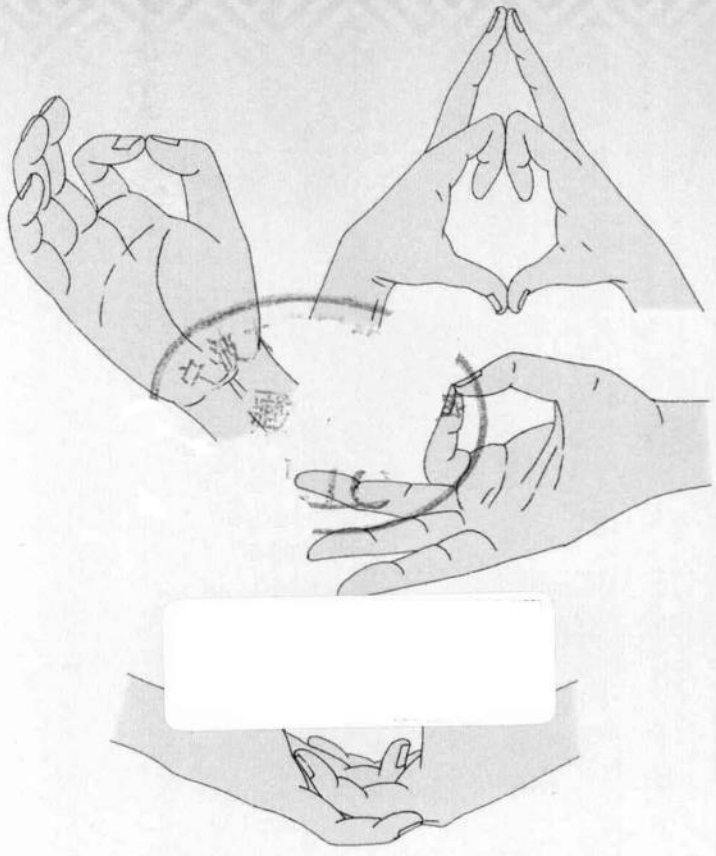
图解身体语言

唐 译◎编著



内蒙古出版集团　内蒙古文化出版社

前 言

任何五官健全的人必定知道他不能保存秘密。如果他的嘴唇紧闭，他的指间会说话，甚至他身上的每个毛孔都会背叛他。

——西格蒙德•弗洛伊德

我们都习惯在别人面前伪装自己而最终我们都是在自欺欺人。

——方舒华迪拉罗西福考

在人际交往中，每个人都会不自觉地用眼睛、面孔、身体和态度来表达自己的真实感觉，这就是身体语言。一位心理学家曾指出：无声语言显示的意义要比有声语言多得多，而且更深刻。他还指出，在人际交往中，身体语言蕴含大约55%的信息。在一些特殊的情况下，身体语言可以单独使用，甚至可以表达出有声语言难以表达的心理状态。就是因为身体语言在社交场合中占据如此重要的作用，所以，掌握了身体语言的要领，我们就可以更迅速、更全面识人、鉴人，使我们的人际交往更加畅通。

身体语言往往比有声语言更加真实，更能正确地反映出一个人的真实意图。通过阅读《图解身体语言》的内容，你将学到很多在其他同类书籍中找不到的知识。你一定会对部分信息感到新奇。例如，如果你必须选出一个人身体上最“诚实的”部位——最能反映出一个人真实情感或者心理的部位——你会选择哪个部位呢？这个部位能够告诉你，同事、上司、家人、约会对象，甚至是一个陌生人的真实的心理或者性格特征。另外，本书还将为你揭示这些身体语言的行为学依据，在同类的书籍中很少有这样的内容。从《图解身体语言》的任何一个章节开始阅读都不会影响对全书内容的理解。易懂的文字，充满创意的图片，全方位为您展现身体语言的魅力。

《图解身体语言》共分为十七章，分别通过五官细微的差异以及身体各个部位的动作，了解发出者的真实心理；通过生活习惯、服装配饰、兴趣爱好引导大家学会观察周围人们的真实性情；通过对职场与销售场合的身体语言的解析，帮你决策千万级别的商务谈判，成交丰硕业绩的销售大单；最后通过血型了解男性与女性的差异，开启情场恋人的心理之门。

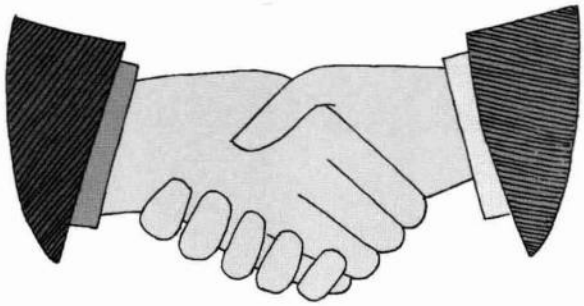
本书最大的特色就是图解丰富有趣，每一小节的内容后面都有形象生动的图片作更近一步的解释补充，使枯燥抽象的内容趣味化、形象化。即使是没有通读全文，通过图解也能知晓很多知识。全书用精美的图片与生动有趣的文字，将身体语言的千万种姿势及心理，形象地呈现给每一位读者。简而言之，无论你是职场新人、销售人员、企业管理者或是从政人员，都可以尽情地从中找到自己所需要的知识。换一种思维，洞察一切，令你从优秀到卓越，从此与任何人沟通不再是问题！

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

目 录

第一章 认识身体语言：人类的第二种语言

第一节 感知身体语言 4
第二节 信息的传递员，情感的显示器 6
第三节 身体语言与有声语言 8
第四节 身体语言的基础 10
第五节 解读身体语言的基本规则 12
第六节 积极的身体语言 14
第七节 消极的身体语言 16



第二章 头部识人术：头为首领，统筹全局

第一节 从头型解读对方的心理密码.....20
第二节 从发质观性格.....22
第三节 开会时基本的头部姿势.....24
第四节 点头与摇头的寓意.....26

第三章 眼睛识人术：眼为心窗，读懂双眸之隐语

第一节 隐藏在瞳孔之下的情绪.....30
第二节 从眼形识别对方的性格.....32
第三节 透过眼神看心理.....34
第四节 对话时的三种凝视.....36
第五节 求人办事要会看眼神.....38
第六节 解读互视时的眼神.....40
第七节 注视中的潜规则.....42



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第四章
口部识人术：语言习惯破解术

第一节　嘴巴：一张一合透露出性格……46
第二节　嘴唇的动作，情绪的先锋……48
第三节　口头禅：体现真实的世界……50
第四节　从回答时间看对方真实的个性……52
第五节　幽默方式显现真性格……54
第六节　听出对方的“弦”外之音……56

第五章
面部识人术：暴露对方内心深处的细微变化

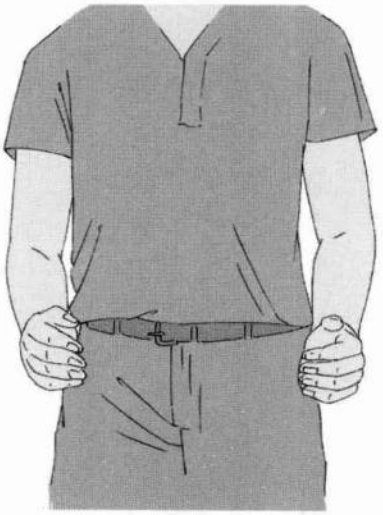
第一节　脸型：性格的显示器……60
第二节　额头：胸怀的突显……62
第三节　眉毛：性格的点睛之笔……64
第四节　藏在鼻端的性格……66
第五节　下巴：被人忽视的秘密……68



第六节　耳朵：信息的传递员 70
第七节　脖子：心理的公告 72
第八节　最常见的面部表情 74
第九节　以笑识人 76
第十节　微笑：女性的武器 78
第十一节　眉毛挑动有深意 80

第六章 手部识人术：翻手为“云”，覆手为“雨”

第一节　手：人的第二张脸 84
第二节　手指参差有秘密 86
第三节　双手的“言语” 88
第四节　灵动的手指说巧语 90
第五节　以手掌探知对方的诚意 92
第六节　手掌有力量 94
第七节　握手的礼节 96
第八节　不受欢迎的握手姿势 98



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第七章

躯干识人术：身随心动，从姿态动作看透人心

第一节　从体型来识人……102
第二节　肩膀诉说的语言……104
第三节　躯干：真实信息的主要显露……106
第四节　腿部动作反馈的真实性情……108
第五节　从坐姿看性格……110
第六节　从站姿看心理……112
第七节　从走姿看个性……114
第八节　睡姿——内心真实的反映……116

第八章

神采品德识人术：神色与品德表现出的气质

第一节　神不足与神有余……120
第二节　胸襟与气度……122
第三节　气色……124
第四节　面色与人的健康……126
第五节　为人处世的几大原则……128
第六节　谦虚是一种美德……130
第七节　有志之人，能屈能伸……132
第八节　处世豁达之人……134
第九节　勿揭人短……136
第十节　中庸之道……138

第九章
习惯识人术：窥斑见豹，习惯最易暴露人心

第一节　烟的类型透露对方的真性情……142
第二节　以车识人……144
第三节　从开车的习惯识人……146
第四节　从吃相来观察对方……148
第五节　从习惯性动作来识人……150
第六节　从刷牙习惯上观察对方……152
第七节　从洗澡方式看对方人格……154
第八节　从打电话方式洞悉人的内心……156

第十章
着装识人术：表里如一，从服饰上窥视人心

第一节　着装风格透视对方心理……160
第二节　从T恤看性格……162
第三节　彰显不同个性的手提包……164
第四节　由佩戴的手表类型识对方……166
第五节　由所戴的戒指识别对方……168
第六节　从戴帽的款式来识人……170
第七节　从手机类型窥见其心……172
第八节　藏在镜片下的性情秘密……174
第九节　腰带：男士品位的象征……176
第十节　从领带色彩看男士……178
第十一节　从丝袜看女人……180
第十二节　从随身携带的笔识人……182

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第十三节　从口红看女性.....184

第十一章

兴趣识人术：从兴趣爱好窥探性情冷暖

第一节　由衣服颜色看透女人性格.....194
第二节　由服装款式看性情.....190
第三节　酒有百味，心有千种.....192
第四节　从书籍彰显真实的心理.....194
第五节　音乐偏好透露潜藏的个性.....196
第六节　旅游偏好折射出的心理特征.....198
第七节　运动方式与性格密不可分.....200
第八节　藏品类型泄露个性特征.....202
第九节　由所养宠物窥探主人性格.....204
第十节　从喜爱的电视节目看个性.....206
第十一节　从益智游戏看性格.....208



第十二章 交际识人术：见微知著，细微之处见人心

第一节 安排座位有讲究 212
第二节 细微之处方可看破人心 214
第三节 从名片透视对方的性格类型 216
第四节 从拿麦克风的方式看性格 218
第五节 从书写笔迹看性格轨迹 220
第六节 从礼物解读男士内心世界 222
第七节 从受褒扬的态度看性格 224
第八节 从处理文件上读懂人心 226
第九节 从握杯方式看性格 228
第十节 面试与身体语言密不可分 230

第十三章 职场识人术：小处着眼，职场中巧妙洞悉人心

第一节 办公桌融入的同事性格 236
第二节 工作态度下的个性烙印 238
第三节 办公桌透露的特殊语言 240
第四节 从细节识透同事心 242
第五节 进入老板办公室——看其心情阴晴表 244
第六节 “此事只与你说”有深意 246
第七节 从主持会议识透上司性格 248
第八节 指示工作——判断上司的自信度 250
第九节 由姿态了解部属心态 252
第十节 如何防范小人 254
第十一节 企业管理重在“开”心 256

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第十四章

销售识人术：注重细节，从销售中读透客户心

第一节　“察言观色”助开拓业务……260
第二节　用无声的语言赢得信任……262
第三节　如何打动客户……264
第四节　卖方与买方的“体语”战……266
第五节　及早发现封闭状态……268
第六节　运用身体语言利促销……270
第七节　销售中的座位安排……272

第十五章

恋爱识人术：情场中善观其变，知己知彼

第一节　从用钱态度看男人的内心世界……276
第二节　一眼识别“骗子”男人……278
第三节　七种绝不能嫁的男人……280
第四节　从喜好的颜色看男人心理……282
第五节　从身体部位读懂女人……284
第六节　从化妆观察女性的性格……286
第七节　从购物看女人个性……288
第八节　从饰物上识女人好恶……290
第九节　了解女性心理可从她爱吃的零食着手……292
第十节　男性择偶可从女性坐姿看起……294
第十一节　从内衣喜好观察女人性格……296
第十二节　SHOE出女性的魅力性格……298
第十三节　正确辩认“爱”的信号……300

第十六章 血型识人术：识人有捷径，血型不同心有别

A型血概论 304
A型血与各血型之间的人际关系 306
B型血概论 308
B型血与各血型之间的人际关系 310
AB型血概论 312
AB型血与各血型之间的人际关系 314
O型血概论 316
O型血与各血型之间的人际关系 318

第十七章 位置识人术：空间有奥妙，位置有讲究

第一节 我的地盘我做主 322
第二节 约定俗成的定位规则 324
第三节 因地而异的“正中间法则” 326
第四节 捍卫自己的私人空间 328
第五节 公共空间里的“变色龙” 330
第六节 占据有利的空间 332
第七节 影响个人空间的因素 334
第八节 两性之间的距离 336

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com





混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第一章

认识身体语言

人类的第二种语言

身体语言简称体语，通过身体语言实现的沟通称作体语沟通。身体语言是指非词语性的身体符号，其中包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。与人交流沟通时，语言不是唯一的沟通方式。我们可以凭借对方的肢体语言探索他们内心的秘密，同样对方也可以通过我们的身体语言了解到我们的性格特征。所以，身体语言是人类的第二种语言。



第一节

感知身体语言

与口头语言相比，身体语言（肢体语言）则有更多的变化。即使是同一个人，处于不同的成长时期，其展现出的身体语言也各不相同。想要清晰地认知、感知自己和他人的身体语言则必须具备一定的感知能力。感知能力就是辨识肢体语言的能力。只有感觉敏锐的人，才能更准确地觉察出他人身体语言所释放出的各种不同的语言符号。

生活中，影响感知能力的因素有很多种。如一个人处于不同的生长期，所影响的感知能力也不尽相同；与不同性别的人交往，对其感知力的影响程度也不一样。在这一点上，大多数人都没有意识到。

年龄对感知能力的影响

例如，小孩子在刚撒完谎时，往往会习惯性地用手捂住自己的嘴巴，极力掩饰自己说慌时内心所透露出的不安。年龄稍大孩子在说谎时，他们的动作表现得就不是那么明显，一般会习惯性地将手放到嘴边，或者用手指触碰自己的后脑勺。而一个成年人在撒谎时，则肢体动作最不明显，他们刻意地故作镇定，让自己的动作不留丝毫痕迹，也许直到最后一刻，他们才会无意识地用手轻轻触摸一下自己的鼻尖。由此可知，随着一个人的年龄不断地增长，其感知身体语言的能力也会逐渐增强。因此，成年人在撒谎时，其流露出的身体语言往往最为隐蔽，即使仔细观察也很难让人看出破绽。

性别对感知能力的影响

谈及两性中各自的感知力，与男性相比，女性的直觉、感知能力往往更为敏锐。因为女性天生具有观察身体语言的能力，她们往往更能轻而易举地破解男性更多的肢体语言。同时，女性在对细节的观察上也占尽优势。在生儿育女后，这种能力更具优势，因为在养育孩子的前几年，女性与孩子所进行的最亲密接触，纯粹靠的是肢体语言。所以，通常男性要想欺骗女性则难度较大。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

影响感知力的因素

影响感知力的因素有很多种，其中最重要的两个因素就是年龄和性别。



年龄

儿童身体语言简单，感知能力较弱。

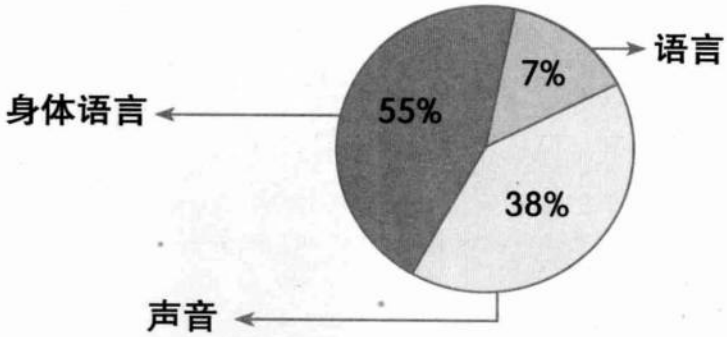
成人身体语言复杂，感知能力较强。

性别

男性粗枝大叶，感知能力较弱。

女性注重细节，感知能力较强。

身体语言的比例



艾伯特•梅拉尔研究发现，一条信息的传递大部分是靠身体语言完成的。



第二节

信息的传递员，情感的显示器

人类习惯于关注有声语言，大多数人渴望自己能成为有名的演说家。但是，在任何谈话过程中，大部分的信息都是通过身体语言来完成的。而大多数人却忽视身体语言所释放的信息及其产生的影响。以下就给大家列举一些生活中常见的例子。

一个发福的男士一般会习惯性地拉扯自己的下巴，尤其是下巴处褶皱的皮肤；一个自认为腿粗的女士则会不断地整理自己的裙子，尽量使裙子保持顺滑下垂的状态；一个处于防御状态下的人往往会双臂环抱，或者摆出一副双腿交叉的姿势；当一个男士与一个丰满的女士在谈话时，则男士往往会刻意地避免直视对方的胸部。在谈判中，如果某些人口头上给予支持，但他却无意中将自己的双手环抱胸前，紧绷下巴。对此，你首先要明白在身体语言中，双臂环抱具有一种防卫的心理状态，下巴紧绷代表紧张或者批判之意。显而易见，他的谎言则会不攻自破。

由此表明，通过观察对方的身体语言，则能判断出对方的情感流露。所以，仔细观察每一个细小的动作，都有可能成为我们透视他人性格特征的重要因素。例如，一些国家领导人喜欢用手来表现他们的内心看法。

当鲍勃•霍克在谈及政府官员与行政官员的收入时，通过观察其手势则不难发现：当他谈到政府官员的工资待遇时，其双手间的距离达到了1米；但是，当他提到行政官员的工资时，其双手之间的距离却仅达30厘米。从而很明显地将其内心想法透露了出来：政府官员的收入与他能够接受的收入之间还存在着较大的距离。

要想正确地解读他人的身体语言，在仔细聆听对方讲话的同时，还要留心观察对方讲话时所处的环境，从而正确地了解其内心的真实想法。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

身体语言是信息的传递员、情感的显示器

身体语言是个人情感的外在体现，它通过面部表情、手势、躯干等将无声的语言更形象化。



面部是身体语言最具表现力的部位。研究表明，面部表情是由7000多块肌肉控制的。这些肌肉的不同组合使人产生成千上百种表情。

1



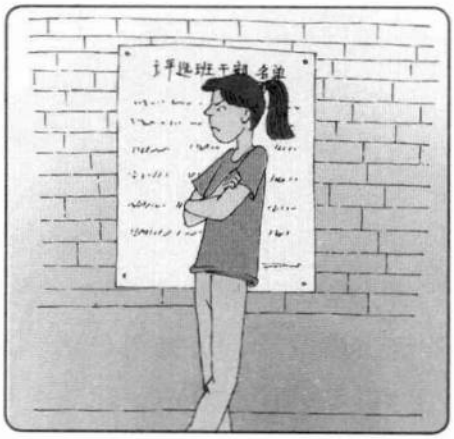
俗话说：“手是人体的第二张脸。”由此可见，手的表现力绝非一般。科学家们发现，人类双手与大脑之间的神经关联远远多于身体的其他部位。

2



人体躯干的很多行为能反映出大脑情绪的真相，所以躯干是显露最真实信息的主体。

3



腿和脚是身体中受边缘系统控制最有力的部分，腿和脚相比于其他部位更能准确真实地表达人的情绪。

4



第三节

身体语言与有声语言

语言的表达方式主要有两种：身体语言和有声语言。

身体语言和有声语言单独使用

在人际交往中，有的人习惯用有声语言来传递信息，其间并没有与之相对应的肢体语言相配合；而有的人则习惯用肢体语言进行交流，中间所掺杂的有声语言少之甚少。例如，世界著名的喜剧大师卓别林就是这样一位身体语言大师。他凭着搞笑、滑稽的肢体语言把剧情内容形象、生动地传达给每一位观众。

身体语言和有声语言相互结合

人们在用有声语言发送信息的同时，往往还要配合一定的身体语言，这种现象最为普遍。例如一个人在参加一个重要的活动时，在活动过程中会根据不同的场合、不同的对象，则会将两种语言的功能发挥到最大限度。有时单独使用某种语言，有时则会将两种语言巧妙地结合起来。最终大多数人认为，要想发挥出语言的最大功效，就是将二者巧妙地相互结合。

人类最古老的交流方式就是有声语言。据有关专家透露：在远古时代，有声语言还不太发达时，所潜藏的肢体交流语言就已经很丰富了。即使现在人类的有声语言变得更为发达，则彼此交流时的肢体语言也是必不可少的。

人类的动作、表情都是本能性的行为。人们说话时目光闪烁，或喜或悲的神态，其举手投足则与表达的内容息息相关。生活中，你与别人初次见面，虽然双方没有开口说话，但实际上交际活动已经开始了。双方的表情、动作都在传递着相应的语言符号。在口语交际过程中，我们必须合理得当地展露自己的身体语言。如果在说话时能够巧妙地运用身体语言，就能够使说话内容重点突出，声情并茂，进而增强自身的吸引力和感染力，其交际效果往往更会出人意料。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

双语同出，方能展现语言魅力

思想家德里达曾说：“语言的原初职责在于完成交往的功能，但人们在交往中遇到诸多障碍。想要克服障碍，只有发言者在说话时进行了赋予意义的表情和肢体动作，交流才能成功。”所以，在说话同时辅之以适当的表情，可以帮助倾听者更容易理解，加快沟通。

身体语言和有声语言相辅相成，只有将二者巧妙地结合起来，才能更好地发挥语言的功效。



“眼睛可以容纳一个美丽的世界，而嘴巴则能描绘一个精彩的世界。”法国大作家雨果也曾说：“语言就是力量。”

肢体语言同样非常丰富，人们在沟通中没有肢体语言的辅助，就会显得呆板拘谨，运用合理的肢体语言才会使人们的沟通变得更加自如。



第四节

身体语言的基础

身体语言是非词语性的身体符号。它表达的基础是肢体动作。科学家经过数以万计的动作分析、统计、归纳出人体的四大类动作。

躲避灾害类动作

当人们在遇到危险时或是感受到危险时就会习惯性地做出某种躲避灾害类的动作。需要注意的是，在现实生活中，如遇到强烈的光线、闻到不适的气味、打雷下雨、噪音过大时，则会习惯性用手做遮眼、掩鼻等动作。这一类动作属于生物性行为，并不属于避害类动作。避害类动作往往是其生物性行为的延伸。例如，当我们万分难过时，用手掩盖痛苦的脸庞。

恢复类动作

恢复类动作就是使我们的身体状态恢复到原来的状态。此类动作是我们读解他人的重要线索。恢复类动作最具有代表性的动作往往为手部动作，例如，用手抓、擦、挠痒等。除此之外，当我们的思维变得一团混乱时或者情绪变得低落时，往往就会做出用手指来整理头发的姿势。

特殊类动作

特殊类动作因人而异，这类动作是配合其他的动作以便达到一定的目的。比如，男性如果处于崩溃的边缘，则会习惯性做出两手抱头的姿势。有时人们在苦思冥想时，则会习惯地用手托住下巴。这类动作都属于特殊类动作。

抚慰性动作

做抚慰性动作往往是想寻得一种精神安慰、心理上的慰藉。这类动作明显且易解读。例如，经历过某种灾害后，大家都会无意识地拍打自己的胸部。其实胸部并没有出现什么问题，这个动作只是在安抚自己，缓解一下紧张的情绪，使人能够尽快地平静下来。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

身体语言的奠基石



躲避灾害类动作

当我们遇到危险时或是感受到危险时就会习惯性地做出躲避灾害类动作。例如，人们在灾难面前会用手掩盖自己的脸庞。



恢复类动作

使身体恢复到原来的状态的动作就是恢复类动作。例如，人们情绪变得低落时，会做出整理头发的动作。



特殊类动作

特殊类动作因人而异，这类动作是配合其他的动作以达到一定的目的。例如，人们处于崩溃的边缘时，会习惯性地两手抱头。



抚慰性动作

做抚慰性动作往往是想寻得一种精神安慰、心理上的慰藉。例如，当成年人在说出慌话时，会不经意地用手抚摸自己的颈窝。



第五节

解读身体语言的基本规则

许多人都希望通过观察他人的身体语言，能够正确地知晓他人内心的真实想法或真实情感。但是，想要了解他人身体语言所释放出的信息，则需要了解身体语言的基本规律。简单地讲，身体语言的基本规则有以下三点：

将两种语言连贯性地来理解

在解读他人身体语言时，人们通常会犯一个错误，就是将每个表情或者动作分离开来并且忽略与之相关联的其他表情或者动作，包括其身体语言发生的环境及背景，从而片面地解读他人的身体语言。肢体语言就和说话一样，其本身所展示的身体语言（动作）也存有词组、句子、标点之分。

寻找两种语言的一致性

据相关专家总结：身体语言传递的信息量及其产生的语言效力是有声语言的五倍。观察一系列身体语言群的时候，特别要注意肢体语言与有声语言保持一致。例如一次，西格蒙德•弗洛伊德在和自己的一个病人交流时，这个病人告诉弗洛伊德，他的婚姻生活很幸福。在说这句话的同时，这个患者却不断地移动手指上的戒指。这个小小的动作在弗洛伊德看来，他的婚姻生活并不像他所说的那样。不久，这个患者的相关报道就出来了——家庭生活破裂。对此，弗洛伊德并不感到丝毫惊讶，这一切早已在他意料之中。

通过语境来理解

对所有身体语言的理解都应该考虑其发生的大环境。同时也要综合前后动作和表情，做连贯性地思考。例如，在一个寒冷的冬夜，某个人双臂紧紧环抱于胸前，双腿也紧紧地并在一起。这种姿势显然表明当时因为天气寒冷，他被冻得浑身发抖。但是，同样此类动作如果发生的环境不同，则意义也不同。假如你和某人隔桌而坐，当你试图向他阐明自己的观点时，如果对方双臂紧抱于胸前时，此时你应该很清楚，对方已经用体语表示出：你的话并不能引起他的兴趣。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

三大解读身体语言规则

解读身体语言的能力不是一朝一夕之间就能练成的，它是日积月累观察和学习的结果。以下介绍的三大规则，将为大家开启解读身体语言的大门。

1 连贯原则



想要读解他人的身体语言，我们必须综合其面部表情和肢体动作。

2 一致原则



当口头语言与肢体语言相一致时，则表明对方所传递出的信息较为真实；反之，两种语言相矛盾时，则表明在撒谎。

3 背景原则



当你试图向对方阐明自己的观点时，如果对方双臂紧抱于胸前时，此时你应该很清楚，对方已经用体语表示出：你的话并不能引起他的兴趣。



第六节

积极的身体语言

身体语言从感情色彩上分，可以分为积极的身体语言和消极的身体语言。下面几种身体语言是日常生活中最为常见的体态语言。

鼓励性身体语言

最为常见的鼓励性手势有表示“同意（“OK”手势）、称赞（竖起大拇指）及胜利（“V”型手势）”等，这些手势往往用来激励人，使人充满信心。

欣赏性身体语言

欣赏性身体语言通常会出现在异性之间。在法国，亲吻指尖表现出对于女性的赞美，或者称赞食物的美味。在南美洲的部分地区，手掌相对，做出模仿身材的手势，象征着女性婀娜多姿的体态。在意大利，男性做出抚摸想象中长胡子的动作，意味着对某一女性的青睐。

赞成性身体语言

表示赞同的身体语言有很多种，这些姿势中大多包含头和手。司空见惯的就是点头表示同意。面露微笑表示肯定，也包含快乐、欣赏等意思。刻意地模仿某些人的言行举止暗含赞成之意。从身体语言角度看，模仿代表着双方已经达成一定程度的共识。

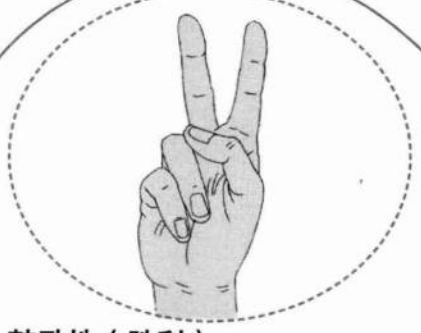
感兴趣的身体语言

有些人如果对于别人所说的内容感兴趣的话，他们的脑袋就会无意识地微微偏向一边，或者将手举到脸颊边，露出食指和拇指，其余的手指蜷缩在手掌里。有的人在工作中，会无意识地伸出舌头，或者将舌头抵住嘴角。伸舌头的动作含有拒绝之意，意在表明他正投入工作中，不希望受到别人的打扰。在正常的光线条件下，人们看到感兴趣的东西，瞳孔会扩大，而且眨眼频率也会变快。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

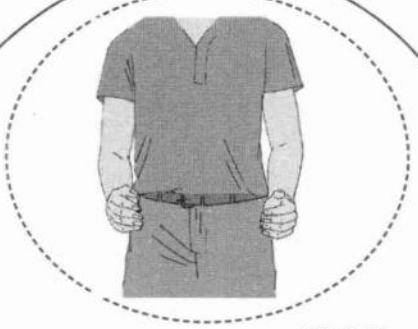
积极的身体语言

肯定积极的身体语言就像和煦的春风，使人们的心情愉悦舒畅。



鼓励性（胜利）

最为常见的鼓励性手势有同意、称赞及胜利型手势。



欣赏性

在南美洲部分地区，手掌相对以示模仿身材，象征着女性婀娜多姿的体态。

积极的体语

赞成性

“做得很好，我很满意。”面露微笑是最普通的肯定的表情。



有兴趣

“恩，不错。这个话题比较新鲜。”这一动作代表发出者有浓厚的兴趣。



隐藏着的快乐

有时候人们并不愿意把自己愉悦的心情表露出来。例如，谈判中取得一定的优势、玩纸牌时握着一手好牌、想给别人惊喜时刻意伪装的严肃等。虽然他们有意识地隐藏自己的情绪，但是我们仍然可以从他们身体细小的部分了解其真实的情绪。所以，大家一定要做生活中的“有心人”。



第七节

消极的身体语言

“人有悲欢离合，月有阴晴圆缺。”有正面的身体语言，与之相对应一定会有负面的、消极的身体语言。

拒绝性身体语言

在一些社交场合，某话题如果遭到一些人的拒绝或极力想回避时，就会在肢体语言上直接透露出来。例如，面部表情僵硬呆板、打哈欠、目不转睛地盯着某处，使对方无法与其视线相交会。更有甚者，坐立不安、剔牙或剪指甲、拨弄手指使其发出响声等。

怀疑性身体语言

在南美洲，人们用食指上下抚摸喉咙，意在指明说话者的言辞有待商榷，不能急于下决定。犹太人则会将一只手展开，手掌向上，另一只手食指伸出指向掌心，表示不相信对方所说的话。在美国，男士如果不相信你的话，会抓住大腿处的裤腿往上提，看上去就像是在走路时不小心踩上了脏东西，透露出这种夸张幽默的表情，意在表明此事他完全不用思考就能加以否决。

否定性身体语言

最简单的否定性身体语言就是摇头。一只手举起，手掌向外迅速摆动，再加上严肃的面部表情，也是人们常见的否决姿势。例如，对方说话，不会盯着对方看，有可能在衣服上上下划动，或者没精打采地坐着，不时地揉眼睛或者拉眼皮等动作都是比较隐蔽的否定性身体语言。

厌倦性身体语言

有的人对某事或某物感到厌倦时，其头部会不时地转圈，且用手支起懒洋洋的头，弯曲着躯干，或者身体极力后倾，双腿肆无忌惮地向前伸展着，意在表明自己百般无赖的糟糕心情。也有的人两只手锁在一起，拇指下意识地打圈缠绕。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

消极负面的身体语言

消极的身体语言虽然不受大家欢迎，但无时无刻都会看到。消极的身体语言会增强并延续负面情绪。因此大家要学会控制负面情绪，使自己在人际交往中立于不败之地。



拒绝

在一些社交场合，如果一些人想回避拒绝某些话题，则通常会将嘴唇抿得紧紧的。



怀疑

皱起的眉毛和眼部动作，表现了发出者深深的怀疑。



否定

一只手举起，手掌向外迅速摆动，加上厌恶的面部表情，意在表明极力否定。



厌倦

人物的面部表情，再加上服装的搭配，明显一副厌倦的表情。



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第二章

头部识人术

头为首领，统筹全局

头部是人体首脑机关。头部动作是心理活动的反应，代表人们内心发射的信号。仔细观察某人的头型以及相关的头部动作，就能洞察其心理，了解其性格特征。



第一节

从头型解读对方的心理密码

古语有云：“头部者，处一体之尊，为百骸之长，群阳会合之所，五行正宗之乡。”“列百脉之灵居，通五脏之神路，唯三才之成象，定一身之得失。”由此可见，头部在身体上起着重要的作用。人的头部形状也和其性格特征有着密切的联系。

长形头特征

从前额至后脑较长。头形较长者聪慧过人，眼光长远；擅长人际交往，具有亲和力，但他们往往缺乏主见，不善于理财。适宜职业领域为推销行业和公关行业。

方形头特征

头前后部呈方形。头形较方者往往吃苦耐劳，是典型的实干家；生性活泼好动，富有冒险精神；头脑简单，不拘小节，不喜欢思考。适宜职业领域为军人、运动员、实业家、探险家等。

宽形头特征

头额较宽。头形较宽者大多精力充沛，斗志昂扬，可能有暴力倾向；追求权为和金钱，但是会把这种欲望掩藏起来；不善言谈，但是会提出富有建设性的意见。体力劳动或是具有风格派头、激进的事情，他能够很好地胜任。

圆形头特征

头前后呈圆形，脸较圆。头形较圆者往往积极乐观、热情开朗；擅长人际交往；人情练达，办事圆滑，左右逢源；说话风趣幽默，与人为善，事业有所成。

凸形头特征

前额突出，鼻梁下陷，唇部突出，下巴短缩。头形较凸者聪明伶俐，随机应变的能力很强。但在办事时，由于缺乏必要的思考，易冲动。这种类型的人适宜从事简略、快速等性质的工作。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

头型的奥秘

通常大家在口头表达上会把头型和脸型混淆，其实头型和脸型是两个不同的概念。而且人的头部形状和人的性格特征也有着密切的联系。

性格特征

长形头



这类人大多天资聪慧，目光长远，具有亲和力；但缺少主见，常常依赖别人而且不善于理财。

方形头



这类人大多精力旺盛，能吃苦耐劳，富有冒险精神，追求自由自在的生活；头脑简单，不注重小节，不喜欢思考。

宽形头



这类人大多精力充沛，斗志昂扬，经常提出富有建设性的意见。但有些暴力倾向，追求权力和金钱。

圆形头



这类人大多积极乐观、热情开朗，说话风趣幽默，人情练达，办事圆滑；但是也有贪图享乐、好吃贪睡的一面。

凸头形



这类人大多聪明伶俐，头脑灵活，随机应变的能力较强；但办事的时候，缺乏必要的思考，容易冲动，缺乏耐性。



第二节

从发质观性格

一个注重外在形象的人，想必一定会注重其发型。一个得体、舒适的发型，会给人和谐的感觉。而且，发型与发质在一定程度上，也会反映出一个人性格特征。

粗密、卷曲、淡疏型

头发粗硬而卷曲，颜色浅而稀疏。具有这种发质的人大多人情练达，懂得保护自己；性格的弹性较大，适应能力较强；喜欢思考且思维独特，具有较强的口头表达能力；能轻易地博取别人的信任；做事讲原则，不会随波逐流。

自然卷曲型

头发卷曲者，在通常情况下被人们形容为“自来卷”。这种人情绪波动较大，易发怒且脾气暴躁；生性多疑，不会轻易相信别人；嫉妒心较重，容易陷于自我矛盾而不能自拔。

粗硬、浓密型

头发又粗又硬且很浓密，摸起来就像摸钢丝的感觉。这种发质的人，行事果断，组织能力较强，因此具有较强的领导力；思维缜密严谨，在感情方面稍显笨拙。其生起疑心不亚于自来卷型，将工作委任于他人，往往会不放心，事必躬亲，易导致自己身心俱疲。

柔软、稀疏型

头发较软而且稀疏。这种发质的人往往易骄傲自负；喜欢得到别人的关注，因此时时处处会表现自己；在日常生活中常常丢三落四，工作马马虎虎，以至于错误百出；经常为一些毫无意义的话题与人争论，还为其取得的胜利沾沾自喜；常以自我为中心，不顾及别人的感受，理所当然不会建立良好的人际关系。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

从发质看性格



粗密、卷曲、淡疏型

人情练达，适应能力较强；思维独特，能博取别人的信任；做事讲原则，不会随波逐流。





自然卷曲型

情绪波动较大，易发怒且脾气暴躁；不会轻易相信别人；嫉妒心较重。





粗硬、浓密型

具有较强的领导力；思维缜密严谨；在感情方面稍显笨拙；工作中凡事事必躬亲，易导致自己身心俱疲。





柔软、稀疏型

易骄傲自负；喜欢表现自己；生活中常丢三落四，错误百出；取得胜利沾沾自喜；人际关系较差。





第三节

开会时基本的头部姿势

生活中有很多身体语言看似非常简单，很少有人们专门思考这其中的真正含义。这节内容我们重在探究开会时的基本头部姿势所传达出的真实情绪。

歪头

歪着脑袋在东西方有着很大的差别。在东方的国家里，会议过程中有人歪着头，则表示发出者困惑不解，如果发出者再配以手掌贴着太阳穴，那就表示发出者对所说的事情正在进行思考。但是在西方，在倾听别人讲话时一般不会做出这个动作。只有他们听到感兴趣的事物时，才会做出这个动作。

点头

想象或回忆一下这样的场景：在举行一场重要会议时，如果某人所提出的构想得到大家的认同时，则会看到大家的频频点头，此时提出构想者会心生喜悦感，继而变得更有自信，继续发言。而在点头姿势里，其所包含的学问也有很多，如果点头的频率不同，则所表达出的意思也不同。点头缓慢表示对内容很感兴趣或表示赞同。点头频繁，则意义就大相径庭了，表示发出者已经很想结束这个话题了。

抬头

抬头，一般表示发出者对所说的内容处于一种思考的状态。他们暂且不会发表自己的观点，所以此时不要提问他们对这件事或人的看法。有的人则头部高高昂起，露出自己的下巴，流露出一种傲慢或者事不关己、无所谓的态度，发出者意在表明：不要和我讲条件，你说的这些根本不会对我造成任何影响。

仰头

如果在会议结束后做出这种动作，那就表示发出者很累很疲惫的样子，为了放松自己，则会把头轻轻地仰在椅背上。如果是在会议进行中，这个动作则代表极度自信或者极度傲慢，所以会议中切忌出现此类动作。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

头部姿势有深意

开会时人们会做出各种各样习惯性的动作，每一种动作都传达出不一样的情绪变化，下面我们看看以下四种常见的头部动作。

歪头

开会时，与会者歪着头，表示他们非常困惑不解。这个动作东西方有差异，西方国家的人很少在会议室里做出这个动作，东方国家这个动作很普遍。

点头

点头里边包含着很多学问，如果频率不同，意思也会不一样。缓慢的点头表示对内容感兴趣，或者是表示赞同。频繁的点头，表示发出者想结束话题了。



抬头

抬头，一般表示发出者对所说内容在进行思考的态度。如果头部高高昂起，露出下巴，表示傲慢或者无所谓的态度。

仰头

这个动作代表发出者极度自信或者极度傲慢，所以一般情况下尽量避免出现此类动作。



第四节

点头与摇头的寓意

在很多场合中，点头的动作都表示赞成或者肯定的态度。有关专家研究表明，先天性聋哑或者失明的人，也使用点头动作以示同意。所以，人类可能天生就会使用这一动作表示顺从。但是，大多数人没有意识到点头动作具有很大的影响力。在实际应用中，巧妙的方法可以让点头这一动作成为极具有说服力的动作。

点头的寓意

研究表明，如果倾听者每隔一段时间向说话人做出点头的动作，就能激发说话人的发言欲望，使发言者比平时要健谈好几倍。除此之外，点头的频率能够表示出倾听者的耐心程度。缓慢的点头表示倾听者对谈话内容感兴趣，鼓励说话人说下去。因此有时候说话人总结自己的结论时，我们不妨向其缓慢地点点头，以此表现我们认真思考的态度和对其的尊重。点头频率过快等于催促发言人尽快结束发言，同时表现出一种极不耐烦的态度。有时候也表示催促说话人给自己一个发言的机会。

摇头的寓意

据进化生物学家认为，摇头是人类降临世界上学会的第一个动作。例如，小宝宝吮吸了足够的奶水后，他们会左右摇摆脑袋，以此向母亲表示自己吃饱了。以此类推，如果儿童吃饱的话，他们也会有意识地摇头以拒绝别人喂食。当你发言完毕后，如果有人边摇头边说，“我很赞成你的观点”，或是“你的主意太完美了”……不管他说得多么真挚，其摇头的肢体动作都揭穿了他内心的消极态度。这时，你要留心他们的所作所为了。例如，轰动世界政坛的新闻：比尔•克林顿在莫妮卡•莱温斯基性丑闻案的审讯现场，曾说：“我跟这个女人根本没有性关系。”克林顿先生在说这句话的时候，并没有做出摇头的动作，由此可见他隐藏得很到位。即使有声的语言再怎么掩饰，身体语言也会把人的内心最真实的一面展露出来。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

点头、摇头寓意深

点头与摇头是最普通的两个动作，就是这么简单的两个动作，却富有极其深刻的含意在里面。

点头的寓意



点头的次数、频率，都有深刻的意义。有时候表示赞同，有时候表示顺从，但有时候，也表示主人的不耐烦。



摇头与点头一样，都是人类与生俱来的动作。摇头是否定的象征。不论掩饰得多么好，只要出现摇头，就代表发出者消极的心理情绪。

摇头的寓意



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第三章

眼睛识人术

眼为心窗，读懂双眸之隐语

在我国古代诗词作品中有很多关于眼睛的诗句，例如『一寸秋波，千斛明珠觉未多。』以『千斛明珠』比喻明洁灵动、温情脉脉的眼神；『野有蔓草，零露瀼瀼。有美一人，宛如清扬。』『清扬』是水汪汪的意思，以清澈的水比喻灵动明丽的眼睛；《红楼梦》中也有『一双似喜非喜含情目』、『一双丹凤三角眼』等关于眼睛的描写，眼睛不仅传达出一个人的神韵，还传递出人们的性格特征。



第一节

隐藏在瞳孔之下的情绪

一些行为学家研究发现，瞳孔最能反映人内心情绪活动，无论你想怎么掩饰也没有用，因为你的瞳孔早已把你给出卖了。

瞳孔扩大

瞳孔发生变化往往是不会受人的意志控制的。当光线变得昏暗、微弱时，人的瞳孔往往会变大。当一个人处于极度亢奋或处于极度恐惧的状态下，其瞳孔也会不自觉地变大。而这一动作的背后却潜藏着很广的商业价值。产品推销员可以观察顾客的瞳孔，以便确定产品是否会被顺利推销出去。赌徒会观察对手的瞳孔，来确定自己是输是赢。

由此可知，当一个人对某事或某人感到很有兴趣时，其瞳孔往往会不自觉地变大。所以恋爱中异性经常会选择光线较暗的地方约会，在昏暗的灯光下，彼此的瞳孔都会扩大，因此在这种地方约会，其恋爱的成功率较高。一些现代科学实验证明：扩大的瞳孔会得到异性更多、更大的吸引力。以此利用，便会在时尚的人群中爆发一场“美瞳”的风暴。

瞳孔缩小

由生命曲线表明，人的瞳孔会随着年龄的增加而变小。正如我们看见一个呱呱坠地的新生儿，他们的眼睛是如此的清澈，给人一种迷人、可爱的感觉。我们再来看看老年人的瞳孔，与其年轻时候相比，瞳孔相比就会缩小很多。致使瞳孔变小的原因还有很多。当人们处于消极的情感状态时，瞳孔就会收缩变小。不知你有没有这样的经历，在情感或职场失意时，以前那些感觉色彩鲜艳的东西，现在看来却是灰蒙蒙的、模糊的。这种感觉并不是由于心理错觉造成的，而是一种存在的具体现象，是由瞳孔变小导致的。由此可见，不管人们如何极力地掩饰内心的那种消极感，瞳孔作为情绪的传递者，都会把内心的情绪真实地传递给身边的其他人。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

瞳孔的秘密

瞳孔的大小、颜色，不是一成不变的，会随着年龄的增加而改变，会随着情绪的变化而改变。

瞳孔扩大的原因及作用



❶异性在恋爱时经常会选择光线昏暗的地方约会，昏暗的光线会使人们的瞳孔扩大，彼此亢奋的身体也会使瞳孔扩大，选择这种地方，恋爱的成功率较高。

❷产品推销员，可以观察顾客的瞳孔，确定产品是否会推销出去。

❸赌徒会观察对手的瞳孔，来确定自己输赢的命运。

瞳孔缩小的原因及作用



❶新生儿的眼睛又大又亮，很迷人很可爱。到了老年的时候，瞳孔就会变得很小。

❷人们处于消极情感状态中，瞳孔就会收缩变小。尤其是失意的时候，以前色彩鲜艳的东西在眼中感觉都是灰蒙蒙的。



第二节

从眼形识别对方的性格

俗话说“眼睛是心灵的窗户”，没有眼睛，我们看不到波澜壮阔的大海，看不到雄伟壮阔的山脉，总而言之，没有眼睛，我们就看不到这色彩斑斓的世界。据研究表明，大脑中大约有80%的记忆都是通过眼睛获取的。可见，眼睛对于人类来说是多么重要的器官。本节我们重在讲解通过眼形来了解人们的性格特征。

牛眼

牛眼最明显的特征就是眼睛大而无光，眼珠不会变化，无论是远看还是近看，神态都不会发生太大的变化。这类人心态平和、情绪稳定，不会与人为恶；办事一步一个脚印，特别平稳。

龙眼

龙眼最大的特征就是眼球稍向外突出，眼球和眼白黑白分明，给人一种炯炯有神的感觉。这类人性格强势，常以自我为中心；心理素质较好，遇事处之泰然，有领导风范；具有积极进取精神，在事业上会有一番作为。

凤眼

凤眼最大的特点就是眼光炯炯有神且不乏温柔，给人神清气爽的感觉。这种类型的人目光长远，不会和人斤斤计较，在朋友中有口皆碑；遇事沉着冷静，能够客观衡量，善于择优而从。

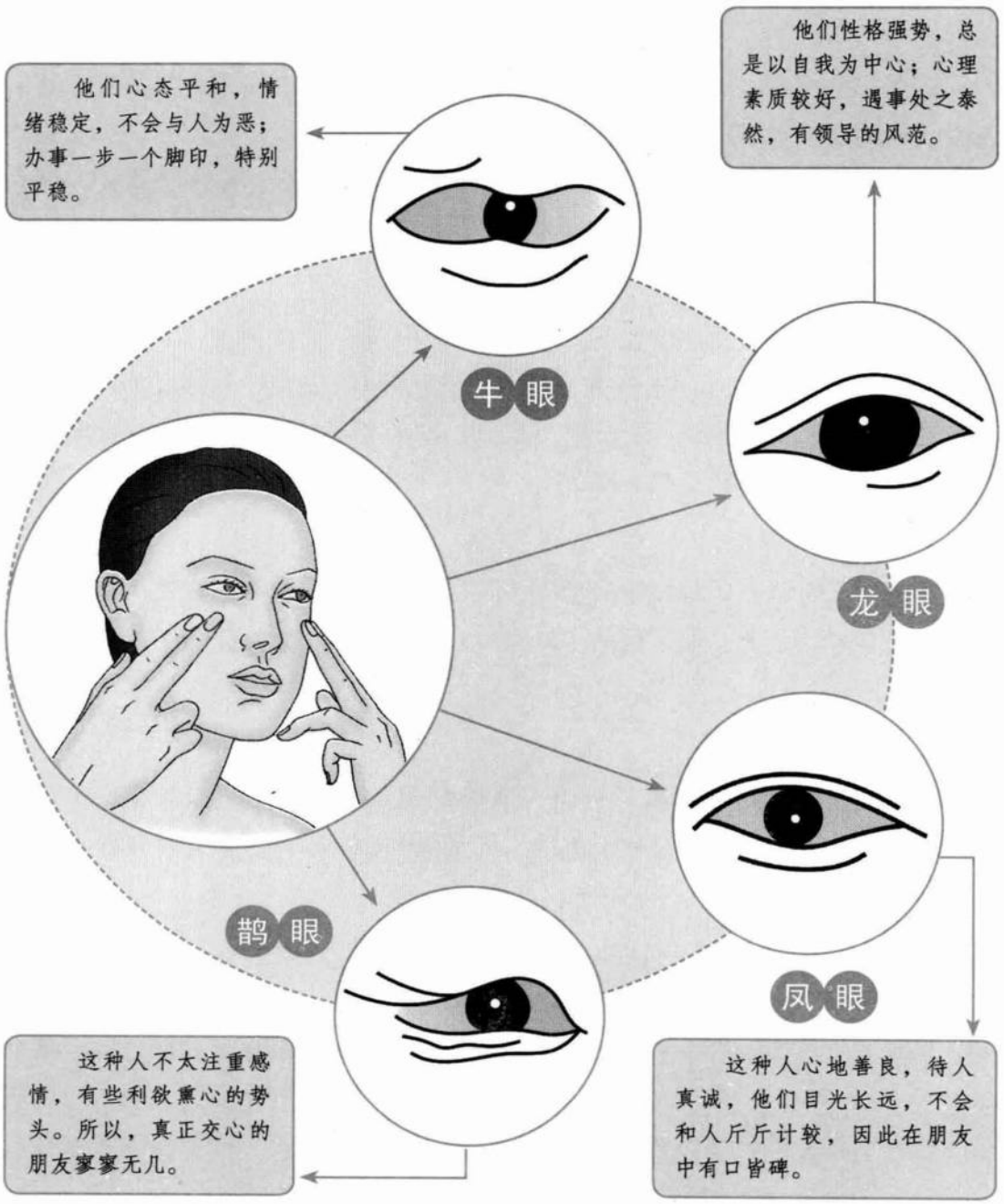
鹊眼

鹊眼的特征就是眼睛偏小，眼睑外部向下延伸，整体观看眼睛较细长，眼白多于眼黑。这种类型的人从小就雄心勃勃，心思细腻；天资聪慧，随机应变的能力较强，不易受他人控制。正因为他们心思细腻，常导致做事不够果断。在感情方面并不太注重，有利欲熏心之势。所以，真正交心的朋友寥寥无几。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

以眼形识人

眼是整个面部最重要的器官，眼睛不仅给了我们色彩斑斓的世界，而且通过眼睛可以观察人之贤愚、人格之高尚或卑劣、决断力之快慢、体质之强弱及运气之好坏等等。





第三节

透过眼神看心理

有关研究发现，潜藏于内心深处的欲望和感情，首先反映在眼神里，然后随着视线的移动、方向、集中程度等来表达不同的情绪反应，观察一个人的眼神，有助于人与人之间的和谐相处。爬上窗台就不难看清屋中的情景，读懂人的眼神便可知晓他们内心的情绪活动。

眼神晦暗、狡黠

眼神晦暗者，大多心胸狭窄，缺少容人的雅量。与之共事，不会有太大的成就。心口不一，人前会把你捧上天，把你的某些优点无限制地放大；人后会把你踩在脚底下，诋毁得一无是处。所以，这种类型的人通常很难交到真心朋友，也鲜有和谐的人际关系。

眼神明亮、有神

眼神明亮者给人一种坦诚的感觉，往往会给人留下较好的印象。他们的眼神往往会传递出一种积极乐观的生活态度；心胸坦荡，具有强烈的正义感，爱憎分明。

眼神深邃、坚定

眼神深邃、坚定者给人一种自信满满的感觉，即便在忧伤时，这种眼神也会流露出自信的一面。这种类型的人，其内心往往与外表的表现有很大的反差。这种反差不是他们伪装出来的。

眼神内敛、暴露

眼神内敛、暴露者通常是指长时间地盯着一个人看，这种行为显得很不礼貌。其实这种行为无形中已经侵犯了别人。眼神暴露者最显著的性格特征就是很贪婪。他们对本不该属于自己的东西，总念念不忘。其永远不会满足，在某些方面会有积极的意义，但是在事业上会遭受较大的挫折。眼神内敛是自私的表现，事事只关心自身利益，不考虑大局，迟早会被淘汰出局。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

从眼神看性格

研究发现，心里深层次的欲望和感情，首先反映在眼神里。所以，读懂人的眼神便可知晓他们内心的真实活动。



1

这类人大多心胸狭窄，心口不一，所以很难有真心的朋友，也鲜有和谐的人际关系。

2

这类人大多心胸坦荡，具有强烈的正义感，爱憎分明，必要时会表现出大义灭亲的品质。

3

这类人大多充满自信，但是表面却不会给人这种感觉，内心和表面的表现往往有强烈反差。

4

这类人大多生性贪婪，永远不会满足，事事只关心自身利益，不考虑整体利益。



第四节

对话时的三种凝视

和别人进行交流时，我们该怎样注视别人呢？适当地给对方眼神的关注，不仅使对方感到身心愉悦，而且还有利于达成交易。下面是三种凝视别人的方法，看看是否会对你有一些启发和帮助。

普遍式凝视

普遍式凝视常被运用于社会的各个阶层。其凝视的区域主要是对方双眼和嘴部之间三角形地带。不会直勾勾地盯着对方的眼睛，和对方的视线稍有交会，这种凝视不会给对方造成压抑的感觉，反而会构建和谐、轻松、礼貌的谈话氛围。关系亲密的人最好不要采用这种凝视方法。

操控式凝视

操控式凝视大多被运用于较为正式严肃的场合，多见于社会地位较悬殊的人员之间。比如，上级和下级，老师和学生，父母和孩子之间。这种凝视的区域主要是眼镜和额头正中央的三角区域。这样的凝视，会对谈话的对象产生威慑的感觉，制造紧张、严肃的氛围，有利于说话者掌握主动权、控制对方。但是在一些娱乐场合，或是在对长辈和同辈人之间最好不要采取这种方法，会给人不礼貌、存心冒犯的感觉。

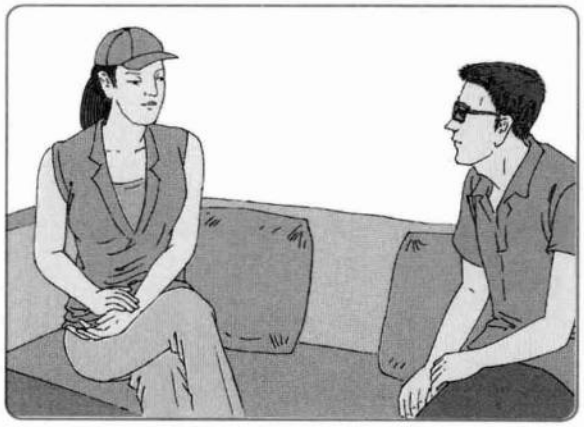
亲密式凝视

亲密式凝视不仅常用于关系较亲密的人之间，就连陌生的人群、稍微熟悉的青年男女也可以使用。如果距离比较近，那么凝视的区域就是从双眼开始，越过下巴，再到身体的其他地方。如果是距离比较远，那么顺序就会颠倒过来。为什么叫亲密式凝视呢？因为这种凝视注视的区域一般都是身体比较隐私的地方。恋爱的男女就是通过这种方式“暗送秋波”。这种凝视，眼神有些暴露，使用的时候一定要注意与对方的关系。如果错误估计与对方的关系，就会给对方留下坏印象。政府工作人员或者高层管理者最好避免采用这种方式。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

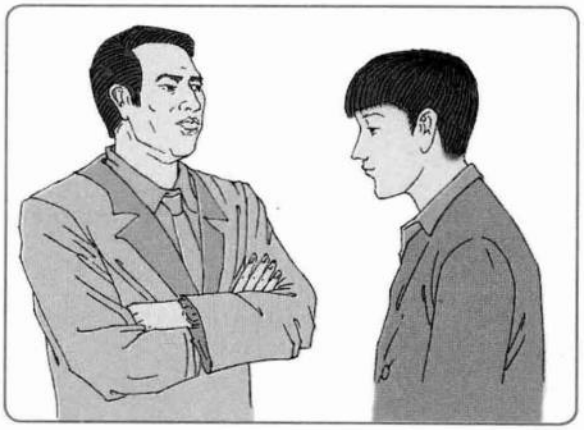
三种凝视方法

在人际交往中，以下三种凝视是最常用的三种方法。根据场合、关系等因素选择适合的凝视方法，从而促进和谐顺畅的交流。



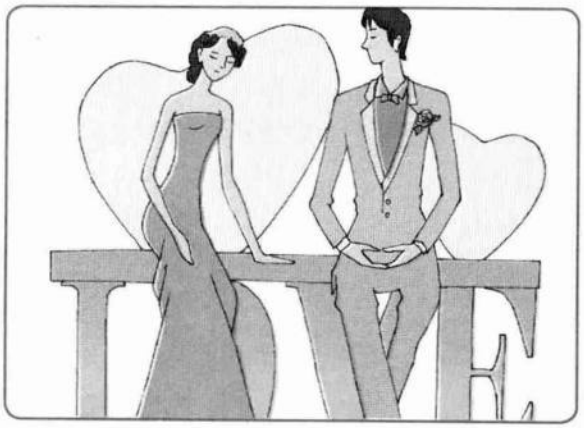
普遍式凝视

凝视区域：对方双眼和嘴部之间三角形地带。这种凝视不会直勾勾地盯着对方的眼睛，和对方的视线稍有交会就可以了。



操控式凝视

凝视区域：眼睛和额头正中央的三角区域。这样的凝视，会对对方产生威慑的感觉，有利于说话者掌握主动权、控制对方。



亲密式凝视

凝视区域：从双眼开始，越过下巴，再到身体的其他部位。这种凝视，眼神有些暴露，政府工作人员或者高层管理者最好避免采用这种方式。



第五节

求人办事要会看眼神

有关专家研究发现，内心深层的愿望和感情，首先反映在眼神上，视线的移动、方向、集中程度等都表达不同的心理状态。动作、态度、言语都可以根据自身的意志来掩盖，而眼神却是无法掩盖的。因此在求人办事时要细心观察对方的眼神，以避免出现一些不必要的麻烦。

考虑型动作及神情

眼神呆滞，紧抿双唇。当对方对眼前的问题感到棘手时，尽管他表面上看上去若无其事，似乎正一直在想办法，但却想不出任何一点儿解决方法。此时，不要多问，尽量多给他一些时间去思考。如果你想到了很好的解决方式，要及时向他汇报，在他面前自信地说出自己的想法及解决方法。

恬静型动作及神情

眼神恬静，面带微笑，则表明对方对某件事情很满意。此时，最佳的做法就是顺着他的意图来阐述自己的意见，千万不要反驳他的观点，必要时多说几句恭维话。一定要抓住这个好机会把自己的要求具体详细地表述出来，其成功率相对于平时要高出很多。

忧郁型动作及神情

眼神下垂，头部下倾，则表明对方心事重重，有很多烦恼。此时尽量避免向他谈起高兴的事情，以免加重其不悦的程度。此时不要向他说一些悲伤失意之事，以免增加其心理负担从而诱发其感情的脆弱面。最正确的做法就是给对方适当地安慰和鼓励。

拒绝型动作及神情

眼神上扬，面部冷漠。看到这样的表情，则表明对方不会对你的发言富有耐心。无论你的理由多么充分，也不会得到他的认同。在这种情形下，不要提出自己的要求。你要做的就是改变其对你的看法，找机会提出自己的要求。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

求人办事要学会看眼神

求人办事时解读身体语言显得尤为重要，尤其是懂得察言观色。眼神尤其重要，下面就教你几种眼神所透露出的心理状态。

当遇到棘手事情时，对方透露出一种眼神呆滞、紧抿双唇的神情。表面装作若无其事，同时也想不出更好的办法来解决。



考虑型动作及神情

对方眼神恬静，面带微笑，表明其对某事非常满意。你要做的就是顺着他的喜好去阐述自己的要求，千万不要反驳他的观点。

拒绝型动作及神情



恬静型动作及神情



忧郁型动作及神情

对方眼神上扬，面部冷漠，可能对你存有偏见之意。这时候最好不要提自己的要求，即使提了也不会得到答复。



对方眼神下垂，头部下倾，以此表明对方心事重重，正处于烦恼之中。尽量避免向他说高兴的事情，这反而会加重其反感和不悦的程度。



第六节

解读互视时的眼神

生活中我们利用目光来传达内心的情绪。

视线沟通

心理学上有这样一种说法，相识者视线交会时，那就证明彼此愿意进行心理沟通。如果独自一人，其视线长时间停留在自己身上，那就表明其心里有无法言知的事情。所以，这类人的说话内容往往具有选择性，他们不会把重点透露给对方。有这样一类人，他们和对方会有视线的接触，但是这种接触不会太久而且会首先移开视线。这种类型的人积极乐观，容易抢占先机控制别人使之无法应付。对于陌生人，一般不要给对方过多的注视，如此会让别人感觉到不舒服，太久的注视被看作是侵犯别人隐私的行为。

视线避免沟通

一个人不与别人的视线交会的原因有多种。无意与人交际，或是对事物没有太大的兴趣，则彼此视线就不会交会。当一个人的某些行为引起别人的注意时，才会转移视线。这种类型的人不是性格内向，就是做错了什么事心怀鬼胎。当然也要因人而异：在异性之间，如果其视线交会但立即掉转头以避免视线接触，说明对其看到的人怀有强烈的兴趣，只不过他们压制住其内心的欲望，制止视线的接触罢了。

有一类人视线没有和对方接触，但用余光来观察对方。这一系列动作充分说明对方已经引起他的兴趣。由此看出，这种人性格内向，不会主动攻击别人。事业上缺乏魄力，稍稍有些胆怯。还有一类人，视线不会与对方接触，干脆直接闭上眼睛，不仅与对方不接触，同时也断绝了与其他事物相接触的机会，与此表明他对看到的对象怀有尊敬之意。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

目光接触是解读视线的钥匙

在熙熙攘攘的人群中，稍不留意就有人侵犯自己的鞋子，面对“飞来横踩”，大家习惯于对其一瞥，这一瞥，暗含警示、威胁、不满的情绪。所以，在有些场合中，无声胜有声。

视线沟通显示的心理

1 双方愿意进行心理沟通。

2 如果一人视线长时间停留在自己身上，那就表明其心里有无法言知的事情，所以透露给对方的信息是不完整的。

3 有的人和对方会有视线的接触，但是，视线接触不会太久而且会首先移开视线，这种类型的人容易抢占先机控制别人。



避免视线交会的心理



大多数人对事物没有太大的兴趣，视线就不会交会。 1

有些人视线没有和对方接触，但用余光来观察对方。其性格内向，不会主动攻击别人，事业上缺乏魄力。 2

有些人视线不与对方接触而且还直接闭上眼睛，这一系列动作一般表明他对看到对象怀有尊敬崇拜的心理。 3



第七节

注视中的潜规则

视线追逐表达出某种关注，被关注的人也会有多种不同的反应。在不同环境、不同对象、不同含义的注视中，存在着一些潜移默化的规则，需要大家引以为戒。

明白别人拒绝注视的理由

视线交会拉开彼此交流的序幕。在彼此交流的过程中，要不断探寻对方的视线，以确保交流能够畅通无阻。如果对方突然拒绝视线的探寻，就要究其缘由。其根源无非有以下几种：心情欠佳、自身性格拘束、内心有所隐瞒、对此话题不感兴趣。为了确保交际得以成功，则需要根据不同情况及时加以调整。

避免视线中的强弱

进行交流的两个人，目光接触时应尽量避免带有感情上的强弱势态。为了给对方增加压力或为了突显权威，长时间紧盯一个人，会使对方感到局促不安。在正常的交际场合中，尽量不要出现这种行为。如果在职场上，过多对上级使用强势对视，就会损害上级的权威，使自己得不偿失。

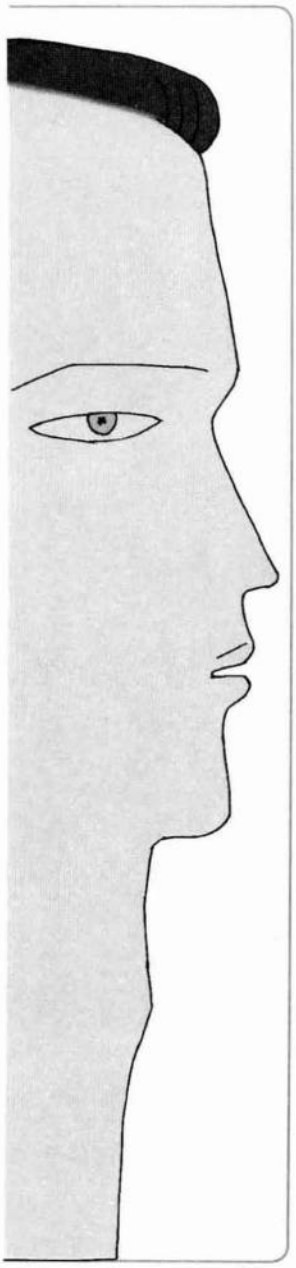
不同文化下的注视

在美国，说话的人和听话的人都应注视对方。任何一方不看对方，则意味着害怕、轻视对方，心神不定或漠不关心。在中国，谈话的时候，听者一般要注视着说话的人，表示自己在听。如果对方说的话比较长，听者要不时地发出“嗯”、“啊”的声音或以示点头。如果同意对方所说的观点，就点头或微笑示意。如果不同意或者有所保留，则往往会侧头抬眉，露出满脸的疑惑。在讲英语的国家，盯着对方看或看得太久都是不礼貌的行为。即使以欣赏的目光看人——比如对方长得漂亮，也会使其发怒。许多外国人到其他国家旅行，因当地人盯着他们看而恼火，为当地的人“无礼”而感到气愤，其实他们不明白看的人只不过是出于好奇而已。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

读懂视线里的小秘密

任何场合都有一些约定俗成的规则，视线里也不例外，以下内容教你找出隐藏在视线里的小秘密。



① 拒绝注视的理由要明白

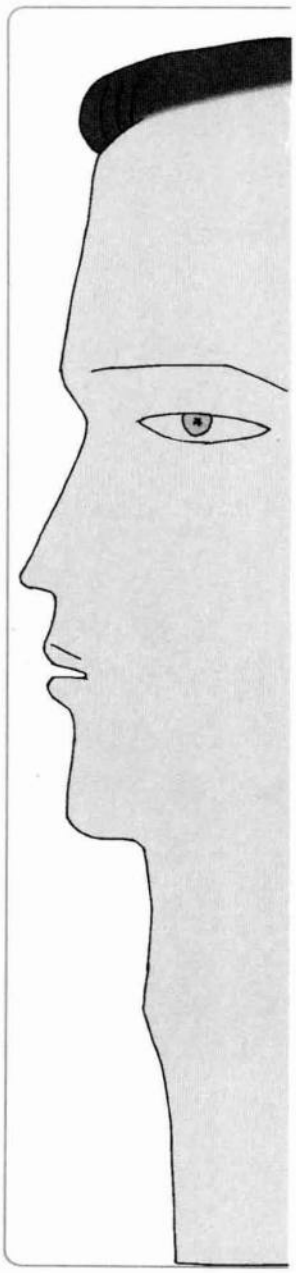
人际交往的场合中，你的视线难免被别人拒之“眼”外。既然被拒绝了，就要想明白原因，其无非就是：心情不佳、自身性格拘束、注意力不集中、心中有所隐瞒等。

② 避免在视线中的强弱势

在交流的过程中，一定要注意视线中的感情色彩。一些职场人士往往喜欢长时间紧盯一个人，以突显自己的权威。一般情况下尽量不要出现这种行为。

③ 不同文化的注视

不同的国家有不同的风俗习惯，要因地制宜。在美国，交流的时候双方都应该注视对方。在中国不仅要注视对方，还要以简单的话语、动作回应对方，比如发出一些“嗯、啊”等声音。而在英国，说话时注视对方是不礼貌的行为。





混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第四章

口部识人术

语言习惯破解术

『闻其声知其人』，人的内心感受直接影响着声音，另一方面，声音响度、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。习惯如同性格的一面镜子。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。任何一种语言习惯的形成，都是人类的情感与经历在有意识和无意识中积累的结晶，是将人们内心表现于外的行动。每一种不同的心情，都有不同的语言表现方式，所以通过语言习惯可以读解一个人的内在本质。



第一节

嘴巴：一张一合透露出性格

曾国藩在《冰鉴容貌鉴》中也提到：“口阔而方禄千钟，齿多而圆不家食。”可见，嘴型也可以透露一个人的性格特征。

新月形特征

嘴似新月，唇角上扬者，其性格开朗，富有情感。头脑灵活，思路清晰。有坚定的意志力，能够很快适应工作。谈吐幽默，给人一种气度不凡的感觉。

伏月形特征

唇角下垂者，其性格拘谨，面容冷峻，但是这种人往往会懂得体贴人。脾气有些怪异，爱独来独往，因此很难建立和谐良好的人际关系。

一字形特征

上唇与下唇闭合的时候呈现整齐的“一”字，这种类型的人拥有崇高的信念，坚强的意志力。做事一丝不苟，但有时会过于偏执。

四字形特征

嘴像长方形，且上下唇一样厚。这种人个性很强，具有较强的正义感。头脑灵活，文思泉涌，易成功。对待恋人老实忠厚，与强势的本性截然相反。

修长形特征

嘴型修长者性格明朗，诚实守信。人情练达，社交能力强，拥有良好的人际关系。

承嘴形特征

下唇突出将上唇包着者喜欢狡辩，无理也能说出三分来。生性多疑，任性自私，因此难以被上级提拔。但他们忍耐性强，往往能成就一番事业。

盖嘴形特征

上唇突出并包住下唇者，其性格与承嘴所代表的性格截然不同。他们寻求真理，对朋友讲义气，性格坚强。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

话说嘴型

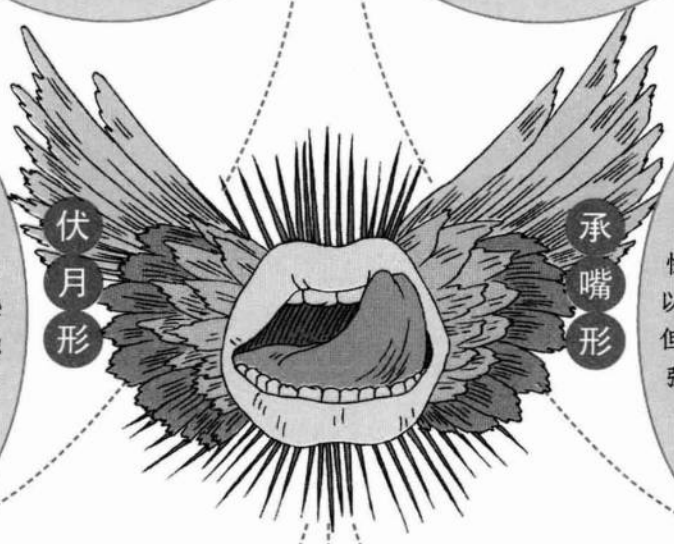
你知道你的嘴型属于什么形吗？从下面的内容中找找看，看看你是哪种性格的人。

新月形

性格开朗，富有情感。头脑灵活，思路清晰，工作能力强。谈吐幽默，给人一种气度不凡的感觉。

盖嘴形

上唇突出并包住下唇者，其性格与承嘴所代表的性格截然不同。他们寻求真理，对朋友讲义气，性格坚强。



伏月形

性格拘谨，面容冷峻，但往往会懂得体贴人。脾气有些怪异，爱独来独往，因此很难建立和谐良好的人际关系。

承嘴形

喜欢狡辩。生性多疑，任性自私，因此难以被上级提拔。但他们忍耐性强，往往能成就一番事业。

一字形

拥有崇高的信念，坚强的意志力。做事一丝不苟，但有时会过于偏执。

四字形

个性很强，具有较强的正义感。头脑灵活，文思泉涌，易成功。对待恋人老实忠厚，与强势的本性截然相反。

修长形

嘴型修长者性格明朗，诚实守信。人情练达，社交能力强，拥有良好的人际关系。



第二节

嘴唇动作，情绪的先锋

口在人的生存交际中有着任何器官都不可替代的作用。它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。口被称为“出纳官”，它的一举一动有着重要的作用。嘴部的习惯性动作，不仅能影响一个人先天形成的嘴型，而且我们也能从嘴部的习惯性动作窥探出一个人的内心世界。

捂嘴

爱捂嘴者，其性格内向保守，与关系一般的人或在陌生的环境中更是沉默寡言。不喜欢在陌生人或者众人面前展示自己的才华。会偶尔吐下舌头、用手捂着嘴巴等习惯性动作，以此表明他们很不自在，或许意识到自己说错了话而内心不安的状态。总而言之，他们在与别人的交往过程中显得紧张拘束，常常会掩饰自己最真实的感受。

咬嘴唇

习惯于咬唇者，有时表示在认真聆听对方的讲话，有时则可能是进行口头攻击，流露出一种不耐烦的信号。这种人往往人际交往能力较强，分析事物的能力很敏锐。遇事时，能够迅速地做出判断，但是，一旦做出决定则很难改变。有很强的忍耐力，如果一旦突破其忍耐极限，就会做出“放荡不羁”的行为。

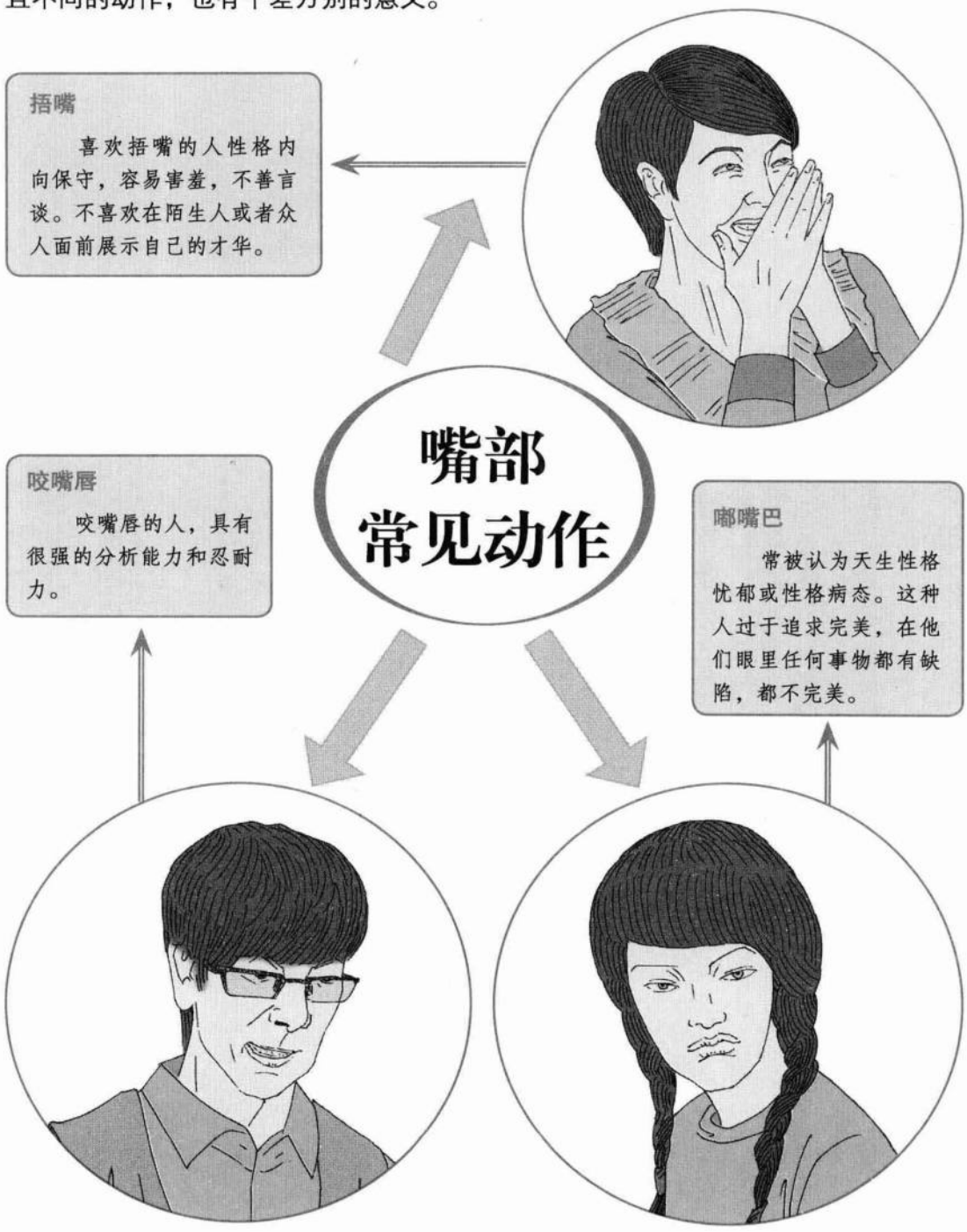
嘟嘴巴

习惯于嘟嘴巴的人，往往会被人认为是忧郁性格或病态性格的一种信号。突出的双唇、紧紧抿着的嘴角意味着这是由于长期的悲观厌世、生气、不满意而导致的结果。可想而知这种类型的人常常挂着一张易怒、纠结的脸。过于追求完美，任何事物在他们的眼中都存在缺陷，对人对事太过苛刻，使得他们的人缘很差。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

嘴部动作——情感的“出纳官”

嘴是脸部最富有表情的部位，它的一举一动都反映出人们内心情绪的变化，而且不同的动作，也有千差万别的意义。





第三节

口头禅：体现真实的世界

口头禅是人们在日常生活中无意识形成的一种特殊语言，且带有很深的性格烙印。如果想轻松自如地驾驭对方，则在与对方交流的过程中，仔细揣摩并分析对方那些经常挂在嘴边的口头禅，以便成为透视对方性格的有利武器。

说真的、老实说、不骗你

分析：总是担心对方误解自己，十分在意别人对自己的评价，希望自己在团体中可以被认可。

应该、必须、一定要

分析：自信心极强，意志不坚定，长期担任领导职务的人易用此类口头语。

听说、据说、听人讲

分析：见多识广，圆滑世故，人情练达，思虑太过周全，决断力不强。

可能是吧、或许是吧、大概是吧

分析：自我防御意识强，善于掩饰自己的内心，不喜欢人际交往。

啊、呀、这个、那个、嗯

分析：思维反应较慢，表达能力差，头脑不够灵活，性格孤僻。

我个人的想法是……是不是……能不能

分析：有亲和力，能够尊重理解别人，看待问题客观理智，为人处世有集体观念，顾全大局。

我要……我想……我不知道

分析：心地善良，思想简单，情绪波动起伏比较大，往往意气用事。

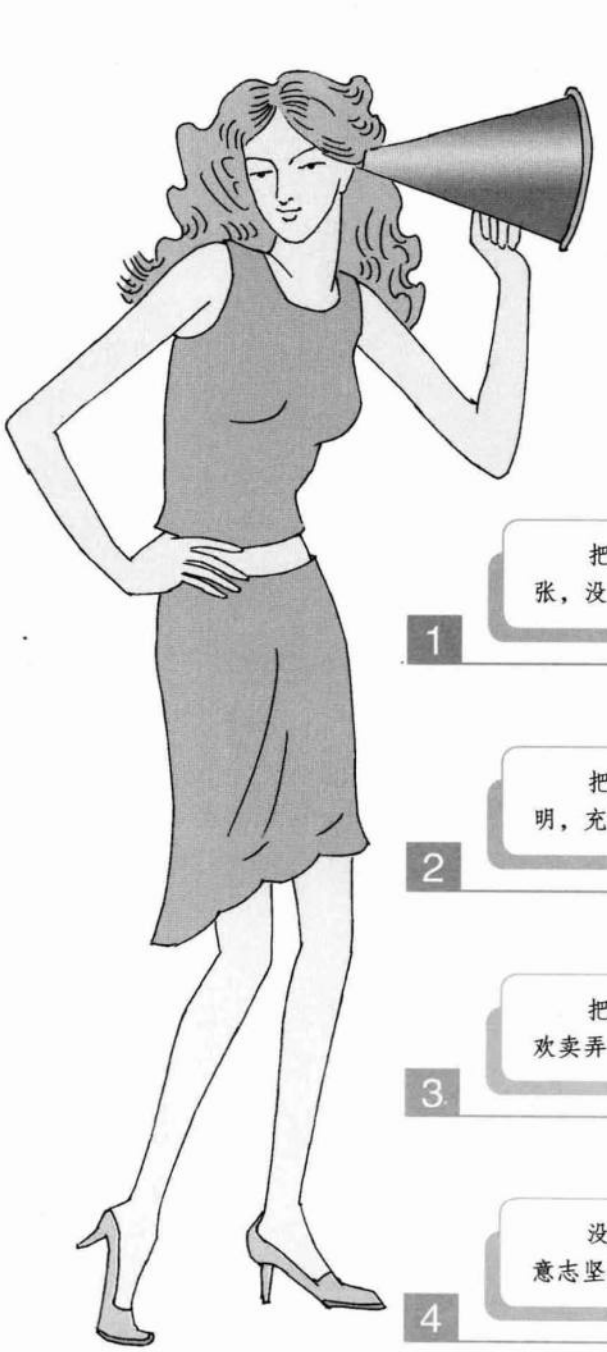
确实如此

分析：浅薄无知，自己却浑然不知，还常常自以为是。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

口头禅隐含的秘密

从口头禅可以快速了解你的朋友。因为口头禅是语言习惯的一个部分，人们在日常生活中不知不觉地就形成了特有的语言习惯，这些习惯带着性格的影子。



1. 把流行语作为口头禅的人，言语夸张，没有独立意识，总是随波逐流。

2. 把地方语言作为口头禅的人，个性鲜明，充满自信心。

3. 把外语作为口头禅的人爱慕虚荣，喜欢卖弄自己。

4. 没有口头禅的人，说明其性格刚毅，意志坚强。



第四节

从回答时间看对方真实的个性

在日常生活中，相信大家都有向别人询问时间的经历，得到的答复就会给你一个了解对方的捷径。

回答准确型

回答时间较准确的一类人，大多性格内向，沉默寡言。办事脚踏实地，实事求是，一丝不苟。积极上进不甘于人后。因具有强烈的事业心，在逆境中也不会退缩，坚持不懈持之以恒，事业往往很容易成功。与人接触交往会保持一定的距离，待人不冷不热，所以人缘不好。爱好单一，在别人眼里是属于缺少情趣的一类人。

回答含糊型

回答大约时间，或者回答最多相差几分钟的一类人，总体来看，性格温良和顺。因其思维不够严谨，无论大事与小事都做不好，在事业上这种态度一般不会有很大成就。不会和人斤斤计较，也不会计较自己的得失，有可贵的平常心。生活中比较安逸，不会妒忌别人，容易满足现状，不思进取。

回答差距很大型

回答时间误差极大或是故意夸大或缩小时间值的人，多数性格迟钝，反映比较慢。办事大大咧咧不注重细节，看问题不够深入，但是很现实的一类人，只要有一些明确的计划，就会果断地执行。很典型的注重效率不重质量的一类人。还有的人会表里不一，看待事情不够客观理智，经常会夸张地描述一些事情，稍微带有神经质。考虑问题不够周全，做事总是表现出一种无所谓的态度，不能委以重任。没有责任感，面对问题通常会选择逃避的方式。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

你怎样回答时间?

当你面对“请问几点了？”时，你的习惯性回答是怎么样的？是大概……准确……还是相差很大……

回答时间较准确：这类人大多性格内向，沉默寡言，有强烈的事业心，在逆境中也不会退缩，事业往往很容易成功。



回答大约时间：或者回答最多相差几分钟的一类人，总体来看，性格温良和顺。因其思维不够严谨，在事业上这种态度一般不会有很大成就。

回答时间误差极大或是故意夸大或缩小时间值的人，多数性格迟钝，办事不注重细节，看问题不够深入，只要有明确的计划，就会果断地执行。



第五节

幽默方式显现真性格

自嘲式幽默

善于自嘲的人不得不说是真正聪明的一类人。他们对自己有清晰的认识，勇于把自己的缺点和弱势公之于众，不仅不会换来人们的嘲笑和贬低，还会赢得别人的信赖和尊重。这类人大多心胸开阔，容易接受别人的意见和建议；经常反省自身的不足，取得不断的进步。正因为如此，他们的人际关系很好。

制造恶作剧幽默

经常搞一些恶作剧的人，大多性格外向，活泼开朗。喜欢无拘无束，追求自由自在的生活。懂得自我调节，释放内心的紧张和压力。善于营造快乐的氛围，愉悦身心的同时，也把快乐传递给他人。喜欢和人开玩笑，容易设身处地为他人着想。思维敏捷，勤于思考。随机应变的能力很强。有一定的组织领导能力，容易赢得大家的尊重。

裹上幽默的糖衣来嘲讽、挖苦他人

这些人表面看起来风趣、幽默，显得风度翩翩，能够体谅和宽容别人，但实际上并非如此，他们大多数心胸狭窄，度量小，常为一些微不足道的事情耿耿于怀。心里总有自卑情绪，时不时地给自己消极的心理暗示。自私自利常以自我为中心，任何事情只在乎自己的得失，嫉妒心很强。在生活的各个方面，时常保持警觉，整天处于郁郁寡欢、紧张不安的心理状态中。脑子里常想着怎么算计别人，对于伤害自己的人更是睚眦必报，因此人缘不好，也很少有真心的朋友。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

不同的幽默方式显现不同的性格

说起幽默，不得不提起20世纪著名的英国喜剧演员——查理·卓别林，他是现代喜剧电影的奠基者，在世界范围内享有盛誉。

善于自嘲的人是真正的聪明人，他们有自知之明而且心胸开阔；经常反省自身的不足，取得不断的进步。

善用幽默打破僵局的人大多反应较快，随机应变的能力较强，所以常常是人们眼中的焦点。



经常制造恶作剧的人，大多性格外向，活泼开朗。喜欢无拘无束，追求自由的生活。懂得自我调节，释放内心的紧张和压力。

常常用幽默的方式挖苦他人的人，大多心胸狭窄，喜欢钩心斗角。他们具有自卑情绪，生性多疑，从来不相信别人。

裹上幽默的糖衣来嘲讽他人的人大多数心胸狭窄，常为一些微不足道的事情耿耿于怀。



第六节

听出对方的“弦”外之音

在人际交往的过程中，不光要深思熟虑，还要善于察言观色，要学会听出对方的弦外之音。善于揣摩对方的心理，了解人情世故，学会站在对方的角度想问题，把握好这两点，就不难听出对方的弦外之音。

洞悉人情世故

什么是人情？简单地说就是人的喜怒哀乐与好恶。对人情世故反应迟钝的人，注定要吃亏。在人际交往过程中，交际的双方难免会因为不了解彼此的处境而尴尬。了解一个人的喜怒哀乐与好恶并不难，难的是当这些人情变化时，你如何及时准确地得知。

深谙世事的人不会直接说出人情变化，也不会显形于色。尽管人情世故有些变化莫测，但还是有迹可寻的。首先，学会观察其平常的举止言谈，你可以了解对方思想和行为规律。当对方的言行举止有了变化时，必然可以发现蛛丝马迹。然后就要用事实来验证，以免造成误会。论证讲究方法，开门见山、旁敲侧击、曲折迂回都是不错的好办法。一言一行都能在具体的语境中表达不同的意思，即使是同一句话也有其弦外之音。所以，对人情的变化必须认真观察。

替对方考虑

站在对方的立场想问题，你会发现他的一言一行、喜怒哀乐，都在你的掌控之中。这样在人际交往中，你就可以从容应对。在对方没有察觉你的意图的情况下，使对方不由自主地反省、体会。技巧在于一边怂恿，使对方觉得是自己打算这么做的，察觉不到自己正被他人左右着。如果你不想处于尴尬和被动局面，最好的办法就是多体谅对方，拉近彼此的距离。事业有成者大多都善于并且懂得替他人思考。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

建立良好的社会关系尤为重要

所谓人际关系，是指人们在各种具体的社会领域中，通过人与人之间的交往建立起心理上的联系，它反映在群体活动中，就是人们相互之间的情感距离和吸引与排拒的心理状态。



和谐、友好、积极、亲密的人际关系都属于良好的人际关系，对于一个人的工作、生活和学习是有益的！



美国著名成人教育家戴尔·卡耐基经过大量的研究发现说："一个人事业上的成功，只有百分之二十是由于他的专业技术，另外的百分之八十要靠人际关系、处世技巧。"此话也许说得绝对些，但是从另一方面说明了良好人际关系对成就事业的重要性。

不和谐、紧张、消极、敌对的人际关系则是不良的人际关系，对一个人的工作、生活和学习是有害的。



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第五章

面部识人术

暴露对方内心深处的细微变化

中国有句古话『出门看天气，进门看脸色』，因为从脸上可以表现出一个人的喜怒哀乐、心情的阴晴变化。在作家列夫·托尔斯泰的作品中，据统计出现了97种不同的笑容和85种不同的眼神。面部表情可以表现复杂的情绪，比如愉快、低落、伤感、积极、失落、寂寞、愤怒等。所以说，面部表情为了解人的内心深处的情感提供了钥匙。



第一节

脸型：性格的显示器

柯尔曼发表了著名的“面孔类型的不同性格倾向”理论。可见，脸型可来分析人们的性格。

圆形脸

循规蹈矩、思想保守，喜欢舒适安逸的生活，朋友愿意与之相处。这种类型的人涉猎的知识广泛。工作适应能力较强，善于均衡自己的节奏以适应生活和工作。但是，他们缺乏创造力和冒险精神，容易安于现状，不思进取。

方形脸

方形脸方而大呈“国”字形，如果是男性，则很有男子气概。但他们往往做事马虎、欠缺考虑，容易忽视细节，不善于协调各种事务的关系。做事直来直去，缺少性格弹性。他们看待事物也流于肤浅，没有敏锐的洞察力。他们爱憎分明。除此之外，这种类型的人运动细胞发达。

三角形脸

脸型较胖，上部较窄，呈现出三角形。这类人性格外向，感觉灵敏，情绪容易紧张。他们精力充沛，能吃苦耐劳，有良好的身体素质。在人际交往中，他们如鱼得水、左右逢源。他们交朋友都带有一定的目的性，善于利用广阔的人脉资源为其做事。他们勇于开拓、积极进取，不惧挫折和磨难。

倒三角形脸

脸庞较小，额头较宽，呈倒三角形状。这类人心思细腻，目光长远，喜欢思考，有时会陷于自己的思考之中而无法自拔。他们性格内向，孤僻自闭，不喜欢与人交往，常常显得不合群；性格有些偏执，固执已见，性格缺少弹度。他们感情脆弱，不善于表达自己的情绪，容易为情所伤。这种类型的人极富攻击性，受不了婚姻的背叛。一旦受到伤害，会有极强的报复心理。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

脸型的秘密

身体语言是个人情感的外在体现，它通过面部表情、手势、躯干等将无声的语言形象化。

长有圆形脸的人，思想保守，适应力较强，善于均衡自己的节奏以适应生活和工作；缺乏创造力和冒险精神，容易安于现状，不思进取。

脸庞方而大，呈“国”字形是方形脸最显著的特征。这种人思考问题简单，容易忽视细节；爱憎分明，常常把自己的心情显现在脸上。









这种类型的人，心思细腻、目光长远，喜欢思考；性格内向，孤僻自闭，不喜欢与人交往。

这种类型的人的脸较胖，上部较窄，呈现出三角形，其性格外向，精力充沛，能吃苦耐劳。



第二节

额头：胸怀的突显

在相术学上，额头与人的智慧、知识息息相关，是观察一个人能力最重要的部位。通过额头可以了解一个人的成长环境、接受的教育程度等。

额头能够体现与上司的关系，额头能够预示未来，通过额头可以预测将来和你接触的人的大概性格。额头有各种各样的形状，成熟女性的额头呈现山的形状较为吉利。男性喜欢富有光泽饱满的额头，所以不要遮掩，露出额头也是一种自信富有魅力的表现。其他形状的额头也一样，露出额头可以带来好运。当然有些人不适宜露出额头，露出的话会破坏整体造型。

衡量额头的标准有很多，例如，光洁度、形状、纹理等。在婚姻与事业上，额头能够表现将来的运势。

额头丰满有光泽

丰满有光泽的额头象征着智慧，代表其人有内涵，思想丰富。长有这样的额头的人一般家庭生活美满幸福，事业往往能够取得一番成就。

额头比较丰满

额头比较丰满的人，可能生活环境良好，接受过高质量的教育。与其相反，生活环境较差，生活水平较低，甚至没有享受到父母足够的关爱，通过额头也可以体现出来。

额头稍微向前凸出

额头稍微向前凸出一点是最完美的。拥有这样额头的人可能会得到贵人相助，大多能够实现理想。

额头有三条清晰的纹路

额头有三条清晰的纹路，这类人在遇到困难时总会想办法去解决。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

被人忽视的额头

按照中国相学的讲究，额头是整个脸部的风水宝地之一。所以，一个饱满光洁的额头可以带来不一样的运势。而且额头还是一个人成长的印记，从额头上可以看出一个人的生活环境、教育水平等方面的情况。



额头丰满的人可能生活环境良好，接受过高质量的教育；内涵丰富，事业往往能够取得一番成就。

额头稍微向前凸出一点是最完美的。拥有这样额头的人可能会得到贵人相助，大多能够实现理想。

额头能够体现与上司的关系，能够预示未来，通过额头可以预测将来和你接触的人的大概性格。

保养额头



❶按摩法。轻轻地按摩额头，试着拉伸脸部的肌肉不仅促进血液循环，而且使额头饱满有光泽。

❷面膜。面膜纸浸满爽肤水，敷在额头上。这种方法同时也可以对脸部进行全方位的护理，一举两得。每天坚持做，使你拥有光滑有弹性的额头。

❸化妆。使用有珍珠质感的底妆和有润滑感的粉底来打造有弹性饱满的额头。



第三节

眉毛：性格的点睛之笔

如果说眼睛是心灵的窗户，则眉毛就是窗帘；如果说眼睛是人生的一幅画，则眉毛就是画框。除此之外，眉毛的形状也可透露出一个人的性格特征。

卧蚕眉

眉毛粗壮，眉头向上斜。这类人具有强烈的正义感；思路清晰，自己认定的事，会依照自己的思路持之以恒，不容易被别人左右；老谋深算，工作上善于协调关系，所以被领导委以重任，但是人缘欠妥。

威虎眉

眉毛清秀而修长，眉毛向上，给人一种威严感。这类人性格较强，有强烈的自尊心，比较独立，自己可以完成的事情绝不依赖别人，在事业上往往有很大的成就。

八字眉

长有八字眉的人，性格温顺随和，待人彬彬有礼；为人老实，处事低调，不喜欢太张扬；勤俭持家，更不会冲动消费。虽然让人感觉缺少激情，但对家庭、爱人都比较忠诚，所以他们的家庭生活一直处于稳定的状态。

月牙眉

眉型呈弧型，看起来像月牙又像柳叶，通常又被称为柳叶眉。这类人性格温顺，平易近人；对任何事情都不会有过高要求，容易知足，所以生活得很轻松；缺乏探索冒险的精神，不求变化只求稳当；重感情，懂得体贴关心别人。

一字眉

一字眉形的人，意志坚定，直率坦诚，做事毫不犹豫，很有决断力；谈吐不凡，善于表达；比较执着，一旦认定的目标，就会不断努力直至成功，所以他们的事业往往大有成就；天性浪漫，追求有新意美满的爱情生活。

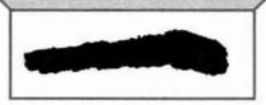
混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

眉毛——心灵的窗帘

眉毛不仅是眼睛的天然屏障，对眼睛起着很好的保护作用。除此之外，眉毛的形状也可表现一个人的性格特征。

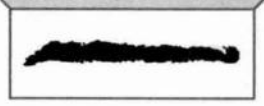
卧蚕眉

性格偏于固执，正义感强烈，工作上也善于协调关系，所以常常被领导委以重任。



一字眉

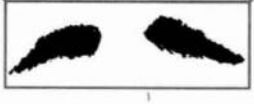
意志坚定，直率有决断力；对事业比较执着，一旦认定的目标，就会不断努力直至成功，向往美好的爱情生活。





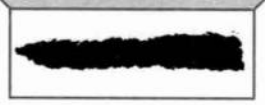
八字眉

性格温顺随和，勤俭持家，不喜欢铺张浪费，更不会冲动消费。



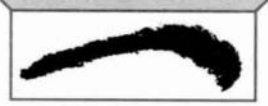
威虎眉

性格较强，有强烈的自尊心，在事业上往往有很大的成就。



月牙眉

性格温顺、心地善良，平易近人；重感情，懂得体贴关心别人。



举案齐眉

梁鸿，今陕西咸阳人，字伯鸾，人穷志高，许多富甲一方的人想要把女儿许配给他，他都拒绝。此时，有一个30岁的又黑又胖的孟姓女子发誓非梁鸿不嫁，结果两人志同道合，一见钟情。孟光打扮一番嫁了过来，梁鸿反而生气，说道："我要的是能和我同吃苦的人，你穿的绫罗绸缎有什么用？"开始两人在灞陵隐居，梁鸿作了一首诗，让皇帝知道，要捉拿他。他和孟光跑到江苏，投靠了一个叫伯通的人，给人家当长工。每次回家，孟光为他准备好饭菜，不敢在梁鸿面前仰视，把托盘举得跟眉毛齐平。伯通看到后感到非常惊奇："这个佣人厉害啊，能让妻子如此敬仰你，一定不是凡人。"于是他被升为门客。





第四节

藏在鼻端的性格

鼻子不仅是人体的嗅觉器官和呼吸通道，还能反映人的性格。虽然有关鼻子的表情非常少，但鼻子也有它特殊的表情：当人和人之间交流轻视对方时“嗤之以鼻”；生气愤怒时，鼻孔张大，鼻翼会不停扇动，因此鼻子的学问可见一斑。关于性格的特质，由鼻子发出的信息可以提供一定的线索。

胡羊鼻

鼻翼丰满者往往会给人一种富贵感。但他们挥金如土，能结识很多朋友，是典型的坐吃山空的“败家子”。

眉心鼻

鼻子直插脑门，眉心几乎跟鼻根相连，给人一种神清气爽的感觉。用相术学推测，这种人运气不错，常有贵人相助，往往位居高处，但是他们必须要注意办公室哲学，以免陷于“孤家寡人”的境地。

蒜头鼻

鼻梁扁平，鼻型短小，鼻翼和鼻尖比较细小，整体看来像一个蒜头。这种人喜欢过平平淡淡的生活，缺乏热情。在相术学上，这种人在年轻时不会有太高的成就，直到中年时才大有发展，典型的大器晚成型。

桃花鼻

鼻梁高，鼻弧精巧圆润。这种人在他人眼里常被形容为“拈花惹草、好色”，如此使他们闷闷不乐，牵涉到生活中也忧郁烦躁，这种人很情绪化。

威龙鼻

鼻梁较方正，高高地隆起，给人一种高贵感。这类人过于清高与自负，给人一种很威严的感觉。事实上，这类人往往会成为某一领域的权威人物。

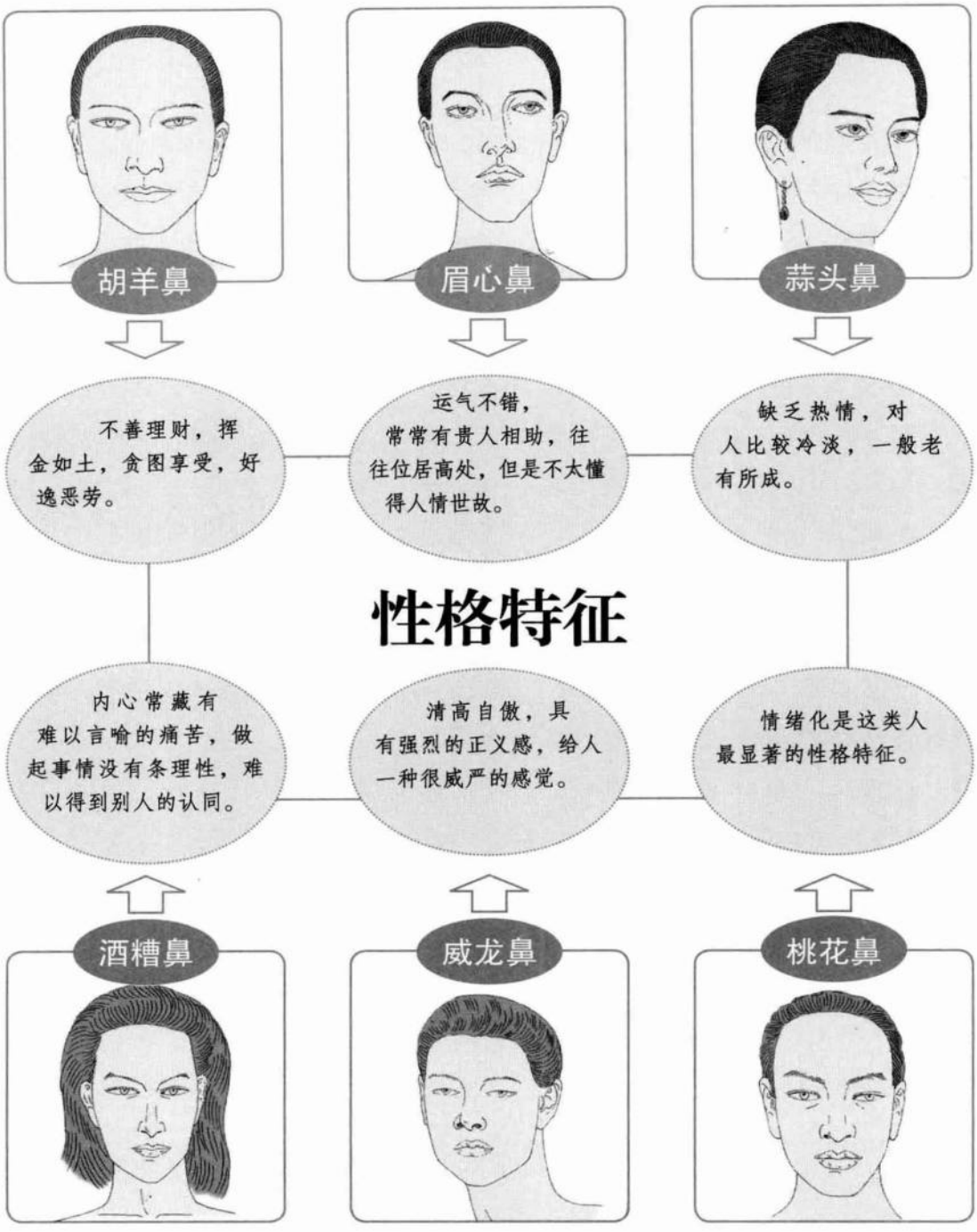
酒糟鼻

鼻子长有红斑且毛细血管扩张，使鼻色紫红如糟故名酒糟鼻，外形难看。这种人内心常有难言之隐，做起事情没有条理性，难以得到别人的认同。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

鼻子的画像

人有各种各样的鼻子，鹰钩鼻、虎鼻，最好玩的是就是小丑的鼻子，又圆又大。鼻子不仅仅是嗅觉器官，而且它还能透露出一个人的性格。





第五节

下巴：被人忽视的秘密

如果将脸庞比作一篇文章，下巴就如同文章的结尾，下巴匀称漂亮，收尾收得好，即使脸部五官平平，流畅均衡的脸廓线条也会给人耳目清新之感；下巴有外形缺陷，收尾收得粗糙，则会破坏脸部的整体线条，为整个脸部形象添上败笔，所以下巴对脸部的轮廓线条有着重要的影响。嘴和下巴还可以揭示一个人天性中很多东西。

圆下巴

圆下巴的人，婚姻幸福，子女孝顺，拥有美满的家庭生活。他们性情温和，具有仁爱之心；工作严肃认真，一丝不苟，常被委以重任；见解独特，思维跨度极大，不限定在某个范围内，在艺术、文学领域将会有所建树。

方下巴

方下巴的人属于行动派，似乎总是处于忙碌的状态中。他们个性刚毅果断，一往无前，不论遇到什么困难，都会坚持到底。这类人富有进取心，在很多领域均能获得成功，是彻底的理想主义者。

宽下巴

宽下巴的人个性强硬。他们对任何事物都会认真揣摩。虽嫉妒心很强，但也兼有宽容的美德，不会由于激情而毁了自己，大多意志力较强。除此之外，宽下巴是心脏健康、肺活量大的象征。

窄下巴

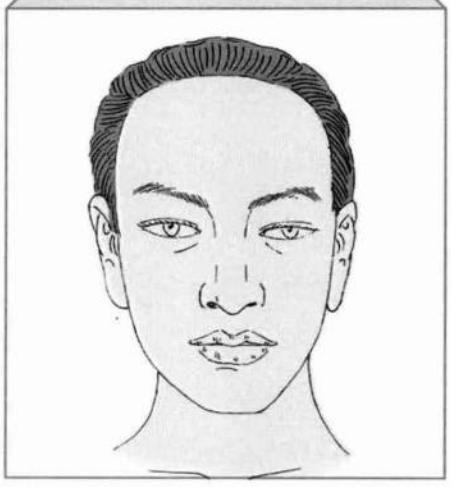
下巴尖而狭窄的人，不论男女均有些神经质。在爱情上，大多向往柏拉图式的爱情。他们会为爱而生，为爱而死，是恋爱至上论的崇拜者。如果是男性，他们可能会欠缺实践能力，不适于竞争激烈的财经界。总之，这类型人的头脑清晰，最好从事文字类的工作。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

沉默的下巴

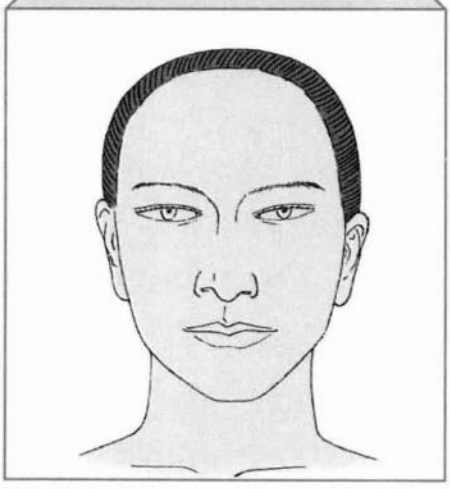
圆下巴

性情温和，工作一丝不苟。



方下巴

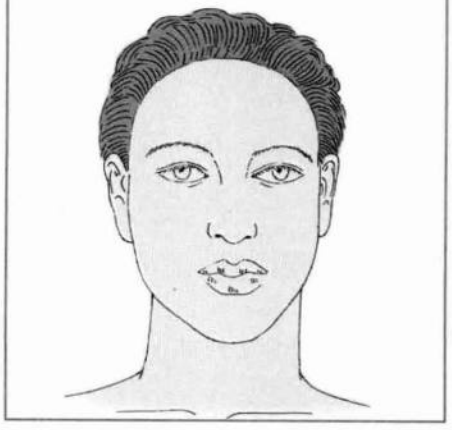
个性刚毅果断，富有进取心。



沉默的下巴

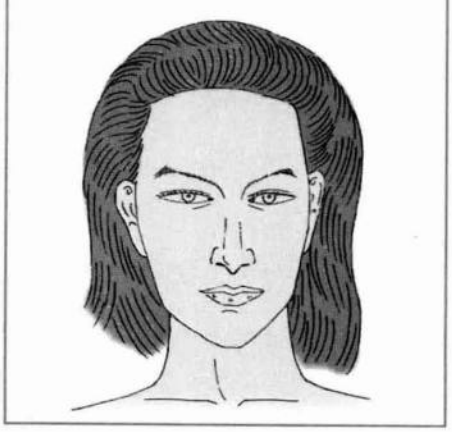
宽下巴

个性强硬，大多会有较强的忍耐力。



窄下巴

有些神经质，欠缺实践能力。





第六节

耳朵：信息的传递员

耳朵除了听觉和美观的功能外，还可泄露出很多不为人知的秘密。耳朵的大小形状和人的性格有紧密的关系。

中等耳朵

中等大小的耳朵是正常的耳朵。这种耳朵的人理智客观，逻辑性强，做事往往深思熟虑，处事时不会为情绪所左右；为人处世沉着稳重，善于协调工作和生活；逻辑性和计算能力较强，在数学、物理、化学等领域很有天赋。

小耳朵

耳朵小的人不会为情绪所影响，人很现实。他们有敏锐的观察力，办事严谨细致，所以工作不易出错；但有时有些悲观，常为些小事闷闷不乐；缺乏想象力，喜欢一成不变的生活状态，生活得很安逸。

勺耳

耳轮和对耳轮都比较圆滑，耳甲腔小，屏间切迹仅有个轮廓，大而走形，耳垂呈方形，从而形成了椭圆形的耳朵。这种耳朵的人思维简单，常以自我为中心，所以很难建立良好的人际关系；缺乏同情心，做事从不体谅别人的感受，一副玩世不恭的样子。

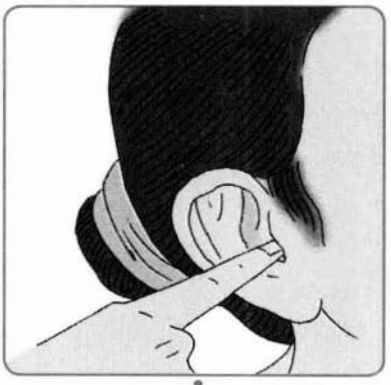
半耳

这种耳朵形状很特殊，只有正常耳朵的一半宽，所以被称为“半耳”。这种耳朵的人性格内向，与世隔绝，不喜欢人际交往；这种人自信、有毅力、做事能持之以恒；不喜欢被别人注意，有情绪不会写在脸上，总是巧妙地把自己的情感掩饰起来；以自我为中心，坚持自己的主张，很难接受别人的意见。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

耳朵的形状与性格有关

耳朵除了听觉和美观的功能外，耳朵的大小形状和人的性格有紧密的关系。

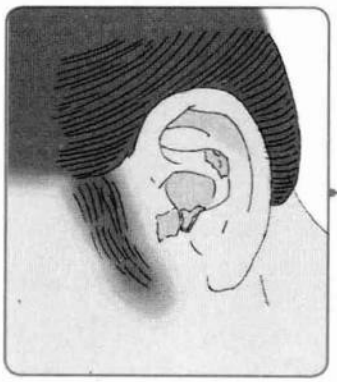


小耳朵

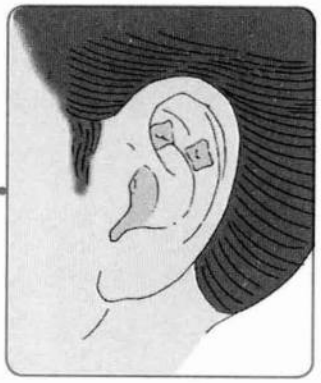
耳朵小的人有敏锐的观察力，办事严谨细致。

这种耳朵的人理智客观，逻辑性强，情绪波动较小。

中等耳朵





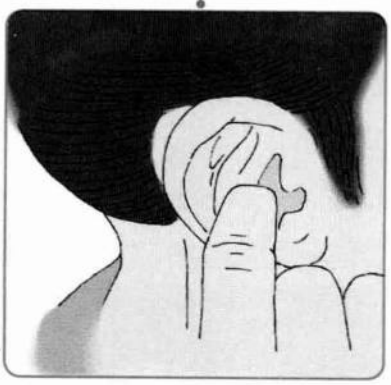


半耳

这种耳朵的人性格内向，与世隔绝，但是他们有自信、有毅力、做事能持之以恒。

勺耳

这种耳朵的人思维简单，以自我为中心，很难建立良好的人际关系。





第七节

脖子：心理的公告

脖子上接头颅，下通身体，处于承上启下的特殊位置。如果把头比喻成树根，手脚比喻成树枝的话，那么脖子就是树干。脖子在相学中也有着重要的作用。

脖子的长短

脖子的长短在相学中因人而议，主要标准是根据胖瘦情况而定。

身材粗胖者，脖子短一些为佳；身材细瘦者，脖子长一些为佳，但是不可过于细长。具有以上特征的朋友在家庭、事业等各个方面比较顺畅，并且有贵人相助。家庭幸福美满，在做出重大决定时容易得到家人的支持和帮助，因此个人的发展过程呈现欣欣向荣的景象。反之，肥胖者脖子偏长，苗条者脖子偏短，那么这两种类型的人在生活中各个方面不称心如意之事较多，容易与他人产生争执，因此要格外注意。除此之外，也有个别的人脖子偏长的情况，整体感觉与身材极不协调，这种类型的人具有强烈的嫉妒心，人缘不太好。

脖子的厚薄

在相学中以脖子饱满圆润、肤色光润亮泽为佳。除此之外，脖上的肉还要有一种结实的感觉。长有这种类型脖子的人，财运亨通，不仅仅是个人甚至家人也财源滚滚，所以全家人会有不错的物质生活。与之相反，脖子偏细、肤色暗淡、脖肉松弛的人，在事业上不会有太大的成就。他们往往容易出现怨天尤人、自暴自弃的情绪，生活态度比较悲观。

脖子上的喉结

男性喉结是其重要的判别标志，而且具有重要的实用价值。在相学中，喉结明显是不吉利的征兆。对于身材肥胖者来说，有喉结会更为不利，个人的事业发展常常受阻或者停滞，烦心事较多，财运欠佳，有时容易招致血光之灾，因此要格外小心。反之，没有喉结或者喉结不明显，这种类型的人发展比较顺利。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

脖子——身体的承接器

自古以来就有“脸红脖子粗”的说法，因为生气的时候，气会涌上脖子使脖子变粗，可见脖子也会表达人们的情绪变化。以下就是关于脖子的一些知识，看看是否符合你的性格特征。



喉结是男性重要的性别判断标志。在相学中，喉结却是不吉利的征兆。反之，没有喉结或者喉结不明显的人发展比较顺利。

脖子的长短

肥胖者脖子偏短，苗条者脖子偏长，这两种类型的人，家庭、事业等方面比较顺畅，并且有贵人相助。

肥胖者脖子偏长，苗条者脖子偏短，这两种类型的人生活中不如意事情较多，易与他人产生争执，因此要格外注意。

脖子的薄厚

脖子厚的人，财运亨通、甚至家人也财源滚滚，所以全家人会有不错的物质生活。

脖子薄的人，自暴自弃，生活态度比较悲观，事业上不会有太大的成就。



第八节

最常见的面部表情

日常生活中，面部流露出的情感，最容易吸引对方的视线。初次见面，在没有任何语言沟通时，你可以通过对方的面部表情了解其性格、心理等。

快乐的表情

微笑：眼睛稍微闭拢，下眼睑吊起，外围有些皱纹，鼻唇沟弯曲，口唇微开，嘴角向上扬起，露出牙齿。

大笑：头略微上仰，眉毛上升，额部隐约可以看到皱纹，眼睛眯成一条线，口张开，上齿与下齿全部分开，鼻唇沟弯曲程度加深，下眼睑、鼻梁左右侧以及额头上全都显现出皱纹。

悲伤的表情

烦恼：双眉紧皱，眉宇间出现纵向皱纹，眼睛向下看，上下唇闭合。

悲哀：眼睑无精打采，眼睛向下看，鼻翼微张，鼻唇沟下部稍向内弯，上下唇呈现放松状态，嘴角略微向下。

痛苦：头颈软弱无力倾斜一侧，眉梢向下，眼睑无力下垂，鼻翼扩张，鼻唇沟加深并且向内弯曲，嘴角向下，下颌放松，口微开。

惊惧的表情

惊愕：头稍微向上抬起并向后收，眉毛略皱向上挑，额头上的皱纹加深，眼睛张开向前看，鼻翼扩张，口张开可以看见牙齿，嘴角向下。

恐怖：眉头更加上昂，眉梢向下，部分眉毛竖起，额头皱纹加深，眼睛张开，眼球突出，眼白明显，上下眼睑沟加深，鼻翼扩张，口张开仅能看见下齿，面色苍白，面部的静脉清晰可见。

厌恶的表情

嘲笑：额头有浅显的皱纹，眉头上升，下眼睑扬起，眼睛斜视对方，鼻翼扩张，鼻唇沟弯曲，口略微张开，嘴角向下。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

面部基本表情

面部表情是通过眉、眼、嘴、鼻等面部器官以及肌肉变化来表现心理、情绪。人有成千上万种面部表情，可以表现各种各样的心理状态。而且表情的变化迅速，能够准确地反映情感，传递心理状态。



快乐

快乐表情的共性：眉毛上升，下眼睑吊起，外围有些皱纹，嘴角向上扬起。



悲伤

悲伤表情的共性：双眉紧皱，鼻翼微张，嘴角向下。



惊惧

惊惧表情的共性：眉头向上昂，眉梢向下，眼睛张开，鼻翼扩张。



厌恶

厌恶表情的共性：眼睛有斜向下的趋势，鼻翼扩张，嘴角向下。

卑视：头部斜向上仰起，眼睛斜向下看，上眼睑略微掩蔽眼白，嘴角向下，鼻唇沟微弯。

嫌恶：双眉紧皱，眉宇之间有皱纹，眉头压低，眼睛斜视对方，鼻翼扩张，口略微张开，口角稍微向下。



第九节

以笑识人

生活中，笑是人们的感情流露，笑是生活感悟，笑能体现一个人的魅力所在，笑也是一种无言的赞叹，笑也表现了人们的性格。

微笑

喜欢微笑的人大多情绪平和，不愿向别人坦白心迹。外表看起来端庄温柔，内心有一定的计谋。 别人笑时，附和微笑的人大多热爱生命，态度积极乐观，与之相处是一件不错的事情。笑时习惯用手捂嘴的女性，矜持稳重，与上一类人一样同样不喜欢向人表露心声。

捧腹大笑

喜欢“捧腹大笑”的人，富有幽默感而且心地善良。性格直率，办事果断干脆利落，但是他们的感情却十分脆弱。笑起来前俯后仰的女性同样如此，个性直率，心直口快，慷慨大方，乐善好施。

窃窃而笑

窃窃而笑的人相对于以上笑得前仰后合的女性，性格内向，传统保守，对别人的要求近乎苛刻。但是，他们却是能患难与共、祸福同享的朋友。

从笑的方式看性格

笑声柔和而平缓的人性格敦厚老实，深谙世事，事事懂得替他人着想，善于处理各种人事关系。笑声低缓、几乎接近没有声音的人，天生富于感情，容易多愁善感，情绪不稳定，追求浪漫，善于人际交往。笑声尖锐的人，具有冒险精神，精力旺盛，感情丰富，态度乐观积极，对家庭婚姻忠诚，具有强烈的责任感。笑声干涩、断断续续的人，外表冷漠，工于心计，思想比较现实，善于算计，缺乏美好情感的滋润，这种类型的人，时时刻刻能保持沉着冷静，善于观察，因此具有敏锐的洞察力。笑起来会发出“哧哧”声的人，有丰富的创造力和想象力，谈吐风趣、幽默，使人愿意与其交谈。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

你会展露笑容吗?

笑有各种各样的方法，有的人笑得大方迷人，有的人笑得虚情假意。从笑声中也可以大概了解其人的性格。



笑声柔和、平缓的人性情温厚，深谙世事，善于处理各种人事关系。

笑声低缓、几乎接近没有声音的人，富于感情，情绪不稳定，但是善于人际交往。

笑声干涩、断断续续的人，工于心计，思想比较现实，缺乏美好情感的滋润。做事沉着冷静、善于观察，因此具有敏锐的洞察力。

笑声尖锐的人，精力旺盛，感情丰富，态度乐观积极，对家庭婚姻忠诚，具有强烈的责任感。



第十节

微笑：女性的武器

会心的微笑会使女性魅力大增，即使是外表并不美丽的女性，微笑也能使其大方动人。所以，微笑是女性的强有力的武器。

如何展露动人的微笑

每一个人的笑容都是带有个性特点的。每个人可以根据带有个性特点的笑容来调整自己的表情。你不妨经常照镜子，审视自己微笑时的表情。

嘴角两端向上扬起，甚至扬到耳根，就会使表情自然亲切。与之相反，嘴角两端向下低垂时，就会使人显得呆板和严肃。如果拉动嘴角的一端微笑，就会给人虚伪的感觉。吸着鼻子冷笑，使人产生厌恶之感，甚至会使人不寒而栗，这几种笑容不会给人留下什么好印象。

笑也是有方法可循的，有的放矢地笑更能展现人格魅力。有些女性比较爱笑，可以给人留下美好的印象；有些女性笑得一发不可收拾，使别人感到莫名其妙。笑的时间太长了，也会使人感到莫名其妙。所以女性要掌握自己的笑容，能够收放自如地笑。

勇于展露真心的笑容

喜欢用手捂嘴笑的女性，究竟会使人产生可爱的感觉吗？答案是否定的，有些女性，在笑的时候习惯用手捂嘴，也许是害怕让别人看到其咧开大嘴有损形象，或者是因为参差不齐的牙齿。其实在实际生活中，笑的时候捂嘴会让人感到小家子气，很难惹人喜欢的。你需要做的就是勇于露出自己的笑容，这样会使你更具吸引力，给对方留下好印象。

人们都认同，真心的笑容是最动人的。当你感觉到快乐、幸福时，由内而外流露出的笑容是最自然美丽的。所以心地善良，心怀感激、理解、祝福等感情时，脸上不经意间流露出的微笑，会给人美好、真挚的感觉。拥有美好心境的笑容一定能够增强女性魅力。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

微笑——助你成为魅力女性

身体语言是个人情感的外在体现，它通过面部表情、手势、躯干等将无声的语言形象化。



如何展露微笑

嘴角两端向上扬起，甚至扬到耳根，就会使表情自然亲切。与之相反，嘴角两端向下低垂时，就会使人显得呆板和严肃。

如果拉动嘴角的一端微笑，就会给人虚伪的感觉。

吸着鼻子冷笑，使人产生厌恶之感，甚至会使人不寒而栗。



人世间不能没有微笑。就像阳光、空气和水一样，人类需要微笑。

微笑是无言的答话。它是对良好言行的褒奖，对不当言行的宽容。微笑，有时也是回答无聊、浅薄、责难者的最佳方法。微笑，真是难得的成熟和从从容容的人生态度。

微笑是“润滑剂”。当人与人之间发生矛盾时，你的微笑能化解敌意，增进和谐，帮助你营造融洽的人际关系大厦。微笑，传递了人的真诚和善良，显示了人的超然和心胸宽广。

微笑是春风，能拂去心灵上的愁云；微笑是音乐，能奏起生活的欢快乐章。善于微笑，是一个人心理健康的标志，是一个人能适应复杂环境的表征。

微笑是自信的展示、勇敢的流露、机智的体现。当遇到困难时，人们往往通过微笑来给自己鼓气，以表示一定能征服困难取得胜利。



第十一节

眉毛挑动有深意

当人们心情发生变化时，眉毛的形状也会发生明显的改变，从而透露出许多不同的重要信号，如双眉的舒展、收拢、扬起、下垂可反映出人的喜、怒、哀、乐等复杂的内心活动。

皱眉

如果一个人经常皱眉，则往往让人感觉很凶猛，其实真正带有侵略性、毫无畏怯的脸反而是瞪眼直视、毫不皱眉的。皱眉代表着各式各样的心情，例如惊奇、诧异、错愕、不解、狂妄、无知、愤怒、恐惧、否定、希望、怀疑、快乐等。例如，眉头深皱表明此人非常忧虑，也许是对现状不满意却又无法逃离；若大笑时而皱眉则表明此人的内心可能带着轻微的惊讶成分。

左眉降低，右眉上扬

这种眉毛的形状介于扬眉与低眉之间，表明他的内心一半激越，一半恐惧。如果眉毛尾端斜挑表明此人心存疑虑，扬起的那道眉像是在向对方直接提问。

眉毛打结

眉毛打结是指眉毛同时上扬及相互趋近，几乎和眉毛斜挑一样。当人们内心很烦恼和忧郁时，则会采用这种眉毛打结的形式。不过，有些患者也会透露出这种形式，而急性的剧痛则是低眉而面孔扭曲的原因。

耸眉

一些人在说话时，偶尔会耸起眉头。有时，当人们在热烈谈话时，为了强调自己所说的话，则会经常性地重复做一些小动作：耸眉。往往讲到很重要的话题时，则会不断将眉毛耸起。但是有些习惯性的抱怨者在絮絮叨叨时也会不断地将眉毛耸起。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

挑动的眉毛

皱眉代表着各式各样的心情，例如惊奇、诧异、错愕、希望、怀疑、快乐等。

左眉降低、右眉上扬的形状表明此人心存疑虑，其内心一半激越，一半恐惧。





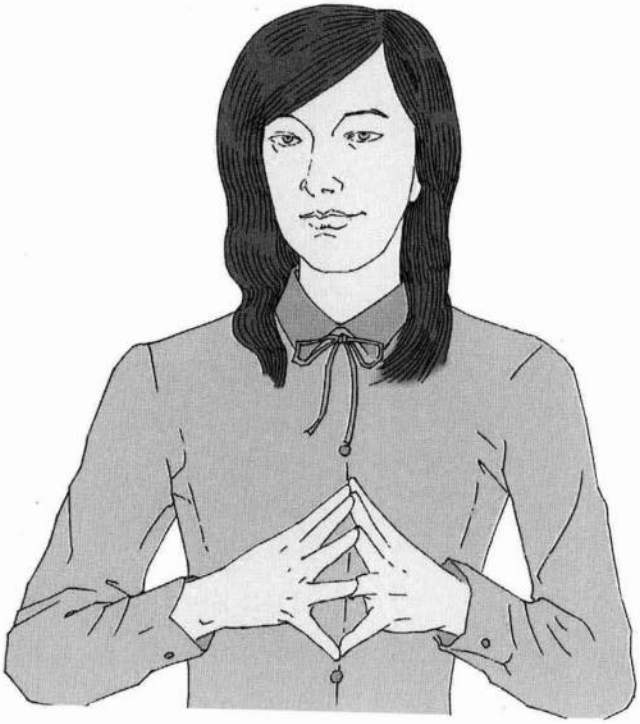
眉毛其实也是情绪的显示器，当人们的情绪发生变化时，眉毛的形状也会发生明显的改变，从而透露出许多不同的重要信息。





这个动作一般出现在人们的谈话当中，动作发出者为了强调自己所说的话，则会经常性地耸眉。

眉毛打结表明人们内心烦恼和忧郁。有些患者因急性的剧痛也会使眉毛打结。



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第六章

手部识人术

翻手为『云』，覆手为『雨』

据研究表明：人类的手部共有27块骨头。人类手部的骨头通过网络状的韧带结构互相勾连，依靠肌肉的拉伸来完成各个关节的活动。科学家们发现，人类双手与大脑之间的神经关联远远多于其他部位。所以，双手的动作能够准确地反映出人类内心的心理状况。



第一节

手：人的第二张脸

很多人把大部分注意力放在观察他人的面部表情上，以至于忽略了手部动作所反馈的信息。人类敏感的手不仅帮助我们感知周围的世界，还能回馈我们对周围世界的反应。手能说明很多东西，并且不像脸那样经常加以伪装。它不仅揭示一个人的性别、年龄，而且还能揭示一个人的性格、意图。

富贵手

富贵手即是肥胖的手。厚厚的手掌，胖乎乎的手指，给人以信赖感。这种类型的人传统守旧，办事稳重成熟、井然有序，但是成就总是不尽如人意；抱负远大，但缺乏冒险精神；不喜欢在众人面前表现自己。

气质手

气质手是玉器般质地、十指如葱、无懈可击的手。这种人颇为挑剔，非常注重自己的形象；对搭配有着与生俱来的直觉，甚至连细节也不肯轻意放过；从不乱选朋友，除非你也具备同样的兴趣和气质，否则你是不会在他们考虑之列的。

艺术手

艺术手的特点是手修长、柔软。这种人具有不屈不挠的精神，但是，对于工作往往热情有余，却因毅力不足常半途而废；自我意识很鲜明，总是以自己的想法去支配别人；追求权势和地位，常以此为动机经营自己的人生，总是遭受挫败。

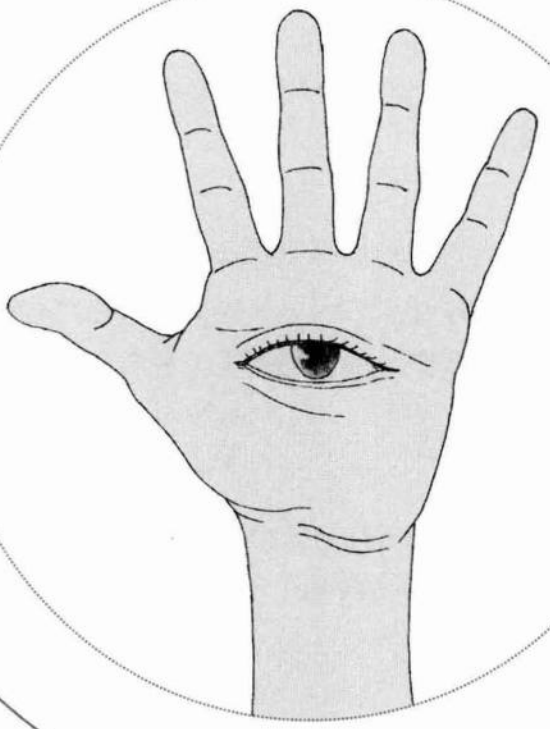
强盗手

手瘦削、细长的人好动、灵活，充满攻击性。喜欢装扮自己，一是想改变自己的形象，从而掩饰阴险、狡诈的内心；二是想结交权贵，赢得他们的尊重和好感。对金钱有着本能的欲望，天生的势利眼，喜欢揣测别人的心思，投机倒把，以谋求上级的赏识而得到提升。人际交往能力欠佳。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

手——情绪的魔术师

人类灵巧的双手不仅能感知周围的世界，还能回馈我们对周围世界的反应。手是诚实的身体部位之一，不像脸那样加以伪装。它不仅能揭示一个人的性别、年龄，而且还能揭示一个人的心理、情绪。



手

情绪的魔术师

富贵手

这种类型的人传统守旧，办事稳重，但是缺乏冒险精神，成就总是不尽如人意。

气质手

这种类型的人非常注重自己的形象，对搭配有着与生俱来的直觉，甚至连细节也不肯轻意放过。

艺术手

这种类型的人个性鲜明，具有强烈的自我意识，但是，对待自己的工作，毅力不足，经常半途而废。

强盗手

这种类型的人生性好动、灵活，充满攻击性，非常注重自己的形象，想改变自己的形象来掩饰狡诈的内心。



第二节

手指参差有秘密

身体语言学家指出，人的每一根手指都有自己的语言。因为，人类的双手和大脑的关系十分紧密。人的思想稍有变化就会通过敏感的神经传递给手部，所以研究手指是十分必要的。

拇指

从相术学角来来讲，拇指表示坚强的性格和自我意识。拇指经常被用来显示优越感、掌控权。一些事业有成的社会上流人士通常就会用拇指。拇指通常传达的是一种积极的信号。但在希腊等国家最好不要采用这种手势，它带有侮辱性质。在英国还表示搭车的意思。

食指

食指是最敏感的手指。单单竖起的食指，不仅表示停顿，还表示威胁。比如大家经常做的胜利和OK的手势都离不开食指。但是要注意一些国家的风俗习惯，不要随便使用。

中指

中指是自我精神的体现。每个人都认为自己是世界的核心，只不过谁都不会表现出来。在谈话的过程中，喜欢接触中指的人，都有表达自我的愿望。同时中指也带有一定的挑衅意义。也有性能力强弱和中指长短有关系的说法。

无名指

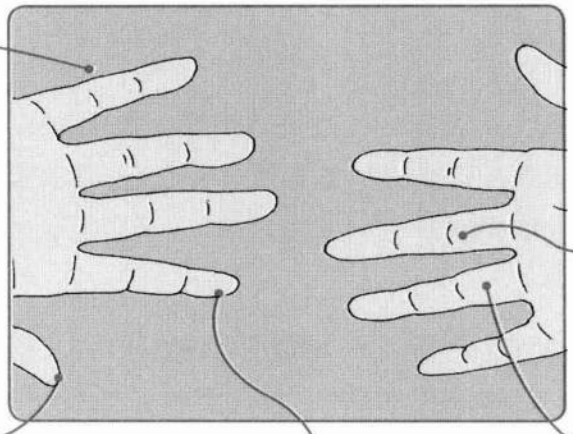
无名指是一种情感的象征。与表示理性的中指相比，无名指就是感性的代表，代表主人细腻的情感。

小指

五指中最纤细的就是小指。在许多文化中，小指是社交性质的手指。翘起的小指，看起来显得矫揉造作，但是传递出一种信息“请不要忽视我的存在”。竖起的小指表示轻视，带有消积意义，请慎重使用。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

十指的秘密



小指是社交性质的手指。竖起的小指表示轻视，带有消积意义，请慎重使用。

中指是自我精神的体现，在谈话的过程中，喜欢接触中指的人，都有表达自我的愿望。

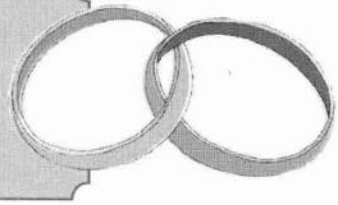
在相术里，拇指表示坚强的性格，经常被用来显示优越感。拇指通常传达的是一种积极的信号。

食指是最敏感的手指。食指每天为我们传递出精确的信息。单单竖起的食指，不仅表示停顿，还表示威胁。

无名指是感性的代表，代表主人细腻的情感。无意识地接触无名指，表达主人对情感的需要。

为什么结婚戒指要戴在无名指上?

从古罗马时代以来，就习惯将婚戒戴在无名指上，相传无名指一条大主动脉与心脏相连，最适合发表神圣的誓言。通过心脏的血脉是在无名指上，用戒指套住了所爱的人的无名指，就可以留住他（她）的心了。所以，结婚戒指要戴在无名指上。





第三节

双手的“言语”

行为学家形象地比喻说：“手势是人类的第二张唇舌。”一双手所做出的动作涵盖着大量的语言信息。那些聋哑者就是通过各式各样的手语进行交流的。一双手有时会抵过一张嘴所要表达的意思，“此时无声胜有声”。

双手托腮

这个动作带有撒娇的成分，本身带有可爱的意味。偶尔做这个动作，表示内心很寂寞空虚，需要感情的呵护。抑或是空虚无聊，神游太空，沉浸在自己思考的世界里。如果谈话的两个人，有人做出这个动作，就表示谈话内容无聊，不想再进行这一话题，或者发出者想掌握讲话的权利。一直习惯于做这个动作，说明这类人对任何事情都是一种无所谓的态度。

双手环抱

习惯于双手环抱的人，他们本身不会在意，其实环抱的双手已经在自己和谈话对象中间设置了一道屏障。这是一种防御性姿势，同样这类人的防御意识很强，不会轻易向别人袒露自己的心扉；会和人们保持一定的距离，不会随便和别人亲近，总是一副心事重重的样子。习惯于这种姿势的人，也有可能是幼年的时候，缺乏父爱和母爱造成的。如果是上级做出这个动作，那么你可要小心了，他的内心也许不赞同你的观点。

双手叉腰

看到双手叉腰这个词，脑海里不禁出现泼妇骂街的场面。双手叉腰经常会出现在剑拔弩张的场面中。这样的场合，与男士相比，女士更容易做这个动作。这个动作有抗议、挑衅、进攻的意思，为了缓解紧张的氛围大家最好不要做出这个动作。当然这个动作也有积极的意思，一些有成就感的人，经常会做出这个动作，来显示他们充满斗志、不畏艰难、不会被打倒的强大精神。尤其是男士，比较偏爱这个动作。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

三种常见的手势

手势涵盖着大量的语言信息，有时甚至会抵过一张嘴所要表达的意思。以下是三种常见的双手动作，看看其包含哪些信息。

双手托腮



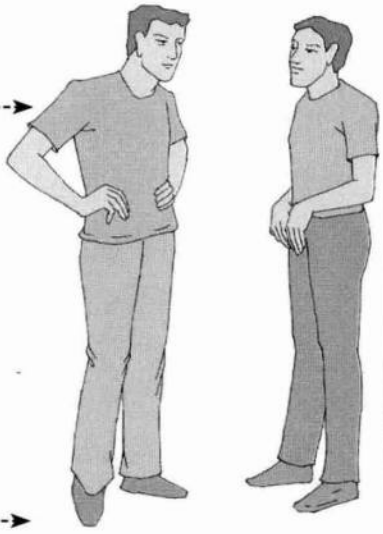
双手托腮的人的内心很空虚，需要感情的呵护。或者空虚无聊，神游太空，沉浸在自己思考的世界里。如果两个人正在谈话，有人做出这个动作，那就表示谈话内容无聊，或者代表发出者想掌握讲话的权利。习惯于做这个动作的人，对任何事情都是一种无所谓的态度。

双手环抱



双手环抱的人，环抱的双手已经在为自己设置了一道屏障。这种姿势代表这类人的防御意识较强，不会轻易向别人透露自己的心思。习惯做这种姿势的人，也有可能是幼年缺乏家庭的关爱。如果上级做出这个动作也许代表否定的态度。

双手叉腰



双手叉腰经常会出现在剑拔弩张的场面中，基本就是开展攻击的信号。这个动作代表抗议、挑衅、进攻的意思。这样的场合，与男士相比，女士更容易做这个动作。当然这个动作也有积极的意思，一些有成就感的人，经常会做出这个动作。尤其是男士，比较偏爱这个动作。



第四节

灵动的手指说巧语

不知道大家有这样的经历吗？小时候和朋友商量好一件事情，唯恐彼此会改变，就会勾勾小拇指。只有勾过小拇指了，回家才会放下心来好好睡觉。其实有的时候，手指的一些小动作已经传递出我们所要表达的意思，甚至有时候手指的动作比话语更有表现力。

尖塔形手势

所谓的尖塔形手势，就是双手的指尖相对应地触碰在一起，就好像教堂高耸的尖塔。这种手势通常代表很有自信。一般管理人员或上级大多喜欢这种手势，以体现自己地位。尖塔形手势是一种正面的肢体语言，但是它同样可以表示否定或者消极意义。将尖塔形手势朝下，如果配以发出者头部微微后仰的动作，就会给人留下骄傲自大的印象。

十指交叉

这种手势，经常会出现在会议室里。做出这种姿势的人，大多正在陈述或发表自己的看法或意见，这个手势代表发出者希望有一种平和的谈话氛围。女性会经常使用这种手势，表示一种防卫心态。有时配合这个动作会把自己的下巴放在上面，意义就大相径庭，它表示发出者一种极度自信的心理状态。

摩挲食指与中指

拇指与并排的食指、中指相对不动，在中国这个手势表示数字“7”，在日本表示侮辱女性的意思。如果不停地摩挲，中国人一定会知道什么意思，这代表金钱的意思。中国人性格含蓄，提到钱的时候会难为情，简单的一个动作就可以免开尊口，既维护了面子又可以清楚表达自己的意思。有社会地位或是作为管理阶层的人员最好不要用这种手势，这种手势和身份地位不太符合，有贿赂之意，会给他们带来一些有关金钱的负面影响。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

灵动的手指

在许多国家，手的一个重要作用就是充当“隐形的标点”。在谈话中，各种各样的手势无形之中透露出发出者的意思，或是为发出者争取表达的权利，如果谈话的过程中少了一些手势将会变得平淡无奇。

尖塔手势



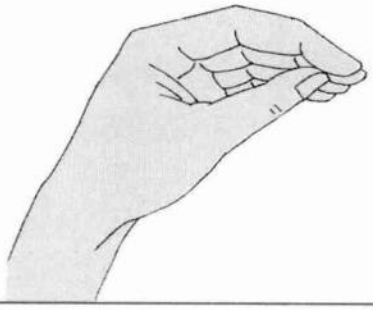
尖塔形手势，就是一只手的指尖相对应地接触另一只手的指尖部位形成的手势，就好像教堂高耸的尖塔。这种手势代表一种信心。管理层人员相对而言喜欢做这种手势。向下的尖塔，如果配以发出者头部微微后仰的动作，那就代表骄傲自满。

十指交叉



一般是正在陈述的人或是即将要发表自己想法的人喜欢做这个动作，代表发出者希望有一种平和的谈话氛围。女性如果做出这个手势，表示防卫心态。有时配合这个动作会把自己的下巴放在上面，意义就大相径庭，它表示发出者极度自信的心理状态。

『7』字手式



拇指与并排的食指、中指相对不动，在中国这个手势表示数字“7”，在日本表示侮辱女性的意思。如果不停摩挲的话，中国人一定知道什么意思，这个手势表示金钱的意思。



第五节

以手掌探知对方的诚意

在实际生活中，我们经常看到有人为了表示自己的诚意或者证明自己的清白，摊开双手露出手掌。人们开始表露心迹的时候，或者说真话的时候，可能会无意识地露出手掌。这个动作完全是一个无意识的动作。

正如，孩子在家长面前撒谎时，他们都会无意识地把将双手藏于背后。如果丈夫彻夜未归，当他面对妻子的质问时，他们在回答问题的同时会无意识地将手藏于口袋里，或者摆出一个双臂交叉抱于胸前的姿势。当妻子看见这一系列动作后，立刻明白他在撒谎。女性与男性不同，当她们想刻意隐瞒一些事情时，会刻意地回避与之有关的话题，与此同时，她们可能做一些其他的事情，谈论一些别的话题，从而分散对方的注意力。

人们借助于展开的手掌来表示自己的真诚。在推销过程中，当顾客向推销员阐述拒绝购买的理由时，如果其拒绝的理由成立，他们通常会无意识地将手掌暴露于对方的视线之内。因为在其坦率表达的过程中，通常还会无意识地做出一些手部动作，例如，露出自己的掌心。与之相反，如果对方只是找出理由搪塞推销人员，他可能会说出同样的一番话，但是会无意识地将自己的双手隐藏起来，避免推销人员的观察。

这个动作可以演变成将双手置于口袋之中。这个动作是男性比较偏爱的一种手势。当一个男人摆出这个造型的时候，代表他不想加入到当前的谈话当中，对谈话内容没有一点兴趣。

在身体语言的研究中，手掌发出的语言远远多于身体的其他部位。也有人将手掌比喻成身体语言的声带。当我们把双手置于一边或者藏起来，就如同是被人堵住了嘴巴，不能表达身体的语言。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

手掌也是测谎仪

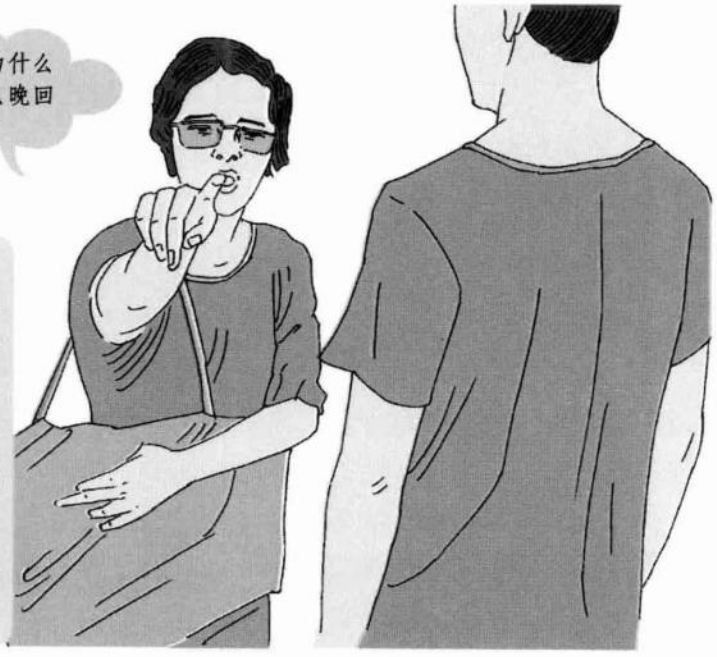


孩子们撒谎或者隐瞒了一些事情，他们都会无意识地把自己的手藏在背后。



我加班。

你为什么这么晚回来？



丈夫彻夜未归，当面对妻子的质问时，为了隐瞒事实的真相，他们有可能会在回答妻子问题的过程中把手无意识地藏在口袋里，或者摆出一个双臂交叉抱于胸前的姿势。他的这一系列动作不仅不会使妻子相信他们的话，反而会让妻子察觉他在撒谎。



第六节

手掌有力量

手掌释放的身体语言容易被我们忽视，其实我们的心理特征经常会通过手掌表现出来。手掌往往代表着一个人的权威，所以它是最有力量的象征。借助手掌来传达权威的动作主要有三种：手心向上、手心朝下以及有一根手指在外的握拳状。

手心向上

手心向上有退让、妥协等意思。单手手心向上通常有哀求怜悯之意，是乞丐惯用的动作。人们通过手心向上的手势在告诉对方：我是善意的，你看我手中并没有伤害你的东西。在实际生活中，邀请对方发言时会经常做出这种手势以示转交一些东西或者权利。

手心向下

如果将掌心朝下，则会大大增加自己的权威性。当你在说话时使用了手心朝下的手势，必须要注意你与听话者之间的关系。如果你们是上下级关系或是长幼的关系，你用这个手势是毫无争议的。假如你和对方的关系平等，就会使对方感觉你在对他指手画脚，很有可能使其产生抗拒心理。所以手心朝下的手势在使用的时候务必要注意运用对象。

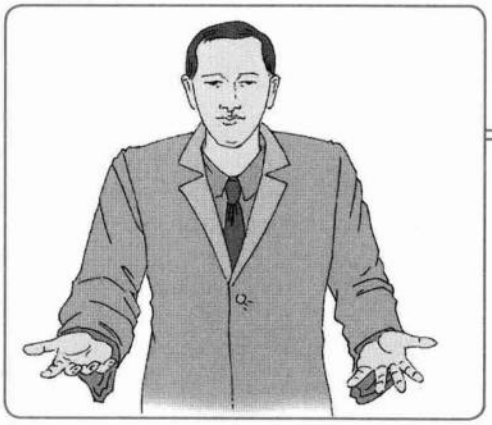
合掌伸指

将手握成拳头状，只留一根食指在外，这样的手势经常会使对方的潜意识中产生一种负面的情绪。将突出的手指指向他人的时候，对方立刻就会感觉到威胁的力量。这种手势容易引发听话人的反感，如果突出的手指随着说话人的话语节奏抖动，这种反感的程度就会加深。所以，我们在说话的时候尽量避免摆出这样的手势。例如在马来西亚和菲律宾，突出的手指指向他人，有侮辱对方的意思。在当地，这种手势通常被应用于动物身上。在马来西亚，人们喜欢使用拇指来为他人指明对象。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

手掌就是权威

身体语言是个人情感的外在体现，它通过面部表情、手势、躯干等将无声的语言形象化。



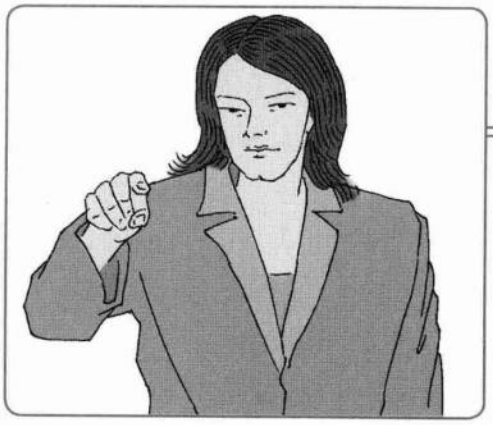
手心向上

手心向上是表现退让、妥协等意思的手势。手心向上表示其人是善意的。在实际生活中，向某人移交某物时，邀请对方发言时，经常摆出一个手心向上的手势以示转交一些东西或者权利。



手心向下

如果将手掌反过来，手心朝下，代表的权威性就会增大。当你在说话使用手心朝下的手势时，务必要注意与听话者的等级关系。如果你们是上下级关系或是长幼的关系，你用这个手势是毫无争议的。假如你和对方的关系平等，就会使对方感觉你在对他指手画脚，很有可能使其产生抗拒心理。



合掌伸指

将手握成一个拳头，只留一根食根在外，这样的手势会使对方潜意识中产生负面的情绪。将突出的手指指向他人的时候，对方立刻就会感觉到威胁的力量。这种手势容易引发听话人的反感，如果突出的手指随着说话人的话语节奏抖动，这种反感的程度就会加深。



第七节

握手的礼节

握手作为一种礼节，是人际交往不可或缺的一个部分。握手的顺序、方法、姿势与时间的长短能够表达出不同的态度，展现不同的个性。

握手的顺序

握手的顺序一般遵循以下规则：长辈、上司、主人、女士主动伸出手，晚辈、下属、客人、男士再相迎握手。其中如果男性长辈年龄与女性父辈的年龄相差较小，在一般的社交场合中仍以女性先伸手为宜，除非男性是祖辈年龄，或者女性未成年，那么男性就可以先伸手。但是无论谁忽略了握手的顺序而伸出手，对方都应回握。

握手的方法

握手时，距离对方大约一步，躯干稍向前倾，两脚立正，伸出右手，四指并拢， 拇指张开，向受礼者握手。掌心向下，显示高人一等的地位。相反，掌心向里显示出谦卑，如果伸出双手回应，更显谦恭了。平等而自然的握手姿态是两手的手掌都处于垂直状态，这是一种最普通的握手方式。握手时应伸出右手，不宜伸出左手与人相握。

握手时的眼睛

握手的时候，双目要注视对方，面带微笑。眼睛注视的时间以一秒钟为宜。握手的时间以 1~3 秒为宜，尽量避免握住别人的手不放。当然想要表示自己的热情，可以长时间握手，并且可以上下晃动。与重要人物握手，异性之间握手，时间以 1 秒钟左右为最佳。

握手的力度

要掌握好握手的力度，握得太轻，对方会觉得你在轻视他；握得太重，人家不仅感受不到你的重视，反而会觉得有失尊重。女士握手，要大大方方，不要扭扭捏捏。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

握手的礼节



握手顺序

长辈、上司、主人、女士主动伸出手，晚辈、下属、客人、男士再相迎握手。但是无论谁忽略了握手的顺序而伸出手，对方都应回握。

握手方法

握手时，距离对方大约一步，躯干稍向前倾，两脚立正，伸出右手，四指并拢，拇指张开，向受礼者握手。握手时应伸出右手，不宜伸出左手与人相握。

握手时的眼睛

握手的时候，双目要注视对方，面带微笑，不要表现出心不在焉的神情。否则会使人感到轻视或者慌乱。眼睛注视的时间以一秒钟为宜。握手的时间以1~3秒为宜。

握手的力度

要掌握好握手的力度，握得太轻，对方会觉得你在轻视他；握得太重，人家不仅感受不到你的重视，反而会觉得有失尊重。女士握手，要大大方方地握，不要扭扭捏捏。



第八节

不受欢迎的握手姿势

初次见面的头几分钟对于双方以后的发展关系起着重要的作用，但是却很少有人知道该怎样得体地握手。我们千万要杜绝以下几种方式的握手。

死鱼式的握手

握手方式：与他人握手时感觉像握住死鱼一样令人反感，握上去一种冰凉凉而且黏糊糊的感觉，简直是糟糕透顶，给人一种软弱无力的感觉。而且这种握手方式往往与懦弱的性格相对应。而另一方看来，使用这种方式握手的人缺乏责任感，不愿承担相关的责任和义务。不过，由于当地文化因素的影响，轻柔的握手方式是极其普通而多见的，强硬的握手反而会被认为是无礼的行为。

老虎钳式的握手

握手方式：首先果敢有力地伸出手，而手掌的位置比一般握手位置偏低，然后再有力地握住对方，信心十足地抖动两三下。有时候，对方的手甚至会因为被握得过紧而导致血液流通不畅。不过，有些纸老虎也会采用这种方式来为自己造势，其实，他是怕落入对方的控制之中。

蜻蜓点水式的握手

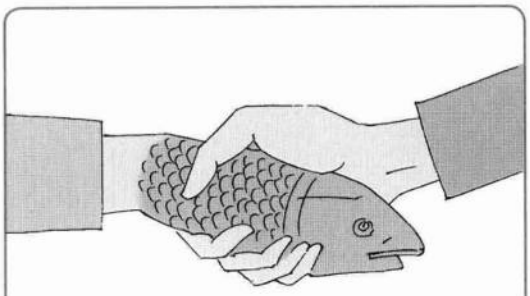
握手方式：多发生在异性见面问候时，通常都是由于一方没能及时注意到另一方所发出的握手邀请，而当其发现后又立刻伸手想补救，结果慌乱中双方便以这种蜻蜓点水式的握手结束了问候。虽然首先发出握手邀请的一方看似态度热情，其实，他内心根本就缺乏自信，不能肯定对方是否会回应其邀请。

单刀直入式的握手

握手方式：单刀直入式的握手方式体现出来的是使用者性格中好胜的一面，而这种方式最主要的目的就是与对方保持一定距离，使其远离自己的私人空间。那些在乡村长大的人对于个人空间的要求通常会大于生长于城市中的人，而为了保护属于自己的领域，他们往往也会在握手时采用这种方式。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

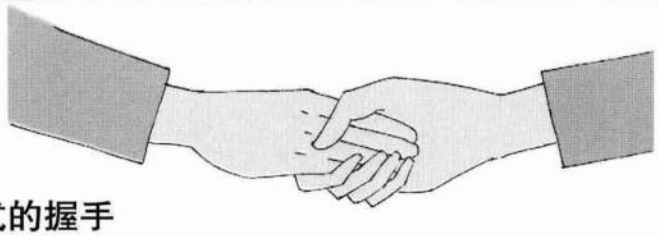
以下几种握手不可取



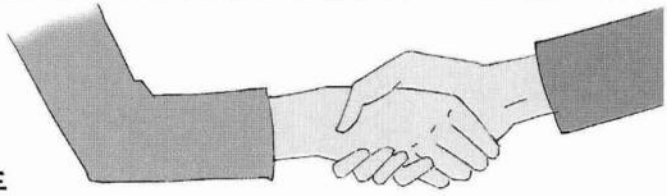
死鱼式的握手



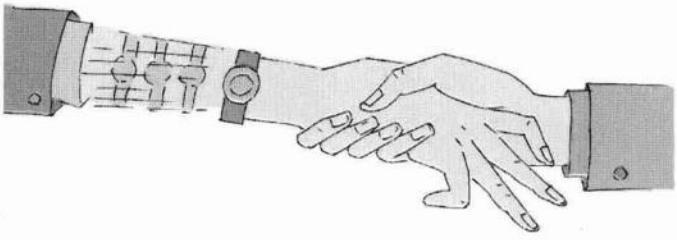
老虎钳式的握手



蜻蜓点水式的握手



单刀直入式的握手



扳手式的握手

扳手式的握手

扳手式的握手方式往往会使另一方因对方用力过大而疼得难以忍受。随后右手会采取犀利攻势而得以进犯弯曲的手臂。握手双方中的一方用力抓住对方伸出的手，与此同时忽而发力，将对方向自己这边猛然一拉。结果，被拉的一方往往因为身体失去了平衡而乱了方寸。



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第七章

躯干识人术

身随心动，从姿态动作看透人心

在解剖学的概念中，人体的『中段』就是指躯干，主要包括腰、腹、胸、背。在艺术领域，躯干的表现力不次于四肢和头部；就生存的意义而言，躯干的直立、收缩、弯曲、扭动都各有其说法。人体活动的力量全部发自躯体的中心，由中心再向外扩展直至全身。就是因为如此，研究躯干的身体语言就变得十分必要了。



第一节

从体型来识人

体型是对人体形状的总体描述和概括。德国精神病医生克雷奇米尔在上世纪20年代首先以体型与性格心理之间关联为主题，进行长时间的探索和研究。他确定了5种基本体型：矮胖型、瘦长型、强壮型、异常型、幼稚型，同时指出了不同体型者有不同的性格和心理。

矮胖型

这类人性格外向，热情活泼，心地善良；喜欢意气用事，脾气急躁；他们的想法现实、详细，具有一定的延展性和灵活度；有着良好的人际关系，情绪波动很明显；善于言谈，是乐天派的享乐主义者、精力旺盛的实业专家等。

瘦长型

这类人性格内向，不善交际；敏感谨慎，经常处于紧张的状态；爱钻牛角尖，处理事情会缺乏一些灵活性；别人不会轻易走进他们的内心；遇事沉着冷静；不解风情，在别人眼中大多是没有情趣的一类人。

强壮型

这类人做事循规蹈矩，应变能力较差；说话习惯于拐弯抹角；这类人大多有坚强的信念，充满自信心，无论在多么艰难的环境下，都会坚持不懈，百折不挠；同时也有消极的一面，以自我为中心，固执己见。

异常型

这类人性格内向孤僻，骨子里天生带有懦弱的成分；和人群保持较大的距离，自然人缘不好；有患忧郁症的倾向。

幼稚型

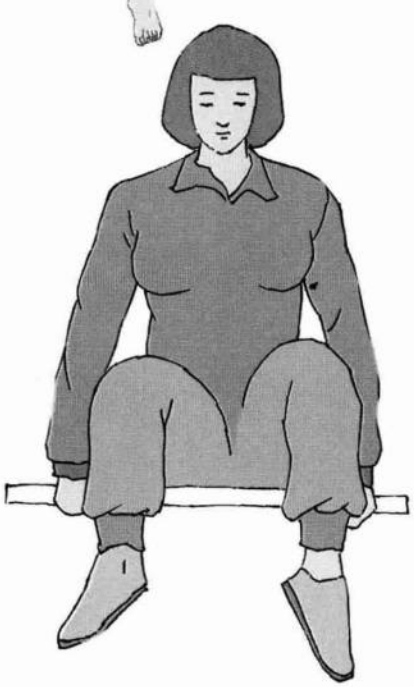
儿童脸孔，但内心成熟，自我意识很强；自主独立，办事的风格很强势；有着渊博的知识，创新意识很强；言谈诙谐幽默，容易给别人留下好印象。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

以体型识人

在各种场合之中，人们总是把自己的内心包裹得严严实实，要想了解其性格，简直太难了。但是，人至少有一样东西是难以包裹的，这就是他的体型。人的体型无法受意识控制，然而却能反映内心。因此，我们可以通过体型识人，来大致判断一个人的性格。





矮胖型

心地善良、热情活泼；喜欢意气用事，情绪波动很明显，情绪高亢的时期与情绪低迷的时期会交替出现；比较健谈，乐天派的享乐主义者、精力旺盛的实业专家等都符合这个类型。

瘦长型

不善交际，敏感谨慎，经常处于紧张的状态；爱钻牛角尖，解决事情缺乏一些灵活性；遇事沉着冷静；别人不会轻易走进他们的内心；显得不解风情，在别人眼中大多是没有情趣的一类人。

强壮型

随机应变的能力比较低，反应迟钝；说话、办事会显得比较烦琐，不会直接明了地表达，总是拐弯抹角；充满自信心，无论在多么艰难的环境下，都会坚持不懈，百折不挠；但是比较自我，有些固执。

异常型

这种性格的人，性格孤僻，骨子里天生带有懦弱的成分；和人群保持最大的距离，几乎达到与世隔绝的地步；有患忧郁症的倾向。

幼稚型

这种性格的人，个性鲜明，自主独立，办事的风格比较强势；具有渊博的知识，创新意识较强；言谈诙谐幽默，容易给别人留下好印象。



第二节

肩膀诉说的语言

圆形肩

圆肩就是“含胸”，双肩向前，呈现半圆形，所以称之为“圆肩”。这种人，富有同情心，性情温和，能体谅他人；容易向别人敞开心扉，从而得到朋友的信赖，办事圆滑，善于表达，事业往往会有一番成就，也善于积累财富。

溜肩膀

两肩下垂，就是溜肩膀的样子。这种人大方典雅，做事沉着冷静，不受情绪的影响；性格温柔，容易吸引人们的注意力；做事掌握一定的分寸，容易受到别人的依赖；生活节俭，善于理财，所以有较强的财力。

细肩

肩膀单薄称之为细肩。这种类型的人天性悲观，喜欢杞人忧天；意志坚定，一旦下决心做的事情，一定会坚持到底；头脑灵活，工作兢兢业业；对于心仪的对象，缺少勇气，经常因为自己的羞涩而追悔莫及。

宽肩

这种类型的人肩幅较宽。他们大多性格温厚，偏于顽固；感觉敏锐，对潮流有着敏锐的感觉；追求自由自在的生活，讨厌被束缚；不懂得替对方考虑。然而，他们很善于积累财富，也善于理财。

左肩上扬

左肩上扬右肩下垂的人，自信乐观，强烈地拥护自己的想法；以自我为中心，常常不能履行自己的承诺，还用提前准备好的借口搪塞别人。这种类型的女性属于典型的女强人，但感情易受到伤害。

右肩上扬

这种人害怕孤单寂寞，精神常处于紧张的状态中。如果为女性则善于撒娇，喜欢黏人，时刻强调自己的存在；工作能力较强，易受到上级的表扬。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

以肩型认识性格

肩膀被视作压力与责任的象征。由它延伸出来的肢体语言，点点滴滴都传播着性格的信息。



圆肩

富有同情心，性情温和，容易体谅别人；容易向别人敞开心扉，从而得到朋友的信赖；办事圆滑，善于表达，事业往往会有一番成就。



溜肩

做事沉着冷静，不受情绪的影响；性格温柔，容易吸引人们的注意力；做事掌握一定的分寸，容易受到别人的依赖；生活节俭，善于理财。



宽肩

天性悲观，意志坚定，一旦下决心做的事情，一定会坚持到底；头脑灵活，工作兢兢业业；对于心仪的对象，经常因为自己的羞涩而追悔莫及。



细肩

性格温厚，偏于顽固；感觉敏锐，对潮流有着敏锐的感觉；追求自由自在的生活，讨厌被束缚；不懂得替对方考虑，比较自我。



左肩上扬

自信乐观，主观意识强烈；常以自我为中心，不能履行自己的承诺，还用提前准备好的借口搪塞别人。这种类型的女性属于典型的女强人，但感情易受到伤害。



右肩上扬

害怕孤单寂寞，精神常处于紧张的状态中。如果为女性则善于撒娇，喜欢黏人，时刻强调自己的存在；工作能力较强，易受到上级的表扬。



第三节

躯干：真实信息的主要显露

躯干是人体众多器官的载体。我们的大脑能够发挥它的聪明才智来保护那些受到威胁或濒临伤害的器官。正是因为躯干显露这些保护方式，才使我们得以了解大脑中的思想情绪。

躯干倾斜

无论身体哪个部位一旦遭受危险，第一反应就是逃离。躯干也同样如此，当一个人站在自己不喜欢的人的旁边时，躯干会倾斜远离这个人。我们的腹侧（身体前侧）聚集着眼、嘴、胸等器官，它们对我们喜欢和不喜欢的人或事物都很敏感。当遇到感兴趣的东西时，腹侧会倾向它，当我们感觉到事情不妙时，腹侧否决行为就会出现，我们就会转换姿势或者转身离开。腹侧是人体最脆弱的部分，大脑格外注意对它的保护，所以它反映的思想也最真实。

躯干弯曲

弯腰动作的含义在全世界几乎是相同的，无外乎奉承、尊敬或者是受到表扬时的一种谦逊。自动地鞠躬或叩头也是阿谀奉承或者地位卑微的表现。在交往范畴不断扩大的过程中，我们懂得略微弯下躯干，特别是遇到长辈或是值得尊敬的人。

躯干伸展

伸展躯干传达的是一种舒适的信息。但在严肃庄重的场合，这样的动作就会被视作不礼貌的行为。青少年受到父母的责罚时，经常会做出这样的动作，四肢伸展地坐在椅子上以示反抗。这种行为体现了对他人的不尊重，是对别人权威的漠视，是不值得鼓励、提倡的行为。还有一些让人不可忽视的行为，例如，在吵架或在拳击比赛中高高挺起的胸膛，试图掌控自己的地位，不容忽视的权威。生气愤怒到极点时摘掉的帽子或是脱去的衣衫，显露平时一概被保护的头颅和躯干，显露自己放手一击的霸气与决心。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

最诚实的躯干

和身体其他部位一样，人体躯干的很多行为也能反映出人们的情绪变化。躯干的身体语言反映出边缘大脑和避让的需求，是人体情感的指示剂。

躯干倾斜



身体的任意一个部分都一样，感觉到危险，第一反应就是逃离。躯干也同样如此，当一个人站在自己不喜欢的人的旁边时，躯干会倾斜远离这个人。我们的身体前侧，它对我们喜欢和讨厌的事物很敏感。当遇到感兴趣的事物时，腹侧会倾向它；当我们感觉到事情不妙时，腹测否决行为就会出现。

躯干弯曲



弯腰动作代表奉承、尊敬或者是受到表扬时的一种谦逊。自动地鞠躬或叩头也是阿谀奉承或者地位卑微的表现。在交往范畴不断扩大的过程中，我们懂得略微弯下躯干，特别是遇到长辈或是值得尊敬的人。

躯干伸展



伸展躯干传达的是一种舒适的信息。但在严肃庄重的场合，这样的动作就会被视作不礼貌的行为。青少年受到父母的责罚时，经常会做出这样的动作，四肢伸展地坐在椅子上以示反抗。这种行为体现了对他人的不尊重，是对别人权威的漠视，是不值得鼓励、提倡的行为。



第四节

腿部动作反馈的真实性情

据相关专家研究表明，腿和脚是身体中受边缘系统控制最有力的部分。按照从下到上的顺序，人体的运动组织受大脑皮层的控制越来越强，边缘系统的控制则会越来越弱，腿和脚相对于其他部位更能准确真实地表达人的情绪。

扳动腿部

双腿交叉，两只手紧紧扳起其中的一条腿。这种动作频频出现在各种场合。如果在你发言的时候，有人做出这个动作，那就代表对方对你的发言内容持否定意见，在身体语言中，这个动作代表着坚持，表示对方坚持自己的立场。

抚摸腿部

抚摸腿部这个动作代表发现感兴趣的事情。如果是人的话，表示对方很有吸引力，发出者很想与之交流。在社交场合，这个动作暗示意味很浓，它指的是希望被抚摸或者抚摸别人的欲望，因此这个动做出现的频率很低。就像音乐会的现场，面对自己的偶像，粉丝往往抱紧自己，如同希望被偶像拥抱一样。

抖动腿部

有些人习惯用脚或者脚尖使整个腿部颤动。从生理学的角度看，这个动作可以促进血液循环，使人缓解精神的压力，释放紧张的情绪。从身体语言的角度看，习惯做这个动作的人，占有欲极强，自私任性，凡事别人都要听其指挥；创新能力强，经常提出具有建设性的意见。在一些特定的场合，如面对突发事故，做出这个动作就表示，发出者内心混乱、情绪不宁。

拍打腿部

现实生活中，你会发现某些人接二连三、有节奏地拍打大腿。在身体语言研究中，这个动作代表着“离开”。这个动作，根据不同的场合有不同的意思。如果在和别人交流，暗示催促对方。如果在教室，表示内心想离开却不能离开的无奈情绪。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

四种常见的腿部姿势

腿和脚是身体中受边缘系统控制最有力的部分。所以，腿和脚相对于其他部位更能准确真实地表达人的情绪。

扳动腿部



如果在会议进行中，有人做出这个动作，则代表对方对发言者的内容持否定意见。在身体语言中，这个动作代表着对方在坚持自己的立场。

抚摸腿部

这个动作代表发现感兴趣的事情。如果是人，表示对方很有吸引力，发出者很想与之交流。在社交场合，这个动作暗示意味很浓，希望得到被抚摸或者抚摸别人的欲望。



抖动腿部



坐着时不断抖动腿部可促进血液循环，使人缓解压力，释放紧张的情绪。从身体语言的角度看，习惯做这个动作的人，占有欲极强，自私任性，凡事别人都要听其指挥；创新能力强，经常提出具有建设性的意见。

拍打腿部

在身体语言研究中，这个动作代表着“离开”。如果在和别人交流，暗示催促对方。如果在教室，表示内心想离开却不能离开的无奈情绪。





第五节

从坐姿看性格

人的任何一个行为都会反映出他的心理状态和性格特征。在日常生活中，就连一个小小的坐的动作，都包含着无数的秘密。就是这么一个很随意的小动作，不经意间就把自己的心理状态传递给了周围的人。

干脆利落型

坐时大腿分开，脚后跟儿并拢，两只手下意识地放在肚脐处。经常这样坐的人，性格内向，行事果断；一旦制订好计划就会力排众议，坚决执行到底；占有欲很强，喜欢掌控别人；喜欢新鲜刺激的事物，但不会喜新厌旧。

羞涩腼腆型

坐时两膝盖合并，两手掌相对放在膝盖上。常这样坐的人性格内向，不善于表达，不擅长交际；感情非常细腻，但不一定温柔，在一定程度上是很矛盾的一类人；守旧，思想观念很难跟得上潮流，而且还会根据以往的经历去判断当下面对的事情；对人诚恳，很重感情。

固执古板型

坐时习惯性将两腿脚紧靠在一起，且两手呈交叉状习惯性地放在大腿的两侧。这种人极其固执，不轻易接受他人的意见；虽是完美主义者，却是个不切实际的人，因此常常遭受失败；缺少耐性，哪怕是很短的时间，他们也不愿意等待；具有丰富的想象力，运用得好的话，会在艺术上有一定造诣。

悠然自得型

躯干半躺在沙发上，双手抱于脑后，看上去一副清闲自在的样子。这类人大多性情温顺，情绪不会有太大的起伏，会保持一定的状态；生活态度乐观积极，适应能力也很强，有毅力而且能持之以恒，事业多半会很顺利。他们同时也是物质享乐者，理财能力相对来说很弱；人际关系很好，精通说话的艺术，具有很强的说服力。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

坐姿的较量



干脆利落型

坐着时习惯将大腿分开的人，性格内向，行事果断有魄力；一旦制订好计划就会坚决执行到底；占有欲较强，喜欢掌控别人。



羞涩腼腆型

坐着时，两膝盖相并，两手放在大腿处，则表明性格内向，不善于表达；感情细腻，守旧，思想观念很难跟得上潮流。



固执古板型

坐时两腿脚并在一起，并且两只手交叉放在大腿两侧。这种人极其固执，不轻易接受他人意见，是个完美主义者。



悠然自得型

躯干半躺在沙发上，双手抱于脑后。这类人大多性情温顺，生活态度乐观积极，适应能力也很强；人际关系很好，精通说话的艺术。



第六节

从站姿看心理

每个人都有自己习惯性的站姿。美国夏威夷大学一位心理学家指出，不同的站姿所显示出的性格特征也大有不同。

交叉式

站立时习惯将双腿作交叉姿势。双腿交叉通常是面对不熟悉或者完全是陌生人的时候，这时候动作发出者会有一定的防御和抵触心理，要和别人保持一定的距离。

张开式

站立时双腿张开，代表发出者性格坦率，态度真挚，抑或是向别人展示自己的优越感和不可撼动的地位。男性经常会做出这个动作，相比之下女性做出这个动作会比较少。做出这个动作的男性是为了向别人证明自己的男儿气概，捍卫自己的男性尊严。如果是面对自己的上级或是某方面比自己优秀的男士，一般就不会做出这个动作。

立正式

生活中最常见的站姿就是立正式。“正襟危坐”里的“正襟”就是立正式站姿的上部动作。不言而喻，采用这种站姿，一般都是比较正式严肃的场合。例如，下级碰见上级，晚辈碰见长辈，地位低的人遇到地位高的人。采取这种站姿，本身就代表着一种尊重的态度或者是中立态度。女士在碰到陌生男子时往往会采用这种站姿，来体现她们阴柔含蓄的一面。

指向式

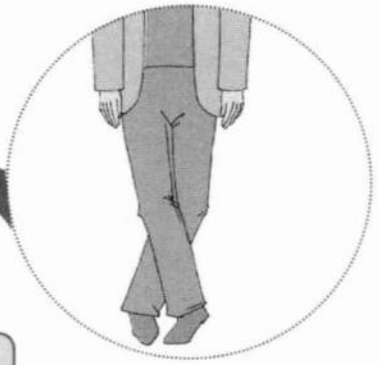
站立时一条腿站立、一条腿弯曲也是最常见的几种站姿之一。通常意义来说，脚的指向就是一个人最想去的地方。如果和你交谈的一个人突然做出这种姿势，那么你就要注意了，也许他的注意力已经不在你这里了，所以要适时结束谈话。

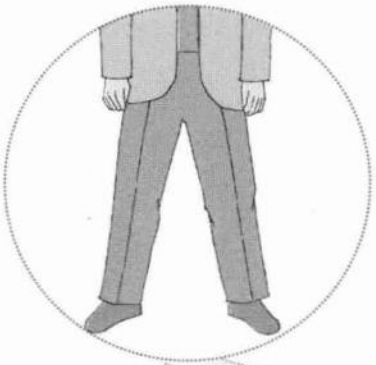
混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

站姿透露出的性格特征

研究表明腿部动作有两种目的：一是向前获得食物，二是躲避危险。由于人类的大脑直接关联着这两种目的——走向自己想要的东西和远离自己厌恶的东西，所以腿部动作能够显示他们的内心动向。

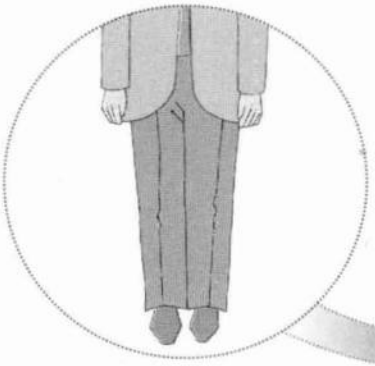
站立时，双腿保持交叉姿势。双腿交叉通常是面对不熟悉或者陌生人的时候，这时候动作发出者会有一定的防御和抵触心理，要和别人保持一定的距离。





张开双腿站立，代表发出者性格坦率，态度真挚，抑或是向别人展示自己的优越感和不可撼动的地位。





采取立正的站姿，代表着一种尊重或者中立的态度。女士在碰到陌生男子时往往会采用这种站姿，来体现她们阴柔含蓄的一面。习惯于这种站姿的人大多诚实守信，循规蹈矩。



一条腿站立、一条腿弯曲的站立姿势也是最常见的几种站姿之一。通常意义来说，脚的指向就是一个人最想去的地方。如果和你交谈的一个人突然做出这种姿势，也许他的注意力已经转移了。



第七节

从走姿看个性

法国心理学家简·布鲁西博士研究表明，任何一个人的走姿都有其特色，且与自身的性格有着很大的关系。走姿是个性化的标志，通过走姿我们可以发现什么样的秘密呢？

昂首阔步

行走时抬头挺胸，迈着大步子，通常会给人一种盛气凌人的感觉。这类人很注重自己的形象，在衣饰上很讲究；不喜欢向别人求助，总想在别人心目中建立一种很强大的感觉；做事有计划性有目标，但是缺少坚持不懈的精神，常常会半途而废，因此事业上很难取得成就。

匆匆忙忙地走

如果一个人不管身处何地，走路时总是显得很匆忙，这类人很注重工作效率，但工作质量往往不尽人意；办事有目的性，但不会注重细节，经常草草了事缺少耐性；他们遇事从不退缩而且喜欢有挑战性的工作。

八字式走步

走八字的人，看起来让人觉得很有喜感。他们性格大多内向，给人一种憨厚寡言、老实巴交的感觉；他们守旧传统，不爱接受新生事物，喜欢按部就班地根据以往的经验做事情；喜欢过平静的生活，不喜欢受到众人的关注；行事低调，喜欢隐藏自身的光芒。

微倾式走步

走路时微倾者，常给人一种走路弯腰的感觉。这种人大多性格内向，腼腆害羞，不善于表达自己内心的想法；真诚守信，一般不会欺骗别人；重感情有责任感，不会轻易背叛别人，感情专一，忠贞不渝；为人稳重谦虚，有涵养；对人对事会要求严格，有些追求完美，因此总有一种不满意的情绪；不善于人际交往，自然朋友也不多，但是一旦成为他的朋友，就会是生死之交。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

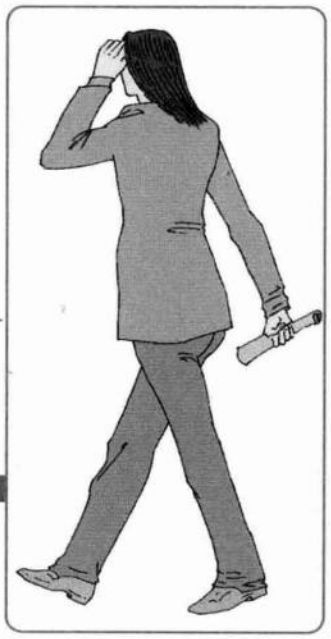
走姿透露出的性格特征

走姿不像站姿和坐姿，我们通过走姿在很远的地方就可以认出一个人，后两种却没有这种效果。走姿是个性化的标志，所以，通过走姿我们可以发现人的个性。



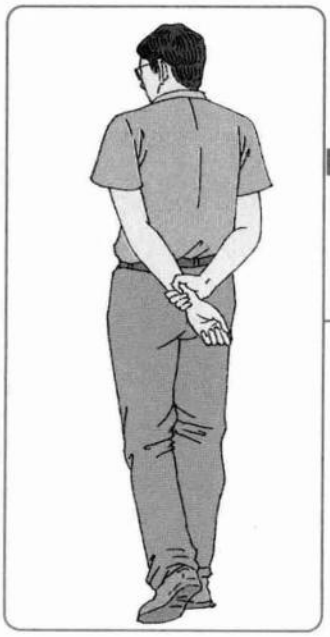
昂首阔步

走路昂首阔步的人，往往很注重自己在他人心目中的形象，在衣饰上比较讲究；以自我为中心。



匆匆忙忙地走

一个人走路时总是显得很匆忙。这类人很注重工作效率，但工作质量往往不尽人意；办事有目的性，但不会注重细节。



走八字

走八字的人，大多性格内向，守旧传统，不爱接受新生事物，喜欢按部就班地根据以往的经验做事情。



走路微倾者

走路微倾者，大多性格内向，不善于表达自己。为人稳重谦虚，有涵养；对人对事会要求严格，追求完美。



第八节

睡姿——内心真实的反映

睡姿是受意识控制极少的下意识动作，所以它所传达的信息很少具有欺骗性，能真实反映人的心理状态。

胎儿型睡姿

蜷缩成母体内胎儿姿势睡觉的人，坚强的外表裹着一颗敏感脆弱的心。初次见到陌生人的时候可能会害羞，但很快就能呈现放松的状态。拱起的背部构成强有力的自我保护，当人正遭受挫折痛苦的时候，这种睡姿最能给人安全感。

树干型睡姿

这类人大多性格外向，在一些场合能显现出令人惊讶的领导能力和号召力，不过太容易轻信他人，显得过于天真。这种睡姿隐含着对近期时间的生活状态或学习工作比较满意。

思念型睡姿

这类人喜欢与人交往，易融入集体。不过采用这种睡姿的人生性多疑，很难接受不同意见。思念型睡姿是冷战或者逃避困难的一种表现。

士兵型睡姿

喜欢这样睡觉的人一般性格内向，比较传统；会严谨地遵守既定的规则，长此以往会不知自觉地严格要求别人。

海星型睡姿

这类人乐善好施，而且是非常好的倾听者；对人仗义相助，朋友遍布天下；但不喜欢抢别人的风头，喜欢掩饰自己的光芒。

自由落体型睡姿

这类人易紧张，一般比较活泼，常因缺乏计划性而行事莽撞，他们对别人的批评一般不能虚心接受。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

睡姿透露出的性格特征

日本的身体语言学家浅野八郎研究表明：睡姿是一种直接由潜意识表现出的身体语言，其传达的信息很少具有欺骗性，能真实反映人的心理状态。



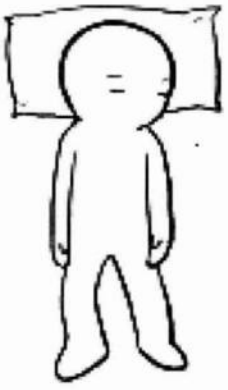
←胎儿型睡姿

蜷缩成母体内胎儿姿势睡觉的人，外表坚强，内心脆弱。拱起的背部构成强有力的自我保护。

树干型睡姿→

这类人大多性格外向，在一些场合能显现出令人惊讶的领导能力和号召力。这种睡姿隐含着对近期时间的生活状态或学习工作比较满意。





←士兵型睡姿

喜欢这样睡觉的人一般性格内向，比较传统；会严谨地遵守既定的规则。

思念型睡姿→

这类人喜欢与人交往，易融入集体。不过采用这种睡姿的人生性多疑，很难接受不同意见。思念型睡姿是冷战或者逃避困难的一种表现。





←海星型睡姿

这类人乐善好施，而且是非常好的倾听者；对人仗义相助，朋友遍布天下；但不喜欢抢别人的风头，喜欢掩饰自己的光芒。

自由落体型睡姿→

这类人易紧张，一般比较活泼，常因缺乏计划性而行事莽撞，他们对别人的批评一般不能虚心接受。





混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第八章

神采品德识人术

神色与品德表现出的气质

神采是指人体五脏六腑功能健全，气血充足，人表现出的面色红润，目光有神。品德就是道德品质，每个人依据一定的道德准则和规范行动时，对周围事物所表现出来的稳定的心理特征或倾向。所以，二者有机地结合起来，对了解一个人的心理特征具有极其重要的作用。



第一节

神不足与神有余

曾国藩在《冰鉴》中提到，“‘脱谷为糠，其髓斯存’，神之谓也”，这句话可以概括“神”的本质。如果一个人内心清明厚重，那么他的思维一定敏捷，大脑清晰，做出的判断大多数是正确的。所以，这样的人办事、处理问题一定会有不错的效果。神清，是智慧的表现，如果一生都有智慧，学习、事业也会取得不错的成就。反之，神志混沌，内心的智慧也就没有多少，自然而然，这样的人的前途、命运就令人担忧了。

神有余

神有余的表现是，眼光清莹流转，目不斜视，眉毛清秀，在远处看时，就像秋日长空太阳高照，近观时，容貌明艳；处理事情时，果断刚毅，沉着冷静，临危不乱；人际交往的过程中，谈吐幽默，彬彬有礼，始终是众人瞩目的焦点。这样的人动如猛虎，静如处子，不为外物所动，不仅能得众人的敬佩，又有做大事的风范，自然而然，前途一片光明。

神不足

神不足的表现是，任何场合都是懵懵懂懂的，头脑浑浊不清；多愁善感，经常一副杞人忧天的模样；不哭似哭，经常挂着一张哭丧的脸；神色慌乱不定，音容笑貌浊杂不清，精神恍恍惚惚的，就像出现重大失误，有些凄惨悲壮而又有些痛苦不堪，甚至带着一些恐怖感；说话吞吞吐吐，言辞闪烁而又隐藏不定，好像遭人凌辱的女子。面色开始像桃花一样鲜艳，不久就会黯淡无光；说话刚开始迅速，不久就会吞吐木讷。这种类型的人做事往往虎头蛇尾，有始无终，经常半途而废，所以事业的前程可想而知。

清楚了神有余与神不足的区别，就很容易判断一个人的生命力、意志力强弱。所以做事的时候一定要擦亮眼睛，选择一个合适的事业伙伴。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

精神有余与精神不足

曾国藩在《冰鉴》中提到，“语云：‘脱谷为糠，其髓斯存’，神之谓也”，这句话可以概括“神”的本质。神清，是智慧的表现，如果一生都神志清明，事业就会取得不错的成就。反之，神志混沌，内心的智慧也就没有多少，这样的人的前途、命运就令人担忧了。

精神振奋

神有余的表现是，思维敏捷，大脑清晰，做出的判断大多数是正确的。所以，这样的人的事业一定会有不凡的成就。



精神萎靡

神不足的表现是，任何场合都是懵懵懂懂的，头脑浑浊不清；神色慌乱不定，音容笑貌浊杂不清，精神恍恍惚惚；言辞闪烁而又隐藏不定。



眼睛是否有神就可以知道一个人是否有神采。人人都希望自己有双明亮而有神的眼睛，要保护好自己的眼睛，日常膳食的调理就显得尤为重要。动物性食物中的维生素A、植物性食物中的胡萝卜素就是保护眼睛、维持正常视觉的“灵丹妙药”，经常有规律地食用这些食材，眼睛就会变得神采奕奕。



第二节

胸襟与气度

了解一个人是否有成就，就应该看看他在困境中的表现。伟大的人物，在何种环境下都能够显示出其精神的闪光点，一切的磨难挫折，不会扰乱他的心志，反而会增强以前他自身不具备的精神品质。

一个人的理想的实现与其胸襟是息息相关的。刘劭在《人物志》中说，聪明的人知道忍受挫折屈辱之后可以成功，所以含辱而不加躲避；知道谦恭礼让可以打败敌人，所以甘居人下而不加以指责。最终结果是，磨难挫折会变为成功，对方也会因佩服自己而成为朋友。胸襟广阔的人，一定会有一颗宽容的心和较高的涵养，不会为一时的得失而斤斤计较，因小失大。相反，有些人就是因为不能忍受小小的挫折和磨难，最终反而遭受了更大的痛苦和屈辱。在埋怨刚刚产生时，如果人们能够认真地对待它，还可以用谦逊的美德消除。但如果矛盾处于萌芽状态就相互争执，那么就会造成不可挽救的局面。

胸襟气度，能决定一个人的成就大小

古今中外，但凡能成就大业者，大多是心地坦荡、胸怀宽广的人。胸襟开阔，就是要有崇高的理想信念和精神境界，有虚怀若谷的胸怀、海纳百川的气度，容人、容己、容事，“能忍人之所不能忍，乃能为人之所不能为”。总之，人的胸襟气度首先要表现在宽容上。所以考验人才时，就是要看他是不是有一颗宽容的心。

宽容是一种博大的胸怀

宽容，就是心存容人之量，常为他人着想。有宽容之心的人，才能正确对待自己、他人和社会，才能正确对待困难、挫折和荣誉，才能化冲突为祥和、化干戈为玉帛。中国古代的哲学家老子曾经说：“夫唯不争，故天下莫能与之争。”意思是，正因为不与人相争，所以全天下没有人能与他相争。这句话中包含着宽容的智慧，一个人的胸襟气度就蕴含在这“不争”之中。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

做人要有宽广的胸怀

现实生活中，由于人们的性格差异，因此各自的抱负和气量也不尽相同。有的人目光短浅，斤斤计较，跳不出自我的小圈子，感情脆弱，爱慕虚荣；有的人则胸怀大志，虚怀若谷，始终如一地为事业奋斗。

胸襟广阔的人，一定会有一颗宽容的心和较高的涵养，不会为一时的得失而斤斤计较，因小失大。



心胸狭窄的人就是因为不能忍受小小的挫折和磨难，最终反而遭受了更大的痛苦和屈辱。

一个人心胸狭窄，只关注自己，就容易生气，闷闷不乐，斤斤计较。而当你胸怀宽广时，你就会容纳别人，欣赏别人，宽容别人，自己的心境也就能保持乐观，所谓“退一步海阔天空”“仁者无敌”。蔺相如宽容了廉颇，才有了“刎颈之交”，赵国之强；诸葛亮宽容了周瑜，才有了赤壁之战，三国鼎立。拥有宽广的胸怀，一定能保持良好的心态，拥有美好的人生。



第三节

气色

“诚智必有难尽之色，诚仁必有可尊之色，诚勇必有难慑之色，诚忠必有可亲之色，诚絜必有难污之色，诚静必有可信之色。”要想了解一个人，就可以用“察色”之法。

“气色”分为“气”与“色”，气藏于皮肤之内，是生命的原动力。“色”，就是“气”的外在表现形式之一，它是显现于人体表面的东西，主要指色泽，就是颜色或血色的光泽，主要是人体面部皮肤的明亮程度。

人的气色与精神状态有关

在医学上，一个人运动之后，气血贯通的肤色与没有运动前大相径庭，如果长年累月持续运动下去，面部色泽一定会有明显的改变。不仅仅是肢体，大脑思维也是一种运动，只不过它不是通过空间的位移来体现，而是精、气、血在脑部的相互贯通。长期从事脑力劳动的人，由于头部精、气、血的贯通比其他人多，气色自然会与其他人不同。所以，从外表上这也可以作为鉴别人物的一个依据。

人的气色也与其生理状况相关

人体各个部位在面部都有对应点。如果人体有部位受损时，气色在相应点上也有明显的变化。中医一望便知病的部位和病势好坏，甚至可以确切地断生测死，就是根据气色的变化规则。而且人的气色和四季是相对应的，四季面色都有变化。

人的气色也与人的心理相关

如果你有一颗真挚善良的心，眉宇之间就会明显地表现出来；假如你心怀鬼胎，眉宇也掩饰不住。邵祖平在他的《观人学》中认为，人内心的喜怒哀乐都会从他们的神色中表现出来。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

五色主病表

当人体的脏腑功能出现问题时，面部色泽会相应地发生一些变色，我们把这些反常的变色称为病色，通常表现为赤、青、黄、白、黑五种颜色，五色所主病症各不相同。

与五脏对应关系	主　病	面色特点
青 对 肝	惊风寒痛瘀	鼻、眉间、眉周青灰 面色青白或青黑灰暗 面色青白或青黑，鼻头色青 面色青灰，口唇青紫
黄 对 脾	实热 虚热 戴阳证	满面通红，目赤，唇舌红赤 面白，午后颧红 面红如妆，嫩红带白
黑 对 肾	外湿 内湿 血虚 阳黄（温热） 阴黄（寒湿）	面目黄垢 黄肿或黄而肥盛 萎黄，黄白无华 面黄、目黄，鲜明如橘子色 面黄、目黄，晦暗如烟熏色
红 对 心	实寒 阳虚，气虚 阴虚 失血 亡阳	白而暗浊或青白 白而浮肿或淡白 面白颧红 苍白无华或萎黄 苍白或灰白不泽
白 对 肺	肾阴虚 肾阳虚 水饮 瘀痛	面色黑而干槁 面目黧黑，晦暗无华 目眶色黑，浅淡浮肿 面色紫黑、青黑，唇色紫暗



第四节

面色与人的健康

面部的气色是气血通过经络上注于面而表现出来的，气血的运行情况以及衰盛，可以从面色上反映出来。

面部通红

面部通红在发烧、愤怒或者精神兴奋时容易出现，其中以发烧最常见。征兆是脸带红色，眼珠湿润而且带着光泽，这是皮肤中的血液加速流动所导致的。红血球增多也会导致这种情况发生，只不过这时候脸色几乎接近暗红色。

脸色潮红

脸部潮红其根本原因是心脏运作不正常。当血液循环不好时，就会使得体内热量不均衡，从而造成上热下冷的状况，与此同时腿部容易累积过多的水分而出现浮肿，就会造成体内的热气分布不均而使得脸色容易潮红。

脸色发青

脸色发青是由于交感神经紧张，促使皮下血管收缩，从而导致血液循环不良。例如，精神、身体上的不安、惊惧等过于强烈时，便会出现在脸上了。此外，患慢性心脏病、胃肠病、肾脏病等时，脸色也会发青。

脸部发黑

众所周知肾脏有过滤的功能，能够调节人体内水分的含量；内分泌系统则调节一些人体色素的代谢。如果它们出现问题，会使一些代谢产物淤积在体内，造成肤色黯黑。开始会在皮肤较薄的地方出现色素沉淀，之后慢慢从脸部扩散到全身。

面部发黄

中国人的肤色本来就是黄白色，所以皮肤变黄时，要特别注意。皮肤、黏膜和眼球的巩膜等，都会呈现黄色的变化，这是由于胆红素大量出现在血液中引起的。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

从面部看人的气色

面部的气色是气血通过经络上注于面而表现出来的，气血的运行情况以及衰盛，可以从面色上反映出来。



面部通红在发烧、愤怒或者精神兴奋时容易出现，其中以发烧最常见。征兆是脸带红色，眼珠湿润而且带着光泽，这是皮肤中的血液加速流动所导致的。



皮肤、黏膜和眼球的巩膜等，都会呈现黄色的变化，这是由于胆红素大量出现在血液中引起的。



脸部潮红其根本原因是心脏运作不正常。当血液循环不好时，就会使得体内热量不均衡，从而造成上热下冷的状况，与此同时腿部容易累积过多的水分而出现浮肿，就会造成体内的热气分布不均而使得脸色容易潮红。



皮肤的颜色变成青蓝色时，刚开始时大多数为青色症。主要是因为血液中的酸素或者是氧气的量异常。如果心脏血液循环系统不好或者呼吸器官受损，以及血液本身有变化时，皮肤就会呈现这种颜色。

肾脏有过滤的功能，能够调节人体内水分的含量；内分泌系统则调节一些人体色素的代谢。如果它们出现问题，会使部分代谢产物淤积在体内，造成肤色黯黑。





第五节

为人处世的几大原则

在人际交往中，我们既是主体，也是客体。作为主体，我们应该避免被人厌恶的表现；作为客体，别人的处世之道可以使我们对其有更进一步的了解和判断。在交往之前清楚彻底地了解了对方，我们在交往中就不会处于被动地位。下列一些为人处世的原则提供给我们做借鉴：

1.不以小人之心度君子之腹。对某事感到意外时，首先从好处想想，也许他们在帮你，在客观上对你没有损害，最忌讳立即以敌意设想别人。

2.要有容人的气量。一时受冤枉或者背黑锅，不要太过于计较。连一点冤枉也受不了的人，只能是弱者。

3.对于阿谀奉承、拍马溜须的人，不要相信他说的话。

4.有些人会经常向你打小报告，不要相信这类人。

5.闲暇无聊时最忌讳谈论人是非，尤其在背后诋毁别人。

6.不回答任何对你进行人身攻击的问题，只讨论有意义的事；一般情况下不作自我辩护，必要时可澄清一些误解、是非。

7.千万要记住：那些公开与你辩论、批评你的人，才是真正能够对你有所帮助的人。

8.在一般场合，不要急于表现自己，也不要急于纠正别人，说话一定要慎重，这样你的观点才容易受到重视。

9.做事情要有主见，绝不接受煽动怂恿，也不接受挑拨离间。

10.尽量寻找人际关系的契合点。不要总是盯着矛盾、弊端，而是要坦然理智，心平气和，把分歧当做平常事，把不同意见当做诤言，而不是如坐针毡，惴惴不安。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

尊重别人的品德

人的内心都渴望得到他人的尊重，但也只有你首先尊重他人才能赢得尊重。常言道：送花人的周围都布满鲜花，种刺人的身边却布满荆棘。



虽然尊重是相互的，但在与人交往的过程中，不要奢求别人首先对你尊重。但只要首先尊重了别人，就会在无形中感动对方，从而赢得对方对你的尊重。



第六节

谦虚是一种美德

谦虚是中华民族的传统美德。前人给我们留下了许多关于谦虚的名言警句，例如，“谦受益，满招损”“谦虚使人进步，骄傲使人落后”“虚心竹有低头叶，傲骨梅无仰面花”等。谦虚体现一个人的素养。谦虚的人往往更容易获得他人的尊重，从而建立和谐的人际关系。

与谦虚相对的就是争强好胜。争强好胜很容易陷入恃才傲物的陷阱，走向狂妄自大的误区，还容易招致别人的忌恨。过分争强好胜者常常有如下表现：

第一，凡事喜欢与别人比较，并且总是拿自己的缺点与别人的优点比。

第二，生活的目标或者一切事情的原动力都是“出人头地”。

第三，头脑中考虑劣势占据的时间远远超过考虑其优势所占据的时间。

第四，心中不能有不确定的事，如果有，心里总是感觉不踏实，喜欢做完一件事再做另一件事。

第五，常常感到压力重重，很难放松。经常处于焦虑、不满等负面情绪的状态中不能释怀。

在实际生活中，人是不能没有好胜心的，但如果过分争强好胜就会成为一种心理疾病。世界上没有一个人方方面面都比别人强，也没有一个人什么都比别人差。所以，过于争强好胜，希望自己方方面面都比别人强，总会在紧张竞争中的挫败和失利，不允许自己有劣势的人是注定要失败的。所以，在与人交往的过程中，这类人如果能稍稍谦逊一些，不事事与人比较，自然而然会更受到人们的青睐，从而建立良好的人际关系。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

常怀谦虚的美德

所有人都没有骄傲的资本，天外有天，人外有人，每个人的学识之外，是更广阔的知识海洋，其宽广度足以使人低下高傲的头颅。谦虚不仅是一种态度，更是一种涵养。

谦虚的人往往更容易获得他人的尊重，从而建立和谐的人际关系。



常怀谦虚的美德

❶凡事喜欢与别人比较，并且总是拿自己的缺点与别人的优点比。
❷生活的目标或者一切事情的原动力都是“出人头地”。
❸头脑中考虑劣势占据的时间远远超过考虑其优势所占据的时间。
❹心中不能有不确定的事，如果有，心里总是感觉不踏实，喜欢做完一件事再做另一件事。
❺常常感到压力重重，很难放松。经常处于焦虑、不满等负面情绪的状态中不能释怀。



第七节

有志之人，能屈能伸

俗话说：“大丈夫能屈能伸。”有所作为的人在对待强权、挫折时能够忍受并屈服，目的就是暂避锋芒、积蓄能量，待日后条件成熟，能够东山再起。

圆滑有余，而意志不坚

从古至今，有些人圆滑有余，而意志不坚。在人际交往中他们往往缺少原则和立场，容易随波逐流，最后碌碌无为。

意志坚定，却不懂变通

有些人，意志坚定，却不懂变通，一条道走到黑，做人过于迂腐、教条，很多时候不知道变通，最后成为了“烈士”，这一类人是值得大家同情的。这种类型的人如果能够为人圆滑一点儿，既然能够在大节上坚持自己的立场，如果懂得在细节上变通，也许成就会更高。

棱角过于分明，易伤人

有些人，棱角过于分明，极容易伤害到他人，所以，他们很难为一个群体所接纳。说起他们的本性，其实很好，且精神境界也很高。其实他们明白曲折迂回之道便会明白，很多情况下为人圆滑一些，并不与自身所坚持的原则、立场起到根本冲突。

人处于庞杂的社会中能做到能屈能伸，方能随遇而安。生活中不要因为吃了一点点亏就斤斤计较。

正如汉初三杰之一的张良为刘邦统一天下立下汗马功劳，当权势登峰造极时，毅然隐退江湖。因为张良深谙君王和臣子之间的利害得失，君臣可以共患难却不能同富贵，往往都是“飞鸟尽，良弓藏；狡兔死，走狗烹”。当天下形势一片大好时，帝王就要防范甚至开始收拾帮助自己打天下的功臣了。正所谓“卧榻之侧，岂容他人鼾睡”。所以，张良急流勇退，明哲保身，看似吃亏，其实是最明智的选择。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

保持性格弹度

大丈夫能屈能伸，有所作为的人，他们在对待强权、挫折时能够忍受并屈服，目的就是暂避锋芒、积蓄能量，待日后条件成熟，能够东山再起。会屈不会伸，能伸不懂得屈，这两种类型的人在事业上大多不会成就太大。

《黄帝内经》中也有“大怒则形气绝，而血菀于上，使人薄厥”。肝失疏泄，肝气在体内到处瞎闯。肝气犯脾，脾失运化，会感到腹胀；肝气犯胃，就会出现呃逆、吃不下东西，严重时甚至还会导致吐血。



周瑜并不是被诸葛亮气死的，是他自己控制不住怒气，因怒伤肝致气血损伤而死的。

能屈能伸的历史典故

范蠡临逃走时写了一封信给越国的宰相文种，信上说：“狡兔尽，走狗烹；飞鸟尽，良弓藏。勾践颈项特别长而嘴像鹰嘴，这种人只可共患难不可共享乐，你最好尽快离开他。”文种看完信后大大地不以为然，不相信世上会有这种人，他不久就相信了，但已经迟了。勾践亲自送一把剑给文种，质问他说：“你有七个灭国家的方法，我只用了三个就把吴国灭掉，还剩下四个方法，你预备用来对付谁？”文种只好选择自杀。



第八节

处世豁达之人

林则徐曾说过：“海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。”以豁达的态度去对待别人，是一种风度，更是一种无私崇高的境界。真正意义上的心胸开朗不是逃避，而是面对；不是阻塞，而是疏导；不是抱怨，而是思考；不是消沉，而是乐观。

心胸宽广，成就不凡

心胸宽广的人，很容易取得不凡的成就。心胸豁达的人，能够清晰地看待自身与他人的优劣势。他们不会盲目崇拜，把任何人都看得比自己优秀；也不会盲目自信，不把他人放在眼里。他们更不会因为别人的权势、地位而心生妒忌，对于自身的权势、财富都能做到处之泰然。他们很有自知之明，从不会诋毁他人。他们的独立意识比较强，对于任何事都有自己的判断和立场。他们不会太过计较自己的悲喜，追求内心平和与快乐。

心胸豁达是种境界

心胸豁达者，不仅是一种品质，更是一种境界。唯心胸豁达，才会客观理智地鉴别人才，才会脚踏实地办事，才会树立威信，才能团结同事，为共同的目标奋斗。正如：“山不辞土，故能成其高；海不辞水，故能成其大。”一个人、一个集体，要想成就不凡的事业，创造骄人的成绩，必须有豁达的气度、宽广的胸怀，善于吸收精华并加以利用。

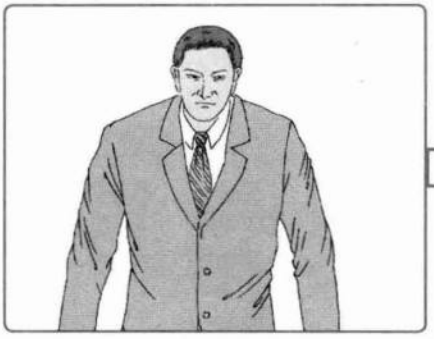
心胸豁达，身心健康

一个人的身体健康与是否具有豁达的心胸有着密切的关系。古人说“大德者必得其寿”。从中医的角度看，气量小容易使五脏失和，心胸狭窄会导致各种疾病发生。看过《三国演义》的人都知道，东吴大都督周瑜虽然满腹才华，可惜他心胸狭窄没有容人之量，年纪轻轻就一命呜呼。综上所述，可见拥有宽广的胸怀是多么重要。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

豁达之人容易成功

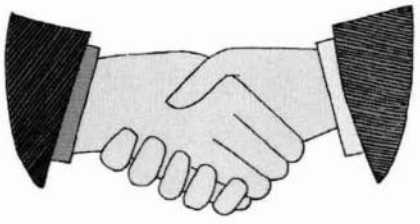
一个人如果拥有豁达的心胸，他就能以洒脱的态度面对生活。即使经历一番挫折，他也能调整心态，解开心头的重负。因此拥有豁达心胸的人更能够使自己的人生获得成功。



心胸宽广的人，很容易取得不凡的成就。心胸豁达的人，能够清晰地看待自身优劣势，不会盲目崇拜；不会因为别人的权势、地位而心生妒忌，对于权势、财富能做到处之泰然；有自知之明，从不会诋毁他人。



每个人都需要豁达的精神品质，学习、工作也离不开这种精神品质。做大事的人，一定要有豁达的气度。有了豁达的心胸，才会客观理智地鉴别人才，才会脚踏实地办事；有了豁达的心胸，才会树立威信、团结同事，为共同的目标奋斗。



一个人的身体健康和是否具有豁达的心胸有着密切的关系。从中医的角度看，气量小容易使五脏失和，心胸狭窄会导致各种疾病发生。





第九节

勿揭人短

对任何人来说，被他人指出短处都是一件不光彩的事。所以，与人交往时，如果有必要指出对方的缺点时，也要讲究一定的方式方法，否则不仅达不到目的，还可能惹下事端。值得注意的是：得意时少说话。当你得意时，切记不要在失意的人面前炫耀。如果不知情尚可，如果知道，绝对不要炫耀。就算没有失意的人，但总有境况不如你的人，你的炫耀只能让他们反感。人总是有嫉妒心的，虽然他们对你的不满不会立即表现出来，但他们会透过各种方式来泄恨，例如，背后诋毁你，扯你的后腿，有的人甚至会疏远你，避免与你见面，不知不觉你就有可能失去了一个朋友。

既然揭人短处有这么严重的后果，那么，在人际交往中就要尽量避免揭人的短处，下面这几条意见也许会对你有所帮助：

与对方交流前，首先必须多了解对方，包括对方的长处、短处。正所谓“知彼知己，百战不殆”。世界上没有两片相同的树叶，每个人都有自己的习惯和喜好，也有自己的需求和忌讳，如果你对交往的对象兴趣喜恶一无所知，那么交往起来，难免触及对方的短处。

其次要善于扬善弃恶。在人际交往中要多赞扬别人的优点，尽量避免谈及对方的缺点。而现实生活中，总有些人喜欢拿别人较敏感且不愿提及的事情来大肆宣扬，这等于在别人伤口处撒盐。

最后要懂得给对方留面子。留面子是一门学问。有些场合难免直接面对对方的短处，这时就需要讲究一定的方式方法，说法尽量委婉含蓄、浅尝辄止，以免发生冲突。而在为人处世中，周围许多人说话往往太直白，结果无意之间就办了坏事。如果必须要指出对方的短处时，不仅要顾及场合，还要尽量做到不伤害对方的尊严，尤其要注意在对方的亲朋好友面前不要批评对方。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

勿碰别人的软肋

俗话说得好，“打人不打脸，说话不揭短”，要想与他人友好相处，就要尽量体贴他人，维护他人的自尊，避开语言“雷区”，千万不要戳人痛处。



给对方留面子

留面子是一门学问。有些场合难免直接面对对方的短处，这时就需要讲究一定的方式方法，说法尽量委婉含蓄、浅尝辄止，以免发生冲突。

扬长避短

人际交往中要多赞扬别人的优点，尽量避免谈及对方的缺点。特别注意的是，不要拿别人敏感不愿提及的事情来大肆宣扬。

知己知彼

与对方交流之前尽量了解对方，不仅要了解对方的长处，也要了解对方的短处。



第十节

中庸之道

提到“中庸”，现代很多人的理解是“平庸、折中、调和”，而给很多人的感觉就是胆小怯懦，唯唯诺诺，任人欺负不敢抵抗。其实这是对“中庸”思想的大大的曲解。当然“中庸”确实有“平庸、折中、调和”的含意，但这些不是中庸思想的全部。真正的中庸是品行端正，道德高尚；性格柔和刚正，就像水一般，虽然是天下至柔之物，但又有滴水穿石的韧性，极具耐力，坚不可摧。

曾国藩对中庸之德的比喻很形象，他说，中庸就像加了盐的水一样，虽然咸却不苦，虽然淡却不会让人感到无味；又像质地朴素的丝织品，并不是没有绚丽的花纹图案，色彩丰富却不绚丽夺目。怀有中庸之德的人，不仅威严而且具有亲和力，不仅能机智地进行辩论，也能够保持缄默。中庸之道不仅仅表现在品德方面，还表现在性格层面上。

《中庸》上说：“喜怒哀乐之未发，谓之中；发而皆中节，谓之和。中也者，天下之大本也；和也者，天下之达道也。致中和，天地位焉，万物育焉。”刘劭在《人物志》上说：“凡人之质量，中和最贵矣。”二者都体现了中庸的重要。每个人都有七情六欲，喜、怒、哀、乐是人们的正常反应，在这些情感的控制下，内心保持着平静和均衡，这是很重要的。

孔子指出，人的感情不正常宣泄是不可能的，只是宣泄要有个尺度，这个尺度就是：不要看到感兴趣的事物就喜形于色，不要遇到不合心意的事情就怒发冲冠。极度难过或者极度高兴都是不正常的，而情感表现得合乎常理、适宜、节制，这就是所谓的“和”。

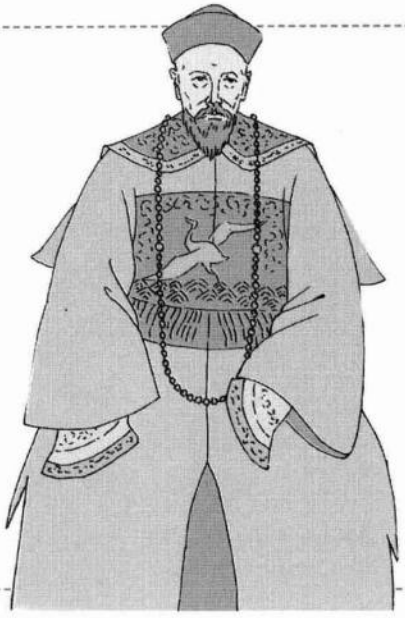
混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

探讨中庸之道



什么是中庸之道

中庸之道，即君子之道，是传统儒家修行的法宝。是由孔子提倡、子思阐发的提高人的基本道德、精神修养以达到天人合一、太平和合的神圣境界。中庸之道的主题思想是教育人们自觉地进行自我修养、自我监督、自我教育、自我完善，把自己培养成为具有理想人格，达到至善、至仁、至诚、至道、至德、至圣、合外内之道的理想人物，共创“致中和天地位焉万物育焉”的“太平和合”境界。



中庸之道的形象比喻

曾国藩对中庸之德的比喻很形象，他说，中庸就像加了盐的水一样，虽然咸却不苦，虽然淡却不会让人感到无味；又像质地朴素的丝织品，并不是没有绚丽的花纹图案，色彩丰富却不绚丽夺目。怀有中庸之德的人，不仅威严而且具有亲和力，不仅能机智地进行辩论，也能够保持缄默。

中庸之道的性格表现

人的感情不正常宣泄是不可能的，只是宣泄要有个尺度，这个尺度就是：不要看到感兴趣的事物就喜形于色，不要遇到不合心意的事情就怒发冲冠。极度难过或者极度高兴都是不正常的，而情感表现得合乎常理、适宜、节制，这就是所谓的中庸。



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第九章

习惯识人术

窥斑见豹，习惯最易暴露人心

习惯是我们的一种无意识的行为。在与人交往的过程中，注意一下对方的生活习惯，比如习惯性动作、购物方式、刷牙方式等，凭此可以了解对方。这些习惯动作都带有强烈的个性色彩，它是一天天逐渐形成的，有着极强的稳定性，我们想要一下子改变过来，一时之间很难办到。有心理学家曾说：『人们日常做出的各种习惯行为实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。』这为我们从日常习惯行为认识别人提供了必要的理论根据。



第一节

烟的类型透露对方的真性情

吸烟虽然有害健康，但是依旧有很多人我行我素。正是由于这种原因，我们可以通过观察一些人吸的烟的类型，大概可以了解他的性格特征。

自己卷烟

现代都市生活紧张繁忙，自己卷烟抽的人似乎已经看不到了。但是在一些比较偏僻和落后的小山村里还有人用自种的烟草卷烟，自己卷烟俨然有着悠久的历史。自己卷烟抽的人，一种是经济落后所致。还有一些人，他们的生活宽裕，但还热衷于自己卷烟抽，这种类型的人大多有耐性，性格偏于固执，不会轻易地接受他人的建议和忠告。

焦油量低的烟

有的人喜欢吸焦油含量比较低的香烟。这种类型的人大多懂得吸烟的害处，想把烟戒掉，但又控制不住自己，所以选择低焦油含量的烟。这种人做事时总是思前顾后，爱采用折中的办法。其意志和信念并不坚定，在遇到挫折和磨难的时候，容易退缩。

没有过滤嘴的烟

喜欢吸没有过滤嘴香烟的人，大多诚实可信，为人踏实稳重。他们生活的很现实，不会把时间和精力浪费在毫无意义的事情上面，看重成效，遇到不尽如人意的结果，会感到懊恼不已；天性积极乐观，勇于探索，为自己寻找、创造快乐。

品牌烟

吸烟必选品牌的人，好胜心强；喜欢炫耀，用品牌来证明自己的财力雄厚。没钱但是喜欢吸名牌香烟的人，自尊心强烈，不甘居于人后，希望得到别人的尊重，爱慕虚荣，骨子里渴望成为有钱有势的人。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

抽的不是香烟，是性格

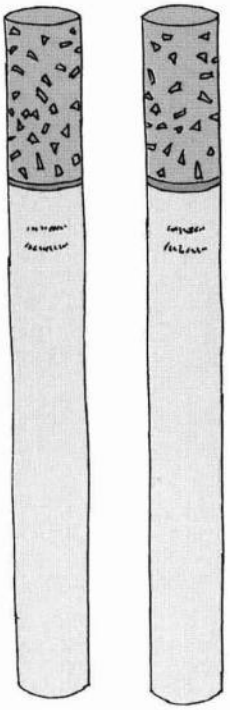
吸烟时是一个人的心灵无意识张开的时刻，烟的类型可以反映出一个人的性格。如果掌握了以下心理学常识，就可以抓住对方的心理特征。

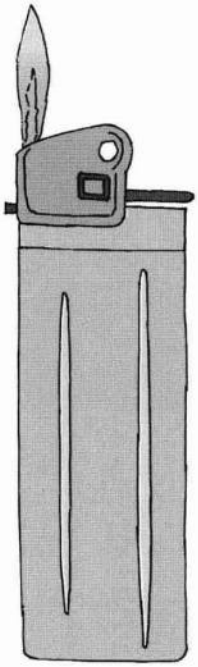


喜欢吸品牌烟的人，好胜心强；喜欢炫耀；自尊心强烈，不甘居于人后，希望得到别人的尊重，爱慕虚荣，骨子里渴望成为有钱有势的人。



喜欢吸焦油含量比较低的香烟的人，缺乏必要的决断力，凡事思前顾后，举棋不定；意志不坚定，遇到挫折时，容易退缩。





自己卷烟抽的人大多有耐性，性格偏于固执，不会轻易地接受他人的建议和忠告。

喜欢吸无过滤嘴香烟的人，诚实可信，积极乐观；为人处世踏实稳重，不会把时间和精力浪费在毫无意义的事情上面，看重成效。



第二节

以车识人

从某种意义来说，汽车造型与人物性格有着千丝万缕的关系。就像不同人所带来的感觉不一样，不同款式的汽车也会给人带来不一样的身心感受。现代社会提倡张扬个性，人作为一个独立的个体都有展现自我的意识，而汽车造型的选择一定程度上折射出了人的意识。

喜欢敞篷车

喜欢敞篷车的人，性格外向，不想与世隔绝，喜欢接触新生事物；热情开朗，富有同情心，尤其关心弱势群体；他们追求逍遥自在的生活，亲近自然。

喜欢吉普车

喜欢吉普车的人，有强烈的独立意识，就像吉普车一样能够探访地势险要的地区，走一条由自己开拓的路。争强好胜、吃苦耐劳是他们最显著的性格特征。

喜欢豪华车

喜欢豪华车的人，不一定很有钱，但是他们表面显得很有钱；希望得到别人的注意并且在其生活圈中有一定的影响力。他们心中成功的感觉，多半来自他人的赞美，而不是内心的自我肯定。

喜欢双门车

喜欢双门车的人，最显著的个性特征是强烈的控制欲、占有欲。双门车对于有强烈控制欲的人来说，的确具有某种特殊的吸引力。他们自私冷酷，只要自己感到轻松舒适，并不顾及别人的感受。

喜欢四门车

喜欢四门车的人最显著的个性特征是：尊重人。他们个性鲜明，讨厌别人的指手画脚；不会强迫别人，尊重别人选择的权利和结果，所以与之在一起感觉轻松自在；豁达开朗，给别人充分私人空间，赢得很多人的尊重，为自己建立了良好的人际关系。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

以车识人

一些专家研究表明，汽车造型与人类性格确实有着千丝万缕的联系。人作为一个独立的个体都有展现自我的意识，所以在汽车造型的选择上一定程度上折射出了这种意识。



喜欢敞篷车的人，性格外向，热情开朗，富有同情心，尤其关心弱势群体；追求逍遥自在的生活，讨厌束缚和羁绊。

喜欢吉普车的人，有强烈的独立意识，争强好胜；吃苦耐劳，不追求表面形式，享受开拓进取过程中的点点滴滴 。

喜欢豪华车的人，不一定很有钱。但是这种类型的人最希望得到别人的关注并且在其生活圈中有一定的影响力。

喜欢双门车的人具有强烈的控制欲、占有欲。双门车对于有强烈控制欲的人来说具有某种特殊的吸引力。

喜欢四门车的人个性鲜明，比较自我；豁达开朗，经常赢得众人的尊重，为自己建立了良好的人际关系。



第三节

从开车的习惯识人

细心留心一下那些开车的人，你会发现每个人开车的方式都不一样。心理学家认为；从开车的方式上可以看出来一个人的性格特征。

超速行驶

超速行驶的人，追求自由，不喜欢受人约束。他们的生活态度乐观积极，而且具有仇视权贵的心理。他们可能会做出极端危险的事情，来维护自己的自由。他们不适宜高压政策，要求越是苛刻，他们的抵抗心理越强烈。

按规定速度行驶

按规定速度开车的人，对于他们，做事不是一种快乐或者一种体验，而是按照一定的规则完成任务。他们遵纪守法，尽自己应尽的义务，享受自己应该有的权利。做任何事情，他们都按部就班，不会贸然尝试。

开车不换挡

开车不换挡的人，喜欢将所有事情都安排得井然有序。他们喜欢开拓创新，即使在开拓的过程中遭遇挫折，也很少向人倾吐。他们属于实干家，凭感觉做事而且勇于承担责任。

不断按喇叭

不断按喇叭的人，脾气暴躁，经常通过高分贝的声音发泄情绪。面对挫折，他们的应变能力极差，经常有岌岌可危的感觉。做事没有效率，也不具备较强的工作能力，总是一副忙忙碌碌的样子，实际上却没有半点效果。

绿灯一亮，抢先向前冲

绿灯一亮，抢先向前冲的人事事喜欢比别人抢先一步。这种人迫切追求成功，很想得到他人的尊重。他们态度积极、天生乐观，保持积极进取的劲头。他们懂得只有付出，才有可能成功。做任何事情，他们永远都是最积极的人。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

开出性格的轨迹

每个人开车的方式都不一样。心理学家认为，从开车的方式上可以看出来一个人的性格特征。

开车不换挡的人喜欢开拓创新，开创自己的人生道路。他们属于实干家，喜欢凭感觉做事而且勇于承担责任。

开车速度比规定行车速度慢的人，性格懦弱，不敢承担责任，常常使得亲戚朋友感到灰心失望。



超速行驶的人，追求自由，不喜欢受人约束。他们的生活态度乐观积极，而且具有仇视权贵的心理。

不断按喇叭的人，脾气暴躁，应变能力极差，经常有岌岌可危的感觉。做事不讲求效率，也不具备较强的工作能力。

按规定速度开车的人，遵纪守法，做任何事情讲求平稳、按部就班，即使充满信心、具备一定的工作能力，也不会贸然尝试。

绿灯一亮，抢先向前冲的人事事喜欢比别人抢先一步。他们态度积极、天生乐观，保持积极进取的劲头。



第四节

从吃相来观察对方

所谓“吃相”，就是指人在饮食中的种种举止从传统相学观来看，即使是吃相这么微乎其微的动作也能够反映出人物的性格特征。

文雅型

吃饭文雅的人往往在吃饭时，从不与他人交流；表情平静，举止优雅。以此表明他们富有修养，情绪波动较小，能够理性地思考问题，能够把握机遇，所以事业大有成就。对于他们而言，从事文化类产业、教育事业等一些与知识有关的工作会有不俗的表现。他们比较挑剔，对人对己严格要求，有时甚至达到苛刻、残酷的程度。

紧凑型

紧凑型是指在夹取饭菜的过程中，动作柔缓优雅，适量取食，不会出现跟他人争相夹菜的情况，且心态平和，进食稍快但不显慌张。这种类型的人，性格随和，果断勇敢。他们追求工作效率，拼搏进取，事业一般大有成就。

狼吞虎咽型

狼吞虎咽型是指吃饭时慌慌张张，狼吞虎咽，不注意个人的举止；吃饭的节奏不一，容易噎着、呛着。这种类型的人，脾气暴躁，意气用事，不善于控制情绪，生活中容易有暴力倾向，这种性格对事业和人际交往方面有负面影响。他们自以为是，不听他人的建议，但有竞争心理和进取精神，绝不会轻易妥协和认输。

不加节制型

不加节制型是指吃东西不知道加以节制，有喜欢的就一定要吃个够。这种类型的人，性格直爽耿直，有很好的人际关系，也有一定的组织能力，所以能使周围的人团结在一起。他们从不掩饰自己的真情实感，喜怒哀乐全部写在脸上。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

吃相透视性格

美国心理学博士安东尼对吃相与性格进行了长期的观察与研究，他指出吃相也能够反映出一个人的性格特征。



吃相举止优雅的人，有修养，情绪波动较小，能够理性地思考问题，所以事业大有成就；比较挑剔，对人对己严格要求。

吃东西不知道加以节制的人，性格直爽，有良好的人际关系，也有一定的组织能力，所以能使周围的人团结在一起。

吃相透视性格

进食稍快但不显慌张的人，性情温和，果断勇敢。他们追求工作效率，拼搏进取，事业一般大有成就。

吃饭时慌慌张张，狼吞虎咽，不注意个人的举止的人，脾气暴躁、意气用事；自以为是，不听他人的建议，但是有竞争心理和进取精神。





第五节

从习惯性动作来识人

在平常生活中，从一个人的言行举止和音容笑貌中总能挖掘对我们有用的信息，以便我们了解对方的心理状态。

轻微碰触或者捏鼻子、抹嘴巴

捏鼻子、抹嘴巴是大家司空见惯的小动作。虽然这些动作有碍观瞻，但是要彻底改掉，需要花费很多精力，有的人甚至会把这些小动作带进坟墓里。喜欢做以上两种小动作的人，大多爱搞恶作剧，典型地把自己的欢乐建立在别人的生气之上。除此之外，没有原则性，一味地被别人牵着鼻子走。

手嘴并用

说话时，喜欢配合手势的人，性格外向，是勤勤恳恳的实干家，事业不论大小会有一定的成就；喜欢支配别人，做事稍微有些固执。

习惯性拍打头部

生活中经常有这样一类人，当你问他一些你要求他办的事情，他会习惯性地拍打自己头部。看到这个动作，我想你已经明白了，他的答案一定是令你失望的。喜欢做这一动作的人，喜欢助人为乐，为人光明磊落；富有正义感，可惜嘴上通常不会拉拉链。

说话保持微笑

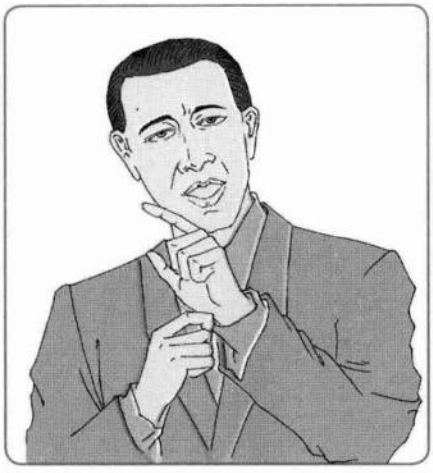
有一类人脸上永远挂着微笑，这种类型的人就是大家嘴里的“笑面虎”。有时你会奇怪，讲的话题并不好笑为什么他的脸上却挂着笑容。这样的人，大多性格外向，活泼开朗；对待身边的事物不会太过苛刻；常常自得其乐，安居乐业；具有广阔的人际脉络，缺乏事业心，不喜欢积极进取，总让人有“英雄无用武之地”的感觉。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

习惯性动作表露出的性格特征



抹嘴巴是大家司空见惯的现象。习惯做这个小动作的人，大多数爱搞恶作剧；容易改变自己的立场，经常被别人当做炮灰。



说话的时候喜欢配合手势的人，性格外向；支配欲望较强，性格有些偏执。



忘记某事或者搞砸某些事情时习惯性地拍打头部的人，善于助人为乐，为人光明磊落，极富有正义感。

喜欢走边角的人，性格有些古怪；缺少主见，天生有一种叛逆；不善言谈，但是书面表达能力很强，属于绝顶聪明的人。

脸上永远挂着微笑的人就是大家嘴里的“笑面虎”。他们性格外向，活泼开朗，常常自得其乐。



第六节

从刷牙习惯上观察对方

刷牙天天伴随着大家开启每一天的生活。刷牙不仅使牙齿清洁健康，而且在人际交流中，清新的口气也会给人留下很好的印象。留心生活的人，会从别人刷牙的方式中，发现很多有关性格的小秘密。

左右刷

左右刷的刷牙方式在科学上并不提倡。习惯于左右刷牙的人，非常叛逆，性格天生就存在不安定因素，但缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些微不足道的事和别人产生矛盾，很难建立良好的人际关系。他们在人际交往中容易钻牛角尖，常常跟人家过不去。

上下刷

有的人在刷牙的时候习惯上下刷。这种类型的人，自主意识比较强，不喜欢受他人的限制和约束；生活态度乐观积极，即使遇到挫折和磨难，也能够以一种比较乐观的态度去面对。这种类型的人经常给别人带去欢乐，能够被多数人所依赖，所以，能够营造出和谐的人际关系。

剔牙

习惯用橡皮制品的尖端来剔牙者，往往防御意识比较弱，一旦事情突然发生则会手忙脚乱。但是，能够很快恢复镇定，积极采取一切手段化解。攻击性强是其最显著的特点。敢于挑战，当发现自己犯了错误以后，勇于承担责任并且能主动改正。

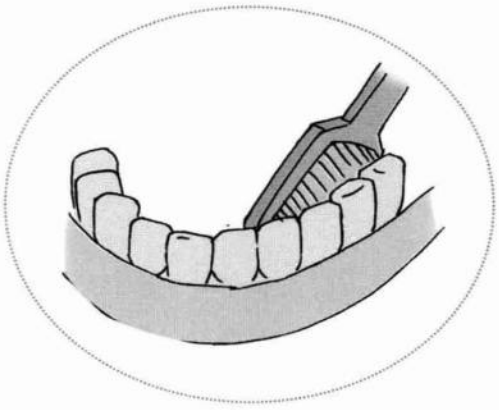
晚上刷牙

只会在晚上睡觉前刷一次牙的人，随机应变能力很强，思维缜密，做事有条理，懂得付出，事业也会小有成就。非常讲究说话技巧，诚实守信，注重自己的声誉，喜欢在别人眼里塑造完美的形象。为人处世比较干脆和利索，没有过多繁杂、琐碎的事情。

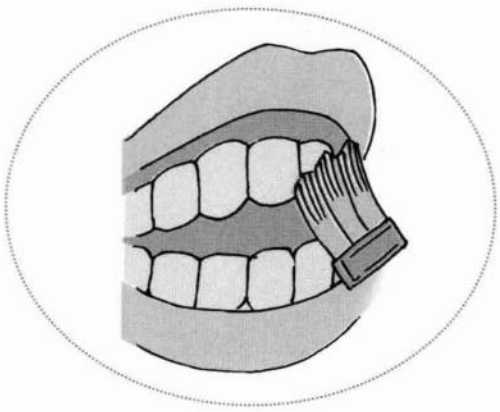
混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

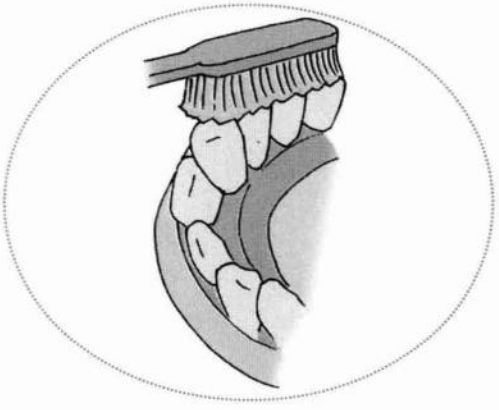
刷牙看性格

习惯左右刷牙的人，比较叛逆，缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些微不足道的事和别人产生矛盾；他们在人际交往中容易钻牛角尖，常常跟人家过不去。

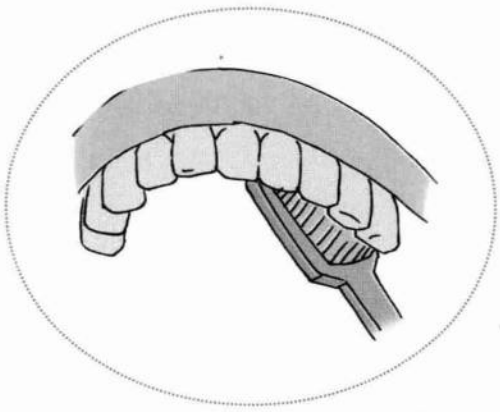


习惯上下刷牙的人，自主意识比较强，不喜欢受约束；乐观积极，即使遇到挫折和磨难，也能够以一种比较乐观的态度去面对。





喜欢剔牙的人，防御意识比较弱，很少会事先做一些必要的准备，但其思维缜密，敢于挑战，勇于承担责任并且能主动改正错误。



习惯晚上睡觉前刷一次牙的人，随机应变能力较强，思维缜密，做事有条理；做事干脆和利索，没有过多繁杂、琐碎的事情。



第七节

从洗澡方式看对方性格

提起洗澡，也许大家会莞尔一笑，再正常不过的事情了。大家不会留心自己一生之中会洗多少次澡，但是通过洗澡方式可得知一些人的性格特征。

冷水浴

喜欢冷水浴的人，外表冷漠，缺少亲和力，不善于向别人表达自己的需要；能够理性思考问题，不为情绪所控制，办事井然有序，见解独特。

热水浴

喜欢洗热水澡的人，感性，爱憎分明，缺少一些理性的认知；追求新鲜刺激，缺少责任感；追逐流行趋势，喜欢有落差的事物；热情开朗，不拘小节。

公共洗浴

喜欢在公共澡堂洗澡的人，助人为乐，有良好的人际关系；害怕寂寞孤独，喜欢很多人在一起；经常会为了友情，而忽视亲情和爱情。

按摩浴

喜欢淋浴并且带有按摩服务的人，实实在在的物质享受者，喜欢消费；天生的乐观派，时常保持快乐的状态；缺乏对精神生活的追求，略显平庸；安于现状，不思进取。

蒸汽浴

喜欢蒸汽浴的人，做事慢条斯理、井然有序，有耐性，事业会有所成就；强权崇拜者，不会对弱者抱有同情心；常以自我为中心，让人难以接近。

泡泡浴

喜欢“泡泡浴”的人，自我偏执，是物质享乐者，注重外在形象，穿衣打扮上很讲究，崇尚名牌；性格温和，看不惯斤斤计较与贪小便宜的人；“人不犯我我不犯人，人若犯我我必反击”为其处世准则。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

洗澡看性格

洗澡已经不再是洗掉污秽这么简单的事情了，现在的洗澡方式有很多种，如沙滩浴、阳光浴等，同时不同性格的人所选择的洗澡方式也不同，如此也暴露了各自的性格特征。



1 喜欢冷水浴的人，缺少亲和力，有自己独特的见解，有强烈的事业心。

2 爱洗热水澡的人，总是依靠感觉去判断事物，爱憎分明，缺少一些理性认知。

3 喜欢在公共澡堂洗澡的人，助人为乐；害怕寂寞孤独，喜欢很多人在一起。

4 喜欢淋浴并且带有按摩服务的人喜欢消费；天生的乐观派。

5 喜欢蒸汽浴的人，做事慢条斯理、井然有序，有耐性，事业会有一番成就。

6 喜欢“泡泡浴”的人，是物质享乐者，注重外在形象，穿衣打扮讲究。



第八节

从打电话方式洞悉人的内心

电话虽然拉近了语言的距离，但却疏远了心的距离。我们不能改变这种潮流，但是我们可以通过打电话的方式来了解我们身边人的性格。

涂鸦型

一边通电话一边信手乱画的人，往往具有艺术才能和气质，想象力丰富但不切实际；天性乐观，使他们经常可以轻易渡过一切难关。

紧抓型

通电话时紧握话筒的人，表面看上去柔弱温顺，实则个性坚毅，一旦下定决心，绝不轻易改变，典型的内刚外柔型。

平淡型

打电话时并没有特殊的习惯，一切动作出于自然。这种人天生心地善良，有自信心；把自己的生活规划得井井有条，能屈能伸，性格有弹性。

舒适型

通电话时习惯舒服地坐着或躺着，表现出一副悠然自得的样子。这种人生性沉稳，遇事沉着冷静。

电线绕指型

打电话时不停地玩弄电话线的人。这种类型的人豁达开朗，玩世不恭，从不杞人忧天。

以肩代手型

以肩代手型是指打电话时习惯性地把听筒夹在头和肩之间的人。这种类型的人，思维严谨，任何事情必先考虑周全之后才做决定，因此在工作中不会出现太大的纰漏。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

接电话，看性格

现代社会通信发达，手机几乎人手一部。电话已成为人们生活的必需品，你可知道，通过接电话的方式我们可以探知对方的性格特征和心理状态。



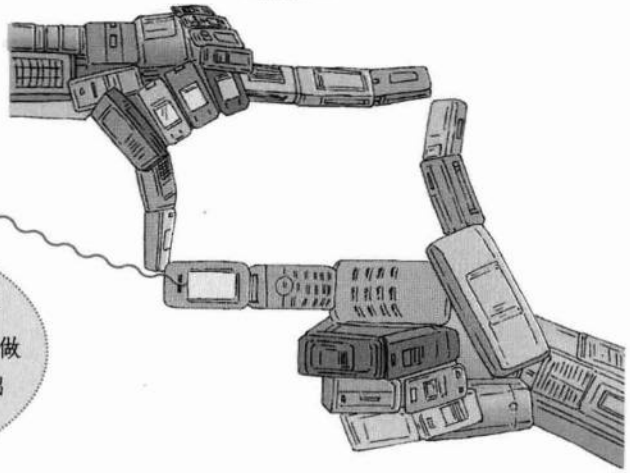
一边与人讲电话一边信手乱画的人，天性乐观，想象力丰富但不切实际。

通电话时表现出一副悠然自得的样子的人，生性沉稳，遇到事情沉着冷静，总是一副泰山崩于前而色不改的样子。

通电话时紧紧握住话筒的人，表面看上去柔弱温顺，实则个性坚毅，典型的内刚外柔型。

打电话没有特殊的习惯的人，心地善良，有自信心；把自己的生活规划得井井有条，能屈能伸，性格有弹性。

打电话时不停地玩弄电话线的人，豁达开朗，玩世不恭，从不杞人忧天。



打电话时把听筒夹在头和肩之间的人，思维严谨，任何事情考虑周全之后才做决定，因此在工作中不会出现太大的纰漏。



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第十章

着装识人术

表里如一，从服饰上窥视人心

人类社会漫长的进化史中，着装从来都体现着一种社会文化，体现着一个人的文化内涵和审美情趣，是一个人的社会地位、气质修养的外在体现。就现代社会意义而言，服装是一门艺术。就个人而言，服装也是一种性格的符号。



第一节

着装风格透视对方心理

不同的人，其着装风格也各不相同。而一个人的着装风格与他的心理有关，如果心理风格与着装风格相统一，那么你会觉得很舒服。如果心理风格与着装风格有差异，你可能会觉得别扭。所以从一个人的着装风格可以看出一个人的性格如何。

式样繁杂、色彩鲜艳或单一色调

喜欢穿样式繁杂、色彩鲜艳衣服的人，虚荣心较强，喜欢炫耀，善于表现，自私任性，甚至还有些飞扬跋扈。喜欢穿单一色调服装的人，大多比较正直、刚强，理性思维要强于感性思维。

喜欢穿时装

喜欢穿时装的人，没有主见，没有目的地盲目跟风，不知道自己的审美观，情绪起伏较大，无法安分守己。

喜欢穿淡色或浅色衣服

喜欢穿淡色衣服的人，大多比较活泼开朗，擅长口头表达，喜欢结交朋友。喜欢穿深色衣服的人，性格比较稳重，沉默寡言；人情练达，显得城府很深；凡事深谋远虑，很容易识破别人的诡计。

喜欢穿过于华丽的衣服

喜欢穿过于华丽的衣服的人，有强烈的虚荣心和自我显示欲，具有拜金主义，是物质崇拜者。

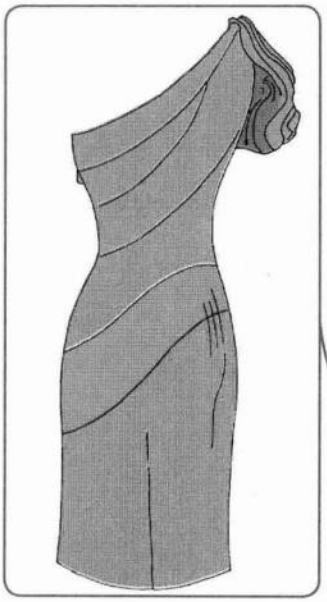
喜爱穿同一款式

喜爱穿同一款式服装的人，性格直率，态度乐观，自信心强，爱憎分明；做事干脆利落，言出必行，信守承诺；孤高自傲，以自我为中心。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

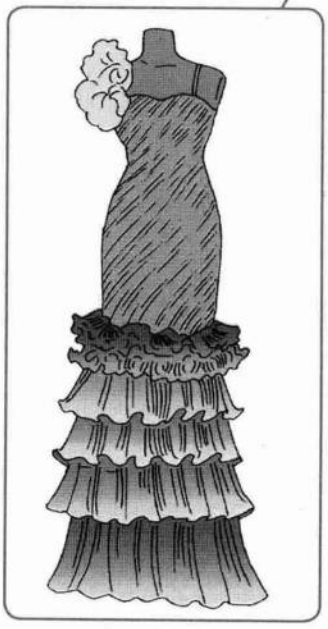
喜爱的服装透露性格

不同的人，其着装风格也不相同。而一个人的着装风格与他的心理有关，所以从一个人的着装风格可以看出一个人的性格如何。









1 喜欢穿色彩鲜艳衣服的人，虚荣心较强，喜欢炫耀，自私任性。

2 喜欢穿时装的人，没有目的地盲目跟风，情绪起伏较大，不安分守己。

3 喜欢穿单一色调服装的人，正直、刚强，理性思维要强于感性思维。

4 喜爱穿同一款式服装的人，性格直率，态度乐观，自信心强，爱憎分明。

5 喜欢穿深色衣服的人，办事稳重，沉默寡言；人情练达，显得城府很深。

6 喜欢穿淡色衣服的人，比较活泼开朗，擅长口头表达，喜欢结交朋友。

7 根据自己的嗜好选择服装风格的人，独立意识较强，做事能够持之以恒，有耐性，积极进取。

8 喜欢穿过于华丽的衣服的人具有强烈的虚荣心，是典型的拜金主义、物质崇拜者。



第二节

从T恤看性格

炎炎夏日，T恤俨然成为大街上一道亮丽的风景。无论是大人、小孩，都会从他们身上看到T恤的身影。一件松垮的T恤却记录着内心的方方面面。

风景T恤与搞笑T恤

喜欢穿着印有旅游胜地T恤的人，喜欢与人分享，性格外向开朗，具有一定的开拓意识，接受新生事物的能力比较强，有一定的表现欲。喜欢穿印有搞笑符号、语言T恤的人，表现欲望最为强烈，希望得到别人的认同，聪明机灵，具有幽默感。

标志T恤与明星T恤

喜欢穿印有某某名企或是名校标志等T恤的人，希望结交志同道合之人，重感情，希望得到社会对自己身份的认同。喜欢穿印有明星画像或者和明星有关的东西的T恤的人，这类人大多属于追星族，乐于学习，但是这种学习并不是求知，而是需要有榜样作为依托。

纯白T恤与彩色T恤

喜欢纯白T恤的人，大多不会与世俗同流，标新立异，有自我意识，性格中有一些叛逆的成分。喜欢穿彩色T恤的人，性格内向，不喜欢过度张扬自己，沉默寡言，甘于平庸，心地善良，能给予别人无私的帮助和关心。

印有自我标记的T恤

喜欢穿印有自我标记T恤的人思想开放，时尚前卫，接受新生事物的能力较强；性格外向，喜欢结交朋友，有不错的交际网；待人真挚热情，不喜欢陈旧的东西，会很轻易地丢掉传统的经典部分。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

百搭T恤

无论是功成名就的社会名流，还是生活窘迫的社会底层，都会在他们身上看到T恤的身影。

不同的T恤，不同的性格

1. 喜欢穿风景T恤的人，性格开朗，具有开拓创新意识，接受新生事物的能力较强。

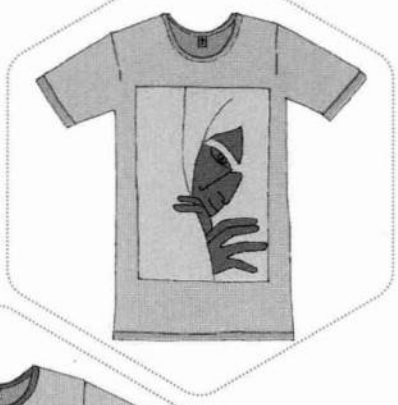
2. 喜欢穿印有搞笑元素T恤的人，表现欲望强烈，聪明机灵，具有幽默感。

3. 喜欢穿印有各种标志T恤的人，希望结交志同道合之士，注重感情，希望得到社会对自己的认同。



4. 喜欢纯白T恤的人，标新立异，有自我意识，性格中有一些叛逆的成分。

5. 喜欢穿彩色T恤的人，性格内向，不喜欢张扬，沉默寡言，甘于平庸。



6. 喜欢穿自我标记T恤的人思想开放，接受新生事物的能力较强；爱结交朋友，有不错的交际网。

7. 喜欢穿印有明星画像T恤的人，喜欢追星，乐于学习和模仿。





第三节

彰显不同个性的手提包

问问上班族，每天最亲密的伙伴是谁？也许大家的脑海里都会浮现手提包的影子。的确如此，也许大家不会和家人同进同出，但是手提包会伴随我们度过每一个工作日。正是因为手提包和我们有着如此紧密的关系，所以，在一定程度上它们向别人传递着主人的小秘密。

方形包与夸张大包

喜欢背方形包者，情感较脆弱，没有丰厚的阅历和底蕴，不堪承受重大的挫折和磨难，很容易退缩逃避。喜欢背夸张大包者，天性散漫，缺少社会责任感；不喜欢被束缚，喜欢自由自在的生活方式；不太注重感情。

金属包与民族风情包

喜欢背金属包者，追逐时尚的一类人，喜欢新鲜、亮眼的东西，接受新生事物的能力相对于其他几类人要强，小心谨慎，不会轻易做决定，总会事先询问别人意见；人际交往有一些障碍，因为他们自私任性，比较自我。喜欢背民族风情包者，个性鲜明，独树一帜，常常带给别人一些麻烦；处处标新立异，无论是在穿衣风格上还是在思维方式上，都会突显自己的想法。

休闲包与背包

喜欢背休闲包者，懂得享受生活，对人对事不会有过多要求和希望；善待自己，善于调节自身状态的一类人；热情开朗、积极向上，井然有序安排自己的生活节奏；聪慧过人，在事业上会有一番作为。喜欢背包者，往往性格较随和，有独立的意识；不善于人际交往，喜欢墨守成规、循规蹈矩的生活。

男性化手提包与不爱拿手提包

喜欢男性化手提包者，这只针对女性而言，内心比较独立，性格外向，坚强宽容，做事强势，但在工作中表现很出色，能力也很强。不爱用手提包者，往往性格懒散，自我意识很强，责任心不够；喜欢简单利索，不喜欢被一些事物牵制。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

包——彰显个性





1 休闲包的主人，热情开朗、积极向上；聪慧过人，在事业上会有一番作为。

2 背包的主人性格随和，有独立的意识；不善于人际交往，喜欢循规蹈矩的生活。

3 对女性而言，男性化手提包的主人内心独立，坚强宽容，做事霸道强势，能力也很强。

4 不爱拿手提包的人性格较懒惰，自我意识较强；喜欢简单利索，不喜欢被一些事物牵制。

5 方形包的主人，情感较脆弱，面对重大的挫折和磨难时，容易逃避退缩。

6 金属包的主人小心谨慎，不会轻易做决定，做事之前总会事先询问别人意见。

7 夸张大包的主人天性散漫，缺少社会责任感；喜欢自由自在的生活方式。





第四节

由佩戴的手表类型识对方

手表不仅是时间和效率的见证，而且也是审美的需要。除去本质的用途，手表越来越多被当成一种装饰品，来体现主人的身份地位、审美观念以及自身的性格特征。

发条表与怀表

戴上发条表的人，自给自足，独立意识较强；持之以恒，喜欢享受成功的感觉；处事低调，默默无闻，不喜欢成为大众瞩目的焦点。喜欢戴怀表的人，喜欢独立支配自己的生活，不喜欢成为时间的傀儡；善于把握生活的节奏，使自己身心愉悦保持健康平稳的状态；随机应变能力较强；念旧，有浓厚的浪漫情怀；重感情，喜欢交朋友。

金表与液晶显示表

戴金表的人，深谋远虑，目光长远，运筹帷幄，前途和事业一片光明；稳重老练，精神的境界极高；重感情，有责任感；坚强有韧性，不向困难低头。

戴有液晶显示的表的人，勤俭持家，思虑单纯，凡事以方便简单为原则，害怕麻烦和复杂；与人交往小心翼翼，不会轻易打开心扉。

多个时区表与特制表

戴多个时区表的人，典型的空想家，活在幻想的世界里；缺少责任感，不能担当重任；态度消极，经常逃避现实的问题；注意力不集中，脑子经常会冒出千奇百怪的想法，耽误工作效率。戴特制表的人，喜欢处于支配的地位，能把自己想法贯彻到底的一类人；注重自己的形象，喜欢表现自己，引起别人的关注以此来满足自己无谓的虚荣心。

闹钟型的表

戴带闹钟型表的人，有较强的组织和领导能力，有责任感，会依照计划完成任务；对自己要求严格，时时刻刻处于较为紧张的状态之中。

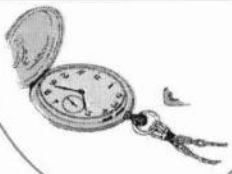
混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

表的类型识人性

手表不仅是时间和效率的见证，而且现在已经被当成一种装饰品，体现了主人的性格及审美观念。

戴上发条表的人，独立意识较强；做事能持之以恒；处事低调，不喜欢成为大众瞩目的焦点。





戴怀表的人，随机应变能力较强；念旧，有浓厚的浪漫情怀；重感情，喜欢交朋友。

戴金表的人，目光长远，运筹帷幄，稳重老练；重感情，有责任感；坚强有韧性，不向困难低头。



戴有液晶显示表的人，勤俭持家，思虑单纯，凡事以方便简单为原则，害怕麻烦和复杂。



戴多个时区表的人是典型的空想家。他们缺少责任感，态度消极，经常逃避现实的问题。



戴闹钟型表的人，有较强的组织能力，有责任感，会依照计划完成任务。





第五节

由所戴的戒指识别对方

手不仅会向别人传递其主人的性格特征，手上的饰物也会向别人透露其主人的性格特征。例如戒指，它不仅仅是爱的语言，还是爱人之间性格的揭露表。

玉戒指

喜欢戴玉戒指的人，相比之下比较在乎别人对自己的评价，忽略对其内在修养的提高；喜欢浮想联翩，却不会付诸行动，典型的空想家；无计划性，不分轻重缓急没有条理，率性而为，总会因突如其来的想法改变已经制订好的计划。

结婚钻石戒指

喜欢戴结婚戒指的人，念旧，活在以往记忆里的一类人，只要能引起别人的注意，她们就觉得有成就感，总是被别人的想法左右自己的行动；喜欢在众人面前表现自己，戒指的克拉数越大，自我膨胀感越强。但是，对结婚伴侣有较强的责任感，对婚姻较为忠诚。

有个人标志或家庭、宗教标志戒指

喜欢戴有家庭等标志性戒指的人，求知欲强，不会太过于关注自己，喜欢把注意力集中在别人身上，以至于忽视自身的优势；希望别人能充分了解自己，思想之中没有私人空间的概念；有强烈的归属感，凡事统筹全局；会竭尽全力向别人证明其认同的事物；重感情，有责任感。

手工艺戒指

喜欢戴手工艺戒指的人，善于在别人面前适当地推销自己；富有创造力，但是总是处于英雄无用武之地的尴尬境地，希望得到别人的认可；想象力较丰富，但想法大多不切实际；有的则乐观积极，有十足的自信心；爱在别人面前展现自己，具有很强表现欲；个性鲜明，因此思想很有见地；心思缜密，想法复杂，有时让人费解。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

戒指发出的信号

戒指被认为是爱情的见证，所以大部分女人都喜欢戒指。但是很多人不明白为什么要戴戒指，只是把戒指作为一种装饰品。其实喜欢戴哪一类戒指是由人们的性格特征决定的。所以，一枚小小的戒指早已泄露了你的性格特征。

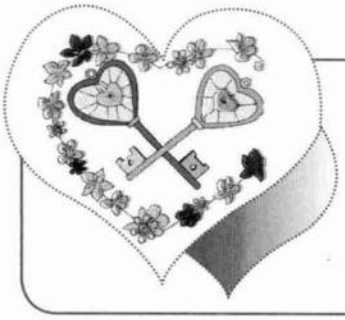
喜欢戴结婚戒指的人，怀旧，喜欢在众人面前表现自己。他们对婚姻有强烈的责任感。

喜欢戴玉戒指的人喜欢浮想联翩，却不会付诸行动，典型的空想家；做事不分轻重缓急，毫无条理。



喜欢戴有家庭等标志性戒指的人重感情，有责任感；求知欲较强，总喜欢把注意力集中在别人身上。

喜欢带手工艺戒指的人乐观积极，充满自信；喜欢展现自己，具有强烈的表现欲；心思缜密，但有时让人费解。



戒指的由来

戒指异名“指环”。最初，戒指是宫廷中妃嫔用来避忌的一种标记。怀孕或其他情况不能接近帝王，就用金指环套在左手来区分，平时的话就用银指环套在右手。后来，指环传到民间，人们已经忽略其本身的含义，只是作为一种饰品流传开来。所以，最初的戒指只是起着禁戒的作用。



第六节

从戴帽的款式来识人

一顶小小的帽子不仅可以御寒、防晒、装饰，而且还是阶级、权力、级别、职业的象征。除此，帽子和戒指一样，同样可以看出不同人的品性。

圆顶毡帽

喜欢圆顶毡帽的人，踏实肯干，持之以恒；对任何事情都有其独特的见解；求知欲强，不断进取，勤劳肯干，是典型的实干家；在人际交往中，为了维持良好的人际关系，不会轻易地表达其内心的想法。

鸭舌帽

喜欢戴鸭舌帽的人，遇事沉着冷静，处理人际关系老练、圆滑；偶尔会引起别人的反感，是因为太过于委婉含蓄的交谈使人失去倾听的耐心。

礼帽

喜欢戴礼帽的人，自视清高，目空一切，活在自己规定的准则里；注重外在形象，希望给别人留下有修养、有文化、有内涵的印象；时时刻刻爱展现其风度与见识，得到别人崇拜，会使其产生成就感；拒绝甚至鄙视低级恶俗的行为习惯。在他人眼里，这种人生活得很累，很表面化，而他们却自得其乐。

彩色帽

喜欢彩色帽的人，对时尚潮流有不同于常人的敏感，喜爱尝试新鲜刺激的事物，是敢为人先的一类人；懂得把握生活的节奏，懂得充实个人的生活；精力充沛，骨子里有不安定因素，不喜欢平淡无味的生活。

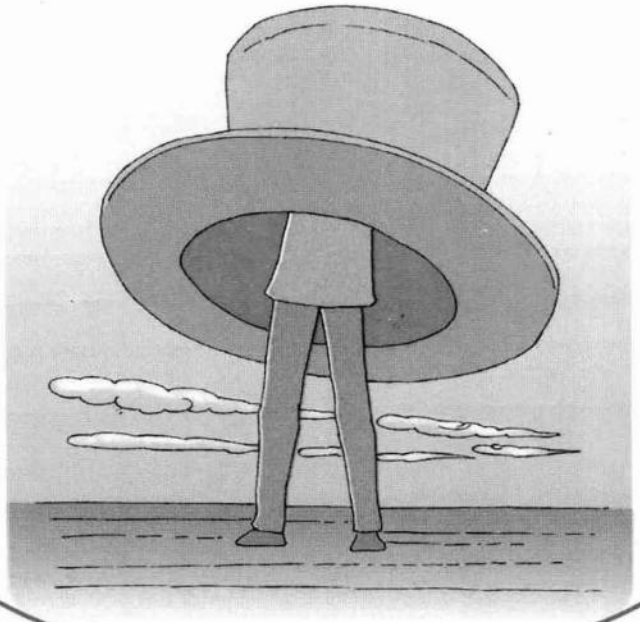
旅游帽

喜欢旅游帽的人，经常耍些小聪明、小把戏；性格孤僻，不愿与人深交，和人相处刻意保持一定的距离，因此人际关系较差；爱装扮自己，看重别人对自己的态度，刻意隐藏其自身的劣势缺点，因此在别人面前竭力塑造理想的自己。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

从帽子类型透视人的个性

极具规模的娱乐场所、餐厅或者商厦，都会设置衣帽间，由此可见帽子的重要性。它不仅帮助人们树立形象，而且同时也把人们的个性传递给众人。



喜欢圆顶毡帽的人，对任何事情都有其独特的见解，求知心切，勤劳肯干，属于典型的实干家。

喜欢戴鸭舌帽的人，遇事沉着冷静，人情练达，有时会招致别人的厌烦。

喜欢戴礼帽的人，自视清高，注重自身的外在形象；得到别人崇拜会使其产生成就感。

喜欢彩色帽的人，喜爱尝试新鲜刺激的事物；懂得把握生活的节奏，过得很充实。

戴帽子的礼节

❶进入公共场合时，如果需要脱掉帽子，那么该场所应该有存放帽子的地方，取帽子的时候，不要忘记向管理员说声“谢谢”。

❷男士需脱帽致意，但女士可以不脱帽。如唱国歌、升降旗、葬仪行列等，男士都需脱帽。

❸被介绍给他人或与人告别、打招呼时或者与女士、长辈、上级谈话时，男士也要脱帽。

❹对陌生女士致歉、道谢，向他人问路或请教时，可以举帽或轻拍帽子示意。



第七节

从手机类型窥见其心

手机作为生活的一种必需品、饰品，被人们赋予更多的意义。使用不同类型手机的人，性格也截然不同。那么就让我们来探究一下吧。

对手机类型没有特别要求

这种人是典型的工作狂，工作稍有差池，就会质疑自己的能力和价值；依赖性较强，缺乏安全感，内心脆弱；在感情方面的智商较低，常常使其处于被动地位，不会占据先机，给人呆头呆脑的感觉。

时尚机型

喜欢时尚机型的人，性格外向，坦率真诚，善于表达，能够包容体谅别人，因此人缘较好；追求自由，讨厌别人指手画脚；很少顾及别人的感受，单凭自身的意愿予取予求；不先了解别人的需求，就莽撞行事，收效甚微。

金属质感机型

喜欢金属质感机型的人，意志力较薄弱，缺乏持之以恒的毅力，做事经常半途而废；适应能力较强，随遇而安；个性鲜明独树一帜，内心孤僻，但人缘很好，典型的内冷外热型；喜欢掩饰其内心想法，刻意与人保持距离，对感情持有谨慎保守的态度。

简约方便的机型

喜欢简约机型的人，性格外向，具有丰富的人脉资源；没有主见，容易被他人的观念左右；分析能力较弱，容易陷于矛盾纠结的状态中无法自拔；对待他人会忽冷忽热，意志不够坚定；但其气质不凡，经常为大众所瞩目。

运动机型

喜欢运动机型的人，性格外向，具有较强的集体观念，喜欢组织集体活动，自然交友广阔；其乐观积极的态度，常常感染身边的朋友；内心专一，忠贞不渝；有耐性，能够坚持到底。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

从手机类型解读性格

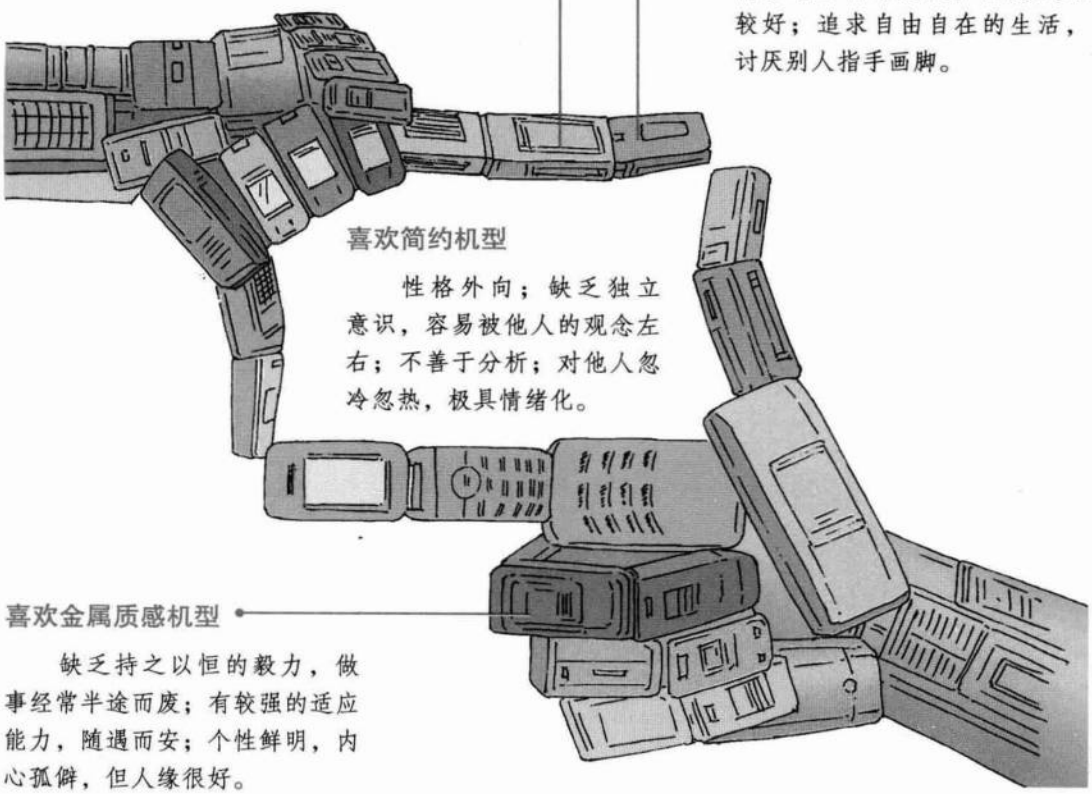
有关研究调查表明，手机类型和人的性格有着千丝万缕的关系。你如果想了解身边人的性格，闲暇的时候，拿出他们的手机观察一番，通过以下手机的类型对照他们的个性。

对手机类型没有特别要求

这种人是典型的工作狂，依赖性较强，内心脆弱；在感情方面的智商较低，常常使其处于被动地位，不会占据先机。

喜欢时尚机型

喜欢时尚机型的人，心地善良，坦率真诚，善于表达，能够包容体谅别人，因此人缘较好；追求自由自在的生活，讨厌别人指手画脚。



喜欢简约机型

性格外向；缺乏独立意识，容易被他人的观念左右；不善于分析；对他人忽冷忽热，极具情绪化。

喜欢金属质感机型

缺乏持之以恒的毅力，做事经常半途而废；有较强的适应能力，随遇而安；个性鲜明，内心孤僻，但人缘很好。

喜欢运动机型

有较强的集体观念；态度乐观积极，常常感染身边的朋友；有耐性，做事能够坚持到底。

随着手机终端技术的不断发展，现在的手机将终端技术体现在多媒体、智能化、数据连通、移动搜索、待机时间和外形设计等多个方面。



第八节

藏在镜片下的性情秘密

眼镜作为矫正视力的一种工具，在现代生活，眼镜已经超出了其原本的使用概念。人们把眼镜升华成一种装饰物。与此同时，应运而生的一些眼镜习惯中也透露出相关性格的小秘密。

从眼镜形式看性格

喜欢佩戴没有眼镜片儿或没有眼镜框包着的眼镜的人，这种类型的人委婉含蓄，不愿与人深交，有一定的个体倾向，但做事情会考虑全局的利益。喜欢戴金丝边儿眼镜的人，喜欢追逐时尚，注重自己的外在形象，喜欢与众不同的感觉。喜欢戴黑色眼镜框的人，墨守成规，缺乏探索精神，但是这种类型的人，与人为善，对人彬彬有礼。如果你戴的是深色或者是超大的眼镜，就不会给人睿智的感觉，因为深色的眼镜片或者是超大的镜片会使人看上去严谨、古板，毫无生机可言。

眼镜的作用有很多，它不仅可以保护眼睛免受紫外线、风沙、暴雨等侵害，辅助视力，还可以彰显一个人的生活品位、性格情操。有时候一些关于眼镜的小动作可以透露出主人的心理情感和性格特征。

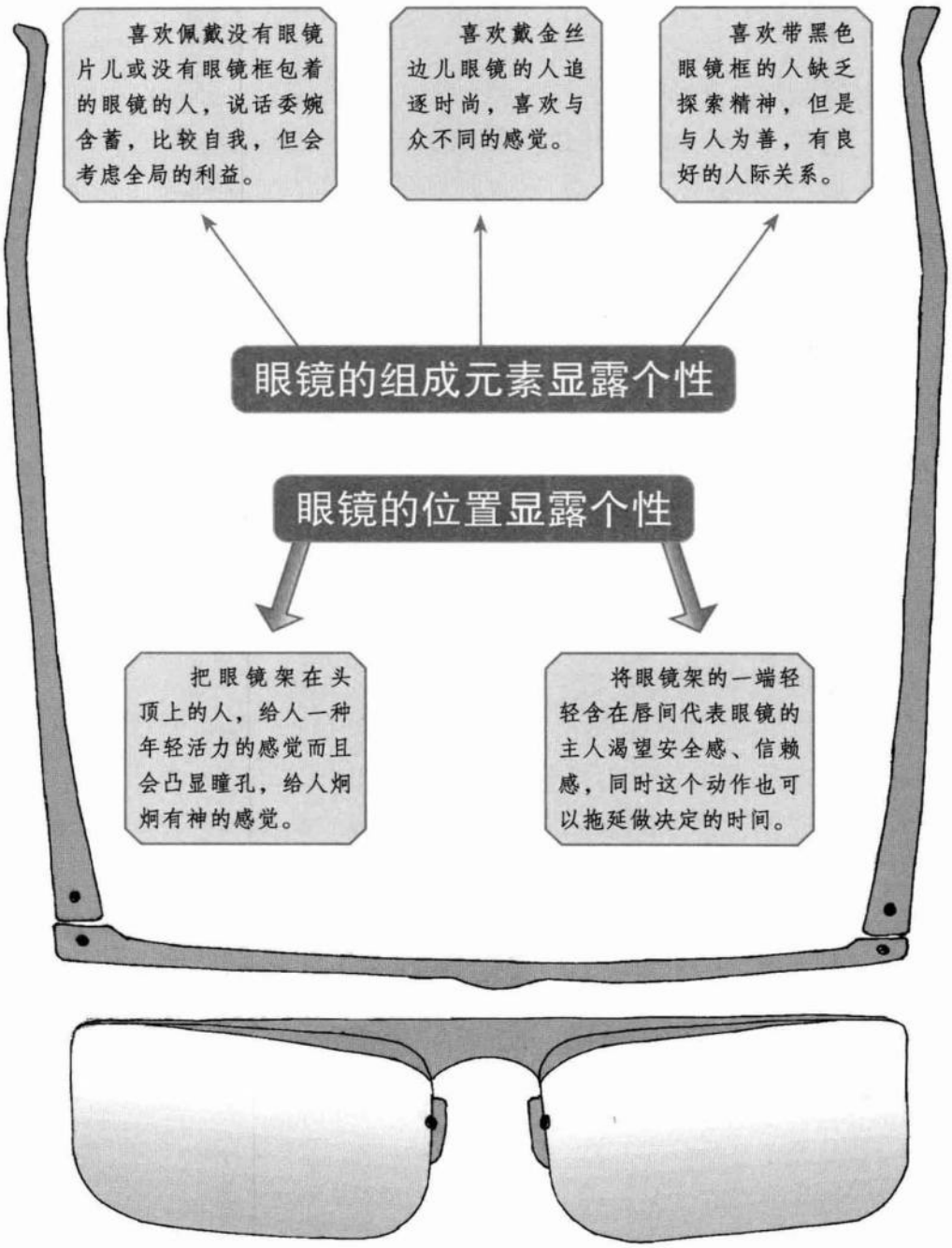
从眼镜的其他方面看性格

经常会在大街上看见把眼镜架在头顶上的人，其实无形之中这个小动作已经把你心里的秘密传达给别人。架在头顶上会给人一种年轻活力、青春时尚的感觉；会凸显大大的瞳孔，给人随和的感觉。有的人喜欢将眼镜架的一端轻轻含在唇间，这向人们传递出眼镜的主人在渴望安全感，这种行为也可以拖延做决定的时间。频繁地把眼镜取下来不断擦拭也有同样的效果。这个动作之后的一些动作就需要引起人的注意了，比如，把眼镜直接扔在椅子上，说明他对你的意见持否定态度。把眼镜折叠起来放好，表示他要结束摆在眼前的事物。重新戴上眼镜，则表明他想要重新审视一遍刚刚进行的工作。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

眼镜——个性的张扬

一个人的服装打扮可以看出一个人的个性，眼镜也一样，透过眼镜我们也能得到一些个性符号，不同款式的眼镜、眼镜所处的位置等也能反映出一些人的性格特征。





第九节

腰带：男士品位的象征

男士的腰带就如同男士的第二张脸。古人男性的腰带上挂着弓、剑等以显示其地位的高低。现代社会，穿着讲究的男性从不忽视腰带这一细节。然而通过皮带的款式、风格等我们可以看出这位男士的品位及性格特征。

浪漫男士的腰带

追求浪漫的男士佩戴的腰带一般颜色纯正、多样，点缀较多。其性格较为含蓄，选择的皮带款式富于变化，细节处装饰精妙，整体纤细，色彩淡雅，从细节处流露出浪漫的气息。

奔放男士的腰带

奔放的男士往往性格自由，精力充沛，充满男性魅力。他们选择的腰带线条粗犷，极具质感和重量感，牛皮、帆布甚至是钢铁都会是其考虑范围。腰带的佩饰很少，他们不求奢华，只注重突出个性、展现自我。

经典的男士的腰带

追求经典的男士，做事沉着冷静，态度从容不迫，性格含蓄内敛。他们选择的腰带款式大方简洁，质地坚韧耐用。小牛皮带与金银色金属环扣、黑色皮带与银白色的环扣是这类男士的不二选择。因其显示出简练、明朗的气质，备受这种类型的男士垂青。

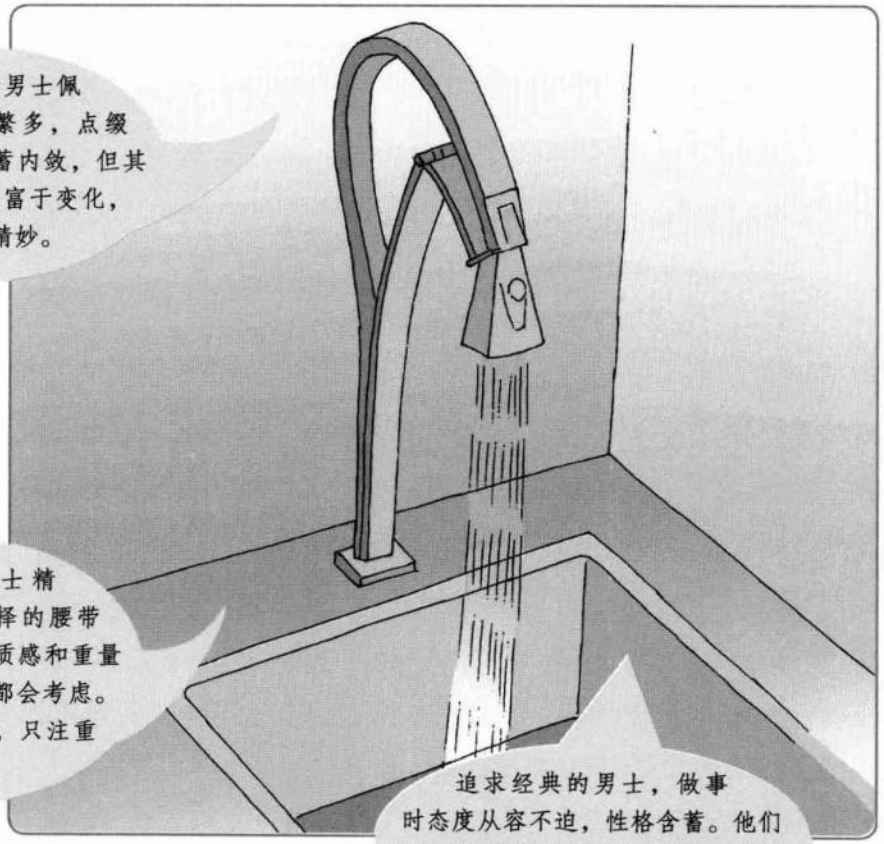
腰带的钩扣

质地：纯金的钩扣象征高贵、典雅；铜质的钩扣表现出男性的阳刚和力量。形状：宽而大的“回”形钩扣表现出男性的刚毅；椭圆形钩透露了男性的成熟；方形钩扣显示出男性的品位。这些钩扣代表的品牌也是一种身份、地位的象征。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

皮带——男士的第二张脸

皮带是男士的必备品，展示着男士的品位与魅力！一位著名造型大师说：“男人之于皮带就像女人之于口红，一只适合自己的名牌口红对于女人来说是必不可少的，嘴唇是女人整个面部比较容易增色的地方。同时，皮带从古到今都是男人地位的一种象征。”可见，皮带对男人的重要性，是其他饰品无法取代的。



追求浪漫的男士佩戴的腰带颜色繁多，点缀较多，其性格含蓄内敛，但其选择的皮带款式富于变化，细节处装饰精妙。

奔放的男士精力充沛，其选择的腰带线条粗犷，极具质感和重量感，甚至是钢铁都会考虑。他们不求奢华，只注重突出个性。

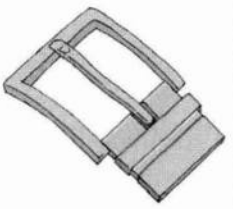
追求经典的男士，做事时态度从容不迫，性格含蓄。他们选择的腰带款式大方简洁，质地坚韧耐用。

腰带搭扣的选择

第一，装饰简洁，不宜悬挂过多装饰物品。

第二，长度适宜，系好后的腰带，尾端应该介于第一个与第二个裤襻之间。过长或过短都不适宜。

第三，腰带的宽度保持在3厘米为宜。太窄会使其主人失去阳刚之气，太宽适合于休闲等风格类的装束。





第十节

从领带色彩看男士

巴尔扎克曾说过：“领带是男士的介绍信。”由此可见领带对于男性的重要性。领带不仅仅是男士服饰的装饰品，而且从一条小小的领带下可以透露出男士的不同性格。

华丽夸张领带

喜欢系华丽夸张领带的男士，具有强烈的好奇心和求知欲，喜欢挑战冒险。这种类型的人性格开朗，却容易被人误解；缺乏耐心，对于任何事情总是三分钟热度；不善理财，容易蒙受损失。

条纹领带

喜欢系条纹领带的男士思想传统保守，较在意外表形象。这种人思维严谨、态度认真，容易被同事信赖；善于人际交往，因其气质不凡容易受到他人的青睐。但是，这种人缺乏挑战精神，也没有强烈的进取心。

红色领带

喜好系红色领带的男士喜欢标新立异，希望得到他人的关注。他们爱慕虚荣，只会做表面功夫；信用值较低，往往会轻易许下承诺，却不付诸实际行动，所以常常在事业上遭受失败。

圆点花形领带

喜欢佩戴圆点花形领带的男士，天生追求浪漫，情感大多比较稳定。他们性情温和、反应灵敏，充满自信；洞察力敏锐，但做事常优柔寡断。

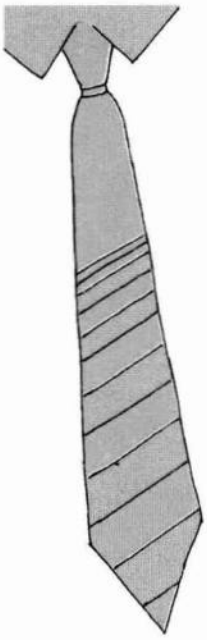
华丽彩纹领带

喜欢华丽彩纹领带的男性，感觉敏锐，极其在意他人的评价；较注重事情的外在形式；言行举止夸张而且略带神经质，实际上这些都表现其渴望受人尊重的心理；工作能力较强，易获得同事的信赖。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

领带——男士的介绍信

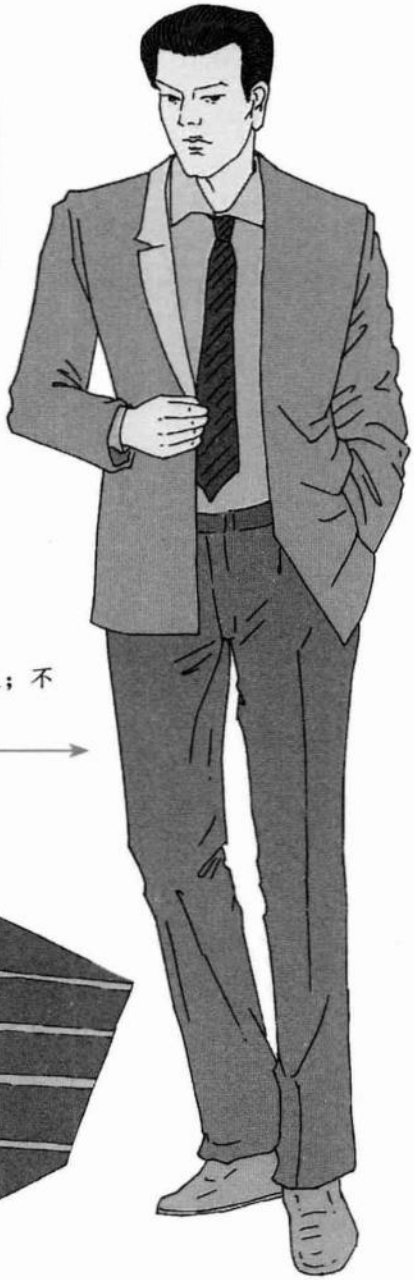
领带属于男士的饰物，领带被称之为“西装的灵魂”。男士穿西装时，最抢眼的不是西装本身，而是领带，所以，领带被称为西装的“画龙点睛之处”！由此可见，领带的作用不可小觑。



喜欢系华丽夸张领带的男士，具有强烈的好奇心和求知欲；但其缺乏耐心，对于任何事情都是三分钟热度。

喜欢系条纹领带的男士比较在意自己的外在形象；思维严谨，容易被同事信赖；但是其缺乏冒险精神，没有强烈的进取心。

喜好系红色领带的男士爱慕虚荣，常常只做表面功夫；不讲信用，轻易许下承诺，却不付诸实际行动。



喜欢佩戴圆点花形领带的男士追求浪漫；性情温和，充满自信；有着敏锐的洞察力，但是缺少决断力，面对事情总是举棋不定。



喜欢水点花等彩纹领带的男性，感觉敏锐，注重事情的外在形式；言行举止略带神经质；工作能力较强，所以容易获得同事的信赖。



第十一节

从丝袜看女人

丝袜的演变、发展大约有50年的历史了。丝袜不仅是女人的一种服装饰品，丝袜的颜色、厚度、款式等都可以读出女人的内心。

肉色或黑色丝袜

喜欢穿肉色或黑色丝袜的女性，性格强势，具有强烈的独立意识。如果她们脱下鞋子，仍不想脱掉丝袜，由此可见她们思想过于偏执，墨守成规。

渔网丝袜

喜欢穿渔网丝袜的女性，性格豪爽，思想开放；大胆的装扮，常常引起别人的注意力；缺乏事业心，喜欢依靠他人过安逸的生活。

纯色棉袜

喜欢穿纯色棉袜的女性，思虑单纯，心地善良；态度乐观积极，与世无争；她们自尊自爱，善解人意；对于自己的婚姻忠贞不渝；但是比较情绪化，有时思维幼稚得如同小孩子。

厚丝袜

有些女性，不管气温高低，总喜欢穿厚厚的天鹅绒质地般的丝袜。也有些女性，不顾外面是否亮丽整齐，丝袜里边穿着秋裤打底以至于走起路来满腿褶皱。这种类型的女性有自己独特的审美观念，根本不会在意别人的眼光。

色彩缤纷的丝袜

喜欢穿色彩缤纷丝袜的女性，注重自己的外在形象，穿衣打扮讲究。她们适应力极强，善于均衡各种人际关系；很少向人袒露心迹，所以容易失去亲密的朋友善于掩饰自己的情绪，办事圆滑，人情练达，因此工作的能力较强。

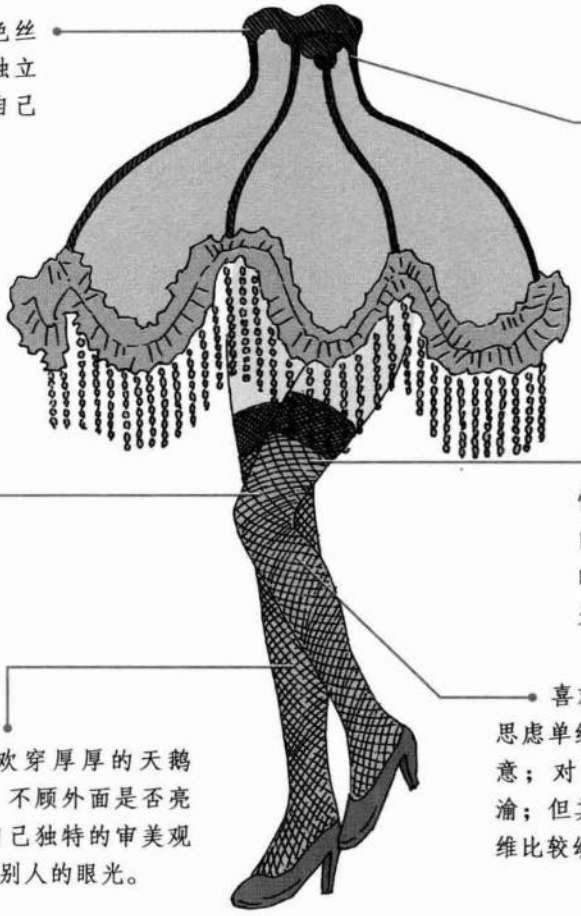
不喜欢穿丝袜

喜欢露着光滑的脚踝穿上自己中意的鞋子，这种女性，崇尚自然，追求自由，气质优雅，思想新潮。她们不愿意为了男人的眼光而让自己受罪。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

丝袜的诱惑

丝袜是女士的第二层皮肤，由此可见丝袜的重要性。穿丝袜的女人给人高贵、温柔的感觉，如果与合适的高跟鞋相配，会将女性特有的气质展露无遗。而且不同类型的丝袜，给人不同的审美体验。



喜欢穿肉色或黑色丝袜的女性具有强烈的独立意识，不会轻易改变自己的想法。

喜欢穿色彩缤纷丝袜的女性，注重自己的外部形象，注意整体的搭配；适应能力较强，善于均衡人际关系。

喜欢穿渔网丝袜的女性，思想开放，大胆的装扮，常常引起别人的注意力；但其缺乏事业心，喜欢依靠别人生活。

不喜欢穿丝袜的女性，崇尚自然，追求自由的生活；有自己独特的审美观念，不喜欢趋炎附势。

喜欢穿纯色棉袜的女性，思虑单纯；自尊自爱，善解人意；对于自己的婚姻忠贞不渝；但其比较情绪化，有时思维比较幼稚。

有些女性喜欢穿厚厚的天鹅绒质地般的丝袜，不顾外面是否亮丽整齐。她们有自己独特的审美观念，根本不会在意别人的眼光。

丝袜的发展史

1939年之前尼龙通常用于制作鱼丝线、手术缝合线等。DuPont公司吹捧它“强韧如钢铁，纤细如蛛丝”，并在1939年纽约世界博览会首次把尼龙和尼龙丝袜展现给美国人。DuPont公司决定不用尼龙来注册商标，他们决定用这个词作为丝袜的代名词去进入美国市场。1940年的五月，尼龙丝袜在美国上市并获得巨大的成功：女人们横跨整个国家排队去买丝袜。1942年，战争开始了，尼龙大量应用于降落伞和帐篷中，尼龙丝袜成为美国大兵取悦英国妇女的最好礼物。在二战结束之前，尼龙丝袜一直是稀缺品，购买者拥挤在商店，一家三藩市的商店因被10000名急于购买尼龙丝袜的顾客团团围住而不得不关门停止营业。



第十二节

从随身携带的笔识人

一个人随身携带的笔可以看出其性格特征。

名贵钢笔

喜欢携带名贵钢笔的人极度爱慕虚荣。名贵钢笔，无非是财富、社会地位的象征。其实爱慕虚荣的根本原因源自骨子里那种强烈的自卑感。

廉价圆珠笔

喜欢随身携带廉价圆珠笔的人，往往只注重实质。对于他们而言，自由自在惬意的生活是他们最想要的，从不去计较人生的得与失。他们能跟得上时代的脚步，善于把握调节自己的心态。

黑色圆珠笔

喜欢随身携带黑色圆珠笔的人，性情平稳，内心细腻。他们总是将生活、工作复杂化。如果他们作为公司管理人员，则会引起员工怨声。如果是底层员工，他们的注意力往往集中在工作中那些毫无意义、别人易忽略的细节上。

自来水笔

喜欢随身携带自来水笔的人，性格传统保守，城府极深，善于运用一些小的计巧转移别人对他的关注。对事情，他们有自己的看法。他们不喜欢展现自己的优点，也善于掩饰自己的内心情感。但是，这种人往往很有才华。

携带铅笔

喜欢随身携带铅笔的人，性格内向，不喜欢交际；天生多疑，总是抱着对他人不信任的态度来看人，人缘较差；内心害怕孤独寂寞。

从来不带笔

从来不带笔的人天资聪颖，对自己充满自信。他们比较擅长利用地利和人和使其完成计划。但是他们似乎缺少自知之明，有些不自量力，经常高估自己的能力。他们具有较强的承受能力，遭遇失败后会及时调整自己的心态。

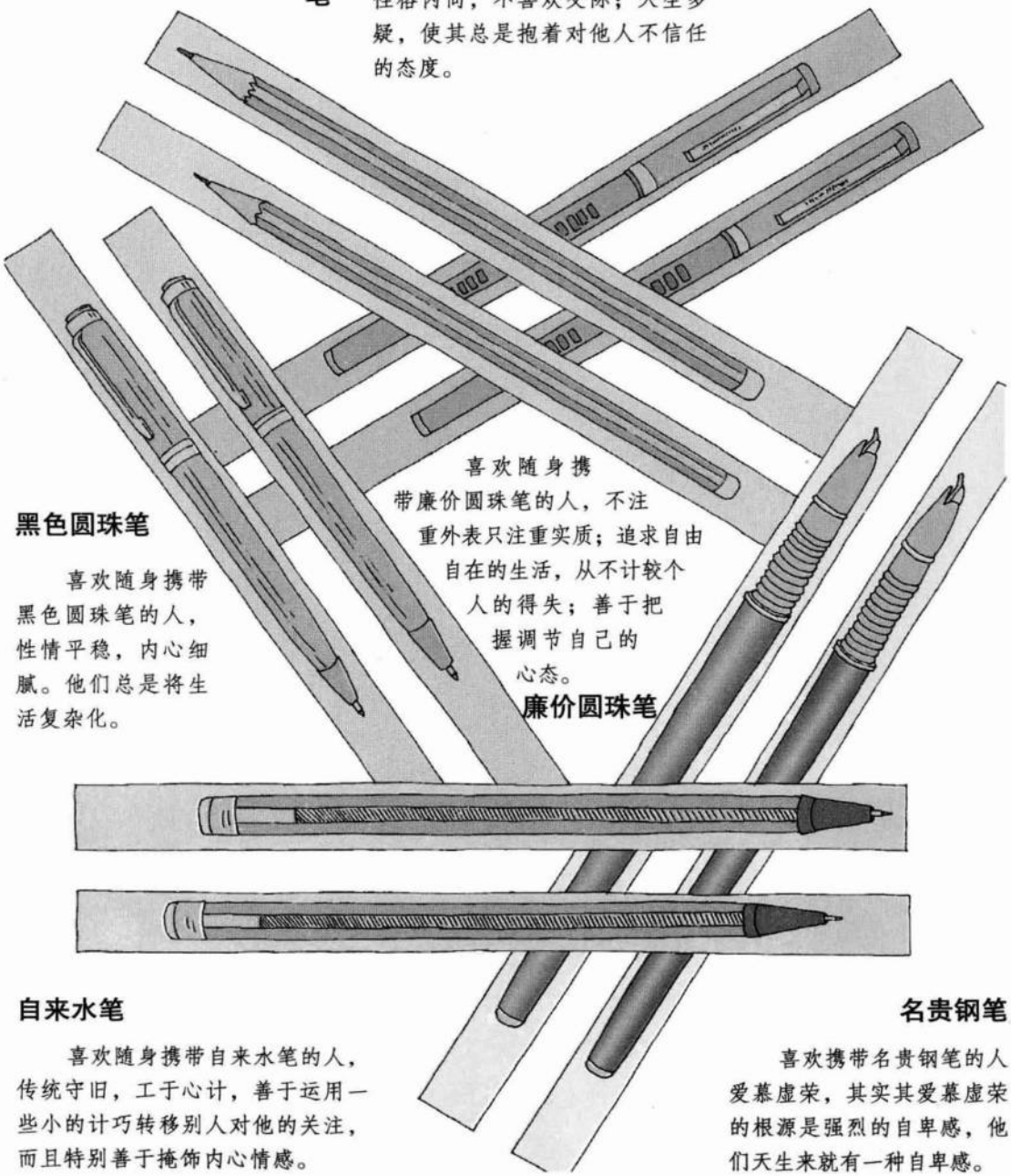
混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

携带的笔包罗的信息

一个人随身携带的笔可以看出其性格特征。

铅笔

喜欢随身携带铅笔的人，性格内向，不喜欢交际；天生多疑，使其总是抱着对他人不信任的态度。



黑色圆珠笔

喜欢随身携带黑色圆珠笔的人，性情平稳，内心细腻。他们总是将生活复杂化。

喜欢随身携带廉价圆珠笔的人，不注重外表只注重实质；追求自由自在的生活，从不计较个人的得失；善于把握调节自己的心态。

廉价圆珠笔

自来水笔

喜欢随身携带自来水笔的人，传统守旧，工于心计，善于运用一些小的计巧转移别人对他的关注，而且特别善于掩饰内心情感。

名贵钢笔

喜欢携带名贵钢笔的人爱慕虚荣，其实其爱慕虚荣的根源是强烈的自卑感，他们天生来就有一种自卑感。



第十三节

从口红看女性

据世界一些研究机构调查，世界上有二分之一的女性使用口红。她们中许多人认为，如果不涂口红就如同没穿好衣服一样不雅。从使用过一段时间的口红的形状可以反映出使用者的性格特征。

呈光头状

口红呈光头状，说明使用者性格坚毅，精力充沛，行事果断，做事有明确的目标。这种女性天生具有幽默感，感觉极其敏锐，做事态度认真。她们乐善好施，经常对别人慷慨解囊，所以能交到很多朋友。

呈内凹状

口红呈内凹状，说明使用者性格外向，爱好广泛，常能引起人们的关注。但这种女性，自私任性，较情绪化，遇到难以解决的事情时，就会大发雷霆。

呈单边形

口红呈单边形，说明使用者热情，多愁善感。她们喜欢尝试新鲜刺激的东西，所以旅游是她们最大的兴趣爱好。但是她们经常搬弄是非，喜欢耍些小聪明，使别人怒目相对。久而久之，亲朋好友对她们也敬而远之。

呈浅盘形

口红呈浅盘形，说明使用者天生追求浪漫，富于幻想，总是生活在自己构建的童话世界里。但是她们也是极其理智的女性，总能提出合情合理的建议，而且其记忆力相当惊人，甚至有时达到过目不忘的境界，所以她们常值得他人信赖。

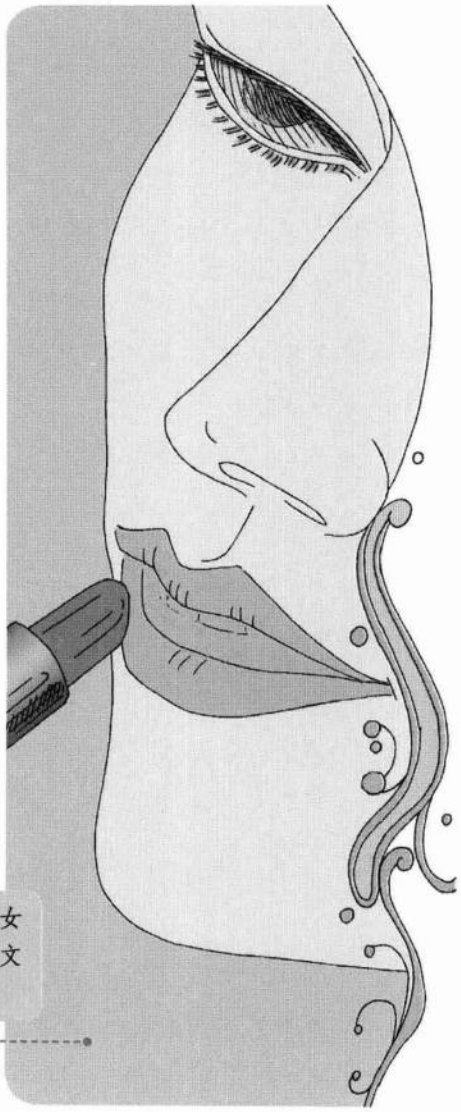
呈半圆形

口红呈半圆形，说明使用者有着自己独特的审美观念，通常给人一种清高自傲的感觉。其实这种女性性格很温和，很有文化内涵。但她们有较强的攻击性，容不得他人的伤害。

混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

从口红的形状看性格

设计大师阿玛尼曾说过：“嘴唇是女性诱惑的利器。”女人要想让唇部显得性感娇艳，口红是必不可少的。如果长时间使用口红，可以通过口红的形状观察女人的性格特征。



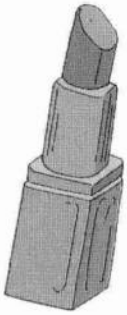
1. 口红呈光头状，说明这类女性天生具有幽默感，感觉极其敏锐；态度认真，精力充沛，行事果断。

2. 口红呈内凹状，说明这类女性自私任性，具有强烈的自我意识，比较情绪化。

3. 口红呈单边形，说明这类女性热情，多愁善感。她们喜欢尝试新鲜刺激的东西，但是她们常常搬弄是非，使别人怒目相对。

4. 口红呈浅盘形，说明这类女性极其理智，能提出合情合理的建议；记忆力惊人，甚至有时达到过目不忘的境界。

5. 口红呈半圆形，说明这类女性性格温和，心地善良，具有文化内涵，但是她们极具攻击性。



口红的起源

据记载，纣王爱将凝固的花汁给宠妻爱妾染指甲和化妆，这种化妆品最早源于燕国，所以后人就把它叫作“燕脂”。在中国，汉代以前，妇女们妆面的红色，多为既以敷面，又以画唇。唐代还流行“红妆”，这是女子在化妆前先在脸部抹上白粉，再涂上红色胭脂，唇上涂黑油。公元601年，高丽僧人把口红传到日本。



混混藏书阁：http://book-life.blog.163.com

第十一章

兴趣识人术

从兴趣爱好窥探性情冷暖

有人曾把兴趣爱好比作一个人的性格镜子，每个人的兴趣与爱好千差万别。有的人喜欢品茶饮酒，有的人喜欢吟诗作对，有的人喜欢博弈对棋，有的人则喜欢研究收藏。从兴趣爱好上可以了解一个人的性格特征，也可以获知其情绪起伏。



第一节

由衣服颜色看透女人性格

德国心理学家鲁米艾尔首先归纳出根据颜色判断性格的方法。中国节目主持人乐嘉也编著过一本与心理学相关的书籍《性格与色彩》，由此可见，性格与色彩息息相关。这一节，我们就从女士衣服的色彩，来判断其性格特征。

红色系服装

喜欢穿红色系服装的女性，性格外向，热情开朗，乐于表现自己。但她们往往多愁善感，天生就对数字不敏感，易泄露亲朋好友的隐私，不适宜从事那些保密性较强、与数字紧密相关的工作。较适宜有人际交往等公关性质的工作。

白色系服装

喜欢穿白色衣服的女性，大多比较讲卫生，喜欢有条不紊、干净整洁的生活环境。她们心思细腻，工作细心，适宜财务、出纳之类的工作。她们讨厌粗鲁和不讲文明的人；追求完美，内心常感寂寞，渴望得到他人的注意和关心。

黑色系服装

喜欢穿黑色衣服的女性，一般都是比较稳重、端庄的女性。她们内涵丰富，有自己独特的见解，一般不会轻易表露自己的观点，只要是其认可的事情就会持之以恒地坚持下去；工作和生活较为规律，懂得爱护自己。她们会给人留下神秘感。黑色的衣服在一些特定的活动上使用，也会使其主人产生压抑感。

紫色系服装

喜欢穿紫色衣服的女性，大多数是性格内向的女性。她们同样多愁善感、内心忧郁，经常处于焦虑不安的精神状态中；天资聪颖，领悟能力、创新能力都很强；有深厚的文化内涵，敏锐的观察力，会在艺术上有所成就；不喜欢亲近别人，与别人保持一定的距离；对待任何事情都是一副不屑的态度，往往被认为是自恃清高的表现。

从色彩透视性格

服装是反映人的性格的一面镜子，不同性格特征的人所偏爱的服装颜色各不相同。由此我们可以从女士衣服的色彩，来判断其性格特征。

喜欢穿黑色衣服的女性，稳重端庄，内涵丰富，有其独特的见解，只要是其认可的事情就会持之以恒地坚持下去。

喜欢穿紫色衣服的女性，性格内向，多愁善感，经常处于焦虑不安的状态中；天资聪颖，领悟能力较强。



通过色彩了解自己的性格，可帮助我们了解自己在工作中究竟要的是什么，如何才能得到满足；然后选择一个与自己天性相匹配的职业，同时让自己天生就具备的才能有用武之地。

喜欢穿粉红色或者红色衣服的女性，性格外向，热情开朗；富于感情，多愁善感是其最显著的特征。

喜欢穿白色衣服的女性，比较讲卫生，喜欢干净整洁的生活环境；心思细腻，比较有耐性；但是其缺少魄力和决断力。





第二节

由服装款式看性情

现代社会提倡张扬个性，不拘泥于形式，所以不能按照传统的想法和观念来判断。正因为如此，人们才可以更加自由地展示自己的审美观念等，因此我们从服装入手来探寻潜藏在其背后的人物性格。

长袖装

喜欢穿长袖衣服的人，大多传统守旧，循规蹈矩；不会崇拜金钱和权势；与世无争，适应能力强；注重外在形象，善于经营良好的人际关系。

短袖装

喜欢短袖装的人，为人谦让有礼，不愿意受拘束，凡事任性而为；创新意识很强，爱憎分明，经常依靠自己的感觉做事，缺少理性和对情绪的控制；不会按照既定的计划实施，常会有所变动。但他们却行事谨慎，思维比较严谨。

色彩装

喜欢穿浅颜色服装的人，人缘好，人际交往较频繁；热情开朗，比较健谈。喜欢深色衣服的人，大多稳重老练，凡事喜欢制订计划；有些神经质。喜欢穿纯色衣服的人，分析问题较为理性客观，极富正义感和使命感。

时尚装

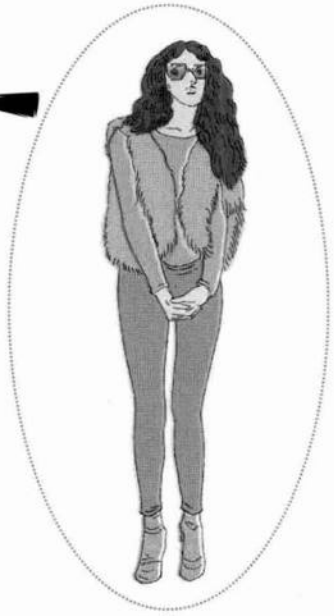
衣着时尚的人，大多喜欢随大流，性格中有些不安分的因素，不会平静地过日子。他们情绪波动较大，动不动就使小性子；典型的拜金主义者。

朴素装

喜欢朴素无华的衣服的人，大多真挚开朗，遇事冷静老练，做事脚踏实地，思虑周全，求知欲很强烈，所以会积极学习接纳一些新生事物。由于缺乏整体意识，性格中会有些懦弱；行事干脆利索；守信，但比较自我蛮横。

以衣识人

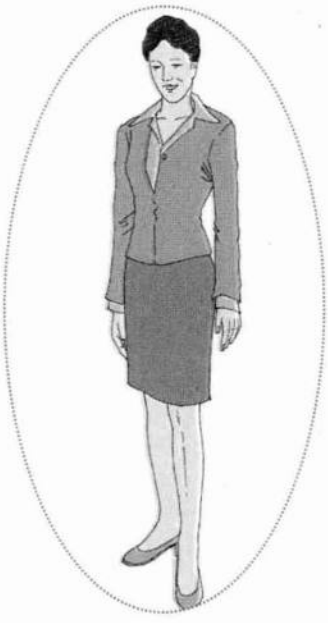
著名作家郭沫若曾经说过：“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”言外之意就是人的思想言行和内在修养可以通过服装展现出来。



衣着时尚的人，大多没有自己的审美观，喜欢随大流，性格中有些不安分的因素，不会平静地过日子。他们情绪波动较大，喜欢在别人面前表现自己，虚荣心较重。

喜欢朴素无华的衣服的人，遇事冷静、思虑周全，求知欲很强烈；由于缺乏整体意识，性格中会有些懦弱；行事干脆利索，绝不婆婆妈妈。





喜欢短袖装的人，为人谦让有礼，不愿意受拘束，凡事任性而为；创新意识很强，爱憎分明，缺少理性和对情绪的控制；不会按照既定的计划实施，经常会有所变动；但他们却粗中有细，行事谨慎小心，思维比较严谨。



喜欢穿浅颜色服装的人，热情开朗，比较健谈。喜欢深色衣服的人，大多稳重老练，凡事喜欢制订计划；有些神经质，经常做出让人大跌眼镜的事。喜欢穿纯色衣服的人，分析问题较为理性客观。



第三节

酒有百味，心有千种

在中华悠悠五千年历史中，酒文化占据着很重要的位置。据研究发现，人们并不是根据酒的口味选择酒的品种，而是受心理影响来选择酒的品种。所以，我们可以根据酒的品种，来分析人们的心理特征。

白酒

喜欢白酒的一类人，性格温和，慷慨大方，喜欢助人为乐；体谅别人，懂得替他人着想，因此人际关系较好；且具有卓越的领导才能，是实干家；耳根较软，易受到他人唆使；偶尔会认不清现状，一意孤行。

葡萄酒

喜欢喝葡萄酒的人，大多数精力充沛，属于现实主义者。他们凡事着眼于现在，对金钱和权力较执着，相对而言，属于拼命追求梦想的一类人。只是他们容易忽略细节，因此事业上总有一些不顺利。这种类型的男人，生性浪漫，懂得运用鲜花、甜言蜜语和礼物去讨好女性，是谈恋爱的高手。

啤酒

喜欢喝啤酒的人，这类人是天生的自来熟，很容易和别人相处；具有奉献精神，喜欢给别人带去欢乐，也常常得到贵人的相助；不喜欢矫揉造作，惺惺作态。但在生活中却往往不尽人意。

威士忌

喜欢喝威士忌的人，性格开朗。他们真诚坦率，不会装腔作势，讨厌尔虞我诈；极富正义感，与人交往时好恶分明；随机应变的能力较强，善于表达自我；因其有强烈的事业心，积极进取；女人缘较佳。

品酒看人

对酒的不同爱好可以看出一个男士的性格和品位，也有研究表明，人们选择酒的品种是受心理影响。所以，我们可以根据酒的品种，来分析人们的心理特征。





喜欢中国白酒的一类人，慷慨大方，喜欢助人为乐，因此人际关系较好；具有卓越的领导才能，是实干家；但是其耳根子较软，容易受到他人唆使；偶尔会认不清现状。



喜欢喝葡萄酒的人，精力充沛，凡事着眼于现在，对金钱和权力较执着，属于拼命追求梦想的一类人。但是其容易忽略细节，因此事业上总有一些不顺利。



喜欢喝啤酒的人擅长和别人相处；具有奉献精神，常常得到贵人的相助；不喜欢矫揉造作，喜欢自然而然地和别人相处。



喜欢喝威士忌的人，性格开朗，真诚坦率，讨厌尔虞我诈；极富正义感，与人交往时好恶分明；随机应变的能力较强，善于表达自我。

中国茅台、意大利的葡萄酒、俄罗斯的伏特加、法国的白兰地、英国的威士忌、古巴的朗姆酒、墨西哥的龙舌兰酒是享誉世界的名酒。但这也不是绝对的，由于气候、地理因素等影响，现在法国的葡萄酒已经是业界的龙头。



第四节

从书籍彰显真实的心理

读书看报已经成为人类提高自身修养、获取信息的重要方式。霍夫曼博士是一位著名的心理学家，经过多年的研究他发现，读书与人的性格之间有着密不可分的联系。

历史类

喜欢读历史类书籍的人，大多实事求是，讲究效率，不会浪费时间干一些毫无意义的事情；不太注重交际，因为他们认为交际是一件很无聊的事。他们具有强烈的求知欲，且分辨能力较强，通常大家会把这种类型人的意见作为参考。

恐怖类

有些人喜欢读恐怖类型的书。也许这种类型的人正在承受着生活所带来的巨大压力，导致心情一直很压抑；或许在激烈的竞争多次失败变得无可奈何。为了摆脱内心的紧张、焦躁不安的状态，只好读这类书，使其紧绷的心弦得到暂时的放松。他们天生懒散，不喜欢思考，更懒得经营自己的人际关系。

侦探、科幻类

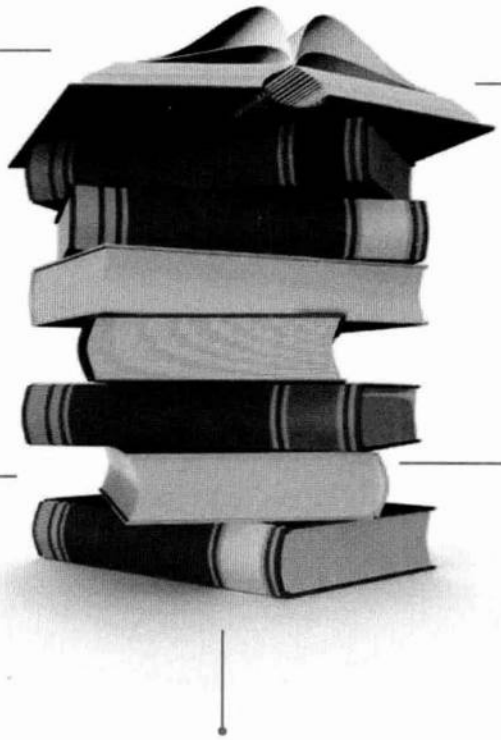
喜欢读侦探、科幻类书籍的人，善于思考，思维发达；想象力丰富，具有创造性，喜欢挑战，能够出色地完成工作；喜欢按照自己制订的计划行事，目的性较强。但是因其缺乏耐性，不会坚持太久。他们是典型的空想家，分析能力和逻辑能力都较强。

时尚杂志类

喜欢读时尚杂志的人，也比较注重自己在别人心目中的形象。这种类型的人可能由于较多关注自己的身份和地位，作茧自缚，给自己许多束缚。他们喜欢关注时尚潮流，有时为了满足其虚荣心，会一掷千金；喜欢听一些奉承话，没有分辨能力；大部分的注意力倾注在外表上，很少关心自己的内在修养，属于外强中干的一类人。

从书的内容读懂人心

霍夫曼博士经过多年的研究之后发现，读书与人的性格之间有着密不可分的联系，读什么样的书可以看出其具有什么样的性格。



喜欢读历史书籍的人，讲究效率，重视效果；不会浪费时间干一些毫无意义的事情；具有强烈的求知欲，有较强的分辨能力，通常大家会把这类人的意见作为参考。

喜欢读侦探、科幻类型书的人，善于思考，想象力丰富，能够出色地完成工作；习惯自己按照计划做事，但因其缺乏耐性，不会坚持太久。

有些人喜欢读恐怖类型的书，他们天生懒散，不喜欢思考，更懒得经营自己的人际关系，喜欢独自一人。

喜欢读《圣经》的人，诚实诚恳，面对困境不会有太多抱怨，容易原谅别人对其的伤害。

喜欢读时装杂志的人，比较注重自己在别人心目中的形象，喜欢关注时尚潮流，有时为了满足其虚荣心，会一掷千金；喜欢听一些奉承话，没有分辨能力。

书中自有黄金屋

“书中自有千钟粟，书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”等诗句出自宋真宗赵恒的《励学篇》。

赵匡胤凭借陈桥兵变，建立大宋皇朝，这使他心身警惕，于是制定了一个重要的国策，贬抑武人参政，建立一个士大夫政治制度，全国地方长官一律任用文臣。国家一时

书中自有颜如玉

要普遍起用那么多文臣，而宋承五代长期的战乱，一般人都不喜欢读书，书读得好的就更少。所以朝廷为实行既定国策，就必须一方面广开读书人登仕的途径，一方面竭力提倡读书的风气。宋真宗赵恒御笔亲作《励学篇》，传布天下，这首短短的篇章，迷醉天下士子者，几近千年。



第五节

音乐偏好透露潜藏的个性

德国伟大的音乐家贝多芬认为：“音乐是比一切智慧、一切哲学更高的启示。谁能参透音乐的意义，便能超脱常人无以自拔的苦难。”英国剑桥大学心理学家彼得•贾森•伦特弗劳和塞缪尔•戈斯林的研究表明，如果想尽快摸清一个陌生人的脾气秉性，那该去和他聊聊音乐。

摇滚乐

喜欢摇滚乐的人，相比之下喜爱表现自己，喜欢他人目光的追逐。你会误以为他们很自信，可是其骨子里却是自卑的。他们不清楚其内心的需要，对未来、前途一直很迷茫，有的人甚至倾尽一生都不清楚自己需要什么。

古典音乐

喜欢听古典音乐的人，大多是思维缜密的人。这种类型的人沉默寡言，做事低调，不爱突显自己；天资聪慧，不受情绪左右，能够客观公正地思考问题；时常反省自身的不足，积极进取；不善于人际交往，常常形单影只。

爵士乐

喜欢爵士音乐的人，都是比较感性的人。他们做事只是凭一时的感觉，行事鲁莽不考虑后果，经常惹出事端；不喜欢受到束缚，自我意识很强；喜欢新鲜刺激的东西，讨厌一成不变，骨子里带有不安定因素，容易喜新厌旧、见异思迁，所以不要指望他们有责任感；生活与理想相差太远，常常使其感到失望。

乡村音乐

喜欢乡村音乐的人，追求安静和怡然，不喜欢纷繁与喧闹，喜欢“采菊东篱下，悠然见南山”的田园式生活。其稳重老练，谙于世事，懂得控制自己的情绪，事事以大局为重。他们细致，富有同情心，懂得关心周围的弱势群体；天生具有敏锐的洞察力、较强的集体荣誉感，时时关注社会的时政热点。

音乐偏好显个性

音乐是一种很神奇的东西。一首好的歌词就是词人的词心，谱曲是作曲者的乐心，和演唱者的艺心一同引起共鸣，交织成一个充满和谐喜悦的音乐世界！一段美妙的音乐，也往往会有一段动人的故事。音乐的美只有在音乐的殿堂里能找到。无论是摇滚音乐还是乡村音乐，都有其力所在。而且，一个人在音乐方面的偏好会透露很多性格特征。

喜欢听古典音乐的人，思维缜密，沉默寡言，做事低调，不爱突显自己；天资聪慧，不受情绪左右，能够客观公正地思考问题。

喜欢歌剧的人，传统守旧；做事认真负责，对自己要求严格，有时甚至有些苛刻；追求完美，喜欢向别人展示自己最好的一面。

喜欢乡村音乐的人不喜欢纷繁与喧闹；稳重老练，谙于世事，懂得控制自己的情绪，事事以大局为重；富有同情心，懂得关心周围的弱势群体；天生具有敏锐的洞察力。

喜欢爵士音乐的人，比较感性，做事只凭一时的感觉，行事鲁莽不考虑后果，经常惹出事端；自我意识较强，喜欢新鲜刺激的东西，容易喜新厌旧、见异思迁。

喜欢摇滚乐的人爱表现自己，喜欢别人目光的追逐。他们很自卑，不清楚内心的需要，对未来一直很迷茫；做事没有计划，经常眉毛胡子一把抓。



肉体遭摧残，寄托医术的疗救；心灵遭受重创，音乐却是最好的良药。音乐没有文字的虚伪性，音乐从来不会被误读。音乐往往是一种控诉，对压迫、伤害、不幸和不平等遭遇的最好表达。最无国界的语言，就是音乐，音乐是全世界共同的精神食粮。



第六节

旅游偏好折射出的心理特征

随着时代的进步，许多人开始注重精神生活的质量，不仅仅局限于物质。应运而生的旅游不仅满足了人们的精神需求，还可折射出不同人的性格特征。

露营

喜欢露营的人较传统，接受新生事物的能力较弱，尤其是现代开放的思潮和以前陈旧的道德相互碰撞时，他们会极力维护传统的道德体系。他们循规蹈矩，做事有板有眼，比较独立，不喜欢依附长辈的影响力获得成功。

户外运动

喜欢户外活动的人性格外向，不惧挑战，精神饱满，准备好解决一切问题的态度让人钦佩。这种类型的人注意自己的言行举止，不会出现莽撞、不礼貌的行为。他们具有丰富的想象力和创新能力、丰厚的人脉资源，加上天衣无缝的计划，事业往往会有所成就。

探亲访友

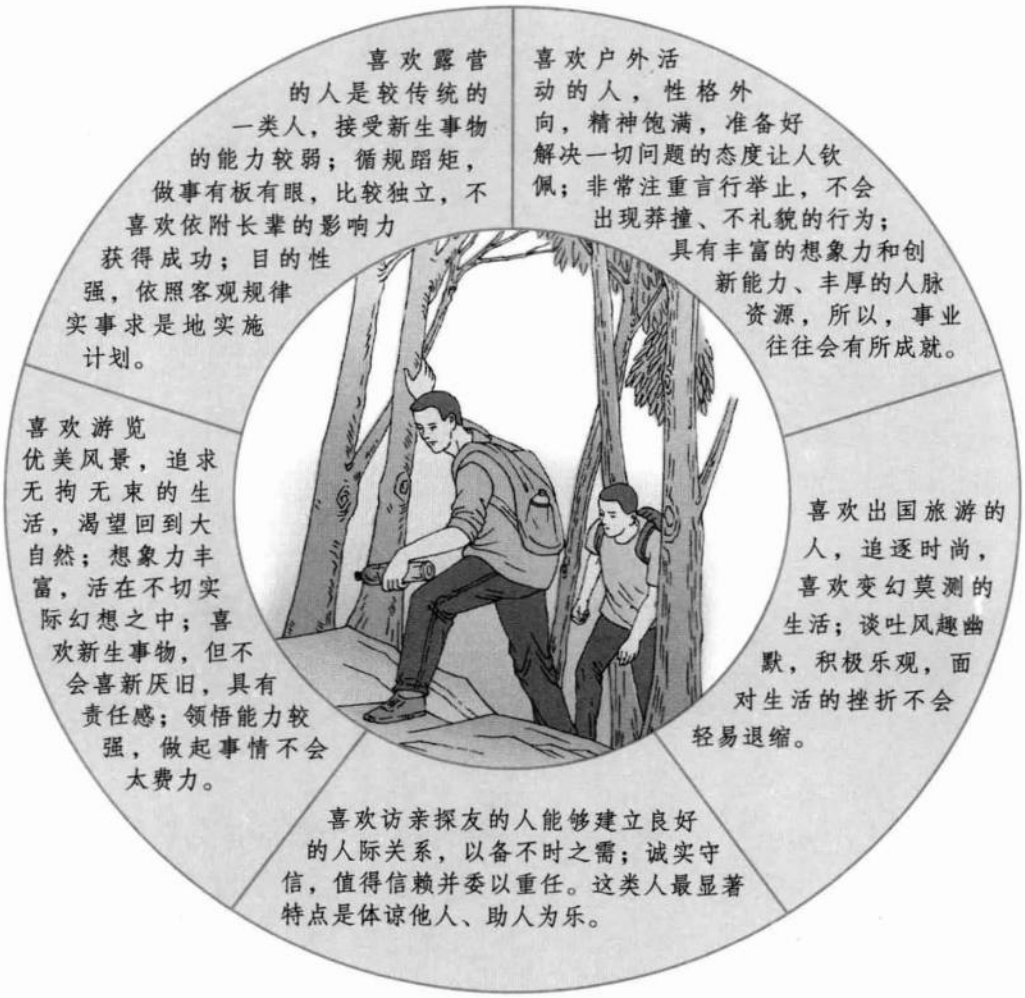
喜欢访亲探友的人比较注重情感交流。这种人能够建立良好的人际关系，以备不时之需。结果证明其是明智的，这些人际关系给予其较大的帮助。他们诚实守信，值得信赖并委以重任。他们乐善好施，助人为乐。

游览优美风景

喜欢游览优美风景、名胜古迹的人，爱追求无拘无束、轻松自在的生活，渴望回到大自然的怀抱。这种人想象力丰富，总是活在幻想之中；喜欢新生事物，但不会喜新厌旧，具有责任感。他们领悟能力较高，一点就通，做起事情不会太费力；激情四射、精力旺盛的精神状态，经常受到上级的表扬。

对旅游方式的心理揭秘

世界原本很简单，只是人心很复杂；人心原本也很简单，只是利益的分配很复杂。所以，走进纷繁复杂的风景胜地，寻觅最简单的人心。





第七节

运动方式与性格密不可分

经研究表明：不同性格的人所选择的运动方式也会有所不同，比如天生胆小的人，可以学学游泳、滑冰、跳高等，帮助自己战胜心理障碍；性格内向的人，可以多参加球类、拔河等集体项目，增加团队精神等，由此表明从运动方式上可参透不同的性格。

瑜伽

喜欢做瑜伽的人是追求完美的一类人。他们不仅关注外在的完美，更注重内在的涵养；性情平和温顺，追求自然的生活方式；喜欢思考和学习，不断地进步使其趋于完美。他们办事沉着冷静、高瞻远瞩，是非常理性的一类人。

散步、走路

以散步、走路为锻炼方式的人，求真务实，做事脚踏实地，可使人信赖。与众不同的是，他们对急需完成的计划没有多大的兴趣。他们有耐心、有信心面对一切，但其慢吞吞的样子使人恼火。

室内运动

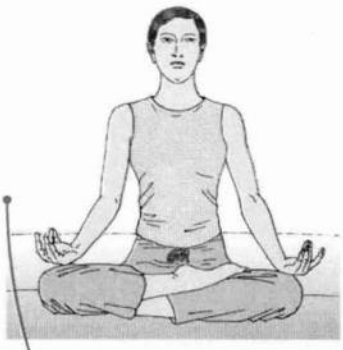
喜欢在室内做运动的人，不会受广告的诱导，这类运动不需要花费多少力气就能够达到运动的效果，过不了多久，就会弃之一旁。这种类型的人喜欢刺激，尝试新鲜事物，对任何事情都是三分钟热度，难以持之以恒。

组织运动

组织运动就是集体运动，比如篮球、足球、排球等。喜欢这些集体运动的人，无论打篮球，还是打排球，他们享受的不仅仅是运动带来的乐趣，也十分看重自己在团队中起到的作用，所以非常看重自己在他人心目中的印象。这种类型的人具有团结协作的意识，有集体主义观念，因而能够统筹全局。

从运动方式看人的性格特征

选择适合自己的运动，有利于纠正不良的性格缺陷，从而改善心理和精神状态。



喜欢做瑜伽的人不仅关注外在的完美，更注重内在的培养；性情平和温顺，追求自然的生活方式；人情练达，办事沉着冷静、高瞻远瞩，事事以大局为重，是非常理性的一类人。

以散步为锻炼方式的人，处事低调，不愿成为别人瞩目的焦点；做事脚踏实地，可使人信赖。他们有耐心、有信心面对一切，但其慢吞吞的样子使人恼火。



喜欢在室内做运动的人，不会受广告的诱导，这类运动不需要花费多少力气就能够达到运动的效果，过不了多久，就会弃之一旁。



组织运动就是集体运动，比如足球、排球等。喜欢这些集体运动的人享受的不仅仅是运动带来的乐趣，也十分看重自己在团队中起到的作用。这种类型的人具有团结协作的意识，因而能够统筹全局。





第八节

藏品类型泄露个性特征

很多人都喜欢收藏一些有特殊意义和价值的物品。在这些千奇百怪的“宝藏”中，足以透露出一个人的性格。

收集照片、明信片

这种人念旧，喜欢重温往昔的情景，相片、明信片为其建立了回想往昔的桥梁。向别人展示相片、明信片，也会使对方多了解自己一些，愿意别人参与他们的生活。他们天性乐观积极，对未来怀有美好的期待。

收集旧票据

这类人具有很强的组织、领导能力。他们办事井井有条，大多遵循一定的计划；思虑太过周全，面面俱到，以至于大部分精力浪费在毫无意义的细节上。有时候其想法脱离实际，办事犹豫不决，不够果断，结果白白丧失很多机会。

收集古董

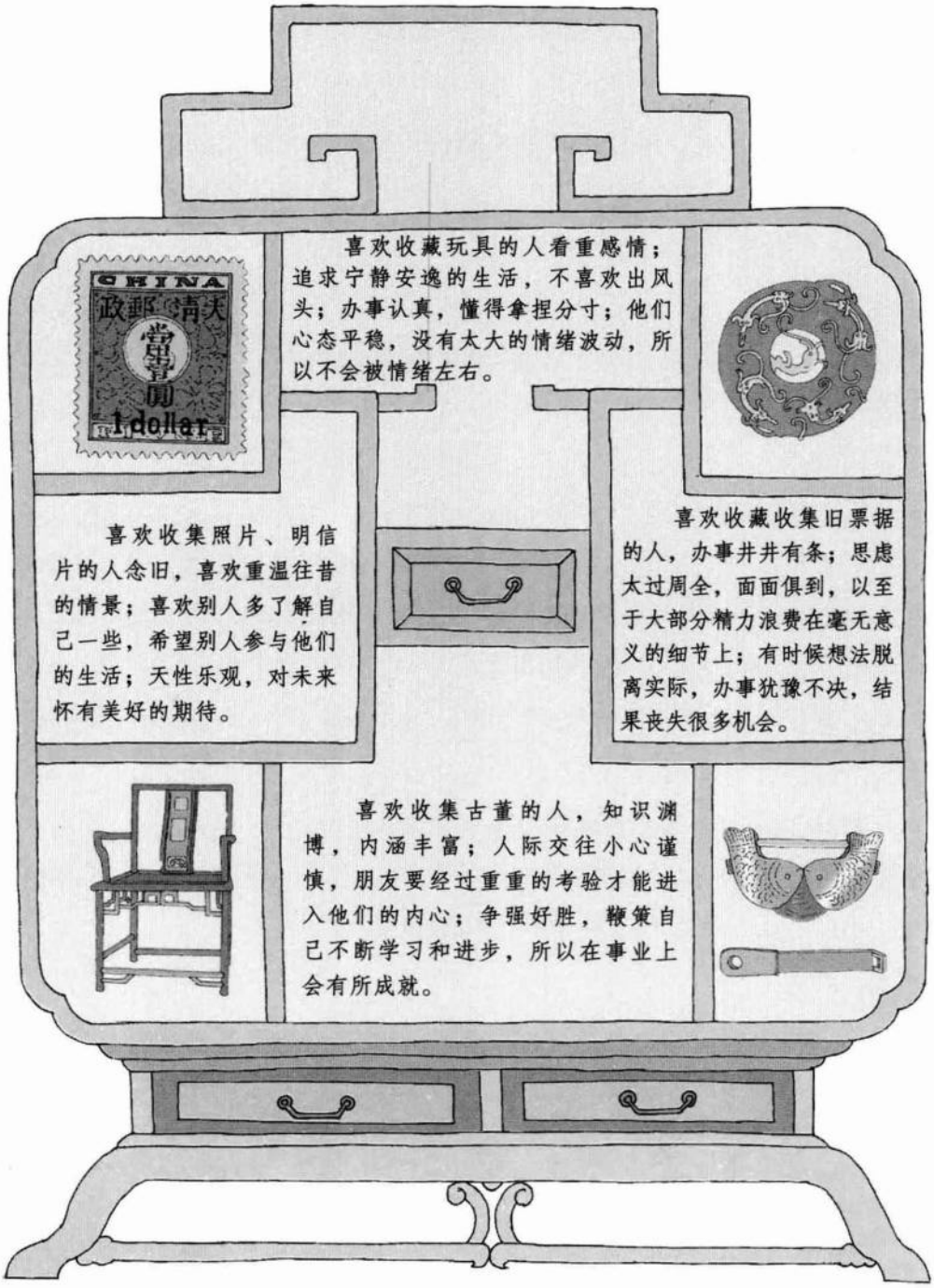
喜欢收集有价值的艺术品、古董的人是有一定社会地位或是有较强鉴赏力的人。他们知识渊博，内涵丰富。大多数人争强好胜，使其鞭策自己不断学习和进步，所以在事业上会有所成就。这种类型的人，人际交往小心谨慎，朋友要经过重重的考验才能进入他们的内心。

收藏玩具

喜欢收藏玩具的人是童心未泯的一类人。他们重感情，总是念念不忘陈年旧事。有一句话形容这种类型的人非常贴切——“知足者常乐”，他们快乐的模样真让人羡慕；追求宁静安逸的生活，不喜欢出风头；办事认真，懂得拿捏分寸，所以工作中不会出现太大的失误。他们心态平稳，没有太大的情绪变化，不会轻易被事物左右。

收藏偏好有玄机

每个人都有自己喜爱的收藏，因为每个人都有属于自己的独家记忆。同时这些独家记忆有着个性的烙印。



喜欢收藏玩具的人看重感情；追求宁静安逸的生活，不喜欢出风头；办事认真，懂得拿捏分寸；他们心态平稳，没有太大的情绪波动，所以不会被情绪左右。

喜欢收集照片、明信片的人念旧，喜欢重温往昔的情景；喜欢别人多了解自己一些，希望别人参与他们的生活；天性乐观，对未来怀有美好的期待。

喜欢收藏收集旧票据的人，办事井井有条；思虑太过周全，面面俱到，以至于大部分精力浪费在毫无意义的细节上；有时候想法脱离实际，办事犹豫不决，结果丧失很多机会。

喜欢收集古董的人，知识渊博，内涵丰富；人际交往小心谨慎，朋友要经过重重的考验才能进入他们的内心；争强好胜，鞭策自己不断学习和进步，所以在事业上会有所成就。



第九节

由所养宠物窥探主人性格

英国一家媒体报道：不同品种的宠物能反映主人性格的很多方面。也就是说，我们可以根据宠物的品种判断其主人的性格。同理我们可以根据宠物的性格推断其主人的性格特征。

养猫

喜欢养猫的人，性格内向，追求宁静和恬淡的生活。这种人独立意识较强，讨厌唯唯诺诺的人；性格坦率正直，讨厌表里不一的人；说话很直接，有时难免会得罪人；通常与他人保持一定的距离，鲜有人进入其内心世界，因此人缘不太好；总是一副严肃认真的样子，让人感觉很无趣。

养狗

喜欢养狗的人，性格随和有亲和力；这种人没有主见，易受他人支配；天生乐观积极，从他们的身上很少看到忧伤的影子。他们害怕寂寞孤独，喜欢喧哗与热闹；富有同情心和良好的人际关系，愿意关心和帮助周围的弱势群体。

养鸟

喜欢养鸟的人，大多性格内向，不喜欢嘈杂的环境；孤僻固执，有些情绪化，易怒易暴，容易成为情绪的奴隶。他们喜欢简单的事物，不善于处理复杂的人际关系。但是，这类人心思细腻，具有敏锐的观察力。

养鱼

喜欢养鱼的人，性格外向，热情开朗，似乎没有使之忧愁的事；天生充满自信，但是不会有强烈的事业心，喜欢安于现状，没有抱负和追求；总是想方设法使自己的生活充满乐趣，贪图享受，是典型的物质享受者。这种类型的人不善经营人际关系，独自一人生活得精彩万分，和别人在一起束手束脚，让人觉得郁闷。

对养宠物人的性格分析

有一些人通过养宠物获得乐趣和满足，这是从人与人之间的交流中得不到的。无论养什么，你选择养的宠物，与其相处时的方式都是你内心潜在的一种表现形式，就是你潜在性格的一个延伸。

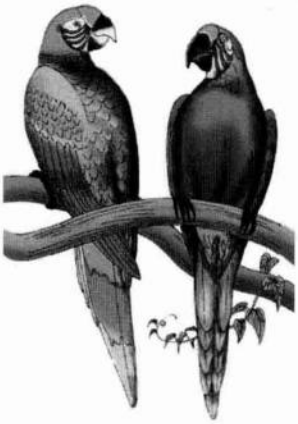


喜欢养猫的人追求宁静和恬淡的生活；独立意识较强，讨厌唯唯诺诺的人；性格坦率正直，讨厌表里不一的人；说话很直接，有时难免会得罪人；通常与他人保持一定的距离，鲜有人进入其内心世界，因此人缘不太好。

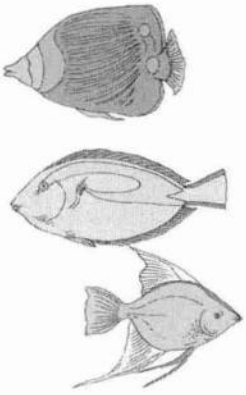


喜欢养狗的人，性情随和平稳；缺少主见，容易受他人支配；天生乐观，害怕寂寞孤独；富有同情心和良好的人际关系。

养宠物看性格



喜欢养鸟的人，性格内向，有些不合群；孤僻固执，易怒易暴，容易成为情绪的奴隶；喜欢简单的事物，不善于处理复杂的人际关系。但是，这类人心思细腻，具有敏锐的观察力。



喜欢养鱼的人，热情开朗，天生充满自信，但是不会有强烈的事业心，喜欢安于现状，没有抱负和追求；贪图享受，是典型的物质享受者；不善经营人际关系，和别人在一起束手束脚，总觉得不快活。



第十节

从喜爱的电视节目看个性

现在对人们而言，电视已经不再是什么稀奇的东西，五花八门的电视节目也使人们眼花缭乱，无从选择。美国的一位心理学家指出，人们喜爱的电视节目，可以透露出其真实的性格特征。

访谈类节目

喜欢访谈类节目的人，大多心思缜密，感情细腻。他们有独特的见解，不会被情绪左右自己的判断；喜欢与人争辩，受到不公正待遇时，会强烈地反击；细心周到，得理不饶人，有时显得过于冲动；为人处世有自己的观点，但不主观臆断，办事必先深思熟虑，考虑周全，很少意气用事。

综艺类节目

喜爱看大型综合性娱乐节目的人，天性活泼开朗，处处为他人着想，热忱大度，胸襟广阔；他们在交往过程中不善于设防，能够原谅别人的过失，并给予对方及时的帮助；对生活没有太高的要求，安于现状，十分容易满足；对家庭很有责任，不会始乱终弃。

戏剧类节目

喜欢看戏剧类节目的人，有较高的精神追求，慷慨大方，乐善好施，有大侠的风范；自我意识很强，喜欢控制别人，所以有时显得霸道、专横；经常破坏规则，我行我素，喜欢逞强；喜欢冒险，天生就有一种优越感，希望引起别人的注意。

案件类

喜欢看神秘恐怖节目或者是剖析犯罪案件的人是好奇心比较重的一类人。他们争强好胜，不愿屈居人下，办事认真负责，尽心尽力；不喜欢平淡无奇，总是想方设法使生活变得丰富多彩；接受新生事物的能力较强，喜欢刺激，骨子里天生带有不安分的因素。

从电视节目探知人的心理

在业余时间你偏好看哪种节目消磨时光呢？有的人爱看访谈节目，有的人爱看综艺节目，而有的人爱看喜剧节目。从喜爱的电视节目类型判断出你的性格。



喜欢访谈类节目的人，心思缜密，感情细腻；有自己独特的见解，不会被情绪左右自己的判断；喜欢与人争辩，受到不公正待遇时，会强烈地反击；细心周到，但有时显得过于冲动。

喜爱看大型综合性娱乐节目的人，活泼开朗，关心他人，处处为他人着想；热忱大度，胸襟广阔；能够原谅别人的过失，并给予对方及时的帮助；对生活没有太高的要求，安于现状，容易满足。

喜欢看戏剧类节目的人，慷慨大方，乐善好施；自我意识很强，喜欢控制别人，所以有时显得霸道；经常破坏规则，我行我素，喜欢冒险，天生就有一种优越感。

喜欢看神秘恐怖节目或者是剖析犯罪案件的人是好奇心比较重的一类人。他们争强好胜，不愿屈居人下；不喜欢平淡无奇，总是想方设法使生活变得丰富多彩；接受新生事物的能力较强。

据调查，婴儿在襁褓时期，就能被电视吸引；三个月大的孩子，就能感受到电视的声音并随之做出反应；两岁半的儿童就开始对电视产生兴趣；五六岁就会有自己喜欢的节目。所以，在孩子的成长过程中，电视是孩子接触最早的启蒙老师。对于父母来说，如何根据孩子的爱好，选择适合其年龄的电视节目，就变得尤为重要。



第十一节

从益智游戏看性格

喜欢玩益智游戏的人，会逐渐变得聪慧。不同性格的人所玩益智游戏也会不同。通过所玩的益智游戏，往往也能了解一个人的性格。

智力测验

喜欢智力测验的人，生活态度积极乐观，但有时候会对生活产生迷茫感。他们的生活不规律，也不懂得分清事物的轻重缓急，所以常常会把时间、精力浪费在毫无意义的事情上面，反而将最重要的事情耽误了。

随意组词

喜欢随意组词的人，按照一定规则，将原来的词组成新的词语。喜欢这种类型游戏的人，其思维灵敏，反应较快，随机应变能力较强；善于协调各个事物之间的关系；能够敏锐地体察别人的需要，洞察人心的能力较强。

喜欢魔方

喜欢魔方的人，大多比较自我，他们喜欢探索和研究，不会轻易同意别人的意见，只有经过自己的证实，才会有所结论。他们富有耐性，对于任何事情都能够持之以恒坚持到底；心灵手巧，喜欢亲手制作一些小东西。

几何图形游戏

喜欢玩几何图形游戏的人，天资聪慧，个性鲜明，对事物有其独到的见解，而不盲目跟从。他们具有强烈的自信心，态度积极乐观，思想细致周全，为人处世沉着谨慎。他们做事情之前，都要进行规划，有把握以后才会行动。即使出现风险，也能找到合理的方法规避风险。

喜欢玩猜字谜

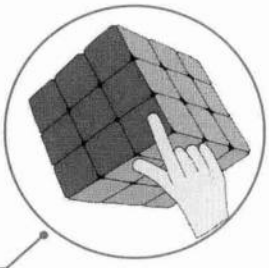
喜欢玩猜字谜的人，做事注重效率。他们最喜欢事半功倍的效果。他们彬彬有礼，有深厚的文化修养，与人相处风度翩翩，常常是社交场合万众瞩目的

从益智游戏观察对方

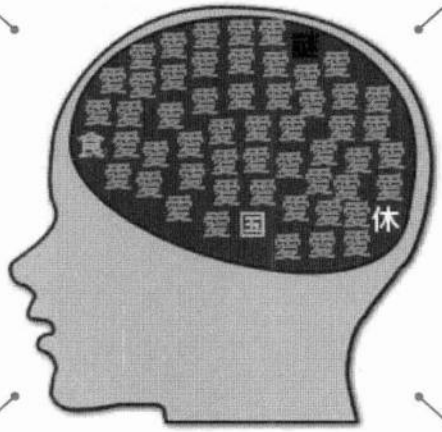
益智游戏是通过游戏活动，发展感知能力、观察力、记忆力、思维能力、想象能力和操作能力。不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，喜欢是因为他在这一方面的感与趣，这就是性格的一种体现。通过喜欢的益智游戏往往也能对一个人进行分析和了解。



喜欢随意组词的人，思维灵敏，随机应变能力较强，善于协调各个事物之间的关系；能够敏锐地体察别人的需要，洞察人心的能力较强，能够及时满足别人的需要。



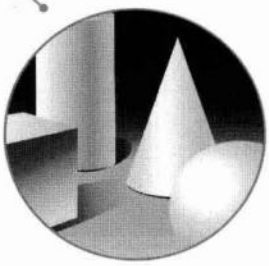
喜欢玩猜字谜的人，做事注重效率；彬彬有礼、有深厚的文化修养，与人相处风度翩翩；具有强烈的责任感和顽强的意志，面对生活中突如其来的灾难从不退缩。



喜欢魔方的人，喜欢探索和研究，不会轻易同意别人的意见，只有经过自己的证实，才会有所结论；极富耐性，对于任何事情都能够持之以恒坚持到底。



喜欢玩几何图形游戏的人，个性鲜明，对事物有其独到的见解，而不盲目跟从；具有强烈的自信心，态度积极乐观，思想细致周全，为人处世沉着冷静。



焦点。他们具有强烈的责任感和顽强的意志，面对生活中突如其来的灾难从不退缩。



第十二章

交际识人术

见微知著，细微之处见人心

一位哲人说过，任何细枝末节都具有特别重要的意义。一个人的胸怀、气度、风范，常常可以由日常行为中细微之处表现出来。它往往是交际大变化的前兆，往往是不费吹灰之力便可取得交际成功的良好机遇，往往是拨动人际关系『千斤』的『四两』。记住：请千万注意细节。



第一节

安排座位有讲究

在普通的宴会中，一般不设固定的席位，出席者可自由就座。在正式的活动中，座次的安排与客人的尊贵程度有关。最尊贵的客人安排在主人右边，次要的客人在主人左边，剩下的客人按照一定顺序安排在主人的右、左边。中国人入座时习惯于男士与女士分开入座，其实这种性别分明的坐法不利于宾客之间的交流。主人应该尽量地将男宾与女宾穿插开来安排座位，即便客人中有一对夫妇，也可以将其分开入座。

在国际宴会上，礼宾地位是排列席位的主要依据。国际惯例是，以离主桌距离的远近确定其他桌次的高低，右高左低；同一桌上，以离主人座位的远近确定席位的高低。男女间隔安排：以女主人为准，主宾在女主人的右侧，主宾夫人在男主人的右侧。中国的列席依据规则，为了人际交往沟通，根据个人的职务高低排列席位，如果其夫人出席，通常男女分排入座，主宾坐在男主人的右侧，主宾的夫人坐在女主人的右侧。如果主宾与夫人一同出席，而主人的夫人又没有出席，那么可以邀请其他身份适当的女士做第二主人。如果没有合适的人选，可以把主宾夫妇安排在主人座位的左右两侧。

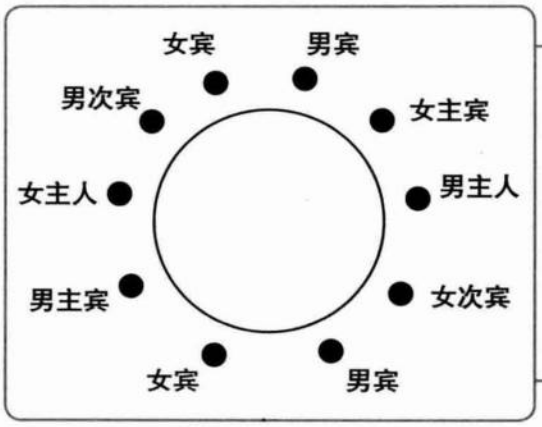
遇到同一国籍的出席客人中有身份、职位等高于主人者，可以请职位、地位高者坐在主位，主人坐在其左侧。遇到主宾的身份、职位高于主人者，为了表示对其的尊重，也可以请主宾坐在主人的位置上，主人坐在主宾的位置上，第二主人坐在主宾的左侧，当然也可以按照常规次序安排座位。

对于身份、地位大体相同的客人就可以灵活安排了。为了使宴会的气氛更加热烈，每位客人都能相处融洽、畅所欲言，把使用同一语言交流者安排在一起。在一位不会说本国语言的国外客人身边安排一位能与之沟通的本地人。年轻人与年长者可以安排坐在一起。

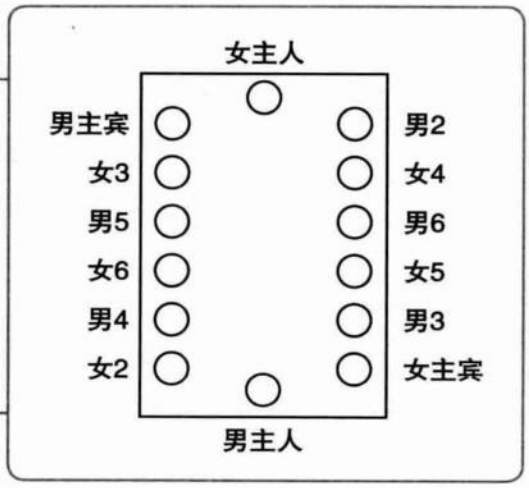
如果是圆桌，翻译人员一般安排在主宾右侧；如果是长桌，翻译人员应安排在主人左侧。在很多国家，翻译人员不能入席，坐在主人和主宾的身后。

教你怎样安排座位

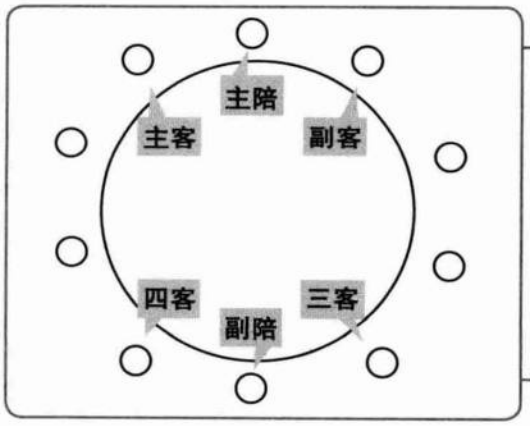
现代各种政治、商业活动中，很多合作、谈判都是在餐桌上进行的。所以，餐桌的座位安排就显得尤为重要。以下是几种座位安排图，需要的时候值得借鉴。



在普通的宴会中，座次的安排与客人的尊贵程度有关。最尊贵的客人安排在主人右边，次要的客人在主人左边，剩下的客人按照一定顺序安排在主人的右、左边。主人应该尽量地将男宾与女宾穿插开来安排座位。



在国际宴会上，国际惯例是，以离主桌距离的远近确定其他桌次的高低，右高左低；同一桌上，以离主人座位的远近确定席位的高低。男女间隔安排：以女主人为准，主宾在女主人的右侧，主宾夫人在男主人的右侧。



如果是圆桌，翻译人员一般安排在主宾右侧；如果是长桌，翻译人员应安排在主人左侧。在很多国家，翻译人员不能入席，坐在主人和主宾的身后。



第二节

细微之处方可看破人心

大家一定知道这句话，“细节决定成败”，一项工程是由繁多细致的工作组成的，一家公司是由众多小部门组成的，人也是由一个个小小的细胞组成的。看一个人的时候，我们比较关注他的整体形象而往往忽视细枝末节。若要看出对方隐藏的个性，可通过观察他细微的动作来进行。

现在我们来做个小小的实验：拿出一张照片，照片上有两个人（一男一女）。请以第一直觉为限，你会特别注重哪个部位：A头部以上，B头部以下，C全身。

选择A

选择A的人，性格活泼开朗，有亲和力；多愁善感，感情丰富，对弱势群体怀有同情心；思虑周全，办事稳妥，所以容易得到人们的信赖并委以重任；较重义气，懂得体谅他人，有良好的人际关系；看事情不够深入，看到的大多都是表面化的东西。

选择B

选择B的人大多数天生忧郁，做事喜欢随大流，易处于被支配地位；内心茫然，不清楚心自己最需要什么，常常处于一种紧张的状态中。对于他们，生活鲜有使之快乐满足的事。我行我素，想起什么就做什么，稍稍有些神经质，所以人们往往不愿意与之合作共事。但是这种类型的人对人对事较有洞察力，不会根据表象来判断，喜欢洞悉事情的真相，这算是他们最显著的优点了。

选择C

选择C的人一般天资聪慧，随机应变的能力较强，不拘泥于形式，不受限于规则，善于采取巧妙的办法化险为夷。比较好动，没有片刻安静，所以修身养性一类的事情对他们来说就是一种折磨。善变，没有自己的立场使其大多数朋友难以接受。

细节小测验

图中女士拿一张照片给男士看，照片上有一男一女两个人。看照片的时候，男士会特别注重哪个部位？要根据第一反应做出选择，现在有三个答案可供选择。



A答案

选择A答案的人，活泼开朗，心地善良，对弱势群体怀有同情心；思虑周全，办事稳妥；重义气，有良好的人际关系；但是其看事情不够深入，看到的大多都是表面化的东西。

B答案

选择B答案的人，内心茫然，不清楚最需要什么，常常处于一种紧张的状态中，生活鲜有使之快乐满足的事；我行我素，稍稍有些神经质；但是他们较有洞察力，不会根据表象来判断，喜欢洞悉事情的真相。

C答案

选择C答案的人，随机应变的能力较强，善于采取巧妙的办法化险为夷；好动，没有片刻安静，也没有自己的立场，使其大多数朋友难以接受。



第三节

从名片透视对方的性格类型

如今的社交场合中，初次见面时，人们经常会相互之间交换名片，名片成了简单介绍自己又便于别人记忆的一种固定形式，从而成为交际场所彼此沟通的纽带。它不仅向别人展示了主人的形象，也会透露出其内心想法。

只有姓名和电话的名片

名片上只有姓名和电话的人大多不喜欢别人过多了解自己，对于别人比较封闭，不喜欢别人掌握其较多的个人信息，希望有自己的私人空间。与人交往也比较谨慎，鲜有知心的朋友。这种类型的人有敏锐的观察力，心思细腻。

镶金边的名片

这类人天资聪颖，善于运用头脑赚钱，积累财富；可能显得较势利，甚至有的人唯利是图、有商人的本质；人际交往广泛，但不会有真心的朋友，因为大家都是为了利益结合在一起。总而言之，他们是拜金主义者。

黑白名片

这类人传统守旧，对新生事物接受的能力较低；没有个人独立的想法，只是根据已有的规则，循规蹈矩地生活，不会有太大的改变，总是一成不变的样子；碌碌无为，不知道自己的需要，没有事业心，工作只为养家糊口。他们是踏踏实实的人，从来不会与人发生冲突，遵循不惹事的原则，一味妥协避让。

压膜名片

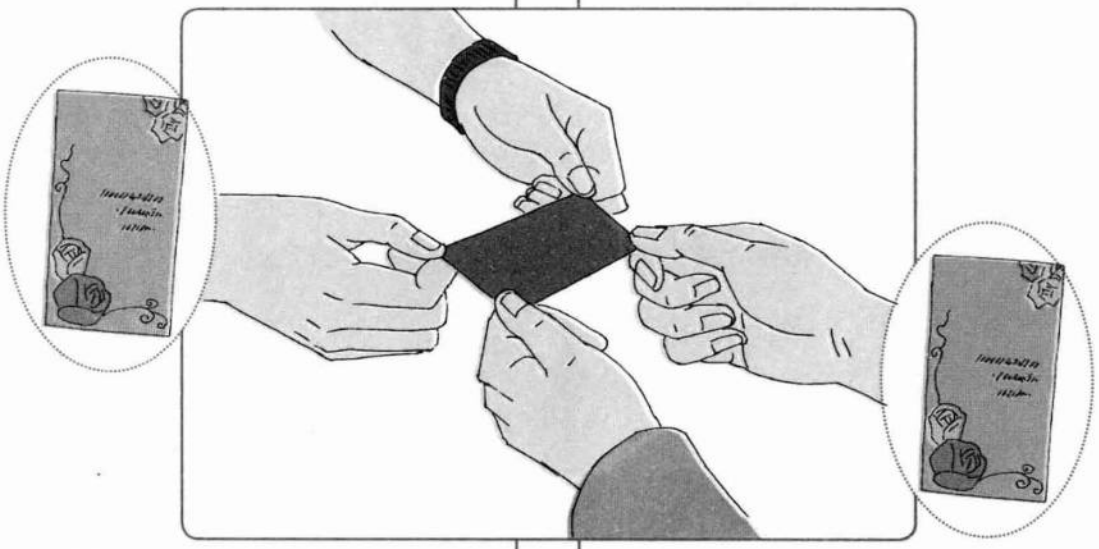
这种人较讲究，他们时刻强调自己的存在，不喜欢被人忽视，善于利用巧妙的方式引起他人的注意；有气质，有内涵，也有较高的文化修养；聪明好学，领悟能力较高，勤奋工作，所以具有较强的工作能力；比较注重自己的名节，交友谨慎，在朋友的眼中他们举止大方得体，有情趣。

小名片大作用

名片虽然只是小小的一张卡片，但却是交际场合彼此沟通的纽带。它不仅向别人展示了主人的形象，也会透露出其内心想法。

喜欢白底黑字名片的人对新生事物接受的能力较低；没有个人独立的想法，总是一成不变的样子；碌碌无为，没有事业心。

喜欢压膜名片的人有气质以及较高的文化修养；聪明好学，领悟能力较高，勤奋工作；比较注重名节，交友比较谨慎。



名片上只有姓名和电话的人有敏锐的观察力，心思细腻；对于别人比较封闭，与人交往也比较谨慎，鲜有知心的朋友。

喜欢镶金边名片的人，天资聪颖，善于积累财富；人际交往广泛，但不会有真心的朋友，因为大家都是为了利益结合在一起。

名片的起源

名片最早出现在封建社会。战国时代国家开始实施中央集权制度，随着铁器等先进生产工具的使用，经济快速发展。各国都致力于扩大疆土，战争中出现大量贵族。秦始皇统一后分封了诸侯王。咸阳成了全国的中心，诸侯每隔一段时间就要进京述职，为了拉近与当权者的关系，于是出现了名片的早期名称“谒”。所谓“谒”就是拜访者把名字和其他介绍文字写在竹片或木片上（当时纸张还没发明），作为给被拜访者的见面介绍书，也就是现在的名片。







第四节

从拿麦克风的方式看性格

在聚会、活动时麦克风成了必不可少的工具。其实这也为你提供了一个机会了解身边的人，当人们K歌时，不同的人拿麦克风的方式略有差别，而正是这些不同，却悄悄透露着他们的性格。

两手同时握着麦克风

这种类型的人天性敏感。有时候握麦克风的手会交握在一起，两手交握横挡在面前，意思是建立一道自我保护的护栏，这个动作代表强烈的防卫意识。他们行事小心谨慎，不善于人际交往；做事优柔寡断，缺少决断力。

握着麦克风下端

这种类型的人性格外向，爱憎分明，感性思维多于理性思维，总凭着一己的感觉、好恶做决定，所以往往给人留下行事莽撞的印象。他们较重感情，正直真诚，在朋友之中有口皆碑；精力旺盛，勇于开拓进取，是典型的实干派。

握着麦克风中端

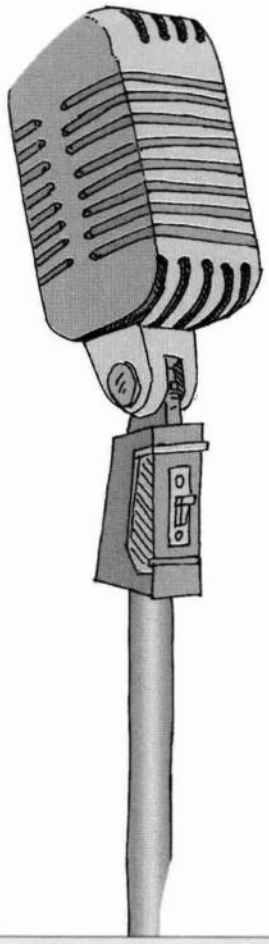
这种类型的人非常传统。他们喜欢遵循以往的经验处理现在面对的事情，没有其自身观点，即使有也不会提出来；性情温和，态度谦让有礼；分析问题理智客观，什么事情都讲求合乎道理；不会轻易得罪人，总是采取中立的态度；做事犹犹豫豫，没有勇气。

抓着麦克风上端

这种类型的人比较矛盾，易情绪化，一点小小的不顺心就使其处于低潮，心情较容易跌入谷底，所以容易受别人影响；外表强悍，内心却是怯弱的，别人无意说的话，也会伤害他们；生性多疑，不会给别人过多信任，这样的性格使其身心俱疲。他们经常按照自己的意愿做事，破坏已经制订好的计划，常常把事情搞得一团糟；极度任性，稍微有些神经质，让人很难把握，所以人们大多不愿与之共事。

以麦克风的位置辨别性格

每个人拿麦克风的方式都有所不同，而这些不同却能悄悄地透露着他们的性格特征。



两手握麦克风的人，天性敏感，行事小心谨慎，不善于人际交往，做事优柔寡断。

握着麦克风中端的人喜欢遵循以往的经验处理现在面对的事情；性情温和，不会轻易得罪人，总是采取中立的态度；做事犹犹豫豫，没有勇气。

握着麦克风下端的人，性格外向，个性鲜明，较理性，凭着自己好恶做决定；比较重感情，在朋友之中坦诚相见；精力旺盛，勇于开拓进取。

抓住麦克风上端的人，比较情绪化，心情容易受别人影响；外表强悍，内心却是怯弱的；生性多疑，不会给别人过多信任；极度任性，稍微有些神经质，让人很难把握，所以人们大多不愿与之共事。

专业麦克风顾名思义是有别于普通民用麦克风。从功能大概组要分三类：

第一，演出用麦克风，主要使用动圈麦克风和电容麦克风（主要根据使用场合和要求不同而选择）。

第二，录音用麦克风，主要使用电容麦克风和铝带话筒，录音用电容话筒不包括驻极体麦克风。

第三，会议用麦克风，主要使用驻极体和少量的动圈麦克风。



第五节

从书写笔迹看性格轨迹

“笔迹是人类思维的轨迹。”纽约心理疗法专家赫尔斯汀教授这样说。安德烈•迈克尼歇尔博士也提出了一个观点：就像人的指纹一样，人的笔迹能够表达书写者独一无二的性格特征。

字大而圆滑

写字大而且圆滑的人一般性格外向，性情温和；随机应变能力强，能推陈出新；不喜欢和人争辩，做事有自己明确的主张，但是为了不得罪人，一般不会轻易地提出来，因此人缘一直很好。如果是在特殊场合，也会坚持自己的主张，偶尔的强硬态度会使熟悉他的人们感到很惊讶。

字小而有棱角

写字小而有棱角的人往往天赋极高。他们说话做事善于思考，极富有逻辑性，值得人们推敲一番；善于观察，直觉也较敏锐，较注重细节；生活节俭，不会铺张浪费；但是没有亲和力，人际关系较差，没有集体主义观念。

字工整且有棱角

写字工整有棱角的人，做事精力集中，有较强的自控能力，说话不被情绪左右；个性鲜明独树一帜，讨厌随大流；做事缺乏灵活性，做人也不懂曲折迂回，缺少性格弹性；有些固执，不太愿意接受别人的观念；但做事踏实认真，事业上会取得一番成就。

草体字和简化字

喜欢写简化字和草体字的人，都是比较强调自我风格的一类人。他们性格外向，坦率真诚，但是做起事情来马马虎虎，不太细致；稍微有点成就，就会得意扬扬，做起事情也会变得散漫；脑子总会有些新奇的点子，善于出谋划策。但是他们却不愿被规则束缚，追求自由自在的生活；经常因为随口而出的话而得罪别人，他们自己却不知道。

写字——写出性格的轨迹

有人说：“笔迹是人类思维的轨迹。”由此可见笔迹也可以判断人的思维模式，而思维模式是性格的产物，由此及彼，笔迹与性格也有着千丝万缕的联系。

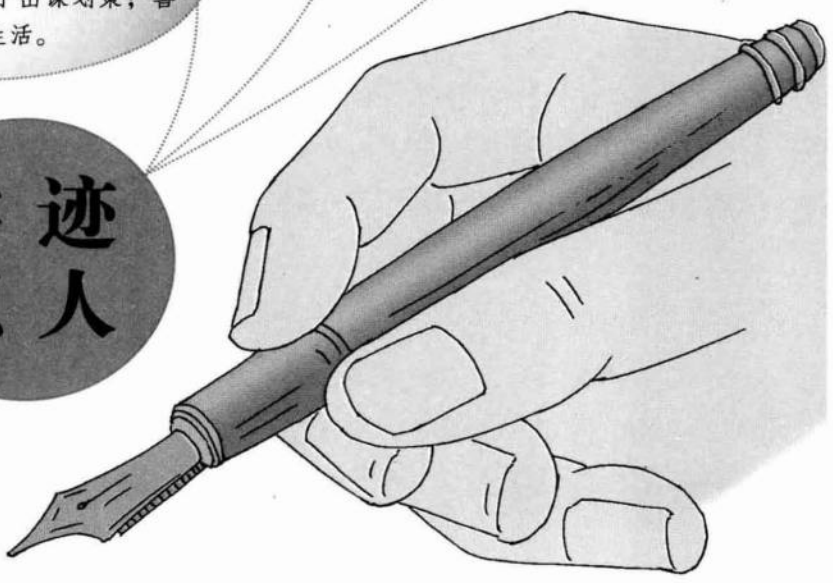
写字大而且字迹圆滑的人，性格外向，性情温和；随机应变的能力较强，善于想出好的方法来解决问题；不喜欢和人争辩，做事有自己明确的主张。

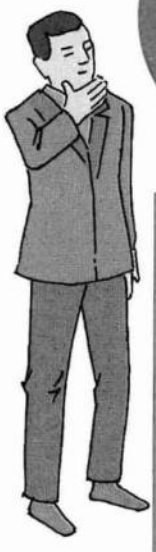
写字小而有棱角的人，善于思考，逻辑性比较强；善于观察，注重对细节的把握；生活节俭，不会铺张浪费。

写字工整有棱角的人，有较强的自控能力；个性鲜明，讨厌随大流；缺乏灵活性，做人不懂曲折迂回，缺少性格弹性；固执己见，不愿意接受别人的观念。

喜欢写简化字和草体字的人，性格外向，坦率真诚；做事马马虎虎，不太细致；脑子总会冒出新奇的点子，善于出谋划策；喜欢自由自在的生活。

字迹识人





写得一手好字的重要性

人们常说字如其人。确实，字能反映一个人的气质和性格，书写潦草的人可能就是一个“马大哈”，书写工工整整的人做事必定细致认真。一手好字不光能给人留下美好的第一印象，还有助于我们在激烈的社会竞争中占得先机。更重要的是，书法对于培养人的道德素质、身心素质、智能素质及养成良好的学习和生活习惯，提高审美能力都有极其重要的作用。



第六节

从礼物解读男士内心世界

许多男士都知道，送礼物不要紧，昂贵也可以，最难的就是女友所说的诚意和创意。送礼送不到心坎儿里，送的就毫无意义。送礼几乎成了他们共同的难题。除此，从男士送出的礼物也可以折射出男士的心理。

香水

送香水的男士比较知性，谈吐幽默风趣。如果是普通男性朋友送的话，代表着强烈的性暗示意味，他们希望闻到你身上散发出他送的香水味，也可以通过你是否喷香水来检验你对他的感觉。若是男朋友送给你香水，代表他希望创造甜蜜温馨的氛围使彼此关系更加紧密。

性感内衣

选择送内衣的男士一般个性很狂野。送内衣这一行为，会使女人有两种感觉。如果是普通男性朋友送内衣，会引起女性的反感，觉得送礼物的人另有企图，除非他送的内衣是纯棉质地等可爱的款式。如果是男朋友所送，就会截然不同，男友送性感内衣可以增加情趣。

首饰

选择送首饰的男士，自我意识强烈。这些首饰本身就是感情深厚的象征。如果是普通男性朋友送的话，那么这位男士一定与你有着深厚的情谊，借以表示希望有机会成为正式男友。 一份厚重的礼物，也可以表明与你深厚的感情。如果是男朋友送的话，可做定情物以代表其对未来的期许，也有求婚的意味。

名牌服饰

选择送名牌服饰的男士，占有欲较强。如果是普通男性朋友送的话，代表想讨欢心，并借此来表现他们不俗的审美情趣，也代表着追求的意思。如果是男朋友送的话，那就表示他具有强烈的占有欲，有些大男子主义，喜欢支配别人。

解读男士的性情从送礼开始

对于女性而言，收到男友的礼物是一件欢呼雀跃的事情。不管男友的礼物是否符合心意，都会感到由衷的喜悦。其实想要了解男友的性情一点都不难，从手里收到他的礼物开始。



选择送香水的男士，谈吐幽默风趣。如果是普通男性朋友送的话，代表强烈的性暗示意味。若是男朋友送给你香水，代表他希望创造甜蜜温馨的氛围使彼此关系更加紧密、感情更加深厚。

选择送内衣的男士一般个性很狂野。如果是普通男性朋友送内衣，会引起女性的反感。如果是男朋友所送，就会截然不同，男友送性感内衣可以增加情趣，而且可以提高性生活的水平。





选择送首饰的人具有强烈的自我意识。如果是普通男性朋友送的话，那么这位男士一定与你有着深厚的情谊。如果是男朋友送的话，可以当做定情物，代表着其对未来的期许。

选择送名牌服饰的人具有强烈的占有欲。如果是普通男性朋友送的话，代表他想讨你的欢心。如果是男朋友送的话，那就表示他具有强烈的占有欲，有些大男子主义。



十二星座女生最爱的礼物

白羊座：花果型香水
双子座：多种口味的巧克力
巨蟹座：家居摆件
狮子座：一大捧玫瑰花
双鱼座：古典奢华的家居
水瓶座：可爱的毛绒玩具
摩羯座：首饰
射手座：时尚服饰
天蝎座：手表
天秤座：创意咖啡杯
处女座：围巾
金牛座：名牌护肤品





第七节

从受褒扬的态度看性格

表扬是肯定的信号，所有人都喜欢真心的表扬和鼓励。有的人追求表扬胜过财富，时刻用别人对自己的表扬来激励自己，甚至以此作为上进的动力。但是，不同的人在听到表扬后、在接受褒扬的态度上却各有不同，由此所透露出的性格也很多种。

诧异型

有些人对表扬自己的话会表现出不敢相信的样子，用惊讶的表情来掩饰心中的喜悦，他们害怕自己高兴的样子被别人认为是骄傲。这种类型的人慷慨大方，付出从来不求回报；与周围的人和谐相处，因此人际交往比较顺畅。

否认型

这种类型的人经常采用幽默的话语否定别人的表扬。这种类型的人不愿受到干扰，不论是精神还是物质，他们都比较独立；在语言上幽默而委婉，以此来掩饰自己的真实情感。他们表面上有不错的人际关系，实际上不愿意别人走进他们的内心；刻意封闭自己的心门，对别人处于防备状态。

心平气和型

这种类型的人面对别人的表扬，显得波澜不惊。对于表扬自己的人会回以礼貌客气的感谢。他们大多沉着稳重，不喜欢炫耀自己；有恒心和毅力，对规划好的事情能够持之以恒坚持下去；积极进取，注重效率和质量，事业上一般大有成就；他们的人缘较好，知心朋友较多。

害羞型

有些人受到表扬的时候会面红耳赤，表现得很不自然。这种类型的人，性格内向，心思细腻敏感，感情丰富却比较脆弱，别人随口的玩笑都会使其受到伤害；思虑周全，懂得体谅别人；富有同情心，关心弱势群体；受到不公平待遇时，一般不会负隅顽抗，总是妥协退让。

受到表扬的反应显心理



有些人对表扬自己的话会用惊讶的表情来掩饰心中的喜悦，他们害怕自己高兴的样子被别人认为是骄傲。这种类型的人慷慨大方，不愿与人相争。





有些人受到表扬的时候会面红耳赤，表现得很不自然。这种类型的人，心思细腻敏感，感情丰富却比较脆弱；思虑周全，懂得体谅别人，富有同情心。

经常采用幽默的话语否定别人的表扬的人比较独立；在语言上幽默而委婉，以此来掩饰自己的真实情感；他们表面上有不错的人际关系，实际上不愿意别人走进他们的内心世界。



面对别人的表扬，显得波澜不惊的人，沉着稳重，不喜欢炫耀自己；有恒心和毅力，对规划好的事情能够持之以恒坚持下去；积极进取，注重效率，事业上一般大有成就。





第八节

从处理文件上读懂人心

美国的一些专家团队为了创造出最高的工作效率，把与影响工作效率有关的因素全都研究了一遍。经研究总结之一，就是通过员工办公桌上的文件来透露出其员工的性格特征。

文件乱塞

有一种人的办公桌表面很干净，但是拉开办公桌的抽屉，里边却乱七八糟，有用的和没用的全部混在一起，不知道的人还以为自己进了杂货铺。这种人大多表里不一，徒有其表；注重表面的东西，却不注重内涵；头脑灵活，善于钻空子，难有大的作为。

文件散放

有一种人会比上类人稍微好点，起码文件不会损坏。同样他们也不会分门别类，全部放在一起。这种类型的人办事没有计划，想起什么做什么；替人办事欠缺考虑，不考虑自己的实际水平随口答应，实施的时候才发现困难重重，往往半途而废，不能持之以恒；有些情绪化，自控能力较差，常常破坏规则，随心所欲地做一些与工作无关的事情，经常被领导批评。

文件堆放

有一种人平常把资料堆放得到处都是，找每一份文件似乎都要翻天覆地。这种类型的人不要指望其有较高的工作能力，办事缺乏条理，常常事倍功半；做事缺乏恒心和毅力，很难坚持到底，没有责任感，难以被领导予以重任。

文件整洁

有一种人会将所有的文件材料都整理得井然有序，而且按照一定的顺序分门别类。他们办事脚踏实地，按部就班地按照计划实施，能够持之以恒坚持到底；有强烈的责任感，心思细腻，因此工作效率较高，深受领导赏识。但这种类型的人缺少决断力，创新能力和随机应变的能力也较差。

处理文件的方式显露人心

美国一些专门研究如何创造出最高工作效率的专家团队指出，员工如何处理办公桌上的文件通常可以透露出其性格特征。

办公桌表面很干净，却往抽屉里胡乱塞文件的人，大多表里不一；注重表面的东西，所以看问题也比较肤浅；头脑灵活，喜欢耍些小聪明。

散放文件的人，办事欠缺考虑，往往半途而废，不能持之以恒；情绪化，自控能力较差，常常破坏规则，随心所欲地做一些与工作无关的事情。



堆放文件的人，办事缺乏条理，常常事倍功半；缺乏恒心和毅力，很难坚持到底，没有责任感，难以被领导予以重任。

经常整理文件的人，办事脚踏实地，能够持之以恒；具有强烈的责任感，思虑周全，心思细腻；但缺少决断力、创新能力。

从处理邮件看你的分手态度

❶更换信箱的人，分手时一定要对方给个明确的理由，并试着挽回感情。

❷直接删除的人，分手时心情非常的难过，但会选择默默地承受，容易原谅对方。

❸转寄给别人的人，分手时第一个反应就是不能接受，可能会苦苦纠缠，无法释怀。

❹破口大骂，回信报复的人，分手时非常愤怒，恨不得要对方马上碎尸万段，但一段时间过后只要对方摆出低姿态，可能马上心软。



第九节

从握杯方式看性格

喝水是日常生活中频繁发生的一个小动作，但是每个人在举杯喝水时握杯姿势各不相同。若要细心观察，就很容易发现这些人的性格特征。

握杯身

习惯于手握杯身的人，性情温顺，心地善良，富有同情心，关心朋友，能够建立良好的人际关系。但是，这类型的人往往性格比较脆弱，心理承受能力比较差，稍微遇见困难就不知所措； 缺少安全感，神经一直处于紧绷状态，生活中少有放松的状态。

握杯底

握住杯子底部是专业品酒师常用的姿势。其目的是便于晃动酒杯。习惯使用这种姿势的人，往往个性强势，观察力敏锐，较注重细节；善于积累经验，知人善任，喜欢支配别人，领导能力比较突出。

双手握杯并旋转

双手握杯并旋转是非常稀少的持杯姿势，多数是持杯者“把玩”。多次出现同一个动作或者已经习惯性用这种姿势把玩，就可以说明问题了。这种类型的人，城府极深，即使与其接触频繁，也不容易了解其内心；他们人情练达，做事沉着稳重；刻意和人们保持距离，所以给人一种神秘感。因为他们的人际交往大多建立在利益之上，所以鲜有真心朋友；占有欲和控制欲较强。

背手拈杯

背手拈杯多数是高级服务生或者调酒师常用的姿势。手背向内，对着酒杯，用食指和中指夹住杯子，手背支撑杯身。整个动作动优雅，美观具有欣赏性。用这样的姿势握杯的人毕竟很少，所以这种类型的人就显得格外聪慧。他们心思细腻，处理事情大方得体，具有比较高的文化素养。

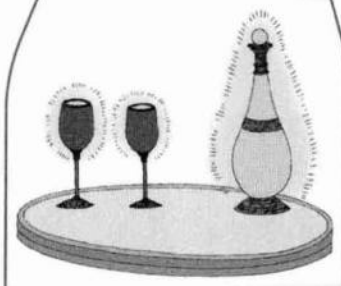
握杯识人

习惯性的动作往往透露出一个人内在的心理特征。日常生活中，习惯性的握杯姿势，不经意间就会表现出人的性格特征。

职业调酒师

作为一名调酒师要掌握各种酒的产地、物理特点、口感特性、制作工艺品名以及饮用方法，并能够鉴定出酒的质量、年份等。此外，客人吃不同的甜品，需要搭配什么样的酒，也需要调酒师给出合理的推荐。最后，因为鸡尾酒都是由一种基酒搭配不同的辅料构成，酒和不同的辅料会产生什么样的物理化学反应，从而产生什么样的味觉差异，对于调酒师而言，是创制新酒品的基础。







握住杯子底部是专业品酒师常用的姿势。其目的是便于晃动酒杯。习惯使用这种姿势的人个性强势，观察力敏锐，较注重细节。

习惯于手握杯身的人，心地善良，富有同情心；情感比较脆弱，心理承受能力较差；缺少安全感，神经一直处于紧绷状态。

喜欢双手握杯并旋转的人，人情练达，做事沉着稳重；占有欲和控制欲较强，攻击性较强，接受不了背叛。



第十节

面试与身体语言密不可分

在一个人的职业生涯里，面试是非常重要的一个环节。在这些短暂而又正式的交流之中，有很多问题需要注意。多数情况下，你需要使自己的有声语言和身体语言达成一致，才能取得一个不同凡响的效力。下面来看一个例子：

在一个面试场合中，应聘者显得很紧张，心存戒备。身子笔直，两腿蜷缩在椅子下面，手臂也很僵硬，双手搁在腿上。这种情境让人无法判断他是因为紧张，还是隐瞒着什么。一段时间后，面试官发现应聘者双脚的位置——微微向前移动了，但仍然挨着椅子。为了缓和局面，面试官讲了几则幽默小故事使应聘者忍俊不禁。同时递给应聘者一本做了笔记的日记本。为了接过日记本，应聘者身子向前倾。一个小小的动作，意义可非同寻常，当一个人的神经绷得紧紧的时，身子前倾可以使人迅速地舒缓紧张的情绪。面试官注意到应聘者的双脚已经从椅子下向前伸出，这说明应聘者已经不紧张了。几分钟之后，应聘者的身体语言丰富起来，手臂自然下垂，脚也从椅子下面探出。甚至出现了一些模仿面试官的动作，跷起二郎腿。

接着，面试官开始提问题，结果导致应聘者的双腿又缩了回去，头稍稍低垂，双手交叠成一个更为牢固的屏障。这一系列身体语言表明他的戒备与掩饰的心理。面试官意识到这些后，赞扬应聘者不凡的业绩，这时应聘者的双脚又向前移，双手再次放松了下来。一番交流之后，面试官做出判断：应聘者适合招聘职位。当面试官告知应聘者这个消息的时候，其身体语言再次舒展，双手放在大腿上，然后慢慢挪到膝盖。这些都传递出一些信息：应聘者对这个职位很满意。

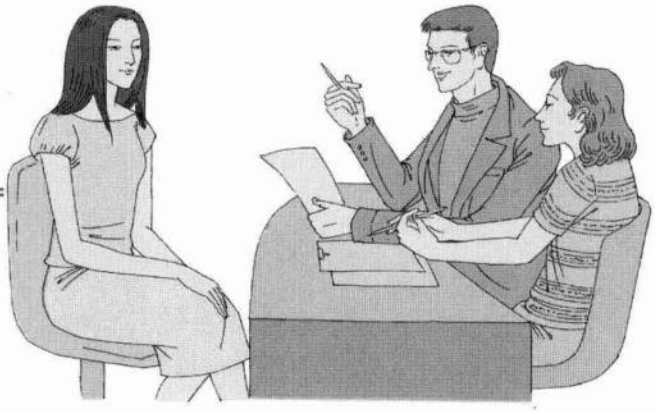
以上事例可以看出，作为面试官，你必须在最短时间内看穿一个人的本质，通过提一些有效的办法达成目的；作为应聘者，时刻注意一些不文雅的举止，避免给对方留下不好的印象。所以，在面试的过程中，身体语言往往提供了很多信息。

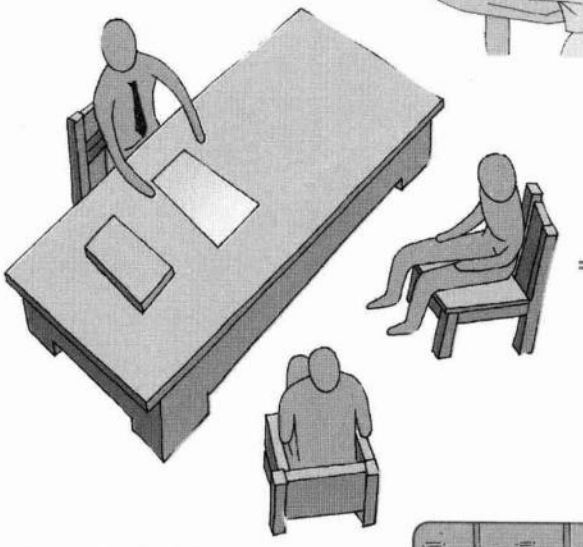
面试中的身体语言

面试对于刚刚步入社会的学生来说是非常重要的一个环节。在面试的过程中，一定要注意自己的身体语言释放出的负面信息。

面试身体语言表达图

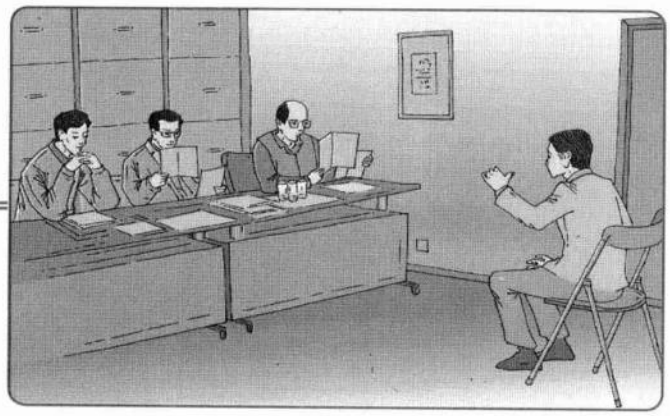
身子笔直，两腿蜷缩在椅子下面，手臂也很僵硬，双手搁在腿上。这一系列身体语言代表应聘者紧张不安，心存戒备，心里有所隐瞒。





应聘者的身体语言丰富起来，手臂自然下垂，脚也从椅子下面探出，甚至跷起二郎腿。这一系列动作代表应聘者已经不紧张了，但是提问题时，应聘者的双腿又缩了回去，头稍稍低垂，双手交叠成一个更为牢固的屏障。这一系列身体语言表明他的戒备与掩饰的心理。

应聘者的双脚又向前移，双手再次放松了下来。一番交流之后，面试官做出判断：应聘者适合招聘职位。应聘者身体语言再次舒展，双手放在大腿上，然后慢慢挪到膝盖。这些都表示应聘者对这个职位很满意。





第十一节

练习面试身体语言

面试的时候要求身体语言丰富而且得体。只凭借口头语言，缺少说服力；只运用肢体语言，不能表达全部的内容。所以，面试是这两种语言综合能力的一种考核。要注意一下身体语言的练习。

握手

握手比语言问候更有效力。握手的时候千万注意，手掌要与对方的手掌相互接触，这比用力去握手更能表现真诚的含义。掌心相触的握手方式让人觉得诚恳而且感觉备受重视。

统一性

当两个人在交流时，一个人的身体语言会感染另一个人，使得两个人的动作接近统一，这说明双方同时进入了沟通的语言情境。求职者需要对面试官的一些身体语言给予肯定。切记，不要夸张地模仿。而且要充分注意面试官的身体语言，给予对方适当的视线关注，把你的反应清晰地传递给面试官。

姿势

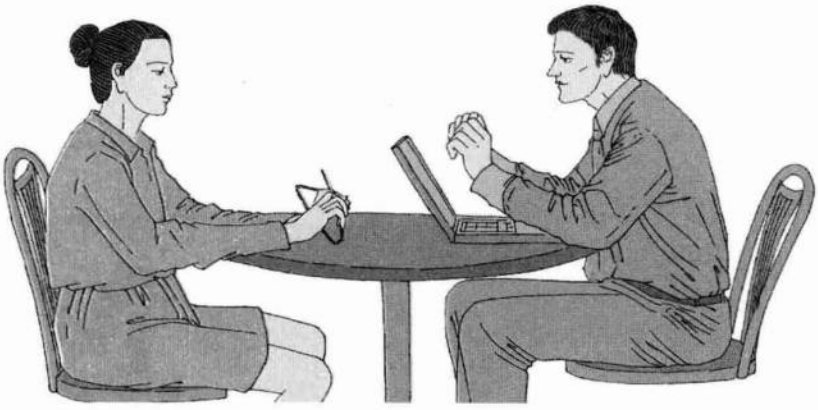
一个人的姿势往往会反映出其“支配”或者“顺从”。面试的场合，需要对自己充满自信，昂首挺胸，收起下巴，两只手自然地下垂或者相交。自然地运用手势即可，但是千万注意不要玩弄手指，这样会给面试官一种不自信、紧张不安的印象。值得注意的是，如果很多人同时接受面试，一定要懂礼貌，在竞争的平台上，应该表现出个人素质和涵养。

眼神接触

有时候因为文化的差异，眼神接触的意义也有很大差异。在现代社会，工作面试已经是对女人与男人同台竞争的认同。在面试场合中，一般认为目光不用刻意躲闪，用自然的眼神交会就可以表达一个人的坦诚。视线的交会是身体语言中比较直接的一种，可以直接表达情绪状态、心理特征。

面试身体语言的要领

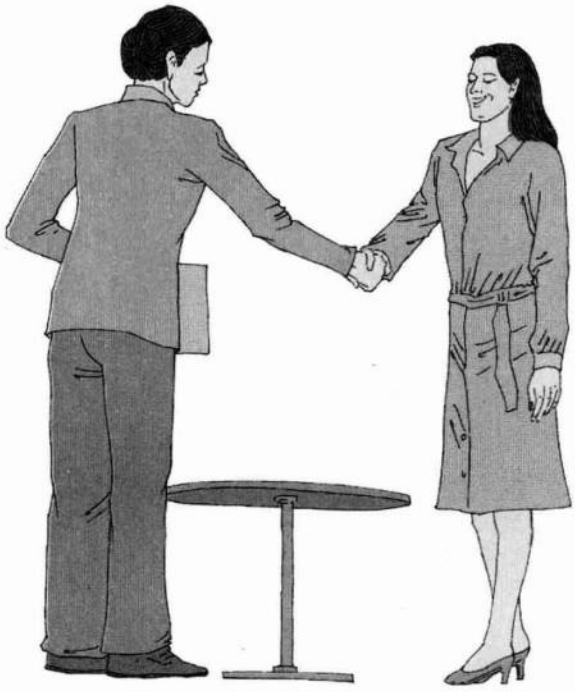
面试，除了做好专业的知识准备，身体姿势的准备也是很必要的，拿捏好“自信”的分寸，把握好“智慧”的尺度，争取给考官留下完美的印象。



求职者需要对面试官的一些身体语言给予肯定。切记，不要夸张地模仿。而且要给予对方适当的视线关注，把你的反应清晰地传递给面试官。

握手的时候千万注意，手掌要与对方的手掌相互接触。掌心相触的握手方式让人觉得诚恳而且感觉备受重视。

注意自然眼神的交会，不要躲避面试考官的视线，也不要直勾勾地盯着对方。在诸位面试官的眼神之间游离也是有技巧的。



面试的场合，需要对自己充满自信心，昂首挺胸，收起下巴，两只手自然地下垂或者相交。



第十三章

职场识人术

小处着眼，职场中巧妙洞悉人心

进入职场，该有怎样的言行举止都有着巧妙具体的规则，往往在举手投足间，就对自己在别人心目中的印象甚至自己的职场生涯产生了微妙的影响。我们不仅要对自己的言行举止负责，也要观察别人的小细节。细节可以体现他们的品位情操，细节显示个性差异，想要洞察人心，就要着眼于小处。



第一节

办公桌融入的同事性格

英国心理学家斯弟恩教授在很多年前就开始研究办公环境与职工之间的关系。经过长期的实验和求证，他找出了办公桌与员工的性格之间的联系。

办公桌凌乱不堪

办公桌里被塞得满满的，有用的文件和没有用的文件全部堆放一起，没有分门别类。这种类型的人性格温和，没有长期的规划，只注重眼前的事情；思虑简单，看事情比较肤浅。因为其对事情缺乏准备，是典型的“临时抱佛脚”的人，但这种类型的人随机应变的能力比较强。

办公桌内部整洁

办公桌内部很整洁的人。这种类型的人做任何事情都会井然有序，合理安排自己的时间，不会浪费时间，工作效率较高；具有持之以恒的精神，为了远大的抱负，会孜孜不倦付出努力；不喜欢计划之外的事情，面对意外的变数，会显得惊慌失措、手忙脚乱，因为其适应能力和随机应变能力都比较差。

办公桌里存放纪念物

办公桌里放着各种各样的小玩意儿。这种类型的人性格孤僻，独来独往，不善于与人交际；除了固定的几个朋友之外，不愿意与周围的人有太亲密的接触；心态平和，善于调节自己的情绪，排除不健康的垃圾情绪。他们感情丰富，但却敏感脆弱，别人无心的话语都会使其受到伤害。

办公桌里一空如洗

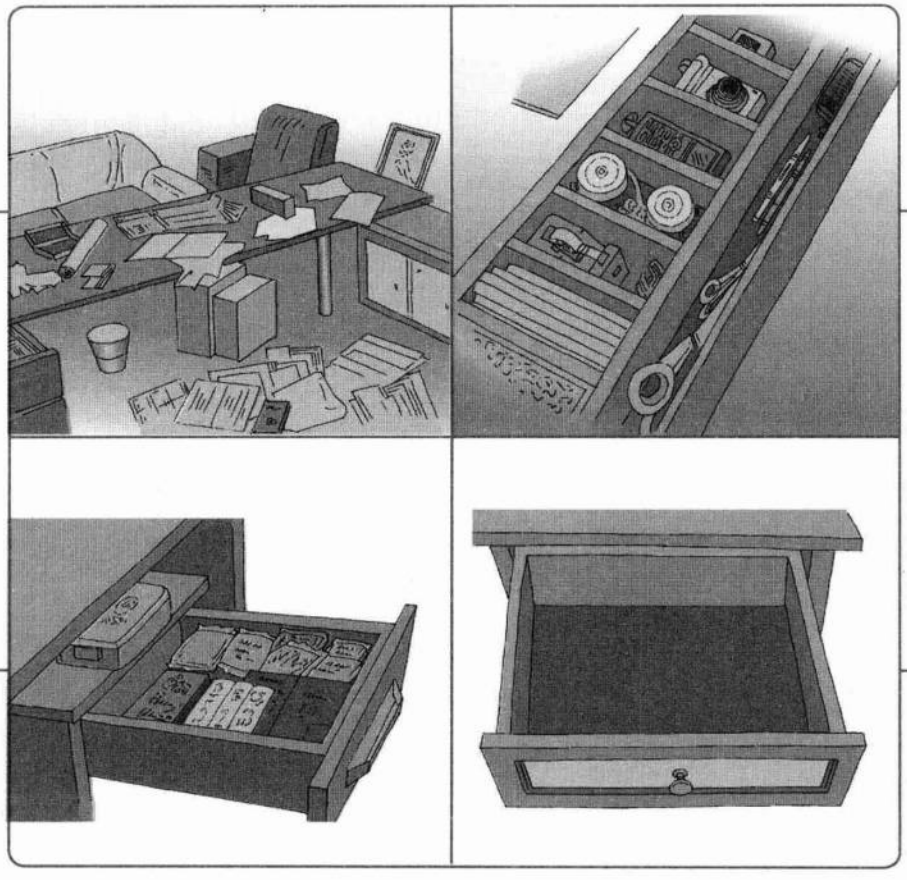
这种类型的人不会把有用的资料文件放在办公桌里，他们喜欢把需要的东西放在伸手可及的地方。这种类型的人有着强烈的事业心，工作的时候全神贯注、一丝不苟。他们比较注重效率，不会浪费时间，性子也比较急，所以不善于控制自己的情绪；情绪起伏比较大，使人敬而远之。

办公桌里的乾坤

办公桌的面貌可以直观地反映一个人的性格，仔细看看你的桌子，它是不是在向你的同事诉说你是一个怎样的人。更重要的是，它也在向你的老板显露你的性格特征。

办公桌里被塞得满满的人，性格温和；做事之前没有长期的规划，只注重眼前的事情；思虑简单，看事情比较肤浅；对事情缺乏必要的准备。

办公桌内部很整洁的人，做任何事情都会井然有序，合理安排自己的时间，工作效率较高；具有持之以恒的精神；面对意外的变数，手忙脚乱。



办公桌里放着各种各样的小玩意儿的人，性格孤僻，不善于人交际；心态平和，善于调节自己的情绪；感情丰富，但敏感脆弱。

办公桌里一空如洗的人具有强烈的事业心，工作的时候全神贯注、一丝不苟；注重效率，不会浪费时间；不善于控制自己的情绪，情绪起伏比较大。



第二节

工作态度下的个性烙印

纳粹德国某集中营的一位幸存者维克托•弗兰克尔说过：“在任何特定的环境中，人们还有一种最后的自由，就是选择自己的态度。”性格决定态度，想要了解同事有什么样的性格，看看他们的工作态度就可以了。

表里不一型

有些人只要领导在场，工作效率就会非常高，而领导一离开，工作效率就随之下降。这种人是典型的双重性格，他们大多表里不一，与之相处久了，人们会识破他们的假象敬而远之。

诋毁同事型

这种类型的人对工作表现出严肃认真的态度，经常诋毁同事不认真。他们表面上工作热情，但都是些表面功夫，真正遇到事情的时候，早已消失得无影无踪。其实他们也有惰性，诋毁其他同事无非是想得到上司的表扬和提拔。

故作忙碌型

工作时在别人面前装出一副很忙碌的样子，实际上，他们大多工作能力较差。故意制造出工作忙碌的假象，往往是对其工作能力低下的一种掩饰。这种类型的人整天处于一种紧张不安的状态里，总是担心自己的劣势会被同事或上司发现。与其这样，不如坦承自己的不足，虚心向别人求教。

归咎责任型

工作中出现纰漏时，总想方设法找出种种理由来推卸责任。这种人缺少承担责任的勇气，缺乏同情心。他们是典型的对人苛刻对自己纵容的一类人。有的人则恰恰相反，总是把所有的过错都揽在自己身上，将自己逼入毫无退路的境地中，这种类型的人大多具有强烈的责任感，为了息事宁人宁愿自己吃亏，常常会有好人缘。但是，这种类型的人大多会有神经衰弱的倾向。

归类同事的工作态度

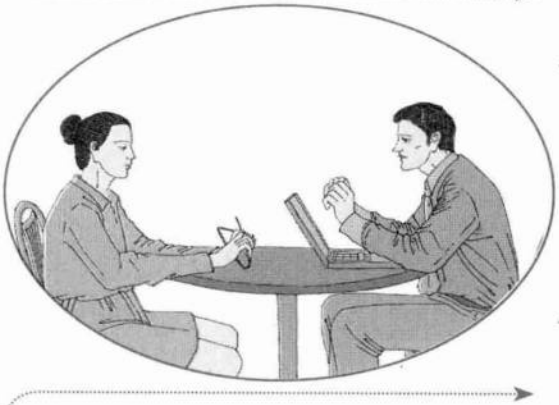
性格决定态度，想要了解同事有什么样的性格，看看他们的工作态度就可以了。



有些人只要领导在场，工作效率就会非常高，而领导一离开，工作效率随之下降。这种类型的人大多表里不一。

工作中出现纰漏时，想方设法找出种种理由来推卸责任的人，是团体中最令人厌恶的人，这种类型的人缺少承担责任的魄力和勇气。





有的人会在别人面前装出一副忙碌不堪的样子，实际上，在他们之中有不少是工作能力较差的。

有的人对工作表现出严肃认真的态度，经常诋毁别的同事不认真。这种类型的人表面上热心工作，却只做一些表面功夫，真正遇到事情的时候，早已消失得无影无踪。





第三节

办公桌透露的特殊语言

有关专家研究表明，处于不同的位置所传达的意义完全不同。坐在办公室的写字台后面则表示：离我远点儿，我是受人尊敬的。在法庭上，法官的位置最高，由此显示：我高高在上，因为我所做的判决是最公正的。如果向别人靠得很近，侵犯了他人的空间领域，所传达的信息是：我可以随意接近你。所以我们可根据同事间不同的位置，来判断他们的性格。

现在我们假设一种情况：在办公室，尚有一张没有人占的空桌子，一般会有两种坐法。

选择靠角落的位置

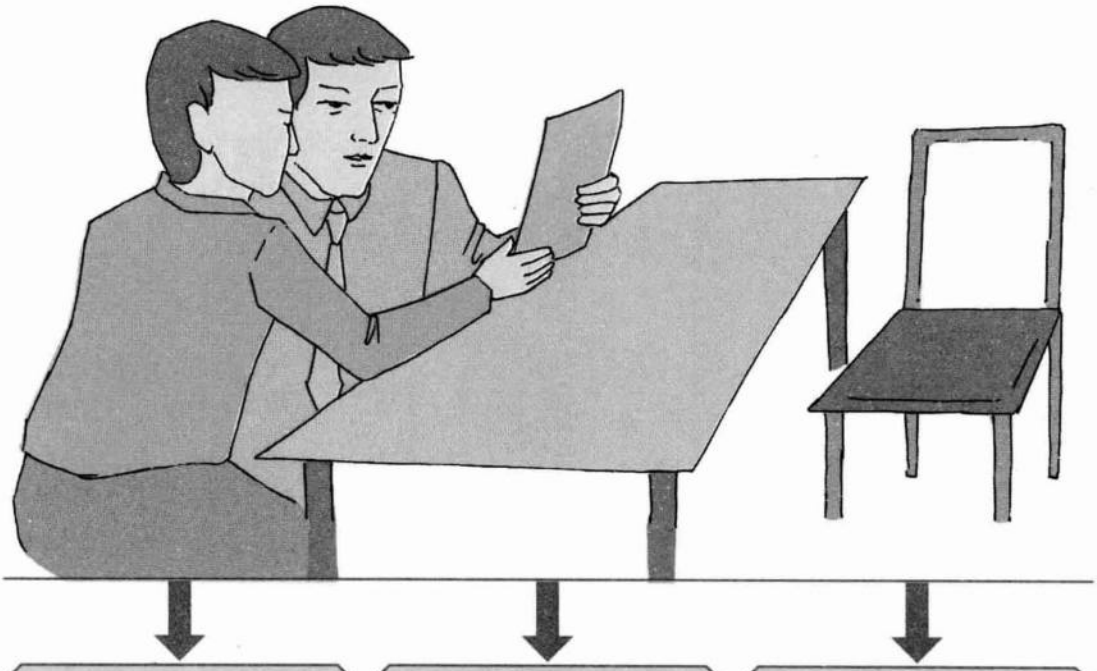
选择靠角落位置的人往往传递出的信息为：我们共用这张桌子是可以的，但是尽量不要过来打扰我。我之所以选择角落的位置，以便和后来的人保持一定的距离。坐在角落位置的人大多性格内向孤僻，喜欢独处，对于一些无关紧要的争执，一般会采取退让态度，愿意和大家共事，也愿意和大家分享，但要和他们保持一定的距离。

选择桌子中央的位置

选择桌子中央位置的人所传递出的信息为：这张桌子已经为我所用，你们不可以坐在这里，你们最好找别的桌子。坐在桌子中央位置的人具有较强的防备心理，不允许他人接近。这种人一般性格外向，有强烈的控制欲；行事霸道专横，野心勃勃，有强烈的攻击性；他们喜欢颐指气使，常常引起同事的反感。

会议桌边的位置语言

有关专家研究表明，处于会议桌不同的位置所传达的意义完全不同。



选择靠角落的位子的人，他们向别人传达的意思是：我们共用这张桌子是可以的，但是尽量不要过来打扰我；我专门选择角落上的位置，后来的人应该和我保持距离。

坐在桌子中央的位置的人，向别人传达的意思是：这张桌子已经为我所用，你们不可以坐在这里。在身体语言研究中，坐在桌子中央位置的人表示他有防御的能力，不许他人接近。

有关专家研究表明，背墙而坐相对于背门而坐，在心理上会占有很大优势。待在一个地方，由于人的眼睛习惯于直视前方，往往担心背后产生不安全因素。所以将背部置于诸如墙等安全位置，可以消除这些隐忧。



第四节

从细节识透同事心

人际交往已经变成现代社会越来越重要的一个话题，稍不留神我们就会得罪同事。与之朝夕相处，和谐的人际关系非常重要，那我们怎么去了解他们呢？那就需要我们从生活中的一些细枝末节去了解他们的性格特征。

八面玲珑的人

八面玲珑的人在任何团队中，都是非常圆滑世故的。他们能轻易地在短时间内和陌生人熟悉，往往人缘颇佳。其实这类人极度没有自信。他们内心孤寂不安，不能够清晰地认识自己，很容易被别人控制也容易被别人背叛。

再三推辞的人

工作中往往会有这样一类人，明明有能力完成某个项目，却要再三地推辞。这类人最根本的原因是不自信。只要确认自己有能力完成，相信他们一定会独立完成，不需要他人插手。这种表现的最主要原因是，他们还没适应和了解自己的工作场所，错误地估计了现实与能力的差距，害怕承受失败，暴露自身弱点。所以当机会来临时却畏缩不前。

频繁地交换名片

有的人在一些毫无意义的场合也喜欢递名片。其实这类人很自卑。往往他们看人也很浅显，受工作、职位或学历等社会风气影响来评价对方，所以会由己及人，频繁地把印有自己喜欢的、认为别人会对自己另眼相看的各式头衔的名片递给别人，希望得到对方的肯定。其实人们不一定会按照他们思想的方式来评价他们，反而暴露了他们的自卑心理。

问东问西

在同事面前，有的人喜欢问东问西，而询问的内容全是与自己有关的事。其根本原因就在于这些人无法适应自己的工作环境。只会问东问西，如此将他们内心那种深深的自卑感显现出来了。

从细节观察同事

职场中，充满着世俗光鲜的体面和平步青云的诱惑；背后也充满了人际的诡谲、攀爬的艰辛和竞争的陷阱。

八面玲珑的人在任何团队中，都是非常圆滑世故的，往往人缘颇佳。其实这类人极度没有自信，对自己缺乏认识，很容易被别人控制。



在毫无意义的场合也喜欢递名片的人很自卑。往往他们看人也很浅显，受工作、职位或学历等社会风气影响来评价对方，所以会由己及人，频繁地把印有自己喜欢的、认为别人会对自己另眼相看的各式头衔的名片递给别人，希望得到对方的肯定。

在实际工作中明明有能力完成某个项目，却要再三地推辞，因为他们还没适应和了解清楚自己的工作场所，错误地估计了现实与能力的差距，害怕承受失败，暴露自身弱点。所以当机会来临时却畏缩不前。

有些人总喜欢在同事面前问东问西，而询问的内容全是与自己有关的事。其根本原因就在于这些人无法适应自己的工作环境，有自卑心理。

福尔摩斯有一句话：“你们在看，而我却在观察。”想要在办公室斗争中处于不败之地，必须能够掌握主宰你命运的人的需求，必须学会观察、聆听和分析。每天和同事一起工作交流，很多有用的信息都摆在你的面前，这时候就需要通过对表面现象的观察和分析，找出对自己有利的信息，帮助自己准确定位。



第五节

进入老板办公室——看其心情阴晴表

有个职员曾经说：“我们有一位领导，当他不愿听与工作无关的话题时，他是用这种方式传达自己的心情：把脚放在办公桌上，并且根本不搭腔。这就表示我们还有许多工作要做，他希望大家赶快去工作。”你应该明白，在上司和下属的关系中，上司通常是不喜欢下属把大部分时间都浪费在无关紧要的事情上的。在某些情况下，能准确地判断上司的心情是至关重要的。

老板心情不好

当你进入老板的办公室后，看到他愁眉苦脸，一副心事重重的样子，此时明智的做法就是退出去，不管所汇报的工作有多么重要。当上司心情不佳时，最好不要去打扰他。如果此时汇报工作，会加重他的苦恼。这是一种职场经验的积累。如此一来，在领导眼里，你具有一定职业的洞察力和警觉性，觉得你很聪明，则会改变以往对你的印象。

老板心情愉悦

进入老板的办公室后，如果你发现领导喜笑颜开，很客气地与你寒暄一番后，对你的工作会做一个大致的总结而后做一番评价，然后真诚地肯定你的工作业绩，并且还指出你的不足，让你明白领导很重视你；然后请你谈一谈对整个公司的意见以及个人的人生规划。如果他很专注地听你讲，说明这个职位非常适合你。他的一系列举动都向你表明，你很适合这一职位。而你要做的就是，给予领导适当程度的回应，然后给领导一种感觉，就是对于他的赏识，你很重视并很感激。

老板的阴晴表

在上司和下属的关系中，上司是不喜欢下属把大部分时间都浪费在无关紧要的行为上的。但在某些情况下，能准确地判断上司的心情是至关重要的。

一个单位里员工技能的发挥和职位升迁的机会，与他们直接的管理人员，也就是所谓的老板有着显著的关联。

老板心情好时



如果进入老板的办公室后，领导喜笑颜开用他独有的表示高兴的方式招待你，寒暄之后，类似工作总结似的对你的工作做一番评价，然后请你谈一谈对整个公司的意见希望以及个人人生的规划；如果他很专注地听你讲，说明这个职位非常适合你。

进入老板办公室

老板心情不好时



当你进入老板的办公室后，看到他愁眉苦脸、心事重重，你最好的应对策略就是退出去，即使你有十万火急特别重要的事情要对他讲。在上司心情不佳的时候，最好不要去打扰他。如果你对他讲，不仅加重了他的苦恼，而且他也不会帮你解决问题。这种费力不讨好的事情千万不要做。



第六节

“此事只与你说”有深意

下棋高手往往为了使对手难以识破自己的计谋，总会装傻充愣使对手放松警惕，以便自己的计谋能顺利实施。而在职场中，上司也会把自己的意图掩盖起来。作为下属，最重要的人际关系就是上下级的关系。有时领导会单独找你，对你说：“这事儿只能对你说说……”其实这句话大有深意：

第一层用意

“这件事情我只告诉了你一个人……你不能把这件事情传给别人。”事实上，他很清楚对你说这些话的做法很不恰当，说话的内容有被泄露出去的风险。领导明明知道这种结果，却这么做的目就是：如果说话的内容一旦传出去，他就会理所应当地责备你，其实事情传开是他自己造成的。这种领导品德有问题，不能被信赖。

第二层用意

就是要听一听职员内心的真实想法，然后根据这些想法确定职员的前途，所以下级的回答尤为重要。最好的办法就是装傻充愣，不予清晰明了的回答。即使领导想挑你毛病，对你也毫无办法。

第三层用意

当领导对某个下属感到不满，却又无可奈何时，他会找别的员工，释放其心中的不满。这种领导大多办事缺乏决断力，在员工心中没有太多威信。对于他说的话时，认真倾听就好了，千万不要去做他的帮凶。

第四层用意

领导说这些话是想激起你谈话的兴趣。但在这种情况下，领导没有太深的用意，你不必揣摩。这种领导只是故弄玄虚，制造一种神秘的谈话氛围，引起你的好奇心。这种谈话不必太当真，也千万不要趁机打别人的小报告，有可能领导在试探你，千万不要中老板的圈套。

“这些话只对你说……”的含义

作为下属，最重要的人际关系就是与上级的关系了。有时领导会单独找你，会对你说：“这事儿只能对你说说……”

我把事情告诉你，只有你知道这件事情，你不能把这件事情传给别人。如果说话的内容传出去了，他就会理所应当地责备你。

领导说这句话的目的就是要听一听职员的内心真实的声音，然后根据这些想法确定职员的前途，所以下级的回答就尤为重要。



领导说这些话是想激起你谈话的兴趣。但在这种情况下，领导没有太深的用意，你不必揣摩。这种领导只是故弄玄虚，制造一种神秘的谈话氛围，引起你的好奇心。

当领导对某个下属感到不满，又拿人家无可奈何时，他会找别的员工，释放其心中的不满。

作为一名领导者，千万不要忘了腾出时间来表扬那些一直以来努力工作的员工。受到赞同是人类本源的需要。当人们无法获得应有的赞同，他们对领导者的信任、信赖以及彼此间的关系都将恶化。所以赞赏、表扬在人们的工作生活中也占着不可小觑的地位。对待员工也该经常表扬，借表扬鼓励团队气势，鼓励员工气势。



第七节

从主持会议识透上司性格

身为公司的管理者，免不了出席会议及主持会议。能否在有限的时间内顺利完成会议事项，能否使会议在和谐的氛围下圆满完成，与主持会议人的场面控制能力有很大的关系。同样，主持会议的风格与一个人的个性也有关系。

委婉型

这种类型的人主持会议时，会完整地传递出上下级之间的意见及想法，但在整个过程中，往往会保留自己的意见，所以不要寄希望从这类人口中得到有用的信息。他们办事时，针对自己的一言一行格外的小心谨慎。他们为人处世极其圆滑，总会使自己置身事外，以免出了问题，自己承担责任。

大义凛然型

大义凛然型的人大多数为公司高层人物的心腹或是上司跟前的红人。他们在主持会议、发表意见时往往会占据会议的大部分时间，会议中滔滔不绝、高谈阔论。当有人在陈述自己的观点时，他们会毫不客气地打断他人的发言。这种人往往能随机应变，溜须拍马的手段更是炉火纯青，总是一副大义凛然要承担责任的样子，一旦真要承担责任时，上级已经归咎于别人了。

谆谆教导型

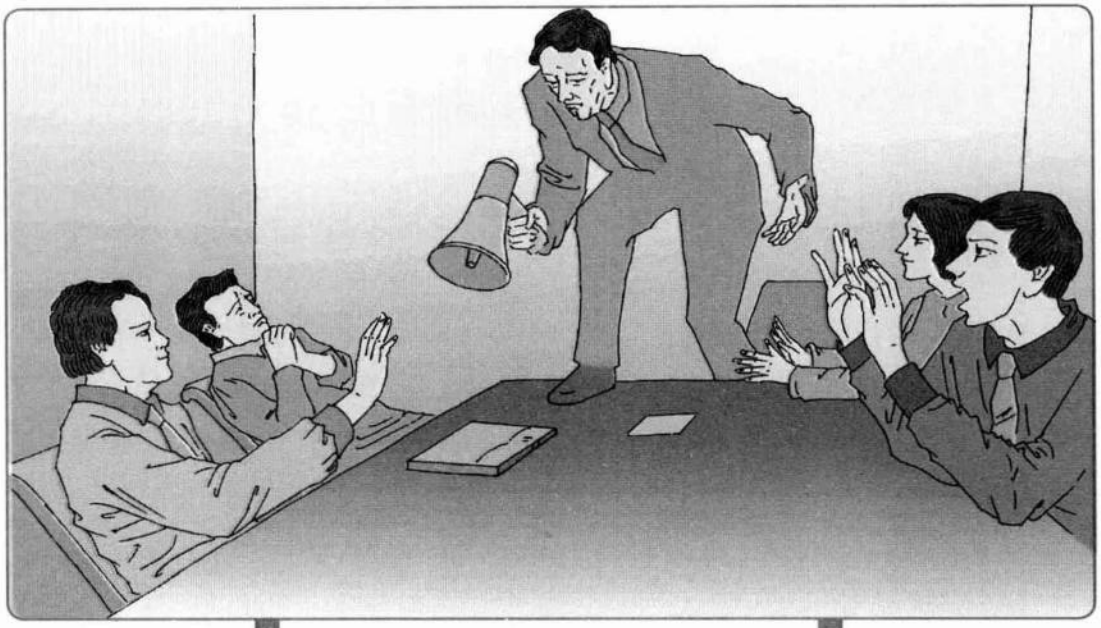
谆谆教导型的人在主持会议时，往往把参议人员当做孩子。在会议上，总是把说过的内容再三强调。或许他自己根本没有察觉到，但是参加会议的人员早已对他的滔滔不绝感到很厌烦了。其实，千万不要忽视这类人，他们往往身怀绝技，在他们身上有很多值得学习的地方。

一手遮天型

主持会议的人如果是掌握公司实权的人，那么很可能在开会之前他已经决定好了会议要讨论的方针和策略，召开会议对他们来说只是一种走过场的形式，他们利用会议来标榜公司存在民主制度，这种会议已经变得毫无意义。

从会议风格辨识上司的性格

主持会议的风格与一个人的个性有很大关系，所以从上司主持会议的风格上可以观察上司的性格特征。



委婉型

委婉型的人在主持会议时，会完整地传递出上下级之间的意见及想法，但往往会保留自己的意见，所以不要寄希望从这类人口中得到有用的信息。

大义凛然型

这种人在主持会议的时候，其发表意见的时间往往占据会议大部分的时间，在会议上滔滔不绝、高谈阔论。多为公司领导跟前的红人。

谆谆教导型

这种人在主持会议时，往往把参加会议的人看成小孩子，把已经说过的内容一而再再而三地重复一遍又一遍。千万不要忽视这类人，这类人往往身怀绝技，有值得学习的地方。

一手遮天型

主持会议的人如果是掌握公司实权的人，那么很可能在开会之前他已经决定好了会议要讨论的方针和策略，召开会议对他们来说只是一种走过场的形式，他们利用会议来标榜公司存在民主制度。



第八节

指示工作——判断上司的自信度

在职场里不管是有意识或者无意识，每个人多多少少都有建立小团体的行为。在自己的小团体里，相比于整个团体会使人觉得轻松安心，做事也会比较得心应手。而若要超出小团体的范围就会有所顾忌，同时也会显得相当紧张。上司命令下级也是同样的道理。领导在自己的工作范围内指示下级的态度就能判断出他的自信程度。下面的内容将领导指示下级的态度分为两种，由此探究上司的内心形态。

离开座位指示部属

这种类型的领导向下级传达命令时，会离开座位，自己主动接近下级。这类领导的上下级观念不是很强，不会刻意强调上下级关系。一方面他们对工作很自信，自己的立场态度明确清晰，传达的内容使下级容易理解，下级能准确明白领导的意图。另一方面这类领导可能会推己及人体谅别人的感受，思虑周全，注重细节，因为他不会指示较难让下级接受的问题。离开自己的座位指示，给下级一些亲近感，使下级容易接受自己的命令。

将部属叫到面前来指示

这种类型的领导会将部属喊到面前来传达命令，从根本来讲缺乏自信心，把下级叫到面前只是为了满足他作为领导的虚荣心。他的心中有等级观念，很在意下级对他的言行举止。有的领导有时甚至会言辞粗暴，提高音量来显示自己的权威，这些只不过是虚张声势罢了，更加证明了他们缺少自信。可想而知，传达命令的结果不尽如人意。因为他们已经在不经意间引起了员工的反感，试想当你对某些人心怀不满，怎么会心悦诚服地接受并执行其命令呢？久而久之，领导的威信将会失去。

从指示工作测试老板的自信度

从领导在自己的工作范围内指示下级的态度就能判断出他的自信程度。

离开座位指示部属

这种类型的领导有命令向下级传达时，会主动离开座位，自己主动接近下级传达。这类型的领导不会有很强的阶级等级观念，不会刻意强调上下级关系。他们对工作很自信，自己的立场态度明确清晰，传达的内容使下级容易理解。



将部属叫到面前指示

这种类型的领导会将部属喊到面前来传达命令，从根本来讲缺乏自信心，把下级叫到面前只是为了满足他们作为领导的虚荣心。这些只不过更加证明了他缺少自信。可想而知，传达命令的结果不尽如人意。



欧美企业，他们的企业文化更欣赏睿智、个性的员工。与老板沟通时，员工就应该发扬个性，提出有建设性的意见。欧美企业也不都喜欢这一种沟通方式，要根据实际情况合理运用。对于日、韩和东南亚企业，以及一些家长型管理的企业来说，如果采用这种沟通方式是失败的。对于这类企业经营者来说，他们更喜欢所有的一切都在自己的掌控之中。



第九节

由姿态了解部属心态

人才是评定企业优劣的标准。一个企业的管理者、员工，足以决定企业的成功与否。绝大多数情况下，员工费尽九牛二虎之力揣摩上司的意图，其实对于上司来说，他们何尝不想了解部属的心理活动。以下就为老板提供一些了解部属心理活动的渠道。

下属心怀敬意

当领导和员工相距很近时，如果员工做出两臂下垂、两手摊开、交叉手臂或双掌放松的体态语言时，表明他们能够很友好地接纳领导所发出的信号。在领导面前，也许这类下属表面显得唯唯诺诺，但是从体态语言中却在向你传达敬意。如果彼此之间相距较远，而且视线交叉的频率也很高，则表示下属愿意与你交流，虽然彼此保持一定的距离，但是他对目前的状态还比较满意。

下属心怀不满

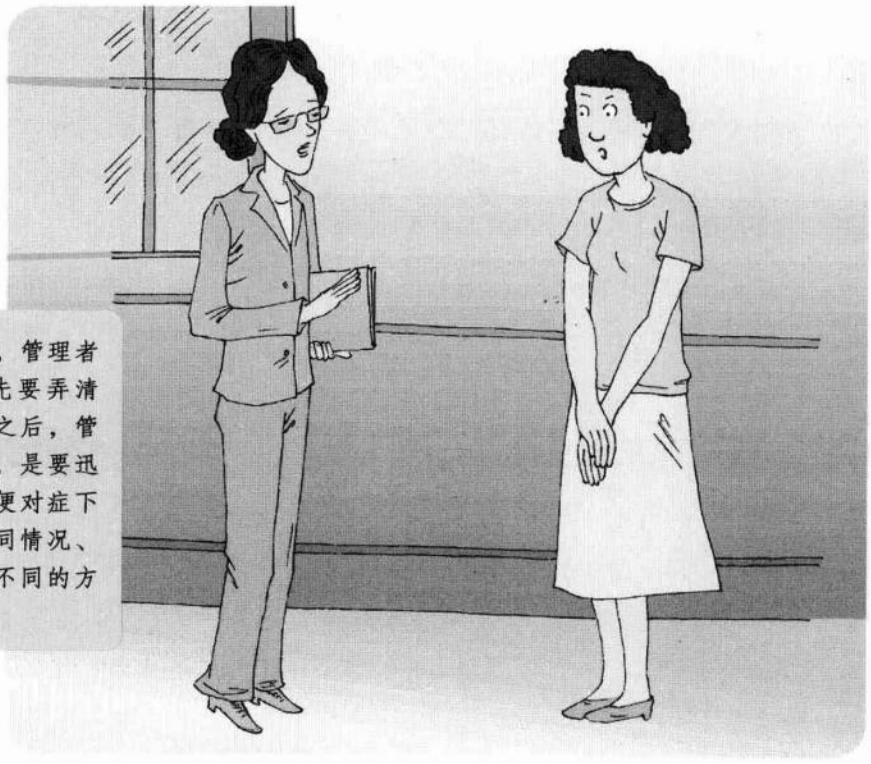
同理，和上面讲到的一样，如果二者相距很近时，部属做出两臂交叉抱于胸前时，或者坐在椅子上，一脚搭在椅背上，而另一只脚翘起来，其嘴角往往带着一丝莫名其妙的微笑等姿态，表明部属对领导存有不满的情绪，只不过碍于某种原因还不能够表现出来。前者表现其很重的抵触心理，后者表现出对你不屑一顾的态度。这时候领导要反省一下，检查一下自己在哪方面做得不够导致这样的结果，以便早早消除部属心里的隐患。

遭到下属的防备

两者间的距离稍微远时，如果视线交会的频率较低，甚至对方还刻意地回避领导的视线，则表明部属时时都在防备你，不想和你有更深一步的交流。正如在办公室里，部属坐在椅子上，把椅背当做一种屏障且没有表现出正襟危坐的样子，表面看上去他们对你谦恭有礼，但是他们却用身体释放出一些防备你的信号。这时，你最好想一些适当地方法来解除他们对你的防备。

处理下属顶撞的艺术

领导与下属之间，多数情况是融洽和谐的，但也不乏顶撞现象的发生，那场面常常令人尴尬：双方唇枪舌剑，互相指责，不欢而散。



一旦被顶撞，管理者该怎么办呢？首先要弄清原委。顶撞发生之后，管理者的当务之急，是要迅速查明原因，以便对症下药。然后根据不同情况、不同对象，采取不同的方法进行处理。

以理服人

如果顶撞者的意见有可取之处，被顶撞的领导应主动接受其意见；如果顶撞人的意见不对，被顶撞的领导也要针对顶撞者错误的地方，晓之以理，动之以情，耐心地说明和解释，让他心服口服。

以静制动

下属顶撞领导时，被顶撞的管理者应尽最大努力克制自己的情绪，冷静分析下属的顶撞意见，再选择适当地时机，采取适当的措施。

严词驳斥

有些下属因为没有达到个人目的，存心找茬，明知自己不对，却要强词夺理瞎顶乱撞。对这种人不能让步，而应义正词严，对他进行严肃的批评。

旁敲侧击

当下属与领导发生顶撞现象，领导者既不要轻易地让步，也不要针锋相对地反顶撞，而应从侧面入手指出他的不对，言在此而意在彼，表面上我不气不恼，但言辞话语中却是非分明。这样做，既不伤下属的自尊心，又顾全了自己的面子。



第十节

如何防范小人

从古至今，总有人会说，君子是斗不过小人的。原因有三点。其一，君子把大部分精力放在事情上，而小人则主要用在投机倒把的事情上。其二，君子光明磊落，没有害人之心；小人却阴险狡诈，时刻想着算计别人。其三，君子在竞争中老老实实遵循规则；小人则不择手段，任意妄为。职场上，“小人”如同不定时炸弹，一旦踩上，你苦心经营的事业就会被炸得粉碎。因此，对待小人也要讲究方法。

一要说话小心

小人一般很会笼络人心，千万不要被他们的糖衣炮弹弄得晕头转向。与其交流时，专聊一些无关痛痒的话题，但是千万不要被他们牵着鼻子走。他们在背后议论他人长短时，即使与你的意见相符，也不能与之狼狈为奸，更不要添油加醋一起诋毁，这时最好把话题引开，以免引火烧身。

二要与小人保持适度的距离

如果发现自己交往的人是个小人时，最好不要刻意地去疏远他。因为你的行为可能会被心胸狭窄的小人视作与他为敌，或者认为你在轻视他。这样，他有可能把你视作仇敌，如此就会产生危险。你不必违心地与小人交往，只要保持一定的距离就可以了。

三要不欠小人的人情

小人的本质是计较利益得失。他们的小算盘打得很精明，如果你欠了他们的人情，他们迟早会讨回这些人情债的。不仅如此，日后还会在你面前以恩人自居，一旦碰到什么棘手的事情，便会理所当然地找你做替罪羊，如果你不同意，在他眼里，你就是那种过河拆桥、忘恩负义的人。

如何与小人相处

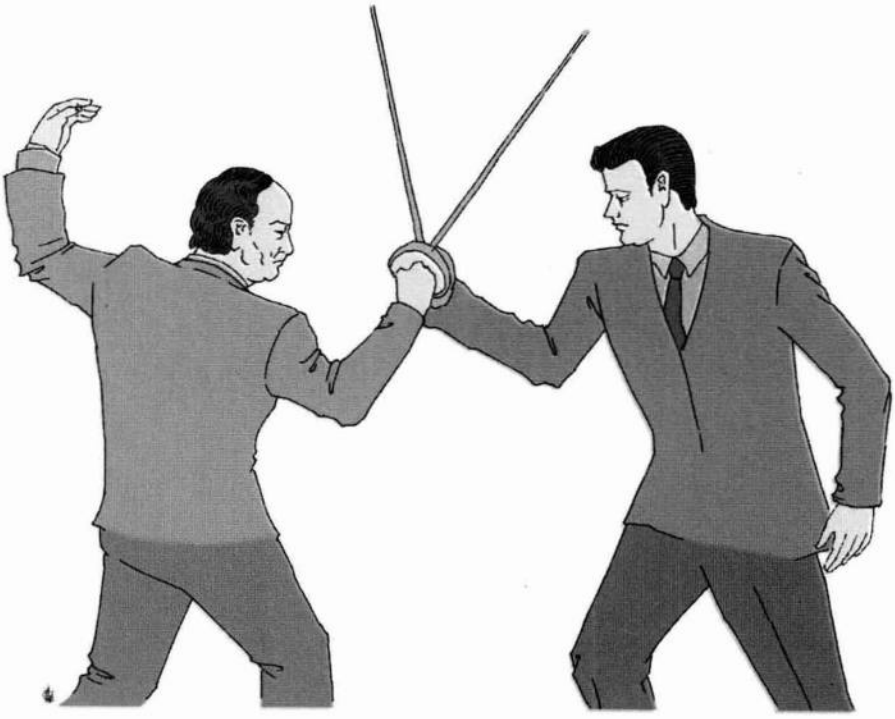
职场上的“小人”如同不定时炸弹，杀伤力巨大，一旦踩上，你苦心经营的事业就会被炸得粉碎。所以，对待小人也要讲究方法。



与小人交流时，可以聊一些无关痛痒的话题。如果他们在背后议论别人的长短，不能与之狼狈为奸，这时最好把话题引开。

如果发现交往的人是个小人，最好不要刻意地疏远。你的行为可能会被小人视作仇敌，与他保持一定的距离就可以了。

小人的本质是计较利益得失。如果欠了其人情，他们迟早会讨回这些人情债的，日后他们会在你面前以恩人自居。



❶君子把大部分精力放在事情上，而小人则主要用在投机倒把、琢磨人上。
❷君子光明磊落，没有害人之心；小人却阴险狡诈，时时刻刻想着算计别人。
❸君子在竞争中老老实实遵循规则；小人则不择手段，任意妄为。

为什么小人常常得志



第十一节

企业管理重在“开”心

对于公司，管理是一个永恒的话题。不管是管人还是理事，皆从心灵入手，便能取得“四两拨千斤”的管理效果。成功的管理者都非常注重对员工的心的管理。无论是盛田昭夫，还是松下幸之助，他们之所以能够成为杰出的企业家，很大程度上依赖于他们对员工心灵的管理。现代管理之父德鲁克说：“所谓企业，就是集中大家的力量，让平凡的人做出不平凡事情的地方。”想要达到这样的效果，就需要凝聚大众的心，将员工的潜能发挥到极致。把“心”作为切入点，首先抓住人“心”，赢取人“心”，才能实现高效管理。

管人先管心

人的行动受心灵的控制，对心灵疏于管理，一个团队就会人心涣散。纵观历史长河，每一个朝代的建立、帝王的统治无一不是以民心为基础。任何一个管理者，如果不注重员工的内心，迟早要走上衰败的道路。管理者如果不去理会员工的内心，仅仅在乎外在的行为，将会陷入险境之中。管理的基础是建立在人的内在心灵管理之上的。从古至今，管理的思想，虽然随着时代变化更新无数次，但是其思想的核心，却是始终保持不变，那就是：管人先管心。不论是战争还是企业管理，不管面对哪一种情况，只要抓住了人的内心，就抓住了关键所在。

视员工为“活生生”的人

管理工作归根结底就是对人心的管理。管理者首先要端正自己的态度，把员工作为“活生生”的人，并用心灵去领导，只有这样才能引起员工的共鸣，点燃他们内心的热情，使员工的才能、社会需求、情感与心灵统一结合起来。只有深入理解员工的内心，知道他们内心的需要，在管理中善于应用并使其满足，才能激发起员工的内在动力。否则，员工就会成为机器人。这对员工和企业来说都是不利因素，甚至会导致企业的衰败。

推开员工的心门

现代管理之父德鲁克说：“所谓企业，就是集中大家的力量，让平凡的人做出不平凡事情的地方。”想要达到这样的效果，就需要将员工的潜能发挥到极限。管理员工，从心灵入手。

人的行动受心灵的控制，对心灵疏于管理，一个团队就会人心涣散。任何一个管理者，如果不注重员工的内心，迟早要走上衰败的道路。管理者如果不去理会员工的内心，仅仅在乎外在的行为，将会陷入险境之中。管理的基础是建立在人的内在心灵管理之上的。

管理工作归根结底就是对人心的管理。管理者首先要端正自己的态度，把员工作为“活生生”的人，并用心灵去领导，只有这样才能引起员工的共鸣，点燃他们内心的热情，使员工的才能、社会需求、情感与心灵统一结合起来。





只有深入理解员工的内心，知道他们内心的需要，在管理中善于应用并使其满足，才能激发起员工的内在动力。



第十四章

销售识人术

注重细节，从销售中读透客户心

西方有这样的谚语『魔鬼在细节中』，『一个钉子能毁灭一个王国』；中国也有『千里之堤，溃于蚁穴』的说法。因此，细节决定成败，在销售方面显得尤为重要。



第一节

“察言观色”助开拓业务

一个有经验的推销员，从客户的外貌、衣着、气质、行动、言谈举止足以能判断出客户是否会购买，进而通过客户的种种表现，准确地把握住客户内心真实的想法。

察言

如果客户对产品仅仅提一些无关痛痒的问题，而且在你介绍产品的时候不经过思考就随声附和，这类客户其实对产品毫无兴趣，除非你能抓住他心中的购买点或许他可以考虑。有些客户虽然表现得很有兴趣但是不代表其一定会买你的产品。有些客户在听你介绍时，他会不经意地来一句“这个商品是挺好，但是……”，如此，他也许会因为价格和使用价值等方面的因素而无心购买。当客户不再对商品提出什么问题时，其购买兴趣已下降为零了。当然也有些追求完美的客户，当他说“要是……的话就好了”，说明此产品不符合他的期望值，当然也不会促成这次交易。有些顾客一边仔细观察验证商品，一边说“还行吧”，其潜在意思是他对商品很满意，只不过暂时他还不考虑，他认为还有更好的选择。

观色

在试用商品时，客户没有说一句话，只是反复查看验证，如果其微微蹙眉，说明他心怀不满。如果他的眼神始终没有离开商品，嘴部线条有些微抿或者微翘，那么，这种神情已经足够证明他对试用效果满意，此时不用太多言语，以防言多必失。

如果顾客总是左瞅瞅右瞅瞅，见到任何东西都饶有兴致，那么说明他没什么目的性，只是随便看看。还有些顾客动手摸了摸这个，又摸了摸那个，而当销售人员与之交流的时候，他刻意闪躲，显然他毫无意向购买商品，无论他对商品是否有兴趣。

察言观色的步骤

日常生活中，有时表情比言语本身更能表达人们内心的动态。人类五官之中，眼睛是最敏锐、最诚实的。对职场中的人来说，学会察言观色更为重要。

察言观色步骤

说话的速度

比如，说话的速度常常能反映一个人的心情，说话快的人突然慢下来，那他可能有些不满；而说话慢的人忽然加快语速，他可能在说谎，或者心中怀有愧疚。

说话的音调

又如说话的音调，一般人说谎时，由于害怕事情被揭穿，音调会不自主地提高；同时，为了反对他人的意见，也可能提高自己的音调。

说话的节奏

说话的节奏也很重要，节奏比较顺畅时，说明他很有信心；若张口结舌、吞吞吐吐，说明他缺乏自信。





第二节

用无声的语言赢得信任

谈起销售这一行业，其最终目标就是把商品或者服务销售出去。而他们开展工作的大环节就是与顾客建立信任的关系。作为有经验的销售人员，他们都明白一点：销售行业最忌讳的就是喋喋不休。因此，销售人员利用身体语言来获取客户的信任是最佳的方法。

获得信任

推销人员想要与顾客建立一种信任关系，千万不能操之过急。也许有时觉得自己已经获得了顾客的信任，不曾想在下一分钟有可能就会失去。如果你觉得已经取得客户的充分信任，不妨根据自己的感觉，继续下面的工作环节，但一定注意千万不要重复上一环节。有的推销员自以为初次会面就完成了任务，在以后的工作环节中就会以被信任者自居，实际上，他们却会给人一种纠缠不休的感觉，如此则会白白浪费自己好不容易才获得的信任。

微笑得体

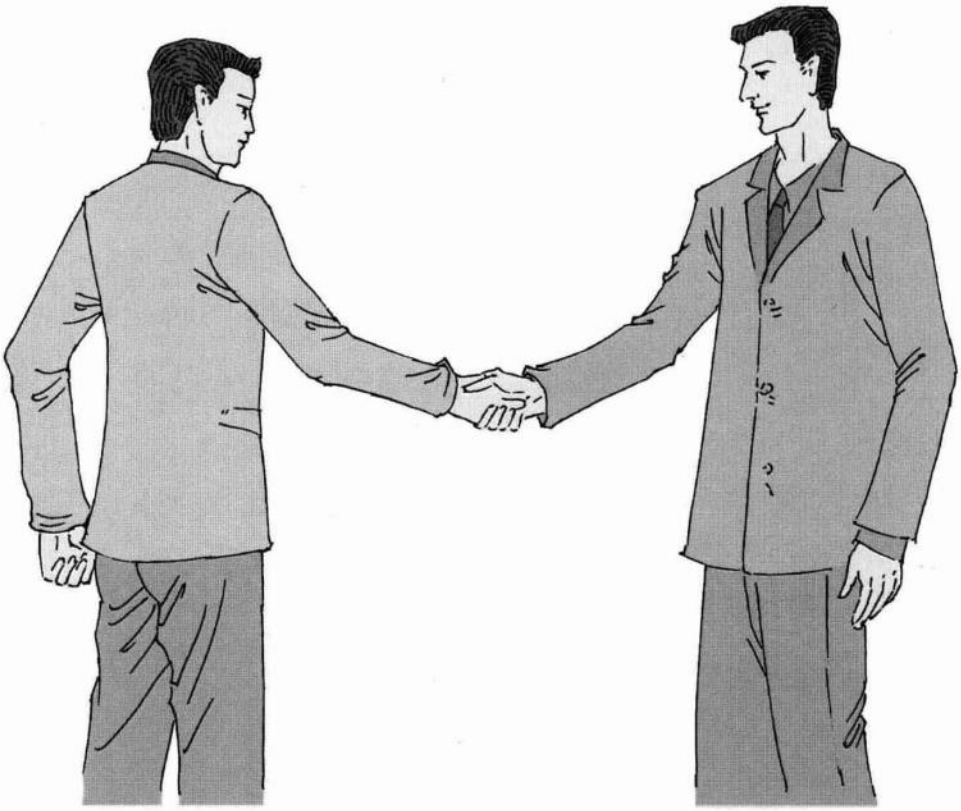
微笑同信任一样很重要，但微笑一定要得体。微笑向顾客传递着友好、真诚。如果双唇紧闭，表情严肃，有哪个顾客愿意和你打交道呢？有心理研究表明：初次见面的时候，眼带笑意胜过满脸笑容。因为人们往往很容易识别脸上强装的笑容。自然、真心的微笑是促进交易、完成谈判的润滑剂。

视线交会要适当

一般情况下，你最好将眼光放在顾客眼睛以下的脸部较低区域。这种注视是最得体的注视，表达亲切之感。尽量避免过多的眼对眼直视，因为持续不断的视线交会会使人觉得有撒谎欺骗的嫌疑。如果你面对的是一个地位显赫的人物或是较难缠的人，你最好注视着对方的颧骨，不仅可以强调你说的重点，还不至于使气氛僵化。除此之外，不要故意躲避对方视线的询问，因为这会表现出你缺乏信心，或对手头上的事缺乏兴趣。

用身体语言赢得客户信赖

销售行业最忌讳的就是喋喋不休，所以，身体语言是获取客户信任的关键。



得体微笑

微笑同信任一样很重要，但千万不要滥用微笑。微笑向顾客传递着友好、真诚。真心的微笑是促进交易、完成谈判的润滑剂。

眼神

一般情况下，你最好将眼光放在顾客眼睛以下的脸部较低区域。这种注视是最得体的注视，表达亲切之感。尽量避免过多的眼对眼直视，因为持续不断的视线交会会使人觉得有撒谎欺骗的嫌疑。

禁止姿势

销售产品的时候，请注意不要做双手抱臂、双腿交叉等这些动作。不管销售人员是否有这方面的意思，这些动作都会给人一种随意的感觉。

赢得信赖

推销人员想要获得顾客的信任不能操之过急。也许有时觉得已经获得了顾客的信任，不曾想在下一分钟可能就会失去。如果你觉得已经完成这一基本环节，那就相信自己的感觉，继续之后的工作环节，请注意千万不要重复这个环节。



第三节

如何打动客户

顾客的心情总是善变的，作为资深销售人员应该明白这一点。有时候明明谈好一切，就差付款结账完成交易，别的竞争者轻描淡写的一句话，就可能使你前功尽弃、满盘皆输。所以要从内心打动客户。

给予与感谢

与客户交流过程中，有的顾客会问送些什么，怎么送。客户的质疑反映了其自身的需要。一项成功的交易是以为顾客提供服务开始的。

在现实销售领域，“谢谢”、“请”这类带有尊敬意味的词语已越来越少用了，不妨经常性多使用这些词，并把“谢谢”作为你与顾客交往中最常用的词，你会发现它会带给你意想不到的效果。

不要忽视顾客的问题，多说“对不起”

每位顾客都希望得到推销人员的重视，他们认为你存在的价值就是：使其得到需求并帮其解决之后的问题。所以，当面对问题的时候，“我根本没听过”“这是第一次出现这种问题”，这些话请不要说。他们最期待的则是更多的人性化服务，而不是关心问题发生的频率。

当顾客讲述问题时，他们期待的是有人性化的服务。作为一名优秀的员工，面对顾客的投诉，首先表示真诚的歉意，以此让客户明白，对于他提出的问题，要保证尽自己最大的努力帮他解决，直到客户满意为止。

随身携带记事本

对销售员来说，随手记下时间、地点、客户姓名、头衔、客户需求等一切琐碎的事情，是一个好的工作习惯。除此之外，当你认真地一边做笔记一边听客户说话时，可以鼓励客户更多说出其需求，使其产生受到尊重的感觉，这样有利于工作的顺利进行。

从细节打动客户

与客户交流就是感动别人和被别人感动的过程。真诚地对待每一个客户，是销售的必备武器。

面对客户的问题

客户的质疑反映了其自身的需要。一项成功的交易是以为顾客提供服务开始的。给予顾客他所关心的事物的一切说明。

销售人员要明白：对顾客说再多的感谢也不过分。



当顾客讲述问题时，他们期待的是有人性化的服务。作为一名优秀的员工，面对顾客的投诉，首先表示真诚的歉意。

每位顾客都希望得到推销人员的重视，他们认为你存在的价值就是：使其得到需求并帮其解决之后的问题。所以，不要忽视客户的问题。



第四节

卖方与买方的“体语”战

在销售活动中，常常激烈地进行着讨价还价的拉锯战，而销售活动在双方身体语言上的表现差别也非常大。

失败的买卖

普遍的现象是买方往后坐，离桌子很远，交叉双手，腿也翘起来，怀疑地说：“怎么这么贵？”卖方可能从椅子上站起来，像是起跑者的姿势，身体向前倾，一副全权负责的态度挥挥手，用手指开始表明自己的好意。卖方一开始的前进姿态可能引起买方的怀疑，“这就很便宜了”的回答，使得买方退缩。买方和卖方态度坚决谁都不让谁，以至于交易失败。

不要冷漠买方

有些买方喜欢简单地表达，而卖方却不参与只在旁边静静地看着。当买方询问相关情况时，卖方的冷漠才开始缓解。当面对这些情况时，买方很可能自己动手翻阅导购书。聪明的推销人员要知道如何缓解冷漠，例如，经常为顾客提供照片、导报等相关资料，以便为自己寻找与买方接触的机会。当卖方主动接近时，如果买方做出以下姿态：交叉手臂，或者其他一些防卫姿势，卖方就要适可而止不要与之接近。

卖方努力争取达成一致

当买方坐在椅子上，且整个后背完全倚在椅背上，俨然一副拒人于千里之外的样子——翘着二郎腿，悠然自得地晃动着脚尖，如果此时买方稍微咳一声的话，则表示自己根本不准备接纳这款商品。而卖方此时身体前倾，一副指引的姿态——翻着手掌、笑容真挚，向买方传递出：现在已经是销售的关键环节。如果买方交叉手臂，翘起腿，抬高的脚趾指向与之较近的一扇门，那就表示买方不接受。在交易还没结束时，如果卖方极力争取的话，在某些方面做些让步，交易有可能成功。

接待技巧

如今的大商场，都十分注重营造优美的购物环境，提供丰富多彩、适销对路的商品，但往往忽视营业员素质及柜台接待技巧和方法。

技巧“男女有别”



营业员在接待女性顾客时，需要更多的热情和耐心，提供更周到细致的服务；不要急于成交，给她们足够的挑选、比较的时间，满足其求真的心理。

营业员应主动热情地接待，积极推荐商品，详细介绍商品的性能、特点、使用方法和效果等，促使交易迅速完成，满足男性消费者求快的心理要求。

女性消费者

女性消费者易受感情和环境影响，一则广告或一群人争相抢购的场面，都可能引发女性消费者特别是年轻女性消费者一次冲动性购买，同时导致购买后退货现象较多。同时，要求商品完美，符合潮流，商品实用价值很大。

男性消费者

在购买过程中动机形成迅速，对自己的选择具有较强的自信心。

男性消费者一般重在强调商品的效用及其物理属性，感情彩比较淡薄，很少有冲动性购买，也很少有反悔退货现象。



第五节

及早发现封闭状态

有这样一句话：“自制的作用就像火车刹车一样，在你走错方向时是很有用的，不过方向若对时，就会是有害的。”句中的“自制”，是指人们在高度防卫心理作用下的一种封闭状态。如果某人处于这种心理状态，即使你说得天花乱坠，他都不会接纳。所以，在进行推销时要及早发现对方的封闭心理，解除他们的防卫心理，唯有这样才是成功推销的前提。

有一位西方研究身体语言的专家讲了这样一个故事：一个新上任的推销员向一对年轻夫妻推销保险。结果令人遗憾，推销没有成功。这个推销员百思不得其解，他的解说详略得当、生动精彩，而且他一直是按着顺序解说的。后来我告诉他原因，问他有没有注意到在整个过程中，那位太太一直以紧紧钩着脚的姿势坐着。从身体语言角度看，紧紧钩着脚的坐姿代表防卫性封闭心理，如果这个推销员了解这种姿势的含义，多在那位太太的身上下工夫，或许就可以完成交易。

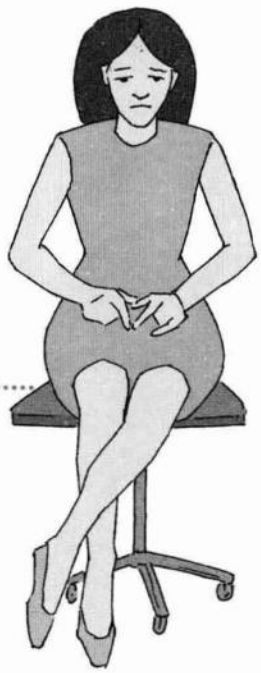
防卫性封闭心理的另一个表现形式是，脚尖扣着足踝。在以下场合这种姿势出现的频率较高：在面试与推销中，一些应征者和一些顾客大多会扣着足踝。在法庭上，与案子有关的人大多是两足踝紧紧扣着坐着。这种姿势在身体语言研究中代表发出者在压制着负面的情绪，比如紧张、恐惧、厌烦等。

很多人说平常他们习惯坐着时扣着足踝，因为这样他们感觉比较自在。如果你也是其中之一的话，请注意，当你有防卫性封闭的态度，使用任何代表负面情绪的姿势都会感到舒服。负面的姿势只会加重负面的态度。即使你没有封闭性防卫心理，却也使别人认为你也有防御性封闭态度，不利于你的人际交往。因此，尽量多练习使用积极、开放的姿势，不仅可以增进自身的自信心，还可以促进建立和谐的人际关系。

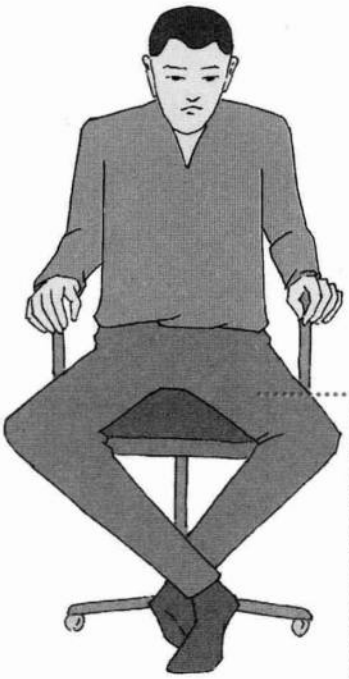
发现顾客的防卫心理

人们处于防卫的心理状态，即使销售人员说得天花乱坠，他们都不会接纳。所以，在进行推销时要及早发现对方的封闭心理，解除他们的防卫心理，唯有这样才是成功推销的前提。

发现对方的封闭心理



身为有经验的销售员，在进行推销时要及早发现对方的封闭心理，解除他们的防卫心理，唯有这样才是成功推销的前提。



紧钩着脚

紧紧钩着脚的坐姿代表防卫性封闭心理。

脚踝相扣

男人双膝敞开，女性尽量并拢双膝，减少两腿之间的缝隙。这两种姿势都代表防卫心理。



第六节

运用身体语言利促销

身体语言是人与人沟通最好的桥梁。当然也可以运用到销售人员与潜在顾客之间的沟通上。在人际关系的互动中，身体语言是一个非常明显的讯号，可以具体地提供对方当时的心理状态和情绪反应。根据这些讯息，销售人员就不难把握分寸、进退自如。下面为大家讲两则小事例。

事例一：鞋店老板推销鞋子

试想一下有位顾客进入一家鞋店的场景：

顾客浏览完自己关注的鞋子后，总是在不断地挑剔鞋子的不当之处。而鞋店老板起初并不劝说顾客要购买哪款鞋子，而是很有耐心、一言不发地听完顾客的唠叨。当顾客挑剔完之后，他便说：“请稍微等一下。”这时他拿出认为顾客会满意的鞋子说：“这款鞋子我觉得很符合您的标准，请试试看！”顾客将信将疑地试了一试，发现鞋子很适合自己的脚，于是很高兴地买了回去。

事例二：积极诚恳的销售人员

构想一下一名刚走上职场的销售人员工作时的场景：

初次踏上销售职场，他十分紧张，想急于表现，希望能创造业绩。于是当他满怀信心地为顾客介绍该产品的特色时，最关键的是忽略了顾客潜在的身体语言——顾客双臂交叉环抱胸前，眉毛微微上扬……此顾客所透露出的小动作重在表示对该产品的怀疑。除此，这位顾客除了注意时间外，左手的中指与食指不断地敲打着椅子的扶手。这一系列动作表示他已经感到厌烦。从始至终，客户的眼神从来没停留在样品上。可想而知，这是一次很不成功的交易。

由以上两个事例可知：作为推销人员，第一次接触顾客时，不一定要立刻进入销售主题，可以先寒暄几句创造一种和谐的氛围，以缓解顾客的警惕心理。而且一定要注意观察顾客的身体语言，了解他们表达的情绪，了解客户对我们的信任程度，使彼此的沟通互动趋于圆满，才能使自己的工作顺利进行。

世界上最伟大的推销员

乔·吉拉德在35岁以前，是一个完完全全的失败者，他背负了一身的债务，房子车子全部被收回，甚至连买菜的钱都没有，然而谁会想到这个失败者竟然能够在短短三年内爬上世界第一，并被“吉尼斯世界纪录”称为“世界上最伟大的推销员”。

乔·吉拉德的成功关键

在谦虚的指引下，人们就会渴求学习，从而使自己不断进步，最终达到成功的顶峰。所以说，谦虚是走向成功的原因，成功是谦虚的必然结果。

遇到困难不要放弃，逃避只会让一个个困难接踵而来，而且会像滚雪球一样越滚越大。一个牧师说，困难就是老天爷给我们的礼物。困难的解决会让你更坚强。

乔·吉拉德说：“不像很多公司要求的那样，付出100%的努力，如果付出100%的努力，我早就饿死了。我需要像很多成功人士一样付出150%的努力！”

乔·吉拉德最常说的一句话就是“I LIKE YOU”，他销售的工具就是让别人知道“我喜欢你”。经商的时候要做的一件事情就是绝对不要开始的时候就想要把东西卖出去。

虚心学习　努力执着　注重服务　真诚分享

成功　关键





第七节

销售中的座位安排

中线法则

人类潜意识中很在意位置的分布。当你与对方相对坐在同张桌子的两侧时，在彼此的潜意识中，会将桌子一分为二，划分出各自的两块区域。当这种情况出现时，请注意将自己的文件资料、演示文稿，甚至是一张小小的纸片，在摆放时皆不能越过这条界线，如果超越了中线位置，则表明你侵犯了对方的地盘。这听起来似乎有点儿小题大做，但从身体语言心理学上说，不满的情绪和较重的防御心理就由此产生了。

不要相对而坐

办公室中不可避免要使用圆桌。圆桌的使用有很多科学性。从身体语言的角度看，圆桌可以促成合作，营造团结的氛围。从设计角度看，圆桌可以很好地填充空间。如果你是个推销人员，尽量避免与你的顾客相视而坐，可以让他们倚墙而坐，这样可以使其感觉更舒服。如果你在解说的过程中，使你不得不与客户相对而坐，你可以围绕着桌子的一端来开展你的工作。这样，你就能从桌角这个位置中进行演示，并且能营造一种较为随意的氛围；推销人员看起来不是固定不动死板的样子，给客户一种生动感。

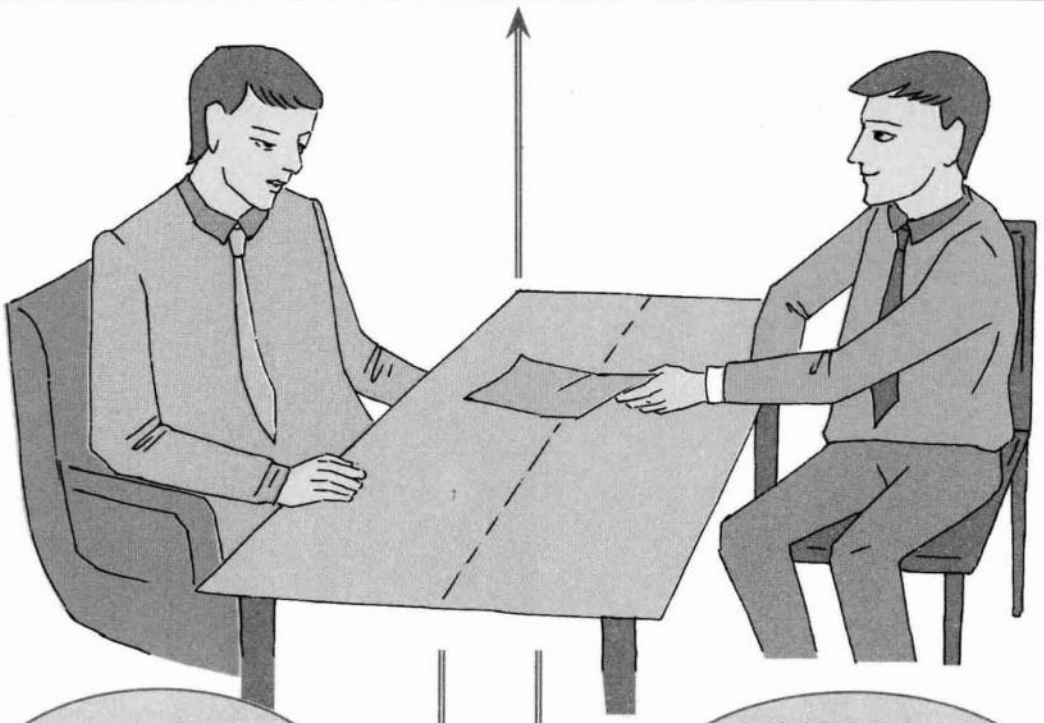
交叉坐法

如果是较多销售人员与较多客户同时谈判的场面，可以尝试用交叉点缀的座位安排，避免出现“我方”和“他方”的对峙局面。但是有一点需要注意：交叉点缀的座位安排不适合高层管理者的正式演示，如果在这种情况下采取交叉坐法会被认为是不专业的。

销售中安排位置的学问

在销售活动中，安排顾客的位置是十分重要的。

人类潜意识中很在意位置的分布。当你与对方相对坐在桌子的两边时，在你们的潜意识中，会有一条中线将桌子一分为二，划分出你和他的两块区域。在这种情况下，请注意你的文件资料、演示文稿，甚至是一张小小的纸片，如果越过了这条界线可能会使对方产生不满和防御心理。



尽量避免与顾客相视而坐，这样可能会使对方产生不满和防御心理；可以让他们倚墙而坐，这样可以使其感觉更舒服。

如果是较多销售人员与较多客户同时谈判的场面，可以尝试用交叉点缀的座位安排，避免出现“我方”和“他方”的对峙局面。

办公室中不可避免要使用圆桌。圆桌的使用有很多科学性。从身体语言的角度看，圆桌可以促成合作，营造团结的氛围。从设计角度看，圆桌可以很好地填充空间。如果你在解说的过程中，使你不得不与客户相对而坐，你可以围绕着桌子的一端来开展你的工作。这样，你就能从桌角这个位置中进行演示，并且能营造一种较为随意的氛围；推销人员看起来不是固定不动死板的样子，给客户一种生动感。



第十五章

恋爱识人术

情场中要善观其变，知己知彼

在情场，人人都想做游刃有余的支配者，但往往被人支配；在职场你也许是聪明绝顶的孙悟空，但是在情场，纵使会七十二般变化，却依然逃不出配偶的手掌心。你有过类似的情况吗？如果有，不是你不够优秀，而是你并不了解一直朝夕相对的枕边人。如果你想在情场做一个优秀的情人，那不妨看看本章内容吧。



第一节

从用钱态度看男人的内心世界

金钱对于男人来讲，不仅是一种财富，也是权力和力量的象征。所以，观察他们对待金钱的态度，就可以窥视他们的内心世界。

金钱观淡薄，经常仗义相助的男人，对金钱有正确的使用态度，对感情忠贞不渝，值得女方为其付出感情。

负债且生活不稳定，这种类型的男人不仅不善于处理工作的问题，更不懂得均衡感情与人际关系，自制力较差，不懂积累财富。

害怕花钱买礼物的男人，自私自利，对待感情也同样的自私，只想被爱，而不想去爱人；只计较回报，不懂得付出。

频频花钱买礼物的男人，其内心害怕失去对方，对感情没有安全感。于是，就利用物质来填补感情上的匮乏，内心经常处于自我矛盾的状态中。

对于金钱太过于斤斤计较的男人，唯利是图，这种人对感情可能同样的势利，他可能很爱对方，但绝对容不下对方做事毫无条理和有任何不可靠的行为或要求。

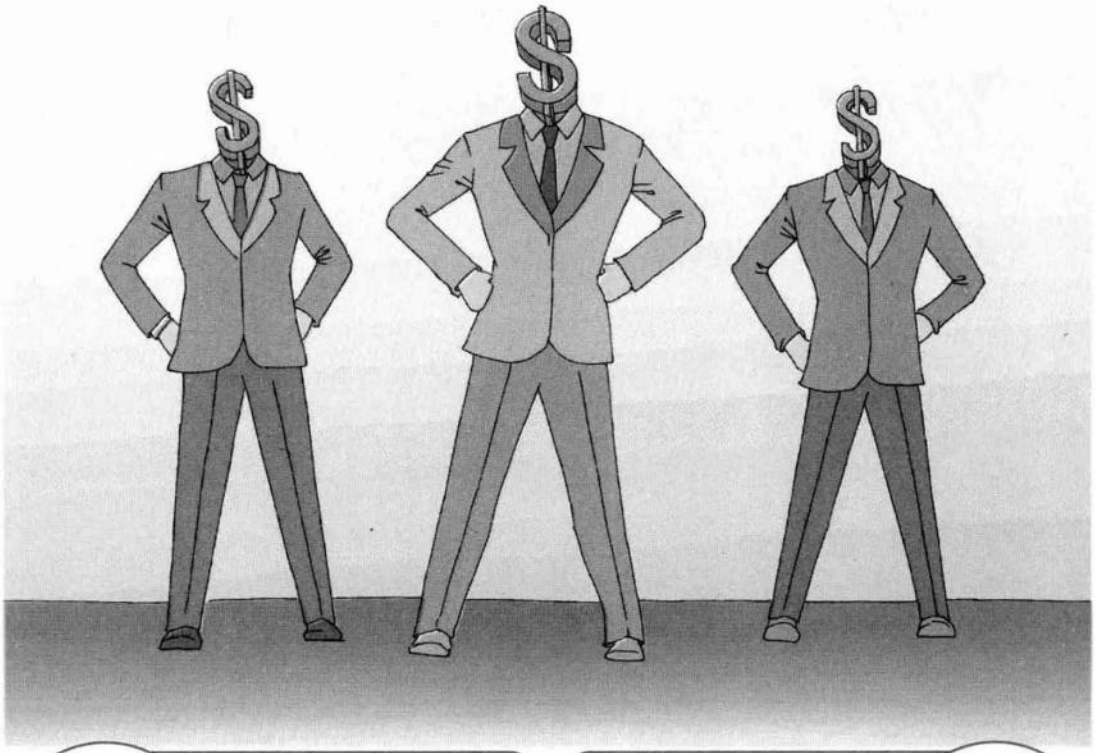
要求女方付钱，在有意无意间，他会令女方负担起约会的费用，这种男人严重缺乏安全感，希望别人能以各种方式给他作保证。和这种人谈恋爱时，女方很容易陷入一厢情愿的境地。

经常叫穷，实际上口袋里有大把钞票的人，经常觉得不满足，总认为全世界都对不起他，要应付这种人是十分伤脑筋的。

实际上很穷却爱摆阔，这种男人对钱看得尤其重，喜欢金钱胜过任何人的感情。为了赚钱，宁愿牺牲和别人建立起的任何关系。

从对待钱的态度看男人

金钱可以使男人更自信，金钱也可以使男人更好地表现自我。所以，从他们对待金钱的态度，就可以了解他们的性格特征。



金钱观淡薄，经常仗义相助的男人，对感情忠贞不渝，值得女方为其付出感情。

负债且生活不稳定，这种类型的男人不仅不善于处理工作的问题，更不懂积累财富。

频频花钱买礼物送人的男人，其内心害怕失去对方，对感情没有安全感，利用物质来填补感情上的匮乏。

对于金钱太过于斤斤计较的男人，唯利是图，这种人对感情可能同样的势利。

令女方负担起约会费用的男人严重缺乏安全感，和这种人谈恋爱时，女方很容易陷入一厢情愿的境地。

经常叫穷，实际上口袋里有大把钞票的人，永远都不满足，与这种人交往是十分伤脑筋的。



第二节

一眼识别“骗子”男人

俗话说：“男人靠得住，猪都会爬树。”总是看见伤心落泪的女人前赴后继地上当受骗，却看不到猪会爬树。那些情不自禁的感慨，或许女人天生就是为情而生为情所伤，一辈子难逃情网。本节教你几招，分辨情场里的“骗子”。

说谎家

爱说谎的男士通常社交广阔，魅力十足，往往会让女性爱得死心塌地。但是其性格有很大的缺陷，极度不负责任，明知自己的弥天大谎会给爱人造成极大的伤害，可是他们却有意而为之，没有丝毫罪恶感，没有任何精神负担。

空想家

爱空想的男人对女性的诱惑力极大。他们往往热情大方，自信满满。在他们的脑海里设想了很多计划，而有些设想根本不切实际，但也不会采取有效的方法来修改，从而导致计划落空失败。所以，嫁给他们很没有物质保障。

破坏家

破坏性很大的男人，往往没有远大的抱负。他们会把每一个来之不易的工作搞砸，破坏掉每一个千载难逢的机会，因此会毁掉自己的前途，然而他们却把所有的责任归咎于别人身上。

现实者

很现实的男人总是利益当头。他们嘴上说对你的爱无怨无悔，其实心底很希望有所回报。一旦遇到对他更有价值的异性，则往往会采用同一手段来对付别人，即使偶尔说一大堆关心的话也不要相信，他是在给自己留后路。

情绪化的男人

情绪化的男人，其爱情来得快，结束也快。看似爱情有来势汹汹、天荒地老的架势，当得到女方的回应时，却逃走了。原因很简单，或者又爱上了另一个女孩，或许没有爱情的冲动，别以为是他一时冲动，其实这就是他的本性。

男人中的“骗子”

有一个观点说“在恋爱中，女人始终是弱者”。所以，为了保护这些弱者，一定要辨别情场中的“骗子”。

爱说谎的男士通常社交广阔，有魅力，往往会让女性爱得死心塌地。但是极度不负责任，明知自己的弥天大谎会给爱人造成极大的伤害，可是他们却有意而为之，没有丝毫罪恶感，没有任何精神负担。

爱空想的男人对女性的诱惑力极大。他们往往热情大方，自信满满。在他们的脑海里设想了很多计划，而有些设想根本不切实际，但也不会采取有效的方法来修改，从而导致计划落空失败。所以，嫁给他们很没有物质保障。



破坏性很大的男人，往往没有远大的抱负。他们会把每一个来之不易的工作搞砸，破坏掉每一个千载难逢的机会，因此会毁掉自己的前途。

现实的男人总是利益当头，大多都是自私自利、唯利是图的，他们中很多是人格缺陷所致。口头上说对你的爱无怨无悔，其实在心底很希望有回报。

情绪化的男人爱情发生的频率较高，结束的频率也较高。他们的爱情来势汹汹，看起来有天荒地老的架势，但是当女方回应他的感情时，他却逃走了。



第三节

七种绝不能嫁的男人

世界上虽然没有完美无缺的男性，但是绝对不能嫁给以下几种男性。

自私型、洁癖型

很自私的男性只在乎自己，从不体谅他人，且比较自恋。他们缺乏爱别人的能力，对家庭没有责任感，嫁给这样的男人，你只能自认倒霉。

有洁癖的男性，性格古怪，过于偏执，爱钻牛角尖；过分在意生活中的细节，有严重的洁癖，令人无法忍受。除非恋人也有洁癖，否则一定会不胜其烦的。

拜金型、猜忌型

拜金型男士是典型的拜金主义者。在他们心中，金钱至上，缺少人情味儿，常把感情当成交易。任何感情都不会给他们安全感，他们只相信钱。

猜忌心很重的男士，总是疑心重重，胡乱猜忌。他们时时怀疑你对他的忠诚度，甚至限制你的行动，禁止你与其他异性交往。与其交往，无休无止地解释、争吵是不可避免的，除非你做好准备，否则就敬而远之。

意志薄弱型、招蜂引蝶型

意志较薄弱的男士易意气用事，自制力差，其承诺和保证就像是一张空头支票。这种人对家庭毫无责任感，没有主见，思想幼稚。与之结婚，还得对其谆谆教导，使人身心俱惫。

招蜂引蝶型男士，口才极好，擅长恭维，对女人殷勤，并不是真正喜欢对方，而是天生喜欢这种诱捕女人的成就感。他们放荡不羁，毫无责任感。嫁给这种人，就如同掉入坟墓。

大男子主义型

大男子主义型男士，歧视女性，常以自我为中心，霸道蛮横，有时甚至对女人拳脚相向；把恋人对他们的付出，视作理所应当，更不懂体贴关爱恋人。

对这几种男人说“不”

好男人是女人最终的归宿，世界上虽然没有完美的男人，但是绝对不能嫁给以下几种男人。





第四节

从喜好的颜色看男人心理

在日常生活中，通过观察男性对于色彩的偏好，可透露出他们最真实的性格和心理活动。

灰色、黑色

喜欢灰色的男士，往往思想传统而又有些叛逆；如果遇到挫折，通常表面上表现得风平浪静，但内心深处却波涛汹涌。他们富有想象力，活在自己的梦境里；总是默默地为爱人付出真情。

喜欢黑色的男士，往往自视清高，喜欢带给别人一种神秘感；与他人保持安全距离，拥有一种疏离感；坚持自己生活方式，不喜欢别人的指手画脚；对于爱人，有强烈的占有欲；他们比较情绪化，对爱人时冷时热，使其捉摸不透。

绿色、咖啡色

喜欢绿色的男士，往往性格坦率忠诚；爱接近自然，追求安稳的生活；比较容易满足现状，人缘比较好；他们对爱人往往付出一切。

喜欢咖啡色的男士，个性鲜明。一般情况下态度比较随和，一旦碰到与其想法对立的人，固执、偏执都会爆发出来；具有大男子主义精神，喜欢温柔善良的女性，如果感觉不到被需要，他们会主动离开对方。

紫色、蓝色

喜欢紫色的男士自信而傲慢。其情感较敏锐，不善于表达自己的情感。他们很少发怒，但遇到伤心事，久久不能释怀。同样他们也不擅长表达对恋人的爱，但这类型的男人却是忠诚的丈夫。

喜欢蓝色的男士大多具有亲和力，人缘较好。他们工作勤勤恳恳，却缺乏斗志；喜欢平淡的生活，安于现状。这种类型的男士喜欢性情开朗的女性。

喜爱橙色

喜欢橙色的男士，性格乐观开朗爱交际；喜欢新生事物，易喜新厌旧。

以颜色辨识男人

男人对色彩的喜爱，可以透露出其真实的性格和心理。



灰色

思想传统又有些叛逆；遇到挫折，表面上风平浪静，但内心却波涛汹涌；富有想象力。

黑色

自视清高，保持一种神秘感；不喜欢别人的指手画脚；对于爱人，有强烈的占有欲。

绿色

性格坦率忠诚；爱接近自然，追求安稳的生活；比较容易满足现状，人缘比较好。

咖啡色

个性鲜明；一般情况下态度比较随和；具有大男子主义精神，喜欢温柔善良的女性。

咖啡

自信傲慢；情感敏锐，不善表达；遇到伤心事，久久不能释怀。

蓝色

具有亲和力，人缘较好；工作勤勤恳恳，却缺乏斗志；喜欢平淡的生活，安于现状。

橙色

喜欢橙色的男士，性格乐观开朗爱交际；喜欢新生事物，易喜新厌旧。



第五节

从身体部位读懂女人

每个男人也许不清楚女人该有怎样的体态，但他们却很会欣赏女性的身体部位，且欣赏水平程度也有高有低。

以头部、双臂识女性

头部习惯上扬：通常自视清高、目空一切。这类女性对男人的标准较高，缺少对男性的谅解与支持。头部习惯低俯：性格内向、性情温顺。与前者相比，这类女性缺乏激情，但能体贴男性。头部习惯侧偏：好奇心强烈，偏固执。

交叉双臂：习惯于这个动作，则表明态度消极。双手握住双臂：则表明处于紧张和不安中。如果一些女性处于陌生环境下或者处于低落的状态中会做出单臂交叉的姿势，表现出她孤立无援需要帮助。背后双臂交叉：经常需要在公众场合露面的女人会做出背后双臂交叉的姿势，大多数人情练达，表里不一。左右臂上下摆动：走路时左右臂上下摆动的女性热情开朗、富于幻想。走路不摆臂：这类女性，贪图功名利禄，一切以自我为中心，喜欢户外运动。安静时臂部自然上翘：这类女性大多数性格开朗，爱人际交往，爱憎分明。安静时臂部下垂：这类女性执着倔强、性格内向。

以胸部、腰部识女人

昂首挺胸：经常昂首挺胸的女性心态健康积极，思想开放。驼背含胸：习惯于含胸的女性往往不善表达，性格内向，多愁善感，在爱情方面缺少勇气，羞于表达。

两手叉腰：女性习惯两手叉腰，往往代表内心积有很多愤怒。如果有男性存在的场合，说明她们对眼前的男性极度信赖。扭动腰肢呈S型：有些女性走路时习惯扭动腰肢，使其腰部呈现S型，通常，此动作是性的象征动作。女性扭动腰肢或者扭动臀部，都蕴含了强烈的性色彩，所以在一些场合，千万要注意自己的肢体语言。

从身体部位读懂女人

西方心理学研究推断，人的体型与性格表现关系重大，所以，从女性的身体部位可以判断出性格特征。



以头部识女性

头部习惯上扬：自视清高、目空一切。
头部习惯低俯：性格内向、性情温顺。
头部习惯侧偏：好奇心强烈，偏固执。

以胸部识女性

昂首挺胸：心态健康积极，思想开放。
驼背含胸：性格内向，多愁善感。

以双臂识女性

交叉双臂：态度消极。
双手握住双臂：处于紧张和不安中。
背后双臂交叉：人情练达，表里不一。
左右臂上下摆动：热情开朗、富于幻想。
走路不摆臂：贪图功名利禄，一切以自我为中心，喜欢户外运动。
安静时臂部自然上翘：性格开朗，爱人际交往，爱憎分明。
安静时臂部下垂：执着倔强、性格内向。

以腰部识女人

两手叉腰：内心积有很多愤怒。
扭动腰肢呈S型：有些女性走路时习惯扭动腰肢，使其腰部呈现S型，通常，此动作是性的象征动作。
女性扭动腰肢或者扭动臀部，都蕴含了强烈的性色彩。



第六节

从化妆观察女人的性格

“女为悦己者容”，“悦己者”不仅仅指异性，也是取悦自己。化妆发展到现在，不再只是改善面部缺陷，而是成为一门艺术。化妆可以把性格化出来，一个人的面相可以反映一个人的性格。

浓妆

喜欢化浓妆的女性，往往表现欲强烈，为了吸引他人的目光，不惜将各种化妆品涂在自己的脸上。她们衣着时尚，思想开放，对一些偏激、畸形的行为表示赞同。她们热情大方，我行我素，能够体谅尊重别人。

淡妆

喜欢化淡妆的女性，行事低调，不喜欢成为焦点人物；不会过多关注自己的外表，更注重其内在的涵养；天资聪慧，敢打敢拼，在事业上会有一番成就。她们不喜欢将自己的内心向外人透露，并希望别人能够尊重、理解她们。

怪妆

喜欢化怪妆的女性，眼皮要不黑糊糊的，要不蓝幽幽的，嘴唇也是时蓝时紫。这类女性时常把化怪妆作为宣泄感情的一种方式。其判逆心很强，当理想与现实存有过大的差距时，则往往无法接受，因此通过怪妆来抗议残酷的事实，结果只会换来更多的挫败感。

局部妆

局部化妆的女性对自己有清晰的认识，善于扬长避短。为了自己的奋斗目标，她们往往勤勤恳恳，持之以恒。她们遇事沉着冷静，具有决断力，但是，她们往往不能以大局为重，目光较为短浅，使其事业遭受失败。

不化妆

不喜欢化妆的女性崇尚自然美。她们理智客观，看问题比较深入，不会从表面上看问题；喜欢刨根问底，个性鲜明有主见，不盲目跟从。

以妆识女人

化妆能唤起女性心理和生理上的潜在活力，增强自信心，使人精神焕发，而且通过化妆我们可以了解其性格特征。



喜欢化浓妆的人，有强烈的表现欲；思想开放，对一些偏激、畸形的行为表示赞同；心地善良，我行我素，不会顾及别人的说法；与人为善，能够体谅尊重别人。

喜欢化怪妆的人可能把怪妆作为宣泄感情的一种方式。她们大多有叛逆心理，理想与现实的巨大差距让她们无法接受，因此通过怪妆反抗残酷的事实。

喜欢化淡妆的人，行事低调；对于外在形象，不会太过关注；天资聪慧，不会把时间浪费在毫无意义的事情之上；敢打敢拼，在事业上会有一番成就。

有的人化妆不会全部都化，只是针对于某一处，这类人对自己有着清晰的认识，善于扬长避短；有自信心，持之以恒地为自己的目标而奋斗；遇事沉着冷静，具有决断力。

不喜欢化妆的人，崇尚自然美。她们理智客观，看问题比较深入，不会从表面上看问题；喜欢刨根问底，个性鲜明有主见，不盲从，喜欢以自己的观念剖析问题。



第七节

从购物看女人个性

现代人已经把购物作为一种休闲活动，甚至还升华成一种艺术。购物里边的知识、门道，估计说好几天都说不完。同样这种休闲活动，也折射出人们的性格特征。

不知所谓型和独断型

不知所谓型的女性，到底需要什么，往往自己也弄不明白，缺乏主见，常常买一些自己不需要的东西，以此表明她们对购物没有多大的兴趣。

购物较独断的女性，往往只买自己中意的东西，不愿听从他人一些有用的建议。她们往往独立性较强，有主见。

火急火燎型和执着型

火急火燎型的女性，不管是买一颗糖果还是购置一套房屋，都是火急火燎地付款结账了事，从不愿在购物上面浪费一分钟。她们个性直爽利落，做事果断，从不拖泥带水。

购物较执着的女性，往往凭着自己的感觉而购物，不管物品是否适合自己，也不论其价格高低，只要看中就非买不可。她们往往做事容易冲动，多愁善，情绪起伏较大。

反复思量型和无主见型

购物反复思量的女性，往往买东西最为谨慎，常以购物为乐趣，不会轻易浪费一分钱。所以，这种女人性格稳重，办事谨慎，对任何事情都有责任感。

购物无主见的女性，一般在购物时大多需要有人陪同。她们不知道自己需要什么，总时时刻刻询问朋友，因此她们所选择的东西，全是按朋友的喜好而买的。这种女性，往往小鸟依人，具有很强的依赖心理。

从购物看透女人心

购物作为一种休闲活动，从中可以折射出人们性格特征。



❶出门在外，买点地方特产和纪念品之类，体验异地消费情趣，是游人的普遍心理。
❷切忌贪便宜。
❸以小型轻便为首选。
❹相信自己的判断。
❺切莫轻信天花乱坠或闪烁其词的广告宣传。

不知所谓型 这种类型的女人永远都不明白自己需要什么，缺乏判断力容易受到推销员的鼓动，常常买一些自己不需要的东西。

独断型 这种类型的女人只买自己中意的东西，不愿听从他人一些有用的建议，回家往往由于没有听从他人的意见而追悔莫及。

火急火燎型 这种类型的女人总是火急火燎地付款结账了事，从不愿在购物上面浪费一分钟时间。她们个性直爽利落，做事从不拖泥带水。

执着型 这种类型的女人属于感觉购物型，不管东西是否适合自己，也不论自价格高低，只要看中就非买不可。

反复思量型 这种类型的女人买东西最为谨慎。她们最识货，常常以购物为趣，不会轻易浪费一分钱。

无主见型 购物无主见的女性，她们所选择的东西，全是按朋友的喜好而买的。这种女性，具有很强的依赖心理。



第八节

从饰物上识女人好恶

一个人选择什么样的饰物，是一个人爱好、个性使然。所以，饰物的选择，往往也透露出一个人的性格特征。

手镯、耳环

喜欢戴手镯：这种女性往往精力充沛、活泼开朗。她们天资聪慧，理想远大。她们为了追求自己的理想，不惧任何的挑战与磨难，持之以恒地为之付出努力。她们意志坚定，不放弃，勇于探索。

喜欢戴耳环：这种女性表现欲强烈，为了吸引他人的目光，则很会向他人展示自己的优点；尤其注重面部修饰，以求为他人留下深刻的印象。

胸针、珠宝

喜欢戴胸针：这种女性重视衣着搭配，较重视外在形象；办事小心谨慎，不会轻易下结论；天性多疑，与任何人相处，都保持一定的距离。她们渴望得到他人的关注，却会巧妙地用一些技巧掩盖起来。

喜欢珠宝：这种女性是典型的完美主义者，自我表现欲不强，喜欢融入某些团体之中。她们喜欢更为和谐的生活状态，往往人际关系颇佳；注重穿衣打扮，总能给人留下好印象。

大、多且发光的珠宝，不显眼的小首饰

喜欢佩戴体积较大、数量较多、闪闪发光的珠宝：这类女性，大多爱招摇过市，在任何场合，都会受到众人瞩目。她们热情开朗，积极乐观，富于幻想。

喜欢佩戴体积较小、不太显眼的首饰：这类女性，大多谦虚而又有礼貌。其内心平和，遇事能泰然处之，办事谨慎。她们崇尚自然，喜欢一切顺其自然。

对饰物的偏好反映出女人的性格

饰品是人类审美意识觉醒以来最传统的一种装饰行为。这种行为不仅体现了人们的审美观念，还能映衬出人们的内心世界。



喜欢戴手镯的女人是精力充沛、活泼开朗的。她们天资聪慧，怀有一技之长；心怀抱负，理想远大，有明确的目的，知道自己的需要。

喜欢戴耳环的女人，具有强烈的表现欲。她们很在意他人眼中的自己，为了吸引他人的目光，她们较善于向他人展示其自身优点。

喜欢戴胸针的女人，讲究衣着；重视搭配；办事小心谨慎，不会轻易得出结论；天性多疑，不会贸然相信别人，与任何人相处，都保持一定的距离。

喜欢珠宝的女人，追求完美，是典型的完美主义者，没有较强的自我表现欲望，更喜欢融入某些团体之中。

喜欢佩戴体积较大、数量较多、闪闪发光珠宝的女人，大多喜欢招摇过市，炫耀财力；热情开朗，积极乐观。



第九节

了解女性心理可从她爱吃的零食着手

与男性相比，女性往往更青睐一些可口美味的小零食。她们喜欢的零食种类不胜枚举，而且在不同的心理状态下喜欢吃的零食也大不相同。为什么零食有这么大的魅力？一些心理学家认为，从根本上讲，吃零食的行为与自我安慰的行为的原理是相同的。吃零食并不仅仅在于填饱肚子的需要，更多的是在于对紧张情绪的缓解和内心压力释放，而且从不同种类的零食也可以看出女性的性格特征。

喜欢吃蔬菜、瓜果等零食

这种女性，自我控制能力较强，十分清楚自己需要什么，富于创造性，善于均衡各种关系，具有成为大发明家的潜质。

喜欢吃巧克力

这种女性，做事思维极富逻辑性，有一定的组织能力，不会轻易地决定一些事情。对于新生事物不会盲目跟从，而是严肃对待。

喜欢吃卷形饼

这种女性，刻苦能干，积极向上，做事有条理，对于坚持的目标能够持之以恒，富有勇气，不惧怕各种磨难。

爱吃饼干、蛋糕等点心

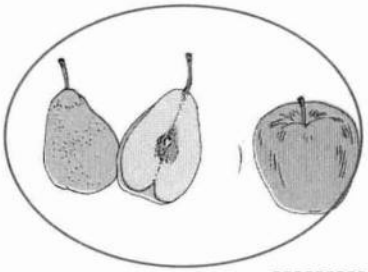
这类女性，擅长人际交往，慷慨大方，乐善好施，往往获得他人的回馈，在生活中通常是“知心姐姐”的形象。

喜欢吃雪糕、冰淇淋

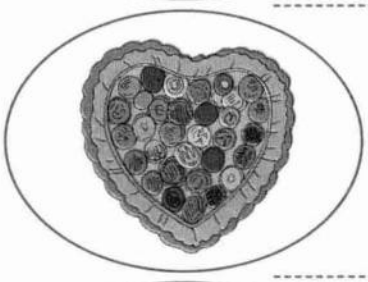
这类女性，天性浪漫，追求浪漫生活。她们喜欢新鲜刺激的事物，对于潮流事物接受的速度较快。但是她们有些情绪化，面对挫折容易一蹶不振。

由零食观察女性性格

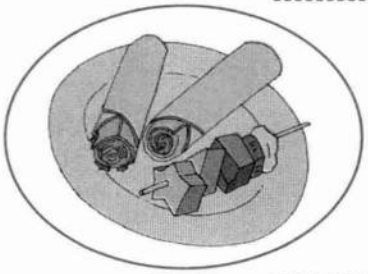
心理学家认为，吃零食并不仅仅是填饱肚子，更多的是在于对紧张情绪的缓解和内心压力释放，而且从不同种类的零食中也可以看出女性的性格特征。



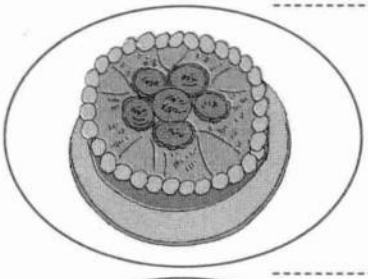
喜欢吃蔬菜、瓜果等零食的女性，自我控制能力较强，十分清楚自己需要什么，富于创造性，善于均衡各种关系。



喜欢吃巧克力的女性，做事思维极富逻辑性，有一定的组织能力，不会轻易地决定一些事情。



喜欢吃卷形饼的女性，刻苦能干，积极向上，做事有条理，对于坚持的目标能够持之以恒。



爱吃饼干、蛋糕等点心类的女性，擅长人际交往，乐于与人沟通，慷慨大方，乐善好施，往往获得他人的回馈。



喜欢吃雪糕、冰淇淋的女性，天性浪漫，也一直追求浪漫的生活。她们喜欢新鲜刺激的事物，对于潮流事物接受的速度较快。



第十节

男性择偶可从女性坐姿看起

通常情况下，女性所采用的习惯性坐姿，千姿百态。从这些姿态迥异的姿势中可以了解她们的性格和心理状态。以下是女性常见的习惯性坐姿，在其背后无不透露出她们不同的性格特征。

双腿交缠；双腿并拢且平伸

习惯于双腿交缠：这种女性，善于人际交往，有很强的驾驭能力，具有领导气质，性格软弱的男性往往与这种女性很合得来。

习惯于双腿并拢并且平伸：这种女性性情豁达，个性鲜明，极有主见，不易被人左右，办事干净利落。

双腿向外扩张；双腿并拢且脚尖向内呈“八字型”

习惯双腿向外扩张：这种女性个性直爽，自私任性，从不虚心接受他人的意见；积极进取，富于勇气，敢于承担责任。

双腿并拢且脚尖向内呈“八字型”：这种女性性格向内，性格柔弱，需要得到更多的关照；做事缺乏主见，有极强的依赖心理。

足踝交叠，双膝弯曲；大腿交叠，小腿相互垂直

足踝部分交叠，双膝弯曲：这种女性善于运用女性的独有娇媚以达到其目的，城府较深，喜欢驾驭他人为其做事。

坐着时，大腿部位交叠，小腿相互垂直：这种女性大多缺乏信心，做事没有主见，但是遇事沉着冷静；天性孤僻，不喜欢在公共场合抛头露面。

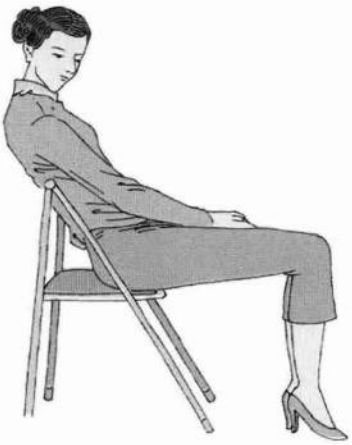
双腿膝盖交叠，单脚尖着地，小腿呈弧型

坐着的时候，双腿在膝盖上交叠，一脚脚尖着地，小腿呈弯弧型的女性，

从坐姿认识女性

女性坐着的时候，双腿会摆出各种各样的姿势，从这些迥异的姿势中可以了解她们的性格和心理状态。

习惯于双腿交缠的女性，善于人际交往，野心勃勃，希望驾驭一切，具有领袖型气质，性格软弱的男人和这种类型的女性会合得来。



坐着的时候，脚尖向内摆放且双腿并拢的女性，心地单纯、性格柔弱，需要他人的时时关心照顾；做事缺乏主见，有极强的依赖心理。



习惯于双腿并拢并且平伸的女性，性格外向，开朗豁达，个性鲜明，有主见，不易被人左右，办事干净利落，从不婆婆妈妈。



性格内向，容易害羞，外表面看起来洒脱轻率，其实内心城府极深，为人处世，小心翼翼、工于心计。

坐着的时候，腿在膝盖上方交叠，双手按住膝盖，而横跨膝盖上方腿部的足尖轻微向上扬起的女性，表面看起来和蔼可亲，实则严密谨慎，做事一丝不苟，对人对事要求严格，与人交往保持一定距离，不会轻易接纳别人。

喜欢一腿成直角状横放于另一腿的膝部，另一腿的足尖着地的女性，具有强烈的事业心，精力充沛，做事持之以恒，有种男子豪爽大方的气概。



第十一节

从内衣喜好观察女人性格

无论在大型商场，还在街边小巷，女式内衣随处可见。无论是在质地、款式上，还是在作用、功能上，琳琅满目，让爱美女性应接不暇，不仅满足了女性的需求，还使其拥有审美体验。然而，一件经过千挑万选的内衣也会暴露出她们的心理特征。

白色内衣

青睐穿白色内衣：这种女性，思想单纯且保守，不善于表达感情，没有远大的目标和追求；满足于现状，喜欢安逸、恬静的生活，性情温顺。

青睐黑色内衣

青睐穿黑色内衣：这种女性是典型的物质享受者，天性好动，喜欢热闹，经常呼朋引伴参加聚会活动；喜欢人际交往，心直口快，对朋友会毫无保留地说出内心的秘密，从不隐瞒。她们性感迷人，积极寻找自己的真爱。

青睐棉质内衣

青睐穿棉质内衣：这类女性大多思想单纯，毫不拘谨，喜欢运动，享受在运动过程中展现青春与活力。她们崇尚自然，什么事情都不喜欢强求。

青睐紧身尼龙内衣

青睐紧身尼龙内衣：这类女性性格直率，喜欢向异性展现其迷人的身段，拥有开放的性观念。她们心直口快，善于交际，希望别人可以多多了解自己，因而也容易受人蒙蔽。

没有固定的风格

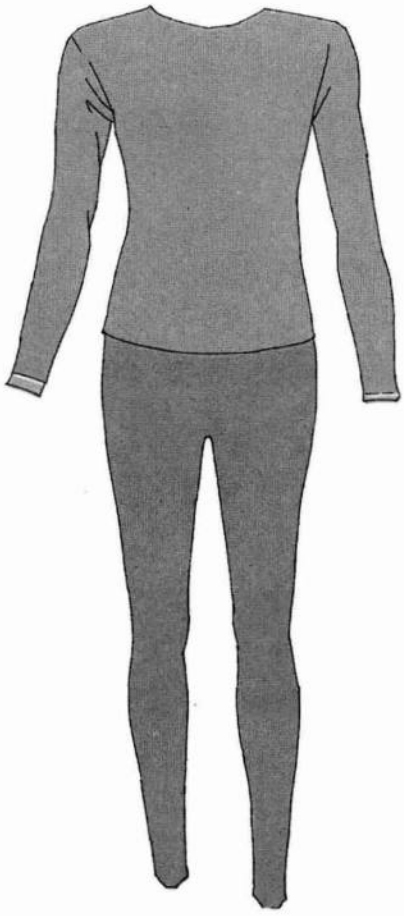
没有固定的风格：这类女性一般从整体的搭配来选择自己的内衣。她们善于协调，力求和谐与平衡，总是以适宜的形象出现在大众面前。她们爱憎分明，大公无私，办事沉着冷静。对于异性来说，她们往往神秘莫测。

从内衣偏好判断女人性格

上帝创造人类时，在夏娃的心里留下了秘密花园，夏娃也用伊甸园的绿叶装饰了外表，从此女性就与美丽画上了等号。在伊甸园与秘密花园之间却隐藏了一个充满了幻想、神秘与浪漫的秘密通道，转换了女人的心境历程，那就是女性的内衣，因此内衣可以说就是女人的内心世界。

白色内衣

喜欢穿白色内衣的女性，思虑单纯，传统保守，会为了自己的丈夫守身如玉。她们不善于表达感情，没有远大的目标和追求；满足于现状，喜欢安逸、恬静的生活。





黑色内衣

喜欢穿黑色内衣的女性，天性好动，喜欢热闹，经常呼朋引伴参加聚会活动；喜欢人际交往，心直口快，对朋友会毫无保留地说出内心的秘密，从不隐瞒。

尼龙内衣

喜欢穿紧身尼龙内衣的女性，性格直率，思想开放，喜欢向异性展现其迷人的身段，拥有开放的性观念。她们心直口快，善于交际，希望别人可以多多了解自己。

棉质内衣

喜欢穿棉质内衣的女性，毫无拘谨；喜欢运动，享受在运动过程中展现青春与活力；一旦自己认定的事情就会坚持到底，从不轻言放弃。



第十二节

SHOE出女性的魅力性格

在童话故事《灰姑娘》中，水晶鞋为灰姑娘指引了幸福的生活道路；《安徒生》童话故事中的红舞鞋，让年轻的女孩儿永不停止地舞蹈。鞋子对每个女人都有着非凡的意义，其鞋柜里似乎永远不会少一双自己所青睐的鞋子，自然也会“SHOE”出其背后女主人的神秘性格。

靴子；运动休闲鞋

喜欢穿靴子：这种女性追求自由，独立意识强烈，喜欢在众人面前展现自己之个性鲜明，使其表面看起来不易亲近，但心地善良，易受到异性的青睐，如果想成为她们的伴侣，须具备一技之长，与之有默契，才能赢得她们的芳心。

喜欢穿运动休闲鞋：这类女性不拘小节，善于与人相处，但有很强的防卫心理。她们懂得保护自己，对于自己心仪的人，往往会敬而远之。其感情脆弱，习惯掩藏自己，使人很难读懂其内心的真实想法。

高跟鞋；款式新颖、造型简单的鞋子

喜欢穿高跟鞋：这类女性善于思考，天资聪明，对待工作严肃认真；脾气比较暴躁，不喜欢弄虚作假。如果想得到她们的芳心，只需坦诚相对。

喜欢款式新颖、造型简单的鞋子：这类女性，个性单纯，感觉敏锐；也许是由于家庭教育较严格，因此易压制自己的情感；做事保守，言谈内敛。

凉鞋；造型特殊的鞋子

喜欢穿凉鞋：这类女性充满自信，乐观积极，善于向他人展现其优点；往往人缘不错，易获得异性的青睐。她们性格偏于固执，很难接受别人的意见和建议；对男友要求比较苛刻，想要与其和谐共处，异性必须懂得为其着想。

喜欢穿造型特殊的鞋子：这类女性，爱追逐时尚，外表看起来时尚开放，其实内心传统保守。她们缺乏一定的自信心，对于仰慕她们的异性必须多多给予其肯定与鼓励，使其充满自信。

以鞋识女人

鞋子是不可忽视的一个细节，鞋子可以成就一身好搭配，也可以毁掉一套衣服。对鞋子的选择可以透露出人们内心潜在的性格。





喜欢穿靴子的女性，追求自由，有强烈的独立意识，不喜欢别人的指手画脚；喜欢在众人面前展现自己；个性鲜明，表面看起来不易亲近，实际上心地善良。



喜欢穿厚底、造型特殊等鞋子的女性，喜欢追逐时尚，希望吸引大家的目光使其成为注目的焦点；外表看起来时尚开放，其实内心传统保守；缺乏一定的自信心。



喜欢穿运动休闲鞋的女性，大大咧咧，不拘小节；善于与人相处，有很强的防卫心理；懂得保护自己，警惕性较强。

喜欢款式新颖、造型简单鞋子的女性，个性也较单纯，感觉敏锐；容易压制自己的情感；做事保守，言谈内敛，但内心一直有探险因素。





第十三节

正确辨认“爱”的信号

“我爱你”的两性信号不是随随便便就能认清的，影响信号的发出有很多因素，本节内容教你怎样看清这个信号。

信号的发生背景

研究异性的身体语言，必须考虑其信号产生的背景。有很多人根本意识不到其自身所发出的信号会令对方处于尴尬之地。根据场合的不同，肢体语言有一定的界限。但是很多男女毫不顾及场合的潜在规则，动不动就用身体给别人传达出“我爱你”，也许他们根本不会料到这些行为可能会导致不可预知的坏结果。当在寒冷的天气里，我们常常交叉双臂环抱自己。恋人摆出了这些姿势，只不过是由于身体寒冷。在正式社交场合中，人们的身体姿势比较僵硬，对于随意的人来说，这种场合的人际交往也许会很困难。

“我爱你”的两种行为

在恋爱的萌芽阶段，人类习惯性地强调两性肢体语言的相似性。其相似性的表现形式有两点：第一是姿势的重复，第二是模仿行为。姿势的重复是一个人做出某种姿势，另一个人相应地跟着做，在短时间内摆出相同的姿势。如果你注意到某人重复模仿你的姿势，你便可以明白对方喜欢和你在一起。而你也不妨变换几种姿势，看他是否也跟着效仿，如果是那就表示他对你感兴趣。

完全模仿和半模仿，这二者之间的区别是怎样的呢？例如，你与同伴相对而坐，他把右臂放在桌子上，你无意识地把左臂放在桌子上去配合对方的动作，这属于完全模仿行为。反之，你把自己的右臂搁在桌上，这就属于半模仿行为。选择哪一种模仿形式主要取决于周围的地理环境，相对而坐，情侣可能用相同的姿势把食物送进嘴里，这是半模仿行为。如果他们并列坐在一起，用完全模仿的动作会更容易，也更有利于传达身体语言上的“我爱你”。

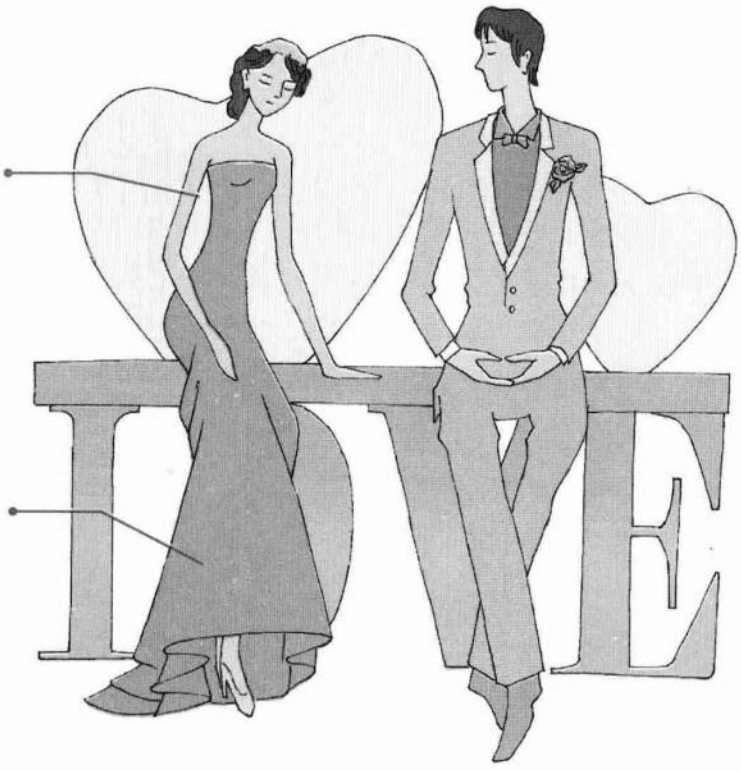
认清爱的信号

恋爱的萌芽阶段，人类习惯性地强调两性的相似性。它可以通过两种形式表现出来：第一是姿势的重复，第二是模仿行为。

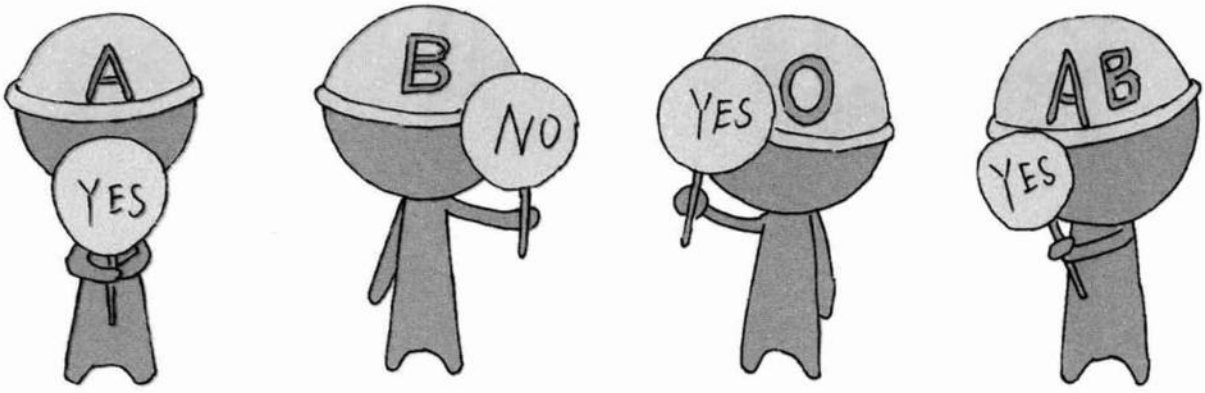


姿势的重复是一个人做出某种姿势，另一个人相应地跟着做，在短暂的时间内摆出同样的姿势。如果你注意到某人重复模仿你的姿势，你便可以明白对方喜欢你。

走路的两个人，姿势动作，都保持一致性。



模仿行为主要有两种主要方式：完全模仿和半模仿。图中的两个人就在无意识地模仿对方，以至于最后动作保持一致。看到这种情况，便会明白彼此的身体语言都在释放“爱”的信号。


A
YES
B
NO
YES
O
AB
YES

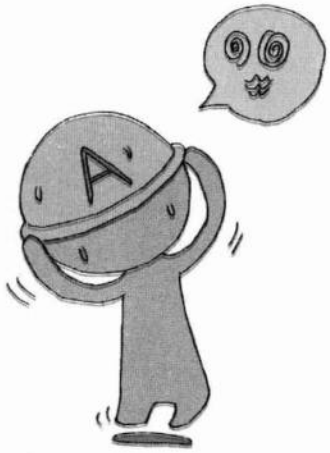
第十六章

血型识人术

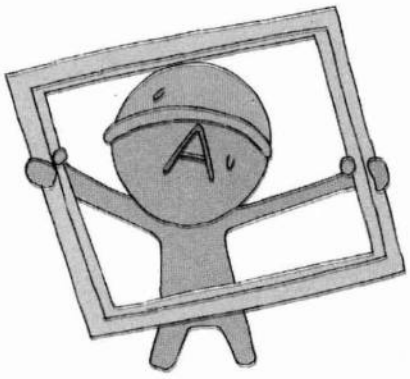
识人有捷径，血型不同心有别

血型似乎带有神秘的色彩。说它神秘，是因为人体本身就是一个未解的谜，人身上还有很多物质的秘密没有被揭开。血型是一种遗传物质，并按特定的遗传规律——孟德尔遗传规律传给后代。一些专家研究发现，血型决定一个人的性格，合理地运用血型知识，可以帮助我们妥善处理错综复杂的人际关系，协调好恋爱、婚姻等问题，还可以指导我们选择职业等。可以说，了解一些血型知识，在一定程度上就掌握了解决某些问题的钥匙。

A型血概论

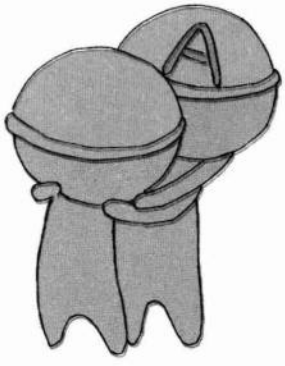


A血型的人在面对突如其来的变故和人际关系中产生的矛盾很难适应。



按照自己所设定的思维方式和生活框架而生活，是各种型当中最遵循规律的血型。



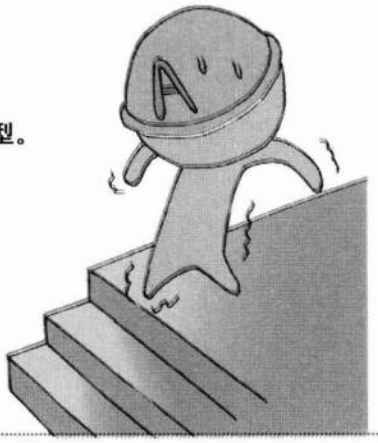




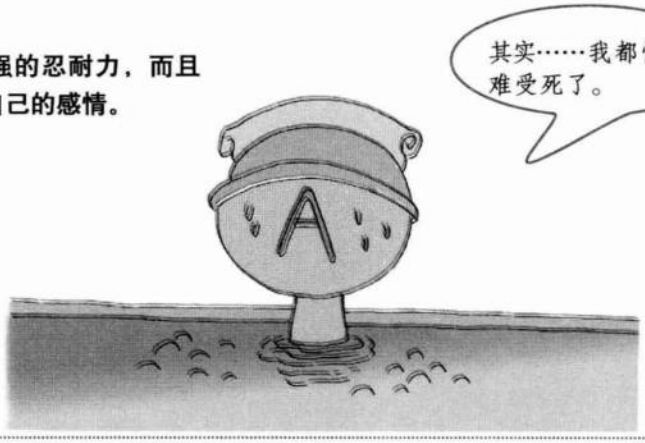
很关心对方和理解别人。

认识A型血

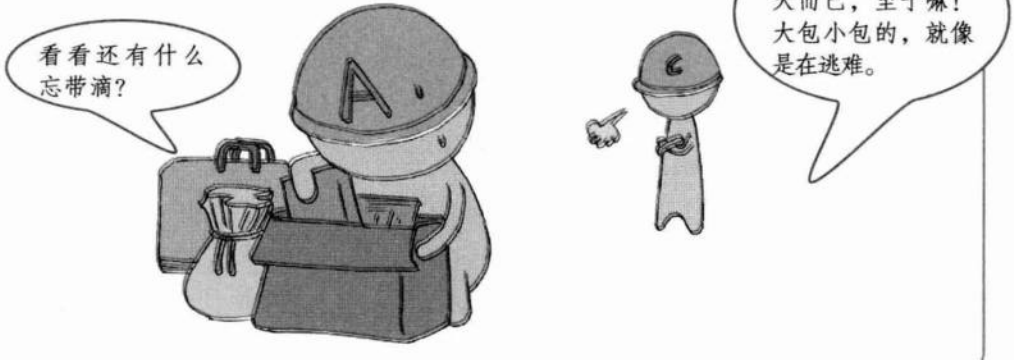
做事情属于谨小慎微型。



具有超强的忍耐力，而且特别会控制自己的感情。



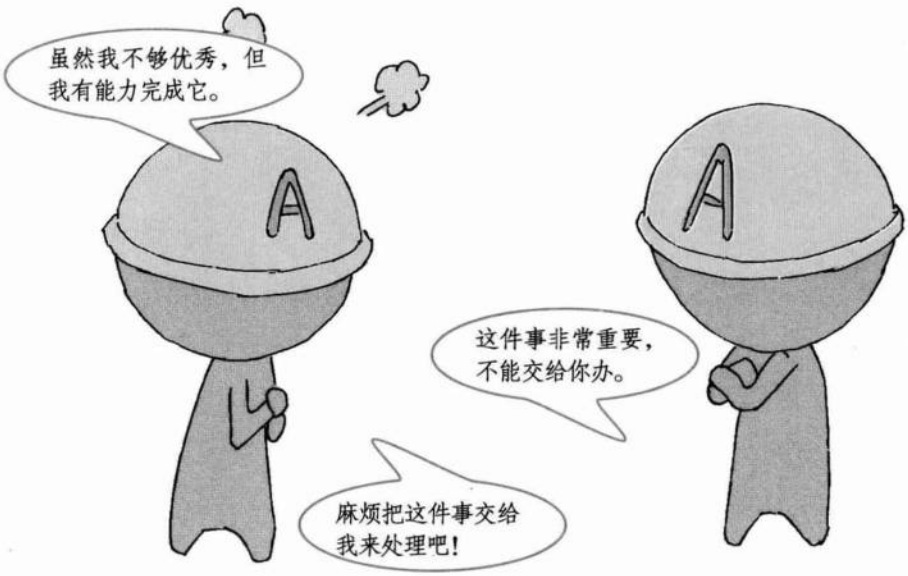
是个完美主义者，做什么事情都会事先做好准备。



A型血与各血型之间的人际关系

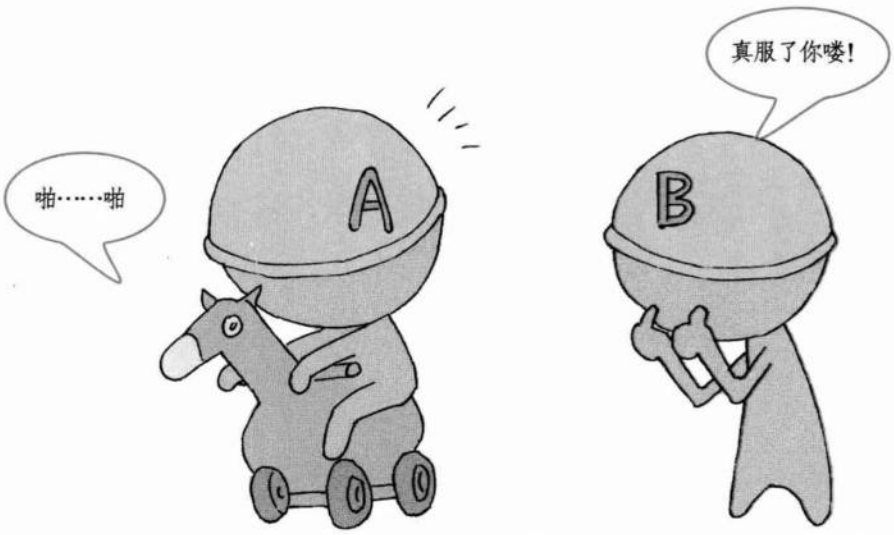
A—A

同血型的人虽性格有些相近，但当意见不同时，彼此倔强的一面往往会导致冲突发生。



A—B

B型血的人散漫，常以自我为中心，但是A型血的人还是较欣赏他们极其开放的一面！



A型血与各血型之间的人际关系

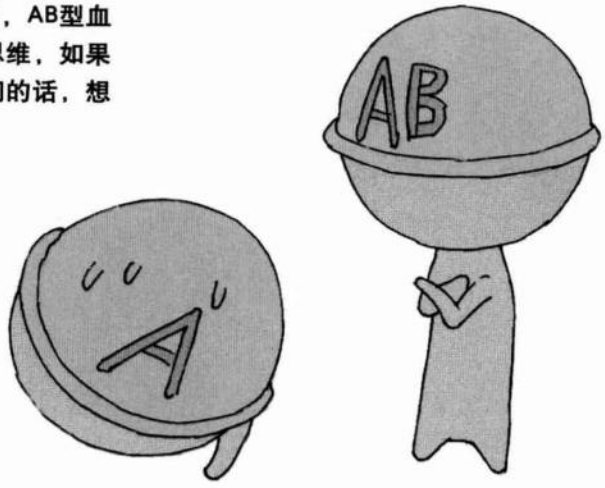
A—O

在A型血人看来，O型血的人生性单纯，反而会时常去关心他们！



A—AB

在A型血的人眼里，AB型血的人天生具有批判性思维，如果尝试理性地去接受他们的话，想必他们非常合得来！

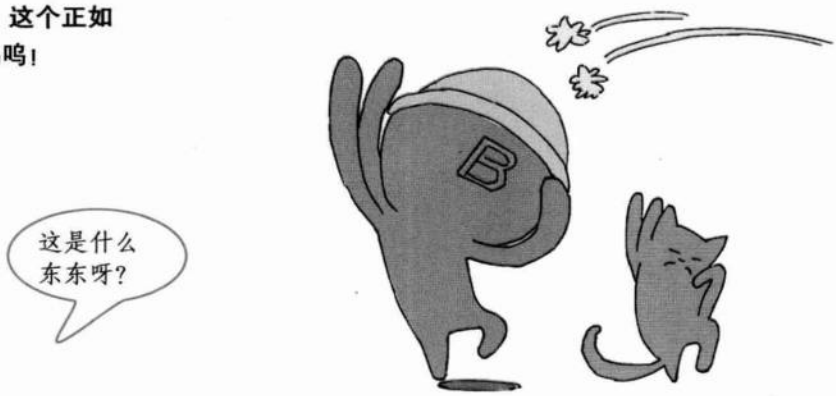


B型血概论

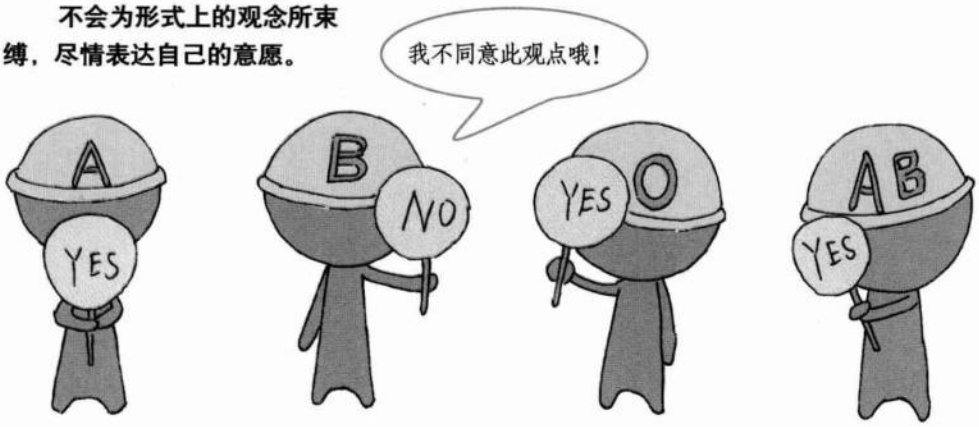


最不喜欢被别人干涉或按照特有的模式来行事。

呕呕，这个正如我所愿！呜呜！



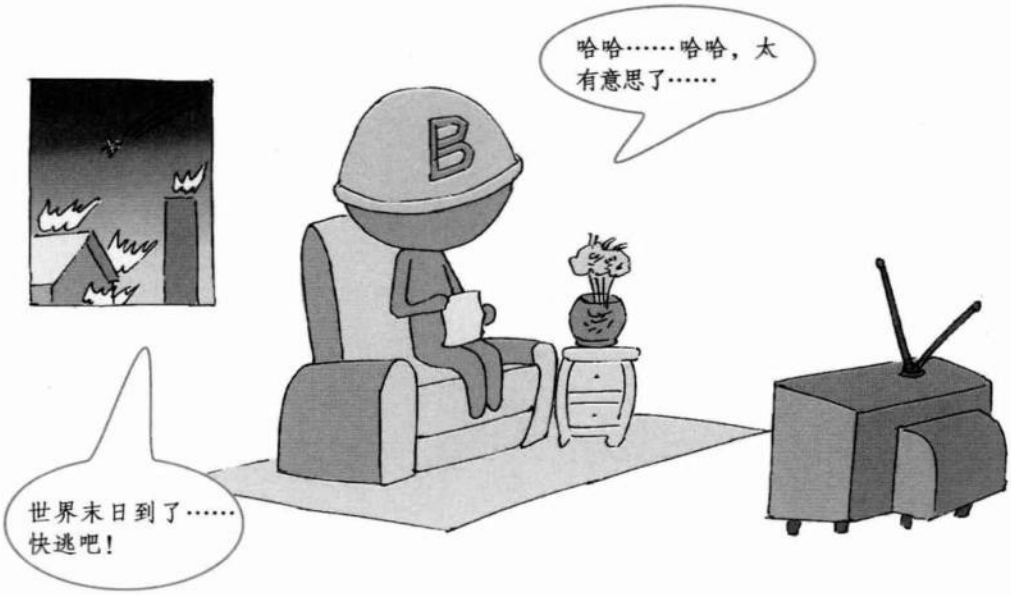
不会为形式上的观念所束缚，尽情表达自己的意愿。



认识B型血



大多数人对自己的未来充满信心。

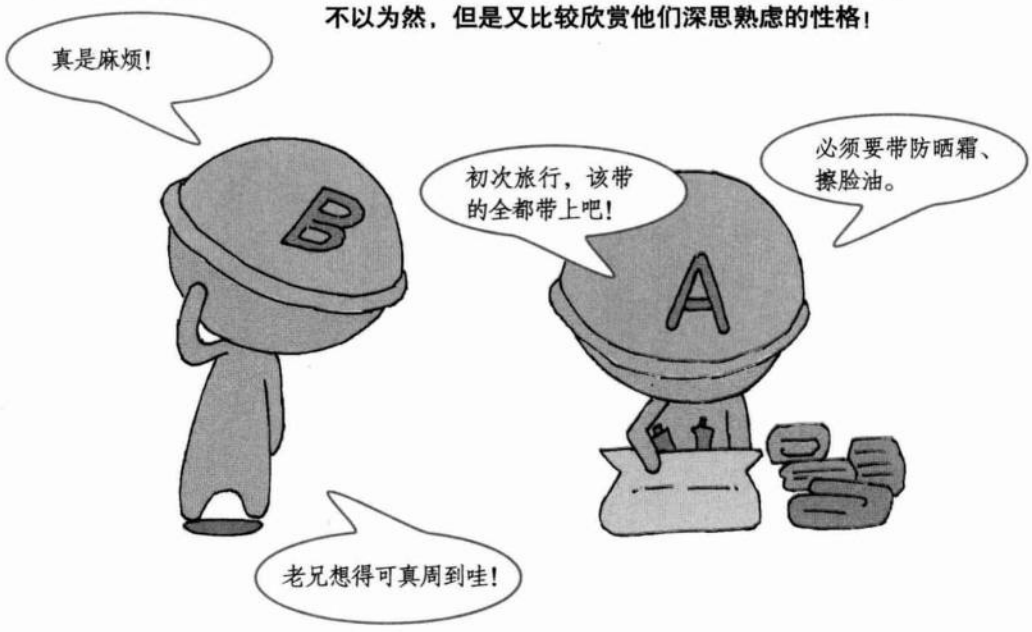


不受周围环境的干扰，不太关注周围所发生的事情!

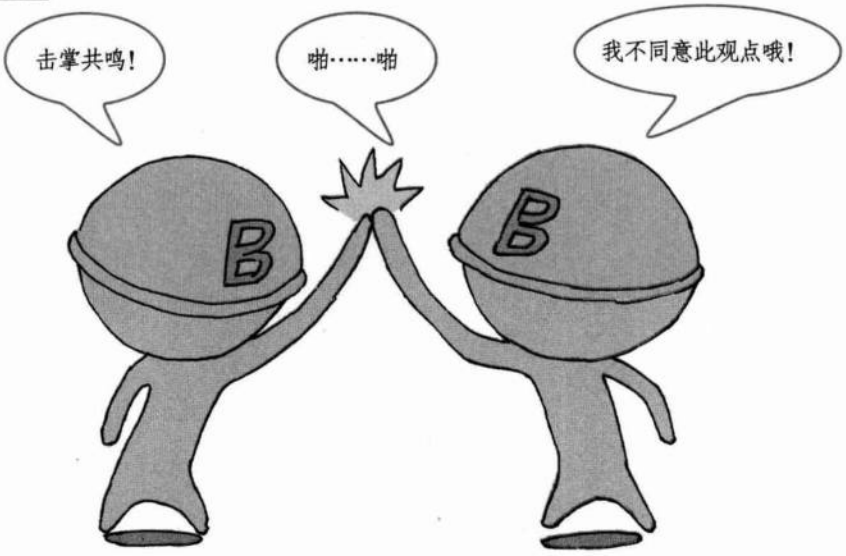
B型血与各血型之间的人际关系

B—A

B型血的人对于A型血的人细心的性格则表现得不以为然，但是又比较欣赏他们深思熟虑的性格！



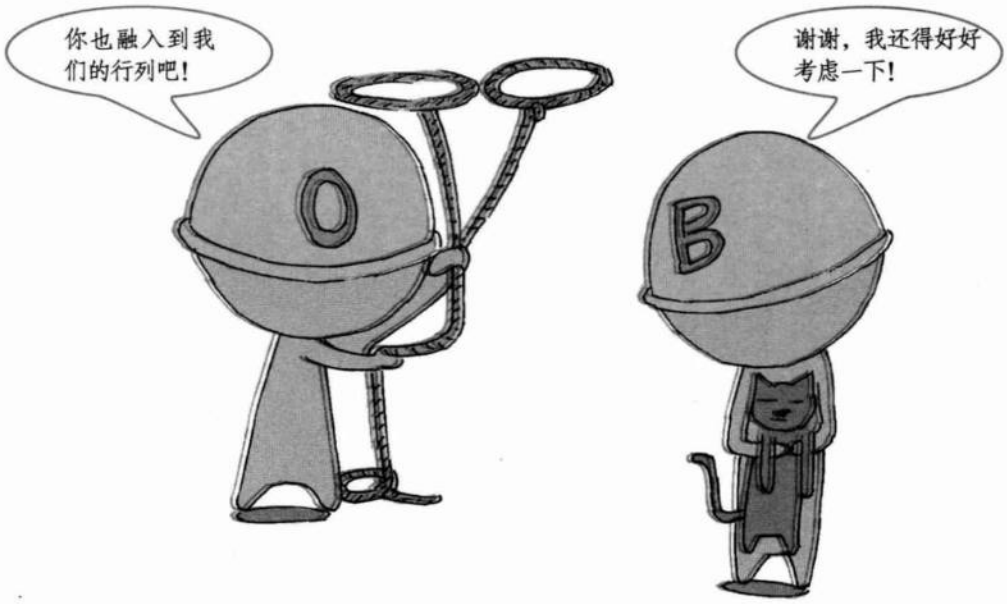
B—B



B型血与各血型之间的人际关系

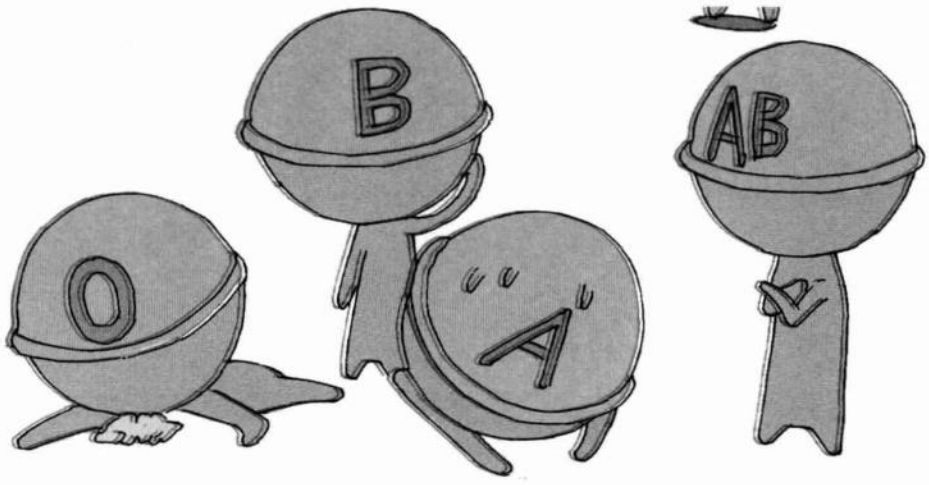
B—O

B型血的人会觉得O型血的人踏实、可靠。O型血的人爱好具有个性的事物，B型血的人的不羁言行对O型血的人也有一定的吸引力。不过如果O型血的人把缰绳勒得过紧，会让B型血的人有被束缚之感，当O型血的人看透人现实中太缺乏生命力时，这时关系可能会分离。

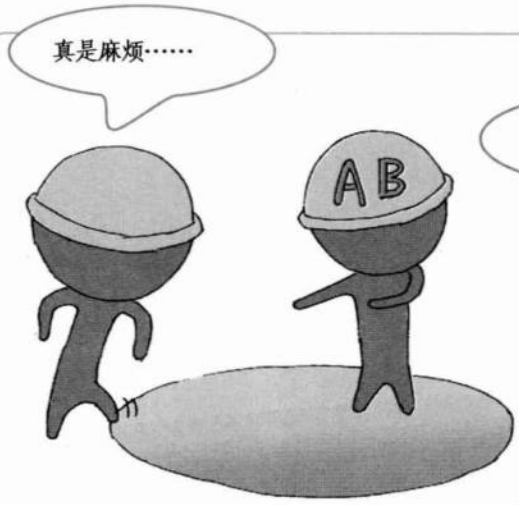


B—AB

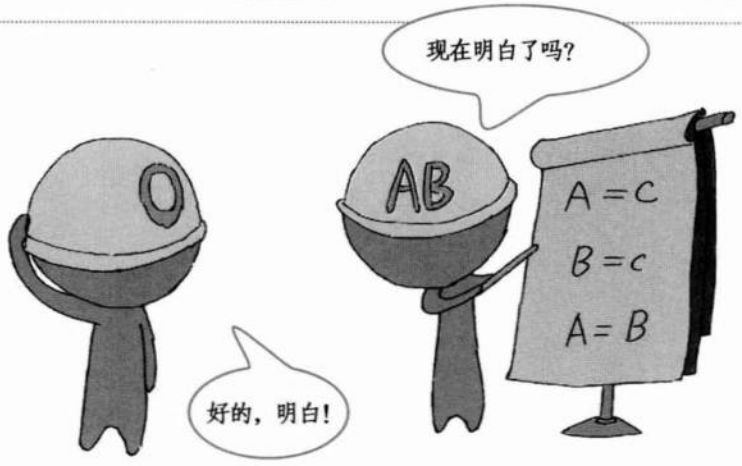
B型血的人尽可能会包容AB型血的人心地善良的一面，即使发生了一些令人不愉快的事情也不会太斤斤计较，凡事都会以和为贵！



AB型血概论

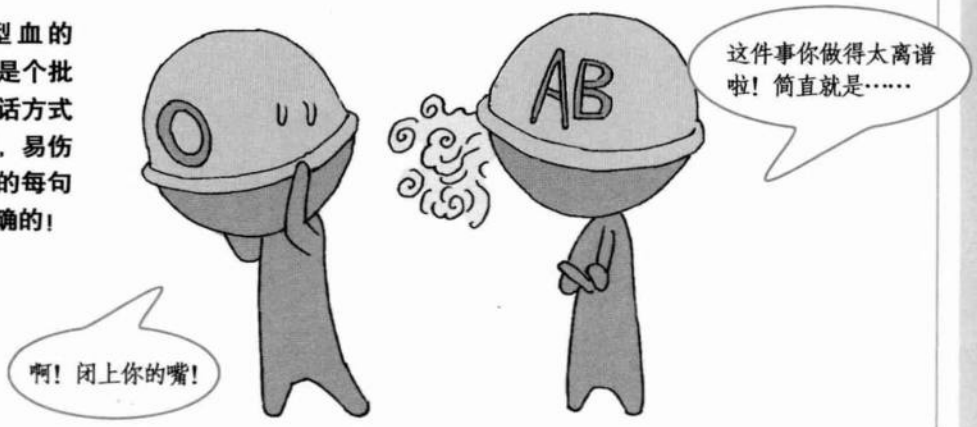


AB型血的人防卫心理较重，总是习惯与他人保持一定的距离，喜欢有自己独定的个人空间！

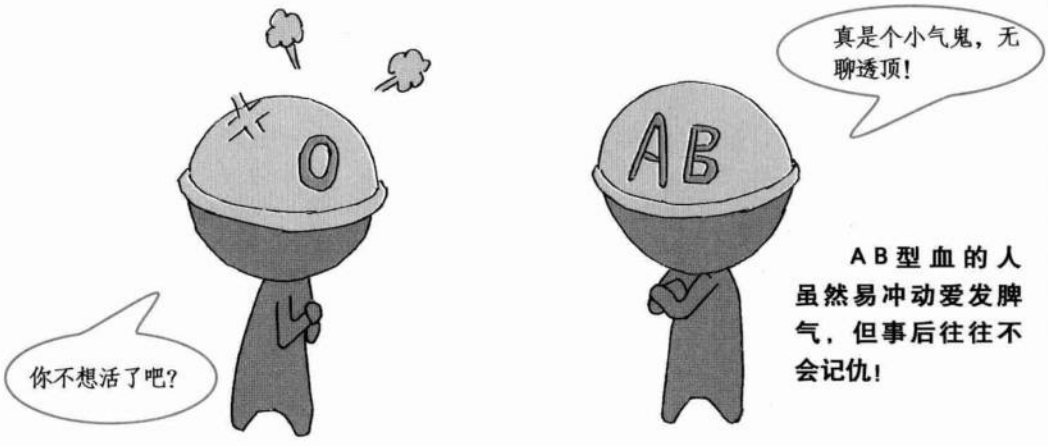


AB型血的人理性且极其冷静，其协商能力较为突出！

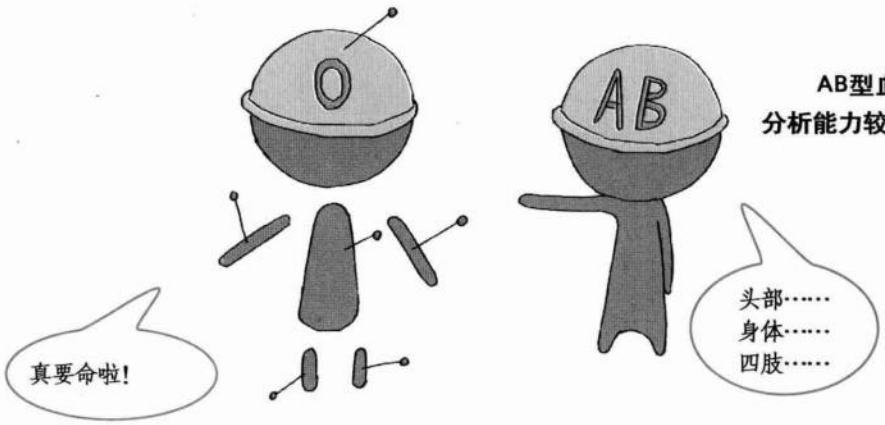
AB型血的人天生就是个批评家，说话方式直截了当，易伤人，但说的每句话都是正确的！



认识AB型血

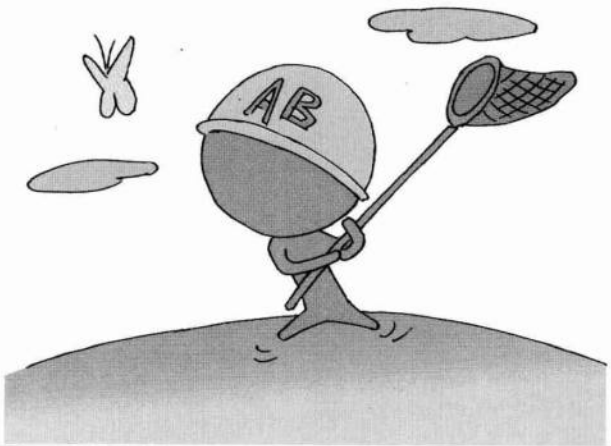


AB型血的人虽然易冲动爱发脾气，但事后往往不会记仇！



AB型血的人分析能力较强！

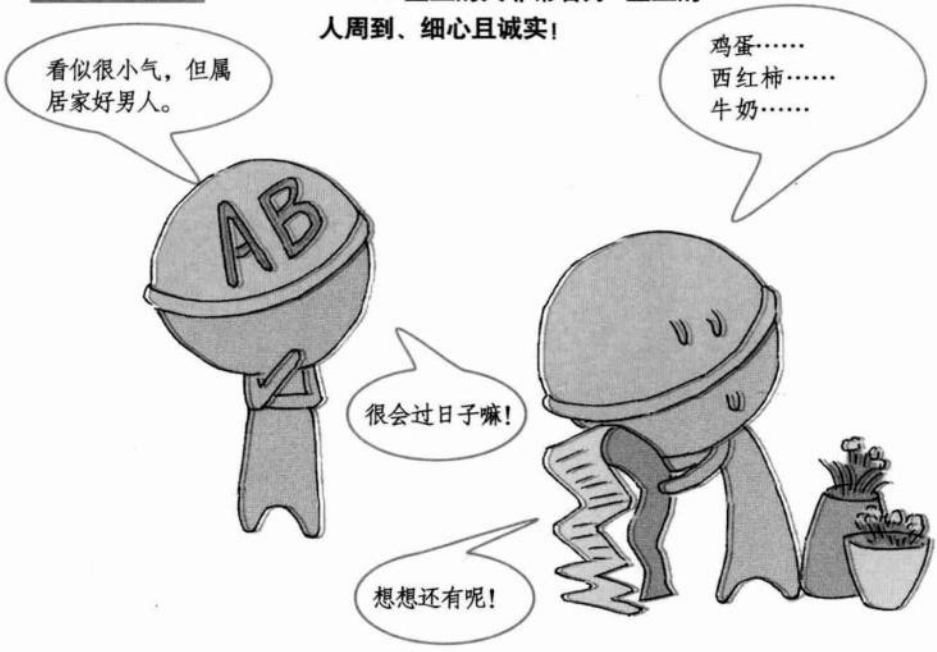
是个理想主义者，往往比较感性！



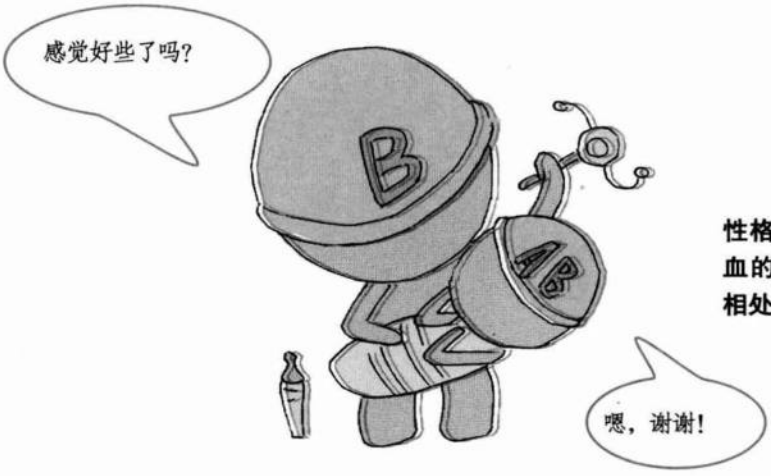
AB型血与各血型之间的人际关系

AB—A

AB型血的人非常看好A型血的人周到、细心且诚实！



AB—B

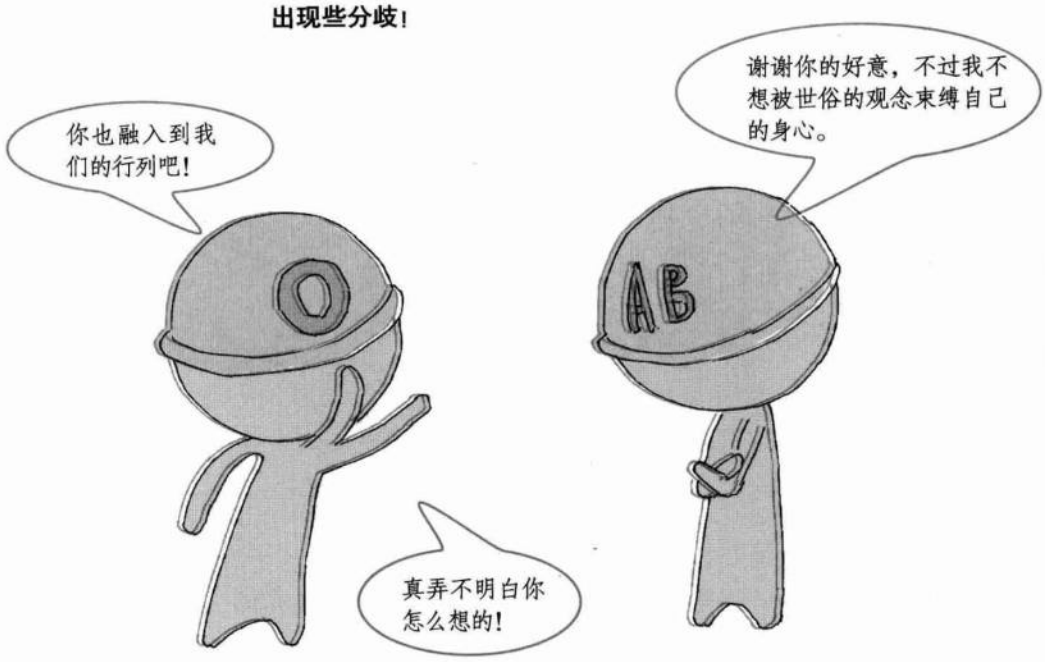


AB型血的人往往性格坦诚率真，而B型血的人与AB型血的人相处得也很融洽！

AB型血与各血型之间的人际关系

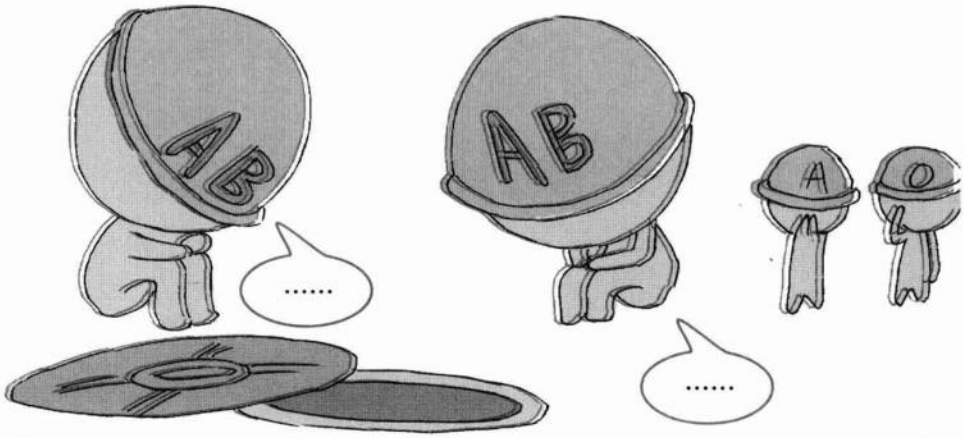
AB–O

O型血的人往往注重情感，AB型血的人跟O型血的人相处时总会感到很亲切！但因各自的不同性格和处事方法，有时彼此意见会出现些分歧！

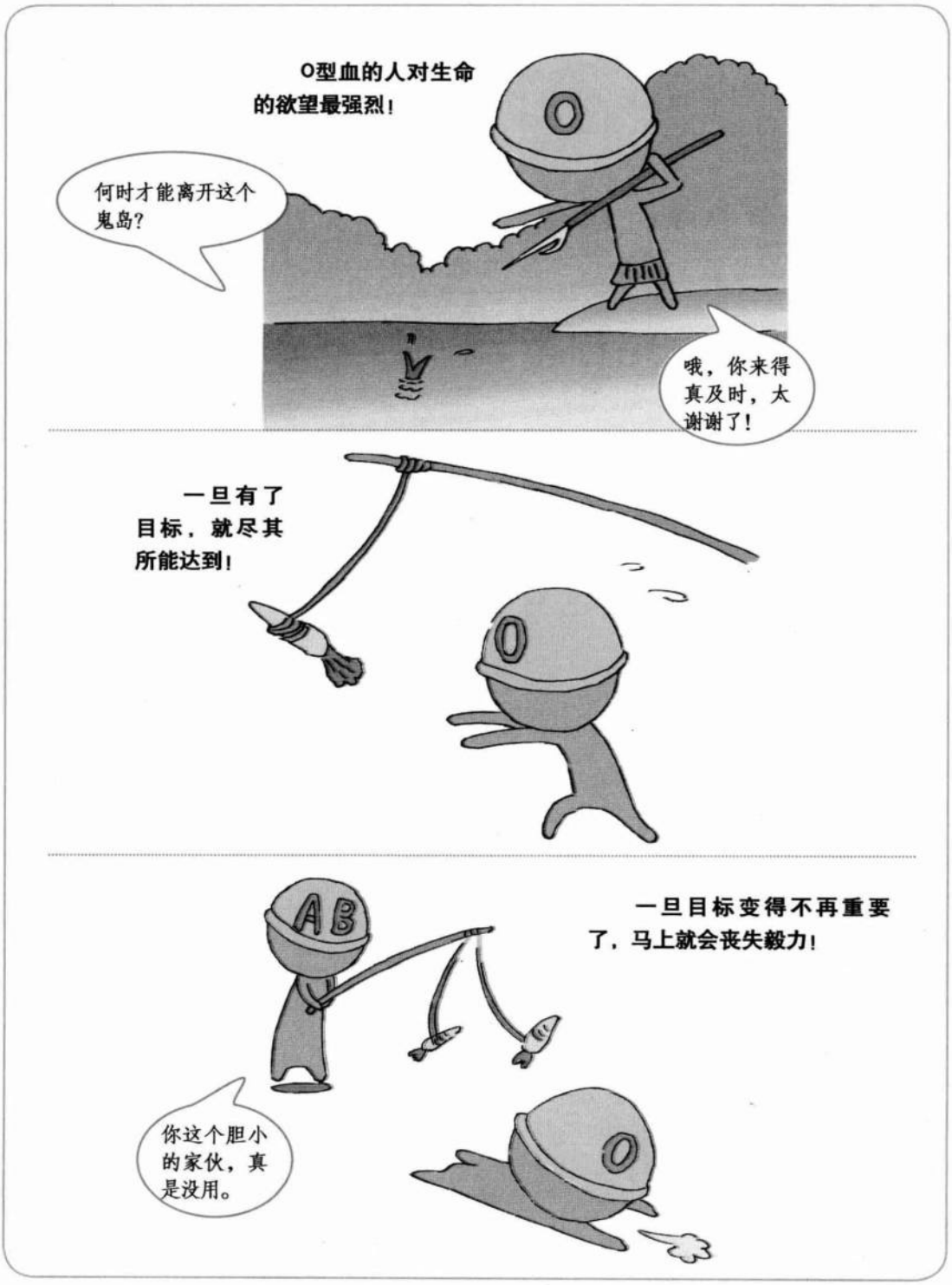


AB–AB

对于相同血型的人，他们不会太在意彼此之间的一言一行！

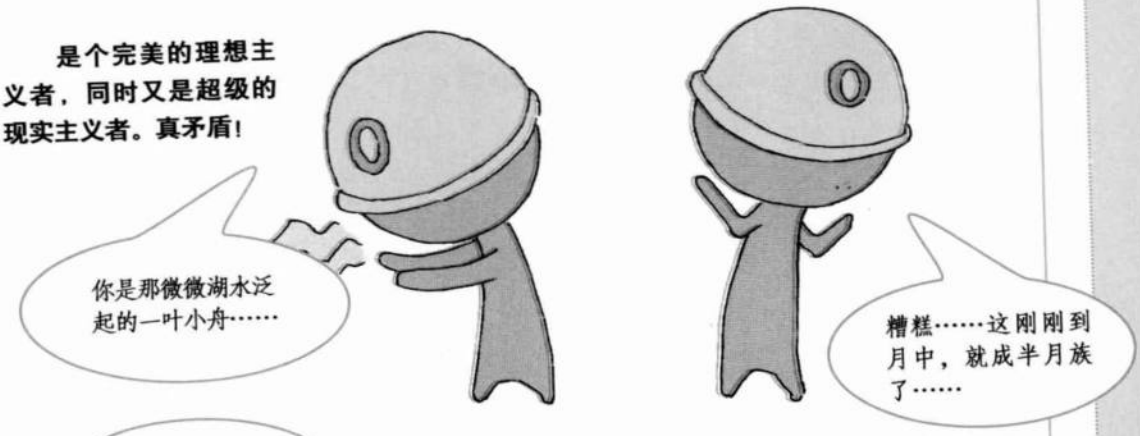


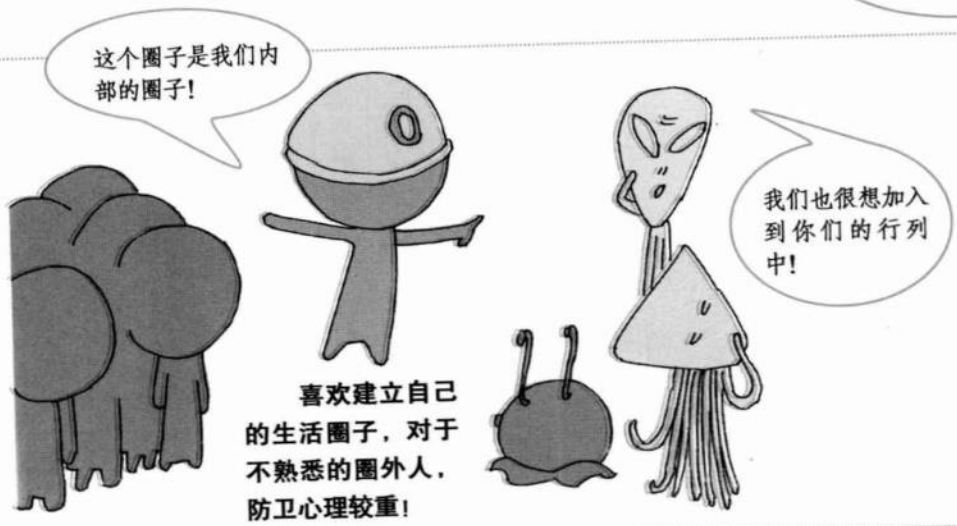
O型血概论


O型血的人对生命的欲望最强烈！
何时才能离开这个鬼岛？
哦，你来得真及时，太谢谢了！
一旦有了目标，就尽其所能达到！
AB
一旦目标变得不再重要了，马上就会丧失毅力！
你这个胆小的家伙，真是没用。

认识O型血

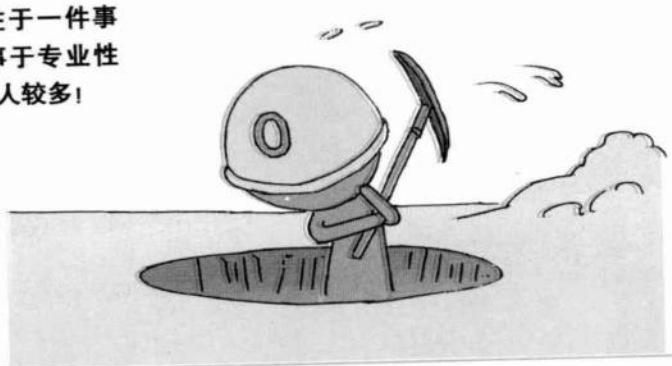
是个完美的理想主义者，同时又是超级的现实主义者。真矛盾！





喜欢建立自己的生活圈子，对于不熟悉的圈外人，防卫心理较重！

喜欢专注于一件事情，因此从事于专业性较强的职业的人较多！

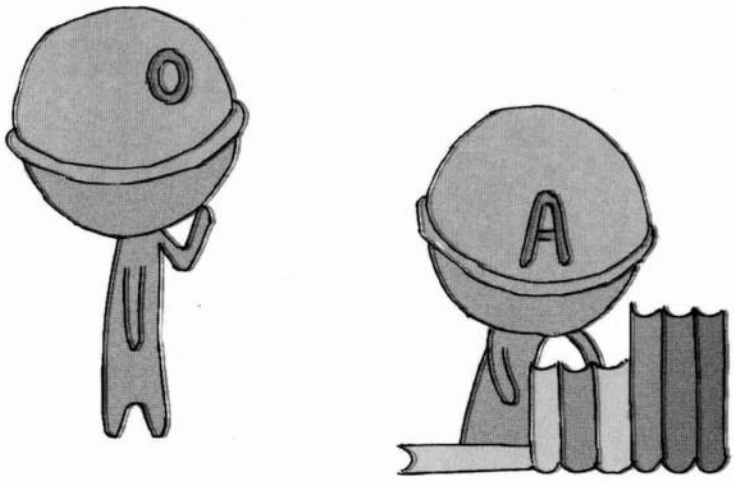




O型血与各血型之间的人际关系

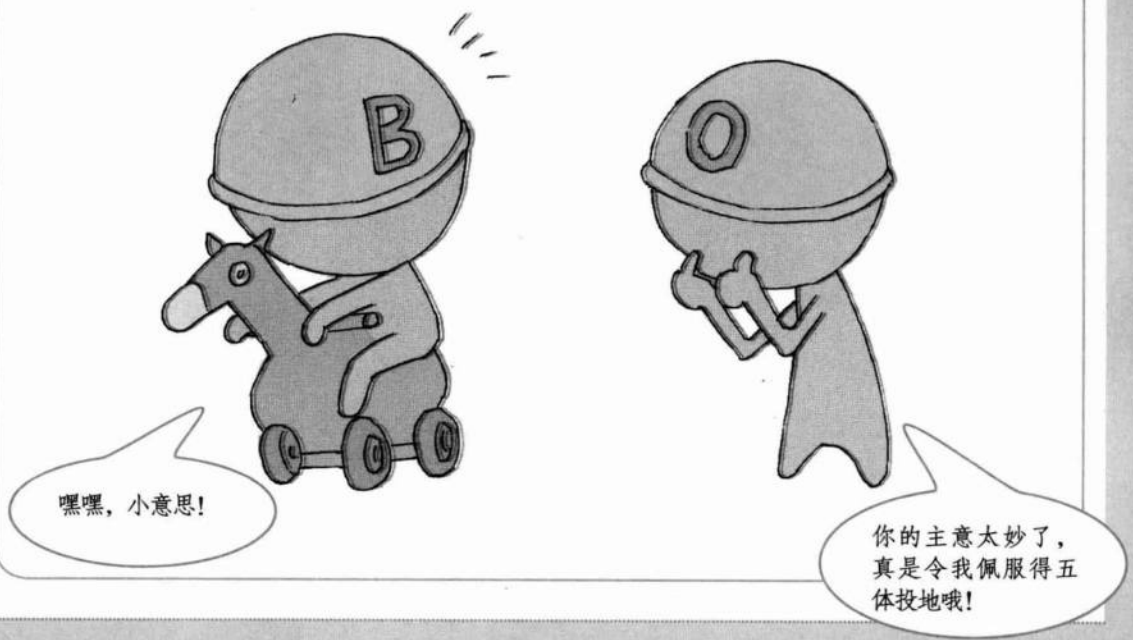
O—A

比较欣赏A型血的人做事干练、细心，但是对方如果不是自己人，就会提高防卫性！



O—B

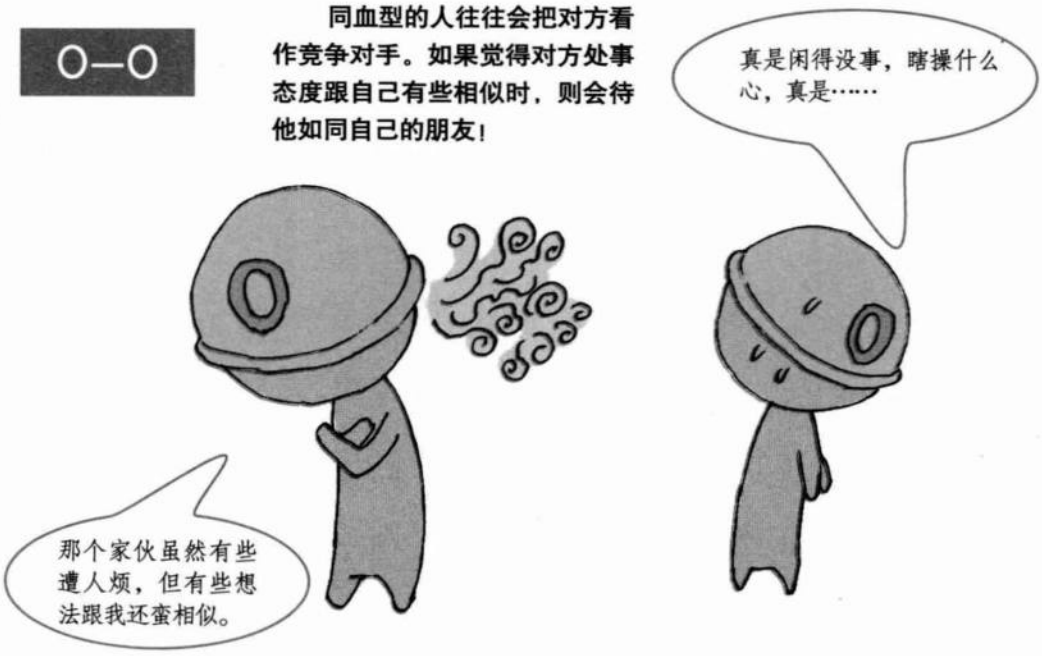
B型血的人思维开放、性格活泼，深受O型血的人赏识！但是，一旦发现对方没有什么出众的能力，便开始厌倦对方！



O型血与各血型之间的人际关系

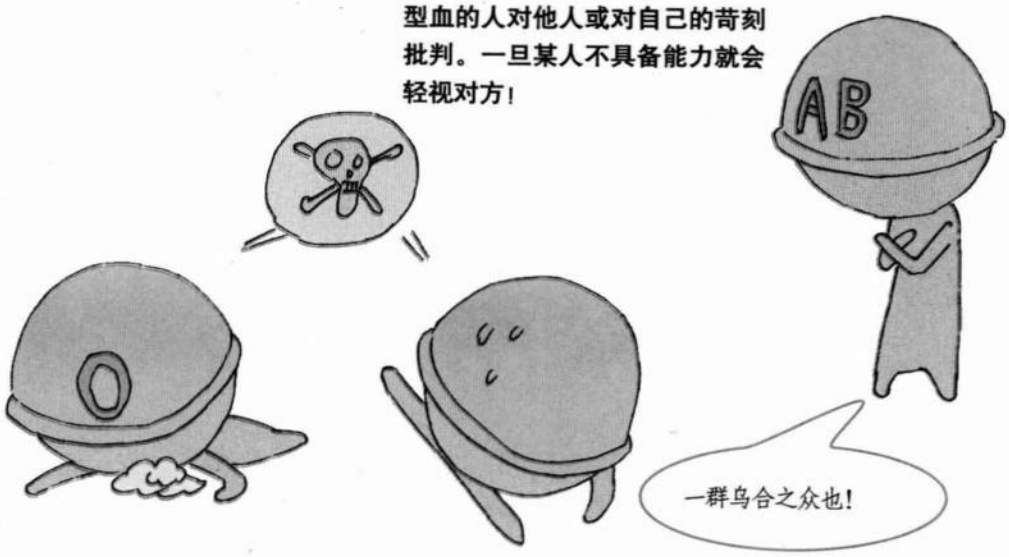
O—O

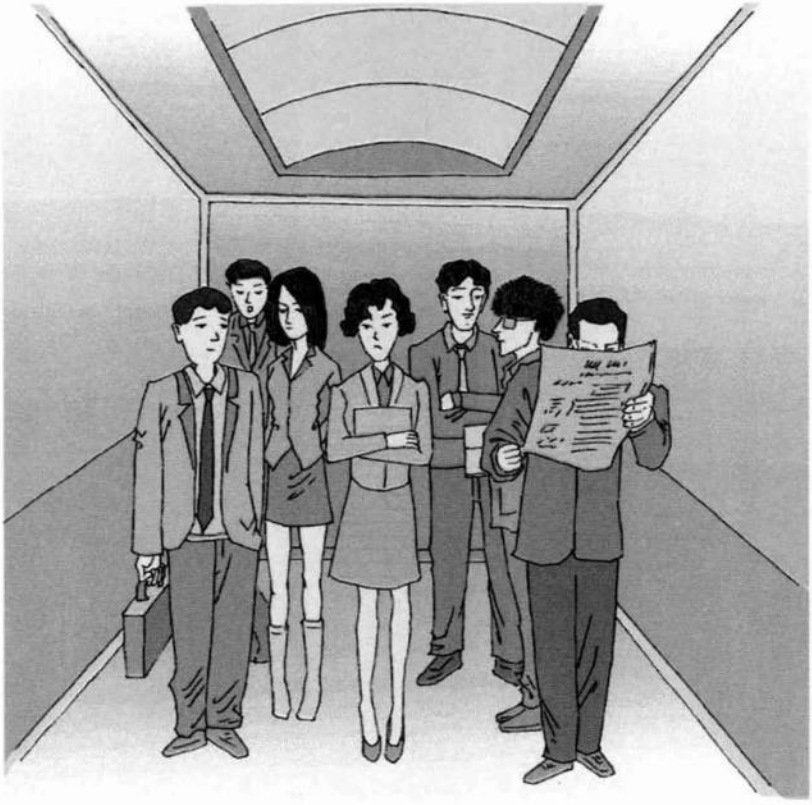
同血型的人往往会把对方看作竞争对手。如果觉得对方处事态度跟自己有些相似时，则会待他如同自己的朋友！



O—AB

O血型的人往往觉得AB型血的人很聪明，但是却无法接受AB型血的人对他人或对自己的苛刻批判。一旦某人不具备能力就会轻视对方！





第十七章

位置识人术

空间有奥妙，位置有讲究

我们了解了人际交往中人们所需的自我空间及适当的交往距离，就能有意识地选择与人交往的最佳距离，以免侵犯他人的私人空间。通过空间距离的信息，还可以很好地了解一个人的实际社会地位、性格以及人们之间的相互关系，更好地进行人际交往。



第一节

我的地盘我做主

在动物的王国里，每种动物都有其各自的领域，在这个领域里，凡是比它弱的动物都得服从它的命令。如果有谁敢侵犯它的地盘，就是挑衅它的权威，有可能会受到灭顶之灾。人类同动物一样，毫无疑问也有各自不同的强烈的“地盘意识”。

身体语言专家研究表明，不认识的人在公共场所选择座位的时候一般遵循以下的规则：大多数人不会紧挨着陌生人就坐，而且坐得离陌生人也不会太远。假如有这样的情况，你紧挨着陌生人坐下，这个陌生人立刻把身子移向别处，有时甚至会移到另外的空位子去，这时就会使你感到尴尬。为什么彼此之间会有这种尴尬的感觉呢？这是因为我们每个人都需要一定的私人空间。与之相反，如果你坐得离陌生人太远，也有可能会伤害那个陌生人，他可能会觉得你在刻意地躲避他，对他不满。所以，两者之间挑选位子有一定的学问，一方面要尊重别人的私人空间，另一方面要与他人保持一种和谐的距离，避免无意之中的伤害。这就是在人际交往中用以维护私人空间的适当距离规则。

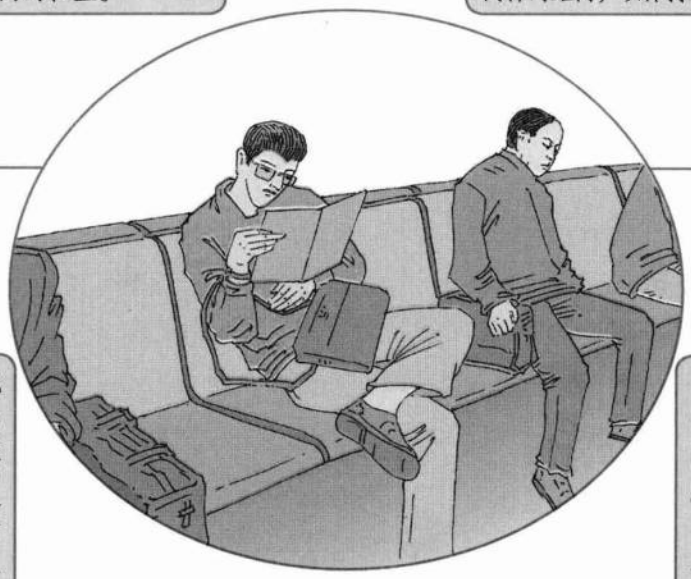
人数增多的场合，每个人的私人区域理所应当会变小。所以，即使大家都紧紧挨着坐下，也不会有尴尬受伤害的感觉。这种微妙的变化不是规则规定的，而是一种约定俗成、无声的空间选择规律。举个例子：一位男子在大街上故意地跟着别人走，或者紧挨着与别人并肩同行，隐藏在路边的摄影师悄悄拍下路人的反应。在偷拍的录像上看到那些被陌生男子紧跟着的路人全部表现出紧张不安、不知所措的姿态，被跟随的路人全都提高警惕，困惑不解地看着这位陌生男子，有的路人甚至会惊慌失措地跑进附近的电话亭躲起来。以上小小的实验证明了在私人空间遭受侵犯的时候，人们都会有反应而且反应都比较明显。所以，在与陌生人交往时，为了彼此间能够和谐共融，我们一定要注意不要侵犯了他人的私人空间。

空间意识

人们需要在某个活动范围内与其他个体保持一定的距离，行为学家称之为个人空间。如果侵入对方的个人空间，就会引起对方的不满，甚至攻击。

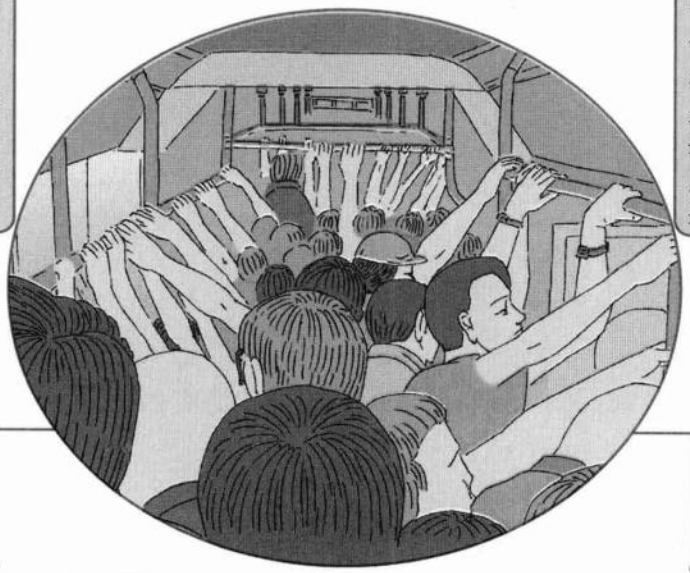
图中的男士有三个位置可以选择，他却选了中间的位置。

中间的男士与两边的陌生人保持同样的距离，以保持自己的私人空间。



两者之间挑选位子有一定的学问，一方面要尊重别人的私人空间，另一方面要与他人保持一种和谐的距离，避免无意之中的伤害。这就是在人际交往中用以维护私人空间的适当距离规则。

人数增多的场合，每个人的私人区域理所应当会变小。所以，即使大家都紧紧挨着坐下，也不会有尴尬受伤害的感觉。这种微妙的变化不是规则规定的，这是一种约定俗成、无声的空间选择规律。



在拥挤的公交车上，每个人的私人区域理所应当会变小。

大家都紧紧挨着，也不会有尴尬受伤害的感觉。



第二节

约定俗成的定位规则

美国人类学家爱德华•霍尔博士划分了距离，各种距离与双方的关系相呼应，这就是私人空间定位规则。

亲密距离

亲密距离的范围值大约15厘米之内，双方间可以感受到对方的体温和气息，最远的范围值是44厘米之内。例如，身体上的一些接触：手挽手，促膝长谈。毫无疑问这种距离表现出双方亲密、美好的关系。在社交场合，尤其是大庭广众之下，双方如此贴近尤其是异性，就属于不礼貌行为，有碍观瞻。

个人距离

个人距离的近范围值为46～76厘米，双方可以相互握手。个人距离创造的空间是熟人交往的空间。其远范围值是76～122厘米。亲朋好友都可以进入这两个范围之内。如果陌生人进入这个范围就会侵犯他人的私人空间，引起主人的反感。人际交往中，个人距离也是在非正式社交场合中使用的。

社交距离

社交距离近范围值为1.2～2.1米，远范围值为2.1～3.7米。社交距离已经超出了亲密或熟人的关系，它体现出一种社交性或礼节性比较正式关系。在工作环境和社交活动场合，人们都无意识地保持这种距离。所以距离与情境和关系必须相对应，否则会使人不适。在社交距离范围内，已经没有直接的身体接触，说话的时候，需要适当提高音调，而且需要讲究社交礼仪。

公众距离

公众距离的近范围值为3.7～7.6米，远范围值为7.6米之外。这几乎是一个开放的空间，其包含的人数较多，所以彼此之间未必有交流。处于公众距离的空间的人完全对其他人视而不见。当你想与一个特定的对象交流时，必须缩短距离，把距离缩短成个人距离或社交距离，才能够实现交流。

四种空间距离

美国人类学家爱德华·霍尔博士划分了距离，各种距离与双方的关系相呼应。



❶近范围值大约15厘米之内，最远的范围值44厘米之内，双方间可以感受到对方的体温和气息。

❷情感高度密切的人之间使用。

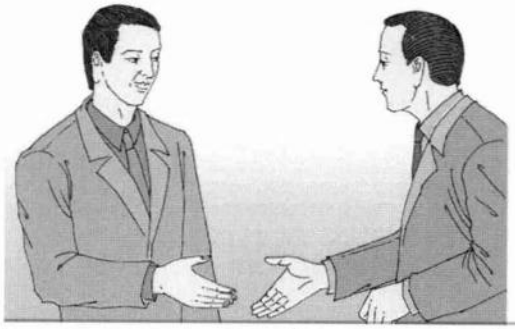
❸大庭广众之下，双方如此贴近尤其是异性，就属于不礼貌行为。



❶近范围值为46～76厘米，远范围值是76～122厘米。

❷亲朋好友都可以进入这两个范围之内。如果陌生人进入这个范围就会侵犯其主人的私人空间，引起主人的反感。

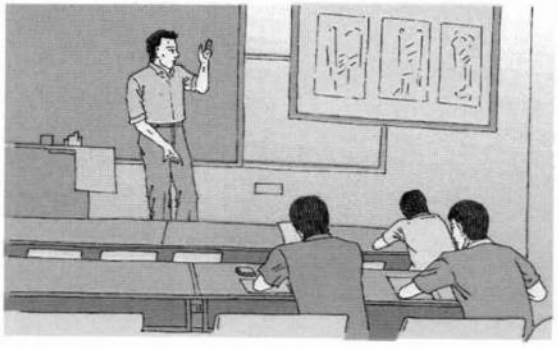
❸人际交往中，个人距离也是在非正式社交场合中使用的。



❶近范围值是1.2～2.1米，远范围值为2.1～3.7米。

❷在工作环境和社交活动场合，人们都保持这种距离。所以这种距离与情境和关系必须相对应，否则会使人不适。

❸在社交距离范围内，已经没有直接的身体接触，说话的时候，需要适当提高音调，而且讲究社交礼仪。



❶近范围值约3.7～7.6米，远范围值在7.6米之外。

❷这几乎是一个开放的空间范围，因其可以容纳所有的人。就是因为其包含的人太多了，所以彼此之间未必有联系。

❸处于这种距离空间的人完全可以对其他人视而不见。当你想与一个特定的对象交流时，必须缩短距离。



第三节

因地而异的“正中间法则”

大家都有过聚餐的经历，试回想一下在用餐的过程中，大家不约而同地把胡椒粉、盐、糖等调料放在圆桌正中间的那个位置。只有这样，每位顾客似乎都得到了平等的待遇。你不妨可以试着偷偷地把调料瓶随意放到某一个同伴面前，不用多久，你的同伴就会把调料瓶无意识地放回到圆桌中间。

寻找“正中间法则”的规律

经上例实践证明这一法则其实就是“正中间法则”的体现。正如，一个人在陌生的人群中寻找座位，或者寻找毛巾的挂钩时，其行动是有规律可循的。通常状况下，他首先会观察宽敞明亮的区域，然后选择正中间的位置作为自己的私人空间。如果是在电影院，不要求对票入座的话，他会在离自己最近的一位观众与末尾之间的区域寻找位置，一般情况下选择在两点之间的正中央坐下。

如果是在俱乐部，人们一般会在空毛巾挂钩最多的区域寻找位置，大多选择挂在正中间，与两旁挂着的毛巾保持适当地距离。这种行为也是“正中间原则”的体现，保持距离的礼节不仅维护了自己的私人空间，也避免冒犯别人的空间。

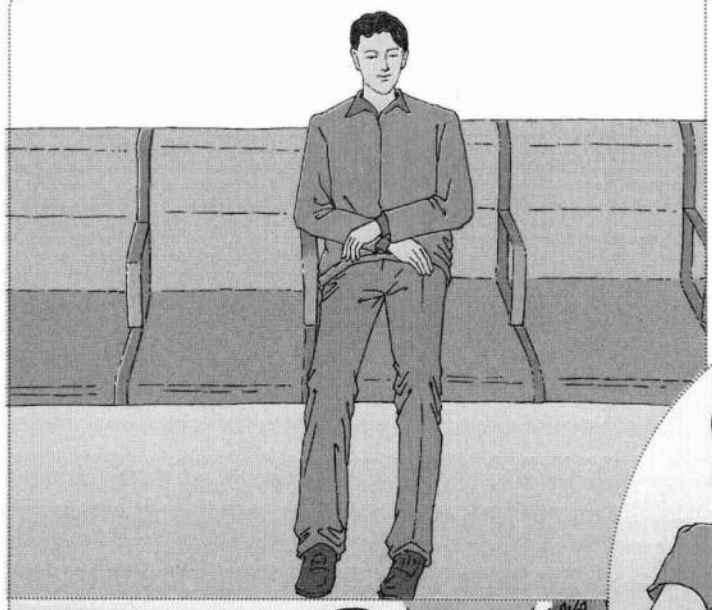
允许进入“正中间法则”的私人空间

在陌生人中，通常我们只允许医生和理发师进入我们的私人空间。但是，在有些时候，我们的私人空间会对自己的宠物、玩具等开放，因为这些事物不会对我们造成伤害、构成威胁。

在上述电影院的例子中，如果没有选择正中间的位置，那位陌生的观众心里也许就会有想法：如果离他太远，他会产生怀疑的心理；如果离他太近，他又会感到受到威胁。所以，最好还是坚持“正中间法则”，这样可以构建和谐融洽的氛围，促进友好的人际交往。

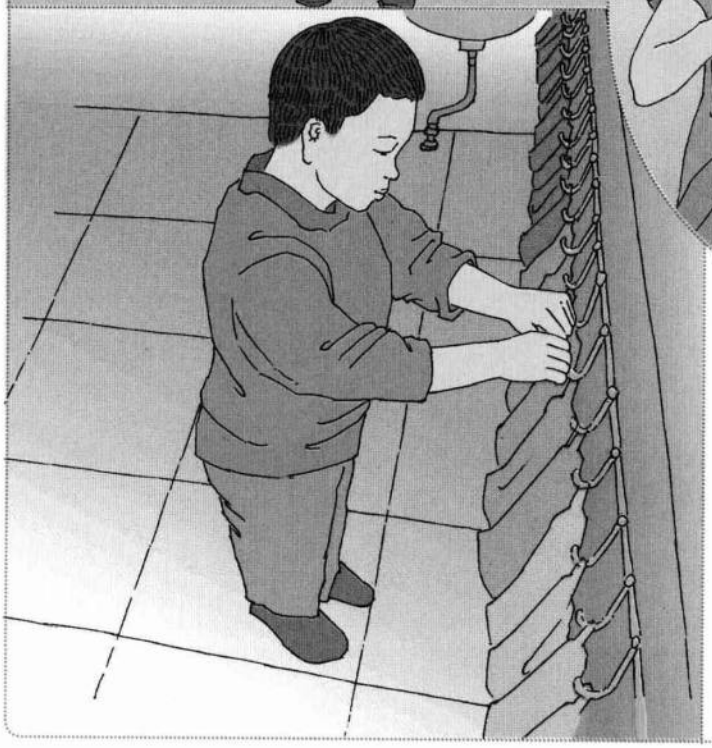
正中间法则

一个人在陌生人群中寻找空间时，他首先会观察宽敞明亮的区域，然后选择正中间的位置作为自己的私人空间。



图中的男士，他的周周有很多空的位置，他却选择正中间的位置坐下。下图中的小男孩，周围空着的挂钩很多，但他却选择最中间的挂钩挂毛巾。





在陌生人中，我们只允许医生和理发师进入我们的私人空间。有些时候，我们的私人空间也会对自己的宠物等开放，因为这些事物不会对我们造成伤害、构成威胁。



第四节

捍卫自己的私人空间

金泽尔博士早先在对动物的研究中特别指出，不管动物之间采取了何种形式的侵犯行为，做出的最初反应就是通过暴力予以解决。而作为人类，如在监狱中，金泽尔博士注意到某些犯人喜欢住在被隔离的小空间里，尽管实际上他们已被剥夺了生活的权利，他通过观察发现，这些被隔离的犯人有时会被毫无意义的暴力行为困扰。而有许多犯了暴力伤害罪的人都会抱怨他们的伤害对象“多管闲事”，但详细调查表明，被他们伤害的人什么也没干，只不过与他们走得较近罢了。不管是监狱内还是监狱外，引起暴力行为的原因都是一样的。因此，不能用监狱气氛来解释暴力行为，那么，该用什么来解释暴力行为呢?

为了弄清其中的奥秘，金泽尔博士在监狱里用了14个自愿合作的犯人进行了一项实验，其中8人有过暴力行为，6人没犯过这种罪。“实验者”要求犯人们站在一个空房间中央，然后自己慢慢向他们走近。当他走得太近时，每个犯人都会说：“站住！”

他反复进行了这一实验，结果发现每个人都有一定的身体区域、身体领土，即一种个人空间。金泽尔博士称之为“身体缓冲区域”。

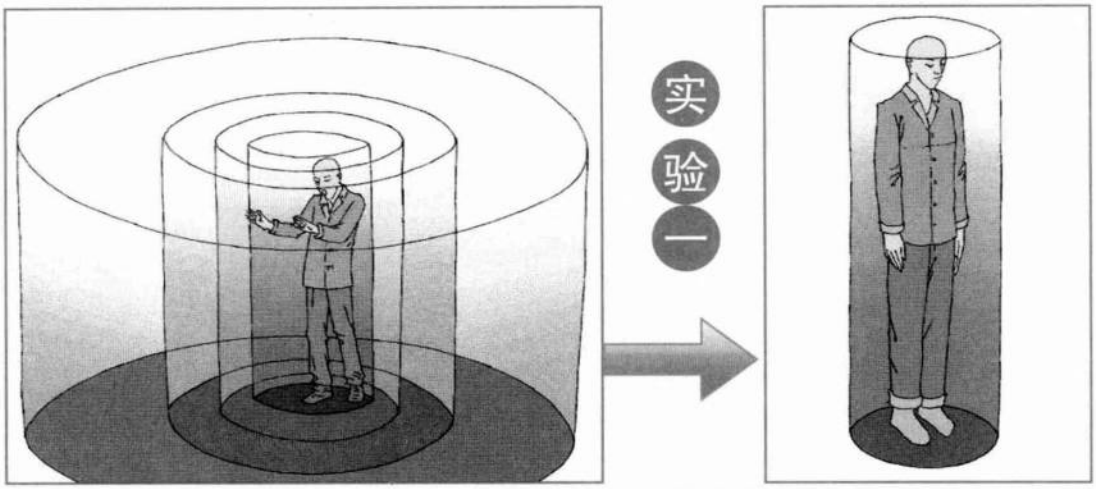
全泽尔博士说：“行为暴虐者使实验者停止在行为不暴虐者所要求的距离的一倍之外。”在体积上，他们的身体缓冲区域是行为不暴虐者的四倍多。当有人朝这种人走得太近时，他们就会做出抵抗，仿佛闯入者是阴森森地朝他逼近的“危险物”或“侵犯者”。

在这个实验中，当暴虐者因为其他犯人打犹了他们而反过来伤害这些犯人时，实验者从暴虐者身上诱导出了同样的感受。金泽尔博士肯定地说：“当有人闯入他们比常人大的身体区域时，这些人就会变得无端地惊恐起来。这种惊恐和它所引起的暴行，发生在其他人认为极其正常的距离上。”

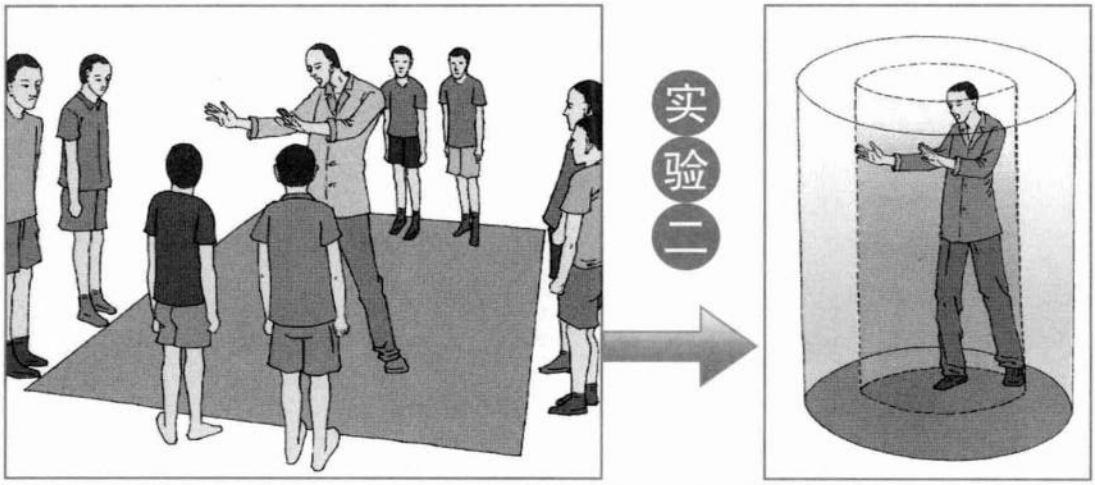
捍卫地盘

金泽尔博士在监狱里用了14个自愿合作的犯人进行了一项实验，其中8人有过暴力行为，6人没犯过这种罪。

面对客户的问题



“实验者”要求犯人们站在一个空房间中央，然后自己慢慢向他们走近。当他走得大近时，每个犯人都会说：“站住！”他反复进行了这一实验，结果发现每个人都有一定的身体区域，即一种空间。金泽尔博士称之为“身体缓冲区域”。



行为暴虐者使实验者停止在行为不暴虐者所要求的距离的一倍之外。在体积上，他们的身体缓冲区域是行为不暴虐者的四倍多。当有人朝这种人走得太近时，他们就会做出抵抗，仿佛闯入者是阴森森地朝他逼近的“危险物”或“侵犯者”。



第五节

公共空间里的“变色龙”

在人山人海的火车站、电影院、游乐园等公共空间里，我们的私人空间不可避免地就要被他人侵犯，由于我们无法改变大环境，所以我们不得不改变自己以适应环境。毕竟是私人空间受到侵犯，所以，大家多多少少会有情绪的变化和反应，最明显的就是大家乘坐电梯的反应。

A.走进电梯，马上闭嘴，即使是刚刚还与之谈话的人也停止说话；

B.在拥挤密闭的空间里，身体保持静止状态；

C.表情严肃死板，看不出任何的情绪变化；

D.拿着一些报刊类东西，即使注意力不在上面，也会假装专心致志直到自己所在的楼层；

E.一直盯着电梯楼层的数字，即使将要到达的楼层是顶层或者底层；

F.不与任何人的视线发生交会。

实际上，电梯里的人都在掩饰自己的真实情绪，大家惯用的方法就是摆出一副“事不关己，高高挂起”的模样。就如同变色龙，到了公共场所，大家就会换上“集体的色彩”。这种现象，大家司空见惯了。尤其是在上下班的高峰时段，大家全部换上统一的脸，步履匆匆，神色紧张。似乎是约定俗成的规则，如果不转换成集体的色彩，就会缺乏安全感，唯恐别人窥探自己的内心。所以，想要真正地解读一个人，很明显这些场合是不理想的。

生活中我们不妨留意一下自己在公共场所的反应。试想一下当你周围充斥着别人的气息，当你独自一人接受大众并不友善的注视，你就会感受到上面那些约定俗成的规则。你就像一只变色龙，自然而然地转变色彩，来适应这些环境。

其实我们大可不必那么在意，每个人并不是有意要侵犯他人的私人空间的。如果遇到这些情况，我们只需抱着一颗宽容的心来体谅别人，那样，也会使自己紧张的神经得到放松。

电梯内的公共伪装

研究表明：只要人们企图掩饰自己的内心，就会挂上毫无表情的面具。所以，在公共场合，大家都戴着“伪装面具”。



公共场合，尤其是在交通工具里，上下班的高峰时段，大家全部换上统一的脸，步履匆匆，神色紧张。似乎是约定俗成的规则，如果不转换成集体的色彩，就会缺乏安全感，唯恐别人窥探自己的内心。所以，想要真正地解读一个人，这些场合是不理想的。



第六节

占据有利的空间

与人交往怎样占据有利的空间呢？比如说到办公室找领导办事，距离太近，领导会误会你强人所难；距离太大，领导会怀疑你办事的决心。所以，怎样才能占据适宜的空间距离呢？以下三个方法也许会对你有所帮助。

坐在有权有势的人旁边

在公司会议室，如果允许的话，坐在公司掌权或者精英人物的旁边，这样会抬高自身地位。如果你希望抬高自己在别人心目中的地位，在实际生活中你就要时刻争取有利的地理位置。与别人交谈时，讲究一定的交谈技巧，通过言谈把自身修养和智慧充分展现出来，力求给别人留下好印象。

身高优势

个子高的人看起来比较有优势。如果你想给别人留下好印象，就要懂得利用这一优势，当然前提条件是你具备这项优势。在实际生活中，比如在会议室，你尽量站着说话，俯视坐在椅子上谈判的对象。无论哪个场地，选择有利的地理位置，使别人的视线低于你的视线。有时候你的态度虽然是恭恭敬敬的，但在对方眼里，你已经占据优势。这充分运用了视线的尊卑高低的心理元素。如果条件不允许你这么做，那么退而求其次，保持和对方同等的地位。

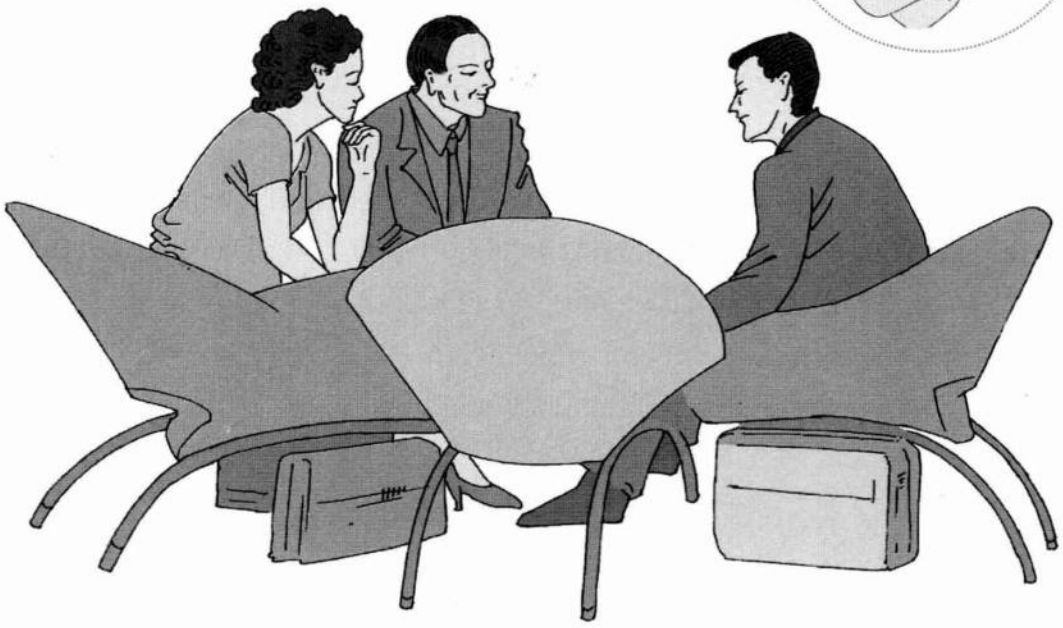
尊重别人的私人空间

尊重别人的私人空间，其实就是为自己占据有利的空间。在工作场所中，不要侵犯同事的私人空间，即使是明显的上下级关系也不可以。例如，员工在工作时，老板在一边站着观察。虽然表面并没有发生什么，但是在员工心理，已经对老板产生了反感。也许老板觉得这没什么，其实无形之中老板已经侵犯了员工的私人空间。如果你想使某人不悦，那么使其坐着你站着，几分钟之后他们就会有微妙的心理变化。当然他们坐着的时候，你就要尽量避免销售、演示等工作。

占据优势地位

在人际交往中占据有利的空间，会改变你的心理状态和你在他人心目中的印象。





在实际生活中，比如在会议室，你尽量站着说话，俯视坐在椅子上谈判的对象。无论哪个场地，选择有利的地理位置，使别人的视线低于你的视线。有时候你的态度虽然是恭恭敬敬的，但在对方眼里，你已经占据优势。

尊重别人的私人空间，其实就是为自己占据有利的空间。在工作场所中，不要侵犯同事的私人空间，即使是有明显的阶级关系也不可以。



第七节

影响个人空间的因素

人际交往的空间距离不是固定的，它具有一定的弹性，这取决于双方的社会地位、文化背景、性格特征等。

社会地位不同，私人空间的距离也不同。有权有势的人，其私人空间的距离相比会大一些。例如，中国古时候的皇帝，坐在朝堂之上，与大臣们保持较远的距离，独占了最大的空间。所以，在生活中当普通人与有权有势的人接触时，不敢与之接近，而是保持一定的距离，这都是避免侵犯他人的私人空间。

不同国家、民族的文化底蕴不同，交往距离也就不相同。例如，北美人理解的私人空间，包括皮肤、衣服以及身体之外几十厘米的区域；阿拉伯人的私人空间仅仅只限于心灵，他们甚至把皮肤都当成身外之物。所以，人际交往的时候，阿拉伯人总嫌对方太过冷淡不够热情，北美人接受不了对方过于热情的肢体接触。法国人喜欢近距离接触，就连呼吸也能使对方感受得到；英国人就会不习惯，敬而远之，保持适当的距离。

不仅文化背景和社会地位影响人们的空间距离，性格和具体情境等因素也会影响人们的空间距离。例如，性格外向的人，喜欢交往，乐意别人靠近，他们的私人空间较小。性格内向的人，不愿与人交往，喜欢把自己封闭起来，对于他人的靠近十分反感，相比之下他们的私人空间较大。除此之外，人们对私人空间的需要也会根据具体情境而变化。例如，拥挤的公共汽车上，人们无法考虑私人空间，也就能容忍别人靠近，这时候私人空间较小，彼此间不得不躲避视线和呼吸来区别距离。如果在宽敞的公共场合，人们的私人空间就会扩大，空旷的海边、无人的餐馆，陌生人没必要紧挨自己坐下，如果出现这种行为，就会引起对方的反感。所以，为了维护自己的私人空间，大家经常看到人们用一些标志性的东西标明自己的领地。例如在餐馆就餐时，用衣物、书刊等占据自己喜欢的位置。

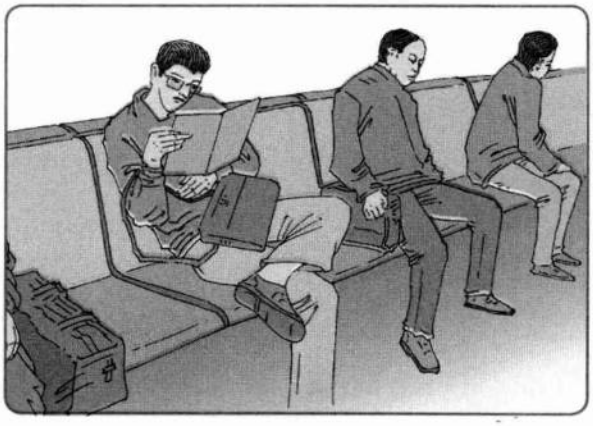
决定私人空间的因素

人际交往的空间距离不是固定不变的，取决于双方的社会地位、文化背景、性格特征等。



中间的男士虽然是上司，但是由于与其他同事社会地位相差无几，所以私人空间不会太大。

地位因素



图中领导周围的人都刻意与其保持一定的距离，以免侵犯其私人空间。

不同国家、民族的文化底蕴不同，交往距离也就不相同。

- 阿拉伯人的私人空间仅仅只限于心灵，他们甚至把皮肤都当成身外之物。所以，人际交往的时候，阿拉伯人总嫌对方太过冷淡不够热情。
- 法国人喜欢近距离接触，就连呼吸也能使对方感受得到。
- 英国人接受不了对方过于热情的肢体接触，会保持适当的距离。



第八节

两性之间的距离

有一句话是“距离产生美”，的确如此，其实距离不仅仅和爱情有关，就连亲朋好友之间也需要保持距离，否则大家的关系就容易破裂。在异性之间保持怎样的距离才能产生“美”呢?

懂得营造距离

美国学者霍尔研究发现，在亲密距离内，女友发现其他女人待在男友的私人空间内，她们就会不高兴，甚至会大动干戈。男性也是如此。所以，对异性朋友来说，距离的适当拿捏是一门很深的学问。据有关专家研究表明，异性朋友之间的对话距离以0.5米为佳，散步的距离保持1米左右最好。相爱的双方为了避免出现审美疲劳，建议双方“有间”的亲密、不即不离点到为止即可，留一个空间给自己，也留一个空间给对方。也许刻意调整爱的距离，反而会延长爱情的保鲜期。

产生“美”的距离

关于异性之间的爱情，有许许多多的理论。有的人提出“心不出轨，身体自由”的论点。例如，只要心灵不背叛，为了满足其生理需要，偶尔的身体放纵是可以的，而且这种行为与无关爱情。身心的距离对于每个人都不一样。有的人可以将身体和心灵完全隔离开来，有的人身心合一，身体和心灵的意志始终如一。还有一些人，位于两者之间，偶尔会让心走远一下，或是让身体走远。实际上并不是所有的人都能做到真正洒脱。每个人对感情与婚姻都坚守一定的限度，超过了底线，就会因为背叛而导致全线崩溃。诗人舒婷《致橡树》里所描写的感情模式，我认为就是恋人之间最应该保持的状态，相爱的男女如同橡树和木棉，大家并肩站在各自的天空里互相欣赏、互相爱慕，保持一定的距离，不必太过于亲密；但在泥土里，他们的心却紧紧联系在一起。所以，伴侣间这样的距离就会产生“美”。

距离产生“美”

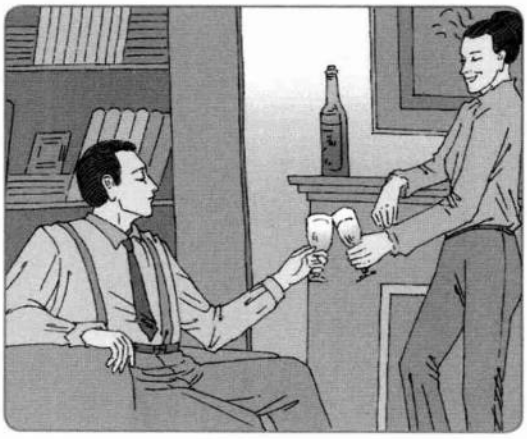
距离产生美，本是美学的一个著名命题，说的是人们在欣赏自然美、社会美和艺术美等审美过程中，必须保持适当地距离，否则就会影响或者削弱审美主体的审美效果。现在被运用于恋人之间，恋人之间保持适当地距离，也会产生“美”。





美国学者霍尔研究发现，在亲密距离内，女友发现其他女人待在男友的私人空间内，她们就会不高兴，甚至会大动干戈。男性也是如此，男友如果发现其他男性待在女友的私人空间内，他们肯定醋意大发。所以，对于异性朋友来说，距离的适当拿捏是一门很深的学问。





恋人之间保持的一种状态是：相爱的男女如同橡树和木棉，大家并肩站在各自的天空里互相欣赏、互相爱慕，保持一定的距离，不必太过于亲密。另一种是：有的人身心合一，身体和心灵的意志始终如一，并且形影不离。