



微表情心理学

Micro-expression

读心识人准到骨子里

The secrets of reading character at sight

揭露最隐蔽的心理秘密，洞悉最微妙的情绪真相



[目录](#)

[导 读](#)

[引言 谁说成功无捷径](#)

[第1章 人人都可以是个性分析师](#)

[八种形体特征看对人](#)

[肤色中的心理学密码](#)

[体型中的性格心理学](#)

[胖子和瘦子](#)

[组织结构心理学](#)

[握手的学问](#)

[头型中的性格投影](#)

[第2章 面部微表情的真相](#)

[常见的面部表情](#)

[看脸先看额头](#)

[眉毛中的喜怒哀乐](#)

[眼睛是心灵的窗口](#)

[鼻子如何表达情绪](#)

[嘴巴不说的秘密](#)

[牙齿和下巴的“情绪](#)

[有关“笑”的心理学](#)

[第3章 身体微反应的秘密](#)

[双手能告诉你多少信息](#)

[最理想的拇指](#)

[手势观人](#)

[难以掩盖的紧张](#)

[走路怎样暴露你内心](#)

[五种站姿，简单阅人](#)

[坐姿出卖你的性格](#)

[不要轻视“触碰效用”的魔力](#)

[第4章 闻声识人参透话外之音](#)

[顺着声音走进人心](#)

[打招呼心理学](#)

[从谈话特点看透对手](#)

[话题怎样出卖人心](#)

[说话动作识人心](#)

[声音的微变化](#)

[看他怎么接受表扬](#)

[第5章 会说话的着装](#)
[服装中的色彩心理学](#)
[盖住大脑但盖不住思维的帽子](#)
[手表背后的天性](#)
[见证身份的手提包](#)
[从鞋子看穿人心](#)
[第6章 不懂微表情怎么混职场](#)
[选择适合自己的职业](#)
[掌握四分钟，搞定面试官](#)
[找对自己的位置](#)
[猜不透上司，忙到死也不讨好](#)
[看不懂同事，活该受排挤](#)
[领导看对人，下属才能做对事](#)
[搞不定对手，拿什么证明自己](#)
[第7章 男人和女人那点儿心思](#)
[妆容“化”出女人的内心](#)
[吸烟的女人](#)
[小饰品中的女人心](#)
[胡子的“自白”](#)
[领带中的男人心理学](#)
[“恋爱个性”的陷阱](#)
[你知道和不知道的两性心理](#)
[找合适的人结婚](#)
[四种男人要不得](#)
[结 语](#)
[让对的人做对的事](#)
[译者后记](#)

导 读

一本书读懂千人千面，一本书打遍职场情场。

这是一本让你欲罢不能的心理学读物，里面的每一章、每一节，甚至每一句话，都在告诉你如何才能获得成功。不要告诉我你不需要成功，或者不需要更成功，那样只会让你的不自信暴露无遗。

现代社会风起云涌，秩序之下，放眼皆是没有硝烟的战争。为什么每次谈判，你小心翼翼、如履薄冰，却仍在不知不觉中被人看穿？为什么每次约会，你都无法走进TA的大脑、弄清TA在想什么，最终不欢而散？为什么你明明很努力却得不到应有的赏识和回报，而那个比你“懒惰”的人却能步步高升？为什么你总是不知道自己为什么这样，或者为什么那样？

本书要告诉你的，就是关于这些“为什么”的真相，以及如何运用这些真相，使事业更成功，使人生更幸福。

本书关键词：微表情（Micro-expression）。

相信你对这个词并不陌生。从字面上解释，“微”即细微，“表情”即通过面部或姿势的变化表达内心的思想感情。需要强调的是——表情不仅仅是指面部表情，那样未免过于狭隘。

微表情是人类经过长期进化后遗传下来的，不受人的意识控制，因此也最能够体现一个人真实的内心世界。换句话说，微表情是由潜意识决定的，是谁都掩饰不了的思维真相。它常常掩藏在其他表情之下，而且稍纵即逝，只有10%的人能够捕捉到。它最短能持续0.04秒，但或许就是这烦人的0.04秒把你出卖了。

在美国，无论是国家安全还是司法系统，无论是医学临床还是政治选举，微表情的研究成果都得到了广泛的应用。很多训练有素的恐怖分子能轻易通过测谎仪的检测，但微表情却会将他们虚假的面具击得粉碎。

毋庸置疑，微表情是一门高端隐秘的心理学课程，本书作者以专业、严谨的心理学为基石，毫无保留地告诉你如何将这项高难度的“专业技术”化繁为简，并巧妙应用于日常生活和工作。

如果你是管理者，请认真读完这本书，因为它将告诉你如何更有效地带好一个团队；如果你是小员工，请务必掌握本书中的“技术”，因为这将是你成功的秘密武器；如果你是谈判者，请不要放过本书中的任何细节，因为你一定会用到！你不必做到精确地预测未来，但一定要掌握正确的分析原则，拥有高远的眼光和视野。

拿起这本书吧，在收到成效之前，它将是你的得力助手。

引言 谁说成功无捷径

这本书写给细心者、粗心者，以及一切渴望事业有成、生活幸福的人。

我深信，每个人都在教育或者被教育——你要成功。但现实却告诉我们：成功永远只属于一部分人。多年的咨询实战经验告诉我，很多人没有成功，不是因为缺乏目标，而是因为缺乏技巧。在进入主题之前，我想先谈谈成功的“技巧”。

成功的“技巧”

在很多人眼中，我曾经是一名成功的演员，如今是一名成功的职业分析师，也许将来我还会从事别的行业。在人生的每个阶段，我都会问自己：你认清自己了吗？你认清这份工作了吗？你认清你的周围了吗？这三个问题简单到不能再简单，但却很少有人能够真正想明白。接下来，我们就来谈谈这三个问题。

苏格拉底说：“认识你自己。”

不错，金钱、物质抑或权力，在这里都不是必要条件，成功的第一步是

认清自己和自己的工作。我之所以有今天，是因为我始终清楚自己想要干什么、适合干什么以及如何去实践。一个连自己性格如何、能力怎样都不知道的人，就像一只悲哀的无头苍蝇，只能四处碰壁，最终头破血流。

所罗门王说：“用你拥有的一切，去换取明了。”

在对自己和工作有了清醒的认识之后，我会动用所有经验和理性，去“明了”周围人，包括家人的态度、同事的性格、客户的心理，以及如何与他们建立良好的互动。一个人成功与否，很大程度上取决于他能否与周围人和谐相处。

如果你分析过历史上的伟人或成功者，你就会发现，他们至少具备以下两个特点中的一个：第一，确定了与自己的志趣和才能相吻合的人生目标，并且坚定地实践；第二，有一双敏锐的识人之眼，善于鉴定他人。

这就是我一开始就说过的成功的“技巧”。本书要告诉你的，就是这些“技巧”的基本原理和操作方法。

当然，要掌握认清自己和认清他人的这些“技巧”并不是一件轻而易举的事，因为人类太善于欺骗和伪装。我们总是说着言不由衷的话，做着不情不愿的事，快乐的时候可以假装难过，痛苦的时候又故意表现得很淡定。有时候我们连自己在想什么都弄不清，更别说弄清别人在想什么！

值得庆幸的是，上帝在创造人类的时候，在每个人的身体上都留下了只属于某个人的“线索”。只要掌握这些“线索”，顺藤摸瓜，就能洞悉一个人的内心世界，看到一个真实的TA，那么接下来的一切也就顺理成章了。

多年前，一位工匠带着他年仅14岁的孩子来到我的办公室：“巴尔肯先生，我想请你帮忙分析一下，这孩子做木匠怎么样。他的手非常灵巧，有时整天都在削东西，而且非常投入。我在想是否让他停学，现在就开始跟我学做木工。我相信，他会成为一个出色的木匠的，每天能赚8美金。”

我很认真地看着那个孩子，并和他进行了简单的寒暄。然后我对那个父亲说：“是的，这孩子非常有爱心，不是单对木头，而是对整个世界。如果我没猜错，他一定很喜欢帮助别人吧？这样一个富有同情心而又双

手灵巧的孩子，如果就此停学，成为一个每天赚8美金的木匠，未免大材小用了。我的建议是送他去医学院吧，专攻外科手术，让他既能帮助别人，也能充分实现自我价值。相信我，他会快乐的，而且，每天不会只赚8美金。”

那位亲切和蔼的木匠父亲最后听从了我的建议，而那个孩子也不负所望，以优异的成绩从医学院毕业，现在是一名杰出的医生。

我会建议让这个孩子去学外科手术，就是运用了本书的关键知识——抓住上帝留在他身上的“线索”。没错，透过这些细微的“线索”，我看到了他身上散发着一种比单纯的机械天才更宝贵的东西。

或许对很多读者而言，这样讲有点儿抽象。具体说来，就是一个人的外貌、声音、举止，与一个人的内心有着千丝万缕的联系。

从事演艺事业期间，我每天都要接触各色各样的人（当然，现在更是如此），我的兴趣之一就是通过观察一个人的外在表现来推断其性格特点、职业类型、家庭状况、即时心情、是否在说谎，等等。我发现，对方越有学识、越有成就、越有地位，和他们交流就越有意思，因为他们和我一样，随时都在捕捉那些细微的表情，如果我不能先发制人，就有被人识破的危险——你知道，就算我阅人无数，也无法做到完全控制自己的细微表情。

表情——静态的表情（如体型、肤色、骨骼等）和动态的表情（面部表情、声音、手脚的动作等）共同组成了一个完整的体系，其包含的信息量庞大而复杂，但其实际操作起来很简单，而且行之有效。在接下来的各章中，我会将这个看似复杂的体系具体化，让你在最短的时间里掌握这门“技术”，走上通往成功和幸福的捷径。

找对自己的路

一个人，无论他多么睿智、多么谦卑，多么使人觉得可望而不可即，在别人眼中，一定有自以为是的时候。最显而易见的例子是，我们总是有意无意地以自己的思维、立场去衡量另一个人的思想或行为。于是就出现了诸如此类的疑惑：为什么他要这么做？他究竟在想什么？或者诸如此类的牢骚：他简直就是奇葩！我真是受不了他了！

我的工作就是帮助人们解答这些疑惑，抚平这些牢骚。

半年前，一位先生来找我。他说他有一家百货商店。他希望儿子汤姆能接班，于是就把儿子送去学习商业管理。但汤姆只对服装设计感兴趣，对各种布料爱不释手，还画了很多设计图。当汤姆把自己想去夜校学习服装设计的想法说出来时，那位先生怒火中烧。他无法理解儿子为什么放着现成的百货商店不要，非去学没出息的服装设计！

年轻的汤姆遗传了父亲的固执，他坚持一边在百货商店工作，一边去读夜校。

“巴尔肯先生，你一定能理解我的苦心，我对他寄予厚望。这三年，他白天在商店工作，晚上坚持去上那个夜校。他现在居然跟我说，他已经找到了另外一份工作，是在一个什么丝织厂做设计师……哦，天哪！我真的不知道他究竟在想什么！”

我给他倒了杯水，问道：“那么你今天来，是希望我告诉你他在想什么？”

“是的。你也知道，现在经济不景气，我需要他的帮助。这孩子很能干，可是我劝不动他。所以，巴尔肯先生，只能请你帮忙，看看这孩子究竟适合做什么。我担心他只是陷在自己的想象里，浪费了大好时光。”说着，他把汤姆的几张照片递给我，“我知道，你看人一向很准。”

从照片上看，汤姆是个十分俊俏的青年。他的皮肤不错，发达的肌肉包着骨骼，看起来充满创造力；他的前额平坦，脑门高而宽，鼻子挺直而稍尖，很有艺术感。

“真是个有活力的小伙子，你想让他接管商店？”

“是的。这孩子很有想法，他知道怎样摆放物品能更好地吸引顾客，对包装纸的选择也很有见地。所以只要他愿意，他一定能把我的商店做得有声有色。可是他却说在店里工作并不快乐……”

这就是矛盾所在：一个充满艺术创造力、有理想的孩子，和一个虽然知道孩子有才能却不知道其才能究竟在哪方面的父亲。

这种矛盾如果解决不好，往往出现两种结果：第一，孩子的反叛超过父母的期盼，从而孤独地走上追求自我的道路；第二，孩子选择顺从父母，在另一个与自己格格不入的领域挥汗如雨。无论哪一种结果，我相信，都不是你愿意看到的。

很多年前，我举办过一次小型的家庭宴会。有人提议玩一个小游戏：每个人用几句话概括自己的经历，甚至可以在死后将其刻在墓碑上。大家写完之后互相传阅。其中有一个年轻人写的内容使我至今难忘。他只画了三个标点符号：一个破折号“——”，一个惊叹号“！”，一个句号“。”。我不解。他凄然答道：“一阵横冲直撞，落得伤心自叹，最后默默终了。”

我敢说，这是绝大多数人一生的写照。

成功和幸福需要摸索，问题是，你花了多少时间和精力来“摸索”？我们允许挫折和失败，也允许在一定程度上重新来过。但是如果你还想在有生之年到达成功和幸福的彼岸，那么请务必缩短“摸索”的时间。

赢家之所以会赢，是因为他们能在最短的时间内找对路，然后坚定不移地一路走到底。这就涉及个性分析和职业指导的问题，也回到了我前文所举的汤姆的例子。

我不希望看到一个有着卓越天分的设计师被埋在喧闹的金钱堆里，于是对那位父亲说：“通过你的描述和这些照片，我看到了艺术的火花。如果你相信我，就给汤姆信心，让他走出属于自己的路。”

那位父亲虽然脾气比较暴躁，但听了我的话，答应和儿子达成协议：如果两年内汤姆在服装设计上无所成就，就回商店帮忙。

汤姆无疑是幸运的，尽管在这种幸运降临之前，他也走了不少铺满荆棘的路。一个月前，我见到了汤姆。他已经是那家丝织厂的设计部主管，手下有五六位设计师，他还负责和其他公司的合作与谈判。所以他是专门来跟我求教“看人”的技巧的。

第1章人人都可以是个性分析师

八种形体特征看对人

我们处在这个错综复杂的社会中，每天都要和不同的人打交道，其中有很多人是我们之前没有接触过的，这就需要在交往过程中保持谨慎，同时动用一切思维和方法，在最短的时间内探知对方的性格特征、心理盘算。只有这样，才能在接下来的较量中占得先机，掌握主动权，引导整场心理战，使自己立于不败之地。

地质学家看一块岩石，就能讲出一个生动的地球故事；植物学家看一株花草，就能写出一篇有趣的植物志；天文学家用100英尺长的望远镜与分光镜观测距离地球上百万光年的星球，然后通过计算其大小、速度、构造、化学成分等，就能完成一部科学论著。看人和观察一块岩石、一株花草、一颗星球一样，需要理论的指导和实践的检验。

看人，对象是“人”，关键在于“看”。作为父母和教师，如何发掘孩子的潜能，正确引导孩子发挥潜能？作为领导，如何发现下属的特点并积极引导，使其转化为工作效率？作为下属，如何洞悉上司的心思，圆满完成工作任务？作为谈判者，如何探知对手的心理，走进敌人的大脑？作为经营者，如何看破消费者的内心，把消费欲望变成营业收入？

你首先需要成为一名个性分析师——注意我的用词，是“个性分析师”，而不是“性格分析师”，尽管很多人都称我为“性格分析师”，但你知道，我的工作并不仅仅是分析一个人的“性格”。

或许在很多人看来，“分析师”是一种专业，但说白了，无非就是在“看”的基础上，利用一些科学知识和实验数据进行分析或预测。相信我，只要知道一些标准，掌握一点儿“技术”，人人都可以是个性分析师。

看人的第一步，是通过一个人的外在表现直观地进行判断。总体上说，人在形体上有八种特征，这些显而易见的外在特征隐藏了一个人的性格、生活方式、思维习惯、优点和缺点等内在密码。这八种形体特征具体如下——

一、**人体的颜色**，包括皮肤、头发、眼睛、胡须等的颜色。有的人金发碧眼白皮肤，有的人黑发黑眼黄皮肤。颜色不同，性格、身体、智力等各方面均有差别。

二、**体型差异**。有人高大壮硕，有人小巧精干。从整体上来说，东方人和西方人在身材上也有着明显的不同。

三、**毛发、皮肤与面貌等人体组织**。有些人毛发柔软，皮肤细嫩；有些人毛发干枯，皮肤粗糙。这里既有天生的遗传因素，也有后天的环境因素，因而能很好地反映一个人的生活习惯、兴趣爱好、价值取向等。

四、**人体结构**。一个人的身体构造和他的生存方式息息相关。一般说来，思想家型的人有智慧、有计划、创造力强，善于分析推理；实干家型的人习惯用身体去实现思想家型的人制订的计划；管理者型的人有魄力，常常对前两种类型的人予以帮助并监督。

五、**人的面部特征**，包括前额、眼、鼻、嘴、下巴等部位。这些部位的形状、动作，都在暗示着一个人的内心。

六、**肌肉的松紧与骨骼的韧性**。这一点也很好理解，一个人握手时是强劲有力还是绵软无力，身体柔韧性是好是差，都在提示着这个人适合做什么、喜欢做什么。

七、**身体各部分的大小比例**。如果你对此加以研究，会有许多有趣的发现。

八、**动作和声音**。身体语言中最有动感和质感的，就是一个人的动作和声音。对方的走姿、坐姿、握手方式、语音语调，都在向你传达他的思想和欲望。但是你要学会分辨，哪些是对方刻意为之的，哪些是自然流露的。避开对方给你设下的圈套，抓住那些转瞬即逝的细微变化，成功就是你的。

每个人都有一扇属于自己的门，你想走进别人的内心深处，看清别人的思维真相，关键在于找对钥匙。这八种“身体语言”就是你打开他人心门的金钥匙，也是你走向成功和幸福的金钥匙。

肤色中的心理学密码

根据体形特征、肤色等差异，全世界的人种大致可以分为三类：黄色人

种（蒙古人种）、白色人种（高加索人种）、黑色人种（尼格罗人种）。

根据已有的科学资料和学说，我们的祖先最初生活在赤道附近的热带和亚热带地区。为了抵御强烈的紫外线，大自然赋予了他们黑色素，因此他们拥有褐色的皮肤和眼睛。后来，他们发现了火，完成了一个伟大的飞跃。他们中的一部分开始了征服世界的旅途。他们跋山涉水，从温暖的南方漫游到了寒冷的北方，在迁徙途中，他们不断改变自己，以适应变化中的环境。北方或天寒地冻，或阴暗多雨，和赤道附近地区相比，阳光明显减少，因此他们身体中的黑色素日减，皮肤和眼睛的颜色也渐渐变浅。

为了生存，生活在寒冷北部地区的祖先们必须与恶劣的环境作斗争，通过与别的部族打仗获得渔猎场所，经年累月，他们形成了竞争意识强、重视物质、勇于挑战、目光敏锐等特点。而与此相对，生活在南方的祖先们则更坚忍、脚踏实地，也没有那么争强好斗。

因此，肤色和性格的内在联系是祖先们适应自然环境的结果。在现代化的今天，不同肤色的人能同时出现在一个地方，信息和文化的交流早已打破地域的限制，但这种传承了几十万年、甚至上百万年的联系并不会完全消失。

根据海克尔[① 海克尔（1834~1919年），德国生物学家、博物学家，也是达尔文进化论的捍卫者和传播者。

]①的理论，人的皮肤可以分为两大类：深色皮肤和浅色皮肤。在西方，黄色人种和黑色人种都被认为是深肤色人。再往细了说，无论是在深肤色人还是浅肤色人之中，仍有深肤色人和浅肤色人之分，而我上面提到的理论仍然适用。

五年前的一个冬天，一位汽车公司的老板带着一对年轻的双胞胎技术员来见我。

老板告诉我：“他们都是我所挚爱的人，我希望他们积极向上。老实说，我并不担心哥哥，可是弟弟真叫我头疼。他们一起长大，一起学习，都很聪明，为什么弟弟就不能像哥哥那样老实地待在车间里呢？巴尔肯先生，你有好的建议吗？”

我把兄弟俩从接待室叫进办公室。他们简直就是一个模子里刻出来的，金色的头发，浅灰色的眼睛，连眉毛都很像。不过我一眼就看出了谁是哥哥，谁是弟弟。因为他们的肤色有所不同。我对肤色稍深的年轻人说：“小伙子，我看得出你比较喜欢户外活动，不喜欢那些机器，是吗？”

小伙子先是很惊讶，然后耸了耸肩说：“是的，先生，我讨厌整天待在组装间里，每天干同一件事，我简直要疯了！”

我又对肤色稍浅的年轻人说：“你呢？我看你并不讨厌那些机器。”

“我觉得尝试着把螺丝拧得更紧、更快，是一件十分有趣的事，而且，我还可以和同事们分享经验。”

之后，我对那个老板说：“老兄，你的两个技术员都很有才干，只要用对地方，加以引导和磨炼，将来一定会有所成就的。既然你那么担心弟弟，不妨给他换一个岗位吧。让他去介绍新车，或者做个巡视指导员，凭他对车的了解，他一定能胜任的。对他而言，单调的工作简直就是毒药。”

现在，兄弟俩一个是组装部总监，一个是销售部总监。这就是“肤色心理学”在现实生活中的简单应用。

体型中的性格心理学

一艘横渡大西洋的巨轮启动了，速度之缓慢，甚至使人难以察觉。然后，它渐渐加速，越来越快。当它全速前进时，无论掌舵者技术多么娴熟，都不可能使其突然转弯或停下，不像巨轮旁边的小拖船那么容易操作。同样的道理，火车一旦加速前进，想要停下来就需要花较多的时间来制动。宣传小汽车的广告常用的夸赞词是“便捷灵敏”，但我从没见过谁用这四个字去形容一辆载重12吨的大卡车。

这就是“大”和“小”最简单的区别。

或许你会感到疑惑——这和本书的主旨有什么关系吗？没错，我接下来

要说的，就是体型中的性格心理学。上面所说的“太”和“小”的理论，也适用于人。简单说来，就是一个体型庞大的人反应会相对迟缓，而一个小巧的人则反应相对灵敏。

首次将体型与性格心理学联系起来的，是德国精神病医生克雷奇米尔。他确定了四种基本体型：矮胖型、瘦长型、强壮型、发育异常型。

克雷奇米尔通过大量临床研究指出，体型不同的人，性格和易患病症也不尽相同，并对此进行了概括和总结。

克雷奇米尔的理论：体型和性格、易患病症的对应关系

基本体型

性格特征

易患病症

矮胖型

具有狂躁气质；躁狂抑郁症

躁狂抑郁症、高血压、高血糖

瘦长型

具有分裂气质；内向、顺从、胆小、害羞、偏执

精神分裂症，趋向自我封闭

强壮型

具有黏着气质；有冲动性行为，心理无常、无序

癫痫病

发育异常性

具有抑郁气质；软弱、极端封闭

抑郁症

美国医生谢尔登继承并发展了克雷奇米尔的理论。他提出了三种体型，并分析了相对的性格类型，具体如下表所示：

谢尔登的理论：体型和性格的关系研究

体型

体型特征

性格类型

内胚层型

柔软、丰满、消化器官发达

内脏优势型：悠闲、好吃、行动缓慢、喜社交、宽宏大量；心理特点为平和、善解人意

中胚层型

肌肉发达、强壮有力

身体紧张型：自信、大胆、健壮、精力充沛、冒险冲动；心理特点为任性刚愎

外胚层型

瘦长、虚弱、神经系统敏感

大脑紧张型：内向、拘谨，不善社交，对工作热心负责，爱好艺术；心理特点为懦弱、稳重有余

或许你会觉得以上理论过于专业，但如果放到日常生活中，其实不难理解。

一个身材高大的人想要将身心全部唤起，并真正愤怒起来，是一件非常困难的事。因为这需要消耗大量的时间和体力，才能使其笨重的身躯发生变化，更不用说在短时间内就形成高度紧张的愤怒情绪。所以，身躯庞大的人大多比较温和，能较好地控制情绪，而且稳定性较好。加利福尼亚大学的保罗博士曾对80名体重超过200磅[① 磅：英美制重量单位，1磅约合0.45千克。

]①的人进行追踪调查，结果显示，68人喜欢安逸舒适的生活，只有4人愿意尝试充满刺激的生活。与此相对，身材小巧的人容易冲动和兴奋，同时也具有更强大的忍耐力与爆发力。许多举世瞩目的成功者都不是大块头，例如拿破仑——谁能想象他五尺二寸[② 五尺二寸：按照旧法文的记载，拿破仑的实际身高约为157.5厘米。

]②的身体居然能爆发出席卷欧洲的惊人能量！

因此，如果你是领导者，一定要记住：不要让你的大块头下属去做那些需要快速反应、高度灵巧的工作，因为他们中的大部分都会让你失望；也不要强迫那些矮小精干的下属去做需要耐心的慢活，因为他们同样会让你失望。

总之，身体是情感的镜子，并且是一面有着记忆储存功能的镜子。你的每一次喜怒哀乐，都会在身体的各个部分留下轻微的痕迹；当你不断重复某种情绪时，属于这种情绪的痕迹就会加深，直至成为你的标签。你会发现，喜欢皱眉的人眉间距离会比较窄，喜欢怒目而视的人眼珠容易突出，经常开怀大笑的人脸颊上的肉比较发达……尽管每个人都有多种情绪，但仍可以根据一个人占主导地位的情绪对其性格进行大致归类。

“体型论”的研究和发展为心理学增添了引人注目的一笔，尽管存在一些

弊病，例如，体型的胖瘦可能会随着环境、年龄的变化而变化，但毋庸置疑的是，将不具形体的个性心理用体型这把“尺子”来测量，的确是一种化繁为简的做法。而且，从大量事实来看，某种体型的人确实容易形成某种个性品质和特征。只要不是机械地套用，借助“体型论”对心理进行粗略观察和初步判断，还是非常有效的。

胖子和瘦子

假如你是一位漫画家，要画一个生活安逸、衣食讲究的人，相信你的脑海中首先蹦出来的人物形象应该不会是瘦骨嶙峋的，对吧？下面我们就来探讨一下胖子的“生活哲学”。

英国小说家狄更斯笔下最典型的旅馆老板是个胖子；莎士比亚曾描写过一位声音洪亮、喜欢喝酒、女人缘很好的人，那也是个胖子；有些漫画家讽刺那些股市大鳄时选择的主人公往往是胖子。如果你仔细观察，就不难发现，胖子的数量在金融界、政界不可小觑。

一般说来，我们把胖子归为活力型的人。这里所说的“活力”是指人体内蕴藏的潜在能力与复原能力，是静态的，和运动型的人所表现出来的活力有所不同。和胖子在一起，你很少会感到紧张，因为他们庞大的身躯和平和的心性会给你安全感。

胖子往往被贴上“享乐”、“懒惰”、“贪吃”等标签，而他们的优点也是显而易见的，例如和气、亲切、幽默，等等。大多数胖子都是热情活泼的，喜好社交，容易被周围人理解和接受，属于受欢迎的人群。胖子在很多方面都具有良好的自制力，但面对美食就会完全失去抵抗力。他们还有一个叫人头疼的缺点就是不爱运动——更准确地说是不爱动。另外，由于他们自我评价过高，喜欢多管闲事，会被某些人讨厌，但这并不影响他们良好的人际关系。

很多胖子天生就具有领导才能。前面已经说过，大块头反应比较迟钝，但也正因为如此，他们不喜欢凡事都亲力亲为，而是尽量交给别人去做。他们既不像智慧型的人那样总是处于神经极度紧张的状态，也不像好动型的人那样让身体得不到休息，因此能够成为领导者。很多胖子智力超群、品性正直，能成为理想的公证人、评论员或者裁判者。

和胖子相反，瘦子敏感、纤弱、警觉。和越瘦的人在一起，你就越会感到紧张和压抑。有的瘦子很内向，文静真诚而又有些神经质，不太容易相处。他们情绪不稳定，容易焦虑，但拥有承担一切的勇气。如果你的朋友是瘦子，请务必遵守自己对他的承诺；如果你的上司是瘦子，那就要努力做好他交给你的任务。他们是那种“要么不做，做了就要最好”的个性，追求完美。

组织结构心理学

从前有一位王子，他想找一位真正的公主结婚。他走遍了世界，想要寻找到一位真正的公主，但总是碰到一些障碍。公主倒有的是，但王子无法判断她们究竟是不是真正的公主，因为她们总有一些地方不太对劲。最后，王子只好回家来，心里很不快活，因为他是多么渴望得到一位真正的公主啊。

有一天晚上，忽然下起了一阵可怕的暴风雨，天空在打雷，在下雨，真使人害怕。这时，有人敲门，老国王去开门。

站在门外的姑娘说自己是一位公主。可是，天哪！经过了风吹雨打之后，她的样子真难看！水沿着她的头发和衣服向下流，流进鞋子，又从脚跟处流出来。

老皇后心想：“没关系，我们马上就可以知道。”她走进卧室，把所有的被褥搬开，在床上放了一粒豌豆。她取出二十张垫子压在豌豆上，然后又在垫子上放了二十床鸭绒被。

这位公主夜里就睡在这些东西上面。

早晨，大家问：“亲爱的公主，昨晚睡得怎么样？”

“啊，一点儿也不舒服！”公主说，“我差不多整夜都没有合眼！天知道床下有什么东西硌着我了，很硬，真是太可怕了！”

现在大家都知道了，她的确是一位真正的公主。因为她连压在二十层床垫子和二十床鸭绒被下面的一粒豌豆都能感得觉出来！除了真正的公主，谁会有这么娇嫩的皮肤呢？

相信大家对这个童话故事都不陌生。我不是童话大师，讲这个故事，只是为了引出接下来的话题——人体组织结构心理学，通俗地说，就是根据毛发、肌肉、皮肤等的粗细来看穿一个人。听起来似乎不可思议。简单说来，人体组织结构可以分为粗壮型和纤细型。

（一）粗壮型

表情特征：形体粗大、头发粗硬，嗓音深沉浑厚。

心理特征：粗糙、大胆、爽快。

行为特征：鲁莽、健壮有力。

当然，他们也很聪明，富有同情心，而且充满幻想。大雕刻家罗丹就是粗壮型的人，其杰作《思想者》表现了他的雄壮有力。

粗壮型的人对细节并不十分在意，穿着、发型、指甲，都不是他们关注的对象。他们常常无视场合，或开怀大笑，或直言不讳，甚至说些粗野的笑话。他们爱和同样是粗壮型的人交朋友，并表现出领导者的魄力。曾经的纽约市市长拉戈狄亚就是一个具有代表性的人物。他握紧双拳、勇敢善战的形象深入人心。列宁是平民领袖的典范，他身体粗壮，不拘小节，那些从俄国各地来的农民第一眼看见他时都惊讶地说：“哇，他长得跟我们一样！”

不要让一个火车司机去绣花，也不要让一个诗人去摇煤球。这是作为领导者必须具备的识人之术。作为一个领导者，带领下属走向成功，才是体现其价值和能力的最有效说服力。

（二）纤细型

表情特征：轮廓柔美、皮肤细腻、头发细柔、声音轻柔悦耳。

心理特征：细腻、讲究。

行为特征：温和。

纤细型的人非常爱美，那些精致、灵巧、理想化的东西，都是他们所追求的。也许他们的收入只够喝啤酒，但他们偏偏长了一张喝香槟的嘴。他们难以在艰苦的环境中找到快乐，所以你很难在制砖厂、铁矿、屠场、炼钢厂看到他们的身影。

他们注重生活品质。面对一双80美元的皮鞋和一双20美元的皮鞋，他们中的绝大部分都会选择前者，即使腰包并不充足。因此，一个聪明的售货员，要抓住这类顾客的心，只需告诉他们：“虽然价钱贵了点，但这绝对是货真价实的真皮，还有这鞋底的设计，非常舒适。哦，这鞋穿在您脚上真是太完美了。相信我，您需要它。”

注意观察，你会发现一个有趣的现象：纤细型的人往往聚集在环境文雅的场所，比如交响乐演奏会、社交舞会、歌剧公演，等等。他们喜欢和彬彬有礼、温文尔雅的人交往。和纤细型的人相处，就像对待一件精美的艺术品，你需要调动所有的学识、幽默、品位、艺术细胞，否则很难取悦他们。所以如果你心仪的女孩有着精致的面庞、小巧的手脚、丝般柔顺的头发，那么请留意以下几点：

（1）不要对她大吼大叫；

（2）不要衣冠不整地出现在她面前；

（3）相比那些低俗却有趣的街头艺术，她或许更喜欢高雅的音乐会；

（4）带她去氛围好的餐厅，因为她不在乎饭菜是否足量，她在乎的是柔美的光线、优雅的音乐、闪光的银器、洁白的桌布，以及你的轻声软语。

注意：以上几点同样适用于商业谈判、寻求合作、人际交往、企业管理，以及一切需要你 and 外界发生关系的场合。

总之，从皮肤、头发、语音等人体组织去判断一个人的性格，揣摩一个人的心理，绝不是无稽之谈。关键在于，你是否拥有魔鬼的眼睛！

握手的学问

每当认识一个新朋友，我就会马上与之握手。这不仅是出于习惯性的礼貌，也是因为我有一种急切的愿望——刚刚我已经介绍过，人体组织的粗细能够反映一个人的内在性格。而通过握手，能够非常直观地感受到对方的肌肉松紧和骨骼软硬。

根据我之前所说的理论，结合我接触的人，大致可以得出以下结论——

肌肉和骨骼都非常柔软的人，往往多才多艺，容易被感动。他们性格柔顺，但缺乏创造力和忍耐力，而且为了满足自己的理想主义，有时会比较奢侈。如果是男性，可能会给人懦弱无能的感觉。所以他们不适合做需要承受高压力的工作。

肌肉绵软但骨骼较硬的人，难以胜任繁杂的工作。他们天生比较忧郁，在极端的情况下，可能成为抑郁症患者。

肌肉和骨骼都带有韧劲的人很乐观，他们热情而坚强，活泼而上进——我们应该庆幸，社会上大多数人都属于这一类。他们无疑是可爱的，但也不是十全十美的。他们性格上最大的弱点是善变，甚至有时候会做出令自己都摸不着头脑的决定和事情。

肌肉和骨骼十分坚硬的人一般很坚决，做事有毅力，勤劳而实在，但容易趋向固执，而且比较保守。

在这里，我想提前说一点儿职场实用心理学方面的知识和技巧。

心理学的研究表明，在职场上，初次见面时给人留下“能干”的印象是很重要的，尤其是在面试、谈判中，“能干”的人往往获得更多的机会。想要使人觉得你“能干”，有一个不能忽视的细节就是握手。

握手是一种有意识的行为，即使你骨骼和肌肉组织比较软，性格比较弱，但如果在握手时加大力度，仍能让对方感受到你的决心和诚意。相反，如果握手的时候绵软无力，那么你很有可能要面临碰壁。

头型中的性格投影

头颅骨的形状与个性特点存在着某些天然的联系。

以动物为例，狮子和老虎头颅骨较宽，而麋鹿和长颈鹿的头颅骨则相对较窄，对应到个性上，前者凶猛，后者温驯；头颅骨较宽的老鹰、鹫子、兀鹰都是猎杀者，而头颅骨较窄的鸠、鸡则往往是被猎杀者。

同样的道理，一个人头颅骨的形状，在一定程度上反映了这个人的心理特点。人类学家通过研究人类的头颅骨，能够判断出一个人的种族、性别、个性、特长等信息。他们还发现，希腊人、意大利人、德国人的头颅骨较长，亚洲人的头颅骨则普遍较宽，西西里人的头颅骨较窄小，瑞典人和苏格兰人的头颅骨多是方的。当然，作为没有特异功能的普通人，我们无法直接看到某个人头颅骨，所以只能借助其外在表现，即头部形状来判断，也就是指耳朵及眉眼以上的部分。

在日常生活和工作中，能否在看人的第一眼就洞悉其心理，是你通向成功的关键所在。在本章的最后，就一个人的头部形状与其心理特点之间的关系，做一些细致的分析。

（一）宽型头

以两耳上端部位为基准，用曲度尺测量，左右宽度在六寸半及以上。

如果你的对手是个头部形状较宽的人，那么请务必打起十二分的精神，因为他是一名不折不扣的战士。他精力富足，激进好斗，每一个眼神都闪射着强劲有力的光芒。和这样的人过招，千万不能硬碰硬，那样只会让你自己灰头土脸。想要打赢宽型头的对手，最有效的方法是以退为进。这些人还有一个致命的弱点，那就是贪心不足，因此适当的利诱将会是你另一件有力武器。

（二）窄型头

以两耳上端部位为基准，用曲度尺测量，左右宽度不足六寸半。

这些人天生就是外交家、说客，他们态度谦和，耐心而不乏机警应变之能。和他们交手，你不需要戒备太多，也不能操之过急，最有效的方式就是聆听——从他们滔滔不绝的谈话中，判断其心中所想。

（三）高型头

以两耳上端部位为基准，至头顶，长度为五寸八及以上。

头高心境也高，这些人有远大的抱负，有坚强的意志，为人正直，积极乐观，同时也是野心家，而强大的自尊心则是他们的致命伤。许多教育家、传教士、社会服务者、政治家、法官都具有较高的头型。想要打败这样的对手，你必须拥有更高的心境和追求，如果你做不到，那么请保持微笑和沉默。

如果你是管理者，遇到高型头的下属，请务必留意他的发展，因为他的骨子里已经播下了成功的种子，他缺的或许就是你适时的浇灌。

（四）低型头

以两耳上端部位为基准，至头顶，长度不足五寸八。

低型头的人是实干家，他们也有自己的理想，但比较偏向于物质，喜欢实际的东西。和这样的人在一起，你不会有太大的压力，因为打败他们不需要多少智慧和手段，只需要现实一点的利益。当然，如果你想和他们做朋友，记住收放有度，因为这些人往往比较自私，你的付出未必会得到回报。

（五）长型头

前额眉眼中间起，过头顶至后脑勺，长度为七寸六及以上。

如果你的孩子是长型头的人，那么我敢保证，他总会有一些稀奇古怪的问题把你弄得头昏脑胀。比如，他喜欢问——“明年夏天我们去哪里玩？”“我长大了做什么好？”

没错，相比眼前的一切，他们更愿意把目光放在长远的未来。在工作上，和这样的人洽谈，你需要拟定长期的计划，制定精密的预算，否则休想得到他们的支援。在生活上，他们擅长交际，也喜欢群居，因此十分顾家。

一个明智的领导懂得把长型头的员工安排在社交职位上，以充分发挥其

社会天性。

（六）短型头

前额眉眼中间起，过头顶至后脑勺，长度不足七寸六。

短型头的人缺乏专一的精神，也不喜欢社交，他们只对自己感兴趣。他们往往拥有不凡的才艺，但却没有远大的目标。如果你的竞争对手属于此类人，你一定要沉得住气，从长远着手，否则很有可能被打败。

从后边看，如果一个人的头部短而呈现圆形，没有棱角，那么你心里要有数，这个人很有可能喜欢投机取巧，也热衷于赌博或冒险。如果他的后脑勺是方的，则表明其比较谨慎，甚至过于谨慎而显得柔弱。

（七）圆型头和方型头

从总体上来看，前者是指头的形状接近球形，后者是指头的形状接近方形。

不久前，一位工程老板来找我。他有一个很大的制造厂，他问我如何才能从一大群工人中选择出一个有效率的起重机操作工人。这看起来只是件小事，但他却为此烦恼了很久，因为他曾挑选的操作工人都发生过意外，并且都是疏于职守造成的。工程老板按照谨慎踏实的标准又雇了两名新工人，但事故不减反增。老板很着急，只好来找我研究探讨。

我去了他的工厂，见到了那两个新工人——褐皮肤，从后部看脑勺处有明显的角度，属于方型头的人。

我指着一个肤色较白、外貌粗糙、体格宽大、头短而圆的年轻人说：“那个小伙子不错，你不妨用他。”

“巴尔肯先生，你是说麦克尔？哦，他不行，他太不稳重，我不能冒这个险。”

“相信我，至少让他试试。”

事实证明，我的判断是对的。

工程老板在给我的反馈中说，在他多年的制造工程监测生涯中，“从未见过像麦格尔这样能将起重机管理得如此灵巧而稳妥的人”。

我和那两个新工人和麦克尔都只有一面之缘，而且没有任何肢体接触和言语交流，只是根据他们头型的特点，对其心理进行了分析。新工人之所以会屡屡出错，是因为方型头的人凡事都过于小心翼翼；而与之相对，圆型头的人虽然容易冲动，但也善于变通，具有冒险精神，而且粗中有细。

（八）其他头型

前高后低型

极具同情心，感性，容易被感动；缺点是同情心容易泛滥。

前低后高型

高傲，具有坚强的意志力，野心勃勃；但有时过于专横固执，缺乏识人的技巧。

前额宽而低型

多才多艺，心境宽阔，富有建设性；但心力分散不能集中。

前额高而窄型头

擅长对事物进行分析、评论，喜欢专业和精深的研究；但无论做什么，都带着批判心理，心胸过窄。

第2章 面部微表情的真相

常见的面部表情

法国生理学家科瑞尔在他的《神秘莫测的人》一书中说：

我们会见到很多陌生的面孔，这些面孔是人们内心的反映。随着年龄的增长，这种反映会越来越清晰。脸是显示器，展示了我们的感情、欲望、期待等所有内心活动。

我们所说的“脸”，不仅指静态的外貌长相，也指动态的面部表情。一个人的额头、眉毛、眼睛、鼻子、嘴巴等的物理特征，加上这些部位的活动特征，就是我们所说的“面部表情”。一个正常人的面部有44块肌肉，与缠在软骨和骨骼上的血管、神经以及光滑紧绷的皮肤相互关联、相互作用，可以摆出5000多个表情。每一种表情的背后都包含了不同的心理活动。能否洞察这些心理活动，对你的成功和幸福意义重大。

心理学家通过研究，归纳出了6种最常见的情感——快乐、悲伤、惊讶、恐惧、愤怒和厌恶。这些情感通过面部组织，能够比较直观地表现出来。大致对照如下表：

额头

眉眼

脸颊

嘴

快乐

平展

下眼睑微微上扬，眼角外会出现鱼尾纹

会鼓胀起来，甚至高到使你双眼变窄变细

嘴角上扬，嘴巴变长；双唇可能会分开，并露出牙齿；嘴角外部会出现笑纹

悲伤

有皱纹

较短 眉端上扬，双眉之间、鼻子根部和两只眼睛会组成三角形

肌肉松弛呆滞

嘴角下垂；如果悲伤过度，双唇可能会颤抖

惊讶

有波状皱纹

眉毛上翘；眼睛睁大，眼白较多

肌肉较紧张

下颌下垂，嘴微微张开

恐惧

有波状皱纹

眉毛上扬并皱缩；上眼睑上抬，下眼睑紧绷；眉间有纵向皱纹

肌肉紧张

嘴微微张开，双唇向后拉伸

愤怒

有皱纹

眉毛下拉并紧缩，眉头紧皱，眉间有纵向皱纹；双眼间距变窄

肌肉紧张或鼓起

双唇可能紧闭成线，嘴角向下；或者嘴张开，双唇保持紧张状态

厌恶

有皱纹

下眼睑上扬，下方会出现皱纹

上移，微微鼓起

牵动上嘴唇上扬，而下嘴唇下拉

我们习惯从一个人的面部表情来推断其性格特征、内心活动，但是很多时候，面部表情是可以骗人的。

有的人明明情绪很激动，却会伪装成面无表情；有的人明明很难过，却会表现得非常潇洒；有的人笑嘻嘻地告诉你“提案真不错”，但最后的合作却以失败告终。所以脸是一个双重系统，既能刻意地表现表情，也能避开主人自发地产生某些表情，我们必须学会去伪存真，抓住真实的面部表情。

看脸先看额头

如果想知道一个初次见面的人思维是否敏捷、行动是否迅速，你有很多方式来判断，也有很多种方式来验证你的判断。

在我小时候，祖母每看到一个孩子就会忍不住说：“看看，这孩子额头

这么高，将来定会有出息的。”或者说：“这孩子额头扁，一看就没有创造力，成不了大事。”

或许是受祖母的影响，从事咨询工作这些年，每当有新的顾客走进我的办公室，我第一眼看的，除了这个人的肤色、体型、毛发等显而易见的特征，还有——前额。尽管祖母当年所说并没有理论参照，但一个人的前额是凸是凹，一定程度上确实能反映这个人的某些性格及心理特征。

在这里，我想有必要先对前额进行界定——眉毛以上至头发之间的部分。如果你面前是个秃顶或者光头，当他眉眼向上扬时，出现皱纹的部分就是前额。一般说来，前额的宽度是其高度的两倍左右。

如果一个人的前额从眉眼以上非常明显地往后倾斜，从而使前额部位较突出，那么这个人往往具有锐利的洞察力和高速的应对力。他们天生爱探究，喜欢问“为什么”，并且能在最短的时间内发现问题，找到“为什么”的原因。他们思维活跃，又容易冲动，但绝对是一群有追求、有理想的人。

无论你是销售员还是谈判者，想要说服这些人，最好的方法不是“说”，而是展示，因为他们抗拒不用大脑就接受外来的一切。只有通过展示，让他们自己去感受、去体会，他们才有可能对你的商品或者方案感兴趣。

如果一个人前额上端尤其凸出，而眉眼处相对平坦，那就说明这个人思考起来比较慎重，喜欢推理分析，穷究事物，同时拥有丰富的想象力。当他们不思考的时候，则常常表现得心不在焉。因此，他们是十足的梦想者。

有一个青年相信，电闪雷鸣的背后必定有一些奇异的潜伏力量。于是，他把金属绑在风筝上，开始追逐闪电。后来，他找到了电。这个梦想者就是富兰克林。没错，他就是个额头高大而凸出的人。古往今来，额头凸出的梦想者不计其数，例如大家耳熟能详的哥白尼、莎士比亚、爱因斯坦、萧伯纳……他们为社会的文明和人类的幸福而梦想、探索，是他们创造了富足的今天。

一个小伙子来找我。他在一家杂货店上班已有大半年，对枯燥的工作感到厌烦，而且总觉得和同事无法沟通，所以十分苦闷。小伙子有着褐色的皮肤（坚忍、脚踏实地），而且比较细腻（内心温和），而前额则比

较凸出（思维活跃、富有想象力）。我很难想象他居然能在杂货店干那么久。通过谈话，我得知他对画画很感兴趣，于是我建议他去画廊工作。后来他告诉我，在那里不仅学到了很多知识，而且找到了志同道合的朋友。

与此相对，有的人前额较低平，甚至微微向内凹陷，他们大多行动审慎，思想固执，非常务实，也更喜欢实在的东西。

除此之外，前额会配合眉眼、鼻子、脸颊等部位，出现长短不一的皱纹，这些动态的变化也能有效地帮助我们窥探到一个人真实的想法。

眉毛中的喜怒哀乐

眉毛除了能够保护眼睛外，也是脸上极具表现力的部位。眉毛的细微变化也都反映了一个人的内心活动。例如，当对方皱眉，则表示其不是心有疑惑就是感到焦虑、困扰；而当对方眉毛舒展，则表示其心情愉悦，心中坦然，你有什么想法不妨赶紧说；如果对方两条眉毛一齐上扬，则表示极度惊喜或者极度惊讶，心情起伏比较大，有什么事最好等其平静再说；如果对方只有一条眉毛上扬，那就表示他正在思考，尽量不要打扰他。

从医学的角度来看，一个人的眉型反映了内分泌系统和肝肾系统的状况，而这两者又是影响一个人性格的最主要生理因素。因此，从眉毛判断一个人的性格并不是夸夸其谈。面对一个眉毛粗大的人，你会产生畏惧感，因为你知道，这个人脾气一定很暴躁；而面对一个眉毛细长的人，你会不自觉地感到亲近，而且你会发现，他往往才华横溢。

美国哥伦比亚大学的马克教授收集了3000张成人的眉毛照片，按照眉毛的长短、粗细、浓淡、形状进行分类，并通过访问调查这些眉毛的主人，归纳得出以下结论：

（一）按长短：超过眼睛为长眉，未超过眼睛为短眉。

长眉：性情温和，重感情，凡事都比较好商量，但容易多愁善感。

短眉：自私易怒，不轻易妥协，但也容易多愁善感，而且容易和家人闹僵。

（二）按粗细

粗眉：肝气旺盛，做事积极，但容易冲动。

细眉：比较柔弱，优柔寡断。

（三）按浓淡

浓眉：傲慢顽固，自我意识强，不是很谦虚，但是率直，人缘好。

淡眉：心思简单，脚踏实地。

稀疏眉：文静内向，比较理智，但情绪多变，缺乏上进心，而且健康状况不太理想。

（四）按形状

一字眉：粗一字眉的人胆子比较大，意志力强，说话声音大且严厉；细一字眉的人固执，缺乏耐性，但很智慧。

三角眉：刚毅果断，不怕挫折，但比较自我，而且很冷酷。

扫把型：眉头开散的人往往在事情接近尾声了才会全身心投入；眉尾开散的人则经常虎头蛇尾。因此，要想在事业上取得巨大的成功是比较困难的。

刀型眉：聪明果断，但缺乏圆滑，不讲人情，不擅长处理人际关系。

新月眉：宽厚，果断，人缘好，容易成功；但因为过于轻信他人，可能会上当受骗。

柳叶眉：为人诚实，能与他人融洽相处，但不是很顾家。

上扬眉：好强、霸道，自尊心很强，很难得到别人的赞同与理解。

杂乱眉：四肢发达，头脑简单，做事无法集中注意力，而且莽撞，喜欢用武力和争吵来解决问题。

此外，马克教授还发现，眉心窄的人爱斤斤计较，反之则宽厚大度；眉尾散乱的人容易因为经济状况而心神不宁；眉毛柔顺的人则比较有修养。

眼睛是心灵的窗口

人脑的各部分与人体其他部分一样，使用越多就越发达，反之则会腐坏，乃至丧失机能。因此，爱说话的人语言神经中枢非常发达。这个理论最初是由法国著名外科医生兼神经病理学家布罗卡在1861年发现的。当时，布罗卡医生是巴黎疯人院的院长，一些患有失语症的病人去世后，他解剖了其大脑，发现这些病人的大脑中某一特定部位或出现肿块，或遭到破坏。这块灰色区域就在眼珠后边靠上的地方，医学界称之为“布罗卡氏区”，把因为这个部位受伤或病变而产生的失语症称为“布罗卡氏失语症”，即“运动性失语症”。

在正常情况下，一个人说话的时候，这个区域的血液流通会比沉默的时候活跃。因此，话越多，这一区域就越发达，从而使眼珠向下、向外凸出。换句话说，如果各方面都相似的两个人站在你眼前，一个眼珠稍凸，一个眼珠稍凹，那么往往是前者更多话。他们一旦打开话匣子，就滔滔不绝，有时甚至会手舞足蹈。而你正好能够利用这一点，从他口若悬河的讲话中搜索对自己有利的信息。

当然，你的对手很有可能是个沉默寡言的人，你无法从他口中听到更多的有用信息，但是你仍可以通过他的眼睛来捕捉一些或许连他自己都没有意识到的“真相”。

例如，你在非常卖力地介绍自己的方案，而对方的目光却停在别处，那么他很可能对你所说的东西不感兴趣，或者正在思考另一件事。这种时候，你需要适时转换话题或策略，否则合作很难成功。又如，当一个人

情绪发生变化时，瞳孔也会随着变化，这是他自己看不到的，但你却能很清晰地观察到。很多牌局高手之所以能屡战屡胜，就是因为他们善于通过观察对手的瞳孔变化来揣摩其心理，从而猜测对方手中的牌是好是坏。因为当一个人处于兴奋的状态时，其瞳孔会扩大四五倍；反之则会骤缩。同理，销售员可以推测消费者是否对自己的商品感兴趣，谈判者可以揣摩对手对谈判条件是否满意。

眼睛是很容易出卖一个人的内心的。如果一个人眼皮微闭、眼珠左右乱转、不敢正眼看人，那么基本上可以断定他心中有鬼。反之，诚实的人会安静而坦然地看着你，那种感觉是装不出来的。有些诡诈的人故意装诚实，表现得坦然而平静，但为了掩盖眼神中的不自信，他们往往会装得过火，用力瞪着你。

另外，通过一个人眨眼的频率，也能找出一些“蛛丝马迹”。这是一种下意识的行为，如果没有经过特殊训练，很难控制。心理学家经过研究发现，当一个人的心理压力突然增大时时，眨眼的频率也会增加。例如，当一个人（非职业骗子）说谎时，由于担心自己会被揭穿，说谎者的心理压力骤增，每分钟眨眼的次数最高可比正常情况下多一倍以上。

还有的人会不自觉地斜视你，时间可能很短，也可能较长。一般说来，斜视有三种意味：第一，对你感兴趣，但这种斜视往往是偷偷的、不希望被你发现的；第二，表示内心有所犹豫；第三，对你所说的内容不以为意，这也是斜视最常见的含义。

当然，我们不可能长时间地盯着对手看，那样会使人觉得不自在。心理学家认为，一个人在与他人交谈的过程中，视线落在对方脸部的时间占据谈话时间的30%~60%是较为适宜的；如果控制得好，能有效促成好的结果。因此，在交流中，正确地凝视是十分重要的。

概括来说，日常生活中有三种凝视方式用得最广。

（一）社交性凝视

当你的视线落在对方眼睛水平线下方时，就会制造出一种典型的社交氛围。凝视的重点是对方的双眼和嘴巴之间，这样就不会使人觉得有压力，从而能使会谈在亲切、宽松的环境中进行。因此，掌握社交性凝视对于洽谈业务、商业合作的作用不可小觑。

（二）亲密性凝视

这种凝视方式广泛用于初次见面的陌生人、异性朋友、亲人、好友之间。一般说来，这种凝视从双方的眼睛开始，然后是下巴，直至身体各个部位。

举例说来，当一个人从远处向你靠近时，你往往会迅速扫视对方的脸至腰，以此来确定其性别。接着，你会再次打量对方，以确定其对你有多少兴趣，并将凝视的重点放在对方的眼睛、下巴以及腹部以上的部位。如果两个人靠得较近，那么彼此就会将凝视的焦点集中在眼睛和胸部之间的区域。男女青年之间就常常通过这种亲密性凝视来传情达意。

（三）控制性凝视

在较为严肃和正式的场合，控制性凝视并不少见，例如，上司和下属之间、教师和学生之间、相互较量的对手之间。这种凝视的焦点在对方额头正中的三角形区域，并伴随着紧张、严肃的气氛。这种凝视最大的作用是给对方造成心理上的威慑感。相关研究表明，在相扑、拳击等竞技中获胜的人，并不一定是因为他们的技术有多出色，而是因为他们的凝视为自己争取了心理上的优势。同样的道理，在谈判中，如果你能够做到把自己的目光控制在对方的这一区域，那么你就能成功掌握主动权。

需要注意的是，眼神交流作为一种无声的“语言”，如果运用不好，也会弄巧成拙。所以本着对你负责的态度，我不得不给你几点提醒：

（1）和对方对准视线。如果你的眼神在对方身上游荡，或者在看别的东西，对方会觉得你是在有意躲避，或者很不礼貌，因此交谈很有可能不欢而散。

（2）焦点应放在对方面部。正如我在前文中所说，把视线集中在对方双眼和下巴之间，有利于制造轻松的气氛。

（3）不要长时间凝视对方的某一部位。有研究证实，凝视时间超过10秒，则双方之间出现不安的概率会提高。尤其是异性见面时，更需要注

意。

（4）不要突然离开视线。在较为高级的场合，当有人看你时，如果你迅速把目光转移到别处，会让人觉得你在逃避或者有所隐瞒。所以即使你对对方不感兴趣，也应该从容地避开他的视线，而不是迅速逃离。

鼻子如何表达情绪

阿弗瑞最近给我写了封信，他说：“.....我把你教我的看人技术用到推销上，最近业绩非常棒，连老板都觉得不可思议。真是太感谢了！我现在觉得工作真是件愉快的事。”他原来业绩平平，而现在已经上升至全公司第二名。这无疑再次给了我和我的理论信心。

以上只是进入本节主题之前的一段小插曲。接下来我要说的，是鼻子。没错，就是这个可能被你忽略的部位，也能表达很多无声的信息。

不知道你是否留意过非洲人的鼻子？他们的鼻子大多较短、较扁，鼻孔宽大，我称之为“凹入型鼻子”。寒冷地区的人则相反，如盎格鲁撒克逊人的鼻子通常较长，稀薄的冷空气进入鼻孔后，可以在鼻腔中预热一下，然后才被吸入肺部。因此，鼻子的特征和肺部功能紧密相关。一般说来，肺部功能强大的人，鼻子会比较粗大。这些人往往运动细胞比较发达，性格也比较活泼，而且做事果断，进取心强。和他们在一起，你会觉得充满阳光和活力。相反，肺部功能薄弱的人，鼻孔较小，缺乏雄心壮志，凡事浅尝辄止，而且大多数是懒汉。

为了让你能更清楚地了解鼻子的秘密，我特地制作了如下表格，希望对你有帮助。

名称

物理特征

性格及心理特征

矮小鼻

鼻梁较短，鼻孔较小

性格开朗；意志不够坚定，容易受人影响；大多数比较懒惰，缺乏改变生活的勇气

希腊鼻

鼻梁长而直，呈有坡度的直线，而且鼻型高耸

品位高，对艺术有很好的理解力，追求美和高尚；很自信，但容易骄傲，会给人难以交往的感觉；有些人喜欢孤独

凹陷鼻

鼻梁不是呈直线，而是凹陷状

性格开朗，陌生人也能很亲近

直线型鼻

鼻梁呈直线，鼻型比希腊鼻要低

较自私，很在意细节；理性，工作上会比较顺利；受异性欢迎，但也容易被抛弃

鹰钩鼻

状如鹰嘴，鼻尖向下呈钩状

性格阴冷凶狠，而且很贪婪

段鼻

鼻梁中间呈断层状

比较顽固，很难妥协；性格中带有强烈的攻击性，容易得罪人

袋鼻

肉厚

执着于金钱，就算被唾骂也在所不惜，是典型的守财奴；处事圆滑，交际灵活

鼻子在特定的情景下会发生某些变化。例如，当有异味刺激时，鼻孔会有明显的伸缩，甚至整个鼻子会微微颤动。从医学的角度来说，当一个人处于兴奋或者紧张状态时，呼吸和心律跳动会加速，从而产生鼻孔扩大的现象。因此，如果在交谈中，对方鼻子有所胀大，通常有三种可能：得意，或者不满，或者在抑制自己的情感。另外，鼻头出汗表明内心焦躁或紧张，因此，谈判过程中鼻头出汗的一方往往会败阵；皱鼻子表示厌恶；“哼”鼻子表示不屑和排斥；抖动鼻子表示紧张。还有一个有趣的现象，那就是当一个人内心有所恐惧、顾忌、尴尬、不安等负面情绪时，鼻子会泛白。

由此可见，鼻子虽然是面部器官中最缺乏动态的部位，但也暗示着很多信息。如果能将鼻子的特点和其余部位的特点相结合，将有助于你更准确地探测到对方的内心。

嘴巴不说的秘密

嘴反映的是胃和消化系统的状况。如果一个人的嘴唇丰满、唇色红润、牙齿整齐、牙龈健康，那么毫无疑问，这个人的胃消化功能和营养吸收功能很不错，是个充满活力的人。反之，如果一个人嘴较小，嘴唇偏白，牙齿和牙龈状况也不佳，则表明其机体的复原力比较薄弱，需要多

休息。

斯坦福大学的杰威尔教授曾对809名自愿者进行了五次短暂的交谈，主题分别是家庭、事业、交友、未来以及性。通过对比分析，他发现，嘴唇宽而厚的人，在谈到和性相关的话题时，会表现得比较兴奋；嘴唇窄而薄的人相对比较沉着，自持力较强；嘴唇看起来松弛的人中，70%以上都表示自己在事业上最大的烦恼是不够坚定，难以持之以恒；嘴角向下撇的人每每谈到挫折，就表现得很低落，对未来感到悲观；嘴角上挑的人，90%以上都很开朗，对家庭和事业都充满了信心，对未来也满怀希望，尽管他们也遭遇了不少挫折。

另有一项调查表明，上嘴唇短的人中，85%以上都喜欢听赞美的话，如果遭到严厉的批评，他们更容易丧失斗志，甚至变得颓废、自暴自弃；而上嘴唇较长的人则相反，在遭到挖苦、嘲讽之后，他们中的大部分人都不会痛定思痛、奋勇向前。

从动态的角度来说，嘴有四种基本运动方式：张合、上下、前后、松紧。观察这些运动，再结合嘴的静态特征所包含的性格特征，我们可以对一个初次见面的人进行大致的判断。

现在，你是一家广告公司的主管，你面前坐了一排年轻人。他们是各个部门的优秀工作者，你需要从中挑选一个人去商谈一个合作项目。制造场景，观察他们的嘴巴，你能够很好地淘汰一部分人，缩小选拔人群。

步骤一：讲一个非常好笑的笑话（当然，首先你自己要有这个天赋）。

笑是嘴巴动作中最典型的，也是最能观察对方情绪的动作之一。面对同一件事、同一个人、同一个环境，比较不同人的笑能够较客观地反映出这些人的性格特点。

狂笑的人往往精于社交，性情率直，积极乐观，能使人感到亲近；开口大笑的人一般比较粗犷，不拘小节，但缺乏耐心，知难而退；微笑的人较为内向，注重细节，擅长分析对方的语言，但不善言辞；眯眼笑的人则比较固执，有目标，但喜欢单干，缺乏合作精神；不笑的人则自持力好，理性而严肃，谈判过程中容易使人觉得压抑。

所以你可以先让那些眯眼笑的员工和不笑的员工回去继续工作了。

步骤二：严厉地告诉他们——别以为你们自己有多了不起，其实你们根本什么都不懂！

当一个怀抱希望的人被完全否定时，他的情绪会产生较大的波动，嘴也会随之发生变化。你首先可以淘汰两种人：嘴角向下撇的人和把嘴巴皱缩起来的人。前者刻板固执，自尊心又很强，受到打击容易退缩；后者是个踏实干活的好材料，可惜疑心较重，而且容易封闭自己。所以接下来你的关注重点是以下几种人：

（一）嘴抿成“一”字形的人

他们性格坚强，受到挫折也不会立刻退缩，能很好地完成一般性的任务。

（二）嘴角微微上翘的人

他们头脑灵活，心胸也比较豁达，遭到严厉的批评时也不会感到悲观，具有良好的人际关系。

（三）下嘴唇往前撇的人

他们自尊心强，有冒险精神。就算你是面试官，但当他们觉得你说得不对时，也会表示不赞成，甚至反驳你。

（四）上下嘴唇一起往前撅的人

他们沉着理性，当发现对自己不利的情况时，会在心理上设防。

（五）咬嘴唇的人

这类人拥有很强的分析能力，他们可能正在很用心地听你说话，也可能正在分析你的话，并对照自己。不管你说的是对是错，他们都会在心里形成自己的认定，因此只要作出决定，就会贯彻到底。

相信我，只要你再结合项目的具体内容和特征，就一定能从以上五种类型的人中，选出最合适的那一个！

牙齿和下巴的“情绪”

”

牙齿不仅和一个人的身体状况密切相关，在一定程度上也反映了一个人的性格特点。

例如，大牙齿的人一般直觉敏锐，善于思考，诚实热心，但不够细心；而小牙齿的人思维能力和辨识能力都较强，温顺冷静，忍耐力较强；牙齿外凸的人说话直爽，快人快语，有时会言过其实，而且做事缺乏持久力；牙齿内倾的人则具有创造力，有自己的原则，策划能力强；牙齿整齐的人喜欢稳定，做事从容，责任感强，勇于面对问题；牙齿松散的人则没有心机，开朗直爽，但是容易在无意间泄露秘密，因此和他们交往的时候要特别注意筛选谈话内容。

一天，在繁华的纽约42号街和5号街的转角处，我遇到了一件事。一位瘦小的老妇人站在路边，路上人来车往，喧闹嘈杂，她大概是被这种场面吓到了，傻站着不敢移动，下巴还在不停地颤抖。旁边一个小伙子上前扶她，她才恢复正常，下巴也不颤抖了。

人的情绪和下巴的生理构造以及动作都有着密切的联系。学过生理学的人应该知道，心脏的神经末梢会一直延伸到下巴处。所以当我们感到恐惧的时候，心脏活动会被搅乱，血液流通受影响而无法到达末端，导致下巴和牙齿出现颤抖。

如果一个人的下牙床大而突出，那么他的下巴就会相对凹陷，我们称之为“凹入型下巴”。这类人的心脏律动往往很坚实、稳定、有力。反映在性格上，这种人勇敢而执着，做事经过深思熟虑，能够随时掌控好自己的行动。当然，这并不是说下巴凸出的人就怯懦。虽然拥有“凸出型下巴”的人心跳没有像“凹入型下巴”的人那样平稳，但他们心思敏捷，遇事反应激烈。

现在你是商场推销员。如果对面走来的顾客长着长而尖的下巴，那么千万别心急，因为这种人习惯慎重思考，急于推荐反而会令他反感。如果你遇到一位下巴较短，而且向后倾的顾客，也不用多费口舌，只需将商品拿出来给他看就行。

总之，记住一个人的名字，并不表示认识一个人；只有当你了解了一个人的性格、兴趣、抱负，你才算认识这个人。

有关“笑”的心理学

笑是人类最重要的面部表情之一，和语言一样，是人类特有的功能。人类的笑可谓丰富多彩，有愉快的笑、悲伤的笑、得意的笑、歹毒的笑、纯真的笑、甜蜜的笑、自嘲的笑、纯真的笑.....正因为如此，心理学家曾说：“如果一个人能计算出自己一生笑过多少次，那么他的智商是爱因斯坦的20倍！”

笑的方式和特征体现了一个人的性格特征。正如我在前面的章节中分析过的那样，当听到同一个笑话时，一个人是狂笑、开口大笑、微笑、眯眼笑或者不笑，都在显示其性格。

经常捧腹大笑的人乐观开朗，正直真诚，不会跟人斤斤计较；如果朋友取得了成绩，他们会由衷地祝贺，而不会有半点儿嫉妒。

喜欢偷偷地笑的人比较保守和传统，在人前较拘谨和腼腆。他们对自己很严格，但对别人却比较大度。一旦制定了目标，他们就会努力去奋斗，但如果失败了，则容易陷入情绪的低谷中郁郁寡欢。

喜欢捂着嘴笑的人性格相对内向，不愿意轻易表露自己的心思，但待人真诚，朋友众多。

有的人笑起来幅度很大，有时甚至笑出眼泪来，毋庸置疑，这类人大多直爽豪放、嫉恶如仇。如果朋友有难，他们一定会慷慨相助；如果朋友有错，他们也会直言不讳地指出。总之，他们人缘很好，在工作上也往往能有所成就。

笑就像水彩笔，能使一个人变得色彩斑斓、充满朝气。不论谁都不会想

和一个表情阴沉、气质阴郁的人靠得太近；对那些言谈一味消极的人，人们总会抱有莫名的不信任感。但是那些充满朝气的人身边却总是围满了人。和他们在一起心情就会变得愉悦，他们有一种让人不由自主想去信任的气场。

“和这个人在一起工作很快乐。”“听这个人说话总会让人变得乐观、积极。”如果能得到这样的评价，那么你也称得上是个优秀的“骗子”了。但是你也会有以下苦恼——自己根本没有那种气场使周遭变得开朗，根本不会讲些有趣的话来逗人发笑，根本做不到永远保持积极的态度……没关系，想要被认为是一个开朗而充满朝气的人，只需大声地、夸张地笑出来。

这绝不是信口开河，而是有心理学依据的。加拿大卡尔顿大学的诺森舒克博士让被实验者听录音的小故事。其中有半数人收听的故事录音中加入了观众的笑声。结果，那些听了有笑声的小故事的人，都很容易随着他人一起笑出声来，愉快与笑意就这样扩散开来。这被称为“情绪感染效应”。

没错，即使是些无聊的故事，只要你夸张地捧腹大笑，对方就也会觉得可笑，快乐就会传染开来。于是，人们就会觉得“和你在一起很开心”、“你是一个朝气蓬勃的人”。

笑容是维持良好人际关系的重要手段之一。一个有魅力的笑容，能使人际关系变得更为融洽圆通。但是最近发现一个可怕的事实，那就是，刻意为之的笑容会立刻被人识破。

加利福尼亚大学的马克·弗兰克博士曾做过一个调查和研究，他发现，人在真正觉得有趣并露出会心的笑容时，颊骨上的肌肉会向上凸起。而逢迎地笑、谄媚地笑时，笑容幅度很小，只是通过嘴角来表达笑意，因此脸颊是绝对不会凸起的。所以只要观察对方的脸颊，就能轻松判断出他是发自内心地笑，还是为了逢迎你而笑。

同样，在不得不笑的场合下，若不想被人识破自己的“假笑”，那就试着把嘴角向上扬起、让牙齿露出来，平时还要多锻炼脸颊上的表情肌，让它向上凸起。

第3章 身体微反应的秘密

双手能告诉你多少信息

数百万年以前，我们的祖先就开始使用双手来制造武器，运用工具。科学研究表明，手部有丰富的神经，是人身上神经末梢最多的地方之一。手的颜色、结构、肌肤粗细、柔韧程度、指形，甚至指甲，都隐藏了一个人的脾性。

总体上来说，手有六种基本形态。

（一）理想型的手

手整体较小，手掌长而纤瘦，手指呈椭圆形，指尖较细。手上的皮肤白而柔软，指甲呈杏仁形。这是富有理想的手，是幻想家、诗人、艺术家和文人的手。拥有这种手型的人，无论男女，皆比较敏感、爱美，同时也往往不切实际。

（二）安逸型的手

比起理想型的手，这种手略短、稍宽，手指略尖。这种手的主人们也是艺术的、敏感的、冲动的、细巧的。可是他们喜欢安逸的生活，甚至为此宁愿埋没自己的艺术天分。你可以进一步观察他们的拇指，他们是否有所成就，就看他们的拇指是坚硬的还是软弱的。

（三）哲学家的手

这种手关节骨明显凸出，手指多节，指甲长而整齐，拇指大，多骨并坚

强。这种人喜欢分解困难，善于处理纷乱的问题。他们喜好推理，穷究哲理，他们是独立的思想者，严正不偏，好批评且勤学。

（四）实干家的手

手型紧实而呈方形，拇指坚实且较大，指甲短。这种手的主人们拥有机械或建设上的才能，他们好动而勤奋，是脚踏实地的实干家。

（五）好动型的手

从侧面看，手平而薄，手指下部细而指端宽。拥有这种手型的人能力强，而且比较好动。他们精明，富有创造力，许多成功的拓疆者、发明家、航海家、工程师都拥有这样的手。

（六）劳动者的手

手掌厚而硬，手指粗，拇指呈短棒型，手上的皮肤粗硬。这种手的主人大多是体力劳动者，他们头脑简单、四肢发达，没有太多的抱负和智谋，性情相对粗暴，但毫无疑问，这些人也都是可爱的。

当然，你或许会说：“我的手不是其中任何一种。”不错，以上只是基本手型，很多的手其实是多种类型混合的。所以“看手识人”还需要综合手心的颜色。

如果一个人的手心较白，则代表这个人缺乏同情心，而且自大、沉默，有些自私；如果一个人的手心微微泛红，说明这个人热心而有生气，并且性格比较和顺；如果一个人的手心因血液浑厚而呈现大红色，表明这个人十分诚挚，富有活力，但可能性情会比较急躁；如果一个人的手心是褐黄色的，则表示这个人可能有健康问题，而且这种人多愤世悲观。

另外，指甲也能暴露人的内心特征。指甲很小或很短的人生性多疑，喜欢批评；指甲宽的人体力较强，忍耐力也很好；指甲长且宽度适中的人很爱美，他们可能是艺术家、哲学家或诗人。

和指甲“毗邻而居”的指端也是我们观察一个人不可忽视的部位。

一般而言，指端越尖的人越好幻想，越追求理想状态；指端越宽的人则越注重实际；指端扁平如船桨的人精力旺盛；指端呈方形的人比较守规矩；指端修长的人比较琐碎，追求精确，注重细节，并且做事有条理，他们特别适合做会计、秘书或者研究者。

最理想的拇指

你是否仔细观察过自己的拇指？如果我告诉你，研究拇指对于研究人类种族有着极为重要的意义，想必你会感到诧异吧？当然，这并非我的理论，我只是援引人类学家、考古学家、医学家等专业学者的理论。

人是唯一真正拥有拇指的动物。猿的拇指是所有动物中与人的拇指最像的，但仍然无法像人的拇指那样灵活。比如一个很简单的动作——让拇指和其他四指并拢——猿就难以做到，因为猿的拇指离掌心太远。人类之所以成为“高级动物”，主要有两个原因：第一，人类具有意愿和意志力；第二，人类具有推断力。而一个人的拇指与一个人的意志力、推断力，有着密切而直接的联系。

一个人的拇指越长，且位置越在手掌之下，那么这个人的意志力与推断力就越强。那么怎样确定拇指是长还是短呢？

使你的拇指与手掌自然靠近——如果你的拇指指端不到食指的四分之一处，那就说明你应当设法提高自己的意志力与推断力，尤其是男性，可能存在女性化的倾向；如果拇指指端大大超过食指主关节处，那就表明你的意志力过强，甚至倾向于固执。另外，如果一个人的拇指和食指靠得很近，那么这个人往往具有很高的防范心，谨小慎微，疑神疑鬼，并且容易招惹是非；而如果一个人的拇指柔软而向外倾，则表明主人情感丰富，心胸宽大，善解人意，无论是在生活上还是在工作上，都非常受人欢迎。

或许你会问：最理想的拇指究竟是怎么样的呢？

我分析过的每一位能干的行政首领——西奥多·罗斯福、郝金斯、塔夫脱、威尔逊、摩费特等人，他们的拇指和手掌交接的地方都比较靠下，拇指较长而外倾——没错，这就是最理想的拇指。

我们可以借助进化论来解释。当原始人类遭到野兽袭击时，会拾起眼前任何一种武器（石头、木棒等）向敌人掷去。在这里，拇指起了关键性作用，因为如果没有拇指，我们就无法拿起武器。随着人类的进化，我们开始寻找其他武器——折下树枝削尖，做成利枪，由枪改造为矛，后来又制成剑，直到现代武器。换句话说，如果人类没有拇指，就永远无法成为灵活使用工具的动物。

在古斯巴达，懦弱的人最受人轻视。你知道对于逃兵，斯巴达人是怎样惩治的吗？他们并不是杀死逃兵，而是将其拇指砍掉。没有了拇指，也就意味着这些人再也无法使用武器，而在那个好战的年代，人若不能打仗，也就无法生存。因此，斯巴达的军人或武士如果被砍了拇指，他们宁愿选择自杀。

回顾了一段历史，现在让我们再谈一点儿生物学的知识。

每个新生婴儿都会把小小的拇指握在掌心。这意味着每个婴儿刚一出生就具备了意志力与推断力。而当拇指离开掌心，开始向外生长后，就不会再回去，除非人为或病变。一位医学界的权威者曾说过：“影响意志力的严重病症，如中风、癫痫、瘫痪等，都会使拇指变得衰弱不堪。”经验丰富的医生判断一个身患重病或身受重伤的人能否活过来，除了检查呼吸、心跳、脉搏外，还必须看拇指。如果拇指还没有缩回掌心，就表示还有一线生机，反之则表示十有八九是救不活了。

手势观人

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、皮肯斯城堡以及南方各州的联邦产权。林肯给这位议员讲了一个故事——

狮子和樵夫的女儿相爱了。美丽的姑娘让狮子去向樵夫提亲，樵夫说：“你的牙齿太长了。”于是狮子把牙齿拔掉了。樵夫又说：“你的爪子太长了。”于是狮子把爪子也拔了。樵夫见狮子解除了“武装”，就用枪把它打脑袋打开了花。

林肯讲完故事，握紧拳头，语气坚决地说道：“我不允许自己落得和这头狮子一样的下场！我绝不会听任何人的摆布！”

在这里，“握紧拳头”显示的是一种果断、坚定、自信以及力量。其实不难发现，那些具有感召力的演说家，讲到高潮，往往都会紧紧握起拳头。而面对敌人时握紧拳头则表示：“来吧，我不怕你！”

说到这里，你一定知道本节的关键词了——没错，就是手势。从某种意义上来说，手势是人的第二张面孔。手的运动会传到大脑不同的中枢，使大脑不同功能的各个部位产生范围、深度不同的效果。大脑的活动也会通过神经传到手部，其中包括各种潜在意识。所以人们在说话的时候，总会有意无意地使用手势来配合声音，以便更准确地传达自己的心意。除了上面所说的握紧拳头，手的基本姿势还有以下几种：

（一）紧握双手

我和杰克在一家咖啡厅聊天，邻座是两个穿西装的中年男子，一个戴眼镜，一个不戴眼镜，看起来在谈判。我对杰克说：“等着吧，戴眼镜的那个很快就要败下阵来了。”果然，五分钟后，不戴眼镜的男人脸上挂着得意的微笑，站起来和对方握手，然后拿着文件离开了。而戴眼镜的男人则沉重地叹了口气，一个人又坐了一会儿，才无精打采地走出咖啡厅。

“哦，恭喜你，你猜对了。”杰克说。

我笑着说：“不是猜，是分析。刚才你注意到戴眼镜的男人的双手了吗？他两只手紧紧握在一起，虽然我看不清他的面部表情，但毫无疑问，他在谈判中已经落了下风。”

我会作出如此判断，并不是夸夸其谈。谈判专家曾对这一动作展开过专项研究，结果显示，如果有人在谈判中紧握双手，则表明其内心的焦虑和消极开始蔓延，主动权已经到了对方手里。很多人都会把紧握双手误解为自信的标志，因为做这一动作的人通常会伴有面部微笑。但事实上，内心真正轻松自信的人很少做这个动作。

有时候，你需要利用对方的紧张和焦虑，以获得更多有利条件；但有时候，你也需要让对方放松，使交流顺利进行。每当我发现来找我咨询的人紧握双手，我都会给对方递一杯咖啡或者别的东西，这样就能使其放开紧握的双手，从而减轻紧张感。

（二）十指交叉

当人们面带微笑地谈话时，常常无意识地将十指交叉，或放在桌面上，或抬到胸前，看起来很轻松。但当手指交叉过紧，则表明这个人内心十分不安。

（三）尖塔式手势

一般而言，在身体语言中，对一个姿势的理解需要结合其他部位的姿势和具体的环境，否则很有可能产生误解。但是有一个姿势却是例外——塔尖式手势。

塔尖式手势是指双手手指的指端一对一地结合，但手掌没有接触，从形状上看，就像教堂的塔尖一样，它的含义是：自信。

研究表明，职场中那些自信的佼佼者经常使用这个手势，在会计、律师、经理等人群中尤为普遍。

（四）托盘式

当女性面对心仪的对象时，常常会做出这个手势——双肘支撑在桌上，两只手搭在一起，把下巴放在双手上。做出托盘式的姿势意味着对对方感兴趣，但多存在于女性当中。

（五）双手叉腰

这是一种表示抗议、进攻的常见姿势。有些观察家把这种举动称为“一切就绪”，但“挑战”才是其最基本的实际含义。例如吵架的时候，这个动作就非常典型。男性用这个姿势来显示自己的勇敢和力量，但如果女性做这个姿势，则给人凶悍的感觉。

（六）双手平摊

当人们说心里话或者实话时，会把手掌张开显示给对方。和大多数肢体语言一样，这个动作既可以是无意识的，也可以是故意为之。但无论如

何，这个动作都使人觉得对方要讲真话。小孩子说谎的时候总是把手掌藏在身后；丈夫不想说出自己的去处时，也会把手插进口袋或把双臂抱起来，而妻子则可以从丈夫隐藏手掌这一举动上感觉到丈夫的隐瞒。换句话说，与他人交谈时，你不时伸出双手摊开，能使你显得更加诚实可靠。

（七）双臂合抱

双手往胸前一抱，就构成了一道阻挡威胁的有利屏障。因此，当一个人神经紧张、消极和充满敌意时，会很自然地把双手抱在胸前。这种姿势经常出现在陌生人中间，特别是在不安全的场合，比如电梯里。在交谈中，如果对方双手合抱，你就要留意了，因为对方很可能对你的观点不以为然，尽管嘴上一直表示赞同。

当然，还有很多其他手势，比如摸下巴表示思考，翘大拇指表示赞赏，用手拍脑袋表示恍然大悟，抓头则表示为难或疑惑……这些手势看似简单，但在日常生活中却扮演了极其重要的角色。现在回想一下，之前学的知识是不是已经有些模糊了？没关系，这些“看人”的知识是我25年的经验总结，你不要期望在短短几个小时内就能够学会并运用，那样不现实。我只想告诉你：凡事不可急于求成，看人是门精细活，需要耐心和细心。

难以掩盖的紧张

行为学家经过多年的研究发现，我们的大脑天生就有两种功能：第一，指挥身体获取可以维持生存的东西；第二，命令身体迅速离开不想要的东西。而能够帮助大脑实现这两大功能的就是腿（当然也包括脚）。

离大脑越近的部位越容易受大脑控制，因而也越容易伪装。脸离大脑最近，所以可信度最低；而腿脚离大脑最远，想要在第一时间进行伪装是很难的。当危险靠近时，我们的双腿会自然而然地进入戒备状态，产生一些不自觉的动作。因此，观察一个人的腿脚，有时候也能帮助我们了解一个人的内心。

拥有多年经验的特工杰和一个恐怖事件嫌疑人正在审讯室里。其他特工告诉杰，这个嫌疑人实在太狡猾，几个小时的审讯中，他没有发出任何有意义的信号，大家已经束手无策了。

杰坐下来，看了一眼嫌疑人。他看起来既不紧张也不害怕，只是不停地摇动双腿。当然，这并不能证明什么，因为可能只是习惯性动作。

“这次恐怖袭击，你就在现场吧？”

这个问题一出，嫌疑人面上仍没有任何反应，手和身体也完全正常，但原本左右摇晃的腿突然上下颤动了一下，而下一秒又恢复了左右摇晃。杰不动声色地记下了这个只持续了一瞬间的变化，并以此为突破口，进行了巧妙的套问和挖掘。

接下来我要和你分享的，就是从一个人腿脚的姿势去判断其内心所想的方法。当然，或许这些方法你一直都在运用，只是没有将其理论化罢了。

走路怎样暴露你内心

当一个人离我们较远时，我们虽然看不清他身体上的特点，但可以通过其走路的姿势判断出一些信息。换言之，走姿不仅能反映一个人的健康状况，也能透露一个人的品性。

例如，走路脚踏实地的人往往比较稳重，做事有条不紊，即使遇到紧急情况也不会手忙脚乱；走路时喜欢抬高下巴、双臂来回摆动、腿脚僵硬的人则比较清高，甚至有点儿自命不凡；走路风风火火的人大多都很直率，办事重效率，而且对工作和生活都有严密的计划，因此比较容易成功。

如果想要更加系统地了解走姿中隐藏的心理学知识，不妨耐心往下看吧，接下来的内容对你一定会有所启示。

（一）昂首挺胸的走姿

习惯这样走路的人往往注重仪表、服装整洁，以表现自己的魄力。他们倾向于以自我为中心，淡于人际交往，也不会轻易求助，而且思维敏捷，考虑问题比较全面。

可惜，他们有两个致命的弱点——羞怯和缺乏毅力。尽管他们有着非凡的才能，但是，因为个性羞涩，不会主动与人沟通，常常难以使自己的才能完全发挥，而且他们很难坚持把计划付诸行动。

（二）有条不紊的走姿

这种人给人一种从容不迫的感觉。他们遇事沉着，看起来很有修养。习惯于这种走姿的人，如果脚步沉稳，则表明有自信，有魄力；如果脚步无力，则表明没有远大的理想，不思进取。

（三）步伐整齐的走姿

这种走姿给人严肃紧张的感觉，而走路步伐整齐的人有超强的意志力强和高度的组织力。他们一旦选定目标，就会坚定不移地朝着目标前进，并且不允许自己出现任何差错和松懈。因此，常使周围人感到畏惧。

（四）行动急促的走姿

在非紧急情况下，如果一个人也是来去匆匆、大步流星，则表明这个人精力充沛，办事注重效率，不拖泥带水，而且十分正直，从不推诿搪塞，但有时候会比较草率。另外，倘若走路时落地有声，快而不乱，则表明这个人很理性，对未来和生活有着完美的计划，并且很重感情。

（五）微微倾斜的走姿

有人走路时习惯于身体微微前倾，甚至看起来有点儿像弯腰，这类人大多性格内向，为人谦虚，没有花言巧语。他们从不欺骗别人，也很珍惜感情，但因为不苟言笑，很难与人相处。所以他们中的很大部分人都会对生活产生厌倦感。

（六）八字形的走姿

这种走姿分为“内八字形”和“外八字形”。

习惯于内八字形走姿的人给人一种憨厚的感觉。他们注重细节，喜欢按部就班地做事，面临突发状况往往会阵脚大乱。习惯于外八字形的人则给人彪悍的印象。他们大大咧咧、左摇右晃，生活中不拘小节，讲义气，但往往不顾别人的感受。

五种站姿，简单阅人

我有一个习惯，那就是站在窗前看大街上的陌生人。通过分析一个人站立和行走时的姿态来推测其内心，这使我感到快乐。我发现无论是在商场、公园，还是在一般的社交场合，人们处于站立状态时，总体上来说，有五种基本姿势：自然站直、丁字步、双腿张开、双腿交叉以及立正姿势。下面，我就来说说这五种姿势分别代表的心理状态。

（一）自然站直

两腿自然伸直，既不紧张也不松垮，或微微并拢。

习惯于自然站直的人往往缺乏开拓性，但是脚踏实地，不愿与人争斗，比较容易满足。这种人在感情上比较急躁，甚至在一段时期内会对一个人紧追不放，但经不起长期考验。他们不懂得对人说“NO”，所以和人相处较融洽。

（二）丁字步

两腿略微分开，前后略有交叉，一只脚承受身体的重心，另一只脚保持平衡。

这种姿势可以说是最常见的，因为既不会显得呆板，又便于移动，而且有利于呼吸和说话。如果双腿较直，则给人挺、直、高的美感；如果双

腿稍微放松，则给人友好的感觉。在聚会场合，如果你细心观察，就会发现，前脚脚尖所指的往往就是其的兴趣点。例如，当一个人和一群人交谈时，他会不自觉地将自己前脚的脚尖朝向那个和自己最投机的人；如果他把前脚脚尖指向身体的左侧或右侧，则表示他的大脑在暗示：不好意思，我要离开了。

（三）立正姿势

两腿并拢、挺直，脚尖向前，双腿共同支撑身体。

这种站姿较为正式，广泛存在于老板和员工、长辈和晚辈、教师和学生，以及陌生男女之间。立正其实是比较辛苦的一种站姿，表明了对对方的尊重或者对事件的重视。如果一个人习惯于这种站姿，那就说明这个人深沉严谨、一丝不苟、不善言辞，使人难以靠近，但往往能成就一番事业。

（四）双腿交叉

一只腿较直，另一只腿交叠于前后，脚后跟稍稍提起。

在聚会中，有些人习惯于使双臂和双脚保持交叉的姿势，如果你进一步观察，则会发现这些人之间往往距离较大。女性保持这种姿势，表示想留下来或者不想让人靠近。

（五）双腿张开

双腿伸直，两脚距离超过胯部，和地面形成三角形。

这种姿势多见于男性，而且往往充满挑战、反抗、决斗的意味。很多时候，竞技场上的男性选手们会在比赛开始或者结束时摆出这种姿势，以显示自己的男子汉气概和战斗力量。如果一个人日常生活中习惯于采用这种站姿，90%可以断定，这个人优越感很强，而且充满斗志。

坐姿出卖你的性格

人们在落座的时候，会有不同的姿势，比如跷二郎腿，或者双腿并拢，又或者脚踝处交叉，等等。如果你的谈判对象坐下时两脚自然外伸，给人一种沉着稳重、不急不躁的感觉，那么你不用太紧张，因为这类人一般比较直爽。接下来我将要告诉你的，就是从一个人的坐姿中掌握其性格和心理状态。

（一）温顺型坐姿

双腿和双脚跟紧紧并拢，双手放于膝盖上，身体端正。

这种人一般性格内向，为人谦逊，感情世界很封闭，语言和行动都比较温吞，对于感情奔放的人来说，实在难以忍受。他们会为别人着想，在工作上细致认真，并且非常珍惜自己的劳动果实，不会花天酒地。

（二）自信型坐姿

左脚交叠于右腿上，双手交叉放在腿根两侧。

这类人天资聪颖，能够坚守自己对某件事的看法，也能想尽一切办法去实现自己的目标。他们拥有很强的协调能力，在圈子里往往充当着领导者的角色，能使周围人心甘情愿地追随。但是他们有时会得意忘形，只沉浸在胜利和幸福中，而忽略别人的感受。

（三）悠闲型坐姿

半躺而坐，双手抱于脑后。

这种坐姿看起来非常惬意舒适，而习惯这种坐姿的人也往往性格随和，但并不随便。他们有着严谨的逻辑思维和坚强的毅力，办事注重效率，能将工作和生活处理得很好。他们对金钱没有太大的欲望，买东西也都是凭借直觉，而不会货比三家，因此有时候会出现经济上的烦恼。

（四）羞怯型坐姿

两个膝盖并在一起，小腿随着脚跟分开呈“八”字，两个手掌相对，放在膝盖中间。

习惯于这种坐姿的人往往很害羞，多说几句话就会脸红、不安。他们是“保守派”的代表，因循守旧，不善于社交，甚至会使人觉得莫名其妙。

在工作中，他们喜欢借用过去的成功经验，而不懂得创新，所以适合那些有固定模式的工作。他们对待朋友很真诚，对待感情很细腻，但也因为内向安静的个性，常常被人忽略。

（五）坚毅型坐姿

大腿分开，两脚跟并拢，两手习惯于放在肚脐的部位。

这类人勇气十足，决断力强，一旦决定了某件事就立刻付诸行动。好战是他们的天性，挑战是他们的乐趣所在。他们拥有领导者的权威和气魄，很多人也许并不是真心尊重他们，只是被那种无形的力量威慑而已。他们从来不怕压力，也敢于承担责任，但处理人际关系时有时会头疼。在感情上，他们占有欲强，常干涉恋人的生活，因而容易遭到恋人的讨厌。

（六）古板型坐姿

两腿及两脚跟并拢，双手交叉放在大腿两侧。

这类人比较古板、固执，不愿意接受别人的意见，即使心里知道别人说得对，也不肯低下头。他们给人一种贵族般的高傲感，具有罗曼蒂克的气质。他们做事力求尽善尽美，对文学、艺术有着浓厚的兴趣，只可惜缺乏求实精神，很多想法都无法付诸实践。他们不善于变通，在现实生活中容易碰壁。

（七）冷漠型坐姿

右腿交叠于左腿上，两小腿靠拢，双手交叉放于腿上。

这类人看起来和蔼可亲、平易近人，但实际上却是冷漠的。他们不会主动去帮人，除非别人诚心诚意求他们。这类人理性、圆滑、自私，但有着很强的工作能力，因为他们的冷漠能够使他们排除外界干扰。表面上，他们人缘很好，但其实很难有一两个交心的朋友。

（八）放荡型坐姿

两腿分开较宽的距离，两手没有固定的搁放处，呈现开放型姿势。

这类人追求新奇，甚至能引领潮流。习惯于这种坐姿的人平常总是笑容可掬的，不在乎别人对自己的批评，因此人缘很好。只是他们的生活习惯和思维模式和一般人出入太大，容易给人留下轻浮的印象，甚至给家庭带来烦恼。

（九）林肯式坐姿

双腿分开端坐于椅子，手放在椅子扶手上，并将外套敞开。

林肯式坐姿表示的是坦诚、惬意。当两个人采用林肯的开放坐姿时，意味着相互没有抵触，沟通比较顺畅。

（十）“4”字型坐姿

一条腿弯曲并横放在另一条腿上，使身体和椅子呈“4”字型。

两位政治家面对面地坐着商讨时政：一位身体后倾，两手抱住后脑勺，双腿交叉呈“4”字型，一副得意的样子；另一位耷拉着脑袋，向前耸肩，双手无力地搭在腿上，一副无精打采的样子。

以上描述的是一幅漫画。很明显，那个坐姿呈“4”字型的政治家占了上风。当一个人不经意间把一条腿横放在另一条腿上时，说明其心里有所防备或表示否定。

这种坐姿表现了竞争的态度，有时会给人骄傲自大的感觉。如果是在谈判中，对方长时间采取这种坐姿，则表明你们已经陷入僵局，除非你肯

做出让步。因为他已经很明确地告诉你：“我是不会改变决定的，你看着办吧！”

不要轻视“触碰效用”的魔力

人都有一种倾向，即因和他人的触碰而放松对对方的警惕，心理学上称之为“触碰效用”。针对与他人物理性接触会起到什么样的心理作用，人们进行了各种各样的研究。

法国布列塔尼大学的达米安·埃尔斯博士以40 名光顾二手车店的男性顾客为对象，进行了关于触碰效用的调查。

接待这些男性顾客的销售人员也均为男性。博士让销售员对其中一半顾客进行“请一定到车内看看”之类的劝说，并同时握住对方手腕1 秒钟；而对另一半顾客则不做任何身体接触。

在这之后，另有工作人员询问顾客“对刚刚销售人员的接待是否满意？请作出评价”。

结果是，比起没有进行身体接触的顾客，有过触碰的客人的评价明显更高。具体评价分数如下：

友善

诚实

正直

人很好

热情

无触碰

5.20

4.68

4.50

4.95

5.25

有触碰

6.65

6.45

6.05

6.65

6.65

（满分为10）

如果是不含动机、若无其事的触碰，任何人都不会去追究。而人在身体受到触碰时，心理上甚至会对对方产生好感，这是连其本人都难以觉察到的。也就是说，这触碰是触及了心灵的。很多商家推出“免费试用”的营销策略，其实是利用触碰效用来赢得顾客的认可。

触碰效用有着使人敞开心扉的魔力。例如，当你希望别人帮你买东西、出主意或者加班时，适当的肢体接触加上诚恳的语气，能使你的请求变得难以拒绝。

心理学家还发现，有意识的碰触能有效减少隔阂，从而缓和两个人的关系。当夫妻或情侣因为吵架而陷入“冷战”状态时，轻拍对方的肩膀、头部、额头等部位，或者给对方一个大大的拥抱，比纯语言的“求和”来得有用。

第4章 闻声识人 参透话外之音

顺着声音走进人心

声音之美，是人类追求美的一个重要方面。甜美圆润或浑厚磁性的声音，会给人留下美好的回味和遐想。据我所知，很多名人为了获取民众的好感，都曾采取各种方法美化自己的声音。

一般而言，说话大声的人有两种类型：一种粗中有细，头脑和人品都值得信赖；一种莽撞暴躁，四肢发达。但毫无疑问，这两种人都有着开朗而直率的性子。而说话小声的人往往内向敏感，气量小，疑心重，又没有胆识，只能通过窃窃私语、蜚短流长来发泄不满。

说话速度慢的人性格沉稳，善于掩饰自己的情绪，做事也很周全，而且一旦认定目标，就绝不会轻易放弃。与此相对，说话速度快的人思维敏捷、反应迅速、活泼热情，喜怒哀乐都写在脸上；但有时因为嘴太快而打断对方，使自己陷入困境。

有的人惜字如金，似乎对你的话无动于衷，让人觉得不礼貌。但事实上，他们只是不善用言语表达罢了。他们话虽不多，但都是真心实意的，很朴实，细细琢磨，能让人信服。他们会默默地把手头的事做好，是可以信赖的人。

如果平时说话大声的人突然放低声音，你不用担心他们是在嚼舌根，因为他们即使要指责谁，也会光明正大地说出来。他们之所以放低声音，很有可能是领导来了。反过来，如果平时说话小声的人突然提高声音，很有可能是想要摆脱被忽视的孤独感。还有的人说话虽然声音不大，但字字都能让人听清，这种人比较有心机，心态也很好，能完成一些重要的工作。

如果平时说话慢的人突然加快语速，说明这个人情绪非常激动，不管多么重要的事，想要谈成恐怕都很难。如果情况反过来，则说明这个人心中不在焉，可能是对你的话题不感兴趣，也可能是身体不适。

打招呼心理学

打招呼是联络感情的手段，能够增进心灵的沟通，减少距离感。无论是在熟人之间还是陌生人之间，打招呼都是非常普遍的。

在做演员期间，我每天接触的人比现在要多好几倍。见面时，有时我会上前握手，有时只是简单地摇手说声“HI”，有时甚至只是点个头。如果能得到对方的友好回应，我会感到非常开心。当然，也会碰钉子。离开的时候，我也总不忘和人告别。总结二十多年的经验，我可以很负责地告诉你，从“打招呼”这个简单的行为中，就能看出一个人的性格和情绪。当你跟别人打招呼时，一般会遇到以下几种人：

（一）眼睛直视对方的人

这种人具有强烈的自我意识。在交谈中，他们的话往往具有试探性和攻击性。要想和这种人成为至交，需要花一定的时间和精力，因为他们内心往往充满戒备。面对这种人，我的做法是：以柔和的目光和轻松的谈吐来回应。没错，你既不能被他们的目光吓到，也不能针锋相对，否则谈话很难开展。

（二）不看对方的人

这种人往往不够自信，在见面之前，就已经把所有可能遇到的困难预算好了，因此打心底里不愿意和陌生人交往。

（三）会故意后退，和你保持一定距离的人

打招呼是为了亲近，因此遇到这样的人，我们可能会感到不舒服。一开始，我以为这些人内心封闭、不善于交际，但接触了几次后发现，其实他们都有自己固定的交际圈，只是自己熟悉的圈子一旦被突破，就会产生恐慌和排斥。明白了这一点，你应该知道怎么做了吧？没错，和他们交流的时候，不妨保持一定的距离，让他们觉得安全。

（四）不回应的人

这种人无疑是傲慢的，他们认为你跟他打招呼是在巴结，所以不愿意理你。

从谈话特点看透对手

一个人的谈话特点很大程度上体现了一个人的本性。因此，如果能掌握谈话特点和个性特点之间的关联，就很容易识破一个人的内心。

（一）就事论事的人

这类人往往目标明确、办事果断、为人正直，但有时会给人死板的感觉。他们中有很一部分人都有人际关系的困扰。

（二）经常跑题的人

这类人有着极强的支配欲和自我表现意识。

和这种人谈话，你常常会摸不着头脑，因为他们总是东拉西扯，不断变换主题，而且滔滔不绝、侃侃而谈。如果你实在耐不住性子，教你两个简单有效的妙招：（1）故意掉落一样东西打断他们；（2）立刻离开现场，即从他们眼前消失。

（三）巧言令色的人

有些人为了达到预期的目的，或者为了获取生意上的利益，常常花言巧语、奉承巴结。心软的人常常会中他们的圈套，因此务必提高警惕。

（四）喜欢揭人隐私的人

如果四五个人聚在一起，话题很有可能会围绕某个人的隐私。有人揭露别人的隐私，自然就有人听别人的隐私。这是个很有意思的课题。我曾研究过这些人的心理，发现他们喜欢揭露别人隐私，如果不是有敌意，就是感到羡慕或自卑，再不然就是嫉妒心理在作怪。所以和这类人在一起，你要非常小心，因为他们既然会在你面前说别人的隐私，自然也会在别人面前说你的隐私。

（五）喜欢散布谣言的人

这类人是典型的恶作剧制造者，他们胡说八道，唯恐天下不乱，但其实心地并不坏，这样做的目的只是为了引起别人的注意，满足自己的虚荣心。

（六）喜欢标新立异的人

这类人可以分为两种：一种人好奇心强，敢于向权威者说“NO”，具有挑战和开拓精神；但是容易偏激，缺乏冷静思考的能力。另一种人习惯用语言来掩盖自卑，卖弄文采、满口新理论，说得头头是道，但其实是在“炒冷饭”。

（七）言辞激烈的人

这类人知识储备丰富，言辞激烈而尖锐，语速很快，对人情世故有着深刻而独到的见解，常常一针见血。他们接受新事物的能力很强，反应也很快，但如果遇到超出能力范围的事，就会感到无所适从。他们一旦抓住对方的弱点，就会进行猛烈反击，有时过于偏执，从而使自己陷入死胡同。

（八）好像什么都懂的人

有些人知识面很宽，什么都懂一点儿，旁征博引，看起来一副高深莫测的样子。但他们脑子里装的东西太多，没有系统性，一旦面对难题就往往不得要领。他们可能会给你出好几个主意，但没有一个能打到点子上。如果这些人能够有意识地增强自己分析问题的能力，把握事物的实质，那么很有可能成为全才。

话题怎样出卖人心

我曾对200名管理者进行过调查，其中80%以上的人都表示，自己的成功主要归于高人一等的沟通能力。选择合适的话题是沟通顺利进行的前提条件，换句话说，在人际交往中，话题找对了，你就赢了一半。

但是每个人感兴趣的事物不一样，要锁定一个话题可以说是千头万绪。面对初次见面的人，应该从平淡的话题入手，比如天气、工作等。随着谈话的深入，对方透露给你的信息量会逐渐增加。有效整合这些零碎的信息，将有助于你引导话题朝着对自己有利的方向发展。

如果对方主动谈及私人话题，那就表明其正处于幸福的状态中。关于这一点，我曾对80名女性做过一项调查。我让她们分成两组：一组看喜剧电影，一组看悲剧电影。然后观察她们看完电影后的第一时间会和朋友或家人聊些什么。结果显示，因看喜剧电影而心情愉快的女性大多会聊起金钱、健康、性等私人话题。所以当一个人处于幸福状态中时，往往对你不会设防。如果你能抓住时机，离成功就不远了。

另外，你需要注意的是，避免谈及可能给你带来失败的两类话题——

一是自己不感兴趣的，试想连你自己都提不起兴趣，又如何去调动对方的兴趣呢？

二是自己一知半解的，如果你似懂非懂、乱说一气，只能给人留下虚浮的坏印象。

说话动作识人心

一个四肢健全的人在说话的时候，很难不伴随一些动作。这些动作有的是习惯性的，有的是为了加强语气或强调内容而做出的。不管是不是有意的，通过说话人的动作，我们都能窥探到一些“心理密码”。

（一）不停点头或摇头的人

和人交谈时不停点头的人，好像很明白、很认同对方的观点，但其实做事比较轻率。很多时候，他们给了别人承诺却又做不到，反而给人留下不好的印象。和人交谈时不停摇头的人呢？很明显，他们心高气傲，刚愎自用，你想要获得他们的认同，非常困难。

（二）不断摸头发或搔头的人

这类人大多数思虑周详，又很有奋斗精神，而且嫉恶如仇，属于好动型的人群。他们在摸头发、搔头的时候，往往也是在思考 and 观察。

（三）喜欢抖腿的人

有些人无论是在开会，还是在和别人聊天，都喜欢抖腿。显然，这种行为是不礼貌的，但仍有很多人习以为常。这类人最大的特点是自私，他们不会考虑别人的感受，一旦自己的利益面临威胁，就会变得“神经质”。

在谈判中，如果一个人不自觉地开始用脚尖碰触地面，基本可以断定，他胜券在握——至少他自己是这么认为的。

（四）喜欢盯着对方的人

这类人支配欲很强，只要一有机会，就会向别人表现自己。他们我行我素，不喜欢被束缚，同时又有足够的智谋和气场，能够完成一些别人做不到的工作。而且他们一旦选定了目标，就会坚持不懈地去实现。只是他们放荡不羁的个性有时候会遭人误解。

声音的微变化

声音是建立亲善关系的强有力的工具，聪明的推销员、谈判者、演说者

都懂得通过调整声音，使自己 and 对方达成一致，从而获得好感。因此，你首先需要辨别对方的声音特点，然后才有可能向对方的声音靠近。

（一）音调

由于文化对行为的影响，我们习惯于用说话的音调来凸显自己的性别。一般说来，当想引起别人注意时，男人习惯于从喉咙里发出含混低沉的声音，而女人则会发出尖锐轻快的声音。这种时候，你需要停下来，或者放低声音，让对方知道你对他们的尊重。

（二）语调

对方的声音是否始终保持一个语调？当其陈述完毕时，使用了降调还是升调？这些都是你需要琢磨的地方。有的人语调变化不大，常常使人弄不清其真正意图；有的人语调变化很丰富，说的话也比较容易理解。你可以根据对方的语调，判断其性格，然后调整自己的语调去迎合对方。

（三）语速

如果你的语速过快，对方的思维可能会跟不上你，从而导致交流受阻；但如果语速过慢，又会使人觉得无聊，甚至想早点儿结束谈话。因此，保持对方能接受的语速是非常重要的，而最简单的方法就是模仿对方的语速。

（四）音量

声音是有力量的，力量的强弱体现了一个人的内在特征。例如，如果对方是轻声轻语的，而你却喜欢大声说话，那么你们就很难达成一致。同样的道理，想要获得那些嗓门大的人的认同，你应该提高音量。

（五）饱满度

对方的声音是浑厚还是细弱，是坚定有力的还是轻快柔和的，是我们判断对方个性的重要参照。一般说来，饱满而富有变化的声音会被视为有

力的、可信赖的。

总之，声音里包含了很多细小的元素，把握这些元素的微变化，能够使我们在读懂他人的同时，有意识地去模仿和调整，从而建立起一致性。

看他怎么接受表扬

表扬是对成绩的肯定，是大部分人都期待的一种外界反应。受到表扬往往能使人得到心灵上的满足和愉悦。

危险的处境能考验一个人的勇气，处理琐事的能力能检验一个人的耐性，而接受表扬的态度，同样也能反映一个人真实的性格和情绪。

（一）一受到表扬就害羞的人

有些人一受到表扬就脸红，看起来很腼腆。他们一般都比较脆弱和敏感，如果遭到批评会感到受伤，更别说承受突如其来的打击。但他们富有同情心，不会用语言去伤害或攻击别人。

（二）露出难以置信的表情的人

有些人受到表扬时表现得非常惊喜，以此来回报表扬他们的人。毋庸置疑，这种人是可爱的，他们憨厚淳朴，常常为了帮助别人而使自己受到损失。他们喜欢参加集体活动，待人慷慨大方，因此有良好的人际关系网，在生活和工作都属于受欢迎的人群。只是因为对别人过于大度，自己难免受些委屈，有时甚至连累亲人或朋友。

（三）心平气和的人

这种人彬彬有礼、沉着稳重。对于表扬自己的人，他们能够恰到好处地表达感谢。他们有着独立的行事原则，朝着目标坚定地前进，善于韬光养晦，不招摇、不骄傲，脚踏实地，一心一意。如果你有这样的下属，

应当多留意，他们很有可能给你带来巨大的收益，成为你的左膀右臂。

（四）相互表扬的人

听到别人表扬自己时，马上用相应的话回敬对方的人，一般都有比较独立的个性，他们不喜欢依赖别人，对自己充满信心。在和人交往的过程中，他们非常重视平等，因此你既不必担心自己吃亏，也别想从他们那儿占到便宜。这种人在职场上比较有气场，喜欢挑战。

（五）无动于衷的人

他们对工作兢兢业业，比较低调，不喜欢引人注目，因为他们觉得那样会分散自己的时间和精力。他们不争强好胜，凡事顺其自然。

（六）心不在焉的人

他们头脑灵活、机智过人、才华横溢，既现实又果断，对名利不会过度追求，也不在乎别人的表扬。自信和狂放是他们最明显的性格特征。

（七）极力否定的人

他们很谦虚，不喜欢受到干扰，因此会花很多时间来维护独立的空间。幽默和豪放只是他们的外在表现，其实他们是在刻意封闭自己，所以很难和别人建立起深厚的情谊。

第5章 会说话的着装

服装中的色彩心理学

心理学专家认为，色彩是“世界上最便宜的精神治疗师”。每个人都有自己喜欢的颜色，并将这种喜好应用到生活和工作的各个领域中去。而想

要知道一个人的颜色偏好，最直接的方法就是看其着装。当然，世界上的色彩种类不计其数，为了能够更好地说明色彩心理学的问题，我选择了彩虹的七种颜色——红、橙、黄、绿、蓝、靛、紫，以及最常见的黑色和白色为例。

（一）白

关键词：纯洁、朴素、神圣

他们卓尔不群，积极进取，生活简单，讲究实际。穿白色裙子的女性总能给人清新、高贵的感觉，而穿白色衬衣的男性则会给人干净利索的感觉。

（二）黑

关键词：神秘、威严、高雅、低调

他们沉稳、低调，不喜欢张扬，无论走到哪里，都会给人一种威压感，尤其是在严肃的场合。

如果一个通身黑色的男人站在你面前，你一定会觉得他神秘莫测吧？但如果一位女士的黑裙子上镶有浅色的花边，你或许就会被她的典雅所吸引。

（三）红

关键词：热情、冲动、性感

红色是火焰的颜色，喜欢红色的人也和火焰一样，充满热情，敢闯敢拼。他们精力旺盛，情感丰富，走到哪里都能交到朋友，在事业上也能有一番作为。他们性格上最大的不足是太过冲动，有时反而会给自己带来麻烦。同时，喜欢红色的人也很浪漫。

不过，我想有必要提醒大家：红色也会给人血腥、暴力的感觉，所以在比较严肃的会议、谈判等场合中，最好不要穿大红色的服装。

（四）橙

关键词：亲切、开朗、温暖

橙色充满了母性的温暖，给人健康、亲切的感觉。很多从事社会工作的人都喜欢穿橙色，因为他们的心和这种颜色本身一样，充满阳光般的温暖。而且他们中有很大大一部分人都很上进，积极开拓。

（五）黄

关键词：友好、信心、希望

这种明亮的颜色，能刺激大脑与焦虑相关的区域，具有警告的效果。所以你应该知道，为什么纽约五号街高塔上的三色灯中就有黄色了吧？如果再说得细一点儿，亮黄色代表了信心和希望，淡黄色代表了浪漫和娇嫩。喜欢穿黄色衣服的人，无疑是友好的、快乐的。不过黄色也有不稳定、挑衅的意味，所以不管你多么喜欢这种颜色，请尽量避免在谈判中穿黄色服装。

（六）绿

关键词：安全、沉稳、活力

经历了一个冬天，当看到树叶发芽、草坪转绿时，你是不是会觉得充满活力？没错，绿色是生命的颜色，能使人感到清新、舒适。如果是较暗的墨绿、橄榄绿，则能给人沉稳、安全的印象。喜欢绿色服装的人也喜欢自由，心胸比较宽大。

（七）蓝

关键词：灵动、知性

我曾对200名咨询者进行过简单的问卷，发现不管是男人还是女人，是管理者还是普通员工，几乎没有人对蓝色反感。我想，这主要归功于蓝色本身的魅力。明亮的天蓝色能给人希望、简洁、放松的感觉，而较深

的海蓝则代表着信赖与权威，宝石蓝是坚定与智慧的象征。总之，喜欢穿蓝色服装的人，往往兼具灵动和知性。

（八）靛

关键词：保守、专业、务实

喜欢穿靛色衣服的人往往都是循规蹈矩的，他们脚踏实地、专业性强、比较严肃。如果面试时，你的面试官穿着靛色服装，那你最好收起那些小聪明。

（九）紫

关键词：优雅、浪漫、神秘

淡紫色高贵而神秘，深紫色华丽而浪漫，所以喜欢穿紫色服装的人充满艺术气息，情感浓烈，但是也很内敛，不会轻易表露心思。

盖住大脑但盖不住思维的帽子

帽子不仅能御寒，也能增加美感。世界各地都在生产帽子，走进任何一家娱乐场所、餐厅，你都能看到写有“衣帽间”字样的标示，可见帽子的重要性。那么我就来说说帽子和一个人的个性有什么关系吧。

一位高贵正直的人是不可能把帽子斜戴到后脑勺的吧？虽然说这些都属于个人的怪癖，但每个人都会有这种偶然的习惯与态度，恰恰这些动作和习惯对于以客观方法研究它们的人来说极其重要。

（一）爱戴礼帽的人

这类人都认为自己很稳重，很有绅士风度，喜欢在别人面前表现得很成熟。如果仔细观察，你会发现，他们的皮鞋也往往擦得锃亮，而且袜子也很厚实。他们自命不凡，觉得自己是个干大事的人，因此对很多东西

都看不惯。

（二）爱戴鸭舌帽的人

如果戴鸭舌帽的是年轻人，则比较有活力；如果是老人，则比较安分守己。但两者都是热爱生活的人。

（三）经常换帽子戴的人

这类人很清楚什么场合穿什么衣服、配什么帽子、穿什么鞋子，对流行的东西很敏锐。打开他们的房间，各种款式的鞋帽往往使你眼花缭乱。但他们害怕寂寞，也不甘寂寞，因此经常出入歌舞厅、酒会等场合。

（四）把帽子戴得很正的人

有两种人在任何时候都喜欢把帽子戴得很正：一种是循规蹈矩、老实诚恳的人，属于实干型的，但因为不会变通，有时显得迂腐，甚至叫人讨厌；另一种是原则性强的人，他们不苟言笑，属于比较容易成功的人。

（五）把帽子歪着戴的人

这类人总是给人轻浮、放浪的印象，因为很多流氓地痞也喜欢歪着戴帽子。当然，我并不是说把帽子戴歪的人都是流氓地痞。其实他们中有很多人都很有才干，只是性子比较随意罢了。和他们在一起，你会感到比较轻松，因为他们很有幽默细胞，也不会跟你玩儿心机。

手表背后的天性

一个真正成功的人，一定是个懂得使用时间的人。换句话说，你对时间的态度，决定了你成功的几率。不过我接下来并不是要说时间有多么宝贵，因为这是显而易见的，不需要我多费口舌。自从1926年第一块自动上弦的腕表问世以来，手表的样式和功能都有了新的发展。我想说，

一个人怎么对待时间，可以从那个人的手表中来判断。

（一）喜欢怀表的人

这类人有三个很明显的特点：

（1）能够很好地控制时间，虽然整天都在忙碌，但绝不是时间的奴隶，而是善于在有限的时间里放松自己；（2）比较怀旧，喜欢一些老东西，言谈举止也比较高雅；（3）有耐心，为人处世稳重，能够得到别人的尊重。

当然，也有一小部分人使用怀表只是为了显示自己的身份。这种人很好辨认，那些拿着怀表、派头十足、趾高气扬的人，就是他们。

（二）戴古典金表的人

他们拥有很好的预见力，不会为了眼前利益而放弃长远利益，加上坚强的意志力和缜密的思维力，在事业上通常能够有所建树。而且由于成熟和宽容，家人和朋友都很信赖他们。如果你的对手是个喜欢戴古典金表的人，那么你将面临很大的挑战；如果你也喜欢戴古典金表，那么毫无疑问，你们的对决会十分精彩。

（三）戴专门设计的表的人

很明显，他们喜欢独一无二，也有能力让自己变得独一无二。他们太在乎自己在别人心中的形象，以至于可以为了迎合别人而改变自己。而他们的聪明才智又能使一切看起来那么自然，毫不矫情。

（四）戴装饰性手表的人

很多女性戴的手表很精美，与其说是用来看时间的，不如说是用来点缀自己的。这类女性比较时尚，个性也很鲜明。

（五）不戴手表的人

这类人讨厌被时间束缚，做事随性，自主性强。

见证身份的手提包

手提包既是生活必需品，也是身份象征物，主人走到哪里，它们就出现在哪里。因此，通过这些和主人“如影随形”的手提包，你也能看出一个人的喜好、品位、素养。

一般说来，手提包比较大众化的，主人也比较大众化，没有特别鲜明的个性。

来向我咨询的人中，也有不带包的，当我问“为什么不带包”时，大部分人都会耸耸肩道：“哦，太麻烦了，这样比较轻松自在，不是吗？”因此，我可以基本断定，不带包的人如果不是比较懒散，就是比较喜欢简单的生活。

接下来，我就说说手提包和主人的“内在联系”吧，相信对你认识一个人会有帮助的。

（一）带公文包的人

在比较正式的场合，很多人都会带公文包，这主要是工作的需要。如果一个人平常习惯用公文包，那么很有可能是某个企业的经理或者职位更高的人。他们办事注重效率，对下属很严格，当然对自己的要求更高。另外，喜欢用公文包的女性十有八九是强势而有个性的人。

（二）喜欢方形提包的人

我所说的“方形提包”当然不包括上面已经说过的公文包，而是指一般的、大众型的包。这种包制作比较精细，容积不是很大，但足够放一些日常用品和钱财。喜欢这种包的人一般有两种：一种是时尚先锋，另一种是比较严谨的普通职员。

（三）手提包小巧精致的人

在那些经常出现在社交场合的女性手中，你不难发现一些精美的小包，包里装的不外乎常用化妆品和一些金钱。一般说来，有一定地位、美貌、修养的女性会选择这样的小包，以显示她们的身份和品位。

（四）手提包很大的人

和那些青睐于使用大包的人相处，能够让你感觉到无拘无束、自由自在的气氛。他们很随和，能够迅速与别人建立起联系。但是这种联系并不牢固，因为他们的散漫、不负责，往往令人难以忍受。

另外，如果一个人的手提包内部层次分明、摆放有致，则说明主人是个很可靠的人，而且充满进取心和自信心。但有时为了坚持自己的原则，可能会过于严肃和刻板。

与此相对，如果一个人的手提包里乱七八糟的，找东西时往往需要翻遍整个包，那么可想而知，主人的生活也是杂乱无章的。在工作上，他们很难做到井然有序，因此难免会出现疏漏，有时甚至会造成重大损失。他们对待同事和朋友非常亲切热情，但由于待人处世过于无所谓，常使自己陷入难堪的境地。

从鞋子看穿人心

十多年前，我带一位朋友去买鞋，正好那家鞋店的老板和我有过几面之缘，因此就聊了几句。他看着我那位正在挑鞋的朋友说：“他看起来很随意，不过我知道，他应该是个比较严谨的人，对吧？”

我感到很意外，笑着说道：“哦，完全正确。没想到在这里也能遇到同行，哈哈！”

老板却摇摇头说：“不不，我只是一个卖鞋的，我可不懂那些复杂的分析方法。”

“那么，你是怎么判断的呢？”

“鞋子。”

“鞋子？”

“没错。从一个人对鞋子的选择中，可以大概判断出这个人的个性。不知道你注意到了没有，你那位朋友挑选的几双鞋都属于一个款式，和他脚上的那双一样。固定穿自己喜欢的某一款鞋的人都比较认真，这是我这些年卖鞋的经验。”

那次谈话给了我很大的启发，之后我开始把鞋子也纳入“看人的技术”。那么具体说来，鞋子和人的内心到底有什么样的联系呢？

（一）固定穿自己喜欢的款式

正如鞋店老板说的那样，总是穿某种固定款式的鞋子的人，大多比较严谨。他们知道自己喜欢什么、不喜欢什么，不会过多地在意别人的眼光。在事业上，这类人容易取得成功，因为他们总是能心无旁骛地朝着目标前进。在生活中，他们也是可以信赖的人。

（二）喜欢穿流行款的人

有些人从头到脚都是流行元素，这类人有两个特点：（1）对新事物有较强的接受能力，虚荣心和表现欲强；（2）考虑事情不是很周全，有时不切实际。

（三）喜欢穿休闲鞋的人

他们待人亲切，充满活力，但是生活没有规律性。他们热爱大自然，也喜欢交朋友，追求简单舒适的生活。

（四）喜欢穿拖鞋的人

我敢保证，如果一个人面试的时候穿着拖鞋，很难不被赶出去。在比较

正式场合，如果一个人穿着拖鞋出席，无疑是无礼的。他们没有基本的礼仪观念，对工作也总是漫不经心的，但在日常生活中，其实是很好相处的。他们比较随心所欲，懂得享受生活。

（五）喜欢穿高跟鞋的人

高跟鞋是高贵的象征，深受爱美女性的青睐。可以这么说，鞋跟越细、越高，就说明这个人越有表现欲，希望能引起别人的注意。她们为了美丽，宁愿让脚受一些罪，因此其实是比较有忍耐力的。这些女性如果不是无所事事的富家姑娘，就是在职场上有所作为的女强人。

第6章 不懂微表情怎么混职场

选择适合自己的职业

在本书开篇部分，我就已经说过认识自己的重要性了。为了使我接下来要说的内容更有价值，我觉得有必要针对职业选择的问题进行简单探讨。

前段时间，我收到一封信，是戴沃德先生寄来的。他在信中说：“巴尔肯先生，你曾说适合自主型的工作，并建议我从事机械制造业。但事实上，我做了六年的记账员。后来我因为和上司闹不和，失业了，一直没找到满意的工作。直到有一天，我想起你给我的建议，于是决定开始售卖自己制作的东西。你猜结果怎么样？哈哈，我的收入大增，比做记账员的时候翻了一倍。现在，我还雇了两个助手。当然，让我觉得最开心的是不用再去伺候那些无良的上司了。”

我从旧文件中翻出戴沃德先生的个性分析表。资料显示，他肤色较浅（勇于挑战），体格硕大（精力充沛、脾气急躁），肌骨结实（粗犷、直爽），如果你稍微有点个性分析的知识，就不难判断出，记账员这种枯燥而细致的工作并不适合他。值得庆幸的是，他最终找到了自己的

位置，走上了属于自己的成功之路。

到目前为止，我至少为一万六千人提供过职业分析。根据我的经验，很多人之所以失败，不是因为没有能力，而是因为没有把能力用在对的地方。一个人想要成功，想要幸福，就必须对自己、对自己的事业有清醒的认识。

不少年轻人对我说：

“我想换份工作。”

“我打算辞职，和朋友合伙开餐厅。”

“我不打算做销售员了，我要去做摄影师。”

.....

跳槽是有风险的，转行就更危险了。对于这些年轻人，我会问三个问题：第一，目前的工作哪些地方令你不满？第二，你对新工作进行风险评估了吗？第三，如果失败了，你想好对策了吗？

我认识一个年轻的女人，她想从事摄影工作。根据我对她的分析和了解，摄影是个不错的选择，但我还是让她考虑了以上三个问题。十分钟后，她告诉我答案——

第一，目前的工作虽然收入不错，但不是她喜欢的，因此总也提不起精神。

第二，新工作虽然竞争激烈，但她有三个优势。首先，她对儿童摄影特别有研究；其次，她的人脉资源丰富，朋友众多；最后，她喜欢和孩子们在一起，孩子们也喜欢她。

第三，她已经决定，万一事业失败，她就接受朋友的邀请，加入一家杂志社做摄影师。

很快，她开了一个照相馆，并把这个消息写在卡片上，寄给已结婚的朋友们。接着，她认真记录了朋友们的孩子的生日，并且在每个孩子生日来临之前，给孩子的父母发一封诚恳的信函，建议其为孩子照相留作纪念。在她的用心经营下，照相馆的生意越来越好。

重新回到关于年轻人跳槽或转行的话题上来。经过进一步了解，我发现，那些年轻人中很大一部分人太过自信，对新工作抱有过高的期待。自信没有错，但如果想创造奇迹，必须具备两个条件：第一，对自己的潜在能力有深刻的认识；第二，拥有将潜在能力发挥出来的技术。前者源自自我分析，后者源自学习、训练与经验。没有这两个条件，越是自信就越容易失败。所以在换工作之前，务必认真思考我提出的三个问题——这也是我的建议。

好了，如果你选定了职业，那就一起跨入风起云涌的职场吧。下面的内容将对你的事业产生或好或坏的影响。

掌握四分钟，搞定面试官

我可以很自信地告诉你：看人只需四分钟。

从一个人走进我的办公室到坐下，只要一分钟，然后是开场寒暄和自我介绍，最多三分钟。在这短暂的四分钟里，我就能基本摸清对方的意图。或许你会质疑我是信口开河，但是语言交流专家通过对数千次商业谈判进行跟踪分析，最后得出一个结论：互不认识的两个人之间，60%~80%的初步印象是在见到第一眼后的四分钟内形成的。——和我通过实践得到的结论完全一致！

千万不要小看这四分钟，因为你的成败很有可能就取决于这四分钟内给对方留下的印象，即我们常说的“第一印象”。从心理学的角度来说，第一印象是指根据对方的性别、年龄、衣着、姿势、面部表情等特征，大脑会形成某种看法，并作出某些判断。一般说来，第一印象是非常顽固的。如果给人留下了不好的第一印象，往往意味着合作将以失败告终；即使你侥幸得到了机会，也不得不付出更多的时间和精力以扭转这种印象。所以如果能给人留下良好的第一印象，那就意味着，你离成功近了一步！

接下来，我将利用本书的知识，告诉你一些基本技巧和简单方法，让你正确而有效地掌握这关键的四分钟，从而赢得职场、商场的第一张“通行证”。

场景设定：面试

你必须向面试官证明：我是个有能力的人！无论你的性格是柔弱纤细的还是粗犷不羁的，是慢条斯理的还是急躁冒进的，一旦决定要进入某个行业、某个部门，就必须把最合适本行业、本部门的能力展示出来。

第一，整齐大方地出现在面试官眼前。你没有办法改变自己的体型、肤色、相貌等特征，但可以选择适合自己的服装。针对行业特性，穿一身合适的服装，能够体现你的素养和能力，如果你对颜色把握不好，那就穿黑色吧，它能给你力量和威信感。

第二，握手要有力度。如果你有机会和面试官握手，请记住，拿出一点儿力道。正如我在前面所分析的那样，通过握手，能够非常直观地感受到对方的肌肉松紧和骨骼软硬，而这不仅是你了解对方的手段，也是展示自己的手段。

第三，适时地让自己的目光和对方的目光交汇。当面试官问你问题时，千万不要低头不语，更不能东张西望。在有限的时间里，最能体现你诚实和自信的，就是眼睛。研究表明，适当的对视能够提升好感度。

第四，保持微笑，让人觉得你是个开朗的人。不管是谁，都不愿意和一个阴郁的人在一起，而开朗的人则有着使人不自觉地产生信任的气场。你可以是内向的，但决不能是胆怯的。当你微笑地看着对方时，既能使人觉得你比较开朗，也能有效减轻内心的紧张感，一举两得。

第五，少说多听。时间有限，不要期待一次面试就能把自己完全展示出来。说得越多，不经意间流露的情绪也会越多，出现漏洞的可能性也越大，而这直接关系到你是否能通过面试。所以就算你是个巧言善辩的人，也暂时收起表现欲，做个诚心的聆听者。

找对自己的位置

法国著名的寓言大师拉·封丹^[①] 拉·封丹（1621~1695年），法国古典文学的代表作家之一，寓言诗人。他的作品经后人整理为《拉·封丹寓言》，与古希腊著名寓言诗人伊索的《伊索寓言》及俄国著名作家克雷

洛夫的《克雷洛夫寓言》并称为“世界三大寓言”。

]①曾经讲过一个关于胃和四肢的故事——

四肢已经不想再为胃工作了，它们想要过绅士般悠闲的生活。它们说：“没有我们的辛勤劳动，胃只能去喝西北风。我们每天像牲畜一般劳作，都是为了它。结果呢？我们在这边流汗受苦，它却在那边吃饱喝足。罢工吧，让胃明白，一直以来，是我们供养了它。”

于是，手不拿东西了，两腿也歇着了。大伙儿齐心叫胃自己想办法去找吃的和喝的。

然而可怜的四肢得不到养分和新鲜的血液，很快就感到衰弱了。它们这才明白，虽然胃好像每天都悠哉悠哉的，但事实上它对集体的贡献并不比四肢少。

这则故事告诉我们：

第一，在一个集体中，每个人都有自己的分工和职责。“四肢”不能苛求“胃”去做不在“胃”的职责范围之内的事情；反之亦然。无论你是普通员工还是管理者，都应该对自己的角色有一个清醒的认识，不能玩忽职守，也不能逾越，要时刻警惕，以免自己的角色发生错位。

第二，只有所有的人都各司其职、各尽其责，才能使整体有机地运作起来，才能保障每一个个体的利益。否则，不仅自己受害，还会连累整体。

进入职场后，第一件事就是要弄清自己的身份，明确自己的职责，对自己有一个清晰的定位。在古希腊的阿波罗神庙中刻着一句影响了人类几千年的名言：认识你自己。如果你想成为一名优秀的管理者，那么在成为Boss之前，你首先要对自己有一个清醒而准确的认识。只有认清了自己在职场中的角色，才会知道如何管理、如何被管理，才会知道什么该说、什么不该说。相反，如果一个人对自己的定位出现偏差，非但不能有效发挥自己的才能和作用，还会阻碍别人的工作，使个人名誉和公司利益受到损害。

猜不透上司，忙到死也不讨好

在职场中，员工会忍不住猜测上司的心思，上司也会设法摸清员工的所想，因此在上司和员工之间就形成了一种“看透”和“被看透”的双重关系。作为一名普通员工，你不必去喜欢上司，也不必去恨上司，但你必须读懂他，这样才能将上司变成你获取成功的“资源”。可以这么说：读不读得懂上司，最能考验一个人的“悟性”高低。

杰西上个月刚通过考核，进入了一家规模较大的公司做经理助理。进公司的第一天，直属上司对他说：“你刚来，对工作还不了解，你可以先去各部门走走，熟悉一下具体业务和流程。”但是两个礼拜后，上司却严厉地批评杰西闲散无为，对工作没有热情。

现在，杰西就坐在我对面，他那两条粗眉毛几乎都要皱到一起了：“巴尔肯先生，我受不了了！怎么会有这种人？是他叫我那么做的，现在却说如果我再这样就别干了。”

我安抚杰西道：“先别急，杰西，我想知道，这大半个月，你具体都做了什么？”

“听经理的吩咐，了解企划部、市场部、宣传部等几个重要部门的工作。每天都一样，其实我觉得很无聊，但是上头这么吩咐，我也只好照办。”

于是我知道杰西为什么会遭到批评了。他没有听懂上司的“弦外之音”——新员工要尽快熟悉环境，并投入到工作中去。当然，杰西会出现这样的疏漏并不奇怪，因为跟他握手的时候，我明显感觉到他的组织结构是属于粗壮型的，而且他的眉毛、说话方式和动作都在告诉我：他是个直爽的小伙子，大大咧咧，凡事不会往深处想。

但是在职场中，你需要多一个心眼儿，换一个角度思考。很多时候，上司的意图有时不会直截了当地表达出来，需要你仔细揣摩。有时上司嘴上这么说，心里却期待着你不要这么做；有时碍于自己的地位，上司不便轻易表态，但已经有所暗示，那么你就要“乖巧”一些，千万别强迫上司；如果上司私底下表扬了你，很有可能并非真的赏识你，而是在提醒你，如果你不能反躬自省，恐怕就要倒霉了——一句话：猜不透上司，忙到死也不讨好。

通过我的分析，杰西终于认识到了自己的天真和疏忽。他开始心平气和地向我请教怎样才能猜透上司的心思。要读懂上司，就是要了解其性格、工作方式和思维习惯。这就又回到了本书的核心——“看人”，我想在这之前已经说得够详细，没有必要再重复。

我每个月都会接触到像杰西这样的年轻人，通过和他们的交流，我总结出了几条“职场铁律”，相信对你会有所帮助。

（一）时刻谨记自己是下属

上司和下属之间，始终存在“领导”与“被领导”的关系，所以不管你有多么优秀，或者你觉得上司有多么糟糕，都不可公然“叫板”。

（二）不要和上司走得太近

有一个小伙子告诉我，他和上司经常一起喝酒、聊天，就像朋友一样。可是有一天，他突然被告知：他将从纽约的总公司调去德克萨斯的分公司。小伙子难以置信地跑去问上司，上司却耸耸肩说：“没办法，这是公司的决定。”

身为职场中人，和上司搞好关系是无可厚非的，但走得太近就非常危险了。为什么这么说呢？因为对一个领导而言，被下属了解得越深，就越有危机感，他们绝不会把危险留在自己身边。而且和上司走得近，也容易引起同事的反感，对你处理人际关系没有好处。所以和上司之间，既要适时靠近，又必须保持距离。

（三）让上司离不开你

每一个优秀的领导身边都有一个“智囊团”和一个“实践团”，前者帮忙出谋划策，后者帮忙贯彻执行，二者在领导的领导之下相辅相成。如果你是理智型的人，那就发挥你的聪明才智，努力使自己成为“智囊团”的中坚力量；如果你是实干型的人，那就发挥你的执行能力，让“实践团”成为你的平台。总之，成为上司离不开的人，这将是获得更大成功的资本。

（四）得到赏识时要掌握分寸

面对上司的表扬，一定要沉得住气。如果因为得到赏识就骄傲自满，不仅会失去上司的信任，也会得罪同事。而且有时候上司的赏识未必都是单纯的，你需要留意其隐藏的意图。

看不懂同事，活该受排挤

想在一个公司混得好，光得到上司的赏识还不够。如果不能和同事搞好关系，你将面临更大的质疑和压力。作为一个新人，你必须赢得同事的好感，这样才能减少阻力，掌握更多的资源和机会。

（一）扮演真诚虚心的自己

在你摸清同事的性格脾气、工作习惯等“底细”之前，必须谨慎、谨慎、再谨慎，免得踩了地雷还不自知。要想赢得老员工的好感，就要把真诚的一面展示出来，让他们知道，你发自内心地尊重他们，希望跟着他们学习，请他们多多指教。如果有女性同事，你可以准备一点儿小礼物，相信我，她们很乐意接受你的“贿赂”。

（二）多做事，少说话

一旦开始工作，你就必须静下心来，用实际的工作能力去说服同事。因为在职场上，能力是你最重要的“武器”。没有能力，就算你说得再天花乱坠，最后也只能被淘汰。除了分内的工作，我还要教你一个获取好感的小技巧，那就是利用“举手之劳”来获得认同。例如，取报纸的时候，可以顺便帮同事把报纸也取了；买咖啡的时候，也可以帮同事带一杯。

（三）看清不同类型的同事

可以这么说，你在街上能遇到几种类型的人，在职场上就能遇到几种类型的同事。

有些人一天到晚忙忙碌碌的，但却总也不出成果；有些人只有在领导面前才会卖力干活，领导一走马上就变得懒散；有些人闷声不响的，但成绩却让人刮目相看；有些人对工作充满激情，待人也很有热情，但老是出错.....只有弄清了同事类型，才能采取相应的相处之道，从而减少摩擦和矛盾。例如，对于那些习惯看上司脸色行事的人和闷声不响的人，你必须留一个心眼，因为他们往往当面一套、背后一套。对于那些外向直率的同事，如果你够细心，就能从他们那里得到很多有用的信息。

（四）充分利用业余时间

工作之余，如果能和同事一起参加聚会，或者看电影、打高尔夫球，那么你将更快地融入这个集体。如果你不喜欢热闹，也不擅长各种运动，那么在节日或者同事生日时，不妨寄上一张贺卡吧，总之，不能使人觉得你把自己和集体隔离开来。

（五）适时退让

同事之间是平级关系，是公司内部最微妙、最难以融洽的关系。为了得到有限的机会，同事之间相互提防、排挤、猜疑是十分常见的。作为新人，要赢得同事的好感，就要懂得适时退让。那些对你的事业起不了大作用的机会，不如大方地让给同事，没有必要挤破头去争。这样不仅能获得同事的好感，也能让自己更加冷静地观察公司环境，为迎接更好的机遇打下基础。

领导看对人，下属才能做对事

向我寻求咨询的人既有默默无闻的小职员，也有赫赫有名的大老板，我发现，很多职场中人最头疼的不是收入问题，而是定位问题。

一些年轻的员工抱怨：“他简直就是笨蛋！让我去做那些事，根本就是浪费我的才能！”

一些年长的管理者也抱怨：“他简直就是笨蛋！叫他做这么一点小事都会搞砸！”

究竟谁是笨蛋？

总结这些年的咨询经验，我发现很多公司留不住人，或者说培养不出高级人才，是因为员工没有被正确定位。

一个人只有被准确地定位，其能力才有可能得到最全面的提升和发展。因此，每个组织都必须有一些看人很准的高手。但是很少有高层领导重视和囤积这类高手。那些留不住人的公司缺少的正是会“看人”的大师，因而导致员工无法得到最合理的利用，潜能得不到开发，甚至被埋没。

那些所谓的人才管理大师，实际上就是会“看人”的人。他们通过员工的外貌、个性、技能、交际能力等各个方面，对员工进行比较，从而得出科学、准确的结论。你需要不断地通过练习、模仿、学习来获得这种技能，只有先学会了“看人”，才能更好地用人。

怎样看人？

方法当然有很多——本书就是围绕着这个核心展开的。如果把我说过的所有方法串联起来，可以概括出三条基本原则。

（一）看他的个人形象

这是给一个人正确定位的基本参照。透过看一个人在周围人眼中的形象、名声，可以大致判断出这个人为人处世的方式。如果你想更细致地了解一个人，那么在和其交流的过程中，则需要留心他的面部表情、身体姿势、说话方式等特点，从而在内心形成对他的基本定位。

（二）看他的关系网

物以类聚，想要了解一个人有什么样的追求，就看他身边都是些什么样的人。从他的亲人、朋友、甚至对手的身上，你可以摸清一个人的底牌，从而破除一些认识上的误区。

（三）看他的品位

通过一个人的衣服、鞋子、领带、提包、手表等身外之物，可以判断出

他的文化品位和生活追求。

普通的管理者会消耗大量的时间和精力来制定战略计划、财务预算、项目合作等，为公司殚精竭虑、兢兢业业，但很有可能因为用人不善而功败垂成。开明的管理者则懂得用对的人来做对的事，从而轻松实现目标，开创未来。

搞不定对手，拿什么证明自己

想要获得成功，说服对手，仅靠一张嘴是不够的。如果能够有效运用身体语言，再辅以恰当的说话策略，谈判成功的可能性就会大大提高。

（一）眼神交流

谈判中有一种无形的“武器”，那就是气场。一个人的气场是强大还是弱小，从他的眼神中很容易看出来。正如我在前文中所说，眼睛是很容易出卖一个人的内心的。对方是真诚自信还是怯懦畏缩，你只要看他的眼睛就可以。同样，对方也能够从你的目光中读出你的心思。因此，为了达成交易，你必须让对方感知到你的诚意，而最有效的方式就是通过眼神的交流。还记得我教你的凝视方式吗？没错，运用得好就能事半功倍。

如果对方眼睛突然睁大——即使只持续一秒钟——很有可能是听到或想到了关键性信息；如果眼珠有了轻微的转动，说明他在思考你前面所说的话，你应当乘胜追击；如果对方不敢看你，或者看一眼马上又移开目光，那么恭喜你，因为你正处于优势状态；如果对方目光冷硬地直视你，很明显，他在威胁你接受他的条件。

（二）面部表情

谈判的时候，目光接触到最多的就是一个人的脸。比起严肃刻板的脸，相信大多数人都喜欢面对友善亲切的脸。换句话说，“冷脸”、“苦

脸”、“怒脸”都是减分的，最好不要出现。

另外，在日常生活中，通过额头、眉毛、眼睛、嘴角等部位的静态特征和动态变化，我们可以很轻松地读出一个人的内心。但是在专业谈判中，“伪装”是常用的手段之一。因此，你需要更加谨慎地对面部表情进行鉴别。

例如，“笑”既可以表示认同，也可以表示否定。如果对方一边的嘴角上扬，同时目光瞥向别处，很有可能对你的方案有所保留。这种时候，你需要重新调整思维。

又例如，整个谈判过程中，对方都很认真专心，但最后却露出犹疑不决的神情。他很有可能是在试探你，看看你能否作出进一步的让步。

（三）使用道具

真正的谈判专家很少会两手空空地进行谈判，因为他们懂得一个道理：眼见为实。他们常会带一些模型、图片、图表报告、样品等形象化的东西作为道具，以加强自己的谈判优势。但是使用道具需要注意几点：第一，你必须对自己所带的道具很熟悉；第二，你需要确保道具的质量；第三，谈判过程中要把握好时机，明白什么时候用道具，什么时候收道具。我可以毫不夸张地告诉你，正确运用道具，能使你的谈判成功率提高50%以上。

（四）答话技巧

在谈判中，回答问题是不不可避免的，而如何回答，往往能决定你在谈判中的地位。如果不小心被对方绕进去，也就意味着谈判的失败。因此，我觉得有必要教新手谈判者几个实用的答话技巧。

第一，有选择地回答问题。有经验的谈判者都知道，并不是所有的问题都必须回答。对于那些有损己方形象的挑衅性问题、关于个人隐私的无聊问题，你可以选择“无可奉告”。

第二，避免绝对性的回答。回答问题时一定要给自己留好余地，如果你过早地暴露自己的实力，将给对方可乘之机；如果你直接把话说死，

那么基本上可以肯定——合作告吹。

第三，不要急于回答。在回答问题之前，你必须对问题的实质进行分析，搞清楚对方的真实意图，然后有针对性地进行回答。如果觉察到对方设置了圈套，就选择一些模棱两可的词句，以免使自己陷入被动局面。

第四，将错就错。有时候可能对方误解了你的意思，但如果情况有利于己方，将错就错反而是不错的选择。

（五）注意小动作

谈判进入实质阶段后，双方通常会就一些条件进行协商。当协商无法立即达成意向性协议时，话题该如何进行下去呢？留意对方以下几个小动作，它们是在告诉你，对方很有可能要采取下一步行动了。

第一，清嗓子。如果对方在谈判过程中清嗓子，说明他无法接受提出的条件，你需要有所准备；如果对方在谈判陷入僵局时清嗓子，则表明他准备发言，而且内心有些紧张。

第二，五指伸开。伸开手指可以释放压力，增加自信。如果对方将手逐渐伸开，说明他心情放松，打算陈述自己的观点。

第三，身体前倾，嘴部微张。当谈判陷入沉默时，如果对方将身体靠近桌面，嘴部微微张开，表明他已经想好条件，打算继续和你谈。

第四，双手轻轻抱拳。如果对手把抱拳的双手放在面前，说明他还在思考。你需要在心里进行盘算如何才能打破僵局，因为对方通常不会先开口。他谨慎、有计划，不会轻易做决定。

第7章 男人和女人那点儿心思

妆容“化”出女人的内心

女人天生就是爱美的动物。她们通过自己的方式，向男人展示美貌、智慧、品位，以获取异性的青睐。要想弄清楚你遇到的女人究竟如何，除了借助肤色、身材、面部等身体的固有特征外，妆容也是不可忽视的参照之一。

很多女人喜欢追随时尚的潮流，化妆时往往采用时下流行的妆容。这些女人对新事物很狂热，对生活充满热情，但是缺乏独立的个性。和她们在一起，你会觉得很刺激，但如果想结婚，最好再考虑考虑，因为她们十之八九都缺乏理财的观念，对未来也没有计划。

浓妆艳抹的女人有着强烈的表现欲，在吸引异性目光方面，有着独特的魅力和操控力。她们表面光鲜热情，但其实内心孤独，因为经常会受到保守者的攻击。她们无疑是坚强的、独立的、矛盾的。但如果有一天，她们愿意放弃艳丽的妆容，换用朴素的妆容，那会是男人很好的伴侣和助手。

喜欢化淡妆的女人比较简单，大多比较传统，不是很爱出风头。面对困难，她们有时会表现出软弱。相比较于前卫的、炫目的东西，她们更喜欢实在的东西。所以她们中大部分人都是很好的居家型伴侣，只有一小部分人因为过于敏感，容易得歇斯底里症、抑郁症、自闭症等。

任何时候都不会主动化妆的女人，大致可以分为三种。第一种是粗俗实际的女人，她们为了生活疲于奔命，完全不在乎外表，只在乎能否吃饱肚子。第二种是朴素的女人，她们也爱美，常常会羡慕那些漂亮的同性，只是由于成长环境的限制，她们没有尝试过化妆，也不敢去尝试，害怕弄巧成拙。第三种是追求自然美的女人，她们懂美、欣赏美，有较高的艺术品位，对很多事情都有较深的见解。

有的女人需要花很长时间来化妆，她们是完美主义者，同时也有些不自信。有的女人化妆时特别关注某一部位，说明她们对自己有清醒的认识，并且知道如何扬长避短。

另外，口红也能反映女人的内心。我敢保证，全世界至少有一半的女人都正在用口红。如果哪天没有用口红，有些女人甚至会觉得像没有穿好衣服一样别扭。

一般说来，大红色的口红会使女性的嘴唇更加突出，从而将其性感、热辣、外向的性格展示出来；她们社交能力很强，往往从事公关、销售等

工作。使用粉色口红的女人比较温柔单纯、富有爱心，心理承受能力弱，和人交往时有点儿矜持，但内心却是火热的。还有的女人喜欢用紫色的口红，她们一般具有较强的表现欲和优越感，喜欢追求不平凡的生活，常常能让男人着迷。

和爱美的天性相呼应，女人也爱听赞美之词，但夸奖女人也是有讲究的。如果对所有的女人都用一样的话，我敢保证，80%的女人都会讨厌你。

在和女人打交道的时候，你要能够随时捕捉女人的特点，发现她们的长处，并加以发挥。例如，如果是年轻女人，你就夸她靓丽有活力；如果长得不错，就夸她美丽动人；如果是中年女人，就夸她成熟有风韵；如果她喜欢打扮，就夸她光鲜夺目；如果她不喜欢化妆，就夸她天生丽质.....

总之，女人的美是夸出来的，就算你再不善言辞，也不要吝啬那一句恰到好处夸奖之词。

吸烟的女人

心理学家研究发现，从吸烟的姿势，也能看出一个人的性格和习惯。吸烟的女性大多性格比较外向，或者说，吸烟能使女性的性格外向化。一般说来，外向型的女人吸烟主要是追求刺激，而内向型的女人吸烟则是为了消除郁闷。

（一）喜欢将烟叼在嘴角、使烟头微微上翘的女人

她们一般都比较自信，不惧怕困难，在一些个性化的工作上非常有能力，甚至能超越男人成为领导。她们善恶分明，自我表现欲很强，常常以自我为中心，比较清高，独来独往，自由自在，但也容易得罪人。

（二）夹烟时喜欢把小指扬起的女人

这类女性比较敏感，有点儿神经质，大多都比较娇弱，有女人味儿，所

以能够令身边的男性着迷。她们很注重优雅的举止、美丽的外表，但其实内心并不自信。一旦遇到困难或者不幸，容易情绪失控，变得暴躁。

（三）夹烟时手离烟头近的女人

这类女性关注细节，很在意别人对自己的看法，因此有点儿内向。她们小心翼翼，不会轻易在脸上显现喜怒哀乐，属于细心谨慎型的人。

（四）夹烟时手离烟嘴近的女人

她们自我意识比较强，喜欢吸引别人的目光，热爱社交，活泼直率，属于乐天派。她们很有爱心，喜欢照顾别人，但是缺乏理财观念，花钱大手大脚。

（五）夹烟时习惯把手夹在烟中央的女人

这类女性具有很强的适应能力，能给人安全感，做事比较慎重。如果有人请求她们帮忙，她们就算心里不乐意，也不会表现出来。

小饰品中的女人心

和服装的选择一样，一个人喜欢什么样的饰品，也是其内心的外在表现。美国著名心理学家伊莉尼医生认为，通过观察一个人身上的小饰品，也能洞察其内在的性格。

喜欢戴金耳环的女人往往颇有自信。她们性格外向、待人友善，能很好地约束自己；喜欢戴银耳环的人做事讲究顺序和规则，不喜欢突然的改变；有些女性喜欢戴旧式耳环，她们一般都热爱家庭、忠于家人，是很好的居家伴侣；喜欢戴大耳环的女人喜欢吸引别人的眼球，一般无忧无虑；喜欢戴镶宝石的耳环的女人很注重外表。

喜欢戴手链或者手镯的女人大多精力充沛、富有朝气、充满活力。她们聪慧过人，在某些方面有特长，属于有理想的人。她们知道自己想要什么，并且主动追求，不会轻易放弃。

有的女人讲究衣着的整体搭配，常会戴胸针，她们相当重视自己的外在形象，为人处世比较谨慎，有时候疑心比较重。她们一方面想要吸引别人的注意，一方面又能很好地掩饰自己这种心理。

喜欢戴珠宝的女人十有八九是完美主义者。喜欢佩戴体积小、不显眼的珠宝的女人，一般都很稳重。她们的自我表现欲望并不是很强烈，但非常在乎自己能否融入某一氛围，因而在挑选服饰时特别注重整体造型。如果佩戴的珠宝又大又多，灿烂醒目，则表示其虚荣心很强，喜欢招摇和卖弄。

在女人的众多饰品中，戒指是非常重要的。一个人的结婚戒指越华丽，就说明主人的表现欲越强；如果戒指上刻有家族标志，则表明主人很重视家庭；喜欢戴钻戒的女人，常常会沾沾自喜，陶醉在过去的美好境地里，而且虚荣心较强；还有的女人戴的戒指工艺非常复杂，而且很独特，她们一般对人对事都有严格的标准，很自信，也很固执。

如果一个人从头到脚除了必要的服装外，没有佩戴任何饰品，则说明其质朴无华，追求自然美，同时对自己也比较有信心，认为自己不需要靠这些外在的东西来点缀。不过，大部分女人还是会选择一两件饰品，使自己更加美艳动人。

胡子的“自白”

胡子是男人标志性的外貌特征，和眉毛、眼睛、嘴巴等部位一样，胡子也能透露人的内心——确切地说，是男人的内心。

胡子多而头发也浓密的男人，一般都拥有热情积极的个性。他们好动，交际广，有话直说，给人大大咧咧的感觉，但绝对值得信赖。如果你是个敏感纤细、追求精致生活的女人，一开始会被他们吸引，但在一起久了，可能会对他们的粗野举止产生不满。

胡子疏朗的男人给人清秀明朗的感觉，如果他的头发和眉毛也都不都很浓密，整个人看起来很精神，表明他是个身体健康、心态积极的人。胡子少而头发多的男人比较消极，待人处世总是爱理不理的，给人内向或

淡漠的感觉。而胡子很少、几乎没有的男人，一般都长得比较女气，性格也偏女性。

如果一个男人的胡子像螺丝一样卷曲，而且根根见底，浓疏分明，那么这个人一定很聪明，怪点子多，尤其适合创意型的工作。他们目光比较远大，具有很好的策划能力和领导能力，加上宽阔的胸襟和开朗的性格，使得他们成为最受女人青睐的男人类型之一。当然，他们也有缺点，比如有时候比较自大，或者有时候会过分投入一件事而忽略家人。但无论如何，女人，如果你能遇到这样一个男人，而正好他也对你感兴趣，那么请务必珍惜。

有的男人喜欢把胡子留得比较长，他们一般都很有艺术细胞，浪漫多情。他们温柔体贴，使和他们在一起的女人常常会觉得自己在天堂。但是这份热情不会持续太久，因为他们骨子里还是风流的。

胡子刚劲有力，就像一把张开的戟，这种男人野心大，有计划，是领导型的人物。如果他们愿意努力磨练自己，很有可能成为商场或者政界的风云人物。如果你喜欢的男人属于此类型，那么请做好心理准备，他们没有甜言蜜语，也不会对你关怀备至，但一定会用心保护你。另外必须谨记的是，就算你不能成为他们“开疆拓土”的助手，也绝不能成为阻碍，否则离幸福只会越来越远。

胡子蓬松散乱的男人看起来粗枝大叶的，其实是粗中有细。他们也是领导型的人物，只是脾气比较急躁。如果胡子一直长到耳朵后面，则表明只要能把握时机，这个男人就有可能成为政界要员。

领带中的男人心理学

领带之于男人，就像衣服之于女人一样，是格调的象征。一个男人的处事原则和人品秉性，从领带上就可以看得一清二楚。

一般说来，领带结打得又小又紧的男人大多谨言慎行、气量较小，不少人性格孤僻。他们做事总是先考虑自己，热衷于物质享受，对别人往往一毛不拔，因此很少有真心相待的朋友，不过他们似乎很乐意独守阵地。

一个男人配上大小合适的领带结，能给人一种精神抖擞的感觉。这样的男人比较注重自己的形象，在公共场合总是显得彬彬有礼。生活上，他们安分守己；工作中，他们一丝不苟。但他们当中有一部分人因为原则性过强，态度过于严苛，可能会给人威压感。

领带结松大而衣着整齐的男人，一般是社交场合最受女人青睐的。他们温文尔雅、风度翩翩，天生就拥有非凡的亲和力。只要稍加磨练，他们就能成为交际高手。

还有很多男人没有打领带的习惯，即使是在比较正式的场合，他们也都穿得很随意。他们大多不喜欢被拘束，做事往往偏离常规，生活自由散漫、无章可循，但毫无疑问都很有才能。他们对待朋友很真诚热心，因此人缘很好。

另外，有些男人虽然也打领带，但自己不会系，需要别人帮忙。他们大多心胸豁达、不拘小节、性情随和、有口皆碑。他们如果不是身怀绝技，就是具有领袖天分，因此不屑将精力消耗在系领带这样的细节上。

“恋爱个性”的陷阱

有一位非常美貌的太太向我进行心理咨询：

“我和丈夫结婚八年了，我一直都觉得比较满意，也一直认为我们非常合适。但是，半年前出现了意外。我遇到了一个男人。在和他交往的过程中，我看到了另一个世界。我开始明白什么是真正的爱情。在此之前，我以为幸福就是安稳的生活，现在我才知道，不是这样的。瑞嘉德——那个男人，他让我对生活充满了激情和期待，而我也越来越觉得我的丈夫缺点很多，有时简直使我无法忍受。我想和瑞嘉德在一起，开始一种新的幸福生活。可是，我不确定这样做是否可行，我很矛盾。巴尔肯先生，您能给我一些建议吗？”

我经常遇到类似的问题，但我很少能给她们建议。

当和异性在一起时，我们会本能地隐藏起自己性格上的缺陷以及不好的习惯。在英国的时候，我曾租住的那户人家有个女儿，很年轻，性格比

较冷淡，甚至对自己的父母都是爱理不理的。但当她的男朋友出现在家门口时，女孩立刻就变得十分热情，而且一改平时慵懒的样子。那是个很不错的青年，有着健康的肤色、坚毅的面相。从他打招呼和握手的方式看，他是个很有修养的年轻人，稍加磨练，将来能成就一番事业。无论平时多么谨慎精明的人，一旦谈起恋爱，智商就会大幅度下滑，甚至变成零。当两人走进婚姻的殿堂，就从恋人变成了亲人。在琐碎的日常生活中，一些在恋爱时没有发现的缺点和矛盾就会浮出水面。于是我们常常听到这样的抱怨——“你怎么会变得这么邋遢？”“你就不能像以前一样勤快一点儿吗？”例如，那位太太告诉我：“瑞嘉德让我感受到了恋爱的气息。他幽默风趣，总能让我开怀大笑。吃饭的时候，他动作优雅，不像我丈夫，吃着吃着就手舞足蹈起来。”

我理解那位太太的烦恼和动摇。她认为自己找到了比丈夫更优秀的男人，希望和他双宿双飞，但这就像一场赌博，需要足够的勇气和魄力，她需要有人从精神上支持她。当然，对于这类事件，作为咨询师，我从不给出明确的答复。我只是问她：“如果满分是100，你觉得你丈夫在结婚前、结婚后一段时间内以及这半年，分别能得几分？”

那位太太思索了一下，认真说道：“结婚前，他虽然有些坏毛病，但我们相处还是比较愉快的，可以打90吧。结婚后，我发现他变得越来越懒了，偶尔也会跟他吵架，但我觉得那是正常的，可以给他打70或80。但是现在……哦，我真的有点儿受不了了。他爱吹牛，没有丝毫绅士风度，而且不喜欢刷牙……我觉得给他打60分都高。”

“确实如此，太太。和一个人在一起越久，他身上的缺点就越无处遁形。您是否想过，和瑞嘉德先生在一起的这些日子，您只是把自己最好的一面展示给他看？您不希望他看到您不足的一面，对吗？嘉瑞德先生的心思和您是一样的。如果您和瑞嘉德先生一起生活了七八年，那么您对他的评价，应该不会比您对您丈夫的评价更高吧？您认为呢？”

那位太太沉默了一会儿，说道：“也许我应该再好好想想。”

在感情世界里，“恋爱个性”是非常危险的陷阱。处于热恋中的男女往往会有意识地收起自己的缺点，制造出“完美”的假象。而当两个人真正走到一起，朝夕相处，性格、习惯上的不足就会渐渐显露。很多情侣之所以婚后不幸福，就是因为被“恋爱个性”蒙蔽了。

你知道和不知道的两性心理

男人和女人的外在差别是显而易见的。从总体上来说，男人肤色较深，毛发较粗，骨骼和肌肉都较结实。相对而言，女人的肤色较浅，毛发较细，骨骼和肌肉较柔软。这种差异决定了男人和女人不同的社会分工，也影响着人们对两性关系的认知，即男人是主宰，女人只是男人的附属。

在很长一段历史时期内，这种传统的两性观念被普遍接受，甚至在今天仍有人坚决拥护。无论是在远古时期还是在近代，男人天生就是战士，他们和自然抗争，和敌人对决；他们是力量的象征，他们以获得荣誉和崇拜为目标。女人的主要任务是持家育儿，创造一份安宁。尽管在今天，这种泾渭分明的社会分工出现了一些新的变化——女人们变得越来越独立，开始外出工作，而不是靠男人养活——但是男人和女人的心理需求和心理特征并没有实质性的变化。

男人就像凶猛的狮子，攻击性和侵略性是他们的本能。他们好战，有很强的占有欲，以征服为最高荣耀。他们一旦发现“猎物”，往往会主动出击，直接而强硬。女人则像温顺的绵羊，寻求的是安定和温暖的生活——即使是那些外表看起来很干练的女强人，其实内心仍然是纤弱的，她们渴望被保护。

在感情方面，男人比较粗枝大叶，女人比较敏感细腻；男人习惯于主动，女人习惯于被动——如果反过来将很危险。

男人喜欢征服，女人喜欢被征服；男人享受女人的崇拜，女人渴望有男人能令自己崇拜。

对男人而言，事业是最高目标；但对女人而言，家庭才是最重要的。换句话说，男人为了财富、权势以及女人而奋斗，女人为了美丽、安宁与幸福而寻觅。所以出现了一个很有意思的现象：男人强大似乎是天经地义的，能够赢得女人的青睐；而反过来，如果女人太强大，则常常会使男人望而生畏。

我曾做过两份问卷调查。一份是针对事业成功的女强人的，结果发现，她们当中75%以上的人感情生活都不美满。另一份是面向一般的未婚男人的，结果，90%的男人都表示喜欢被依赖，不希望自己未来的妻子太

厉害。

在正常情况下，男人和女人在性别上的区别是绝对的，但在心理上的区别却是相对的。

在这个世界上，并不存在纯粹的男人，也不存在纯粹的女人。在很多男人身上，我们会发现女人的特质，例如敏感、纤细、柔弱、同情心强；在很多女人身上，我们也会发现男人的特质，例如好斗、强硬、粗心、事业心强。如果一个人身上的女性特质占优势，那么这个人比较柔弱、顺从；反之则比较勇敢、激进。

文明的进化使男女之间变得越来越融洽。和野蛮的原始时期相比，现在的男人显然有了更多的女性特质，他们也关注情感、艺术、家庭，也懂得温柔、心疼、退让。同样，女人也逐渐具备了男性的一些特质。她们不再只是负责生儿育女的“穴居动物”，而是变得自信、勇敢、主动，有少数女人甚至和男人一样，在政治、经济等领域取得了令人瞩目的成就。

对于女人而言，理想的伴侣既要有鲜明的男性特质，又要具备一定的女性特质。他们积极向上，有着征服一切的野心，同时又能够体贴自己。对于男人而言，唯唯诺诺、不思进取、没有主见的“纯粹”的女人也不是他们最理想的伴侣。

找合适的人结婚

“我要结婚了！”

这句话讲出来只需几秒钟，但婚姻的维护却需要一生。男人和女人对爱情和婚姻的不同认识和体验，决定了婚姻的维护必然是一个力求平衡的过程。

在一次牌局中，几位牌友聊起了“伴侣适配”的问题。

一位离过婚的女士告诉我们，她的婚姻之所以会失败，主要是因为自己和丈夫脾气太像，让她觉得就像“自己和自己结婚”，生活“无聊透顶”。

而另一位离婚女士却说：“我喜欢安静，喜欢读书、听音乐，可他却喜欢往外跑，待在家里五分钟都受不了。一开始，我还会勉为其难地和他出去，但长此以往……”

两人过于相似，例如都是脾气火爆的人，或都沉默寡言、挥霍无度，又或者都是吝啬鬼，那么不难想象，婚姻生活不是充满火药味儿，就是死水一潭。当然，如果两人差异过大，话总说不到一块儿去，婚姻也很难长久。

因此，常常有人问我，究竟应该选择怎样的伴侣，才能获得和谐幸福的婚姻？对此，我想引用当时一起玩儿牌的一位单身男性的话：

“虽然我还没有结婚，但我清楚地知道自己需要什么样的女人。首先，我们的兴趣爱好要大致一样，这样才会有更多的话题和共鸣。其次，我们都有各自擅长的领域，这样能使我们相互敬佩、相互尊重，并拥有自己的空间。再次，如果她能包容我的某些缺点或者能约束我花钱的毛病，我将会感到非常荣幸。”

相信很多人都会赞成这位牌友的观点。历史与现实的经验告诉我们，“终身伴侣”这一概念对我们的真正意义，不是一时半刻的刺激与满足，而是能够一辈子包容我们的不足，并帮助我们发挥长处。

大多数不美满的婚姻，都是由最初的错误判断造成的——对自己没有正确的认识，或对恋人没有正确的认识。当然，最糟糕的情况莫过于对己对人都没有正确的认识，一度沉浸在想象的王国里。

选择伴侣是一件必须慎重对待的事，而个性分析是万不可省的步骤（希望读者不会觉得我是在担心自己失业）。

学者弗狄克曾经说过一句话：婚姻并没有失败，失败的是人们自己。

那么怎样才能避免不美满的婚姻呢？

如果你是一位肌肤细嫩、头发柔顺、五官纤巧、身材苗条的女人，你会愿意嫁给一位相貌粗犷、体壮勇猛的男人吗？我想百分之七八十的女人都会摇头。当然，大自然也许非常愿意看到这二者的结合，因为这样的结合常常可以产生出健壮的子女。但就现实生活而言，这种结合的代价太大，因为女人的柔美与纤巧将随着时间的推移渐渐丧失。当然，我也

不建议你去找一位和自己一样纤弱的白面书生结婚。两个同样敏感、脆弱的人在一起，往往是相互伤害或者自伤。

同样的道理，假如你是一个粗鲁直爽的男人，娶一个顽皮粗野的女孩显然是不合适的，那样你将永远不懂何为理想、何为文化、何为艺术。你最好也别找那些肌肤过于纤细、外表过于柔美的女人，因为你的粗心会让她们觉得自己被忽视，从而慢慢远离你。

如果你希望自己的另一半热爱家庭、忠于守护，那么你应该寻找那些脑袋后部较丰满的人；如果你想要一位会赚钱、善理财的伴侣，那么请留心观察对方的太阳穴，即鬓角部位，这个部位越宽，则说明其越有赚大钱的能力。

如果你喜欢有毅力的人，那么他或她应该是头部（自耳朵以上之部分）较高的人，或者下巴长而突出的人。

另外，我想要给你一点儿提示——留心那种嘴唇非常厚、后脑勺比较大、颈后部肥满、眼皮厚而多肉的人。尽量别和这种人扯上关系，因为他们是自私和贪婪的代表。

世界上没有绝对的完美，但我确信我们能够走上更加和谐的道路，假如我们能够运用一些常识的话。

四种男人要不得

女人把婚姻当作终身事业，但并不是所有的女人都能得到幸福的婚姻。心理学家经过研究，发现具有以下性格的男人容易把女人推进“婚姻的坟墓”。

（一）有恋母情结的男人

有些男人成年以后，仍然对目前有着严重的依赖。他们没有主见，缺乏进取精神，害怕失去母亲的爱，一直窥测着母亲的脸色，专为讨好母亲而活。由于过于依附母亲，其思维方式和言谈举止都容易女性化。他们带着这种生活态度进入社会，也是一个懦弱的人，缺乏自主意识。而且

他们习惯于单方面获得。

他们听到妻子说母亲的坏话，会达到无法忍受的程度，甚至自己也有种莫名其妙的罪恶感。为此，会常与妻子怄气，夫妻关系的裂痕会越来越大，最后达到不可收拾的地步。

（二）自命不凡的男人

这种男人好高骛远，明明没有真才实学，却又不肯脚踏实地地努力，只懂得自吹自擂、到处夸耀。他们不稳重，没有进取心，表面上人缘很好，但一辈子注定碌碌无为。而且由于他们的浮夸，和他们在一起的女人往往还得为他们收拾残局。

（三）只爱自己的男人

这种男人全心全意地呵护自己，照顾自己，凡事从自身的条件和利益出发，不懂得尊重别人。他们最大的特点就是自私，当出现矛盾时，他们看不到自己的不足、不对，只会抱怨对方。为了保护自己，他们不惜践踏别人的尊严，哪怕那个“别人”是至亲的人。因此，他们是非常危险的存在。

他们中有些人没有安全感，更别说为天生缺乏安全感的女人提供安全感，和他们在一起的女人常常会把自己弄得心力交瘁。

（四）占有欲极强的男人

他们最大的缺点就是把女人视为私有财产，如果妻子单独外出或者和其他男人接触，他们就会妒忌、猜疑、阻挠、盘问，完全不顾妻子的尊严和心情，严重者甚至会拳脚相加。他们容易走极端，对于女人来说，简直就是恶魔。

正如我在前文中所说，男人和女人的结合，是一个力求平衡的过程。但和以上四种男人是很难找到平衡点的。

没有哪一段感情是不求回报的，这种回报既有物质的，也有精神的，而对大部分女人来说，精神比物质重要。从整体上来说，一段失败的婚姻带给女人的伤害更多、更深。因此，女人在选择伴侣时，务必慎之又慎，看清男人的“真相”，切莫被一时的冲动所驱使。

结 语

让对的人做对的事

我熟识的一对夫妇强迫11岁的儿子走出家门，去和别的孩子踢球。他们告诉我：“巴尔肯先生，我们只是希望他能更加强壮，更加有活力。可是比尔一点儿也不理解我们的苦心，整天把自己埋在书堆里……”

我见过那孩子。他喜欢安静，只对书感兴趣，拒绝一切剧烈运动，偏偏他的父母都是热爱运动的人。

这让我想起一件事。多年前，一位来自欧洲的年轻人来向我咨询。他告诉我，为了生存，他做了裁缝，但他并不喜欢那份工作。他没有办法摆脱那份“可怕”的工作，因此感到很苦恼。

和大部分欧洲人相比，那个年轻人体型偏小，手脚也不大，但是头很大，额头又高又宽，下巴突出——如果用前面的知识来对照着分析，你就会发现，这是个精力充沛、有进取心的年轻人，喜欢探究“为什么”，逻辑思维能力和观察能力都较强。

这样一个智慧型的人确实不适合做枯燥、机械的裁缝。我推荐他去了一家广告策划公司，听说干得不错。

说这个例子是想告诉大家，习惯可以养成或者改变，但天性是不能干预的。就像前面所说的那个孩子，他天生就是智慧型的人，勤奋好学、善于思考，如果非要把他训练成一个运动型人才，只会扭曲孩子的身体和

心理，最后既培养不出实干家，也毁了一个思想家。因此，作为父母和教师，必须明确掌握孩子的身心特点，在此基础上，有目的、有计划地进行培养与锻炼，才能使孩子得到最完美的发展。

除了上面提到的智慧型的人，还有活力型的人和好动型的人。活力型的人是指内在蕴藏着巨大能量的人，例如前面提过的胖子，就是典型的活力型的人。好动的人则是表现活泼的人，他们喜欢运动，性格外向。不过在现实生活中，大部分人都是混合型的，纯粹的智慧型的人、活力型的人，或者好动型的人，其实少之又少。

智慧好动混合型的人属于思想家与实干家的合体，汽车大王亨利·福特、居里夫人、波西将军等人都属于这一类型。智慧活力混合型的人，一般都比较胖，往往在教育、金融、法律、广告、艺术等领域担当重要角色，例如哥伦比亚大学的校长巴特勒、大学者亨德里克·威廉·房龙、青年导演威尔士等。好动活力混合型的人，就是好动的胖子，铁路、建设、体育、制造、军事等行业是他们的“领地”，并且他们通常都是担任管理者，例如意大利独裁者墨索里尼、钢铁大王卡内基及其助手斯考伯等，都是好动活力型的著名代表。

知道了各种类型的人的特征及表现，在实际中就可以按图索骥，让合适的人去做合适的事，合适的事找合适的人去做。

培养你的洞察力

相信没有人不知道大侦探福尔摩斯的故事吧？那些离奇古怪的复杂案件，一经福尔摩斯的分析，很快就能真相大白。在柯南·道尔笔下，福尔摩斯是一个学识渊博的人，拥有非凡的洞察力。例如，他对华生的职业判断简直令人叹为观止，现将原文摘录如下：

这位先生拥有医务工作者的风度和军人的气概，因此，他是个军医。他脸色黝黑，但这不是他原来的肤色，因为他手腕处的皮肤黑白分明，因此，他刚从热带回来。他看起来很憔悴，显然是久病初愈、历经艰苦。他的左臂受过伤，动作看起来有些僵硬。一个英国军医在热带地区饱尝艰辛，而且还受了伤，试问他能在哪儿呢？当然只有阿富汗了。

多么精辟准确的分析！福尔摩斯在侦查的过程中，绝不只是把目光放在某件事的表面，而是紧紧抓住和案件本质有关的细节，深入观察与挖掘。

日常生活中，我们经常听到这样的抱怨：

“我太太要和我离婚，可是我竟然丝毫没有觉察到她对我们的婚姻有什么不满。”

“辅导员说我儿子已经吸食可卡因三年了，但我却毫无知觉。”

“我被解雇了，可问题是，前一天老板还在夸我。天哪！”

.....

由于我们习惯性地忽视身体语言，对一个人的面部表情和行为动作漠不关心，才导致了这些令人“意想不到”的结果。换言之，我们缺乏洞察力。值得庆幸的是，洞察力是可以学习的。有的人天生就比较敏锐，有的人则可能比较迟钝，但只要通过培训和练习，也能提高自己的洞察力。

第一，明确观察的目的。无论是看人还是看事，都必须弄清楚自己的观察目的，这样可以避免盲目性和自发性，提高主动性和针对性。

第二，储备一定的知识和经验。一位学识渊博的考古学家，能够通过一块残缺不全的砖瓦推断出一个时代；如果换作一个只懂耕地的农民，砖瓦只是砖瓦，得不到任何有趣的信息。

第三，确立观察的顺序。观察应该有顺序、有系统地进行，这样既可以更全面地了解各个细节，又不会显得过于唐突。尤其是当你和新朋友、新同事、新老板接触时，如果心里没有一个大致的“观察路线图”，很有可能遗漏某些重要的信息。

第四，调动更多的感官。观察除了用眼睛看，也包括用耳朵听、用鼻子闻、用手触摸等。

第五，做好适当的记录。对自己搜集到的信息进行归纳整理是十分必要的，在这个过程中，你对观察对象的认识又进了一步。

一个人只要在这个社会上，就无法避免地要和别人交流。只有掌握正确的“看人”方法，才能进一步把握好人际交往中的微妙关系，使自己的人生更加顺畅，生活更加幸福。以上就是我要说的全部。如果能给你带去些许启示，我将感到非常荣幸。

译者后记

科学研究表明，在日常沟通中，7%的信息通过语音传播，38%的信息通过声音传播，55%的信息由面部表情及身体姿势传播。

语言可以撒谎，但身体不会撒谎。即使你巧舌如簧，你的身体也会背叛你，清楚地向别人表达你内心的真实想法。同样，你也可以通过观察和解读别人的微表情来洞察他人的内心。换句话说，个性分析是个双向的过程。

心理学大师威廉·詹姆斯有一句名言：“所有情感的主因，都发自生理。”

人类的心与身体是紧密相连的，身体上受到的哪怕一丁点儿的影响，也会牵动心灵。科学的个性分析法正是建立在这种生理和心理的关联性之上的。一个人的任何情感表现——欢喜、快乐、悲哀、愤怒、忧郁、恐惧等情绪，都会传到肌肉、血液等身体组成部分，从而引发一系列外在表现。当你多次重复同一种情绪时，留在身体上的“印痕”也就越深刻，久而久之，这些看似微不足道的“印痕”就成了内心情绪的“显示器”。

本书是哈里·巴尔肯潜心多年的权威之作，结合了他二十多年的咨询经验和最新科学研究成果，带你走进人类潜意识深处，解析人类最细微的身体语言信号，让你瞬间读懂对方最真实的想法。无论你是销售员还是管理者，是谈判员还是从政者，巧妙运用本书的知识和技能，将使你摆脱识人的盲点、做事的误区，从而成为名副其实的职场达人、谈判高手、管理大师、恋爱专家！

在翻译的过程中，笔者深刻感受到巴尔肯先生卓越的“看人”智慧，受益匪浅。限于时间和水平，翻译过程中错误和疏漏之处在所难免，还望读

者不吝指正。