

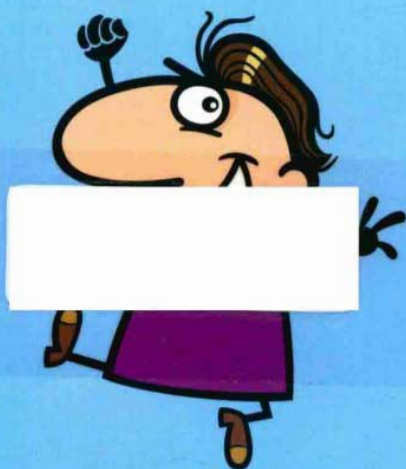


一本准到骨子里的超强读心识人书，
想看穿人心和害怕被人看穿的都要看！

微动作心理学

瞬间读心识人
秒杀社交对手的博弈策略

赵一◎著



山东文艺出版社

微动作心理学

瞬间读心识人
秒杀社交对手的博弈策略

职场往来、商务谈判、恋爱交友、闲谈聊天，
与人打交道，你就不能不懂小动作背后的情绪密码！



在大事中，人们表现出他们所希望表现的状态；在琐碎的小事上，才表现出他们真实的自己。细微处泄天机。每个人在遇到外在刺激的一瞬间，在动作上都会有反应。这些小动作是本能的、无法掩饰的、不受控制的。从这点来说，微动作是了解一个人内心真实想法的最有利的线索。



微动作是人们内心情绪的“阅读放大器”。一旦这个“放大器”像嗅觉灵敏的警犬一样，捕捉到对方眉毛抖动、擦揉鼻子、双臂交叉等动作中隐藏的“潜台词”，你就会发现：看透人心不再是难事！

上架建议 心理学 / 心理百科

ISBN 978-7-5329-5274-8



定价：39.80元

微动作心理学

中国心理科学出版社：南京，第一版，第一刷，第一印

2016.7

ISBN 978-7-235-02574-8

微动作心理学

瞬间读心识人
秒杀社交对手的博弈策略

赵一◎著

中国心理科学出版社

山东文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

微动作心理学 / 赵一著. — 济南 : 山东文艺出版社,
2016.7

ISBN 978-7-5329-5274-8

I. ①微… II. ①赵… III. ①动作心理学 - 通俗读物
IV. ① B84-069

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 131179 号

微动作心理学

赵一 著

主管部门 山东出版传媒股份有限公司

出版发行 山东文艺出版社

社 址 山东省济南市英雄山路 189 号

邮 编 250002

网 址 www.sdwypress.com

读者服务 0531—82098776 (总编室)

0531—82098775 (市场营销部)

电子邮箱 sdwy@sdpress.com.cn

印 刷 北京中振源印务有限公司

开 本 710 毫米 × 1000 毫米 1/16

印 张 16.75

字 数 250 千

版 次 2016 年 7 月第 1 版

印 次 2016 年 7 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-5329-5274-8

定 价 39.80 元

版权专有, 侵权必究。

前言

preface

没看过《别对我说谎》(Lie to me)? 没听说过“微表情”? 不懂真正的“小动作”? 我敢肯定,你一定不是一位独具慧眼的识谎专家,也不是一个高情商的“万人迷”。因为在日常的沟通中,我们的情感表达只有7%的内容来自语言,其他绝大部分都属于微动作的范畴。只有善于解读并利用微动作,学会“读懂”与“控制”,你才能了解真实的自己,看穿他人的内心,掌控局面,掌控人生!

很多年前,已故著名肢体语言交流专家瑞依·伯德威斯特教授与一个年轻人讨论他写的一本书。当教授问年轻人对这本书的意见时,年轻人擦揉着鼻子,说他非常喜欢这本书。伯德威斯特教授见此情景,笑着说:“你说谎,其实你一点都不喜欢这本书。”年轻人愣住了,但他并不明白自己是怎么露出马脚的,只好承认自己只读了该书的几页内容,就发现“写的东西真的很乏味”。

到底是怎么回事呢?这就要怪那个年轻人在肢体语言交流专家面前擦揉鼻子了。因为触摸或轻轻地擦鼻子(通常用食指)是撒谎的典型动作。

几位科学家还深入研究了克林顿就莱温斯基事件向陪审团陈述的

证词。他们发现，克林顿在说真话时很少触摸自己的鼻子，但只要一撒谎，他的眉头就会在谎言出口之前不经意地微微一皱，而且每四分钟触摸一次鼻子——在陈述证词期间，他触摸鼻子的总数达到26次之多。

事实上，我们对周围人的观察是一种极具吸引力的消遣行为。在购物中心、谈判桌上、会议、社交聚会等公共场合，我们都会时不时地观察别人。如果你也一样，就会发现自己正在猜测别人的心理：为什么他会表现出这样的行为或做出这个决定？

比如，某人吐舌头扮鬼脸或歪着脑袋，就表示他有某种特定的想法或情绪。不管他是否开口说话，他的身体动作所传达的信息会充分反映出他当时的想法和感受。即使他说话了，在多数情况下，我们也应该同时关注他的肢体语言所传达出的信息，这样才能确认他所说的话是否真实。

加拿大心理学家唐纳德·赫布如是说：“当我说我很生气时，我有可能是真生气，也可能是说谎，还有可能是害怕或嫉妒，抑或兼而有之。通过观察身体语言，能更好地判断出人的真实感情。”

意识到微动作背后的情感和意图，会对你的生活很有帮助。按照本书提供的读心技巧多多练习，你就能清楚地知道是什么激发了人们的这些行为。有了这份深入的了解，你就能够非常专业、轻松、高效地处理好各种人际关系。

在现实世界里，人际关系纷繁复杂，形势瞬息万变。只要生存，我们就必须与形形色色的人进行着沟通与交往。而要想在社交场上左右逢源，你就必须会读人——读领导、读同事、读家人、读朋友、读邻居……读与自己有关和无关的周围所有的人。

正如美国著名人际行为学家乔治·沃尔夫所说：“你周围的人



一个复杂的组合群体。他们既是你必不可少的生活伙伴，又是你需要留心的对手。只有靠自己的眼力和心力，才能‘解剖’其所言、其所想、其所行。否则，即使你的防护盾牌再坚固，也会被人射穿。”

通过阅读本书，你将学会如何训练自己更细致地观察周围人的非语言信息，你将开始学习用眼睛去“聆听”，并仔细琢磨人们用手势或表情传达出来的意思。同时，你还会掌握如何运用肢体语言来改善自己的人际关系。

解读人们的肢体语言能够让你收获很多，但是请切记一点：不要认为经过几次实践，你就掌握了非语言交流的精髓，于是开始骄傲自满，这是一个很严重的错误。千万不能根据一些肤浅的解读和几次实践就得出最后的结论。我们应该以一种“活到老，学到老”的态度学习人类的行为，以便更深入地了解自己和他人。所以，不要想着一步登天。

因为人的行为包含了许多变数，所以我们应该根据行为或人的复杂程度，密切关注其每一天或者每一周发生的变化。请时刻牢记，“微动作心理学”是一门观察艺术，而非一门学科。除此之外，你还必须了解自己的身体以及相关学科，这样才能创造奇迹。

还等什么，改变人生，修炼从现在开始！

目录

contents

第一章

捕捉情绪的心理策略——面部表情泄露内心秘密

七种全球通用的表情模式 / 002

怀疑动作：眉毛上扬的教授 / 005

鄙视动作：目光告诉你的那些秘密 / 007

喜欢动作：瞳孔里的爱 / 009

厌恶动作：不是秘密的秘密 / 012

生气动作：为什么黑猩猩发怒时鼻孔会扩张 / 014

傲慢动作：下巴的角度是态度的分水岭 / 016

烦躁动作：点头如捣蒜，表示他听烦了 / 019

愤怒动作：很生气，握紧拳头想揍人 / 021

自信动作：“万事皆知”之人的反应密码 / 023

警觉动作：当人们处于弱势地位 / 025

愉悦动作：脚尖向上翘起的人，听到了好消息 / 027

紧张动作：脚踝相扣的求职者 / 029

第二章

看透意图的心理策略——小动作背后隐藏的意愿

拒绝动作：有关“笑”的心理学 / 032

顺从动作：歪着脑袋仔细听你说 / 035

挑衅动作：握手时一直盯着你的人，心里在想什么 / 038

征服动作：搭讪达人的秘诀 / 041

沮丧动作：自我抚摸是为了寻求安慰 / 043

攻击动作：双手叉在腰间，就能让你更有气势 / 045

发言动作：不停敲桌子，是因为有话要说 / 047

认可动作：摸袖口的客户 / 049

示好动作：我要坐在你旁边 / 051

认同动作：模仿改善关系 / 054

欢迎动作：交谈和婚姻一样，不待见“第三者” / 057

逃离动作：看到“稍息姿势”，你该告辞了 / 059

第三章

了解稟性的心理策略——从身体姿态看性格

习惯耷拉上眼皮的人，多老谋深算 / 062

双手托腮的人，喜欢幻想 / 064

喜欢用手捂嘴的人，多少有些自闭 / 066

手持话筒下端的人，个性坚毅 / 068

走路时视线向下的人精打细算，朝上的人热爱生活 / 070

浪漫的左撇子，健忘的右撇子 / 072

过马路的方式是个性的缩写 / 075

接受表扬的态度，反映一个人的品性 / 078

快来看，哪些下意识小动作出卖了你 / 080

站姿，传达心理的信号 / 083

坐姿，反映一个人的内心情感 / 086

第四章

识破谎言的心理策略——一眼看穿谎言，再不被欺骗

谎言，我们必须面对的事实 / 092

避免眼神接触的人在说违心话 / 095

瞳孔与谎言的关系 / 097

摸嘴巴摸鼻子，是典型的说谎标志 / 099
撕开假表情的面具 / 102
蜷缩的手脚，提示出说谎的秘密 / 104
把头撇开是因为想要逃避话题 / 107
滑来滑去的双脚出卖了你的心 / 109
说谎大王都是“记忆专家” / 111
重复出现的数字能透露你在说谎 / 114
听，你的声音在说谎 / 116
拒绝正面回答的人是在迎合 / 118

第五章

生活习惯的心理策略——打扮折射品位，习惯映射内心

T恤的选择是性情的流露 / 122
眼镜的样式暴露心境与意图 / 124
帽子的款式与个性紧密相连 / 126
以“鞋”取人，看出对方的性情 / 128
一杯咖啡，带你走进他的内心世界 / 131
不同的手机，不同的心机 / 134
接电话，让一个人的性格显露无遗 / 136
夹烟姿势透露一个人的真性 / 139
喝醉酒猛打电话的人渴望关怀 / 141
蜷曲身体睡觉的人压力重重 / 144
喜欢站在别人旁边照相的人没主见 / 147
喜欢用信用卡付费的人虚荣 / 149

第六章

兴趣爱好的心理策略——爱憎有因，癖好识人

会“说话”的宠物 / 152
游戏里包含的微妙心理学 / 154
从爱车的颜色了解一个人的内心 / 156

- 不同的舞蹈，代表不同的性格 / 159
- 首饰暗示你希望别人注意的部位 / 162
- 爱好个人运动者能吃苦，爱好团体运动者乐参与 / 165
- 从旅游偏好来窥探人的性格 / 169
- 喜欢垂钓者，多与世无争 / 172
- 收藏品是人生态度的真实写照 / 174
- 爱读小说的人敏感，爱读杂志的人理性 / 176

第七章

赢得好感的心理策略——听懂暗语，读懂人心

- 不要随便进入他人的“亲密范围” / 180
- 不自觉的模仿是欣赏的象征 / 183
- 提高沟通效率的方法 / 186
- 拿出诚意听，适时重复对方的话 / 188
- 妙用“地形”心理学，让对方喜欢你 / 190
- 让出谈话的主动权，满足他人的倾诉欲 / 192
- 直呼其名，缩短彼此的心理距离 / 194
- 对你彬彬有礼的人不欢迎你太亲近 / 197
- 多说“我们”，不是自己人也拉成自己人 / 199
- 五种小动作代表他想尽快结束谈话 / 202

第八章

不懂微动作，你怎么混职场

- 注意，面试官在暗示你 / 206
- 由神情看决定 / 208
- 看透同事的伪装术，掌握相处的主动权 / 210
- 把握同事类型，相处不走弯路 / 212
- 揣摩上司的办公桌，坐上晋升直通车 / 215
- 他有“性格”，你有“应对术” / 218
- 猜不透上司，再完美也不讨好 / 220

- 捕捉客户被搞定的种种迹象 / 222
- 客户有疑虑的三大征兆 / 224
- 看不透客户，活该被拒绝 / 226
- 让对手成为你的“待宰羔羊” / 228
- 不同的对手，不同的对策 / 230

第九章

男人那点心思，女人那点心计

- 小细节透露出女人的戒心 / 234
- 由动作判断女孩的心理 / 236
- 爱意表达五部曲 / 238
- 女孩暗送秋波的小动作 / 241
- 领带展现男人心 / 245
- 先触碰你的物品，再牵你的手 / 247
- 喜欢你的男人，不会一直凝视你 / 248
- 远离初次约会就拥抱你的男人 / 249
- 烟不离手的男人，只把你当普通朋友 / 251
- 喜欢谈“性”，不代表好色 / 252
- 约会迟到，看他是否真爱你 / 255

九龍圖書公司出版

第一章

捕捉情绪的心理策略 ——面部表情泄露内心秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

秘密

七种全球通用的表情模式

美国著名心理专家保罗·艾克曼研究了不同的精神状态对人们的影响，以及这种精神状态是怎样反映到人的外表上。艾克曼发现，有七种基本情感的表达方式是全球通用的。它们分别是：惊讶、悲伤、愤怒、害怕、快乐、厌恶以及轻蔑。

◎惊讶

惊讶是一个人持续时间最短的感情。人们在吃惊或有防备的时候，会把眼睛睁得特别大，露出虹膜（俗称“黑眼球”）之上的巩膜（眼白）；还会有一些面部表情，例如，眉毛抬起，且向上弯曲，而下颌下垂，双唇分开，年纪大的人的前额还会出现许多皱纹。看到这些面部变化后，你就可以完全肯定，这个人正在震惊中。

◎悲伤

和惊讶相反，悲伤是一个人持续时间最长的感情。很多事情都可以让我们感到悲伤。当你因为种种原因要和心爱的人分别的时候，当你因为自己的失误而丢掉了一份宝贵的工作的时候，都会有悲伤的感情产生。当你的面部表情表现出悲伤的时候，你会得到他人的安慰、帮助、鼓励等等。

社会让男人不敢轻易表现自己的悲伤，他们总是强颜欢笑。但是表情不会骗人，强颜欢笑是很难掩盖的。悲伤的一大特点是脸部肌肉松弛；并且，眉头收缩或扬起，眉心产生垂直的皱纹；上眼皮内端抬起，

形成三角形；下眼皮也可能会受到影响，变得紧张；嘴角会向下撇。

◎愤怒

我们愤怒常常是因为某件事或者某个人干扰了我们想做某件事的打算；有时候，我们也会对自己感到生气；别人不赞成我们的想法时，我们也会愤怒。愤怒是一种危险的感情，常常伴随着想要伤害别人的冲动。当然愤怒也有一定的好处，它可以成为我们改变某件事情的动力。

当一个人愤怒的时候，他的眉毛会收缩或者下垂，眉心有皱纹，但是前额不会有。从嘴巴上来看，双唇紧闭也是愤怒的信号。当某个人因为愤怒而直接盯着另一个人，显示出紧张的眼部状态时，他的上下眼皮也会很紧张，眼睛眯成一条缝。他用眼睛盯着别人，用以宣泄内心的不满，甚至达到吓唬对方，或威胁对方的目的。

◎恐惧

对我们的心理或者身体造成伤害的事情都会让我们产生恐惧的情感。从生物学意义上讲，恐惧能让我们迅速逃离危险。我们的眼睛会直愣愣地大睁着，好像要把那预示着危险迫近的最细微的动作都看个一清二楚。这种状态下，感到恐惧的人的面部表情很不一样，他们的眉毛抬起并锁在一起，嘴巴是紧张而且收缩的。

◎厌恶

你知道厌恶的表情是什么样子的吗？不妨开始这样的想象：你需要准备两样东西，一个玻璃杯，一口口水；现在想象你吐一口口水到玻璃杯里面，然后喝下去。这样的想象很可能让你出现厌恶的表情。厌恶是一种非常强烈的情感，反映到脸上，也是一种非常明显的表情。

厌恶的表情很少会用到眉毛和前额，只是用到脸的下半部分，所以厌恶也是一种很容易假装的表情。判断一个人的厌恶是真是假，可以通过观察他的鼻子。如果鼻梁上出现了皱纹，就表示他真的产生了厌恶之情。

◎轻蔑

轻蔑和厌恶密切相关，我们不会对物产生轻蔑之情，只会对人。我们通常想让那些我们轻蔑的人感到我们自身的优越感。当一个人有轻蔑的感情的時候，他的嘴角会拉紧并且上扬，形成一个带点邪气的微笑，鼻子可能还会发出噗的声音，眼睛还会往下看。

◎快乐

什么东西会让我们感受到快乐呢？美丽的鸟儿、孩子的笑声、花朵的芳香都会让快乐之感油然而生。人们似乎把快乐更多地表现在声音之中，比如快乐的大叫、快乐的笑，脸部变化则不那么明显。

真笑和假笑之间也有着明显的区别。真笑时，会有两块主要的肌肉被用到：颧骨肌和眼轮匝肌。颧骨肌把嘴巴仰起来；眼轮匝肌让眼睛周围变得紧张。假笑的时候，眼轮匝肌是不会被用到的。因此我们在形容某个人假笑的时候常常说：“他的嘴在笑，但是眼睛没有笑。”

怀疑动作：眉毛上扬的教授

眉毛的主要功用是防止汗水和雨水滴进眼睛里，除此之外，眉毛的一举一动也代表着一定的含义。可以说，人的喜怒哀乐、七情六欲都可从眉毛上表现出来。

毕业论文答辩会上，小吴发现自己在陈述时，一名评分教授的一条眉毛一直在上扬。这一动作让小吴分外紧张，她开始强烈地怀疑自己的论文水平。答辩结束以后，很多同学都说到了一条眉毛上扬的教授。看来这个教授在听每个人的答辩时都眉毛上扬。

如果这位教授只对小吴做出了这个表情，那么表示他是在怀疑，可能他并不认同小吴的论点。但所有的同学都反映这个问题，眉毛上扬的動作很可能就只是他的一种习惯。两条眉毛一条降低，一条上扬，它传达的信息介于扬眉和低眉之间，半边脸激越，半边脸恐惧。一条眉毛上扬通常表示这个人处于怀疑的状态，或者是正在思考问题，扬起的那条眉毛就像是一个问号。

每当我们的心情有所改变时，眉毛的形状也会跟着改变，从而产生许多不同的重要信号。眉飞色舞、眉开眼笑、眉目传情、喜上眉梢等成语都从不同方面表达了眉毛在表情达意、思想交流中的奇妙作用。在第一次见面时，观察对方眉毛的一举一动就可以把对方的性格猜个八九不离十。你若是精明的人，就会很容易捕捉到以下的细节：

◎低眉

低眉是一个人受到侵害时的表情，防护性的低眉是为了保护眼睛免

受外界的伤害。

在遭遇危险时，光是低眉还不够保护眼睛，还得将眼睛下面的面颊往上挤，以尽最大可能提供保护；这时眼睛仍保持睁开并注意外界动静。这种上下压挤的形式，是典型的面临外界袭击时的退避反应，眼睛突然被强光照射时也会有如此的反应。当人们情绪强烈，如大哭、大笑或感到极度恶心时，也会产生这样的反应。

◎眉毛打结

指眉毛同时上扬及相互趋近。这种表情通常代表严重的烦恼和忧郁，有些慢性疼痛的患者也会如此——急性的剧痛产生的是低眉而面孔扭曲的反应。

◎耸眉

耸眉可见于某些人说话时。人们在热烈谈话时，差不多都会重复做一些小动作以强调所说的话。大多数人讲到要点时，会不断耸起眉毛，那些习惯性的抱怨者絮絮叨叨时就会这样。如果你想通过对方的面部表情了解一些潜在的信息，眉毛就是上佳的选择。

◎轻抬眉毛

《老友记》里的主人公之一乔伊，因其丰富、幽默的面部表情给观众留下了深刻的印象。他不善言辞，经常话到嘴边却不知道用什么词语来表达，但他丰富有趣的面部表情却准确地传达出了自己的想法。当他遇到自己心仪的美女时，会微笑着，轻抬一下眉毛，不用说话，对方就知道他对自己有好感。

轻抬眉毛的动作在远古时代就已经广泛使用了。当你向距离稍远的人打招呼的时候，会不由自主地使用这个动作，迅速地轻轻抬一下眉毛，瞬间又回复原位。这个动作可以把别人的注意力引到你的脸上，让他明白你正在向他问好。

眉毛虽然只是人面部很小的一部分，但作用却很大，它的一动一静，都会在无形中透露你的心境。

鄙视动作：目光告诉你的那些秘密

许多电影里都有这样的搞笑镜头：犯错的年轻女孩低眉顺眼地站着，一个保守、严厉的老学究从眼镜框上方打量着她，久久不说话……如果你遇到目光从眼镜框上方延伸出来的人，这表示他对你所说的话充满了怀疑，他希望可以你的情绪反应中证实你的话的可信度，这是对你审视的表现。

眼神多种多样。从眼镜框上方透出的眼神往往是冷冷的，带着拒绝交流的味道，是一种不太客气、心怀戒备的注视。一般来说，从眼镜框上方看人往往不是正视，而是用斜上方的目光看人或是余光扫视，有这种习惯的人一般都是刻板、保守、斤斤计较、心存鄙视的人。他们的目光表露出来的是轻视一切、怀疑一切，有一些人甚至带着性格上的缺陷。

这样的人也可能用眼神表达指责。如果你从他的身边走过，他往往先看看你的头，又看看你的脚，可能还会轻轻地撇撇嘴，那么他的眼神就是在指责你，你的动作引起了他的不满。以眼神指责往往不太显眼，比较客气。当然，也有一些戴着老花镜的人，仅仅是为了从眼镜上方看清外面的世界，这样的人不在此列。

米歇尔·阿基利认为，一个人在与他人进行交谈的过程中，视线朝向对方脸部的时间约占据双方谈话时间的30%~60%左右。因此，在面对面的交流中，对方的目光能让你轻易了解他是个什么类型的人。

◎目光左右移动是缺乏安全感的表现

内心缺乏安全感的人，目光常常左右移动，这说明他们的生活正处于不安的状态，这样的心理会让他们感觉到不舒服。这些人常常感觉缺乏自信，习惯自欺欺人，严重者甚至有被迫害妄想症。

◎目光总是不规则移动是不怀好意的表现

如果有人在和你的时候，目光总是不规则地移动，就会让你觉得这是一个不正经、不可信或心怀歹意的人。实际上，这不只是一种感觉，有上述行为的人也许正准备设下圈套来陷害你。如果他是你的亲友，也许他是在盘算着一场恶作剧来使你上当。

◎翻白眼的怪异目光是怀疑和轻视的表现

在和你的谈话的过程中，如果对方时不时地翻白眼并且用怪异的目光看你，或者忽然间用锐利的目光盯着你，这表示他对你有所怀疑或轻视。他想通过这样的目光来检测你的情绪反应，从而证实他对你的猜测。还有一些性格有缺陷的人，也习惯用怪异的目光看人。

总之，了解人类的心灵之窗，你能在他人的视线注视下轻松自如，你也可以最大限度地接收到别人眼神传递出来的信息。

喜欢动作：瞳孔里的爱

日常生活中，我们很容易观察到别人的手势、坐姿、表情等身体语言，而对于眼睛的观察只是停留在暗淡无光或是炯炯有神的层面上。其实人的瞳孔里还有很多值得我们去发掘的信息。人的眼睛通过数条神经与大脑连接，它们从外部获取信息，然后通过神经把信息传递给大脑。受到刺激的大脑又反馈信息给瞳孔，于是人的心理就在瞳孔上表露出来。如果说眼睛是心灵的窗口，那么瞳孔就是窗内的风景。

芝加哥大学研究瞳孔运动的心理学家埃克哈特·赫斯发现，瞳孔的大小是由人们情绪的整体状态决定的。如果有一天，你兴致勃勃地和某人聊天，发现他的瞳孔扩张，这表明他对你说的话非常感兴趣，你可以继续发表你的言论。

晓月在电脑城卖电脑，她向顾客推荐新产品时，会一边介绍，一边留意顾客瞳孔的变化。如果她发现顾客在听她讲解的时候瞳孔明显变大，心里就会窃喜，因为她知道推销成功了。顾客对她的谈话和她推荐的商品都很感兴趣，她会把价钱要得高点。

从例子可以看出，一个人对你的谈话内容是否感兴趣，会在他的瞳孔上有所反映。当一个人处于兴奋、高兴的情绪状态时，其瞳孔就会明显变大。反之，当一个人处于悲观、失望的情绪状态时，其瞳孔就会明显缩小。据此，细心的你可以通过他人瞳孔的变化发现生活中其他的有趣现象。

例如，一个性取向正常的人，不管是男人还是女人，只要看到异性明星的海报，瞳孔便会扩张；但若看到同性明星的海报，瞳孔就会收缩。同样，当人们看到令人心情愉快或是痛苦的东西时，瞳孔也会产生类似反应。比如，看到美食和政界要人时瞳孔会扩张；反之，看到残疾儿童和战争场面时瞳孔会收缩。在极度恐慌和极度兴奋时，瞳孔甚至可能比常态扩大四倍以上。

多年以前在美国进行的一项瞳孔研究调查显示，当男人们观看色情电影时，瞳孔会扩大到原先尺寸的三倍。而女人们则是在看到妈妈和婴儿嬉戏的图片时，瞳孔扩张最为明显。婴儿和幼童的瞳孔比成年人的大，而且只要有父母在场，他们的瞳孔就会始终保持扩张的状态，流露出无比渴望的神情，从而引来父母的持续关注。

一般来说，当人们看到对情绪有刺激作用的东西时，瞳孔就会发生变化。赫斯还指出，瞳孔的扩张也与心理活动密切相关。例如，某个工程师正在冥思苦想努力解决某个技术难题，当这一难题终于被攻破的那一刹那，这位工程师的瞳孔就会扩张到最大极限尺寸。

很多玩牌的高手之所以能屡战屡胜，最主要的原因就在于他们善于通过观察对手看牌时瞳孔的变化来揣摩对方手中牌的好坏。如果看见对方看牌时瞳孔明显扩大，则可基本断定对方拿了一手好牌；反之，当他看见对方看牌时瞳孔明显缩小，又可以断定对方的牌可能不太好。如此一来，自己该跟进还是该扔牌，心里也就有底了。如果对手戴上一副大墨镜，那些玩牌的高手可能会叫苦不迭。因为他们不能通过窥探对方瞳孔的变化来推断牌的好坏。如此一来，他们的胜率肯定会直线下降的。

这一点还体现在青年男女约会上。如果你的约会对象在注视你的时候，眼神温柔，瞳孔扩大，那基本可以断定他是喜欢你的。关于瞳孔扩张的这一发现被研究引入了商业领域。人们发现瞳孔的扩张会令广告模特显得更有吸引力，从而吸引更多的顾客购买商品。因此，商家通常

会将广告照片上模特的瞳孔尺寸修改得更大一些，有助于提升产品的销量。

有句老话说，在和别人说话时，要看着对方的眼睛。是的，如果他在和你交谈时瞳孔扩张，那真要恭喜你，这表明他对你的谈话很感兴趣。下次，要好好看看对方的瞳孔，因为瞳孔从不说谎。

0.80

1.15

1.50

1.80

厌恶动作：不是秘密的秘密

视线是一个人心理信息的流露途径，只要我们仔细观察，就不难发现这个不是秘密的秘密。视线表达了一种关注感，被视线关注的人会自然地用心聆听凝视者的话。而视线还有其他的魔力，透过视线，你可以了解他人的心态和情感。

当你发现别人竭力避开你的视线或者延长眨眼时间的时候，肯定是有件事情让他们觉得不对头。他也许是不喜欢你，或者对你不感兴趣；也许是在自我保护，或者有事隐瞒；也有可能是不知道怎么面对你，或者仅仅是害怕你。

如果对方快要跟你眼神交会时，突然避开你的视线，虽然表面上没有拒绝跟你说话，却已经散发出不想再继续交谈下去的信息了。对方既不想再听你说话，也没有认同你的意思。如果某人避开视线还故意让你看出来，这样的人比较极端，对你抱有敌意与嫌恶，而且毫不隐藏地表现出来。如果在谈话期间视线一直不肯和你有交集，恐怕是因为对方讨厌你，或者不想被你左右。

心理学家达尼尔曾说过这样一句话：“敢于与对方做眼神接触表现了一种可信和诚实；缺乏或怯于与对方进行眼神接触可以被解释为不感兴趣、无动于衷、粗蛮无礼，或者是欺诈虚伪。”事实也往往如此。一家医院在分析了收到的大约1000封患者的投诉信后归纳出，大约90%的投诉都与医生同患者缺乏眼神接触相关，而这种情况往往被认为是“缺

乏人道主义精神或是同情心”。

为什么有些人说话令你感到舒服，而有些人说话却会令你感到不自在，还有一些人在说话时甚至会让你怀疑他们的诚信？这是因为眼睛能够透出人们内心的想法。会面的两个人如果彼此较多地注视对方的眼睛，那就代表他们对彼此都很感兴趣，或者对所谈的话题有热情。相反，如果话不投机，彼此之间就会尽量避免注视对方。

当然，如果他不喜欢你，也可以通过延长眨眼时间来传达讨厌你的信号。在正常的条件下，一个人眨眼的频率是1~3次/分钟，每次闭眼的时间也仅仅为1/10秒。但是，在某些特殊的情况下，为了特定的目的或是为了表达特殊的情感，一个人可以故意延长眨眼的次数。如果你凑巧遇到某个人对你这样做，就得留意他此举的含义了。

这里所说的拉长时间，并非指他迅速地眨眼，再隔很长一段时间之后进行下一次的眨眼动作，而是每一次眨眼动作的时间被拉长。要实现这个目的，人们在每次眨眼时，眼睛闭上的时间就要远远长于正常情况的1/10秒。

为什么会出现这种情况？他自己可能并没有意识到这个动作，只是潜意识里这样做了。事实上是因为他对你感觉厌倦，觉得与你谈话很无趣。在谈话中如果发现对方对自己做出这样的动作，我们就需要提醒自己是否谈话内容实在不能引起他的兴趣。因为这种动作表明，他已经不想再跟你继续讨论下去，所以他每次眨眼时眼睛会闭上1~2秒甚至更长的时间，希望你从他的视线中消失。如果你发现你在讲话时，你的对话者开始有了拉长眨眼时间的行为，甚至同时伴有呵欠，你就可以结束这次对话了。

难怪美国哲学家埃默森说：“人的眼睛比嘴巴说的话更多。不需要语句，我们就能从彼此的眼睛了解整个世界。”

生气动作：为什么黑猩猩发怒时鼻孔会扩张

有位研究身体语言的学者为了弄清鼻子的“表情”问题，在车站、码头、机场等不同的地方观察各种鼻子，专门进行了一次观察“鼻语”的旅行。据他观察，人的鼻子是会动的。例如，在你和别人沟通的过程中，如果对方鼻孔扩张，这表明他的情绪非常高涨、激动，他正处于非常得意、兴奋或者是气愤的状态。从医学的角度上看，人在兴奋和气愤的情况下，呼吸和心跳会加速，从而引起鼻孔扩张。

不只是人类，动物有时也会用鼻子来表达情绪。在动物的世界里，如果你仔细观察的话，一定会发现大多数动物喜欢用龇牙和扩张鼻孔来向对方传递攻击信号。尤其是像黑猩猩这样的灵长类动物，每当它们生气发怒的时候，往往会将鼻孔扩张得很大。从生理学上来说，它们这样做是为了让肺部吸入更多的氧气。但是，从心理学上来说，它们正处于情绪高涨的状态，这是在为战斗或逃跑做准备。

除了鼻孔扩张之外，还有歪鼻子，这表示不信任；鼻子抖动是紧张的表现；哼鼻子则含有排斥的意味。此外，在有异味或香味刺激时，鼻孔也会有明显的动作，严重时，整个鼻子会微微地颤动，接下来往往就会出现打喷嚏现象。

研究还发现，凡有高鼻梁的人，多少都有某种优越感，很容易表现出情绪高涨、饱满的状态。关于这一点，有些影视界的女明星表现得最为突出。与这类“挺着鼻梁”的人打交道，比跟低鼻梁的人打交道要稍

难一些。而在思考难题、极度疲劳或情绪低落的时候，人们会用手捏鼻梁。这些鼻孔的变化、触摸鼻子的动作，是了解身体语言的法宝。

让我们通过鼻子微小的变化来看看更多不为人知的身体语言信息吧。

◎鼻头冒出汗珠

这表明对方心里焦躁或紧张。他的个性比较强，做事有些急于求成。因为心情焦急紧张，鼻头才会出汗。

◎鼻子泛白

这表示他的心里有所恐惧或顾忌。如果他不是你的对手或与你无利害关系，鼻子泛白是由踌躇、犹豫的心情所致。另外，在自尊心受损、心中困惑、有点罪恶感、遭遇尴尬时，也会出现鼻子泛白的情形。

◎鼻头红

这种情况多与健康状况有关，比如长期饮酒、食用辛辣食物过量、皮肤过敏等。除了这些，鼻头发红也有可能是因为心血管疾病或者是肝功能异常；如果鼻子呈现蓝色或棕色，要当心胰腺和脾脏的毛病；如果鼻头发黑又干燥，则有可能是纵欲过度了。

由此可见，鼻子虽然是人体五官中最缺乏动作的部位，但也是有着自己的语言的。当你观察一个人时，不妨从鼻子的语言入手去看透对方。

傲慢动作：下巴的角度是态度的分水岭

白金千景

当你向一群人发表自己的意见时，如果留心观察一下他们，可能会发现这样一个有趣的现象：在你发言的过程中，他们中的很多人会把手放在脸颊上，摆出一副估量的姿势。当你的发言接近尾声，让他们对你刚才的发言发表意见时，有趣的现象便开始出现了，他们会迅速结束自己原先的估量姿势，将手移到下巴处，并轻轻地抚摸下巴。这时，每个人的下巴的角度又都是不同的。下巴的动作一般分为抬高下巴和收缩下巴。下巴的角度不同，所代表的态度也不同，这可能会暗示他们的决定是积极的还是消极的。你的最佳策略就是冷静地观察他们的下一个动作。

如果他们在抚摸下巴之后，将自己的手臂和腿交叉起来，并将身体后仰在椅子上，将下巴抬高，那么，他们的最终决定可能是否定的。一旦出现此种情况，你大可不必惊慌，因为事情还没有到完全无法挽回的地步。此时你应迅速征求一下他们的意见，请他们说出心中的疑惑、不满，然后一一解答。这样一来，那些原来心存疑惑、感到不满的听众很可能会改变他们的决定。

如果他们在轻轻抚摸自己的下巴后，身体后靠，同时手臂张开，下巴的弧线内敛，这就表明他们的决定很可能是肯定的。一旦出现此种情况，你就可以接着在台上尽情地“纵横驰骋”了。

下巴的动作除了与对方态度的认可与否相关外，下巴的角度还和

威严感、傲慢有关。我们观察以动作片闻名的男影星的海报时就可以发现，他们总是以高抬的下巴来显示自己的雄性特征。抬高下巴的姿势大多会呈现一种盛气凌人的感觉。

女总裁出差时与下榻的宾馆服务人员发生了一点争执。她坐在沙发上，对方站在她的对面。女总裁说：“你不用说了，把你经理找来。”她说话时，高高抬起下巴，但并不是为了把视线落在站着的服务生身上，因为她望向了另一边。当对方的视线位置比我们高时，我们可能会抬起头来与他讲话。但这个女总裁显然不是为了这个目的才高抬下巴的。她显示了一种自认为高人一等的傲慢态度，高抬的下巴和望向另一边的视线都在向对方表示“对继续谈话没有兴趣”。

用高抬下巴表示高人一等也自有渊源。我们必须承认高度很能影响一个人的气度，虽然这不是绝对的。比如，领导者的身高对他的形象塑造有着非常重要的作用。军事院校指挥专业的学员选拔中，身高就是很重要的参考指标。身高通常都是先天决定的，无法更改。但人们乐于从细节上来提升身高，比如高抬下巴。动作者潜意识里想要比对方高出一些来，于是用伸长脖子并且高抬下巴的姿势来强调。

而相反，下巴收缩的角度则代表一种小心翼翼的畏惧感。爱收缩下巴的人与喜欢高抬下巴的傲慢人士性格截然相反。他们比较谨言慎行，凡事都很小心，所以能够办好手头的工作。但他们只注重自己眼前的工作，相对保守和传统。

下巴的动作虽然轻微，却可以表情达意、反映内心。

◎表示愤怒的下巴

愤怒的人往往会向前撅着下巴。撅下巴一般表达威胁和敌意。观察那些不听话的小孩，在回答“不”之前，他们做的第一件事就是挑战般地撅起下巴。

◎表示厌倦的下巴

当你看到对方手平展，轻叩下巴下面数次，这表示他正感到十分厌烦。最初这一动作只表示某人吃饱喝足没事做。现在，它更多是暗示厌倦之感。

◎表示全神贯注的下巴

当你看到有人轻轻地、缓慢地抚摸下巴，就像摸着他的胡须一样，最好不要轻易打扰，这表明此人正在精力集中地思索或聆听。

下巴的角度是态度的分水岭，是了解个性的媒介。如果你想了解自己是被接纳还是被拒之千里，那么看看对方的下巴吧！

烦躁动作：点头如捣蒜，表示他听烦了

点头是最常见的身体语言之一，它可以表达自己肯定的态度，从而激发对方的肯定态度，还可以增进彼此的情感交流。点头能够表达顺从、同意和赞赏的含义，但并非所有类型的点头姿势都能准确传达出这一含义。点头的频率不同，所代表的含义就有可能不同。

缓慢的点头动作表示聆听者对谈话内容很感兴趣。当你表达观点时，你的听众偶尔慢慢地点两下头，这样的动作表达了对谈话内容的重视。同时因为每次点头间隔时间较长，还表现出一种若有所思的情态。如果你在发言时发现你的听众很频繁地快速点头，不要得意，因为对方并非赞同你的观点。他很可能是已经听得不耐烦了，只是想为自己争取发言权，继而结束谈话。

刚刚大学毕业的明宇去一家单位面试，负责面试的是一个年轻女孩。问了几个常规问题后，她话锋一转问起明宇的兴趣爱好。明宇随便聊了几句法国小说，张口雨果闭口巴尔扎克地和她聊了起来。年轻考官好像很感兴趣，对他不住地点头。明宇受到了鼓舞。话题轻松，聊的又是明宇的“强项”，他有些有恃无恐。刚进大学那阵子猛啃过一阵欧洲小说，还真帮上大忙。见考官大人这么有兴致，明宇当然奉陪。

眼看临近中午，年轻的面试官不住地点头，不停地看表，明宇还没有停下来的意思。原定半小时的面试，他们谈了一个多钟头。面试结束，考官乐呵呵地说：“回去等消息吧。”明宇也乐呵呵地说：“希望

以后有机会再聊。”明宇回去笃悠悠地等，最终也没有等到复试的通知。

从这个例子可以看出，听众在你发言的时候不停地点头，往往不是对你十分赞同，而是觉得你说话太啰唆，只是想借助这个动作让你不要再多说。明宇在表达的时候不顾及他人的肢体语言传达出的感受，一厢情愿地侃侃而谈，如此会错意又怎么会有好的谈话效果？

同时，经过心理学家的实验证实，当对方做“点头如小鸡啄米”这个动作时，他其实很难听清你在说什么。在小孩子身上也能经常见到这样的动作。当父母唠叨“你不能……”的时候，孩子会频频点头，嘴里念叨着“知道了，知道了”。这样的动作暗示的恐怕是答应得快，忘记得更快。

如果对方是真正赞同地点头，他会在你说完话后，缓慢地点头一下到两下，表示他是在用心听你说话。如果他希望你继续提供信息，会在你谈话停顿时，缓慢而连续地点头，鼓励你继续说下去。点头的动作具有相当的感染力，能对人的心理形成积极的暗示。因为身体语言是人们的内在情感在无意识的情况下所做出的外在反应，所以，如果他怀有积极或者肯定的态度，那么在你说话的时候就会适度点头。

愤怒动作：很生气，握紧拳头想揍人

著名的人际关系大师亚伦·皮斯在幼年时已经学会了一套察言观色的本领。他曾经上门推销橡胶海绵，并且知道当对方的手心展开时，就可以继续推销活动；而如果对方虽然表面上和气，却攥紧了拳头，自己就要马上离开，免得浪费时间。

握紧拳头是指在交谈的过程中，对方两手握拳的时间较长。最常见的是两手握拳于身后呈叉腰状；或者双手紧握抱胸，而不是像平时那样手掌张开；或者是两手握拳，撑在下颌处。

握紧拳头是心理学上的武装姿势。美国心理学家布莱德曼经过研究证实，在很多情况下，一个人做出此种手势其实并不代表他非常自信；与之相反，它代表此人正处于一种焦虑、紧张，或者是失望、悲观的情绪之中。例如，当一个人将双臂环抱于胸前时，还加上了双拳紧握这个细节动作，往往代表强烈的敌意。

如果有人在你和你在你交谈的过程中握紧拳头，可以推断出，他心里很讨厌你。这样的人有着明显的防御意识，紧握的双拳暗示他在极力克制自己的情绪。你也可以从他的其他身体语言上看出这一点，比如眉头紧皱，甚至脖子上青筋暴突。如果此时你激怒他，他会由这种显示敌意的状态真正转变为敌意爆发的状态。

王明和小张是大学室友。4月1号那天，王明偷拿了小张的论文。在小张焦急地寻找论文时，王明拿出论文，说：“你也太笨了，就放在你

的枕头下面啊。”小张不由自主地握紧了拳头，手上的青筋暴突。王明并不在意，继续和其他室友一起起哄，嘲笑小张。结果，小张对王明大打出手。

从上面的例子可以看到，王明没有及时理解小张传递出来的手势信号，所以才激怒了焦急、羞愤的小张。其实，只要懂得观察，你的确可以从对方手掌的姿势，看出他的看法和状态。

◎手掌向上自然平展的人，对你有好感

你和朋友聊天时，经常可以看到对方靠在桌子上，掌心向上，一只手可能还夹着烟。这表示对方对你颇具好感，想和你更亲近。手掌向上自然平展是身心放松的表现，只有对你没有戒备，才会展现这类手势。

◎手掌向下自然平展的人，对你还有戒备

平展的双手通常会放在椅子扶手上、大腿上，有时候还会放在面颊上。这表明对方极力想对你示好，但心理上还有戒备。

◎双手合十的人，对你很抗拒

这是我们熟悉的祈祷手势。有人用这来表示拜托、请求。如果我们遇到这样的人，基本可以断定，这人对你有抗拒的。这种动作往往用在有求于人的时候，对方虽然嘴上要求，但心里往往是抗拒的。

另外，在某些特殊情况下，一些人做出了握拳的动作，其实并不是讨厌你。有些人在内心焦虑或紧张不安的时候，也会做出握拳的动作。这是一种对自己负面情绪的安慰，是一种心态的特殊反映，所以我们应该区分看待。

自信动作：“万事皆知”之人的反应密码

一般来说，在身体语言中，对一个姿势的理解需要结合其他姿势和具体的环境，才能解读其真正的含义。因为某一具体手势在特定场合中可能有特定含义，而在另外一个特定场合中可能并没有含义。比如，在一个寒冷的房间里，某人将双臂交叉放在胸前可能仅仅是为了防寒取暖，而与防御自卫或者孤独离群没有丝毫关系。但体语中有一个姿势却是例外，它不需要结合其他姿势和具体的环境，就能表达明确而具体的含义。这就是“尖塔式手势”。那究竟什么是尖塔式手势？它表达的具体意义又是什么呢？

所谓尖塔式手势，是对一种手势的形象称呼，指双手手指一对一地在指尖处互相触碰，但两个手掌并没有接触，看上去就像教堂的尖塔一样。它表达的意义就是对自己非常自信。一般来说，采用这个姿势的主要是这样一些人：非常自信、有优越感、较少使用身体语言的人。

尖塔式手势常见于上下级之间的互动中，被上级用来表示自信和无所不能。经理或部长给下属传达通知、布置任务时，常会自觉或不自觉做出这个姿势。这在律师、IT人员之类的人群中尤为常见。他们之所以喜欢做出这个姿势，就是想通过此种姿势，向别人表明自己对所说的话或者是所做的决定，具有十足的信心。

研究表明，职场中有一种很普遍的现象，就是那些自信的佼佼者经常使用尖塔式手势。在上下级之间，这种手势主要用来表示“万事皆

知”的心理状态。如某些大公司的总经理在给下级传达指示时经常使用这一手势；某些做报告的领导，常常坐在讲桌旁，双臂支放在桌子上，双手不由自主地形成尖塔式手势。

具体来说，根据尖塔的朝向，尖塔式手势可以分为向上和向下两种。当一个人向别人发号施令，或是阐述自己的观点、意见时，塔尖常常朝向上方；当一个人在聆听别人说话时，塔尖可能会朝下。心理学家研究发现，女性不论是在对别人发号施令，还是在聆听别人说话，都喜欢用倒置的尖塔手势来含蓄表达自己的自信。

如果对方在做出尖塔式手势的同时，还昂起脑袋，这就表示他是一个自以为是，并且很自大的家伙。如果对方在看你时，先做出尖塔式手势，再将双手置于与双眼平行的位置，然后透过两掌间的缝隙盯着你，一言不发，那么，他大概在告诉你：“你心里在想什么我都一清二楚，不要在我面前耍花样，不然后果很严重！”

总的来说，尖塔式手势是一种积极、明确的姿势语言，但除了可以用于积极的方面以外，它还可以用于消极的方面。

比如，经理在下属汇报完毕后，可能会做出尖塔式手势。要想判断这个手势的意义是积极的，还是消极的，关键就在于经理做出这个动作是在一些积极姿势之后，还是在一些消极姿势之后。如果是在一些积极姿势——比如摊开双掌、身体前倾——之后做出的，则表示他肯定了这位员工的工作；如果是在一些消极姿势之后做出的，则表示他不太满意这位员工的工作。

警觉动作：当人们处于弱势地位

冷气充足的办公室里，新上任的王经理坐在办公桌前翻阅文件。他的腰挺得笔直，后背绷得紧紧的。这样的坐姿坚持一天，下班时他觉得浑身酸软。回到家里，他往沙发上一坐，整个身体就陷进柔软的沙发中，腰背臀都彻底地放松了下来。

这样的姿势转换，上班族们都不会陌生。在工作场合的全身紧绷与回到家里后的全身松弛有着天差地别。为什么会有这样的差别呢？因为腰臀与人的警觉度存在着联系。

在工作场合中，人们为了应付繁重的工作，会把精神调整到高警觉状态，以便随时应对突发状况。精神语言很自然地传达到身体，于是身体保持了一个“预备”姿势，挺直的后背与紧绷的腰臀都处在“蓄势待发”的状态。我们可以想象我们的祖先在野外狩猎的情形，他们紧盯着猎物，全身紧绷，随时准备发动攻击。起跑线上的运动员也是如此——双手撑地，脚尖蹬地，只等着发令枪响，他们就能即刻冲出去。这些状态都与我们在工作中的状态类似。

而当我们把一天的工作完成，回到相当熟悉的家中时，情形就完全改变了。家是每一个人心灵的港湾，你在这个地方拥有最大的安全感。所以你的大脑暗示你，一切都是安全的。既然不需要应对外界危险或者突发状况，你的身体也就无法进入待命状态了，所以彻彻底底地放松下来。

然而，这种放松并非弱势的表现。一般的想法是，当你全神贯注、充满警觉时，应对外界的能力也会增加。也就是说，挺直的后背和腰臀代表了强势，放松的状态自然代表着弱势。可是实际上，研究表明，在两方的会面中，处于弱势的却是保持高警觉状态的人，有些时候甚至是有求于人的一方，而优势地位常常在放松腰臀的人这一方。

这些例子会让你更清楚地了解这一点。比如员工向老板汇报工作，通常是老板潇洒地坐在他的“老板椅”上，双手搭在扶手上，一副很舒服的姿态；而员工则直直地站在一边，随时等待着老板的盘问。在上门的推销员和他的客户之间，也能看到这种姿势对比。

会面的双方应该都很清楚双方的地位，处于优势者的放松可以说是一种显摆。他清楚地知道对方对他没有威胁，故意做出舒适的模样，仿佛是在对对方说：“即便不是最佳状态，我也能应对自如。”而处于劣势地位的人用紧绷的身体来表达一种重视会谈的意思，他刻意地让现场显得正式点，希望引起对方的重视。

愉悦动作：脚尖向上翘起的人，听到了好消息

当人们感到高兴或幸福的时候，会飘飘然，整个人会有一种向上提升的感觉。如果让你画笑脸，你是不是首先会画上向上翘的嘴角？其实，当一个人感到高兴或幸福的时候，上翘的不只嘴角，还有他的脚尖。对于兴奋的人来说，重力好像不起作用了。

在我们所处的环境中，这种背离重力作用的行为每天都会走进我们的视线。例如，观察一下你身边悠闲打电话的人，如果他把本来平放在地上的一只脚换了一种姿势——脚跟还处于着地的状态，脚掌和脚尖却向上翘了起来，脚尖指向天空——不要以为这样的动作稀松平常，其实，这表示他情绪不错，正听到或者讲到什么令自己非常高兴的事。他的动作分明散布着这样的信息：棒极了，简直太好了！这种动作代表的心理状态和向上跳跃、欢呼是相似的。

某音乐选秀节目的选拔赛上，2号男生被宣布直接过关。他的表情很淡定，上半身也表现得很镇定，但是他的脚却乐疯了，脚尖上翘指向天空。事后过关采访验证了他的快乐——他兴奋得变了声音，不住地说：“太好了，感谢大家！”

在解读身体语言的时候，很多人都习惯从表情开始。其实，表情通过训练可以人为控制，但脚的细节动作却很少有人去刻意控制。

大部分人对脚的动作不太关注，不会考虑伪装或掩饰。因此有人说双脚才是身体上最真实的部位之一，它们真实地反映人的感觉、思想和

感情。让我们看看其他传达快乐情绪的双脚吧！

◎颤动的双脚

如果你发现一个人的双脚在颤动或摆动，甚至他的衬衫和肩膀也随着颤动，这是他心情大好的标志。这些细微的动作正向你表明，他很轻松、愉悦、满足。很多人在听着美妙的音乐时会抖动双脚，也是这个道理。

◎玩鞋子的脚趾

做这个动作的以女性居多。当感到愉快的时候，女性常常会玩鞋子。她们会用脚趾将鞋子挑起再放下，如此反复；或者将鞋子挑起来摇晃。

◎恋爱的幸福双脚

如果你细心观察情侣桌下的双脚，你会发现，他们会用脚部的接触来表达彼此的好感，搓擦对方的双脚或用脚趾轻触对方。做这样的动作表明他们很舒适，心情愉悦。

◎交叉的双脚

当你和朋友轻松愉快地交谈时，你会发现，他改为双腿交叉的姿势站立了。这是他感到轻松愉快的标志。你们的关系很好，他可以卸下防备，完全放松下来。

总之，脚部传达的信号是诚实的，是很难作假的。你不是萨满教的先知，也不是吉卜赛的巫师，但你可以抓住对方一个不经意的脚部动作，从而明察秋毫，看穿他的情绪状态和真实意图。

紧张动作：脚踝相扣的求职者

作为身体语言的一部分，腿脚的动作细节也在诉说着无声的语言。如果你和别人交谈时发现他的脚踝相扣，这表示他对你持有否定或防御的态度，做这样的动作是为了抑制紧张的情绪。

更有趣的是，谈话对象在脚踝相扣时，往往会下意识地紧闭双唇。由于他内心缺乏把握或者是恐慌害怕，彼此相扣的脚通常会被悄悄地挪到椅子底下，与此相对应的就是沉默寡言的态度。因此，脚踝相扣体现的是一种消极、否定、紧张、恐惧，或是不安的内心情绪。

如果一个人做出脚踝相扣的动作，则表明他在心里极力克制、压抑着自己的某种情绪。比如在法庭上，开庭之前，涉案人员就座，他们通常会双腿交叉，呈现出不是很紧张的状态。而在审判的过程中，被审人员为了减轻心中的压力和消除自己心头的恐惧、恐慌情绪，却会将脚踝紧紧地靠在一起。

再如，面试时，如果你留心一下参加面试的求职者的脚部情况，你就会发现，他们几乎会做同样的姿势——把踝骨紧紧锁在一起。这个姿势就泄露了面试者的心理状态，即他们在努力克制自己心头的紧张、压抑、恐慌等情绪。此种情况下，为了帮助面试者控制好情绪，面试官会暂时岔开主要话题，或者直接走到面试者旁边坐下，以拉近彼此间的距离，从而让其消除心头的压抑和紧张。如此一来，双方就能在一个相对轻松、友好的氛围中进行交流了。

在公共场合中，我们常常会看到夹紧双腿、脚踝相扣的人，尤其是那些身着短裙的女性。虽然我们可以从避免走光的角度出发去推测女性紧夹双腿姿势的含义，但实际上，短裙并不是关键的原因。从一些并没有穿短裙的女性身上，你还是可以看见这些动作。比如，她们会忽然把脚踝扣在一起，双膝并拢，两只脚置于身体同一侧，双手并排或是交叠着轻轻放在位于上方的那条腿上。

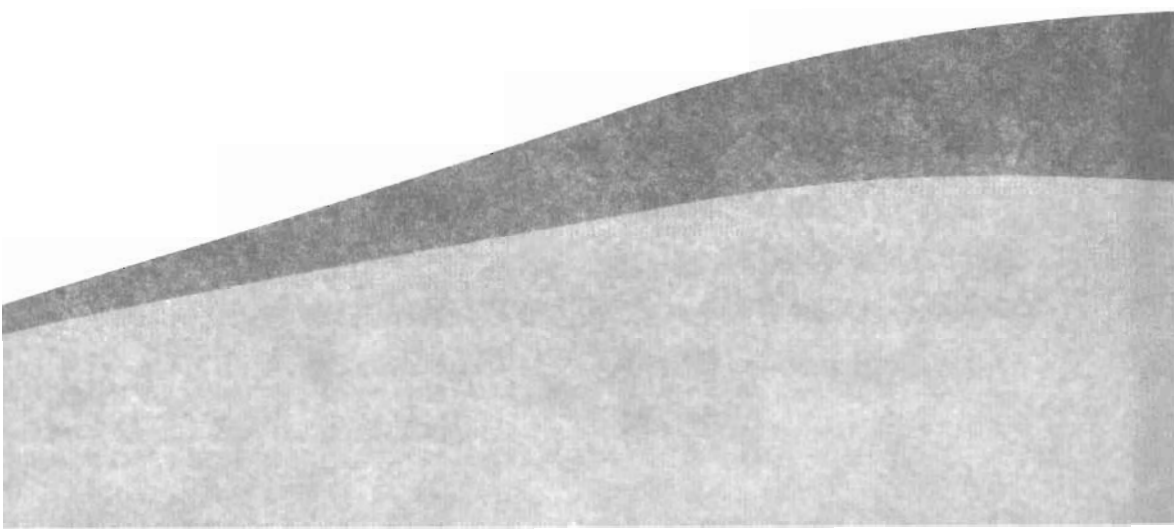
做这些动作其实说明她们感觉紧张或不安全。当她们感到舒适时，会自然地打开自己的脚踝。当然，由于性别的不同，男女在做这一动作时存在一定的差异性。男性在脚踝相扣时，通常还会双手握拳，并将其放在膝盖上。有时，一些男性会用双手紧紧抓住椅子或沙发两边的扶手。但是无论是女性还是男性，这样的动作无疑表明他们正在努力克制自己内心的紧张。

脚踝相扣除了表示一个人在心里进行自我克制以外，有时也是一种踌躇不决的信号。比如，在谈判的过程中，如果你是个经验丰富的谈判专家，在看见对方做出踝部交叉的姿势后，你应该感到窃喜。为什么会这样呢？因为这个姿势表明，对方心里可能隐藏着一个重大的让步决定，只是他现在心里摇摆不定，不知道究竟要做多大的让步才合时宜。此种情况下，如果你立即向对方提出一系列试探性问题，并采取一切可能的措施，对方会很快改变这种犹豫不决的状态，最终做出较大的让步。

总之，无论是紧夹双腿还是脚踝相扣，如果有人对你做这样的动作，都表示他很紧张、焦虑、不安。这些姿势是封闭性的，他没有准备好和你好好交流。你需要做好心理准备，你和他的对立局势可能会延长。

第二章

看透意图的心理策略 ——小动作背后隐藏的意愿



拒绝动作：有关“笑”的心理学

笑是人类与他人交流的最古老的方式之一。而在所有的文化语境里，人们都用微笑来表示高兴与快乐。正因为如此，心理学家把“微笑”视为一种人际交往中的“通用货币”。

一项针对人类近亲黑猩猩所展开的研究显示，其实微笑的功能并不仅止于此，它还有更深层次的作用。我们利用微笑告诉其他人，自己不会给他们带来任何伤害，希望他们能够接受自己。但是，真正了解微笑、掌握微笑内涵的人并不多。

晓芳是一位儿童用品销售高手。一天她见到的第五个客户是林女士。这位女士气色红润，看起来平和温婉。晓芳简单说明意图，向她阐明产品的功效。林女士并没有打断晓芳的滔滔不绝，只是微笑地耐心听完。可是，任凭晓芳怎么下定决心说服，林女士就是不为所动，只是牵动嘴角一丝微笑。无奈，晓芳只好放弃。

古代讲究女孩要笑不露齿，是出于礼貌的要求。实际上，不露齿的微笑属于隐藏式微笑，也是一种防卫姿态。如果某人只是对你微笑，什么都不说，这表示他不想和你分享感觉和想法，是一种内敛的拒绝。一有机会，他也许就会找借口离去。这种人性格内向、保守、传统，遇事会以礼貌的微笑婉拒。

不同的笑容代表不同的含义，这和笑容的展现方式有关。让我们来看看各种不同笑容所代表的含义。

◎常见而普通的笑

这类笑在日常生活最为常见，通常是表示谢意、歉意或友好的。如坐车时你给老人让了座位，他会对你报以浅浅的微笑，以示感谢；别人不小心碰撞了你，会面带微笑地看着你，以示自己的歉意；当朋友为你介绍某一个人时，你会面带微笑地看着对方，以示自己的友好。

◎冷冷的鼻笑

所谓鼻笑，即笑声从鼻子里发出来。一些人在严肃、正式的场合看到了可笑的人或事，但又不能哈哈大笑，而只能强行忍住，通过鼻子发出来。此外，一些性格内向的人也喜欢使用此种笑的方式。他们之所以偏爱此种笑的方式，根本原因就在于他们担心自己笑得过于夸张会引起他人的注意，这会让他们感到非常不舒服或不自在。

◎暗自偷笑

所谓偷笑，顾名思义，是指私底下窃笑，笑声较低也不长，多见于某人看到一件事情有趣而可笑的一面，而其他的人却浑然不觉时。不过，有时候，有些人在看见别人遭到批评、遭遇失败，或是处于某种尴尬情景之中时，也会发出此种笑。所以，偷笑有时又有幸灾乐祸的味道。

◎轻蔑的笑

此种笑多为人们所鄙视，但在生活中却很常见。笑时鼻子朝天，一副“自以为天下第一”的表情，并轻蔑地看着被笑的一方。那些有权有势、高傲或自视清高的人在看见权势低下或地位卑微的人时，往往会发出此种笑。此外，在某些特定的情况下，正义的一方在面对邪恶力量的威胁、恐吓时也会露出此种笑，以示对他们的鄙视、轻蔑之意和自己的勇敢大无畏精神。

◎哈哈大笑

这是一种非常爽朗、豪放的笑，在生活中也十分常见。当你遇到非常高兴的事，或是终于实现了自己的某个愿望，通常会发出此种笑声。

不过，有些时候，此种笑声带有一种威压感，会震慑他人，从而使人心生戒备。

人类的笑多种多样，笑是一道闸口，宣泄着人类几乎所有的情感。有时，笑是一种境界、一种感悟、一种智慧。读懂一个人的笑，你真的可以知道他在想什么！

顺从动作：歪着脑袋仔细听你说

很多身体语言学家认为颈部是支撑头部的，所以颈部的身体语言，可以由头部来代表。也有人主张把脖子单独看待，因为有时脖子要表达的信息是头部所代表不了的，比如向上伸长脖子。

我们认为头部动作可以分解为脸的各部分如眼眉、嘴巴、鼻子的动作，以及面部整体表情等。除此之外的头部整体动作，都应归功于脖子。比如常见的摆头姿势，其实是先摆动了脖子，然后带动了头部的动作；仰头是先伸脖子，而低头则是由脖子的前缩后伸来完成的。因此，应当把头部整体动作归为脖子的身体语言来看待。

◎露出脖颈

脾气暴躁的丈夫因为一些小事向妻子发脾气，妻子默默地坐在一边。在丈夫不断的咆哮声中，妻子把脑袋歪向一边，露出脖子。她显然无意跟丈夫争吵，吵吵嚷嚷的丈夫最终无奈地放弃了激怒妻子的行为。

妻子偏向一边的脖子表明她不想加入争吵中来，性格温顺、不喜欢争执的女性经常会有这种倾斜脖颈的动作。它所表达出来的含义就是“我服从你”。吵闹的丈夫也感知了妻子动作的含义，所以最后便偃旗息鼓了。

把头部向一侧倾斜露出脖颈这个姿势是顺从的表示，它不仅暴露出喉咙和脖子，还会让人显得更加弱小和缺乏攻击性。

至于它为什么会传达出这样的信息，我们依然可以从婴幼儿时期来找到证据。婴儿似乎总是难以支撑起自己的头，所以当它们想要休息时，会把头歪斜着靠在父母的肩膀和胸脯上休息，这样的动作就很能引起父母的怜爱。

另外，倾斜头部就会露出脖子。而脖子是人的要害部位，所以这样的姿势就表明我相当坦诚，而且对你无害。动物也有相似的动作，比如狗遇到强大的对手，就会躺在地上，露出柔软的肚皮，表示“我不想跟你斗，我很软弱”。

◎歪着脑袋仔细听你说

歪着脑袋、倾斜脖子的动作除了表达恭顺，在不同情况下也可能有其他含义。比如在谈话中，如果你发现对方微微倾斜头部，用一种仰视的视线看你，那么对方很可能是对你的观点发生了兴趣，于是用这种方式仔细地听你继续谈话。

知道了歪着头的这个意思，演讲者可以在发表演说时用心在观众当中搜寻这一头部倾斜的姿势。如果看到有观众歪着头，甚至还做出了用手接触脸颊的思考手势，那么就证明你的演讲对他产生了影响，他认为这些内容很有说服力。这个动作的这层含义很可能是由它的恭顺本义所引发的。潜意识里，观众因为想听到更多的内容而对演说者表达了恭顺之意。

◎性感的颈部曲线

看看明星海报，很多女明星都歪着脖子，露出光滑的脖颈。女性的这个姿势凸显了她们温顺、性感的女性特征。对于男性来说，一个毫无威胁感并且看起来非常温顺的女人是极具吸引力的。玛丽莲·梦露就有很多这样的造型照，看来她是深谙此道的。

女性喜欢做出这个姿势，但是对于需要模糊性别的职场女性，这样

的姿势无异于增添自己的弱势。当你在谈判桌上对对方做出歪斜脑袋，或者露出脖子的动作，无论是出于哪一种考虑，都把自己置于一种弱势的境地。男性合作者或者对手也会更加注意你的女性身份而非你的工作能力。基于此，我们给女性的建议是，在职场中请尽量伸直脖子。

挑衅动作：握手时一直盯着你的人，心里在想什么

西班牙斗牛节目中，那些被激怒的公牛会在进行角斗之前，把眼睛瞪圆了一直盯着对方。在这点上，人类也是一样。世界上大多数国家的人都不会对不熟悉的人进行直视，一直盯着对方会被认为是没有教养的表现，甚至被看成一种故意挑衅的行为。某人和你握手时如果一直直视你，甚至盯住你不放，这其实是对你的挑衅，他想要战胜你。

目光接触是非语言沟通的主渠道，是获取信息的主要来源。人们对目光的感觉是非常敏感、深刻的。通过目光的接触来洞察对方心理活动的方法，我们称之为“睛探”。目光接触可以促进双方谈话同步化。在对方和你交谈时，如果他用眼睛正视你，你可以更有效地理解他的思想感情、性格、态度。同时，通过“睛探”，可以更好地从对方的眼神中获得反馈信息，及时对你的谈话进行必要的调整。通过这样的审时度势，一旦发现问题，可以随机应变，采取应急措施。

如果对方和你握手时一直盯着你，并且注视时间超过五秒，这人除了想战胜你之外，往往还对你具有威胁性。这种盯视还会被用到其他场合，例如，警察在审讯犯人的时候通常对他怒目而视，这种长时间的注视对于拒不交代罪行的犯罪者来说，有着无声的压力和威胁。有经验的警察常常用目光战胜罪犯。

可见，即使是罪犯也不喜欢别人用眼睛紧紧盯住自己。因为被人紧盯住之后，心里就会产生不安全感。事实上，在你和对方握手、交谈

时，如果对方长时间盯着你，由于他的眼神传递出来的信息产生了副作用，你从他的视线中是感受不到真诚、友善、信任和尊重的。

在生活中，人的角色是多样的，眼神可以传递不同含义的讯息，而影响一个人注视你时间长短的因素主要有三点：

◎文化背景

文化背景不同的人注视对方的时间可能存在很大的差异。在西方，当人们谈话的时候，彼此注视对方的平均时间约为双方交流总时间的55%。其中，发言者注视对方的时间约为他说话总时间的40%，而倾听者注视发言者的时间约为对方发言总时间的75%；他们对视的时间约占35%。所以，在西方国家中，当一个人说话时，对方若能较长时间看着对方的眼睛，会让说话的人感到非常高兴。因为他认为这说明对方很在意他的讲话，或者是很尊重他。

但是，在一些亚洲和拉美国家中，如果一个人说话时，对方长时间盯着他看，会让他感到不舒服，并认为对方很不尊重他。比如，在日本，当一个人说话时，如果你想表示对他的尊敬之情，那么你就应该在他发言时尽量减少和他的眼神交流，最好能保持适度的鞠躬姿势。

◎情感状态

一个人对他人的情感状态（比如喜爱或是厌恶），也会影响到注视对方时间的长短。比如，当甲喜欢乙时，通常情况下，甲就会一直看着乙，这会让乙意识到甲可能喜欢自己。如此一来，双方眼神接触的时间就会大大增加。换言之，若想和别人建立良好关系的话，你应有60%~70%的时间注视对方，这就可能使对方也逐渐喜欢上你。

由此，你就不难理解那些紧张、胆怯的人为什么总是得不到对方信任了。因为他们和对方对视的时间不到双方交流总时间的1/3。与这样的人交流，对方当然会产生戒备心理。这也是在谈判时应该尽量避免戴深色眼镜的原因。因为一旦戴上深色眼镜，就会让对方觉得你一直在盯着

他，或是试图避开他的眼神。

◎社会地位和彼此熟悉程度

很多情况下，社会地位和彼此熟悉程度也会影响一个人注视对方时间的长短。比如，当一个普通员工和董事长谈话时，就不应该在董事长发言时长时间盯着他。如果那样的话，他就会认为你在挑战他的权威，或是你对他说的某些话持有异议。

所以，和领导谈话时，最好不要长时间盯着对方。你可以采取微微低头的姿势，同时每隔10秒左右和他进行一次视线接触。不太熟悉的两人初次见面时，彼此间眼神交流的时间也不宜太长。如果一方说话时，另一方紧紧盯着对方，肯定也会让对方感到非常不舒服。

征服动作：搭讪达人的秘诀

在人类发明车子以前，肩膀担任着负重运输的重任。早年的商贩、挑夫等劳动者，都是以肩挑着货物兜售、运输，以此为生。直到今天，肩膀也是最常用的负重工具之一。因此，肩膀被视为责任、负担和力量的象征。

拍肩搭背的动作可以给对方打气，仿佛通过肩膀传递了力量。但是有事没事总喜欢搭别人肩膀，则是喜欢当老大的表现。有这种习惯的人多半比较以自我为中心，看似想和你做朋友，心里却希望你臣服于他。

一位心理学家就曾在法国进行了一个有趣的实验。他找了几个有型的男士，走访不同的消遣胜地，与百余个女性搭讪。实验结果显示，被俊男轻轻搭过肩膀的女性当中，有高达65%的人同意与他共舞。而与俊男没有任何身体接触的女性当中，只有43%同意跳舞。

专家研究发现，在男士追求心仪的女性的时候，搭肩膀比眼神交流、语言调情、用手指轻撩对方的掌心更容易点燃爱的火花。喜欢手搭肩膀的男士往往比较自信，喜欢当老大，更能显现出男士魅力。而肩膀被男士轻触的女性，会更倾向于臣服于男人的魅力之下。

为什么搭肩膀能产生这种效果呢？我们来看看肩膀本身所传达的语言信息。一般的身体语言研究认为，肩部的动作能够表达威严、攻击、安心、胆怯、防卫等意思。肩部上下活动比较自由，因此能缩小或扩大势力范围，这些动作也易引起他人注目。向后缩的肩膀表示因积压的不

平、不满而引起的愤怒；耸肩表示不安、恐怖；使劲张开的肩膀代表责任感的强烈；向前挺出的肩膀代表责任重大引起的精神负担等。

中国古代武将穿戴盔甲，现代军人佩戴肩章，都是在有意强调肩部，以示威严。男人的西装在肩部填入垫肩，使肩膀看起来较宽，跟故意使双肩耸起的行为一样，属于男性的信号。肩部可以视为象征男性尊严的部位。所以，习惯搭你肩膀的人往往喜欢成为老大，他们习惯发号施令，喜欢“照顾”弱勢的群体。

沮丧动作：自我抚摸是为了寻求安慰

当人们紧张、情绪低落时，会不自觉地借助各种不同形式的自我抚摸来安慰自己，给自己打气。例如用手挠挠头皮、梳理一下头发，并抚摸后颈。女性则通常会双手环抱着身体，用手摩挲手臂，这些正是寻求保护、进行自我安慰的典型动作。

每个人都有亲密接触的欲求。这方面，女性的欲求大于男性，儿童的欲求大于成人。小孩子如果跌倒或者受到其他伤害，第一个反应就是让妈妈抱抱。身体上的亲密接触可以消除恐惧，获得安全感。随着年龄的增长，成年人不能像小孩子一样再向别人索求拥抱。人们无法随时随地地得到亲密接触，因而转换成自我抚摸来满足亲密接触的需求。常见的自我抚摸动作有以下几种：

◎头部区的抚摸

比如抚摸额头、挠挠头皮、抚摸头发、用手托头，等等。一般做出这样动作的人，多半内心感觉无聊、孤独。他们做出这样的动作，就是为了鼓励自己或寻求安慰。

◎颈部区的抚摸

抚摸颈部的前方、后方。女性尤其喜欢抚摸颈部前方。她们听到使内心不安的事情时，常常不由自主地用手掌盖住自己的脖子前方靠近前胸的部位。这样的动作很像我们小时候受到了惊吓，妈妈用手抚摸我们的颈部，说道：“拍拍，拍拍就不害怕了。”

◎手部的抚摸

摩挲自己的手背、吸吮手指、咬指甲等。当你发现有人出现这些下意识的动作时，可以给对方适当的安慰和身体接触。但是不能太过，轻轻拍一拍对方的肩是最适度的安慰。因为虽然做这些动作是渴求接触的表现，但强烈的戒心使他们依然会反感别人过度的接触。

◎脸部的抚摸

例如用手抹脸、轻捏脸颊、双手捧着脸。做这样动作的人，多在思考中，他们内心孤独，希望通过自我抚摸获得安慰。

◎间接自我抚摸

有些动作看起来与自我抚摸扯不上关系，实际上也是一种间接的自我抚摸。比如撕纸、捏皱纸张、紧握易拉罐让它变形，等等。这种间接的自我抚摸也刺激到了人们的触感。并且你可以发现，一个人的挫折感或者不安感越重，这样的动作出现的概率越大。人们似乎希望借这些动作来发泄，寻求安慰，同时稳定情绪。

攻击动作：双手叉在腰间，就能让你更有气势

孩子们在和父母辩论的时候，运动员在比赛开始之前，通常会做出这样的动作，即把双手放在臀部两侧。这是一种使用非常普遍的姿势，是在告诉你，他们信心十足，已经做好行动的准备。同时，这种动作还能使他们占据更多的空间，并且能够把突出的手肘作为武器，使你不敢靠近或是从他们身旁经过。

当一个人在把双手放在臀部两侧的同时，还稍微向上提起自己的手臂，这实际上是在向你暗示：尽管放马过来吧，我一点也不惧怕你，因为我已经做好了攻击准备。有些时候，即使把一只手放在臀部也会暗示出同样的信息，同时用手指指向想打击的目标时更是如此。这种姿势的含义在世界各地大同小异，但在马来西亚、菲律宾等地，这种姿势带有更强烈的怒意。

现在，行为学家将“双手放在臀部两侧”统称为“做好准备”，即动作发出者信心十足，已经做好了行动的准备。不过有些时候，这种姿势又被叫作“成功者”姿势，喜欢摆出这种姿势者往往是那些准备克服万难或者是准备采取行动的目标性很强的人。很多时候，男性也喜欢在异性面前使用此种姿势来表现自己自信十足的男子汉气概。

正因为“做好准备”这一姿势具有较为丰富的意义，所以我们在判定这一动作的具体含义时，不能搞“一刀切”，而应考虑施动者做出这个动作时的具体场合，以及他在做这个动作之前所做的其他动作。只有

这样，你才可能明白施动者做出这一动作的真实含义。

比如，此时动作发出者的大衣是敞开到身体两侧，还是扣上的呢？如果是扣上的，则说明此人现在可能情绪比较低落；如果衣服是打开的并直接敞到身体两侧，则说明此人目前情绪状态较为亢奋，具有较强的攻击性。如果此人在保持敞开衣服状态的同时，把双脚张开，牢牢地直立在地面上，或是双手紧紧握拳，那你就得格外小心了。因为此人的这些姿势表明，他已经做好了攻击的准备。

有些时候，专业模特会特意借用这种具有侵略意味的准备动作组合来展现野性和霸气，这样更能体现出时尚、另类的特点。另外，在某些情况下，有的女性仅仅把一只手放在臀部，而另一只手却做出一些其他动作，以此引起异性的注意。恋爱中的女性就喜欢使用此种姿势来突出自己的女性魅力，进而让男友时刻注意到自己。

发言动作：不停敲桌子，是因为有话要说

你是否有这样的经历，当你和同事争论某个问题的时候，他会不停地敲桌子，然后说：“静一下，听我说两句。”是的，他不停地敲桌子，是因为有话要说。如果你是一个会议的发言人，当你在滔滔不绝的时候发现有的与会者在不经意地以指尖轻敲桌子，千万不要觉得对方是在向你表达赞同或者恭维，这表明他在思考，在等待发言。当你在进行业务解说，发现客户有这个动作时，就该考虑停下来，把话语权交给他，以免客户不耐烦。

传播学家研究发现，手上的小动作往往比有声语言更能传达出说话者的心意，因为作为一种可视的沟通形式，它比语言传递得更远，而且不会受到那些有时会打断或淹没话语的噪音的干扰。所以，有时候，手势是一种独立而有效的特殊语言，它能传递一些我们熟悉的讯息。比如，拍手表示激动或赞成；把小指和拇指放在耳朵边表示需要打电话；大拇指朝上表示赞同或钦佩，大拇指朝下则表示不赞同或鄙视对方；伸手表示想要东西，手背在后面表示不想给予。

除了敲桌子之外，还有一些不自觉的小动作，也能暴露内心的真实状况：

◎不停摸耳朵

如果在交谈过程中，对方频繁地摸耳朵或拉耳垂，这表明他厌倦了你的滔滔不绝。他做这个动作是想告诉你，他很想开口谈谈自己的意见。

◎把玩手腕或手腕上的物品

如果你正在和他人交谈，发现对方正在把玩手腕或手腕上的物品，这表明他内心充满犹豫，正在考虑诉说内心的想法。

◎微张嘴唇

如果和你交谈的人几次三番地微动嘴唇，却没有发出声音，这表明他有话要说。他内心很想表达自己的想法，所以自然张嘴欲言。可是出于礼貌，他没有打断你的话。

◎用手指或手上的东西做画线动作

如果你正和他人交谈，发现对方用手指或利用手上的东西在桌上做画线动作，这表明他有话想说可是又不能打断你，不停的画线动作表明他很焦急。此时你还不停止滔滔不绝，他的额头甚至会出现汗珠，手上的动作也会更快。

手势里蕴含大量的信息，而且，手势是随着说话者所表达的内容、具体环境的变化，在某种感情的支配下，自然而然地流露出来的。因而，从某种程度上来说，手势是人的第二张面孔，传达着丰富的信息。



认可动作：摸袖口的客户

如果你做过业务或销售人员，会有这样的体会：当你的客户开始摸袖口，你会在心里喊，哈，我快成功了！这时你往往会选择停止说服，留一点空当给客户思考。因为你清楚，当谈话对象开始摸袖口，这表示他基本已经认可你的谈话内容了。

一般来说，如果你是个有经验的销售员，一定不会一直喋喋不休，而会留心观察谈话对象的肢体语言。这既可以避免引起别人反感，又可以归纳出客户被劝服的信号，从而达到谈成业务、卖出产品的目的。当然，在生活中，销售员的技巧是放之四海皆准的。我们可以从下面这些身体语言中，挖掘出对方心理开始动摇的信号。

◎摸袖口，摸纽扣

如果你发现，和你交谈的对象开始出现摸袖口、摸纽扣的动作并伴有若有所思的表情，基本可以肯定对方已经卸下防卫，心里开始动摇了。一般情况是，对方坐在你面前，手肘靠在桌上，或是将手臂放在椅子上，再用另一只手的手指轻摸袖口和纽扣。这表明他在考虑你所说的话，是在告诉你：“你说得好像蛮有道理呢，我再想想……”如果遇到这样的情况，你就可以采取下一步的措施了。不过，你需要注意的是对方手上的动作是否缓慢轻柔，如果是频繁动作，伴着焦躁的神情，你就要考虑对方是不是不耐烦了。

◎手心向上，拿笔等待

如果你的交谈对象很自然地拿起了笔，像是等待记什么东西——如果你注意观察，会发现他的手通常是手心向上的，或者是他手边没有笔，可是身体不自觉地表现出这样的拿笔动作，这就表示，你的话产生了作用，他的心里开始动摇，对你也没有戒备了。

◎露出前颈，微张嘴巴

颈部是人类比较脆弱的地方，也是人类最容易受到攻击的部位，所以人在潜意识里都有保护颈部的欲望。如果你发现，和你交谈的人在不知不觉的状态下露出了前颈，并伴有微张嘴巴的身体动作，你就该明白，这是他心里开始动摇的标志，也是对你示好的表示。他认为你安全、可靠、值得信任。

◎模仿你的动作

你做了一个手势，他也跟着你做了同一手势，这是他在模仿你。当对方开始有意无意模仿你的动作时，这表示你对他有一定的影响力，他对你甚至有些崇拜和敬重，你的话更是在他的心海里荡起了涟漪。

◎和缓点头

这种点头，不是指如鸡啄米似的快速点头，而是和缓自然的，这是表示赞许、信任、内心契合的点头。通常，他会选择在你一句话未结束时就开始和缓地点头，并伴有嘴角微微上扬的表情。这就表示你已经掌握了他的需要，你的话已经起了作用。

总之，如果你想更多地嗅出对方散发出来的动摇味道，就需要读懂他们的身体暗语。

示好动作：我要坐在你旁边

在选择座位时，一般来说，我们都应该本着不能侵犯他人私人空间的原则。因为每个人都有属于自己的私人空间，不同的人可以接触的私人空间范围是大不相同的。也正是因为这个原因，座位的选择往往能反映这个人与你的关系和亲密程度。

比如，对方选择坐在你旁边的位置，就是想要亲近你的表现。因为与对方并肩而坐，是一种非常亲密的就座方式。它表明就座双方的关系非常亲密，如果是异性之间如此就座，两人多半是情侣或夫妻关系；如果是同性之间如此就座，则说明两人是非常亲密的、知心的好朋友关系。

这样坐的原理就是，选择此种就座方式，两人都朝着一个方向，注视相同的对象，很容易产生连带感。虽然他们彼此之间没有发生视线的接触，但两人的内心肯定是在进行着积极的交流。而双方没有视线的交流，彼此便不会受到对方视线的干扰，可以进行自由畅快的交谈。所以，对方选择坐在你旁边，是渴望与你进行深入交流，是想要亲近你的表现。

正是因为如此，很多咖啡店增设的情侣座只有一个茶几和一条长椅。让热恋中的情侣并肩而坐，不仅有利于他们小声地互诉衷肠，还可以消除他们将对方视为一个独立个体的心理潜意识，从而达到彼此心灵默默交融的目的。

除了坐在你旁边的位置，还有两种选择座位的方式。其一是坐在你

的对面，其二是坐在你的右侧面或左侧面。

面对面而坐是一种防御性的就座方式。你们可能表面看上去非常熟悉、亲热，但实际上双方可能仅仅是朋友关系，在心理上的理解深度还不够。而横在你们之间的桌子也就成了一道屏障，使双方之间产生了一种距离感。此种情况下，你们一般不适宜做各种姿势，因为这会让对方尽收眼底。当然，这种选择方式的最大好处就是可以避免两个不太熟悉的人面对面直接相处。如果一旦那样的话，会使对方的半身或全身呈现在另一方的视野范围之内。这就很容易让双方因视线的冲突发生“心理对峙”的现象。

坐在你的右侧面或左侧面是一种较为友好的就座方式。这说明你们之间较为随意、友好，或者是好朋友关系，或者是合作关系。你们可以无拘无束地进行交流。当然，交谈的一方可以做出很多姿势，同时你也可以自由地观察对方的姿势。

另外，假设你和朋友约在某咖啡厅见面，并且你们并没有事先预订好座位，那么你可以借机观察他选择座位的方式，进而了解他的个性特点。

◎从先到时选择座位的位置，了解对方的性格

如果他身体面向咖啡厅的入口，那么，他是很体贴入微的人，因为这样可以很容易就看见你走进来，可以及时跟你招手，不用你辛苦地寻找他。这样的人很容易交往，对人展现出互助合作的态度。

如果他不但面向入口，而且就座在入口附近，那么，他多半是个急性子，做任何事都想速战速决，非常焦躁，无法平静下来，对时间很敏感。此时此刻，他并不想和你悠闲地聊天，只是想立刻解决问题。

而如果他选择背对着入口，那么，他是以自我为中心的人，宁愿等着别人来找他，白白地浪费时间，也不愿意主动招呼别人。坐在墙壁旁边而且面向墙壁的人，多半是性格内向的人，不希望和人有瓜葛。

◎从后到时选择的座位，知道他的个性

如果你比他先到，而他选择面对面坐着，那么，你要注意观察，对方是采取正对着你的姿势，还是稍微挪一下身子，采取微侧着的姿势。

正面朝向你比侧面朝向你感觉有紧张感，这是对决与竞争的意味很强的位置关系。如果对方坐在你的正对面，应该是抱着不达目的不罢休的念头和打算。“今天一定要得出结论”“打算做彻底的讨论”，对方心中应该有这一类的想法。性格上，这类人也多是外向的。如果对方采取微侧着的姿势，就没有了面对面的紧张感，可以比较轻松愉快地谈话，说明他希望和你闲聊。

总之，根据座位的选择，可以看出对方对你的态度。如果你能解读这些含义，也可以简单做好防备。不过，当他肩并肩坐在你旁边的位置上时，多半没有恶意，只是想亲近你而已。

认同动作：模仿改善关系

我们经常说打哈欠会传染，通常一群人中有一个人有了这个动作，其他人就会竞相效仿。关于原因，科学家们还不是很清楚。但身体语言专家亚伦·皮斯认为打哈欠是一种模仿行为。应该说打哈欠是最显著的模仿行为之一：只要一个人打哈欠，他身边的那些人就会接二连三地打哈欠。模仿行为并没有固定的动作，最初可能只是有人随意做了一个动作，但后来者做出了跟他一样的动作，比如撩起耳边的头发，抚摸另一只手的手背，等等。我们不讨论这些动作本身的含义，只探究后来者进行模仿的这个事实的含义。

对肢体语言同步现象的研究显示，如果人们彼此之间有着相似的情绪，或是具有相同的思路，他们就很可能互相产生好感，而且会模仿对方的肢体语言以及面部表情。也就是说，模仿的产生不仅仅是外在的，正是因为内在的某些相似性，人们才会从“打哈欠”这样的动作开始模仿。而反过来，从模仿里，他们也能找到“同类者”，也可以说是寻找到跟他们志同道合的人。

保持“同步”是人与人之间的一条纽带。有一个有趣的说法是，当我们还是子宫中的胎儿时，就已经开始学习“同步”。因为我们的身体功能和心跳节奏都会尽量与母亲保持一致。所以，模仿可以说是一种人类与生俱来的能力。

◎模仿使人安心

我们和陌生人打交道时，通常会仔细观察他们是否会模仿自己的行为与姿势，如一个哈欠，一个手部动作，等等。因为，如果他们对你的肢体动作进行模仿，就代表着他们认同了你，接受了你，这是建立友善的关系的开始。所以，当我们看到对方模仿自己时，就好像看到了自己的朋友，心里会产生一种亲切感。

比如，一个刚认识的朋友到你家里做客，可能会感觉到很拘谨，尤其是在餐桌上。他会很担心自己的习惯和你家里的不合拍，于是会小心翼翼地先看看你和家人怎么做，然后模仿你们的做法。再如，刚转到另一个学校的学生，课间休息时会感觉很不安，于是他就可能会观察其他的同学都在干什么。如果发现大家都出去进行体育活动，想要迅速融入这个集体的人也会克服自己的紧张走出教室，做出活动姿势，并在心里期待其他学生能够邀请自己加入。

◎模仿获取认同

模仿就是人类的一种社交工具，它能够帮助我们的祖先成功地融入群居生活之中。不仅如此，模仿还是最为原始的学习方法之一。理解模仿行为的含义是肢体语言学习中最为重要的课程之一，因为这是其他人向我们传达肯定或好感的最显而易见的方式。同样，我们也可以通过模仿其他人的肢体语言，直接而便捷地让他们感受到我们的善意。

一个高明的推销员曾经对同行们这样说：“客户开始模仿你的动作，就是他们认可你、认可你的产品的前奏。这时，你不妨假装不经意地模仿客户的动作。这样，彼此的认同感就会增强，最终客户将接受你向他们推销的产品。”模仿为什么会获得认同感，一个很可能的原因就是，人都有自恋的一面。模仿是一种恭维的暗示，被恭维的人很容易解除防线，接受外人的建议。

◎被模仿者才是主导者

有模仿行为，必然存在着被模仿的原始行为。虽然两者都有着相似的表象，但内部体现出来的地位差别却是很大的。模仿也可以被看作一种学习行为，对方在学习你的一举一动。而促使他这样做的原因是他对你的尊敬，或者喜爱，他认为你身上有比他更有优势的地方。所以，优势地位是在被模仿者这一边的。

小王想找老李借钱，于是他来到了老李家。他没有首先就表明来意，而是跟他们聊天。然后小王发现，老李很爱模仿妻子的动作。当妻子叹气时，老李也紧接着叹气；当妻子喝茶时，老李也端起了杯子。于是小王把主要对象确定在了李太太身上，向她表明了借钱的愿望，并且阐述了一系列理由以及按时还钱的保证。

小王很注意观察夫妻之中是谁在模仿谁，因为这可以揭示出谁的家庭权力更大或者能够做出最终决定的是谁。如果妻子首先做出某些动作——不管这些动作有多么细微，如交叉双腿、手指交缠或是做出思考的姿势——只要这个男人跟着模仿，那么你就可以确定让这个男人做出决定是毫无意义的——因为他根本就没有决定权。

◎模仿改善关系

模仿也可以影响其他人对你的印象。如果一位老板期望与一个拘谨紧张的员工建立亲善关系，并且营造出轻松的谈话氛围，那么他可以通过模仿这个员工的肢体语言来达到这个目的。对方会觉得他很平易近人。

不过需要说明的是，能在双方间产生亲和感的模仿动作，都应该没有攻击性的，也不应该是炫耀意味过浓的姿势，否则将会引起不快和反感。

欢迎动作：交谈和婚姻一样，不待见“第三者”

身体语言研究者发现，当两个十分要好或是非常亲密的人在窃窃私语时，往往会做出一些姿势来防止“第三者”的加入。比如，某天你独自一人去咖啡店喝咖啡，恰巧这天咖啡店的生意特好，不得已，你与一对热恋中的情侣共坐在同一张桌子旁。

此时，如果你留心观察，就会发现这对情侣很快会采取一些“防御措施”来应对你这位“不速之客”。通常情况下，坐在你对面的男士会把右腿架在自己的左腿之上，而这位男士的女友则会把自己的左腿架在右腿之上。如此一来，这对情侣用腿构筑了一个属于他们的小世界，借此向你表明：我们是情侣，你可以坐在这儿，但请你不要打扰我们。

接下来，你对面的男士很可能把自己的茶杯放在你们共用的这张咖啡桌的中间，再次向你表明：我们谁也不要侵犯谁。如果你不小心“侵犯”了这对情侣的二人小世界，毫无疑问，会遭到对方的白眼。

那我们如何才能避免自己成为别人交谈时的“第三者”呢？很简单，你必须学会从两人交谈时站立的角度去判断对方是否接纳你这个“第三者”

一般来说，如果交谈的双方由开始的侧面相对而转为面对面交谈，或者是直接面对面交谈，这就表明交谈的双方有着封闭性的亲密感。这时，实际上他们是不允许别人加入交谈之中的。此种情况下，你如果强行进入这两人的交谈之中，肯定会引起对方的强烈不满，甚至还可能导

致某些误会的发生。

如果交谈的双方都是侧面相对，并形成60~90度的角，这就说明交谈的双方是开放性的非亲密关系，他们在心理上已经无意识地做好了允许“第三者”插足的准备。因为他们在交谈时，已经给“第三者”留出了余地。此种情况下，你就可以大胆加入他们的交谈之中。

苏姗与两个同事谈话，她站在两人中间，身体侧向左面的休伯特。主要的谈话在苏姗与休伯特两人之间进行，苏姗右边的琳达感到自己好像是多余的，于是自动退出了谈话。这时苏姗则与休伯特转为面对面地聊天了。

我们通常喜欢面对我们愿意接近的人和事物，而避免把视线对准我们所排斥的人和事物。在这个过程中，我们以为自己只把视线挪开了，而实际上我们的身体也在潜意识中转移了角度，于是我们的好恶感就一目了然了。

苏姗显然更愿意和休伯特讲话，于是在三人会谈中把身体侧向了他。如果休伯特也接受她的好意的话，就会把身体侧向苏姗。那么，这两人的身体角度就会在他们与周边环境之间设置上隔离，让旁人感到无法介入。

需要注意的是，如果你和另外两个人开始是呈开放性的三角形站立姿势进行交谈，但谈到一半时，你发现另外两个人成了面对面的封闭格局，只是偶尔把头朝向你说上几句。这就表明，他们想把你挤出这场交谈，并用站姿向你暗示：你可以离开了，我俩想单独谈谈。此种情况下，你最明智的做法就是赶紧离开，以免成为他们交谈中的“第三者”。

逃离动作：看到“稍息姿势”，你该告辞了

想象一下，如果你是个十分健谈的人，正对朋友滔滔不绝地描述最近一次出国的经历，而他要赶着参加一个同事的婚礼，你兴致正浓拉着他不放。你猜他会做出什么姿势？是的，他会做出“稍息姿势”，即把身体的重心放在一条腿上，这是一种意图线索，表明他想要告辞了。

用一条腿支撑身体的重量的姿势有助于我们判断一个人当下的打算，因为休息的那条腿，脚尖所指的方向，往往是离他最近的出口位置。如果你在和他人谈话时发现对方改用了稍息姿势，那就表示他想结束谈话离开了。

除了稍息姿势，还有其他的身體語言表明谈话者想终止谈话离开的心愿。

◎起跑者的姿势

起跑者的姿势即身体前倾，双手分别放在两个膝盖上，或者身体前倾的同时，两手分别抓住椅子的侧面，就像在赛跑中等待起跑的运动员一样。这种姿势也传达出想要离开的愿望。这时你如果注意观察对方的双脚，会发现他们通常是两腿前后分开，一只脚前脚掌着地，脚跟高高抬起。在你和别人交谈的过程中，对方做出这样的动作，就是他想要离开的标志。他的身体分明在说：预备，脚踩在起跑线上，我要告辞了……

◎两腿不停地交换位置

这种情形在开会时常见。参会者的腿通常是交叠的，不停地交换位

置，一会儿这条腿压在了那条腿上，一会儿那条腿压在这条腿上，看起来有点像“尿急”的感觉。这是他们想要赶快结束的标志。

◎两腿交叉，手脚打拍子

两腿交叉和手脚打拍子，显示出了对方的焦急。对方的身体语言分明是向你表明：快点吧，快点结束吧，我要走了。再不快点，我要逃遁了。

◎晃动双脚，双手往后撑

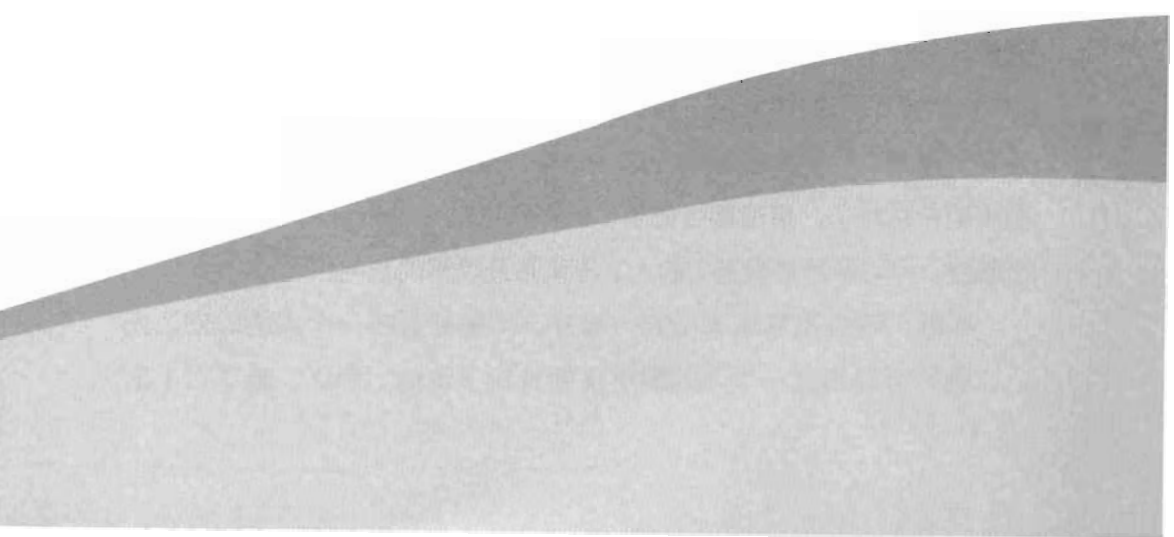
如果对方晃动双脚或是轻轻敲打双脚，表明他已经不耐烦或厌倦了。晃动双脚、双手往后撑是他已经感到累了象征，他这是在做逃跑的动作。这个姿态的意思是：你说得不累吗？我听得都快累死了。赶快结束你的废话吧！我不想和你待在这儿了。

总之，很多时候，人们出于礼貌不会直接说想要离开，但他们的腿部语言不会说谎。如果你看不懂他们身体的这些“明示”，很可能被归类在不识相的“白目一族”里！如果你发现对方这些硬撑下去的动作，那就识趣一点，结束谈话吧。



第三章

了解稟性的心理策略 ——从身体姿态看性格



习惯耷拉上眼皮的人，多老谋深算

生活中，有些人无论什么时候都习惯耷拉着上眼皮。他们眯着两眼，看上去就像是晚上没睡好一样。实际上，常常耷拉着眼皮的人，往往都是老谋深算的人。他们在表面上给人一种与世无争、半醉半醒的感觉，实际上脑子转得比电脑还快，只是不会轻易让人觉察到。

习惯耷拉着上眼皮人，多是圆滑世故而又不张扬的人。平日里，他们总显出一副迟钝、笨拙的样子，对人也很亲切、和善，给人的感觉是一个老实忠厚的人。而一旦遇到与他们的利益息息相关的事情时，他们会马上瞪圆眼睛，显露出老谋深算的一面。他们总是想方设法操控着事情朝着有利于自己的方向发展。当然在这一过程中，他们习惯耷拉眼皮加以掩饰，表面上看还是一张老实厚道的面孔，给你一种欺负他们会有罪的感觉。

其实，他们往往正在算计你呢。仔细一分析就会发现，他们的每一句话和每一个想法可能都是有目的性的。他们习惯做好铺垫，然后引诱你钻进他们设下的圈套里。他们卖了你也能忽悠你帮他们数钱。等他们说完“谢谢”，你冷静下来一想——唉，原来自己又被他们算计了。此刻再明白也晚了，事情都过去了，只好哑巴吃黄连自认倒霉。于是你终于明白，平时看起来最老实的人，原来是最狡猾的角色！

可见，眼皮虽然是很小的一部分，却能够反映一个人的心理。所以，我们可以通过一个人的眼皮来初步地了解他。那么，除了以上所

说，眼皮还能说明什么问题呢？

从进化论的角度来说，皮下脂肪丰厚的单眼皮，比皮下脂肪单薄的双眼皮进化程度更高。总体而言，眼皮主要起保护眼睛的作用。单眼皮是为了更有效地发挥这一作用而进化来的。东方人单眼皮的比率较高，而西方人双眼皮者居多，这是东方人的优势。但是，偏偏就有这么一些人，将进化程度较高的单眼皮动手术修成落后的双眼皮。

研究表明，单眼皮的人冷静，有逻辑性，观察力和集中力均优；思虑深，意志坚强；性格消极，沉默寡言；做事细心、谨慎；虽有持续力，但个性顽固。而双眼皮的人感情丰富，热情开朗；顺应性和协调性优异，行动积极敏捷。

从下眼皮可以发现过度疲劳的痕迹。把获得了充分睡眠的人和睡眠不足的人做一下比较，就会发现，睡眠不足的人下眼睑周边呈黑色，形成了黑眼圈。过度疲劳、淫乐无度、病魔缠身、郁闷苦恼等，都会引起这一征兆。当然，一般来说，下眼睑周边会随着年龄的增长，相应出现皱纹、垂肿等现象。

当大家见到电视新闻播音员、有涵养的妻子或浓妆艳抹的女士时，未必能从他们的脸上窥到有关其性格等方面的信息，因为许多人都将自己掩饰了起来。但眼皮却在不经意间泄露了他们心中的秘密。

所以，我们可以多看看别人的眼皮，这样，很多困惑也许会迎刃而解。当然，如果遇到总是耷拉上眼皮的人，就要当心了。因为站在你面前的，很可能是头脑聪明、老谋深算的人。

双手托腮的人，喜欢幻想

以手托腮，是一种寻求替代品的行为。用自己的手代替母亲或是情人的手，来拥抱自己或安慰自己。在精神抖擞、毫无烦恼的人身上，通常是看不到这样的动作的。只有那些内心不满、心事重重的人，才会托着腮沉浸于自己的思绪中，借此填补心中的空虚与烦恼。这样的人往往热衷于幻想，喜欢任自己的思绪飘浮在世俗之外。

如果你眼前的人正用手托腮听你说话，那表示他觉得话题很无聊，你的谈话内容无法吸引他；或者他正在思考自己的事，希望你听他说话。而如果你的恋人出现这样的举动，也许他正厌倦于沉闷的聊天，希望你给他一个热情的拥抱呢！

倘若平日就习惯以手托腮，表示此人经常心不在焉，对现实生活感到不满、空虚，期待新鲜的事物，梦想着在某处找到幸福。想要抓住幸福，不能只是用手托着腮幻想而什么都不做。守株待兔便是这类人的常态。有这种个性的人在谈恋爱时，会强烈渴望被爱，总是祈求得到更多的爱，很难得到满足，处于欲求不满的状态。从另一个角度来看，这种人因为觉得日常生活百无聊赖，而惯于沉浸在自己编织的世界中，偏离了现实世界，脑中净是浪漫的情怀。与之交谈，往往会有一些意想不到的有趣话题出现。

双手托腮、喜欢幻想的人就像一个爱撒娇的孩子，随时需要呵护，但溺爱也不是好事。拿捏好尺度，适当地满足他的需求才是上策。而经

常做出托腮动作的人，除了要自我检讨这种行为是否是因内心空虚产生的反射动作外，也应尽量充实自己，减轻内心的痛苦，试着通过心态的调整，改善表露在外的肢体动作。

生活中，我们还可以看到一只手抚腮、一只手扶着另一只胳膊的人。这样的人戒备心很强，大多数在幼儿时期没有得到父母充分的爱，例如母亲没有亲自喂母乳、总是被寄放在托儿所、缺乏一些温暖的身体接触。在这种环境之下长大的人，特别容易出现这种审视他人的身体动作。如果谈话对象在和你交谈的过程中，经常以这样的姿势面对你，这表示他对你的话有所怀疑，对你的话题也没有多少兴趣。

有的女演员在电视剧中常摆出双手托腮或单手托腮的姿势，因此她给观众的感觉，绝不是亲切坦率的邻家小妹，而是高不可攀的淑女。她不是那种会把感情投入对方所说的话题中、陪着流泪或开怀大笑的类型。她似乎永远都藏有心事、热衷幻想。

总之，如果你的谈话对象总是习惯用双手托腮或用单手抚腮，并且显出一副心事重重的样子，那么他多半是热爱幻想、喜欢浪漫的人。你想和这种人成为亲密的朋友，可能还要花上一段时间。

喜欢用手捂嘴的人，多少有些自闭

你的周围一定有这样的人，他们笑起来总习惯用手捂住嘴巴。这样的人性格大多比较内向，属于十分安静的人。他们大多有自闭心理。同样，捂住嘴巴笑的女孩，往往也是容易害羞的人。她们性格会很温和。这类人一般不会轻易向他人吐露自己内心的真实想法，包括亲朋好友。

平时不笑都喜欢用手捂嘴的这种行为，在女性身上比较常见。此类人性格较内向、保守，甚至有点自闭。她们严重自卑，不敢过多暴露自己。如果你是她不熟悉的人，那她会对你戒心百倍，一直竭力隐藏自己，试图做某种掩饰。即使是在网上，她也不会多透露给别人一点关于自己的信息。

一般来说，我们在谈话的过程中，都不会非常直观地谈论自己，但在不知不觉、有意无意当中，总有透露自己的时候。我们多留心谈论内容，多观察谈话者的神态和动作，细心一点，就会获得一些有益的东西。可是如果你遇到一个在说话时爱用手捂嘴巴的人，想了解他就困难得多了。他一般拒绝谈论自己，包括曾有的经历、自我的性格以及对外界事物的态度和看法等。他的性格比较内向，甚至很自卑，没有特别喜欢、特别厌恶的东西，主观意识比较淡薄，不太爱表现和公开自己。

即使在你的反复启发下，他勉强谈论了自己，也只是在单纯地叙述，不会加入过多修饰成分，而是习惯将自己置身于事外，仿佛在谈论一个外人。这样的人比较客观、理智，情绪也比较沉着和稳定，一般不会

有过激的行为。

与此相反，如果你遇到一个在说话过程中习惯性做捂嘴动作的人，他却不回避和你讨论自己，甚至对自己曾有的经历、个性特点等夸夸其谈。这表明这是个主观意识较浓厚、爱表现和公开自己、多少有点虚荣的人，而且有很深的城府，做出捂嘴的动作无非是在影响你的判断力。这样的人特别喜欢表达对外界一些事物的看法、态度和意见等。一般来说，这样的人性格大多外向，感情鲜明而且强烈，特别注意细节。

此外，爱用手捂嘴巴的人在恋爱的时候不够大方。如果他对一个人有好感，不会很明白地表示出来。如果你约这样的人出去，他会连笑都加以掩饰。到底答不答应你的示好，他会纠结上一段时间。在态度方面，他也表现得不够大方。因为他天生就不够自信，甚至有些自闭。如果你和这样的人起争执，他一般会选择顺从你。长期捂嘴笑的人，一旦结了婚的话，男的会惧内，女的会怕老公。

手持话筒下端的人，个性坚毅

打电话是最常见的行为，透过这一行为，我们往往可以看出动作实施者的内心世界。很多人都喜欢在通话时紧握听筒的下端。这种人外圆内方，表面看似怯懦温驯，实则个性坚毅，对事对人一旦下定决心，永不改变。他们一般很守信用，一旦答应你什么事，会尽力去做好，适合做朋友。

打电话时做这样的动作，在男性中较多见，他们大都性格干脆、做事爽快。这样握听筒的女性，往往对事物的好恶十分明显，且固执到底；遇事喜欢凭自己的好恶，一点通融的余地也没有，因而不大讨男性的喜欢。

通过观察可以发现，人在打电话时，还有一些其他的手上动作，如：

◎边打边信手涂鸦的人

一边通话，一边在纸张上信笔乱画。这种人大多具有艺术才能，富幻想而不切实际。不过他们独具的乐观性格使他们经常可以轻易地度过一切困难。

◎用双手握住话筒的人

这样的人很感性，易受外界的影响。这样握听筒的女性，一谈起恋爱来，很容易受爱人的影响，性格也会随之起变化。这样握听筒的男性，大多会有一些女性气质，对于一些细微的事情，往往也会左思右想，优柔寡断，不知如何是好。

◎用手轻柔地握住话筒，并使话筒与耳朵保持一定距离的人

这样的人，其行动力和社交活动能力往往是相当强的，并且有很强的自信心，十分好胜，也很希望周围的人能够注意他。如果是女性，这样的人一旦遇到她所倾慕的男性时，则会一改以往任性的性格。这样握听筒的男性则比较少见。

◎边通话边用手玩弄电话线的人

做这种动作的多是女性。她们比较喜欢空想，一方面多愁善感，另一方面又有倔强的脾性。她们在电话中一说起来常常会没完没了。同样，做这种动作的男性较少见。

◎用手抓握话筒上端的人

做这种动作的女性较多。她们通常有一种歇斯底里的特征，只要有一点小事不合心意，就会大发脾气，情绪改变非常快，所以与周围人的关系常常很紧张。这种女性与异性相处时，爱怎么样就怎么样，往往使对方束手无策，陷入困难的处境。而这样握听筒的男性，多头脑灵活。

总之，一个人在打电话时，用手抓握话筒的位置往往可以表露人心。通过这，我们可以很好地了解他的内心世界。

走路时视线向下的人精打细算，朝上的人热爱生活

孟子曾说过：“观其眸子，人焉廋哉！”意思就是说：想要观察一个人，就要从观察他的眼睛开始。因为眼睛是人的心灵之窗，所以，一个人的想法经常会由眼神中流露出来。而研究发现，一个人的视线，尤其是单独走路时的视线，总会在无意间展露内心的意识以及喜好。

正常人在走路时视线落在前面大概3~6米的位置。在有人告诉你有危险或自己感觉到有异常时，视线角度会发生很大变化，可能落在前面1米左右，步幅自然减小，以应对突发的变化。

但是，如果你细心可以发现，生活中很多人在平时走路时视线是向下的，颇有“走自己的路，让别人去说”的味道。这类人往往小心谨慎，凡事精打细算。这样的人都比较内向，心机比较重，为人谨慎、多疑，看似无心，实则总是在思索。与他们交流，你能感受到，他们对于能带来实质性收获的交流感兴趣，重视家庭生活。

在与人交往的过程中，如果你希望深入了解他人的喜好、秉性，就需要多留意他人的视线。

◎走路时视线朝上

这样的视线，通常会配合轻快悠闲的步履，头微微上仰，双手插在口袋里，嘴里可能还哼着小曲儿。这类人往往个性质朴，活得轻松自然，喜欢自然界的一切美好。一朵花、一只小狗、一顿晚餐，都能为他带来身心的满足。

◎走路时习惯平视

这类人个性认真，凡事喜欢就事论事，多半不喜欢拐弯抹角，不喜欢浪费时间。这类人属于务实派。

◎走路时盯着某物直瞧

平时很容易见到这类人，吸引他们目光的可能是一支笔、一只猫。其实，吸引他们的不是这些东西，真正吸引他们的通常和他们正处理的事务相关。这类人往往专注力强。此时，他们正沉浸在自己的世界里天马行空。这类人喜欢谈论目前手头上正在进行的事务。

◎走路时喜欢东张西望

在走路时喜欢东张西望的人，往往专注力不强。这类人很容易受到外界的干扰，总是漫不经心，好奇心比较重，喜欢新鲜的人、事、物。如果你和这样的人讨论问题，他们往往会反复问相同的问题。是的，他们根本没有仔细听。这就是小时候老师常常批评的“注意力不集中”。

总之，每个人走路时的视线是不同的。了解这些细微差别，你就可以从这些司空见惯的动作里透视人心。

浪漫的左撇子，健忘的右撇子

科学家研究发现，人的大脑右半部支配着人体左半身的活动，负责管理音乐、声音、色彩、想象等认知，一般被称为感性脑；而左脑则被称为理性脑，它支配着人体右半身的活动，负责理性思维、分析、文字、推理、判断等。而右脑左脑何者占优势，则明显表现在我们的肢体动作上。

以走路时迈腿这个动作来说，习惯先迈左腿的人，通常是右脑（感性脑）为主导。他们的肢体动作较温和，为人善良、热情，比较有耐心，会主动帮助别人。而习惯先迈右腿的人，左脑（理性脑）占优势。他们的动作较强势，凡事重逻辑，遇到事情倾向于反复思考、比较后再做决定。

小林在一家超市卖保暖内衣。这天，来了一个女孩。她跨出左腿，兴冲冲地奔向保暖内衣展柜，拿起保暖内衣的手也是左手。这一切都被小林看在眼里，她没有急着介绍产品的质量，而是说：“这款衣服是灰太狼的图案，穿上很有活力。”得知女孩是给男朋友选内衣，小林又提议女孩选个情侣款，她说：“你穿上红太狼的衣服，既有趣又温馨，还能让你男友体会到你的爱……”最后小林一下子卖出了两件高档保暖内衣。

小林很关注购物者的身体语言，她总是变着法地猜透购物者的心思。这不，又来了位老大妈。她冷静地站在内衣展柜前，用右手翻看着

内衣的标签，双脚交叠，右脚在上。小林面带微笑地走过来，说：“这件衣服是百分百纯棉的，如果大小不合适，我们包退包换。”

从例子可以看出，小林是个成功的导购，她关注购物者的身体语言，并且会随机应变地应用到销售技巧里。她看准了哪些人需要感性诉求，哪些人需要理性说服，这样的技巧使她屡试不爽。其实，生活中还有很多鲜活的身体语言向我们展示了左右脑主控下的惯常动作的含义。现在，让我们一起来看看吧！

◎浪漫的左撇子，健忘的右撇子

如果你的交流对象是个左撇子，你可以感受到他的浪漫。惯用左手的他很容易接受抽象概念，容易受到影像、声音、人物的影响，大脑的注意力广而分散。他的记忆力也不错，在听你说话的时候甚至能把你的话前后对比，来确认你是不是前后矛盾。所以有人说不要欺骗左撇子。能让左撇子感兴趣的事，大多是感性或图形化的，他喜欢心灵相通的浪漫情境。

反之，如果你的交流对象是个右撇子，即惯用右手的人，你会感觉到他很理性，很注重逻辑性，甚至会专注于你所说的每一句话，以便于细细推敲。由于他的用脑特点是将看到或听到的信息、画面等以理性方式记忆，所以相当花时间。例如，他看到一瓶橙汁时，会这样转换：“这是一个透明的塑料瓶，有500毫升，装着有果肉的橙汁。”由于他的记忆容量不大，所以他的记忆力不好，有时甚至严重健忘。

◎感性的左腿翘，理性的右腿翘

如果你和他人交谈时，发现对方两腿交叠，左腿在上方，即左腿翘，你要知道，他更喜欢你在谈话中说点感性的话语。例如：“我们今天能碰在一起真有缘啊！”“你看过动画片《蜡笔小新》吗？”……这些话题往往能引来他的滔滔不绝。反之，如果对方的右腿在上，即右腿翘，他往往会希望你能多说一些理性分析的话题。他对数字比较敏感，

也习惯用刻板的印象来判定事物，很容易产生先入为主的观念。

总之，在与人交流中，熟悉了人的左右脑主控下的惯常动作，我们既可以了解先迈右腿的人理性强势的一面，也可以用语言唤起左撇子感性的一面。这些习惯的动作往往是他们潜意识里最原始、最深层的想法。

过马路的方式是个性的缩写

在生活中，如果我们仔细观察，可以发现，同样是过马路，不同的人却有不同的方式。通过过马路的方式，可以推出他们的性格。

有的人眼睛一直盯着交通信号灯，一看见红灯转成绿灯就率先走出，迫不及待地越过马路。这样的人，性子很急，是在生活中总被时间追着跑的人。他们做事的风格通常也是雷厉风行，干净利落，不会拖拖拉拉，而且极有主见。这些人因为常常是风风火火地行动，所以会给人一种对别的事都不屑一顾的印象。但是，他们也有喜欢照顾别人的一面。拜托他们的事，一般不会遭到拒绝。而且，他们一定会尽量帮忙。不过，他们会有点武断，只知道按照自己的想法去做事。

有的人则不紧不慢，看见旁边的人开始走后，才跟着一起过马路。这类人通常比较合群，性格随和，容易相处。但是他们也强烈倾向于按照自己的步调行动，和别人交往时也有自己的防线，比较冷静。

还有的人，很注意自身安全，总会左右确认没有车辆才通过，而且多半是站在人群中间。这样的人很注意自身安全，平时小心谨慎，害怕风险，有时会有些畏缩不前。也有些人，在过马路时，不在意撞上迎面而来的人，从中间直线穿过。这样的人，一意孤行，不会想到别人。他们不愿意与人交往，是不太会替人着想的人。

通过过马路，就可以判断人的性格。这说明，走路也是有学问的。两个人肩并肩在路上走，大多时候是互相配合的，尽量走得速度和步调一

致。但是，在配合的过程中，即使非常小心或者无意识，也会从中看出，是谁有点超前，是谁有些许滞后，是谁在故意放慢脚步，等等。通过这些细节，也可以看出对方是怎样的人。

如果你和他并肩走着，他不知不觉走到了你的前面，这说明他是一个性急而竞争心强的人，因为他会无意识地想要超越你。即使他配合你的步调，也只能说明他具有良好的耐心及自制力，可以压抑自己的本性。如果他走在你的前面，还露出不愉快的表情看着你，说明他对你有点反感。

而细心地注意配合你走路的人，是对你有好感的。因为他想采取谦和的态度来讨你的欢心，以引起你的好感。而不自然地与你并肩走着的人，是十分害怕和别人不同的人。他因对自己没有自信而感到不安，所以特意跟人采取同样的步调。

而有的人在并肩走着的时候，会常常撞到。一般情况下，你和对方碰到一次之后，会把距离拉开并且改变步调，以免再次碰到。但是，如果还是会碰到或者撞到，有可能是因为对方节奏感不佳，或者走路的平衡感不佳。排除身体上的因素，且对方在与你产生身体碰触后没有厌恶感，可以判断出他对你有好感。因为这有可能是他有意地想要接触你。

当然，如果并肩走的两个人是情侣的话，对方如果和你慢慢地溜达，是非常喜欢你的表现。因为这样可以与你亲密地走在一起，而慢慢地走，和你在一起的时间就更长一些。

另外，当你和你的朋友一起走在人行道上，这时，对面有一个行人试图从你们中间穿过，你们会有什么样的反应呢？

实际上，这是一个实验。通过使人刻意从在人行道上行走的两个人之间穿过，观察他们的反应，进而判断他们之间的关系。一般情况下，他们采取的行动有：两个人一起移动，让别人通过；或者，两个人左右分开让行人从中间经过。实验的结果是，采取两个人一起移动的，八成以上是男女情侣。也就是说，如果两个人关系亲密的话，会

选择一起行动。

因此，当你和朋友并肩行走，正面有行人过来的时候，请仔细观察你身边的人会如何闪避。如果他的身体向你这边靠来，表示他对你有好感，想要和你有亲密的关系。如果他离开你，让行人通过，表示他对你并没有好感，对你只是像对待客人般而已。

总的说来，通过观察过马路的动作，就可以初步读出人们的心理活动以及性格。

接受表扬的态度，反映一个人的品性

有的人在受到表扬的时候面红耳赤，显得很腼腆。他们温顺敏感、感情脆弱，很容易被别人的批评伤害，更经受不住意外的打击；富有同情心，关注他人的感受，不会用言语或行动主动攻击他人。

听到赞扬的话，有的人会用一副非常惊喜的样子来表达自己的喜悦。他们憨厚淳朴，不喜欢与别人产生矛盾，经常损失自己的利益来换得安宁；喜欢参加群体活动，交往过程中的大度和慷慨让他们与别人建立起良好的人际关系。

有的人听到表扬，仿佛听到风声一样无动于衷。他们在工作中兢兢业业，不喜欢因为受到别人的注意而浪费时间和精力；他们对待身边的事情保持一种顺其自然的态度，不喜欢争强好胜；他们宁愿独处一室进行研究和创造，也不愿加入烦乱的集体生活当中。

听到别人的表扬，有的人会立刻用相应的表扬话语回敬，让对方有被回报的感受。他们有自己的个性，不喜欢依附他人，对自己和生活充满了自信。在人际交往过程中，最讲究平等互利，和他们交往可以毫无后顾之忧，既不必担心吃亏，也不会产生占他们便宜的不良感受。

有的人经常用诙谐的话语回敬别人的表扬，有时会否定对自己的表扬。他们不喜欢集体活动，不愿受到他人的干扰，将更多的精力和时间用于维护自己的独立空间；幽默含蓄，但又略显放荡不羁，其实这是他们故意封闭自己的手段，他们通常不会和别人建立起深厚的情谊。

有的人会在接受别人表扬的时候，用适当的好话称颂对方。他们心地单纯，好助人为乐，经常设身处地为他人着想，能够对别人的优点给予肯定，别人也非常愿意和他们相处；他们慷慨大方，能够给予朋友及时有效的援助，和他们共渡难关。

有的人对别人的表扬一点都不关注，根本没有心情为表扬浪费过多的时间，总是找其他的话语来改变话题。他们反应灵活、机智聪明，而且才华横溢，既现实又干练；自信和狂放不羁是他们最明显的性格特征；他们对名利不过度追求，却有成就丰功伟绩的可能。

对于表扬自己的人，有的人能恰到好处地表达出由衷的谢意，给对方彬彬有礼的感觉。他们稳重踏实，注重实际，讲究实效，富有进取心，善于韬光养晦，经常出其不意地给人以惊喜；有着独立的行事原则，能够按照预定的目标坚持不懈地努力，不受外界环境影响，更不会招摇过市、不可一世。

快来看，哪些下意识小动作出卖了你

同事为小雷介绍了女朋友。两人第一次见面时，小雷比较拘谨，说话行事都要经过反复拿捏。一段时间以后，两人进展得很顺利，小雷也越来越放松，说话时开始像往常一样“手舞足蹈”，加上了很多配合动作，比如拍手、摊开手掌、用手指指点点。这些动作让女友很反感，几次表达不满。小雷很无奈，这种下意识小动作怎么控制得了？

有些人与人谈话时，只要一动嘴，一定会有手部动作，摊开手、摆动手、拍打掌心等，好像是对说话内容的强调。这样的人通常做事果断、自信心强，习惯于在任何场合都把自己塑造成一个领导型人物，很具有男子汉的气派。但是，这样也容易让人觉得他控制欲强，喜欢掌控别人。小雷的表现就让女友感到了压迫感。这些小动作从一定程度上反映了小雷有点大男子主义的个性，所以如果女友不是那种顺从型的女性，就会比较反感了。

每个人的举手投足都反映了其心态和性格。所以，大家可以通过对方的一举一动看透其内心。因为出自无心和习惯的动作，更能真切地反映一个人的内心和个性。现在就让我们一起来看看人们那些“下意识小动作”！

◎时常摇头晃脑

平常生活中，人们经常摇头或点头，以示自己对某件事情的意见。但如果有人经常摇头晃脑，那么就不免让人猜测他是不是得了“摇头

病”，或者精神不正常。

从另一个角度来看的话，我们会发现，这种人特别自信，以至于经常唯我独尊。他们也会请你帮忙办事，但很多时候，你办得再好他们都不怎么满意，因为他们有自己的一套，只是想从你做事的过程中获取某种启示而已。他们在社交场合很善于表现自己，却时常遭到别人的讨厌，对事业一往无前的精神倒是被很多人欣赏。

◎拍打头部

拍打头部这个动作多是在向你表示懊悔和自我谴责。他肯定没把你上次交代的事情放在心上。如果你问他“我的事情你办了没有”，而他做出这个动作的话，就不需要再问了。

时常拍打前额的人一般都心直口快，为人坦率、真诚、富有同情心，不过有时候有些自卑。在“耍心眼”方面，你教都教不会他们。因此，如果你想从某人那儿知道什么秘密的话，这种人是最好的人选。不过，这并不表示他是一个不值得信赖的朋友，相反，他很愿意替他人着想。这种人如果对你有什么得罪的话，请记住，他们不是有意的。

◎边说边笑

与这种人交谈会使你觉得非常轻松和快乐，他们有时候连话都还没讲完就笑起来了。他们也并非不在意与别人的交谈，只能说这种人“笑神经”特别发达。

他们大都性格开朗，对生活要求不太苛刻，很注意“知足常乐”，而且特别富有人情味，也相当自信。无论在什么地方，他们总会有极好的人缘。这对他们开拓自己的事业本来是极好的条件，可惜这类人大多喜爱平静的生活，缺乏一种乐观向上的精神。否则，这个世界上的很多东西都会属于他们。

◎走角落

这种人十有八九属于自卑型。他们参加各种会议或聚会时，总是找

个最偏僻的角落坐下——不过要排除那种昨天熬夜，今天想找一个不易被人发现的角落打瞌睡的人。

喜欢走角落的人的性格大都有比较怪异的一面。如果说他无能，他绝对会做一件事给你看看；如果说他行，他却非常谦虚；大家都说某件事情不能做，他偏要去试试。这类人最不习惯的是拜访年轻女性，他要站在门前给自己鼓足勇气才敢敲门。因此，调动这种人的工作积极性的唯一办法就是表扬，让他们感觉到自己有很多长处和优点。

◎抹嘴，捏鼻子

这种动作略嫌不雅观，不过还没到有伤大雅的地步。习惯于抹嘴或捏鼻子的人，大都喜欢捉弄别人，却又不能“敢作敢当”——他们喜欢作弄别人却往往害怕被人作弄。有时候他们有些自卑的情绪，但大多数时候还是开朗乐观的。他们的唯一爱好是“哗众取宠”，眼见你气得咬牙切齿，他们却在那儿高兴得手舞足蹈。从这方面来讲，不妨认为他们有点过分。

这种人容易被人支配。别人要他做什么，他就可能做什么。售货员最喜欢的就是这种人。也许他根本什么都不准备买，但只要有人说“先生，这件可以的”，他就会买下。

站姿，传达心理的信号

身体语言学家指出，人的身体是一个奇妙的信号发射台，动作构成丰富多彩的身体语言。如果仔细揣摩，你就会发现，即使是站立这种简单的动作，也是传达心理的信号。

曾有一位美国心理学家拍摄了大量影像资料，经过反复研究分析，他认为，通过观察人们不同的站立动作，能捕捉到丰富的信息。

◎标准立正的站姿

这类站姿是较为正式的姿势，两脚并拢，自然站立，不表达任何去留的倾向，但多展现服从的情绪。例如，学校的学生们在跟老师说话时，公司的下级跟上级汇报工作时，常采用这个姿势。经常使用此类站姿的人，性格一般比较温和，不容易对他人说“不”。在工作中，他们踏实但缺乏开拓和创新精神。开会时，他们还会利用同样的姿势表示“不置可否”。他们容易满足，且不争强好胜，只是有些急躁。

◎弯腰驼背的站姿

站立时弯腰驼背的样子，说明这个人承受着很大的压力，他缺乏自信，有自我防卫、封闭、消极的性格倾向，或者说他想逃避某种境况或者整个生活，不想承担某种风险和责任。这也就暗示着他在心理上正处于弱势，具有不安或者自我抑制的特点。

◎双腿交叉型站姿

这类站姿是指站立时双腿交叉，有的人会同时交叉双臂。这是大多数人在身处陌生的环境时下意识的反应。所以，发出动作者有些拘谨。另外，较熟悉的朋友谈话时，若有人以这种姿势站立，也暴露了他的拘束心理，或者缺乏自信心。所以，经常使用这种动作的人，大多拘谨、保守、缺乏自信，不喜欢展现自己的性格特征。

◎自信型站姿

这类站姿是指站立时挺胸、抬头、两腿分开直立，像一棵松树般挺拔。一般具有这种站姿的人都自信且有魄力，做事雷厉风行，并且往往很有正义感、责任感。男性具有这样的站姿，非常受女性喜爱。

◎思考型站姿

这类站姿是指双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，就像是在思考着什么。具有这类站姿的人一般比较小心谨慎，在做决定时容易犹豫不决，不知如何是好。工作中，他们一般缺乏主动性和灵活性，不会有效率地工作。如果在交谈的过程中，有人摆出这种站姿，表示他有话要说。

这种人在感情上非常忠贞。他们喜欢幻想，常常会构思未来，也因此不愿面对现实和承受逆境，是一个心理脆弱的“理想主义者”。

◎攻击型站姿

这类站姿指的是将双手交叉抱于胸前，两脚平行站立。经常做出这种站姿的人，通常性格叛逆，具有较强的挑战意识和攻击意识。他们无论是在工作还是生活中，都喜欢打破传统的束缚。他们比别人更敢于表现自己，创造能力通常能发挥得更充分。

◎靠墙式站姿

站立时有靠墙习惯的人，多半是失意者，对外界缺乏安全感，容易

倾向于依赖外力来保护自己。他们个性随和、坦诚，容易与人相处，因此也很容易受到别人影响。

站姿体现了一个人的精神和心态。注意观察对方的站姿，也是增进对对方的了解的有效途径。

坐姿，反映一个人的内心情感

家里来了客人，我们首先要请客人就座。殊不知，小小的坐姿大学问。由于一个人的坐姿是从小到大习惯的累积，因此可以看出一个人的性格和情绪。坐姿多种多样，有的人是不管何时都端坐直立；还有些人身体前倾，靠近桌沿；有的人则是全身后靠，双腿叉开；有些人会小心翼翼地坐在椅子前部；有的人将屁股全坐在椅子上；还有人干脆悠闲地半躺在椅子上……这些坐姿都是判定他们心情的可靠依据。

在很多商业活动中，经常可以看见这样的场景：西装革履的买方远离卖方，后靠在椅子或沙发上，双腿叉开，一副舍我其谁的样子。听着卖方在那儿不厌其烦地做着推销，看着卖方诚恳的笑容，他似乎胸有成竹，于是稍微咳了一声表示自己不准备买或接纳卖方提供的商品。由此可见，双腿叉开的坐姿展现的是支配的态度，这样坐的人往往心中早有定见，一般不会认同你的观点，只会相信自己。

这种坐姿也常见于领导身上。他们往往会尽量将身体往后坐，怎么舒服怎么来，这也表明他们较自信，处事冷静，不会轻易地改变决定。叉开的双腿表明他们乐于交谈，乐于听听你的想法，但是并不代表他们可以轻易接受你的意见。

有时候，与人交流是没有硝烟的战争。如何读懂他人，取得他人的信任？看似随便的坐姿，好像是无心的臀部与椅子的接触面积，往往都可以帮助我们解读他人的性格和心理状态。让我们看看其他的坐姿传达

出的信息吧！

◎坐姿端正的人小心翼翼

习惯将两腿和两脚跟紧紧并拢、把手放在膝盖上、坐姿端正的人，通常性格同姿势一样，谦逊温顺，为人正派，小心翼翼，精力充沛。你会感觉他们就像是上足了一天的发条一样紧绷，毫不松弛。这样的坐姿也是礼貌和防卫的，他们没有对你完全开放。与之交流，你需要留给他们一点空间，让他们思索。他们对自己的感情非常敏感，隐藏极深，就算与喜欢的人相对，也不会说出太甜蜜的言语。他们秉性纯挚，善于为他人着想，所以人缘很好。

◎坐姿封闭的人内心抗拒

把全身都后靠在沙发上，并且双腿并拢，是内心抗拒的表现。这种封闭的坐姿表明对方还不认可你的话，他想搞清楚一些状况，但是没有头绪。他尝试着用舒服的姿势和你继续抗拒。

◎坐姿古板的人缺乏耐心

入座时，有人习惯将两腿和两脚跟靠拢在一起，双手交叉放在大腿两侧。由于双手交叉是相对封闭自己的手势，所以具有这类坐姿的人为人刻板，很难接受他人的意见。他们缺乏耐心，容易厌烦，凡事都想做得尽善尽美，但往往没有能力完成。他们爱夸夸其谈，缺少实干的精神。

对于爱情和婚姻，他们的观点都较为传统，会根据自己构想的“模型”来选择伴侣，并会在恋爱后很快进入婚姻的殿堂。他们遵循的理念是中国传统的“早结婚，早生子，早享福”。

◎坐姿腼腆的人十分友善

有人在坐着的时候，习惯两膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开呈“八”字形，两手相对，夹在膝盖中间。这类人非常害羞，不擅长社会

交际，感情细腻，却不会表达感情。

工作中，他们是保守的员工，习惯运用陈旧的经验做依据，没有创新和突破的能力，容易因循守旧。在生活之中，他们对朋友十分友善，有求必应，感情真诚。他们对待爱情的态度则较为压抑，常受到传统思想的束缚，被家庭和社会的压力所累。

◎坐姿放任无拘的人喜欢标新立异

放任无拘的坐姿是指坐着的时候两腿分开，距离较宽，两手随意放置。经常这样坐着的人，喜欢标新立异，因此可能会成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们喜欢与他人接触，人缘不错，并且从不在意他人对自己的评论，这一点是很多人难以做到的。所以，他们很适合做社会活动家或从事类似的职业。

◎坚毅型坐姿的人独占欲极强

入座时，有人习惯将大腿分开，两脚跟并拢，两手放在肚脐部位。这类人有勇气，有魄力，有行动力，一旦考虑了某件事情，就会立即采取行动。这一点在爱情上也同样明显，他们若对某人产生好感，就会积极主动地说明自己的意向。不过，由于他们独占欲极强，不自觉地就会干涉恋人的生活。

这类人属于不断求新、挑战自己的人，他们适合当领导，具有权威性，并能用自己身上的气势威慑他人。

◎全身歪一侧的人心中不满

交谈中你会发现，有些人坐着坐着，全身就歪向了一侧，重重地靠在沙发扶手上。这是他们心中对你极度不满的表现。他们往往是对你谈话的内容感到不耐烦，觉得你浪费了他们的时间。有的时候，他们会在做出这种姿势的同时，用手掌撑着下巴，或者握拳，这都表明他们听累了，听烦了。这类人喜欢新鲜感，如果你的话没有新鲜感，他们会直接

表明不想再听。

◎身体前倾贴近桌沿的人会马上投降

如果你的谈话对象身体前倾，上身贴近桌沿，这表明他正全神贯注地聆听你的话，脑子里正思索着你提出的问题，并且已经快被打动了。他也许也有点想拒绝，但是找不到说服自己的理由。

◎浅坐椅子的人小心翼翼

有些人即使是在熟悉的环境坐着，也会像当兵一样只坐椅子的前三分之一。这类人通常在生活上严谨、规律，但欠缺精神上的安定感。与这样的人交往，你会发现，他总是无意识地表现着弱于你的劣势。对于以这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事，或托办什么事，还为时过早，因为他还没有定下心来，好像随时都会逃跑一样。

◎坐满椅子的人信心十足

有些人在接触到椅子后，会尽量后坐，臀部占满椅子，两手放在肚脐的位置。这类人往往信心十足。他们坚毅果断，一旦考虑了某事，会立刻行动。他们的独占欲很强，你和他交流之后会发现，他甚至会干涉你的想法。

◎半躺在椅子上的人怡然自得

如果你的交谈对象半躺在椅子上，双手抱于脑后，摆出一副怡然自得的样子，你可以肯定他个性随和，喜欢与他人攀谈，与任何人都能打成一片；同时，他善于控制自己的情绪，容易获得大家的信赖；适应能力强，对生活充满希望；干任何职业都十分投入，且能取得一定的成功。

不过，他比较自负，好学却不求甚解，做事比较急躁；理财观念薄弱，花钱时大手大脚，仅以直觉、心情来决定消费。因此他们时常不得不承受因处理钱财的不谨慎带来的后果。

这类人的爱情通常比较美满，能找到带给自己快乐的伴侣。他们口

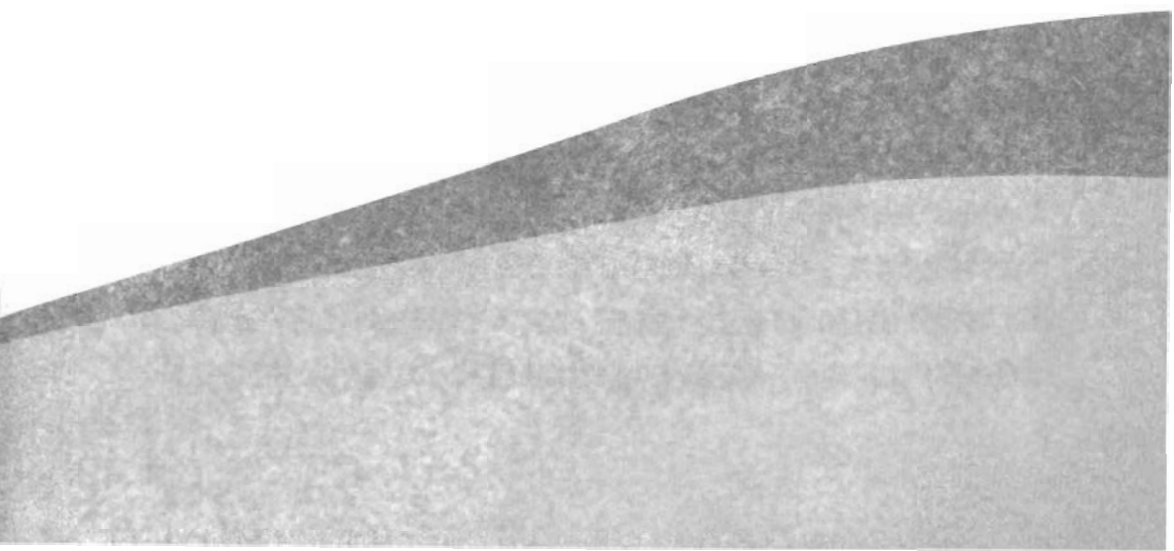
才极佳，但并不是在任何场合都会与人争论的人，是否要亮出自己的观点，完全取决于他们当时面对的对象。

总之，了解坐姿的含义，除了可以帮助你与他人进行顺畅的交流外，还可以让你更快地走进他人的内心世界。



第四章

识破谎言的心理策略 ——一眼看穿谎言，再不被欺骗



谎言，我们必须面对的事实

我们的大脑从接收到信息到指挥身体各个部位做出反应的刹那之间，经过了高速而缜密的思维过程。大脑会根据不同的情况分析出最佳的对话策略，于是就出现了所谓的“口是心非”“言不由衷”等情况。如果有人宣称他这辈子从来没有撒过谎，想必任何人都不会相信。我们无法否认也无法拒绝我们生活在一个充满谎言的世界里这一事实，正如法国的沃尔纳格所说，人人生来都是纯真的，人人死去时都是说谎者。的确，人人都会撒谎，从不撒谎的人大概只有三种：圣人、白痴、婴儿。撒谎可以说是人类的天性。

例如，一个年年都是“三好生”的小学生为了获得一次和同学去郊外野餐的机会，会理直气壮地告诉父母，周末的作业他都已经完成了，而事实上他才做了一半。一个刚毕业不久的大学生，虽然只进了一家普通的公司，拿着微薄的薪水，为了不让家人担心，会夸口说他进了一家声名显赫的大公司，一个月的薪水有多少多少，而事实上他的薪水只有他说的一半。

心理学家告诉我们，说谎是人类区别于其他动物的重要特点之一，是人类社会生活中不可缺少的部分。有研究表明，大多数人平均每天会撒两次大谎。人与人的交谈中有三分之一的部分存在某种形式的谎话，但是这其中只有五分之一被人们察觉到了。有80%以上的人曾经为了获取工作或保住职位而说谎，对伴侣说谎的频率更是居高不下。

虽说人人都会说谎，没有一个人敢声称自己是绝对清白的，但人们说谎的频率确实有所差别。的确有那么一些人，是可信度极低的谎话大王，这些人正是我们平时最需要提防的人，对于他们所说的话一定要秉着“批判主义的精神”。当然，你也可以把他们当作你练习识破谎言技巧的最佳教材。

心理学家为我们总结出了最爱说谎的四种人：

◎虚荣心重的人

生活中的很多谎言都是因为面子问题而产生的。虚荣心重的人最看重面子，十分在乎他人对自己的评价，喜欢受到关注和赞美，不愿意别人看低自己。他们太注重外在的东西，对个人的素质与气质疏于培养，又渴望得到别人的喝彩。于是，当凭内在的实力无法达到这种目的时，撒谎便成了他们最便利的手段。

这类人常常在不熟悉的朋友面前编造一些美好的图景，例如自己的家庭背景有多好，身上戴的首饰值多少钱，甚至自己是哪所名牌大学毕业的。当然，这些谎言仅仅是为了满足个人的虚荣心，如果你识破了也大可不必揭穿。

◎自卑感强的人

严重自卑的人通常敏感而脆弱，既能敏锐地感受到自己许多不如别人的地方，同时，又极容易把周围一切人对自己的注意——哪怕是关心和帮助——看成对自己的怜悯。因此他们需要一些谎言来安慰自己，或者是借助谎言来逃避，在别人面前树立完美的形象。他们以谎言为武器来调整自己在他人心目中的位置和形象，用谎言来安慰、麻痹自己，在幻想中获得满足感和认同感。

◎过分争强好胜的人

争强好胜是一种有益的品质，一个人积极进取，不甘落于人后，更容易在事业上有较大的成就和作为。但任何事情都有个限度，超过这个

限度便走向它的反面。要强也是如此，事事要强，时时要强，总想高出别人一头，这作为一种理想是很不错的，但如果把它落实在生活中，则太困难了。

过分好强的人活得很累，他们事事都想出类拔萃，对自己要求很高。一旦遭遇挫折，他们往往没有勇气面对，只能用谎言编织理由为自己寻找退路，维护面子和自尊。虚构成功的情景蒙骗他人或欺骗自己，便常常成为他们的拿手好戏。

◎过分以自我为中心的人

趋利避害是人的天性，我们每个人在思考问题、处理事情时，都不免会以自我为中心，首先考虑保全自己的利益。但这种以自我为中心的心理应有个限度。如果没有干扰他人的生活，大家自可相安无事。但如果一个人以自我为中心的心理严重到过分的地步，在与他人发生利益冲突的时候，只考虑自己的利益，损人利己的谎言也就随之而来。

可以说，撒谎者在我们的生活中比比皆是。甚至有位西方哲人说，社会就是由谎言组成的，人与人之间就是互相撒谎的关系。这句话当然有些偏激，但不可否认，谎言的确是人类日常生活的重要组成部分。

只要我们稍稍留意一下就会发现，在我们的生活中，随时随地都会听到各种各样的大大小小的谎言。其中有一些只是善意的欺骗，还有一些是恶意的谎言，会对我们造成伤害，因此我们必须学会如何面对谎言，从而有效地保护自己。虽然我们无法阻止别人说谎，但是我们可以学着永远不上当。

避免眼神接触的人在说违心话

大多数人在说谎时心中难免会有愧疚之感，以及担心谎言被揭穿的恐惧。愧疚和恐惧都会从他们的眼睛里流露出来。如果对方回避目光交流，或是低头不看对方，或是明显地把头偏向一侧，都可以说明这个人并不坦诚。说谎时与别人对视，心里会更加紧张，紧张感就会反映在眼睛里，因此说谎者本能地转移视线，以消除紧张感。

避免眼神接触或很少直视对方，是典型的欺骗征兆。人在潜意识里觉得别人会从他的眼睛里看穿他的心思，因此，很多人会尽量避免和对方眼神接触。影视剧中经常可以看到这样的片段，一个人怀疑别人在对他撒谎，于是对那个人说：“看着我的眼睛，告诉我，到底是怎么回事。”而对方却把头低下或者转开，不敢直视对方。的确，眼睛很容易泄露谎言，持续长久地回避直视和眼光闪烁、飘忽不定是对方在说谎的重要标志。

揉眼睛则是另一种避免眼神接触的方式。当一个小孩不想看到某些人或某些事情的时候，可能会用一只或两只手来揉自己的眼睛。成人也一样，当他们看到某些让人不愉快的东西时，也可能会用手揉自己的眼睛。

揉眼睛这个动作的潜台词是，不想让眼睛看到欺骗或是其他不好的东西，或者是不想让自己在说谎时与别人发生眼神接触，以免自己因心虚而露馅。一般来说，男性撒谎时，可能会用力揉自己的眼睛。如果谎

撒得较大，他会转移视线，通常是将眼睛朝下。女性撒谎时，不会像男性那样用力揉自己的眼睛，仅会轻揉几下眼部下方，同时将头上仰，以免和对方发生眼神接触。

频繁眨眼也是说谎的标志之一。科学家通过暗中观察发现，人们在正常的放松的状态下，眼睛每分钟会眨6~8次。而这种间隔在非正常状态下会被打破。所谓非正常状态就是指内心情绪有较大起伏时，比如因为说谎而紧张，这个时候眨眼睛的频率就很可能显著增加。撒谎的人内心无法平静，承受着担心谎言被识破的巨大压力。在这种压力下，说谎者或许可以控制自己的口头表达，却很难控制身体语言，于是眼睛就会因为巨大的紧张感而不停地收缩。

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

此外，英国动物学家戴斯蒙德·莫里斯在观察警察审讯的过程中发现，当人们说谎或努力掩饰某种情感时，眨眼时眼睛闭上的时间会比说真话时更长。这是另一种避免眼神接触的方式，说谎者在无意识中通过延长闭眼时间给自己关上“一道门”，从而减轻内心因说谎而产生的愧疚感。

瞳孔与谎言的关系

人类瞳孔的变化是不由人的主观意志控制的，完全是下意识的反应，因此可以真实地反映人的情绪变化。前面已经提到，人的瞳孔会随着情绪的变化而相应地放大或缩小。无论说谎者的演技多么高超，也无法掩盖这一点。瞳孔的这种变化是人无法控制的，因此只要我们留意观察对方的瞳孔，就能断定他是否在说谎。

当我们对眼前的事物或者谈话内容感兴趣的时候，瞳孔就会放大。如果一个人的瞳孔变化和他试图表现出来的情绪不相符，就可以怀疑他所说内容的真实性。警察在询问嫌疑人时经常会用到这个方法。例如，警察想要知道嫌疑人和另一名疑犯是否相互认识，会把许多张照片一张一张地给嫌疑人看，其中只有一个是目标人物。嫌疑人看到目标人物的照片时，瞳孔会突然放大然后恢复。警察如果能够观察到这个细节，基本上就可以下结论了。

关于瞳孔与谎言的关系，俄国有一个故事。一个叫卡莫的俄国人在外国被警察抓获，沙皇政府要求引渡他。卡莫知道，一旦回到俄国，无疑将面临死刑。于是他装成疯子，企图以此逃过惩罚。他的演技骗过了一位又一位经验丰富的医生，最后他被送到德国一个著名的医生那里进行鉴定。这位医生把一根烧红的金属棒放在他的手臂上。为了逃避惩罚，卡莫忍受着巨大的疼痛，没有喊叫，也没有露出任何痛苦的表情，但是他的瞳孔因为痛苦和恐惧放大了。聪明的医生看到了这一点，完全

明白了他不是丧失了知觉的疯子，而是一个正常人。

可见，演技再高超的骗子也无法控制自己瞳孔的大小变化。故事中的医生正是利用瞳孔与恐惧情绪之间的联系发现了欺骗者的破绽。反过来，人们也可以利用瞳孔变化与兴奋情绪之间的联系来识破谎言。

第二次世界大战期间，盟军反间谍机关抓到一个可疑的人物。此人自称是来自比利时北部的“流浪汉”。这位“流浪汉”的言谈举止十分可疑，眼神中露出一机警、狡黠的光芒，不像普通的农民那么朴实、憨厚。法国反间谍军官詹姆斯负责审讯此人，怀疑他是德国间谍。

第一天，詹姆斯问这位“流浪汉”：“你会数数吗？”“流浪汉”点点头，开始用法语数数。他数得很熟练，没有露出一丝破绽，甚至在德国人最容易露馅的地方也没有出错。于是，他过了第一关。

詹姆斯设计了第二招，让哨兵用德语大声喊：“着火了！”然而“流浪汉”似乎完全听不懂德语，一动不动地坐在椅子上，脸上也没有任何表情。詹姆斯心想，这个间谍果然不简单。

詹姆斯冥思苦想，想出了一个特别的办法。第二天，士兵将“流浪汉”押进审讯室。他依然是一副无辜的样子，十分冷静。詹姆斯看见他进来，假装非常认真地阅读完一份文件，并在上面签字之后，故意用德语说：“好啦，我知道了，你的确就是一个普通的农民。你可以走了。”

“流浪汉”一听到这话，误以为他骗过了詹姆斯，不自觉地卸下了防备。于是他抬起头深深地呼吸，瞳孔突然放大，眼睛里闪过一丝兴奋。詹姆斯从这短暂的表情中看出了端倪，看来这位“流浪汉”确实会讲德语，而且之前一直在伪装。詹姆斯抓住这个细节，对“流浪汉”进一步审讯，终于揭穿了他的谎言。

总之，瞳孔放大必然和恐惧、兴奋等情绪有联系。即使对方的身体一动不动，一言不发，仅从瞳孔的变化也可以发现他企图掩藏的情绪，从而揭开谎言。

捂嘴巴摸鼻子，是典型的说谎标志

频繁用手触摸自己的鼻头或者手指不时轻触嘴唇，是最常见的说谎动作。一旦对方的手离口鼻很近，基本上都有说谎的嫌疑。如果对方在说话时用手捂住嘴巴，那表示连他自己都不相信自己说的是实话。这些手部动作起着遮掩的作用，说谎者在潜意识里企图隐藏真相。

美国前总统尼克松被迫下台之前，议会对“水门事件”展开了调查。国会审问期间，人们惊奇地发现，尼克松经常不断地用手触摸自己的脸颊及下巴。

在谈话过程中，时而双手掩面或摸脸，就好像在说：“我不想听你说这些，我不想再谈论这个话题了。”正是因为心中藏有不为人知的隐情，感到非常焦虑，才会不停地用手接触脸部。用手捂嘴和触摸鼻子是两个典型的说谎标志。

◎用手捂嘴

这是一种明显未成熟、略带孩子气的动作，很多小孩尤其喜欢使用此种姿势。当然，一些成年人偶尔也会使用此种姿势。一般来说，使用此种姿势的人会在自己说完谎话后，迅速用手捂住嘴，同时用拇指顶住下巴，让大脑命令嘴不要再说谎话。有些时候，某些人在做这一姿势时，仅会用几根手指捂住嘴，或是将手握成拳头状，放在嘴上，但其蕴含的基本意义是不变的。还有一些人则会借咳嗽的动作来掩饰其捂嘴的动作，以分散别人对自己的注意力。

◎触摸鼻子

触摸鼻子是用手捂嘴这一姿势的“变异”，相比于用手捂嘴，它更具隐匿性。有些时候，它可能是在鼻子下面轻轻地抚摸几下，也可能是快得几乎让人察觉不到地触摸鼻子一下。一般来说，女性在完成这一姿势时，其动作要比男性轻柔、谨慎得多，这可能是为了避免弄花她们的妆容吧。

关于触摸鼻子的原因，有这样两种较为流行的说法：

其一，当负面的思想进入人的大脑后，大脑就会下意识地指示手赶紧去遮住嘴。但是，在最后一刻，又怕这一动作太过于明显，因此手迅速离开嘴部，去轻轻触摸一下鼻子。

其二，当一个人说谎的时候，身体会释放出一种叫作“儿茶酚胺”的物质，会使说谎者鼻子的内部组织发生膨胀。与此同时，一个人撒谎的时候，其心理压力会陡然增大，血压也会迅速升高，这样鼻子就会随着血压的上升而增大，这就是所谓的“皮诺曹的大鼻子效应”。

血压的上升使得鼻子开始膨胀，鼻子的神经末梢就会感到轻微的刺痛。不由自主地，说谎者就会用手快速地触摸鼻子，为鼻子“止痒”。此外，当一个人感到紧张、焦虑，或是气愤的时候，这种情况也会发生。

看到这里，可能有读者朋友会问，现实生活中的确存在鼻子真正发痒的情况啊，那该如何去区别两者呢？很简单，当一个人鼻子真正发痒时，他通常会用手揉或是挠来止痒，而说谎者是用手指轻轻、快速地触摸一下鼻子。说谎的人可以用触摸鼻子来掩饰谎言，聆听者也可以用触摸鼻子来表示对说谎者的怀疑。

需要注意的是，不时用手接触口鼻虽然是一个人说谎时最可能用到的姿势，但这绝不意味着只要对方做出了这些动作，我们就可以立即断

定他一定在撒谎。比如，某人说话时之所以会捂住自己的嘴，是因为他有口臭，如果我们据此就认为他在撒谎，肯定会伤害到对方的。再如，当一个人陷入沉思而做出以上的动作，通常只是表示他完全沉浸在自己的思考当中。

撕开假表情的面具

人的面部表情可以说实话，也可以说谎话，而且常常是在同一时间内既说实话又说谎话。在社会生活中，人们时常利用面部表情来作为掩饰其真实思想感情的“面具”。例如，因违章而受到交警训斥的司机为了避免把事情搞得更糟，往往故作笑脸，表现得服服帖帖；一对正在家中赌气的夫妻，一旦有贵客来访，便会装出没事的样子，笑脸相迎。人们撒谎时，也会制造虚假的表情来掩盖真相。为了识别谎言，我们必须学会如何识别虚假表情。

虚假表情包括两种，伪装的表情和克制的表情。伪装，即假装出一种与自己真情实感相反的情感，例如小学生假装肚子疼请假回家时脸上装出的表情。克制，即为了不让别人发现我们真实的情感，努力控制自己的脸部肌肉，故作镇定。善于撒谎的人往往会小心翼翼，不让他们真实的情感偷偷显露出来。

无论是伪装还是克制，虚假表情的表现方式毕竟与自然流露的表情有所不同，最重要的区别即虚假表情总是慢半拍，而且持续时间长。情绪出现的时间快慢是很难人为控制的，由于刻意制造的假情绪不是自然发生的，因此它出现的时间总是会稍微延后，持续时间也会比真实的要久，然后就突然消失了。

◎假表情总是慢半拍

反映内心真实感受的表情被称为“最初的反应表情”，会在情感产生的一秒钟之内立刻流露出来，之后才能进行人为的掩饰或伪装。因

此，如果对方话还没说出口，或者刚开始说话时看起来很生气，那么他可能确实被激怒了。相反，如果他说完之后才开始表现出很生气的样子，撇着嘴，瞪大了眼睛，这就是刻意伪装的表情，并非出于内心的真实情感，对方只是想表现出很生气的样子。

◎假表情持续时间长

表情持续的时间长短也可反映出说谎的印迹。停顿时间长达十秒钟或十秒钟以上的表情通常是假的，甚至停顿五秒钟的表情也可能是不真实的。除了那种极其强烈的情绪感受，比如欣喜若狂、勃然大怒、悲痛欲绝等，自然的表情都不会超过四至五秒钟。而且，即使是非常激动的情绪，其表情也不可能持续太久，而是一阵阵地、短暂地出现。

例如，真正的惊讶表情从形成到消失不到一秒钟，如果有人对你说的话展现出长达三秒的惊讶表情，他多半是在故意假装自己不知道这件事。

面部表情是说谎者最容易作伪的部分，这给判断一个人是否在撒谎带来了麻烦。好消息是，面部表情中总有一部分是无法控制的、情不自禁流露出来的，因此，我们可以通过识别对方脸上掩饰不住的真实表情来揭穿谎言。

面颊肤色变化就是典型的紧张征兆。面颊的颜色会随着情绪的变化而发生相应的变化。面颊肤色的变化是由自主神经系统造成的，是难以人为控制或掩饰的。最明显的是变红和变白。

面颊变红经常出现在害羞、羞愧或尴尬等情形中，另外，脸红也是愤怒的表现。愤怒时，面颊瞬时转为通红而不是由面颊中心慢慢扩散开来。当愤怒中的人们想极力抑制自己的怒气和克制自己的攻击性冲动时，其面颊肤色会变得苍白。当人们处于惊骇的情绪状态下，面颊肤色也会变得苍白。

可见，由面颊肤色的变化可以观察到对方真实的情感。类似的线索还有很多，只要在生活中留心观察，定能有所收获。

蜷缩的手脚，提示出说谎的秘密

心理学家指出，手势在很多时候是一种无意识的动作，能较为真实地反映说话人的心理状态。由于人们经常使用手势，而且手部的动作比腿部的动作更容易观察到，因而手势是识别谎言的绝佳突破口。不过，只要我们仔细观察，就会发现手和脚的动作都传递着信息。

汽车销售员小陈最近业绩明显下滑，经理问他：“你这个月怎么回事，业绩还赶不上上个月的一半？”

原来小陈最近迷上了网游，每天玩游戏到凌晨两三点，早上起不来，工作也提不起精神。被经理这么一问，他不由得僵住了身子，把双手贴在大腿两侧，低着头小声说：“最近我父亲身体不好，需要人照顾。”

像小陈这样手脚贴近身体，身体缺乏动感，是明显的说谎特征。为了更好地识别人们在说谎时的状态，我们先来回想一下正常情况下的动作和姿势。当一个人充满自信、自由自在的时候，手和脚会自然地向外延伸。当他对自己所说的话深信不疑、感到兴奋时，会不自觉地运用各种手势来强调自己的观点，例如用手指着别人或指向空中。

反过来，当人们说谎时，由于集中精力在编造谎言上，身体语言会缺乏动感，明显的区别就是手和脚的动作会减少。如果是坐着，他可能会把双手放在大腿上，双腿交叠在一起；如果是站着，他可能会把手完全插在口袋里，或者双手紧握，手指蜷向掌心，这是出于防卫心态。说

谎者缺乏安全感，因此会做出手脚蜷缩、贴近身体的姿势。其他典型动作还有把手指放在嘴里、抓挠脖子以及拉扯衣领。

◎把手指放进嘴里

一般来说，一个人做出此种动作往往是下意识的，他可能正面临着巨大的压力。他之所以会做出这个动作，最主要的目的是想重新获得自己幼儿时期吮吸妈妈乳汁的安全感，因为在一个人的潜意识深处，吮吸妈妈乳汁是最有安全感的。所以，很多孩子在成年以前会用自己的指头或者衣领来替代妈妈的乳头，成年以后，他们则会用口香糖、烟斗等来代替。而说谎时担心被识破的不安甚至恐惧，激发了这种吸吮动作，因此很多说谎者会把手指放在嘴里，甚至咬指甲。

◎抓挠脖子

有的人在撒谎时会用食指来挠耳垂以下的脖子部位。如果仔细观察一下，你就会发现撒谎者通常会挠五次左右，很少会出现少于四次或多于八次的情况。一般来说，挠脖子这一姿势代表不安、疑惑，或是“我也不确定同不同意”“应该不会那样吧”等意思。如果一个人说的话与这一动作相矛盾的话，就会表现得非常明显。比如，一个人说“我比较同意你的看法”，与此同时，他又用手挠着自己的脖子，这就表明他心里其实并不是真正同意你的看法。

◎拉衣领

身体语言学家通过实验发现了这样一个有趣的现象：撒谎会导致面部和颈部的一些敏感组织产生轻微的刺痛感，为了缓解或消除这种刺痛感，撒谎者往往会用手去挠或搓那些产生刺痛感的部位。这不仅说明了为什么人们在感到不确定的时候会用手挠脖子，也很好地解释了为什么一个人在说谎并怀疑自己的谎言已经露馅时，会不由自主地拉自己的衣领。

◎不接触对方的身体

身体接触通常发生在亲密的人之间，是亲近的表现。人们在说谎时，会暂时停止接触对方的身体，以此来减轻心中的罪恶感。

类似的安慰动作还有很多，在此不一一列举。下一次，当你看到别人在听到你的提问后，手脚弓成像胎儿的姿势，动作僵硬，除非他是真的感到身体不舒服，否则就一定有所隐瞒。

把头撇开是因为想要逃避话题

我们已经知道，人们说谎时，会下意识地避免与对方对视，例如低着头或者移开视线。如果此时说谎者内心十分紧张不安，就会做出进一步的防卫动作，例如把头撇开，就好像在说“别再问了，我不想谈这个话题”。

把头撇开是人们说谎时的一种典型的防卫动作。如果仔细观察正在谈话的两个人会发现，如果一个人对话题感到轻松自在有兴趣，会不自觉地把头靠向对方，仿佛希望进行更深入的交流。反过来，如果一个人身体后侧，把头撇开不看对方，这说明正在谈论的事情令他感到不安，他想停止谈话。清白诚实的人面对别人的责问时，会积极地展开攻势，因为不想被人冤枉。而心虚的人则会因为不安而做出防卫性的姿势和动作。

例如，乔安娜和约翰为一件事情大吵了起来。乔安娜认定约翰做了什么。如果约翰把头撇开，却不作辩解，那么看来确实有什么事情发生了。相反，如果约翰立刻十分激动地辩解澄清，他很有可能是无辜的。

把头撇开显露出内心的紧张不安。如果说谎者面对提问极度不安，就会想要逃避，但他不会拔腿就跑，而是寻求空间的庇护。就好像我们受到威胁时想要躲避逃走一样，人们在说谎时，心理上处于劣势，担心谎言被识破，会不自觉地移开身体。他绝对不会主动靠前，而是退后或者转身，以此躲避直面指控的窘境。

例如，说谎者会把身体转向门口的方向，背靠墙壁，而不是坐在屋子中间，因为这样他看不见背后发生的情况，会更加不安。另一种方式是直接寻找“盾牌”来保护自己，例如紧紧地抱着一个抱枕、书包，挡在自己的胸前，或者把酒杯放在身前。这些行为都是在两人之间制造一种障碍物，好像士兵举着盾牌来保护自己免受伤害。说谎的人利用这些物体挡在两人之间，免受言辞的威胁。

换句话说，人们交谈时，身体姿势和动作的开放程度和他的可信度呈正比。一个人的姿势动作越舒适自在，就越说明心中坦荡无欺。因为他知道自己是清白的，所以没必要紧张不安。而对方如果不敢看你、不敢正面对着你、不敢接近你，那就是说谎的征兆。

滑来滑去的双脚出卖了你的心

英国的一名心理学家通过实验发现了一个有趣的现象：人体中离大脑越远的部位，越有可能反映一个人内心的真实感情。脸离大脑最近，因此人们常常伪装出各种表情来撒谎，可信度最低；手位于人体的中间偏下部位，可信度中等，一个人会或多或少地利用手势来撒谎；而腿和脚离大脑最远，相比于人体其他部位，它的可信度最高。一个人脚上的动作往往会泄露内心的真实情感。当你怀疑一个人在说谎却看不出什么破绽时，不妨多注意一下他的腿和脚的动作。

在某次会议上，总经理要求各部门经理汇报近半年以来的工作情况。很快，就轮到陈经理发言了。他整理了一下自己的衣领以后，便面带微笑地开始总结自己部门的工作情况。在他发言的过程中，总经理觉得有点不对劲。虽然他面带微笑，但嘴角总会偶尔歪斜一下，拿文件的手也在微微地颤抖着。更为奇怪的是，他的双脚在那儿不停地滑来滑去。稍微想了一下，总经理顿时明白了其中的原因。

会议结束后，总经理让陈经理留了下来，说有事要单独和他谈谈。待陈经理坐下后，总经理单刀直入地问道：“你为什么要在总结工作时撒谎？”一听这话，陈经理顿时满脸通红，连忙向总经理道歉，并请求其原谅自己。

为什么总经理知道陈经理在撒谎呢？很简单，因为陈经理在说谎的时候，尽管做出了一些虚假表情，如面带微笑，并且努力控制自己的手

部动作（其实还是没有完全控制住，仍旧在微微颤抖），但是他没有意识到在自己的发言中嘴角出现了歪斜；更为重要的是，他没有意识到自己下半身的动作增多了，如双脚在那儿滑来滑去。这些恰恰是一个人说谎时经常会出现的动作。而他的这一切行为，被总经理尽收眼底。

正因为如此，很多企业的总裁总是喜欢坐在不透明的办公桌后面，让桌子遮住自己的下半身，这样他们才感到舒适自在。因为一个人在撒谎时，虽然可以控制上半身的动作、表情，却无法有效控制下半身，尤其是腿和脚部的动作。

因此，如果一个人的双脚处于一种不安的状态，不停抖动或者移来移去，说明这个人的情绪比较紧张，或者在撒谎，或者内心处于一种不安定的状态。

说谎大王都是“记忆专家”

说谎者在毫无准备的情况下，常常对同样的问题编造出完全不同的答案，因为他自己也记不清上一次被问到时是怎么说的了。然而，如果说谎者事先知道将要面临询问，精心编造好一套说辞，那么他就立刻变身为“记忆专家”，不仅很久以前的小事都能够记得，而且每次回答的答案都一字不差、完全吻合。

警察在审讯犯罪嫌疑人时经常会运用这一点来做判断。如果警察询问嫌疑人三个月前的某一天是怎么度过的，假如嫌疑人能够说出那天去了哪里、做了什么，就非常值得怀疑了。除非这一天是某人的生日或者其他意义特殊的日子，否则正常情况下，人们连一个星期前的一天做了什么都可能记不清，何况是几个月之前。

英国心理学家怀斯曼曾经做过一个关于谎言的实验。他让著名谈话节目主持人罗宾爵士说一段真话，再说一段假话，用录像机录下来之后让大家分辨真假。两段话的内容如下：

对话一：

怀斯曼：“罗宾爵士，你好，请问你最喜欢的电影是哪一部？”

罗宾爵士：“是《乱世佳人》。”

怀斯曼：“您为什么喜欢这部影片呢？”

罗宾爵士：“这是一部非常经典的影片，演员都很了不起，男主角是克拉克·盖博，女主角是费雯丽。整部影片非常感人。”

怀斯曼：“那么您最喜欢其中哪一位呢？”

罗宾爵士：“哦，盖博。”

怀斯曼：“那么您最喜欢的这部影片您看过多少遍呢？”

罗宾爵士：“嗯……我想大概有六遍吧。”

怀斯曼：“您还记得第一次看这部影片是在什么时候吗？”

罗宾爵士：“电影刚刚上映的时候，应该是1939年。”

对话二：

怀斯曼：“罗宾爵士，你好，请问你最喜欢的电影是哪一部？”

罗宾爵士：“嗯……应该是《热情似火》。”

怀斯曼：“您为什么喜欢这部影片呢？”

罗宾爵士：“哈哈，我每次看这部影片都觉得非常有趣，这部电影里有很多我喜欢的东西。”

怀斯曼：“那么您最喜欢其中哪个人物呢？”

罗宾爵士：“嗯，我想是托尼·柯蒂斯，他实在是太帅了。（短暂停顿）而且他非常聪明，他模仿加里·格兰特简直出神入化。电影里，他试图抵挡玛丽莲·梦露的诱惑，可他采取的方式实在太逗了。”

怀斯曼：“您还记得第一次看这部影片是在什么时候吗？”

罗宾爵士：“电影刚刚上映的时候，但具体是哪一年我记不清了。”

据罗宾爵士自己说，他最喜欢的影片是《热情似火》，而《乱世佳人》则是他看过的最无聊的影片之一。我们来具体分析一下两段对话有什么不同。

在第一段对话中，当怀斯曼问他最喜欢哪部影片时，他想都没想就说出了答案。按照常理，人们在回答自己“最喜爱的”一类问题时，至少会稍微做一番评估。只有预先想好了答案，才能反应如此迅速。

其次，罗宾爵士清楚地“记得”自己在多年中总共看了六遍《乱世佳人》。对于自己看过很多遍的影片，一般人只会记得自己看过“三遍

以上”或者“不少于五遍”等等大概的遍数。“六遍”未免过于精确，有明显的造假嫌疑。

最后，罗宾爵士清楚地“记得”影片是在哪一年上映的，而且回答得相当迅速。一般情况下，即使是自己喜爱的影片，人们也不会刻意记得它上映的时间，何况是很多年前上映的老电影。这些迹象都表明，罗宾爵士在第一段对话中撒了谎，破绽就是他那惊人的记忆。

总之，说谎大王都是记忆力很好的人。他们的话，说得越清楚越不可靠。

重复出现的数字能透露你在说谎

前面提到过，说谎大王通常都是“记忆专家”，他们能够清楚地“记得”很久以前的某一天自己去了哪里、干了什么；事先编造好的说辞可以一遍又一遍地重复，一字不差。但是，一旦涉及数字，就没那么简单了。编造出来的数字会呈现出一定的规律，说谎者为了让自己的说辞显得流利顺畅，通常会落入数字的陷阱中。为了不出错，他们总是使用相同的数字或者同一个数的倍数。

在一次面试中，面试官询问应聘者过去的工作经验。

面试官：“你做过几年的销售工作？”

应聘者：“我做过6年销售工作，分别在3家不同的家电公司。”

面试官：“谈谈你在上一家公司工作的情况。”

应聘者：“我负责一个6人的销售团队，曾经连续3个月获得‘最佳销售团队’的称号。”

应聘者在回答问题时反复提到3和6这两个数字，如果面试官足够聪明，应该知道这意味着什么。当数字信息重复出现时，往往并不是“纯属巧合”。

可见，虚构的情节总会显现出一些特征。除了重复出现的数字之外，事事完美的情节也是虚构事件的典型特征。诚实的回答通常同时包括正面和负面的情节，例如对方告诉你今天虽然路上堵车，但是他见到了多年的老同学，两人聊得很开心。而虚构的情节总是事事完美。

通常，人们在撒谎时总是会忽略掉那些负面的东西，好让别人更容易相信，而这恰恰就是谎言的破绽之一。把手机忘在出租车上、飞机晚点等信息是不会出现在虚构的情节中的。例外是，如果你要求对方解释约会迟到的原因，他会告诉你路上塞车、出门忘带东西又返回去取等等理由。在对这类问题撒谎时，大多数人则会编造一些令人头疼的、负面的情节，这就要另当别论。

虚构情节的第三个特征是不涉及他人的观点，即第三人的想法和态度。尽管人们说谎时会非常谨慎地编造故事情节，但是他们通常只能够顾及自己的思维层面，要把其他人的观点加进来不是件容易的事，谎言被识破的风险会立刻增加一倍。因此，虽然人们的谎言中常常涉及他人，但是几乎不会把他人的观点纳入其中。

例如，你问女友周日的行踪，她说和朋友出去逛街了。具体情况又可能有两种不同的描述。第一种：“我和娟姐去西单逛街了，她买了两条裙子。我本来看上一双高跟凉鞋，可惜没有我的尺码。”第二种：“我和娟姐去西单逛街了，她买了两条裙子，还说我的眼光真好，帮她挑的裙子都特别适合她。我本来也看上一双鞋子，可惜没有我的尺码。”

乍看之下，这两个回答是一样的，唯一的差别在于第二个回答中包含了第三人的观点，即娟姐对“我”挑衣服眼光的评价——这样的回答更可信。而如果女朋友的回答是第一种，那么你或许应该再多问几个问题来试探真假。虽然不涉及他人观点的回答未必是假的，但包含了他人观点的回答，通常是值得相信的。

听，你的声音在说谎

人们说话时，不仅说话的内容在传达信息，说话的声音也能表达含义。我们可以有意识地控制自己说什么，但很难控制自己的声音，特别是在说谎时情绪紧张的状态下，即使能够毫不费力地控制措辞，也很难掩饰自己声音的变化。情绪会影响我们说话的音调、音质和音量。例如，人们生气时，说话声音会变大、语速加快、音调提高。而当人们情绪低落时，说话比平时更慢，而且声音低沉、音量小。

人们在说谎时声音会变高，而且声调平平，缺乏抑扬顿挫。这是因为说谎者的声带像身体其他部位的肌肉一样，因压力而紧绷，所以音调变高。带有欺骗性质的陈述不会像发自内心的坚定观点那样带有抑扬顿挫的变化，而是缺乏变化的、平淡无味的声调。

说谎者的情绪差别也会导致不同的声调变化。有研究发现，当说谎者觉得自己有罪时，声音会变得像愤怒的时候一样，更快、更高、更大声；当说谎者觉得非常羞愧时，声音会变得像忧伤的时候一样，更慢、更低、更平缓。

通过语速也可以判断一个人是否在说谎。平时少言寡语的人突然故作地高谈阔论起来，我们就可以据此推测这个人藏有不可告人的秘密。平时快人快语的人突然变得沉默寡言，我们就可以据此推测这个人很可能想要回避正在谈论的话题，或者对谈话对象怀有敌意和不满之情。

回答问题的速度也是重要的线索，特别是关于价值观和信仰方面的

问题，作答并不需要时间考虑，但是如何回答会影响别人对自己的看法。因此，说谎的人需要较长时间的考虑之后才会说出符合主流价值观的答案。

同样，反应的速度过快也很蹊跷，就好像是事先已经准备好了答案等着你问他。如果他平时说话都慢吞吞的，却突然不假思索地给出一个答案，那么这个说法绝对不可信。

除了声音的变化和语速之外，人们在说谎时还会有其他一些典型的语言特点。例如在谈话中停顿的时间过长或过于频繁，会延长用来停顿的语气词，如：“嗯……”“哦……”说谎者可能想利用停顿的时间来想好下一步应该怎么说，或者因为紧张而变得结结巴巴。

根据有关研究，以下说话方式可以视为说谎的信号：

- ◎过多地说些拖延时间的词汇，比如“啊”“那”等词。
- ◎转换话题。
- ◎语言反复。
- ◎口吃。
- ◎省略讲话内容，欲言又止。
- ◎说些摸不着头脑的话。
- ◎说话内容自相矛盾。
- ◎偷换概念。

以上信号，如果在对方讲话时发现有好几处吻合的话，那就表明他是在说谎或者是有难言之隐。当然，这仅供大家参考。总的来说，声音变化是判断一个人说谎与否的重要线索。当我们听别人说什么的时候，也要留心他是如何说的，这样才能有效地识别谎言。

拒绝正面回答的人是在迎合

文学作品的描写方式有正面描写和侧面描写之分，谎言也是如此。说谎的人通常不愿意正面回答你的问题，他们既不想承认事实，又不想赤裸裸地撒谎，所以往往采取一种折中的办法来应付你的提问，那就是暗示性的回答。

老师问小玉：“我发现最近你的作业和小芳很相像，她做对的你也做对，她做错的你也做错，你们俩是不是互相抄作业了？”

小玉低声说：“我和小芳平时都不在一起玩，我妈妈每天都守着我写作业呢。”

像小玉这样的回答等于根本没有回答。面对老师的问话，她不能不回答，但又害怕被老师责骂，所以只能用“妈妈守着我写作业”来暗示自己是诚实的。暗示性的回答一方面避免了承认错误的麻烦，另一方面又可以减轻自己说谎的内疚感。除了暗示的回答方式之外，说谎者惯用的答话方式还有下面三种：

◎套用你的话回应你，拖延时间

说谎的人在面对突如其来的盘问时，一时间来不及编造好答案，往往套用对方的问话来回应，以此拖延时间，来准备好一套说辞。对于说谎的人来说，一秒钟比一分钟还长，这个时间足以做好准备。

妻子问丈夫：“你是不是偷看我的手机短信了？”丈夫有些慌张地反问道：“谁偷看你的手机短信了。”妻子又问：“那你刚才拿我手机干

吗？”丈夫说：“我拿你手机干吗？我以为有电话就帮你看了一下。”

套用你的话作为回应，不需要进行思考，而且显得反应迅速，这就像早上上班时同事之间互道“早安”一样自然，根本不需要用大脑思考。除了反问和重复对方的话之外，另一种套用方式就是把肯定句换成否定句作为回答。如果对方说“你撒谎了”，心虚的人会回答“我没有撒谎”，而清白的人会回答“我说的是实话”。

◎利用反问来拖延时间

就像套用你的话来回应一样，反问也是故意拖延时间编造谎言的手段。反问对方有时比套用对方的话更有效，因为反问过后对方还需要时间回答，这又为说谎者争取到了编造说辞的时间。常见的反问伎俩有：“你这是什么意思？”“你怎么会问我这种问题？”“你听谁说的？”“你觉得呢？”

说谎者不但利用反问来争取思考的时间，还可以突显自己的气势，一副理直气壮的样子。

◎主动提供更多的“信息”

说谎的人知道，如果自己什么都不说，正是心虚的表现。因此他们可能反其道而行之，不但大大方方地回答你的问题，还主动提供更多的相关信息，一直到对方相信了为止。

妈妈盘问儿子周六一整天都去了哪里，儿子撒谎说去市图书馆看书了。见妈妈一脸的怀疑，儿子又接着说：“我还在图书馆遇见小明了，他说他每个周六都去那儿看书。”妈妈没说话，转身接着切菜。儿子赶紧又说：“小明还让我下周五去他家给他过生日，他还请了好多同学。”

就像这样，说谎的人急于确认你是否理解了他的意思。如果你表现出怀疑的神情，他就会继续提供更多的“信息”作为证据，可能会牵涉更多的人物和事件。因为人们往往相信，描述得越具体的事情越有可能是真的。

◎说漏了嘴

很多说谎者都是由于言辞方面的失误而露馅的，他们没能仔细地编造好想说的话。即使是十分谨慎的说谎者，也会有失口露馅的时候，弗洛伊德称之为口误。人们常会在言辞中违逆自己意思，同时在内心中潜藏着矛盾，以致稍一大意就会说出本不想说的或相反的话，从而在口误之中暴露了内心的不诚实。

说谎者要抑制自己不提到某件事或不说出自己所不愿说的东西，但又因某种原因而“说走了样”。因此，偶然出现的口误有时恰恰就是真相所在。

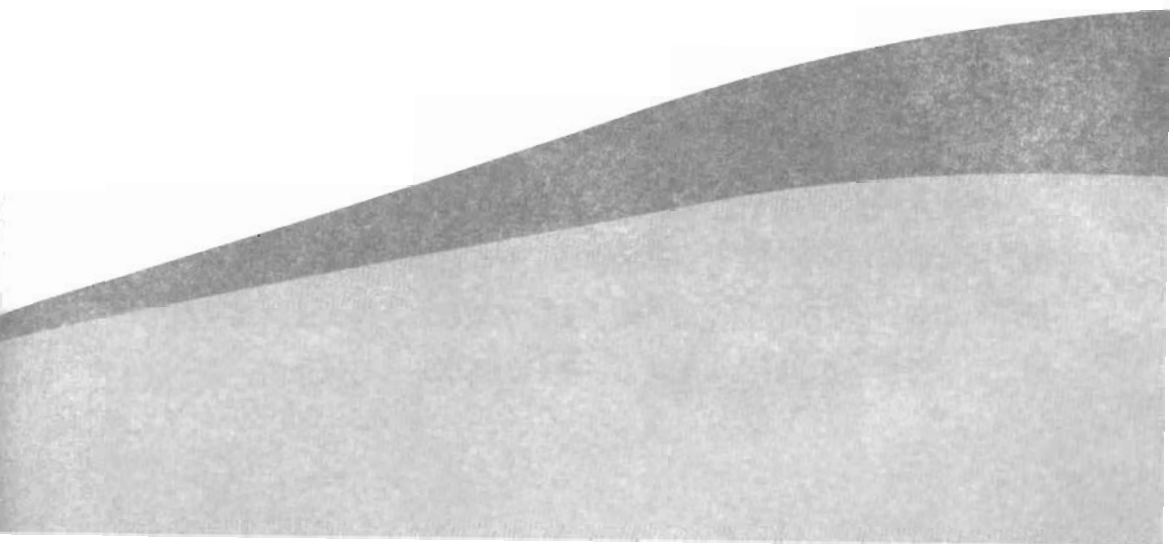
◎漫不经心地描述一件重要的事

当我们不希望某件事情引起别人的注意时，会尽量使用平淡的语气来叙述，最好是轻描淡写地一笔带过。这也是说谎者常用的手段，他们会对那些可能引起你怀疑的事情进行淡化处理。

例如，你和妻子一边吃饭一边聊天，她忽然说：“哦，对了，我明天晚上要去参加一个朋友的生日聚会。咱爸的生日也快到了，我们想想准备什么礼物吧。”如果你的妻子平时除了工作以外很少出门，更不喜欢去人多闹腾的地方凑热闹，而朋友的生日聚会她也一点儿也不重视，那么明天的活动就疑点重重。快速地转移到父亲的生日话题上，表明她企图转移你的注意力，可见事情一定有蹊跷。

第五章

生活习惯的心理策略 ——打扮折射品位，习惯映射内心



T恤的选择是性情的流露

西方有句俗话：“你就是你所穿的。”可见，服装除了能帮助人们驱寒蔽体，还是展现自己风姿和特色的媒介。它们能够向他人无声地传递你的个性、职业、教养等信息。所以，任何人都不应小看衣装的作用，它甚至能帮助人们更好地融入社会当中。

当今，T恤已经成了夏日里最普遍而且最受欢迎的服装，男女老少皆宜。在过去，T恤只是用来保暖和吸汗的内衣，可是现在，它已演变成一面公众告示牌，可以任意在上面留下或记录各种情绪和想法。所以，我们可以由选择什么样的T恤直观地看出一个人具有什么样的性格。

习惯于选择没有图案的白色T恤的人，多是一些比较独立的人。他们不会轻易地向世俗潮流低头，一般都具有一定程度的叛逆性，但表现的形式往往不是特别明显与恰当。

喜欢选择没有图案的彩色T恤的人，自我表现欲望并不是十分强烈，甚至可以甘于平庸，做一个默默无闻的人。他们多数比较内向，不喜欢张扬，而且富有同情心，在自己能力许可的范围内，会去关心和帮助他人。

喜欢在T恤上印出自己名字的人，思想多数是比较开放和时尚前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜的事物，对一些陈旧迂腐的老观念多持排斥的态度。他们的性格比较外向，喜欢结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有良好的人际关系。他们的自信心还是挺强的，有一定

的随机应变能力。

喜欢在T恤上印上各种明星的画像及与之有关的东西的人，多属于追星族。他们对那些人十分崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。他们很乐于向别人表达自己的这种心理。

喜欢在T恤衫上印上一段幽默话语的人，多具有一定的幽默感，而且很聪慧。另外，他们具有很强的表现欲望，希望能够引起别人的注意。

喜欢穿印有学校名称或大企业标志的T恤的人比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的学校或单位具有一定的感情。他们希望能够吸引一些志同道合的人。

喜欢穿印有著名景点图案T恤的人对旅游总是很有兴趣。他们的性格多是外向型的，对新鲜事物的接受能力很强，而且具有一定的冒险精神。他们的自我表现欲很强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。

眼镜的样式暴露心境与意图

眼镜最初是为了矫正近视或保护眼睛而使用的工具，但今天它早已超出了原本的使用概念，成了具有多种功能且很有装饰意义的大众用品。眼镜除了矫正视力、过滤阳光、挡风沙等使用价值外，有的人戴眼镜，甚至就是为了美观或营造某种气质。

眼镜的框架普遍具有修饰脸型的作用，戴上眼镜的同时也改变了自己原来的面貌。不同的样式对脸型的修饰作用也不一样，从中可以大致解读人们渴望改变自己的程度。

◎无框眼镜

无框眼镜对脸部形象的改变不大，因此戴无框眼镜的人，是希望尽量不改变原本面貌的人。也就是说，他们对自己很自信，为人很谨慎，不太重视装饰，对于虚伪和做作的人不屑一顾。

◎金属细框眼镜

男性戴金属框眼镜通常会显得更为成熟稳重。喜欢戴这种眼镜的男士，希望别人认为他们斯文，有着学者的风范。这种人喜欢追赶潮流，给人一种很现代的感觉。

女性戴金属框眼镜也会显得更加知性。有的女性，宁愿冒着给人死板印象的风险也要戴眼镜，只因为她们觉得自己戴上眼镜之后看上去很知性。在她们看来，知性比女人味更重要，或者说知性是另一种别具风味的女人味。

◎粗框眼镜

改变形象程度最大的是塑胶框眼镜，例如冲击力十足的黑色粗框眼镜。和使用其他眼镜的人比起来，戴粗框眼镜的人有强烈的“变身”欲望，大胆而乐于改变，愿意尝试新鲜事物。

不同形状的眼镜框也会给人不同的印象，同样能反映出“想呈现的自己”。正圆形或方形的眼镜的很少，而趋近于圆或方的程度正可以反映人的性格特点。

◎戴椭圆形眼镜的人

性格随和，不喜欢走极端，喜欢温和的风格，总是与他人步调一致，从不会反对他人以贯彻自己的主张。也有人会因为面对不同的人而改变想法，不坚持自己的意见，很优柔寡断。不过戴这种眼镜的也有可能是控制欲望强烈的人。他们因为讨厌这样的自己，所以戴上让人感觉柔和的眼镜。

机器猫漫画中的主人公“大雄”戴的眼镜镜框是正圆形的。“虽然功课不拿手、因为小差错而常常失败，但豁达开朗、人很好”，这种镜框的样式非常适合他这样的角色。然而现实生活中很少看到戴圆形眼镜的人，那种人是很容易引起注意而且自以为是的人。他们因为对自身的独特性有强烈的感觉，所以价值观也会有偏颇，对于任何事都有独到的见解，对于人或事物有严格评断的倾向。

◎戴方形眼镜的人

对于这类人而言，营造知性气质是非常重要的。他们对于知识性的事物怀有憧憬，为人内向，一本正经。他们的思考模式是以符合正统为基准的，对事物的看法倾向于“非黑即白”的二分法，容易被人形容成“一本正经”“说一不二”。

不同的喜好反映出不同的心理状态，对眼镜的偏好，也是人们性格特征的外在表现。

帽子的款式与个性紧密相连

帽子不仅有御寒、遮阳的功能，还是一种戴着美观、帮人塑造某种形象的东西。世界各地都在生产各式各样的帽子，出入任何一家娱乐场所、大型酒楼餐馆，都会看到衣帽间，这说明帽子对于一个人来说，有着十分重要的作用。

◎爱戴礼帽的人

爱戴礼帽的人都认为自己稳重且具有绅士风度。这种人的愿望是让人觉得他沉稳成熟。在别人面前，他们经常表现得非常热爱传统。除帽子外，这种人所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，所穿的袜子也一定会给人以厚实的感觉。即使是炎热的夏季，他们也会拒绝穿丝袜，同时也讨厌穿着凉鞋或拖鞋走路。他们看不惯很多东西，很清高，有些自命不凡，认为自己是个干大事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。

◎爱戴旅游帽的人

旅游帽既不能御寒也不能抵挡太阳的照射，纯粹是作为装饰之用的。这类人用旅游帽来装扮自己，意图表现某种气质或形象，或者掩饰一些自己认为不理想或者有缺陷的东西。

这样看，爱戴旅游帽的人并不是心地诚实的人，而是善于投机取巧的人，因此真正了解他们的人少之又少，而一般人看到的只是他们的外表。

◎爱戴鸭舌帽的人

一般上点年纪的人才戴鸭舌帽，鸭舌帽能突显稳重、办事踏实的形象。戴这种帽子的男士会认为自己是个客观的人，从不虚荣，面对问题时，不会因为一些旁枝末节而影响大局。有时候他自以为是个老练的人，在与别人交往时，就算对方胸无城府，他还是喜欢兜圈子，直到把对方搞得晕头转向，也不说出自己的心思。

◎爱戴彩色帽子的人

爱戴彩色帽子的人非常清楚在不同的场合，或身着不同颜色的服装时，应该佩戴不同色彩的帽子。这说明他们是天生会搭配且衣着入时的人。

这种人喜欢色彩鲜艳的东西，对时下流行什么非常敏锐。每当出现新鲜玩意儿，他们总是最先尝试，希望人家说他们的生活过得多姿多彩。他们懂得享受快乐人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。

这种类型的人也是害怕寂寞的人，因为他们精力旺盛、朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心总是使他们躁动不安。他们会经常邀请伙伴们一起到灯红酒绿之地尽情玩耍。当最后一支舞跳完后，那种曲终人散的寂寞滋味会油然而生。

◎爱戴圆顶毡帽的人

爱戴圆顶毡帽的人对任何事情都可能产生兴趣，但从不表达自己的看法，即使有看法也是附和别人的论点，好像自己没有什么主见似的。

但他并不是真的没有主张，只不过是个老好人，不愿随便得罪别人，哪怕最不起眼的人。

这种类型的人忠实肯干，相信只有付出才有收获。在他平和的外表下有自己执着的观点。他相当痛恨不劳而获的人，相信君子爱财取之有道。对不义之财，他从来不让它玷污自己的手指。

以“鞋”取人，看出对方的性情

在英国，人们常常以“鞋”取人，因为，他们认为鞋是一个人真实情况的展现。所以，在观察他人时，不要认为鞋是微不足道的，它一样能折射一个人的性格特点。

从古罗马时代开始，人们就开始用鞋来标志一个人的身份。而出身高贵或者受过良好教育的人幼时就会受到这样的教育——鞋不仅仅起到保护脚的作用，更是一个人身体的象征。同样，从一双鞋中，还可以看出这个人的性情。

◎喜欢运动鞋

这类人喜欢轻松舒适的生活环境，是一个持积极乐观态度的人。他们待人亲切和善，是令人感到轻松和愉快的朋友。但他们生活规律性不强，比较随便。

◎始终穿同一款鞋

钟情于一种品牌、一种鞋子的人，属于思想独立型。他们很重视自己的感受，不愿意受他人的左右；清楚自己的喜好，从不违心地做任何选择；思想独立，做事谨慎小心，只在深思熟虑后做决定，并会竭尽全力去完成；重视家庭和朋友，是较为忠诚和专一的人。

◎喜欢穿露出脚趾的鞋子

这种人因为愿意暴露自己的脚部，因此多是外向的人，思想比较前卫，性情较为直率爽朗。他们身上总是具有朝气和自由的特征，善于与

人结交，并且是个说到做到、拿得起放得下的洒脱人。

◎钟情没有鞋带的鞋

普通的无带鞋，就如同普通的他一样，没有任何特别，中规中矩，传统保守。他们的意识随从大众，表现的欲望并不强烈，但是非常追求整洁。

◎喜欢时髦鞋子

追求时尚、与流行同步的人，是永远不会被落下的时尚群体成员。基于对时尚的敏感度，他们容易接受新鲜事物，表现欲和虚荣心很强。不过，他们时常不考虑时尚的东西是否与自己的气质相吻合，有不切实际的倾向。他们做事缺少周全的考虑，就像一味追求时尚一般，容易顾此失彼。

◎喜欢高跟鞋

这类人以女性居多。尽管知道高跟鞋对自己的身体有损伤，但爱美的女性仍愿意尝试。这样的人认为高跟鞋可以让自己的身材更完美，走路的姿态更优雅，希望能引起他人的注意，因此是表现欲望极强的人。

◎喜欢靴子

这类人通常自信心不强，因为靴子对脚部的掩盖比一般的鞋要多，这是他们追求安全感的一种特殊表现。而标新立异的靴子也能给他们带来一定的自信。并且，他们时刻对外界环境保持警惕，懂得在适当的场合和时机将自己很好地掩蔽起来。

◎喜欢拖鞋

他们是最随意的一群人，喜欢在毫无压力的状态下追求自己的感受，很懂得享受生活。在做任何事情时，他们都不会苛求勉强，喜欢顺其自然，并且不会为了任何人轻易改变自己。

◎喜欢坡跟鞋

除了考虑身高的因素，喜欢穿坡跟鞋的人也多是女性。她们是脚踏

实地、思想独立的人；通常受过较好的教育，因此是注重内在而不注重形式的人；大多为人低调，崇尚自然，不爱慕虚荣，讨厌那些矫揉造作的人。

在爱情上，她们崇尚浪漫和激情，但绝不会随意玩弄他人的感情。无论是对他人或自己，她们都非常负责任，对每份感情都很认真。

一杯咖啡，带你走进他的内心世界

咖啡从16世纪开始被欧洲人视作上流社会的高级饮品，如今已经是日常中的常见饮料，成为人们生活中不可或缺的饮品。不同的是，每个人爱好的咖啡有差异，或是自己冲泡的速溶咖啡，或是咖啡厅里的现磨咖啡。一切都像冥冥之中安排好的一样，很自然。但这些，已经在无意之中开始泄露人们的秘密了……

◎选择速溶咖啡

这类人具有极强的时间观念，喜欢集中时间做工作，并期望尽快看到成果。但由于缺乏足够的耐性，取得的效果通常不佳。他们无法从事细致的工作，更少有长远的规划和切实的实践，难有大成就。

◎选择过滤咖啡

这类人是典型的完美主义者，对自己想拥有或已经拥有的东西特别关注，而且舍得投入，并追求最好、最完美。不过，现实中他们难以得到期待的回报，应当学会降低自己的要求。

◎选择自磨咖啡

这类人个性鲜明，追求自由独立，不喜欢受人摆布。他们勇气十足，喜欢尝试和挑战。尽管莽撞的行为让人担心，但他们却往往能用勇气征服周围的人，给人留下深刻印象。

◎选择喝电热器煮的咖啡

这类人忧患意识很强，通常能在事情未发生前就做好准备。他们为

人处世谨小慎微，在对自己有利害冲突的事情上绝不轻易越过雷池一步，但对于朋友和亲人十分热情，常在对方遭遇困难时出手援助。

除了可以通过人们选择咖啡的品种来判断个性外，拿咖啡杯的姿势，也是窥探个性信息的一条密道。通常，喝咖啡者持咖啡杯的手指位置，透露着个人的个性倾向。

◎拇指与食指扣住杯耳，小指放在杯底

这类人是典型的优雅主义者。他们举止大方、富有魅力，常常吸引周围的异性，非常有人缘。在感情上，他们属于敢爱敢恨的典范，但这感情，来得快，去得也快。

这类人性格积极乐观，领悟力强，学习能力强，通常有极高的艺术天分。他们喜欢成为人们注目的焦点，总想将自己最性感、有吸引力的方面展现出来。

◎拇指与食指紧扣杯耳，其他手指蜷起

这类人对自己很有信心，能够坚持自己的主张。他们对于自己喜好的事情或活动能够全身心地投入，并随时随地都能进入工作状态。他们理性、谨慎、大胆，具有极强的应变能力、分析能力和判断力。

◎拇指与食指扣住杯耳，其余手指伸直

这类人性格外向、活跃，喜好群体活动。但由于他们生活态度浮夸、轻佻，很难得到别人的信任。他们做事欠考虑，时常会出状况，且以谈论别人的隐私为兴趣，是让众人头痛的“问题人物”。

◎直接用手握着咖啡杯

这类人聪明、脑筋敏捷，向往自由自在的生活，为人圆滑而有方法，但因内心始终存在对新鲜事物的追求，因此他们常被各式各样的事情分散了精力。倘若他们能集中精力做喜好的事情，将成就远大的梦想，尤其是他们不拘一格的想法，会让一切困难都得到解决。

◎拇指与食指扣住杯耳，小指向外伸直

这类人性情温和、心思细腻，是善良而温顺的人。他们有极其敏感的心灵，容易受到外界影响。同时，他们不擅长表现自己的情感，尤其是在爱情上，更是十分被动，即使面对心仪的对象也会羞于将感情表达出来。由于温和的性格，他们颇能得到老板和朋友的信任。

不同的手机，不同的心机

手机是现代社会中必不可少的通信工具，但你是否知道，一个人的手机中也会隐藏他的心机。掌握了这一点，下次你就可以通过手机来看透对方的心思了。

◎简单、方便的普通机型

个性分析：他易于交往，因此可以结交很多朋友，朋友也给他创造了更多的人生机会。但是，他也容易从众，往往不知道自己真的需要什么，经常迷失在朋友的意见里。

情感分析：他原则性不强，虽然力求做一个有原则的人，却常常让自己处于矛盾之中，放弃了原来的看法，因此对人忽冷忽热，意志不够坚定。因为欠缺感情分析能力，所以他只有在朋友和家人的支持下，才能顺利恋爱。

◎外形极酷的金属机型

个性分析：喜欢使用这种机型的人大多生活适应能力强，人生的机遇好，随时随地都能掌握人生机会。但如果他没有坚强的意志，很容易半途而废。他看起来合群，实际上只是因为懂得隐藏自己。他个性独特，不容易让别人了解，内心很孤僻。

情感分析：他可以轻易地交朋友，却不是一个容易谈恋爱的人。他喜欢隐藏自己，很难让别人走进内心世界。因此他常常是孤独的，除非遇见一个真心喜欢的人，引起他热情的追求，而对方刚好也很喜欢他，

才有恋爱的机会。如果他没有遇到合适的伴侣，宁愿孤独地生活。

◎可换彩壳的流行机型

个性分析：他向往放荡不羁、轻松自在的人生。虽然他为人善良、真诚、爽快，喜欢赞美别人，包容别人的短处，使很多朋友愿意亲近他，但是，过于浅显的心思使他缺乏吸引力。

情感分析：他从小到大就有不少恋爱的机会，却都无法长久，难以深入发展，因为他不知道别人需要什么，也不关心别人需要什么。他只顾自我投入，虽然付出很多，但很难打动别人。

◎能防水防震的运动机型

个性分析：因为性格开朗、热爱运动，所以他天生看起来阳光十足。他人缘不错，身边经常围着许多同性或异性的朋友，不过他却不属于交友过滥那种人。

情感分析：运动机型最大的特点就是经久耐用，因此，虽然他看起来可能有点“花”，内心追慕的仍是那种天长地久的恋情。如果真正遇到值得他去争取和守候的感情，他所表现出来的执着也是让人吃惊的。

◎对机型没有特别要求

个性分析：他是个工作至上的人，只有工作着，才能感到自己生活着。因此，只有愉快的工作才能让他有愉快的生活。一旦失去了工作，或者没有喜欢的工作，他就开始质疑自己的价值。他最大的优点在于敬业，但过分地敬业也让他活得并不轻松。

情感分析：恋爱方面，他是个被动型的人，如果没有足够的热量擦亮爱情的火花，恐怕他还以为自己是个不注重爱情生活的人。虽然经常淡化爱情，但他不是个没有责任感的人。对家庭与事业，他都足够看重。在他的观念里，浪漫的爱情只是生命的点缀，平衡家庭与事业的关系才是生命的基石。

总之，手机虽然是再普通不过的东西，但是，我们可以通过一个人对手机机型的选择，来了解他的性格特点和内心世界。

接电话，让一个人的性格显露无遗

电影《2046》中有一段章子怡的精彩表演——打电话。她经常在公用电话里煲电话粥，姿态各异。也许你只顾欣赏她的小动作，却忽略了其中有很多信息。知道吗，电话不仅是人与人交流频繁使用的通信工具，还可以“出卖”一个人。

◎电话响起，立即接

这类人是典型的循规蹈矩者。无论在学校还是公司里，他们都是严格遵守规则的“优等生”，表里如一，生活也中规中矩。但遇到意外的情况时，他们缺乏应变能力，会紧张得不知所措。

◎电话响起，很久才接

这类人在生活中是性情悠闲自在的人，个性散漫，对很多事情都不在意。他们做事相对随性，会尽可能按照自己的方式去做。即使被别人要求改换方式，也仍要在自己的标准之内调整。他们因不善与人交际，所以不喜欢接电话。

◎除了自己的电话，一概不接

这类人是较为独立自私的人，总是抱着“别人是别人，我是我”的想法。他们缺乏团队的协调性，并容易破坏规则、反抗领导。但若工作能力强，他们仍会有所成就。

◎接电话时，声音很大

这类人有极强的表现欲望，通常不需要任何理由，就会夸大自己的

存在。他们由于自我意识强烈，和他人谈话时，容易轻视别人的感受。他们认为周围的人都和自己一样，并倾向于忽视不认识的人，有时举动不通人情。

◎不分场合，自顾自地讲电话

这类人性格较为自私，不会顾虑自己是否给他人带来麻烦和干扰。他们凡事以自我为中心，很难交往。如果受到什么外界影响，他们会把全部注意力转移过去，甚至会完全忘记了别人的存在。

◎总爱在别人面前确认手机是否有来电

这类人总是想着“早点结束吧”，所以才有心不在焉的举动。这样的行为十分失礼。他们由于不善于表达自己的感情，因此在别人面前谈某件事时，会觉得很辛苦。但如果能改变自己的弱点，他们就能变成个性很温和的人了。

很多人在打电话的过程中，喜欢做些小动作。别小看这些，它们可以传达给你很多信息。

◎手边配备纸笔，随时记录

这类人是思考周全的人，做事面面俱到。他们十分注意细节，绝不会敷衍塞责。工作中，他们对自己要求严格；生活中，十分注重感情。他们的思维严谨有余，灵活不足，应变能力差。而那些在讲电话过程中突然想到要找纸笔的人，则是随机应变的行动派，脑筋转动快，但给人做事鲁莽草率的感觉。

◎利用纸笔，随手乱画

这类人打电话时不用心，处于非常无聊的状态。他们多半是对电话的内容不感兴趣，没有耐性。而当对某种状况或某个人感到慌张、担心与不安时，他们也会有这种反应。

◎在讲电话的同时做其他事情

这类人做事三心二意，非常容易分心。他们在生活中往往也是朝三

暮四，若不能控制自己的行为，容易注意力分散，最终一事无成。

◎讲电话时附带着行礼的动作

这些动作尽管常常是无意识的，却能说明这类人的感受能力较好，或者感情强烈。他们不会说谎，且为人积极正直。

夹烟姿势透露一个人的禀性

每个人拿烟的姿势都不一样，通过不同的拿烟姿势，也可以看出不同的个性。

比如，有人在吸烟时，经常用指尖夹烟。这类人性格较为温和、亲切，攻击欲望不是很强烈。因此，他们可以很快和别人熟识起来，并得到别人的好感。他们的心地也较为善良，做事总会为别人留下一定的余地，喜欢帮助别人。他们不太喜欢冒险，一般不会去做风险性较高的事情，习惯过按部就班的生活。

不过，他们对自己的信心不是很足，总喜欢用悲观的态度去看待一些事情，做什么事都没有动力，也会怀疑自己的能力，这往往使他们活得很累。他们的生活态度较为严谨，做任何事情都会认真地对待，并且喜欢追求高效率、高质量。

有的人在吸烟时，喜欢将手夹在离烟头位置更近的地方。这类人敏感细腻、注意细节，非常介意别人的看法和评价，因而会显得有点内向。不过，他们也善于控制自己的情绪。不开心时，他们不会立刻在脸上和动作上表现出来，遇事能沉得住气，属于对细微小事顾虑周全的慎重派。他们会压抑自己的感情，充分思考后再采取行动。

有的人在吸烟时，喜欢将手夹在离烟嘴位置近的地方。这类人大多自我意识较强，喜欢引人注目，我行我素。他们通常是活泼大方、不拘小节的乐天派。他们坦率直爽，行动迅速而敏捷。他们讨厌受周围人束缚，会明确地表示自己的喜、怒、哀、乐。他们热爱社交，又喜欢照顾

人，因此在晚上很受欢迎。

有的人在吸烟时，习惯将手夹在烟中央的位置。这类人适应能力很强，属安全型人物，待人和善。他们大多不太会拒绝别人的请求，有时心里虽不乐意，也不会表现出来。他们对人、对事都相当小心，不太提自己的意见。他们常会在别人行动后，经过确认才开始行动，是慎重派。他们也很在乎别人对自己行动的看法，很在意周遭人的视线。因此，他们不会随意将自己的欲望表现于外。

有的人在吸烟时，喜欢将香烟叼在嘴角，烟头微微向上。这类人通常对某项工作很有经验，十分自信，无论前面有多少阻碍，都认为自己能够超越，愿意向困难挑战，极有可能成为新领导。他们在个性化的工作上，能充分表现自己的实力。可是，他们喜欢以自我为中心，容易忽略和得罪别人，所以在人际关系上不那么顺利。他们多数比较清高，喜欢独来独往和自由自在。

有的人在夹烟时，喜欢将小指翘起。这类人通常有些神经质，拘泥于小节且比较敏感，对人爱憎分明。他们可能对周围的人会略微吝啬。这类人由于对自身要求苛刻，因此缺乏自信。在他们的心中有些欲望无法得到满足，因此自我表现欲望强烈，而且不太善于控制自己的情绪，有动辄勃然大怒或容易焦躁不安的一面。

有的人在吸烟时有一些身体轻轻摇晃、抖腿等下意识动作，总是不安静。喜欢动个不停的女性，一般爱好广泛，属于只要我喜欢就好，不注重外人看法的类型。她们通常不太在意他人的看法，想怎样就怎样，但做事积极，待人热情。不过她们中有很多人见异思迁，不喜欢也不习惯于单调、乏味的生活。

不同的人有不同的吸烟姿势。有的人吸烟时姿态优雅，有的人却略显风尘。所以，通过不同的吸烟姿势，我们可以窥见那些吸烟者的“烟品”和性格。

喝醉酒猛打电话的人渴望关怀

在现代生活中，无论是聚会还是谈生意，人们总是免不了喝酒，尤其是男性。但喝过多的酒并不是件好事。过量饮酒，体内的酒精会使人亢奋，对人的大脑神经产生影响，从而使人做出同平时不一样的举动。

“酒后吐真言”是一句俗语，而许多人的真实经历也为这句话提供了可靠的证据。

毋庸置疑，酒精具有麻痹大脑的作用，所以人们在喝醉后，意识会失去控制，因而对一些事情也就不会在意，这就是“酒后胡言乱语”的情况发生的原因。而如果继续豪饮，达到“烂醉如泥”的程度，大脑就会进入深度睡眠状态。这时，曾经埋藏于内心最深处的想法会不由自主地表达出来，但是醉酒者是不知道的。

那么能否通过一个人酒后的言语来了解他的内心世界呢？如果一个喝醉酒的人不老实回家睡觉，而是猛给别人打电话，这说明什么问题呢？

比如，喝醉酒的人常会自以为想起了一件重要的事情而打电话给别人。但是接电话的人却常常会被他所谓的理由弄得哭笑不得。

其实，喝醉酒打电话是一种“非常识的行为”，因为醉酒者已经不具备人与人交往应有的常识。例如，深夜一两点时，醉酒者毫不顾虑休息时间打电话给别人，而对方听到的只是醉汉的喊叫声，或音乐声。

“我现在正在喝酒，你给我马上过来，我会一直等到你来陪我为止。”

当你接到这种电话时，即使置之不理将之挂断，对方也还是会再打来，并且说一些“你真是太不够意思了，对朋友一点都不关心”等令人讨厌的话。如果电话中还夹杂着吵闹的杂乱声，更会让人心情不爽。

而仔细分析这些人的举动，就可知道在喝醉酒时打电话的行为，完全是出于孤独，需要他人的关怀。比如，我们常常在夜晚的街道上，看到一些醉汉漫无目的地晃荡，有时也会看到他们无缘无故地骚扰行人。他们的这些行为，无非是想诉说自己的孤独，渴望他人的关怀而已。

日积月累的心理紧张使他们在脱离群体时，就会想方设法地释放自己。他们为使自己的身心获得解脱，就会出现醉酒后深夜打电话来博取他人注意的行为。所以，在这种情形下，他们只是为了解除内心的不满，或者借机发泄平常和领导、同事间的不愉快情绪，并渴望得到朋友的理解和关怀。这样的无礼举动，多半都是以比较亲密的友人为对象。

喝醉酒的人，心态上已脱离现实，和接电话人的想法有很大的差别，两人当然话不投机。有人认为，对方既然已经喝醉了，只要随便说些应付他的话敷衍过去就算了（这通常是一般人的处理方式）。其实这样是不行的。他们虽然现在喝醉了，但是大脑还是很清醒的。这样做会让他们觉得更加孤独。因此，如果采取宽大容忍的态度，照顾和宽慰他们，会让他们从心底感到温暖。

事实上，人们在喝醉酒以后会有各种各样的反应。通过观察喝醉酒以后人们的不同反应，可以判断出这是一个怎样的人。

比如，有的人会在喝醉后倒头就睡。他们在喝醉后很困倦，只想睡觉。这样的人是非常理智的。他们在平时就很注意自己的言行，哪怕是喝醉了，也是安静地睡觉。他们的品行一般都很好。有的人喝醉后却很快乐，甚至会大声唱歌。这样的人，天生乐观，为人豁达。他们平时的生活也很规律，没有不良嗜好，也属于理智型的。

而有的人喝醉后会哭泣。这样的人，生性消极、悲观，并且可能平

时经常受到轻视和忽略。他们的内心很自卑，却无法调节，无处排解。因此，他们喝醉后会忍不住地哭泣。而与之相反，有的人会在喝醉后一直笑。这样的人，为人随和，不拘小节，乐观且富有幽默感。

还有的人喝醉后会变得很爱说话，一直唠叨不停，甚至想找人打架。这样的人，情绪非常不稳定，他们平时的平静，只是在克制而已。有的时候，他们还会信口开河。这样的人，大多平时经常受到压制，有怀才不遇的忧愁，所以在喝醉的时候，就会忍不住说出心中的不满。

大多数人在酒后说的话都跟平时工作、生活中的问题、烦恼有关。现实中，很多白领为了缓解工作中的压力，愿意去酒吧发泄。以酒浇愁，是因为醉酒后的胡言乱语、意识模糊是最好的发泄方式，但醉酒后是否口吐真言也是因人而异的。是不是每个人都会酒后吐真言呢？

有的人酒后可能什么都不说，埋头就睡。这种人有正义感、原则性较强，虽然有时会比较传统、保守，但对认定的事情，会全力付出。有的人酒后喋喋不休，说的都是不着边际的话。这种人看似对什么事情都不在意，但其实是个心中自有真情在的人，却苦于无人了解，会有些许失落和无奈。

有的人酒后可能会触景生情，大哭一场。这种人有丰富的感情，热情奔放，以自我为中心，对一件事情常常不能专注太久。有的人酒后会想起许多事情，但无处发泄，只好引吭高歌。这种人性格温和，别人不能轻易打开他们的心门，只有通过深入的了解才能使他们吐露心声。这种人虽然内心深处会有疯狂的想法，却会拼命克制自己的感情。

蜷曲身体睡觉的人压力重重

睡眠几乎占去了人一生1/3的时间。人在睡眠的过程中是潜意识最容易浮现的时候，因此睡姿也是一种无声的语言，可以看出一个人的性格和心理。对身边亲密的人，我们可以通过睡姿对其做更深入的了解。医学上的研究也表明，一个人的睡姿与其心理、生理状态有不可忽视的联系。

雯雯近来工作不顺利，每天工作到很晚才睡，而领导又给了她很大的压力。最近，丈夫发现她的睡觉姿势与以往有了很大不同，从习惯仰睡变成侧身蜷缩，有时下巴和膝盖几乎要靠在一起了。细心的丈夫询问当心理医生的朋友。朋友告诉他蜷曲身体睡觉的人往往感到压力重重，可能是雯雯最近遇到了困难。

蜷曲的睡姿仿佛把身体的内脏部分掩藏起来，这样的姿势在心理上给人一种安全感。繁重的工作压力让雯雯内心充满了焦虑和担忧，所以即便在睡梦中也出现了强烈的自我保护意识。

蜷曲的姿势与婴儿在母亲子宫中的姿态很相似，对压力重重的人来说，这样的姿势有着充分的安全感和舒适感，可以缓解内心的重负。如果你接触这类人，就会发现，他们往往缺乏安全感，正在遭受压力的折磨，独立意识比较差，渴望得到保护。他们对熟悉的人物或环境总是有着很强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境常常感到有压力。他们喜欢平静、安稳的生活。

除了蜷曲身体的睡姿外，其他的睡眠姿势也同样传达出丰富的信息。

◎俯卧：自信而有能力

采取俯卧式睡姿的人，大多具有很强的自信心，能力也很突出。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己该做些什么。对于所追求的目标，他们的态度是坚持不懈，有信心也有能力实现它。他们随机应变的能力比较强，知道如何调整自己。另外，他们还可以很好地掩饰自己的真实感情，不让别人看出一点破绽。

◎侧卧：随性而知足

脚、小腿、膝和脚踝部位完全重合且保持侧卧姿势的人，在生活中善于处理各种关系。他们能尽量按照他人的要求去做，因而能获得人们的好感。喜欢侧卧的人总是漫不经心，不能说他们对生活不投入，但很多时候他们会当一个生活的旁观者，或许他们只是在游戏人生。他们属于情绪型的人，总是处在情绪的波动之中。不过他们也有自己的长处，能很快忘记刚刚遇到的不快，而重新干自己的事。你很容易与这种人和平共处，和他们打成一片。

◎靠边式：不善于维护自己的权利

这种人不善于维护自己的权利或坚持自己的主张，而且他们的理智常否定他们没有依据的感觉。他们常觉得财产和朋友就要被别人抢走了，但理智上却知道事实并不是这样。如果你和他们成为朋友，会很累。他们看到你升迁或进步，会感觉到威胁，却安于现状，不会奋起直追。

◎握拳而睡：自我防卫意识强烈

握着拳头睡觉的人比较少，但也并非没有。这种人在睡觉时握着拳头，仿佛随时准备应战，这是一种心里比较紧张的表现。如果把拳头放在枕头或是身体下面，表示他们正试图控制这种情绪。如果是仰躺或是侧着睡觉，拳头向外，则有向别人示威的意思。与他们接触，你会发现，他们多数脆弱，很难承受某种伤害。他们会对你比较冷漠、内敛。

◎仰睡：快乐大方

喜欢仰睡的人多是十分快乐和大方的，在儿童时代通常是家庭中关怀和注意的中心。他们有安全感、自信心和坚强的性格。他们为人比较热情和亲切，而且富有同情心，能够很好地洞悉他人的心理，懂得他人的需要。他们性情坦率，乐于助人，也乐于接受别人的帮助。

在思想上他们是相当成熟的，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任而选择逃避。他们对事没有任何借口，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。如果你和他们接触，会很容易接受他们、尊敬他们。他们能够做出准确的判断，也会为自己营造良好的人际氛围。

喜欢站在别人旁边照相的人没主见

在生活中，很多人喜欢照相。在节假日里，和家人或者朋友相偕出游，去一些风景优美的自然风景区，或者是具有历史厚重感的人文景区拍照留念，的确是一种不错的选择。殊不知，从一个人照相站的位置，还可以判断出一个人的性格。

比如，有的人照相时总是喜欢站在别人旁边，这样的人其实是没有主见的，凡事不会自己做主。他们总是喜欢依赖别人，总是希望别人做决定，只要到需要自己决定的时候就觉得不知所措，不仅下不了决定，也不想自己决定。

他们喜欢和有主见的人在一起，这样无论干什么都会有人帮他们决定，比如买衣服去哪里，玩要去什么地方……他们也不善于和别人沟通，不喜欢结交新朋友，总是喜欢和自己依靠的人在一起。这样会让他们有安全感，也会使他们开心。

凡事不能自己做主，说明还不够理智；凡事害怕自己做主，说明不够自信。因此，照相喜欢站在别人旁边的人，是没有主见，不够理智，也不自信的。一般情况下，从团体合照可以判断出人与人之间的关系。而单独照相则能解读这个人自身的状况。而最容易做出判断的根据是，视线与镜头的关系。

直视着相机镜头的人，是很自信的人。这样的人性格外向、乐观随性，喜欢表现自己，希望别人看到自己的优点。他们的精神通常都很饱

满，好像不知道疲惫。他们在拍照时通常会露出灿烂自信的微笑，旁人都能感受到他们拍照时的喜悦。

而闭着眼睛，或者在拍照时将自己的视线移到镜头以外的地方的人，对自己的外貌或者能力、性格不自信。他们通常比较消极，有点胆小，经常会怀疑自己的能力和性格。他们不喜欢热闹的风景，也不太喜欢拍照，当避免不了要拍照时，就会把自己的视线移开。

还有的人，考虑视线与镜头的关系，站在左边或者右边面对镜头，是想哪一边更适合拍照。这样的人很在意别人的想法或意见，很介意别人怎么看待自己。所以，他们在照相时总是先考虑怎样站看起来效果好一些。

总之，从照相时人们站的位置以及他们的视线与镜头的关系，可以推断出这个人的性格。

喜欢用信用卡付费的人虚荣

在生活中，我们总是免不了要消费，而在付账的时候，我们可以通过观察他人的付账方式来推断这个人的性格。

比如，有的人总是喜欢拿大钞来付账，即使他们购物所花费的金额不大，也会拿100块或者50块的整钱出来。这样的人通常是很注重自己的形象的。因为他们觉得当着别人的面打开钱包翻找东西会不好看，会让别人觉得自己小家子气。不过，如果他们看上去外表并不是很讲究，那就说明他们是粗枝大叶的人，一般不会去考虑细节，所以才会随便抽出一张大钞，付账了事。

还有一种情况是，他们不想在找零钱的时候让店员等，那样他们会感到不好意思，感到给别人添麻烦了。这样会让他们心情不好，所以他们宁愿抽出一张大钞让店员找，自己等待。如果这时他在付出大钞的同时还说“不好意思，没有零钱了”等话，说明他在人际关系上有些胆怯，时刻担心别人会对自己不满或者对自己产生误解。

而恰恰相反，有的人会在付账时付刚好的钱。他们得知应付的金额后，会坦然地翻钱包，找好零钱付账。这样的人是注意细节的人。他们在思考问题时，任何细节都不会疏忽，对事物的看法也是黑白分明。如果他们和别人顶嘴的话，会一条一条地分析，是一个啰唆的人。如果在翻钱包找零钱的时候，还预先告知店员“请稍等”，这说明他们会坚守自己的看法和风格，不会胆怯，且个性率直。当这类人太固执己见而走

极端时，他们就无法正确控制自己的行为，可能会和对方起冲突，并使对方感到不快。

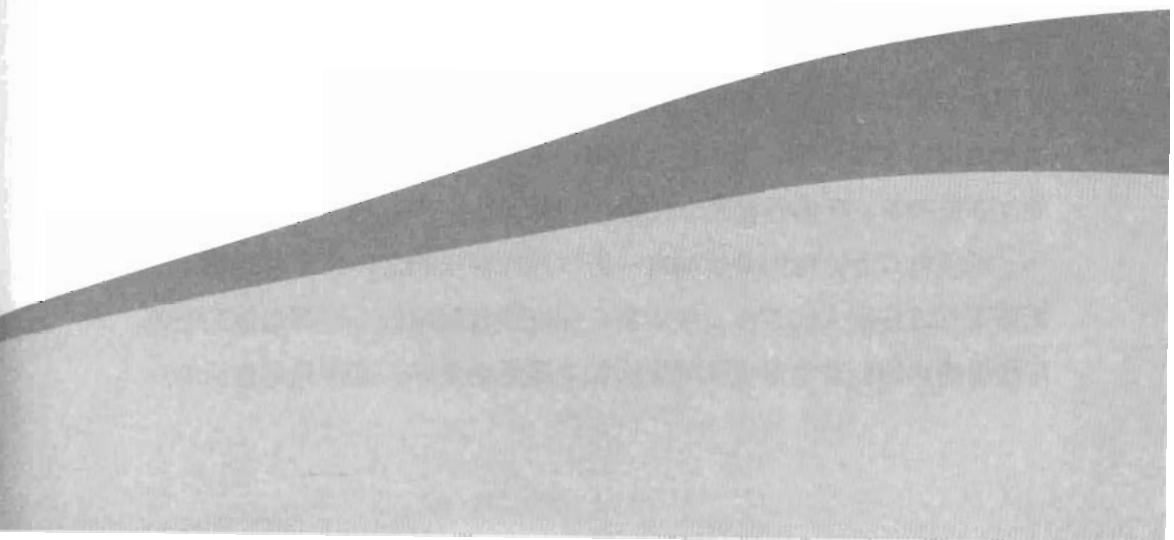
有的人总是喜欢用信用卡付费。即使购物所花费的金额较小，他们也习惯于刷卡。这样的人分为两种，一种只带卡不带现金，是敷衍了事的虚荣者；另外一种会把好几种卡并排放入钱包里，这样的人更加虚荣。因为他们觉得金钱交易的行为很俗气，而且，也讨厌那些所谓的大款的派头。他们有时甚至会让人觉得棘手。不过，他们做事干净利落，不喜欢那些暧昧不清的关系。有的时候，他们会让人觉得没有人情味。

还有的人，会先算好找零数额再付账。比如，一件物品是15.5元，他们会给对方20.5元，让对方找给自己5元整。这样就需要迅速计算的能力，因此这样的人头脑比较灵活。而且，计算的过程要保证自己不会出错，要信任自己的计算能力，因此，这样的人也是比较自信的人。他们之所以不愿意让对方找自己一堆零钱，就是怕自己的钱包又大又鼓，而这样想的人一般情况下有点神经质。

因此，在付账的时候，用零钱还是整钱，用信用卡还是现金，都能看出这个人的个性如何。

第六章

兴趣爱好心理策略 ——爱憎有因，癖好识人



会“说话”的宠物

宠物可以说是现代人生活中很重要的一部分，我们身边总是不乏爱猫爱狗人士。如果仔细观察会发现，性格不同的人所选择的宠物也不太一样。心理学研究表明，每个人都喜欢与自己相似的人，喜欢与自己相似的动物。人们倾向于喜爱与自己长得相像或者和自己共有某种性格气质的动物。过去，大多数人家里养狗，如今养猫的人也越来越多，我们可以从不同的宠物身上知道主人的心理特点。

喜欢猫的人内心向往慵懒而高贵的生活。猫和狗不同，它不会主动讨好你，你想逗它玩还得看它心情如何；它也不负责看家，偶尔捉捉老鼠，白天就在外面悠闲地散步或者干脆趴下来晒太阳，俨然一位骄傲的公主或者王子。

喜欢猫的人也具有类似的性格特质。他们不喜欢奉承讨好别人、言不由衷，说话总是直来直去，不太懂得照顾别人的感受，带几分忧郁的气质。与人交往时，他们表现得比较内向安静，不太善于和陌生人打交道，如果你对他们太热情，他们反而会讨厌你。他们戒备心很强，对朋友的选择也很挑剔，很少有人能够走进他们的内心世界，因此身边的朋友不是很多。在他们看来，只要有一两个知心好友足矣。

生活方式上，他们希望拥有一份体面而轻松的工作，那种经常需要低声下气讨好别人的工作，或者常常加班没有周末的工作都是他们绝不肯接受的。他们非常重视休闲生活和发展业余爱好，工作只是生活的一

部分，为工作牺牲掉难得的周末时光是违背他们内心原则的事情。

与喜欢猫的人相比，喜欢狗的人通常性格外向，对待他人亲切热情。他们常常开开心心的，和同事朋友相处融洽，也善于和人打交道。他们喜欢和朋友一起去热闹的地方，一个人孤单地度日是他们最不能忍受的。

喜欢养鱼的人也有独特的一面。大多数鱼的记忆很短，只有几秒钟。当它们从鱼缸的一头游到另一头时，大概已经忘记自己曾经到过这个地方，一切又是崭新的。

喜欢鱼的人也总是无忧无虑的样子，他们活在自己的小世界里，世俗的名利对他们来说并不重要，不容易受外界的刺激和诱惑，不会因为别人的大房子、进口轿车而眼红。有时他们显得有些缺乏进取心，不喜欢竞争，但是如果你有这样的朋友，也千万别拿他和别人做比较。他们通常安静而内向，或许不爱运动，但是有着天马行空的想象力。同样，他们不喜欢太热情的交往方式，但是他们会很真诚、很用心地对待朋友。

还有人喜欢养乌龟、蜥蜴等小动物。这类动物大多温驯可爱，总是慢吞吞的，常常在一个地方待上一两个小时，身上有很厚的外壳。喜欢这类动物的人戒备心比较强，对别人的看法比较敏感，因此身边的朋友不是很多。和他们打交道要循序渐进，注意说话的分寸并且不要太热情。

游戏里包含的微妙心理学

“益智游戏”就是以新方法运用旧知识来解决问题。不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，这也是性格的体现。通过喜欢的益智游戏往往也能对一个人进行了解、观察和分析。

比如，许多人喜欢玩魔方。这样的人，大多自主意识比较强，不希望他人把一切都准备好，而自己不需要花费什么力气或心思。他们也不喜欢把他人的思想和意见据为己有，热衷于自己去钻研和探索，哪怕这需要漫长的过程和付出昂贵的代价，也不会改变初衷。而且，他们喜欢这种探索的感觉。他们具有很好的耐力，即便别人已经感觉不耐烦，他们也能坚持如一。他们心思灵巧，喜欢自己动手制作一些小玩意。他们的思想也比较灵活，能够从不同的角度来看问题。

有的人喜欢拼图游戏。他们的生活常常像拼图一样，好不容易拼成完整的图形，紧接着又会变成一块块的碎片。他们的生活常常会被一些意料不到的事情所困扰和左右，有时甚至会使长时间的努力和付出全部付诸东流。不过庆幸的是，这一类型的人具有一定的忍耐力和信心，不会被击垮，而是能够保持自己再奋斗的精神，一切重新开始。

有的人喜欢数字类益智游戏。这样的人，大多逻辑思维能力比较强，生活极有规律，有时候甚至达到了呆板的程度。他们在为人处世等各个方面不会随机应变，而是过分地有棱有角，既伤到了别人，也给自己带来了伤害。

有的人喜欢智力测验游戏。他们对生活的态度虽然是非常积极和乐观的，但有时候并不了解生活的本质是什么。他们的生活没有什么规律，而且对于各种事物的轻重缓急并没有一个清楚的认识，常常会将时间、精力甚至财力浪费在没有任何意义的事情上面，结果反倒将正经事情耽误了。可是他们并不为此而懊恼或后悔，相反却还找各种理由安慰和劝导自己。

有的人喜欢纵横字谜游戏。这样的人多是做事非常注重效率的人。他们希望在最短的时间内花费最少的精力最大限度地完成某件事情，可这在某些时候是不现实的。他们很有礼貌和教养，在与人相处时彬彬有礼，表现出十足的绅士风度。他们多有坚强的意志和责任心，敢于面对生活中许多始料不及的困难和灾难。

有的人喜欢玩几何图形游戏。他们多是比较聪明的人，对某一事物常常会有自己独到的见解，而不是随大流。他们有很强的自信心，生活态度积极向上，思想比较成熟，为人深沉而内敛，常常是一副成竹在胸的模样。在做某一件事情之前，他们多是经过深思熟虑，把该想的都想到，在心里有了大致的把握以后，才会行动。他们会确保即使出现什么变故，也能很快地找到应对的策略。

有的人喜欢神秘类益智游戏。这种类型的人，性格中最突出的特征就是疑心比较重。在他们看来，这个世界上好像没有一样东西是可信的。他们对任何事物都表示怀疑，而这怀疑常常又是没有任何依据的。他们对某些细节及一些微小的差别总是表现得极其敏感，而这往往又会成为他们为自己的怀疑所找到的依据。他们会不断地对别人进行指控，但紧接着又会为没有充分的证据进行说明而感到苦恼。

有的人喜欢玩在一张照片中寻找错误的游戏。这样的人活得多不轻松，常常会被一些没有任何理由的烦恼困扰着。哪怕现状一片大好，他们也往往要朝着差的方面想。他们的胸怀大多不够宽阔，很少注意到别人的优点，却总是盯着缺点不放。

从爱车的颜色了解一个人的内心

我们经常说，一个人的车就是这个人的履历表。这是因为，各种各样的车在一定程度上代表着车主的身份、财力与性格爱好。

因此，当你评价一个人时，可以先审阅他的汽车。具体地说，你要考虑这部车对车主的工作、家庭的实用性，以及车主的兴趣和个性。你要看这部车是轿车、敞篷车、房车还是小巴士，都是什么价位的，维修保养费高不高。比如，拥有昂贵的跑车的人，往往很重视自己的社会地位，很看重自己在别人面前的形象，个性色彩也比较浓厚。而选择小巴士的人，通常注重实用性，比较务实，也比较节约。而且，从一个人的车很容易看出车主的家庭状况或者职业特点。

不过，比较容易判断出来的就是车的颜色和车主性格的关系。心理学家说，不同的颜色，或独立，或交错，编织着人们的个性。因此，选购某种颜色的汽车，往往泄露一个人的性格类型。

比如，有人喜欢白色的车。白色代表着清新和纯洁，并且很容易与外界环境相调和。所以，选择白色车身的人，性格温和，容易与人沟通，有较好的人际关系。不过，他们通常有一点洁癖，并且志向高远，不论对恋爱还是事业，都抱有较高的理想和追求，有时候会把别人吓跑的。

有人喜欢黑色的车。黑色代表着沉稳和性感。首先，黑色的沉稳是

被大家公认的，许多大中型汽车都偏爱使用黑色，尤其是那些公商务车，绝大多数都是庄重、尊贵、典雅的黑色车身。在时装界，黑色被称为永恒的流行色，在汽车界也不例外，黑色是最常见的。不过黑色还有另一种截然相反的个性，那就是性感和狂野。因此，近年来不少小型车喜欢用黑色，因为看起来更紧凑，有种酷酷的与众不同的感觉。

有的人喜欢绿色的车。绿色代表生动、活泼与宽容，是大自然中草原的颜色，给人以生机勃勃的感觉。因此，喜欢这个颜色车身的人，通常比较友善，并且宽容，是很好的倾听者。不过，由于绿色象征的是对和谐与稳定的追求，所以有的时候，选择绿色汽车的人缺乏锋芒与棱角。又因为绿色与生命关系密切，喜欢绿色车身的人，爱好运动，富有活力。

有的人喜欢红色的车。红色代表着积极、乐观与热情。因此，选择红色的购车者属于积极主动的类型。他们的性格外向而乐观，对别人热情似火，容易给人留下敏捷、充满活力和动感的印象。

有的人喜欢黄色的车。黄色代表着自信、独立与温暖。黄色，是属于太阳的颜色，因此，喜欢黄色的汽车的人，天生有着温暖、活泼且勇于接受挑战的个性。他们也同样具备了乐观进取的特征。而且，他们很自信，想拥有不一样的人生，拒绝平庸。

有的人喜欢蓝色的车。蓝色代表着敏感、冷静与深邃。喜欢蓝色的车的人，有着一种理智又保守的智慧；如果喜欢的是浅蓝色的汽车，这样的人则具有富有想象力的特征。所以拥有蓝色汽车的车主，都有着较强的自我意识。他们的性格敏感而内敛，有时给人冰冷、不易接触的感觉。但事实上，他们喜欢与朋友在思想上进行深层次交流。

还有的人喜欢银色的车。银色代表大方与柔和，是全球汽车市场最受欢迎的颜色。喜欢银色汽车的人，个性大方，不张狂不呆板，又富有

亲和力，不管是谁都会对其有好感。并且，在各种车身颜色中，银色也是最耐脏的。喜欢银色车身的消费者在各个年龄段都占不小的比重，这大概也体现了多数国人的中庸之道。

不同的舞蹈，代表不同的性格

跳舞是人类通过肢体语言进行沟通的方式，它超越了所有的文化，是社会化过程中相当重要的一环。舞蹈就像语言一样，不断演进，同时体现出社会的价值和历史变迁。一个人跳舞的方式和喜爱的舞蹈，比说话更能透露出一个人的个性，就如人可以用嘴撒一个谎，但是用跳舞来撒谎却是难上加难。

比如，喜欢跳交际舞的人多为友善、热情的社交能手。交际舞是现代社会的交往艺术，跳跳交际舞，无论对老年人还是年轻人来说，都是一种很好的娱乐活动和社会交往方式。喜欢跳交际舞的人都很乐意通过交际舞这种方式与人交往。

而且，喜欢跳交际舞的人，通常是舞会上的活跃分子。舞会刚开始时，主要靠他们来拉近人与人之间的距离，活跃整个舞会的气氛。音乐响起的时候，他们率先偕舞伴步入舞池，在翩翩起舞中带动众人一起加入。一曲终了，他们马上邀请其他舞伴共舞下一曲。

因此，在他们的热心邀请下，其他人也不再拘谨，大方配合，气氛逐渐热烈。所以，是他们用自己的热情感染着在场的每一个人。依靠个人魅力，他们成为整个舞会的焦点与中心。他们是感情奔放热烈又开朗友善的人，仿佛神经中枢一样，与每个人相互牵连。

爱好交际舞的人，天生是热情而友善的。他们很善于和人们打交道，更善于帮助别人。就像在舞会中的表现一样，在柴米油盐日常起居

中，他们也积极主动与人交往，并在需要时提供帮助，即使帮不上什么忙，那一片发自内心的热情也总是让人感动。

因此，他们在邻里朋友中间有极好的口碑。所以，他们不仅是舞会的主角，更是生活中不可或缺的润滑剂。他们很少怕麻烦，朋友们哪个有事，第一时间想到的总是他们。因为他们能说会道，在人情往来中表现练达，可以为事情的完满解决立下汗马功劳。

喜欢跳交际舞的人，可以把任何一个地方当作练舞场，把人生中经历的每个大场面看成一场盛大舞会，在当中呼朋唤友、结交知己、牵线搭桥，使任何人都能从他那里得到春天般的温暖。所以，喜欢跳交际舞的人，是友善的社交能手，也是众人眼中的核心人物。

除了交际舞，还有许多不同种类的舞蹈。不同的舞蹈代表不同的性格。比如，有的人喜爱芭蕾舞。这种人多有很强的耐心，能够以最大限度的忍耐力把一件事情完成。他们也很遵守纪律，具有一定的组织性。他们有一定的理想和追求，常会为自己设定目标，然后努力地去完成它们。除此以外，他们的创造性也是很突出的，常会有一些与传统背道而驰的惊人之作。

有的人喜欢拉丁舞。喜爱这种舞蹈的人，大多是精力充沛而又魅力十足的人。他们有很强的自我表现愿望，希望能够引来更多人的目光，而实际上，他们也很容易引起别人的关注。

有的人喜欢跳踢踏舞。这样的人多数精力充沛，表现欲望强烈，希望能够引起别人的注意。在遭遇失败和磨难的时候，他们能够坚持下来，从而渡过难关。他们的时间观念比较强，不会轻易地浪费时间。而且他们能够随机应变地处理事情，在面对任何一件比较棘手的事情时，都能够保持沉着冷静，认真地思考应付的策略，懂得如何进退，以保全自己。

有的人喜欢华尔兹。华尔兹是一种相当优雅、平衡感十足的舞蹈。

喜欢这种舞蹈的人多十分沉着稳重，为人比较亲切、随和，有一定的社会经验和阅历。他们精通各种礼仪，善于捕捉人与人之间十分微妙的关系。所以在为人处世、待人接物等方面，经过时间的磨炼和自我严格的要求，他们总会表现得十分得体、恰到好处，流露出成熟而又高贵的气质和魅力。

有的人喜欢跳摇滚舞。喜欢跳摇滚舞的多是一些年轻人，毕竟这是一种需要耗费大量体力的舞蹈。人上了年纪，即使是喜欢，也有可能跳不了。无论是喜欢跳的还是只能喜欢而无法跳的，大多是充满了叛逆思想的人。喜爱跳摇滚舞的人，思想大多是比较时尚、前卫的，但这些时尚、前卫的思想往往又很难被人接受理解，更不要说认可，所以说他们又是一群相当孤僻的人。

有的人喜欢探戈。喜欢探戈的人，大多不甘于平庸，他们总是追求生活的绚丽多彩，最好还要带有一些神秘性。他们很重视一个人的内涵和修养，在他们看来，这可能是比其他任何东西都重要的。

有的人喜欢爵士舞。爵士舞属于一种即兴的舞蹈。喜欢这种舞蹈的人，多具有灵活的随机应变能力。他们在为人处世方面多不拘小节，只要能说过去就可以了，而且具有一定的幽默感。这种幽默感并不是故意表现出来的，而是一种智慧的自然流露。他们很喜欢和很多人在一起，但即使是一个人，他们也能够寻找和创造乐趣。

总之，通过观察人们喜欢跳什么样的舞蹈，就大致可以知道他们的性格特点。

首饰暗示你希望别人注意的部位

佩戴首饰不仅是修饰外貌的方法，也带着很强的自我表现的意味。仔细观察就会发现，性格安静内向的人和活泼外向的人选择的首饰类型会有明显的差别，因为他们想在人前呈现出的是两种完全不同的气质。

◎全身珠光宝气的人缺乏自信

有的人喜欢佩戴闪耀光芒且引人注目的首饰，或比较硕大的首饰，任何人看了都会觉得似乎非常贵重。这类人通常自认为富有，并且乐于向别人夸耀自己是属于上流社会的人。这种人多是好强争胜、力图向上的女性，追求金钱和权势，瞧不起贫穷或者看起来处于弱势的一般人。他们十分重视经济方面的因素，会因为经济状况的改变而忧心忡忡。金钱可以使他们心绪安宁，拥有安全感和满足感。其实，全身珠光宝气的人恰恰是缺乏自信的人，需要借助华丽的首饰来增强自信，隐藏自己虚弱、胆怯的一面。

而那些完全不戴首饰的人，或是饰品非常简单朴实的人，通常对自己的想法与生活方式都非常坚定，不需要依赖首饰之类的饰品，呈现出来的也是原本自我。他们虽然外表看起来有点保守拘谨，但内心是非常坚强的。

◎从首饰的偏好看性格

不同造型、质地的首饰带给人不同的感受，也是人们表现自我的途径，从一个人对首饰的偏好可以看出他的性格。

喜欢戴手镯的人，多数精力充沛，很有朝气和活力。他们多是比较聪明和有智慧的，并且有某一方面的特长。他们是有追求、有理想的一群人，在绝大多数时候知道自己想要什么，并且会主动追求自己想要的东西，即使在感到迷茫时也不会轻言放弃，而是在行动过程中进行探索。

讲究衣着、重视整体搭配的人，常常会戴一枚小小的胸针。这样的人是相当重视自己在他人心中的形象的。他们在为人处世方面处处小心谨慎，不会贸然地做出某种决定。他们有一定的疑心，不会轻易地相信某一个人，即使是对非常要好的朋友，也是有一定保留的。他们希望自己能够引起别人的注意，但又总是习惯于用谦虚的态度来掩饰这种心理。

喜欢佩戴体积大、灿烂醒目的珠宝的人，多爱表现自己，爱出风头。他们无论走到哪里，总会成为众人的焦点。他们比较热情，比较积极和乐观、爱幻想。

喜欢佩戴体积小、不太打眼的珠宝首饰的人，多谦虚而又稳重。他们的内心多十分平静，在任何事情面前都能保持顺其自然的心态。他们一般不太希望引起他人的注意，喜欢随性自然的状态。

所选择的装饰品具有很浓厚的民族风格的人，一般来说个性是相当鲜明的，他们总是有自己独特的思维和见解。

◎首饰暗示你希望别人注意的部位

首饰和服装都是身体语言的道具，但与服装不同的是，首饰是可有可无的装饰品。没有首饰并不要紧，如果添加首饰配件的话，则是希望增添魅力的表现。首饰具有吸引视线的作用，人们会将视线自然而然地落在对方佩戴有首饰的部位。佩戴首饰的部位，通常是自己最喜欢或是最珍惜的部位，不然就是最希望对方看见的地方。

如果胸前佩戴着项链坠子，下意识的想法就是希望男人将目光放在自己胸前。同理，如果想让人家注意耳朵就戴耳环，想让人家注意手部

就戴上戒指。除非是比较亲密的关系，否则男性不可能直接盯着女性的身体看，但如果注视着饰物，就不会显得那么不自然。在这一类女性面前的男性，最好记得称赞首饰。女性会因为对方注意到这些细节而感到高兴，两人的关系一定也会拉近许多。

爱好个人运动者能吃苦，爱好团体运动者乐参与

如今，人们对健康问题越来越重视，随着健身俱乐部和各种室外健身设施的完善，体育运动已经成为很多人生活中的重要部分。在各式各样的运动方式中，选择哪一种运动方式和人的性格也有关系。众多的运动方式可以大致分为三种：独自提高技巧的个人运动、一对一的竞争运动，以及团队的竞争运动。不同的选择可以反映出不同的性格特点。

独自提高技巧的个人运动，例如长跑、游泳等，需要人们独自练习并不断提高，可以清楚地看到练习的效果，虽然在比赛中也有竞争，但平时运动主要是不断超越自己的过程。喜欢这类运动的人通常安静内向，在工作上总是一个人默默地努力，不擅长在团队中工作。这样的人通常比较能够吃苦，懂得凡事需要坚持不懈的奋斗，克制力很强，对自己要求非常严格，一心一意朝着目标前进，通常不会半途而废或者见异思迁。爱好个人运动的人在人际交往中表现得比较羞涩和不安，在人多嘈杂的环境中会很不自在，对朋友也总是保持适度的距离。他们非常重视自己的私人空间和时间，不喜欢被人打扰。

然而同样是个人运动，马拉松迷和短跑迷的性格又有所不同。马拉松通常要跑一万米以上，一般人必须持续跑两个多小时才能完成，考验的是耐力。而一两百米的短跑只需要很短的时间，考验的是爆发力。在短跑迷看来，跑马拉松既枯燥又浪费时间。他们喜欢在短时间内集中精力将一件事情做好，性子比较急，工作虽然不够完美，却能够迅速拿出

成果。相反，马拉松看似单调无味，其实在整个长跑途中速度和呼吸的调整都很讲究策略，什么阶段应该加速，什么阶段应该保存实力，都不是随心所欲的。马拉松迷通常善于打持久战，而不善于应付紧急的工作。他们擅长对繁重的工作进行细致规划后，每天按部就班地一点一点完成。他们也比较细心和有耐性，能够忍受长时间枯燥乏味的工作。

一对一的竞争运动，例如羽毛球、网球等等，需要两人同时进行，一旦进行就会有胜负之分。喜欢这类运动的人，乐于与人竞争，喜欢在与对手的比拼当中不断发现自己的弱点，从而更快地进步。一起打球运动也是他们结交朋友、增进友谊的方式，但是比起和六七个朋友一起出游，他们更乐意单独和一两个好朋友待在一起。另外，在一对一的竞争运动中，无论输赢都只能由自己一个人承担，不可能推卸责任，因此热衷于此类运动的人喜欢清楚明白地做事情和干净利落的结果，不喜欢牵扯进复杂的人际关系当中。

喜欢团队的竞争运动例如足球、篮球等的人，享受的往往不是运动本身，而是参与运动的乐趣。团体的归属感对他们来说十分重要，一起踢球的都是多年的好朋友，参加运动让他们感到自己是团体的一分子。此类运动中通常每个人都有各自的职责，相互配合取得胜利。喜欢这类运动的人喜欢在有明确分工和秩序的环境下做事，重视规则和责任。

不同的人会热衷于不同的运动方式，这就是人性格方面的流露。因此，通过观察他人喜爱什么样的运动方式，可以判断出这是一个什么样的人。这里，我们具体从球类运动来分析。

很多人喜欢打篮球。篮球对于每个高大英俊的帅哥，似乎都是必不可少的耍帅工具。其实，喜爱打篮球的人多有较高的理想和远大的目标，他们经常对自己抱有很高的期望，希望自己能够比他人出色，站到别人前边去。为了达到这样的目标，他们可以做出很大的牺牲和努力。

他们在遭遇失败以后多不会被击倒，不会一蹶不振、灰心丧气。与之相反，他们的心理素质比较好，能够重新站起来，再接再厉。而且，喜爱打篮球的人，内心都比较阳光。他们对于事物中的阴暗面，或者看不到，或者看到了也能够不放在心上。他们还是相信人与事光明的一面。因此，和这样的人交往，会比较开心，会觉得人与人之间的关系很简单。

有的人喜欢打网球。网球运动本身具有贵族的气息和很高的格调，并不是所有人都可以轻而易举地加入这项运动中来的，所以喜爱打网球的人，大多文化素养比较高。并且，喜爱网球运动的人从整体上来说，大多是文质彬彬、有涵养的人。他们会在各个方面严格要求自己，使自己达到一个比较高的层次，力求完美。

有的人喜爱打高尔夫球。高尔夫球和网球相似，也不是平常人能融入的，而是一种象征着地位、财富和身份的贵族消遣活动。所以，喜爱并不一定都能玩得起。凡是能够玩得起的人，大都具有比较强大的经济实力做后盾。他们能够成功是因为具备了成功者必备的素质：宽阔的胸怀、远大的理想、不达目的不罢休的精神、坚强的毅力。

有的人喜欢打排球。排球运动是一项比较辛苦的运动，在刚开始打的时候，手腕都会肿。所以，能够坚持下来，并且喜爱排球运动的人，都是很有恒心和毅力的。他们一般不怕吃苦，只要通过自己的努力能够做到，就一定会坚定地完成。而且，喜爱打排球的人多是不拘小节的，他们在做一件事情的时候，对过程的重视程度往往要超出结果许多倍。

有的人喜欢踢足球。足球运动本身就是一项很刺激的运动，能让人兴奋。喜欢踢足球的人，应该是相当富有激情的，对生活持有非常积极的态度，有战斗的欲望，干劲十足。不过，他们有时候会有大男子主义

倾向，喜欢固执己见，不喜欢接受别人的安排。

有的人喜欢打乒乓球。乒乓球作为我国的国球，是我们都非常喜欢的一项运动。并且，无论男女老幼，都可以打乒乓球。所以，喜欢打乒乓球的人，都是个性比较随和的。而且，他们的思维和身手都比较敏捷。他们能很快融入集体，在集体中也不会失去自己的独立性。

从旅游偏好来窥探人的性格

心理学家认为，了解一个人喜爱的旅游方式，可以推测出一个人的潜在性格。不妨拿自己进行比对，便可以探究其真实性。

◎喜欢欣赏风景

这样的人，往往喜欢新鲜事物，对外界有强烈的好奇心。他们大多渴望无拘无束、自由自在的生活。他们讨厌被人管制，对刻板、乏味、一成不变的生活充满了厌倦，而希望能有一些新鲜、刺激的东西注入生活中，给生活加点色彩，来点小点缀。因此，生活中任何新的体验或新的责任都能让他们精神焕发，使他们看上去特别兴奋。

尤其是在初次去某地的途中，车窗外的一幕幕，都是他们生平所未见，接连变化，目不暇接，那惊喜、那快乐简直无法用语言形容。待到终于到达目的地，再与周围的一切来个亲密接触，感受当地的风，看看天边的云，他们会感到，就连晚上的星星与月亮都与自己定居的地方那么不同。抚摸山脚的石头，摘朵路边的野花放到鼻子下闻闻，然后戴在头上，从未有过的多种感觉混在一起发生了奇妙的化学反应，会使他们从心底生出一片感激之情。

◎喜欢漫步海滩

喜欢漫步海滩的人个性略带保守与传统，喜欢孤独，有一种离群索居的欲望。不过，由于这种人对家庭之外的人际关系都很冷漠，所以他们会是好父母，因为他们会把所有心思都放在孩子身上。

◎喜欢参加旅游团

喜欢参加旅游团的人是很理性的人，做什么事情都喜欢计划得井井有条，不期待任何惊奇的意外之旅。此外，他们个性豪爽，喜欢与别人分享一切。而且，当别人懂得欣赏他们的时候，他们会格外高兴。

◎喜欢到各地去探访朋友

忠诚是喜欢到各地去探访朋友的人的最大优点，也是他们做任何事情的最大动力。探访朋友或亲戚会让他们有踏实感。他们是实事求是的人。

◎喜欢出国旅行

喜欢出国旅行的人是追求潮流和时尚的人，生活中的变化，会让他们觉得很刺激。此外，他们还很幽默，不容易被生活的重担压倒，总是过着自由自在、毫无拘束的生活。

◎喜欢露营

喜欢露营的人是传统思想的拥护者，拥有崇高的道德标准，个性独特，富于创造性。这种人的人生观是讲究实际、讲究客观的。

◎热衷于登山

当你问一个将要去度假的人希望从事何种消遣时，如果他回答登山的话，那么，你就可以判断他是个内向型的人。

内向型的登山爱好者，经常组队向岩壁挑战，以攀登、征服人烟稀少、人力难及的险峻高峰为目标。他们对大自然的态度也不同于外向型的人。对于大自然的险峻、壮观以及美丽，他们又爱又恐惧，虽然敢于挑战，但是，始终不把攀登当成享乐。他们一向以诚挚的态度对待那些他们想要征服的高山大川。

一般来说，内向型的人比较能够适应大自然严酷的环境。探险家就不用说了，普通登山者也几乎都是内向型的人。真正名副其实的爱好登山之人，不仅抵制不了山峰险峻的诱惑，也热爱溪流声、高山植

物、冰河、虫鸟等山峰拥有的自然景观。当他背着沉重的行囊，被问及“你到底要爬几次才过瘾”时，他只会回答：“那儿有我喜欢的一座山呀……”这一类人毫无例外地都属于对自己相当苛刻的内向型人。

当外向型的人说“我也喜欢大山”，你不妨认为：他只喜欢去那种能够吃野餐的小山丘罢了。

总之，不同的旅游方式，和在旅行途中的侧重点，可以反映出不同的人的性格。

喜欢垂钓者，多与世无争

在现实生活中，许多人——尤其是中老年男性——都很喜欢钓鱼。他们在河边，一坐就是一下午，纹丝不动，还乐在其中，让人很是不解。其实，喜欢钓鱼的人，在乎的也许不是鱼，而是垂钓的过程。而且，他们重视的，也不是鱼，而是在钓鱼时的风景和感受。他们能够用自己欣赏美的眼睛，来欣赏钓鱼时的风景。

喜欢钓鱼的人在闲暇时往往带着渔具，自己划着小船一直到湖中央，沉浸在垂钓的乐趣之中，在钓鱼的过程中充分领略湖光山色。诚如欧阳修所说：醉翁之意不在酒，在乎山水之间也。喜欢钓鱼的人总是被四周的美景所吸引，眼睛盯着鱼漂时会忍不住朝远处阳光照耀下的粼粼波光望去。这时的垂钓者也许已忘记了自己来此的真正目的，完全融入这美景中。

比起钓鱼这件事本身，他们也许更喜欢在芦苇间穿梭的鸟儿和在芦苇根处嬉戏的鱼儿。垂钓者即使拿着钓竿，也会被这四周美景吸引，忘记了钓鱼，专注于鱼儿的嬉戏。而此时的鱼儿早已成为美好画面不可或缺的点缀，谁还想得起将其据为己有，然后拿回家熬汤或者油炸？有此念者简直大煞风景。所以，垂钓者将垂钓变成欣赏美景的过程，他们懂得人生的真谛，懂得过程往往比结果重要。

这样的人，多是与世无争的。他们的个性很随和，对名利看得也比较淡，注重自己的内心平和。当然，喜欢垂钓的人也有理想。理想对于

他们一如鱼之于垂钓者。为了理想，他们苦苦追求，不管能否实现，他们总不会忽略追求过程中的亲人朋友给予的深情厚爱，就像他们不会为了水中鱼儿而放弃包括鱼儿在内的整个大自然。他们在钓鱼的过程中，投入自然的怀抱。深情厚爱与大自然不是他们追求的结果，但有时候远远比结果更重要，甚至是人生的根本。

在追求的过程中，他们可以用自己欣赏美的眼睛，欣赏沿途的风光，这就已经足够了。因为喜欢钓鱼的人也深深懂得：人生苦短，岁月催人老，人活一世何必苦苦争个结果。人们往往在对结果的望眼欲穿中，忽略了人生沿途的美景，错过了人生无数美好的感情。喜欢垂钓的人就不会为了完美的结果而忽略更加完美的人生过程。他们是一群懂得生活的人，懂得欣赏的人。他们懂得在人生旅途中充分领略无数美景，享受生活带来的无上快乐。

总之，喜欢钓鱼的人，具有欣赏美的眼睛，而且较之其他人，他们更知道什么是人生。

收藏品是人生态度的真实写照

很多人喜欢收藏。有人喜欢收藏物品，是为了等待以后升值；有人是为了显示自己高雅脱俗，或者是炫耀自己的财富；有人只是兴趣所在，也为了陶冶情操；还有的人，只是因为怀旧心理。

比如收藏照片和书信的人，就有深深的恋旧心理。他们喜欢回忆过去的欢乐情景，喜欢回忆过去与自己生活过的人，所以，他们收藏照片和书信，收藏那些往日的画面和风景，以及在自己生命中出现过的曾经有过文字交流的每一个人。他们每当打开相册，或者重读旧日的书信，就好像回到了过去。他们会由衷地感到，过去的一切都那么美好，现实生活中却有那么多的坎坷和挫折。于是，他们更加恋旧，也更加珍惜以前的照片和书信。因此，他们收藏照片和书信，把这些记录过去的美好物品细心地整理好，时不时拿出来欣赏一番，以满足自己的恋旧心理。

除了照片和书信，还有许多东西可以收藏，并且，根据不同的收藏品，可以看出收藏者不同的心理和性格。

有的人喜欢收藏艺术品或者古董。因为艺术品或者古董往往代表着高雅、博学，更是财富的象征，因此，收藏艺术品或者古董的人，比较注重自己的社会地位和身份。而且，由于收藏品的档次和价值是收藏者之间品位和眼光的较量，所以，这样的人好胜心很强。

有的人喜欢收藏书籍、报刊。这样的人，喜欢在家里读书，有学识和上进心，喜欢独处并能自得其乐。不过，他们的藏书虽然很多，但大

多数已经过时，但是他们依然乐此不疲，所以这样的人在实际生活中总是比别人落后一些。

有的人喜欢收藏旅游纪念品。这样的人喜欢不断地追求新鲜、刺激，并具有探索的勇气和爱好。他们为了追求令自己满意的藏品，乐于冒险，出入于荒山野岭之中，将自己的足迹留遍大江南北。

有的人喜欢收藏象征荣誉的物品。此类人大都有着辉煌过去，通常对现状不满，认为自己曾经的辉煌不应该那么快被遗忘。所以，他们也是怀旧的人，只能依靠回忆过去的光荣历史来抚慰自己的心灵。

有的人喜欢收藏刺绣。这类人的思维非常缜密，办事井井有条，有主见，不随波逐流，不急功近利。因为无论是刺绣发展的历史，还是刺绣本身所花费的时间，都是一个漫长的过程，所以，喜爱收藏刺绣的人，意志力很强，最后大多能够成功。

有的人喜欢收藏旧票据。这类人有很强的组织和领导能力，办事条理清晰，非常细心和认真。不过，他们的精力也过多地浪费在了没有用的细节和过程当中，有的时候有点杞人忧天。他们偶尔也有寻找刺激的念头，但是到最后还是不会打乱自己的生活状态。所以，他们的生活几乎是一成不变的。

还有的人喜欢收藏玩具。这样的人很容易满足，喜欢待在家里，喜欢过平静安逸的生活。他们也会恋旧，对曾经有过的辉煌感到自豪，并极力保存在记忆中。他们的心比较单纯，有点幼稚。他们追求的就是年轻，喜欢和孩子一起玩，并能从中得到快乐。

从形形色色的收藏爱好里，可以读出人们不同的性格和心理。不过，总的说来，收藏本身就是一种对过去的留恋。因此，不只是收藏照片和书信的人才会有恋旧心理。

爱读小说的人敏感，爱读杂志的人理性

读书一直是人们重要的消遣方式。人们从书中汲取营养、获得力量，而一本好书往往能够影响一个人对事物和人生的看法。因此，一个人看的书往往能够反映出他目前的心理状态。

喜欢读言情小说的人感情细腻、生性敏感，能够和书中的人物同悲同喜，在生活中也善于体察别人的感受，比较善解人意。同时，他们也有些多愁善感，常常触景生情。喜欢读侦探小说的人善于逻辑推理分析，喜欢挑战思维上的难题，在生活中有很强的洞察能力。他们有很强的好奇心，喜欢探索未知的新鲜事物。

喜欢读武侠小说的人内心有非常浓厚的英雄情结，希望自己能够打抱不平、出人头地。他们富于幻想，感情丰富，有很强的正义感，但有时显得固执。喜欢读恐怖小说的人懒于自己思考，靠恐怖刺激的情节激活自己的脑细胞，很少从身边的人和事中寻找乐趣。然而他们心态很好，不会因为书中的恐怖情节影响自己的心情。喜欢读科幻小说的人对新兴的科学技术非常着迷，具有天马行空的想象力，喜欢做各种假设，例如关于未来世界、外星人入侵等等。他们不讲究实际，经常在幻想中过日子。

相比之下，爱读报章杂志的人更加理性。这类人不想把时间花在虚构的小说当中，每天必读之一就是报纸杂志，渴望及时了解政治、经济、文化等各个方面的新鲜讯息。他们喜欢思考各类社会事件和社会现

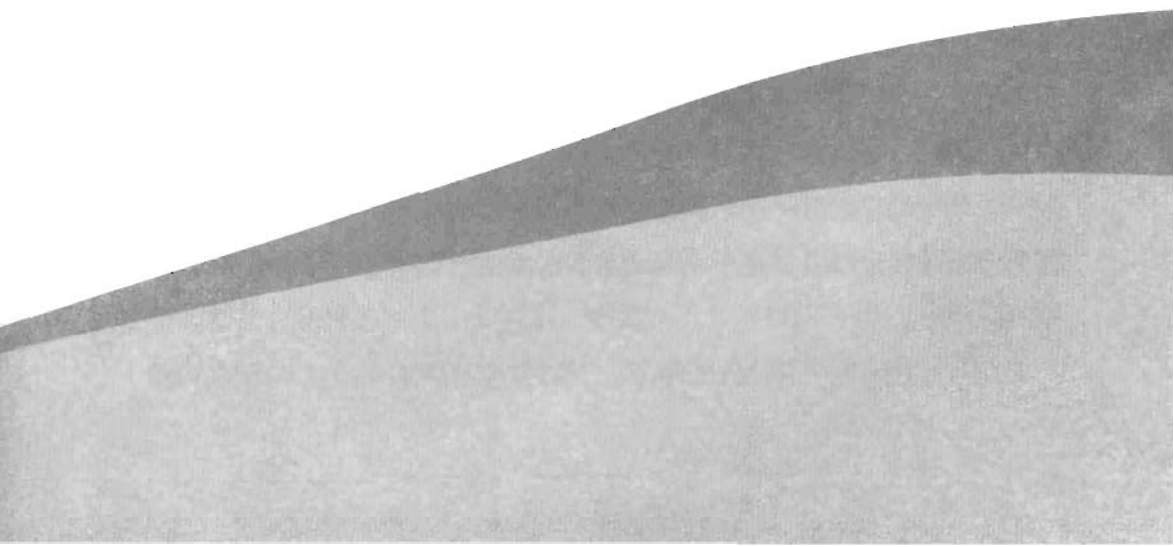
象，对于新近发生的事情有很强的好奇心，常常对社会时事发表自己的见解。这类人通常勤于思考，喜欢分析周围的人和事，擅长进行逻辑分析。

喜欢读名人传记的人野心勃勃。我们身边有很多朋友爱看名人传记，历史上著名的军事家、政治家，国内外著名的财经名人都是他们关注的焦点。爱看名人传记的人如果不是为了写论文而搜集材料，就一定是因崇拜而想要以之为榜样的人，以男性居多。他们有很强的上进心，想要成就一番事业，不甘心过平凡的生活，因此从名人传记中汲取别人成功的经验，把名人当作自己的榜样。

在他们看来，想要成功，就要像成功人士那样思考和行动，名人传记则是了解这些人的最佳途径。并且，他们从这些成功者的艰苦奋斗经历中获得强大的精神力量，鼓励自己不懈努力。喜欢读历史书籍的人平时喜欢思考，不喜欢胡扯、闲谈，宁愿花时间做一些有建设性的工作，而不想去参加无意义的社交活动。喜欢看漫画书的人通常童心未泯，不喜欢把生活看得太复杂，喜欢单纯的人际关系和简单利落的做事方式，有时会因对别人不加防备而吃亏。喜欢读时尚杂志的人非常在意自己的外貌，十分顾及面子，在日常生活中会尽力改变自己在别人心目中的形象。

第七章

赢得好感的心理策略 ——听懂暗语，读懂人心



不要随便进入他人的“亲密范围”

小平是一个推销保健品的业务员。一天，她在小区里遇到了同一栋楼里的王大妈。也许是因为平日里总是“低头不见抬头见”，她向王大妈介绍保健品的时候格外热情。在整个讲解的过程中，她不断拉王大妈的胳膊、搭肩膀、贴耳说话，想让王大妈快点买她的保健品。可是适得其反，王大妈紧锁双眉，小平向她靠近一步，她就退后一步，始终和小平保持着一定的距离。最后，王大妈婉拒了小平推销的产品。

从例子中可以看出，王大妈的身体语言已经暗示小平，她并不想买小平的产品，对小平并不信任，可惜小平没有读懂。有个很简单的技巧可以判断你的谈话对象是否信任你：如果你轻轻上前一步，想拉近你们的距离，而对方却后退一步，这就表明，对方对你有戒备心，并不信任你。如果这时你还不识相地再进一步，对方会愈发不信任你。

人与人相处需要一定的距离，想让对方信任你，先要保持“让对方舒适”的距离。这点，人和动物其实是相似的。叔本华曾经讲过“刺猬哲学”。一群刺猬在寒冷的冬天相互接近，为的是通过彼此的体温取暖以避免冻死，可是很快它们就被彼此身上的硬刺刺痛，只能分开；当取暖的需要又迫在眼前时，它们又重复了第一次的痛苦；最终，它们在两种痛苦之间转来转去，直至发现适当的距离使它们能够互相取暖而又不被刺伤为止。

人与人之间也应有一定的距离。以日常生活中乘坐公交车为例，如

果上车后你发现只有最后一排还有几个座位，走在你前面的一位大爷坐在了中间，旁边还有四个座位，这时，你会坐在哪里呢？一般情况下，你多半会坐在两边靠窗户的座位上，而不会紧挨着那位大爷坐下。这是因为人在潜意识里会不自觉地和不熟悉的人保持一定的距离。

美国人类学家爱德华·霍尔博士将人类的这种距离关系划分为以下几种：

◎亲密距离

这是你与他人交往中的最小间隔，即我们常说的“亲密无间”。两人距离或者在15厘米之内，彼此间可以肌肤相触、耳鬓厮磨，以至于相互感受到对方的体温、气息；或者为15~44厘米之间，身体上的接触可能表现为挽臂执手，或促膝谈心，仍体现出亲密友好的人际关系。

◎个人距离

这是人际间隔上稍有分寸感的距离，较少有直接的身体接触，两人距离或者为46~76厘米之间，正好能相互亲切握手，友好交谈；或者为76~122厘米之间，任何朋友和熟人都可以自由地进入这个空间。不过，在通常情况下，较为融洽的熟人之间交往时保持的距离更靠近前者，而陌生人之间谈话时则更靠近后者。

人际交往中，亲密距离与个人距离通常都是在非正式社交情境中使用，在正式社交场合则使用社交距离。这种距离一般为1.2~2.1米。在工作环境和社交聚会上，人们大都保持这种距离。

◎公众距离

这是公开演说时演说者与听众所保持的距离。其距离或者为3.7~7.6米，或者在7.6米之外。这是一个几乎能容纳一切人的“门户开放”的空间，人们完全可以对处于这个空间的其他人“视而不见”、不予交往，因为相互之间未必发生什么联系。因此，这个空间的交往，大多是当众演讲之类。当演讲者试图与一个特定的听众谈话时，他必须走下讲台，

使两个人的距离缩短为个人距离或社交距离，才能够实现有效沟通。

当然，人际交往的空间距离不是固定不变的，它具有一定的伸缩性。生活中，你要关注谈话对象的肢体语言，因为随便进入他人的“亲密范围”，不光会使对方对你的信任度降低，还会使对方对你的反感加深。

不自觉的模仿是欣赏的象征

闭上眼睛细想一下在言情片中经常会出现的约会场面：一对甜蜜的恋人坐在茶馆或者咖啡厅里面，悠闲自在地品尝着香茶或咖啡。他们的表情动作会有什么特别之处吗？

他们是不是时不时地出现同一种表情或同一个动作，就像是镜外的人和镜里的影一样？一方用手摸摸头发，另一方也用手摸摸头发；一方跷起二郎腿，另一方也跟着跷腿；一方捂着嘴笑起来，另一方也跟着捂着嘴笑；一方举起了杯子，另一方也随之举杯……

想到或者看到这样一幅画面，你有什么感觉或想法？是不是感觉很温馨、很浪漫，感觉这两个人关系非常亲密、心心相印？相信很多人都会有这种感觉。这是为什么呢？

其实，这是因为他俩的步调是如此一致，从读心的角度来讲，这种感觉是有道理的。

人与人之间这种表情或动作的一致被称为“同步行为”。同步行为不仅存在于恋人之间，在我们日常的工作生活中也普遍存在，比如亲人之间、朋友之间、同事之间、上下级之间。那么，是什么诱发了人们的“同步行为”？

肢体动作是一种内心交流的方式。两人彼此把对方作为所效仿的对象，应该是出于相互欣赏或有相同的心理状态。即双方的相互欣赏或看法一致诱发了他们的同步行为。换句话说，同步行为意味着双方思维方

式和态度的相似或相通。

一般而言，同步行为的一致性与双方关系的和谐度成正比。在双方的会面中，如果两个人关系和谐、相互欣赏，那么他们的同步行为会很多、很细微。反之，同步行为则很少。

想想会议中人们的表情，对某种意见持赞成态度的人和持反对态度的人，是不是往往各自做出截然不同的动作？赞成的那部分人面带微笑，不断地点头示意；反对的那部分人紧锁着眉头，紧闭着嘴唇……

再想想生活中常会遇到的情景，去商场购物或去某展览会参观，你看上了一件物品，另一个人也看上了，你俩一同走近这件物品，一边看一边发出啧啧的赞叹声：“真漂亮。”就几秒钟，你们便互生好感，颇有点英雄所见略同的感觉。

两人因志趣相投、相互欣赏产生了同步行为，反过来，同步行为也可以促进彼此的内心交流，加深彼此的好感与欣赏程度。

在日常生活中，通过制造同步行为，可以拉近彼此的心理距离，赢得对方的好感，让双方的交谈在不经意间变得和谐愉快。

作为下属，很多人都纳闷：为什么自己欣赏的领导也欣赏自己，自己不喜欢的领导也不喜欢自己？其实，这其中，正是同步行为在发挥作用。你向领导传递了欣赏，领导感觉到了，对你有了好感，也试着以欣赏的眼光看你。由此推理，如果想得到领导的认可与欣赏，你首先应该认可、欣赏领导。你不妨这样做：与领导在一起时，当领导无意中做出某个动作时，你也跟着做某个动作；领导做出某种表情，你也以同样的表情回应。作为领导，有时故意与下属同步也很有必要。比如，某下属在你面前很紧张，你不妨摆出与其一致的姿势，拉近彼此的心理距离，缓解下属的紧张情绪。

对于有利益往来的双方，同步行为的魅力也丝毫不减。在推销或谈判过程中，如果你的请求或劝说得不到回应，不妨故意制造一些同步行

为，快速攻破对方的心理防线。比如，对方翻阅文件，你也翻阅文件；对方脱下外套，你也脱下外套；对方将视线投向窗外，你也掉头欣赏窗外景色。如此反复几次，自然会引发对方的好感，缓和矛盾，使对方乐于接受你的意见，满足你的请求。不过，在效仿对方的举止时，要注意不露痕迹，否则，让人误认为你是在故意取笑或讨好，反而坏事。

提高沟通效率的方法

要想建立与对方的亲善关系，配合对方的精神状态也是很重要的。

要做到这一点，你必须能够注意到对方的情绪状态。有的人在午饭时间之前情绪都会有点低落。他们从早上和同事打过招呼后，就会一直坐在椅子上，浑身散发着“不要打扰我”的气息。直到午饭时间，他们才会真正地睁开眼睛，情绪也才会好转。这并不是表示他们的工作状态不太好，而是说他们需要更长的时间才会展开社交活动。一般人的情绪状态都会处于不断的变化之中，但这类人就像慵懒的猫一样，情绪只会处于一种状态中，而且很少会表现出快节奏的肢体语言。

但是有的人却正好相反。他们常常精力充沛、坚决果断，早上笑容满面地冲进办公室，精神饱满地和其他人打招呼；即使劳累了一天后，还能一路小跑回家。

也许你正精力充沛、兴致勃勃，但是你的工作计划需要得到一个昏昏欲睡、性格内向的同事的支持与合作。这时候，你最好稍稍放慢脚步，不能一开始就试着让你们两个人都充满热情。如果你大叫一声，重重地拍一下同事的后背，把他吓得够呛，咖啡都洒了出来，甚至洒到了笔记本电脑上，那么当你要求与他合作时肯定会遭到拒绝。相反，如果你是那种行动迟缓、处处谨小慎微的人，恰好又需要与那些精力充沛、行动果断的人合作，那么你就必须想办法点燃自己的激情，否则很可能激怒你的合作者。

有生理学家指出，每90~120分钟，我们的身体会经历一个从精力充沛到精力衰竭的周期。在精力衰竭的时期，我们会注意力分散、坐立不安、打瞌睡和感到饥饿。这个时候，我们的身体需要一段时间来恢复。如果你恰恰在对方进入精力衰竭期时去与对方说话或者求对方办事，那么碰壁的可能性会大大提高。

要记住，有时候你被对方拒绝，并不是因为你的创意不够好，而是因为你的情绪状态与对方不匹配。所以，如果知道对方在午饭过后更容易接受意见，就要把会谈约在午饭后，尽量调整自己，使自己配合对方的感受，这样沟通效率也会大大提高。

拿出诚意听，适时重复对方的话

很多人都有这样的错误认识：总是重复对方的话好像显得自己比较啰唆，容易引发他人的不满。其实实际情况并非如此。的确，过多的重复容易给人造成一种错觉，然而要是重复得恰到好处，适当地重复对方话语的重点，那么对方便会认为你很重视这次谈话，能够抓住谈话的重点。那样，效果就不一样了。

在与人交谈的过程中，适当重复对方的话，既可以增强自己的理解程度，体现对对方的尊重，还可以对问题和结果进行强化，激发对方对谈话的兴趣。和朋友交往，必须给人以信任感，这是不言而喻的。那么，怎样才能让朋友对你产生信任感呢？其实很简单——沟通的过程是最容易获得朋友信任的时候，而沟通过程中能否适当地重复对方的话尤为重要。

在恰当的时候重复对方谈话的重点，是加深他人对我们印象的最简单有效的方法。这是因为，大部分人都对自己的语言有一种特殊的感情，尤其是在某些情况下经过深思熟虑之后的发言。这类发言对于他们来说相当重要。这个时候一旦我们对对方的话不以为意或者不加重视，就很难让对方对我们有什么深刻的好印象，相反还会令对方把我们纳入不能“志同道合”的陌生人的类别。其实，在这个过程中，我们只要设身处地地了解对方的烦恼与要求，满足一下他们的内心满足感或者说虚

荣心，就很容易收到好效果。

因此，听取了他人的意见后，一面点头表示自己同意，一面适当重复对方的话，就能让对方感觉受到了重视，从而拉近你们的距离。对方会不由自主地将心里话说给你，将你当作好朋友来接待。

妙用“地形”心理学，让对方喜欢你

在军事上，领地和地形有着十分重要的意义。与陌生人打交道时，不同的“地形”也影响着双方谈话的舒适度和好感程度。想要迅速赢得陌生人的信任和好感，就需要巧妙地运用“地形”心理学。

美国心理学家穆勒尔和他的助手做过一次有趣的实验，证明许多人在自己的客厅里谈话，比在别人的客厅里更能说服对方。这就表明，人们在自己熟悉的地方与人交往容易无拘无束，可以灵活主动地展现或推销自己，有利于社交的成功。

因此，倘若在别人熟悉而自己不熟悉的地方交往，则容易引起莫名其妙的不安和恐惧，难以洒脱自如，自然处于劣势。这也解释了为什么在比较开放的今天，和相亲对象的初次见面，绝大多数人仍愿意在自己的“领地”内进行，而不愿在对方“地盘”内进行。

不过，需要说明的是，在自己的领地内，固然容易充分发挥自己的交往潜能，但也时常伴有少了约束的弊端，使自己的缺点外露。而在别人的地盘内进行，虽然受到的约束较多，却可用心专一，有利于深层次、多方位地观察和了解对方。

此外，在与他人相处时，双方的位置很重要，它直接或间接地决定你的影响力如何。具体说来，“地形”心理学有以下一些要点。

第一，初次见面，立于对方的旁边，能较迅速地建立亲近感。初次见面，和人面对面地谈话，是一件不好受的事。因为两人视线极易相

遇，导致紧张感增加。而居于旁边的位置，则不必一直注意对方的视线，因而容易放松下来。另外，在室内放一盆花，使对方有转移视线的对象，效果会更好。

第二，相距50厘米能给对方留下好印象。要使对方对你产生好感，就应保持理想的距离。谈话的距离较近，能制造一种融洽的气氛，消除紧张情绪。最合适的距离就是一方伸出手可以够到另一方，即50厘米左右。如果你想在社交中尽快打开局面、适应环境，那么，每次与人打招呼或谈话的时候，要注意尽可能地把距离拉近一些。当然，拉近距离并不是亲密无间，特别是在与上级或女性打交道时，不能冒昧莽撞，不然会引起对方反感，以为你没有规矩或用心不正，反而弄巧成拙。

第三，黑暗有助于人们交往。在光线暗的地方，人们比较容易亲近。心理学的实验也表明，人们聚在黑暗中，因减少了戒备而增加了亲近感，便于双方沟通。同时，在黑暗中，对方难以看清自己的表情，也容易产生一种安全感。这样，彼此间的对立情绪就会大大少于光线明亮的场所。当你想与他人建立一种亲密关系的时候，就应尽量请他们到酒吧、俱乐部、咖啡室等地方去。

第四，坐椅子时，浅坐的姿势会令人产生好感。

交谈时，如果深深地坐在沙发或椅子上，甚至上半身靠在椅子上，就会让人觉得你根本没有专心听讲，缺乏诚意。相反，如果浅坐在椅子前端的三分之一处，就会使人产生好感。因为这种姿势可使上半身自然地向前倾，是最佳的聆听姿势。此外，这种随时可从椅子上起立的姿势，还会给对方积极活泼的印象。

让出谈话的主动权，满足他人的倾诉欲

著名记者麦克逊说：“不肯留神去听人家说话，这是不能受人欢迎的原因的一种。一般的人，他们只注重于自己应该怎样地说下去，绝不管人家要怎样地说。须知世界上大多数人欢迎专听人说话的人，很少有人欢迎专说自己话的人。”

很多人在生活中常犯一个毛病：一旦打开话匣子，就难以止住。其实，这种人得不偿失，因为话说得多了，既费精力，给他人传递的信息又太多，还有可能伤害他人；另外，无法从他人身上吸取更多的东西，因为他们总是不给别人机会。其实，每个人天生都有一种渴望倾诉的心理，希望能够畅快地表达自己，希望有人能够安静地听自己说话。在与他人交谈的过程中，我们应该随时关注对方的这种心理，学会当一个认真的倾听者，让出谈话的主动权，满足他人的倾诉欲。

与人交谈时要暂时忘记自己，不要老是没完没了地谈个人生活。你要在交谈中给对方发表意见的机会，尽量去逗引别人说他自己的事情；同时，你要以充满同情和热诚的心去听他的叙述，这样一定会让对方高兴，给对方留下最佳的印象。

如果有几个朋友聚在一起谈话，当中只有一个人口若悬河，其他人只是呆呆听着，聚会就成演讲会，在场的其他人会感到无可奈何和愤怒。每一个人都有表达欲。小学生听到老师提出的问题，争先恐后地举起手来，希望老师让自己回答。即使他们对于这个问题还没有彻底地了

解，也还是要举起手来，并不在乎回答错误要被同学们耻笑。这说明人的表达欲是天生的，只是小学生不像成年人那样有那么多顾虑。成人听人家讲述某一事件时，虽然并不像小学生那样争先恐后地举起手来，然而他们的喉头老是痒痒的，恨不得对方赶紧讲完了好让自己讲。

阻遏别人的表达欲，人家一定会对你不满意。在此情况下，你将很难得到别人的认同。为什么要做这样的傻事呢？你不但应该让别人有发表意见的机会，还得设法引起别人说话的欲望，使人家感觉到你是一位使人欢喜的朋友。

在与人交谈的过程中，与其自己唠唠叨叨地说多废话，还不如爽爽快快地，让别人去说话，反而会得到意想不到的成功。如果能够给别人说话的机会，你就会给人留下好印象，别人就会更愿意与你交谈了。

能说会道的人很受欢迎，而善于倾听的人才真正深得人心。话多难免有言过其实之嫌，被人形容为夸夸其谈。静心倾听就没有这些弊病，倒有兼听则明的好处。用心听，给人的印象是谦虚好学、专心稳重、诚实可靠。所以，有时候用双耳听比说更能赢得他人的认可和赞誉。

直呼其名，缩短彼此的心理距离

在和陌生人接触时，一个比较关键的细节就是如何称呼对方。称呼得好，就可以迅速拉近彼此之间的心理距离，很快建立友好关系；称呼得不到位，双方还是会形同陌路，关系难以发展，生意也就比较难做了。尽量不要使用比较大众化的称呼，这会使对方感觉你和别人完全一样，没什么特别的。所以你应该使用一些比较特别的、让别人感觉亲近的称呼，来迅速改变你们的关系。

在平常生活中，你可能听到过这样的话，也可能对别人说过这样的话：不用称我老师，叫我名字就行了。听了这话或说了这话后，两人的关系便仿佛进了一步。在爱情片中，我们常常听到男女主人公这样的对白：“不要叫我××，叫我阿×吧。”看到这，你就知道，两人的关系发生了变化，至少某一方希望另一方认为两人的关系发生了变化。为什么会这样呢？因为彼此的称呼与彼此的心理距离有关。也就是说，两个人称呼的改变，通常意味着心理距离的变化。

众所周知，对初次见面的人，我们一般会以对方的姓加上头衔来称呼，而不直接以名字相称。时间长了，相处久了，熟悉了，才会直呼其名。也就是说，以名字相称是建立在两个人相对亲密的关系上的。当两个人心理上的距离愈来愈近时，他们之间的称呼也会发生变化，从称姓加头衔，到呼名，再到呼昵称。

我们也常常看到，某人与另一个人虽然见面不久，关系不算亲密，

但他也以名字或昵称来称呼对方。这意味着什么？意味着他希望尽快拉近与对方的关系。这也是政治家们将对手“化敌为友”的惯用手法。面对一个从未谋面的人，他们也能够用一种非常自然非常亲切的口吻喊出对方的名字。例如，美国的前总统里根和日本的前首相中曾根康弘在初次会面时，对中曾根康弘，里根总统直呼其名，叫他“康弘”；对里根总统，中曾根康弘也同样直呼其名。其实，日本人并没有直呼其名的习惯，中曾根康弘之所以违背自己的民族习惯，无非是想强调两国的友好，希望会谈能在亲密友好的气氛中进行。

这种通过改变称呼来拉近彼此间心理距离的方法，在销售行业也被广为利用。

有一个业务推销员要去拜访一位房地产公司的老总。房地产公司有位前台小姐叫钟晓慧。钟晓慧作为一位接待小姐，每天都要接触到不少的访客，她可以清楚地区分哪些人亲切或哪些人不亲切。推销员要想见到老总，必须先过她这一关。

第一次拜访时，推销员以锐利的眼神专注地看着她胸前的名牌，然后神采奕奕地和她打招呼：“钟小姐，我是李总的朋友，我有很重要的私人事情要和他谈。”“对不起，今天李总吩咐不见客。”钟晓慧一点都不给他面子。

第二天，推销员又来了。这次他改变了风格。在彼此熟悉之后，他说道：“呀，改变发型了，很配合你的风格嘛，以后就叫你‘晓慧’好了。晓慧，我今天有重要的事情得跟李总谈，请转告一声。”他说完后热切地看着钟晓慧。钟晓慧这次变得非常爽快，立刻带他去见李总。

一般而言，“×小姐”是比较正式的称呼。可如果总是运用这样的称呼，给对方的感觉是你始终和她保持着一段距离，她自然就要和你也保持距离了。但是，直接称呼对方的名字，是关系很好的朋友之间才用的。推销员很自然地改变称呼，便会迅速拉近彼此之间的距离，加深双

方之间的感情。可见，如果总是局限于陌生人的礼仪，你是根本无法进一步加强两个人的感情的。要想与陌生人迅速建立关系，或者改变你与朋友、顾客、客户之间的关系，就要改变对他们的称呼，拉近彼此的距离。

当然，就一般的生意场合而言，如何改变称呼还是要看具体情况。并不是越早改变称呼越好，也不是一上来就直接称呼对方名字就好，应该根据双方关系的进展情况来随机应变。有时你必须留出一段时间让对方慢慢习惯，不要太过急躁，否则会显得轻浮。在改变称呼时要不留痕迹，尽量自然。例如胡雪岩在初次拜见稽鹤龄时，先是称对方为“稽大哥”，然后称“老兄”，后来又改为“鹤龄兄”，在不露声色中就将彼此的关系加深，并且不着一丝痕迹，这种高超的交际手腕着实令人赞叹。

在生活中，这种交际方法也常为我们所用。比如，遇到一个难以接近的朋友时，你不妨直呼其名或者请对方直接叫你的名字。如果你希望与同事走得更近，不妨偶尔称呼对方的昵称或让对方称呼你的昵称。当然，你要表现得尽可能地自然，不要让对方感觉你是在装腔作势。

对你彬彬有礼的人不欢迎你太亲近

人们之间相互交流的语言是反映关系亲疏的重要标志。仔细想想你会发现，和闺密、死党在一起时，说话总有点大大咧咧，想说什么就说什么，甚至互相“使唤”“数落”对方，反而更显出友谊深厚。爱人之间更是如此，所谓“打是亲，骂是爱”，打打闹闹的夫妻情谊深；相反，“相敬如宾”则很有可能演变成“相敬如冰”。反过来，和不熟悉的人交往，人们会十分注重礼节，说话做事都小心翼翼。语言可以拉近或推远相互之间的心理距离。保持适当的心理距离是人际交往的必要条件，然而如果一个人对你总是彬彬有礼，就不只是礼貌，更是一种自我保护与防卫。

晓媛进入公司已经两个月了，生性活泼的她与办公室的同事相处得不错。其中一个女孩对晓媛总是非常客气，“请”“没关系”“谢谢”这些字总是挂在嘴边。一开始，晓媛觉得这个女孩很有修养，于是想接近她和她交朋友。后来，她慢慢发现对方其实不太喜欢和自己交往，两人关系总是不远不近，反倒是那些爱打趣的同事和自己成了要好的朋友。

可见，礼貌有时被人们当作与人保持距离的武器。对于不想亲近的人，人们不好意思直接说“我不喜欢你，请你离我远一点”，于是采用这种婉转的方式，见面会报以微笑，说话也总是很客气，甚至有时候客气得让你觉得不好意思，这就是在暗示你“我把你当成外人，不想和你太亲近”。如果有人这样对你，千万不要误会对方是个“十分懂礼、有

修养的人”，真正有修养的人不会让别人感到不舒服。遇到这种情况，最好知趣地应酬几句就走开，别把对方的礼貌当成对你的好感。

日本语言学家桦岛忠夫说：“敬语显示出人际关系的亲疏、身份、势力，一旦使用不当或错误，便扰乱了应有的彼此关系。”在某种无关紧要或特别熟悉的人际关系中，我们根本没有必要使用敬语。如果在很亲密的人际关系中，对方突然使用敬语对你说话，那就得小心了：是否在你们之间出现了新的障碍？如果对方在交谈中常常无意识地使用敬语，这说明你们双方心理距离很大。过分地使用敬语，就表示有激烈的嫉妒、敌意、轻蔑和戒心。所以，若一个女人对男人说话时使用过多的敬语，绝对不是表示对他的尊敬，反而是表示“我对他一点意思也没有”，或是“我根本就不想和这类男人接近”等强烈的排斥感。

有些人虽然彼此交往很长时间，双方也很了解，但是，对方依然在运用客气的言辞，说话也十分谨慎，谈话总是停留在寒暄的层面。在这种情况下，对方如果不是在心理上怀有冲突与苦闷，就是在心中怀有敌意。为求掩饰，便启动心理防卫机制——对人更加恭敬。这等于说，这类以令人难以忍受的过分谦恭的态度对待别人的人，内心往往郁积着对别人的强烈攻击欲。有人故意使用谦逊与客气的言语，因为他们企图利用这种方式和态度闯进对方心里，突破对方心中的警戒线。实际上，他们真正的动机在于掌握对方，实现居高临下的愿望。

总之，无论是哪一种情况，如果有人总是对你彬彬有礼，即使认识很长时间了也一直如此，那么请提高警惕，对方从未把你当成朋友，你最好也敬而远之。

多说“我们”，不是自己人也拉成自己人

新婚宴尔，新娘对新郎说：“从此以后，不能说‘你的’‘我的’，要说‘我们的’。”

新郎点头称是。一会儿，新娘问新郎：“亲爱的，我们今天去哪儿啊？”

新郎说：“去我表姐家。”

新娘就不乐意了，纠正说：“是去我们表姐家。”

新郎去洗手间，很久了还不出来。新娘问：“亲爱的，你在里面干吗呢？”

新郎答道：“我在刮我们的胡子。”

这虽然是一则笑话，可是它体现了一个问题，即“我们”这个词可以拉近双方的距离，对促进人际关系有很大的帮助。

曾经有一位心理学家做了一项有名的实验。他选编了三个小团体，并且分派三人饰演专制型、放任型、民主型的领导人，然后对这三个团体进行意识调查。

结果，民主型领导人所带领的这个团体表现了强烈的同伴意识。而其中最有趣的就是，这个团体中的成员大都使用“我们”一词来说话。

经常听演讲的人，大概都有这样的经验，就是演讲者说“我这么想”不如说“我们是否应该这样”更能使你觉得和对方的距离很近。因为“我们”这个词，就是要表现“你也参与其中”的意思，所以会令对

方产生一种参与意识。

小孩子在玩耍时，经常会说“这是我的东西”或“我要这样做”。在成人世界里，有时也会出现如此说法，而这种人不仅无法令对方有好印象，可能在人际关系方面也会受阻，甚至会在自己所属的团体中处于被孤立的境地。

人心是很微妙的。同样是与人交谈，有的说话方式会令对方反感，而有的说话方式却会令对方不由自主地产生妥协。

事实上，我们在听别人说话时，对方说“我”“我认为”带给我们的感受，远不如采用“我们”的说法来得美好。因为采用“我们”这种说法，可以让人产生团结意识。

一次公司年会上，有位先生在讲话的前三分钟内，一共用了6个“我”。他不是说“我”，就是说“我的”，如“我的公司”“我的花园”等。随后一位熟人走上前去对他说：“真遗憾，你失去了你的所有员工。”

那个人怔了怔说：“我失去了所有员工？没有呀，他们都好好地在公司上班呢！”

“哦，难道你的这些员工与公司没有任何关系吗？”

亨利·福特二世说：“一个满嘴‘我’的人，一个独占‘我’字、随时随地说‘我’的人，是一个不受欢迎的人。”

在人际交往中，“我”字讲得太多并过分强调，会给人突出自我、标榜自我的印象。这会在对方与你之间筑起一道防线，影响别人对你的认同。

因此，会说话的人，在语言传播中总会避开“我”字，而用“我们”开头。下面的几点建议可供你参考：

◎尽量用“我们”代替“我”

很多情况下，你可以用“我们”一词代替“我”。这可以缩短你和

大家的心理距离，促进彼此之间的感情交流。

例如：“我建议，今天下午……”可以改成：“今天下午，我们……好吗？”

◎这样说话时应用“我们”开头

在员工大会上，你想说：“我最近做过一项调查，发现40%的员工对公司有不满的情绪，我认为这些不满情绪……”

如果你将上面这段话的两个“我”字转换成“我们”，效果就会大不一样。说“我”有时只能代表你一个人，而说“我们”代表的是公司，代表的是大家，员工们自然容易接受。

◎非得用“我”字时，以平缓的语调讲

不可避免地要讲到“我”时，你要做到语气平和，既不把“我”读成重音，也不把语音拖长。同时，目光不要逼人，表情不要眉飞色舞，神态不要得意扬扬。要把表述的重点放在事件的客观叙述上，不要突出做事的“我”，以免使听者觉得你自认为高人一等，觉得你在吹嘘自己。

五种小动作代表他想尽快结束谈话

假如你是小学老师一定深有体会，在快下课的时候，班上的那些“小麻雀”早就没了耐心，他们往往一边听你喊着“不许做小动作，好好听讲”，一边自顾自地把玩橡皮、铅笔。他们在心里默念着倒计时，翘首期盼下课铃声响起……这些小动作表明，他们想尽快结束这节课，不再听你的长篇大论。

生活中也是如此。有时候对方明明觉得你的谈话毫无趣味，太啰唆，不会有任何结果，但是出于礼貌，他们一般不会指着你的鼻子叫你闭嘴，而是会用一些明显的暗示性的动作来提醒你：尽快结束谈话，赶快拿包走人吧。

◎单手撑住整个侧脸

你的长篇大论使他睡意来袭，他为了避免被你识破，只好用单手撑住侧脸，告诉自己：“不要睡，不要睡，再坚持一会儿，快结束了。”如果这个时候，你还不管不顾，相信他一定在心里骂你“没长眼睛”。

◎眼睛不时向门口张望

一个人的视线总是会追随着自己感兴趣的东西。如果你没站在门口和他交谈，门口也没有人进进出出，而对方却总是不停地向门口张望，这表明你已经把对方逼到想夺门而逃的地步了。对方想尽快结束谈话，远离你的噪音污染。

◎用手抓耳朵

小孩子不想听父母唠叨的时候，会用手拨拉耳朵、抓耳朵或者干脆掩住耳朵。用意类似的动作还有摩擦耳背、掏耳朵等等。如果谈话对象对你做出了这样的动作，表示对方已经听够了，不想再听，想尽快结束谈话。

◎喝水，吃东西

对方会通过喝水、吃东西等动作来干扰你讲话，会把东西咬得嘎巴嘎巴响，喝水也会喝得呼噜呼噜的。这样做表明对方已经对你的长篇大论忍无可忍了，你再也不结束话题，对方都有朝你丢杯子的冲动了。

你了解了这些小动作所暗示的信息后，当你面对某人，无论你的谈话欲望有多强烈，如果你看到对方一面在听你说话，一面做着这些小动作，你就可以判定他还有其他事，心已不在你这里。快把他放走吧！

第八章

不懂微动作， 你怎么混职场

注意，面试官在暗示你

求职时，人们会遇到形形色色的面试官。从进入办公室开始，你就要一直面对这个人。问题是，我们并不知道对方的性情，因此不知道该如何同对方打交道。此时，不妨先观察一下面试官的身体动作，也许能获取些许有效的信息。

◎严肃的面试官

当你走进面试的房间，发现面试官一脸严肃，似乎对你的出现没有任何反应。然后他会对你说：“嗯，请坐。”等你坐好后，他便开始提出问题。

遇到这样的面试官，新手会感到十分棘手。这类人就像是冷酷的“终结者”，很轻易就能把自己“删掉”。实际上，这类考官可能是较为保守的一类，不想听其他人的长篇大论，只注重你的实际能力。他们需要你将自己突出的某方面能力展现出来，而不是做过多的论述。或者，面试官内心也比较紧张，是个外冷内热的人。如果遇到合适的谈论话题，他们或许会和你侃侃而谈。当然，他最感兴趣的还是你的能力和这种能力会为公司带来什么。

◎热情的面试官

这类面试官一见到面试者就非常主动热情，握手端茶。如此的举动让你感到受尊重，甚至有贵宾般的感受。甚至，他们还会不停地赞赏你，让你放松警惕。除非你非常有能力，足以让这类面试官仰慕你的才

华，否则，他们就是在“作秀”。这样做的目的无非是想让你“小看”面试的严肃性，然后充分表达，暴露自己的缺点。

◎礼貌的面试官

对待面试者，他们客气有礼，很注意双方之间相处的距离。就像正式场合中的外交代表一样，他们既不过分热情，也不会让人感到冷漠。他们礼貌地疏远你，不会主动挑起话题，只会安静地听你陈述。这类人多心思缜密、城府深，不容易被别人洞察内心。所以，你所能做的就是举止得体、正常发挥。

◎一言不发的面试官

这样的面试官极少遇到，他们从头到尾不会说几个字，都是让你做自我陈述，只在最后吐出几个字：“好，就这样，你可以走了。”这种面试官一般是等着你自由发挥，看你如何进行自我陈述。即使他一直面无表情，也无须紧张，自由发挥即可。

◎善于言谈的面试官

他们是会谈中的积极者，一张嘴就能淋漓尽致地发挥自己的表达能力。这时，面试者应当感到庆幸——这是个自以为是面试官，他们喜欢表现自己。这样的面试官，需要你将面试中的绝大部分时间留给他们。当你频频点头示意的时候，他们会加深对你的认可。要注意的是，他们需要一直表现得恭恭敬敬，不能出现懈怠的神情。

总之，只要我们注意观察一下面试官的身体动作，就可能获取到一些有效的信息。

由神情看决定

面试的紧要关头，面试官的表情骤然起了变化，他究竟会如何做决定？

◎面试官眼睛的变化

面试快结束时，面试官眼睛上扬，看似一副满意的表情，实际上传达的是不太满意。就像在说，这个问题似乎没有表态的意义了。

如果面试官眼睛闪亮，可能是情绪激动造成的，说明他在遇到你这样的人才时，感到情绪兴奋。这无疑是对你最明显的肯定。

如果面试官用眼睛注视你，似乎在进行某种默契的目光接触，就像在传达：你正是我们需要的人。当然，要注意面试官是不是在挤弄眼睛。在社交场合，两个陌生人挤弄眼睛，有强烈的挑逗意味。若面试官做出这样的动作，你最好谨慎为妙。

◎面试官目光的变化

面试中，如果面试官目光闪烁不定，说明他性格浮躁，并未投入面试中，或表明你不被他信任。

假如面试官目光落点不定，说明在他内心深处有不安的情绪干扰；或者他对你感到不满，你不是他需要的人。

如果面试官眼睛往上吊，那么他心里也许在做着权衡。可能在你之前已经有了几个人选，而你所处的位置较尴尬，需要他更快地做出决断。

如果面试官眼睛往下垂，那你成功的概率已经大大降低。他的表情

说明，他已对你不感兴趣。

◎面试官睫毛的变化

面试官的睫毛振动、挤眼睛等动作，说明他在极力抑制情绪。也许你说错了什么，让他开始压抑自己的情绪。相反，若是他眨眼的速度较慢，幅度却较大，潜台词是“我不敢相信我的眼睛”，也就是，他在怀疑你说的是真的吗。另外若面试官出现睫毛振动时眼睛迅速开闭的夸张动作，也是在表达：“不能欺骗我啊。”

总之，我们可以通过观察面试官的神情，来猜测他将要做怎样的决定。

看透同事的伪装术，掌握相处的主动权

工作中，同事之间的互动，通常是闲谈之语，难以触动真心；即使内心有再大的波动，也会尽量压抑。有关专家指出，人们为了保护自己的隐私，会使用更多更复杂的伪装。但是，一些外在的表现也能揭穿人们的这种表里不一，因此，在对方什么都不说的情况下，仍有可能探析对方的思维。

◎目光的暗示

目光的接触通常具有很复杂的含义，但在同事之间，一般使用表示认真聆听的凝视、不满的怒视和通常使用的直视。男性的目光展现威严并不难，而女性在这方面表现得较弱，因为女性往往不能很好地使用目光接触，她们过于敏感和害羞，往往让他人误解。为了展现女性的威严，你不妨什么话都不说，只用严厉的目光气愤地看着对方的眼睛，保持凝固的面部表情。你也可以轻轻皱着眉头或者扬起眉毛。这种姿势保持的时间越长，对方越会感到心虚，从而让你掌握到主动权。

◎面色的警示

如果迎面而来的同事刚从经理的办公室里走出来，且面无表情，此时你最好不要直接上前攀谈。在职场中，当员工不满主管的言行时，常常敢怒不敢言，会表现出一副毫无表情的样子。实际上，他们内心的情绪非常强烈，很需要一个借口来发泄。尤其是当他们面孔显得僵硬时，最好不要轻易与他们说话，更不能指责他们什么或者说令对方尴尬的

话，否则，他们表面上不做回应，内心可能会想找机会报复你。

◎手部触摸的暗示

在办公室里，如果同性之间触摸对方，可能表示一种鼓励或者优势，而不像生活中一样，展现彼此的亲密。如果是异性之间的触摸，尤其是女性触摸男性，她们也许是想展示权威，但往往会引发男性关于性方面的想法。

另外，当男性频繁地摩擦裤子的时候，你可以判定他们很紧张。因为人们紧张的时候手心通常会出汗，女性一般会使用手绢或者纸巾等来擦手，但男性通常没有这些物品，所以会揉搓裤子。

◎选择落座位置的暗示

如果办公室里有空椅子，通常人们会选择不同的位置入座。如果有人选择了靠近角落的位置，则说明这种人在工作中一向持退让的态度，不想过多地被打扰，只想安静地拥有个人空间。选择靠近中央位置的人，可能是比较外向，且具有攻击力的人；这些人希望能控制局面，或者做出有影响力的决定。

◎距离的暗示

工作中，异性之间常常会有一些接触。在距离较近的时候，女性通常对个人空间的大小较为敏感。如果女性表现得比较柔顺，常常会忍受男性对其空间的无意识入侵。而女性如果想向男性展示权威，就必须表现得更强势，拉开与对方的距离。

把握同事类型，相处不走弯路

一个人要在职场中取得成功，仅有很强的工作能力是不够的，必须“两条腿走路”：既要努力做好自己分内的工作，又要处理好人际关系。学会与人相处，可以让你少走弯路，尽早成功。

由于文化程度、兴趣爱好、家庭背景以及观念的差异，我们所遇到的人各种各样。倘若你明白对方属于哪种类型的人，做到对症下药、见机行事，交流起来就容易多了。哈佛大学公关学教授史密斯·泰格总结了在职场中与各种人相处的不同技巧。

◎傲慢无礼型

这种同事一般以自我为中心，自高自大，常摆出一副盛气凌人、唯我独尊的架势，缺乏自知之明。和这种人打交道或共事，如果你对他低三下四，他就会“蹬鼻子上脸”；倘若你以傲抗傲，他更是会摆出一副“死猪不怕开水烫”的样子。你只需长话短说，把需要交代的事情简明交代完就行。如果求他办事，那就另当别论了。

◎无私好人型

这种同事确实是天底下最善良的人，但往往容易被人忽略。他们不会坏你的事，所以你很可能也会拿他们不当回事。其实他们往往才是你可以真心相处的朋友。“办公室里无友谊”的论断，在这些人身上会失去意义。

◎毫无表情型

这种同事，就算你很客气地和他打招呼，他也不会做出相应的反应。按心理学中所说，这叫无表情。无表情并不代表他没有喜怒哀乐，只是这种人压抑住了激情，不表露出来罢了。所以，这种人即使惹恼了别人，也会不闻不问。他们喜欢顺其自然的相处方式。按照你的意思说下去，到关键时刻，他自然会用言语代替表情。

◎固执己见型

这类同事一般观念陈旧、思想老化，又坚决抵制外来的建议和意见，自以为是、刚愎自用。对待这种人，仅靠你的三寸不烂之舌是难以说服他的。你不妨单刀直入，把他工作和生活中某些错误的做法一一扩大列举出来，再结合眼下需要解决的问题提醒他将会产生什么严重后果。这样一来，他即使当面抗拒你，内心也会开始动摇，怀疑起自己决定的正确性。这时，你趁机摆出自己的观点，动之以情，晓之以理，那么，他接受的可能性就大多了。

◎自私自利型

这种同事一般缺少关爱，内心比较孤独。他永远把自己和自己的利益放在第一位，你要他做于己不利的事，便难以和他沟通了。和这种同事相处，你必须从心灵上关注他，让他感受情感的温暖和可贵。

◎沉默寡言型

这种同事一般性格内向，不善言辞与交际，但并不代表他没话说。和他共处，你需要把谈话节奏放慢，多挖掘话题。一旦谈到他擅长或感兴趣的事，他马上会“解冻”，滔滔不绝地向你倾诉起来。

◎深藏不露型

这种同事自我防卫心理特强，害怕你窥视出他内心的秘密。其实，这是一种非常自卑的表现。你了解他的为人和心理，不妨和他坐在一起多喝几次酒，他会酒后吐真言。

◎生活散漫型

这种同事缺乏理想和积极上进的心，在生活中比较懒惰，工作上缺乏热情。和这种同事相处，你只有用激将法才能把他的斗志给挖掘出来。

◎草率决断型

这种同事乍看反应敏捷，但他常常在交涉进行到高潮时，忽然做出决断，缺乏深谋远虑，容易判断失误。最好的办法就是经常给他泼泼冷水，让他保持清醒的头脑，避免感情用事，草率做决定。

◎欺负新人型

欺负新人的思想其实在我们每个人的身上都多少有一些。这种同事对待新到的人，在相当长的一段时间里拿对方不当回事，指使对方做这做那。这种同事并非真正的坏人，至多算个素质低下的“小市民”。只要他们做得不算过分，作为新人的你还是先忍着，过一段时间，他们自然会接受你的。不过你如果不愿忍，或者说没有那么长时间的耐性，也不妨抓好时机，奋起反击他们一两次。这种同事一般都是欺软怕硬的人，只要你反击，他们也不敢再对你怎么样，很快就会把矛头指向下一个新来的人。

◎搬弄是非型

这种同事与前一种类型的人相比有质的不同。他们到处打听其他人的隐私，并乐于制造、传播一些谣言，企图从中获得些什么。而且，在他们的心中，任何人都算不上什么（领导除外），他们自身却没有什么所长。这种人让你讨厌，但他们并不可怕，所以你也不必如临大敌，与他们计较。只要他们说的构不成诽谤，又能伤着你什么呢？

总之，判断好同事的类型，可以更好地与他们相处，从而获得良好的人际关系。

揣摩上司的办公桌，坐上晋升直通车

职场上，每个人都有自己的办公桌，领导也不例外。在这一张看似普通的桌子上，如果你观察得够仔细的话，往往能发现上司的许多秘密。

◎处处整整齐齐型

如果上司的办公桌不管是桌面上，还是抽屉里，都是整整齐齐的，各种物品都放在该放的位置上，让人看起来有一种舒服的感觉，这表明他办事是很有效率的，生活也很有规律。该做什么事情，他总会事先拟定计划，这样不至于有措手不及的难堪。他很懂得珍惜时间，能够精打细算地做更有意义的事情。他多半有崇高的理想和追求，并且一直在为此而努力。但是他习惯了依照计划做事，所以，一些突然发生的事情，常常会令他感到不知所措。在这一方面，他的应变能力就显得稍微差了一些。

◎抽屉里放置纪念品型

习惯在抽屉里放一些具有纪念意义物品的上司，大多是比较内向的。他们不太善于交际，所以朋友不多，但仅有的几个却是非常要好的。他们很看重和朋友之间的感情，所以会分外珍惜。他们有一些怀旧情结，总是希望珍藏一些美好的回忆。但他们比较脆弱，容易受到伤害，而且做事也缺少足够的恒心和毅力，常常会在挫折和困难面前不战而退。

◎全都乱糟糟型

抽屉和桌面全都乱糟糟的上司，待人多相当亲切和热情，性格也很随和。但他们做事通常只凭自己的爱好和一时的冲动，三分钟热情过后，可能会自然而然地放弃。他们缺少深谋远虑的智慧，不会把事情考虑得太周密，也没有什么长远的计划。他们的生活态度虽积极乐观，但太过随便，不拘小节，经常是马马虎虎、得过且过。但是，他们的适应能力比一般人要强一些。

◎文件整齐有序型

无论是桌面上还是抽屉里，所有的文件都按照一定的次序和规则放好，整齐而又干净，这一类型的上司工作很具有条理性，组织能力也很强，办事效率比较高，而且具有较强的责任心，凡事小心谨慎，避免失误的发生，态度相当认真。这样的人虽然可以把属于自己的工作做得很好，但是有一点墨守成规，缺乏创新精神，所以不会有什么开拓和创新。

◎外洁内乱型

桌面上收拾得很干净、很整洁，但抽屉内却是乱七八糟，这样的上司虽然有足够的智慧，但往往不能脚踏实地地做事，喜欢耍一些小聪明，做表面文章。他们性格大多比较散漫、懒惰，为人处世并不是十分让人信任。从表面上看来，他们有比较不错的人际关系，但事实上，却没有几个人是真正交心的。他们也是一群很孤独的人。

◎文件资料散乱型

各种文件资料这里放一些，那里放一些，没有一点规则，而且轻重缓急不分，这样的上司大多做起事来有头无尾，总也理不出个头绪来。他们的注意力常被一些其他的事情分散，从而无法集中在工作上，自然也很难做出优异的成绩。他们也想改变自己目前的这种状况，但是控制能力很差，总是向自我妥协，过后又后悔不迭，可紧接着又会找各种理

由来安慰自己。

◎里外垃圾堆型

桌子上和抽屉里都像是垃圾堆，找一样东西，往往要把所有的东西全部翻个遍，到最后可能还是找不到，这样的上司工作能力差，效率也极低。他们的逻辑思辨能力非常糟糕，大多也缺乏足够的责任心。

他有“性格”，你有“应对术”

在职场中，你如果想了解上司，可以观察他的一言一行、思维方式、喜欢什么、讨厌什么等等。通过对以上各方面的观察，你就会对上司有所了解，就能从上司的举手投足、回眸顾盼中知晓其心理。

◎对待冷静的上司

如果遇到冷静的上司，那么对于一切工作计划，你只需要提供意见，不要自作主张；等到计划拟定后，你只要负责执行便行。至于执行的经过，必须有详细记录，即使是极细微的地方，也不能稍有疏忽。这种一丝不苟的精神、详细记录的报告，正是他所喜欢的。但执行中所遇到的困难，你最好能自行解决。

◎对待懦弱上司

懦弱的人，不会当领袖，即使当领袖，大权也必不在手中，自有能者在代为指挥。你必须看准代为指挥的人是什么性情，再想应对的方法。在这种处境下，你必须与实权人物处好关系，否则，必难有所发展。你要明白，他既然已经取得代为指挥的地位，前后左右肯定都是他的羽翼，有些是他特为安排的，有些则是中途依附的，这些人早已布成势力网。

◎对待热情的上司

你如果遇到热情的上司，逢他对你表示好感时，不要完全相信而认为相见恨晚，必须明白他的热情并不会持久。所以，你必须保持宠辱不

惊的状态，采取不即不离的方式。“不即”可使他热情上升的走势和缓，不致在短时间内便达到顶点，同时延长了彼此亲热的时间；“不离”可使他不感失望。表达你自己的主张或建议，也要用零卖的方法，不要整批发售，如此才能使他对你时时都感到新鲜。

◎对待豪爽的上司

如果你遇到的是豪爽的上司，那真是值得庆幸。只要善用你的能力，表现出过人的工作成绩，绝对不必担心没有发展的机会。他自己有才气，所以最爱有才气的人。唯英雄能识英雄，你是英雄，不怕他不赏识你；唯英雄能用英雄，你是英雄，也不怕他不提拔你。

◎对待傲慢的上司

你的上司如是个傲慢人物，与其向他邀宠献媚，自污人格，不如谨守岗位。一有机会，你就该表现出你独特的本领。只要你是个人才，不愁他不对你另眼相看。

◎对待阴险的上司

如果你的上司不幸就是这种人的话，你只有兢兢业业，一切唯上司马首是瞻，卖尽你的力，隐藏你的智。卖力易得其欢心，隐智易使其轻你，轻你自不会防你，轻你自不会忌你。如此一来，或许倒可以相安无事。像这种地方原就不是好的久居之所，如果希望有所表现的话，劝你还是从速做远走高飞的打算。

猜不透上司，再完美也不讨好

很多人心思细、有耐心，在工作中追求完美、精益求精。这种态度是值得肯定的。但是太过完美并不是好事，尤其是面对领导，工作做得太完美，让领导无话可说并不是聪明之举。相反，故意留一点瑕疵，留给领导批评指正的空间，更有利于建立融洽的上下级关系。

小珍在某钢厂宣传处工作。有一天，处长突然叫她整理一个稿子。据知情人士透露，这其实是一次考试，它关系到小珍是否能继续在单位待下去。本来对这样的材料，她并不感到为难，但有了无形的压力，便不得不格外用心。她熬了一个通宵，写好后反复推敲，又抄得工工整整。第二天一上班， she 就把稿子送到了处长的桌子上。

处长当然高兴，速度快，字又写得遒劲、悦目，而且在内容和结构上也没有什么可挑剔的。可是，处长越看到最后，脸色越不好看了。末了，他把文稿退回，让她再认真修改修改，满脸的严肃，真叫人搞不清什么地方出了差错。小珍转身刚要迈步，处长像突然想起了什么似的说：“对，对，那个‘副厂长’的‘副’字不能写成‘付’，改过来就行了。”就这么简单，处长又恢复了先前高兴的样子，一个劲儿地夸道：“写得快，不错。”考试自然过关！

原来，小珍怕自己写得太多，盖住领导的光芒，故意写了一个错别字，把“副厂长”写成了“付厂长”。

在工作中要学会像小珍这样适当地犯一点无伤大雅的小错误，不要

在领导面前显得过于完美。比如说，上级派你去办一件事情，在事情办完之前，你就不能打包票说一切都没有问题。即便真是没有问题，也要向上级说中间有一点点的小问题，遇到了一点小困难等。否则，上级肯定会认为你在吹牛，降低对你的信任度。

安德烈耶维奇·法沃尔斯基是苏联现代艺术家，被誉为“苏联人民艺术家”。每当法沃尔斯基给一本书画完插图后，他总是在其中一幅画的角上不伦不类地画上一只狗。毫无疑问，美术编辑一定要他把狗去掉，而法沃尔斯基却固执己见，非要保留这只狗。当争论达到白热化的程度，法沃尔斯基就做出了让步，把画面上的狗涂掉。到这个地步，一般来说，美术编辑的愤怒就烟消云散了，绝不会再提出什么挑剔的要求。因为编辑的自尊心得到了维护，也就心满意足了。但更满意的是法沃尔斯基本人，他的巧计成功了——画将以他所喜欢的形式出版。如果没有那条用作诱饵的狗，编辑还不一定要在画上改什么呢！

论插画水平，美术编辑一定比不上法沃尔斯基，但画稿必须得到他的批准才能够通过。法沃尔斯基的聪明之处就在于，他故意画蛇添足，让对方提出意见修改，满足了对方的自尊心，他的画也得以顺利通过。

可见，在与上司相处时，即使你有很强的工作能力，也要适当地把自己安置得低一点儿，就等于把上司抬高了许多。当被人抬举的时候，谁还有放置不下的敌意呢？并且，你的这些小错误也给了上司自尊心上的满足。表面上看来，犯错是不好的，实际上却是给自己搭了一个获得好印象的梯子。所以，在上司面前，我们不妨恰当地暴露一下自己的缺点，留一点无伤大雅的瑕疵，把优越感留给上司。

捕捉客户被搞定的种种迹象

虽然推销员的推销术多数大同小异，但客户的反应却各不相同。有经验的推销员清楚，如果客户展现出积极、合作、热情与赞同的身体语言信号，交易达成的可能性将会大大增加。

那么，表示积极的身体语言都有哪些呢？

◎面部表情积极，热情

客户微笑、点头，嘴角甚至鼻子部位都带着浅浅的笑意，看起来很热心，这说明他购买商品的可能性很大。如果他注视你的眼睛，用专注的目光进行眼神交流，表现出浓厚的兴趣，说明交易能够很好地进行。如果客户专注地观看产品展示或产品示范，则他很可能要着手购买了。

◎身体动作积极

如果客户坐在椅子的边缘，上身微微前倾，睁大眼睛，一副渴望仔细聆听的样子；而两条腿自然下垂，只用脚尖触地，这说明客户已经准备签订购买合同或愿意同推销员合作了。如果他甚至开始搓揉双手，那么，可以认定他有点迫不及待了。

假如在谈论期间，客户手部自然伸展，或脱下外套，则说明他愿意接受你的看法与建议。如果他此时语气温和、愉快，则交易成功的时间指日可待。

◎相互模仿

本书之前的章节也提到过，“模仿”是认同的开始。如果你是销售

人员，就需要注意，如果客户开始不自觉地模仿你的姿态或者手势，或者学习使用产品，则说明你的表现已经吸引了他，引起了他的兴趣。模仿的动作，说明他在为购买商品进行必要的学习。

如果客户出现了上面这些反应，这就表示他们愿意接受相关产品的讲说。这个时候你可以继续与客户讨论，很快他们就会对产品发表一系列的看法。他们对你鼓励尝试产品的做法也不会感觉厌烦了，会产生与你进一步合作的意愿，并对你释放一些友好的信号。当然，如果客户对产品表现出极其浓厚的兴趣，你也应回报以同样的热情，使气氛融洽，并让客户确信，自己需要认真思考是否购买这款产品。此时，他们的身体一般会距离你近一些，似乎在“上前打听”。双方距离的拉近，更利于进行良好的交流。

客户有疑虑的三大征兆

对于一次推销来说，产品已被客户熟知和信赖，无须经过任何介绍便可直接开始销售，是相当不错的开始。但绝大多数情况下，客户对产品并不了解，甚至持怀疑的心态。此时要想增加客户购买的信心，让销售工作更成功，你就要看懂客户内心表示疑虑的身体动作和语言方式。

◎客户听得多，说得少

面对推销，对方如果只是倾听，很少回应，则说明他陷入了思考，很可能还没有做出最后的决定。此时，他考虑最多的应该是商品的功能怎么样和价格是不是实惠的问题。这时，他需要你细致温和的反复解释。因为任何人在买东西时，都希望从两方面得到满足：一方面是理性上的，即认为产品确物有所值，性价比高；另一方面是感情上的，即客户感到自己受到重视，推销员一直态度真诚。

◎客户举棋不定的表情和动作

如果客户出现下列表情，则他们可能正举棋不定，或者并没有明确要购买的意愿。

客户不停地摆弄头发，调整身体的姿势，或者将眼镜从脸上拿下来不停地擦拭。他们这些类似于暂停的动作，就是给自己提供思考的机会，就像在说：“我需要认真考虑一下。”

客户呈现出一副沉思、专注的样子，用一只手托着下巴，同时轻轻抚摸脸颊，肩膀下垂，这是在思考的表现。

客户两眼呆滞，没有其他动作，或者眼睛望着某处一动不动，并眉毛上皱，说话吞吞吐吐，这是犹豫不决的表现。

如果客户提出了一些简单的问题，但在你答复的时候，却并没有认真听，而是迎合地发出“嗯，啊”的声音，你就不能因他的互动而高兴太早，他很可能是在敷衍你。让你提供一些材料的时候，他或许还没有对此产品进行考虑，因为很多推销人员的说辞都水分比较多，他可能是想进一步了解情况再说。

如果客户把玩商品很久，但是左看右看，眉毛总是皱着，这表明客户很挑剔，对这件产品心怀不满。

◎破解客户的懈怠反应

如果在推销的时候，客户开始交叉双臂，把自己封闭起来，这说明他们有拒绝交易的倾向。此时，他们也许需要一份关于产品的材料，而不是你的滔滔不绝。他们是在试着重新进入对商品的评估状态，这时他们往往会转移话题，一会儿再绕到交易上面来。

如果客户紧闭嘴唇，频繁地触摸鼻子和眼睛，那么，可能是你说了什么话或者做了什么事情，让他们感到不舒服。这是他们想要话语权表态的标志，他们想告诉你他们需要的产品有什么特征，以及内心对这个产品的感觉，并希望得到你的积极回应：“我们公司也有这样的产品。”

总之，我们可以通过客户的身体语言，判断出他们内心在想什么。

看不透客户，活该被拒绝

有些时候，尽管作为销售人员的你做出很多努力，但仍无法打动客户。他们明确地用消极的信号告诉你，自己并不感兴趣。这时，你就需要暂停言语，伺机而动。

一般来说，如果一个客户有如下表现，就说明他已经进入消极状态。

◎眼神游离

如果客户没有直视你，反而不断地扫视四周的物体或者向下看，并不时地将脸转向一侧，似乎在寻找更有趣的东西，这说明他对推销的产品并不感兴趣。如果他目光呆滞，则说明他已经感到厌倦至极，只是可能碍于礼貌不能立刻让你走开。

◎表现出繁忙的样子

假如客户一见到你就说自己很忙，没有时间，以后有机会一定考虑相关产品；或者在听你解说的过程中不断地看手表，表现出有急事的样子，说明他可能是在应付你。

实际上，他很可能并没有考虑过被推销的产品，也不想浪费时间听你的解说。而如果你没有足够的耐心引导他进行购买，交易将很难成交。

◎言语表现

如果客户既不回应，也不提出要求，更没让你继续做出任何解释，而是面无表情地看着你，说明客户感到自己受够了。他在心里在说：“这个聒噪的销售员可以立刻走人了。”

◎身体的动作

客户在椅子上不断地动，或者用脚敲打地板，用手拍打桌子或腿，把手头的物件，都是不耐烦的表现。如果他开始打呵欠，头和眼皮下垂，四肢无力地瘫坐着，这表明他感到销售员的话题简直无聊透顶，他都要睡着了。即使你硬说下去，也只会增加客户的不满。

面对客户的上述表现，销售人员可以做出最后一次尝试，向客户提出一些问题，鼓励他们参与到推销过程之中。如果条件允许，可以让客户亲自操控或接触产品，以转变客户对产品冷漠的态度。如果客户仍不为所动，你可以尝试退一步的策略，请客户为公司的产品和服务提出意见并打分。如果你给客户留下的印象是正面的，或者下一次他想购买相关产品时，就会变成你的客户。注意，在这一过程中，一定要保持自信和乐观、热情的态度，不应因为遭到拒绝而消极对待客户。

让对手成为你的“待宰羔羊”

在谈判之中，双方为了各自公司的商业利益，展开口舌之战。每个人都步步为营，防止有一点闪失。其实，这场口舌之战，更是心理之战。此时，如果能够从对方身上的细微之处窥探到其内心的秘密，就可使其成为你的“待宰羔羊”，从而达到事半功倍的效果。

◎目光的变化泄漏心机

在谈判中，双方将最先开始目光接触。而眼睛因为具有反映人们深层心理的能力，所以能传达出更多真实的情绪。有经验的谈判者一般都会从见到对手的那一刻到握手达成交易为止，一直关注对方的目光变化。

所以，对方的眼神是谈判者应该掌握的一个重要的信号。对方如果眼睛突然睁大，那么，他可能是想到了什么关键的事情；若是眼神茫然甚至恐惧，说明某个事件让他处于困难甚至危险的境地，或者是你的提议让他感到威胁；若是眼神兴奋并放松，说明他对话题中的提议很感兴趣。

如果对方转开眼睛，不看你，只是听你说话，一种可能是他根本不想听，感到缺乏兴趣；另一个可能是他在隐瞒什么，不想直视你；或者是此人性格怯懦，不敢与人目光接触，缺乏自信。相反，如果他与你对直对视，且目光凶狠，则说明他想威胁你，想让你接受他的条件。

如果对方抬起下巴并垂下眼睛，说明他对你持蔑视的态度。若他低垂下巴两眼向上望，则可能是有求于你。

如果对方不停地眨眼睛，则可能是因为思维活跃，对某事感兴趣，或者是因为紧张腼腆而不自觉做出的调整行为。但对方若是眼神飘忽不定，则要当心，他可能是想在谈判中为你设置陷阱。

◎对方的表情表明心意

谈判的时候，对方的表情是其内在心理变化的外在反映。一般而言，如果一个人神色紧张、面部肌肉紧绷、露出不自然的笑容，则他可能是情绪不安，想要借这样的笑容来调节一下情绪；或者，这些是他因撒谎而使用的掩饰动作。

如果对方一脸笑容地听从意见，表现出“非常满意”的姿态，并在嘴上说“一定考虑”等，他实际上是在敷衍你，让你放松警惕，然后再出奇招制胜。

如果对方面无表情，说明他内心正思绪波动，只是不想被别人窥探而努力克制。而且他的表情越淡漠，说明他内心越不满，这样谈判很难继续进行。

如果对方表情十分自信，并且嘴角不自主地撇动，则是高傲、占据优势的表现，就像是在对你说：“你没有其他选择，只能同意我。”在这种情况下，若同意对方的条件，将十分不利。所以，你可以用凝重的表情回应，挫挫他的锐气。

谈判本质上就是一场有章可循的游戏，只要能够真正洞悉人性，并掌握一定的谈判技巧，达成合作实在是再简单不过的事情。

不同的对手，不同的对策

有人戏称谈判是一场顽强的性格之战。因为在谈判中要接触的对手可能千差万别，无论一个人经验如何丰富，也很难做到万无一失。因此，对各种不同的谈判对象，可以视其性格的不同而采取不同的策略。

◎强硬对手

强硬型的谈判对手情绪表现得十分激烈、态度强硬。他们在谈判中趾高气扬，不习惯也没耐心听对方的解释，总是按着自己的思路进行，认为自己提出的条件已经够好的了。尽管这种一厢情愿式的主观认识十分愚蠢可笑，但是他们仍然乐此不疲。

强硬派总是咄咄逼人、不肯示弱。有的也许什么也不说，有的干脆一口回绝，绝无回旋的余地。强硬派之所以如此“硬”，有一点原因不可否认，那就是他们拥有优势。

如果遇到这样的谈判对手，你最好做好各种心理准备，准备应付各种尴尬场面，并在耐心的基础上理直气壮地提出你的理由。

◎坦率对手

这种人能直接向对方表示出真挚、热烈的情绪。他们会十分自信地步入谈判大厅，不断地发表见解。他们总是兴致勃勃地进行谈判，乐于以这种态度取得经济利益。在磋商阶段，他们能迅速把谈判引向实质阶段。他们十分赞赏那些精于讨价还价、为取得经济利益而施展手法

的人。

他们自己就很精于使用策略去谋得利益，并且希望别人也具有这种才能。他们对“一揽子”交易怀有十足的兴趣。

与他们打交道的最好办法，是在谈判之前进行摸底，并在谈判中率先阐明自己的立场，提出对方没想到的细节。

◎攻击性强的对手

遇到攻击型的谈判对手，最好避其锋芒，击其要害。攻击型有别于强硬型。强硬型的谈判对手有时仅仅采取防御姿态坚持自己的原则立场，而攻击型的对手却是有目的有针对性地向你进攻，迫使你屈服，不给你反抗的余地。

攻击型的对手往往能寻找到一些理由加以攻击，并不是无中生有。因此，面对攻击型的对手，如何应付就成了个难题。

对付这类人，当事人必须注意的一点就是：切莫惊慌，惊慌往往自乱阵脚；也不要过于愤怒，过于愤怒会没有分寸。

◎搭档型的对手

搭档型的谈判对手最令人防不胜防。

搭档型对手的表现是：谈判开始时，只派一些低层次人员作为主谈手；等到谈判进入快要达成协议的阶段时，真正的主谈手突然插进来，表示刚才的己方人员无权做主决定。

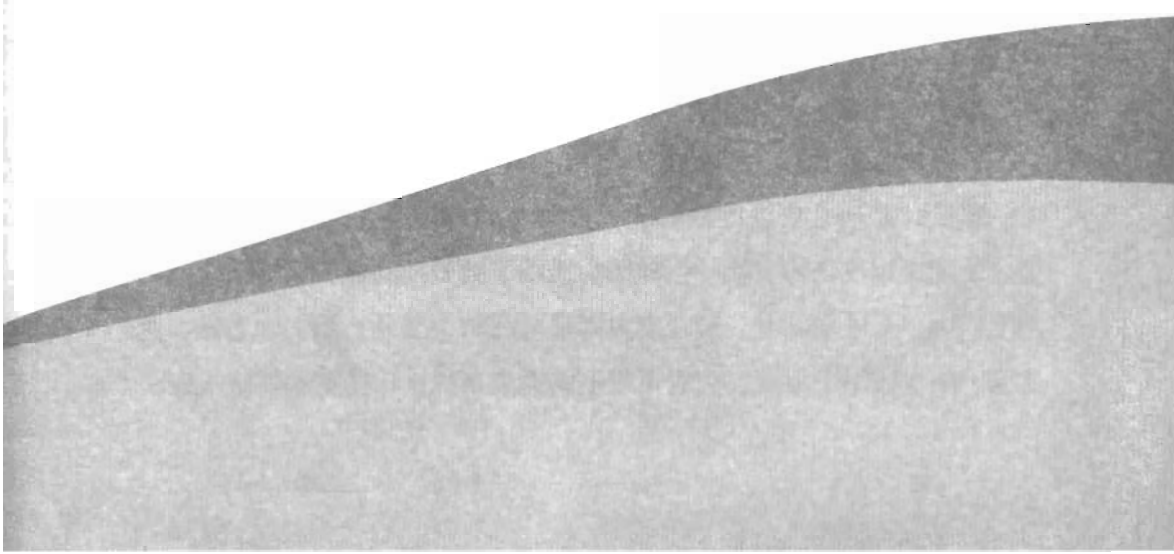
当你表示失望或觉得一切都完了的时候，对方会说：“如果你确实急需，我也可以卖给你，但至少在价格上要做些调整……”你此时往往无可奈何。因为谈判进行到这个时候，你已完全摊开了底牌，对方已掌握了你谈判的一切秘密。如果你想达成协议，除了做出让步外别无他法。

当然，谈判必须在有准备的情况下进行。谈判之初，你必须了解对

手是否有权在协议书上签字，如果他表示决定权在上司那里，你应坚决拒绝谈判。还有，既然对手派下属与你谈判，你也不妨让下属去谈判或由别人代替你去谈判。待草签协议之后，你再直接与对方掌权之人谈判。这样，你不至于到关键时刻被别人牵着鼻子走。

第九章

男人那点心思， 女人那点心计



小细节透露出女人的戒心

英国皇室在公众场合的行为举止总是最受人关注。大多数时候，安妮公主会手捧花束；伊丽莎白女王与安妮类似，也会在手上拿点什么，可能是花束，也可能是一个手袋。相比较而言，男性皇室成员就很少在手上抓着什么别的东西。

这是身体语言学家亚伦·皮斯提到过的一个情境：英国贵族女性出席公众场合时都会随手带点什么。实际上，女人随身带一个手袋在现代已经是司空见惯的现象。就像大部分人都有手机综合征——离开了手机就寸步难行，女人们也有手袋综合征。如果哪天出门忘记了带包（通常不会发生这种情况），她们会相当烦躁，并且坐立不安。

虽然手袋的实用性是女性使用它的很重要的原因，但我们也不能忽略女性的心理因素。喜爱带包往往是女性戒心的体现，她们希望通过握着一些东西来放置双手，从而稳定不安的内心世界。就像上文中提到的英国女王，她在公众场合露面时，并不需要一个手袋来放置化妆品或者其他杂物，这些东西自然有随从为她准备。但是女王还是不能放弃这个手袋，因为离开了它，她不知道要把手怎样放了。

那么，为什么女性的戒心比男性强呢？造成这一现象的原因很复杂，生理决定论认为女性的生理结构造成了她更强的自我保护欲望。与男性相比，女性在高度、健壮度方面都有弱势，因此，她们的力量、速度等一般也比不上男性。而对于早期的人类来说，这些素质往往决定了

一个人的生存能力。所以女性会更细心地观察周遭环境，以便更早地发现危险。这样的心理一直延续下来，就造成了女性的戒备心理。

事实上，在今天女性仍然是弱势群体，很多暴力伤害案例的受害者都是女性。在这种环境下，弱者自然而然会有更强的戒心。

此外，女性对个人空间的要求比男性更高。而且，她们很懂得利用一些手边的细小物件来缩小个人空间，这样的动作就是表明：“我戒备森严，你不要想靠近。”

大多数情况下，女性会利用手边的一切物件来缩小自己的个人空间，比如用双手握住茶杯。想要端起茶杯，显然只需一只手就足够了。可是，如果你用两只手捧住茶杯，双臂也就很自然地在胸前形成了一道屏障，将那些让你感觉不安全的人或物全都拒绝于双臂之外。这样的方式既简单又最不易察觉。这种自我保护的肢体动作很普遍，几乎所有人都曾经用到过，只不过很少有人意识到此举的真正目的之所在。拿手提包或者双手握花也表达了相同的意思。女性在做这些动作时既获得内心的安定，又向对方传达了不要靠近的含义。

由动作判断女孩的心理

情人的约会是浪漫甜蜜的。约会不一定需要烛光晚餐、花前月下，更重要的是两个人心心相印、情投意合。

你和恋人在周末的夜晚坐在环境雅致、音乐舒缓、富有浪漫气息的咖啡厅里，此时，对面女友的动作将透露出她心底的某些信息。

如果在你们的交谈中，女友不停地更换脚的姿势，说明她此时正心浮气躁、寂寞难耐，心中有情绪需要宣泄。

如果她在用手摆弄头发，那么有两种情况：如果她在轻轻地抚摸头发，那么她其实很渴望你用温柔的言语体恤自己；如果她在用力地拨弄头发，这是她觉得受到压抑或对某事感到后悔的表现。

如果你的女友总是在拉扯自己的裙子，很在意裙子的长短和覆盖面，这是她自我防卫心理的显示。她能够想象自己衣冠不整的模样，所以严阵以待。

如果你的女友正含情脉脉地注视着你，那么她一定爱你很深。她很用心地听你讲话，眼神和你交会时也不岔开视线，这一切都说明她正全心全意地爱着你。

如果她总是在用手抚摸自己的脸颊，那么她可能想要掩饰自己的感情或不愿泄露自己真实想法。你们一定相处不久，或许还没进行表白。

托着腮帮听你讲话，是渴望被认同、被了解的表现。其实她并不是在认真地听你讲话，而是在对你的迟钝和不解风情做无言的抗议。

如果女友用一只手捂着嘴巴，静静地听你畅谈，那么，她可能正在控制自己按捺不住的喜悦之情。她太喜欢你了，所以正在尽力掩饰自己内心的激动，认定你就是她的白马王子。

如果她常用手摸鼻子或脸颊、耳朵，那么，她可能有些紧张，力图掩饰自己，害怕泄露自己的秘密。她正处于恋爱初期，恋爱使她更加认识到自身的价值；另一方面，她也想让自己不要脸颊绯红或不自主地含情脉脉，以免让你以为她已经非你不嫁。

爱意表达五部曲

正所谓“同性相斥，异性相吸”，当两个异性互相接近时，其身体会发生一系列的生理变化。通常情况下，在遇到异性时，双方身体血液的流速会加快，脸和脖子会发热，脸部和眼部周围水肿的肌肉会大大减少，身体的很多肌肉也会凸起和绷紧，整个人显得精神抖擞、神采奕奕。

如果是一位大腹便便的男士，那么他的肚子会自动收缩，挺起胸膛，并尽可能地显露出更多的腹肌来，以显示自己的男子汉气概，吸引异性的目光；如果是一位女士，那么她会不由自主地挺起自己的胸部，同时提起自己的臀部，以展示自己的女性魅力，吸引异性的注意力。

如果你想观察这些变化，一般来说，海滩或游泳馆是最佳场所。因为在这些地方人们普遍都会穿得很少，这十分有利于观察他们身体肌肉的变化，以及抬头、挺胸、收腹等动作。通常情况下，当一个男士和一个女士面对面逐渐靠近时，上述这些生理变化就会渐渐显露出来。而当他们彼此走过之后，双方的身体就会迅速恢复到各自原来的状态。

人类学家通过研究发现，人类的求爱过程大致可以分为五个阶段。一般来说，当一个人遇见自己心仪的对象时，都会经历这五个阶段。

第一阶段

当一位女士在某个场合中发现令自己心动的男士后，会做出一些动作来吸引对方注意自己。一般来说，她会寻找机会和他对视五秒钟左右，然后迅速把头扭向一边，期待该男士发现自己在注意他。当该男士

发现这位女士在注意自己后，会不停地张望着对方，直到她再一次注视着他。通常，女性如果想让自己心仪的男士了解自己的心思，需要和男性这样对视三次。当然，有时，这种互相凝视的过程需要重复三次以上。这是男女调情的第一个步骤。

第二阶段

当一位女士和自己心仪的男士进行眼神交流之后，她会向他报以一个或是数个快速的微笑。这是一种并不完整的微笑，其目的是为了给他开“绿灯”，暗示他可以上前与她攀谈，以便双方进一步了解对方。令人遗憾的是，很多男士并不懂得女士向他们微笑的真实含义，所以往往不会对这一信号做出回应。这就会使很多女性认为对方对自己并没有好感或是兴趣。

第三阶段

如果这位女士是坐着的，就会坐得笔直，头微微上扬，以突出自己的胸部，同时把双手或是双腿交叉，从而增添自己的女性魅力；如果她是站立着的，就会将双腿紧紧靠在一起，翘起自己的臀部，脑袋稍微向一边肩膀倾斜，露出脖子。她会玩弄自己的头发长达六秒钟——就好像是在为自己中意的男人梳妆打扮。此外，她还可能做出舔嘴唇、摸头发、摆弄首饰等动作。男士则会站得笔直，挺胸收腹。当然，他也可能会做出整理衣服、抚摸头发，以及把大拇指塞进裤兜里等动作。他们双方都会把脚和整个身体朝向对方。

第四阶段

完成上述步骤后，男士就会大胆、主动地向女士走去，以便双方进一步交谈。一般来说，他会使用这些老掉牙的开场白：“你真漂亮。”“我一定在什么地方见过你。”“你真像我的一个朋友。”

第五阶段

当她和交流后，如果很欣赏对方，她就会寻找一些机会来轻轻触

碰对方：可能是“不小心”碰到，也可能是其他情况。无论是哪种情况，最终目的是向对方示爱。一般来说，相比于触碰对方的手，触碰对方的肩则又前进了一步。通常，每个阶段的触碰都会重复几下，从而确定对方是否注意到或是喜欢这样，也让对方知道这样的“触碰”不是偶然的，而是自己刻意为之。轻轻地掸拂或者触碰男性的肩膀会让他觉得对方是在关心他的健康和外表。握手则是一种进入触碰阶段的快捷方法。

表面看来，这五个求爱阶段有点无足轻重，甚至带有不少偶然成分，但它们在每一段新的恋情中起着非常重要的作用。有趣的是，这也是大多数人，尤其是男性感到困惑的阶段。

女孩暗送秋波的小动作

女性表达“性趣”的方式有很多种，例如整理头发、弄平衣服、单手或是双手放在臀部上方、把脚或身体朝向中意的男性、深情且较长时间地凝视对方、增加和对方的眼神交流。偶尔，一些女性还会使用“拇指插进腰带”的姿势。虽然这是男性经常使用的极富“侵略性”的姿势，但使用这一姿势的女性将其表现得非常含蓄、委婉。

同男性一样，当女性感到兴奋时瞳孔也会放大，此外，女性还会面颊发红、身体颤抖。生理学家研究发现，女性最具魅力的时候是她们前后两次月经期的中间时期，这也是她们最容易受孕的时期。在这个时期，她们更喜欢穿短裙、高跟鞋，更喜欢在走路、谈话、跳舞的时候，做出一些具有挑逗性的动作，并使用下列求爱姿势来吸引异性。

◎甩头和轻拂头发

这是很多女性在面对自己喜欢的男性的时候使用频率最高的姿势之一。一般来说，她们会这样做：先是轻轻摆动几下头部，然后用力一甩，把头发从肩膀上或脸庞上甩到后面去。有趣的是，很多短发女士在面对自己喜爱的男士时，也会不由自主地做出这一动作。女士们做这一动作的意图非常明显——一方面是表示很在意自己在男性心目中的形象，另一方面是为了吸引对方注意自己。

◎微张湿润的嘴唇

在青春期，男孩的面部骨骼结构会发生巨大的变化。与之相反，女

孩的骨骼结构变化不会太大，基本会保持她们的娃娃脸，同时拥有更多的皮下脂肪。这就使成年女性的脸看上去比男性更加饱满，尤其是唇部。因此，较大较厚的唇部成了女性魅力的象征，因为这样的嘴唇会让她们比那些嘴唇较小较薄的女性显得更加性感和迷人。

一些女性把胶原蛋白注入嘴唇，正是为了使之变得更加饱满，以突出自己的性感和迷人魅力，以获得男性的青睐。而女性有意识地微张湿润的较大、较厚的嘴唇，尤能增加她们的性感和妩媚。一般来说，女性可以使用化妆品来使自己的嘴唇更为湿润，从而使自己看上去更为性感和迷人。当男性看到这样的女性时，心中的第一个想法就是——这样的女性充满性欲望。

◎自我抚摸

通常，一个人内心的想法会令其不由自主地做出某些动作来。一般来说，女性在遭遇他人抚摸时所能感受到的神经刺激要比男性多得多，因而她们对于抚摸就更为敏感。

一般情况下，当一位女士对某位男士很感兴趣时，往往就会不由自主地在这位男士面前缓慢而带有挑逗性地抚摸自己的大腿、脖子，或是喉部。这就意味着，如果这位男士在她面前表现得非常好的话，就有可能像她抚摸自己一样抚摸她。

◎摆弄圆柱形的物品

在手中摆弄香烟、酒杯的杯脚，或是玩弄自己的手指，都可能会暴露一个人内心正在想什么。当一位女士对某位男士做出上述动作时，她很可能是在向对方暗示自己的性心理。一般来说，当男士看见女士此种动作后，如果他对这位女士也感兴趣的话，就可能会抚摸他的打火机、汽车钥匙或者是其他物品，来象征他对她的占有欲。

◎露出自己的手腕

通常情况下，当一个女士对某位男士很感兴趣时，就会在不知不觉

中向对方露出自己手腕上光滑、柔软的部位。随着兴趣越来越浓厚，她向对方露腕的频率也会增加。女性之所以会主动向男性展示自己的腕部，是因为女性的手腕部位一直被认为是最性感、最具挑逗意味的部位之一。虽然，我们目前仍不知道女性向男性展露手腕这一动作是她们天生就会，还是后天习得，但可以肯定的是，她们几乎都是在无意识状态下做出这一动作的。

对于那些抽烟的女性来说，做这一动作非常简单、方便，她们仅需在抽烟的时候把夹烟的那只手举起来即可。这样既能凸现她们的女性特征，也能让她们显得较为优雅，从而吸引异性对她们的注意。不少男同性恋者常常会模仿女性这种动作，以便让自己显得更具女性特征。

有些女性还会在手腕的内侧喷上香水，因为她们认为，脉搏的跳动能够让香水的香味散发得更远，从而让更多的男性注意到自己。实际上，这种做法往往仅能让男性注意到她们手腕的内侧部位。

◎有意提起肩膀

很多时候，女性在面对男性，尤其是面对自己感兴趣的男性时，会故意将自己的肩膀提起，同时将眼睑半闭，凝视对方片刻。一旦发现对方注意到自己在观察他，她就会迅速将目光移开。

◎扭动臀部

女性走路时，常常会扭来扭去，以突出自己的臀部，从而吸引男性的目光。扭动臀部在服务行业中已经流行了数百年。那些极富商业头脑的人让女模特在广告中做出扭臀的动作，让观众在观看女模特的同时，记住其产品。

◎把手提包放在离他较近的位置

研究表明，大多数男性不会轻易触碰女性的手提包，更不用说打开了。因为在他们看来，女性的手提包是她们的私人物品。如果一位女士把自己的手提包放在离某位男士比较近的地方，这往往是她主动向对方

求爱的信号。

如果她对对方具有很大兴趣的话，可能会慢慢地摆动或者抚摸自己的手提包，也可能会叫他帮自己把包递过来，或者是叫他帮自己从包里拿一些东西出来。如果她直接把包放在男士的身边，让他看得见，也够得着，这是一种非常强烈、直接的求爱信号，表示自己对对方有浓厚的兴趣，这也就是我们常说的“一见钟情”。

◎把膝盖朝着对方

把一只脚收起，压在另一只脚下，并把收起的那只脚的膝盖朝向最吸引自己的人。这是一种较为放松的姿势，深受很多女性的青睐。它不仅能让女性在和异性交谈时感到随意自然，还能够让她们有机会向自己喜爱的男性一闪而过地露出自己的大腿。

◎用脚摆动自己的鞋子

很多时候，我们可以看见某些女性对着男性用自己一只脚的末端来回晃动鞋子，或是不停把脚伸进伸出鞋子。表面看来，这两种动作很是随意自然，也没有什么特别的地方，其实并不是这样。用脚摆动鞋子这种动作，也是女性的一种求爱姿势。尤其是不停把脚伸进伸出鞋子这个动作，带有极强的性暗示意味，它往往会让不少男性在那儿“浮想联翩”。

◎交叉双腿

男性经常使用双腿交叉的姿势，以显示自己的男子汉气概。有些时候，一些女性也会采用此种坐姿。她们之所以会采用此种姿势，不是为了显示自己的好斗，而是试图把男性的注意力吸引到她们的腿部。因为把一条腿紧压在另一条腿上会使腿部肌肉看上去更结实，而这恰是性爱之前身体所呈现的一种状态。

领带展现男人心

领带的作用类似于女人的丝巾，但男人的行事原则和人品秉性却可以完完全全地展现在领带花纹及打法上。仔细观察周围的男士，便会发现一些蛛丝马迹。

领带中最常见的要数条纹领带。喜欢系条纹领带的男人通常性格谨慎而保守，希望给人留下成熟、稳重、有能力的印象。刚刚走入社会的年轻人也常常违背自己的心意，选择这种朴素大方的条纹领带，让自己看起来很可靠。

另一种常见的领带样式就是圆点花纹。系这种领带的男人通常是很好相处的好好先生，性格温和，但有时稍显懦弱。特别是做决定的时候，他们常常优柔寡断、缺乏主见。

也有一些男人系着颜色花哨的领带，例如粉色系或红色系的。他们很注重自己的风度和形象，希望自己显得很有魅力和吸引力。他们选择的领带不但颜色鲜艳，而且通常有特别的图案，例如动物、地图等，看上去十分亮眼。他们希望通过领带来表现自己的品位与众不同。有些经理、总经理会刻意选择别致的领带让自己和普通的员工区别开来。

除了领带的花纹，从领带与衬衫的不同搭配方式也能看出一个人的性格。不同的颜色搭配给人以不同的视觉效果，也正是一个人的希望呈现给别人的形象。

深蓝色领带搭配白色衬衫的男人事业心重。“蓝领”代表工人阶

层，“白领”代表管理阶层，他们将两者融合到一起，上下兼顾，少年老成，同时不乏翩翩风度；他们对工资十分关注，事业心极重，因此在奋斗过程中常常出现急功近利的表现。

多色领带搭配浅蓝色衬衫的男人不够专一。五彩缤纷是人们对美好事物的形容，充满了迷离和诱惑，普通人和勤奋的人往往对此敬而远之。所以，选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井气息，热衷于名利。路边的野花繁多美丽，常常使他们心猿意马。见异思迁的他们对爱情往往不能专一，追逐的目标总是换了一个又一个。

黑色领带搭配白色衬衫的男人黑白分明。黑白分明是对于阅历丰富之人的形容，所以喜欢这种打扮的人多为稳健老成之士。由于看得多，感悟也多，他们懂得什么是人生的追求。另外，他们还善于明辨是非，相信“善有善报，恶有恶报”，正义在他们身上得到最大的展现。

黑色领带搭配灰色衬衫的男人内心忧郁。不用看他们的表情如何，仅这身打扮就让人有种不舒畅的感觉。这种人一般都有很深的忧郁，而这份忧郁是气量狭小所致。他们选择这身打扮，正是为了掩盖这个缺点。

红色领带搭配白色衬衫的男人热情开朗。红色象征火焰，代表奔放的热情，所以男人选择红色领带，就像追逐太阳的光辉，希望自己成为万众关注的焦点。他们本应该属于充满野心的类型，但白色代表纯洁，是和平与祥和的象征，白色衬衫让别人对他们刮目相看，见到他们如火一样的热情和纯洁的心灵。

先触碰你的物品，再牵你的手

有时候，你和某个男生已经互相有好感，甚至已经开始约会，两人也聊得很开心，但他却迟迟没有牵你的手。这时候女生们都会很疑惑：他是真的喜欢我吗？他是因为害羞而迟迟不敢行动吗？遇到这种情况，不妨先仔细观察一下你们在一起时他的各种小动作，例如他是不是经常把玩你随身携带的包包、手机、吊坠等等。如果他经常触碰你的随身物品，那么在潜意识里他非常想牵你的手，只是暂时还没有行动罢了。

之所以要观察他对你随身物品的态度，是因为一个人随身携带的东西虽然不是自己身体的一部分，却扮演着“肢体延伸物”的角色。当他想要触碰你，却不好意思或者觉得太唐突，就会先试着触碰你的随身物品作为过渡，相当于间接地接触你的身体。这同时也是在试探你的反应，如果你给他机会，他才敢大大方方地牵起你的手。

同时，从他触碰的物品种类，可以看出他对你有好感的程度。

在有好感的初期，他会触碰你的“非直接贴身”的私人物品，例如手机、提包等。触碰这些物品，相当于和你接触的入门仪式，借由观察你的手机和提包来制造话题，拉近距离。

如果他进一步研究你的手表、项链、耳环等这些与身体直接接触的物品，则表示他已经非常喜欢你了。他通过接触这些随身配饰来触碰你的身体，进一步试探你的反应。如果你不反感，那就等于告诉他“牵我的手吧”，他便会大胆行动了。

喜欢你的男人，不会一直凝视你

恋人之间深情对望的场面相信大家都见过，然而长时间的凝视并不一定是爱的表现。相反，真正喜欢你的男人，不会一直盯着你看。当你说话时，他会忍不住看看你，但是过不了几秒钟就会把视线移开，过了一会儿又会再次把视线投向你的脸。

回想一下自己初恋时候的经历就会发现，想看又不敢看，是男性和女性共有的天性。趁对方不注意的时候偷偷看几眼，但又害怕被对方发现，所以几秒钟之后就会把视线移开，装作没事的样子，可过一会儿又忍不住再看几眼。如果一不小心正好和对方四目相接，更是惊慌失措，如果是害羞的人，可能脸上马上就红成一片。而如果是对你没什么感觉的人，则不会有这种害羞的反应。总之，越是心中喜欢的人，越不敢长时间地凝视，总是想看又不敢看，眼神会在对方的脸和旁边的景物之间来回移动。

同样，如果在谈话时，你发现他无法一直凝视你，总是过不了多久就移开，假装看窗外的景物，做出一副思考的样子——当然，他也有可能是故意在耍帅装酷——这表明他对你非常有兴趣，只是很害羞。

如果你还是不确定他对你的态度，不妨趁机做个实验。当他看你的时候，你也把目光投向他，看他是不是会立刻移开视线。之后，你再假装看别的地方，用余光留意他的眼神。如果他再次把目光投向你，那么就可以确定，他内心对你的好感程度已经接近“爆表”的程度。

远离初次约会就拥抱你的男人

第一次约会之后，女性最想知道的事情恐怕就是：“他对我的印象如何？还会约我出来吗？”由于不知道对方的态度，女性常常忐忑不安地等待，如果对方并没有继续接触的想法，岂不是一厢情愿、浪费时间。其实，从他在约会中的小动作，便可以知道他对你的好感程度，预测他会不会继续约你。

如果约会时，他会不经意地帮你拨拨头发，耐心地帮你把被风吹乱的头发重新理顺，说明他在心里已经把你当成很亲密的人了，潜意识里希望看到你头发整齐的样子。这和许多灵长类动物互相“梳毛”的动作非常相似——猩猩和猴子会用手耐心地为对方梳理毛发，以表达关心和爱护之意。无论是帮你理顺头发还是整理卷起来的衣角之类的动作，都是一种自然流露的疼爱表现。

如果他更进一步，抚摸你的脸颊，则更是一种表现亲密的方式。通常我们只有对非常亲密的家人、恋人或者小孩子，才会抚摸对方的脸颊，这是非常怜爱和亲密的表现。如果他在帮你拨头发的同时，顺手轻触你的脸颊，表明他内心对你已经产生了明显的怜爱之情，想要亲近你、爱护你。虽然可能只是一个顺手小动作，却比他说上十句“你真美”更能表露心意。

再看约会结束时他的动作。即使是第一次约会，双方通常也要有礼貌地握手，就算是害羞的男生，握一下手也不过分。如果连礼节性的握

手都没有，那么这个男人不是不懂礼貌，就是真的对你没有兴趣，再次约会的概率几乎为零。如果他想要再约你，握手之后还会趁机用手碰碰你的手臂，稍微大胆一点的男性，可能还会拍拍你的肩膀或者轻轻搂抱一下。如果仅仅是礼貌性地握手，那么下一次见面的可能性也很小。

有的男性即使是第一次约会也会拥抱你，看起来非常热情。这类男性多半是情场老手、阅人无数。他也很可能再约你出去，但并不一定是认真和你交往。对于这样的男人最好远离，以免自己受伤。

烟不离手的男人，只把你当普通朋友

虽然一直在提倡戒烟，但是如今吸烟的男人仍然占大多数，不论是社交需要还是释放压力，香烟已经是大多数男人离不开的必需品。女性通常对男性吸烟非常反感，一来是讨厌呛人的烟味，二来是不想受“二手烟”之苦，因此，有涵养的男性在女性面前总会稍微克制一下，尤其是在自己心爱的女性面前，会尽量不吸烟。如果你想要了解他有多爱你，不妨看看约会当中他吸烟的次数，除非你自己也是“瘾君子”，否则那些和你约会还烟不离手的男人，多半只是把你当成普通朋友。

如果他平时烟不离手，但和你在一起时总是能够克制自己尽量不吸烟，这说明你在他心中占据了很大的分量，你对他的吸引足以让他暂时忘记吞云吐雾的快乐，或者令他愿意为了你一直忍着不抽烟。

相反，如果约会过程中，他仍然忍不住不时地找机会避开你抽一根，甚至只要是在户外活动的情况下就尽情地吞云吐雾，这说明他虽然重视你的感受，但内心重视你的程度仍然不如重视尼古丁的程度。

如果你的约会对象刚好有吸烟的习惯，而你又想立刻了解他对你的重视程度，不妨在约会的过程中故意制造一些让他单独行动的机会，看他是立刻开始享受尼古丁还是想要一直和你待在一起。

喜欢谈“性”，不代表好色

如果你的谈话对象常常在公共场合说些脏话、痞话，并且毫无顾忌地和你讨论有关性的话题，相信你一定有些不适应，会在心里给他扣上“色狼”的帽子。其实他只不过是借粗鲁低俗的语言来掩饰自己在性方面的自卑感，他如此“性”致勃勃，并不代表他一定好色。相反，有的人一涉及性的话题，便像被踩了尾巴似的，表现出极端讨厌的情绪，反倒可能对性异常关注。

如果你是位女性，你的男友总喜欢和你谈“性”，别把他当成色狼。事实上，他有时只是在试探你。即使他嘴上说着“要求贞洁已经过时”之类的话，也多半不是出自真心。而且可以这样说，越是强调这句话的男人，其内心越是强烈期望对方是贞洁的。如果你相信了他说的“我不在乎，你告诉我吧”，而讲了出来，你的往事就会被他牢记心中。尽管表面上他会装得若无其事，但其实只是一种假装矫饰的姿态而已。

自古以来，人们都认为女人婚前要保持贞洁是理所当然之事。近些年强调这种观点的人少了。然而大多数男性口里虽然不说出来，但是对女性的要求仍然相当保守。有时候表面上愈是故意装得平静，愈是难以忘怀对方的过去。有人很可能会认为这是男人不希望女朋友心存往事的一种表现，很可能认为这个男人很大度，很富有男子汉气概。但从心理

学上来看，这样做却是出自男人对女人的不信任感。其实这种男人和那些嫉妒心强以及独占欲重的人并无两样。只是他的不安感是来自害怕女人结婚后会移情别恋，或是担心对方是个水性杨花、经不起诱惑的女人。因此，喜欢和你谈“性”的男人，有时往往更注重传统的贞操观念。

受过教育的人，往往是羞于公开谈论性问题的，于是便在下意识中，将话题转移到别的上面。曾经有一段时间，男青年的话题都离不开汽车：汽车的能量、行车距离、速度、马力等。美国的《身体座谈杂志》针对这种现象做了以下的解读：“或许你并不相信，事实上男孩子谈论汽车的事，是在暗示他们的性器官的大小和能力。因为在女孩子面前不适宜谈论这种话题，才转而借谈汽车来加以表现。因此，你只要装出洗耳恭听的样子，就能满足他们的自尊心了。”汽车与性相连，绝对不是荒诞无稽的。

然而，女性在谈论这方面事情的时候，往往用罗曼史作为包装纸。把这些事情用包装纸包起来，她们就敢放心地高谈阔论了，而且她们还可以发誓说，她们只是谈谈罗曼史而已，与性绝对扯不上关系。但你可以断定那些满嘴浪漫的女性对性并不满足，而且在不知不觉中已经表现了她们在性方面的欲望。

在单位里，有些很引人注目的女性，经常受到男同事的邀请，于是就会引起其他女同事的妒忌和不满，招来各种流言蜚语：“哼，瞧她那个德行！臭美！”“嘿，人家就有那个福分！”“瞧，那么多男人对她巴结奉承，可真叫人怀疑……”

她们散布种种流言，使他人的名声一落千丈。这样说的目的，无非是想告诉别人：“我们虽然也已经成熟，但是我们不会像她那样轻浮。”她们自恃贞节，实际上，这种女性的所谓贞节并不可靠。她们

热衷猜疑谈论某人“作风”问题，就足以表明她们对这种生活的向往。她们自认为贞洁，并以此作为自己的美德，不过是自欺欺人罢了。尽管她们口口声声地说“贞节是女性的美德”“××作风轻浮”，心中却在说：“我真想让男性诱惑一回。”

约会迟到，看他是否真爱你

女孩子“测试”恋人对自己的态度最常用的伎俩就是约会迟到。通过男孩等待的神态、姿势和动作，她们就可以看出男孩对爱情的态度。

你可以在与他进行某次约会时故意迟到一会儿，躲在一旁观看他等你时的表现。具体来说，如果他提前很久（20分钟左右）在你们约好的地点等你，到约定的时间后，却没看见你的踪影，此时，他脸上露出了焦急、不安的神情，并在那儿不停走来走去，那么，他内心可能很焦虑、担心，极有可能会想你可能遇到了什么紧急事情，或是出了什么意外。但是，随着你的出现，他脸上不安的神情顿时消失得无影无踪，这就说明，他很在乎你。能交到这样的男朋友，你是非常幸福的，应该好好珍惜他。

如果他在你们约定的时间准时到达了约会地点，发现你没有到达，于是把胳膊交叉抱于胸前，此时，他极有可能这样想：“我今天就要看看你什么时候才到，真是讨厌，居然还要我等！”当你出现后，他要么对你大发牢骚，要么横眉冷对，这就表明，他在和你赌气。在他内心深处，极有可能有要主宰你的想法，但碍于此前关系，又不好明说。当然，他有这种想法并不意味着他不爱你，但可以肯定地说，他最爱的不是你，而是他自己。

如果他在等你的过程中，用一只手紧握另一只手，则说明他在努力控制自己的情绪。虽然他此时心里可能是怒火万丈，但绝不会将怒火烧

到你身上。一旦你出现后，他心中的怒火便会悄然熄灭。因为在他心中，你是最值得他好好珍惜的人，体谅你是天经地义的事。

如果他在等你的时候，把手插在自己的衣袋之中，并在那儿悠闲地走来走去，则说明他此刻正在享受等你的感觉，他相信你不会迟到太久。他虽然是一个守时并讨厌别人迟到的人，但出于对你的爱，他会为你开“绿灯”。所以，面对姗姗来迟的你，他依然会笑脸相迎。

如果他在等你的时候紧闭着嘴，满脸怒色，并且紧紧抱住胳膊，这是一种强硬的表示拒绝的动作姿势。不管你如何解释，他依然满面怒色，对你不理不睬。这种情况下，你最为明智的做法是尽快结束和他的这次约会。

当然，以上情况并不是判定一个男孩对某位女孩是否真心的“金科玉律”。在某些男孩身上，虽然可能出现了上述某些动作、神情，但这并不意味着他一定很喜欢或是讨厌与你约会。

[General Information]

书名=微动作心理学

作者=赵一著

页数=256

SS号=14064555

DX号=

出版日期=2016.07

出版社=山东文艺出版社

封面

书名

版权

前言

目录

第一章 捕捉情绪的心理策略——面部表情泄露内心秘密

七种全球通用的表情模式

怀疑动作：眉毛上扬的教授

鄙视动作：目光告诉你的那些秘密

喜欢动作：瞳孔里的爱

厌恶动作：不是秘密的秘密

生气动作：为什么黑猩猩发怒时鼻孔会扩张

傲慢动作：下巴的角度是态度的分水岭

烦躁动作：点头如捣蒜，表示他听烦了

愤怒动作：很生气，握紧拳头想揍人

自信动作：“万事皆知”之人的反应密码

警觉动作：当人们处于弱势地位

愉悦动作：脚尖向上翘起的人，听到了好消息

紧张动作：脚踝相扣的求职者

第二章 看透意图的心理策略——小动作背后隐藏的意愿

拒绝动作：有关“笑”的心理学

顺从动作：歪着脑袋仔细听你说

挑衅动作：握手时一直盯着你的人，心里在想什么

征服动作：搭讪达人的秘诀

沮丧动作：自我抚摸是为了寻求安慰

攻击动作：双手叉在腰间，就能让你更有气势

发言动作：不停敲桌子，是因为有话要说

认可动作：摸袖口的客户

示好动作：我要坐在你旁边

认同动作：模仿改善关系

欢迎动作：交谈和婚姻一样，不待见“第三者”

逃离动作：看到“稍息姿势”，你该告辞了

第三章 了解禀性的心理策略——从身体姿态看性格

习惯耷拉上眼皮的人，多老谋深算

双手托腮的人，喜欢幻想

喜欢用手捂嘴的人，多少有些自闭

手持话筒下端的人，个性坚毅
走路时视线向下的人精打细算，朝上的人热爱生活
浪漫的左撇子，健忘的右撇子
过马路的方式是个性的缩写
接受表扬的态度，反映一个人的品性
快来看，哪些下意识小动作出卖了你
站姿，传达心理的信号
坐姿，反映一个人的内心情感

第四章 识破谎言的心理策略——一眼看穿谎言，再不被欺骗

谎言，我们必须面对的事实
避免眼神接触的人在说违心话
瞳孔与谎言的关系
捂嘴巴摸鼻子，是典型的说谎标志
撕开假表情的面具
蜷缩的手脚，提示出说谎的秘密
把头撇开是因为想要逃避话题
滑来滑去的双脚出卖了你的心
说谎大王都是“记忆专家”
重复出现的数字能透露你在说谎
听，你的声音在说谎
拒绝正面回答的人是在迎合

第五章 生活习惯的心理策略——打扮折射品位，习惯映射内心

T恤的选择是性情的流露
眼镜的样式暴露心境与意图
帽子的款式与个性紧密相连
以“鞋”取人，看出对方的性情
一杯咖啡，带你走进他的内心世界
不同的手机，不同的心机
接电话，让一个人的性格显露无遗
夹烟姿势透露一个人的禀性
喝醉酒猛打电话的人渴望关怀
蜷曲身体睡觉的人压力重重
喜欢站在别人旁边照相的人没主见
喜欢用信用卡付费的人虚荣

第六章 兴趣爱好的心理策略——爱憎有因，癖好识人会“说话”的宠物

游戏里包含的微妙心理学
从爱车的颜色了解一个人的内心
不同的舞蹈，代表不同的性格
首饰暗示你希望别人注意的部位
爱好个人运动者能吃苦，爱好团体运动者乐参与
从旅游偏好来窥探人的性格
喜欢垂钓者，多与世无争
收藏品是人生态度的真实写照
爱读小说的人敏感，爱读杂志的人理性

第七章 赢得好感的心理策略——听懂暗语，读懂人心

不要随便进入他人的“亲密范围”
不自觉的模仿是欣赏的象征
提高沟通效率的方法
拿出诚意听，适时重复对方的话
妙用“地形”心理学，让对方喜欢你
让出谈话的主动权，满足他人的倾诉欲
直呼其名，缩短彼此的心理距离
对你彬彬有礼的人不欢迎你太亲近
多说“我们”，不是自己人也拉成自己人
五种小动作代表他想尽快结束谈话

第八章 不懂微动作，你怎么混职场

注意，面试官在暗示你
由神情看决定
看透同事的伪装术，掌握相处的主动权
把握同事类型，相处不走弯路
揣摩上司的办公桌，坐上晋升直通车
他有“性格”，你有“应对术”
猜不透上司，再完美也不讨好
捕捉客户被搞定的种种迹象
客户有疑虑的三大征兆
看不透客户，活该被拒绝
让对手成为你的“待宰羔羊”
不同的对手，不同的对策

第九章 男人那点心思，女人那点心计

小细节透露出女人的戒心
由动作判断女孩的心理

爱意表达五部曲

女孩暗送秋波的小动作

领带展现男人心

先触碰你的物品，再牵你的手

喜欢你的男人，不会一直凝视你

远离初次约会就拥抱你的男人

烟不离手的男人，只把你当普通朋友

喜欢谈“性”，不代表好色

约会迟到，看他是否真爱你