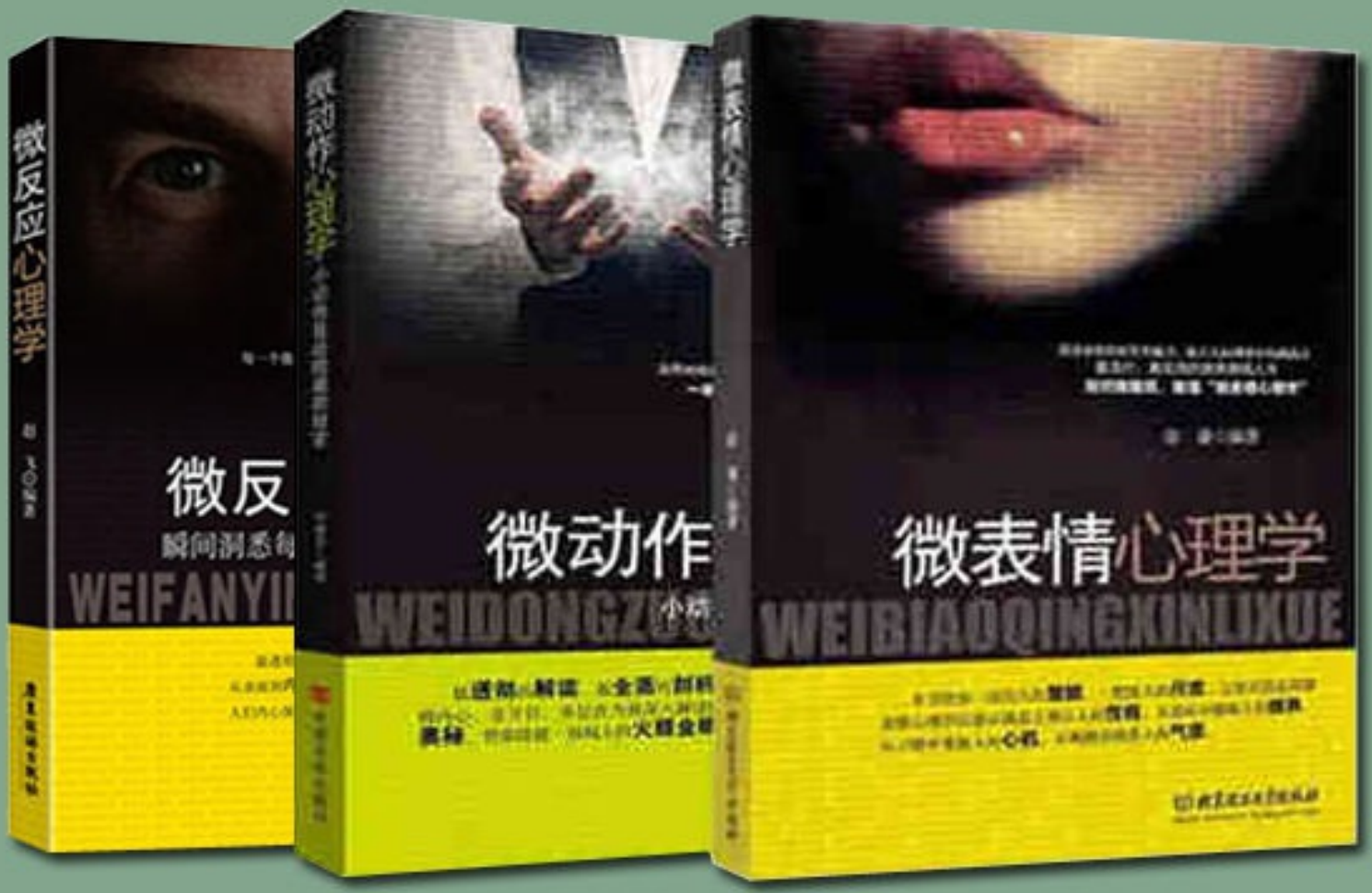
微表情心理学
微动作心理学
微反应心理学

心理学必读套装三册

WEIBIAOQINGWEIDONGZUOWEIFANYING



总　目　录

微表情心理学

微动作心理学：小动作背后隐藏的秘密

微反应心理学：小动作背后的秘密

版权专有　侵权必究

图书在版编目（CIP）数据

微表情心理学 / 徐谦编著. —北京：北京理工大学出版社，2012.2
ISBN 978-7-5640-5546-2

Ⅰ. ①微… Ⅱ. ①徐… Ⅲ. ①表情－心理学－通俗读物
Ⅳ. ①B842.6-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2012）第008871号

出版发行 / 北京理工大学出版社
社　　址 / 北京市海淀区中关村南大街5号
邮　　编 / 100081
电　　话 / （010）68914775（总编室）　68944990（批销中心）　68911084（读者服务部）
网　　址 / http://www.bitpress.com.cn
经　　销 / 全国各地新华书店
印　　刷 / 北京紫瑞利印刷有限公司
开　　本 / 710毫米×1000毫米　　1/16
印　　张 / 17
字　　数 / 370千字
版　　次 / 2012年3月第1版　2012年3月第1次印刷　　责任校对 / 陈玉梅
责任印制 / 边心超

图书出现印装质量问题，本社负责调换

目录

导语
第一章 你也可以读懂他人
读懂一张脸，了解一群人
天下无难事，首先读懂ta
读人不简单，颦笑皆学问
读人读到心，事事都顺利
读人之关键，培养洞察力
第二章 先看其人，以面观心
内心世界的镜子——表情
脸形隐藏的奥秘
你的眼睛代表了你的心
从视线读懂一个人
眼睛是心灵的“窗户”
眉头看人有玄机
眉动则心变
以眼观鼻，以鼻观心
“出纳官”的学问
嘴角的“心理密码”
牙齿的“性格”
胡子的“自白”
第三章 通过姿势来认清一个人
性格的体现——坐姿
走路姿势暴露了你
站立所透露出来的信息
手势观人
睡姿——潜意识的表露
教你读懂腰部姿势
腿部姿势表露出来的不同含义
第四章 各种性格的“投影”
发型中的性格心理
下巴所折射出的性格投影
耳朵的性格学说
性格的投影——体形

手指中隐藏的“性格小宇宙”
第五章 “阅微”笔记
知人才能善用
你的细节出卖了你
四分钟印象和第一印象
正常不正常，细节告诉你
不要被假象迷惑了眼睛
识人的“五、六、七”法
三种识人策略
第六章 边观色，边察言
闻其声，观其颜
声音的“秘密”
言如其人
口头禅即心禅
言谈方式见真知
打招呼中的学问
第七章 请别告诉我你在说谎
谎言的世界中有你有我
白色与黑色
伤人最深的谎言
人人都可成为识破谎言的高手
你的手势出卖了你
如何对付“花心大萝卜”
第八章 会说话的“衣着”
心灵的代言——衣着
个性的表达——颜色
穿衣风格——情趣的代表
个性的体现——T恤
妙解人心——帽子
男人的格调——领带
女人心——妆容
手提包也会说话
一双鞋，一群人
小小的饰物，大大的学问
第九章 跟着习惯看人
乐由心生
你喜欢哪种旅行呢

读书习惯来看人
读报纸，看心灵
透过饮食来看人
喝什么样的酒，做什么样的人
颜色偏好折射人的内心
吸烟“吸”出的性格
随手涂鸦透析心迹秘语
你的签名出卖了你
看电视，看性格
开车中的“奥秘”
“点菜方式”来看人
惯性动作的解读
第十章 教你成为一个成功的职场人
交友先交心
浅析“九种人格”
我们也来面试人
了解下属的老板才是好老板

导语

每一个人的内心都是一座城，因为城门的紧闭而让别人总是拥有浓厚的兴趣去打开它。

去年《读心神探》的热播让人们了解了“微表情”这个名词，今年江苏卫视全新推出的脱口秀节目《非常了得》更是让微表情学说风靡一时。

作为一个心理学名词，“微表情”可以反映出一个人内心的流露与掩饰。人们通过做一些表情把内心感受表达给对方看，在人们做的不同表情之间，或是某个表情里，脸部会“泄露”出其他的信息。而这个过程最短可持续 1/25 秒，虽然一个下意识的表情可能只持续一瞬间，但这是种烦人的特性，很容易暴露情绪。当面部在做某个表情时，这些持续时间极短的表情会突然一闪而过，而且有时表达相反的情绪。

在这个纷繁复杂、瞬息万变的现代社会中，每一个人都无时无刻在与他人进行沟通和交往。社会是一所大学，每个人都必须在这所学校中，接受人生的考验和灵魂的洗礼。

本书从破解他人身体语言的一般准则和方法入手，给人以一双识人的慧眼，一把度人的尺子，以便从体态上辨认其性格，从谈吐中推断其修养，从习惯中观察其心机，从细微处洞悉气质高低。

如果你具有破解他人身体语言的本领，就意味着你可以轻松地看透周遭发生的人与事、勘破一个人的真伪，洞悉他人内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，顺利地窥探出情绪变化的温差，辨别出气色蕴藏的内涵，使你在人生的旅途上左右逢源，把人生的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

我们都知道，机会不是等来的，是要自己通过努力去寻找的。如果我们通过这本书学到了如何通过一个人的行为表情来读懂他的内心的本领，那么我们就会在对时局的把握上占得先机。也就非常容易捕捉到成功的机会，通过自己的努力，成功自然就会水到渠成了。

总之，从一个人的言谈举止中，观人于细致、察人于无形，轻而易

举地看破他人他心，让你有一张王牌在手，你就能够轻易绕过生活中的险滩和躲过四处碰壁，使你非常从容地融入这个社会，面对人生各种挑战时都能游刃有余，在人际交往的过程中能够充分把握局面的主动权，成为自己人生的主宰者。

【关注公众号】:奥丁读书小站（**njdy668**）
1.每日发布新书可下载。公众号首页回复书名自动弹出下载地址。
2.首次关注，免费领取**16**本心里学系列，**10**本思维系列的电子书**,15**本沟通演讲口才系列，**20**本股票金融，**16**本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系以及纯英文系列等都可以在公众号上寻找。
3.我收藏了**10**万本以上的电子书，需要任何书都可以这公众号后台留言！看到第一时间必回！
4.也可以加微信【**209993658**】免费领取需要的电子书。
5.奥丁读书小站，一个提供各种免费电子版书籍的公众号，提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地**!**总有些书是你一生中不想错过的！上千本电子书免费下载。

第一章　你也可以读懂他人

读懂一张脸，了解一群人

中国有—句古话“凡事之所以难知者，以其窜端匿迹，立私于公，倚邪于正，而以胜惑人之心者也”，这就导致“事之至难，莫如看破人心”。不难理解，看破人心这样的事情之所以不易了解，是因为有人善于隐藏迹象，把私心掩盖起来而显出为公的样子，把邪恶装饰成正直的样子，去迷乱他人的眼睛，并使他人形成错误的印象。以正直、忠诚、善良的外表作奸恶的掩护，就是这些人的实质难以辨识的原因所在。

俗语说：“人心难测。”人心何以难测？人心是指人的思想，思想是无形的，看不见，摸不着，它隐藏在人的脑海里；且思想又非固定的，是随着客观世界的变化而变化的。所以，要摸透人的思想是不易的，故说人心是难测的。

人们常说，“知人知面不知心”，这恐怕也道出了“人心难测”的道理。有人说不要轻易相信他人，这不是没有道理的。有的人特别是在感

情至深时，总是轻信他人。于是，就有：“对待我真诚，我又为何对别人掩饰自己、向人家讲假话。”所以，把心里的秘密全掏出来给人家。然而，你可知道，他“真诚”地在你面前说别人的坏话，他在别人面前又会“真诚”地说你的坏话。因为人都有讨好他人的心理。而且，人总是在变化的。今天你是他的朋友，明天你可能又成了他的对手。是对手，他就可能利用你那些秘密，特别是隐秘的话来攻击你。

所以，他人的假意往往是不可靠的。对此，最好不要轻易相信它。如果失去了这方面的警惕性，轻信了别人的假真诚，则容易上当受骗。尽管如此，人还是不能不与自己周围的人合作共事，还是必须面对你所赖以生存的群体中的每一人。为此你只能做的就是谨慎对待，用“人心叵测”来警告自己。

知人最难，也有第三个原因，即“人之难知，不在于贤不肖，而在于枉直。”识别人的难处，不在于识别贤和不肖，而在识别虚伪和诚实。人有坏人与好人之分，英雄有真英雄与假英雄及奸雄之分，君子有真君子与伪君子之分。人还可以分为虚伪与诚实；有表面诚实而心藏杀机；有“大智若愚”，表面看上去是愚笨的样子，而内在里却是聪明之人；有“自作聪明”而实际是愚人；有当面是人，背后是鬼的两面派。

知人最难的原因之四在于“材与不材之间，似是而非也”。即指贤才与非贤才之间，似是而非，难以分解。可以说，任贤非难，知贤为难；使能非难，知能为难。正因为任用贤德的人并不太难，了解有贤德的人才真正困难；使用有才能的人并不难，发现有才能的人才真正困难。所以，正因为上述种种原因，难怪人们常说，看破人心，真正地去了解一个人真的很难。

正因为，知人很难，因此我们需要掌握一种能够通过别人的言行和表情来破译他心里密码的本领，以便能使我们自己更好地和别人打交道，也以便能够更科学地鉴别和使用人才。

透过一个小小的表情，我们可以了解一群人的心理特点，举一反三之后，在和别人交往的过程中，我们便可以应付自如，游刃有余地穿梭其中了。

天下无难事，首先读懂 **ta**

在美国曾经发生过这样一个故事：

某个地区发生了一起谋杀案，在问讯一些人的过程中，有一个人引起了警官纳瓦罗的注意。当时，这个被问讯的人有自己不在场的证据，而且语言等其他方面也看不出丝毫破绽。但纳瓦罗依然不停地问他问题。下面问题中的一部分：

“假如你参与这宗案件，你会使用枪吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用刀子吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用碎冰锥吗？”

“假如你参与这宗案件，你会使用锤子吗？”

第三个问题中的碎冰锥是本案中众所周知的作案工具，被问讯的人心里自然也是非常清楚的。可是当纳瓦罗提到碎冰锥的时候，这个人的眼皮立刻耷拉了下来，一直到第四个问题的出现。这个微笑的变化当然没能逃过纳瓦罗的眼睛。他当即确定这个人为本案的第一嫌疑人。而后随着侦查的步步深入，进一步证明了纳瓦罗判断的准确性。

在这个案件中，纳瓦罗从那个人表情的一点细微的变化就找到了案件的突破口，这听起来是非常神奇的。

这个方法，就是我们现在所讲的“微表情心理学”，也就是我们平常所说的“读心术”。

现在的社会错综复杂，我们每天都要和不同的人打交道，和不同的人交往。而这些人中大多是一些我们之前没接触过的，这就需要我们在和他们交往的过程中必须保持谨慎的同时，也要能尽量掌握他们的心理，这样的话，在面对一些问题的时候，你就能在和他们的“较量”中占得先机，就能够处在一个比较主动的位置上，从而取得最后的胜利！

对于现实社会的管理者来说，没有比识别人才更重要的了。从聪明的人来说，“知者莫大于知贤，政者莫大于官贤”，没有比发现和了解有才能的人更重要的了。

艾柯卡在任福特汽车公司总裁时，他的周围聚集了一大批优秀的管理人才。而当他离开福特公司到克莱斯勒公司任董事长时，这批人纷纷

拥向克莱斯勒，他们放弃了福特的优厚待遇，谢绝了福特的一再挽留，而甘愿和艾柯卡一起冒风险、尝艰辛。由此可见艾柯卡的看破人心善任和人际交往的特殊魅力。艾柯卡说：“我设法寻找那些有劲头的人，那样的人不需要多，有 25 个我就足以管好美国政府。在克莱斯勒，我大约有 12 个这种人。使这些管理人员具有的力量就是他们懂得如何用人和发动人。”这是他成功的关键，从而创造出令人惊叹的奇迹。他的才能甚至超出了一个最卓越的企业领导者的范围，以致人们认为他是一个理想的美国总统候选人。

古人说：士为知己者死，女为悦己者容。所以说，读懂别人在一定程度上也会让别人觉得你了解他，更容易和你成为朋友。

所以说，读人其实是一门非常有用的学问，它既能成就你的事业，又能让你比较容易交到知心的朋友。何乐而不为呢？

读人不简单，颦笑皆学问

“事之至难，莫如知人。”这是一位宋朝诗人陆九渊所留下的一句名言。这句话揭示了看破人心在现实生活中的实际难度，说明了普天之下千难万难的事情，没有什么事情比了解和认识别人更难了。

世界上什么事情是最大的事情？有人说，集体的事是大事；有人说国家的事是大事；有人说，结婚是人的终身大事；有人说，解决人的吃饭问题是大事。这些说法不无道理。但从事业成就的方面上讲，“事之至大，莫如看破人心”。

现实社会中要弄懂别人的心思，知道他在想什么，会做什么实在是一件难事，历经千辛万苦的人们毫不含糊地得出这一真理，然而，又不可否认这也是人们走向成功的共同财富。当然，有识之士是看破人心有所思、看破人心有所为的，他们知道处世的最难处，莫过于看破人心，而且为人处世中的识人，自古就是为难之事。人是不容易被人所了解与认识的，当人们去了解和认识一个人时就更不是一件容易的事情。了解一个人，就必须了解他的表面与实质，而这些又不是轻而易举就可以解决的问题。从辨别一个人的言行真伪起，到一个人的思想境界是否高尚，中间无不渗透着人的精力与智慧。轻浮的对待不能真正做到认识人。人际关系作为个人成功的要素之一，良好的人际关系要求人们之间

需要沟通与理解，而在自己与别人之间，又不可避免地存在着心墙，要拆除心墙，就必须了解对方，否则，沟通与理解就是枉费心机。

所以说，要读懂一个人，其实并不是一件简单的事情。这不仅需要我们学习一些理论的知识，更重要的是，我们在日常的生活中和别人打交道的时候要不断提高自己。

一个人的表情有多种变化，每一种变化背后都包含着不同的心理活动。如何能洞悉这些心理活动，对于我们而言有着非常重要的意义。

中国历史上的明君唐太宗，他说“何代无贤”，这四个字非常值得今天的企业领导和管理者借鉴和深思。

唐太宗之所以使国势欣欣向荣，出现“贞观之治”，就是因为他看破人心识人的独到本领。因此，能否细致入微观察人，在很大意义上决定着个人的生存。

每一个人的面部都是由 44 块肌肉组成的，血管和神经缠绕着软骨和骨骼，光滑紧绷的皮肤贴在骨骼上，这些组织相互关联、相互作用，可以做出推、拉、扭曲各种动作，摆出足以让人吃惊的 5000 个表情来，这些表情都会在一定程度上反映出一个人的心态。

举一个例子，拿微笑来说。我们所能知道的就有 12 种，有发自内心的真诚的微笑，有带有信任感、敬佩感的信服的微笑，有亲近和善的友爱的微笑，有恋人之间的甜蜜的微笑，有既妩媚漫柔、讨人喜欢又带有挑逗性的谄笑，有挂在嘴角的一丝苦涩的微笑，有失意或者失败时的无奈的微笑，有陌生人相见如宾的礼节性的微笑，有工作人员面对观众时的职业的微笑，也有假意、做作的虚假的微笑……

这每种微笑背后都会代表这个人的心理变化，不知道你们能够分辨出来吗？

而这仅仅是面部表情的一个方面，还有眉毛、眼神、鼻子等一系列变化所表现的心理，你可以根据它们洞悉别人的心理活动吗？

可以这样说，想要通过表情来了解一个人，就不能忽视这个人的任何一个小细节。因为一个人脸上的表情大多都是一瞬间的，在面部停留的时间极短。这就需要你要能在第一时间抓住他面部表情的变化，根据

他的面部表情的变化来分析他的心理活动。

所以，读人并不简单，一颦一笑皆学问！

读人读到心，事事都顺利

有这样一个故事：王先生与张先生在一家商场相遇，张先生带着他的独生儿子，两人边走边谈些生意上的事情，当经过玩具柜台时，王注意到张的儿子的眼光落在一个变形金刚的玩具上。第二天，王来到张的家，送给张的儿子一个变形金刚的玩具作为礼物，张的儿子很高兴，因为他不会想到，他的父亲有一天要给“王叔叔”一个更大的面子，从而将这个欠下的人情补上。

通过别人的一举一动来发现他内心想要的是什么，是读人的目的，也是我们追求的目标。

在心理学上有一个名词叫做“非语言交流”。非语言交流通常指用非语言行为或身体语言交流，它是传递信息的一种方式，这一点与口头语言一样，不同的是它是通过面部表情、手势、身体接触（触觉学）、身体移动（人体动作学）、姿势、饰品服饰、珠宝、发型、文身，甚至语调、音色及个人声音的音量（而不是讲话内容）等传递信息的。

微表情心理也是属于非语言交流的范畴。

通过非语言交流，一个人会在不知不觉的情况下表现出自己真实的目的、真正的思想和意图。大多数时候，人们都会使用“告诉”这个词语来说明某个人非语言交流的行为。但人们往往在关注别人的时候，却常常忽视了自己的表情变化。

再来看一起发生在美国亚利桑那州的案件。在审讯一个嫌疑人的时候，这个嫌疑人所说的话滴水不漏，从头到尾没有一丝破绽。正当警官们迅速记下他所说的话的时候。他的一个小小的举动引起了一位警察的注意，他在交代案情说自己左拐的时候，手指的方向却是右边。他所说的话和他的手的举动不符合，从而让警官判断出他在撒谎。而在随后的较量中，他最终交代了自己的犯罪事实。

所以说，一个人的语言可以骗人，可他的言行却是诚实的。通过一

个人的非语言行为，就可以让自己掌握别人的心理意图。从而给自己留下充足的时间来让自己作下一步的打算。

学会了通过一个人的言行和表情的变化来破解他心理活动的方法，会让我们在和他们交流的时候更有信心，从而能让我们更好地达到我们心中的目标。

读人之关键，培养洞察力

我们平时在和别人交往的过程中，根本不会注意到对方的身体所发出的信号。我们要清楚，仔细观察对方身体一举一动的重要性，和专心致志聆听对方讲话是一样的。可以作一个假设，如果我们在听别人讲话的时候耳朵里面塞着耳塞，那我们如何能听清楚别人讲话的内容呢？这是一个多么愚蠢的做法。同样的道理，我们不注意别人细节的变化也像给自己的眼睛戴上了眼罩一样，我们如何能理解别人的身体信号所要传达的意思呢？

其实这些身体语言并不难发现，只是我们一直疏忽。所以，大多数人不会注意到周围世界的细节变化，他们也就不会意识到自己的周围有一个丰富多彩的世界。一个人手脚的动作可能与他的思想或目的大相径庭，但是却没人发现。

大侦探福尔摩斯破案的故事，已广为流传，脍炙人口。形形色色、离奇古怪的复杂疑案，一经福尔摩斯的侦察分析，蛛丝马迹毕现，真相大白。在作家柯南·道尔的笔下，福尔摩斯完全是一个学识渊博、观察力非凡的人。

在《福尔摩斯探案集》中，福尔摩斯对华生职业的判断让人叹为观止，他说的话译文如下：

“这一位先生，具有医务工作者的风度，但却是一副军人气概。那么，显见他是个军医。他是刚从热带回来，因为他脸色黝黑，但是，从他手腕的皮肤黑白分明看来，这并不是他原来的肤色。他面容憔悴，这就清楚地说明他是久病初愈而又历尽了艰苦。他左臂受过伤，现在动作看起来还有些僵硬不便。试问，一个英国的军医在热带地方历尽艰苦，并且臂部负过伤，这能在什么地方呢？自然只有在阿富汗了。”

在福尔摩斯侦查的过程中，他绝不只会将自己的目光放在一件事情的表面上，他会牢牢抓住那些与案件有本质联系的细节，进行深入细致的观察。观察是一种有目的、有计划、有步骤的知觉，它是通过眼睛看、耳朵听、鼻子闻、嘴巴尝、手摸等去有目的地认识周围事物的心理过程。在这当中，视觉起着重要的作用，有 90 %的外界信息是通过视觉这个渠道进入人脑的。因此，也可以把“观察”理解为“观看”与“考察”。

日常生活中，我们总会听到这样一些抱怨：

“我妻子提出要跟我离婚，可我竟丝毫没有察觉她对我们的婚姻有什么不满。”

“辅导员告诉我，我儿子已经吸食可卡因三年了，但是我一直都不知道。”

“我正在与这个人争吵，没想到他竟然打了我，我之前竟然没有察觉到。”

“我以为老板对我的工作很满意，但是没想到他却把我解雇了。”

这都是因为我们忽略别人身体语言的结果，正是因为我们常常忽视那些细枝末节的动作和表情，所以才有了我们嘴里常常说出的“想不到”。

幸运的是，这种本领是可以学会的，而我们也不用一生都过得糊里糊涂。另外，既然是一种技能，我们就能通过培训和练习让它变得更加精湛。如果你在观察力方面遇到了“挑战”，千万不要气馁。只要你愿意花时间和精力不断地观察你周围的世界，这个困难是可以克服的。

第一，要有明确的观察任务。在确定任务的时候，可以把总任务分解为一系列细小的和逐步解决的任务。这样可以避免知觉的偶然性和自发性，提高观察的积极主动性。

第二，观察的成功与否主要依赖是否具备一定的知识、经验和技能。俗话说：“谁知道的最多，谁就看的最多。”一位富有学识的考古学家，能够在一片残缺不全的乌龟壳（甲骨）上，发现不少重要而有趣的东西，而一个门外汉，却一无所得。

第三，观察应当有顺序、有系统地进行，这样才能看到事物各个部分之间的联系、关系，而不至于遗漏某些重要的特征。

第四，要设法使更多的感觉器官参与认识事物的活动。这样一来，不仅可以获得事物各方面的感性知识，而且所得到的印象也是深刻的。

第五，观察时应当做好记录。这不仅对于收集和整理所观察到的事实是十分必要和有益的，而且也是促进准确观察的宝贵方法。

我们在生活中每天都需要与人进行交流，掌握准确地观察人的方法，使你进一步把握好人际交往中的微妙关系，你就可以在芸芸众生中脱颖而出，成为人际交往中的焦点人物。

第二章　先看其人，以面观心

内心世界的镜子——表情

大家都知道《三国演义》中有一个非常著名的计谋叫“空城计”，但你对其中的诸葛亮和司马懿的暗中配合了解多少呢？

诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在墙城之上，一个在墙城之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼就能看穿他的虚张声势，但诸葛亮更知道司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿击败了诸葛亮，就破坏了三国鼎立之势，然而司马家族的羽翼未丰，最后难逃鸟尽弓藏的下场。当年帮刘邦打天下的韩信最后不也落的这么一个下场吗？精于军事的司马懿当然知道这些。就因为有诸葛亮的存在，让司马懿有了丰满羽翼的机会，对付诸葛亮，曹丕还必须倚仗司马懿，如果没有了诸葛亮，曹丕就没了后顾之忧，不需攘外，安内是必然之举，那一刻，司马家族就没有了容身之地。因此，在平静的表面背后，两个对手心中波澜起伏，诸葛亮一生谨慎，判断司马懿不会下手，也才敢下这着看似冒险之棋。当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿立即打断他的话，以“诸葛亮一生谨慎”的话，搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱的一出双簧戏，这出戏，若不是大智大慧的两个谋略高手，绝不可能唱得如此之好。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪表面化的动作，如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

一个人的表情是其内心活动的写照。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，表情就是传递这种信息的显示器。

当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方做出的各种表情，正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

如下这些“脸语”是比较容易读懂的：蹙眉皱额表示关怀、专注、不满、愤怒或受到挫折等情绪；双眉上扬、双目张大，可能是表现惊奇、惊讶的神情；皱鼻，一般表示不高兴、遇到麻烦、不满等。

愉快的表情在日常生活中很容易有被观察的机会，它的特点是：

（1）嘴角拉向后方；

（2）面颊往上展；

（3）眉毛平舒，眼睛变小。

不愉快的表情，它的特点是：

（1）嘴角下垂；

（2）面颊往下拉，变得细长；

（3）眉毛深锁，皱成“倒八”字。

自然可以具体化一些，比如：

眉——有心理学家研究，眉毛可有 20 多种动态，分别表示不同感情。汉语中常用词语有：“柳眉倒竖”（发怒），“横眉冷对”（轻蔑、敌意），“挤眉弄眼”（戏谑），“低眉顺眼”（顺从）。宋代诗人周邦彦有一句词：“一段伤春，都在眉间。”这是因为一个人眉间的肌肉皱纹较为典型地体现出他的焦虑和忧郁，即眉头紧锁，而一旦眉间放开、舒展，则是心情变得轻松明朗的标志。

鼻——鼻子的表情动作较少，而含义也较为明确。厌恶时耸起鼻子，轻蔑时嗤之以鼻，愤怒时鼻孔张大，紧张时鼻腔收缩，屏息敛气。

嘴——嘴部的表情主要体现在口形变化上。伤心时嘴角容易下撇，欢快时嘴角会提升，委屈时通常撅起嘴巴，惊讶时伴有张口结舌的动作，忍耐痛苦时常常是紧咬下唇。所以，嘴唇的曲线能敏感而自然地暴露内心活动。

人们一般可以从面部发生的不同表情和动态中，窥探到对方的性格特征和真实意图的大致面目，把这种表情细致地描述出来，大概有如下几种情形：

当一个人正在工作时，忽然沉默下来，而且，很明显地露出不愉快的表情。那么这种人在危机的状况下，极难承受得起精神上的负荷。他属于欲求不满而又缺乏耐性的人，对于事态的发展方面，无法应付自如；在实际生活方面，他根本就缺乏坚强的性格；如果是在逆境的情况下，他就会立刻表现出软弱的本性。

这是一种失衡的表情，由于内心的冲突，使他的面部表情失去原有的平衡。对于一般人而言，佯装出一种与感情不符的表情，是一件非常不容易的事情，因为内心的活动，会造成他脸部肌肉发生连锁性反应，表情的变化随之而产生了。

如果某个职员不满公司主管的言行，却只能敢怒不敢言，只好装出一副毫无表情的样子。而事实上，不管这人如何压抑那股愤怒的感情，内心的不满依然很强烈，如果仔细观察他的面孔，你会发现他的脸色有不对劲的地方，或出现令人注目的僵直的面孔。

还有两种可能造成毫无表情的情形。一种是漠不关心，另一种是根本没有放进心里去。当然，这种表面上的情形，也可能意味着他对人非常关心，而是不愿让人轻易地看出来。有一种脸上的表情跟内心的情绪恰恰相反，但从面部肌肉的运动所呈现喜悦的表情来看，是笑的范畴。

原因在于愤怒、憎恨、悲哀等感情能够从面部表现出来，很容易成为阻碍正常社会活动的因素，所以人们都竭力设法压抑这种负面的感情，而尽量表露出喜欢或笑容满面的正面表情。所以在现实生活中，人们总是喜欢正面角色，而讨厌反面角色，就是这个原因。

在现实生活中，最能体现这种现象的例子莫过于夫妻之间的争吵。当彼此间的不调和达到很激昂的情况时，不快乐的表情反而会逐渐消失，结果呈露出愉快的笑脸，态度也显得谦恭而亲切。

假如彼此间常常会陷入强烈的敌意和反感之中时，倘若在对方的面前表现这种敌意和反感的话，不但会给对方带来不愉悦，对家庭、社会都有不良的影响，所以，在这种心态的支配下，产生了言不由衷的表情。这是一种无奈的方式。它具有双重社会功效，既需要预防，也需要提倡，关键是针对什么样的人，采取这种表情的使用方法。

人的喜怒哀乐，是通过脸部的活动来表达的。很少有人注意过人左右脸的变化并不是对称的，表情先是由左脸开始的。

一位美国学者沃尔夫对人的面部表情做了深入的研究后，他在论文中指出，人的脸部在表达情绪时，左边要比右边变化来得强烈。

论文发表后，美国宾夕法尼亚大学心理系三位心理学家随即找了 86 个不同性格的人，进行了一系列实验，结果证实了沃尔夫的论断：人面部表情左右不对称，表情变化是通常先由左脸开始的。这是由于左脸是由大脑右半球所控制的缘故。大脑右半球通常和外界有着直接的联系，不必通过言语作为媒介（言语是由左半球控制的），因而左脸的表情要比右脸来得快，来得强些。

这就是说，人的大脑分为两半球，发自内心的感情通常由右脑控制，却具体反映在左脸上；而左脑则专司理智性感情（经过克制和伪装的感情），然后反映在右脸上。因此左脸的表情多为真的，右脸的表情有可能是假的。若想知道对方的真实感情，必须强迫自己去观察对方的左脸。

透过他人的面部表情，你可以得到如下信息：

（ 1 ）表情反映心态。表情会因很多因素的不同而有差异，比如，性别、年龄、文化等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难于判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。另外，一些外部因素也会给判断情绪带来困难。

使判断复杂化的因素包括：先前是否见过要判断的脸，综合背景环境线索，判断者的情绪状态，被判断者的面部特征，观察面部的具体方

法。

表情是情绪的晴雨表，通过表情，可以观察到与我们交谈的人言语之外的反应。眉飞色舞、笑逐颜开，标志着谈话气氛非常融洽；怒目而视、左顾右盼，则说明谈话没有找到路子。

一些细微的表情变化，也可以提示我们对方是否对话题感兴趣，是否愿意继续下去。比如，眼神的朝向可以提示对方是在倾听、思考还是漠不关心，嘴唇紧闭提示对方要下决心，青筋暴露说明对方马上就要发怒，该采取应急的措施了。

（2）从表情推断人物性格。不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，一个腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而一个抑郁的人可能只露出一丝苦笑。

经常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而经常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

由于面部表情由面部肌肉的活动形成，肌肉活动会在脸上形成各种表征，比如皱纹等。久而久之，这些表征就会刻记下来，成为永久的表情，这些永久的表情会向外界透露出本人性格方面的某些东西。

（3）表情能帮助人们在交谈时去伪存真。由于各种各样的原因，人们在进行言语交谈时并不一定完全说出自己的真实想法，这样一来，交际的质量就会大打折扣。这时候，表情可以帮助交际的双方正确理解各自的真实意图。

因为多数表情是生理性的，可以不受意志支配，当一个人想隐瞒真相时，就会使有声语言偏离真实的意图。但是，这时候表情就可能背叛他，把被有声语言掩盖的事实揭露出来。比如，当雇员对老板不满时，虽然嘴里说着得体的话，脸上却会露出不满的表情，或者至少是被掩盖的。

除了有声语言会掩盖真情之外，人们还会使用表情来掩盖真实的感受或意图。比如，有的人在谈论自称是让他快乐的事情时，脸上露着欣慰的笑。但如果他的感受是假的，很可能会有一种别的什么表情飞快地掠过脸上，或者仅仅体现在眼睛里。

这种短暂的表情称为瞬间表情，它是被蓄意隐藏了的，但是，随时会跳出来揭穿它的伪装。

脸形隐藏的奥秘

脸形基本上可以分为七种，各种脸形都代表着一种性格。

1．圆形脸

这种脸肌肉厚实而浑圆，性格如脸形一样温和圆滑，这种人好相处，待人亲切，社交能力较强，不过在坚持自己观点方面有点自我，甚至有点任性，还有点自扫门前雪的个人主义。如果是男性有这样的脸形，那么他在金钱方面有点靠不住。

和这种人交朋友最应该注意的就是要成为对方的忠实听众，特别对方是女性，如果你想给她留个好印象，在对方说话的时候，千万不要插嘴，否则你将前功尽弃。

这种人有着很好的协调性，如果不是涉及很大的问题，一般很难拒绝他人的请求，如果是公司上司，那么一定是个好上司，深受员工爱戴，不足之处就是有时会言而无信。

2．椭圆形

椭圆形脸，也就是平常说的蛋形脸，特征是瘦长的外表而下颚带着圆弧感，额头清晰而广圆，如果是女性的话，一定是个美女胚子。

这种脸形的人有着很好的顺应性，女性即使身为职业妇女也能很好地照顾家庭和工作，做到两不相误。而且这种脸形的人富有理性，是个理性主义者，即便是在混乱的场面，也不会像其他人一样惊慌失措，能很镇定地告诉别人该怎么样去做。他们的情绪很少有波动，是一个值得信赖的人。不过，他们的感觉比较细腻，会把一件小事放在心上保留很久。

对于钱财，他们往往公私划得很分明，并以此为信条，因此在和别人交往的时候，绝对不允许别人有贸然的行动，如果你执意不听劝告而贸然行事，则会引来对方的厌恶。

这种人工作努力，思想活跃，有着很好的创造力，并且自尊心很强，不容易受他人的影响，缺点就是耐力不足，往往半途而废。

如果这个人正好是你的上司，那么，你能够做的就是抬举对方并认可他的存在。

3．四角形

这种脸形方正，宽大的下巴和发达的脸颊骨是这种脸形的主要特征。是运动员常见的脸形。

这种人对任何事物都表现出积极的态度，意志力坚强，即使碰到很大的困难也能很振作。他们性格外向，富有行动力，正义感强烈，不喜欢迁就，决不委屈自己，因此缺乏一定的通融性；对于已经决定的事情一定坚持到底，异常执著，容易与人有冲突，不过很讲义气，有人相求的话还是能鼎力相助。或许是性格原因，这种人人缘并不是十分好。

4．细长形

脸形长，下巴呈四角形，而鼻子和口就显得小，这种人对细微琐事考虑得比较周到，对研究有一定的热忱，擅长与人交流，如果有一技之长，那将是他最好的职业。对人谦恭、周到、有礼貌，乍看起来通情达理，其实很难表达清楚自己的心意，因此在与人交往时会造成些麻烦。他们在追求理想方面拥有极大的想象空间。

这种类型的人最大的缺点便是点子虽多，实现之日却遥遥无期。

5．本垒形

颧骨到下巴的线条非常明显，体格健壮带有阳刚之气。

对研究有独特的热心和耐心，但实际上并没有特殊的好恶，和任何人都能打成一片。

这种人对他人很体贴并富有同情心，然而却很少表露自己的感情，因而给人一种好相处的感觉，也因此受到大多数人的喜欢。不过这种个性有时也会受人误解而无法向自己喜欢的异性开口表白，甚至不敢碰异性朋友的手。

如果男人是这种脸形，作为他的女朋友或者妻子，千万不要担心他会拈花惹草，他一定只对单一的女性钟爱。

相反，如果是女性这种脸形，作为男人的你就要注意了，她对性的态度极为大胆，喜欢和其他的男性交往，是属于容易红杏出墙的那种类型。

6．混合形

这种脸形的特征是脸孔整体有棱有角，或变形、额头小、颧骨宽大的人。

顽固，不服输是他们的主要特点，伴随这些的还有神经质，爱慕虚荣，但他们不是一无是处，他们在任何一个方面都很有兴趣，况且不管做什么都超出一般的水平，因此往往令人搞不清楚他的正业和主攻方向。

他们最适合的职业是：政治家、影视明星或者秘书。

如果这种人能碰到志趣相投的人会与对方相处融洽，然而只要有一点不满就会全盘否定对方。

7．倒三角形

额头宽，脸形随着往下巴的方向慢慢变窄，形成倒三角形的脸孔。

有这种脸形的人和他的身体有关，他的身体多半也是细瘦、娇小的体形。他们做事多半一丝不苟，有洁癖。他们有很强的虚荣心，喜欢受人瞩目，同时也很关心引人注目的事物；具有贵族化的嗜好，对戏剧、优雅的东西充满憧憬，但如果不能遂意，也会有焦躁的举动；性情中有优柔寡断的一面，还有细腻而浪漫的一面，多数人带有难以接近的气质，因而使人感觉难以相处，要接近这种人必须以浪漫而富有幻想色彩的话题作为交际的润滑剂。

你的眼睛代表了你的心

作为心灵的“代言人”，眼睛所起的作用是非常重要的。美国著名作

家欧亨利曾说过：人的眼睛都是探照灯。毫无疑问，一个人的眼睛就是这个人的心灵密码。不管一个人如何掩饰，他的眼睛永远不会骗人。如果你想了解一个人，首先应该观察他的眼神，因为他的眼神代表着他的心。

一般来说，眼睛都讲求黑白分明，黑的要黑，白的要白，这样看东西才能澄清明亮。有的人则是眼黑小，眼白大，也有的人是眼黑大，眼白小，还有的人眼睛奇形怪状，这种情况比较少见。

总体来说，眼睛一般可以分为以下四个类型：

（1）“三白眼”，就是瞳仁比较小，眼白比较多，瞳人靠近眼白的一边，它的周围有三个地方出现眼白，这种眼睛被称为是“三白眼”。“三白眼”的人，个性都比较强，而且有的时候强到六亲不认。“三白眼”中有一种属于“下三白”的眼型，也就是瞳人在眼白的下方，而它的上面、左边和右边都是眼白，这种人，据说非常阴险毒辣。可以观察一下电视上的汉奸走狗基本上就是这种眼型。

（2）“四白眼”，顾名思义就是瞳人的四面都是眼白，这种人让人见了害怕，特别是女性，更加吓人。有这种眼白的人并不是说有什么样狠毒的心计，而可能是身体状况欠佳，所以如果你发现你的朋友亲人里面有这种眼白的，就应该提醒他多注意了。

（3）“象眼”，也就是眼睛长得和大象的眼睛有点相似，眼睛虽然长得很小，却很长，往往眯成一条线。有这种眼睛的人善于思考问题，属于理智型的人，所以和这种人交往，千万不要担心他会做出什么傻事。

（4）“蛇眼和醉眼”，都说的是眼睛像蛇或者像喝醉了一样，有这些眼睛的人，也基本上都是身体健康不佳所造成的。

虽然说眼睛只是身体上的一个很小的器官，但它所起的作用却是非常巨大的。它可以流露出各种情感，也可以通过眼神让对方知道自己在想什么。现在的社会错综复杂，我们在和别人交往的过程中，除了要和别人以诚相待之外，还要留意对方的眼神，这样才能让自己在和别人的交往中处于主动的地位。

从视线读懂一个人

不仅通过眼神可以破译一个人的心里密码，我们还可以通过一个人的视线来解析这个人的心理活动。经过仔细观察不难发现，在别人跟你交谈的时候，不仅他的眼神变化千奇百怪，而且视线也可谓是“一波三折”。如果你不能认清楚他视线的变化，就不能在瞬间抓住对方的所想，这在以后的交流中，你就很难进行主动出击。如果想要把对方的心理牢牢地抓住，你就要通过视线，清楚地知道对方深层心理中的欲望和情感。

首先，要注意对方的视线是否专注。

如果你和对方在交谈，对方的视线根本就不曾注意到你，那么说明他根本就不想理你，或者就是你所说的，他一点都不感兴趣。这种情况又可以分为两个方面：一方面是对方真的不喜欢你提出的话题，或者是你谈论的话题跟对方一点关系都没有，对方也不需要在意你所说的是什么。在这种时候，你就应该适可而止了，这样即不妨碍对方的工作，也能让对方不厌烦你；另一方面是对方实际上是在听你讲话，甚至听的还很仔细，可是他却装出一副不屑一顾的样子，以表示他的不在乎，其实不知道他有多在乎呢。这是一种伪装，为的是转移你的注意力。如果这个时候你停止不说，对方会以为你是在故意耍他，从而降低两个人之间的亲密度。

如果你跟对方交谈，对方的眼神比较专注，那么说明对方在很专心地听你讲话。可能你所讲的，对方也一直在理解接受。这种情况也可以从两个方面来看：一方面是你讲述的东西确实是对方感兴趣的，对方也很乐意听你在一旁絮叨；而另一方面则是你所讲的对对方而言几乎就没有什么用处，对方只是出于礼貌和尊重，并没有很粗鲁地打断你的讲话而已。这个时候就要看你的发挥了，要想一个好的办法适时结束你的谈话。

如果你是第一次与对方交谈，如果对方不集中视线，那说明他的性格应该是比较主动。如果你认为是人家不想理会你，并因此有了成见，那么你就犯了错误，你的情绪就完全被对方给左右了。所以，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。

如果你想在第一次谈话中就给对方留下好印象，那么就应该在对方

说话的时候，让你的视线专注一点，以表示你的自信和尊重。当然，也不要一直盯着人家的眼睛看个不停，这就弄巧成拙了。

如果你在和对方讨论问题，你的眼神一定要专注，并且最好不要移动，这说明你的立场很坚定，你是不会轻易被人家说服的，从而可以提升你在对方心里的威信。

其次，从交谈对方视线的移动频率来窥探对方的心理。

如果你和对方第一次见面，对方的视线就在你身上上下的扫动，那么人家是在打量你，这并不是一种不礼貌的行为，而是一种本能的动作。你大可以从容一些，给对方留下好的印象。

如果你的视线和对方的视线相撞，对方迅速地把自己的视线从你的身上移开，说明对方性格比较内向、自卑，或者是他做了对不起你的事情，对你有所隐瞒。这个结论已经有美国的科学家理查·科斯经过实验验证，确实是如此。

如果你在发表言论的时候，对方的视线飘忽不定，说明人家对你的发言不感兴趣，最好能快点结束。如果对方带着浅浅的微笑，目光不时和你的视线相接触，那么恰恰相反，表示他期待你继续讲下去。

在男性和女性的交往中，我们经常看到这样的一幕：男性在看到自己心仪的女性之后，并没有睁开自己的大眼睛盯着人家不放，相反是匆匆看了一眼，就把视线移到一边，装出很不在乎的样子，其实这种男性有很强的欲望，只是自己的理智战胜了感情，由理智而产生了自制行为，这是一种理智的表现，当然其中也夹杂着一些自大和傲气。另外，行为学家亚宾·高曼通过研究认为：对异性瞄上一眼之后，闭上眼睛，即是一种“我相信你，不怕你”的体态语。所以，当看异性时，并不是把视线移开，而是闭上眼后，再翻眼望一望，如此反复，就是尊敬与信赖的表现。尤其当女性这样看男性的时候，便可认为有交往的可能。

再次，通过对方视线的角度来窥探对方的心态。

如果对方是仰视你，那是表达一种尊重和敬佩；相反如果对方是俯视你，那就是他有意保持自己的尊严，其实对方也有点空虚，上下级的俯视除外。

如果对方自顾自地干手上的活，并没有把视线从活上面移开，说明人家对你并不感冒，表现的是一种怠慢、冷淡、心不在焉的情绪。

如果对方是斜视，那就是对你不屑一顾，是对你的鄙视；如果人家对你扫视一番，然后发出笑声，说明人家在讥讽你。

如果对方的视线是严肃的、犀利的，那么对方是在警告你，说不定你已经触犯了人家。相反如果是面带微笑，视线中透露出一种和蔼、温和的信息，那么说明对方很尊敬你，也很关注你的谈话。

总之，视线是一个人心态信息的流露途径，只要我们仔细观察，我们就不难发现这个不是秘密的秘密，或许我们知道了这个秘密，在为人处世方面，可以做的更好一点，在以后的生活中，可以少走更少的弯路。

眼睛是心灵的“窗户”

孟子曰：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶，胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子吐焉。听其言也观其眸子，人焉庾哉。”他认为通过观察人的眼睛，可以知道人的善恶。

这并不是孟子在胡说，而是有着一定的科学依据。医学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，如同大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力。所以，眼睛在人的五类感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的 70% 以上。而瞳孔的变化、眼珠转动的速度和方向等活动，又直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合、眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情就自然而然从眼睛中反映出来，而且它所流露出的信息甚至比言行更为真实。

看来，观察一个人的眼部动作比去调查一个人的背景还要来得直接、来得有用。

眼部表情的动作可以分为以下几种。

１．眼睛斜瞟

斜眼瞟人多发生在女性身上，如果她第一次和男性见面就用斜眼瞟

男性，就是在说：

挺喜欢你的，你也很帅，只是我很害羞，不敢正眼看你，但我又很想好好看看你，没办法，只有偷偷地看你了”。这个时候，你应该感到高兴，而不是生气人家不拿正眼看你。

2．眼睛上扬

眼睛上扬是一种假装无辜的表情，如果有人在讲你坏话，你做出这种表情，则是表明自己确实没有干过那种事，别人是在造谣生事。当然，眼睛上扬一般也配合耸肩膀的动作，多出现在外国朋友身上。

3．挤弄眼睛

向对方挤弄眼睛是一种默契的表现，就如同在说“我们干的事情天不知、地不知，只有你知我知”；也有人在扮鬼脸的时候挤弄眼睛，为的是让自己的装扮更加逼真，能这样做的人一定是对你印象不错，或者就是她喜欢你，特别是在小孩子身上，更为普遍。

4．眨巴眼睛

眨巴眼睛根据眨眼的频率可以分为好几种：如果是面对着你快速眨巴眼睛，说明他是在暗示你，有的事可以说，有的事不能说，那是我们之间的秘密。如果是他一个人在快速眨巴眼睛，特别是脸部朝下的，说明是他快哭了，情绪非常激动，这个时候，需要你的安慰；如果眨巴眼睛的幅度比较大，速度也比较慢，那就是说他不相信眼前看到的一切，他需要睁大眼睛来看清楚，是否自己刚才是看花眼了。

5．眼睛上吊

这种人心机极重，并且会为了自己的私欲夸大事实，但他们性格消极，有着一定的自卑感，不敢正视对方。

6．眼睛下垂

这个动作是一个不友好的举动，有轻蔑对方之意，要不然就是不关心对方的情形。这种动作的发出者一般个性冷静，极少有情绪冲动的时候，但本质上只为自己设想，是个极其任性的人，一般不容易让他改变他的观点。

7．眼珠转动的速度和转动的方向

眼珠快速转动的人，第六感敏锐，反应快，能迅速地看透人心。这种人的性格特立独行，并且容易情绪化。相反眼珠转动迟缓的人感觉迟钝，情绪起伏少，不易受他人观点的影响，况且自己的生活方式没有协调。

此外，眼珠转动的方向也有特定的意思。如眼珠向左上方运动，表示在回忆过去；眼珠向右上方运动，表示想象以前没见过的事物；眼珠向左下方运动，表示心里在盘算；眼珠向右下方运动，表示正在感觉自己的身体；眼珠左或右平视，表示正在专心地听对方说话，并且尽力弄懂对方所说的意思。

8．上视眼

这种人的眼睛只往上看，只看上级的脸色行事，奴性极强，上级点头，他从不摇头；上级说一，从不说二，唯上级马首是瞻。他认为，只要抓住了上头，就会一通百通，相反如果你上头抓的不好，就等于是瞎子点灯——白费蜡。完全是一副“群众面前是老子，上级面前是孙子”的嘴脸。

9．下视眼

这种人眼睛只会往下看，目光短浅，没有很强的竞争欲，凡事只求过得去就行，一味地中庸。这种人生活比较悠闲，节奏感不强，但是他性情温和，情绪几乎不会发生太大的变化。

10．偏视眼

有的人眼睛虽然是各居一方，但实际上只往一边看，对方在他眼中只会有缺点或者优点，对于工作，要么就只有成绩，要么就只有问题；看事情，只会辨别是好事还是坏事，缺少一点辩证法，不了解事情的两面性是同时存在的，好中有坏，坏中有好。这种人容易把问题看偏、看死、看错。

11．近视眼

这种人目光短浅，只看眼前，不考虑长远的利益；只注重自己的利

益，而不考虑别人的利益；只看重个人的利益，不看重集体的利益。因为这些原因，他在为人处世上，比较自我，不顾及别人的感受。

12．色盲眼

这种人容易戴着有色眼镜去看人和事物，不管青红皂白，只要是不符合自己的审美标准，就一味地反对、排斥。他们常把正确的认为是错误的，把错误过时的认为是正确的，这种人免不了要上当受骗，因此应该多学习现代科学文化，让自己对这个社会有一个正确而深入的了解。

13．瞳孔变化

不仅眼睛的转动方向和速度能透露人的心机，就是瞳孔的变化也能有这样的效果。如果你仔细观察就能发现：一个人感到愉快、欣赏、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到平常的 4~5 倍；相反，若一个人生气、讨厌、心情消极的时候，他的瞳孔就会收缩得很小；瞳孔如果没有什么很大的变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。不仅人类的瞳孔有这样的功能，猫的瞳孔也有这样的功能，其变化的大小和情绪有着很大的关系，这就证明瞳孔的变化确实和情绪有着极大的关系，我们要尽可能地从中发现对方的心绪。

经过多年的科学研究，我们对自己的身体了解的越来越多，对这些身体特征的利用也就越来越多。著名导演斯坦尼斯拉夫斯基晚年时甚至要求演员在表演时把自己的动作姿势降低到最低限度，要求“几乎任何动作也没有，只有眼睛在动”。不仅如此，在现代影视制作方面，也体现了这种身体的特征，如一些抗日英雄故事片，在主人公被敌人逮捕时，那双瞪大的双眼，就是对敌人的诱惑的一种无声的鄙视；相反，如果经过千辛万苦又回到了队伍中，那种温柔的眼神又有了另外的含义，影视制作人正是好好地利用了这些特点，让我们感到其所塑造的形象的真实。

眉头看人有玄机

古文中对眉毛有这样一段描述：眉者，媚也。为两目之翠盖，一面之仪表，是谓目之英华，主贤愚之辨也。故欲疏而细、平而阔、秀而长者，性聪敏也，若夫粗而浓、逆而乱、短而蹙者，性凶顽也。

从以上这段古文中，我们可以发现，在很久以前，我们的先人就懂得了利用眉毛来看一个人的性情。从医学角度来看，一个人的眉相也代表着内分泌系统和肝肾系统的状况；而肝脏及内分泌（荷尔蒙的分泌），刚好是影响一个人的性情的最主要生理因素，因此，从眉型可看出一个人的性情好坏。

如果一个人是粗浓乱眉，那他一定是个粗汉，性情粗暴。在《水浒传》中，鲁智深就是这种眉型；相反，如果一个人眉秀细长，则必然是个文采智谋过人的角色。

曾国藩说：“眉崇尚光彩。好的眉毛表现在四个方面，即‘清秀油光’、‘疏爽有气’、‘弯长有势’、‘昂扬有神’。”也就是说，眉毛应该有光、有气、有势、有神。在这四个方面，“清秀油光”显得最为重要。通常情况下，年轻人的眉毛都比较光润明亮，而老年人的眉毛往往比较干枯而且缺乏光彩。这就是因为年轻人生命力旺盛，而老年人生命力开始衰退的缘故。

眉毛的光亮可以分为三层：第一层是眉头，第二层是眉中，第三层眉尾。层数越多，给人的印象越好，得到他人的提携也就越多，成功的可能性也相对的越大。因此人们都把眉毛有光亮的人认为是运气特别好的人。

从眉毛的分类看一个人的性格特征，主要有四个方面。

首先，按眉毛的长度分，可分为长眉和短眉。

（１）长眉：（长度超过眼睛）

眉长过眼的人大多性情温和，宽宏大量，比较重感情，不轻易发脾气，是属于凡事好商量的老好人，但这种人有时候容易多愁善感。

（２）短眉：（长度不超过眼睛）

眉短之人，性情正和长眉的人相反，较自私易怒，不轻易与人妥协，但有时候也多愁善感，和家人的缘分浅，容易和他们闹僵关系。

其次，按眉毛的浓淡分，可以分为浓眉、淡眉和稀疏眉。

（１）浓眉：眉浓得像用浓墨画上，此种眉相的人性情傲慢顽固，

自我意识比较强，不易受他人影响，待人不够谦虚诚恳。好在此类人心机不深，性情率直，也颇有人缘，只要努力，事业也能成功。

（2）淡眉：如果眉毛颜色非常淡，甚至是白眉，则此人反应不敏捷，心思也简单。眉淡之人虽无雄心壮志，但工作还是比较努力，具有成功的最基本素质。

（3）稀疏眉：远看似无似有。这种人，性格内向，外表文静，主观理智，不易冲动，但情绪暴躁。工作学习缺乏上进心，与亲人聚多离少，而且自己的健康也不太理想。

再次，按眉毛的粗细来分，可以分为粗眉和细眉。

（1）粗眉：眉毛粗代表肝气旺盛，属将军之眉。此人凡事积极，有男子汉气概，当然，这种人在处事上也极易冲动，弄不好会变成有勇无谋。

（2）细眉：也就是眉细如丝，大多女性有这样的眉相，此种人个性较消极，遇事优柔寡断。如果是男人，则大部分是个娘娘腔，甚至有同志倾向。

最后，按眉毛的形状分，可以分为以下几类。

（1）三角眉：俗称勇士眉，所谓的杀手或武士，大都是有这种眉相。这种人刚毅果决，冷酷残忍，不怕遭遇挫折，但比较自我，不易受他人控制。

（2）一字眉：眉形犹如正楷一字，也有粗细之分。粗一字眉的人，胆子大、意志力强，说话声音大而且严厉。细一字眉的人，性格固执、做事缺乏耐性，但有可能成为智者。

（3）月型眉：眉形如刀（菜刀方形）之人，其心如刀，此种人聪明果决，处事不懂得圆滑，犀利不讲人情，不够慈悲，完全是一副清官的样子。

（4）扫把眉：分眉头开散和眉尾开散两种。眉头开散的人，往往事情都快做完了才全心投入；而眉尾开散的人，做事经常虎头蛇尾。不管是哪种人，如果不克服自己的缺点，事业都很难成功。

（5）柳叶眉：眉毛较粗，但眉尾弯曲，呈现出不规则的角状，就像春天的一片柳叶。有这种眉形的人比较诚实，与朋友的关系也比较融洽，唯一不足的是家庭观念比较淡薄，经常为了朋友而忘了顾家，因此，朋友之间人缘会不错。

（6）新月眉：眉毛清秀而细长，眉尾稍微上翘，状如新月。有这种眉形的人性情宽厚，办事果断，人缘不错，也能与人共同分享成果，因而做事容易成功。但由于容易轻信他人而很可能上当受骗。

（7）上扬眉：眉尾上扬，此种人富有杀气和霸气，太好强，不服输，霸道且不讲理，非常有自尊心，但这种自尊心往往是建立在霸道之上，也让人很不赞同和理解。

（8）杂乱眉：眉杂乱如荒草，是属于四肢发达、头脑简单的人，做事往往无法集中注意力，性情也很莽撞，所以他们最喜欢用武力和争吵来解决问题。

眉动则心变

观察一个人的心境，不一定要通过和他交谈才能了解，观察对方眉毛的一举一动也是很好的途径，很多精明的人能在第一次见面时就把对方的性格猜个八九不离十，原因何在？就是善于捕捉这些小细节。

眉毛动，则心境变；眉毛动态丰富，则思绪万千。据不完全统计，眉毛有 20 多种动态，不同的动态之间有着不同的含义，现将其中比较常见的动态列举如下：

（1）皱眉：皱眉是一个人把眉头皱起，其中的原因有很多：比如当一个人对对方所提出的问题迷惑不解或者是否定的时候，会情不自禁地皱起眉头；如果是受到侵略、心感恐惧时，人也会皱眉，在这种情况下，人不仅会低眉，还会将眼睛下面的面颊往上挤，以提供最大的防护，这时眼睛仍睁着并注意外界动静，便形成了皱眉的动作。眼睛周围的肉上下压挤的形式，是面临外界攻击时最典型的本能反应，当然如果是突然遭遇强光，也会出现这种皱眉的动作。

（2）扬眉：分为双眉上扬和单眉上扬。当人的某种冤仇得到伸张时，常会扬眉吐气。一个眉毛高挑的人，正是想逃离庸俗世事的人，通

常有自玄高深的傲慢表现。双眉上扬，是人在极度欣喜或者极度惊讶的情况下才有的眉毛动作，在这种情况下，对方的心情起伏一定是比较大，如果你想告诉对方什么事情的话，最好等他的心情平息了以后再去。单眉上扬，是表示不理解、有疑问的一种动态，说明他正在思考问题。

（3）耸眉：是指眉毛先扬起，停留片刻后下降的一种动作，通常还伴随着嘴角迅速往下一撇，而脸上其他部位却没有什么明显的变化。这表示的是一种不愉快的惊奇或者是无可奈何。另外，对方在强调自己的观点的时候，也往往会出现这种动作，目的是要让你赞同他的观点。

（4）闪眉：是指眉毛闪动，眉毛先上扬，然后在瞬间下降，表示一种友善。当两位情人相见的一刹那，往往会出现这种动作，而且常会伴随着扬头微笑或者拥抱，眉毛闪动如果出现在对话里，则是为了加强语气。每当要强调一个字时，眉毛就会扬起并瞬间落下，这是在表示：“你最好记住我所说的每一个字”。

（5）眉毛抬高：分为眉毛完全抬高和眉毛半抬高。眉毛完全抬高是表示完全不可置信的一种动作，当刚接触一件不可思议的事情的一刹那，我们就会有这种眉毛表情；眉毛半抬高表示“大吃一惊”，和完全抬高有相似之处，只是程度不太一样。

（6）眉毛降低：分为眉毛半降低和眉毛完全放下。眉毛半降低是很不理解的姿态，对对方所做出的举动存在着一定的疑惑。眉毛完全放下是表示非常生气，已经达到了“怒不可遏”的程度，如果谁在这个时候还要去惹他，那就等于是老虎嘴上拔毛——找死。

（7）倒竖眉：眉毛倒竖、眉角不拉，说明对方极端愤怒或异常气恼，说不定是有人背叛了他，或者就是被人耍了，反正就是老虎发威了。

（8）眉毛上下活动迅速：说明心情愉悦、内心舒畅或对你表示亲切，在对你的观点表示赞同的时候也会以这种动态来表示。

（9）锁眉：锁眉指的是紧锁眉头，一副苦大仇深的样子，内心极度忧虑或犹豫不决，这个时候非常需要别人的劝慰。

（10）舒眉：正好和锁眉相反，此时的心情比较愉悦、坦然，正是

适合外出旅游的好机会。

眉毛虽然也只是人面部一个很小的部分，有人的眉毛甚至不是十分的明显，但作用却很大，它的一动一静，就在无形中透露了你的心境，如果要不想让别人太看透你，那么你就得让自己的心态再老成一点，最好能处变不惊，但尽管这样，也不能完全阻止对方发现你的心境；当然，我们可以利用这个小部位的举动，帮助我们成为一个不太平凡的人。

以眼观鼻，以鼻观心

鼻居五岳之中岳，属五星之土星，在医学上是呼吸系统中的重要器官，从整个面部观察，位居中央，高高耸立，号称天柱之山，上接天庭，下临人中。它的职能是辨薰莸，别气味，更主要的是吐故纳新，关系到人的生命存在与死亡。

一位研究身体语言的学者得出结论：人的鼻子是会动的。因此，鼻子是无声语言的器官。根据他的观察，在有异味和香味刺激时，鼻孔有明显的伸缩动作，严重时，整个鼻体会微微地颤动，接下来往往就出现“打喷嚏”现象。这些“动作”，都是在发射信息。此外，据他观察，凡高鼻梁的人，多少都有某种优越感，表现出“挺着鼻梁”的傲慢态度。关于这一点，有些影视界的女明星表现得最为明显。在旅途中，与这类“挺着鼻梁”的人打交道，比跟低鼻梁的人打交道要难一些。

所以鼻子粗大显示一个人有着充沛的生命力，相反鼻子细小则给人一种单薄的感觉，当然女性若是长着一个大鼻子，就不是十分的雅观，所以还是小一点为好。既然人五官中的眼嘴甚至是眉毛都能显示一个人的性格，鼻子当然也不能例外，光是鼻子的形状就能很清楚地告诉我们，它的主人有着什么样的性格特征。

首先，从鼻型来分。

１．长鼻

这种人富有理性，又具有美感，不过社交能力不是很强，欠缺社交性，因此这种人喜爱孤独，并能享受孤独。

2．短鼻

这种人正好和长鼻子的人相反，他们个性开朗，大而化之，但是他们意志不是十分坚定，观点不够鲜明，容易受他人影响，是一种比较容易被说服的人。

3．希腊鼻

是指在希腊雕塑中经常能看到的一种鼻子的形状，它的鼻梁非常挺直，成一条有坡度的直线。这种人品位相当高，对美或高尚的事物造诣很深，又对艺术有很好地理解能力，以及优越的才能。这种人更是一个理想主义者，对自己非常有信心，以至于有时会骄傲自大，给周围人一种不好交往的感觉，况且还有洁癖，也往往让周围人感到反感。

4．矮小鼻

顾名思义，这种鼻子比较矮小，似乎正好和坚挺希腊鼻相反，这种鼻子的人智能比较低，性情比较懒惰，缺乏改变生活的勇气，如果失败，也很难有再次振作的能力，如果出身不好的话，也只能邋邋遢遢过一生了。若是女性的话，还缺少伦理观念，容易被男性玩弄。

5．凹陷型

凹陷型的鼻子是指鼻梁不是一条直线，也不是隆起，而是凹陷的，这种鼻型的人性格比较开朗，对陌生人有一种莫名的亲近能力。

6．直线型

这种鼻型呈一直线，和希腊鼻型不同的是希腊鼻比较高耸，而这种鼻型比较低一点，但也不是矮小。这种鼻型的外观比较时髦，这种人对细小事情顾虑太多，也比较自私，对自己的事情考虑太多。这种人头脑清晰，在工作上或成功的大道上都能顺利。况且这种人比较受异性的欢迎，然而很容易被对方抛弃。

7．鹰勾型

鼻子的形状像鹰嘴一样，鼻尖向下垂成钩状，这种人个性通常阴险凶暴，冷酷残忍。他们虽然寿命颇长，但年老后会很孤独。鹰钩鼻子且眼深者往往生性贪婪、不知足。

8．段鼻

鼻梁中间呈段层状的鼻相，诚如外表的印象，鼻梁有段层者多半是顽固之人。他们的性格具有强烈的攻击性又欠缺协调性，生性顽固而不知“退一步海阔天高”的道理，也正是这样而经常得罪人。

9．袋鼻

袋鼻又叫犹太亚鼻，有这种鼻型的人对金钱极为执著，为了金钱，他们可以舍弃地位、名誉和义理人情，甚至是被人唾骂也在所不惜。他们处世有一套，交际灵活，但不管如何还是个守财奴的形象。

10．袋鼻变形

和前面的袋鼻不同的是袋鼻的肉厚，而这种鼻子在整体而言肉薄，还带着一点时髦感。虽然鼻型和袋鼻相似，但处世风格完全和袋鼻的人不一样，这种人对赚钱一事毫不关心，绝不会和他人有金钱方面的纠纷。此种人对人非常亲切，绝对不会牺牲别人的利益来满足自己的私欲，因此而受到对方的青睐。

不仅鼻子的形状有着特别的意义，连鼻子的颜色和短时间的动作也有着特殊的意义。

其次，从鼻子的短时间动作来分：

（1）鼻头冒出汗珠时，就表明对方心理焦躁或紧张。如果对方是重要的交易对手，必然是急于达成协议，意思也就是无论如何一定要完成这个交易，因为心情焦急紧张，鼻头才有发汗的现象。

（2）交谈中，对方的鼻子稍微胀大时，通常意思就是得意或对你说不满，或情感有所抑制。作家们常用“张开的鼻孔”来表示好色、情欲或愤怒情绪。在医学上，人的鼻子之所以胀大，被认为是因为在兴奋或紧张的状态中呼吸和心律跳动会加速而产生鼻孔扩大的现象。

（3）皱鼻子表示厌恶；歪鼻子表示不信任；抖动鼻子是紧张；鼻孔箕张代表发怒或恐惧；哼鼻子是排斥。鼻子有明显的伸缩动作时，是有异味和香味刺激，甚至整个鼻体都会微微地颤动，接下来就是打喷嚏。这些动作其实都是在反射心理信息。

然后，从鼻子的颜色来分：

（1）鼻子泛白，就表示对方的心理有所恐惧或顾忌。如果不是交易的对手或无利害关系的对方，则是踌躇、犹豫的心情所致。另外，在自尊心受损、心中困惑、有点罪恶感、尴尬不安时，也会出现鼻子泛白的情形。

（2）鼻头红，多与健康状况有关，比如长期饮酒、食用辛辣食物过量、情绪过于激动紧张、内分泌障碍等。除了这些，鼻头发红也有可能暗示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，如果鼻头发黑又枯燥，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运动的部位，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。

“出纳官”的学问

一个人的口被称为是“出纳官”，这其中也包含着一定的道理。嘴能发出声音，是我们与外界交流的一种主要的器官。医学研究发现，从人嘴的大小、弹性，可以显示出一个人的健康程度、行动力与生命力。此外，嘴部的惯常动作，也往往能影响一个人先天形成的嘴形，因此我们也能从嘴形窥探出一个人的内心思想。

嘴按照形状来分，可以分为以下几种类型，同样这些类型的嘴也就代表了不同的内心思想。

（1）仰月形：也称新月嘴，唇角上扬，这种人性格开朗，情感丰富，有幽默感，性格温厚。同时思路清晰，头脑灵活，意志力强，工作实践能力强，所以他们总是能很快地找到自己合适的工作，总让其他人感觉很羡慕。

（2）伏月形：此种嘴形唇角下垂，拥有此种嘴形的人性格谨慎，但有些冷峻，脾气怪异，和人不太容易相处，并且好怨天尤人。其实这种人怀有很强的体贴心，只是因为其怪异的性格而难以体现，因此，这种人的人缘也不是很好，总是独来独往居多。

（3）四字形：此种嘴形似长方形四字一般，上下唇均厚。这种人个性强，老实深厚，有正义感，性情温和；在工作方面有文才，头脑好，是一种比较容易成功的嘴形。

（4）一字形：一字形的嘴，上唇与下唇紧闭呈一字形，是一种有信念、意志力强的体现，也是身体健康、认真中有点顽固的标志。

（5）修长形：嘴形修长，具有性格明朗、诚实守信的好人品，懂得人情世故，社交能力强，是一个个性圆满的形象。

（6）承嘴形：承嘴是下唇突出，似乎是承住上唇一般。这种人爱讲歪理，并且猜忌心重，任性自私，因此也较难得到上司的赏识和提拔，唯一的优点就是忍耐力强，能够忍别人所不能忍，这也是一个成功的基本要素。

（7）盖嘴形：盖嘴是上唇突出，盖住下唇的嘴形，正好和承嘴相反，而其代表的性格也与承嘴所代表的性格相反，拥有这种嘴形的人是讲道理、有义气、个性强的人，有着比较完美的人格形象。

（8）怪嘴形：怪嘴形好比用嘴吹火般的嘴形。这种人个性很强，有独立的性格，但不免有时候粗野、顽固，并因此影响人际关系，好说闲话，因此与别人的纷争也不会太少。

嘴角的“心理密码”

曾经玩过这样一个游戏——贴嘴巴，在不同的脸上贴上不同表情的眼睛和嘴巴，然后观察其中的新表情，不同的搭配当然有着不同的表情，可是同一个眼睛的表情搭配不同嘴巴表情后，结果让人大吃一惊，以前总以为，眼睛是一个人情绪的全部表现，其实不然，嘴巴也是重要的表现工具。

嘴巴有4种基本运动方式：张开闭合，向上向下，向前向后，抿紧放松，可以画出多种嘴角弧度，而不同的嘴角弧度也形成了不同的嘴部动作。而这些丰富的嘴部动作，也反映出了一个人的性格特征和心理态度。

嘴巴动作中最典型的是笑，这是人类最美丽的动作，也是最能观察

对方情绪的一个动作。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态会有所差异。

首先，从笑的特点来分析一个人的性格。

（1）狂笑，嘴两端猛向上方翘。这类人精于社交，性情温和，能让对方感到亲切，具有冒险精神和积极的作风，乐于助人。最适合做秘书工作，善于处理繁杂事务，越繁杂反而越觉得有趣。

（2）开口大笑，嘴两端成平。这类人的性格粗犷，不拘小节，行为大方。但缺乏一定的耐心，一遇到困难，就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。这种人可能会在经商方面有所建树。

（3）微笑，嘴两端稍下垂。这类人性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方言语进行分析，唯一不足的就是做事时常半途而废，也因此难达愿望。但他们在手工艺、缝纫等技能方面很拿手，外语亦佳。

（4）眯眼笑，笑时嘴两端向下，几乎不开口。这类人的性格倔犟固执，对周围人不够坦诚，有时明知其事但假装不知而不予人语，也往往因为这个而吃亏。性情还算和气，一旦不悦即大发脾气。他们多才多艺，有理想、抱负，但不愿与人合作行事，因此也就很难成功。

这仅仅是从笑一个动作来观察，显然不是非常普遍。

然后，从一般的嘴角弧度判断一个人的性格和内心世界。

（1）嘴抿成“一”字形的人，其性格坚强，是个实干家的形象，交给他的任务一般都能圆满地完成，并因此而得到上司的赏识，有较多的机会得到升迁和提拔。

（2）喜欢把嘴巴缩起的人，干活认真仔细，是一个好帮手，但不适合做领导，因为疑心病很重，不容易相信下属，往往有后院起火的危险。另外，这种人还容易封闭自己。

（3）嘴角稍稍有些向上，这种人头脑机灵，性格活泼外向，心胸也比较豁达，能与人很好地相处，很随和，是一个标准的绅士。

（4）交谈时嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力倾

听谈话，这种人意志不太坚定，容易受对方的影响，并且也有半途而废的危险。

（5）下嘴唇往前撇，表明他并不相信你所说的事是真实的，并且他还想立刻找到证据来反驳你的理论，直到你承认自己说的是假的为止。

（6）上下嘴唇一起往前撅的时候，表明此人的心理可能正处在某种防御状态。

（7）嘴角老是向下撇的。此种人性格固执、刻板，并且内向，不爱说话，很难被说服。

（8）咬嘴唇。在交谈时，用牙齿咬住下嘴唇，或是上嘴唇以及双唇紧闭的人，说明他正用心地听另外一个人的讲话，也可能是在心里仔细地分析对方所说的话，然后跟自己做个对照，也可能是在认真地反省自己。

（9）说话时以手掩口。一般女性比较常见，此种人性格较内向、保守，甚至有点自闭，不敢过多暴露自己。如果对方是个陌生人，还表示对对方存有戒心，或者在作某种自我掩饰。

（10）口齿不清，说话比较迟钝。这些人可以分两种情况来讨论：一种是说话方面确实表现得不够出色，并且在其他各个方面的表现也相当平庸，这样的人若想获得很大的成就，不太容易。另外一种人，他们仅仅是语言表达不精彩，而且也不太经常表现自己，但往往能够一鸣惊人，这说明这个人在某一方面或某几方面有比较出众的才能，只要努力，也能很快成功。

（11）时常舔嘴唇。此种人很可能压抑着内心因兴奋或紧张所造成的波动，因此他们常口干舌燥地喝水或舔嘴唇。

（12）清嗓门且声音变调。说明此人对自己的话根本就没有把握，他只是在发表自己的观点，况且这种人具有杞人忧天的倾向。再者如果男性出现咬住烟头，用唾液加以润湿的动作，是心理不成熟的表现。

牙齿的“性格”

牙齿虽小，但意义却不小，不仅给我们提供易消化的食物，也给我们展示了一个人的个性特征，是我们对一个人的性格进行判断的重要着眼点。我们可以根据牙齿的外形特征对人的性格进行分析。

首先，根据牙齿的大小，可以将牙齿分为大牙齿、小牙齿和大小牙齿。

1．大牙齿

大牙齿的人直觉敏锐，善于思考、行为大胆，为人诚实并热心于工作，体力充沛，富有朝气，性格粗犷，做事不够细心，容易出错。牙齿过大的人本能欲望强，有自私的性格。特别是女性说明是性功能好。

2．小牙齿

小牙齿的人逻辑思维能力和辨别能力强，做事情按部就班，且细致认真，性格温顺冷静，忍耐力优异，正好和大牙齿的人相反。他们感情丰富，喜欢照顾他人，因此人缘极佳。牙齿过小的人，感受性过于敏锐，以至于有些神经质，他们常常因过于拘泥细节而惹人嫌恶，体力及耐力亦不佳。

3．大小牙齿

根据调查统计发现，牙齿大小不一的人做事认真细致，生活中精打细算。他们对任何事都设想周到，是一个智者形象，但终究因耐力不足，往往只有心动而没有行动，对许多事的执行都仅仅停留在嘴上，这给成功带来了一定的难度。

然后，根据牙齿的排列整齐程度，可以将牙齿分为牙齿外突、内倾、杂乱和排列整齐四种类型。

1．牙齿外突

也就是我们经常说的“暴牙”，这类人性格开朗，有时又有些暴躁。做事积极大胆，好奇心强，说话直爽，快人快语，很招人喜欢，但往往言过其实，变成吹牛。他们虽有干劲，做事却总是虎头蛇尾，半途而废，意志力不坚强，不能持之以恒，因此，也不是很容易能成功，另外这种人犯罪率高。

2．牙齿内倾

也就是上下两排牙齿都向内倾斜。有着这类牙齿的人对事物接受能力强，是很有创意的人，有着自己的看法，事事都喜欢标新立异，所以这种人适合搞一些策划。举止异于常人的他们常被人们视为另类，但他们自己却似乎以此为荣。但是这种人也爱报复。

3．牙齿排列整齐的人

牙齿疏密有致、排列整齐的人，做事认真、负责，喜欢按部就班、不紧不慢一步一步地进行，而不喜欢有较大的改变。这类人人品丰满，充满了责任感，对待问题从不逃避，而是勇敢而理智地去面对它，因此也就有很高的声望。

其次，根据牙齿的多少，可把牙齿分为稀疏和叠牙两种。

1．牙齿稀疏的人

牙齿量少、稀疏的人，他们身体状况良好，性格开朗爽直，没有心机，很老实，值得交往。唯一的缺点是他们会在无意中把秘密泄露出去，保密性非常差，因此不是理想的倾诉对象。

2．叠齿的人

一般人牙齿都是一层，而叠牙的人牙齿排列并不是这样，而是在前后方又长出牙齿，出现“叠齿”。这种人个人能力很出色，自信心强，也容易产生自负心理，对于工作总是能够进行得得心应手，处理得非常出色，但终因骄纵任性和嫉贤妒能的毛病，而没有知心的朋友。另外，特别是女性，门牙重叠的人爱挑拨是非，不是理想的朋友人选。

另外，门牙的位置以及门牙之间的缝隙大小也能透视一个人的性格特征，大家不妨一看。

（1）门牙分开易遭车祸，夫妻感情差；门牙缺者父母身体不好。

（2）门牙夹犬牙的人伦理道德较差，如果是男性，则是一个花花公子的形象。

（3）门牙间距大的人家庭观念差，对父母不好，是不孝子或者不

孝女。

（4）门牙尖锐者性格暴躁，是一个不太讲理的人。

（5）门牙歪的人爱吹牛，门牙夹缝小的人朋友缘不好，经常会陷入孤立无援的境地。

（6）门牙细小的人对钱比较看重，是个守财奴的形象。

胡子的“自白”

胡须是男子特有的象征，有的男人胡须浓密，有的男人胡须稀疏，有的人是络腮胡子，有的人是山羊胡子，胡须多与少，有胡无胡，都能从中窥出一个人的性格特点。

1．多胡：胡多粗野

胡须如果长，就应该清新明快，疏朗有致，不直不硬，并且长短相得益彰。如果胡子长得多，而头发也浓密的人，则性情积极，个性热情，好动，喜欢招呼朋友，这种人大多有点粗野的味道，其实他们是大大咧咧，有话直说，忠诚有义的好朋友！有这种朋友，就要珍惜啦。

2．少胡：胡少清秀

胡须如果少，就要求清新润泽，刚劲康健。气韵生动，并与其他部位相互照顾呼应。所以头发及胡都少的人，双眉也应该秀致而淡雅些较好，否则不但在视觉上显得不对称，也会影响整个脸型的比例及流年的运势。胡子少而头发浓的人，性情较为消极，待人处事有种爱理不理的味道，给人感觉好像什么事也不在乎。不过，他们也有很多在乎的事情，只不过他们很多时候都觉得这样做不好，那样做不行，所以什么事都懒得行动就是了。同时，运势均处于停滞的状态中，在这时需要改变一下自己消极的个性，快快积极地行动起来吧！

3．卷胡：胡卷开朗

胡须如果像螺丝一样的弯曲的形状，而且根根见底，浓疏分明，这个人一定头脑聪明：他们怪主意特多，也很有用，适合于有创意的工作

或成为组织活动者；眼光远大，不会只看近前，不看将来，或是只看个别，不看总体，可以成为一位很好的策划者或领导下属在工作上打拼；豁然开朗，胸襟宽怀，不失为一位好朋友、好情人、好丈夫。这种人优点多多，所以看到他们，可不要“不识泰山”！

4．长胡：胡长倜傥

胡须如果细长的，像磨损的绳子一样到处是细弯小曲，这人个性风流倜傥却不淫乱，为人很多情，在投入的时候，对感情也很专一，对情人倍加温柔体贴，很有情趣！与这样的人在一起，可能有一种腾云驾雾的感觉，因为天天都如同在天堂一样。不过，他们的这一份热情可不会维持太久，很快，他们就会有新人目标，新的情人。所以，与这种人在一起，必定不可抱太大期望，最好还是尽早抽身而退啦！这种人从小应该在良好的环境下长大，所以良好的修养以及优良的教育会令他从头将来地位高贵，声名荣耀。

5．劲胡：胡劲得禄

胡须刚劲有力，如一把张开的利戟，这种人野心较大，做事也很有计划性，给人的感觉虽然粗鲁一点，不过，其实也有其细心的一面，不过，不是太容易看出来罢了。他们是属于领导级的人物，很有大将之同。如果学有所成后加以自身的努力和运气，将来一定当大官，掌重权。

6．亮胡：胡亮少成

胡须清新明朗，像闪闪发光的银条这也是一种少年得志的好相。这种人就会年纪轻轻就会事业有成，或成为政坛中的重要人物。

如果人的胡须是黑色透红呈现紫色的，眉毛如利剑，声音洪亮粗壮，是金形得金局，其相大贵。

7．乱胡：胡乱官重

胡须像虬一样蓬松劲挺又散乱，并且有时还长在耳朵后面，如果能再加上清爽的精神和奇特的骨骼，即使成不了在千里领地的诸侯，也能当十年之久的宰相。按照现在的说法，就是会成为政坛中的重要人物。

第三章　通过姿势来认清一个人

性格的体现——坐姿

每个人在坐着时都会呈现出不同的姿势，有的人喜欢跷着二郎腿，有的人喜欢双腿并拢，而有的人喜欢两脚交叠．真是各种各样，千奇百怪。那么，这不同的坐姿又反映了什么各自不同的心理呢？

１．温顺型的坐姿

这种人坐着时喜欢将两腿和两脚跟儿紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正。这种人一般性格内向，为人谦逊，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句“火辣”的语言，更看不到一丝亲热的举动。对于感情奔放的人来说，实在是难以忍受。

这种坐姿的人常常喜欢替别人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。正因为如此，他们虽然性格内向，但他们的朋友却不少。因为大家敬重他们的为人，正所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作上，这种人虽然行动不多，但却踏实认真，他们能够埋头为实现自己的梦想而努力。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕耘，一分收获”，也因此他们极端厌恶那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。

２．自信型的坐姿

这种人通常将左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿跟儿两侧。他们有较强的自信心，非常坚信自己对某件事情的看法。如果他们与别人发生争论，可能他们并没有在意与别人争论的观点的内容。

他们的天资很好，总是能想尽一切办法并尽自己的最大努力去实现自己的理想。虽然也有“胜不骄、败不馁”的品性，但当他们完全沉醉在幸福之中时，也会有些得意忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强。在他们的生活圈子里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人对此也都心甘情愿。

不过这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，常常是“这山看着那山高”。

3．古板型的坐姿

坐着时两腿及两脚跟儿并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧的人为人古板，从不愿接受别人的意见。有时候明知别人说的是对的，但他们仍然不肯低下自己的脑袋。让人感觉到这类人是不易接近的贵族，具有罗曼蒂克的气质。

这类人对无关紧要的事固执己见，怪癖、不变通、倔犟，并且表情呆板，在没下决心之前用行动来决定，这就是纤瘦人的缺点。这种人因为有纤细神经的关系，其优点是对文学、美术、艺术等兴致盎然，且对流行有敏锐的感觉。纵使拿出自己，他们明显地缺乏耐心，哪怕是只有十分钟的短会，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，干的却又是一些可望而不可即的事情。他们爱夸夸其谈，而缺少求实的精神，所以，他们总是失败。虽然这种人为人执拗，不过他们大多富于想象，说不定他们只是经常走错门路。如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许他们会做得更好。

对于爱情和婚姻他们也都比较挑剔，人们会认为这种人考虑慎重，但事实不然。应该说是他们的性格决定了这一切，他们找对象是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而一旦谈成恋爱，则大多数都倾向于“速战速决”，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生贵子，早享福”。

4．羞怯型的坐姿

把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟儿分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间的这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红，他们最害怕的就是让他们出入社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的人经常让他人觉得莫名其妙。

这种人可以做保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，

他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中，他们习惯于用过去成功的经验作依据，这本身并不错，但在新世纪到来的今天，因循守旧者肯定是要被这个社会淘汰掉的。不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电话他们就肯定会效劳。

他们的爱情观也受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等旧观念。

5．坚毅型的坐姿

这类人喜欢将大腿分开，两脚跟儿并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

这种人有勇气，也有决断力。他们一旦考虑了某件事情，就会立即去付诸于行动。自然在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表明自己的意向。不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，时常遭到自己恋人的讨厌。

他们属于好战类的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类人当领导的权威来源于他们的气魄。其实很多人并不真心地尊重他们，只是被他们那种无形的力量威慑而已。从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，他们多半只有求助于自己的老婆。但是如果生活给他们带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之。

6．放荡型的坐姿

这种人坐着时常常将两腿分开距离较宽，两手没有固定搁放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新奇，偶尔成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些其他人不能做的事，或许不如说他们喜欢标新立异更为确切。

这种男人平常总是笑容可掬，最喜欢和人接触，而他们的人缘也确实很好。因为他们不在乎别人对他们的批评，这是其他人很难做到的。

从这方面来说，他们很适合于做一个社会活动家或类似的工作。

不过这类人的日常行为举止着实不敢让人恭维，或许很多这种类型的人还没有认识到他们的轻浮给家庭和个人带来的烦恼。这只能说，他们还没有到这一天。

7．冷漠型的坐姿

这种人通常将右腿交叠在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。

这种人看起来觉得非常和蔼可亲，似如菩萨，很容易让人接近。但事实却恰恰相反，别人找他谈话或办事，一副爱答不理的举动让你不由得不反思“我是否花了眼？”你没有花眼，你的感觉很正确，他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种“狐狸作风”。对亲人、对朋友，他们总要向人炫耀他那自以为是的各种心计，以致周围的人不得不把他们打入心理不健全的一类人。

这种人做事总是三心二意，并且还经常向人宣传他们的“一心二用”理论。自然，他们的品行更适合于在月球上生活。

8．悠闲型的坐姿

这种人半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一副怡然自得的样子。这种人性格随和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，对生活也充满朝气，干任何职业好像都能得心应手，加之他们的毅力也都不弱，往往都能达到某种程度的成功。这种人喜欢学习但不是很求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

他们的另一个特点是个性热情、挥金如土。如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉的喜欢与否。对于钱财他们从来就是把它看做身外之物，“生不带来，死不带去”，以至于他们时常不得不承受因处理钱财的鲁莽和不谨慎带来的苦果，尽管他们挣的钱并不少。

他们的爱情生活总的来说是较愉快的，虽然时不时会被点缀上一些小小的烦恼。这种人的雄辩能力也很强，但他们并不是在任何场合都会

表现自己，这完全取决于他们当时面对的对象。

9．坐着时动作的变化

坐在椅子上的行为，也因人的不同而产生了各式各样的坐法。有的人是把全身猛然扔出似的坐下，有的人则慢慢坐下，也有些人小心翼翼地坐在椅子前部，还有些人将身体深深沉下似的坐着。此等行为，无不坦白地说出了各人的心理状态。那么，在身体言语术上，对以上行为作何解释呢？

当我们看见某人猛然坐下的行为，一定视为不拘小节的样子，其实，完全出乎你所料的情形很多。换句话说，在其所表现似乎极端随意的态度里，其实是在隐藏内心极大的不安。这是由于人具有不愿被对方识破自己真正心情的抑制心理，尤其面对初次见面之人，这一心理更加强烈。像此种人坐下后，往往便表现出有些不安、心不在焉的态度，由此更可立即看出其心情。当然，知心朋友之间，则不能一概而论，而视为与其态度一致的心情表现。

那么，坐下之后怎么样呢？舒适而深深坐入椅内的人，可视为在向对方表现处于心理优势的行为。因为本来所谓坐的姿势，是人类活动上的不自然状态，坐着的人必然在潜意识中想着立即可以站起来的姿势。心理学上，称它为“觉醒水准”的高度状态，随着紧张的解除，该“觉醒水准”也会因而降低。因此腰部是逐渐向后拉动，变成身体靠在椅背、两脚伸出的姿势。此并非发生何事，立即可以起立的姿势。这是认为跟对方不必过分紧张之人所采取的姿势。

可是，与此相对的，始终浅坐在椅子上的人，是无意识地表现着其比对方居于心理劣势，且欠缺精神上的安定感。因此，对于持这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事，或托办什么事，还为时过早。因为他还没有定下心来。

走路姿势暴露了你

不同的走路姿势表露着不同的信息，我们可以从这种信息中判断他人的本性。

（一）发出“巨声”

一般人走路，不管走得快或慢，脚步声不至于大到令人回首而看的地步。

①心胸坦荡，为人诚实。

②精神散漫，优柔寡断。

③缺少管理金钱的能力，蓄财无方。

（二）走路“蛇行”

“蛇行”是命相学上的术语，意思是说，走起路来，有如蛇蠕动而行（腰板无力，身体左摇右摆），这一型的人的本性，大致如下：

①口是心非，很难使人信赖。

②工于心计，诈术很多，跟这种人打交道，必须万分谨慎，否则必定吃他的大亏。

③有流浪各处的命运，由于经常耍弄诡计，很可能犯案而入监狱。

（三）脚不着地的走姿

走起路来，脚不着地，显得轻浮无劲。这一型的本性，大致如下：

①做事不扎实，总是草草地了事。

②经常做出虎头蛇尾的事，使自己信用扫地。

③常有旦夕祸福，不测之变。

④家庭中常有纠纷。

（四）拖脚而行

这一型的人，命运之差，就像“拖脚步”时的沉重模样，终生难得安享清福。

根据命相学上的分析，有此习性的人，事业难成，如果不广为行

善，就有子孙俱无、香火断绝的可能。

（五）碎步急走

走路慌慌张张，碎步而走的人，他的本性大致如下：

①长相以贫苦模样居多，终生无凭，生活也不好，事业也不好，总是艰难不顺。

②经常身心交瘁，奔波不歇。

（六）拿东西时的走姿

拿着东西（公事皮包、袋子、手提箱之类）走路时，东西在上面，重心也随着往上面移动。

这时候的重心，越是在上面，运势也愈差，相反的，重心越是在下面，运势越佳。

事业有成，经济充裕的人，拿着东西走路的时候，总是重心在下（不在中间，更不在上面）

运势最差的人，拿着东西走路，定挟在腋下，疾步行走，一副四面受敌、慌张而逃的模样。

（七）脚步轻快

走路时脚步轻快，一副悠闲自得的样子，这一型人的性格，大致如下：

①身体健朗，充满活力。

②处事公正，绝不会以私害公。

③行事以不愧于天地为原则。

④心无城府，想什么就说什么。

⑤受人欢迎，人际关系颇佳，理想的统御人才。

（八）挺肚润步

这里说的“挺肚”，意思是肚子稍微挺高，而不是大腹便便那一种。

肚子微微挺起，润步而行，整个走姿态给人“气宇轩昂，精神勃勃”的印象（图 20 ）。这一型人的本性，大致如下：

①任何艰苦的事都难不倒他。

②屡仆屡起，终至有成。

③适合做“重建”工作

④委以大任，必能从容完成。

（九）神色仓皇

任何时候，走起路来东张西望，慌慌张张，一副神色仓皇的模样，这一型人的本性和运势大致如下：

①心思不定，意志无法集中。

②缺乏统筹全局的能力。

③已经赚进的钱财，也会逐渐流失。

④没有决断力，只能做小职员。

（十）不断回头

也不是后面有人跟踪，或是发生了什么动静时偏偏要频频回头（图 21 ）。这一型人的本性是：

①很难相信别人，如果是个经营者，必权，不轻言授权。

②疑神疑鬼之心颇重，往往无事生非，把单纯的事，搞得复杂无比。

③与人相处，欠缺协调意念，因此，常常闹出人事纠纷，影响了工

作效率。

（十一）稳步缓行

最理想的走路姿态，就是重心在下，脚步行缓走，态度从容，如大船之行于巨河。

①走姿如此，一个人的运势必然转佳。

②平时走路都有这种习惯的人，事业必定稳稳发展，即使遇到困境，也能化险为夷。

（十二）威仪自现

走起路来，自有一股威仪压人的模样，这种人的本性和运势，大致如下：

①命相学上属于大贵之相。

②会成为炙手可热的大人物。

③气魄震人，以统御力见称。

（十三）脚尖向内

走路时，脚尖向内的男性，他的本性和运势如下：

①有点娘娘腔，无气魄可言。

②在多数人面前，不敢开口发表意见。

③怕惹麻烦，喜爱孤独。

④绝非干部之才。

（十四）脚尖向外

走路时，脚尖向外的男性，他的本性和运势如下：

①凡事积极，不会畏畏缩缩。

②断事明快，应变力也强。

③人缘好，常能自动打开人际关系上的困局。

站立所透露出来的信息

除了坐姿，站立的姿势也可反映一个人的性格特征。

有的人站姿是抬头、挺胸、收腹，两腿分开直立，两脚道呈正步，像一棵松树般挺拔。这种人是健康自信的人，因为自信，所以这种人做事雷厉风行，很有魄力；其次，这种男人有正直感、责任感，是大多女孩子追寻的对象。

而那种站立时弯弯曲曲、头部下垂、胸不挺、眼不平的人，则是缺乏自信，做事畏缩不前，不敢承担风险和责任的人；除此之外，这种人可能就是那种专干偷鸡摸狗之事的人，因为做贼心虚，所以头抬不起，胸不敢挺；还有一种人也如此，那就是一辈子与药罐子为伴的人，当然，这种人大家都可以理解，不是他们不想挺直腰做人，因为有病毒时刻在侵扰着他们的躯体。

对于那种站立姿势不倾不斜的人，则是前面两种人的一个折中。此种人遇着南风往北边倒，遇着北风往南边倒，但此类人就有大法术，那就是：不倒翁。为了不倒，这种人极尽阿谀奉承、拍马钻营之能事，这种人还善于伪装，伪装得让人觉得马屁拍的声音不大，但很温柔舒服。因此，这种人一般城府很深、深藏不露，甚至于阴险狡诈、心肠恶毒，不得不提防。当然，那种做事缺乏主见、优柔寡断之人也在此列。

从站立的姿势看，一般提倡丁字步：两腿略微分开，前后略有交叉，身体的重心放在一只腿上，另一只则起平衡作用。这样不显得呆板，既便于站稳，也便于移动。站立的姿势适当，你就会觉得全身轻松、呼吸自然、发音畅快，特别有助于提高音量。只有好的站姿，才能使身姿、手势自由地活动，才能把自己的形象充分地显露出来。无论男性还是女性，站立姿势应给人以挺、直、高的美感。

就男性来说，站立时身体各主要部位舒展，头不下垂，颈不扭曲，

肩不耸，胸不含，背不驼，髋、膝不弯，这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直，在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲，颈、腰、背后肌群保持一定紧张度，这样就能做到“直”：站立时身体重心提高，并且重点放在两腿中间，这样就能做到“高”。

就女性来说，站立时头部可微低，这有利于突出女性温柔之美；挺胸，这可以突出乳房，不仅能显得朝气蓬勃，而且是自信的象征；腹部宜微收，臀部放松后突，则能增加女性曲线美。

在正式场合站立，不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋，不能身体东倒西歪或依靠其他物体。另外不要离人太近，因为每个人在下意识里都有一个私人空间，若逼得太近会使对方有被侵犯的感觉。所以在正式场合与人交谈时，不要与人站得太近，而要尽量与别人保持一定的距离。

有人说：“站姿是性格的一面镜子”，此话一点不假。我们只要细心观察周围的人，从他们站立的姿势语言去探知其性格心理，也许会有收益的。

手势观人

手势是一个人内心世界的反映，通过手势语言，我们可以洞察他人的心理活动。

１．跷大拇指表示对他人的赞许

在人们的观念中，跷大拇指，表示“第一”、“好”、“高人一筹”、“独占鳌头”等意思。在手相术中，大拇指表明个性和自我力量，常用来显示使用者具有支配力量、优越地位甚至争强好胜。使用大拇指的手势是辅助性的，常与其他非语言信号配合使用。使用者通常是：好在下级面前摆架子的傲慢经理，在一个很可能与之相好的女性面前求爱的男人；身着表示身份高的服装和拥有某种声望的男人；身着新异服装者使用拇指动作比身着陈旧过时服装者更为频繁。就是说，说话跷大拇指可以显示一种特殊的权威和高明的姿态。

当人们陈述己见以示与他人不同时，跷拇指尤其能够表现其优越性。例如，如果一位律师以低沉柔和的语调对陪审团说：“陪审团的女

士们、先生们，以鄙人之见……”他一边说一边跷起支配性的拇指，向右昂首，一边目光向上，陪审团成员就会觉得该律师不大真诚，甚至高傲自大。

跷大拇指，更多的时候是表示称赞的意思。我们仍举例来说明。

毛泽东主席一生风趣幽默，妙语连珠。关于他的幽默故事流传下来的颇多。在红军转战陕北的艰苦岁月里，有一天深夜，部队进驻一个村。由于人多村小房子少，毛泽东和十几个同志同睡一个小窑洞。房东大嫂走上前，忐忑不安地说：“这窑洞太小了，对不住首长了。”毛泽东随着大嫂的语调说：“我们队伍太多了，人马太多了，对不住大嫂了。”毛泽东说着，又跷起大拇指说：“顶好！顶好了！”毛主席话没说完，所有的人都大笑起来，房东大嫂的紧张心情自然也就消失了。

在一些特定场合，用拇指指人还有讥笑或贬低他人的作用。例如，某丈夫握着拳头却将大拇指指向妻子，侧身对其朋友说：“你知道，女人嘛，都那样！”这很可能会引起夫妻间的一场口角。用大拇指斜着指人的动作，是会引起他人不满的，最好少用或不用。真诚地赞赏和称赞他人时，应该面带微笑，将手平伸出去，将拇指上扬，才能表现态度谦虚乃至尊重。

2．攥紧拳头显示说话的力量和气势

一般情况下，在庄重、严肃的场合宣誓时，必须要右手握拳，并举至右侧齐眉高度。有时在演讲或说话时，捏紧拳头，则是向听众表示：“我是有力量的！”但如果是在有矛盾的人面前攥紧拳头，则表示：“我不会怕你，要不要尝尝我拳头的滋味？”

美国南北战争期间，弗吉尼亚州的一位议员建议联邦政府放弃萨姆特和皮肯斯城堡及在南方各州的其他联邦产权。林肯说：“你记得狮子和樵夫女儿这个寓言吗？”那位议员说不知道。于是林肯给他讲了这个故事：

有只狮子深深地爱上了一个樵夫的女儿。这位美丽的少女让它去找她父亲求婚。狮子向樵夫说要娶这个姑娘，樵夫说“你的牙齿太长了”，狮子去看医生，把牙齿拔掉了。回过头来樵夫又说“不行，你的爪子太长了”，狮子又去找医生，把爪子也拔掉了。樵夫看到狮子已经解除了“武装”，就用枪把它的脑袋打开了花。林肯说：“如果别人让我怎么

样我就怎么样，那我会不会也是这个下场呢？”

林肯说完这句话，攥紧拳头，加重语气说道：“我决不会听任何人摆布！”

林肯在这儿攥紧拳头，显示的是一种果断、坚决、自信和力量。平时我们听人演讲见人讲话时攥紧拳头，证明这个人很自信，很有感召力。

3．双手叉腰意味着挑战

孩子与父母争吵、运动员对待自己的项目、拳击手在更衣室等待开战的锣声、两个吵红了眼的冤家。在上述情形中，经常看到的姿势是双手叉在腰间，这是表示抗议、进攻的一种常见举动。有些观察家把这种举动称之为“一切就绪”，但“挑战”才是最基本的实际含义。

这种姿势还被认为是成功者所独有的站势，它可使人联想到那些雄心勃勃、不达目的誓不罢休的人。这些人在向自己的奋斗目标进发时，都爱采用这种姿势，它从中含有挑战、奋勇向前的趋势。男士们也常常在女士面前多用这种姿势，来表现他们男性的好战，以及男子汉形象，但女人如果用这一姿势，给人的感觉则是不温柔，有母夜叉、河东狮吼之嫌。

有趣的是，人们发现鸟类在战斗或求偶时，总爱抖擞精神，蓬松羽毛，这样它们就可以显得体格硬朗，而人类把手叉在腰间，也是因为同样的原因，是使自己显得更高大和威武些。男人对男人这样做是为了用身体向对方挑战，警告对方不要进入他的领地。

说话时认真考虑采用这种姿态的特殊环境，可使说话人更能收到最佳的说话效果。

4．什么情况下手势上扬

手势上扬，代表着赞同、满意或鼓舞、号召的意思，有时候也用以打招呼。朋友见面，远远地扬起手：“ Hi ！”“ Hello ！”

演讲或说话时手势上扬，最能体现个人风格，表明演讲者或说话者是个性格开朗、豪放、不拘于形式的人。

手势上扬，是一种幅度比较大的手势动作，容易使人产生比较鲜明的视觉形象，引起人们对于形式美的富于社会内容的主观感受。有人描绘法国前总统戴高乐：“当他进行公开演讲时，他的习惯动作是两臂向上。其目的只是为了强调他的讲话。有时他举着双手，把自己直挺挺的上身从桌上伸出俯向听众，好像要把演说者的坚定信念注入到听众的心坎上。”中国几位伟人，在演讲和说话时，都喜欢手势上扬，无形之中给人一种振奋和向上的力量。孙中山在一次革命行动失败后，转移到上海重整旗鼓，等候时机东山再起。

有一天，几个革命同志闲来无聊，凑了四个人打麻将娱乐。不巧，被孙中山撞见了。他们自知犯错，一阵惊慌，你看我，我看你，不知如何是好。面对如此尴尬场面，孙中山不但继续叫他们打下去，而且手势向上一扬，笑着说：“打吧，打麻将很像我们革命起义，这一局输了没什么关系，可寄希望于下一局，永远充满了机会，永远充满了希望。”

陈毅元帅文韬武略，才华出众，谈吐机敏，幽默风趣，尤其在担任外交部长后，时常语惊四座。 1965 年 9 月 29 日，他在人民大会堂举行型记者招待会，阐述我国的内外政策，回答记者们的提问。简短的开场白后，陈毅话锋一转，手势向上一挥，笑道：“你们可要警惕，到中国来，要当心被‘洗脑筋’啊！”顿时，哄堂大笑，一片活跃。

当一位记者问到我国核武器的发展情况时，陈毅回答道：“中国已经爆炸了两颗原子弹。第三颗原子弹可能也要爆炸，何时爆炸，请你们看公报好了。”陈毅元帅有力地将手向上一扬。

在我们的日常工作和生活中，也常看到手势上扬的姿势。如某经理交待完一份工作后，对他的员工扬了扬手说：“好了，就这样吧。”在听完一份汇报后，扬了扬手说：“行了，行了，我已经明白了。”在这个时候的手势上扬，表示赞扬和肯定的意思。当我们与朋友、熟人告别时，也常扬扬手说声：“再见！”总之，手势上扬，是一种能显示出个人特点、很受人欢迎的手势，可以塑造出一种豪放、大度、有号召力的说话魅力形象。

5．手势下劈可增加说话的力度

手势下劈，给人一种泰山压顶、不容置疑之势，使用这种手势的人，一般都高高在上，高傲自负，喜欢以自我为中心。他的观点，不会轻易容许人反驳。伴随着这个动作的意思是：“就这么办”、“这事情就

这样决定了”、“不行，我不同意”等话语。我们来看下面几则例子：

在德黑兰三巨头首脑会议上，斯大林不断对罗斯福和丘吉尔施加压力，通过的决议全是斯大林提出来的。罗斯福和丘吉尔受不了啦，决定耍弄一下斯大林。

一天早上，在例行会议前，丘吉尔说：“我昨晚做了个梦，梦见了我成为全球主宰！”

罗斯福接着说：“我也做了个梦，梦见了我成了宇宙主宰！斯大林元帅，你梦见了什么？”斯大林举起手用力地往下一劈，说道：“我梦见，我既没有批准对丘吉尔先生的任命，也没有批准对罗斯福先生的任命。”

丘吉尔和罗斯福瞠目结舌，无言以对。

丘吉尔与罗斯福本想耍弄斯大林，用语言把他逼入绝境，无言以对，没想到却自取其辱。他们一个声称自己是全球主宰，一个声称自己是宇宙主宰，当然再没有比宇宙主宰更有权势的人物了，斯大林似乎已无计可施。可是斯大林声称梦见自己并没有批准对他们的任命，自然就凌驾于“全球主宰”和“宇宙主宰”之上，任命的人物当然要比被任命的人物更有权势。

杰斐逊从法国归来后，在一天吃早饭的时候问华盛顿，为什么宪法制定者们会在 1787 年的例会上同意设立一个第二议院。华盛顿避开话题反问他：

“你为什么把咖啡倒入浅碟中？”

“降降温度。”杰斐逊回答。

华盛顿接着说：“既然如此，我们也可以把法则放入参议院的浅碟中降降温度嘛！”

华盛顿把手先举起来，然后慢慢地往下劈，增强了他所说的“降降温度”的视觉效果。日常生活中，我们也常遇到一些领导，在讲话对，为了强调自己的观点，把手势往下劈。每当这个时候，听者最好不要轻易提出相悖的观点，对方一般也是不会轻易采纳的。平常与同事或朋友

三五成群地争论问题，有人为了证明自己的观点而否定别人的观点，也常用这种手势否定别人的观点，打断别人的话。善于识别这种手势语言，有助于我们为人处世采取适当的姿态。

6．双手平摊表明人的坦诚态度

当人们开始说心里话或说实话时，总是把手掌张开显示给对方。像大多数体态语言一样，这一举止有时是无意识的，有时是有意识的，它都使人感到或预感到对方将要讲真话。相反，小孩在撒谎或隐瞒真情时总是将其手掌藏在背后，当夜晚与伙伴们玩耍通宵方归的丈夫不愿对妻子说出他的去处时，常常将手插在衣兜里或两臂相抱将手掌藏起来，而妻子则可以从丈夫隐藏的手掌上感觉到丈夫在隐瞒实情。

由此可见，与他人交谈时你不时伸出双手摊开，能够使你显得诚实可靠。有趣的是，大多数人发现摊开手掌时不仅不容易说谎，而且还有助于制止对方说谎，并且鼓励对方坦诚相待。

我们来看下面这则例子：

安妮想开一家时装店，她对时装情有独钟。但开时装店需要很大一笔钱，但她手里的积蓄连租门面都不够，她找到好友斯芬商量。斯芬见安妮兴趣很高，不想泼她的冷水，打开保险柜，拿出了所有的现金和信用卡，摊开双手，对安妮说道：“嗟，就这些了，够不够？”“ 0K ，够了够了！太谢谢你了，斯芬！”在斯芬的支持下，安妮的时装店顺利地办成了。开张那天，斯芬来祝贺，安妮一见斯芬，激动地摊开双手，笑着说道：“ Hello ，真诚地欢迎你，斯芬！”两位好友紧紧拥抱在一起。

安妮的服装店生意很红火，但安妮却没有归还斯芬的钱。斯芬因没有大的用处，也没有找安妮要那笔钱。大约有一年，斯芬的姨妈住院，需要一大笔钱做手术，斯芬和姨妈感情很好，自然不会袖手旁观。斯芬就想安妮能还一部分钱给她，她到安妮的时装店，委婉地说明了来意。安妮的态度却有些暧昧，推说店里生意不好，没赚到钱。

斯芬见安妮的店里客来人往，只一会儿就做成了几笔生意。她双手摊平，问安妮道：“真是这样的吗？”

安妮一见斯芬这手势，想起当初斯芬帮助她的情景，脸一下子就红了。她把钱还给了斯芬，现在两人关系一直相处得很好。

从这则故事我们可以看出，双手摊平，表示坦诚、真实，同时也能鼓励对方坦诚相待。在生活中，我们不妨也经常将双手摊平，多给他人以坦诚。这样，你在任何人心目中的形象都一定是美好的。

西方有心理学家断言：“判断一个人是否坦率与真诚，最有效、最直观的方法就是观察其手掌姿势是否双手摊开。”当人们愿意表示完全坦率时或真诚时，就向人们摊开双手，说：“没有什么值得隐瞒的，让我坦率告诉你吧。”

7．双臂合抱表达敌视和拒绝的含义

双手往胸前一抱，就构成了一道阻挡威胁或不利情形的有利屏障。由此可见，当一个人神经紧张、极度消极和充满敌意时，就会很自然地把双手抱在胸前。

美国一些对双手合抱于胸前姿势的研究工作已获得了非常有趣的成果。研究者要求一组学生参加系列讲座，要求每个学生必须处于一种随便、放松的坐态，双腿与双臂不许交叉。讲座结束时，测验每个学生对所讲的内容记住了多少。他们对讲课人所持态度也要记下来。另一组同学也参加了测试，所不同的是，他们听讲座时，必须自始至终把双臂紧紧抱在胸前。对比结果表明，双臂紧抱胸前的一组学生，所记住的讲座内容比放松状态的那组学生要少 38 %。第二组学生的测试还显出，这组学生对教课内容和授课人提的意见也更多。

但如果你内心紧张、消极、充满敌意，采取双臂合抱的姿势肯定会使你的感觉好一些。这种姿势经常出现在一个人在陌生人当中，特别是在公开集会上，排队或电梯里，以及任何一个使人感觉不自在和不安全的场合。

当你在演讲时，人们对所听内容不以为然时，大都会采取这种双臂合抱的姿势。很多演说家之所以不成功，就是因为他们没有注意到听众里有人双臂合抱在胸前的表现。而有经验的演说家就深深地懂得，这种姿势就意味着他必须另辟蹊径以求打破僵局，从而转变听众对演讲者所持的否定态度。

在日常生活中，与人面对面交谈时，看到对方双臂紧抱胸前，你应推测自己肯定讲了让对方不同意的话。这时，尽管对方口头上还不停地表示赞同，但你如果不改变方式，仍坚持原来的论点继续讲下去将毫无

意义。

人体语言媒介从不会“撒谎”，而一般的语言媒介都可能会撒谎。请记住，只要对方双臂合抱的姿势出现在你面前，对方的否定态度就不会消失。须知是你让对方采取了这种态度，最明智的做法就是努力改变自己的观点，让合抱的双臂松开，友好的情绪也就随着这松开的一刻开始。

8．十指交叉是在掩饰消极和不安

在人们面带微笑和愉快的谈话时，常常无意识地将十指交叉。常见的姿势是交叉着十指举在面前，面带微笑地看着对方。也有的交叉着十指平放在桌面上，这种动作，常见于发言人。出现这个动作，发言正处于心平气和、娓娓叙谈的时候，乍一看，似乎上面这几种表情都是表明很自信，但往往并非如此。

有一次，一位推销员讲述一次他推销失败的故事。随着他的讲述，人们发现他十指紧紧交叉，手指变得苍白无色，似乎要融化到一起。这一手势表明其受挫情绪或对某人有敌视态度。

尼伦伯格和卡莱罗对十指交叉手势研究后得出结论：这是一种表示心理不安的手势，表明在掩饰其消极态度。

我们来看下面这则小故事：

莫泽请卢埃林来家里吃饭。卢埃林酒醉饭饱之后仍东拉两扯，没有一点走的意思。莫泽因为还有一个约会，终于忍不住了，指着屋外树上的一只鸟对卢埃林说：“这最后的一道菜是这样安排：我砍倒这棵树，抓住这只鸟，把它喂肥点儿，再添一些酒，现烧现吃，你看怎么样。”

卢埃林醉眼蒙眬地说：“烧小鸟？嗯，这菜不错。可是，只怕你还没有砍倒这棵树，鸟早就飞跑了。”

莫泽说：“不，不！那是只笨鸟，不知道什么时候才会离开。”

莫泽说完这句话，手臂放在桌上十指交叉，然后抬头不安地看墙上的挂钟。

一般来说，做出十指交叉手势时手的位置的高低似乎与消极情绪的

强弱有关。有的将十指交叉放在膝上，也有的站立时将十指交叉放在腹前。按交往的经验而言，高位十指交叉比中位十指交叉更显得莫测高深。正像所有表示消极情绪的姿势一样，要想让使用这个姿势的人打开紧紧交叉的十指，都需要某种努力来完成。否则，对方的不安和消极是无法改变的。当我们演讲或是日常生活中与人交谈时，如果遇到情绪消极的情况，作出十指交叉的手势，可以在心理上起到自我保护的作用。从而使谈话更少受到消极情绪的负面影响。

9．数拨手指可增强说服力和清晰度

一般情况下，数拨手指，是在说明某些数字和条件时，需要特殊强调而增加其说服力和清晰度时，采取的一种手势。我们先来看下面这则例子：“七七事变”后，在全国人民一致主张停止内战，共同抗日的形势下，陈毅下山到江西大余与当地国民党政府谈判。在当时，双方气氛十分紧张，陈毅却谈笑风生、机智幽默，表现了一种大智大勇、洒脱从容的气概。他严正要求国民党军队给北上抗日的南方游击队让开通道，可对方却不无炫耀和暗示地说，他们的部队人多。陈毅笑着反唇相讥道：“你们兵多不愿北上抗日，还要游击队陪着吗？”接着，陈毅侃侃而谈，借题发挥道：“我还有个问题不满意，以前在中央苏区的时候，你们悬赏买我的头，花红由三千涨到五万。朱毛长征以后，我的头竟由五万降到二百，这不是太瞧不起人了吗？”陈毅边说，边数拨手指，配合着他所说的数字，体现了伟人视死如归的革命乐观主义精神。

陈毅在具体说明和强调某些数字时，数拨手指，以增强其说服力和清晰度。我们平时在日常生活中，某领导布置工作，涉及到一些数字和条款时，为了不让听者混淆，也常数拨手指。我们在汇报工作时，也常数拨着手指。这样，就显得更有条理一些，不给人一种笼统和混乱之感，从而也能使自己的说话魅力形象更鲜明起来。

睡姿——潜意识的表露

一个人以什么样的姿势睡觉，是一种直接由潜意识表现出来的身体语言。一个人无论是假装睡觉还是真正的熟睡，睡姿都会显示出一个人在清醒时，表露在外和隐藏在内的某种思想感情。我们在很多时候并不知道自己在睡觉时采取什么样的姿势，不妨问一问身边亲近的人，然后根据实际的性格对比一下。除此以外，还可以对别人有个大致的观察和

了解。

在睡觉时采用婴儿般的睡姿，这一类型的人多是缺乏安全感，比较软弱和不堪一击的。他们的独立意识比较差，对某一熟悉的人物或环境总是有着极强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则多恐惧心理。他们缺乏逻辑思辨能力，做事没有先后顺序，常常是一件事情已经发生了，连准备工作还没有做好。他们责任心不强，在困难面前容易选择逃避。

采取俯卧式睡姿的人，多有很强的自信心，并且能力也很突出。在绝大多数情况下，他们都能很好地把握住自己。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己在做些什么。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，懂得如何调整自己。另外，他们还可以很好地掩饰自己的真实感情，而不让他人看出一点破绽。

喜欢睡在床边的人，他们会时常缺乏安全感，理性比较强，能够控制自己，尽量使这种情绪不流露出来，因为他们知道事实可能并不是这个样子，那只是自己一相情愿的想法。他们具有一定的容忍力，如果没有达到某一极限，轻易不会反击、动怒。

在睡觉时整个人成对角线躺在床上，这一类型的人多是相当武断的。他们做事虽然精明干练，但绝不向他人妥协，态度是他说怎样就怎样，旁人不得提出反对的意见。他们乐于领导别人，使所有的事情在自己的直接监督下完成。他们有很强的权力欲望，一旦抓住就不会轻易放手，而且越抓越紧，绝不愿与他人分享。

喜欢仰睡的人多是十分开朗和大方的，他们为人比较热情和亲切，而且富有同情心，能够很好地洞察他人的心理，懂得他人的需要。他们是乐于施舍的人，在思想上他们是相当成熟的，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任选择逃避，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。他们优秀的品质赢得了他人的尊敬，又由于对各种事物能够作出准确的判断，所以很容易得到他人的信赖，也会为自己营造出良好的人际关系。

双脚放在床外的睡觉姿态是相当使人疲劳的，这一类型的人大多是工作相当繁忙，没有多少时间休息的人。他们的生活态度是相当积极和

乐观的，在绝大多数时候显得精力充沛，而且相当活泼，为人也较热情和亲切。他们多具有一定的实力和能力，可以参与加入到许多事情当中，生活节奏相当快。

脸朝下，头摆在双臂之间，膝盖缩起来，藏在胸部下方，背部朝外，采取这样一种睡姿的人，通常具有很强的防卫心理，并且这种心理时刻存在着，准备随时出击。他们的自主意识多比较强烈，不会听从他人的吩咐和摆布，去做一些自己并不愿意做的事情，更不会向权势低头，如果有人强行要求他们，他们就会采取必要的措施。

双手摆在两旁，两脚伸直坐着睡，这种睡姿在生活当中并不多见，但仍然存在。这一类型的人时刻处在一种高度紧张当中，他们的生活节奏多是相当快的，而且规律性极强。每天在什么时间做什么事情似乎已固定下来，而他们在这个过程中，身体和思想在自然而然中也形成了一定的规律，俨然条件反射一般。

在睡觉时握着拳头，仿佛随时准备应战的人。这一类型的人如果把拳头放在枕头或是身体下面，表示他正试图控制这种积极的情绪。如果是仰躺着或是侧着睡觉，拳头向外，则有向人示威的意思。

双臂双腿交叉睡觉的人，自我防卫意识多比较强烈，不允许别人侵犯自己。他们的性格是脆弱的，很难承受某种伤害。他们对人比较冷漠，常压抑自己而拒绝真情实感的流露。

教你读懂腰部姿势

我们可从腰部动作观察女性的性格。

腰部动作即腰部的无声语言，女人相对男性来说，要微妙得多。女人的腰，是除了女人的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的无声语言。女人的腰，就是一个线条符号，任你怎么看。

弯腰

见人即弯腰行礼是日本女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，给人一种柔美的感

觉。

叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只母鸡斗架的形象。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的愤怒和力量。这种语言，一般的女人不采用。但鲁迅笔下“豆腐西施”杨二嫂，却经常使用，让鲁迅看了吓一大跳。

仰腰

仰腰是一座不设防的城市。这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的形式对着异性，一般的情况有两种：一是对于眼前的这个男人绝对的信任，绝对的尊重，她觉得他不会给她带来伤害；二是妓女的一种招数，她告诉眼前的男人：“请跟我来”。

扭腰

扭腰使腰呈现 S 形，这是性的象征。凡是女人扭腰或者扭动臀部，都蕴涵了招惹异性的信号。这种语言，在服务小姐的身上，在女模特的身上，你会经常看到。一些浅薄的男人看见模特走路，他们的嘴半天也合不起来，发愣了，出神了，这自然会遭到正派人士的鄙夷。

腿部姿势表露出来的不同含义

一位美国行为分析学家玛仙露西·菲尔指出，女人坐着时，有意无意间，双腿会摆出各种不同的姿态来，从中可以解读出她的性格和心理状态。以下是菲尔列举的女人九种腿部姿态，每一种均透露不同的意义：

双腿外张型：摆出此种腿部姿势的人，个性直率豪爽、任性而富于胆量，凡事我行我素，绝不受旁人的意见左右，进取心极强，坐而言起而行，从不拖泥带水。

双腿在膝盖上交叠，一脚脚尖着地，小腿拱成弯弧型：摆出此种姿势的人，个性羞怯退缩。表面看来洒脱轻率，其实内心相当沉稳，待人处世，步步为营。

双脚足尖成“八字形”向内摆放，双腿并拢：此类型的人天真而个性柔弱，渴望得到别人的关怀照料，凡事欠缺主见，依赖心极强。

双腿在大腿部位交叠，小腿则相互垂直：此种人对自己缺乏信心，做事缺乏主见。但是头脑冷静，自制力极强，不会随波逐流，亦不喜欢参与公众活动，个性较为孤僻。

双腿在膝盖上方交叠，双手按住膝盖，而横跨膝盖上方腿部之足尖，轻微往上扬：摆出此种姿态的人，貌似随和，实则严谨。微翘之足尖，具有保持距离的警告意味。

双腿并拢平伸：这种人性情开朗，处事果决，个性极强，不易被人左右。

双腿足踝部分交叠，双膝弯曲：此种姿态，最具女性魅力，摆出此种姿势的人，最懂得运用自己的娇媚，去役使他人，达到自己的目的。

一腿成直角横放于另一腿的膝部，另一腿之足尖着地：此种女性具有男子性格，野心大而精力旺盛，凡事勇往直前，不达目的，誓不罢休，颇有“巾帼不让须眉”的气概。

双腿交缠：喜与他人接近，但却希望驾驭一切，属于领袖型人物，最能吸引性格软弱的男人为之效力。

从上边我们得知从女人坐着时双腿摆放的方式，可以瞧出其个性的端倪；除此之外，经过专家们的研究和分析，透过一个人的坐姿，不管男女，都可以大致了解其性格和心理。

一个正襟危坐、目不斜视的人，是力求完美，办事周密而讲究实际的人：从来只做有把握的事，绝不冒险行事，但往往缺乏创新与灵活性。

喜欢侧身坐在椅子上的人，往往是感情外露、不拘小节者。只要自己心里感觉舒畅，是不会在乎有没有留给他人好印象的。

身体蜷缩在一起，双手夹在大腿中央坐着的人，自卑感很重，过度谦逊而缺乏自信。大多属于服从型性格的人。

手脚大大咧咧敞开而坐的人，具有总管一切的偏好，也拥有领导者

的气质和支配欲的性格，大多是性格外向，不知天高地厚，不拘小节的人。女性若采取这种坐姿，还显示出她们缺乏性经验。

一脚放在另一条腿后盘坐的人，通常是害羞、忸怩、胆怯和缺乏自信心的女性。

盘腿而坐的人，如果是男性采取这种坐姿时，通常还握起双拳放在膝盖上，或双手紧紧抓住椅子的扶手；而女性则通常在双脚盘坐的同时，双手自然地放在膝盖上，或一只手放在另一只手上面。经过研究证明，这是一种消极抵制思维外流、控制情感表露、消除紧张情绪和恐惧心理的一种警惕或防范他人的坐姿。

将椅子反转，跨骑而坐的人，表示其正面临言语威胁，对他人的谈话感到厌烦，或想压制他人谈话中的优势，而做出的一种防卫行为。具有这种习惯的人，总想唯我独尊，在团体中称王称霸。

在他人面前猛然坐下的人，表面上虽然是一副随便、不拘小节的样子；其实其内心正隐藏着不安，或有心事不愿透露，所以才会不自觉地利用这个动作来掩饰自己的压抑心理。坐在椅子上不断摇摆或抖动腿部，或用脚尖拍打地板的人，表示此人内心焦躁、不安与不耐烦，会有这样的举动是为了借此摆脱某种紧张感。

比邻而坐的人，有意识地挪动身体，说明在心理上希望与你保持一定距离。而喜欢与人面对面坐着的人，与并排而坐的人比起来，更希望自己的内心世界能被对方所理解。斜躺在椅子上的人比坐在身边的人，更具有心理上的优越感，或者内心希望居于比对方更高的地位。挺腰杆而坐的人，极有可能是为了对对方显示恭顺之意，也可能是被对方的言谈吸引，激起浓厚的兴趣，或者欲向对方表示心理上的优势。

第四章　各种性格的“投影”

发型中的性格心理

不同的发型往往表示人的不同个性。男士不管是留长发、剃光头，或是其他各种各样比较特别的发型，其都有一个普遍的共同点，那就是

标新立异，想别出心裁地突出自己，增加自身的魅力。与男士相比，女士的发型若要研究分析起来，则显得比较复杂。

女性若留着飘逸的披肩发，则说是她比较清纯、浪漫；若留的是齐眉的短发，则显得天真活泼，无忧无虑；烫成满头卷发，代表这个人较有青春的活力，或多或少地充满些野性。

女性把头发梳得很短，并让它保持顺其自然的状态，说明这个人比较安分守己，甚至是封闭保守的；如果她把头发梳理得很整齐，但并不追求某种流行的款式，则表明这可能是比较含蓄，但有较强烈的自主意识的一个人；在自己的发型上投入很多的精力，力争达到精益求精的程度，说明这是一个自尊心比较强，追求完美，爱挑剔的人。

头发像钢丝，又粗又硬，而且还很浓密，这样的人疑心多比较重，不会轻而易举地相信别人。他们最相信的就是自己，所以凡事都要自己动手，操纵和掌握一切，才觉得放心。他们做事很有些魄力，而且组织能力也比较强，具有一定的领导才能。这一类型的人，理性的成分要大大地多于感性，所以涉及感情方面的问题时，往往会显得很笨拙。

头发很粗，但色泽淡，而且质地坚硬，很稀疏，这一类型的人自我意识极强，刚愎自用，往往听不进去别人半句话。他们不甘心被人领导，但却渴望能够驾驭别人。他们多比较自私，缺乏容人的度量，但这一类型的人一般来说，头脑还算比较聪明，可是他们的目光又比较短浅和狭窄，只专注于眼前，看不到长远的利益，所以多不会有多大的成就。

头发柔软，但却极稀疏，这一类型的人，自我表现欲望一般来说比较强，他们喜欢出风头，更爱与人争辩，以吸引他人的目光，获得他人的关注。在他们的性格中，自负的成分占了很多，他们妄自尊大，很少把他人放在眼里，尽管自己在某些方面表现得的确很糟糕。他们做事的时候，多缺少必要的思考，所以常会作出错误的判断，而且还容易疏忽和健忘。

头发浓密粗硬，却能自然下垂，这种人从外形上来看，多半身体比较胖，而且也显得比较慵懒，不喜欢活动，但是他们的心思多比较缜密，往往能够观察到特别细微的地方。他们的感情比较丰富，易动情，对情感不专一。

下面所说的类型，多是针对男性朋友而言：

头发和胡须连在了一起，且又浓又粗，这种类型的男性，给人的第一感觉往往是剽悍、强壮。一般来讲，这些认识都是不错的，除此外，他们还显得比较鲁莽，性格豪放不羁，有侠义心肠，喜欢多管闲事好打抱不平，多不拘于小节。

头发淡疏，粗硬而卷曲，这一类型的人，多思维比较敏捷，而且善于思考，并有很好的口才，能够很容易地说服别人。他们的性格弹性比较大，可以说得上是能屈能伸，适应性很好。但他们的屈和伸，又是在坚守一定的原则和基础之上进行的，所以无论外在的东西怎样多种形式地不断变化，其内在还有一些稳定不变的东西。

头发浓密柔软，自然下垂，这一类型的人，大多性格比较内向，话语不多，善于思考。从某种程度上说，他们具有很强的耐性和韧性，这一类型人所从事的事业多是和艺术方面有关的。

头发自然向内卷曲，如烫过一样，这一类型的人，脾气大多比较暴躁，而且疑心比较重，总是患得患失的在犹豫和矛盾中挣扎，除此之外，嫉妒心还很重。

发根弯曲，发梢平直，这一类型的人多自我意识比较强，厌恶被人约束和限制，不会轻易地向他人妥协。

让自然来决定自己的发型，并且长时间地保持，这一类型的人多总是怨天尤人，但却从来不从自己身上寻找原因，更不会付诸行动去寻求改变。他们很多时候容易向别人妥协，所以很多行动并不是真正的发自内心自己真实想做的。

头发长长的，直直的，看起来显得非常飘逸和流畅，这种人的性格大多界于传统与现代之间，他们既含蕴世故，又大胆前卫，只是要视情况而定。他们通常有很强的自信心，对成功的渴望很迫切。

头发很短，这样看起来很简洁，而且也极为方便，这一类型的人，大多有勃勃的野心，他们的生活总是被各种各样的事情占据着。他们在内心很想把这些事情做好，但实际上却往往什么也做不好，因为他们缺少必要的责任心，在遭遇困难，面对挫折的时候，往往是选择逃避。他们做事准备工作往往做得很细致。

热衷于波浪形烫发的人，说明他们对流行是比较敏感的，他们大多很在乎自己外在的形象，并且知道怎样才能使自己的外在形象达到最佳的效果。他们比较现实，在绝大多数时候，能够根据客观实际来协调和改变自己。他们能够把握自己的命运，无论是对任何一件事情，都会积极主导着自己的生活，使之达到符合自己的要求。

喜欢蓬松及前端梳得很高的发型，这一类型的人比较保守，而且还有点固执或者也可以说是执著。他们喜欢上了一件东西，认准了某一件事物，在绝大多数的情况下，不会轻易地改变自己的想法及观念。

故意把发型弄得很怪，这一类型的人，表现欲望很强烈，他们希望自己能够吸引更多的目光，他们经常不考虑他人的心情和感受，有什么话就说什么话。他们对任何一件事情都有自己独特的见解和认识，并且会始终坚持着自己的立场，他们很有一股魄力，敢于同权势对抗，不屈不挠。虽然这些人的行为有时显得让人有些难以接受，但却有不少人尊敬他们。

喜欢平头的人，大多男子汉的味道更浓一些，他们讨厌娘娘腔十足的人，而对很有硬气的人十分有好感。他们自己本身看似缺乏温柔，但实际上也有温柔的一面，他们的思想从一定程度上来说还是相对比较保守和传统的，他们也很在乎自己在他人面前的表现。

下巴所折射出的性格投影

下巴的动作虽然极为细腻，但却能左右他人的印象。站在镜子前，将下巴抬高或缩起，会产生不同的判别印象，下巴抬高时，胸部及腹部都会突出，有骄恃、自大的样子；反之将下巴缩起，稍似驼背，个性上显得很懦弱和气馁，若此时观察对方，将会发现其眼球向上翻滚，仿佛怀疑心重。

下巴抬高，此人十分骄傲，优越感、自尊心强。他们常常会否定别人，对别人所取得的成绩持不屑一顾的态度。

下巴缩起，此人小心谨慎，能够很好地完成某一件事，但这种人疑心很重，容易封闭自己，不易相信他人。

其实，人的个性和心理，往往反映在他们的下巴上。下面，我们将

进一步讨论有关下巴的功能和语言学上的问题。

提及下颚的动作，我们最容易注意到的，即是“突出”、“收缩”的动作。处于极度疲乏的状态，一般人便会做出“伸长下颌”的动作；除了此种由于肉体上的要求而表现出来的姿态以外，“突出下颌”的动作，一般而言，不论男女，均属具有略带攻击性的行为。下颌的突出亦复相同，乃是用来作为自我主张的工具。

因此，突出的程度越大，则其自我主张的程度也就越高。比如“颐指气使”之类的表现，采取此种动作，也是自认对方属晚辈或自己很明显地处于优势，且很有把握自我主张必然完全推行时，所表现出来的身体语言。

外国人在发怒时，经常将下颌伸向前方，这也可以视为想将其愤怒情感扔向对方的一种攻击欲求的表现。

外国人愤怒时，往往做出将下巴前伸的动作，但东方人恰恰与之相反，而以缩下巴者居多，此或许是由于国情不同所致，较之西方人的表露攻击欲，东方人往往深藏不露，以待敌之不备。

除了这种下颌本身的动作之外，尚有利用手之类接触下颌的动作。

“抚弄下颌”的行为，因应各种状况而有种种不同的意义。根据身体学的观点，此属于自我亲密性的表现。亦即，丧失自信、不安、孤独、话不投机的尴尬等场面，借接触自己的肉体，用以掩饰心底的不安，或安慰自己。

耳朵的性格学说

耳朵虽然每天被人使用，却不像眼睛和嘴巴那样被人重视，甚至很多时候人们都感觉不到它的存在。实际上，耳朵里隐藏着许多密码，通过耳朵可以看出人的性格和天赋，甚至一个人的健康状况。

人的耳朵不会因为他的成长经历与生长环境，而有多大影响，耳型与耳貌可以说是与生俱来的，在一个人的一生中不会有什么变化。这是与人的其他器官不同的，例如眼睛，有的人过于忧愁或操心，可能会在眼睛周围过早地出现皱纹；再例如鼻子，可能会由于有爱抽动鼻子的不

良习惯，而使鼻子的皮肤松弛出皱。但是这种种情况，在耳朵上都不会出现，因此，一个人若是长上一对美观敦厚的耳朵，会终生受用。

我们可以从以下几个方面观察人的耳朵与性格的关系：

1．耳朵的位置

耳朵的部位若高于眉毛，即古人所指的耳高于眉者，容易显名。上耳部分显示一个人的行为能力。一个人对事情的执行是否有始有终、身体力行，从耳朵的上半部可以看出来。上耳部分除了要圆滑，耳朵的轮廓、外耳与内耳的配合、凹凸情形也关系重大。

耳朵上半部长得好且有力，高度接近或超过眉毛，能显示贯彻事情的意志力强弱。下耳部分则显示一个人的思考是否周密，有耳垂的人较圆滑、不易冲动。耳垂往后者，个性内向被动，欠缺热心，不够积极。

2．招风耳

耳朵的形状向前张开成“招风耳”，会像雷达网一样的接收讯息。古书上说，招风耳会败掉祖宗留下的资产，不过这个说法并非绝对，像很多的企业家都是招风耳。

招风耳表示此人像情报员般，对于消息的搜集非常灵敏快速，判断事情有自己独到的见解，甚至喜欢从事带有冒险性的工作。此外有投机、吹毛求疵、疑心病重等特性。

3．有耳垂与无耳垂

耳朵大致可分为有耳垂与没耳垂两种形状。有耳垂的人，像弥勒佛一样，古人认为是较有福气，个性温和，处理事情井然有序，不会太急，在人际关系方面也较圆滑。

没有耳垂或者耳垂小的人，再加上内耳部分突出，古人称为“轮飞廓反”，这种人通常叛逆心重。你说向东他偏要向西，经常唱反调，奇怪得很，伤脑筋哦！没有耳垂的人，个性冲动，缺乏奉献的精神，较不肯吃亏，但反应机灵敏锐。想占这种人的便宜，是非常困难的。

4．耳朵的肌肉

耳朵的肌肉厚重有力者，反映个人持续力和童年的顺利程度；耳朵薄，表示贯彻事情的意志薄弱，耳垂的肌肉圆满丰厚往前翘者，进取心强，个性外向好动，为人固执而积极，具有领导统率的才能。

5．耳朵的形状

耳朵形状不好且无耳垂，内耳往外突出者，叛逆性重，不服输，也不喜欢接纳他人的意见；例如听到某消息时总是爱说：“哦！是这样吗？”或“我看不见得吧。”如果整个耳朵的形状规则化，一看就觉得圆滑丰满，这种人的人际关系相对会好些。耳型不整齐，有锐角，呈三角形或不规则形状，可能因为脾气过冲，以致人际关系差些。若到了畸形不整的程度，在行为上会有某些不利于发展的缺陷性格。

6．耳朵对称

以耳型判断，左右耳对称、耳型好的人，较有容人长处的宽大心胸；左右不对称、耳型差的人，则较倔犟、嫉妒心强，心中不易平衡，不喜欢他人一帆风顺，有愤世嫉俗之心。

耳朵往后贴，正面看不到耳朵全貌的人，较能吃苦耐劳，且守口如瓶。耳朵长度超过嘴巴，富有群众魅力和领导才能。

性格的投影——体形

大多数人都很在意自己的体形，尤其是对于爱美的女性。虽然，人的体形无法受意识控制，然而却能反映内心。因此，我们可以通过体形识人，来大致判断一个人的性格。

从人的言谈举止中，虽然也可以看出一个人的内心活动的大致，但通过对体形的观察，更可以看出对方的某种特殊的潜质。

英国的行为学学者雷咨蒙度·摩利斯说：“人并不比其他动物特别高级或特别低级。”人也属于动物的一种。动物有不同的体形，人也有不同的体形，如肥胖型、枯瘦型、筋肉型。这样的体形出现在人类的身上，受多种因素影响，但多少可以表示一个人的性格。不论你在商场或日常生活中，想要一切圆满的话，就需要保持良好的人际关系。要达到这个目的，首要条件就是探知对方的性格。

根据德国学者雷琪玛的性格判别方法，大致可依据 6 种体形来分析人的性格。

１．筋骨强壮而结实型与坚忍质型性格

筋骨强壮而体格结实通常是坚忍质型的人。这种人筋肉和骨骼发达、肩膀宽大、脖子粗，故从事举重、摔跤和土木工程方面的工作，可望出人头地。然而，在公司银行当经理的人，也会有这种形态。这种人做事认真、忠实，当公司或银行里的经理是最恰到好处的，这是坚忍质人的第一特征。

你的同事中，经常把抽屉整理得很干净，或应当发出去的信绝对不会疏忽，字也写得端端正正，这就是人们常说的具有坚忍质的人。

第二特征是情意浓厚、注意秩序，且过着踏实的生活。

第三特征是精神拍子慢半拍，经常有打圈子的地方，此特征在言谈间会表露无遗，连写信也是形容词用得很多。所以在谈到电影情节时，会发表一大堆谬论。

按照上面所说的各点，这种人虽很可靠，唯独缺乏情趣，呆板。被妻子要求离婚的人，也是这种类型的人居多。

你交际的对象或同事中可能有这种人时，其固执非常深，任何事情都很呆板去想，与这种人打交道时必须知其性质，那就是经常要与之杂谈或招待他借以引诱。

观察一个人的“筋”，能识别他的胆量。“筋”劲，其人勇猛有力；“筋”松，其人怯懦乏劲，像柔弱无缚鸡之力的酸腐书生。一个人手足如受到伤害，医生要专门察看一下手足能否自由地活动，如伸展自如，表明筋位完好无损，医治起来不甚麻烦。

“筋”是一个人力量的基础。“筋”强劲，其人势勇，行事大胆洒脱；“筋”软弱，其人势怯，行事唯唯诺诺，无甚主见。这一个特征很难在鉴别人才时单独使用，往往与“骨”等特征合并运用。

观察一个人的“骨”，能识辨他的强弱。“骨”健，其人强壮；“骨”弱，其人柔弱。曾国藩在鉴识人才时，认为“神”和“骨”是识别

一个人的门户和纲领，有开门见山的作用。他在《冰鉴》中说：“一身骨相，具乎面部。”他经常将“筋”和“骨”连在一起来考察一个人的力量勇怯。

2．瘦瘦细条型与神经质型性格

一提到神经质型，人们都会自然地想到脸色发青、纤细的线条，具有知识分子的风范。其实神经质的人，不仅是这种特征，从另一个角度看，具有男子汉气概、豪放磊落而胖墩墩的人，也有神经质的倾向。

这类人最大的特征是任何事情都归咎到自己身上。带有强迫性格，喜欢自寻烦恼，以至于自己想要诉说的苦衷难于表述，结果被人把责任强加到自己的头上。

这种类型的人最大的特征是心情不安定，情绪容易失去平衡，且容易混乱，他自己本身也非常开心。其实这种性格是一种难能可贵的性格，具有丰富的感受性和纤细的感觉，是生活态度非常慎重的人。他们如果从事艺术性的工作，大多可以取得别人做不到的成就。

3．单纯而不成熟型与歇斯底里型性格

在你的周围可能经常会见到的脸孔状如小孩未成熟形态的人。这种形态的人，通常具有自我观念刚强的性格。这类人的周围经常是热闹非凡的气氛，话题的中心不是自己时，就不开心，同时对别人所说的话一点都不听，非常任性。

此种形态人的特征是，各方面都有浅薄而广泛的知识；有用这种知识对小说、音乐、戏剧加以评论的才能，同时具备其他各种知识，讲话时妙趣横生，经常使人捧腹大笑。

对于这种形态者，询问有关他自己的事情时，更会眉飞色舞地说个不休，并且在言谈之间常喜欢标榜自己如何，使人常感到过于放纵，而产生不舒服的感觉。从另一角度看，这类人可谓是天真、浪漫的人，殊不知自己还有没变成大人的地方，真值得悲伤。自己被人奉承时还好，一旦受人冷淡摒弃时，嫉妒心会变得很强烈，形成一种歇斯底里的状态，对于这种人要特别注意。

在你所知道的女性中，若有这种歇斯底里型的人时，最好不要多讲

话，只要听她发表即可。如果你交际的对象有此种类型的人，在有生意来往时，关于此点要特别注意。万一过分信赖这种人时，自己受到损害的例子实在不胜枚举。

4．肥胖和脂肪质型与躁郁质型性格

脂肪质和肥胖型的体形之特征，往往胸部、腹部和臀部十分宽厚。因腹部附着脂肪，所以从整体看来，像是有很多肉。一般说来，中年是最容易肥胖的年代。因开心过度而肥胖，就是脂肪质和肥胖型的体形。

同这种体形的人接触，你往往可以享受到对方开放而浓郁的人情。这种人日常十分活跃，一旦被人奉承时，任何事情均愿代劳，虽然本人口头上说“很忙”“很忙”，事实上，终日享受着忙碌的乐趣。这种人偶尔也会忙里偷闲，是个野趣的可爱人儿。

这类人一般会兼有开朗、积极、善良、单纯的多重性格，且活泼、幽默；另一方面，这种人具有稳重和柔和正反两面的性格，特别表现在欢乐和苦闷的时候。而这些，正是躁郁质的特征的外在表现。

这类人通常适于从事政治、实验工作或临床医师。往往能出类拔萃，且因天赋敏锐的理解力，凡事有迎刃而解的能力，唯对事情的思虑缺乏一贯性，言谈间极易因轻率而失言，并且自恃高大，喜欢干涉对方。

如果你和这类人或这种上司交往的话，他们会是开放的社交人士，因此，在你们初次会面的那一刹那，即能一见如故相谈甚欢。但这类人喜欢照顾别人，这份关怀天长日久容易演变成压迫似的形态。

5．略带纤瘦但体态结实型与偏执型性格

这类人略嫌纤瘦，但体态结实，自我意识特别强烈，且很固执，对任何事情喜欢挑战。有强烈的信念，充满信心，不论遇到怎样的苦境，都秉持成功的目标去努力。

强烈的信心加上判断灵敏，做事果断，在商业方面实在是前途无量。相反，当这种人误入歧途时，就会变成强制、专制、高傲、猜忌、蛮横，且表露无遗。在工作岗位上一言不发瞪别人时，那个人马上就会被摒出人群之外。一旦一个念头缠在脑子里，想要更改非常困难。

具有如此体形的人，他们在事业和做人方面，都缺乏应有的性格魅力，但他是一个有能力且可能具有相当权力潜质的人，但由于性格上的弱点，即使是别人跟随他，迎合他，他同样还是会和别人保持心理上的距离，他在家庭生活中也可能是个孤家寡人。与这类人交往时，绝不可与他形成对立，这种人具有抗争性和攻击性，他的偏执，让他一直会把自己的观点强加给别人，直到被别人认可时为止。

6．纤瘦有影子型与分裂质型性格

对纤瘦型者有一句流行语——“苗条”，甚至还有人说“瘦子特别能吃”或“某方面很强烈”，这都是观其外表。此类型者，虽然外表似乎虚无的样子，实质上是很难应付的人。若为女性，性格刚烈，一旦发怒后果将不可收拾。

与这类人交往时，应该了解他神经纤细并且本性善良，是对生活采取慎之又慎态度的人，但他性格上的犹豫不决和意志薄弱，容易产生气馁心理，是个令人难于捉摸的人。

这类型人的特征一般是冷淡、冷静，然而性格复杂且无法适当地表明立场。因为这种人有相互矛盾的分裂质。比如对于幻想兴致勃勃，保持快乐的一面，不喜欢被人探出隐私，且心事仿佛用冷酷的面罩覆盖着。

对于这类人，有人会不喜欢而视之为平凡的朋友交往，有人感觉到这类人是不易接近的贵族，具有罗曼蒂克的气氛。

这类人对无关紧要的事固执己见、怪癖、不变通、倔犟，并且表情呆板，在没下决心之前用行动来决定，这就是纤瘦人的缺点。这种人因为有纤细神经的关系，其优点是对文学、美术、手工艺术等兴致盎然，且对流行有敏锐的感觉。纵使拿出自己的财产，也要尽力为大众服务。社交上，有非常优雅的手腕。

以上几种关于体形窥探内心的途径，虽具有一定的科学性，但不是一试就灵的法宝，它因人而异，学会正确地使用它，在观察人物时才不至于陷入误区，害人而误己。

手指中隐藏的“性格小宇宙”

手指尖形，注重理想、美感、空想、幻想主义者，这种人确实不懂世事，喜欢生活在自己划定的小天地里。

手指椭圆形，活动能力强、富有进取性、独立性和超常的创造性。

手指椭圆形，艺术性、冲动型、直觉强，有同情心，思想情绪不稳定，擅长创造，有艺术细胞。

男性手指方形或椭圆形，较具有男性刚强之美，独立性强，有进取性。

女性指尖，贤妻良母，善理家务，助夫益子；男性指尖，不务实际、好逸恶劳，空想主义。

女性指为方形或圆形，性急、脾气暴躁，河东狮吼，没有人缘。

食指根部偏低，缺上进心和责任心。

中指指根低，思想混沌，缺乏思考分辨能力，鲁莽，为人处世不理智。

无名指指根低，贪享低级趣味，缺乏审美能力。

食指第一节较第二、三节长者，富有直觉力，信奉宗教，处事公正，奉公守法，从不会做有违道德准则之事。

中指第一节较第二、三节长者，智力型职业、思想悲观，情绪低落，对前途信心不足，对社会牢骚满腹。

无名指第一节较第二、三节长者，天性富有艺术气质，爱好美术、音乐等艺术。

小指第一节较第二、三节长者，爱出风头，口才不错，喜欢参加务虚性社会活动。

食指第二节较长，具有野心、做事干练、爱名利，对生活充满欲望和目标。

中指第二节较长者，淡泊名利、注重精神享受。

无名指第二节较长的人，有毅力、具恒心、言行一致，雷厉风行、做事果断迅速。

食指第三节较长者，追求权力、地位，有统治支配他人的野心和欲望。

中指第三节较长者，贪婪享受、总期望福从天降、坐享现成，想不劳而获。

无名指第三节较长者，喜好声色、梦想突发大财。

小指第三节较长者，热爱学习，做事行动迅速，社交能力强，知识丰富，为人练达。

手指第一关节显露者，为人工于心计，处事冷静，常让感觉到城府太深，难以沟通的感觉。

手指两关节均显露者，深思远虑，思考周密、三思而行、行必有果，谋成功多，但常推动机会。

手指关节平滑无结者，灵感思维强，随机应变快，交友广然而性情冷热无常。

四指紧靠，一意孤行、固执己见、听不进旁人的劝解和忠告。

中指偏靠食指，自己无主张，盲目听从他人。

中指偏靠无名指，心胸宽广，天生乐观派。

小指偏靠无名指，喜欢艺术形究。

四指间隔宽阔，自由主义，不喜欢受拘束。

中指与无名间隙宽阔，任性、不计后果、乐观。

拇指与食指间隙宽阔，富侠义精神，为人豪爽正直，然常会因哥们义气从事，而发生损失。

拇指紧靠食指，谨小慎微，防范心强，依赖心重，常因无缘无故而

招惹是非，自找麻烦，疑神疑鬼，草木皆兵。

五指指根漏缝，因过分小心，错失时机。

五指指根紧密、善于把握时机，积极向上。

指甲短而宽、脾气暴躁、好斗好争，爱干涉他人言行，常因无缘无故而招惹是非，自找麻烦。

指甲阔而不短，为人慷慨，待人和蔼可亲。

指甲长而狭小，平时警惕性高，气量小，嫉妒心强，与人难以长期相处或合作。

指甲圆形，易生气、性急，处事不冷静，行动欠周到。

指甲上大下小，神经过敏、遇事畏缩。

指甲呈鹰勾状，嫉妒心强、爱与人争斗。

指甲末端向上弯曲，情感淡薄、性格忧郁易怒。

指甲易裂，脾气坏、易被激怒。

指甲破裂，神经过敏，为人处世过分小心，易偏激。

指甲硬，生命力强，主观意识强。

指甲硬而易破碎，抑郁寡欢、多愁善感、不受人劝，生活暗淡无光。

拇指较长，达到食指第二关节，理智、冷漠、固守自己的思维模式，不易对外界开放自己的心怀。

拇指较短，男人则女性化、意志薄弱、优柔寡断，走极端，不按社会准则办事。

拇指长而有力、固执、独裁、刚愎自用。

拇指柔软而向外倾，富有情感、心地宽大、不小气，善解人意，深受社会的欢迎。

拇指指端尖薄，思想敏锐、意志薄弱。

拇指的第一节代表意志，光滑而无杂纹、意志坚强、否则意志薄弱。

食指与中指同长者，大野心家、气魄非凡。

食指椭圆，爱好玄学五术，对气功、周易八卦的研究颇具灵性。

食指第三节与中指间有漏逢，喜欢与人做无谓之争。

食指的一、二节分界线有两条，有自知之明，人生快乐，无忧无虑。

食指第一节有星状纹，性情放任、四处游荡、居无定处，人生坎坷，易入歧途。

食指的二节、三节上面有许多横线、性情不稳、缺乏信心、猜忌心强、嫉妒他人的成功。

中指特别长、异常精细、谨慎多疑、多愁善感。

中指指末过尖，眼光浅近、处事轻率。

中指指端圆形，个性柔弱，经不起考验。

中指第一节向左右曲折，固执己见、自持己能，刚愎自用，难与合作者协调关系。

中指一、二节的分界线只有一条，爱表现自己的才华。

无名指达标且雄壮，先天乐观、具有艺术才华。

小指短而强壮，个性坦白，心里难藏话，心机不深。

小指短且细软，先天自卑，对生活失去信心。

小指的第一节与第二节分界线只一条，有极强的判断力；有两条时，能克服一切困难实现理想。

第五章　“阅微”笔记

知人才能善用

古人说：“为治以知人为先。”即治理国家以了解人、识别人为最首要的事情。清朝政治家、军事家左宗棠曾经说过“非知人不能善其任，非善任不能谓知之”，意思是不了解人就不能很好地使用人，没有很好地使用人就是因为没有了解人。

所以，得人之道，在于识人。而识人之前，重在观人。观人重在言与行，识人重在德与能，不细观则不能明识，不明识则不能善用。只有知人才能善任，因为对一个人了解得越深刻，用起来就越得当。

古今中外的有识之士对识人的重要性都看得非常清楚，他们产生了极为相近的一种共识：要想国家繁荣富强，人民安居乐业，生活水平不断提高，能够正确识人、合理用人是重要前提。识人且能够人尽其才，国家就能兴旺发达；不识人或者不敢放心大胆使用人才，国家就可能面临动乱甚至灭亡。人才时时处处都有，就看有没有识才、用才的“伯乐”。

能够读心，你可以了解什么样的人能当知心朋友，什么样的人需要小心提防。很多人都感叹人心叵测。的确，在我们的人际交往中，常常遇到这样的问题：明明是铁得要命的哥们儿，却会在你最需要他帮助的时候，在你致命的地方捅上一刀；明明是可以信赖的朋友，却会在你把重要的事情托付给他之后，给你来个釜底抽薪。

造成这种现象的原因，和对方的不诚信固然有很大关系，但是作为我们自己也负有识人错误的责任。在与人交往过程中，只要我们用心观察，仔细思考，不被所谓的“友情”“爱情”迷惑住眼睛，我们就能够透过现象，看出一个人的本质来。

下面是一个苏轼识人的故事：

当时有个叫谢景温的人，跟苏轼关系不错，两个人经常在一起谈论诗文，褒贬古今。

有一次，苏轼和谢景温到郊外游玩，偶然看到一只受伤的小鸟从树上掉下来，苏轼刚想把小鸟拾起来，谢景温抬脚就把这只小鸟踢到一边。他这个看似漫不经心的动作，却让苏轼心凉半截：这一定是个轻贱生命、损人利己之徒，不可深交。于是，他就慢慢疏远了谢景温。

果然，后来谢景温为讨好王安石，便加害苏轼，诬陷苏轼运售私盐，企图将苏轼治罪。

苏轼还有一位姓章的朋友，早年和苏轼过从甚密。苏轼任凤翔府节度判官，章任商州令的时候，两人在山中游玩，游到仙游潭的时候，前面是悬崖峭壁，只有一根独木桥相通。

章提出让苏轼过桥，在绝壁上留下墨迹，苏轼不敢。章神色平静地轻松走过，用绳子系在树上，以玩杂技般的高难度手法在陡峭的石壁上写了“苏轼章某来此”几个字，苏轼不由抚着他的背长叹：“能自拼命者能杀人也！”章大笑。

后来，章某当上宰相，大权在握，整治政敌毫不手软，他甚至提出掘开司马光的坟墓，暴骨鞭尸。他因与苏轼政见不合，对苏轼也大下辣手，把苏轼贬到偏远的惠州，再贬他到更偏远的儋州。

能够读心，你可以将合适的工作分配给值得信赖的人，实现“知人善任”“人尽其才”。把一项工作安排给一个人容易，但是安排给一个能够把事情做好的人，并不容易。有个成语——知人善任，首先把“知人”放在了前面，也就是说“知人”之后才能“善任”。

每个人做事的方式、目的、动机都是不同的，同一件事，交给不同的人去做，有的人可能会四平八稳地做下来，有的人可能会做得更好，有的人却会做得更糟。如果我们想做出不平凡的业绩，就得要善于发现不平庸的人，这就需要高超的读心本领了。

作为清朝中兴名臣的曾国藩，就深谙人术之道。曾国藩在指派李鸿章训练淮军时，李鸿章带了三个人求见，请曾国藩给他们分配职务。不巧曾国藩刚好饭后出外散步，李鸿章便命三人在室外等候，自己则进入室内。

等到曾国藩散步回来，李鸿章请他传见三人。曾国藩说不用再召见了，并对他说：“站在右边的是个忠厚可靠的人，可委派后勤补给工作；站在中间的是个阳奉阴违之人，只能给他无足轻重的工作；站在左边的人是个上上之才，应予重用。”

李鸿章惊问道：“您是如何看出来的呢？”

曾国藩笑道：“刚才我散步回来，走过三人面前时，右边那人垂首不敢仰视，可见他恭谨厚重，故可委派补给工作：中间那人表面上毕恭毕敬，但我一走过，立刻左顾右盼，可见他阳奉阴违，故不可用；左边那人始终挺直站立，双目正视，不亢不卑，乃大将之才。”

曾国藩所指左边那位“大将之才”，就是后来担任台湾巡抚的鼎鼎有名的刘铭传。曾国藩经由观察一个人的行为举止，以审视其品德与才能，而后量能授官，这才是真正的“知人善任”！

曾国藩能够一眼看穿对方的心，确实令人敬佩，但是，他的这种本领并不是天赋异能，而是源于他长期的生活经历和善于观察、善于思考的生活习惯。“读心”并不是一项多么高深神秘的技能，我们普通人只要经过一定的学习和训练，也能成为读心的行家。

纵观古今中外，能成大事者，无不是读心的高手。读不懂风浪，就不能扬帆沧海；读不懂鸟兽，就不能纵横山林；读不懂古今，就不能明白得失；读不懂众生，就不能左右逢源。

你的细节出卖了你

春秋时期，郑国的子产是个出色的政治改革家，他曾经创立按“丘”征“赋”的制度，铸“刑书”（法律条文）于鼎，不毁乡校，以听取“国人”意见。他还着意整顿田地疆界和沟壑，发展农业生产，给郑国带来了新的气象。不仅如此，子产还是一个“明察秋毫，见微知著”的断狱能手。他精明强干、善于观察，任何细微之事他都能观察得到，因此在判断事物是非曲直方面，常常有自己独到的见解。

有一天早晨，子产坐着车子出门，经过一户人家时，听到里面有女人哭的声音。子产忙令赶车的车夫停下来，仔细听了听。车夫听到院中女人的哭声，忙说：“哎呀，这个妇人的哭声好凄惨啊，是不是家里人

出了什么事情了？”子产说：“你进去看一看，到底是怎么回事。”车夫忙下车，推开门，只见床上躺着一个男人的尸体，那个男人显然是被人毒死的，只见他的脸已经扭曲，口角还有未擦干净的血迹，脸色也不正常，浑身一种青紫色。一个妇人正趴在床前不住地哭嚎，她的哭声是那么的凄惨，以至于车夫和其他来看的人都被感染了，也禁不住落下泪来。看着那个妇人伤心的样子，车夫也动了恻隐之心。忙劝她不要悲伤，赶快去报官，还说自己家主人子产就是当地的地方官，一定会为她申冤的。

妇人听了车夫的话，哭得更加伤心了。她边哭边说：“我和我男人一起开了个包子铺，日子虽然不十分富裕，但是也还过得去，不至于饿肚子。我男人虽然长相不太好，但是勤劳能干，我们两个的日子过得挺好。我男人的父母早死，就剩下他和他兄弟，他兄弟小的时候就送给了别人，可是前些日子我那小叔子回来了，说是他养父母已经死了，自己没有亲人了，就回来投靠我们。我们待他很好，让他在我们的包子铺帮忙。可是……可是……他竟然……竟然不满意，呜呜……呜呜。”那妇人说着说着又哭了起来，车夫忙安慰她，她继续说道：“我那小叔子嫌我们不给他钱出去喝酒，就和我男人起了争执，而且吵了好几次，最后，他竟然拿我们辛辛苦苦存的钱跑了，还在我男人喝的酒里面下了毒，呜呜……呜呜……”那妇人越说越伤心，以致再也说不下去了。

车夫已经基本上了解了案情，就回来向子产报告，重复了一遍刚才那妇人的话。子产只是点点头，并不说话。

到了府中，那妇人前来报官，子产命人把那妇人带到堂前，让她陈述案情。

那妇人又连哭再说陈述了一遍，一副十分难过的样子。

子产听完，大声喝道：“大胆刁妇，还敢说谎，毒死你男人的不是别人，就是你！你的小叔子是不是也被你毒死了？”

那妇人被子产的话惊呆了，她顿了一下，连忙说：“大人，冤枉啊，我怎么会杀死我的丈夫和小叔子呢？您明察啊！”说着又哭了起来。子产厉声喝道：“好歹毒的妇人，你若再不说我就大刑伺候！”

那妇人听说用刑就大喊：“冤枉啊！冤枉啊！”

子产身边的侍卫看那妇人好像真的是受委屈的样子，就对子产说：“大人，您看那妇人哭得那么伤心，您有什么根据怀疑那个妇人就是杀人凶手呢？”

子产说道：“好吧，我现在就拿出证据，让你们心服口服。”

子产冲着那妇人说：“大胆刁妇，今天早上我经过你家门前时，听到了你的哭声，旁人听起来觉得你哭得很伤心。可是，我仔细听了一下，发现你的哭声中带着一种非常强烈的恐惧情绪。但凡一个人对其所亲所爱的人，见其病而忧，其临死而惧，其已死而哀。如今，你的丈夫已经死了，你不是悲哀，而是恐惧，这当然是不符合常规的。”子产身边的侍卫都点头称是，而那妇人也被说得哑口无言，再也不敢有什么争辩，只好老实交代了自己的杀人罪行。

中国有句形容人英明的话，叫做“明察秋毫之末”。秋毫之末，比针尖还细，但有些事情本质的区别，往往存在于秋毫之末。审理案件者所面临的情况往往很复杂，虚实相间，真假难辨，这就需要审理者能做到“先知”。所谓“先知”就是要进行调查，了解案情。子产就是因为辨事精微、观察详细，做到了“先知”，才能准确地断案。

生活中，有许多事物展现给你的不是它最本质的东西，你要善于观察它的细微处，发现它的本质，才不至于犯错误，才能准确的抓住事情的根本，从而确定正确的解决办法。

四分钟印象和第一印象

当面对人生重大的机遇时，谁也不应忽视第一印象的巨大影响作用，因为这是走向成功的一个台阶。

四分钟印象，是非语言交流专家对数千次商业谈判进行跟踪分析之后得出来的一个结论，即当互不认识的谈判对手坐在谈判桌上，他们对对方 60% ～ 80% 的初步印象是在谈判开始前的四分钟之内形成的。

要知道，在这四分钟里，也许大家刚刚作完自我介绍，谈判还没有进入实质性的话题，但就是这四分钟内产生的第一印象，却可能影响整个谈判的进程。对于一些谈判高手来说，四分钟时间已经足够他们读懂对方的心了。

小王是天兰广告公司的业务员。这天，他接到公司业务部经理的电话，让他马上到一家大公司去签一份合同。经理特别嘱咐他：有关这份合同的全部细节已经和对方谈好了。由于经理出差在外，所以让小王代劳。这一点，经理也已经向对方说明了。

听了经理的吩咐，小王欣喜异常。他立即收拾东西朝客户公司赶去，可惜赶上堵车，小王到客户公司的时候，已经比约定的时间晚了约一刻钟。

小王气喘吁吁地冲进经理办公室，把手里的材料往桌子上一放，说：“我是天兰广告公司的小王，我们经理让我来跟你签个合同。”对方上下打量了小王一会儿，问：“您来的时候，遇到沙尘天气了？”

小王看了看自己腿上的尘土，摇了摇头，说：“没有，经理通知我来的时候，我正在收拾自己的办公室，那些保洁人员太不负责了，角落里根本就没有打扫！我们现在就可以签合同了吗？”

对方沉吟了一会儿，说：“不，我还没有最后想好。这样，等你们经理回来，我们再就相关细节进行一下讨论，然后再确定是否签这份合同，再见！”

小王被客气地请了出去，临出门，他愤愤地看了对方一眼，心想：“为什么这么说话不算话呢？”

小王对对方的抱怨是没有道理的。在整个过程中，小王从踏进对方办公室的一开始，就注定了他要失败。这不难理解，假如你是对方经理，你愿意和一个约会迟到却不道歉、衣着邋遢、说话大大咧咧、见面不寒暄、直接谈合同的人进行沟通吗？你能够放心地把合同交给这样的人吗？

对方经理连四分钟的时间都没有给小王，但他却正确地读出了小王这个人——办事毛糙、毫无礼仪、不适合做细致的工作。我们可以肯定，小王自己也不愿意给对方留下这样的印象，但是他的言行却明白无疑地告诉对方：我不是你心目中理想的谈判对象。

我们不要小看这四分钟印象，虽然时间很短，但它在对方心里留下的印记却很深，既不容易改变，也不容易消除。像上面例子中的小王，即使他下一次衣着整洁、彬彬有礼地去见这位经理，这位经理依然可能

拒绝和小王合作，这就是四分钟印象的顽固所在。

说到四分钟印象，当然不得不说“第一印象效应”。第一印象效应是指最初接触到的信息所形成的印象对我们以后的行为活动和评价的影响，实际上指的就是第一印象的影响。第一印象效应是一个妇孺皆知的道理，为官者总是很注意烧好上任之初的“三把火”，平民百姓也深知头一次见面的重要性，每个人都力图给别人留下良好的第一印象。

一位心理学家曾做过这样一个实验：实验者让两个学生都做对 30 道题中的一半，但是让学生 A 做对的题目尽量出现在前 15 题，而让学生 B 做对的题目尽量出现在后 15 道题，然后让一些被试对两个学生进行评价：两相比较，谁更聪明一些？结果发现，多数被试都认为学生 A 更聪明。

心理学家认为，第一印象主要是指性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等“外部特征”。一般情况下，一个人的体态、姿势、谈吐、衣着打扮等都会在一定程度上反映出这个人的内在素养和其他个性特征，比如，一个暴发户，不管他怎么刻意修饰自己，他的举手投足之间都不可能有学者的儒雅，他总会在不经意中“露出马脚”，因为文化的浸染是装不出来的。

也许有人会说：这不是以貌取人吗？人的相貌是父母给的，人的衣着是社会地位决定的，天底下胸中有雄才大略，而貌不惊人的才子太多了，为什么要这么强调第一印象呢？难道就不能“路遥知马力，日久见人心”吗？

这话固然不错，但是在快节奏、高压力的现代社会，你不注意第一印象，就会白白丧失很多机会。“路遥知马力，日久见人心”用在我们自己身上是没问题的，你可能会通过一段时间去观察、考察一个人，但是，你能保证你结交的每一个对象都会这样做吗？你能保证他们会给你充足的时间让你表现自己吗？

所以，在不确定对方是否重视第一印象的时候，要给对方留下一个好印象。在与他初次见面时，注意自己的形象，是确保自己不被忽视的必然选择。

美国前总统林肯的一位朋友向他推荐了一位人才，据说这位仁兄才高八斗，学富五车，承担内阁成员绰绰有余。林肯兴致勃勃地接见了这

位才子。

接见之后，林肯直截了当地告诉自己的朋友，这个人不适合做内阁成员，因为他的相貌实在对不起广大群众。

朋友一听就急了：“你这不是以貌取人吗？相貌是天生的，能代表一个人的水平吗？你难道不记得当初你也曾经是个相貌一般的人了？”

林肯笑了笑说：“一个人过了 40 岁，就应该为自己的面孔负责了。’

林肯以貌取人，自然有可商榷之处，但那位怀才不遇的老兄，是不是也该自我检讨一番呢？容貌虽然不容易改变，但经过合理的修饰和搭配，还是可以变得养眼一些的。

当面对人生重大的机遇时，谁也不应忽视第一印象的巨大影响作用，因为这是走向成功的一个台阶。

正常不正常，细节告诉你

在心理学上，有一个专有名词叫“基线行为”。它指的是人们在自然情形下，陈述真实内容的行为表现。而一旦你掌握了某一个人的基线行为，那么我们就能将观察到的行为和这个人的基线行为作比较，从而了解他这个时候内心在想什么。

为了理解那些经常与你互动的人的基线行为（ baselinebehavior ），你必须注意观察他们的常态，包括坐姿，手和脚放置的位置，姿势及面部表情，头的倾斜度，甚至包括他们放置自己物品的位置，如通常会把钱包放在哪里。你需要能够分辨出他们的“正常表情”和“重压下的表情”的不同之处。

没有找到基线的你就像那些直到孩子生病才知道检查孩子的喉咙的父母，当他们带孩子去见医生时，他们会竭力试图向医生描述自己所看到的情况，但是由于没有参照物——因为他们没有观察过孩子健康时喉咙的样子——他们的描述总是派不上用场。要知道，只有多对正常的东西进行观察，我们才能认识和区别出不正常的东西。

即使只是一次与某人的偶然相遇，你也应该试着留意他或她在最初

交流时的基线行为。因为，了解一个人的基线行为很重要，掌握了它，你便能知道对方什么时候会背离常态及这种背离的重要性和其中蕴涵的信息。

假设你是一名八岁男孩的家长，孩子正在热切期盼一次大型的家庭聚会。按照历年的规矩，大多时候你都站在正在等候向大家问好的儿子的旁边。他大方地向众人问好，然后给每个家庭成员一个诚恳的拥抱。但是，当需要拥抱哈里叔叔时，他却呆住了，站在原地动也不动。

“怎么了？”你小声地问道，同时将他推向正在等待他拥抱的叔叔。

你儿子什么话也没说，但是他非常不愿意回应你的肢体行为。

这时候的你该怎么办？你需要注意，你儿子的行为正在背离他的基线行为。以前，他总是毫不迟疑地去拥抱他的叔叔，为什么这次会有这么大的反差呢？他“冰冷”的反应说明他感到了威胁，或者有些不好的事情发生了。他的害怕可能毫无理由，但是作为观察者和敏感谨慎的家长应该对这种警示信号提起注意。你儿子的异常行为说明他和他叔叔之间在上次见面时可能发生了不好的事情。可能只是简单的意见不合、年轻人的尴尬或是对叔叔偏爱其他人的一种抗议。但是，这种行为也可能说明他们之间真的发生了什么险恶的事。重点在于，一个人的基线行为的变化总能说明某些地方肯定出了差错，而在某些特殊情况下，这些变化是在警告你要格外注意。

行为的突然变化表明一个人正在对某种信息进行加工或调试。当一个满心欢喜奔向主题公园的孩子被告知公园已经关门的时候，他的行为会立刻发生变化；当我们从电话里听到不好的事情或看到某种令人伤心的事情时，我们的身体会马上对这种改变作出反射。

一个人行为的变化还能反映出他或她在某种环境下的兴趣和意图。这些行为能够帮助我们预测即将发生的事，于是，精明的观察者总能从中获取额外时间。

曾经在美国的一家商店发生过这样一个故事：一个警官在这个商店刚买完东西准备回家的时候，忽然他注意到有一个男人站在柜台收银机旁边。这个男人的一个动作引起了警察的警觉，因为他站的那地方并不是付钱的位置，他并没有排队，也没有买任何东西，只是一个人站在那里，眼睛紧紧地盯着收银机。

如果只是待在原地并保持沉默，这名警察可能就不会那么关注他了。但是，正当警察观察他时，他的行为发生了变化，特别是他的鼻孔扩大了（鼻翼膨胀），这表明他在深吸氧气并准备好要采取行动了。警察几乎是在他行动前的一秒钟猜出了他的意图，就在这一秒钟，警察大声向收银员发出警告：“小心！”那一刻发生了三件事：①这名职员刚好完成一次结账，收银机的抽屉刚好打开；②站在收银机旁的这个人迅速向前一步并将手伸进抽屉里去抢钱；③收到警告的收银员及时地抓住了抢劫者的胳膊并将其反拧过来。结果，钱从这位企图抢劫的劫犯手中掉了出来，抢劫的人也跑出了商店。如果不是警察事先察觉到了线索，他敢保证这名劫犯应该是已经得手了。

想要通过一个人的言行来探求这个人内心想法的时候，一般有两个侧重点：舒适与不适。学会准确地解读其他人身上的舒适与不适线索能够帮助你译解他们的肢体和大脑真正想传达的信息。当你对某一行为的意义产生怀疑时，不妨问问自己，这样的行为看起来舒适（如有没有满足感、幸福感或松弛感）还是不舒适（如显示出不高兴、不幸福、有压力、忧虑或紧张）？大多时候，你都可以把观察到的行为归为这两类（舒适行为和不适行为）。

不要被假象迷惑了眼睛

只有了解了他人，才能把握对方的人格之高下、品质之优劣、行为之美丑。做到有针对性，或者坦诚相待，或者持有戒心，从而能防患于未然。然而，认知他人也是不容易的，俗语说：“画虎画皮难画骨，知人知面不知心。”这是一个复杂的心理过程，通常需要根据主要的信息来判断：

被认知者的外貌、言行、姿态等；

认知者与被认知者互动的情境，被认知者所具有的角色；

认知者本身的成见以及概念系统的简单与复杂程度也对认知者产生巨大影响。

要正确了解、判断一个人，不能只凭一行一言一事的外在表现，而要透过现象看本质，注意他对那些身处逆境或地位低下的人的态度。在具体的人际交往中，会有各种不同的情况出现，具体问题需要具体实

践。

在现代快速的生活节奏中，我们不可能天长日久地去考察衡量一个人然后决定与他的交往方法，而是要求我们用敏锐的眼光尽快判断制定出速战速决的方针。

每个人都很难从对方脸上的表情或者言谈举止来断定其心情和目的。难过的时候，他可能微笑着巧妙地掩饰，兴奋的时候，他也可能故作沉思低头不语。因此，这时他说出来的话、做出来的事不一定出自于内心的本意。这正如同人们平时所说的那句话：“人人都戴上了虚伪的面具”。这面具随着年龄的增大，戴得越来越巧妙，越来越难以被人发觉。久而久之，这就逐渐变为一种社会性的心理思维定势、一种习惯，随之而来的处世圆滑也是成熟的标志之一。想一想自己，不也是如此吗？自己的喜怒哀乐何曾明明白白表露在他人面前而不加任何掩饰呢？真可谓人心难测，这是我们通晓人际交往秘诀的先决条件。

有些人装出一副道貌岸然、和蔼可亲的面孔，却隐藏着内心的真实意图。外表上对人极尽夸赞逢迎，暗地里却耍手段，要么使人前进不得，要么使人船翻人覆，甚至是落井下石。这种人还往往不是自己出面去伤害别人，而是借此伤彼。

在我们的周围，有时，他们看到你直上青云就会逢迎拍马专捡好听的话讲；有时，他们看到你事事顺心进展神速而在背后造谣生事，陷你于不利；有时欺骗、谎言、圈套从他们头脑中酝酿成“捆精绳”套在你身上，使你翻身落马；有时，他们看到你坠入困境则幸灾乐祸趁机打劫。所有的这一切，我们岂能不防呢？

生活中往往有两面三刀者，就是采取各种欺骗方法，迷惑对方，使其落入陷阱，从而达到自己的企图。唐玄宗时的宰相李林甫，他陷害人时并不是一脸凶相，咄咄逼人，而是吹捧对方，说一些甜言蜜语，暗地里却拿对方开刀。当时世人称李林甫“口有蜜，腹有剑”。在当代，“当面说好话，背后下毒手”者不少，我们在生活中一定要认识清楚，提高警觉。

每个人都拥有不愿为人所知的一面，即使并非是什么见不得人的秘密，但或多或少都有些心事隐藏在心里面。一个成就显赫的人，就不愿被人探知过去的历史，如工作方面遭遇的失败，血气方刚犯下的大错，肉体上的残缺等。

正由于心中有鬼不愿外露，所以才装作一副毫无弱点的姿态来与人交往，那是在刻意伪装自己的内心。不过，当我们干脆地解除自己的武装，毫不掩饰地暴露所有的缺点，而以诚相见的时候，对方也相应地会以较为轻松的姿态和我们交往。

通常，人们对我们意欲掩饰的行动，常故意投下注视的眼光，偶尔还可能故意往坏的方面想象。但如果我们本身解除警戒，并表示我们信赖对方、表示好感的话，对方反而会以诚相见。即使对方不怀好意而来，但当我们逐渐解除武装，慢慢地暴露自己的某些缺点，采取较低的姿态，有时也可达到使对方将恶意转变为好意的效果。

如果你商场上的对手防御顽强，而且表现得毫不通融的时候，你最好先泄露出自己的某些弱点，使对方解除戒心。即使是经常以严肃的死板脸孔斥责属下的上司，只要以信赖他们的姿态交谈，也会使会谈意外顺利地进行下去。

人类一方面严密地隐藏自己不愿为人所知的秘密，另一方面又渴望将自己的秘密告诉某人。秘密是内心相当沉重的负担，长久不安是很痛苦的事情。倾吐肚子里的不幸、不满，寻求相知的人了解，是人类本能上的欲求。揭露自我，是巧妙地引导对方唤醒本能欲求的行动，也是使对方向你告白本身的弱点和秘密的踏脚石。

识人的“五、六、七”法

在现实中用人的前提是要看懂人，看懂人必须先读懂他的心。

人类社会是一个复杂的集合体，鱼龙混杂，有性格高尚的，也有品德卑劣的；有以天下为己任的仁人志士，也有以个人利益为中心的阴险小人。

在中国古代，有因为用对一个人而国富民强的，也有因为用错一个人国破家亡的。像秦穆公因为重用了商鞅，才使秦国成为战国七雄之首；而唐玄宗重用了杨国忠，最终导致了安史之乱。

用人的前提是要看懂人，看懂人必须先读懂他的心。所以，读心术自古以来就受到了人们的高度重视。在经历了太多的教训之后，古人们总结了很多读心识人的方法，这些方法在今天看来，依然有用。

中国古代比较著名的识人读心法有三种，可以用“五、六、七”三个字进行概括，它们分别是战国初期魏国政治家李悝的“五视法”、秦朝吕不韦的“六验法”和三国时代诸葛亮的“七观法”。

“五视法”识人

李悝的“五视读心识人法”，是在魏文侯请李悝为他挑选的两位宰相候选人提出裁决意见时提出来的。

魏文侯向李悝征求对宰相候选人的意见，李悝说，宰相主要是君主的助手，应由魏文侯自己而不是由别人酌定，但他可以提出五种意见供魏文侯参考：

（1）居视其所亲。看他平时亲近哪些人，因为物以类聚，人以群分。

（2）富视其所与。看富裕时他是怎么花钱的，是贪图个人享受，花天酒地；还是广散钱财，招贤纳士。

（3）达视其所举。看他身居高位有权势时推举重用什么样的人，是个人的酒肉朋友、七姑八姨；还是不论亲疏，举贤荐能。

（4）穷视其所不为。看他交厄运时能否坚守信念，不拿原则做交易。

（5）贫视其所不取。看他处于贫困境地时能否洁身自好，不取不义之财。

李悝提出识人的五个标准之后，魏文侯马上就明白了，他高兴地对李悝说：“先生回家吧，宰相人选决定了。”

李悝的“五视读心识人法”实际上是对一个人在不同环境中的表现进行观察，通过观察他们的表现，来确定他们是否有高尚的操守，这实际是一种“环境读心识人法”。

“六验法”识人

在秦代古籍《吕氏春秋》中，记载了一种“六验读心识人法”，这“六验”指的是：

（1）喜之以验其守，让他欢喜，验其节制能力，看他是否不变操守，不得意忘形；

（2）乐之以验其僻，让他高兴，验其癖性爱好，看他是否有不良癖好，是否会玩物丧志；

（3）怒之以验其节，引他发怒，验其控制能力，看他能否控制好自己的情绪，不失去理智；

（4）惧之以验其持，在恐惧的情况下考验他是否能够坚持到底，验其能否勇于负责，当铮铮好汉；

（5）哀之以验其人，悲哀之时，看他是否节哀自制，验其是否悲观失望，怨天尤人；

（6）苦之以验其志，处于艰苦环境，看他是否胸怀大志，验其是否有坚韧不拔的气度，能否吃苦耐劳。

《吕氏春秋》中记载的“六验读心识人法”，实际上是通过看人在不同的情绪中的行为表现，来达到识人的目的。可以称之为“情绪读心识人法”。

这种方法曾经被日本著名企业家松下幸之助当成宝典，他曾经说过：“《吕氏春秋》‘六验’中的名句，曾帮助我物色了众多人才。”

1975 年，松下幸之助提拔名不见经传的家族之外的人——山下俊彦担任松下公司社长，当时山下俊彦在 26 个董事中名列第 25，但他能在董事会上毫不畏惧地坚持自己的正确意见，并不因为大部分董事的反对而动摇，因此受到松下幸之助的器重。

这项人事安排曾使财经记者们瞠目结舌。后来的情况证明，在提拔外人这一用人策略上，松下幸之助是完全正确的。

山下成功地把松下公司从一家单一生产家电产品的公司扩展到同时生产电子科技产品的公司，从而奠定了松下公司稳步迈向 21 世纪的坚实基础。松下幸之助充分的信任和山下出色的经营才能，促成了山下掌权的成功。

“七观法”识人

三国时期的诸葛亮在其《心书》一文中讲到如何读心识人时，提出了七条途径：

（1）问之以是非而观其志，即从其对是非的判断来考察对方将来的志向，看看是否胸有大志。

（2）穷之以辞辩而观其变，即提出尖锐的问题诘难他，看能否随机应变。

（3）咨之以计谋而观其识，即就某方面的问题咨询对方的看法和对策，看他知识经验如何，具不具备分析问题和解决问题的能力。

（4）告之以祸难而观其勇，即观察对方在困难面前的表现，看他有没有知难而进的勇气和处事不惊的良好心理素质。

（5）醉之以酒而观其性，即以美酒款待，看对方个人品德如何，是否两面三刀，阳奉阴违。

（6）临之以利而观其廉，即观察对方在金钱财富面前的表现，看其是否能经得住物质利益的诱惑，是否能保持良好的心态。

（7）期之以事而观其信，即托付对方办事以视他信用如何，是一诺千金，还是信口开河。

诸葛亮的“七视读心识人法”实际上是通过有目的的言谈和测试，来看透一个人，这其实也可以称之为“言行读心识人法”。

古代的这些读心识人法流传至今，仍然可以为我们所用，而且，随着读心术和识人术在世界各国的广为流行，这些包含着中国传统文化精髓的识人方法，引起了很多外国政治家和猎头专家的重视。他们把这些方法和他们国家的国情结合起来，发现了一个又一个可用之才，创造了一个又一个奇迹。我们为什么不重视呢？

三种识人策略

一是从小变化看破人心

从小小的变化，可以体察到被认知者实际心理活动，是看破人心者必须学会的能力。

在美国有个有远见的妇女做了件聪明的事情。一天这位妇女突然取出了自己多年的某银行的所有存款，几天之后，这家银行倒闭了。很多人都十分纳闷她到底是怎样猜到的。后来这位妇女说：在不久前的一次聚会上，她见到这家银行的总经理。她发现这位老板服饰讲究，连指甲都经过高级美容店精心修整。她当即感到，自己的存款有化为乌有的危险，因为一个事业心很强的男子是不会花费这么多精力和钱财来修饰自己的。这个妇女从小处识人的本领确实不同一般。

尽管是小小的变化，里面一定隐藏着使之发生变化的力，在看人上其作用力就是人的内心世界，而使内心世界发生变化的原因，又是生活的现实问题。那个妇女就学会了这一看人本领，所以她避免了损失。

二是从小迹象看破人心

有时，事情虽然还没真正发生，迹象其实已经显露。如果不能从初期的迹象去掌握即将发生的事实，这是非常危险的。有智慧的知人识人者能从小迹象识人，只要见到一点迹象，就能判断出事情未来的发展，并对人形成整体感觉。

春秋时，秦武王派甘茂攻打韩国的宜阳，甘茂担心会遭人毁谤，于是对武王说：

“以前，曾参住在费的时候，鲁国有个叫曾参的杀了人，人家告诉曾参的母亲说：‘曾参杀人。’他的母亲说：‘我儿子才不会杀人。’继续自在地织布。不久，另一个人又告诉她说：‘曾参杀人。’他的母亲依旧在的织布。不久，又有第三个人向她说：‘曾参杀人。’他的母亲立刻丢下梭，离开织机逃走了。”

“以曾参的贤明和他母亲的信任，有三个人接连的疑惑，他的母亲都怀疑害怕了。我去攻韩国，小人进谗言则无处容身，请主公明察。”

甘茂能够从小的迹象中觉察到事物发展的必然，可谓“深谋远虑”，“老谋深算”，充分显示出了他的聪明才智。

作为知人识人者尤其应该学习甘茂的聪明才智，从下属的小迹象而

推测其未来的形态，窥一小孔而知全豹。

三是从小习惯识破人心

一个人的性格特点及一个人的本性往往会通过自身的一些细小习惯，通过言谈举止、表情等流露出来。

如：那些快言快语、举止简捷、眼神锋利、情绪易冲动的人，往往是情格急躁的人；那些直率热情、活泼好动、反应迅速、喜欢交往的人，往往是性格开朗的人；那些表情细腻、眼神稳定、说话慢条斯理、举止注意分寸的人，往往是性格稳重的人；那些口出狂言、自吹自擂、好为人师的人，往往是骄傲自负的人；那些懂礼貌、讲信义、实事求是、心平气和、尊重别人的人，往往是谦虚谨慎的人。对于这些不同性格的对象，一定要具体分析，区别对待。

对于一些小习惯，我们不应为其表象所迷惑，而应洞悉其行为的内在本质。

（1）轻易地许诺他人的要求，看起来似乎很爽快，其实不可实现自己的诺言，成为一个不守信用的人。

（2）对什么事都认为很简单的人，看起来似乎很能干，其实真正做起来，却困难重重，没法办到。

（3）前进急速的人，看起来非常迅猛，其实来得快，退得也快，就像孟子所说“其进锐者，其退速。”这样干事情不会坚持到底。

（4）处理事情习惯大声喝咤的人，看起来似乎明察秋毫，其实会使事情越弄越糟。

（5）用人喜欢暗中给人施舍小恩小惠，看起来似乎是给予恩惠，其实会增加部属的物。

（6）表面上对你唯唯诺诺的人，看起采似乎忠诚可靠，其实给你背后一剑，使你受伤，这种人最可怕。

第六章　边观色，边察言

闻其声，观其颜

一个举人经过三科，又参加候选，得了一个山东某县县令的职位。第一次去拜见上司，想不出该说什么话。沉默了一会，忽然问道：“大人尊姓？”这位上司很吃惊，勉强说了姓某。县令低头想了很久，说：“大人的姓，百家姓中所没有。”上司更加惊异，说：“我是旗人，贵县不知道吗？”县令又站起来，说：“大人在哪一旗，”上司说：“正红旗。”县令说：“正黄旗最好，大人怎么不在正黄旗呢？”上司勃然大怒，问：“贵县是哪一省的人？”县令说：“广西。”上司说：“广东最好，你为什么不在广东？”县令吃了一惊，这才发现上司满脸怒气，赶快走了出去。第二天，上司令他回去，任学校教职。究其原因，便是不会察言观色。

我们如能真的在交际中察言观色，随机应变，也是一种本领。例如在访问中我们常常会遇见一些意想不到的情况，访问者应全神贯注地与主人交谈，与此同时，也应对一些意料之外的信息敏锐地感知，恰当地处理。

主人一面跟你说话，一面眼往别处看，同时有人在小声讲话，这表明刚才你的来访打断了什么重要的事，主人心里惦记着这件事，虽然他在接待你，却是心不在焉。这时你最明智的方法是打住，丢下一个最重要的请求告辞：“您一定很忙。我就不打扰了，过一两天我再来听回音吧！”你走了，主人心里对你既有感激，也有内疚：“因为自己的事，没好好接待人家。”这样，他会努力完成你的托付，以此来补报。

在交谈过程中突然响起门铃、电话铃，这时你应该主动中止交谈，请主人接待来人、接听电话，不能听而不闻滔滔不绝地说下去，使主人左右为难。

当你再次访问希望听到所托之事已经办妥的好消息时，却发现主人受托之后尽管费心不少但并没圆满完成甚至进度很慢。这时难免发急，可是你应该将到了嘴边的催促化为感谢，充分肯定主人为你作的努力，然后再告之以目前的处境，以求得理解和同情。这时，主人就会意识到虽然费时费心却还没有真正解决问题，产生了好人做到底的决心，进一步为你奔走。

可以说，你要能根据别人的言辞和表情能猜到他内心的想法，这样

你才能获得别人的好感。

有个穷人患病，病情渐渐沉重，医生说他没有希望了。病人祷告众神，说如果能病好下床的话，一定设百牛祭，送礼还愿。他妻子正站在旁边，听他这么说，便问道：“你从哪儿弄这笔钱来还愿呀？”他回答说：“你以为神让我病好下床，是为了向我要这些东西吗？”

这故事是说，实际上不想做的事情，人们倒最容易答应下来，人有时候心口不一。由此看来，察言是很有学问的技巧。人内心的思想，有时会不知不觉在口头上流露出来，因此，与别人交谈时，只要我们留心，就可以从谈话中深知别人的内心世界。

人们常常将情绪从一个话题里不自觉地呈现出来。话题的种类是形形色色的，如果要明白对方的性格、气质、想法，最容易着手的步骤，就是要观察话题与说话者本身的相关状况，从这里能获得很多的信息。

与中年妇女交谈时，她们的话题多是她们自己，因为她们觉得自己才是她们最大的关心对象。有时也谈论丈夫或孩子，那是她们把丈夫或孩子看成了自己的化身，谈论他们也等于在谈论自己。对于这样的中年妇女，你要作为一个倾听者的形象出现，承认她们是贤惠的妻子、伟大的母亲。

在年轻小伙子的世界里，他们最爱谈论的话题是车子。关于车子的杂志也跟音乐、足球杂志一样畅销。小伙子的话题几乎都涉及与车子的品牌、行程距离、速度等有关的话题，虽然，他们中的大多数人都暂时买不起车。其实，他们那么热衷于车的话题，无非在表示自己将来有能力购车，或者是自己对这些懂得很多，这也是一种时髦的话题罢了，无非是显示自己。因此，你要聚精会神地听他们侃车，最好不要摆出讨厌或不耐烦的脸孔，你的耐心就可以满足他们的虚荣心。

声音的“秘密”

一个人的声音在一定程度上代表着个人的形象和性格特点，通过声音，我们可以对对方有一个大致的了解。

声音的美，也是人们追求美的一个重要方面。常言道，闻声如见人。或甜美圆润或浑厚而富有磁性的声音，会给人留下美好的回味和遐

想。世界上不少名人，为了获得民众的好感，引起大家的重视，采取各种方式给自己的嗓音“美容”，并且取得了相当不错的效果。

英国前王妃戴安娜一直以美貌、贤淑著称于世，在 1993 年之前，她对自己的声音并不在意。

1992 年圣诞节前夕，刚宣布和查尔斯王储分居的戴安娜向她的形体教练卡罗兰·布朗征求对新近她在 BBC 第四电台中发言的评价。谁知，卡罗兰·布朗居然不加掩饰地脱口而出：“不值一提。你的腔调听来就像 10 岁的小女孩，羞怯而不自信，期待众人的谅解。如果你做到语铿词锵，那么你就能真实地表达自己。”

情绪正处在低谷的戴安娜这才意识到自己的声音影响了自己的公众形象，她希望卡罗兰能够帮助她，卡罗兰给她介绍了自己的朋友彼得·塞伦特。时年 53 岁的彼得·塞伦特，擅演舞台剧，尤其精通模仿三教九流。

彼得·塞伦特花了大力气训练戴安娜在公共场合发表演讲。在 1993 年 4 月举行的第一届伦敦讨论会上，戴安娜公开致辞。她的讲话发自肺腑，深切而敏锐，坦荡无碍，让舆论顿时为之哗然，很多听了这次演讲的人都这样评价戴安娜王妃：“这无疑是对王室家族的令人瞠目的背离，她终于拥有了自己的思想，能够主宰自己的言辞，发出属于自己的声音了，戴安娜，将会开始自己全新的人生历程了。”

的确，一个人的声音在一定程度上代表着个人的形象和性格特点，通过声音，我们可以对对方有一个大致的了解。

一般情况下，说话声音大的人性格都是开朗大方的，他们口无遮拦，炮筒子脾气，有一说一，想让他把话憋在心里比登天还难。《三国演义》里的张飞、《水浒传》里的李逵，都属于这种人，不要看他们貌似莽撞，其实往往是“大嗓门有大智慧”，他们的头脑和人品都值得信赖，可以成为知心朋友的不错人选。

相比之下，说话声音小的人就需要注意了，有的人习惯凑到你的耳边窃窃私语，这样的人喜欢窥探他人的隐私，还是飞短流长的高手；有的人说话的时候神神秘秘，左顾右盼，这样的人口是心非，气量狭小；有的人说话则是不紧不慢，声音虽小，但字字都能清晰地传到你的耳朵里来，这样的人很有心机，心态沉稳，可以托付他比较重要的事情。

说话速度很快，像打机关枪一样的人天性活泼、思维敏锐、感觉灵敏，对于别人的言行话语领悟较快，反应也非常迅速。不过，有时他会“萝卜快了不洗泥”，因为“快”，他有时会在对方没有讲完话的时候就下结论，导致对他人的误解；他会在没有想好怎样回答的时候脱口而出，导致自己陷入困境；他会在对方试图解释的时候打断对方，导致矛盾激化或者不欢而散。

说话速度慢的人性格沉稳，他不会在别人面前表现出大喜大悲，而是把自己的情绪尽量掩饰起来。在处理事情的时候，他会尽量考虑周全，做到万无一失，一旦认准目标，绝不轻易放弃，有种“不撞南墙不回头”的劲头，只是他的运气似乎格外的好，很少撞到“南墙”。

现在有些年轻人，喜欢嗲声嗲气地说话，以为这样做非常新潮，时髦。实际上，除了因为方言关系导致的语音发嗲的人之外，刻意学习这种“嗲声嗲气”的语音并将它作为自己的说话习惯的人也许并不知道，这种声音给人的感觉并不舒服，它表明你说的话和你心里想的完全是两码事，简单而言——你在说谎。

有的人说话的语气像是在打铁，一句一顿，像雪山上的冰柱一样，冰凉梆硬。这样的人表面看起来比较“酷”，给人的感觉是冷峻、严肃、不好接近，但这只是表象，其实他的情绪里一直有一团火在悄悄地运行，在他唯我独尊的言谈举止后面藏着的，是不自信和很大的焦虑。

有的人说话的声音很疲惫，仿佛刚跑完马拉松，事实上，这样的人在生活里也是身心俱疲，很可能遇到了难以逾越的困难。这种人性格犹犹豫豫，优柔寡断，一旦遇到挫折，就会一蹶不振，甚至会借口身体原因选择放弃，这种人难担大任，在使用上需要慎重。

有的人说话惜字如金，你跟他说了好多话，他才回答个一两句，看起来似乎对你的问话无动于衷。很多人会认为这种人不礼貌，目中无人，其实并不完全是这样，这种人也许真的不太善于讲话，他更习惯默默地做好自己手头的事情。如果非要他说些什么的话，他只能简单地说几句，虽然语句不多，音调变化不大，话语也很质朴，但是这些话都是从他的心窝子里掏出来的，细细品味，让人信服，让人感动。所以，不要埋怨对方的“木讷”，和这样的人成为朋友，你才能更全面地认识到，他性格中的确有很多优点。

言如其人

一个人的谈话特征在很大程度上体现了一个人的本性，因此，一个高明的人领导者能够根据谈话的特征来识破他人的人心：

１．谈话时沮丧、疲累、精神不振

一看就知道面色不佳，说起话来唉声叹气，好像如临世界末日。一切希望都没了。

这种人外表上的特点是：沮丧疲累、精神不振。有这种现象的人，大可判定，对自己早就失去了信心。

进一层分析，他有下面的性格：

①自寻苦恼。常为不必要的事而终日忧愁。

②由于对自己失去了信心，工作无劲，也没有理智的判断力。

③容易相信卜卦者之言。

对上司交代之事，总是无法如期完成，即使如期完成，也是缺陷繁多，还得大事修改。

２．谈话时不正视对方

相对而坐时，不注视对方，总是垂着头听，偶尔抬起眼睛看对方一眼，但是，很快就又垂下头来。

有这种现象的人，以女性职员居多。

一般说来，女性跟男性同坐，都会表现出一种娇羞、娴静之态，这是女性特有的习惯。

在识人术上，可不管对象是男人或是女人，只要有此现象，我们就可以据此判断对方的心态。

①不抬眼睛，一意倾听，表示全心信赖对他（她）说话的人。

②如果双方是年轻的一对，表示她对他有爱意（甚至爱得很深）。

③只知垂首而听，表示对对方没有任何戒意，而且抱有一种“安全感”。

上面所说的是对“某一个特定的人”有此现象而言，如果对任何人都如此，那就另当别论，我们应该据此来判断对方的个性：

①个性胆怯。

②缺少魄力，做事一定没有持久力。平时，也显得死气沉沉毫无活力可言。

③意志不坚，容易随波逐流。

3．不断地把视线移开

跟别人交谈时，摆出不大重视对方的态度，这是表示：

①暗中观察对方，盘算如何还击。

②不是方正之士，必有所防范。

假设，这种移开视线的动作，是发生在交谈之中，那就表示：

③感到疲倦，无意倾听，他心里想的只是“快一点结束该有多好”。

遇到这个情况，你就及早地结束谈话，定一个时间，下次再好好谈。

双方在交谈时，视线难免会相遇，如果对方在此时连忙移开视线，该作下面的判断：

①他的内心有某种苦衷，或是有意隐瞒什么。

②急急避开视线，表示担心你发觉到他的心事。

③再不就是性格懦弱，不敢直视对方。

视线相碰的时候，直视对方，绝不避开，这种人的性格，通常是方正之士，待人以诚，绝不耍弄什么诡计，是意志坚强，自尊心强的表现。

４．下巴朝上

一般人谈话时绝少“下巴朝上”，因为，这个动作有侮蔑、轻视人的意思。

下巴缩紧，给人的印象是：坚毅不屈。交谈中下巴经常朝上（没有缩紧），就表示有下面几种可能：

①情绪不宁，没有定力。

有意表示自己跟对方是处于平等的地位。

②全然瞧不起对方。

有这种习惯的人，在公司里一定是从无表现，能力泛泛。

如果偶尔有这种动作（不是次次如此），可以解释为“热衷于交谈”。

５．不断地眨眼

交谈中不断地眨眼，这种人的性格如下：

①很有同情心。

②认真地听你说的话，有意尽其所能地帮你的忙。

如果在谈话中，眼珠骨碌碌地转个不停，而且成为一种习惯，这种人的性格是：

①无法集中精神听话。

②心情不定。听不出对方话中的意思。

做事容易半途而废。交谈的时候，目不转睛地瞪住对方，这种人当

时的心情大致如下：

①急于要对方赞同他的主张、意见。

②对自己信心十足，对交谈的事也有莫大的意愿。

6．出口无赘词

虽然每句出口成章，但是，句句无赘词，交谈中始终掌握总的核心。这种人并不多见，他性格上的特点是：

①自己有什么嗜好，绝不到处瞎吹。

②不会胡乱批评别人。

③出口无废词的人，一般而言，脑筋灵巧，工作能力属上上，前途大好。

不说便罢，一说起话来就口若悬河，大有誓不罢休的感觉，这种人一般说来，善于卖弄三寸不烂之舌，论实力，往往是微不足道，没什么大不了。

这一型的人，性格上的特点是：

①能力不怎么样，但是善于掩饰自己的无能。

②说得多，做得少（有时候，做了也等于没做，效果很差，或是错误百出）。

③推卸责任是他的看家本领。

相反的，有一种人不善言辞，说起话来木木讷讷地，光看外表，还以为是个无能之辈，实则不然。这一型的人，性格上的特点是：

①善体人意，绝不让人难堪。

②实力之士颇多。

③个性正直，言行一致。

④少说多做，而且所做的事都有板有眼，绩效彰显。

7．猛说长短

一般人绝少把自己的长短毫不隐瞒地表现出来，说个不停。可是，世上就有冲着别人猛增说自己长短的人。

没受过“识人术”训练的人，往往误以为他是个“诚直之士”大可当做知友，而与之深交。

其实，依照心理学上的分析，一般的诚直之士，绝不会动不动就掀出自己的“底牌”，让别人瞧个够。

自己的长处、短处，说来是一个人的内涵，把自己的内涵，轻易公诸于众人之前，是一般人不屑为之的。

碰到这种人你要知道他的本性是：

①没有准则，容易见异思迁。

②对上司、公司的忠诚度大有存疑的必要。

③气量太小，往往为薄物细故而与人闹翻。

8．到处夸傲

完成一件并不怎么样的事，就以为功劳奇大，逢人便说，或是拿它来压人，摆出不可一世的傲态——这种人，到处可见，他的本性如何？

①典型的小人物。

②若居于人之上，必是个大摆臭架子的上司，因此，绝不能当管理干部。

③被人奉承就乐得什么似的，绝不会成大器。

④虚荣心很强，没有责任感。

9．该惭愧时仍然嘻嘻哈哈

挨了骂，就一脸愧色；受到夸赞就喜形于色；受到讥讽，就怒形于色。这是一般人惯有的反应。

就有一种人，该惭愧时仍然嘻嘻哈哈，故意装作不当一回事，他的本性如何？

①狡猾成性，脸皮厚。

②绝非干部之才（一旦居于高位，必不定期把公司搞得天翻地覆，鸡犬不宁）。

③寡情寡义，做得出一般人做不出的背叛、负恩的行为。

口头禅即心禅

“口头禅”本来是佛教的禅宗用语，指的是学习佛法的人不去用心领悟，而把一些现成的经验挂在口头，装作有思想。演变到今天，生活中的“口头禅”已经跟学习佛法没有关系，是个人习惯用语的代名词。

口头语言是人在日常生活当中由于习惯而逐渐形成的，具有鲜明的个人特色。在生活当中，绝大多数人都有使用口头语言的习惯，通过它可以对一个人进行观察和了解。

找一个适合自己的口头禅是现代人为人处世应该做的新功课，它是形象包装的重要部分，也是自我心理训练的开始，而且终身受用。

口头禅并不是与生俱来的，而是在个人长期生活过程中慢慢形成的。每个人的口头禅都有自己的特点，即便是内容相同的口头禅，在不同的人嘴里，语气和发音重点也是不一样的。

现代心理学研究发现：口头禅看似随便说出口，其实跟使用者的性格、生活遭遇或是精神状态密切相关，可以算是个人标志，同时，口头禅也影响着其他人对这个人的感觉。从这个意义上说：口头禅其实也不是完全“无心”的，它其实是一种“心禅”，标示着你的心理状态和性格特点。从不同的口头禅里，我们可以大致读懂一个人的心。

一般来说，经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主

张，以自我为中心的倾向比较强烈。

经常使用“其实”的人，自我表现欲望强烈，希望能引起别人的注意，他们大多比较任性和倔强，并且多少还有点自负。

习惯说“说真的、老实说、的确、不骗你”这类口头禅的人。如果一个人在交谈过程中反复强调自己是在“说真的”，是在“老实说”，刻意表明自己的诚实可信，这说明他心里存在忧虑，老是担心对方会误解自己的意思。

这样的人性格有些急躁，内心常有不平。他十分在意对方对自己所陈述事件的评价，所以一再强调事情的真实性，更多希望的是自己在团体中被认可，并得到很多朋友的信赖。

习惯说“应该、必须、必定会、一定要”这类口头禅的人。这种口头禅具有较强的命令性和明确的确定性，经常说这类口头禅的人，一般自信满满，做事情显得很理智，为人冷静，自认为能够将对方说服，令对方相信。

需要我们注意的是，如果一个人在谈话的时候过多地使用“应该”这个词的话，说明他对事情的发展变化并没有太大的把握，虽然表面看态度是坚决的，但是他的心理上是动摇的，所以，这个“应该”表述的不一定是肯定语气。

习惯说“听说、据说、听人讲”这类口头禅的人。很明显，这类口头禅的最大作用是推卸责任。使用这类口头禅，是在告诉我们，现在他所说的话语并不是发自他的内心，其实是道听途说，如果我们听信这些话而造成不良的后果的话，他是不会负责的。

爱说这类口头禅的人，习惯做事时给自己留有余地。这种人的见识虽广，决断力却不够，很多处事圆滑的人，易用此类语。在办事过程中，他们会时刻为自己准备着台阶，有时也会被很矛盾的心理困扰。

习惯说“可能是吧、或许是吧、大概是吧”这类口头禅的人。一个人习惯用这种模棱两可的口头禅，实际上是在掩饰自己的真实想法，所以说这种口头语的人，自我防卫本能甚强，不会将内心的想法完全暴露出来。在处事待人方面很冷静，所以工作和人事关系都不错。

另外，此类口语也有以退为进的含义，有左右逢源的作用。当前途不明朗的时候，他会用这种含义模糊的口头禅，而事情一旦明朗，他们就会志得意满地说：“我早估计到这一点了！”

习惯说“但是、不过”这类口头禅的人。“但是、不过”是带有转折意味的连词，习惯说这样的话的人，总习惯用“但是、不过”后面的内容来为自己辩解；同时，“但是、不过”后面的内容也为说话者提供了一种保护，给自己的闪展腾挪留下了足够的空间。运用这样的口头禅，显得温和、委婉，没有断然的意味。从事公共关系的人常有这类口头语，因为它的委婉意味，不至令人有冷淡感。

习惯说“啊、呀、这个、那个、嗯”这类口头禅的人。这些口头禅并不是语气词，它们总是出现在不该出现的地方，让人觉得对方的话语散乱、不连贯。实际上，习惯用这种口头禅的人一般词汇量较少，或是思维慢，不得不在说话时利用此类口头禅作为间歇。

因此，有这种口头语的人，反应是较迟钝的或是比较有城府的。也会有骄傲的人爱用这种口头语，因怕说错话，需有间歇来思考。这种人的内心也常常是很孤独的。

以上六种口头禅，是比较常见的，在分析人的性格特点时，我们可以依据以上方式，结合被分析人的实际情况，进行具体的分析判断。

比如，刘亦菲的口头禅是“不知道”，可以看出她的本真一面，也反映出她内心的无措，所以用“天真”来作盾牌，为自己开脱，这可能与她很小就出道有关，她有些厌倦现在“过早出名”的生活或者说对人情世故抱有本能的抵触与逃避。

而蔡依林的口头禅是“是哦”和“然后”，可见她很小心，对这个世界一直带点妥协与顺应的态度；“然后”则透视出她想改变现状与不甘心的心理，她很矛盾，想脱俗又不得不随俗。

刘德华的口头禅是“不要啦”，他内心有很多拒绝的声音，对自己，也对他人，他害怕自己内心的秘密被翻开。虚弱无助的时候，用这样温软的否定，求得残酷世界对自己网开一面，也多少表达出他内心的累以及“是放弃还是坚持”的挣扎。

口头禅对人的影响有积极和消极之分，像电视剧《加油，金顺》里

女主人公的口头禅“加油！”就是积极的口头禅，它会激励自己去面对困难、战胜困难，同时会给别人自强不息的感觉。而把“无聊”“没劲”挂在嘴边的人也会让别人感觉到他的颓废、疲惫和无追求。

另外，口头语经常挂在嘴边的人，大多办事不干练，缺乏坚强的意志。有些人，说话时没有口头语，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这显示出一个人意志力的坚强和追求说话简洁、流畅的精神。

若想通过口头语言更好地观察、了解和判断一个人的性格如何，需要在生活和与人交往中仔细、认真地揣摩、分析，这样，才会收到良好的效果。

言谈方式见真知

语言表明出身，语言除了社会的、阶层的或地理上的差别外，还有因个人的水平而出现差别的心理性的措辞。人的种种曲折的深层心理就会不知不觉地反映在自我表现的手段——措辞上。即使同自己想表现的自我形象无关，通过分析措辞常常就可以大体上看出这个人的真实形象，在这种意义上，正是本人没意识到的措辞的特征比词语的内容远为雄辩地告诉我们其人自身。

使用第一人称单数的人，独立心和自主性强，常用复数的人多见于缺乏个性，埋没于集体中，随声附和型的人。

人们总是认为是在用自己的话说话，写文章。实际上无意中在借用别人的话，有自我扩大欲，反过来探寻这一点，就能窥见其人的内心深处。例如，对说话者是使用难懂的词和外语的人多会感到困惑，其实，这种人多是将词语作为掩饰自己内心弱点的盾牌。择业时，充分显示自己的才能是必要的，但若过分矫饰，反而画蛇添足，让别人如坠云雾的效果是最不利的。这种情形常常不过是反证了对自己的智能的自卑意识，将词语作为盾牌，掩饰自己的自卑感。《围城》中的张先生在方鸿渐面前大肆卖弄自己的洋文，以显示自己博学，实际上只反映出其知识的贫乏。

要想了解一个人的个性，最直接的方式莫过于由对方的口中道出自己的个性如何。可惜的是，一般人有时也未必真正了解自己，由自己口

中描绘出来的自己恐怕都会失真。根据心理学家的研究证实，个人的说话方式，正反映了其内心深层的感受，说不定透过说话方式来判断一个人，会更为真实可信。

每一个人的说话习惯皆不尽相同，经过统计归纳结果发现，一个人的说话习惯与其行为模式有直接关联，利用这种关联作为识人的基本资料，有时远比透过星相去了解一个人更为可靠。

在“称谓语”中习惯把“我”挂在嘴边的人，具有幼稚、软弱的性格。根据心理学家的研究，谈话中频频使用“我”的人，自我表现欲强烈，时时不忘强调自己，唯恐别人忽略了自己。而习惯使用“我们”或“大家”来代替“我”的人，具有随声附和或依附团体的性格。喜欢在谈话中引用“名言”的人，大多属于权威主义者。不论场合、不分谈话对象和主题，在与别人的交谈当中，会使用名人的格言来驳斥对方或证明自己论调的人，往往缺乏自信，习惯借助他人之名来壮大自己的声势。说话时如此，在生活和工作中也有类似的“狐假虎威”现象。

说话时喜欢夹杂几句外语，令听者感到困惑和别扭。这种类型的人通常希望借着语言来掩饰自己的弱点，多半是对于自己的学问、能力缺乏自信所致。

谈话中喜欢引用长辈说过的话，比如常将“我妈说……”挂在嘴边的人，表示其在心理和精神上尚未独立。而有些女性喜欢借用母亲的话来表现自己的意志，如“我妈妈说你很有风度……”表明此人心智尚未成熟，缺乏独立自主的个性。

过分使用客套话的人，心里存有戒心。在人际交往中，恰当地使用客套话是必要的。但如果两人的关系原本就相当好，一方却突如其来地说些客套话，则说明其“心中有鬼”或另有图谋。同时，引用过度谦虚的言辞，表示此人有强烈的嫉妒心、企图、轻蔑或戒备心等。

下面的几点是告诉人们怎样通过观察言说话方式而看破人心的具体办法：

（１）在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者多数人是由于紧张或不安。

（２）说话时不断清喉咙，改变声调的人，可能还有某种焦虑。

（3）有的人清嗓子，则是因为他对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的男人比女人多，成人比儿童多。儿童紧张时一般是结结巴巴，或吞吞吐吐地说：“嗯”、“啊”，也有的总喜欢习惯性地反复说：“你知道……”

（4）故意清喉咙则是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说“如果你再不听话，我可要不客气了。”

（5）口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安。

（6）内心不诚实的人，说话声音支支吾吾，这是心虚的表现。

（7）内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，声音会阴阳怪气，非常刺耳。

（8）有叛逆企图的人说话时常有几分愧色。

（9）内心渐趋兴盛之时，就容易有言语过激之声。

（10）内心平静的人声音也会心平气和。

（11）内心清顺畅达之人，言谈自有清亮和平之音。

（12）诬蔑他人的人闪烁其词，丧失操守的人言谈吞吞吐吐。

（13）浮躁的人喋喋不休。

（14）善良温和的人话语总是不多。

（15）内心柔和平静的人，说话总是如小桥流水，平柔和缓，极富亲和力。

打招呼中的学问

打招呼是联络感情的手段、沟通心灵的方式、增进友谊的纽带，所以，绝对不能轻视和小看。

打招呼原来是只限于熟人之间的，随着社会交往越来越广泛，和陌生人打招呼的事情也屡见不鲜了。打招呼的目的，并不是为了要与对方有进一步的交往，只是一种生活礼仪形式。

其实，不论任何人，有人与自己微笑打招呼，都会受到感染，像是见到阳光心情跟着好起来一样，会很自然响应。

打招呼是联络感情的手段、沟通心灵的方式、增进友谊的纽带，所以，绝对不能轻视和小看。对自己周围的人，包括同事、邻里、同学等，不论其身份、地位、年龄、性别，都应该一视同仁，只要照面就要打招呼，表示亲切、友好，这也是一个人内在修养程度高低的重要标志。

正因为如此，通过观察对方打招呼的方式，我们能够看透他人的心思，洞察人们的心理活动。

打招呼时，眼睛直视对方的人。这种人具有强烈的自我意识，习惯从自己的角度看待问题。在交谈中，他的话往往具有试探性和攻击性，企图通过打招呼让对方认识到他是处于强势地位的。他那咄咄逼人的目光，往往会让一些没经过大场面的人心里发虚，还没开口就在气势上逊了一筹。

另外，要想和这种人成为至交，需要花费一定的时间和精力，因为他内心实际上对外界是充满着戒备的，否则他也不会一开始就显示出自己的优势地位，这就像很多动物见到敌人首先做出一副令人恐惧的样子一样。

遇到这种人，我们可以采取这样的策略：以柔和的目光和轻松的谈吐来中和对方的攻势，千万不可对他的目光发怯，那样他会看不起你。更不要针锋相对地和他对视，那样会让气氛变得压抑、紧张。同时做好自我保护工作，让他摸不清你的底细，然后再根据具体情况，开展社交活动。

打招呼时，不看对方的眼睛，而是顾左右而言他的人。这种人在社交上的劣势非常明显，尤其是遇到上面提到的那种眼睛直视对方的人时，他们往往会落荒而逃。为什么呢？因为不敢看对方的眼睛，说明他的心里充满了恐惧、不自信。在会面之前，他会把所有可能遇到的困难都预计出来，从内心里，他是不愿意和陌生人交往的。在为人处事上，

他们同样也会表现出没有自信、犹豫多疑。

打招呼时，会故意退后几步，和你保持一定距离的人。遇到这种人时，我们心里肯定会感到不舒服。打招呼是亲近的表现，我们彼此之间应该拉近距离，可对方居然反其道而行之，这不是对人不信任不尊重吗？事实上也的确如此，习惯这样做的人具有一定的封闭心理，他心里有一个交际安全圈，在这个圈子之内进行交际，他的心里感到舒服，一旦突破了这个圈子，他就会感到恐慌和担忧。要和这样的人交往，不妨保持一定的距离，那样也许会成功。如果我们非要按照自己的意愿，迈进对方的交际安全圈的话，那也许会导致对方的逃离。

打招呼时，动作过于强烈的人。有的人见了面之后，习惯和你拥抱、拍打肩膀，动作幅度比较大，如果你遇到这种情形，那么你可能遇到了两个极端的朋友：一个是和你非常要好的朋友，你们不分彼此，心里没有任何隔阂，有的是朋友间真诚的友谊和思念；另一种状况是你遇到了一个强劲的对手，就像两个武林高手互相打招呼一样，双方的手一旦握住，就开始较量内力，谁都想给对方一个下马威。

不回应别人打招呼的人。如果一个人故意不回应别人打招呼的话，那么无疑他是一个傲慢无礼的人。他也许认为你跟他打招呼是在巴结他，是有事要求助于他，是要给他添麻烦，所以他懒得理你，但实际上你只是出于礼貌才跟他打了个招呼，这样的人，不深交也罢。

很少或者从来不跟别人打招呼的人。有的人认为从来不跟别人打招呼，仅仅是个礼貌问题，其实不然，不跟别人打招呼的根本原因在于心理障碍。这是一种极度自卑的表现，如果不及时进行心理疏导，非常容易导致自闭症和抑郁症的产生。一个人不愿意跟别人打招呼，也许他有这样那样的原因，比如缺乏志同道合的朋友，或者心里藏着歉意和愧疚，但是一个不善于和别人打招呼的人，他拥有的社交圈子是很小的，而且容易给别人留下自命清高的印象，让别人对他敬而远之。

打招呼虽然是一件很简单的事情，重要的是要表示出对他人的尊敬和重视，如在行走的过程中，打招呼时，或是停下脚步，或是放慢行走速度；骑自行车的时候，或是下车，或是放慢行驶速度；在室内或非行进过程中时，或是起立，或是欠欠身、点点头都可以。

通过总结，打招呼透露出来的信息，主要有以下 10 种：

（1）在行礼的时候，在意识上保持距离的人，对对方怀有警戒心，并有相当的顾虑。

（2）凡是不敢抬头仰视对方的人，大部分都是内心怀有自卑感的。

（3）一面注视对方，一面行礼的人，对对方怀有警戒之心，同时也怀有想占尽优势的欲望。

（4）初次见面，就碰触对方的肩膀打招呼，这样无异将当场的气氛导向有利于自己的一面。

（5）使劲儿向对方握手的人，具有主动的性格和信心。

（6）握手的时候，手掌心冒汗的人，大多数是由于情绪激动，内心失去平衡。

（7）在舞会或公共场合，频频向生人握手打招呼者，即表示他的自我显示欲非常旺盛。

（8）握手的时候，无力地握住对方的手，表示他有气无力，是性格脆弱的人。

（9）握手的时候，如果目不转睛地注视着对方，其目的要使对方在心理上屈居下风。

（10）虽然不是初次见面，但始终都用老套的话向人打招呼或问候，这种人具有自我防卫的心理。

第七章　请别告诉我你在说谎

谎言的世界中有你有我

我们生活在一个充满谎言的世界里，普通人在每十分钟谈话中平均会说三个谎话。

有人说，谎言是一种语言游戏，它根植于人类深沉的本性。

作为人类本性的一部分，说谎和揭谎的游戏会一直持续下去。很多人相信，揭露谎言是一种正面和进步的行为，但公平地说，是二者的互动推动了世界的前进。不过，有一点是确信无疑的，那就是：“无论谎言多么完美，它一定会有破绽，因为真相只有一个。”

对谎言的揭露，几乎与说谎的历史一样长。它们彼此如影随形，相生相克。在最近颇为流行的一部美剧《 LietoMe 》中，“微表情”作为人类行为学的一个分支，也被用来揭露谎言。

网络上有两篇观点截然不同的文章。一篇叫做《女人说谎是天性》，一篇叫做《男人天性爱撒谎》，两篇文章都言之凿凿，用各种事例来说明自己的观点是正确的。比如写《女人说谎是天性》的作者，举例说自己 50 岁的母亲一直说爱吃鱼头，所以儿女们都把鱼头留给她，但实际上母亲也是爱吃鱼身子的，只不过为了让儿女吃得更香，才把一个谎言撒了几十年；而写《男人天性爱撒谎》的作者，则举出了男人在恋爱期间许下的诺言，在婚后大部分都不会实现的例子，并且痛心疾首地作出了定论——男人不说谎，反而不正常。

我们都希望生活在一个没有谎言的社会，但事实上，我们生活的空间已经被谎言塞满了。这并不是危言耸听，英国伏特加饮料公司最近进行的一项调查表明，人一生中平均会说谎 8.8 万次，每人每天至少撒 4 次谎。在说谎上，男人平均每天说 5 次谎，女人平均每天说 3 次谎，但男人的谎言中“弥天大谎”的比例比女人稍小些。

其实，对于谎言，我们应该有一个比较清醒的认识。谎言主要分为三类：善意的谎言、无恶意的谎言和恶意的谎言。而判断谎言是否好坏的标准就是道德本身。符合道德规范的，就是善意的或者无恶意的谎言；违背道德标准的，就是恶意的谎言了。

这一天，苏格拉底像平常一样，来到市场上。他一把拉住一个过路人说道：“对不起！我有一个问题弄不明白，向您请教。人人都说要做一个有道德的人，但道德究竟是什么？”

那人回答说：“忠诚老实，不欺骗别人，就是有道德的。”

苏格拉底装作不懂的样子又问：“但为什么和敌人作战时，我军将

领却千方百计地去欺骗敌人呢？”

“欺骗敌人是符合道德的，但欺骗自己人就不道德了。”

苏格拉底反驳道：“当我军被敌军包围时，为了鼓舞士气，将领欺骗士兵说，我们的援军已经到了，大家奋力突围出去，结果突围果然成功了。这种欺骗也不道德吗？”

那人说：“那是在战争中出于无奈才这样做的，在日常生活中这样做是不道德的。”

苏格拉底又追问起来：“假如你的儿子生病了，又不肯吃药，作为父亲，你欺骗他说这不是药，而是一种很好吃的东西，这也不道德吗？”

那人只好承认：“这种欺骗也是符合道德的。”

苏格拉底并不满足，又问道：“不骗人是道德的，骗人也可以说是道德的。那就是说，道德不能用骗不骗人来判断。究竟用什么来判断它呢？还是请你告诉我吧！”

那人想了想，说：“不知道道德就不能做到道德，知道了道德才能做到道德。”

苏格拉底这才满意地笑起来，拉着那个人的手说：“您真是一个伟大的哲学家，您告诉了我关于道德的知识，使我弄明白了一个长期困惑不解的问题，我衷心地感谢您！”

正如苏格拉底所说，判断谎言是否道德的标准就是道德本身。符合道德规范的，就是善意的或者无恶意的谎言；违背道德标准的，就是恶意的谎言了。

善意的谎言和恶意的谎言最大的区别是动机不同，善意的谎言发自于善良的动机，以维护他人利益为目的和出发点，它会使人们的感情变得更融洽、和谐，生活变得更有滋有味，它可以巧妙地避免冲突，实现情感沟通和顺利交往。而恶意的谎言是为说谎者谋取利益，以强烈的利欲、薄弱的理性，把他人作为手段，不惜伤害他人的行为。在所造成的后果上，两者也是截然不同的，善意的谎言带来的是温情和融洽，而恶

意的谎言带来的是厌恶和仇恨。

2005 年 10 月， 7 岁的小欣月摔倒在了学校的操场上，髓母细胞瘤给这个天真的孩子判处了“死刑”。两个月后，小欣月失明了。她最大的梦想就是能站在北京天安门前看升旗仪式，听国歌响起……但她身体状况不好，医生建议不要去。为了不让欣月失望，父亲编造出善意的谎言，决定在长春举行一场升旗仪式！

好心的长春市民愿意帮助欣月圆她的北京梦，为了更好地让小欣月感受到北京的气氛，大家有的扮演高速公路收费员，有的客串北京公交车售票员，有的扮演来自全国各地的群众……在近 2000 人的帮助下，小欣月终于来到了“天安门”，听到了升国旗奏国歌，只不过，她那双柔弱的小手，已经再也不能举过头顶行队礼了！

恶意的谎言虽然数量不多，但是它的破坏力却很大，它可以让我们损失钱财、错过机遇，伤害我们的感情，有时甚至可能让我们付出自己不能承受的沉重代价。

16 岁的女生小吴，在去学校的路上，遇到了一个貌似很忠厚的男人。这个男人似乎迷路了，他文质彬彬地向小吴问路。在善良的小吴给他指明道路之后，这个男人并没有离开，而是借机和小吴拉近了关系，给她讲自己如何如何有钱，如何如何有本事。小吴并没有认识到对方的真面目，反而被对方天花乱坠的言语给迷惑住了。她不仅给对方留下了自己的学校和手机号码，甚至把自己的家庭地址和补习功课的地点都告诉了对方。而当有一天小吴带着这位“成功人士”走进自己的家门后，他却脱掉了画皮，向小吴伸出了罪恶的双手……

在这个事件过程中，小吴付出的代价太大了！她的遭遇太令人同情和惋惜了！其实对方的谎言并不高明，但他看准了小吴本性天真善良，社会经验较少，得手了。以诚待人，这是古训，但以诚待人的前提是对方确实值得以诚相待。我们常说“害人之心不可有，防人之心不可无”，这“防人之心”指的就是我们要有一双慧眼，能够看透对方的人性本质和最终目的，从而避免上当受骗。

因此，我们没必要为谎言满天飞感到恐慌——既然谎言已经成为了生活的一部分，我们没有办法把它隔离到真空里，我们要做的，就是掌握辨别谎言的一些技巧，同时擦亮自己的眼睛，摆正自己的心态，让谎言无处遁形。

白色与黑色

最近，一部热播美剧又掀起了国内美剧粉丝们的热情，这部剧就是《 Lietome 》。

该剧以每集一个案例的故事叙述方式，讲述谎言的侦破。故事倒不是很有趣，但里面提到的那些侦破谎言的方法和技巧，还是很吸引人眼球的。

比如，假如你与人握手时双手冰凉，这说明你内心恐慌，因为血液流向了你急于逃跑的双脚；假如你被质问时不经意用手去摸脖子后面，那是每个人都有的强迫症在帮你作掩饰；如果你去摸的是眉骨而不是脖后，那就说明你为所说的话感到羞愧……

该剧热播以来，吸引了众多女孩子，她们一边看电视，一边学测谎技术，一边在自家男人身上实践；而男人也没停歇，他们也在测量自家的女人。于是，男人测女人，女人测男人，最后，男人和女人的测谎变成了一场游戏，一场侦查与被侦查的爱情游戏。

其实，男人和女人都会说谎，说谎也不是什么大不了的事，对一个女人来说，如果你发现丈夫撒谎了，就觉得丈夫骗了你，就去自杀，那只能说你很傻，并不能说明你比别人重视爱情。因为，有些时候，有些谎是必须撒的，也就是说撒谎，其实有其现实存在的基础与必要。

像我的一个好朋友，他老婆怀孕在娘家休养生息，他独自在深圳，有一天，通过我他认识了一个艳丽的女子，并且，因为一个特殊的原因，他跟这个艳丽女子有了单独相处的机会，但是他并没突破底线，他只是有点不能自持，有点冲动，有点生理需要。但这个朋友把这个事情告诉他老婆了，他觉得自己应该对老婆诚实，所以就坦诚相告；可是，老婆却担心了：他今天都这么不能自拔，也许是因为还在乎我的感受，那么，万一他下次把持不住了呢？这样，朋友的老婆原本是在静养的，现在却安静不下来了。

在《欲望都市》里，律师玛兰达的丈夫忍不住出了一次轨，但是，刚出完轨他就后悔了，而且，怕得要命。我敢说他此后一定不敢、不肯、不想再出轨了，因为出轨给他带来的是心理负担，得不偿失，快感全被负罪感给蒸发了，这个时候，这个男人以后肯定不会再出轨了，但

他偏偏要告诉玛兰达。玛兰达是个要求爱情纯洁无瑕的人，她怎么可以容忍丈夫这么对自己呢，于是，就分开了。

这个事情，在有经验的男人看来，也有比诚实相告更好的处理方式的。事实上，说谎不是不可以，就看你怎么说了。

一般来说，心理学上把谎言分为白色谎言和黑色谎言两种，白色谎言是指无恶意的谎言和有益的谎言，黑色谎言是指从个人利益出发，故意伤害别人或者占别人便宜的恶意的、欺骗性的谎言。爱人之间常撒的，大多都属这种白色谎言。对白色谎言，如果我们能好好利用，对爱情和生活是有积极作用的。

为什么呢？再举个例子，美国有个《真心话大冒险》电视节目，参与的人只要回答 21 个问题，不说谎，就可以拿到 50 万美元，这么容易，按说很多人都可以拿到，但事实并非如此，因为面对着你的亲戚朋友、台下观众，有时候你还真不能完全诚实，那会得罪人。会让别人或自己尴尬，陷入难堪境地。

而中国有部分观众则表示，自己是不会参加这个节目的，原因也还是，有些事情你必须撒谎。

有人说，其实，我们痛恨的并不是撒谎本身，而是痛恨那些拙劣的谎言。因为有些人撒得很完满，很高明，因为撒谎让别人和自己都舒服、都愉悦，谎言成了生活的润滑剂；而一旦撒谎拙劣，则别人一眼看出来了，就会很难过，你这个时候也显得不好看。从这个意义上说，撒谎的确需要技巧，而且是很高明的技巧！

伤人最深的谎言

追求美好爱情是每个人的愿望，但保持清醒的头脑，让爱情中没有欺骗和被欺骗，是获得美好爱情的基础。

在今天，很多年轻人把爱情看得至高无上，为了拥有一份属于自己的爱情，他们可以做出任何牺牲。正因为如此，当他们全身心地投入到轰轰烈烈的爱情中去的时候，往往会忽略了对爱情之外的问题的考虑，亢奋的情绪会让头脑变得不冷静、不清晰，甚至不听自己的指挥。

爱情是两个人的事，两个人发自内心的互相倾慕，这份爱最起码是真诚的。但需要注意的是：功利两个字几乎侵蚀了现代社会生活的所有方面，爱情领域也不能完全幸免。所以，当我们面对着汹涌而来的爱情大潮时，我们必须保证自己有清醒的头脑，只有这样，我们才能得到真爱。

爱得真诚，爱才是爱；爱得虚伪，爱就变成了伤害。为了不受伤，我们必须要有冷静的头脑和睿智的眼光，不要担心这种缜密的思考和审视会让爱情褪色，它会让我们更真切地认识自己的爱人、感悟自己的爱情，最终让我们拥有一个天长地久的结局。

德克·诺维茨基，美国 NBA 达拉斯小牛队当家球星，外号德国战车，在球场上作风勇猛，属于能够投进绝杀球的全明星级别球员。 2007 年，他获得了 NBA 常规赛 MVP 称号，这也是整个 NBA 历史上第一位欧洲籍的 MVP 。他是个年薪近两千万美元的超级钻石王老五，在很多著名球星身陷婚姻危机和婚外情丑闻的大环境里，他却是个有名的乖孩子。思想传统的他对身边如云的美女和赤裸裸的诱惑不为所动，只想拥有一个寻常的女友，拥有一份平淡的爱情，拥有一个稳定的家庭。

克·泰勒，一个比诺维茨基年长六岁，相貌不是一般丑陋的女人，曾经当过色情夜店的应召女郎，多次结婚并被两度判刑，一直被美国中央情报局侦探追踪、调查的犯罪嫌疑人。

诺维茨基和泰勒两个人的条件可谓一个天上，一个地下。前者身边从来不缺少女人追，但是却很难有女人让他动心；后者身边从来不缺少男人骗，几乎一骗一个准。所以当泰勒决定把行骗的对象瞄准诺维茨基的那一刻起，她就注定将在 NBA 掀起一场惊天的波澜。

泰勒是偶然间得到诺维茨基的电话号码的，拿到号码后，她首先借口打错电话，和诺维茨基聊了几句。虽然泰勒的长相非常对不起广大观众，但是她用柔美妩媚的声音、风趣幽默的谈吐，很快就让诺维茨基对她产生了浓厚的兴趣。当诺维茨基明确表明对泰勒有好感的时候，异常精明的泰勒选择了放长线钓大鱼，相识三年却坚决不肯和诺维茨基见面，这下吊足了诺维茨基的胃口。

2006 年，诺维茨基率领球队在 NBA 总决赛中功亏一篑，泰勒适时打进电话安抚诺维茨基那颗沮丧的心。也正是因为这个电话，让诺维茨基和泰勒的“爱情”从虚拟走进了现实，以至于在他们后来两年的同居生活

中，泰勒私自将诺维茨基剪下的头发在网上拍卖，偷偷用诺维茨基的信用卡刷了 5 万美元，诺维茨基都没有在意，反而与泰勒定下了 2009 年 7 18 日的婚期。这时的诺维茨基，已经有些神魂颠倒了。

但泰勒的所作所为并没有瞒过另外一双眼睛，那就是诺维茨基的恩师兼经纪人格施温特纳。格施温特纳对泰勒的唯利是图心知肚明，对泰勒拒不拿出出生文件疑窦丛生，对泰勒不惜花费高额话费与情人联系暗中调查，最终揭穿了泰勒的面具，泰勒锒铛入狱。就在入狱以后，这个泰勒还梨花带雨地哭诉自己已经怀上了诺维茨基的骨肉，引得诺维茨基赶紧向法院提交独享亲子抚养权的申请。可最后的事实证明，这是泰勒对诺维茨基撒的又一个弥天大谎。

诺维茨基并非低能，但他在泰勒并不高明的骗局下晕头转向，这就是被爱情蒙住了眼睛，而作为局外人的格施温特纳却能在不长的时间里发现泰勒的狐狸尾巴，这就应该归功于他的冷静了。

爱情是美丽的，爱人也是美丽的，因此，很多人都把心目中最渴望得到的爱人称为“梦中情人”。但同时爱情也是现实的，爱人也是非常具体的，当我们决定去真心爱一个人的时候，我们应该分清：我们面前的这个人，跟我们所说的都是真心话吗？

通过时间来看清谎言。爱人是一碗浓香的汤，不是方便面，汤熬到一定火候，味道才会出来。对于爱情和婚姻的急于求成，“闪恋”“闪婚”都是不明智的，给自己和对方一点儿时间，来熟悉对方、适应对方。要知道，很多具体而重要的细节问题都是要靠时间来发现，让时间荡涤去遮在对方头顶上的光环，我们就可以看清对方的真正容颜。

通过交往来看清谎言。爱人是一幅需要修改的画，不是我们的镜子。世界上没有任何一件作品是完美无缺的，对于一幅需要修改的作品，我们要首先看清它是不是具有修改的基础，其次要看清自己是否具有修改它的能力，最后，在我们无法修改它的时候，我们是否能够容忍它原样出现在我们的眼前。这就是交往的时候我们要获取的“重要情报”。很多时候，一个人的品行会在交往过程中不经意流露出来，这需要我们有一双善于发现的眼睛。

通过交谈来看清谎言。爱人是一条河，不是封闭容器里的纯净水。要彼此更深入了解对方，就必须多交谈。喜欢撒谎的人总是会在涉及关键问题的时候顾左右而言他，尤其是当我们非常迫切地想知道一个问题

的答案的时候，对方却会用撒娇，甚至是热吻来转变我们的视线，这个时候，我们就应该引起高度的重视了。

当然，在这个世界上，爱情的基调还是美好的，追求美好爱情是每个人的愿望，但保持清醒的头脑，让爱情中没有欺骗和被欺骗，是获得美好爱情的基础。

人人都可成为识破谎言的高手

首先人的右脑主要控制创造力，左脑则主要控制记忆的储存。

有些人在想问题的时候眼睛是会向某一方向望去的。

假设女孩问男朋友：昨天为什么没来上课？

当男孩的眼睛向他的左侧望去时，表示他在回忆，这时他所说的话是有可信度的。

而如果他的眼睛向右上角望去时，就表示他在创造，此时他所说的话可信度是不高的。

当然如果他一直目不斜视地回答你的问题，那表示他不是记忆的高手就是撒谎的高手了。

撒谎者的行为特征：

一般来说，撒谎者的肢体语言都比较僵硬，说话时基本没有手和手臂的动作加以配合。这是由于撒谎者出于本能的保护意识而使其身体尽量少的占用空间。

一个对你撒谎的人会刻意避免与你有目光接触。

他们会用手去摸自己的脸，脖子，嘴巴。也就是所谓的抓耳挠腮。

撒谎者的表情特征：

脸部表情对事件的反应迟缓，一旦表情出现在脸上，就会保持较长的时间，并且在表情转换时也很突然。

语言和表情不能合拍。通常当一个人收到一份自己喜欢的礼物时，他会很高兴地说“我很喜欢”，如果是撒谎者，他会在说“我很喜欢”之后才露出一丝高兴的表情。

语言和表情相互矛盾。如果一个人皱着眉头对你说“我爱你”，你一定不会相信他说的是真的吧。

如果一个人的表情并非发自内心，他一般会把脸部的肌肉运动限制集中在嘴巴的部分。而正常人在微笑时会同时牵动下颌，眼睛和额头的部分，所以一般人在撒谎的时候都不会面带微笑。

撒谎者的互动和反映特征：

撒谎的人通常采取防御态度，无辜的人进攻性更强。这也就是一个人被冤枉时为什么会有那么大的过激反应。

撒谎者在面对质问和指责时头部和身体会有微小的晃动。

撒谎者会无意识地将一些物品摆放在对方和自己之间，这样让他们更有安全感。

撒谎者的语言习惯：

撒谎者会重复质问者的话作为答复。

简短的答复通常是真实的。

撒谎者不对问题作直接回答，他们通常采取暗示的方式，而非直接的否定或肯定。

撒谎者在回答问题时会补充各种不必要的细节，他们对谈话过程中出现的沉默会感到非常的不舒服。

人在撒谎时会尽量避免使用人称代词，叙述语调也较为单一。因为人称代词通常是用于强调真实性。

撒谎者在撒谎时还会表现为含糊其辞，不强调任何事情。

撒谎者的其他特征：

撒谎者在你转换话题时，会非常乐意并感到无比轻松。而正常人会对突然的话题转换感到迷惑，并希望再次回到之前的话题。

一般来说，如果某人出现了以上各种迹象中的一种或几种，那么他所说的话就可能是在撒谎了，但是一定要比较他平时的行为习惯后方可下定论。

我们可以尝试地问一些人问题，例如“你昨天晚上吃的是什么？”

一般情况下他如果不是脱口而出那么他在回忆的时候眼睛会略微看向左面。

我们也可以回忆一下自己在考试的时候，回忆背过的问题时，自己的眼球是不是也下意识地向左侧望去了呢？

普通人在每十分钟的谈话中会说三个谎话，但 CalLightman 博士却可通过分析一个人的脸、身体、声音和话语来察觉真相。他是世界领先的侦探专家，一个研究面部表情和随机肢体语言来探索你是否撒谎以及为何撒谎的科学家。当一个人不经意地耸肩、搓手，或者扬起下嘴唇，CalLightman 就知道他们在撒谎。通过对脸部表情的分析，他可以读懂一个人的感情——从隐藏在心底的憎恶，到性的冲动，再到嫉妒。但是 CalLightman 深知，他的科学能力对于他的私人生活来说既是天赐之福，也是诅咒。这不难理解——如果你也有他的这种能力，你会发现家人或友人之间互相欺骗，会让你感觉自己在面对诈骗犯与陌生人。

CalLightman 领导着当地一家名叫“ Lightman 集团”的私人研究机构只要政府、 FBI 、当地警察、法律公司、大型企业乃至于个人在寻找某件事真相的过程中遇到了什么麻烦， CalLightman 和他的研究小组就会前来帮忙。从某种意义上来说，这种设定很像 FOX 另一部“科学家主导调查过程”的罪案剧——《 Bones 》。

本剧根据真人真事改编。本剧的灵感来源于行为学专家 PaulEkman 博士的真实研究，他能够发掘深埋在人类脸部、身体和声音里的线索，然后将犯罪调查中的真实与谎言昭示天下。 PaulEkman 博士将担任本剧的特别顾问。由《 TheEvidence 》的编剧和《 24 》、《 ArrestedDevelopment 》的执行制片人 SamuelBaum 打造。在《海上钢琴师》《落水狗》《绿巨人 2 》中均有出色表现的 TimRoth 也将延续自己富个性的表演。

（1）撒谎者不像惯常理解的那样会回避对方的眼神，反而更需要眼神交流来判断对方是否相信他说的话。

（2）“你去过她家吗？”“不，我没有去过她家。”对问题的生硬重复是典型的撒谎。

（3）男性摸鼻子代表想要掩饰某些内容。

（4）手放在眉骨附近表示羞愧。

（5）描述一连串发生的事情，编造都是按时间顺序进行的，能否流利准确地进行倒叙是判断对方是否说谎的标准之一。

（6）叙事时眼球向左下方看，这代表大脑在回忆，所说的是真话；而谎言不需要回忆的过程。

（7）说话时单肩耸动，表示对所说的话极不自信，是说谎的表现。

（8）人在害怕时会出现生理逃跑反应血液回流到腿部（做好逃跑准备），因此手的体表温度会下降。

（9）明知故问的时候眉毛微微上扬。

（10）假笑眼角是没有皱纹的。

（11）嘴角上扬表示轻蔑。

（12）反复翻手腕表示不相信自己的话。（是翻开又翻回去）

（13）微表情是内心流露与掩饰，通常发生在五分之一秒的时间之内。

eg：你说错了，对方会有嘴角轻微上扬而又恢复。撒谎时，摇头否认之前可能会有一瞬间的点头动作。

（14）下意识地退缩，表示自己也不相信自己的话。

（15）说话很急，使用手臂或者物体将自己与对方之间形成障碍，

是焦虑的表现。

当然，每个人遇到被人疑为罪犯时都会有这样的反应。

（ 16 ）瘪嘴角是经典的犯错表情。对自己的话没信心。

（ 17 ）人撒谎时会摸脖子，这是经典的机械反应。

（ 18 ）下巴用力表示人在生气。

（ 19 ）没有表情与出现表情同样重要。

（ 20 ）在其回答疑问句时，眼睛不自觉地向左上方瞟，说明他在编造所说的事物。（与之相反向右下角瞟说明其在回忆所说事物）。

（ 21 ）在其陈述事物时，对细节的描述不是那么清楚，例如，问题是：“你今天下午去哪里了！？”回答：“我去陪一个朋友喝酒了。”就说明他可能在说谎。如果回答：“我下午 4 点跟张总去喝酒了，是他付的账啊。”诸如此类有细节的回答，就说明说谎的可能性不大。

（ 22 ）陈述时，语气过分平和，缓慢。很少有语法上的差错，说明所陈述的事物是事先准备过了的。

（ 23 ）在被打断后很难接上自己主动要陈述的事物，要提醒才能继续说的时候，一般是说谎或者是自己未经历从别处听说的。

（ 24 ）故意强调自己说的是对的，或者对别人正确的猜测产生抵触情绪的时候。

（ 25 ）目光交流时，有不自觉的目光回避或者主动过分的应和对方的目光时。

你的手势出卖了你

美剧《 LieToMe 》（译作：别对我撒谎或千谎百计）不知有多少同学看过，一部根据真实故事改编而成剧集。 CalLightman 博士是鉴别谎言的能手，他能通过一个人的面部表情、肢体语言、语音语调来判断一

个人是否在说谎以及为什么说谎。一个耸肩、一个搓手、一个抿嘴都可能是说谎的标识，而通过解读人的面部表情， CalLightman 能感受到他内心的想法，从愤怒到吸引到嫉妒，无所不知。在 10 分钟的日常交谈中，平均每个人会说 3 个谎言。我们能够辨认的面部表情有 25 万种之多，但这仅仅是身体语言中的一小部分。正是这些微妙的身体语言，决定了我们在与他人的交往中是掌控别人，还是为别人所掌控。

1．用手遮住嘴巴

下意识地用手遮住嘴巴，表示撒谎者试图抑制自己说出那些谎话。有时候人们是用几个手指或紧握的拳头遮着嘴，但意思都一样。有的人会假装咳嗽来掩饰自己遮住嘴巴的手势。

对于会议的发言人来说，如果在发言时看到有听众捂着嘴，那是最令人不安的手势之一，那表示他们认为你可能隐瞒了某些事情。遇到这种情况，你应该停止发言并询问听众，“大家有什么问题吗？”或者“我发现有的朋友不太赞同我的观点，让我们一起探讨一下吧。”值得注意的是，听众们双臂在胸前交叉的动作，与遮住嘴巴的手势有着相同的含义。

2．触摸鼻子

触摸鼻子的手势一般是用手在鼻子的下沿很快地摩擦几下，有时甚至只是略微轻触。和遮住嘴巴一样，说话者触摸鼻子意味着他在掩饰自己的谎话，聆听者做这个手势则说明他对说话者的话语表示怀疑。

美国芝加哥的嗅觉与味觉治疗与研究基金会的科学家发现，当人们撒谎时，一种名为儿茶酚胺的化学物质就会被释放出来，从而引起鼻腔内部的细胞肿胀。科学家们还揭示出血压也会因撒谎而上升。血压增强导致鼻子膨胀，从而引发鼻腔的神经末梢传送出刺痒的感觉，于是人们只能频繁地用手摩擦鼻子以舒缓发痒的症状。

美国的神经学者深入研究了比尔·克林顿就莱温斯基性丑闻事件向陪审团陈述的证词，他们发现克林顿说真话时很少触摸自己的鼻子。但只要克林顿一撒谎，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，在陈述证词期间触摸鼻子的总数达到 26 次之多。

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

3．怎样才是正常的鼻子发痒

单纯的鼻子发痒往往只会引发人们反复摩擦鼻子这个单一的手势，而和人们整个对话的内容、频率和节奏没有任何联系。

4．摩擦眼睛

当一个小孩不想看见某样东西时，他会用手遮住自己的眼睛。大脑通过摩擦眼睛的手势企图阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或是避免面对那个正在遭受欺骗的人。电影演员们常用摩擦眼睛的手势表现人物的伪善。

男人在做我不想看它这个手势时往往会使劲揉搓眼睛；如果他试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。这一方面是因为淑女风范限制她们做出粗鲁的手势，另一方面也是为了避免弄坏妆容。不过，和男人一样，女人们撒谎时也会把脸转向一边，以躲开听话人注视的目光。

5．抓挠耳朵

小孩为了逃避父母的责骂会用两只手堵住自己的耳朵，抓挠耳朵的手势则是这一肢体语言的成人版本。抓挠耳朵的手势也有多种变化，包括摩擦耳廓背后，把指尖伸进耳道里面掏耳朵，拉扯耳垂，把整个耳廓折向前方盖住耳洞，等等。

当人们觉得自己听得够多了，或想要开口说话时，也可能会做出抓挠耳朵的动作。

抓挠耳朵也意味着当事人正处在焦虑的状态中。查尔斯王子在步入宾客满堂的房间，或者经过熙攘的人群时，常常做出抓挠耳朵和摩擦鼻子的手势。这些动作显示出他内心紧张不安的情绪。然而我们从未看到查尔斯王子在相对安全私密的车内做出这些手势。

但在意大利，抓挠耳朵的动作常被视为女人气的表现，甚至被当做同性恋的象征。

6．抓挠脖子

抓挠脖子的手势是：用食指（通常是用来写字的那只手的食指）抓挠脖子侧面位于耳垂下方的那块区域。我们根据观察得出的结论是，人们每次做这个手势，食指通常会抓挠 5 次。食指运动的次数很少会少于次或者多于 5 次。这个手势是疑惑和不确定的表现，等同于当事人在说，“我不太确定是否认同你的意见。”

当口头语言和这个手势不一致时，矛盾会格外明显。比如，某个人说“我非常理解你的感受”，但同时他却在抓挠脖子，那么我们可以断定，实际上他并没有理解。

7．拉拽衣领

撒谎会使敏感的面部与颈部神经组织产生刺痒的感觉，于是人们不得不通过摩擦或者抓挠的动作消除这种不适。这种现象不仅能解释为什么人们在疑惑的时候会抓挠脖子，它还能解释为什么撒谎者在担心谎言被识破时，就会频频拉拽衣领。这是因为撒谎者一旦感觉到听话人的怀疑，增强的血压就会使脖子不断冒汗。

当一个人感到愤怒或者遭遇挫败的时候，也会用力将衣领拽离自己的脖子，好让凉爽的空气传进衣服里，冷却心头的火气。当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说，“麻烦你再说一遍，好吗？”或者“请你有话就直说吧，行吗？”这样的话会让这个企图撒谎的人露出他的马脚。

8．手指放在嘴唇之间

将手指放在嘴唇之间的手势，与婴孩时代吸吮母亲的乳头有着密切的关系，是潜意识里对母亲怀抱里的安全感的渴望。人们常常在感受到压力的情况下做出这个手势。

幼儿会将自己的拇指或者食指含在嘴里，作为母亲乳头的替代品，而成年人则表现为把手指放在嘴唇之间，或者吸烟、叼着烟斗、衔着钢笔、咬眼镜架、嚼口香糖等。

如何对付“花心大萝卜”

“花心”是个贬义词，是指一些爱搞婚外情但从不付出真心的人。花心萝卜式的男人并不是天生的，在由优质萝卜向花心萝卜转变的过程中，总会露出一定的蛛丝马迹。作为他的妻子，如果能够及早发现这些端倪的话，这个萝卜也许就长不成花心萝卜了。

精打细算，花心萝卜账本上面有马脚。一个花心萝卜要去追逐女人，最常用的手段就是在对方身上投入金钱，这可不是一笔小花费，养情人绝对是一项高消费的活动。

作为家庭的一员，突然增加这么多开销，不可能察觉不了。如果我们发现另一半在金钱上出了问题，不妨以经济危机下需要精打细算为名目，弄一个家庭账本，适当卡紧对方的支出数额，这样会给他一个提醒——不要以为自己做得神不知鬼不觉，我已经知道一些情况了，悬崖勒马，为时未晚啊！

刘慧早就发现丈夫王翔有私房钱，一直没有太在意。前些日子，她突然发现王翔的私房钱少了很多，拿回的工资数量也不足，王翔解释说受金融危机影响，公司不景气。刘慧没揭穿他，而是在丈夫放私房钱的地方，偷偷塞进去几百元，然后留下了一张小纸条：亲爱的，钱不够用直接跟我说，这个家是咱们俩的，我只不过代咱们俩为父母、孩子和咱俩的将来暂时保存而已！王翔看到之后，幡然醒悟。打那以后，他的私房钱又慢慢多了起来，并且在攒到一定数目后，给刘慧买了一件羊绒大衣做结婚纪念。

明辨真伪，花心萝卜加班应酬需在意。男人加班是一件再正常不过的事了。通常情况下，男人在家里、在单位上都要承担比女人更重的责任，为了让家庭富裕、妻子幸福，多加一点班，多挣一些银子，是很容易让妻子感动的。如果对方是正常加班或者生意上、官场上的应酬，妻子应该多加注意，让丈夫注意保重身体，不要太累。

但是花心萝卜就不一样了，他加班不会带来更多的收入，反而会让腰包越来越瘪；再就是花心萝卜“加班”回来，他或者倒头就睡，或者心潮澎湃，却很少谈及他究竟在和谁加班，究竟干了些什么工作。这样的表现更要引起妻子的注意：是不是要出现什么情况了？

万桂林又回来晚了，妻子小佳知道他没有加班，却对他嘘寒问暖，照顾备至。在随后的聊天里，小佳善意地劝丈夫：“以后别这么操劳了，我们岁数大了，能顶得住，跟我们一个办公室的小王能顶得住？刚才我给小王的爱人打电话了，她说小王跟你们一起加班呢！咱们老夫老妻的，没事儿，人家小王两口子新婚宴尔，我们光拉着人家加班，不合适……”

万桂林听了，点了点头，睡了。第二天，他到了单位，问起了昨天的事，小王告诉他：“昨晚嫂子是打电话了，但是自己亲自接的，我告诉嫂子，我们一下班就回家了……”

丈夫明白了——其实妻子什么都知道，她宁肯自己把心一点点儿揉碎，也不愿意伤害夫妻之间的感情。

明察秋毫，花心萝卜外在表现易过敏。男人一旦花心，会变得极其敏感，尤其是对电话。家里的固定电话响了，他会抢着去接；手机则不是调成静音就是振动，接听时常自觉不自觉地溜达到阳台上或厕所里，不愿意当着老婆的面接电话。对于老婆的询问，也是能糊弄就糊弄，采取这样那样的方式转移老婆的视线或者话题，再追问下去，他就要急了——我能有什么事？你在怀疑我吗？出现这种情况，就需要引起高度重视了。

朋友出面证明他是清白的。男人在外面晚归或迟迟不归被妻子怀疑时，经常会有他的哥们儿自告奋勇站出来替他澄清事实，不过，这样的手段在聪明女性面前早就失效了。

一天，妻子兰心和丈夫刘庆在聊天，兰心突然说起刘庆的一个铁哥们儿人虽然不错，就是爱说谎，一张嘴就是瞎话，连眼睛都不带眨的。刘庆自然不同意，兰心开玩笑说自己能拿出铁一样的证据来，说着，兰心拿起电话，拨通了刘庆铁哥们儿的电话，张嘴就问：“刘庆在不在你们那里？”

那个铁哥们儿答得非常干脆：“在啊，嫂子，我们几个一起喝酒呢。刘庆去厕所了，待会儿我让他给您回电话。”说完就撂了。

还不到两分钟，刘庆的手机就响了，是那个哥们儿打来的，那个哥们儿张嘴就说：“刘庆，嫂子查岗呢，幸亏我给你遮掩过去了，别光顾着风流了，赶紧回去吧……”

身上带着女人的印记。这个就不用多说了，简直可以盖棺论定了。

男人深夜晚归，身上明显带着酒气，却对女人说：我只喝了一点酒。女人埋怨地看了男人一眼：少喝点，对身体不好！男人笑了笑。女人把男人的衬衣脱下，却发觉衣领上隐隐有一个口红印，女人装作不经意地说：这件衣服明天洗洗，衣领脏了。男人心一紧，脑海里现出临别时她紧搂脖子的情景，随之一怔：几个哥们儿一起喝的酒，累死了，睡了！女人并没有继续追问，等第二天男人清醒时，女人故意在他跟前洗衣服，然后说：这是什么东西？这么难洗，下次注意点！

一个花心萝卜过得并不会愉快：他需要骗过妻子、瞒住孩子、糊弄情人，需要在家庭里夹起尾巴，在单位上瞒天过海，不断用谎言去遮掩谎言，最终撒出一个自己再也圆不了的弥天大谎。等到谎言揭穿的那一刻，他才发现——一切都仅仅是一场游戏一场梦。

家庭就像人生海洋里的一艘航船，遇到风浪是正常的，这时候需要桨手，也需要舵手，当妻子的就要当好这个舵手，面对丈夫的谎言，妻子要采取各种手段，巧妙地暗示、委婉地揭穿，唤起花心萝卜对家庭的爱心和责任感，共同驾驭着这艘航船驶向幸福的彼岸。

第八章　会说话的“衣着”

心灵的代言——衣着

不同的人有不同的衣着，衣着和服饰是人们内心的反应和写照。

假如你在牧场上穿着整齐的西装，在别人眼中你不会有任何领袖气质。同时，衣着的方式能建立起一个特别的形象来。比如在辨别一个领导者时，不同的着装会带来完全不同的效果。

蒙哥马利元帅以他的“贝雷帽”著名。他在这种扁软羊毛质料的小帽上，缀上他指挥下主要单位的队徽，还随时穿着一件套头衬衫。他塑造了一个随便、舒适的形象，哪怕是在战斗最激烈之际，官兵们只要见到一位头上戴着软帽缀满队徽、穿着一件套头衬衫的人，立刻知道是他们的司令官来了。

艾森豪威尔穿着一件自己设计的短夹克，最后整个美国陆军都采用这种夹克，而且名字就叫“艾克夹克”。

巴顿也非常相信仪表的重要。他特殊的穿着包括一顶闪亮的头盔，臀部两边各挂一把手枪，甚至在战场上还系着领带。他的官兵也是老远就认得出他来。

麦克阿瑟也建立了一个特殊形象。在第一次世界大战中，他还只是一位年轻的上校，他的制服就与众不同。他不戴钢盔，也不佩带手枪。他的理由是：“钢盔会伤害我的头，降低领导效率。我不佩带枪，乃是因为我的任务不是打枪，而是指挥。”在第二次世界大战中，他不打领带的制服，金边帽子，大烟斗和太阳眼镜，也都成为他著名的标志。

很多其他的军中将领也讲求所穿军服与众不同。有的虽然穿着制式军装，但是经过特别剪裁，质料也比制式的要好。有些指挥官喜欢执一根装饰用的棒子，可以视为美国式的元帅指挥棒。

西点军校军事建筑系主任特纳尔上校，即使在教室上课时也穿着一套迷彩服。特纳尔以前担任过美国空军空降兵学校校长。他是位猛虎型的领导者，团体无论做任何事，他都会亲自参与。学生们都将他看成是能在水面上行走的奇人。

美军陆战队司令、四星上将盖瑞也喜欢穿迷彩服，甚至到国防部就职后还穿。他是唯一穿迷彩服的司令。你一眼就会看出他来，他的迷彩服似乎在告诉你：“我是一名战士，我的任务就是作战。”

在两百年前，约瑟夫·朱伯特说：“一位服装整齐的士兵，乃是种自重的表现。他显示出更能控制自己，而使敌人更为恐惧。因为良好的外表本身就是一种力量。”

而一个人的衣饰，不仅仅表露他的情感，并且可以显示出他的智慧来。同时，从他的衣着习惯，更可以透露出他的人生哲学和人生观。

一般来说，喜欢穿简单朴素衣服的人，性格比较沉着、稳重，为人较真诚和热情。这种人在工作、学习和生活当中，对任何一件事情都比较踏实、肯干，勤奋好学，而且还能够做到客观和理智。但是如果过分朴素就不太好了，这种情况表明人缺乏主体意识，软弱而易屈服于别人。

喜欢穿单一色调服装的人，多是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。

喜欢穿深色衣服的人，性格比较稳重，显得城府很深，不太爱多说话，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。

喜欢穿淡色便服的人，多比较活泼、健谈，且喜欢结交朋友。

喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的人，多是虚荣心比较强，爱表现自己而又乐于炫耀的人，他们任性甚至还有些飞扬跋扈。

喜欢穿过于华丽的衣服的人，也是有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲的人。

喜欢穿流行时装的人，最大的特点就是没有自己的主见，不知道自己有什么样的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

喜欢根据自己的嗜好选择服装而不跟着流行走的人，多是独立性比较强，有果断决策力的人。

喜爱穿同一款式衣服的人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信，爱憎、是非、对错往往都分得很明确。他们的优点是做事果断，显得非常干脆利落。但他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较浓，常常自以为是。

喜欢穿短袖衬衫的人，他们的性格是放荡不羁的，但为人却十分随和与亲切，他们很热衷于享受，凡事率性而为，不墨守成规，喜欢有所创新、突破。自主意识比较强，常常是以个人的好恶来评判一切。他们虽然看起来有点吊儿郎当，但实际上他们的心思还是比较缜密的，而且什么时候都知道自己是做什么的，所以他们能够三思而后行，小心谨慎，不至于任性妄为，而做出错事来。

喜欢穿长袖衣服的人，大多比较传统和保守，为人处世都爱循规蹈矩，而不敢有所创新和突破。他们的冒险意识在某一方面来讲是比较缺乏的，但他们又喜爱争名逐利，自己的人生理想定得也很高。这样的人最大的优点就是适应能力比较强，这得益于循规蹈矩的为人处世原则。把他们任意放在哪一个地方，他们很快就会融入其中，所以通常会营造出比较好的人际关系。他们很重视自己在他人心目中的形象，希望得到

注意、尊重和赞赏，因而在衣着打扮、言谈举止等各个方面都总是严格地要求自己。

穿着打扮以素雅、实用为原则的人，他们多是比较朴实、大方、心地善良、思想单纯而又具有一定的宽容和忍耐力的人。他们为人十分亲切、随和，做事脚踏实地，从来不会花言巧语地去欺骗和耍弄他人。他们的思想单纯，凡事都往好的方面想，但绝对不是对事物缺乏自己独特的见解。他们具有很好的洞察力，总是能把握住事情的实质，而做出最妥善的决定和方案。

喜欢色彩鲜明、缤纷亮丽的服装的人，他们多半比较活泼、开朗，单纯而善良，性格坦率豁达，对生活的态度也比较积极、乐观和向上。他们多是比较聪明和智慧的，这些体现在外的，就是有较强的幽默感。同时，他们的自我表现欲望比较强，常常会制造些意外，给人带来耳目一新的感觉，以吸引他人的目光。

喜爱宽松自然的打扮，不讲究剪裁合身、款式流行的衣着的人，多是内向型的。他们常常以自我为中心，而融不到其他人的生活圈子里。他们有时候很孤独，也想和别人交往，但在与人交往中，又总会出现许多的不如意，所以到最后还是以失败而告终。他们多半没有朋友，可一旦有，就会是非常要好的，他们的性格中害羞、胆怯的成分比较多，不容易接近别人，也不易被人接近。他们对团体活动一般来说是没有兴趣的。

后来，美国著名的心理学家兼社会学家乔治·纳甫博士，就衣着和性格的关系，划分出了六种类型。

（1）智慧型。这种人头脑冷静，思想缜密周详。他要购买一件新衣服的话，一定会先考虑到它是否合体，衣服是否有特色，裁剪缝纫得是否精细结实和令人满意，因为他把衣服看成是他的财产的一部分。

（2）经济型。当这种类型的人购买新衣服时，第一件事就是要先计算一下是否合算。为了贪便宜，他会去买处理品和清仓削价的衣服，还会去光顾旧货店，挑选自己所满意的衣服。

（3）唯美型。这种人常被唯美观念所支配，他在选购衣服时不求经济耐用，但求美观，只要能穿上一件时髦的衣服，他就心满意足了。

（4）人道主义型。这种类型的人买衣服没有目的，常会买下自己所并不需要的衣服。似乎他买衣服的目的是让服装店多做些生意。日积月累之后，他的衣柜和箱子里衣饰堆积如山，但适用者不多。

（5）政治家型。这种类型的人所穿的衣服，特别注意款式图案，希望能给别人留下很好的印象。

（6）宗教家型。这种类型的人，他们喜欢款式简单的衣服，色彩朴实无华，保守而趋向拘泥，尽力避免虚饰。

讲究色彩和喜欢复杂的衣饰的人，个性比较讲实际，有自信心，但骄傲自满，爱支配他人，易于冲动，往往陷入虚荣的歧途。喜欢素色和简单衣饰的人，个性内向，生活朴实，温和淑静，但缺乏自信心，少有上进心，依赖他人的心理较强，遇事犹豫不决，难于做出什么成绩来。

个性的表达——颜色

心理专家认为色彩是“世界上最便宜的精神治疗师”，可见其作用不可忽视。相应的，从人们服装的颜色就可以透视其心理了。

在这个色彩斑斓的世界，色彩也赋予了不同的象征意义：概括起来说，红、橙、黄为暖色，可使人精神振奋，心情愉快，有增强新陈代谢的作用；蓝、绿为冷色，起抑制、缓和感情冲动的作用。

人们可以利用暖色来振奋精神，增强生命力，提高生活兴趣，促进机体的新陈代谢，而利用冷色抑制与缓和感情的冲动，安定情绪，控制暴露，并用来对人进行心理治疗。

专家们还认为每天必须看到以下九种颜色，才能使人生活得更快乐，以获得心理平衡。例如：

（1）红色。热烈、喜悦、果敢、奋扬。是活动的象征，能为你带来生命的活力，在生活中，用红色的毛巾、红色的电话机等，都能使人活跃。食品中也应有一些红色来增加食欲，如红色的番茄、红辣椒、红苹果等。

偏爱红色者，活泼、热情、大胆、新潮，对流行资讯感应敏锐，最

容易感情用事；有强烈的感情需求，希望获得伴侣慰藉。缺点是浮夸、吹嘘，注重外表修饰，有追求物质欲望的倾向。

（2）橙色。能减少疲劳感，令人振奋。如果使用橙色的唇膏、橙色的围巾，可使你看来精神奕奕。在厨房和餐桌上使用橙色，使人有健康、明朗的感觉。

（3）黄色。光辉、庄重、高贵、忠诚。能够刺激创作灵感。使用在一些家具布或家庭摆设上，使人看来活泼明朗。如果穿着黄色衣服上班，能给人以醒目的感觉。偏爱黄色者，多个性积极、喜爱冒险，乐观、爽朗，喜欢结交朋友，是达观、乐天的社会型人物。

（4）绿色。健康、活泼、生气、发展。绿色是自然界中最常见的颜色，能使你精神获得安抚。如果用绿色来布置客厅，给人一种舒畅轻松的感觉。近乎黄色的青绿色，给人以活力感，接近蓝色的深绿色，则给人安静平和的感觉。

偏爱绿色者，多数严谨、安分、做事稳重，是值得信任的坚实派人物，感性方面较缺乏，经常不苟言笑，有耐心及实践能力，坚韧、认真、凡事按部就班，金钱使用也颇有计划性，能在稳定中发展事业。

（5）浅蓝色。幽静、深远、冷漠、阴郁。是一种和谐友善的颜色，当你情绪低落时，浅蓝色能给你受保护的感觉。偏爱蓝色者，多态度明朗、诚实。处事方式偏向中庸，做事颇有弹性，留有回旋余地。

（6）深蓝色。给人以平静安详感，所以用深蓝色做工作服，能使工作环境表现出冷静气氛。

（7）紫色。这是一种浪漫色调，能制造罗曼蒂克气氛。如果女孩子想使自己更富于吸引力，那么，不妨选择紫色的衣服穿穿看。

偏爱紫色者，多谨言慎行，喜怒不形于色，许多内心的想法都深藏着，不愿表露出来。姿态优雅、富神秘气质、不擅长交际，给人冷漠、高傲的感觉。喜欢思索，很会压抑、控制自己的情感。

（8）黑色。象征着沉默、神秘、恐怖、死亡。偏爱黑色者，与紫色略为相似，性格内向，心态阴郁，喜欢独行独往，希望保持独特的个人活动空间。

（9）白色。象征单调、朴素、坦率、纯洁；偏爱白色者，多个性开朗、单纯，泾渭分明，喜欢表露。生活中爱清洁，家居布置宽敞明亮，讲究个性特点。

另外，灰色象征和谐、深厚、静止、悲哀。偏爱灰色者，缺乏毅力，性格怯懦、胆小，凡事依赖他人，没有自己的主见，容易受别人影响改变已经决定或承诺的事情。

穿衣风格——情趣的代表

服装是流行的文化，是人思想的外在体现。从一个人衣着打扮的风格中，不仅可以看出他的兴趣爱好，也可以看出一个人的性格特征。

（1）喜欢穿白衬衫的人：他们大多缺乏爱情，清廉洁白，是个现实主义者。

喜欢穿白衬衫的人，其性格特征是缺乏主动性、判断力、羞耻之心。他们在色彩感觉上、在扮装上都非常优秀；相反，不论对什么服装，只要穿上白衬衫都能相得益彰。白色确实与任何颜色的服装都能搭配组合，关于这一点没有什么异议。同时，白色是表示清洁的颜色。

白色与任何颜色都能搭配的优点，当然也能给人一种亲切感，但这种形态的人“穿什么都可以”，就是说对服装不受拘束，在性格方面是属于爽直派的。诸如此类穿白衬衫职业的，比如裁判官、医生、护士、机关的职员等各行各业的职业者，当你看到他们的第一印象都是缺乏感动性，尤其在感情方面和爱情方面。

这类人容易自以为是，对于自己喜欢从事的工作，他会一意孤行地追求和实现。这类人在生意场上常常是个躁动分子，极可能与他人起冲突，随时有动干戈的事情发生，在人际交往中，遇到这类穿着的人要有戒备之心。

这类人总会为自己的失误找出各种借口，这种人没有什么话题可言，除重要的事情交涉后，关于酒色话题一般不参与言论。有喜好穿白衬衫习惯的人，总是以工作为人生的支点，是不折不扣的现实主义者，对工作有一贯认真的态度。在茫茫众生中，总有一些脚步匆匆、马不停蹄的人，他们享有较高的社会地位，为了维持自己的“白领”形象，他们

无时不在为工作做出努力，他们是上司眼里的精英、下属心中的怪物。

（2）喜欢穿着不修边幅的人：他们属于特立独行型的性格。

在穿着上喜欢不修边幅的人，大都是活力四射、精力旺盛的人。这类人不喜欢久居人下，喜欢领导别人做事，其用人的手法通常很不高明。这种人不适合从事薪水阶层工作，大多数人都是脱离薪水阶层，单独到社会中去做生意或自由闯荡。

由于某种职业特点的限制，许多人被迫打起了领带，假如一位主管有意无意对下属提起对打领带的看法。如果他回答是不喜欢打领带，那么可能说明他对现在的处境不满意，有另起炉灶的意图。而某些官员被生意人招待去打高尔夫球取乐，或薪水阶级者利用星期天、假日打高尔夫球取乐，这种现象不但是享受不修边幅的动作，且有“变成自由的愿望”。

（3）喜欢朴素服装的人：他们都坚韧、有计划，但运数不佳。

政府官员和银行职员等，大概由于职业的关系，大多喜欢穿朴素的衣服。这类人从表面现象上也是朴实的，大部分属于体制顺应型。在朴素当中，也有一些豪华的特征。而且，他们在自己的容姿上也有相当的自卑感。相反，喜欢豪华服饰的人，是自我显示欲和金钱欲望都强烈的人，同时也具有歇斯底里的性格。

这种类型的人，利用自己的特性发展适合自己职业一般毫无问题。有些虽不是体制顺应型的人，但为生活不得已勉强穿朴素服装。许多公司注重制服，这完全把人的个性压制住了。不让个人穿自己所喜欢的服装，这种行为是绝对不可取的。

平时喜欢朴素服装的人，但在某个豪华的场合上，你却看到他盛装而入，这种人就要引起人们的警觉。这类人可能十分单纯，也可能颇有心机。他对金钱欲望非常强烈，对别人的批评也非常在意，很难接受别人对他的意见，对这类人奉承是上策。

穿着朴素衣服的人向来非常小心，任何事情都有计划性，并以诚实不欺者为多。另外，这种人外表看起来诚实，其实对酒色特别着迷，以致家运不好。应付这种类型的人，不要显示攻击心。这种类型的人人情味非常浅薄，是重视现实的人。

（4）喜欢蓝色、蓝紫色的人：他们待人温和，但自尊心极强。

喜欢穿这种服装的人，大多缺乏决断力、实行力。这类人说话比较磕巴，缺乏羞耻心和责任感，由于这类人不善于表露自己的情感，是自尊心非常强烈的人。

这种人与人相处时，如果你缺乏观察的眼光的话，会感觉这种类型是“很好的人嘛！”其实这种人缺乏人情味。假如这种人是你的领导，当你经过数次请客与某公司进行的交易成功时，你的领导就会讲话：“这件事情怎么没有预先报告，你自行交涉是不对的。”总而言之，这种类型的领导没有培养部下的能力，并且也不喜欢把功劳让给部下。

按照他的意思是：“在请客方面花很多钱，不如把所花的钱直接送给谈生意的人更为有效。”这种想法是喜欢这类色彩服装的人特有的想法。

要想接近喜欢这类色彩服装的人，应逐渐按部就班，并投其所好。同时在这种人面前不能说别人的坏话，这种人在你说别人坏话时，他会假惺惺地骂你。

（5）喜欢穿黑色服装的人：他们爱憎分明，但个性非常温厚。

通常喜欢红白明显色彩的人，同时也喜欢黑色系统的服装。因为这是歇斯底里型和神经质型的人的特性。

这种类型的人的性格特征，是对别人的态度不温柔，很难接近。但假如了解了他的心理之后，你会发现他是个非常有趣的人。这类人大多都有点罗曼蒂克的气质，这类人性格通常多是温柔善良，为人忠厚，且具宽容的气度。

在商场上遇到这类人时，你必须对他持诚实的态度。他让你办的事儿，能够办到的话，你一定要立刻付之行动，让他从实际中了解你，然后成为他的朋友和合作者。

对人依赖心非常重，是喜欢穿黑色服装人的短处。这种类型的人在性格上不喜欢半途而废，任何事情都要彻底弄明白，看起来好像是个乐观的人，实际上是为了隐蔽某一点，所以花费很多心思来表现大方之处。这种人实质上有纤细神经的一面，经常处于着急状态。

（6）喜欢穿粗直条整套西装的人：他们大多对自己缺乏信心，喜欢摆空城计。

在一般薪水阶层人士的穿着习惯中，很少有穿蓝色粗直条西装的人。大多数自由职业者，为了掩饰职位上引起的感觉不安，才喜欢穿这种整套的西装来隐藏内心的动向。

这种人的特征是流行时尚的发烧友。由于对自己没有信心，又恐怕被别人发现，或者因为情绪上的孤独不安时，才会穿上粗直条整套西装。

与这种类型的人接触时，绝对不能攻击对方的缺点。如果言谈之间的内容不假思索的话，会受到对方的攻击，因此需多加注意。

这种人最不喜欢占卜，性情如同女性一般，无草率之处。所以，对这种人不要多讲话，按照对方说话的语气去调整，尽量不要指责其缺点，并且要不时地夸赞他。

这种类型的人性格有点类似女性。他们头脑非常单纯，所以，你应当避免去激怒对方。

（7）喜欢穿背后或两旁开叉上衣的人：他们具有领导气派且自我显示欲非常强。

也许你经常碰见西装笔挺的绅士，英国制的西装，带花纹的领带，小羊皮或羔羊制皮鞋、珍珠袖扣、瑞士制的手表，镜框是高级的舶来品，连打火机也是世界上驰名的名牌商品。像这样的人，在你所见者之中一定不乏其人。

这类人通常会给人以商界大款或来头不小的感觉。而且这类人通常极具伪装性，他们大多以侠义中人自居，借以表示领导者的风范，但这种人通常让人失望，并不真是具有侠义之气的人。

这类人的金钱观念比较淡薄。对长期交易没有多少兴趣，往往特别注重短期交易，具有追求一夜暴富的倾向。

一旦以信用为主进行交易时，必须详细调查对方的底细。一方为了慎重起见想暂停交易的话，对方则会施以威胁法。若一方采取冷静态

度，对方会急变为软弱战术。

这类人士会对人作过多的许诺。此时，你应委婉推辞为上策。其实这种人的性格是神经质，疑心重、嫉妒心强、独占欲旺盛，喜欢装饰外表并且好玩的典型。然而，观其面貌又是一副诚实的模样。

（8）穿着马虎的人：他们大多缺乏机密性、计划性，但有实行力。

有些人身上穿着名牌西装，脚蹬着名牌皮鞋，却系着一条非常粗俗的领带，这种穿着不得要领，疏于考究的人，就是穿着习惯上非常马虎之人。他们的特性是有些与众不同的。

这类人通常富有行动力，对工作抱有热忱之心。假如在同事或晚辈之中有这种类型的人，对你而言，并不是件好事，这类人虽然富有行动力，得意之时，他会高踞之上，失势之时，他又畏缩不前，是一类非常麻烦的人。

这类人，一经下决心从事某项工作，就会一贯如注，有始有终。如果你和这类人相处的时候，一定要掌握分寸，有距离地接触，因为他听到异己之言便会恼羞成怒，对于这类人，不宜采取责备的口吻或刺激性语言，让他对你造成不必要的妨碍。和这类人有生意上的往来时，你的胜算非常低。

假如你必须和这类人打交道，你就要学会使用头脑和手段，尽量别招惹他生气，这类人比较注重相同意识和连带关系。

（9）喜欢舶来品的人：有自卑感但善于奉承人。

对于喜欢这类穿着习惯的人，绝不能轻易从外表上判断其为人。有的人在任何场合都喜欢从上到下都是舶来品的装扮。这类人和他人打交道时，一点人情味都没有，简言之，这类人大多都冷酷无情，即使外表看起来非常密切的人，事实上他们之间的关系，肯定不乏利害关系联结着。

这种人对生意上的事情非常敏感。当自己处于不利地位时，会立刻寻找外援，而一旦失手，则会诿过于人，对于这类人，要有警惕性。

喜欢舶来品者对流行很敏感，对自己又缺乏信心，借用舶来品来装饰自己。这种类型者多数是孤独、情绪不安定、有自卑感，最好不要去揭穿他们的自卑感。

个性的体现——T恤

当今，T恤已经是一种最普遍、最受人们欢迎的服装之一。在以前，T恤只是用来保暖和吸汗的内衣，可是现在，它已演变成了一面公众告示牌，可以任由自己在上面随便记录或宣泄各种情绪和想法。所以，选择什么样的T恤可以更直观地看出一个人具有什么样的性格，可以说，T恤已经成了人们个性的标语。

喜欢在T恤上印上自己名字的人，思想多是比较开放和前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜的事物，他们对一些陈旧迂腐的老观念多是持一种相当排斥的态度。他们的性格比较外向，喜爱结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有比较不错的人际关系。他们的自信心还是很强的，有一定的随机应变能力，在不同的情况下，能够及时地做出应对策略。

习惯于选择没有花样的白色T恤的人，多有自己比较独立的个性；他们不会轻易地向世俗潮流低头。他们往往具有一定程度的叛逆性，但表现的形式往往不是特别的明显和恰当。

喜欢选择没有花样的彩色T恤的人，自我表现欲望并不是特别强烈，他们甚至是可以甘于平凡和普通，做一个默默无闻的人。他们多比较内向，不太爱张扬，而且富有同情心，在自己能力许可的条件下，会去关心和帮助他人。

喜欢穿印有各种明星的画像及与之有关的东西的人，多是追星族，他们对那些人有无限的崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。他们很乐于向别人表达自己的这种心理。

喜欢在T恤衫上印有一段幽默标语的人，多具有一定的幽默感，而且很聪明和智慧。另外，他们也是具有很强的表现欲望，希望自己能够引起别人的注意。

喜欢穿印有学校名称或大企业的标志装饰的T恤，这一类型的人多

比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的单位和企业具有一定的感情。他们希望能够以此为载体，吸引一些志同道合的人。

喜欢穿有著名景点的风景的 T 恤，这一类型的人对旅游总是情有独钟的。他们的性格多是外向型的，对新鲜事物的接受能力很强，而且具有一定的冒险精神。自我表现欲很强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。

妙解人心——帽子

对于人们来说，帽子被赋予更多的功能，它不仅仅可以用来御寒，它还是一种戴着美观给人树立某种形象的工具。世界各地都在生产形式各异的帽子，出入任何一家娱乐场所或大型酒楼餐馆，都会看到衣帽间的牌子，这说明帽子对于一个人来说，有着很重要的用途，它可以帮人建立某种形象，使人的个性在众人面前得以展现。

（ 1 ）爱戴礼帽的人。一个爱戴礼帽的人，往往认为自己稳重而有绅士风度。他的愿望是让人觉得他有沉稳和成熟的风格，在别人面前，他经常表现得热爱传统：比如喜欢听古典音乐和欣赏芭蕾舞等，与流行歌曲无缘，有时他甚至站出来反对这些他自认为是糟粕的东西，要求政府出面制止这些大逆不道的行径，他欣赏一个男人穿西服打领带，一个女人穿套装旗袍，从不正眼瞧袒胸露背穿超短裙的女人。

一般来说，这类人过分保守并且缺乏冒险精神，成就并不大，所干的事业也不像想象的那么顺心。

友情方面，他的朋友会觉得他保守、呆板、不容易掏真心话，即使他在见面时斯文有礼，也不能加深他们之间的友谊，他和任何一个朋友之间的友谊都不能保持应有的深度。他有时也会想到这些，并试图努力去改变，但他天生的性格使他难以表达自己的心思，有时反而适得其反。

这类人所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，而且所穿的袜子也一定给人以厚实的感觉，即使是炎热的夏季，他也会拒绝穿丝袜，同时他也讨厌凉鞋和穿着拖鞋走路。由于他看不惯很多东西，所以他的心底很清高，有些自命不凡，认为自己是干大事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。

（2）爱戴彩色帽的人。这类人清楚在不同的场合，不同颜色的服装，应该戴不同色彩的帽子。说明他是个天生会搭配且衣着入时的人。他喜欢色彩鲜艳的东西，对时下流行的东西非常敏感，每当城中出现新鲜玩意，他总是最先尝试的那批人，他希望人家说他的生活过得多姿多彩，懂得享受人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。

这类人害怕寂寞，因为他精力旺盛朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心，总是使他躁动不安，他经常邀请伙伴们一起玩耍，到歌舞升平之地尽情玩耍。可当最后一支舞曲跳完后，曲终人散的那种滋味会马上浸满他的心头。

对于工作，他的热情和消极是成反比例的，有时会为他带来一定的好运，当他热情起来时，就像有使不完的劲，一旦感到无聊时，空虚感马上袭满他的心头。为什么他不能使自己的精神生活变得更充盈一点呢？要知道总有一天，内在的空虚感会把他淹没掉的。

（3）爱戴鸭舌帽的人。通常有点年纪的人才戴鸭舌帽，它显示出稳重、办事忠实的形象。如果男人戴这类帽子，那么他会认为自己是个客观的人，从不虚华，面对问题时，总能从大局着想，不会因为一些旁枝末节而影响整个大局。

这类人之所以这么做，是因为他是个会自我保护的人，不愿轻易让别人了解他的内心。他不是个攻击型的人，但是个很会保护自我的防守型的人，所以他很少伤害别人，但也不容许别人伤害他。

这类人很会聚财，相信艰苦创业才是人生的本色，多劳多得是他的客观信条，他从不相信不劳而获或少劳多获，他认为他所拥有的财富来之不易，所以他从不乱花一分钱。

有时候，他自以为是老练的人，在与别人打交道时，就算对方胸无城府，他还是喜欢与别人兜着圈子玩，即使把对方搞得晕头转向，也不直接说出他的心思。

（4）爱戴旅游帽的人。这种帽子既不能御寒也不能抵挡太阳的照射，纯粹是作为装饰之用。用这种帽子来装扮自己，以投射某种气质或形象；或者戴上它另有企图，用来掩饰一些他认为不理想或者有缺陷的东西。

通过他所表现出来的这些特点看，他不是一个心底诚实的人，不肯以真面目示人，是个善于投机钻营的人，因此真正了解他的人少之又少，而一般人所看到的只是他的表面。

事业方面，这种男人也用他那套投机之术去钻营各种空当，有时也会收到不错的效果，当他黔驴技穷时，也就会被他的上司和同事看穿。

由于这类人过度聪明，过度自以为是，在别人面前既唱红脸又唱白脸，以为自己做得天衣无缝，其实别人早已看出他是个不可深交的人。因此他真正的朋友不多，多半是与他面和心不和的人，有时他也能看出自己的缺点，但由于他的本性所决定，他无法改变这些事实。

（5）爱戴圆顶毡帽的人。这纯粹是一副老百姓的派头，对任何事情都感兴趣，但从不表达自己的看法，即使有看法也是附和别人的论点，好像这类人没有主心骨似的。

这类人并不是没有主张的人，他们只不过是个老好人罢了，不愿随便得罪一个人，哪怕他是个最不起眼的人。从本质上讲，这种男人忠实肯干，他相信只有付出才有收获的道理。在他平和的外表下，有自己执著的观点，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。

对于做每一件事情他都会全力以赴，投入巨大的精力和热情，对于报酬，他只拿属于自己的那一份。他是以自己的美德赢得尊重的。

选择朋友方面，他表面随和，其实颇为挑剔，他认同“道不同不相为谋”的方针，因此，除非对方和他有类同看法和观点，否则他是不会考虑和他深交的。

男人的格调——领带

有这样一句话：“衣冠楚楚是做好的介绍信。”对于大多男士来说，服饰文化体现了一个男士的个人修养，同样，领带这件辅助饰物却有着比服饰还要重要的地位。领带的打法和色彩的搭配，尽显男士的格调。领带的作用类似于女士们的丝巾作用，但男人的行事原则和人品秉性，却可以完完全全地展现在领带打法与颜色的搭配上。若仔细观察周围的男人，便不难发现他们的蛛丝马迹。

领带结又小又紧的人。如果有这种喜好的男人身材瘦小枯干，则说明他们是有意凭借小而紧的领带结，让自己在他人匆忙的一瞥时显得“高大”一些。

如果他们并无体形之忧，则说明是在暗示他人最好别惹他们，他们不会容忍别人对自己有半点的轻视和怠慢。这是气量狭小的表现，由于生活和工作中谨言慎行，疑心甚重，他们养成了孤僻的性格。他们凡事大多先想自己，热衷于物质享受，对金钱很吝啬，一毛不拔，结果几乎没有什么人愿意和他们交朋友，他们也乐于一个人守着自己的阵地，孤军奋战。

领带结不大不小的人。先不考虑领带的色彩和样式，也不管长相和体形如何，男人配上这种领带结，大都会容光焕发，精神抖擞。他们获得了心理上的鼓舞，会在交往过程中注重自己的言谈举止，所以不管本性如何，都显得彬彬有礼，不轻举妄动。

由于认识到领带的作用，他们在打领带结的时候常常一丝不苟，把领带打得恰到好处，给人以美感。他们安分守己，把大部分的精力放到工作当中，勤奋上进。

领带结既大又松的人。领带的作用是使男人更加温文尔雅，但打这种领带结的男人所展现的风度翩翩决不是矫揉造作出来的，而是货真价实，是他们丰富的感情所展露出的风采；这类人不喜欢拘束，积极拓展自己的生活空间，主动与他人交往，练就高超的交往艺术，在社交场合深得女人的欢心和青睐。

领带深蓝色、衬衫白色的人。“蓝领”代表职工阶层，“白领”代表管理阶层，他们将两者融合到一起，上下兼顾，少年老成，同时不乏风度翩翩；由于视野宽阔，白领的诱惑远远超过蓝领，所以他们对工资特别专注，事业心极重，结果在奋斗过程中常常出现急功近利的表现。

领带多色、衬衫浅蓝色的人。五彩缤纷是人们对美好事物的形容，充满了迷离和诱惑，普通人和勤奋的人往往对此敬而远之，所以选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井脾气，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心致志，追逐的目标总是容易变换。

领带绿色、衬衫黄色的人。绿色象征生命和活力，是点缀大自然的

最美妙的色彩；黄色代表收获和金钱，是财富与权势的徽章。这样搭配领带和衬衫的男人富有青春活力与朝气，想什么就做什么，不喜欢拖泥带水，对事业充满信心，不过有时鲁莽冲动，自控能力较差。

领带黑色、衬衫白色的人。黑白分明是对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；善于明辨是非，相信“善有善报、恶有恶报”，正义在他们身上得到了最大的展现。

领带黑色、衬衫灰色的人。不用看他们的表情如何，仅这身打扮就让人有种不舒服的感觉。他们在穿着之时必先照镜子，能够接受镜中的压抑则说明他们有很深的忧郁，而这份忧郁是气量狭小所致，他们选择这身打扮，正是为了掩饰这个缺点。在工作当中，老板考虑到其他员工的情绪，常常请他们卷铺盖回家，所以他们经常变换工作。

领带红色、衬衫白色的人。红色象征火焰，代表奔放的热情，更是一种积极和主动的表现，所以男人选择红色领带，无异于想追逐太阳的光辉，以使自己成为关注的焦点。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。

领带黄色、衬衫绿色的人。用辛勤的耕耘换取丰硕的收获，按照理想设计生活和人生，并勇于实施，他们流露出的是诗人或艺术家的气质。他们相信付出就会有回报，所以不会杞人忧天地担心秋后因为意外的暴风雨而颗粒无收；与世无争，保持柔顺的性情，对人非常和蔼可亲。

不会系领带的人。连系领带这种小事都要人代劳的人，大都心胸豁达而不拘小节。他们或是有某种常人没有的绝技在身，或是先天具有领袖才能，使他们不屑将精力消耗在系领带这样的细节上。他们性情随和，有同情心，朋友甚多，口碑亦好，且夫妻情笃、家庭和睦。

女人心——妆容

人们大都希望通过化妆，力图使自己变得更加漂亮。而人们同样也可以通过妆容，对不同的人有所了解。正所谓：“妆容描画女人心。”

喜欢化流行的时髦妆的人，能很快地接受新事物，但常缺少属于自己的独立的个性，缺少必要的对未来的规划，他们不知道节省，自我表现欲望强烈，希望自己能够引起他人的注意，城府不是特别深。

喜欢浓妆艳抹的人，自我表现欲望强烈，总是希望通过一种比较极端的方式吸引他人，尤其是异性更多关注的目光。他们的思想比较前卫和开放，对一些大胆的过激行为常持无所谓的态度。他们为人真诚、热情和坦率，虽然有时会遭到一些恶意的攻击，但仍能够尊重他人。

喜欢化自然妆的人，他们多是比较传统和保守的，思想有些单纯，富有同情心和正义感。但不够坚强，在挫折和打击面前常会显得比较软弱。为人很真诚，从来不会怀疑他人有什么不良动机。

喜欢化小丑般的红脸颊，紫色的眼影，眼睛周围黑黑的妆的人，可能并不认为这是美的象征，他们很可能是在进行某种情感宣泄。他们多具有相当强烈的叛逆心理，喜欢和一切常规的思想和行为作斗争。

从很小的时候就开始化妆，一直保持着同样的模式的人，多有一些怀旧情结，常会陷入到过去的某种回忆当中，享受往昔的种种，但也能很快地走出来。他们比较实际，能够尽最大努力把握住目前所拥有的一切。他们为人真诚、热情，所以人际关系不错，有很多志同道合的朋友。他们很容易获得满足，但是有一点跟不上时代的潮流。

喜欢用很长的时间化妆的人是完美主义者，凡事总是尽力追求达到尽善尽美。他们大多有很强的毅力。他们对自己的外表并没有多少的自信，所以在这方面会花费大量的时间、精力甚至是财力。但由于他们过分地加以强调外在的形象，总会给人造成一种相当不自在的感觉。

喜欢化异国色彩比较浓重的妆的人，有比较丰富的想象力，身体内有很多艺术的细胞，希望自己能够成为一个艺术家。他们向往自由，渴望过一种完全的无拘无束的生活。他们常常会有许多独特的、让人吃惊的想法，是个完美主义者。

无论在什么时候都化妆的人，他们多对自己没有自信，企图借化妆来掩饰自己在某一方面的缺陷。他们善于把真实的自己掩蔽起来。

在化妆的时候，特别强调脸部某一部位的人，他们多对自己有相当清楚的认识，知道自己的优点在哪里，更知道自己的缺点在哪里，尤其

懂得如何扬长避短。他们多对自己充满自信，相信经过努力一定能够实现自己的理想。他们很现实和实际，并不是生活在虚无缥缈的幻想中的一类人。他们在为人处世等各个方面都非常果断，并且能保持沉着、冷静的态度。

喜欢化淡妆的人，自我表现欲望并不是特别的强，有时甚至非常不愿意让他人注意到自己。这一类型的人有很多都是相当聪明和智慧的，也会获得一定的成就。他们拥有自己的绝对隐私，并且希望能够在这一点上得到他人的尊重和理解。

从来都不化妆的人，追求的是一种自然美。这一类型的人对任何事物都不局限在表层的肤浅的认识，而是更看重实质的东西。在他们心里有着非常强烈的平等观念，并且不断地追求和争取平等。

另外，你知道女性在化妆时，最在意的是哪个部位吗？答案是最能起到点睛作用的嘴唇。

口红的颜色多得让人眼花缭乱。口红的选择与女性的潜在性格有很大的关系。假如问男性“在第一印象中，你感到最具女性性魅力的是哪个地方”时，回答嘴巴的男性很多。

1．粉红色系

此为最常见的口红色系，是表示女性纯洁、可爱之色。在初次约会时，很多女性会涂粉红色口红。

淡粉红色和鲜亮粉红色所给人的印象是完全不同的。淡粉红色有着一种清纯的气氛，鲜亮粉红色则较为爱玩的女子所喜用，但不论哪一种，都很吸引男性。

2．红色系

红色口红能强调嘴唇，给人一种成熟的感觉。没有自信的女性是不会涂此种颜色的口红的。

3．橘色系

最柔软，又易让人感到亲近的，就是橘色系的口红。它不像粉红色般轻浮，也不像红色般强烈，而是给人一种中庸的印象。

喜欢这种颜色口红的女性，很能够自我控制，具有优异的判断力。多半是尽忠职守的上班族女郎。在恋爱方面，此种女性乃是属于为男性奉献牺牲的类型。因此，在家庭里，是个好母亲、好妻子。而正因为如此，一旦遭男性背叛，就会妒火难熄。

4．褐色系

虽然不华丽，但给人一种安详感的，就是褐色系的口红。喜欢此种颜色的女性，多是对自己的感觉有自信的。不论在化妆上或打扮上，都自有一套。

这种人对流行很敏感，是肯花时间自我磨炼的人。对于金钱、恋爱，都能以冷静的态度对待。对男性也有着敏锐的观察力，理想很高。

5．紫色系

自我显示欲很强，喜欢妆扮后的自己。一般说来，此种人喜欢浓妆艳抹，不论是发型或打扮都力求引人注目。此种人愿意照着自己的方式生活，不喜欢平凡的生活方式。

给男性的印象是不易靠近，但因此反而具有受男性喜欢的不可思议的魅力和个性。这种类型的人大都属于女权主义者，常要对方照着自己的原则走。

6．珍珠色

喜欢涂有珍珠色口红的女性，有着明确的自我主张，是富于个性且热情的人。对于自己的欲望能直接地表现于外，希望过着自由自在，想做什么就做什么的生活。在恋爱方面，讨厌受男性的束缚，有着期待冒险的强烈心情。

手提包也会说话

在当今社会，手提包在人们的工作、学习和生活当中是非常重要的一件物品，很多时候它几乎与人形影不离，人走到哪里，它们也随之被带到哪里。正是因为提包具有如此非同寻常的作用，所以，它们在一定

程度上可以向外界传达一定的信息，让外界通过提包来认识提包的主人。

提包的样式是多种多样的，人们可以根据自己的喜好进行选择。一般来说，选择的提包比较大众化的人，他们的性格也比较大众化，或者是说没有什么特别鲜明的、属于自己的个性。他们在很多时候都是随大流，大家都这样选择，所以我也这样选择，没有自己的主见，目光和思想比较平庸和狭窄。人生中多小有收获，而无大的成就和发展。

提包里的东西摆放得乱七八糟，没有一点规则，要找一件东西，需要把提包内的所有东西全部倒出来，这样的人可以看出他们的生活是杂乱无章的，奉行的是“无所谓”的随便态度。这一类型的人做事多比较含糊，目的性不明确，但对人通常都较热情和亲切。可是由于他们的生活态度有些过分随便和无所谓，所以常常会使自己陷入到比较难堪的境地。和这一类型的人相识、相交都比较容易，但是分开也不难。

提包内的各种东西摆放得层次分明，想要什么伸手就可以拿到，这说明提包的主人是一个很有原则性的人，他们多有很强的进取心，办事认真可靠，待人也较有礼貌。一般来说，这一类型的人有很强的自信心，且组织能力突出。但缺点是他们大多比较严肃、呆板，会过多地拘泥于生活中的某些细节。

选择的提包特别有特点，甚至是达到那种让人看一眼就难以忘却的程度的人，其性格可能要分两种不同的情况来分析：

一种是他们的个性的确特别强，特别突出，对任何事物都能从自己独特的思维、视觉等各方面出发，从而做出选择。这一类型的人有很多具有艺术细胞，他们喜欢我行我素，不被人限制，而且他们标新立异，敢冒风险，具有一定的胆识和魄力。如果不出现什么意外，自己又肯努力，将会在某一领域做出一定的成绩。

另外还有一种人，他们并不是真正有什么个性，也没有什么审美眼光，不过是为了要显示自己的与众不同，故意做出一些与其他人迥然有异的选择，以吸引更多的目光罢了。这一类型的人自我表现欲望及虚荣心都比较强。

选择的提包多是休闲式的人，可以看出他们的工作有很大的伸缩性，自由活动的空间比较大。正是由于这样的条件，再加上先天的性

格，这类人大多很会懂得享受生活。他们对生活的态度比较随便，不会过分苛刻地要求自己。他们比较积极和乐观，也有一定程度的进取心，能很好地安排工作、学习和生活，做到劳逸结合，在比较轻松惬意的氛围里把属于自己的事情做好，并取得一定的成就。

选择的提包多是公文包，这也从一个侧面说明了提包主人工作的性质。他们可能是某个企事业单位的老总，如果是普通职员，也是比较正规的单位的。选择公文包可能是出于工作的一种需要，但在其中多少也能透出一些性格的特征。这样的人大多办事比较小心和谨慎，他们不一定非得要不苟言笑，即使是有说有笑，对人也会相当严厉。当然，他们对自己的要求往往更高。

有小把手的方形或长方形的手提包，在有些时候可以当成是一件配饰。这种手提包外形和体积都相对比较小，所以使用起来并不是特别的方便。喜爱这一款式手提包的人，多是没有经历过什么磨难的人。他们比较脆弱和不堪一击，遇到挫折，容易妥协和退让。

喜欢中型肩带式手提包的人，在性格上相对比较独立，但在言行举止等各个方面却是相对较传统和保守的。他们有一定相对自由的空间，但不是特别的大，交际圈子比较狭窄，朋友也不是很多。

非常小巧精致，但不实用，装不了什么东西的手提包，一般来说，应该是年纪比较轻，涉世也不深，比较单纯的女孩子的最好选择。但如果已经过了这样的年纪，步入成年，非常成熟了，还热衷于这样的选择，说明这个人对生活的态度是非常积极而又乐观的，对未来充满了美好的期待。

比较喜欢具有浓郁的民族风味、地方特色的小提包的人，自主意识比较强，是个人主义者。他们个性突出，往往有着与他人截然不同的衣着打扮，思维方式等。有些时候显得与他人格格不入，所以说，营造出比较好的人际关系存在着一定的困难。

喜欢超大型手提包的人，性格多是那种自由自在，无拘无束的，他们很容易与他人建立某种特别的关系，但是关系一旦建立以后，也会很容易破裂，这也是由于他们的性格所决定的，因为他们的生活态度太散漫，缺乏必要的责任感。虽然他们自己感觉无所谓，但却并不是其他所有人都能容忍和接受的。

把手提包当成购物袋的人，多是希望寻找捷径，在最短的时间内以最小的精力把事情办成的人。他们很讲究做事的效率，但做起事来又比较杂乱无章，没有一定的规则，很多时候并不能如愿以偿。他们的性格多比较随和与亲切，有很好的耐性，满足于自给自足。在他们的性格中感性的成分要比理性成分多一些，做事有些喜欢意气用事。独立能力比较强，不太习惯于依赖别人。

一个手提包，但有很多的口袋，可以把各种东西放到该放的位置。选择这样的手提包的人，说明他们的生活是十分有规律性的，而且能在大多数的时候保持清醒的头脑，不会轻易做出糊涂的事情。

喜欢金属制手提包的人，多是比较敏感的，能够很快跟上流行的脚步，他们对新鲜事物的接受能力是很强的。但是这一类型的人，在很多时候自己并不肯轻易地就付出，而总是希望别人能够付出。

喜欢中性色系手提包的人，其表现欲望并不是很强烈，他们不希望被人注意，目的是减少压力。他们凡事多持得过且过的态度，比较懒散。在对待他人方面，也喜欢保持相对中立的立场。

不习惯于带手提包的人，其性格要分几种情况来说，有可能是因为他们比较懒惰，觉得带一个包是一种负担，太麻烦了。还有一种可能，是他们的自主意识比较强，希望独立，而手提包会在无形当中造成一些障碍。两种情况都是把手提包当成是一种负担，可以显示出这种人的责任心并不是特别的强，他们不希望对任何人任何事负责任。

喜欢男性化皮包的人（这里当然是针对女性而言，因为男性本应该选择男性化皮包），一般来说都是比较坚强、剽悍、能干的，并且趋于外向化的。

一双鞋，一群人

谈到鞋子，它和帽子在功能上有些相像，它们都远远超越了其基本功能，鞋子并不是单纯地起到保护脚的作用，这只是一方面。在观察他人的鞋子的时候，我们除了注意其美观大方外，还可以通过它对一个人进行性格的观察。

始终穿着自己最喜爱的一款鞋子，这一双穿坏了，会再去买另外一

双，这样的人思想多是相当独立的。他们知道自己喜欢什么，不喜欢什么，他们很重视自己的感觉，而不会过多地在意他人怎样看。他们做事是比较小心和谨慎的，在经过仔细认真的思考以后，要么不做，要做就会全身心地投入，把它做得很好。他们很重视感情，对自己的亲人、朋友、爱人的感情都是相当忠诚的，不会轻易背叛。

穿细高跟鞋，脚在一定程度上是要受些折磨的，但爱美的女性是不会在意这些的。这样的女性，表现欲望非常强，她们希望能引起他人，尤其是异性的注意。

喜欢追着流行走，穿时髦鞋子的人，有一种观念，那就是只要是流行的，就全部是好的，但没有考虑到自身的条件是否与流行相符合，有点不切合实际。这种人做事时常缺少周全的考虑，所以会顾此失彼。他们对新鲜事物的接受能力比较强，表现欲望和虚荣心也强。

喜欢穿靴子的人，自信心并不是特别强，而靴子却在一定程度上能为她们带来一些自信。另外，她们很有安全意识，懂得在适当的场合和时机将自己很好地掩蔽起来。

喜欢穿拖鞋的人是轻松随意型人的最佳代表，他们只追求自己的感觉和感受，并不会为了别人而轻易地改变自己。他们很会享受生活，绝对不会苛求自己。

喜欢穿运动鞋说明这是一个对生活持相对积极乐观态度的人，他们为人较亲切和自然，生活规律性不强，比较随便。

热衷于远足靴的人，在工作上投入的时间和精力相对要多一些，他们有很强烈的危机感，并且时刻做好了准备，准备迎接一些可能突然发生的事情。他们有相对较强的挑战性和创新意识。敢于冒险，向自己不熟悉的未知领域挺进，并且有较强的自信，相信自己能够成功。

喜欢穿露出脚趾的鞋子，这样的人多是外向型的人，而且思想意识比较先进和前卫，浑身上下充满了朝气和自由的味道。他们很乐于与人结交，并且能做到拿得起放得下，较洒脱。

喜欢穿系鞋带的鞋子的人，性格多是比较矛盾的，他们希望能有人来安排他们的生活，对于安排好的一切，却又总想反抗。为了化解这种矛盾，他们多是在尊重他人为自己所做的安排的同时，又寻找自由的空

间，以发展自己，释放自己。

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人，并没有多少特别之处，穿着打扮和思想意识都和绝大多数人差不多。他们的思想很传统和保守，中规中矩，追求整洁，表现欲望不强。

小小的饰物，大大的学问

古语云：“清水出芙蓉，天然去雕饰。”诚然，自然之美固然让人陶醉，但除此以外，一些人为的创造，也同样会使人在自然美的基础之上增加几分色彩。那么，佩戴饰物就是装扮一个人的方式之一。

一个人选择什么样的饰物，才能与自己的个性相匹配？只有彼此相互吻合，才能达到最好的效果。而这种选择，也就是一个人性格的外露。通过佩戴的饰物，往往也能观察出一个人的性格。

喜欢戴手镯的人，多是精力充沛，很有朝气和活力的。他们多是比较聪明和智慧的，并且有某一方面的特长。他们是有追求，有理想的一群人。他们在绝大多数时候知道自己想要些什么，并且会主动去追求自己想要的东西，甚至有些时候感到很迷茫也仍旧不会放弃，而是在行动过程中进行探索。手是展示手镯的必要载体，在这个展示过程当中，人与人可以进行情感的沟通。

喜欢戴耳环的人，自我表现欲望一般来讲是比较强的，他们很想向他人展示自己的价值、身份和地位，以吸引他人的目光，给他人留下深刻的印象。他们在通常情况下是很在意他人对自己持怎样的态度的。

戒指相对来说是一种比较普遍的饰物，它往往是个人品位、社会地位和经济状况的象征。选择的戒指和戴戒指的手指，多代表一个人的价值观。戒指戴在小拇指上非常生动，它代表这个人喜欢灿烂华丽；戴在食指上，表示此人个性率直、坚强；戴在中指上则代表传统和均衡。

讲究衣着，重视整体的搭配，常常会戴一枚胸针，这样的人是相当重视自己在他人眼中的形象的。他们在为人处世方面多比较小心和谨慎，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他人的注意，但又总是习惯于用谦虚的态度来掩饰这种心理。

喜欢用珠宝来当做装饰品，对服饰起到某种点缀的作用，这在很多时候并不是为了突出表现自己的个性，而是为了配合整体造型，达到一种相对和谐的程度而存在的。这样的人可以称得上是完美主义者，他们凡事总是竭力追求完美。他们的自我表现欲望不是太强烈，他们更在乎的是自己是否可以完全融入到某一种氛围当中，与其他人打成一片。

所选择的装饰品具有很浓厚的民族风格，这样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。

喜欢佩戴体积大、最多、灿烂醒目珠宝的人，多爱招摇和卖弄，他们无论走到哪里，总会吸引许多人的目光。他们比较热情，并且这种情绪还会传染给其他人。他们比较积极和乐观，喜爱幻想。

喜欢佩戴体积小但却不太显眼的珍宝首饰的人，多是谦虚而又稳重的。他们的内心多十分平静，在任何事情面前都能保持泰然自若的神情。他们一般不太希望能够引起他人的注意，随便自然一些反倒更好。

在女人的众多饰物之中，戒指更是重中之重。人的双手在生活中常是起着至关重要的作用的，它在无形之中会向人泄露许多的秘密，这除了手的形状、特质外，还与佩戴的饰物有着密切的关系。戒指是手上最常见的一种饰物，通过戒指可以了解它与人性格之间的关系。

一个人戴的如果是结婚戒指，那么这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人很忠诚，反之亦然。

戴代表自己生辰标志的戒指的人，他们多很想让他人了解和注意自己，同时也非常想去了解他人，并且会给予他人一定的关注。

戴刻有家族标志的戒指的人，说明他对家庭是相当重视的，而且也有表现、证明是这一家族成员的心理。

喜欢戴钻石戒指的人，他们希望以此引起他人的注意。常会为自己所取得的成就沾沾自喜，而且还有一点骄傲自满，常陶醉在过去的美好意境当中。

喜欢戴风信子玉的人，他们多非常在意自己外在的形象，却忽略了内在的修养，所以虽然外表看起来他们很有魅力，但实质则是腹中空

空。他们多有较丰富的想象力，而行动的指导则常是这些想象的一时的心血来潮。

乐于戴一枚小戒指的人，多有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这些东西时常不适合生活，他们常怀着非常迫切的心情，想向他人说明自己的想法。他们的生活态度相对比较积极，在很多时候知道该如何适当地表现自己。

手工戒指多是非常独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人，他们的性格大多也是如此。他们也有较强烈的表现欲望，为了让他人认识和关注自己，他们可能会花费很大一番心思。他们喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为自己一定会成功。

从来不戴戒指的人，他们并不喜欢杂乱和烦扰的感觉。他们在生活中凡事总是力求自然舒适，这样他们才会感到自由，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

第九章　跟着习惯看人

乐由心生

我们习惯称喜好相同音乐的人为“知音”，所谓知音难寻，指的就是每个人喜爱的音乐都不尽相同，而知音之所以可以相知相惜，就在于其个性想法相当。由此可知，喜爱音乐的类型的确是某些性格分类的指标。

喜欢进行曲的人：凡事循规蹈矩，不爱求变，同时也是一个完美主义者，希望自己进行的每一件事都能做到最好、完美无瑕。

喜欢古典音乐的人：爱追求人生尽善尽美的境界，身份、地位对他们来说极为重要。其实他们并不讲究物质享受，只是一旦有本钱追求享受的话，必然一切都要求最好、最高级的。

喜欢大型乐队演奏交响乐的人：性情乐观，满怀希望，只看到别人美好的一面，喜欢出风头，经常幻想自己能跻身上流社会。

喜欢听凄凉悲歌的人：多属善感型，富有悲天悯人的胸怀，在他们的生命大转折中，经常与歌曲产生联系。

喜欢打击乐的人：大多率直天真，为人处世十分随和，对人生充满希望，同时也喜欢说笑和自嘲。

爱好爵士乐的人：大多喜欢宁静而富有情调的夜生活，他们外表虽然放荡不羁，对别人却十分关怀体贴，知道处处为他人着想。

喜欢摇滚乐的人：多半精力充沛，性情容易冲动，并喜欢社交生活。

你喜欢哪种旅行呢

心理学家认为，观察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。

喜欢出国旅行：你是个追求潮流的人，生活中的变化，会令你觉得很刺激。此外，你充满幽默感的个性，使你不容易被生活的重担压垮，总是过得逍遥自在。

喜欢漫步海滩：个性略带保守，爱好孤独，有一种离群索居的欲望。不过，由于这种人对朋友和人际关系都很淡漠，所以他们会是个好父母，因为他们会把所有心思都投注在子女身上。

喜欢欣赏风景：不想被局限于斗室之内的人，刻板的工作往往令你感到烦闷，你是个精力充沛的人，而且富于幻想，任何生活中的新责任或新体验，都会让你莫名兴奋。

喜欢到各地去探访朋友：忠诚是你最大的优点，也是你做任何事情的最大动力，在探访朋友或亲戚时，会让你有充实感，你是一个实事求是的人。

喜欢钓鱼：你的个性冷静而善谋略，无论做任何事情，都主张以谈判方式进行，但不崇尚暴力。即使你对任何人有什么不满，也不会形之于外，只会藏在自己心底深处。

参加旅行团：你是很有理智的人，做什么事情都喜欢计划得井井有条，不期待任何令你惊奇的意外之旅。此外，你的个性豪爽，喜欢与别人分享你的一切，而且，当别人懂得欣赏你的时候，你会格外高兴。

喜欢爬山：虽然你爱好户外活动，但你并非是一个富于幻想的人，你充满活力，愿意对自己的人生负起责任，而且往往表现得很出色。

喜欢露营：你是个传统思想的拥护者，拥有崇高的道德标准，不过你的个性独立，富于创造性。你的人生观是讲究实际的。

读书习惯来看人

在心理学家眼里，读书不仅能增加一个人的知识和修养，还能在某种程度上反映出一个人的性格和心理。从一个人喜爱看的书，可以分析出其性格心理如下：

喜欢看传记的人：属于好奇心重、谨慎、野心大的性格。他们在做出决定之前，一定会研究各种选择的利弊得失及可行性，绝不会贸然行事。

喜欢浏览报纸及新闻性杂志的人（特别是那些喜欢看时事文章的人）：多属于意志坚强的现实主义者，且善于接受各种新思想。

喜欢读言情小说者：是重感情的人，这种类型的人非常敏感，生性乐观，直觉敏锐，通常很快就能从失望中恢复过来，东山再起。

喜欢看通俗读物（如各类型街头小报、周刊、八卦杂志）的人：富有同情心，乐观开朗，经常利用巧妙的言辞带给他人欢乐。这种人总有源源不断的趣味性话题，经常成为办公室或社交场合中颇受欢迎的人物。

喜欢读圣经的人：诚实而勤奋，是尊重掌握权力的人，同时也很容易原谅别人。

喜欢读漫画书者：一般都喜欢玩乐，性格无拘无束，不想把生活看得太认真。

喜欢读科幻小说者：多是富有幻想力和创造性的人，多为科学技术所迷惑，喜欢为将来拟定计划。

喜欢读侦探小说的人：勇于接受思想上的挑战，善于解决各种问题。别人不敢碰的难题，他们也愿意去应付。

喜欢看恐怖小说者：多半因为生活太沉闷，使得他们渴望寻找刺激及冒险。

喜欢翻阅时装杂志的人：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。

经常翻阅财经杂志的人：多喜欢竞争，争强好胜，最喜欢把别人比下去。

喜欢读历史书籍的人：富有创造力，不喜欢胡扯、闲谈，宁愿花时间做些有建设性的工作，而不会想去参加无意义的社交活动。

喜欢读妇女杂志的女性：上进心强，渴望自己成为女强人，希望事事都表现得很出色。

读报纸，看心灵

阅读报纸的习惯每个人都不一样，有的人买了报纸会马上迫不及待地翻阅，有的人则会留待闲暇时再细读，其中的差异性就足以看出不同的性格。

安静型：拿到报纸后，先把它搁在抽屉或桌边，尽快将工作做好，在没有他人干扰之下，再一版一版细细地阅读，重要之处并剪报存档。这类人性格内向、沉默寡言、自得其乐、不尚空谈、自我约束力强、办事认真、有独立工作的能力，但不善交际、对他人漠不关心。

兴奋型：拿到报纸后，不论场合和地点，急于得知报纸各版内容，即使手中有事，也暂搁一旁。这种人性格外向、精力充沛、开朗乐观、喜形于色、不甘寂寞、反应灵敏、工作大胆而热情，易于接受新事物、适应性强，但好出风头、刚愎自用。

抑制型：拿到报纸后，随便往抽屉或衣袋里一扔，等到空闲时才拿出来看，把阅读报纸作为解闷、排遣无聊的手段。这种类型的人性格内向、孤僻、多愁善感、处事不果断、工作缺乏魄力、不善交际、孤芳自赏，但富于想象力、善于体察别人、为人憨厚、不愿拂逆人意。

活泼型：拿到报纸，会立刻一股脑儿先看个大概，有时甚至从他人手中把报纸抢过来，但也只是瞄一眼便搁置一旁，有时信手拈来作为他用。这种人大多性格外向、乐观风趣、不甘寂寞、善交际、兴趣广泛、有组织能力，但往往做事马虎、得过且过、好惹事生非。

透过饮食来看人

现实中，如果我们注意观察就会发现从一个人的饮食习惯也能发现一个人的很多特点。

边吃边看书的人

你心里有许多的梦想和计划，而你需要利用每一个多余的时间去思考这一切。你做事符合经济效益，经常为了节省时间和精力，而同时做两三件事。

站着吃的人

你站在开着门的冰箱前面开始狼吞虎咽。你很饿，需要立刻吃东西。你经常吃没煮过的食物，咖啡还没冲泡好就喝了。尽管你的胃口好，狼吞虎咽，但只要你满足了，你可能是个温柔、体贴甚至是个慷慨的人。

应酬饭局的人

你希望得到的是人，而不是食物，所以，你进餐厅的主要理由是交际，而不是吃饭。任何活动，只要有人和你一起做，无论是看电影还是欣赏表演，就变得有趣极了。其实，你可能比较孤独，非常需要有人陪伴。

边走边吃的人

你在百忙中抓起一个面包和一杯可乐，最后再吃一根巧克力棒当做甜点。虽然你让旁人觉得很忙碌，来去匆匆，事实上，你毫无规律，仅凭一时冲动办事，结果经常和自己的兴趣和意愿相悖。由于你不善于分配自己的时间，因而替自己找了许多不必要的工作和许多消化不良的机会。

一边看电视一边吃的人

你不习惯一个人吃饭，可是，你也不想和别人聊天。传统上，吃饭时间也正是一家人聚在一起，讨论一天所发生事情的时候。不过，在晚餐时间看电视，的确阻碍了大伙儿接触的机会，结果，每个人都变得愈来愈孤独。

带剩菜回家的人

你是一个懂得节省和珍惜的人。你觉得今天的晚餐就是明天的午餐。你是一个缺乏安全感的人，觉得自己不断受剥削，即使事实上你并未受到他人的剥削。你从小一直被灌输“不浪费”的信条，认为只要将剩饭菜带回家，就是不浪费，不吃亏。

吃饭速度很快的人

你做任何事都讲求效率。遇上任何事，你都想立刻把它们做完。对你而言，人生只有目标，没有过程。你不记得如何开始，无法享受到达目的的喜悦，唯一关心的是尽快着手做下一件事，一辈子忙忙碌碌，疲于奔命。

在家里吃的人

你很怕麻烦，如果别人侍候你或刻意迎合你，你便觉得浑身不自在。对你而言，适应新环境是种沉重的负担，因此，你应选择在熟悉的环境中放松自己。

在餐厅吃的人

你觉得服务比食物重要，因为你喜欢有人侍候你。如果别人先问你，你会很乐意地告诉对方你心中真正的欲望。一旦你说出了心中的需求，便希望能够依照你所说的实现。经常在外吃饭，可能表示你实在不

善于照顾自己，而且你可能是个确定有所收获才愿意付出的人。

从饮食仪态观察对手

专家指出，进餐的仪态会泄露出一个人的真正性格。

在食物端上餐台之前就已经开始坐立不安，或是待食物一端上餐台，便立即开始狼吞虎咽。这些人大多曾经吃过苦，或少时家贫。

讲究整洁的人。他们不但注重食具的清洁，进食时有一粒面包屑掉在餐台上，亦要捡起来。并会将用过的碟或点心笼叠起来，以方便侍者收去。这种人通常会注意到别人所做的努力，并给予赞赏。若遇上爱好整洁的人，很容易成为好友。

饮汤及咀嚼食物时发出声音的人。其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，还显示他们有根深蒂固的孤僻倾向。所以，他们并不会考虑旁人的感受，往往自私而迟钝。

胡乱使用调味的人。食物一端上餐台，这类人在完全未试过味的情况下，便乱加调味品。这样做不但是对厨师的侮辱，还显出这种人爱冒险的性格，做事可能会比较草率。

一面进食一面说个不停的人。他们急于跟人交谈，以致来不及将食物吞下肚。这类人在处事时往往比较性急及咄咄逼人。

进餐时一声不响的人。他们可能是个美食家，一心一意放在食物上，也可能是害羞或孤僻，并利用进餐时间避开和其他人应酬。

匆匆进餐后立即离开的人。通常以自我为中心，对别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

同样，从择食也可观察朋友的个性。

喜欢吃蒸制食品的人：性格比较内向，不轻易激动，心里常常犹豫、动摇，但很少流露出来。

喜欢吃冷食的人：比较坚强，且不愿表现自己，不太好接近，对大自然有浓郁的兴趣。

喜欢吃清淡食品的人：不善交往，不大善于接近别人，愿单人行事，性格沉静。

喜欢吃甜食的人：热情开朗，平易近人，但有些软弱、胆小。

喜欢吃辣食的人：善于思考，遇事有主见，吃软不吃硬，爱挑别人的毛病。

喜欢吃煮炖食品的人：性情和顺，很好相处，爱幻想，但对于幻想的事物是否能实现，则一点也不计较。

喜欢吃烤制食品的人：上进心较强，比较专心致志，性情急躁，爱出主意，但又缺乏当机立断的勇气。

喜欢吃酱菜的人：踏实，稳重，一般做事有计划，不太看重人与人之间的感情。而不喜欢吃酱菜的人，多富于亲近人的感情，有钻研精神，能吃苦。

喜欢吃油炸食品的人：富于冒险心理，爱触景生情，时有干一番事业的愿望，但经不起挫折，有时好发脾气。

喜欢吃大量肉食的人：大多有支配他人的欲望，富有领袖欲，而且活动性很强，有进取精神。一般来说，特别嗜吃肉食的人，也是社交比较活跃的人，与别人很合得来。

喝什么样的酒，做什么样的人

从饮酒行为可以了解一个人的性格。在心理学家经过多年研究得出以下结论：

中国白酒

有些人偏爱烈性白酒，如果餐桌上没有白酒则索然无味，喜爱白酒者一般富于社交性而乐善好施。不过也有好好先生的一面，极在意对方的感受，易受吹捧，往往不轻易拒绝别人。对女性尤其亲切，即使失败也不在意。在公司或职场中由于关照部属深受部属们的爱戴，却很难获得上司的认可。在混乱的局面中会发挥卓越的能力。这种男性多半为了

认同自己，而愿为对自己的能力有极大期待的人奉献心力，有一种“士为知己者死”的作风。

威士忌

适应性强，能听取旁人的意见。出人头地愿望非常强，只要有机会即渴望从中赚大钱或期待上司的认可。对待女性非常重视礼仪并表现亲切，会明确地表达自己的心意。不过，饮用方式有以下的不同。

喜欢喝稀释过的威士忌的人，这是最普通的男性性格，渴望能充分把自己的观念传达给对方，适应力非常强。

喜欢加冰块喝的人，表达力稍有欠缺。仔细观察周围的情况，易被他人意见所左右。但是，在公司里通常是平步青云，平常会掩饰自己的感情。

喜欢喝纯威士忌的人，具男性气概、冒险心强，讨厌受形式束缚，反抗权威，富有创造力、独创性又具正义感。对女性外表冷淡，内心却是温柔的。

洋酒

商店到处都有洋酒的陈列。用餐必定有洋酒，或约会中必喝洋酒的男性极具个性。

这类男性多数追求豪华的生活，喜爱从事辉煌的工作，在服饰等方面也较挑剔。他们中有许多人有国外生活经验，也有些人则是崇尚新潮。

啤酒

根据美国社会调查研究所的调查，喝啤酒是表现轻松愉快的心情，渴望从苦闷的环境中获得解放。

约会时喝啤酒的男性，通常想要表现最真实的自己。如果向同行的女性劝喝啤酒，是渴望对方和自己有同样的心情，或内心期待愉快的交谈。既不矫揉造作也不爱慕虚荣，可称算得上是安全型。

选购外国啤酒的人性格上和洋酒派类似。特别喜好德国啤酒的男

性，只是想向女性标榜自己异于一般男性。喜好黑啤酒的男性，通常喜欢强壮的体魄。

鸡尾酒

喜好带点甜味的鸡尾酒者很少是豪饮客。与其说是喝鸡尾酒，不如说是享受那种气氛，或渴望与女性对谈。如果喜好辣味而非调味的鸡尾酒（如马丁尼酒），是具有男性气概的表现，在工作上能充分发挥自己个性与才能，值得信赖，同时具有责任感，举止行动有分寸。

喝甘甜的鸡尾酒者是不太喜爱酒精的男性，或渴望邀约女性享受饮酒的气氛，或期待借酒精缓和对方的情绪。

如果向女性劝喝酒精度高或较为特殊的鸡尾酒，乃是暗自期待利用酒精，使女性无法做冷静的判断以达到自己的某种目的。跳舞前劝女方饮鸡尾酒的男性，通常希望和该女性有更深一层的交往。

颜色偏好折射人的内心

每个人都有自己喜欢的色彩，并将这种喜好应用到生活和工作的各个方面和不同领域。无论是衣服的选择，还是家具的装饰，到处都有性格折射出的色彩。

爱好红色的人，喜欢血的色彩，实际是精力旺盛的体现。她们喜欢展现自我，有让全世界认可她们的愿望；容易冲动，办事有时不顾后果，结果会为挫折后悔不已，甚至一蹶不振；感情丰富，热情奔放，好奇心强，这也是她们经常遇到困难的重要原因，别人常常受不了她们初生牛犊不怕虎的冲劲。

喜欢棕色的人，往往令配偶既爱又恨。她们忠诚老实，值得信任，而且不忘恩负义。她们有自己的安排和计划，善于经营钱财，分配家庭收入的时候，会与配偶产生矛盾，但她们的初衷是不让家人受苦。

喜欢白色的人，白色代表纯洁，象征朴素与神圣，所以她们比较单纯；追求卓尔不群，积极进取。凡事泾渭分明，讲究实际，一般不容易与外人和平共处。

喜欢黄色的人，善于隐瞒自我，总是摆出一成不变的面孔，让人们琢磨不透；喜欢不受拘束的生活，按照自己的想法安排日程，有条不紊；凡事都要求尽善尽美，经常弄得自己精疲力竭仍不满足；脾气倔犟，得理不饶人，不易得到别人的喜欢。

喜欢黑色的人，压抑、消极，但也流露出典雅与威仪；没有激情和活力，遇事没等进行便想打退堂鼓；总认为好运气与自己无缘，对周围的人和工作提不起兴趣；不喜欢张扬和引人注目，对待他人十分谨慎小心，极力避免意外的麻烦。

喜欢红褐色的人，红褐色代表安逸祥和，喜欢这种颜色的人安于现状，喜欢与世无争，也没有排斥他人的倾向，所以容易与人亲近；对身边的人经常是言听计从，从不反抗。

喜爱紫色的人，紫色代表权力，所以她们自信、清高，但很少出现情绪化和冲动。她们情感淳朴浓烈，通常秘而不宣，特别难过的事情会一直积压在心头，自己承受，不向外人透露。她们把自己的感情埋藏得实在是太深了。

喜爱橙色的人，积极进取，勇于开拓，坚信多个朋友多条路，所以会用各种方法结交朋友。喜新厌旧，往往由于把众多的精力用于结交新朋友上面而忽略了老朋友，所以真心实意的朋友往往不多。

喜欢粉红色的人，大多性情优雅，讲究礼节，在交际场合能很好地掌握尺度；正视人生，追求理想，注意和讲究装束，具有很高的审美能力。

喜欢绿色的人，高雅脱俗，彬彬有礼，温柔多情，善解人意，能够了解异性的心事和秘密。充满生机，活力四射，能够迅速从挫折当中振作起来，艰难险阻往往奈何不了她们。喜欢寂静和沉默，喜欢看热闹而不愿意参与进去，很容易和孩子打成一片。

喜欢红褐色搭配灰色的人，有很好的人缘，走到哪里都可以遇到好友；她们知道迁就别人，给对方台阶下；善于察言观色，少有顶撞，不与对方针锋相对，攻心为上，待对方心平气和、恢复理智之后，再找适当的时机达到自己的目的。

喜欢紫色搭配黑色的人，对什么都索然无味，漠然置之。不知道从

集体当中获得帮助和充实，所以经常是一个人独来独往；整天无精打采，郁郁寡欢，仿佛到了世界末日似的。

吸烟“吸”出的性格

吸烟的方式和习惯显示了一个人的个性：

有的喜欢吸焦油含量比较低的香烟，这样的人大多都是懂得吸烟的害处，想把烟戒掉，但又控制不住自己被之吸引，所以选择低焦油含量。这样既减少了吸烟对身体健康的危害程度，同时也使自己获得了满足，岂不是两全其美？从对香烟的态度上可以看出这一类型人的基本性格特征：他们缺乏必要的果断力，凡事不能雷厉风行地做出决定，总是顾虑重重，不肯也不轻易地放弃什么，多打算采用居中的办法使事情得以解决。这种人的意志和信念并不坚定，在遇到挫折和磨难的时候，总喜欢为自己找借口开脱。

有的人喜欢吸无过滤嘴的香烟，这样的朋友大多诚实可信，为人处世比较脚踏实地，人格魅力很突出。他们是很现实的人，不会把时间和精力花费在一些没有意义的事情上面。他们会以一种非常积极和乐观的精神为自己寻找创造快乐，然后享受。但对于某件事不尽如人意的结果，他们也会感到深深的懊恼。

现代都市生活紧张繁忙，自己卷烟抽的人似乎已经不存在了。除了在一些比较偏僻和落后的小山村里还有人卷烟，自己卷烟俨然成了一个很久远的历史。对于那些在小山村里卷烟抽的人，他们很可能是由于经济落后的原因所致。而还有一些人，他们的经济非常宽裕，但还热衷于自己卷烟抽，这样的人多有耐性，但很固执，并不会轻易地接受他人的建议和忠告，很有点死不认错、不肯低头的牛脾气。

还有的人搜集香烟却不吸香烟，这样的人可能已经戒烟了，搜集只是为了获取一种心理上的安慰。这样的人性格充满了矛盾与冲突，他们总是在理智与欲望的夹缝中痛苦地挣扎。

说到抽烟，其实每个人都会，并不在于学或不学，但到最后却有人抽烟，有人不抽烟，其关键取决于本人是想抽还是不想抽。有很多人并不是为了纯粹的抽烟而抽烟，而是出于一种目的，或是为了交际应酬，或是为了表现自己以引起他人注意。这样的人过于注重形式化、表面化

的东西，虚荣心强，但显得肤浅而不自信。

和出于某种目的而抽烟的人有几分相似之处，喜欢用烟嘴抽烟的人在性格中也有非常强烈的表现欲望和虚荣心，但这样的人缺乏一定的安全感，所以要与他人保持一定的距离才会觉得比较自在。这样的人也不太自信，总想借助外物来让自己看起来成熟老练一些。

有的人喜欢在电梯里吸烟，这样的人是想通过这种方式来展现权力和控制欲。如果一个人需要用这种方式获得自我满足的话，表明他是一个私心相对比较重的人，为自己考虑得多，而基本上不为他人着想。他们习惯于以一种藐视的态度来确定自己的地位。这样会让他人感觉到很不舒服，所以这样的人并不容易营造出良好的人际关系。

没有在国外生活的历史，却对外国烟情有独钟，而且养成了抽外国烟的习惯，对这一类型的人最好的解释就是这个人表现欲望和虚荣心比较强，爱出风头以吸引别人的目光。他们追求完美，对自己要求特别严格。

随手涂鸦透析心迹秘语

相信我们每个人做过这样的一个动作：在某一时刻（尤其是在极其无聊的时候）在一张纸或是其他的什么东西上随便地涂涂写写。其实，这种随手涂鸦式的动作，也会暴露一个人的心迹。

有心理学家指出，这种无意识的乱涂乱写，往往能显示出一个人的性格来。因为人内心的真实感觉，正是通过涂写这个过程显露出来的。

喜欢画三角形的人，理解能力和逻辑思维能力多比较强。在绝大多数时候能够保持头脑清醒，思路清晰，有很好的判断力和决断力，但缺乏耐性，容易急躁、发脾气。

喜欢画圆形的人，多凡事有一定的规划和设计，喜欢按照事先的准备行事。他们多有很强的创造力和很丰富的想象力。

喜欢画多层折线的人，多分析能力比较强，而且思维敏捷，反应速度快。

因为单式折线代表内心不安，所以喜欢画单式折线的人在很多时候都处在一种相对紧张的状态之中，情绪不稳定，时好时坏，让人难以捉摸。

喜欢画连续性环形图案的人，多能够将心比心，站在别人的立场上为别人着想。他们在大多数情况下都对生活充满了自信心而且适应能力很强，无论什么样的环境都能很快地融入其中。他们对现状感到满足。

喜欢在小格子中画上交错混乱线条的人，有恒心有毅力，做什么事情都有一股不达目的誓不罢休的劲头。

喜欢画波浪形曲线的，个性随和，而且富于弹性，适应能力很强，善于自我安慰，遇事愿意往好的方面想。

喜欢在一个方格内胡乱涂画不规则线条的人，说明他的情绪低落，心理压力很重，但不会产生悲观厌世的想法，对人生还抱有很大的希望，并会寻找办法，解脱自己，朝积极向上的方向努力。

喜欢画不规则曲线和圆形图形的人，心胸多比较开阔，心态也比较平和，对环境的适应能力很强，但有点玩世不恭。

喜欢画不定型但棱角分明图形的人，多竞争意识比较强。争强好胜，总是希望自己能够胜人一筹，而事实上，他们也在不断地为此而努力，并且可以做出巨大的付出和牺牲。

喜欢画尖角的图案或紊乱的平行线的人，表明他的内心总是被愤怒和沮丧充斥着。

喜欢在格子中间画人像的人，朋友很多，但敌人也不少。

喜欢写字句的人，多是知识分子，想象力比较丰富，但常生活在想象当中，有点不切合实际。

喜欢画眼睛的人，其性格中多疑的成分占了很大的比例。这一类型的人有比较浓厚的怀旧心理。

喜欢涂写对称图形的人，做事多比较小心谨慎，而且遵循一定的计划和规则。

小小短短的线，尤其是周围有一大片空白，这些线不是相互平行，就是成直角排列。喜欢顺手画这些东西的人多是性格比较内向的，他们对这个社会和自己所处的环境充满了恐惧感，总是想方设法地逃避。他们可能也很聪明和有智慧，但通常不会有什么好的想法和创意，因为他们总是被一些无形的东西局限了正常的思维和思考，从而使得自己无法进行突破和超越。至于那些使他们受到局限的东西很大程度上完全是他们强加到自己身上的。

像云一样的弯曲造型，又像风扇和羽毛，喜欢顺手涂写这些东西的人对新鲜事物的接收能力往往是很强的，而且也具有很好的适应能力。曲线一条包含着另一条，表示他们对周围人是相当敏感的。在遭遇挫折和磨难的时候，他们多能够保持相对的冷静，积极地找解决的办法，而不是不加思考，贸然动手。而且这一类型的人，他们时常会沉浸在某种幻想当中，有一点不切合实际。

习惯于画有角，两度空间的四方形、三角形、五边形等几何图形的人，他们多具有十分严密的逻辑性，而且是善于思考的。他们的组织能力相当强，但有时也会让人产生错觉，认为他们太过于执著自己的信念。他们对那些想改变自己或否定自己意见、看法的人简直无法容忍。他们在为人处世等方面多少有一些保守，但在面对各种事物时多能够做到胸有成竹，知道自己该做些什么，怎样做。

喜欢画三度空间的正方体、三棱锥、球体等几何图形的人，他们多比较深沉和稳重，比较现实和实际，性格弹性很大，在大多数时候能够做到收发自如。在面对不同的情况时，他们能够及时地调整自己。他们善于将比较抽象的东西变成具体化、通俗易懂的内容。他们多有很好的经济头脑，是一块做生意的好料子。与人沟通能力也比较强。

喜欢画飞机、轮船和火车的人，从所画的图形表面上理解，他们像是旅行爱好者，希望把各旅游景点全部看完，可实际上，他们这是在发泄自己的愤怒和挫折感。他们时常会失去希望，而陷入迷茫当中，并且在挫折和困难面前，表现得很消极。自信心并不强，对自己也不抱什么希望，而总是把希望寄托在他人身上。有趣的线条、圆圈和其他的图形，这一类型的人多是极富有创造力的。对于许多未知的领域他们都有相当浓厚的兴趣，并打算进行尝试。对他们而言，没有什么事情是绝对的，他们时常自相矛盾，一个问题，可能会有许多不同的答案。在生活中，他们时常会把自己弄得筋疲力尽，可到最后还是无法理出一个头绪。他们具有一定的才华，很博学，但却没有几样是十分精通的。

喜欢画各种不同面孔的人，多是借画画的过程发泄自己内心的某种情绪。喜欢画一张笑脸的人多是知足常乐者；皱着眉头的则恰恰相反，可能是永远也不会感到满足；苦瓜脸或扭曲变形的脸，多代表他们的内心是非常痛苦和混乱不堪的；大眼睛则代表他们的生活态度非常乐观；一脸茫然，用一个平凡的点代表眼睛，或一条直线代表嘴巴，则表示心里有疏离感。不断地画同一个图形的人，多有很强的获得欲望。一般来说，这一类型的人将希望变成现实的机会都比较大，因为他们有股不屈不挠的精神，一旦确定下了目标，就不会轻易地改变。他们在遭遇挫折的时候可能也会失望，但绝对不会放弃，他们会用最快的速度调整自己的心情，再去争取。他们有野心也有干劲，在什么时候都知道自己在做些什么。

喜欢画花草树木以及田园景象的人，多是性情温和而又非常敏感的人。他们对形状和颜色往往具有比其他人都突出的鉴赏力。这一类型的人多在文学、艺术等方面具有相当的才华和成就。他们淡泊名利，与世无争，向往安静平和的生活。

不断地写着自己的名字，练习各种新鲜的字体，这一类型的人自我表现欲望是相当强烈的，可能会为此做出一些让人无法接受的事情来。他们会经常感到迷茫和无助，不知道自己该做些什么。他们不断地重复写自己的名字，是一种潜意识的不断的自我肯定，目的是克服目前困扰自己的某种情绪。

你的签名出卖了你

每一个人都会有不同的签名，也就是说每一个人的签名都是独特的。有心理学家研究，一个人的签名方式代表了他的个性。从签名的方式也可以观察出一个人的性格特征。

签名时的字非常小，而且又紧紧地凑在一起，这表明这是签字者想要用最小的空间做最大的用处，所以说他们是十分懂得节俭和精打细算这一类型的人。他们不会太在意其他人怎样看自己，只要是自己认为做起来有意义的事情，就会义无反顾地去做。他们做事情常常初衷是好的，可是最后却达不到预期的效果。

在签名时，喜欢把最后一笔当做底线，而这一底线又是强劲有力，

笔直而不显夸张的，这也是这一类型人性格的一种流露，他们的性格就如同这底线一样。他们一般而言是有着非常强烈的自信心的，而且有一股不屈不挠的精神，这从他们做事的过程中最能够体现出来，一件事情，在没有完成之前，他们会始终坚持着，而不会轻易放弃，哪怕这其中要付出很大的代价也在所不惜。

在签名的时候，习惯于写大字体、花体字、装饰字的人，多是缺乏一定的自信心的人，他们借这样一种方式来掩饰自己信心的不足，可实际上却还是无法掩饰得了，所签名字的字体虽然看起来很有一些味道，但只要仔细一看就知道其中缺少了内在的东西，也就是所谓的一种神韵。

签名向左斜，其他字向右斜，这种类型的人，多有很强的叛逆性，但这种叛逆性可能并不是自己真实本性的流露，而可能是佯装出来的潇洒。他们很多时候，总是不断地过分追求一些表面化的东西，给人造成一种假象，觉得这是一个十分不好亲近的、而且显得很冷淡和漠然的人，可实际上，他们是十分平易近人而又和蔼可亲的，并且也乐于与人交往。

签名向右斜，而其他的字向左斜，这种类型的人，往往具有比较高超的社交经验，他们会很快就让自己成为他人关注的焦点，这除了使用一些为人处世的技巧外，主要的还在于他们开朗、热情而又诙谐幽默的个人魅力。虽然在表面上看来，他们与其他人以及所在的场合是完全融在一起的，但是实际上，他们常常会跳出圈子之外，以一个旁观者的眼光来审视一切，这样，更有利于他们为人处世。

签名时的字不断地下降，这表明这是比较容易疲劳的一类人。他们在面对某一问题时总是缺少足够的信心和耐力，遇到挫折和困难时，时常会有无法承受的感觉，从而妄图采用逃避的方式拒绝承担责任。

签名时的字不断地上升的人，多是有很强的自信的，而且他们还有勃勃的野心，并有坚信自己必胜的决心。他们做事之前，一般都会有一番比较严密的思考，然后制定出一定的计划和方案步骤，最后在确保不会有多大闪失的情况下，才会行动，他们有一般不屈不挠的韧性，从来不会轻言放弃，他们的成功多是从最底层开始，一点一点建立起来的。

签名字体比一般字体要大得多的人，自我表现欲望强烈，而且还有一些自我膨胀的倾向。他们多强调的是一些表面化的东西，希望在视觉

上给人留下耳目一新的印象。他们的这一目的在很多时候都能达到，但这也是最后的底限了，而无法往更深层次发展。缺少内涵，所以只能在外表上多下工夫。

签名字体比一般字体小的人，与签名字体比一般字体大的人恰恰相反，他们一般没有自我膨胀的感觉，甚至总是以为自己是非常渺小而没有影响力的。他们时常会回避本该属于自己的荣誉和赞扬，而进行自我贬低。

签名的字让人无法辨认，根本就不知道那是什么，这样的人性格多是比较复杂的，他们或是能够很好地掩藏自己，或是不断地变化，总显得喜怒无常，所以让人抓不到一点头绪，也无从下手来进行了解。他们对罩在自己身上的神秘面纱并不讨厌，同时也很喜欢把自己当成一个很另类的人，让他人投入更多关注的目光。

签名的时候，喜欢画波浪底线的人，多是比较圆滑和世故的，他们深明在当今这个社会上得以立足的根本是什么，所以在任何时候，他们都能够凭借自己的深思熟虑以及多年来总结出的人生经验，使自己处于有利的位置，占据主动而不是陷入被动。

喜欢画圆圈式签名的人，性格多是很孤僻的，他们在感觉上缺乏安全感，所以会无端地对他人进行怀疑和猜测。他们有较强烈的恐惧感，所以迫切希望自己能够与外界完全隔离开来，这样，他们在心里上才会安静下来。他们讨厌被人干扰。其实他们所有的不安全和恐惧全部都是自找的，是对他人缺少必要的信任而造成的。

签名时始终有一条线是贯穿其中的，这样的人有自卑心理，他们常常否定自身存在的价值，极度的不自信，总是认为自己一无是处。他们的生活就是在这样不断的自我质问中过来的。

习惯于签名之后跟着句号或是破折号的人，他们为人处世大多是相当小心谨慎的，而事情失去控制的时候，大多都能想出相对比较好的办法进行解决。这一类型的人，比较多疑，并常会为此而带来苦恼和困扰。他们做事多遵循一定的模式。他们会经常寻找他人是否有对自己不利的证据，一旦找到，彼此的关系也就宣告结束了。

在签名时常省略某一笔画的人，性格大多是豪爽而又大气的，不会太在意一些细节上的问题，凡事不会太较真，只要在大体上说得过去就

可以了，有时候马马虎虎，得过且过。他们很健忘，为此常会把一些很重要的事情耽误了。

签名的字和学生时代的字迹还是一样，缺乏明确的形式和流畅感，大小排列不整齐。这样的人在外表上虽然看起来显得相当成熟，但他们在实质上还是不成熟的。他们常常会有一些听起来很幼稚，根本不切合实际的想法，但他们自己却感觉不到这一点。

图案式的签名看起来显得非常高雅而有节奏感，而事实上，这一类型的人也和他们的签名一样，是具有一定品位的，他们多有很高的学识和很好的修养，为人处世也极有礼貌。他们沉着稳重，充满自信，而且意志力坚强，在绝大多数时候，一旦打算要做某件事情，就会像他们的签名一样一气呵成，而不会半途放弃。他们很有自己独特的观点和见解，并且会坚持自己的思想，不轻易向谁妥协。他们还有很好的想象力和创造力，常会有一些出人意料的成就。

看电视，看性格

美国一位心理学家指出，透过对一个人喜爱电视节目的类别，可以判断出其人的性格与心理。

喜欢看戏剧节目的人：自信心强而富有冒险精神。这种人英雄主义色彩极浓，且比较霸道，喜欢领导和左右别人，有时会过于独裁专断。

喜欢观赏喜剧节目的人：对生活要求不高，家庭观念浓厚，个性比较含蓄。这种类型的人大多会利用幽默感去隐藏内心真实的情感，表面插科打诨、漫不经心，但内心却炽热如火。

对神秘恐怖节目或刑案故事感兴趣的人：好奇心重，竞争心强。凡事能够贯彻始终，全力以赴。喜欢追求刺激，不甘于平凡。

对家庭伦理连续剧感兴趣者：幻想力强，是非分明，极富正义感，为人处世均非常有分寸。

喜欢有奖征答或猜谜节目的人：智慧高，推理能力强，对任何问题都能冷静分析，寻根究底。此种类型的人对于无知和愚蠢之事最不能忍受。

喜欢说话性节目的人：心思缜密，爱好争论，略为偏执。为人很有主见，但又非常客观，在作出任何决定时，必先详细考虑分析，绝不莽撞行事。

爱看大型综艺节目的人：乐观开朗，心地善良而不记恨。此种类型的人凡事只看光明面，很能体谅别人。

爱欣赏体育节目的人：竞争心极强，喜爱接受挑战，压力越大，表现越佳。做事习惯谋定而后动，计划周详且尽力追求。

另外通过看电视时的行为方式，也可以观察出朋友的性格特点。

有的人喜欢一边看电视一边做其他的一件或是几件事情，比方说一边看电视，一边看报纸、打毛衣或者是吃东西。这固然和所看电视节目的内容有一定的关系，但也表明，这样的人多有很好的弹性，能较容易地适应各种各样的环境。在条件允许，甚至是不允许的情况下，他们也努力挑战自我或向外界挑战，以追求新鲜、刺激。

有的人在看电视的时候，精神高度集中。这样的人多办事比较认真，做任何一件事情都能够全身心地投入。而且这类人情感比较细腻，有丰富的想象力，很容易与他人产生共鸣。

也有的人在看电视的时候看着看着就睡着了。除去工作特别累，人非常疲劳的情况外，这样的人的性格多是随和而又乐观的，在挫折和困难面前，他们往往也能够笑着坦然面对，并积极地寻找各种方法，力争到最后轻松地解决。

还有的人在看电视的时候，一遇到自己不喜欢的节目就立即换台，这样的人耐心和忍受力都不是特别强，但他们很懂得节俭，不会浪费时间、金钱、财力、物力等。这一类型的人独立性很强，不屑于那种一哄而起，一哄而散的人。

开车中的“奥秘”

从喜欢车来看，车子能使我们快速地到达某一地点。对车子不同的选择，除了能够反映出车主经济实力的差别外，更可以看出对手品位，以及折射出对手各自不同的性格特征。

喜欢吉普车的人

吉普车使你能够探访许多交通工具无法到达的地区。你把所有人抛在车后一团团的灰尘中，打算替自己开条路。吉普车就像你一样不但能吃苦耐劳，而且原本就是为了吃苦耐劳而存在的。你不需要空调，不需要美观的烤漆，不需要动力方向盘或电动刹车。你所需要的是，在被太阳烤干的嘴边吸一根万宝路香烟。

喜欢进口车的人

你对大部分国产车的品质，都保持怀疑态度。爱国主义之类的宣传号召很难打动你，你根本不可能为了国家而牺牲自己的利益。

喜欢豪华车的人

你可能很有钱，也可能很穷，不过你喜欢看起来很有钱。你希望表现出与众不同，具有影响力，从你衣服的剪裁和房子的大小，也可以看出这点倾向。然而，你心中成功的感觉，多半来自于他人的赞美，而不是真正发自内心的自我肯定。看到别人开劳斯莱斯，可以让你一整天都不舒服。

喜欢敞篷车的人

你不想与世隔绝。当然，你希望这世界也能进入你的车里，有风轻轻吹过发梢，有阳光亲吻你的脸，你喜欢敞篷车带给你的那份逍遥自在和男性气概的形象。

喜欢四门车的人

每个人都有属于自己的出入口，可以自由进出你的车子，因为你讨厌被人催促的感觉。你给每个人一个出口，表示尊重他人选择的权利，即使对方选择离开你，你还是同样尊重对方的决定。然而，就因为你不企图控制别人、限制别人，别人反而愿意搭你的车。

喜欢双门车的人

别人一进入你车子的后座，就成了你真正的俘虏，没有出入方便的逃生门。双门车对于有控制欲的人来说，的确具有某种特殊的吸引力。你控制了旁人的生命，而且只要自己轻松舒适，并不在乎别人。

喜欢省油车的人

随着油价飞涨，大多数人都希望自己的交通工具能够经济省油。所以，如果你选择这一类的汽车，必定是个脚踏实地的人，而且非常现实。对你而言，童年那种放纵自己的日子已经过去了，现在必须穿着得体，举止优雅。你最关心的不是如何获取身份地位，而是保有目前已经拥有的身份地位。

据心理学家的研究表明，一个人对车的颜色的喜爱在一定程度上也可反映出他的性格。

喜欢红色的人：具有较强的事业心，对自己充满自信、对人热情，喜爱开快车。

喜欢黑色和白色的人：属于工作热情高，万事追求完美的境界。

喜欢蓝色的人：干事冷静，具有较强的分析能力。

喜欢黄色的人：乐观、好交际、朋友众多。

喜欢中绿、中银色的人：处事中庸、行事稳当、性格坚强。

从驾车的方式看一个人控制汽车的方式，和控制自己的方式，有许多相似之处。如果把车子视为一个人肢体的延伸，那么开车的方法，就是肢体语言的机械化身。一个人在方向盘后的举动，反映出他每天的心情与态度。

“点菜方式”来看人

随着人们生活水平的日益提高，在用餐时，我们追求的不仅仅是吃饱吃好，更注重用餐的环境与舒适。到一个有情调的餐厅用餐，是一件愉快的事，而且从每个人的用餐习惯中，我们还可窥视出他的性格。通常，在你心情特好，钱袋满满时，你上西餐厅会用哪一类的餐点呢？不同的选择可以看出不同的性格。

１．重质又重量的套餐

你是一位一丝不苟，性格深沉稳重的人，总的来说，你的过于严谨的个性，使你的社交受到一定的局限，你应多放开心怀，才能广交朋友。

2．标价最高的餐点

你是那种语不惊人死不休的人，平时不太用脑做事，却喜欢新奇事物，常会为了一时的心情，损害他人的利益。你凡事多加观察、小心判断之后，再作出最后决定，才能免受朋友的误解。

3．招牌菜

你是那种“吾心既定，打死不退”的死硬派，活动性及企图心强烈，喜欢与人交际相处，享受处处被人围绕欢呼的感觉。你富有领袖欲，社交活动力特别强，虽然与任何人都颇合得来，仍得小心遭人陷害。

4．自助餐

你个性特别趋向于爱别人，行动上往往有很大的容忍度及同情心，做起事来十分快捷，从来不畏苦惧难。你这种急性子的人，最忌投闲置散，那会把你活活闷死。你无论说话、写字和做事都是一副高效率作风，意志坚强而乐观进取。

而通过一个人就餐时点菜时的样子，同样可以看出其性格特点。

1．不管周围的人，只点自己想吃的菜

你是一个乐观、完全不拘小节的人。做事果断，但是否正确却难说。先看价格后，迅速作出决定的人是合理型的；选择自己想吃的人是享受型的；比较价格与内容才决定的人，为人吝啬。

2．点和别人同样的菜

你是一个易受人影响的人，你温顺而没有自信，做事往往忽略自我的存在，但做事慎重。

3．先说出自己想吃的东西

你是一个性格直爽、胸襟开阔的人，难以启齿的事也能轻而易举、

若无其事地说出来。这种人待人不拘小节。可能是人缘好的缘故，有时说话尖刻，但也不会被人记恨。

4．先点好，再视周围情形而变动

你是一个小心谨慎，在工作和交友上易犹豫的人。你给人的印象是软弱的。想象力丰富，但太拘泥细节，缺乏掌握全局的意识。

5．犹犹豫豫，点菜慢吞吞的

你是一个做事一丝不苟、安全第一的人。与上一个类型的人相似，但你的谨慎往往是因为过分考虑对方立场所致。你能够真诚地听取别人的劝说，但也别忘了自己的观点。

6．先请店员说明菜的情况后再点菜

你是一个自尊心强的人，讨厌别人的指挥，在做任何事之前，总是坚持自己的主张。做任何事都追求不同凡响。

同样，通过不同的点饮料的方式也能分析对方。因为人在面对同样一件事情时，每个人都有许多不同的选择方式，而且还会随着当时的心情而转变。如果你和朋友一起到咖啡厅，当你正在考虑要点美式咖啡时，朋友就先点了美式咖啡，那么你接下来的回答便能显示出你的性格。

1．一样

当朋友先点了饮料之后，很自然回答“一样”的人，基本上他在交际时非常圆滑，处理事情时大多采用配合的方式居多。

2．我也是

顺应着回答“我也是”的人，具有细腻、缜密的心思。非常在意别人的言行举止，是属于多处型的人。在人际交往中，常因这种特性与人反目，以致朋友越来越少。

3．美式咖啡

即使已知道朋友点的饮料和自己一样，却再重复一次的人，大多在

无形之中，就有不愿和别人配合的想法。简单的说，就是自我意识非常强烈，保持“别人就是别人”、“我就是我”的心态，也可以算是固执，在人际交往中，圆滑度稍嫌不够。

４．牛奶咖啡，或是其他不一样的

被朋友先点了自己也想要点的饮料时，马上就点不一样饮料的人，有强烈的竞争意识，不喜欢和别人有一样的想法。个性非常好强，喜欢受人瞩目，属于爱唱反调者。

５．两杯

接着朋友的话之后回答“两杯”的人，喜欢拥有主导权。这样的回答意味着自己所说的才是重点。若是在学校或公司里，大部分有成为领导人物的想法，希望自己在人之上的倾向非常强烈。

惯性动作的解读

一个人的所思所想和性格特征都能在举手投足、点头微笑中暴露无遗，那些经验丰富的识人高手往往从一举一动中就能识别人心。有一些习惯动作，可以帮助识人者观察他并轻松地对人认知。这都是识人高手长期的识人经验总结。

吐烟圈者。这种人突出的特点是与别人谈话时，总是目不转睛地看着对方，支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，哥们儿义气重，因此他们周围总是包围着一群相干和不相干的人。

吐烟圈还能看出此人对某个状况是积极的还是消极的态度，那就是看他是把烟圈朝上吐还是朝下吐。一个积极、自信的人多半会把烟向上吐。相反，消极、多疑的人多半会朝下吐烟。若是朝下吐，而且是由嘴角吐出烟时，表示此人非常消极或诡秘的态度。

双手后背者。两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但他与人交往时，关系处得比较融洽，其中可能较大的原因是他们很少对别人说“不”。

许多当过兵的人可能都对双手后背这种习惯动作很熟悉。

尽管部队规定在正式场合不许袖手和背手，但还是可以看到在非正式场合一群新兵聊天的时候，突然老兵班长来了，他往往就是背握着手，扬起下巴，在新兵中走来走去。把老班长这种动作换成语言来表示，就等于他在说：“我是老兵，我是班长，你们得听我的。”这是相当自信的姿势。

手插裤兜者。双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性；往往用呆办法去解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

经常摇头者。经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的否定或肯定。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

拍打头部者。拍打头部这个动作多数时候的意义是表示对某件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入困境，现在则走出了迷雾，找到了处理事情的办法。拍打的部位如果是后脑勺，表明这种人敬业，拍打脑部只是为了放松一下自己。时常拍打前额的人一般是个直肠子，有什么说什么，不怕得罪人。

拍打掌心者。人与人谈话时，只要他动动嘴，一定会有一个手部动作，比如相互拍打掌心、摊开双手、摆动手指等，表示对他说话内容的强调。这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于把自己在任何场合都塑造成一个“领袖”人物，性格大都属于外向型，很有一种男子汉的气派。

言行不一者。当你给某人递烟或其他食物时，他嘴里说“不用，”、“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子。这种人比较聪明，爱好广泛，处事圆滑、老练，不轻易得罪别人。

触摸头发者。这种人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其疾恶如仇。他们经常做一些冒险的事情，喜欢挤眉弄眼，爱拿人当调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养，但他特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

手摸颈后者。当一个人习惯用手摸颈后时，往往是出现了恼恨或懊

悔等负面情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”，在遇到危险时，人们常常不由自主地用手护住脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。女人伸手向后，撩起头发，来掩饰自己的恼恨情绪，并装作毫不在意的样子。

抖动腿脚者。喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用脚尖磕打脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子的占有欲望特别强。然而当朋友有困难时，他会经常给朋友提出一些意想不到的建议。

解开外衣纽扣者。这种人的内心真诚友善，他在陌生人面前表达这种思想时，最直接的动作便是解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣。在一个商业谈判会议上，当谈判对手开始脱掉外套时，你便可以知道双方正在谈论的某种协定有达成的可能；不管气温多么高，当一个商人觉得问题尚未解决，或尚未达成协议时，他是不会脱掉外套的。那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，做人较优柔寡断，意志不坚定，犹豫不决。

摊开双手者。大部分的人要表示真诚与公开的一个姿势，便是摊开双手。意大利人毫无拘束地使用这种姿势，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办”的姿态。他做的事情出现了坏的现象，别人提出来，而他摊开双手，表示他们自己也没有办法解决，一副无可奈何的样子。摊开双手时，有时耸肩的姿态也会随着张开手和手掌朝上而来。演员常常用到这个姿势，他们不只是表现情绪，即使在说话前，也能显示出这个角色的开放个性。

拍案击节者。这有两种情形。一种情形是，谈话时，一个人以手在桌上叩击出单调的节奏，或者用笔杆敲打桌面，同时脚跟在地板上打拍子，或抖动脚，或用脚尖轻拍，这种节奏并不中途停止，而是不断地嗒嗒作响，这些就是在告诉你他已经对你所讲的话感到厌烦了。另外一种情形是，一个人在看书、读报、看电视，尤其是看球赛之类突然拍案击节，表示他对故事情节或运动员的某个动作表示赞赏。这种人一般性格乐观，对烦恼不记挂于心。

双手叉腰者。这种人希望在最短的时间内经过最短的距离以达到自己的目标，他突然爆发的精力常是在他计划下一步决定性的行动时，看似沉寂的一段时间内所产生的这个姿势，就像他用“Ｖ”字代表胜利的符号一样，成为他的特征。不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人，

就是这个意思。

第十章　教你成为一个成功的职场人

交友先交心

在与他人接触的过程中，利用自己的观察、推理能力，加上记忆库中的信息整合，不断娴熟地作出对他人的判断，将判断人的本领运用于生活！

人生路上，谁也缺不了朋友，俗话说：“人生难得是朋友，朋友多了路好走。”但是朋友也有真假之分。在生活中，朋友大致可以分成三类：一类是“铁哥们儿”性质的，非常要好，能够患难与共，风雨同舟；第二类是平常朋友，虽然也很熟，但并不是所有的话都可以向对方说，彼此间有些事情不是透明的；第三类是那些不是朋友的“朋友”，我们必须和他保持一定的距离，太近了自己就容易受伤了。

人生路上，谁也缺不了朋友，俗话说：“人生难得是朋友，朋友多了路好走。”但是朋友也有真假之分。

喜欢在社交场合重复我们说过的话的人。这种人属于弹簧脖子轴承腰，脑袋上插着风向标的人，初接触我们会认为他非常热情、考虑特别周全。在不同的领导面前，他的表现非常到位，比较容易获得领导的欢心。在交流的时候，他会反复重复我们说的话，比如，我们说：“这朵花真好看！”他马上会说：“是，是好看！”通过这样的重复，他让我们感到他和我们是心气相通的。不过，我们可要注意：他顺着我们说的，并不一定是他的心里话，一个连心里话都不肯说的人，怎么能成为我们可靠的朋友呢？

平时说话时总是一副高深莫测的样子的人。契诃夫有一篇小说，叫做《套中人》，主人公叫别里科夫，他在生活中一刻也离不开各种各样的“套子”：晴天带雨伞，耳朵塞棉花，把脸也躲藏在竖起的大衣领里。不止如此，他还要把思想藏在“套子”里，甚至用“套子”去套别人的思

想。这样的人能不让人感到恐惧？我们生活中也有这样的人，他们说起话来高深莫测，不轻易表达自己的意见、显露自己的感情，相处很久了，我们还是觉得他很难看透，这样的朋友我们敢交吗？

平时说话从来不提及自己父母的人。一个人最亲近的人，应该是自己的生身父母，那是他最大的牵挂。但是有的人在人前从来不提自己的父母，也许他是因为自己的父母没有别人的父母显赫，没有别人的父母光鲜。但是，一个人无论如何不能把父母当做自己的耻辱！我们可以想一想：一个人连养育了他的父母都不放在心上，他会把一个陌路相逢的朋友当成知己吗？

平时喜欢交头接耳的人。这种人在和我们说话时，唯恐被别人听见；在和别人说话时，唯恐我们听见。他四处传播“证据确凿”的小道消息，而且常常会说：“这件事我就告诉你一个人，可千万别说出去啊！”其实呢，满世界的谣言都是他给搬弄出来的。这种人数量不多，但危害很大，小了可以让朋友反目，大了可以造成团体失和，分崩离析。

看到钱财眼睛放光的人。在这种人眼里，最具有吸引力的就是金钱了，他可以非常客观地对我们进行评价，评估出我们对他究竟有多大的利用价值，然后开始黏住我们，想方设法榨取我们的价值。在这个阶段，他对我们可以说是有问必答，有诺必行，但随着我们利用价值的下降，他的热情程度也会下降，直到慢慢离我们远去。

把别人办公室当成自家炕头的人。有些人在进入我们的办公室后，鞋一脱，脚一跷，怡然自得地跟我们聊天，然后把他带来的陌生朋友介绍给我们。这种人这样做并不是没把自己当外人，而是在向带来的朋友炫耀：看，我们关系多铁，没问题，有事尽管说！我们要是有几个这样的朋友，那就要倒霉了，他不但会给我们带来很多的麻烦事，而且还会以我们的名义到处招摇撞骗，让我们名誉扫地。

习惯低着头，用眼睛的余光看人的人。这种人心里装着太多的不自信，造成了他的神经非常脆弱、特别敏感，他时时刻刻都在提防着，不要成为别人耻笑的对象。对于我们和他开的很平常的玩笑，他会当真，会反复琢磨我们话语的含义。久而久之，他会对我们产生很深的误解，在不能顺利排解的时候，甚至会形成极端事件。

在社交场合爱拍胸脯的人。我们常常看到这样的人，他们在朋友面

前把胸脯一拍："没问题，这件事包在兄弟身上，我们就瞧好吧！"但这胸脯拍得越响，他的心里就越没底，不信走着瞧，睡一宿觉，第二天他就把我们的事情丢到了九霄云外，过些日子，我们再问他事情的进展如何，他能想起来才怪！

喜欢偷听别人谈话的人。这种人好奇心非常强，什么都想知道，但这种好奇心却是建立在一种阴暗的心理状态之上的。一个人喜欢偷听别人的说话，他的心里一定有着不可告人的目的，这种人最好让他远离核心岗位，否则，就容易引起大麻烦。

朋友离开不送行的人。朋友离开了，却并不是升迁高就，而是另谋了一份职业，或者是要远离原来的圈子，或者干脆就退休了。当他们离开时，原来的朋友表现是不同的：那些送我们到门口的，也许并不是平常和我们最亲密的人；而平常和我们最亲密的人，现在正坐在办公室里，考虑他下一个该和谁成为"铁哥们儿"呢！

在生活中，每个人都可能遇到这"第三类朋友"，他们亲近不得，也开罪不得，因为即便他们不能给我们提供太大的帮助，但是在给我们设置障碍上，他们的能力却非比寻常。所以，除了在大是大非的问题上我们决不让步之外，平常对于这类"朋友"，我们还是嘻嘻哈哈，心里有自己底线就行了。

浅析"九种人格"

按照常理来说，只有自己才是最了解自身的人。而事实却不是如此，"当局者迷旁观者清"也说明了这个道理。

"我们在三岁之前已经形成了根深蒂固的一些世界观或者做事情的一些特别的方法，所以就有了九型人格。"中国知名九型导师、中国九型人格导师协会副会长梁成斌说："小时候，我们的世界很小，所以某些环境对我们产生的影响很深。"九型人格只能测试出我们的"先天性格"，也就是三岁以前形成的性格。这些特点可能会在后天的经历中被其他加入的性格特征冲淡，但它会作为下意识的反应，伴随我们一生。

这就是九型人格，它是一种精妙的性格分析工具，揭示了人们内在最深层的价值观和注意力焦点，它不为表面的情绪和外在行为的变化所影响。梁成斌形容它是"直达人心"的。它最大的优点是能准确阐述一个

人内心深处最大的渴望是什么、最大的恐惧是什么。

先来说说一号完美者吧。顾名思义，一号追求完美，甚至有点吹毛求疵，因此有很强的原则性，决不轻易妥协。如果被一号批评，那么千万别灰心，因为在他们的处事逻辑里，“爱你我才批评你”。你也不用担心他们公报私仇，因为他们不论是对别人还是对自己，都是一样的高标准、严要求。如果你是一号，最好待在那些体制分明、自己又驾轻就熟的公司别动，不然新公司不熟悉的环境会把你逼疯（你也会把周围的人逼疯的）。

二号给予者，乍一接触会非常受人欢迎，因为他们想他人所想，思他人所思，成天就为了满足别人的需求瞎忙乎。其实二号只是想通过帮助别人来得到认可，因此对别人的反馈十分敏感。他们是典型的“对人不对事”型，所以有时候会显得没有原则。同样，他们也会为了满足他人而委屈自己，只为了让你喜欢他们。如果在工作中遇到二号，可能会让你欢喜让你忧，欢喜的是他们能“罩”着你，忧的是这种“爱”有时候会比较功利，而且让人喘不过气来。

三号实干者，绝对是埋头苦干、兢兢业业，其敬业程度足以让人汗颜。简单地说，对三号而言，掌声和鲜花才是他们所追求的东西，而他们骨子里也坚持认为，要得到这一切，唯一的途径就是努力和拼搏。这样的人有时候会显得没有人情味甚至有些迂腐，因为他们通常是主流派，对那些自古以来积极向上的观点奉若神明。他们喜欢赞美，但你也要小心——为达目的他们可能会争强好胜、不择手段，让你感叹世态炎凉。

四号悲情浪漫者，颇有点文艺青年的范儿。他们不按常理出牌，我行我素，还时不时做出些标新立异的事考验你的心脏。四号有些小自恋、情绪化，他们的悲观和小资有时候会让人觉得矫情，而且常常会在做出一系列让人摸不着头脑的事以后默默躲到墙角“对手指”，这一切只是因为他们“跟着感觉走”。他们可能会擅长那些有创意的工作，却不太懂得人情世故。四号，估计会让很多人抓狂吧。

五号观察者，以冷静著称。他们不太急于发表自己的意见，而是以旁观者的身份，带着思考甚至是冷笑在旁边默默注视一切。没错，他们总喜欢以智者的形象出现，希望能够驾驭和掌控一切，包括未来。他们有着与生俱来的优越感，注重逻辑分析，让人觉得冷冰冰的。五号隐藏在人群中不容易被发现，因为他们很少参与公开竞争，不过关键时刻，

他们总是能提出基于观察、思考和分析之后的靠谱意见。有了五号，门儿清！

六号忠诚者，总是喜欢从负面入手思考问题，这点很打击人们的积极性。其实这只是他们下意识的反应而已，因为他们对危机总有着超凡的敏锐。六号活得比较累，可能常常会犹豫不决，为做不做某事烦恼得恨不得掉一地头发。但真正遇到逆境他们又会保持冷静，超常发挥。不要试图轻易去取得六号的信任——他们谨慎小心，很少相信别人，更不会去争取机会来表现自己，唯恐“枪打出头鸟”。但六号又是值得信赖的盟友。

七号娱乐者，玩心大，什么都以好玩为中心，所以思维活跃，容易因为一些乱七八糟的事而分神。他们会不停地尝试新鲜事物，又不肯接受负面信息，也不愿意承担责任与压力，有一点小任性，所以做事常常虎头蛇尾。在七号的世界里，根本没有等级之分，跟谁都可以大大咧咧。如果你的团队里有一个七号，他毫无疑问会成为开心果，同时也是麻烦制造者，这真让人崩溃。

八号领袖者，气场很强大，常常让人不由自主地心生敬畏之情——很好，目的达到了，八号就要这样的效果。对他们来说，被人尊敬比被人喜欢更重要。八号具有天生的领袖气质，比如有主见、喜欢控制、强势、有保护欲、仗义、瞧不起弱者、直接、热衷于斗争。跟八号相处，就像跟了老大一样，天塌下来他扛着。不过千万别犯错，八号的眼里可不大容得下沙子。而且他们一旦发起火来或者倔强起来，十头牛都拉不回来。

用一个流行词汇来形容九号和平者，那就是“和谐”。他们总是默默淹没在人群中，让你感觉不到他们的存在。九号可能会有些絮叨，最让别人不能忍受的却是他们的慢吞吞，那种“嗯，这样也好，但也不好”的态度会让你忍不住想拽着他往前拖。九号是老好人，有时候也像在神游太虚，他们总是在不同的立场之间周旋，让人晕头转向，以为他们没有立场。其实，他们只是想做一个和平主义者。

将自己周围的人作一个这样的归类，那么你在面对他们的时候就有一定的准备了。从而让自己在和别人的交往中能够如鱼得水，来去自如。

我们也来面试人

我们在找工作的时候，常常会接受公司的人事面试。而许多人都在这个地方摔倒，从此一蹶不振，那么，我们该如何从容地面对这些面试官呢？先不着急，在面试的时候，我们可以在很短的时间内先给面试官做一个简单的面试，这样才能做到“知己知彼百战不殆”。

如何给面试官面试，这里面需要注意的有两点：第一，是要看清面试官的性格特点，根据他的性格特点采取相应的对策；第二，是要读懂面试官的身体语言，随时把握他的思维动向。

很多人都有一段印象非常深刻的面试经历。一般来说，在面对面试官的时候，双方的地位从一开始就是不平等的——我们晓得这个面试官是一个什么性格的人，也就很难知道他会出什么样的问题，也不知道哪一句话不慎就触动了面试官敏感的神经，更重要的是：面试官有随时拒绝我们的权利，我们却没有选择面试官的权利。

那么，如何改变这种被动状态呢？我们不妨也给面试官来一次“面试”。

首先，判断面试官的个性。

面试官也是职场上的一分子，很多面试官是从普通职员的岗位上一步步走上来的，因此，根据他们从事面试工作的时间长短，一般可以分为以下几个类型：

初出茅庐型。初出茅庐的面试官大多会在面试的第一轮把关，一般情况下，他们的表现是循规蹈矩的。他们会拿着提前准备好的面试记录表，从第一个问题开始，一直问到最后一个问题。在提问的过程中，他们一般不会对你的回答给出评价，更不会抓住某个问题穷追不舍，问你个理屈词穷。遇到这样的面试官，很多人都觉得倒霉，因为这样波澜不惊地进行面试，很难展示出自己能言善辩的风采。

需要注意的是：如果你因为面试官的年轻而轻视他的话，你这次面试 100% 没戏了。别看他们看似青涩，手里掌握的权力却不会因为年轻而打折的，第一印象是他们决定面试结果的重要依据，过不了这一关，你纵然满腹经纶，也难以出现在复试的名单里了。

所以，在遇到这样的面试官的时候，你不妨在有限的时间里，把自己最具优势的东西拿出来，让他一下就记住我们的名字。在一次面试中，我就看到过这样一个场景：

面试官：身高？

求职者：一米八六，姚明比我高两头。

后来在讨论入围名单的时候，这位面试官首先提到的就是这个“比姚明矮两头”的小伙子。令人回味深长的是，这位年轻的面试官一开始并没有提求职者的名字，而是说：“那个一米八六的小伙子。”

盛气凌人型。由于面试官处于优势地位，他们手中决定着求职者的生杀大权，所以，有的面试官会在面试过程中体现出高人一等的优越感。这种优越感的直接体现就是他在提问过程中显得非常严肃，似乎随时在寻找我们的漏洞，好把我们一票否决。

在提问的策略上，他们非常注重问题的前后联系，一旦发现你的回答出现逻辑错误，他就会揪住小辫儿，穷追不舍，让你原形毕露、理屈词穷。

对待这种类型的面试官，你不必紧张。他的气势越盛，你就越要冷静，千万不要被他问得吓出一身冷汗来，那样你自己都会觉得彻底失败了。你要镇定自若地回答问题，让他能够感受到：你对他的提问和追问并不慌张，你完全拥有自信和实力。

夸夸其谈型。这种类型的面试官最大的特点不是考问你，而是讲述自己，在面试过程中，面试的问题成了陪衬，面试官和求职者的对手戏成了面试官的独角戏。他会向你大讲自己是如何从一个普通员工成为公司中层的，或者讲公司是如何在他的协助下发展壮大的。

遇到这样的面试官，你不妨捺着性子细细倾听，甚至可以围绕他的讲话问一些容易引起他倾诉欲望的话题。不过，这种类型的面试官所描述的企业前景或许过于乐观，而且他没有最终决定权，他一般不会轻易否决你，但是对你的支持力度也有限，仅仅被作为参考意见而已。

“老奸巨猾”型。用这个词来形容面试官，面试官肯定会不高兴，但是很多求职者常常会倒在这种类型的面试官跟前。这类面试官在跟你谈

话的时候，态度非常亲切，就像一个仁慈的长者，让你一下放松下来，其实他们并不是真的想和你拉近关系，而是想从懈怠的背后，看出你本质的优缺点。

在面试过程中，他们不太问些常见的问题，而是像拉家常一样，有时候甚至是东一榔头西一棒槌地提问，让你摸不清他究竟想知道什么。但就在这样看似宽松的氛围中，他已经掌握了你最重要的信息，直接可以决定你是不是适合这家企业了。所以，不要看他一直在笑，这笑里，隐藏着太多的不确定因素。

对待这种面试官，你能做的就是保持友好氛围，放松自己心情，实事求是地回答问题，千万不要被表面上的融洽所迷惑，否则很容易掉进他精心设计的陷阱里去。

第二，看懂面试官的身体语言。

面试官也是普通人，他们的内心世界也会通过身体语言体现出来，看懂这些身体语言，对我们面试成功有很大帮助。

交谈的时候喜欢眨眼：这种人心胸狭隘，不太能够信任。如果和这种人进行交涉或有事请托时，最好直截了当地说明。

习惯盯着别人看：代表警戒心很强，不容易表露内心情感。所以面对他们，避免出现过度热情或是开玩笑的言语。

喜欢提高音量说话：多半是自我主义者，对自己很有自信。如果我们认为自己不适合奉承别人，最好和这种人划清界限。

穿着不拘小节：代表个性随和，而且面对人情压力时容易屈服。所以有事情找他们商量时，最好是套交情，远比通过公事上的关系要来得有效。

一坐下就跷脚：这种人充满企图心与自信，而且有行动力，下定决心后会立刻行动。

边说话边摸下巴：通常个性谨慎，警戒心也强。将两手环抱在胸前：做事也非常谨慎，行动力强，坚持己见。

面试官的脾气秉性摸准了，面试官的身体语言看懂了，剩下的就是

展示自己的实力了，还怕什么？

了解下属的老板才是好老板

职场生活是我们生活的重要组成部分，有职场，就有上下级之分。想要做一个合格的领导者并不容易，除了自身必须具备较高的素质外，还必须有选择合适的员工，组成一个朝气蓬勃的团队的能力，这是取得优秀业绩的关键。领导者一旦用人不当，失败很快就会接踵而来。

北宋政治家、文学家王安石为了振兴国家，力主变法。为了使新法得到推广，在罢免部分“老顽固”后，王安石亲自挑选了一批青年才俊，但让他没想到的是，这批被他寄予厚望的人中，居然出了好几个“仇人”。其中代表性的人物为吕惠卿。

这个人精明能干，富有政治才能，深受王安石器重，被连续提拔，成了当时变法派阵营中仅次于王安石的第二号人物。但王安石并没有看透吕惠卿，吕惠卿之所以支持变法，是因为他想捞取政治资本，他一门心思琢磨的，是怎么爬到王安石上面去。所以，当王安石被罢免后，他着急干的不是继续施行新法，而是拉拢提拔至亲近派，打击变法的同盟军。

变法派的三号人物章淳也与吕惠卿勾结，搞出李士宁案攻击王安石，达到了“凡可以害安石者，无不用其智”的地步。被王安石倚为得力干将的曾布，竟顺着神宗的旨意对变法反戈一击，指责市法是“挟官府而为兼并之事”。

王安石的学生郑侠在反对派的支持下，借天旱之机绘了一幅灾民扶老携幼困苦万状的《流民图》进献神宗，公然说天旱是王安石造成的，宣称“罢安石，天必雨”。

王安石使用了这样一些部下，变法夭折也就不难理解了。

那么，作为领导的你，怎样才能认清下属呢？这里有一个六字真言：“一听二做三看。”

先说“一听”，就是要善于倾听对方的话语。我们说过，语言是心灵的外套。一个说话时海阔天空、漫无边际的人不适合做周密细致的工

作；一个和别人说话时喜欢争论，争论不过理屈词穷时又爱发火的人不适合做迎来送往的工作；一个反应木讷、说话吞吞吐吐的人，不适合参与谈判活动。通过听下属谈话的内容和谈话时的表现，我们可以看出他究竟适合干啥，从而能够知人善任。

然后说说“二做”，就是指让下属去做具体工作，观察下属在工作中的表现。在让下属做具体工作时，我们可以采取两种方法：一是压担子，让下属独立承担一个项目，把决定权放给他，给他一个施展才华的空间。这种做法，很容易看出一个人的办事能力来，他究竟是心藏锦绣，还是纸上谈兵，做一下就能明白了。

不过需要注意的是，这种放权去做的办法并不是撒手不管，在决定放权之前，我们必须要做出预案：如果在放权过程中出现了这样那样的问题，我们应该怎样应对，这些都要提前谋划好。在放权过程中，我们要及时对下属进行侧面观察，如果下属做错了，我们甚至可以在关键时刻把权力收回来，这样就不容易造成巨大的损失了。

另外一种比较稳妥的方法是让下属在规定的期限内完成一项具体的工作，比如制作本月的会计报表、员工出勤记录分析报告等。在明确告诉下属任务的内容和要求之后，询问下属什么时候能够完成。注意！这里一定要让他自己说出完成的时间，因为这实际上是一种考察：一个人能够在自己承诺的时间内圆满完成任务，说明他是一个理智且自信的人；如果一个人不能在自己承诺的时间内完成任务，那么他至少性格草率、遇事缺乏周密思考；如果一个人不但没按自己承诺的时间完成任务，还为自己进行狡辩的话，那这个人的本性就有问题了，已经不适合当下属了。另外，为了避免因为下属不能按时完成任务带来损失，我们有必要安排另一个熟手在暗地里做备份，而且这样还可以通过对照来确定任务完成的质量。

图书在版编目（CIP）数据

微动作心理学：小动作背后隐藏的秘密 / 冯丽莎编著. —
北京：中国言实出版社，2013.10
ISBN 978-7-5171-0229-8

Ⅰ. ①微… Ⅱ. ①冯… Ⅲ. ①身势语－通俗读物
Ⅳ. ①H026.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2013）第246482号

责任编辑：郭江妮

出版发行　中国言实出版社
地　址：北京市朝阳区北苑路180号加利大厦5号楼105室
邮　编：100101
电　话：64966714（发行部）　51147960（邮　购）
64924853（总编室）　64963107（三编部）
网　址：www.zgyscbs.cn
E-mail：zgyscbs@263.net
经　销　新华书店
印　刷　北京紫瑞利印刷有限公司
版　次　2013年10月第1版　2013年10月第1次印刷
规　格　710毫米×1000毫米　1/16　17印张
字　数　268千字
ISBN 978-7-5171-0229-8

目录

序言
上篇 微动作心理学学习篇
第一章 第一印象很重要
你的表情代表了你的心
你的想法都写在了脸上
眼神的深处是心思
视线是心灵的“眼睛”
开合之间，想法自现
第二章 一种手势，一处心得
手指的性格
你明白“十指连心”吗
自信，自然出色
“角色”不同，搓手的心理也不同
两只手，一群人
第三章 无意的姿势，真实的“暗示”
坐出来的“性格”
本性不同，走路姿势各不相同
站姿中的性格特征
睡眠中的“性格语言”
腰部动作的性格密码
双腿的“性格”和“心理”
第四章 言为心声，听话读人心
一句口头禅，一个人特色
三句不离本行
说法方式的“心理暗示”
主持会议的“性格密码”
不同的幽默方式表现不同的性格
抑扬顿挫之中，性格自然显现
谈话的“本性”
言语辨析法知人识人
第五章 撒谎时的“微动作”你发现了吗
瞳孔会“说话”
眼神的典型征兆

说谎的人喜欢摸鼻子
说谎的他抓耳挠腮
说谎者的语言特征
说谎者喜欢掩饰自己的语言
这些行为说明他在说谎
观察细节，发现真相
第六章 有趣的心理测试，测测自己的心理
一系列爱情心理测试题
你是哪种魔鬼？
测测你会多久厌倦一个人
从发短信看你的致命弱点
“5岁一见钟情61年夫妻，毕生都在恋爱中。”
著名心理测试
荒诞的心理推理
下篇 微动作心理学实践篇
第七章 窥一动作知其性格
日常动作的性格揭秘
刷牙姿势上的性格差异
洗澡习惯上的性格差异
进餐仪容的性格差异
说话举动的性格差异
开车习惯的性格差异
饮食习惯的性格密码
从习惯上识人
烹饪习惯的性格密码
第八章 穿衣有学问，意义各不同
衣着不同，想法各异
色彩与性格
穿衣打扮中，性格已体现
什么样的t恤什么样的人
帽子的“个性”
领带的“蛛丝马迹”
妆容描画女人心
由包可以识人
由鞋及人，性格大揭秘
饰品中的性格密码
第九章 下属的心理，注意到了吗

看人“三大原则”
从外部表现看内部实质
由显著表现看细微个性
认识共同点，辨析不同处
做下属的“伯乐”
汉字中的性格“乾坤”
工作中的人品显现
明星人才的识别方法
“十二条法则”让你学会用人
第十章 交朋友贵交心，看清心理再交人
朋友的类型要弄清
用气质划分朋友
兴趣不同，性格也不同
认清朋友不吃亏
第十一章 认清领导才好相处
领导不同，打交道方式不同
让领导信任你，得抓住时机
先了解自己，再洞察上司
适时露一手，让上司刮目相看
按主持风格认识上司
看签名、识上司
第十二章 职场江湖，认清同事
通过打电话认识他
办公桌也会说话
冷静面对“糖衣炮弹”
从处理信件上看同事
从对待表扬的态度看人

序言

人生如同一个社交场，许多人在这里用面具伪装自己。每天你面对的那些人，是表里如一，还是信口雌黄？对于自己的朋友、家人还有同事，你了解多少？对于自己的领导和客户，你又知道多少？

在日常的生活和工作中，不可避免地需要和各种各样的人打交道。这个时候，我们要学会判断一个人，能够正确认识他，根据他的表情、说话的语气和他的举止，从而能够知道他内心的真实想法。这就是我们现在经常提起的“微动作心理学”。世界上的每一个人，他的心都是非常复杂的，而且也从不会将自己心里的想法主动呈现给一个不熟悉的人。总体而言，任何一个人的内心都如同一口井，深邃悠远；一个人的微动作，不是死板晦涩的说明书，而是一部生动有趣的奇闻录。尽管读人的心很难，但我们仍然可以通过我们敏锐的双眼来直指他的内心，去了解他内心最真实的想法。

任何人的一举一动都在向别人“泄露天机”，即使他们在自己的心上加了把锁，他也会在有意无意中表露出内心的想法。本书为你提供了一把打开他人内心的钥匙，从他们的外貌形象、穿衣习惯、一举一动、日常谈话和兴趣爱好等多个角度出发，为你解读他们内心最真实的想法，揭开隐藏在他们内心深处的“奥秘”。同时也结合大量生动有趣的例子教你如何看人，如何读人，让你学会识人辨人的本领，帮你练就一双识人的“火眼金睛”，能够在瞬间洞悉他人的真实想法。

在这个社会上，只有识人，你才能在交际中左右逢源；只有识人，你才能获得真正的朋友和爱人；只有识人，你才会占领博弈的制高点，赢得与对手的对决。从而，我们才会拥有一个圆满幸福的人生。

本书作为一本心理励志类书籍，把心理学知识应用到我们日常的工作和生活中，它会教你在与人交往的过程中如何用一双眼睛洞察周围的事物和周围人的想法，从而用一种正确的方式来应对周围形形色色的人，助你到达成功的彼岸，赢得幸福的人生！

上篇　微动作心理学学习篇

第一章　第一印象很重要

在和别人交往的时候，我们对别人的第一印象往往是停留在表面上。虽说“人不可貌相”，但实际上我们可以通过人的一些外貌特征来对他有一个初步的判断，进而做出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，我们可以从他人的一些外貌特点来看出一个人的性格如何。

你的表情代表了你的心

大家都知道《三国演义》中有一个非常著名的计谋叫“空城计”，但你对其中的诸葛亮和司马懿的暗中配合了解多少呢？

诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在墙城之上，一个在墙城之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼就能看穿他的虚张声势，但诸葛亮更知道司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿击败了诸葛亮，就破坏了三国鼎立之势，然而司马家族的羽翼未丰，最后难逃鸟尽弓藏的下场。当年帮刘邦打天下的韩信最后不也落的这么一个下场吗？精于军事的司马懿当然知道这些。就因为有诸葛亮的存在，让司马懿有了丰满羽翼的机会，对付诸葛亮，曹丕还必须倚仗司马懿，如果没有了诸葛亮，曹丕就没了后顾之忧，不需攘外，安内是必然之举，那一刻，司马家族就没有了容身之地。因此，在平静的表面背后，两个对手心中波澜起伏，诸葛亮一生谨慎，判断司马懿不会下手，也才敢下这招看似冒险之棋。当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿立即打断他的话，以“诸葛亮一生谨慎”的话搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱的一出双簧戏，这出戏，若不是大智大慧的两个谋略高手，绝不可能唱得如此之好。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪的动作，如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

一个人的表情是其内心活动的写照。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，表情就是传递这种信息的显示器。

当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的

情绪，与此同时也注视着对方做出的各种表情，正是这种过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

人的喜怒哀乐是通过脸部的活动来表达的。很少有人注意过人左右脸的变化并不是对称的，表情先是由左脸开始的。

透过他人的面部表情，你可以得到如下信息：

１．表情反映心态。表情会因很多因素的不同而有差异，比如，性别、年龄、文化等等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难于判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。另外，一些外部因素也会给判断情绪带来困难。

使判断复杂化的因素包括：先前是否见过要判断的脸，综合背景环境线索，判断者的情绪状态，被判断者的面部特征，观察面部的具体方法。

表情是情绪的晴雨表，通过表情可以观察到与我们交谈的人言语之外的反应。眉飞色舞、笑逐颜开，标志着谈话气氛非常融洽；怒目而视、左顾右盼，则说明谈话没有找到路子。

一些细微的表情变化也可以提示我们对方是否对话题感兴趣，是否愿意继续下去。比如，眼神的朝向可以提示对方是在倾听、思考还是漠不关心，嘴唇紧闭提示对方要下决心，青筋暴露说明对方马上就要发怒，该采取应急的措施了。

２．从表情推断人物性格。不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，一个腼腆的人则可能仅仅抿嘴笑笑，而一个抑郁的人可能只露出一丝苦笑。

经常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而经常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

由于面部表情由面部肌肉的活动形成，肌肉活动会在脸上形成各种表征，比如皱纹等。久而久之，这些表征就会刻记下来，成为永久的表情，这些永久的表情会向外界透露出本人性格方面的某些东西。

３．表情能帮助人们在交谈时去伪存真。由于各种各样的原因，人们在进行言语交谈时并不一定完全说出自己的真实想法，这样一来，交际的质量就会大打折扣。这时候，表情可以帮助交际的双方正确理解各自的真实意图。

因为多数表情是生理性的，可以不受意志支配，当一个人想隐瞒真相时，就会使有声语言偏离真实的意图。但是，这时候表情就可能背叛他，把被有声语言掩盖的事实揭露出来。比如，当雇员对老板不满时，虽然嘴里说着得体的话，脸上却会露出不满的表情，或者至少是被掩盖的。

除了有声语言会掩盖真情之外，人们还会使用表情来掩盖真实的感受或意图。比如，有的人在谈论自称是让他快乐的事情时，脸上露着欣慰的笑。但如果他的感受是假的，很可能会有一种别的什么表情飞快地略过脸上，或者仅仅体现在眼睛里。

这种短暂的表情称为瞬间表情，它是被蓄意隐藏了的，但是，随时会跳出来揭穿它的伪装。

你的想法都写在了脸上

人的面部动作是能够比较准确地反映一个人的内心世界的。

一、头部动作

将头部垂下成低头的姿态，它的基本信息是“我在你面前压低我自己”，但是这种姿态并不仅限于地位低下的人。当同事或居上位者做此动作时，它的信息乃是以消极的方式表达，“我不会只认定我自己”，然后变成这样的目标：“我是友善的。”

头部突然高高抬起又回到原来的位置。这个动作的时机是刚刚遇见但还不十分接近的时候，它表示“我很惊讶会见到你”。在这儿，惊讶是关键性的要素，头部上扬代表吃惊的反应。用于距离较远的时候，头部上扬是用在彼此非常熟悉的场合。

摇头本质上是否定信号。

把头猛力转向一侧，然后再回到原来的位置．这是单侧的摇头，同

样传递“不”的信息。头部半转半倾斜向一侧是一项友善的表示。因为这种动作特别像是在与同路的人打招呼。

摇晃头部时，说话者正在说谎，而且试图压抑住要表示否定的摇头动作，但又不能彻底。

晃动头部，一般被用来表达特别惊讶的意思。其中隐含刚得知的消息是那么不寻常，以至于必须晃动头部才能确信这不是做梦。

头部僵直，表示一个人特别有魄力而且无所畏惧，所以甚至什么东西在身侧摔破，都不屑一顾，或者是心里觉得无聊的表现。

颈部驱使头部从感兴趣之点往侧面方向移开，通常来讲，这是一种保护性的动作；或把脸部移开以回避对身体有威胁的事物，在特殊情况下，这个动作可借助掩饰脸部而隐藏自己的身份。

颈部驱使头部向前伸并朝向感兴趣的方向。这种动作比较复杂，因为它既可以表达浓烈的爱，也可以表达深刻的恨。前一种情况是两个相爱的人，伸长脖子深情专注地凝视对方的眼睛；后一种情况则像两个冤家伸长脖子，探出头部以表示他们都瞧不起对方，而且瞪视对方如同洞察对方的眼睛；第三种情况则出现在某人渴望吸引你全部的注意力之时，因此他会把自己的脸探出来，以阻挡你其他任何可能吸引你的东西。

头部从兴趣之源缩回，这是回避的动作。

猛地把头垂下，然后隐藏脸部，也可用来表示谦卑与害羞。在心怀敌意的情况下，把头低下则具有截然不同的意义，其主要差异在于眼睛向前瞪视敌人，而不是随着脸部而下垂。

抬头是有意投入的行为。下属进入上司的办公室，站在上司面前，注意到上司正低着头在桌上写东西。如果他对眼前的人物有畏怯之感，一般地说，他会站在那无声无息地等侯，直到上司把头抬起来看他，才开口讲话。

头部后仰，这是势利小人或非常自信之人鼻子朝天的姿态。当一个人把头向后仰的时候，其情绪变化包括：从沾沾自喜、桀骜不驯到自认优越而存心违抗。基本上，这种姿态是挑衅的仰视而不是温顺的仰视。

头部轻轻地歪在一边，这个动作源自幼时舒适的依偎——小孩把他的头部依靠在父母的身上，当成年人（通常是女性）把头歪斜一侧时，此情此景就像倚在想象中的保护者身上一样。

头部低垂，一般来说，表明一个人对自己内心非常厌倦。

二、嘴巴的动作

嘴巴的动作是表达感情的方式之一，而最显著的动作为笑。笑是最容易露出牙齿的动作，对动物可能解释为威吓对方，但对人类而言则是代表亲切。在人类文化史上对“笑”有分类：如微笑、大笑、狂笑、傻笑、含蓄地笑、苦笑、忍不住的笑等，能表达“笑”的语言很多。一般而言，有“笑”的场合都能轻松地消除紧张气氛，较容易增加人与人之间的亲密度，促进活泼的气息，若有人在谈话场合露出笑脸，更有助于人与人的和谐关系。另外，由资深推销员多年的经验可知：

1．舔唇，表示友好（同意）的意思。

2．舌头在口腔内打转，表示不同意的意思。

3．嘴唇紧闭，下唇干燥时，表示不同意的意思。

4．压紧下唇，故作紧张状态，表示不同意的意思。

5．用力上下咬牙，使两颊肌肉颤动，面颊抽筋状，也表示不同意。

三、鼻子的动作

人的鼻子十分奇妙，许多文豪利用鼻子作为小说的题材，并不是没有原因的。翻开童话故事看主角的性格，国王是老鹰鼻，好好先生是朝天鼻，酒鬼定是酒糟鼻，由此可知鼻子是给他人印象的关键。在美容整形外科中，鼻子也是重要的美容项目之一。

在心理学方面把鼻子和手指作为一种关联，有下列的动作：

1．把食指顶在鼻子翼旁，表示怀疑的意思。

2．摸鼻子，表示不能接纳你、拒绝的意思。另一种说法是人紧张

时，鼻黏膜还容易引起生理上的变化呢！

四、下巴的动作

下巴与四肢组合的姿势也有关，对动物而言，甲要威胁乙时，为了让乙认为它很庞大，就会将背弓起，此时下巴突出。如果防备他物攻击时，全身会收缩，下巴也一样会缩起。仔细观察或逗弄周遭的猫、狗，就可以知道了。

在各种场合注意对方下巴的角度：

１．下巴抬高：此人十分骄傲，优越感、自尊心强，望向你时，常带否定性的眼光或敌意。

２．下巴缩起：此人仔细，疑心病很重，容易闭塞自己，对他人发言的内容不易相信。

眼神的深处是心思

孟子曰：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶，胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也观其眸子，人焉廋哉。”他认为通过观察人的眼神，人就难以掩藏自己内心。

这并不是孟子在胡说，而是有着一定的科学依据。医学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，如同大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力。所以，眼睛在人的五类感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的 70% 以上。而瞳孔的变化、眼珠转动的速度和方向等活动，又直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合、眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情就自然而然从眼睛中反映出来，而且它所流露出的信息甚至比言行更为真实。

看来，观察一个人的眼部动作比去调查一个人的背景还要来的直接、来的有用。

眼部表情的动作可以分为以下几种。

１．眼睛斜瞟

斜眼瞟人多发生在女性身上，如果她第一次和男性见面就用斜眼瞟男性，就是在说“挺喜欢你的，你也很帅，只是我很害羞，不敢正眼看你，但我又很想好好看看你，没办法，只有偷偷地看你了”。这个时候，你应该感到高兴，而不是生气人家不拿正眼看你。

2．眼睛上扬

眼睛上扬是一种假装无辜的表情，如果有人在讲你坏话，你做出这种表情，则是表明自己确实没有干过那种事，别人是在造谣生事。当然，眼睛上扬一般也配合耸肩膀的动作，多出现在外国人身上。

3．挤弄眼睛

向对方挤弄眼睛是一种默契的表现，就如同在说“我们干的事情天不知、地不知，只有你知我知”；也有人在扮鬼脸的时候挤弄眼睛，为的是让自己的装扮更加逼真，能这样做的人一定是对你印象不错，或者就是她喜欢你，特别是在小孩子身上，更为普遍。

4．眨巴眼睛

根据眨眼的频率，眨巴眼睛可以分为好几种：如果是面对着你快速眨巴眼睛，说明他是在暗示你，有的事可以说，有的事不能说，那是我们之间的秘密。如果是他一个人在快速眨巴眼睛，特别是脸部朝下的，说明是他快哭了，情绪非常激动，这个时候，需要你的安慰；如果眨巴眼睛的幅度比较大，速度也比较慢，那就是说他不相信眼前看到的一切，他需要睁大眼睛来看清楚，是否自己刚才是看花眼了。

5．眼睛上吊

这种人心机极重，并且会为了自己的私欲夸大事实，但他们性格消极，有着一定的自卑感，不敢正视对方。

6．眼睛下垂

这个动作是一个不友好的举动，有轻蔑对方之意，要不然就是不关心对方的情形。这种动作的发出者一般个性冷静，极少有情绪冲动的时候，但本质上只为自己设想，是个极其任性的人，一般不容易让他改变他的观点。

7．眼珠转动的速度和转动的方向

眼珠快速转动的人，第六感敏锐，反应快，能迅速地看透人心。这种人的性格特立独行，并且容易情绪化。相反，眼珠转动迟缓的人感觉迟钝，情绪起伏少，不易受他人观点的影响，况且自己的生活方式没有协调。

此外，眼珠转动的方向也有特定的意思。如眼珠向左上方运动，表示在回忆过去；眼珠向右上方运动，表示想像以前没见过的事物；眼珠向左下方运动，表示心里在盘算；眼珠向右下方运动，表示正在感觉自己的身体；眼珠左或右平视，表示正在专心地听对方说话，并且尽力弄懂对方所说的意思。

8．瞳孔变化

不仅眼睛的转动方向和速度能透露人的心机，就是瞳孔的变化也能有这样的效果。如果你仔细观察就能发现：一个人感到愉快、欣赏、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到平常的 4-5 倍；相反，若一个人生气、讨厌、心情消极的时候，他的瞳孔就会收缩得很小；瞳孔如果没有什么很大的变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。瞳孔的变化确实和情绪有着极大的关系，我们要尽可能地从中发现对方的心绪。

经过多年的科学研究，我们对自己的身体了解得越来越多，对这些身体特征的利用也就越来越多。著名导演斯坦尼斯拉夫斯基晚年时甚至要求演员在表演时把自己的动作姿势降低到最低限度，要求“几乎任何动作也没有，只有眼睛在动”。不仅如此，在现代影视制作方面，也体现了这种身体的特征，如一些抗日英雄故事片，在主人公被敌人逮捕时，那双瞪大的双眼就是对敌人的诱惑的一种无声的鄙视；相反，如果经过千辛万苦又回到了队伍中，那种温柔的眼神又有了另外的含义，影视制作人正是好好地利用了这些特点，让我们感到其所塑造的形象的真实。

视线是心灵的“眼睛”

除了眼神之外，透过人的视线同样可以窥探出人的内心活动。视线的交流是沟通的前奏。人们在社会生活中，如果内心有什么欲望或情感，必然会表露于视线上。因此， fbi 人员常常会透过他人的视线活动了

解他人的心态动向，这对识人、阅人具有重要意义。

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

所以，在人际交往活动中，通过观察人的视线方向，可以了解以下信息内容：

1．当对方眼睛看远方时，表示对你的谈话不关心或在考虑别的事情。

如果一个男人很有诚意地想向女友求婚，女友却常常将眼睛注视别的地方，表示她心中正在盘算别的事情，或许因为对结婚没有信心，也可能她另有对象，只是对他说不出口。出现这种情况，不妨用试探的口气问问她，是不是有一些其他的情况存在。

如果正在进行谈判，对方不时地看向远方，他同样是在心里盘算，如何将交易变得有利于他。

如果正在谈生意，对方不时地向远方看，要特别注意不要将大量货物出售给他。因为对方可能支付不了货款。如果对方是卖者，他所卖的货物可能是次品。总之，当你的交易对象出现这种视线的时候，你一定要小心提防。这时候，你可以毫不客气地问：“你有什么烦恼的事情？”从对方口中探知原因。如果对方慌张地说：“不！没有什么事……”这时，应当斩钉截铁地与他中断洽谈，可以对他说：“以后再谈吧。”

所以，在与人的交流过程中，不要忽视那些眼睛望向远方的人，他们的眼睛望向了远方，其实他们的心也没在你说的事情上面，他们想得远了。

2．斜视的眼光。表示拒绝、藐视或感兴趣的心理。

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

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

3．眼神发亮略阴险时，表示对人不相信，处于戒备中。

男女之间用这种眼神凝视时，表示双方敌视、憎恶；在初次见面的会谈中，也会接触到这种眼神；受到朋友或同事的误会，把被曲解的事实向对方解释说明时，对方往往也会出现这种眼神。

初次见面时，对方有这种眼神，表示在谈话中你使对方产生某种不信任的警戒。如果觉得自己并没有使对方产生这种心理的做法的话，那可能是对方从其他地方听到一些你的事情，或由介绍者那里得到某种先入为主的感情。

到朋友、同事那里去解释，他们可能会说：“来干什么？现在还有脸到我这里……”此时，他们如果有疑惑、敌意、不信任的眼光，表明对方已完全误解了你，并存有戒心。一旦受到别人的误会，一定要诚恳解释；只有这样，才能消除误解。

女性穿着太奢侈、打扮太耀眼的话，就容易受到别人的误会，可能感受到某种发亮且略带阴险的眼光在注视着你。你应在言谈、礼貌方面加以注意，这样才不会招致别人的误会。

4．没有表情的眼神，表示心中有所不平或不满。

有人认为，人与人之间互相没有心怀不满或烦恼时，才会做出毫无表情的眼神，这种想法是错误的。人们沉思时的眼神各不相同，有的闭起眼睛，有的则呆滞地望远方，还有的则会做出毫无表情的眼神，一旦思维整理妥当或产生新的构思时，眼睛则显得很有神，或出现有规律的眨眼现象。这也是接着将要说话的信号。所以，交际中，面无表情不是好现象。

比方说，你若碰到一位朋友，你向对方说：“我正巧到这附近，要不要一起去喝茶？”对方的眼睛表现出毫无表情的样子，说：“很久不见，还好吗？”一时脸上充满笑容，马上又恢复无表情的眼神。此时的眼神表示对方内心不安，并且对现状不满。

情侣两个在闲谈时，如果突然发生别扭，女生说：“我要回去。”站起来要走，眼神毫无表情。此时，她心中可能隐藏着不满与不平。

性格懦弱的人一旦被不喜欢的人邀去做客，如果一开始能拒绝当然好。偏偏这种人难以说出回绝的话，只好跟在后面走，这时候他们会出现无表情的眼神。遇到这种情形，一定要问他：“你什么地方不舒服吗？”表现出关怀之意。

在冲突者之间也往往出现这种情况，这时候千万不要介入他们之间的纷争。

5．视线对接瞬间，注视与移开的心理学研究。

当女人不愿意把自己的内心体验传递给对方时，多半会产生凝视对方的行为。心理学家艾克斯、莱思等人曾做过人们对视的实验。实验结果表明，如果事先指示受测者“隐瞒真意”，那么在受测中注视对方的比率，男人会降低，女人则反而提高。男人在未接到指示的情况下，其谈话时间内有 66.8% 的时间在注视对方，但得到指示后，却只有 60.8% 的间在注视对方。至于女人，在接受指示之后，居然能提高到 69% 的时间在注视对方。因此，当在公开场所遇见女人注视自己过久的时候，不妨认为她可能心中隐藏着什么，要注意她言不由衷的真相。

对方是否在看着自己，亦即有无视线接触，说明对方是否对自己有好感或兴趣等。但是，如果对方不敢或是不肯直视你呢？那代表什么？

如果对方完全不看你，便是对你不感兴趣或无亲近感。想想看，当我们在路上行走时，发现陌生人一直盯着我们，必定会感到不安，甚至会觉得害怕，因为我们并不希望他们对我们感兴趣。

所以，不相识的人，彼此视线偶尔相交之后，便会立刻移开。这是由于人们觉得，一个人被别人看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权。

一般认为，初次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。另外，在谈话中，有意处于优势地位的人，认为一个人是否能站在上风，在最初的 30 秒即能决定。当视线接触时，先移开眼光的人，就是胜利者。相反，因对方移开视线而耿耿于怀的人，就可能胡思乱想，以为对方嫌弃自己，或者与自己谈不来。因此，在无形中乃对对方的视线有了介意，而完全受对方的牵制了。正因为如此，斐德克联盟认为，对于初次见面就不集中视线跟你谈话的挑战型对象，应特别小心应付。

不过，同样是撇开视线的行为，如果是在受人注意时才移开视线，那又另当别论了。一般而言，当我们心中有愧疚，或有所隐瞒时，就会产生这种现象。

一位名叫詹姆斯·薛农的建筑家曾经画过一幅皱着眉头的眼睛的抽象画，镶于大透明板上，然后悬挂在几家商店前，其原意是想借此减少偷窃行为。果然，在悬挂期间，偷窃率大大减少。虽然并不是真正的眼睛，但对那些做贼心虚的人来说，却构成了威胁，极力想避开该视线，以免有被盯着的感觉。因此，他们便不敢进商店内，即使走进商店里，也不敢行窃了。

在交往中，面对异性却只望上一眼便故意移开视线的人，大都是由于对对方有着强烈的兴趣。譬如，在火车上或公共汽车上，上来一位年轻貌美的女性，所有人的眼光几乎都会集中在她身上，但年轻的男性往往会很快把脸扭向一旁。他们虽然也非常感兴趣，不过基于强烈的压抑作用而产生自制行为。假使兴趣欲望增大时，便会用斜视来偷看。这是由于想看清对方，却又不愿让对方知道自己的心思的缘故。

另外，行为学家亚宾·高曼通过研究认为：对异性瞄上一眼之后闭上眼睛，即是一种“我相信你，不怕你”的体态语。所以，当看异性时，并不是把视线移开，而是闭上眼后，再翻眼望一望，如此反复，就是尊敬与信赖的表现。尤其当女性这样看男性的时候，便可认为有交往的可能。

还有一种不敢直视对方的情况。我们可以回顾一下自己在工作单位中，当上司与属下讨论问题的时候，上司的视线必定会由高处发出，而且会很自然地投射下来。反之，为人下属者，虽然自己并没有做出什么亏心事，但是，视线却经常由下而上，而且往往软弱无力，不断移开。这是由于职位高的人，总是希望对属下保持其威严的心理作用。但是，也有例外。这与地位的高低无关，就是内向的人容易移开视线。

美国的比较心理学家理查·科斯博士曾经做过一个实验，让很腼腆的小孩与陌生的大人见面，来观测他们注视大人的时间长短。将大人眼睛蒙上和不蒙的情况相比较，发现小孩注视前者的时间居然为后者的三倍。这就是说，眼光一接触时，孩子的视线会立刻移开。由此可知，内向的人大都不会一直注视对方，而会经常移开视线。

开合之间，想法自现

曾经玩过这样一个游戏——贴嘴巴，在不同的脸上贴上不同表情的眼睛和嘴巴，然后观察其中的新表情，不同的搭配当然有着不同的表情，可是同一个眼睛的表情搭配不同嘴巴的表情后，结果让人大吃一惊，以前总以为，眼睛是一个人情绪的全部表现，其实不然，嘴巴也是重要的表现工具。

嘴巴有 4 种基本运动方式：张开闭合、向上向下、向前向后、抿紧放松，可以画出多种嘴角弧度，而不同的嘴角弧度也形成了不同的嘴部动作。这些丰富的嘴部动作也反应出了一个人的性格特征和心理态度。

嘴巴动作中最典型的是笑，这是人类最美丽的动作，也是最能观察对方情绪的一个动作。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态会有所差异。

首先，从笑的特点来分析一个人的性格。

1．狂笑，嘴两端猛向上方翘。这类人精于社交，性情温和，能让对方感到亲切，具有冒险精神和积极的作风，乐于助人。最适合做秘书工作，善于处理繁杂事务，越繁杂反而越觉得有趣。

2．开口大笑，嘴两端成平。这类人的性格粗犷，不拘小节，行为大方。但缺乏一定的耐心，一遇到困难，就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。这种人可能会在经商方面有所建树。

3．微笑，嘴两端稍下垂。这类人性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方言语进行分析，唯一不足的就是做事时常半途而废，也因此难达愿望。但他们在手工艺、缝纫等技能方面很拿手，外语亦佳。

4．眯眼笑，笑时嘴两端向下，几乎不开口。这类人的性格倔强固执，对周围人不够坦诚，有时明知其事，但假装不知而不与人语，也往往因为这个而吃亏。性情还算和气，一旦不悦即大发脾气。他们多才多艺，有理想、有抱负，但不愿与人合作行事，因此也就很难成功。

然后，从一般的嘴角弧度判断一个人的性格和内心世界。

1．嘴抿成“一”字形的人，其性格坚强，是个实干家，交给他的任务一般都能圆满地完成，并因此而得到上司的赏识，有较多的机会得到升迁和提拔。

2．喜欢把嘴巴缩起的人，干活认真仔细，是一个好帮手，但不适合做领导，因为疑心很重，不容易相信下属，往往有后院起火的危险。另外，这种人还容易封闭自己。

3．嘴角稍稍有些向上，这种人头脑机灵，性格活泼外向，心胸也比较豁达，能与人很好地相处，很随和，是一个标准的绅士。

4．交谈时嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力倾听谈话，这种人意志不太坚定，容易受对方的影响，并且也有半途而废的危险。

5．下嘴唇往前撇，表明他并不相信你所说的事是真实的，并且他还想立刻找到证据来反驳你的理论，直到你承认自己说的是假的为止。

6．上下嘴唇一起往前撅的时候，表明此人的心理可能正处在某种防御状态。

7．嘴角老是向下撇的。此种人性格固执、刻板，并且内向，不爱说话，很难被说服。

8．咬嘴唇。在交谈时，用牙齿咬住下嘴唇，或是上嘴唇以及双唇紧闭的人，说明他正用心地听另外一个人的讲话，也可能是在心里仔细地分析对方所说的话，然后跟自己做个对照，也可能是在认真地反省自己。

9．说话时以手掩口。一般女性比较常见，此种人性格较内向、保守，甚至有点自闭，不敢过多暴露自己。如果对方是个陌生人，还表示

对对方存有戒心，或者在做某种自我掩饰。

10．口齿不清，说话比较迟钝。这些人可以分两种情况来讨论：一种是说话方面确实表现得不够出色，并且在其他各个方面的表现也相当平庸，这样的人若想获得很大的成就，不太容易。另外一种人，他们仅仅是语言表达不精彩，而且也不太经常表现自己，但往往能够一鸣惊人，这说明这个人在某一方面或某几方面有比较出众的才能，只要努力，也能很快成功。

11．时常舔嘴唇。此种人很可能压抑着内心因兴奋或紧张所造成的波动，因此他们常口干舌燥地喝水或舔嘴唇。

12．清嗓门且声音变调。说明此人对自己的话根本就没有把握，他只是在发表自己的观点，况且这种人具有杞人忧天的倾向。再者，如果男性出现咬住烟头，用唾液加以润湿的动作，是心理不成熟的表现。

第二章　一种手势，一处心得

演讲、教学、谈判、辩论乃至日常交谈，都离不开手势，手势是第二唇舌，是加强语言感染力的一种辅助动作。美国联邦调查局专家认为，手势在人与人的交流过程中十分重要，手势相当于人的第二张脸，透过它能捕捉到很多隐藏在谈话者心中的一些不为人知的秘密。从一个人的手势动作，能更好地识人、阅人，从而了解他的内心世界。

手指的性格

手就像人的第二张脸。 fbi 在调查案件的过程中，会遇到各种各样的人，有些人为了掩饰一些事情，可能会隐藏自己的身份，通过一个人的手就能做出一些基本的判断。即便你脸上还能强作镇定，但紧张的心情还是会从手中显现出来。这句来自生活实践的话语，也正说明了“手的表情”往往比“脸的表情”来得真实。

手的表情是如此丰富，单是说五个手指，就有无限寓意。

1．“拇指”的密语

在古罗马时代，人们常用大拇指朝上竖起或向下分别决定角斗士的生或死。千百年来，大拇指一直被当成权威和力量的象征。在手相术中，拇指也代表着坚强的性格和以自我为中心。对拇指的身体语言也是这样。拇指被用来显示控制权、优越感甚至“侵略性”。

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

有一个常用的拇指姿势是双臂交叉、拇指向上。这具有双重信号：消极态度的信号（双臂交叉）和优越感的信号（拇指露出）。采用这种双重姿势的人，其内心的优越感却依然强烈地表达出来。

当拇指被用来指向他人的时候，它也可能是嘲笑或者不尊敬他人的信号。对大多数女人来说，用拇指指着她们，是最令她们恼火的，尤其是当男人如此做时，她们就更为气愤。女人中间较少使用摇动拇指的姿势。不过，她们有时也用这个姿势指着她们不喜欢的人。

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

2．“食指”的密语

食指是无所不知的，其显著的特点是敏感性。如果要触摸什么东西，我们总是使用食指。拇指和食指用来测定物体的结构。感觉灵敏的食指也为我们提供准确的信息。

谈话时经常使用食指的人，给人的印象总是在训人。举起食指，并且把手心对着说话人，显然是打断别人的话：“等等，我有个想法！”但还不显得那么突兀。

如果把手转成直角，那么食指的这个手势就变成了一种威胁信号，因为它可以进行劈、刺、钻等动作。如果食指自上而下，朝一个点刺去，那么这种气势就达到了淋漓尽致的程度。为了缓和一下气氛，常常可以使用替代物：不是用食指，而是把铅笔作为手的延长器官，敲击要害部位。

3．“中指”的密语

中指体现自我。谁不把自己当成世界的中心？虽然一般没有人好意思这样说，但在私底下，很多人是不由自主地这么想的。

我们中大多数人都是无意识地使用中指发出信号。在谈话时触摸、抚弄或者按摩自己中指的人，有一种自我表现的欲望，希冀求得别人的赞赏。

4．“无名指”的密语

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

5．“小指”的密语

小指是社交性手指。它的作为不大，但是无所不在。把杯子送到嘴边时翘起小指。这个动作看上去有点可笑、矫揉造作，但这原本是为了使动作美观。这个动作是宫廷时代流传下来的，其背后隐藏着一个要求：“别忘了，我还在这里呢！”抚弄小指的人是想把别人的注意力吸引过来。

你明白“十指连心”吗

若手指交叉，则说明什么呢？把两手的手指交叉，是感到自己的情感和理智处于平衡状态，是一种自我封闭的状态。当然，任何压力都会阻碍这些人敞开心扉。

如果谈话时，对方两只手的食指跟伸出的拇指交叠，这表示什么呢？有人把这个称之为“双枪”。两个自以为是的食指跟显示双重优越性的拇指交叠，表明箭在弦上。持这种姿势听别人说话的人，往往会把指尖顶着自己的嘴，好像在等待别人的话语中出现漏洞。

如果你看透了这个把戏，就可以在你认为有利的时机，把你的弱点暴露出来；如果你知道该如何回击谈话对手的枪弹，那你就能够占得先机。

1．十指交叉

在人们面带微笑愉快地谈话时，常常无意识地将十指交叉。常见的姿势是交叉着十指举在面前，面带微笑地看着对方。也有的交叉着十指平放在桌面上，这种动作常见于发言人。出现这个动作时，表明发言正处于心平气和、娓娓叙谈的时候，乍一看，似乎上面这几种表情都是自信的表现，但事实并非如此。

一般来说，做出十指交叉手势时，手位置的高低似乎与消极情绪的强弱有关。有的将十指交叉放在膝上，也有的站立时将十指交叉放在腹前。按交往的经验而言，高位十指交叉比中位十指交叉更显得高深莫测。正像所有表示消极情绪的姿势一样，要想让使用这个姿势的人打开紧紧交叉的十指，需要某种努力来完成。否则，对方的不安和消极是无法改变的。当我们演讲或是日常生活中与人交谈时，如果遇到情绪消极的情况，作出十指交叉的手势，可以在心理上起到自我保护的作用，从而使谈话更少受到消极情绪的负面影响。

2．数拨手指

一般情况下，数拨手指是在说明某些数字和条件，需要特殊强调增加其说服力和清晰度时采取的一种手势。

我们平时在日常生活中，某领导布置工作，涉及一些数字和条款时，为了让听者听得更加清晰，也常数拨手指。我们在汇报工作时，也常数拨着手指。这样就显得更有条理一些，消除笼统和混乱之感，从而也能使自己强大的语言能力更鲜明起来。

3．指尖相互敲击

如果在谈话时，有人将双手合十，指尖相互敲击。这说明什么？

这说明指尖在寻找自己的期望跟对方建议的切合点。在这个情况下，决不能重复提出建议，而是应该自问，我的建议跟对方的期望值的差距在哪里？提出新的方案也是一个解决方法。

手语的意义和作用是极为特殊的，很多人都知道“眼睛是心灵的窗户”的说法，却很少有人知晓“手是心灵之窗指向”这句话。事实上，人的双手与大脑间的神经关联远多于人体其他部位。因此，手能够更好、

更准确地表达内心思想和情感，比如在激励团队或与他人交流时，加入手势强化表达就是直接和强有力的。

４．双手叉腰

孩子与父母争吵、运动员面对自己的项目、拳击手在更衣室等待开战、两个吵红了眼的冤家……在上述情形中，经常看到的姿势是双手叉在腰间，这是一种表示抗议、进攻的常见举动。有些观察家把这种举动称之为“一切就绪”，但“挑战”才是最基本的实际含义。

这种姿势还被认为是成功者所独有的站势，它可使人联想到那些雄心勃勃、不达目的誓不罢休的人。这些人在向自己的奋斗目标进发时，都爱采用这种姿势，它含有挑战、奋勇向前的意思。男士们也常常在女士面前使用这种姿势，来表现男性的好战以及男子汉的高大形象。但女人如果用这一姿势，给人的感觉则是不温柔，有母夜叉、河东吼狮之嫌。

有趣的是，人们发现鸟类在战斗或求偶时，总爱抖擞精神，蓬松羽毛，这样它们就可以显得体格硬朗。而人类把手叉在腰间，也是因为同样的原因。为了使自己显得更高大和威武些。男人对男人这样做是为了用身体向对方挑战，警告对方不要侵犯他。在适合这种说话姿态的特殊环境中，可使说话人收到最佳的说话效果。

自信，自然出色

通常情况下，一个女人常见的寻求信心的姿态是：把手缓慢而优雅地搁到颈部上。倘若她戴上了项链，这个手势好像只是要确定一下项链是否还在脖子上。如果你问她：“你刚刚说的话，确定吗？”她很可能会极力向你保证是的，但也可能变得很有戒心而拒绝回答你。不管她如何反应，都显露了她其实对自己的话并不自信。

另一种常见的“寻求信心”的姿态是紧握自己的手掌。男人、女人都会使用这个姿势，不过女子尤为常见。有这样一个实验，研究者供给每个实验者一杯咖啡，目的就是让他们的手不要空着。人们想看看，到底有多少人会放下咖啡杯来做那个握手掌的动作。结果发现，多数人先是把杯子举到眼前，好像要把那令人难堪的镜头隔开一样，然后就放下杯子，握起自己的手来了。

当然，有很多手势可以传达一个人因焦虑等原因而出现的信心不足。例如小孩需要恢复信心时就吸吮大拇指；少年人担心考试时就咬指甲；纳税人的最后期限已到时，就会不由自主扯自己的头发。有时候，青年人和成年人还会以咬钢笔或铅笔来取代咬指甲。有些人因找不到笔或者由于不喜欢塑料、金属或是木头的味道，而改成咬纸或衣服了。

有人喜欢把两手指尖合起来，形成一种“教堂尖塔”的手势。这是一种有信心的动作，但有时也表现出一种装模作样、自大或骄傲的心态。尖塔姿势有公开的与隐蔽的两种形式。妇女的尖塔动作是隐蔽类型的典型。她们在坐着时把手搁在膝上，在站着时把合着的手轻放在及腰的位置。职员、律师、政府公务员等处理行政业务的人，也往往喜欢摆出尖塔的姿势。

自信程度愈高的人，尖塔姿势的位置也愈高。有时甚至齐眉，这样一来就像从手缝中看人。这是上司对待下属的一种十分普遍的姿势。

令人奇怪的是，我们可以看见一些谈判代表，在处于劣势时会不自觉地作出这种姿势。而对方的反应几乎毫无例外地相同，他们认为摆出尖塔姿势的人深藏不露，知道的要比所说的多，因此会立即转变话题。玩扑克时，如果有人作出尖塔的手势，那么除非阁下有一手好牌，否则就别再玩下去了。当然你必须肯定对方并不是故意用这种动作来欺骗你。

“角色”不同，搓手的心理也不同

搓手这种肢体语言常表达一种美好的期望。

１．搓手掌

掷骰子的人用手掌搓骰子，表示期望成为赢家。主持仪式的人搓手掌，并对听众说：“我们早就期待着下一个发言人。”兴高采烈的推销员跑进销售经理的办公室，搓着手掌说：“老板，我们得到了一笔很大的订货！”在西方，服务员在就餐结束时走到你的桌子旁，搓着手问道：“先生，还需要点什么？”他则是用肢体语言告诉你：他期待着小费。

当一个人急速地搓动手掌时，他用这个动作告诉对方，他将得到他

所期待的结果。例如，假定你打算购买一栋房子，去找房地产经纪人。经纪人向你介绍了很多但你并不满意之后，急速地搓着手掌说：“我恰好有一处房产符合你的条件。”经纪人的意思是，他希望这个房子符合你的要求。但是，如果他慢慢地搓着手，对你说，他有一处理想的房产，你会有怎样的想法呢？你会认为，他狡猾可疑，结果可能对他有利，而不是对你有利。于是，推销人员被教导说，如果向可能的买主描述产品或服务，一定要使用急速地搓手掌姿势，以免顾客产生怀疑。当顾客搓着手掌，对推销员说：“让我看看你们能够提供些什么！”这意味着顾客购买的可能性较大。

有一个没有心理变化的特殊情况是：在寒冷的冬季，有一个人站在公共汽车站，他急速地搓着手掌，那是因为他真的冷。

2．搓拇指和手指

搓拇指和指尖或者搓拇指和食指，这个动作通常是用来表示希望得到金钱。推销员常常搓着指尖和拇指，对顾客说：“我可以给你打 6 折。”有人会搓着拇指和食指对他的朋友说：“借给我 10 元钱吧。”业务人员同客户打交道时，显然应当避免这样的手势。

3．双手攥在一起

乍看起来，这个姿势似乎是表示充满信心的，因为人们采取这个姿势时往往是满面笑容，心情愉快的。然而，当一个推销员描述他是怎样失去一笔生意时，他谈着谈着，双手不仅攥在一起，而且手指开始变白，仿佛被焊接在一起。这个姿势实际上显示了一种失望或敌对的态度。

谈判专家尼伦伯格和卡列罗对攥手姿势进行研究后，得出这样的结论：这是一种失望的姿势，反映此人克制着一种消极的态度。这个手势主要有三种：

在自己的面前攥手；把攥起的手放在桌子上；如果是坐着，把手放在膝盖上，如果是站着，双手在小腹前握紧。

手举起的高度和此人心情不好的程度似乎也有一定的关系。这就是说，手举到最高的人难以对付；而手举到不太高的人则比较好应付。像所有的负面姿势一样，必须设法使此人的手指松开，露出手掌。否则，

敌对态度将始终保持下去。

手掌所透露出的信息。

在人类的历史上，张开的手掌从来都是同真实、诚实、忠诚和顺从联系在一起的。许多宣誓的场合都是：宣誓人把手掌放在心口上。在欧美一些国家的法庭上左手拿着《圣经》，右手掌举起来，面向法官。

1．双手平摊

双手平摊表示坦诚、真实，同时也能鼓励对方坦诚相待。

当人们开始说心里话或说实话时，总是把手掌张开显示给对方。像大多数肢体语言一样，这一举止有时是无意识的，有时是有意识的，它都使人感到或预感到对方将要讲真话。相反，小孩在撒谎或隐瞒真相时总是将其手掌藏在背后，当夜晚与朋友玩耍到凌晨方归的丈夫不愿对妻子说出他的去处时，常常将手插在衣兜里或两臂相抱将手掌藏起来，而妻子则可以从丈夫隐藏的手掌上感觉到另有隐情。

由此可见，与他人交谈时你不时伸出双手摊开，能够使你显得诚实可靠。有趣的是，大多数人发现摊开手掌时不仅不容易说谎，而且还有助于制止对方说谎，有鼓励对方坦诚相待的作用。

西方有心理学家断言：判断一个人是否坦率与真诚，最有效、最直观的方法就是观察其手掌姿势是否双手摊开。当人们愿意表示完全坦率或真诚时，就向人们摊开双手，说：“没有什么值得隐瞒的，让我坦白地告诉你吧。”

经理们常常告诉推销人员，当顾客解释他为什么不买这个产品时，要看看他的手掌。因为只有张开手掌时，他才会讲出真实的理由。

2．手掌攥拳，伸出一个手指

伸出的手指就好像一个命令，迫使听话的人屈从于他。这样的姿势，最令人恼火。如果你习惯这样做，最好练习一下手掌向上和手掌向下的姿势。这样会造成一种比较缓和的气氛，使别人产生较好的印象。

3. 手势下劈

手势下劈，给人一种泰山压顶、不容置疑之势。使用这种手势的人一般都高高在上，高傲自负，喜欢以自我为中心。他的观点不容许他人轻易反驳。伴随着这个动作的意思是“就这么办”“这事情就这样决定了”“不行，我不同意”等等。

日常生活中，我们也常遇到一些领导，在讲话时为了强调自己的观点，把手势下劈。每当这个时候，听者最好不要轻易提出相悖的观点，对方一般不会轻易采纳的。平常与同事或朋友三五成群地争论问题，有人为了证明自己的观点而否定别人的观点，也常用这种手势否定别人的观点，打断别人的话。善于识别这种手势语言，有助于我们在为人处世时采取适当的姿态。

4．手势上扬

手势上扬代表着赞同、满意或鼓舞、号召的意思。有时候也用以打招呼。朋友见面，远远地扬起手：“ hi ！”“ hello ！”

演讲或说话时手势上扬最能体现个人风格。它表明演讲者或说话者是个性格开朗、豪放、不拘于形式的人。

手势上扬是一种幅度比较大的手势动作，容易使人产生比较鲜明的视觉形象，引起人们对于形式美的主观感受。有人描绘法国前总统戴高乐：当他进行公开演讲时，他的习惯动作是两臂向上，其目的只是为了强调他的讲话。有时他举着双手，挺挺的上身从桌上伸出俯向听众，好像要把他的坚定信念注入到听众的心坎上。

总之，手势上扬是一种能显示出个人特点、很受人欢迎的手势，可以塑造出一种豪放、大度、有号召力的形象。

5．攥紧拳头

一般情况下，在庄重、严肃的场合宣誓时，必须要右手握拳，并举至右侧齐眉高度。有时在演讲或说话时，捏紧拳头则是向听众表示：“我是有力量的！”但如果是在有矛盾的人面前攥紧拳头，则表示：“我不会怕你，要不要尝尝我拳头的滋味？”显示的是一种果断、坚决、自信和力量。平时我们听人演讲、说话时攥紧拳头，证明这个人很自信，很有感召力。

两只手，一群人

握手，虽然只是简单一握，但这其中却也有很大的学问。握手可以反映出一个人的很多信息。通过握手的方式也可以观察出一个人的性格特征。

１．控制性和屈从性握手

手掌向上和手掌向下这两种姿势在握手中的含义是大有不同的。

假定你第一次见到某人，你们习惯性地彼此握手。这种握手表达了三种基本态度——控制性握手：“这个人企图控制我，我最好小心点。”屈从性握手：“我能够控制此人，他必须听我的话。”平等握手：“我喜欢这个人。我们会很好地相处。”

这些态度是下意识地表现出来的。通过练习和有意识的应用，下面这些握手的方法在跟别人见面时会产生直接的效应。

控制性握手用翻转手来表达，在握手时手掌向下。你的手掌不一定直接面向地面，但要向下握对方的手掌。

手掌向上的姿势是表示顺从的。当你想要告诉对方：你把控制权让给他，或者使他感到他在控制局面时将手掌向上与对方握手，这个办法特别有效。

不过，虽然手掌向上的握手方法表示顺从，然而也可以变通。例如，手部患关节炎的人由于身体条件所限，不得不给人一个软弱无力的握手，这很容易使他的手掌呈顺从姿势。从事外科医生、画家和音乐家等职业的人，由于他们的工作依靠手，为了保护手，在握手时也是软弱无力的。握手的姿势会给人提供一些线索，使人对握手的人作出一些估计：顺从的人使用顺从的姿势，霸道的人使用比较咄咄逼人的姿势。

当两个霸道的人握手时，他们会展开一场象征性的“争夺战”，因为他们都试图迫使对方的手掌采取顺从的姿势，结果就形成老虎钳似的握手，两人的手掌都呈垂直姿势。当做爸爸的教给孩子如何“像男子汉一样握手”时，就出现这种老虎钳似的垂直握手。

当对方给你一个控制性的握手时，你不仅很难迫使对方的手掌变成

顺从式的姿势，而且你越这样做，控制性变得越明显。这里有一个简单的办法，可能解除对方的“武装”。那就是对他进行威胁，进入他的“亲密地盘”。为了完善这种“解除武装”的办法，当你要握手时，左脚向前迈出一步，从他的左前方进入他的“个人地盘”。现在，你把左腿拉向右腿，完成迂回动作，然后握对方的手。这个办法使你可以把握手的姿势拉直或者迫使对方的手呈现顺从的姿势。它还可以使你通过进入对方“个人地盘”的办法而掌握控制权。

还有个问题是：谁先伸出手？

普遍接受的习惯是，第一次见到一个人时总要握手。然而，在某些情况下，你首先伸出手去，可能是不明智的行为。鉴于握手是一种欢迎的表示，那么，在你握手之前，你首先要问几个问题：我受欢迎吗？此人喜欢会见我吗？推销学员会被告知，如果他们主动地去跟没有准备的顾客握手，也许会产生不好的效果，因为买主可能不欢迎他们，握手变成他们不愿意干的事情。再者，有些人手部患有关节炎，或者他们是靠手工作的，如果被迫握手，他们可能采取防御的姿态。推销学员被告知，在这种情况下，最好等对方主动伸出手来再去迎合，如果对方没有这个表示，那就点头致意。

2．握手时左手的表现

约定俗成的握手是由右手进行的。当右手跟对方的手相握着的时候，闲着的左手如何作为？这也是研究者所关注的。

双手相握的意图是向对方表示诚恳、信任和深沉的感情。两个重要的因素应当予以注意。第一，左手被用来传达额外的感情，左手摸着对方的右臂以上的部位。例如，抓肘握手所传达的感情比抓腕握手要多，抓肩握手所传达的感情比抓上臂握手要多。第二，此人左手的动作意味着侵入对方的“亲密地盘”。一般来说，抓腕和抓肘的动作只有在好朋友或亲戚之间才能被接受。抓肩和抓上臂的动作侵入对方的“亲密地盘”，可能涉及到身体的实际接触。只有在握手的时候感情非常冲动的情况下才能如此做。除非双方都表达了额外的感情。否则，如果此人没有充足的理由用双手握手的话，对方会怀疑他的意图。我们常常看到，政客和推销员用双手握手来欢迎他们的选民或新的顾客，他们没有认识到：这样做的效果可能适得其反，使得对方敬而远之。

3．握手的风格和方式

握手时的力量很大，甚至让对方有疼痛的感觉，这种人多是逞强而又自负的。但这种握手的方式在一定程度上又说明了握手者的内心比较真诚和动情。同时，他们的性格也是坦率而又坚强的。握手时显得不甚积极主动，手臂呈弯曲状态，并往自身贴近，这种人多是小心谨慎、封闭保守的。

握手时只是轻轻一接触，握得不紧也没有力量，这种人多属于内向型人，他们时常悲观、情绪低落。

握手时显得迟疑，多是在对方伸出手以后，自己犹豫一会儿，才慢慢地把手伸过去。排除掉一些特殊的情况以外，在握手时有这种表现的人，性格多内向，且缺少判断力，不够果断。

不把握手当成表示友好的一种方式，而把它看成是例行的公事．这表明此种人做事草率，缺乏足够的诚意，并不值得深交。

一个人握着另外一个人的手，握了很长的时间还没有收回，这是一种测验支配力的方法。如果其中一个人先把手抽出、收回，说明他没有另外一个人有耐力。总之，谁能坚持到最后，谁胜算的把握就大一些。

虽然在与人接触时，把对方的手握得很紧，但只握一下就马上拿开了。这样的人在与人交往中多能够很好地处理各种关系，与每个人都好像很友善，可以做到游刃有余。但这可能只是一种外表的假象，其实在内心里他们是非常多疑的，他们不会轻易地相信任何一个人，即使别人是非常真诚和友好的，他们也会加倍地提防、小心。

在握手时，非常紧张、掌心有些潮湿的人，在外表上他们的表现冷淡、漠然，非常平静，一副泰然自若的样子，但是他们的内心却是非常的不平静。他们懂得用各种方法，比如说语言、姿势等来掩饰自己内心的不安，避免暴露一些缺点和弱点。他们看起来是一副非常坚强的样子，所以在他人眼里，他们就是一个强人。在比较危难的时候，人们可能会把他们当成是一颗救星，但实际上，他们也非常慌乱，甚至比他人还要紧张。

握手时显得没有一点力气．好像只是为了应付一件不得不做的事情而被迫去做的。他们在大多数时候并不是十分坚强，甚至是很软弱的。他们做事缺乏果断、利落的干劲和魄力，显得犹豫不决。他们希望自己能够引起他人的注意。可实际上，别人往往在很短的时间内就会将他们

忘记。

把别人的手推回去的人，他们大多都有较强的自我防御心理。他们常常缺少安全感，所以时刻都在做着准备，在别人还没有出击但有这方面倾向之前，自己先给予有力的回击，占据主动。他们不会轻易地让谁真正地了解自己，如果是这样，他们的不安全感更加强烈。他们之所以这样，在很大程度上是由于自卑心理在作怪。他们不会去接近别人，也不会轻易允许别人接近自己。

像虎头钳一样紧握着对方手的人，在绝大多数时候都显得冷淡、漠然，有时甚至是残酷。他们希望自己能够征服别人、领导别人，但他们会巧妙地隐藏自己的这种想法，运用一些策略和技巧，在自然而然中达到自己的目的。用双手和别人握手的人大多是相当热情的，有时甚至热情过了火，让人觉得无法接受。他们大多不习惯于受到某种约束和限制，而喜欢自由自在，按照自己的意愿生活。他们有反传统的叛逆性格，不太注重礼仪、社交等各方面的规矩。他们在很多时候是不拘小节的，只要能说得过去就可以了。

从一个人握手的细节中可以看出其性格与心理。

（1）与人握手时，把手摊得开开的人，为人直爽，想到哪里就做到哪里，精力旺盛，胸襟豁达，不拘小节，不怕失败，跌倒了很快就能爬起来。

（2）握手时五指并拢的人做事一丝不苟，注重礼节，凡事循规蹈矩，但往往因谨慎过度而耽误大事；交友方面亦如此，由于不肯推心置腹地与他人交往，往往交不到知心朋友。

（3）握手时五指微张的人，一方面个性诚实稳重，有强烈的责任感；另一方面则有胆小、跟不上时代脚步的缺点。

（4）握手时四指并拢，大拇指单独张开的人，多属出色的社交能手，他们往往机智敏捷，能够把握良机，而且善于理财。

（5）握手时食指和其他手指间留有空隙，其余手指并拢的人，自尊心强，喜欢强调自己的主张，讨厌受到他人的批评，在群体中往往居于领导地位。

（6）握手时中指与无名指之间留有空隙的人，做任何事情都会保持愉快的心情，遇到困难也都能设法克服。

（7）握手时无名指与小指之间留有空隙的人，表示此人不喜欢受他人束缚，有独立自主的意识，做任何事情都会事先未雨绸缪。

（8）握手时手指稍微向内缩的人，善于理财，属于吝啬型的人。

（9）握手时五只手指全部往内弯成弓状的人，感受性很强，学习力亦佳，而且点子很多。

（10）握手时手指全部伸直的人，容易感情用事，但做事有始有终，绝不会虎头蛇尾。

第三章　无意的姿势，真实的“暗示”

姿势是人心灵的暗示。在日常生活中，人们的姿势各具特色，不一而足。每一种姿势，似乎是无意，而从这貌似无意中，却可以窥探出一个人的真实意思，了解一个人的心理动向，识破他的真实想法，把握他的心理活动。

坐出来的“性格”

每个人在坐着时都会呈现出不同的姿势，有的人喜欢翘着二郎腿，有的人喜欢双腿并拢，而有的人喜欢两脚交叠，真是各种各样，千奇百怪。那么，这不同的坐姿又反映了各自什么样的心理呢？

一、温顺型的坐姿

这种人坐着时喜欢将两腿和两脚跟儿紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正。这种人一般性格内向，为人谦逊，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句“火辣”的语言，更看不到一丝亲热的举动。对于感情奔放的人来说，实在是难以忍受。

这种坐姿的人常常喜欢替别人着想，他们的很多朋友对此总是感动

不已。正因为如此，他们虽然性格内向，但他们的朋友却不少。因为大家敬重他们的为人，正所谓“你敬别人一尺，别人敬你一丈”。

在工作上，这种人虽然行动不多，但却踏实认真，他们能够埋头为实现自己的梦想而努力。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕耘，一分收获”，也因此他们极端厌恶那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。

二、自信型的坐姿

这种人通常将左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿跟儿两侧。他们有较强的自信心，非常坚信自己对某件事情的看法。如果他们与别人发生争论，可能他们并没有在意与别人争论的观点的内容。

他们的天资很好，总是能想尽一切办法并尽自己的最大努力去实现自己的理想。虽然也有“胜不骄、败不馁”的品性，但当他们完全沉醉在幸福之中时，也会有些得意忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强。在他们的生活圈子里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人对此也都心甘情愿。

不过这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，常常是“这山看着那山高”。

三、古板型的坐姿

坐着时两腿及两脚跟儿并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧的人为人古板，从不愿接受别人的意见。有时候明知别人说的是对的，但他们仍然不肯低下自己的脑袋。让人感觉到这类人是不易接近的贵族，具有罗曼蒂克的气质。

这类人对无关紧要的事固执己见，怪癖、不变通、倔强，并且表情呆板，在没下决心之前用行动来决定。这种人因为有纤细神经的关系，其优点是对文学、美术、艺术等兴致盎然，且对流行有敏锐的感觉。纵使拿出自己，他们明显地缺乏耐心，哪怕是只有十分钟的短会，他们也时常显得极度厌烦，甚至反感。

这种人凡事都想做得尽善尽美，干的却又是一些可望而不可及的事情。他们爱夸夸其谈，而缺少求实的精神，所以，他们总是失败。虽然这种人为人执拗，不过他们大多富于想象，说不定他们只是经常走错门路。如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许他们会做得更好。

对于爱情和婚姻他们也都比较挑剔，人们会认为这种人考虑慎重，但事实不然。应该说是他们的性格决定了这一切，他们找对象是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而一旦谈成恋爱，则大多数都倾向于“速战速决”，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生贵子，早享福”。

四、羞怯型的坐姿

把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟儿分开成一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间的这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红，他们最害怕的就是让他们出入社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的人经常让他人觉得莫名其妙。

这种人可以做保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中，他们习惯于用过去成功的经验做依据，这本身并不错，但在新世纪到来的今天，因循守旧者肯定是要被这个社会淘汰掉的。不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电话他们就肯定会效劳。

他们的爱情观也受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等旧观念。

五、坚毅型的坐姿

这类人喜欢将大腿分开，两脚跟儿并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

这种人有勇气，也有决断力。他们一旦考虑了某件事情，就会立即去付诸行动。在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表明自己的意向。不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉恋人的生活，时常遭到恋人的讨厌。

他们属于好战类的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类人当领导的权威来源于他们的气魄。其实很多人并不真心地尊重他们，只是被他们那种无形的力量威慑而已。从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”。当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，他们多半只有求助于自己的老婆。但是如果生活给他们带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之。

六、放荡型的坐姿

这种人坐着时常常将两腿分开距离较宽，两手没有固定搁放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新奇，偶尔成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些其他人不能做的事，或许不如说他们喜欢标新立异更为确切。

这种男人平常总是笑容可掬，最喜欢和人接触，而他们的人缘也确实很好。因为他们不在乎别人对他们的批评，这是其他人很难做到的。从这方面来说，他们很适合于做一个社会活动家或类似的工作。

不过这类人的日常行为举止着实不敢让人恭维，或许很多这种类型的人还没有认识到他们的轻浮给家庭和个人带来的烦恼。

七、冷漠型的坐姿

这种人通常将右腿交叠在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。

这种人看起来觉得非常和蔼可亲，似如菩萨，很容易让人接近。但事实却恰恰相反，别人找他谈话或办事，一副爱搭不理的举动让你不由得不反思“我是否花了眼？”你没有花眼，你的感觉很正确，他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种“狐狸作风”。对亲人、对朋友，他们总要向人炫耀他那自以为是的各种心计，以致周围的人不得不把他们打入心理不健全的一类人。

这种人做事总是三心二意，并且还经常向人宣传他们的“一心二用”理论，自然他们的品行更适合于在月球上生活。

八、悠闲型的坐姿

这种人半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一副怡然自得的样子。这种人性格随和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，对生活也充满朝气，干任何职业好像都能得心应手，加之他们的毅力也都不弱，往往都能达到某种程度的成功。这种人喜欢学习但不是很求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

他们的另一个特点是个性热情、挥金如土。如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉的喜欢与否。对于钱财他们从来就是把它看作身外之物，“生不带来，死不带去”，以致于他们时常不得不承受因处理钱财的鲁莽和不谨慎带来的苦果，尽管他们挣的钱并不少。

他们的爱情生活总的来说是较愉快的，虽然时不时会被点缀上一些小小的烦恼。这种人的雄辩能力也很强，但他们并不是在任何场合都会表现自己，这完全取决于他们当时面对的对象。

九、坐着时动作的变化

坐在椅子上的行为也因人的不同而产生了各式各样的坐法。有的人是把全身猛然扔出似的坐下，有的人则慢慢坐下，也有些人小心翼翼地坐在椅子前部，还有些人将身体深深沉下似的坐着。此等行为无不坦白地说出了各人的心理状态。那么，在身体言语术上，对以上行为作何解释呢？

当我们看见某人猛然坐下的行为，一定视为不拘小节的样子，其实，完全出乎你所料的情形很多。换句话说，在其所表现似乎极端随意的态度里，其实是在隐藏内心极大的不安。这是由于人具有不愿被对方识破自己真正心情的抑制心理，尤其面对初次见面之人，这一心理更加强烈。像此种人坐下后，往往便表现出有些不安、心不在焉的态度，由此更可立即看出其心情。当然，知心朋友之间则不能一概而论，而视为与其态度一致的心情表现。

那么，坐下之后怎么样呢？舒适而深深坐入椅内的人，可视为在向对方表现处于心理优势的行为。因为本来所谓坐的姿势，是人类活动上的不自然状态，坐着的人必然在潜意识中想着立即可以站起来的姿势。

心理学上称它为“觉醒水准”的高度状态，随着紧张的解除，该“觉醒水准”也会因此降低。因此腰部是逐渐向后拉动，变成身体靠在椅背、两脚伸出的姿势。此并非发生何事立即可以起立的姿势。这是认为跟对方不必过分紧张之人所采取的姿势。

可是，与此相对的，始终浅坐在椅子上的人，是无意识地表现着其比对方居于心理劣势，且欠缺精神上的安定感。因此，对于持这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事，或托办什么事，还为时过早，因为他还没有定下心来。

本性不同，走路姿势各不相同

不同的走路姿势表露着不同的信息，我们可以从这种信息中判断他人的本性。

（一）发出“巨声”

一般人走路，不管走得快或慢，脚步声不至于大到令人回首而看的地步。如果发出“巨声”则说明此类人：

①心胸坦荡，为人诚实。

②精神散漫，优柔寡断。

③缺少管理金钱的能力，蓄财无方。

（二）走路“蛇行”

“蛇行”是命相学上的术语，意思是说，走起路来，有如蛇蠕动而行（腰板无力，身体左摇右摆），这一类型人的本性大致如下：

①口是心非，很难使人信赖。

②工于心计，诈术很多，跟这种人打交道，必须万分谨慎，否则必定吃他的大亏。

③有流浪各处的命运，由于经常耍弄诡计，很可能犯案而入监狱。

（三）脚不着地的走姿

走起路来，脚不着地，显得轻浮无劲。这一类型人的本性大致如下：

①做事不扎实，总是草草了事。

②经常做出虎头蛇尾的事，使自己信用扫地。

③常有旦夕祸福，不测之变。

④家庭中常有纠纷。

（四）拖脚而行

这一类型的人，命运之差，就像“拖脚步”时的沉重模样，终生难得安享清福。

（五）碎步急走

走路慌慌张张，碎步而走的人，他的本性大致如下：

①长相以贫苦模样居多，终生无凭，生活也不好，事业也不好，总是艰难不顺。

②经常身心交瘁，奔波不歇。

（六）脚步轻快

走路时脚步轻快，一副悠闲自得的样子，这一类型人的性格大致如下：

①身体健朗，充满活力。

②处事公正，绝不会以私害公。

③行事以不愧于天地为原则。

④心无城府，想什么就说什么。

⑤受人欢迎，人际关系颇佳，理想的统御人才。

（七）挺肚润步

这里说的“挺肚”，意思是肚子稍微挺高，而不是大腹便便的那一种。肚子微微挺起，润步而行，整个走姿态给人“气宇轩昂，精神勃勃”的印象。这一类型人的本性大致如下：

①任何艰苦的事都难不倒他。

②屡仆屡起，终至有成。

③适合做“重建”工作

④委以大任，必能从容完成。

（八）神色仓惶

任何时候，走起路来东张西望，慌慌张张，一副神色仓惶的模样，这一类型人的本性和运势大致如下：

①心思不定，意志无法集中。

②缺乏统筹全局的能力。

③已经赚进的钱财也会逐渐流失。

④没有决断力，只能做小职员。

（九）不断回头

也不是后面有人跟踪，或是发生了什么动时偏偏要频频回头。这一类型人的本性是：

①很难相信别人，如果是个经营者，必权，不轻言授权。

②疑神疑鬼之心颇重，往往无事生非，把单纯的事搞得复杂无比。

③与人相处，欠缺协调意念，因此，常常闹出人事纠纷，影响了工

作效率。

（十）稳步缓行

最理想的走路姿态就是重心在下，脚步行缓走，态度从容，如大船之行于巨河。

①走姿如此，一个人的运势必然转佳。

②平时走路都有这种习惯的人，事业必定稳稳发展，即使遇到困境，也能化险为夷。

（十一）威仪自现

走起路来自有一股威仪压人的模样，这种人的本性和运势大致如下：

①命相学上属于大贵之相。

②会成为炙手可热的大人物。

③气魄震人，以统御力见称。

（十二）脚尖向内

走路时，脚尖向内的男性，他的本性和运势如下：

①有点娘娘腔，无气魄可言。

②在多数人面前，不敢开口发表意见。

③怕惹麻烦，喜爱孤独。

④绝非干部之才。

（十三）脚尖向外

走路时，脚尖向外的男性，他的本性和运势如下：

①凡事积极，不会畏畏缩缩。

②断事明快，应变力也强。

③人缘好，常能自动打开人际关系上的困局。

站姿中的性格特征

除了坐姿，站立的姿势也可反映一个人的性格特征。

有的人站姿是抬头、挺胸、收腹，两腿分开直立，两脚呈正步，像一棵松树般挺拔。这种人是健康自信的人，因为自信，所以这种人做事雷厉风行，很有魄力；其次，这种男人有正直感、责任感，是大多女孩子追寻的对象。

而那种站立时弯弯曲曲、头部下垂、胸不挺、眼不平的人，则是缺乏自信，做事畏缩不前，是不敢承担风险和责任的人。除此之外，这种人可能就是那种专干偷鸡摸狗之事的人，因为做贼心虚，所以头抬不起，胸不敢挺。还有一种人也如此，那就是一辈子与药罐子为伴的人，当然，这种人大家都可以理解，不是他们不想挺直腰做人，因为有病毒时刻在侵扰着他们的躯体。

对于那种站立姿势不倾不斜的人，则是前面两种人的一个折中。此种人遇着南风往北边倒，遇着北风往南边倒，但此类人就有大法术，那就是：不倒翁。为了不倒，这种人极尽阿谀奉承、拍马钻营之能事，这种人还善于伪装，伪装得让人觉得马屁拍的声音不大，但很温柔舒服。因此，这种人一般城府很深、深藏不露，甚至于阴险狡诈、心肠恶毒，不得不提防。当然，那种做事缺乏主见、优柔寡断之人也在此列。

从站立的姿势看，一般提倡丁字步：两腿略微分开，前后略有交叉，身体的重心放在一条腿上，另一条则起平衡作用。这样不显得呆板，既便于站稳，也便于移动。站立的姿势适当，你就会觉得全身轻松、呼吸自然、发音畅快，特别有助于提高音量。只有好的站姿，才能使身姿、手势自由地活动，才能把自己的形象充分地显露出来。无论男性还是女性，站立姿势应给人以挺、直、高的美感。

就男性来说，站立时身体各主要部位舒展，头不下垂，颈不扭曲，

肩不耸，胸不含，背不驼，髋、膝不弯，这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直，在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲，颈、腰、背后肌群保持一定紧张度，这样就能做到“直”；站立时身体重心提高，并且重点放在两腿中间，这样就能做到“高”。就女性来说，站立时头部可微低，这有利于突出女性温柔之美；挺胸，这可以突出乳房，不仅能显得朝气蓬勃，而且是自信的象征，腹部宜微收，臀部放松后突，则能增加女性曲线美。

在正式场合站立，不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋，不能身体东倒西歪或依靠其他物体。另外不要离人太近，因为每个人在下意识里都有一个私人空间，若逼得太近会使对方有被侵犯的感觉。所以在正式场合与人交谈时，不要与人站得太近，而要尽量与别人保持一定的距离。

有人说：“站姿是性格的一面镜子”，此话一点不假。我们只要细心观察周围的人，从他们站立的姿势语言去探知其性格心理，也许会有收益的。

睡眠中的“性格语言”

一个人以什么样的姿势睡觉，是一种直接由潜意识表现出来的身体语言。一个人无论是假装睡觉还是真正的熟睡，睡姿都会显示出一个人隐藏在内的某种思想感情。我们在很多时候并不知道自己在睡觉时采取什么样的姿势，不妨问一问身边亲近的人，然后根据实际的性格对比一下。除此以外，还可以对别人有个大致的观察和了解。

在睡觉时采用婴儿般的睡姿，这一类型的人多是缺乏安全感，比较软弱和不堪一击的。他们的独立意识比较差，对某一熟悉的人物或环境总是有着极强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则多恐惧心理。他们缺乏逻辑思辨能力，做事没有先后顺序，常常是一件事情已经发生了，连准备工作还没有做好。他们责任心不强，在困难面前容易选择逃避。

采取俯卧式睡姿的人，多有很强的自信心，并且能力也很突出。在绝大多数情况下，他们都能很好地把握住自己。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己在做些什么。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，懂得如何调整自己。另外，他们还可以很好地掩饰自己的真实感情，而不让他人看出一点破绽。

喜欢睡在床边的人，他们会时常缺乏安全感，理性比较强，能够控制自己，尽量使这种情绪不流露出来，因为他们知道事实可能并不是这个样子，那只是自己一厢情愿的想法。他们具有一定的容忍力，如果没有达到某一极限，轻易不会反击、动怒。

在睡觉时整个人成对角线躺在床上，这一类型的人多是相当武断的。他们做事虽然精明干练，但绝不向他人妥协，总是他说怎样就怎样，旁人不得提出反对的意见。他们乐于领导别人，使所有的事情在自己的直接监督下完成。他们有很强的权力欲望，一旦抓住就不会轻易放手，而且越抓越紧，绝不愿与他人分享。

喜欢仰睡的人多是十分开朗和大方的，他们为人比较热情和亲切，而且富有同情心，能够很好地洞察他人的心理，懂得他人的需要。他们是乐于施舍的人，在思想上他们是相当成熟的，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任选择逃避，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。他们优秀的品质赢得了他人的尊敬，又由于对各种事物能够做出准确的判断，所以很容易得到他人的信赖，也会为自己营造出良好的人际关系。

双脚放在床外的睡觉姿态是相当使人疲劳的，这一类型的人大多是工作相当繁忙，没有多少时间休息的人。他们的生活态度是相当积极和乐观的，在绝大多数时候显得精力充沛，而且相当活泼，为人也较热情和亲切。他们多具有一定的实力和能力，可以参与加入到许多事情当中，生活节奏相当快。

脸朝下，头摆在双臂之间，膝盖缩起来，藏在胸部下方，背部朝外，采取这样一种睡姿的人，通常具有很强的防卫心理，并且这种心理时刻存在着，准备随时出击。他们的自主意识多比较强烈，不会听从他人的吩咐和摆布，去做一些自己并不愿意做的事情，更不会向权势低头，如果有人强行要求他们，他们就会采取必要的措施。

双手摆在两旁，两脚伸直坐着睡，这种睡姿在生活当中并不多见，但仍然存在。这一类型的人时刻处在一种高度紧张当中，他们的生活节奏多是相当快的，而且规律性极强。每天在什么时间做什么事情似乎已

固定下来，而他们在这个过程中，身体和思想在自然而然中也形成了一定的规律，俨然条件反射一般。

在睡觉时握着拳头，仿佛随时准备应战的人。这一类型的人如果把拳头放在枕头或是身体下面，表示他正试图控制这种积极的情绪。如果是仰躺着或是侧着睡觉，拳头向外，则有向人示威的意思。

双臂双腿交叉睡觉的人，自我防卫意识多比较强烈，不允许别人侵犯自己。他们的性格是脆弱的，很难承受某种伤害。他们对人比较冷漠，常压抑自己而拒绝真情实感的流露。

腰部动作的性格密码

我们可从腰部动作部观察女性的性格。

腰部动作即腰部的无声语言，女人相对男性来说，要微妙得多。女人的腰，是除了女人的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的无声语言。女人的腰，就是一个线条符号。

一、弯腰

见人即弯腰行礼是日本女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，给人一种柔美的感觉。

二、叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像两只母鸡斗架的形象。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的愤怒和力量。这种语言，一般的女人不采用。这是鲁迅笔下“豆腐西施”杨二嫂的经典动作。

三、仰腰

仰腰是一座不设防的城市。这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的形式对着异性，一般的情况是对于眼前的这个男人绝对的信任，绝对的尊重，她觉得他不会给她带来伤害。

四、扭腰

扭腰使腰呈现 s 形，蕴含了招惹异性的信号。这种语言在服务小姐的身上，在女模特的身上，会经常看到。一些浅薄的男人看见模特走路，他们的嘴半天也合不起来，发愣了，出神了，就是因为这个动作发出了这种信号。

双腿的“性格”和“心理”

一位美国行为分析学家玛仙露西·菲尔指出，女人坐着时，有意无意间，双腿会摆出各种不同的姿态来，从中可以解读出她的性格和心理状态。以上是菲尔列举的女人九种腿部姿态，每一种均透露不同的意义。

（ 1 ）双腿外张型。摆出此种腿部姿势的人，个性直率豪爽、任性而富于胆量，凡事我行我素，绝不受旁人的意见左右，进取心极强，坐而言起而行，从不拖泥带水。

（ 2 ）双腿在膝盖上交叠，一脚脚尖着地，小腿拱成弯弧型。摆出此种姿势的人，个性羞怯退缩，表面看来洒脱轻率，其实内心相当沉稳，待人处事，步步为营。

（ 3 ）双脚足尖成“八字型”向内摆放，双腿并拢。此类型的人天真而个性柔弱，渴望得到别人的关怀照料，凡事欠缺主见，依赖心极强。

（ 4 ）双腿在大腿部位交叠，小腿则相互垂直。此种人对自己缺乏信心，做事缺乏主见。但是头脑冷静，自制力极强，不会随波逐流，亦不喜欢参与公众活动，个性较为孤僻。

（ 5 ）双腿在膝盖上方交叠，双手按住膝盖，而横跨膝盖上方腿部之足尖，轻微往上扬。摆出此种姿态的人，貌似随和，实则严谨。微翘之足尖，具有保持距离的警告意味。

（ 6 ）双腿并拢平伸。这种人性情开朗，处事果决，个性极强，不易被人左右。

（ 7 ）双腿足踝部分交叠，双膝弯曲。此种姿态最具女性魅力。摆出此种姿势的人最懂得运用自己的娇媚去役使他人，达到自己的目的。

（8）一腿成直角横放于另一腿的膝部，另一腿之足尖着地。此种女性具有男子性格，野心大而精力旺盛，凡事勇往直前，不达目的，誓不罢休，颇有巾帼不让须眉的气概。

（9）双腿交缠。喜与他人接近，但却希望驾驭一切，属于领袖型人物，最能吸引性格软弱的男人为之效力。

从以上几种姿态得知，从女人坐着时双腿摆放的方式，可以瞧出其个性的端倪。除此之外，经过专家们的研究和分析，透过一个人的坐姿，不管男女，都可以大致了解其性格和心理。

一个正襟危坐、目不斜视的人，是力求完美、办事周密而讲究实际的人。从来只做有把握的事，绝不冒险行事，但往往缺乏创新与灵活性。

喜欢侧身坐在椅子上的人，往往是感情外露、不拘小节者。只要自己心里感觉舒畅，是不会在乎有没有留给他人好印象的。

身体蜷缩在一起，双手夹在大腿中央坐着的人，自卑感很重，过度谦逊而缺乏自信。大多属于服从型性格的人。

手脚大大咧咧敞开而坐的人，具有总管一切的偏好，也拥有领导者的气质和支配欲的性格，大多是性格外向、不知天高地厚、不拘小节的人。女性若采取这种坐姿，还显示出她们缺乏性经验。

一脚放在另一条腿后盘坐的人，通常是害羞、忸怩、胆怯和缺乏自信心的女性。

盘腿而坐的人，如果是男性采取这种坐姿时，通常还握起双拳放在膝盖上，或双手紧紧抓住椅子的扶手；而女性则通常在双脚盘坐的同时，双手自然地放在膝盖上，或一只手放在另一只手上面。经过研究证明，这是一种消极抵制思维外流、控制情感表露、消除紧张情绪和恐惧心理的一种警惕或防范他人的坐姿。

将椅子反转，跨骑而坐的人，表示其正面临言语威胁，对他人的谈话感到厌烦，或想压制他人谈话中的优势而做出的一种防卫行为。具有这种习惯的人，总想唯我独尊，在团体中称王称霸。

在他人面前猛然坐下的人，表面上虽然是一副随便、不拘小节的样子，其实其内心正隐藏着不安，或有心事不愿透露，所以才会不自觉地利用这个动作来掩饰自己的压抑心理。坐在椅子上不断摇摆或抖动腿部，或用脚尖拍打地板的人，表示此人内心焦躁、不安与不耐烦，会有这样的举动是为了借此摆脱某种紧张感。

比邻而坐的人，有意识地挪动身体，说明在心理上希望与你保持一定距离。而喜欢与人面对面坐着的人，与并排而坐的人比起来，更希望自己的内心世界能被对方所理解。

斜躺在椅子上的人比坐在身边的人更具有心理上的优越感，或者内心希望居于比对方更高的地位。挺腰杆而坐的人，极有可能是为了对对方显示恭顺之意，也可能是被对方的言谈吸引，激起浓厚的兴趣，或者欲向对方表示心理上的优势。

第四章　言为心声，听话读人心

言为心声。言谈是一个人内心思维的外在表现，它集中反映了一个人的性格特征、心理特点、思维方式、行为模式等。因此，要理解他人内心的心理密码、读懂他人内心，必须首先掌握从言谈读懂他人的能力。

一句口头禅，一个人特色

口头语是人在日常生活当中由于习惯而逐渐形成的，具有鲜明的个人特色。在生活当中，绝大多数人都有使用口头语言的习惯，通过它可以对一个人进行观察和了解。

一般来说，经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主张，以自我为中心的倾向比较强烈。经常使用“其实”的人，自我表现欲望强烈，希望能引起别人的注意。他们大多比较任性和倔犟，并且多少还有点自负。经常使用流行词汇的人，热衷于随大流，喜欢浮夸，缺少个人主见和独立性。经常使用外来语言和外语的人，虚荣心强，爱卖弄和夸耀自己。经常使用地方方言，并且还底气十足、理直气壮的人，自信心很强，有属于自己的独特的个性。经常使用“这个……”“那个……”“啊……”的人，说话办事都比较小心谨慎，一般情况下不会招

惹是非，是个好好先生。经常使用“最后怎么样怎么样”之类词汇的人，大多是潜在欲望未能得到满足。经常使用“确实如此”的人，多浅薄无知，自己却浑然不觉，还常常自以为是。经常使用“我……”之类词汇的人，不是软弱无能想得到他人的帮助，就是虚荣浮夸，寻找各种机会强调自己，以引起他人的注意。经常使用“真的”之类强调词汇的人，多缺乏自信，唯恐自己所言之事的可信度不高。可恰恰是这样，结果往往会起到欲盖弥彰的作用。

经常使用“你应该……”“你不能……”“你必须……”等命令式词语的人，多专制、固执、骄横，但对自己却充满了自信，有强烈的领导欲望。

经常使用“我个人的想法是……”“是不是……”“能不能……”之类词汇的人，一般较和蔼亲切，待人接物时，也能做到客观理智，冷静地思考，认真地分析，然后作出正确的判断和决定，不独断专行，能够给予他人足够的尊重，反过来也会得到他人的尊重和爱戴。

经常使用“我要……”“我想……”“我不知道……”的人，多思想比较单纯，爱意气用事，情绪不是特别稳定，有点让人捉摸不定。

经常使用“绝对”这个词语的人，武断的性格显而易见，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

经常使用“我早就知道了”的人，有表现自己的强烈欲望，只能自己是主角，自己发挥。但对他人却缺少耐性，很难做一个合格的听众。

谈话中经常使用“但是”或“不过”等连接词者，表示此人思考能力强，习惯边说话边思考，大多能言善辩，有深入探讨理论的兴趣。

经常使用“嗯……”“有点……”“这个……”“那个……”等用语的人，语言表达能力较差，说话漫无条理，思考没有头绪；经常使用“我想……”“我认为……”等语言表达方式的人，个性较为谨慎、小心，性格表现是怯懦的。

三句不离本行

所谓“三句不离本行”，表示一个人所思所想不会脱离他的生活经

验，因此从一个人谈话的话题来透视这个人的性格，往往八九不离十。

喜欢谈论他人私事，对别人的私事或隐私追根究底的人，大多是有强烈支配欲的人。与人交谈时，话题总是围绕着别人打转，喜欢探听别人的私事、议论他人隐私的人，以女人居多。对于和自己没有多大关系的人，如社会名流、电影明星等，喜欢评头论足、说长道短。这种类型的人除了有支配心理之外，也缺乏知心朋友，心灵空虚、孤独，且不甘寂寞。

相反地，话题总是离不开自己的人，具有自我陶醉的倾向，属于以自我为中心的性格。那些言必谈己的人，事实上最关心的对象就是自己。深信这个世界就是应该以他为中心来运转，这种心理除了是一种自我陶醉，也有任性的性格倾向。此外，不仅谈论自己，而且动不动就把话题集中在自己家人、工作、家庭等周边事物的人，也可以将之归类为以自我为中心的性格。

而爱发牢骚的人，多有压抑心理，属于否定型性格。牢骚是心理压抑的一种发泄，从发泄的牢骚里可以发现一个人的心态和愿望。抱怨薪水太低的人当中，有不少是因为本身不喜欢这项工作，透过抱怨工资低而把不满的情绪表达出来。而会贬低上级主管的人，大都具有希望出人头地却又不易达成的欲望。这类爱发牢骚成癖的人，除了心理压抑和心存不满之外，还出自一种虚荣心。

另外，还有一种好提当年勇的人，多在现职的表现上力不从心，无法适应眼前的工作，所以才喜欢在部属、同事，特别是比自己资历浅的人面前，大谈过去的风光史。嘴边老挂着昔日的丰功伟业的人，回忆起过去，总是洋洋得意，恍如昨日。这种现象说明了这个人工作能力衰退，落后于时代潮流且又难以赶上，只好忘却目前的失落感，以寻求解脱。

无视于他人的谈话内容，径自提出毫不相干的话题的人，其支配欲、表现欲均较强。谈话时会不断变换话题，东拉西扯、杂乱无章，让人摸不着边际，这类人多是思维能力不集中，不能进行逻辑思考。而不提出自己的想法，只是附和别人或顺着别人话题的人，大多心性宽厚并且能体贴别人。

交情相当深厚的朋友，仍不免使用客套话语时，表示此人内心存有自卑感或企图隐藏敌意，相反的，故意使用粗话的人，其内心其实是想

与对方拉近心理距离，或者希望自己占于优势地位。

另外，口头语经常挂在嘴边的人，大多办事不干练，缺乏坚强的意志。有些人，说话时没有口头语，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这显示出一个人意志力的坚强和追求说话简洁、流畅的精神。

若想通过口头语言更好地观察、了解和判断一个人的性格如何，需要在生活和与人交往中仔细、认真地揣摩、分析，这样才会收到良好的效果。

说法方式的“心理暗示”

根据心理学家的研究证实，个人的说话方式正反映了其内心深层的感受，透过说话方式来判断一个人，会更为真实可信。

每一个人的说话习惯皆不尽相同，经过统计归纳发现，一个人的说话习惯与其行为模式有直接关联，利用这种关联作为识人的基本资料，去了解一个人更为可靠。

在“称谓语”中习惯把“我”挂在嘴边的人，具有幼稚、软弱的性格。根据心理学家的研究，谈话中频频使用“我”的人，自我表现欲强烈，时时不忘强调自己，唯恐别人忽略了自己。而习惯使用“我们”或“大家”来代替“我”的人，具有随声附和或依附团体的性格。喜欢在谈话中引用“名言”的人，大多属于权威主义者。不论场合、不分谈话对象和主题，在与别人的交谈当中，会使用名人的格言来驳斥对方或证明自己论调的人，往往缺乏自信，习惯借助他人之名来壮大自己的声势。说话时如此，在生活和工作中也有类似的“狐假虎威”现象。

说话时喜欢夹杂几句外语，令听者感到困惑和别扭。这种类型的人通常希望借着语言来掩饰自己的弱点，多半是对于自己的学问、能力缺乏自信所致。

谈话中喜欢引用长辈说过的话，比如常将“我妈说……”挂在嘴边的人，表示其在心理和精神上尚未独立。而有些女性喜欢借用母亲的话来表现自己的意志，如“我妈妈说你很有风度……”等。表明此人心智尚未成熟，缺乏独立自主的个性。

过分使用客套话的人，心里存有戒心。在人际交往中，恰当地使用客套话是必要的。但如果两人的关系原本就相当好，一方却突如其来地说些客套话，则说明其“心中有鬼”或另有图谋。同时，引用过度谦虚的言词，表示此人有强烈的嫉妒心、企图、轻蔑或戒备心等。下面的几点是告诉人们怎样通过观察说话方式而看破人心的具体办法：

1．在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者，多数人是由于紧张或不安。

2．说话时不断清喉咙，改变声调的人，可能还有某种焦虑。

3．有的人清嗓子，则是因为他对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的男人比女人多，成人比儿童多。

4．故意清喉咙则是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说“如果你再不听话，我可要不客气了”。

5．口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安。

6．内心不诚实的人，说话声音支支吾吾，这是心虚的表现。

7．内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，声音会阴阳怪气，非常刺耳。

8．有叛逆企图的人说话时常有几分愧色。

9．内心惭趋兴盛之时，就容易有言语过激之声。

10．内心平静的人声音也会心平气和。

11．心内清顺畅达之人，言谈自有清亮和平之音。

12．诬蔑他人的人闪烁其词，丧失操守的人言谈吞吞吐吐。

13．浮躁的人喋喋不休。

14．善良温和的人话语总是不多。

15．内心柔和平静的人，说话总是如小桥流水，平柔和缓，极富亲

和力。

主持会议的“性格密码”

无论是企业、公司还是院校和政府机关，开会就像吃饭和喝水一样司空见惯，每个人都难以避免出席会议或主持会议。有的人可以在规定的时间内完成会议内容，而且使与会者满意而归；也有的人长篇累牍、喋喋不休，直到把所有的与会者催睡着了，能否达到预期效果和目的则另当别论。主持会议虽然与主持者的自身修养和知识程度有关，但性格所起到的作用也不能漠然视之。

一、简洁明快、豁达干练的人

这种人快言快语、办事雷厉风行，对工作、对生活都充满信心，做事必须精心准备，主持会议亦清晰明了，内容安排得当，讲话时条理清晰、言之有物，令与会者为之钦佩。此类人可以胜任重要岗位领导工作，但容易出现问题，甚至犯错误。

二、说什么就是什么的人

此类人有一定的身份、地位和手段，对自己目前所拥有的一切满怀信心，而且坚信自己会拥有更多更美好的东西。他们通常是靠自己的真才实干赢得如今的位置的，顽强的意志力是他们取得成功的保证。他们做事总是胸有成竹、遇惊不乱，很有大将风度，但总是固执己见，不容他人置疑，在民主的大旗下独断专行。

三、把会场当课堂的人

这类人的名片上通常印有“专家”两个字，学有专长，是公司某一项业务的权威。开会的时候，他们会以老师的姿态站在与会者面前，不厌其烦地讲解“学生们”不明白或懂得不彻底的理论和观念，常常忘记了时间、地点和自我，而被误认为学生的与会者则会哈欠连天，瞌睡连连。

四、欺下媚上的人

由于近水楼台的缘故，他们与高层通常是总裁级的人物接触密切，所以变得又红又紫，而且常常自豪不已。他们会毫不客气地用大部分会议时间来喷洒自己的唾沫星子，胡说八道，而且不允许其他的人质疑，

还会动不动地打断他人的发言，进行一番补充说明。他们反应敏捷，善于阿谀奉承，欺下媚上。

五、做“传声筒”的人

“传声简”是对他们在主持会议时的圆滑的最好的比拟。他们会将会议内容以及每个人的话一点不差地呈现给高层，也会将高层的意见原封不动地放到会议桌案上。狡猾的他们不会表明半点自己的看法与观点，常常让与会者“静候佳音”，或表示“尽力向上级反映”，劝解大家“不要急躁，耐心等待”。

六、优柔寡断的人

大有发展前途，彬彬有礼而又谦卑含蓄，一点也不咄咄逼人，允许其他的与会者在会议上畅所欲言，提出自己的观点，但往往由于理论可行，拍板犹豫不决而难以和与会者达成共识，结果降低了自己的威信，让下属心存不服。

七、爱耍威风的人

这种人在企业居于不高不低的位置，所以非常想往上攀爬，野心勃勃。他们喜欢摆架子，显威风，总是让很多不相关的人参加会议，如若人手不够，还会派部属到场呐喊助阵，滥竽充数，他们常常打着“群众意愿”的幌子，中饱私囊，在“多数民意”面前，上级常常无话可说。

不同的幽默方式表现不同的性格

用一个幽默来打破某一个僵局，这样的人多随机应变能力比较强，反应快。因自己出色的表现，他们可能会成为受人关注的对象，这很迎合了他们的心理。他们多有比较强烈的表现欲望，希望能够得到他人的注意与认可。

常常用幽默的方式来挖苦别人的人，多心胸比较狭窄，有强烈的嫉妒心理，有时甚至做一些落井下石的事情。他们有较强的自卑心理，生活态度较消极，常常进行自我否定。他们最擅长于挑剔和嘲讽他人，整天地盘算他人，自己却从未真正地开心过。

善于说自嘲式幽默的人，首先应该具有一定的勇气，敢于进行自我

嘲讽，这不是一般人能够做到的。他们的心胸多比较宽阔，能够接受他人的意见和建议，而且能够经常地反省自己，进行自我批评，寻找自身的错误，进行改正。

用幽默的方式嘲笑、讽刺他人，这一类型的人给人的第一印象往往是相当机智、风趣的，对任何事物都有细致入微的观察，能够关心和体谅他人，但实际上这种人是相当自私的，他们在乎的可能只是自己。他们在为人处世各个方面总是非常小心和谨慎，凡事总是赶着要比别人快一步。他们嫉恶如仇，有谁伤害过自己，一定会想方设法让对方付出代价。有较强的嫉妒心理，当他人取得了成就的时候，会故意进行贬低。

喜欢制造一些恶作剧似的幽默的人，他们多是活泼开朗、热情大方的人，活得很轻松，即使有压力，自己也会想办法缓解。他们在言谈举止等各方面表现得都相当自然和随便，不喜欢受到拘束。他们比较顽皮，爱和人开玩笑，他们在这个过程中进行自我愉悦，同时也希望能够将这份快乐带给他人。

有些人为了向他人表现自己的幽默感，常常会事先准备一些幽默，然后在许多不同的场合不厌其烦地说。这一类型的人多比较热衷于追求一些形式化的东西，而且很在乎他人对自己持什么样的态度。生活态度比较严肃、拘谨，能够控制自己的感情。现实生活中还有另外一种思维活跃、有很强的想象力和创造力，自然流露许多幽默的人，他们的生活始终处在发掘新鲜事物的过程中，他们需要利用别人来发掘和增强自己的构想。

抑扬顿挫之中，性格自然显现

在言谈方式中，除了音感和音调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。

充满自信的人，谈话的韵律为肯定语气，缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则慢慢吞吞。其中，也会有人在讲一半话之后说：“不要告诉别人……”而悄悄说话。此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，但是，内心却又希望传遍天下的情形。

话题冗长，须相当时间才能告一段落的情况，也说明谈论者心中必潜在着唯恐被打断话题的不安。唯有这种人，才会以盛气凌人的方式谈

个不休。至于希望尽快结束交谈话题的人，也有害怕受到反驳的心理，所以试图给予对方没有结果的错觉。

另外，经常滔滔不绝谈个不休的人，一方面目中无人；另一方面好表现自己，并且这种类型的人一般性格外向。

一个成功的政治家和企业家，在控制言谈的韵律方面，都有独到之处。这种细节性的处理方式使自己赢得了社会或下属的认可与尊重。

说话比较缓慢的人大都是性格沉稳之人，他做人处事是通常所说的慢性子。从言谈的韵律上可以看出一个人的性格特征。

五代时，冯道与和凝同在中书省任职，冯道说话做事都很缓慢，而和凝则是个性急的人，办事果断，做人颇为自信。由于性格上的差异，两人经常为一些小事而意见不合。有一天，和凝看到冯道买了一双瓶鞋，认为款式不错，他很想买一双穿，就问冯道：“先生，这双鞋卖多少钱？”冯道慢慢地举起右脚缓缓地对和凝说：“这 900 元。”和凝素来性情急躁，气量又小，听到这里，便对手下人大发脾气：“你怎么告诉我这种鞋子要用 1800 元？”正想继续责骂，这时，冯道又慢慢地抬起左脚说：“这只也 900 元。”和凝怒气才消解。

谈话的“本性”

一个人的谈话特征在很大程度上体现了一个人的本性，因此，一个高明的领导者能够根据谈话的特征来识破人心。

一、谈话时沮丧、疲累、精神不振

一看就知道面色不佳，说起话来唉声叹气，如临世界末日。一切希望都没了。这种人外表上的特点是：沮丧疲累、精神不振。有这种现象的人大可判定对自己早就失去了信心。进一层分析，他有下面的性格：

1．自寻烦恼。常为不必要的事而终日忧愁。

2．由于对自己失去了信心，工作没劲，也没有理智的判断力。

3．容易相信卜卦者之言。

对上司交代之事，总是无法如期完成，即使如期完成，也是缺陷繁多，还得大事修改。

二、谈话时不正视对方

相对而坐时，不注视对方，总是垂着头听，偶尔抬起眼睛看对方一眼，但是很快就又垂下头来。有这种现象的人以女性职员居多。一般说来，女性跟男性同坐，都会表现出一种娇羞之态，这是女性特有的习惯。在识人术上，可不管对象是男人或是女人，只要有此现象，我们就可以据此判断对方的心态。

1．不抬眼睛，一意倾听，表示全心信赖对他（她）说话的人。

2．如果双方是年轻的一对，表示她对他有爱意（甚至爱得很深）。

3．只知垂首而听，表示对对方没有任何戒意，而且抱有一种“安全感”。上面所说的是对“某一个特定的人”有此现象而言，如果对任何人都如此，那就另当别论，我们应该据此来判断对方的个性。

1．个性胆怯。

2．缺少魄力，做事一定没有持久力，平时也显得死气沉沉，毫无活力可言。

3．意志不坚，容易随波逐流。

三、不断地把视线移开

跟别人交谈时，摆出不大重视对方的态度，这是表示：

1．暗中观察对方，盘算如何还击。

2．不是方正之士，必有所防范。

3．感到疲倦，无意倾听，他心里想的只是“快一点结束该有多好。”遇到这种情况，你就及早地结束谈话，定一个时间，下次再好好谈。双方在交谈时，视线难免会相遇，如果对方在此时连忙移开视线，该作下面的判断：

1．他的内心有某种苦衷，或是有意隐瞒什么。

2．急急避开视线，表示担心你发觉到他的心事。

3．性格懦弱，不敢直视对方。

视线相碰的时候，直视对方，绝不避开，这种人的性格通常是方正之士，待人以诚，绝不耍弄什么诡计，是意志坚定、自尊心强的表现。

四、下巴朝上

一般人谈话时绝少“下巴朝上”，因为这个动作有诬蔑、轻视人的意思。下巴缩紧，给人的印象是：坚毅不屈。交谈中下巴经常朝上（没有缩紧），就表示有下面几种可能：

1．情绪不宁，没有定力。有意表示自己跟对方是处于平等的地位。

2．全然瞧不起对方。有这种习惯的人，在公司里一定是从无表现，能力泛泛。如果偶尔有这种动作（不是次次如此），可以解释为“热衷于交谈”。

五、不断地眨眼

交谈中不断地眨眼，这种人的性格如下：

1．很有同情心。

2．认真地听你说的话，有意尽其所能地帮你的忙。

如果在谈话中，眼珠骨碌碌地转个不停，而且成为一种习惯，这种人的性格是：

1．无法集中精神听话。

2．心情不定。听不出对方话中的意思。

做事容易半途而废。交谈的时候，目不转睛地瞪住对方，这种人当时的心情大致如下：

1．急于要对方赞同他的主张、意见。

2．对自己信心十足，对交谈的事也有莫大的意愿。

六、出口无赘词

虽然每句出口成章，但是，句句无赘词，交谈中始终掌握总的核心。这种人并不多见，他性格上的特点是：

1．自己有什么嗜好，绝不到处瞎吹。

2．不会胡乱批评别人。

3．出口无废词的人，一般而言，脑筋灵活，工作能力属上上，前途大好。不说便罢，一说起话来就口若悬河，大有势不罢休的势头，这种人一般说来，善于卖弄三寸不烂之舌，论实力，往往是微不足道，没什么大不了。这一类型的人，性格上的特点是：

1．能力不怎么样，但是善于掩饰自己的无能。

2．说得多，做得少（有时候做了也等于没做，效果很差，或是错误百出。）

3．推卸责任是他的看家本领。

相反的，有一种人不善言词，说起话来木木讷讷的，光看外表，还以为是个无能之辈，实则不然。这一类型的人，性格上的特点是：

1．善体人意，绝不让人难堪。

2．实力之士颇多。

3．个性正直，言行一致。

4．少说多做，而且所做的事都有板有眼，绩效彰显。

七、猛说长短

一般人绝少把自己的长短毫不隐瞒地表现出来，说个不停。可是，

世上就有冲着别人猛说自己长短的人。没受过“识人术”训练的人，往往误以为他是个“诚实之士”大可当做知友，而与之深交。其实，依照心理学上的分析，一般的诚实之士，绝不会动不动就掀出自己的“底牌”，让别人瞧个够。自己的长处、短处，说来是一个人的内涵，把自己的内涵轻易公之于众人之前，是一般人不屑为之的。碰到这种人你要知道他的本性是：

1．没有准辙，容易见异思迁。

2．对上司、公司的忠诚度大有存疑的必要。

3．气量太小，往往为薄物细故而与人闹翻。

八、到处夸傲

完成一件并不怎么样的事，就以为功劳奇大，逢人便说，或是拿它来压人，摆出不可一世的傲态——这种人到处可见，他的本性如何？

1．典型的小人物。

2．若居于人之上，必是个大摆臭架子的上司，因此，绝不能当管理干部。

3．被人奉承就乐得什么似的，绝不会成大器。

4．虚荣心很强，没有责任感。

九、该惭愧时仍然嘻嘻哈哈

挨了骂，就一脸愧色；受到夸赞就喜形于色；受到讥讽，就怒形于色。这是一般人惯有的反应。就有一种人，该惭愧时仍然嘻嘻哈哈，故意装作不当一回事，他的本性如何？

1．狡猾成性，脸皮厚。

2．绝非干部之才（一旦居于高位，必不定期把公司搞得天翻地覆，鸡犬不宁）。

3．寡情寡义，做得出一般人做不出的背叛、负恩的行为。

言语辨析法知人识人

我们可以通过辨析言语来了解和掌握他人的德才行为，因此，言语辨析法不失为知人识人的有效方法。

使用言语辨析法知人，需要有言语做基础，没有言语，辨析也就成为一句空话。从人们的生活实践看，获取考察对象言语的方法主要有三种：

一是直接交谈法。就是通过与被考察对象直接交谈来辨别他的德才行为。这种方法是人们在知人识人中应用最为广泛的一种。实践也证明，这是获取被考察者言语并能正确判断其德行较好的一种方法。

有一次，日本名古屋商工会议所主席土川元夫接待一位要求到他那里工作的人。谈了 20 分钟，便作出决定：不能留用。后来，推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的余地，我在说话时他又不注意听，这是他的第一个缺点。其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让我知道。第三，我想听的话，他又没有说出来，真令人担心，这种人怎么能做同事呢？”听了这番分析，推荐人也佩服得直点头。

二是耳听八方。就是在与被考察者广泛接触中，做善听他们言谈的有心人。对被考察者的话，在正式场合下说的要听，日常生活中说的也要听；顺耳的话要听，逆耳的话也要听；正确的话要听，错误的话也要听。从被考察对象者的各种闲言碎语中知人识人。譬如，一个人在正式场合说满口的政治套话，很进步，而在“自由市场”上却说话不负责任，甚至散布一些不满的言论，说一些极为消极的话。这时，我们就可以判断出此人心口不一，不可信其言语。

三是委托传输法。就是通过第三者来获取被考察对象的言语。由于主客观条件的制约，被考察者说话也有一定的选择和掩饰性。比如，有的人在场时不敢说，有的脾气不投的不愿说，还有的性格内向的不善说。这时，我们可以通过与被考察对象合得来的第三者与其谈话，来获取真实的言语。但是，领导者选择的第三者应当是为人正直、有责任心的可靠的人，这样才能保证传输言语媒介的“保真度”。

经过多种渠道，获得了考察对象的大量言语信息后，从这些言语信息中去辨析考察者的一些实际情况。在知人的实践中，最难辨析的还是奉承和吹捧自己的言语。善听顺耳之言是人的天性。奉承吹捧者把错的说成对的，黑的说成白的，以至有的人就闻“顺言”而放弃原则。在实践中，我们要注意掌握识别吹拍之徒的方法，常见的识别方法主要有三种：

一是自省法。就是当听到奉承赞美之言时，要客观地分析自己与“美言”之间是否名副其实，以便找出赞美者的动机。知人者在听到赞扬之言的时候，不要自我陶醉，飘飘然、昏昏然。首先要用镜子照一照自己，比较一下，检查一下，看看自己的实际情况和赞扬相符不相符。如果不相符，就要认真分析一下赞扬人的动机，是出于偏爱，还是出于惧怕，或出于有求于自己。

二是反证法。是指听到过头的赞美之言，就可以初步断定对方的不良德行。听到“美言”，就可以怀疑被认知者有不善之心，其做法虽有些偏激，但它仍不失为一种观察人的有效方法。

三是明技法。就是了解和掌握善谀者的常用技法，以便更好地识别其不良动机。从实践看，善谀者最常用的技法，就是根据“人心向善”的心理，把被说服者的优点吹得天花乱坠，把其缺点或问题圆滑得天衣无缝。

言语谈吐也可以反映一个人的才能学识，这是许多实践所证明了的真理。当然，无论从洋洋万言或支言片语，还是以声音大小来识别人的才能学识，都离不开国情、地情、时情和人情等客观环境，离开了这个环境，就无法做出正确的鉴别。另外，知人识人者要特别注意鉴别那种“嘴尖皮厚腹中空”的夸夸其谈者，不要把夸夸其谈误认为是才能学识的表现。如果不注意这一点，就要吃大亏。这在历史上也有教训，成语“纸上谈兵”所讲的战国时代赵括夸夸其谈谈论用兵，实战中惨败于秦国，让赵国一次损失大军 40 万的事，就给人以深刻教训。

从言语中辨析人才的德才，看起来很简单，事实上，却不是件容易的事，辨析对象是活生生、有思想、有心机的人，有的甚至把自己的心里话埋在肚子里不说，有的见风使舵专拣好听的话说，等等。

第五章　撒谎时的“微动作”你发现了吗

一个人的手指、手、手臂、腿以及它们的动作，都会泄露这个人内心真正的情感。我们大部分人没有意识到自己的身体会说话，但其实当我们试图用语言欺骗别人的时候，真相已经悄无声息地显现出来了。

瞳孔会“说话”

西方曾有心理学家做过这样一个实验：让 10 个人禁食四五个小时，让他们保持在饥饿状态；让另外 10 个人刚刚吃过食物。同时，在他们面前摆上各种美味佳肴，观察他们眼睛的变化。实验结果发现：前者的瞳孔要比后者大 2.5 倍。

瞳孔因为不由自主地受到神经系统的支配，所以，瞳孔会不由自主地出卖说谎者。 fbi 指出，当人们看到或被提及自己喜欢的人时，瞳孔就会放大，相反看到自己讨厌的人时，瞳孔就会缩小。

女同事露西：“嘿，你是不是对副总乔治有意思啊？”女同事黛西：“怎么可能，没有的事。”女同事露西：“你就别装蒜了，这些都写在脸上了。”女同事黛西：“啊，什么？”就例子中的两个人来说，其中必定有一个人撒谎。观察两人随着谈话的不断深入，眼睛的变化十分明显。当女同事黛西随着谈话的深入，不由自主地瞳孔就会有些变大。一般说来，瞳孔的大小受光线明暗的影响，同时它也会随着当事人对某一问题感兴趣程度的变化而变化。

眼神的典型征兆

说谎时人们的典型征兆是：频繁地眨眼睛，漫无目的地四处张望，眼睛贼溜溜地转动等。视线斜视是“不想让别人识破本心”的心理在起作用。因为说谎而感到不安，所以试图尽可能地收集周围的信息，以求转移不安或者找回安全感。

很多人认为目光转移是撒谎的信号。他们假定，那是因为撒谎者感到内疚、心虚和忧虑，从而很难用眼睛直视被欺骗的人，所以转而看别处。但是，根据 fbi 的实际经验可知事实并非如此。

首先，凝视的模式是相当不固定的。孩子说谎的时候因为心虚，所以脸庞发红，眼神闪烁，飘忽不定，经常往下看。但是，大人说谎就没

那么容易看出来了，说谎者可以盯着对方的眼睛，甚至伪装出一副坦诚无比的样子目不转睛地盯着对方，脸不红心不跳地说谎话。不过，如果你细心观察，也能够从凝视的眼睛中看出端倪。

有些撒谎者移开他们的眼神，有些却反而增加注视别人的时间。因为凝视是很容易控制的，撒谎者可以用眼神来强化这样的印象——自己是诚实的。在知道他人觉得目光转移是撒谎的信号之后，许多撒谎者反而做完全相反的动作，故意更多地注视对方，给人以他们在说实话的印象。所以，如果你想知道别人是不是在撒谎，就不要仅限于注意眼神的变化。另外，当某个人比平时更专注地看着你的时候也要注意！

另一个假定的撒谎信号是快速眨眼。当我们变得兴奋或者思维快速运转的时候，眨眼的频率的确会相应增长。人普通的眨眼频率大概是每分钟 20 次，但是当我们感觉到压力的时候，可能会提高 4-5 倍。人在撒谎时往往很兴奋，或撒谎者在为一个笨拙的问题寻找答案的时候，其思维会快速运转。在这种情况下，谎言同眨眼的确有关系。但是我们要记住，有时候一个人快速眨眼，不是因为他在撒谎，而是因为压力很大。还有，有的撒谎者的眨眼频率较高也非常正常。

眼神很容易出卖撒谎者，为此， fbi 建议通过这样一种方法来判断对方是不是在撒谎：问他一些必须要回忆才能想起来的细节问题，比如“那天你去买衣服路上碰到了哪些人，和他们说了些什么”。此时观察对方的眼睛，如果对方不经思考就看着你的眼睛马上回答，说明他在讲述一个已经编好的谎言；如果他的眼睛先向上再向左转动，说明他在回忆真实情况；如果他的眼睛先向上后向右转动，说明他正在编造谎言。

说谎的人喜欢摸鼻子

在 fbi 对撒谎者的研究中，有一个摸嘴的替代行为，就是摸鼻子。通过摸鼻子，撒谎者体会到了掩嘴的瞬间安慰，又不用冒险把人们的注意力引向自己的所作所为。在这种情况下，摸鼻子是掩嘴的替代行为。这是一个鬼鬼祟祟的身体语言，看起来某人好像在挠自己的鼻子，但他真正的目的是掩住嘴。

这是因为人在撒谎时，鼻子内血压会升高，使鼻子膨胀，刺激鼻子的神经末梢，不得不去揉鼻子止痒。西方有专家对鼻子和谎言之间的关系作出了科学的论证：“人讲假话，鼻子的勃起肌便会充血肿胀，肿胀

后的鼻子就会发痒，迫使说谎者搔痒、擦鼻子或者摸鼻子。”

还有一种观点认为，摸鼻子是欺骗的标志，但是这个动作和嘴没有关系。这个观点的支持者之一阿兰·赫希与查尔斯·沃尔夫一起，对比尔·克林顿 1998 年 8 月给大陪审团的证词作了详细的分析，那时候这位总统否认曾与莫妮卡·莱温斯基有染。他们发现，当克林顿说真话的时候，他几乎不碰自己的鼻子，但是当他在与莫妮卡·莱温斯基发生韵事的问题上撒谎时，平均每 4 分钟摸一下鼻子，赫希管这个叫“匹诺曹综合症”，这是根据著名的童话人物匹诺曹命名的。这个人物每次撒完谎，木头鼻子都会变长。赫希指出，人在撒谎时，鼻子会充血，通过摸鼻子或擦鼻子，这种感觉能够得以缓解。

但是，至少有两种观点反对“匹诺曹综合症”的说法。一种认为摸鼻子仅仅是紧张的征兆，而不是谎言的信号。另一种观点认为，人在撒谎时，会感到焦虑，害怕被人发现，而这些情绪都与面部的血液枯竭有关。换句话说，它导致的是血管收缩，而不是血管扩张。这是罗格斯大学的马克·弗兰克的观点。弗兰克还指出，关于撒谎的实验研究表明，摸鼻子并不是一种普通的欺骗信号。当然这可能是因为摸鼻子没有出现在实验场所。在那里赌注很低，即使谎言被揭穿，人们为此支付的成本也不太高。还有这样的可能，摸鼻子并不是人人适用的欺诈标志，它可能只是某些人（如克林顿）的商标式身体秘语。

说谎的他抓耳挠腮

一、说谎者的动作

人在紧张的时候，总喜欢抓点什么，以寻安全感，撒谎者也是，他们在说谎的时候，经常会抓挠脖子或耳朵。

1．说谎者抓挠脖子

fbi 根据观察得出结论，人们每次做抓挠脖子这个手势时，食指通常会抓挠五次。食指运动的次数很少会少于五次或者多于五次。这个手势是疑惑和不确定的表现，等同于当事人在说：“我不太确定是否认同你的意见。”

当口头语言和这个手势不一致时，矛盾会格外明显。比如，某个人

说“我非常理解你的感受”，但同时他却在抓挠脖子，那么我们几乎可以断定，他真的没有理解。

2．说谎者抓挠耳朵

小孩为了逃避父母的责骂会用两只手捂住自己的耳朵，成年人则会抓挠耳朵。抓挠耳朵的手势也有多种变化，包括摩擦耳廓背后，把指尖伸进耳道里面掏耳朵。拉扯耳垂，把整个耳廓折向前方盖住耳洞，等等。当人们觉得自己听得够多了，或想要开口说话时，也可能会做出抓挠耳朵的动作。

抓挠耳朵也意味着当事人正处在焦虑的状态中。查尔斯王子在步入宾客满堂的房间，或者经过熙攘的人群时，常常做出抓挠耳朵和摩擦鼻子的手势。这些动作显示出他内心紧张不安的情绪。

二、说谎的细节

人们在说谎的时候总会不自觉地紧张，只是有些撒谎高手善于掩饰，不易被别人发觉。若坐在凳子上，紧张的人就会浅坐在座椅的前半部分，并且曲着腿、弓着腰，好像随时准备从凳子上弹出来采取行动一样，有时候还会不停地抖腿和蹭脚，以此来分散注意力，消减心中的慌乱。若心中泰然则会显得精神松懈，就会坐稳在椅子上，同时伸出脚，很悠闲，表示不会立刻站起。警察审讯犯人时，喜欢让嫌疑犯坐在只有一张椅子，没有任何遮蔽物的房间，再配以强烈的灯光照射，就是要除去有利撒谎的环境条件，一目了然地观察犯人的身体动作。

1．说谎者常用手遮嘴巴

当一个人用手下意识地遮住嘴巴时，表示他试图抑制自己说出那些谎话。有的人会假装咳嗽来掩饰自己遮住嘴巴的手势，有时候人们是用几个手指或紧握的拳头遮着嘴，但意思都一样。

如果你在公司召开一个会议，你发言时看到有听众捂着嘴，这个时候就要注意了。遇到这种情况，你应该停止发言并询问听众：“大家有什么问题吗？”

2．说谎者常将手指放在嘴唇之间

幼儿会将自己的拇指或者食指含在嘴里，作为母亲乳头的替代品，而成年人则表现为把手指放在嘴唇之间，或者吸烟、叼着烟斗、嚼口香糖、衔着钢笔、咬眼镜架等。人们常常在感受到压力的情况下做出这种手势。

3．说谎者爱揉搓眼睛

一个小孩不想看见某样东西时，他会用手遮住眼睛。而我们大人不想看见什么的时候，会下意识地摩擦眼睛。大脑通过摩擦眼睛的手势企图阻止眼睛目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或是避免面对那个正在遭受欺骗的人。电影演员们常用摩擦眼睛的手势表现人物的伪善。

男人为了试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。不过，和男人一样，女人们撒谎时也会把脸转向一边，以躲开听话人注视的目光。

4．说谎者常拉拽衣领

当一个人说谎时，往往会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，因而就必须用手来揉或搔抓。说谎的人感到对方怀疑他时，脖子似乎都会冒汗，这时他会下意识地拉一拉衣领。

当一个人感到愤怒或者遭遇挫败的时候，也会用力将衣领拽离自己的脖子，好让凉爽的空气传进衣服里，冷却心头的火气。当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说“请你有话就直说吧，行吗”或者“麻烦你再说一遍，好吗”。这样的话会让这个企图撒谎的人露出他的马脚。

5．说谎者爱快速地耸肩

耸肩通常传递一无所知或漠不关心这两个信息：“我不知道”或“我不在乎”。当人们做耸肩这个动作的时候，通常表明他们愿意沟通这个信息。然而，如果耸肩的动作非常快，则另有所指。

这种情形有点类似一个人被一句笑话弄得很尴尬，却要假装自己觉得很有趣，这时他的脸上就会出现一个只牵动嘴唇的假笑，而不是脸上堆满笑容。

6．说谎者常交叉双臂

这个姿势表示一种防卫的、拒绝的、抗议的意义，显示出矛盾、多种情况交互影响或紧张等心理因素的存在。当一个人说谎时或害怕自己的谎言被拆穿时，对听者总有一种防卫的心理，不愿别人去接近或获得任何信息。

说谎者的语言特征

我们可以从他人说话的语速中判断出这个人说出的话的真实性。当然，说谎者如果嗫嗫嚅嚅的，讲话声音很小，也可能是由于撒谎的缘故。

1．说谎者语速过慢

一家公司在招聘一些员工的过程中，运用了一个“回应计时测验”。他们询问前来面试的应聘者是否能接受加班，或与某些人共事、为某些人服务是否会感到不自在等。应聘者花越长的时间回答“没有”“不会”，所获得的评分就越低。

这个问题关乎工作态度，并需要内在的运作程序。工作态度积极的人很快就会作出回答。存有偏见的人则需要较长的时间考虑问题之后才会说出答案，他们试图说出“正确”的答案，因此，与单单给出一个诚实的回答所需的时间相比，他需要更长的时间。

2．说谎者常嗫嗫嚅嚅

说谎者讲起话来可能会不清不楚、嗫嗫嚅嚅的，而且讲话声音较小，一点也不热切，那些话好像是硬挤出来的。可能因为出于恐惧，他的声调变得较高，说话的速度也加快，而且丢三落四，一点句法结构也没有，还可能会结巴、说错话。

女人撒谎多会转移话题，或者干别的事情，试图转移注意力。如果一个男人说话含含糊糊，他很可能在说谎，特别是在他的大脑不得不同时执行多种任务的时候。

3．说谎者常言辞激烈

有时候，为了说服自己以及指控者，一个人可能宣称对某种想法或信念感到气愤。言辞激烈的人所泄露的信息不是一丝破绽，而是倾泻而出，当时说谎者完全被自己的情绪所控制，一旦时过境迁，才发现自己把不该说的话也说了出来。

４．说谎者常停顿，声调升高

如果你认为有人对你说谎，不妨装作相信他说的每一句话，他最终会因为过分自信而露出马脚。然后，请他重复刚才的话（谎言）。优秀的说谎者事先排练过，能够准确复述先前讲过的谎言，然而他会暂停一会儿他的叙述。优秀的说谎者会以为他已经蒙混过关。然后，请他再重复一遍刚才的话（谎言）。由于他没准备连演三遍，头脑已经松弛下来，讲的话难免会与前两遍有出入。由于说谎往往伴随着紧张，说谎者的声调会不由自主地升高。

警察在审问犯罪嫌疑人的时候，常会采用让对方一遍一遍复述的方法，从而抓住破绽，找到突破口。

以下两点也是识破他人谎言常用的观察方法。

１．说谎者语言信息过量

说谎者往往会用大量的词汇来一次次地修饰自己的谎言。语言信息过量也是谎言的破绽之一，因为它是一种反常的说话方式。说谎中的信息过量都不是说谎者的本意所为，而是他的表达失误。信息过量的失误是因为说谎者经验不足、矫揉造作，老想着把谎言编得更圆满。

一个简单的问题，在回答了“是”或“否”之后，一个缺乏经验的说谎者会很快针对问题作出进一步的补充说明。一个高明的说谎者可能在说话方式上很注意自己的言辞，但是即使是一个再高明的说谎者，他可能把某一方面或者某几个方面掩藏得很好，但是总会有那么一项两项出卖他。

２．说谎者喜欢转移话题一个人在说谎时可能会突然改变话题，因为他不想回到刚才的话题，并且会用幽默和挖苦的手段来消除某一个话题。

当你觉得对方可能在说谎时，不妨迅速转移话题。如果对方确实在

说谎，会非常乐意这种话题的转换，顺着你的意思进行下去。或者你做出相信的样子，那么他就会更加大胆，说出更离谱的谎言，令自己原形毕露。

说谎者喜欢掩饰自己的语言

说谎者为了掩饰自己的谎言，会很少强调自己说过的话。当然，如果他重复的话，口误是经常出现的。

1．说谎者很少强调

说实话的人常会无所顾忌地强调句子中的人称代词，但是骗子很少或根本不使用“我”或“我们”之类的人称代词，可能只简短地回答“是”，而非“是，我是”。

说谎者也不强调语气的表达，常会说一些不痛不痒、暖昧不明的句子。例如，他不会说“我们玩得很开心哦”，而是说“很不错”“还行”。

诚实的人表示同意或否认某件事时，他会拉长句子头一两个字的音调来强调，如“不——是”“是——的”等。这种强调方式通常不会从骗子的口中说出来。

2．说谎者会出现口误

弗洛伊德曾说：“某些不想说的话，却说溜了嘴，就是典型的自我招供！”一个说谎者如果担心被识破或者心中有愧，就会发生口误。

如果一个人在说话时出现言语错误或在一个语句中出现主谓语错位情况，或者是一个语句中有读音相似的文字时出现，脸上再流露出不适当的神色，那么可以初步判定这个人可能在说谎。

人们为了说谎，就得临时编造，这就会导致说话时犹豫、口误、缺乏细节等。如果结合着对方的表情加以分析，甚至可以得出这样的结论：他说的话连他自己都不相信。

当然，也有的说谎高手很少出现口误，但是绝对不会有人多次说谎，而没有出现过一次口误。

这些行为说明他在说谎

说谎者常有以下典型行为：

１．说谎者常撇过头去

假设有这样一个场景：两个人在对话，一个人在述说，一个人在聆听。谈话过程中如果聆听者感到非常自在、有安全感，他会把头靠向对方，希望获得进一步的信息。如果他把头撇开，不面对对方，这就表示他想要避开这件让他不愉快、不舒服的事情；他可能会立即明显地把头撇开，也可能缓慢谨慎地后移。

要把这种动作与向左右两边微微地歪着头认真倾听区别开来。当我们听得兴味盎然时，会做出歪着头的姿势，这被认为是一种不设防的姿势，有所隐瞒的人不会做出这种姿势。

２．说谎者常避免接触接触代表双方心理联系的亲近。当我们深信自己所言属实时，才会有触摸对方的行为。说假话的人极少或完全不会与对方有身体上的接触。

在做虚假陈述或在谈话中欺瞒别人时，说谎者极少会触摸对方。潜意识里，他通过减少亲近对方的动作，来帮助他减少心中的罪恶感。以下行为也是说谎者常有的。

１．说谎者常设置屏障

想要知道一个人对于一个特定的话题是否感到自在，可以很容易地从他参与讨论的开放程度看出端倪。

说谎者害怕暴露的心理，常常表现在会在谈话时利用枕头、酒杯等，作为隔开与对方之间的屏障。他下意识地想通过障碍物保护自己免遭言辞的炮轰，这也代表欺骗或企图遮掩。

通过观察可以得知，有些公司的老总，总会在自己的办公桌上堆放很多东西，即使没有堆放东西，当哪个下属向他报告有关劳工纠纷、产品瑕疵等令人不舒服的问题时，他也会把一个咖啡杯放在他们两人之间的桌上，然后漫不经心、无意识地听下属说话。

2．说谎者经常寻找自我庇护的位置说谎者如果站着，他会把背靠在墙壁上；如果是在室内，当说谎者感到不自在时，他可能会把身体面对或移向出口的方向。

说谎者之所以有这些反应，是因为他的心理状态已经显露于外，转而想在身体上寻求庇护。如果对方想要进行谎言揭穿，他要确保自己是处于能够清楚看见对方下一招是什么的位置。

观察细节，发现真相

只有善于观察细节，才能发现真相，识谎的时候一定不要放过以下行为细节：

1．说谎者爱藏起手指

呈现出手指上的动作，代表坚定的信念、权威的论点，而说谎者很少会用手指着别人或指向空中。一个立场不坚定、所持论点经不起推敲的人，是不可能做出很多手指上的动作的。

此外，说谎者还藏起手指以避免他人发现自己的真实想法。普京在非正式的场合，都会选择把手隐藏起来，这样避免多余的手势泄露自己的情绪或者态度的变化。

2．说谎者的姿势不够自信

当人们对一个情况或谈话很有信心，且所说的话完全属实时，他们会站直或坐直，无意中肩膀就会往后靠。因说谎而没有安全感的人多缺乏自信，在身体姿势上多表现为弯腰驼背或把手插在口袋里。

这种姿势上的不自信来自于内心的担心和恐惧，他们惧怕谎言被识破。

3．说谎者常移动身体或走开

说谎的人不会采取面对面摊牌的做法，只有急欲反驳、恶意中伤自己的人，才会采取这种做法。说谎者心理上是处于劣势的，表现在行为中可能是移动身体或走开。

fbi 指出，当一个人对于自己的想法非常热切，且想要说服另一个人时，就会把身体靠向对方。说谎者不会有靠近对方的举动，甚至不愿面对指控的威胁，反而会侧着身子，或整个人转过身去，极少采取面对面的交谈。

第六章　有趣的心理测试，测测自己的心理

许多心理测试，可以对你各个方面都能有一个有趣的评估。在本章，笔者精选了一些心理测试题，通过这些测试，你可以对自己有更深一层的了解，这些测试准不准呢？先来试试吧。

一系列爱情心理测试题

一、寻找走失的情人看你的爱情观

你与情人去爬山，一不小心走失了，你找不到他，他也找不到你，最后你会采取什么行动？

1．找一个可以休息的地方，等待对方来找你。

2．一定会把对方找到。

3．不相信会走失，因此慢慢闲逛看风景，等待对方找到自己。

4．报警，让警察来帮忙找对方。

二、走姿观男人

从“走姿”观察人，世界各国古已有之。观察一个男人怎样走路，并从走姿中透视其内心，你肯定会觉得妙趣横生。

1．步伐急促的男人　2．步伐平缓的男人　3．身体前倾的男人．军事步伐的男人　5．踱方步的男人

三、你会不会旧情重燃？

爱情这回事，分分合合，聚散无常。同是有情人，有时面对感情的破裂或意外的压力，却不得不选择分手这条路。虽然两个人已各奔东西，但往日的那份柔情却常留心底，时不时勾起伤心的回忆。但是，这就命已注定了么？其实不然，既然世间上有许多人离婚又复婚，那么，业已分开的一对恋人，某一方突然回心转意再次出现在昔日恋人的面前，这种可能性也非常之大。或者，纯属机缘巧合，两个人再次出现在彼此的视野中。

问题：假如你遇到这种情况，你平静已久的心潮再度泛起涟漪之际，是接受还是拒绝，是旧情复燃还是破镜难圆，你恐怕决心难下吧？我们为你列出下列图形，由你的选择，不难窥知你真正的心意，助你做出明智的决断。

１．三角形　２．方形　３．圆形　４．圆柱形

四、探测你的心机

在一个晴空万里的日子，是最适合出游的。假如你和你的朋友漫步在森林之中，无意中发现了一间隐藏在林中的建筑物，依你的直觉，你会认为这是何种建筑物？

１．小木屋　２．宫殿　３．城堡　４．平房住家

五、哪类女孩是你的情敌？

如果有机会当歌手，你希望成为哪一类型的歌手？

１．玉女歌手　２．创作歌手　３．性感歌手　４．前卫歌手

六、从胆量看你的爱情结局

爱情是一种勇敢者至上的游戏，你的爱情商数高不高，会直接影响到爱情大结局。

蹦极挺危险的，又譬如高空跳伞，也很刺激，你会去尝试吗？

１．打死我，我都不去　２．虽然很怕，却硬着顽皮试试看

２．既然有人敢做，我也做吧　４．假装有心脏病

七、星座情场赌博

情场上的赌有好几种，有的是输得惨兮兮，照样舍不得情场，照样再赌下一场；有的不则已，一赌就要把一辈子的幸福给全盘押下；有的赌赢了，念念不忘赢的滋味，还想偷偷大胆地再去赌一局。你的情场赌性如何？不妨作个测验吧。当你在写情书时，最后的结语你想写上下面的哪一句话？

1．我无时无刻不在想着你

2．今生今世你是我的最爱

3．但愿每天都能陪在你身边

4．千言万语难以倾诉我的爱

八、你的想法独特吗？

有一天，当你在餐厅吃饭的时候，听到柜台里的服务生在惊慌地交头接耳，说有一颗炸弹被放在餐厅中，你认为歹徒会把这个炸弹放在什么地方呢？

1．厨房　2．客人座位　3．餐厅门口　4．厕所

九、你对爱情忠诚吗？

你的不远处站着他：

1．你会仿佛没有看见一般，从身边走过。

2．你会想：他是一个人吗？是否在等人？

3．你会想：他是否有烦恼？看起来好可怜。

4．你会想：他一定是不受女人欢迎的大男人。

十、你是个多嘴的人吗？

如果把兰花比做女人，你会以什么花比喻男人？

1．天堂鸟花　2．荷花　3．菊花　4．火鹤花

十一、你有怎样的恐怖症？

这是一个五岁小女孩的梦，小女孩的母亲牵着小女孩的手走着，但就在女孩采摘路旁的蒲公英时，母亲却逐渐愈走愈远。女孩急急忙忙想追上母亲，但不知道为什么双脚却不听使唤。于是女孩大声叫“妈妈！”。请问你认为在梦中的这位母亲会有什么反应呢？

1．没注意到小女孩的叫声，继续愈走愈远。

2．立刻回头，跑到小女孩的身边，抚摸它的头。

3．停下脚步，并回头向小孩挥手，示意地“快点过来”。

十二、酒与爱情

深夜，在酒吧的柜台前，年轻男女喝着鸡尾酒。猜猜看他们正在喝什么酒？

1．美丽的红色基尔酒　2．神秘的蓝色蓝带吉利　3．光艳的黄色贵妇人酒。

十三、吃玉米看个性

你通常是怎样吃玉米？

1．由上往下啃来吃　2．从中间下手。

2．折为两半再吃 4．切成小块再吃。

十四、选择座椅和生活品位

你打算在度假别墅之内添一套座椅，你会选择什么材质？

1．木制椅　2．藤制椅　3．绒毛椅　4．真皮椅爱情心理测试答案：

一、寻找走失的情人看你的爱情观

1．你需要一个明智体贴的情人，帮助你两人建立一个良好的关系，因为你多半是被动的地位，如果你遇到无理取闹的情人，你很难处理两人之间的关系，多会采取逃避的态度，依从他人的决策处理重大事件。

2．你对爱情非常执着，从来没有自己的生活空间，将全部的关怀放在所爱的人身上，有时过分干涉对方使对方无法消受，而你却又难免感到委屈而牢骚满腹，因此建议你爱得轻松一些，给彼此一点空间吧。

3．你将男女之间的感情看得很轻松，有充分的自信及安全感，从来不担心失去情人，仿佛他对你忠心耿耿。你的爱情带着孩子的顽皮及幽默，只是应当注意一些对方的感受，以免情人认为你爱得不够认真。

4．当你们两人感情出现问题时，你总希望找到第三者来帮忙，弥补能力不足，并且成为两人之间的桥梁。你使用的方法很好，但是要注意这第三者的能力是否足够，否则过度依赖一位无用的第三者反而使自己更倒霉。

二、走姿观男人

1．这类男人是典型的行动主义者，大多精力充沛、精明能干，敢于面对现实生活中的各种挑战，适应能力特别强，尤其是凡事讲求效率，从不拖泥带水等。

2．这类男人走路时总是一副慢腾腾的样子，别人无论说得如何急他都不在乎似的，这是典型的现实主义派。他们凡事讲求稳重，“三思而后行”，绝不好高骛远。如果他们在事业上得到提拔和重视的话，也许并不是他们有什么“后台”，而是他们那种务实的精神给自己创造的条件。

3．有的男人走路时习惯于身体向前倾斜甚至看上去像猫着腰。这类人的性格大多较温柔和内向，见到漂亮的女性时多半要脸红，但他们为人谦虚，一般都有良好的自身修养。他们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑。较之其他类型的人来说，他们总是受害最多，而且不愿向人倾诉，一个人生闷气。

4．走路如同上军操，步伐齐整，双手有规则地摆动。这种男人意志力较强，对自己的信念非常专注，他们选定的目标一般不会因外在的

环境和事物的变化而受影响。

这种男人往往最让女人欢心，也最让女人讨厌，因为他们一旦看上某个女人，就会非缠到手不可，只要你答应他，他愿意每天拉着人力车来接送你。

这类人如果能充分发挥自己的长处，一定收效颇丰，因为他们对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。但如果你的上司是这种人的话，日子可就不好受了，很多时候你会“吃不了兜着走”，因为他们一般都比较“独裁”，而且有时候甚至会不惜牺牲任何东西去达到他个人的理想和目标。

5．迈着这种步态的男人是非常稳重的，他们认为面对任何困难事情时，最重要的是保持清醒的头脑，不希望被任何带有感情色彩的东西左右了自己的判断力和分析力。

这种男人有时也觉得累，为了保持自己的尊严，他们很难在人前笑口常开，这是他们的准则。他们对自己的身体形态进行严格控制，虽然别人敬畏他们，可在一人独处时却感到压抑。因为这种人涉世极深，了解人情冷暖。

三、你会不会旧情重燃？

1．其实，你的心底泛起的，不是对他的爱，而是对旧日情怀的依恋。已说明你对他不再有任何感觉，即使能暂时同他在一起，你们仍免不了重蹈覆辙，还是别自欺欺人为上。要当心的是，对方完全有可能是故意设下一个的温柔陷阱，企图打动你的心，扰乱你的生活步调。你千万不要滥施同情心，一旦再次陷入对方的圈套，付出的代价可就大了。所谓天涯何处无芳草，你不该好马又吃回头草的——不管他真的也好，假的也罢。

2．表明你心中仍对他存有爱意，甚至你早已后悔了当初同他的分手。如今既然他出现在你面前，说明对方也是心怀旧情，你们重归于好的希望甚大！尽管当初分手，有错的一方在你，但是他仍然如此依恋于你，表明你具有无限魅力，令对方欲罢不能。不过，在今后的岁月里，你就应当小心谨慎，好好珍惜这份重回的爱！

3．看来，你是准备重新接纳他啦！虽往事不堪回首，但痴情又宽

容的你对他的爱依旧很深，而且感动于他的，相信你会好好对待他的！有了前次的教训，你不妨转守为攻，在爱情上积极一点也未尝不可。想必你们的生活会比以前更加如鱼得水，真是可喜可贺！

4．首先可以肯定的是，你们从前的分手，绝对不是双方都愿意的。或许，没有他的这段日子，只是老天对你们双方的考验而已。现在破镜即将重圆，你们牵手的时间也快了！还有，你的亲友们已听够了你们冗长的爱情秘事，最好还是早择佳期，别再拖拖沓沓的为妙，你不否认吧？

四、探测你的心机

1．选择小木屋的人：你是一个能忍别人所不能忍的人，宽大的心胸使你对任何事物都抱着以和为贵的态度，基本上你就是一个完美的人。

2．选择宫殿的人：你是一个思路极细的人，对于身边的事物都能有良好的安排，凡事都在你的掌握之中，虽说不上城府极深，但对于复杂的人际关系却能处理得很好，如鱼得水。

3．选择城堡的人：你可说是本世纪最厉害的人际高手，你比选宫殿的人对事物的观察更敏锐，更能看透人心，在这方面别人总是忘尘莫及，而你也一直以此自豪，乐此不疲。

4．选择平房住家的人：你是一个生平无大志的人，也没有什么企图心，虽然对周围的感应能力并不差，但你凡事仅抱着一个平常心罢了，这种人最大的好处就是，平凡，没有烦恼压力。五、哪类女孩是你的情敌？

1．外表天真无邪、清纯可爱，而且说话细声细气的女孩就是你爱情路上的宿敌。事实上这种女孩大有可能是假装纯情，“万人迷”才是她的真正身份，如果你男朋友身边有这样的女子，那就敬请小心了。

2．你本身是个没有心机的人，而且更认为有男友便万事足，故此头脑精明的女孩子很容易令你黯然失色。如果她只有理论而没有实践还好一点，否则还是把你的男朋友看紧一点，以免给人抢走。

3．天使面孔、魔鬼身材的她，压根儿就不把你放在眼内，而且更

有心把你男朋友抢过去，不过不用怕，这种女人不会钟情于一个男人，时间久一点她便会转移目标。

4．处事死板的你，绝对会令那些行为放任嚣张、自由散漫的女孩子有机可乘，因为她们带有你所欠缺的浪漫感觉，故此会吸引你的恋人，你应对症下药，否则后果自负。

六、从胆量看你的爱情结局

1．十足的理性，但对爱情容易封闭自己，很怕会吃亏，一眼望去给人的印象是不太开朗，所以很可能在感情上遭到封杀。在此建议你，有时候不要想得太多，勇敢一点，你会觉得事情可不如想象来得恐怖。

2．勇于尝试是你的优点，因此你只要喜欢一个人就会传出讯息让他知道，明明他有女朋友，你也不管，比较感情用事，使你的情绪不太稳定，喜欢时很喜欢，一旦兴趣缺了，你可能就半途而废，所以既然喜欢他，也采取行动了，就不妨勇敢地努力下去，也许会有成果。

3．在感情上绝对坦白，也是爱情的常胜军，但有时就是太有自信了，反而把一些男人吓走，所以偶尔最好试试欲擒故纵，或若即若离来吊对方的胃口。

4．做什么事总要找个借口，好面子，有时会害死你的。在爱情上如果借口大多，会使你得不到情人的信任，要小心使用借口哦！

七、星座情场赌博

1．你可能是个快手下注的人，锁定好目标就赌下去，要是输了，很快找寻下一场来赌。（有着白羊座、狮子座和射手座的特质）

2．你不太敢赌，因为你怕输，可是万一随着交往时日的累积而决定一赌，就会一把下注得很大。（有着巨蟹座、天蝎座和双鱼座的特质）

3．你的赌性有韧性，不到最后胜负底牌的分晓，绝不轻言半途而废，还好不会一下子赌太大。（有着金牛座、处女座和摩羯座的特质）

4．你往往会先衡量胜算的几率有多大，再来斟酌应该下多大的注，不会一赌上就脑昏昏的。（有着双子座、天秤座和水瓶座的特质）

八、你的想法独特吗？

选择 1 的人

你常常会想出一些馊主意，让大家听了喷饭跌倒。你的想法属于挺诡异那一类型的，所以就算有人欣赏你的点子，也大多不太敢附议。不过，你对于自己还是充满自信。其实，你的点子都很新颖，但是若是用在别的地方可能会更恰当，所以请不要放弃，相信你的那些鬼主意迟早有派上用场的一天。

选择 2 的人

你的想法很实在，做事的方式也很循规蹈矩。一旦有一点点儿超离常规，你自己就开始很紧张，深怕会有人来揪出你的罪行，在你的心中有一把道德的尺，衡量着自己，也不时打量着别人。渐渐地，你的生活就变得十分规律。

选择 3 的人

你的思考模式很单纯，不会有什么奇奇怪怪的想法，而且因为你老是觉得别人比你厉害，所以常常会先听人家怎么说，你才开口。这样谦逊的态度，当然会成为每个人的好朋友，大家无论做什么事情都不会忘了你，但是因为你的配合度太高了，人又过于随和，久而久之，就会失去自己的个性，忽略了自己内心的声音。

选择 4 的人

你的思考非常缜密，常常会考虑到很多细节，所以想事情的速度很慢，当大家都已经进入到下一个话题了，你才冒出一句没头没脑的话。可是因为你说的话都很有道理，所以让每个人都不得不重视。你充满了锲而不舍的精神，什么事都会坚持到最后一秒钟，就算不被人理解，你还是会静心等待，一有机会就表达自己的看法。

九、你对爱情忠诚吗？

１．你不易有任何外遇，对目前的情人相当满足，除非你的情人与你之间的转变，同时又有抢手的异性追求，在双重压力下才会有变化。因为你的个性不易移情别恋，忠诚度相当高，所以在婚前最好再确认你

的他是可靠的人。

2．你的爱情忠诚度相当不错，不过你与答案 1 的不同之处是，你比较善于观察别人，不会将爱情付给一个不值得爱的人。你不仅有忠诚度，也懂得掌握一个幸福婚姻，是个体贴又善解人意的人。

3．你的答案里充满同情心，虽然对爱情忠实，也难免因为同情心与多情而卷进一些男女是非之中，当然也有可能使你不得不移情别恋。你是很好的朋友，当遇到机会时，总会使爱情的忠诚度打了折扣。

4．你的答案里虽然有许多防御之心，但是它却是来自潜意识里的好奇心。你对其他各种类型的异性仍充满好奇。即使你很爱目前的情人，忠诚度很高，但是当时间久了，爱情褪色时，机会来到，你不会放过外遇机会时。如果你的他是很理想的对象，好好反省自己，收收心吧！十、你是个多嘴的人吗？

1．你虽然平日不擅言辞，但是往往做出一针见血的结论，也因为你深藏不露，反而一说话就引起大家的高度重视，真所谓会咬人的狗不吠。

2．你属于深思慎行的胆小鬼，只会对着镜子装模作样，星期假日还偷偷跑去口才训练班，等到真的要正式发表意见时，又八杆子打不出一个屁来，小心，别得自闭症。

3．有你在的地方就有热闹，而且保证绝无冷场，你的话蛮多的，尤其是遇上话题投机的人，简直是天雷勾动地火，叽叽喳喳聊个没完。不过你还不算令人嫌恶的长舌族，因为你颇知节制，而且会看人说话，一般来说，你是个很好的聊天对象。

4．你的话也过多了一点，而且老爱打听别人隐私，节制一下你的嘴巴，你已经因为长舌得罪很多人，好自为之。

十一、你有怎样的恐怖症？

1．选 1 的人，倾向广场恐怖症。在潜意识里对分离感到不安。或许你的幼年期断奶断得比较，导致对于离开心爱的东西会感到恐惧。由于比一般人更害怕孤独，因此，一旦置身于空旷的地方，便会产生强烈的孤独和不安。相信只要找到一位能够保护你，让你感到安心的恋人，应

该就不会再对广场感到恐惧。

2．选 2 的人，正好相反，有密室恐怖症的倾向。此答案显示在幼年时期受到过母亲过份的保护。受到母亲过份的疼爱虽然不错，但相对的，却丧失了主体性。因此，你心理上感到不安，害怕完全被母亲控制。此种窒息感便以密室恐怖的形态出现。建议你必须训练自己独立，以取回自己的主体性。

3．选 3 的人，是属于正常的人。和母亲之间有适当的距离。表示幼年期开始便和双亲之间维持着稳定的心理关系。换句话说，至少你对空间不会感到恐惧。

十二、酒与爱情

1．完全投入型。你绝对不喜欢无趣的人，而这一点反而成为你的危险因素。即使你平时是慎重的人，一旦喜欢上一个人就会全心投入，甚至为了他，一切都可以抛弃。不管周围的人怎么劝你，你都刹不住。这样的人一旦做出傻事，恐怕会是非常悲剧的结局。

2．陶醉型。你容易陶醉在甜美的气氛中，为恋而恋。一旦恋爱，就会心驰神往，心中充满不切实际、甜蜜的渴望。特别是女性，总是做浪漫的梦。若是男性，则有点好虚荣，先入为主地有一种“恋爱应该是这样”的幻想，有时会使对方为难。

3．自我抑制型。你的情形是，喜欢上一个人，而且很快被他吸引，但之后会不知不觉地开始冷静地看待对方。你的性格现实而不太浪漫，但这并非代表你不喜欢他。你对异性的戒心过强，对方一靠近你，你反而要疏远他。你应该调整好自己的情绪，觉得喜欢就应相信自己的心，并展开攻势，要有勇气把自己的热情表现出来。

十三、吃玉米看个性

1．你是个不拘小节的人，只要是你喜欢就没什么不可以，所以也不会在乎别人的看法、想法，想做就去做，别人眼中的你是个充满活力、积极、有行动力的人，凡事一定打头阵地率先行动。

2．很多人属于这种吃法，是属于一种类型。平常与人相处都保持距离，不会去侵犯他人的隐私权，也有能力保护自己，通常都不会自己

冒然行动，看看别人怎样后才作决定。

3．一般女孩子多属于此类型，属于比较谨慎的人，时时都很在意别人的眼光，所以也不喜欢引人注目，当然在团体中较不会表达自己的意见，内向而顺从。

4．你是个很神经质的人，非常情绪化，总是让人抓不准你的脾气，由于喜欢追求物质上的享受，所以显得虚荣而浪费，东西都要吃好的、用好的，储蓄对你来说似乎是不太可能的事情。

十四、选择座椅和生活品位

1．你是一个颇注重生活情趣的人，宁愿牺牲佳肴、华服，也不愿放弃一场演唱会或音乐会。说穿了，你有点自命清高，但是很遗憾的，你想找个知音还不容易呢！

2．你对物质生活比较在意，但也不放弃精神生活的充实，但是如果两者相冲突时，你还是会考虑物质上的问题。你这个人有一点吝啬，但是又好面子，个性上有许多矛盾之处。

3．你是标准的空壳子，没钱也喜欢摆阔，对你而言，精神生活是多余的，物质生活上的追求才是你终生的志向，哎呀，你有点俗气哦！

4．你的精神生活很独特，你对于一般时下流行的东西不感兴趣，却陶醉在你认为有价值的艺术里。你的物质生活倒是一向很充裕，你很少担心这一类的问题。

你是哪种魔鬼？

1．在讨论区中，如果有人对你所发表的言论大力吐槽，甚至口出恶言，你的反应会是：

a．大家都有言论自由，随便他！——到第 2 题

b．心里超不爽，不过还是得维持风度，留言请他自重好了。——到第 3 题

c．搞什么？居然敢骂我，当然一定要骂回去！——到第 4 题

d．叫网友在网络上一起围剿他。——到第 2 题

2．在 ktv 欢唱得正高兴时，麦克风突然失灵了，声音忽有忽灭，气氛马上冷了下来，这时你会：

a．应该是线路有问题，大家赶快动手检查看看。——到第 3 题

b．是谁在搞鬼？一定是在场的人故意捣乱！——到第 5 题

c．太过分了！叫服务员来，我要投诉！——到第 4 题

d．算了，不唱了，真扫兴。——到第 6 题

3．一阵子没联络的朋友最近出手变得很大方，和他出去老是喜欢埋单请客，你的态度会是：

a．哇！有个有钱的朋友真好！以后一定要好好保持联络。——到第 5 题

b．坦白问他：你是不是中奖了？——到第 6 题

c．感觉有点讨厌，大家做朋友干吗要搞阶级，你是看我穷是吧？——到第 5 题

d．搞不好他是做了什么见不得人的勾当，还是保持距离比较妥当。——到第 6 题

4．和某个网友相谈甚欢，决定约出来见见面聊聊天，但为了保险起见，还是约在公共场所见面比较安全，这时你会：

a．兴高采烈，当然要穿戴整齐准时赴约！——到第 5 题

b．怕对方找不到，我还是先到约定地点等着好了。——到第 5 题

c．不怕一万，只怕万一，如果对方是恐龙怎么办？还是在旁边先验验货色再决定要不要现身。——到第 6 题

d．没什么好躲躲藏藏的，能准时到就准时到吧！——到第 3 题

5．今天网吧里的人很多，位置只剩下屏幕面向外边的那一个，来往行人对屏幕里的内容一览无余，这时你会选择：

a．随便啦！有得玩比较重要！——到第 6 题

b．那么烂的位置谁要坐！换一个啦！——到第 7 题

c．既然进来了，实在不好意思说不要，忍耐一个小时好了。——到第 7 题

d．这个位置不错啊！反正我又不怕人看，坐哪里有什么关系？——到第 8 题

6．和心里有点喜欢的人出去喝咖啡，气候凉爽宜人，气氛正好。点单时，店员的态度十分恶劣，这时你会：

a．心想：下次打死我也不来了！——到第 7 题

b．搞什么！态度这么差，我也不会给你好脸色看的！——到第 7 题

c．在喜欢的人面前还是保持风度吧，下次再给我碰到你就知道难看了！——到第 8 题

d．冷冷地说：你的服务态度一向都这么好吗？——到第 8 题

7．为了看火星，你买了一台高倍数的望远镜，转着转着，不小心转到别人家去了，你会希望照到的地方是：

a．这还用说，当然是有美女洗澡的浴室。——到第 8 题

b．卧室！看看有没有激情画面可以欣赏。——到第 8 题

c．我错了，我错了！快点转开才对！——你是 f 等级魔鬼。

d．欣赏欣赏别人家也不错，转到哪就看到哪吧！——你是 d 等级鬼。

8．去 shopping 时，因为人太多了，找钱时小姐不仅多找了你钱，至连你买的东西也顺便“升级”了，这时你会：

a．“升级”的东西不见得符合我的需要，东西当然还是要换回来比较好。——你是 e 等级魔鬼。

b．钱找错了是她的不对，进我口袋的东西哪还有还回去的道理，叫她自作自受吧！——你是 b 等级魔鬼。

c．干吗和自己过不去啊，能拿就拿，就当作今天是 lucky day，通收下来吧！——你是 a 等级魔鬼。

d．怎么可以为难人家呢？把东西还回去，顺便跟她要电话好了！——你是 c 等级魔鬼。

心理测试结果：

a 等级魔鬼：撒旦

你是货真价实的坏胚子！或许你也曾经相信过人性本善，但是看多了人性丑陋的那一面后，你除了转而相信人性本恶之外，甚至还常常怂恿别人做坏事。

b 等级魔鬼：阿修罗

其实你集善良和邪恶于一身，说得贴切一点，就像是“重道义的大哥”就对了。你并不会随意为非作歹，大多数时候你只是为朋友兄弟出头而已，所以这样的个性倒是很受到大家的欢迎呢！

c 等级魔鬼：阿里曼

其实你并不能算是“恶魔”，大概只称得上是“有点坏心眼”而已。因为和真正的恶魔比起来，有时候你实在太过善良，但和天使比起来你又不够纯洁，不上不下的你，很可能在别人的怂恿之下做坏事喔！

d 等级魔鬼：开膛手杰克

你心狠手辣，不高兴绝对不会藏在心里，有不爽一定要发泄出来。你的座右铭是“有仇必报”，虽然有时候也会耍点小阴险，但大多时候的你总是可以让人感觉到你火辣辣的脾气。

e 等级魔鬼：鬼湿婆

你这个人乍看之下似乎无毒无害，平常看起来也一副道貌岸然的模样，但是只要踩到你的地雷、刺中你的要害，那么你很可能就立刻翻脸不认人，立刻发狂。情绪的落差太大，让人怕怕啊！

f 等级魔鬼：绿魔女

你的个性就是那么古灵精怪，如果这个特质可以好好发挥的话，或许你也能成为天使也不一定。不过你偏偏要步入歧途，所以老是爱用自己的小聪明捉弄别人，小心啊，聪明也有被聪明误的一天！

测测你会多久厌倦一个人

1．你有把零钱放入钱筒的习惯吗？

yes~ 前进至 3， no~ 前进至 2

2．你就算熬夜也依然光鲜亮丽？

yes~ 前进至 4， no~ 前进至 7

3．你很想或曾经去过迪斯尼乐园？

yes~ 前进至 6， no~ 前进至 5

4．你喜欢的异性类都很相似？

yes~ 前进至 7， no~ 前进至 6

5．最近你很少看电影，只看影带、影碟？

yes~ 前进至 9， no~ 前进至 8

6．你自认和另一半的母亲能处得来？

yes~ 前进至 8， no~ 前进至 9

7．你会买新出品的东西来吃？

yes~ 前进至 11， no~ 前进至 10

8．你不相信超能力？

yes~ 前进至 12， no~ 前进至 13

9．你家有电暖器？

yes~ 前进至 12， no~ 前进至 13

10．你认为忠心已经落伍了？

yes~ 前进至 13， no~ 前进至 14

11．最近你认识了很好的同性朋友？

yes~ 前进至 13， no~ 前进至 14

12．你的房间塞了很多东西？

yes~ 前进至 19， no~ 前进至 15

13．内衣裤每天一定换洗？

yes~ 前进至 16， no~ 前进至 15

14．你没有什么恒心写日记？

yes~ 前进至 17， no~ 前进至 16

15．你的穿着蛮随便？

yes~a 类型， no~ 前进至 18

16．你一定会买排行榜歌曲？

yes~ 前进至 20， no~ 前进至 19

17．你的东西常遗失？

yes~e 类型， no~ 前进至 20

18．你有一些毛绒娃娃？

yes~a 类型， no~b 类型

19．看推理剧时你都能猜到犯人是谁？

yes~c 类型， no~b 类型

20．你想学滑雪？

yes~e 类型， no~d 类型

a →你是个观察力敏锐、感受力丰富的人，季节变化或别人的举手投足都能拨动你的情绪，很容易就跟着别人的旋律起舞，在别人眼中看来是个蛮情绪化的人。感情方面，由于你敏感度很强，和对方交往一阵子后，就能看清对方的本性，尽管无法忍受对方的缺点及不完美，最后只好说再见了，从认识到分手差不多只有半年！

b →你是个温柔体贴的人，对自己的第六感很有自信，凡事都用直觉判断，对于第一次见面的人，如果凭直觉不喜欢的话，就会很主观地拒绝对方，属于好恶感很重的人，这样的你在选择对象时也一样，一见面若看不顺眼，就绝不给对方机会，即使别人告诉你这个人不错，你也宁愿相信自己的第六感，向来是一眼即定对方生死，倦怠期大约是三个月。

c →你是个安定的人，工作上也不会想出人头地，只要稳定就好。从某些角度来看或许是消极了点，但所谓平凡就是福，这样也没什么不好！找对象时，你也会找那种“一劳永逸”型的人，最好是恋爱谈一谈就可以结婚，不要分手还要再找别的，这样实在太伤神，也太伤心了。你谈恋爱的倦怠期大约是两年，如果想结婚，可要在两年之内喔！

d →你是个聪明、能够洞察人心的人，不用等别人开口，就可以解读别人的心思帮人把事情做好，这也为你博得许多人的喜爱，仿佛是别人肚子里的蛔虫一样，这样的你能够和任何人相处，因为别人要出什么招你都先知道了，这也让你成为恋爱高手。你的恋爱倦怠期视你心情而不同，有长有短。

e →你对人很和善、亲切，即使是第一次见面的人，都会先和对方打招呼，让别人备感窝心。在公司中，你对新进人员也很好，会尽量照顾、帮助他们，是人人眼中的好前辈。感情方面，你对爱情有很大的憧憬，把爱情想得很美、很甜蜜，只要一谈起恋爱，总会把爱情美化了，但过了一段时间之后就逐渐冷却、褪色。你的恋爱倦怠期大约是一年左右。

从发短信看你的致命弱点

想知道你有什么弱点吗？来做做下面的测试吧。

1．你有没有尝试过自己编辑一些搞笑或煽情的短信？

有过—— 2

没有—— 3

2．当你收到朋友发来的搞笑短信时，通常会？

一笑置之—— 4

感到很无聊—— 5

如果确实很有意思，会转发给其他朋友—— 3

3．你对发短信表白的方式怎么看？

比起当面表白可能带来的尴尬，这样子更加含蓄、浪漫一些—— 6

这是缺乏勇气的表现—— 4

4．发短信时经常会用到语气词，你通常会使用哪个字来表示肯定的意味呢？

嗯或啊—— 6

哦或噢—— 5

5．在临睡前发发短信，你比较习惯哪种方式？

发完短信再上床睡觉—— 7

躺在床上发短信—— 6

6．晚上和朋友发短信聊天，总会记得道一声晚安或类似的结束语吗？

是的—— 8

不是，常常发着发着短信就睡着—— 7

7．你常常会忘记删除，使得信箱里充满了短信吗？

是的—— 8

不是，我会记得定期删除一些没有用的短信—— 9

8．你发短信时通常？

一只手同时抓着手机和按键—— 9

一只手扶着手机，另一只手按键—— 11

两手同时抓着手机和按键—— 10

9．你感到很无聊时，比较偏好于用哪种方式向朋友或恋人倾诉？

打电话—— 10

发短信—— 11

10．你是不是常常发短信发到一半就感到很不耐烦，转而打电话呢？

是的—— 12

这种情况很少出现—— 13

11．如果有不认识的人发短信向你表白，你会？

打电话回去询问对方是谁—— 12

发短信询问—— 14

什么也不问，先和对方聊聊再说—— 13

12．收到明显是发错了而且绝无恶意的短信时，你会？

置之不理—— a

会好心回复提醒一下—— 14

13．你的短信铃声是？

手机自带的—— 12

自己设置的或喜欢的铃声—— b

14．你没事的时候喜欢翻看自己以前发过或收到的的短信吗？

是的—— c

不是—— d

a 致命弱点——失去的情感。与其说你对待感情太过执着，倒不如说你是有点执迷不悟。你从来不肯主动地放弃，虽然理智上你明白感情已不再，但是在情感上，就是不肯承认这个现实，非要钻牛角尖不可。你也许会很长一段时间都独自沉浸在失恋的痛苦中，也许会把痛苦转为疯狂的报复行为。你一旦爱上一个人，他（她）就会成为你的全部，你会甘心情愿为对方付出一切，当然，也会不惜伤害自己和他人。其实，爱情并不是人生的全部，当爱已不在，能够潇洒的放手，放过别人的同时，最重要的也是放自己一条生路，毕竟，我们应该为自己而活，不是吗？

b 致命弱点——坏脾气。你的脾气真的是很冲，而且从来不知道加以掩饰。你心情好的时候，看人就会格外顺眼，而且对人是出奇的好。要是你心情不爽，就会把一张脸耷拉到老长，而且在你的四周会散发出

一股阴冷之气。这还好呢，要是赶上你心情极差时触怒了你，你可一定会不分场合的发作一番。这样很容易得罪人的！虽然你只是性子直了点，并没有坏心，但是碰到心胸狭窄的人，很可能会怀恨在心，背后捅你一刀的。要明白，这世界不是围绕着你一个人转的，也要懂得站在别人的角度想一想。再说，“己所不欲，勿施于人”，你真的做到吗？

c 致命弱点——半途而废。现在，不妨思量一下，你的人生到现在为止，有几件事真正做到了善始善终，是不是屈指可数呢？你的脑袋够聪明，也有足够的热情，但可惜，只是三分钟热度。你的性格很善变，常常是事情进行不到一半，就觉得索然无味，而且又很任性，不喜欢了，想都不想就放弃。对人也是如此，刚开始还很要好的朋友，过不了多久，就会厌倦对方，到最后只能形同陌路。不信的话，看看身边的朋友，有几个是相交多年的呢？喜新厌旧是本性的东西，很难改变，但是，自己做下的事，就要勇于承担。坚持到底也是一种责任心的体现，一个没有责任心的人，最终恐怕会一事无成的噢！

d 致命弱点——优柔寡断。你做事情欠缺果断，总是会瞻前顾后，即使是一件并不太大的事，你也要在事前仔细的思量，设想到各种可能性，再联系经验、理论，好好地斟酌一番，到了这一步，你竟然还没有拿定主意。虽说要三思而后行，但是像你这样五思、六思都过了，可就不是谨慎，而是优柔寡断了。这样下去，再好的机会也要与你擦肩而过了。其实，你对自己还是蛮有信心的，但是，究其根源，你并不清楚地知道自己要的是什么，也不知道该如何把握你的未来。趁着还年轻，赶紧好好的为将来打算一下吧，否则，可是很容易被人牵着鼻子走。

“5 岁一见钟情 61 年夫妻，毕生都在恋爱中。”

看到这个标题，你震惊了吗？没错，世界上确实存在这样一对浪漫到极致的夫妇，他们一生都在恋爱。

牵手走过人生的大半岁月，一起度过金婚甚至蓝宝石婚的夫妻并不少见，可在一起长达 80 年之久，膝下无儿无女，依然像年轻时那样相亲相爱的夫妻却很少有。这就是来自英国的一对传奇夫妇， 85 岁的吉姆·哈德文和太太莫伊拉。他们自 5 岁时相遇，从那时起就一直在一起。 80 年来，深深相爱的吉姆和莫伊拉从未有过一次激烈争吵。

吉姆说，他们两人非常相似，但生活中也会像其他夫妻那样对问题

产生分歧。不过，每次都能在极短的时间内达成共识。

“因为我们都知道为了无聊的小事争吵是十分愚蠢的。”

1929 年，只有 5 岁大的吉姆和莫伊拉在学校初次相识，就懵懵懂懂喜欢上对方，从那以后再未分离。从 14 岁那年开始，他们几乎毕生都在恋爱之中。据吉姆回忆，他们开始正式约会后，吉姆常常兴奋得睡不着觉，“我觉得自己拥有了整个世界。”吉姆说。

二战的爆发扰乱了每个欧洲人的生活。当时，已经是海军新兵的吉姆被派往欧洲大陆作战。出发时，他带上了三张莫伊拉的照片，分别放在制服的几个口袋里，保佑他躲过德国人的子弹。吉姆回忆说：“莫伊拉的照片带给了我难以想象的好运气，我看着战友们一个个中弹倒下，而我直到最后都安然无恙。它们真的在暗中帮助我。”

1948 年的夏天，吉姆和莫伊拉举行了婚礼。婚后，吉姆做了消防员，莫伊拉做了秘书。他们退休后搬到海边居住。尽管 85 岁了，但两人依然像年轻时那样相亲相爱。他们现在成了婚姻问题专家，致力于反对英国离婚文化的工作。

我们常常看到电影里面，男女主人公一见钟情，经历重重阻隔最终走到一起。女孩子都有白马王子梦，也想今生遇到一个一见钟情的人。也有人问我：

“是一见钟情的爱情走得长远，还是日久生情的更加坚固？”

为什么两者不能兼得呢？和他一见钟情，再通过日久生情坚固彼此爱的意志，长长久久下去，不是更完美？

不过在现实社会中，一见钟情的概率还是不高的。因为人人都变得理智。美国《时代周刊》前段时间用醒目的标题刊登了一篇《中国电视节目：为钱还是为爱？》的文章，直指国内非常火爆的相亲节目内的女嘉宾。这些女孩子也就二十出头，相貌姣好，家境优越，但她们还不满足，发出“宁可坐在宝马车里哭泣，也不愿意坐在自行车上微笑”的爱情宣言。

爱情变得物质，引导整个社会的爱情观与价值观。我不知道这些女孩子在发出爱的宣言时怀着什么样的心态，真的就那么爱富、炫富吗？

你要这个男人送你宝马，送你卡地亚，无非就是炫富罢了。你觉得这样的男朋友能带给你虚荣心，带给你作为女人的满足感，但是，你归根到底不是世界上最富的女人——英国女王伊莉莎白。所以，你还是要认识到一点：你没有那个做公主、做女王的命。

有多少“一见钟情”可以发生？我写到这里的时候不禁感慨，是“情”还是“钱”，罗密欧与朱丽叶的一见钟“情”已经演变成现在的一见钟“钱”。

相比于《非诚勿扰》、《我们约会吧》这类速成的相亲节目，美国的相亲节目是电视真人秀，就像连续剧一样，从开始到结局一共八集，每个星期播出一集，观众如果想看到大结局，要在电视机旁守上近两个月。美国相亲节目分男女版，分别是《单身汉》和《单女郎》。以《单身汉》为例，主角是一位男士，要和 25 个女孩相亲，女嘉宾会被逐一淘汰。观众津津乐道的环节一般从剩下的四位女嘉宾开始，往往这个阶段男主角要拜访女孩的家乡和她们的家人。剩下三位女嘉宾时，男主角和三个女孩要有外出约会体验，地点在海滩、小岛、滑雪圣地之类的浪漫场所，共度一到两天。而当剩下两位女嘉宾时，女方将拜见男方的家人，成与不成就在最后一集的大结局。不过跟国内观众的较真相比，美国人看相亲节目完全在于娱乐，真不真实他们根本不会计较。所以，如果《非诚勿扰》里的女嘉宾的言论发生在美国，相信不会引起像国内这么大的舆论反应。

我曾经问过一个美国人，怎么看待中国的相亲节目里那些女孩子的婚恋观？

他说：“中国的女孩子对待婚姻和爱情很诚实，但是也很肤浅。”我又问：“如果是你，你会去相亲吗？”他的回答是：“假设我还是单身，如果是我的朋友觉得有人和我很配我可能会去。可我已经结婚了，还有儿子，如果是给儿子相亲，那绝对不可能。他有女朋友了，再说他也不会接受。”他对中国人谈恋爱还需要相亲感到不可思议，但他也感到有趣，“这是一个交朋友的方法。”

我又将同一个问题问给不同的美国人，问他们对“相亲”的看法。

“你觉得相亲会出现一见钟情吗？”

“我相信一见钟情，我可以在八秒钟之内爱上一个女孩。但我不会

相亲，这不浪漫，而且，一百次里很可能只有一次成功，还不是因为一见钟情。”

karen：“我知道在中国，女孩子 28 岁就面临危机了。我有一个朋友 29 岁了，她在上海工作，很能干，但是每年过年回家的时候她妈妈都会给她介绍男朋友。她每次都抱怨说烦死了，但还是不会违逆她妈妈的意思。中国人很看重家庭的感受，这点我很欣赏。不过爱情还是要靠自己的感觉，再说 29 岁，一点都不老！”

mike：“我觉得相亲就像买彩票，可能比中彩票的几率大一点。两个人走到需要相亲的地步只有两种可能，要么是别人觉得他们俩很配，要么是他们真的绝望了。”

jim：“相亲？太落伍了。总之我不会相亲。”

vanessa：“我接受朋友跟朋友之间的相亲，但我不接受父母安排的。还有，我不会参加电视真人秀，那很假，没人会当真的。要说我喜欢一个人，那肯定是和他待在一起时间长了，慢慢处出感觉。”

steve：“我还是很看好一见钟情的，相亲中的一见钟情很难，因为每天一个一个地相亲，都出现审美疲劳了……除非她美得真的让我惊艳。那也轮不到我，哈哈！”

我又将别人曾经问我的“是一见钟情的爱情走得长远，还是日久生情的更加坚固？”分别转问一个中国人和一个美国人。

中国人：一见钟情或者日久生情都不是关键，最重要的是两个人在一起相互信任、尊重、体谅、支持对方，这样的感情才会长久。恋爱已经不是是与非那么简单，贪图一时的快乐或者只想着自己的感情，永远不会有好的结局。

美国人：我幻想一见钟情，但任何真正能经得起考验的爱都是日久产生的感情。所以，相信一见钟情，追求日久生情！

想想两个五岁的孩童，从第一眼起一见钟情，之后相恋、结婚，风风雨雨走过八十年。我喜欢这句话，“相信一见钟情，追求日久生情”，一见钟情是感觉，日久生情是相处。在爱情中，我们都在追求感觉，而感觉一旦过了，烦恼也会随之而来，如何寻找到失去的感觉，如何维持

一段美丽的爱情便成了恋爱的重心。

童年的迷人之处并不是因为美好，而是因为童年是我们生命感觉的摇篮。于是，童年习惯了快乐的人，以后不断重复快乐；童年习惯了忧郁的人，以后不断重复忧郁；童年习惯了痛苦的人，以后不断重复痛苦。意识上，我们都在追求快乐和幸福，并且一定有相应的人生哲学；但潜意识上，我们都在追求自己所习惯的情绪或情感，这是致命的诱惑。

我们都坚信，有爱的人生才完满。而纯粹的恋爱才是最完美、最动人的情感。当林黛玉进入贾府时，贾宝玉对林黛玉一见钟情；当罗密欧与朱丽叶相遇，他们的一见钟情谱写出一段生死之恋……你愿意相信这些传奇只是虚幻地无限大地夸张爱情的神圣吗？如果你喜欢听美丽的故事，喜欢做美丽的梦，你应该相信一见钟情。如果你对这些爱情的传奇嗤之以鼻，即使没有一见钟情，你也应该努力追求与你挑选的男人日久生情。

恋爱测试：你会一见钟情的程度

餐桌上有既像砂糖又像粉末的药，你认为它是什么味道的？

a．辣味

b．甜味

c．苦味

d．酸味

a．辣味

你与一见钟情的人稍微有些生疏感。因为你是认生的人，所以会与对方在渐渐的相处中加热感情，即使心中喜欢对方，也努力不表现出来。但是当你在某个瞬间得知对方也中意你，你便会积极主动地表现自己的魅力。你是渐渐入戏的类型。

b．甜味

你一见钟情的可能性很大。你会像电影中一样，一见钟情后付出全

部去爱对方。一见钟情只是被对方的外貌所吸引，当你遇见一见钟情的对象时，不要不顾一切地追求，而是需要后退一步，带着理性去接近对方，这样就会得到好的恋爱结果。

c．苦味

你是多疑的胆小鬼类型，即使对方留给你的印象很好，你也不会放手去爱，而是选择保留。由于你慎重的性格会错过一些姻缘，但你会通过多次接触之后决定心意。你也会通过第一印象决定要不要详细观察和接近对方。

d．酸味

你是会被对方的某一点而征服的类型。或者微笑的样子很美，或者衣服穿的漂亮，或者嗓音好听……你都会被对方的某一种个性吸引而陷入爱情。你的弱点是一旦感受不到对方的某种魅力，便大感厌烦。

著名心理测试

本心理测试是由中国现代心理研究所以著名的美国兰德公司（战略研究所）拟制的一套经典心理测试题为蓝本，根据中国人心理特点加以适当改造后形成的心理测试题，目前已被一些著名大公司，如联想、长虹、海尔公司作为对员工心理测试的重要辅助试卷，据说效果很好。现在已经有人建议将来作为对公务员的必选辅助心理测试推广使用。快来测试一下，很准的！

注意：每题只能选择一个答案，应为你第一印象的答案，把相应答案的分值加在一起为的得分。

1．你更喜欢吃哪种水果？

a．草莓（2分）

b．苹果（3分）

c．西瓜（5分）

d．菠萝（10分）

e．橘（15 分）

2．你平时休闲经常去的地方：

a．郊外（2 分）

b．电影院（3 分）

c．公园（5 分）

d．商场（10 分）

e．酒吧（15 分）

f．练歌房（20 分）

3．你认为容易吸引你的人是？

a．有才气的人（2 分）

b．依赖你的人（3 分）

c．优雅的人（5 分）

d．善良的人（10 分）

e．性情豪放的人（15 分）

4．如果你可以成为一种动物，你希望自己是哪种？

a．猫（2 分）

b．马（3 分）

c．大象（5 分）

d．猴子（10 分）

e．狗（15 分）

f．狮（ 20 分）

5．天气很热，你更愿意选择什么方式解暑？

a．游泳（ 5 分）

b．喝冷饮（ 10 分）

c．开空调（ 15 分）

6．如果必须与一个你讨厌的动物或昆虫在一起生活，你能容忍哪一个？

a．蛇（ 2 分）

b．猪（ 5 分）

c．老鼠（ 10 分）

d．苍蝇（ 15 分）

7．你喜欢看哪类电影、电视剧？

a．悬疑推理类（ 2 分）

b．童话神话类（ 3 分）

c．自然科学类（ 5 分）

d．伦理道德类（ 10 分）

e．战争枪战类（ 15 分）

8．以下哪个是你身边必带的物品？

a．打火机（ 2 分）

b．口红（ 2 分）

c．记事本（ 3 分）

d．纸巾（5 分）

e．手机（10 分）

9．你出行时喜欢坐什么交通工具？

a．火车（2 分）

b．自行车（3 分）

c．汽车（5 分）

d．飞机（10 分）

e．步行（15 分）

10．以下颜色你更喜欢哪种？

a．紫（2 分）

b．黑（3 分）

c．蓝（5 分）

d．白（8 分）

e．黄（12 分）

f．红（15 分）

11．下列运动中挑选一个你最喜欢的（不一定擅长）？

a．瑜珈（2 分）

b．自行车（3 分）

c．乒乓球（5 分）

d．拳击（8 分）

e．足球（10 分）

f．蹦极（15 分）

12．如果你拥有一座别墅，你认为它应当建立在哪里？

a．湖边（2 分）

b．草原（3 分）

c．海边（5 分）

d．森林（10 分）

e．城中区（15 分）

13．你更喜欢以下哪种天气现象？

a．雪（2 分）

b．风（3 分）

c．雨（5 分）

d．雾（10 分）

e．雷电（15 分）

14．你希望自己的窗口在一座 30 层大楼的第几层？

a．七层（2 分）

b．一层（3 分）

c．二十三层（5 分）

d．十八层（10 分）

e．三十层（15 分）

15．你认为自己更喜欢在以下哪一个城市中生活？

a．丽江（1 分）

b．拉萨（3 分）

c．昆明（5 分）

d．西安（8 分）

e．杭州（10 分）

f．北京（15 分）答案： 180 分以上：意志力强，头脑冷静，有较的领导欲，事业心强，不达目的不罢休。外表和善，内心自傲，对有利于自己的人际关系比较看重，有时显得性格急噪，咄咄逼人，得理不饶人，不利于自己时顽强抗争，不轻易认输。思维理性，对爱情和婚姻的看法很现实，对金钱的欲望一般。

140 分至 179 分：聪明，性格活泼，人缘好，善于交朋友，心机较深。事业心强，渴望成功。思维较理性，崇尚爱情，但当爱情与婚姻发生冲突时会选择有利于自己的婚姻。金钱欲望强烈。

100 分至 139 分：爱幻想，思维较感性，以是否与自己投缘为标准选择朋友。性格显得较孤傲，有时较急躁，有时优柔寡断。事业心较强，喜欢有创造性的工作，不喜欢按常规办事。性格倔强，言语犀利，不善于妥协。崇尚浪漫的爱情，但想法往往不合实际。金钱欲望一般。

70 分至 99 分：好奇心强，喜欢冒险，人缘较好。事业心一般，对工作，随遇而安，善于妥协。善于发现有趣的事情，但耐心较差，敢于冒险，但有时较胆小。渴望浪漫的爱情，但对婚姻的要求比较现实。不善理财。

40 分至 69 分：性情温良，重友谊，性格踏实稳重，但有时也比较拘黠。事业心一般，对本职工作能认真对待，但对自己专业以外的事物没有太大兴趣，喜欢有规律的工作和生活，不喜欢冒险，家庭观念强，比较善于理财。

40 分以下：散漫，爱玩，富于幻想。聪明机灵，待人热情，爱交朋友，但对朋友没有严格的选择标准。事业心较差，更善于享受生活，意

志力和耐心都较差，我行我素。有较强的异性缘，但对爱情不够坚持认真，容易妥协。没有财产观念。

荒诞的心理推理

第一题：企鹅肉

一个男科学家回忆说：他和他的朋友去南极考察，但是他中途中了雪盲，什么都看不到。所以他们在南极游荡，最后只能生吃企鹅来维持生命。但是他朋友还是没有挺住，最后死了。他一个人继续走了一天，最后被救了回去。第二天他特意去企鹅店吃企鹅，但是回来后竟然自杀了。为什么？

心理严重变态答：男孩以前曾和女友一起去北极考察，因为没东西吃，女孩把自己的肉一片片割给男孩吃，骗他说是企鹅肉，结果男孩活下来了，女孩却饿死了。多年后男孩吃到了真正的企鹅肉，终于明白当时女孩的苦心，伤心之下，自杀殉情。

第二题：跳火车

一个人坐火车去邻镇看病，看完之后病全好了，回来的路上火车经过一个隧道，这个人就跳车自杀了。为什么？

心理变态答：此人原是瞎子，看好后终于看得见光明，经过隧道时一片黑暗，他以为自己又瞎了，绝望之下，自杀而亡。

第三题：水草

有个男孩跟他女友去河边散步。突然他的女友掉进河里了，那个男孩就急忙跳到水里去找，可没找到他的女友，他伤心地离开了这里。过了几年后，他故地重游，这时看到有个老人在钓鱼，可那老人钓上来的鱼身上没有水草，他就问那老人为什么鱼身上没有沾到一点水草，那老人说：“这河从没有长过水草。”说到这时，那男孩突然跳到水里自杀了。为什么？

心理变态答：男孩当时曾抓到女孩的头发，以为是水草，错失了救女孩的机会，后悔莫及。

第四题：葬礼的故事

有母女三人，母亲死了，姐妹俩去参加葬礼。妹妹在葬礼上遇见了一个很有型的男子，并对他一见倾心。回到家后，妹妹把姐姐杀了。为什么？心理极度变态答：因为她想再开一次葬礼，再见到那个男的。

第五题：半根火柴

有一个人在沙漠中，头朝下死了，身边散落着几个行李箱子，而这个人手里紧抓着半个火柴。推理这个人是怎么死的？

心理变态答：他和伙伴一起乘热气球，途中出了故障，必须减轻分量，于是大家抽签决定由谁做出牺牲，跳下热气球。此人不幸抽中不祥的半根火柴，连同行李一起被人扔下热气球。

第六题：满地木屑

马戏团里有两个侏儒，瞎子侏儒比另一个侏儒矮。马戏团只需要一个侏儒，马戏团的侏儒当然是越矮越好了。两个侏儒决定比谁的个子矮，个子高的就去自杀。可是，在约定比个子的前一天，瞎子侏儒，也就是那个矮的侏儒已经在家里自杀死了，地上残留着许多碎木屑。他为什么自杀？

心理变态答：另一个侏儒半夜溜到矮侏儒家，把所有家具的脚都削短了，瞎子矮侏儒早上起床，摸到所有的东西都变矮了，以为是自己长高了，绝望之下自杀身亡。

第七题：半夜敲门

一个人住在山顶的小屋里，半夜听见有敲门的，他打开门却没有人，于是去睡了。等了一会儿又有敲门声，去开门，还是没人，如是者几次。第二天，有人在山脚下发现死尸一具，警察来把山顶的那人带走了。为什么？

心理变态答：有人身负重伤，好不容易爬到小屋门口，主人开门，又把他撞下去了，再爬，再开，又被撞下，如此反复，终于气绝身亡。

第八题：牛吃草

有一个年轻的男人，他的房子和邻居夫妇的房子中间隔着一片草坪。有一天深夜，男人被隔壁的吵架声吵醒，之后他又听到了摔东西声、砍刀子声和牛吃草的声音，过了一会儿，他又听到了有人撞他家门的声音，但他都没有理会，又睡了过去。第二天，他发现隔壁的女主人惨死在他家门口。推理其过程。心理严重变态答：夫妻吵架，丈夫用斧头砍断妻子四肢，然后妻子用口咬着地上的草爬行，爬到“我”家门口用头磕门求救，最后自然是失血过多死了。

第九题：过山车

有一对恋人去游乐园玩，女孩想玩过山车，可男孩有点怕，没敢玩，女孩玩了一次后还想玩，这次她强拉着男孩和她一起玩，结果只有她一个人下来了。请推理这个男孩是怎么死的？心理变态答：是因为女的个子比较矮，男的个子比较高。在第二次过山车的时候，钢丝把男孩的头割下来了，而钢丝是第一次玩的时候女孩装在隧道里的。

第十题：报纸

晴天，一个男人在一个很高的建筑物下面看报纸，他看到一则消息后突然跑到建筑物顶层，打开灯，然后跳下去自杀了。为什么？

心理变态答：他看的报纸是说有轮船失事了，而原因就是灯塔的灯没开导致轮船出事，而他就是灯塔管理人，于是他很内疚，为了避免更多的事故，他就去开了灯，然后以死来弥补之前犯下的过错。

第十一题：雨夜广播

雨夜，一个男人在车里面听广播。然后，突然一个闪电，随后打雷。由于闪电的干扰，广播停了几秒种，然后那个男子自杀了。为什么？心理变态答：他以为自己聋了。

第十二题：睡美人

从前，有一个被巫师施了魔咒的美丽公主，被关在城堡里长眠不醒。据说只有王子的深情一吻能吻醒公主，后来，一位很帅的王子攻占了城堡救出了公主。

可是，他吻醒了公主后就被公主给杀了，为什么？心理变态答：睡

美人已经老了，王子却这么年轻，怕他变心。

第十三题：两个军官

某次战争中杀人无数的两个军官被困在了荒野里。他们孤苦无助，被恐惧和绝望快逼疯了，偏偏其中一位没熬过去，先死了。另一位更加陷入绝望中，他将自己的战友埋了后，精神已经接近崩溃。更可怕的是，第二天的早上，当他醒来时，发现死去的战友竟然正坐在他的身旁，用同样绝望的眼睛盯着他，怎么回事？后来发生什么？

心理严重变态答：一个军官会梦游，晚上梦游时总是把那具尸体挖出来，结果自己吓了一跳，以为碰上鬼了，就朝那具尸体开枪，结果没效果，最后自己自杀了。

心理变态答：一具尸体上全是窟窿（子弹孔），另一具是自杀。

第十四题：滴水声

有个女孩的父母都出差了，她晚上一个人睡觉，陪伴她的只有一只爱犬。半夜，她突然听到天花板传来滴水声。为了不害怕，她把手伸到床边，让爱犬舔了舔自己的手，这才又安心地睡了。第二天清晨，女孩看到了爱犬的尸体吊在天花板上，据分析是在半夜被杀的，可那时爱犬不是还在吗？请问怎么回事？

心理变态答：凶手冒充狗舔了她的手。

第十五题：买足球

一个男孩酷爱足球。有一天，他决定去商店买个新的，商店的老板娘把店里最后一个足球卖给了他。他高兴地玩了一个下午。到了晚上，这个男孩回到家打电视，当他看到一则新闻后立刻吓得一身冷汗。为什么？心理变态答：新闻说商店老板被杀，头不见了。

第十六题：喝果汁

一个女人独居了很长时间。一天，她的一位朋友来她家玩，两人一直聊天聊到很晚。到了晚上 11 点，那位朋友在床底下拿东西时，突然说要女主人陪她去外面买果汁，那时候商店已经关门，可是客人仍然坚持要去，说有一种果汁她必须喝到。为什么？

心理变态答：她看到床底下躲着一个男人。

这种题目根本是没有所谓的正确答案的，题目根本就不是判断一个人的 iq ，而是判断一个人是不是心理变态，不同的人会有不同的答案。如果你的心理正常，你几乎想不到所谓的“标准答案”。只要你认为正确就是答案，没有对错，如果你真的答中了那个“标准答案”，那你 90% 就是心理变态；如果你看到题目不经思考马上可以想到变态答案，我可以保证你或多或少有不同程度的变态，这些绝对不是乱编，都是 fbi 的心理专家写的，可以很正确地测定一个人心理状态的题目。

其中葬礼故事测试极度变态，企鹅故事测试严重变态，其他题目是测试中度和轻度变态，如果你答中了轻度和中度测试题的答案，还算是比较正常的。如果你们经常看一些推理和变态杀手的电影，应该可以经常看到这些测试。比如企鹅肉这个题目，你第一时间想不出任何合适答案，这个就表示你是一个正常人，对正常人的人来说这个题目根本就无解，想不到变态答案不是笨，是说明你是个正常人。

这些测试题目你不要专门去想变态的答案，你看到题目后，不经过考虑首先得出想法是怎么样，才可以测试你自己的心理状况。不要看了标题就钻牛角尖地去想专门那些变态的答案，这些绝对不是 iq 测试，你根本不用为了要找一个自己认为够酷的答案伤脑筋，其实很多题目答案对正常人来说根本就没有得解，想不到有答案就是最好的答案。如果你真想到了变态的答案，不是表示你聪明，是表示你对一件事情的想法与正常人有很多的出入，极有可能心理出问题。

下篇　微动作心理学实践篇

第七章　窥一动作知其性格

俗语说：窥一斑而知全豹，一叶落而知秋。生活习惯能够体现一个人的品质、气度和修养。举手投足、建言践行与深思熟虑是细节的具体体现，而生活格调、文化素养与价值追求则是这些平日里一言一行背后的根源。

日常动作的性格揭秘

一些人在做某些日常性动作时，有一些习惯性动作带有很浓厚的个性色彩，这对于我们知人识人，客观评价一个人具有重要的参考价值。这种情形是人们一天天地逐渐形成的，有着极强的稳定性，想要一下子改变过来，一时之间很难办到。心理学家莱恩曾说过：“人们日常做出的各种习惯行为实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”所以，由习惯性动作可以识人性格。

一个人的所思所想和性格特征都能在举手投足、点头微笑中暴露无遗，那些经验丰富的识人高手往往从一举一动中就能识别人心。有一些习惯性动作可以帮助识人者观察他人并轻松地认知他人。下面就是一些识人高手长期的识人经验总结。

1．习惯性点头者

比较关心他人和体贴他人，知道给予配合的重要性。及时表达自己的认同，可以使说话者增强自信和对谈论话题深入思考，并得以充分发挥，有利于找出最好的解决问题的方法，于人于己都有好处。在生活和工作当中，他们同时也是愿意向他人伸出援手的人，能够尊重对方的弱点，在力所能及的范围内寻求解决方案，具有热心助人的性格特征。能够聆听对方的全部说话内容，并给予认真的思考，让说话者有被认可的感受，所以会认可和欣赏他们，把他们当成可以深交的伙伴。他们也是一些爱交朋友的人，这不仅表现在能够给予朋友力所能及的帮助，而且还在内心深处关怀和体贴朋友，处处为朋友着想，时时想着为他们排忧解难，准备随时帮助朋友，最为难得的是经常在别人尚未请求协助的时候便伸出了援手。

2．经常摇头者

经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

3．手插裤兜者

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时取出来又插进去，这种人

的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用一种办法去解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

4．双手后背者

两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但在与人交往时，关系处得比较融洽，其中较大的原因可能是他们很少对别人说“不”。许多当过兵的人都对双手后背这种习惯性动作很熟悉。

尽管部队规定在非正式场合不必背手，但还是可以看到，在非正式场合一群新兵聊天的时候，突然老兵班长来了，他往往就是背握着手，昂起下巴，在新兵中走来走去。把老班长这种动作换成语言来表示，就等于他在说：“我是老兵，我是班长，你们得听我的。”这是相当自信的姿势。

5．吐烟圈者

这种人突出的特点是：与别人谈话时，总是目不转睛地看着对方，支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，哥们儿义气重，因此他们周围总是包围着一群相干和不相干的人。

6．言行不一致

当你给某人递烟或其他食物时，他嘴里说“不用”“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子，这种人比较聪明，爱好广泛，处事圆滑、老练，不轻易得罪别人。

7．东拉西扯，频频打断别人话题者

倾向于冒进，欠缺稳重，给人一种毛头小子的感觉，很少有人会和他们长时间地交流，更别提促膝而谈了，所以他们很少有真正的朋友和可以依靠的人。另外，必须提防的是他们做事往往虎头蛇尾，雷声大，雨点小，所以千万不要把全部的希望都寄托到他们身上，否则定会吃大亏。

8．心不在焉者

他们不重视谈话过程，自然不会在意谈话内容。即使用心听了，那也是粗枝大叶，丢三落四。这种结果的外在表现是他们办事容易拖拉，一拖再拖，因为他们根本就不知道对方让自己做什么，而且得过且过。如果目标已经明确，条件也具备和成熟，他们却往往又无法把精力集中起来，或是一心二用，或是“心有旁骛”，接到手中的任务往往不了了之，毫无责任感，终身都难以有所成就。

9．拍打头部者

拍打头部这个动作多数时候的意义是表示对某件事情突然有了新的认识，如果说刚才还陷入困境，现在则走出了迷雾，找到了处理事情的办法。拍打的部位如果是后脑勺，表明这种人敬业，拍打脑部只是为了放松一下自己。时常拍打前额的人一般是直肠子，有什么说什么，不怕得罪人。

10．拍打掌心者

在与人谈话时，只要他动动嘴，一定会有一个手部动作，比如相互拍打掌心、摊开双手、摆动手指等，表示对他说话内容的强调。这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯于在任何场合都把自己塑造成一个“领袖”人物，性格大都属于外向型。

11．触摸头发者

这种人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。他们经常做一些冒险的事情，喜欢挤眉弄眼，爱拿人当调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养．但常常特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

12．抖动腿脚者

喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用一脚尖磕打另一脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子的占有欲望特别强。然而当朋友有困难时，他们会经常给朋友提出一些意想不到的好建议。

13．手摸颈后者

当一个人习惯用手摸颈后时，往往是出现了恼恨或懊悔等负面情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”。在遇到危险时，人们常常不由自主地将手放脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。女人则会伸手向后，撩起头发，来掩饰自己的恼恨情绪，并装作毫不在意的样子。

14．摊开双手者

大部分人表示真诚与公开的一个姿势，便是摊开双手。意大利人毫无拘束地使用这种姿势，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，做出“你要我怎么办”的姿态。他们做的事情出现了坏的迹象，别人提出来，而他们摊开双手，表示他们自己也没有办法解决，一副无可奈何的样子。摊开双手时，有时耸肩的姿态也会随之而来。

演员常常用到这个姿势，他们不只是表现情绪，即使在说话前，也能显示出这个角色的开放个性。

15．解开外衣纽扣者

这种人的内心真诚友善，他们在陌生人面前表达这种思想时，最直接的动作便是解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣。在某个商业谈判会议上，当谈判对手开始脱掉外套时，你便可以知道双方正在谈论的某种协定有达成的可能，不管气温多么高，当一个商人觉得问题尚未解决，或尚未达成协议时，他是不会脱掉外套的。那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，性格较优柔寡断，决断事情总是犹豫不决。

16．拍案击节者

这主要有两种情形：一种情形是，谈话时，一个人以手在桌上叩击出单调的节奏，或者用笔杆敲打桌面，同时脚跟在地板上打拍子，或抖动脚，或用脚尖轻拍，这种节奏并不中途停止，而是不断地嗒嗒作响，这些就是在告诉你他已经对你所讲的话感到厌烦了；另外一种情形是，一个人在看书、读报、看电视，尤其是看球赛之类的节目时突然拍案击节，表示他对故事情节或运动员的某个动作的赞赏。这种人一般性格乐观，对烦恼不记挂于心。

17．双手叉腰者

这种人希望在最快的时间内经过最短的距离达到自己的目标，他突然爆发的精力常是在他计划下一步决定性的行动时，看似沉寂的一段时间内所产生的。这个姿势，就像他们用 v 字代表胜利的符号一样，成为他们的特征。不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人，就是这个意思。

18．坐立不安、手足无措者

这种人精力充沛，给人一种事业型的感觉，而他们也正是按照事业类型打造自己的。由于身边的工作机会很多，为了早日实现自己的目标，他们不允许自己错过任何机会，积极投入身边的所有事情当中，忙完这个忙那个，放下一头又抓起另一头，结果是疲于奔命，造成极度的紧张，无法专心致志于分内工作，得不偿失。

刷牙姿势上的性格差异

我们每天都会刷牙，不同刷牙姿势的人在性格上也有细微的差别，下面对此进行一些简单的介绍：

1．从刷牙方式上看

有的人在刷牙的时候采取的是上下刷的方式。这样的人一般自主意识比较强，不喜欢受他人的限制和约束。他们的生活态度比较积极，即使遇到一些挫折和磨难，也能够以一种相对比较乐观的态度去面对，所以在他人看来，这样的人是能够给别人带来欢乐的，并且是值得依赖的。他们通常能够营造出比较和谐的人际关系。

有的人在刷牙的时候采取的是左右刷的方式。这样的刷牙方式一般来说是不太正确的，但既然已经形成了习惯，可能也就感觉不出错误来了。这种人身体内多有很多的不安分子，他们非常叛逆，但缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些小事而和人闹不愉快。这样的人由于其性格缺陷，注定很难营造出相对良好的人际关系。他们在人际交往中容易钻牛角尖，常常跟人家过不去。有的人只是在早晨起来的时候才刷牙，这样的人一般来说相对比较注意自己在他人眼中的形象，同时他们也在朝着尽力把自己最好的一面呈现在他人面前的方向努力。

与上一种人恰恰相反。有的人只是在晚上临睡前才刷牙。这样的人

多比较缺乏安全感，所以凡事总是要做得妥妥当当的，以使自己安心和放心。这样的人为人处世多比较干脆利索，没有过多庞杂的而又没有具体意义的琐事。他们多追求在最短的时间内以最小的精力来完成一件事，而对结果不要求尽善尽美，说得过去就可以了。

有的人使用冲牙机清洁牙齿，这样的人接受新鲜事物的能力一般来说是很强的，但有喜新厌旧的倾向，接受容易，放弃也比较容易。他们大多内心不安分，喜欢猎奇，追求新潮和刺激。

有的人使用电动刷牙机清洁牙齿，这样的人多是很懂得享受的人，他们乐于凡事不用自己动手就可以达到目的。在自身条件达到可以使自己很好地享受的自然不必说，对于无法达到的，他们常通过幻想来满足。也有的人使用牙线清洁牙齿，这样的人在为人处世方面多是谨慎小心的。他们多有很强的自信心和责任心，能够很出色地完成一件工作，而且由于他们很讲信誉，多会得到他人的信任和肯定。

还有的人采用橡皮制品的尖端来剔牙，这样的人预防意识多不是太强，他们很少会事先做一些必要的准备，以免有突然性的事情发生，而导致措手不及。但这种人往往思维周密，即使发生突发事件，他们也能很快镇定下来，并积极化解。这种类型的人还有一个比较突出的特点，那就是有很强的攻击性，敢于向某一事物进行挑战。并且，当他们发现自己犯了某一错误以后，能够主动地去改正。

2．从挤牙膏方式看

挤牙膏也有一定的学问。心理学家发现，通过挤牙膏也可以观察出一个人的性格。

有的人把牙膏盖弄得不知去向，这样的人的行为并不是我们通常所认为的这个人太粗心大意了。相反，这表明了这种人有很强的进取心，还有一定的胆识和魄力，他们在面临比较重大的事情时，一般不会临阵退缩做逃兵。

有的人使用牙膏时非常谨慎。通常情况下，他们会轻轻地挤压。这样的人感情多比较丰富和细腻，温柔随和，比较浪漫，不轻易发怒，能体谅和宽容别人，但作为长辈，多会对小辈表现得过分溺爱。

有的人在使用牙膏时一次会挤出很多很多，这样的人通常大手大

脚，在各方面都不太懂得节俭。

有的人在使用牙膏的时候特别节省，这样的人在生活中知道节俭，但有些保守，中规中矩，显得死板，缺乏生机。除此以外，这种人多比较理智，不会有过激行为。

有的人把牙膏用到连牙膏管都卷起来了，这样的人多具有勤俭的美德，轻易不肯浪费任何东西，一旦浪费了，心里就会感到特别不舒服。这样的人在生活中多是一本正经、中规中矩的。

有的人在刷牙的时候习惯于从牙膏管中间挤牙膏，这样的人追求快速准确的达成目标。他们目光多不太长远，对现在的关注程度要远远超过未来，可以算得上是及时行乐者。

洗澡习惯上的性格差异

洗澡是日常生活中一件非常重要的事，有很多人甚至将沐浴视为重生的象征，洗掉每日的污秽，然后再以一个全新的自我迎接世界。因此，当一个人脱下衣服、卸下扮演的角色时，便还原成真正的自己。

1．热水浴

有些人喜欢热水浴，从淋热水浴所得到的热血沸腾感反映出：他们偏好“热情”的风格、“热烈”的罗曼史和“辛辣”的食物。他们处理每一件事都可能感情用事，如果被对方拒绝，他们可能很快面红耳赤，无地自容。

2．冷水浴

他们喜欢保持理性。合乎逻辑的情绪，不让外界的东西强烈影响其判断。他们头脑清楚，而且非常专业，是冷静的人，总是隐藏自己内心的真实情感。

3．淋浴按摩

他们追求丰富多变的生活情趣。由淋浴按摩中得到各种兴奋和快乐，代表他们寻求各式各样的享受。

4．泡泡浴

他们对自己很放纵，喜欢享受长时间的美容浴。每次他们都会修一次手指甲，做一次脸或修一次脚趾甲。因为他们很在意外表的吸引力，总是在周末做些按摩或有益健康的活动，必要时还会做美容手术消除鱼尾纹、双下巴或凸出的小腹。

5．热水盆浴

如果一个人喜欢赤裸裸地和一群人一块儿洗澡，那他很可能是一个追求自然主义的人，不受一般社会常规或旧式道德规范的约束。他极端前卫，尤其在自我意识抬头时更是如此。

6．海绵浴

科学研究证明，人怕水的原因之一是害怕回到母亲的子宫里。因为在水和母亲的子宫中，都同样有全身被浸湿的无助感。一个人喜欢海绵浴，那么，他可能曾有过精神受创的童年，创痛至今仍深深影响他的行为，他可能害怕放松自己，对他而言，甚至连轻松一分钟，都是一件很困难的事，他可能是一个不会游泳的人。

7．蒸汽浴

如果他觉得蒸汽浴对他来说必不可少的话，那他总是坚持由内向外发掘问题。他深信，只要彻底流一身汗，没有治不好的病症。蒸汽浴是一种放松的方式，好让他把体内的污秽排除掉。

进餐仪容的性格差异

进餐的仪态很容易就会泄露一个人的真正性格。

进餐时非常讲究整洁的人，不但注重餐具的清洁，进食当中有少许面包屑掉在餐桌上，也会立刻拾起来，而且会将用过的碟子或点心篮叠起来，以方便侍者收走。这种人经常赞赏别人所做的努力，若遇上同样爱好整洁的人，很容易与对方成为好友。

喝汤及咀嚼食物时发出声音的人，其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，这样的举动还显出他们根深蒂固的孤僻倾向。他们往往对坐在

旁边的人视而不见，也不会考虑旁人的感受。

有些人在食物一端上桌，完全未尝过味道以前，便胡乱添加调味品，这样做不但是对厨师的一种侮辱，还显示出其天生爱冒险的性格。这种人做事比较草率，容易给自己和别人带来无谓的麻烦。

一面进食一面唠叨不停的人，因为急于跟别人交谈，而来不及将食物吞下。这种类型的人在处事时往往比较性急且咄咄逼人。

相反，进餐时一声不响、专心用餐的人，很可能是美食家，一心一意将心思放在食物上；另一种可能是个性害羞或孤僻，习惯利用进餐时间避开和其他人的交谈应酬。

匆匆进餐后立即离席的人，通常以自我为中心，对于别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

浅尝辄止型的人，这种类型的人食量小，大部分个性保守、行为谨慎、墨守成规、稳重有余而冲劲不足，一般只能是守成者而不是创业者。

风卷残云型的人，此种类型的人进食速度快，近乎狼吞虎咽，多半个性豪放、精力旺盛，具有过人的精力，行事果断、待人真诚，并具有强烈的竞争心和进取精神。

细嚼慢咽型的人，这种类型的人进食速度极慢，喜欢细细咀嚼、慢慢品尝，他们办事周密、严谨，没有把握的事绝对不做，爱挑剔，有时对人近乎冷酷。饮食过量型的人，这类人进食不加节制，看到爱吃的食物势必大啖一番，他们多半性格直爽，有团结众人的能力，喜怒溢于言表，从不掩饰内心的情绪。

独食难肥型的人，这类人总爱单独进食，不愿与人共同分享，他们大多性格乖僻，孤芳自赏，但坚毅沉稳，责任心强，言行一致，信守诺言，一般来说在工作上的表现往往都能令上司满意。

来者不拒型的人，这类人对食物从不选择，他们个性随和、不拘小节、生命力旺盛、多才多艺，可以同时应付多种工作而游刃有余。

慢条斯理型的人，他们会花时间反复思考某一件事，直到认为没有

问题时，才作出最后决定。此外，他们也较挑食，性格上最怕遇到突如其来的意外状况，否则往往令他们措手不及，疲于应付。

说话举动的性格差异

在日常生活当中，人们仅仅依靠一张嘴是很难完成交际沟通以及真实全面地传达出自己的感情的。于是便要采用一些辅助手段。手舞足蹈说的是人高兴的手足动作，抓耳挠腮说的是人着急时候的样子，张牙舞爪说的是人凶恶时的表现。从中不难看出身体的动作作为表达信感的辅助工具，也可从中窥出一个人的性格特征。所以要想深入了解周围人的真情实感，可以细心留意他们的一举一动。

东拉西扯，频频打断别人话题的人，倾向于冒进，欠缺稳重，给人一种毛头小子的感觉。很少有人会和他们长时间地交流，更别提促膝而谈，所以他们很少有真正的朋友和可以依靠的人。除非有求于他们，但必须提防的是他们做事往往虎头蛇尾，雷声大，雨点小，所以千万不要把全部的希望都寄托到他们身上，否则定会吃大亏。

趁人不注意窥视他人的人，属于心术不正类型。自身根本就没有什么特长或惊人之处，但却总是想着能够“不鸣则矣，一鸣惊人”。他们不知如何才能实现这个愿望，而现实当中又很少有人愿意理会这些空想家，结果使他们的自尊心受到很大的伤害。为了实现自己的白日梦，向世人证明自己的存在价值，他们学会了攻于心计，善使机关。

凝视对方的人，凝视是一种意志力坚定的表现，他们往往不用过多言语和动作就已经显得咄咄逼人，而且不管是男人还是女人，都表明他或她现在是充满力量的强者。如果眼光真的可以杀人，他们的凝视肯定可以成为致命武器，因为与这种目光接触，难免会有受到攻击的恐慌。其实，大多数人之所以凝视他人，只是为了想看穿对方的性格而已，并无实际攻击意图。

喜欢目光接触的人，表明既希望能够深入了解对方，也为对方了解自己敞开了大门。与别人目光接触，无疑是主动向对方展示自己的内心，他们充满了自信和直爽，从不怀疑自己的动作会给他人带来不愉快。他们懂得为他人着想，所以做事专心，尽量满足大家的要求，希望做出好的成绩让公众认可自己，接纳自己。懂得礼貌在交际中的作用，能够把握分寸，非常适合需要面对面进行交流的工作。

动作夸张的人，哪怕是鸡毛蒜皮的小事，他们也要蹿上蹿下，扰得周围的人不得安宁。但他们的本质是好的，并不是存心想要别人不舒服，之所以会这样，其实是按捺不住热情和好强，认为光靠言语不足以表达心中炽热的感情，所以必须加进一些夸张的动作来表达自己的内心想法，以引起他人的注意和进行思考。可是在他们的内心深处，通常存在着极度的敏感和不安，他们无法确定自己的这种方式能否被别人认可和喜欢。

开车习惯的性格差异

1．从喜欢的车的类型来看

车子能使我们快速地到达某一地点。对车子不同的选择，除了能够反映出车主经济实力的差别外，更可以看出对方格调，以及折射出的性格特征。

喜欢进口车的人，一般来说对大部分国产车的品质持怀疑态度。爱国主义之类的宣传号召很难打动他们。

喜欢吉普车的人，比较能吃苦耐劳。吉普车使人能够探访许多其他交通工具无法到达的地区。他们把所有人抛在车后一团团的灰尘中，打算替自己开条路。他们就像吉普车一样不但能吃苦耐劳，而且原本就是为了吃苦耐劳而存在的。他们不需要空调，不需要美观的烤漆，不需要动力方向盘或电动刹车。他们所需要的，是在被太阳烤干的嘴边吸一根万宝路香烟。

喜欢豪华车的人，可能很有钱，也可能很穷，不过他们喜欢让自己看起来很有钱。他们希望表现出与众不同，具有影响力，从他们衣服的剪裁和房子的大小，也可以看出这点倾向。然而，他们心中成功的感觉，多半来自于他人的赞美，而不是真正发自内心的自我肯定。看到别人开劳斯莱斯，可以让他们一整天都不舒服。

喜欢敞篷车的人，不想与世隔绝。当然，他们希望这世界也能进入他们的车里，有风轻轻吹过发梢，有阳光亲吻他们的脸，他们喜欢敞篷车带给他们的那份逍遥自在。

喜欢双门车的人，喜欢控制别人。别人一进入他们车子的后座，就

成了他们真正的俘虏，没有出入方便的逃生门。双门车对于有控制欲的人来说，的确具有某种特殊的吸引力。他们控制了旁人的生命，而且只顾自己轻松舒适，并不在乎别人的感受。

喜欢四门车的人，尊重别人。每个人都有属于自己的出入口，可以自由进出他们的车子，因为他们讨厌被人催促的感觉。他们给每个人一个出口，表示尊重他人选择的权利，即使对方选择离开他们，他们还是同样尊重对方的决定。然而，就因为他们不企图控制别人、限制别人，别人反而愿意搭他们的车。

喜欢省油车的人，大多很现实。随着油价飞涨，大多数人都希望自己的交通工具能够经济省油。所以，如果他们选择这一类的汽车，很可能是个脚踏实地的人，而且非常现实。对他们而言，童年那种放纵自己的日子已经过去了，现在必须穿着得体，举止优雅。他们最关心的不是如何获取身份和地位，而是保有目前已经拥有的身份和地位。

2．从对车身颜色的喜好上看

据心理学家的研究表明，一个人对车的颜色的喜爱在一定程度上也可反映出他的性格。喜欢红色的人，具有较强的事业心，对自己充满自信，对人热情，喜爱开快车。喜欢黑色、白色的人，工作热情高，万事追求完美的境界。喜欢蓝色的人，干事冷静，具有较强的分析能力。喜欢黄色的人，乐观，好交际，朋友众多。喜欢绿色、银色的人，处事中庸，行事稳当，性格坚强。

3．从驾车的方式看

一个人控制汽车的方式与控制自己的方式有许多相似之处，如果把车子视为一个人肢体的延伸，那么开车的方法就是肢体语言的机械化身。一个人在方向盘后的举动，反映出他每天的心情与态度。

按规定速度开车的人，对他们而言，开车不过是带他们要去的地方，而不是一种真正快乐或刺激的体验。他们守法，尽自己应尽的义务，绝不少报所得税，通常以平稳、容易控制的速度开车。他们做任何事情都是中庸的态度，即使有很大的把握，也不会骤然冒险。他们为人可靠，不马虎，可能很适合在政府机关上班。

行车速度比规定速度慢的人，坐在方向盘后面令他们觉得害怕，觉

得无法操纵一切。他们总是避免把东西放在自己手里，只要有人授权给他们，他们立刻把权限缩至最小。他们嫉妒他人不断超越他们，而他们胆小怕事的个性也令他们的家人、朋友失望。

超速行驶的人不会受制于任何人，他们很积极，而且憎恨权势。他们不允许他人为他们设限，如果有人企图这么做，他们会找出极端而且可能很危险的方法，来维护自己的独立自主。他们的父母和老师很有可能都十分严格，而这是他们发泄心中怒气的唯一方法。

大声按喇叭的人，在现实生活中，他们喜欢尖叫、大喊、发脾气。在马路上，他们则使劲按喇叭。他们对挫折的应变能力极差，经常觉得受别人的威胁。他们通常以一连串的高声谩骂来表达心中的焦虑和不安，发怒的程度完全和刺激他们生气的原因不合。他们做事无效率、无能力，即使哪儿也没去，却总是显得匆匆忙忙。

不换挡的人，希望所有事情都安排得好好的。他们比较喜欢寻找自己的生活方式，即使有时候这么做遭遇的困难比较多，他们也很少向他人请教。没有人告诉他们该往何处去，可能常常是他们告诉别人该怎么做。他们是实践家，凭直觉行事而且喜欢把事情揽在自己身上。绿灯一亮，抢先往前冲。凡事比别人抢先一步是他们生存的方式，他们喜欢胜利的感觉，因为他们不想被烙上失败者的标记。他们已经学会只有积极且有竞争力，才能够成功。只要有一条线，他们总是第一个站在线上的人。他们不是向前看，而是向后看别人离他们还有多远。

绿灯亮后最后发动车的人，会觉得这样很安全，有保障，用不着和他人竞争。没有人会伤害他们，他们让别人挤破头去拿第一。他们早已学到，只要不锋芒毕露，就不会遭人拒绝或被人伤害。他们把这个观念也用在其他地方，让他人先走，他们就不必与之竞争了。

不学开车的人，不学开车使他们置身于依赖和无助的情境中。这增加了他们的自卑感，因为他们受制于他人。在他们生活的各个领域中，他们也是习惯退居积极者的背后。他人对他们的评价驾驭着他们的一举一动。

永远没有驾照的人，擅长告诉别人他们要怎么做，但做出来的成果却往往与他们所说的相去甚远。不过，只要有足够的刺激，他们最后还是会把事情做完。他们把自己想象成赢家，但心中却暗自害怕会输。他们天花乱坠的言辞可能说得斩钉截铁，但他们的行为却消极得很。他们

的拖延战术不但已经变成了一种再自然不过的行为，而且已经形成了一种模式。

习惯坐后座的人，他人的成就令他们有被威胁之感，因为他们害怕自己想贡献心力时，不为他人信任与接受。他们喜欢别人依赖他们，希望在他们作决定之前，先来问问他们的意见。总之，他们需要一再证明自己的重要性。

饮食习惯的性格密码

人只要生活在这个世界上，就一天也离不开食物，食物对于人的重要性是无需多说的。

我们从一个人喜欢吃什么东西可以观察出他的性格特征，同样，从一个人以什么样的方式来吃东西，也可以观察出他的性格特征。

将食物分割成若干小块，然后一点一点慢慢地吃，这样的人多是比较传统和保守的，他们为人处世都比较小心和谨慎，不会轻易得罪人，在很多时候都充当好好先生，保持中立。这一类型的人由于缺少冒险精神，所以在事业上所取得的成就不是很大。他们在很多时候比较机智和圆滑，有自己的主张，不会轻易接受他人的建议，但又不会表现得太过于明显。

吃东西时很讲究程序，总是一项一项地全部做到位以后，才坐下来慢慢吃。这一类型的人思维多是相当缜密的，一件事情，他们总是会花很多的时间去考虑，把前前后后、左左右右凡是可能出现的问题都想清楚，并想到了适当的应对方法以后，才会动手去做。由于挑食所致，他们的身体可能不会很强壮，但头脑和智慧却是足够用的。他们习惯于凡事先做好准备，而害怕有意外的事情突然发生，如果是这样，他们就会感到措手不及，不知该如何是好。

饭量很小，吃一点就放下碗筷不吃了的人，多是比较传统和保守的。他们的一举一动都非常小心和谨慎，总是不断地努力处好与他人之间的关系。他们为避免风险，凡事喜欢墨守成规，按照旧的方法去完成。这一类型的人做事稳妥有余，但冲劲不足，所以说他们不适合创业，只适合守业。

狼吞虎咽，风卷残云，三下五除二，扒拉两下子，一顿饭就吃完了。这样的人大多有较旺盛的精力，他们的性情很坦率和豪爽，待人真诚、热情，做事干脆、果断，自我意识比较强，有些时候常常自以为是，而听不见他人的规劝。他们有很强的竞争心理和进取精神，绝不会轻而易举地就向谁妥协认输，而总是要与对方拼上一拼，搏上一搏。

吃东西的速度极慢，总是细嚼慢咽的人，在为人处世方面多是相当重视过程的，过程和结果这两者之间常常是过程会给他们带来更大的快乐和满足。他们做事周密严谨，一般不会打无把握之仗。但他们比较挑剔，对人对己要求都比较严格，有时甚至达到苛刻、残酷的程度。

吃东西不知道加以节制，看到喜欢的就一定要吃个够，这一类型的人，性格大多比较豪爽和耿直，他们大多有很好的人际关系，具有一定的组织能力，能使自己的周围经常团结着许多人。他们不懂得也不会掩饰自己的情绪，喜怒哀乐往往全部写在脸上，让人一目了然。

从来不喜欢和他人一起进餐，而乐于自己单独一个人静静地吃，这样的人大多性格比较孤僻，有些自命清高和孤芳自赏。他们比较坚强，做事也很稳重，具有一定的责任心，能保持言行的相对一致，做到言必信，行必果。一般来说。他们在很多时候都能让自己的上司、亲人和朋友感到满意。

从习惯上识人

我们可以从对方日常生活中具有的某些习惯去认识他是怎样的一个人。

1．收藏习惯

拥有这种习惯的人是一种追求高层次享受的人，他们不但要求温饱、稳定、家庭和睦、事业成功，而且要有丰富充实的休闲生活，以消除紧张的学习、工作之后的疲劳，潜移默化地增长知识，得到美的享受。一般来说，收藏是根据个人爱好，将某一类物品（或某一专题的物品）精心组织、收集，并妥善保管、储藏，自娱或供人观赏、研究等的一种很有益处的文化娱乐活动。所谓“物以类聚，人以群分”，爱好收藏的人希望通过对某一类感兴趣物品的收集、保藏、鉴赏、研究、玩味、展示等方式，丰富休闲文化生活，得到美的体验，增长知识，开阔视

野，加强感情交流，广交朋友。

2．抽烟习惯

烟是一种帮助我们识人的好工具：嗜烟如命者多意志薄弱，或古道热肠；视烟如敌者多嫉恶如仇，或偏激执拗；吸而能戒者多意志坚定，或冷静世故；吸而不多者多宽容随和，或圆滑机巧。吸烟者多性格外向，不吸烟（戒烟除外）者则多内向。因为外向者多爱交际，爱交际者多爱聊天。就像吃饭时大家互相敬酒一样，聊天时，如果大家都吞云吐雾，又相互递烟，能使气氛融洽，谈兴更浓。相反，如果大家都不抽烟，则久谈必有“枯坐”之感，难得尽兴。吸烟者多大度、豪爽，但也可能马虎、放荡；不吸者多拘谨、吝啬，但也可能严谨、沉稳。

烟还可以帮助我们看出人与人之间关系的深浅。客客气气递烟，说明关系尚浅，还很“生疏”，或说明二者之间有一定的鸿沟；相互抢着递烟，说明双方地位相等，或视为相等，且都愿发展友好关系；随随便便递烟，不计较是否“礼尚往来”，说明双方关系较深，已达到“无论怎样也不计较”的程度；伸手到对方口袋里掏烟，掏出来还要散给别人，那就简直是亲密无间、不分彼此的“铁哥们”了。

3．品茶习惯

喝茶对平头百姓来说只是为了解渴，不过是一种生理需要。而文人则能从茶中品出文化韵味和审美情趣，又从茶中品出了千万篇茶诗茶文。卢仝的《七碗茶诗》既俗又雅，道出了品茶的无穷风味，他在诗中写道：“一碗喉吻润，二碗破孤闷。三碗搜枯肠，惟有文字五千卷。四碗发轻汗，平生不平事，尽向毛孔散。五碗肌骨清，六碗通仙灵。七碗吃不得，惟觉两腋习习清风生。”七碗茶，从生理到心理，从内心到大千世界，都通过这神妙的茶一点一滴地细细品味出来。

烹饪习惯的性格密码

一个人在准备食物的时候持什么样的态度，往往会透露出他对生活的某种感受。从准备的方法和过程中，可以显示出一个人许多内在的东西。

有的人认为烹饪是一种艺术，更是一种享受，他们愿意自己动手，

准备一切。这一类型的人多独立意识比较强，从来不企图依靠别人来达到自己的某种目的；同时他们对他人也缺乏足够的信任感。他们有强烈的自我意识，不会轻易相信任何人。他们很满足获得成功后的那种成就感。他们自信心极强，即使身处困境也依旧乐观。

有的人在烹饪的时候大多采取剁、揉的方法。这样的人多属于实干型的人，他们很实际，总是能够以非常积极和诚恳的态度来面对生活中的各种问题。他们的生活节奏相当快，生活态度相当积极，对于已经决定的事情，他们会全身心地投入，尽量把事情做好。

有的人喜欢按照有关的烹饪书籍做菜，这样的人显得有些呆板，喜欢依据一定的法则，如果没有这一类指导性的东西，就会显得手足无措。他们习惯于被人领导，而一般不可能领导别人。他们总是过分地追求各种细节，精确严谨，从来不会轻易放弃任何一件他们认为重要的事情。他们对自己并没有多少自信心，随机应变能力比较差。他们害怕遇到突发事件，因为那时候他们会手足无措。

有的人只是凭着自己的感觉进行烹饪，这样的人多比较善变，常凭着一时的冲动感情用事。他们不愿受人约束，喜欢随心所欲，为所欲为。他们很少向他人作出承诺，因为他们非常了解自己，知道自己根本无法兑现。他们的心地还是善良的，并不想去伤害别人，可到最后还是会有许多人受到伤害，他们会为此感到难过，但并不改变自己什么，或许也是改不了。

有的人喜欢给美食家打电话，请教烹饪方面的问题。这样的人多比较有宽容性，能够认真虚心地接纳他人给自己提出的意见和建议，但只是接纳并不是全盘的接受，他们是有着自己独特的思维的，会充分考虑他人的意见和建议，但在此基础之上，最后的决定还是由自己作出。

有的人喜欢烤肉，这样的人性格多是外向的，他们待人热情大方，乐于结交新的朋友，而且富有同情心，做事常不拘小节，马马虎虎，得过且过就好，因此常会制造一些不必要的麻烦。他们还乐于向他人介绍自己，以增进了解。

有的人喜欢边看电视上的烹饪节目边动手，这样的人多自主意识强烈，不愿意让他人为自己作决定，他们喜欢把一切都变得简单和方便。他们很容易获得满足，在各方面都不挑剔，但对于一些事情还是有追求完美的心理倾向的。在大多时候，他们活得比较快乐，善于开导自己。

有的人爱在烹饪的时候使用一些小道具。这样的人多有比较重的好奇心理，一旦喜欢上什么，就会想方设法要得到它。做事追求高效率，有较强烈的忧患意识，为了以防万一，会做很多的准备，但事实上，他们经常是杞人忧天。

还有的人从来都不自己烹饪，这样的人多缺乏冒险意识，为了安全，他们会选择妥协退让。

第八章　穿衣有学问，意义各不同

著名作家郭沫若曾经这样说过：“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”人可以通过衣着和服饰向他人展现自己。同时，衣着也正向人们传达着很多的信息，不同的人有不同的衣着装扮，不同的衣着也展示了人们各自的个性、情感、智慧与修养。

衣着不同，想法各异

不同的人有不同的衣着，衣着和服饰是人们内心的反映和写照。

假如你在牧场上穿着整齐的西装，在别人眼中你不会有任何领袖气质。同时，衣着的方式能建立起一个特别的形象来。比如在辨别一个领导者时，不同的着装会带来完全不同的效果。

蒙哥马利元帅以他的“贝雷帽”著名。他在这种扁软羊毛质料的小帽上，缀上他指挥下主要单位的队徽，还随时穿着一件套头衬衫。他塑造了一个随便、舒适的形象，哪怕是在战斗最激烈之际，官兵们只要见到一位头上戴着软帽缀满队徽、穿着一件套头衬衫的人，立刻知道是他们的司令官来了。

艾森豪威尔穿着一件自己设计的短夹克，最后整个美国陆军都采用这种夹克，而且名字就叫“艾克夹克”。

巴顿也非常相信仪表的重要。他特殊的穿着包括一顶闪亮的头盔，臀部两边各挂一把手枪，甚至在战场上还系着领带。他的官兵也是老远就认得出他来。

麦克阿瑟也建立了一个特殊形象。在第一次世界大战中，他还只是一位年轻的上校，他的制服就与众不同。他不戴钢盔，也不佩带手枪。他的理由是：“钢盔会伤害我的头，降低领导效率。我所以不佩带枪，乃是因为我的任务不是打枪，而是指挥。”在第二次世界大战中，他不打领带的制服，金边帽子，大烟斗和太阳眼镜，也都成为他著名的标志。

很多其他的军中将领也讲求所穿军服与众不同。有的虽然穿着制式军装，但是经过特别剪裁，质料也比制式的要好。有些指挥官喜欢执一根装饰用的棒子，可以视为美国式的元帅指挥棒。

西点军校军事建筑系主任特纳尔上校，即使在教室上课时也穿着一套迷彩服。特纳尔以前担任过美国空军空降兵学校校长。他是位猛虎型的领导者，团体无论做任何事，他都会亲自参与。学生们都将他看成是能在水面上行走的奇人。

美军陆战队司令、四星上将盖端也喜欢穿迷彩服，甚至到国防部就职后还穿。他是唯一穿迷彩服的司令。你一眼就会看出他来，他的迷彩服似乎在告诉你：“我是一名战士，我的任务就是作战。”

在两百年前，约瑟夫·朱伯特说：“一位服装整齐的士兵，乃是种自重的表现。他显示出更能控制自己，而使敌人更为恐惧。因为良好的外表本身就是一种力量。”

而一个人的衣饰，不仅仅表露他的情感，并且可以显示出他的智慧来。同时，从他的衣着习惯，更可以透露出他的人生哲学和人生观。

一般来说，喜欢穿简单朴素衣服的人，性格比较沉着、稳重，为人较真诚和热情。这种人在工作、学习和生活当中，对任何一件事情都比较踏实、肯干，勤奋好学，而且还能够做到客观和理智。但是如果过分地朴素就不太好了，这种情况表明人缺乏主体意识，软弱而易屈服于别人。

喜欢穿单一色调服装的人，多是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。喜欢穿深色衣服的人，性格比较稳重，显得城府很深，不太爱多说话，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。喜欢穿淡色便服的人，多比较活泼、健谈，且喜欢结交朋友。喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的人，多是虚荣心比较强，爱表现自己

而又乐于炫耀的人，他们任性甚至还有些飞扬跋扈。喜欢穿过于华丽的衣服的人，也是有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲的人。喜欢穿流行时装的人，最大的特点就是没有自己的主见，不知道自己有什么样的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。喜欢根据自己的嗜好选择服装而不跟着流行走的人，多是独立性比较强，有果断决策力的人。喜爱穿同一款式的人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信，爱憎、是非、对错往往都分得很明确。他们的优点是做事果断，显得非常干脆利落。但他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较浓，常常自以为是。

喜欢穿短袖衬衫的人，他们的性格是放荡不羁的，但为人却十分随和与亲切，他们很热衷于享受，凡事率性而为，不墨守成规，喜欢有所创新、突破。自主意识比较强，常常是以个人的好恶来评判一切。他们虽然看起来有点吊儿郎当，但实际上他们的心思还是比较缜密的，而且什么时候都知道自己是做什么的，所以他们能够三思而后行，小心谨慎，不至于任性妄为而做出错事来。

喜欢穿长袖衣服的人，大多比较传统和保守，为人处世都爱循规蹈矩，而不敢有所创新和突破。他们的冒险意识在某一方面来讲是比较缺乏的，但他们又喜爱争名逐利，自己的人生理想定得也很高。这样的人最大的优点就是适应能力比较强，这得益于循规蹈矩的为人处世原则。把他们任意放在哪一个地方，他们很快就会融入其中，所以通常会营造出比较好的人际关系。他们很重视自己在他人心目中的形象，希望得到注意、尊重和赞赏，因而在衣着打扮、言谈举止等各个方面都总是严格地要求自己。

穿着打扮以素雅、实用为原则的人，他们多是比较朴实、大方、心地善良、思想单纯而又具有一定的宽容和忍耐力的人。他们为人十分亲切、随和，做事脚踏实地，从来不会花言巧语地去欺骗和耍弄他人。他们的思想单纯，凡事都往好的方面想，但绝对不是对事物缺乏自己独特的见解。他们具有很好的洞察力，总是能把握住事情的实质，而做出最妥善的决定和方案。

喜欢色彩鲜明、缤纷亮丽的服装的人，他们多半比较活泼、开朗，单纯而善良，性格坦率豁达，对生活的态度也比较积极、乐观和向上。他们多是比较聪明和智慧的，这些体现在外的，就是有较强的幽默感。同时，他们的自我表现欲望比较强，常常会制造些意外，给人带来耳目一新的感觉，以吸引他人的目光。

喜爱宽松自然的打扮，不讲究剪裁合身、款式入时的衣着的人，多是内向型的。他们常常以自我为中心，而融不到其他人的生活圈子里。他们有时候很孤独，也想和别人交往，但在与人交往中，又总会出现许多的不如意，所以到最后还是以失败而告终。他们多半没有朋友，可一旦有，就会是非常要好的，他们的性格中害羞、胆怯的成分比较多，不容易接近别人，也不易被人接近。他们对团体活动一般来说是没有兴趣的。

后来，美国著名的心理学家兼社会学家乔治·纳甫博士就衣着和性格的关系划分出了六种类型。

1．智慧型。这种人头脑冷静，思想缜密周详。他要购买一件新衣服的话，一定会先考虑到它是否合体，衣服是否有特色，裁剪缝纫得是否精细结实和令人满意，因为他把衣服看成是他的财产的一部分。

2．经济型。当这种类型的人购买新衣服时，第一件事就是要先计算一下是否合算。为了贪便宜，他会去买处理品和清仓削价的衣服，还会去光顾旧货店，挑选自己所满意的衣服。

3．唯美型。这种人常被唯美观念所支配，他在选购衣服时不求经济耐用，但求美观，只要能穿上一件时髦的衣服，他就心满意足了。

4．人道主义型。这种类型的人买衣服没有目的，常会买下自己并不需要的衣服，似乎他买衣服的目的是为了让服装店多做些生意。日积月累之后，他的衣柜和箱子里的衣饰堆积如山，但适用者不多。

5．政治家型。这种类型的人所穿的衣服特别注意款式图案，希望能给别人留下很好的印象。

6．宗教家型。这种类型的人，他们喜欢款式简单的衣服，色彩朴实无华，保守而趋向拘泥，尽力避免虚饰。

讲究色彩和喜欢复杂的衣饰的人，个性比较讲实际，有自信心，但骄傲自满，爱支配他人，易于冲动，往往陷入虚荣的歧途。喜欢素色和简单衣饰的人，个性内向，生活朴实，温和淑静，但缺乏自信心，少有上进心，依赖他人的心理较强，遇事犹豫不决，难于做出什么成绩来。

色彩与性格

心理专家认为色彩是“世界上最便宜的精神治疗师”，可见其作用不可忽视。相应的，从人们服装的颜色就可以透视其心理了。

在这个色彩斑斓的世界，色彩也赋予了不同的象征意义。概括起来说，红、橙、黄为暖色，可使人精神振奋，心情愉快，有增强新陈代谢的作用；蓝、绿为冷色，起抑制、缓和感情冲动的作用。

人们可以利用暖色来振奋精神，增强生命力，提高生活兴趣，促进机体的新陈代谢，而利用冷色抑制与缓和感情的冲动，安定情绪，控制暴露，并用来对人进行心理治疗。

1．红色。热烈、喜悦、果敢、奋扬，是活动的象征，能为你带来生命的活力，在生活中，用红色的毛巾、红色的电话机等，都能使人活跃。食品中也应有一些红色来增加食欲，如红色的番茄、红辣椒、红苹果等。偏爱红色者，活泼、热情、大胆、新潮，对流行资讯感应敏锐，最容易感情用事；有强烈的感情需求，希望获得伴侣慰藉。缺点是浮夸、吹嘘，注重外表修饰，有追求物质欲望的倾向。

2．橙色。能减少疲劳感，令人振奋。如果使用橙色的唇膏、橙色的围巾，可使你看来精神奕奕。在厨房和餐桌上使用橙色，使人有健康、明朗的感觉。

3．黄色。光辉、庄重、高贵、忠诚，能够刺激创作灵感。使用在一些家具布或家庭摆设上，使人看来活泼明朗。如果穿着黄色衣服上班，能给人以醒目的感觉。偏爱黄色者，多个性积极、喜爱冒险，乐观、爽朗，喜欢结交朋友，是达观、乐天的社会型人物。

4．绿色。健康、活泼、生气、发展。绿色是自然界中最常见的颜色，能使你精神获得安抚。如果用绿色来布置客厅，给人一种舒畅轻松的感觉。近乎黄色的青绿色，给人以活力感，接近蓝色的深绿色，则给人安静平和的感觉。

偏爱绿色者，多数严谨、安分、做事稳重，是值得信任的坚实派人物，感性方面较缺乏，经常不苟言笑，有耐心及实践能力，坚韧、认真，凡事按部就班，金钱使用也颇有计划性，能在稳定中发展事业。

5．浅蓝色。幽静、深远、冷漠、阴郁，是一种和谐友善的颜色。当你情绪低落时，浅蓝色能给你受保护的感觉。偏爱蓝色者多态度明

朗、诚实，处事方式偏向中庸，做事颇有弹性，留有回旋余地。

6．深蓝色。给人以平静安详感，所以用深蓝色做工作服，能使工作环境表现出冷静气氛。

7．紫色。这是一种浪漫色调，能制造罗曼蒂克的气氛。如果女孩子想使自己更富于吸引力，那么，不妨选择紫色的衣服穿穿看。偏爱紫色者，多谨言慎行，喜怒不形于色，许多内心的想法都深藏着，不愿表露出来。姿态优雅、富神秘气质、不擅长交际，给人冷漠、高傲的感觉。喜欢思索，很会压抑、控制自己的情感。

8．黑色。象征着沉默、神秘、恐怖、死亡。偏爱黑色者，与紫色略为相似，性格内向，心态阴郁，喜欢独行独往，希望保持独特的个人活动空间。

9．白色。象征单调、朴素、坦率、纯洁。偏爱白色者，多个性开朗、单纯，泾渭分明，喜欢表露。生活中爱清洁，家居布置宽敞明亮，讲究个性特点。

另外，灰色象征和谐、深厚、静止、悲哀。偏爱灰色者，缺乏毅力，性格怯懦、胆小，凡事依赖他人，没有自己的主见，容易受别人影响改变已经决定或承诺的事情。

穿衣打扮中，性格已体现

服装是流行的文化，是人思想的外在体现。从一个人衣着打扮的风格中，不仅可以看出他的兴趣爱好，也可以看出一个人的性格特征。

1．喜欢穿白衬衫的人：他们大多清廉洁白，是个现实主义者。

喜欢穿白衬衫的人，其性格特征是缺乏主动性、判断力、羞耻之心。他们在色彩感觉上、在扮装上都非常优秀；相反，不论对什么服装，只要穿上白衬衫都能相得益彰。白色确实与任何颜色的服装都能搭配组合，关于这一点没有什么异议。同时，白色是表示清洁的颜色。

白色与任何颜色都能搭配的优点，当然也能给人一种亲切感，但这种形态的人“穿什么都可以”，就是说对服装不受拘束，在性格方面是属于爽直派的。诸如此类穿白衬衫职业的，比如裁判官、医生、护士、机

关的职员等各行各业的职业者，当你看到他们的第一印象都是缺乏感动性，尤其在感情方面和爱情方面。

这类人容易自以为是，对于自己喜欢从事的工作，他会一意孤行地追求和实现。这类人在生意场上常常是个躁动分子，极可能与他人起冲突，随时有动干戈的事情发生，在人际交往中，遇到这类穿着的人要有戒备之心。

这类人总会为自己的失误找出各种借口，这种人没有什么话题可言，除重要的事情交涉外，关于酒色话题一般不参与言论。有喜好穿白衬衫习惯的人，总是以工作为人生的支点，是不折不扣的现实主义者，对工作有一贯认真的态度。在茫茫众生中，总有一些脚步匆匆、马不停蹄的人，他们享有较高的社会地位，为了维持自己的“白领”形象，他们无时不在为工作做出努力，他们是上司眼里的精英、下属心中的怪物。

2．喜欢穿着不修边幅的人：他们属于特立独行型的性格。

在穿着上喜欢不修边幅的人，大都是活力四射、精力旺盛的人。这类人不喜欢久居人下，喜欢领导别人做事，其用人的手法通常很不高明。这种人不适合从事薪水阶层工作，大多数人都是脱离薪水阶层，单独到社会中去做生意或自由闯荡。

由于某种职业特点的限制，许多人被迫打起了领带，假如一位主管有意无意对下属提起对打领带的看法。如果他回答是不喜欢打领带，那么可能说明他对现在的处境不满意，有另起炉灶的意图。而某些官员被生意人招待去打高尔夫球取乐，或薪水阶级者利用星期天、假日打高尔夫球取乐，这种现象不但是享受不修边幅的动作，且有“变成自由的愿望”。

3．喜欢朴素服装的人：他们都坚韧、有计划，但运数不佳。

政府官员和银行职员等，大概由于职业的关系，大多喜欢穿朴素的衣服。这类人从表面现象上也是朴实的，大部分属于体制顺应型。在朴素当中，也有一些豪华的特征。而且，他们在自己的容姿上也有相当的自卑感。相反，喜欢豪华服饰的人，是自我显示欲和金钱欲望都强烈的人，同时也具有歇斯底里的性格。

这种类型的人，利用自己的特性发展适合自己职业一般毫无问题。

有些虽不是体制顺应型的人，但为生活不得已勉强穿朴素服装。许多公司注重制服，这完全把人的个性压制住了。不让个人穿自己所喜欢的服装，这种行为是绝对不可取的。

平时喜欢朴素服装的人，但在某个豪华的场合上，你却看到他盛装而入，这种人就要引起人们的警觉。这类人可能十分单纯，也可能颇有心机。他对金钱欲望非常强烈，对别人的批评也非常在意，很难接受别人对他的意见，对这类人奉承是上策。

穿着朴素衣服的人向来非常小心，任何事情都有计划性，并以诚实不欺者为多。另一方面，这种人外表看起来诚实，其实对酒色特别着迷，以致家运不好。应付这种类型的人，不要显示攻击心。其次，这种类型的人人情味非常浅薄，是重视现实的人。

４．喜欢蓝色、蓝紫色的人：他们待人温和，但自尊心极强。

喜欢穿这种服装的人，大多缺乏决断力、实行力。这类人说话比较嗑巴，缺乏羞耻心和责任感，由于这类人不善于表露自己的情感，是自尊心非常强烈的人。

这种人与人相处时，如果你缺乏观察的眼光的话，会感觉这种类型是“很好的人嘛”！其实这种人缺乏人情味。假如这种人是你的领导，当你经过数次请客与某公司进行的交易成功时，你的领导就会讲话：“这件事情怎么没有预先报告，你自行交涉是不对的。”总而言之，这种类型的领导没有培养部下的能力，并且也不喜欢把功劳让给部下。

按照他的意思是：“在请客方面花很多钱，不如把所花的钱直接送给谈生意的人更为有效。”这种想法是喜欢这类色彩服装的人的特有想法。

要想接近喜欢这类色彩服装的人，应逐渐按部就班，并投其所好。同时在这种人面前不能说别人的坏话，这种人在你说别人坏话时，他会假惺惺地骂你。

５．喜欢穿黑色服装的人：他们爱憎分明，但个性非常温厚。通常喜欢红白明显色彩的人，同时也喜欢黑色系统的服装。这是歇斯底里型和神经质型的人的特性。

这种类型的人的性格特征是对别人的态度不温柔，很难接近。但假如了解了他的心理之后，你会发现他是个非常有趣的人。这类人大多都有点罗曼蒂克的气质，这类人性格通常多是温柔善良，为人忠厚，且具宽容的气度。

在商场上遇到这类人时，你必须对他持诚实的态度。他让你办的事儿，如果能够办到的话，你一定要立刻付之行动，让他从实际中了解你，然后成为他的朋友和合作者。

对人依赖心非常重，是喜欢穿黑色服装人的短处。这种类型的人在性格上不喜欢半途而废，任何事情都要彻底弄明白，看起来好像是个乐观的人，实际上是为了隐蔽某一点，所以花费很多心思来表现大方之处。这种人实质上有纤细神经的一面，经常处于着急状态。

6．喜欢穿粗直条整套西装的人：他们大多对自己缺乏信心，喜欢摆空城计。在一般薪水阶层人士的穿着习惯中，很少有穿蓝色粗直条西装的人。大多数自由职业者，为了掩饰职位上引起的感觉不安，才喜欢穿这种整套的西装来隐藏内心的动向。

这种人的特征是流行时尚的发烧友。由于对自己没有信心，又恐怕被别人发现，或者因为情绪上的孤独不安时，才会穿上粗直条整套西装。

与这种类型的人接触时，绝对不能攻击对方的缺点。如果言谈之间的内容不假思索的话，会受到对方的攻击，因此需多加注意。

这种人最不喜欢占卜，性情如同女性一般，无草率之处。所以，对这种人不要多讲话，按照对方说话的语气去调整，尽量不要指责其缺点，并且要不时地夸赞他。

这种类型的人性格有点类似女性。他们头脑非常单纯，所以，你应当避免去激怒对方。

7．喜欢穿背后或两旁开叉上衣的人：他们具有领导气派且自我显示欲非常强。

也许你经常碰见西装笔挺的绅士，英国制的西装，带花纹的领带，小羊皮或羔羊制皮鞋、珍珠袖扣、瑞士制的手表，镜框是高级的舶来

品，连打火机也是世界上驰名的名牌商品。像这样的人，在你所见者之中一定不乏其人。

这类人通常会给人以商界大款或来头不小的感觉。而且这类人通常极具伪装性，他们大多以侠义中人自居，借以表示领导者的风范，但这种人通常让人失望，并不真是具有侠义之气的人。

这类人的金钱观念比较淡薄，对长期交易没有多少兴趣，往往特别注重短期交易，具有追求一夜暴富的倾向。

一旦以信用为主进行交易时，必须详细调查对方的底细。一方为了慎重起见想暂停交易的话，对方则会施以威胁法。若一方采取冷静态度，对方会急变为软弱战术。

这类人士会对人做过多的许诺。此时，你应以委婉推辞为上策。其实这种人的性格是神经质，疑心重、嫉妒心强、独占欲旺盛，喜欢装饰外表并且好玩的典型。然而，观其面貌又是一副诚实的模样。

8．穿着马虎的人：他们大多缺乏机密性、计划性，但有执行力。

有些人身上穿着名牌西装，脚蹬着名牌皮鞋，却系着一条非常粗俗的领带，这种穿着不得要领，疏于考究的人，就是穿着习惯上非常马虎之人。他们的特性是有些与众不同的。

这类人通常富有行动力，对工作抱有热忱之心。假如在同事或晚辈之中有这种类型的人，对你而言，并不是件好事，这类人虽然富有行动力，得意之时，他会高踞之上，失势之时，他又畏缩不前，是一类非常麻烦的人。

这类人，一经下决心从事某项工作，就会一贯如注，有始有终。如果你和这类人相处的时候，一定要掌握分寸，有距离地接触，因为他听到异己之言便会恼羞成怒，对于这类人，不宜采取责备的口吻或刺激性语言，让他对你造成不必要的妨碍。和这类人有生意上的往来时，你的胜算非常低。

假如你必须和这类人打交道，你就要学会使用头脑和手段，尽量别招惹他生气，这类人比较注重相同意识和连带关系。

９．喜欢舶来品的人：有自卑感但善于奉承人。

对于喜欢这类穿着习惯的人，绝不能轻易从外表上判断其为人。有的人在任何场合都喜欢从上到下都是舶来品的装扮。这类人和他人打交道时，一点人情味都没有，简言之，这类人大多都冷酷无情，即使外表看起来非常密切的人，事实上他们之间的关系肯定不乏利害关系连结着。

这种人对生意上的事情非常敏感。当自己处于不利地位时，会立刻寻找外援，而一旦失手，则会诿过于人，对于这类人，要有警惕性。

假使你的朋友中有喜欢舶来品者，这种人对流行很敏感，另一方面对自己又缺乏信心，借用舶来品来装饰自己。这种类型者多数是孤独、情绪不安定、有自卑感，最好不要去揭穿他们的自卑感。

什么样的 t 恤什么样的人

当今， t 恤已经是一种最普遍、最受人们欢迎的服装之一。在以前， t 恤只是用来保暖和吸汗的内衣，可是现在，它已演变成了一面公众告示牌，可以任由自己在上面随便记录或宣泄各种情绪和想法。所以，选择什么样的 t 恤可以更直观地看出一个人具有什么样的性格，可以说， t 恤已经成了人们个性的标语。

喜欢在 t 恤上印上自己名字的人，思想多是比较开放和前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜的事物，他们对一些陈旧迂腐的老观念多是持一种相当排斥的态度。他们的性格比较外向，喜爱结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有比较不错的人际关系。他们的自信心还是很强的，有一定的随机应变能力，在不同的情况下能够及时地做出应对策略。

习惯于选择没有花样的白色 t 恤的人，多有自己比较独立的个性，他们不会轻易地向世俗潮流低头。他们往往具有一定程度的叛逆性，但表现的形式往往不是特别明显和恰当。

喜欢选择没有花样的彩色 t 恤的人，自我表现欲望并不是特别强烈，他们甚至可以甘于平凡和普通，做一个默默无闻的人。他们多比较内向，不太爱张扬，而且富有同情心，在自己能力许可的条件下，会去

关心和帮助他人。

喜欢穿印有各种明星的画像及与之有关的东西的人，多是追星族，他们对那些人有无限的崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。他们很乐于向别人表达自己的这种心理。

喜欢在 t 恤衫上印有一段幽默标语的人，多具有一定的幽默感，而且很聪明和智慧。另外，他们也是具有很强的表现欲望，希望自己能够引起别人的注意。

喜欢穿印有学校名称或大企业的标志装饰的 t 恤，这一类型的人多比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的单位和企业具有一定的感情。他们希望能够以此为载体，吸引一些志同道合的人。

喜欢穿有著名景点风景的 t 恤，这一类型的人对旅游总是情有独钟的。他们的性格多是外向型的，对新鲜事物的接受能力很强，而且具有一定的冒险精神，自我表现欲很强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。

帽子的“个性”

世界各地都在生产形式各异的帽子，出入任何一家娱乐场所或大型酒楼餐馆，都会看到衣帽间的牌子，这说明帽子对于一个人来说有着很重要的用途，它可以帮人建立某种形象，使人的个性在众人面前得以展现。

１．爱戴礼帽的人。这类人往往认为自己稳重而有绅士风度。他的愿望是让人觉得他有沉稳和成熟的风格，在别人面前，他经常表现得热爱传统。比如喜欢听古典音乐和欣赏芭蕾舞等，与流行歌曲无缘，有时他甚至站出来反对这些他自认为是糟粕的东西，要求政府出面制止这些大逆不道的行径，他欣赏一个男人穿西服打领带，一个女人穿套装旗袍，从不正眼瞧袒胸露背穿超短裙的女人。

一般来说，这类人过分保守并且缺乏冒险精神，成就并不大，所干的事业也不像想像的那么顺心。

友情方面，他的朋友会觉得他保守、呆板，不容易掏真心话，即使

他在见面时斯文有礼，也不能加深他们之间的友谊，他和任何一个朋友之间的友谊都不能保持应有的深度。他有时也会想到这些，并试图努力去改变，但他天生的性格使他难以表达自己的心思，有时反而适得其反。

这类人所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，而且所穿的袜子也一定给人以厚实的感觉，即使是炎热的夏季，他也会拒绝穿丝袜，同时他也讨厌凉鞋和穿着拖鞋走路。由于他看不惯很多东西，所以他很清高，有些自命不凡，认为自己是干大事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。

2．爱戴彩色帽的人。这类人清楚在不同的场合，不同颜色的服装，应该戴不同色彩的帽子，说明他是个天生会搭配且衣着入时的人。他喜欢色彩鲜艳的东西，对时下流行的东西非常敏感，每当城中出现新鲜玩意，他总是最先尝试的那批人，他希望人家说他的生活过得多姿多彩，懂得享受人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。

这类人害怕寂寞，因为他精力旺盛、朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心总是使他躁动不安，他经常邀请伙伴们一起玩耍，尽情欢乐。可当最后一支舞曲跳完后，曲终人散的那种滋味会马上浸满他的心头。

对于工作，他的热情和消极是成反比例的，有时会为他带来一定的好运，当他热情起来时，就像有使不完的劲，一旦感到无聊时，空虚感马上袭满他的心头。为什么他不能使自己的精神生活变得更充盈一点呢？要知道总有一天，内在的空虚感会把他淹没掉的。

3．爱戴鸭舌帽的人。通常有点年纪的人才戴鸭舌帽，它显示出稳重、办事忠实的形象。如果男人戴这类帽子，那么他会认为自己是个客观的人，从不虚华，面对问题时，总能从大局着想，不会因为一些旁枝末节而影响整个大局。

这类人之所以这么做，是因为他是个会自我保护的人，不愿轻易让别人了解他的内心。他不是个攻击型的人，但是个很会保护自我的防守型的人，所以他很少伤害别人，但也不容许别人伤害他。

这类人很会聚财，相信艰苦创业才是人生的本色，多劳多得是他的客观信条，他从不相信不劳而获或少劳多获，他认为他所拥有的财富来之不易，所以他从不乱花一分钱。

有时候，他自以为是老练的人，在与别人打交道时，就算对方胸无城府，他还是喜欢与别人兜着圈子玩，即使把对方搞得晕头转向，也不直接说出他的心思。

４．爱戴旅游帽的人。这种帽子既不能御寒也不能抵挡太阳的照射，纯粹是作为装饰之用。用这种帽子来装扮自己，以投射某种气质或形象，或者戴上它另有企图，用来掩饰一些他认为不理想或者有缺陷的东西。

通过这些他所表现出来的特点看，他不是一个心底诚实的人，不肯以真面目示人，是个善于投机钻营的人，因此真正了解他的人少之又少，而一般人所看到的只是他的表面。

事业方面，这种男人也用他那套投机之术去钻营各种空档，有时也会收到不错的效果，当他黔驴技穷时，也就会被他的上司和同事看穿。

由于这类人过度聪明，过度自以为是，在别人面前既唱红脸又唱白脸，以为自己做得天衣无缝，其实别人早已看出他是个不可深交的人。因此他真正的朋友不多，多半是与他面和心不和的人，有时他也能看出自己的缺点，但由于他的本性所决定，他无法改变这些事实。

５．爱戴圆顶毡帽的人。这纯粹是一副老百姓的派头，对任何事情都感兴趣，但从不表达自己的看法，即使有看法也是附和别人的论点，好像这类人没有主心骨似的。

这类人并不是没有主张的人，他们只不过是个老好人罢了，不愿随便得罪一个人，哪怕他是个最不起眼的人。从本质上讲，这种男人忠实肯干，他相信只有付出才有收获的道理。在他平和的外表下，有自己执著的观点，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。

对于做每一件事情他都会全力以赴，投入巨大的精力和热情，对于报酬，他只拿属于自己的那一份。他是以自己的美德赢得尊重的。

选择朋友方面，他表面随和，其实颇为挑剔，他认同“道不同不相为谋”的方针，因此，除非对方和他有类同看法和观点，否则他是不会考虑和他深交的。

领带的“蛛丝马迹”

有这样一句话：衣冠楚楚是做好的介绍信。对于大多男士来说，服饰文化体现了一个男士的个人修养，同样，领带这件辅助饰物却有着比服饰还要重要的地位。领带的打法和色彩的搭配尽显男士的格调。领带的作用类似于女士们的丝巾作用，但男人的行事原则和人品秉性却可以完完全全地展现在领带打法与颜色的搭配上。若仔细观察周围的男人，便不难发现他们的蛛丝马迹。

领带结又小又紧的人。如果有这种喜好的男人身材瘦小枯干，则说明他们是有意凭借小而紧的领带结，让自己在他人匆忙的一瞥时显得“高大”一些。

如果他们并无体形之忧，则说明是在暗示他人最好别惹他们，他们不会容忍别人对自己有半点的轻视和怠慢。这是气量狭小的表现，由于生活和工作中谨言慎行，疑心甚重，他们养成了孤僻的性格。他们凡事大多先想自己，热衷于物质享受，对金钱很吝啬，一毛不拔，结果几乎没有什么人愿意和他们交朋友，他们也乐于一个人守着自己的阵地，孤军奋战。

领带结不大不小的人。先不考虑领带的色彩和样式，也不管长相和体形如何，男人配上这种领带结，大都会容光焕发，精神抖擞。他们获得了心理上的鼓舞，会在交往过程中注重自己的言谈举止，所以不管本性如何，都显得彬彬有礼，不轻举妄动。由于认识到领带的作用，他们在打领带结的时候常常一丝不苟，把领带打得恰到好处，给人以美感。他们安分守己，把大部分的精力放到工作当中，勤奋上进。

领带结既大又松的人。领带的作用是使男人更加温文尔雅，但打这种领带结的男人所展现的风度翩翩决不是矫揉造作出来的，而是货真价实，是他们丰富的感情所展露出的风采。这类人不喜欢拘束，积极拓展自己的生活空间，主动与他人交往，练就高超的交往艺术，在社交场合深得女人的欢心和青睐。

领带深蓝色、衬衫白色的人。“蓝领”代表职工阶层，“白领”代表管理阶层，他们将两者融合到一起，上下兼顾，少年老成，同时不乏风度翩翩，由于视野宽阔，白领的诱惑远远超过蓝领，所以他们对工资特别专注，事业心极重，结果在奋斗过程中常常出现急功近利的表现。

领带多色、衬衫浅蓝色的人。五彩缤纷是人们对美好事物的形容，充满了迷离和诱惑，普通人和勤奋的人往往对此敬而远之，所以选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井气，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心致志，追逐的目标总是容易变换。

领带绿色、衬衫黄色的人。绿色象征生命和活力，是点缀大自然的最美妙的色彩，黄色代表收获和金钱，是财富与权势的徽章。这样搭配领带和衬衫的男人富有青春活力与朝气，想什么就做什么，不喜欢拖泥带水，对事业充满信心，不过有时鲁莽冲动，自控能力较差。

领带黑色、衬衫白色的人。黑白分明是对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，善于明辨是非，相信“善有善报、恶有恶报”，正义在他们身上得到了最大的展现。

领带黑色、衬衫灰色的人。不用看他们的表情如何，仅这身打扮就让人有种不舒服的感觉。他们在穿着之时必先照镜子，能够接受镜中的压抑则说明他们有很深的忧郁，而这份忧郁是气量狭小所致，他们选择这身打扮，正是为了掩饰这个缺点。在工作当中，老板考虑到其他员工的情绪，常常请他们卷铺盖回家，所以他们经常变换工作。

领带红色、衬衫白色的人。红色象征火焰，代表奔放的热情，更是一种积极和主动的表现，所以男人选择红色领带，无异于想追逐太阳的光辉，以使自己成为关注的焦点。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。

领带黄色、衬衫绿色的人。用辛勤的耕耘换取丰硕的收获，按照理想设计生活和人生，并勇于实施，他们流露出的是诗人或艺术家的气质。他们相信付出就会有回报，所以不会杞人忧天地担心秋后因为意外的暴风雨而颗粒无收，与世无争，保持柔顺的性情，对人非常和蔼可亲。

不会系领带的人。连系领带这种小事都要人代劳的人，大都心胸豁达而不拘小节。他们或是有某种常人没有的绝技在身，或是先天具有领袖才能，使他们不屑将精力消耗在系领带这样的细节上。他们性情随合，有同情心，朋友甚多，口碑亦好，且夫妻情笃、家庭和睦。

妆容描画女人心

人们大都希望通过化妆，力图使自己变得更加漂亮。而人们同样也可以通过妆容，对不同的人有所了解。正所谓：妆容描画女人心。

喜欢化流行的时髦妆的人，能很快地接受新事物，但常缺少属于自己的独立的个性，缺少必要的对未来的规划，她们不知道节省，自我表现欲望强烈，希望自己能够引起他人的注意，城府不是特别深。

喜欢浓妆艳抹的人，自我表现欲望强烈，总是希望通过一种比较极端的方式吸引他人，尤其是异性更多关注的目光。她们的思想比较前卫和开放，对一些大胆的过激行为常持无所谓的态度。她们为人真诚、热情和坦率，虽然有时会遭到一些恶意的攻击，但仍能够尊重他人。

喜欢化自然妆的人，她们多是比较传统和保守的，思想有些单纯，富有同情心和正义感。但不够坚强，在挫折和打击面前常会显得比较软弱。为人很真诚，从来不会怀疑他人有什么不良动机。

喜欢化小丑般的红脸颊，紫色的眼影，眼睛周围黑黑的妆的人，可能并不认为这是美的象征，她们很可能是在进行某种情感宣泄。她们多具有相当强烈的叛逆心理，喜欢和一切常规的思想和行为作斗争。

从很小的时候就开始化妆，一直保持着同样的模式的人，多有一些怀旧情结，常会陷入到过去的某种回忆当中，享受往昔的种种，但也能很快地走出来。她们比较实际，能够尽最大努力把握住目前所拥有的一切。他们为人真诚、热情，所以人际关系不错，有很多志同道合的朋友。她们很容易获得满足，但是有一点跟不上时代的潮流。

喜欢用很长的时间化妆的人是完美主义者，凡事总是尽力追求达到尽善尽美。她们大多有很强的毅力。她们对自己的外表并没有多少的自信，所以在这方面会花费大量的时间、精力甚至是财力。但由于她们过分地加以强调外在的形象，总会给人造成一种相当不自在的感觉。

喜欢化异国色彩比较浓重的妆的人，有比较丰富的想像力，身体内有很多艺术的细胞，希望自己能够成为一个艺术家。她们向往自由，渴望过一种完全的无拘无束的生活。她们常常会有许多独特的，让人吃惊的想法，是个完美主义者。

无论在什么时候都化妆的人，她们多对自己没有自信，企图借化妆来掩饰自己在某一方面的缺陷。她们善于把真实的自己掩蔽起来。

在化妆的时候，特别强调某脸部一部位的人，她们多对自己有相当清楚的认识，知道自己的优点在哪里，更知道自己的缺点在哪里，尤其懂得如何扬长避短。她们多对自己充满自信，相信经过努力一定能够实现自己的理想。她们很现实和实际，并不是生活在虚无飘渺的幻想中的一类人。她们在为人处世等各个方面都非常果断，并且能保持沉着、冷静的态度。

喜欢化淡妆的人，自我表现欲望并不是特别的强，有时甚至非常不愿意让他人注意到自己。这一类型的人有很多都是相当聪明和智慧的，也会获得一定的成就。她们拥有自己的绝对隐私，并且希望能够在这一点上得到他人的尊重和理解。

从来都不化妆的人，追求的是一种自然美。这一类型的人对任何事物都不局限在表层的肤浅的认识，而是更看重实质的东西。在她们心里有着非常强烈的平等观念，并且不断地追求和争取平等。

另外，你知道女性在化妆时，最在意的是哪个部位吗？答案是最能起到点睛作用的嘴唇。

口红的颜色多得让人眼花缭乱。口红的选择与女性的潜在性格有很大的关系。假如问男性“在第一印象中，你感到最具女性性魅力的是哪个地方”时，回答嘴巴的男性很多。

1．粉红色系

此为最常见的口红色系，是表示女性纯洁、可爱之色。在初次约会时，很多女性会涂粉红色口红。

淡粉红色和鲜亮粉红色所给人的印象是完全不同的。淡粉红色有着一种清纯的气氛，鲜亮粉红色则为爱玩的女子所喜用，但不论哪一种，都很吸引男性。

2．红色系

红色口红能强调嘴唇，给人一种成熟的感觉。没有自信的女性是不

会涂此种颜色的口红的。

3．橘色系

最柔软，又易让人感到亲近的，就是橘色系的口红。它不像粉红色般轻浮，也不像红色般强烈，而是给人一种中庸的印象。

喜欢这种颜色口红的女性，很能够自我控制，具有优异的判断力，多半是尽忠职守的上班族女郎。在恋爱方面，此种女性乃是属于为男性奉献牺牲的类型。因此，在家庭里，是个好母亲、好妻子。而正因为如此，一旦遭男性背叛，就会妒火难熄。

4．褐色系

虽然不华丽，但给人一种安详感的，就是褐色系的口红。喜欢此种颜色的女性，多是对自己的感觉有自信的。不论在化妆上或打扮上，都自有一套。

这种人对流行很敏感，是肯花时间自我磨练的人。对于金钱、恋爱，都能以冷静的态度对待。对男性也有着敏锐的观察力，理想很高。

5．紫色系

自我显示欲很强，喜欢妆扮后的自己。一般说来，此种人喜欢浓妆艳抹，不论是发型或打扮都力求引人注目。此种人愿意照着自己的方式生活，不喜欢平凡的生活方式。

给男性的印象是不易靠近，但因此反而具有受男性喜欢的不可思议的魅力和个性。这种类型的人大都属于女权主义者，常要对方照着自己的原则走。

6．珍珠色

喜欢涂有珍珠色口红的女性，有着明确的自我主张，是富于个性且热情的人。对于自己的欲望能直接地表现于外，希望过着自由自在，想做什么就做什么的生活。在恋爱方面，讨厌受男性的束缚，有着期待冒险的强烈心情。

由包可以识人

在当今社会，手提包是在人们的工作、学习和生活当中非常重要的一件物品，很多时候它几乎与人形影不离，人走到哪里，它们也随之被带到哪里。正是因为提包具有如此非同寻常的作用，所以，它们在一定程度上可以向外界传达一定的信息，让外界通过提包来认识提包的主人。

提包的样式是多种多样的，人们可以根据自己的喜好进行选择。一般来说，选择的提包比较大众化的人，他们的性格也比较大众化，或者是说没有什么特别鲜明的、属于自己的个性。他们在很多时候都是随大流，大家都这样选择，所以我也这样选择，没有自己的主见，目光和思想比较平庸和狭窄。人生中多小有收获，而无大的成就和发展。

提包里的东西摆放得乱七八糟，没有一点规则，要找一件东西，需要把提包内的所有东西全部倒出来，这样的人可以看出他们的生活是杂乱无章的，奉行的是“无所谓”的随便态度。这一类型的人做事多比较含糊，目的性不明确，但对人通常都较热情和亲切。可是由于他们的生活态度有些过分随便和无所谓，所以常常会使自己陷入到比较难堪的境地。和这一类型的人相识、相交都比较容易，但是分开也不难。

提包内的各种东西摆放得层次分明，想要什么伸手就可以拿到，这说明提包的主人是一个很有原则性的人，他们多有很强的进取心，办事认真可靠，待人也较有礼貌。一般来说，这一类型的人有很强的自信心，且组织能力突出。但缺点是他们大多比较严肃、呆板，会过多地拘泥于生活中的某些细节。

选择的提包特别有特点，甚至是达到那种让人看一眼就难以忘却的程度的人，其性格可能要分两种不同的情况来分析：

一种是他们的个性的确特别强，特别突出，对任何事物都能从自己独特的思维、视觉等各方面出发，从而做出选择。这一类型的人有很多具有艺术细胞，他们喜欢我行我素，不被人限制，而且他们标新立异，敢冒风险，具有一定的胆识和魄力。如果不出现什么意外，自己又肯努力，将会在某一领域做出一定的成绩。

另外还有一种人，他们并不是真正有什么个性，也没有什么审美眼

光，不过是为了要显示自己的与众不同，故意做出一些与其他人迥然有异的选择，以吸引更多的目光罢了。这一类型的人自我表现欲望及虚荣心都比较强。

选择的提包多是休闲式的人，可以看出他们的工作有很大的伸缩性，自由活动的空间比较大。正是由于这样的条件，再加上先天的性格，这类人大多很会懂得享受生活。他们对生活的态度比较随便，不会过分苛刻地要求自己。他们比较积极和乐观，也有一定程度的进取心，能很好地安排工作、学习和生活，做到劳逸结合，在比较轻松惬意的氛围里把属于自己的事情做好，并取得一定的成就。

选择的提包多是公文包，这也从一个侧面说明了提包主人工作的性质。他们可能是某个企事业单位的老总，如果是普通职员，也是比较正规的单位的。选择公文包可能是出于工作的一种需要，但在其中多少也能透出一些性格的特征。这样的人大多办事比较小心和谨慎，他们不一定非得要不苟言笑，即使是有说有笑，对人也会相当严厉。当然，他们对自己的要求往往更高。

有小把手的方形或长方形的手提包，在有些时候可以当成是一件配饰。这种手提包外形和体积都相对比较小，所以使用起来并不是特别的方便。喜爱这一款式手提包的人，多是没有经历过什么磨难的人。他们比较脆弱和不堪一击，遇到挫折，容易妥协和退让。

喜欢中型肩带式手提包的人，在性格上相对比较独立，但在言行举止等各个方面却是相对较传统和保守的。他们有一定相对自由的空间，但不是特别的大，交际圈子比较狭窄，朋友也不是很多。

非常小巧精致，但不实用，装不了什么东西的手提包，一般来说，应该是年纪比较轻，涉世也不深，比较单纯的女孩子的最好选择。但如果已经过了这样的年纪，步入成年，非常成熟了，还热衷于这样的选择，说明这个人对生活的态度是非常积极而又乐观的，对未来充满了美好的期待。

比较喜欢具有浓郁的民族风味、地方特色的小提包的人，自主意识比较强，是个人主义者。他们个性突出，往往有着与他人截然不同的衣着打扮、思维方式等等。有些时候显得与他人格格不入，所以说，营造出比较好的人际关系存在着一定的困难。

喜欢超大型手提包的人，性格多是那种自由自在、无拘无束的，他们很容易与他人建立某种特别的关系，但是关系一旦建立以后，也会很容易破裂，这也是由于他们的性格所决定的，因为他们的生活态度太散漫，缺乏必要的责任感。虽然他们自己感觉无所谓，但却并不是其他所有人都能容忍和接受的。

把手提包当成购物袋的人，多是希望寻找捷径，在最短的时间内以最小的精力把事情办成的人。他们很讲究做事的效率，但做起事来又比较杂乱无章，没有一定的规则，很多时候并不能如愿以偿。他们的性格多比较随和与亲切，有很好的耐性，满足于自给自足。在他们的性格中感性的成分要比理性成分多一些，做事有些喜欢意气用事。独立能力比较强，不太习惯于依赖别人。

一个手提包，但有很多的口袋，可以把各种东西放到该放的位置。选择这样的手提包的人，说明他们的生活是十分有规律性的，而且能在大多数的时候保持清醒的头脑，不会轻易做出糊涂的事情。

喜欢金属制手提包的人，多是比较敏感的，能够很快跟上流行的脚步，他们对新鲜事物的接受能力是很强的。但是这一类型的人在很多时候自己并不肯轻易地就付出，而总是希望别人能够付出。

喜欢中性色系手提包的人，其表现欲望并不是很强烈，他们不希望被人注意，目的是减少压力。他们凡事多持得过且过的态度，比较懒散。在对待他人方面，也喜欢保持相对中立的立场。

不习惯于带手提包的人，其性格要分几种情况来说，有可能是因为他们比较懒惰，觉得带一个包是一种负担，太麻烦了。还有一种可能，是他们的自主意识比较强，希望独立，而手提包会在无形当中造成一些障碍。两种情况都是把手提包当成是一种负担，可以显示出这种人的责任心并不是特别的强，他们不希望对任何人任何事负责任。喜欢男性化皮包的人（这里当然是针对女性而言，因为男性本应该选择男性化皮包），一般来说都是比较坚强、剽悍、能干的，并且趋于外向性的。

由鞋及人，性格大揭秘

谈到鞋子，它和帽子在功能上有些相似，它们都远远超越了其基本功能，鞋子并不是单纯地起到保护脚的作用，这只是一方面。在观察他

人的鞋子的时候，我们除了注意其美观大方外，还可以通过它对一个人进行性格的观察。

始终穿着自己最喜爱的一款鞋子，这一双穿坏了，会再去买另外一双，这样的人思想多是相当独立的。他们知道自己喜欢什么，不喜欢什么，他们很重视自己的感觉，而不会过多地在意他人怎样看。他们做事是比较小心和谨慎的，在经过仔细认真地思考以后，要么不做，要做就会全身心地投入，把它做得很好。他们很重视感情，对自己的亲人、朋友、爱人的感情都是相当忠诚的，不会轻易背叛。

穿细高跟鞋，脚在一定程度上是要受些折磨的，但爱美的女性是不会在意这些的。这样的女性，表现欲望非常强，她们希望能引起他人，尤其是异性的注意。

喜欢追着流行走，穿时髦鞋子的人，有一种观念，那就是只要是流行的，就全部是好的，但没有考虑到自身的条件是否与流行相符合，有点不切合实际。这种人做事时常缺少周全的考虑，所以会顾此失彼。他们对新鲜事物的接受能力比较强，表现欲望和虚荣心也强。

喜欢穿靴子的人，自信心并不是特别强，而靴子却在一定程度上能为他们带来一些自信。另外，他们很有安全意识，懂得在适当的场合和时机将自己很好地掩蔽起来。

喜欢穿拖鞋的人是轻松随意型人的最佳代表，他们只追求自己的感觉和感受，并不会为了别人而轻易地改变自己。他们很会享受生活，绝对不会苛求自己。

喜欢穿运动鞋说明这是一个对生活持相对积极乐观态度的人，他们为人较亲切和自然，生活规律性不强，比较随便。

热衷于远足靴的人，在工作上投入的时间和精力相对要多一些，他们有很强烈的危机感，并且时刻做好了准备，准备迎接一些可能突然发生的事情。他们有相对较强的挑战性和创新意识。敢于冒险，向自己不熟悉的未知领域挺进，并且有较强的自信，相信自己能够成功。

喜欢穿露出脚趾的鞋子，这样的人多是外向型的人，而且思想意识比较先进和前卫，浑身上下充满了朝气和自由的味道。他们很乐于与人结交，并且能做到拿得起放得下，较洒脱。

喜欢穿系鞋带的鞋子的人，性格多是比较矛盾的，他们希望能有人来安排他们的生活，对于安排好的一切，却又总想反抗。为了化解这种矛盾，他们多是在尊重他人为自己所做的安排的同时，又寻找自由的空间，以发展自己，释放自己。

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人，并没有多少特别之处，穿着打扮和思想意识都和绝大多数人差不多。他们的思想很传统和保守，中规中矩，追求整洁，表现欲望不强。

饰品中的性格密码

古语云：“清水出芙蓉，天然去雕饰。”诚然，自然之美固然让人陶醉，但除此以外，一些人为的创造，也同样会使人在自然美的基础之上增加几分色彩。那么，佩带饰物就是装扮一个人的方式之一。

一个人选择什么样的饰物，才能与自己的个性相匹配？只有彼此相互吻合，才能达到最好的效果。而这种选择，也就是一个人性格的外露。通过佩带的饰物，往往也能观察出一个人的性格。

喜欢戴手镯的人，多是精力充沛，很有朝气和活力的。他们多是比较聪明和智慧的，并且有某一方面的特长。他们是有追求、有理想的一群人。他们在绝大多数时候知道自己想要些什么，并且会主动去追求自己想要的东西，甚至有些时候感到很迷茫也仍旧不会放弃，而是在行动过程中进行探索。手是展示手镯的必要载体，在这个展示过程当中，人与人可以进行情感的沟通。

喜欢戴耳环的人，自我表现欲望一般来讲是比较强的，他们很想向他人展示自己的价值和地位、身份，以吸引他人的目光，给他人留下深刻的印象。他们在通常情况下是很在意他人对自己持怎样的态度的。

讲究衣着，重视整体的搭配，常常会带一枚胸针，这样的人是相当重视自己在他人眼中的形象的。他们在为人处世方面多比较小心和谨慎，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他人的注意，但又总是习惯于用谦虚的态度来掩饰这种心理。

喜欢用珠宝来当作装饰品，对服饰起到某种点缀的作用，这在很多

时候并不是为了突出表现自己的个性，而是为了配合整体造型，达到一种相对和谐的程度而存在的。这样的人可以称得上是完美主义者，他们凡事总是竭力追求完美。他们的自我表现欲望不是太强烈，他们更在乎的是自己是否可以完全融入到某一种氛围当中，与其他人打成一片。

所选择的装饰品具有很浓厚的民族风格，这样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。

喜欢佩带体积大、坠多、灿烂醒目珠宝的人，多爱招摇和卖弄，他们无论走到哪里，总会吸引许多人的目光。他们比较热情，并且这种情绪还会传染给其他人。他们比较积极和乐观，喜爱幻想。

喜欢佩戴体积小但却不太显眼的珍宝首饰的人，多是谦虚而又稳重的。他们的内心多十分平静，在任何事情面前都能保持泰然自若的神情。他们一般不太希望能够引起他人的注意，随便自然一些反倒更好。

人的双手在生活中常是起着至关重要的作用的，它在无形之中会向人泄露许多的秘密，这除了手的形状、特质外，还与佩戴的饰物有着密切的关系。戒指是手上最常见的一种饰物，通过戒指可以了解它与人性格之间的关系。

一个人戴的如果是结婚戒指，那么这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人很忠诚，反之亦然。

戴代表自己生辰标志的戒指的人，他们多很想让他人了解和注意自己，同时也非常想去了解他人，并且会给予他人一定的关注。

戴刻有家族标志的戒指的人，说明他对家庭是相当重视的，而且也有表现、证明是这一家族成员的心理。

喜欢戴钻石戒指的人，他们希望以此引起他人的注意，常会为自己所取得的成就沾沾自喜，而且还有一点骄傲自满，常陶醉在过去的美好意境当中。

喜欢戴风信子玉的人，他们多非常在意自己外在的形象，却忽略了内在的修养，所以虽然外表看起来他们很有魅力，但实质则是腹中空空。他们多有较丰富的想像力，而行动的指导则常是这些想像的一时的

心血来潮。

乐于戴一枚小戒指的人，多有比较丰富的想像力和突出的创造力，只是这些东西时常不适合生活，他们常怀着非常迫切的心情，想向他人说明自己的想法。他们的生活态度相对比较积极，在很多时候知道该如何适当地表现自己。

手工戒指多是非常独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人，他们的性格大多也是如此。他们也有较强烈的表现欲望，为了让他人认识和关注自己，他们可能会花费很大一番心思。他们喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为自己一定会成功。

从来不戴戒指的人，他们并不喜欢杂乱和烦扰的感觉。他们在生活中凡事总是力求自然舒适，这样他们才会感到自由，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

第九章　下属的心理，注意到了吗

领导也需要下属配合，这样才能将工作的收益最大化，也正因为这样看透下属的心理就显得尤为重要，聪明的领导可以让下属披肝沥胆、倾力奉献。

看人“三大原则”

用人的首要前提是一定要会“识人”。如果一个老板不会识人，对自己手下的员工们各自的性格、特点、长处和缺点没有一个清楚的认识，那么他（她）又何谈正确地用人呢？可是，要迅速、全面而正确地观察出一个人的比较重要的各种素质，并非易事，这需要老板们对于识人术有着比较高的造诣。

中国自古以来就有识人术的存在，识人基本上是出于一种对人心理上的判断，与现代的心理学研究的问题有相通之处，它主要是以相人为基础，进一步分析眼神、表情和举止动作等一些细微的方面，从而得到对一个人综合性的判断。对于这些，说起来似乎神乎其神，不易做好，但只要老板具有足够的耐心和细心，也是可以具有一双慧眼的。

汉高祖刘邦年轻时做客吕公家，吕公见刘邦相貌奇特，当时就决定将唯一的千金许配给他。那就是后来也闻名一时的吕后了。

三国时的桥玄，初见曹操便直断其有安百姓的才能。桥玄观察曹操的一言一行，心中便已明白此年轻人不简单，因而也就给了很高的评价：“卿治世只能臣，乱世之奸雄也。”也就是说曹操在太平无事的时候可以当一个能干的大臣，而在生逢乱世的时候就能成为世间的奸雄。据说曹操“闻言大喜”，认为桥玄是了解自己的人。而后来事情的发展也充分证实了桥玄的预言。

当然，每个老板要能达到以上例子中的高超识人术是很不容易的，但是知道一些基本的方法和观点是很有必要也是比较容易实行的。三国时，魏国的刘邵写了一本《人物志》，这里边将人分成了很多类型，并分别加以不同的分析，探测不同的实质，其中有一篇《八观》提供了识人的八种方法和观点，用以观察各种人的材性，颇有参考价值。

有的人表面一副忠厚老实的样子，其实是一种伪装，这种人虽然很善于伪装自己，但却往往包不住内心的虚伪。只要老板有足够的细心并善于分析他（她）所说的话、所做的事，究竟有何目的？那么是不难识破的，遇到这种假意奉承、勉强附和的人，千万不要被他（她）的美言所迷惑。而且这类人往往怀有不可告人的目的，对公司的发展也是极为不利的。

有的人在事不关己的时候，往往会表现出极大的热情，会说一大堆不痛不痒的漂亮话，而万一等到与本身有利害冲突的时候，马上又会换出另一副完全不同的面孔。这种人完全是出于自身的利益为做事的唯一出发点，所以常常就会由于利益取向的不同而反复无常，对于这种人，千万不要指望他能够实际地为公司做出什么好事。

有些所谓的名人，亦即他（她）的特质已经相当显著，也为大家所一致认定。但是对于这样的人，不论他（她）是以何种特质而出名，都应该切实地查看其名与实之间的距离到底是大是小，并要根据他（她）所获得的名气，来重点观测他（她）实际的所做所为到底有多少？这里有一点可以借鉴的是：凡是一点一滴累积起来的名气则比较可靠，而对于一下子冒出来的，则需要进行进一步的辨明，这样的做法可以避免一些被媒体炒作出来的所谓名人，特别是对于那些“盛名之下，其实难副”的所谓“名人”尤其要加以抵制。

有一些轻于承诺的人，在表面上看起来是极其热心的，对什么事都答应得很快，也似乎很坚定，但是实际上却是很没有信用。这种人往往当面一套，背后一套，事后又会找出各种理由替己辩解。所以不要轻易相信这种人。相反，有些人的表现则是看起来笨笨的，而实际上对一切都十分明白，这些人往往大智若愚，从不轻易许诺，但是一旦许下，多半都会做到。所以对这类人不能因为一次两次的接触而对其丧失信心，要静观其所作所为，从他（她）的一言一行中把握住他（她）那种似是而非的作风。这样，就能获得期望的成功。而对于这两类人的区别，主要是要看他（她）做一件事的动机，切不可被表面现象所蒙蔽。

人总是在社会中生存，也必须与各种人发生联系和交往，而这过程本身也是很能体现一个人的品性的，所以识人的要点，还应从他（她）的人际关系中去考虑他（她）。

有些人好胜心特别强，总喜欢在别人面前夸耀自己的优点，明里暗里地刺激别人的短处。这种人的心态一般都有极强的嫉妒心，一旦别人在某些方面超过自己，自己尝到败绩的时候，便会产生莫名的怨恨，对别人的态度也由此而冷淡。对于这样的人，由于他本身总想超过别人，所以可以故意让他（她）尝尝失败的滋味，便不难了解他的个性，看他会不会护短而好胜，一目了然。

人总会有这样或那样的缺点，作为一个老板，如果只是注重这些缺点的活，那么就永远也发现不了人才。这里有一点值得提出，是这样的，具有缺点的人，未必就一定有长处，但是反过来，有长处的就一定有缺点。这也就是说，缺点是绝对存在的，而长处则是相对的。所以，作为一个老板也应该具备一定的宽容，不要看着他的长处而总是指责他（她）的不足，应该换个角度，看看他（她）的缺点，从而来更加了解他（她）的长处，这才是正确的做法。

如果我们注意周围的人，那么总可以发现其中有一类人整天总是绷着脸，喜欢装腔作势，并自认为廉洁高尚，便看不起旁人，这种人是主动地与别人筑起了一道番篱，总是叫人不敢与之亲近，这种人看似有领导的姿态，而实质上却是最缺乏领导才能的，更加不适合于搞公共之类的工作，所以也就千万不要委以重任，否则只能是自吞苦果。作为一个胜任的领导，首先应该具有爱心，要看得起别人，更要试图去理解和关心别人，这样才能获得别人的认可，这样才可能打破人与人之间的那道番篱，使事业的成功在互相信赖的基础上开出最美的花朵，这样的领导才善于与人相通相知，而不是关起门来搞自我闭塞的人。

有一种说出来也不奇怪的现象，那就是勤于学习的人，不一定就具有才能，很多高分低能的例子都可以说明这一点，而真正有才能的人，却往往不一定明白很多义理。

老板在识人的时候也应注意把二者分别开来看，而不是结合在一起苛刻地挑剔。况且就算二者兼备也不一定就真正具有智慧，即使有智慧足以处理各种事务，也未必就一定能合乎社会的正道，明白这一点，就需要老板知道，任何人的修养功夫都是层层上升的，具有阶梯性。孔子说：“吾十有五而志于学，三十而立，四十而不惑，五十知天命，六十而耳顺，七十而从心所欲，不愈矩。”意思是说孔子自己十五岁立志求学，三十岁能用学得的道理来立身行己，四十岁能不为异端邪说惑乱内心，五十岁知天命，六十岁知言，七十岁才能达到随心所欲而不犯法度。这是孔子自己说的修养过程，可见连圣人都如此，更何况一般的普通人呢？所以，老板看人的的时候还要做到不苛刻，要正确认识到他人所处的层次。从这个特定的层次上去识人，而不要以某一绝对的标准，来度量一切人。只有这样做，老板才有可能觅得可用之才，否则便会觉得无人可用。

从外部表现看内部实质

识人当然是从人的外部表现开始，但是却不能停留在外部表现，而要从一个人外在的表现来看出他（她）内在的品性，这样做方才是正确的识人之道，然而这都实在不是一件简单的事情。

人的外在表现一般包括人的精神面貌、体格筋骨、气质色相、仪态容貌和言行举止等。人物志共列出了九征，分别为神、精、筋、骨、气、色、仪、容、言，根据这九种外在的表征，可以看出一个人所具有的情性，从而了解他（她）的平陂、明暗、勇怯、强弱、躁静、惨怿、衰正、态度、缓急，等等。

情性的重点在于情而不在于性，原因是情是由性生出来的，同时情也要受环境的感染，人人几乎各有不同。所有这些都决定了人情的变化相当繁杂，如果用分类法来加以区分和归纳，实际上都显得牵强而不够精细。但是，以简御繁，把人情归纳成几种简单的类型，仍然是十分必要的。例如《人物志》所采用的十二分法，便是把形形色色的人，根据性情归纳成十二种不同的类型，通过进一步分析其利弊，便可以为知人善任提供有力的参考，以便于老板对人才的明辨慎用。当然，这个过程

需要不断进行，只要老板有心这样去做，并在实践中不断积累察颜观色的经验，是可以做到由外见内的。

由显著表现看细微个性

我们做事情的原则在于由小见大，由微见著。但是识人的要领则正好相反，而在于由显见微。

有些人常常东张西望，心浮气躁，有些人则安如泰山，气定神闲。前者的表现往往是拿不定主意、犹豫不决的人。而后者则很可能是临危不乱的高人。一个人的气质到底如何，一般都很容易从他的容貌和姿态上看出来，无论是眼神、印堂还是眉宇之间，都相当地显著。

但是，作为一个老板，要从这些人所具有的明显特征中看出其细微的性格特征来，并非是一件容易的事。这尤其需要的是老板丰富的经验、广博的学识和敏锐的观察能力。对于任何一个人，即便先天的相貌和姿态都十分良好，但是如果后天不知道去积极努力进取，发奋图强，好好磨练自己的品质意志和才能，那么也不可能有多么重大的成就。还要深入地进行了解，从他（她）的一举一动、一言一行的细微动作方面来研究和考证他（她）的修为和言行。只有这样，老板识人才不至于犯错误而看错人。

认识共同点，辨析不同处

人看来看去，似乎只有那么几种类型。然而只要再细加分析的话，也不难发现，其实同一类型的人往往又具有各自不同的情性。从这些不同的差异中看出其共同的本质，对老板来说可以从整体上把握一类人的普遍共同点，能够从一个新的高度对人的类型有清醒的认识。但是从中要发现各自的差异，也是殊为必要的。

因为这样的差异也往往不能忽视，否则会造成不同的后果。例如历史上的王莽和诸葛亮，有很多相同的地方，但是结果王莽篡位，而诸葛亮则为蜀国鞠躬尽瘁，死而后已。所以可以知道，如果老板做不到识同辨异，总是把王莽和诸葛亮混为一谈的话，那么最终倒霉的只能是老板自己。

同样都是干事积极，劲头十足，有些人只是在瞎胡闹，看上去忙忙碌碌，其实什么成果也没有。而有些人则卓有成效，一件一件的事情都安排得井然有序，成果斐然。也同样都是能言善道，有些人只是在空口说白话，虽然口若悬河、滔滔不绝，但是只要真把什么事情交给他（她），则不会有什么好结果。而另一些人则说话算数，说到做到，办起事情来相当可靠。

所以老板要能分清这些人，才能有效地使用人才，创造成功。但是还有一类人是最可怕的，这类人往往缺乏定性，一会儿如此，一会儿又不是如此，令老板捉摸不透，对于这种人，老板也最好不要信任他（她），否则也只能是自吞苦果。

总而言之，老板如果想要探知各种人的内在本质，以做好识人这一步，就应该对人的情性做深入细致的观察，要做到对人的定位首先是整体上的把握。有了这样的把握，老板就应该对他（她）已经有一个大致的了解，然后再根据如上所述的八种识人的方式，具体分析他（她）的优点和不足之处，对他（她）有一个十分具体而实在的把握。

作为一个老板，千万不要期待任何形式的完美无缺，这无论在理论上还是现实上都是行不通的。老板用人，贵在知人长短，取其所长，避其所知，这样才能让每个人都能够充分发挥他（她）的才能，为公司作出最大的贡献。

做下属的“伯乐”

历史上，伯乐善于相马，然而“千里马常有，而伯乐不常有”。世间上有才华、有能力的人很多，只是善于相人而又懂得用人的人，恐怕并不多。所以，做主管的人善于相人之外，更要善于用人，这才是最重要的。人的命运不在相貌上，而在他的心地与行为上，所以真正会相人的人，要看这个人的心术正邪、待人厚薄、才情胆识如何。关于“相人之术”，有四点：

第一。以利诱之、审其邪正。“君子临财不苟得，小人见利而忘义”。所以要知道一个人是正人君子或是邪佞小人，可以用重利来诱惑他，看他的态度、反应如何。如果是有道之人，对于无端而来的利益，他会一介不取，表现正直的本性；如果是无德之人，有一点小小的利益，他就如蝇逐，不顾一切，趋之若鹜。所以，是君子、是小人，利益

之前，无所遁形。

第二。以事处之、观其厚薄。厚道的人，处事宁可自己吃亏，绝不以自己之长来彰显他人之短；薄德的人，遇事但求有利于己，不管他人的名誉是否受损。所以如果要知道一个人的道德厚薄，只要跟他相处共事，从他的行为就能看出人格高下。

第三。以谋问之、见其才智。有智能的人，胸藏兵甲，腹有韬略，做事懂得安排计划，尤其善于出谋策划，如果你问计于他，他会有很多中肯的意见。如果是一个才智平庸、没有智能的人，胸无点墨，既说不出一点道理，也没有半点能耐。所以一个人的才智如何，看他谋事的能力，即可分晓。

第四。以势临之、看其能力。一个人如果能力不高，容易滋生事端；有能力的人，才能承担大任。要看一个人的胆识如何可以用权力来逼迫他。领导者要知晓下属能力，故意把事情搞得很复杂，然后让下属去判别。有时，领导者连自己都说糊涂了，也让下属去评论，这种情况领导者在不经意间更易识得人才。

这里有一个典型的事例。李德裕少时天资聪明，见识出众。他的父亲李吉甫常常向同行们夸奖李德裕。当朝宰相武元衡听说后，就把他召来，问他在家时读些什么书？言外之意是要探一探他的心志。李德裕听了却闭口不答。武元衡把上述情况告诉给李吉甫，李吉甫回家就责备李德裕。李德裕说：“武公身为皇帝辅佐，不问我治理国家和顺应阴阳变化的事，却问我读些什么书。管读书，是学校和礼部的职责。他的话问的不当，因此我不回答。”李吉甫将这些话转告给武元衡，武十分惭愧。有人评论说：“从这件事便可知道李德裕是作三公和辅佐帝王的人才。”长大以后，李德裕真的做了唐武宗的宰相。

智慧之人会从扑朔迷离中判明真实情况，这种方向感有助于在实际的处事中保持清醒的头脑和敏锐的眼光，从而洞察事情的本质。这是领导者必具的才能，又是领导者选人应着重参照的一个重要因素。

有勇，诚是可嘉；有智，实也难得，但要有大智大勇之才，更是不易。领导者若能识出大智大勇之才并加以任用，必然会给自己的事业带来巨大的帮助。因为智勇双全之才，一方面有过人的谋略，在办事之前定经过一番周密的算计，对以后的行动有全面的指导；另一方面，还有敢于拼搏、敢于进取创新的勇气，而这一方面往往又是许多人才所欠缺

的。

南北朝时，北齐的奠基人高欢为试验他的几个儿子的志向与胆识，先是给他们每人一团乱麻，让他们各自整理好。别人都想法整理，唯独他的二儿子高洋抽出腰刀一刀斩断，并说：“乱者当斩。”高欢很赞赏他的这种做法。接着，又配给几个儿子士兵让他们四处出走，随后派一个部将带兵去假装攻击他们，其他几个儿子都吓得不知怎么办，只有高洋指挥所带的士兵与这个将军相格斗。这个将军脱掉盔甲说明情况，但高洋还是把他捉住送给高欢。因此，高欢很是称赞高洋，对长史薛淑说：“这个儿子的见识和谋略都超过了我。”后来高洋果然继承高欢的事业，成为北齐的第一位皇帝。高欢以是非识人，确实成功，而高洋也以自己的大智大勇成就了一番霸业。

汉字中的性格“乾坤”

汉字的发明是一个奇迹，而汉字的笔迹与书写者的个性之间更有着神奇的联系。这可从下述不同的角度去认识。

一、运笔走势

运笔有力，笔力浑厚，说明书写人性格刚强，气魄宏大，并有强烈的支配别人意愿，但这种人往往过于自信或容易自满，运笔协调流利，轻重得当，说明书写人善于思索，爱动脑筋，有较强的理解分析能力，善于随机应变，如果运笔轻浮，说明书写人缺乏魄力和毅力，在生活中常常不能如愿以偿。

二、书写是否流利

如全篇文字连笔甚多，速度极快，说明书写人充满活力，待人热心，富有感情，并且动作迅速，容易感情冲动，如全篇文字工笔慢写，笔速缓慢，说明书写人性情和蔼，富于耐心，善于思考，办事讲究准确性和条理性，不善谈吐，但往往有巧于应机发言的才能。

三、字形架构

字体简洁明了，没有花样和怪体，说明书写人比较诚实，办事认真细致，心地善良，能关心他人。如果字体独特，伴有花体和怪体，并夹

杂许多异体字和非规范字，则说明书写人有较丰富的想像力和幽默感，但爱吹毛求疵，自我表现欲强，这种人多半多愁善感，很在意外界对自己的看法。

四、外观轮廓

全篇字体大小适中，端正工整，说明书写人平易近人，温柔审慎，行动从容不迫，遇事较为持重。如字体很长，则说明书写人活泼好动，有较强的主动性和自信心。如字形很大，甚至不受纸上格线的约束，书写人往往是办事热情、锐气洋溢，并可能在许多方面有所擅长的人，但这种人缺乏精益求精的态度。如字形很小，则说明书写人精力集中，有良好的注意力和控制力，办事周密谨慎，看待事物往往比较透彻。

五、大小布局

全篇文字松散而不凌乱，书写人往往是热情大方，不拘小节的人，这种人喜欢直言不讳，善于交际并能与朋友相处，别人征询他的意见时能以诚相见，并能宽恕他人的过失。全篇字迹密集拥挤，书写人通常沉默孤僻、谨小慎微，不善交际。

六、字体倾斜的方向

字行习惯向上倾斜，说明书写人是个欢快乐观、力求上进，并总是精神焕发、希望成功的人，这种人往往雄心勃勃，有远大的抱负，并且能以较大的热情和充沛的精力付诸实现。字行习惯向下倾斜或忽上忽下，则说明书写人喜怒无常、情绪不稳定，遇到挫折容易悲观失望。每个单字都习惯向右倾斜，说明书写人比较热情开朗，乐于助人，待人接物均能以诚相待；单字习惯向左倾斜，说明书写人分析力、判断力强，理智能支配感情，不会感情用事。

通过笔迹识别个性，除以上几种识别方法外，还须对上述各个方面进行综合筛选，剔除假象，进行科学的抽象和概括，方可求得对书写人个性特征的完整认识。另外，随着一个人的成长，笔迹会有或大或小的变化，应仔细鉴别。

以笔迹识人的方法很多，还可以从以下三个方面来观察，即笔压、字体大小、字形这三个要点来研究分析这个问题。

１．字体较大，笔压无力，字形弯曲，不受格线限制，具有个性风格，容易变成草书；有向右上扬的倾向，有时也会向右下降，字体稍潦草。性格：待人和善，好相处，善于社交活动，为体贴、亲切类型的人。气质方面具有强烈的躁郁质倾向。

这类人性格趋于外向，待人热情，兴趣广泛，思维开阔，做事有大刀阔斧之风，但多有不拘小节，缺乏耐心，不够精益求精等不足。

２．字形方正，一笔一划型，笔压有力，笔划分明，字字独立，字的大小与间隔不整齐，具有自己风格，但笔迹并不潦草。字的大小虽有不同，但一般言之，显得较小。

性格：不善交际，属理智型。处事认真，但稍欠热情。对于有关自己的事很敏感，害羞，对他人却不甚关心，感常较迟钝。气质方面具有分裂质倾向。

书写者有较强的逻辑思维能力，性格笃实，思虑周全，办事认真谨慎，责任心强，但不够灵活，不懂变通。结构松散，书写者形象思维能力较强，思维有广度。为人热情大方，心直口快，心胸宽阔，不斤斤计较，并能宽容他人的过失，但往往不拘小节。

３．字形方正，一笔一划型，但与上述类型不同，为有规则的平凡型，无自己风格，字迹独立工整，字形一贯笔压很有力。

性格：谨慎，做事有板有眼，中规中矩，但稍显缓慢。意志坚强，热衷事务。说话絮絮叨叨，不懂幽默。有时会因激动而采取过激行动。气质方面具有癫痫质倾向。

这类人精力比较充沛，为人有主见，个性刚强，做事果断，有毅力，有开拓能力，但主观性强，固执。

４．字形方正，稍小，有独特风格。尤以萎缩或扁平字形为多。字迹大多各自独立，无草书，笔压强劲。字的角度不固定，但字体并不潦草。性格：气量较小，对事务缺乏自信，不果断，非常介意别人的言语与态度。简言之，属于神经质性格的人。这类人有把握事务全局的能力，能统筹安排，并为人和善、谦虚，能注意倾听他人意见，体察他人长处。右边空白大，书写者凭直觉办事，不喜欢推理，性格比较固执，做事易走极端。

5．书写时，字体大小与空间大小无关，字形稍圆弯曲，有时呈直线形，有时字形具有自己风格，有时则工整而有规则，大小、形状、角度、笔压均不固定，潦草为其显著特征。

性格：虚荣心强，重视外表，经常希望以自己话题为中心，因此沉默寡言。

不能谅解对方立场，缺乏同情心与合作精神。由于以自我为中心，因此容易受煽动，亦容易受影响。这类人看问题非常实际，有消极心理，遇到问题看阴暗面、消极面太多，容易悲观失望，字行忽高忽低，情绪不稳定，常常大喜大悲，心理调控能力较弱。

工作中的人品显现

工作占据了人们相当多的时问。虽然工作的内容不尽相同，但如果对职场的态度与责任心进行分析和研究，就不难发现性格在其中起了非常重要的作用。

1．面对责任的人。这种人包括三种类型：第一种在心理学上称为“内疚反应型”，他们一旦发现工作出现问题，不管是否与自己有关，马上想到自己应该承担的责任，很容易进退维谷，导致神经系统功能紊乱。第二种是“推卸反应型”，他们遇到麻烦总会极力推卸责任，想方设法找出种种理由把责任转嫁给他人，常常令同事头痛不已。第三种叫“适中反应型”，此类型人居于前两者之间，遇到该分担责任的时候努力寻找事故原因，以客观事实为依据，属于自己的责任勇敢地承担下来，有时也会为了整体利益而承担一些不属于自己的责任。

2．不忙假装忙的人。掩饰工作能力低下，大都对自己的能力产生怀疑，力图通过在别人面前装出一副努力工作的样子使同事，特别是领导不会轻视自己。而事实上他们的工作业绩却非常差，为了掩饰自己，保护自己的弱点不会被同事或上司发现，他们除了装忙碌之外，别无选择。

3．厚己非人的人。懒惰是他们最大的性格特征。他们认真工作，忙忙碌碌，但却都是表面现象，在困难面前逃得比谁都快，总是用异样的眼光看待其他的同事，觉得他们不务正业，欺骗上司，谁都没有他们那样热爱自己的本职工作。其实他们最希望得到的是加薪和升迁，但懒

惰的他们不会比其他的人多干一点，假使多干不了一分钟，也要到处宣扬。

４．看上司脸色行事的人。这种人表里不一、情绪不稳定的人只有在上司在场的时候才会聚精会神地工作，而上司一旦消失，他们的干劲便会回落到谷底。他们在生活中也是玩着当面一套、背后一套的把戏，用一张伪善的面孔面对周围的人和事。有一些内向的人，见到领导就会紧张，结果由于分心而使工作效率大大降低，其实这是他们的自卑感所致。

所以若想认识和了解一个人的性格，还可以从他对工作的态度上进行观察。

一般来说，外向型的人多勇于承担责任，在工作中，没有机会的时候会积极地寻找机会、创造机会，有机会的时候会牢牢地把握住机会，他们多很容易获得成功。

内向型的人在面对一件工作的时候，首先想到的是自己该负担的责任、后果等问题，总是担心失败了会怎样，所以时常会表现出犹豫不决的神态。因为顾虑的东西实在太多，行动起来就会瞻前顾后，畏首畏尾，最后往往会以失败而告终。

工作失败了，不断地找一些客观的理由和借口为自己开脱，以设法推卸和逃避责任，这种人多半是自私而又爱慕虚荣的，他们常常以自我为中心。

工作上一出现问题，就责怪自己，把责任全部揽到自己身上，这样的人多胆小。

失败以后能够实事求是地坦然面对，并且能够仔细、认真地分析失败的原因，进行归纳和总结，争取在以后的工作中不犯类似的错误，这样的人多是真正成熟的人。他们为人处世比较沉着和稳定，具有一定的进取心，经过自己的努力，多半会取得成功。

工作比较顺利，就非常高兴，但稍有挫折，便灰心丧气，甚至是一蹶不振，这种人多是性格脆弱，意志不坚强的类型。

明星人才的识别方法

在一个企业里，一些工作人员的巨大潜力被无谓地浪费掉或未能得到充分的发挥，是常有的事。为了企业的利益，主其事者应善于识别企业里的明星，使之不被埋没。

怎样识别你企业里的明星呢？可以从以下几个方面进行考察：

一、他有没有雄心壮志？

明星人物必然有取得成就的强烈愿望。他通过更好地完成工作，不断地去寻求发展的机会。

二、有无需要求助于他的人？

如果你发现有许多人需要他的建议、意见和帮助，那他就是你要发现的明星了。因为这说明了他具有解决问题的能力，而他的思想方法为人们所尊重。

三、他能否带动别人完成任务？

注意是谁能动员别人进行工作以达到目标，因为这可以显示出他具有管理的能力。

四、他是如何做出决定的？

注意能迅速转变思想和说服别人的人。一个有才干的高级管理人员往往能在相关信息都已具备时立即做出决定。

五、他能解决问题吗？

如果他是一个很勤奋的人，他从不会去向老板说：“我们有问题。”只有在问题解决了之后，他才会找到老板汇报说：“刚才有这样一种情况，我们这样处理，结果是这样。”

六、他比别人进步更快吗？

一个明星人物通常能把上级交代的任务完成得更快更好，因为他勤力于做“家庭作业”，他随时准备接受额外任务。他认为自己必须更深地去挖掘，而不能只满足于懂得皮毛。

七、他是否勇于负责？

除上面提到的以外，勇于负责也是一个企业人才的关键性条件。

“十二条法则”让你学会用人

用人要成功而有效，是要研究一些基本道理的。下面是用人的十二条准则：

第一，妒忌心强的人不能委以大任。

心理易不平衡的人，也就是妒忌心特别强的人。一般的人难免都会妒忌别人，这也是正常的一种表现，因为有时候这种妒忌可以直接转化为前进的动力，所以也不能说妒忌就一定是消极的一种表现。但是如果妒忌心太强了，就会非常容易产生怨恨，从而觉得他人是自己前进的最大障碍，到了这种地步，这种人往往就会做一些过激的事情来，甚至于愤而谋叛也毫不为奇。

俗话说：“宰相肚里能撑船”。而这种人气量太小，绝对不是一个良好的领导者，更不能委以重任。三国时的周瑜不能不说是一位帅才，可就是因为妒忌心太强而栽了跟头。

第二，目光远大的人可以共谋大事。

所谓有抱负的人也就是眼光相当远大的人。必须承认，各种人具有不同的眼光。有些人比较急功近利，只顾眼前利益，往往一叶障目而不见泰山，这种人目光短浅，虽然这样的人对目前的事业也许很有可能做得相当出色，但是却缺少一种对未来把握和规划的能力，做事往往只停留在现在的阶段。

领导如果本身是目光远大的人，对自己的公司发展有一个很明确的定位而只需助手的话，那么这种人倒是很好的选择，因为这类人最适合于指使运用，以发挥他的长处。

相反，如果领导想找一个能共谋大事的搭挡，并且这个搭挡能在某些重大问题上提出卓有成效的见地，那么领导必须寻找一个有远见、能预测未来的人，这样的人是领导的“宰相”和“谋士”，而不仅仅是助手，如果领导能找到这样的人，那么对本身事业的发展是极具优势的。

第三，前顾后忧的人能担重要的任务。

前顾后忧的人往往能居安思危，思维比较缜密，考虑到各种情况和结果，而且很明白自己的所作所为，所以也就很有责任感，这种人往往很会做自我反省，善于总结各种经验教训，他的工作一般是越做越好，原因是他总能看到每一次工作中的不足，以便于日后改进，如此精益求精，成果自然也就很突出，虽然有时候这类人会表现得似乎优柔寡断，但这有时候都正是一种负责任的表现，所以作为一个领导，大可放心地把一些重要的任务委任于他。

第四，千万不要亲近性格急躁的人。

有一种人是受不了一点点的挫折，常常会因为一些细小的失败而暴跳如雷并自怨自艾，这样的人似乎是个完美主义者，但其实骨子里是个只知道追逐眼前名利的人。他们做事往往毫无计划，便贸然地采取行动，等到事情失败而又怨天尤人，从不去想失败的原因，也就很少能够成功。如果领导遇到的是这样的人，那么就该想一切办法远离他，以免最终受到他的牵累而又后悔不及。

第五，决不可以重用偏激的人。

过犹不及，太过偏激的人往往缺乏理智，而且容易冲动，非常容易把事情搞砸。这正如太偏食的人太过挑嘴，身体就不会健康一样，思想如果过于偏激，就不会成大事。他总是把事情做向某一个极端，等到受阻或失败，又把事情做向另一个极端，这走来走去都永远也到达不了事情的最佳状态。这也正如理想和现实的关系，理想往往是瑰丽的，不断地引发人们去追求，但是如果缺少现实的依据，理想也只能是空中楼阁。

相反，如果满脑子考虑的都是杂碎的现实，那么终会被淹没在现实的海洋里而不能自拔，最终陷入没有理想指导的惘然之中，所以凡是要成大事，都必然地把二者结合起来，才不致于劳而无功。

更糟糕的是，偏激的人也是最容易惹事生非的，往往会由于一时性起而挑起一些事端，最终搞得无法收场。领导如果发现身边有这样的人，千万不要重用他，以免去一些不必要的麻烦。

第六，善于做大事的人就一定能受到别人的尊敬。

人的层次是不一样的，一个协调的公司就像一支球队一样，必定有相互合作，也必定有明确的分工。也存在这样一些人，这些人对于手边的本职工作干得兢兢业业，不辞劳苦。应该说这些人对公司来说的确是一笔可贵的财富。但是领导却不能因为这些而把重大的任务交给他们。

领导必须明白这样一件事：有些人是只能做一些小事而不能期望他们做大事情的。因为这些人往往偏重于具有某一技术细节的才能，却缺乏一种统御全局的才能，所以决不能因为小事办得出色而把大事也交给他来做。善于做大事的人能够果断而成功地执行大事，作风犀利，游刃有余的安排，各种关系的处理，起的是一个核心的作用，也就必然受到人们的尊敬。而且还有一个这样的事实：善于做大事的人不一定能做小事，而小事做得出色的人也不一定就能做大事。所以领导一定要明辨这两类人，让他们各司其职，分工协作，才能取得最大的利益。

第七，一定要耐心期待大器晚成的人。

有些人很有一些小聪明，往往能想出一些小点子把一些事情点缀得更为完美，这类人看上去思维敏捷，反应灵敏，也的确十分能讨人喜欢。但是也有另一些人，表面上看过去并不聪明，甚至有点傻的样子，却往往能大器晚成。

对于这类大智若愚的人，领导一定要有足够的耐心和信心来期待他做出大的成就来，决不能由于一时的无为而冷落他甚至遗弃他。因为这类人往往能预测未来，注重追求长远的利益，而既然是长远的利益，也就并非是一朝一夕所能达到的，必然是一场持久战，信任他并给以重任，领导就能取得最后的辉煌，而不致于让此类宝贵的人才如流星般的陨落。

第八，轻易就断定没有一点问题的人是极不牢靠的人。

我们相信，无论大事小事，一定存在着各种复杂的问题，没有问题，事情也就实质上不成其为事情了。做事情的实质也就是解决这个或那个问题。

如果一个人轻易就断定没有任何问题，这至少表明他对这件事看得还不够深入，或许还根本不了解。这种对事情简单化的草率作风也是极不牢靠的一种表现。如果让他来做一些重大的事情，那得到的也只能是一些无用的结果或根本就不用做也能知道的结果，所以这种人说的虽然

常常是豪情万丈并很鼓舞人心，但却不可轻易相信他，否则上当的只能是自己。

第九，切记有些小功劳的人并非都是同一种人。

领导也许会很重视一些为公司做出巨大成绩的人，而忽视一些只有小成绩的人。其实在这些人当中，也是有不同的层次要加以区分的。这当中的有些人的确是只能解决一些小问题，一旦碰到稍大一些的问题，则会束手无策。但是当中有一部分人，他们做出的贡献看似比较小，然而实质上解决的大都是一些还处于萌芽状态的小问题，如果这些小问题一旦变成大问题，那么就会对整个公司造成不可估量的损失。

所以这些人做的看似小的功劳，实际上则不小，而且这也说明了这些人具有比较长远的眼光，做事情比较讲究预防性，领导如果能把这些人从其中用敏税的眼光分出来并委以大任的话，那么也可造成一批不小的财富。

第十，拘泥于小节的人一般不会有什么大成就。

有句话叫“大行不拘小节”，做任何事情，有得必有失，其实就要看利大还是利小，想取得一定的利益，必然要建立在舍弃一部分小利的基础之上的，如果一个人总是在一些小节上争争吵吵，不愿放弃的话，那也就终难成其大业，只能在一个小圈子里兜来兜去，永远也无法脱身。

一个能赚大钱的人，首先应该是个肯花小钱的人，当然，这并不是说反对俭朴的作风，这里的小钱指的是花得有意义有作用的小钱，如果连这点眼前的小利也要贪的话，那么可真是一叶障目不见了泰山。

很明显的一个事实，公司越大则广告也就做得越大，现在很多跨国集团所创的世界名牌都是长年累月广告效应的成果，有的甚至一年的广告费用高达几个亿，但是这比起他们的利润来还是小了很多。而且某种意义上，这种小节不拘得越多，所能获得的回报也就越多，这正和广播种就广收粮的道理是一样的。所以说拘泥于小节的人是很难成就大事业的。

以前国内的很多企业都不愿花钱做广告，结果就在市场竞争中吃了大亏，这前车之鉴可不能忘掉。

第十一，轻易就许诺的人一般是不可靠的，万不可信任。

除非有很大的把握，一般人对任何事是不可能许下重诺的。因为事情的发展往往不会以人们的意志为转移，各种不可能预料的情况都有可能出现，所以一个负责任的人并不一定就会常常许诺，相反，正是由于他的责任心，使他作了全面而系统的考虑，而且也就越不会轻易许诺，这样的人虽然很少保证，但却是可靠并且负责的，不要因为没有他们的保证书而不委以重任，只要给予充分的信任，调动他们的积极性，事情多半就会成功。

而相反有一类人，随口就答应，表现得很自信，到头来却不能完成使命，这种人也常常为自己轻易打下的保票找出各种理由来推诿塞责，对于这种轻诺又寡信的人，信任他简直就是一个巨大的错误。

第十二，说话很少但说的话很有分量的人定能担当大任。

口若悬河、滔滔不绝的人未必就是能担大任的人，而且这种人常常并没有什么真才实能。他们只能通过口头的表演来取信别人，抬高自己。

而真正有能力的人，只讲一些必要的言语，而且一开口就常常切中问题的要害，这种人往往谨慎小心，没有草率的作风，观察问题也比较深入细致，客观全面，作出的决定也实际可靠，获得的成果也就实实在在。所谓的“真人不露相，露相非真人”讲的就是这种情况。

所以一个领导应该注意一些常常没有声音的人，因为往往是他们的声音才是最有参考价值的，切不可被一些天花乱坠的言语所迷惑，这也是一个成功的领导所应该具有的鉴别能力。

第十章　交朋友贵交心，看清心理再交人

你是否奇怪要好的朋友为什么突然和你疏远起来？所有这些问题，归根结底，都是人际交往中的心理问题。人心难懂，但终归有迹可循，本章为你提供了一条看透朋友心理的绝佳秘径。读懂隐藏在他内心世界的点点滴滴，让你找回老朋友，结实更多新朋友。

朋友的类型要弄清

每个人都需要朋友，但是朋友是分为很多类型的，每个人在结交朋友时都应分清朋友的类型，以便达到自己的目的。下面是朋友的几种主要类型。

一、诤友型

诤，直言规谏。即在朋友之间敢于直陈人过，积极开展批评的人。奥斯特洛夫斯基说：“所谓友谊，这首先是诚恳，是批评同志的错误。”交诤友是正确选择朋友的一个重要方面。诤友，像一面镜子，能照出每个人身上的污点。

《三国志·吕岱》篇中有这样一个故事，吕岱有个好友徐原，“性忠壮，好直言。”每当吕岱有什么过失，徐原总是公正无私地批评规劝。徐原的这种做法受到了一些人的非议，吕岱却赞叹说：“我所以看中徐原，正由于他有这个长处啊！”直言敢谏，言所欲言，指出朋友的过失或错误，这样才是对朋友真正的爱护。陈毅元帅曾写过两句诗：“难得是友，当面敢批评。”朋友之间要互相帮助，互相批评。人非圣贤，孰能无过？有了过失，在别人的帮助下，则可以及时发现并得到改正。诤友是少不了的。

二、导师型

在人生的道路上，如果得到导师型朋友的指点和帮助，就能使你少走弯路。历史上不乏这样的例子，有的人竭尽平生之力，但在事业上一筹莫展，结果朋友的一句话却使他茅塞顿开。“与君一席话，胜读十年书”就是这意思。导师型的朋友往往在某一领域有着丰富的经验。科学史上戴维和法拉第的友谊一直被人传为佳话。当法拉第成为近代电磁学的奠基人，誉满全欧洲时，他还是常对人说：“是戴维把我领进科学殿堂大门的！”可见，导师型的朋友常为困境中的友人指点光明的所在，常为在事业上做最后冲刺的友人送去呐喊和力量。

三、异性型

古今中外，都流传着许多男女之间友谊的动人故事。俄国音乐大师柴可夫斯基和梅克夫人之间的友谊便是其中一例。有一次，梅克夫人在听完柴可夫斯基的《第四交响乐》后，回家马上写信给柴可夫斯

基，“在你的音乐中，我听到了我自己……我们简直是一个人。”

由于性别上的差别，一般来讲，男性刚强，勇敢，女性心细，富有同情心。在困难和挫折面前，女性需要男性的保护和帮助，男性则需要女性的安慰和体贴。因此，异性之间的友谊也可以像同性友谊一样的密切，并可产生特殊的力量。

四、患难型

顾名思义，患难之交对人生的重要性丝毫不亚于经久的交往，尽管事过境迁，但友谊却与日俱增。他们相逢于危难之中，相助于困难之时。相同的命运和遭遇铸造了强有力的友谊的链节，使友谊牢不可破。因为他们相交于人生的十字路口，即使在一起的时间十分短暂，但毕竟相互分享了忧愁和困苦，这会使友谊因基础牢固而地久天长。

五、娱乐型

人，除了工作、学习之外，还需娱乐、休息。而且许多娱乐活动需要两人以上才能开展；于是，便产生了娱乐型朋友。德国近代斐声文坛的大诗人歌德和席勒，他们的友谊历来为人们称颂。他们俩人经历不同，性格各异，但从 1794 年开始初交，直至 1805 年席勒去世，十载春秋，俩人情同手足，正是因为他们的友谊植根于兴趣和爱好相同。正如歌德所说：“像席勒和我这样两个朋友，多年结合在一起，兴趣相同，朝夕晤谈，互相切磋，互相影响，俩人如同一人……这里怎么能有你我之分呢？”

过去我们常把娱乐型朋友看成是吃喝玩乐的酒肉朋友，甚至把它与“轧坏道”相提并论。其实，这是一种偏见。健康的娱乐活动能陶冶人们的性情，娱乐型朋友之间同样能建立真挚的友谊。随着人们物质文化生活水平的迅速提高，生活内容将变得更加丰富多彩，社交范围也势必随之扩大，娱乐型朋友必然会成为朋友中的一个重要类型。

六、信息型

这类朋友交友甚广，或从事新闻、资料和某种社会性工作，他们对新鲜事物有一种特殊的敏感，常被人称作“消息灵通人士”。在当今社会，信息已成为不可缺少的宝贵财富，众多信息报刊和沙龙的出现就很能说明问题。据说有一位科研工作者花了近十年的时间，搞出了一项发

明，后来才知道类似的产品早在十多年以前别人就已发明了，并申请了专利。这位科研工作者白白浪费了这么多时间和精力，如果当时有一位这方面信息灵通的朋友，事先把消息告诉他，就不会有这样的遗憾事了。

用气质划分朋友

气质是人的学识、修养和内心世界的综合反映。一个人的气质和他的行为有着密切的关系，气质常常决定一个人的行为方式，而行为又表现为与气质相吻合的特征。辨别一个人的气质，对于合理调配人的行为规范是有重要影响的。

气色的变化还能体现出一个人的心态：忧惧害怕的颜色大都是疲乏而放纵，热燥上火的颜色大都是迷乱而污秽，喜悦欢欣的颜色都是温润愉快，愤怒生气的颜色都是严厉而明显，嫉妒迷惑的颜色一般是冒昧而无常。所以一个人，当他说话特别高兴而颜色和语言不符时，肯定是心中有事；如果其口气严厉但颜色可以信赖时，肯定是这个人语言表达不是十分流畅敏捷；如果尚未出言便已怒容满面时，肯定是心中十分气愤；将要说话而怒气冲冲时，是控制不了的表现。所有上述这些现象都是心理现象的外在表现，根本不可能掩饰得了。

“色”是一个人情绪的表现，“色”愉者其情欢，“色”沮者其情悲。也有不动声色之人，需从其他角度来鉴别他们的情绪状态。

从今天的观点来看，人不是生而知之的，但人确实与先天气质有关系。要了解那些从娘胎里给我们带来的气质特征，对照下列内容可以有一个大体的了解。

一、躁郁型

能与性格古怪、思维方法不一样的人轻松往来；乐意为他人服务；听到悲哀的话，立即为之感动；做事冲动，常办错事；常被他人称为好好先生；遇事不冷静思考，就立即采取行动；服从分配，领导叫干啥就干啥；对初次见面的人很容易亲近；能轻松地与人谈笑，开玩笑；不古怪，不别扭。

二、积极型

刚毅勇敢，不输他人；在别人的眼里，他是一个有作为的人；不重利，认为得利必有失；坚信自己的信念；善于自我解释；经常积极、活跃地活动，与自己的心情好坏无关；动手能力强，自我倾向性强；不易接受他人意见；做事有恒心，失败了不灰心，顽强奋斗，坚持到底；不受他人情绪好坏的影响。

三、分裂型

不善交际，独自一个也不寂寞；宁愿多思考，也不轻易采取行动；呆呆地好像在想什么问题；对他人的喜怒哀乐并不介意；人家都娱乐时，他会为自己的某一件事而忧虑；有点神经质，对世俗的反映显得迟钝；给人的印象是冷淡，不易亲近；并非恶意，但有时会挖苦人家；进入新环境中，不容易与他人亲近；对任何事物总是从广泛的角度去深思理由，不喜欢在某一规定范围内行动。

四、黏着型

做任何事一开始就孜孜不倦，有耐心；常被人指责为不通融合群；做事毫不马虎；与人交往中绝不缺情，正义感很强；处理事物时，原则性很强，但方法不太漂亮；常勃然大怒；专心处理一件事时，未做完之前，其他事一概不管；心情好时，动作也来得慢；一方面积极，一方面保守；喜好洁净。

五、否定型

内心烦恼，但表情上不表露；自卑感强；做什么事都犹豫不决，没有决心做下去；不希望想的事，偏偏要留在脑子里想；即使是微不足道的小事，也表现出恐惧之感；自己做过的事，时常挂念在心里；对做过的什么事都没有满意的时候；已经过去的不顺利的事，还永远记在心里，闷闷不乐；意志消沉，没有耐心；应该说的，不敢说出来。

六、折衷型

有时含着微笑讲话，有时却冷淡对人；时常无缘无故地不耐烦、大发雷霆；平时心情悲观，但有人安慰时显得高兴、愉快、任性，说话表情过分；相信道听途说，容易接受他人暗示；喜欢华丽，好摆阔气；有时显得撒娇；多嘴多舌，但感情冷淡；喜好炫耀自己。

除人的类型之外，血型也是影响气质的重要因素。我们知道，每个人都有自己的血型特征、气质特征和性格特征。血型特征与气质特征都以遗传因素为主，绝大多数成分产生于先天。

西方传统的心理学把人的气质分为四种类型，即多血质、粘液质、胆汁质、抑郁质。

多血质的人优点是：姿态活泼、热情、语言富有表现力和感染力，善于交际，行动敏捷，很容易适应变化着的生活条件；缺点是注意力易分散，做事易轻率，兴趣广泛但不稳定，缺乏耐力和毅力。多血质的人比较适合做社交性、文艺性、多样化、要求反应敏捷且均衡的工作，而不太适应做研究性的工作。他们可从事广泛的职业，如医生、律师、运动员、新闻记者、外交人员、管理人员、驾驶员、冒险家、服务员、侦察员、干警、演员等。

粘液质的人优点是：安静、稳重、沉着，善于忍耐；缺点是沉默寡言，情绪体验深刻不易外露，行动迟缓，遇事谨慎，不够灵活的一面。粘液质的人较适应做刻板平静、有条不紊、耐受性较高的工作，而不适宜从事激烈多变的工作。这种人可从事的职业有：外科医生、管理人员、出纳员、播音员、法官、会计、调解员。

胆汁质的人优点是：热情、直率、精力旺盛、言语明确、富有表情，具有坚忍不拔的毅力；缺点是脾气暴躁、性急，情绪易冲动，表情外露。胆汁质的人比较适合做动作有力、反应敏捷、应急性强、危险性较大、难度较高而费力的工作，但不适合从事稳重、细致的工作。这种人可从事的职业有：导游员、演讲者、勘探工作者、节目主持人、外事接待人员等。

抑郁质的人优点表现为：谨慎、细心、体验深刻、智力透彻、想像丰富，善于觉察别人不易觉察的细节；缺点是孤僻，多愁善感，行动迟缓，优柔寡断。抑郁质的人能够兢兢业业地干工作，适合从事持久细致的工作，如打字员、技术员、排版工、检查员、登录员、化验员、制绣雕刻工、机要秘书、保管员，但不适合反应灵敏、处事果断的工作。

兴趣不同，性格也不同

1．运动方式不同见人情趣

如果他真选择了某种运动，那么他所选择的养生之道中便透露出他在身、心两方面的需求，展现了他的个性。

（1）体育馆或健身俱乐部

只要不是一个人受苦，他并不反对为了锻炼身体和维持健康而受苦。他喜欢有人陪他一起受苦，这样运动完后，在蒸汽房里，就有伴可以互相怜惜。

（2）有组织的运动

无论他是在学校的操场打篮球，或是在海滩上打排球，他最爱的不是运动，而是参与运动所得到的乐趣。他是团队中的一份子，这点在他的生命中占了很重要的一环。下班后和他一块儿打球的那些人通常是他高中时代的老朋友。

（3）家庭运动器材

广告使他相信，这类运动不需要费多少力气，就能够达到真的运动的效果。不过，他很快就会发现，只有广告里的模特儿才有办法边运动边露出笑容。他的运动器材现在摆在大厅的橱子里接灰尘。

（4）喜欢举重

他比较在意形式，较不重视内涵。他最在乎的是外表，仿佛他也有一副好得不得了的身材。举重赋予他令他人称羡的力量，这使他觉得自己很特别，能够做某些没几个人能够做到的事。

（5）喜欢竞走

他讨厌跟随人群，偏爱展露自己特殊的品位。如果正好有一种时尚流行，例如慢跑，他一定会另外找个新花样。他的行为经常不符合传统。

（6）有氧舞蹈喜欢这种形式的体操，表示他对自己的身体抱着一种圆融的态度，因为这种

运动每一动作间的连接都相当自然流畅。为了展现优美的舞步，同时培养耐力，他除了着重肌肉的力量外，还特别在意体态的优雅，他不

排斥做一些别人觉得既繁重又乏味的工作，因为他懂得把工作当作游戏的诀窍。

（ 7 ）喜欢骑自行车

他比慢跑的人更懂得经济运动学，因为他晓得如何以同样的能量走更远的路；此外，他还可以坐下来运动大腿。爱好自行车的他不像爱慢跑的人那么死板，他会经常设定路线（慢跑的人通常都顺着同一条路线跑）。

（ 8 ）瑜伽

瑜伽与外在身体及内在器官的流畅性有关，尤其和脊椎顺畅与否关系密切。喜爱练习瑜伽的他深刻体会到呼吸是控制自己生命的一种方法，也了解冥想和体力的发挥是同样重要的。在一般情况下，倒立有助于拓展视野，使他对事情的看法更透彻圆融。边做事边运动如果他在除草时做弯膝盖的动作。煮菜时伸手去拿香料，或在扫灰尘时做运动，那他是一个想像力丰富的人，是一个会让现实的工作变得有挑战性、值得去做的天才。他可能不太喜欢做家事，但他没有抱怨，反而把做家事的过程转变为一种自我修养、自我改进的训练。别人想使他觉得厌烦、无聊，恐怕是一件很难的事，不过，如果他想使别人觉得厌烦、无聊倒是易如反掌。

（ 9 ）散步走路

走路虽然没办法出风头，但却是一项最健康的运动。走路既不稀奇，又不时髦（就和他的为人一样），但长期走下来，却令他受益无穷。他对需要紧急完成的计划没兴趣，不喜欢马拉松赛跑或吸引他人注意，他是一个有耐心的人，有信心面对一切事物。

（ 10 ）不运动

如果他知道自己的身材已经完全走样了，恐怕会心脏病发作。即使到这个时候，他仍然相信医学科技，可以像以前一样把他修理得完好如新。危机的降临是突如其来的，他实在不擅长训练自己，只好强迫他人来训练他。所以，他虽然不慢跑，但却是第一个跑去看医生的人。

2．听不同音乐可区分朋友雅俗

音乐是人类生活当中一项重要的娱乐活动。现今，乐器和音乐的种类可谓多姿多彩、五花八门。很多人和音乐结下了不解之缘，他们有的人把音乐当成知己，把自己最深的感触向音乐倾诉；有的人把音乐当成毕生理想来追求，坚持不懈；也有的人把音乐当成导师，借用自乐的震撼来激发自己的活力和动力。由此可知，通过分析喜爱音乐的种类也可以窥探到人的某些性格。

喜欢交响乐的人，信心十足，踌躇满志，凡事只想积极的一面，所以能够迅速和他人打成一片，但对别人盲目相信往往导致吃亏和受损失，喜欢显露自我，处处显示自己的不平凡，希望上流社会能有自己一席之地，有不务实的缺点。

喜欢听凄美歌曲的人，多愁善感，心地善良，体恤他人。歌曲如他们生命历程中的灯塔，指引他们前进的方向，他们人生中的大起大落，音乐常常起了推波助澜的作用。

喜欢歌剧的人，思想传统保守，容易情绪化，易出现偏激行为。他们清楚自己的这个弱点，所以总是极力控制自己，避免不愉快产生。他们有很强的责任感，对自己的一举一动认真负责，力求以一个完美的形象出现在大众面前，处处要求尽善尽美。

喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，不能忍受寂寞，喜动不喜静，爱好体育运动，愤世嫉俗，对社会有不满情绪，经常把持不住自己，有时候会出现不愉快的事情，但他们并不在意，非常喜欢到处张扬，能引人注目，但不会给人留下深刻的印象，能够将爱好作为强有力的指导，借用摇滚巨星的光环使自己在世俗当中趋于平静，找到心灵上的慰藉，喜欢团体，将音乐作为满足各种欲望的工具。

喜欢进行曲的人，墨守成规，不求变迁，满足现状，力求臻至完美，对自己要求甚高，不允许所做的事出现半点差错，而现实中的不完美常常使他们动摇、失望甚至遍体鳞伤。

喜欢乡村音乐的人，成熟老练，轻易不会做出令自己后悔或有损利益的事情。他们细心而又敏感，喜欢关注社会问题，能够与遭受欺凌的弱小同呼吸。他们追求安静和怡然，不喜欢大城市的纷繁与喧闹，喜欢过一种完全由大自然控制的田园生活，并为此不遗余力。喜欢打击乐的人，耿直爽快，对生活充满了希望，并精心设计自己的未来，为人处世以和为贵，不挑剔，同时也喜欢谈笑风生，具有很强的社交能力，能够

得到大多数人的欢迎。

喜欢流行音乐的人，属于平凡的随波逐流类型，在恋爱和人际交往过程当中，远离复杂的思虑，家人或爱人会为他们解决人生中诸多的问题，他们随时准备被感情俘虏，深层次的自省和强烈的感情是最不能忍受的，力图通过听音乐保持轻松和自在。

喜欢古典音乐的人，理性较强，比较自省，能够用理智约束情感，从音乐中汲取相当多的人生感悟，结果常常形单影只，因为很少有人能与他们的思想和感情产生共鸣。

爱好爵士乐的人，性格当中感性成分占的比例较大，很多事情都是凭一时头脑发热而去涉及，往往脱离客观实际。不喜欢受到约束，我行我素，总是有一些荒唐的幻想，追求新奇，讨厌一成不变，五光十色的夜生活常常令他们流连忘返；生活与理想相差太远，常常会感到一种莫名的恐惧与难以化解的矛盾。

3．阅读层次可见朋友家底

报纸是一种信息载体，可以满足我们很多需要，使我们既可以了解身边的新闻，也可以纵观世界风云，报纸已成为人类生活必不可少的重要内容之一。而每个人都有不同的阅读报纸习惯，如有的人得到报纸后会如饥似渴地看个大概，有的人则会留到没事做的时候再拿出来细细品读。

只阅读喜欢内容的人。得到报纸后会用最快的时间将大概内容了解清楚，选择自己感兴趣的内容，有时为了满足好奇心抢夺熟人的报纸，当发现没有自己喜欢的内容之后会把报纸搁置在一旁，偶尔抓过来作为他用。他们大多活泼外向，幽默自信，喜欢热闹，广交朋友，对很多东西都感好奇，有领导才能，但做事往往不能精益求精，有时敷衍了事，好捅娄子。

为了消磨时间而读报的人。阅读报纸只是为了打发时间，寻找乐趣，所以得到报纸后随手一扔，等感觉到烦闷和无聊时才拿出来看。他们内向，孤独，情绪不稳，办事拖泥带水，没有魄力，人际关系差，自视清高，但有很强的想像能力，善于察言观色，忠厚老实，不钻牛角尖。

迅速浏览报纸内容的人。只要一拿到报纸，就会忘记置身何处，必先将报纸各版的内容了解清楚，哪怕时间紧迫，也置之不理。他们外向，富有活力，信心百倍，不善隐瞒，喜欢热闹，不迟钝呆板，办事周到积极，不排斥新事物，随遇而安，有时喜欢张扬，听不进他人劝诫。

抽时间细心读报的人。买来报纸后，并不急于阅读，而是放在一旁，用最快的速度将手头上的工作做好，等到没有其他的人或事分心的时候，再静心阅读，并将重要的内容裁剪下来保存好。他们较为内向，不善言词，自找乐趣，讲究实际，自控能力强，认真负责，能够独当一面，对交际应酬不感兴趣，对他人也显得热情不足。

喜欢阅读财经杂志的人。不喜欢安于现状，不甘寂寞，而且有知难而进的勇气，争强好胜，不愿屈从，最喜欢超越别人，崇尚权威，渴望荣誉，努力寻找发达的时机，为自己的人生谱写出光辉灿烂的一笔。

喜欢读时装杂志的人。追求时尚，出手大方，以掌握最新服装信息和流行趋势为乐事，以显示自己在此领域内的水平和能力，时间和精力都花费在了外表上，忽略了内在修养，所以不能成就什么大事业。

喜欢读言情小说的人。非常注重感情，能够随着故事情节的发展而同小说人物一起悲欢。他们对事物有很强的洞察能力，自信和豁达，吃一堑、长一智，很快会恢复元气，有成就事业的可能。这种人以女性居多。

喜欢看武侠小说的人。富于幻想，追求浪漫，心底深处有某种压抑很深的英雄情结，总是希望自己能出人头地，感情丰富，有时过于细腻，反而不受女性喜爱，个别人性格偏执，倔强，但不影响其引人注意的特性。此种性格的人男性朋友较多。

喜欢读历史书籍的人。创造力丰富，讲究实际，不喜欢胡扯闲谈，把时间都用在有建设性的工作上面，讨厌无意义的社交活动。古为今用，他们能够从历史事件当中汲取对自己人生有意义的东西，具有很强的分辨能力，深受周围人的赞赏。

喜欢看传记的人。具有强烈的好奇心，谨慎小心，野心勃勃。他们善于衡量利弊得失，统筹全局，不打没有把握的仗，条件不成熟决不会越雷池一步。

喜欢看通俗读物的人。喜欢看街头小报、期刊杂志。他们热情善良，直爽可爱，善于使用巧妙而又幽默的话语活跃气氛。他们有着非常强的收集和创造能力，趣味性的话题总是张口就来，他们经常是大众眼中的小丑和宠儿。

喜欢看漫画书的人。一般都喜欢游戏，童心未泯，性格开朗，容易接近，无拘无束，喜欢自由自在，不想把生活看得太复杂，对别人不加防备，往往在吃亏上当后才发觉自己是那么的幼稚，能够吃一堑、长一智。

喜欢读侦探小说的人。喜欢挑战思想上的困难，富于幻想和创造，想像力也很丰富，善于解决难题，面对困难能够从不同的角度进行分析，尝试解决，知难而进，喜欢挑战别人不敢碰的难题。

喜欢看恐怖小说的人。简单的生活让他们感觉太乏味，渴望用刺激和冒险激活自己的脑细胞。他们有懒惰的性格，不喜欢思考，所以很难从周围获取乐趣和欢愉，同时对身边的人不感兴趣，所以不太合群，独处一隅的时间较多。

喜欢读科幻小说的人。富有幻想力和创造力，常常被科学技术所迷惑和吸引，喜欢为将来拟定计划，但不讲究实际，缺乏持之以恒的精神，总是为他人喝彩，很少打造自己的辉煌，经常在幻想当中过日子。

４．从收藏可发现朋友生活追求

如今，收藏已成了许多人的嗜好。有人喜欢收集收藏品，为的是等待若干时日后升值；有的人收集收藏品是为了提高个人修养，陶冶情操；有的人收集收藏品为的是向别人炫耀，以显示其高雅脱俗，不同凡响；也有的人收集收藏品是为了怀念过去。

收藏品五花八门，收藏者的性格也就各具特色。从一个人所收集的收藏品可以了解到这个人的性格。

重视象征荣誉物品的人，通常是对自己的现状不满，总认为自己曾经的辉煌不应该那么快地湮灭，自己应该继续享受荣誉和鲜花，这种人不懂得“长江后浪推前浪”的道理，所以只能依靠回忆过去的光荣历史来抚慰自己的心灵。

收集书籍、杂志和报纸的人，有学识和上进心，喜欢在家里享受看书的乐趣，一人独处，自得其乐。藏书虽多，资料丰富，但大多数都已经过时，没有了使用价值，但他们依然想凭借这些来显示自己的博学，所以在实际生活中总是比别人落后半拍。

收集照片、明信片的人，喜欢回忆过去欢乐的情景，相片为他们和记忆中的人或景拉近了距离，使旧日感情更加浓郁。向别人展示相片，也是向对方介绍自己的一种方式，而他们只需指点下就够了。把自己的人生当成一场戏，自编自演兼摄像，努力创造完美，欣赏结果，更接受一切。尽管对这本相册依依不舍，但未来的路和美好的愿望会使他们备好一本更精美的相册。

收集艺术品、古董的人，因为艺术品和古董往往代表高雅、博学，更是财富的象征，表明收集者比较注重自己的社会地位和身份。由于收藏品的档次和价值是收藏者之间品位和目光的较量，所以他们的好胜心都很强。

收集旅游纪念品的人，由于受收藏品的特性所制约，他们不断地追求新鲜、奇特和怪异，并具有探幽索隐的勇气；为了追求令自己满意的藏品，他们乐于冒险，敢于出入高山野岭、荒漠戈壁，结果天南地北都留下了他们的旅行足迹。

收藏玩具的人，善于满足，知道分寸，家是他们最快乐的场所，宁静安逸的生活是他们莫大的享受，他们留恋过去，对曾经拥有过的一切感到自豪，并极力保存于记忆当中，总是用一颗幼稚的心激起兴奋和幸福，他们追求的就是年轻，总是想方设法保持快乐，例如和孩子一起玩，给他们买玩具。

收集旧票据的人，有很强的组织和领导能力，细心，办事条理清楚，按部就班，但是他们的精力大部分浪费在无用的细节与没有意义的过程当中，有时候觉得是未雨绸缪，实则是杞人忧天，因为他们担心的危险出现的机会实在是太渺茫了。他们偶尔也有寻找刺激的念头，但考虑到众多的细节总是无法行动起来，所以他们的生活几乎是一成不变的。

喜爱收集（旧）衣服饰物的人，大都爱打扮，喜欢挥霍，想通过外表使自己成为众人瞩目的焦点。喜欢收集旧款式衣物的人坚信自己的收藏品会再度流行起来，这是他们不可动摇的理由。保留了旧衣物，与之

如影随形的观念和思想也就无法根除干净了，而倔强的他们时刻相信它们会再度流行，到时不但省钱省力，更走到了大众的前头，会被称为高瞻远瞩。

5．养宠物容易见朋友乐趣

养宠物是一种休闲方式，喜好不同，宠物自然相差悬殊，但是从心理学角度来看，不难发现其中一个共性，那就是通过人们喜爱的宠物通常可以看出他们的真实性格。

喜欢养鸟的人，性格细腻，心胸狭隘，同时会精心地打点属于自己的空间。不喜欢繁琐的人际关系，交际能力差，性格孤僻。养鸟使他们自娱自乐，帮助他们打发多余的时间和寂寞，鸟成为生活中不可或缺的伙伴。

喜欢养鱼的人，有生活情趣，是个充满自信的乐天派，对事业和生活没有过高的奢求，只想平平安安度过每一天。有人说他们胸无大志，但一生快乐却也令人羡慕。

喜欢养猫的人，崇尚独立自主，讨厌随便附和，直来直去，从来不委曲求全，言不由衷。他们内向，喜欢宁静和恬淡，抑制感情流露，很少有人能进入他们的内心世界，严于律己，不喜欢随随便便，让人感觉不到热情和活力，有时难免矫揉造作，所以人缘通常很糟糕。

喜欢养狗的人，随和温顺，显得很亲切，但他们好随波逐流，总是顺着他人的想法去做事。他们外向，不喜欢寂寞孤独，整天嘻嘻哈哈，与左邻右舍关系融洽，交际能力出众，爽快开朗，人情味浓，胸无城府，坦荡直接，真实想法会立即从脸上或行为举止当中显现出来。另外，喜欢狮子狗的人性情活泼好动，像个大孩子；喜欢牧羊犬的人虚荣心较重，有喜欢炫耀自己与众不同的倾向；喜欢贵族狗的人肯定家境殷实，且事业一帆风顺；喜欢收留流浪狗的人，富有同情心，而且小时候有过被歧视虐待的经历。

6．旅游体现朋友的生活方式

旅游是一种集吃、喝、玩、乐、行于一体的综合性消遣活动，可以锻炼体质，增长见识，拓展交际，更可以实现游遍祖国神州的美好愿望，为自己的人生增添不尽的色彩。心理学家研究发现，人们喜爱的旅

游方式与他们潜在的性格有着千丝万缕的联系，如果你想要了解自己或身边人的真实性格，下面的内容将对你有所帮助。

喜欢访亲探友的人，讲究诚实守信，注重情感友谊，这为他们赢得了非常广泛的友谊和帮助，在探访朋友或亲戚的时候，他们会获得极大的快乐与满足，因为他人的热情款待证实了他们的努力没有付诸东流，他们是成功的。

喜欢大海和海滩的人，保守、传统，心事较重，不愿暴露内心的真实情感，独处一室享受自己的空间是他们莫大的心愿。不热衷人际交往，无论是对朋友还是事业伙伴，由于有责任心而成为好父母，子女会得到他们莫大的关爱和无微不至的照顾。

喜欢露营的人，性格当中保守的东西还很多，推崇传统伦理观念，严格按照崇高的道德标准行事，一举一动都会吸引大众的目光，具有很高的道德素质，他们拥护独立，不喜欢受到长辈的庇护和约束，想像力丰富，能够化平凡为神奇，有着讲究实际的人生观，对待他人不卑小亢，有明确的交往之道。

喜欢自然景致的人，追求无拘无束，向往轻松自在，受约束的生活和一成不变的工作常常令他们苦不堪言，他们渴望眼前的工作马上换为宜人的风景，有活力，有激情，干什么都得心应手，有着丰富的想像力，追求生活中的新思想或新事物是他们毕生的愿望，并且能够对自己的人生负起责任。

喜欢户外活动的人，不喜欢户内活动，但广阔的外部空间并不能激发他们的创造力和新奇的想像力，他们的追求和努力都是他人预先设计好的，只得到大汗淋漓的痛快，他们精力充沛，敢于迎接各种挑战，能够对自己的言谈举止认真对待，通常能得到很好的回报。

喜欢出境游的人，比较时尚，而且站在了时代潮流的最前沿，喜欢求变，对新鲜事物怀有深情，对人生充满信心，乐观向上，生活中的压力经常在谈笑风生之中化为乌有，总是过得潇潇洒洒，几乎可以随心所欲。

7．益智游戏反映朋友愚钝

“益智游戏”就是以新方法运用旧知识来解决问题。经常接触与之相

关的游戏，会使一个人逐渐变得更聪明和智慧。不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，喜欢是因为他在这一方面感兴趣，这就是人性格的一种体现。通过喜欢的益智游戏往往也能对一个人进行分析、观察和了解。

喜欢魔方的人，多自主意识比较强，他们不希望别人把一切都准备好，而自己不需要花费什么力气或心思，他们也不喜欢把别人的思想和意见据为己有，而是热衷于自己去钻研和探索，哪怕这需要漫长的过程和付出昂贵的代价，也不改初衷。他们具有很好的耐性，对某一件事情，他人在感觉不耐烦的时候，他们也还能坚持如一。他们心思灵巧，触觉相当灵敏，喜欢自己动手制作一些小玩意。

喜欢拼图游戏的人，他们的生活常常像拼图一样，好不容易把一幅完整的图形拼好，紧接着又会变成一块块的碎片，他们的生活常常会被一些意料不到的事情所干扰和左右，有时甚至是使长时间的努力和付出全部付诸东流。不过庆幸的是，这一类型的人具有一定的忍耐力和信心，在不如意面前，不会被击垮，而是能够保持自己再奋斗的精神，一切重新开始。

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

喜欢玩几何图形游戏的人，多是比较聪明和智慧的，他们对某一事物常常会有自己独到的见解，而不是人云亦云。他们有很强的自信，生活态度积极和乐观，在思想上比较成熟，为人深沉而内敛，常常是一副成竹在胸的模样。在做某一件事情之前，他们多是要经过深思熟虑，前前后后把该想的都想到，在心里有了大致的把握以后，才会行动。这样即使出现什么变故，也能很快地找到应对的策略。喜欢数字类益智游戏的人，多逻辑思维能力比较强，他们的生活多是极有规律的，有时候甚至都达到了死板的程度。他们在为人处世等各个方面并不圆滑也不世故，而是过分地有棱有角。结果，既易伤到别人，也会给自己带来伤害。

喜欢智力测验的人，他们对生活的态度虽然是非常积极和乐观的，但有时候并不了解生活的实质是什么。他们的生活没有什么规律化，而且对于各种事物的轻重缓急并没有一个清楚的认识，常常会将时间、精

力甚至财力浪费在没有任何意义的事情上面，结果反倒将正经事情耽误了，可是他们并不为此而懊恼或后悔，相反却还找各种理由劝导和安慰自己。

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

喜欢在一张照片中寻找错误的游戏的人，他们活得多不轻松，常常会被一些没有任何理由的烦恼困扰着，目前的现状是一片大好，可他们却往往要朝着不好的方面想。他们的胸怀多不够宽阔，很少注意到他人的优点，却总是盯着缺点不放。

将某一单词的字母随意颠倒顺序，组成新的单词，喜欢这一类型文字游戏的人，其思维反应多是相当灵敏的，随机应变能力很强，对不同的环境或事情能在最短时间内与人协调一致。而且他们在对人的观察这一方面也有一些独到之外，能够很快又非常准确地洞察一个人的内心世界。在懂得了他人的需求之前，自己马上给予满足。

9．喜欢吃的菜显示朋友性格

由于食物是人类赖以生存的重要条件，具有地域性和国际性的特征。与人们生活密切联系的菜肴在与人类长久的接触过程中将人的性格浓缩其中。

（1）喜欢吃中国菜的人

中国菜驰名世界的原因不仅是色香味俱全，而且最令外国人新奇的是一双软硬兼夹、伸缩自如的筷子，所以喜欢吃中国菜的人一般头脑灵活，有很强的鉴赏能力，因为五花八门的菜肴他们必须经过选择才能下箸。此外，中国菜适合亲朋好友围着一起吃，而一般的人在一起吃就没多大意思。

（2）喜欢吃法国菜的人

法国菜被人们称为法国大餐，因为从厨房的环境到配菜、上菜，都有很多的讲究，需要费尽心思。幽暗而又沉静的气氛，无不讲究精致和典雅，让人体味到与众不同的浪漫情调。那些追求简约风格的人不会对这种菜产生多大的兴趣，但热衷于细致和讲究的人会对它情有独钟。

（3）喜欢吃意大利菜的人

番茄汁是意大利菜最显著的特征。有这种喜好的人通常喜欢和亲朋好友在一起，而且会觉得乐趣无穷。他们按自己的喜好去安排生活，家中那些亲手自制的东西令他们回味无穷，产生强烈的亲切感。他们热情四射，而且魅力无限，浑身洋溢着美妙的温馨。

（4）喜欢吃日本菜的人

日本菜非常讲究精神文化，有着非常耐人寻味的美学韵味。喜欢日本菜的人喜欢新鲜的食品，而且最好出自于纯天然。他们不仅在食物上如此挑剔，而且将这个标准运用到人际交往过程当中，他们不会和那些留着怪异发型和饰物的人交往，更不会和化妆奇特的人走在一起。面对意外，他们会像吃日本菜似的脱鞋坐在地板上冥思苦想。

（5）喜欢吃英国菜的人

英国菜的做法以煮为主，而且不加香料和其他的调味剂，特别适合患有消化系统疾病的人食用。喜欢这种食品的人不喜欢感官刺激，而且江山易改，本性难移。他们虔诚，有着一份惊人的耐力和勇气，常常是不达目的誓不罢休，任何艰苦都吓不倒他们。

（6）喜欢吃美国菜的人

美国菜的特点是基本维持菜肴原料的原始形状，既不使用刀工，也不附加其他的调味酱汁，所以喜欢吃美国菜的人通常多疑，对陌生的人和事物常常无法放心和信任，所以一般不熟悉的菜肴不会去点，而且只要是美国制造的食品，他们都会认为其中必定添加了调味剂。他们直爽，很有原则，认为自己是正确的时候通常会坚持到底，说话办事总喜欢表达出自己的喜好，所以有时难免得罪人。

认清朋友不吃亏

人往往最容易在自己最好最亲密的朋友身上吃亏。

正如安全的地方，人的思想总是松弛一样，在与好友交往时，你可能只注意到了你们亲密的关系在不断成长，每天在一起无话不谈。对外人你可以骄傲地说：“我们之间没有秘密可言。”但这一切往往会对你造成伤害。

波尔美上大学后便违背了父母的意愿，放弃了医学专业，专心于创作。值得庆幸的是，偶然的机会她遇到了知名的专栏作家郝嘉，她们成了知心朋友，无所不谈。郝嘉悉心指教，波尔美不久便寄给了父母一张刊登自己文章的报纸。一个人在挫折时受到的帮助是很难忘的，更何况是朋友，波尔美与郝嘉几乎合二为一了，一同参加鸡尾酒会，一同去图书馆查阅资料。波尔美把郝嘉介绍给她所有认识的人。但这时郝嘉面临着不为人知的困难，她已经拿不出与名声相当的作品了，创作几乎枯竭了源泉。

波尔美把她最新的创作计划毫无保留地讲给郝嘉听时，郝嘉心里闪过了一丝光亮。她端着酒杯仔细听完，不住地点头，罪恶想法就产生了。

不久，波尔美在报纸上看到了她构思的创作，文笔清新优美，署名是“郝嘉”。波尔美谈到她当时的心情时说：“我痛苦极了，其实，如果她当时给我打一个电话，解释一下，我是能够原谅她的，但我面对报纸整整等了三天，也没有任何音讯。半年之后，我在图书馆遇到了郝嘉，我们互相询问了对方的生活，以免造成尴尬，然后，很有礼貌地握手告别。自那件事以后，我们两个人全都停止了创作。”

好友亲密要有度，切不可自持关系密切而无所顾忌，正如中国一句古话“见面只说三分话，未可全抛一片心。”亲密过度，就可能发生质变，好比站得越高跌得越重。过密的关系一旦破裂，裂缝就会越来越大，好友势必变成冤家仇敌。

也许有一天，你兴冲冲地闯进了朋友的家里，一见面甩着自己头发上的雨珠，一面高声喊叫，而你的朋友却慌慌张张地藏着什么东西。此时，请你不要追问，因为这是他独有的秘密，你更不要因此而认为他有意疏远你，不相信你。心中藏着属于自己秘密的人会认为，这是他们的权利，朋友没有必要占有它。

朋友要保守秘密并不是对你的不信任，而是对自己负责。你同样也需要保守自己的秘密，这一切并不证明你和好友之间的疏远；相反，明智的人会认为，如此对方的友谊会更加可靠。斤斤计较，你一定会失去好友。同样，在你朋友觉得难为情或不愿公开某些私人秘密时，你也不应强行追问，更不能私自以你们的关系好而去偷听偷看或悄悄地打听朋友的秘密，因为保守秘密是他的权利。一般情况下，凡属朋友的一些敏感性、刺激性大的事情，其公开权利应留给朋友自己。擅自偷听或公开朋友的秘密，是交友之大忌。

第十一章　认清领导才好相处

很多人都会困惑这样一个问题：唉！为什么领导会这么难缠呢？的确，即使你再热爱这份工作，如果不能与领导愉快共事，那么恐怕美梦就要变噩梦了。到底该怎么做，才能看透领导？你也许会觉得这听来似乎不可能，多棘手啊！别急，本章将会为你揭开谜底。

领导不同，打交道方式不同

第一，与冷静的领导打交道，不可自作主张。

说话不多，举止安顺；高兴不会大笑，不会手舞足蹈；悲痛不会大哭，不会逢人诉说；认为对的，不会拍手称许，不会热烈表示赞成，他的举止始终保持常态。这是头脑冷静的人。

如果遇到冷静的领导，你提供意见，不要自作主张，等到决定计划后，你只要负责执行便好。至于执行的经过，必须有详细记载，即使是极细微的地方，也不能稍有疏忽，这种一丝不苟的精神，详细记载的报告，正是他所喜欢的。但执行中所遇到的困难，你最好能自行解决，不必请求。随机应变原非他之所长，多去请求反易贻误，最好事后用口头报告当时如何应付，他就会很高兴。但要注意的是，即使事后报告，也要力求避免夸张的口气，虽然当时的确十分难办，也要以平静的口气，加以轻描淡写为好，如此反而更可表现你的应变的本领。

第二，与懦弱的领导打交道，要当心他身边的实权人物。

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，再图应对的方法。一个机关的重心，不是名位，而是权力，权力的所在，才是重心所系。虽然说，名不正则言不顺，名位与重心，往往合而为一。然而，对懦弱的领导来说，名位是名位，重心是重心，绝不会合在一起。代为指挥的人如为正人君子，懦弱的领导还可保持着形式的尊严；如果代为指挥的人怀着野心，那是“挟天子以令诸侯”，政由己出，领导只是个傀儡而已。在这种处境下，你必须能与代为指挥者争相抗衡。否则必遭失败。你也不能与代为指挥者分离，任意分离，必难有所发展。你要明白，他既取得代为指挥的地位，在他的前后左右者是他的羽翼，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。在这种情况下，除非他的野心暴露，导致人心思汉，你才能有所作为。

第三，与热忱的领导打交道，采取不即不离的方式。

你如果遇到热情的领导，逢他对你表示特别好感时，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，要保持受宠不惊的常态，采取不即不离的方式。“不即”可使他热情上升的走势缓和，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。“君子之交淡如水”，对于热情的领导，最好就是用这种方法。如果你有所主张或建议，也要用零卖方式，不要整批发售，如此才能使他对你时时都感到新鲜。对于他所提的办法，你认为对的，赶快去做，否则“夜长梦多”，过了些时他会反悔的；你认为不对的，不必当面争辩，只要口头接受，手中不动，过了些时他自知不妥就不再提起了。

总之，对热情的领导，只能用急脉缓受的方法。万一他的情绪低落，你就安之若素，静待适当机会，再促其感情回升。他的感情好像时钟的摆，摆了过去，还会再摆回来的。除非你们之间发生误会，彼此间多了一重障碍，才不会再摆回来。

第四，与豪爽的领导打交道，要突出自己的能力。

如果你遇到的是豪爽的领导，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，只要时机成熟，绝对不担心没有发展的机会。他自己长于才气，所以最爱有才气的人。惟英雄能识英雄，你是英雄，不怕他不赏识你；惟英雄能用英雄，你是英雄，也不怕他不提拔你。

你当机会未到时，仍很愉快地工作，并做得又快又好，这表示了你

游刃有余的能力。同时还要随处留心机会，一旦发现可以异军突起时，就要好好把握。切记所计划的一切要十分周详，然后相机提出，只要一经采用便可脱颖而出。意见被采用，表示你有眼力，若再委托你来执行，便足以说明你的能力已被肯定。你的发展既然已有了好的开端，路子也已经摸准，那么只要一步一步地走上去，迟早会出人头地，可以不必求之过急。

第五，与傲慢的领导打交道，要谨守岗位。

傲慢的人，多半有足以傲慢的条件。失去了这个条件，傲慢的很可能一反其从前之所为；拥有了这个条件，伪谦的，也会改变其常态。可见傲慢是后天的，不是先天的，而是环境所造成的。这种足以改变一个人个性的环境，一是挟富，一是挟贵。

你的领导如是个傲慢人物，与其取宠献媚，自污人格，不如谨守岗位。这样，他人虽然傲慢，但为自己的事业计，也不能完全摈斥了求功的君子。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。

第六，与阴险的领导打交道，要小心谨慎。

阴险的人，城府极深，对不如意事，好施报复，对不如意人，设法剪除。由疑生忌，由恨生狠，轻拳还重拳，且以先下手为强，抱着与其人负我，不如我负人的观念。不疑则已，疑则莫解。其人喜怒不形于色，怒之极，反有喜悦的假相，使你毫无防范。

总之，阴险的人绝不会采用直接报复的手段，而总是使用阴谋。如果你的领导不幸就是这种人的话，你只有如临深渊，如履薄冰，兢兢业业，一切惟领导的马首是瞻，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。

让领导信任你，得抓住时机

每个人在这个问题上都倾向于对自己有利的解释，因为谁都不愿意让上司不信赖自己。我曾认识一个 20 多岁的销售员，有一次他对我

说：“与上司相处，有些事情是需要说开的。”

原来他的上司只比他大两岁，两人的关系处得很随便，甚至经常在一起打牌，彼此交情不错，他以为上司对他很信赖。

但是有一次发年终奖时，他却发现并没有他想象的那么多，甚至比一些比他表现差的同事还少，因而百思不得其解，心想，都是铁哥们了，怎么这样对待我呢？为此，有一天下班后，他到上司家里去，一本正经地向上司说起他所做的工作与所发奖金不相称的事，令人惊讶的是，上司对他的工作情况并不很了解，甚至他曾经向他说过的一些事，他也不记得了。

“自从那次谈话后，上司改变了对我的看法，这一次发奖金还过得去。说真的，有时候，事情还是谈开了好。”他深有感触地说。平常如果该讲的话不讲，该争取的事情没有争取，则自己工作能力也会被低估，最后会发现自己并不如想象中那样受信赖，这种情形屡见不鲜。所以，不要因为与上司很要好，就以为一定受信赖，这是一种很天真的想法，上面那个销售员的情况就是个教训。然而，如果上司对你说：“这一切全靠你了。”“委托给你了，好好干吧。”“对你有信心哟。”说这些话时，你的想法如何呢？说这种话的上司到底是何种人物，这点是很重要的。假如上司不能信赖下属时，他一般不会率直地将前述的话说出口。假如他是一个工于心计的上司，则他不但不会说出对你的真实看法，也不会表现在态度上，反而会装出信赖你的样子，那么他也会说出前述的话。这时你如果不折不扣地相信这些话，而当有一天你识破是一句假话时，你所受到的打击将是沉重的。

为了验证上司说这种话的真假，你不妨对上司提出问题，看他采不采纳你的意见。说不定上司笑容满面的脸孔会突然变得阴沉，或者不再说“一切全靠你了”的话，而吐露出“不能相信你所说的”一类的话。对此，也用不着用“原来这个人是这样”来责备上司，而应该更加努力充实自己，以逐渐增加上司对你的信任。

也有许多上司是为了鼓励下属，才经常说这种话，如果上司对下属说：“你到底会不会做？我不放心。”则有可能使软弱的下属不但失去工作干劲，甚至连不多的自信也一扫而光，稍微聪明一点的上司都不希望产生这种结果，所以才会说“我信任你”“好好干”来激励下属。虽然没有必要产生自卑感，但也不必因上司说了“信任你”之类的话而沾沾自喜。宁可认为自己远未受到上司信赖，从而更加努力，以争取真正的信赖。

在现实生活中，我们经常可以见到这种情况，不少人在工作中兢兢业业，埋头苦干，但不善于用语言展示自己。这样，尽管他们很本分地工作，实事求是地说，也做出了很大的成绩，但对一个管理很多下属的上司来说，他们实际做出的成绩却很容易被遗忘，更糟糕的是上司可能还会觉得“不知他们在想些什么，真是摸不透的人”。由此，不但自己吃亏，同时也让上司感到为难。

现代社会生活步调加快，每个人的工作和生活都是紧张而繁忙的，谁都没有多少空闲和余力去打听和了解别人做了些什么或正在做什么以及准备做什么。因此，如果你要想让别人了解你，你就必须抓住适当的时机，将自己的想法和愿望主动地表达出来。

当然，若一个人经常夸夸其谈，说要做这做那，但一旦具体要他去做某件事，就迟疑不前，典型的“光说不做”，也是不会让上司信赖的。

要获取信赖，就必须信守诺言，大部分爱推诿的人，一般都会失去上司的信赖。为了得到上司信赖，你一定要遵守下面的原则：

①站在对方的立场来思考问题；

②确确实实信守诺言；

③言行一致；

④彼此要经常沟通；

⑤替对方的难处作想；

⑥不要去处不明。我们常可看到这种情况，当上司叫某个下属时他却不见踪影。一般来说，上司召唤其下属，必定有事，并且很可能是要紧的事。

比如，某个机关正在开有上级领导参加的会，与会的某局长从会议室外打电话叫下属小李来，可偏偏小李不在。与小李同办公室的小牛问局长别人来行不行。某局长说：“不行，有一些资料必须由他来说明，他到底去哪里了？”

在这种情况下，这位局长一定坐立不安了，一则需要他说明的事有可能无法说清楚，二则在这么多与会者，特别是上级领导面前，让人感

到连自己下属的去向都掌握不了，面子上也过不去。这位局长可能从此再也不会对小李有什么好感了。

当然，这并不是要每一个下属始终贴坐在自己的位子上，但你起码要做到：第一，离开办公室时，要将去处给同室的人说清楚。第二，如果预先知道机关要开中干会，而且也知道会议的议题，你就应该能够预料是否会牵涉到自己的工作范围。如果是，那么你当天就最好不要走开。

先了解自己，再洞察上司

人需要自知之明！当你接受了一个新的职位时，只有当真正了解自己，清楚地知道自己的长处与不足，才会正确地安排工作，也才会知道自己究竟该做什么，不该做什么了。

因为你的单纯，使得上司总是有利可图；利用你对他永远的忠诚，他总是使出浑身解数让你更多地为他工作。他会让你先尝到一点儿甜头，然后心甘情愿地为他办事；或者就因为他轻描淡写地表扬了你一句，“我知道你是不会让我失望的”，你就误以为他对你是何等的信任，于是满心欢喜的为他卖力；亦或者你畏惧他的缄默不言，畏惧他对你的吹胡子瞪眼，而只好照他说的去做；也可能他先大肆表扬了你一番，而后说：“但是你应该……”于是你就以为是自己干得不够好而马不停蹄，不厌其烦地做着你早已干了无数次的工作。

事实证明：甜言蜜语很容易让入迷失自我。

或许当你从迷失中醒来时，会觉得自己一直处于被剥削、受利用、被歧视的地位，你觉得那么的委屈。但是应该怎么办呢？怎样才能既保住你的工作，又不使你的工作遭遇任何不测，并且使你得到上司公正的对待呢？如何始终以一个胜利者的姿态来面对一切呢？

准备好完备的计划，做好一切准备，行动上的，以及心理上的准备。考虑到一切可能的情况，上司可能会问的一切问题，准备好所有的答案。只有这样，当他触及到你最易受感动的灵魂或最敏感的神经的时候，你仍可以应付自如而不至于手忙脚乱。

一、坚守自己的立场不动摇

无论是苦是甜，都不要轻易尝试；也不管他的话是良言还是阴谋，不要明显地表现出喜滋滋或者怕得直哆嗦，谨记：凡事三思而后行，考虑清楚后才能采取行动。

二、事先练习将要说的话

首先考虑清楚你和上司谈话的真正目的，然后认真地、逐字地说出你要说的话，并大声地说出来，让你自己听见！如果可以的话，也可把自己的声音录下来反复听，推敲修改你要说的话。

三、给自己足够的时间把问题考虑清楚

预计一下你的谈话将会带来什么样的效果。对于上司正确合理的要求，你就该欣然接受。如果这些要求不合理，就抛砖引玉式地询问清上司的真正意图。如果不当的要求并非经理当面和你提出，那就委婉地提出拒绝，或寻找合适的借口，给自己足够的时间去把问题考虑清楚。

可行路之一：上司，你是在生什么气吗？我冒犯你了吗？如果这样的话，我道歉，但请告诉我，这样我才好改正。（以沉默来对待，如果上司有悔意，则试着挖出他的敌意，使之在你的控制范围之内）

可行路之二：上司，我很感谢您这么赏识我，给予我这么高的评价，但我们是不是该把分配销售跟惯例结合在一起，也许我们应该……（先敷衍一下他假惺惺的表扬，然后很快转移到正题上来，跟他谈谈当前最现实的、最实际的东西，真真正正地帮上司一把比献媚奉承要强得多。

可行路之三：让咱们都冷静一下，让我重新考虑一下你所说的话。给我点时间，因为我不想浪费您更多的时间，等我想通了会主动找您的。

可行路之四：（笑着说）啊？上司，你不会在试着让我觉得内疚吧？（言下之意：“上司，实际一点儿吧，别让我跟你一样死得太惨。”）

不要让那些好占便宜的上司目的得逞，无论你采取何种方试，一定要让他们知道，你已经发现了他们的诡计，要以一个胜利者的姿态出现。当他们触及到你的敏感神经，以为你会手足无措时，给他们点厉害

瞧瞧，让一切都控制在你的手中，坚持自己的立场不动摇。

适时露一手，让上司刮目相看

乾隆一生多次去江南巡游。乾隆下江南的真正意义除实地考察一些民情外，更主要的便是游山玩水。因此在随从官员中，少不了纪晓岚、袁枚、刘墉等文人雅士们开心凑趣，开心解闷，而每次下江南都能给后世留下一些可供谈笑的风流佳话。话说这年，乾隆皇帝在宫里住得烦闷，又想出来走走，决定再次下江南，随行人员中依旧有纪晓岚、袁枚、刘墉等人。

出得紫禁城，抛却宫中的繁杂事务，立刻觉得神清气爽，格外舒畅。不多时间即到了通州。乾隆打起轿帘一看，通州道路宽畅，行人来来往往，车水马龙，一片热闹景象，立刻来了兴致，召纪晓岚至轿前说：“纪爱卿，通州乃京门首驿，一派繁华，你可知江苏也有一通州，也是交通要道，这真是南通州、北通州，南北通州通南北。”

纪晓岚一听，知道乾隆无意中出了一个上联，要自己对下联。刚出京，可千万不能扫了皇帝的雅兴。可这个上联说的巧，下联很难对。纪晓岚往路左右一瞅，看到有好多当铺，便有了主意，说：“万岁，你瞧这路东西两侧，东当铺、西当铺，东西当铺当东西。”

乾隆一听，说：“纪爱卿果然名不虚传，此联对得即景生辞，自然天成。”随后君臣一行弃马登舟，沿着京杭运河兴致勃勃地继续南行。来至沧州地界，远远看到运河东岸有一寺院。乾隆说：“纪爱卿，到了你老家沧州了，这是什么寺院如此恢弘？”纪晓岚马上回答：“启禀万岁！此乃沧州名刹水月寺。”乾隆说：“水月寺，好啊！纪爱卿，我有一联，你何不对来？”纪晓岚说：“请皇上赐联！”乾隆吟道：“水月寺鱼游兔走。”这个上联看似平常无奇，实则构思巧妙，水中有鱼，月中有兔，月映水中，兔伴鱼动，又是本地风光，现成之景。

纪晓岚听后，略加思索，便说：“山海关虎跃龙飞。”山海关对水月寺，虎跃龙飞对鱼游兔走，而且山中有虎，海中有龙，山海关本身又依山傍海，上下呼应，自然贴切，乾隆听后拍手称妙。君臣一行过了长江，大自然也换了个天地，一改江北辽阔粗犷的面貌，处处山青水秀，景色宜人，乾隆不住称好。这时江南大才子袁枚上前说：“万岁，我们南方是多山多水多才子。”乾隆称是。纪晓岚上前说：“袁大人，你们南

方虽是多山多水多才子，但我们北方有一天一地一圣人。”乾隆听后说：“纪爱卿真是厉害，连开玩笑也不让过。”说完三人哈哈大笑，继续前行。到了杭州，已是黄昏时分，君臣一行下榻行宫。第二天一早，畅游西湖。西湖的早晨别有一番景致：四周袅袅的炊烟，湖面上一层薄雾，水中的红鲤成群结队地游来游去。远处有一艄公头戴斗笠，身披蓑衣，划着小船，唱着渔歌，优哉游哉，自得其乐。见此情景，乾隆兴致大增，问到：“众位爱卿，谁能就眼前景象用十个‘一’字做一首诗？”话音落后，沉默了很长时间，无人答话。

乾隆说：“论文才，有‘南袁北纪’之说，袁爱卿先说说看。”只见袁枚搜肠刮肚，一脸的木讷，说：“万岁，微臣愚钝，一时想不起来。”乾隆说：“那纪爱卿呢？”其实纪晓岚早就想好了，只是一路上出尽了风头，这次不愿占先罢了。听到皇上钦点，才轻轻吟道：“一篙一橹一渔舟，一个艄公一钓钩；一拍一呼还一笑，一人独占一江秋。”吟罢，大家一数不多不少，正好十个“一”字，乾隆赞叹到：“论才华还是纪爱卿胜大家一筹啊！”

君臣等人一唱众和，妙语连珠，气氛高涨，时不时地传出一阵笑声。不觉已到傍晚，艳红的晚霞照在湖上，波光粼粼，树影倒立，给美丽的西湖增加了一层诱人的光环。

上述故事就充分说明纪晓岚能投乾隆皇帝所好，一行之中，充分展示了自己的才华。现实生活中，倘若能够在和别人，尤其是和上司或重要的人物在一起的时候，把握准了他们的所好，适时展示自己，让他也对你另眼相待，事情也许就会在不经意间向着有利于你的方向发展呢！

按主持风格认识上司

凡任职于大型企业的人，免不了都会有出席会议及主持会议的经验。会议中能否在时间内完成会议事项的讨论，与主持人的场面控制能力有很大的关系。同样的，主持会议的风格与一个人的个性也有若干关联。请看以下的分析。

独裁型：这种主持会议方式的人多属实权型人物，他们在公司握有生杀大权，开会之前已经胸有成竹，腹案在先，不容他人置疑。之所以让其他与会者出席，只是为了标榜民主，满足与会者的参与感及虚荣心罢了。

教师型：多属专家级人物，他们学有专长或精通公司某一项业务。开会时，往往把出席者看成学生，谈事情惟恐学生不明白或懂得不彻底，往往不惜一而再、再而三地重复解说，甚至到了浑然忘我的境界。

超人型：多属公司内当红的人物，或是上司跟前的亲信，并常以此自豪。他们往往会占据会议中三分之二的时间，在会议上唾沫横飞、高谈阔论。如果有人直抒己见时，他们也会有意无意地打断。这种人头脑敏捷，经常见风转舵。他们的口头禅是：“出了事由我负责。”一旦出了大事，上司并不会找他们麻烦，因为他们早已找人当替罪羊了。

圆滑型：这种类型的人主持会议时圆滑如水管，会毫无保留地将上意下传、下情上达，但若要他们做决定则十分困难，他们往往以“我一定传达大家的意见，请静候佳音”，或“我会尽力替大家争取，请稍安勿躁”。如果你真抱持希望，往往是杳无音讯。

学者型：这种类型的人多属企业第二代接班人，温文有礼而谦虚。其他出席者虽然可以在会议上畅所欲言，提出意见，但往往因为他们的理性有余，魄力不足，而使得会议难以达成结论。

野心型：这种人主持会议通常怀有野心，为了摆架势、显威风，经常通知不相关的人出席会议，甚至派部属与会助阵。而且为了维护某种权力或目的，他们常会借机塑造“多数民意”的假象，迫使上级就范而得以如愿。

看签名、识上司

名字是一个人的身份代号。古往今来，有多少人想名垂青史，可见人们对自己名字的重视。

时至今日，人们的交际圈越来越大，交际也越来越频繁，亮出自己名字的机会越来越多，于是签名成为人们一项重要的交际内容。签名有美有丑，有大气也有小气，千姿百态，让别人不仅获得签名者的个人信息，还把他们的性格读了出来。

1．名字写得特别大的人

表现欲望强烈，喜欢招摇，注重表面文章，总是将非常多的精力用

到衣着打扮上，给人留下良好的视觉感受，但不会让人对他们念念不忘，因为他们没有办法打动他人的内心。他们总喜欢将众多的任务揽于一身，但是他们的工作成绩暴露出他们的真实面目，那就是他们能力有限，遇到困难显得软弱无能，更有甚者无法善始善终，中途退却，所以他们没有成就大事的可能。

2．名字写得特别小的人

他们的性格与签名特别大的人截然相反，不喜欢在大庭广众抛头露面，惹人注意，既不积极用特别的外表吸引他人的注意力，也不主动向他人打招呼和表示什么。他们对自己没有足够的信心，工作上的表现虽然不是十分积极，但属于自己的工作都能集中精力来完成，没有很强的功利心，甘于平淡的生活。

3．名字向上的人

通常都有雄心壮志。他们不畏艰辛，坚定执著地朝着自己的理想前进，积极乐观，会想尽办法战胜眼前的困难。他们喜欢荣誉和鲜花，对世间的一切享受非常热衷，这也是他们不懈努力的最终目的。他们可以成就大的事业，同样也会将灾难降临到他人的头上。

4．名字向下的人

通常是消极的等待者或妥协者，总是一副无精打采的样子，犹如大病初愈，又好像经历了什么沉重的打击。他们自信心不足，不敢设计理想，见到他人取得荣誉虽然有时也会热血沸腾，但转眼间又去随波逐流了。

5．名字向左写的人

不喜欢按照常规办事，喜欢标新立异和追求不同凡响。如果他们喜欢某个人，就会冷酷到底，如果讨厌某个人，则会热情周到，不亲假亲。他们喜欢表现自我，在陌生人面前直言不讳，而他们认真诚恳而又不失幽默的表现往往会博得大众的喜欢。

6．名字向右写的人

积极乐观，信心十足，总是一副充满朝气、和蔼亲切的样子，在人

际交往过程当中经常主动向他人靠拢，别人也会笑脸相迎，和他们愉快地交谈。但这并不是他们成为社交高手的主要原因，他们真正的高明之处是“醉翁之意不在酒”，在交往的时候表面热心参与，而实际上置身事外，对全局进行缜密的观察，别人的一举一动几乎都逃不过他们的眼睛，所有的发展变化都在他们的预料当中。

第十二章　职场江湖，认清同事

在职场中混，同事是不能选择的。与各类同事们相处，对他们的性格特征、处事方式进行一个全面的了解是非常有必要的。那么，如何了解他们的性格呢？

通过打电话认识他

利用电讯设备进行人际关系的交流，已经是现代人不可或缺的沟通方式。由于它与面对面的沟通不同，所以我们可以从一些打电话的小习惯中归纳出人的心理。

一心二用型：与人通电话的同时并进行一些琐碎的工作，如擦桌椅、整理文具等。这种人富进取心，爱惜光阴，分秒必争。悠闲舒适型：通电话时舒服地坐着或躺着，一派悠闲自得样。这种人生性沉稳镇定，泰山崩于前而色不改。以笔代指型：习惯用铅笔或圆珠笔代替手指去拨号码的人，性格急躁，经常处于紧张状态，不让自己有片刻的休息。电线绕指型：打电话时不停地玩弄电话线的人，生性豁达，玩世不恭，天塌下来当棉被盖，知足地乐天知命。边走边谈型：通电话时从不坐定在同一地方，喜欢绕着室内踱步的人，好奇心重，喜欢新鲜事物，讨厌任何刻板的工作。以肩代手型：习惯把听筒夹在头和肩之间的人，生性谨慎，对任何事情必先考虑周详才做出决定，极少犯错。

信手涂鸦型：边与人讲电话时，边在纸张上信笔乱画的人，具有艺术才能和气质，想像力丰富但不切实际。天性乐观的个性使他们经常可以轻易度过一切困难。

紧抓话筒型：通电话时紧紧握住话筒的人，生性外圆内方，表面看似怯懦温驯，实则个性坚毅，一旦下定决心，绝不轻易改变。平淡无奇型：无特殊习惯，一切动作均出于自然，这种人生性友善，富自信心，

对自己的生活操控自如，能屈能伸。

办公桌也会说话

办公室是职员工作的场所，内部都是与员工工作密切相关的陈设。由于每件陈设都融入了职工的喜好，所以在办公室里，每一个员工的办公桌都可以展现出这个人的性格特征。英国心理学医生斯弟恩教授在很多年前就开始研究办公环境与职工之间的关系。经过长期的实验和求证，他找出了内部陈设（如办公桌）与职工的性格之间千丝万缕的联系。

办公桌内部整洁的人，有很高的工作效率，是个很出色的员工。他们严于律己，为着崇高的目标坚持不懈，特别珍惜时间，每个时间都有相应的工作，办事和工作都有条不紊。他们适应能力较差，对于突如其来的变故常常应接不暇，手忙脚乱，有时候会乱了阵脚，发生错误。

办公桌里空空如也的人，通常是急性子，他们为了工作方便，免除工作中从办公桌找资料的麻烦，常常把所需要的放在伸手可及的地方。他们通常很有事业心，一般都可以成为老板。为了工作其他的全然不顾，会把桌面弄得乱七八糟，不过有秘书小姐会帮他们收拾干净。

办公桌凌乱不堪的人。他们的办公桌里被塞得满满的，而且根本就不知道哪些文件是作废的，哪些文件是紧急的。他们温和善良，痛快直爽，办事干净利落，但往往做事没有计划，仓促应战，结果不佳，喜欢追求简单，不愿把事情规划得透不过气来，没有长远的眼光，但比一般人有较强的应变能力。

办公桌里放钞票的人，通常是对任何事情都要产生怀疑的人。他们不完全相信银行，所以不把所有的钞票都存入银行；对家庭也不放心，时刻担心被盗，但也会留一些钱用于日常生活需要；对工作地点也不放心，所以办公桌中要放一点钱。为了到哪里都有钱用，他们会在很多地方存放钞票。

办公桌里存放纪念物的人。办公桌里的物品琳琅满目，种类繁多，有儿时的玩具、情人的相片、老掉牙的首饰，甚至还有学生时代的舞会邀请函。他们不善于与外人打交道，也不愿意同外人有过多地接触，经常独来独往，但与故人联系得较为密切，靠着美好的回忆调剂生活和排

遣孤独，常在夜深人静的时候独享愉悦，情感丰富，也较脆弱，很容易受到伤害。

冷静面对“糖衣炮弹”

人们的天性是喜欢听赞美和夸奖，恭维赞美的话人人都喜欢听，就是你平时不喜欢的同事向你说好话时，你的心里也是由衷的喜悦，就会觉得他也变得不那么讨厌了。但当你受到来自别人的赞美表示出极大的兴趣时，不要忘乎所以、迷失方向，要小心同事不良的动机，小心他对你别有用心。

要分清赞美来自何方，欣赏者属于哪类。假如欣赏你的人是领导和资深的元老，这是非常令人高兴的。能够得到上司的欣赏，那将是你飞黄腾达的开端，对你日后的发展起着很大的决定作用。如果赞美和欣赏的话语来自平时有过节的人口中，那就要认真仔细地品味和分析了，要提高警惕性，不要被你的对手当猴耍。

如果有一天某位同事对你非常信服，常常会当众给你戴高帽子，声称“在我们公司里只有你可以胜任这项工作。果然不出我的所料，你把事情做得太棒了。”或者说“你真有能力，无论什么事情交给你去做，里里外外的人都喜欢跟你合作，如果这件事交给别人去做，就不会有这样的好结果。”

这些恭维的话不断向你飞来，这时你不要高兴得太早了，即使你确实如他所说的那样有才华，但这些话听到别人的耳朵里，却是会对你产生反感的。这时你应该仔细想想，这位同事当众夸你的目的是什么，如果他居心叵测，故意抬高你的功绩，制造你高不可攀的形象，让其他人看不顺眼，你就要对这种人小心提防。如果遇到这种情况，不妨公开说道：“你过奖了，这件事让你去做，同样也可能干得非常出色，我跟你比，并没有太大区别。”或者是私下里告诫他：“多谢你的夸奖，不过我不太喜欢这样，以后请不要公开说赞扬我的话。”

常常有同事喜欢捉弄别人，所以，遇到别人恭维你，千万不要认真，当面对他不加理会，这样的同事常以声势取胜。你只要头脑冷静，不被夸奖冲昏头脑，他就不会对你构成威胁。

从处理信件上看同事

在现代的社会中，通讯设施越来越先进，方便和快捷的通讯方式在很多时候使很多人忘记了还有写信这么一回事儿，写信进行沟通和交流仿佛已是上个世纪很久远的事情了。但这是针对一部分人而言的，写信的联系方式虽然在今天已经不如以前了，但在一定范围内还普遍存在着，所以对于从处理信件来观察一个人还是有必要的。另外，随着科技的发展，很多人都到网上去交流，在网上发电子邮件其实也是写信的一种方式。

一收到信就打开并在最短的时间内写好回信的人，他们的时间观念一般来说还是比较强的，希望尽快地把事情做好，然后去做其他的事情，同时也不希望对方等得太久。但也有一种情况是，他们只是在对信件的处理上表现得比较积极，因为写信的人是他比较重视的，但在其他方面则比较散漫和随便，得过且过就可以了。

接到信以后不开信，也不看，就把它丢在一边不管，继续做其他的事情。这样的人，如果他不是存心要不看信，就表明他的工作、学习、生活是很忙的，时间被安排得很紧。至于那些不是特别重要的信件，自然就会放在一边，等到时间充裕的时候再处理。当然，可能永远不会有处理的时间。

接到信以后，请别人代自己打开信件，这样的人对别人多是充满信任感的，否则不会让别人替自己打开信，毕竟信是属于比较私人化的东西，并且他们不擅长隐藏自我，可以将许多秘密说出来与他人共同分享。这种人自我意识比较强，人际关系总的来说还是比较不错，他们虽然比较以自我为中心，但还较慷慨，凭这一点可以使自己赢得他人的信任。

在接到信以后，先仔细地看完寄信人的地址以后，再打开信看信的内容。这样的人，生活态度多是比较严肃的，他们做事很有规则性，而且很彻底，要么不做，做一定要把它做得很好。

在接到信以后，进行一番选择，先把私人信件拣出来，看完以后再去处理其他的信件。这样的人多是感情比较细腻，而且特别重情谊的人。他们一般来说在性格上显得有些脆弱，需要得到别人的安慰和扶持，这也是对私人信件比较看重的一个非常重要的原因。

信箱总是满满的，从这一点就可以看出，其人际关系是相当不错的，有很多可以用写信的方式进行联系的朋友。这种人多属外向型人，

为人多比较随和亲切，能够关心人，为他人着想，所以很容易获得他人的信任和依赖，他们很满足于这种什么东西都有很多的良好感觉。

与信箱满满相对，信箱总是空空的人，性格是比较孤僻和内向的，不太容易与他人进行沟通和交流，心里有很多属于自己的隐私，但他们不会将这些说出来与他人分担和分享。这样的人由于性格注定自主意识比较强，凡事不用征求其他人的意见，就有自己的主张，常我行我素。他们常走极端，不是过分坚强，就是过分地脆弱。

喜欢阅读垃圾信件的人，其好奇心是比较强烈的，他们希望能够接受一切自己感兴趣的东西。基于这一点，他们对新鲜事物的接收能力特别快。因为有些东西是比较无聊的，他们在看的时候，又练就了自己的忍耐力和宽容力。

与上一种人相反，见到垃圾信件就丢掉的人，他们在为人处世方面都是比较小心和谨慎的，有自我防卫意识，不会轻易地相信某一个人。这一类型的人多少有些愤世嫉俗，所以显得不够圆滑和世故，所以人际关系会存在着一些不如意之处。

从对待表扬的态度看人

表扬是对成绩的肯定，表示大众接受他们的行为或某种观点，是人人都期求的一种外界反应，受到表扬的人往往会得到心灵上的愉悦和满足。有的人把表扬看得特别重，甚至胜过生命和财富，也有的人把表扬看得微不足道。因此，我们可以从一个人看待表扬的态度来观察他的内心世界。

危险处境考验的是一个人的勇气，功名利禄能够检验出一个人的德性，一个人的耐性可以从琐事缠身的时候看出来，而一个人在接受表扬的时候所产生的反应，将暴露出什么信息呢？

１．一听到表扬就面红耳赤

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，他们不仅对表扬很敏感，对批评也很敏感，更经受不起意外的打击，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。

2．一听到表扬就以为自己听错了

听到赞扬的话，他们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，经常以忍让来换取安宁，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，他们与他人能够相处得非常融洽。

3．对表扬无动于衷

他们对表扬充耳不闻。他们在工作当中兢兢业业，不喜欢因为受到别人的注意而浪费时间和精力。他们顺其自然，不喜欢争强好胜，奉献是对他们的高度评价，他们宁愿独处一室进行研究和创造，也不愿加入烦乱的集体生活当中。

4．听到表扬时也去表扬别人

听到别人的表扬，他们立刻会用相应的表扬话语回敬，让对方有被回报的感受，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，不愿欠他人的情，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念头。

5．听到表扬时极力否定

经常用诙谐的话语回敬别人的表扬，有时否定对自己的表扬。他们极其强调私人空间，不愿受到他人的干扰，将众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一种手段，他们通常不会和别人建立起深厚的情谊。

6．乐于接受各种表扬

乐于接受表扬，并且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，胸怀坦荡，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，别人非常愿意和他们相处，慷慨大方，能够给予朋友及时有效的援助，和他们共渡难关。

7．从来不把表扬放在心上

别人的表扬从不被他们放在心上，他们根本没有心情为表扬浪费过

多的时间，所以总是找其他的话语来改变话题。他们反应灵活、机智聪明而且才华横溢，富有眼光，既现实又干练。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，容易成就伟大的事业。

8．听到表扬时非常平和

对别人的褒扬，既不会沾沾自喜，也不会漠视不理，总是恰到好处地表达出由衷的感谢。他们稳重踏实，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。

图书在版编目（CIP）数据

微反应心理学：小动作背后的秘密 / 赵飞编著. —广州：广东旅游出版社, 2014.5
ISBN 978-7-80766-254-9

Ⅰ. ①微… Ⅱ. ①赵… Ⅲ. ①心理学—通俗读物
Ⅳ. ①B84-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第054698号

责任编辑：梅哲坤
封面设计：兆天书装
责任技编：刘振华

广东旅游出版社出版发行
（广州市天河区五山路483号华南农业大学公共管理学院14号楼3层 邮编：510640）
北京紫瑞利印刷有限公司
（地址：北京市海淀区上庄路58号）
广东旅游出版社图书网
www.tourpress.cn
联系电话：020-87348243
710毫米×1000毫米 16开 16印张 260千字
2014年5月第1版第1次印刷

[版权所有 侵权必究]

本书如有错页倒装等质量问题，请直接与印刷厂联系换书。

目录

序言
上篇 微反应心理学理论篇
第一章 “外貌协会”的第一印象
开开合合——嘴巴的奥秘
心中所“想”，面上所“相”
眼神所至，心之所向
表情，内心世界的反映
视线所指，心“向往”之
第二章 姿势与性格，千丝万缕的联系
从坐姿中揭示性格的奥秘
“走”出来的本性
从站姿中解读你的性格密码
教你解读睡姿密码
你可以这样解读腰部密码
腿部密码全揭秘
第三章 种种手势，种种心得
手指有长短，寓意皆不同
指尖上的心理，你看明白了吗
自信，你的手势与众不同
搓手的心理，依“角色”而定
手掌所透露出的信息
握手，信息量很大
第四章 察言，言为心声
口头禅的个人特色
从话题分析，八九不离十
通过说话方式来识人，真实可信
主持会议的方式，与性格密不可分
不同的幽默用法，揭示了不同的性格
说话的韵律，揭示了说话的人
谈话的特征揭示了信心的有无
辨析言语，认识德才
第五章 别对我说谎，我懂微反应心理学
撒谎时瞳孔的反应

撒谎时眼神的反应
经常撒谎，经常摸鼻子
抓耳挠腮，他一定紧张
细节告诉你，他是否在撒谎
撒谎的言辞特征
说谎者的自我掩饰
说谎者的典型行为
真相就在你的细微观察之中
第六章 有趣的心理测试，测测自己的心理
一系列爱情心理测试题
你是哪种魔鬼
测测你会多久厌倦一个人
从发短信看你的致命弱点
著名心理测试
下篇 微反应心理学实践篇
第七章 举手投足间，性格自然知
日常性动作的个性色彩
“刷”出来的性格
“洗”出来的性格
“吃”出来的性格
开车“开”出来的性格
其他生活习惯的性格密码
烹饪“烹”出来的性格
第八章 物以类聚，人以“衣”分
不同的衣着代表着不同的想法
颜色不同，心理也不同
穿衣的风格，情趣的代表
一件T恤一群人
帽子中的性格特色
从领带看行事原则
淡妆浓抹女人心
提包中的大学问
鞋与人
小饰物中的大信息
第九章 如何交朋友，本章 告诉你
弄清楚朋友的类型
根据气质来认识朋友

根据兴趣爱好来认识朋友
朋友中的小人要识别
第十章 如何辨别人才，本章 告诉你
管理者看人的“三大原则”
学会“相人”
笔迹中流露出的个性
工作态度见人品
像伯乐一样发掘“明星人才”
管理者用人的“十二条法则”
第十一章 职场中人，认清同事
同事相处中的注意事项
打电话方式的性格色彩
办公桌上的性格密码
看同事，需仔细
面对同事的恭维要冷静
处理信件折射出来的性格特征
从接受表扬的态度看人

序言

社会是一个大舞台，处在社会中的你扮演着方方面面的角色。在家庭中也许你是孩子的父母，也许你为人子女；在家庭以外的世界中也许你是他 / 她的恋人，也许是他 / 她的朋友，抑或是公司的领导或下属、同行的竞争对手等等。在错综复杂的人际关系中，你都不可避免地要与别人打交道。

那么，在日常的生活和工作中，你是否曾因为无法说服别人而懊恼？你是否曾被别人牵着鼻子走而浑然不知？面对公司纷繁复杂的人际关系，你是否束手无策，经常唏嘘为什么有些人的心机那么深，为什么有些人那么有手腕？面对这些情况，你甘心始终陷入被动的局面吗？

这个时候，你需要了解他人的想法，这个时候，你需要懂得微反应心理学。

有的人，可能因为知识的积累、阅历的丰富、能力的突出等因素，可以在任何情况下都做到从容不迫，有时候明明很讨厌一个人却能够表现得很喜欢他。这些人都是演戏“高手”，即使“装”也会“装”得天衣无缝，然而，他们却忽略了一点：他们无法掌控自己的微反应。换句话说，“装”是“装”不出微反应的。因为微反应是人类经过长期进化遗传和继承下来的，是人类很自然的本能反应，它不会受到个人思想的操控，因此，它是最能体现人们内心想法的。再出色的“演戏”高手，再能“装”的人，当遇到某种刺激之后瞬间都会有微反应，他的演技只能排在微反应之后。所以，想了解一个人内心最真实想法的有效手段，就是阅读他的微反应。当你阅读到了他的微反应，那么，他之后的一系列“表演”就只是徒劳而已，因为真相已经被你看穿了。

与市场上的同类书相比，本书的不同之处在于，它为读者诠释的是作为人无法躲避的微反应的有效线索。

除了微反应，本书还为读者介绍了微表情和人们言语中所透露出来的信息。从人们面部表情的细微变化，到人们身体上的细微的小动作，再到人们谈吐所表露的信息。它们会帮助读者建立一个甄别对方是否表里如一的立体框架，从而让读者的判断能够更加准确。

日常生活中，我们之所以会遇到序言开始所提及的那些情况，是因为我们不知道他人内心的真实想法，容易被他人的语言误导，被他人装出来的表情和行为蒙蔽了我们的眼睛，欺骗了我们的内心。通过关注和分析他人的微反应正好可以让我们拥有开启他人内心的“金钥匙”，让我们能够通过反应看本质，从而捕捉到他人的真实目的，以使自己赢得博弈的最终胜利。

上篇　微反应心理学理论篇

第一章　“外貌协会”的第一印象

在和别人交往的时候，我们对别人的第一印象往往是停留在表面上。虽说“人不可貌相”，但实际上我们可以通过这个人的一些外貌特征来对这个人有一个初步的判断，进而可以作出是否和这个人交往的决定。“事事留心皆学问”，其实，我们可以从他人的一些外貌特点来看出他的性格。

开开合合——嘴巴的奥秘

有这样一个游戏——贴嘴巴，在不同的脸上贴上不同表情的眼睛和嘴巴，然后观察其中的新表情，不同的搭配当然有着不同的表情，可是同一双眼睛的表情搭配不同的嘴巴表情后，结果让人大吃一惊。以前总以为，眼睛是一个人情绪的全部表现，其实不然，嘴巴也是重要的情绪表现工具。

嘴巴有四种基本运动方式：张开闭合，向上向下，向前向后，抿紧放松，可以画出多种嘴角弧度，而不同的嘴角弧度也形成了不同的嘴部动作。而这些丰富的嘴部动作，也反映出了一个人的性格特征和心理态度。

嘴巴动作中最典型的是笑，这是人类最美丽的动作，也是最能观察对方情绪的一个动作。不同的人有着不同的笑法，嘴部的动态会有所差异。

首先，从笑的特点来分析一个人的性格。

（1）狂笑，嘴两端猛向上方翘。这类人精于社交，性情温和，能让对方感到亲切，具有冒险精神和积极的作风，乐于助人。这类人最适合做秘书工作，善于处理繁杂事务，越繁杂反而越觉得有趣。

（2）开口大笑，嘴两端呈平直。这类人的性格粗犷，不拘小节，行为大方。但缺乏一定的耐心，一遇到困难就知难而退，容易让人产生做事虎头蛇尾的误解。这种人可能会在经商方面有所建树。

（3）微笑，嘴两端稍下垂。这类人性格内向，不善言语，与人交流存在一定的困难，但注意细节，喜欢对对方的言语进行分析，唯一不足的就是做事时常半途而废，也因此难达愿望。但他们在手工艺、缝纫等技能方面很拿手，外语亦佳。

（4）眯眼笑，笑时嘴两端向下，几乎不开口。这类人的性格倔强固执，对周围人不够坦诚，有时明知其事但假装不知而不与人语，也往往因为这个而吃亏。性情还算和气，可一但不悦即大发脾气。他们多才多艺，有理想、有抱负，但不愿与人合作行事，因此也就很难成功。以上仅仅是从笑这一个动作来观察，然后，从一般的嘴角弧度判断一个人的性格和内心世界。

（1）嘴抿成“一”字形的人，其性格坚强，是个实干家的形象，交给他的任务一般都能圆满地完成，并因此而得到上司的赏识，有较多的机会得到升迁和提拔。

（2）喜欢把嘴巴缩起的人，干活认真仔细，是个好帮手，但不适合做管理者，因为疑心病很重，不容易相信下属，往往有后院起火的危险。另外，这种人还容易封闭自己。

（3）嘴角稍稍有些向上，这种人头脑机灵，性格活泼外向，心胸也比较豁达，能与人很好地相处，很随和，是个标准的绅士。

（4）交谈时嘴唇的两端稍稍有些向后，表明他正在集中注意力倾听谈话，这种人意志不太坚定，容易受对方的影响，并且也有做事半途而废的危险。

（5）下嘴唇往前撇，表明他并不相信你所说的事是真实的，并且他还想立刻找到证据来反驳你的理论，直到你承认自己说的是假话为止。

（6）上下嘴唇一起往前撅的时候，表明此人可能正处在某种防御状态。

（7）嘴角老是向下撇，此种人性格固执、刻板，并且内向，不爱说话，很难被说服。

（8）咬嘴唇。在交谈时，用牙齿咬住下嘴唇或是上嘴唇以及双唇紧闭的人，说明他正用心地听另外一个人的讲话，也可能是在心里仔细地分析对方所说的话，然后跟自己做个对照，也可能是在认真地反省自己。

（9）说话时以手掩口。一般女性比较常见，此种人性格较内向、保守，甚至有点自闭，不敢过多暴露自己。如果对方是个陌生人，还表示对对方存有戒心，或者在自我掩饰。

（10）时常舔嘴唇。此种人很可能压抑着内心因兴奋或紧张所造成的波动，因此他们常口干舌燥地喝水或舔嘴唇。

心中所“想”，面上所“相”

人的面部动作是能够比较准确地反映一个人的内心世界的。

1．头部动作

将头部垂下呈低头的姿态，它的基本信息是“我在你面前压低我自己”，但是这种姿态并不仅限于地位低下的人。当同事或居上位者做此动作时，它的信息乃是以消极的方式表达“我不会只认定我自己”，然后变成这样的目标：“我是友善的。”

头部突然高高抬起又回到原来的位置。这个动作的时机是刚刚遇见但还不十分接近的时候，它表示“我很惊讶会见到你”。在这儿，惊讶是关键性的要素，头部上扬代表吃惊的反应。

摇头本质上是否定信号。

把头猛力转向一侧，然后再回到原来的位置，这是单侧的摇头，同样传递“不”的信息。头部半转半倾斜向一侧是一项友善的表示，因为这种动作特别像是在与同路的人打招呼。

摇晃头部时，说话者正在说谎，而且试图压抑住要表示否定的摇头动作，但又不能彻底。

晃动头部，一般被用来表达特别惊讶的意思。其中隐含刚得知的消息是那么不寻常，以至于必须晃动头部才能确信不是做梦。

头部僵直，表示一个人特别有魄力而且无所畏惧，所以甚至什么东西在身侧摔破，都不屑一顾。或者是心里觉得无聊的表现。

颈部驱使头部从感兴趣之点往侧面方向移开，通常来讲，这是一种保护性的动作；或把脸部移开以回避对身体有威胁的事物，在特殊情况下，这个动作可借助掩饰脸部而隐藏自己的身份。

颈部驱使头部向前伸并朝向感兴趣的方向。这种动作传递的信息比较复杂，因为它既可以表达浓烈的爱，也可以表达深刻的恨。前一种情况是两个相爱的人，伸长脖子深情专注地凝视对方的眼睛；后一种情况则像两个冤家伸长脖子，探出头部以表示他们都瞧不起对方，而且瞪视对方如同洞察对方的眼睛；第三种情况则出现在某人渴望吸引你全部的注意力之时，因此他会把自己的脸探出来，以阻挡其他任何可能吸引你的东西。

头部从兴趣之源缩回，这是回避的动作。

猛地把头垂下然后隐藏脸部，也可用来表示谦卑与害羞。在心怀敌意的情况下，把头低下则具有截然不同的意义，其主要差异在于眼睛向前瞪视敌人，而不是随着脸部而下垂。

抬头是有意投入的行为。下属进入上司的办公室，站在上司面前，注意到上司正低着头在桌上写东西。如果他对眼前的人有畏怯之感，一般来说，他会站在那里无声无息地等侯，直到上司把头抬起来看他，才开口讲话。

头部后仰，这是势利小人或非常自信之人鼻子朝天的姿态。当一个人把头向后仰的时候，其情绪变化包括：从沾沾自喜、桀骜不驯到自认优越而存心违抗。基本上，这种姿态是挑衅的仰视而不是温顺的仰视。

头部轻轻地歪在一边，这个动作源自幼时舒适的依偎——小孩把他的头依靠在父母的身上，当成年人（通常是女性）把头歪斜一侧时，此

情此景就像倚在想象中的保护者身上一样。

头部低垂，一般来说，表明一个人对自己的内心非常厌倦。

2．嘴巴的动作

嘴巴的动作是表达感情的方式之一，而最显著的动作为笑。笑是最容易露出牙齿的动作，对动物可解释为威吓对方，但对人类而言则是代表亲切。在人类文化史上对“笑”有以下几种分类：微笑、大笑、狂笑、傻笑、含蓄地笑、苦笑、忍不住的笑等，能表达“笑”的语言很多。一般而言，有“笑”的场合，都能轻松地消除紧张气氛，较容易增加人与人之间的亲密度，促进活泼的气息，若有人在谈话场合露出笑脸，则更有助于人与人之间的和谐关系。另外，由资深推销员多年的经验可知：

（1）舔唇，表示友好（同意）；

（2）舌头在口腔内打转，表示不同意；

（3）嘴唇紧闭，下唇干燥时，表示不同意；

（4）压紧下唇，故作紧张状态，表示不同意；

（5）用力上下咬牙，使两颊肌肉颤动，面颊呈抽筋状，也表示不同意。

3．鼻子的动作

人的鼻子十分奇妙，许多文豪利用鼻子作为小说的题材，并不是没有原因的。翻开童话故事，国王是老鹰鼻，好好先生是朝天鼻，酒鬼定是酒糟鼻，由此可知鼻子是给他人印象的关键。在美容整形外科中，鼻子也是重要的美容项目之一。

在心理学方面把鼻子和手指作为一种关联，有下列的动作：

（1）把食指顶在鼻翼旁，表示怀疑；

（2）摸鼻子，表示不能接纳你、拒绝。另一种说法是人紧张时，鼻黏膜还容易引起生理上的变化呢！

4．下巴的动作

下巴与四肢组合的姿势也有关，对动物而言，甲要威胁乙时，为了让乙认为它很庞大，就会将背弓起，此时下巴突出。如果防备他物攻击时，全身会收缩，下巴也一样会缩起。仔细观察或逗弄周遭的猫、狗，就可以知道了。

在各种场合注意对方下巴的角度：

（1）下巴抬高：此人十分骄傲，优越感、自尊心强，望向你时，常带否定性的眼光或敌意；

（2）下巴缩起：此人仔细，疑心病很重，容易闭塞自己，对他人发言的内容不易相信。

眼神所至，心之所向

孟子曰：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子了焉；胸中不正，则眸子眊焉。听其言也，观其眸子，人焉廋哉。”他认为通过观察人的眼神，可以知道人的善恶。

这并不是孟子在胡说，而是有一定的科学依据。医学研究发现：眼睛是大脑在眼眶里的延伸，眼球底部有三级神经元，如同大脑皮质细胞一样，具有分析综合能力。所以，眼睛在人的五类感觉器官中是最敏锐的，大概占感觉领域的 70% 以上。而瞳孔的变化、眼珠转动的速度和方向等活动，又直接受脑神经的支配，再加上眼皮的张合、眼与头部动作的配合等一系列动作，人的感情就自然而然地从眼睛中反映出来，而且它所流露出的信息甚至比言行更为真实。

看来，观察一个人的眼部动作比去调查一个人的背景还要来得直接、来得有用。

眼部表情的动作可以分为以下几种：

1．眼睛斜瞟

斜眼瞟人多发生在女性身上，如果她第一次和男性见面就用斜眼瞟男性，就是在说“挺喜欢你的，你也很帅，只是我很害羞，不敢正眼看

你，但我又很想好好看看你，没办法，只有偷偷地看你了”。这个时候，你应该感到高兴，而不是生气人家不拿正眼看你。

2．眼睛上扬

眼睛上扬是一种假装无辜的表情，如果有人在讲你坏话，你做出这种表情，则是表明自己确实没有干过那种事，别人是在造谣生事。当然，眼睛上扬一般也配合耸肩膀的动作，多出现在外国朋友身上。

3．挤弄眼睛

向对方挤弄眼睛是一种默契的表现，就如同在说“我们干的事情天不知、地不知，只有你知我知”；也有人在扮鬼脸的时候挤弄眼睛，为的是让自己的装扮更加逼真，能这样做的人一定是对你印象不错，或者就是喜欢你，特别是在小孩子身上，这种情况更为普遍。

4．眨巴眼睛

根据眨眼的频率，眨巴眼睛可以分为好几种：如果是面对着你快速眨巴眼睛，说明他是在暗示你：有的事可以说，有的事不能说，那是我们之间的秘密。如果是他一个人在快速眨巴眼睛，特别是脸部朝下时，说明他快哭了，情绪非常激动，这个时候，他需要你的安慰；如果眨巴眼睛的幅度比较大，速度也比较慢，那就是说他不相信眼前看到的一切，他需要睁大眼睛来看清楚是否自己刚才是看花眼了。

5．眼睛上吊

这种人心机极重，并且会为了自己的私欲夸大事实，但他们性格消极，有着一定的自卑感，不敢正视对方。

6．眼睛下垂

这个动作是一个不友好的举动，有轻蔑对方之意，要不然就是不关心对方。这种动作的发出者一般个性冷静，极少有情感冲动的时候，但本质上只为自己设想，是个极其任性的人，一般不容易让他改变他的观点。

7．眼珠转动的速度和转动的方向

眼珠快速转动的人，第六感敏锐，反应快，能迅速地看透人心。这种人的性格特立独行，并且容易情绪化。相反，眼珠转动迟缓的人感觉迟钝，情绪起伏小，不易受他人观点的影响。

此外，眼珠转动的方向也有特定的意思。如眼珠向左上方运动，表示在回忆过去；眼珠向右上方运动，表示在想象以前没见过的事物；眼珠向左下方运动，表示心里在盘算；眼珠向右下方运动，表示正在感觉自己的身体；眼珠左或右平视，表示正在专心地听对方说话，并且想尽力弄懂对方所说的意思。

8．上视眼

这种人的眼睛只往上看，只看上级的脸色行事，奴性极强，上级点头，他从不摇头；上级说一，他从不说二，唯上级马首是瞻。他认为，只要抓住了上头，就会一通百通，相反，如果上头抓得不好，就等于是瞎子点灯——白费蜡。完全是一副“群众面前是老子，上级面前是孙子”的嘴脸。

9．下视眼

这种人眼睛只会往下看，目光短浅，没有很强的竞争欲，凡事只求过得去就行，一味的中庸。这种人生活比较悠闲，节奏感不强，但是性情温和，情绪几乎不会发生太大的变化。

10．偏视眼

有的人眼睛虽然是各居一方，但实际上只往一边看，对方在他眼中只会有缺点或者优点，对于工作，要么就只有成绩，要么就只有问题；看事情，只会辨别是好事还是坏事。缺少一点辨证法，不了解事情的两面性是同时存在的，好中有坏，坏中有好。这种人容易把问题看偏、看死、看错。

11．近视眼

这种人目光短浅，只看眼前，不考虑长远的利益；只注重自己的利益，而不考虑别人的利益；只看重个人的利益，不看重集体的利益。因为这些原因，他在为人处世上比较自我，不顾及别人的感受。

12．色盲眼

这种人容易戴着有色眼镜去看人和事物，不管青红皂白，只要是不符合自己的审美标准，就一味地反对、排斥。他们常把正确的认为是错误的，把错误过时的认为是正确的，这种人免不了要上当受骗，因此应该多学习现代科学文化，让自己对这个社会有一个正确而深入的了解。

13．瞳孔变化

不仅眼睛的转动方向和速度能透露人的心机，就是瞳孔的变化也能有这样的效果。如果你仔细观察就能发现：一个人感到愉快、欣赏、兴奋时，他的瞳孔就会扩大到平常的 4 ～ 5 倍；相反，若一个人生气、厌烦、心情消极的时候，他的瞳孔就会收缩得很小；瞳孔如果没有什么很大的变化，表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。

经过多年的科学研究，我们对自己的身体了解得越来越多，对这些身体特征的利用也就越来越多。著名导演斯坦尼斯拉夫斯基晚年时甚至要求演员在表演时把自己的动作姿势降低到最低限度，要求“几乎任何动作也没有，只有眼睛在动”。不仅如此，在现代影视制作方面，也体现了这种身体的特征，如一些抗日英雄故事片，当主人公被敌人逮捕时，那双瞪大的双眼，就是对敌人诱惑的一种无声的鄙视；相反，如果经过千辛万苦又回到了队伍中，那种温柔的眼神又有了另外的含义，影视制作人正是很好地利用了这些特点，让我们感到其所塑造的形象的真实性。

表情，内心世界的反映

大家都知道《三国演义》中有一个非常著名的计谋叫“空城计”，但你对其中诸葛亮和司马懿的暗中配合了解多少呢？

诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在墙城之上，一个在墙城之下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼就能看穿他的虚张声势，但诸葛亮更知道司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿击败了自己，就破坏了三国鼎立之势，然而司马家族羽翼未丰，最后难逃鸟尽弓藏的下场。当年帮刘邦打天下的韩信最后不也落得这么一个下场吗？精于军事的司马懿当然知道这些。就因为有诸葛亮的存在，让司马懿有了丰满羽翼的机会，对付诸葛亮，曹丕还必须倚仗司马懿，如果没

有了诸葛亮，曹丕就没了后顾之忧，不需攘外，安内是必然之举，那一刻，司马家族就没有了容身之地。因此，在平静的表面背后，两个对手心中波澜起伏，诸葛亮一生谨慎，判断司马懿不会下手，也才敢下这招看似冒险之棋。当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿立即打断他的话，以“诸葛亮一生谨慎”的话搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮平静的表情上领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱的一出双簧戏，这出戏，若不是有大智慧的两个谋略高手，绝不可能唱得如此之好。

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪的动作，如果凭面部表情来推测和判断一个人的性格，大致上是有相当的准确性的。

一个人的表情是其内心活动的写照。透过表象窥探心灵的律动，把握情绪变化的尺度，了解感情互动的根源，表情就是传递这种信息的显示器。

当人们与他人交往时，无论是否面对面，都会下意识地表达各自的情绪，与此同时也注视着对方做出的各种表情，正是这个过程，使人们的社会交往变得复杂而又细腻深刻。

人的喜怒哀乐，是通过面部的活动来表达的。很少有人注意过人左右脸的变化并不是对称的，表情先是由左脸开始的。

透过他人的面部表情，你可以得到如下信息：

（1）表情反映心态。表情会因很多因素的不同而有差异，比如，性别、年龄、文化等等。但是，一般来说，单一的表情还是容易判断的，最难判断的是有几种表情同时出现在一张脸上。另外，一些外部因素也会给判断情绪带来困难。

使判断复杂化的因素包括：先前是否见过要判断的脸、综合背景环境线索、判断者的情绪状态、被判断者的面部特征、观察面部的具体方法。

表情是情绪的晴雨表，通过表情，可以观察到与我们交谈的人言语之外的反应。眉飞色舞、笑逐颜开，标志着谈话气氛非常融洽；怒目而视、左顾右盼，则说明谈话没有找到路子。

一些细微的表情变化，也可以提示我们对方是否对话题感兴趣，是否愿意继续下去。比如，眼神的朝向可以提示对方是在倾听、思考还是漠不关心，嘴唇紧闭提示对方要下决心，青筋暴露说明对方马上就要发怒，该采取应急的措施了。

（2）从表情推断人物性格。不同性格的人，在同一情绪下的表情可能不同：遇到高兴的事情时，开朗的人可能开怀大笑，腼腆的人则可能仅仅是抿嘴笑笑，而抑郁的人可能只露出一丝苦笑。

经常面带笑容、面部肌肉自然放松的人，他的心态一般比较稳定、平静、开朗；而经常愁眉苦脸、面部肌肉紧张的人，他的心态往往不太稳定，可能心胸狭窄、脾气暴躁。

由于面部表情由面部肌肉的活动形成，肌肉活动会在脸上形成各种表征，比如皱纹等。久而久之，这些表征就会刻记下来，成为永久的表情，这些永久的表情会向外界透漏出这个人性格方面的某些东西。

（3）表情能帮助人们在交谈时去伪存真。由于各种各样的原因，人们在进行言语交谈时并不一定完全说出自己的真实想法，这样一来，交际的质量就会大打折扣。这时候，表情可以帮助交际的双方正确理解对方的真实意图。

因为多数表情是生理性的，可以不受意志支配，当一个人想隐瞒真相时，就会使有声语言偏离真实的意图。但是，这时候表情就可能背叛他，把被有声语言掩盖的事实揭露出来。比如，当雇员对老板不满时，虽然嘴里说着得体的话，脸上却会露出不满的表情，或者至少是被掩盖的。

除了有声语言会掩盖真情之外，人们还会使用表情来掩盖真实的感受或意图。比如，有的人在谈论自称是让他快乐的事情时，脸上露着欣慰的笑。但如果他的感受是假的，很可能会有一种别的什么表情飞快地略过脸上，或者仅仅体现在眼睛里。

这种短暂的表情称为瞬间表情，它是被蓄意隐藏了的，但是，这种表情却随时会跳出来揭穿他的伪装。

视线所指，心“向往”之

除了眼神之外，透过人的视线，同样可以窥探出人的内心活动。视线的交流是沟通的前奏。人们在社会生活中，如果内心有什么欲望或情感，必然会表露在视线上。因此， FBI 人员常常会透过他人的视线活动了解他人的心态动向，这对识人、阅人具有重要意义。

一个人的视线可以从不同角度来深入了解。其一，对方是否在看着自己，这是关键；其二，对方的视线是如何活动的。对方直盯着自己，或视线一接触就马上转开，其心理状态是迥然不同的；其三，视线的方向如何，也就是观察对方是否以正眼瞧着自己，或以斜眼瞪着自己；其四，视线的位置如何，即对方是由上往下看，还是由下往上看等；其五，视线的集中程度。是指观察对方是专心致志在看着自己，还是视线飘渺，不知究竟是在看什么地方等。这些表现所代表的意义是各不相同的。

所以，在人际交往活动中，通过观察人的视线方向，可以了解以下信息内容：

1．当对方眼睛看远方时，表示对你的谈话不关心或在考虑别的事情

如果一个男人很有诚意地想对女友求婚，女友却常常将眼睛注视别的地方，表示她心中正在盘算别的事情，或许因为对结婚没有信心，也可能她另有对象，只是对他说不出口。出现这种情况，不妨用试探的口气问问她，是不是有一些其他的情况存在。

如果正在进行谈判，对方不时地看向远方，他同样是在心里盘算，如何将交易变得有利于他。

如果正在谈生意，对方不时地向远方看，要特别注意不要将大量货物出售给他，因为对方可能支付不了货款。如果对方是卖者，他所卖的货物可能是次品。

总之，当你的交易对象出现这种视线的时候，你一定要小心提防。这时候，你可以毫不客气地问：“你有什么烦恼的事情？”从对方口中探知原因。如果对方慌张地说：“不！没有什么事……”这时，应当斩钉截铁地与他中断洽谈，可以对他说：“以后再谈吧。”

所以，在与人的交流过程中，不要忽视那些眼睛望向远方的人，他

们的眼睛望向了远方，其实他们的心也没在你说的事情上面，他们想得远了。

2．斜视的目光，表示拒绝、藐视或感兴趣的心理

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

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

3．眼神发亮略阴险时，表示对人不相信，处于戒备中

男女之间用这种眼神凝视时，表示双方敌视、憎恶；在初次见面的会谈中，也会接触到这种眼神；受到朋友或同事的误会，把被曲解的事实向对方解释说明时，对方往往也会出现这种眼神。

初次见面时，对方有这种眼神，表示在谈话中你使对方产生了某种不信任的警戒。如果觉得自己并无使对方产生这种心理的做法的话，那可能是对方从其他地方听到了一些你的事情，或由介绍者那里得到了某种先入为主的感情。

到朋友、同事那里去解释，他们可能会说：“来干什么？现在还有脸到我这里……”此时，他们如果有疑惑、敌意、不信任的眼光，表明对方已完全误解了你，并存有戒心。一旦受到别人的误会，一定要诚恳解释，才能消除误解。

女性穿着太奢侈、打扮太耀眼的话，就容易受到别人的误会，可能感受到某种发亮且略带阴险的目光在注视着你。你应在言谈、礼貌方面加以注意，这样才不会招致别人的误会。

4．没有表情的眼神，表示心中有所不平或不满

有人认为，人与人之间互相没有心怀不满或烦恼时，才会露出豪无表情的眼神，这种想法是错误的。人们沉思时的眼神各不相同，有的闭起眼睛，有的则呆滞地望远方，还有的则会露出毫无表情的眼神，一旦思维整理妥当或产生新的构思时，眼睛则显得很有神，或出现有规律的眨眼现象。这也是接着将要说话的信号。所以，交际中，面无表情不是好现象。

比方说，你若碰到一位朋友，你向对方说：“我正巧到这附近，要不要一起去喝茶？”对方的眼睛表现出毫无表情的样子，说：“很久不见，还好吗？”一时脸上充笑，马上又恢复无表情的眼神。此时的眼神表示对方内心不安，并且对现状不满。

情侣在闲谈时，如果突然发生别扭，女生说：“我要回去。”站起来要走，眼神毫无表情。此时，她心中可能隐藏着不满与不平。

性格懦弱的人，一旦被不喜欢的人邀去做客，如果一开始能拒绝当然好，偏偏这种人难以说出回绝的话，只好跟在后面走，这时候他们会出现无表情的眼神。遇到这种情形，一定要问他：“你什么地方不舒服吗？”表现出关怀之意。

在冲突者之间也往往出现这种情况，这时候千万不要介入他们之间的纷争。

5．视线对接瞬间，注视与移开的心理学研究

当女人不愿意把自己的内心体验传递给对方时，多半会产生凝视对方的行为。心理学家艾克斯等人曾做过人们对视的实验。实验结果表明，如果事先指示受测者“隐瞒真意”，那么在受测中注视对方的比率，男人会降低，女人则反而提高。男人在未接到指示的情况下，其谈话时间内有 66． 8% 的时间在注视对方；但得到指示后，却只有 60． 8 %的时间在注视对方。至于女人，在接受指示之后，居然能提高到 69 %的时间在注视对方。因此，当在公开场所遇见女人注视自己过久的时候，不妨认为她可能心中隐藏着什么，要注意她言不由衷的真相。对方是否在看着自己，亦即有无视线接触，说明对方是否对自己有好感或兴趣等。但是，如果对方不敢或是不肯直视你呢，那代表什么？

如果对方完全不看你，便是对你不感兴趣或无亲近感。想想看，当我们在路上行走时，发现陌生人一直盯着我们，必定会感到不安，甚至

会觉得害怕。因为我们并不希望他们对我们感兴趣。

所以，不相识的人，彼此视线偶尔相交之后，便会立刻移开。这是由于，一个人被别人看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权。

一般认为，初次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。另外，在谈话中，认为一个人是否能站在上风，在最初的 30 秒即能决定。当视线接触时，先移开视线的人，就是胜利者。相反，因对方移开视线而耿耿于怀的人，就可能胡思乱想，以为对方嫌弃自己，或者与自己谈不来。因此，在无形中对对方的视线有了介意，而完全受对方的牵制了。

不过，同样是移开视线的行为，如果是在受人注意时才移开视线，那又另当别论了。一般而言，当我们心中愧疚或有所隐瞒时，就会产生这种现象。

一位名叫詹姆斯？薛农的建筑家，曾经画过一幅皱着眉头的眼睛抽象画，镶于大透明板上，然后悬挂在几家商店前，想借此减少偷窃行为。果然，在悬挂期间，偷窃率大大减少。虽然并不是真正的眼睛，但对那些做贼心虚的人来说，却构成了威胁，极力想避开该视线，以免有被盯着的感觉。因此，他们便不敢进商店内，即使走进商店里，也不敢行窃了。

在交往中，面对异性却只望上一眼便故意移开视线的人，大都是由于对对方有着强烈的兴趣。譬如，在火车上或公共汽车上，上来一位年轻貌美的女性，所有人的目光几乎都会集中在她身上，但年轻的男性往往会很快把脸扭向一旁。他们虽然也非常感兴趣，不过基于强烈的压抑作用而产生自制行为。假使兴趣欲望增大时，便会用斜视来偷看。这是由于想看清对方，却又不愿让对方知道自己的心思的缘故。

另外，行为学家亚宾？高曼通过研究认为：对异性瞄上一眼之后便闭上眼睛，即是一种“我相信你，不怕你”的体态语。所以，当看异性时，并不是把视线移开，而是闭上眼后，再翻眼望一望，如此反复，就是尊敬与信赖的表现。尤其当女性这样看男性的时候，便可认为有交往的可能。

还有一种不敢直视对方的情况。我们可以回顾一下自己在工作中，当上司与下属讨论问题的时候，上司的视线必定会由高处发出，而且会很自然地投射下来。反之，为人下属者，虽然自己并没有做出什么亏心

事，但是，视线却经常由下而上，而且往往软弱无力，不断移开。这是由于职位高的人，总是希望对属下保持其威严的心理作用。但是，也有例外，这与地位的高低无关，就是内向的人容易移开视线。

美国的比较心理学家理查？科斯博士做过一个实验，让很腼腆的小孩与陌生的大人见面，来观测他们注视大人的时间长短。将大人眼睛蒙上和不蒙的情况相比较，发现小孩注视前者的时间居然为后者的三倍。

第二章　姿势与性格，千丝万缕的联系

姿势是人心灵的暗示。在日常生活中，人们的姿势各具特色，不一而足。每一种姿势，似乎是无意，而从这貌似无意中，却可以窥探出一个人的真实意思，了解一个人心理上的动向，识破他的真实想法，掌握他的心理活动。

从坐姿中揭示性格的奥秘

每个人在坐着时都会呈现出不同的姿势，有的人喜欢翘着二郎腿，有的人喜欢双腿并拢，而有的人喜欢两脚交叠。真是各种各样，千奇百怪。那么，这不同的坐姿又反映了什么不同的心理呢？

1．温顺型的坐姿

这种人坐着时喜欢将两腿和两脚跟儿紧紧地并拢，两手放于两膝盖上，端端正正。这种人一般性格内向，为人谦逊，对于自己的情感世界很封闭，哪怕与自己特别倾慕的爱人在一起，也听不到他们一句“火辣”的语言，更看不到一丝亲热的举动。这对于感情奔放的人来说，实在是难以忍受。

这种坐姿的人常常喜欢替别人着想，他们的很多朋友对此总是感动不已。正因为如此，他们虽然性格内向，但他们的朋友却不少。因为大家敬重他们的为人，正所谓“你敬人一尺，人敬你一丈”。

在工作上，这种人虽然行动不多，但却踏实认真，他们能够埋头为实现自己的梦想而努力。犹如他们的坐姿一样，他们不会去花天酒地，他们很珍惜自己用辛勤劳动换来的成果，他们坚信的原则是“一分耕

耘，一分收获”，也因此他们极端厌恶那种只知道夸夸其谈的人。在他们周围，想吃“白食”是不行的。

2．自信型的坐姿

这种人通常将左腿交叠在右腿上，双手交叉放在腿跟儿两侧。他们有较强的自信心，非常坚信自己对某件事情的看法。如果他们与别人发生争论，可能他们并没有在意与别人争论的内容。

他们的天资很好，总是能想尽一切办法并尽自己的最大努力去实现自己的理想。虽然也有“胜不骄，败不馁”的品性，但当他们完全沉醉在幸福之中时，也会有些得意忘形。

这种人很有才气，而且协调能力很强。在他们的生活圈子里，他们总是充当着领导的角色，而他们周围的人对此也都心甘情愿。

不过这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，常常是“这山看着那山高”。

3．古板型的坐姿

坐着时两腿及两脚跟儿并拢靠在一起，双手交叉放于大腿两侧的人为人古板，从不愿接受别人的意见。有时候明知别人说的是对的，但他们仍然不肯低下自己的脑袋。让人感觉到这类人是不易接近的贵族，具有罗曼蒂克的气质。

这类人对无关紧要的事固执己见，不变通、倔强，并且表情呆板，在没下决心之前用行动来决定。这种人因为有纤细神经的关系，其优点是对文学、美术、艺术等兴致盎然，且对流行有敏锐的感觉。

这种人凡事都想做得尽善尽美，干的却又是一些可望而不可及的事情。他们爱夸夸其谈，而缺少求实的精神，所以，他们总是失败。虽然这种人为人执拗，不过他们大多富于想象，说不定他们只是经常走错路。如果他们在艺术领域里发挥自己的潜能，或许他们会做得更好。

对于爱情和婚姻，他们也都比较挑剔，人们会认为这种人考虑慎重，但事实不然。应该说是他们的性格决定了这一切，他们找对象是用自己构想的“模型”如“郑人买履”般寻觅，这肯定是不现实的做法。而一

旦谈成恋爱，则大多数都倾向于“速战速决”，因为他们的理念是中国传统型的“早结婚，早生贵子，早享福”。

4．羞怯型的坐姿

把两膝盖并在一起，小腿随着脚跟儿分开呈一个“八”字样，两手掌相对，放于两膝盖中间的这种人特别害羞，多说一两句话就会脸红，他们最害怕的就是让他们出入社交场合。这类人感情非常细腻，但并不温柔，因此这种类型的人经常让他人觉得莫名其妙。

这种人可以做保守型的代表，他们的观点一般不会有太大的变化，他们对许多问题的看法或许在几十年前比较流行。在工作中，他们习惯于用过去成功的经验做依据，这本身并没有错，但在新世纪，因循守旧者肯定是要被这个社会淘汰掉的。不过他们对朋友的感情是相当真诚的，每当别人有求于他们的时候，只需打个电话他们就肯定会效劳。

他们的爱情观也受着传统思想的束缚，经常被家庭和社会的压力压得喘不过气来，而自己仍要遵循那传统的“东方美德”、“三从四德”等旧观念。

5．坚毅型的坐姿

这类人喜欢将大腿分开，两脚跟儿并拢，两手习惯于放在肚脐部位。

这种人有勇气，也有决断力。他们一旦决定了某件事情，就会立即去付诸行动。在爱情方面，他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表明自己的意向。不过他们的独占欲望相当强，动不动就会干涉自己恋人的生活，时常遭到自己恋人的讨厌。

他们属于好战型的人，敢于不断追求新生事物，也敢于承担社会责任。这类充当领导的权威来源于他们的气魄。其实很多人并不真心地尊重他们，只是被他们那种无形的力量威慑而已。从另一个角度来说，他们不会成为处理人际关系的“老手”，当他们遇到比较棘手的人际关系问题时，多半只有求助于自己的老婆。但是，如果生活给他们带来什么压力的话，他们一定能够泰然处之。

6．放荡型的坐姿

这种人坐着时常常将两腿分开距离较宽，两手没有固定搁放处，这是一种开放的姿势。

这种人喜欢追求新奇，偶尔成为引导都市消费潮流的“先驱”。他们对于普通人做的事不会满足，总是想做一些其他人不能做的事，或许不如说他们喜欢标新立异更为确切。

这种人平常总是笑容可掬，最喜欢和人接触，而他们的人缘也确实很好。因为他们不在乎别人对他们的批评，这是其他人很难做到的。从这方面来说，他们很适合做一个社会活动家。

不过这类人的日常行为举止着实不敢让人恭维，或许很多这种类型的人还没有认识到他们的轻浮给家庭和个人带来的烦恼。这只能说明，他们还没有意识到。

7．冷漠型的坐姿

这种人通常将右腿交叠在左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放在腿上。

这种人看起来非常和蔼可亲，似如菩萨，很容易让人接近。但事实却恰恰相反，别人找他谈话或办事，他一副爱搭不理的举动让你不由得不反思“我是否花了眼？”你没有花眼，你的感觉很正确，他们不仅个性冷漠，而且性格中还有一种“狐狸作风”。对亲人、对朋友，他们总要炫耀他们那自以为是的各种心计，以致周围的人不得不把他们打入“心理不健全”的一类人。

这种人做事总是三心二意，并且还经常向人宣传他们的“一心二用”理论。自然，他们的品行更适合于在月球上生活。

8．悠闲型的坐姿

这种人半躺而坐，双手抱于脑后，一看就是一副怡然自得的样子。这种人性格随和，与任何人都相处得来，也善于控制自己的情绪，因此能得到大家的信赖。

他们的适应能力很强，对生活也充满朝气，干任何职业好像都能得心应手，加之他们的毅力也都不弱，往往都能达到某种程度的成功。这

种人喜欢学习但不求甚解，可能他们要求的仅是“学习”而已。

他们的另一个特点是个性热情、挥金如土。如果让他们去买东西，很多时候他们是凭直觉的喜欢与否。对于钱财他们从来就是把它看作身外之物，“生不带来，死不带去”，以致于他们时常不得不承受因处理钱财的鲁莽和不谨慎带来的苦果，尽管他们挣的钱并不少。

他们的爱情生活总体来说是较愉快的，虽然时不时会被点缀上一些小小的烦恼。这种人的雄辩能力也很强，但他们并不是在任何场合都会表现自己，这完全取决于他们当时面对的对象。

9．坐着时动作的变化

坐椅子的行为，也因人的不同而产生了各式各样的坐法。有的人是把全身猛然扔出似的坐下，有的人则慢慢坐下，也有些人小心翼翼地坐在椅子前部，还有些人将身体深深沉下似的坐着。此等行为，无不坦白地说出了各人不同的心理状态。那么，在身体言语术上，对以上行为作何解释呢？

当我们看见某人猛然坐下的行为，一定视其为不拘小节的样子，其实，完全出乎你所料的情形有很多。换句话说，在其所表现出的似乎极端随意的态度里，其实是在隐藏内心极大的不安。这是由于人具有不愿被对方识破自己真正心情的抑制心理，尤其面对初次见面之人，这一心理更加强烈。此种人坐下后，往往便表现出有些不安、心不在焉的态度，由此更可立即看出其心情。当然，知心朋友之间，则不能一概而论，而视为与其态度一致的心情表现。

那么，坐下之后怎么样呢？舒适而深深坐入椅内的人，可视为在向对方表现处于心理优势的行为。因为本来所谓坐的姿势，是人类活动上的不自然状态，坐着的人必然在潜意识中想着立即可以站起来的姿势。心理学上，称它为“觉醒水准”的高度状态。随着紧张的解除，该“觉醒水准”也会因而降低。因此腰部是逐渐向后拉动，变成身体靠在椅背上、两脚伸出的姿势。此并非发生何事，立即可以起立的姿势，这是认为跟对方不必过分紧张之人所采取的姿势。

可是，与此相对的，始终浅坐在椅子上的人，是无意识地表现着其比对方居于心理劣势，且欠缺精神上的安定感。因此，对于持这种姿势而坐的客人，如果同他谈论要事，或托办什么事，还为时过早，因为他

还没有定下心来。

“走”出来的本性

不同的走路姿势表露着不同的信息，我们可以从这种信息中判断他人的本性。

1．发出“巨声”

一般人走路，不管走得快或慢，脚步声不至于大到令人回首的地步。而走路发出“巨声”的人，性格大致如下：

（1）心胸坦荡，为人诚实；

（2）精神散漫，优柔寡断；

（3）缺少管理金钱的能力，蓄财无方。

2．走路“蛇行”

“蛇行”是命相学上的术语，意思是说，走起路来有如蛇蠕动而行（腰板无力，身体左摇右摆），这一型的人的本性，大致如下：

（1）口是心非，很难使人信赖；

（2）工于心计，诈术很多，跟这种人打交道，必须万分谨慎，否则必定吃他的大亏；

（3）有流浪各处的命运，由于经常耍弄诡计，很可能犯案而入狱。

3．脚不着地的走姿

走起路来，脚不着地，显得轻浮无劲。这一型的人的本性，大致如下：

（1）做事不扎实，总是草草地了事；

（2）经常做出虎头蛇尾的事，使自己信用扫地；

（3）常有旦夕祸福，不测之变；

（4）家庭中常有纠纷。

4．拖脚而行

这一型的人，命运之差，就像“拖脚步”时的沉重模样，终生难得安享清福。

根据命相学上的分析，有此习性的人，事业难成，如果不广为行善，就不会有好下场。

5．碎步急走

走路慌慌张张，碎步而走的人，其本性大致如下：

（1）长相以贫苦模样居多，终生无凭，生活也不好，事业也不好，总是艰难不顺；

（2）经常身心交瘁，奔波不歇。

6．拿东西时的走姿

拿着东西（公事皮包、袋子、手提箱之类）走路时，东西在上面，重心也随着往上面移动。这时候的重心，越是在上面，运势也越差，相反，重心越是在下面，运势则越佳。事业有成，经济充裕的人，拿着东西走路的时候，总是重心在下（不在中间，更不在上面）。运势最差的人，拿着东西走路，定挟在腋下，急步行走，一副四面受敌，慌张而逃的模样。

7．脚步轻快

走路时脚步轻快，一副悠闲自得的样子，这一型的人的性格，大致如下：

（1）身体健朗，充满活力；

（2）处事公正，绝不会以私害公；

（3）行事以不愧于天地为原则；

（4）心无城府，想什么就说什么；

（5）受人欢迎，人际关系颇佳，理想的统御人才。

8．挺肚润步

这里说的“挺肚”，意思是肚子稍微挺高，而不是大腹便便那一种。肚子微微挺起，润步而行，整个走路姿态给人“气宇轩昂，精神勃勃”的印象。这一型人的本性，大致如下：

（1）任何艰苦的事都难不倒他；

（2）屡仆屡起，终至有成；

（3）适合做“重建”工作；

（4）委以大任，必能从容完成。

9．神色仓惶

任何时候，走起路来东张西望，慌慌张张，一副神色仓惶的模样，这一型人的本性和运势大致如下：

（1）心思不定，意志无法集中；

（2）缺乏统筹全局的能力；

（3）已经赚进的钱财，也会逐渐流失；

（4）没有决断力，只能做小职员。

10．不断回头

也不是后面有人跟踪，或是发生了什么动静时，这型人偏偏要频频回头。这一型人的本性是：

（1）很难相信别人，如果是个经营者，必专权，不轻言授权；

（2）疑神疑鬼之心颇重，往往无事生非，把单纯的事搞得复杂无比；

（3）与人相处欠缺协调意念，因此，常常闹出人事纠纷，影响工作效率。

11．稳步缓行

最理想的走路姿态，就是重心在下，步行缓走，态度从容，如大船之行于巨河。

（1）走姿如此，一个人的运势必然转佳；

（2）平时走路都有这种习惯的人，事业必定稳稳发展，即使遇到困境，也能化险为夷。

12．威仪自现

走起路来，自有一股威仪压人的模样，这种人的本性和运势大致如下：

（1）命相学上属于大贵之相；

（2）会成为炙手可热的大人物；

（3）气魄震人，以统御力见称。

13．脚尖向内

走路时，脚尖向内的男性，他的本性和运势如下：

（1）有点娘娘腔，无气魄可言；

（2）在多数人面前，不敢开口发表意见；

（3）怕惹麻烦，喜爱孤独；

（4）绝非干部之才。

14．脚尖向外

走路时，脚尖向外的男性，他的本性和运势如下：

（1）凡事积极，不会畏畏缩缩；

（2）断事明快，应变力也强；

（3）人缘好，常能自动打开人际关系上的困局。

从站姿中解读你的性格密码

除了坐姿，站立的姿势也可反映一个人的性格特征。

有的人站姿是抬头、挺胸、收腹，两腿分开直立，两脚呈正步，像一棵松树般挺拔。这种人是健康自信的人，因为自信，所以做事雷厉风行，很有魄力；其次，这种男人有正直感、责任感，是大多女孩子追求的对象。

而那种站立时弯弯曲曲、头部下垂、胸不挺、眼不平，则是缺乏自信，做事萎缩不前，不敢承担风险和责任的人；除此之外，这种人可能就是那种专干偷鸡摸狗之事的人，因为做贼心虚，所以头抬不起，胸不敢挺；还有一种人也如此，那就是一辈子与药罐子为伴的人，当然，这种人大家都可以理解，不是他们不想挺直腰杆做人，而是因为有病毒时刻在侵扰着他们的躯体。

对于那种站立姿势不倾不斜的人，则是前面两种人的折中。此种人遇着南风往北边倒，遇着北风往南边倒，但此类人就有大法术，那就是：不倒翁。为了不倒，这种人极尽阿谀奉承、拍马钻营之能事，这种人还善于伪装，伪装得让人觉得马屁拍的声音不大，但很温柔舒服。因此，这种人一般城府很深、深藏不露，甚至阴险狡诈、心肠恶毒，不得不提防。当然，那种做事缺乏主见、优柔寡断之人也在此列。

从站立的姿势看，一般提倡丁字步：两腿略微分开，前后略有交叉，身体的重心放在一条腿上，另一条则起平衡作用。这样不显得呆板，既便于站稳，也便于移动。站立的姿势适当，你就会觉得全身轻

松、呼吸自然、发音畅快，特别有助于提高音量。只有好的站姿，才能使身体、手自由地活动，才能把自己的形象充分地显露出来。无论男性还是女性，站立姿势应给人以挺、直、高的美感。

就男性来说，站立时身体各主要部位舒展，头不下垂，颈不扭曲，肩不耸，胸不含，背不驼，髋、膝不弯，这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直，在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲，颈、腰、背后肌群保持一定紧张度，这样就能做到“直”。站立时身体重心提高，并且重心放在两腿中间，这样就能做到“高”。

就女性来说，站立时头部可微低，这有利于突出女性温柔之美；挺胸，这可以突出乳房，不仅能显得朝气蓬勃，而且是自信的象征；腹部宜微收，臀部放松后突，则能增加女性的曲线美。

在正式场合站立，不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋，不能身体东倒西歪或依靠其他物体。另外，不要离人太近，因为每个人在下意识里都有一个私人空间，若逼得太紧会使对方有被侵犯的感觉。所以在正式场合与人交谈时，不要与人站得太近，而要尽量与别人保持一定的距离。

有人说：“站姿是性格的一面镜子”，此话一点不假。我们只要细心观察周围的人，从他们站立的姿势语言去探知其性格、心理，就会有收益。

教你解读睡姿密码

一个人的睡觉姿势，是一种直接由潜意识表现出来的身体语言。一个人无论是假装睡觉还是真正的熟睡，睡姿都会显示出他在清醒时表露在外和隐藏在内的某种思想感情。我们在很多时候并不知道自己在睡觉时采取什么样的姿势，不妨问一问身边亲近的人，然后根据实际的性格对比一下。除此以外，还可以对别人有个大致的观察和了解。

在睡觉时采用婴儿般的睡姿，这一类型的人多是缺乏安全感，比较软弱和不堪一击的。他们的独立意识比较差，对某一熟悉的人物或环境总是有着极强的依赖心理，而对不熟悉的人物和环境则多恐惧心理。他们缺乏逻辑思辨能力，做事没有先后顺序，常常是一件事情已经发生了，他们连准备工作还没有做好。他们责任心不强，在困难面前容易选

择逃避。

采取俯卧式睡姿的人，多有很强的自信心，并且能力也很突出。在绝大多数情况下，他们都能很好地把握住自己。他们对自己有非常清楚的认识，知道自己是谁，也知道自己在做些什么。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，懂得如何调整自己。另外，他们还可以很好地掩饰自己的真实感情，而不让他人看出一点破绽。

喜欢睡在床边的人，他们会时常缺乏安全感，理性比较强，能够控制自己，尽量使这种情绪不流露出来，因为他们知道事实可能并不是这个样子，那只是自己一厢情愿的想法。他们具有一定的容忍力，如果没有达到某一极限，轻易不会反击、动怒。

在睡觉时整个人呈对角线斜躺在床上，这一类型的人多是相当武断的。他们做事虽然精明干练，但绝不向他人妥协，通常是他说怎样就怎样，旁人不得提出反对的意见。他们乐于领导别人，使所有的事情在自己的直接监督下完成。他们有很强的权力欲望，一旦抓住就不会轻易放手，而且越抓越紧，绝不愿与他人分享。

喜欢仰睡的人多是十分开朗和大方的，他们为人比较热情和亲切，而且富有同情心，能够很好地洞察他人的心理，懂得他人的需要。他们是乐于施舍的人，在思想上他们是相当成熟的，对人对事往往都能分清轻重缓急，知道自己该怎样做才能达到最好的效果。他们的责任心一般都很强，遇事不会推脱责任选择逃避，而是勇敢地面对，甚至是主动承担。他们优秀的品质赢得了他人的尊敬，又由于对各种事物能够作出准确的判断，所以很容易得到他人的信赖，也会为自己营造出良好的人际关系。

双脚放在床外的睡觉姿态是相当使人疲劳的，这一类型的人大多是工作相当繁忙，没有多少时间休息。他们的生活态度是相当积极和乐观的，在绝大多数时候显得精力充沛，而且相当活泼，为人也较热情和亲切。他们多具有一定的实力和能力，可以参与到许多事情当中，生活节奏相当快。

脸朝下，头摆在双臂之间，膝盖缩起来，藏在胸部下方，背部朝外，采取这样一种睡姿的人，通常具有很强的防卫心理，并且这种心理时刻存在着，准备随时出击。他们的自主意识多比较强烈，不会听从他

人的吩咐和摆布，去做一些自己并不愿意做的事情，更不会向权势低头，如果有人强行要求他们，他们就会采取必要的措施。

双手摆在两旁，两脚伸直坐着睡，这种睡姿在生活当中并不多见，但仍然存在。这一类型的人时刻处在一种高度紧张当中，他们的生活节奏多是相当快的，而且规律性极强。每天在什么时间做什么事情似乎已固定下来，而他们在这个过程中，身体和思想也自然而然地形成了一定的规律，俨然条件反射一般。

在睡觉时握着拳头，仿佛随时准备应战，这一类型的人如果把拳头放在枕头或是身体下面，表示他正试图控制这种情绪。如果是仰躺着或是侧着睡觉，拳头向外，则有向人示威的意思。

双臂双腿交叉睡觉的人，自我防卫意识多比较强烈，不允许别人侵犯自己。他们的性格是脆弱的，很难承受某种伤害。他们对人比较冷漠，常压抑自己而拒绝真情实感的流露。

你可以这样解读腰部密码

我们可从腰部动作部观察女性的性格。

腰部动作即腰部的无声语言，女性相对男性来说，要微妙得多。女性的腰，是除了女性的臀部和胸部以外的性感符号，它常常是以无声的线条来表示意义的。线条和色彩是人类在有声语言之外最具表现能力的无声语言。女性的腰，就是一个线条符号。

1．弯腰

见人即弯腰行礼是日本女人的见面语言，弯腰所形成的曲线是柔美的、温顺的、流畅的，从而形成一种光滑的外表，给人一种柔美的感觉。

2．叉腰

把两手叉在自己的腰上，这种形象就像母鸡斗架。这是女性一种双向的对外扩张，表示出内心的愤怒和力量。这种语言，一般的女人不采用。但鲁迅笔下的“豆腐西施”杨二嫂却经常使用，让鲁迅看了吓一大跳。

3．仰腰

仰腰是一座不设防的城市，这叫做女人的“无防备的信号”。如果女人坐在沙发里，用仰腰的形式对着异性，一般的情况是对于眼前的这个男人绝对的信任，绝对的尊重，她觉得他不会给她带来伤害。

4．扭腰

扭腰使腰呈现 S 型，蕴含了招惹异性的信号。这种语言，在服务小姐和女模特的身上，你会经常看到。一些浅薄的男人看见模特走路，他们的嘴半天也合不起来，发愣了，出神了，这自然会遭到正派人士的鄙夷。

腿部密码全揭秘

美国行为分析学家玛仙露西·菲尔指出，女人坐着时，有意无意间，双腿会摆出各种不同的姿态来，从中可以解读出她们的性格和心理状态。以下是菲尔列举的女人九种腿部姿态，每一种均透露不同的意义。

双腿外张型：摆出此种腿部姿势的人，个性直率豪爽、任性而富于胆量，凡事我行我素，绝不受旁人的意见左右，进取心极强，坐而言起而行，从不拖泥带水。

双腿在膝盖上交叠，一脚脚尖着地，小腿拱成弯弧型：摆出此种姿势的人，个性羞怯退缩。表面看来洒脱轻率，其实内心相当沉稳，待人处事，步步为营。

双脚足尖呈“八字型”向内摆放，双腿并拢：此类型的人天真而个性柔弱，渴望得到别人的关怀照料，凡事欠缺主见，依赖心极强。

双腿在大腿部位交叠，小腿则相互垂直：此种人对自己缺乏信心，做事缺乏主见。但是头脑冷静，自制力极强，不会随波逐流，亦不喜欢参与公众活动，个性较为孤僻。

双腿在膝盖上方交叠，双手按住膝盖，而横跨膝盖上方腿部之足尖，轻微往上扬：摆出此种姿态的人，貌似随和，实则严谨。微翘之足尖，具有保持距离的警告意味。

双腿并拢平伸：这种人性情开朗，处事果决，个性极强，不易被人左右。

双腿足踝部分交叠，双膝弯曲：此种姿态，最具女性魅力，摆出此种姿势的人，最懂得运用自己的娇媚去役使他人，达到自己的目的。

一腿呈直角横放于另一腿的膝部，另一腿之足尖着地：此种女性具有男子性格，野心大而精力旺盛，凡事勇往直前，不达目的誓不罢休，颇有巾帼不让须眉的气概。

双腿交缠：喜与他人接近，但却希望驾驭一切，属于领袖型人物，最能吸引性格软弱的男人为之效力。

从上述九条我们得知从女人坐着时双腿摆放的方式，可以瞧出其个性的端倪；除此之外，经过专家们的研究和分析得出结论，透过一个人的坐姿，不管男女，都可以大致了解其性格和心理。

一个正襟危坐、目不斜视的人，是力求完美，办事周密而讲究实际的：从来只做有把握的事，绝不冒险行事，但往往缺乏创新与灵活性。

喜欢侧身坐在椅子上的，往往是感情外露、不拘小节者。只要自己心里感觉舒畅，是不会在乎有没有留给他人好印象的。

身体蜷缩在一起，双手夹在大腿中间坐着的人，自卑感很重，过度谦逊而缺乏自信，大多属于服从型性格。

手脚大大咧咧敞开而坐的人，具有总管一切的偏好，也拥有领导者的气质和支配欲的性格，大多是性格外向，不知天高地厚，不拘小节的人。女性若采取这种坐姿，还显示出她们缺乏性经验。

一脚放在另一条腿后盘坐的，通常是害羞、忸怩、胆怯和缺乏自信心的女性。

盘腿而坐，如果是男性采取这种坐姿时，通常还握起双拳放在膝盖上，或双手紧紧抓住椅子的扶手；而女性则通常在双脚盘坐的同时，双手自然地放在膝盖上，或一只手放在另一只手上面。经过研究证明，这是一种消极抵制思维外流、控制情感表露、消除紧张情绪和恐惧心理的一种警惕或防范他人的坐姿。

将椅子反转，跨骑而坐的人，表示其正面临言语威胁，对他人的谈话感到厌烦，或想压制他人谈话中的优势，而做出的一种防卫行为。具有这种习惯的人，总想唯我独尊，在团体中称王称霸。

第三章　种种手势，种种心得

演讲、教学、谈判、辩论乃至日常交谈，都离不开手势，手势是人的第二唇舌，是加强语言感染力的一种辅助动作。FBI 专家认为，手势在人与人的交流过程中十分重要，手势相当于人的第二张脸，透过它能捕捉到很多隐藏在谈话者心中的一些不为人知的秘密。从一个人的手势动作，能更好地识人、阅人，从而了解他的内心世界。

手指有长短，寓意皆不同

手就像人的第二张脸。FBI 在调查案件的过程中，会遇到各种各样的人，有些人为了掩饰一些事情，可能会隐藏自己的身份，通过一个人的手，就能作出一些基本的判断。即便你脸上还能强作镇定，但紧张的心情还是会从手上显现出来。有时，“手的表情”甚至比“脸的表情”来得更真实。

手的表情是如此丰富，单是说五个手指，就有无限寓意。

1．拇指的密语

在古罗马时代，人们常用大拇指朝上竖起或向下分别决定角斗士的生或死。千百年来，大拇指一直被当成权威和力量的象征。在手相术中，拇指也代表着坚强的性格和以自我为中心。对拇指的身体语言也是这样，拇指被用来显示控制权、优越感甚至“侵略性”。

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

有一个常用的拇指姿势是双臂交叉、拇指向上。这具有双重信号：消极态度的信号（双臂交叉）和优越感的信号（拇指露出）。采用这种

双重信号姿势的人，其内心的优越感却依然强烈地表达出来。

当拇指被用来指向他人的时候，它也可能是嘲笑或者不尊敬他人的信号。对大多数女人来说，用拇指指着她们，是最令她们恼火的，尤其是当男人如此做时，她们就更为气愤。女人中间较少使用摇动拇指的姿势。不过，她们有时也用这个姿势指着她们不喜欢的人。

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

2．食指的密语

食指是无所不知的，其显著的特点是敏感性。如果要触摸什么东西，我们总是使用食指。拇指和食指用来测定物体的结构。感觉灵敏的食指也为我们提供准确的信息。

谈话时经常使用食指的人，给人的印象总是在训人。举起食指，并且把手心对着说话人，显然是打断别人的话：“等等，我有个想法！”但还不显得那么突兀。

如果把手转成直角，那么食指的这个手势就变成了一种威胁信号，因为它可以进行劈、刺、钻等动作。如果食指自上而下，朝一个点刺去，那么这种气势就达到了淋漓尽致的程度。为了缓和一下气氛，常常可以使用替代物：不是用食指，而是把铅笔作为手的延长器官，敲击要害部位。

3．中指的密语

中指体现自我。谁不把自己当成世界的中心？虽然一般人不好意思这样说，但在私底下，很多人是不由自主地这么想的。

我们中大多数人都是无意识地使用中指发出信号。在谈话时触摸、抚弄或者按摩自己中指的人，有一种自我表现的欲望，希冀求得别人的赞赏。

4．无名指的密语

无名指表示情感。它跟自我表现的中指协同动作，也能单独表现出

优雅的、温情脉脉的气质。在谈话时触摸、抚弄无名指，表现了动作发出者对温情的需求。他们期待别人情感上的关怀，而不是理智上的解释。

5．小指的密语

小指是社交性手指。它的作为不大，但是无所不在。把杯子送到嘴边时翘起小指，这个动作看上去有点可笑、矫揉造作，但这原本是为了使动作美观。这个动作是宫廷时代流传下来的，其背后隐藏着一个要求：“别忘了，我还在这里呢！”抚弄小指的人是想把别人的注意力吸引过来。

指尖上的心理，你看明白了吗

若手指交叉，则说明什么呢？把两手的手指交叉，是感到自己的情感和理智处于平衡状态，是一种自我封闭的状态。当然，任何压力都会阻碍这些人敞开心扉。

如果谈话时，对方两只手的食指跟伸出的拇指交叠，这表示什么呢？有人把这个称之为“双枪”。两个自以为是的食指跟显示双重优越性的拇指交叠，表明箭在弦上。持这种姿势听别人说话的人，往往会把指尖顶着自己的嘴，好像在等待别人的话语中出现漏洞。

如果你看透了这个把戏，就可以在你认为有利的时机，把你的弱点暴露出来；如果你知道该如何回击谈话对手的枪弹，那你就能够占得先机。

1．十指交叉

人们在面带微笑愉快地谈话时，常常无意识地将十指交叉。常见的姿势是交叉着十指举在面前，面带微笑地看着对方。也有的交叉着十指平放在桌面上，这种动作常见于发言人。出现这个动作时，表明发言正处于心平气和、娓娓叙谈的时候，乍一看，似乎上面这几种表情都是自信的表现，但事实并非如此。

一般来说，做出十指交叉手势时，手位置的高低似乎与消极情绪的强弱有关。有的将十指交叉放在膝上，也有的站立时将十指交叉放在腹

前。按交往的经验而言，高位十指交叉比中位十指交叉更显得莫测高深。正像所有表示消极情绪的姿势一样，要想让使用这个姿势的人打开紧紧交叉的十指，需要某种努力来完成。否则，对方的不安和消极是无法改变的。当我们演讲或是日常生活中与人交谈时，如果遇到情绪消极的情况，做出十指交叉的手势，可以在心理上起到自我保护的作用，从而使谈话更少受到消极情绪的负面影响。

2．数拔手指

一般情况下，数拨手指是在说明某些数字和条件，需要特殊强调增加其说服力和清晰度时采取的一种手势。

我们平时在日常生活中，某领导布置工作，涉及一些数字和条款时，为了让听者听得更加清晰，也常数拨手指。我们在汇报工作时，也常数拨着手指。这样就显得更有条理一些，消除笼统和混乱之感，从而也能使自己强大的语言能力更鲜明起来。

3．指尖相互敲击

如果在谈话时，有人将双手合十，指尖相互敲击，这说明什么？

这说明，指尖在寻找自己的期望跟对方建议的切合点。在这种情况下，决不能重复提出建议，而是应该自问，我的建议跟对方的期望值的差距在哪里？提出新的方案也是一个解决方法。

4．双手叉腰

孩子与父母争吵、运动员面对自己的项目、拳击手在更衣室等待开战的锣声、两个吵红了眼的冤家……在上述情形中，经常看到的姿势是双手叉在腰间，这是一种表示抗议、进攻的常见举动。有些观察家把这种举动称为“一切就绪”，但“挑战”才是最基本的实际含义。

这种姿势还被认为是成功者所独有的站势，它可使人联想到那些雄心勃勃、不达目的誓不罢休的人。这些人在向自己的奋斗目标进发时，都爱采用这种姿势，它含有挑战、奋勇向前的意思。男士也常常在女士面前使用这种姿势，来表现男性的好战以及男子汉的高大形象。但女人如果使用这一姿势，给人的感觉则是不温柔，有母夜叉、河东狮之嫌。

有趣的是，人们发现鸟类在战斗或求偶时，总爱抖擞精神，蓬松羽毛，这样它们就可以显得体格硬朗。而人类把手叉在腰间，也是因为同样的原因：为了使自己显得更高大和威武些。男人对男人这样做是为了用身体向对方挑战，警告对方不要侵犯他。

在适合这种说话姿态的特殊环境中，可使说话人收到最佳的说话效果。

自信，你的手势与众不同

通常情况下，一个女人常见的寻求信心的姿态是：把手缓慢而优雅地搁到颈部上。倘若她戴上了项链，这个手势好像只是要确定一下项链是否还在脖子上。如果你问她：“你刚刚说的话，确定吗？”她很可能会极力向你保证是的，但也可能变得很有戒心而拒绝回答你。不管她如何反应，都显露了她其实对自己的话并不自信。

另一种常见的“寻求信心”的姿态是紧握自己的手掌。男人、女人都会使用这个姿势，不过女人尤为常见。有这样一个实验，研究者供给每个实验者一杯咖啡，目的就是让他们的手不要空着。人们想看看，到底有多少人会放下咖啡杯来做那个握手掌的动作。结果发现，多数人先是把杯子举到眼前，好像要把那令人难堪的镜头隔开一样，然后就放下杯子，握起自己的手来了。

当然，有很多手势可以传达一个人因焦虑等原因而出现的信心不足。例如小孩需要恢复信心时就吸吮大拇指；少年人担心考试时就咬指甲；纳税的人最后期限已到时，就会不由自主扯自己的头发。有时候，青年人和成年人还会以咬钢笔或铅笔来取代咬指甲。有些人因找不到笔或者由于不喜欢塑料、金属或是木头的味道，而改成咬纸或衣服了。

有人喜欢把两手指尖合起来，形成一种“教堂尖塔”的手势。这是一种有信心的动作，但有时也表现出一种装模作样、自大或骄傲的心态。尖塔姿势有公开的与隐蔽的两种形式。妇女的尖塔动作是隐蔽类型的典型。她们在坐着时把手搁在膝上，在站着时把合着的手轻放在及腰的位置。职员、律师、政府公务员等处理行政业务的人，也往往喜欢摆出尖塔的姿势。

自信程度愈高的人，尖塔姿势的位置也愈高，有时甚至齐眉，这样

一来就像从手缝中看人。这是上司对待下属的一种十分普遍的姿势。

令人奇怪的是，我们可以看见一些谈判代表，在处于劣势时会不自觉地做出这种姿势。而对方的反应几乎毫无例外地相同，他们认为摆出尖塔姿势的人深藏不露，知道的要比所说的多，因此会立即转变话题。玩扑克时，如果有人做出尖塔的手势，那么除非阁下有一手好牌，否则就别再玩下去了，当然你必须肯定对方并不是故意用这种动作来欺骗你。

搓手的心理，依“角色”而定

搓手这种肢体语言常表达一种美好的期望。

1．搓手掌

掷骰子的人用手掌搓骰子，表示期望成为赢家。主持仪式的人搓手掌，并对听众说：“我们早就期待着下一个发言人。”兴高采烈的推销员跑进销售经理的办公室，搓着手掌说：“老板，我们得到了一笔很大的订货！”在西方，服务员在就餐结束时走到你的桌子旁，搓着手问道：“先生，还需要点什么？”他则是用肢体语言告诉你：他期待着小费。

当一个人急速地搓动手掌时，他用这个动作告诉对方，他将得到他所期待的结果。例如，假定你打算购买一栋房子，去找房地产经纪人。经纪人向你介绍了很多但你并不满意之后，他急速地搓着手掌说：“我恰好有一处房产符合你的条件。”经纪人的意思是，他希望这个房子符合你的要求。但是，如果他慢慢地搓着手，对你说，他有一处理想的房产，你会有怎样的想法呢？你会认为，他狡猾可疑，结果可能对他有利，而不是对你有利。于是，推销人员被教导说，如果向可能的买主描述产品或服务，一定要使用急速地搓手掌姿势，以免顾客产生怀疑。当顾客搓着手掌，对推销员说：“让我看看你们能够提供些什么！”这意味着，顾客购买的可能性较大。

有一个没有心理变化的特殊情况是：在寒冷的冬季，有一个人站在公共汽车站，他急速地搓着手掌，那是因为他真的冷。

2．搓拇指和手指

搓拇指和指尖或者搓拇指和食指，这个动作通常是用来表示希望得到金钱。推销员常常搓着指尖和拇指，对顾客说：“我可以给你打六折。”有人会搓着拇指和食指对他的朋友说：“借给我 100 元钱吧。”业务人员同客户打交道时，显然应当避免这样的手势。

3．双手攥在一起

乍看起来，这个姿势似乎是表示充满信心的，因为人们采取这个姿势时往往是满面笑容，心情愉快的。然而，当一个推销员描述他是怎样失去一笔生意的时候，他谈着谈着，双手不仅攥在一起，而且手指开始变白，仿佛被焊接在一起。这个姿势实际上显示了一种失望或敌对的态度。

谈判专家尼伦伯格和卡列罗对攥手姿势进行研究后，得出这样的结论：这是一种失望的姿势，反映此人克制着一种消极的态度。

这个手势主要有三种：在自己的面前攥手；把攥起的手放在桌子上；如果是坐着，把手放在膝盖上，如果是站着，双手在小腹前握紧。

手举起的高度和此人心情不好的程度似乎也有一定的关系。这就是说，手举到最高的人难以对付；而手举到不太高的人则比较好应付。像所有的负面姿势一样，必须设法使此人的手指松开，露出手掌。否则，敌对态度将始终保持下去。

手掌所透露出的信息

在人类的历史上，张开的手掌从来都是同真实、诚实、忠诚和顺从联系在一起的。许多宣誓的场合都是：宣誓人把手掌放在心口上。在欧美一些国家的法庭上，证人左手拿着《圣经》，右手掌举起来，面向法官。

1．双手平摊

双手平摊。表示坦诚、真实，同时也能鼓励对方坦诚相待。

当人们开始说心里话或说实话时，总是把手掌张开显示给对方。像大多数肢体语言一样，这一举止有时是无意识的，有时是有意识的，它都使人感到或预感到对方将要讲真话。相反，小孩在撒谎或隐瞒真相时

总是将其手掌藏在背后。当夜晚与朋友玩耍到凌晨方归的丈夫不愿对妻子说出他的去处时，常常将手插在衣兜里或两臂相抱将手掌藏起来，而妻子则可以从丈夫隐藏的手掌上感觉到另有隐情。

由此可见，与他人交谈时你不时地伸出双手摊开，能够使你显得诚实可靠。有趣的是，大多数人发现摊开手掌时不仅不容易说谎，而且还有助于制止对方说谎，有鼓励对方坦诚相待的作用。

西方有心理学家断言：判断一个人是否坦率与真诚，最有效、最直观的方法就是观察其手掌姿势——是否双手摊开。当人们愿意表示完全坦率或真诚时，就向人们摊开双手，说：“没有什么值得隐瞒的，让我坦白地告诉你吧。”

经理们常常告诉推销人员，当顾客解释他为什么不买这个产品时，要看看他的手掌。因为只有张开手掌时，他才会讲出真实的理由。

2．手掌攥拳，伸出一个手指

伸出的手指就好像一个命令，迫使听话的人屈从于他。这样的姿势，最令人恼火。如果你习惯这样做，最好练习一下手掌向上和手掌向下的姿势，这样会造成一种比较缓和的气氛，使别人产生较好的印象。

3．手势下劈

手势下劈，给人一种泰山压顶、不容置疑之势，使用这种手势的人，一般都高高在上，高傲自负，喜欢以自我为中心。他的观点不容许他人轻易反驳，伴随着这个动作的意思是“就这么办”、“这事情就这样决定了”、“不行，我不同意”等等。

日常生活中，我们也常遇到一些领导，在讲话时为了强调自己的观点，把手势下劈。每当这个时候，听者最好不要轻易提出相悖的观点，对方一般不会采纳的。平常与同事或朋友三五成群地争论问题，有人为了证明自己的观点，也常用这种手势否定别人的观点，打断别人的话。善于识别这种手势语言，有助于我们在为人处世时采取适当的姿态。

4．手势上扬

手势上扬，代表着赞同、满意或鼓舞、号召的意思。有时候也用以

打招呼。朋友见面，远远地扬起手：“ Hi ！”“ Hello ！”

演讲或说话时手势上扬，最能体现个人风格，表明演讲者或说话者是个性格开朗、豪放、不拘于形式的人。

手势上扬，是一种幅度比较大的手势动作，容易使人产生比较鲜明的视觉形象，引起人们对于形式美的主观感受。有人描绘法国前总统戴高乐：当他进行公开演讲时，他的习惯动作是两臂向上，其目的只是为了强调他的讲话。有时他举着双手，挺挺的上身从桌上伸出俯向听众，好像要把他的坚定信念注入到听众的心坎上。

总之，手势上扬，是一种能显示出个人特点、很受人欢迎的手势，可以塑造出一种豪放、大度、有号召力的形象。

5 ．攥紧拳头

一般情况下，在庄重、严肃的场合宣誓时，必须要右手握拳，并举至右侧齐眉高度。有时在演讲或说话时，攥紧拳头，则是向听众表示：“我是有力量的！”但如果是在有矛盾的人面前攥紧拳头，则表示：“我不会怕你，要不要尝尝我拳头的滋味？”显示的是一种果断、坚决、自信和力量。平时我们听人演讲、说话时攥紧拳头，证明这个人很自信，很有感召力。

握手，信息量很大

握手，虽然只是简单一握，但这其中却也有很大的学问。握手可以反映出一个人的很多信息。通过握手的方式也可以观察出一个人的性格特征。

1 ．控制性和屈从性握手

手掌向上和手掌向下这两种姿势在握手中的含义是大有不同的。

假定你第一次见到某人，你们习惯性地彼此握手。这种握手表达了三种基本态度——控制性握手：“这个人企图控制我，我最好小心点。”屈从性握手：“我能够控制此人，他必须听我的话。”平等握手：“我喜欢这个人，我们会很好地相处。”

这些态度是下意识地表现出来的。通过练习和有意识地应用，下面这些握手的方法在跟别人见面时会产生直接的效应。

控制性用翻转手来表达，在握手时手掌向下，你的手掌不一定直接面向地面，但要向下握对方的手掌。

人是用手掌向上的姿势表示顺从的。当你想要告诉对方：你把控制权让给他，或者使他感到他在控制局面时将手掌向上与对方握手，这个办法特别有效。

不过，虽然手掌向上的握手方法表示顺从，然而也可以变通。例如，手部患关节炎的人由于身体条件所限，不得不给人一个软弱无力的握手，这很容易使他的手掌呈顺从姿势。从事外科医生、画家和音乐家等职业的人，由于他们的工作依靠手，为了保护手，在握手时也是软弱无力的。握手的姿势会给人提供一些线索，使人对握手的人作出一些估计：顺从的人使用顺从的姿势，霸道的人使用比较咄咄逼人的姿势。

当两个霸道的人握手时，他们会展开一场象征性的“争夺战”，因为他们都试图迫使对方的手掌采取顺从的姿势。结果就形成老虎钳似的握手，两人的手掌都呈垂直姿势。当做爸爸的教给孩子如何“像男子汉一样握手”时，就出现这种老虎钳似的垂直握手。

当对方给你一个控制性的握手时，你不仅很难迫使对方的手掌变成顺从式的姿势，而且你越这样做，控制性变得越明显。这里有一个简单的办法，可能解除对方的“武装”，那就是对他进行威胁，进入他的“亲密地盘”。为了完善这种“解除武装”的办法，当你要握手时，左脚向前迈出一步，从他的左前方进入他的“个人地盘”。之后，你把左腿拉向右腿，完成迂回动作，然后握对方的手。这个办法使你可以把握手的姿势拉直或者迫使对方的手呈现顺从的姿势，它还可以使你通过进入对方“个人地盘”的办法而掌握控制权。

还有个问题是：谁先伸出手？

普遍接受的习惯是，第一次见到一个人时，总要握手。然而，在某些情况下，你首先伸出手去，可能是不明智的行为。鉴于握手是一种欢迎的表示，那么，在你握手之前，你首先要问几个问题：我受欢迎吗？此人喜欢会见我吗？推销学员会被告知，如果他们主动地去跟没有准备的顾客握手，也许会产生不好的效果，因为买主可能不欢迎他们，握手

变成他们不愿意干的事情。再者，有些人手部患有关节炎，或者他们是靠手工作的，如果被迫握手，他们可能会采取防御的姿态。推销学员被告知，在这种情况下，最好等对方主动伸出手来，再去迎合；如果对方没有这个表示，那就点头致意。

2．握手时左手的表现

约定俗成的握手是由右手进行的。当右手跟对方的手相握着的时候，闲着的左手如何作为？这也是研究者所关注的。

双手相握的意图是向对方表示诚恳、信任和深沉的感情。两个重要的因素应当予以注意。第一，左手被用来传达额外的感情，左手摸着对方的右臂以上的部位。例如，抓肘握手所传达的感情比抓腕握手要多，抓肩握手所传达的感情比抓上臂握手要多。第二，此人左手的动作意味着侵入对方的“亲密地盘”。一般来说，抓腕和抓肘的动作只有在好朋友或亲戚之间才能被接受。抓肩和抓上臂的动作侵入对方的“亲密地盘”，可能涉及身体的实际接触。只有在握手的时候感情非常冲动的情况下才能如此做。除非双方都表达了额外的感情，否则，如果此人没有充足的理由用双手握手的话，对方会怀疑他的意图。我们常常看到，政府和推销员用双手握手来欢迎他们的选民或新的顾客，他们没有意识到：这样做的效果可能适得其反，使得对方敬而远之。

3．握手的风格和方式

握手时的力量很大，甚至让对方有疼痛的感觉，这种人多是逞强而又自负的。但这种握手的方式在一定程度上又说明了握手者的内心比较真诚和动情。同时，他们的性格也是坦率而又坚强的。握手时显得不甚积极主动，手臂呈弯曲状态，并往自身贴近，这种人多是小心谨慎、封闭保守的。

握手时只是轻轻一接触，握得不紧也没有力量，这种人多属于内向型人，他们时常悲观、情绪低落。

握手时显得迟疑，多是在对方伸出手以后，自己犹豫一会儿，才慢慢地把手伸过去。排除掉一些特殊的情况以外，在握手时有这种表现的人，性格多内向，且缺少判断力，不够果断。

不把握手当成表示友好的一种方式，而把它看成是例行的公事，这

表明此种人做事草率，缺乏足够的诚意，并不值得深交。

一个人握着另外一个人的手，握了很长的时间还没有收回，这是一种测验支配力的方法。如果其中一个人先把手抽出、收回，说明他没有另外一个人有耐力。总之，谁能坚持到最后，谁胜算的把握就大一些。

虽然在与人接触时，把对方的手握得很紧，但只握一下就马上拿开了。这样的人在与人交往中多能够很好地处理各种关系，与每个人都好像很友善，可以做到游刃有余。但这可能只是一种外表的假象，其实在内心里他们是非常多疑的，他们不会轻易地相信任何一个人，即使别人是非常真诚和友好的，他们也会加倍地提防、小心。

在握手时，非常紧张、掌心有些潮湿的人，在外表上他们表现出冷淡、漠然、非常平静，一副泰然自若的样子，但是他们的内心却是非常的不平静。他们懂得用各种方法，比如语言、姿势等来掩饰自己内心的不安，避免暴露一些缺点和弱点。他们看起来是一副非常坚强的样子，所以在他人眼里，他们就是强人。在比较危难的时候，人们可能会把他们当成是救星，但实际上，他们也非常慌乱，甚至比他人还要紧张。

握手时显得没有一点力气，好像只是为了应付一件不得不做的事情而被迫去做的。他们在大多数时候并不是十分坚强，甚至是很软弱的。他们做事缺乏果断、利落的干劲和魄力，显得犹豫不决。他们希望自己能够引起他人的注意，可实际上，别人往往在很短的时间内就会将他们忘记。

把别人的手推回去的人，他们大多都有较强的自我防御心理。他们常常缺少安全感，所以时刻都在做着准备，在别人还没有出击但有这方面倾向之前，自己先给予有力的回击，占据主动。他们不会轻易地让谁真正地了解自己，如果是这样，他们的不安全感会更加强烈。他们之所以这样，在很大程度上是由于自卑心理在作怪。他们不会去接近别人，也不会轻易允许别人接近自己。

像虎头钳一样紧握着对方手的人，在绝大多数时候都显得冷淡、漠然，有时甚至是残酷。他们希望自己能够征服别人、领导别人，但他们会巧妙地隐藏自己的这种想法，而是运用一些策略和技巧，在自然而然中达到自己的目的。

用双手和别人握手的人，大多是相当热情的，有时甚至热情过了

火，让人觉得无法接受。他们大多不习惯于受到某种约束和限制，而喜欢自由自在，按照自己的意愿生活。他们有反传统的叛逆性格，不太注重礼仪、社交等各方面的规矩。他们在很多时候是不拘小节的，只要能说得过去就可以了。

从一个人握手的细节中，可以看出其性格与心理。

与人握手时，把手摊得开开的人，为人直爽，想到哪里就做到哪里，精力旺盛，胸襟豁达，不拘小节，不怕失败，跌倒了很快就能爬起来。

握手时五指并拢的人，做事一丝不苟、注重礼节、凡事循规蹈矩，但往往因谨慎过度而耽误大事；交友方面亦如是，由于不肯推心置腹地与他人交往，往往交不到知心朋友。

握手时五指微张的人，个性诚实稳重，有强烈的责任感。另一方面则有胆小、跟不上时代脚步的缺点。握手时四指并拢，大拇指单独张开的人，多属出色的社交能手，他们往往机智敏捷，能够把握良机，而且善于理财。握手时食指和其他手指间留有空隙，其余手指并拢的人，自尊心强，喜欢强调自己的主张，讨厌受到他人的批评，在群体中往往居于领导地位。握手时中指与无名指之间留有空隙的人，做任何事情都会保持愉快的心情，遇到困难也都能设法克服。握手时无名指与小指之间留有空隙的人，不喜欢受他人束缚，有独立自主的意识，做任何事情都会未雨绸缪。握手时手指稍微向内缩的人，善于理财，但属于吝啬型的人。握手时五只手指全部往内弯成弓状的人，感受性很强，学习力亦佳，而且点子很多。握手时手指全部伸直的人，容易感情用事，但做事有始有终，绝不会虎头蛇尾。

第四章　察言，言为心声

言为心声。言谈是一个人内心思想的外在表现，它集中反映了一个人的性格特征、心理特点、思维方式、行为模式等。因此，要理解他人的心理密码、读懂他人的内心，必须首先掌握从言谈读懂他人的能力。

口头禅的个人特色

口头禅是人在日常生活当中由于习惯而逐渐形成的，具有鲜明的个人特色。在生活当中，绝大多数人都有使用口头禅的习惯，通过它可以对一个人进行观察和了解。

一般来说，经常连续使用“果然”的人，多自以为是，强调个人主张，以自我为中心的倾向比较强烈。经常使用“其实”的人，自我表现欲望强烈，希望能引起别人的注意。他们大多比较任性和倔犟，并且多少还有点自负。经常使用流行词汇的人，热衷于随大流，喜欢浮夸，缺少个人主见和独立性。经常使用外来语言和外语的人，虚荣心强，爱卖弄和夸耀自己。经常使用地方方言，并且还底气十足、理直气壮的人，自信心很强，有属于自己的独特的个性。经常使用“这个……”、“那个……”、“啊……”的人，说话办事都比较小心谨慎，一般情况下不会招惹是非，是个好好先生。经常使用“最后怎么样怎么样”之类词汇的人，大多是潜在欲望未能得到满足。经常使用“确实如此”的人，多浅薄无知，自己却浑然不觉，还常常自以为是。经常使用“我……”之类词汇的人，不是软弱无能想得到他人的帮助，就是虚荣浮夸，寻找各种机会强调自己，以引起他人的注意。经常使用“真的”之类强调词汇的人，多缺乏自信，唯恐自己所言之事的可信度不高。可恰恰是这样，结果往往会起到欲盖弥彰的作用。

经常使用“你应该……”、“你不能……”、“你必须……”等命令式词语的人，多专制、固执、骄横，但对自己却充满了自信，有强烈的领导欲望。

经常使用“我个人的想法是……”、“是不是……”、“能不能……”之类词汇的人，一般较和蔼亲切，待人接物时，也能做到客观理智，冷静地思考，认真地分析，然后作出正确的判断和决定。不独断专行，能够给予他人足够的尊重，反过来也会得到他人的尊重和爱戴。

经常使用“我要……”、“我想……”、“我不知道……”的人，多思想比较单纯，爱意气用事，情绪不是特别稳定，有点让人捉摸不定。

经常使用“绝对”这个词语的人，武断的性格显而易见，他们不是太缺乏自知之明，就是自知之明太强烈了。

经常使用“我早就知道了”的人，有表现自己的强烈欲望，只能自己是主角，自己发挥。但对他人却缺少耐性，很难做一个合格的听众。

另外，口头禅经常挂在嘴边的人，大多办事不干练，缺乏坚强的意志。有些人说话时没有口头禅，这并不代表他们从未有过，可能以前有，但后来逐渐地改掉了，这显示出一个人意志力的坚强和追求说话简洁、流畅的精神。

若想通过口头禅更好地观察、了解和判断一个人的性格如何，就要在生活和与人交往中仔细、认真地揣摩、分析，这样才会收到良好的效果。

从话题分析，八九不离十

所谓“三句不离本行”，表示一个人的所思所想不会脱离他的生活经验，因此从一个人谈话的话题来透视这个人的性格，往往八九不离十。

喜欢谈论他人私事，对别人的私事或隐私追根究底，大多是有强烈支配欲的人。与人交谈时，话题总是围绕着别人打转，喜欢探听别人的私事，议论他人隐私的人，以女人居多。对于和自己没有多大关系的人，如社会名流、电影明星等，喜欢评头论足，说长道短。这种类型的人除了有支配心理之外，也缺乏知心朋友，心灵空虚、孤独，且不甘寂寞。

相反地，话题总是离不开自己的人，具有自我陶醉的倾向，属于以自我为中心的性格。那些言必谈己的人，事实上最关心的对象就是自己，深信这个世界就是应该以他为中心来运转，这种心理除了是一种自我陶醉，也有任性的性格倾向。此外，不仅谈论自己，而且动不动就把话题集中在自己家人、工作、家庭等周边事物上的人，也可以将之归类为以自我为中心的性格。

而爱发牢骚的人，多有压抑心理，属于否定型性格。牢骚是心理压抑的一种发泄，从发泄的牢骚里，可以发现一个人的心态和愿望。抱怨薪水太低的人当中，有不少是因为本身不喜欢这项工作，透过抱怨工资低而把不满的情绪表达出来。而会贬低上级主管的人，大都具有希望出人头地却又不易达成欲望。这类爱发牢骚成癖的人，除了心理压抑和心存不满之外，还出自一种虚荣心。

另外，还有一种好提当年勇的人，多在现职的表现上力不从心，无法适应眼前的工作，所以才喜欢在部属、同事，特别是比自己资历浅的

人面前，大谈过去的风光史。嘴边老挂着昔日的丰功伟业的人，回忆起过去，总是洋洋得意，恍如昨日。这种现象说明了这个人工作能力衰退，落后于时代潮流且又难以赶上，只好忘却目前的失落感，以寻求解脱。

无视他人的淡话内容，径自提出毫不相干话题的人，其支配欲、表现欲均较强。谈话时会不断变换话题，东拉西扯、杂乱无章，让人摸不着边际，这类人多是思维能力不集中，不能进行逻辑思考。而不提出自己的想法，只是附和别人或顺着别人话题的人，大多心性宽厚并且能体贴别人。

交情相当深厚的朋友，仍不免使用客套话语时，表示此人内心存有自卑感或企图隐藏敌意。相反，故意使用粗话的人，其内心其实是想与对方拉近心理距离，或者希望自己占优势地位。

通过说话方式来识人，真实可信

要想了解一个人的个性，最直接的方式莫过于由对方的口中道出自己的个性。可惜的是，一般人有时也未必真正了解自己，由自己口中描绘出来的自己恐怕都会失真。根据心理学家的研究证实，个人的说话方式，正反映了其内心深层的感受，说不定透过说话方式来判断一个人，会更为真实可信。

每一个人的说话习惯皆不尽相同，经过统计归纳发现，一个人的说活习惯与其行为模式有直接关联，利用这种关联作为识人的基本资料，有时远比透过星相去了解一个人更为可靠。

习惯把“我”挂在嘴边的人，具有幼稚、软弱的性格。根据心理学家的研究，谈话中频频使用“我”的人，自我表现欲强烈，时时不忘强调自己，唯恐别人忽略了自己。而习惯使用“我们”或“大家”来代替“我”的人，具有随声附和或依附团体的性格。喜欢在谈话中引用“名言”的人，大多属于权威主义者。不论场合、不分谈话对象和主题，在与别人的交谈当中，会使用名人的格言来驳斥对方或证明自己论调的人，往往缺乏自信，习惯借助他人之名来壮大自己的声势。

说话时喜欢夹杂几句外语，令听者感到困惑和别扭：这种类型的人通常希望借着语言来掩饰自己的弱点，多半是对于自己的学问、能力缺

乏自信所致。

谈话中喜欢引用长辈说过的话，比如常将“我妈说……”挂在嘴边的人，表示其在心理和精神上尚未独立。而有些女性喜欢借用母亲的话来表现自己的意志，如“我妈妈说你很有风度……”等，表明此人心智尚未成熟，缺乏独立自主的个性。

过分使用客套话的人，心里存有戒心。在人际交往中，恰当地使用客套话是必要的，但如果两人的关系原本就相当好，一方却突如其来地说些客套话，则说明其“心中有鬼”或另有图谋。同时，引用过度谦虚的言词，表示此人有强烈的嫉妒心、企图、轻蔑或戒备心等。下面的几点是告诉人们怎样通过观察说话方式而看破人心的具体办法：

（1）在正式场合中发言或演讲的人，开始时就清喉咙者多数人是由于紧张或不安；

（2）说话时不断清喉咙，改变声调的人，可能还有某种焦虑；

（3）有的人清嗓子，则是因为他对问题仍迟疑不决，需要继续考虑。一般有这种行为的男人比女人多，成人比儿童多；

（4）故意清喉咙则是对别人的警告，表达一种不满的情绪，意思是说“如果你再不听话，我可要不客气了”；

（5）口哨声有时是一种潇洒或处之泰然的表示，但有的人会以此来虚张声势，掩饰内心的惴惴不安；

（6）内心不诚实的人，说话声音支支吾吾，这是心虚的表现；

（7）内心卑鄙乖张的人，心怀鬼胎，声音会阴阳怪气，非常刺耳；

（8）有叛逆企图的人说话时常有几分愧色；

（9）内心渐趋兴奋之时，就容易有言语过激之声；

（10）内心平静的人声音也会心平气和；

（11）心内清顺畅达之人，言谈自有清亮平和之音；

（ 12 ）诬蔑他人的人闪烁其词，丧失操守的人言谈吞吞吐吐；

（ 13 ）浮躁的人喋喋不休；

（ 14 ）善良温和的人话语总是不多；

（ 15 ）内心柔和平静的人，说话总是如小桥流水，平柔和缓，极富亲和力。

主持会议的方式，与性格密不可分

无论是企业、公司还是院校和政府机关，开会就像吃饭和喝水一样司空见惯；而踏入社会的人，无论背景如何深厚、资历如何高不可攀、身居何等要职，都难以避免出席会议或主持会议。有的人可以在规定的时间内完成会议内容，而且使与会者满意而归；也有的人长篇累牍、喋喋不休，直到把所有的与会者催睡着了，能否达到预期效果和目的则另当别论。主持会议虽然与主持者的自身修养和知识程度有关，但性格所起到的作用也不能漠然视之。

1 ．简洁明快、豁达干练的人

这种人快言快语、办事雷厉风行，对工作对生活都充满信心，做事必须精心准备。主持会议亦清晰明了，内容安排得当，讲话时条理清晰、言之有物，令与会者为之钦佩。

2 ．说什么就是什么的人

此类人有一定的身份、地位和手段，对自己目前所拥有的一切满怀信心，而且坚信自己会拥有更多更美好的东西。他们通常是靠自己的真才实干赢得如今位置的，顽强的意志力是他们取得成功的保证。他们做事总是胸有成竹、遇惊不乱，很有大将风度，但总是固执己见，不容他人置疑，在民主的大旗下专断独行。

3 ．把会场当课堂的人

这类人的名片上通常印有“专家”两个字，学有专长，是公司某一项业务的权威。开会的时候，他们会以老师的姿态站在与会者面前，不厌其烦地讲解“学生们”不明白或懂得不彻底的理论和观念，常常忘记了时

间、地点和自我，而被误认为学生的与会者则会哈欠连天，瞌睡连连。

4．欺下媚上的人

由于近水楼台的缘故，他们与高层通常是总裁级的人物接触密切，所以变得又红又紫，而且常常自豪不已。他们会毫不客气地用大部分会议时间来喷洒自己的唾沫星子，胡说八道，而且不允许其他人质疑，还会动不动地打断他人的发言，进行一番补充说明。他们反应敏捷，善于阿谀奉承，欺下媚上。

5．做**“**传声筒**”**的人

“传声简”是对他们在主持会议时的圆滑最好的比拟。他们会将会议内容以及每个人的话一点不差地呈现给高层，也会将高层的意见原封不动地放到会议桌案上。狡猾的他们不会表明半点自己的看法与观点，常常让与会者“静候佳音”或表示“尽力向上级反映”，劝解大家“不要急躁，耐心等待”。

6．优柔寡断的人

他们大有发展前途，彬彬有礼而又谦卑含蓄，一点也不咄咄逼人，允许其他与会者在会议上畅所欲言，提出自己的观点，但往往由于理论可行，拍板犹豫不决而难以和与会者达成共识，结果降低了自己的威信，让下属心存不服。

7．爱耍威风的人

这种人在企业居于不高不低的位置，所以非常想往上攀爬，野心勃勃。他们喜欢摆架子，显威风，总是让很多不相关的人参加会议，如若人手不够，还会派部属到场呐喊助阵，滥竽充数；他们常常打着“群众意愿”的幌子，中饱私囊，在“多数民意”面前，上级常常无话可说。

不同的幽默用法，揭示了不同的性格

用幽默来打破某一个僵局，这样的人多随机应变能力比较强，反应快。因自己出色的表现，他们可能会成为受人关注的对象，这迎合了他们的心理。他们多有比较强烈的表现欲望，希望能够得到他人的注意与认可。

常常用幽默的方式来挖苦别人的人，多心胸比较狭窄，有强烈的嫉妒心理，有时甚至做一些落井下石的事情。他们有较强的自卑心理，生活态度较消极，常常进行自我否定。他们最擅长挑剔和嘲讽他人，整天算计他人，自己却从未真正地开心过。

善于说自嘲式笑话的人，首先应该具有一定的勇气，敢于进行自我嘲讽，这不是一般人能够做到的。他们的心胸多比较宽阔，能够接受他人的意见和建议，而且能够经常地反省自己，进行自我批评，寻找自身的错误，进行改正。

用幽默的方式嘲笑、讽刺他人，这一类型的人，给人的第一印象往往是相当机智、风趣的，对任何事物都有细致入微的观察，能够关心和体谅他人，但实际上这种人是相当自私的，他们在乎的可能只是自己。他们在为人处世各个方面总是非常小心和谨慎，凡事总是赶着要比别人快一步。他们疾恶如仇，有谁伤害过自己，一定会想方设法让对方付出代价。有较强的嫉妒心，当他人取得了成就的时候，会故意进行贬低。

喜欢制造一些恶作剧的人，他们多是活泼开朗、热情大方的，活得很轻松，即使有压力，自己也会想办法缓解。他们在言谈举止等各方面表现得都相当自然和随便，不喜欢受到拘束。他们比较顽皮，爱和人开玩笑，他们在这个过程中进行自我愉悦，同时也希望能够将这份快乐带给他人。

有些人为了向他人表现自己的幽默感，常常会事先准备一些幽默，然后在许多不同的场合不厌其烦地说。这一类型的人多比较热衷于追求一些形式化的东西，而且很在乎他人对自己持什么样的态度。生活态度比较严肃、拘谨，能够控制自己的感情。

现实生活中还有另外一种思维活跃、有很强的想象力和创造力，自然流露许多幽默的人，他们的生活始终处在发掘新鲜事物的过程中，他们需要利用别人来发掘和增强自己的构想。

说话的韵律，揭示了说话的人

在言谈方式中，除了音感和音调之外，语言本身的韵律也是重要的因素。

充满自信的人，谈话的韵律为肯定语气；缺乏自信的人或性格软弱的人，讲话的韵律则慢慢吞吞。其中，也会有人在讲了一半话之后说：“不要告诉别人……”而悄悄说话，此种情况多半是秘密谈论他人闲话或缺点，但是，内心却又希望传遍天下的情形。

话题冗长，须相当时间才能告一段落的情况，也说明谈论者心中必潜在着唯恐被打断话题的不安。唯有这种人，才会以盛气凌人的方式谈个不休。至于希望尽快结束话题交谈的人，也有害怕受到反驳的心理，所以试图给予对方没有结果的错觉。

另外，经常滔滔不绝谈个不休的人，一方面目中无人，另一方面好表现自己，并且这种类型的人，一般性格外向。

成功的政治家和企业家，在控制言谈的韵律方面，都有独到之处。这种细节性的处理方式，使他们赢得了社会或下属的认可与尊重。

说话比较缓慢的，大都是性格沉稳之人，他们处事做人是通常所说的慢性子。从言谈的韵律上可以看出一个人的性格特征。

五代时，冯道与和凝同在中书省任职，冯道说话做事都很缓慢，而和凝则是个性急的人，办事果断，做人颇为自信。由于性格上的差异，两人经常为一些小事而意见不合。有一天，和凝看到冯道买了一双瓶鞋，认为款式不错，他很想买一双穿，就问冯道：“先生这双鞋卖多少钱？”冯道慢慢地举起右脚缓缓地对和凝说：“这九百文。”和凝素来性情急躁气量又小，听到这里，便对手下人大发脾气：“你怎么告诉我这种鞋子要用一千八百文？”正想继续责骂，这时，冯道又慢慢地抬起左脚说：“这只也九百文。”和凝怒气这才稍解。

谈话的特征揭示了信心的有无

一个人的谈话特征在很大程度上体现了一个人的本性，因此，一个高明的领导者能够根据谈话的特征来识破他人的人心：

1．谈话时沮丧、疲累、精神不振一看就知道面色不佳，说起话来唉声叹气，如临世界末日，一切希望都没了。这种人外表上的特点是：沮丧疲累、精神不振。有这种现象的人，大可判定对自己早就失去了信心。进一步分析，有下面的性格：

（1）自寻烦恼，常为不必要的事而终日忧愁；

（2）由于对自己失去了信心，工作没劲，也没有理智的判断力；

（3）容易相信卜卦者之言；

（4）对上司交代之事，总是无法如期完成，即使如期完成，也是缺陷繁多，还得大事修改。

2．谈话时不正视对方相对而坐时，不注视对方，总是垂着头听，偶尔抬起眼睛看对方一眼，但是很快就又垂下头来。有这种现象的人，以女性职员居多。一般说来，女性跟男性同坐，都会表现出一种娇羞之态，这是女性特有的习惯。

在识人术上，可不管对象是男人或是女人，只要有此现象，我们就可以据此判断对方的心态。

（1）不抬眼睛，一意倾听，表示全心信赖对他说话的人；

（2）如果双方是年轻的一对，表示她对他有爱意（甚至爱得很深）；

（3）只知垂首而听，表示对对方没有任何戒意，而且抱有一种“安全感”。上面所说的是对“某一个特定的人”有此现象而言，如果对任何人都如此，那就另当别论，我们应该据此来判断对方的个性：

（1）个性胆怯；

（2）缺少魄力，做事一定没有持久力，平时也显得死气沉沉毫无活力可言；

（3）意志不坚，容易随波逐流。

3．不断地把视线移开

跟别人交谈时，摆出不大重视对方的态度，这是表示：

（1）暗中观察对方，盘算如何还击；

（2）不是方正之士，必有所防范；假设，这种移开视线的动作是发生在交谈之中，那就表示：感到疲倦，无意倾听，他心里想的只是“快一点结束该有多好”。遇到这种情况，你就及早地结束谈话，定一个时间，下次再好好谈。双方在交谈时，视线难免会相遇，如果对方在此时连忙移开视线，该作下面的判断：

（1）他的内心有某种苦衷，或是有意隐瞒什么；

（2）急急避开视线，表示担心你发觉到他的心事；

（3）性格懦弱，不敢直视对方。

视线相碰的时候，直视对方，绝不避开，这种人的性格通常是方正之士，待人以诚，绝不耍弄什么诡计，是意志坚定，自尊心强的表现。

4．下巴朝上

一般人谈话时绝少“下巴朝上”，因为这个动作有侮蔑、轻视人的意思。下巴缩紧，给人的印象是：坚毅不屈。交谈中下巴经常朝上（没有缩紧），就表示有下面几种可能：

（1）情绪不宁，没有定力。有意表示自己跟对方是处于平等的地位。

（2）全然瞧不起对方。有这种习惯的人，在公司里一定是从无表现，能力泛泛。如果偶尔有这种动作（不是次次如此），可以解释为“热衷于交谈”。

5．不断地眨眼

交谈中不断地眨眼，这种人的性格如下：

（1）很有同情心；

（2）认真地听你说的话，有意尽其所能地帮你的忙。

如果在谈话中，眼珠骨碌碌地转个不停，而且成为一种习惯，这种人的性格是：

（1）无法集中精神听话；

（2）心情不定。听不出对方话中的意思。

做事容易半途而废。交谈的时候，目不转睛地瞪住对方，这种人当时的心情大致如下：

（1）急于要对方赞同他的主张、意见；

（2）对自己信心十足，对交谈的事也有莫大的意愿。

6．出口无赘词

虽然每句出口成章，但是，句句无赘词，交谈中始终掌握总的核心。这种人并不多见，他性格上的特点是：

（1）自己有什么嗜好，绝不到处瞎吹；

（2）不会胡乱批评别人；

（3）出口无废词的人，一般而言，脑筋灵活，工作能力属上上，前途大好。

不说便罢，一说起话来就口若悬河，大有势不罢休的势头，这种人一般说来，善于卖弄三寸不烂之舌，论实力，往往是微不足道，没什么大不了。这一类型的人，性格上的特点是：

（1）能力不怎么样，但是善于掩饰自己的无能。

（2）说得多，做得少，有时候做了也等于没做，效果很差，或是错误百出；

（3）推卸责任是他的看家本领。

相反，有一种人不善言辞，说起话来木木讷讷的，光看外表，还以为是个无能之辈，实则不然。这一类型的人，性格上的特点是：

（1）善体人意，绝不让人难堪；

（2）有实力之士颇多；

（3）个性正直，言行一致；

（4）少说多做，而且所做的事都有板有眼，绩效彰显。

7．猛说长短一般人绝少把自己的长短毫不隐瞒地表现出来，说个不停。可是，世上就有冲着别人猛说自己长短的人。没受过“识人术”训练的人，往往误以为他是个“诚实之士”，大可当做知友，而与之深交。其实，依照心理学上的分析，一般的诚实之士，绝不会动不动就掀出自己的“底牌”，让别人瞧个够。自己的长处、短处，说来是一个人的内涵，把自己的内涵轻易公之于众人之前，是一般人不屑为之的。碰到这种人你要知道他的本性是：

（1）没有准辙，容易见异思迁；

（2）对上司、公司的忠诚度大有存疑的必要；

（3）气量太小，往往为薄物细故而与人闹翻。

8．到处夸傲

完成一件并不怎么样的事，就以为功劳奇大，逢人便说，或是拿它来压人，摆出不可一世的傲态——这种人，到处可见，他的本性有以下几点：

（1）典型的小人物；

（2）若居于人之上，必是个大摆臭架子的上司，因此，绝不能当管理干部；

（3）被人奉承就乐得什么似的，绝不会成大器；

（4）虚荣心很强，没有责任感。

9．该惭愧时仍然嘻嘻哈哈挨了骂，就一脸愧色；受到夸赞就喜形于色；受到讥讽，就怒形于色。这是一般人惯有的反应。

就有一种人，该惭愧时仍然嘻嘻哈哈，故意装作不当一回事，他的

本性有以下几点：

（1）狡猾成性，脸皮厚；

（2）绝非干部之才（一旦居于高位，必不定期把公司搞得天翻地覆，鸡犬不宁）；

（3）寡情寡义，做得出一般人做不出的背叛、负恩的行为。

辨析言语，认识德才

我们可以通过辨析言语来了解和掌握他人的德才行为，因此，言语辨析法不失为知人识人的有效方法。

使用言语辨析法知人，需要有言语做基础，没有言语，辨析也就成为一句空话。从人们的生活实践看，获取考查对象言语的方法主要有三种：

一是直接交谈法。就是通过与被考查对象直接交谈来辨别他的德才行为。这种方法是人们在知人识人中应用最为广泛的一种。实践也证明，这是获取被考查者言语并能正确判断其德行较好的一种方法。

有一次，日本名古屋商工会议所主席土川元夫接待一位要求到他那里工作的人。谈了 20 分钟，便作出决定：不能留用。后来，推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的余地，我在说话时他又不注意听，这是他的第一个缺点。其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让我知道。第三，我想听的话，他又没有说出来，真令人担心，这种人怎么能做同事呢？”听了这番分析，推荐人也佩服得直点头。

二是耳听八方。就是在与被考查者广泛接触中，做善听他们言谈的有心人。对被考查者的话，在正式场合下说的要听，日常生活中说的也要听；顺耳的话要听，逆耳的话也要听；正确的话要听，错误的话也要听。从被考查者的各种闲言碎语中知人识人。譬如，一个人在正式场合说满口的政治套话，很进步，而在“自由市场”上却说话不负责任，甚至

散布一些不满的言论，说一些极为消极的话。这时，我们就可以判断出此人心口不一，不可信其言语。

三是委托传输法。就是通过第三者来获取被考查的言语。由于主客观条件的制约，被考查者说话也有一定的选择和掩饰性。比如，有的人在场时不敢说，有的脾气不投的不愿说，还有的性格内向的不善说。这时，我们可以通过与被考查者合得来的第三者与其谈话，来获取真实的言语。但是，领导者选择的第三者应当是为人正直、有责任心的、可靠的人，这样才能保证传输言语媒介的“真实度”。

通过多种渠道，获得了考查对象的大量言语信息后，从这些言语信息中去辨析考察者的一些实际情况。在知人的实践中，最难辨析的还是奉承和吹捧自己的言语。善听顺耳之言是人的天性。奉承吹捧者把错的说成对的，黑的说成白的，以至有的人就闻“顺言”而放弃原则。在实践中，我们要注意掌握识别吹拍之徒的方法，常见的识别方法主要有三种：

一是自省法。就是当听到奉承赞美之言时，要客观地分析自己与“美言”之间是否名副其实，以便找出赞美者的动机。知人者在听到赞扬之言的时候，不要自我陶醉，飘飘然、昏昏然。首先要用镜子照一照自己，比较一下，检查一下，看看自己的实际情况和赞扬相符不相符。如果不相符，就要认真分析一下赞扬人的动机，是出于偏爱，还是出于惧怕，或是有求于自己。

二是反证法。是指听到过头的赞美之言，就可以初步断定对方的不良德行。听到“美言”，就可以怀疑被认知者有不善之心，其做法虽有些偏激，但它仍不失为一种观察人的有效方法。

三是明技法。就是了解和掌握善谀者的常用技法，以便更好地识别其不良动机。从实践看，善谀者最常用的技法，就是根据“人心向善”的心理，把被说服者的优点吹得天花乱坠，把其缺点或问题圆滑得天衣无缝。

言语谈吐也可以反映一个人的才能学识，这是许多实践所证明了的真理。当然，无论从洋洋万言或支言片语，还是以声音大小来识别人的才能学识，都离不开国情、地情、时情和人情等客观环境，离开了这个环境，就无法作出正确的鉴别。另外，知人识人者要特别注意鉴别那种“嘴尖皮厚腹中空”的夸夸其谈者，不要把夸夸其谈误认为是才能学识

的表现。如果不注意这一点，就要吃大亏。这在历史上也有教训，成语“纸上谈兵”所讲的战国时代赵括夸夸其谈用兵，实战中惨败于秦国，让赵国一次损失大军 40 万的事，就给人以深刻教训。

从言语中辨析人才的德才，看起来很简单，事实上，却不是件容易的事，辨析对象是活生生有思想、有心机的人，有的把自己的心里话埋在肚子里不说，有的甚至见风使舵专拣好听的话说。

第五章　别对我说谎，我懂微反应心理学

一个人的手指、手、手臂、腿以及它们的动作，都会泄露这个人内心真正的情感。我们大部分人没有意识到自己的身体会说话，但其实当我们试图用语言欺骗别人的时候，真相已经悄无声息地显现出来了。

撒谎时瞳孔的反应

西方曾有心理学家做过这样一个实验：让 10 个人禁食四五个小时，让他们保持在饥饿状态；让另外 10 个人刚刚吃过食物。同时，在他们面前摆上各种美味佳肴，观察他们眼睛的变化。实验结果发现：前者的瞳孔要比后者大 2．5 倍。

瞳孔因为不由自主地受到神经系统的支配，所以，瞳孔会不由自主地出卖说谎者。FBI 指出，当人们看到或被提及自己喜欢的人时，瞳孔就会放大，相反，看到自己讨厌的人时，瞳孔就会缩小。

女同事露西：“嘿，你是不是对副总乔治有意思啊？”女同事黛西：“怎么可能，没有的事。”女同事露西：“你就别装蒜了，这些都写在脸上了。”女同事黛西：“啊，什么？”就例子中的两个人来说，其中必定有一个人撒谎。观察两人随着谈话的不断深入，眼睛的变化十分明显。女同事黛西随着谈话的深入，不由自主地瞳孔就会有些变大。一般说来，瞳孔的大小受光线明暗的影响，同时它也会随着当事人对某一问题感兴趣程度的变化而变化。

撒谎时眼神的反应

说谎时人们的典型征兆是：频繁地眨眼睛，漫无目的地四处张望，眼睛贼溜溜地转动等。视线斜视是“不想让别人识破本心”的心理在起作用。因为说谎而感到不安，所以试图尽可能地收集周围的信息以求转移不安或者找回安全感。

很多人认为目光转移是撒谎的信号。他们假定，那是因为撒谎者感到内疚、心虚和忧虑，从而很难用眼睛直视被欺骗的人，所以转而看别处。但是，根据 FBI 的实际经验可知事实并非如此。

首先，凝视的模式是相当不固定的。孩子说谎的时候因为心虚，所以脸庞发红，眼神闪烁，飘忽不定，经常往下看。但是，大人说谎就没那么容易看出来了，说谎者可以盯着对方的眼睛，甚至伪装出一副坦诚无比的样子目不转睛地盯着对方，脸不红心不跳地说谎话。不过，如果你细心观察，也能够从凝视的眼睛中看出端倪。

有些撒谎者移开他们的眼神，有些却反而增加注视别人的时间。因为凝视是很容易控制的，撒谎者可以用眼神来强化这样的印象——自己是诚实的。在知道他人觉得目光转移是撒谎的信号之后，许多撒谎者反而做完全相反的动作，故意更多地注视对方，给人以他们在说实话的印象。所以，如果你想知道别人是不是在撒谎，就不要仅限于注意眼神的变化。另外，当某个人比平时更专注地看着你的时候也要注意！

另一个假定的撒谎信号是快速眨眼。当我们变得兴奋或者思维快速运转的时候，眨眼的频率的确会相应增大。人普通的眨眼频率大概是每分钟 20 次，但是当我们感觉到压力的时候，可能会提高 4 ～ 5 倍。人在谎时往往很兴奋，或撒谎者在为一个笨拙的问题寻找答案的时候，其思维会快速运转。在这种情况下，谎言同眨眼的确有关系。但是我们要记住，有时候一个人快速眨眼，不是因为他在撒谎，而是因为压力很大。还有，有的撒谎者的眨眼频率较高也非常正常。

眼神很容易出卖撒谎者，为此 FBI 建议通过这样一种方法来判断对方是不是在撒谎：问他一些必须要回忆才能想起来的细节问题，比如“那天你去买衣服路上碰到了哪些人，和他们说了些什么”。此时观察对方的眼睛，如果对方不经思考就看着你的眼睛马上回答，说明他在讲述一个已经编好的谎言；如果他的眼睛先向上再向左转动，说明他在回忆真实情况；如果他的眼睛先向上后向右转动，说明他正在编造谎言。

经常撒谎，经常摸鼻子

在 FBI 对撒谎者的研究中，有一个摸嘴的替代行为，就是摸鼻子。通过摸鼻子，撒谎者体会到了掩嘴的瞬间安慰，又不用冒险把人们的注意力引向自己的所作所为。在这种情况下，摸鼻子是掩嘴的替代行为。这是一个鬼鬼祟祟的身体语言，看起来某人好像在挠自己的鼻子，但他真正的目的是掩住嘴。

这是因为人在撒谎时，鼻子内血压会升高，使鼻子膨胀，刺激鼻子的神经末梢，不得不去揉鼻子止痒。西方有专家对鼻子和谎言之间的关系作出了科学的论证："人讲假话，鼻子的勃起肌便会充血肿胀，肿胀后的鼻子就会发痒，迫使说谎者搔痒、擦鼻子或者摸鼻子。"

还有一种观点认为，摸鼻子是欺骗的标志，但是这个动作和嘴没有关系。这个观点的支持者之一阿兰·赫希与查尔斯·沃尔夫一起，对比尔·克林顿 1998 年 8 月给大陪审团的证词作了详细的分析，那时候这位总统否认曾与莫妮卡·莱温斯基有染。他们发现，当克林顿说真话的时候，他几乎不碰自己的鼻子，但是当他在与莫妮卡·莱温斯基发生风流韵事的问题上撒谎时，平均每四分钟摸一下鼻子．赫希管这个叫"匹诺曹综合征"，这是根据著名的童话人物匹诺曹命名的。这个人物每次撒完谎，木头鼻子都会变长。赫希指出，人在撒谎时，鼻子会充血，通过摸鼻子或擦鼻子，这种感觉能够得以缓解。

但是，至少有两种观点反对"匹诺曹综合征"的说法。一种认为摸鼻子仅仅是紧张的征兆，而不是谎言的信号。另一种观点认为，人在撒谎时，会感到焦虑，害怕被人发现，而这些情绪都与面部的血液枯竭有关。换句话说，它导致的是血管收缩，而不是血管扩张。这是罗格斯大学的马克·弗兰克的观点。弗兰克还指出，关于撒谎的实验研究表明，摸鼻子并不是一种普通的欺骗信号，当然这可能是因为摸鼻子没有出现在实验场所。在那里赌注很低，即使谎言被揭穿，人们为此支付的成本也不太高。还有这样的可能，摸鼻子并不是人人适用的欺诈标志，它可能只是某些人（如克林顿）的商标式身体秘语。

抓耳挠腮，他一定紧张

人在紧张的时候，总喜欢抓点什么以寻安全感，撒谎者也是，他们

在说谎的时候，经常会抓挠脖子或耳朵。

1．说谎者抓挠脖子

FBI 根据观察得出结论，人们每次做抓挠脖子这个手势时，食指通常会抓挠五次，食指运动的次数很少会少于五次或者多于五次。这个手势是疑惑和不确定的表现，等同于当事人在说：“我不太确定是否认同你的意见。”

当口头语言和这个手势不一致时，矛盾会格外明显。比如，某个人说“我非常理解你的感受”，但同时他却在抓挠脖子，那么我们几乎可以断定，他真的没有理解。

2．说谎者抓挠耳朵

小孩为了逃避父母的责骂，会用两只手捂住自己的耳朵，成年人则会抓挠耳朵。抓挠耳朵的手势也有多种变化，包括摩擦耳廓背后；把指尖伸进耳道里面掏耳朵；拉扯耳垂，把整个耳廓折向前方盖住耳洞，等等。当人们觉得自己听得够多了，或想要开口说话时，也可能会做出抓挠耳朵的动作。

抓挠耳朵也意味着当事人正处在焦虑的状态中。查尔斯王子在步入宾客满堂的房间，或者经过熙攘的人群时，常常做出抓挠耳朵和摩擦鼻子的手势。这些动作显示出他内心紧张不安。

细节告诉你，他是否在撒谎

人们在说谎的时候总会不自觉地紧张，只是有些撒谎高手善于掩饰，不易被别人发觉。若坐在凳子上，紧张的人就会浅坐在座椅的前半部分，并且曲着腿、弓着腰，好像随时准备从凳子上弹起来采取行动一样；有时候还会不停地抖腿和蹭脚，以此来分散注意力，消减心中的慌乱。若心中泰然则会显得精神松懈，就会稳坐在椅子上，同时伸出脚，很悠闲，表示不会立刻站起。

警察审讯犯人时，喜欢让嫌疑犯坐在只有一张椅子、没有任何遮蔽物的房间，再配以强烈的灯光照射，就是要除去有利撒谎的环境条件，一目了然地观察犯人的身体动作。

1．说谎者常用手遮嘴巴

当一个人用手下意识地遮住嘴巴时，表示他试图抑制自己说出那些谎话。有的人会假装咳嗽来掩饰自己遮住嘴巴的手势，有时候人们是用几个手指或紧握的拳头遮着嘴，但意思都一样。

如果你在公司召开一个会议，你发言时看到有听众捂着嘴，这个时候就要注意了。遇到这种情况，你应该停止发言并询问听众：“大家有什么问题吗？”

2．说谎者常将手指放在嘴唇之间

幼儿会将自己的拇指或者食指含在嘴里，作为母亲乳头的替代品，而成年人则表现为把手指放在嘴唇之间，或者吸烟、叼着烟斗、嚼口香糖、衔着钢笔、咬眼镜架等。人们常常在感受到压力的情况下做出这种手势。

3．说谎者爱揉搓眼睛

一个小孩不想看见某样东西时，他会用手遮住眼睛。而我们大人不想看见什么的时候，会下意识地摩擦眼睛。大脑通过摩擦眼睛的手势企图阻止目睹欺骗、怀疑和令人不愉快的事情，或是避免面对那个正在遭受欺骗的人。电影演员们常用摩擦眼睛的手势表现人物的伪善。

男人为了试图掩盖一个弥天大谎，则很可能把脸转向别处。相比而言，女人更少做出摩擦眼睛的手势，她们一般只是在眼睛下方温柔地轻轻一碰。不过，和男人一样，女人撒谎时也会把脸转向一边，以躲开听话人注视的目光。

4．说谎者常拉拽衣领

当一个人说谎时，往往会引起敏感的面部和颈部组织的刺痛感，因而就必须用手来揉或搔抓。说谎的人感到对方怀疑他时，脖子似乎都会冒汗，这时他会下意识地拉一拉衣领。

当一个人感到愤怒或者遭遇挫败的时候，也会用力将衣领拽离自己的脖子，好让凉爽的空气吹进衣服里，冷却心头的火气。当你看到有人做这个动作时，你不妨对他说“请你有话就直说吧，行吗”或者“麻烦你

再说一遍，好吗”，这样的话会让这个企图撒谎的人露出马脚。

5．说谎者爱快速地耸肩

耸肩通常传递一无所知或漠不关心这两个信息：“我不知道”或“我不在乎”。当人们做耸肩这个动作的时候，通常表明他们愿意沟通这个信息。然而，如果耸肩的动作非常快，则另有所指。

这种情形有点类似一个人被一句笑话弄得很尴尬，却要假装自己觉得很有趣，这时他的脸上就会出现只牵动嘴唇的假笑，而不是脸上堆满笑容。

6．说谎者常交叉双臂

这个姿势表示一种防卫的、拒绝的、抗议的意义，显示出矛盾、多种情况交互影响或紧张等心理因素的存在。当一个人说谎时或害怕自己的谎言被拆穿时，对听者总有一种防卫的心理，不愿别人去接近或获得任何信息。

撒谎的言辞特征

我们可以从他人的语速中判断出这个人说出的话的真实性。当然，说谎者如果嗫嚅嚅的，讲话声音很小，也可能是由于撒谎的缘故。

1．说谎者语速过慢

一家公司在招聘一些员工的过程中，运用了一个“回应计时测验”。他们询问前来面试的应聘者是否能接受加班，或与某些人共事，为某些人服务是否会感到不自在等。应聘者花越长的时间回答“没有”、“不会”，所获得的评分就越低。

这个问题关乎工作态度，并需要内在的运作程序。工作态度积极的人，很快就会作出回答。存有偏见的人则需要较长的时间考虑问题之后才会说出答案，他们试图说出“正确”的答案，因此，与单单给出一个诚实的回答所需的时间相比，他们需要更长的时间。

2．说谎者常嗫嚅嚅

说谎者讲起话来可能会不清不楚、嗫嗫嚅嚅的，而且讲话声音较小，一点也不热切，那些话好像是硬挤出来的。可能出于恐惧，他们的声调变得较高，说话的速度也加快，而且丢三落四，一点句法结构也没有，还可能会结巴、说错话。

3．说谎者常言辞激烈

有时候，为了说服自己以及指控者，一个人可能宣称对某种想法或信念感到气愤。言辞激烈的人所泄露的信息不是有一丝破绽，而是倾泻而出；当时说谎者完全被自己的情绪所控制，一旦时过境迁，才发现自己把不该说的话也说了出来。

4．说谎者常停顿，声调升高

如果你认为有人对你说谎，不妨装作相信他说的每一句话，他最终会因为过分自信而露出马脚。然后，请他重复刚才的话（谎言）。优秀的说谎者事先排练过，能够准确复述先前讲过的谎言，然而他会暂停一会儿他的叙述。他会以为已经蒙混过关。然后，请他再重复一遍刚才的话（谎言）。由于他没准备连演三遍，头脑已经松弛下来，讲的话难免会与前两遍有出入。由于说谎往往伴随着紧张，说谎者的声调会不由自主地升高。

警察在审问犯罪嫌疑人的时候，常会采用让对方一遍一遍复述的方法，从而抓住破绽，找到突破口。

以下两点，也是识破他人谎言常用的观察方法。

1．说谎者语言信息过量

说谎者往往会用大量的词汇来一次次地修饰自己的谎言。语言信息过量也是谎言的破绽之一，因为它是一种反常的说话方式。说谎中的信息过量都不是说谎者的本意所为，而是他的表达失误。信息过量的失误是因为说谎者经验不足、矫揉造作，老想着把谎言编得更圆满。

对一个简单的问题，在回答了“是”或“否”之后，缺乏经验的说谎者会很快针对问题作出进一步的补充说明。一个高明的说谎者，可能在说话方式上很注意自己的言辞，但是，即使是一个再高明的说谎者，他可能把某一方面或者某几个方面掩藏得很好，但是总会有那么一项两项出

卖他。

2．说谎者喜欢转移话题

一个人在说谎时，可能会突然改变话题，因为他不想回到刚才的话题，并且会用幽默和挖苦手段来消除某一个话题。

当你觉得对方可能在说谎时，不妨迅速转移话题。如果对方确实在说谎，会非常乐意这种话题的转换，顺着你的意思进行下去。或者你做出相信的样子，那么他就会更加大胆，说出更离谱的谎言，令自己原形毕露。

说谎者的自我掩饰

说谎者为了掩饰自己的谎言，会很少强调自己说过的话。当然，如果他重复的话，口误是经常出现的。

1．说谎者很少强调

说实话的人常会无所顾忌地强调句子中的人称代词，但是骗子很少或根本不使用“我”或“我们”之类的人称代词，可能只简短地回答“是”，而非“是，我是”。

说谎者也不强调语气的表达，常会说一些不痛不痒、暖昧不明的句子。例如，他不会说“我们玩得很开心哦”，而是说“很不错”、“还行”。

诚实的人表示同意或否认某件事时，他会拉长句子头一两个字的音调来强调，如“不——是”、“是——的”等。这种强调方式通常不会从骗子的口中说出来。

2．说谎者会出现口误

弗洛伊德曾说：“某些不想说的话，却说溜了嘴，就是典型的自我招供！”一个说谎者如果担心被识破或者心中有愧，就会发生口误。

如果一个人在说话时出现言语错误或在一个语句中出现主谓语错位情况，或者是一个语句中有读音相似的文字时出现，脸上再流露出不适当的神色，那么可以初步判定这个人可能在说谎。

人们为了说谎，就得临时编造，这就会导致说话时犹豫、口误、缺乏细节等。如果结合对方的表情加以分析，甚至可以得出这样的结论：他说的话连他自己都不相信。

当然，也有的说谎高手很少出现口误，但是绝对不会有人多次说谎而没有出现过一次口误。

说谎者的典型行为

说谎者常有以下典型行为：

1．说谎者常撇过头去

假设有这样一个场景：两个人在对话，一个人在述说，一个人在聆听。谈话过程中如果聆听者感到非常自在、有安全感，他会把头靠向对方，希望获得进一步的信息。如果他把头撇开，不面对对方，这就表示他想要避开这件让他不愉快、不舒服的事情。他可能会立即明显地把头撇开，也可能缓慢谨慎地后移。

要把这种动作与向左右两边微微地歪着头认真倾听区别开来。当我们听得兴味盎然时，会做出歪着头的姿势，这被认为是一种不设防的姿势，有所隐瞒的人不会做出这种姿势。

2．说谎者常避免接触

接触代表双方心理联系的亲近。当我们深信自己所言属实时，才会有触摸对方的行为。说假话的人极少或完全不会与对方有身体上的接触。

在作虚假陈述或在谈话中欺瞒别人时，说谎者极少会触摸对方。潜意识里，他通过减少亲近对方的动作来帮助他减少心中的罪恶感。以下行为也是说谎者常有的。

（1）说谎者常设置屏障。要想知道一个人对于一个特定的话题是否感到自在，可以很容易地从他参与讨论的开放程度看出端倪。

说谎者害怕暴露的心理，常常表现在谈话时利用枕头、酒杯等作为隔开与对方之间的屏障。他下意识地想通过障碍物保护自己免遭言辞的

炮轰，这也代表欺骗或企图遮掩。

通过观察可以得知，有些公司的老总，总会在自己的办公桌上堆放很多东西，即使没有堆放东西，当下属向他报告有关劳工纠纷、产品瑕疵等令人不舒服的问题时，他也会把一个咖啡杯放在他们两人之间的桌上，然后装作漫不经心、无意识地听下属说话。

（2）说谎者经常寻找自我庇护的位置。说谎者如果站着，他会把背靠在墙壁上；如果是在室内，当说谎者感到不自在时，他可能会把身体面对或移向出口的方向。

说谎者之所以有这些反应，是因为他的心理状态已经显露于外，转而想在身体上寻求庇护。如果对方想要进行谎言揭穿，他要确保自己是处于能够清楚看见对方下一招是什么的位置。

真相就在你的细微观察之中

只有善于观察细节，才能发现真相，识谎的时候一定不要放过以下行为细节：

1．说谎者爱藏起手指

呈现出手指上的动作，代表坚定的信念、权威的论点，而说谎者很少会用手指着别人或指向空中。一个立场不坚定、所持论点经不起推敲的人，是不可能做出很多手指上的动作的。

此外，说谎者还藏起手指以避免他人发现自己的真实想法。克格勃出身的普京在非正式的场合都会选择把手隐藏起来，这样能避免多余的手势泄露自己的情绪或者态度的变化。

2．说谎者的姿势不够自信

当人们对情况或谈话很有信心，且所说的话完全属实时，他们会站直或坐直，无意中肩膀就会往后靠。因说谎而没有安全的人，多缺乏自信，在身体姿势上多表现为弯腰驼背或把手插在口袋里。

这种姿势上的不自信，来自于内心的担心和恐惧，他们惧怕谎言被识破。

3．说谎者常移动身体或走开

说谎的人不会采取面对面摊牌的做法，只有急欲反驳恶意中伤自己的人，才会采取这种做法。说谎者心理上是处于劣势的，表现在行为中可能是移动身体或走开。

FBI 指出，当一个人对于自己的想法非常热切，且想要说服另一个人时，就会把身体靠向对方。说谎者不会有靠近对方的举动，甚至不愿面对指控的威胁：反而会侧着身子，或整个人转过身去，极少采取面对面的交谈。

第六章　有趣的心理测试，测测自己的心理

现在网上有许多心理测试，可以对你的各个方面都进行有趣的评估。在本章中，笔者精选了一些心理测试题，通过这些测试，你可以对自己有更深一层的了解，这些测试准不准呢？试试便知。

一系列爱情心理测试题

1．寻找走失的情人看你的爱情观

你与情人去爬山，一不小心走失了，你找不到他，他也找不到你，最后你会采取什么行动？

A．找一个可以休息的地方，等待对方来找你

B．一定会把对方找到

C．不相信会走失，因此慢慢闲逛看风景，等待对方找到自己

D．报警，让警察来帮忙找对方

2．走姿观男人

从“走姿”观察人，世界各国古已有之。观察一个男人怎样走路，并

从走姿中透视其内心，你肯定会觉得妙趣横生。

A．步伐急促的男人　**B**．步伐平缓的男人　**C**．身体前倾的男人　**D**．军事步伐的男人　**E**．踱方步的男人

3．你会不会旧情重燃

爱情这回事，分分合合，聚散无常。同是有情人，有时面对感情的破裂或意外的压力，却不得不选择分手这条路。虽然两个人已各奔东西，但往日的那份柔情却常留心底，时不时勾起伤心的回忆。但是，这就命已注定了么？其实不然，既然世间上有许多人离婚又复婚，那么，业已分开的一对恋人，某一方突然回心转意再次出现在昔日恋人的面前，这种可能性也非常之大。或者，纯属机缘巧合，两个人再次出现在彼此的视野中。

问题：假如你遇到这种情况，你平静已久的心潮再度泛起涟漪之际，是接受还是拒绝，是旧情复燃还是破镜难圆，你恐怕决心难下吧？我们为你列出下列图形，由你的选择不难窥知你真正的心意，助你作出明智的决断。

A．三角形物体　**B**．方形物体　**C**．圆形物体　**D**．圆柱形物体

4．探测你的心机

晴空高照的日子，是最适合出游的。假如，你和你的朋友漫步在森林之中，无意中发现了一间隐藏在林中的建筑物，凭你的直觉，你会认为这是何种建筑物？

A．小木屋　**B**．宫殿　**C**．城堡　**D**．平房住家

5．哪类女孩是你的情敌

如果有机会当歌手，你希望成为哪一类型的歌手？

A．玉女歌手　**B**．创作歌手　**C**．性感歌手　**D**．前卫歌手

6．从胆量看你的爱情结局

爱情一种勇敢者的游戏，你的爱情商数高不高，会直接影响到爱情大结局。蹦极挺危险的，又譬如高空跳伞，也很刺激，你会去尝试吗？

A．打死我，我都不去　**B**．虽然很怕，却硬着头皮试试看

C．既然有人敢做，我也做吧　**D**．假装有心脏病

7．星座情场赌博

情场上的赌博有好几种，有的是输得惨兮兮，舍不得情场，照样再赌下一场；有的不赌则已，一赌就要把一辈子的幸福给全盘押下；有的赌赢了，念念不忘赢的滋味，还想大胆地再去赌一局。你的情场赌性如何？不妨作个测验吧。当你在写情书时，最后的结语你想写上下面的哪一句话？

A．我无时无刻不在想着你　**B**．今生今世你是我的最爱

C．但愿每天都能陪在你身边　**D**．千言万语难以倾诉我的爱

8．你的想法独特吗

有一天，当你在餐厅吃饭的时候，听到柜台里的服务生在惊慌地交头接耳，说有一颗炸弹被放在餐厅中，你认为歹徒会把这颗炸弹放在什么地方呢？

A．厨房　**B**．客人座位　**C**．餐厅门口　**D**．厕所

9．你对爱情忠诚吗

当你在公园里散步时，看见一位长相不错的异性坐在长椅上沉思，你会联想到什么呢？

A．你会仿佛没有看见一般，从他身边走过

B．你会想：他是一个人吗，是否在等人？

C．你会想：他是否有烦恼？看起来好可怜

D．你会想：他一定是不受女人欢迎的大男人

10．你是个多嘴的人吗

如果把兰花比做女人，你会以什么花比喻男人？

A．天堂鸟　**B**．荷花　**C**．菊花　**D**．火鹤花

11．你有怎样的恐惧症

这是一个五岁小女孩的梦，小女孩的母亲牵着小女孩的手走着，但就在女孩采摘开在路旁的蒲公英时，母亲却逐渐愈走愈远。女孩急急忙忙想追上母亲，但不知道为什么双脚却不听使唤。于是女孩大声叫：“妈妈！”请问，你认为在梦中的这位母亲会有什么反应呢？

A．没注意到小女孩的叫声，继续愈走愈远

B．立刻回头，跑到小女孩的身边，抚摸她的头

C．停下脚步，并回头向小孩挥手，示意她**“**快点过来**”**

12．酒与爱情

深夜，在酒吧的柜台前，年轻男女喝着鸡尾酒。猜猜看他们正在喝什么酒？

A．美丽的红色基尔酒　**B**．神秘的蓝色蓝带吉利

C．光艳的黄色贵妇人酒

13．吃玉米看个性

你通常是怎样吃玉米的？

A．由上往下啃来吃　**B**．从中间下口

C．折为两半再吃　**D**．切成小块再吃

14．选择座椅和生活品位

你打算在度假别墅之内添一套座椅，你会选择什么材质的？

A．木制椅　**B**．藤制椅　**C**．绒毛椅　**D**．真皮椅

爱情心理测试答案：

1．寻找走失的情人看你的爱情观

A．你需要一个明智体贴的情人，帮助你们建立一个良好的关系，因为你多半是处于被动的地位，如果你遇到无理取闹的情人，你很难处理两人之间的关系，多会采取逃避的态度。

B．你对爱情非常执著，从来没有自己的生活空间，将全部的关怀放在所爱的人身上，有时过分干涉对方使对方无法消受，而你却又难免感到委屈而牢骚满腹，因此建议你爱得轻松一些，给彼此一点空间吧。

C．你将男女之间的感情看得很轻松，有充分的自信及安全感，从来不担心失去情人，仿佛他对你忠心耿耿。你的爱情带着孩子的顽皮及幽默，只是应当注意一些对方的感受，以免情人认为你爱得不够认真。

D．当你们两人感情出现问题时，你总希望找到第三者来帮忙，弥补能力不足，并且成为两人之间的桥梁。你使用的方法很好，但是要注意这第三者的能力是否足够，否则过度依赖一位无用的第三者反而使自己更倒霉。

2．走姿观男人

A．这类男人是典型的行动主义者，大多精力充沛．精明能干，敢于面对现实生活中的各种挑战，适应能力特别强，尤其是凡事讲求效率，从不拖泥带水。

B．这类男人走路时总是一副慢腾腾的样子，别人无论说得如何急他都不在乎似的，这是典型的现实主义派。他们凡事讲求稳重，凡事**“**三思而后行**”**，绝不好高骛远。

如果他们在事业上得到提拔和重视的话，也许并不是因为他们有什么“后台”，而是他们那种务实的精神给自己创造的条件。

C．有的男人走路时习惯于身体向前倾斜甚至看上去像猫着腰。

这类人的性格大多较温柔和内向，见到漂亮的女性时多半要脸红，但他们为人谦虚，一般都有良好的自身修养。

他们从不花言巧语，非常珍惜自己的友谊和感情，只是平常不苟言笑。较之其他类型的人来说，他们总是受害最多，而且不愿向人倾诉，一个人生闷气。

D．走路如同上军操，步伐整齐，双手有规则地摆动。这种男人意志力较强，对自己的信念非常专注，他们选定的目标一般不会因外在的环境和事物的变化而受影响。

这种男人往往最让女人欢心也最让女人讨厌，因为他们一旦看上某个女人，就会非缠到手不可，只要你答应他，他愿意每天拉着人力车来接送你。

这类人如果能充分发挥自己的长处，一定收效颇丰，因为他们对事业的执著是其他类型的人不可比拟的。但如果你的上司是这种人的话，你的日子可就不好受了，很多时候你会“吃不了兜着走”，因为他们一般都比较“独裁”，而且有时候甚至会不惜牺牲任何东西去达成他个人的理想和目标。

E．迈着这种步子的男人是非常稳重的，他们认为面对任何困难事情时，最重要的是保持清醒的头脑，不希望被任何带有感情色彩的东西左右了自己的判断力和分析力。

这种男人有时也觉得累，为了保持自己的尊严，他们很难在人前笑口常开，这是他们的准则。他们对自己的身体形态进行严格控制，虽然别人敬畏他们，可他们在一人独处时却感到压抑。因为这种人涉世极深，了解人情冷暖。

3．你会不会旧情重燃？

A．其实，你的心底泛起的，不是对他的爱，而是对旧日情怀的依恋。选择 **A**，已说明你对他不再有任何感觉，即使能暂时同他在一起，你们仍免不了重蹈覆辙，还是别自欺欺人为上。要当心的是，对方完全有可能是故意设下一个温柔的陷阱，企图打动你的心，扰乱你的生活步调。你千万不要滥施同情心，一旦再次陷入对方的圈套，付出的代价可就大了。所谓天涯何处无芳草，你不该好马又吃回头草的

——不管他是真的也好，假的也罢。

B．表明你心中仍对他存有爱意，甚至你早已后悔了当初同他分手。如今既然他出现在你面前，说明对方也是心怀旧情，你们重归于好的希望甚大！尽管当初分手，有错的一方在你，但是他仍然如此依恋你，表明你具有无限魅力，令对方欲罢不能。不过，在今后的岁月里，你就应当小心谨慎，好好珍惜这份重回的爱！

C．看来，你是准备重新接纳他啦！虽往事不堪回首，但痴情又宽容的你对他的爱依旧很深，而且感动了他，相信你会好好对待他的！有了前次的教训，你不妨转守为攻，在爱情上积极一点也未尝不可。想必你们的生活会比以前更加如鱼得水，真是可喜可贺！

D．首先可以肯定的是，你们从前的分手，绝对不是双方都愿意的；或许，没有他的这段日子，只是老天对你们双方的考验而已。现在破镜即将重圆，你们牵手的时间也快了！还有，你的亲友们已听够了你们冗长的爱情秘事，最好还是早择佳期成婚，别再拖拖沓沓的为妙，你不否认吧？

4．探测你的心机

A．选择小木屋的人：你是一个能忍别人所不能忍的人，宽大的心胸使你对任何事物都抱着以和为贵的态度，基本上你就是一个完美的人。

B．选择宫殿的人：你是一个思路极细的人，对于身边的事物都能有良好的安排，凡事都在你的掌握之中，虽说不上城府极深，但对于复杂的人际关系却能处理得很好，如鱼得水。

C．选择城堡的人：你可说是本世纪最厉害的人际高手，你比选宫殿的人对事物的观察更敏锐，更能看透人心，在这方面别人总是忘尘莫及，而你也一直以此自豪，乐此不疲。

D．选择平房住家的人：你是一个生平无大志的人，也没有什么企图心，虽然对周围的感应能力并不差，但你凡事仅抱着一颗平常心，这种人最大的好处就是平凡，没有烦恼压力。

5．哪类女孩是你的情敌

A．外表天真无邪．清纯可爱，而且说话细声细气的女孩就是你爱情路上的宿敌。事实上这种女孩大有可能是假装纯情，“万人迷”才是她的真正身份，如果你男朋友身边有这样的女孩，那就敬请小心了。

B．你本身是个没有心机的人，而且更认为有男友便万事足，故此头脑精明的女孩子很容易令你黯然失色。如果她只有理论而没有实践还好一点，否则还是把你的男朋友看紧一点，以免被人抢走。

C．天使面孔．魔鬼身材的她，压根儿就不把你放在眼内，而且更有心把你的男朋友抢过去，不过不用怕，这种女人不会钟情于一个男人，时间久一点她便会转移目标。

D．处事死板的你，绝对会令那些行为放任嚣张，自由散漫的女孩子有机可乘，因为她们有你所欠缺的浪漫感觉，故此会吸引你的恋人，你应对症下药，否则后果自负。

6．从胆量看你的爱情结局

A．你有十足的理性，但对爱情容易封闭自己，很怕会吃亏，一眼望去给人的印象是不太开朗，所以很可能在感情上遭到封杀。在此建议你，有时候不要想得太多，勇敢一点，你会觉得事情可不如想象来得恐怖。

B．勇于尝试是你的优点，因此你只要喜欢一个人就会传出信息让他知道，明明他有女朋友，你也不管。感情用事，使你的情绪不太稳定，喜欢时很喜欢，一旦兴趣缺失了，你可能就半途而废，所以既然喜欢他，也采取行动了，就不妨勇敢地努力下去，也许会有成果。

C．你在感情上绝对坦白，也是爱情的常胜将军，但有时就是太有自信了，反而把一些男人吓走，所以最好试试欲擒故纵，或若即若离来吊对方的胃口。

D．做什么事总要找个借口，好面子，有时会害死你的。在爱情上如果借口太多，会使你得不到情人的信任，要小心使用借口哦！

7．星座情场赌博

A．你可能是个快手下注的人，锁定好目标就赌下去，要是输了，很快找寻下一场来赌（有着白羊座．狮子座和射手座的特质）。

B．你不太敢赌，因为你怕输，可是万一随着交往时日的累积而决定一赌，就会一把下注很大（有着巨蟹座．天蝎座和双鱼座的特质）。

C．你的赌性有韧性，不到最后胜负底牌的分晓，绝不轻言半途而废，还好不会一下子赌太大（有着金牛座．处女座和摩羯座的特质）。

D．你往往会先衡量胜算的概率有多大，再来斟酌应该下多大的注，不会一赌头脑就昏（有着双子座、天秤座和水瓶座的特质）。

8．你的想法独特吗

A．你常常会想出一些馊主意，让大家听了喷饭跌倒。你的想法属于挺诡异那一类型的，所以就算有人欣赏你的点子，也大多不太敢附议。不过，你对于自己还是充满自信。其实，你的点子都很新颖，但若是用在别的地方可能会更恰当，所以请不要放弃，相信你的那些鬼主意迟早有派上用场的一天。

B．你的想法很实在，做事的方式也很循规蹈矩。一旦有一点点超离常规，你自己就开始很紧张，生怕会有人来揪出你的罪行。在你的心中有一把道德的尺，衡量着自己，也不时打量着别人。渐渐地，你的生活就变得十分规律。

C．你的思考模式很单纯，不会有什么奇怪的想法，而且因为你老是觉得别人比你厉害，所以常常会先听人家怎么说，你才开口。这样谦逊的态度，当然会让你成为每个人的好朋友，大家无论做什么事情都不会忘了你，但是因为你的配合度太高了，人又过于随和，久而久之，就会失去自己的个性，忽略了自己内心的声音。

D．你的思考非常缜密，常常会考虑到很多细节，所以想事情的速度很慢，当大家都已经进入到下一个话题了，你才冒出一句没头没脑的话。可是因为你说的话都很有道理，所以让每个人都不得不重视。你充满了锲而不舍的精神，什么事都会坚持到最后一秒钟，就算不被人理解，你还是会静心等待，一有机会就表达自己的看法。

9．你对爱情忠诚吗

A．你不易有外遇，对目前的情人相当满足，除非你的情人与你之间的感情有变，同时又有抢手的异性追求，在双重压力下才会有变化。因为你的个性不易移情别恋，忠诚度相当高，所以在婚前最好再确认你的他是可靠的人。

B．你的爱情忠诚度相当高，不过你与答案 **A** 不同之处是，你比较善于观察别人，不会将爱情托付给一个不值得爱的人。你不仅有忠诚度，也懂得掌握幸福婚姻，是个体贴又善解人意的人。

C．你的答案里充满了同情心，虽然对爱情忠实，也难免因为同情心与多情，而卷进一些男女是非之中，当然也有可能使你不得不移情别恋。你是很好的朋友，当遇到机会时，总会使爱情的忠诚度打折扣。

D．你的答案里虽然有许多防御之心，但它却是来自潜意识里的好奇心。你对其他各种类型的异性仍充满好奇。即使你很爱目前的情人，忠诚度很高，但是当时间久了，爱情褪色时，机会来到，你也不会放过外遇的机会。如果你的他是很理想的对象，好好反省自己，收收心吧！

10．你是个多嘴的人吗

A．你虽然平日不善言辞，但是往往得出一针见血的结论，也因为你深藏不露，反而一说话就引起大家的高度重视，真所谓**“**会咬人的狗不吠**”**。

B．你属于深思慎行的胆小鬼，只会对着镜子装模作样，假日还偷偷跑去口才训练班，等到真的要正式发表意见时，又**“**八杆子打不出一个屁**”**来，小心，别得自闭症。

C．有你在的地方就有热闹，而且保证绝无冷场，你的话蛮多的，尤其是遇上话题投机的人，简直是天雷勾动地火，叽叽喳喳聊个没完。不过你还不算是令人嫌恶的长舌族，因为你颇知节制，而且会看人说话，一般来说，你是个很好的聊天对象。

D．你的话也过多了一点，而且老爱打听别人的隐私，节制一下

你的嘴巴，你已经因为长舌得罪很多人，好自为之。

11．你有怎样的恐惧症

A．选 **A** 的人，倾向广场恐惧症。在潜意识里对分离感到不安。或许你的幼年期断奶断得比较早，导致对于离开心爱的东西会感到恐惧。由于比一般人更害怕孤独，因此，一旦置身于空旷的地方，便会产生强烈的孤独和不安。相信只要找到一位能够保护你，让你感到安心的恋人，你应该就不会再对广场感到恐惧。

B．选 **B** 的人，正好相反，有密室恐惧症的倾向。此答案显示你在幼年时期受到过母亲过份的保护。受到母亲过分的疼爱虽然不错，但相对的，却丧失了主体性。因此，你心理上感到不安，害怕完全被母亲控制。此种窒息感便以密室恐怖的形态出现。建议你必须训练自己独立，以取得自己的主体性。

C．选 **C** 的人，是属于正常的人，和母亲之间有适当的距离。表示你从幼年期开始便和双亲之间维持着稳定的心理关系。换句话说，至少你对空间不会感到恐惧。

12．酒与爱情

A．完全投入型。你绝对不喜欢无趣的人，而这一点反而成为你的危险因素。即使你平时是慎重的人，你一旦喜欢上一个人就会全心投入，甚至为了他，一切都可以抛弃。不管周围的人怎么劝你，你都刹不住。这样的人一旦做出傻事，恐怕会有非常悲惨的结局。

B．陶醉型。你容易陶醉在甜美的气氛中，为恋而恋。一旦恋爱，就会心驰神往，心中充满不切实际．甜蜜的渴望。特别是女性，总是做浪漫的梦。若是男性，则有点好虚荣，先入为主地有一种**“**恋爱应该是这样**”**的幻想，有时会使对方为难。

C．自我抑制型。你的情形是，喜欢上一个人，而且很快被他吸引，但之后会不知不觉地开始冷静地看待对方。你的性格现实而不太浪漫，但这并非代表你不喜欢他。你对异性的戒心过强，对方一靠近你，你反而要疏远他。你应该调整好自己的情绪，喜欢就应相信自己的心，并展开攻势，要有勇气把自己的热情表现出来。

13．吃玉米看个性

A．你是个不拘小节的人，只要你喜欢没有什么不可以，所以也不会在乎别人的看法。想法，想做就去做，别人眼中的你是个充满活力、积极、有行动力的人，凡事一定打头阵地率先行动。

B．很多人属于这种吃法。平常与人相处都保持距离，不会去侵犯他人的隐私权，也有能力保护自己，通常都不会自己贸然行动，看看别人怎样后才作决定。

C．一般女孩子多属于此类型，属于比较谨慎的人，时时都很在意别人的目光，所以也不喜欢引人注目，当然在团体中较不会表达自己的意见，内向而顺从。

D．你是个很神经质的人，非常情绪化，总是让人摸不准你的脾气，由于喜欢追求物质上的享受，所以显得虚荣而浪费，东西都要吃好的．用好的，储蓄对你来说似乎是不太可能的事情。

14．选择座椅和生活品位

A．你是一个颇注重生活情趣的人，宁愿牺牲佳肴．华服，也不愿放弃一场演唱会或音乐会。说穿了，你有点自命清高，但是很遗憾，你想找个知音还真不容易呢！

B．你对物质生活比较在意，但也不放弃精神生活的充实，但是如果两者相冲突时，你还是会考虑物质上的问题。你这个人有一点吝啬，但是又好面子，个性上有许多矛盾之处。

C．你是标准的**“**空壳子**”**，没钱也喜欢摆阔，对你而言，精神生活是多余的，物质生活上的追求才是你终生的志向，哎呀！你有点俗气哦！

D．你的精神生活很独特，你对于一般时下流行的东西不感兴趣，却陶醉在你认为有价值的艺术里。你的物质生活倒是一向很充裕，你很少担心这一类的问题。

你是哪种魔鬼

1．在讨论区中，如果有人对你所发表的言论大力吐槽，甚至口出恶言，你的反应会是：

A．大家都有言论自由，随便他！——到第 **2** 题

B．心里超不爽，不过还是得维持风度，留言请他自重好了。——到第 **3** 题

C．搞什么？居然敢骂我，当然一定要骂回去！——到第 **4** 题

D．叫网友在网络上一起围剿他。——到第 **2** 题

2．在 **KTV** 欢唱得正高兴时，麦克风突然失灵了，声音忽有忽灭，气氛马上冷了下来，这时你会：

A．应该是线路有问题，大家赶快动手检查看看。——到第 **3** 题

B．是谁在搞鬼？一定是在场的人故意捣乱！——到第 **5** 题

C．太过分了！叫服务员来，我要投诉！——到第 **4** 题

D．算了，不唱了，真扫兴。——到第 **6** 题

3．一阵子没联络的朋友最近出手变得很大方，和他出去他老是喜欢埋单请客，你的态度会是：

A．哇！有个有钱的朋友真好！以后一定要好好保持联络。——到第 **5** 题

B．坦白问他：你是不是中奖了？——到第 **6** 题

C．感觉有点讨厌，大家做朋友干吗要搞阶级，你是看我穷是吧？——到第 **5** 题

D．搞不好他是做了什么见不得人的勾当，还是保持距离比较妥当。——到第 **6** 题

4．和某个网友相谈甚欢，决定约出来见见面聊聊天，但为了保险起见，还是约在公共场所见面比较安全，这时你会：

A．兴高采烈，当然要穿戴整齐准时赴约！——到第 **5** 题

B．怕对方找不到，我还是先到约定地点等着好了。——到第 **5** 题

C．不怕一万，只怕万一，如果对方是恐龙怎么办？还是在旁边先验验货色再决定要不要现身。——到第 **6** 题

D．没什么好躲躲藏藏的，能准时到就准时到吧！——到第 **3** 题

5．今天网吧里的人很多，位置只剩下屏幕面向外边的那一个，来往行人对屏幕里的内容一览无余，这时你会选择：

A．随便啦！有得玩比较重要！——到第 **6** 题

B．那么烂的位置谁要坐！换一个啦！——到第 **7** 题

C．既然进来了，实在不好意思说不要，忍耐一个小时好了。——到第 **7** 题

D．这个位置不错啊！反正我又不怕人看，坐哪里有什么关系？——到第 **8** 题

6．和心里有点喜欢的人出去喝咖啡，气候凉爽宜人，气氛正好。点单时，店员的态度十分恶劣，这时你会：

A．心想：下次打死我也不来了！——到第 **7** 题

B．搞什么！态度这么差，我也不会给你好脸色看的！——到第 **7** 题

C．在喜欢的人面前还是保持风度吧，下次再给我碰到你就知道难看了！——到第 **8** 题

D．冷冷地说：“你的服务态度一向都这么好吗？”——到第 **8** 题

7．为了看火星，你买了一台高倍数的望远镜，转着转着，不小心转到别人家去了，你会希望照到的地方是：

A．这还用说，当然是有美女洗澡的浴室。——到第 **8** 题

B．卧室！看看有没有激情画面可以欣赏。——到第 **8** 题

C．我错了我错了！快点转开才对！——你是 **F** 等级魔鬼。

D．欣赏欣赏别人家也不错，转到哪就看到哪吧！——你是 **D** 等级魔鬼。

8．去购物时，因为人太多了，找钱时小姐不仅多找了你钱，甚至连你买的东西也顺便**“**升级**”**了，这时你会：

A．**“**升级**”**的东西不见得符合我的需要，东西当然还是要换回来比较好。——你是 **E** 等级魔鬼。

B．钱找错了是她的不对，进我口袋的东西哪还有还回去的道理，叫她自作自受吧！——你是 **B** 等级魔鬼。

C．干嘛和自己过不去啊，能拿就拿，就当作今天是 **LuckyDay**，通通收下来吧！——你是 **A** 等级魔鬼。

D．怎么可以为难人家呢？把东西还回去，顺便跟她要电话好了！——你是 **C** 等级魔鬼。

心理测试结果：

A 等级魔鬼：撒旦。你是货真价实的坏胚子！或许你也曾经相信过人性本善，但是看多了人性丑陋的那一面后，你除了转而相信人性本恶之外，甚至还常常怂恿别人做坏事。

B 等级魔鬼：阿修罗。其实你集善良和邪恶于一身，说得贴切一点，就像是“重道义的大哥”。你并不会随意为非作歹，大多数时候你只是为朋友兄弟出头而已，所以这样的个性是很受到大家的欢迎呢！

C 等级魔鬼：阿里曼。其实你并不能算是“恶魔”，大概只称得上是有点坏心眼而已。因为和真正的恶魔比起来，有时候你实在太过善良，但和天使比起来你又不够纯洁，不上不的你，很可能在别人的怂恿之下做坏事喔！

D 等级魔鬼：开膛手杰克。你心狠手辣，不高兴绝对不会藏在心里，有不爽一定要发泄出来。你的座右铭是“有仇必报”，虽然有时候也会耍

点小阴险，但大多时候总是可以让人感觉到你火辣辣的脾气。

E 等级魔鬼：鬼湿婆。

你这个人乍看之下似乎无毒无害，平常看起来也是一副道貌岸然的模样，但是只要踩到你的地雷、刺中你的要害，那么你很可能就立刻翻脸不认人，立刻发狂。情绪的落差太大，让人怕怕啊！

F 等级魔鬼：绿魔女。

你的个性就是那么古灵精怪，如果这个特质可以好好发挥的话，或许你也能成为天使也不一定；不过你偏偏要步入歧途，老是爱用自己的小聪明捉弄别人，小心啊，聪明也有被聪明误的一天！

测测你会多久厌倦一个人

1．你有把零钱放入钱筒的习惯吗？

是——前进至 3，否——前进至 2

2．你就算熬夜也依然光鲜靓丽？

是——前进至 4，否——前进至 7

3．你很想或曾经去过迪士尼乐园？

是——前进至 6，否——前进至 5

4．你喜欢的异性类型都很相似？

是——前进至 7，否——前进至 6

5．最近你很少看电影，只看影带、影碟？

是——前进至 9，否——前进至 8

6．你自认和另一半的母亲能处得来？

是——前进至 8，否——前进至 9

7．你会买新出品的东西来吃？

是——前进至 11，否——前进至 10

8．你不相信超能力？

是——前进至 12，否——前进至 13

9．你家有电暖器？

是——前进至 12，否——前进至 13

10．你认为忠心已经落伍了？

是——前进至 13，否——前进至 14

11．最近你认识了很好的同性朋友？

是——前进至 13，否——前进至 14

12．你的房间塞了很多东西？

是——前进至 19，否——前进至 15

13．内衣裤每天一定换洗？

是——前进至 16，否——前进至 15

14．你没有什么恒心写日记？

是——前进至 17，否——前进至 16

15．你的穿着蛮随便？

是—— A 类型，否——前进至 18

16．你一定会买排行榜歌曲？

是——前进至 20，否——前进至 19

17．你的东西常遗失？

是—— E 类型，否——前进至 20

18．你有一些绒毛娃娃？

是—— A 类型，否—— B 类型

19．看推理剧时你都能猜到犯人是谁？

是—— C 类型，否—— B 类型

20．你想学滑雪？

是—— E 类型，否—— D 类型心理测试结果：

A 类型：你是个观察力敏锐、感受力丰富的人，季节变化或别人的举手投足都能拨动你的情绪，很容易就跟着别人的旋律起舞，在别人眼中看来是个蛮情绪化的人。感情方面，由于你敏感度很强，和对方交往一阵子后，就能看清对方的本性，尽管无法忍受对方的缺点及不完美，最后只好说再见了，从认识到分手差不多只有半年！

B 类型：你是个神经很细且温柔体贴的人，对自己的第六感很有自信，凡事都用直觉判断，对于第一次见面的人，如果凭直觉不喜欢的话，就会很主观地拒绝对方，属于好恶感很重的人。这样的你在选择对象时也一样，一见面若看不顺眼，就绝不给对方机会，即使别人告诉你这个人不错，你也宁愿相信自己的第六感，向来是一眼即定对方生死，倦怠期大约是三个月。

C 类型：你是个安定的人，工作上也不会想出人头地，只要稳定就好。从某些角度来看或许是消极了点，但所谓平凡就是福，这样也没什么不好！找对象时，你也会找那种“一劳永逸”型的人，最好是恋爱谈一谈就可以结婚，不要分手还要再找别的，这样实在太伤神也太伤心了。你谈恋爱的倦怠期大约是两年，如果想结婚，可要在两年之内喔！

D 类型：你是个聪明、能够洞察人心的人，不用等别人开口，就可以解读别人的心思，帮人把事情做好，这也为你赢得了许多人的喜爱，

仿佛是别人肚子里的蛔虫一样。这样的你能够和任何人相处，因为别人要出什么招你都先知道了，这也让你成为恋爱高手，你的恋爱倦怠期视你的心情而不同，有长有短。

E 类型：你对人很和善、亲切，即使是第一次见面的人，都会先和对方打招呼，让别人备感暖心。在公司中，你对新进人员也很好，会尽量照顾、帮助他们，是人人眼中的好前辈。感情方面，你对爱情有很大的憧憬，把爱情想得很美、很甜蜜，只要一谈起恋爱，总会把爱情美化了，但过了一段时间之后就逐渐冷却、褪色，你的恋爱倦怠期大约是一年。

从发短信看你的致命弱点

想知道你有什么弱点吗？来做做下面的测试吧。

1．你有没有尝试过自己编辑一些搞笑或煽情的短信？

有过——前进至 2

没有——前进至 3

2．当你收到朋友发来的搞笑短信时，通常会：

一笑置之——前进至 4

感到很无聊——前进至 5

如果确实很有意思，会转发给其他朋友——前进至 3

3．你对发短信表白的方式怎么看？

比起当面表白可能带来的尴尬，这样子更加含蓄、浪漫一些——前进至 6 这是缺乏勇气的表现——前进至 4

4．发短信时经常会用到语气词，你通常会使用哪个字来表示肯定的意味呢？

嗯或啊——前进至 6

哦或噢——前进至 5

5．在临睡前发发短信，你比较习惯哪种方式？

发完短信再上床睡觉——前进至 7

躺在床上发短信——前进至 6

6．晚上和朋友发短信聊天，总会记得道一声晚安或类似的结束语吗？

是的——前进至 8 不是，常常发着发着短信就睡着——前进至 7

7．你常常会忘记删除，使得信箱里塞满了短信吗？

是的——前进至 8

不是，我会记得定期删除一些没有用的短信——前进至 9

8．你发短信时通常？

一只手同时抓着手机和按键——前进至 9

一只手扶着手机，另一只手按键——前进至 11

两手同时抓着手机和按键——前进至 10

9．你感到很无聊时，比较偏好于用哪种方式向朋友或恋人倾诉？

打电话——前进至 10

发短信——前进至 11

10．你是不是常常发短信发到一半就感到很不耐烦，转而打电话呢？

是的——前进至 12

这种情况很少出现——前进至 13

11．如果有不认识的人发短信向你表白，你会？

打电话回去询问对方是谁——前进至 12

发短信询问——前进至 14

什么也不问，先和对方聊聊再说——前进至 13

12．收到明显是发错了而且绝无恶意的短信时，你会？

置之不理—— A

会好心回复提醒一下——前进至 14

13．你的短信铃声是？

手机自带的——前进至 12

自己设置的或喜欢的铃声—— B

14．你没事的时候喜欢翻看自己以前发过或收到的短信吗？

是的—— C

不是—— D

心理测试结果：

A 致命弱点——失去的情感。与其说你对待感情太过执著，倒不如说你是有点执迷不悟。你从来不肯主动地放弃，虽然理智上你明白感情已不再，但是在情感上，就是不肯承认这个现实，非要钻牛角尖不可。你也许会很长一段时间都独自沉浸在失恋的痛苦中，也许会把痛苦转为疯狂的报复行为。你一旦爱上一个人，他就会成为你的全部，你会甘心情愿为对方付出一切，当然，也会不惜伤害自己和他人。其实，爱情并不是人生的全部，当爱已不在，能够潇洒地放手，放过别人的同时，最重要的是也放了自己一条生路，毕竟，我们应该为自己而活，不是吗？

B 致命弱点——坏脾气。你的脾气真的是很冲，而且从来不知道加以掩饰。你心情好的时候，看人就会格外顺眼，而且对人是出奇的好。

要是你心情不爽，就会把一张脸耷拉到老长，而且在你的四周会散发出一股阴冷之气。这还好呢，要是赶上你心情极差时触怒了你，你可一定会不分场合地发作一番。这样很容易得罪人的！虽然你只是性子直了点，并没有坏心眼，但是碰到心胸狭窄的人，很可能会怀恨在心，背后捅你一刀的。要明白，这世界不是围绕着你一个人转的，也要懂得站在别人的角度想一想。再说，“己所不欲，勿施于人”你真的做到了吗？

C 致命弱点——半途而废。现在，不妨思量一下，你的人生到现在为止，有几件事真正做到了善始善终，是不是屈指可数呢？你的脑袋够聪明，也有足够的热情，但可惜，只有三分钟热度。你的性格很善变，常常是事情进行不到一半，就觉得索然无味，而且又很任性，不喜欢了，想都不想就放弃。对人也是如此，刚开始还很要好的朋友，过不了多久，就会厌倦对方，到最后只能形同陌路。不信的话，看看身边的朋友，有几个是相交多年的呢？喜新厌旧是本性的东西，很难改变，但是，自己做的事，就要勇于承担后果。坚持到底也是一种责任心的体现，一个没有责任心的人，最终恐怕会一事无成的噢！

D 致命弱点——优柔寡断。你做事情欠缺果断，总是会瞻前顾后，即使是一件并不太大的事，你也要在事前仔细思量，设想到各种可能性，再联系经验、理论好好地斟酌一番，到了这一步，你竟然还没有拿定主意。虽说要三思而后行，但是像你这样五思、六思都过了，可就不是谨慎，而是优柔寡断了。这样下去，再好的机会也要与你擦肩而过了。其实，你对自己还是蛮有信心的，但是，究其根源，你并不清楚地知道自己要的是什么，也不知道该如何把握你的未来。趁着还年轻，赶紧好好地为将来打算一下吧，否则，很容易被人牵着鼻子走的。

著名心理测试

本心理测试是以中国现代心理研究所以著名的美国兰德公司（战略研究所）拟制的一套经典心理测试题为蓝本，根据中国人的心理特点加以适当改造后形成的，目前已被一些著名大公司，如联想、长虹、海尔公司作为对员工心理测试的重要辅助试卷，据说效果很好。现在已经有人建议将其作为对公务员的必选辅助心理测试推广使用。快来测试一下，很准的！

注意：每题只能选择一个答案，应为你第一印象的答案，把相应答案的分值加在一起为得分。

1．你更喜欢吃哪种水果？

A．草莓——**2** 分

B．苹果——**3** 分

C．西瓜——**5** 分

D．菠萝——**10** 分

E．橘子——**15** 分

2．你平时休闲经常去的地方是：

A．郊外——**2** 分

B．电影院——**3** 分

C．公园——**5** 分

D．商场——**10** 分

E．酒吧——**15** 分

F．练歌房——**20** 分

3．你认为容易吸引你的人是：

A．有才气的人——**2** 分

B．依赖你的人——**3** 分

C．优雅的人——**5** 分

D．善良的人——**10** 分

E．性情豪放的人——**15** 分

4．如果你可以成为一种动物，你希望自己是哪种？

A．猫——**2** 分

B．马——**3** 分

C．大象——**5** 分

D．猴子——**10** 分

E．狗——**15** 分

F．狮子——**20** 分

5．天气很热，你更愿意选择什么方式解暑？

A．游泳——**5** 分

B．喝冷饮——**10** 分

C．开空调——**15** 分

6．如果必须与一个你讨厌的动物或昆虫在一起生活，你能容忍哪一个？

A．蛇——**2** 分

B．猪——**5** 分

C．老鼠——**10** 分

D．苍蝇——**15** 分

7．你喜欢看哪类电影、电视剧？

A．悬疑推理类——**2** 分

B．童话神话类——**3** 分

C．自然科学类——**5** 分

D．伦理道德类——**10** 分

E．战争枪战类—— **15** 分

8．以下哪个是你身边必带的物品？

A．打火机—— **2** 分

B．口红—— **2** 分

C．记事本—— **3** 分

D．纸巾—— **5** 分

E．手机—— **10** 分

9．你出行时喜欢坐什么交通工具？

A．火车—— **2** 分

B．自行车—— **3** 分

C．汽车—— **5** 分

D．飞机—— **10** 分

E．步行—— **15** 分

10．以下颜色你更喜欢哪种？

A．紫—— **2** 分

B．黑—— **3** 分

C．蓝—— **5** 分

D．白—— **8** 分

E．黄—— **12** 分

F．红—— **15** 分

11．下列运动中挑选一个你最喜欢的（不一定擅长）。

A．瑜伽——**2** 分

B．自行车——**3** 分

C．乒乓球——**5** 分

D．拳击——**8** 分

E．足球——**10**

F．蹦极——**15** 分

12．如果你拥有一座别墅，你认为它应当建在哪里？

A．湖边——**2** 分

B．草原——**3** 分

C．海边——**5** 分

D．森林——**10** 分

E．城中区——**15** 分

13．你更喜欢以下哪种天气现象？

A．雪——**2** 分

B．风——**3** 分

C．雨——**5** 分

D．雾——**10** 分

E．雷电——**15** 分

14．你希望自己的窗口在一座三十层大楼的第几层？

A．七层——**2** 分

B．一层——**3** 分

C．二十三层——**5** 分

D．十八层——**10** 分

E．三十层——**15** 分

15．你认为自己更喜欢在以下哪个城市中生活？

A．丽江——**1** 分

B．拉萨——**3** 分

C．昆明——**5** 分

D．西安——**8** 分

E．杭州——**10** 分

F．北京——**15** 分

答案：

180 分以上：意志力强，头脑冷静，有较强的领导欲，事业心强，不达目的不罢休。你外表和善，内心自傲，对有利于自己的人际关系比较看重，有时显得性格急躁，咄咄逼人，得理不饶人，不利于自己时顽强抗争，不轻易认输。思维理性，对爱情和婚姻的看法很现实，对金钱的欲望一般。

140 分至 179 分：聪明，性格活泼，人缘好，善于交朋友，心机较深。事业心强，渴望成功。思维较理性，崇尚爱情，但当爱情与婚姻发生冲突时会选择有利于自己的婚姻。金钱欲望强烈。

100 分至 139 分：爱幻想，思维较感性，以是否与自己投缘为标准选择朋友。性格显得较孤傲，有时较急躁，有时优柔寡断。事业心较强，喜欢有创造性的工作，不喜欢按常规办事。性格倔强，言语犀利，

不善于妥协。崇尚浪漫的爱情，但想法往往不合实际。金钱欲望一般。

70 分至 99 分：好奇心强，喜欢冒险，人缘较好。事业心一般，对待工作随遇而安，善于妥协。善于发现有趣的事情，但耐心较差，敢于冒险，但有时较胆小。渴望浪漫的爱情，但对婚姻的要求比较现实。不善理财。

40 分至 69 分：性情温良，重友谊，性格踏实稳重，但有时也比较拘黠。你的事业心一般，对本职工作能认真对待，但对自己专业以外的事物没有太大兴趣，喜欢有规律的工作和生活，不喜欢冒险，家庭观念强，比较善于理财。

40 分以下：散漫，爱玩，富于幻想。你聪明机灵，待人热情，爱交朋友，但对朋友没有严格的选择标准。事业心较差，更善于享受生活，意志力和耐心都较差，我行我素。有较强的异性缘，但对爱情不够坚持认真，容易妥协。没有财产观念。

下篇　微反应心理学实践篇

第七章　举手投足间，性格自然知

俗语说：窥一斑而知全豹，一叶落而知天下秋。生活习惯能够体现一个人的品质、气度和修养。举手投足、践言践行与深思熟虑是细节的具体体现，而生活格调、文化素养与价值追求则是平日里一言一行背后的根源。

日常性动作的个性色彩

一些人在做某些日常性动作时，有一些习惯性动作带有很浓厚的个性色彩，这对于我们知人识人，客观评价一个人具有重要的参考价值。这种情形是人们一天天地逐渐形成的，有着极强的稳定性，想要一下子改变过来，一时之间很难办到。心理学家莱恩曾说过：“人们日常做出的各种习惯行为，实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”所以，由习惯性动作，可以了解人的性格。

一个人的所思所想和性格特征都能在举手投足、点头微笑中暴露无遗，那些经验丰富的识人高手往往从一举一动中就能识别人心。有一些习惯性动作，可以帮助识人者观察他人并轻松地认知他人。下面就是一些识人高手长期的识人经验总结。

1．习惯性点头者

这种人比较关心他人和体贴他人，知道给予配合的重要性。及时表达自己的认同，可以使说话者增强自信和对谈论话题深入思考，并得以充分发挥，有利于找出最好的解决问题的方法，于人于己都有好处。在生活和工作当中，他们同时也是愿意向他人伸出援手的人，能够尊重对方的弱点，在力所能及的范围内寻求解决方案，具有热心助人的性格特征。他们能够聆听对方的全部说话内容，并给予认真的思考，让说话者有被认可的感受，所以人们会认可和欣赏他们，把他们当成可以深交的伙伴。他们也是爱交朋友的人，这不仅表现在能够给予朋友力所能及的帮助，而且还在内心深处关怀和体贴朋友，处处为朋友着想，时时想着为朋友排忧解难，准备随时帮助朋友，最为难得的是经常在别人尚未请求帮助的时候便伸出了援手。

2．经常摇头者

这种人经常“摇头”或“点头”以示自己对某件事情看法的肯定或否定。他们在社交场合很会表现自己，却时常遭到别人的厌恶，引起别人的不愉快。但是，经常摇头或点头的人，自我意识强烈，工作积极，看准了一件事情就会努力去做，不达目的誓不罢休。

3．手插裤兜者

双脚自然站立，双手插在裤兜里，时不时伸出来又插进去，这种人的性格比较谨小慎微，凡事三思而后行。在工作中他们最缺乏灵活性，往往用一种办法去解决很多问题。他们对突如其来的失败或打击心理承受能力差，在逆境中更多的是垂头丧气，怨天尤人。

4．双手后背者

两脚并拢或自然站立，双手背在背后，这种人大多在感情上比较急躁，但在与人交往时，关系处得比较融洽，其中较大的原因可能是他们很少对别人说“不”。

许多当过兵的人可能都对双手后背这种习惯性动作很熟悉。尽管部队规定在非正式场合不必背手，但还是可以看到，在非正式场合一群新兵聊天的时候，突然老兵班长来了，他往往就是背着手，昂起下巴，在新兵中走来走去。把老班长这种动作换成语言来表示，就等于他在说：“我是老兵，我是班长，你们得听我的。”这是相当自信的姿势。

5．吐烟圈者

这种人突出的特点是：与别人谈话时，总是目不转睛地看着对方，支配欲望强，不喜欢受约束，为人比较慷慨，哥们儿义气重，因此他们周围总是包围着一群相干和不相干的人。

6．言行不一者

当你给某人递烟或其他食物时，他嘴里说“不用”、“不要”，但手却伸过来接了，显得很客气的样子，这种人比较聪明，爱好广泛，处事圆滑、老练，不轻易得罪别人。

7．东拉西扯，频频打断别人话题者

倾向于冒进，欠缺稳重，给人一种毛头小子的感觉。很少有人会和他们长时间地交流，更别提促膝而谈了，所以他们很少有真正的朋友和可以依靠的人。另外，必须提防的是他们做事往往虎头蛇尾，雷声大，雨点小，所以千万不要把全部的希望都寄托到他们身上，否则定会吃大亏。

8．心不在焉者

他们不重视谈话过程，自然不会在意谈话内容。即使用心听了，也是粗枝大叶，丢三落四。这种结果的外在表现是他们办事容易拖拉，一拖再拖，因为他们根本就不知道对方让自己做什么，而且得过且过；如果目标已经明确，条件也具备和成熟，他们却又往往无法把精力集中起来，或是一心二用，或是“心有旁骛”，接到手中的任务往往不了了之，毫无责任感，终身都难以有所成就。

9．拍打头部者

拍打头部这个动作多数时候的意义是表示对某件事情突然有了新的

认识，如果说刚才还陷入困境，现在则走出了迷雾，找到了处理事情的办法。拍打的部位如果是后脑勺，表明这种人敬业，拍打脑部只是为了放松一下自己。时常拍打前额的人一般是直肠子，有什么说什么，不怕得罪人。

10．拍打掌心者

在与人谈话时，只要他动动嘴，一定会有一个手部动作，比如相互拍打掌心、摊开双手、摆动手指等，表示对他说话内容的强调。这种人做事果断、雷厉风行、自信心强，习惯在任何场合都把自己塑造成一个“领袖”人物，性格大都属于外向型。

11．触摸头发者

这种人个性突出，性格鲜明，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。他们经常做一些冒险的事情，喜欢挤眉弄眼，爱拿人当调侃对象。这些人当中有的缺乏内涵修养，但常常特别会处理人际关系，处事大方并善于捕捉机会。

12．抖动腿脚者

喜欢用腿或脚尖使整个腿部颤动，有时候还用一脚尖磕打另一脚尖或者以脚掌拍打地面，这种人很能自我欣赏，性格较保守，很少考虑别人，凡事从利己主义出发，尤其是对妻子的占有欲望特别强。然而当朋友有困难时，他们会经常给朋友提出一些意想不到的好建议。

13．手摸颈后者

当一个人习惯用手摸颈后时，往往是出现了恼恨或懊悔等负面情绪。这个姿势称为“防卫式的攻击姿态”。在遇到危险时，人们常常不由自主地用手摸脑后，但在防卫式的攻击姿势中，他们的防卫是伪装，结果手没有放到脑后，而是放到了颈后。女人则会伸手向后，撩起头发，来掩饰自己的恼恨情绪，并装作毫不在意的样子。

14．摊开双手者

大部分人表示真诚与公开的一个姿势，便是摊开双手。意大利人毫无拘束地使用这种姿势，当他们受挫时，便将摊开的手放在胸前，做

出“你要我怎么办”的姿态。他们做的事情出现了坏的迹象，别人提出来，而他们摊开双手，表示他们自己也没有办法解决，一副无可奈何的样子。摊开双手时，有时耸肩的姿势也会随之而来。

演员常常用到这个姿势，他们不只是表现情绪，即使在说话前，也能显示出这个角色的开放个性。

15．解开外衣纽扣者

这种人的内心真诚友善，他们在陌生人面前表达这种思想时，最直接的动作便是解开外衣的纽扣，甚至脱掉外衣。在某个商业谈判会议上，当谈判对手开始脱掉外套时，你便可以知道双方正在谈论的某种协定有达成的可能。不管气温多么高，当一个商人觉得问题尚未解决或尚未达成协议时，他是不会脱掉外套的。那些一会儿解开纽扣，一会儿又系上纽扣的人，性格较优柔寡断，做事情总是犹豫不决。

16．拍案击节者

这主要有两种情形。一种情形是，谈话时，一个人以手在桌上叩击出单调的节奏，或者用笔杆敲打桌面，同时脚跟在地板上打拍子，或抖动脚，或用脚尖轻拍，这种节奏并不中途停止，而是不断地嗒嗒作响，这些就是在告诉你他已经对你所讲的话感到厌烦了。另外一种情形是，一个人在看书、读报、看电视，尤其是看球赛之类的节目时突然拍案击节，表示他对故事情节或运动员的某个动作表示赞赏。这种人一般性格乐观，对烦恼不记挂于心。

17．双手叉腰者

这种人希望在最快的时间内经过最短的距离达到自己的目标，他突然爆发的精力常是在他计划下一步决定性的行动时，看似沉寂的一段时间内所产生的。这个姿势，就像他们用“ V ”代表胜利的符号一样，成为他们的特征。不飞则已，一飞冲天；不鸣则已，一鸣惊人，就是这个意思。

18．坐立不安、手足无措者

这种人精力充沛，给人一种事业型的感觉，而他们也正是按照事业型打造自己的。由于身边的工作机会很多，为了早日实现自己的目标，

他们不允许自己错过任何机会，积极投入身边的所有事情当中，忙完这个忙那个，放下一头又抓起另一头，结果是疲于奔命，造成极度的紧张，无法专心致志于分内工作，得不偿失。

“刷”出来的性格

我们每天都会刷牙，不同刷牙姿势的人在性格上也有细微的差别，下面对此进行一些简单的介绍：

1．从刷牙方式上看

有的人在刷牙的时候采取的是上下刷的方式。这样的人一般自主意识比较强，不喜欢受他人的限制和约束。他们的生活态度比较积极，即使遇到一些挫折和磨难，也能够以一种相对比较乐观的态度去面对，所以在他人看来，这样的人是能够给别人带来欢乐的，并且是值得依赖的。他们通常能够营造出比较和谐的人际关系。

有的人在刷牙的时候采取的是左右刷的方式。这样的刷牙方式一般来说是不太正确的，但既然已经形成了习惯，可能也就感觉不出错误来了。这种人身体内多是有很多的不安因子，他们非常叛逆，但缺乏宽容心和忍耐力，经常会因一些小事而和人闹不愉快。这样的人由于其性格缺陷，注定很难营造出相对良好的人际关系。他们在人际交往中容易钻牛角尖，常常跟人家过不去。有的人只是在早晨起来的时候才刷牙。这样的人一般来说相对比较注意自己在他人眼中的形象，同时他们也在朝着尽力把自己最好的一面呈现在他人面前的方向努力。

与上一种人恰恰相反，有的人只是在晚上临睡前才刷牙。这样的人多比较缺乏安全感，所以凡事总是要做得妥妥当当的，以使自己安心和放心。这样的人为人处世多比较干脆利索，没有过多庞杂而又没有具体意义的琐事。他们多追求在最短的时间内以最少的精力来完成一件事，而对结果不要求尽善尽美，说得过去就可以了。

有的人使用洗牙机清洁牙齿，这样的人接受新鲜事物的能力一般来说是很强的，但有喜新厌旧的倾向，接受容易，放弃也比较容易。他们大多内心不安分，喜欢猎奇，追求新潮和刺激。

有的人使用电动刷牙机清洁牙齿，这样的人多是很懂得享受的人，

他们乐于凡事不用自己动手就可以达到目的。

也有的人使用牙线清洁牙齿，这样的人在为人处世方面多是谨慎小心的。他们多有很强的自信心和责任心，能够很出色地完成一件工作，而且由于他们很讲信誉，多会得到他人的信任和肯定。

还有的人采用橡胶制品的尖端来剔牙，这样的人预防意识多不是太强，他们很少会事先做一些必要的准备以免有突然性的事情发生而导致措手不及。但这种人往往思维周密，即使发生突发事件，他们也能很快镇定下来，并积极化解。这种类型的人还有一个比较突出的特点，那就是有很强的攻击性，敢于向某一事物进行挑战。并且，当他们发现自己犯了某一错误以后，能够主动地去改正。

2．从挤牙膏方式看

挤牙膏其中也有一定的学问。心理学家发现，通过挤牙膏也可以观察出一个人的性格。

有的人使用牙膏时非常谨慎。通常情况下，他们会轻轻地挤压。这样的人的感情多比较丰富和细腻，温柔随和，比较浪漫，不轻易发怒，能体谅和宽容别人，但作为长辈，多会对小辈表现得过分溺爱。

有的人在使用牙膏时一次会挤出很多，这样的人通常大手大脚，在各方面都不太懂得节俭。

有的人在使用牙膏的时候特别节省，这样的人在生活中知道节俭，但有些保守，中规中矩，显得死板，缺乏生机。除此以外，这种人多比较理智，不会有过激行为。

有的人把牙膏用到连牙膏管都卷起来了，这样的人多具有勤俭的美德，轻易不肯浪费任何东西，一旦浪费了，心里就会感到特别不舒服。这样的人在生活中多是一本正经、中规中矩的。

有的人在刷牙的时候习惯从牙膏管中间挤牙膏，这样的人追求快速准确地达成目标。他们的目光多不太长远，对现在的关注程度要远远超过未来，可以算得上是及时行乐者。

“洗”出来的性格

洗澡是日常生活中一件非常重要的事，有很多人甚至将沐浴视为重生的象征，洗掉每日的污秽，然后再以一个全新的自我迎接世界。因此，当一个人脱下衣服、卸下扮演的角色时，便还原成了真正的自己。

1．热水浴

有些人喜欢热水浴，因为热水使人的感情胜过理智。从淋热水浴所得到的热血沸腾感反映出：他们偏好“热情”的风格、“热烈”的罗曼史和“辛辣”的食物。他们处理每一件事都可能感情用事，如果被对方拒绝，他们可能很快面红耳赤，无地自容。

2．冷水浴

他们喜欢保持理性，合乎逻辑的情绪，不让外界的东西强烈影响其判断。他们头脑清楚，而且非常专业，是冷静的人，总是隐藏自己内心的真实情感。

3．淋浴按摩

他们追求丰富多变的生活情趣。由淋浴按摩中得到各种兴奋和快乐，代表他们寻求各式各样的享受。

4．泡泡浴

他们对自己很放纵，喜欢享受长时间的美容浴。每次他们都会修一次手指甲，做一次脸或修一次脚趾甲。因为他们很在意外表的吸引力，总是在周末做些按摩或有益健康的活动。必要时还会做美容手术消除鱼尾纹、双下巴或凸出的小腹。

5．热水盆浴

如果一个人喜欢赤裸裸地和一群人一块儿洗澡，那他很可能是一个追求自然主义的人，不受一般社会常规或旧式道德规范的约束。他极端前卫，尤其在自我意识抬头时更是如此。

6．海绵浴

科学研究证明，人怕水的原因之一是害怕回到母亲的子宫里。因为在水和母亲的子宫中，都同样有全身被浸湿的无助感。一个人喜欢海绵

浴，那么，他可能曾有过精神受创的童年，创痛至今仍深深影响他的行为；他可能害怕放松自己，对他而言，甚至连轻松一分钟都是一件很困难的事；他可能是一个不会游泳的人。

7．蒸汽浴

如果他觉得蒸汽浴对他来说必不可少的话，那他总是坚持由内向外发掘问题。他深信，只要彻底流一身汗，没有治不好的病症。蒸汽浴是一种放松的方式，好让他把体内的污秽排除掉。

“吃”出来的性格

进餐的仪态很容易就会泄露一个人的真实性格。

进餐时非常讲究整洁的人，不但注重餐具的清洁，进食当中有少许面包屑掉在餐桌上，也会立刻拾起来，而且会将用过的碟子或点心篮叠起来，以方便侍者收走。这种人经常赞赏别人所做的努力，若遇上同样爱好整洁的人，很容易与对方成为好友。

喝汤及咀嚼食物时发出声音的人，其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，这样的举动还显出他们根深蒂固的孤僻倾向。他们往往对坐在旁边的人视而不见，也不会考虑旁人的感受。

有些人在食物一端上桌，完全未尝过味道以前，便胡乱添加调味品，这样做不但是对厨师的一种侮辱，还显示出其天生爱冒险的性格。这种人做事比较草率，容易给自己和别人带来无谓的麻烦。

一面进食一面唠叨不停的人，因为急于跟别人交谈，而来不及将食物吞下。这种类型的人在处事时往往比较性急且咄咄逼人。

相反，进餐时一声不响、专心用餐的人，很可能是美食家，一心一意将心思放在食物上；另一种可能是个性害羞或孤僻，习惯利用进餐时间避开和其他人的交谈应酬。

匆匆进餐后立即离席的人，通常以自我为中心，对于别人为准备食物所花的时间和心思视若无睹。

浅尝辄止型的人，这种类型的人食量小，大部分个性保守、行为谨

慎、墨守成规、稳重有余而冲劲不足，一般只能是守成者而不是创业者。

风卷残云型的人，此种类型的人进食速度快，近乎狼吞虎咽，多半个性豪放、精力旺盛，具有过人的精力，行事果断、待人真诚，并具有强烈的竞争心和进取精神。细嚼慢咽型的人，这种类型的人进食速度极慢，喜欢细细咀嚼、慢慢品尝，他们办事周密、严谨，没有把握的事绝对不做，爱挑剔，有时对人近乎冷酷。

饮食过量型的人，这类人进食不加节制，看到爱吃的食物势必大啖一番，他们多半性格直爽，有团结众人的能力，喜怒溢于言表，从不掩饰内心的情绪。

独食难肥型的人，这类人总爱单独进食，不愿与人共同分享，他们大多性格乖僻，孤芳自赏，但坚毅沉稳，责任心强，言行一致，信守诺言，一般来说在工作上的表现往往都能令上司满意。

来者不拒型的人，这类人对食物从不选择，他们个性随和、不拘小节、生命力旺盛、多才多艺，可以同时应付多种工作而且游刃有余。

慢条斯理型的人，他们会花时间反复思考某一件事，直到认为没有问题时，才作出最后决定。此外，他们也较挑食，性格上最怕遇到突如其来的意外状况，这往往令他们措手不及，疲于应付。

开车“开”出来的性格

1．从喜欢的车的类型来看

车子能使我们快速地到达某一地点。对车子不同的选择，除了能够反映出车主经济实力的差别外，更可以看出对方的格调，以及折射出的性格特征。

喜欢进口车的人，一般来说对大部分国产车的品质持怀疑态度，爱国主义之类的宣传口号很难打动他们。

喜欢吉普车的人，比较能吃苦耐劳。吉普车使人能够探访许多交通工具无法到达的地区。他们把所有人抛在车后一团团的灰尘中，打算替自己开条路。他们就像吉普车一样不但能吃苦耐劳，而且原本就是为了

吃苦耐劳而存在的。他们不需要空调，不需要美观的烤漆，不需要动力方向盘或电动刹车，他们所需要的，是在被太阳烤干的嘴边吸一根万宝路香烟。

喜欢豪华车的人，可能很有钱，也可能很穷，不过他们喜欢让自己看起来很有钱。他们希望表现出与众不同，具有影响力，从他们衣服的剪裁和房子的大小，也可以看出这点倾向。然而，他们心中成功的感觉，多半来自于他人的赞美，而不是真正发自内心的自我肯定。看到别人开劳斯莱斯，可以让他们一整天都不舒服。

喜欢敞篷车的人，不想与世隔绝。当然，他们希望这世界也能进入他们的车里，有风轻轻吹过发梢，有阳光亲吻他们的脸，他们喜欢敞篷车带给他们的那份逍遥自在。

喜欢双门车的人，喜欢控制别人。别人一进入他们车子的后座，就成了他们真正的俘虏，没有出入方便的逃生门。双门车对于有控制欲的人来说，的确具有某种特殊的吸引力，他们控制了旁人的生命，而且只顾自己轻松舒适，并不在乎别人的感受。

喜欢四门车的人，尊重别人。每个人都有属于自己的出入口，可以自由进出他们的车子，因为他们讨厌被人催促的感觉。他们给每个人一个出口，表示尊重他人选择的权利，即使对方选择离开他们，他们还是同样尊重对方的决定。然而，就因为他们不企图控制别人、限制别人，别人反而愿意搭他们的车。

喜欢省油车的人，大多很现实。随着油价飞涨，大多数人都希望自己的交通工具能够经济省油。所以，如果他们选择这一类的汽车，表明他们很可能是个脚踏实地的人，而且非常现实。对他们而言，童年那种放纵自己的日子已经过去了，现在必须穿着得体，举止优雅。他们最关心的不是如何获取身份和地位，而是保有目前已经拥有的身份和地位。

2．从对车身颜色的喜好上看

据心理学家的研究表明，一个人对车的颜色的喜爱在一定程度上也可反映出他的性格。喜欢红色的人，具有较强的事业心，对自己充满自信，对人热情，喜爱开快车。喜欢黑色、白色的人，工作热情高，万事追求完美的境界。喜欢蓝色的人，做事冷静，具有较强的分析能力。喜欢黄色的人，乐观，好交际，朋友众多。喜欢绿色、银色的人，处事中

庸，行事稳当，性格坚强。

3．从驾车的方式看

一个人控制汽车的方式与控制自己的方式有许多相似之处，如果把车子视为一个人肢体的延伸，那么开车的方式就是肢体语言的机械化身。一个人在方向盘后的举动，反映出他每天的心情与态度。

按规定速度开车的人，对他们而言，开车不过是带他们去要去的地方，而不是一种真正快乐或刺激的体验。他们守法，尽自己应尽的义务，通常以平稳、容易控制的速度开车。他们做任何事情都是中庸的态度，即使有很大的把握，也不会骤然冒险。他们为人可靠，不马虎，可能很适合在政府机关上班。

行车速度比规定速度慢的人，坐在方向盘后面令他们觉得害怕，觉得无法操纵一切。他们总是避免把东西放在自己手里，只要有人授权给他们，他们立刻把权限缩至最小。他们嫉妒他人不断超越他们，而他们胆小怕事的个性也令他们的家人、朋友失望。

超速行驶的人不会受制于任何人，他们很积极，而且憎恨权势。他们不允许他人为他们设限，如果有人企图这么做，他们会找出极端而且可能很危险的方法来维护自己的独立自主。他们的父母和老师很有可能都十分严格，而这是他们发泄心中怒气的唯一方法。

大声按喇叭的人，在现实生活中，他们喜欢尖叫、大喊、发脾气；在马路上，他们则使劲按喇叭。他们对挫折的应变能力极差，经常觉得受别人的威胁。他们通常以一连串的高声谩骂来表达心中的焦虑和不安，发怒的程度完全和刺激他们生气的原因不合。他们做事无效率、无能力，即使哪儿也没去，也总是显得匆匆忙忙。

不换挡的人，希望所有的事情都安排得好好的。他们比较喜欢寻找自己的生活方式，即使有时候这么做遭遇的困难比较多，他们也很少向他人请教。没有人告诉他们该往何处去，可能常常是他们告诉别人该怎么做。他们是实践家，凭直觉行事，而且喜欢把事情揽在自己身上。绿灯一亮，抢先往前冲，凡事比别人抢先一步是他们生存的方式，他们喜欢胜利的感觉，因为他们不想被烙上失败者的标记。他们已经学会只有积极且有竞争力才能够成功。只要有一条线，他们总是第一个站在线上的人。他们不是向前看，而是向后看别人离他们还有多远。

绿灯亮后最后发动车的人，会觉得这样很安全，有保障，用不着和他人竞争。没有人会伤害他们，他们让别人挤破头去拿第一。他们早已学到，只要不锋芒毕露，就不会遭人拒绝或被人伤害。他们把这个观念也用在其他地方，让他人先走，他们就不必与之竞争了。

不学开车的人，不学开车使他们置身于依赖和无助的情境中。这增加了他们的自卑感，因为他们受制于他人。在他们生活的各个领域中，他们也是习惯退居积极者的背后。他人对他们的评价驾驭着他们的一举一动。

永远没有驾照的人，擅长告诉别人他们要怎么做，但做出来的成果，却往往与他们所说的相去甚远。不过，只要有足够的刺激，他们最后还是会把事情做完。他们把自己想象成赢家，但心中却暗自害怕会输。他们天花乱坠的言辞可能说得斩钉截铁，但他们的行为却消极得很。他们的拖延战术不但已经变成了一种再自然不过的行为，而且已经形成了一种模式。

习惯坐后座的人，他人的成就令他们有被威胁之感，因为他们害怕自己想贡献心力时，不为他人信任与接受。他们喜欢别人依赖他们，希望别人在作决定之前，先来问问他们的意见。总之，他们需要一再地证明自己的重要性。

其他生活习惯的性格密码

我们可以从对方日常生活中具有的某些习惯，去认识他是怎样的一个人。

1．收藏习惯

拥有这种习惯的是一种追求高层次享受的人，他们不但要求温饱、稳定、家庭和睦、事业成功，而且要有丰富充实的休闲生活，以消除紧张的学习、工作之后的疲劳，潜移默化地增长知识，得到美的享受。一般来说，收藏是根据个人爱好，将某一类物品（或某一专题的物品）精心组织、收集，并妥善保管、储藏，自娱或供人观赏、研究等的一种很有益处的文化娱乐活动。所谓“物以类聚，人以群分”，爱好收藏的人希望通过对某一类感兴趣物品的收集、保藏、鉴赏、研究、玩味、展示等方式，丰富休闲文化生活，得到美的体验，增长知识，开阔视野，加强

感情交流，广交朋友。

2．抽烟习惯

烟是一种帮助我们识人的好工具：嗜烟如命者多意志薄弱，或古道热肠；视烟如敌者多嫉恶如仇，或偏激执拗；吸而能戒者多意志坚定，或冷静世故；吸而不多者多宽容随和，或圆滑机巧。吸烟者多性格外向，不吸烟（戒烟除外）者则多内向。因为，外向者多爱交际，爱交际者多爱聊天。就像吃饭时大家互相敬酒一样，聊天时，如果大家都吞云吐雾，又相互递烟，能使气氛融洽，谈兴更浓。相反，如果大家都不抽烟，则久谈必有“枯坐”之感，难得尽兴。吸烟者多大度、豪爽，但也可能马虎、放荡；不吸者多拘谨、吝啬，但也可能严谨、沉稳。

烟还可以帮助我们看出人与人之间关系的深浅。客客气气递烟，说明关系尚浅，还很生疏，或说明二者之间有一定的鸿沟；相互抢着递烟，说明双方地位相等，或视为相等，且都愿发展友好关系；随随便便递烟，不计较是否“礼尚往来”，说明双方关系较深，已达到“无论怎样也不计较”的程度；伸手到对方口袋里掏烟，掏出来还要散给别人，那就简直是亲密无间、不分彼此的“铁哥们”了。

3．品茶习惯

喝茶对平头百姓来说只是为了解渴，不过是一种生理需要。而文人则能从茶中品出文化韵味和审美情趣，又从茶中品出了千万篇茶诗茶文。卢仝的《七碗茶诗》既俗又雅，道出了品茶的无穷风味，他在诗中写道：“一碗喉吻润，二碗破孤闷。三碗搜枯肠，惟有文字五千卷。四碗发轻汗，平生不平事，尽向毛孔散。五碗肌骨清，六碗通仙灵。七碗吃不得，惟觉两腋习习清风生。”七碗茶，从生理到心理，从内心到大千世界，都通过这神妙的茶一点一滴地细细品味出来。

烹饪“烹”出来的性格

一个人在准备食物的时候持什么样的态度，往往会透露出他对生活的某种感受。从准备的方法和过程中，可以显示出一个人许多内在的东西。

有的人认为烹饪是一种艺术，更是一种享受，他们愿意自己动手，

准备一切。这一类型的人，多独立意识比较强，从来不企图依靠别人来达到自己的某种目的；同时他们对他人也缺乏足够的信任感。他们有强烈的自我意识，不会轻易相信任何人。他们很满足于获得成功后的那种成就感。他们自信心极强，即使身处困境也依旧乐观。

有的人在烹饪的时候大多采取剁、揉的方法。这样的人多属于实干型的人，他们很实际，总是能够以非常积极和诚恳的态度来面对生活中的各种问题。他们的生活节奏相当快，生活态度相当积极，对于已经决定的事情，他们会全身心地投入，尽量把事情做好。

有的人喜欢按照有关的烹饪书籍做菜，这样的人显得有些呆板，喜欢依据一定的法则，如果没有这一类指导性的东西，就会显得手足无措。他们习惯被人领导，而一般不可能领导别人。他们总是过分地追求各种细节，精确严谨，从来不会轻易放弃任何一件他们认为重要的事情。他们对自己并没有多少自信心，随机应变能力比较差。他们害怕遇到突发事件，因为那时候他们会手足无措。

有的人只是凭着自己的感觉进行烹饪，这样的人多比较善变，常凭着一时的冲动感情用事。他们不愿受人约束，喜欢随心所欲，为所欲为。他们很少向他人作出承诺，因为他们非常了解自己，知道自己根本无法兑现。他们的心地还是善良的，并不想去伤害别人，可到最后还是会有许多人受到伤害，他们会为此感到难过，但并不改变自己什么，或许也是改不了。

有的人喜欢给美食家打电话，请教烹饪方面的问题。这样的人多比较有宽容心，能够认真虚心地接纳他人给自己提出的意见和建议，但只是接纳并不是全盘地接受，他们是有着自己独特的思维的，会充分考虑他人的意见和建议，但在此基础之上，最后的决定还是由自己作出。

有的人喜欢烤肉，这样的人性格多是外向的，他们待人热情大方，乐于结交新的朋友，而且富有同情心，做事常不拘小节，马马虎虎，得过且过就好，因此常会制造一些不必要的麻烦。他们还乐于向他人介绍自己，以增进了解。

有的人喜欢边看电视上的烹饪节目边动手，这样的人多自主意识强烈，不愿意让他人为自己作决定，他们喜欢把一切都变得简单和方便。他们很容易获得满足，在各方面都不挑剔，但对于一些事情还是有追求完美的心理倾向的。在大多时候，他们活得比较快乐，善于开导自己。

有的人爱在烹饪的时候使用一些小道具。这样的人多有比较重的好奇心理，一旦喜欢上什么，就会想方设法得到。做事追求高效率，有较强烈的忧患意识，为了以防万一，会作很多的准备，但事实上，他们经常是杞人忧天。

还有的人从来都不自己烹饪，这样的人多缺乏冒险意识，为了安全，他们会选择妥协退让。

第八章　物以类聚，人以“衣”分

著名作家郭沫若曾经这样说过：“衣服是文化的表征，衣服是思想的形象。”人可以通过衣着和服饰向他人展现自己。同时，衣着也在向人们传达着很多的信息，不同的人有不同的衣着装扮，不同的衣着也展示了人们各自不同的个性、情感、智慧与修养。

不同的衣着代表着不同的想法

不同的人有不同的衣着，衣着和服饰是人们内心的反映和写照。

假如你在牧场上穿着整齐的西装，在别人眼中你不会有任何领袖气质。同时，衣着的方式能建立起一个特别的形象来。比如在辨别一个领导者时，不同的着装会带来完全不同的效果。

蒙哥马利元帅以他的“贝雷帽”著名。他在这种扁软羊毛质地的小帽上，缀上他指挥下主要单位的队徽，还随时穿着一件套头衬衫。他塑造了一个随便、舒适的形象，哪怕是在战斗最激烈之际，官兵们只要见到一位头上戴着缀满队徽的软帽、穿着一件套头衬衫的人，就立刻知道是他们的司令官来了。

艾森豪威尔穿着一件自己设计的短夹克，最后整个美国陆军都采用这种夹克，而且名字就叫“艾克夹克”。

巴顿也非常相信仪表的重要性。他特殊的穿着包括一顶闪亮的头盔，臀部两边各挂一把手枪，甚至在战场上还系着领带。他的官兵也是老远就能认得出他来。

麦克阿瑟也建立了一个特殊形象。在第一次世界大战中，他还只是一位年轻的上校，他的制服就与众不同。他不戴钢盔，也不佩带手枪。他的理由是：“钢盔会伤害我的头，降低领导效率。我所以不佩带枪，是因为我的任务不是打枪，而是指挥。”在第二次世界大战中，他不打领带的制服、金边帽子、大烟斗和太阳眼镜，也都成为他著名的标志。

很多其他的军中将领也讲求所穿军服与众不同。有的虽然穿着制式军装，但是经过特别剪裁，质地也比制式的要好。有些指挥官喜欢执一根装饰用的棒子，可以视为美国式的元帅指挥棒。

西点军校军事建筑系主任特纳尔上校，即使在教室上课时也穿着一套迷彩服。特纳尔以前担任过美国空军空降兵学校校长，他是位猛虎型的领导者，团队无论做任何事，他都会亲自参与。学生们都将他看成是能在水面上行走的奇人。

美军陆战队司令、四星上将盖端也喜欢穿迷彩服，甚至到国防部就职后还穿。他是唯一穿迷彩服的司令。你一眼就会认出他来，他的迷彩服似乎在告诉你：“我是一名战士，我的任务就是作战。”

在两百年前，约瑟夫？朱伯特说：“一位服装整齐的士兵，乃是种自重的表现。他显示出更能控制自己，而使敌人更为恐惧。因为良好的外表本身就是一种力量。”

而一个人的衣饰，不仅仅表露他的情感，并且可以显示出他的智慧来。同时，从他的衣着习惯，更可以透露出他的人生哲学和人生观。

一般来说，喜欢穿简单朴素衣服的人，性格比较沉着、稳重，为人较真诚和热情。这种人在工作、学习和生活当中，对任何一件事情都比较踏实、肯干、勤奋好学，而且还能够做到客观和理智。但是如果过分地朴素就不太好了，这种情况表明他缺乏主体意识，软弱而易屈服于别人。

喜欢穿单一色调服装的人，多是比较正直、刚强的，理性思维要优于感性思维。喜欢穿深色衣服的人，性格比较稳重，显得城府很深，不太爱多说话，凡事深谋远虑，常会有一些意外之举，让人捉摸不定。喜欢穿淡色便服的人，多比较活泼、健谈，且喜欢结交朋友。喜欢穿式样繁杂、五颜六色、花里胡哨衣服的，多是虚荣心比较强，爱表现自己而又乐于炫耀的人，他们任性，甚至还有些飞扬跋扈。喜欢穿过于华丽的

衣服的人，也是有很强的虚荣心和自我显示欲、金钱欲的人。喜欢穿流行时装的人，最大的特点就是没有自己的主见，不知道自己有什么样的审美观，他们多情绪不稳定，且无法安分守己。

喜欢根据自己的嗜好选择服装而不跟着流行走的，多是独立性比较强，有果断决策力的人。

喜爱穿同一款式衣服的人，性格大多比较直率和爽朗，他们有很强的自信心，爱憎、是非往往都分得很明确。他们的优点是做事果断，显得非常干脆利落。但他们也有缺点，那就是清高自傲，自我意识比较强，常常自以为是。

喜欢穿短袖衬衫的人，他们的性格是放荡不羁的，但为人却十分随和与亲切，他们很热衷于享受，凡事率性而为，不墨守成规，喜欢有所创新、突破。自主意识比较强，常常是以个人的好恶来评判一切。他们虽然看起来有点吊儿郎当，但实际上他们的心思还是比较缜密的，而且什么时候都知道自己是做什么的，所以他们能够三思而后行，小心谨慎，不至于任性妄为而做出错事来。

喜欢穿长袖衣服的人，大多比较传统和保守，为人处世都循规蹈矩，而不敢有所创新和突破。他们的冒险意识在某一方面来讲是比较缺乏的，但他们又喜爱争名逐利，自己的人生理想定得也很高。这样的人最大的优点就是适应能力比较强，这得益于循规蹈矩的为人处世原则。把他们任意放在哪一个地方，他们很快就会融入其中，所以通常会营造出比较好的人际关系。他们很重视自己在他人心目中的形象，希望得到注意、尊重和赞赏，因而在衣着打扮、言谈举止等各个方面都总是严格地要求自己。

穿着打扮以素雅、实用为原则的人，多是比较朴实、大方、心地善良、思想单纯而又具有一定的宽容和忍耐力的。他们为人十分亲切、随和，做事脚踏实地，从来不会花言巧语地去欺骗和耍弄他人。他们的思想单纯，凡事都往好的方面想，但绝对不是对事物缺乏自己独特的见解。他们具有很好的洞察力，总是能把握住事情的实质，从而作出最妥善的决定。

喜欢色彩鲜明、缤纷亮丽的服装的人，他们多半比较活泼、开朗，单纯而善良，性格坦率豁达，对生活的态度也比较积极、乐观和向上。他们多是比较聪明和智慧的，这些体现在外，就是有较强的幽默感。同

时，他们的自我表现欲望比较强，常常会制造些意外，给人带来耳目一新的感觉，以吸引他人的目光。

喜爱宽松自然的打扮，不讲究剪裁合身、款式入时的衣着的人，多是内向型的。他们常常以自我为中心，而融不到其他人的生活圈子里。他们有时候很孤独，也想和别人交往，但在与人交往中，又总会出现许多的不如意，所以到最后还是以失败而告终。他们多半没有朋友，可一旦有，就会是非常要好的。他们的性格中害羞、胆怯的成分比较多，不容易接近别人，也不易被人接近。他们对团体活动一般来说是没有兴趣的。

后来，美国著名的心理学家兼社会学家乔治？纳甫博士，就人们衣着和性格的关系，划分出了六种类型。

（1）智慧型。这种人头脑冷静，思想缜密周详。他要购买一件新衣服的话，一定会先考虑到它是否合体，衣服是否有特色，裁剪缝纫得是否精细结实和令人满意，因为他把衣服看成是他财产的一部分。

（2）经济型。当这种类型的人购买新衣服时，第一件事就是要先计算一下是否合算。为了贪便宜，他会去买处理品和清仓削价的衣服，还会去光顾旧货店，挑选自己满意的衣服。

（3）唯美型。这种人常被唯美观念所支配，他在选购衣服时不求经济耐用，但求美观，只要能穿上一件时髦的衣服，他就心满意足了。

（4）人道主义型。这种类型的人买衣服没有目的，常会买下自己并不需要的衣服。似乎他买衣服的目的是为了让服装店多做些生意。日积月累之后，他的衣柜和箱子里衣服堆积如山，但适用者不多。

（5）政治家型。这种类型的人所穿的衣服，特别注意款式图案，希望能给别人留下很好的印象。

（6）宗教家型。这种类型的人，他们喜欢款式简单的衣服，色彩朴实无华，保守而趋向拘泥，尽力避免虚饰。

颜色不同，心理也不同

心理专家认为色彩是“世界上最便宜的精神治疗师”，可见其作用不

可忽视。相应的，从人们服装的颜色就可以透视其心理了。

在这个色彩斑斓的世界，色彩也被赋予了不同的象征意义：概括起来说，红、橙、黄为暖色，可使人精神振奋，心情愉快，有增强新陈代谢的作用；蓝、绿为冷色，起抑制、缓和感情冲动的作用。

人们可以利用暖色来振奋精神，增强生命力，提高生活兴趣，促进机体的新陈代谢，而利用冷色抑制与缓和感情的冲动，安定情绪，控制暴露，并用来对人进行心理治疗。

专家们还认为每天必须看到以下几种颜色，才能使人生活得更快乐，以获得心理平衡：

（1）红色：热烈、喜悦、果敢、奋扬，是活力的象征，能为你带来生命的活力，在生活中，用红色的毛巾、红色的电话机等，都能使人活跃。食品中也应有一些红色来增加食欲，如红色的番茄、红辣椒、红苹果等。偏爱红色者，活泼、热情、大胆、新潮，对流行资讯感应敏锐，最容易感情用事；有强烈的感情需求，希望获得伴侣的慰藉。缺点是浮夸、吹嘘，注重外表修饰，有追求物质欲望的倾向。

（2）橙色：能减少疲劳感，令人振奋。如果使用橙色的唇膏、橙色的围巾，可使你看起来精神奕奕。在厨房和餐桌上使用橙色，使人有健康、明朗的感觉。

（3）黄色：光辉、庄重、高贵、忠诚，能够刺激创作灵感。使用在一些家具布或家庭摆设上，使人看起来活泼明朗。如果穿着黄色衣服上班，能给人以醒目的感觉。偏爱黄色者，多个性积极、喜爱冒险，乐观、爽朗，喜欢结交朋友，是达观、乐天的社会型人物。

（4）绿色：健康、活泼、生气、发展。绿色是自然界中最常见的颜色，能使你的精神获得安抚。如果用绿色来布置客厅，会给人一种舒畅轻松的感觉。近乎黄色的青绿色，给人以活力感，接近蓝色的深绿色，则给人安静平和的感觉。偏爱绿色者，多数严谨、安分、做事稳重，是值得信任的坚实派人物，感性方面较缺乏，经常不苟言笑，有耐心及实践能力，坚韧、认真、凡事按部就班，金钱的使用也颇有计划性，能在稳定中发展事业。

（5）浅蓝色：幽静、深远、冷漠、阴郁，是一种和谐友善的颜

色，当你情绪低落时，浅蓝色能给你受保护的感觉。偏爱蓝色者，多态度明朗、诚实。处事方式偏向中庸，做事颇有弹性，留有回旋余地。

（6）深蓝色：给人以平静安详感，所以用深蓝色做工作服，能使工作环境表现出冷静气氛。

（7）紫色：这是一种浪漫色调，能制造罗曼蒂克气氛。如果女孩子想使自己更富于吸引力，那么，不妨选择紫色的衣服穿穿看。偏爱紫色者，多谨言慎行，喜怒不形于色，许多内心的想法都深藏着，不愿表露出来。姿态优雅、富神秘气质、不擅长交际，给人冷漠、高傲的感觉。喜欢思索，很会压抑、控制自己的情感。

（8）黑色：象征着沉默、神秘、恐怖、死亡。偏爱黑色者，与紫色略为相似，性格内向，心态阴郁，喜欢独来独往，希望保持独立的个人活动空间。

（9）白色：象征单调、朴素、坦率、纯洁。偏爱白色者，多个性开朗、单纯，泾渭分明，喜欢表露。生活中爱清洁。家居布置宽敞明亮，讲究个性特点。

（10）灰色：象征和谐、深厚、静止、悲哀。偏爱灰色者，缺乏豹力，性格怯懦、胆小，凡事依赖他人，没有自己的主见，容易受别人影响改变已经决定或承诺的事情。

穿衣的风格，情趣的代表

服装是流行的文化，是人思想的外在体现。从一个人衣着打扮的风格中，不仅可以看出他的兴趣爱好，也可以看出他的性格特征。

1．喜欢穿白衬衫的人：他们大多清廉洁白，是现实主义者

喜欢穿白衬衫的人，其性格特征是缺乏主动性、判断力、羞耻之心。他们在色彩感觉上、在扮装上都非常优秀；相反，不论对什么服装，只要穿上白衬衫都能相得益彰。白色确实与任何颜色的服装都能搭配组合，关于这一点没有什么异议。同时，白色是表示清洁的颜色。

白色与任何颜色都能搭配的优点，当然也能给人一种亲切感，但这种形态的人“穿什么都可以”，就是说对服装不受拘束，在性格方面是属

于爽直派的。诸如此类穿白衬衫职业的，比如裁判官、医生、护士、机关的职员等各行各业的执业者，当你看到他们的第一印象都是缺乏感动性，尤其在感情方面和爱情方面。

这类人容易自以为是，对于自己喜欢从事的工作，会一意孤行地追求和实现。这类人在生意场上常常是个躁动分子，极可能与他人起冲突，随时有动干戈的事情发生，在人际交往中，遇到这类穿着的人要有戒备之心。

这类人总会为自己的失误找出各种借口，和这种人没有什么话题可言，除重要的事情交涉，关于酒色话题他们一般不参与言论。有喜好穿白衬衫习惯的人，总是以工作为人生的支点，是不折不扣的现实主义者，对工作有一贯认真的态度。在茫茫众生中，总有一些脚步匆匆、马不停蹄的人，他们享有较高的社会地位，为了维持自己的“白领”形象，他们无时不在为工作做出努力，他们是上司眼里的精英、下属心中的怪物。

2．喜欢穿着不修边幅的人：他们属于特立独行型的性格

在穿着上不修边幅的人，大都是活力四射、精力旺盛的人。这类人不喜欢久居人下，喜欢领导别人做事，其用人的手法通常很不高明。这种人不适合从事薪水阶层工作，大多数人都是脱离薪水阶层，单独到社会中去做生意或自由闯荡。

由于某种职业特点的限制，许多人被迫打起了领带，假如一位主管有意无意对下属提起对打领带的看法，如果他回答是不喜欢打领带，那么可能说明他对现在的处境不满意，有另起炉灶的意图。而某些官员被生意人招待去打高尔夫球取乐，或薪水阶级者利用星期天、假日打高尔夫球取乐，这种现象不但是享受不修边幅的动作，且有“变成自由的愿望”。

3．喜欢朴素服装的人：他们都坚韧、有计划，但运气不佳

政府官员和银行职员等，大概由于职业的关系，大多喜欢穿朴素的衣服。这类人从表面上看也是朴实的，大部分属于体制顺应型。在朴素当中，也有一些豪华的特征。而且，他们在自己的容姿上也有相当的自卑感。相反，喜欢豪华服饰的，是自我显示欲和金钱欲望都强烈的人，同时也具有歇斯底里的性格。

这种类型的人，利用自己的特性发展适合自己的职业一般毫无问题。有些虽不是体制顺应型的人，但为生活不得已勉强穿朴素服装。许多公司注重制服，这完全把人的个性压制住了。不让个人穿自己所喜欢的服装，这种行为是绝对不可取的。

平时喜欢朴素服装的人，但在某个豪华的场合上，你却看到他盛装而入，这种人就要引起人们的警觉。这类人可能十分单纯，也可能颇有心机。他对金钱的欲望非常强烈，对别人的批评也非常在意，很难接受别人对他的意见，对这类人奉承是上策。

穿着朴素衣服的人向来非常小心，任何事情都有计划性，并以诚实不欺者为多。另一方面，这种人外表看起来诚实，其实对酒色特别着迷，以致家运不好。应付这种类型的人，不要显示攻击心。其次，这种类型的人人情味非常淡薄，是重视现实的人。

4．喜欢蓝色、蓝紫色的人：他们待人温和，但自尊心极强

喜欢穿这种服装的人，大多缺乏决断力、实行力。这类人说话比较嗑巴，缺乏羞耻心和责任感，由于这类人不善于表露自己的情感，是自尊心非常强的人。

与这种人相处时，如果你缺乏观察的眼光的话，会感觉他是“很好的人嘛”！其实这种人缺乏人情味。假如这种人是你的领导，当你经过数次请客与某公司进行的交易成功时，你的领导就会说：“这件事情怎么没有预先报告，你自行交涉是不对的。”总而言之，这种类型的领导没有培养部下的能力，并且也不喜欢把功劳让给部下。

按照他的意思是：“在请客方面花很多钱，不如把所花的钱直接送给谈生意的人更为有效。”这种想法是喜欢这类色彩服装的人特有的。

要想接近喜欢这类色彩服装的人，应逐渐按部就班，并投其所好，同时在这种人面前不能说别人的坏话。

5．喜欢穿黑色服装的人：他们爱憎分明，但个性非常温厚

通常喜欢红白明显色彩的人，同时也喜欢黑色系的服装。因为这是歇斯底里型和神经质型的人的特性。

这种类型的人的性格特征，是对别人的态度不温柔，很难接近。但假如了解了他的心理之后，你会发现他是个非常有趣的人。这类人大多都有点罗曼蒂克的气质，这类人性格通常多是温柔善良，为人忠厚，且具宽容的气度。

在商场上遇到这类人时，你必须对他持诚实的态度。他让你办的事儿，能够办到的话，你一定要立刻付之行动，让他从实际中了解你，然后成为他的朋友和合作者。

对人依赖心非常重，是喜欢穿黑色服装人的短处。这种类型的人在性格上不喜欢半途而废，任何事情都要彻底弄明白，看起来好像是个乐观的人，实际上是为了隐藏某一点，所以花费很多心思来表现大方之处。这种人实质上有纤细神经的一面，经常处于着急状态。

6．喜欢穿粗直条整套西装的人：他们大多对自己缺乏信心，喜欢摆空城计

在一般薪水阶层人士的穿着习惯中，很少有穿蓝色粗直条西装的人。大多数自由职业者，为了掩饰职位上引起的不安感觉，才喜欢穿这种整套的西装来隐藏内心的动向。

这种人的特征是流行时尚的发烧友。由于对自己没有信心，又怕被别人发现，或者因为情绪上的孤独不安时，他们才会穿上粗直条整套西装。

与这种类型的人接触时，绝对不能攻击对方的缺点。如果言谈之间的内容不合时宜的话，就会受到对方的攻击，因此需多加注意。

这种人最不喜欢占卜，性情较阴柔。所以，对这种人不要多讲话，按照对方说话的语气去调整，尽量不要指责其缺点，并且要不时地夸赞他。

他们头脑非常单纯，所以，你应当避免去激怒对方。

7．喜欢穿背后或两旁开叉上衣的人：他们具有领导气质且自我显示欲非常强

也许你经常碰见西装笔挺的绅士，英国制的西装、带花纹的领带、

小羊皮或羔羊制皮鞋、珍珠袖扣、瑞士制的手表，镜框是高级的舶来品，连打火机也是世界驰名的名牌商品。像这样的人，在你所见者之中一定不乏其人。

这类人通常会给人以商界大款或来头不小的感觉。而且这类人通常极具伪装性，他们大多以侠义中人自居，借以表示领导者的风范，但这种人通常让人失望，他们并不真是具有侠义之气的人。

这类人的金钱观念比较淡薄，对长期交易没有多少兴趣，往往特别注重短期交易，具有追求一夜暴富的倾向。

一旦以信用为主进行交易时，必须详细调查对方的底细。一方为了慎重起见想暂停交易的话，对方则会施以威胁法。若一方采取冷静态度，对方会急变为软弱战术。

这类人士会对人做过多的许诺。此时，你委婉推辞为上策。其实这种人的性格是神经质、疑心重、嫉妒心强、独占欲旺盛，喜欢装饰外表并且好玩的典型。

然而，观其面貌又是一副诚实的模样。

8．穿着马虎的人：他们大多缺乏机密性、计划性，但有执行力

有些人身上穿着名牌西装，脚蹬着名牌皮鞋，却系着一条非常粗俗的领带，这种穿着不得要领、疏于考究的人，就是穿着习惯上非常马虎之人。他们的特性是有些与众不同的。

这类人通常富有行动力，对工作抱有热忱之心。假如在同事或晚辈之中有这种类型的人，对你而言并不是件好事，这类人虽然富有行动力，但得意之时，他会高踞在上，失势之时，他又畏缩不前，是一类非常麻烦的人。

这类人一旦下决心从事某项工作，就会有始有终。你和这类人相处的时候，一定要掌握分寸，有距离地接触，因为他听到异己之言便会恼羞成怒，对于这类人，不宜采取责备的口吻或刺激性语言，让他对你造成不必要的妨碍。和这类人有生意上的往来时，你的胜算非常低。

假如你必须和这类人打交道，你就要学会使用头脑和手段，尽量别

招惹他生气，这类人比较注重相同意识和连带关系。

9．喜欢舶来品的人：有自卑感但善于奉承人

对于喜欢这类穿着习惯的人，绝不能轻易从外表上判断其为人。有的人在任何场合都喜欢从上到下都是舶来品的装扮。这类人和他人打交道时，一点人情味都没有，简言之，这类人大多都冷酷无情，即使外表看起来人缘不错，事实上其中肯定不乏利害关系连结着。

这种人对生意上的事情非常敏感。当自己处于不利地位时，会立刻寻找外援，而一旦失手，则会诿过于人，对于这类人，要有警惕性。

假使你的朋友中有喜欢舶来品者，你就会观察到这种人对流行很敏感，但另一方面对自己又缺乏信心，借用舶来品来装饰自己，这种类型者多数是孤独、情绪不安定、有自卑感，最好不要去揭穿他们的自卑感。

一件 T 恤一群人

当今， T 恤已经是一种最普遍、最受人们欢迎的服装之一。在以前， T 恤只是用来保暖和吸汗的内衣，可是现在，它已演变成了一面公众告示牌，可以任由人们自己在上面随便记录或宣泄各种情绪和想法。所以，选择什么样的 T 恤可以更直观地看出一个人具有什么样的性格，可以说， T 恤已经成了人们个性的标语。

喜欢在 T 恤上印上自己名字的人，思想多是比较开放和前卫的，能够很轻松地接受一些新鲜的事物，他们对一些陈旧迂腐的老观念多是持一种相当排斥的态度。他们的性格比较外向，喜爱结交朋友，为人比较真诚和热情，所以通常会有比较不错的人际关系。他们的自信心还是很强的，有一定的随机应变能力，在不同的情况下，能够及时地做出应对策略。

习惯选择没有花样的白色 T 恤的人，多有自己比较独立的个性，他们不会轻易地向世俗潮流低头。他们往往具有一定程度的叛逆性，但表现的形式往往不是特别的明显和恰当。

喜欢选择没有花样的彩色 T 恤的人，自我表现欲望并不是特别强

烈，他们甚至是可以甘于平凡和普通，做一个默默无闻的人。他们多比较内向，不太爱张扬，而且富有同情心，在自己能力许可的条件下，会去关心和帮助他人。

喜欢穿印有各种明星的画像及与之有关的东西的人，多是追星族，他们对那些人有无限的崇拜，并且希望自己有朝一日能像他们一样。他们很乐于向别人表达自己的这种心理。

喜欢在 T 恤上印有一段幽默标语的人，多具有一定的幽默感，而且很聪明和智慧。另外，他们也是具有很强的表现欲望，希望自己能够引起别人的注意。

喜欢穿印有学校名称或大企业的标志装饰的 T 恤，这一类型的人多比较希望他人知道自己的身份，并且对自己所在的单位和企业具有一定的感情。他们希望能够以此为载体，吸引一些志同道合的人。

喜欢穿印有著名景点风景的 T 恤，这一类型的人对旅游总是情有独钟。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。自我表现欲很强，希望把自己所知道的一切都传达给他人。

帽子中的性格特色

对于人们来说，帽子被赋予了更多的功能，它不仅仅可以用来御寒，还是一种戴着美观给人树立某种形象的工具。世界各地都在生产形式各异的帽子，出入任何一家娱乐场所或大型酒楼餐馆，都会看到衣帽间的牌子，这说明帽子对于一个人来说有着很重要的用途，它可以帮人树立某种形象，使人的个性在众人面前得以展现。

1．爱戴礼帽的人

一个爱戴礼帽的人，往往认为自己稳重而有绅士风度。他的愿望是让人觉得他有沉稳和成熟的风格，在别人面前，他经常表现得热爱传统：比如喜欢听古典音乐和欣赏芭蕾舞等，与流行歌曲无缘，有时他甚至站出来反对这些他自认为是糟粕的东西，要求政府出面制止这些大逆不道的行径，他欣赏一个男人穿西服打领带，一个女人穿套装旗袍，从不正眼瞧袒胸露背穿超短裙的女人。

一般来说，这类人过分保守并且缺乏冒险精神，成就并不大，所干的事业也不像想象得那么顺心。

友情方面，他的朋友会觉得他保守、呆板、不容易掏真心，即使他在见面时斯文有礼，也不能加深他们之间的友谊，他和任何一个朋友之间的友谊都不能保持应有的深度。他有时也会想到这些，并试图努力去改变，但他天生的性格使他难以表达自己的心思，有时反而适得其反。

这类人所穿的皮鞋任何时候都擦得锃亮，而且所穿的袜子也一定给人以厚实的感觉，即使是炎热的夏季，他也会拒绝穿丝袜，同时他也讨厌凉鞋和穿着拖鞋走路。由于他看不惯很多东西，所以他很清高，有些自命不凡，认为自己是干大事的人，进入任何一个行业都应该是主管级的人物。

2．爱戴彩色帽的人

这类人清楚在不同的场合，穿不同颜色的服装，应该戴不同色彩的帽子。说明他是个天生会搭配且衣着入时的人。他喜欢色彩鲜艳的东西，对时下流行的东西非常敏感，每当城中出现新鲜玩意，他总是最先尝试的那批人之一，他希望人家说他的生活过得多姿多彩，懂得享受人生，并且总是以弄潮儿的身份走在时代前列。

这类人害怕寂寞，因为他精力旺盛朝气蓬勃，那颗不甘寂寞的心总是使他躁动不安，他经常邀请伙伴们一起到歌舞升平之地尽情玩耍。可当最后一支舞曲跳完后，曲终人散的那种滋味会马上浸满他的心头。

对于工作，他的热情和消极是成反比的，有时会为他带来一定的好运，当他热情起来时，就像有使不完的劲，一旦感到无聊时，空虚感马上袭满他的心头。为什么他不能使自己的精神生活变得更充盈一点呢？要知道总有一天，内在的空虚感会把他淹没的。

3．爱戴鸭舌帽的人

通常上点年纪的人才戴鸭舌帽，它显示出稳重、办事忠实的形象。如果男人戴这类帽子，那么他会认为自己是个客观的人，从不虚华，面对问题时，总能从大局着想，不会因为一些旁枝末节而影响整个大局。

这类人之所以这么做，是因为他是会自我保护的人，不愿轻易让别

人了解他的内心。他不是个攻击型的人，但是个很会保护自我的防守型的人，所以他很少伤害别人，但也不容许别人伤害他。

这类人很会聚财，相信艰苦创业才是人生的本色，多劳多得是他的客观信条，他从不相信不劳而获或少劳多获，他认为他所拥有的财富来之不易，所以他从不乱花一分钱。

有时候，他自以为是老练的人，在与别人打交道时，就算对方胸无城府，他还是喜欢与别人兜着圈子玩，即使把对方搞得晕头转向，也不直接说出他的心思。

4．爱戴旅游帽的人

这种帽子既不能御寒也不能抵挡太阳的照射，纯粹是作为装饰之用。爱戴旅游帽的人用这种帽子来装扮自己，以投射某种气质或形象；或者戴上它另有企图，用来掩饰一些他认为不理想或者有缺陷的东西。

通过这些他所表现出来的特点看，他不是一个心底诚实的人，不肯以真面目示人，是个善于投机钻营的人，因此真正了解他的人少之又少，而一般人所看到的只是他的表面。

事业方面，这种男人也用他那套投机之术去钻营各种空档，有时也会收到不错的效果，但当他黔驴技穷时，就会被他的上司和同事看穿。

由于这类人过度聪明，过度自以为是，在别人面前既唱红脸又唱白脸，以为自己做得天衣无缝，其实别人早已看出他是个不可深交的人。因此他真正的朋友不多，多半是与他面和心不和的人，有时他也能看出自己的缺点，但由于他的本性所决定，他无法改变这些事实。

5．爱戴圆顶毡帽的人

这纯粹是一副老百姓的派头，对任何事情都感兴趣，但从不表达自己的看法，即使有看法也是附和别人的论点，好像这类人没有主心骨似的。

这类人并不是没有主张的人，他们只不过是个老好人罢了，不愿随便得罪一个人，哪怕对方是个最不起眼的人。从本质上讲，这种男人忠实肯干，他相信只有付出才有收获的道理。在他平和的外表下，有自己

执著的观点，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。

做每一件事情他都会全力以赴，投入巨大的精力和热情，对于报酬，他只拿属于自己的那一份。他是以自己的美德赢得尊重的。

选择朋友方面，他表面随和，其实颇为挑剔，他认同“道不同，不相为谋”的原则，因此，除非对方和他有相同的看法和观点，否则他是不会考虑和对方深交的。

从领带看行事原则

有这样一句话：衣冠楚楚是一个人最好的介绍信。对于大多男士来说，服饰文化体现了他的个人修养，同样，领带这件辅助饰物却有着比服饰还要重要的地位。领带的打法和色彩的搭配，尽显男士的格调。领带的作用类似于女士们的丝巾，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打法与颜色的搭配上。若仔细观察周围的男人，便不难发现他们的蛛丝马迹。

1．领带结又小又紧的人

如果有这种喜好的男人身材瘦小枯干，则说明他们是有意凭借小而紧的领带结，让自己在他人匆忙的一瞥时显得“高大”一些。

如果他们并无体形之忧，则说明是在暗示他人最好别惹他们，他们不会容忍别人对自己有半点的轻视和怠慢。这是气量狭小的表现，由于在生活和工作中谨言慎行，疑心甚重，他们养成了孤僻的性格。他们凡事大多先想到自己，热衷物质享受，对金钱很吝啬，一毛不拔，结果几乎没有什么人愿意和他们交朋友，他们也乐于一个人守着自己的阵地，孤军奋战。

2．领带结不大不小的人

先不考虑领带的色彩和样式，也不管长相和体形如何，男人配上这种领带结，大都会容光焕发，精神抖擞。他们获得了心理上的鼓舞，会在交往过程中注重自己的言谈举止，所以不管本性如何，都显得彬彬有礼，不轻举妄动。

由于认识到领带的作用，他们在打领带结的时候常常一丝不苟，把领带打得恰到好处，给人以美感。他们安分守己，把大部分的精力放到工作当中，勤奋上进。

3．领带结既大又松的人

领带的作用是使男人更加温文尔雅，但打这种领带结的男人所展现的风度翩翩决不是矫揉造作出来的，而是货真价实，是他们丰富的感情所展露出的风采；这类人不喜欢拘束，积极拓展自己的生活空间，主动与他人交往，练就了高超的交往艺术，在社交场合深得女人的欢心和青睐。

4．领带深蓝色、衬衫白色的人

“蓝领”代表职工阶层，“白领”代表管理阶层，他们将两者融合到一起，上下兼顾，少年老成，同时不乏风度翩翩；由于视野宽阔，白领的诱惑远远超过蓝领，所以他们对工作特别专注，事业心极重，结果在奋斗过程中常常出现急功近利的表现。

5．领带多色、衬衫浅蓝色的人

五彩缤纷是人们对美好事物的形容，充满了迷离和诱惑，普通人和勤奋的人往往对此敬而远之，所以选择这种领带和衬衫的人拥有一股市井气，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心致志，追逐的目标总是容易变换。

6．领带绿色、衬衫黄色的人

绿色象征生命和活力，是点缀大自然的最美妙的色彩；黄色代表收获和金钱，是财富与权势的徽章。这样搭配领带和衬衫的男人富有青春活力与朝气，想什么就做什么，不喜欢拖泥带水，对事业充满信心，不过有时鲁莽冲动，自控能力较差。

7．领带黑色、衬衫白色的人

黑白分明是对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；善于明辨是非，相信“善有善报、恶有恶报”，正义在他们身上得到了最大

的展现。

8．领带黑色、衬衫灰色的人

不用看他们的表情如何，仅这身打扮就让人有种不舒服的感觉。他们在穿着之时必先照镜子，能够接受镜中的压抑则说明他们有很深的忧郁，而这份忧郁是气量狭小所致，他们选择这身打扮，正是为了掩饰这个缺点。在工作当中，老板考虑到其他员工的情绪，常常请他们卷铺盖回家，所以他们经常变换工作。

9．领带红色、衬衫白色的人

红色象征火焰，代表奔放的热情，更是一种积极和主动的表现，所以男人选择红色领带，无异于想追逐太阳的光辉，以使自己成为大家关注的焦点。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。

10．领带黄色、衬衫绿色的人

用辛勤的耕耘换取丰硕的收获，按照理想设计生活和人生，并勇于实施，他们流露出的是诗人或艺术家的气质。他们相信付出就会有回报，所以不会杞人忧天地担心秋后因为意外的暴风雨而颗粒无收；与世无争，保持柔顺的性情，对人非常和蔼可亲。

11．不会系领带的人

连系领带这种小事都要人代劳的人，大都心胸豁达而不拘小节。他们或是有某种常人没有的绝技在身，或是先天具有领袖才能，使他们不屑于将精力消耗在系领带这样的小事上。他们性情随和，有同情心，朋友甚多，口碑亦好，且夫妻情笃、家庭和睦。

淡妆浓抹女人心

人们大都希望通过化妆，力图使自己变得更加漂亮。而人们同样也可以通过妆容，对不同的人有所了解。正所谓：妆容描画女人心。

喜欢化流行的时髦妆的人，能很快地接受新事物，但常缺少属于自

己的独立的个性，缺少必要的对未来的规划，她们不知道节省，自我表现欲望强烈，希望自己能够引起他人的注意，城府不是特别深。

喜欢浓妆艳抹的人，自我表现欲望强烈，总是希望通过一种比较极端的方式吸引他人，尤其是异性更多关注的目光。她们的思想比较前卫和开放，对一些大胆的过激行为常持无所谓的态度。她们为人真诚、热情和坦率，虽然有时会遭到一些恶意的攻击，但仍能够尊重他人。

喜欢化自然妆的人，她们多是比较传统和保守的，思想有些单纯，富有同情心和正义感。但不够坚强，在挫折和打击面前常会显得比较软弱。为人很真诚，从来不会怀疑他人有什么不良动机。

喜欢化小丑般的红脸颊，紫色的眼影，眼睛周围黑黑的妆的人，可能并不认为这是美的象征，她们很可能是在进行某种情感宣泄。她们多具有相当强烈的叛逆心理，喜欢和一切常规的思想和行为作斗争。

从很小的时候就开始化妆，一直保持着同样的模式的人，多有一些怀旧情结，常会陷入到过去的某种回忆当中，享受往昔的种种，但也能很快地走出来。她们比较实际，能够尽最大努力把握住目前所拥有的一切。她们为人真诚、热情，所以人际关系不错，有很多志同道合的朋友。她们很容易获得满足，但是有一点跟不上时代的潮流。

喜欢用很长的时间化妆的人是完美主义者，凡事总是尽力追求达到尽善尽美。她们大多有很强的毅力。她们对自己的外表并没有多少的自信，所以在这方面会花费大量的时间、精力甚至是财力。但由于她们过分地加以强调外在的形象，总会给人造成一种相当不自在的感觉。

喜欢化异国色彩比较浓重的妆的人，有比较丰富的想象力，身体内有很多的艺术细胞，希望自己能够成为一个艺术家。她们向往自由，渴望过一种完全无拘无束的生活。她们常常会有许多独特的、让人吃惊的想法，是个完美主义者。

无论在什么时候都化妆的人，她们多对自己没有自信，企图借化妆来掩饰自己在某一方面的缺陷。她们善于把真实的自己掩蔽起来。

在化妆的时候，特别强调脸部某一部位的人，她们多对自己有相当清楚的认识，知道自己的优点在哪里，更知道自己的缺点在哪里，尤其懂得如何扬长避短。她们多对自己充满自信，相信经过努力一定能够实

现自己的理想。她们很现实和实际，并不是生活在虚无飘渺的幻想中的一类人。她们在为人处世等各个方面都非常果断，并且能保持沉着、冷静的态度。

喜欢化淡妆的人，自我表现欲望并不是特别的强，有时甚至非常不愿意让他人注意到自己。这一类型的人有很多都是相当聪明和智慧的，也会获得一定的成就。她们拥有自己的绝对隐私，并且希望能够在这一点上得到他人的尊重和理解。

从来都不化妆的人，追求的是一种自然美。这一类型的人对任何事物都不局限在表层肤浅的认识，而是更看重实质的东西。在她们心里有着非常强烈的平等观念，并且不断地追求和争取平等。

另外，你知道女性在化妆时，最在意的是哪个部位吗？答案是最能起到点睛作用的嘴唇。

口红的颜色多得让人眼花缭乱。口红的选择与女性的潜在性格有很大的关系。假如问男性“在第一印象中，你感到最具女性性魅力的是哪个地方”时，回答嘴巴的男性很多。

（1）粉红色系：此为最常见的口红色系，是表示女性纯洁、可爱之色。在初次约会时，很多女性会涂粉红色口红。淡粉红色和鲜亮粉红色所给人的印象是完全不同的。淡粉红色有着一种清纯的气氛，鲜亮粉红色则较为爱玩的女子所喜用，但不论哪一种，都很吸引男性。

（2）红色系：红色口红能强调嘴唇，给人一种成熟的感觉。没有自信的女性是不会涂此种颜色的口红的。

（3）橘色系：最柔软，又易让人感到亲近的，就是橘色系的口红。它不像粉红色般轻浮，也不像红色般强烈，而是给人一种中庸的印象。喜欢这种颜色口红的女性，很能够自我控制，具有优异的判断力。多半是尽忠职守的上班族女郎。在恋爱方面，此种女性乃是属于为男性奉献牺牲的类型。因此，在家庭里，是个好母亲、好妻子。而正因为如此，一旦遭男性背叛，就会妒火难熄。

（4）褐色系：虽然不华丽，但给人一种安详感的，就是褐色系的口红。喜欢此种颜色的女性，多是对自己的感觉有自信的。不论在化妆上或打扮上，都自有一套。这种人对流行很敏感，是肯花时间自我磨练

的人。对于金钱、恋爱，都能以冷静的态度对待。对男性也有着敏锐的观察力，理想很高。

（5）紫色系：自我显示欲很强，喜欢妆扮后的自己。一般说来，此种人喜欢浓妆艳抹，不论是发型或打扮都力求引人注目。此种人愿意照着自己的方式生活，不喜欢平凡的生活方式。给男性的印象是不易靠近，但因此反而具有受男性喜欢的不可思议的魅力和个性。这种类型的人大都属于女权主义者，常要对方照着自己的原则走。

（6）珍珠色：喜欢涂有珍珠色口红的女性，有着明确的自我主张，是富于个性且热情的人。对于自己的欲望能直接地表现于外，希望过着自由自在，想做什么就做什么的生活。在恋爱方面，讨厌受男性的束缚，有着期待冒险的强烈心情。

提包中的大学问

在当今社会，提包在人们的工作、学习和生活当中是非常重要的一件物品，很多时候它几乎与人形影不离，人走到哪里，它们也随之被带到哪里。正是因为提包具有如此非同寻常的作用，所以，它们在一定程度上可以向外界传达一定的信息，让外界通过提包来认识提包的主人。

提包的样式是多种多样的，人们可以根据自己的喜好进行选择。一般来说，选择的提包比较大众化的人，他们的性格也比较大众化，或者是说没有什么特别鲜明的、属于自己的个性。他们在很多时候都是随大流，大家都这样选择，所以他们也这样选择，没有自己的主见，目光和思想比较平庸和狭窄。人生中多少有收获，而无大的成就和发展。

提包里的东西摆放得乱七八糟，没有一点规则，要找一件东西，需要把提包内的所有东西全部倒出来，这样的人的生活是杂乱无章的，奉行的是“无所谓”的随便态度。这一类型的人做事多比较含糊，目的性不明确，但对人通常都较热情和亲切。可是由于他们的生活态度有些过分随便和无所谓，所以常常会使自己陷入到比较难堪的境地。和这一类型的人相识、相交都比较容易，但是分开也不难。

提包内的各种东西摆放得层次分明，想要什么伸手就可以拿到，这说明提包的主人是一个很有原则性的人，他们多有很强的进取心，办事认真可靠，待人也较有礼貌。一般来说，这一类型的人有很强的自信

心，且组织能力突出。但缺点是他们大多比较严肃、呆板，会过多地拘泥于生活中的某些细节。

选择的提包特别有特点，甚至是达到那种让人看一眼就难以忘却的程度的人，其性格可能要分两种不同的情况来分析：

一种是他们的个性的确特别强，特别突出，对任何事物都能从自己独特的思维、视觉等各方面出发，从而作出选择。这一类型的人多具有艺术细胞，他们喜欢我行我素，不被人限制，而且他们标新立异，敢冒风险，具有一定的胆识和魄力。如果不出现什么意外，自己又肯努力，将会在某一领域做出一定的成绩。

另外还有一种人，他们并不是真正有什么个性，也没有什么审美眼光，不过是为了要显示自己的与众不同，故意作出一些与其他人迥然有异的选择，以吸引更多的目光罢了。这一类型的人自我表现欲望及虚荣心都比较强。

选择的提包多是休闲样式的人，可以看出他们的工作有很大的伸缩性，自由活动的空间比较大。正是由于这样的条件，再加上先天的性格，这类人大多很懂得享受生活。他们对生活的态度比较随便，不会过分苛刻地要求自己。他们比较积极和乐观，也有一定程度的进取心，能很好地安排工作、学习和生活，做到劳逸结合，在比较轻松惬意的氛围里把属于自己的事情做好，并取得一定的成就。

选择的提包多是公文包，这也从一个侧面说明了提包主人工作的性质。他们可能是某个企事业单位的老总，如果是普通职员，也是比较正规的单位的。选择公文包可能是出于工作的需要，但在其中多少也能透出一些性格的特征。这样的人大多办事比较小心和谨慎，他们不一定非得要不苟言笑，即使是有说有笑，对人也会相当严厉。当然，他们对自己的要求往往更高。

有小把手的方形或长方形的手提包，在有些时候可以当成是一件配饰。这种手提包外形和体积都相对比较小，所以使用起来并不是特别的方便。喜爱这一款式手提包的人，多是没有经历过什么磨难的人。他们比较脆弱和不堪一击，遇到挫折容易妥协和退让。

喜欢中型肩带式手提包的人，在性格上相对比较独立，但在言行举止等各个方面却是相对较传统和保守的。他们有一定相对自由的空间，

但不是特别的大，交际圈子比较狭窄，朋友也不是很多。

非常小巧精致，但不实用，装不了什么东西的手提包，一般来说，应该是年纪比较轻，也不深，比较单纯的女孩子的最好选择。但如果已经过了这样的年纪，步人成年，非常成熟了，还热衷于这样的选择，说明这个人对生活的态度是非常积极而又乐观的，对未来充满了美好的期待。

比较喜欢具有浓郁的民族风味、地方特色的小提包的人，自主意识比较强，是个人主义者。他们个性突出，往往有着与他人截然不同的衣着打扮、思维方式等等。他们有些时候显得与他人格格不入，所以说，营造出比较好的人际关系存在着一定的困难。

喜欢超大型手提包的人，性格多是那种自由自在、无拘无束的，他们很容易与他人建立某种特别的关系，但是关系一旦建立以后，也会很容易破裂，这也是由于他们的性格所决定的，因为他们的生活态度太散漫，缺乏必要的责任感。虽然他们自己感觉无所谓，但却并不是其他所有人都能容忍和接受的。

把手提包当成购物袋的，多是希望寻找捷径，在最短的时间内以最小的精力把事情办成的人。他们很讲究做事的效率，但做起事来又比较杂乱无章，没有一定的规则，很多时候并不能如愿以偿。他们的性格多比较随和与亲切，有很好的耐性，满足于自给自足。在他们的性格中感性的成分要比理性的成分多一些，做事有些喜欢意气用事。独立能力比较强，不太习惯于依赖别人。

一个手提包，但有很多的口袋，可以把各种东西放到该放的位置。选择这样的手提包的人，说明他们的生活是十分有规律性的，而且能在大多数的时候保持清醒的头脑，不会轻易做出糊涂的事情。

喜欢金属质手提包的人，多是比较敏感的，能够很快跟上流行的脚步，他们对新鲜事物的接受能力是很强的。但是这一类型的人，在很多时候自己并不肯轻易地就付出，而总是希望别人能够付出。

喜欢中性色系手提包的人，其表现欲望并不是很强烈，他们不希望被人注意，目的是减少压力。他们凡事多持得过且过的态度，比较懒散。在对待他人方面，也喜欢保持相对中立的立场。

不习惯于带手提包的人，其性格要分几种情况来说，有可能是因为他们比较懒惰，觉得带一个包是一种负担，太麻烦了。还有一种可能，是他们的自主意识比较强，希望独立，而手提包会在无形当中造成一些障碍。两种情况都是把手提包当成是一种负担，可以显示出这种人的责任心并不是特别的强，他们不希望对任何人任何事负责任。

喜欢男性化皮包的人（这里当然是针对女性而言，因为男性本应该选择男性化皮包），一般来说都是比较坚强、剽悍、能干的，并且趋于外向化的。

鞋与人

谈到鞋子，它和帽子在功能上有些相像，它们都远远超越了其基本功能，鞋子并不是单纯地起到保护脚的作用，这只是一方面。在观察他人的鞋子的时候，我们除了注意其美观大方外，还可以通过它对一个人进行性格的观察。

始终穿着自己最喜爱的一款鞋子，这一双穿坏了，会再去买另外一双，这样的人思想多是相当独立的。他们知道自己喜欢什么，不喜欢什么，他们很重视自己的感觉，而不会过多地在意他人怎样看。他们做事是比较小心和谨慎的，在经过仔细认真地思考以后，要么不做，要做就会全身心地投入，把它做得很好。他们很重视感情，对自己的亲人、朋友、爱人的感情都是相当忠诚的，不会轻易背叛。

穿细高跟鞋，脚在一定程度上是要受些折磨的，但爱美的女性是不会在意这些的。这样的女性，表现欲望非常强，她们希望能引起他人尤其是异性的注意。

喜欢追着流行走，穿时髦鞋子的人，有一种观念，那就是只要是流行的，就全部是好的，但没有考虑到自身的条件是否与流行相符合，有点不切合实际。这种人做事时常缺少周全的考虑，所以会顾此失彼。他们对新鲜事物的接受能力比较强，表现欲望和虚荣心也强。

喜欢穿靴子的人，自信心并不是特别强，而靴子却在一定程度上能为她们带来一些自信。另外，她们很有安全意识，懂得在适当的场合和时机将自己很好地掩蔽起来。

喜欢穿拖鞋的人是轻松随意型人的最佳代表，他们只追求自己的感觉和感受，并不会为了别人而轻易地改变自己。他们很会享受生活，绝对不会苛求自己。

喜欢穿运动鞋说明这是一个对生活持相对积极乐观态度的人，他们为人较亲切和自然，生活规律性不强，比较随便。

热衷于远足靴的人，在工作上投入的时间和精力相对要多一些，他们有很强烈的危机感，并且时刻做好了准备，准备迎接一些可能突然发生的事情。他们有相对较强的挑战性和创新意识。敢于冒险，向自己不熟悉的未知领域挺进，并且有较强的自信，相信自己能够成功。

喜欢穿露出脚趾的鞋子，这样的人多是外向型的人，而且思想意识比较先进和前卫，浑身上下充满了朝气和自由的味道。他们很乐于与人结交，并且能做到拿得起放得下，较洒脱。

喜欢穿系鞋带的鞋子的人，性格多是比较矛盾的，他们希望能有人来安排他们的生活，对于安排好的一切，却又总想反抗。为了化解这种矛盾，他们多是在尊重他人为自己所做的安排的同时，又寻找自由的空间，以发展自己，释放自己。

喜欢穿没有鞋带的鞋子的人，并没有多少特别之处，穿着打扮和思想意识都和大多数人差不多。他们的思想很传统和保守，中规中矩，追求整洁，表现欲望不强。

小饰物中的大信息

古语云：“清水出芙蓉，天然去雕饰。”自然之美固然让人陶醉，但除此以外，一些人为的创造，也同样会使人在自然美的基础之上增加几分色彩。那么，佩带饰物就是装扮一个人的方式之一。

一个人选择什么样的饰物，才能与自己的个性相匹配？只有彼此相互吻合，才能达到最好的效果。而这种选择，也就是一个人性格的外露。通过佩带的饰物，往往也能观察出一个人的性格。

喜欢戴手镯的人，多是精力充沛，很有朝气和活力的。他们多是比较聪明和智慧的，并且有某一方面的特长。他们是有追求，有理想的一

群人。他们在绝大多数时候知道自己想要些什么，并且会主动去追求自己想要的东西，甚至有些时候感到很迷茫也仍旧不会放弃，而是在行动过程中进行探索。手是展示手镯的必要载体，在这个展示过程当中，人与人可以进行情感的沟通。

喜欢戴耳环的人，自我表现欲望一般来讲是比较强的，他们很想向他人展示自己的价值和地位、身份，以吸引他人的目光，给他人留下深刻的印象。他们在通常情况下是很在意他人对自己持怎样的态度。

戒指相对来说是一种比较普遍的饰物，它往往是个人品位、社会地位和经济状况的象征。选择的戒指和戴戒指的手指，多代表一个人的价值观。戒指戴在小拇指上非常生动，它代表这个人喜欢灿烂华丽；戴在食指上，表示此人个性率直、坚强；戴在中指上则代表传统和均衡。

讲究衣着，重视整体的搭配，常常会带一枚胸针，这样的人是相当重视自己在他人眼中的形象的。他们在为人处世方面多比较小心和谨慎，不会贸然地作出某种决定。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他人的注意，但又总是习惯于用谦虚的态度来掩饰这种心理。

喜欢用珠宝来当作装饰品，对服饰起到某种点缀的作用，这在很多时候并不是为了突出表现自己的个性，而是为了配合整体造型，达到一种相对和谐的程度而存在的。这样的人可以称得上是完美主义者，他们凡事总是竭力追求完美。他们的自我表现欲望不是太强烈，他们更在乎的是自己是否可以完全融入到某一种氛围当中，与其他人打成一片。

所选择的装饰品具有很浓厚的民族风格，这样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。

喜欢佩戴体积大、灿烂醒目珠宝的人，多爱招摇和卖弄，他们无论走到哪里，总会吸引许多人的目光。他们比较热情，并且这种情绪还会传染给其他人。他们比较积极和乐观，喜爱幻想。

喜欢佩戴体积小又不太显眼的珍宝首饰的人，多是谦虚而又稳重的。他们的内心多十分平静，在任何事情面前都能保持泰然自若。他们一般不太希望能够引起他人的注意，随便自然一些反倒更好。

在女人的众多饰物之中，戒指更是重中之重。人的双手在生活中常

是起着至关重要的作用的，它在无形之中会向人泄露许多的秘密，这除了手的形状、特质外，还与佩戴的饰物有着密切的关系。戒指是手上最常见的一种饰物，通过戒指可以了解它与人性格之间的关系。

一个人戴的如果是结婚戒指，那么这枚戒指越大越华丽，则表明这个人的自我膨胀感和表现欲望越强烈。如果戒指是紧紧地套在手指上，则表明他对人很忠诚，反之亦然。

戴代表自己生辰标志的戒指的人，他们多是很想让他人了解和注意自己，同时也非常想去了解他人，并且会给予他人一定的关注。

戴刻有家族标志的戒指的人，说明他对家庭是相当重视的，而且也有表现、证明是这一家族成员的心理。

喜欢戴钻石戒指的人，他们希望借此引起他人的注意。常会为自己所取得的成就沾沾自喜，而且还有一点骄傲自满，常陶醉在过去的美好意境当中。

乐于戴一枚小戒指的人，多有比较丰富的想象力和突出的创造力，只是这些东西时常不适合生活，他们常怀着非常迫切的心情，想向他人说明自己的想法。他们的生活态度相对比较积极，在很多时候知道该如何适当地表现自己。

手工戒指多是非常独特和复杂的，对这种戒指情有独钟的人，他们的性格大多也是如此。他们也有较强烈的表现欲望，为了让他人认识和关注自己，他们可能会花费很大一番心思。他们喜欢标新立异，树立自己独特的风格，并且有十足的信心认为自己一定会成功。

从来不戴戒指的人，他们并不喜欢杂乱和烦扰的感觉。他们在生活中凡事总是力求自然舒适，这样他们才会感到自由，可以无拘无束地表达自己的各种思想和情绪。

第九章　如何交朋友，本章　告诉你

你是否奇怪要好的朋友为什么突然和你疏远起来？你是否不解认识很久以后才发现原来你根本不了解有些朋友？所有这些问题，归根结底，都是人际交往中的心理问题。人心难懂，但必定有迹可循，本章为

你提供了看透朋友心理的绝佳秘径。读懂隐藏在朋友内心世界的点点滴滴，让你找回老朋友，结识更多新朋友。

弄清楚朋友的类型

每个人都需要朋友，但是朋友是分为很多类型的，每个人在交结朋友时都应分清朋友的类型，以便达到自己的目的。下面是朋友的几种主要类型。

1．诤友型

诤，直言规谏。即在朋友之间敢于直陈人过，积极开展批评的人。奥斯特洛夫斯基说：“所谓友谊，这首先是诚恳，是批评同志的错误。”交诤友是正确选择朋友的一个重要方面。诤友，像一面镜子，能照出每个人身上的污点。

《三国志·吕岱篇》中有这样一个故事，吕岱有个好友徐原，“性忠壮，好直言。”每当吕岱有什么过失，徐原总是公正无私地批评规劝。徐原的这种做法受到了一些人的非议，吕岱却赞叹说：“我所以看中徐原，正由于他有这个长处啊！”直言敢谏，言所欲言，指出朋友的过失或错误，这样才是对朋友真正的爱护。陈毅元帅曾写过两句诗：“难得是诤友，当面敢批评。”《诗经》上“如切如磋，如琢如磨”的诗句，也是说朋友之间要互相帮助，互相批评。人非圣贤，孰能无过？有了过失，在别人的帮助下，则可以及时发现并得到改正。

2．导师型

在人生的道路上，如果得到导师型朋友的指点和帮助，就能使你少走弯路。历史上不乏这样的例子，有的人竭尽平生之力，但在事业上一筹莫展，结果朋友的一句话，却使他顿开茅塞。“听君一席话，胜读十年书”就是这意思。导师型的朋友往往在某一领域有着丰富的经验。科学史上戴维和法拉第的友谊，一直被人传为佳话。当法拉第成为近代电磁学的奠基人，誉满全欧洲时，他还是常对人说：“是戴维把我领进科学殿堂大门的！”可见，导师型的朋友常为困境中的友人指点光明所在，常为在事业上做最后冲刺的友人送去呐喊和力量。

3．异性型

古今中外，都流传着许多男女之间友谊的动人故事。俄国音乐大师柴可夫斯基和梅克夫人之间的友谊，便是其中一例。有一次，梅克夫人在听完柴可夫斯基的《第四交响乐》后，回家马上写信给柴可夫斯基，“在你的音乐中，我听到了我自己……我们简直是一个人。”

由于性别上的差别，一般来讲，男性刚强、勇敢，女性心细、富有同情心。在困难和挫折面前，女性需要男性的保护和帮助，男性则需要女性的安慰和体贴。因此，异性之间的友谊也可以像同性友谊一样密切，并可产生特殊的力量。

4．患难型

患难之交对人生的重要性丝毫不亚于长期交往的朋友，尽管事过境迁，但友谊却与日俱增。他们相逢于危难之中，相助于困难之时。相同的命运和遭遇铸造了强有力的友谊链条，使友谊牢不可破。因为他们相交于人生的十字路口，即使在一起的时间十分短暂，但毕竟相互分享了忧愁和困苦，这会使友谊因基础牢固而地久天长。

5．娱乐型

人，除了工作、学习之外，还需娱乐、休息。而且许多娱乐活动需要两人以上才能开展，于是，便产生了娱乐型朋友。德国近代蜚声文坛的大诗人歌德和席勒，他们的友谊历来为人们所称颂。他们两人经历不同，性格各异，但从 1794 年开始初交，直至 1805 年席勒去世，十载春秋，两人情同手足，正是因为他们的友谊植根于兴趣和爱好相同。正如歌德所说：“像席勒和我这样两个朋友，多年结合在一起，兴趣相同，朝夕晤谈，互相切磋，互相影响，两人如同一人……这里怎么能有你我之分呢？”

人的生活岁月，主要由劳动时间和闲暇时间组成，兴趣和娱乐可以给事业增辉。值得一提的是，过去我们常把娱乐型朋友看成是吃喝玩乐的酒肉朋友，甚至把它与“轧坏道”相提并论。其实，这是一种偏见。健康的娱乐活动能陶冶人们的性情，娱乐型朋友之间同样能建立真挚的友谊。随着人们物质文化生活水平的迅速提高，生活内容将变得更加丰富多彩，社交范围也势必随之扩大，娱乐型朋友必然会成为朋友中的一个重要类型。

6．信息型

这类朋友交友甚广，从事新闻、资讯或某种社会性工作，他们对新鲜事物有一种特殊的敏感，常被人称作“消息灵通人士”。在当今社会，信息已成为不可缺少的宝贵财富，众多信息报刊和沙龙的出现，就很能说明问题。据说有一位科研工作者花了近十年的时间，搞出了一项发明，后来才知道类似的产品早在十多年以前别人就已发明了，并申请了专利。这位科研工作者白白浪费了这么多时间和精力，如果当时有一位这方面信息灵通的朋友，事先把消息告诉他，就不会有这样的遗憾事了。

根据气质来认识朋友

气质是人的学识、修养和内心世界的综合反映。一个人的气质和他的行为有着密切的关系，气质常常决定一个人行为的方式，而行为又表现为与气质相吻合的特征。辨别一个人的气质，对于合理调配人的行为规范是有重要影响。

从今天的观点来看，人的性格确实与先天气质有关系。要了解那些从娘胎里给我们带来的气质特征，对照下列内容可以有一个大致的了解：

1．躁郁型

能与性格古怪、思维方法不一样的人轻松往来；乐意为他人服务；听到悲哀的话，立即为之感动；做事冲动，常办错事；常被他人称为好好先生；遇事不冷静思考就立即采取行动；服从分配，领导叫干啥就干啥；对初次见面的人很容易亲近；能轻松地与人谈笑，开玩笑；不古怪，不别扭。

2．积极型

刚毅勇敢，不输他人；在别人的眼里，他是一个有作为的人；不重利，认为得利必有失；坚信自己的信念；善于自我解释；经常积极、活跃地活动，与自己的心情好坏无关；动手能力强，自我倾向性强；不易接受他人意见；做事有恒心，失败了不灰心，顽强奋斗，坚持到底；不受他人情绪好坏的影响。

3．分裂型

不善交际，独自一个人也不寂寞；宁愿多思考，也不轻易采取行动；呆呆地好像在想什么问题；对他人的喜怒哀乐并不介意；人家都娱乐时，他会为自己的某一件事而忧虑；有点神经质，对世俗的反应显得迟钝；给人的印象是冷淡，不易亲近；并非恶意，但有时会挖苦人家；进入新环境中，不容易与他人亲近；对任何事物总是从广泛的角度去深思理由，不喜欢在某一规定范围内行动。

4．黏着型

做任何事一开始就孜孜不倦，有耐心；常被人指责为不通融合群；做事毫不马虎；与人交往中绝不缺情，正义感很强；处理事物时，原则性很强，但方法不太“漂亮”；常勃然大怒；专心处理一件事时，未做完之前，其他事一概不管；一方面积极，一方面保守；喜好洁净。

5．否定型

内心烦恼，但表情上不表露；自卑感强；做什么事都犹豫不决，没有决心做下去；不希望想的事，偏偏要留在脑子里想；即使是微不足道的小事，也表现出恐惧之感；自己做过的事，时常挂念在心里；对做过的什么事都没有满意的时候；已经过去的不顺利的事，还永远记在心里，闷闷不乐；意志消沉，没有耐心；应该说的不敢说出来。

6．折中型

有时含着微笑讲话，有时却冷淡对人；时常无缘无故地不耐烦、大发雷霆；平时心情悲观，但有人安慰时显得高兴、愉快、任性，说话表情过分；相信道听途说，容易接受他人暗示；喜欢华丽，好摆阔气；有时爱撒娇；多嘴多舌，但感情冷淡；喜好炫耀自己。

除人的类型之外，血型也是影响气质的重要因素。我们知道，每个人都有自己的血型特征、气质特征和性格特征。血型特征与气质特征都以遗传因素为主，绝大多数成分产生于先天。

西方传统的心理学把人的气质分为四种类型，即多血质、黏液质、胆汁质、抑郁质。

多血质的人优点是：姿态活泼、热情，语言富有表现力和感染力，善于交际，行动敏捷，很容易适应变化着的生活条件；缺点是注意力易

分散，做事易轻率，兴趣广泛但不稳定，缺乏耐力和毅力。多血质的人比较适合做社交性、文艺性、多样化、要求反应敏捷且均衡的工作，而不太适应做研究性的工作。他们可从事广泛的职业，如医生、律师、运动员、新闻记者、外交人员、管理人员、驾驶员、冒险家、服务员、侦察员、干警、演员等。

黏液质的人优点是：安静、稳重、沉着，善于忍耐；缺点是沉默寡言，情绪体验深刻不易外露，行动迟缓，遇事谨慎，不够灵活。黏液质的人较适应做刻板平静、有条不紊、耐受性较高的工作，而不适宜从事激烈多变的工作。这种人可从事的职业有：外科医生、管理人员、出纳员、播音员、法官、会计、调解员。

胆汁质的人优点是：热情、直率、精力旺盛、言语明确、富有表情，具有坚忍不拔的毅力；缺点是脾气暴躁、性急，情绪易冲动，表情外露。胆汁质的人比较适合做动作有力、反应敏捷、应急性强、危险性较大、难度较高而费力的工作，但不适合从事稳重、细致的工作。这种人可从事的职业有：导游、演讲者、勘探工作者、节目主持人、外事接待人员等。

抑郁质的人优点是：谨慎、细心、体验深刻、智力透彻、想象力丰富，善于觉察别人不易觉察的细节；缺点是孤僻，多愁善感，行动迟缓，优柔寡断。抑郁质的人能够兢兢业业地工作，适合从事持久细致的工作，如打字员、技术员、排版工、检查员、登录员、化验员、制绣雕刻工、机要秘书、保管员，但不适合反应灵敏、处事果断的工作。

根据兴趣爱好来认识朋友

1．运动方式不同见人情趣

如果一个人选择了某种运动，那么他所选择的养生之道中便透露出他在身心两方面的需求，展现了他的个性。

（1）在体育馆或健身俱乐部运动。

他并不反对为了锻炼身体和维持健康而受苦。他喜欢有人陪他一起受苦，这样运动完后，在蒸气房里，就有伴可以互相怜惜。

（2）有组织的运动。

无论他是在学校的操场打篮球，或是在海滩上打排球，他最爱的不是运动而是参与运动所得到的乐趣。他是团队中的一分子，这点在他的生命中占了很重要的位置。下班后和他一块儿打球的那些人，通常是他高中时代的老朋友。

（3）利用家庭运动器材运动。

广告使他相信，这类运动不需要费多少力气就能够达到真的运动的效果。不过，他很快就会发现，只有广告里的模特儿才有办法边运动边露出笑容。他的运动器材，现在摆在大厅的橱柜里接灰尘。

（4）举重。

他比较在意形式，较不重视内涵。他最在乎的是外表，仿佛他也有一副好得不得了的身材。举重赋予他令他人称羡的力量，这使他觉得自己很特别，能够做某些没几个人能够做到的事。

（5）竞走。他讨厌跟随人群，偏爱展露自己特殊的品位。如果正好有一种时尚流行，例如慢跑，他一定会另外找个新花样。他的行为经常不符合传统。

（6）有氧舞蹈。喜欢这种形式的体操，表示他对自己的身体抱着一种圆融的态度，因为这种运动每一动作间的连接都相当自然流畅。为了展现优美的舞步，同时培养耐力，他除了着重肌肉的力量外，还特别在意体态的优雅，他不排斥做一些别人觉得既繁重又乏味的工作，因为他懂得把工作当作游戏的诀窍。

（7）喜欢骑自行车。

他比慢跑的人更懂得经济运动学，因为他晓得如何以同样的能量走更远的路；此外，他还可以坐下来运动大腿。爱好自行车的他，不像爱慢跑的人那么死板，他会经常设定路线（慢跑的人通常都顺着同一条路线跑）。

（8）瑜伽。

瑜伽与外在身体及内在器官的流畅性有关，尤其和脊椎顺畅与否更

是关系密切。喜爱练习瑜伽的他，深刻体会到呼吸是控制自己生命的一种方法，也了解冥想和体力的发挥是同样重要的。在一般情况下，倒立有助于拓展视野，使他对事情的看法更透彻圆融。他可能不太喜欢做家务，但他没有抱怨，反而把做家务的过程转变为一种自我修养、自我改进的训练。别人想使他觉得厌烦、无聊，恐怕是一件很难的事；不过，如果他想使别人觉得厌烦、无聊倒是易如反掌。

（9）散步走路。

走路虽然没办法出风头，但却是一项最健康的运动。走路既不稀奇又不时髦（就和他的为人一样），但长期走下来，却令他受益无穷。他对需要紧急完成的计划没兴趣，不喜欢马拉松赛跑或吸引他人注意。他是一个有耐心的人，有信心面对一切事物。

（10）不运动。

如果他知道自己的身材已经完全走样了，恐怕会心脏病发作。即使到这个时候，他仍然相信医学科技可以像以前一样把他“修理”得完好如新。危机的降临是突如其来的，他实在不擅长训练自己，只好强迫他人来训练他。所以，他虽然不慢跑，但却是第一个跑去看医生的人。

2．听不同音乐可区分朋友性情

音乐是人类生活当中一项重要的娱乐活动。现今，乐器和音乐的种类可谓五花八门。很多人和音乐结下了不解之缘，他们有的把音乐当成知己，把自己最深的感触向音乐倾诉；有的人把音乐当成毕生理想来追求，坚持不懈；也有的人把音乐当成导师，借用音乐的震撼来激发自己的活力和动力。由此可知，通过分析喜爱音乐的种类也可以窥探到人的某些性格。

（1）喜欢交响乐的人，信心十足，踌躇满志，凡事只想积极的一面，所以能够迅速和他人打成一片，但对别人盲目相信往往导致吃亏和受损失；喜欢显露自我，处处显示自己的不平凡，希望上流社会能有自己的一席之地，有不务实的缺点。

（2）喜欢听凄美歌曲的人，多愁善感，心地善良，体恤他人。歌曲如他们生命历程中的灯塔，指引他们前进的方向，他们人生中的大起大落，音乐常常起到推波助澜的作用。

（3）喜欢歌剧的人，思想传统保守，容易情绪化，易出现偏激行为。他们清楚自己的这个弱点，所以总是极力控制自己，避免不愉快产生。有很强的责任感，对自己的一举一动认真负责，力求以一个完美的形象出现在大众面前，处处要求尽善尽美。

（4）喜欢摇滚乐的人，害怕孤独，不能忍受寂寞，喜动不喜静，爱好体育运动；愤世嫉俗，对社会有不满情绪，经常把持不住自己，有时候会出现不愉快的事情，但他们并不在意；非常喜欢到处张扬，能引人注目，但不会给人留下深刻的印象；能够将爱好作为强有力的指导，借用摇滚巨星的光环使自己在世俗当中趋于平静，找到心灵上的慰藉；喜欢团体，将音乐作为满足各种欲望的工具。

（5）喜欢进行曲的人，墨守成规，不求变迁，满足现状，力求臻至完美，对自己要求甚高，不允许所做的事出现半点差错，而现实中的不完美常常使他们动摇、失望甚至遍体鳞伤。

（6）喜欢乡村音乐的人，成熟老练，轻易不会做出令自己后悔或有损利益的事情。他们细心而又敏感，喜欢关注社会问题，能够与遭受欺凌的弱小同呼吸。他们追求安静和怡然，不喜欢大城市的纷繁与喧闹，喜欢过一种完全由大自然控制的田园生活，并为此不遗余力。

（7）喜欢打击乐的人，耿直爽快，对生活充满了希望，并精心没计自己的未来；为人处世以和为贵，不挑剔，同时也喜欢谈笑风生，具有很强的社交能力，能够受到大多数人的欢迎。

（8）喜欢流行音乐的人，属于平凡的随波逐流类型，在恋爱和人际交往过程当中远离复杂的思虑，家人或爱人会为他们解决人生中诸多的问题，他们随时准备被感情俘虏；深层次的自省和强烈的感情是最不能忍受的，力图通过听音乐保持轻松和自在。

（9）喜欢古典音乐的人，理性较强，比较善于自省，能够用理智约束情感；从音乐中汲取相当多的人生感悟，结果常常形单影只，因为很少有人能与他们的思想和感情产生共鸣。

（10）爱好爵士乐的人，性格当中感性成分占的比例较大，很多事情都是凭一时头脑发热而去涉及，往往脱离客观实际。不喜欢受到约束，我行我素，总是有一些荒唐的幻想；追求新奇，讨厌一成不变，五光十色的夜生活常常令他们流连忘返；生活与理想相差太远，常常会感

到一种莫名的恐惧与难以化解的矛盾。

3．阅读层次可见朋友家底

报纸是一种信息载体，可以满足我们的很多需要，使我们既可以了解身边的新闻，也可以纵观世界风云，报纸已成为人类生活必不可少的重要内容之一。而每个人都有不同的阅读报纸习惯，如有的人得到报纸后会如饥似渴地看个大概，有的人则会留到没事做的时候再拿出来细细品读。

（1）只阅读喜欢内容的人，得到报纸后会用最快的时间将大概内容了解清楚，选择自己感兴趣的内容，有时为了满足好奇心抢夺熟人的报纸；当发现没有自己喜欢的内容之后会把报纸搁置在一旁，偶尔抓过来作为他用。他们大多活泼外向，幽默自信，喜欢热闹，广交朋友，对很多东西都感到好奇；有领导才能，但做事往往不能精益求精，有时敷衍了事，好捅娄子。

（2）为了消磨时间而读报的人，阅读报纸只是为了打发时间，寻找乐趣，所以得到报纸后随手一扔，等感觉到烦闷和无聊时才拿出来看。他们内向，孤独，情绪不稳，办事拖泥带水，没有魄力，人际关系差，自视清高，但有很强的想象力，善于察言观色，忠厚老实，不钻牛角尖。

（3）迅速浏览报纸内容的人，只要一拿到报纸，就会忘记置身何处，必先将报纸各版的内容了解清楚，哪怕时间紧迫，也置之不理。他们外向，富有活力，信心百倍，不善隐瞒，喜欢热闹．不迟钝呆板，办事周到积极，不排斥新事物，随遇而安，有时喜欢张扬，听不进他人劝诫。

（4）抽时间细心读报的人，买来报纸后，并不急于阅读，而是放在一旁，用最快的速度将手头上的工作做好，等到没有其他的人或事分心的时候，再静心阅读，并将重要的内容裁剪下来保存好。他们较为内向，不善言辞，自找乐趣，讲究实际，自控能力强，认真负责，能够独当一面，对交际应酬不感兴趣，对他人也显得热情不足。

（5）喜欢阅读财经杂志的人，不喜欢安于现状，不甘寂寞，而且有知难而进的勇气，争强好胜，不愿屈从，最喜欢超越别人；崇尚权威，渴望荣誉，努力寻找发达的时机，为自己的人生谱写出光辉灿烂的

一笔。

（6）喜欢读时装杂志的人，追求时尚，出手大方，以掌握最新服装信息和流行趋势为乐事，用以显示自己在此领域内的水平和能力；时间和精力都花费在了外表上，忽略了内在修养，所以不能成就什么大事业。

（7）喜欢读言情小说的人，非常注重感情，能够随着故事情节的发展而同小说人物一起悲欢。他们对事物有很强的洞察能力，自信和豁达；吃一堑、长一智，很快会恢复元气，有成就事业的可能。这种人以女性居多。

（8）喜欢看武侠小说的人，富于幻想，追求浪漫，心底深处有某种压抑很深的英雄情结，总是希望自己能出人头地；感情丰富，有时过于细腻，反而不受女性喜爱；个别人性格偏执，倔强，但不影响其引人注意的特性。此种性格的人男性较多。

（9）喜欢读历史书籍的人，创造力丰富，讲究实际，不喜欢胡扯闲谈，把时间都用在有建设性的工作上面，讨厌无意义的社交活动。古为今用，他们能够从历史事件当中汲取对自己人生有意义的东西；具有很强的分辨能力，深受周围人的赞赏。

（10）喜欢看通俗读物的人，他们热情善良，直爽可爱，善于使用巧妙而又幽默的话语活跃气氛。他们有着非常强的收集和创造能力，趣味性的话题总是张口就来，他们经常是大众眼中的小丑和宠儿。

（11）喜欢看漫画书的人，一般都喜欢游戏，童心未泯，性格开朗，容易接近；无拘无束，喜欢自由自在，不想把生活看得太复杂；对别人不加防备，往往在吃亏上当后才发觉自己是那么的幼稚，能够吃一堑、长一智。

（12）喜欢读侦探小说的人，喜欢挑战思想上的困难，富于幻想和创造，想象力也很丰富；善于解决难题，面对困难能够从不同的角度进行分析，尝试解决，知难而进，喜欢挑战别人不敢碰的难题。

（13）喜欢看恐怖小说的人，简单的生活让他们感觉太乏味，渴望用刺激和冒险激活自己的脑细胞。他们有懒惰的性格，不喜欢思考，所以很难从周围获取乐趣和欢愉，同时对身边的人不感兴趣，所以不太合

群，独处一隅的时间较多。

（14）喜欢读科幻小说的人，富有幻想力和创造力，常常被科学技术所迷惑和吸引，喜欢为将来拟定计划，但不讲究实际，缺乏持之以恒的精神；总是为他人喝彩，很少打造自己的辉煌，经常在幻想当中过日子。

4．从收藏可发现朋友生活追求

如今，收藏已成了许多人的嗜好。有人喜欢收集收藏品，为的是等待若干时日后升值；有的人收集收藏品是为了提高个人修养，陶冶情操；有的人收集收藏品为的是向别人炫耀，以显示其高雅脱俗、不同凡响；也有的人收集收藏品是为了怀念过去。

收藏品五花八门，收藏者的性格也就各具特色。从一个人所收集的收藏品可以了解到这个人的性格。

（1）收集象征荣誉物品的人，通常是对自己的现状不满，总认为自己曾经的辉煌不应该那么快地湮灭，自己应该继续享受荣誉和鲜花；这种人不懂得“长江后浪推前浪”的道理，所以只能依靠回忆过去的光荣历史来抚慰自己的心灵。

（2）收集书籍、杂志和报纸的人，有学识和上进心，喜欢在家里享受看书的乐趣，一人独处，自得其乐。藏书虽多，资料丰富，但大多数都已经过时，没有了使用价值，但他们依然想凭借这些来显示自己的博学，所以在实际生活中总是比别人落后半拍。

（3）收集照片、明信片的人，喜欢回忆过去欢乐的情景，照片为他们和记忆中的人或景拉近了距离，使昔日感情更加浓郁。向别人展示照片，也是向对方介绍自己的一种方式，而他们只需指点几下就够了。把自己的人生当成一场戏，自编自演兼摄像，努力打造完美，欣赏结果，更接受一切。尽管对这本相册依依不舍，但未来的路和美好的愿望会给他们备好一本更精美的相册。

（4）收集艺术品、古董的人，因为艺术品和古董往往代表高雅、博学，更是财富的象征，表明收集者比较注重自己的社会地位和身份；由于收藏品的档次和价值是收藏者之间品位和目光的较量，所以他们的好胜心都很强。

（5）收集旅游纪念品的人，由于受收藏品的特性所决定，他们不断地追求新鲜、奇特和怪异，并具有探幽索隐的勇气；为了追求令自己满意的藏品，他们乐于冒险，敢于出入高山野岭、荒漠戈壁，结果天南地北都留下了他们的旅行足迹。

（6）收藏玩具的人，善于满足，知道分寸，家是他们最快乐的场所，宁静安逸的生活是他们莫大的享受；他们留恋过去，对曾经拥有过的一切感到自豪，并极力保存于记忆当中，总是用一颗幼稚的心激起兴奋和幸福；他们追求的就是年轻，总是想方设法保持快乐，例如和孩子一起玩，给他们买玩具。

（7）收集旧票据的人，有很强的组织和领导能力，细心，办事条理清楚，按部就班，但是他们的精力大部分浪费在无用的细节与没有意义的过程当中，有时候觉得是未雨绸缪，实则是杞人忧天，因为他们担心的危险出现的概率实在是太低了；他们偶尔也有寻找刺激的念头，但考虑到众多的细节总是无法行动起来，所以他们的生活几乎是一成不变的。

（8）喜爱收集（旧）衣服饰物的人，大都爱打扮，喜欢挥霍，想通过外表使自己成为众人瞩目的焦点。喜欢收集旧款式衣物的人坚信自己的收藏品会再度流行起来，这是他们不可动摇的理由。保留了旧衣物，与之如影随形的观念和思想也就无法根除了，而倔强的他们时刻相信它们会再度流行，到时不但省钱省力，更走到了大众的前头，会被称为高瞻远瞩。

5．养宠物容易见朋友乐趣

养宠物是一种休闲方式，喜好不同，宠物自然相差悬殊，但是从心理学角度来看，不难发现其中一个共性，那就是通过人们喜爱的宠物通常可以看出他们的真实性格。

（1）喜欢养鸟的人，性格细腻，心胸狭隘，同时会精心地装点属于自己的空间。不喜欢烦琐的人际关系，交际能力差，性格孤僻。养鸟使他们自娱自乐，帮助他们打发多余的时间和寂寞，鸟成为生活中不可或缺的伙伴。

（2）喜欢养鱼的人，有生活情趣，是个充满自信的乐天派，对事业和生活没有过高的奢求，只想平平安安度过每一天。有人说他们胸无

大志，但他们一生快乐却也令人羡慕。

（3）喜欢养猫的人，崇尚独立自主，讨厌随便附和，直来直去，从来不委曲求全，不言不由衷。他们内向，喜欢宁静和恬淡，抑制感情流露，很少有人能进入他们的内心世界；严于律己，不喜欢随随便便，让人感觉不到热情和活力，有时难免矫揉造作，所以人缘通常很糟糕。

（4）喜欢养狗的人，随和温顺，显得很亲切，但他们好随波逐流，总是顺着他人的想法去做事。他们外向，不喜欢寂寞孤独，整天嘻嘻哈哈，与左邻右舍关系融洽；交际能力出众，爽快开朗，人情味浓，胸无城府，坦荡直接，真实想法会立即从脸上或行为举止当中显现出来。另外，喜欢狮子狗的人性情活泼好动，像个大孩子；喜欢牧羊犬的人虚荣心较重，有喜欢炫耀自己与众不同的倾向；喜欢贵族狗的人肯定家境殷实，且事业一帆风顺；喜欢收留流浪狗的人，富有同情心，而且小时候有过被歧视虐待的经历。

6．旅游体现朋友的生活方式

旅游是一种集吃、喝、玩、乐、行于一体的综合性消遣活动，可以锻炼体质，增长见识，拓展交际，更可以为自己的人生增添更多的色彩。心理学家研究发现，人们喜爱的旅游方式，与他们潜在的性格有着千丝万缕的联系，如果你想要了解自己或身边人的真实性格，下面的内容将对你有所帮助。

（1）喜欢访亲探友的人，讲究诚实守信，注重情感友谊，这为他们赢得了非常广泛的友谊和帮助；在探访朋友或亲戚的时候，他们会获得极大的快乐与满足，因为他人的热情款待证实了他们的努力没有付诸东流，他们是成功的。

（2）喜欢大海和海滩的人，保守、传统，心事较重，不愿暴露内心的真实情感，独处一室享受自己的空间是他们莫大的心愿。不热衷人际交往，无论是对朋友还是事业伙伴；由于有责任心而成为好父母，子女会得到他们莫大的关爱和无微不至的照顾。

（3）喜欢露营的人，性格当中保守的东西还很多，推崇传统伦理观念，严格按照崇高的道德标准行事，一举一动都会吸引大众的目光，具有很高的道德素质；他们拥护独立，不喜欢受到长辈的庇护和约束；想象力丰富，能够化平凡为神奇，有着讲究实际的人生观；对待他人不

卑不亢，有明确的交往之道。

（4）喜欢自然景致的人，追求无拘无束，向往轻松自在，受约束的生活和一成不变的工作常常令他们苦不堪言，他们渴望眼前的工作环境马上换为宜人的风景；有活力，有激情，干什么都得心应手，有着丰富的想象力，追求生活中的新思想或新事物是他们毕生的愿望，并且能够对自己的人生负起责任。

（5）喜欢户外活动的人，不喜欢户内活动，但广阔的外部空间并不能激发他们的创造力和新奇的想象力；他们的追求和努力都是他人预先设计好的，只得到大汗淋漓的痛快；他们精力充沛，敢于迎接各种挑战，能够对自己的言谈举止认真对待，通常能得到很好的回报。

（6）喜欢出境游的人，比较时尚，而且站在了时代潮流的最前沿；喜欢求变，对新鲜事物怀有深情，对人生充满信心；乐观向上，生活中的压力经常在谈笑风生之中化为乌有，总是过得潇潇洒洒，几乎可以随心所欲。

7．益智游戏反映朋友聪明或愚钝

“益智游戏”就是以新方法运用旧知识来解决问题。经常接触与之相关的游戏，会使一个人逐渐地变得更聪明和智慧。不同的人会喜欢不同类型的益智游戏，喜欢是因为他对这一方面感兴趣，这就是人性格的一种体现。通过喜欢的益智游戏往往也能对一个人进行分析、观察和了解。

（1）喜欢魔术方块的人，多自主意识比较强，他们不希望别人把一切都准备好，而自己不需要花费什么力气或心思，他们也不喜欢把别人的思想和意见据为己有，而是热衷于自己去钻研和探索，哪怕这需要漫长的过程和付出昂贵的代价，他们也不改初衷。他们具有很好的耐性，对某一件事情，他人在感觉不耐烦的时候，他们也还能坚持如一。他们心思灵巧，触觉相当灵敏，喜欢自己动手制作一些小玩意。

（2）喜欢拼图游戏的人，他们的生活常常像拼图一样，好不容易把一副完整的图形拼好，紧接着又会变成一块块的碎片，他们的生活常常会被一些意料不到的事情所干扰和左右，有时甚至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，在不如意面前，不会被击垮，而是能够保持再奋斗的精神，一

切重新开始。

（3）喜欢填字游戏的人，他们多是做事非常看重效率的人，他们希望在最短的时间内花费最少的精力最大限度地完成某件事情，可这在某些时候是不现实的。他们很有礼貌和修养，在与人相处时彬彬有礼，显示出十足的绅士风度。他们多有坚强的意志和责任心，敢于面对生活中许多始料不及的困难和灾难。

（4）喜欢玩几何图形游戏的人，多是比较聪明和智慧的，他们对某一事物常常会有自己独到的见解，而不是人云亦云。他们有很强的自信，生活态度积极和乐观，在思想上比较成熟，为人深沉而内敛，常常是一副成竹在胸的模样。在做某一件事情之前，他们多是要经过深思熟虑，前前后后把该想的都想到，在心里有了大致的把握以后，才会行动。这样即使出现什么变故，也能很快地找到应对的策略。

（5）喜欢智力测验的人，他们对生活的态度虽然是非常积极和乐观的，但有时候并不了解生活的实质是什么。他们的生活不规律，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自己。

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

（7）喜欢在一张照片中寻找错误的游戏的人，他们活得多不轻松，常常会被一些没有任何理由的烦恼困扰着，目前的现状是一片大好，可他们却往往要朝着不好的方面想。他们的胸怀多不够宽阔，很少注意到他人的优点，却总是盯着缺点不放。

（8）将某一单词的字母随意颠倒顺序，组成新的单词，喜欢这一类型文字游戏的人，其思维反应多是相当灵敏的，随机应变能力很强，对不同的环境或事情能在最短时间内与人协调一致。而且他们在对人的观察这一方面也有一些独到之外，能够很快又非常准确地洞察一个人的内心世界。在懂得了他人的需求之后，自己马上给予满足。

9．喜欢吃的菜显示朋友性格

由于食物是人类赖以生存的重要条件，具有地域性和国际性的特征。与人们生活密切联系的菜肴在与人类长久的接触过程中将人的性格浓缩其中。

（1）喜欢吃中国菜的人：

中国菜驰名世界的原因不仅是色香味俱全，而且最令外国人新奇的是一双软硬兼夹、伸缩自如的筷子，所以喜欢吃中国菜的人一般头脑灵活，有很强的鉴赏能力，因为五花八门的菜肴他们必须经过选择才能下箸。此外，中国菜适合亲朋好友围着一起吃，不熟的人在一起吃就没多大意思。

（2）喜欢吃法国菜的人：

法国菜被人们称为法国大餐，因为从厨房的环境到配菜、上菜，都有很多的讲究，需要费尽心思。幽暗而又沉静的气氛，无不讲究精致和典雅，让人体味到与众不同的浪漫情调。那些追求简约风格的人不会对这种菜产生多大的兴趣，但热衷于细致和讲究的人会对它情有独钟。

（3）喜欢吃意大利菜的人：

番茄汁是意大利菜最显著的特征。有这种喜好的人通常喜欢和亲朋好友在一起，而且会觉得乐趣无穷。他们按自己的喜好去安排生活，家中那些亲手自制的东西令他们回味无穷，产生强烈的亲切感。他们热情四射，而且魅力无限，浑身洋溢着美妙的温馨。

（4）喜欢吃日本菜的人：

日本菜非常讲究精神文化，有着非常耐人寻味的美学韵味。喜欢日本菜的人喜欢新鲜的食品，而且最好出自纯天然。他们不仅在食物上如此挑剔，而且将这个标准运用到人际交往过程当中，他们不会和那些留着怪异发型的人交往，更不会和化妆奇特的人走在一起。面对意外，他们会像吃日本菜似的脱鞋坐在地板上冥思苦想。

（5）喜欢吃英国菜的人：

英国菜的做法以煮为主，而且不加香料和其他的调味剂，特别适合

患有消化系统疾病的人食用。喜欢这种食品的人不喜欢感官刺激，而且江山易改，本性难移。他们虔诚，有着一份惊人的耐力和勇气，常常是不达目的誓不罢休，任何艰苦都吓不倒他们。

（6）喜欢吃美国菜的人：美国菜的特点是基本维持菜肴原料的原始形状，既不使用刀工，也不附加其他的调味酱汁，所以喜欢吃美国菜的人通常多疑，对陌生的人和事物常常无法放心和信任，所以一般不熟悉的菜肴不会去点。他们直爽，很有原则，认为自己是正确的时候通常会坚持到底，说话办事总喜欢表达出自己的喜好，所以有时难免得罪人。

朋友中的小人要识别

人往往最容易在自己最好最亲密的朋友身上吃亏。

正如安全的地方，人的思想总是松弛一样，在与好友交往时，你可能只注意到了你们亲密的关系在不断成长，每天在一起无话不谈。对外人你可以骄傲地说：“我们之间没有秘密可言。”但这一切往往会对你造成伤害。

波尔美上大学后便违背了父母的意愿，放弃了医学专业，专心于创作。值得庆幸的是，一个偶然的机会她遇到了知名的专栏作家郝嘉，她们成了知心朋友，无话不谈。在郝嘉的悉心指导下，波尔美不久便寄给了父母一张刊登有自己文章的报纸。一个人在挫折时受到的帮助是很难忘的，更何况是朋友，波尔美与郝嘉几乎合二为一了，她们一同参加鸡尾酒会，一同去图书馆查阅资料。波尔美把郝嘉介绍给她所有认识的人。但这时郝嘉面临着不为人知的困难，她已经拿不出与名声相当的作品了，创作源泉几乎枯竭了。

当波尔美把她最新的创作计划毫无保留地讲给郝嘉听时，郝嘉心里闪过了一丝光亮。她端着酒杯仔细听完，不住地点头，罪恶想法就产生了。

不久，波尔美在报纸上看到了她构思的创作，文笔清新优美，署名是“郝嘉”。波尔美谈到她当时的心情时说：我痛苦极了，其实，如果她当时给我打一个电话，解释一下，我是能够原谅她的，但我面对报纸整整等了三天，也没有任何音信。

半年之后，我在图书馆遇到了郝嘉，我们互相询问了对方的生活，以免造成尴尬，然后，很有礼貌地握手告别。

自那件事以后，我们两个人全都停止了创作。

好友亲密要有度，切不可自恃关系密切而无所顾忌，正如中国一句古话“逢人只说三分话，未可全抛一片心”，亲密过度，就可能发生质变，好比站得越高跌得越重。过密的关系一旦破裂，裂缝就会越来越大，好友势必变成冤家仇敌。

也许有一天，你兴冲冲地闯进了朋友的家里，一面甩着自己头发上的雨珠一面高声喊叫，而你的朋友却慌慌张张地藏着什么东西。此时，请你不要追问，因为这是他的秘密，你更不要因此而认为他有意疏远你，不相信你。

心中藏着属于自己秘密的人会认为，这是他们的权利，朋友没有必要占有它。

朋友要保守秘密并不是对你的不信任，而是对自己负责。你同样也需要保守自己的秘密，这一切并不证明你和好友之间的疏远；相反，明智的人会认为如此双方的友谊才更加可靠。斤斤计较，你一定会失去好友。同样，在你朋友觉得难为情或不愿公开某些私人秘密时，你也不应强行追问，更不能私自以你们的关系好而去偷听偷看或悄悄地打听朋友的秘密，因为保守秘密是他的权利。一般情况下，凡属朋友的一些敏感性、刺激性大的事情，其公开权应留给朋友自己。擅自偷听或公开朋友的秘密，是交友之大忌。

第十章　如何辨别人才，本章　告诉你

即使你已经是管理者了，也需要下属配合，这样才能将工作的收益最大化。也正因为这样，看透下属的心理就显得尤为重要。

管理者看人的“三大原则”

用人的首要前提是一定要会“识人”。如果一个管理者不会识人，对自己手下的员工们各自的性格、特点、长处和缺点没有清楚的认识，那

么他又何谈正确地用人呢？可是，要迅速、全面而正确地观察出一个人的比较重要的各种素质，并非易事，这需要管理者们对于识人术有着比较高的造诣。

中国自古以来就有识人术的存在，识人基本上是出于一种对人心理上的判断，与现代的心理学研究的问题有相通之处，但这与多少有迷信色彩的相人不同，它主要是以相人为基础，进一步分析眼神、表情和举止动作等等一些细微的方面，从而得到对一个人综合性的判断。对于这些，说起来似乎神乎其神，不易做好，但只要管理者具有足够的耐心和细心，也是可以具有一双慧眼的。

汉高祖刘邦年轻时做客吕公家，吕公见刘邦相貌奇特，当时就决定将唯一的千金许配给他，这位千金也就是后来闻名一时的吕后了。

三国时的桥玄，初见曹操便直断其有安百姓的才能。桥玄观察曹操的一言一行，心中便已明白此年轻人不简单，因而也就给了他很高的评价：“卿治世之能臣，乱世之奸雄也。”也就是说曹操在太平无事的时候可以当一个能干的大臣，而在生逢乱世的时候就能成为世间的奸雄。据说曹操“闻言大喜”，认为桥玄是了解自己的人。而后来事情的发展也充分地证实了桥玄的预言。

当然，每个管理者要能有以上例子中的高超识人术是很不容易的，但是知道一些基本的方法和观点是很有必要也是比较容易实现的。三国时，魏国的刘劭写了一本《人物志》，这里边将人分成了很多类型，并分别加以不同的分析，探测不同的实质，其中有一篇《八观》提供了识人的八种方法和观点，用以观察各种人的材性，颇有参考价值。

这八种识人术如下：

有的人表面一副忠厚老实的样子，其实是一种伪装，这种人虽然很善于伪装自己，但却往往包不住内心的虚伪。只要管理者有足够的细心并善于分析他所说的话、所做的事究竟有何目的，那么是不难识破的，遇到这种假意奉承、勉强附和的人，千万不要被他的美言所迷惑。而且这类人往往怀有不可告人的目的，对公司的发展也是极为不利的。

有的人在事不关己的时候，往往会表现出极大的热情，会说一大堆不痛不痒的漂亮话，而一到与本身有利害冲突的时候，马上又会换上另一副完全不同的面孔。这种人完全是以自身的利益为做事的唯一出发

点，所以常常就会由于利益取向的不同而反复无常，对于这种人，千万不要指望他能够实际地为公司做出什么好事。

有些所谓的名人。亦即他的特质已经相当显著，也为大家所一致认定。但是对于这样的人，不论他是以何种特质而出名，都应该切实地查看其名与实之间的距离到底是大是小，并要根据他所获得的名气，来重点观测他实际的所做所为到底有多少，这里有一点可以借鉴的是：凡是一点一滴累积起来的名气，则比较可靠，而对于一下子冒出来的，则需要进行进一步辨明，这样的做法可以避免一些被媒体炒作出来的所谓名人，特别是对于那些“盛名之下，其实难副”的所谓“名人”尤其要加以抵制。

有一些轻于承诺的人，表面上看起来是极其热心的，对什么事都答应得很快，也似乎很坚定，但是实际上却很没有信用。这种人往往当面一套，背后一套，事后又会找出各种理由替自己辩解。所以不要轻易相信这种人。相反，有些人的表现则是看起来笨笨的，而实际上对一切都十分明白，这些人往往大智若愚，从不轻易许诺，但是一旦许下，多半都会做到。所以对这类人不能因为一次两次的接触对其丧失信心，要静观其所作所为，从一言一行中把握住他那种似非而是的作风，这样，就能获得期望的成功。而对于这两类人的区别，主要是要看他做一件事的动机，切不可被表面现象所蒙蔽。

人总是在社会中生存，也必须与各种人发生联系和交往，而这过程本身也是很能体现一个人的品性的，所以识人的要点，还应从人际关系去考量一个人。

有些人好胜心特别强，总喜欢在别人面前夸耀自己的优点。明里暗里地说别人的短处。这种人一般都有极强的妒忌心，一旦别人在某些方面超过自己，自己尝到败绩的时候，便会产生莫名的怨恨，对别人的态度也由此而冷淡。对于这样的人，由于他本身总想超过别人，所以可以故意让他尝尝失败的滋味，由此便不难了解他的个性，看他会不会护短而好胜，一目了然。

人总会有这样或那样的缺点，作为一个管理者，如果只是注重这些缺点的话，那么就永远也发现不了人才。这里有一点值得提出，具有缺点的人，未必就一定有长处，但是反过来，有长处的人就一定有缺点。这也就是说，缺点是绝对存在的，而长处则是相对的。所以，作为管理者也应该具备一定的宽容，不要看着一个人的长处而总是指责他的不

足，应该换个角度，看管理者，从而更加了解他的长处，这才是正确的做法。

如果我们注意周围的人，那么总可以发现其中有一类人整天总是绷着脸，喜欢装腔作势，并自认为廉洁高尚，便看不起旁人，这种人是主动地与别人筑起了一道樊篱，总是叫人不敢与之亲近，这种人看似有管理者的姿态，而实质上却是最缺乏管理才能的，更加不适合搞公共之类的工作，所以也就千万不要对其委以重任，否则只能是自吞苦果。作为一个负责任的管理者，首先应该具有爱心，要看得起别人，更要试图去理解和关心别人，这样才能获得别人的认可，这样才可能打破人与人之间的那道樊篱，使事业的成功在互相信赖的基础上开出最美的花朵，这样的管理者才是善于与人相通相知而不是关起门来搞自我闭塞的人。

有一种说出来也不奇怪的现象，那就是勤于学习的人不一定就具有才能，很多高分低能的例子都可以说明这一点，而真正有才能的人，却往往不一定明白很多义理。

管理者在识人的时候也应注意把二者分别开来看，而不是结合在一起苛刻地挑剔。况且就算二者兼备也不一定就真正具有智慧，而即使有智慧足以处理各种事务，也未必就一定能合乎社会的正道，明白这一点，就需要管理者知道，任何人的修养功夫都是层层上升的，具有阶梯性。孔子说：“吾十有五而志于学，三十而立，四十而不惑，五十知天命，六十而耳顺，七十而从心所欲，不愈矩。”意思是说孔子自己十五岁立志求学，三十岁能用学得的道理来立身，四十岁能不为异端邪说所惑乱内心，五十岁知天命，六十岁知言，七十岁才能达到随心所欲而不犯法度。这是孔子自己说的修养过程，可见连圣人都如此，更何况一般的普通人呢？所以，老板看人的时候还要做到不苛刻，要正确认识到他人所处的层次。从这个特定的层次上去识人，而不要以某一绝对的标准来度量一切人。只有这样做，管理者才有可能觅得可用之才，否则便会觉得无人可用。

识人，不是一般的看人，要做好识人这一步，是需要坚持一些原则和要领的。管理者识人，至少要掌握三大原则：

1．从外部表现看内部实质

识人当然是从人的外部表现开始，但是却不能停留在外部表现，而要从一个人外在的表现来看出他内在的品性，这样做方才是正确的识人

之道，然而这实在不是一件简单的事情。

人的外在表现一般包括人的精神面貌、体格筋骨、气质色相、仪态容貌和言行举止等。《人物志》共列出了九征，分别为神、精、筋、骨、气、色、仪、容、言，根据这九种外在的表征，可以看出一个人所具有的情性，从而了解他的平陂、明暗、勇怯、强弱、躁静、惨怿、衰正、态度，缓急等等。

性情的重点在于情而不在于性，原因是情是由性生出来的，同时情也要受环境的感染，人人几乎各有不同。所有这些都决定了人情的变化相当繁杂，如果用分类法来加以区分和归纳，实际上都显得牵强而不够精细。但是，以简御繁，把人情归纳成几种简单的类型，仍然是十分必要的。例如《人物志》所采用的十二分法，便是把形形色色的人，根据性情归纳成十二种不同的类型，通过进一步分析其利弊，便可以为知人善任提供有力的参考，以便于管理者对人才的明辨慎用。当然，这个过程需要不断地进行，只要管理者有心这样去做，并在实践中不断积累察颜观色的经验，是可以做到由外见内的。

2．由显著表现看细微个性

我们做事情的原则，在于以小见大，见微知著。但是识人的要领，则正好相反，而在于由显见微。

有些人常常东张西望，心浮气躁，有些人则安如泰山，气定神闲。前者的表现，往往是拿不定主意，犹豫不决的人。而后者则很可能是临危不乱的高人。一个人的气质到底如何，一般都很容易从他的容貌和姿态上看出来，无论是眼神、印堂还是眉宇之间，都相当显著。

但是，作为一个管理者，要从这些人所具有的明显特征中看出其细微的性格特征来，则并非是一件容易的事。这尤其需要的是管理者丰富的经验、广博的学识和敏锐的观察能力。对于任何一个人，即便先天的相貌和姿态都十分好，但是如果后天不知道去积极努力进取，发奋图强，好好磨练自己的品质意志和才能，那么也不可能有多么重大的成就。从这一点我们也知道，要做的是还要深入地进行了解，从他的一举一动、一言一行的细微动作方面来研究和考证他的修为和言行。只有这样才不至于看错人。

3．认识共同点，辨析不同处

人看来看去，似乎只有那么几种类型。然而只要再细加分析的话，那么也不难发现，其实同一类型的人，往往又具有各自不同的性情。从这些不同的差异中看出其共同的本质，对管理者来说固然可以从整体上把握一类人的普遍共同点，能够从一个新的高度对人的类型有清醒的认识。但是从同中要发现各自的差异，也是必要的，因为这种差异也往往不能忽视，甚至会造成不同的后果。例如历史上的王莽和诸葛亮，有很多相同的地方，但是结果王莽篡位，而诸葛亮则为蜀国鞠躬尽瘁，死而后已。所以，如果管理者做不到识同辨异，总是把王莽和诸葛亮混为一谈的话，那么最终倒霉的只能是自己。

同样都是干事积极，劲头十足，有些人只是在瞎胡闹，看上去忙忙碌碌，其实什么成果也没有。而有些人则卓有成效，一件一件的事情都安排得井然有序，成绩斐然。也同样都是能言善道，有些人只是在空口说白话，虽然口若悬河，滔滔不绝，但是只要真把什么事情交给他，则不会有什么好结果。而另一些人则说话算数，说到做到，办起事情来相当可靠。

所以管理者要能分清这些人，才能有效地使用人才，创造成功。但是还有一类人是最可怕的，这类人往往缺乏定性，一会儿如此，一会儿又不是如此，令管理者捉摸不透，对于这种人，管理者也最好不要信任他，否则也只能是自吞苦果。

总而言之，管理者如果想要探知各种人的内在本质，以做好识人这一步，那么就应该掌握以上三大原则，并依此对人的性情做深入细致的观察，要做到对人的定位首先是整体上的把握。有了这样的把握，管理者就应该对他已经有了一个大致的了解，然后再根据如上所述的八种识人的方式，具体分析他的优点和不足之处，对他有一个十分具体而实在的把握。

只有通过这样有总有分，总分结合的方式，管理者才能既不失一般性，又不失特殊性地掌握各种人的本质，做到心中有数。当然，作为一个管理者，千万不要期待任何形式的完美无缺，这无论在理论上还是现实中都是行不通的。管理者用人，贵在知人长短，取其所长，避其所短，这样才能让每个人都能够充分发挥他的才能，为公司做出最大的贡献。

学会“相人”

历史上，伯乐善于相马，然而“千里马常有，而伯乐不常有”。世间有才华、有能力的人很多，只是善于相人而又懂得用人的人，恐怕并不多。所以，做为管理者，除了善于相人之外，更要善于用人，这才是最重要的。相人之术有四点：

第一，以利诱之、审其邪正；

第二，以事处之、观其厚薄；

第三，以谋问之、见其才智；

第四，以势临之、看其能力。

“相由心生，貌随心转”，一般的江湖术士算命，是从一个人的相貌来断定一个人的命运与未来。其实，人的命运不在相貌上，而在他的心地与行为上，所以真正会相人的人，要看这个人的心术正邪、待人厚薄、才情胆识如何。关于“相人之术”的四点，详细分析如下：

第一，以利诱之、审其邪正：“君子临财不苟得，小人见利而忘义”。要知道一个人是正人君子或是邪佞小人，可以用重利来诱惑他，看他的态度、反应如何。如果是有道之人，对于无端而来的利益，他会一文不取，表现正直的本性；如果是无德之人，有一点小小的利益，他就如蝇逐臭，不顾一切，趋之若鹜。所以，是君子、是小人，利益之前，无所遁形。

第二，以事处之、观其厚薄：厚道的人，处事宁可自己吃亏，也绝不以自己之长来彰显他人之短；薄德的人，遇事但求有利于己，不管他人的名誉是否受损。所以如果要知道一个人的道德薄厚，只要跟他相处共事，从他的行为就能看出其人格高下。

第三，以谋问之、见其才智：有智能的人，胸藏兵甲，腹有韬略，做事懂得安排计划，尤其善于出谋划策，如果你问计于他，他会有很多中肯的意见。如果是一个才智平庸、没有智能的人，胸无点墨，既说不出一点道理，也没有半点能耐。所以要想得知一个人的才智如何，看他谋事的能力，即可分晓。

第四，以势临之、看其能力：一个人如果能力不高，容易滋生事端；有能力的人，才能承担大任。要看一个人的胆识如何，可以用权力

来逼迫他。管理者要知晓下属的能力，故意把事情搞得很复杂，然后让下属去判别。有时，管理者连自己都说糊涂了，也让下属去评论，这种情况管理者在不经意间更易识得人才。

这里有一个典型的事例。唐朝时李德裕少时天资聪明，见识出众。他的父亲李吉甫常常向同行们夸奖儿子。当朝宰相武元衡听说后，就把他召来，问他在家时读些什么书，言外之意是要探一探他的心志。李德裕听了却闭口不答。武元衡把上述情况告诉给李吉甫，李吉甫回家就责备李德裕。李德裕说："武公身为皇帝辅佐，不问我治理国家和顺应阴阳变化的事，却问我读些什么书。管读书，是学校和礼部的职责。他的话问得不当，因此我不回答。"李吉甫将这些话转告给武元衡，武十分惭愧。有人评论说："从这件事便可知道李德裕是做三公和辅佐帝王的人才。"长大以后，李德裕真的做了唐武宗的宰相。

智慧之人会从扑朔迷离中判明真实情况，这种方向感有助于在实际的处事中保持清醒的头脑和敏锐的眼光，从而洞察事情的本质。这是管理者必备的才能，又是管理者选人应着重参照的一个重要因素。

有勇，诚是可嘉；有智，实也难得，但要有大智大勇之才，更是不易。管理者若能识出大智大勇之才并加以任用，必然会给自己的事业带来巨大的帮助。因为智勇双全之才，一方面有过人的谋略，在办事之前定经过一番周密的算计，对以后的行动有全面的指导；另一方面，还有敢于拼搏敢于进取创新的勇气，而这一方面往往又是许多人才所欠缺的。

南北朝时，北齐的奠基人高欢为测试他的几个儿子的志向与胆识，先是给他们每人一团乱麻，让他们各自整理好。别人都想法整理，唯独他的二儿子高洋抽出腰刀一刀斩断，并说："乱者当斩。"高欢很赞赏他的这种做法。接着，他又配给几个儿子士兵让他们四处出走，随后派一个部将带兵去假装攻击他们，其他几个儿子都吓得不知怎么办，只有高洋指挥所带的士兵与这个将军格斗。这个将军脱掉盔甲说明情况，但高洋还是把他捉住送给高欢。因此，高欢很是称赞高洋，对长史薛淑说："这个儿子的见识和谋略都超过了我。"后来高洋果然继承高欢的事业，成为北齐的第一位皇帝。高欢以是非识人，确实成功，而高洋也以自己的大智大勇成就了一番霸业。

笔迹中流露出的个性

汉字的发明是一个奇迹，而汉字的笔迹与书写者的个性之间更有着神奇的联系。这可从下述不同的角度去认识。

1．运笔走势

运笔有力，笔力浑厚，说明书写人性格刚强，气魄宏大，并有强烈的支配别人的意愿，但这种人往往过于自信或容易自满。运笔协调流利，轻重得当，说明书写人善于思索，爱动脑筋，有较强的理解分析能力，善于随机应变。如果运笔轻浮，说明书写人缺乏魄力和毅力，在生活中常常不能如愿以偿。

2．书写是否流利

如全篇文字连笔甚多，速度极快，说明书写人充满活力，待人热心，富有感情，并且动作迅速，容易感情冲动。如全篇文字工笔慢写，笔速缓慢，说明书写人性情温和，富于耐心，善于思考，办事讲究准确性和条理性，不善谈吐，但往往有巧于应对发言的才能。

3．字形架构

字体简洁明了，没有花样和怪体，说明书写人比较诚实，办事认真细致，心地善良，能关心他人。如果字体独特，伴有花体和怪体，并夹杂许多异体字和非规范字，则说明书写人有较丰富的想象力和幽默感，但爱吹毛求疵，自我表现欲强，这种人多半多愁善感，很在意外界对自己的看法。

4．外观轮廓

全篇字体大小适中，端正工整，说明书写人平易近人，温柔审慎，行动从容不迫，遇事较为持重。如字体很长，则说明书写人活泼好动，有较强的主动性和自信心。字形很大，甚至不受纸上格线的约束，书写人往往是办事热情、锐气洋溢，并可能在许多方面有所擅长的人，但这种人缺乏精益求精的态度。字形很小，则说明书写人精力集中，有良好的注意力和控制力，办事周密谨慎，看待事物往往比较透彻。

5．大小布局

全篇文字松散而不凌乱，书写人往往是热情大方、不拘小节的人，

这种人喜欢直言不讳，善于交际并能与朋友友好相处，别人征询他的意见时能以诚相见，并能宽恕他人的过失。全篇字迹密集拥挤，书写人通常沉默孤僻、谨小慎微、不善交际。

6．字体倾斜的方向

字行习惯向上倾斜，说明书写人是个欢快乐观、力求上进，并总是精神焕发、希望成功的人，这种人往往雄心勃勃，有远大的抱负，并且能以较大的热情和充沛的精力付诸实现。字行习惯向下倾斜或忽上忽下，则说明书写人喜怒无常、情绪不稳定，遇到挫折容易悲观失望。每个单字都习惯向右倾斜，说明书写人比较热情开朗，乐于助人，待人接物均能以诚相待；单字习惯向左倾斜，说明书写人分析力、判断力强，理智能支配感情，不会感情用事。

通过笔迹识别个性，除以上几种识别方法外，还须对上述各个方面进行综合筛选，剔除假象，进行科学的抽象和概括，方可求得对书写人个性特征的完整认识。另外，随着一个人的成长，笔迹会有或大或小的变化，应仔细鉴别。

以笔迹识人的方法很多，还可以从以下三个方面来观察，即从笔压、字体大小、字形这三个要点来研究分析这个问题。

（1）字体较大，笔压无力，字形弯曲；不受格线限制，具有个性风格，容易变成草书；有向右上扬的倾向，有时也会向右下降，字体稍潦草。性格：待人和善，好相处，善于社交活动，为体贴、亲切类型的人。气质方面具有强烈的躁郁质倾向。这类人性格趋于外向，待人热情，兴趣广泛，思维开阔，做事有大刀阔斧之风，但多有不拘小节，缺乏耐心，不够精益求精等不足。

（2）字形方正，一笔一画型，笔压有力，笔画分明，字字独立，字的大小与间隔不整齐，具有自己的风格，但笔迹并不潦草。字的大小虽有不同，但一般言之，显得较小。

性格：不善交际，属理智型。处事认真，但稍欠热情。对于有关自己的事很敏感，害羞，对他人却不甚关心，感觉常较迟钝。气质方面具有分裂质倾向。

结构紧密，书写者有较强的逻辑思维能力，性格笃实，思虑周全，

办事认真谨慎，责任心强，但不够灵活，不懂变通。结构松散，书写者形象思维能力较强，思维有广度；为人热情大方，心直口快，心胸宽阔，不斤斤计较，并能宽容他人的过失，但往往不拘小节。

（3）字形方正，一笔一划型，但与上述类型不同，为有规则的平凡型，无自己风格，字迹独立工整，字形一贯，笔压很有力。

性格：谨慎，做事有板有眼，中规中矩，但稍嫌缓慢。意志坚强，热衷事务。说话絮絮叨叨，不懂幽默。有时会因激动而采取过激行动。气质方面具有癫痫质倾向。

这类人精力比较充沛，为人有主见，个性刚强，做事果断，有毅力，有开拓能力，但主观性强，固执。

（4）字形方正，稍小，有独特风格。尤以萎缩或扁平字形为多。字迹大多各自独立，无草书，笔压强劲。字的角度不固定，但字体并不潦草。性格：气量较小，对事务缺乏自信，不果断，非常介意别人的言语与态度。简言之，属于神经质性格的人。这类人有把握事务全局的能力，能统筹安排，为人和善、谦虚，能注意倾听他人意见，体察他人长处。右边空白大，书写者凭直觉办事，不喜欢推理，性格比较固执，做事易走极端。

（5）书写时，字体大小与空间大小无关；字形稍圆弯曲，有时呈直线形；有时字形具有自己风格，有时则工整而有规则；大小、形状、角度、笔压均不固定，潦草为其显著特征。

性格：虚荣心强，重视外表，经常希望以自己的话题为中心，因此沉默寡言。不能谅解对方的立场，缺乏同情心与合作精神。由于以自我为中心，因此容易受煽动，亦容易受影响。

这类人看问题非常实际，有消极心理，遇到问题看阴暗面、消极面太多，容易悲观失望，字行忽高忽低，情绪不稳定，常常大喜大悲，心理调控能力较弱。

工作态度见人品

工作占据了人们相当多的时间。虽然工作的内容不尽相同，但如果

对职场的态度与责任心进行分析和研究，就不难发现性格在其中起了非常重要的作用。

面对责任的人，这种人包括三种类型：第一种在心理学上称为“内疚反应型”，他们一旦发现工作出现问题，不管是否与自己有关，马上想到自己应该承担的责任，很容易进退维谷，导致神经系统功能紊乱。第二种是“推卸反应型”，他们遇到麻烦总会极力推卸责任，想方设法找出种种理由把责任转嫁给他人，常常令同事头痛不已。第三种叫“适中反应型”，此类型人居于前两者之间，遇到该承担责任的时候努力寻找事故原因，以客观事实为依据，属于自己的责任勇敢地承担下来，有时也会为了整体利益而承担一些不属于自己的责任。

不忙假装忙的人，掩饰工作能力低下，大都对自己的能力产生怀疑，力图通过在别人面前装出一副努力工作的样子使同事，特别是领导不会轻视自己。而事实上他们的工作业绩却非常差，为了掩饰自己，保护自己的弱点不会被同事或上司发现，他们除了装忙碌之外，别无选择。

厚己非人的人，懒惰是他们最大的性格特征。他们认真工作，忙忙碌碌，但却都是表面现象，在困难面前逃得比谁都快；总是用异样的眼光看待其他的同事，觉得他们不务正业，欺骗上司，谁都没有他们那样热爱自己的本职工作。其实他们最希望得到的是加薪和升迁，但懒惰的他们不会比其他的人多干一点，假使多干一分钟，也要到处宣扬。

看上司脸色行事的人，这种表里不一、情绪不稳定的人只有在上司在场的时候才会聚精会神地工作，而上司一旦消失，他们的干劲便会回落到谷底。他们在生活中也是玩着当面一套、背后一套的把戏，用一张伪善的面孔面对周围的人和事。有一些内向的人，见到领导就会紧张，结果由于分心而使工作效率大大降低，其实这是他们的自卑感所致。

所以若想认识和了解一个人的性格，还可以从他对工作的态度上进行观察。

一般来说，外向型的人多勇于承担责任，在工作中，没有机会的时候会积极地寻找机会、创造机会，有机会的时候会牢牢地把握住机会，他们大多很容易获得成功。

内向型的人在面对一件工作的时候，首先想到的是自己该负担的责

任、后果等问题，总是担心失败了会怎样，所以时常会表现出犹豫不决的神态。因为顾虑的东西实在太多，行动起来就会瞻前顾后，畏首畏尾，最后往往会以失败而告终。

工作失败了，不断地找一些客观的理由和借口为自己开脱，以设法推卸和逃避责任，这种人多半是自私而又爱慕虚荣的，他们常常以自我为中心。

工作上一出现问题，就责怪自己，把责任全部揽到自己身上，这样的人多胆小。

失败以后能够实事求是地坦然面对，并且能够仔细、认真地分析失败的原因，进行归纳和总结，争取在以后的工作中不犯类似的错误，这样的人多是真正成熟的人。他们为人处世比较沉着和稳定，具有一定的进取心，经过自己的努力，多半会取得成功。

工作比较顺利，就非常高兴；但稍有挫折，便灰心丧气，甚至是一蹶不振，这种人多是性格脆弱，意志不坚强的。

像伯乐一样发掘“明星人才”

在一个企业里，一些工作人员的巨大潜力被无谓地浪费掉或未能得到充分的发挥，这是常有的事。为了企业的利益，主其事者应善于识别企业里的“明星”，使之不被埋没。

怎样识别你企业里的“明星”呢？可以从以下几个方面进行考察：

1．他有没有雄心壮志

“明星人才”必然有取得成就的强烈愿望，他通过更好地完成工作，不断地去寻求发展的机会。

2．有无需要求助于他的人

如果你发现有许多人需要他的建议、意见和帮助，那他就是你要发现的“明星”了。因为这说明了他具有解决问题的能力，而他的思维方法为人们所尊重。

3．他能否带动别人完成任务

他是注意是谁能动员别人进行工作以达到目标，因为这可以显示出他具有管理的能力。

4．他是如何作出决定的

他是注意能迅速转变思想和说服别人的人。一个有才干的高级管理人员往往能在相关信息都已具备时立即作出决定。

5．他能解决问题吗

如果他是一个很勤奋的人，他从不会去向老板说：“我们有问题。”只有在问题解决了之后，他才会找到老板汇报说：“刚才有这样一种情况，我们这样处理，结果是这样。”

6．他比别人进步更快吗

一个“明星人才”通常能把上级交代的任务完成得更快更好，因为他勤力于做“家庭作业”，他随时准备接受额外任务。他认为自己必须更深地去挖掘，而不能只满足于懂得皮毛。

7．他是否勇于负责

除上面提到的以外，勇于负责也是一个企业“明星人才”的关键性条件。

管理者用人的“十二条法则”

用人要想成功而有效，是要研究一些基本道理的。下面是用人的十二条准则：

第一，妒忌心强的人不能委以大任。

心理易不平衡的人，也就是妒忌心特别强的人。一般的人，难免都会妒忌别人，这也是正常的一种表现，因为有时候这种妒忌可以直接转化为前进的动力，所以也不能说妒忌就一定是一种消极的表现。但是如果妒忌心太强了，就会非常容易产生怨恨，从而觉得他人是自己前进的

最大障碍。到了这种地步，这种人往往就会做出一些过激的事情来，甚至愤而谋叛也毫不为奇。

俗话说：“宰相肚里能撑船。”而这种人气量太小，绝对不是一个良好的管理者，更不能委以重任。三国时的周瑜不能不说是一位帅才，可就是因为妒忌心太强而栽了跟头。

第二，目光远大的人可以共谋大事

所谓有抱负的人也就是目光相当远大的人。必须承认，各种人具有不同的目光。有些人比较急功近利，只顾眼前利益，往往一叶障目而不见泰山。这种人目光短浅，虽然这样的人对目前的事业也许做得相当出色，但是却缺少一种对未来把握和规划的能力，做事往往只停留在现在的阶段。

管理者如果本身是目光远大的人，对自己的公司发展有一个很明确的定位而只需助手的话，那么这种人倒是很好的选择，因为这类人最适合于指使运用，以发挥他的长处。

相反，如果管理者想找一个能共谋大事的搭档，并且这个搭档能在某些重大问题上提出卓有成效的见解，那么管理者必须寻找一个有远见、能预测未来的人，这样的人是管理者的“宰相”和“谋士”，而不仅仅是助手，如果管理者能找到这样的人，那么对自身的事业发展是极具优势的。

第三，前顾后忧的人能担重要的任务。

前顾后忧的人往往能居安思危，思维比较缜密，考虑到各种情况和结果，而且很明白自己的所作所为，所以也就很有责任感。这种人往往很会自我反省，善于总结各种经验教训，他的工作一般是越做越好，原因是他总能看到每一次工作中的不足，以便日后改进，如此精益求精，成果自然也就很突出。虽然有时候这类人会表现得优柔寡断，但这有时候正是一种负责任的表现，所以作为一个管理者，大可放心地把一些重要的任务委任于他。

第四，千万不要亲近性格急躁的人。

有一种人是受不了一点点的挫折，常常会因为一些细小的失败而暴

跳如雷并自怨自艾，这样的人似乎是个完美主义者，但其实骨子里是个只知道追逐眼前名利的人。他们做事往往毫无计划，贸然地采取行动，等到事情失败又怨天尤人。从不去想失败的原因，也就很少能够成功。如果管理者遇到的是这样的人，那么就该想尽一切办法远离他，以免最终受到他的牵累而又后悔不及。

第五，决不可以重用偏激的人。

过犹不及，太过偏激的人往往缺乏理智，而且容易冲动，非常容易把事情搞砸。这正如太偏食的人太过挑嘴，身体就不会健康一样，思想如果过于偏激，就不会成大事。他总是把事情做向某一个极端，等到受阻或失败，又把事情做向另一个极端，这样走来走去永远也到达不了事情的最佳状态。这也正如理想和现实的关系，理想往往是瑰丽的，不断地引发人们去追求，但是如果缺少现实的依据，理想也只能是空中楼阁。

相反，如果满脑子考虑的都是杂碎的现实，那么终会被淹没在现实的海洋里而不能自拔，最终陷入没有理想指导的惘然之中。所以凡是要成大事，都必然地把二者结合起来，这样才不至于劳而无功。

更糟糕的是，偏激的人也是最容易惹事生非的人，往往会由于一时性起而挑起一些事端，最终搞得无法收场。领导如果发现身边有这样的人，千万不要重用他，以避免一些不必要的麻烦。

第六，善于做大事的人就一定能受到别人的尊敬。

人的层次是不一样的，一个合谐的公司就像一支球队一样，必定有相互合作，也必定有明确的分工。也存在这样一些人，这些人对于手边的本职工作干得兢兢业业，不辞劳苦，应该说这些人对公司来说的确是一笔可贵的财富，但是管理者却不能因为这些而把重大的任务交给他们。

管理者必须明白这样一件事：有些人是只能做一些小事而不能期望他们做大事情的。因为这些人往往偏重于具有某一技术细节的才能，却缺乏一种统御全局的才能，所以决不能因为小事办得出色而把大事也交给他来做。善于做大事的人能够果断而成功地执行大事，作风犀利，游刃有余地安排各种关系的处理，起的是一个核心的作用，也就必然受到人们的尊敬。而且还有一个这样的事实：善于做大事的人不一定能做小

事，而小事做得出色的人也不一定就能做大事。所以管理者一定要明辨这两类人，让他们各司其职，分工协作，这样才能取得最大的利益。

第七，一定要耐心期待大器晚成的人。

有些人很有一些小聪明，往往能想出一些小点子把一些事情点缀得更为完美，这类人看上去思维敏捷，反应灵敏，也的确十分能讨人喜欢。但是也有另一些人，表面上看过去并不聪明，甚至有点傻的样子，却往往能大器晚成。

对于这类大智若愚的人，领导一定要有足够的耐心和信心来期待他做出大的成就来，决不能由于一时的无为而冷落他甚至遗弃他。因为这类人往往能预测未来，注重追求长远的利益，而既然是长远的利益，也就并非是一朝一夕所能达到的，必然是一场持久战。信任他并委以重任，领导就能取得最后的辉煌，而不致于让此类宝贵的人才如流星般陨落。

第八，轻易就断定没有一点问题的人是极不牢靠的人。

我们相信，无论大事小事，一定存在着各种复杂的问题，没有问题，事情也就不成其为事情了。做事情的实质也就是解决这个或那个问题。

如果一个人轻易就断定没有任何问题，这至少表明他对这件事看得还不够深入，或许还根本不了解。这种对事情简单化处理的草率作风也是极不牢靠的一种表现。如果让他来做一些重大的事情，那得到的也只能是一些无用的结果或根本不用做也能知道的结果，所以这种人说得虽然常常是豪情万丈并很鼓舞人心，但却不可轻易相信他，否则上当的只能是自己。

第九，切记有些小功劳的人并非都是同一种人。

管理者也许会很重视一些为公司做出巨大成绩的人，而忽视一些只有小成绩的人。其实在这些人当中，也是有不同的层次而要加以区分的。这当中的有些人的确是只能解决一些小问题，一旦碰到稍大一些的问题，则会束手无策。但是当中有一部分人，他们做出的贡献看似比较小，然而实质上解决的大都是一些还处于萌芽状态的小问题，这些小问题一旦变成大问题，那么就会对整个公司造成不可估量的损失。

所以这些人做的看似小功劳，实际上则不小，而且这也说明了这些人具有比较长远的眼光，做事情比较讲究预防性，管理者如果能把这些人从其中用敏锐的眼光分出来并委以大任的话，那么也可创造一笔不小的财富。

第十，拘泥于小节的人一般不会有什么大成就。

有句话叫“大行不拘小节”，做任何事情，有得必有失，其实就是要看利大还是利小。想取得一定的利益，必然要舍弃一部分小利，如果一个人总是在一些小节上争争吵吵，不愿放弃的话，那也就终难成其大业，只能在一个小圈子里兜来兜去，永远也无法脱身。

一个能赚大钱的人，首先应该是个肯花小钱的人，当然，这并不是说反对俭朴的作风，这里的小钱指的是花得有意义、有作用的小钱，如果连这点眼前的小利也要贪的话，那么可真是一叶障目不见泰山了。

第十一，轻易就许诺的人一般是不可靠的，万不可信任。

除非有很大的把握，一般人对任何事是不可能轻下重诺的。因为事情的发展往往不会以人的意志为转移，各种不可预料的情况都有可能出现。所以一个负责任的人并不一定会常常许诺，相反，正是由于他的责任心，使他作了全面而系统的考虑，也就越发不会轻易许诺。这样的人虽然很少保证，但却是可靠并且负责的，不要因为没有他们的保证书而不轻易许诺。这样的人虽然很少保证，但却是可靠并且负责的，不要因为没有他们的保证书而不委以重任，只要给予充分的信任，调动他们的积极性，事情多半就会成功。

而相反，有一类人随口就答应，表现得很自信，可到头来却不能完成使命，而且这种人也常常为自己轻易打下的包票找出各种理由来推诿塞责，对于这种轻诺又寡信的人，信任他就是一个巨大的错误。

第十二，说话很少但说的话很有分量的人定能担当大任。

口若悬河、滔滔不绝的人未必就是能担大任的人，而且这种人常常并没有什么真才实能，他们只能通过口头的表演来取信于人，抬高自己。

而真正有能力的人，只讲一些必要的言语，而且一开口就常常切中

问题的要害，这种人往往谨慎小心，没有草率的作风，观察问题也比较深入细致、客观全面，作出的决定也实际可靠，获得的成果也就实实在在。所谓的“真人不露相，露相非真人”讲的就是这种情况。

所以，一个管理者应该注意一些常常没有声音的人，因为往往他们的声音才是最有参考价值的。切不可被一些天花乱坠的言语所迷惑，这也是一个成功的管理者所应该具有的鉴别能力。

第十一章　职场中人，认清同事

在职场中，同事是不能选择的。与各类同事相处，首先对他们的性格特征、处事方式进行一次全面的了解是非常有必要的。那么，如何了解他们的性格呢？

同事相处中的注意事项

在与单位的同事相处中，常常会出现下面的一些情况。比如：别人的见解，别人的处理方法，每个人都会拿来与自己的作一比较，一旦认为别人的水平不如自己，处理事情的能力不如自己，就会产生不服气的心理。例如某人干得很出色，获得了上司的肯定与看重，则会令他人产生嫉妒之心，尽管许多人不会意识到这是嫉妒。在一些合资公司特别是外资公司里，追求工作成绩，希望赢得上司的好感，获得升迁，以及其他种种利害冲突，使得同事间存在着一种竞争关系，而这种竞争在很大程度上掺杂了个人感情、好恶、与上司的关系等等复杂因素。表面上大家同心同德，平平安安，和和气气，内心里却可能各打各的算盘。利害关系导致同事之间也可能和衷共济，也可能各自想各自的心事，因此关系免不了紧张。

既为同事，几乎天天在一起工作，低头不见抬头见，彼此之间会有各种各样鸡毛蒜皮的事情发生。各人的性格、脾气禀性、优点和缺点也暴露得比较明显。尤其每个人行为上的缺点和性格上的弱点暴露得多了，会引出各种各样的瓜葛、冲突。这种瓜葛和冲突有些是表面的，有些是背地里的；有些是公开的，有些是隐蔽的；有些是表现于外的，有些是潜伏的。种种的不愉快交织在一起，便会引发各种矛盾。

要学会与有棱角的同事相处。一位评论家强调：平时须与有癖性的

人交往以锻炼自己，使自己成为坚强的人。有癖性的人，全身上下都有棱角，刚开始与这样的人交往可能不习惯，会因与其棱角对抗而伤痕累累，但绝不可因此退却，否则便会失去锻炼自己的宝贵机会。要学会忍受，要喜爱那些有棱角的人。这样，不管遇到多么尖的棱角，也不会感到痛苦，甚至会觉得那是一种快感。这样，你便有可能成为圆满的人，有限的人生也能获得最大的愉悦。长期与有癖性的人交往，对方的棱角会融入你的体内，并渗入血液，由于体内吸收了异己的分子，则能感觉到自己变成了一个更有深度的人。在上班族的生涯中，不得不与形形色色的各种人物打交道，不要因对方是自己不喜欢的人，就厌恶他；不妨学习与这种人适当交往的办法，这样，自己也能渐渐地成长为有度量的人，而能在上班族的生涯中崭露头角。

打电话方式的性格色彩

利用电子设备进行人际关系的交流，已经是现代人不可或缺的沟通方式。由于它与面对面的沟通不同，所以我们可以从一些打电话的小习惯中归纳出人的心理。

一心二用型：与人通电话的同时还在进行一些琐碎的工作，如擦桌椅、整理文具等。这种人富有进取心，爱惜光阴，分秒必争。悠闲舒适型：通电话时舒服地坐着或躺着，一派悠闲自得的样子。这种人生性沉稳镇定，泰山崩于前而色不改。以笔代指型：习惯用铅笔或圆珠笔代替手指去拨号码的人，性格急躁，经常处于紧张状态，不让自己有片刻的休息。电线绕指型：打电话时不停地玩弄电话线的人，生性豁达，玩世不恭，天塌下来当棉被盖，知足地乐天知命。边走边谈型：通电话时从不坐定在同一地方，喜欢绕着室内踱步的人，好奇心重，喜欢新鲜事物，讨厌任何刻板的工作。以肩代手型：习惯把听筒夹在头和肩之间的人，生性谨慎，对任何事情必先考虑周详才作出决定，极少犯错。

信手涂鸦型：边与人讲电话时，边在纸张上信笔乱画的人，具有艺术才能和气质，想象力丰富但不切实际。天性乐观的个性，使他们经常可以轻易解决一切困难。

紧抓话筒型：通电话时紧紧握住话筒的人，生性外圆内方，表面看似怯懦温驯，实则个性坚毅，一旦下定决心，绝不轻易改变。平淡无奇型：无特殊习惯，一切动作均出于自然，这种人生性友善，富有自信心，对自己的生活操控自如，能屈能伸。

办公桌上的性格密码

办公室是员工工作的场所，内部都是与员工工作密切相关的陈设。由于每件陈设都融入了员工的喜好，所以在办公室里，每一个员工的办公桌都可以反映出这个人的性格特征。英国心理学医生斯弟恩教授在很多年前就开始研究办公环境与员工之间的关系。经过长期的实验和求证，他找出了内部陈设（如办公桌）与员工的性格之间千丝万缕的联系。

办公桌内部整洁的人，有很高的工作效率，是很出色的员工。他们严于律己，为着崇高的目标坚持不懈，特别珍惜时间，每段时间都有相应的工作，办事和工作都有条不紊。但他们适应能力较差，对于突如其来的变故常常应接不暇，手忙脚乱，有时候会乱了阵脚，发生错误。

办公桌里空空如也的人，通常是急性子，他们为了工作方便，免除工作中从办公桌里找资料的麻烦，常常把所需要的东西放在伸手可及的地方。他们通常很有事业心，一般都可以成为老板。为了工作其他的全然不顾，会把桌面弄得乱七八糟，不过有秘书小姐会帮他们收拾干净。

办公桌凌乱不堪的人，他们的办公桌里被塞得满满的，而且根本就不知道哪些文件是作废的，哪些文件是紧急的。他们温和善良，痛快直爽，办事干净利落，但做事往往没有计划，仓促应战，结果不佳；喜欢追求简单，不愿把事情规划得透不过气来，没有长远的眼光，但比一般人有较强的应变能力。

办公桌里放钞票的人，通常是对任何事情都要产生怀疑的人。他们不完全相信银行，所以不把所有的钞票都存入银行；对家庭也不放心，时刻担心被盗，但也会留一些钱用于日常生活需要；对工作地点也不放心，所以办公桌中要放一点钱。为了到哪里都有钱用，他们会在很多地方存放钞票。

办公桌里存放纪念物的人。办公桌里的物品琳琅满目，种类繁多，有儿时的玩具、情人的相片、老掉牙的首饰，甚至还有学生时代的舞会邀请函。他们不善于与外人打交道，也不愿意同外人有过多的接触，经常独来独往，但与故人联系得较为密切；靠着美好的回忆调剂生活和排遣孤独，常在夜深人静的时候独享愉悦；情感丰富，也较脆弱，很容易受到伤害。

看同事，需仔细

在现实生活中，每个人总是无时无刻不承受着来自各方面的威胁。这些威胁绝大多数是隐性的，都是你很难体察到的，而且多数来自于你的同事。许多同事对你的态度很和善，有说有笑，你甚至把他们当成了自己最亲近的人，把自己的所有情况，包括欢乐和悲伤，喜好和憎恶，都毫无保留地告诉了他们。但是，这些人往往并不会对你抱以真心。反而透彻明晰地了解你，而后洞悉你的弱点并作为打垮你的利器，从而把作为他们的潜在威胁的你清除掉，这才是他们的目的，所有的一切都是一个圈套。直到你被他们打得落花流水，地位全无，一直沉浸在畅想之中的你才会如梦初醒。

围绕在你周围的有很多人，都表现得对你非常友善，肝胆相照，并且信誓旦旦地要和你一起合作，共同创造一片新天地。而对这种情况，你也许会无所适从，因为你无法确定哪个是真的，哪个是假的。但是，如果你真正地观察体验，真假还是很容易鉴别出来的：

（1）对方在倾听你诉说的时候是报以真诚的同情和感慨呢，还是目光闪烁，有时出现若有所思的样子呢？如果是后者，那么对方很可能是一个居心叵测的人。当然，这需要你去仔细观察他的言行并注视他的眼睛。

（2）仔细地回想一下，当你有意无意地想结束自己的倾诉时，他是不是很巧妙地利用一些隐蔽性极强的问题重新打开了你的话匣子呢？而且，你随后所说的内容又恰恰是容易被别人利用的。

（3）如果你偶然得知有人总是在不经意之中向你所亲近的人打听一些有关于你的消息，那么你最好疏远他们。

（4）有些人笑容并不是很自然，而像是从脸皮上挤出来的。有时你觉得并没有丝毫可笑的地方，而对方却能够笑起来，这种人也要适当地多加小心。

（5）如果有些事你觉得实在忍不住，不吐不快，那么你要尽量找一个自己亲近的人诉说一番，比如你的父母、妻子或者孩子。这会缓解你心中的郁结，减少情绪上的大起大落。

面对同事的恭维要冷静

人的天性是喜欢听赞美和夸奖的，恭维赞美的话人人都喜欢听，就是你平时不喜欢的同事向你说好话时，你的心里也是由衷的喜悦，就会觉得他也变得不那么讨厌了。但当你受到来自别人的赞美时，不要忘乎所以、迷失方向，要小心同事不良的动机，小心他对你别有用心。

要分清赞美来自何方，欣赏者属于哪类。假如欣赏你的人是领导和资深的元老，这是非常令人高兴的。如果赞美和欣赏的话语来自平时有过节的人口中，那就要认真仔细地品味和分析了，要提高警惕性。

如果有一天某位同事对你非常信服，常常当众给你戴高帽子，声称“在我们公司里只有你可以胜任这项工作。果然不出我的所料，你把事情做得太棒了”或者说“你真有能力，无论什么事情交给你去做，里里外外的人都喜欢跟你合作，如果这件事交给别人去做，就不会有这样的好结果”。这些恭维的话不断向你飞来，这时你不要高兴得太早了，即使你确实如他所说的那样有才华，但这些话传到别人的耳朵里，却是会对你产生反感的。这时你应该仔细想想，这位同事当众夸你的目的是什么，如果他居心叵测，故意抬高你的功绩，制造你高不可攀的形象，让其他人看不顺眼，你就要对这种人小心提防。如果遇到这种情况，不妨公开说：“你过奖了，这件事让你去做，同样也可能干得非常出色，我跟你比，并没有太大区别。”或者是私下里告诫他：“多谢你的夸奖，不过我不太喜欢这样，以后请不要公开说赞扬我的话。”

常常有同事喜欢捉弄别人，所以，遇到别人恭维你，千万不要认真，当面对他不加理会。这样的同事常以声势取胜，你要头脑冷静，不被夸奖冲昏头脑。

处理信件折射出来的性格特征

在现代社会中，通信设施越来越先进，方便和快捷的通信方式在很多时候使很多人忘记了还有写信这么一回事儿，写信进行沟通和交流仿佛已是上个世纪很久远的事情了。但这是针对一部分人而言的，写信的联系方式虽然在今天已经不如以前了，但在一定范围内还普遍存在着，所以对于从处理信件来观察一个人还是有必要的。另外，随着科技的发展，很多人都上了网，到网上去交流，在网上发电子邮件其实也是写信

的一种方式。

一收到信就打开并在最短的时间内写好回信的人，他们的时间观念一般来说还是比较强的，希望尽快地把事情做好，然后去做其他的事情，同时也不希望对方等得太久。但也有一种情况是，他们只是在对信件的处理上表现得比较积极，因为写信的人是他比较重视的，但在其他方面则比较散漫和随便，得过且过就可以了。

接到信以后不打开信也不看就把它丢在一边不管，继续做其他的事情。这样的人，如果他不是存心不看信，就表明他的工作、学习、生活是很忙的，时间被安排得很紧。至于那些不是特别重要的信件，自然就会放在一边，等到时间充裕的时候再处理。当然，可能永远不会有处理的时间。

接到信以后，请别人代自己打开信件，这样的人对别人多是充满信任感的，否则不会让别人替自己打开信，毕竟信是属于比较私人化的东西。并且他们不擅长隐藏自我，可以将许多秘密说出来与他人共同分享。这种人自我意识比较强，人际关系不会太好。但总体来说还是比较不错，他们虽然比较以自我为中心，但还较慷慨，凭这一点可以使自己赢得他人的信任。

在接到信以后，先仔细地看完寄信人的地址以后，再打开信看信的内容。这样的人，生活态度多是比较严肃的，他们做事很有规则性，而且很彻底，要么不做，做一定要把它做得很好。

在接到信以后，进行一番选择，先把私人信件拣出来，看完以后再去处理其他的信件。这样的人多是感情比较细腻，而且特别重情谊的人。他们一般来说在性格上显得有些脆弱，需要得到别人的安慰和扶持，这也是他们对私人信件比较看重的一个非常重要的原因。

信箱总是满满的，从这一点就可以看出，其人际关系是相当不错的，有很多可以用写信的方式进行联系的朋友。这种人多属外向型，为人多比较随和亲切，能够关心人，为他人着想，所以很容易获得他人的信任和依赖，他们很满足于这种什么东西都有很多的良好感觉。

与信箱满满相对，信箱总是空空的人，性格是比较孤僻和内向的，不太容易与他人进行沟通和交流，心里有很多属于自己的隐私，但他们不会将这些说出来与他人分享。这样的人由于性格原因，注定自主意识

比较强，凡事不用征求其他人的意见就有自己的主张，常我行我素。他们常走极端，不是过分坚强，就是过分脆弱。

喜欢阅读垃圾信件的人，其好奇心是比较强烈的，他们希望能够接受一切自己感兴趣的东西。基于这一点，他们对新鲜事物的接受能力特别快。因为有些东西是比较无聊的，他们在看的时候，又练就了自己的忍耐力和宽容力。

与上一种人相反，见到垃圾信件就丢掉的人，他们在为人处世方面，都是比较小心和谨慎的，有自我防卫意识，不会轻易地相信某一个人。这一类型的人多少有些愤世嫉俗，所以显得不够圆滑和世故，所以人际关系会存在着一些不如意之处。

从接受表扬的态度看人

表扬是对成绩的肯定，表示大众接受他们的行为或某种观点，是人人都期望的一种外界反应，受到表扬的人往往会得到心灵上的愉悦和满足。有的人把表扬看得特别重，甚至胜过生命和财富；也有的人把表扬看得微不足道。因此，我们可以从一个人看待表扬的态度来观察他的内心世界。

危险处境考验的是一个人的勇气，功名利禄能够检验出一个人的德行，一个人的耐性可以从琐事缠身的时候看出来……而一个人在接受表扬的时候所产生的反应，将暴露出什么信息呢？

1．一听到表扬就面红耳赤

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，他们不仅对表扬很敏感，对批评也很敏感，更经受不起意外的打击；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。

2．一听到表扬就以为自己听错了

听到赞扬的话，他们会用一副非常惊喜的表情来表达自己的喜悦。他们憨厚淳朴，不喜欢与别人产生矛盾，经常以忍让来换取安宁；喜欢参加群体活动，交往过程中的大度和慷慨可以让他们与别人建立起良好的人际关系，他们与他人能够相处得非常融洽。

3．对表扬无动于衷

他们对表扬充耳不闻。他们在工作当中兢兢业业，不喜欢因为受到别人的注意而浪费时间和精力。他们顺其自然，不喜欢争强好胜；乐于奉献是对他们的高度评价，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。

4．听到表扬时也去表扬别人

听到别人的表扬，他们立刻会用相应的表扬话语回敬，让对方有被回报的感受；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，不愿欠他人的情。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念头。

5．听到表扬时极力否定

经常用诙谐的话语回敬别人的表扬，有时否定对自己的表扬。他们极其强调私人空间，不愿受到他人的干扰，将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一种手段，他们通常不会和别人建立起深厚的情谊。

6．乐于接受各种表扬

乐于接受表扬，并且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，胸怀坦荡，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，别人非常愿意和他们相处；慷慨大方，能够给予朋友及时有效的援助，和他们共渡难关。

7．从来不把表扬放在心上

别人的表扬从不被他们放在心上，他们根本没有心情为表扬浪费过多的时间，所以总是找其他的话语来改变话题。他们反应灵活、机智聪明而且才华横溢，富有眼光，既现实又干练。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，容易成就伟大的事业。

8．听到表扬时非常平和

对别人的表扬既不会沾沾自喜，也不会漠视不理，总是恰到好处地

表达出由衷的感谢。他们稳重踏实，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。

【关注公众号】:奥丁读书小站（**njdy668**）
1.每日发布新书可下载。公众号首页回复书名自动弹出下载地址。
2.首次关注，免费领取**16**本心里学系列，**10**本思维系列的电子书**,15**本沟通演讲口才系列，**20**本股票金融，**16**本纯英文系列，创业，网络，文学，哲学系以及纯英文系列等都可以在公众号上寻找。
3.我收藏了**10**万本以上的电子书，需要任何书都可以这公众号后台留言！看到第一时间必回！
4.也可以加微信【**209993658**】免费领取需要的电子书。
5.奥丁读书小站，一个提供各种免费电子版书籍的公众号，提供的书都绝对当得起你书架上的一席之地**!**总有些书是你一生中不想错过的！上千本电子书免费下载。