3) 戴在食指上：对方很擅长与人竞争，或夺取某些东西，这种性格特质使她在做生意或事业表现上，有超于一般人的能力，她不计较他人的批评或感受，只要达到目的或得到她想取得的东西，一切代价在所不惜。

(4) 戴在无名指上：对方好像有永远做不完的工作，说不完的话题，在不断的付出与取得中，忙得不亦乐乎。她常常有许多挫折感，因为她一方面是主角要掌管很多工作，却又要做许多配角去搭配别人，常有不知所措的慌乱，不知道自己该做什么样的人才能最理想。

(5) 戴在小指上：对方充满了友情和博爱，喜欢带有神秘色彩的东西，哲学数理却是她最拿手的绝活，如果有机会也可以研究《易经》或命理，她也喜欢看相和星座。随和的她喜欢赞成别人，不喜欢反对别人，适合小家庭或小团体生活，不适合大家庭或大团体里的复杂人际关系，她是非常善良的人。

2.左手

(1) 戴在大拇指上：对方要很多人的拥护和爱戴，就好像政客一般，不计较仇敌与朋友，只要能投她的票都是好人，她不会把感情付出给别人，但会让别人分享她的光荣和成就，并且是为人服务、解决困难的领袖人物。

(2) 戴在中指上：对方是重视仪容的人，不仅衣着高雅，态度也谦和友善，很重朋友和情义，常为朋友辛苦付出也不在乎。她会争取应有的自由与权利，是朋友中的中心人物，是受人爱慕与尊敬而且自尊心强烈的人。

(3) 戴在食指上：对方是勤奋工作者，对有兴趣的工作，从来不在乎花多少心血去完成它。她有喜新厌旧的性格，对过时服饰感到很厌恶，她喜欢淘汰没有用处的废物，因为她永远要表现很有效率，她不需要浮华不实的时髦打扮，但必须是品质好、坚固耐用、持久性强，在含蓄中略带一些高雅的设计。

(4) 戴在无名指上：对方是家居型的人物，希望拥有一个安稳的家庭与家人，大家同心合力在一起生活，每一个人都能有自己的基本责任和义务，她有贤能和安定的个性，照顾和保护弱小或衰老的人，又能友善地与年轻或同年纪族群合作，经济、事业与家庭都能在稳定中求进步。

(5) 戴在小指上：对方是自私和自傲的人物，常常能有与众不同的表现，她的胆识与见闻广博，常赢得别人景仰与信赖，渴望与众不同，因此常暗中孤芳自赏，为此经常寻找自己的天分。为了赢得别人的喝彩，她会不断地努力奋斗。

3.完全不戴戒指

如果对方完全不喜欢戴戒指，表示她不喜欢和别人一样受拘束，有自己的主张，做自己喜爱的工作，在行为和精神上能放轻松，不受任何人干扰。她不喜欢变化太多的生活，或追求太高太远的目标，最适合自由自在过一生。

从约会的动作判断女孩的心理信息

情人的约会是浪漫的、甜蜜的。约会不一定需要烛光晚餐，花前月下，而只要两个

pdf下载网 http://www.i8788.com

人心心相印，情投意合，又岂在朝朝暮暮？

你和恋人在周末的夜晚坐在环境雅致、音乐舒缓、富有浪漫气息的咖啡厅里。此时，对面女友的动作将透露出她心底的某种信息。

如果在你们的交谈中，你的女友不停地更换脚的跷势，说明她此时正心浮气躁、寂寞难耐，心中有情绪需要宣泄。

如果她在用手摆弄头发，那么要有两种情况：一是她在轻轻地抚摸头发，这是她心底渴望你用温柔的言语体恤她的意识的表现；二是她用力地拨弄头发，这是她觉得受到压抑或对某事感到后悔的表现。

如果你的女友总是在拉扯自己的裙子，很在意裙子的长短和覆盖面，这是她自我防卫心理的显示。她能够想象自己衣冠不整的模样，所以严阵以待。

如果你的女友的眼睛带着湿润并含情脉脉地注视着你，那么她一定爱你很深。她很用心地听你讲话，眼神和你交会时也不岔开视线，一切都说明她正全心全意地爱着你。

如果她总是在用手抚摸自己的脸颊，那么这是她想要掩饰自己的感情或不愿泄露自己真实本意而在无意中表现出来的动作。你们相处一定不久，或许还没进行表白。

如果女孩拄着腮帮听你讲话，是一种渴望被认同、被了解的流露。其实她并不是在认真地听你讲话，而是在对你的迟钝和不解风情作无言的抗议。

如果女友用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈，那么这说明她正在控制自己按捺不住的喜悦之情，她太喜欢你了！所以正在尽力掩饰自己内心的激动，认定你就是她的白马王子。

如果她常用手摸鼻子或脸颊、耳朵，这是表示她有些紧张，力图掩饰自己，害怕脸颊泄露自己的秘密。她正处于恋爱初期，恋爱使她更加认识到自身的价值，另一方面，她也想让自己不要脸颊绯红或不自主地含情脉脉，以免让你看见以为她已经非你莫嫁。

从搭车看女孩爱你的程度

女人心，海底针。还有一种说法，女人的心事你别猜，猜来猜去只会把她爱，这话没错。你在猜测之中深深地爱上她，可你依然猜不透你在她心目中的地位，你们的亲密度到底有多深呢？她是如何看待你们的关系呢？其实，何必如此烦恼，只要让她搭乘你的新款摩托车，从她的动作中便可知晓答案。

如果她把手扶在后面的把手上，那么表明她对你还有些距离感，对你们的关系并不十分确定。她在感情处理方面比较冷静，一时不会陷入爱情的漩涡而不能自拔。换而言之，你的甜言蜜语、柔情似水暂时还不能打动她，所以要彻底捕获她的芳心还有待加油。

如果她扶在你的腰际上，你就可以高兴了。因为她已经放下了心理防线，正在全心全意地爱你，而且爱得很理智。她认定了你是那个给她坚强臂膀的人，所以你要懂得珍惜对方！

把手放在膝盖上或者干脆不扶的女友一定很让你头痛吧？她可能只把你当作普通朋友，也可能把你当作不错的男友，她烦恼的是，有时她自己都不确定跟你是什么关系，就这样若隐若无地相处着。你要加把劲，努力一把，成功就在眼前。

如果你们还没有确立恋爱关系，一般她不会紧紧抱着你的后背。如果她真的这样，要么她为人较轻浮，要么就是向你暗示：我爱你。是前者，需要你拔出你的慧剑；是后

pdf下载网 http://www.i8788.com

者，小子没事偷着乐吧！

从吸烟姿势看透女人的性格

经研究表明，吸烟的女性绝大多数性格外向，至少吸烟后的女性性格会外向化。外向型的女人吸烟多为追求一种刺激；而内向性格的吸烟者，则是靠抽烟解除心中的郁闷。心理学家们认为，吸烟的姿势可以表现性格。不同的姿势表示不同的性格，如自命不凡、平易近人、鲁莽、胆怯，固执己见等。

1.喜欢将香烟叼在嘴角，烟头微微向上的类型

这类女性通常对某项工作很有经验。她们十分自信，无论前面有多少阻碍，都认为自己能够超越，愿意向困难挑战，未来发展一片光明，极有可能成为新领导。采取这种姿势的人，在富有个性化的工作上，能充分表现自己的实力。可是，她们却喜欢以自我为中心，容易忽略和得罪别人，所以在人际关系上不那么顺利，她们多数比较清高，喜欢独来独往和自由自在。

2.夹烟时喜欢将小指扬起的类型

这类女性通常有些神经质，拘泥于小节且比较敏感，对人善恶分明。她们大多性格娇弱，平时的举止女性化，娇姿迷人。

与其他几种吸烟女性相比，她们可能对周围的人会略有吝啬。这类人由于对本身的条件要求苛刻，因此她们缺乏自信。如果这种女孩还酷爱修指甲的话，在她们的心中有些欲望无法得到满足，因此自我表现欲望强烈，而且不太善于控制自己的情绪，有动辄勃然大怒或容易焦躁不安的一面。

3.喜欢将手夹在离烟头位置更近的人

这类女性敏感细腻，注意细节，非常介意别人的看法和评价，因而会显得有点内向。但与小指伸向外侧的那类相比，她们更善于控制自己的情绪。如果自己不开心时，不会立刻表现在脸上和动作上，遇事能比较沉得住气，属于小心翼翼、对细微小事顾虑周全的慎重派。她们会压抑自己的感情，充分思考后再采取行动。另外，她们的艺术感较佳，对美的感受力也比较强。

4.喜欢将手夹在离烟嘴位置近的人

这类女性大多自我意识较强，喜欢引人注目，我行我素。她们通常是活泼大方、不拘小节的乐天派。坦率直爽，行动迅速而敏捷。讨厌受周围人束缚，会明确地表示自己的喜、怒、哀、乐。她们热爱社交，又喜欢照顾人，因此在聚会上很受欢迎。她们爱打扮、爱赶时髦，喜欢浪漫和新鲜刺激，在花钱上大手大脚。

5.习惯将手夹在烟中央位置的人

这类女性适应能力颇佳，属安全型人物，待人和善。她们大多不太会拒绝别人的请求，有时心里虽不乐意，表面上仍会给对方好脸色。她们对人对事都相当小心，不管做什么事情都小心翼翼，不太提自己的意见。常会在别人行动后，经过确认后才开始行动，是慎重派的类型。她们也很在乎别人对自己行动的看法，很在意周遭之人的视线。因此，她们不会随意将自己的欲望和欲求表现于外，大多内向。

6.抽烟时喜欢有一些身体轻轻摇晃、抖腿等下意识动作的人

一面抽着烟，一面喜欢有一些下意识动作，总是不安静，喜欢动个不停的女性，一般爱好广泛，属于只要我喜欢就好，不注重外观的类型。她们通常不太在意他人的看法，想怎样就怎样。许多吸烟的年轻女性属于这种类型，但她们做事积极，待人热情。不过她们中很多人见异思迁，不喜欢也不习惯于单调、乏味的生活。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从女友与陌生人说话推知她的忠贞度

与陌生人打交道确实不容易，但也最容易暴露出一个人的心态。

公交车内，你与她同坐在一排位置上，突然，她前方座位上有位陌生男性向她问候，这时她会有什么反应？从她的反应中你可以看看她对你是否专一。

如果面对这位异性陌生人，她假装没看见，则说明她只爱你一个人，只想要你来陪伴她，其他的男性，她一点都不在乎。她的心灵被你占满，哪里还有什么空隙来容纳别人呢？所以，你不需要顾虑太多，全心全意地对待她吧。

如果女友马上和对方寒暄起来，则表明她有意吸引其他异性。这类女性很会掌握男性的心理，同时也善于使男性接受她，并且喜欢跟不同类型的男人在一起。但这也不过是女孩的一种虚荣心罢了，不会太严重。所以作为男友的你必须表现得更加成熟，一旦她真心地爱上了你，她就会把你们的生活变得五彩缤纷。

如果她很注意对方，等待他说更多的话，这表明她虽然在表面的行动上表现得很消极，但其实对恋爱抱有许许多多的幻想。这类女性不能说不专情，但是他们更需要男友不断地带给她新鲜的感受，否则很容易转移目标。

第三节 其他细节：展现心灵的世界

一眼读懂女人心，不仅可以从相貌、行为上体现，还可以从心态等其他的方面一一得到展示。

一眼看透她是否有外遇

外遇是非常隐秘的事，尤其是女人会更加小心谨慎，你的妻子是否有外遇，从她口中是很难得出答案的。但是，凡事都有征兆，像地震前果树开花一样，做丈夫的你要留心看你妻子是不是表现反常，以判定她是否有外遇。

1.电话接通后对方不讲话就挂断

你家里的电话像是出了什么毛病，当你接通时，对方却没有讲话，你“喂”了几声后对方却把电话挂断了。这样的情况如果出现几次，这就是她有外遇的征兆。

2.她突然与你争着接电话

过去，你家里电话铃声响起时，并不一定都是你的妻子去接听，突然从某一天起，她总是抢在你的前面去接听电话，并且交谈的声音比一般时候低，交谈几句就匆匆挂断了。

3.她突然变得爱穿着打扮

撩人的内衣通常是外遇的必备品，每当你的妻子晚归时，身上总是穿着新买的内衣（胸罩、内裤、袜子），或者每当你的妻子出差、旅游、参加会议时，行李箱里总是带些性感的内衣，或用最好的化妆品，显得格外年轻漂亮，这些都很可能是外遇的征兆。

4.往常的工作习惯、生活习惯突然改变

你的妻子工作时间最近突然无故延长，加班的次数变得频繁，对单位的一切活动，如舞会、联谊会、旅游等参加得比往常积极。

5.人在曹营心在汉

在家里时，你的妻子总是坐卧不安、心神不宁，梦中呓语呼唤着一个异性的名字，

pdf下载网 http://www.i8788.com

以往对你的关心一下子跑得无影无踪。

6.谈话变得反常

你的妻子与你的谈话变得越来越少，电视看得越来越多；某个异性的名字突然常在她口中提及或者以往常提的名字突然不提了；你的妻子开始说些不像平时所说的观点或笑话。

7.性生活习惯突然改变

你的妻子找借口拒绝与你做爱，做爱时不再亲昵地呼唤你。不过，有时候也有与之相反的情况：她突然变得“性”致勃勃，要求变换一些新的做爱技巧，甚至花招层出，而很多新花招都是你不知道的。

8.行踪可疑

你的妻子突然变得提前上班或晚归，当你打电话找她时，总是很难联络上；夜间加班或上进修课的时间比平常延长很多，总是不能如期而归；有人发现你的妻子经常与异性出入宾馆或饭店。

9.可疑的物品

你的妻子经常带回礼物、纪念品或鲜花；你帮她洗衣服时发现情人节卡或某酒店、舞厅的优惠卡；你与妻子很久没有过性生活了，但突然从她提包或衣服口袋里发现了避孕套或避孕药。

10.同事、邻居、同学、朋友看你的眼神很特别

当你的妻子有外遇时，通常知道最晚的是你自己，你的同事、邻居、同学或朋友可能都比你先知道，当他们亲眼看到或风闻你的妻子有外遇时，想告诉你又担心你承受不了，所以，他们看你时的眼神总是表现得与往常不一样。

11.她不再企图说服你改变坏习惯

如果你有赌博、酗酒等不良习惯，过去你的妻子一直念叨着企图劝你改掉这些习惯，可现在她却突然不再唠叨了。

以上的种种行为是女人情感走私的通常表现，但这并不是说，凡有上述表现者一定都有外遇。不过，可以肯定地说，在11种表现中如果其中有8种表现同时出现，经发现后仍无收敛，那么，她情感走私的可能性就很大了。

从表情与动作推断她是否爱上你

女性们表达对对方感兴趣的姿态是千变万化的。最普通的一种是理顺或抚摸头发，理理衣服，然后转身注视着镜中的自己；或瞥向一边望着自己的影子，优雅地移动臀部，慢慢地交叉或放开在男性面前的腿，注视着小腿的内侧、膝盖或大腿。

当你在追求一个女人时，如果你能更多地明白她的表情与动作背后的意思，就会在恰当的时机获取她的芳心。

如果她目不转睛，仿佛若有所思地直盯着你的脸时，就表明她把注意力都集中在你身上，全心全意而无法自拔了。

当她无意中与你四目交投的时候，无故嫣然微笑就证明她心中已滋长起爱情的小苗。当她亭亭玉立地站在你面前，下意识地不断摆动腿部，在地面画线条、打圈子，也是一种恋爱的表示。要是无论什么地方她都不辞劳苦地愿意跟你一块儿去，那无疑表明她已经偷偷地将整个芳心交给你。

如果她假用借书、借影碟、过生日等借口接近你，眯着眼睛打量你，说明她内心深处正翻涌着爱的波涛，千万不要不解风情啊！

pdf下载网 http://www.i8788.com

当她偶然在街上碰见你的时候，表现得激动甚至无法控制，脸上透着微红，这表示她已经在暗中爱上你。

判断出她有意于你之后，要么皆大欢喜，情投意合，要么你继续装傻，慢慢冷淡。感情的事，还是要慎重一点。

她是否乐意将你介绍给自己家人、亲友和同事？如果爱你，就会非常希望你了解她的生活，另一方面，也常希望你融入她的生活之中。一般说来，姑娘们都顾忌别人误以为她们滥交。如果她心目中的人不是你，是绝不愿意你在她的社交圈子中亮相的。

她是否很想知道你家里的事？是否常常问及你喜欢的事物？与男人相比，女人更喜欢幻想，假如她心中喜欢你，而你们的交往要是融洽的话，她通常就已经向往着将来适应你，适应你的家庭生活了，为此，就会主动了解你家庭的事和嗜好等方面。

识破女人的内心

故意躲避眼光，装着毫不关心的女性，热切地期盼着恋爱，对异性特怀好感。

无羞耻心的女性，只容自己轻浮，不许对方轻浮，也有较重的嫉妒心理。

在男性面前容易害羞的女人，有好奇心，关心男人但不愿被知。

用粉红色口红的妖艳女性，表明性意识淡薄，厌恶性方面的话题，只喜欢娱乐和美食。

喜欢吹毛求疵的女人，有好恶分明的性格，不任性，孤独，对个人利益斤斤计较，患得患失。

无论何事都一本正经的女人，初交时感到十分亲切，不久感情骤变，判若两人。

刚愎自用的女性，把恋爱当儿戏，朝三暮四，并爱唠叨。

外表比年龄更年轻的女人，无法抗拒男人的追求，常常经不起多情男子的诱惑。

喜欢跳舞的女人，要易沉醉于气氛和情感之中。

外表像不知思考何事的女人，无法抗拒礼物，常常恋爱无好结局。

从服装款式看透职业女性

作为薪水男人，上班要讨女主管的欢心，下了班有时还要充当女朋友的出气筒，这种“新好男人”还真不是一般人当得来的。失业率不断攀高，惹火了上司丢饭碗，弄火了女友怕被甩，这时你或许会期待万能的天神赐予你神奇的力量，好让你也像“男人百分百”剧中的梅尔·吉布森，得到可以听到女人心底声音的神奇能力，不过天底下恐怕有太多男人正在等待万能之神的拯救，所以你只好先自求多福。为了弄清楚不同女人的性格，无论是情场或职场都得学会几样看透女人心的秘密武器！

女人爱美是天性，不过同样一套衣服给一个女人看得上眼，换到另一个女人眼中可就不是那么一回事！说穿了就是每种女性总会有其特别钟爱的服装款式，也正因如此，爱穿特种款式衣裙的女性朋友也往往会透露出其性格特质，把下面这些信息拿来与你周围的同事、女性朋友比对一番，增强自己的判断能力吧！

1.偏爱窄裙式套装

女性套装典型给予人的印象不外乎就是鲜明的上班女性的形象，而且还是稍带权威性的，这样的女性就希望别人能感觉到她是一位行事果决，并且拥有一个智慧的大脑，不过在这样的外表武装下，反而会让她们不太轻易去表现对异性的爱慕，纵使有也是相当隐性，所以如果你就是狂爱这样性格的女性朋友，那就需要更多的关心及体贴。你可能需要有爱情长跑的准备，因为她在职场的生涯规划可是属于长期抗战型，如何让她充分信任你，就是你所要努力的地方。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2.偏爱长裤式套装

同样是套装，穿裙子与穿裤子大不一样，喜欢以整套式裤装出现的女性，所表现的刚毅程度绝对高于前者，她会把理性摆在第一位，私底下无论是谈情感或工作，都会把自己关在象牙塔中，如果你爱她的话就需要不断地让她感受到你永远会与她站在同一条线上。

3.偏爱穿长裙

想到长裙难免就让人想象到童话故事里穿着拖曳长裙的美丽公主，她喜欢与王子在铺着大理石的大厅中永不停息地跳舞，如果是上班女性爱穿长裙，往往表示一方面她期望自己能保有专业、稳重的形象，但另一方面她又担心男性对她敬而远之，让她连谈一场浪漫恋爱都没办法，所以她的内心多带有挣扎的，如果你爱上她，那只好让她对你撒撒娇，耍耍赖皮，这样她工作与爱情在性格上就能找到理想的平衡点，你俩相处起来绝对甜蜜到让人看不下去的程度。

看透女人本性

1.心无城府的快乐女人

用自己的天真快乐感染着周围的每一个人，她们热情，把每一天都当成快乐的周末，无拘无束，好像所有的烦恼都降临不到她们身上似的。她们拒绝长途跋涉，厌恶深刻，喜欢雨后彩虹，即使见到的喜事都是别人的，依然可以像是自己的那样高兴。

2.开朗自信的女人

热闹的场合总少不了她们的欢声笑语，豪华的交际圈也散发着她们的光彩，她们用出色的交际魅力使自己成为社交明星。她们为自己而活，喜欢为自己而骄傲。她们不去进行深刻的思考，对生活之外的东西也根本不屑一顾。

3.温顺平和的知识女人

朴实自然的她们与世无争，从来不张扬，但是对个性的珍视程度往往超过其他的人，所以她们的内心世界充满了浪漫的情调，而只有真正让她们敞开胸怀的男人才能了解到她们的个性魅力，才会欣赏她们。她们有气质和教养，不喜欢将过多的精力用到与一般人纠缠当中，所以总是和他人保持着一定的距离。

4.安详慈善的贤妻良母

她们温柔似水，善解人意，对生活中的每一细节都很关注。家庭是她们的娱乐场所，家务则是各种游戏，她们会安安静静地在这里找到自己的人生乐趣。她们有教养，而且有不错的经济条件。她们沉着稳重，不被男人辉煌的事业所打动，其他的女人更无法让她们产生羡慕，目光短浅和庸俗在她们身上没有半点流露。

5.热情奔放的多情女人

她们给人的感觉就是热烈和豪放。她们不喜欢拖拖拉拉，简洁明了和干净利落是她们的一贯作风，不管多大多重要的事情，只要被她们定义为庸俗，则很快就会被忽略掉。她们迷人性感，细腻的感情如同丝网一样让男人挣脱不开。

6.物质精神双丰收的贵族

称她们为贵族一点也不言过其实，她们有丰厚的经济收入，奠定了上层建筑的基础，使她们鱼与熊掌兼得，精神世界如百花开放。她们追求和崇尚成熟，所以无论从事什么样的工作或应付什么样的人，都左右逢源，得心应手。

7.女人中的女人

她们来自一个理想的空间，她们的目的就是作为女人要为美而活着。她们浑身上下

pdf下载网 http://www.i8788.com

都洋溢着高雅与古典，颦眉或娇媚的时候又浪漫无限。她们充满了不可抵抗的诱惑，但又不会让对方想入非非，庸俗离她们实在是太遥远了。

8.雍容华贵的女人

高贵、华丽的她们总是能留住男人的目光。特别是在正式的交际场合，她们的出现往往会使气氛变得欢快，活跃的她们使自己成为焦点，她们更为成为明星而自喜不已。她们是这个世界的主宰，因为每一个男人都会对她们俯首帖耳，满足她们的一切需求。

从心理揣摩女人

皱眉头、摸鼻尖、抱宠物……你知道女人的这些细微的动作流露了什么内心秘密吗？

1.送礼物

男人送礼物是一种讨好女人的手段。送得越多越勤，越能证明他们追求的心情急迫。与之相反，如果女生频频送礼物给男生，这就不是爱这么简单了。可能她缺乏该有的自信，对爱的长久和真诚比较担忧。送礼物讨好男孩，一方面因为自己自卑，一方面想通过送礼物巩固尚不稳定的爱情关系，好像是在为爱情“买保险”。

2.拍肩膀

常拍肩膀这种行为在男人当中居多，可是如果你遇上了拍自己肩膀的女人，也不要不知所措，因为她没有其他的意思，只是传递了一种友情和关怀，或者她只是把你当成小孩或是弟弟。

拍肩膀的美女通常干脆利落、性格开朗。

3.双手放胸前

常常将自己的双手放在胸前的女人通常自我保护意识非常强，她们已经用双手在自己与别人面前筑起一道厚厚的围墙。当你的话刚刚触及她内心深处时，她就会条件般地加以抵制。

当然也有极少数具攻击性格的女人会有如此的动作。多数场合，多数时候，防卫的解释是更为合理。

如何和这种女人相处呢？首先在说话的时候，身体要尽量向对方凑近一点，站在她的旁边，或者是并排站着，或者边走边谈，使谈话的气氛变得融洽，才能慢慢解除她心理上的障碍。

4.把宠物抱在怀里

抱宠物在怀其实是女人的一种巧妙暗示：我是不可能接受你的，我已经有了心爱的东西了。抱着自己的宠物，也是为对方设置一种障碍，首先将距离拉开，让你没有更进一步的机会。

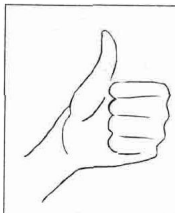
5.摸耳垂

有事没事捏耳垂的女人是最难判断她们的心思的。因为这其中包含了两种含义：一是女人对你正在进行的话题感到厌烦，但又不好直说，或者她认为没必要表现出来，就会下意识地摸耳垂。

6.摸鼻尖

爱摸鼻尖的女人，一般成熟大方，浑身上下女人味十足，且有些神秘色彩。但是，如果你遇上了这样的女友，就有些不幸了。因为在与你倾谈的时候，她频频摸自己的鼻尖是个不好的信号，可能你说的话多数都没有听进去，或者根本不相信。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第二章 男人的身体语言

第一节 男人的外貌：透露心理的外观

从医理来分析，一个男人的聪明才智，身体健康状况，都能从面相中读出来，面相能反映生理机能的良否，也是透露心理的一种表现。

认清男人的真面目

女人们把找到一个一辈子值得依靠的男人当成自己这一生最大的事情，更将终身的幸福押到这个选择上。有时候女人会因为一时的冲动，或急于搭建爱巢，或者因为阅历不深而被迷住双眼，结果不但尝不到婚姻的甘果，还会抱憾终生。心理学家经过调查，发现具有下列性格的男人容易将女人推进“婚姻的坟墓”。

1.有恋母情结的男人

他们和母亲有着浓浓的血缘关系，而且长大成人后对母亲的依恋依然强烈浓厚，让母亲决定自己的婚姻以及以后的生活，更有甚者和母亲同住而远离新婚娇妻。他们通常是在家长的溺爱之下长大的。如果条件允许，他们则会进步得很快，但一旦出现意外，便会表现出缺乏判断能力的弱点，有的时候全线崩溃，和小孩没有什么区别。

2.只爱自己的男人

他们是自恋的男人，全心全意注重自己身上的每一处，只关爱他人一点点。他们迷恋自己，通常是因为自己长得帅气、条件出众，还会故意表现出爱美的心态。如果选择这样的男人，一定要和他们的优越和美好匹配，否则就会被对方蔑视。必须清楚的一点是他们的仪态和表情如海市蜃楼一样虚无缥缈，他们只是表面的作秀者，实际上他们“嘴尖皮厚腹中空”。

3.孤高才疏的男人

他们自命不凡，常常认为自己是这个世界上最出众的人才。他们好高骛远，而自己实际上并没有真才实学，也不肯脚踏实地地拼搏一番。他们常常自吹自擂、口若悬河，取得了一点成就就分不清东南西北了，到处夸耀。他们一点也不稳重，没有人会相信他们，他们注定一生碌碌无为。

4.疑心和贪婪的男人

他们最大的缺点就是将女人视为私有财产，对妻子与其他男人交往横加干涉，疑心

pdf下载网 http://www.i8788.com

极大，胡乱猜疑，根本就不顾及妻子的尊严和人格，粗鲁者还会拳脚相加。爱情具有可怕的作用，那就是占有和猜忌，所以占有欲强烈的男人非常容易走上极端，对妻子或情人进行监视和压迫。

从男人的体型看性格

人们在工作或社交场合中总是把自己的内心包裹得严严实实，要想了解一个人的性格，并不简单。但是人至少有一样东西是难以包裹的，这就是他的体型。人的体型在意识范畴之外，然而却能反映内心。因此，我们可以通过体型来大致判断男人的性格。

德国心理学家和精神病学家克瑞其米尔曾经发表过《身体结构和性格》，最先将体型与性格联系起来，并进行归类和系统研究。

下面介绍5种不同的体型及其相关性格分析。

1.肥胖型

这种体型的人的特征就是在胸部、腹部、臀部上厚积了一些赘肉，一旦腹部等处凝聚大量的脂肪，俗称的“中年肥胖”便出现了。这类人能很快适应周围环境的变化，大多属于好动的人，乐于偷懒和被人奉承，有时在工作中耍点小聪明。其中多数人容易被周围的人理解，是受欢迎的人。

他们的性格特征是热情活泼，喜好社交，行动积极，善良而单纯，经常保持幽默或充满活力，也有温文尔雅的一面。常常突然地改变为喧哗或文静态度，属躁郁质类型。他们中有许多人是成功的企业家，他们的理解力和同时处理许多事物的能力强，但考虑欠缺一贯性，常失言，过于草率，自我评价过高，喜欢干涉别人的言行，喜欢多管闲事。

2.略瘦削的健壮型

这类人争强好胜，无论什么事都愿意接受挑战。他们拥有坚强信念，充满自信心，坚持不懈，百折不回，判断及裁决迅速果断，坚信“天生我材必有用”，工作中是值得信赖的好伙伴，商业交往中也是好顾客。

但这种强烈个性有时会向极端的方向发展，表现为硬干到底、专制、不信任他人、态度不好。在工作中，如果有人无法默默地顺从他们的意志时，他们就会立即与该人断绝来往。

由于这类人欠缺思考，一旦在脑海中存在某种思想后，要想改变他们的想法便非常困难。

这类人缺乏人格魅力，即使有人因其出众的才华或拥有的权力而刻意奉谀他们，也都会与他们保持一段距离，他们在家庭中也是非常容易被孤立的。

与这种人接触和交往时，不可以与他们对立。因为这类人有一定的攻击性，在自己的正确性被认同之前，必会急切地主张自我的正当性，这类人被认为属于偏执质类型。

3.苗条型

苗条是用来赞美女性身材好的词语，但也有一部分男人可以用“苗条”来形容，他们身材修长，具有很多女性的特质。苗条型的男人大多隐藏心事，给人无法接近和无从交往的感觉。

这类人最大的特色是冷静沉着。但其性格十分复杂，存在互相矛盾的地方，属于分裂质类型。对幻想中的事物兴趣大，不让他人了解自己内心世界或私生活，以冷漠面纱包装自己。

此类人不愿与平常人相交为友，而表现出一种令别人意欲与他们接近的贵族气质，他们身上常散发着一种浪漫情调。

pdf下载网 http://www.i8788.com

他们专心于鸡毛蒜皮的无聊小事，倔强而不肯包容，骄傲而外表冷漠，当无法下决心时，凭冲动决定事物。天生对手工艺、文学、美术感兴趣，对流行服饰感觉敏锐。对他人的一些小事非常热心，表现出优雅的社交风度。

与这类人交往时要知道他们其实内心善良，具有细致的心，生活严谨慎重，又有点迟钝，意志薄弱，是很难交往的人。

4.强健型

他们的特征类似黏液质类型人的特征，其第一特征是肌肉发达、体态匀称、头部肥大、筋骨强壮、肩幅宽阔，言行循规蹈矩、一丝不苟，诚恳忠实，不少人是举重、摔跤选手或公司领导。他们的抽屉井然有序，写字是用一笔一画的正楷写成的。

这类人的第二个特征是常以秩序为重，遵循规律，每天生活充实，一旦着手某种工作，必坚持到最后。

这类人的第三个特征是速度迟缓，说话绕弯子，唠叨不停，写文章谨慎而周到，却过于繁琐，洋洋洒洒一大篇。

这类人是足以让人信赖但又稍嫌欠缺趣味性的坚硬性人物，易被妻子提出离婚要求。

这类人顽固执著，有拘泥于形式思考的习惯。

如果你想把握这种类型的人，不妨偶尔利用闲谈或请客来尝试与他们接触。

5.瘦弱细线条型

这类人强烈的敏感性使他对自己周围的变化十分敏锐，常常会过于留意周围人的动静。这类人中很少有脑筋差的人，其中知识分子为多数。这类人无论做什么都自我承担一切责任，当他们犯错时常会说“都是我不好……”。

这类人心理不稳定，容易失衡，心情焦虑，自己却能经常发现自己的这种缺点，具有丰富和细腻的感情。

文静真诚而又顺从的神经质的性格，给别人的印象是没有自主性、迟钝、性情易变、不易相交。

对于受这类朋友或上司托付的事，一定要如实地实现，遵守约定，注意礼节等。

从许多的事实看，某种体型的人也确实容易形成某种个性品质和特征，借此可以对人的心理进行粗略观察和初步判断。只要别过于呆板，也还是有一定效果的。

从面相透视男人的真面目

恋爱与婚姻都是一辈子的事，前者的回忆是很难抹去，后者则是人生的重要里程碑，选了怎样的情人或老公，都将对自己产生不少影响。下面就给女性同胞们一一介绍。

1.双耳贴脑之男

双耳贴脑的人，一般成就颇高。耳型美者听善言，自然有善心，所以通常耳相好者心肠都不会太差，非常值得情人信赖。不过，也许是聪明过人的缘故，这种男人多半很有主见，有时难免固执一些。

2.悬胆鼻之男

鼻头区域圆大饱满，不仅仅是肉丰而已，而是指鼻内部的骨头结构相当结实。生有悬胆鼻的男人必然内脏构造优良、头脑发达，因此必有所成。他们对于婚姻和爱情相当有责任感，虽然嘴巴不言爱，但很疼爱女朋友或老婆。

3.地阁丰腴之男

地阁是指脸颊、下巴周围之处，丰腴、有肉的脸颊，代表他们良好的人际关系，本身也比较随和、宽厚。特别在近左右腮骨处各有直的深纹一、两条，俗称成功纹，一方

pdf下载网 http://www.i8788.com

面表示这个人有积极向上和奋斗的踏实个性，也表示具有良好的人缘。

4.双眼澄澈深邃之男

眼神深邃、眼波澄澈者，是个相当有幽默感的男人，也是个很聪明的读书人。他们到了社会，眼神会越来越偏向锐利，而留在学院中从事研究教学的人，眼神益发偏向深邃，却不显锐利，但两者的同一特色倒是都很疼爱自己的女朋友或老婆，因为他们很重视两个人的感情。

5.八字眉之男

八字眉的特征是眉身特别上扬，到眉尾部分又陡然下降，长有这类眉的人，由于深具艺术细胞，与他相处会如坐春风，总觉得时光飞逝！身旁若有一个八字眉的男人，会觉得每天真的都是美好的日子。

6.发际内凹之男

如果你希望有一个善解人意的情人或老公，那么一定不能错过这样的男人：发际内凹，不是尖出来生长，反而向内凹进去，形成额正中少一撮头发的模样。拥有这种少见的相貌，无论外表如何，却多是“心”美的人。他们相当彬彬有礼，心地善良，特别是善解人意，极富有爱心，许多女性心中的偶像男明星梁朝伟，额中的头发相当稀薄，就是有此相特征。

7.鼻高势强之男

鼻高隆，山根（两眼间）高，鼻子在脸的比例上稍稍偏大，准头丰圆，鉴台、廷尉（左右鼻翼）分明，而且完全不露孔，拥有这种鼻的人，个性十分朴实、实事求是，意志力都很强，会为了所爱的人与家庭，冲锋陷阵，对于情人的话也不会当耳边风，因为他们很重视亲人、情人的想法，而且也有能力作很好的沟通。

8.唇肉饱满之男

上下唇不但饱满而且富弹性，感觉上绷得嘴型格外清晰，嘴角相当长，拥有这样嘴唇的男人喜欢说理式的表达，表情与肢体流露出充满理性的智能，算是一类风骚型的魅力人物，而这种知性、冷静的形象，会使人们在倾倒之余，还增加对他们的信服度。

9.肌骨混合型之男

他们天庭饱满，腮骨突出，加上一个明显而略尖的下巴，脸上的肉不能说是丰腴，但显得很结实，且不露骨，所以说是肌骨混合型。这种人的精力充沛，活动能力、幽默感皆很强，掌握重点的能力特别好，性格偏向快速有效率，最重要的是，他们具有值得信赖的特质，责任心重，重视情人的想法，也非常愿意倾听，是个值得信赖的男人。

从男人的走姿了解他的性情

1.步伐急促的男人

这类男人是典型的行动主义者，大多精力充沛、精明能干，敢于面对现实生活中的各种困难，适应能力特别强，尤其是凡事讲究效率，从不拖拖拉拉。

2.步伐平缓的男人

这类男人走路总是一副不急不慢的样子，别人无论说得如何急他都不在乎似的，这是典型的现实主义派。他们凡事讲究沉着稳重，“三思而后行”，绝不好高骛远。如果他们在事业上得到提拔和重视的话，也许并不是他们有什么“后台”，而是他们那种脚踏实地的精神给自己创造了条件。

3.身体前倾的男人

有的男人走路时习惯于身体向前倾斜，甚至看上去像猫着腰，这类人大多性格温柔

pdf下载网 http://www.i8788.com

内向，见到漂亮的女人时多半会脸红，但他们为人谦虚，一般都具有良好的自我修养。他们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑。与其他类型的人比较来说，他们总是受害最多，而且不愿向人倾诉，一个人生闷气。

4.迈军事步伐的男人

走路如同上军操，步伐整齐，双手有规则地摆动。这种男人意志力较强，对自己的信念十分专注，他们选定的目标一般不会因外在的环境和事物的变化而受影响。

这种男人往往最讨女人欢心，也最让女人伤心，因为他们一旦盯上某个目标不达目的誓不罢休。他们若能充分发挥自己的长处，一定收效颇丰，因为他们对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。但如果你的领导是这种人的话，日子可就不好受了，你会“吃不了兜着走”，因为他们一般都比较独裁。

5.踱方步的男人

迈着这种步态的男人是非常沉着稳重的，他们认为面对任何困难事情时，最重要的是保持头脑的清醒，不希望被任何带有感情色彩的东西左右了自己的判断力和分析力。他们有时也觉得累，为了保持自己的尊严，他们很难在人前笑口常开，这是他们做人的准则。他们对自己的身体形态进行严格控制，虽然别人敬畏他们，可在一人独处时也感到十分压抑，因为他们涉世极深，城府极深。

第二节 男人的行为：诠释心灵的语言

知己知彼，方能百战不殆。徜徉在爱海中，陶醉在玫瑰香与赞美声中的你，是否真正了解你心爱的男人？

从男人的行为能看清男人，你只要仔细观察他的行为，对照下文的类型，就能让你轻松读懂一个男人的心！

从情人节的礼物判断他真实的想法

情人节得到礼物是令人愉快的，女人自然也希望得到礼物，是因为她能从得到的礼物中体会到送礼赠物之人的一片心意。

礼物中包含着送礼者的用心，借此礼物，就可知道他对你的想法了。

1.送首饰的男人

戒指、耳环等装饰品几乎就是送礼者的“替身”，含有一直想跟在你身旁的意思。

项链、手镯等是“锁链”的象征，表示对方想拥有你，时刻紧紧地抓住你。

2.送花的男人

男人送给女人的礼物中，最受欢迎的就是花。花象征着女性美丽和清纯。如果他送花，那么就是他从心底认为，你是个美丽、值得爱一辈子的女人。

如果那花是由对方亲自采集来送给你的，那么送花含有愿意为你做任何牺牲、任你吩咐和安排的意思。

3.送手帕的男人

若男友送你手帕则他是在对你说“忘了过去吧”。手帕或毛巾等含有“洁净”的意思。用在男女之间，则很有可能是想清算过去，但也可能是请你忘记过去的不快乐。他太了解你了，对你过去的不快他很了解，但这也表明此后他将全心全意地爱你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4.送水果和糖果的男人

水果或糖果等含有一起吃或一起玩的意思，就更深层次意义而言，也可说是象征“游戏”。吃完玩完就不会留下任何证据。他所追求的也许只是把你作为爱情游戏的对象，当然，将来也可能发展至更深层次的关系。

5.送内衣的男人

如果他送你内衣表示“我是你的奴隶”的意思。内衣当然有性的意味，也有奴隶的象征。越是高级奢华的内衣越能成为成人男女关系间的香料。

6.送高级手表的男人

送高级手表并且希望你能随身携带的男性，有两个目的，一是夸耀自己的经济实力，另一个是希望一直拥有你。

7.送衣服的男人

送衣服的男性，可以说是很自我的人。也就是，他是凭着自己的兴趣来决定你的喜好的。尤其是，他买衣服时没有带你去，你可以认定，他是个专断的人。

8.送小礼物的男人

如果他送小东西给你，表示他对你很冷淡，虽然他被你未知的部分所吸引，但是，对你实在很不了解。当然，不了解不能说明不爱，只是爱的基础太薄弱，你应该让他更了解你。

9.送 CD 的男人

他送你CD唱盘的话，表明他是以精神上的满足为第一考虑的人。他很仰慕你，借由音乐来表达对你的爱慕之意。他是个很浪漫的人，也是个很尊重你意志的人。

从男友喜欢的手指看他爱你有多深

你是否为不知道他对你是否真心而苦恼呢？相处也有一段时间了，他对你也很体贴，可你却为该不该对他付出太多感情而迷茫。

一种观点认为这个问题只要伸出你的手，让对方选择其中他最喜欢的是哪个手指就可以解决了。

1.选择大拇指的男人

如果他选择大拇指，则表明他对你几乎死心塌地，唯命是从。说穿了你是他心目中的崇拜对象，甘心永远拜倒在你的石榴裙下。但是他的嫉妒心很强，要小心才是。

2.选择食指的男人

如果选择食指，说明他对你可不是那么单纯！如果你很欣赏他，愿意付出完全的自己，那就危险了——可能他是一个逢场作戏的花花公子。

3.选择中指的男人

他可能对你的中指非常有兴趣，那么他不够喜欢你。他只不过想跟你做个朋友而已，如果你想进一步和他交往，自己必须付出比较大的努力。

4.选择无名指的男人

或许他会选择你的无名指吧，这说明他非常爱你。他爱你爱得让人无所适从，甚至殷勤得让你反感。

5.选择小指的男人

如果他选择了你的小指，表明他暗恋你已经很久了，但是始终不敢流露自己的情感，你若钟情于他，快快暗示他，也许你们会比翼双飞，不要错过这种缘分。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从他对家人的爱观察他

一般而言，女性之间比男性之间更放得开、更善于表达，爱更容易说出口一些。父亲爱儿子的方式就是对儿子的训斥、呵护，而母亲对女儿则是一种温柔、无声、细腻的爱。

向家人表示爱的方式，会揭示一个人的基本性格特征，会透露一个人对待工作的态度。有的人性格外向乐观，可能更容易将爱表现出来；有的人比较内向含蓄，表达的时候可能比较不容易用开放的直接的方式。喜欢表达爱意的人，可能工作方面更加外显、更加张扬、更加热情充沛一些。不容易说出爱的人，是属于比较内敛、比较含蓄，做事稳重、踏实一些的人。

不同的人，表达爱的方式不一样，表现他对事物的看法也不同。有的人喜欢通过一些直接的行动表达自己对家人的爱。一句话、一个眼神、一次拥抱……搜狐做过一项名为“拥抱·爱·拥抱”的调查。据调查显示，57.1%的人不会吝惜自己的拥抱，希望直接表达出对家人、对朋友、对爱人的深情厚谊；64.8%的人可以接受“当众拥抱”；34.6%的人是为了“给所爱的人以支持或鼓励”才去拥抱的；70.8%的人会以“琐事见真情”的方式代替拥抱。但就“以拥抱表达爱”这点来看，大多数的人愿意在琐事中见真情，这可能是受传统文化的影响较深。还有一部分人不会吝惜自己的拥抱，他们知道怎样表达爱，怎样做能够让别人感受到爱，他们了解自己也了解别人。

对家人爱的表达方式多种多样，每个人选择的方式不同。如果是夫妻之间，有些人会选用一些浪漫的方式，例如：送伴侣一束鲜艳美丽的玫瑰花；照一张情侣照，并把它装在一个漂亮的相框里，当作礼物送给对方；写一封短短的情书，把它贴在浴室充满雾气的玻璃上；寄封电邮或电传表达你的爱意；邀请对方参加一个精心设计好的约会，给她一个惊喜。这些表达方式别出心裁，很有创意，会给对方带来感动，增进夫妻双方的感情。能够想到这些方式的人很会经营自己的爱情和家庭，他们是有心的人，对待任何事物都会用心去做，富有想象力，充满创意。

可能有时候对伴侣的爱比对父母、对其他家人的爱表达得更容易一些吧。对伴侣说“我爱你”很正常，可是对父母说“我爱你”会让很多人觉得别扭。有一些人往往善于表达对伴侣、情人的爱意，却忽略了父母也需要直接而真诚的爱。他们心中承载的是小爱，却忽视了对父母的大爱。这样的人可能是比较粗心；可能是受惯了父母的宠爱，忘记了去付出；可能面对严父，无法直接表达自己的爱……无论怎样，他们不够细心，不够勇敢，没有全力付出的意识，会影响到对工作的态度。相反，有些人，即使不能直接对母亲说一声“我爱你，妈妈”，他们也能够用很多其他的表达方式来表现自己的爱：对家人说句感谢的话，为家里做些事，在日记里写下自己爱他们的话，再把日记放在他们容易看到的地方，节日送份礼物给父母、老人，以自己的方式表达对父母长辈的爱，用自己的实际行动表达自己对家人的感激和爱。这些人抱有真诚的爱心，拥有智慧的大脑，做事情还会不成功么？

第三节 其他细节：点点滴滴流露他的心

从细节中，可以观察到别人的心，或许从他们的言谈中的某个细节、行为中的某个

pdf下载网 http://www.i8788.com

细节、喝酒中的某个细节等等，都是足以看出一个男人的心。

花钱的男人

在不少男人的眼光中，金钱不但是财富的象征，而且是他们的权力和力量的象征，是衡量他们成功的尺度。

所以，从他们对待金钱的态度上，就可以了解他们的内心世界。心理学家可以从不同男人的用钱方式，看出他内心的想法。

1.过分地送礼物给女伴

这种男人既害怕失去对方，又不愿意付出太多的感情给对方，于是，就给对方多送些物质，希望以此弥补感情上的缺乏，这种行为足以看出这个人的情感，经常处于一种自我矛盾的状态。

2.要求女方付钱

在有意无意间，他会让女方负担起全部约会的费用，这种男人严重缺乏安全感，希望别人能以各种方式给他保证。谈这种恋爱，女方容易陷入一厢情愿的处境。

3.对5毛钱的买卖也斤斤计较

这种男人能和别人因为5毛钱而争得面红耳赤，但却肯花大钱买最好的音响或古董。这种男人对感情可能也同样的势利，他可能很爱对方，但绝对容不下对方的无理和任何不可靠的要求或行为。

4.使用欺诈手段骗钱

有可能做出瞒骗公款和其他欺诈行为的男人，对感情也有欺骗行为。

5.实际上很穷但却爱充阔佬

这种男人对钱看得过重，喜欢钱胜过对你的感情，为了赚钱，宁愿牺牲和他人的任何关系。

6.经常叫穷，实际上口袋里有大叠钞票的人

这种人经常觉得不满足，总认为全世界都对不起他，要对付这种人是十分困难的。

7.最怕送人礼物

这种男人不懂享受施予的乐趣，对待感情也同样的自私，只知道被爱，而不想去爱人。

8.负债且生活不稳定

这种人不善于处理生活，也不会懂得如何处理感情和人际关系，理财能力和自制力也是极差的。

9.视钱如垃圾，常借钱给朋友

这种人对金钱有正确的态度，对感情也会十分重视，值得对他付出感情。

沉默的男人

沉默的男人不好靠近。他用沉默在自己周围划出一道无形的沟壑，将你与他之间隔得远远的。你只能遥望着他，却无法了解他。封闭自己的思想，锁牢内心的情感，呈现在你面前的是无懈可击的铁桶。无论多么富有攻击性的女人，都会感到无从下手。

男人喜好沉默，有多种原因。受天然影响，在语言的表达上，男人与女人有着较大的差距。女人生就一张薄嘴唇，能言善道；男人嘴唇较厚，说话笨拙。既然不擅长口才，就只好沉默了，男人偏重理性思维，考虑问题注重质量和分量，所以在观念上也不喜欢侃侃而谈。男人一旦说话，便是金口玉言，好像要最后决策和拍板定案了。男人也

pdf下载网 http://www.i8788.com

只有在这个时候，才想说话，说出的话才叮当作响，一字千金，因为这些话已在他心中经过深思熟虑了。

男人坚信“沉默是金”，唯恐言多有失。在封建社会，一语不慎，便会招来杀身之祸，乃至株连九族。几千年思想的沉淀，男人已总结出“慎于言，敏于行”的人生戒律，一代代地影响着男人。在经济飞速发展的当今社会，时间就是金钱，竞争又是男人的原则，使他们也无暇顾及言语，去说废话。他们要用行动去为自己争来一片天地，一番作为。

男人不尚空谈，喜欢脚踏实地去做事。男人做事认真，逻辑性强，总能把事情井井有条地处理好。男人自尊心强，警惕性也强，绝不留下任何把柄让人说三道四。男人看重能力，做事喜欢全力投入，给别人留下良好的印象。

男人的沉默必须建立在富有思想的基础上，体现出的是深度。这样的男人，才真正具有魅力。他的沉默，是积极的沉默，是富有进取心和竞争的沉默。那些自暴自弃、郁郁寡欢之徒是沉默男人的扭曲，已走向反面。这些男人的沉默，是遭受生活打击之后的冷漠，弥漫的是不健康的消极情绪，不利于别人的进取，也阻碍自身的发展。所以，他们的这种沉默，男人不足取，女人也不欣赏，更无魅力可言。

喜欢逞威风的男人

许多男人喜欢威风，那是什么心理原因造成的呢？一言以蔽之，那是因为——男人对“社会性承认”的欲求很强。

正因为如此，根据各人性格的不同，男人逞威风也有各种不同的方式。

1.夸示自己的优点以及长处

这种男人具有歇斯底里的性格，而且也是一个爱慕虚荣的男子。

“我在你这个年纪时，一天就把那种工作做完了。”他们就像这般地夸耀他的才能。如果缺乏足以夸耀的才能，他们就会说“我的西服是××名牌，我的皮具是××牌子，我的鞋是××品牌”，转而夸示自己的所有物。

2.喜好挑剔

这种内向性理论型的男子，最喜欢指责对方的缺点。或是失败、分裂性气质的男子，亦有不少属于这种类型。

这些男人总是这样说：“所以嘛……我再三地提醒过你了呀……你以为只要说一声‘对不起！’就可以把这件事打发过去吗？”说完，便用力地拍打桌子，摆出一副傲慢的德行。更有一些人简直是从鸡蛋里挑骨头，经常找碴说：“你写的字就像鬼画符！这个8看起来却像3！你要多注意一点！”这种情形举不胜举。

3.作威作福而又故作谦逊

这种男人多见于内向性感情型的男子，他们是属于自命清高的人。

他们总是说：“哪里……我可没有那份能耐（装出很谦逊的样子）……不过，托您之福……”然后一件一件说出自己得意的事。

不过，最可怜又最可笑的是本身缺乏夸耀的本事，只好以声音作威作福的男人。他们以“威震四海”的声调说话，笑起来中气十足，引人注意。

奉行大男子主义的男人

大男子主义者认为男人是最优秀的，男人优越于女人，女人应该处于卑微。此外许多男人认为男性胜过女性是因为上帝赋予他们许多的特性，而这些正是女性所

pdf下载网 http://www.i8788.com

没有的。

总之，“男人至上”深受大男子主义者的推崇。他们坚信男人特殊的优点，他们有无与伦比的智慧、能力和地位。尤其对女性，他们拥有独裁统治权，他们可以为所欲为，而女人却做不到。

大男子主义者认为，一切事物均数量有限，因此，他的价值和地位取决于他能得到这些东西的多少（当然要比对手获取的多）；取决于能否保护自己的东西而不被他人夺走。在他们看来，别人拥有的就是他所缺少的，所以，他们会趁人不备，把人家的东西占为己有。

基于这种观点，家庭便成了他的堡垒，女人便成了珍珠。他自己的一切——妻儿、姊妹等都是他的心爱之物，万不可舍让，他变成了征战军阀，不断扩充自己的领地，犹如一位将军时刻护卫着自己的财宝。而且，他是个嫉妒心极强的人。

大男子主义者最注重的就是：无论外表还是内在、言谈举止，自己都要像个男子汉。这种人从不过分装饰自己，做事鲁莽、性情暴烈。

婚前，大男子主义者不大注意自己的生活方式，修饰打扮不是他的本分，他往往要母亲或姊妹替他收拾房间。如果单身住，他会租一套房。

婚后，他的生活方式会发生巨大的改变。财力允许的话，他会选择一处没有左邻右舍的住处，远离城市的喧嚣，且把它视为自己的“城堡”。他对自己的选择心满意足，尤其当你不同意他的看法时，他会说，“这就很不错了！”

虽然有的大男子主义者沉默寡言、不苟言笑，但这种人通常善于交际，愿与男人交往，在男人面前他异常兴奋活泼。同时这种人不喜欢孤独，有几天不参加热闹的场合，他便心神不宁。

就物质享受而言，这种人也许算得上奢华，也就是说，这种人随心所欲，想干什么就干什么，一点都不受束缚。他的肉体和灵魂所构成的自我坚不可摧，他表达感情的方法往往都是爆发式的。

他孝敬父母，然而你必须替他照顾他们。在他父母，甚至兄弟姊妹面前，他总是站在他们那边来反对你。除非能赢得你家人持久的尊敬，否则他会疏远你的亲人。

他的确有某些魅力，他的自信心令人折服。他能够给予某些东西，这些东西多少令人欣慰。他可以使你确信，你会得到他的关照；你顺从他是值得的，只有他才能令人兴奋；他性欲极强，没有他，你不会情绪高涨；他使你相信，无论什么事，他无所不能；他自身可能具有危险性，但是他至少可以保护你免受坏人的欺负。

不流泪的男人

生活中很少看见男人流泪，是男人没有悲伤的遭遇呢，还是他们情感麻木、不懂感觉呢？当然都不是，男人也是人，他具有人的一切情感要素，其内心世界也与女人一样的脆弱、丰富和细腻。

男人也有悲伤的时候，而且悲伤的频率和程度要远远超出女人。在社会上，男人是事业的顶梁柱，事业的困难或失败，给他的打击是非常大的，男人把事业看成是自己的生命，投入的是一生的精力和热情，事业的成败关系着他的名誉、地位和精神支柱，所以他十分在乎。女人则不同，只要有一个温馨的家庭，工作的好坏、成败无所谓，好就继续干下去，不好就退回暖巢里来，反正有老公呢。

男人很自尊，有泪也不会流在人前，怕被别人看出自身的脆弱。男人天生争强好

pdf下载网 http://www.i8788.com

胜，失败了宁愿一人受苦，绝不让别人知道。男人默默地咀嚼失败，默默地总结经验，以期待从跌倒处再爬起来。男人所受的教育，使他不能向失败低头，“男儿当自强”，是男人就必须坚强，战胜困难，取得成功。男人一直被这么鼓励着，一直朝着这个方向努力。

社会为男人树立的形象是刚毅坚强，得到人们普遍的认可。一个男人若泪流满面、嘤嘤啜泣，不仅得不到多少同情，反而容易被人耻笑，被看成是懦弱者，男人自己也觉得脸上无光，如果发生在别人身上，则会为对方感到羞耻。相反，无论多少不幸落在男人身上，他的表现若始终都很沉着、冷静，则会赢得大家由衷的敬佩，人们反而要为他感叹了。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第三章 情人的身体语言

第一节 有情人的行为：追求浪漫

有情人的行为越来越追求创意独特，越别出心裁越好！送她（他）什么好呢？时刻亲吻着的情侣杯，让你随时随地亲吻她（他）；几颗花草种子，让它们与你们的爱情一起生根发芽；钻石戒指，钻石恒久远，一颗永流传。让这些来印证你们美丽的爱情故事吧！

浪漫的方式千千万万，就看你们是否善于发挥想象力，精心地设计和创造！给爱情加点浪漫吧！

从送礼物道出情人的心

你的情人是什么星座？不知道？赶紧行动吧！不同的星座对礼物有着不同的偏好，投其所好才能有最大的收获，你说呢？

1.水瓶座的情人

聪明可爱的水瓶座，拥有又纯又真的赤子之心，他们的鬼点子又多又有趣，和他们在一起开心极了，再加上活泼开朗的性格可令人觉得他们魅力无穷。但是拥有博爱精神的他们常常会放电，吸引不少异性，不过却不会滥情或滥交，在心中对爱情有着无限的憧憬和期待。

送他的礼物：一件印有可爱图案、运动人物或数字的帽子、T恤；一只多功能的运动型手表；一双休闲运动鞋；一个多功能的手册；一条温暖的围巾。

送她的礼物：一条精美的手链或脚链；一个可爱的毛绒玩偶；一份造型奇特的香水组合；雅致的条纹衬衫。

2.双鱼座的情人

温柔优雅的双鱼座，那体贴和善解人意的细腻心思，令人觉得十分温馨，他们的包容力很强，又会照顾人，常常会吸引导性的注意，但是也常常会因为爱上和自己个性不同的人而受到伤害。因此，最好以友情开始，互相了解后，再谱出爱恋，才不会受到个性不和的情感痛苦。

送他的礼物：一幅印象派油画或有着优雅品位的艺术品；一顶柔软的羊毛帽；一双温暖的手套再加一条厚厚的围巾。

送她的礼物：一组精致的银制烛台和餐具；一个造型独特的相框；一件柔软的羊毛外套和小背包；可爱的毛线帽和围巾。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.白羊座的情人

热情又积极的白羊座，对自己的期望很高，对平凡的事务较无法忍受，喜欢新奇又具有价值感的礼物，来满足他们的好奇心。

送他的礼物：一条别致的腰带；一只特殊的钢笔；一条印花雅致的领带。

送她的礼物：一只造型特殊的珍珠别针；一瓶刚上市不久的名牌香水；一个造型及价值感十足的手提皮包；一条图案别致的丝巾；一件质感好、极具设计品位的外套或毛衣。

4.金牛座的情人

他们无法忍受浪费挥霍的事情发生，立即就用得上和最实用的东西，一定会让他们快乐不已。

送他的礼物：一瓶综合维生素；一条图案大方的领带；一个小牛皮包。

送她的礼物：一套保养品（她平时用的品牌）；一双休闲鞋；一件大方的毛衣；一顶舒服漂亮的帽子。

5.双子座的情人

活泼开朗的双子座，求知欲望强烈。给他们送上一组多花样、实用性混合的礼物，他们就会开心得笑不拢嘴。

送他的礼物：一组文具；一组益智游戏；一个皮夹、钢笔、皮带等礼品盒。

送她的礼物：一组小香水礼盒；一盒多口味和造型特别的巧克力；一个化妆品礼盒。

6.巨蟹座的情人

温柔体贴又善解人意的巨蟹座，是个爱家又恋家的甜蜜情人，送给他们一份家用饰品，那么他们会时时刻刻都思念你。

送他的礼物：两个心形的甜蜜靠垫；一盏造型别致的台灯；一套棉质的休闲服装。

送她的礼物：一条柔软舒适的地毯；一件全白色棉质浴袍；两个可爱的毛绒玩具；一套色彩典雅的指甲油。

7.狮子座的情人

骄傲又开朗的狮子座，总是众人注目的焦点人物，爱出风头的他们，常常让人觉得有点触不可及，其实他们很脆弱，需要恋人的爱抚、支持和依靠。爱好热闹的他们，最喜欢华丽开心的礼物，来满足自己的虚荣心。

送他的礼物：彩色缤纷的气球，外加一件名牌衬衫，再加一个热情的吻；一个亮丽包装的时髦皮夹克或皮背心；金光闪闪的打火机或手链。

送她的礼物：一大串缤纷可爱的气球，外加九十九朵玫瑰花和一个大的顽皮毛绒玩具；一组可变换各种颜色表带的名牌手表；一个包装精致的皮背包；流行的长靴、背心裙、毛衣，以靓丽色彩为主。

8.处女座的情人

完美主义的处女座，重视精神生活，对感情则倾向于柏拉图式的恋情，对自己喜欢的人充满了专情、慈爱和包容，不会对物质生活有超出能力的向往，期待一个能与自己心灵沟通和活泼可爱的人交往，对礼物则喜欢一张既浪漫又用心用情的卡片和一束花朵，精神上的满足最重要。

送他的礼物：一张别致的卡片，上面写满了你对他的爱恋和思念；一束亲手做的缎带花，或自己做的小玩偶，贴心又温柔；一副温暖的手套，暖烘烘地传达自己的爱意。

送她的礼物：一张精美的卡片，上面有着你对她的无限思念，再加一顶温暖的毛线帽；一个精巧别致的音乐首饰珠宝盒，当音乐响起时，她就会特别想念你；一束郁金香

pdf下载网 http://www.i8788.com

或紫色的玫瑰花，传达着你的爱意，外加一串精致的项链。

9.天秤座的情人

聪明又理智的天秤座，他们条理分明、脚踏实地的精神，令你又爱又受不了，凡事以自己的卓越智能和直觉对任何人和事物下判断。太过于理智的他们，对恋人可是苛刻挑剔极了，尤其在外形和气质方面，若没达到他们的理想，那当他们的恋人会很累，只有默默付出的代价，当然送他们的礼物要特别重视质感和品位。

送他的礼物：一组高级进口的咖啡杯组，色彩特别，造型别致；一个造型特别的煮咖啡壶，利落的线条和质感特别重要；一件纯羊毛的外套，质地柔软，剪裁合体。

送她的礼物：一对细致的茶杯，色泽鲜明，图案精美别致；一件丝质的柔美衬衫，舒适又具有女人味；一个鹿皮的小背包，手感温暖又优雅；一件秀气的柔软毛衣。

10.天蝎座的情人

性格反复无常的天蝎座，送他们礼物时，需要精心挑选，讲究重质不重量的原则。

送他的礼物：一双具有男性性感魅力的皮鞋；一件正式场合穿的名牌衬衫；一张巨型的古董车海报；一只古董表。

送她的礼物：一条造型精致小巧的金质手链；一件丝质衬衫；一瓶气味甜美的香水。

11.射手座的情人

自由奔放的射手座，需要有一个成熟、安定的恋人来呵护自己。一份能“交心”的小礼物往往能起到画龙点睛的效果。

送他的礼物：一对情人对表；一对精致的钢笔，刻上你们两个人的名字；一对具有质感的袖扣或领带夹。

送她的礼物：一个刻着她名字的心形项链或戒指，两件可以一起穿的情人装；一束鲜花再加上一盒巧克力和温暖的手套。

12.摩羯座的情人

表面安静、本分，然而内心却容易走极端的摩羯座，个性既有积极热情的一面，又有冷漠不守常规的一面，礼物当以具有象征意义的最恰当。

送他的礼物：一条中性色彩图案正式的领带；一本照相册，留下一些情话和你们的合影。

送她的礼物：一瓶气味清柔的茉莉香型香水；一条心形的项链或手表、戒指；一副复古的太阳眼镜。

从关心自己流露情人的心

1.了解她

很多人都会开玩笑地说，当女性说“要”的时候其实就是“不要”，但是当她们说“不要”的时候却是“要”。这也许是句玩笑话，但多少也反映出一些现实。通常女性不习惯把自己心里的话直接说出来，就算是说出来了，也会加上一些细心的掩饰。惊人的是，她们的编码能力简直比二次大战期间德军潜艇上的密码器还要惊人，所以男性要常常跟她们玩谍对谍的游戏，想尽办法只为了要破解她们心灵的密语。其实男性多是能在网络上破解密码的高手，但能精确解读女性语言的人却是少之又少。你一定要了解女性的思考模式，才能做到成为一个情人的第一步。

2.关心她

对于同样一件事情，女性通常会重“感受”，而男性会重“解决”。所以男性有时候必须有这样的认知，不是每件事都需要当成一个问题去“解决”。重要的是，只要你让

pdf下载网 http://www.i8788.com

她感受到你对她的关心和你对她的重视，很多问题自然就能迎刃而解。通常语言是表达关心最直接的办法，而这一来牵涉到你平常对她的用心程度，例如说你会记得她生日的日期，会注意她发夹的种类，会知道她吃的冰淇淋是什么样的水果口味，还有她告诉过你的话你绝不会到了明天又问她一遍。二来牵涉到说话的技巧问题，有时候同样的一件事情，用不同的话讲出来，女孩子所能感受到“被关心”的程度就完全不一样。有些人生性浪漫，就算是晚上说的梦话都能让女性心动。但大多数的男性却是“先天不良、后天失调”，连写出来的情诗都会让她觉得你很讨厌。但是其实只要稍加调教，再木讷的男性还是有他们可爱的一面。

3.体贴她

每个人都有自己的爱好和脾气，你要先把她从头到尾给琢磨个彻底，才算你有本事。比如她爱吃巧克力，你就只买德芙巧克力，让她自己吃到腻，这才是投其所好。不像有些笨男孩明明女孩生理周期来了，他还拎着一大桶冰淇淋，想说我最爱你了，这一大桶冰淇淋全都给你，这样才表现我够温柔体贴够善解人意。这样她不会生气才有问题！所以温柔体贴都是需要量身订做，因人因时因地而异，但有一个不变的原则，就是你一定要懂她的心思。温柔体贴都是表现在一些小方面，通常越小的地方只要你肯用心，女性就越能觉察你与众不同的地方在哪里。要切记，温柔体贴要从大处着眼、小处着手，起于日常生活的嘘寒问暖，止于能够准确预测女朋友的生理周期。

4.感动她

一般所谓的感动都带有一点惊讶的成分在里面，所以让女性感动的最高指导原则就是要出其不意，而且要有“不可预测性”。举个最简单的例子，固定在每天晚上十点的时候打电话给她，固定每年只在情人节的时候送她礼物。其实这些都构不成感动的要素，如果你是突然出现在她校门口等她，或是在平常既不是情人节也不是她生日的日子里突然送她一份小礼物，让她万万想不到你会这样做，这样才会让女性觉得感动。当然，如果同样的招式一用再用就会失去“不可预测性”。所以基本上感动的事不需要多做，但一定要做一件让她一辈子都难以忘怀的事，等你们结婚以后回想起来都还津津乐道、回味不已，至少她知道当你们谈恋爱时不单只是吃饭、看电影。

从吃巧克力分析情人的爱

花有花语，不同的巧克力也有各自的含义，千万别送错了！

1.牛奶巧克力

代表你对恋人：感觉恋人很清纯，很乖巧，虽然很珍惜对方，但觉得对方像未断奶的孩子似的，少了一份征服的满足感。这段情少了一份反向的张力，随时有被甩掉的危机，要好自为之。

代表恋人对你：恋人觉得你皮肤光滑，头发有光泽，是可爱的小公主、小王子，对方很想保护你，是你触动了对方的父爱、母爱，你可以随时随地撒娇，但不要变成小白痴。

2.果仁巧克力

代表你对恋人：跟恋人相处虽然没有激情，但多了一份细水长流的感觉，在相处之初就觉得对方是你寻觅已久的人，只是认为恋人太过循规蹈矩。

代表恋人对你：恋人对你一心一意，很想随时随地伴随在你左右，对方会在你平凡之中显出不平凡，使你着魔。恋人有点傻气，使你少了一份防备心，但小心对方会做出一反常态的怪诞行为。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.白巧克力

代表你对恋人：你认为恋人没有自己的见解，是缺点也是优点，好处是做什么永远都有人附和；但是担心这种两人如一人的生活，少了一起成长的经验。

代表恋人对你：恋人爱你的脱俗，不食人间烟火，但相处过后反而害怕你的过分洁癖，正在想办法离开你；但想起你的柔情却又舍不得，现在正处于进退两难之间，一切听天由命吧！

4.薄荷巧克力

代表你对恋人：你觉得恋人很懂生活情趣，而且潇洒不羁，是你梦寐以求、难得遇上的最佳恋人，但老是觉得恋人会对你做出不忠的事，少了一份安全感，美中不足。

代表恋人对你：你在恋人心目中是前卫、时尚、愿意接受新事物的新新人类，在恋人心里占据了重要位置，但恋人觉得你太贪玩和未定性，对你不太放心，所以他（她）一步一步追踪。

5.酒心巧克力

代表你对恋人：恋人是个情场高手，美得像醇酒，完全俘虏了你，对方说一，你不敢说二，经常在恋人的呼之即来挥之即去的对待下生活，令你少了一份尊严，应该考虑逃出魔掌。

代表恋人对你：知道你喜欢挑战和刺激，敢于尝试，但对恋人有点冷，使恋人坐立难安，很希望大家的感情能够尽快明朗化。但可以肯定你在关系中占了上风，大可放心。

6.黑巧克力

代表你对恋人：你主观觉得恋人吃苦耐劳是可以值得依靠的伴侣，而且恋人个性很强，独立有主见，这些都是你希望可以从对方身上学习的优点，你会很珍惜这个恋人。

代表恋人对你：认为你神秘，是深不可测的人，幻想你的过去背负一大堆情债，很希望自己可以做拯救你的那一位。基本上对方很迷恋你，只是优柔寡断，不懂把握时机。

从接吻的方式表现对方的爱

接吻是相爱的人们传达他们之间无法言传的情愫的方式，是一种表现在口头上但却凝聚着强烈爱意的形体语言。

1.接吻的几种方式

不论是悠长、舒缓的吻，还是深入、热烈的吻，都能给人们以心灵的震撼与浪漫的感觉。如果你能灵活运用以下几种接吻方式，相信你已与浪漫开始牵手了。

（1）颊之吻。在西方礼仪中，以双颊互相碰触，或是以嘴唇轻轻碰触脸颊的问候方式是相当普遍的。在电视或电影中，常常可以看到各界的知名人士特别喜欢在公共场所来个脸颊接吻。除表示礼貌外，也借此公开展示彼此尚有不错的交情。

（2）唇之吻。看过日剧《恶作剧之吻》的人，应该都不会忘记女主角琴子那种一吻定情的特殊感受。电视机前的许多女孩子或许会怀疑地说："太夸张了吧！只是嘴唇不小心碰到而已，哪可能有什么感觉呢？"其实那一刹那电光火石的触感，正是唇之吻的魅力所在。

在两片嘴唇互相摩擦时，不管所花的时间是长是短，那种无可言传的感觉，有时甚至比甜言蜜语更让人心动。

（3）舌之吻。这种接吻方式就是所谓的法式接吻。在好莱坞电影中，你就可以看到不少舌吻的范本。就像是享受顶级美食一样，用舌头缓慢而仔细地品尝对方口中的每一个部分。

pdf下载网 http://www.i8788.com

善于舌吻的人就像是游戏高手，主动设下圈套，引诱对方加入你的游戏。对你来说，两人的舌战就是一场原始部落的战舞，看起来像是在挑衅，实际上则是煽风点火般的挑逗。

(4) 耳之吻。有些情侣处在热恋时期，总觉得满腔的热情简直没有倾诉完的一天。每天待在一起，你只想告诉他你有多爱他。这时候耳之吻这个小动作就派上用场了。这里提到的耳之吻，并不是指你真的要对你的男友施展以牙齿来损伤他耳朵的酷刑，而是要你动口动脑双管齐下来攻占恋人的心房。当你在他耳边诉尽千言万语时，保证让他心甘情愿成为你的爱情俘虏。

(5) 身之吻。“亲爱的，你的身体会说话。”这句话可是施行身体接吻的最高准则。身体语言的催情效用可是不输口头上的甜言蜜语！借着身体的相互碰触，你仿佛是在对方身上留下了专属于自己的痕迹。就像是麦当娜的歌曲《CRAZY FOR YOU》中所描绘的状况，即使在视线不佳，闲杂人等众多的恶劣环境中，你和恋人仍然能够感受到对方身上散发出来的无穷魅力。

2.请这样吻我

男性喜欢接吻时那种双方身心相对的坦诚感觉，但在接吻过程中，他们也有一些小小的“忌讳”。了解男性的接吻习惯，是密切双方关系的最佳途径。

(1) 先抹去唇膏。汤姆和女友感情一路飙升，几个月工夫就到了谈婚论嫁的地步，但偶尔汤姆也会叹叹苦处：“嘴巴上黏腻腻的接吻，这让人很难受，还有隔靴搔痒的感觉。”所以，接吻前女性最好擦去唇上过厚的唇膏，这个动作能让你的恋人感到更好。

(2) 突然的吻。在电影院里突然吻他一下，或是趁着挤汽车的间隙，趁着父母不留神时突然给他一个热吻，定会令他惊喜交加、兴奋难耐。与女朋友处于热恋状态的杰克说：“一次我们在家中请朋友吃饭，我女朋友突然喊我到厨房来，说让我帮把手。我一进厨房，她便抱住我热烈地吻了我一下，然后才递给我一碟水果让我端出去招待客人。她的吻来得太突然，简直让我措手不及，所以当时我没能作出什么反应来。可后来，我越回味越高兴，觉得我的女朋友可爱极了。”

(3) 十二分专注。“我女朋友喜欢接吻的间隙跟我聊东聊西的，这让人觉得没意思极了。”“我和女友接吻时，她会突然说起一件与此毫不相干的事情来，特煞风景。”不止一个男性抱怨女朋友的“一心二用”。记住，男性很看重女人对他们那种血气方刚、势不可挡的力量的认同，你稍有疏忽他便会很敏感地觉察出来，同时感到自己的尊严受到伤害，令他锐气大减。为了你能更集中精神地“对付”他，有时不妨把他想象成一个能激发你情欲的人，只是这个秘密永远也不要让他知道。

(4) 逐步“升级”。与女性相比，男性更喜欢清楚一件事情起始终结的过程，这也包括接吻。所以，令人欲仙欲醉的热吻在一开始时应该是轻柔抒情的，让你的舌尖轻轻探入，稍后再进一步深入并逐步用力，逐步“升级”。这种做法会令他更享受、更兴奋无比。

(5) 小小的挑逗。轻轻地吻他一下，迅速躲开，这种挑逗性行为是很能刺激男性的。不妨好好利用你的舌头搞搞这种小伎俩。泰伦说：“当我妻子用这种方式时，我好像是一个被上足了发条的闹钟。”

(6) 多花点心思。愈是关系非同一般的恋人，愈是应该在接吻上多用点心思，多下点工夫。一般而言，视觉效果对男人很重要。你可在与他接吻时，突然挣脱他，直视他一会儿，让他也看着你，看到你的情欲被唤醒的样子，然后，舔舔你的唇，再去吻他。

(7) 给他点主动。毫无疑问，法式接吻最令人沉醉。所有“行家”对此都表示认

pdf下载网 http://www.i8788.com

同。不过有一点切勿忘记，虽然男人都喜欢有点挑战性，可是你也不可太过于主动，“大权”独揽，完全让他听命于你。否则，他会渐感沮丧直至厌倦的。最好的办法是，别让他觉得你是在“进攻”而以为你已经“屈服”于他。这对于你来说其实并不难。

（8）轻吟几声。这一点至关重要，男性非常需要被肯定。所以，应该让他充分了解他的亲吻使你有多快活，感觉有多好，因此，不妨轻轻地呻吟几声以鼓舞他的士气。

（9）轻舔耳朵。男人并不认为他们的性感带会在身体的其他部位，但事实并非如此。当你舔他的耳朵或是把舌头伸进他耳朵里的时候，他通常会兴奋得难以自持。如果再附在他的耳边低声地唤他的昵称，会给他带来奇妙无比的感觉。

从媚眼读懂情人的心

媚眼是女人魅力的无声语言。运用得当，能读懂一颗怀春的心，感受一份罗曼蒂克的情调。如果分寸失度，眼波“流短飞长”，就成了弄巧成拙的败笔，会让人误解你不是一个风月场上的老手就是一个水性杨花的风情女子。如何恰当地将媚眼里的春色传达给自己的情人呢？究竟怎样的媚眼才算是真正恰到好处的魅力呢？看看下面的介绍，也许会对你有所启示。

1.调整好心态

如果你们接触不多，一旦分开便再无见面的可能性，机不可失，怎么办？

首先你应该想到这可能是一场美丽的开始。在短时间里，你应该迅速调整好自己的心态，然后让自己的目光定格在身边一些美丽的事物，例如朦胧的灯光、鲜艳的花朵、蓝蓝的天空等。

你的心情、目光都调在最佳的状态了，你就可以大方地将目光渐渐向他靠拢，然后捉牢他的目光。你要切记，一定不能临阵脱逃，只有大方的目光才能百发百中，一下穿透他的心，畏缩、小气的目光注定没戏。

当你放松、大方、温柔地迎到了他的目光时，赶快再添上一个最性感的微笑，让自投“罗网”的他隐隐觉得你为了这样的双目碰撞简直费尽了心思。此刻，最为关键的是不要轻轻触及便环顾左右，你要让这苦心经营起来的目光衔接维持5秒钟左右，趁他还迷迷糊糊的时候，你要加大“电力”穿透他的含糊目光，一直探进他的心底。在他突然反应过来时，你的暗示已经让他察觉了。同时你的一切已经十分美好地留在他的心里，但是现在还不是你撤下火线的时候，可别沾沾自喜，一定要留下将来联系的一个理由。至此，爱的开端已经完美地营建起来了！

如果你有充足的时间，那你更不能操之过急。

2.因人而异

开朗、勇敢者的眼神是一种炽热得可以熔化你的目光，不仅电力足、温度高，而且时间长久，可能会超过四五秒。对这样的目光，千万别认为别人是好色鬼。如果你的确对他有意，那么，你也像他那样吧！

小心敏感者的眼神可能让人觉得很胆怯，总会在你发觉他的目光时略低下头，然后再抬起眼皮试探性地瞅你一眼。尽管是楚楚可怜的目光，可那里面充溢着欲言又止、柔肠百回的感慨，这时，你不妨牢牢地接住他的目光，鼓励他的目光快乐地走进你的心灵。

暗恋者的目光可能是你见过最可爱、最温馨的眼神。他望你时，表现出一种难懂的神态，眼睛一眨一眨的，既生动又羞羞答答。如果你也喜欢对方，那你何不机灵一些，既可用他的方式眨眨眼，也可加足马力将爱的跑车直接开进他的心灵，让他知道你喜欢他。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.选择好时机

（1）合理利用他的心情。在他特殊的日子，例如职位晋升、身体不适、情绪波动，这时你对他使用目光传情法，他接受信号一定会比平时灵敏得多。因为这时他会十分想让他人一起来分享他的感觉，如果你“特意”的目光被他接收到，他一定会用24小时去分析你的暗示。

（2）选择最佳环境。如果你们所处的环境阳光明媚、空气新鲜，在这么美妙的环境里，他也会有一个美梦酝酿，如果聪明的你把握牢了，那么这个媚眼80%是有回报的，他很可能伺机报之以美玉，还一个让你如饮醇酒的惊喜。

4.分析对方的眼神

（1）爱的火花。这是单身的你所需要的，这目光坦诚纯净得像被山泉洗礼过一样，同时你还会觉得对方的笑容是那么自然、温暖，仿佛自己找到了一直想寻找的世界。碰上这样的目光，你十分舍不得它们离开，而想永远拥有这温情的时刻。如果你对拥有那样目光的人有好感，可别再浪费时间摆架子了！

（2）欣赏式的目光。这种目光与前者有些不好分辨，你可一定要分清，不要自作多情。

第二节 其他细节：从细节窥视情人的心

怎样一眼识别有情人，我们从有情人的行为和娱乐分析了，接着从细节方面窥视情人的心，从而进一步了解对方的心理，让自己的爱情更加幸福、温馨。

从约会语言上看透情人对爱情的心态

1.“去哪儿好呢？”“想做什么？”

从某方面而言，他会把你的期望放在心上，但对自己的想法或方向不是很明确。如果每次一见面就这么问，表示他除了没有积极行动的心思之外，也没有这种能力，可以说对你、对情感缺乏热情。如果你是主动的一方，或许可以继续交往下去。

2.“……好吗？”

决定事情的时候，会问“看电影好吗？”“吃意大利菜好吗？”这样的人，说明对自己准备的“约会行程”没有自信，他的判断力和决断力都让人质疑，也或许是他还不了解你的喜好或感觉。但如果长久交往还是这样的话，你应该更明显地表现出自己的好恶。

3.“那么，下一个！”

像是把工作一件接一件做完似的，一件事情完成后就换下一件，只是专注于按照自己预定的程序进行约会，没有考虑你是否觉得快乐，说不定他自己也不快乐。这样的人是性子急且精力充沛的人，但很会钻牛角尖。不妨偶尔提议什么事都不要做，两个人一起度过无所事事悠闲的约会时光。

4.“没什么好玩的！”

说明和你在一起已经没有那种怦然心动的期待感了，你感觉他心不在焉，兴趣与重心都转到别的事物上了，可能是觉得两人的互动已经变得千篇一律，这时就有必要想个和以前不同的约会方式。

pdf下载网 http://www.i8788.com

从约会的内容看恋人的性格

约会的时候，从爱好什么地点和活动，可以看出那个人的兴趣与嗜好，同时，也可以表现出他想和对方进行什么样的交往。

看电影、吃个饭，最后去酒吧小酌，是随着时间让关系渐渐变得亲密的约会方式。喜欢这种风格的人，交往是渐进式的，不希望关系突然变得很深入，虽然不讲究排场，但两个人的关系很踏实地逐渐上升，对方可能已经有结婚的打算。

喜欢杂志推荐的景点或按照杂志推荐行程约会的人，想取悦对方的念头虽然相当强烈，却不知道该怎么做比较好，可能是不得已才依靠杂志。选择这种方法，虽然有点“扣分”，但也是经过思考后的选择，反而让人感受到他的诚恳与一本正经。约会时，他之所以笨拙不灵巧，是因为缺乏经验，如果是另一方居主导地位，会成为一对很好的情侣。

常在音乐会、美术展和电影院等具艺术气息的景点约会的人，会期待一种浪漫的交往。在特别的空间中度过共同的时光，希望拥有共同的兴趣和体验，除此之外，还有渴望远离日常生活、沉浸于“两人世界”的意味。可以说他们希望热烈、快速点燃恋情。不过在现实生活中，他们反而是小心翼翼的人。

喜欢登山等户外活动的人，交往则是开放而轻松快乐的，因为喜欢自然，所以对演戏似的对白或主动一点也不会心动，他们希望能毫不掩饰地直接传达自己的心意，因此他们也很适合那样的环境。

常常更换约会的场所或行程，在内容和品质上采取多样化风格的人，或许是无法把握对方的喜好或心理，反复地实验看看对方最喜欢哪种约会方式。这类人会考虑对方的心情，观察对方的表情或征求他们的意见，疯狂地希望得到对方的欢心。和这种人交往的话，他一定会好好珍惜你。

好奇心强、对各种事情都能乐在其中的人，约会模式也会发生变化。这种人喜欢主导过程，带领对方。至于他是靠得住的人，还是只顾自己方便的人，就看你自己的判断了。

从约会等候感知情人的态度

女孩子“测试”恋人对自己的态度最常用的伎俩就是约会迟到。通过男孩等女孩的神态、姿势和动作，她们就可以看出男孩对爱情的态度。

1.脸上露出焦急的神情

他也许早早地在约会地点等候，脸上露出焦躁不安的神情，不停地来回走动。这种动作体现了内心的焦虑，他很担心你，以为你出了什么事或者失约。但是，随着你的到来，这种不安马上就不见了，这样的恋人非常在乎你。

2.把胳膊交叉于胸前

如果恋人把胳膊交叉于胸前，那么在你到来后，他肯定会发一阵牢骚。等你的时候他一定在想：“我倒要看看你究竟什么时候到！”他这是在和你赌气，甚至于有主宰你的想法，对你不满就会直接讲出来，不能说他不爱你，但肯定最爱的不是你，而是他自己。

3.一只手握着另一只胳膊的姿势

他还可能采取一只手握着另一只胳臂的姿势。这表明他在控制自己，隐藏自己的心情。他当然对你的姗姗来迟很不满，但他不发脾气，因为你是他最心爱的人，他应该谅解你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

4.把手插在口袋里等你

或许你的恋人正把手插在口袋里等你。这表明他在享受这种等你的感觉，也相信你并不会迟到太久。他守时，也很讨厌迟到，但出于对你的爱，他依然会彬彬有礼，希望你下次约会准时一点！

从逛街摸清情人对自己的真实想法

和恋人逛街是一件让人愉快的事。无论你们手拉手、肩并肩，还是一起吃东西、一起和商贩砍价，都会感受到和对方心灵彼此相通的默契，这种感觉美妙无比！

你和他去逛街时，你们的位置关系如何呢？很多人也许没有意识到此事，你和他一起走路时的位置，在不知不觉中已成为固定形态。那么他对你的感情到底如何呢？

1.喜欢走在前面的人

他喜欢走在前面，那么对于他而言，女性、工作都只是为达到晋升，达到目的的手段罢了。如果有可能，他会不惜来个“政治结婚”。他是个典型的大男子主义者，也希望恋爱中你能更多地依赖于他，女性只是他生活中的一件摆设。

2.喜欢走在你后面的人

如果他走在你的后面，表明他也很重视恋爱，不过，他不会因你而放弃名誉和地位。

恋爱中的他，虽口口声声说“你比工作重要”、“你是我生命中最重要的一部分”，但是婚后的他，会逐渐变成一个工作狂，工作变得比情人更重要了。

3.俩人并排走的人

如果你们俩人紧紧并排走的几率特别多，恭喜你，你在他的生活中是第一位的。总之，他不能没有你的，他把你看得比什么都重要。

婚后的他，凡事都会以家庭为重，如果你反对，他会听从你的意见而放弃晋升更高的职位。换而言之，他的晋升与否掌握在你的手中。

你们俩人虽并排走，但彼此间稍有距离的话，说明工作和恋爱对他来说，是同等重要的，他认为男性和女性是平等的。所以，凡事他都会征求你的看法而作决定。

不过，他稍微有点优柔寡断，这种性格或许是个缺憾。既希望出人头地，又希望获得爱情的他，两头落空的危险性极大。

识别情人说谎的信号

当你怀疑他在对你说谎时，该怎么办？当面就兴师问罪是最愚蠢的方法，而如果你想了解他的谎言，不妨按兵不动，细心观察，你会发现男人的小辫子其实是很好抓的！

1.攻其不备

一个人极为开心快乐的时候，必然会忘形，如果好一段时间以来你都对他的真诚有所怀疑，先不要点破，按捺住不作任何反应，等一些日子过后让他没有戒心再说。等到哪天趁对方极为开心时，突然攻其不备地发难，保证他会马失前蹄，一下子会意识不过来，露出谎言的真相。

2.指天为誓

这个方法很古老，却也很简单、很有效！大部分中国人相信发誓后，会得到报应。当你怀疑对方说谎时，如果以娇嗔、开玩笑的口气说：“我不信，那你发誓！”对方却回一句“干吗那么无聊”、“我又没做，你干吗叫我发誓”等语带过，甚至还乱发脾气，恭喜你，那八成是确有其事，不然反应何必那么强烈呢？很多恋人都会怀疑：他对自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

忠不忠实？有没有说谎？够不够爱你？有这样的怀疑是合理的，因为重视所以才有怀疑，不在乎又怎会想更懂他、更接近他的内心呢？只是，如果怀疑已经成为你俩爱情的主调，可别忘记了，真诚是爱情的基础，当信任都已经失去时，爱情也已经没有任何价值了。

3.礼多必诈

当他突然对你特别好，就要小心了。他平常总以工作或朋友为重，不曾花心思、费时间对你嘘寒问暖，今天却突然打电话给你表示关心；平常就连生日或纪念日都会忘记的大木头，却突然买了贴心的小礼物送给你；突然陪你做他以前最不喜欢的事；或是突然陪你看他不喜欢的电影；要不然就是突然帮你烧饭洗衣……这种“礼多必诈”的“突变”，必定是在掩饰、消磨自己内心的罪恶与不安。

4.一个谎瞒得住，十个谎必会露出马脚

说谎会成为一种习惯，有些人就已经养成这种以谎圆谎的习惯，只不过，除非他是个天生的大骗子，不然，一个谎容易掩饰，不说，一辈子都无人知道；然而说了十个谎、百个谎、千个谎，连撒谎的人自己都会搞不清楚自己说过些什么，你只要随便“抽查”一件他说过的事，保证他会露出马脚。只不过在探话时，要有点技巧，别让他产生戒心！

5.收不到讯号的爱情

通讯设备状况频频出现问题，爱情之路必定隐藏危机。社会观察家说，通讯科技拉近了彼此的距离，却也拉远了彼此的距离，但是，如果他的通讯设备常常出现故障，就得小心彼此的距离是否越拉越远了。假日或深夜的手机总是关机，家里电话总是不接，E-mail又常常不回，这些“通讯障碍”代表对方一定有所隐瞒，而且事态已到了严重的地步。

6.心不在焉、喜怒无常

这世上没有人喜欢说谎，所以，谎言一出，任何人都会害怕在不经意间被识破。因此，许多人说谎后难免讲起话来会变得吞吞吐吐，更有技巧一点的，可能还会借点小原因跟你发脾气，转移你的注意力，明明做了对不起你的事，却拿小事情对你大发雷霆，让你紧张或愧疚地忘记了他的谎言，如果你还以为他最近的阴晴不定是因为工作压力太大，那小心最后欲哭无泪！

7.个性改变

个性的暂时转变也是说谎的征兆之一，比如安静变得健谈、活泼变得沉静、习惯邋遢却刻意打扮，明明不习惯称赞人，却突然对你赞誉有加等，都表示他的心里藏着秘密。男人其实不是一种善变的动物，多半是受到刺激才有反应，这时候你可要清楚，这刺激该不会是来自于其他女人吧！

pdf下载网 http://www.i8788.com



第四章 老板的身体语言

第一节 老板的外观：洞悉心理的显示面

老板的手势有何含义

当你同老板交谈时，他说话的内容有时可能不会表达出他内心的真实想法或意图。这种情况下，就需要你对老板的手势加以观察和分析，进而了解、判断他的真实想法或意图。

正如前面所说，手势主要包括手掌姿势、握手姿势。因此，具体来说，你可以通过观察老板的手掌姿势和握手姿势来了解他的真实想法或意图。

手掌姿势是一个人向对方表达自己诚意的重要方式。它主要包括这样两种姿势，即掌心朝上，或是掌心朝下。如果老板掌心向上向你伸出手掌，表示他对你坦诚开放或是信任，有“实话实说”的意义；如果老板向你伸手时掌心向下，则意味着他想向你显示他的权威，或是你必须服从他，再或是他想压制你。

握手的姿势主要分为平等式、顺从式和支配式3种。一般来说，老板在和下属握手时，不会采用顺从式。如果老板和你握手时，他主动采取平等式握手姿势，则表明他很在意你，更多是把你当成他的一个朋友，而不是下属。如果老板采取支配式姿势与你握手，则表明他想控制你，同时想向你显示他的主宰地位和尊严。如果老板和你握手时仅是象征性地轻轻触一下你的手，则表示他不太重视你，或是不太相信你的能力。

双手交叉相握和塔尖形的手势也是很多老板喜欢用的，如果他双手交握，则表示他正试图压抑负面、否定的态度，而其双手交叉的高度和其负面情绪密切相关，双手交叉的高度越大，其负面情绪就越强。这种情况下，你可以采取某种措施让他放开紧握的双手，以减轻敌对情绪。如果他做出指头重叠的塔尖形手势，则表示他充满自信和优越感。

有些时候，老板喜欢把手放在背后以此来表现自己的威严，但是如果他说谎或者有所隐瞒，也会不由自主地把手放在背后或者兜里。尽管以他的身份和地位没有必要因为欺骗你而感觉惊慌，但他还是会情不自禁的做出这种略显幼稚的动作。

与前面提到的令人很不舒服的用食指表达命令一样，有很多霸道的老板也喜欢用食指来表明自己的意图，尽管这一姿势带有极强的攻击色彩，他也从来不会管下属对这个手势是否觉得舒服。一般来说，如果老板在讲话时用食指指着你，表示他在命令、指责你，或者是想控制你。如果他对你竖起大拇指，虽然对你有赞赏之意，但更多还是在表

pdf下载网 http://www.i8788.com

现他的控制权、优越感和自信。

老板身体语言中的不寻常

老板或领导们在日常生活中很多看似寻常的姿势，往往深藏着许多不寻常的信息，而我们经常将这些看似寻常姿势的含义给忽略了。那老板和领导们在日常生活中究竟会做出哪些看似寻常但实际上却不寻常的动作姿势呢？具体来说，这些动作姿势主要有：

1．头部姿势

持中立态度的人一般会把头部抬高，并静止不动。如果老板或领导们把头倾向一边，则表示他对目前的事很感兴趣，情绪状态也较好；如果老板或领导们把头低下，则表示他此时的情绪状态较为低落，或是烦躁，对面前的事更多的是持否定、批评态度。如果老板或领导们一边轻微摇头，一边口头称是，那么，他一定是在伪装，你也最好不相信他此刻所说的话。

2．腿部姿势

如果老板或领导们在与你谈话的同时，跷起了二郎腿，则说明他此刻对你说的话题不太感兴趣，或者是他对你有所保留和提防，即使你没有对他们的地位、尊严，或是权势造成任何威胁。如果老板或领导们在与你谈话的同时，作出了“T”字形动作，则表示他在向你炫耀他的地位、权势、尊严，以及自信和支配权。这时，他们嘴上可能在赞扬你是多么的出色，但实际上他们心里却在这样嘀咕：“你还差得很远呢”，“你比我当年差远了”，等等。

3．手臂姿势

心理学家研究发现，手臂交叉一般带有负面、紧张或防卫的色彩。如果老板或领导们对你做出此种姿势，则表明他们对你心存戒心，不会轻易相信你说的话，更不会把一些重要的任务派发给你。因为，在他们潜意识里，你已经威胁到他们的地位、尊严和权势。有些时候，当老板和领导们彼此见面时，他们也会将手臂交叉起来。他们之所以会这样做，最主要的目的就是将自己的身体和对方隔离开来，进行自我防卫。

勿闯老板的禁区

生活中有很多禁区，如私人住宅、公共区域里面的花园，以及军事禁区等。同样，在与老板相处的时候，也存在种种“禁区”，虽然它没有明确规定员工不得入内，但实际上却是绝不允许下属越权随意进入的。一旦你越权进入，不但加薪升职的愿望会化为泡影，更为严重的是，你的“饭碗”可能会因此不保。那老板究竟有哪些“禁区”是绝不容许员工随便进入的呢？具体来说，有这样一些“禁区”员工不得入内。

1．不介入老板的家事

正所谓“家家有本难念的经”，老板的家同样也不例外，很多时候可能老板家的“经”还特别难“念”。作为员工，在任何时候都不可插手老板的家事，因为家事在某种程度上说就是私事。没有哪个人喜欢让自己的私事大白于天下，不然人们也不会说“家丑不可外扬”了。如果老板向你倾述他的家事，你最好是左耳进右耳出，不发表任何评论。切忌不可将老板的家事当成茶余饭后的谈资，如果他一旦发现你这样做了，毫无疑问，你的结局只有一个——让你马上离开公司。

2．不评论老板的感情生活

在职场上，老板的感情生活一直是个敏感话题。对于那些道听途说的关于老板的“艳事”，你最好能一笑了之，切不可“添油加醋”，或是大肆传播，更不可去老板那儿

pdf下载网 http://www.i8788.com

探听口风。一旦那样的话，你很可能会马上收到一封辞退信。遇到这种事情，你最好三缄其口，不发表任何评论，好好干自己的工作。

3．不代作决策

某些时候，老板可能会让你在办公室做一些案头工作，比如说起草文件，收发文件、合同等。这时你可不能“飘”起来，俨然自己成了老板。任何时候都要清楚知道谁是老板，谁是员工。因此，即使老板不在办公室，有关公司决策的事，你也无权代作任何决策，哪怕仅是一个很小的决策，否则就是越权。

4．不能用命令的口气对老板说话

虽然我们一直强调，人都是平等的，但在职场上老板就是老板，员工就是员工，两者之间有一条鲜明的界限。老板用命令的口吻对员工说话那是正常的，如果员工也采取命令的口吻与老板说话，通常情况下，老板是不能接受的。因为这样会让他觉得自己的尊严、地位、权力受到了你的严重挑战。这种情况下，他很可能会让你走人。

5．不与老板发生恋情

这主要是针对女性来说，女秘书与老板相处的时间自然要比其他人多，当然也就容易成为老板倾吐压力与挫折的对象，两人之间因此产生男女私情。但这种恋情的成功率并不高，绝大多数的情况是老板“深思熟虑”后，找一个借口将“已具危险”的女秘书扫地出门。

从眼神判断老板的心理

从眼睛看人的方法由来已久。人的个性是一成不变的，无论其修养功夫如何深远。俗语说：江山易改，本性难移，看人的个性还是简单的。性为内，情为外，性为体，情为用，性受外来的刺激，发而为情，刺激不同，情感也不同。情所表现最显著、最难以掩饰的部分，不是语言，不是动作，也不是态度，而是眼睛，言语、动作、态度都可以用假装来掩盖，而眼睛是无法假装的。我们看眼睛，不看大小圆长，而重在眼神。

例如在谈论某件事时或你向领导提出某种请求时，可以从对方的眼神判断事态。

1.眼神沉静

这种眼神说明他对于你所认为着急的问题早已成竹在胸，应付之后，稳操胜算。你只要向他请示办法，表现焦虑，如果他不肯明说，这是因为事关机密，不必多问，只要等待他的通知便是。

2.眼神散乱

这种眼神说明对于你所认为着急的问题，他也是毫无办法，因心焦虑之余，反而弄得六神无主，你徒然着急是无用的，向他请示，也是无用的。你得心平气和，另想应付办法，不必再多问。

3.眼神横射，仿佛有刺

这种眼神说明他对于你是异常冷淡的，如有请求，暂且不必向他陈说，陈说反而让你表现出你不知趣、不识相，应该从速借机退出来，即使多逗留一会儿也是不适的，退而研究他对你冷漠的原因，再谋求恢复感情的途径。

4.眼神阴沉

这种眼神是不好的信号，你与他交涉，需要小心一点。他那一只凶狠的手正放在他的背后伺机而出。如果你不是早有准备想和他见个高低，那么最好从速鸣金收兵。

5.眼神流动异于平时

这种眼神说明他是诡计多端的，想给你苦头尝尝。这时你应步步为营，前后左右都

pdf下载网 http://www.i8788.com

可能是他安排的陷阱，一失足便跌翻在他的手里。他是个诡而不正的人，不要相信他的甜言蜜语，这是钩上的饵，是糖衣炮弹，要格外小心。

6.眼神呆滞，唇皮泛白

这种眼神说明他对于当前的问题惊恐万分，尽管口中说没关系，有办法，他虽未绝望，也的确还在想办法，但却一点也想不出办法来。你不必再多问，应该退去考虑应付办法，作为互相切磋的资料；如果你已有办法，应该向他提出，并表示有几分成功的把握。

7.眼神似在发火

这种眼神说明他此刻是怒火冲天，怒气极盛，如果不打算与他决裂，应该表示可以妥协，速谋转机。否则，再逼紧一步，势必会引起搏斗或正面的剧烈冲突。

8.眼神恬静，面有笑意

这种眼神说明他对于某件事情非常满意。你要讨他的高兴，不妨多说几句恭维话，你要有所求，这也是个绝好良机，相信一定比平时更容易满足你的希望。

9.眼神四射，神不守舍

这种眼神说明他对于你的话已经感到厌倦，再说下去必无效果，你不如赶紧告一段落，或乘机告退，或者寻找新话题，谈谈他所想听的事。

10.眼神凝定

这种眼神说明他对于你的说话认为有听听的必要，应该按照你预定的计划委婉述说，只要你的见解不差，你的办法可行，他必然是乐于接受的。

总之，眼神有动有静，有流有凝，有散有聚，有下垂，有上扬，有阴沉，有明朗，仔细参悟之后，必可发现心情暴露无遗。

从办公桌的状态看老板

每个人在工作的时候都会有一张办公桌，就在这一张桌子上，如果够仔细的话，也可以发现许多的秘密，了解一个人到底是什么样的性格。

不管是办公桌的桌面上，还是抽屉里，都是整整齐齐的，各种物品都放在该放的位置上，让人看起来有一种舒服的感觉，这表明老板办事是很有效率的，他们的生活也很有规律，该做什么事情，总会在事先拟定一个计划，这样不至于有措手不及的难堪。他们很懂得珍惜时间，能够精打细算地用不同的时间来做更有意义的事情，而不是浪费掉。他们多有一些崇高的理想和追求，并且一直在为此而努力。但是他们习惯了依照计划做事，所以，一些出乎意料的事情常常会令他们感到不知所措。在这一方面，他们的应变能力显得稍微差一些。

在抽屉里习惯放一些具有纪念意义物品的老板大多是比较内向的。他们不太善于交际，所以朋友不多，但仅有的几个却是非常要好的。他们很看重和朋友之间的感情，所以会分外珍惜。他们有一些怀旧情结，总是希望珍藏一些美好的回忆。但他们比较脆弱，容易受到伤害，而且做事也缺少足够的恒心和毅力，常常会在挫折和困难面前不战而退。

抽屉和桌面全都是乱糟糟的老板，他们多待人相当亲切和热情，性格也很随和，做事通常只凭自己的爱好和一时的冲动，三分钟热情过后，可能就会自然而然地放弃。他们缺少深谋远虑的智慧，不会把事情考虑得太周密，也没有什么长远的计划。他们生活态度虽积极乐观，但太过于随便，不拘小节，经常是马马虎虎、得过且过，但是他们的适应能力比一般人要强一些。

pdf下载网 http://www.i8788.com

桌面上收拾得很干净、很整洁，但抽屉内却是乱七八糟，这样的老板虽然有足够的智慧，但往往不能脚踏实地地做事，喜欢耍一些小聪明，做表面文章。他们性格大多比较散漫、懒惰，为人处世并不是十分让人信任。在表面上看来，他们有比较不错的人际关系，但事实上，却没有几个人是可以真正交心的，他们也是很孤独的一群人。

各种文件资料总是这里放一些，那里也放一些，没有一点规则，而且轻重缓急不分，这样的老板大多做起事来有头无尾，总也理不出个头绪来。他们的注意力常被一些其他的事情分散，从而无法集中在工作上，自然也很难做出优异的成绩。他们也想改变自己目前的这种状况，但是自我控制能力很差，总是向自我妥协，过后又后悔不迭，可紧接着又会找各种理由来安慰自己。

桌子和抽屉里都像是垃圾堆，找一样东西，往往要把所有的东西全部翻个遍，到最后可能还是找不到，这样的老板工作能力差，效率也极低，他们的逻辑思辨能力非常糟糕，大多也缺乏足够的责任心。

从气色上洞察老板的心理

观察老板的“气”，可以发现他的沉浮静躁，这是一个衡量人是否能做大事的必备素质。气沉者稳，气浮者躁，气虚者漂。

沉得住气，临危不乱，这样的老板可担当大任；浮躁不安，毛手毛脚，这样的老板难以集中全部力量去工作，做事往往知难而退、半途而废。但要注意：活泼好动与文静安详不是沉浮静躁的区别。

底气足，干劲足，做事易集中精力，能持久；底气虚，精神容易涣散，多半途而废。文静的老板也能动若脱兔，活泼的老板也能静若处子。

心浮气躁的老板，做什么事都精力涣散，小事聪明，大事糊涂，该粗心时粗心，该细心时也粗心，不能真正静下心来思考问题，而且遇事慌张，稍有风吹草动就气浮神惊起来。

第二节 老板的性格：找到他心灵的窗口

人们常说：“性格决定命运。”在我们的工作中，面临着不同性格的老板，不同性格的老板都有着不同的处事风格，从某种程度而言，不同的性格能表现出一个人的风度，也能表现一个人的境界。

城府深的老板

在大家的工作生涯中，常常会碰到城府深的老板，这类老板可能给大家的第一印象是和蔼可亲，他笑嘻嘻地跟大家打招呼，但是却带着笑脸把大家的东西往他的包里装，把大家的劳动成果窃为己有。对于这种老板，你绝不能被他的表象所迷住，而应常存警惕之心，因为老板在对大家笑的时候，他的一把“刀”往往也指向了大家。

一般而言，城府深的老板，只要部属犯一点小错，他当面不会立刻发脾气怒斥他们，但心中会暗暗算计，到一定时候再算总账。这种老板惯用伎俩是：对不如意的事情喜欢报复，对不如意的人想办法铲除。

这种老板还有一大特征便是：不疑则罢，疑则无须解释。因此往往从疑生忌，从忌生恨，从恨生狠。抱着与其人负我、不如我负人的心态，有时宁愿打错了好人，也不愿

pdf下载网 http://www.i8788.com

意放过所恨之人。

城府深的老板喜怒往往不形于色，最生气的时候却有喜悦的假象，令你防不胜防。

城府深的老板绝对不会采用直接报复的手段，使用计谋往往是他们惯用的高招。假如你的老板，不幸正是此种阴险之人，你只能如履薄冰、兢兢业业，忠实地履行好你自己的职责，尽你的力气，把你的智慧隐藏起来。卖力容易获得老板的欢心，隐智容易使老板轻视你，轻视你自然不会防备你，轻视你也不会嫉妒你，这样一来，也许会相安无事。

遇到这种城府深的老板，以下几点可让你轻松应对他。

1.若即若离

当这种老板对大家表示特别有好感的时候，大家绝不能把心里的话说出来，若即若离保持一定的距离最好。

2.以笑迎笑

他既然笑容满面，好像在制造一种亲善的氛围，大家也不妨将计就计，以笑迎笑。

经常在工作中面带笑容，对老板彬彬有礼，在心里有底就行了。不必做出戒备森严的模样，免得引起老板的警觉，以至于采取“杀人灭口”的措施。

3.保护你的利益

他在窃取了大家的一次劳动成果以后，常常会变本加厉。

大家妥协退让只会让老板认为大家软弱无能，大家只能用某种方式来保护自己的利益。

你们应该说：“你的做法我也懂，请日后别这样做！”你有来言，我有去语。老板为了维护他在人们面前的“美好”形象，也不便与大家胡来。

4.早做准备

与其整天战战兢兢，不如早做准备，及时抽身。

对于城府深的老板，不宜多作纠缠。如果想有所建树，应该早一点抽身，这样既可躲开“温柔”的一“刀”，又可觅得发展的机会。

态度专横的老板

“专横型”的老板，个性非常好胜，总是希望下属对自己唯唯诺诺，不允许有任何意见。但如果为了讨好这种类型的老板，勉强自己该说“不”而不说时，他们则会更加猖獗、狂妄。所以，不要畏惧，勇敢地说出自己的心声吧！

“今天下班以前，你一定要把这些工作做完。”

当“专横型”的老板向你提出这种要求，而你判断当天不可能完成此项工作时，就应该清楚地对老板说：“请再多给我一天的时间！”

在这种情况下，当下属以毅然决然的态度，向老板说出“不”时，专横型的老板会有所收敛。

“专横型”的老板虽然喜欢下属唯唯诺诺，但内心却暗暗嘲笑这些唯命是从的下属是没有骨气的家伙，所以你若能一反惯例，以先礼后兵的态度大大方方地说出正当的理由时，虽然他内心可能会感到不舒服，但也会暗自流露出钦佩的感觉并且会告诉自己说：“他这家伙还真不赖！”从而可能对你刮目相看。

当“专横型”的老板大发雷霆时，千万不要阻断他的话，也不要立即加以反驳，最好的对策是先让他把话说完，然后再摆出反击的姿势加以“攻击”。

因为当此类人怒气冲天大发脾气时，如果加以阻挡，就等于是火上浇油，只会使事

pdf下载网 http://www.i8788.com

情闹得更僵，所以应该让他把话说完。

而当他焦虑时，他们会使自己变成铁石心肠，以为这样就不会害怕了。他们扮演“大人物”角色到了荒唐可笑的地步。他们中还有一些人（尤其是男性）竭尽全力地抑制所有的恋情和柔情，因为在他们看来，这些情感是软弱的象征。“专横型”的人表现出残忍和野蛮的性格特征，他们对整个世界都持敌对的态度。在有意识的层面上，他们的自我价值感可能达到了极高的程度。

由于这种自我价值感，他们可能骄傲自大、目空一切、洋洋自得、自以为是，他们处处表现出自己是世界的征服者。

这些人往往习惯于在自己单位中发号施令；他们中有些人本来无力成就任何事业，但如果是他人在发号施令，而他们必须俯首听命，那他们就会激动不安、焦虑万分。

在和平安定的年代，他们是商界或社会小团体的领袖人物。他们总在最引人注目的地方出现，他们促使自己进入前台，而且总滔滔不绝地讲述。只要他们不破坏别人生活中的游戏规则，我们对他们便没有多少异议，虽然我们并不同意当今世界对他们所作的过高的评价。

“专横型”人物的目标意识非常强烈，征服欲望十分强烈，尤其对于比自己优秀的人，敌视倾向更为明显。他们一般固执好胜，一厢情愿地发表自己的看法，不会考虑别人的立场，衣食住方面追求豪华，然而对金钱的态度却是吝啬且斤斤计较，即使只有一元的误差，也不容许。

“专横型”老板的典型表现如下。

1.以自我为中心

他们口出恶言，毫不考虑下属的立场，只要自己想说什么便脱口而出。除了情绪化外，他们对于“利”字也相当执著，在公司的会议中，只要对自己的利益有所损害的提议，便想尽办法加以阻挠，哪怕弄得别人难堪。

2.唯我独尊，打击异己

“专横型”老板是唯我独尊的霸道主义者，所以每当下属的意见与他们相左时，他们就会气得脸色发白、眼睛上翻、全身发抖，而且想方设法找出种种理由以刺耳的声音大声辱骂，让全办公室的人都知道谁在挨骂。

摆架子的老板

许多春风得意的老板都爱“摆臭架子”。

假如你的老板是一位“摆款”的祖师，这时，虽然看不过眼，但最好不要说出来。聪明的人都知道，和老板对着干只会吃亏，可是采取“拍马”策略也是不妥的，这要看你的运气了。

这种老板会在言语中说出一些让你在人们面前难堪的话。这种老板的管理作风是不受员工们欢迎的，你因为一些原因和条件限制，暂时无法离开工作岗位，却又不想逆来顺受，那应该怎样做呢？

1.不和老板发生冲突

摆架子的老板有其优点和积极方面，你要发扬他的优点，尽量不与老板发生冲突，减少内耗。

（1）不去挫伤老板的架子，要多支持老板的工作。

（2）不能说老板有“官僚主义作风”。这种老板最忌讳别人说他“不了解情况”之类的话，要避免与老板发生矛盾冲突。

pdf下载网 http://www.i8788.com

(3) 不卑不亢。就是该执行的执行，该拒绝的就要拒绝。有的时候，你一味地服从，只会加剧老板独断专行的作风。

要尽可能减少和这种老板发生正面的冲突，避免老板形成你与他对着干的误解。与这种老板相处，该积极地寻找时机显示才干，争取获得老板的重视。

当你被老板批评的时候，不管你是对是错，都不能和老板当面顶撞，你的解释与争辩只会使彼此的关系恶化。

对于老板批评你错了的地方，你要等他的怒气消了以后找个适当的机会解释一下。

当你与老板就某一问题产生分歧的时候，据理力争是最愚蠢的办法。你要用商量的口吻试着与老板交谈，变你的想法为老板的，到最后让老板觉得："我也是这样想的。"取得了这种效果，才是最高明的，而且你的建议也会被老板采纳。

2.巧妙地影响老板

这种老板的表现欲望很强，在他展现才华的时候渴望听到人们的掌声。你要给老板创造"唱戏"的机会，让老板尽情表演。比如在一些不重要的会议上，正事谈完以后，你要找一个话题做引线，让他尽情发挥。

(1) 有来信来访的人，最好将信先交给老板看，人也请老板接见。让老板通过不同的渠道，接近下属，了解更多的情况，这是关起门来的调查，要增加老板修正其观点的机会。

(2) 向老板多汇报以下问题，比如，任务怎样完成得不好、出勤率不高、次品率上升等，利用这些问题来暗示老板，企业的问题很多，不容太乐观了，要深入下去考察一番。

(3) 对老板深入细致的做法，多多宣传与肯定，以使老板感到你欢迎他，好让老板继续发扬自己的优点。

(4) 抓住有利的时机，采取主动的方法，向老板提出你对一些问题的看法。因为官僚作风的影响，老板对问题的看法自然会有些偏差，这时，要采用提建议的形式，来纠正老板不妥当的地方。

3.巧妙说服老板

当老板无理取闹时，只要你没有犯错误，你就无须表现得惊慌失措。你只要做好本职工作，对老板的咆哮不予理睬。

在与官僚主义老板相处的时候，还应该注意对其进行适度的批评，帮助老板了解摆架子的危害，从本质上改变这种作风。

这种老板有一个特点，没有发生问题的时候不会采纳他人的建议。所以，你对老板的批评，要在事后进行，这样一来老板容易接受。

4.多做调查研究

这种老板的特点主要是不爱做调查，不了解情况。如果老板在短期内不容易改变其官僚主义的作风，你为了让工作减少损失，应该从本职工作入手，多做一些调查研究，来弥补老板掌握情况不充分的欠缺。

一位金融企业的老板，强令员工们每个月储蓄500元，以便把储蓄额提升上去。他的秘书花费了许多时间，对员工们每个月的收入、人口和开支等进行了详细的调查，了解到500人中仅有22人每个月能储蓄500元以上，这些人多半是干部。他的调查汇报以后，老板只好废除了原来的指令。

一位员工为了帮助老板克服这种作风，积极地深入群众，每个月写一份有群众呼声的报告送给老板。

pdf下载网 http://www.i8788.com

老板从他的报告里了解了许多情况，保证了领导工作的迅速开展。从此，老板十分信任他。

心理怪异的老板

一般来说，如果个体能和社会的环境相适应，就具有正常的人格。然而，总有少数人不能适应社会环境，为人处世、情感反应以及意志行为都和正常人迥然不同，往往会给人一种另类的感觉。也就是说，此类人患有人格障碍。如果他是老板的话，就是性格怪异的老板，就像我们常说的一个词："变态"。

性格怪异的老板行为怪异，他们喜欢表现自己，引人注意，情绪带有戏剧化色彩，并且有非常好的艺术表现才能，爱哭爱笑，演技逼真，有一定的感染力。这类人不失为一个伟大的模仿家。他们经常对身体吸引力很看重，表现做作，严重的时候装腔作势，以引起别人的注意。

他们常常因为心理不平衡而导致情绪变化大而且狭隘，他们感情十分敏锐，情感极其丰富，但热情有余却稳定不足，他们的情感变化无常，经常激情失衡，稍遇刺激，就会有情绪激动的反应。他们嫉妒心强烈，父母、兄弟都会被他们看成是敌人。

性格怪异的老板具有极强的暗示性，看重自己心中既定的公式，强迫自己执行，并且带有很强的暗示性。这种人喜欢幻想，往往把想象当作现实，当缺少足够的现实刺激时，就利用幻想来激发内心的情绪体验。

嫉妒别人也是性格怪异的老板的一项特长，他们总害怕别人比自己占优势，在工作中，他们往往有强烈的排斥性，并伴有情绪色彩。嫉妒心理出现以后很快就会人格扭曲，导致嫉妒行为，比如怨恨别人、中伤别人、诋毁别人，甚至打击报复别人。

他们常常视玩弄别人为己任，喜欢玩弄种种花招让别人就范，如任性、强求、欺骗等，甚至在外表或者行为上有不适当的性挑逗或者以自杀相威胁。他们的人际观念很肤浅，表面上令人心动，事实上不顾别人的需要与利益。

"自私"简直就是性格怪异的老板的代名词。他们为人处世常常以自己的需要和兴趣为中心，只关心自己的利益得失，而不考虑别人的兴趣或利益，完全从自己的角度，从自己的经验去认识和解决问题，他们不信任任何人，不允许别人走到自己的象牙塔里。他们喜欢别人的注意与夸奖。当他们不是别人注意的中心时，就觉得非常不舒服，严重的时候会攻击别人。自私的人总是向着自我中心倾斜，这将使更多的人对他避而远之。如果你遇到这种老板时，下面告诉你应该注意的几点。

1.不可深交

性格怪异的老板在自言自语的时候，千万别搭理他，因为平时很少有人愿意理他，如果是你顺口应答的时候，他误以为找到了知音，今后就会纠缠不清，经常和你交谈，时间一长，危险系数肯定会随之提高。

2.尽量回避

这种老板的行为常常是不能理解的，不管你怎样真诚，他都有可能改变他的态度，忽然向你发起攻击，所以，应该尽量避免和这种老板来往。如果你认为静静地听性格怪异的老板说话就不存在危险性，那就大错特错了。假如你的表情不对，或者点头的时机不对，老板会有种受辱的感觉，甚至会忽然疯狂地向你发动攻击。因此，最好采取尽量回避的态度。

3.把握好相处的时间

这种老板由于性格怪异，自然被别人拒之千里（当然都是理由充分的拒绝），平时

pdf下载网 http://www.i8788.com

非常孤寂，因此往往会邀请自己喜欢的人一起去喝酒。假如你不幸碰到这种情况的时候，最好以不伤害他的自尊心为前提，婉转地加以回绝，如果万不得已必须陪他的时候，也应寻找适当的时机，尽可能地摆脱他。

美女型的老板

尼娅在一家私营企业工作，从事着自己喜欢的工作，有着较好的薪水和地位，唯一不满意的是自己的女上司为人蛮横、刻薄。尼娅每天上班都有一种直面“黑色星期一”的感觉，她怕见到女上司那张苦瓜脸，但是，如果辞职的话就得付出沉重的代价。她一直记着“韬光养晦”这个成语，用“小不忍则乱大谋”、“人生有得就有失”等至理名言来调节自己的心态。但是，自我感觉极好、缺少大气的女上司却总爱把她和其他下属当成幼儿园的小朋友来对待，以为别人什么都不懂，整天看着、管着。殊不知，她的这种工作方式造成了下属把工作当成了应付了事，主动出击的主观能动性跑得无影无踪。文化不高的女上司将粗暴的管理方式理解为工作能力强，将下属不和她顶撞理解为自己威信高，将下属的工作成果毫不犹豫地占为己有而沾沾自喜。可悲的是，她一点也不知道自己在下属和别人眼中的形象是多么差。最后，尼娅终于做不到“好汉打落牙齿和血吞”而揭竿而起，与她的上司理论一番后辞职了。

再来看玛丽的遭遇吧。玛丽在机关工作，爱好写文章，文字功底很深厚，女上司的工作计划、总结、评职称的论文都出自她的手。但是，女上司却没有记她的情，见她的文字和摄影作品还频频出现在报刊上，心里就不平衡了，在工作评议会上作出了如下评价：玛丽，兴趣爱好太广泛，爱出风头，心思没有用在工作上等。玛丽十分生气。

这种女上司真是让人受不了，有人把这种美女型老板戏称为“美女蛇”，就是指怀有畸形虚荣心的女老板。对于“美女蛇”来说，她们把获得权力以及优势变成自己的最终目标，只要追求的努力占据了上风以后，她们整日使得自己的精神生活变得紧张兮兮，马不停蹄地朝着这个目标奔驰，而将自己变成一种不断追求更大胜利的工具。

虽然说，虚荣心人人都有，但是，超过了一定的上限以后就变成了小人的性格。虚荣妨碍她们在生存法则中按规矩行事，最常见的情形是她们变成了干扰下属活动的人。所以，一旦无法满足自己的虚荣心，她们会费尽心思地去阻止其他人表现。她们的虚荣心在危险的处境中能够表现出她们的勇敢来。她们常常为了自己未能实现高享受的生活而寻找借口。事实上，她们的虚荣心只有在梦想中才能获得满足。

这种老板一旦失去了现实感，就变得十分介意他人的看法。她们所关心的就是自己留给人们的印象。她们的行动自然由于其生活方式而受到巨大的限制，结果其性格也变得虚荣了。她们常常在犯了错误的时候，想尽办法把责任推到员工的身上，以表现自己的英明和伟大。她们从来都是对的，而别人从来都是错误的。

强烈的虚荣心，让她们一直希望别人把自己当成重点，一旦当她感觉到别人的忽略，她就会觉得受到了奇耻大辱，她们的情绪常常会转变成对对方的嫉恨。嫉恨的怒火让她们不惜一切代价去打击别人。

虽然她们表面上装得高雅可贵，但心地却并不善良，不仅十分冷酷无情，而且非常奸诈阴险。有时为了达到贪图富贵的目的，她们还会出卖自己的肉体，把有钱或者有权势的男人看成自己的猎物。对勾引到手的男人，骗到了钱财以后，如果再也没有利用价值了，就立刻找机会甩开他。

她对公司里比自己还要走红的女员工，则会想方设法诋毁她的名誉，以此来满足自己的虚荣心。

pdf下载网 http://www.i8788.com

她们喜欢挑起男员工间的矛盾，把男下属当作自己的玩偶。

对待虚荣的美女型老板要投其所好，揣摩她的意图，做她喜欢做的事，并积极主动地把功劳往她身上记，因为，如果你不主动，功劳也是领导的，何必呢？

除此之外，还有一个办法，那就是“逃”！俗话说：惹不起，躲得起。

惹员工恨的老板

1.嫉贤妒能型

嫉妒是人的本性之一，只不过有的人会把嫉妒表现出来，有的人则把嫉妒深埋在心底。

嫉妒是无处不在的，朋友之间、同事之间、兄弟之间、夫妻之间、亲子之间，都有嫉妒的存在，而这些嫉妒一旦处理失当，就会形成足以毁灭一个人的烈火。在这里仅谈一谈小人老板对下属的嫉妒以及应对他们的方法。

不可否认，老板的工作能力一般都相当强，然而另一方面，他们的疑心也很重，这种老板的典型特征是害怕追随者的竞争，不能容忍下属超过自己。如果遇到比自己能力强的下属时，就会感到很不高兴。他们觉得下属永远比自己差一截，这样他们才会有成就感。因此，他们只会像武大郎开店一样专门提拔能力比自己低的下属。然而，一旦发现下属的能力可能高于自己时，立刻会显得坐立不安。

这类小人老板的嫉妒就埋在心里，并开始和你作对、表现出不合作的态度，最后，就会对下属施加压力。

当你取得成绩的时候，你要注意观察嫉贤妒能的老板在情绪上所产生的变化，以便得知是否已遭嫉妒。一般来说，心里有了嫉妒的上司，在言行上都会有些异常，不可能掩饰得毫无痕迹，只要稍为用心，这种“异常”是很容易发现的。因此不要凸显你的得意，以免刺激别人，升高他的嫉妒，或是激起本来不嫉妒人的嫉妒，你若为你的成绩而洋洋得意，那么你现在的欢欣必将换来以后的苦果。

2.追逐名利型

追名逐利的老板把名利看得高于一切，他们目中无人，惯于把别人的功劳据为己有。对他来说，这不是盗窃，他们仅仅是拿走了他们认为理所当然属于他的东西。你干了工作，但没有得到应有的承认，而老板却认为这荣誉是他得来的，他一人独占而无下属的份。

他认为，下属们能够取得今天的成功，全是自己指导的结果。因此，最后的奖赏应该归功于他，而不是那些下属。他认为，他为其他部门的人铺平了道路，下属得到所需要的支持才能完成任务；下属只做了他告诉他们该做的事，这是下属分内的职责；如果没有老板，下属怎么会取得这样的成绩。所以，这份功劳非老板莫属。

3.口是心非型

口是心非的老板总是鬼鬼祟祟的，听到风就是雨，惯于谎报军情，使你误入歧途。表面上他跟你是铁哥们儿，但你却能从知情者那里得知，明年的预算根本不包括你主持的项目。或者，他骗取你对他的信任，然后断章取义，利用从你那里得到的信息情报算计和攻击你。这时他们的小人心态便暴露无遗。

“不错，当时我的确答应了提升他，但那也是没法子的事，只有靠他那层关系才能把项目做成。我不答应提升他，他怎么会这么卖力气。但他心里应该清楚，这个职位不适合他，他不是当主管的人。不过，我也会适当补偿他的，多给他发点奖金不就结了。”

当有一天，老板突然提出一项提议——譬如调派你到另一部门工作，或把你派驻海外分公司——千万别高兴太早，因为这很可能是一种阴谋、一个托词，最终目的是要削

pdf下载网 http://www.i8788.com

减下属的权力或影响力。不少下属不虞有诈，高兴地接受，到后来得知事情真相时已经太迟。

表面上看老板告诉你有意调派你到另一部门工作，让你开阔视野时，你觉得这是老板重视你的表示，实际上可能是削弱你的第一步棋。坦白说，你很容易便会掉进别人精心设计的陷阱里。其实，你只需要问这样一个问题，便可看清楚事情的真相：如果你接受了公司的提议，哪个人会得益？

他这种手段，实际上是一种明褒暗贬的方法，目的是要令这名职员在新职位上无所作为而自行辞职。公司内有着一些看似很悠闲的职位，如果公司派你接管这种职务，千万不要以为是上司在体贴和关心你，这不过是“雪藏”你的手段。如果你一时不慎接受公司的提议，你便好比一名沉船的水手，最后只好任人宰割。

4.背信弃义型

背信弃义的老板与口是心非的老板有某些相似之处，都是言行不一的，表面上对你一副面孔，背后却对你不仁不义。背信弃义的老板惯于违背诺言，因为他们一开始就不想履行诺言，以此去误导你。实际上你是在跟一个不成熟、缺乏责任感的老板打交道，而他却大权在握，可以任意摆布你。在他认为有必要的时候，就可以一脚把你踢开。例如，他要改组一个部门，做一些相关的人事变动。在他的眼里，×××就是障碍，他就想法把×××辞掉，他还有自己充足的理由：我也没办法，当初调他来的时候，看中的是他的关系。现在这些关系都用完了，这个人留着一点用都没有了。我不让他走，难道还等他把我辛辛苦苦创立的基业都毁掉不成？

第三节 剖析老板：发现他的心理奥秘

识别自己的老板，可不是件简单的事情，我们首先从老板的外貌，其次从老板的性格进行一一的讲述，最后我们从其他方面来剖析老板，进一步地了解自己的老板。

从工作的习惯观察你的老板

古人云：“良禽择木而栖，良臣择主而事。”而作为一个现代人，如何识别一个老板是优秀的还是拙劣的，与自身的前途休戚相关。这里向你推荐一套识别老板能力的自测法：

1.专业知识转化能力的识别法

他是否研究过本领域中已经做出或正在做出优异成绩者的方法和想法？他是否能跟上其他地方的发展趋势？他是否经常尝试由调查研究得出新的方法？

2.对公司政策理解能力的识别法

他是否能彻底理解目前公司的全部政策？他是否能辨别重要战略与例行政策？他是否真诚地用恰当的方式向有关人员解释所有的政策？他是否预见到对新政策的需要并提出相关的建议？

3.计划能力的识别法

他在给下属分配任务时，是否在切实可行的基础上发挥了他们的最大才能？他在计划和组织方面是否显示出首创精神和才能？他是否预见到工作中的困难与变化并早做安排？他是否鼓励下属参与同他们的工作有关的计划和组织工作？

4.指挥、协调和控制能力的识别法

他是否按时完成自己的计划和工作目标？他是否经常对自己的决定承担完全责任，

pdf下载网 http://www.i8788.com

而并不苛责他人？他对工作质量和精确性的控制是否一致并保持高标准？他是否经常注意改进方法并把全体有关人员协调成有效的整体？

5.人员选拔和培训能力的识别法

他是否善于选拔和安置合适的人员？他发出的指示是否简洁明了？他是否是一个能干的在职指挥者？他在培训单位每一职位上的见习人员方面是否非常有效？他是否赏罚分明，向他们解释成果并帮助他们提高绩效。

6.人际关系方面的能力的识别法

他是否总是体贴和关心下属？他是否有情绪上的稳定性和善于用高尚的人格赢得群体的信任，鼓舞下属的士气？他是否能明智而有效地维持纪律？他在处理困难问题时，是否机智、灵活、沉着、稳重？

7.公共关系方面的能力的识别法

他是否在思想和行动上与同事们保持一致并良好地合作？他是否促使人们忠于组织而不是促使人们忠于他个人？他是否力图改进他自己的以及其下属的公众关系？他能否建设性地处理困难的公共关系问题？

如果在上述问题中，有一半以上回答是肯定的，作为一个老板，他的能力只是一般；如果有2/3以上回答是肯定的，作为老板，他的能力是合格的；超出以上比例的肯定答案，则为优秀老板。

从老板的个人素质识别他的领导能力

在领导活动中，老板的素质和性格存在于同一载体，既可以通过老板表现出来，同样可以通过员工、客户反映出来。正确认识和对待老板的素质，先要弄清素质与性格之间的区别和联系。

性格的主体是所有的人，人的性格没有高低、多少、优劣和好坏之分。老板也是人，也具有性格和脾气等问题，性格和脾气必然对老板的素质有影响。但性格并不等于老板素质，老板素质更不等于性格。

同样性格的老板可以表现出不同的老板素质，同样素质的老板也会表现为不同的性格，各种性格的人都有可能成为具备一定素质的老板。

老板素质是老板优劣、成熟的尺度，反映了老板能力的高低。

要正确认识和把握老板素质，得弄清楚它和老板技能的关系。

老板技能是指领导方法、领导手段和领导艺术等。老板技能和老板素质有时难以区别。人们说一个人具有老板素质并不是抽象的。实际上，老板素质所包含的老板技能，指的是比较成熟，已经被老板所运用的东西，并不是没有被老板吸收消化的东西。

当老板素质表现在老板技能时，老板处理问题就显得独放异彩，可见老板技能越高，老板素质就越高。在实践中，仅仅老板技能高明就能保证整个企业团结一致，排除困难取得成绩吗？这样还是不能的，还涉及老板的修养、胆识、度量等因素。

例如：如果老板仅仅注意生产，在这一方面方法得当，指挥有方，但是没有妥善对待员工，企业运行状况也是不佳的。

21世纪的老板依据原则创造文化或者价值体系，在新时代中，创造这样的企业文化是一项巨大且振奋人心的挑战。只有老板才能完成这些，然而老板必须有勇气和眼光，应该虚心请教。

那些积极学习的老板或企业会产生持续耐久的影响力，学习方式包括聆听、在市场

pdf下载网 http://www.i8788.com

中感觉和预测需求、评价以往的成功与失败、吸取教训等。

这种学习型老板不会抵制变化，他们欢迎变化的来临。

世界发生了深刻的变化，这种变化并没有停止，在人们周围不停息地发生着。而消费革命的步伐也加快了，人们比以前更加聪明，存在着相互竞争的力量。质量的标准不断提高，在全球市场上，使得企业没有办法掩饰自己质量上的缺点。在一个地方性市场上，若一个企业的产品达不到质量标准，还有可能生存，然而在全球市场上却无法生存。

因此，市场要求老板转换观念，企业必须以灵活、迅速的方式生产出商品并且发送出去，在满足顾客需求上要一视同仁。老板不仅要充分发挥员工的创新能力和才华，还要为员工创造有利的条件，鼓励并且奖赏员工的行为。

从主持会议的风格看透你的老板

如果老板在会议中担任主角——负责主持，那么怎样才能取得最后的成功呢？这与主持者对场面的控制能力以及老板的主持风格有很大的关系，通过这两个方面也能观察出一个老板的性格。

有的老板在主持会议时，往往采用独裁方式，这样的人多是具有一定身份、地位和能力的人，并且他们很看重自己目前所拥有的一切。他们特别自信且意志坚定，在很多时候能够做到心里有数，遇事也有泰然自若的魅力。但一般情况下，他们又比较顽固，轻易不会接受别人的意见和看法。

有的老板在主持会议时，往往把所有的与会者都当成是自己的学生，惟恐他们听不明白自己在讲些什么，一而再，再而三地为之讲解，全然不顾听众是否买账。这一类型的老板多属于专家级的人物，在某一学术科研领域非常精通。他们具有一定的权威意识，在为人处世等方面往往表现得心高气傲，不拘于世俗。除了自己的专业之外，对其他的事情，他们总是从不过问。

有的老板在主持会议时，往往占用会议的大半时间来表现自己，陈说自己的种种成就或是一些看法和意见，这一类型的老板，他们常常以自己身处高位而有一种自我优越感，并且还时常目中无人。这种老板，头脑多比较灵活，随机应变能力比较强。但他们缺乏承担责任的能力，在事故面前，总会想方设法为自己辩解，以逃脱责任。

有的老板在主持会议时，风格比较特殊，他们只负责把命令传达给下级，把下级的意见反映到上级，这一类型的老板多比较圆滑和世故。他们在一般情况下，绝对不会轻易地得罪谁，他们乐于当好好先生，虽然自己把许多事情看得都很透，但嘴上却不会轻易说什么。

还有的老板主持会议的风格比较独特，给人留下彬彬有礼，而又非常谦虚的印象。这样的老板多是有一定发展前途的。他们在会议上的表现还算自然，可以畅所欲言，提出自己的意见和建议，可是由于他们显得非常理智，缺少必要的激情，从而会减弱自身的魅力。

从老板的领导方式看他

1.决策型领导方式

采用决策型领导方式的老板认为，他们的工作就是创立、设计和实施左右企业未来命运的战略。因为他们的位置能够俯瞰企业的各个角度，所以他们有能力去决定企业的资源分配和经营方向。

老板通过各种行为来明确企业的目的和出发点。老板把80%的时间用在和企业经

pdf下载网 http://www.i8788.com

营有关的外部事物上，例如顾客、竞争者、技术优势和市场趋势，而并非控制人力系统等内部机制。

这些老板看重的是他们能委派日常经营业务，拥有高度分析与计划能力的员工。

打开一个决策型老板的日程安排表，你能发现他的时间分配集中于同一主题：收集、总结和分析数据。这些老板们的主要工作就是为了制定下一步战略决策，收集和测试市场、经济趋势、顾客购买模式、竞争对手的生产能力等企业经营的外部因素信息，为了增加信息的来源，他们往往求助于公司的行动小组或者咨询专家，如饥似渴地从刊物、市场调查等信息途径获取需要的数据。

决策型老板想了解顾客的心理，尽量多搜集关于竞争对手的技术、竞争优势和客户集团的资料。决策型老板集中精力去了解企业的能力，企业决策的贯彻程度。企业擅长什么呢？企业的业务开展情况怎样？企业最低的成本、交货速度怎样呢？总之，决策型老板致力于判断企业的经营状况，选择企业的奋斗目标，制定连接二者之间的经营战略。

在许多成功的企业中，老板谨慎地分析经营环境，决定企业需要的管理特征，接着选择相应的领导方式。有时，老板所选择的领导方式和老板的性格相符，有时却又不相符。经研究得出，为了能成功地经营企业，一些出色的老板需要压抑其性格特点，或者培养自己所不具备的一些特性。

2.以人为本的领导方式

与上一类领导方式不同，以人为本的老板们相信，决策的制定是接近市场的一线经营单位的责任。所以，他们的主要责任是，通过关注人才的成长和发展替企业灌输价值观和行为意识。他们经常出差，把大部分时间用在招聘、职业规划和工作检查等活动上。

他们的目标就是创建一个企业各级员工可以像经理一样制定和实施企业的经营决策的管理模式。他们重视的是展现“公司行为方式”的长期员工，而不是无视规范独来独往的天才。

许多采用这一领导方式的老板都觉得，由老板制定长期经营决策是不明智的做法。反之，他们认为在独特的企业中，成功的关键依赖于间接控制，就是由企业员工来制定决策，让员工和顾客们打交道、开发新产品等。

他们能够赋予员工权利，使员工在未经公司许可的情况下快速而果断地采取措施。这种权利只交付给那些根据公司原则从事的员工，在一个以人为本的老板管理的公司中，这样的员工人数众多。

基于价值观和企业日常实施决策时所培养员工行为的等同性，是以人为本领导方式的主要思想。

3.专业型领导方式

采用专业型领导方式的老板认为，他们的责任就是选择或在企业内部吸收专业知识，把它转化为企业的竞争优势。在他们的日程表上，主要工作与培养或发展专业技术有关。

例如，学习新的技术，分析竞争者的产品，接见工程师和顾客。他们往往集中精力于设计一些培训计划、提拔政策等程序，用于奖励拥有专业知识的专家并且把专业知识在企业内部传播。

他们比较倾向于雇佣接受过专业培训的员工，同时不断地寻求对专业知识能乐于接受、灵活掌握的人才。

在日常工作中，专业型老板的覆盖面大于其他任何类型的老板，他们不涉及企业经营的具体细节。与之相反，他们集中精力于企业政策的定型，以此来增加企业的竞争力。

专业型老板很少在分析和收集数据上花费时间，他们会指导专门员工去为他们收集

pdf下载网 http://www.i8788.com

信息，以使他们了解哪些技术或者竞争能力和消费者紧密相关，企业怎样才能做得更好。

一个专业型老板把大部分的时间用在调整企业的专业领域上，向外界传递企业的技术优势。比如，摩托罗拉公司的前任老板罗伯特·高尔文在质量问题讨论完毕后就离开了，由此可见，他知道什么是企业的唯一竞争优势，质量是他最关心的。

4.条框型领导方式

采取条框型领导方式的老板相信唯有通过建立一套能起传达和监督作用的明确的财政和控制体系，替顾客和员工保证经营行为的统一性，企业才会获得最大的利润和获得更大的发展。他们相信，企业的成功在于为顾客提供可靠的服务。

他们的主要工作时间用在解决控制体制的意外情况上，比如逾期没有完成的项目或者低于逾期目标的销售结果。

他们比其他类型的老板要花费更多的时间用在制定防范措施、政策程序和奖励方案上，以强化企业的经营行为。

条框型老板善于在一个管理严格的行业中经营企业，比如银行业，或者安全性是行业的首要关注焦点，比如航空业。

他们认为，企业的经营环境不允许出现半点差错，这一现实使得他们花许多时间建立和实施严格的控制体系。

条框型老板经常借助于内部检查、外部审计、员工表现衡量、管理措施和财政报告开展工作。他们常常在公司总部和部门经理进行长时间的商讨，认真研究新项目和资金的要求。他们研究一线员工的业务报告，要求额外的数据和认真查问经理们所了解的情况。

从老板的人际关系判断他

老板的环境，主要分为社会环境、组织群体环境和家庭环境3个方面。而3方面中又同时涉及人际关系问题，即与人打交道的问题。

据有关调查资料显示，在未来的所有行业中，直接相关的行业将占总数的81%。因而，如何维系及营造有益于老板的良好人际关系，就显得十分重要。

石油大王洛克菲勒对此深有体会，他说："待人处世的本领，是无价之宝，我愿意牺牲太阳底下的任何东西去换取它。"

所谓人际关系，即表现在人与人之间相互交往及相互联系的心理关系，或者主要指个体在社会交往中形成的人与人之间的相互作用和相互影响，其含义包括个体在生活及其他社会活动中形成的一系列与他人之间的关系。

老板人际关系的好坏，直接影响到财富的创造和事业的发展。

人的成功绝非只靠一个人的努力，而要与机会和环境相配合，而这些就是我们所谓的"缘"。能结缘而进一步造缘者，才能真正得道多助。

在人生的旅途上，萍水相逢的因缘际会本是人间一大乐事，然而，很少有人能珍惜这些不平凡的际遇，甚至轻易作践它，以致彼此缘尽情了，未能共创美好的事业。"得道多助"来自"广结人缘"。常说历史上某人"得道多助"，就因为他广结人缘，所以人人愿助其一臂之力，遂加速造就其辉煌的事业。

从上可知，人际关系对于一个人是十分重要的，对老板而言更是如此，良好的人缘能使老板的事业发展更快，相反，没有好的人缘，关门闭户的老板一般也不会成就较大的事业和财富。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第五章 优秀人才的身体语言

第一节 人才的外观：窥视人才生命的信息

作为老板，慧眼识人，在面试员工时，首先进入眼帘的是一个人的外观，从他的外观，可以觉察到对方的心理。

从面相识别人才

据泰国媒体报道，在泰国企业的员工招聘中，借助于中国古老的相面术来招聘员工已经形成了一种潮流，许多公司都雇佣了专门研究相面术的面相师来甄选员工，甚至一位此类专家指出：即使求职者拥有某个学科的博士学位，如果面相显示他们聪明而缺乏耐性，企业也不会录用的。

因此，了解面相可以应用在各种场合，尤其是在经营管理方面，能够达到知人善用。

1.公司的管理人才

这样的人才必须额头广宽，纹清发际顺，颧骨饱满，地阁方圆。

管理是包括由物管理到人事管理等诸多方面。一个成功的管理人才是企业纵横市场的灵魂人物，他必须具备有清楚的概念，以及事业管理的知识，才能稳坐其位。

思想、理智表现在额头。额头广阔，额纹清晰有序，发际不乱的人，一般知识与理论都较清晰；耳朵轮廓分明，硬中带软，则说明此人善纳谏言；颧骨是权力的对应，两颧饱满而不畸形的人，颇具威严与权力，能慑服人心；从额头通过鼻梁到地阁，整个区域是观察这类人有无人情味，五官不开或比例太小的人，气度也较小，少有同情心或保守而不善表达善意与心里的感觉。地阁可以反映行动、冲劲，地阁呈弧线且肉丰而不露骨的人，脚踏实地，也少发动人身攻击。

2.公司上层决策的人才

这类人才必须天仓饱满，地阁肉厚要方圆。

负责公司决策方面的工作，不仅要掌握商业资料，而且要能有效而正确传达整个公司的意见和沟通，评估及创造一套有效且制度化的结构，这必须具有灵活的头脑。

天仓（额头）是头脑思想汇集的地方，下腮骨是行动的轴心。天仓与下腮骨上下对称而丰厚的人，思考比较缜密，行动果决，脚踏实地，不求侥幸。

如果天仓凹陷，或地阁两侧肌肉松弛臃肿，都可能是思想、行动有缺陷的特征。

pdf下载网 http://www.i8788.com

3.企业研究开发的人才

这种人才必须要双颧丰圆，山根至准头之鼻梁骨隆起。

适合公司研究开发创新路线的人，颧骨有由外向内拢的倾向，鼻梁上出现细密整齐的直线纹，这种人能专心钻研。

4.企业创新的人才

企业创新人才必须额头圆大，少纹理，色泽清亮。

做人的基本条件是要不断自我创新和提升，要使企业不断有崭新的面貌，必须每个部门都有创新的意识，而每个人都必须有创新的热切渴望。

面相由额头至鼻头，色泽越来越光滑，额部最为圆大的人，很适合从事使用脑力的工作。而额头越圆美、鼻梁挺直有肉的人，更适合开展新的工作，否则，不是精神消沉就是智能不开，很难发挥创新潜力。

5.营业代表

工农业代表必须天庭骨隆起，平正方阔，眉骨平满。

营业代表是企业中很重要的职位，如何看一个人有无能力做业务代表，是从额头中间由天中位向下划一直线，就可看出。习惯用右手的人，右半部面反映外在的行为与行动，左半部脸反映内在思想的结构。习惯用左手的人正好相反，左侧反映行为与行动，右侧反映思想的结构。左右两侧越对称，表里越合一，思想与行动越协调，容易让顾客信赖，产生相对的信任感。右脸比左脸突出，或比例较大的人，属于行动派，但欠缺策略的方针，单靠力与动的形象，无法单独达成推销的效果；左脸大过右脸，或较突出的人，属思想派，只有计划却不付诸于实践，就算再精彩的计划，也是空中楼阁。

从工作表现识别人才

在一个企业里，一些工作人员的巨大潜力被无谓地浪费掉或不能得到充分的发挥，是常有的事。为了企业的利益，主其事者应善于识别企业里的人才，使之不被埋没。

怎样识别你企业里的人才呢？可以从以下几个方面进行考察。

1.他有没有雄心壮志

人才必然有取得成就的强烈愿望，他通过更好地完成工作，不断地寻求自己发展的机会。

2.有无需要求助于他的人

如果你发现有许多人需要他的意见、建议和帮助，那他就是你要发现的人才。因为这说明了他具有解决问题的能力，而他的思想方法为人们所尊重。

3.他能否带动别人完成任务

你应注意是谁能动员别人进行工作以达到目标，这样可以发现谁具有管理方面的能力。

4.他是如何作出决定的

你应注意能迅速转变思想和说服别人的人，一个有才干的高级管理人员往往能在相关信息都已具备时立即作出决定。

5.他能解决问题吗

如果他是一个很勤奋的人，他从不会去向老板说："我们有问题需要解决。"只有在问题解决了之后，他才会找到老板汇报说："刚才有这样一种情况，我们这样处理，结果是这样的。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

6.他比别人进步更快吗

一个人才通常能把上级交代的任务完成得更快更好，因为他致力于做“家庭作业”，他随时准备接受额外任务。他认为自己必须更深地去挖掘，而不能只满足于懂得表面。

7.他是否勇于负责

除上面提到的以外，勇于负责是一个企业人才的关键性条件。

第二节 人才的性格：定格人才的心灵

一个企业的发展主要依靠人才，选定人才时，人才的性格至关重要。不同的岗位，需要不同性格的人才，只有学会把握不同员工的性格，才能真正做到知人善任，人尽其才，各得其所。

分析员工的性格特征

天性、环境、教育的不同，使每个人都具有不同的脾气。有的人随着天性本能地发展，有的人则会自我调整，所以，没有两个人的脾气会完全一样，人的脾气分析起来错综复杂。性格是人们个性的重要组成部分和突出方面，这是指表现在人的态度和行为方面较稳定的心理特征，例如：开朗、文静、活泼、懦弱、孤僻、急躁、稳重、刚强等。

性格和能力是有相当密切关系的，一个非常有能力、非常有见解的人很少用模棱两可的语言去附和别人的意见，他说对或不，有他自己的一套理由。而一个没什么能力和见解的人对别人的意见根本不知道是怎么回事，所以只能进行言不由衷、有时甚至是风马牛不相及的附和。有能力的人性格特征一般比较突出，而无能的人大多没什么性格特点。

性格是人们心理因素的外在表现。心理学家把性格分为：内向型、外向型、混合型。下面具体介绍这3种性格的主要特点。

1.性格外向人的主要特点

这种人时常开怀大笑、落落大方，动作敏捷迅速，说话流利，不在意小节，喜欢交朋友，而且朋友也愿意和他接近。他们气度比较宽大，有坚毅的判断力，一经决定，不会随便改变。这种人很少有忧愁，生活常常伴随着快乐，通常喜欢表现，爱好运动。

与外向的人结交，只要了解他的个性便容易同他交往。同外向人交往，切忌下面几点：不要在他面前表现出沮丧的神情；不可跟他迟疑不定；他有事请求你，你立刻就给答复，切莫支支吾吾；你不要表现出气度狭小让他感到不悦；谈话也要干脆爽快，避免唠唠叨叨。

这类人思维敏捷，精神饱满；感情丰富，喜怒哀乐溢于其表；动作迅速，好动不好静，有时带有盲目性；热情有余，冷静不够；容易接受新鲜事物，但钻研精神欠缺。

把责任摆在第二位，最要紧是要抓住工作机会，喜欢把失败的一切责任推之于另外的原因；在大庭广众面前工作效率倍增，这种人属于外向型。

据统计，这类性格的人占多数。外向型的人善于表现自己，长处、短处都较明朗，容易被人了解，长处易被人发现，可受到重用，但部分人容易引起争议。

2.性格内向人的主要特点

内向人的特征是不爱多说话，即使是说起话来也从来不敷衍别人，说话常常得罪他人，容易受窘，行动往往不很矫健，写出来的东西比嘴里说出来的要流利。这种人意志

pdf下载网 http://www.i8788.com

容易动摇，而且时常一个人在踌躇。

明白了内向人的特征，对待这种类型的人就得迎合他的心理。比如他是不苟言笑的，不要经常和他说笑话，相反的，应该跟他说些正经的事。如果他是容易发窘的，你不必在大庭广众面前替他介绍。如果他是喜欢受人们鼓励和嘉奖的人，你对他说一些赞赏的话一定可以得到他的好感。如果他好静而不好动，那么不要时常劝他活跃。任何人都不喜欢听人指挥的，你也别用命令的口气去使唤他。

这类人肯动脑筋，善于思考；工作认真，吃苦耐劳，有时不够机灵；情绪稳定，热情不够；爱静不爱动，不活泼；不喜欢多讲话，不愿出头露面。

承担某种工作之前首先考虑责任问题，把工作失败的一切责任都归咎于自己，这种人属于内罚性反应型。失败了一次，就如同雪花被融化似的，自己的能力也开始逐渐减退，只要有人站在身边，他就无法安心工作，这种人也属于内向型。

内向型的人不善于表现自己，其长处、短处都不容易被人了解。因而，这类性格的人才往往不易被领导者发现，甚至会造成怀才不遇。这种人如果一旦被发现，便很快会表现出他们的聪明才智。

3.混合型性格人的主要特点

具备内向型与外向型两类人的长处，有自己独特的聪明才智，并引人注目。这种人往往多数比较全面，其缺点也表现得不够明显，所以这一类型人中的强者，往往也是工作中的领导和骨干力量。

怎样对待不同性格的员工

1.情绪不稳定的下属

有些员工工作情绪不稳定，忽冷忽热。“热”起来埋头苦干，废寝忘食，成绩也特别出色；但“冷”起来，散漫松懈，毫无斗志。

这种人大都视工作为磨难，在工作中寻找不到快乐，但他又不会轻易丢开工作，因为工作是他谋生的手段。

这种人往往没有吃苦耐劳的精神，没有挑战困难的勇气，而对享受垂涎三尺，并精通“玩”之道，凡能使他得到乐趣的地方，他都不惜代价，亲自去体验一番。

但这种人也有他的优点，比如性格开朗，惹人喜爱，并且重感情，善交际。

对于这样的人，领导该如何正确使用？

这种人不能不用，但也不宜重用。理由很简单，这种人尽管略有才能，并且善于交际，但情绪不稳定，易受外界的影响。往往在很多关键时刻不能当机立断、勇往直前。在遇到困难时，他们往往束手无策、怨天尤人，不能坦然地直视困难。因此，委以重任，恐其也无力担当。

但这种人并非无用之才，假如能量体裁衣，给他选择一种适合他的岗位，挖掘他的潜力，他就能够做出成绩。

当然，事物也不能一概而论，有些情绪不稳定的人也确是可塑之才，如果领导开导、栽培得当，也能使其成为公司栋梁。

2.善待“硬汉子”

这里说的“硬汉子”就是那些很有个人原则，不轻易接受失败的人。这种人才个性很强，有自己独立的见解，他们性格坦诚、直爽，说话从不拐弯抹角。

这种人一般不受领导喜欢，因为他爱当面提意见，并且毫不含蓄，批评领导也不避讳，常常使领导感到难堪。

pdf下载网 http://www.i8788.com

这种人遇事果断、头脑清晰、思维敏捷。他从不会被困难吓倒，往往具有“明知山有虎，偏向虎山行”的精神，他相信人能克服一切艰难险阻。他不会因一时的挫折而情绪低落、一蹶不振，他相信乌云过后必是晴天。

这种人优点很多，但在公司内的日子并不好过，那些懒散员工憎恨他，那些无才无学的人妒忌他，那些阿谀奉承上司的人疏远他……遇到称职的领导还好，专制昏庸的领导还会给他穿小鞋，使他这匹“千里马”找不到用武之地。

所以，称职的领导不但会用这种人才，还会重点栽培他，给他一些私人辅导，使他在待人接物，应付人际关系时掌握一定的技巧。

并且有许多称职的领导，在选择自己的接班人时，往往把目标对准这种“硬汉子”。领导无论年龄大小，总有退位的那一天，如何选择、安排接班人，是判断一名领导人是成功还是失败的标志。

一个成功的领导，不但会识人，而且会正确地用人，他是绝对不会浪费一个人才的。对于那些有才有识但性格耿直的“硬汉子”，成功的领导是不会计较他的直言不逊的，因为这种下属的才识，才是他最器重的，“千军易得，一将难求”。

作为领导，一定要善待那些有才但也有缺点的人，这对你的事业发展非常有用。

3.循规蹈矩的下属

有些下属天生缺乏创意，喜欢模仿别人，做人、处世的方法和语言都按照别人的样子，既没有自己的主见，也没有自己的风格。没有现成的规矩，他就不知该如何行事。这种人往往没有突破性的发现，对新观点、新事物接受较慢。

这种人墨守成规，实际情况发生变化时，他不知道灵活运用，只是搬出老套路，寻找依据。世界上的事物瞬息万变，但这种人不知以变应变，因此，他们难以应付新情况、新事物。

这种人缺乏远见，也没有多少潜力可挖，他的发展水平存在一个局限，他一生中难以超越这个局限。因此，这种人不宜委以重任。

但这种人也有他们的优点，他们做事认真负责，容易管理，虽没有什么创新，但把一般的事情交给他们去办，他们能够按照领导的意图和指示进行处理，往往还能把事情做得让领导万分满意，难以挑剔。

所以，领导如能把一些不同常规的琐事委任于这类人，他们能够按照领导的指示，模仿领导的做事风格，搬用领导的做事方法，把事情完成得非常符合要求，因而也就能令领导放心和满意。

4.勤奋而低效率的下属

有些员工非常勤奋地工作，仿佛时间从来都不够用一样，上班时最早到公司，而下班时，别人都走了，他们还埋头苦干。他们不知疲倦，如同蜜蜂采蜜一样，忙忙碌碌，丝毫不敢怠慢一点。但检查起他们的工作效率时，却令人吃惊，他们的工作效率极低。

对于这样的人，有的领导对之冷漠，但大部分领导还是喜欢他们的，确切地说是同情。对于一个如此为自己拼命卖力的人，领导如果不赏识器重，似乎从良心上感到有点过不去。

当然，这种人不能不用，因为他们废寝忘食、兢兢业业的工作精神可做大家的楷模，这种人应多给予表彰，精神上和物质上，都要给予奖励，但也仅仅是奖励而已，绝不可贸然提升他，他绝对不是做管理者的人才。

所以，领导一定要正确使用这类人，多多称赞他们的工作精神，安排他们做一些烦琐但又无关紧要的工作，因为他们确是精神可嘉，除做这些琐碎事以外，别的他们也难

pdf下载网 http://www.i8788.com

以承担。

不能重用的员工

1.不忠诚于统帅的士兵

一个不忠诚的士兵如果在战场上遇到困难，往往会违背统帅的指挥而独立行动。同样，如果员工对企业不忠诚，就会处处为自己的利益着想而不顾企业的整体利益。对企业或公司不忠诚的员工，通常会有如下的表现：遇到困难往后退，犯了错误不承认，看见便宜就想占，别人晋升就眼红，一天到晚想辞职……

试想一下，如果公司里的多数员工都是骑驴找马的不忠诚者，公司还会有理想的效益和发展壮大的可能吗？没有哪个公司的老板是傻子，他们提拔员工的一个重要标准，就是看员工是否忠诚。一个不忠诚的员工，是不可能得到老板或上司提拔的。

2.业务不精，表现平庸

无论从事什么职业都应该精通它。精通自己工作领域中的所有问题，业务掌握得比别人更熟练、更精通，才会比别人有更多的机会获得晋升和更长远的发展。

而在职场中，恰恰就有很多业务不精、表现平庸的员工，每天都以混日子的态度在工作，他们不上进，不学习，自甘堕落，不敢改变自己，最终得不到上级的提拔，甚至会因此被辞退。

业务不精、表现平庸以及带来的连锁反应，的确让企业管理者头疼。一般来说，老板会从公司成本方面考虑，所以不会普遍使用优胜劣汰的办法，轻易否定某个员工。然而，老板在作出了相当的努力和鼓励后，对于那些确实工作态度差、主观不努力、品质低下、不够敬业、给公司造成不良影响的员工，就只好采取淘汰的手段了。

3.怨天尤人，满腹牢骚

在现实生活中，由于各种纠缠不清的利益，各种压力和不公平的待遇在所难免，所以人们难免发发牢骚，让心理平衡一下，这有益于健康。但在工作中，常有一种员工，总认为做老板的只是用“忠诚”和“敬业”来蒙骗员工，这不过是老板剥削员工的一种手段。他们不管干大事小事，都怨天尤人，满腹牢骚。撇开那些工作和生活上无伤大局的鸡毛蒜皮不说，他们宁愿抱怨和发牢骚，也不愿将精力集中到工作上。他们对一切都采取“鸡蛋里面挑骨头”的态度，什么都行不通，处处泼冷水，常常以否定的语气来评论同事，以悲观的语气评价公司前景，仿佛大祸随时会来临。

很多员工在遭受不公平与挫折待遇时，往往会采取消极对抗的态度。他们一方面希望得到别人的同情与注意，另一方面又竭力掩饰自己的底气不足，于是，大发牢骚，以此来发泄不满。然而，这种举动不仅起不了什么作用，反而会失去很多，老板也很提防这样的人。大多数老板认为，这种员工不仅惹是生非，而且造成组织内彼此猜疑，影响团队建设。所以，要成为一个成熟的职场人士，必须克服爱发牢骚的毛病，停止计较过去的事，不要再对自己遭到的不公正待遇而耿耿于怀。

许多公司的老板深受抱怨和发牢骚者的困扰，有的员工会因此与老板争吵，使本来的好事情产生了坏结果。

4.暗中陷害他人

正所谓“明枪易躲，暗箭难防”。这句话用在办公室里的那些为数不多，而又事实上存在的暗中陷害他人的员工身上，再恰当不过。同时，对于老板而言，那些来自于“暗中”的消息，也往往容易迷惑人，也很“难防”。不过“暗箭”毕竟是“暗箭”，是职场中最不能接受的，当别人发现某些员工喜欢射“暗箭”时，这支“暗箭”将会射向

pdf下载网 http://www.i8788.com

他自己。

在企业中，偶尔会碰到以暗箭伤人的方式表示不满的员工。如果你是一家公司的老板，遇到这些情况，我想你也会快刀斩乱麻地解决这个问题。首先确定员工是否还可挽救，然后开始进行激励他们改变行为的工作。如果没有留下他们的必要，赶紧将他们辞退以解决问题。

暗中陷害别人的手段和做法很显然有损人际关系，降低公司效率，不过还是有很多员工这样做。他们所不了解的是这样做会让他们置于两败俱伤的境地，身为这种员工的上司，无疑会对他们失去信任。暗中陷害别人往往是由于同事间的冲突引发的，而向领导告状的人可能很少有或没有解决冲突的经验。在他的想法中，在老板或领导面前陷害对方是解决问题的一个可行的办法。

“林子大了，什么鸟都有。”职场中难免有暗中陷害别人的小人。办公室里因为这种人而乌烟瘴气、是非不断，严重影响员工合作和工作效率。

5.喜欢越权

老板对权限的看重，绝不仅仅是因为个人感情上的优势，而是管理的一种需要。富于现代领导意识的老板，不仅懂得如何授权，有时还会下放自己的某些权限，把本属于自己做的一些工作交给他认为值得信赖的下属去做。此时，作为下属，一定要认真备至，全力以赴，发挥自己的极限水平去做好。替领导分担工作，排忧解难，是最及时，也是较难得的配合。但是，下属绝不能因它的难得而得意忘形，一不小心就超越了高于工作需要的权限，那将势必劳而无“功”。应当注意的是，这种授权必须是领导的主动委派，一般情况下员工最好不要主动要求，以免领导认为你插手太多，有越位之嫌，也避免因自己干不好而使上级产生反感，认为你不自量力，喜欢表现自己，争功买好等。对一些非常规性的、职责界限模糊的工作，最好请示领导自己是否该做。否则，往往会不自觉地造成越权行为，好心办错事。

在所有超越权限的行为中，最为老板所难以接受的，莫过于在决策上的越位了。因为决策是一个老板最本质的工作，连这个权限也要超越的员工，无疑就是“篡权夺位”。

6.不敢承担责任

一个员工如果不能明确自己的责任，就不能认清失败的原因，当然也无法处理失败导致的后果。这样的员工非但不能促进自己改正错误，反而会落入一错再错、怪罪别人、不思进取、重蹈覆辙的恶性循环中去。

工作就意味着责任，就意味着既要有干好工作的责任心，也要有承担风险的责任心，更要敢于在工作出现失败的时候，主动承担责任。工作中出现差错是常有的事，这总是与自己处事不当有关，不仅不可推卸责任，更不能说这是因为老板的指挥失误。

当然，我们并不提倡为了晋升而替领导背黑锅的做法，该是谁的责任，就应该由谁来承担，这是天经地义的事情，关键的问题是，如果属于有关你的责任，你就不应该推脱。一旦犯了错误，先别急着为自己找借口，这只能断送自己的前程，因为错误已经成了事实，最大的原因就是你的失误，其他借口都是次要的。

那些推卸责任的员工常常不能面对现实，或者扭曲现实。心智不成熟的人总是怪罪别人，包括老板、秘书、公司，甚至于命运、手气、星相、任何人、任何事，只除了他自己。心智比较成熟的人则会自问：“我到底什么地方不对劲，出了这种差错？”“我疏忽了哪一件事？”最后则思量：“下次我要怎样做，才能避免失败，达到目的？”

7.时间观念淡薄

时间观念薄弱往往是严重影响正常工作和公司效益的一个重要原因。那些时间观念

pdf下载网 http://www.i8788.com

淡薄的员工上班迟到后，理由还很多，甚至觉得自己常常超时工作，迟到也是应该的。这就不仅仅是一个迟到的问题，而是一个人工作态度和观念的问题。

有的员工会以塞车作为迟到的理由，实际上只要提前估计一下交通情况、选择适合的交通工具后，除非是遇上意外，不然的话你一定能准时抵达公司。何况，不论何种理由，迟到总是违反制度的，而超时工作是你有责任感的表现，但如果老是迟到的话，就等于打个平手，不管你工作是否到深夜，老板也会认定你迟到的事实，那就太不划算了。所以，不要为迟到寻找借口。

时间观念薄弱的人常常会感觉到空虚、无聊和心理不健康，这不单单是缺乏实际的生活目标，它的根本原因是个人时间的荒芜所导致的心灵虚弱和空洞化。他不是不愿意有目标，而是因为他不知道如何合理安排和利用时间，也就没有足够有意义的生活经验来发展良好的自我功能，去发现目标和生活的意义。一些成年人，他们荒废时间以后就变得消极颓废，有些人到了30岁出头，就开始沉溺在平淡舒适的平庸生活之中。他们将别人拼搏的时间花费在了看电视、看电影、打牌中，甚至不去工作。他们没有学习，没有充分运用时间来培养自己的心智，如果他们不觉醒并改变生活方式，就会一事无成。

8.缺乏团队精神

在任何一个团队中，都可能存在一些缺乏团队精神的员工。一个没有团队精神的员工，也可能使整个团队毁于一旦，所以害群之马只能被淘汰出局。

那些接手工作后喜欢单独蛮干，从不和其他同事沟通交流，并且好大喜功，专做一些不在自己的能力范围内的事情而展现自己的员工，往往成为下岗、裁员中的“先行者”。

另外，团队与群体是不一样的，群体只是因为某一事项而聚集到一起，而团队则不仅有着共同的目标，而且还渗透着一种团队精神。因此，没有团队精神的人，到哪个企业都无法晋升，甚至无法立足。

我们都知道项羽和刘邦争霸天下的故事，其实项羽的失败就是因为自己太个人崇拜化了，以至于忘记了什么叫“团队精神”，最终吞下了自己种下的恶果。

第三节 其他细节：打开心灵的窗户

在选人才时，也可通过旁观、察其情绪、与其辩论等方式做到知人善任。

不同方法对待不同下属

在企业或公司中，不同的员工有自己不同的特点，作为领导，应采用不同方法对下属加以区别对待。

1.对付爱唠叨的下属的方法

这种类型的人以女性居多，因为其心理素质的原因，所以承受能力有限，遇事便忙成一团，心态动荡，无法稳定，喜欢唠叨。对待这类下属可用以下方法。

(1) 多用眼少用嘴。如果你的下属是这种唠叨型的人，在安排工作时，事先把该交代的一切都讲得明明白白，不要留下任何的漏洞，以免她作更多的询问。

(2) 不要发怒。在她唠叨时，千万不要发怒，要尽量保持冷静，以微笑对待。这样既表示尊重，又使其不知你的底细，从而使其少讲或不讲话。

pdf下载网 http://www.i8788.com

（3）培养信任。当她唠叨你必须回答时，一定要做到回答得有分量，令其心服口服，有了信赖感，她便会言听计从。

（4）不出尔反尔。搞清情况后再发言，绝不能出尔反尔。否则，会给她留下讨价还价的余地。

2.如何对付自作聪明的下属

自作聪明的下属，往往不能彻底贯彻领导的意图。他总认为自己的主意要比领导的高明，在执行任务的过程中喜欢自作主张，改变领导的意思。对于这样的下属，领导虽然气愤，但又不好意思骂他。因为这会使他以后不帮你，并对你反感。试想有人全心全意地为你解决问题，你不但不欣赏，还骂他一顿，这感觉能好受吗？

既然骂不得，那就只有采取“软招”。首先，感谢他们的诚意和帮忙，从正面肯定他们帮助的价值，之后再从侧面解释一下他们犯的错误，最后再为他们的错误找个台阶下。甚至可以在最后把错误归在自己身上，说是自己解释不全，才会让他白费精力，相信他也会十分轻松地接受意见。

其实，只要加以适当引导，自作聪明的员工，不难训练成为有用的员工。所以不要放弃他们，这些人可能是公司重要的资源。

3.如何对付自私自利的下属

对付这样的下属，应该用以下方法。

（1）满足正当要求。与这样的下属相处时，对他们的合理要求应给予满足，使他认识到你绝不难为他，应该办的事情都会给他办。

（2）拒绝不合理要求。对于他的不合理要求，在委婉地说出不能办的各种原因之后，巧妙地劝阻他不要得陇望蜀。

（3）办事公平。如果下级中有这样的人，当你制定利益分配计划时，要充分发挥同事的监督作用，将计划公布于众，使大家感到是在一种公平之中进行利益分配，这样便可避免他与你纠缠。

4.如何对付阴险狡诈的下属

阴险狡诈的人属于卑鄙的小人，他为了自己的利益，什么坏事都能做得出来。他采取各种手段，骗取领导的信任，逐步夺取上司的权力，最终完全取代领导，这是一种十分阴险狡诈的小人权术，亟须识别。

（1）骗取信任。小人常想方设法骗取领导者的信任，为了获取领导者的信任，可以不择手段、不顾廉耻、不讲道德、不惜代价，苦肉计、连环计、反间计、美人计，全都使得出来。

（2）谋权夺利。小人一步步往上爬，占据重要位置，取得信任之后，小人随之而来的，便是权力的逐渐增大，地位的逐步提高，最后成为说话算数的实权人物。

（3）越俎代庖。小人常打着领导者的旗号，指挥他的下属，并采取各种手段，使这些下属逐渐成为自己的亲信。

（4）培植亲信。小人一方面要继续蒙骗住领导者，使他对自己深信不疑。另一方面，要使他的下属看出今后的天下非我莫属，并且都投靠自己，培植自己的势力。

（5）锋芒毕露。等到自己控制大部分下属的时候，小人得势也就不怎么费力了。

留意发现潜在的人才

识才，不仅要看到那些锋芒毕露者，更要注意寻找那些暂时默默无闻和表面上平淡无奇，而实则很有才华和发展前途者。

pdf下载网 http://www.i8788.com

显露的人才如同人人关注的上林之花，锦绣灿烂，蜚声世间，都欲得而用之。潜在人才则有如待琢之玉，似尘土中的黄金，没有得到公众的认可，没有表现出自己的价值，如果不是独具慧眼的识才者是难以发现的。千里马之所以能在穷乡僻壤、山路泥泞之中、盐车重载之下被发现，是因为幸遇善于相马的伯乐。千里马如果没有遇伯乐，恐怕要终身固守在槽枥之中，永无出头之日。许多潜在人才都是在被“伯乐”相中，又为其创造了一个展示才华、发展成长的机会后，才获得成功的。

企业家欲想较多较好较快地识别和发现潜在人才，必须注意以下几点。

1.听其言识其心志

潜在人才都是尚未得志，他们在公开场合说假话、官话的极少，他们的话绝大多数是在自由场合下直抒胸臆的肺腑之言，是不带“颜色”的本质之言，因而就更能真实地反映他们真实的思想感情。

2.观其行察其追求

一个人的行为体现着一个人的追求。一个讲究吃喝打扮的人，所追求的是口舌之福和衣着之丽；一个善于请客送礼的人，所追求的是吃小亏占大便宜；一个干工作不认真，伺候领导却十分周到殷勤的人，所追求的是个人私利。任何一个人一旦进入了自己希望进入的角色，就会为了保住角色而多多少少带点“装扮相”。只有潜伏在一般人中的人才，才既无失去角色的担心，又不刻意寻找表现自己的机会，所以，他们一切言行都比较纯朴自然。企业家如果能在一个人才毫无装扮的情况下透视出他的“真迹”，而且这种“真迹”又包含和表现出某种可贵之处，那么大胆启用这种人才，是十分可靠的。

3.据其征辨其才华

潜在人才虽处于成长发展阶段，有的甚至处在成才的初始时期，但既是人才就必然具有人才的先天素质。或有初生牛犊不怕虎的胆略，或有出淤泥而不染的可贵品格，或有“三年不鸣，一鸣惊人”之举，或有“雏凤清于老凤声”的过人之处。

总之，既是人才，就必然有不同常人之处，否则就称不上人才。一位善识人才的“伯乐”，正是要在“千里马”无处施展拳脚之时识别出他与一般“马匹”的不同，如果是“千里马”已在驰骋腾越之中表现出英姿，何用“伯乐”识别？

从情绪推断他人的心胸

在所有的用人谋略中，攻心为上，是一条最重要、最关键的用人谋略。

任何用人行为，要想顺顺利利进行下去，都必须同时具备两个条件：第一，领导者愿意使用下属；第二，下属愿意接受上级的使用。从某种意义上说，后者比前者显得更重要，难度也更大。因为居于被管辖地位的下属，心态一般都较为复杂。所谓攻心为上谋略，其含义是：领导者不仅需要准确了解下属的内心世界，而且还要在此基础上，进一步征服下属的心，使下属从心里信你、敬你、服你、爱你，心甘情愿为你效劳。而要做到这一点，就绝非易事了。

在一般情况下，一个心态正常的下属，希望遇到一个怎样的上级呢？换句话说，他对领导者抱有哪些期望和要求呢？

根据心理调查资料分析，下属对领导者的期望和要求，按照由低到高的排列顺序，主要有以下4个层次。

1.追求安全

下属企望领导者光明磊落、公道正派，不整人，不害人，不落井下石，不嫉贤妒能，不栽赃陷害，当自己偶有差错时，不把自己当“替罪羊”抛出去。应该说，这是每

pdf下载网 http://www.i8788.com

个下属对领导者都会提出的起码的期望和要求，因而属于最低层次的心理追求。

2.追求温暖

下属期望领导者能关心自己的疾苦，及时帮助自己解决生活上和工作上遇到的各种困难，为自己提供起码的工作条件和生活条件。有时候，由于受到本地区、本单位财力和物力的限制，一时难以解决自己遇到的有关困难，但只要领导者能够表示一下关心，自己也就感到公司的温暖了。显然，这属于下属的较低层次的心理追求。

3.追求信赖

下属期望领导者能够充分信任自己、十分放心地让自己参与各种重要的组织管理活动，把一些比较重要的工作交给自己，经常听取自己提出的合理化建议，并能够对自己说一些“知心话”。显然，下属对领导者提出的这些期望和要求，并非人人都能得到满足，它已经属于较高层次的心理追求了。

4.追求事业

下属期望领导者和自己情趣相投，思想一致，能够为自己获取事业上的成功，提供一切方便条件，甚至希望领导者在必要的时候，为自己的尽快成才承担一定的决策风险。不难看出，这是少数雄心勃勃的下属对领导者提出的最高层次的心理追求。

一个老练的领导者，不仅对下属在4个层次上的共同心理追求了如指掌，而且还对各个下属在不同层次上的特殊心理追求知之甚细。针对这些不同类型的下属对领导者抱有的各种心理追求，领导者就能因人而异、投其所好，分别采取不同的攻心谋略。例如：

在适当的时机、适当的场合，采用适当的方式方法，对某一偶犯过失的下属公开表示袒护和谅解，以此来满足多数下属追求“安全”的心理企望，增强大家的“安全感”。

在力所能及的范围内，尽可能帮助下属解决生活上和工作上遇到的各种困难，并使这一工作制度化、规范化，在必要的时候亲自出面，对重点下属表示一下“关心”，以此来满足多数下属追求温暖的心理要求，使大家感到组织上的温暖。

有意识地让一些素质较好的下属参与一些重要的管理工作，经常征求他们的意见和看法，并在不出大格的前提下，对他们说一些“知心话”，以此来满足部分下属追求信任的心理要求，有效激发他们的积极性和创造性。

为少数德才兼优、确有成才希望的下属开辟道路，甚至将自己的官位让给他们，以此来满足他们追求事业的心理要求，使他们尽快成才。

从辩论观察人才

通过辩论可以判断一个人的才学高低和真假。领导者在量才用人时，如果能制造机会，引发一场争论，让大家唇枪舌剑一番，自己隔岸观火，很容易衡量出上述各下属才学的深浅高低。

1.说得别人心悦诚服与说得别人哑口无言的人

有的人在与人辩论时，总是讲道理、摆事实，道理讲得清清楚楚、明明白白，说得人心服口服。这种人思路清晰，看问题能抓住本质，反应也快，而且态度从容，不疾不徐、不紧不慢，有娓娓道来之势，为人做事有理有据有节，分寸把握得很准。这种人从从容容、稳健大方而能机巧变通，可担大任。

另有一种人在争论中也能取胜，往往说得人家哑口无言，或者说得别人拂袖而去，不愿再和他争论。这种人多是靠言辞犀利尖锐而战胜对方的。他们目光犀利，能迅速抓住别人讲话的漏洞反驳，穷追猛打让对方手忙脚乱。他们神采飞扬、妙语如花，又能博得众人的一些欢笑和点头。但因以对方的不足为己方论据，不能正确全面地陈述自己的

pdf下载网 http://www.i8788.com

观点，因此对方虽败而不服。这种人活泼、机智敏捷、反应迅速，一张巧舌能把错说成对，黑说成白，尽管对方明知他无理，却在一时之间驳不倒他。他们是业务、外交、法律界好手。但要注意他轻浮不稳的毛病，当心聪明反被聪明误，应引导他们学会平心静气来踏踏实实工作与思考，培养浩然正气，方可成大用。

2.善于寻找话题与不善于与人打交道的人

善于与人交谈的人，当发现彼此观点相悖时，会立刻转换话题，用巧妙的方式不断试探，或采用迂回战术，逐渐找到对方感兴趣的话题，慢慢地回到主题上去。

这种人富于机智，容易获得大家的好感，而且意志坚定，善于思考和察言观色，想尽办法去实现自己的计划，敢说敢做，且有力量坚持到成功。他们用心智做事，很适合担任社会职务。

不善于交谈的人，说话往往处于被动位置，公式化地一问一答，或者说些模棱两可的应酬话。一旦谈到他感兴趣的话题上，立刻变成了另一个人似的，滔滔不绝、侃侃而谈、语若滚珠，甚至会激动起来，仿佛于寂寞之中遇到知音。听者也能从中获得许多有用的东西。这类人对生活有激情，苦苦钻研自己的兴趣所在，会成为某一领域的专家。他们不喜欢热闹的地方，而爱清静自处，生活欲望也比较清淡，适合于搞科研工作。

3.善于讲道理与不善于讲道理的人

善于讲道理的人，往往是说一不二、精明强干的人选。

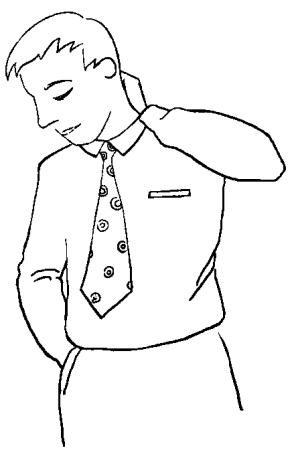
不善于讲道理的人，讲话稀里糊涂又抓不住关键，说了很长时间也没讲明事情的原因和经过，或者永远打擦边球，说不到本质上去。这种人思路不清晰，思维混沌，难以担当重任，不适合委派重要事务给他们。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第四篇

利用身体语言，读懂和掌控你周围的人

大千世界，芸芸众生，错综复杂的人际关系，使每个人在与人交往时都不自觉地戴上一副假面具，把真实的自己深深隐藏。只有练就一双识人的慧眼，才能准确地读懂他人，敏锐地识别各种各样的人，才能更好地掌握主动。



pdf下载网 http://www.i8788.com

pdf下载网 http://www.i8788.com



第一章 职场中如何使用身体语言

第一节 面试与招聘中的身体语言

留下美好第一印象的9大金科玉律

让我们假设，你要前去参加一次面试，并希望自己能给面试官留下美好的第一印象。请务必记住，别人在见到你的前4分钟内就形成了对你的印象的90%，而你给他人留下印象中的60%～80%是通过身体语言传达的。所以，如何有效利用身体语言美化自己在面试官心目中的形象就成为每一个面试者应该掌握的技巧。简单地说，遵循以下9个步骤中的各个原则，你就能为自己树立良好的形象了。

1．接待处

脱下你的外套，可能的话交给接待员，这样可以避免在进入办公室的时候手臂上挂满各种凌乱的东西或衣衫不整。如果那样的话，会使你看上去显得笨手笨脚。请站在接待处，切记不可随便坐下。接待员可能会坚持要你坐下，因为如果你坐下了他们就容易忽视你，他们就不用来应付你了。采取站立的姿势，把双手握在背后（表示自信），双脚稳站，缓慢向前后晃动身体（表示沉着自信），或者双手做出塔尖的姿势。这种身体语言是在提醒接待员你的存在，而且你正在等待着他的接待。

2．入口

你进入办公室的姿态会无声地告诉别人你希望对方怎样接待你。当接待人员对你开了绿灯让你进去时，就请不要犹豫，更不要显得畏畏缩缩，径直走进去即可。切记不可表现得像个站在门口等着见校长的调皮学生一般。当你走进办公室时，请保持你走路的速度不变。有些人在走进办公室时会调整他们的步伐，改变他们的速度，而这样往往会给人留下缺乏自信和沉稳气质的印象。

3．接近对方

当你走进办公室后，如果发现对方正在接听电话，或正打开抽屉查找资料，请直接迈着稳定的步伐自信地走进门去，然后放下你的公事包、文件夹及任何拿在手上的东西，主动和对方握手（当然，如果对方是女性，而你是男性，切记不要先伸手），得到应允后沉稳落座，让对方看到你自信的仪态。

那些慢步走或踱着大步走进办公室的面试者，通常会给面试官留下这样一种印象：他们时间充裕，对自己所做的事情缺乏兴趣，或根本无事可做。当然，如果是退了休的

pdf下载网 http://www.i8788.com

百万富翁采取这种姿势，还是能被人们接受的。但是对于那些想表现出力量、威信、自信或想向异性表现出健康、优秀形象的人士，这些姿势还是收敛为妙。一般来说，那些富有影响力和取得卓越成就的人走路时，步伐轻快，速度中等，步伐大小适中。

4．握手

当你与对方握手时，一定要把手掌伸直，并使用和对方相同的力量，让对方来决定何时结束握手。当你和面试官间隔着一张长方形的桌子时，你应该从桌子的左侧走到面试官的跟前和他握手，这样你就可以避免“手心向上”的劣势了。在任何情况下，都切忌隔着桌子和对方握手。在见面最初的15秒钟内，你应该两次提起对方的头衔，而且每次说话的时间不得超过30秒钟。

5．坐下

如果你不得不面对着对方坐在一个较低的位置，那么请转向和对方成45度角的方向，这样就可以避免处于一种“受对方训斥”的不利位置。如果你无法转动椅子，那么请转动你的身体。

如果面试时可以自己选择座位，你最好选择坐在面试官办公桌的右侧，因为这样的位置可以让双方的目光无限制地接触，且可以运用许多姿势，你也可以清楚看到对方的姿势。若是一方感到有压力或受威胁，办公桌的角就起到了屏障作用，避免你们之间在尴尬时进行直接的目光交流。

6．座位环境

如果对方邀请你坐在办公室里相对说来不很正式的地方，比如咖啡桌边，那么这就是一个积极的信号，因为在商务场合中，95%的拒绝都是隔着办公桌说出的。最好不要坐在较低的沙发上，因为当你坐下之后沙发会下陷，那么你看上去就像是一对巨大的腿上安着一颗小脑袋，这对树立你的形象可没有什么好处。如果你必须坐在沙发上的话，那么请在沙发边上坐直，这样你就可以控制自己的身体语言和姿势，同时让自己的身体朝向与对方成45度角的方向。

7．坐姿

当你坐下后，最好不要将两腿和双脚跟并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧，因为在面试官的心目中，采取这种姿势的人通常非常古板、顽固，不愿接受别人的意见；也不要将双膝并在一起，小腿随着脚跟分开呈一个八字形，两手掌相对，放于双膝之间，在面试官心目中，这种人特别害羞、性格内向、不善于交谈。你最应该采取的坐姿是将左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿根两侧，因为在面试官眼中，这种人具有较强的自信心和顽强的意志，且富有团队精神。

8．距离

尊重他人的个人空间是一个人给他人留下良好印象的必要条件之一。一般来说，当两个陌生人第一次见面时，他们之间的个人空间相对较大，如果你靠对方太近，他就会产生一种压迫感或紧张感。这样一来，他就会往后坐往后靠，或做一些重复的动作，比如敲击桌面。所以，首次和面试官见面时，不要急切靠近对方，而应该保持至少1米以上的距离，给双方留下一个自由的空间，以便双方轻松交谈。

9．离开

当你结束和面试官交谈准备离开时，你应从容不迫地收拾自己的东西，而不要表现得匆忙或慌张，不然会让面试官觉得你缺乏自信、粗枝大叶，令你的形象大打折扣。如果可能的话，你应该先和对方握手再转身离开。如果当你进来时门是关着的，那么当你离开时请将门轻轻关上。人们总是喜欢在你离开时从后面观察你，所以如果你是一名男

pdf下载网 http://www.i8788.com

士，那么请务必将自己的鞋后跟擦干净。这个地方是许多男士所忽略的地方，但这却是许多女面试官所在意的地方。如果女士需要离开时，她们通常会把脚指向大门并开始整理自己衣服及头发，这样当她走出门后就能给人留下较好的印象。正如我们在前面所提到的，隐藏匣里的摄像机显示，如果你是一位女士，不管你喜欢与否，当你离开时，别人都会不自觉地观察你的臀部。所以在你走出门口时，请慢慢转过身来并笑一笑。因为让别人记住你的笑脸当然比让别人记住你的臀部要好得多。

假装自己已经能够胜任

如果一个人在说话时能够避免让自己的脸和手做出一些动作姿势，并且在任何条件下都能使用开诚布公的姿势与对方进行交谈，这是否意味着他能够在别人面前撒下弥天大谎而对方却浑然不知呢？这并不一定，因为一个普通人在撒谎时，即使他刻意作出一副开诚布公的样子，其身体的其他部位也会透露他此时正在撒谎。比如，他的手心会冒汗、瞳孔会收缩、嘴角会出现歪斜等“撒谎综合征”。但是，对那些职业撒谎家来说，他们就有可能在向对方撒下弥天大谎的时候，表现得四平八稳，不露出丝毫破绽。

假装自己能行，或是假装自己已经能够胜任，在某些特殊情况下具有较为重要的作用，尤其是当一个人在进行工作面试时。因为，此时的假装可能会为你赢得一份工作。科学家通过用鸟类做实验，也证明了“假装自己能行，直到自己真的能行”这一理念的正确性。在某一种类的鸟群中，越是占有统治地位的鸟，其羽毛的颜色也就越深，它们在分配食物和获得交配方面也都享有优先权。研究人员首先挑选了3只羽毛颜色较浅、体质较弱的鸟，并把它们的羽毛染成深色。科学家们料想，如此一来，这些鸟儿就能够“欺骗”那些真正强健的鸟了。然而，结果却并非如此，那些“说谎”的鸟儿遭到了真正“鸟王”的攻击，因为这些“骗子”虽然羽毛变了颜色，但还是表现出了萎靡不振的样子。随后，试验人员改变了方法，他们在给试验鸟儿羽毛染成深色的同时，还给它们注入了荷尔蒙，以便使它们的行动更加具有王者气派。这一次，这些“骗子”表现得信心十足，大摇大摆地在同类中迈着步子。这一回，它们成功骗过了那些“鸟王”。

科学家的这两个实验表明，当一个人在参加面试的时候，应该完全进入角色，相信自己真的如自己所说那样优秀，同时在面试前提前做好一些练习，清楚知道自己应该如何正确表现自我，以便能得到面试官的重视，从而为自己赢得工作增加筹码。

如何使用椅子来降低对方的地位

你是否曾有过这样的经历：前去参加一次面试，当你坐在面试官的对面后，感到自己非常渺小，甚至有点微不足道，与之相反，坐在对面的面试官却显得高高在上，威严无比。如果有这种情况发生，很有可能是面试官故意这样安排办公室摆设的。他这样做的原因很简单——增强自己的权威和提高自己的地位，同时达到贬低你的目的。

那如何巧妙地使用椅子，或是通过对椅子位置的安排，就能够在办公室里创造出让自己显得威严的气氛呢？很简单，你可以通过以下3种方法来让自己显得更有地位。

1．椅子后背的高度

行为学家研究发现，椅子后背的高度能够在很大程度提高或降低就坐者的地位。一般来说，椅子的后背越高，坐在该椅子上的人就显得越有权力和地位，如古代皇帝、国王、君主、教皇，以及其他拥有较高地位的人，他们坐椅后背都在2米以上，有的甚至高达3.5米，以突出他们高高在上的地位和不可冒犯的权势。现在，很多公司的高层领导也喜欢坐在有很高后背的椅子上，而他们为来访者准备的座椅的后背却要比他们椅子

pdf下载网 http://www.i8788.com

的后背要矮许多。因此，如果你想突出自己的地位和尊严，你也可以同他们一样，让自己坐在有很高后背的椅子上，而让对方坐在后背较低的椅子上。

另外，转椅相比固定的椅子，更能突出就坐者的力量和地位，同时还能让就坐者在感到压力或紧张的时候可以随意转动自己的身体，以避免某些尴尬情形的出现。而固定椅子却没有这种功能，所以他们在感到压力或是紧张的时候，由于无法转动椅身，因而只能通过身体语言来表示自己的情感和态度。由此可见，如果你是一位领导者，让自己坐在转椅上是一个不错的选择。

2．椅子的高度

椅子的高低也能突出或降低一个人的身份地位和气势尊严。如果你把自己坐的椅子调得比对方高，毫无疑问，当你坐在椅子上的时候，心里肯定会有优越感，甚至是高高在上的感觉。反之，如果你坐的椅子比对方坐的椅子低，极有可能你心底会有一种自卑感，或是自愧不如的感觉。所以，很多面试官在与面试对象交谈前，他们总会将自己坐的椅子调到最大高度，而将面试者的椅子调到最低点。这样，他们就处于一种极富心理优势的地位之上，而面试者的心理则处于劣势地位。所以，如果你有单独的办公室，为自己挑选一把较高的椅子可能是个不错的选择，同时为来访者安排一把较低的椅子。

3．椅子的摆放位置

正如我们在前面有关座位安排的那章所说，当客人的椅子被直接摆放在主人的正对面（即竞争）时，他所感受的压力是非常大的，但这种拜访同时也会无形中拉近彼此之间的距离。所以，如果你想突出自己的权威或地位，最好不要采用此种摆放姿势。你可以这样做：把对方的椅子摆放在离你较远的地方，如此一来，你就拉开了和对方的距离。再加之你坐的椅子比对方高，这样你在突出自己地位的同时，也贬低了对方的地位。

第二节 在办公室中如何使用身体语言

彼得·克拉克说："你不必去喜欢你的上司，你也不必恨他，然而你却是必须去管理他，这样他才会成为你达到目标、取得成功的资源。"然而，上司并不是简单被动的"资源"，与上司相处稍有不当，将会伤害到你自己。因此，把握"管理"上司这把"双刃剑"需要更高的技巧。

准确领会上司的意图

读懂上司最能考验一个人的"悟性"。经常听到领导说某某人"悟性好，一点就透"，也经常听到领导抱怨某某人"不灵通，翻来覆去交代多少遍也不领会意图"。由此可知，善于读懂领导也是会表现的重要方面。

上司的意图有时不会直截了当地表达出来，需要下属仔细揣摩去做。原因是多方面的，比如，上司碍于自己的地位，不便随意表态，但倾向性意见已不难忖度，这时你应该比较乖巧，不能强迫上司明确表态；上司需要助手帮腔，一个唱红脸，一个唱白脸，这台戏才能演好，这时就不能附和上司，和他一个调子；上司还没有拿定主意，但迫于形势只好模棱两可地敷衍几句，这时你就得稳重，私下找上司商量，不要贸然行事。还有一种情况是上司基于其地位的不同，只能用委婉客套的话说出来。

克里尔刚调入制药公司时，科长对他说："你刚到公司，恐怕对此处的各种情况都很生疏，不妨先走走看看，等你把各处的具体情况熟悉了之后再说。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

这位科长似乎十分通情达理，克里尔也信以为真。他在公司里悠闲地逛了3个月，没做什么具体工作。

没料到，有一天科长突然把克里尔叫去，用一种十分不快的口吻说："我是欣赏你的工作能力才推荐你来公司的，可是许多职工都反映，你整天闲逛，懒懒散散，大家因此而满腹意见，你可要注意影响，有点作为呀！"

克里尔听了以后，哑口无言。但他在心里却暗暗地想道："不是你叫我走走看看，熟悉情况的吗？我现在完全按你的吩咐去做，你反而责怪我了。"

这件事究竟是谁的过错呢？

我们只要稍加分析，就能发现，这应完全归咎于克里尔的天真和疏忽。

克里尔是被科长看中而特地录用的。开始，科长的嘱咐纯属客套，其背后的潜台词是：新进人员在不熟悉情况时贸然行事，容易遭到老职工的抵制，所以，谨慎小心为妙。

但是，克里尔对科长的用意居然一无所知，天真地领会科长的客套话，并照办不误，因而出现了纰漏。此时，他若不受科长的责备，才是怪事呢！

作为下属，必须掌握上司对你的期待，并且有所行动，否则的话，辜负了上司的期待，就谈不上利用和推动上级并获得他们由衷的赞美之辞了。

领导或上司对部属的期待，不会每次都以率直的语言表达出来，有时嘴上说"这样做"，心中却要求"那样做"。也就是说，上司有时因为碍于情面，会用委婉暗示或其他曲折隐晦的方式把自己的要求说出来，因而，他所形之于语言的和他内心所期待的并不完全合拍，表里一致。

准确了解上司的意图是你与上司搞好关系的前提条件。每位上司由于各自背景的不同，其工作方法和思维方式也各不相同。因此，与不同的上司相处时，应根据其性格、思维方式，因人而异地选择工作方法和处理方式。

了解上司的性格、工作方法和思维方式，不仅可以到实际工作中去揣摩，还可以通过各种途径，如单位聚会、与领导一同出差等机会与其交流，增进彼此的了解，以便在工作中更好地配合领导的意图，提高工作效率。

读懂领导，准确领会其意图，并非一日之功。常言道：凡事预则立，不预则废。只有平时紧紧围绕领导关心的敏感点进行思考，才能准确把握领导意图。

别和上司走得太近

每个人都希望自己能和上司走得近些、更近些，觉得如此才能和上司保持亲密关系，才能得到上司的赏识，然而，这通常是个误区！

无论什么时候，上司就是上司，即使上司和下属的关系很不一般，也不表示上司与下属之间没有距离。毕竟你与上司在公司中的地位是不同的，这一点要心里有数。不要使关系过度紧密，以至卷入他的私人生活之中。

一个小国的国王为了自己的国家不被邻近的大国所侵犯，只得委曲求全与邻国联姻，娶了大国国王的妹妹为妻。由于这个国王的妹妹是个极其尖酸刁蛮的女人，因此婚后的国王处处受制于她。国王因为长期的压抑，不得不在外面又暗自结识了一个女人。由于担心凶恶的王后知道此事，国王终日提心吊胆。这时，有一个很会讨好国王的人主动为他出谋划策，为国王设计了许多与情人幽会的方式，国王也视他为亲信。国王与情人的事情只有这个亲信最清楚。久而久之，皇后似乎有些察觉了国王的不轨，就准备找那个亲信询问。因为她知道，只有他最清楚国王的私事。

国王得此消息后，立即捏造了一个罪名，下令把那个亲信处死，这样就永无后患了。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果过多地介入上司的私生活，并脱离了与上司的正常关系，这对你没有丝毫的好处。上下级之间的确是可能建立友谊的，但是友谊过头，过多地参与上司的秘密，却是不值得提倡的。

亲密的关系有一种平等化的效应，这会扭曲上司与你之间正常的上下级关系。

上司让你知道的秘密一旦被泄露，他将受到伤害。最初你或许会因为是上司的密友而与他无话不谈，并自鸣得意，可是时间一长，上司便会有一种潜在的危机感，从而使你们的密友关系变得越来越尴尬。哪怕上司让你知道的秘密仅局限于公司内部的事情，这仍会给你带来不必要的麻烦。因此，你介入得越深，就越会发现自己的行动开始变得不自由。

此外，频繁地和上司周旋而获得上司密友或上司宠儿的称号，还会使你招致公司同事们的反感和不信任，甚至会有人想尽一切办法处处与你作对，来拆你的台，谁知道你成天黏在上司身边，一副神秘兮兮的样子是不是有什么见不得人的小阴谋或小算盘呢？这也是人们的本能反应。

即使你在潜意识里有强烈的成功愿望，但是为了自己的愿望在实现的过程中没有人为的障碍出现，你和上司之间一定要设一块禁区，并管住自己不要胡乱瞎闯。

此外，还要留一点私人空间给你的上司。因为当上司的也需要安全感！和上司相处，各人有各人的门道，送礼也好，拍马屁也罢，都不如在工作上面给他留下一点空间好。

身为职场中人，尽量与上司搞好关系是绝对应该的，但是走得太近就非常危险了。但要想成为一名受欢迎的员工，在和上司打交道的时候，无论如何要记住如下几点：

首先，不论什么时候，上司就是上司，即使你们的关系很不一般，也不意味着你对他可以没有敬畏和恭维。

其次，和上司之间的关系不能像朋友那样，朋友之间的相知、相识是一件好事，可是如果对方是你的上司，那是福是祸，可不一定。最可怕的莫过于你知道了上司的隐私！

最后，一个优秀的员工应该懂得自己与上司之间的差别，尽管可能有时你很受上司的赏识，是上司手下的关键人物，但别忘了上司毕竟跟你不是一个级别的同事，你们的关系是领导与被领导的关系。你可以与上司关系和谐，但不必太过亲近。

与上司的关系最好不疏不离，既让他感到你很亲近，但又不对他构成威胁。

做领导不可缺少的人

每个领导身边都有着一个小小的“智囊团”，聚集着一批“谋士”型的人才。原因很简单，任何一个领导人都不可能是处处超群出众的，他可能有胆识、有远见、有能力，但他不可能事事都能预料到。而“谋士”却可以点破迷津，帮助领导分析当前的形势及未来发展的趋向。因此，领导对于谋士型的下属是很重视的。

领导重视谋士是问题的一个方面，而能否受到领导重视，则更大程度上取决于谋士的行为方式。如果下属是谋士型的人才，多谋略，善策划，虑事周全，胸有奇谋，能令领导茅塞顿开，帮助上司渡过无数的危机，或使领导事事成功，这无疑也是你日后晋升的一个资本。

五星上将乔治·马歇尔以其出众的才华赢得了陆军部长史汀生的信任和赞赏，从而成为他最重要的助手。当1941年3月，罗斯福总统要史汀生派一些高级军官去欧洲视察时，他最先的反应便是：“我不愿马歇尔这个时候离开，他在这里太重要了。”当1943

pdf下载网 http://www.i8788.com

年5月，丘吉尔再次要求马歇尔陪他到非洲旅行时，史汀生将军已变得十分愤慨，他说："要想从美国挑出一个最强的人，那人肯定是马歇尔，在他身上，寄托着这场战争的命运……而这次远行并不需要他，只是为了满足丘吉尔的愿望，我认为这样做太过分了。"甚至，连罗斯福都说："是啊，要是把你（指马歇尔）调离华盛顿，我想我连睡觉都不安稳啊。"

通过这些事实，我们发现，马歇尔以其卓越的才干赢得了上司的信赖，他的上级任何时候都会感觉到离不开他，迫切地需要他。

由此可见，当下属的工作出色得令上司无法忽视，甚至感到无法离开你时，这其实等于说，你就是领导工作中的支柱，你已在无形中构成了对上司的影响力，形成了某种潜在的权威。由于你任劳任怨地开拓业务，为领导出谋划策，毫无"篡权"的野心，势必会赢得上司的信任，把你当做可以信赖的人，赋予你更多的职责和更大的权限。

适时退让一步

当罗斯福继麦金莱而就任美国总统之后，他的老友菲莱邱到华府拜谒他。而后菲莱邱自述他到总统的府邸谒见罗斯福的情形："我那位老友站着向我微笑，把手搭在我肩上，说：'你需要什么？'当他问我此话时，哈哈大笑起来。但是，我觉得他这一笑是为了掩饰一些厌恶。或许我不是唯一急于加入政治生涯的人，因此，我也笑着表示，我并不需要什么。而他显然就此宽心多了，说道：'怎么可能！你是这班人中唯一的人才，其他人不是做官升职，就是入了监狱。'当时我认为，我到此拜谒已令他十分高兴了。虽然我知道我时刻都可获得一个好差事，但是，我认为假如我能无求于他就告辞了，那么，我与罗斯福的交情将会更进一层。所以，我就此告退了，带着一本西班牙文的自修字典，回到家中开始准备外交的职务。大约于一年之后，我从报纸上看到一则要派遣一位美国的第一公使前往哈瓦那的公告。这是一个非常有利的机会，我一向对古巴颇为熟悉，而且我一直在研读西班牙文，我认为我早已非常熟悉那个地方了，其余的事情就更容易，我只需再到华府，把我的衷心希望及以往的研究告诉罗斯福即可。果然我的目的达到了。"

这就是菲莱邱之所以能出任古巴公使，继而得以展开他历久且光辉的外交事业之故。也是他用以毛遂自荐的另一种方式。当初，他感到罗斯福的心中隐约藏有一份莫名的反感，于是，立即伺机引退，以等待另一个时机。这就是他于日后自我推荐得以成功的妙策。而他只带着一本西班牙文的字典回去自修，准备外交上的事务，也就是他顺利地担任古巴公使的基础。

由于时机不宜，领导表现出抗拒、反感之意，这类的障碍是时有之事。然而，遇有此种障碍之时，有远见的下属必定立即设法回避。在许多事件中，能够稍微地退让一步，反倒是使他感兴趣的唯一计策。

菲莱邱说："我不愿意做别人都想做的事情，但是，我常参照别人的方法去完成我想做的事情。"这句话正是我们所谓的"让步"诀窍之最好的诠释了。

领导人物的最终目的，是在于引发他人自愿地臣服于他们，以达到合作愉快的境界。当然，双方所引起的偶尔反感，均可能造成不悦的摩擦。但是，领导都会了解这点，假若作为下属的你执意地抗议，即使一时胜利了，而所得的成就仍是极为微薄。

想要取得领导的认同和支持，最好的方法，就要懂得如何站在领导的立场，为领导着想。自己所坚持或是争取的事情，如果也保障领导的权益，当然就容易取得领导的认同。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在这个世界上，任何一件事情都是相辅相成，所以就要思考，如果换作我，在什么样的情况之下我才会被认同？懂得退让一步，获得领导的支持，一切事情才有可能在良性循环的轨道上顺利进行。

受宠时要懂得分寸

美国人力资源管理学家科尔曼曾说过："职员能否得到提升，很大程度不在于是否努力，而在于上司对你的赏识程度。"但是，即使发现上司对你非常赏识，你也千万不要以此为荣，更不要因此骄傲蛮横、目中无人。而是要学会把握好分寸，分寸把握不好，上司对你的赏识也就会慢慢变味。把握好分寸，领导才会更欣赏你。

瑞曼最近在做一些小动物的书，将这些小动物的生态情况等做一些介绍，读者对象是小朋友，要把原来那些科普味很浓的文字都要修改成儿童感兴趣的文字。

上司对瑞曼的工作非常满意，他经常当着同事的面夸奖瑞曼，说瑞曼的感觉很好，很符合孩子们的心理特征。瑞曼第一次听上司如此说的时候，心里很高兴，也很自豪，自己的付出得到肯定，自然很欣慰。但是，上司说得多了，瑞曼就觉得不太妥当。觉得上司如此表扬自己事实上是否定了其他员工的工作，如此一来很容易被其他同事妒忌。最后，一旦将来工作没有做好，上司会觉得自己没有用心去做。

于是瑞曼决定找准时机来防止上司过多的赞扬！

再次开会时，上司又表扬了瑞曼。上司话音刚落之后，瑞曼即站起来恰到好处地说："经理，谢谢您对我工作的支持！我之所以能取得今天的成绩，不仅仅与我自己的努力有关，更与其他同事的帮忙有直接关系，我会继续向您以及其他同事学习，取得更好的成绩！如果将来我出现什么差错，也希望您和同事能耐心地指导我！"

面对上司的赏识一定要沉得住气，因为那些赏识说出来可能会对你不利，或是别有用心。而你要留意周围的状况，做出最理智的回应。

假如男上司对女性下属特别好，那便要小心他们有非分之想，最好听一下他们的历史，看看能否从历史中得到教训。

如果上司对你特别好，但你的工作表现又不是同事中最突出的，那你便要好好反省一下，看看上司偏爱你的原因是否有下列几点：

(1) 上司是异性，而你自问魅力过人，故获得优待。

(2) 你忠厚过人，从不说谎，上司可从你口中得知其他下属的表现。

(3) 你重义气，为报上司知遇之恩，愿为他做工作以外的事。

(4) 嘴甜舌滑，深懂奉承技巧，上司又是爱戴高帽的人。

(5) 对上司完全没有威胁，上司对你十分放心，故宠幸有加。

假如你是上述五大原因之一，请勿沾沾自喜，你的情况不会令人羡慕。

在第1项中，外貌、气质虽然可吸引上司于一时，但难保有更突出的新人随时出现，那时地位便难保了。

如是第2项，那上司不是看重你，只是利用你做探子。一旦下属出现不满，他会牺牲你的利益。

第3项，你不是公司的资产，只是上司的侍人，表面得宠，会被人视作狐假虎威的可怜虫。

第4项，是大部分人得宠的原因，但与第一项一样，随时有被取代的危险。

第5项，前途只有片刻光明，一旦换了上司，庸碌的人必被淘汰。

不论你是哪一种，切忌恃宠生娇。古语有云："伴君如伴虎"。小心！

pdf下载网 http://www.i8788.com

掌控不同类型的领导

你若想了解上司，可以观察他本人的一言一行、他的思维方式、他的喜恶，等等。通过对以上各方面的观察，你就会对上司有所了解，这种了解是你做事情的依据。

上司与员工之间存在着一种比较复杂的关系，为了维持或处理这种关系，大多数员工整天都会想着去“看透上司的心”，而上司也想看透员工的心思。因此，便产生了这种“看透”与“反看透”的双重关系。上司是不可能在员工面前经常和颜悦色的，一是上司几乎每分钟都在思考工作，集中精力在事务上，许多时候会视而不见、听而不闻；二是人要每一分钟都保持微笑也是很累的，在下属面前的确不必强打精神，装作客气。所以，当下属的千万不要太敏感。

要熟悉上司的性格，应该主动与他多接触，多谈话，要克服因惧怕上司而造成的心理屏障和自己的自卑感。只要与上司熟悉了，就可从上司的举手投足、回眸顾盼中知晓其心理，达到内心的沟通。

1.与冷静的上司打交道，不可自作主张

如果遇到冷静的上司，那么对于一切工作计划，你只需要提供意见，不要自作主张，等到决定计划后，你只要负责执行便可。至于执行的经过，必须有详细记载，即使是极细微的地方，也不能疏忽，这种一丝不苟的精神，详细记载的报告，正是他所喜欢的。但执行中所遇到的困难，你最好能自行解决，不必请求。

2.与懦弱的上司打交道，要当心他身边的实权人物

懦弱的人，不适合当领袖，即使当领袖，大权也必不在手中，自有能者代为指挥。你必须看准代为指挥的人是什么性情，再图应对的方法。在这种处境下，你必须与实权人物处好关系，否则，必难有所发展。你要明白，他既取得代为指挥的权力，他的前后左右都是他的羽翼，有些是他特意安排的，有些则是中途依附的，这些人早已布成势力网。在这种情况下，只有当他的野心暴露，导致人心思汉，你才能有所作为。

3.与热情的上司打交道，采取不即不离的方式

你如果遇到热情的上司，逢他对你表示特别好感时，不要完全相信而认为相见恨晚。因为他的热情并不会持久，若想保持受宠不惊的常态，就要采取不即不离的方式。“不即”可使他热情上升的走势和缓，不致在短时间内便达到顶点，同时延长了彼此相处与了解的时间；“不离”可使他不感失望。如果你有所主张或建议，也要用零卖方法，不要整批发售，如此才能使他对你时时都感到新鲜。

4.与豪爽的上司打交道，要突出自己的能力

如果你遇到的上司性格豪爽，那真是值得庆幸。只要善用你的能力，做出过人的工作成绩，绝对不用担心没有发展的机会。他自己长于才气，所以最爱有才气的人。唯英雄能识英雄，你是英雄，不怕他不赏识你；唯英雄能用英雄，你是英雄，也不怕他不提拔你。

5.与傲慢的上司打交道，要谨守岗位

你的上司如是个傲慢人物，与其向他取宠献媚，自污人格，不如谨守岗位。一有机会，你就该表现出你独特的本领，只要你是个人才，不愁他不对你另眼相看。

6.与阴险的上司打交道，要小心谨慎

阴险的人，城府极深，其人喜怒不形于色，怒之极，反有喜悦的假象，使你毫无防范；对不如意事，好施报复，对不如意人，设法剪除；由疑生忌，由恨生狠，轻拳还重拳，且以先下手为强，宁可打错了好人，也不肯放松了坏人；抱着与其人负我，不如我负人的观念。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果你的上司不幸就是这种人的话，你只有兢兢业业，一切唯上司马首是瞻，卖尽你的力，隐藏你的智。卖力易得其欢心，隐智易使其看轻你，看轻你自不会防你，轻你自不会忌你。如此一来，或许倒可以相安无事。与这种上司相处并非是长久之计，如果希望有所表现的话，劝你还是从速做远走高飞的打算。

看透同事的心理

行走于职场，如果能洞悉同事真实的心理，将会使你在与同事的交往中得心应手，对你的工作甚至你的事业都大有裨益。看透同事的心理并不难，只要细心观察，看同事平常的表现就可略知一二。

1.假装忙碌的人

他们靠这种方法掩饰工作能力低下，避免他人对自己的能力产生怀疑，力图通过在别人面前装出一副努力工作的样子使同事，特别是领导不会轻视自己。而事实上他们的工作业绩却非常差，为了掩饰自己，保护自己的弱点不会被同事或上司发现，他们除了假装忙碌之外，别无选择。

2.厚己非人的人

懒惰是他们最大的性格特征。他们认真工作，忙忙碌碌，但却都是表面现象，在困难面前逃得比谁都快；总是用异样的眼光看待其他的同事，觉得他们不务正业，欺骗上司，好像谁都没有他们那样热爱自己的本职。其实他们最希望得到的是加薪和升迁，但懒惰的他们不会比其他的人多干一点，假使多干了一分钟，也要到处宣扬。

3.看上司脸色行事的人

这种人表里不一、情绪不稳定，只有在上司在场的时候，才会聚精会神地工作，而上司一旦消失，他们的干劲便会回落到谷底。他们在生活中也是玩着当面一套、背后一套的把戏，用一张伪善的面孔面对周围的人和事。

4.心不在焉的人

他们不重视谈话过程，自然不会在意谈话内容，即使用心听了，那也是粗枝大叶，丢三落四。这种心态的外在表现是他们办事容易拖拉，一延再延，因为他们根本就不知道自己应该做什么，而且得过且过；如果目标已经明确，条件也具备和成熟，他们却又往往无法把精力集中起来，或是一心二用，或是驰心旁骛，接到手中的任务往往不了了之，毫无责任感，终身难有所成就。

5.乘人不注意窥视他人的人

这种人心术不正，他们自身根本就没有什么特长或惊人之处，但却总是想着能够“不鸣则矣，一鸣惊人”。他们不知如何才能实现这个愿望，而现实当中又很少有人愿意理会这些空想家，结果使他们的自尊心受到很大的伤害。为了实现自己的白日梦，向世人证明自己的存在价值，他们学会了工于心计，善使机关。

6.凝视对方的人

凝视是一种意志力坚定的表现，他们往往不用过多言语和动作就已经显得咄咄逼人了，而且不管是男人还是女人，都表明他或她现在是充满力量的强者。如果眼光真的可以杀人，他们的凝视肯定可以成为致命武器，因为与这种目光接触，难免会有受到攻击的恐慌。其实，大多数人之所以凝视他人，只是为了想看穿对方的性格而已，并无实际攻击意图。

7.动作夸张的人

哪怕是鸡毛蒜皮大的小事，他们也会小题大作，扰得周围的人不得安宁。但他们的本质是好的，并不是存心想要别人不舒服，之所以会这样，其实是按捺不住热情和好

pdf下载网 http://www.i8788.com

奇，认为光靠言语不足以表达心中炽热的感情，所以必须加进一些夸张的动作来表达自己的内心想法，以引起他人的注意。可是在他们的内心深处，通常存在着极度的敏感和不安，他们无法确定自己的这种方式能否被别人认可和喜欢。

8.喜欢目光接触的人

眼睛是心灵的窗口，与别人目光接触，无疑是主动向对方展示自己的内心，表明既希望能够深入了解对方，也为对方了解自己敞开了大门。他们充满了自信和直爽，从不怀疑自己的动作会给他人带来不愉快。他们懂得为他人着想，所以做事专心，尽量满足大家的要求，希望做出好的成绩让公众认可自己，接纳自己；他们懂得礼貌在交际中的作用，能够把握分寸，非常适合需要面对面进行交流的工作。

以上是一些同事经常有的表现，通过这些表现，你可以看透同事的心理，进而掌控你的同事。

有时候不能太老实

在与同事相处时不能太老实，否则，你在别人眼里就等于是傻子。相反，在老实中藏点机智与灵活，对你有益而无害。

丁力是某公司的销售员，由于自己是从外地应聘来的，在工作中他处处小心、事事谨慎，对每位同事都毕恭毕敬，偶尔与同事发生点小摩擦，他也从不据理力争，总是默默地走开。逐渐大家都认为他太老实、太窝囊。于是，都不把他当回事，在许多事情上总是叫他吃亏。

其实，每当想起同事们对他的态度，尤其在奖金分配上自己老是吃亏这些事，丁力心里很是委屈。残酷的现实使他不得不对自己的为人处世进行反思，他决心改变自己，以便让别人改变对自己的态度。

一次，销售总监要一份销售计划书，可一天后还没见人送到办公室来，便到销售部大发脾气。销售经理便说计划书早就让丁力做了，是他故意拖拉才未完成任务的，并且说丁力做事一向不负责任。

丁力马上站了起来，说道："总监，今天的事你可以调查一下，计划书昨天下班前我就交给了销售经理，怎么能说我不负责任？我看是有人别有用心地想让我出洋相。在这里，我顺便告诉大家，我不是面团捏成的，想把我怎么样就怎么样。大家在一起共事也是有缘，我实在是不想和同事们争来争去罢了。以后，谁要再像以前那样待我，对不起，我就不客气了。"

从此以后，丁力发现同事们对他的态度有了明显的转变，他也抬头挺胸，不再扮演被人欺负的老实人的角色了。

与同事一起工作，总是免不了会发生矛盾，如何解决这些矛盾？既不能每天针锋相对、视若仇敌，也不能事事忍让，而使自己显得懦弱无能。

你是不是三番五次地被人利用和欺侮？你是否觉得别人总是占你的便宜或者不尊重你的人格？如果真的是这样，那么你的生活和工作就需要改进了，就需要你学会拒绝和对他人说"不"字。当你鼓足勇气说"不"时，当你认识到自己的需要并表达出来时，你会发现你原来所顾虑的事情一件都没有发生，而你的生活却发生了变化，同事们开始尊重你，开始意识到你的存在。

要改变因软弱而被同事欺侮的困境，必须在宽容的同时学会拒绝。

pdf下载网 http://www.i8788.com

如何赢得同事的好感

同事是我们每天都必须面对和相处的人，无疑和我们的工作、事业乃至生活都有密切的关系，是对我们影响最深的一个群体。那么，走在职场，如何赢得同事的好感呢？

1.顺其自然，不要虚假

工作时间是你和同事相处、争取早日融入同事圈子的最好机会。“路遥知马力，日久见人心”，你只管认认真真工作，踏踏实实为人，无论多坚固的圈子都会渐渐接纳你的。在你和同事之间，本来没有什么牢不可破的障碍，只不过因为陌生，或者仅仅因为你自己内心设置的屏障，所以使你感觉到他们的排拒，实际上这未必是事实。工作过程中的每一个平实的日子都是你和同事们相处的最好机会，只要你有耐心，和同事们打成一片不过只是时间问题而已。千万不要把这件事当作一个难题，而应轻轻松松自自然然地去面对这个必经的过程。

需要注意的是：你千万不要为了尽快投入同事圈子，而刻意改变自己去适应别人。比如在言语和行为上故意迎合同事，心底里挺冷淡，而表面上却装成极热情的样子……这样是没有必要的，很累，也不长久，一旦他们看出你虚伪，反而会鄙弃你的为人，反而不利于你融入集体之中了。

2.充分利用业余时间和机会

除了工作时间，业余时间也是你尽快融入集体的好时机，休息日或假日你可以动动脑筋举办一些有趣的聚会，或者真诚邀请同一办公室的同事去你家里玩，你亲自做上几道拿手好菜……这都是沟通思想和交流的好方法。

另外，单位集体旅游或者度假时，尽可能地活泼、活跃起来，跟大伙一块说说笑笑，真实地显现你的个性，真诚地表示你的热心。一定不要独来独往，另辟蹊径，那样会让同事们觉得你很难接触。

3.细心关怀，体贴同事

不要怕主动表达你的关爱，只要你是真心诚意的。比如去收发室取报纸时，顺便就把楼上几个办公室同事的信和报刊都带上送给他们；哪位同事工作忙，中午加班，你就主动帮他买午餐；再比如哪位同事病了，下班后晚上打个电话过去问候一下，诚恳地问他是不是需要帮忙，明天能不能上班等。即便同事不需要你的帮忙，但你的心意他是会领受的。这样，你随时细心地体察同事的需求，时时抱着善意和助人的心态，那么同事圈子就一定会很快地认同和接受你的。

4.要宽容，要满足

你永远不必希望集体里的所有人都认同和接受你，因为人的性情总是多种多样的，你只需要被大多数人接纳和认可就足够了。所以面对个别人的排拒和冷漠，你要宽容，认定它是一种正常现象，并且像往常一样与他相处，至于他对你的态度如何你完全没有必要计较。当你已经被一个圈子里的大多数人所接纳和欣赏，你就已经是融入到这个群体之中了，你要学会满足。每天怀着一种明朗的对一切都满意的心态去面对你的工作和你的同事，你所获得的就是令你更满意的结果。如果你一直紧张，甚至有所抱怨，那么你就算易于融入人群，也不会长久合群，因为人们总是欢迎那些给他们带来快乐的人，而不是带来尴尬和压抑的人。

5.对同事大方一些

为人太吝啬不好，有时候适当地大方一点，你的恩惠就会让人铭记于心。

半莉娅大学毕业后已经换了四次工作，虽然每个地方待的时间都不是很长，她却能和每位同事成为很好的朋友，并且在离开的时候让人感到依依不舍。

pdf下载网 http://www.i8788.com

半莉娅的秘诀就在于：除了工作中的接触外，她还有个特别的“小手段”，比如午间休息时到超市买来一包瓜子，回到办公室后把它分发给每位同事，有的人即使不喜欢吃瓜子，至少也会以一个微笑作为回报。如此过了不到一个月，半莉娅便和同事们“打成一片”了，同事们都喜欢这位乖巧的女孩。

当然，对同事大方一点，并非是让你为了讨好他人，为了赢得同事的好感，而不顾自身经济条件，大把花钱去买“人缘”，只是在适当的时候，略施恩惠即可。这样，既不会花太多的钱，又能赢得好人缘，何乐而不为呢？

无论如何，要赢得别人的好感，怀着一颗真诚的心是最重要的。在一些细节上关心、体贴同事，宽容、大方地与之相处，同事一定会对你产生好感并乐于与你相处的。

敬同事一尺

同事间的平级关系是最微妙、最难融洽的。为了获得提升互相提防，互相拆台，互相排挤，争功推过，是经常发生的事情。但即使煞费苦心，上司未必欣赏你，反而会留下不好的印象。这时，你不妨敬同事一尺，让同事感受到你的诚心，他也便会还你一丈。

杰瑞研究生毕业后，幸运地被招为国家文献局的文管员。从上班那天起，他就勤勤恳恳地工作，加班加点，从不计较。

他的工作态度，让其他两位同事顿起狐疑：“这小子这么卖力气，肯定有目的。莫非想争副处长的位置？”

后来，两位同事争先恐后地向处里提交工作计划，审批报表。他们在处长跟前毕恭毕敬地微笑行事，回到办公室却寡言少语，神神秘秘的。

杰瑞经过一段时间的观察，琢磨出其中的门道。尔后，他依旧勤恳地工作，但从没有争功的表现。不久，处里通知，公开选拔副处长，参选者每人需交一篇论文，一份未来的工作计划。

杰瑞对这喜人的消息无动于衷，并向两位同事说：“凭资历，论经验，讲工作，我都不如你们两位。而且我也不想当官，所以不会搅浑水。”

他的这番话一说出，其他两位同事放心很多，因为少了一个竞争对手，对他也露出几分亲热，都说他文笔好，帮助参谋一下论文吧。

杰瑞不偏不倚，帮助每人写了一篇论文。

两位同事对他的感情又加深了一层。

其实，公开选拔处长是场把戏，副处长的位子早有预定人选了。结果，两位同事双双败下阵来，都十分沮丧。杰瑞又是多方安慰说：“以后还有机会。”

接下来的半年时间，杰瑞在工作之余，重新汇编了45万字的近代文献目录大全，然后将两位同事的名字，写到自己的名字前面，送到处长跟前。处长看过很满意，在会上公开表扬了三人的工作成绩。

不久，出版社出版了此书。正因此书的出版，在一次职称评比会上，杰瑞的两位同事，双双评上了副研究员。

两位同事对杰瑞感激不尽，彼此之间真诚相待，互相信任，加深了友谊。1999年暑假，杰瑞的妹妹大学毕业后，欲留京工作。杰瑞在闲谈时，提出了自己的难处。而两位同事都主动帮忙，拉关系，找路子，最后，将杰瑞的妹妹安置在一家图书馆工作。

同事之间如果出现误解时，一定要主动提出，将矛盾化解。对方如果还有疑心，就用真诚去感化他。在相互信任的基础上，互相帮助支持，这样，同事之间才能互相分享快乐与友谊。

pdf下载网 http://www.i8788.com

应对城府太深的同事

所谓城府太深的同事，指的是工作中那种不愿让别人轻易了解其心思，总是企图通过各种方式保护自己，深藏不露的同事。这种同事往往说话不着边际，对任何问题都不做明确的表态，经常是含糊其辞，顾左右而言他。

与城府太深的同事打交道，你得多长点心眼，对他们要有所防范。你一定要对自己的言行多加注意，警惕不要为人所利用，并成为他的工具，更不要让他完全得知你的底细。

有些同事之所以城府太深，不愿与其他同事进行交流，是因为他（她）可能是一位曾经有过挫折，并受到过打击和伤害的人。过去的经历使这种人对社会、对别人都有一种十分强烈的敌视态度，从而对自己采取更多的保护。

这样的同事往往是“一朝被蛇咬，十年怕井绳”，过去的失败经历使他们不愿意再向任何人敞开心扉，他们城府太深也不是因为自己的心机过于复杂，想算计什么人或什么事，而是为了保护自己，使自己不再受丝毫的伤害。他们认为只要自己关紧心灵的大门，别人也就无法再伤害自己。

这样的同事内心实际上是很孤独的，他（她）也许非常渴望与人交流，但是又害怕再次受到伤害，于是将自己层层包裹起来不与任何人接近。

对于这类同事，我们不应该冷漠待之，而应该坦诚相见，以诚感人。这种人的城府并不是为了害人，而是为了防人。所以，你对这样的同事不应有什么防范，为了真正达到沟通的目的，甚至也可以毫不保留地向他（她）敞开你的心扉。

而在工作中有些同事显得城府颇深，令人无法了解其内心，而实际上则可能是他对某些事情缺乏了解，拿不出有价值的意见。在这种情况下，为了掩饰自己的无知，从而以一种未置可否的方式、含糊其辞的语气与人交往，并装出一种城府很深的样子。

这类同事外表上给其他人以城府很深的印象，其实他们的内心往往较为空虚，在工作中处理问题或与同事交往时明显地缺乏主见，对事物也缺乏一定的认知。这类同事，常以“城府很深”自居，其目的就是掩饰自己内心的无知。

针对这类同事的特点，我们应当注意：在与他们相处时，不要对其穷追不舍，让对方感到很没有面子，更不要故意当众揭穿其内心的无知。总之，对某些城府太深的人，如果你不得不与之打交道，则应该慎重对他们加以区分，看其属于哪一类人，然后再确定自己的行为方式。

怎样转移桌子上的个人领域

当你汇报工作，或是与人谈判时，你可能会和对方面对面隔着一张桌子坐下来。而当你和对方坐下后，你们便会迅速把桌子平分成两个部分，并把其中的一半作为自己的领域，同时反对任何一方入侵自己的“领地”。

假如有一天你没有和对方面对面地坐下，而是坐在桌角的位子上，毫无疑问，坐在这个位置上的你肯定会感到不舒服。因为你坐在这个位置上很不方便向对方讲解自己的方案，如果对方恰巧又坐在一张长方形桌子的后面，你心里的不舒适感肯定会更加强烈。这种情况下，你就得转移桌子上的个人领域了。具体来说，你可以这样做：

把你手上的材料放在桌面上（可以故意离自己近一点），这样一来，对方要么把身体前倾来看一看，要么把材料拿到自己那边，或者是把它推回你的领域。如果对方把身体往前倾来观看你放在桌子上的材料，但是却没有把它拿起的话，那么你就不得不从你

pdf下载网 http://www.i8788.com

坐的地方把你的材料拿起。一旦这样的情况发生，你可以先把身体转45度的弯，然后再向对方展示自己的材料。如果他把材料拿到自己的一边，那么这就是你有机会征得他的许可，进入他的领域，坐在桌子拐角处或者是坐在他身边来向他展示你的材料。然而，如果他把你递给他的材料又推回你的领域，那么请待在你的领域里不动。永远不要在没有征得对方口头或者是身体语言上同意的情况下进入对方的私人领域，否则的话，你在使对方恼怒的同时，也会让自己处于尴尬情形之中。

就座时身体所指的方向

考虑这样一个场景：你是某个公司的老总，现在想让一名下属来自己的办公室，因为该下属近来的工作业绩直线下滑，你很想知道这其中的原因。所以你打算问他几个比较直接的问题，并且希望能够得到他直接的回答。

先暂且不论你将会问这位员工哪些具体问题，以及你问这些具体问题时运用哪些技巧，我们先考虑一下以下几点：

(1) 该谈话将在你的办公室里进行。

(2)该下属将会坐在一张固定的没有扶手的椅子上(这样就会让这位员工不得不使用身体语言和不同姿势来表达自己的情感，也就是你有机会明白他的想法和态度了)。

(3) 你将坐在一张有扶手的转椅上(这样你就能够减少一些身体上的动作，而且也让你能够自由地转动)。

你可以使用三种主要的身体角度来进行谈话。就像是和站立时所形成三角形一样，坐在和对方成45度的角度能够使谈话变得非正式、轻松自如，而这种角度也是开始谈话的最佳姿势。因为你可以运用此种姿势模仿该下属的动作和姿势，从而无声地向其表示自己同意的态度。就像是刚刚开始站着谈话一样，让双方的身体同时指向无形的第三个人，从而形成一个三角形，能够表现出同意对方的态度。

如果你把自己坐的椅子直接转向对方，你就在用无声的形式告诉他："我希望你能直接、正面回答我的问题，我不喜欢拐弯抹角的回答方式。"

如果你把自己坐的椅子转动60度，这样你就缓解了和对方谈话的压力。当你打算问对方一些敏感或者是尴尬的问题时，这种姿势就是最好的发问姿势了。因为这样坐着就能够鼓励对方开诚布公地回答你的问题，同时也不会让对方觉得你是在拷问他。

怎样重新安排办公室的摆设

纳瓦罗最近升到了公司总经理的位置，并分配到了一个私人办公室。上任半个月后，他发现自己和其他员工关系反而没有以前好了，尤其是在他办公室里的时候。有几次，他差点在办公室和原先几个共事的员工吵起来。这让纳瓦罗感到非常苦恼。

经过仔细调查，纳瓦罗发现问题出在自己的办公室布局上。

在纳瓦罗的办公室里，来访者的位置设在纳瓦罗座位的对面，中间隔着一张桌子，双方形成了竞争对手的态势，令来访者一就坐就感到紧张。从舒适感和非语言信息的角度来看，纳瓦罗的办公室布局真是非常糟糕，因为它使每一个进入该办公室的人都感到敌意。

纳瓦罗的办公室里除了一扇面向办公楼外的窗户和一个透明的玻璃隔板之外，其余三面墙壁都是用实心隔板做成。通过玻璃隔板，纳瓦罗可以看到员工的公共办公室的一举一动，同时员工们也可以透过玻璃隔板看到纳瓦罗在办公室的所作所为。纳瓦罗总是在坐着的时候，把双手放在脑后，或者是把脚绕到自己椅子的扶手上，或者同时做这两

pdf下载网 http://www.i8788.com

种动作。看到他这种不雅的动作，纳瓦罗在员工心目中的威信就大大降低了。

由于来访者的椅子的摆放方式使他们背对着敞开的大门，员工的办公地点就在来访者座位的后面。当来访者和纳瓦罗谈话时，员工们可以看到来访者的背影，这使得员工们产生了一种和来访者处于同一条战线的错觉，对纳瓦罗大大不利。

困恼的纳瓦罗请来了室内设计师帮他重新设计室内布局。室内设计师观察了纳瓦罗的办公室布局后，发现了其中的一系列问题，向纳瓦罗提出了很多改进的意见。

经过室内设计师的一番调整，纳瓦罗的桌子被摆放在了玻璃隔板的前面，这不仅使他的办公室显得更宽敞，同时也使走进办公室的每个人都能看到他。纳瓦罗就能够亲自站起来迎接每一位来访者，而隔着桌子来迎接客人。

来访者的椅子被放在了桌子拐角的位置，这使得双方在谈话时显得更加开诚布公，双方可以在轻松友好的氛围中交谈。在办公室的另一端放置了一个低矮的圆桌和两张相同的转椅。这样纳瓦罗就可以在该圆桌上和客人或员工进行一些非正式的谈话。

对于那张玻璃隔板，室内设计师让人对镜面进行打磨加工，使纳瓦罗能够看到外面员工们的公共办公室，而员工却看不到纳瓦罗办公室内的情形，这就充分保证了纳瓦罗的私人领域，从而产生了一种神秘感，提高他在员工心目中的地位。

在其办公室的原布局中，纳瓦罗必须把桌面的一半空间分给来访者，而新布局是他能够独占桌面的所有空间。

纳瓦罗也改变了自己的坐姿，双手呈塔尖状，并且每当自己和他人说话的时候，都会刻意地露出自己手心。结果呢，纳瓦罗和员工之间的关系得到了明显的改善，一些员工甚至开始形容他“平易近人”，说和他一道工作很轻松愉快。

想要提高你的地位、增加你的魅力，有时候你所要做的仅仅是稍微改变一下办公室的摆设即可。不幸的是，大多数经理人的办公室摆设和纳瓦罗办公室原布局相似，没有经过室内设计人员设计。通常，非专业人士很少会考虑到这些消极的非语言信号会在不经意间传递给对方。

让室内设计师帮你重新设计你办公室的布局，你就会产生意想不到的改变。

第三节 身体语言在谈判、推销中的作用

知道客户想要什么

能否成功说服客户，研究客户的心理是关键。再诱人的语言也没有比能得到用户从心理上认同更为重要，要在销售上取得成功，那就要针对客户的购买心理，攻心为上。

周末的黄昏，许多青年男女伫立街头。他们中间有不少人是等待与情侣相会的，有两个擦鞋童，正高声叫喊着以招徕顾客。其中一个说：“请坐，我为您擦擦皮鞋吧，又光又亮。”另一个却说：“约会前，请先擦一下皮鞋吧！”结果，前一个擦鞋童摊前的顾客寥寥无几，而后一个擦鞋童的喊声却收到了意想不到的效果，一个个青年男女都纷纷请他擦鞋。

这究竟是什么原因呢？

我们听到第一个擦鞋童的话，尽管他的话礼貌、热情，并且附带着质量上的保证，但这与此刻青年男女们的心理差距甚远。因为，在黄昏时刻花钱去“买”个“又光又亮”，显然没有多少必要。人们从这儿听出的印象是“为擦鞋而擦鞋”的意思。

pdf下载网 http://www.i8788.com

而第二个擦鞋童的话就与此刻青年男女们的心理非常吻合。一句“约会前，请先擦一下皮鞋”，真是说到了青年男女们的心坎上。可见，这位聪明的擦鞋童传送的是“为约会而擦鞋”的温情爱意，一下子就抓住了顾客的心，因而大获成功。我们也该从中受到启发，研究心理，察言观色，得到准确的无形信息，才能知己知彼，百战百胜。

只有弄清楚客户的真实需求，才能迈出成功推销的第一步。在推销的过程中，客户接受推销信息宣传、购买推销商品大致因为以下几种需要：

1.便利心理的需要

客户普遍要求在购买商品时享受到热情周到的服务，要求合适的购买时机和购买方式，得到携带、使用、维修及保养等方面的便利。

2.爱美心理的需要

俗话说，爱美之心，人皆有之。这句话说的便是客户追求美的消费心理需求。随着社会文明的不断进步和人民生活水平的不断提高，人们的审美要求也随之水涨船高。

3.好奇心理的需要

许多客户对一些造型奇特、新颖的商品，以及刚投入到市场的新式产品或服务活动，会产生浓厚的兴趣，希望马上能够购买和使用。

4.求实心理的需要

这一类客户在选择厂家和购买商品时，比较注意是否经济实惠、物美价廉。尤其是他们对产品价格的变化十分敏感。

5.从众心理的需要

这是一种赶时髦、追新潮、紧跟时代潮流的心理需求。在现代社会，人们受社会舆论、风俗习惯、流行时尚的引导，所见所闻对他们的需求触动很大，致使一般的客户都会迎合时尚。

6.特殊心理的需要

有这种心理的客户大都希望自己在判断能力、知识层次、经济地位、价值观念等方面高于他人，独树一帜。

值得强调的是，客户的购买需要是多种多样的，一个人往往受几种消费心理的左右和支配。“购买需要”是一个弹性很大的因素，在考察和分析客户的购买需要时，要充分考虑到重要的突破口，这才有利于提高自身的业务水平和企业适应市场变化的应变能力。

在拜访过程中必然要与客户进行面对面的沟通与交流。没有充分的接触和准备，你就无法知道将要面对的是一个什么样的客户，该为他提供怎样的商品，也无从知晓从什么途径、用什么方法赢得客户的信任。

借用第三者的影响

在很多时候，为了说服客户，如果只靠我们个人的力量会十分困难，但是如果巧借第三者的言语或威信，那事情就会变得很好办了。

有一吸尘器推销员，他知道某公司的经理与某局长是老相识，便打听到经理的住处，提一袋水果前去拜访，非常巧妙地说了几句这样的话：

“这次能找到您家，是得到了局长约翰逊的介绍，他请我代他向您问好……”

“说实在的，第一次见您就使我十分高兴……听局长说，你们的公司还没有吸尘器……”

第二天，他再向该公司推销吸尘器便成功了。这位推销员的高明之处是有意撇开自

pdf下载网 http://www.i8788.com

己，用“得到了局长约翰逊的介绍”这种借人口中言，传我心腹事，借他人之力的迂回攻击法，令对方很快接受。

社会纷繁复杂，真真假假、虚虚实实，没有人能时刻保持那么高的警惕去辨别真假。因此，很多人就可以抓住机会，获得成功。

一天，一位办理房地产转让的房产公司推销员来到一位朋友家，彼此一番寒暄客套之后，就听他讲开了：

“此次幸会，是因为我的上司柯尔科长极为敬佩您，叮嘱我若拜访阁下时，务必请先生您在这本书上签名……”边说边从公文包里取出这位朋友最近出版的新著。于是这位朋友不由自主地信任起他来。在这里，柯尔科长的仰慕和签书的要求只不过是个借口，目的是对这位朋友进行恭维，使他开怀。

此种情况，由不得人家不照他的话去做。这种办事的手段，确实令人难以招架。

素不相识，陌路相逢，要让所求之人了解你是他朋友的朋友，亲戚的亲戚，虽然十分牵强，但一般人不驳朋友的面子，也不至于让你吃闭门羹。这是一条与客户建立亲密关系的捷径。

在与客户打交道时，通过第三者的言谈，来传达自己的心情和愿望，在办事过程中是常有的事。人们会不自觉地发挥这一技巧，比如：“我听同事老张说，您是个热心人，求您办这件事肯定错不了……”等等。但要当心，这种话不是说说而已的，也不能太离谱，一定要事先做些调查研究。

为了事先了解对方，可向他人打听有关对方的情况。第三者提供的情况是很重要的，尤其是与被求者的初次会面有重大意义时，更应该尽可能多地收集对方的资料。但是，对于第三者提供的情况，也不能尽信，还要根据需要有所取舍，结合自己的临场观察、切身体验灵活应用。同时，还必须切实弄清这个第三者与被托付者之间的关系。否则，事情很可能就办不好。

制造意外之喜——赠送小礼物

我们与客户之间除了业务来往之外，也需要进行一些正常的人情交往，而这些交往对我们业务上的经营是大有帮助的。

在某些情况下，你可以用一些小玩意来馈赠你的客户，以换取他们短时间的注意力。比如：电子元件推销员有时使用一块小型的电路印刷板，该印刷板上镶有一个刻着推销员姓名的小铜片。客户拿到这种礼物之后往往都会认真听取推销员的介绍。

你可以经常发送一些特制的广告品，如铅笔、打火机、记事簿、烟灰缸等。这种方法之所以能取得成功，是因为它抓住了人们心中存在的“不要白不要”的心理，它可以调节客户的思想情绪并为之创造出一个主动进行合作的气氛。

有位女性推销员，每天中午休息时间，便进入各公司拜访，有时是口香糖，有时是一颗酸梅，分送给在场的每个人。

吃完饭后，来片口香糖或一颗酸梅，精神格外清爽。

这种小礼物，的确是人际关系中最好的纽带，将准客户与推销员之间的围墙推倒。

华兹是一个20来岁的小伙子，他的工作是为商会招揽会员。

有一天，他接到了一个语气十分冷淡的电话，便决定亲自去看一看。那是一家小型纤维制品商店，店主是个来自火鸡城的勤劳的生意人。他的店址恰好位于两条街道的交界处，很明显，这个地理位置便是店主与华兹争论的焦点。还没有向他解释完成为商会会员的好处，华兹就发现了问题的症结所在。

pdf下载网 http://www.i8788.com

“听着，年轻人，”他带着很浓的口音对华兹说，“西哈特佛商会可能甚至听都没有听说过我呢！我在商业区的边缘地带，根本不会有人注意我的存在。”

“不，先生，恰恰不是这样的，”华兹十分肯定地说，“您是一位举足轻重的商界人士，这一点大家都知道。”

“甭用这些话来骗我，”他固执地说，“你要是能拿出点真凭实据，证明我确实在西哈特佛商界占有一席之地，我就听你的，加入你们的商会。”

这可到了关键时刻，华兹立即答道，“好的，先生。我很愿意为您效劳。”然后华兹顿了顿，问道，“我能先告退一会儿，然后再回来同您谈吗？”

“好吧，随你的便。”也许他觉得这是一个把华兹打发走的好办法，便爽快地答应了。

“那么45分钟之内您将做些什么呢？”华兹又问了一句。

他一下子呆住了，他绝没有想到华兹会在45分钟之内就赶回来。他一时不知说什么好，只答了句：“我就在这里等你吧。”

“很好，那么，”华兹说，“45分钟之内我就会赶回来。”

华兹说完就迅速离开商店，直奔商会办公室取了一点东西后，他又上附近的一家文具商店买了一个信封。最后，他拿着这个又大又长的信封，回到了商店。

华兹将这个大信封放在他的桌上，然后又开始向他讲刚才所讲述的那些话。就在华兹讲话时，店主的眼睛一眨不眨地盯着桌上的那个大信封，显然他在考虑那里面到底装了些什么。

最后，他实在无法忍受这种好奇了，就问道：“年轻人，我可没有那么多时间陪你闲聊。说说看，你在那袋子里装了什么？”

华兹拿起信封，把手伸进去掏出一个金属标志牌，那是商会特制的用来放置在西哈特佛地区内每个交叉路口的标志牌。华兹把这个标志牌拿到窗边，说：“这种牌子通常标在每个交叉路口，向来往的顾客表明他们是在西哈特佛而不是什么别的地区购物。而这个标志牌，便是商会特意为您而做的，以使人们知道您的公司是属于西哈特佛地区的。”

这时，他的脸上出现了一丝微笑。华兹接着说：“好吧，现在就让我们把事情搞定吧。您只需开出一张支票即可。”他很爽快地签发了一张支票，算作入会费用。

通过这件事情，华兹开始意识到，要善于借助其他的物品以获得人们的注意力和兴趣，这样业务才能有所突破。设想一下吧，当有人拿着一个包装精美的纸袋走进你的办公室向你致意时，你将是多么兴奋！从此以后，华兹便如法炮制地干了许多次。例如，有一回，他胳膊下挟着一个包装别致的礼品袋走进一家独具特色的酒店。他从容地把纸袋放在经理面前的桌子上，然后只用了20分钟，他就获得了该酒店的广告业务代理权。事情经过是这样的：经理一直注意着那个袋子，然后忍不住好奇地问华兹，“你能否先告诉我那袋中到底装的是什么呢？”

“那是给您的。”华兹边说边打开那个纸袋，它就像羽毛那样轻巧，里面是一块泡沫塑料砖，经理的脸上充满了困惑不解，半晌没有说出一句话来。

“您知道，”华兹说，“建设一家企业如果没有专业广告和公共关系的支持，就好比用这块砖去建造一所楼房的地基。也许，它看来不错，但遗憾的是，它不能为您提供支持。”

那个经理为华兹说的话思考良久，然后茅塞顿开，立即成为了华兹的一个客户。

推销活动中小礼品或样品是不可缺少的。当对方一旦接受你的礼物，必然会产生一定的心理效应。俗话说：“滴水之恩，当涌泉相报。”我们接受了别人的恩惠，就会试图

pdf下载网 http://www.i8788.com

去报答，“知恩不报非君子”，不这样做，心理上就会感到内疚和不安，所以赠品有助于建立紧密的人际关系。赠品还具有“残留”作用，睹物思人，自然会提高你在客户心目中的位置。

来者不拒，因人而异

在生意场上，总会接触到各种各样的客户，他们的素质、风格和处事的方式肯定是不一样的。面对这种情况，你就要学会运用多种方法去应对，一般情况下，这些客户大致可分为如下几类人，因而应对的方法也要因人而异。

1.对待精明的客户

这类客户大多数是生意场上的老手，特别不好对付。如果你不答应他的条件，他就会说“我要走了”这样的话，用来对你施加压力。他认为这样施加压力后，你就会答应他的苛刻条件。

对于这类客户不能太让步。因为你越让步，他就会抓住你的弱点，使你吃一个大亏。对于他们只能据理相争，但也要给他一个台阶，让他从不买这个台阶上下来。对这类客户，既应当有礼貌，又不放他走，这就需要用话把他说服。

可以对他说：“先生，要走了，明天来了别后悔呀，到明天，或许价格就涨了呢，你没看见这几天货是一天比一天价格高吗？再说我这商品又不错，您也喜欢，何必走呢，来，咱们好好商谈一下，怎么样？”

2.对待没有主见的客户

通常这类客户做什么事都没主见，总是依赖别人，依赖他所信任的人。他们总是把自己当作一个小孩看待，每做一件事，都要和家里人商量，或他所熟悉的人、信任的人商量。有时这类人爱凑个热闹。

由于这种人没有主见，总希望与一个有主见的，且可信任的人商谈，给他们一些意见，然后他们才去做某件事。

根据这一点，你可先和他们聊天，也就是先取得他们的信任，最后再询问他们“要不要”。这样就为后面埋下了“信任”的伏笔。

由于你对于这类客户来说是有主见的、可信任的人，他就会听从于你的意见，这样就有可能成交了。

可以这样对客户说：“先生，这些商品就在您的眼前，您又觉得很满意，为什么要和别人商量呢？难道还有人比您更加清楚我的商品，以我之见，您就开个订货单吧！您觉得怎么样？”

3.对待沉默寡言的客户

有的客户话比较少，总是问一句说一句，这不要紧，即使对方反应迟钝也没什么关系，对这种人该说什么最好就说什么。这种不太随和的人说话也是有一句是一句，所以反而更容易成为那种忠实的顾客。

4.对待知识渊博的客户

知识渊博的人是最容易面对的客户，也是最易使商务人员受益的客户。面对这种客户要多注意聆听对方说话，这样可以吸收各种有用的知识及资料。同时，还应给以自然真诚的赞许。这种人往往宽宏、明智，要说服他们只要抓住要点，不需要太多的话，也不需要用太多的心思，仅凭此能够达成交易，当然是理想不过了。

5.对待爱讨价还价的客户

有些人对讨价还价好像有特殊的癖好，即便是一碗面、一斤菜也非得要讨价还价一

pdf下载网 http://www.i8788.com

番不可。这种人往往为他们讨价还价而自鸣得意，所以对这种抱有金钱哲学的人有必要满足一下他的自尊心，在口头上可以做一点适当的小小的妥协，比如可以这样对他说："我可是从来没有以这么低的价钱卖过的啊。"或者："没有办法啊，碰上你，只好便宜卖了。"这样使他觉得比较便宜，又证明了他砍价的本事，他是乐于接受的。

6.对待疑心重的客户

这种人容易猜疑，容易对他人的说法产生逆反心理。说服这种人的关键在于让他了解你的诚意或者让他感到你对他所提的疑问的重视，比如："您的问题真是切中要害，我也有过这种想法，不过要很好地解决这个问题，我们还得多多交换意见。"

7.对待顽固的客户

对于那些顽固的客户，则要装出一种漫不经心的样子，用漠不关心的口气与他们进行推销说明。说明后，客户不表态，就漫不经心地谈论生意上别的有趣的事，再不提这次推销的目的。客户会被你这种方式所吸引，产生好奇，这样你再说你的商品推销的客户是有特殊条件的，你的不关心说明客户不符合条件。客户为了表示自己符合此条件，就会执著地买你的商品。

懂得如何与各种性格类型的客户交往，投合客户的心意，在与客户相处时占据主动，会使你的事业无往不利。

激起客户的购买欲望

在你的推销过程中，恰当地给客户造成一点悬念，让客户有点紧迫感，产生一种现在是购买的最佳时机的感觉，能促使他与你立即成交。

有一位推销员，他的室内空调机的销量始终在业务部排名第一。他从不滔滔不绝地向客户介绍空调机的性能和优缺点，他认为一个人购买一种产品并非完全因为东西好才想着要拥有，而是在有了对产品的需求后才会感到东西好。因此，他在向客户推销他的产品的时候并不说"这么炎热的天气，如果没有空调，实在是让人受不了"之类俗套的话，而是把有购买潜力的客户，当成刚从烈日下回来满头大汗的人，"诱导"他们进入到一间没有冷气的房间里，然后说："您工作劳累了一天，又在烈日炎炎下回到了家，迎接您的是一间更加闷热的蒸笼；推开窗，没有一丝凉风；打开风扇，迎面而来的是一股股的热浪。这使得您原本就疲劳的身体更加烦闷燥热。这种时候，您想过没有，假如您一进家门，迎面吹来的是阵阵凉爽的风，生活该有多么惬意啊。为什么不享受生活呢？"

这位推销员的成功之处就在于，在进行关于产品介绍的时候不以产品常规的物理性能为限，而是在产品性能的基础上勾画出可以预见的舒适情境，增强了产品更为人性化的吸引力。

有的客户对商品的各方面都还基本满意，且资金上也支付得起，就是不知什么原因，使他总觉得往后是否会出什么问题而举棋不定，迟迟不敢下定决心。激将法对这种客户尤其有效。

你可以这么说："先生，世界上就是有这样的情况。一个人对他愈是感兴趣，愈是喜欢的东西，愈是不敢勇敢地去追求并争取拥有它。我想这是一种很可悲的情况。"

"是啊，自己认为有价值，有意义的东西，怎能不去努力追求呢？但就是有这种人，我认为他们的生活实在是没多大意义。至少可以说他们是没勇气的。为什么不去努力争取它呢。这将会使你活得更充实，更有意义。"

"我想，先生您一定不是这种人吧。如果您觉得这种商品还行的话，就行动起来吧。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

经过这样一激，客户往往就不会再继续保持沉默了。

在与客户交谈时，给他提供一些经过适当夸张处理的市场信息或与商品有关的行情等，让客户依照你提供的信息赶快采购商品。

比如你可以这样说："这种商品的原材料已经准备提高价格了，所以这种商品也将会因此而价格上涨的。"或者说"我公司从下个季度开始可能会因人手不够而减少这种商品的供应量。"

这种方法就是积极主动地去刺激客户，调动起客户的购买欲。这在推销过程中是很重要的。如果你只是一味等待客户来与你洽谈，让主动权掌握在客户手中，你的推销工作将不会成功。

让他感觉占了便宜

在客户的心目中，卖家总是占便宜的，作为客户当然希望少花钱、多办事。反过来，如果你能利用人人都想占便宜的心理，你也就能取得主动权，获取利润。

某兄弟俩开了一家服装店，哥哥当老板，弟弟当伙计。弟弟把一个个客户揽进店里，介绍优点，让客户试衣服。试上一阵子，客户往往会随口问："这件衣服多少钱？"这时，弟弟就把手放在耳朵旁装聋，并大声反问一句："你说什么？"

"这衣服多少钱？"客户又高声重复一遍。

"噢，价格吗，待我问问老板。对不起，我的耳朵不大好。"

他转身向坐在柜台前的哥哥大声叫道："老板，这件全毛服装定价是多少？"

老板抬起头，看了客户一眼，答道："那套吗？72元！"

"多少？"

"72元！"老板一板一眼地喊道。

于是，弟弟回过身来，微笑着对客户说："先生，42元！"

客户以为那"聋伙计"弄错了，自己走了运，赶紧掏钱买了溜之大吉。

其实，那件衣服并不值42元。

人们在消费时总是存在心理上的不平衡，总是认为自己是吃亏的。在不同商场中摆放的同样的物品，仅仅一方标注的是处理品，另一方是正品，价格便有差异，消费者往往容易购买处理商品，尽管有些并不是自己必需的。实际上，商家走的是薄利多销的路子。这也是利用客户贪小便宜的心理。

布鲁斯·艾里斯是美国内华达州房地产专家，认为有时候自我贬低的果断的说法往往出奇制胜。

在房地产业务中，经常需要用你的车带客户去看房子，不要斤斤计较，为省汽油而乘客户的车去。在他们的车里你没有主动权，他们能够决定什么时候结束参观，因为他们时刻都保持着主动权。

在去看房子的路上，不要选择沿途破败不堪的路走，要选择景色优美的路线。不要把有限的时间用在闲谈上，而要否定地消极地去谈这幢房子："它确实价值不菲，还需要内外喷漆、刷浆。"

如果那房子不好，把它说得更糟——墙已变得这样，地毯还需要那样，草坪上的草有这么高，真的需要大费周折，条件真是坏透了，不过我可以告诉你，价钱要比普通市价低12000美元。

当他们到达时，他们会为这个价格感到兴奋，当看到房子时更会抑制不住地说："你知道，它并不是那么糟糕。"

pdf下载网 http://www.i8788.com

如果你事先没有告诉他们，他们会在接下来的15分钟向你唠叨不停、怨声载道——他们不得不为维修付一大笔钱。

当客户看房子时，让客户随时随地告诉你任何他们不喜欢的地方。去感觉他们最满意的部分——优雅的书房、可爱的厨房、就餐室，看完所有的部分后再返回去找最吸引他们的地方，要使他们最后的记忆变得美好。

你知道厨房有一个微波炉，但你并不指出来，说："嗨，这房子具备你们所想要的所有特点——可爱的书房，完全现代化的厨房，几乎应有尽有，等一下，我不记得是否有个微波炉，你注意到了吗？"

如果他没有发现，让他返回到厨房，然后他会对你说："嘿！这儿有个微波炉，它竟然还带着个微波炉！"

让客户自己发觉占了便宜，你就更容易达到你的目的。

设个"圈套"引诱客户

美国的一位著名推销员贺伊拉说："如果你想勾起别人吃牛排的欲望，把牛排摆在他的面前固然可以，但是最令人无法抗拒的是煎牛排的'吱吱'声，这会令他的脑海中马上浮现出牛排在黑色的铁板上的香味四溢的画面。而这是对他最直接、最有效的刺激。"所以，要想成功吸引客户，不妨设个"圈套"，引诱客户，让他尽快地与你成交。

某营销员正在推销甲乙两座房子，他想卖出甲房子，因此他在和客户交谈时说："您看这两座房子怎么样？现在甲房子已经在前两天被人看中了，要我替他留着，因此您还是看看乙房子吧，其实它也不错。"

客户当然两座房子都要看，而营销员的话语也在客户心中留下了深刻的印象，产生了一种"甲房子被人看中，肯定比乙房子好"的遗憾。

这里，营销员已经很成功地设下一个圈套，也可以说是出色地完成了整个营销工作的一半了，就等客户来钻这个圈套。

过了几天，营销员兴高采烈地找到客户，说："你现在可以买甲房子，你真是幸运，以前订甲房子的客户由于钱紧，只好先不买房了，于是我就把这所房子留给了你。"

听到这，客户当然很高兴自己能有机会买到甲房子，现在自己想要的东西送上门了，眼下不买，更待何时，因此，买卖甲房子的交易很快达成了。

在这个例子中，营销员稳稳地掌握住客户的心理，通过设圈套把客户的注意力吸引到甲房子上，又给他一个遗憾，甲房子已被订购，刺激起了他对甲房子更强的占有欲，最后很轻松地就让客户高高兴兴地买下了甲房子。令人叹服！

在商场上，欲擒故纵也是一种高明且极有效的"圈套"策略。

路华德是美国著名的萨娜·卢贝百货公司的总经理，以高超的生意手段著称于世。

有一次，他为了推销一种档次不高的花布，特地为当地社交界最有名的两位妇人做了两件款式独特的衣服，两位夫人看到衣服后，很满意这种款式，于是在一次游园会上穿着衣服到处游玩，立刻引起当地妇女的羡慕。当游园会结束时，很多妇女都拿到一张通知单，上面写着：瑞尔夫人和泰姬夫人所穿的新衣料，将是今年最流行的花式，本公司有售。第二天当闻风而来的客户争相到萨娜·卢贝百货公司买这种衣料的时候，路华德又在厂门口贴上了一张大告示，上面写着：衣料已售完，但为了满足客户的需要，明日有新货进来。布店的营业员则一本正经地对前来购布的客户解释说，这种法国衣料原料不多，难以充分供应等等。这些妇女听后，唯恐第二天来了仍然买不到，便纷纷预交货款。

pdf下载网 http://www.i8788.com

路华德在此次经营中，就非常恰当地运用了欲擒故纵的销售技巧，成功地达到自己的销售意图。

“希望你帮我个小忙”

人们在拒绝别人时，通常会找出某种理由来平衡一下心理，有的是过分挑剔，为自己找个理由开脱。这时，不妨请客户说出他自己的想法，尊重他的意见，如此便能成功说服客户。

有个营业员正在接待一位买裙子的中年妇女。“这条裙子怎么样？”营业员热情地问道。“不好，颜色太深了。”中年妇女挑剔地说。“这条呢？”营业员又帮她挑了一条，“不好，颜色太浅了一点”。中年妇女还是不满意。如果营业员不改变被动应变的局面，要使这位比较挑剔的女客户维持购买兴趣是很困难的。幸好，营业员改了口：“您对色彩挺敏感的，您认为中年妇女应该穿什么颜色的裙子最合适？”女顾客这时如果发表了自己的见解，她再挑剔，恐怕也不能不买下一条营业员按她的意见而挑选出来的裙子了。

尤金·威森为一家专门替服装设计师和纺织品制造商设计花样的画室推销草图，一连三年，威森先生每个星期都去拜访纽约一位著名的服装设计师。“他从不拒绝接见我，”威森先生说，“但他也从来不买我的东西。他总是很仔细地看看我的草图，然后说：‘不行，威森，我想我们今天谈不拢了。’”经过150次失败，威森终于明白自己过于墨守成规，于是他下定决心，每个星期抽出一个晚上去研究做人处世的哲学，以发展新观念，创造新的热忱。

不久，他就急于尝试一项新方法。他随手抓起6张画家们未完成的草图，冲入服装设计师的办公室。“如果你愿意的话，希望你帮我一个小忙，”他说，“这是一些尚未完成的草图。能否请你告诉我，我们应该如何把它们完成才能对你有所帮助？”

这位服装设计师默默看了那些草图一会儿，然后说：“把这些图留在我这儿几天，然后再回来见我。”

三天以后威森又去了，获得他的某些建议，取了草图回到画室，按照服装设计师的意思把它们修饰完成。结果全部被接受了。

从那时候起，这位服装设计师订购了许多其他的图案，这全是根据他的想法画成的——而威森却净赚了1600美元的佣金。“我现在明白，这么多年来，为什么我一直无法和这位服装设计家做成买卖，”威森说，“我以前只是催促他买下我认为他应该买的东西。我现在的做法正好完全相反。我鼓励他把他的想法交给我。他现在觉得这些图案是他创造的，确实也是如此。我现在用不着去向他推销，他自动会买。”

让客户说出自己的想法，我们就更容易迎合、满足客户的需求。

身体语言助谈判

在谈判时所使用的肢体语言中，最重要的是目光接触。没有其他的肢体语言比目光接触更能传达出诚实、真心及信心了。从见到对手的那一刻起，到双方达成交易，你都要直视对手的眼睛。如果你转开目光，你便给了对手不相信自己所说的话的印象。

一般做手势时，你可以同时配上关键语句、意见，这使得你的谈判技巧更臻完美。另外，当你要使用手势时，一定要举止自然。因为人们对矫揉造作的动作反应很敏感。一旦你的对手感觉你是在跟他演戏时，他就不会有所反应或者受你的影响了。

做动作要切合主题。在谈论一件小事时，你千万不能敲桌子或挥手臂，表现出很

pdf下载网 http://www.i8788.com

激动的样子。因为夸张的手势会造成做假的印象，而且会使你在较大议题中使用这些手势时失去作用。

面部表情要轻松自然，别用脸上僵硬的笑容撑着整个谈判，那可不仅让你感到难受，也使谈判对手感到不自然。

谈判结束时，用友善、真诚的微笑及温暖的握手打上句号——即使谈判过程十分艰辛，也不要在脸上表现出不悦，温暖的笑容会证明你的客观性，帮助你以后的会议或讨论更平顺。

在谈判时，对方一般的身体语言的表达，你是否都能理解呢？

对方的眼神是你应该掌握的一个重要信号。如果他躲避你的眼神，不敢看你的眼神，避免与你的眼光接触，那么就表明他对谈判缺乏自信。相反的，若他与你频频对视，那么则一定是想通过威吓来达到他的目的。如果他的眼神飘忽不定，那么你就要格外小心了，他很可能怀着欺骗的想法来与你谈判的。

对方的一些小动作也可以泄露出他的一些信息，为你掌握。如果对方心不在焉地玩弄手边的物品，如笔和纸等，甚至是自己的头发，那么说明他对判断缺乏自信。如果对方不停交叉双腿然后又放下，这表明他已经开始不耐烦了，想尽快结束这场谈判，那么此时你要抓住时机使劲，只要稍加努力，就可以达到谈判目的。如果他交叉腿和双臂，始终保持着一种封闭的姿态，表明他对你的立场丝毫不为所动，这样你恐怕需要换一种方法来谈判了，否则再这样继续下去，也只会是徒劳无功。

成功推销靠体语

有个年收入超过1000万的保险推销员，他的推销能力极为出色，被新进年轻推销员们视为偶像，经常向他讨教推销秘诀。

他曾指出，当推销员去某个公司推销保险时，如果直接站在埋头工作的职员后面推销保险，对方根本就不会理睬。为此，他强调说："要想让埋头工作的人转过来与你讲话，除非你口若悬河，否则根本是白费力气。因为你的话语根本无法打动他的心。"

他还进一步指出，当遇到拜访对象正在工作时，千万不可打断他的工作，而是要先在他附近找个椅子坐下，安静等待。这样就使对方不得不注意到你，不得不停下手头的工作和你交谈。也许他不会马上停止工作，但他已经注意到你了，心里就会有一些慌乱，对你的等候会过意不去。当他的工作告一段落以后，他一定说："好吧！我们到那边谈谈吧！"这样，你就赢得了谈判第一个回合的胜利。

人们心理上的亲疏程度，可以用物理学的高度、距离及角度来进行一下说明。对一个成功的推销员来说，在第一次与客户见面时，角落的位置是最成功的策略性的位置，即与客户呈直角位置的座位。因为这个位置可以缓和双方的紧张的气氛，使你的推销工作顺利进行。

如果当推销员准备与客户进行第二次谈判，并且谈判对手又增加了一位技术专家。那么，推销员可以选择与客户并排坐在专家的对面，这样推销员似乎就与客户站在同一条战线上，代表客户向专家提出问题了。但是需要注意的是，只有当你的客户不觉得他的私人领域被侵占的时候，你才可以选择这样的位置。否则，推销员还是应该坐在角落的位置，但是可以在客户与专家之间选择稍微靠近客户的位置。

推销员所标榜的口号是诚实可靠。可是要向顾客证明自己诚实可靠，通常需要花费不少的时间和精力，让对方产生信任感的关键就在第一次见面，所以，必须掌握首次会面的一些技巧，进入对方的"地盘"，使他乐于相信你。

pdf下载网 http://www.i8788.com

使你获得额外优势的7个简单策略

1．站着开会

站起来完成所有的简短的决策型会议。社会学家经过研究表明，站着说话比坐着说话要简短得多，而且那些站着开会的人会被人认为比坐着开会的人地位更高。每当有人走进你的工作空间的时候，站着和对方交谈也能节约很多的时间，所以不必在自己的办公室里安放太多来访者的专用椅子。

有时候，站着能够更快、更有针对性地作出决定，对方也不会浪费你的时间来进行一些客套话，或者是问一些诸如“你的家人怎么样了？”之类的问题。

2．让对手坐在背对门的位置

据研究表明，当我们坐在背对着空旷的空间的时候，我们就会变得恐惧、紧张、不安，血压会随之升高、心跳也会加快，大脑的波动频率、呼吸也会变得更加急促。因为我们无法看到后面的情景，身体已经做好抵御来自背部攻击的准备。所以，这是安置对手的最佳位置，只要对手坐在这个位置上，你就已经占了先机。

3．把你的手指并拢

那些喜欢在说话时配以手势的人，如果他们能够保持手指并拢，同时保持手的位置低于下巴，就能获得更多的注意力。反之，如果把手指张开，或者是把手放在下巴以上的位置，就会显得较无力。

4．手肘向外伸

如果你坐在椅子上，请把你的手肘向外伸展，或者是放在椅子的扶手上。只有那些消极、胆小的人才会把手肘缩起，以保护自己，这让别人认为他们胆小怕事。

5．使用一些有力的词组

加利福尼亚大学的一项研究表明，最有说服力的口头语包括：发现、保证、唉、经过证实的、结果、节约、简单、健康、金钱、新鲜、安全、你等。平时在说话时多练习使用这些词组，你就会发现这些很好用的词组能够保证你获得更多的成功的机会，也能够有助于你节约更多的钱财，而且使用这些词组是百分百安全和简单的。

6．提一个小巧的公文包

重要人物都会提一个带有密码锁的小巧的公文包，因为他们所关心的仅仅是最重要的细节。而那些必须负责所有工作的人才会提着笨重的公事包，并让别人产生他们做事条理不够、无法按时完成任务的消极印象。

7．注意对方的外衣是否扣上

谈判专家们在对谈判过程的录像进行分析后发现，当对方解下外套扣子的时候，他们达成协议的几率将会大大增加了。而有些谈判对手双臂交叉抱胸，把外套的扣子扣上，采取更加消极不合作的态度。在会议进行一半时，如果有人突然解下外套扣子的话，那么恭喜你，他同时也卸下了顾虑，你们的谈判出现了转机。

一点点地使他站不住脚

在与客户每一次的谈判中都会有满足和不满足的因素存在，双方都会提出一些反对意见。面对反对意见，你用什么方法来解决，将直接影响你与客户谈判的结果。

戴尔先生曾和一位珠宝商交涉，戴尔先生妻子的视力不太好，她所使用的手表的指针，必须长短针分得非常清楚才行，可是这种手表非常难找。他们费尽了心力，总算在一个珠宝商的店里找到了一只戴尔太太能够看得清楚的手表，但是，那只手表的外观实

pdf下载网 http://www.i8788.com

在是不尽如人意。也许是由于这个缘故，这块手表一直卖不出去。200元的定价似乎贵了一些。

戴尔先生告诉珠宝商，这块表200元太贵了。

珠宝商告诉戴尔先生，这块表的价格是非常合理的。因为这块表精确到一个月只差几秒。

戴尔先生告诉他，时间精确与否并不很重要。为了证明自己的观点，戴尔先生还拿出了他妻子的天美时表让珠宝商看："她戴这只10块钱的手表已经有7年了，这只表一直是很管用的。"

珠宝商回答："喔！经过7年时间，她应该戴只名贵的手表了。"

议价时，戴尔先生又指出这只手表的样式不好看。

珠宝商却说："我从来没有见过这么一只专门设计给人们容易看的手表。"

最后，他们以150元成交。

处理对方的反对意见时要圆滑、委婉，才不至于使谈判陷入僵局。要运用削弱客户立场的方法来掌控客户。练习以下的9个步骤，也许会为你成为谈判高手提供一些帮助：

第1步：在和客户谈判之前，先写下自己产品和其他竞争产品的优点和缺点。

第2步：记下一切你能想到的、可以被客户挑剔的缺点或考虑不周之处。

第3步：让朋友或同仁尽量提出反对的意见。练习回答这些反对的意见。

第4步：当客户提出某项反对意见时，要在回答之前，了解问题的症结。

第5步：当你了解问题的症结后，前后权衡一下，看看问题是否容易应付。若是容易应付的反对意见，便可以利用现有的证据加以反驳。

第6步：利用反问来回答客户，诱导客户回答你"是"。例如，你推销汽车时不妨询问客户："你是不是正在为昂贵的维修费烦恼着？"而客户的回答很可能是肯定的。既然客户不喜欢昂贵的汽油费和维修费，那么你就可以乘机向客户介绍你推销的轿车的优点了，这是一个再好不过的机会。

第7步：不要同意客户的反对意见，这样会加强客户的立场。汽车推销员如果说："是的，我们生产的轿车维修费用是很高的，但是……"如此之举就属于不明智了。

第8步：假如客户所提出的反对意见是容易应付的，你可以立刻拿出证明来，同时还可以要求客户同意。

第9步：假如客户所提出的反对意见令你非常棘手，那么你就要以可能的语气来回答，然后再指出一些对客户更有利的优点。

无法想象的掌控术

每个人都爱面子，都有虚荣心和自尊。满足客户的虚荣心，可以轻松地达到自己的目的。

米开朗琪罗是一位伟大的艺术家，也是一位对人性透彻了解的哲人。早在几千年前他就懂得利用别人的虚荣心满足自己的需求。

米开朗琪罗曾经替当时一位声名显赫的买主雕塑一座巨大的石像。历时几个月后，当石像接近完工时，买主过来一面观看，一面提出了自己的想法。他认为石像的鼻子部分不能让他满意，他希望米开朗琪罗能依照他的想法，考虑看看能否重新修改已经接近完成的石像。

米开朗琪罗的回答十分爽快，他立刻爬上梯子，用锤子在石像的鼻子部分，不停地敲打起来，弄得自己汗流满面。下了梯子后，他来到买主的身旁，仰头看着修改后

pdf下载网 http://www.i8788.com

的石像，用充满惊喜的语气说道："确实，依照您的想法修改完后，感觉好多了！"米开朗琪罗的这番行动和语言，让挑剔的买主的态度立刻转了180度的弯，转而赞美米开朗琪罗的手艺，称赞能在一会儿的工夫，就能按照客户的想法改变石像的整体感觉，使它更为完美。于是立刻接受了米开朗琪罗的作品，而没有让他几个月的辛苦付诸流水。

赞美别人也是满足别人虚荣心的有效方式。只要你懂得适当地赞美别人，让客户感到愉悦舒坦、风光而又有面子，你的生意就有了保障。

一家药房的老板，是"给人面子"的高手。他这种"给人面子"招呼客人的礼节分为两次。第一次是当客户一进门，他就马上起身迎接，满脸带着笑容，诚心诚意地说："欢迎光临。"每个进门的客人听到这种愉悦的问候，全都感到非常舒坦，因此也不由得回礼，药房老板当对方回礼的时候，又再次向对方作揖行礼。

店主人如此这般地向客户打招呼，客户内心一定会产生被人重视的满足感。

接下来，药房老板更进一步运用"给人面子"的策略，例如说些"你看起来真年轻！"或是"你身上穿的这套衣服很漂亮"之类令人听了舒坦又温馨的话。

此外，这位药房老板更是遵守"不卖药给来买药的客户"这种信念与原则。当客户被客气地招呼过，倍感舒坦地说："请给我一瓶感冒药。"药房老板绝不会立刻递上感冒药，他反而改口说："您是哪里不舒服？"倘若顾客回答"喉咙痛"，药房老板马上紧接着说："这样子的话，最好不要服用感冒药。"然后他就不卖药给客户。这时，客户一定对药房老板不卖药的举动大感疑惑而纳闷地问："那么应该如何才好？"

药房老板就会说："您看起来工作非常繁忙，与其吃药，不如以营养剂来强健身体，对你的感冒会更有益。"药房老板就这样轻而易举地说服客户来购买维生素或蜂王乳等营养剂。说别人忙也是对别人的一种赞美，因为忙往往意味着赚钱。

客户因为药房老板的赞美，也就欣然接受建议，况且营养剂给人的印象的确是比药品来得好。营养剂的价钱胜过药品数倍，就是这种策略，使得老板卖出了更多的营养剂，药房生意也就一直非常好。

马斯洛的层次需求理论认为，自尊和自我是一个人较高层次的需求，它一般表现为荣誉感和成就感。而荣誉和成就的取得，还须得到社会的认可。赞扬的作用，就是把他人需要的荣誉感和成就感，拱手相送到对方手里。当对方的行为得到你真心实意的赞许时，他看到的是，别人对自己努力的认同和肯定，从而使自己渴望别人赞许的动机在荣誉感和成就感接踵而来时得到满足，从而在心理上得到强化和鼓舞。

当你面对潜在的客户时，不妨多说几句赞美、感谢的话，留下一些友善的小小火花。你将无法想象，这些小小的火花如何点燃起对方接纳你的热情火焰，这些火焰必将照亮你推销的前程。

这样说服客户最有效

如果客户想购买你的商品，你可以将此商品的优点、作用以及价格等信息向其娓娓道来。假若客户看后，不想购买你的商品，而你所卖的商品确实物美价廉时，你是否有回天之力——将其劝服，使客户变"不买"为"想买"呢？以下五种方法，可供借鉴。

1.设置疑问法

有一种方法，能够使客户抱着一种好奇心，停下来，听听你的讲解，就能够使你所售商品卖出。这种方法就是设置疑问法。

pdf下载网 http://www.i8788.com

一次贸易洽谈会上，卖方对一个正在观看公司产品说明的买方说："你想买什么？"买方说："这儿没什么可以买的。"卖方说："是呀，别人也说过这话。"当买方正为此得意时，卖方微笑着又说："可是，他们后来都改变了看法。""噢，为什么？"买方问。于是，卖方开始了正式推销，该公司的产品得以卖出。

2.对症下药法

客户在不想买你所售商品时，有时候会说出不想买的原因。这时候你可以针对此原因，对症下药。这副"药"一定要一针见血，即只用一两句话，就能提高客户的购买兴致。具体讲，当客户有自卑心理时，你可以采用赞美法；当客户闷闷不乐时，你可以采用幽默法。

有位农村大娘去商店买布料，售货员小陈迎上去打招呼："大娘，您买布吗？您看这布多结实，颜色又好。"不料，那位大娘听了并不高兴，反而嘀咕起来："要这么结实的布有啥用，穿不坏就该进火葬场了。"对大娘这番话，小陈不能随声附和，但不吭声又等于默认了。略一思索，小陈便笑眯眯地说："大娘，看您说到哪儿去了。您身子骨这么结实，再穿几百件也没问题。"一句话说得大娘心头发热，不但高高兴兴买了布，还直夸小陈心眼好。

3.背道而驰法

销售商品时，你说出与你自己不利的话语，顾客会在意外之余，油然产生一种信任。因此，客户会变"不买"（因为商品有瑕疵）为"想买"（因为你坦诚）。

史密斯小姐去服装市场购买衣服，她找到了一件款式、颜色都比较称心的套裙，可惜这件套裙上有一处小毛病。文静的史密斯小姐发现后，并没有告诉售货员，而是想到别处看一看。这时候，售货员说话了："欢迎您来到我们店，可惜这种式样的衣服就一件啦，并且这一件还有点小毛病，我如果长得像您这样标致，我也不买。"史密斯小姐听后寻思：这位售货员大姐可真够坦诚，从她这里购买衣服肯定不会上当受骗。她转身又看了看那件套裙，觉得虽然有点小毛病，但是并不显眼，算不上什么问题。于是，史密斯小姐心情舒畅地购买了这套衣服。

4.热情服务法

客户在你商店挑选了半天，没有购买一件商品。这时候，你可能会生气。假若你不将不满意的心情表现出来，并且对此时不想购买的客户更加热情，说不定，被你感动的客户会回转身来，心甘情愿地买走你所售的商品。

一次，一个旅游团不经意地走进了一家糖果店。他们在参观一番后，并没有购买糖果的打算。到了临走的时候，服务员将一盘精美的糖果捧到了他们面前，并且柔声慢语："这是我们店刚进的新品种，清香可口，甜而不腻，请您随便品尝，千万不要客气。"如此盛情难却，恭敬不如从命。旅游团成员觉得既然免费尝到了甜头，不买点什么，确实有点过意不去。于是每人买了一大包，在服务员"欢迎再来"的送别声中离去。

5.声东击西法

秘密和主动是销售人员做事的最高手段。不秘密等于不设防，让人攻之不费吹灰之力。客户若掌握了你的真实意图，处处与你为难，则你必败无疑。

主动是声东击西的重要前提，在行使自己计划的时候，必须先公开暴露自己的佯动方向，令对方产生错觉。计划开始后，收放自如不能让自己为对方牵制。

对待那些"不通情理"、故意与你为敌的客户，最好的方法是声东击西，本打算要向东，却说要向西，令他在不知不觉中被你牵着鼻子走，身不由己。

pdf下载网 http://www.i8788.com

面对不同的谈判对手

在商业谈判中，因为我们要接触各种类型的谈判对手，所以，无论经验如何丰富，也很难做到万无一失。因此，对于不同的谈判对象要采取不同的方法。具体应对不同谈判对手的方法有如下几种：

1.死板的对手

这种人的谈判特点是准备工作做得完美无缺。他们直截了当地表明他们希望做成的交易，准确地确定交易的形式，详细规定谈判中的议题，然后准备一份涉及所有议题的报价表，陈述和报价都要非常明确和坚定。死板的人不太热衷于采取让步的方式，讨价还价的余地大大缩小，与之打交道的最好办法，应该在其报价之前即进行摸底，阐明自己的立场，应尽量提出对方没有考虑的细节部分。

2.热情的对手

这类人的特点是在商场上有些松松垮垮。他们的谈判准备往往不充分又不细致。这些人较和善、友好，好交际，容易相处，具有灵活性，对建设性意见反应积极。所以你在谈判时应多提建设性意见，并友好地表示意图，必要时做出让步。

3.冷静的对手

这类人在谈判时，表现沉默，从不激动，讲话慢条斯理。他们在开场陈述时十分坦率，愿意使对方得到有关他们的立场。他们擅长提建设性意见，做出积极的决策。在与这种人谈判时，应该对他们坦诚相待，采取灵活积极的态度。

4.坦率的对手

这种人能够直接向对方表示出真挚、积极的态度。他们十分自信地步入谈判大厅，不断地发表见解。他们总是兴致勃勃地开始谈判，乐于以这种态度取得经济利益。在磋商阶段，他们能迅速把谈判引向实质阶段。他们十分赞赏那些精于讨价还价，为取得经济利益而施展手法的人。他们自己就很善于使用策略谋得利益，同时，希望别人也具有这种才能。他们对“一揽子”交易怀有十足的兴趣。他们希望卖主按照他们的要求做“一揽子”交易的说明。所谓“一揽子”交易不仅包括产品本身，而且要介绍销售该产品的一系列办法。

5.犹豫的对手

在这种人看来信誉第一重要，他们特别重视开端，往往会在交际上花很长时间，其间也穿插一些报价摸底。经过长时间、广泛的、友好的会谈，增进了彼此的敬意，也许会出现双方共同接受的成交可能。与这种人谈判，首先要防止对方拖延时间和打断谈判，还必须把重点放在制造谈判气氛和摸底阶段的工作上。一旦获得了对方的信任就可以大大缩短报价和磋商时间，尽快达成协议。

如何借“口”助雄风

口才是将实力、智力、精力、交际能力等尽可能完满地表现出来，并最大限度地转化为谈判桌上的成果的不可替代的工具。有时，挥洒自如的口才不仅能使你处于有利的位置，还能使你表现得潇洒大方，魅力十足，给对方留下美好的印象，从而对谈判产生潜移默化的影响。

1.礼貌用词，以和为贵

俗话说“和言暖心”，在谈判过程中，注意满足对方“获得尊重的需要”，可以为未来的合作奠定基础。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在谈判过程中，即使对方有不礼貌的过激言词，也应保持头脑冷静，尽量以柔和礼貌的语言来表达自己的意见。不仅语调要温和，而且用词也应适合谈判场面的需要。应尽量避免使用一些极端用语，诸如："行不行？不行拉倒！""就这样定了，否则就算了！"这无疑会激怒对方，把谈判引向破裂。

2.评判时要慎重

在谈判过程中，即使你的意见是正确的，也不要轻易地对对手的行为、动机加以评判。因为如果评判失误，将会导致双方的对立而难以实现合作。比如你发现对方对某项指标的了解是非常陈旧的，这时如果你贸然指责："你了解的指标已经完全过时了……"对方听了，显然无法马上接受，甚至会产生一些负面影响。如果改变一下陈述方式，则可能收到完全不同的效果。比如可以这样说："对这项指标我与你有不同的看法，我的资料来源是……"这样，对方就不会产生反感，甚至会乐于接受你的观点。

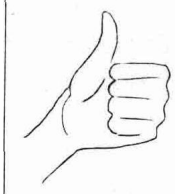
3.不要轻易否定对方的观点

在谈判时，经常会出现双方意见相反甚至激烈对抗的情形，这时尽量不要直接选用"不"等具有否定意义、带有强烈对抗色彩的字眼。这很容易造成无法收拾的局面，对双方都没有什么好处。

当对方不理智地以粗暴的态度对待你时，着眼于整个谈判的大局，你仍应和颜悦色地用肯定的句型来表示否定的意思。比如对方情绪激动、措辞逆耳时，你不要寸步不让，针锋相对，可以委婉表示："我理解你的心情，但你的做法不值得推敲。"这样即使对方在盛怒之中，也能接受你的话，就好像拳头打在棉花团上，有火也不能发。等他冷静下来时，对你的好感就会油然而生。

另外，当谈判陷入僵局时，也不要轻易使用否定对方的任何字眼，而应不失风度地说："我已经尽了最大的努力，只能做到目前这一步了。"还可以适当运用"转折"技巧，以免使"僵局"变成"死局"。先予肯定、宽慰，再委婉地表示否定的意思并阐明自己不可动摇的立场。"我理解你的处境，但是……""你们的境况确实让人同情，不过……"虽然并没有陈述什么实质性的内容，但"将心比心"的体谅使对方很容易在情感上产生共鸣，从而将"僵局"打破。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第二章 社交时如何利用握手来掌控对方

第一节 握手的功能和类型

握手传递的感情

在与人交往的过程中，手是表达感情最有力的手段之一。通过手与手的关系，或是手的动作，能较为容易地解读出对方的心理，并能毫不费力将自己的意思传递给对方。其中，最具代表性的即是“握手”这一动作。

握手，作为当今世界上绝大多数国家和地区通行的礼节之一，它源于蛮荒时代原始人类双手举起的姿势。当时，不同部落的人们见面时，如果双方没有敌意，或是没有直接的利害冲突，彼此就会把手臂举起来，张开双掌，以此向对方表示自己身上没有任何武器，愿意和对方进行友好相处。后来，随着时间的推移，右手逐渐成为人们最常用的手。人们在见面时通常会用自己的右手去握住对方的右手，这样就不会担心对方忽然拔出刀来袭击自己，所以，握手也就具有了解除武装的心理隐喻。此外，双方微妙的心理变化，也可以通过握手传达给对方。

在当代，张开双手也具有表示自己在心理上解除了武装的意思，由此一来，也就消除了对对方的戒备心理，态度上也就自然而然地显得热情、友好、和善。更为重要的是，通过握手，可以直接和对方接触，将自己的热情、友好之意传达给对方。与此同时，通过握手，我们也能感受到对方对我们的态度是否热情、友好。这也正如美国作家海伦所说：“我接触过的手，虽然无言，却极富表现性。有的人握手能拒人千里……我握着他们冷冰冰的指头，就像和凛冽的北风握手一样。也有些人的手充满阳光，握着他们的手，感觉温暖。”由此可见，握手不仅仅是一种礼仪，更能传达人与人之间的感情。

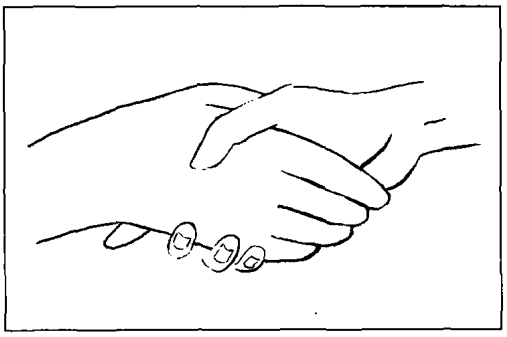
有些时候，握手具有“友好”、“和解”等象征意义。美国前总统尼克松回忆他代表美国政府首次访问中国，在机场与前来迎接的周总理见面时说：“当我走完飞机舷梯时，决心伸出我的手，一边向他走去。从我们两个人手握在一起的那一刻起，一个时代结束了，另一个时代开始了。”据随同尼克松一起访华的美国前国务卿基辛格博士回忆，尼克松总统为了强调、突出他和周总理的这个“握手”镜头，还特意要求基辛格博士和其他随同人员都先留在飞机上，等他同周恩来总理完成这个“历史性的握手”后，他们才可以从舷梯上下来。也正是通过这一次“历史性的握手”，世界各国人民都知道了尘封了多年的中美关系出现了重大转机。无独有偶，一本书上记载了这样一则故事：第二次

pdf下载网 http://www.i8788.com

世界大战全面爆发后不久，德国忽然对苏联大举进攻，苏联外长莫洛托夫奉命秘密前往伦敦访问，与当时的英国首相丘吉尔商谈共同反法西斯大计。邱吉尔对莫洛托夫甚无好感，觉得他是一个“冷酷、灰色的人”。一次深夜长谈后，丘吉尔送别莫洛托夫，在首相官邸唐宁街7号握手告别后，莫洛托夫忽然转过身来紧紧握住丘吉尔的右手臂，双目久久注视着他，没有说一句话。莫洛托夫这一举动让丘吉尔大为感动，他知道莫洛托夫此举是在向他暗示：世界反法西斯的胜败，取决于苏、英两国能否紧密团结起来。莫洛托夫这一看似简单的动作，却把自己内心深处的想法准确地传达给了丘吉尔，可谓是千言万语，尽在“一握”中。

营造握手的平等氛围

握手，这一看似简单的动作，其中蕴涵着丰富而复杂的内容，传递着各种各样的交际信息。但是，不是在任何条件下的握手都能表达热情、友好之意，或是传达各种各样的交际信息，这还取决于双方是否在平等氛围中进行握手。握手时，如果一方以一种居高临下，或是目空一切的态度对待另一方，这肯定不能表达热情、友好之意，或是传达各种各样的交际信息，因为平等是与人交往的必需前提。那怎样才能营造一种平等的握手氛围呢？具体来说，可以这样做：



正确的握手方式

1．要有尊重对方的意愿。在与人握手时，无论面对的是一个地位卑微的人，还是位高权重的“大人物”，都应有尊重对方的意愿。面对地位卑微的人，不能心生鄙视之意；面对“大人物”不能点头哈腰，卑躬屈膝。只有这样，才有可能为双方平等的握手创造必需的条件。

2．动作姿势要得体、准确。与人握手时，动作姿势应该尽量做到得体、准确。当对方伸出手后，应该及时伸出自己的手，同时向前跨出一小步，身体微微前倾，握住对方的手后适度摇动5～7下。一般来说，当对方伸出手后，你如果久久不伸出自己的手，对方就会认为你不想结识他，或对他充满敌意。与人握手时，身体后仰，或是紧紧抓住对方的手使劲儿摇晃，这既不礼貌，也会让对方感到尴尬、紧张。

3．眼睛平视对方，脸带微笑。与人握手时，切忌眼睛朝上，这会给人一种受鄙视或是被“看轻”的感觉，同时也不能东张西望，这会让对方觉得你心不在焉，或是根本不想和他握手。与人握手时，应该平视对方，这会让对方感觉到你和他是在平等基础上进行“对话”，而你脸上的微笑，也在告诉对方，“认识你是我的荣幸”。在这平等、相互尊重的氛围中，双方肯定会有一次和谐、顺畅的交流。

4．手掌与地面垂直。通常情况下，当两个“大人物”握手时，他们往往会进行一种象征性的权力之争，因为双方都试图通过握手来控制对方，使之服从自己的权威。此种时候，双方手握在一起后，应该让手掌与地面保持垂直姿势，这就会使双方感到处于平等的位置和被对方尊重的感觉。

建立友好的握手关系

握手，既是一种礼仪，也能传情达意。不过，要想通过握手来传情达意，可不是一

pdf下载网 http://www.i8788.com

件容易的事，只有与对方建立了友好的握手关系，才可能实现这一目的。那如何才能建立友好的握手关系呢？通常情况下，有这样几点需要注意：

1．把握好握手时的力度。与人握手时，如果一方故意使劲儿去握对方的手，以致让对方感到疼痛难忍，这既是不尊重对方的表现，也会让对方产生敌意。反之，握手时仅仅轻轻地触碰一下对方的手也是不妥的，对方会认为你是在敷衍他，进而心里就会产生不快之意。可见，握手时一定要把握好力度，不可太用力，也不可太轻。一般来说，对方用多大的劲儿（正常情况下的劲儿），你就应该用多大的劲儿。如果握手使用的劲儿以1～10的刻度来计算的话，当对方的握手力度是8时，而你的仅为2时，你就应该把你握手的力度增加400%，反之，当你的力度是8，而对方的力度是4，那么你就应该将自己的力度降低50%。尤其是在和女性握手时，一定要把握好力度，因为男性的手劲儿一般要比女性的手劲儿大得多。一般来说，和女性握手时，男性所用的力度应该比女性所用的力度小10%～20%。男性切记不能使劲儿去握女性的手，那是非常不尊重人的表现，也最令女性反感。

2．表现出积极、热情的态度。握手不仅是见面打招呼，离别时表示再见的一种体语，更是一种尊重对方、想与对方建立友好关系的手段。所以，与人握手时，不能表现得麻木不仁，或是冷漠无情，而应表现出积极、热情的态度，尤其是你处于“东道主”的地位，或是别人主动向你伸出手之后。

3．把握好秩序，调整好角度。当一个人需要同时和数十个人握手时，一定要把握好秩序，调整好角度。如果这数十个人当中，有自己的领导或是长辈，就应该先和他们握手（先长辈、再领导），然后再逐一和其他人一一握手。如果数十个人全是自己的朋友，就应该从右至左逐一与他们握手，切不可没有秩序一会儿左、一会儿右地握手，这会让最后那几位心里产生被冷落的感觉。如此一来，你就不可能与他们建立友好的握手关系了。

世界上最糟糕的8种握手方式

握手的姿势多种多样，其中很多姿势都能受到人们的欢迎，并能很好地传情达意，但是，也有一些握手姿势让人们深恶痛绝，它们不仅不能传情达意，反之，还会阻碍交流，甚至伤害对方，下面就是世界上最糟糕的8种握手方式。

1．“死鱼型”握手。在握手时，手掌伸直，没有一丝活力，此种手掌就被人们形象地称为“死鱼式”。在各种糟糕的握手姿势中，几乎没有什么比握着一只像死鱼的手更令人不快的了，尤其是当对方的手又冷又黏的时候。其实，在世界上大多数国家或地方，那种软弱、呆板、无力、冷冷冰冰的握手感觉都不会受到欢迎，因为大多数人都会认为那代表着软弱、妥协、冷漠，对方很容易就把它转变成顺从姿势。与此同时，医学家研究发现，每20个人当中就有1人患有“多汗症”，这是一种遗传性疾病，会让患者长期出现多汗症状。所以，患有多汗症的人，最明智的做法就是身上随时带上一些卫生纸或一张手帕，这样在与人握手前，就能把自己的手擦干净。而在人体所有器官中，手掌上的汗腺最多，这就是为什么手掌最容易出汗的缘由。不过令人遗憾的是，很多使用“死鱼型”握手姿势的人并没有察觉到这一点，他们经常心安理得地伸出自己的手与人握手。殊不知，对方每次看见他们伸出的手后，身上往往会起一层鸡皮疙瘩，只不过出于礼貌，对方不好意思拒绝你，而不得不勉强和你握一下手。由此可见，当一个人决定以什么方式与人握手时，最好先请自己的朋友就你的握手姿势作出客观的评价，然后再最终作出决定。

pdf下载网 http://www.i8788.com

2．“指尖型”握手。顾名思义，所谓“指尖型”握手，也即与人握手时，不是用手去握对方的手，而是用手去握对方的手指尖。此种握手方式，在异性之间最为常见。一般来说，使用此种握手姿势的人虽然可能对对方很热情，甚至充满了好感，但实际上对自己缺乏信心。通常情况下，喜欢使用此种握手姿势的人之所以不握住对方的手，而紧紧抓住对方的手指尖，其主要目的就是想和对方保持一定的距离。此外，“指尖型”握手也可能是由于双方对私人空间的大小有着不同的标准，故而在握手时出现了一些差异。比如，两人握手时，如果其中一个人认为，他和对方的距离应该保持在60厘米左右较为恰当，而另一个人则认为，他应该和对方保持90厘米左右才比较恰当，那么后者在握前者的手时，极有可能会仅仅握到对方的手指尖。因而，如果遇到这种情况，你可以先前进或后退一步，以便与对方保持恰当的距离，使双方的右手能够很好地握在一起，然后再伸出自己的右手握住对方的右手并将其摆正，同时对对方说道：“让我们再握一次吧！”这往往会让对方感动不已。因为他会觉得你很在乎他，并重视与他的会面。

3．“碎骨机”式的握手。这是世界上最糟糕的8种握手方式中最令人感到恐惧的握手方式。这种几乎要把对方的手捏碎的握手方式，是那些极富“侵略性”的人所特有的。很多时候，他们在没有给对方完全预告的情况下，就抢占先机，握手的时候几乎要把对方的手指节捏碎。这样一来，他们不仅会在对方的手指上留下深深的伤痕，也会给对方留下深深的印象。所以，如果你是一名女性的话，那么，在各种商务会面活动中最好不要在右手上戴戒指。因为一旦遇上喜欢使用“碎骨机”式握手的人，他极有可能会把你的手指捏出道道血印来，从而让你在商务会谈之前，就吃尽了苦头，尽管他可能不是有意这样做的。

令人遗憾的是，到目前为止，各国的行为学家仍没有找到一种有效的方法可以来避免这种情况的出现，因为很多人之所以采取此种握手方式并不是为了让对方感到痛苦，而是天生就喜欢。不过，如果你一旦确定对方是故意采取此种方式和你握手，你就可以这样大声对他说：“先生，你的力气可真大，你以前练过举重吧？”这样，你就能吸引别人注意到你们的握手，在众目睽睽之下，对方也就不好意思再那样和你握手了。当然，你也可以采用较为隐蔽的方式，比如和对方短暂握手后，立即后退一步，同时松开自己的手，一般来说，对方也就会松开你的手了。

4．“钳子”式的握手。这是一种和“碎骨机”式相似的握手方式。使用此种握手姿势的人在和对方握手时非常用力，几乎会阻止对方手臂上的血液流到手上，一般来说，其与对方握手的具体步骤为：往往会先将自己的手掌向下，然后握住对方的手猛地往下一拽，接着，再上下有力地晃动几下。此种握手姿势最受那些经商成功的男士所青睐，因为他们想以此来向对方显示自己的自信和企图支配、控制对方的欲望。不过，有些时候，一些人在底气不足，或是担心会受到对方的控制或威胁时，也会采用此种握手方式。

5．“抽水机柄把手”式的握手。此种握手姿势，正如其名字，外表看上去很像抽水机的“柄把手”。使用此种握手姿势的人，一旦握住对方的手后，就会开始一系列快速、有力的并富有节奏的上下摆动。一般来说，与人握手时，可以握住对方的手上下摆动5～7次。但是，习惯用“抽水机柄把手”式握手姿势的人在握住对方的手后会一个劲儿地、连续地上下摇动对方的手，好像是在摇抽水机一般。有些时候，某些人可能不会没完没了地上下摆动手，但却会紧握住对方的手不放。有趣的是，被紧紧握住的一方也不会主动将手抽回。似乎，身体上的接触会减弱一个人后退的决心。

6．手臂打直、僵硬式的握手。这也是一种富有侵略性的握手方式。就像那些在和

pdf下载网 http://www.i8788.com

他人握手时手掌朝下的人一样，在与对方握手时，他们会把自己的右臂绷得非常直，以致显得有些僵硬。他们之所以喜欢这样做，其主要目的就是为了与对方保持距离，以使对方远离自己的个人空间之外。一般来说，从小在乡村和偏远山区长大的人尤其偏爱此种握手方式，因为他们从小在较为广阔的生活环境中长大，故而需要更大的个人空间（与从小生活在城市里的人相比）。

7．“荷兰”式的握手。所谓“荷兰”式的握手，是指握手时像是“握着一捆胡萝卜”似的。这种用胡萝卜作比喻的握手方式据说源于荷兰，故而得名“荷兰”式的握手。此种握手方式可以算是“死鱼”型握手的远亲了，但显得更为拘谨，也没有那种令人厌恶的黏糊糊的潮湿感。现在年轻一代中，这种握手方式已经被松松垮垮的“抹布”式握手所替代。

8．“插座板”式握手。这种握手方式是弯起手臂往回拉的握手方式的原型，即突然、迅猛地握住对方的手掌，然后用力朝自己面前一拽，以便把对方拉进自己的个人空间之内。其结果往往是双方之间失去了平衡，从而使双方的关系从一开始就陷入进退两难的尴尬境地。使用此种握手方式的人常常会把另一方的手臂弄得非常痛，在一些极端情况下，还可能拉伤对方的韧带。所以，此种握手方式常常让人不寒而栗。一般来说，那些有极强控制欲的人尤其喜欢此种握手方式。

此外，心理学家通过研究发现，那些喜欢“插座板”式握手姿势的人在与人握手时之所以会把对方往自己的私人空间里拽，可能有这样3种原因：其一，他想通过使对方失去平衡，从而达到控制对方的目的。其二，他可能对自己缺乏足够的信心，只有在属于自己的空间内，他才会感到安全，故而要将对方拽入自己的空间之内。其三，在此人所成长的文化背景中，一个人所需要的个人空间较为狭小。总之，不管是属于以上的哪种原因，他都是想在与双方见面之际就占据主动。

除了上面8种典型糟糕的握手方式之外，“手套式”握手方式也常常令人生厌，所谓“手套式”握手方式，也即当一个人与对方握手时，他在用右手掌握住对方的右手掌的同时，还会伸出自己的左手放在对方的右手背或右手腕上，从而形成一种套住之势。此种人这样做的目的是想告诉对方自己十分诚实，值得信任，但往往事与愿违，尤其是与对方初次见面时就采用此种握手方式更是如此。

第二节 握手的学问

握手中的控制与顺从

通常情况下，握手是人们见面时表示问候，离别时表示再见的一种礼仪，但是，有些时候，通过握手也可以来表达控制和顺从的意思。

那如何通过握手来向对方表示控制或顺从的意思呢？一般来说，当一个人企图通过握手来向对方表示控制的意思时，他会采取这样的姿势与对方握手：握住对方的手掌后，迅速转动双方握在一起的手，使自己的手掌朝下，手掌不必完全面向地面，但与对方的手比较，他的手掌朝下，以此来向对方表示：在我们接下来或是将来的交往中，我要掌握控制权。当一个人打算通过握手来向对方表示顺从之意时，他会在与对方握手时将自己的手掌向上，以此来向对方表示：我不打算跟你争夺控制权，你想要我就给你吧。不过有些时候，一个人与别人握手时手掌向上并不代表顺从，比如，当他手部患有

pdf下载网 http://www.i8788.com

某种疾病时，在与对方握手时，他就不得不给对方一个柔弱无力的握手，这就很容易使他的手掌向上。而此时他的内心可能和对方一样，也试图控制对方，只是由于自己身体状况不允许罢了。此外，一些音乐家、画家等人，在与人握手时他们的手也会显得柔弱无力，但这并不意味着他们不想与人争夺控制权，只是他们的工作全靠手，为了避免自己的手免遭意外伤害，他们才会表现出顺从的姿势。

正是由于通过握手可以表达控制和顺从的意思，所以，很多时候我们可以通过观察一个人握手时的姿势来了解他的个性特点。一般来说，性格温和、内向的人在与人握手时通常会采取顺从的姿势，而性格外向、脾气火爆、霸道的人与人握手时，通常会采取控制性的握手姿势。有趣的是，当两个性格温和、内向的人握手时，他们通常会表现得温文尔雅、谦卑有礼；当两个性格外向、脾气火爆、霸道的人握手时，他们之间就会爆发一场“争夺战”，因为他们都想让对方的手掌采取顺从的姿势，以便自己能取得控制权。由于两人谁也不肯让谁，结果双方的手掌都呈垂直姿势，从而形成“老虎钳”式的握手。如此一来，双方便形成了一种平等、融洽的关系。

如何对付控制性的握手

正如前面所说，在与人握手时，难免会遇到一些喜欢使用控制性握手姿势的人。一旦遇上这样的握手对象，会让你感到很不舒服，从而让你急于想改变或摆脱这种受控的局面。不过，当你试图改变这种握手姿势时会发现，很难将对方手掌变成顺从的姿势。令人哭笑不得的是，当你越是想这样做时，你被对方控制的握手姿势就显得越为明显。当然，此种条件下，你就显得越尴尬，尤其是在众目睽睽之下。那么，有没有一个简单、方便、得体的方法让自己摆脱这种受控的尴尬局面呢？答案是肯定的。

心理学家通过研究发现，下面这个方法可以帮助一个人轻松、方便地解除控制性握手姿势。这一方法的核心就是对使用控制性握手姿势的人进行“威胁”，争取进入他的“亲密地盘”。具体来说，应该这样做：在与对方握手的同时伸出自己的左脚，然后右脚前移，如此一来，你就把自己的左脚放在了对方“亲密地盘”以内，接着再将左脚横移至右脚处。一般来说，当你完成这一连续动作后，你就可以借着侵入对方“亲密地盘”而达到控制对方的目的，理所当然的，你也就把对方控制性的握手姿势变成顺从性的握手姿势了。

看到这里，也许有朋友问，仅仅通过握手时先后伸出自己的左、右脚就能收到如此奇效？事实的确如此。为什么握手时先后伸出自己的左、右脚就能收到如此奇效呢？因为通常情况下，当一个人与别人握手时会伸出自己的右脚，这在与有控制欲的人握手时就显得非常不利，这会让被控制一方仅有很小的空间可以伸展，而对方却有较大的伸展空间。主动伸出自己的左脚、右脚后，就会大大压缩对方的伸展空间而扩大自己的伸展空间，这当然有利于变被动为主动。

此外，有些时候，那些喜欢采用控制性握手姿势的人往往会主动伸出手去抓握对方的手掌。遇到此种情况，你可以避开他主动伸出的手掌而从上面抓住他的手。这样，你就占据了主动的位置，不但控制了对方的手，还将手掌凌驾于他的手掌之上。如此一来，你就可以根据自己的喜好来改变握手的姿势了。不过，此种握手方式显得有点不礼貌，也会让对方处于尴尬状态之中，所以，第一次和对方见面时，最好不要使用此种握手方式。

识别不同的握手方式

作为身体接触的一种方式，握手能传达出人的性格。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在与人握手的时候，我们不难发现，有的人伸出手去，与别人刚一接触，便马上把手抽回；有的人则只伸出手指与别人相握。这两种人的动作，清楚地表明，他们与别人有接触的愿望，但是又怕被对方抓住或控制。

与此相反，有的人在和别人握手时，喜欢将别人往自己身边拉。显然，这种人希望别人迁就自己。他们是那种愿意从他人那里拿取，而不愿给予的人。

一般情况下，使劲猛握别人的手的人，都喜欢争勇斗狠。跟这种人握手，有的人应付一下了事，而有的人会回击，跟他较劲。作为主动斗狠的一方，他往往会欣赏跟他较劲的对手。他们在诸如竞赛、谈判这样的场合也是这样。

握手时人的表现真是千差万别，有的人在握手时想压住别人的手；有的人会紧紧地抓住别人的手不放，就像抓住救命稻草一样……

所有这些不同的握手形式，都深刻地反映出人的性格与心理特征，折射出他们的习惯行为方式。通过简单的一个握手，我们就可以了解到许多有关别人的信息，说起来真是妙不可言。

握手时谁该先伸手

握手，是在世界上很多国家和地区流行的一种礼节，它主要是通过握住对方的手来表情达意。但是，这样一个看似简单的肢体动作，却有很多细节需要讲究。如果掌握不好这些细节，很可能会让人贻笑大方，或是伤害到别人。

握手时，谁应该先出手应该遵循“尊者决定”的原则。

什么是“尊者决定”原则呢？简单地说，所谓“尊者决定”也即与人握手时，应该首先确认彼此身份的卑尊，或是长幼，然后再决定谁先伸出手。通常情况下，应该由位尊者或是长辈先伸出手，随后，位卑者或是年纪较小的人才能伸出手予以响应，这就是“尊者决定”原则。如果位卑者或是年纪较小的人贸然向位尊者或长辈先伸出手，通常被认为是不礼貌的。

具体而言，握手时双方伸手的先后次序主要有这样几种情况：

(1) 长幼之间，应当待长者伸出手后，晚辈才可以及时伸手与之相握，如果晚辈抢先与长辈握手，或是强迫长辈与自己握手，都是不礼貌的。

(2) 上下级之间，应当等上级主动伸出手后，下级才可以及时伸出手与之相握，如果下级贸然与上级握手，既是不尊重上级的表现，也会让上级心生不快。

(3) 异性之间握手时，男性应该在女性伸出手后，才可以伸手与之相握，如果女方没有握手的意思，男方可使用点头的姿势向对方表示礼貌，男方切不可强行与女性握手，这既是非常不礼貌的举动，也容易产生误会，让双方都处于尴尬的状态之中。

(4) 宾主之间握手时，一般来说，作为主人，对到来的客人，无论男女长幼，都应该先伸出自己的手，以示对客人到来的欢迎之情。反之，如果让客人先伸手的话，客人们往往会认为自己成为了主人家中的“不速之客”。

(5) 一个人需要与数个人握手时，也应该讲究先后秩序，一般来说，应该由尊而卑，即先与长辈、上级、领导、身份高的人一一握手，然后再与晚辈、下级，以及职位、身份低的人一一握手。

(6) 已婚者与未婚者握手时，应由已婚者先伸出手；各种社交场合中，应该由先来者伸出手与后来者握手。

(7) 接待来访者时，情况较为特殊，可以采取这样的握手秩序：当客人抵达后，通常应由“东道主”首先伸出手来与来访的客人相握；客人告辞时，应由客人首先伸出手

pdf下载网 http://www.i8788.com

来与“东道主”相握。前者意在表示“热烈欢迎”，后者表示“谢谢你，再见！”若将握手的先后次序颠倒，则极易让人误解，比如，客人告辞时，如果“东道主”率先伸手与客人握手，会被认为有逐客的嫌疑。

需要注意的是，上述握手时的先后次序可用以律己，却大可不必苛求于他人。要使自己处于尊者之位，而位卑者或晚辈抢先伸手要与自己相握时，最佳的做法是积极与之配合，伸出自己的右手与之相握。若过分拘泥于“尊者决定”的原则，对对方的热情、积极熟视无睹，或是置之不理，使对方进退两难、当众出丑，这也有损于自己的身份、地位。

掌握好握手的火候

在与人交往的过程中，握手是最为常见的礼仪手段之一，它常被用来传递各种信息，或是交流情感。所以，在与人握手时必须掌握好“火候”，以免失礼，让自己处于尴尬的状态之中或是给对方带来不快。那在握手时，有哪些具体的“火候”需要注意和掌握呢？具体来说，有这样一些“火候”需要注意和掌握。

(1) 审时度势，把握好时间。与人握手时一定要掌握好时间与时机，最好能留意观察一下对方的言行，并留意对方发出的握手信号，然后选择恰当时机，与之进行握手。尽量避免出手过早，造成对方慌乱，以避免几次伸手相握均不成功的尴尬局面。

(2) 掌握好握手时间的长短。很多人在与人握手时，总掌握不好时间，要么采取“蜻蜓点水”式的握手，即刚一接触到对方的手指，就马上收回自己的手，好像对方的手上有瘟疫似的，这其实是一种非常不礼貌的握手方式，对方会认为你是在敷衍他，或是你对他心存戒备。要么就是采取“马拉松”式的握手，也即握住对方的手后，久久不松开，这往往会让人引起误解，尤其是久久握住某位异性的手或是初次见面者的手的时候，更容易引起对方的误解。由此可见，握手的时间不宜太短，也不宜太长，而应恰当。总的来说，握手时间长短的控制可根据双方的亲密程度灵活掌握，一般以3秒为宜。

(3) 掌握好力度。握手力度一般不超过两公斤，以不握疼对方的手为限度。切记不可用力过猛，甚至握得对方感到疼痛难忍，即“野蛮式握手”，这就难免有示威或挑衅之意了。当然也不宜矫枉过正，与人握手时完全不用力或柔弱无力地同人握手，则会给人造成缺乏热忱或敷衍之感，这种“死鱼式”的握手，在公关中是不宜提倡的。另外，男士握女士的手时应该轻一些，不要握满女方的全手，握住其手指部位即可。

获得站在左边的优势

行为学家通过研究发现了这样一个有趣的现象，很多政治领袖、公众人物，以及一些老板等人，他们在出席新闻发布会时，尤其是在集体合影留念或是在电视上进行辩论、演讲时，他们往往会为自己寻找一个靠左的位置。

他们为什么要这样做呢？是因为靠左的位置不会遭到突然袭击？还是因为靠左的位置能减少他们心中的压力？其实，都不是。行为学家通过研究后发现，那些政治家、公众人物之所以喜欢站在靠左的位置，其根本原因就在于站在照片或电视屏幕的左边，能占据一定的优势，使他们在与人握手时占据上风，同时也能给支持他们的观众以信心和鼓励，进而帮助他们获得观众的信任和支持。这在1960年电视直播的肯尼迪和尼克松总统辩论前的时候，体现得尤为充分。当时，虽然全世界都不知道身体语言这一概念，但是，后来行为学家通过分析肯尼迪和尼克松在进行总统辩论前的握手录像发现，肯尼迪似乎天生就知道该如何使用身体语言来赢得观众的信任和支持。无论是在与尼克松进

pdf下载网 http://www.i8788.com

行合影留念时，还是在进行辩论时，肯尼迪总喜欢站在左边。如此一来，每次与尼克松握手时，肯尼迪总是处于主动地位，而尼克松则处处处于被动地位。这对一个参加总统竞选的人来说，是非常不利的。

当时的民意调查也证实了这一点。在一份民意调查中，通过广播收听肯尼迪和尼克松辩论的人当中，大多数都认为尼克松会赢。然而，看电视直播的人当中，大多数又认为肯尼迪会入主白宫。毕竟，电视是美国人娱乐和了解世界的主要窗口。所以，肯尼迪和尼克松经过数次激烈的唇枪舌剑之后，最终，肯尼迪笑到了最后，成为了白宫的新主人。肯尼迪之所以会最终取胜，他富有信心的身体语言和在恰当的时候选择了恰当的位置起了非常重要的作用。

由此可见，当一个人出现在公共媒体或是与人合影留念时，选择左边的位置往往会让他赢得更多观众的“眼球”，同时也会让他处于主动的位置，尤其是在与对方握手时。

当男性和女性握手的时候

握手，是人与人交际的一个部分。如前面所说，一个人握手的力量、姿势与时间的长短往往能够表达出不同礼遇与态度，显露自己的个性，给人留下不同的印象，也可通过握手了解对方的个性，从而赢得交际的主动。

今天，握手在许多国家已成为一种习以为常的礼节。通常，与人初次见面，熟人久别重逢，告辞或送行均以握手表示自己的善意，因为这是最常见的一种见面礼、告别礼。但是，当男性和女性握手的时候，尤其是当和不熟悉的女性握手时，很多男性常常会遇到一些不同程度的尴尬情形。

一般来说，男性早在孩童时期，其父母便开始教他们一些基本的握手礼仪，比如，与人握手时时间不要超过3秒、不要用力握对方的手等等。但是，很少有女性会得到父母如此的“关爱”。由于性别差异而导致女性缺少一些必需的握手礼仪教育，这必然会导致男性和她们握手时会出现一些尴尬情形。比如，当一名男士主动向一位女士伸出了手，以示自己的友好、热情之意，但是那位女士对此浑然不觉，因为她正注视着这位男性的脸。因为，对她来说，先看男士的脸，再看其手，是她一贯的思维方式。这样一来，那位男士的手只能悬于身体的前方，处于进退两难的尴尬状态之中。万般无奈之下，该男士只好将双手慢慢收回。就在此时，该女士忽然发现了对方收回去的手，于是匆匆忙忙地伸出手，试图握住该男士的手。可惜的是，她伸手迟了一点，该男子已经将手收回。于是，她的手又处于进退两难的尴尬境地。对方见到此种情况后，为了不伤及该女士的面子，于是又赶紧伸出手去和她相握。这样，两个人的手指胡乱绞缠在一起，狼狈之极。

一旦遇到这样的情况，对女性来说，可以这样做：当你和对方两手胡乱握在一起的同时，迅速用左手抓住对方的右手，以矫正你们不太雅观的握手方式，然后笑着对他说道：“我们再来一次吧！”这样可以在很大程度上改善你们较为尴尬的关系状态，因为你主动要求“我们再来一次吧！”就已向对方表明，你很欣赏他的积极主动和热情。

所以，当男性试图和女性握手的时候，一定要注意选择好时机，切不可莽然行事，同时，最好不要轻易向对方主动伸出手，而应等对方先伸出手后才可以伸手，以免吃到闭门羹。如果对方不愿意握手，也可以微微欠身问好，或用点头、说客气话等代替握手。对女性来说，尤其是那些在商场上“摸爬滚打”的女性，当你试图与某位男性握手时，可以先向对方发出信号，让对方知道你打算和他握手。这样，当你和对方握手时，就会显得波澜不惊了。当然，如果你已决定与某位男性握手，最佳的方法就是先主动伸

pdf下载网 http://www.i8788.com

出自己的手，从而让对方明明白白知道，你想和她握手。同时，无论是男性，抑或是女性，随便拒绝对方主动要求握手的举动都是无礼的。当手上有水或不干净时，应谢绝与对方握手，但必须向对方做出解释并致谦。

什么情况下用双手和他人握手

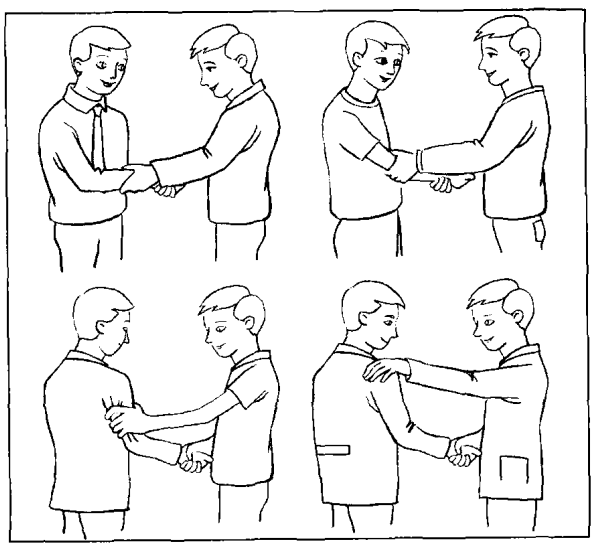
握手的方式多种多样，最常见的是握手双方的手掌都处于垂直状态，这是一种平等而自然，同时也是最普通、最稳妥的握手方式。还有一种握手方式在世界上很多国家和地区也非常流行，它就是双手和他人握手的方式。

所谓“使用双手和他人握手的方式”，也即与人握手时，不是仅用右手与对方握手，而是用双手握住对方的手，同时还伴有诚挚的微笑、注视对方的眼睛，以及满怀自信地重复对方的名字或姓氏。有些时候，还会真诚地询问一下对方的身体（晚辈见长辈的时候）。相比于单手掌握手，用双手和他人握手能大大增加双方的身体接触，这就有利于拉近彼此间的距离；用双手和他人握手也能通过限制对方的右手而起到控制对方的作用，从而让自己在接下来的交流中占据主动地位。不同于最普通、最稳妥的握手方式，双手与他人握手的方式不是在任何情况下，或是与任何人见面时都可以使用，它有自己特定的使用场合、时间，以及对象。

1．初次见面慎用。有些时候，双手与他人握手被称为“政治家的握手”，使用这种握手方式的人的初衷是让对方相信自己的真诚和热情，故而激动之下不由自主地用双手握住对方的手。但是，如果这是你和对方的首次见面，尤其是和异性首次见面时，你这样做可能会适得其反，会让对方怀疑你的诚意，甚至还可能产生某些误会。所以，与人初次见面时，应该慎用此种握手方式。

2．场合要得当。一般来说，双手与他人握手时，两人的身体接触较近，尤其是一方弯下腰时，两个人就像在拥抱一样。这种情况下，如果处理不当，极易让人产生误解。所以，最好在适宜拥抱的场合使用此种握手方式。

3．对象要恰当。几乎每个人都有用右臂来保护自己的自我防卫意识，当你用双手和对方握手的时候，你就大大限制了对方右手的行动，使它处于你的控制之下，这就限制了对方的自我防卫能力。所以，当你和对方不熟悉时，就不应该用双手和对方握手，不然的话，对方就可能怀疑你的热情和诚意了。只有当你和对方比较熟悉，或是已经见过几次面，才可以使用双手和对方握手。只有这样，对方才不会怀疑你的诚意和热情。



用双手握手有时表明想控制对方的企图。

用握手来控制对方

握手作为人们见面或离别时的一种礼仪，绝大多数情况下，都是为了向对方传达自己的热情、友好、问候，以及信任等意思。不过，有些时候，一些人通过握手却是想告诉对方：我想控制你，在接下来的交流中，我要占据主动地位。所以，在与人握手时，每个人都应留意那些“别有用心”的握手。当然，

pdf下载网 http://www.i8788.com

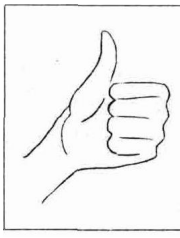
你自己也不能随便做出那些可能会让人产生误解的握手姿势。

1．用双手握住对方的右手。一般来说，此种握手方式是为了向对方表达自己的深厚感情，而感情有多深，则可以通过观察此人左手放在对方右手上的位置来判断。这就像是想要和对方拥抱一样，左手这时候就像是个用来测量感情深刻程度的测量仪——你越是将你的左手放在对方手臂的上部，就越能表现出你和对方的亲密程度。不仅如此，你这么做还表现了你想要控制对方的企图。因为你握住对方的手肘比握住对方的手腕更显得亲密，也更能起到控制对方的作用；同理，扶着对方的肩膀就比握着对方的上臂更表示亲密，也更具有控制力。所以，用双手握住对方的手（尤其是初次与人见面），在很多地方都被认为是“控制性”的握手姿势。

2．和对方握手时，如果同时伸出左手，这被视为是对对方私人空间的入侵。一般而言，只有一方觉得另一方比较亲近时，才能用左手握住对方的手腕或是手肘。这种情况下，他的左手仅仅进入了对方私人空间的外缘。然而，握住对方的肩膀，或是握着对方的上臂则表明了和对方的关系极为亲密，结果可能是双方会拥抱在一起。

除非双方都觉得彼此很投缘，或是双方很熟悉，否则就没有理由用双手来和对方握手，如果你坚持这样做的话，对方就会怀疑你这样做的动机了。总而言之，如果你和对方交情不深，就最好不要用双手握对方的手；如果一个和你并不熟悉的人用双手握你的手，那么你就可以留心观察一下对方，看他是否别有用心。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第三章 怎样透过身体语言来识别谎言

第一节 身体语言泄露谎言

欺骗的信号

达尔文曾经说过这样一句话："大自然一有机会就要撒谎的。"自然界的很多动物为了生存也具有很多"弄虚作假"的本领。人类，作为地球的主宰者，在弄虚作假方面，丝毫不逊色那些会"弄虚作假"的动物。相比于动物们的欺骗伎俩，人类撒谎的伎俩显得更为隐蔽，也更具有欺骗性。不过，正如一句谚语所说，"再狡猾的狐狸也会露出它的尾巴"。一个人撒谎时，他可以把谎言说得完美无缺、天衣无缝，但是，他的身体语言会悄无声息地告诉对方："我在撒谎！"具体来说，应该如何识别一个人在撒谎呢？很简单，仅需识别对方非语言的欺骗姿势即可。那么，欺骗姿势是如何暴露一个人在撒谎的呢？

通常情况下，当一个人撒谎、欺骗别人时，他往往会不由自主地用手捂住自己的嘴、眼睛、耳朵，或是做出一些其他较为隐蔽的动作，比如用手摸鼻子、把手放进嘴里，以及挠脖子（这些姿势多见于一个人欺骗另一个人时）等。其中，用手捂住自己的嘴、眼睛、耳朵，是最常见、最明显的欺骗姿势。这些姿势是人们从儿时就开始使用的，并且经常公然不讳地采取这些姿势。

捂嘴是一种很孩子气的动作。当一个孩子撒谎之后，他常常会马上用右手捂住自己的嘴。小孩为什么在撒谎之后，会做出捂嘴的动作，至今科学界也没有给出一个令人完全信服的答案，不少心理学家认为，或许是孩子大脑中的潜意识使他想停止说谎话，而导致了捂嘴这一动作。随着年龄的增长，孩子用手捂嘴的动作会越来越隐蔽，当他们成人后，就会用手摸鼻子或是假装咳嗽来掩饰其捂嘴的动作。所以，当一个人和你谈话时，尤其是一个小孩和你谈话时，如果他在说完话后，常常有用手捂嘴的动作，你就得留意他说话的内容了，极有可能他在向你撒谎。同理，当你向别人撒谎时，如果对方用手掩住自己的嘴，则说明他可能已察觉出你在撒谎了。

当一个孩子看到他非常不愿意看到的东西时，通常会用手把眼睛捂起来。同用手捂嘴一样，这一姿势会随着孩子年龄的增大，而变得日趋精炼和隐蔽。但是当他们一旦撒谎，就会原形毕露，只不过不是用手捂眼睛，而是用手揉眼睛。一般来说，成年男性在说谎时，他们中的很多人会用揉眼睛的姿势来掩盖自己的谎言。如果他撒的谎特别大，

pdf下载网 http://www.i8788.com

还会东张西望，眼神也游离不定，经常看着地板。当一个成年女性说谎时，她会用手轻揉眼部的下方。她之所以不会像男性那样较为用力地揉自己的眼睛，原因有两个，其一，不想让自己显得太粗鲁；其二，不想弄花眼睛上的妆。如果她说的谎较大，其眼神也会游离不定，但与男性不同的是，她更喜欢仰起头看天花板，以避免和对方的眼神接触。

此外，用手搓耳朵也是欺骗的信号，它往往暗示听者没有察觉到说话者在撒谎。搓耳朵的另一表现形式为拉耳朵，这是小孩双手掩耳动作在成人动作中的一种重现。除此之外，搓耳的说谎者有时还会用指尖来回钻耳孔、揉耳朵的背面，或是用手拉耳垂，再或就是将整个耳朵向前弯曲在耳孔上。所有这些，都是撒谎的信号。

对说谎的研究

美国的行为学家研究发现，当一个人撒谎时，他所发出的各种信号中，最不可靠的就是那些能够人为控制的东西，比如他所说的话。因为当一个人决定对某人撒谎时，尤其是撒一个较大谎的时候，他往往会事先排练他的谎言，以便他在对人撒谎时面不红，心不跳，表现出一副心安理得的样子，从而得到别人的信任。所以，仅仅凭借一个人的话，很难断定他是否在撒谎。那有没有一种简单易行，且能较为准确地判断他人是否撒谎的方法呢？可以肯定地说，有！

德国心理学家通过对100名经常撒谎的人进行研究后发现，要想较为准确地判断一个人是否在撒谎，最可行，也是最简单的方法就是观察对方说话时不自觉所做的一些动作，因为一个人虽然可以控制、编排他的有声语言，但却很难控制、编排自己的身体语言。正如前面所说，当一个人撒谎时，他的瞳孔会变大，嘴角会出现歪斜，以及用手捂嘴、揉眼睛、搓耳朵等。这些表示说谎的动作信号，任何一个说谎者都很难避免它们在自己说谎的时候出现。而这些动作姿势，恰恰是他们心底最真实情感的流露。所以，要想正确判断一个人是否对自己撒谎，最好的方法就是“听其言，观其行”。

脸部表情是怎样揭露事实的

通常情况下，当一个人企图掩盖自己的谎言时，他使用最多的身体语言就是伪装自己的脸部表情。比如，在撒谎的时候，面带微笑地看着对方，或是用点头、皱眉、眨眼等来掩盖自己的谎言。不过，有趣的是，微笑、点头、眨眼等脸部表情很多时候不仅不能帮助撒谎者掩盖谎言，反而会向对方揭露事实。因为当一个人撒谎时，他的有声语言和面部表情并不一致。他内心的真实情感和态度会不断出现在他的脸上，而很多时候，相当一部分撒谎者对此却浑然不觉。比如，当一名推销员向某位顾客撒谎说某种产品非常好时，他想方设法压抑一切暴露他正在撒谎的身体姿势，不让它们表现出来，以免顾客发现自己在撒谎。然而，即使他控制了重大的身体姿势，可是，许多微小的脸部表情仍然表现了出来：瞳孔在扩大，面部肌肉扭曲，脸颊发红，眉毛渗出了汗珠，不断地眨眼等。毫无疑问，顾客看见推销员脸上的这些表情后，肯定不会相信他所说的话了，即使那位推销员说得口沫横飞也无济于事。

很多时候，当一个人想要欺骗他人的时候，或是有某种想法在其大脑里一闪而过的时候，其相应的表情会在他的脸上一闪而过。很多时候，当我们喋喋不休时，常常认为听者将自己的整个耳朵朝前弯曲在耳孔上或是对方用手托起自己脸的时候，表示他们正在认真听我们说话，殊不知，恰恰相反，他们这些姿势是在向我们暗示，“你快停下吧，我们已经听厌烦了！”再如，当一个员工向朋友吹嘘自己和单位领导关系很好，可是，

pdf下载网 http://www.i8788.com

每当他提起领导名字的时候，他就会稍稍抬起自己的左脸，脸上露出一丝轻蔑的表情，有时还伴有几声冷笑。这种情况下，即使他说得天花乱坠，其朋友可能也不太会相信他和单位领导的关系很好了。

女性更擅长说谎

女性的感情要比男性丰富得多，她们不仅擅长察言观色，也更善于运用各种肢体语言表情达意。作为男性，很多时候，对女人复杂多变的动作和语言不甚了了。因此，女人很容易就能将男人骗住，如此一来，女人也更喜欢通过巧妙说谎来操纵他人。

女人也许是天生的表演家，或者不客气地说是天生的说谎者。这种特质，在女婴身上就充分表现出来。看到别的孩子难过，她们会因为同情而哭泣；为了某种要求，她们能够随时随地放声大哭；也许仅仅是为了得到大人的关注，她们也能毫无征兆地眼泪汪汪……

说起谎来，女性要比男性厉害得多。在她们口中，不仅谎言被说得比真事还真，还能环环相扣，不露痕迹。此外，女人的谎言也比男性说的谎言要复杂得多，话语、眼神乃至一个不起眼的动作，都是她们说谎的道具。相对而言，男性仅仅能说一些简单的谎言，比如，晚回家的男人只会说“堵车了”或“公司有点事要加班”之类的话；要是与其他女人约会，没有跟女友或妻子联系，也只会说“我的电话没有电了——所以没法给你打电话”这样简单的谎话。

为什么说谎很难

可能很多人都会认为说谎是一件很容易的事，其实并不是这样。说谎，尤其是想成功地说一次谎，是一件非常困难的事。为什么说谎就这么困难呢？主要原因在于当一个人撒谎时，他的潜意识不会听从他的“指挥”，而会独自行动。如此一来，他的身体语言就会使他的谎言不攻自破。这就是为什么那些平常很少说谎的人，一旦说谎，无论其谎言多么完美，显得多么真实可信，都会很容易被对方识破。因为从他开始说谎的那一刻起，他的身体就会发出一些自相矛盾的信号（身体语言和有声语言处于相互矛盾的状态之中），这就会让对方觉得他一定在撒谎。而那些职业说谎家，比如某些骗子，他们之所以说谎时不容易被别人识穿，关键就在于他们能够有意识地将自己的身体语言和有声语言协调到较为完美的境界。故而，当他们向人撒谎时，人们往往会深信不疑。

看到这儿，有些读者可能会好奇地问，那些职业骗子是如何让自己的身体语言和有声语言达到较为完美境界的？一般来说，他们常用以下两种方法来实现这一目的。其一，平日反复练习说谎的时候做出正确的身体姿势，长时间的反复练习是必不可少的，一般为2～3年。其二，尽可能减少身体语言，尤其是自己潜意识不能控制的身体语言，这样，他们在说谎的时候，就会很少做出一些负面动作了。不过，要想做到这一点，往往是非常困难的。下面的这个实验也证明了这一点。实验中，心理学家让参加实验的人故意向他撒谎，并让他们尽量压抑一切身体姿势，不管是正面的，抑或是负面的。然而，那些故意撒谎的人虽然控制住了主要身体语言，但仍有不少的细微动作表现了出来。比如，瞳孔变大、用手触摸鼻子、拽衣领、脸色潮红、鼻子出汗，以及其他许多的细微动作，而它们都意味着一个人在撒谎。

由此可见，要想成功地欺骗他人，最好的办法就是将自己的身体隐藏起来，让别人只能“闻其声，而不能见其人”。也正是因为这个原因，审问嫌疑犯时，审讯人员往往会将疑犯置于一个空旷屋子的中间，或是置于较为强烈的灯光之下，以便让他们的全身

pdf下载网 http://www.i8788.com

都暴露在自己的视线之中。这种情况下，嫌疑犯任何一个细微动作都逃不过审讯人员眼睛，如果他们一旦说谎，就会非常容易地被揭穿。

一般来说，当你坐在桌子的后面，并借用桌子部分抵挡住自己的身体，或是从关着的门后面露出脑袋对人撒谎就较为容易成功了。当然，辅助撒谎的最好工具还是电话，或者是QQ等聊天工具。

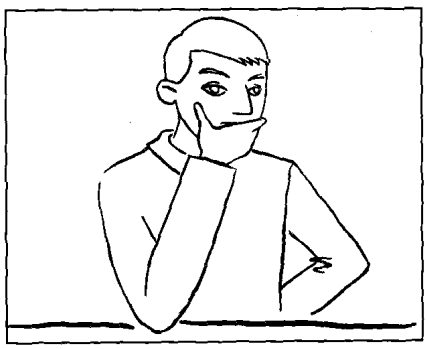
第二节 透过姿势看破谎言

7种最常见的说谎姿势

世界上的谎言可谓是千千万万、形形色色，以至让人有点目不暇接，掩饰谎言的姿势也是林林总总、不可胜数。一般来说，在日常生活中，下列7种姿势是最为常见的说谎姿势。

1．用手捂嘴

这是一种明显未成熟，略带孩子气的动作，很多小孩尤其喜欢使用此种姿势，当然，一些成年人偶尔也会使用此种姿势。一般来说，使用此种姿势的人会在自己说完谎话后，迅速用手捂住嘴，同时用拇指顶住下巴，让大脑命令嘴不要再说谎话。有些时候，某些人在做这一姿势时，仅会用几根手指捂住嘴，或是将手握成拳头状，放在嘴上，但其蕴含的基本意义是不变的。还有一些人则会借咳嗽的动作来掩饰其捂嘴的动作，以分散别人对自己的注意力。所以，如果你和某人谈话时，发现对方老是伴有捂嘴的动作，很有可能，他在对你撒谎。如果当你和别人谈话时，发现在你说话时，别人老是捂嘴，说明对方可能觉得你在对他撒谎。最令演讲者或是会议发言人感到不安或心虚的场景就是当他发言时，台下的听众几乎都捂住了嘴。出现此种情况，如果台下的听众较多，演讲者或是会议发言人最明智的做法就是赶紧结束自己的发言，因为听众已经用姿势向你表明："你是一个骗子，我们才不会相信你说的话呢！"如果你死撑下去，肯定最终会让自己陷入进退两难的尴尬境地之中。如果台下的听众不多，演讲者或是会议发言人应该马上停下自己的发言，向听众这样问道："有没有人要提问的？"或是"我看得出，诸位中肯定有不少人不太赞成我刚才说的一些话，让我们一起来开诚布公地讨论讨论吧。"这样，演讲者或是会议发言人就可以吸引那些心存疑问的人自由发表他们的意见、观点，演讲者或是会议发言人也就有机会来解答听众心中的疑惑、证明自己的观点了。



孩提时代的一种明显的撒谎姿势。

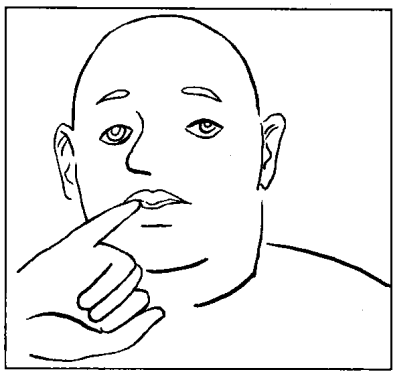
当然，有些时候捂嘴的动作也可能是无伤大雅的"嘘嘘嘘"动作，即把一根或两根指头竖着放在嘴上。通常情况下，经常做出此动作的人，很可能在小的时候，父母就会对他们使用此种姿势。当他们长大成人后，他们也就用这种姿势来示意自己或对方不要说出真实想法。

2．把手放进嘴里

一般来说，一个人做出此种动作往往是下意识的，因为他可能正面临着巨大的压

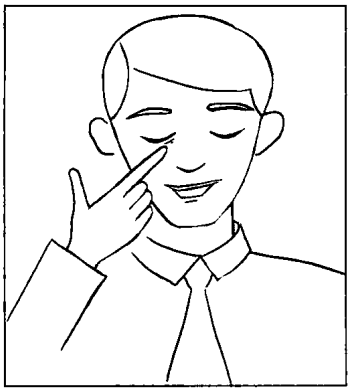
pdf下载网 http://www.i8788.com

力。他之所以会做出这个动作，最主要的目的是想重新获得自己幼儿时期吮吸妈妈乳汁的安全感，因为在一个人的潜意识深处，吮吸妈妈乳汁是最有安全感的。所以，很多孩子在成年以前会用自己的指头或者衣领来替代妈妈的乳头，成年以后，他们则会用口香糖、烟斗等来代替。由此可见，虽然一个人把手放进自己的嘴里往往与欺骗有关，不过有些时候，把手放在嘴里的姿势是一个人内心需要安全感的外在表现。



把手放进嘴里的动作通常是在缓和撒谎时的内心不安全感。

3．揉眼睛



揉眼睛可以避免撒谎时和对方发生眼神接触。

当一个小孩不想看到某些人或某些事情的时候，他可能会用一只或两只手来揉自己的眼睛，成人也一样，当他们看到某些不愉快的东西时，也可能会用手揉自己的眼睛。揉眼睛这个动作是大脑不想让眼睛看到欺骗、疑惑或是其他不好的东西，或者是不想让自己在说谎时与别人发生眼神接触，以免自己因心虚而露馅。一般来说，当一个男性撒谎时，他可能会用力揉自己的眼睛。如果谎撒得较大，他会转移视线，通常是将眼睛朝下。当一个女性撒谎时，他不会像男性那样用力揉自己的眼睛，相反，她仅会轻柔几下眼部下方，同时将头上仰，以免和对方发生眼神接触。

4．拽耳朵

想象一下你告诉别人："这只需要花你500块钱。"而对方听了却拽着自己的耳朵，望着别处说道："听起来很划算嘛！"这种情况下，如果你真以为对方很满意你所说的价格，那你就大错特错了。因为对方拽耳朵的姿势已经告诉了你他心底真实的想法——"你要的价格太高了，我可不会接受！"其实，把手放在耳边或是耳朵上，或者拉着耳垂，从而阻止对方的话进入自己的耳朵，这实际上是小孩子被父母训斥时用双手捂住耳朵这一动作的成人版。拽耳朵动作的其他变体还包括：用手摩擦耳背，用手指掏耳朵，把整只耳朵往前折叠，来遮住耳孔。其中，把整只耳朵往前折叠，来遮住耳孔这一姿势，还可以用来表示听者已经对对方的喋喋不休感到厌烦了，或是自己也想来发发言。



拽耳朵是小孩子被父母训斥时用双手捂住耳朵这一动作的成人版。

5．触摸鼻子

触摸鼻子是用手捂嘴这一姿势的"变异"，相比于用手捂嘴，它更具隐匿性。有些时候，它可能是在鼻子下面轻轻地抚摸几下，也可能是很快，几乎不易察觉地触摸鼻子一下。一般来说，女性在完成这一姿势时，其动作幅度要比男性轻柔、谨慎得多，这可能是为了避免弄花她们的妆容吧。关于触摸鼻子的起源，有这样两种较为流行的说法：其一，当负面或不好的思想进入人的大脑后，大脑就会下意识地指示手赶紧去遮住嘴，但是，在最后一刻，又怕这一动作太过于明显，因此手迅速离开脸部，去轻轻触摸一下

pdf下载网 http://www.i8788.com

鼻子。其二，心理学家研究发现，当一个人说谎的时候，其身体会释放出一种叫做“儿茶酚胺”的化学物质，这种物质会使说谎者鼻子的内部组织发生膨胀。与此同时，一个人撒谎的时候，其心理压力会陡然增大，血压也会迅速升高，这样鼻子就会随着血压的上升而增大，这就是所谓的“皮诺曹的大鼻子效应”。血压的上升使得鼻子开始膨胀，鼻子的神经末梢就会感到轻微的刺痛。不由自主地，说谎者就会用手快速地触摸鼻子，为鼻子“止痒”。此外，当一个人感到紧张、焦虑，或是生气的时候，这种情况也会发生。



说谎者会用手快速地触摸鼻子，为鼻子止痒。

看到这里，可能有读者朋友会问，现实生活中的确存在鼻子真正发痒的情况啊，那该如何去区别两者呢？很简单，当一个人鼻子真正发痒时，他通常会用手揉鼻子或是用手挠来止痒，这和说谎是用手轻轻、快速地触摸一下鼻子是不同的。同用手捂嘴的姿势一样，说话的人可以用触摸鼻子来掩饰他的谎言，听话者也可以用触摸鼻子来表示对说话者的怀疑。

6．抓挠脖子

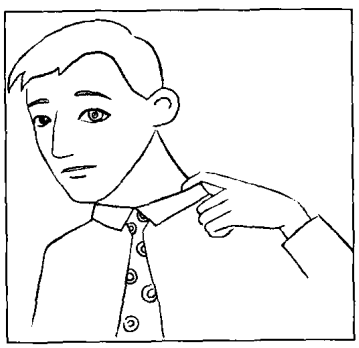
有些时候，一些人在撒谎时会用食指来挠耳垂以下的脖子部位。如果仔细观察一下，你就会发现撒谎者通常会挠5次左右，很少会出现少于4次或多于8次的情况。一般来说，挠脖子这一姿势代表不安、疑惑，或是“我也不确定我会同意”，“应该不会那样吧”等意思。如果一个人说的话与这一动作相矛盾的话，就会表现得非常明显。比如，一个人说，“我比较同意你的看法”，与此同时，他又用手挠着自己的脖子，这就表明他心里其实并不是真正同意你的看法。



撒谎者有时会用食指来挠耳垂以下的脖子部位。

7．拉衣领

身体语言学家通过实验发现了这样一个有趣的现象：当一个人撒谎时，会导致面部和颈部的一些敏感组织产生轻微的刺痛感，为了缓解或消除这种刺痛感，撒谎者往往会用手去挠或搓那些产生刺痛的部位。这就不仅说明了为什么人们在感到不确定的时候会用手挠脖子，也很好地解释了为什么一个人在说谎并怀疑自己的谎言已经露馅时，会不由自主拉自己的衣领。



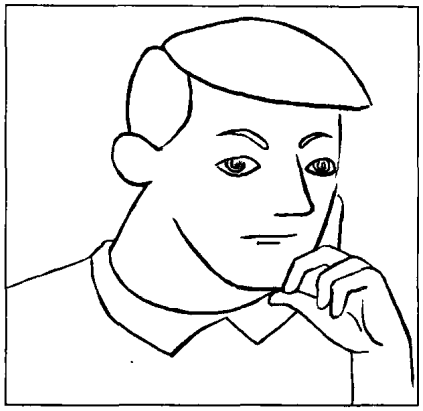
人们在说谎或担心自己的谎言露馅时，会不由自主地拉自己的衣领。

需要注意的是，上述7种姿势虽然是一个人说谎时最可能用到的姿势，但这绝不意味着只要一个人做出了上述7种姿势的一种，我们就可以立即断定他一定在撒谎。比如，某人说话时，之所以会捂住自己的嘴，是因为他有口臭，如果我们据此就认为他在撒谎，肯定会伤害到对方的。所以，要想判断一个人是否在撒谎，除了看他有没有上述7种常见姿势以外，还应结合其他的姿势动作和一些特殊情况，只有这样，才可能得出一个较为正确的判断结果。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在作估量时的姿势

当人们估量他人的时候，通常会做出这样的姿势：把握着的手放在下巴或是脸颊边上，同时，食指指向上方，眼睛看着对方。当人们开始对所看或所听的对象逐渐失去兴趣时，但出于礼貌或是其他目的，又不得不表现出很感兴趣的样子时，他们就会对自己的这一姿势（估量性姿势）进行调整，即用手掌的圆形位置托着自己的头。这在现实生活中十分常见，比如，当公司总经理在台上发表冗长、无聊，没有任何实际意义演说的时候，坐在台下的下属常常就会使用此种姿势来装出一幅十分感兴趣的样子。



这是估量他人时常常做出的姿势。

不过，令人遗憾的是，下属们这个自以为高明的瞒天过海之计常常骗不了总经理的眼睛，因为他们仅仅用一只手来支撑自己的脑袋，这当然会露馅。看见下属们的这个动作后，总经理就知道自己的演讲并没有受到下属们的欢迎，下属们做出的那些看似很感兴趣的姿势，不过是在恭维自己罢了。一般来说，如果一个人对他所看到的或是所听到的东西很感兴趣，他会把手放在脸颊边上，而不是用手来撑住自己的脑袋。

通常情况下，当听众的食指垂直地向上指，眼睛视线向下斜，同时用大拇指支撑下巴的时候，这就说明他对正在发言的人或是对他所说的话感到疑惑不解或是强烈不满。有些时候，如果人们的这种负面情绪一直持续下去，他们可能还出做出这样一些动作——拽眼皮、搓揉眼睛，或者是把头转向一边等。不可否认，这些动作姿势有时很容易被误认为是感兴趣的象征，但是撑着下巴的大拇指却透露了疑惑、否定、批判等真实态度。很多时候，一个人做出的姿势动作会在很大程度上影响他的态度。所以，一个人做出的疑惑、否定、批判等姿势的时间越长，其最后作出疑惑、否定、批判等决定的可能性就越大。因而，一旦看见自己的听众做出了疑惑、否定、批判等姿势的时候，演讲或发言者应该立即采取相关措施，“解除”他们这些姿势。其中最有效，也是最简单的一个办法就是把一些东西分发给听众，从而改变他们的姿势，最终达到改变他们态度的目的。如果这一方法不奏效的话，演讲或发言者最明智的做法就是赶紧结束自己的发言了。

抚摸下巴的姿势

当你向一群人或朋友发表自己的意见时，如果你留心观察一下他们，可能会发现这样一个有趣现象：在你发言的过程中，他们中的很多人会把手放在脸颊上，摆出一幅估量的姿势。当你的发言接近尾声，你让他们对你刚才的发言发表一些意见或是看法时，有趣的现象便开始出现了：他们会迅速结束自己原先的估量姿势，将手移到下巴处，并轻轻地抚摸下巴。这种抚摸下巴的姿势就表明他们在对你刚才所讲的话进行思考、分析、判断了。



抚摸下巴的姿势表示对对方的话进行思考、分析、判断。

当你要求听众作出决定时，他们便会把轻轻地抚摸下巴这一表示思考、分析、判断的姿势变为作出决定的姿势了。其接下来的姿势就会表明他们的决定是积极的还是消极的。这种情况下，你大可不必匆忙要求他们迅速给出答

pdf下载网 http://www.i8788.com

案，你的最佳策略就是冷静地观察他们的下一个动作。

如果他们在抚摸下巴之后，将自己的手臂和腿交叉起来，并将身体后仰在椅子上，这种情况下，他们的最终决定可能是否定的。一旦出现此种情况，你大可不必惊慌，因为事情还没有到完全无法挽回的地步。此时你应迅速征求一下他们的意见，请他们说出心中的疑惑、不满，然后对其进行一一解答。这样一来，那些原来心存疑惑、不满情绪的听众很可能就会改变他们的决定了。

如果他们在轻轻抚摸自己的下巴后，身体后靠，同时手臂张开，这就表明他们的决定很可能是肯定的。一旦出现此种情况，你就可以接着在台上尽情地“纵横驰骋”了。

需要注意的是，当一个人陷入深深思考之中时，往往也会做出抚摸下巴的姿势。另外，根据《辞海》的注释，“抚摸下巴”是形容得意容貌的姿势。因此，“抚摸下巴”这一姿势，根据具体情况的不同，其表示的意义也是大相径庭的。比如，从身体学的角度上来说，“抚摸下巴”这一姿势主要偏向于自我亲密性的意义，也即当一个人失去自信，感到不安、恐惧、焦虑、孤独，或是处于进退两难的尴尬情景之中时，借触摸自己的身体，以掩饰自己的上述心态，进而起到安慰自己的目的。再如，当一个人听见对方不停地恭维自己后，他不由自主地伸手去抚摸自己的下巴，这就表明他现在正处于洋洋自得的情绪状态之中。

拖延、敷衍的姿势

作为下属，当你把做好的方案交给主管请他批准时，也许会遇到这种情况：这位戴眼镜的领导先是伏下身来，好像是在认真阅读，然后分析判断。但当你请他签字时，他却摘下眼镜，一边摆弄，还有可能把眼镜的一只脚放在嘴里。此时，他并没有摸下巴的动作。

作为推销人员，当你带着合同请同意合作的客户签约时，也许那位客户没有立即说话，而是长长地吸上一口烟。而你再催促，他又把一只钢笔或是一只手指放到嘴里。

上面的这些情况中，主管或客户的肢体语言所表达的内容是：我感到不确信。因为这种把东西放到嘴里的做法，实际上是他阻断自己的表达渠道，尽可能地拖延时间。此时，他可不想马上作出决定。

这时，要是想使自己的方案获得通过，或是使客户决心签约，你就得想办法增强他的信心，让他感到安心。

挠头和拍打的姿势

挠头和拍打的姿势是揪衣领姿势的“升级版”。这种姿势就是用手掌使劲儿挠脖子后面，似乎觉得脖子里面有刺痛之感。有些时候，当一个人撒谎时，为了避免与对方发生眼神交流而故意将视线向下时，就会采用此种姿势。当然，有些时候，这种姿势也被用来表示失望、愤怒等情绪。由此我们也就可以解释，当你说：“某某让我感觉很不舒服，听他说话感觉自己的脖子在被针扎一样。”你的脖子上之所以会出现针扎般的刺痛感，根本原因就是你现在处于失望或愤怒的情绪状态之中，从而使得你脖子上的一些敏感的肌肉——鸡皮疙瘩鼓了起来。正是这些“鸡皮疙瘩”使你觉得自己的脖子后面有此痛感。

一般来说，当一个人处于失望，或是愤怒的情绪状态时，他往往会先做出拍打头的动作，然后再做出拍打前额或挠脖子的动作。比如，某个人向你借一笔钱，并向你许诺

pdf下载网 http://www.i8788.com

一个月后肯定还你，看见他信誓旦旦的样子，你毫不犹豫地把钱借给了他。一晃一个月就过去了，但借钱的人并没有如约将钱还给你。你于是想，再等等吧，可能他忘了，说不定他明天就记起来了。一晃一个月又过完了，但对方还是没有将钱还给你。事实上，对方的确忘了。迫不得已，你找到了向你借钱的人。当你委婉向他提起上次借钱的事时，他第一个动作肯定是拍打自己的头，以示遗憾和自责。虽然一个人拍打自己的脑袋表示遗憾和自责，但此时若留心一下，你就会发现他会接着拍打自己的前额或是挠自己脖子的后面。如果他拍打自己前额的话，这就表明他并没有因为你提起他的健忘而感到害羞、不安，或是害怕。可能在他看来，不就是忘了还你的钱嘛，没什么大不了的，自己又不是没钱还不起。如果他拍打自己脖子的后部来减轻“鸡皮疙瘩”所带来的刺痛感的话，这就表示你提及他的健忘让他很没面子，也很不开心。

此外，通过观察一个人是习惯于触摸自己脖子的后面，还是习惯于拍打自己的前额，还可以大致推断他的性格特征。如果一个人惯于触摸自己脖子的后面，则说明其性格较为内向，但其思想却有较强的批判性，不过有些时候，其消极情绪较为严重；如果一个人惯于拍打自己的前额，则说明其性格较为开放，心胸也较为开阔，对别人的错误，常常会一笑而过。

双重说谎者

通过人的身体语言我们能否判断一个人在说谎？这是不绝对的，因为有的时候我们会错误理解一个人的身体语言，并且有的时候，有的人也会通过身体语言来撒谎，也就是说人是双重说谎着，所展示出的身体语言并不是他的真实感受或想法。

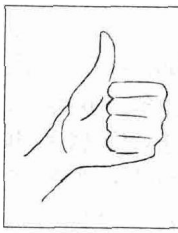
在一次特定角色扮演的录像面试中就遇到过这样的问题。当面试官提出一个问题时，面试对象忽然用手捂住嘴，并开始抚摸鼻子。这样的动作持续了好几秒后，面试对象才开始回答面试官的问题。回答完毕后，他又恢复了原来的放开姿势：大衣敞开着，双手平摊，回答问题时点头并身体前倾。

面试官认为他后来的姿势很可能是受当时的场景所迫做出的，所以，再次观看录像时，面试官问面试者为什么做出这个姿势？

面试对象说：“当考官问起我那个问题时，我想自己可以做出两种回答，消极的回答和积极的回答。当我想到消极的回答面试官会做出什么反应时，我就用手捂住了自己的嘴。

由这个事例可以看出，人是有思想的，会根据具体的情况调整自己的身体语言，这样势必会影响身体语言的真实性，势必将想通过身体语言获得准确信息的人引入错误的判断中，从而得出错误的结论。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第四章 如何辨别求爱的信号

第一节 男女求爱时的身体变化

接近异性时的生理变化

正所谓“同性相斥，异性相吸”，当两个异性互相接近时，其身体都会发生一系列的生理变化。心理学家阿伯特·谢夫伦的试验也证明了这一点。通常情况下，在遇到异性时，为了准备一次可能发生的交往，双方身体血液的流速会加快，脸和脖子会发热，脸部和眼部周围浮肿的肌肉会大大减少，身体的很多肌肉也会突起和绷紧，整个人显得精神抖擞，神采奕奕。

如果是一位大腹便便的男士，那么他的肚子会自动收缩，挺起胸膛，并尽可能地显露出更多的腹肌来，以显示自己的男子汉气概，吸引异性的目光；如果是一位女士，那么她会不由自主地挺起自己的胸部，同时提起自己的臀部，以展示自己的女性魅力，吸引异性的注意力。

如果你想观察这些变化，一般来说，海滩或游泳馆是最佳场所。因为在这些地方人们普遍都会穿得很少，这十分有利于观察他们身体肌肉的变化，以及抬头、挺胸、收腹等动作。通常情况下，当一个男性和一个女性面对面逐渐靠近时，上述这些生理变化和一些肢体动作就会渐渐显露出来。而当他们彼此走过之后，双方的身体就会迅速恢复到各自原来的状态。

异性吸引的过程

人类学家通过研究发现，像动物一样，人类的求爱过程也可以大致分为5个阶段。一般来说，当一个人遇见自己心仪的对象时，都会经历这5个阶段。

第1阶段：眼神交流

当一位女士在某个场合中发现了一个令自己心动的男士后，她会做出一些动作来吸引对方注意自己。一般来说，她会寻找机会和他对视5秒钟左右，然后迅速把头扭向一边，期待该男士发现自己在注意他。当该男士发现这位女士在注意自己后，他会不停地张望着对方，直到她再一次注视着他。通常，女性如果要想自己心仪的男士了解自己的心思，她需要和男性这样对视3次。当然，在某些人身上，这种互相凝视的过程有时需要重复3次以上，这也是男女调情的第一个步骤。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第2阶段：微笑

当一位女士和自己心仪的男士进行眼神交流之后，她会向他报以一个或是数个快速的微笑。这是一种并不完整的微笑，其目的是为了给他开“绿灯”，暗示他可以上前与她攀谈，以便双方可以进一步了解对方。令人遗憾的是，很多男士并不懂得女士向他们报以一个或是数个快速微笑的真实含义，所以往往不会对女士发出的信号做出回应。这就会使很多女性认为对方对自己并没有好感或是兴趣。

第3阶段：整理打扮自己

如果这位女士是坐着的，她就会坐得笔直，头微微上扬，以突出自己的胸部，同时把双手或是双腿交叉，从而增添自己的女性魅力；如果她是站立着的，就会将双腿紧紧靠在一起，翘起自己的臀部，脑袋稍微向一边肩膀倾斜，露出脖子。她会玩弄自己的头发长达6秒钟——就好像是在为自己中意的男人梳妆打扮自己。此外，她还可能做出舔拭嘴唇，轻弹头发、摆弄首饰等动作。男士则会站得笔直，挺胸收腹。当然，他也可能会做出整理衣服、抚摸头发，以及把大拇指塞进裤兜里等动作姿势。他们双方都会把脚和整个身体指向对方。

第4阶段：交谈

在双方进行眼神交流、微笑，以及整理打扮后，他就会大胆、主动地向她走去，以便双方进一步交谈。一般来说，他会使用这些老掉牙的开场白：“你真漂亮”，“我一定在什么地方见过你”，“你真像我的一个朋友”，等等。

第5阶段：触碰

当她和他交流后，如果很欣赏对方，她就会寻找一些机会来轻轻触碰对方，可能是“不小心”碰到，也可能是其他情况。无论是哪种情况，其最终目的是向对方示爱。一般来说，相比于触碰对方的手，触碰对方的肩则又前进了一步。通常，每个阶段的触碰都会重复几下，从而确定对方是否注意到或是喜欢自己这样触碰他/她，也让对方知道这样的“触碰”不是偶然的，而是自己刻意为之。轻轻地掸拂或者触碰男性的肩膀会让他觉得该女性是在关心他的健康和外表。握手则是一种进入触碰阶段的快捷方法。

表面看来，这5个求爱阶段有点无足轻重，甚至带有不少偶然成分，但它们在每一段新的恋情中起着非常重要的作用。有趣的是，这也是大多数人，尤其是男性感到困惑的阶段。

当某人身体的温度上升

一般来说，人们皮肤表层的温度会随着我们情绪的变化而变化。那些所谓的“漠不关心”或者是“冷漠无情”之人，通常他们的身体温度也就较低。这是因为他们由于紧张，血液都流到了大腿或者是手臂的肌肉里，以便其做好“战斗”或是“撤退”的准备。所以，当你说某某人“冷冷冰冰”的时候，这不仅形容了他的态度，也道出了他的体温。与之相反，当一个人对他人十分感兴趣，或是遇到了自己心仪的人，他的血液就会迅速上升到身体的皮肤表层，使他感到轻微的灼热之感。这就是为什么热恋的人会“感到激情的热度”，会有“热情的拥抱”、“热情的邂逅”，会“感到浑身发热”。对大多数女性而言，这种身体体温的上升就表现为面红耳赤，有时其胸部还会发红，出现红斑。

“眉来眼去”都是情

正如前面所说，作为面部最主要最可靠的特征，眼睛为人们相互之间的信息沟通提

pdf下载网 http://www.i8788.com

供了一条永恒的渠道。在柔情蜜意的情场上，一个人打动、征服对方的“武器”通常也是眼睛，正所谓“眉来眼去”都是情。

作为心灵的“窗户”，眼睛之所以能传情达意，原因就在于其肌肉非常纤细，因而每一种目光都具有与其他目光不同的特点。正因为如此，人们形容目光的词语也非常的多，比如，“摄人心魄的目光”、“游离不定的目光”、“含情脉脉的目光”、“充满嫉妒的目光”、“逃避躲闪的目光”，以及“瞟一眼”、“偷看”等等。虽然每一种目光都有自己具体的含义和意义，但只有与具体事情的前因后果联系起来，它才可能有完整的意义。不然的话，很可能会闹出“断章取义”的误会或笑话。

在用眼睛与人交流的所有方式中，眯眼是最复杂、最有效、最意味深长的方式。虽然它持续的时间非常短，但其蕴含的意义是相当丰富的。当一个人做出此种动作时，其眼睑保持半闭半开的状态，给人非常困倦的印象。事实上并非如此，表面看来，做出此动作的人似乎在隐藏自己的目光，实际上他在刻意“压缩”自己的目光，以便它能像“箭一样射向对方”。当然，除了睁着眼看时能够发出交流信号外，闭起眼睑也能向对方发出交流的信号。

当一个人在与他人进行眼神交流的同时，如果能再辅以“上下飞舞”的眉毛，那就能向对方发出更多的信号了。现在，科学家已经发现了大约40余种不同的眉毛位置，相当一部分人认为其中有超过30种能表示某种具体的意义，或是能暗示动作发出人的情绪状态。比如，眉毛迅速上下活动，说明此人心情愉快，内心赞同或对对方表示好感；如果眉毛倒竖，眉角下拉，则说明此人正处于愤怒或是异常气恼的情绪状态之中；眉毛高高扬起，则说明其不同意对方所说的话，等等。所以，一些行为学家提出，如果把含义丰富的眼神动作、含义丰富的眉毛动作，以及变化多端的皱眉动作进行“排列组合”，那么我们可以得出难以计数的各种不同的组合。假如每一种组合代表一种特定的意思，这就意味着我们通过眼睛、眉毛以及皱眉动作发出的信号也就不可穷尽了。在某些场合，我们会觉得手是一种累赘，比如，在某些景点照相时，我们常常会不知道该把手放在哪里合适。同理，在一些时候，尤其是当我们面对很多美丽、精彩的事物时，我们也会觉得自己的眼睛成了累赘的附着物。因为这种条件下，我们不知道该指挥眼睛看什么地方好。

那眼睛究竟是如何来“看”人的呢？对于这个问题，西方的身体语言学家做了较为深入的研究，并取得了一定的成就。格哈特·尼尔森博士通过实验研究发现，讲话多的人看对方的时间很少，而听话多的人看对方的时间则较多。一般来说，当一个人开始讲话后，他就会把自己的目光从对方身上移开，等到他讲话完毕后，他多半又会把目光重新移回到对方身上。一个人讲话时之所以会尽量减少与对方发生眼神交流，或是干脆把目光移到一边，主要是为了避免出现话题中断的情况。所以，如果一个人对你讲话时，他没有抬头看着你，或是几乎不和你进行眼神交流，则说明其希望自己的说话不要被你打断；如果他在说话的过程中不时和你进行一些眼神交流，则说明在其讲话停顿时，你可以和他进行语言交流；如果他停下后，并没有抬头看你，这种情况下最好不要插话，不然的话，你会自讨没趣。因为对方这个动作的真实含义是：我还没有说完，现在想考虑一下。

通常情况下，当一个人在听对方说话的同时，注视着对方，则表示：我同意你的说法，或者是你说的内容我很感兴趣。如果说话者在说话的同时，双眼不停地看着听话的人，则是在向对方暗示：我对我说的不是完全肯定。很多时候，热恋中的双方更能顺畅自如地用眼睛、眉毛来传情达意。当一方需要另一方靠近自己时，他／她不会朝对方大

pdf下载网 http://www.i8788.com

喊，只需轻轻地递个“眼神”过去就行了。

花枝招展的男性的出现

在潜意识中，人们多会认为只有女人才会刻意地想一些办法来吸引男性，比如用精美、艳丽的服饰和流光溢彩的珠宝首饰来装饰自己，并利用化妆来为自己“增光添彩”，以便能吸引异性对自己的注意。可是事实却不完全是这样，男性很多时候也会通过一些外在的东西显示自己的身份地位，或是借此来吓跑敌人，就像动物界的雄性动物把自己打扮得“花枝招展”来吸引雌性同性一样。

在生活中，这样的男人常被称为自恋的人、“都市型男”或是新新人类，这些所谓的“都市型男”会像雄孔雀似的打扮自己，比如，美容、美甲、染发、穿耳孔、身穿漂亮的衣服、使用水流按摩浴缸、脸部拉皮手术等。但有一点必须强调，虽然这些人的行为有突出自己“女性的一面”的嫌疑，但是我们却不能把他们一并归之为同性恋，当然，这类人中不乏同性恋者。

除了同性恋者，心理学家认为这些新新人类或者是娘娘腔的男性往往自认为模仿女性行为方式更能吸引女性的注意。

格雷汉姆的故事

一本书上讲了一位名叫格雷汉姆的情场高手的故事。不管是参加何种规格的宴会，他总能迅速地“物色”到自己心仪的女性，然后在非常短的时间内（有时不到10分钟）和该女性一同离开，一起到他的家中。有些时候，格雷汉姆甚至可以在一小时内又回来，在“物色”到满意的对象后，又将其带到自己的家中。他似乎天生就具有在适当的时候“猎取”到自己满意“猎物”的本领，然后再让对方和他一起回家。

格雷汉姆为什么具有大多数男性梦寐以求的这个独特本领？他吸引女性的秘诀究竟是什么呢？主要在于格雷汉姆能巧妙、含蓄地向女性传达自己富有性感意味的身体语言，同时能识别、捕捉女性求爱的“非语言信息”，并能准确地把握做出这些动作姿势的女性心理。行为学家和动物学家的研究也证实了这一点。

欧美国家的一些动物学家和行为学家通过对动物求偶行为的研究显示，雄性动物和雌性动物在求爱的过程中会使用一系列复杂的求偶姿势，其中一些姿势十分明显，有些姿势则非常隐蔽，而几乎所有的姿势都是在无意识状态下做出来的。在纷繁复杂的动物世界中，每种动物都有自己独特、天生的求偶姿势，即使是同一种类的动物，它们也有各自的求偶姿势。比如鸟类，求偶时它们非常喜欢在对方面前炫耀自己，其炫耀姿势丰富多彩，各式各样。婉转的鸣叫是一种经常可以见到的求偶炫耀方式。如鸡禽的鸣唱、杜鹃的晨夜鸣叫、啄木鸟用喙急促地敲打空心树干所发出的击鼓之声等。除此之外，有的鸟类还用炫耀羽毛和特殊的姿态动作向对方表达情意。如野鸭等水禽可在水上做出各种的钻水姿势，把水花溅起很高；雄田鹞在发情时，展开尾羽从高空飘然而下，这时的气流会使细薄的尾羽发出奇异的声响，以此吸引异性的注意；红尾伯劳雄鸟常做摇头、摆尾及“鞠躬”等姿态，雌鸟则下垂双翅，做快速抖动，尾羽展开如扇，然后双方以喙相互摩擦。这些动作和人类在求爱时的举动非常相似。格雷汉姆之所以能“屡屡得手”，关键就在于他向自己中意的女性频频展示自己的求爱姿势。而那些对他感兴趣的女性在“读懂”格雷汉姆姿势语言的意义后，就会回应她们的求爱讯号，给格雷汉姆做进一步行动的暗示。

女性在调情中成功率的大小主要取决于她们向男性发出求爱信号的能力和解析男性

pdf下载网 http://www.i8788.com

传回来的信号能力的大小。对男性而言，他们求爱的成功率则主要取决于他们解读女性传来的求爱信号的能力大小而不是他主动发出求爱信号能力的大小。大多数女性对身体语言都比较敏感，因而她们常常能准确接收到男性向她们发出的求爱信号。然而，男性则没有如此幸运，因为他们对身体语言的敏感程度大大逊色于女性，所以很多时候当女性向她们发出求爱信号后，他们往往茫然无知。这可能也是很多男性无法找到自己潜在伴侣的原因之一。对女性而言，她们寻找伴侣的最大困难不是发现找到自己的伴侣，而在于她们能否找到符合她们标准的男士。

第二节 女性的求爱姿势

为什么总是女性掌握局势

如果你问男士，在求爱的过程中通常是哪一方首先行动的，绝大多数男性都会毫不犹豫地告诉你，是男方。事实果真如此吗？答案是否定的，几乎所有有关求爱的研究都表明，在男女求爱的过程中，90%的情况下，都是女方掌握局势、首先采取行动的。

一般来说，女性向男性主动示爱的行动就是用眼睛、身体或是脸部向自己感兴趣的男性发出一些微妙、颇具隐蔽性的信号，如果对方足够敏锐，能够读懂这些信号的话，就会加以回应。比如，在一个宴会场合上，某位女士对一位英俊的男士非常感兴趣，于是她主动来到了距离该男士的不远处。随后，她用半睁开的眼睛盯着这位男士，以便让该男士知道自己在注意他。当她发现心目中的这位“白马王子”注意到自己充满柔情蜜意的目光后，赶紧移开了目光。正如这位女士所期盼的那样，很快，这位男士便来到了她身边，并和她交谈起来。毫无疑问，在上述整个求爱过程中，那位女士首先采取了求爱行动。她对那位男士轻轻的一瞥，让对方产生了一种窥视与被窥视的挑逗感觉，从而让他来到了自己的身旁。

有些时候，在一些场合，比如健身俱乐部、酒吧等，某些男士可能会主动向一些女性示爱，并取得了成功。但是，总体而言，他们成功的几率非常的低，因为他们事先没有收到或读懂女性表示好感的暗号。他们中的一些人之所以会取得成功，只不过是通过多次尝试而最终得以成功罢了。

此外，心理学家通过研究发现，如果主动向女方示爱的男性预感到自己这次行动可能会遭遇失败的话，他极有可能会假装走到那位女性面前，问一些无关紧要的话，比如，“我们好像在哪儿见过面”，“你在某某公司工作吗”，再或是“你是某某的姐姐吧”等等。一般来说，如果某位男性穿过房间前去和一位女性进行交谈，通常都是得到了该女士身体信号的邀请。所以，在求爱的过程中，表面看来很多情况下是男士们首先行动，走上前去和女性搭讪，但实际上却是女性首先发出了求爱的信号，并最终由她们完成了90%的调情动作，只不过这些动作比较隐蔽和微妙。这可能也正是很多男性认为他们才是求爱过程中采取主动的那一方的原因之所在。

女性的求爱信号常使男性迷惑不解

很多时候，男性都会觉得女性发出的求爱的身体语言信号非常难懂。事实也的确如此。一份研究表明，男性常会把女性表示友好的信号和女性的微笑误认为是对他们感兴

pdf下载网 http://www.i8788.com

趣或是发出了求爱信号，但实际上并非如此。男性为什们会经常误解或是很难准确理解女性发出的身体语言信号呢？心理学家通过研究发现，这主要是因为男性比女性更容易联想到性，因为男性睾丸激素是女性性激素的10～20倍。

很多时候，当一名女性对一名男性说“不”的时候，她真正的意思可能是“大概可以吧”；当她说“可能”的时候，她真正的意思可能是“没问题”。女性不仅在用有声语言进行表情达意时具有难以捉摸性，如前面所说，她们在用身体语言进行表情达意时，则更具有难以确定性。这常常让很多男性头痛不已，因为他们不知道对方究竟是要表达否定的意思，还是要表达肯定的意思。有趣的是，很多男性常常在求爱的过程中把女方表达的否定意思理解为肯定的意思，把肯定的意思理解为否定的意思。比如，某位男士在和女友约会四五次后，决定在这次的约会中一定要亲吻女友，于是，他故意把约会的地点选在了公园里人少，且比较阴暗的地方。和女友散了一会儿步后，他难以克制自己心头的冲动，便侧头看了看身旁的女友，发现她正两腕交叉跟他并肩走着。碰巧的是，女友两腕交叉的动作，使她的胸部显得更加丰满和性感，这就让他愈益激动。于是，他决定把起初的“计划”付诸行动。令他失望的是，当女友看见他的拥抱亲吻动作后，义正词严地拒绝了他。这让他感到狼狈万分。这位男士之所以会自讨没趣，关键就在于他没有读懂女友双腕交叉的真实含义。因为女友对于他突如其来的拥抱，并没有感到“心潮澎湃”而将交叉的双腕解开。这就表明，女友将双腕交叉并不是为了向他展示自己胸部的丰满和性感，而是在告诉男友：现在你还不能拥抱、亲吻我！而男友不理解她的这一意思，相反，却误认为女友的这一姿势是在鼓励自己的行动。这当然会让他的“计划”破产了。当然，这位男士的误解也不无理由。因为在现实生活中，的确有一些女性想方设法让自己的胸部变得丰满和性感，以引起男性对自己的注意，而两腕交叉正是不少女性使用的姿势之一。

一般来说，当女性遇见自己“中意”的男士后，她们往往就会向对方发出一些微妙、模棱两可的求爱信号。不过，令人遗憾的是，同上面故事中的那位男士一样，很多男性可能会误解她们发出的求爱信号，而做出错误的“回答”。这也是不少女性较难获得男性青睐，或是错失自己“白马王子”的原因。因为她们发出的信号常使对方感到迷惑不解，以致让男性不会采取进一步的行动。

女性的求爱信号和姿势

一个人如果想吸引某位异性，他（或她）会向对方发出明显的身体信号。澳大利亚人际交流专家阿兰·皮斯在《身体语言》一书中表明：能否成功获得异性的青睐主要取决于个体如何传递这些信息，以及如何诠释反馈回来的信息。研究人员之间达成的一致共识是——女性会比男性表现出更多的示爱信号。

女性比男性发出的示爱信号更加微妙，也更难以捉摸，她们还能比男性更加敏锐地发现异性发出的示爱信号。一个女人如果隔着一定的距离看到她认为非常有魅力的男人，她可能会向对方展现出自己的背面的轮廓，以这种方式做出一些行动。阿兰·皮斯和以《观察人类》一书著称的英国动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯博士论述了一些观察结果，并作出了相应的阐释，如下面所示。

pdf下载网 http://www.i8788.com

女性的示爱信号	
女性可能这么做	**含义和意图**
◇与一个男人的目光相遇后，又迅速移开视线	对某个男人感兴趣；会让某个男人认为这一行为很有吸引力，因为这一信号实际上示意女性对他隐藏的爱慕之情（也可能是厌恶、紧张）
◇肩膀微微抬起，越过肩膀看着那个男人，并且比人们在正常情况下看对方的时间要长（参见图1）	这是自我模仿的动作；在这个时候，肩膀可以看做是一种性吸引。较长时间的注视，表示其对这个男人感兴趣
◇把头向上一扬，将头发拂到后面	表示对某个男人感兴趣；将头发拂到后面，让脸露出来，为的是得到男性的爱慕（可能只是出于习惯性的动作）
◇轻拍并理顺头发	这种精心打扮自己的行为目的在于吸引某个男人（可能只是出于习惯性的动作）
◇用舌头润湿自己的嘴唇	一种自我模仿；对男性的吸引（可能是为了让自己感到舒适，或者只是出于习惯性的动作）
◇展示柔软的手掌部位和手腕的内侧（参见图2）	希望某个男人善待、爱抚她；手腕通常被认为是一大性感区，能够唤起人的情欲（可能只是出于习惯性的动作）



❶

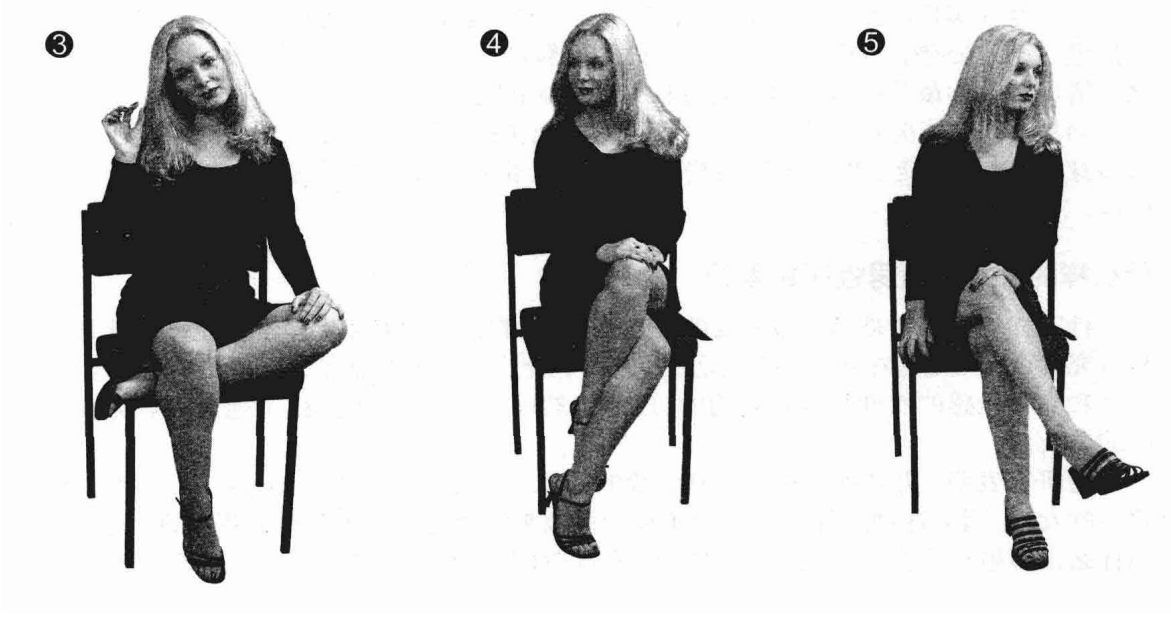


❷

pdf下载网 http://www.i8788.com

（续表）

◇站立的时候将手放在腰间	吸引男性注意自己的胯部（可能只是习惯性的站姿）
◇摆弄或抚弄圆柱形的小东西，比如铅笔、香烟或酒瓶瓶颈	希望爱抚那个男人的生殖器（可能是因为紧张）
◇走路的时候扭动屁股	吸引某个男人注意她的性感区（可能是出于习惯性的步态）
◇双腿分开坐着或站着	吸引某个男人注意自己的性感区（可能是习惯性的坐姿或站姿；也有可能是变得没有耐心）
◇坐着的时候盘起一条腿放在另一条腿的下面，膝盖对着那个男人。这样一来，他就能够看到她的大腿内侧；她的头和身体转向他（参见图3）	吸引男人注意她的性感区；身体、头部、膝盖都对着某个男人的方向，表明她对那个男人感兴趣（可能只是习惯性的姿势；或者只是为了坐着舒服而采用这个坐姿）
◇当她缓缓地交叉双腿或松开双腿的时候，会轻轻地抚摸大腿	希望某个男人能够爱抚她；吸引男人注意她的性感区（可能只是为了自己感觉舒服；可能只是在改变坐姿）
◇坐着的时候，将一条腿绕在另一条腿上（参见图4）	吸引某个男人的注意（可能是因为紧张、害羞；或者是出于习惯性的动作；也可能是出于防御性的动作）
◇跷着二郎腿坐着，跷起的那只脚上半吊着鞋（参见图5）	性吸引（可能是因为紧张；缺乏耐心；或者是出于习惯性的动作）



pdf下载网 http://www.i8788.com

约会时她怎样等你

约会是“陷于”爱河之中男女双方必不可少的、经常进行的一件事情，它不仅可以巩固双方爱的“堤坝”，还能促进双方进一步相互了解。除了这两大作用以外，男孩子还可以通过约会知晓自己喜欢的女孩对自己的心意。

那如何通过约会来知晓自己心仪的女孩对自己的心意呢？很简单，你可以在与她进行某次约会时故意迟到一会儿，躲在一旁观看她等你时的表现。

具体来说，如果她提前很久（20分钟左右）在你们约好的地点等你，到约定的时间后，却没看见你的踪影。此时，她脸上露出了焦急、不安的神情，并不停在那儿走来走去。她的这些神情、动作表现了她内心的焦虑、担心，她极有可能会想你可能遇到了什么紧急事情，或是出了什么意外。

但是，随着你的出现，她脸上不安的神情顿时消失得无影无踪。这就说明，她很在乎你，并能真正理解、相信、原谅你的迟到的理由（当然，你这次的理由是编造的）。能交到这样的女友，你是非常幸福的，应该好好珍惜她。

如果她在你们约定的时间准时到达了约会地点，但她发现你却没有到达，于是她把胳膊交叉抱于胸前。此时，她极有可能这样想：“我今天就要看看你什么时候才到，真是讨厌，居然还要我等！”当你出现后，她要么是对你大发牢骚，要么就是横眉冷对。这就表明，她在和你赌气。在她内心深处，极有可能有要主宰你的想法，但碍于此前关系，她又不好明说。当然，有这种想法或念头并不意味着她不爱你，但可以肯定地说，她最爱的不是你，而是她自己。

如果她在等你的过程中，用一只手紧握另一只手，则说明她在努力控制自己的情绪。虽然她此时心里可能是怒火万丈，但她绝不会将怒火烧到你身上。一旦你出现后，她心中的怒火便会悄然熄灭。因为在她心中，你是最值得她好好珍惜的人，她体谅你是天经地义的事。能有这样的女友，你也是幸福的。

如果她在等你的时候，把手插在自己的衣袋或是裤带之中，并在那儿悠闲地走来走去，则说明她此刻正在享受等你的感觉，她也相信你不会迟到太久。她虽然是一个守时、并讨厌别人迟到的人，但出于对你的爱，她会为你开“绿灯”。所以，面对姗姗来迟的你，她依然会笑脸相迎。有这样的女友，同样也是幸福的。

如果她在等你的时候紧闭着嘴，满脸怒色，并且紧紧抱住胳膊，这是一种强硬的表示拒绝的动作姿势。当你出现后，不管你如何解释，她依然满面怒色，对你不理不睬。这种情况下，你最为明智的做法是尽快结束和她的这次约会。

当然，以上情况并不是判定一个女孩对某位男孩是否真心的“金科玉律”。在某些女孩身上，虽然可能出现了上述某些动作、神情，但这并不意味着她一定很喜欢或是讨厌他。

什么样的女性才是男性所喜爱的

什么样的女性才是男性最喜爱的？近来，美国的行为学家和生理学家通过大量的实验研究发现，无论是在西方，抑或是在东方，在绝大多数男性眼中，那些具有优秀生育能力和非常性感的女性是最具魅力的。理所当然地，这些女性也就成了绝大多数男性眼中的美女。

有研究表明，男性更喜欢拥有娃娃脸的女性，即长有大眼睛、小鼻子、丰满嘴唇和脸颊的女性。因为这种脸部特征更能唤起大多数男性潜意识中的父爱和保护欲。这也是为什么很多整容广告都喜欢用“娃娃脸”女性做模特的原因。有趣的是，女性却不大喜

pdf下载网 http://www.i8788.com

欢那些长着“娃娃脸”的男性，她们更喜欢脸庞成熟的男性——即有浓而黑的眉毛、结实的下巴和较大、较挺的鼻子。因为这样的男性看上去更能给她们安全感。

不可否认，很多时候，相比容貌普通的女性，漂亮女性更能吸引男性的目光，但这绝不意味着一定要十分漂亮才能吸引男性的目光。行为学家研究发现，一个女性能否吸引男性的眼光很大程度上取决于她是否能主动向男性传递信号，以示邀请。这就是一些相貌十分普通的女性，身边却从来不缺乏追求者的原因。因而，心理学家得出，男性对那些主动向自己发出邀请信号的女性的兴趣比那些相貌出众的女性要大得多。

在很大程度上来说，一个人的容貌是天生的，虽然通过一些美容手段可以让一个相貌普通的女性变成男性眼中的“万人迷”，但其成本和代价却是相当大的，更为重要的是，一些美容手段还具有相当的风险性。不过，这个消息可能会令很多女性感到兴奋，即一个女性主动向男性发出邀请信号并不是天生的，而是后天练习和学习得来的。所以，一个女性能否获得男性的喜爱，天生的漂亮固然会让她相比其他女性占有一定的优势，但更为重要的是，她能否主动向男性发出邀请信号。

为什么漂亮的女性却没有机会

一本书上讲了这样一则故事：某个周末，年轻、漂亮的露丝和朋友珍妮一起去参加一个晚会。舞会开始后，露丝高傲、冷漠地站在舞池旁边，就像童话中的白雪公主一样不可接近。与之相反，相貌普通，身材胖胖的珍妮满脸微笑地站在露丝旁边。很快，便有男性陆续朝她们俩走来。这让露丝激动不已，因为她很想在舞池中“露一手”。所以看见迎面走来的男性后，她认为这些男性肯定是来邀请她共舞一曲的。结果，令她失望的是，那些先后走到她身旁的男性不约而同地把他们的手伸向了旁边的珍妮。这让露丝恼怒万分，但碍于场合，她强压住了自己心中的羞愧和怒火。与此同时，露丝脸上的表情显得更为严肃、高傲、冷酷。直至晚会结束，虽然邀请珍妮的男性络绎不绝，但却没有一位男性向露丝伸出邀请之手。

为什么年轻、漂亮的露丝在舞会上没有得到一位男性的邀请，而相貌普通，身材较胖的珍妮却一次次得到男性的邀请呢？正所谓“爱美之心，人皆有之”，难道那天晚上参加晚会的男性都对年轻、漂亮的女性不感兴趣？答案是否定的。珍妮之所以会频频得到男性的邀请，关键就在于她用自己的身体——微笑，准确无误地向那些“舞林高手”传达了这样一个信号：我很喜欢跳舞，你们放心邀请我吧，来者不拒！如此一来，珍妮用自己的微笑冲破了晚会中很多男性心中的犹豫和顾虑，同时，它也让他们感到在她身旁很愉快，充满了信心。与之相反，年轻、漂亮的露丝内心虽然也万分渴望自己被异性所邀请，令人遗憾的是，她用自己的身体语言——严肃、高傲、冷酷的表情，向那些企图邀请他共舞一曲的异性发出了这样的信号：你最好安静地走开，我可不想和任何人跳舞，如果你坚持要和我跳舞，那只会让你自讨没趣。面对这样的“警讯”，当然没有哪个小伙子愿去冒险碰壁。

由此可见，我们每个人，尤其是那些年轻、漂亮、心高气傲的女性必须认真学习身体语言，以便能向异性发出准确无误的信号。那具体来说，应该如何来做呢？

首先，必须懂得身体语言。如果一个人不懂得身体语言，这极有可能会导致她把肯定的意思表达为否定的意思，把否定的意思表达为肯定的意思。比如，某个人心里非常生气，虽然她尽量控制自己心里的怒火，但是，在与对方说话时，她却咬牙切齿地对别人说道：“没事的，我不会生气的，你就放心吧！”面对这样的情况，如果你不了解或懂得她发出这些语言信号的真实含义，还自以为是，理所当然地认为对方真的没有生自己

pdf下载网 http://www.i8788.com

的气。这是非常可笑和荒唐的。

其次，必须懂得如何让身体语言发出的信号对别人产生作用。身体语言是一门非常深奥的学问，很多时候，它更需要我们用心去体会，用行动去诠释。要想成功做到这一点，我们每个人，尤其是那些年轻、貌美、心高气傲的女性，必须懂得如何把披着美丽外衣、至今掩饰着的真正的“我”明白无误地表现出来。如此一来，我们不仅能让自己变得平易近人，还能把自己从自我划定的小圈子中解放出来。

哪一个部位最有吸引力

当问男性最喜欢女性身体哪个部位时，通常会出现“萝卜青菜，各有所爱”的状况。尽管男性们都有自己的所爱，但概括起来说，还是可以将他们的所爱分为这样3类：喜爱女性的胸部、喜爱女性的臀部，以及喜爱女性的腿部。

经过漫长的历史演化，女性的身体已经进化成了一种永恒的可携带的性信号系统，这一系统具有鲜明的性目的，也即为了更好地吸引男性的注意力。心理学家研究发现，一个女性能否吸引男性的“眼球”，很大程度上取决于她的胸、腿、臀是否对男性充满了诱惑力。具体来说，什么样的胸、腿、臀才会对男性充满诱惑力呢？

1.胸部

女性的乳房除了明确的生理功能——哺乳婴儿外，还有一个重要功能，即向异性发出明确的性暗号。生理学家通过研究发现，女性的乳房其实是模仿女性屁股的样子——这是人类在用四肢爬行的年代中就已经形成了。所以，如果一只猴子或大猩猩不是直立向你走来时，你几乎是无法识别它是雌性还是雄性。当人类开始直立行走后，女性逐渐变大的乳房就逐步演变成了屁股股沟的样子。生理学家的实验也证实了这一点。实验中，心理学家要求参加实验的人员把两张照片（一张为女性屁股股沟的照片，另一张为女性乳房乳沟的照片）区别开来，结果，近90%的人都不能正确区分这两张照片。

几乎所有和性有关的研究调查表明，无论是大，抑或是小的乳房，也不管是什么形状的乳房，它们都能得到男性的喜爱。当然，最容易令男性意乱情迷的还是女性的乳沟。一份调查表明，近60%的男性在看见女性的乳沟，尤其是胸部丰满女性的乳沟后，往往会“浮想联翩”。不可否认，胸部丰满的女性更容易吸引到男性的目光，因为她们丰满胸部形成的乳沟往往会让男性产生“无限遐想”。对胸部比较“平坦”的女性来说，她们同样可以让自己的乳沟变得“深”起来。具体来说，她可以这样做：身体前倾，双臂紧夹身体，这样就可以夹紧双乳，让乳沟“异军突起”了。如此一来，她也就可以吸引异性的目光了。

2.腿部

之所以有相当一部分男性喜欢女性修长的双腿，这是有生物学原因的。生理学家研究发现，当女性进入青春期后，体内荷尔蒙的含量和活动会逐渐增强，这会让她们的双腿快速变长，进而让她们成为成熟的女性。理所当然地，她们的长腿就成为了一种无声的信号，在告诉男性，她们已在性方面达到了成熟的阶段，已经具备了生育的能力。这就是为什么男性总把修长的腿看成是女性性感的原因之所在。由此，我们也就明白了男性为什么更喜欢穿高跟鞋的女性。因为女性穿高跟鞋能增长她们腿部、弓起她们的后背，使她们的臀部高高翘起，脚也显得更小，骨盆前倾，从而使她们显得尤为性感、迷人。

虽然女性修长、纤瘦的大腿是不少男性的最爱，但仍有一部分男性却不太喜欢女性拥有这样的腿，在他们看来，健美、结实的大腿才是最美的。因为腿部更多的脂肪能够

pdf下载网 http://www.i8788.com

突出男性和女性腿部的区别。当然，腿部过于健壮的女性几乎得不到所有男性的喜爱。

3.臀部

研究人员发现，在相当多男性的眼中，拥有圆形、有如桃状臀部的女性最具魅力。女性臀部和其他灵长类动物不同，其他雌性灵长类动物只有在准备交配的时候才会展现出其较大的、翘起的臀部。而女性的臀部却一直保持较大的状态，似乎时刻做好和男性进行性爱的准备。这是因为性爱能促使配偶双方能够长相厮守，从而成功地孕育后代。

人类是唯一的一种能够面对面进行性爱的灵长类动物。而其他的灵长类动物则是从它们雌性伴侣的背后进行交配的，所以雌性动物就用肿胀起来的发红的屁股来向雄性表示，自己已经做好交配的准备了。这就是男性之所以对女性臀部感兴趣的原因，因为在男性的眼中，女性的臀部总是在向他们传递这样的信息：我已经做好了开始性爱的准备。

至此，我们也就明白了女性之所以青睐牛仔裤的原因，因为牛仔裤能够突出女性的臀部，使之看上去更加突出、圆滚。穿高跟鞋除了会让女性的双腿变得修长外，还能让女性的臀部显得更为突出，从而使她们在走路时显得摇曳多姿，风情万种，毫无疑问，这肯定会引起男性的注意。

第三节 男性的求爱姿势

男性的求爱信号

同女性一样，男性也有属于他们的求爱姿势和信号。通常情况下，男性的求爱姿势包括对自己权力、财富、地位的炫耀，以及展示自己的勇敢和力量。比如，当一个拥有权力、财富、较高社会地位的男性遇见自己心仪的女性后，他往往会这样向对方兜售自己："你好，我是某某公司的总经理，我们可以坐下来谈谈吗？"一个没有权力、财富和较高社会地位的人在遇见自己心仪的女性时，他往往会向对方显示自己的勇敢和力量，以期引起对方的注意或青睐。如果他是站立的话，则会向对方做出这样的姿势：将身体转向她或是将脚指向她，同时身体保持笔直，将自己的拇指插进腰带中，从而向她展示自己的男子汉气概和魅力。有些时候，他还会用眼神来吸引对方的注意。如果他是站着的话，则会将两腿分开，面对女性，以向对方显示自己的胯部和男性特征。当然，一些拥有权力、财富和地位的男性也可能会采取上述求爱姿势和信号。

总的来说，同女性相比，男性的求爱姿势和信号是很少的。正如前面一节所说，女性有多达11种求爱姿势和信号来吸引男性。一般而言，男性不善于在求爱过程中发出或者是接收身体信号。如同前面所说，女性不仅控制了整个求爱过程，制定了求爱规则，还掌握了求爱结果的"计分牌"。很多时候，男性仅仅是对自己所看到的信号进行被动地反应。

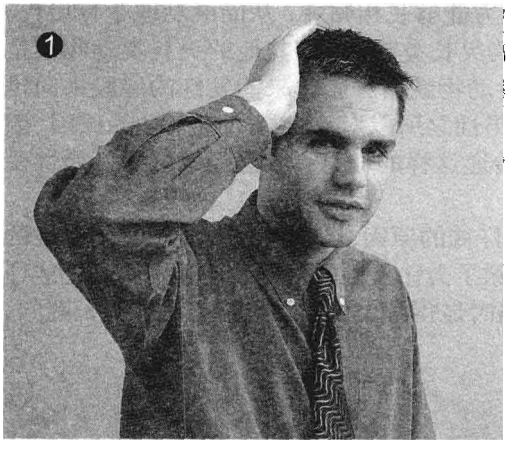
一般而言，男性在看到潜在的伴侣出现的时候，为了吸引对方注意自己，他们会下意识地对自己进行打扮，以便向对方发出爱的信号。比如，整理衣服、拉拉领带、掸去肩上想象中的灰尘，再或是整理一下袖口、手表等。

男性的示爱信号

根据一些研究人员的调查和研究，与女性相比，男性向异性发出信号表示自己对对

pdf下载网 http://www.i8788.com

方感兴趣往往表现得比较笨拙，而且理解别人没有说出来的话的反应也较为迟钝。一个男人看到一位有吸引力的女人时，他可能会做出精心打扮自己的一些举动，以及下面列举的一些方法，其中一些类似于女性经常使用的姿势、手势和动作。当然，一些姿势可能是佯装出来的，还有一些则是长期形成的习惯，也许出于紧张而产生的，而不是源于性吸引。编者在括号里列出了可能存在的另外解释。



1.精心打扮自己的姿势

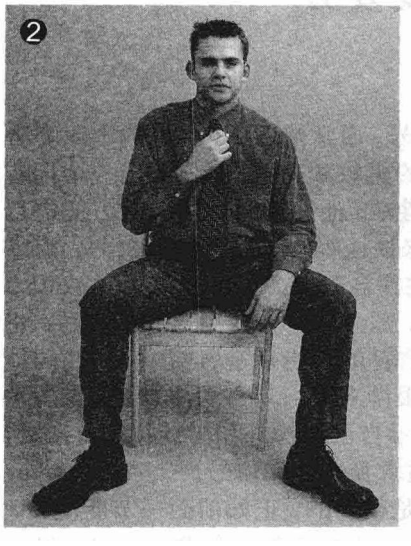
经研究认为，这些姿势构成了男性示爱信号的主体部分。

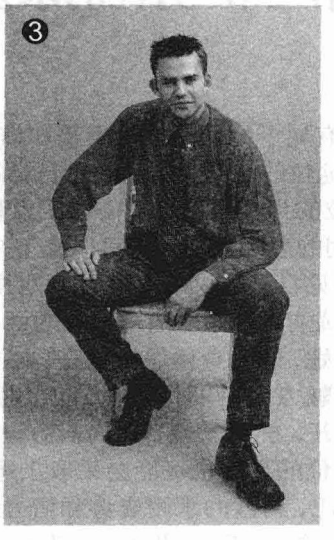
◇用一只手理顺头发（参见图1）。（也有可能是出于紧张或习惯性的动作。）

◇扶正领带（参见图2）。（有可能是出于紧张或习惯性的动作；也有可能是领带确实需要整理。）

◇掸掉肩膀上的灰尘。（有可能是出于紧张；也有可能是缺乏耐心。）

◇做出琐碎的打扮或修饰的姿势，其中包括整理衣领、衬衫袖子等。（有可能是出于紧张；也有可能是缺乏耐心。）





2.其他的动作

这些动作包括延长目光注视的时间，以及吸引女性注意自己胯部的动作。

◇长时间地注视某个女人。

◇怀着兴奋的情绪，瞳孔在不知不觉中放大。

◇如果是坐着的，他的身体会转向某个女人，一只脚对着她。

◇站着或坐着的时候，双腿分开，在视觉上突出他的性感区（参见图3）。（也可能是习惯性的姿势；还有可能是准备离开。）

◇如果是站着的，男人可能面对着女人，双手放在自己的臀部上，或者两个拇指卡在腰带上。（可能只是习惯性的站姿；也有可能是吸引女人注意自己胯部的动作。）

男性的哪一个部位最有吸引力

1.她喜欢的是男性的胸膛、腿部还是臀部

女性喜欢男性的胸膛、腿部，还是臀部？应该说都喜欢，因为男性身体的任何部位都能在视觉上引起女性的性反应，只是不同女性对不同部位的喜欢程度不同而已，有的人侧重喜欢男人的胸膛，有的人偏重喜欢男人的腿部，还有人更偏好男人的臀部。当

pdf下载网 http://www.i8788.com

然，这和不同男人的身体有着直接关系，他的某一个部位如果尤其优秀的话，那他的这个部位一定就是吸引女人的重磅炸弹。

不过，就算抛开特殊，从总体情况看，喜欢男性臀部的女性还是占比例最高，达到40%。可见，男人的臀部对女人来说地位是不容忽视的。

不过光有一个性感的臀部是不够的，女性眼中的性感男人应该从整体上符合标准，即拥有运动员般的体型、宽厚的肩膀、结实的胸膛和手臂以及结实的臀部，因为只有这样的男人，才能够担负起赶跑入侵者的责任。

2.宽阔的肩膀、胸膛和结实的手臂

从体型上看，男人和女人有很大的不同，男人上半身宽厚，向下逐渐变小，直到狭小的臀部；女性的身体在肩膀部位是较狭窄的，在臀部位置却变得宽大。正是因为有了不同于女性的身形，远古时代的男人们才能够远距离地拉动沉重的武器，并将猎物扛回家。

男人的胸膛就是为了这个目的进化的。宽厚的胸膛能够容纳较大的肺，从而更好地为身体分配氧气，使他们在跑步和追捕猎物的时候能够更有效地呼吸。难怪在古代和现存的原始部落中，胸部宽大的男性能够得到更多的尊重和更高的社会地位。

3.狭窄、结实的臀部

像日本女人一样，全世界的女人都喜欢有小巧、结实的臀部的男人。

为什么呢？这和性生活有关。拥有结实臀部的男性能更有力地向前运动，从而保证自己的精液能够顺利地进入女性身体。相反，如果男性的臀部肥胖松弛，他们就不得不动用全身的体重来完成这一动作，这势必会让女性吃不消。估计没有哪个女性会认为男人肥重的身体压在身上是一件舒服的事情。和这样的男人性交，女人不但会感到呼吸困难，性交的成功率也会大大降低。

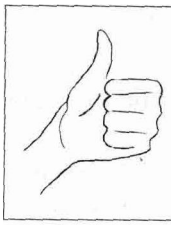
4.结实的腿部

女性喜欢男性的腿是有前提条件的，那就是只有在男性的腿成为男性力量和忍耐力的象征的时候，才能够吸引女性。

在灵长类动物中，人类男性的腿是最有力、最长的，这样的腿加上狭小的臀部，使男人们能够远距离地快速奔跑、追逐或是打猎。而女性就不具备这样的优势了，她们的臀部较宽，在跑步的时候，小腿和脚要向两侧移动，只有这样才能保持身体的平衡，所以她们很难跑得快。

正是因为这一点上不足，造成了女性对男性那种有力、颀长的双腿产生了艳羡之情。美国著名神经心理学家德文达·赛尔博士发现，女性认为当男性的腰部和臀部比率为90%时，最具魅力。

pdf下载网 http://www.i8788.com



第五章 如何同外国人打交道

第一节 注意身体语言的文化差异

不同文化之间的碰撞

身体语言与有声语言一样，也是文化的载体，同样也具有民族性，是民族文化的历史沉积和重要组成部分。因此，身体语言也会因地域、历史及风俗习惯等差异而不同，世界上不同的民族文化会产生不同的身体语言。

因此，当两种不同的文化产生碰撞时，由身体语言引起的误会也随之产生了。

几年前，美国一位人类学家将自己多年来对世界各国身体语言的研究成果写成了一本书，出版后在全世界引起了轰动。

书中叙述了这么一件事：一个叫亚伦的美国青年，前去西班牙旅游，住宿在一个西班牙小镇上。一天晚上，百无聊赖的他趴在公寓的窗口，看着来来往往的人群。突然，一个迷人的西班牙姑娘从公寓下走过，看了亚伦一眼，并对他微微一笑，然后扭着性感的腰肢走了。亚伦立刻被姑娘的性感的身体和动作吸引了，他认为姑娘在暗示他什么。亚伦兴冲冲地跑下去，鼓足勇气上前去和姑娘搭讪，结果却碰了壁。亚伦困惑不解，不知姑娘为何会拒绝他。后来他询问了熟悉西班牙风俗习惯的人才恍然大悟，原来是自己误会了。

原来，在西班牙语系国家中，人们的生活作风比较开放，年轻姑娘从小耳濡目染，自然也受到西班牙的风俗习惯和文化背景的影响。在男性面前，西班牙妇女不会显得的那么拘谨，而是非常开放，所以走起路来，也充满了性诱惑。在西班牙人看来一些再正常不过的动作，在外国人眼里也充满了挑逗意味和性诱惑，误会也就难免会产生。

因为亚伦不知道美国和西班牙民族间的文化差异以及由此而形成的不同的身体语言，所以他误以为那个西班牙姑娘在诱惑他，当然碰壁也是在所难免的。

可见，身体语言会因国家、文化以及风俗习惯的差异而意思不同。即使是同一种动作与姿势，在不同的国家和民族间，表达的意思也不尽相同。

比如，在西方，女孩在她男朋友面前脱鞋，对她男朋友来说含有很深的性意味，表示想和他做爱。但在中国，如果一个女孩脱鞋，而她的男朋友对这种动作也认为具有这种含义的话，结果两人都会非常尴尬的。

pdf下载网 http://www.i8788.com

在中国和很多国家，大人摸小孩子的头表示对他的喜爱。但是，如果一个外国人摸了泰国小孩的头，那将会引起泰国人的不悦，甚至会被孩子的家长殴打。他们会认为这是对孩子莫大的侮辱。因为泰国人信奉佛教，认为头部是他们心灵之所在。所以很多人前去泰国旅游时，导游都会强调这一点，以免引起误会。

在西方发达国家，在公共场合拥抱或亲吻，在人们看来是再正常不过的事情了。但是，在泰国等一些信奉佛教的较保守的东方国家，如果在公共场合有这样的举动，泰国人就会认为这是有伤风化，要处以罚款的。

美国哥伦比亚大学社会学教授戴维·埃弗龙对世界各国和各民族的手势作了长期的调查研究，写下了《手势、种族和文化》一书。在书中，他提出了一个观点，认为在某种程度上，决定手势方式的是文化因素，而不是生理遗传因素。在世界各个国家和民族中，手势的表达的意思不尽相同。这种现象也应验了“身体语言也是一种文化”的结论。

的确，生活中的种种实例证明了埃弗龙的研究成果和结论是正确的。

这种差异性是双向的。不同民族和文化背景下的人们，在表示同一概念时，手势动作会不一样。比如表示“吃饱”的意思时，俄国人就把手指放在喉咙上。但如果日本人做这个动作，则表示被老板“炒了鱿鱼”。同一种手势，不同民族表示，意思竟然会相差十万八千里。

众所周知，美国是一个移民国家，几乎拥有全世界所有民族的移民。因此，各移民在没有完成彻底“美国化”之前，在与其他民族的移民交往时，由于文化背景不同而产生的身体语言误会和纠纷也就层出不穷。

美国纽约一所中学有一个叫琼斯的14岁女中学生，一天她和几个女同学在洗手间被老师遇见了。老师怀疑她们在那儿抽烟，因为这些女生中大部分是学校出了名的“问题学生”，平时抽烟、打架、旷课，无“恶”不做，让老师和家长伤透了脑筋。

这件事惊动了校长。校长把她们逐个叫到办公室询问情况。虽然相对来说琼斯还算个好学生，但校长和她谈过话后，确认她这次犯了校规，并决定不许她再上课。这个决定让老师和同学们大吃一惊。

原来，琼斯在和校长谈话时，始终没有正视校长，而是双眼直勾勾地盯着地板。在美国，如果一个人敢于正视对方，才是正直和诚实的标志。（顺便说一句，在中国人们也是这样认为的）。否则，人们就会认为这个人犯了错，心虚，不敢看别人，这种姿势被判断为明显的犯过错误。

于是，校长说：“如果一个姑娘犯了错，那一定会在她脸上显露出来。琼斯根本不敢看我，毫无疑问，她肯定违反了校规！”

但琼斯坚决不承认自己违反了校规。经过多方了解，原来琼斯出生于波多黎各。在那里，一个守规矩的姑娘是从来不敢正视一位成人的。这是尊重长辈和听话的表现，也是一个姑娘应该遵循的准则。

来到美国，琼斯依然没有摆脱这种习俗的影响。要让她去正视校长，就像要她去做坏事，这是琼斯绝对不会做的。在与校长谈话时，琼斯用自己身体语言向校长表明：我是个正派姑娘，尊重你和学校，我太尊重你了，所以我不能正视你；我太尊重你了，所以我不能为自己辩护。

经过多方了解，校长终于弄清楚了琼斯的文化背景，才明白她是无辜的，并真诚地向她道了歉。

除了波多黎各人对直视别人忌讳以外，在美国，两人男人不适合长时间地盯着对

pdf下载网 http://www.i8788.com

方，因为这种长时间凝视常常被认为是同性恋之间的暗示。日本人与人交谈时，眼睛也不会直视对方，而是将目光落在对方的颈部，而对方的脸部和双眼要在自己眼帘的外缘。日本人认为，交谈时眼对眼是一种失礼的行为。中国人也有类似的习惯，对被对方紧盯着自己看的状况感到非常不自在，惶惑不安，同时认为对方非常失礼，甚至有挑衅的嫌疑。一个法国商人曾向他的中国朋友抱怨："我的中国合作伙伴和我谈话的时候，他们总是不看着我，也不看着别人，眼神总是游移不定。这不但是对我的不尊重，而且我不知道他是否有足够的诚意和我谈判。我不知道他在想什么，这常令我感到担心和不知所措。"

与波多黎各人、中国人、日本人相反的是，两个阿拉伯人在一起交流时会用非常热情的目光凝视对方，他们认为眼睛是心灵的窗户，是个人存在的焦点，只有互相凝视才能了解对方。有教养的英国绅士认为交往时，直接凝视与之交往的人的眼睛是一种绅士风度。瑞典人在交谈中喜欢用目光相互打量对方。以浪漫闻名于世的法国人则特别喜欢一种鉴赏似的注视，用这种眼光看人，其实是在传达一种非语言信号：虽然我不认识你，但我从内心里欣赏你的美。所以法国男子在公共场合对女士的凝视是法国人公认的一种文化准则。在开放的西方，人们从小就被锻炼得眼界开阔，喜欢大胆地表现自己，敢于毫不遮掩地宣泄自己的喜怒哀乐。西方女性往往会因为异性受到自己的吸引而感到受宠和自豪，这一点与东方人恰恰相反。

眼睛所表达的身体语言的含义丰富多彩，目光是最富于表现力的一种身体语言。印度著名诗人泰戈尔曾说："眼睛的语言，在表情上是无穷无尽的。像海一般深沉，碧空一般清澈，黎明和黄昏，光明与阴影，都在这里自由嬉戏。"近代西班牙哲学家奥塔加在《人与众人》一书中说："每一次注视都说出了注视者的心路历程。"从莎士比亚的"仿佛他眼睛里锁藏着整个灵魂"，到流行音乐的歌词"不要说，你的眼睛已经告诉了我"、"你的眼睛出卖了你的心"都说明目光注视在人际交往中的重要性。在人际交往过程中，与交往对象保持目光接触是十分必要的。眼睛是透露人的内心世界的最有效的途径，人的一切情绪、情感和态度的变化，都可从眼睛里显示出来。几乎所有的人与人之间的感情交流都能够通过眼睛进行。

目光的礼节、各种凝视行为及目光在交际中的功能反映出不同的文化背景及不同的民族文化心理，其含义复杂，规定繁多，需要我们认真观察，仔细比较，从而促进各民族间文化的交流与融合。

影响个人空间的文化因素

个人空间的大小因文化差异而有所不同。它的大小是由人们生长环境中的人口密度所决定的。

曾有这样一个有趣的例子证明了个人空间的差异所给人们带来的误会：一对刚从丹麦移居到美国芝加哥的年轻夫妇，被邀请加入当地的一家俱乐部。在他们加入后的几个星期，矛盾开始出现。一些女性会员抱怨这位丹麦男子对她们怀有不轨之心，而男性会员则说这位丹麦女子经常对他们有性方面的暗示。其实，这都是由于丹麦人和美国人之间的个人空间不同而产生的误解。

如果一个人侵入异性的亲密区域，就意味着自己对对方有兴趣，通常被称为"有意图"。如果是侵入亲密区域的意图被对方拒绝了，人就会退回到适当的距离，进行正常的接触；如果被接受了，就会继续停留在亲密区域内。包括丹麦人在内的许多欧洲人的亲密距离是23～25厘米，有些国家的区域距离更小。所以这对丹麦夫妇在与美国人交

pdf下载网 http://www.i8788.com

往时，依然保持着保持20～25厘米的距离，他们觉得非常自然、轻松，并没有什么不妥之处。其实，他们不知道，自己已经侵入了美国人46厘米的亲密区域。被丹麦人视为正常的社交接触，却被美国人误解为“性暗示”。因为美国人总是与人保持着一种让自己感到舒服的距离，所以欧洲人会觉得美国人冷酷而不友善。

美国一位专家对世界上几个主要民族做了比较研究后，写了一本《人类空间行为：交叉文化研究》的书。他按各民族交往距离的远近把世界上主要民族分成两大类：阿拉伯人，南欧和西欧人、犹太人及拉丁语系的人属于“接触文化(touch culture)”民族，他们在人际交往时习惯于身体接触，个人空间和社交距离较小；东亚人、北欧人和北美人属于“非接触性文化(nontouch culture)”民族，他们在交往中不习惯于身体的接触，个人空间和社交距离较大，相应的说话的音量也较大。从孩提时代起，不同的文化教给人们不同的接触方式，使他们知道哪些部位该接触，哪些不该接触。

在欧洲，北欧人交谈时，他们之间的距离约1.2米左右，而英国人则保持1米左右。相比之下，南欧的意大利人可以说是“近在咫尺”了，他们之间谈话时只有30～40厘米。所以，意大利人同英国人站着谈话时人们就会发现一个有趣的现象：意大利人为了表示亲密，就会自觉的向英国人靠近一点，保持30～40厘米的距离，而英国人则自然会向后退一点，与之保持1米左右的距离。等他们谈完话后，我们就会发现，这两位谈话者已经离开始谈话的位置很远了。

美国人类学家霍尔博士也曾观察到一种有趣的情景：同是美洲国家，两个北美人最适宜的交谈距离是相距一臂到120厘米左右。而南美人交谈却喜欢近一点，所以这样很容易闯入北美人的亲密距离。

如果我们从世界各国挑出几个人在同一条道路的同一边行走和开车。结果就会发现，当美国人走在人行道上的时候，意大利人会不断地撞击他们。请不要误会，这不是意大利人喝醉了或者向美国人挑衅。这是因为，意大利人是接触性文化的人，当他们靠近非接触文化民族的人的时候，非接触文化民族的人就会往左边移动，以与之保持距离。而意大利人却会因与美国人拉大了空间距离而同时向右边靠，这样他们就难免会撞到一起了。

在和意大利人说话的时候，我们会惊讶地发现，他们几乎都站到了你的私人空间里去了，还用手握着你，大声地和你说话（实际上几乎是在喊叫），而且他们似乎对任何事情都不满意，心怀委屈。但请别误会，这只不过是意大利人在日常生活中与人友好交流时的再平常不过的方式了。同样会令你感到吃惊的是，当你和一名意大利人握手再见时，他会在你的脸颊两边亲一下，和你“吻别”。

正像语言一样，身体也同样可以传递人们的情感信息，在与他人的接触、交际中也无时无刻不在传递信息。

第二节 身体语言的异同表现

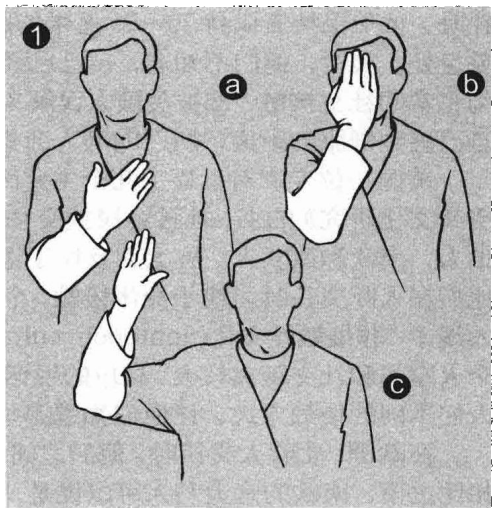
有独特文化底蕴的问候

一些问候方式是某种特定文化或地理区域所特有的。额手礼与合十礼就是这样的两个例子。

pdf下载网 http://www.i8788.com

1.额手礼

额手礼是一种传统的问候方式，在阿拉伯国家经常使用。曾经一度流传极为广泛，现在不那么普遍。



（1）完整的额手礼

完整的额手礼包括几个步骤：向上拉伸右臂，张开手，掌心正对着身体（参见图1）。

a.将右手放在胸前。

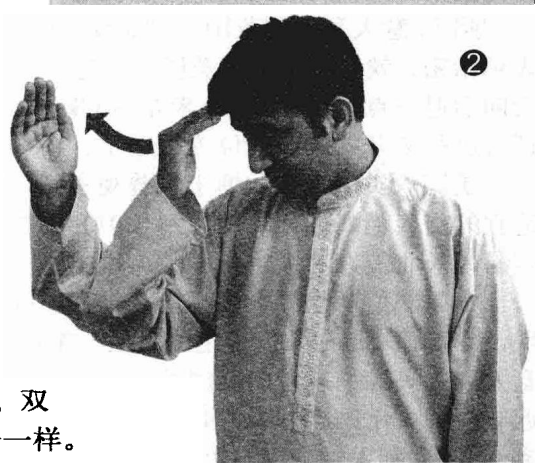
b.将右手上提，用手指触摸前额。

C.然后向上拉开右手，手掌转向外。

如果连贯地行额手礼，整个顺序看起来有些像程式化的挥手。在行额手礼的同时，还要微微点头。与此同时，口中可能还要念念有词，说出传统的问候语“祝你平安”。

（2）简化版额手礼

在简化版额手礼中，头部向前倾，右手手指触及额头，然后，右手移开（参见图2）。另外的额手礼简化形式还包括手指触及嘴，或触及嘴和额头。



（3）马来西亚额手礼

这种额手礼仅仅需要伸手，手指并拢，然后将手放在胸前。

2.合十礼

在印度，合十礼是被公认的问候方式。双手在胸前上举，手掌紧贴合十，就像在祷告一样。同时，微微欠身鞠躬（参见图3）。与额手礼和握手相似的是，合十礼作为一种姿势，源自于行礼者表明自己没有携带任何武器。



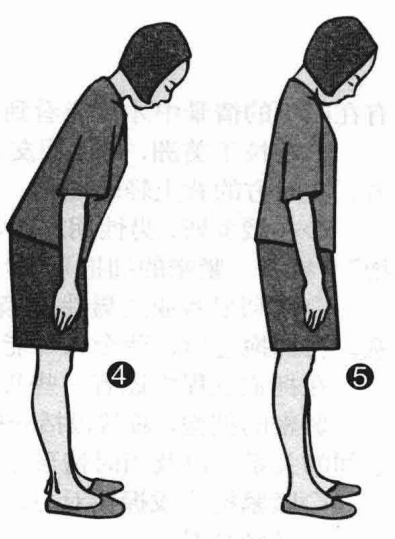
3.鞠躬

鞠躬，曾经一度在西方广为流行。如今，鞠躬主要是作为一种专业的地位身份的显示而继续存在。比如，当一个欧洲臣民向他至高无上的君主表示敬意的时候，就会行鞠躬礼。在同样的背景下，也可能行屈膝礼。然而，在日本，当两个人见面的时候，鞠躬仍然是传统的问候形式。放之四海而皆准的法则就是：地位较低的人先鞠躬，而且鞠躬的时候身体下弯得更低，持续时间更长。目前，有两种类型的鞠躬为人们广泛使用。

（1）正式的鞠躬

身体向前弯曲大约30度，双手手掌放在膝盖上（参见下页图4）。这个动作是上下快速摆动的动作。

pdf下载网 http://www.i8788.com



（2）非正式的鞠躬

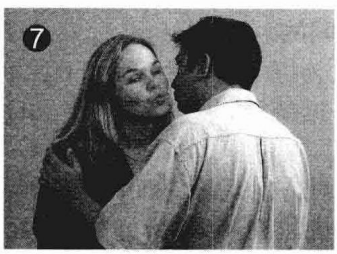
双手放在身体两侧，身体前倾大约15度（参见下页图5）。不管是社会地位较高的人，还是社会地位较低的人，当他们在非正式场合见面的时候，通常都会像这样行鞠躬礼。

一位日本人会见来自西方的某个人，他很有可能会握手，而不是行鞠躬礼。在中国，握手的时候微微点一下头几乎是握手的一个规则。

亲密接触的问候

两个人见面的时候会鞠躬、握手、行额手礼或行合十礼，而人类学者将这些姿势和动作划在“身体亲密接触”的范围之外，因为还有一些更为亲密的身体接触。其中包括亲吻（许多亚洲人不习惯使用这种方式）或者一些其他形式的头部接触，这些姿势也包括一些非常正式的问候礼。





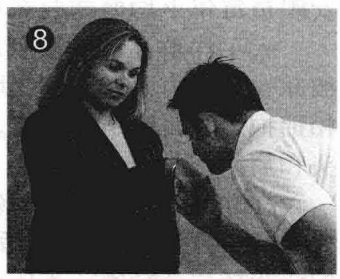
1.亲吻

参加到这种类型的问候之中来的参与者，以及表现这种问候的方式，根据文化的不同而有所不同，如下所示。

◇一个即将接近或离开亲密的朋友或家人的人，可能会给对方一个飞吻（参见图6）。

◇在见面和分别的时候，家人和朋友可能亲吻彼此的脸颊（参见图7）。在法国和俄罗斯，男性朋友会亲吻男性朋友。

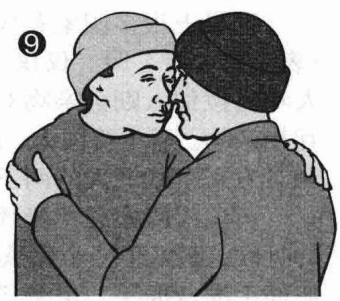
◇在一种问候礼中，男人可能向女人鞠躬，并吻女人的手，这会让人联想到男性的谦逊礼让（参见图8）。这种问候方式在拉丁美洲很常见。



2.碰鼻子

这种传统的问候方式根据文化的不同有很大的变化。

◇在北极地区的爱斯基摩人和芬兰的萨米人，以及在非洲、亚洲和太平洋的部分地区，鼻尖飞快而短暂地碰在一起或接触一下表示问候（参见图9）。



◇分布在西亚和北非广阔沙漠和荒原地带的贝都因人在见面的时候，相互碰鼻子，连续碰3次，然后咂一下嘴唇（制造出亲吻的响声）。



3.拥抱

上面介绍的问候礼都可以被认为是拥抱的弱化形式。拥抱这种姿势涉及到两个人的头部、躯干、手、胳膊之间的近距离接触。除了在情绪高涨的时刻之外，在北美和欧洲北部很难经常看到紧密的拥抱，只

pdf下载网 http://www.i8788.com

有在以下的情景中才可能看到：

◇在拉丁美洲，男性朋友之间可能张开双臂，走近并拥抱对方，在对方的背上轻轻地拍一拍（参见上页图10）。

◇在俄罗斯，男性朋友通常会在有力的握手之后来一个“熊抱”（粗鲁、紧密的拥抱）（参见图11）。

◇波利尼西亚的男性，在第一次见面的时候可能会以拥抱致意。在拥抱之后，两个人可能会抚摩对方的背部。



在拥抱过程中还有一些其他的动作：

紧密的拥抱，通常包括一些特定的动作，它们取决于两个人之间的关系，以及当时情形下的情绪。这些动作包括：

◇紧紧抱住或握住对方。

◇轻轻拍对方。

◇脸颊贴着脸颊。

◇亲吻。

◇轻轻抚摸头发。

◇将手放在彼此的背上。

◇凝视着彼此的眼睛。

◇微笑或大笑。

◇流泪。

各国的问候方式

世界上各个国家和民族，见面打招呼的问候方式也是不同的。

例如，古代中国人，见面时互相作揖以示友好。现在则改为握手，关系亲密的还会双手握手。在日本，人们之间互相问候的方式是以鞠躬为多。据统计，一个日本公司的女职员每年平均要鞠躬6.65万次之多。

太平洋群岛上的波利尼西亚人见面时，边拥抱，边抚摸对方的后背，而萨摩亚人彼此嗅闻对方。在非洲，埃及人的问好动作像是在敬礼。一些非洲黑人见面时，会互相拥抱，把面颊贴在一起。俄罗斯和加拿大的爱斯基摩人见面后会用拳头捶打熟人的头和肩。

在欧洲，人们通常以扬眉这一身体语言来向亲人或好友打招呼，但美国人却不是这样的问候方式。如果扬眉配合点头，则是可用来表示强烈的赞同。在东方国家日本，人们认为扬眉是轻佻、不庄重的举止。而在中国，扬眉有惊讶和恍然大悟之意。

世界上很多国家和民族都有亲吻礼，但也有很多差别。如北欧人在亲吻对方的脸颊（表示打招呼）时，仅仅亲一下。但是法国人大多喜欢亲吻对方两下，荷兰人、比利时人和阿拉伯人则会亲吻对方三下。而澳大利亚人、新西兰人和美国人不习惯在打招呼时互相亲吻。至于英国人，他们一般都会后退，避免和你正面亲吻，实在推辞不过了就会和对方来个欧洲式的两下亲吻。

英国探险家爱德曼德·希拉里爵士回忆，当年在他历经千辛万苦爬到珠穆朗玛峰顶的时候，遇见了一个藏族人夏拉·腾京·诺格。他想要和他来个英国式的祝贺，于是向他伸手准备握手。但是诺格却拥抱和亲吻他——这是藏族人表示祝贺的礼节。

在许多欧洲国家，两个女人见面时拥抱在一起是常见现象，夫妻久别重逢时拥抱亲吻也非常自然。而在阿拉伯人、俄国人、法国人、东欧人、地中海沿岸和一些拉丁美洲

pdf下载网 http://www.i8788.com

国家的人，不仅女人、男女之间拥抱，两个男人之间也会拥抱和亲吻（双颊），阿拉伯人甚至还会不停地嗅着对方身上散发出的气味。对阿拉伯人来说，好的气味能会令人神清气爽。分布在挪威、瑞典、芬兰等国的拉普人和东亚的缅甸人、蒙古人见面后也会互嗅着对方的面颊表示问候。然而，在东亚的中日韩三国和英语系国家，男人之间一般只是握手表示欢迎，很少拥抱或亲吻对方。许多欧美人认为，政治家的亲吻是“虚假”的代名词。

拥抱和亲吻的这些礼仪的差异充分反映世界上不同文化的特色和浓厚的社会文化意义，也是不同民族文化之间差异在身体语言上的具体表现之一。在与不同的国家的人们交往时，这些都值得我们注意，要针对不同国家的人们进行不同的礼仪。

在当今世界，握手是一种国际上最常见的问候礼节。虽然如此，但各国之间的握手礼也会存在或多或少的差别。如果对这些细微的差异不注意的话，这种问候的礼节很容易造成“失礼”，从而引起对方的不悦。

下面就介绍几个地区握手的习惯与禁区。

欧洲拉丁语系地区的人们在行握手礼时，时间一般较长（约有5～7秒），是美国人握手时间的两倍。而欧洲其他地区的人们在握手时时间一般很短。法国人握手时间较短，所以与法国人握手时，一定要干脆有力，不要拖泥带水，应“速战速决”，切忌紧握不放。但与欧洲其他国家的人们握手时，要忌讳过早地把手抽回来。在他们看来，与人未握完手就早早抽回是极不礼貌的行为。

阿拉伯人非常热情好客，握手时间较长，握手时还会亲切嘘寒问暖。与阿拉伯人交往时，切不可一见面就简单握手了事。在与阿拉伯人握手时，只是稍稍抓着对方，上下微动即可，切忌用力握手、左右摇摆。

阿拉伯人等级观念非常强，在办公室内地位高者居于核心位置。访客进门后必须首先与地位最高的人握手，与其他人先握手是犯忌的。不仅是在办公室，在阿拉伯国家的任何场合，不分男女老幼，都必须首先与主人握手，然后才能与其他人握手，而且千万不能遗漏一人。如果其他客人在你之后到达，房间里的人都会站起来，等待同他们握手问候，你也应站起来，与客人握手，不可因为不认识而毫无反应。

在阿拉伯国家，只有关系非常亲密的人会用双手握手，所以客人一般不要轻易伸出双手，只有当主人伸出双手与你握手时，你才可伸出双手，表示友好。

在加拿大，人们握手时应先说一声“Hello！”异性之间握手，切忌男方先伸手，应由异性主动握手。在美国，熟人之间点头致意即可，不必握手。拉丁美洲人既行拥抱礼，又行握手礼，在巴拿马人们见面行握手礼时还要互道“早安”、“午安”、“晚安”、“您好”等，异性之间除了握手还要亲吻对方面颊。在古巴也是如此。但同为拉丁美洲国家的墨西哥，男人是绝不能对不熟悉的女性亲吻面颊和手的，否则将会被认为是非常失礼的行为。

法国人做客时，走进房间或告辞时都要与主人握手，而德国人只在进门时握一次手。有些非洲人在握手之后会将手指弄出轻微的响声，以表示自由。在美国，男人之间的握手是很用力的，这源于印第安人的角力竞赛。中国人一边讲“你好”一边握手，没有什么忌讳；俄罗斯人不允许两人隔着一道门或跨着门槛握手，他们以为这样做是不吉利的。

在西方，参加竞选的政治家们会用右手握住对方的右手，再用左手搭在互相握住的手背上，试图让对方感到他的热情真挚与诚实可靠，所以被称为“政治家的握手”。

如果不了解其他国家的握手礼，通常会闹出误会。一次，一位在巴基斯坦的教授汉

pdf下载网 http://www.i8788.com

语的中国老师请一位巴基斯坦学生到使馆看电影。这位学生携其妻子一同前往。老师见到后非常高兴，主动上前与学生妻子握手，并且握得很紧，以示热烈欢迎。但第二天上课时，这位学生满脸怒气，拒绝回答老师的任何提问，令老师困惑不解。课后，另一个学生告诉老师说，这位学生认为老师主动逼他妻子握手，是一种非常失礼的行为。原来在巴基斯坦礼俗中，男子对陌生女子不能主动握手。老师知道后，急忙向这位学生说出了自己的本意，表示当时仅仅是表示客气与友好，这才消除了误会。

在异性之间，如果女方不主动伸出手来，男性是不能主动去握她的手的。如果伸左手与人相握，也是无礼的表现。

日本人对身体接触的行礼方式，向来不大习惯。古代日本人行礼是鞠躬，而且鞠躬的深度决定他对你的尊敬程度。随着现代文明的发展和对外交往的日益深入，日本也渐渐接受了行握手礼。由于文化习惯的不同，在与日本人握手时，切忌用手扶对方肩膀，这会让日本人感到不安，甚至讨厌。虽然日本也流行握手礼，但鞠躬在日本仍然非常盛行。

在与日本人交往时，还要注意他们的一些礼仪和习惯。日本人在倾听他人说话的时候，都会面带微笑、点头并且说一些礼貌的话，表现得非常谦逊，这在其他国家是没有的。其实，他们这么做是为了鼓励你继续说下去，但是西方人却会认为这是日本人赞同他们的观点。点头几乎在全世界都代表着“是的”，(保加利亚、希腊和伊朗的一些地区和民族代表着“不是”)，而日本人点头却仅仅来表示礼貌。如果你说的话日本人不同意，那么他仍然会说“是的”(日文中的“嗨”！)，以鼓励你能够继续说下去。值得注意的是，日本中的“是的”通常是指“是的，我听到了”，而并不是“是的，我同意你的看法”。这一点要尤其注意。举个例子，如果你对一个日本人说：“你不同意，是吗？”那么，即使他不同意，他也会点点头，说道：“是的”，但其实他想表达的意思是：“是的，你说对了——我不同意。”

日本人非常注重面子问题，所以日本社会形成了一套约定俗成的“面子规则”来确保事事顺利。因此如果一个外国人觉得日本人有可能会回答“不”的话，那么还是不要问他们这些问题了，以免让他们感到难堪而无法回答，同时也使自己感到非常唐突。日本人想要拒绝他人的时候可能会说：“这很难呀！”或是“我们会仔细研究一下的！”其实他们真正想表达的意思却是：“别管这件事了，还是让我们回家吧！”

这就是日本人的处事方式：含蓄、暧昧。这种态度令外国人大吃苦头，因为他们实在搞不懂日本人究竟在想什么，因而交流起来非常困难，甚至无法沟通。所以要想同日本人有效地沟通和交流，除了要讲一口流利的日语外，还要深刻了解日本人的社会文化。

OK手势不可乱用

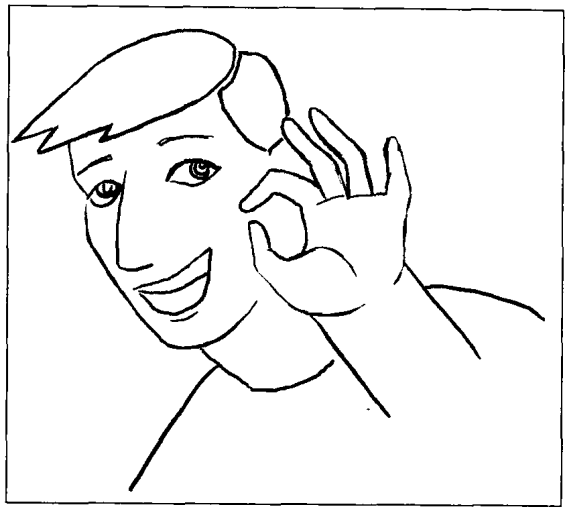
OK可能是除了Yes、No以外在世界上流传最广的英语单词了。无疑地，OK是英语中最通行而又最有用的单词，表示“是”、“好”、“对”、“不错”、“可以”、“得了，得了”等种种意思。OK也有很多种写法：okay，okey，okeh，oke等。与OK相应的特定的手势是大拇指和食指相连形成一个圆圈，表示“O”；其余三只手指伸出叉开，表示字母“K”。

但是，关于它的来历，语言学家们各执一词，众说纷纭。

有人说“OK”是印第安人发明的。有一个叫Chocktaw(“巧克多”族)印第安部落，以种植和捕鱼为生，居住在富饶的密西西比山谷中。每当出现问题后，Chocktaw

pdf下载网 http://www.i8788.com

中有威望的人就和部落首领围坐一圈，共同商议解决办法。如果有人同意他人的意见，就点点头，然后说“Okeh”，意思是“就这样办吧”。多年后，美国威尔逊总统批阅公文，也用Okeh字表示批准。这说明了当年欧洲人刚踏上北美时，语言中吸收了大量的印第安词汇，并将之发展为英语词汇。现在，美国的许多城市、河流、山脉的名称都源于印第安语。



ok手势在不同的国家和地区有不同的含义。

还有人说，“OK”这个词是在19世纪由一个政治团体发明的。当时，有一个叫Martin Van Buren（范布伦）的人，准备参加美国总统竞选。他的拥护者成立了一个叫“The Democratic O.K.Club（民主党OK会）”的俱乐部，为他到处做宣传，支持他竞选。其中O和K两个字母取自于Martin Van Buren（范布伦）的故乡——纽约州的Old-Kinder-hook村。后来Martin Van Buren（范布伦）当选为美国第八任总统，“OK”一词也在美国流行起来。这是一种颇具可信度的说法。

除了以上两种外，还有以下几种说法。

（1）在拳击场上，如果一个拳击手将对方打倒而制胜，叫做konck-out，简称KO，也可用做名词（He won by a K.O.）、动词（The champ K.O.’d him in the third round），或形容词（That was a K.O. punch）来表示。把KO反过来就是OK。但如果一方没有打倒对方，而只是将对方打得头破血流，无法招架，这时裁判员就会宣布停止比赛，这就是TKO（technical konckout，意思是技术上的打倒）。

（2）新英伦区剪风帆船航海贸易，从中国运来丝茶，从中美洲多米尼加运来糖酒，其中上品都集中到一个叫Aux Cayes（读如OK）的海口。

（3）美国南北战争时，有一个制造饼干的商人名Orrin Kendall（简写成OK）。他和军队做生意，由于食品的质量好，味道佳，深受士兵们的欢迎。为了和其他商人的货物区别开，他就在每块饼干上面印有“OK”两个字母作为商标。

（4）美国向西部拓荒时期，有一印第安酋长，绰号Old Keokuk。他为人正直，凡是白人与他订立条约，他都签上OK两字母为凭，从未有食言背约的事情发生。后来，人们为了纪念他，把“好、不错”读成ok。

（5）美国第七任总统杰克逊早年曾任法庭文书，在每份记录审查无误后，他就批上Oll Korrect（All Correct）两字，简写成“OK”。后来杰克逊当上总统后，在签署文件时同样写上OK。于是政敌就诋毁、攻击他，说他是个不学无术、写别字之徒。

（6）1839年3月23日，《波士顿晨邮报》的一位记者在文章付印前写上了“OK”。有学者认为，这位记者曾受过古典的希腊教育。因为在古希腊时期，希腊教师在批阅学生的作业时，如果作业写得好，他往往在末尾写上“Oiakala”，简写成“OK”，意思是一切都好，与英语中“OK”表示的意思（对、好、可以、行）意思相同。

（7）20世纪初，在美国福特汽车刚开始大行其道的时候，福特汽车制造厂流水线最后成车下线处有一个主管质检的德裔工程师，名叫Otto Kraus。他的工作就是在每一辆合格的车上都会用粉笔写上自己名字的缩写OK，意思就是没问题。随着福特汽车进入

pdf下载网 http://www.i8788.com

美国千家万户，OK也开始在美国流行起来。

至于哪种说法是正确的，恐怕已经成了一个没有谜底的谜了。但OK作为一个纯粹的美语词汇，成为了词汇跨越不同语言的优秀典范。这两个字母通过两次世界大战与美国电影的传播，可能是在全球流行最广的美国话。需要说明的是：OK通常用于口语中。在书面语中，人们经常用agree、assent、approve、conform等词汇来代替，使之更为正式化。

随着美国的强大，它与世界各国的交往日益密切，“OK”也随之传遍了全世界。“OK”的含义对所有讲英语的国家都是一样的，即好的、不错。但是，当它传到欧洲和亚洲后，在某些地方有了另外的含义。

比如在日本、缅甸、韩国，OK这一手势是表示钱的意思。日本人表示钱的意思则是来自于完全不同的本源。那就是古代外圆内方的制钱。所以，很简单的做一个圈的手势也就是象征着钱。

在中国和其他很多地方，OK手势除了表示“好，不错”以外，还表示数量“3”。

在泰国，OK手势表示没问题、请便。

在法国，它的意思是“零”或者“没有价值”的意思。法国人表示“一无所有”或者“没有价值”的意思同样来自于一个简单的等式，这里的圈代表零，零＝一无所有＝没有价值。但现在已经出现了一些变化。现在许多法国人仍然将做圈手势当做表示“零”，但也有一些人则表示OK。“零”的意思在法国南部占优势，而OK的意思则在北部更为普遍。

在撒丁岛和希腊，不管是对男子还是女子做这种手势，都是一种带有侮辱性的污秽动作。在马耳他，它的意思是某男性是同性恋者。在突尼斯，OK手势表示傻瓜。在阿拉伯人中，一边做OK手势，一边咬紧牙关，表示深恶痛绝的意思。

由于文化上的差异，OK的手势可能常常会引起误解，但是在一般情况下，可以根据做出这一手势的人的表情来进行判断。如果他看上去非常高兴，那么他的意思多半是表示“很好”。如果他看上去很生气，那么可能在他的文化里，OK很可能是一种侮辱性的手势。如果他的表情平静，那么这个手势在他的文化里也许表示“零”。

“V”手势的表意差异性

“V”手势指的是伸出食指和中指，其余三指弯曲并拢在一起，掌心向外，意思为“胜利”。这是由英文单词“victory”（胜利）的第一个字母演化而来的。现在，绝大多数讲英语的国家都知道它的含义，英美人喜欢伸出他们的右手中的食指和中指，做成“V”字形表示鼓励、必胜的信念和希望，其他非英语国家也通用这个手势。

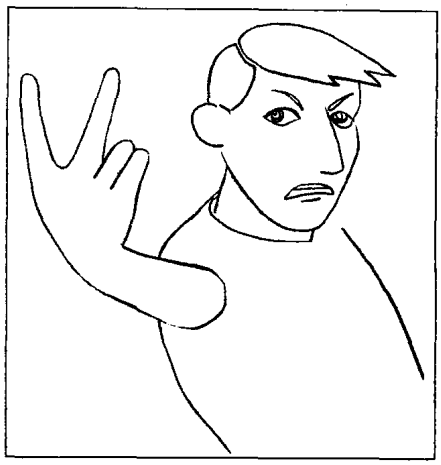
关于它的来源，有3种说法：

（1）第二次世界大战期间，西欧沦陷，许多不甘被纳粹统治的仁人志士纷纷流亡英国，进行抵抗纳粹的活动。当时有个名叫维克多·德拉维利的比利时人也逃到了英国。每天他都利用电台，从英国向比利时进行广播宣传，号召同胞们奋起抗击纳粹侵略者。1940年的一天晚上，他在广播里号召比利时人到处书写“V”字，以表示对最后胜利的坚定信心。原来在欧洲各国语言中，“V”都代表胜利。人们听从他的号召，几天之内比利时首都布鲁塞尔和其他城市的建筑物上、大街小巷的墙壁上、电线杆上、影剧院里，到处都写满了“V”字，甚至在德军兵营、岗楼和纳粹军官的住宅里，也出现了被纳粹视为不祥之物的“V”字，搅得德国占领军心神不宁。后来，欧洲人民纷纷效仿比利时人，在纳粹占领区到处书写“V”，重创了纳粹侵略者的心理，极大地鼓舞了

pdf下载网 http://www.i8788.com

欧洲人们的反法西斯信心。

从此，“V”字不胫而走，传遍了欧洲各沦陷国。一时之间，欧洲人见面打招呼时都用“V”字手势，这成为当时的一种时尚。1944年 9月，比利时首都布鲁塞尔被盟军收复，同年 11月10日比利时政府发行了一套“胜利”邮票，其中一枚的图案就是象征胜利的“V”字手势。



在英国，掌心朝里的“V”手势是一种最下流的猥琐手势。

(2) 二战期间的英国首相丘吉尔也十分喜爱打“V”字手势。据说有一次，他在地下掩蔽部内举行记者招待会，突然地面上警报声大作，原来纳粹轰炸机又来轰炸了。丘吉尔举起右手，将食指和中指同时按住作战地图上的两个德国城市，大声地对记者们说：“请相信，我们会反击的。”这时，一名记者疑惑地问：“首相先生，有把握吗？”丘吉尔将按在地图上的两指指向天花板，情绪激动地大声回答：“当然，我们一定能取得胜利！”记者们纷纷举起相机，拍下了丘吉尔这一镇定威严的举止，刊登在了第二天出版的各大报纸上。从此，“V”手势便在世界迅速流行开来。打着“V”字手势，叼着雪茄，成了丘吉尔的经典形象。

一时间，“V”字手势成了英国的时尚。餐馆里桌子上的刀叉被摆成“V”字，钟表店里的时钟也被拨到11点5分，呈“V”字形。受英国影响，美国妇女们纷纷佩戴起人造宝石嵌成的“V”形胸针，这在当时成为一种时髦。当时一个用真钻石制成“V”字胸针，售价竟高达5000美元。

(3) 二战末期，德国纳粹军官把一名被俘的受伤美国士兵推出来示众。该士兵举起手，做成“V”字形，战俘们欢声雷动。恼怒的德国军官命令砍去士兵的手指。但这名美国士兵毫不屈服，他忍着剧痛，又顽强地伸出无手指的双臂，组成一个更大的“V”字。这时，所有的战俘都张开了自己的双臂，形成了一片“V”字丛林。人的手指或手臂可以被砍去，但无法砍去“V”字形所代表的信念。第二次世界大战过去已半个多世纪了，但是“V”字手势却早已深入人心，流传至今。

但是，在英国却存在着两种不同形式的“V”手势：一种就是大家熟知的掌心朝外，而另一种是掌心朝里。每个英国人都知道这种手势的区别，而且都知道只有掌心朝外的那种才表示胜利或者和平。掌心朝里的那种，则是一种最下流的猥琐手势。

这种反“V”手势源于英法百年战争。当时英国弓箭手给法国人带来很大伤亡，法国骑士对英国弓箭手恨之入骨。所以一旦抓住英国弓箭手后，他们就砍掉英国弓箭手的中指和食指，让他们变残废，再也不能射箭。后来英国人打败了法国人，英国弓箭手们炫耀似的向法国人伸直中指和食指，掌心向内，向法国人示威，意思是：瞧，我们的手指头是完整的。后来这种反“V”手势就延伸为羞辱对方的意思了，相当于向对方竖中指，成为一个极其不文明且带有侮辱性质的手势。

英国人在国外常常困惑不解，因为当他向某个外国人做出反“V”这种侮辱性手势时，对方竟无反应。相反，大多数人会对他微笑或者挥挥手。显然，外国人根本不知道这两种“V”手势之间的区别。他们一看到“V”形，就理所当然地认为这是在向他表示胜利。

在美国文化里，伸出食指和中指，组成掌心朝前的“V”字手势，其实有三种意思。

pdf下载网 http://www.i8788.com

第一种最古老、最不常见的意思是下流的，即你的老婆一直瞒着你在外面偷男人。第二种意思就是人们常见的是象征抵抗纳粹占领、象征胜利的意思。在整个20世纪40年代和50年代，这个手势都表示胜利。第三种意思是表示和平。60年代，美国政府发动的越南战争，反战示威大学生和群众在游行示威时，纷纷举起“V”字手势，以表示他们的反战情绪。随着越战的结束，“V”字手势逐渐失去了和平的意思，成为一般年轻人用来打招呼的动作。

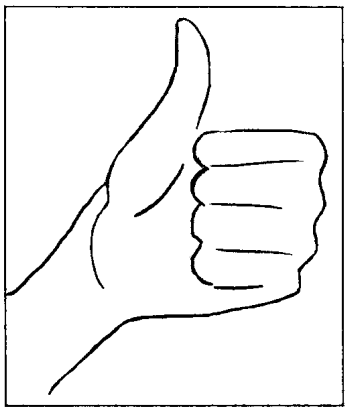
“V”字手势虽然说在国际上也比较普遍地被应用，但是在一些地方使用可能会使人感到莫名其妙。在欧洲的许多地方，这个手势意味着数字“二”。如果你是在酒吧里看球赛，当你使用“V”字手势来庆祝自己球队的胜利时，服务员很可能会因为误会而给你端上来两杯啤酒。

除了胜利含义外，“V”字手势在有些国家还有别的意思：如在荷兰“V”代表“自由”，在塞尔维亚表示“英雄气概”。

其他手势的差异

有的人类学家和社会学家说，人能发出多达50万个不同的身体信号，任何想将它们分门别类的企图也只能令人失望。所以我们只能从传递交际信息的常见姿势中诠释这些手势所表达的文化含义。

手势在各国有不同的表达意义，不同的文化背景赋予了手势不同的意思。中国人竖起大拇指表示“好”，伸出小指表示“差”或“坏”，这反映了中国文化中的 “尊卑有等”、“长幼有序”的文化心态；美国人将拇指朝上表示要求搭便车，将拇指朝下则表示“坏”；而日本人伸出小指却表示“情人”。



伸出大拇指在不同国家表达的含义大相径庭。

在美国和很多国家，人们用挥手来表示再见。但在南美，人们见到朋友挥手，不但不会离去，反而会向你跑过来。

用手指在太阳穴旁，中国人表示正在动脑筋或伤脑筋，而美国人和巴西人则表示发疯。

美国和欧洲，人们抿着嘴吃东西才算得体，而印第安人却以张口大嚼为礼貌。

在西方，如果有人在吃饭时发出声音，人们会认为这个人缺乏教养，非常粗鲁。但在日本吃面条时，人们会使劲吸面条，而且声音越大越好，这是对厨师手艺的赞美和夸奖。

如果一位美国人无意中把筷子直直地插进饭碗内，送给中国人吃时，中国人心里肯定会非常别扭。因为按照中国的风俗习惯，祭奠死人时才把筷子插进饭碗里。

美国人用手指着太阳穴表示开枪自杀。日本人用手戳向肚子表示剖腹自杀，反映了日本传统文化中的武士道精神。新几内亚人将手架在脖子上表示自杀。在中国，人们把手掌放在脖子上一抹，表示杀头，是古代刑法取去“首级”的遗风。

在二战时，许多犹太人被纳粹分子关进了集中营里，惨遭杀害。为了避免被纳粹分子发现，在德国境内的犹太人要尽量控制自己的手部动作，以免暴露身份。这是因为犹太人的手部动作远比一般德国人的手部动作来得自由。

姿态动作的幅度和速度以及坐立习惯反映出不同的文化背景和心态。

pdf下载网 http://www.i8788.com

白人中的年轻人步履轻快，而年轻的黑人则步伐较慢，这与他们的社会环境有很大关系。

在东方人眼里，美国女子外向、大胆、泼辣，因为她们走路时的步子比东方女子大，腰板挺得直。在西方人眼里，日本女子走路时，迈着小碎步，于是认为她们在社会中地位很低，对男人柔顺和屈从。

美国人个性随意，不拘小节，平时大大咧咧的，所以当某美籍外教上课随意坐在讲台上时，中国学生的惊讶程度就可想而知了。但在英国、德国等欧洲国家，人们的生活方式比较规范，十分注重礼仪，懒散随意的样子通常会被认为是粗俗和无礼的表现。

如果在交往时，不了解不同文化中动作上的这些微妙差别，常常容易引起误会导致交往失当，甚至会使交际完全中断。了解这些动作差异，对于人们在跨文化交际中互相理解，避免误会，具有十分重要的现实意义。

pdf下载网 http://www.i8788.com

[General Information]
书名=FBI教你破解身体语言大全集　超值白金版
作者=
页数=1000
SS号=
DX号=
出版日期=
出版社=

pdf下载网 http://www.i8788.com

书名
前言
目录
第一篇　神奇的身体语言
第一章　人类的第二种语言——身体语言
　　第一节　什么是身体语言
　　身体语言的早期研究
　　身体语言和动物的进化
　　人体动作学和人际距离学
　　第二节　身体语言是如何传递信息的
　　你了解自己身体的信息吗
　　身体语言是怎样泄露人的情感和想法的
　　玄之又玄的直觉和第六感
　　天生的、遗传的还是学来的
　　占卜者是如何洞察人心的
　　源于何处的基本姿势
　　第三节　身体语言的特点
　　随年龄变化的身体语言
　　身体语言也会男女有别
　　为何女性更具观察力
　　与有声语言相互矛盾的身体语言
　　自我测试：你了解身体语言吗？
第二章　影响身体语言的环境因素——个人空间
　　第一节　不可侵犯的个人空间
　　守护地盘的传统
　　个人空间的五大地带
　　维护私人空间
　　失去私人空间后所做的调整
　　为什么我们讨厌坐电梯
　　空间定位的固定习俗
　　孩子也需要有个人空间
　　第二节　影响个人空间的因素
　　文化背景会影响个人空间的大小
　　空间大小和犯罪率
　　空间意识和对母亲的依赖
　　环境对个人空间的影响
　　乡村居民和城市居民对个人空间的不同需求
第三章　影响身体语言的地理因素——高度和位置
　　第一节　高度的奥妙
　　地盘与权威
　　高度和地位
　　低下身子和放下架子
　　高个的优势和劣势
　　为什么有的人在电视里显得更高

pdf下载网 http://www.i8788.com

电视上的大人物赢得选票的秘密
身高对婚姻的影响
平息他人的怒火
一些使自己显得更高的策略
第二节　位置中的讲究
座位选择反映亲疏
对位置的喜好会悄悄透露你的个性
为什么要这样安排座位
为什么有的老板不受员工欢迎
独立的位置
选择对你有利的那个位置
亚瑟王的理念
兼顾双方
为什么老师的宠儿总是坐在左边的那个
家里的权力之争
演讲其实不简单
注意力地带
在餐桌上达成协议
第二篇　身体语言的力量
第一章　解读生活中常见的身体语言
第一节　常见的面部表情和姿势
快乐和悲伤
惊奇和恐惧
生气和厌恶
巧握
有力的捏握
象征性的击打
展开双手做出的手势
第二节　见面和告别
第一印象
身体接触
普遍的问候方式
握手方式
告别时的挥手方式
第三节　积极肯定与消极否定
同意
树立信心
欣赏
无意识地表现出感兴趣
表示“不”的姿势
没有兴趣
拒绝和反对
无聊和厌倦
不耐烦

pdf下载网 http://www.i8788.com

不相信
共享负面信息
第四节　冲突与防御
隐藏式表示不赞成
开放式表示不赞成
侮辱性的姿势
表示敌意的姿势
突然停止打斗
支配他人
无意识的防御性动作
有意识的防御性动作
第五节　紧张与放松
坏情绪的迹象
移位活动
将世界“关”在外面
逐渐放松
放松的迹象
第六节　真诚与欺骗
真诚的表现
欺骗他人的迹象
第二章　外表的力量
第一节　眼睛：展示心灵的窗口
从眼睛透视对方的心灵
从眼神窥视对方的动机
瞳孔中的秘密
表示心虚的视线转移
高傲的眼神
大多数骗子会直视你的眼睛
眼睛斜视的意义
留心他人延长眨眼的时间
3种常见的凝视对方的方式
具有威慑力的直盯对方的方式
透过眼形辨别对方
男女眼神的差异
第二节　眉：容貌的点睛之笔
从眉毛观察对手
眉形不同，表明人各有异
第三节　鼻：人性情的象征
读懂对方鼻子的语言
鼻子与性格
从鼻形和鼻势看心理
第四节　手：观手而识人
从双手看人
手形不同，性格各异

pdf下载网 http://www.i8788.com

手掌告诉你什么
摩拳擦掌——摩擦的双手
手臂里的窍门
第五节　口：善变的嘴巴，祸福的门户
口形各异，命运不同
嘴唇厚薄与人的德性
从嘴巴动作观察人的性格
第六节　其他细节：以貌看人的通行证
牙齿：透析人的前沿堡垒
耳朵：信息接收器
下颌：观察对手的心理
头：一切从“头”开始
第三章　姿态的力量
第一节　坐姿：透露出人的心理动向
坐姿及其反映的心理状态
古板型的坐姿
悠闲型的坐姿
自信型的坐姿
腼腆羞怯型的坐姿
谦逊温柔型的坐姿
坚毅果断型的坐姿
投机冷漠型的坐姿
放荡不羁型的坐姿
坐着时动作的变化
锁腿和锁脚
欧洲人常用的交叉腿姿势
“数字4”型坐姿
第二节　站姿：透视人的个性
腿的作用
站姿及其反映的心理状态
4种主要的站立姿势
思考型的站姿
服从型的站姿
攻击型的站姿
古怪型的站姿
抑郁型的站姿
社会型的站姿
第三节　走姿：脚下流露的言语
不同的人有不同的走路姿势
走姿及其反映的心理状态
昂首挺胸的走姿
摇摆不定的走姿
步伐整齐的走姿
行动急促的走姿

pdf下载网 http://www.i8788.com

微倾式的走姿
八字式的走姿
其他的走姿者
第四节　手势：解读心灵的无声语言
爱幻想：双手托腮
称赞他人：跷大拇指
个性十足：手势上扬
挑战之意：双手叉腰
意见不同：十指交叉
防卫心重：双臂交叉
显示威慑力：拍案而起
力量的体现：紧握拳头
果断的印象：手势下劈
第五节　睡姿：潜意识透露出的肢体语言
俯臣：很强的自信心
侧卧：漫不经心的人
独睡：自恋倾向的人
裸睡：感性生活者
靠边式：势力范围的捍卫者
对角式：相当武断的人
单脚靠边式：有规律生活的人
四肢交叉睡姿者
婴儿般睡姿和仰睡者
第六节　其他的行为举止：探视人的内心世界
从敲门声透视对方
从刷牙探查他人的内心
从购物方式观察对方
从笔迹洞悉对方的心理特征
从下意识的小动作看透人
从烦躁不安的表现看透对方
第四章　习惯的力量
第一节　行为习惯：刻在心灵上的烙印
从签名习惯上透视人心
从打电话的方式分析不同的人性
贪吃贪喝的人害怕孤独
从阅读习惯上看人的内心
从付款方式看人
第二节　生活习惯：掌握人内心活动的捷径
从吃饭的习惯识别对方
从睡床看人
从洗澡方式看人
从放手机的位置识别对方
从烹饪方式上透视人心
从吃鸡蛋的方式考察人性

pdf下载网 http://www.i8788.com

从喝咖啡的方式考察人的习性
从个人嗜好识别对方
第三节　休闲娱乐：透露人心的显示场
从音乐的爱好得出人的性格规律
对爱好舞蹈的人的性格分析
从读书看人的性格特征
对喜爱下棋人的心理探索
第四节　习惯动作：细节表现人心
下意识动作和他的真实想法
潜意识中的遗忘
走在左边还是右边
喝酒的习惯动作
吸烟的习惯动作
戴眼镜和化妆的习惯动作
掰手指节的人
挤眉弄眼的人
第五章　礼仪的力量
第一节　社交言谈：破译对方的心理
开场白太长的人缺乏自信
喜欢请客的人自我满足欲望强
主动当介绍人的人喜欢自我表现
强求别人应邀的人自私而虚荣
喜欢自曝隐私并揭人隐私者的心理动机
第二节　餐桌百态：瞬间掌握人心
从喝酒握杯方式看人的心理
从座位选择上观察对方
从对菜品的喜好分析人的性格
从点菜的方式透视人心
酒后辨真言
第三节　社交商务行为：细微看人
商务谈判中需要掌握读心技巧
从名片偏好分析对方的性格
从握手观察对方的性格
第六章　微笑的力量
第一节　笑的形式
笑居然源于进攻姿态
常见的几种类型的笑
笑反映一个人的性格
内向人与外向人的笑
愤怒、悲伤的人也会笑
第二节　笑是人类交流感情的面部语言
用微笑拉近距离
为什么微笑能够相互传播
女孩嫣然一笑含义深

pdf下载网 http://www.i8788.com

给女性有关微笑的建议
爱情中的笑声
第三节　笑有益于身心健康
微笑是最佳的良药
笑到你哭为止
玩笑是怎样起作用的
笑声医疗室
第七章　怎样说比说什么透露更多信息
第一节　说话的声音：透视人心的韵律
语速传递着人的心理
从声调探知人心的深度
透过说话的韵律见人心
从声音大小探测人心
第二节　说话的方式：道出人的个性
从说话特点看透对方性格
阿谀奉承的善于拍马屁者
从幽默识别对方的性情
口头禅后面的真实世界
第三节　说话的内容：亮出自己的底牌
从话题洞察对方
9种言谈各有千秋
言辞过恭必怀戒心
第四节　说话的动作：难以遮掩的心理平台
由谈话间的笑来看透对方
说话不停点头和摇头的人
交谈时不断摸头发的人
说话时腿喜欢抖动的人
说话时盯住别人的人
第五节　说话的习惯：揭开心灵的密码
常说错话的人表里不一
得理不饶人的人
从打招呼习惯用语中观察对方
从聊天场合的选择上观察对方
说粗话的心理意义
从接受表扬的态度看透对方
从回答时间的习惯上看透对方
第八章　服饰泄露的秘密
第一节　服装：心灵自我显露的平台
衣着与人的心理的关系
从衣服的选择判断人的性格
从服装颜色的选择上看透对方
从T恤的选择看透对方
从女人对内衣的喜好透视对方
透过鞋子观察对方的性格

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　化妆：无法掩饰所有的真相
不同的妆容，折射出不同的心理
淡妆与浓妆，表现不同的欲望
自然与时尚，个性的保守与开放
口红显示女性的性格和职业
从头发的质地与发型观察你的对手
第三节　饰品：心灵文化的显示
帽子：盖不住思维的大脑
眼镜：心灵窗户的另一种显示
领带：男人个性的表现
手表：对待时间的态度
戒指：展示自己的内心世界
手提包：身份的见证物
手机：心灵交流的桥梁
耳环：透视性格的物品
第三篇　不同群体的身体语言
第一章　女人的身体语言
第一节　女人的相貌：读懂女人的前提
从相貌选择贤妻
从女人的眼睛观察她
从女人的手探视对方
从女人的腰了解对方
从女人的腿看透对方
从女人的微笑分析她的性格
从女人的发型观察她
第二节　女人的行为：折射她性格的镜子
从戴戒指判断女人对爱情的态度
从约会的动作判断女孩的心理信息
从搭车看女孩爱你的程度
从吸烟姿势看透女人的性格
从女友与陌生人说话推知她的忠贞度
第三节　其他细节：展现心灵的世界
一眼看透她是否有外遇
从表情与动作推断她是否爱上你
识破女人的内心
从服装款式看透职业女性
看透女人本性
从心理揣摩女人
第二章　男人的身体语言
第一节　男人的外貌：透露心理的外观
认清男人的真面目
从男人的体型看性格
从面相透视男人的真面目
从男人的走姿了解他的性情

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　男人的行为：诠释心灵的语言
从情人节的礼物判断他真实的想法
从男友喜欢的手指看他爱你有多深
从他对家人的爱观察他
第三节　其他细节：点点滴滴流露他的心
花钱的男人
沉默的男人
喜欢逞威风的男人
奉行大男子主义的男人
不流泪的男人
第三章　情人的身体语言
第一节　有情人的行为：追求浪漫
从送礼物道出情人的心
从关心自己流露情人的心
从吃巧克力分析情人的爱
从接吻的方式表现对方的爱
从媚眼读懂情人的心
第二节　其他细节：从细节窥视情人的心
从约会语言上看透情人对爱情的心态
从约会的内容看恋人的性格
从约会等候感知情人的态度
从逛街摸清情人对自己的真实想法
识别情人说谎的信号
第四章　老板的身体语言
第一节　老板的外观：洞悉心理的显示面
老板的手势有何含义
老板身体语言中的不寻常
勿闯老板的禁区
从眼神判断老板的心理
从办公桌的状态看老板
从气色上洞察老板的心理
第二节　老板的性格：找到他心灵的窗口
城府深的老板
态度专横的老板
摆架子的老板
心理怪异的老板
美女型的老板
惹员工恨的老板
第三节　剖析老板：发现他的心理奥秘
从工作的习惯观察你的老板
从老板的个人素质识别他的领导能力
从主持会议的风格看透你的老板
从老板的领导方式看他
从老板的人际关系判断他

pdf下载网 http://www.i8788.com

第五章　优秀人才的身体语言
第一节　人才的外观：窥视人才生命的信息
从面相识别人才
从工作表现识别人才
第二节　人才的性格：定格人才的心灵
分析员工的性格特征
怎样对待不同性格的员工
不能重用的员工
第三节　其他细节：打开心灵的窗户
不同方法对待不同下属
留意发现潜在的人才
从情绪推断他人的心胸
从辩论观察人才
第四篇　利用身体语言，读懂和掌控你周围的人第一章　职场中如何使用身体语言
第一节　面试与招聘中的身体语言
留下美好第一印象的9大金科玉律
假装自己已经能够胜任
如何使用椅子来降低对方的地位
第二节　在办公室中如何使用身体语言
准确领会上司的意图
别和上司走得太近
做领导不可缺少的人
适时退让一步
受宠时要懂得分寸
掌控不同类型的领导
看透同事的心理
有时候不能太老实
如何赢得同事的好感
敬同事一尺
应对城府太深的同事
怎样转移桌子上的个人领域
就座时身体所指的方向
怎样重新安排办公室的摆设
第三节　身体语言在谈判、推销中的作用
知道客户想要什么
借用第三者的影响
制造意外之喜——赠送小礼物
来者不拒，因人而异
激起客户的购买欲望
让他感觉占了便宜
设个“圈套”引诱客户
“希望你帮我个小忙”
身体语言助谈判
成功推销靠体语

pdf下载网 http://www.i8788.com

使你获得额外优势的7个简单策略
一点点地使他站不住脚
无法想象的掌控术
这样说服客户最有效
面对不同的谈判对手
如何借“口”助雄风
第二章　社交时如何利用握手来掌控对方
第一节　握手的功能和类型
握手传递的感情
营造握手的平等氛围
建立友好的握手关系
世界上最糟糕的8种握手方式
第二节　握手的学问
握手中的控制与顺从
如何对付控制性的握手
识别不同的握手方式
握手时谁该先伸手
掌握好握手的火候
获得站在左边的优势
当男性和女性握手的时候
什么情况下用双手和他人握手
用握手来控制对方
第三章　怎样透过身体语言来识别谎言
第一节　身体语言泄露谎言
欺骗的信号
对说谎的研究
脸部表情是怎样揭露事实的
女性更擅长说谎
为什么说谎很难
第二节　透过姿势看破谎言
7种最常见的说谎姿势
在作估量时的姿势
抚摸下巴的姿势
拖延、敷衍的姿势
挠头和拍打的姿势
双重说谎者
第四章　如何辨别求爱的信号
第一节　男女求爱时的身体变化
接近异性时的生理变化
异性吸引的过程
当某人身体的温度上升
“眉来眼去”都是情
花枝招展的男性的出现
格雷汉姆的故事

pdf下载网 http://www.i8788.com

第二节　女性的求爱姿势
为什么总是女性掌握局势
女性的求爱信号常使男性迷惑不解
女性的求爱信号和姿势
约会时她怎样等你
什么样的女性才是男性所喜爱的
为什么漂亮的女性却没有机会
哪一个部位最有吸引力
第三节　男性的求爱姿势
男性的求爱信号
男性的示爱信号
男性的哪一个部位最有吸引力
第五章　如何同外国人打交道
第一节　注意身体语言的文化差异
不同文化之间的碰撞
影响个人空间的文化因素
第二节　身体语言的异同表现
有独特文化底蕴的问候
亲密接触的问候
各国的问候方式
OK手势不可乱用
“V”手势的表意差异性
其他手势的差异

pdf下载网 http://www.i8788.com