

# 图解微表情心理学

博弈心理学 ·

谈判专家、FBI、CIA、刑侦专家秘而不宣的心理掌控术

所有的秘密都在微表情里  
揭露最隐蔽的心理秘密，洞悉最微妙的情绪真相

汤婷 编著

电子工业出版社

尽 善 尽 美



弗 求 弗 迪

博弈心理学 ·

图解 微表情心理学

---

---

---

---

汤婷 编著

電子工業出版社  
Publishing House of Electronics Industry  
北京 · BEIJING

## 内容简介

本书主要针对各行各业的精英人士以及想学习微表情心理学知识的人员而编写。全书以分析人的微表情为主线，从外貌、体型、表情、着装、言语、肢体动作、习惯爱好等方面来分析人的性格和心理，同时结合生活中的案例进行讲解，以指导读者如何根据具体情况进行具体分析。

本书以图文结合的方式，深入浅出的语言来详细讲解微表情心理学方面的知识和技巧，非常方便读者阅读。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

### 图书在版编目（CIP）数据

图解博弈心理学·微表情心理学 / 汤婷编著. —北京：电子工业出版社，2015.3

ISBN 978-7-121-23647-1

I . ①图… II . ①汤… 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244856号

责任编辑：周宏敏

文字编辑：韩 蕾

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱 邮编：100036

开 本：720×1000 1/16

印 张：26.5

字 数：513.6千字

版 次：2015年3月第1版

印 次：2015年3月第1次印刷

定 价：49.80元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系。联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至z1ts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。



# 序言

---

现代社会纷繁复杂，我们无时无刻不在和他人进行沟通与交流，我们要和周围各种各样的人打交道。俗话说：“人上一百，形形色色。”每个人的秉性和经历各不相同，所以每个人的性格也是千差万别。特别是，因为人心的趋利性，有些人在有些场合与一些特定的人交往时，总是会给自己戴上一副假面具，嘴里说一些言不由衷的话，把自己真实的一面隐藏起来。

有些人相貌敦厚，实际上却是个奸诈狡猾的小人；有些人看起来豪爽大气，骨子里却斤斤计较；有些人内心焦躁不安，表面上却能表现得镇定自若；有些人内心充满了欲望，嘴上却能连连谦让。但是，哪怕天生的演员，他的某些细微的动作或者表情都会暴露他内心的真实想法。我们学习掌控术，就是为了于“无声处听惊雷”，在更短的时间里、更加深入细致地了解一个人。

另外，很多人都具有双重性格，甚至多重性格。因为在不同的环境之下，人所扮演的社会角色是不同的，不同角色之下的人做事的角度和方式也是不同的。掌控人心就是要求我们去把握一个人在不同情况下所表现出来的不同角色特点。

这是心理学知识在日常生活、工作中的实际运用，用眼睛更深入地洞察他人的内心，了解他人真正的想法，并做出准确的判断和恰如其分的回应，让自己在社交场上游刃有余，从而给自己的人生、事业增添一臂之力，成为人生的大赢家。

在本书中，我们运用通俗、简练的语言，结合实例，讲解如何去洞察人心。既从理论分析入手来分析人的性格和心理，又结合我们在

生活中会遇到的各种情景，一一再现，指导读者如何根据具体情况进行具体分析。



# 本书阅读导航

## 节标题

本节所要探讨的主题。



微表情心理学大全集

## 这样就可以读取对方大脑了

我们其实可以这样去看对方的内心，就像认识了一个新朋友一样，我们需要一个过程去熟悉他，这样才能了解对方的想法。读取对方的大脑也需要一个循序渐进的过程。

### 正文小标题

明确揭示正文中每一段文字的思想内容。

### 第一印象很重要

和陌生人初次见面的时候，如何获取对方最重要的信息？第一印象会起很大的作用。就我们自己来说，和陌生人初次见面时对对方的印象，会在很长时间内影响到你对这个人的看法，这种效应被称为“第一印象效应”。

第一印象，也就是主观印象，是在不了解对方的情况下，仅凭感觉对对方做出的判断。成语“以貌取人”似乎就是为了告诫我们，这样做是不准确的。但是在没有更多途径的时候，也不妨一试——毕竟不准确的途径总好过没途径。

心理学家认为，我们和陌生人初次见面，会依次观察对方的性别、年龄、相貌、面部表情、体型、衣着等“外部特征”。

首先我们会关注对方的相貌。现在对注重外貌的人有这样一个称呼——“外貌协会”。司马迁在《史记·仲尼弟子列传》中转述孔子的话：“吾以言取人，失之宰予；以貌取人，失之子羽。”可见就算贤如孔圣人，也是“外貌协会”的一员。

必须指出的是，相貌对一个人的社会发展确实有很大的影响。比如说，长得可爱漂亮的孩子，从小听到的肯定评价多，起点好，因此自信心强，这些都利于他的成长。但不利的是，这些也同样助长了他的虚荣心，对什么人、做什么事都希望凭借容貌获得优待。

而相貌丑陋的人呢，他们因为从小就受到了很多不公正的待遇，往往胆小，缺乏自信，有礼貌谦让的习惯；因为知道自己的外貌不讨人喜欢，所以他们在众人面前总有些躲躲闪闪，与陌生人交往的时候总是缩手缩脚，讲话也吞吞吐吐。可以说，一个人的相貌在一定程度上决定了他的一生。

一个人的面庞除了天生的相貌，我们还应该看到对方的表情，通过欢快的、忧

### 正文

通俗易懂的文字，让你轻松阅读。

### 图解标题

图解的主题有时是针对正文，所探讨的重点，有时是对正文内容的补充，图解的形式有助于帮助读者深入领悟。



## 相貌影响人的一生

在某种程度上讲，人的相貌和人的名字一样，对人本身来说毫无意义。但是因为人是社会性的动物，人的价值体现具有很强的社会性，所以对本人毫无意义的相貌和名字反而会影响到人的一生。

### 以貌取人也没错

“人不可貌相，海水不可斗量”，就是告诫我们不能只根据外貌来评估一个人的品行、能力。但是在没有更多途径的时候，也不妨一试——毕竟不准确的途径总好过没途径。

而且，外貌确实能够反映一个人内在的很多东西。例如，一个衣衫不整的人，基本上不会是一个注重他人感受的人，因为这种人连他人最起码的视觉感受都不顾及。当然，衣衫不整和衣服的价钱是没有什么关系的，我们不是“只数衣不数人”的势利眼。

### 影响人一生的相貌



长得可爱漂亮的的孩子，自信心强，同时虚荣心也强。

相貌丑陋的孩子，往往胆小，懂得礼貌谦让，性格比较孤僻。

### 章标题

本章所要讨论的主题。

### 插图

将难懂的抽象概念运用具象图画表示出来，让读者更形象直观地理解，这是本书的精华所在。

# 目 录

---

[序言](#)

[本书阅读导航](#)

[第一章 微表情心理学导论](#)

[读懂心的理论基础：源自百万年前的边缘反应](#)

[这样就可以读取对方大脑了](#)

[眼睛是观察他人微表情时的最主要的工具](#)

[行卧起坐，微表情心理学最外层](#)

[慌乱行为背后的真相](#)

[品评人物：中国古代的人是如何读懂人心的](#)

[第二章 从最细腻的表情解读内心](#)

[真假笑容的分辨](#)

[反映情绪的鼻子](#)

[出卖内心的眉毛](#)

[第三章 读出谈判对象的心理底线](#)

[从谈话的外围入手](#)

[第四章 从对方的进攻中读出破绽](#)

[无法掩饰的血管运动](#)

[第五章 从四肢读出骨髓中的本意](#)

[对心最忠实的腿](#)

[不容忽视的手臂舞动](#)

[变化万端的手指](#)

[抓住双肩，就抓住了对方的心](#)

[第六章 读出谎言和真实的证明](#)

和对方握手，看出对方的情绪状态

流畅的谎言重复

## 第七章 话是用来看的，而不是听的

失真的口型变化

停顿长短代表的心意变化

不一定可靠的脱口而出

目光交流

## 第八章 如何保守秘密

面目僵硬不是最好的办法

让自己相信的谎言



# 第一章 微表情心理学导论

---

一个人能知道另一个人在想什么吗？

一个警官在审讯嫌犯的时候，他说：“我知道你在想什么！”他是在吓唬人吗？

一个赌徒在打牌的时候，他说：“我有四个A，你们放弃吧！”他是在虚张声势吗？

一个男士在求婚的时候，他说：“结婚以后我一定如实上交每个月的工资。”他是说的真心话吗？

微表情心理学就是教你通过人的外在表现来读懂人的内心。

# 读懂心的理论基础：源自百万年前的边缘反应

“边缘”（limbic）一词源于拉丁语“limbus”。这个词汇在生物学上，不仅是指所在位置处在边缘，而且包含着有异于主体、处于临界状态的意思。在这里形象地说明了边缘反应的特征，就像由大脑发出命令，但是却没经过大脑的思考一样。

## 大脑边缘系统

大脑是我们对周围世界做出反应的神经中枢，而大脑处理来自周围环境中的信息的方式是不同的，这由发生反应的大脑部位所决定。

人类的大脑可以分为三个部分：脑核、大脑边缘系统、大脑皮质。

其中，大脑皮质掌管人脑的高级认知和心理活动，特别是语言行为。所谓的“思考”就是大脑皮质的活动过程。大脑结构中的这一部分最擅长也最有可能做出欺骗性反应，它是大脑里最晚进化出来的组成部分，是人类作为高级动物的标志性结构。

相比之下，大脑边缘系统的产生比较古老，负责掌控内脏活动和神经活动，是负责我们生存的组成部分，所以这一部分从不休息，一直处于“运行”的状态。这里同时也是人的情感中心。

由此可以看出，大脑边缘系统对来自环境中的信息所做出的反应是最真实的，它所控制产生的行为，即边缘行为是人的思想、意图和感觉的真实反映。

而这种反应模式的物质基础——大脑边缘系统，经过人类几百万年、从猿到人的进化过程，通过基因的遗传和突变、自然选择的优胜劣汰，最终传到我们现代人的大脑结构中。

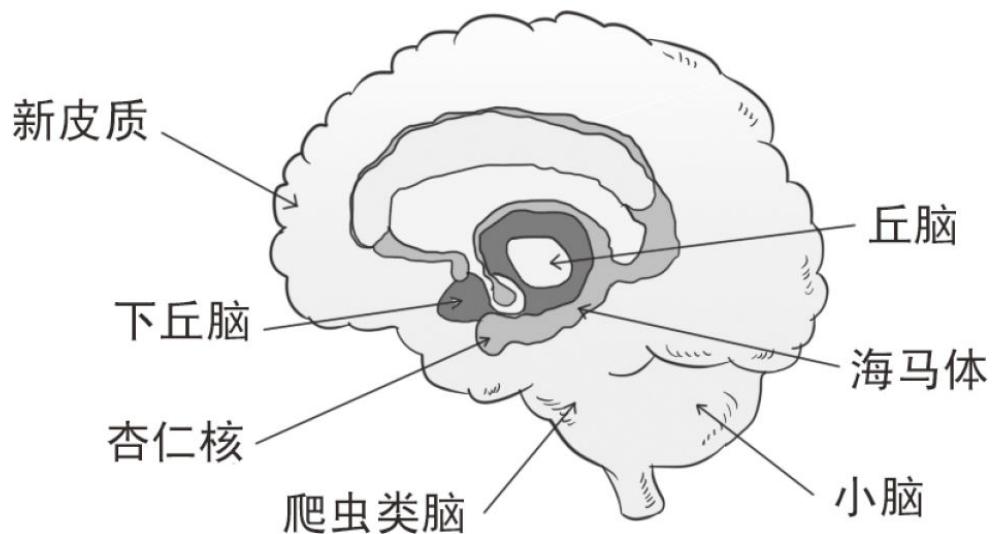
# 大脑边缘系统

1878年，法国解剖学家P. 布罗卡首次提出“大边缘叶”的概念。

1937年，J. W. 帕佩兹在对前人研究成果进行总结的基础上，第一次描述了情绪的边缘系统机制，并称之为“边缘回路”。

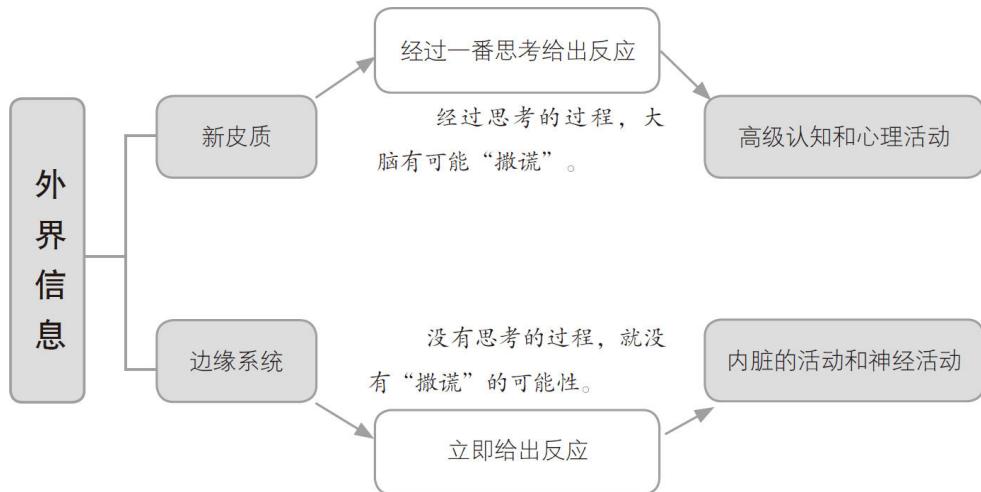
1952年，保罗·麦克莱恩进一步提出了“边缘系统”这个概念——人类大脑是由“爬虫类脑”（脑干）、“哺乳动物类脑”（边缘系统）和“人类大脑”（新皮质）组成的。边缘系统主要包括杏仁核、海马体。

## 大脑边缘系统



大脑边缘系统也是大脑的一部分，但是不承担思考的工作。

## 微表情心理学的基础：边缘反应对信息的处理机制使它变得有迹可循



## 边缘反应

当遇到可能危害我们生存的威胁时，大脑边缘系统会做出反应，调动我们的身体，调节我们的行为。

这种危险可能是我们作为人类个体，在自然界中生存所遇到的威胁。比如说，当你横穿马路时，一辆疾速奔驰而来的卡车，以它的速度，能轻易要了你的性命。也有可能是我们作为社会的组成部分，在人类社会中生存所遇到的威胁。比如说，面对一个很难说话、不好相处的关键客户，如果失去了这个客户，你将被公司解雇，砸掉饭碗，没有收入，继而引起一系列的连锁反应：银行会因为你没有继续供款而收回你按揭的房屋，你得流落街头；你的妻子或者女朋友会无法容忍你的失败而提出分手；被解雇的经历给你带来的负面评价，会影响你的社会交往、再次就业……在现代社会中，这种社会性的威胁对于我们的危害更让人难以承受。

我们的大脑需要一套机制来应对这种威胁，才能在自然界中继续生存下去。这套机制就是边缘反应。

大脑的记忆储存功能和分析模拟功能是边缘反应存在的基础。当我们第一次遇到一种威胁，我们没有任何应对的经验。有些人会因为应对不当而丧失继续生存下去的资格，另一些人会侥幸地做出了正确的应对而能够继续生存下去，这种正确的应对就是经验。

那些成功的经验被生存下来的人储存在大脑的记忆单元中，并且分析为什么会成功渡过这次危险。在以后应对类似威胁的时候，边缘

反应会帮助我们渡过这些危险，我们会不断加深对这种反应的记忆，并通过遗传基因或者是学习与传授，使我们继续生存下去。

当我们的大脑边缘系统应对这种社会性的威胁时，产生的边缘反应是微表情心理学存在的基础。我们需要读取对方大脑的出发点是双方的对立性，如果双方不存在对立，那么就应该开诚布公地表达出自己的想法，而不是猜来猜去。

从本质上讲，边缘反应是一种应对危机的防御策略，而我们在使用微表情心理学时，实际上是在利用整个大自然、人类社会、其他人、使用者本人对被读取人的威胁，来对被读取人的边缘反应追本溯源、探究被读取者的内心。

# 边缘反应

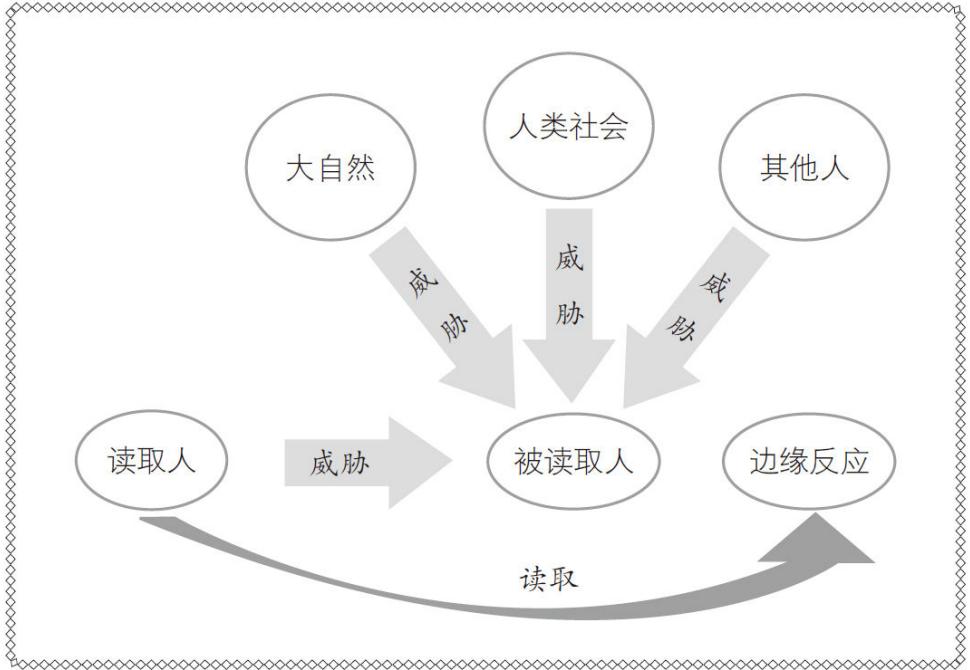
大脑边缘系统对来自环境中的信息所做出的反应，就是边缘反应。

边缘反应是面对危机的防御策略

边缘反应可以看成是大脑边缘系统应对威胁的防御策略，简单来说，有冻结反应、逃跑反应、战斗反应这三种基本的模式。这三种防御策略之间，不是并列关系，而是一种层进选择式的关系。



微表情心理学的原理



人类生存面对的威胁来自很多方面，比如说自然环境，人类社会还有认识的或者不认识的某个人等。当遇到这些威胁时，人的大脑边缘系统会发生反应，调节和调动人的思维活动和肢体行为。

## 冻结反应

一旦感到威胁时立刻停止一切行动，保持静止状态，避免引起注意，这是大脑边缘系统为人类提供的最有效的救命方法。

冻结反应是边缘反应中最基本的反应模式。不仅人类，连动物界都有很多类似的例子，范围从哺乳动物、鸟类，到很多无脊椎动物。有的甲虫堪称动物界的“假摔王”，在草上停留时，它们甚至会因为强风，而一头栽倒在地，等风停止后，再优哉游哉地重新攀登。

可以试想一下，当一个原始人发现一只食肉兽潜伏在路边的树林里，一定会感到极大的生命威胁。这时候大脑边缘系统就会给出策略：不要移动，不要引起野兽的注意。食肉兽发现其他动物是通过视觉或听觉，对移动的物体特别敏感。在这个时候，逃跑就是把后背暴露给野兽，并且引发它们的攻击节奏——追击、扑倒、杀死。打乱这种节奏，最好的办法就是保持静止不动，至少你的薄弱环节不会暴露在猛兽面前。

同时，不动的时候，我们还可以积蓄更多的力量，顺便观察周围的环境，伺机逃脱或者是反戈一击。在中国传统的军事理论中，这种策略被称之为“以静制动”。在还没有全面了解威胁大小的时候，“一动不如一静”。

在现代都市里，人不可能遇到像几百万年前我们的祖先所遇到的猛兽，但是生存的威胁仍然存在——每年都会出现恶性枪击事件。

“冻结反应”这个概念就来源于美国，当警察或者是别的什么人用枪指着你的时候，通常还会要求你“冻结”，这样对你对他都更加安全；即使他没有这样要求，你也应该这样做，面对比你更紧张的对手，任何不恰当的行为都有可能被他理解为敌意行动。

当然，我们遇到的威胁更多的是社会性威胁——挑剔的上司、难缠的客户、讨厌的同事、行业不景气、金融危机等。在这个时候，“一动不如一静”这句老话同样有用。

在我们没有把握搞定一些人和事的时候，多一事真的不如少一事，避免那些麻烦缠上你最好的办法是把你自己藏起来——如果一头大象想把自己藏起来，最好的办法是藏进一群大象里面，同时还要注意闭上嘴。这种消极的做法并不影响你积极地生存下去。

# 冻结反应

一旦感到威胁时立刻停止一切行动，保持静止状态，避免引起注意，冻结反应是大脑边缘系统为人类提供的最有效的救命方法，它要求人们在遇到危险时，保持静止状态，以免引起注意，全面保护自己。

转身就跑不是好办法



当一个手无寸铁的原始人发现一只猛兽潜伏在路边时，一定会感到极大的生命威胁。毕竟谁也不敢拿自己的性命开玩笑。



猛兽通过视觉和听觉发现其他动物，对移动的物体反应特别敏感。在这个时候，逃跑就是把后背暴露给野兽，并且引发它们的攻击节奏——追击、扑倒、杀死。

### 冻结反应是一个有效的救命方法



打乱猛兽的进攻节奏，最好的办法就是保持静止不动。你没有露出你的弱点，对方反而不知道应该如何进攻。

同时，静止还可以帮助我们积蓄更多的力量，顺便观察周围的环境，伺机逃脱或者是反戈一击。

有经验的老猎人会告诫那些年轻的猎人，遇到野兽，不要害怕。你怕了，你就输了。



面对危机的时候盲动是危险的，以静制动有时候不失为一个明智的选择，因为局面随时有可能出现转机。不过，面对危险像兔子一样逃之夭夭，也并不是什么可耻的事情。

## 逃跑反应

当冻结反应不足以消除危险，或者是不再属于最佳方案的时候，大脑边缘系统会提供第二套防御策略，就是逃跑反应。这种策略的目的就是在于逃离威胁，至少让我们离危险远一点。

当然，在当代的时代背景，全球城市化的浪潮之下，我们大家在大多数情况下都生活在不容易遇到能够威胁我们生命安全的危险的“钢筋水泥森林”里，但是这并不意味着危险从此离我们远去。

科技、社会、交通的发展，以及比交通更加便捷的信息交流方式，将我们每个人更紧密地联系在一起。两个不认识的人最多通过六个人就能发生联系，波音飞机沿着赤道绕地球一圈只需要四十个小时，覆盖全球的手机信号网，网络全球的万维网，使逃跑反而变得不那么容易了。

我们所能做的更多的是“回避”行为，让自己远离那些不必要的交集。孩子会在看到自己不喜欢的食物上桌时转身离开，大人会尽量避免和自己不喜欢的人打交道。

然而，我们的“回避”并不是每次都能成功，我们总有避不开的时候，你不得不面对很多你感到威胁的东西，令你讨厌的老师、同学、亲戚、同事、上司，你不能因为讨厌其中的一些人而不去上学、上班、参加聚会。在遇到这些“讨厌鬼”的时候，你会产生很多你自己都察觉不到的“逃跑反应”。

你会尽量寻求与可以替代他们的人打交道，从而避开你所讨厌的人；当你不得不在别人面前提到他们的时候，你会尽量选用最没有感情色彩的称呼，来表示、指代他们；如果你不得不和他们打交道，在他们面前，你会尽量眼睛看着别处，不去看他们。

还有一些小动作会把你的这种心理表现出来。比如，在谈话中，当听到不感兴趣的话题时，你可能会将身体转向另外一侧或者是向后倾。同时，可能出现的还有其他各种阻断行为，如双手抱胸就是一个典型的防御姿势。这些古老的逃跑反应便是保持距离的肢体语言，它们们在告诉对方：我对当前的话题很不满意。

# 逃跑反应

如果冻结反应不能够及时化解我们遇到的危险时，大脑边缘系统会提供第二套防御策略，就是逃跑反应，而这种反应是正常的。

逃跑不是可耻的



有时候，冻结反应不仅不足以消除我们遇到的危险，反而会把我们带入危险之中。

例如，在面对疾驰而来的汽车时，我们静止在原地，反而更容易受伤，甚至可能让我们连命都搭上。

逃跑是另一种勇敢



我们应该善于审时度势，该进的时候进，该退的时候退。

在战局失利的时候，逃跑并不等于胆怯，而是出于对危险的正确判断和对大局负责任的态度。

在全球化、信息化的浪潮之下，科技、社会、交通的发展，以及比交通更加便捷的新的信息交流方式，将我们每个人更紧密地联系在一起。两个陌生人之间也许有着千丝万缕的联系，从地球的南极到北极只需要二十多个小时，无所不在的通信信号和无所不能的网络，使逃跑变得越来越不容易。

我们所能做的更多的是“回避”行为——让自己远离那些不必要的交集。孩子会在看到自己不喜欢的食物上桌时转身离开，大人会尽量避免和自己不喜欢的人打交道。看到自己不想接的电话，会有人“男扮女声”说：“您拨打的电话已关机”。

你会尽量寻求与可以替代他们的人打交道，从而避开你所讨厌的人；在别人面前提到他们的时候，你会尽量选用最没有感情色彩的称呼来表示他们；如果不得不和他们打交道，你在他们面前，会尽量不去看他们。

## 战斗反应

当一个人遇到威胁，而且冻结和逃跑反应都不奏效时，那就只剩一个选择了，即战斗。

国际功夫巨星李连杰在他主演的电影《洪熙官之新少林五祖》中经常教育“儿子”，除了说“忍一时风平浪静，退一步海阔天空”，还说过“忍无可忍，就无须再忍”。

一味忍让和逃避，除了憋得难受，对人的心理健康不利，同时也进一步鼓舞了对方的嚣张气焰。因为当对方的侵犯没有受到惩罚时，他们就会得寸进尺、会有更加过分的行为。

和以往的历史时期相比，我们今天的社会文明并不提倡身体层面的战斗，但是，战斗反应仍旧是我们大脑边缘系统的一部分。即便没有身体接触，你也在进攻。所以，大脑边缘系统又引入了另外几个变种，战斗反应已经不仅仅停留在身体这一层面了。

本质上讲，争论本身就是一种没有身体接触、通过语言来展开交锋的战斗，侮辱、挖苦、人身攻击、反驳、诽谤还有激将法等都是进攻的方式。从这个意义上来说，民事诉讼也可以解释为一种现代社会的战斗或进攻，只是由法官来判决而已。

此外，使用你的姿势、眼神侵占或者是挑衅另一个人的私人空间等，也是战斗反应的一种。

一般情况下，人们应该尽量避免战斗反应（不管是口头上的还是身体上的）。它毕竟是处理威胁的最后一一种选择，并且你在使用前还

要考虑它的合法性和自己的身体条件。

不仅如此，大脑边缘系统在你选择了战斗反应这种进攻性的战略之后，会尽量调动所有的大脑资源，将恐惧转化成愤怒，肾上腺素在帮助我们产生力量的同时，也在破坏我们的判断力。

在这种情况下，想要正确评估我们所面临的危险，基本上是办不到的。所以在选择战斗反应之前，我们应该认真考虑是否真的已经别无选择了。

# 战斗反应

当冻结和逃跑反应都不能化解危险时，人们只剩下一种方法——战斗。

一切优势都是可以比较的



我们处在一个文明有序的社会，身体层面的战斗已经不合时宜了。用来比较的范围已经不再局限于体力和格斗技巧。

## 战斗不再局限于身体的层面



战斗反应仍然有它的用武之地，甚至还会有人以此为生，并且广受社会尊敬。能言善辩的律师就是一个很好的例子。

律师不管在哪个国家都属于高收入和高社会地位的阶层。而且，越是人均收入高、社会稳定的国家，律师的人数越多，因为人们有更多的钱去请律师，让这些人来代替自己去“战斗”。

# 这样就可以读取对方大脑了

我们其实可以这样去看对方的内心，就像认识了一个新朋友一样，我们需要一个过程去熟悉他，这样才能了解对方的想法。读取对方的大脑也需要一个循序渐进的过程。

## 第一印象很重要

和陌生人初次见面的时候，如何获取对方最重要的信息？第一印象会起很大的作用。就我们自己来说，和陌生人初次见面时对对方的印象，会在很长时间内影响到你对这个人的看法，这种效应被称为“第一印象效应”。

第一印象，也就是主观印象，是在不了解对方的情况下，仅凭感觉对对方做出的判断。成语“以貌取人”似乎就是为了告诫我们，这样做是不准确的。但是在没有更多途径的时候，也不妨一试——毕竟不准确的途径总好过没途径。

心理学家认为，我们和陌生人初次见面，会依次观察对方的性别、年龄、相貌、面部表情、体型、衣着等“外部特征”。

首先我们会关注对方的相貌。现在对注重外貌的人有这样一个称呼——“外貌协会”。司马迁在《史记·仲尼弟子列传》中转述孔子的话：“吾以言取人，失之宰予；以貌取人，失之子羽。”可见就算贤如孔圣人，也是“外貌协会”的一员。

必须指出的是，相貌对一个人的社会发展确实有很大的影响。比如说，长得可爱漂亮的孩子，从小听到的肯定评价多，起点好，因此自信心强，这些都利于他的成长；但不利的是，这些也同样助长了他的虚荣心，对什么人、做什么事都希望凭借容貌获得优待。

而相貌丑陋的人呢，他们因为从小就受到了很多不公正的待遇，往往胆小，缺乏自信，有礼貌谦让的习惯；因为知道自己的外貌不讨人喜欢，所以他们在众人面前总有些躲躲闪闪，与陌生人交往的时候总是缩手缩脚，讲话也吞吞吐吐。可以说，一个人的相貌在一定程度上决定了他的一生。

一个人的面貌除了天生的相貌，我们还应该看到对方的表情，通过欢快的、忧郁的、明朗的、愁眉不展的表情看出一个人的心理状态。

# 相貌影响人的一生

在某种程度上讲，人的相貌和人的名字一样，对人本身来说毫无意义。但是因为人是社会型的动物，人的价值体现具有很强的社会性，所以对本人毫无意义的相貌和名字反而会影响到人的一生。

## 以貌取人也没错

“人不可貌相，海水不可斗量”，就是告诫我们不能只根据外貌来评估一个人的品行、能力。但是在没有更多途径的时候，也不妨一试——毕竟不准确的途径总好过没途径。

而且，外貌确实能够反映一个人内在的很多东西。例如，一个衣衫不整的人，基本上不会是一个注重他人感观的人，因为这种人连他人最起码的视觉感受都不顾及，当然，衣衫不整和衣服的价钱是没有什么关系的，我们不是“只敬罗衣不敬人”的势利眼。

## 影响人一生的相貌



长得可爱漂亮的孩子，自信心强，同时虚荣心也强。



相貌丑陋的孩子，往往胆小，懂得礼貌谦让，性格比较孤僻。

一种心理状态如果持续久了，也会影响人的性格，甚至达到“相由心生”的地步。所以有人说，“三十岁之前的相貌由父母负责，三十岁之后的相貌由自己负责”。这句话的意思就是说，较为年长的人，他的性格已经成形，表情类型波动不多，基本上他的面相就可以说明他的性格特点。

同样的面相在不同性别、不同年龄的人身上，个人的感觉也不同。以“国字脸”为例。在儿童和青少年中间就很少见到“国字脸”的脸型。“国字脸”的产生是因为人的面部两侧咬合肌、咀嚼肌特别发达，说明此人性格坚定，经常“咬牙切齿”，咬合肌、咀嚼肌得到了充分的“锻炼”。这种需要时间积累的面相，又怎么可能年轻人具备的呢？

让我们从上往下看，就可以看到对方的体型。体型偏胖或者是偏瘦的人都比较敏感，肥胖的人多半生活宽裕而缺少锻炼，所以他们稍有压力就会觉得不堪重负，性格往往极其敏感。而体型偏瘦的人呢，往往正是因为他们性格敏感，所以比较瘦。

人的体型中还包含了一个重要的内容——“体格”，身体不同部位之间的比例关系。人凭肉眼肯定一时看不出来，但还是会有基本的认识。我们看一个人的体型也会对这个人产生一些印象。人的身体生长不是均衡的，不同部位之间的生长有先有后，所以我们看一个人的体型，就可以发现一些问题。革命自传小说《红岩》中讲到了白公馆渣滓洞中一个特殊的囚犯——“小萝卜头”，“长到八九岁时，个头却只有四五岁孩子那么高，成了一个大头细身子、面黄肌瘦的孩子，难友们都疼爱地叫他‘小萝卜头’。”

当我们的目光从体型收回来，就会注意到对方的衣着打扮。从衣着的昂贵还是便宜，我们可以判断对方的经济能力。从衣服之间、衣服和他身体的外在条件之间的搭配，我们可以判断对方的品位和内在修养。那些打扮得“非主流”、“很个性”的年轻人，在别人眼中虽然怪异，但是他们至少也是在打扮上很用心的一类人，反映了其内心重视他人看法的心理。

# 体型、衣着与心理

通过一个人的体型、衣着等外在形象，我们可以知道他的心理状态和性格特点。因为，这些外形特点，可以反映出对方的性格、心情等很多方面的内容，是我们在与人交往的过程中，“察言观色”的重要目标。

## 体型、衣着与心理

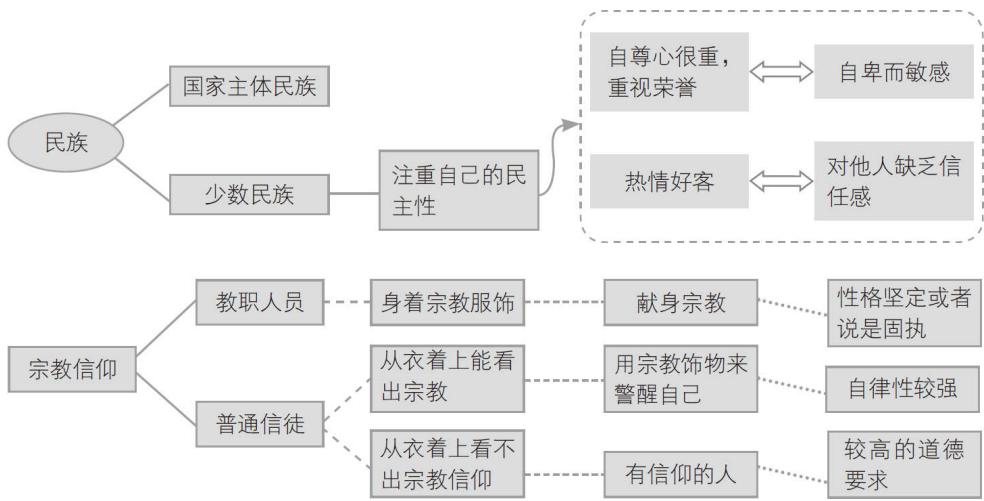


肥胖的人大多生活优越，对压力的承受能力较差，虽然看起来老实可靠，但感觉不太善于动脑。



有些人的气质与其光鲜的衣饰不协调，给人一种暴发户的感觉，虽然很富有，但是文化素质没有跟上。

## 民族、宗教与心理



## 通过外在细节了解他的过去、判断他的现在

“判断一个人最好的依据，往往来自他脚下的鞋。”这是某皮鞋品牌的广告词，据说是侦探悬疑小说鼻祖阿瑟·柯南·道尔笔下的福尔摩斯大侦探所说的话。另外，还有一种说法：“观察一个女人应该先观察她穿的鞋子，观察一个男人应该观察他的袖口。”

因对尺码大小和舒适程度要求最高，鞋子是能够看到的、女人最贴身的服饰。通过女人穿的鞋子，可以观察出她的经济状况和个人生活态度。一双名贵而得体的鞋会告诉我们，这个女人的收入和社会地位肯定还不错，或者是有一个有钱有地位而且舍得为她花钱的丈夫，此外，她的生活品位应该也不会差，生活品位又与她所受过的家庭教育和学校教育以及她的社交范围有关……从一双鞋，几乎可以读出她所有的生活信息——她的家庭出身、文化背景、婚姻状况、家庭结构和成员之间的关系、是否雇用保姆、刚刚去过什么地方，等等诸如此类的信息。

同样的道理，从一个男人的袖口也可以观察出这个人的身份、地位等信息。

光从女人的鞋子和男人的袖口，我们都可以得到关于这个人的许多信息，那么通过其他外在细节，我们可以得到更多关于他人的信息。知道了这些信息，我们对于对方的判断，也就开始由“看相”升级到有依据的推理。

俗话说：了解一个人的过去就等于了解了他的未来。我们通过种种线索想知道对方的过去，不是想当考古学家，而是想通过了解他的

过去，知道他的现在和未来，具体来说，就是他现在在想什么、他会怎么做。这种现象心理学上称之为“路径依赖”。

一个人在遇到事情的时候，他做出的判断和决策并不总是出自审慎的观察和理性的思考，他首先会做的是回忆和对比，大脑为相同或者相似的问题创造的一个相对固定的模式，通常人们称之为经验。经验非常重要，在今天许多公司都将它作为员工招聘的主要条件。

这些经验或者说是行为模式是我们反向读取对方大脑的基本线索。如果我们能通过一个人的外在细节，掌握他的过去，就基本上能把他大脑所想的内容知道个八九不离十了。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息从过去到现在

我们把人类社会中的技术演进或制度变迁中类似于物理学中的惯性，称之为路径依赖。这种效应是社会心理学中的一个研究结果，其意义在于，我们把握了“怎样从过去发展到现在，才能更好地把握从现在发展到未来的过程”。

## 知道过去才能把握现在

由于路径依赖的效应，现代代表最高科技含量的运载火箭，居然还要受制于两千多年前，古罗马时代两匹马屁股之间的宽度。过去就是这么重要，不容忽视。

1 在欧洲，古罗马人最早大规模使用马拉战车，战车的宽度是两匹马的屁股宽度。

2 古罗马人一直把公路修到了古代英国，公路的宽度标准参照的就是战车的宽度。

3 近代英国人发明了火车，火车厢的宽度参照了公路的宽度，并把这个标准带到了北美。

4 现代航空火箭的直径又受到了火车穿山洞宽度的限制。

5 现代航空火箭的燃料多少取决于火箭的直径大小。

6 因为物理学的原因，现代航空火箭能飞多高要看火箭的燃料有多少。

## “路径依赖”

发现“路径依赖”理论的是1993年诺贝尔经济学奖获得者道格拉斯·诺思，他用“路径依赖”理论阐释了经济制度的变迁。

## 通过倾听进一步了解对方的内心

我们接触外界最主要的方式，一个是视觉，另一个就是听觉了。与人交流的时候，通过倾听一个人说话，可以判断他的很多想法。我们要想全面、系统、深入、细致地观察一个人，就不能仅仅满足于看到的“表面印象”，更要通过日常相处来观察和体会他“只言片语”背后的真实性。

我们每天都需要通过语言交流来表达自己的想法，通过语言沟通增进了解。我们都知道，说话是一门艺术。那么，如何通过语句本身来读取对方的真正含义呢？这同样是一门艺术。

首先，描述同一件事情或是表达自己对于同一件事情的看法，每个人的表述方式都不同，这取决于各自的性格和语言习惯。另外，各人观察的重点也因为各自的原因而有所不同，也就是成语所说的“仁者见仁，智者见智”。

联系前面所讲的，读取一个人的大脑信息，首先要顺着他的大脑结构进行分析，道士的大脑结构是双鱼八卦图，牧师的大脑结构是十字形，希特勒和释迦牟尼的大脑结构则呈现出镜像对称。

所以，我们在听对方讲话的时候，一个重要的内容就是摸清对方的思维模式和看问题的角度。即使同一个人，在不同的情绪状态之下，对于同一件事的看法和评价也相去甚远。例如，你去和一个客户谈生意，你迟到了。假如这个客户是一个比较宽容，并且平时心态很好的人，他在听到你的道歉之后就会温和地做出回应：“没关系，没等多久。”而如果碰巧这个客户比较刻板，性格比较直率，就会毫不

留情地埋怨你的错误：“我们都等了快二十分钟了！”这就是人与人之间的不同。

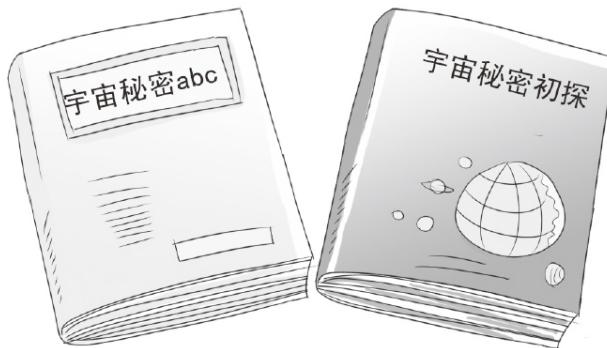
另外一种差异是因为他当时的状态。假如这个客户近来工作顺利，心情很好，他对于你的迟到也不会太介意：“没关系，交通状况不好嘛！”若他刚好生活或是工作中遇到了不顺，则不会那么客气，说话很可能会带刺儿：“没关系，你很忙嘛！”不满之意溢于言表。

所以说，我们应当学会通过对方讲话的方式判断对方的心理，从而做出正确的对策。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息仁者见仁，智者见智

西方有一句关于莎士比亚名剧《哈姆雷特》的谚语：一千个观众眼中有一千个哈姆雷特。这是因为这一千个观众所处的位置都不相同。同样，对于一个人或者一件事，不同性格和处境的人看法也会不一样。

同一件事不同的人有不同的描述

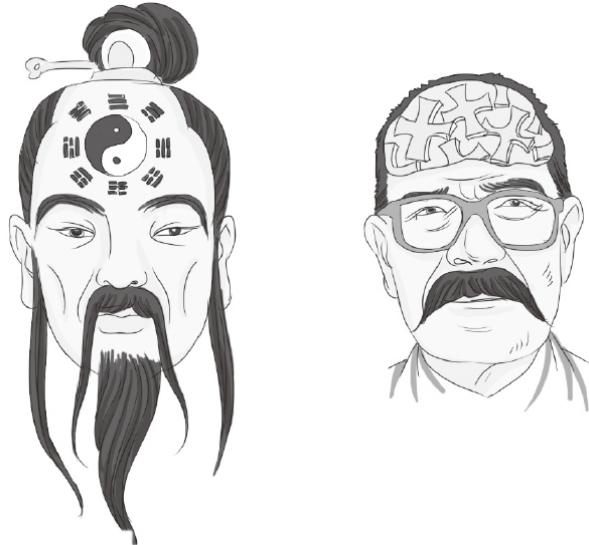


描述同一件事情或是表达自己对于同一件事情的看法，每个人的表述方式都不同，这取决于各自的性格和语言习惯。

不同职业的人也有不同的思维模式

在古龙的武侠小说《流星·蝴蝶·剑》中，孟星魂伪造自己的履历，说是一直在海上跑船，连船上有个人鲁菜厨子的事情都考虑进去了，但是还是被见多识广的孙老伯发现了破绽——没有跑船经验的孟星魂和化妆师都不知道：跑船人的皮

肤和普通人完全不一样。和皮肤相比，在思维模式上，不同职业的人之间的差距就更大了。



如果把大脑看做是制造语言的模子，我们可以从对方的语言中，读取对方大脑沟回的形状。

# 眼睛是观察他人微表情时的最主要工具

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？”意思就是说：观察一个人，最好的方法就是观察他的眼睛。

## 观察对方的眼睛

眼睛掩饰不了一个人内心的丑恶。一个人如果光明正大，眼睛就会明亮；如果不光明正大，眼睛就灰黯无神。听一个人讲话的时候，如果注意观察他的眼神，这个人（心理的美与丑）怎么能够藏起来呢？

人类是一种视觉动物，对外界的大部分感觉都来自视觉，人的眼睛毫无疑问是五官之首。为了保护眼睛这个脆弱而裸露的重要器官，让它尽可能发挥自己的功用，眼部肌肉在数量、强度、灵活度和协调性上都远胜于其他的面部肌肉。眼睛本能的反射动作多而且强烈，也就不可避免地会流露出很多我们本来想掩盖的心理状态和波动。

那些源自内心的各种情绪冲突，烦恼、愉悦，总会不自觉地引起眼睛的变化。人们通过长时间的观察和归纳，在潜意识里对这些变化进行总结，即什么样的眼神代表什么样的内心活动。

在现实生活中，试图完全掩饰自己眼神的想法一般很难实现。因为人脑中有长期作用的“推己及人”的判断机制。

比如，当你怀有隐瞒或者是欺骗的想法时，会直接将对方的眼神视为“危险”，那么在遇到对方观察的目光时，边缘系统就会发挥作用，做出逃跑反应，眼睛周围的肌肉会反射性地让眼睑立即合上。在对方的眼中，你的目光就属于“闪烁”，是值得怀疑的。而且也不要指望这种短暂的眼睑闭合会逃过对方的观察。和其他视觉动物一样，由于视觉暂留性，人眼对于移动的物体更加敏感，而且视觉暂留的时间为0.05~0.2秒，比每次眨眼的时间0.2秒要短。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息你的眼神 骗不了人

在读人心的过程中，推己及人的思考方式是一个重要的推理方法。它通过对对方进行观察，设身处地地判断，自己会在什么心理状况之下有这样的表情、动作。它属于推理方法中的不完全归纳推理，是以表情中部分对象的判断为前提，推出关于所有表情的判断。

这种推理方法只是知其然而不知其所以然，由此推出关于某类事物全体对象的判断带有偶然性，也就是说准确率并不是百分之百，要提高其准确率需要不断积累经验。

## 恋爱中的眼神



在恋爱中，想知道对方对自己有没有“感觉”，最直接的方法当然是开口问对方，但是难保对方因为这样或那样的想法，因为各种原因，隐瞒自己的真实想法。这个时候，观察对方的眼神是最简单有效的。



人的眼睛其实是很难“撒谎”的，人的好恶哪怕没有写在脸上，也会写在眼睛里，“眼神一亮”或者是“眼神黯淡”都是大家能够轻易分辨出来的。

在这种情况下，面对对方不可避免的注视，眼神已经无法掩饰下去了。其实很多人上当受骗的时候，并不是因为他没有看出对方的破绽，而是忽视了这些破绽的存在，一厢情愿地安慰自己，觉得担心是多余的。

## 眼睛能传神

眼睛是心灵的窗户，透过这扇窗户我们可以看到心灵的深处。

美国的大文豪爱默生说：“人的眼睛和舌头所说的话一样多，不需要字典，就能从眼睛的语言中了解整个世界。”

泰戈尔曾说：“一旦学会了眼睛的语言，表情的变化将是无穷无尽的。”

人的情绪，喜、怒、哀、乐等，都是源自人的内心，而透过眼睛流露出来。人的面部肌肉是为了保护头部的各个器官，而作为视觉动物的人类，为了保护眼睛，眼部周围的肌肉更加发达、精巧，眼睛的保护性反射动作是所有器官中最多的。因为反射动作都是归属于植物神经的作用，所以眼睛是人的五官中最诚实的部位。

因此，眼球的转动、眼皮的张合、视线的转移速度和方向、眼与头部动作的配合，瞳孔的扩张和收缩，都包含着一些信息，泄露着一个人内心的秘密。通过对方的眼睛，你便可以知道面前的这个人是和善还是凶恶、诚实还是油滑、喜欢你还是厌恶你。或许他整体上掩饰得很好，但总有那么一瞬间，眼神就可出卖他。所以，尽管每个人内

心所思所想不一样，我们也能透过眼睛这扇窗户，看透别人内心最隐秘的东西。

眼睛可以做出很多动作，例如挤眼睛是用一只眼睛和眼色表示两人之间某种默契，瞪眼睛表示愤怒或是关注，斜眼睛表示怀疑和不喜欢等。

那些轻视你的人向你投来不屑一顾的目光，那些不太友好的人轻轻地斜视你，你一旦察觉就永远忘不掉。

比如经常睡眼惺忪、好像没睡醒的人，看起来就是傻傻的、不能托付重任的样子；而目光雪亮，双眼炯炯有神的人，则显得精明干练、勇于承担。

我们之所以把前一种眼神称为“睡眼惺忪”，是因为我们没有睡好的时候也是这样一副眼神。由于睡眠时间不足，眼睛没有得到充分休息，整个眼球各部分都处于十分松弛的状态。在这种状态下，眼睛的聚焦能力要低于正常情况，搜集外界信息的能力也会大打折扣，处理信息等各方面的能力也会随之下降，我们正是通过推己及人，认为这种眼神代表状态不佳，所以一般不会对有这种眼神的人委以重任。反之，我们认为目光炯炯有神的人，表示已经将状态调整到最好，可以给予充分的信任。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息通过眼睛表达出的情感

在汉语中，存在很多通过眼睛表达情感的词语。

人的心理状态会通过眼神流露出来。人在恼怒、不屑一顾、思念等情绪状态下，眼神也会相应地发生变化。

一些经典眼神情感



目露凶光

梁山好汉李逵的眼神永远是凶恶的，让人不寒而栗。



### 横眉冷对

大文豪鲁迅的眼神是冷冽的，就像他的诗：“横眉冷对千夫指，俯首甘为孺子牛。”



望穿秋水

美女西施身在吴国，心在越国，思乡之情让她的眼眶总是噙着泪水，她的目光就像秋天水面的波纹，倒映出情人的身影。



怒目而视

三国英雄张飞的眼神中总是饱含愤怒，仿佛在说：“我只不过是想杀几个人而已，你们为什么要跟我作对呢？找死啊？”

## 一些眼神经典的人

在华人电影圈中，梁朝伟是当之无愧的“演技之神”，而最能突出表现他演技的就是他的眼睛，人们称之为“电眼”。其实，评判演员演技的高低，眼神是最重要的标准。

## 眼珠的转动也是一种语言

眼睛是由眼球和眼睛的附属器官组成的，其中眼球，也就是俗称的眼珠，是主要器官。

眼珠的转动也是一种语言，在不同的心理状态下会表现出不同的运动方式。

大脑不同的区域具有不同的功能，在进行不同类型的思考时，运用的区域也是不同的。这些区域虽然功能不同，但是相互之间的联系和影响还是存在的，这其中最明显的是进行不同思维运动时，眼珠随之进行的运动。

经科学实验证实：人的思维被视觉主导，比如在回忆往事或者是勾勒有画面感的情景时，眼球就会向上运动；人的思维被听觉主导，比如在听音乐时，眼球会停留在中间；人的思维被触觉主导的时候，眼球就会往下运动。

一个认真听你讲话的人，眼球会停留在中间；一个目瞪口呆的人，脑袋里想的事情肯定不太多。

很多小学生在写作文的时候，写一个人脑子转得快，常常用“眼珠子一转就有了办法”来表示。这个“眼珠子一转”的过程，就是人的整个思维运转的过程。

首先，要把握现在的状况，知道自己处在什么样的位置，面临什么样的问题，有什么样的难题需要解决。自己在大脑里模拟解决问题

的办法，整个场景的模拟，是一个大脑进行视觉思考的过程。这整个思考的过程中，回忆是重要的思考方式，所以眼珠先是往上转动。

然后，需要自己在脑海中，为自己刚才模拟的场景进行“配音”，补充细节，并且通过“回放”品味自己所设计的台词是不是天衣无缝。在这个过程中，声音的思考占主导地位，所以眼珠在眼眶中间活动。

最后，就像做完了试卷还要检查一遍一样，人的大脑会从感知最低等的触觉角度去复核一遍自己所想出来的解决问题的办法。在这个过程中，会大量运用触觉感知的思维来模拟未来可能发生的种种后果。如果成功了，被捧成英雄是什么滋味，如果失败了，被别人痛打又是什么滋味。在这个过程中，眼珠会停留在眼眶的下面。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息眼珠转动的另类表现形式

人的心理状态会通过眼珠的转动表现出来。在日常生活中，我们判断一个人头脑是不是聪明的首要外在特征就是眼珠的转动是不是够灵活。聪明的人往往眼珠经常转动，而且转动灵活；眼珠转动停滞的人，就会被认为 是头脑迟钝，习惯于听从命令。

用动作表现内心





在电影和电视剧中，要表现人物的智力超群，我们不能像小学生作文那样，仅仅写“XXX眼珠子一转，就有了办法”，你不能给电影和电视剧加这样的旁白，显得太过拙劣。

喜羊羊和一休哥分别是中日儿童动画片中极具智慧的代表人物。所以，在动画片中创作人都采用了具象化的手法：让喜羊羊在想办法的时候，跳到空中转动；让一休哥在想办法的时候，坐在地上用食指戳脑门，画圈圈。这些其实都是为了暗示眼睛转动，及其所代表的大脑思维转动的过程。

这种将内心活动具象化的表现方式，在动画片中运用得尤为广泛。为了表现出主人公内心力量的涌动，往往表现为在片中给主人公单独开辟出一个空间，主人公在这个空间里将自己全副武装，这反映的正是主人公内心的“武装”过程。

有些电视剧为了达到相应的效果，也采用了类似的方法，最经典的就是香港无线电视台83版《射雕英雄传》中，黄日华扮演的主人公郭靖在使用“降龙十八

掌”的时候，那一套东掏西摸、有如广播体操一般的动作，这就是用人物具象化的动作，来表现人物的内心活动。在这一版《射雕英雄传》之前和之后，也有其他电视台拍过《射雕英雄传》，但是都达不到这一版的收视高度，关键就在于在心理学知识的实际运用上，这版《射雕英雄传》达到了其他版难以企及的高度。

事实上，眼珠停留在眼眶下面的时候，人对触觉有一定的封闭作用，所以感到陶醉的时候，人会不自觉地闭上眼睛；感到疼痛的时候，人也会不自觉地闭上眼睛。

## 眼睛上的晴雨表——瞳孔

动画片是一门幻想艺术，和电影不同的地方是动画片可以通过夸张的表现形式把现实中不可能看到的现象展现出来，更直观地抒发人们的感情。特别是在《猫和老鼠》等夸张派的动画片中，我们可以看到很多平时没有注意到的表情特征。

瞳孔的大小变化就是其中的一种。

人的瞳孔是可以变大变小的，我曾经在治疗近视的时候，被医生施以连续很多天的眼睛强光照射，之后一个多月的时间里，我的瞳孔都远大于常人，几乎占了眼黑的一半，已经不能称之为“孔”了。

人在正常情况下，瞳孔的大小也会发生变化，只不过不是很明显，如果不是对微弱表情比较敏感的人，则很难察觉。可惜的是，能精确觉察到这些不到百分之一的变化率的人，毕竟是少数，我们很多人还是不能很好地掌握这种微表情心理学的技巧。但是，这些客观限制并不妨碍我们利用这些技巧背后的原理。

有些情侣喜欢在黄昏的时候出来散步，这个时候的自然光会让他们觉得特别浪漫。而另一些情侣则喜欢到电影院去看电影，来度过温馨的时光。一些情侣餐厅，为了降低用电量，照明昏暗无比，甚至菜里面有虫子你都看不见。但是，有些情侣就是喜欢光顾这些地方。一

些小布尔乔亚分子，放着好好的现代化电灯不用，还要搞什么烛光晚餐。

这样做的原理，其实都和瞳孔的变化有关。人在欢喜、愤怒、震惊等情绪下，瞳孔会变大，这是情绪对瞳孔大小的影响。

同样的，在光线不好的情况下，人为了看得更清楚，瞳孔也会变大，瞳孔的大小也会反过来影响情绪，人们随之会产生欢喜、愤怒、震惊等情绪。这也是那些情侣喜欢窝在黑角落的原因。

最早运用这个原理的就是银幕电影和幻灯机。我们在黑暗的房子里看电影和幻灯片的主要原因，不是为了排除光线的干扰，因为那会让我们看不清幕布上的图像，而是为了降低周围的光线强度，让我们的瞳孔放大，能够更好地被幕布上的故事情绪所感染。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息动画片里的瞳孔扩张

动画片和电影最大的不同在于：动画片可以将现实中不可能看到的现象通过夸张的表现形式展现出来，以更直观地表现和抒发人们的感情。

表示感兴趣的瞳孔扩张



人在看到自己感兴趣的东西时，瞳孔会不自觉地扩张，就像财迷看到钱一样。

在中世纪，奢华到了极致的中东地区，商人主要的交易商品就是珍贵的珠宝和丝绸等奢侈品。那些精于此道的商人无一例外都是对人的微表情极其敏感的

人，他们在出示自己的商品之后，会仔细观察顾客的瞳孔变化。如果顾客的瞳孔变大，他们至少会将货物的价格上浮百分之十。

## 表示负面情绪的瞳孔扩张

人在疼痛和愤怒的时候，瞳孔也会不自觉地扩张。

本来，在光线不好的情况下，人为了看得更清楚，瞳孔会变大，进入瞳孔的光线会增加。而当人疼痛和愤怒的时候，为了看清楚让自己痛苦和愤怒的原因，人的瞳孔就会放大。



在瞳孔放大的情况下，人的情绪也会相应地发生变化，先前的情绪会随之加重。这也是很多人为什么会因为一件小事而大吵一架，因为争吵的双方瞳孔都在扩张，加重了吵架的氛围。

所以，在电影院中看电影的时候，观众更容易被感动，这种感觉和我们在电视机前、电脑上看电影的感觉是完全不同的。

## 眨眼所要表达的意思

眨眼是一种眼睑快速闭合、张开的运动，医学上称之为瞬目反射。小孩子经常玩一种叫“瞪眼”的游戏，先眨眼的人为输。事实上，谁也不能保持一分钟之内不眨眼，因为这是眼睛的一种保护性反射动作。

一般来说，人的内心越紧张，他眨眼的频率越高，特别是当他初次撒谎的时候。撒谎让他的内心波澜起伏，承受着担心谎言被识破有可能面临的负面评价、严厉的惩罚、他人信任的流失等重压，在这些压力之下，眨眼的频率很可能有显著的提升。

人的正常眨眼次数是每分钟30到50次，当人有沉重的心理压力，内心难以承受，又想掩盖自己的缺点时，眨眼的次数往往就会增多。通过眨眼，能够将泪水均匀地涂抹在角膜和结膜上，保持眼球的湿润，这样可以有效缓解紧张的情绪带来的不适感。

有时候，人眨眼的时间间隔会不自觉地长于正常情况——十分之一秒。这种反应属于边缘反应中的逃跑反应，它表明大脑想要拒绝眼前的一切进入自己的视线，因为他排斥这些东西，他感到害怕、厌倦、无趣或者是不屑一顾。

当然，上面这些都是人在不自觉情况下的眨眼，显然人也可以做到主动眨眼睛。

很多时候，相互熟悉的人之间会把眨眼当作“电报机”来使用，通常称之为“使眼色”。在所有的默示语言中，眨眼对默契程度的要求是最高的，因为眨眼的时间很短，动作幅度也很小，留给人思考的时间和空间都很少。如果需要顺着眨眼的目光找来找去，那么默示也就基本上失败了，等于把媚眼抛给了瞎子。

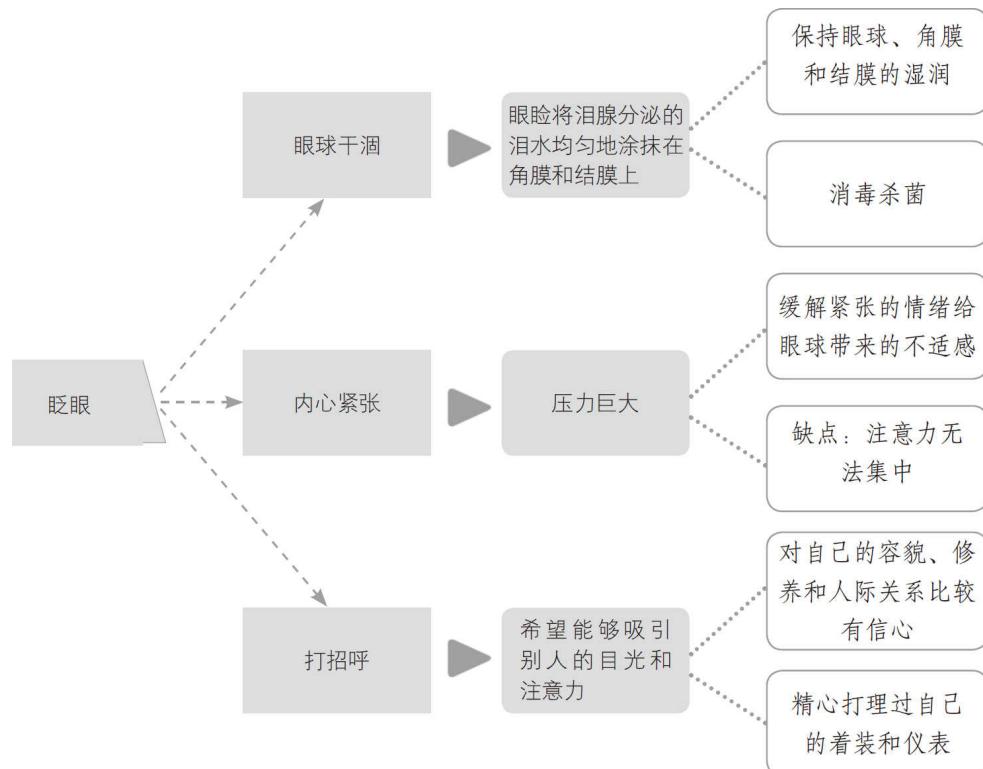
在生活中我们经常会遇到这样的人，与他相遇的时候，他打招呼的方式不是开口say hello或者是挥手，而是微笑着向你眨眨眼。这种人一般都对自己的容貌、修养和人际关系比较有信心，他们精心打理自己的着装和仪表，希望能够吸引别人的目光和注意力。他们自信而又自然的表现不会引起别人的反感，而且希望自己的举动能够得到对方热情洋溢的回应，以增强他们的自信心。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息眨眼的心理学意义

眼睛的眨动是眼睛的一种保护性的反射动作。眨眼的频率高低与人面临的压力大小、情绪状态、心理活动等因素有关。

## 眨眼的原理

在日常生活中，我们会经常看到紧张——眨眼反应、谎言——眨眼反应、听觉——眨眼反应、疑惑——眨眼反应等心源性的眨眼反应。社会心理学的研究结果表明，高度紧张的个人精神状态、家庭关系、学习任务等不良因素，都有可能会导致眨眼成为心理应激的一种表现，人会动不动就将眼睛眨个不停。



## 他们是在玩“瞪眼”游戏吗？

有专家研究美国总统大选时发现，在1996年10月17日的一次决定性的党内竞选辩论中，克林顿平均每分钟眨眼48次，而他的对手戈尔，平均每分钟眨眼105次。克林顿看起来轻松自如、十分自信，而戈尔看上去局促不安、疲于应付，很难给人可靠的感觉。结果自然是克林顿当选，戈尔落选。

# 行卧起坐，微表情心理学最外层

肢体语言虽然没有面部表情那么丰富、明显，但是不同的动作和行为方式也代表了各自不同的意思，读懂这些意思，可以简单了解人的内心。

## 通过“步伐”观察人的性格

通过步伐观察人的性格，从走姿中透视其内心，这种方法世界各国古已有之，但是这种观察一般都局限于男人。如果对一个女士走路的仪态观察过多，会引起别人的误解。

### 1. 步伐急促的人

这类雷厉风行的步伐一般出现在那些所谓“商务男士”身上，这是典型的行动主义者的特征，他们大多精力充沛、头脑精明，面对挑战从不退缩，适应能力特别强，做事简练干脆、不拖泥带水、讲求效率、时间观念很强。但是快节奏的生活，使得心血管疾病成为他们健康的最大敌人。

### 2. 步伐平缓的人

有些人走路时永远是一副慢吞吞的样子，哪怕是火上房了，他都不为所动。这些人是典型的现实主义者，满脑袋悲观思想，打着“稳重”、“三思而后行”的旗号，不思进取，反对“好高骛远”。他们

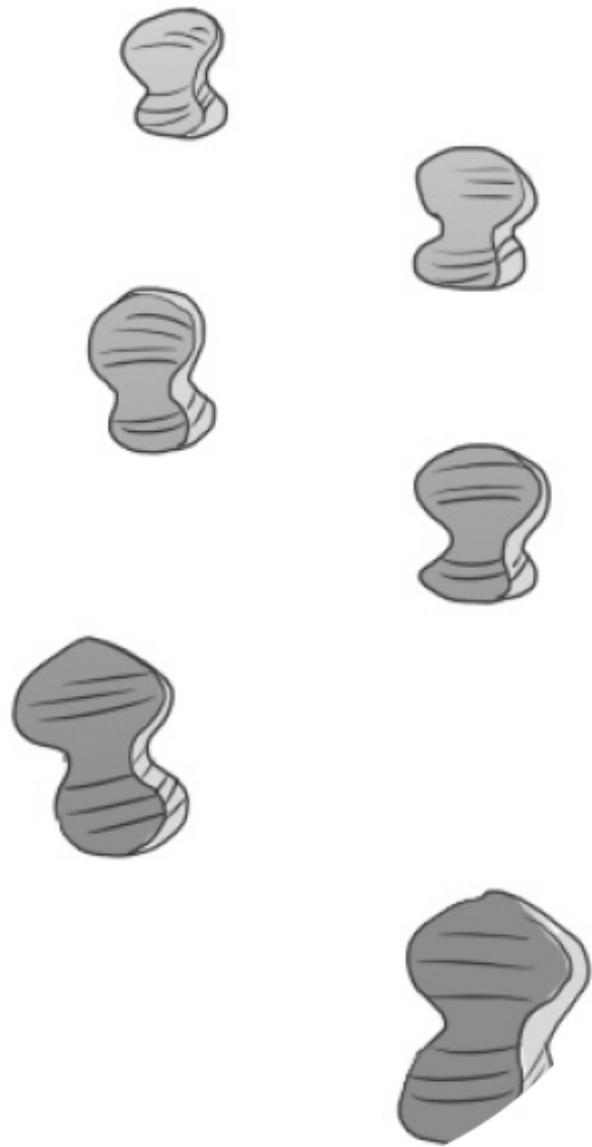
如果能在事业上取得发展，多半得益于那种务实精神指导之下一步步的积累，也就是通常所说的“熬出来的”。

比较特殊的是有些人走路时会踱着方步，也就是俗称的“八字步”，这种人多半是官员。他们的性格已经不是用稳重就能概括得了，他们是最理性的“冷血动物”。他们认为在面对任何事情、任何困难的时候，最重要的是保持清醒的头脑、控制自己的情绪、进行冷静的思考，他们不希望有任何情绪化的东西影响自己对事物的判断和分析。这些官员大多活得非常累，他们为了保持自己的威严，十分注重自己的仪表，不苟言笑、保持严肃是他们的“标准表情”。虽然他们能够得到普通人的敬畏，但是他们内心的压抑和孤独也是普通人难以理解和承受的。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息通过足迹 判断一个人的性格

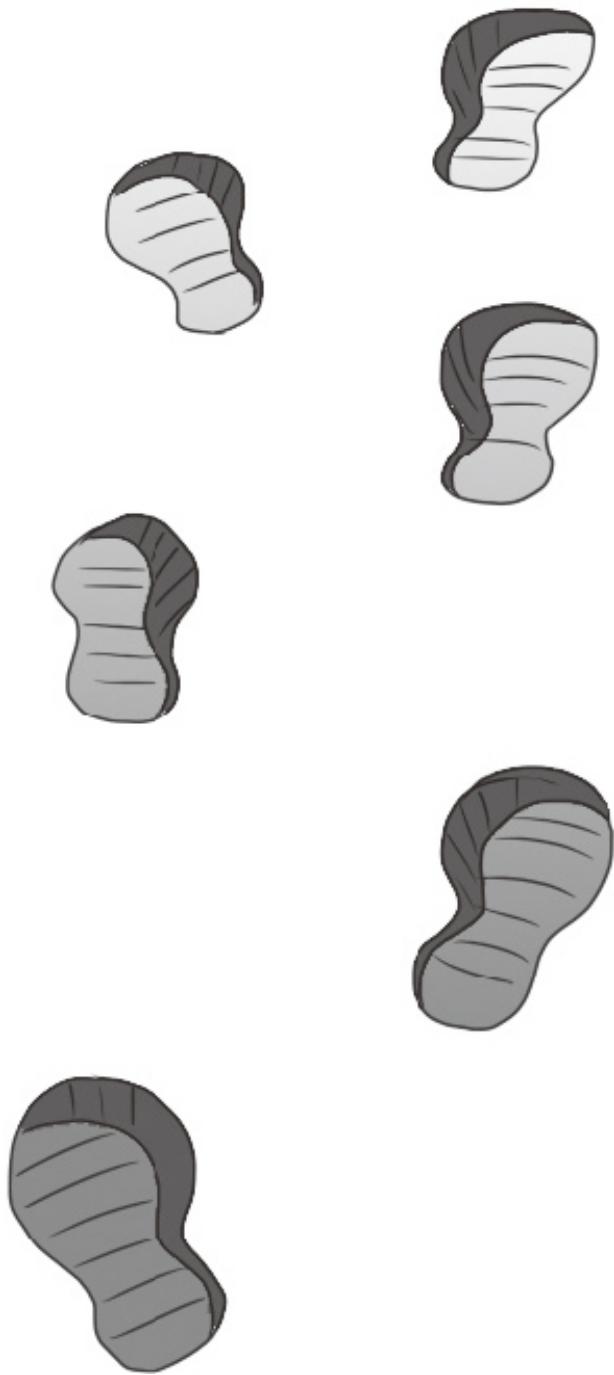
除了走路的姿态，通过观察一个人走路的足迹，我们也可以从中读出很多性格特征。

足迹的方向和性格



直线脚——脚踏实地

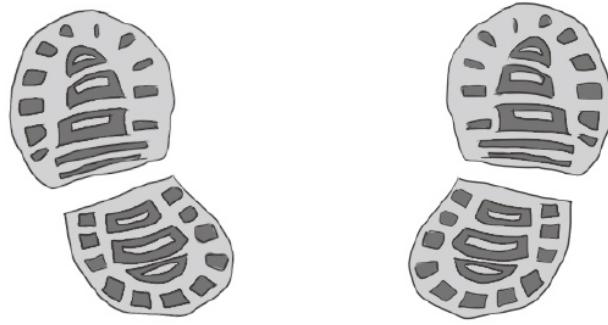
这样的人一般能干、勇敢、富有正义感，而且有持久的耐性，更容易获得成功。



走路脚跟离地——捷足先登

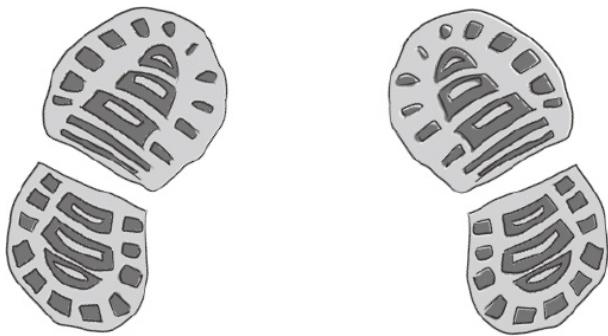
这样的人多半工于心计，是那种“为达目的不择手段”的人。

## 脚尖的方向和性格



外八字——龙行虎步

这样的人性格充满霸气，极度自傲，对于其他的人不屑一顾，总是想充当领导人物。



内八字——蹑手蹑脚

这种人的性格内向而保守，缺乏安全感，自信心不强，疑心很重而且容易自我满足。

### 3. 低着头走路的人

有的人走路时习惯于低着头、身体向前倾斜，甚至看上去像弓着腰。这类人的性格大多胆小孤僻、缺乏自信，他们倾向于远离人群，即使不得已出现在社交场合也是手足无措，面对陌生人就紧张得说不出话来，但是他们内心又对人与人之间的交流充满渴望。

这些人中症状特别严重的，还经常顶着两个黑眼圈，一脸萎靡不振的样子。这种人十有八九是在电脑面前坐太久了的“网虫”、足不出户的“宅人”，他们的性格并没有跳出上面的范围，在某些方面还要更严重一些。

除了步伐的节奏、频率之外，步伐的大小也是分析一个人性格的“钥匙”，通常体现了一个人的自信程度。一般人的步幅为身高的37%，强力行走时的步幅要更大一些，能达到身高的45%。以此为基准，可以判断一个人的步幅是大还是小，从而可以判断此人的性格特点。

有的人习惯于迈着小碎步走路，说明这个人心思缜密，但是自己缺乏决断，意见容易被他人左右，行事犹犹豫豫、拖泥带水。

有的人走路则是阔步前行，这种人往往为人豁达、不拘小节，例如《水浒传》中鲁智深的标志性步伐——“大踏步”。

不仅如此，脚步声也可以向我们揭示很多人的“内心戏”。例如，成语“步履沉重”就说明脚步声可以把内心的压力表达出来。如果不是正在行进途中，一些人还可以用“急得直跺脚”宣泄一番。

脚步声沉重的人往往性格粗豪，对外界不太敏感，脾气暴躁，又好面子。

脚步声轻而且小的人往往做事谨小慎微，因此在文学作品中通常这样来描述间谍的脚步，事实上在现实生活中，从事会计等财务管理行业的人员常常让人听不到他们的脚步声。

脚步声有规律、不紧不慢的人，计划性和条理性都很强；脚步时快时慢的人大多没什么心机，也没什么主见。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息随着年龄变化足迹

在人的一生中，随着年龄的增长，健康状况、体力状况都是在不断变化的，人的足迹和步伐也会发生改变。

## 不同年龄段足迹的特点

一个人的性格会随着年龄而改变，他的足迹也会随着性格的变化而改变。

年龄段	普遍的性格特点	足迹特点
少年	天真活泼，有勇好动，机智感性，莽撞欠智。	步子短，脚印瘦小，脚印之间的距离往往不规则，步行的路线往往弯曲。
青年	激昂向上，又不失沉稳。有责任心、事业心，对未来有美好的憧憬，也有对现实沉着的思考。	脚印大，步子跨得大，脚步之间的距离均匀，走直线。
中年	深沉，喜怒不随情绪变化。为人冷淡，较沉默，不轻易与人谈心。	走路稳、慢，脚印间的距离变短。

老年	顽固保守、好猜疑、爱发牢骚、爱唠叨、以自我为中心、孤僻。	步幅变得更短，足迹中脚后跟的压力比脚掌重。
----	------------------------------	-----------------------

在《福尔摩斯探案故事集》的《血字的研究》中，大侦探福尔摩斯就从水坑上的脚印判断出作案者的年龄、身高，所利用的就是上面这些知识。

## 通过睡姿看出一个人的心理状态

很多人都会关注人们醒着时的各种肢体语言，其实我们在睡梦中的肢体语言——睡姿，是受意识控制极少的下意识动作，所以它所传达的信息很少具有欺骗性，能真实反映人的心理状态。要了解一个人的真实性格，观察其睡姿是一个很好的方法。

有一段时间，由于报纸杂志的炒作，“左侧卧位”风靡一时——因为这种姿势通过对心脏的压迫而有一定的锻炼效果，从而可以预防心脏病；而心血管疾病正是现在都市人群的健康杀手。但是，又有医生认为，这种睡姿容易让人在睡觉时翻来覆去，导致睡眠不稳定，而且压迫胃部，患有胃病、急性肝病、胆结石的患者不宜采用左侧卧位。

“右侧卧位”倒是不压迫心脏，也能让人保持稳定的睡眠，但是又影响到了右侧肺部运动，以及会使脊椎处于不正常的弯曲状态，拉动肩部、背部等处肌肉，这样睡觉有时候醒过来会觉得头晕眼花（肺部受压，供氧不足），腰酸背痛（脊椎、肌肉一直在受力，没有得到休息），比睡觉之前还累。

“俯卧”因为同时压迫心脏和肺部，过去被中国人认为是最不好的姿势，但是在动物界只有人类会采取肚皮朝天的睡姿，其他动物全是趴着睡的，由此可见，俯卧对呼吸系统的压迫并不像人们想象的那么恐怖，而且趴着睡觉，肚子肯定不容易着凉，所以欧美国家的婴儿都是采用这个姿势睡觉。

完全不压迫任何脏器的姿势就只有“仰卧”，但是仰卧也有不好的地方，容易导致舌根下坠，阻塞呼吸，说明白点就是打鼾——事实上，“睡姿不对，起来重睡”最初就是针对如雷鼾声的。另外仰卧的时候也容易被手压到胸口，导致做噩梦。

这样看来，睡姿并没有优劣高下之分，除了身患疾病，适宜或不适宜某种睡姿之外，一般人尽可放心怎么舒服就怎么睡！

我们不仅不用去矫正睡姿，而且在睡觉的时候，人们一般也很难改变自己的睡姿，只有5%的人会在睡觉时变换不同的姿势，绝大多数人即使中间有翻身等动作，但是最后往往还是习惯性地选择了自己最常用、也最喜欢的睡姿。

因为我们会下意识地选择自己感觉舒适的睡姿，睡姿也会很诚实地记录我们的心理状况和性格特点。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息不同睡姿所代表的不同性格

虽然我们不是经常有机会看到别人的睡姿，但是我们也可以对自己进行一番对照和反省，看到我们性格当中不为自己所知的那一面。

仰卧睡觉的人



这样的人一般是很好的倾听者，并且乐于助人，因此容易交到知心朋友。他们的防卫心理不是很重，而且性格中还有放任自流、不加克制的一面。

## 俯卧睡觉的人



俯卧睡觉的人和仰卧睡觉的人正相反，他们以自我为中心，性格敏感，防卫心理很重。在和人交往时会保持很远的距离，甚至表面上和你很近，内心却距离很远。

## 侧卧睡觉的人



喜欢侧卧的人性格总体来说都比较中性。在人际关系、情绪表达上比较适度，自信心方面也是这样。但是向左还是向右，手的位置不同，所表示的性格也有差异：

1. 枕着胳膊。这样睡觉有点做作，因为一般人睡觉是不枕着胳膊睡的，枕着胳膊睡会把手压得酸痛。这种人做事循规蹈矩。在人际交往中，虚与委蛇是他们的常态。
2. 两手伸出。这种人遇事经常犹豫不决，但是对已经决定的事情能做到锲而不舍。
3. 手放在胸前。这是一种防卫心理，但是不严重，还属于正常范围。而有些人睡觉抱着被子，这样睡的人没有安全感，他需要借助外在的东西来保护自己。

# 不同坐姿透露出的不同性格

在日常生活中，如果你仔细观察身边的人，就会发现人们的坐姿各有特色：有的人喜欢跷着二郎腿，有的人喜欢双腿并拢，有的人喜欢双腿交叠……每一种坐姿似乎都是无意为之，而从这貌似随意的动作中，我们可以解读每种姿势透露出的不同性格和心理状态。

## 1. 古板挑剔型的坐姿（如图）

这种人为人古板，固执己见，即使是正确的意见，也不乐于接受。他们好高骛远，又没什么耐心。他们对人对事都十分挑剔，仅仅只是满足于“挑刺”的乐趣。

## 2. 聪明自信型的坐姿（如图）

这种人协调能力很强，在生活中往往充当领导者的角色。出于自信和维护自身形象的缘故，他们同样十分固执，如果他们与别人发生争论，他们可能只是为了反对而反对。他们善于挖掘自己的潜力和借助他人的力量，同样也不缺乏为了远大理想而坚持前进的毅力。虽然他们能够做到“败不馁”，但是往往做不到“胜不骄”，成功之后难免会得意忘形。

## 3. 谦逊温柔型的坐姿（如图）

这种人一般性格内向，为人谦逊，但是缺乏自信，不善于表达自己的情感，只寄希望于通过自己的付出赢得友谊。

## 4. 坚毅果断型的坐姿（如图）

这种人有勇气，也有决断力，“想到就马上去做”是他们做事的信条。但是将这种性格贯彻到社会交往中，就属于独断专行，违背了人与人交往中双向性的原则，很容易引起别人的反感。

#### 5. 腼腆羞怯型的坐姿（如图）

这种人传统而保守，他们的显著特点是特别害羞，性格内向，不善于察言观色，但是这些都不妨碍他们拥有乐于助人的美好品质。

#### 6. 悠闲随和型的坐姿（如图）

这种人性情温和，朝气蓬勃，懂得在合适的场合、向合适的对象展示自己雄辩的口才，没有明显的性格弱点，是职场上的“万精油”。他们最大的缺点可能是对金钱的观念不是很强，花钱时挥金如土，以至于他们虽然赚钱不少，但还是时常不得不承受理财鲁莽和不谨慎所带来的后果。

# 不同类型坐姿的人对爱情和婚姻的态度

不同类型坐姿的人除了性格不同之外，他们对爱情和婚姻的态度也不同。

坐姿和性格



## 1. 古板挑剔型

他们对爱情和婚姻都比较挑剔，表面上看起来这是慎重的表现，其实他们只是为了满足自己“挑刺”的乐趣。



## 2. 聰明自信型

这种人有一个不好的习性，喜欢见异思迁，常常“这山看着那山高”，并不是爱情和婚姻中的忠诚伴侣。



### 3. 谦逊温柔型

中国有句古话：“你敬别人一尺，别人敬你一丈”，所以谦逊温柔的人总是能交到很多朋友。



### 4. 坚毅果断型

他们一旦对某人产生好感，就会去积极主动地表达自己的爱意。

不过他们的独占欲望相当强，常常会干涉恋人的生活。



## 5. 腼腆羞怯型

这种人的爱情观非常传统，十分重视家庭和社会的看法，严格遵循传统的“东方美德”、“三从四德”等观念。



## 6. 悠闲随和型

这种人的爱情生活总的来说是比较“小资”的。

## 选择座位背后的性格因素

在公共场合中，人与人之间的距离不是随随便便形成的，它是由人们彼此之间情感的亲疏远近所决定的。人们自觉地会和自己熟悉的人亲近一些，和自己不熟悉的人保持距离，如果一个陌生人企图向你接近时，你也会自觉地后退，以此来维持这个相对固定的距离。心理学上把这个距离称之为人际距离。所有的人际距离构成了一个人的个人空间。

这些保持人际距离和保障个人空间的肢体语言，是一种心理上的防卫，防止他人侵犯其个人空间而带来不安情绪。

但是人类作为一个社会群体，同时又存在一种相互交流的倾向，希望彼此之间亲近一些。特别是在面临外在心理压力的时候，这种相向性表现得尤为突出，这种心理相当于希望能够通过牺牲自己的个人空间，从别人那里获得心理慰藉和安全感，或者说是与他人分担心理压力。

进入一家空荡荡的餐厅，如果没有指定座位，人们总是喜欢径直往里走，到了餐厅的中部，再找个靠墙的桌子坐下，接着才会看菜单点菜。人们一般很少会选择门口的桌子，这里的桌子通常到了餐厅快满的时候才会有坐。

这种选择结果是由人类特有的安全感造成的，人们不愿意在陌生的环境下背对其他人入座。当你选择门口的桌子入座时，坐在你背后的人会让你感到不安，因为你看不见他们在你背后做什么。这是人类在漫长的进化过程中，通过与野兽、与他人的战斗和竞争所获得的、

刻入DNA的经验：不要把后背暴露给敌人，要保证敌人在你的视野之内。我们生活的现代社会虽然远离战争，但是人的这种心理仍然存在。毫无疑问，餐厅门口的座位是最缺乏安全感的位置，除了自信心特别强的人，很少有人会主动去坐在那里。相比之下，整个餐厅最能给人安全感的座位是背靠后墙的地方，在中国传统文化中，这里是最尊贵的主宾位。

除了距离和位置之外，座位的形状也可以传递出许多信息，给人强烈的心理暗示：

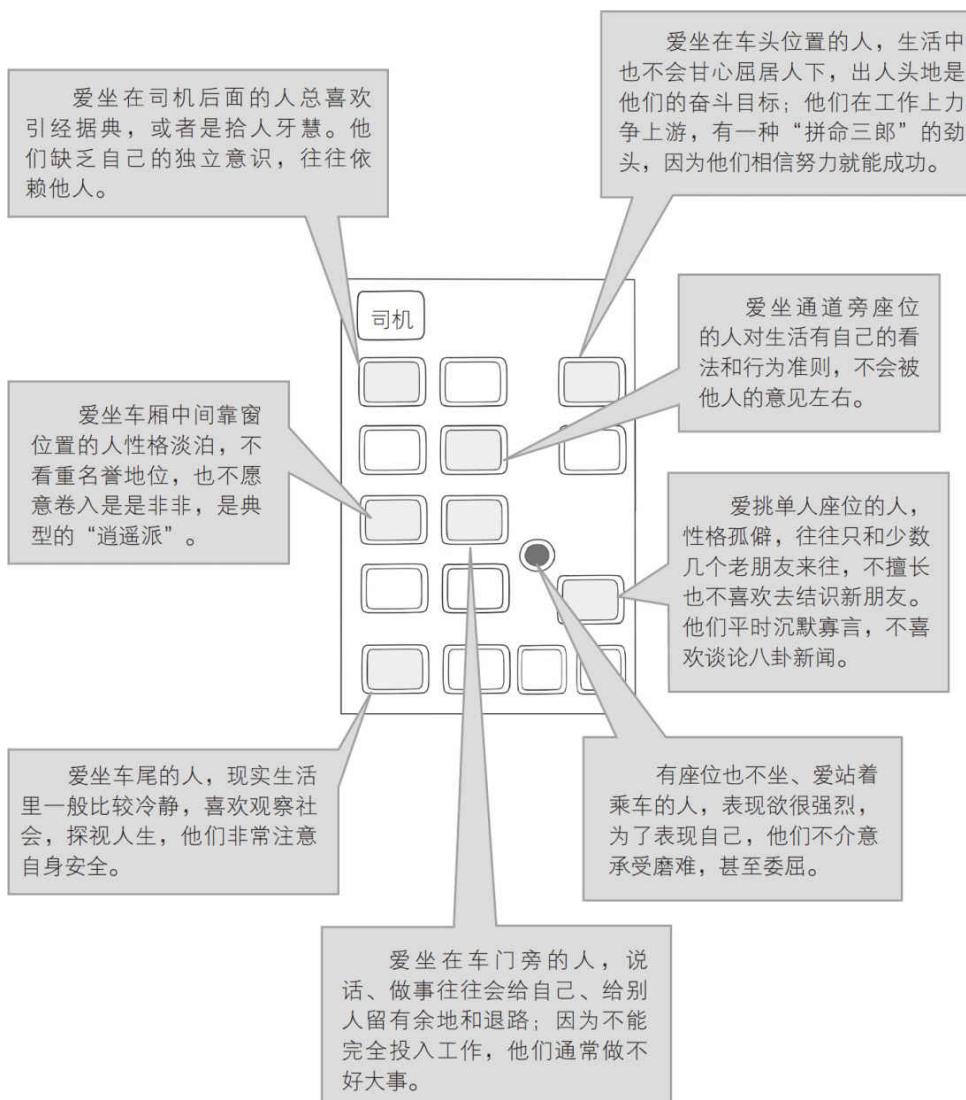
圆桌暗示了这是一个开放的交流，在座者相互之间是平等的地位，可以畅所欲言地交流，也不在意迟到或者是离开座位。而方桌则暗示了这是一个尊卑有序的会谈，或者是双方对立的谈判，发言的时候应该先经过深思熟虑，在这种场合，迟到或者是离开座位都是不礼貌的行为，必须要道歉才行。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息心理座位

在中国吃饭，安排座位是一个难题，谁该坐什么地方，都是有说法的，如果主人弄错了，客人会也吃得不痛快。

## 公共汽车上的心理座位

在一辆公共汽车上，主动选择不同座位的人，他们的心理定位也多有不同。



# 慌乱行为背后的真相

慌乱行为是我们读取对方大脑信息最常用的途径。因为在慌张忙乱的情况下，内心的恐惧会让人感觉到重大威胁，产生巨大的心理压力，大脑也会随之给出更多不经思考就发出的信号，出现更多的边缘反应，根据这些边缘反应我们能更好地解读对方的心理，从而达到读取对方大脑信息的目的。

## 慌乱行为的分类

慌乱行为一般是在面对没有准备又必须尽快地做出反应的时候，出现的各种惊慌失措的表现。

在多数情况下，我们在交谈或者是谈判的时候，对我们将要进行的话题和内容都有一定的预想，这样才能在这个过程中从容不迫地侃侃而谈。如果出现了一个事先没有准备或者是没有预料到的话题，我们一般都会出现短暂的思维空白。我们常说的“猝不及防”，就是这个意思。“防”这个字很形象地说明了大脑对于这种情况采取的防御策略——冻结反应。

在我们没有准备的情况下，如果我们需要尽快做出反应，只“冻结”是不够的，我们可以做出的反应大致有三种。

1. 沉默

这里的沉默不仅包括不说话，而且还包括岔开话题，顾左右而言他——一种变相的沉默，这都是不正面做出回应的方式。

但是没回应不代表没反应。

很多时候人们沉默都是在极力压抑情感的冲动，是在用“不回应”的方式表现内心的不满或挫败感，通过搪塞的方法遮掩自己的尴尬。大脑进行自我欺骗，自己已经“忘记”了这件让自己尴尬的事情，并且自欺欺人地希望对方也会忘记这件事情或者是这个话题。

有的时候，人们是在这段沉默的时间内思考对策，考虑应该怎样解除眼前的尴尬情形。

还有一些时候，沉默还含有“默认”但是又不愿意承担责任的意思在里面。正所谓“解释就是掩饰，沉默就是承认”。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息慌乱行为

人们在面对各种突发状况，而又必须在短时间内做出反应的时候，往往会表现得惊慌失措，说话吞吞吐吐，甚至是无言以对。

## 没有回应的慌乱行为

《孟子·梁惠王下》

孟子谓齐宣王曰：“王之臣，有托其妻子于其友而之楚游者，比其反也，则冻馁其妻子，则如之何？”

王曰：“弃之。”

曰：“士师不能治士，则如之何？”

王曰：“已之。”

曰：“四境之内不治，则如之何？”

王顾左右而言他。

译文：

孟子问齐宣王，对不能信守承诺的朋友应该怎么办，齐宣王说应该和他绝交。

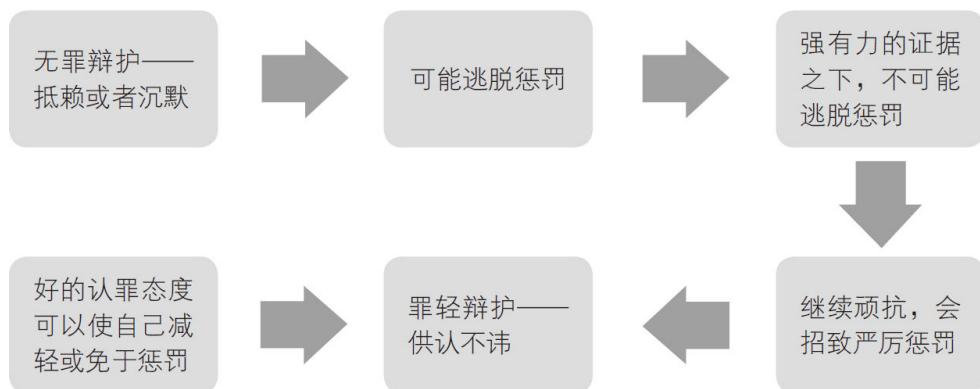
孟子又问，对不称职的官员应该怎么办，齐宣王说应该将他撤职。

孟子再问，如今国家不安定，又该怎么办呢？齐宣王看着左右的人，说别的。点评：

这是一次典型的“没有回应的慌乱行为”，针对孟子的提问，齐宣王无言以对。因为这次事件，在汉语中多了一个成语，也就是“顾左右而言他”，说的就是没有回应的慌乱行为。

## 实话实说的慌乱行为

在小说、电影、电视剧中，我们经常可以看到犯罪分子在警方出示了强有力的证据之后，对自己的犯罪行为供认不讳，这就是典型的“实话实说的慌乱行为”。出现这种情况，也是有一定的条件限制的。



## 2. 逃避事实，或者是用谎言掩饰事实

人们常常有这样一种倾向，即在潜意识中“忘记”那些令自己不愉快的事情。但是，当必须面对那些让人不快的事情时，他们往往又没什么心理准备，这时候就会想办法为自己辩护，“无罪辩护”如果行不通，就进行“罪轻辩护”。把责任推卸到别人身上是一种常见的辩护策略。这是一种后天养成的自我保护反应机制，由著名心理学家弗洛伊德首先发现，他称之为“自我防御机制”。

不想上学的学生或者是不想上班的职员，常常会“生病”；上学或者是上班迟到通常是因为堵车，而不是睡过头了。仔细观察日常生活，我们会发现像这类自我防御型的谎言是很多的。

很多时候，有些头脑不太灵活的人会“勇敢”地揭穿这种不靠谱的谎言，这种行为十分愚蠢。事实上，这些谎言的内容并不重要，重要的是谎言背后的态度，说谎者一方面理屈词穷，在语言的战争中已经丧失了“正义性”，另一方面他们会表现出肆无忌惮的态度，表明其准备将“战场”转移到言辞之外，即通过其他的途径来保护自己，而不是仅寄希望于用言辞来保护自己。

## 3. 实话实说，用直截了当的方法讲出真实情况

《孙子兵法》中有“出其不意，攻其不备”之说。在没有准备的情况下，面对强大的心理压力，人们会出现心理防线崩溃、暴露真相的情况。

例如，在刑事案件的侦破过程中，很多罪犯在被捕之前，他们对于自己将要被逮捕、审判、处罚的命运根本没有任何心理准备，或者

是根本不愿意去考虑。所以，很多犯罪分子在被逮捕之后，对自己的犯罪事实供认不讳。这就是在强大心理压力之下，犯罪分子所表现出的慌乱行为。当然，这也是我们所希望看到的。

在刑法中，我们将嫌犯这种行为称为“供认不讳”，可以减轻或者是免于刑事处罚。这里涉及犯罪心理学。罪犯对于自己的犯罪行为供认不讳，从犯罪行为对其带来的巨大心理压力，可以分析出其对犯罪行为的悔恨。无论是从刑法的社会教育意义来说，还是从罪犯认罪对司法诉讼成本的节约上来说，都可以成为减轻或者免于刑事处罚的理由。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息慌乱行为和正常行为

《吴子·治兵》曰：“用兵之害，犹豫最大；三军之灾，生于孤疑。”即使我们是在没有准备的情况下，也需要尽快做出反应。但是，我们在慌乱之下做出的反应，和我们的正常反应相比，有很大的差别。

## 慌乱行为和正常行为的差别



这里的话题转换十分生硬，给人一种顾左右而言他、刻意回避的感觉，把自己的不满和厌恶都表现了出来。



这里的话题转换比较自然，没有慌乱的成分在里面。



在无法回避老师的时候，学生不得不对自己的旷课行为做出解释，他选择了撒谎，即使他的谎言看起来可信度并不高，但是那是他最早能够想到的“理由”。



人们常为哗众取宠而说谎，他们之所以这么做，完全是为了在人前显摆、引起别人的注意以及不想让别人对自己产生负面评价。

# 品评人物：中国古代的人是如何读懂人心的

在中国历史长河中，历朝历代都十分重视人才，对人才的选拔和任用，一直占据着国家政治生活的重要板块。而品评人物，也一直是知识分子社会生活的主要内容，由于中国独特的文化传统和道德、审美标准，人物品评在很长一段时间甚至可以左右一个人的命运，而品评他们则曾经成了一种专门的职业。

简单的说，中国人物品评史的大体发展轮廓为：肇始于上古、兴起于春秋、发达于汉魏、鼎盛于六朝、式微于唐宋。

## 先秦时期的人物品评

上古人物品评的特点是唯心、迷信，人的相貌、生日甚至名字都是品评的根据，感情色彩也很浓。

进入春秋时期，评价人物开始注重道德、才华、性格等实实在在的方面。特别是在孔子《论语》中，品评人物的条目不下100条！在当时的社会里，推荐是一种重要的出仕途径。

到了战国时代，毛遂自荐游说诸侯的人多了起来，知识分子不再等着别人推荐，人物品评的风尚又稍微有些低迷。

师服论晋文侯与其弟

开始，晋穆侯的夫人姜氏在条戎之战的时候，生下了太子，因为在这一战中，晋国失败了，晋穆侯给太子取名为“仇”。太子的弟弟出生于千亩之战，因为在这一战中，晋国战胜了敌人，所以晋穆侯给他取名为“成师”。

师服（一个叫服的乐师）对此评论说：“晋穆侯给儿子取的名字真奇怪啊。人的名字都是有特殊意义的，不能乱取。古代的时候把不和睦的夫妻才叫‘仇’呢。如今国君给太子取名为‘仇’，而给太子的弟弟取名为‘成师’，这是国家发生动乱的征兆，难道哥哥这一支的国君之位终究要被弟弟这一支取代吗？”

后来，历史的发展果然如师服所言。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息贾季评赵衰、赵盾父子

原文：

鄖舒问于贾季，曰：“赵衰、赵盾，孰贤？”

对曰：“赵衰，冬日之日也。赵盾，夏日之日也。”

译文：

鄖舒向贾季询问：“赵衰和赵盾父子二人，谁更贤明？”

贾季回答说：“赵衰就像冬天的太阳，赵盾就像夏天的太阳。”

冬日之日和夏日之日



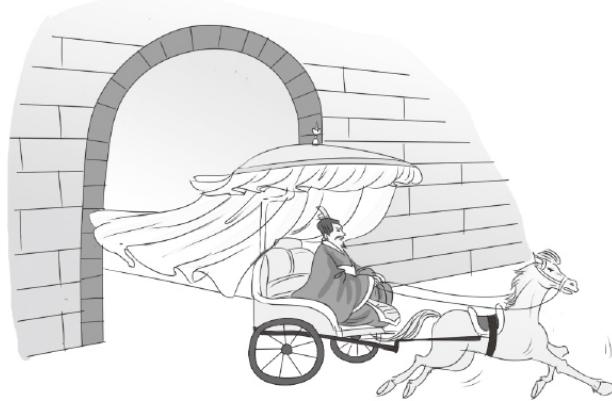
赵衰不仅是晋文公的内弟，还纳晋文公的女儿为妾，最关键的是他追随晋文公流亡，在帮助晋文公登上国君之位时立下了汗马功劳。

归国之后，赵衰没有参与朝堂上对功劳和官位的争夺，而是努力做好工作，积蓄家族实力，结交其他贵族。



赵衰传位给儿子赵盾的时候，和他同时代的元老都去世了。

赵盾因为赵衰的功劳和自己的谦和，开始执掌国家大权，但是行事方式和赵衰完全不同。



在政治斗争中，赵盾将同样是“官二代”出身的贾季驱逐到了国外。所以在品评赵盾的时候，贾季是批评居多。



赵盾果然因为专权，和国君结下大仇，因而指使自己的弟弟弑君；赵盾死后，赵氏家族内部也矛盾重重。最终，内部不和的赵氏家族在晋国国君的默许下被灭族。

## 汉、三国、南北朝时期发达的人物品评

西汉建立后，官职推荐权被地方行政长官所掌握，品评人物的社会风气转入低潮。到了东汉末期，随着地方豪强势力的发展，国家的行政组织日趋瘫痪，随着孝廉制、察举制，特别是征辟制的广泛施行，品评人物进入了空前绝后的繁盛期。东汉末年，出现了“三君”、“八俊”、“八顾”、“八及”、“八厨”等复杂的名流体系，以及“月旦评”之类的品评人物的论坛。魏国建立后施行的“九品中正制”更是将品评人物作为国家选官制度。两晋时期，崇尚清谈，品评不但更加全面，而且简直成为了一门艺术。曹丕的《士操》、卢毓的《九州人士论》、现存的刘邵《人物志》都是这一时期品评人物的理论著作。

当时品评人物比较注重血统以及家庭教育对人的性格、能力的影响。但是历史证明这种方法品评出来的人才多半华而不实。

就以三国时期刘岱、刘繇兄弟为例。刘岱、刘繇是西汉齐孝王刘将闾之子牟平共侯刘渫的后代，他们的父亲刘舆（又名刘方）担任过山阳太守，伯父刘宠曾经担任过东汉的太尉，是山东地区豪强地主势力的代表人物。

在刘繇19岁时，堂叔刘韪被强盗劫持为人质，他为了搭救堂叔，集结了十多个人混进贼窝，趁机将强盗头目斩首，成功救出堂叔。刘繇因此一举成名。刘繇在青州任职的时候，将来自中央势力的济南相弹劾罢免，有力地维护了地方豪强的利益。

因此，同州的陶丘洪向青州刺史龚景推荐刘繇，想要让龚景举荐刘繇为“茂才”。本来龚景十分犹豫，说：“前年已经推荐了刘岱，怎么今年又要推荐刘繇。”可是，陶丘洪却认为正是因为如此才应该推荐刘繇，因为二刘都是不可多得的人才。

陶丘洪在当时很有威名，因为他看人极准。后来，二刘果然都当了大官，刘岱担任过兗州刺史，刘繇担任过扬州刺史。但是，二刘都是死在了岗位上，一个被起义的农民打死，一个面对孙策步步紧逼的军事压力愁死，还真看不出来到底属于什么人才。

比较微妙的是，孙策的父亲孙坚17岁那年，也曾经有过和父亲二人用计谋击溃一个海盗团伙的壮举。相比之下，孙坚是出自公义，而且事件的危险性和难度都远高于刘繇的，不过当时孙坚的名气明显比不上刘繇。

由此看来，这种所谓的“品评”无非是士族子弟间互捧臭脚的行为罢了。

# 东汉末年畸形的社会和品评人物风气

在东汉末年畸形的社会中，社会舆论对于一个人的发展十分重要，不能得到社会好评的人，基本上就没有任何做官的希望。

小时了了，大未必佳



被誉为“八俊”之首的李膺，不仅被人称为“天下楷模”，还善于发现和网罗人才，后起之秀都把进入他的厅堂称做“登龙门”。“让梨”的孔融就是被他首先发掘的。但是，太中大夫陈韪认为，过多地夸奖那些有点小聪明的小孩子是不对的。

历史用事实证明，“小时了了，大未必佳”这句话真的有一定的道理。

登龙门、月旦评和曹操



李膺之后，由汝南郡人许劭、许靖兄弟主持的对当代人物或诗文字画等进行品评、褒贬的一项活动常在每月初一举行，故称“月旦评”。无论是谁，一经品题，身价百倍，世俗流传，以为美谈。因而闻名遐迩，盛极一时。



当时，还没有出名的曹操经常拿着厚礼、说着好话，请求许劭为自己点评一下。许劭认为曹操还没有资格进入点评范围，所以不肯点评。



曹操一生气，伺机劫持了许劭，许劭迫不得已之下做出“治世之能臣，乱世之英雄”的点评，曹操这才肯放过他。

## 唐宋人物品评的式微和读心术的兴起

因为“九品中正制”造成的社会结构板结，以及清谈、崇佛崇道等不良社会风气，导致南朝国家实力越来越弱，直至灭亡。唐宋开始通过“科举制”选拔、任用人才，社会舆论对个人发展前途的重要性越来越弱，品评人物开始回归本原——社会评论，品评的方式也开始接近我们今天的读人心的方法，通过对表面细节的观察来读取人的内心。

例如，大诗人李白曾经救过犯法的名将郭子仪。晚唐裴敬所撰写的《翰林学士李公墓碑》中记载：“（白）尝有知鉴，客并州，识郭汾阳于行伍间，为免脱其刑责而奖重之。”后人把这段文字也记入了《新唐书》中的李白传：“初，（李）白游并州，见郭子仪，奇之。子仪尝犯法，白为救免。”这里就明确地写道“（白）尝有知鉴”，“知鉴”就是我们所说的观人识人的能力。

这就是李白通过读人心的方法，判断出郭子仪的性格和品质具备成为名将的潜质，因此，救下了犯法的郭子仪，为唐朝保留下了一份重要的军事力量。

当时的生产力水平不发达，人与人见面的机会不多，交流大多要通过书信、诗文来展开，但是这并不妨碍人们用读人心的方法来了解他们的观察对象。

被称为“一代文宗”的欧阳修，就是奖掖后进的代表人物。曾巩入太学，上书欧阳修并献《时务策》，被欧阳修赏识。曾巩因为擅长策论，但是不善于写当时的科举文体，所以屡试不第。直到宋仁宗嘉

祐二年（1057年），欧阳修主持会试，坚持命题以古文、策论为主，诗赋为辅，曾巩才考上进士。曾巩少年时期曾经和同乡王安石是好友，进入欧阳修门下以后，他又向欧阳修推荐了王安石。

就连苏东坡也曾经受到过欧阳修的提拔，也是在嘉佑二年（1057年）欧阳修主持的会试上，二十二岁的苏轼在汴京应试，欧阳修读了他的文章后说：“不觉汗出。快哉，快哉！老夫当避路，放他出一头地也。可喜，可喜！”并预言：“三十年后世上更不道着我”，未来的文坛将属于苏轼，甚至将事先已经“内定”的第一名曾巩换成苏轼。

后来苏东坡也继承了欧阳修奖掖后进的传统，培养了并称“苏门四学士”的黄庭坚、秦观、晁补之、张耒，而李格非（北宋女词人李清照的父亲）、廖正一、李禧、董荣则号称“苏门后四学士”，后来这八个人都成了北宋文坛的中坚力量。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息苏东坡的识人能力

苏东坡不仅是一个满腹诗文的大文豪，而且他在识人能力上也是高于常人，这一点从他与章惇的交往中就可看出来。

## 苏东坡和章惇



苏东坡和章惇两人曾经是好朋友。有一天他们出门去郊游，看到一座独木桥，桥对面是一座石壁。

苏东坡摆摆手对章惇说：“我不敢过去，你敢吗？”



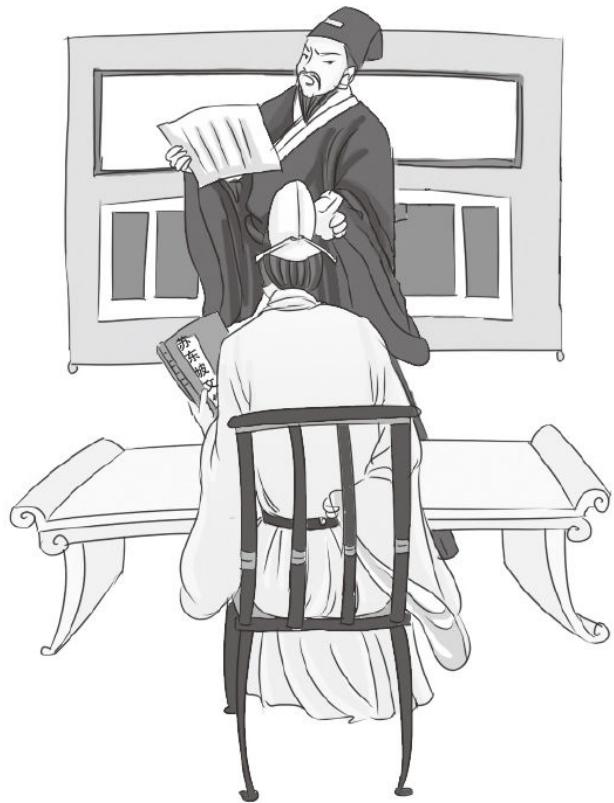
章惇走过独木桥，在对面的石壁上写下：苏东坡、章惇到此一游。

其间的凶险，吓得苏东坡目瞪口呆。



章惇回到苏东坡前，面不改色。

苏东坡感慨地说：“你将来定能杀人。像你这样不把自己命当回事的人，一定不会把别人的命当回事！”



后来，章惇当了宰相，迫害司马光。

苏东坡生气地说：“司马光是名满天下的正人君子。你怎么可以这样愚弄、侮辱他呢？”

章惇恨恨地说：“你这个苏东坡，我没有收拾你，你还跳出来找死。”



## 第二章 从最细腻的表情解读内心

---

研究表明，人类仅仅是能够被辨认出的面部表情，就多达25万种。这样繁杂而琐碎的表情让我们眼花缭乱，但是，我们要明白，人的表情是有感而发的，一个人的表情无时无刻不体现着他的内心。一个人的表情变化是内心变化的外在反映，是有规律的。了解了这些规律，我们就可以通过观察对方的表情猜到他的想法。这就是透过表情解读内心。



# 真假笑容的分辨

笑容是人类最重要的一种表情，笑容的魅力是无穷的，一个能时时展现出笑容的人自然也拥有很大的感染力。

达·芬奇的名画《蒙娜丽莎》展示了一位令人为之倾倒的女人，成为人们心目中最美好的形象。事实上，在我们看来，蒙娜丽莎其人并不是很漂亮，而这幅画的珍贵之处就在于达芬奇对于笑容的描绘。蒙娜丽莎若有若无、似喜似怨的微笑让人们为之倾倒。所以说，蒙娜丽莎漂亮与否存在争议，但是蒙娜丽莎的笑容是永恒而迷人的。

多数情况下，笑用来表示愉快的心理状态，但是，还有很多时候，人们会用笑容掩饰其他的情绪。“皮笑肉不笑”，笑有真有假，我们需要仔细辨别，才能确定眼前的笑容蕴涵的是什么意思。

## 笑的几种类型

笑，有很多种类型，有的人开心地笑，有的人得意地笑，有的人无奈地笑，有的人冷冷地笑，还有人绝望地笑。我们只有首先弄明白人都在什么状态下会笑，才能够分辨笑容的背后藏着什么。

首先，人开心的时候会笑，这是一种最正常的反应。比如说赢得了比赛，获得了自己喜欢的礼物，受到了别人的夸奖等。

还有些时候，笑反而是负面情绪的结果。有的人心理压抑了，痛苦了，也会用大笑来发泄郁闷。例如我们会发现影视剧中很多枭雄，

很多负面人物，在山穷水尽、自我了断之前，会仰天大笑，很明显，他们不是由于开心而笑。

另外，还有礼节性的微笑。在一些大的仪式上，礼仪小姐需要面带微笑；飞机上，空姐也是笑容满面；重大人物会面时，双方代表也是大老远就面带笑容。

还有一种很常见的笑就是嘲笑，这种笑往往建立在别人的痛苦之上。例如，有的人见到同事或是朋友出糗，就会乐得合不拢嘴；或是见到不喜欢的人遇到了什么困难，而暗自偷笑。嘲笑带有讽刺意味，很有攻击性。

# 人发笑的几种常见的原因

笑，有很多种类型，有的人开心地笑，有的人得意地笑，有的人无奈地笑，有的人冷冷地笑，还有人绝望地笑。

## 各种不同类型的笑



周汝昌《谈笑》节选

笑因人而异其态。夫子定是“莞尔”，美人势必“嫣然”。《红楼梦》里的张道士理应“呵呵大笑”。“回眸一笑”，只能杨玉环。薛大傻子“呆霸王”决不会工于“巧笑”，他一发言，常常引起“哄堂”“轰然”。

“粲然”，“冁然”，“哗然”，何尝千篇一律？

论其声音，“哈哈”，“嘻嘻”，“嘿嘿”，“吓吓”，“噗哧”，“哑然”，还有“咯咯”之类，大约用来形容少女的“银铃般的笑声”。

“笑嘻嘻”，“笑眯眯”，“笑盈盈”，“笑吟吟”，又是各有一副神情意态。

## 真笑还是假笑

很多人笑的时候内心并不喜悦，例如，有的人在别人取得成绩之后会笑着送去祝福，但是他心里面却希望对方失败，这样的笑就是虚假的。那么，怎么去分辨真诚的笑和虚伪的笑呢？

首先是笑的夸张程度，“哈哈”地发笑往往是发自内心的，因为这种豪放的笑其实是有损形象的，能够不顾自己的风度而大笑出声，必然是真情流露。发出这样的笑声还表示此人身体状况良好，心理状态也不错。但是，这种笑声往往有一种压迫感。例如两个人在一起的时候，说到了好笑的事情，能够哈哈大笑的往往是地位比较优越的那个人，他可以不顾及对方的看法，而处于心理劣势的人一般不会那么放肆。需要顾及形象的人只能以“嘿嘿”代替“哈哈”。他们笑的时候动作比较小，但是脸会发红，这表示心理的兴奋感上来了，只是在压制着而已。很多人在自觉没有什么好笑的事情或情绪不是很好的时候，就会以“呵呵”的笑敷衍了事，人们在心浮气躁或身体疲倦时常常这样发笑。这样的笑容动作非常小，几乎看不到肌肉抽动，甚至有的人只是用说话的方式读出了“呵呵”两个字。

需要注意的是，龇着牙笑是一种典型的假笑。任何人在说“别为此担心”或者“没什么大不了的”的时候，如果流露出这种面部表情，就表明其实他们真正想说的正好相反。

有的时候，我们看到的笑容比较柔和而又平淡。发笑的人眼睛流露出温柔和关切，他们虽然并没有大肆夸奖我们，但是他们心里却是

真心感到高兴的。之所以没有忘情大笑，是因为他们在大是大非面前能够保持头脑的清醒和冷静。

还有一些时候，虽然对方的笑并没有那么明显，但是他的脸颊肌肉明显在抽动，那说明他们在刻意隐忍呢，在心里，他们其实已经笑得前仰后合了。我们应当明白，笑的时候，发自内心的感情不好控制，人的面部就会颤抖。

还有的人笑不露齿，看似笑得不开朗，却不代表心里面不够乐。他们可能是担心自己牙齿上面的缺陷被看到。当然了，若是一不小心露出来斑驳的坏牙，那么可以判定，他们是在真诚地笑。

有时候，人笑起来断断续续，笑了一下马上止住了，几秒钟之后又开始笑。这样的情况也表示这是真情流露，笑意来了，忍都忍不住。

# 什么是真笑，什么是假笑？

我们应当明白，笑的时候，发自内心的感情很不好控制，人的面部会止不住颤抖，也就是说，真笑最基本的特征就是它是活的，是灵动的，是颤抖着的。

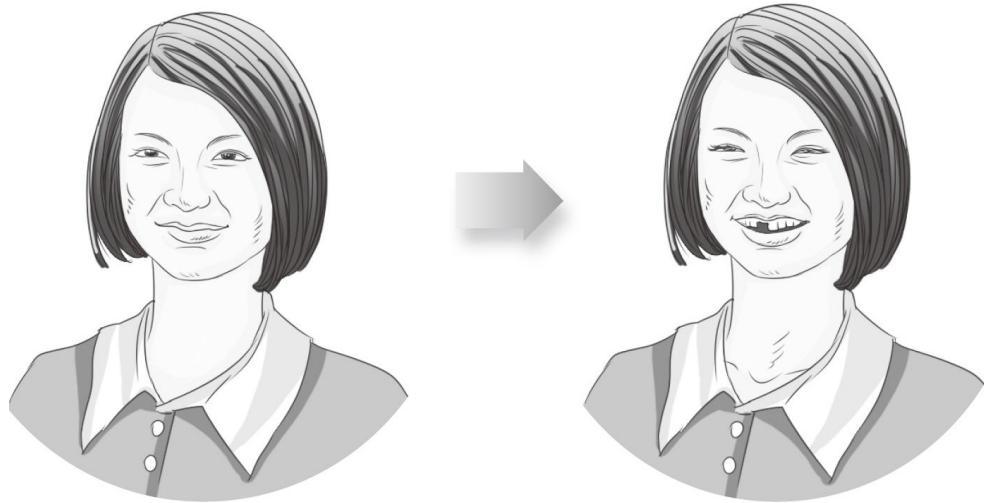
## 不同心理姿态的笑



拥有心理优势与拥有心理劣势的人笑容不同，真正发自内心的笑容是让人一眼看到就感觉舒服的，硬装出来的笑容，往往给人“皮笑肉不笑”的感觉。

## 笑不露齿

笑不露齿，实际上是不露出后槽牙。野兽在攻击猎物的时候就会露出自己的牙齿，这不是一个善意的信号。



## 笑容与人的性格

心理学家认为，通过每个人笑的方式也可以分析出其性格特征。

遇见了值得开心的事情，每个人的笑容却不一样。他们的立场相同，都是真笑。例如一个足球队取得了冠军，整个球队的球员一定都非常开心，但表现大不相同。这就是由于人与人的性格不同。

捧腹大笑的人往往心胸开阔，非常真诚。当别人取得成就以后，他们真心祝愿，而很少产生嫉妒的心理；在别人犯了错以后，他们也会给予最大限度的宽容和谅解。

经常悄悄微笑的人性格比较内向，常常会害羞，但是他们头脑冷静，在什么时候都能让自己跳出圈子以外，作为一个局外人来冷眼观察事情的发生和进展，这样更有利于让自己做出各种决定。他们很善于隐藏自己，轻易不会将内心真实的想法透露给别人。

笑的时候用双手遮住嘴巴，表明这些人相当害羞，比较含蓄内敛，他们的性格大多比较内向，而且很温柔。但是他们一般不会轻易地向他人吐露自己内心的真实想法，包括亲朋好友。

即使非常高兴，也只是微笑，并不发出声音的人，这样的人性情比较低沉和抑郁，容易情绪化，而且极易受他人的感染。他们的性情比较温柔、亲切，给人一种很舒服的感觉。

小心翼翼地偷着笑的人，大多是内向型，他们的性格较传统、保守，而与此同时，他们在为人处世时又会显得有些腼腆，但是他们对

他人的要求往往很高，如果别人达不到自己的要求，常常会影响到自己的心情，不过他们和朋友却是可以患难与共的。

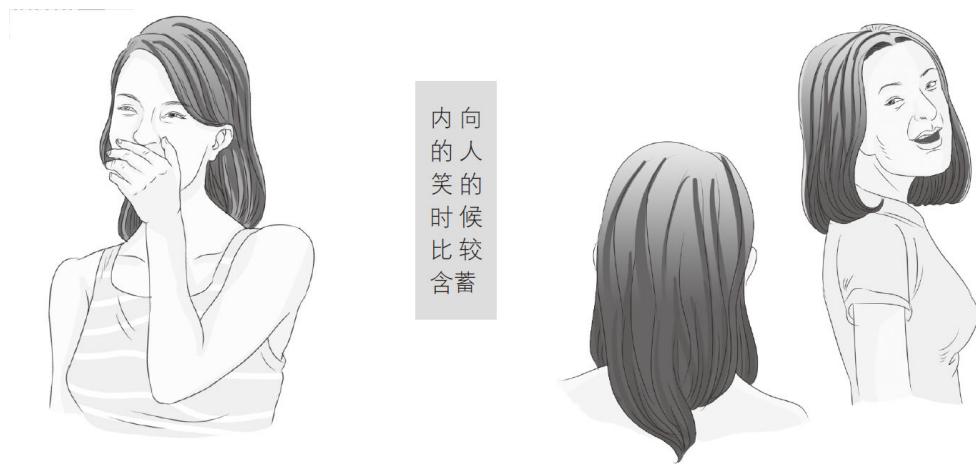
有的人对他人带有批评或轻蔑的心态时，笑起来的声音断断续续，让人听起来很不舒服。一般人发出这种笑声即可断定商谈无法成功。因为这种人通常内心有不安、烦恼，希望借此压制对方以获得快感。这种类型的人性情大多比较冷淡和漠然。他们比较实际，自己轻易不会付出什么。他们的观察力很多时候是相当敏锐的，能观察到他人心里在想些什么，然后投其所好，见机行事。

笑出眼泪来的人，他们的感情多是相当丰富的，具有爱心和同情心，生活态度是积极乐观的。

# 笑的方式与人的性格特征密切相关

从笑的方式，我们可以判断出这个人的性格特点。个性内向的人与个性外向的人笑的方式是有区别的。

## 内向的笑



在古典名著《红楼梦》中，听了刘姥姥的笑话，“众人先是发怔，后来一听，上上下下都哈哈地大笑起来。史湘云撑不住，一口饭都喷了出来，林黛玉笑岔了气，伏着桌子嗳哟，宝玉早滚到贾母怀里，贾母笑得搂着宝玉叫‘心肝’，王夫人笑得用手指着凤姐儿，说不出话来，薛姨妈也撑不住，口里茶喷了探春一裙子，探春手里的饭碗都合在迎春身上，惜春离了坐位，拉着他奶母叫揉一揉肠子。底下人无一个不弯腰屈背，也有躲出去蹲着笑去的，也有忍着笑上来替他姊妹换衣裳的……”从这些人的“笑”中，我们可以观察到包括他们的身份、地位在内的很多东西。

## 外放的笑



外向的人笑起来  
比较放得开

# 反映情绪的鼻子

中国古相经中讲道：“鼻者面之山，不高则不灵。鼻通于气，以察神志之躁静，心胆之强弱，为人生最重要之窍象。”也就是说，鼻子是面相的脊梁，也是我们出气吸气时候的气流通道，所以，鼻子可以反映出一个人的内在品质，通过观察一个人的鼻子，我们也可以看到他的内心。

## 关于鼻子的故事

鼻子的形状比较固定，所以一般来说，鼻子能够表达的情绪远远不及眼睛和嘴巴，但是，鼻子还是可以给我们提供一些信息的。事实上，鼻子表达的信息往往比较真实。

例如，武松在景阳冈上遇到了老虎。一开始，武松没料到山上真有老虎，他的心里还是十分畏惧的。他首先要做的一定是集中注意力，紧绷着神经注意老虎的动向。这时候，他直视前方，鼻子必然由于紧张而紧绷着，高高耸起，就像要嗅到老虎的意图一样。而在制服猛虎之后，武松自然是嗤之以鼻，“哼！不管你再厉害，也奈何不了我！”发出“哼”的声音，鼻子一定会抖动一下，出一口气。

人们看到不喜欢的事情发生，会皱鼻子表示厌恶；听到一些空穴来风的信息，会歪鼻子表示不信任；遇到紧急状况，鼻子抖动是由于内心紧张；有时候鼻孔张合大幅度出气吸气，代表发怒或者恐惧。另外，哼鼻子则含有排斥的意味；嗅鼻子是对气味产生的反应。

除去鼻子自身的动作之外，人们身体的其他部位也会配合鼻子做出一些动作和反应，表达内心的真实想法。例如：有的人遇到难题或者非常尴尬的时候，会抬手触摸鼻梁；还有人在感到无聊之极的时候，会挖鼻孔。这些动作都是在表达一些情绪。

# 鼻子的形状与人的性格情绪密切相关

一个人的内在品质可以通过鼻子显现出来。通过观察对方的鼻子，我们可以走进他的内心。

## 《白雪公主》中阴险狡诈的皇后

皇后命令宫廷的武士找个借口，把白雪公主带到森林里偷偷杀掉。杀了以后，把她的心和舌头带回来，作为白雪公主死亡的证据。	白雪公主被七个矮人收留的消息，被魔镜告诉了皇后。	单纯的白雪公主被皇后假扮的女巫欺骗，吃下了毒苹果。
武士不忍心杀白雪公主，让她还是往森林里逃走。武士见到一头野猪，就宰了它，并取下心和舌头以作为证据。	皇后在鲜红的苹果外面，涂上了她调配的毒药，准备毒死白雪公主。	小矮人们把白雪公主放在一个装满鲜花的玻璃棺材内。白马王子对白雪公主的爱，使毒苹果失去了效力。

在西方的很多童话故事里面，比较阴险毒辣的反面角色一般都长着夸张的鹰钩鼻。但是，白雪公主的继母（也就是皇后）却是一个美女。

为了解决这个问题，迪斯尼公司的设计人员，将皇后还是按照“美女”处理，但是，将皇后化妆成的女巫安上了鹰钩鼻。

## 一旦说谎就会被鼻子出卖的匹诺曹

匹诺曹的故事不仅对小孩子有教育意义，还有非常深刻的宗教意义，可以说基本上这是一个参照《圣经》而写出的故事。

### 《木偶奇遇记》

爸爸做出小木偶。

匹诺曹说谎，鼻子变长，又变成了驴子。

匹诺曹和爸爸相逢在鲨鱼肚子里。

匹诺曹学好了，变成了真正的小男孩。

### 《圣经》

创造——神按照自己的形象造人。

堕落——人离弃神，不顺从神。

救赎——耶稣基督降临，用他的死替人类赎罪。

结局——耶稣基督复活，最后审判。

## 鼻子上的情绪

为什么人的情绪变化会体现在鼻子上呢？经研究表明，这很可能与人的生理反应有关，例如有人问我们一个必须回答的问题，而我们恰恰难以答复的时候，我们的内心就会纠结，产生很多想法，而内心的混乱会对鼻子造成压力。这时候，鼻子会感到一丝不舒服，虽然很轻微，但是我们也会将手挪到鼻子上，摸它、捏它、揉它，用以消除这种不舒服的感觉。

还有一种情况，就是我们为了搪塞对方，随便编了一个答案回答。这时候，不仅内心的纠结会让鼻子不舒服，我们也会故意做出一些动作使自己看起来自然一点，这个动作就是触摸鼻子。

另外，一个人真的非常为难的时候，也会捏一捏鼻梁。因为由于面临的问题非常困难，鼻梁下的鼻窦部位就会产生轻微的疼痛感，用手指去捏，就会减轻这种疼痛感。值得注意的是，人在做摸鼻子这个动作的同时，常常会长出一口气，这就更可以证明内心的紧张和为难了。

鼻子所能做出的表情还有很多，细心观察，我们就可以解开对方心中的秘密。下面列举几种例子。

皱鼻子——人闻到呛人的气味或是恶心的味道就会皱鼻子。皱鼻子可以缩小鼻子内的气体通道，从而减少进入自己鼻腔的气体。在没有异味的时候，这个动作就表示有让人厌恶的事情发生，人们对此就像对待异味一样，皱鼻子表示自己非常排斥，希望远离。

鼻尖冒汗——遇到了危险情况，或是有非常急切的事情时，人内心的恐惧、焦躁或紧张的情绪就会化作汗珠出现在鼻尖。事实上，人在紧张的时候多个部位都会冒汗，但是鼻尖的汗珠无疑最容易被看到。

鼻子胀大——鼻子胀大有助于呼吸，而人在情绪比较激动的时候需要充足的供氧。所以，我们在与人沟通的过程中，如果发现对方的鼻子胀大，就明白对方此时感到非常得意或者对所听到、看到的事情非常不满，此刻，他正在压制自己的情绪。

还有很多其他的情况，例如人在闻到刺激性的味道或是有诱惑性的味道时，鼻子有明显的伸缩动作，表示他很感兴趣；有的时候，人的整个鼻子会不受控制地不停抖动，那么他可能非常悲伤。当然了，还有最明显的一个反应就是打喷嚏，这表明，对方被呛到了，或是感冒了。

# 鼻子的反应所体现出的情绪

鼻子也能反映人的一些情绪。比如耸起鼻子，表示厌恶；鼻孔胀大表示愤怒；紧张时鼻腔收缩，轻蔑时嗤之以鼻等。

紧张时候摸鼻子



老板问下属：“昨天让你考察市场状况，得出什么结论了吗？”

下属心里想的是：“实在是得不出系统的结论。”手上的动作是紧张地摸鼻子，这其实是一个“逃跑反应”。

撒谎的时候不自觉地摸鼻子



老婆问老公：“昨天怎么回来那么晚？”

老公本来是和一群哥们儿在聚餐，但是摸着鼻子回答说：“公司加班。”

老公这个时候摸鼻子，潜意识里是为了遮掩自己的表情，免得自己说谎被对方察觉。

## 鼻子与性格

一个人的相貌特征可以反映这个人的内在品质和健康状况，鼻子是人的重要器官，仅仅是鼻子的形状就可以非常清楚地告诉我们，拥有这样形状鼻子的人会有什么样的性格。

鼻梁高的人，大多精力充沛，活泼好动，进取心强，但是鼻梁过高的人都会有点固执，过于坚持己见。这种类型的人，一般偏重于理性，由于感性不足，他们的社交能力不是很强。好在他们并不会为朋友少而感到难过和孤独，因为他们享受孤独。

鼻梁过低的人比较内敛，不够自信，做事情缺乏主见。他们很多时候会瞻前顾后，想得很多，但是想法往往不会实施。他们性情比较懒惰，没有勇气去改变现在的生活状态，他们遇到了失败，也往往难以振作。

鼻子长的人遇事考虑较多，做事比较周全，认真，有责任感，但是缺乏变通能力。

鼻子短的人性格开朗，喜欢与人交往，但是比较轻率，易怒。这一类型的人，正好和长鼻子的人相反，他们活泼开朗，大而化之，但是他们意志不够坚定，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。

鼻子大的人头脑灵活，喜欢追求刺激，但是不够细腻温柔。

鼻子小的人更加细腻温柔，但是不够独立，依赖感强。

长有鹰钩鼻的人头脑精明，长于算计。

塌鼻型的人总是犹豫不决，而且焦躁，急于求成。

掀鼻型的人属于乐天派，但是常常喜欢打破沙锅问到底。

如果一个人鼻尖向下翻而且无肉露骨的话，往往是倾家荡产的浪子，需要小心注意。

另外，鼻子的颜色与人的健康状况也有关系，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，会导致鼻子发红。

除此之外，一个人鼻头发红暗示这个人可能患有心血管疾病或者是肝病。

如果一个人的鼻子与面部其他部位颜色不一样，微微发蓝或是有点棕黄，这个人就需要注意一下胰腺和脾脏。

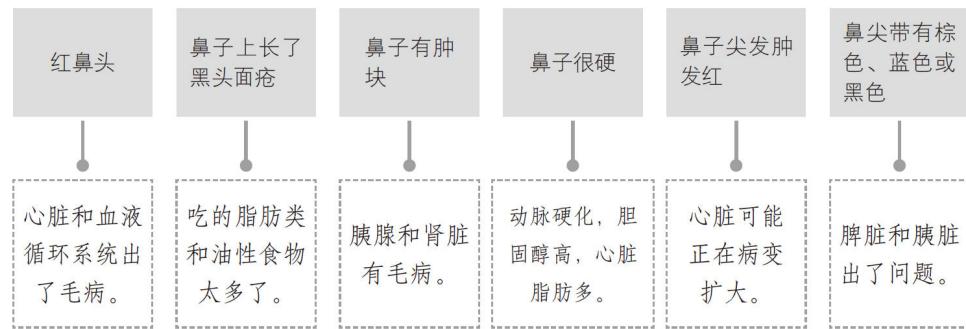
# 鼻子与性格

鼻子是我们面部的一个重要器官，通过观察对方鼻子的形状，可以了解到对方的性格特征。

## 鼻子的形状与人的性格

鼻子形状	所对应的性格
鼻梁高	大多精力充沛，活泼好动，进取心强。
鼻梁过低	比较内敛，不够自信，做事情缺乏主见。
鼻子长	遇事考虑较多，做事比较周全。
鼻子短	性格开朗，喜欢与人交往，但是比较轻率，易怒。
大鼻子	头脑灵活，喜欢追求刺激，但是不够细腻温柔。
小鼻子	细腻温柔，但是不够独立，依赖感强。
鹰钩鼻	头脑精明，长于算计。
塌鼻型	犹豫不决，而且焦躁，急于求成。
掀鼻型	乐天派，但是常常喜欢打破沙锅问到底。

## 鼻子的颜色与健康



## 人的长相和性格

俗话说：“人不可貌相，海水不可斗量。”以貌取人被认为是浮躁的、不客观的识人方法。但是，这句话也反映出了很多人就是“以貌取人”的。

林肯说过：“一个四十岁的人，就要为自己的容貌负责。”这绝对不是信口开河，一个人的长相，确实可以从一个侧面反映出一个人的性格。虽然说，古人看面相推测吉凶善恶不是很科学，但从长相推测性格却蕴涵着读心识人的智慧。

毫无疑问，人的外貌是与生俱来的，也就是说，无论一个人以后成为一个外向的人还是一个内向的人，他的外貌都不会有大的变化。但是，外貌依旧可以作为识别人性格的一个指标。

首先，从科学的角度来看，人外貌与人的基因是相关联的，而与此同时，人的性格也与基因有很大关系。也就是说，性格与外貌都在一定程度上由基因决定，那么，性格与外貌就具有一定的对应性。如此来看，我们通过人的长相去判断对方的性格是有理论依据的。

将长相作为性格标签的说法自古存在。

在《三国演义》中，司马懿因为长相“鹰视狼顾”，所以被曹操猜忌——司马懿不当官，曹操忌讳他，对派去的人说，“如果他不接受征辟，立即杀了他拿人头回报”；司马懿当了官，曹操也忌讳他，司马懿当了文学掾，和他同时担任掾史的毛玠赤壁之战的时候担任了水军都督的高位，但是司马懿却一直在黄门侍郎、议郎、丞相东曹

属、丞相主簿之间打圈子；直到曹操晚年为篡位作准备的时候，司马懿代表司马氏支持曹操，这才免于像荀攸、荀彧、崔琰一样“被”自杀。

另一个方面，一个人呈现出来的外形，在很大程度上也可以由自己控制。

例如，吃得多、运动得少会导致后天的肥胖，我们可以判断这个人不喜欢运动；时常顶着大太阳下地劳动的农民，即使天生皮肤比较白，时间长了也会被晒黑；一个人日常作息非常规律，精神状态又好，看起来脸色就会比较好；生活比较安定，生活品质较好的人，牙齿一般保养得非常好……

这些可变的特征其实是一个人在特定的生活状态下慢慢形成的，有了这些经验，我们就可以通过一些外貌上的痕迹读出一个人的生活习惯、心理状态等。

# 长相和性格

俗话说：“相由心生。”从心理学上讲，一个人的长相能反映与其相对应的性格特点。

## “三国”中的人物形象和性格

《三国演义》对人相貌的描写比较多，遵循着相貌为性格服务的原则，不是在小说中具有重要地位的人作者都不屑于描写他的长相，而所谓“重要地位”除了对情节有一定推动的作用，也有一些性格鲜明的人入选其中，从侧面反映了长相和性格之间的联系。

姓名	长相	性格	相貌原型
刘备	身长七尺五寸，两耳垂肩，双手过膝，目能自顾其耳，面如冠玉，唇若涂脂	长期困顿而志不稍改，窘迫之中不忘从容	佛教典故
关羽	身长九尺，髯长二尺，面若重枣，唇若涂脂，丹凤眼、卧蚕眉，相貌堂堂，威风凛凛。号称“美髯公”	傲上而不忍下	元杂剧中通过人物化妆表现一个人的性格，红脸表示忠义、耿直、有血性

张飞	身长八尺，豹头环眼，燕颔虎须，声若巨雷，势如奔马	爱敬君子而不恤小人	《水浒传》中的林冲
曹操	身长七尺，细眼长髯	生性多疑	狐狸
诸葛亮	身长八尺，面如冠玉，头戴纶巾，身披鹤氅，飘飘然有神仙之概	谨慎	吕洞宾
周瑜	姿质风流，仪容秀丽	气量狭小，忌才妒能，目光短浅，容易冲动，意气用事	年轻人形象
庞统	浓眉掀鼻，黑面短髯，形容古怪	急功近利	汉钟离

## 相面与读心

同样是以貌识人，江湖术士将看面相占卜吉凶、预测命运作为一种混饭吃的职业。下面为大家介绍两种相法。

一种是“死读书”的相法。读过几本相书就故作高深，号称看到了你的长相，连你的前世今生都明了了，你今后的路已经注定了。很明显，这是一种迷信。这种相法有一处很明显的破绽：一对长相极其相似的双胞胎，命运可能完全不同。

另一种就是通过长时间的经验积累，通过长相判断一个人的性格。这是有依据的，判断结果也会比较准确。例如《水浒传》中的黑旋风李逵，还有《三国演义》中的张飞，就书中的描述而言，两个人长相有很多共同之处，两人的性格脾气却完全不同。

《三国演义》中描述张飞的形象“身长八尺，豹头环眼，燕颌虎须，声若巨雷，势如奔马”。运用“豹”、“虎”等猛兽来比喻外貌，意在暗示张飞的勇猛；用“雷”写声音，描述张飞性格粗犷；用“马”写姿势，形容张飞敏捷而暴躁。

而《水浒传》中描述李逵的形象“黑熊般的一身粗肉，铁牛似的遍体顽皮。交加一字赤黄眉，双眼赤丝乱系。怒发浑如铁刷，狰狞好似狻猊。天蓬恶煞下云梯”。

这两个人的形象在描述上没有任何相似的地方，但是很多人会以为他们的相貌相似，因为他们的性格中都有同样豪爽而暴躁的元素。

过去的观众能看到张飞和李逵的形象，不是通过电影、电视剧，而是戏曲。中国戏曲如京剧、豫剧、越剧、黄梅戏、昆曲等都继承了自唐玄宗以来、特别是由元杂剧发扬光大的化妆方法——“脸谱化”。张飞和李逵都属于“生旦净末丑”中的“净行”，也就是俗称的“花脸”，用黑十字门脸表示他们性格中这种粗豪的元素。

真正在外貌描述上和张飞类似的应该是八十万禁军教头、豹子头林冲——“豹头环眼，燕颔虎须，八尺长短身材”，两人使用的兵器都是一样的——丈八蛇矛。

# “微表情心理学”与“相面算命”

大多数的算命先生可以通过看长相判断一个人的性格，他们能够说出你的性格，然后从一些细节猜到你的某些经历，使你深信不疑。实际上，从心理学角度来讲，他们只不过是善于读取顾客的微表情罢了。

## 李逵算命



看相算命有一种基本套路，一见面就一定要说点什么不好的，你有什么比较重视的东西，他就会说这个东西不好。比如，李逵是个穷光蛋，钱上面没什么可考虑的，算命的就说他有血光之灾。



看相算命这个东西，对于普通人来说，有这么几种看法：

“宁可信其有，不可信其无。”

“好的不灵，坏的灵。”

“纯属迷信。”

其实这几种看法中，“好的不灵，坏的灵”还是比较有事实依据的。



因为看相算命是一个“走江湖”的工作，察言观色是基本功。算命先生看出人的性格弱点，想出可能出现的问题，还是很容易的。

## 头部所表现出来的性格特点

我们形容一个人有身份、有面子，经常会用到“有头有脸”这个词，由此可见“头”、“脸”的重要性。

头部属于人体的“司令部”，控制着所有表情器官，因此往往是人们关注、观察身体语言的重点。通常，我们看到一个人，第一眼往往关注的就是对方的头部。

首先是头部大小给人的直观感觉。

比如，我们以前看过一部动画片《大头儿子和小头爸爸》，在这部动画片中，有一个头很大的儿子和一个脑袋很小的爸爸，相信看过的人很难忘记，这其中的奥秘不仅仅是因为这两个主角的形象特点十分鲜明，而且他们在整部动画片中表现出来的性格和他们的形象十分贴切，大头儿子聪明，小头爸爸性格温和。

头大的人聪明，头小的人性格温和。这是人们公认的规律，事实上不仅人类，动物界也遵循这样的规律。有些动物学家通过对动物头部的形状进行统计分析，结果发现：不同类型的动物，它的头部在整个身体中所占的比例也不同。头部所占全身比例大的动物，如老虎、狮子等大型食肉动物，大都性格狡猾；而头部占身子比例小的动物，如鹿、兔子等食草动物，一般都胆小而温顺。这是因为食肉动物的生存方式是捕猎其他种类的动物，老虎的伏击、猎豹的捕食小组、狼群，都是大头智力的体现；而食草动物要逃脱食肉动物的追捕，在奔跑时一个硕大的头部会影响它的速度。

其次是脸型所表现出来的性格特点。

陈佩斯、朱时茂在小品《主角与配角》中，曾经说了一句经典台词：“没想到啊没想到——你朱时茂这浓眉大眼的家伙也叛变革命啊！”这句话说明了一个问题——脸型会透露人的性格。生活中，通常认为国字脸的男人坚毅、刚强、果敢，中央电视台的男性新闻播音员都是国字脸。但是事实上，是不同的脸型养成了不同的性格：

圆脸的孩子再加上可爱的笑容，会得到很多人的喜欢，久而久之就会养成乐观的性格，待人亲切，社交能力强。

瓜子脸的孩子一般嘴小，说话费力，也就不喜欢说话，会向性格犹豫的方向发展。

国字脸的孩子一般胃口好，令咀嚼肌增生和下颚增大，强壮的身体能够给予他们更多的能量支持，所以性格坚毅、刚强。

# 头部外形和性格

古人云，“头为诸阳之尊，面为五行之宗，列百脉之灵居，通五脏之神路，惟三才（面之上、中、下三部分）之定象，定一身之得失。”可见，头型与一个人的品性、特质是紧密联系的。

## 头部所表现出来的性格特点



头部大的人聪明，这是因为头大的人往往大脑皮层的沟回比较多，因此比较聪明。这是一般情况，也不排除例外。

头部小的人性格温和。  
国字脸的小头爸爸虽然没有表现出典型的坚毅、刚强、果敢的特点，但是他童心未泯、经常和孩子一起想象的特质，也得到了很多人的认同。

## 脑袋大的人一定就聪明吗？

有人说，脑袋大的人聪明。这话听起来就很有道理。作为“万物之灵”的人类就有一颗发达的脑袋。在大自然中，昆虫的脑部小如针尖，往往成为脑部比较大的脊椎动物们的美食。而所有动物的脑部所占身体的比例都比人小，所

以它们无法与人类抗衡。在动物界里，类人猿的智力也是名列前茅的，但它们的脑重量还是远远比不上人类。

在进化史上，猿人的脑重量为1450克，北京人为1075克，而年代更早的蓝田人只有850克。在人类社会中，初生儿的脑重仅有390克左右；随着渐渐长大，脑部开始变大、变重，智力也进入了发展的快车道；进入老年，脑的重量会逐渐减少，智力水平也会随之而下降。这些都证明了“脑袋大=聪明”。

# 头发和人的性格

头发很能反映一个人的性格，古人讲：“发为血之余。”每个人头发的不同，几乎直接显示在个性上：直的头发个性就直，卷发做事比较懂得转弯，柔顺的头发个性较为柔和。

有的人头发硬且直，这一类型的人性格比较刚强，有领导气质，敢说敢做，进取心强。但是他们的缺点也比较多，主要表现就是只相信自己，很小的事情都要亲力亲为，不太相信别人。因此，他们无论是和家人、朋友还是同事，相处都不会太和谐。女士若是头发硬而直的话，脾气不会太好，比较倔强。

与个性强的人相反，头发柔软的人个性软弱，心理素质较差，胆小怕事，不敢承担责任。生活中，他们比较神经质，疑神疑鬼；工作中，他们胆量不足，不能勇于承担，因此难以得到提拔。

还有一种比较普遍的发型，那就是秃顶。秃顶主要见于一些年龄较大的男士。说是“聪明绝顶”，其实他们的成功大多源自坚定的意志，他们做事比较踏实，稳扎稳打，所以容易取得成功。如果一个人年纪轻轻就秃顶，说明他很可能性格比较倔强，属于食古不化的类型。

脸型与性格关系也非常密切，下面简单分析三种主要的脸型，

## 1. 圆脸型

圆脸的人做事也是很圆润，他们平时很受欢迎。另外，圆脸的人性格开朗，平时善待他人，为人处世态度非常好。但是，他们比较简单

纯，容易为小事生气，不过平复得也快。

## 2. 方脸型

方脸的人性格勇敢、独立、成熟、自信。他们比较善于交际，待人友善，态度彬彬有礼。遇到了什么事情，都能够冷静、聪明地解决，这种人适合做外交家或推销员。

但是，方脸的人个人事务往往处理得不好，不善于理财。

## 3. 三角型

有的人脸面很宽，下巴尖，脸型看上去像一个倒三角。这种人喜欢思考，爱幻想，他们一般比较聪明。但是三角脸的人习惯独处，不喜欢户外活动。很多思想家、教育家、艺术家都是三角脸型。

# 头型、脸型的解析

认识一个人，我们要“从头开始”。一个人的头部，无疑是这个人有别于他人的最大特征。

## 发型和性格

成语“人不可貌相”讲的是例外，而“以貌取人”则是常例。



鲁迅头发硬且直，性格倔强



秃顶的人一般“聪明绝顶”，踏实肯干

## 脸型很重要

满清科举制度中，人的脸型有时候就成了能不能当官的关键因素。读书人参加科举的目的就是当官，对于那些“屡试不第”的举人，还可以通过“大挑”当个“佐贰官”过过官瘾。

“大挑”虽然属于科举，但完全是“面试”，标准就是八个字“同田贯日，身甲气由”。

符合者有中选的可能	同	田	貫	日
	国字脸	四方脸	头大而身子直长	身体端直，高矮胖瘦适中
沾上一个就会落选	身	甲	气	由
	身体不正	头大身子小	高低肩	头小身子大

## 面部器官与人的性格

人的五官与人的性格关系最为密切，每一个面部器官都有很多种类型，也蕴涵着不同的性格。眼睛、眉毛以及鼻子在其他章节有所介绍，在这里我们着重关注一下嘴巴和下巴。

嘴的目标比较大，可以表达的动作也比较多，所以，它可以表达的内心世界也比较复杂。嘴不仅有大小之分，也有形状之别，不同的嘴形能给人以不同的感觉，不同的嘴形也意味着主人有不同的性格。

四方嘴的人勤奋好学，人也比较聪明。他们做事比较专一，加之头脑比较灵活，所以一般学习成绩好，事业突出，被大家称为聪明人。另外，四方嘴的人比较自信乐观。

嘴形倒扣，形状像船的人性格比较内向，他们遇到事情，总会往坏的方面想，思想比较消极。这样的人总是杞人忧天，空想多于实践，是典型的悲观主义者。

嘴唇厚的人给人的第一印象就是忠厚老实，他们待人比较宽厚，非常有爱心。但是，这样的人想事情比较简单，缺少变通，因此不擅交际。

嘴唇上厚下薄的人，性格冷静成熟，他们遇到什么事情，总是可以认真分析，找出好的解决办法。他们的缺点就是在感情上比较敏感，往往陷入醋意之中。

嘴唇上薄下厚的人口才很好，说起话来滔滔不绝。他们在商场交际中，说话幽默风趣，很受欢迎。这样的人比较受欢迎，但是容易贪

图享受。

除了嘴之外，下巴与性格的关系也很密切。

下巴细尖的人脸部一般呈现三角形，因此与三角脸型的人相似，对艺术敏感，有思想、有见地。但是往往没有实干精神，做事不够投入。

下巴厚实圆润的人，看上去稚气未脱。这样的人情绪也比较孩子气，喜怒无常，很不稳定。他们喜欢社交，别人也会喜欢和他们交往。但是由于过于单纯，这样的人经常落入他人的算计中。

下巴方方整整，呈四角形的人，脸部的颧骨比较突出。男士的脸型大都是这样，这种人性格坚毅，有意志力。做事勤勤恳恳，有实干精神，常常受到老板的青睐。另外，这样的人非常有正义感，嫉恶如仇。他们的缺点就是过于固执，常常钻牛角尖。

# 嘴和下巴与人的性格

人的嘴和下巴是面部微表情的重要组成部分。我们要了解一个人的性格特征，可以多观察一下对方的嘴和下巴。

## 嘴型和性格

嘴型	性格
四方嘴	自信乐观，勤奋好学，人也比较聪明。他们做事情比较专一，加之头脑比较灵活，所以一般学习成绩好，事业突出，被大家称为聪明人
嘴形倒扣，形状像船	性格比较内向，他们遇到事情，总会往坏的方面想，思想比较消极。这样的人总是杞人忧天，空想多于实践，典型的悲观主义者
嘴唇厚	忠厚老实，他们待人比较宽厚，非常有爱心。但是，这样的人想事情比较简单，缺少变通，因此不擅长交际
嘴唇上薄下厚	口才很好，说起话来滔滔不绝。他们擅长交际，说话幽默风趣，很受欢迎。这样的人比较受欢迎，但是容易贪图享受
嘴唇上厚下薄	性格冷静成熟，他们遇到什么事情的话，总是可以认真分析，找出好的解决办法。他们的缺点就是在感情上比较敏感，往往陷入醋意之中

## 下巴和性格

下巴	性格
下巴细尖	与三角脸型的人相似，对艺术敏感，有思想有见地。但是往往没有实干精神，做事不够投入
下巴厚实圆润	看上去稚气未脱。这样的人情绪也比较孩子气，喜怒无常，很不稳定。他们喜欢社交，别人也会喜欢和他们交往。但是由于过于单纯，这样的人经常落入他人的算计中
下巴方方整整，呈四角形，脸部的颧骨比较突出	性格坚毅，有意志力。做事勤勤恳恳，有实干精神，常常受到老板的青睐。另外，这样的人非常有正义感，嫉恶如仇。他们的缺点就是过于固执，常常钻牛角尖

# 出卖内心的眉毛

眉毛在眼睛的正上方，点缀着人的额头。一个人的眉毛就是他重要的表情符号、性格标志，眉毛的浓淡、清杂和形状都暗含着一个人的性格特征。

另外，眉毛的灵动性也非常突出，这让眉毛成为人面部一个重要的传情达意的标志。以前很多地方的女子出嫁的时候，会把自己的眉毛剃光。这样做的目的就是在出嫁的时候不让别人看出自己的情绪变化。

## 眉毛透露的性格

一般来说，就眉毛高低而言，眉高的人注重家庭观念，对于玄妙的东西比较感兴趣；眉低的人家庭观念薄弱，为人比较现实，实事求是。在眉毛排列和毛发粗细方面，眉毛细长的人一般文采智谋过人；眉毛杂乱无章的人缺乏理解力，不能完整思考。还有眉毛的长短，眉短的人性格急躁做事不喜欢拖泥带水；交眉的人心情杂乱，遇事犹豫不决。最后是形状，一字浓眉的人胆大，意志力强；月形眉代表敏感爱美；上扬眉充满了霸气，这种人争强好胜，自尊心强；眉尾开散的人做事虎头蛇尾，眉毛杂乱不规则的人注意力无法集中，办事鲁莽。

眉毛是一个人的性格标志，我们可以通过观察眉毛的形状判断出一个人的性格。

一字眉的人比较正直坚韧，但是通常听不进别人的意见，一意孤行。这类人很有表现力，但是由于性子直，他们往往口无遮拦，会得罪一些人。拥有一字眉的男性大多可以有较大的成就，但是比较大男子主义。而拥有一字眉的女性，内心温柔，十分善解人意。而由于一字眉看上去比较男性化，她们的温柔大多不被人知晓。

我们常说“浓眉大眼”的人比较质朴，这也是有道理的。眉毛浓密的人多喜欢质朴的生活，女性比较温柔贤惠，男性则责任感强。因为他们给人留下了质朴印象，所以这类人往往运气很好。

“柳叶弯眉”是女子漂亮的标志。事实上，弓形眉的女子颇具女人味，风情万种。这样的女性内心一般脱离现实，比较理想化，不愿与世俗为伍。男性生有柳叶弯眉的话也是很受欢迎的。这样的男士一般善于交际，适合做与人沟通较多的工作。

# 眉毛上的讲究

画眉是女子化妆不可缺少的一项工作，眉毛画得好不好，关系到妆容的成败。

## 张敞画眉

西汉名臣张敞，每天都给自己的妻子画眉，结果被人告发到汉宣帝面前。张敞不以为然地说：“这是我自己的事情，关别人什么事！”





猫头鹰数眉毛



传说猫头鹰会数人的眉毛，当它把人的眉毛数清楚了，人也就死了。因此，很多人听到猫头鹰叫，就会把唾液涂在眉毛上，让猫头鹰数不清楚。

金庸武侠小说《笑傲江湖》中，小尼姑救治受伤的令狐冲，听到猫头鹰叫，就是这么处理的。

还有的人眉毛很显眼，比较粗。这样的男士性格踏实，有执行力，比较有亲和力。而眉毛粗的女性则个性要强，一般飞扬跋扈，控制欲很强。现在很多女士为了美，会将自己的眉毛画得淡一点、细一点。

生得一副八字眉的人，看上去很亲切，这类人一般爱笑，态度随和，性格开朗。他们是乐天派，很快就能和其他人打成一片。在别人为一些事情担忧的时候，他们往往显得比较淡定。其实，这类人善于未雨绸缪，他们的淡定是由于胸有成竹。不过由于凡事考虑得过于周全，他们常常着眼于自己的利益，给人一种吝啬的感觉。

三角眉的人胆子大，做事勇猛果断。三角眉俗称勇士眉，就是这个原因。有了什么事情，他们往往会勇敢地冲上去，身先士卒。遇到了挫折，他们也会不害怕、不放弃，再接再厉。但是这样的人经常缺乏考虑，做完之后才发现不是那么回事。胆子大，喜欢单干，所以以自我为中心，较少给他人表现的机会。

拥有新月眉的人看上去比较温顺。事实上，这种形状的眉毛多见于女性。拥有新月眉的女性比较单纯，性格温顺听话，非常适合做一个小女人，凡事由自己的丈夫做主。但是，由于比较单纯，依赖他人较多，独立性不强不说，还比较容易上当受骗。电视剧《潜伏》中，晚秋的性格就是典型的“新月眉性格”。假若是男性长有新月眉，则性格比较软弱，心地善良，内敛有余，刚强不足。这类男士虽说男人味不足，但是，由于性格有点女性化，心思就比较细腻，容易猜透女人心，加上他们常常具备艺术气质，因而很受异性青睐，往往又比较花心。

我们都知道，眉毛通常状况下都是应该顺着一个方向生长，但有少数人却不是如此，他们的眉天生得比较杂乱。这样的人性格比较暴躁，不容易控制自己的脾气，常常为鸡毛蒜皮之事大发雷霆。

# 眉形与人的性格

眉毛是面相学五官之一，眉毛的形状、疏密和高低可以反映一个的性格特点。

## 眉毛和性格

### 眉毛的粗细

眉毛的粗细揭示的是人的做事风格。眉毛粗的人做事大纹大路、不拘小节，在社交场上是把好手。眉毛细的人做事心灵手巧，擅长手工、乐器等精细的工作。

### 眉毛的疏密

眉毛的疏密揭示的是性格的强硬程度，男人的眉毛一般比女人更浓密。有些女人眉毛很浓，颇为英武，为人也比较霸道。但是，如果男人眉形太粗，往往比较胆小、怕老婆，正是俗话说的“眉粗压目神无助，带备藤条跪妻房”。

### 眉毛的高低

眉毛的高低揭示的是人的思维中占主要地位的是感性还是理性。

一般来讲，男人的眉毛和眼睛之间距离较窄，也就是眉毛较低，女人则较宽，也就是眉毛较高。

低眉毛意味着实事求是、理性。拥有高眉毛的则是感性的人，认为冥冥之中自有天意。成语“低眉顺眼”就是说低眉毛的人比较柔和，为人处事能够灵活变

通。但是，相法中说：眉毛粗而低到压目的程度，叫做“鬼眉”，说明此人有偷窃的倾向。

## 眉毛的禁忌

忌交：左眉侵向右眉，右眉侵向左眉，兄弟将会反目成仇，不相来往。

忌短：眉稍比眼睛长为合格，眉短兄弟少。

忌无：无眉为凶相，如果再加上眉骨凸露，则更是性格冲动的凶相。

## 眉毛的形状





八字眉的人，看上去很亲切，这类人一般爱笑



男性新月眉比较花心

## 眉头的小动作

眉毛除了可以透露一个人的性格之外，还会“说话”，将一个人的心理状态高高挂起，示与他人。解读眉头的语言，也是读心的一个重要课程。

眉毛能够做出让人眼花缭乱的动作，心理学研究表明，眉毛的变化与一个人心情变化密切相关，每一个小动作都表示心情的波动。下面介绍一部分常见的眉毛表情：

双眉上扬，此时人一般都是感到欣喜或极度惊讶，例如遇见了多年不见的老朋友，或是年底拿到了超出预料的奖金。

单眉上扬一般表示不理解、有疑问。例如学生在听到老师讲述一个知识点后感到不解，就会做出这种表情。

皱起眉头表示陷入困境，或者表示拒绝、不赞成、厌恶或是排斥。例如小孩正在调皮捣蛋的时候，家人会皱起眉头示意他停止。

人的心里非常喜悦，在情不自禁的情况下眉毛会迅速上下活动。例如付出很大的努力之后，终于有了回报，人们就会非常开心地耸动眉毛。

眉毛倒竖、眉角下拉，这是一种预警信号，表明对方非常生气，正要发作。与之伴随的很可能是怒目而视。例如有人在买票或是到银行取钱的时候插队，后面的人就会眉毛倒竖，准备指责。

眉毛显著抬高，这是一种惊讶的表现，表示“难以置信”。人在观看魔术表演或是杂技表演的时候常常会有这种表情。因为眉毛抬高有利于睁大眼睛，人在不可思议的现象面前总是试图睁大眼睛看清楚，眉毛自然就抬高了。

还有一种非常常见的表情就是眉头紧锁，这时候，这个人往往是在面临抉择。内心非常纠结，正在苦苦思考。

“喜上眉梢”，眉梢上扬表示喜形于色，人逢喜事精神爽，常常会有一种洋洋得意的心理，这时候，唯有眉梢上扬才能表示他的快乐。

另外，人在心情舒畅的时候，眉心也会像心情一样舒展开来，看上去宁静、自然。

“低眉信手续续弹”、“横眉冷对千夫指”，这些关于眉头特写的句子足以说明眉头的小动作对于人物内心的表现力。在与人交往的时候，一定不要忘了时时注意一下对方的眉头。

# 眉毛能够做出反映内心的表情

眉毛的变化与一个人心情变化密切相关，它会随着人情绪的变化而表现出不同的形态。

## 眉毛与情绪



单眉上扬一般表示不理解、有疑问。例如学生在听到老师讲述一个知识点后感到不解，就会做出这种表情。



眉毛倒竖、眉角下拉，这是一种预警信号，表明对方心中非常生气，正要发作。与之伴随的很可能是怒目而视。

## 眉毛的语言



皱起眉头表示陷入困境，或者表示拒绝、不赞成、厌恶、排斥。



双眉上扬的人一般都是感到欣喜。



# 第三章 读出谈判对象的心理底线

---

在谈判中如果我们知道对方的心理底线，那么在谈判中就能够占据主动地位，比如：你是一家超市的家电销售员，如果顾客对你说“我打算今天就买！”那么就说明这个人的购买意愿很高，你可以坐地起价，反正他不会听到一个价格掉头就走。

如果顾客说“我只是先看看。”那么就是说他的购买意愿不是很强烈，多说无益，告诉他标价就可以了。



# 从谈话的外围入手

如果我们在谈判之初就抱着“你死我活”的狭隘思想和观念，无论我们使用多么高超的谈判技巧都难以成功。同时，我们在谈判中也要保持自己的底线，也就是基本的利益诉求。

## 以硬碰硬，只会两败俱伤

面对强大的对手，有的人为了争一时之气，往往采取十分强硬和激进的方法，不顾一切地拼命冲向前。他们觉得只有这样做才能赢得做人的面子，保持自己的尊严。可结果却往往弄得两败俱伤，各无一利。

有这样一个故事：一位智者在一座山顶上居住，当地的人们都非常尊敬他，谁遇到了难事都愿意找他，请求他给予忠告。可每次，智者总是笑眯眯地说：“我能提些什么忠告呢？”

一天，一位年轻人前来求他。智者仍然婉言谢绝，但年轻人十分坚持，而且态度很强硬。智者无奈，只好拿来两块窄窄的木条、一撮螺钉、一撮直钉、一把榔头、一把钳子和一个螺丝刀。

智者先用榔头在木条上钉直钉，但是木条太硬了，费了好大劲，把钉子砸弯了，也钉不进去。接着，他又用钳子夹住钉子，使劲地砸，钉子虽然弯弯曲曲地钉进木条里面去了，但木条也裂成了两半。

然后，智者又拿起螺钉、螺丝刀和榔头。他把钉子向木板上轻轻一砸，然后拿起螺丝刀拧了起来，螺钉轻而易举地钻进木条里了。

智者指着木条对年轻人笑着说：“硬碰硬有什么好处呢？说的人生气，听的人上火，最后伤了和气，好心变成了冷漠，友谊变成了仇恨。我活了大半辈子了，只有一条经验，那就是绝不直接向任何人提忠告。需要指出别人错误时，我会像螺丝钉一样耐心地、婉转曲折地表达自己的意见和建议。”

在现实生活中，当你坐在谈判桌上与对手进行谈判时，也是这样。因为双方的利益点不同，肯定会出现难以达成一致的时候。这时候采取硬碰硬的方法是十分不明智的。有时候，适当适时地迂回退守，才会取得更大的成功。

# 两败俱伤不是正确的谈判方法

很多时候，处于强势的人也无法在谈判中取得很大的优势，这是因为他们在谈判中没有摆正自己的位置，一直保持咄咄逼人的态度，实际上是在逼迫对方选择一个鱼死网破、两败俱伤的结果，这不是解决问题的正确办法。

## 两头出主意的秀才



山洪暴发，农民从水中捞出了员外父亲的尸体，员外准备花钱赎回自己父亲的尸体。

你应该压低价格。  
每个人只有一个  
爹，他除了卖给你，  
别人不会买你爹的尸体。



员外想少出钱，农民想多要钱，他们都问计于足智多谋的秀才。

你应该要个高价。每个人只有一个爹，除了你这里，他在别的地方买不到他爹的尸体。



员外为了少出钱而僵持，农民为了多要钱而僵持。

而这个时候正是天气炎热的夏季，老员外的尸体很快就发臭、腐烂，不得不处理了。

农民和员外忙活了很长时间，目的没达到，还受了不少闷气，他们把胡乱出主意的秀才暴打了一顿。

## 先交朋友再谈事业

谈判不一定总是需要“开门见山”，谈判双方很可能是两个陌生人。在人际交往中，不少人对与陌生人套交情，多少都有一些抵触心理，不是胆怯就是不屑，或是无从谈起，甚至有人一见到陌生人就感到浑身不自在，不好意思交谈。

其实，我们在和陌生人交谈的时候，会有活跃气氛的机会。扫除双方交流的障碍，让陌生人迅速成为好朋友，而好朋友之间再进行谈判的话，就简单多了。

很多时候，由于双方在细节上发生利益冲突或是其中一方不太愿意合作，就会使谈判陷入僵局，很难达成协议。

这时候，如果参与谈判的双方走一个曲线，先不谈公事，在接触的时间里交一个朋友。成为朋友之后双方也就减少了很多陌生人之间的种种提防和猜疑。最后朋友们在坐下来谈判的时候，就会好得多了。

举一个例子，一个家电制造公司委托另一家公司加工生产一批零部件，但由于最近原材料价格上涨，生产零部件的公司提出加工价格也要相应上涨，因此，他们拒绝继续合作。家电公司就派李向文与他们谈判，但几轮谈判下来，对方仍然不松口。李向文磨破嘴皮子，对方就是不改初衷。谈判陷入僵局。

这个时候，李向文决定暂时停止谈判。在接下来的几天里，他邀请对方吃饭，还请他们一块到黄山来了个三日游。在旅途中，李向文

没有谈及任何有关谈判的事，而是聊些风土人情、各自的家庭这些话题，几天下来，双方成了朋友。

这个时候，李向文看时机成熟，又开始了谈判，当再次坐到谈判桌上时，对方做出了让步：“咱们已经是好朋友了，通过这几天的交往，我发现你这个人很值得信赖，我们是不会让朋友吃亏的，咱们还是按原来的价格，我签字！”李向文成功了，他的企业因此也得到了稳定的发展。

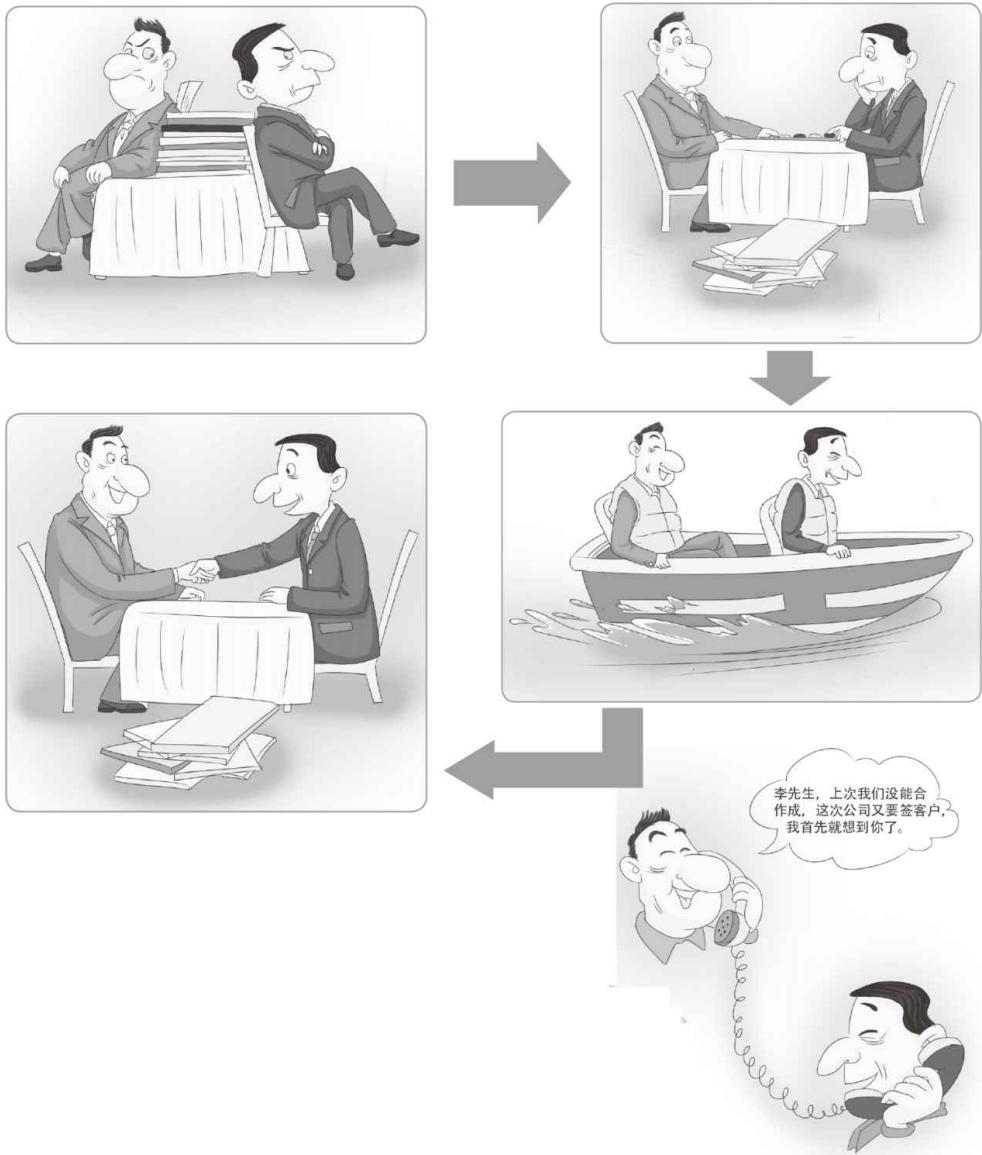
谈判的时候，不要太急功近利，更具亲和力，更加人性化一点，很多问题就会得到妥善解决。中国人有句老话：“买卖不成仁义在。”即使不能成为买卖双方，也不妨碍成为朋友，这次的合作没有成，可以把希望寄托在下次。

成了朋友之后，对方更加不会忘记你，这次生意没有做成，下次他一定会想办法补偿你。退一万步讲，即使双方完全没有合作的希望了，也可以做个没有利益往来的朋友，多个朋友多条路嘛。

# 急功近利不如先做朋友

很多时候谈判会陷入僵局，很难达成协议。这时候，如果双方走一个曲线，先不谈公事，在接触的时间里交一个朋友，最后朋友之间在坐下来谈判的时候，就会好得多了。

先做朋友，后做生意



即使有时候生意真的谈不成，双方朋友关系在的话，也会对以后产生好的影响。

## 在谈判之前，就开始了解你的对手

在谈判之前，我们应该好好了解一下我们的谈判对象，知道我们的谈判对象是什么人，他的利益诉求是什么，他的心理底线在哪里，这些是从战略层面出发的；在战术层面，我们应考虑对方会采取什么样的战术来实现自己的目标，会采取什么样的手段来进行防御、维护自己的利益。

武侠小说家中的哲学家古龙，在他的名作《七种武器系列》中说过：“最了解你的人往往不是朋友，而是你的对手。”“因为只有对手才会真正花心思去观察你，研究你，掌握你。”谈判不正是这种观察、研究、掌握的过程吗？

对于这种了解的过程，我们不能等到正式开始谈判的时候再去“眼见为实”，机会总是留给有准备的人的。

《孙子兵法》中说：“夫未战而庙算胜者，得算多也；未战而庙算不胜者，得算少也。多算胜，少算不胜，而况于无算乎！吾以此观之，胜负见矣。”就是强调事先准备的必要性。

《三国演义》中，诸葛亮在“三顾茅庐”之前，就已经充分了解了天下大势，做好了“隆中对”的准备，才能让刘备在仅仅拜访三次、见面一次之后，就委以军师的重任。

可见，要想在与谈判对手的交锋中取得胜利，就要先学会揣摩对方的心理。你摸清了对方的脾气，知晓了对方的需求，才能从容地将之与自己想要达到的目标做比较，从而找出正确的解决之道。

那么，在谈判的时候，我们就要找机会摸清对方的心理。这时候，先闭口不谈正事，将要说的话绕一个弯，从外围谈起，根据对方的一举一动以及表情变化，摸清对方心理之后，再与对方商谈正事。有人说：“两个对手坐在一起揣摩对方的心理，谁把对方揣摩透了，那么他就获得了这场交易的主动权。”就是这个道理。

谈判是什么？其实说白了谈判就是都想与对方共同认定一件事。这件事情牵扯到双方的利益，双方需要达到共识，才能合作成功。

怎样达到共识呢？

首先，你要明白：对方在想什么，对方的看法和想法是什么。

另外，就是提出自己的诉求。从本质上讲，你参与谈判的时候，代表的是己方的利益，如何维护并达到己方的利益呢？盲目地提要求对方很可能会拒绝，而如果你弄懂了对方的心理，明白他能接受的底线是什么，你就会游刃有余。

# “知己知彼，百战不殆。”

知己知彼，才能攻其要害，取得胜利。

首先，你要明白对方在想什么，对方的认识是什么，只有把握了他的心理诉求，才能提出让他满意的条件，从而让对方同意你的提议。

## 知己

我们在把握对方心理之前，应该先对自己有一个清晰的认识，知道自己的优势在哪里、劣势在哪里，应该如何发挥自己的优势，避免自己的劣势被对方发现和打击。



## 知彼



在把握对方心理诉求的同时，我们还要注意环境和时间。

我们在谈判中要想取得有利于自己的形势，在谈判之前，就应该多做工作。

一方面是了解对方，另一方面是了解自己，了解双方在谈判中各自有什么样的优势和劣势。

这就相当于战争中的侦查工作，我们将战场的气候气象、地理水文等情况都掌握了之后，就能够充分利用这些信息，这就是“天时地利”。发挥我们的优势，打击敌人的劣势。

而且，我们不应该等到战争打响之后才想到发挥自己的优势。在谈判之前，我们就应该有所作为，为谈判中可能出现的情况做出相应的准备。这就好比，我们在敌人攻过来之前，就修好工事，这比敌人打到鼻子前面再想起来给士兵发武器要好得多。

这种准备工作给我们的谈判带来的帮助，不仅在于它的实用价值，它对我们的对手也会产生一种巨大的威慑，可以提升我方的士气，打击对方的士气。

## 谈判从客套话开始

曾经有这样一个笑话来讲东西方的谈话风格：“东方人看西方人写的信是从后面看到前面，因为西方人习惯把客套的话放在后面；而西方人看东方人写的信也是从后面看到前面，因为东方人习惯把正事放在前面。”

黑格尔说过：“存在即合理。”我们既然在今天还能看到这种处理问题的方法，那么这种方法肯定有它的可取之处。

既然已经进入了谈判程序，那么双方的对立性就不言而喻了。在社会交往中，我们往往会碰到这样一些谈判对手，他们依仗着强大的实力，盛气凌人，说话、做事都是单刀直入、开门见山，或是以为自己是稀缺资源，奇货可居，待价而沽，对别人爱理不理，还会把自己当作“皇帝的女儿不愁嫁”，故意挑起纷争，意欲坐收渔利。

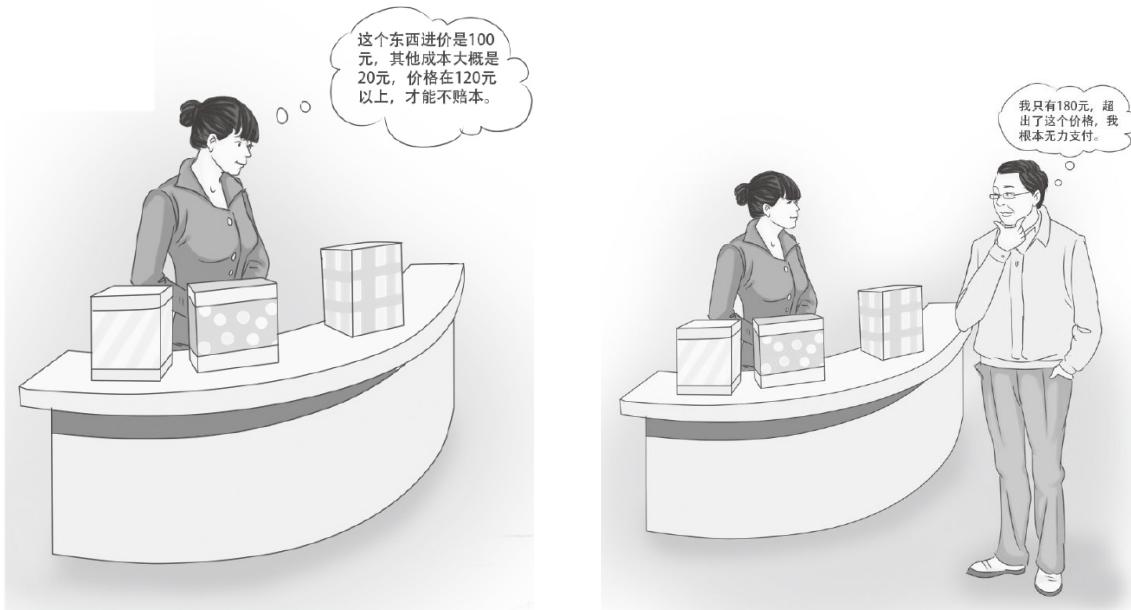
在晚清小说家李伯元的谴责小说《官场现形记》中，众多官员把这个诀窍运用得出神入化，我们除了要谴责这种黑暗的官场文化，也应该注意到在那个“不是你踩人，就是人踩你”的清朝官场中，“先礼后兵”至关重要。

所以，有这样一种说法：“客套话是谈判不可忽略的开始。”

# 谈判就是寻求双方都同意的解决办法

在谈判中，双方都有自己的心理底线，一方先提出一个假想，然后对方逐步加码，一方再考虑是不是接受。最后双方达成一致，谈判才算是圆满结束。

## 谈判就是讨价还价



谈判之前，双方都应该对自己所要达到的目的有一个简单的认识。



谈判的基本内容就是讨价还价，双方试探对方的底线，而掩盖自己的底线，都试图用最小的代价，实现最大的利益。

## 客套话的“套话”功能

我们在使用“打圈圈”战术的时候，也有积极和消极之分。消极的套话就是陌生人之间“久仰”来“久仰”去，熟人之间“今天天气不错，吃了没有”。说它消极，就在于这些客套话只是在单纯地拖时间，等待时机的出现。

我们应该善于运用客套话的“套话”功能，使对方自然而然地说出或者是表达出你想要的信息。

通过恭维对方，使对方精神放松而愉悦，消除对你的戒心，从而轻易地答应你的要求，或者是说出你想知道的东西，这个过程就是“套话”。

很多时候，如果我们直接要求或者是询问，得不到想要的答案，我们如果把它融入到客套话中，就可以比较容易达到自己的目的。

例如，你想知道对方的职业，经过初步端详对方的气质，你觉得对方文质彬彬，应该是个知识分子。你可以问：“看您觉得面熟，您是不是哪个学校的老师，我是不是听过您的课？”对方会下意识地回答出自己的真实身份：“不是，我是坐办公室的文员。”

又比如，你想知道对方对金钱的看法，直接询问可能得到的是一套义正词严的说教。你可以拐个弯：“看您挺有爱心的，您喜欢狗吗？”对方的答案是喜欢还是不喜欢都不重要，主要是看他因为什么喜欢，从此就可以判断出他的性格。而且你可以顺利地把话题转到正题上：“我就挺喜欢狗的，因为狗很忠诚，不像有些人为了钱出卖朋

友，您认为呢？”如果对方的回答比较模糊，说明对方比较看重金钱；如果对方爽快地接过这个话题，大谈现在有些人为了钱什么都干的乱象，说明对方不是很看重金钱。

再比如，你是一个募捐者，找到一个商人，想对方给你参加的活动捐款。你可以说：“我听说您非常热心公益事业，注重企业的社会责任，我们这个活动现在遇到了困难，十分需要像您这样的社会成功人士帮助我们打开局面，引起社会的广泛关注。”一句话就把对方捧到很高的层次——“热心公益事业”、“注重企业的社会责任”、“社会成功人士”，对方只要不是铁公鸡，大多会心甘情愿地掏钱。

# 说客套话要“积极”

我们要善于利用客套话的功能，让对方在感到愉悦的同时，放松对自己的戒心，使对方轻易答应你的事求。

## 苏格拉底的“精神助产术”

苏格拉底以独特的引导方式，来启发人们对问题的思考，体现了“一切都经自己思考”的人文精神。他要求对方给出关于这些问题的概括说明和总体定义。然后，他会进一步提出更多的问题，来揭示这个定义可能存在的缺陷。用一问一答的形式，对问题进行深入讨论。苏格拉底把这种“套话”的方式称为“精神助产术”。

## 客套话也是需要“回报”

客套话虽然不要钱，但是说客套话我们也是要付出的，我们付出的是我们的尊严和人格，所以，一定要有所回报，才对得起我们自己。我们要认真计算这其中的“舍”与“得”——付出多少“客（气）”，“套”到多少“话”。





## 客套话也要注意策略

在说客套话的过程中，我们也要注意方法。

最常见的是恭维对方的长处，这是进入对方内心的最有效途径。

但是要想挠到对方的痒处，就得事先了解对方对自己哪一方面最得意。因为，一个人最擅长的一面往往都不是自己最得意的一面。绰号为“T-Mac”的NBA巨星特雷西·麦克格雷迪在成为姚明的队友之前，就已经被誉为“世界上天赋最高的球员”，但是据他自己说“棒球才是我的最爱”，夸奖他是一个优秀的棒球投手，比夸奖他是得分王更能取悦他。

如果你实在找不到对方有什么优点，有一个万能公式——夸奖对方的孩子，如果对方已经有孩子了。这种夸奖通常比夸奖对方还有效，因为舐犊之情是人的天性，而且优秀的孩子就意味着父母优秀的基因和教育，这也是拐着弯在夸奖对方。有一个笑话，讲的就是老师如何在期末评语上给学生说好话的：这个学生的学习成绩一直是班级中的倒数第一名，而且喜欢和同学打架，老师给出的评语是——该生成绩稳定，下课后常常和同学打成一片。

在面对西方人的时候，还有另一个万能公式可以使用——夸奖对方的配偶或者是恋人。这种带着羡慕之情的夸奖，更能表现出你对对方的“高看一眼”。同性之间的这种恭维，能够很好地激起对方在“眼光”上的优越感；异性之间的这种相对赤裸、近乎调情的恭维，往往能收到让对方心花怒放的奇效，觉得你是一个“识宝”之人。

所以，在恭维对方的时候，要注意选取角度，千万不要做出“拍马屁拍到马蹄子上”的事情，这样不仅不能促进双方的关系，如果运气不好遇到对方心情恶劣的时候，还会激起对方极大的反感。例如，一个对自己相貌十分在意而且非常不自信的人，你在向别人介绍的时候，还说什么“帅哥”（“美女”），对方心情好的时候会觉得羞愧，你白白浪费了口水；对方心情不好的时候，会认为你在故意打他（的）的脸，你反而得不偿失。

在这种对对方了解不深、不好下手的时候，不妨退而求其次，从比较“虚”的方面入手。例如，要夸奖一个商人，那么你恭维对方有商业头脑肯定没错。不管对方事业是否成功，完全没有商业头脑的人肯定不会想去做生意，而能够在残酷的生意场上生存下来，他肯定有一两件得意之作。

# 客套话要“到位”

成语“过犹不及”告诉我们的意思是，做任何事情都应该恰到好处。如果客套话说“到位”了，往往能事半功倍，反之，则会是“事倍功半”，更有甚者，会出现“吃力不讨好”的状况。

## 挠到痒处的客套话

我们在说客套话的时候，总是不免要恭维对方，向着哪个方向恭维对方，是一个很重要的问题。否则，轻则隔靴搔痒、起不到作用，重则拍马屁拍到马蹄上，反而把自己搞成重伤。

能打动对方的恭维话	对方的痒处	优、缺点和适用范围	
对方的长处	优点	比较容易找到切入点	
	缺点	太普通了，只要稍微会说话的人都知道这么说	
	适用人群	刚认识的陌生人之间	
对方的得意之处或者是兴趣所在	优点	能够很好地满足对方的心理需求	
	缺点	如果对对方的了解不够，很难知道对	

		方对自己哪个方面比较得意，或者是对方对什么东西比较感兴趣
	适用人群	比较了解、熟悉的人之间
对方的前途	优点	可以随便说
	缺点	如果没有达到对方的预期，反而可能会留下轻视对方的印象
	适用人群	刚刚结识的陌生人之间
对方的子女	优点	集合了恭维对方的长处、得意之处、兴趣所在、前途等的所有优点
	适用人群	首先，对方要有子女
对方的配偶或者是恋人	优点	除了有恭维对方的“得意之处”、“兴趣所在”时的优点，绕着弯子夸奖对方的眼力，并且通过“郎才女貌”的类比，变相地恭维对方
	缺点	对于某些自信不足的人，这种恭维反

		而会引起对方的反感，认为你别有用心，起到反作用
	适用人群	对方要有配偶或者恋人

## 谈判可能是一场辛苦的持久战

前面我们讲过，谈判的目的是要达成双赢，这种双赢往往体现在双方利益达到最佳平衡点上，如何找到这个平衡点，就需要双方进行多次、长时间的谈判，最终找到一个双方都能接受的方案。

谈判就像下棋，开局就要占据有利位置或战略性位置。如果你是一名销售人员，当你坐在一个买家面前时，博弈开始了。此时，你想要的是将商品卖个高价，而顾客却想以最低的价格从你手里买走这件商品。于是，双方开始了讨价还价，探知对方的心理底价。

谈判一开始时，双方一般不会立即开诚布公，通常会把自己的真实意图先隐藏起来。为了取得谈判的胜利，有时候不可避免地会出现一些“尔虞我诈”的小手段，这就使谈判的局面变得更加难以掌控。

实际上，“尔虞我诈”这个成语还是从历史上的一次艰苦谈判中得来的。

春秋时期，楚国和宋国多次发生战争。宋国本来就是殷商的亡国遗族，国家虽弱，但是是有名的硬骨头。楚国攻打宋国，围城三年都无法打进宋国的国都，于是摆出一副要打持久战的样子。宋国虽然害怕，但拒不投降。宋国元帅华元潜入楚营，劫持楚国元帅，双方订下停战协议：“我无尔诈，尔无我虞。”（我不欺骗你，你也不防备我。）

两千多年前的楚国、宋国，这两个老对头，三年之间不知道使用了多少计谋、死伤了多少人马、消耗了多少物资才换来这次“开诚布

公”的谈判。这种以数以万计的人民生命和国家的命运作为谈判的条件，在今天看来实在是令人毛骨悚然。

在现代社会中，我们所经历的谈判没有古人那么有压迫感，动辄上升到生死的地步，社交礼仪也没有古人规定得那么死板。现在的谈判更多指的是双方逻辑上的较量。

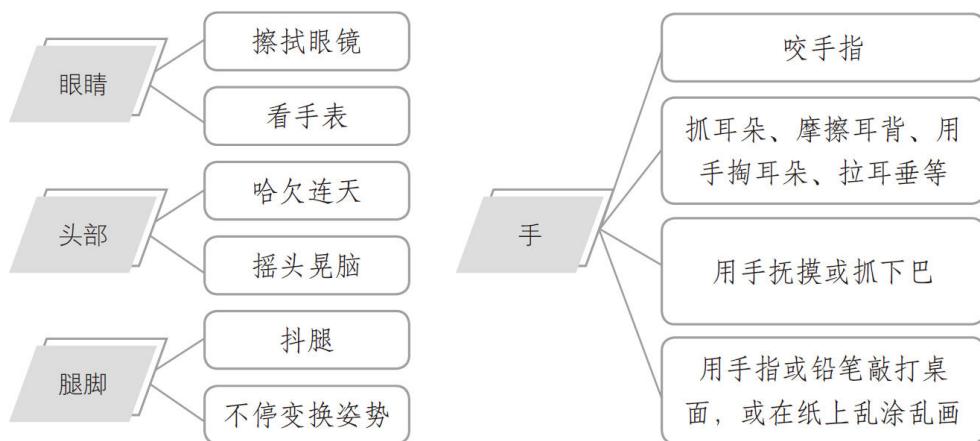
现代的谈判和下棋有很大的相似之处，都要事先进行一番谋划，每走一步棋之前，要想好下一步该如何走，如何走才能让自己占据有利的战略位置。棋手将象棋中的这几步战略性走棋称为“棋局”。开局时要让棋盘上的局势有利于你，中局要保持你的优势，进入残局时利用你的优势，将死对方，这用在销售上就是要让买方下单。

# 谈判桌是语言博弈的场所

谈判桌上充斥着谎言，我们经常被那些伪善的生意伙伴所欺骗，被那些笑里藏刀的生意伙伴所伤害。但是，如果能够及时识破对手所说的谎言，我们就可以处于有利地位，对我们的谈判就会有很大的帮助。

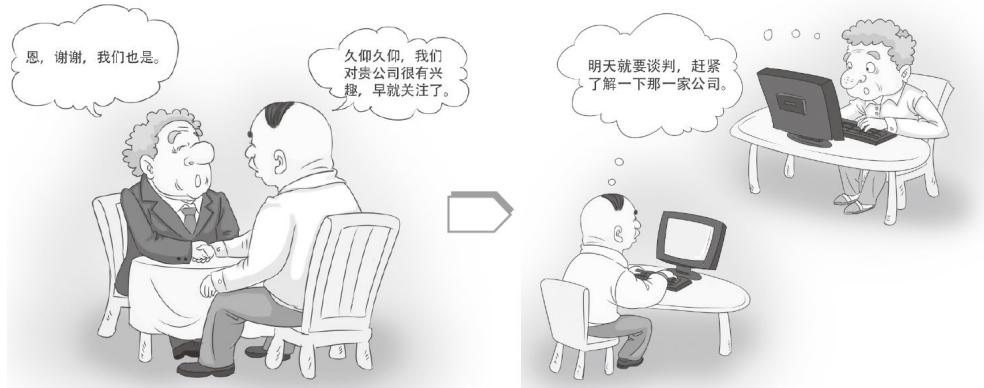
## 谈判桌上不可不注意的细节

谈判桌上对方总是有很多让人眼花缭乱的动作，其中有无心之举，也有有意为之的，这些都是身体语言。



## 谎言满天飞的谈判桌

世界上谎言最多的地方就是谈判桌，参与谈判的各方，都会用自己的方法为自己攫取最大的利益。为了识破对方的谎言，我们需要从细节入手，判断出对方哪句是真话、哪句是假话。



## 怎样识破谈判桌上的谎言

谈判的时候我们都希望坐在自己对面的人是真诚的，但是这只是美好的愿望，事实绝非如此。

虚伪的生意伙伴喜欢说谎，只要我们能够识别他们的谎言，就会看到他们虚伪的本质。

然而令人遗憾的是，我们识别谎言的能力并没有那么强。在一次调查中，109个人，只有3个人识别谎言的概率超过70%。可见，谎言是不太容易被揭穿的。尽管如此，谎言仍然有迹可循，只要注意细节，是可以炼就火眼金睛的。

一般认为，你的谈判对手在说谎的时候，紧张不安是其表现征兆。但是有些说谎高手，他们在撒弥天大谎的时候也是脸不红、心不跳，表现得心平气和，充满自信。

那么究竟能不能准确地识别生意伙伴的谎言呢？研究者认为，从谈判对手的一些微表情是可以做出一定判断的。

首先，人在假笑时，人两侧面孔的表情很不对称，会发生扭曲。通常左撇子的人假笑的时候右嘴角挑得更高，而习惯于用右手的人则相反。如果你的谈判对手出现了这种现象，那你就要对这些人提高警惕了。

其次，假笑由于不是发自内心的真实情绪，因此笑的时间可以随意掌握，会根据需要来调整笑的持续时间。发自内心的笑只能维持在

2/3秒到4秒钟之间。所以说，如果你看到你的谈判对手的笑容维持到5秒钟以上，就要注意了。

除了笑之外，还有些极细微的表情也可以帮助我们辨别谈判伙伴的虚伪或真实。比如，人在说谎的时候为了思考使眨眼速率加快，由于内心不安，他们会过分注意你的反应，猜测你是不是看穿了他的谎言，因而瞳孔变大。

当然，识别生意伙伴是否虚伪不是一件容易的事情，但为了免受损失，我们还是应该尽力去做些辨别，包括他们的言谈举止，对事情的反应等各个方面。

## 谈判桌上一些非常规动作的含义

我们都对丘吉尔的雪茄和斯大林的烟斗印象很深，他们在谈判的时候，不停在吞云吐雾，看起来很有气势。现在，我们在谈判的时候依然会遇到很多类似的举动，喝水、擦眼睛、看手表等，这些细微的举动很可能是一种暗示。多长个心眼，多想想，谈判才会在你的控制下进行。

# 谈判桌上的“谎言”

谈判的时候我们都希望坐在自己对面的人是真诚的，但是愿望是美好的，现实是残酷的。

## 谈判桌上的真笑与假笑



人在假笑时，两侧面孔的表情很不对称，会发生扭曲。通常习惯于用右手的人假笑的时候左嘴角挑得更高，而左撇子则相反。

这是因为，人的思维由大脑控制，大脑分为左右半球，分别控制不同的事物，面部左右两边的表情也分别受到左右大脑的控制。如果人在撒谎，则会引起大脑左右半球的思维冲突，从而引发面部表情的不对称。

## 对称、和谐之美

对于人的面部，人的审美标准是左右对称，如果面对一个不对称的表情，人们很容易发现其中的异常。



所以，在清朝的科举制度里专门为屡试不第的举人们开设的面试“大挑”中，将身体不对称作为不能录用的主要原因。

我们看一眼就认为是值得信赖的人，大家自己仔细看看，是不是那种面相对称、和谐的人。

有时候，你的对手会摘下他的眼镜，开始擦拭，这是对方在拖延时间，或者在思考策略，这个时候，你需要以静制动，认真观察其一举一动。因为擦拭眼镜是对方正在仔细考虑某一论点的信号。其内心语言就是把眼睛物化为眼镜，擦亮眼镜就是擦亮眼睛，重新完整地通盘考虑遇到的问题，而且眼镜是眼睛前面的“累赘”，擦拭眼镜也有除去干扰的意思。所以，当对手开始擦拭时，不要再施加压力，留给你的对手足够的时间考虑，等眼镜再挂上鼻梁时，再继续开始谈判。因为在这个时候对其施加压力只会给对方留下你试图干扰他正常思考的印象，这是非常不友好的印象，会让对方反感倍增。

有些人在与你谈判的时候，一点精神都没有。他很可能是对你所讲的东西不感兴趣，或是对现在正在谈论的这个环节不感兴趣。不要觉得他可能是前一晚睡眠不足，你见过哪一个真正面对巨大利益的商业人士会哈欠连天的呢？他们会兴奋得一天一夜合不上眼！这时候，最好停止你现在所讲的内容，换一个你认为他可能感兴趣的话题。

还有人会有一些让人难以忍受的习惯，例如很多人在谈话的时候腿会一直发抖，这样的谈判令人有挫败感，事实上，这样的人一般思想是很集中的。他们这样的习惯必定为别人所诟病，在有意识的情况下，他们会控制这样的习惯，而发起抖的时候，恰恰证明他们正在仔细考虑一些事情。在心理层面上，这些习惯动作，例如抖腿、转笔、打响指等，其本人在一定程度上已经形成了依赖性，很难戒除。有人说这些动作可以缓解焦虑，我们不如说一旦限定这些动作，对方会加倍焦虑。

我们在谈判的时候，还会遇到这样的情况，那就是对手不时地看一下表。这是一种危险信号，他很可能是向你暗示，他想尽早结束这

场在他看来没有什么意义的谈判。这是谈判中施加压力的一种常用手段，强势的一方通过这种时间上的限定压迫弱势的一方让步。

## 不要漏过对手的每一个小动作

谈判是高级沟通，谈判中的任何细节都会产生作用。因此在谈判中，一定要树立成功信念，要充满必胜的信念；其次，要学会做“观音菩萨”，学会用眼睛看，耳朵听，谈判中的倾听艺术是成功的关键，在倾听中我们才能察言观色，才会见招拆招，才会所向披靡。

# 不经意的动作是有暗示的

我们在谈判的时候会遇到很多看似不经意的举动，喝水、擦眼镜、看手表等，这些细微的举动很可能是一种暗示。多长个心眼，多想想，谈判才会在你的控制下进行。

谈判的时候，擦眼镜不一定是因为眼镜脏了，看表也不是需要知道时间，而是在向对方做出暗示。

## 小动作背后的心理语言

小动作	心理语言
擦拭眼镜	正在仔细考虑某一论点，准备“擦亮眼睛”再“看看”
哈欠连天	表示“我一点兴趣都没有”
腿一直发抖	这是专注思考的表现
口若悬河，滔滔不绝且摇头晃脑	特别自信，有很强的表现欲
咬自己的食指	消除疑虑，拖延时间，并且不希望对方在这个时候施加压力，否则一定会翻脸
抓耳朵、摩擦耳背、用手掏耳朵、拉耳垂等	“非礼勿听”，避免不好的语言信息传进耳朵，已经听够了、不想再听
用手抚摸或抓下	自我镇定，避免或克制自己感情冲动、意气用

巴	事，同时也是在思考下一步的对策
用手指或铅笔敲打桌面，或在纸上乱涂乱画	对对方的话题不感兴趣、不同意或不耐烦。这样做的目的一是打发时间，二是暗示和提醒对方

如果你和对方在谈判时，对方的视线根本就不专注，说明他一点都不感兴趣。在这种时候，你就应该适可而止了，迅速转换话题，这样既不妨碍对方的工作，也不会让对方厌烦你。如果对方的视线一直在你身上，说明可能你所讲的，他也一直在关注。

有的时候，对方会降低自己的视线角度，仰视你，这是在表达一种尊重和敬佩；相反如果谈判的时候，对方是在俯视你，说明他在刻意保持自己的尊严。

还有人在谈判的时候视线很不礼貌，他会上下打量你。其实，这是一种表达自己强势地位的本能动作，没有什么尊敬的意思。他只是想对你增进了解，而无视你的态度和心情。

而有的人视线并不在你的身上，飘忽不定，那就说明他心不在焉，心里也不专注，思绪飘忽不定，这时候，给他讲什么他都“听不到”，如果你没有办法把对方的注意力吸引回来的话，还是尽早结束为妙。

在谈到一些问题的时候，对方表情会突然严肃起来，这是在警告你，你很可能已经触犯了他的底线。

另外，谈判过程中把头猛力转向一侧，是一种典型的逃跑反应，意思就是不同意你刚才所说的话，并且有很大的不满，或者就是拒绝你刚才的请求。头部半转、半倾斜向一侧，则是一种友好的姿势。

头部转向一侧是一种保持性的动作，或把脸部移开以回避对身体有威胁的事物，也可能是对方想借此掩饰脸部，从而隐藏自己的真实意图。

事实上，我们最经常遇到的是这样的对手，他们非常注意自己的一言一行，坐姿端正、步伐稳健、声调适中、手势适度，举手投足都好像训练好的一样。这样的人往往比较成熟，不是很容易表露自己的内心，这就需要我们更深层地去了解对方，通过进一步的沟通而将谈判进行下去。

在谈判中“读懂人心”是一个重要手段，是对对方行为的收集和解读——谈判桌上，你的对手突然抬手看了看时间，这意味着什么？或者是他不时地挠一下头，这是因为他昨天没有洗头吗？当你说完一句话之后，对方原本高翘的腿突然放下。这些微小的举动不都是偶然的，很可能就是他情绪的外露。

# 学会从对手的小动作解读内心

在谈判中，一定要学会用眼睛看，耳朵听，谈判中的倾听艺术是成功的关键，在倾听中我们才会察言观色，才会知己知彼，才会见招拆招，才会所向披靡。

观察对方的视线



谈判双方一个人仰视另一人，表示尊敬，重视。



谈判双方一个人俯视另一人，表示他想建立自己的优势地位，其实心里不一定有谱。



谈判双方一个人抬头看着房顶，表示对谈判没什么兴趣。



谈判中的打量不是不礼貌，是一种想了解对方的行为表现。

## 谈判时报价的技巧

“在谈判过程中，如果你想得到100%，那么你最好提出200%的要求；如果你只提出100%的要求，那你最多能得到80%的满足。”这是谈判中一条铁定规律。所以，在销售谈判过程中，要想在满足底线的前提下争取到更大的利润，就要提出超出底线的要求。

简单地说，如果一种产品，你卖的时候心理底线是100元，那么你报价时，一定要超过这个底线。你直接报了90元，谁会为你增加到100元呢？当然了，拍卖除外，那是另一种形式了。

也许你会想，“对方也不是傻子，如果我要多了，对方一定能看出来”。即便对方知道你要的价格过高，你的这一策略也会是非常有用的，这是一种心理，你让步了，原本的状态改善了，会让对方觉得占了便宜。

从前，有一对老夫妻又老又穷，和女儿、女婿一起住。但是，这种安排让一家人很是不快，因为女儿的草房也不大，还有两个孩子，人多了显得拥挤不堪。

于是，女儿就向村里的智慧老人请教，智慧老人听了她的话后，什么都没说，只是建议她把家里的十只小鸡放进屋子里跟他们一起住。女儿对这个建议虽然很不满，但还是照办了。

可想而知，情况越来越让人难以忍受，鸡毛到处乱飞，家人恶语相向。过了一段时间，智慧老人说：“现在把鸡都赶出去吧。”

回到家后，一家人立刻把鸡都赶出了屋子，狭小的屋子里一下子安静了不少，他们这才理解了智慧老人的苦心，从此以后不再为了房子而争吵。

这个故事说明一个道理，那就是人往往并不着眼于存在的事实，而是力求改善。

在谈判中也是如此，你提出一个要求之后，不再改变不再退让，对方就会非常不满，即使成交了，他也会觉得为你所制，吃了很大亏。事实证明，你要求的比你实际想得到的要多。这似乎是个很简单的道理，两个人都是花了100元买了一件衣服，甲买的时候衣服的标价就是100元，售货员一分钱也不让，他就觉得很可能买亏了。乙买的时候标价是200元，他费了九牛二虎之力砍到了100元，就会觉得自己占了便宜。

在谈判中，一定要学会提出对你最有利的要求，谈判嘛，对方不同意可以接着谈。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息缺文字 “漫天要价”的可行性

在谈判中仅仅知道自己的条件和目的，是不足以自己争取最大的利益的。了解谈判对手的条件和目的，才是“漫天要价”的可行性保证。

## 寻找价值

狮子大开口、漫天要价的前提是我们能够给自己开出的价格找到理由，也就是我们的特有价值，也就是，为什么我们能值那个价。

把你的理由，也就是你独特的价值展示给对方，这样你就可以在一个更高的基础框架上和对方讨价还价。







## “漫天要价”

曾经有一个很著名的故事。

一个农民将一匹他不想要的马，以市场价格的3倍卖给了一位城里人。很多人不理解，因为那个农民已经不需要那匹马了，而且那匹马并不是很好。

有人问他：“你已经觉得那匹马是累赘了，处理掉就行了，怎么从那匹老马身上赚那么多钱？”

农民笑了笑说：“那匹马对我来说是没什么用了，但是买主很想要，我出的价格是买主可以接受的，他愿意为那匹老马出很高的价钱，我就可以多赚，为什么不呢？我得到的不是它在我心目中的价值，而是那个城里人心中这匹马的价值。”

这个故事非常经典。谈判中，一般人都知道自己产品和公司的价值，但是不知道客户对其产品价值的认识和需求程度，这样就不利于给所开出的价格一个准确的定位。

一个一流的谈判专家，不仅要知道自己产品的价值，更要塑造自己产品和公司的独到价值，注意，此价值和客户潜在的需求价值是非常吻合的。

例如：一家公司换址，原来办公室里面的东西都不要了。原本很多旧的东西既然不想带走，那随便处置就行了。但是，负责搬迁的经理找到了需要二手电脑与桌椅的另外一家小公司。虽然价钱已经让步

了，但是比卖给收废品的人要高很多倍。如果说我们已经有新的了，不要那些旧东西了，就把它们当垃圾扔掉，显然不是最佳选择。

“漫天要价”就是第一步。不要害怕你的要价会吓走客人，能被开价吓走的客人，其购买欲望也不会很强烈，对其投入大量的时间得不偿失。但是你的要价也不能太离谱，所谓“漫天要价”也有规律，那就是必须要在“谱”里面，这个“谱”就存在于自己的底线和对方的底线之间。

如果有的东西你不是很重视，也不缺卖东西这点钱，而对方迫切需要这个东西，这个时候你就可以“狮子大开口”。相反，如果有的东西你非常重视，而且你必须出手，而对方又不是急切地想要，你就要以低于原本物品价值的价格出售了。这很有点趁人之危的味道，但是记住，谈判本来就是允许趁人之危的。

谈判之初双方交换底线，在这个时候，很多不擅长谈判的人就会在自己的底线之上动摇，被对方的“狮子大开口”给吓住。

# 抓住你思维逻辑中的关键信息缺文字人 的内心希望对方让步

在与人谈判时，双方都希望对方能够让步，而且各自都有自己的心理底线。双方只能在讨价还价时，试着去摸清对方的心理底线，争取达到对自己有最益的共识，将谈判圆满结束。

漫天要价，就地还钱





第一次出价的时候，谁都不会按照自己的底线来提条件，因为我们都得给对方一个空间，一个占便宜的空间。





在还价的过程中，我们可以逐步放低我们的要求，逐步增加对方的阻力，让对方明显感觉到还价越来越难。

这样，对方在最后成交的时候，才会有“成就感”。

至于到底是谁吃亏谁占便宜，这个问题就连经济学家都给不出明确的答案。

## 逐步加码，观察对手的反应

在集市上买衣服其实就是一场小小的商业谈判。老板要价200元，你不满意。然后，他会稍微让一步，说：“你要是有诚意买，180元拿走。”这时候，你列举很多衣服的毛病，老板做出无可奈何的表情，将价格降到150元，并表示不能再降了。而你则会透过老板的表情判断是不是还有砍价的余地。然后，你说出你的看法，老板则会在你的逼迫下进一步让步。最后，你使出“杀手锏”，转身佯装准备离开。老板一看你决心已定，大惊失色，不想放跑这一单生意。于是，那件衣服就以100元的价格，最终成交。

谈判就是这样一个“讨价还价”的过程，双方都有自己的心理底线，先是提出一个大的框架，然后一个人逐步加码，另一个人再考虑是不是接受。最后，在两个人达成一致的时候，谈判就圆满结束。

这个过程就像有一架天平，卖方放上货物，买方放上价钱；买方给出的理由就像砝码，可以换一些钱，砝码有效与否除了买方的意见之外，还需要经过卖方来确认。总之，这是一个寻求天平平衡的、以语言为主要表现形式的心理游戏，买卖双方都认可了，交易就可以达成。

假如一方的底线被打破，彻底摧毁了这个平衡，谈判就很可能失败。

我们在谈判的时候，要学会触摸到对方的心理底线。这时候，就能够在对自己最有利的情况下，将谈判圆满结束。

如何触摸到对方的心理底线呢？一个重要的方法就是逐渐加码，观察对手的反应，根据对方的反应来判断自己提出的要求在底线之上还是之下。

在我们日常生活中，总有一些老婆婆是“菜市场砍价能手”，别人花多少钱买来的东西，她们总能花少得多的价钱买过来。这个一方面是她们常年买菜砍价砍出经验来了，另一方面是她们常年买菜，已经基本上摸清楚了菜贩子的底线——做生意的底线就是不能赔本。俗话说：“杀头的买卖有人做，赔本的买卖没人做。”掌握了对方的进货价格、运输成本、销售成本，合计起来就是菜贩子的底线，掌握了这些，她们往往就能够在菜市场里“无往不利”。而那些不经常买菜的男人，往往成为菜贩子眼中的“小肥羊”。

# 谈判过程如同用砝码称重量

谈判过程和用砝码称量物体的重量有着异曲同工之妙，它们的步骤是完全相同的。

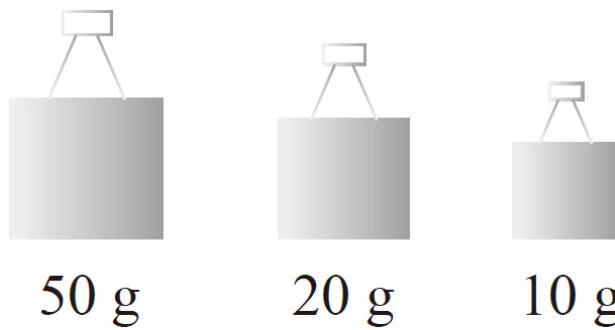
## 谈判中的加减法

天平的称量过程

1. 估计物体的重量。



2. 添加砝码从估计称量物的最大值加起。



3. 从大到小加减砝码，直至天平平衡。



谈判的加码过程

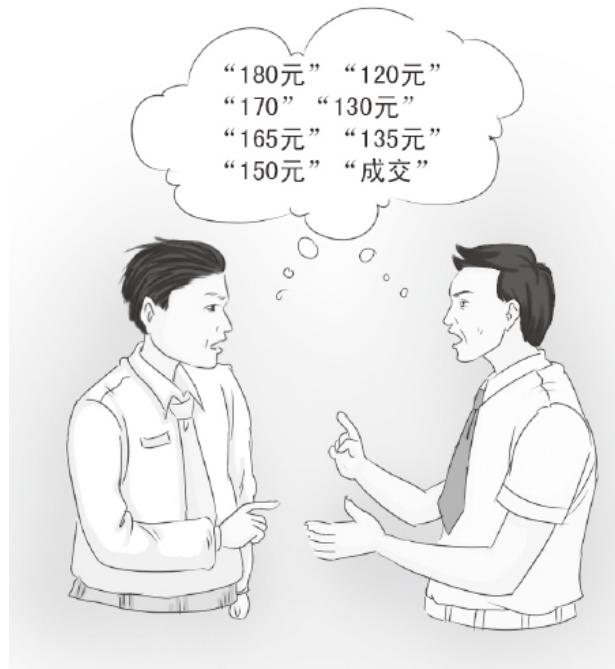
1. 要预估对方的底线。



2. 提出条件的时候，应该首先“漫天要价”，划分一个分水岭，“200元我就卖”的喊价，意思不是说“我一定要以200元的价格出售”，而是说“我的出价不会高于200元”。综合起来，接下来的讨价还价的范围就在“100～200元之间”。



3. 在划定谈判大致范围之后，对于细节的探讨往往比前面更加激烈，用寸土必争来形容都不为过。





# 第四章 从对方的进攻中读出破绽

---

谈判桌上，经常会有人为了获得优势，而采取进攻策略，制造声势，先声夺人，以此来给己方鼓舞士气，威慑对方，扰乱对方的军心。面对进攻策略，对攻往往并不是什么好办法，因为这样做消耗很大，但是效果不一定明显；在这个时候，找到对方的破绽，防守反击才是比较合适的选择。那么分辨对方是不是在虚张声势就是一个重要的问题了。



# 无法掩饰的血管运动

我们都知道，人的情绪一旦发生了变化，就会产生一系列的生理变化。尽管很多时候，人可以控制自己的表现，但是，情绪变化引起的心跳频率变化、呼吸变化以及血管运动是无法完全掩饰的。

事实上，心跳、呼吸和血管运动是相关联的。例如，一个人在遇到了令他兴奋的事情而变得激动的时候，心跳就会加速，而为了供给加速的心跳所需的氧，呼吸就会加快，这时候，由于血液循环加快，血管也会比较明显地变得活跃。这时候，这个人就是掩饰得再好，别人也能察觉到他在微微喘气，脸色发生变化，能隐约看到他的血管在动。

## 情绪变化与血液循环

我们在描述一个人的情绪变化时，总是要提到心跳和呼吸。不论是心跳还是呼吸，都会影响到血液循环。

血管活动很容易受到情绪变化的影响，关于这个有很明显的例证，那就是当人的情绪波动较大的时候，血液循环加速，血管壁会感受到很大的压力，从而呈现红色。

情绪变化对于血液循环影响的例子很多，让人苦恼的偏头痛就是其一。不管是普通的头痛，还是偏头痛，都是由情绪引起的血管变化所致。调查显示，大多数的偏头痛最初都是由于情绪的变化引起的，只有少数是因为其他原因引起的。

最容易引起偏头痛的一种情绪，就是激动情绪了。很多人为了顾及面子，即使在朋友和家人的面前，也不愿意承认自己很激动。时间一长，这种激动情绪就会诱发头部疼痛。严重的偏头痛病人，处于激动情绪之中的时候，病情就会很明显。

# 情绪变化影响到血液循环

情绪上的变化，能引起生理上的反应。比如，当一个人过于激动，则会心跳加速，血液循环也相应加快。

## 进城老人的“孤独围城”



有一位偏头痛患者，他的头痛症状很是诡异，平时和大儿子住在农村的时候，一直很正常，什么事儿都没有。可是一进城，和小儿子住一起的时候，就会经常偏头痛。最后，慢慢地发展成刚决定进城，他就开始头痛不已。再回到农村

之后，头痛就会不治而愈。心理医生说，这位患者是因为到了城里，觉得环境不习惯、压力很大而造成了偏头痛。

在城市老人，来自农村或者其他城市的老人越来越多，他们离开自己生活了一辈子的家乡，随着子女来到一个陌生的城市。在家里，他们需要面对复杂的“代沟”和家庭关系，特别是婆媳关系；在家门外，他们需要面对陌生人和巨大的钢筋水泥森林。“进城老人”这一群体，不管是在家里，还是在社会上，都缺乏关注。很多从农村进城的老人，都不得不在焦虑和孤独中默默打发自己的余生。

## 情绪变化与抽筋

情绪对人的血液循环的影响除了脸色上的表现之外，还表现在扰乱人的正常呼吸。我们都有这样的生活经验，那就是紧张的时候，呼吸会比正常状态更加急促。这是因为在紧张或者有压力的状态下，人们会呼出更多的二氧化碳，降低血液中的二氧化碳浓度，这样的生理反应原本会增加氧的摄入量，保持心跳的快速跳动。但是，由于大量二氧化碳的流失，人体会有一些相应的生理反应，其中很重要的一个反应就是抽筋。

大量二氧化碳流失的时候，人的皮下血管会微微蠕动。随着流失量的增多，就会有更严重的情况出现，那就是手心、手指或者身体其他部位开始麻痹，随着麻痹程度的加剧，甚至还会伴有疼痛甚至针刺感。

在医学上，这种状况被称为“呼吸性碱中毒”。因为人体本来是酸碱平衡的，而二氧化碳是酸性的。二氧化碳减少，也就是酸性物质减少，那么碱性物质就相对的“多”了。这里的“多”，并不是绝对的量多了，而是相对多余了。

有些没有经验的人，会把这种症状当作癫痫发作来进行治疗。其实，没有必要这样小题大做。但是，对于呼吸性碱中毒的及时治疗也是不容忽视的。因为，呼吸性碱中毒可能诱发癫痫病。可见，控制自己的情绪有多么重要，很多精神疾病就是由于患者不善于控制自己的情绪而引起的。

平时，这种情况是非常轻微的，人一般意识不到自己皮肤下面血管的蠕动，也感受不到麻痹。但是，其他人如果仔细观察的话，就能够看出这些微妙的变化，从而读出对方的情绪波动。

我们都知道，一个人情绪激动的时候，他的手指以及面部都会抽搐，这是很明显的特征。而事实上，人的情绪只要波动，都会表现在血管运动上，只是随着情绪变化幅度的减小和人控制能力的加强而变得微弱了。

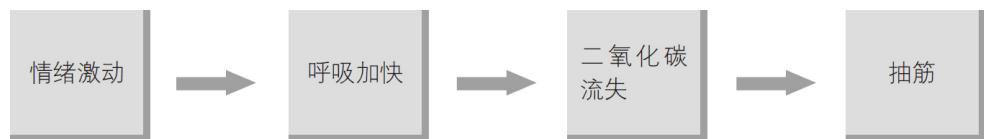
我们都听过这句歌词：“宁肯咱少长肉，瘦也得先长筋。”人在运动的时候筋骨的活动是最明显的。我们平时所说的“筋”并不是血管，但是人的血管遍布全身，一个人再细微的动作趋向，也必然会牵扯到血管运动。

观察并分析这些难以掩饰的血管运动，就是“读心”的必修课了。善于观察的人，即使对方的血管运动再小，也可以敏锐地发现，并读出对方的心理状况。

# 情绪紧张会导致抽筋

人在情绪紧张时，有可能会出现抽筋的现象，这是人的神经系统在紧张时产生的一种应激反应。

## 引发抽搐的生理原理



## 情绪紧张状态的抽搐







一个医生在半夜里接到急诊电话，电话里一个男士说自己的儿子发烧，让医生快点去给他的儿子看病。当时这个父亲的情绪非常激动，说话的时候都有些结巴。

当医生第一时间赶到的时候，却首先对这个父亲进行了治疗。因为医生到了之后，发现孩子的病只是常规的伤寒，而这位父亲由于情绪激动，手脚已经不是很灵便，再不治疗，就会出现抽搐和昏厥。

这位父亲原本就有抽搐的病史，但是这也从一个侧面说明了情绪的变化对于血管运动的影响。

在电视剧《潜伏》中，孙红雷扮演的余则成听到姚晨扮演的翠平在逃出天津的时候，和敌人同归于尽。余则成没有像一般人那样失声痛哭，而是呕吐。

这个场景中的呕吐，比失声痛哭更真实、更具表现力。人在激动情绪下，胃部肌肉痉挛，进而呕吐。这种情绪的波动，要远大于失声痛哭。

## 虚张声势的温度变化

虚张声势从本质上讲，也是在说谎，而且是谎言中具有“进攻性”的那种。在虚张声势的过程中，人的体温、呼吸、脉搏、眼睛等都会出现相应的变化。这种变化比“吹牛聊天”、“自我辩解”的时候要明显得多，因为虚张声势的目的是给对方带来压力。然而，根据心理镜像效应，人的行为在给别人带来心理压力的同时，给自己的心理压力也在相应地增大。而体温升高、呼吸急促、脉搏加快、瞳孔扩张，正是人在面临巨大压力下身体的正常反应，其中温度的变化最为明显。

人的体温是指人体内部的温度，因为体液（包括血液在内）的热量传递作用，人体内部的体温大致相同，但是体表因为有热量散失，温度和人体内部不太相同。人在体温正常的时候口腔（舌下）的温度为 $36.2\sim37.3$ 摄氏度，腋下的温度为 $36.0\sim37.0$ 摄氏度，而最接近人体内部温度的是直肠内温度（肛温），为 $36.5\sim37.5$ 摄氏度。而且，人虽然号称是“恒温动物”，但是一天之内，体温还是有微弱的变化。一般来说，人的体温在凌晨睡觉的时候最低，早上七点到九点之间急速上升，九点之后上升开始缓慢，到了下午五点到七点之间到达最高点，随后下降，到了晚上十一二点时又降至最低。说是“最高”、“最低”，其实之间的差距也只有在1摄氏度之间。

我们知道，新陈代谢是人体一切生命活动的基础，而新陈代谢的本质是化学反应，一切的化学反应都是在生物酶的催化下进行的，生物酶的活性有温度的要求，保证各种细胞、组织和器官功能的发挥，所以新陈代谢的正常进行要求必须有恒定的体温。

人体的温度也是源于人体的新陈代谢过程中释放出来的热量。为了保持体温的相对恒定，新陈代谢产生的热量和皮肤的散热量保持着动态平衡。为了保证这种平衡，人体有着完善的体温调节机制。

而人在虚张声势的时候，人体的生理变化会破坏体温调节机制，会发生相应的温度变化，超出人体的正常温度范围。虽然这个变化并不是很大，但是自己能够清晰地感受到。

# 心理波动导致生理变化

紧张、愤怒、兴奋、恐惧、焦虑等不同心理波动会导致不同的生理变化，温度变化只是其中的一个方面。我们可以通过观察这些生理变化，来探知对方的心理活动。

## 情绪变化和应对措施



中医说“气大伤肝”，是因为生气的时候大量分解肝糖原进入血液，增大了肝脏的负荷。生气的人会下意识抚摸自己的肝脏所在位置。



人在着急上火的时候，就会胃疼，这是因为肾上腺素抑制消化液的分泌，结果导致胃酸过多。



紧张刺激的情绪，会让人的心跳加速、血压升高、血糖浓度上升。所以，为了生命的安全，在观看比赛的时候，心脑血管疾病患者应该事先做好准备。



我紧张的时候就爱吃糖，  
因为紧张的时候血糖浓  
度会上升，吃糖可以反向  
缓解紧张的情绪。

有些人在紧张的时候，喜欢吃糖。因为紧张的时候，人的血糖浓度会上升，吃糖可以反向缓解紧张的情绪。

## 产生生理变化的原理

人在虚张声势的时候，产生诸多生理变化的主要原因在于人体神经系统的作用，具体来说起作用的是植物神经系统内的交感神经系统。

植物神经是内脏运动神经的别称，又被称为自主神经。包括由脊髓发出的那部分称之为植物神经的脊神经和由脑和脊髓发出的那部分内脏神经。因为这一神经系统不受人的意志支配，所以称之为自主神经。

但是，我们通常还是称之为植物神经，“植物人”就是脑组织内只有脑干部分的植物神经系统能够正常运行，维持人体呼吸、心跳、消化、循环等一些最基本的生存活动，“植物人”本身没有任何意识。

特别需要指出的是，我们的大脑边缘系统也和这个植物神经系统有着千丝万缕的联系。

植物神经系统包括交感神经系统和副交感神经系统。

交感神经是植物神经系统的重要组成部分，由神经纤维连接脊髓和神经节，再将神经节和内脏、心血管、腺体连接起来。

交感神经的主要作用是调节内脏活动，为人体提供更多的能量，加快人体反应速度，积极应对外界的刺激。它的作用对象包括呼吸器官、循环器官、消化器官、内分泌腺体、泌尿生殖系统、肝脏等。

交感神经系统主要通过肾上腺素来调节这些生理变化。

当人遇到某些情绪刺激（如兴奋、紧张、焦虑、恐惧、疼痛等）的时候，人体内的“肾上腺素能神经”就会分泌出“肾上腺素”进入交感神经。肾上腺素能让人呼吸加快、气管扩张（提供大量氧气），心脏冠状动脉扩张、血管收缩，心跳与血液流动加速（加速血液循环，给全身提供更多能量），胃肠蠕动减慢、平滑肌收缩、唾液等消化液分泌被抑制（削减因为消化系统的运动而产生的不必要能量消耗），抑制膀胱壁逼尿肌的活动和促进内括约肌的收缩（阻止排尿，减少因为排尿而导致的热量散失），大量分解的肝糖原进入血液（最直接的能量来源），这些生理变化的目的都是为身体活动提供更多的能量。人体在进行大规模生理活动时都会消耗能量，产生大量热量。

因此，在这个时候，体温的升高是不可避免的。

# 肾上腺素的作用原理

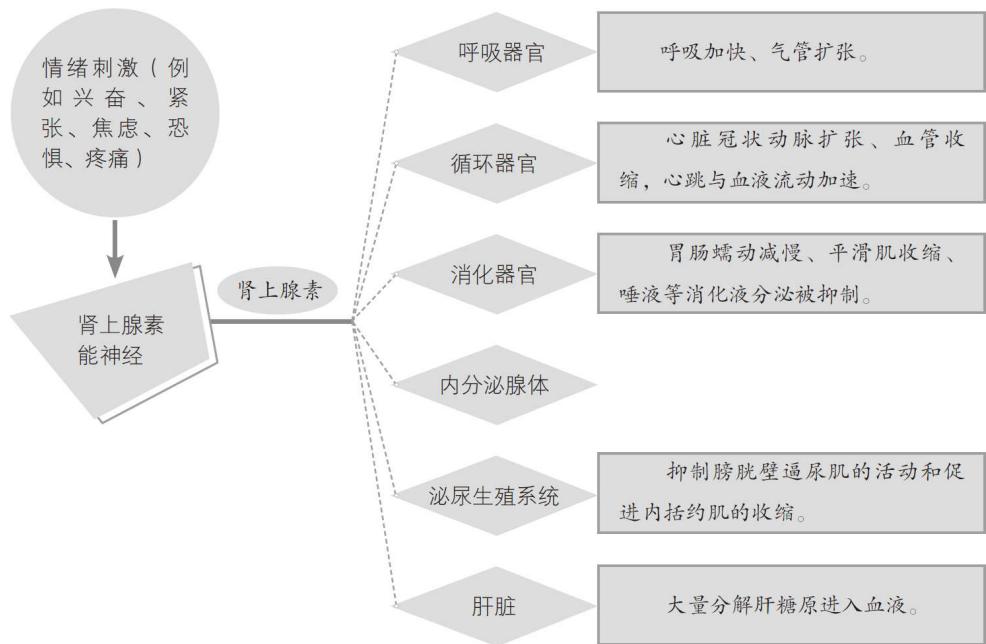
肾上腺素是“肾上腺髓质”分泌的主要激素，其生物合成主要是在髓质铬细胞中，首先形成“去甲肾上腺素”，然后进一步经“苯乙胺-N-甲基转移酶”的作用，使“去甲肾上腺素”甲基化形成肾上腺素。

## 肾上腺素与气质

对于人的气质类型，生理学家伯曼提出了“激素说”。他认为，人的气质特点和人的内分泌腺的活动关系密切。伯曼认为，人的气质由人体内哪种内分泌腺体活动占优势决定。据此，他把人分为甲状腺型、脑下垂体分泌型、肾上腺分泌活动型、副甲状腺型和胸腺过分活动型。其中，肾上腺分泌活动型的人皮肤黝黑而干燥、毛发密而厚，体格强健有力、精神头十足，性格专横而好斗。

现代生理学研究表明，内分泌腺体的活动、各种激素的合成和分泌，都直接或间接受神经系统支配，同时内分泌腺体的活动也制约着神经系统的活动。内分泌腺体，也就是激素，对人气质的影响是不可忽视的。

## 肾上腺素的作用原理



## 怎样去发现对方的体温变化

当人们处于紧张、焦虑、兴奋、恐惧、愤怒这样剧烈的心理波动中，不可避免地会发生以体温上升为代表的生理变化，这些生理变化包括：气管扩张，心脏冠状动脉扩张、血管收缩、心跳与血液流动加速、胃肠蠕动减慢、平滑肌收缩、消化液分泌被抑制等。

但是，遗憾的是，这些生理变化基本上都需要借助仪器的检测才能知道，从人体表面是没有办法看出来的。比较可取的办法是通过体温来判断。因为上面这些生理变化的目的在于为人体提供更多的能量，而能量在人体内的存在方式就是热量，通过温度我们可以轻松地判断对方生存活动的兴奋程度。

当然，我们发现对方体温变化的方法，不是塞给对方一支体温计，而是应该将其融合在人与人的正常交往过程中——握手。不管是在古代社会还是现代社会，在人与人的交往之中，都是排斥直接身体接触的，握手是我们了解对方温度的唯一机会。

握手的起源可以追溯到原始社会，原始人类创造和使用工具是为了生产劳动和战争。两个素不相识的陌生人，表示相互信任的方式就是放下手里的武器。向对方展示自己的手心没有武器，后来发展成为敬礼；握住对方的手检查对方有没有武器，后来发展成为握手。所以，不管是敬礼还是握手，都是使用我们拿武器的那只手——右手。

我们现代人的握手，已经不再通过原始意义上的检查，判断对方有没有武器，“侦查”对方有没有恶意，而是通过感受对方的温度来知道对方的心理。

在温度和心理的问题上，我们的祖先创造的汉语比世界上其他国家的语言都要形象得多。“热情”是指对待别人积极、主动、友好。这种感情之下的握手，绝对不会和握着冰块的感觉相同。与之相对的就是“冷漠”。“烦躁”，也是一种“热”，但是它是一种燥热，这种情况下的握手，温度高而干燥，接近无法忍耐的程度，干燥背后包含的是无法调解的矛盾心态。

在感到热的时候，人们通常会选择脱掉衣服，或者是解掉衣服上的扣子。这两种选择反映了不同的心态。脱掉外套，有一种除去心理防备，大家开诚布公的暗示在里面；而解开领口的扣子，则暗示他已经失去了耐心，不想再纠缠下去。

## 近距离观察对方的生理变化

由于很多生理反应都十分微弱，有些甚至要借助器材才能看到，因此与对方握手，是我们近距离观察对方最好的时机。

近距离观察



# 出汗的玄机

出汗也有玄机吗？

事实上，汗腺是恒温动物调节体温的重要机制。这一组织只存在于一些高等哺乳动物的体表，而人正是汗腺组织最发达的动物。作为人自身无法控制的体表特征，出汗也是有很多玄机的。

人的皮肤上有很多毛孔，汗腺就是毛孔下面皮肤的附属组织，汗腺分布最密集的就是手掌和脚掌。最常见的出汗原因是周围温度太高，人体需要通过出汗来降低体温，这种出汗会全身都出，但是手掌和脚掌除外。也就是说，人体汗腺的主要作用就是通过出汗来调节体温，但是在调节体温的时候，汗腺分布最密集的手掌、脚掌反而不会出汗。

此外，还有一种味觉性出汗，就是人受到食物味道的刺激，大量出汗的现象。会引起味觉性出汗的食物中，比较常见的有辣椒、花椒、咖啡、大蒜等有刺激性味道的食物。这种味觉性出汗的“主力军”是大汗腺，也就是腋窝、会阴部、乳头以及脐周等部位。

茶仙陆羽在《茶经》中形容茶的好处，除了“沁人心脾”之外，还有“两腋生风”，就是说人在喝茶之后发生味觉性出汗，两腋下的汗腺大量出汗，清风吹过，身形舒爽。这种舒爽的感觉是我们喜欢或者是讨厌这些刺激性食物的原因。

人体进行正常生理运动也会出汗，这是因为在糖原分解释放能量的过程中，水也是分解产物的一种，也会通过汗腺排出体外。

以上三种出汗都和心理完全无关，是生理性出汗。

与心理相关的出汗医学上称之为“精神性发汗”，是指因为神经兴奋或者是痛感神经刺激引起的出汗现象。出汗的主要区域为手掌、脚掌和腋窝，其他末梢神经分布较多的区域也会有出汗现象，如头、脸、颈、手背、前臂等处。和其他三种出汗不同的是，精神性发汗的反应时间特别短，受到刺激之后，会立即出汗。

精神性发汗由于和心理紧密相联，通常被视为心理的外在流露，如“捏了一把汗”、“汗颜”等。而为了掩饰这种心理的流露，常有类似“脸红什么？精神焕发！怎么又黄啦？防冷涂的蜡！”这样的托词。我们洞悉出汗的玄机之后，就能够轻松分辨人们出汗的真正原因，从而读取他们内心的真实想法和秘密。

# 出汗与健康

温热性出汗、味觉性出汗、运动性出汗都算是比较“正常”的出汗。

## 温热性出汗

温度太高，人体需要通过出汗来降低体温。

夏季天气炎热，传统中医认为，“出汗多而最易丢失津液”。比较好的应对措施是适当食用酸味食物，如番茄、乌梅、柠檬、草莓、葡萄、山楂、菠萝、芒果、猕猴桃之类，它们的酸味有敛汗止泻祛湿的功效，可预防流汗过多而导致的耗气伤阴，本身又能生津解渴，健胃消食。

此外，还可以在菜肴中添加醋，醋酸能杀菌消毒，从而防止胃肠道发生疾病。

## 发汗

传统中医将因食物的刺激性味道导致的味觉性出汗称之为“发汗”。

现代科学研究表明，有“发汗”效果的食物，还具有减肥功效。

食物	功效
辣椒	燃烧脂肪，修身塑体

肉桂	有散寒止痛，活血通经的作用，而且还可以令脂肪细胞对胰岛素反应增加（胰岛素在饮食过程中是生热作用的重要元素），从而加快热量的消耗
姜	可以加快新陈代谢的速度，消耗更多的热量，帮助减低体重
洋葱	通过排毒来达到减肥的目的，能促进肠蠕动，将多余脂肪排出体外
大蒜	同属阳性食物，可帮助增加新陈代谢，同时还有利尿、降压的作用
萝卜	能促使肠道快速运动，减少食物的存留。另外本身含热量较少，纤维素较多，吃后易产生饱胀感，这些都有助于减肥
芥末	有减缓脂肪组织生长的作用
酒	能起到驱寒、发热、加快血液循环的作用，而且它本身几乎不含脂肪和糖。另外酒含有的优质膳食纤维可增加饱腹感，防止吃太多食物
咖啡	其中天然的咖啡碱成分能有效地分解体内脂肪，

将脂肪释放在血液中，饮用30~40分钟后，血液中的脂肪酸浓度会变高，这时适量运动，可将脂肪酸转变成热能，有效燃烧脂肪。前提是不加糖和牛奶，以及特殊的烘焙工艺

## 出汗的小典故：汗出如浆和汗不敢出

《世说新语·言语》：

钟毓、钟会少有令誉，年十三，魏文帝闻之，语其父钟繇曰：“可令二子来。”于是敕见。

毓面有汗，帝曰：“卿面何以汗？”

毓对曰：“战战惶惶，汗出如浆。”

复问会：“卿何以不汗？”

对曰：“战战栗栗，汗不敢出。”

译文：

钟繇的儿子钟毓和钟会小时候就很有名气，钟毓十三岁那年，魏文帝曹丕也听说了，就让钟繇把两个儿子带过来看看。

钟毓脸上出了很多汗，曹丕问他：“你为什么脸上出这么多汗？”

钟毓回答说：“我心里诚惶诚恐，所以汗出如浆。”

曹丕又问脸上没出汗的钟会：“那你又为什么不出汗呢？”

钟会回答说：“我也诚惶诚恐，所以不敢出汗。”

在这个小故事里，钟毓出汗的原因与其说是紧张，不如说是恐惧。和只有两三岁的钟会相比，在颍川钟氏这个豪门大族中，十三岁的钟毓已经懂事了，他知道曹丕的身份是魏国的皇帝，在魏国拥有至高无上的权力，而且曹丕是通过篡位当上皇帝的，比那种通过顺位继承上位的皇帝更加注重皇帝的威仪、臣子对皇帝的忠诚和敬畏等这方面的事情。钟繇这样为他篡位立过大功的世家大臣，既是曹丕的恩人，帮助曹丕篡位，诛杀曹植、曹彰等“竞争对手”，同时也是曹丕的仇人，他们知道曹丕到底是什么样的人。

还有这种可能性，钟繇在两个儿子觐见之前给已经懂事的大儿子讲过曹丕的所作所为，曹丕在篡位之前向自己、曹洪索贿，曹洪以功臣和长辈自居、拒不就范，结果差点送命；曹丕的同胞兄弟曹彰和曹植因为争夺王位，一个被毒杀在水井旁，一个被逼写下了《七步诗》。像曹丕这样凶残的人，十三岁的孩子当然十分害怕。

而钟会这个两三岁的小孩子，还不知道皇权的威严和曹丕的恐怖，并不觉得曹丕有什么可怕，才能没心没肺地调侃一句“汗不敢出”。

# “精神性发汗”

精神性发汗因为和心理活动的关系比较密切，是我们微表情心理学所关注的焦点。

## “咸鱼手”

人体汗腺的主要作用就是通过出汗来调节体温，但是在调节体温的时候，汗腺分布最密集的手掌、脚掌反而不会出汗。

手掌和脚掌出汗的主要原因是“精神性发汗”，也就是说，当情绪紧张的时候，人的手掌和脚掌会大量出汗，因此非常湿润。

同时，因为汗液的散热功能，人会觉得自己手足冰凉。

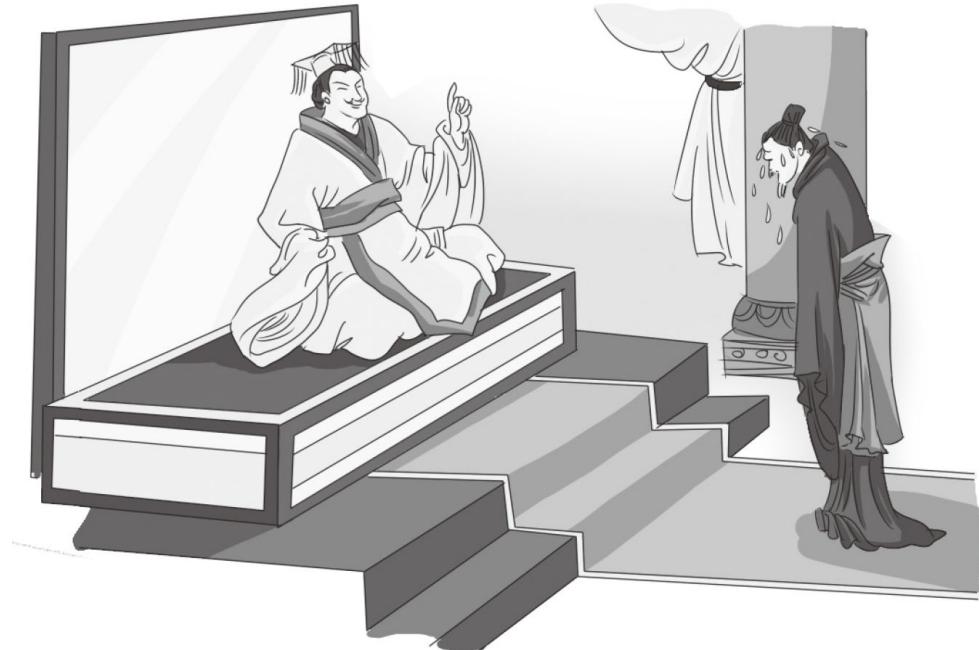
一双湿腻腻、又冰又凉的手，是不受欢迎的，人们一般称之为“咸鱼手”。

## 汗如浆出

封建帝王喜欢臣下诚惶诚恐的样子。因此，对于钟毓“汗如浆出”的表现，曹丕是非常满意的。但是，对于钟会“汗不敢出”的表现，曹丕多半是非常不满意的。

对于那些胆子大的大臣，那些封建帝王还有很多其他的小手段，用来恐吓他们。

例如，掌兵在外的统军大臣，在他们回到中央的时候，为了杀一杀他们的威风，那些封建帝王往往会让卫队把刀剑支成树林一样，让大臣从“刀山”下面钻过去。看着随时都会砍下来的刀剑，胆子再大的大臣都会吓出一身冷汗。



## 人的音色是人声音的相貌

日常生活中，我们一般不用眼睛看，只要听到对方的声音就能基本判断出这个人是不是自己认识的人。如果是自己认识的人，我们还能识别出具体是谁。这是因为人的声音也有“容貌”，我们称之为音色。

人的音色各不相同。有的人说话声音洪亮，就像成语所说的“声如洪钟”；有的人说话声音沙哑；有的人说话声音尖细，刺人耳膜；有的人说话薄如金属之音、有的厚重如皮鼓之声、有的清脆如玉珠落盘。

所以，有的时候，光听声音，也足以让我们在脑海中为说话人勾勒出一幅画像出来。

从一个人的音色来判断一个人的性格，现代心理学有如下总结。这是我们判断对方性格和情绪的基础：

1. 声音洪亮的人大多精力旺盛，热爱生活，珍惜荣誉，性格有些执着，敏感而容易激动。
2. 声音沙哑的人往往敢闯敢干，不怕困难，不怕挫折，而且会越挫越勇，有一股不达目的誓不罢休的韧性。他们能够控制自己为实现目标而不懈努力，同时能够突破自己，也擅长领导他人，是天生的领袖人物。在他们极强的行动力和韧性之下，也有霸道、自以为是的一面。

3. 声音低而粗的人大多做人脚踏实地，能够适应各种社会和环境的变化，在事业上有所成就，给人成熟潇洒的感觉。

4. 外带语尾音也就是儿化音的人一般精神头都很足，性格执着而敏感，比较容易激动；如果是男性，则未免有些娘娘腔。

5. 声音清脆的人大多性格外向，充满朝气和活力，这种朝气和活力很有感染力。

6. 声音娇滴滴的人有一种被保护欲，渴望被喜爱、被保护，这是一种缺乏安全感的表现。他们由于过于希望博得他人的好感，同时把他们自卑、懦弱的一面展示在大家面前，往往会让一些人怀疑、看不起，甚至是厌恶。

以上各种类型的声音，不管是在交易时，还是在说服别人时，都具有很好的作用。但并不是每种音色都适合大声说话。

# 不同音色的“大嗓门”

由于不同音色暗示了人的不同性格特点，所以那些虚张声势的大嗓门会尽量让自己的音色往洪亮或者是沙哑、粗重靠拢，尽量避免发出儿化音，或者是娇滴滴、清脆的声音。

## 声音和形象

不同音色的“大嗓门”给人的感觉不同，在听者脑海里形成的形象也不同。

音色特点	给人的印象	形成的形象
声音洪亮	他是出于热情和荣誉感，而且出于热情会坚持自己的意见，也有足够的精力坚持下去，所以说服力比较强	艺术家
声音沙哑	霸道而又自以为是，但是极有可能会不顾一切地把他们发出的威胁变成现实，所以其他人会不自觉地退避三舍	将军
声音低而粗	他经过了深思熟	中年绅士

	虑才把话说出来，可信度比较高	
外带语尾音也就 是儿化音	会给人一种很别 扭的感觉，让人觉得 幼稚和尖刻	娘娘腔
声音清脆	会让人觉得是在 指责他人，但是他们 所发出的威胁，仅仅 只是威胁而已，不会 变成现实	头扎马尾辫的泼辣女 孩
声音娇滴滴	所要表达的意境 完全相反，往往会让 人十分厌恶	中年娘娘腔大叔

## 音色和音量

说话声音洪亮的人，说话大嗓门可以加强他的说服力。

说话声音沙哑的人，说话大嗓门带有一种攻击性，让人不由想避开。说话声音粗重的人，说话大嗓门可以增强他的可信度。

相比之下，说话喜欢带儿化音的人，说话大嗓门，给人一种幼稚、尖酸刻薄的感觉。

说话声音清脆的人，说话大嗓门，给人一种热血青年在指责他人的感觉。

说话声音娇滴滴的人，说话大嗓门会给人一种气急败坏的感觉。

后三种基本上都不能达到大嗓门说话的目的，反而会让对方反感。

## 从语速的快慢阅读人心

人说话，不同于动物的吼叫，不是为了释放自己，而是在进行一种思想交流，同时也是心理、感情和态度的表达。其中，语速的快慢、缓急能直接体现出说话人的心理状态。因此，仔细留意一个人说话时的语速，你就能够掌握其心理状态。

有的人说话速度很快，都是一口气说完，别人根本插不上嘴。这种口才比较好的人，大多性格外向，思路清晰，反应敏捷。他们知道如何在语言中讨好逢迎，因此在与人交往时往往无往而不利，总能轻而易举地达到自己的目的。他们多数懂得自嘲这种幽默中最高的艺术，敢于在众人面前拿自身的失误、不足甚至生理缺陷来“开涮”，向大家展示自己的乐观豁达、率真和自信。

有的人说话语速比较慢，不管事情的轻重缓急，永远给人一种从容不迫的感觉。这样的慢性子大多为人宽容厚道，富有同情心，能够关怀他人，替别人着想，因此亲和力十足。他们看事情也比较豁达乐观，心理承受能力强，遇事能很快冷静下来。他们思考问题细致而全面，善于听取不同意见。但是总体上思想趋于保守，对新鲜事物和陌生人比较排斥，反应迟缓，做事情总是犹豫不决，缺乏魄力和自信。

还有的人语速非常慢，而且说话慢慢吞吞，就像打印机吐打印纸一样，一阵一阵的。这种人往往会让急性子的人有抓狂的感觉，恨不得把他倒着提起来，想把话从他的肚子里倒出来。这种人一般性格软弱而内向，他们缺乏与人交往的自信，所以在社交场合常常给人木讷的印象。

这三种语速的人大嗓门说话，给听者的感觉是不一样的：

如果一个语速很快的人大嗓门说话，这类人性格一般比较暴躁，容易生气、发怒，遇事武断，可能会一意孤行，会给人一种带有攻击性的感觉。

如果一个语速比较慢的人大嗓门说话，会给人一个比较严厉、固执、意见坚决的印象。

如果一个语速非常慢的人大嗓门说话，出于其个人性格的原因，这种人一般很少虚张声势，因此可信度比较高，也容易让人妥协。因为俗话这样说：“不要惹老实人发火。”

但是在大多数情况下，我们都是在用比较适中的语速在说话，在实际生活中，语速的快慢变化透露出我们各种心理变化。

# 不同语速表达的个性差别

从一个人平时说话的语速中，我们可以判断出这个人的性格；从一个人当下说话的语速中，我们可以判断出这个的情绪。

## 语速和性格、情绪

	语速一贯如此	语速变得如此
快	<p>这种人性格比较外向，思维敏捷，应变能力强，并且口才比较好，而且他们一般性格直率。</p> <p>性格一般比较暴躁，容易生气、发怒，遇事武断，可能会一意孤行，大声说话时会给人一种带有攻击性的感觉</p>	<p>在正常的情况下，一般人如果怀有爱意、不安或恐怖的情绪时，说话的速度会变快。他总希望借着快速的谈吐，将自己内心潜伏的不安，或恐惧得到释放。可惜，这时候，因为没有充裕的时间可以冷静地反省或考虑，所以，谈话的内容十分空洞</p>
慢	<p>这样的人大多温柔、善良、为人宽厚仁慈，富有同情心，能够关心和体谅他人。他们的缺点是，思想比较保守，对新鲜事物有排斥的倾向，原则性很强，</p>	<p>一般说来，如果对于某人心怀不满，或者持有敌意态度，许多人的说话速度就会变得迟缓，而且稍有木讷的感觉，这个时候，他是在</p>

	<p>思维不够敏捷，做事总是犹犹豫豫，缺乏魄力。</p> <p>大声说话时给人严厉、固执、意见坚决的印象</p>	强调什么东西，并且希望引起对方的注意
非常慢	<p>性格软弱、内向，缺乏自信，有点木讷。这种人一般很少虚张声势，他们大声说话时可信度也比较高，也容易让人妥协。因为俗话这样说：“不要惹老实人发火。”</p>	<p>如果有什么事情瞒着对方，或者是做错了什么事情，因为心虚而底气不足，许多人会变得吞吞吐吐，结结巴巴</p>

## 控制自己的语速

不好的说话习惯对我们的影响非常大，我们可以通过下面的方法，来纠正自己在“说话”上的不足。

一、练习绕口令，先慢后快，逐个攻克发音盲点。同时，把速度提上来。

二、找一段10分钟左右的《新闻联播》的录音，反复模仿，直到发音和语速相似。

三、说话的时候，有意识地提醒自己控制语速，坚持一段时间就会好了。

四、坚持给自己录音，通过对比，找出自己的不足和进步。

五、持之以恒。

例如，我们在歌星的演唱会现场，常常会看到举着牌子、惊声尖叫的“粉丝”，其中有的是真的喜欢这个明星，而有的则是明星自己或者是经纪公司花钱雇用的“人造粉丝”，其实我们可以从他们说话的快慢来判断这些“粉丝”的真假。

一般来说，如果一个人怀有爱意、不安、委屈或者是恐惧等“弱势情绪”的时候，说话的速度会变快，他总希望借助快速的说话，在吐出语言的同时也把他这种情绪“吐”出去，准确地说，这是一种不利情绪的宣泄。但是这个时候，往往因为没有充裕的时间来梳理感情、组织语言，整个大脑都被同一种感情填得满满的，所以所说的内容一般都十分单调、空泛和“口号化”，甚至因为太快而说不出话来或者是哭出来。在新闻中，我们看到那些“铁杆粉丝”第一次看到他们热爱的明星偶像的时候，往往语无伦次，甚至失声痛哭，就是这个原因。而那些“假粉丝”呢，往往会以为声音大，那么所代表的感情就深厚，因此说话或者是喊口号的语速并不快，和真粉丝两相比较，差别还是非常大的。

反过来说，如果对某个人怀有不满、拥有愤怒等敌意态度或“强势情绪”的时候，感情宣泄的通道主要不是说话，而更多的是能量的输出——也就是摔东西、打人之类的，说话的速度会变慢，而且会有一字一顿的感觉。这个时候，说话人一方面是在强调他所说的内容，并且希望引起对方的注意。另一方面，愤怒的人也没办法说快，因为荷尔蒙的作用，他的面部肌肉僵硬，话能说清楚就算不错了。这种慢给人的感觉是坚定如磐石，每一个字都很明确，而不同于吞吞吐吐。

人的情绪类型除了有“强势”和“弱势”之分，还有一种“疏离型”情绪，希望“切割”双方关系，变成“没关系”。

例如，一个人有什么事情在瞒着对方，或者是做错了什么事情，因为心虚而底气不足的时候，也会变得吞吞吐吐，结结巴巴，所说的内容含糊不清。这就表明他们还在大脑里组织语言，想得很多，想找一个更好的说法，但是感情太多都堵在心口。

根据这些语速的微妙变化，我们可以看穿对方内在的心理状态。

# 不同语种的发音特点

在全世界范围内，各个语种之间，如果不考虑文化因素和个人的性格差异，语言本身的发音特点对语速的影响应该是最大的。

## 汉语的语速



人们一般形容汉语为“抑扬顿挫”，声音高低起伏，中间的停顿转折，使得说话的时候节奏分明，充满了美感。

汉语有一个重要特点，就是针对汉语中同音字特别多的情况，将元音拉长，形成不同声调，也就是俗称的“四声”。现代汉语普通话字音声调有阴

平、阳平、上声、去声，均为舒缓的长声。所以汉语的正常语速比较慢。

## 日语的语速



相对于汉语而言，日语几乎全部是由短音组成的，语音急促；而且日语没有声调的变化。所以，日语的语速很快。

## 英语的语速



英语等印欧语系语言中，元音中的长音和短音各占一半；但是实际口语中存在很多连读、吞音、省略等发音现象。所以，印欧语系语言的语速也很快。

特别是，在美国的黑人群体中，这种连读、吞音、省略的现象特别显著，因此也形成了赫赫有名的黑人饶舌歌曲。

# 脸为什么这样红

红色是人最常见的脸部颜色，害羞、愤怒和高兴等心理，都会促使大脑边缘系统的大脑皮质刺激肾上腺，肾上腺素促进血液的流动、血管的扩张，导致更多血液涌过脸部皮肤表层的血管，脸不由自主地就红了。这只是泛泛而论的脸红。

具体来说，人在紧张时会脸红，因为这个时候大脑默认、最正确的反应应该是大脑高速运转、眼耳鼻等收集外界信息的器官功能大幅度提升，这些生理运动的副产物——水都是以汗的形式排出体外，所以汗腺密布的鼻尖和额头常常会随之有细细的汗珠出现。

这种状态类似我们因为运动而脸红的状态。我们在运动的时候，也会脸红，人体各部分的皮肤厚度、毛细血管密度都不一样，所以在运动的时候，脸红的程度就完美地诠释了人类的皮肤厚度和毛细血管密度。

而害羞的时候，脸部呈现的是一种如桃花的微红，害羞的背后包含两种交互影响的情绪，一种是关注、喜欢、兴奋，另一种是害怕，看到自己喜欢、或者是让自己兴奋的人或者场面，害怕自己的表现不能让对方（或者说自己）满意。

通常人害羞的时候，会伴有瞳孔扩张的现象，而且眨眼的次数会多于平时，眼睛会呈现一种水汪汪的样子。这些都是吸引对方眼神的因素，所以在漫画中描绘可爱的孩子和女人的时候，都会把眼睛画得水汪汪的，脸上有一层若有若无的红晕。

至于愤怒的时候，人们通常满脸通红，这种红颜色很深，像火焰的颜色，而且体温的上升比在其他情绪下更明显，所以汉语中把愤怒的情绪形容为“怒火”。这是因为，是大脑为了保护人的生存将恐惧转化为愤怒。在肾上腺素的激发之下，人体爆发出最大的潜能，以此来帮助人渡过生存危机。

在这个过程中，所有的生理变化都为输出最大量的能量服务，肌肉会因为固醇量的提高而紧张，所以愤怒的人一般表情僵硬，严重的甚至会出现嘴唇发抖、说话不清、脸部抽搐等现象，这就是所谓的“脸红脖子粗”。

# 比较几种不同的“脸红”

人的心理波动会引起人体内分泌的变化，从而导致脸部皮下毛细血管内血量的变化。面部皮下血管充血，脸色就呈现红色。

## 不同的脸色变化

	紧张	害羞	愤怒
脸色具体的變化	变白	面若桃花	火红
伴随发生的其他生理变化	鼻尖和额头常常会随之有细细的汗珠	眼睛瞳孔放大，呈现一种水汪汪的样子，也就是俗称的“桃花眼”	十分明显的体温上升。有时候会伴有嘴唇发抖、说话不清、脸部抽搐等现象
所面临的威胁	对未知的事情没有把握，心里没底，不知道会对自己产生什么样的影响	对特殊事物的一种焦虑感	对预测的局面或者是结果失去了控制，感到恐慌或者是屈辱
应该做出的理性反应	一方面应	应该克服	迅速调整

	<p>该收集更多有关于未知事情的信息，以便能够做出更准确的判断。另一方面应该对可能出现的结果做准备，特别是根据墨菲效应，应该对最坏的结果作好充分的准备，也就是积蓄能量</p>	<p>眼前窘迫的状况，按照最符合自己内心想法的方式去做</p>	<p>身体状态，激发身体潜能，释放出最大量的能量，节约不必要的能量消耗，全力应对眼前的危机</p>
理性反应与生理变化的联系	<p>大脑高速运转、眼耳鼻等收集外界信息的器官功能大幅度提升，这些生理运动的副产物——水都是以汗的形式排出体外，所以汗腺密布的鼻尖和额头常常会随之有细细的汗珠出现</p>	<p>眼耳鼻等收集外界信息的器官功能有所提升，瞳孔放大</p>	<p>在肾上腺素的激发之下，人体能爆发出最大的潜能，以此来帮助人渡过生存危机</p>
理性反应与生理变化的矛盾	<p>出汗等反应会暴露内心的紧张</p>	<p>害羞时的生理变化基本上对问题的解决毫无帮助</p>	<p>肌肉会因为固醇量的提高而紧张，严重破坏了动作</p>

的协调性和平  
衡性

## 头部的摆动所表达的意思

头部的动作通常简单而意义清晰，下面是我们总结的头部动作及其所代表的意义。

1. 点头——点头表示赞同或允许。有时候人们会用点头微笑来作为打招呼的方式。大多时候点头是表示同意的意思，但是如果一言不发、只是频繁点头，则是一种敷衍，意思是你说的东西没有意义或者至少不重要，但是又不得不有所表示。

2. 摆头——摇头表示否定或怀疑。但是摇头晃脑或者是摇头摆尾通常表示已经进入一种自我陶醉的状态。

3. 头部僵直——头部僵直是内心觉得无聊、苦闷的表现。在现代商务活动中，头部挺得笔直说明对谈判的对话人持中立态度。这是一种不愿意参与的避让心理。

4. 抬头——抬头表示有兴趣或者是有意投入。听到了自己感兴趣的话题，把头抬起来，让眼珠能够平视对方，这样就能更好地听对方讲话，这是大脑听觉系统活跃时，让眼珠停留在中部所导致的下意识动作。

5. 垂头——垂头表示厌倦或者是精神萎靡。但是这两者又有些不同。表示厌倦，垂头时面部肌肉僵硬；表示精神萎靡，垂头时面部肌肉松弛。

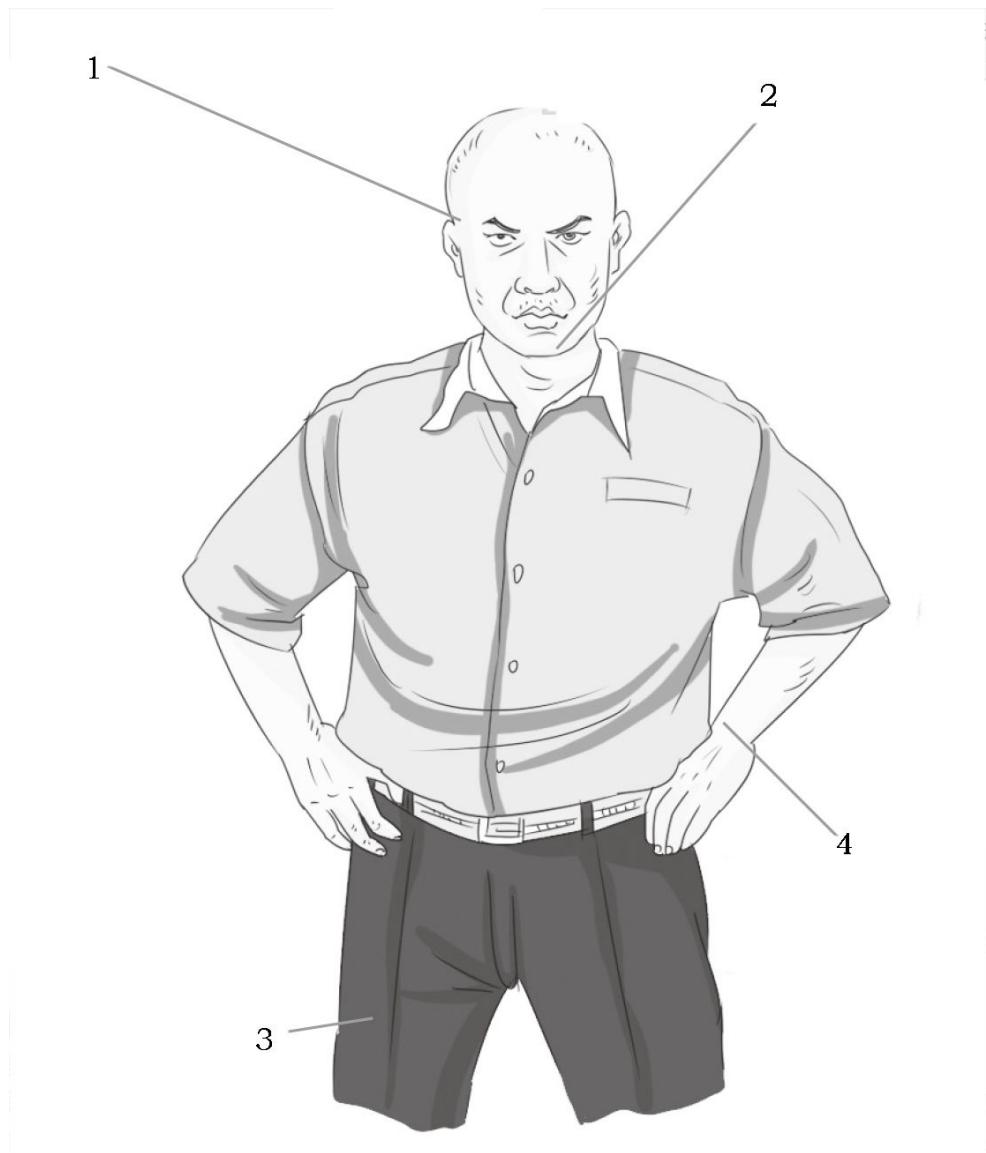
6. 头部缩回——头部缩回是一个回避的动作，表示“我不知道”或者是“我没有办法”，常常还伴有肩部的耸动，是无奈之举。

7. 头部后仰——头部后仰表示骄傲和自信，他的下一个动作可能就是“仰天长啸”或者是“仰天大笑”。我们形容势利小人的时候，常常会有这样的描述：鼻孔朝天、目中无人。这个动作的挑衅意味非常浓厚，这种自命不凡的态度，会给人造成非常恶劣的印象。

8. 头部歪斜——头部歪斜表示一种心理上的依靠，实际上是在对对方说：“我想依靠你”或者是“我能依靠你吗？”这种表示信任的动作，如果是发生在异性之间并伴随着嫣然一笑，则是一种卖弄风情、故意为之的行为。而在军队中，很多上级在下达命令时，也喜欢歪着头，这是希望能听到对方十分肯定的回应。

# 属于进攻态势的肢体语言

当对手处于进攻态势的时候，会通过自己的肢体语言向外传达态度。这些肢体语言，比他任何的口头语言都有表达力度。而如果他在哪一个细节上没有做好，那他的装腔作势就全白费了。



1 当对方处于进攻态势的时候，他一般会尽量避免眼珠的转动，对于眼睛直视不到的地方则是通过转头来观察，因此可以称为“猫头鹰形态”。

如果在这个时候，对方出现眼珠避开对视的情况，说明对方是心虚了。如果对方脖子收缩，说明他泄气了。

2 硬脖子在我们古代汉语中有个专有词汇——“强项”，意味着这是一个顽固、倔强，甚至是毫不妥协的人。

而这个时候真正有所计划并准备付诸行动的人，会尽量收缩脖子，使脖子显得短而且粗。

如果在这个时候因为肌肉酸痛而放松脖子的话，整个人的精气神基本上就没了。

3 这种双腿张开的姿势意在表示自己很自信，很有力量。

在这个展示力量的环节中，如果出现松懈的状况，对于虚张声势的威胁者来说，是致命的，会泄露自己的虚弱。

4 双手叉腰是“作好准备”的姿势，这是一种侵略性的，被视作成功者的姿势。

如果不是双手叉腰，而是双手交叉放在胸前，则是防御性的姿势，比双手叉腰的侵略性低了一个层次。



# 第五章 从四肢读出骨髓中的本意

---

你知道人体的哪个部位最诚实吗？当然你可能不知道，但是肯定知道嘴巴是最不能相信的。

还原到人类的童年，原始社会时期，当人碰到猛兽时，一方面会大声呼喊，来增加自己的勇气，另一方面，提心吊胆，准备随时逃跑。所以我们可以得出结论：嘴巴在说谎，而腿在忠实执行任务。

这个时候你的手在干什么呢？在发抖，同时还在握着武器。所以手能最灵敏地反应内心。相对于语言，手脚四肢才是“老实的”。



# 对心最忠实的腿

我们需要从大地借助力量行动，所以边缘大脑可以确定腿和脚能够随时反应：停下来、逃走、蹦跳、踢向敌人。这种生存机制是人类在170万年的历史中逐渐形成的，而说谎的历史即文明史才有一万多年，所以这些古老的反应在我们的身体里已经根深蒂固，即使是现在，出现紧急情况，腿和脚依然会做出这样的反应，即，先冻结，然后想办法逃开，最后在无能为力的情况下准备战斗。

## 快乐脚

快乐脚是指高兴时双腿和双脚一起摆动或颤动。快乐脚有时会突然出现，特别是人们听到或看到某些意义重大的事情或事物时。

快乐脚是一种非常可靠的信号，它表示一个人认为他正在得到他想要的，或有优势从另一个人或周围环境那里赢得有价值的东西。久别的情侣在机场相会时也会出现快乐脚。

最后，有两个问题需要注意。首先，和所有的非语言行为一样，我们必须把快乐脚行为放在具体的环境中考量。例如，如果一个人天生就有神经过敏足（多动脚症候群的一种），那么我们就很难判断这个人的动作是不是快乐脚。再比如，如果双脚摇动的频率或强度增加，而且是发生在这个人听到或看到某些重要事件之后，那么，这就是一种对事情现状有信心且满意的信号。

## 转向脚

通常，我们会将身体转向自己喜欢的人或事。事实上，我们也可以通过这种信息判断别人是否愿意见到我们，或想离开我们。

假设你走近两个正在谈话的人，你认识他们并想加入他们的讨论，于是你走过去跟他们打招呼。可是，你并不确定这两个人是否愿意你加入，那么，注意观察他们的脚和躯干动作。如果他们移动自己的双脚和躯干来欢迎你，那么他们的欢迎应该是全心全意的。如果他们并没有移动双脚，而只是转了转身说“你好”，那么表示他们不愿意你加入。

# 最基本的腿脚行为

下面这两幅图表现的是最基本的腿脚行为。也许我们平时根本就没有注意到自己或者他人的这些行为，但是这些行为都是真实存在的。如果我们能够注意到这些细节，就能够让我们清晰地读取对方的心理。

## 快乐脚

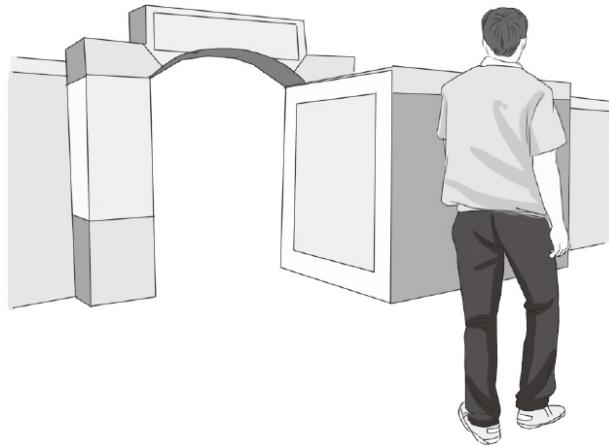
图中这个人的脚说明他很高兴，肯定是拿到好牌了。

在港产赌片《至尊无上》中，一个赌徒通过对方的脚部动作判断出对方手上一定有一副好牌，虽然他手上的牌也不错，但是为了保险起见，这个赌徒还是放弃了继续跟进。这样就让对方那副好牌“英雄无用武之地”。所以，赌博中有“赢了官司输了钱”这种说法。



在舞蹈艺术中，有一种舞蹈叫“踢踏舞”（英文：tap dance）。在踢踏舞表演中，表演者穿着特制的踢踏舞鞋，用脚的各个部位在地板上摩擦、敲击，发出各种踢踏声，加上表演者的各种优美舞姿和面部表情，形成踢踏舞特有的幽默、诙谐的特点。

## 转向脚



图中的这个人很有可能是通缉犯，他害怕警察和手铐。

一位著名的警官在讲述他的“追逃”经验时，就说：“逃犯和一般人是不一样的，他们随时准备转向，拔腿逃命或者狗急跳墙。”

“有经验”的罪犯说过，遇上警察在看你的时候，不要和警察对眼，一对眼就肯定会被发现，那就跑不掉了。

这话很有道理，正常人看到盘查的警察，一般没有什么过激反应，因为他们心里没鬼，和警察对视都是坦然的。但是，身上背着案子的逃犯，遇到这种情况最希望先躲开，等几秒钟再看看警察还在不在、是不是还盯着他。如果看到警察还在，还盯着自己，又会重复这个过程。几次之后，警察一定会发现异常。

但是，不回头就没事儿了吗？罪犯还会从背后看警察，他的全部注意力都在警察这边，整个人都僵硬了。而且，犯案越大的罪犯，身体僵硬程度也越大。

## 按住膝盖

还有一些腿部动作，同样表明一个人想要离开当前的位置。注意观察，有些人坐着用双手按住膝盖。这是一种非常清楚的信号，说明他的大脑已经作好了结束此次见面的准备。通常，紧跟这种姿势之后的是躯干前倾或身体放低转向椅子的一侧，这些也是意图动作。当你注意到这些动作时，特别是当你的上司做出这样的动作时，你要结束自己的谈话了，机灵点，千万不要拖延。

## 背离重力的脚部行为

当我们感到高兴或幸福时，我们走路就会如踏云上。恋人们互相陶醉的时候如此，孩子们盼望去公园时也是如此。对兴奋中的人来说，重力好像不起作用。

即使是一个站着不动讲故事的人可能也会做出拔高身体的动作，为的是强调重点，而且他可能会不断重复这样的动作。其实，他是在下意识的状态下做出这样的动作，因此，这些挺拔的动作是最真实的线索。

## 捍卫领地的双腿

叉开的双腿是最明显、最容易被认出的“捍卫领地”的行为。很多哺乳动物（包括人），在感到压力、烦乱或威胁时都会强调自己的领地，执法人员和军人更是如此，因为他们早已习惯占据统治地位。

有点滑稽的是，当他们想要战胜对方时，他们会下意识地尽量将腿叉得比对方更宽些，以此获得更多的领地。

当人们陷入对峙状态时，他们的腿和脚会叉开。这样做并不只是为了让自己站得更稳，而是为了获得更多的领地。对细心的观察者来说，这是一种强烈的信号，至少表明有些事情对方正在准备中。

如果你发现一个人的腿先并在一起又叉开，你基本上可以肯定这个人是不高兴的。他清楚地告诉你“一定有什么不对劲的地方，我必须作好准备来应付它”。在这种情况下，你就要提高警惕了。

通常情况下，当争执加剧时，人们叉开姿势的幅度也会增大。主管和执法人员要注意的是，缓解对抗局面的方法之一就是尽量避免表现出这类行为。如果我们能在愈演愈烈的交火中及时收住这类叉腿的动作，将两腿收拢，一定能降低对抗等级，使情况得以缓解。

# 叉开双腿时的保护心理

为了表示尊敬，人们往往站得笔直。可是和所有的动物一样，人一旦面临危险就会暴露本性，我们都想占据更多的空间来保护自己，于是我们被腿给出卖了。

## 生理上的保护

在篮球运动中，教练让球员防守，往往强调“打开你的双脚”。这种说法有没有道理呢？运动学家给出了他们的答案。

## 力学原理

叉 开 双 腿	更低的重心	看起来人的身高降低了	为了支撑体重而消耗的能量变少	重力的做功距离变短了	能量计算公式： $能量=功=力 \times 做功的距离$
			“底盘”更加稳固，更不容易被推开或者撞倒	对方推力的力臂变小了	杠杆原理： $动力 \times 动力臂 = 阻力 \times 阻力臂$
	更大的防守面积	四肢构成的防守面积更大	能更好地抵挡对方的力量	同样的压力，受力面积变大，受到的压强减小	压强计算公式： $压强=压力/受力面积$
			能更好地使对方迟滞	和对手的接触面积变大，也就是增大了摩擦系数，摩擦力也随之增大	摩擦力计算公式： $摩擦系数 \times 压力$
更快的起步速度	随时可以起步	腿部肌肉绷紧	可以利用腿部肌肉舒展而产生向上的速度	弹力计算公式： $弹力=弹性系数 \times 形变程度$	
		腰腹肌肉绷紧	可以利用腰腹肌肉舒展而产生向前的速度		

## 心理上的保护

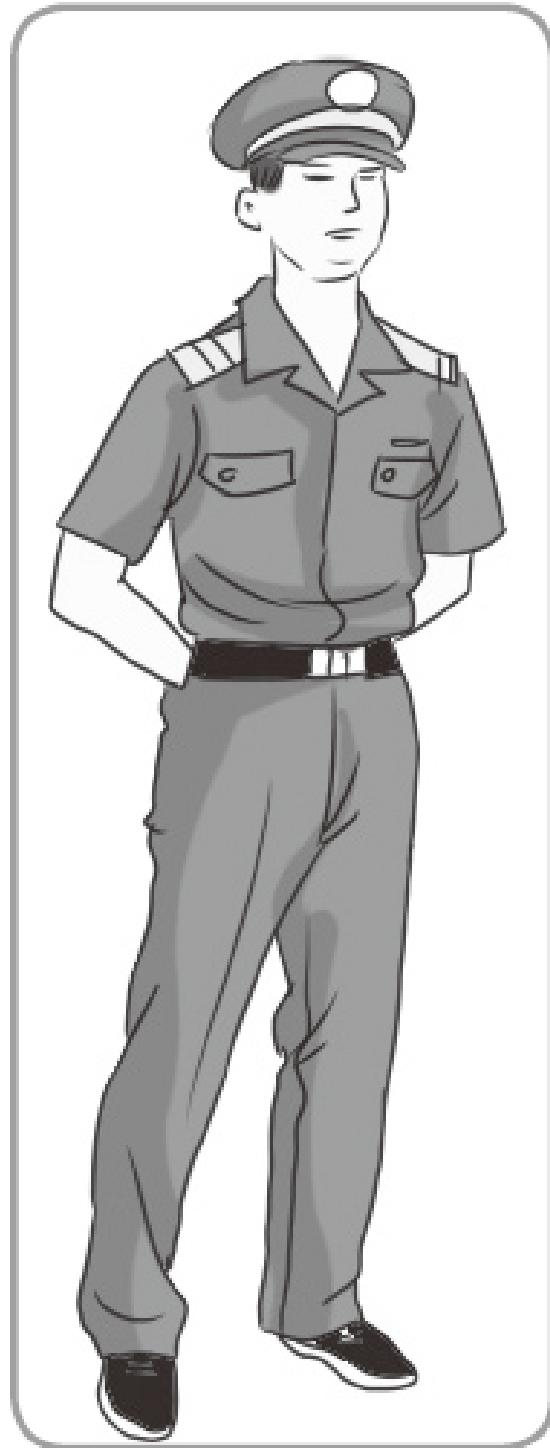
叉开双腿站立的姿势，可以将压力分散到全身，具有极好的减压作用。我们可以从这个姿势中得到生理保护，这个姿势在心理上可以带给我们安全感。

在演讲中，演讲人往往不是双脚并拢站在讲台上，而是采取双脚张开，和肩同宽的站位姿势。

解放军的“军姿”中，也有“跨立”这种站姿。《中国人民解放军军队列条令》中对此解释如下：

“跨立（即跨步站立）：

跨立主要用于军体操、执勤和舰艇上分区队等场合。也可与立正互换，以保持身体的平衡和稳定。”



# 不容忽视的手臂舞动

每个人在日常生活中，都会无意识地产生并形成一些具有某种特定意义的小动作。心理学家莱恩德说：“人们日常做出的各种习惯行为，实际反映了客观情况与他们的性格间的一种特殊的对应变化关系。”当然，这也就为我们通过这些小动作去观察、了解和认识一个人提供了方便。

人的手臂能够做出的动作非常之多，你面前的人舞动手臂其实都是内心想法的驱使，想要了解一个人的性格，就要学会观察他的手臂动作。

## 站立的时候手臂所在位置背后隐藏的性格因素

心理学家研究发现，一个人站在那里，他的手臂保持什么样的姿势，可以充分揭示其性格特点。下面是几种典型站姿和这种站姿背后的性格因素。

### 1. 双手背在身后

习惯于这一动作的人，通常会对规则和权威表现出极大的尊重。很多领导或者自以为是领导的人会采用这种姿势表现自己的优越感，这是一个极大的误解，这个姿势和是不是领导、地位是否优越没有任何关系。

双手放在背后的姿势其最大的优势就是消耗体力能量最少，所以习惯这种姿势的人都是富于耐性。而且，这个动作相当于把手“藏”了起来，给人一种高深莫测的感觉。

## 2. 双手抱在胸前

这一类型的人，性格十分孤僻，他不是拒人于千里之外，令人难以接近，就是戴着挑剔的眼镜看人。他们缺乏安全感，害怕自己的个人利益被别人侵犯，所以用这种自我拥抱的方式给自己温暖。

但是，这种人往往性格坚定，面对困难不屈不挠。特别是女性，如果出现双手抱在胸前这种“男人范”的动作，会给人以一种别样印象。

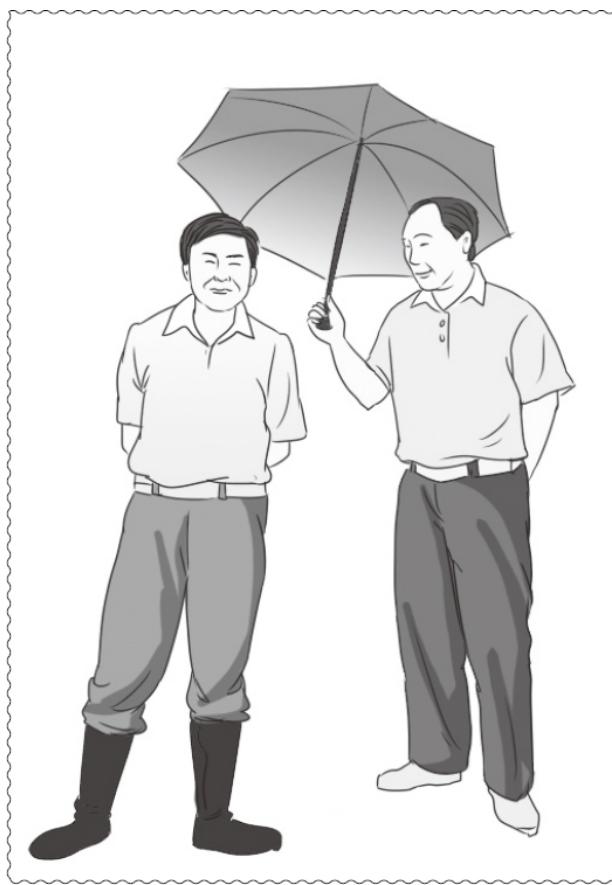
## 3. 双手插在口袋里

这一类型的人，性格小心谨慎，凡事想的要比做的多。这样的人害怕失败，他们没有良好的心理素质承受失败，在挫折、打击和困难面前，他们常常是灰心丧气、怨天尤人，而不是从自己身上寻找原因。

# 手臂动作透露的心理（一）

一个人手臂的摆放位置，甚至只是细微的手臂动作都会将其内心真实的想法流露出来。想要全面地了解一个人的性格，我们可以观察一下他的手部动作。

双手放在背后



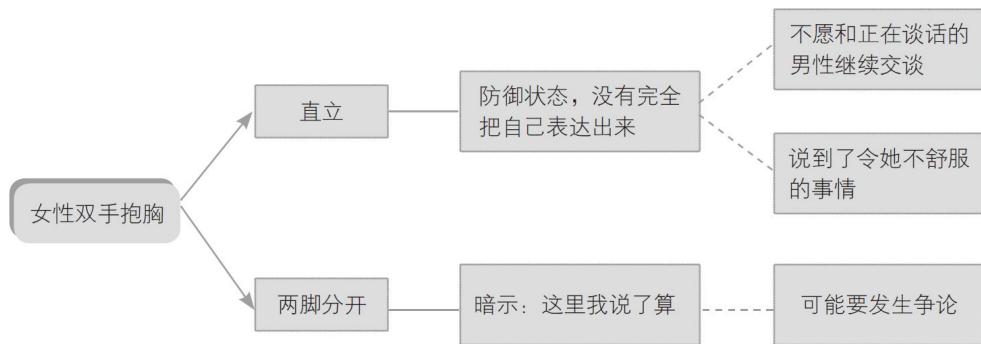
我们看图中这两个人，一个领导在视察，在天气不好或者太好的时候，往往旁边会有一个极为谄媚的人给领导撑伞。

我们看到图中给领导打伞的人，把空闲的那只手放在背后。

从这一点，我们可以看出这个人肯定不是秘书，也不是接待领导视察的人。因为把手放在背后的时候，人的肚子会不自觉地凸出，在领导面前，秘书或者接待领导视察的人没有立场和资格显摆自己的肚子。

这个人更有可能是保镖或者说警卫员。手放在背后，相当于把手“藏”起来了，给人一种高深莫测的感觉，可以威慑那些居心不良之辈。

## 女性不宜双手抱胸



双手抱在胸前，是许多人的习惯，可以表达思考、愤怒、挑衅、看笑话等情绪。总之，这个姿势是人们最常用的。不过，作为女人，这个姿势还是少做为好。

这个姿势，除了本身让女人看起来不够温柔端庄之外，还会加重胸部的负担，导致乳房下垂，将手自然垂放于身体两侧，常伸伸懒腰、舒展身体，有助于改善胸形。

#### 4. 一只手插入口袋，而另一只手下垂

习惯于这种姿势的人，性格复杂多变，没有定性，所以我们在生活和电影、电视剧中看到的习惯于用这种姿势的大多数是年轻人，而且是性格不是很成熟的年轻人。虽然没有定性，却已经有了强烈的保护自己个人利益的意识，任何侵犯他们利益的行为，都会遭到其全力报复。

#### 5. 双手互搭，放置于小腹

我们常常在电影、电视剧中看到头戴假发的英国管家双手互搭、放置在小腹前。这种站立姿势的设定，比较符合他们的性格和职业特点。这种姿势表现出来的性格是对自己的所作所为充满了成就感，但是没有骄傲自大的感觉。

#### 6. 不断改变站姿

有些人很难保持一个姿势，不断改变站姿，这种人不同于一般没有定性的人，他们往往性格暴躁、好发脾气，注意力很难集中，容易冲动，经常处于焦虑、抑郁之中。

### 双臂交叉的内涵

双臂交叉抱于胸前的姿势在人与人的交流中相当普遍，而且世界各地对这一姿势的理解也几乎完全相同：消极、否定或防御。在一些诸如自助餐厅、电梯等公共场所以及众人排队等候的过程中，我们常常会看到彼此陌生的人在感到不确定或不安全的时候会摆出这样的姿势。

双手握拳，双臂胸前环抱，这样的动作看上去非常不友好。事实上，这就是内心充满敌意的一种表现。

当一个人将双臂交叉抱于胸前的同时，两只手也紧紧地攥成拳头夹于腋下，那就表示此时的他除了具有相当强烈的防御意识之外，还带有十分明显的敌意。这个时候对方的情绪一般是很激动的，他正在压抑自己的情绪，你见到这样的情况时，一定要退让三分，缓和一下。

还有另一种很常见的交叉双臂的方式，这种方式与上一种的不同之处就在于双手并没有握拳，而是抓住另一侧的手臂。这种姿势是想保持一种力量的平衡，他们看上去上身是紧绷的。

有时候，由于双手握住手臂的力气过大，以至于阻碍了血液循环，从而使得双手的手指和指关节都呈现出泛白的情况。人们可以通过这种自我拥抱式的双臂交叉法来安抚、宽慰自己。这种双臂交叉法多见于在医院候诊室里等候治疗的病人及其家属。除此之外，人们在紧张或是恐惧的时候也会采取这样的动作，借用一种紧绷的方式来缓解内心的压力。

# 交叉的双臂

在我们小时候，老师、家长经常强调“坐有坐相，站有站相”，除了仪态上的原因之外，有没有其他玄机呢？

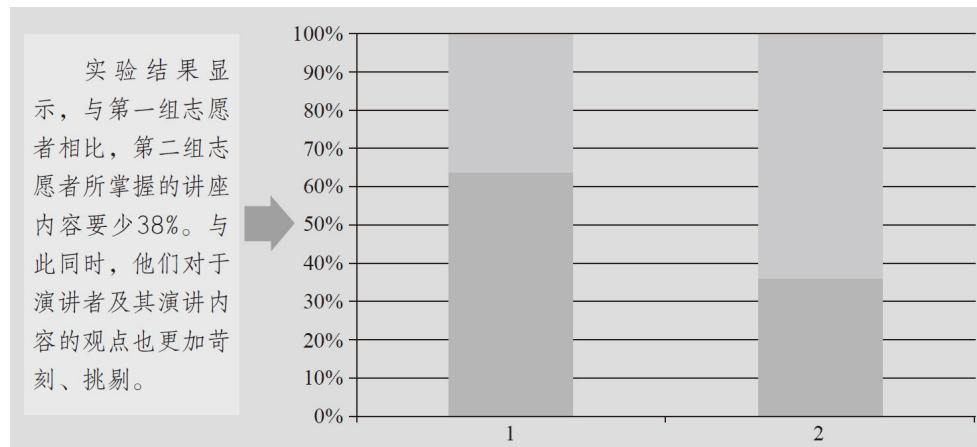
## “对抱双臂”的心理学实验



美国研究者曾经对“对抱双臂”这个姿势做过研究。研究期间，心理学家让这项研究的志愿者参加了一系列的讲座。在听讲期间，每位参与者按照研究人员的要求，保持双腿和双臂的自然状态，不跷二郎腿，也不将双臂环抱于胸前，尽量以一种放松的姿势聆听讲座。在讲座结束之后，研究人员记录下了每位志愿者对讲座内容的掌握程度以及他本人对此次讲座的想法和观点。之后，研究人员又安排第二队志愿者进行了同样内容的实验，讲座的内容也完全一样。唯一不同的

是，在研究员的要求下，这些志愿者在听讲座的时候都必须跷起二郎腿，同时将双臂交叉紧紧抱于胸前。

## 实验结果



## 习惯性的手臂动作

说话的时候喜欢摊开双手的人，比较真诚、坦率。这种人感到无能为力的时候，会直言相告，而不是虚伪地掩饰。

有的人在和你交流的时候会轻轻拍打你的手，这样的人一般来说自信心都很强，具有果断的决策力，凡事说做就做，有一股雷厉风行的洒脱劲儿，很有气势。他们多属于比较外向的人，在任何时候都想要把自己打造成一个核心人物。

平时习惯将手臂抬高，用手抚摸自己后颈的人，性格多是比较内向的，遇到某些事情时，常会以一些动作来掩饰自己的情绪。这一动作，就是在懊恼、悔恨或是害羞的心理情绪时出现的。

在两人交谈的时候，有的人看上去比较随便，比如感到热了，他们就会边说话边脱去自己的外套。这一类型的人，在很多时候是非常真诚和友善的，说明他对交谈、交往的对象并没有太多虚伪客套的礼节，因为在一定的场合，这样的动作很可能被误以为是对对方不尊重的行为，而他没有过多地注重这些，显然是并没有把对方当外人。

许多人在谈话的时候会两手叉腰，朋友之间的交谈或许是随意而友好的，但是双手叉腰的姿势肯定无法营造出完全放松的谈话氛围，除非他们能够放下叉在腰部的手臂。考虑到做这个动作的人，其下半身都很放松，所以我们有理由认定，这个人只是在不经意地掂量对方的分量，但是不太可能发起面对面的冲突。

每个人的手臂动作都很频繁，而且根据个人的性格、心情，又都会表现出不同的手臂动作。不知道你是否有留意过身边朋友的手臂动作，要知道，这其中可是暗藏了朋友的性格信息呢。

# 手的抚慰作用

有些人喜欢抚摸自己的头部，这一类型的人，具有一定的胆识和魄力，喜欢标新立异，愿意去做一些比较刺激的，别人不敢做的事。他们的个性多是十分鲜明的，他们是非善恶总是分得特别清楚，并且不肯有一点迁就和马虎。

## 喜欢摸脑袋的智者

会摸自己脑袋的人，一般都比较有脑子。他们会抓住细节，寻找机会，借此完善自己。

比较著名的例子有两个：一个是《三国演义》中的曹操，另一个是《水浒传》中的“花和尚”鲁智深。

曹丞相阴险、鲁和尚豪迈，但是他们都是智商很高的人。





“大男孩”



用手抚摸头部的动作，可以掩饰自己害羞、惭愧、愤怒等不便于向外表达的情绪，自我安抚，让自己冷静下来。有时候，也会用手指梳理头发的动作替代，

看起来就像是在挠头。我们常常形容这种人为“大男孩”，因为这种掩饰动作聊胜于无，非常容易被看穿，但是又会给人一种可爱的感觉。

# 变化万端的手指

人类的手指能够做出的动作是最丰富的，表达的意思也是最多的。人类的智慧和思想除了口头表达之外，其他都是通过手指传达的。例如，文学家用手写出隽永的文章，建筑师用手描绘一栋大楼的蓝图，钢琴家用手弹奏出动人的乐曲，工人用手来操作机械，完成这样那样的工作。

人类的手非常灵活，可以抓、划、打、握。还会打手势、讲故事或是反映我们内心深处的想法。拥有如此功能齐全的肢体，其他生物都无法企及。

## 让人眼花缭乱的手势

手势在我们与人交往的过程中是很重要的一部分，一般来说，它起着加强语言的力量、丰富语言的色彩等补充和说明的作用，有时，有意图的手势传递的信息量往往更大，比如，竖起大拇指表示对某人的称赞，食指弯曲与拇指接触呈圆形，其余三指张开，表示某件事情已经完成，挥手表示再见等。人性格上的种种差异，都能从各种各样的习惯手势中体现出来。

### 1. 咬指甲或是吮吸手指的人

这一类型的人，让人感觉极不舒服，甚至是厌恶，这样的人无论外表多么高大健壮，但他们在精神和心态上还是比较幼稚的，因为真正成熟的人绝对不会有这样的行为。

## 2. 手指不停地动

这一类型的人，目前正处在一种非常紧张的状态，感到无所适从，借这种方式来转移自己的注意力，以缓解紧张的心理。

## 3. 用手捂嘴

这一类型的人，在说错某一句话时，会用这个手势进行遮掩，这样的人性格多比较内向、腼腆，说错话以后会非常后悔，并感觉不好意思。

## 4. 用手指轻轻地敲打桌面

这一类型的人，性格犹豫不决，不知道某个决定到底是该下还是不该下，也有可能是这个人现在不耐烦。这个动作暗示这个人可能陷入了某种困境中，或是在思考解决问题的办法，或是处在犹豫之中，用这种方式来减轻烦躁的情绪。

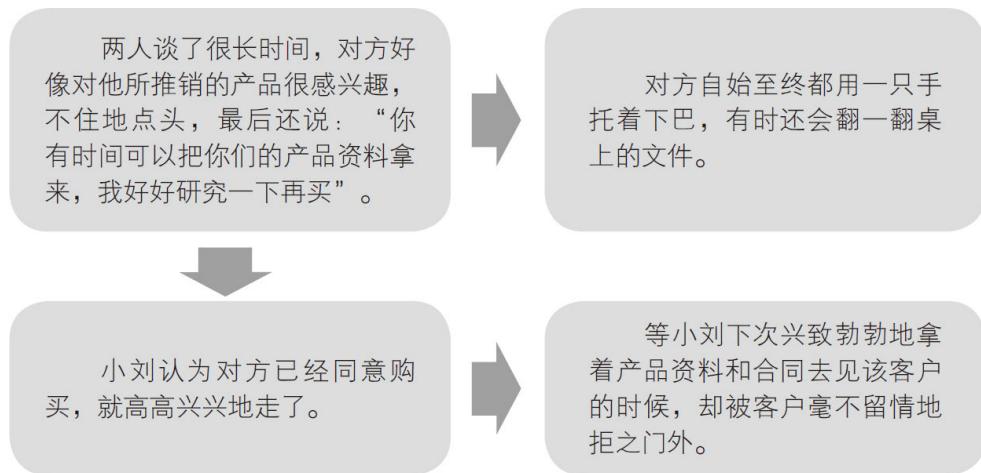
# 一些常见手势的含义

手势是我们在与人交往中，很重要的一部分，一般来说，它起着加强语言的力量、丰富语言的色彩等补充和说明的作用。

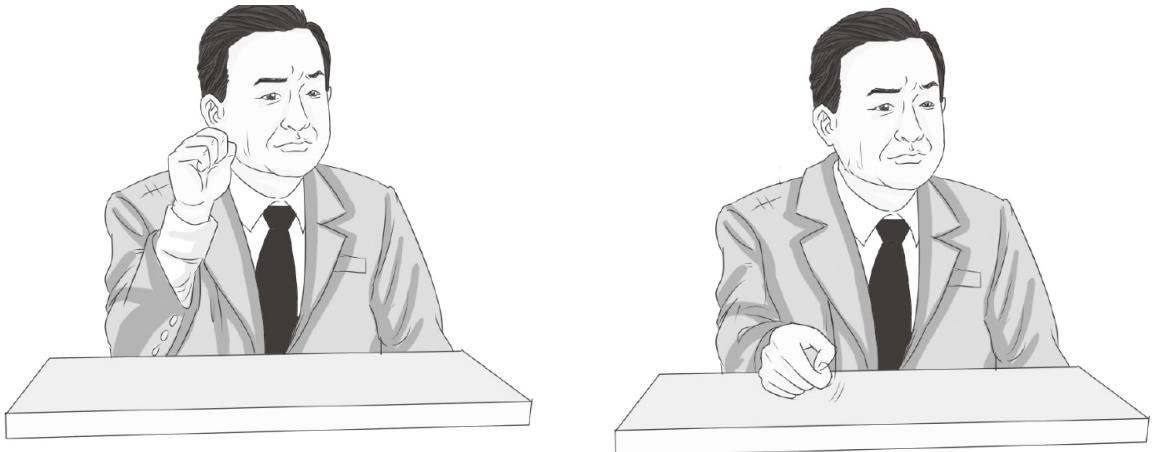
## 要注意对方的手势

例如，手托下巴，或是不让对方看到自己的手，就不是一种好预兆。

销售人员小刘在一个办公室里的遭遇很好地说明了这一点：



## 放在桌面上的手势



## 5. 无聊的手势

这一类型的人，自制能力比较差，且比较重视表面的一些东西，虚荣心和表现欲比较强烈。

## 6. 把手放在腹部

无意识抚摸腹部的人，多有些神经质。

## 7. 有力量的手势

这一类型的人，有勇气，有魄力，凡事敢做敢当，能够承担一定责任。而且有一定的韧性和毅力，不会轻易放弃。他们做事果断、坚决，一旦想做，就会付诸行动。

除此之外，不自然的手势，会造成人与人之间交往的障碍；优美动人的手势，会使人感到心情愉快；柔和温暖的手势，会让人不由自主地产生感激之情；坚持果断的手势，会让人感受到某种力量。

有时候人的双手手指会张开，然后两手指尖相合，手掌分开，十指朝上但是不交叉，做出一种看上去像尖塔一样的手势。说明这个人非常自信，自认为可以解决一切问题，环境令他感到轻松。

比如，在法庭上，证人可以用尖塔式手势强调某一点，或表示他们对自己所说内容的高度肯定。这样的动作比双手放到膝盖上或十指交叉更容易让陪审团相信。有趣的是，当检察官做出相同动作的时候，证人证词的可信度将进一步被巩固。

不过需要注意的是，尖塔式手势最好放在高处，能够让对方看见。因为带有自信意味的手势，如果放在桌子下面，对方就不会注意，而他看不到你的手的话，反而觉得你没有自信。这是一种能为你加分的手势，不要害怕展示出来。

竖起拇指通常被认为是高度自信的非语言信号。有意思的是，这种动作还与地位相关。竖起拇指是另外一种背离重力的姿势，这种行为通常也与舒适感和自信度有关。

# 体育比赛中的手势

在体育比赛中，裁判很少用语言表达自己的判罚，因为体育场地往往嘈杂异常，顶多能让运动员听到裁判的哨声，而且，很多体育比赛是通过电视转播的，场边的观众和电视机前的观众更不可能听清楚裁判的判罚。

为了让运动员弄明白自己到底是犯了哪条规定、受到什么样的处罚，裁判往往用手势来表达自己的判罚。

## 篮球比赛的裁判手势

在篮球比赛中，裁判的判罚完全是通过手势表达的，因为比赛节奏非常快，如果不能及时判罚，会毁掉比赛，所以裁判把哨子一直含在嘴里，吹响哨子后，通过手势表达自己的意思。

判罚	动作	心理学含义
阻挡	双手叉腰，来回几次	双手叉腰所表达的“敌意”
打手	左手成90度，右手拍打左手一下	“控制了对方的动作”
推人	双手做同样的前后	“我看到你推人”

	推动，2~3次	了”
走步	犯规鸣笛后，双手握拳，前后滚动3~5次	“连滚带跑，企图蒙混过关”
两次运球	双手手掌张开，上下摆动3至5次	“我看到了你的两只手”（一次运球只能用一只手接触球）
暂停	双手手掌呈同样90度碰向上肩，1~2次	“压住”
取消得分或取消比赛	双手（手掌）在胸前作交叉状（剪刀状）交叉一次	“这一段剪掉（不算）”

## 足球比赛的裁判手势

直接任意球	单臂侧平举，明确批示踢球方向
间接任意球	单臂上举，掌心向前（此手势应持续到球踢出后，并被场上其他队员触及或成死球时为止）
球门球	单臂向前斜下举，指向执行球门球的球门区
角球	单臂斜上举，指向执行角球的角球区

罚球点球	单臂向前斜下举，明确指向执行罚点球的罚球点
示意继续比赛	双臂前举，手臂向前稍作连续挥动（队员犯规后，裁判员运用“有利条款”而不判罚时，应给以继续比赛的手势）
罚令队员出场和进行警告	对队员罚令出场或警告时，分别出示红、黄牌。使用红、黄牌时，应一手持牌直臂上举，面向被处分队员，有短暂停时间的停顿，使场内外均能看清是对哪名队员进行处分

## 绕在手指间的“玩具”

人的手指在年幼的时候常常是用来玩玩具的，随着年龄的增长，儿时的玩具会幻化成任何物品。一个人玩弄自己衣服上的配饰，或是手中的钢笔，或是眼镜架，都是在表达一种心理。

在现实生活中，你可能会见过这样的场景：当你在同某人交谈时，对方会时不时地用手揉搓衣服上的线头或捋着衣缝。这一动作表明他对你的态度或观点并不赞同，但同时又不便发表异议。

如果仔细观察，你还会发现，此时他的脸部是朝下的，而眼睛则往往是盯着地面，这已经充分说明，他此时此刻正在隐忍，你应该停止讲话。

这种身体语言经常发生在与长辈交谈的晚辈、与上级交谈的下级身上，他们使用的频率要大大超过常人，而保持这种动作的人在他人面前通常显示出一副“受气”的模样。

心理学家认为这种动作反映出动作的发出者在刻意隐瞒自己的不同观点时的消极态度。还有几种相同含义的其他动作分别为抠树皮、抠墙、抠桌子的边缝等。如果四周没有可触摸的东西，他还会抠自己身上的任何一件东西，比如指甲或者是背包之类的东西。

但无论采取哪一种消极的身体语言，这种态度的明显特征几乎都是沮丧地低着头，避开讲话人的眼睛。

人们常常在感受到压力的情况下做出这个手势，他们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。

宋先生是一家家具公司的推销员。原来他的推销成绩一直平平，毫无出众之处，可是后来不知什么原因，他的销售业绩突然大幅增长，让所有人都吃了一惊。

人们问他到底是怎么回事，他笑说：“我有高人指点。”

别人一听，更好奇了，问：“什么高人指点，你讲一下嘛。”

宋先生经不住别人的哀求，只好说：“我是从吸烟来判断客户的性格，然后根据他的性格来选择相应的销售策略，一般说来，这些方法都是很管用的，虽不能说百发百中，但至少也是十发八中。”

别人一听，都惊奇地说：“想不到从吸烟中也能看出这么多东西。”

# 手指把玩的物品透露内心的想法

一个人在玩弄自己衣服上的配饰，或是手中的钢笔、眼镜架，这都在表达一种心理。你在与别人交谈的时候，一定要通过那些小物品看出对方的一些意图。

把玩不同的东西



不赞同，但同时却又不便发表异议。



表示无聊，不在意。随便对方讲什么，对于他来说都是毫无意义的。

## 吸烟的手法和性格



手指圈成O形拿烟	往往说得比唱得好听，可是你不能光听他说的话，而要找出他话背后的内容，否则你就很容易跳进他为你设的陷阱。
握拳式吸烟	比较自卑，你必须要小心对待他们，以免一不小心伤害到他们的自尊。
用指尖拿着香烟	此类人办事小心慎重，考虑周全，解决问题较理性。他们一旦制订出某一方案，就难以改变。除非你提出非常充足的理由，不然难以使他改变主意。
用指根拿着香烟	是一个毫不含糊的可以信任的人，从表面看去，好像为人和善老成，但也会突然下决心出乎意料大干一场。

# 抓住双肩，就抓住了对方的心

著名诗人席慕容曾到重庆北温泉度假，在度假期间，她看到一对夫妻吵架，很有感触。在回去的路上，她对同行的人说：“你们发现了没有，那个吵架的女人很有表演才能。她有一些很好看的动作，比如，她哭的时候肩膀耸动得很厉害；耸肩的同时，我看到她的颈项伸直，头微微朝下，腮腮间有颤动，表露出‘忍气吞声’的信息。”

在这里，席慕容的观察非常仔细，描述也是惟妙惟肖，她仔细描绘了女方吵架时的神态和动作，并从这些无声的身体语言中，发现了女方的委屈和无奈。在席慕容的描述中，非常值得注意的就是这位妻子的肩膀耸动了。肩部连接着手臂和身体，能起到缩小和扩大势力范围的作用，而且肩部接近人的视平线，极容易受到关注。因此，想要抓住对方的内心，就要学会盯住对方的双肩。

## 肩部与人的性格地位

肩部所处的位置非常重要以至肩部成为一个人形象的重要支撑，一个双肩高低不一的人，即使其他方面再标致，也总让人觉得别扭。

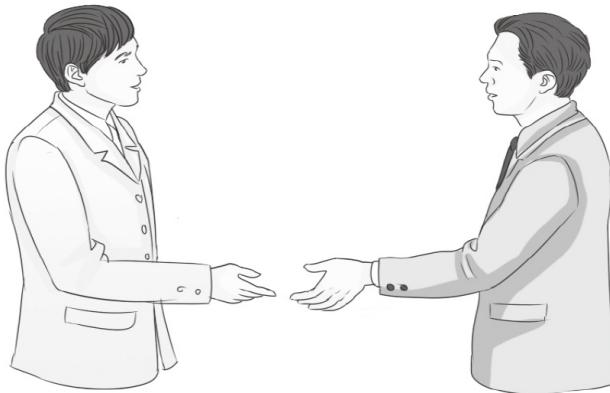
平时，人们经常会通过对肩部的观察，就对一个人下最初的定义。一般来说，肩部高耸的人看上去动作不是很沉稳，因而让人感觉比较轻浮，常被人轻视；肩部向下垮的人首先就显示出低人一等的感觉，别人看到一个双肩下垮的人，也会感觉他不自信；另外，肩部非常瘦的人，可能其居所经常更换；左右肩明显高低不一致的人，其性格要么温顺，要么骄傲自大。

另外，人的双肩动作也会下意识地显示自己的地位，一个人双肩的动作与其所在的环境以及地位有着密切的关系，同一个扩张双肩或是耸肩的动作在不同人身上、不同的场合会有截然不同的含义，要正确解读身体语言的含义还必须了解双方交往的场景、双方的关系、对方的习惯和背景等方面的信息，以免会错他人之意而弄巧成拙。

# 肩膀表现出的性格与地位

不同的人，肩膀的动作也能表达出他们的性格和地位。如果你不信的话，可以观察一下周围，看看那些不同性格或者地位的人，他们的肩膀动作是不是有很大的区别。

## 看肩膀识人



我们看两个握手的人，从他们握手肩膀的晃动，就可以看出两人之间谁占优势，谁是主动巴结对方的那一个。一般来说，占优势的一方肩膀晃动的幅度要小得多。

## 用肩膀表态



一位员工找到经理要求得到提升或更好的福利待遇。经理示意员工入座后，可能会将双手置于脑后，双肩放松地分得很开，摆出一副至高无上的架势。

此时，如果员工也模仿经理的姿势，反映出来的可能就是完全不同的效果，员工自己也不会得到好的答复。因为经理是决策者，员工是求助者，他们的心情和态度是不一样的，若员工不辨缘由就摆出同样的姿势，不但达不到目的，还会激怒经理。

## 几种常见的肩部动作

国际通用的肩部动作是耸肩。这一动作蕴涵着丰富的含义，一个人耸耸肩，这样的动作说明这个人没说实话。

如果他是诚实的，他双肩耸动应该是朝上的且双肩动作应该是一致的。当人们对自己说的话确信无疑时，他们会大幅度地向上耸双肩（耸得很高）。

这种背离重力的行为表明这个人感到很自在，且对自己的言行充满信心。说话时单肩耸动，表示自己对所说的话极不自信，是说谎的表现。

很多人在面临压力时会将手臂交叉并反复用双手摩擦肩膀，仿佛很冷的样子。这样的动作常常会让人想起母亲抱孩子的场景。这是一种保护性动作，它能让人平静。同时，这也是一种自我安慰的方式，这么做，会使我们产生一种安全感。

但是，如果你看到一个人双手交叉于胸前，身体后倾并表现出挑衅的神情，你可千万不要以为这是一种安慰行为！

一些情绪低落，正处于消极状态下的人，会慢慢地将双肩提升到耳朵的高度，看起来就像没脖子一样。这一动作的焦点是双肩的缓缓上升。

基本上，人们做这样的动作目的就是想缩回自己的头。做这样动作的人缺乏信心，而且感到非常不自在。

很多孩子经常用这样的动作来回避他的爸爸妈妈。例如，父亲对自己的孩子吼：“别玩了！快点写作业！”这时这个孩子就会先低头，然后双肩升高，他往往还会弓起腰，以一种缩头缩脑的方式来迎接家长的怒火。

一些女士在遇到了委屈的时候，会悲伤地抽泣。抽泣的时候双肩会剧烈耸动，这表明她真的很伤心。

肩部的动作还有很多，明确肩部动作的含义并且在生活中细心观察，我们就能够更加快速地知晓对方的内心。

# 肩部常见的动作

肩部连接着手臂和身体，能起到缩小和扩大势力范围的作用，而且肩部接近人的视平线，极容易受到关注。因此，想要抓住对方的内心，就要学会“盯住”对方的双肩。

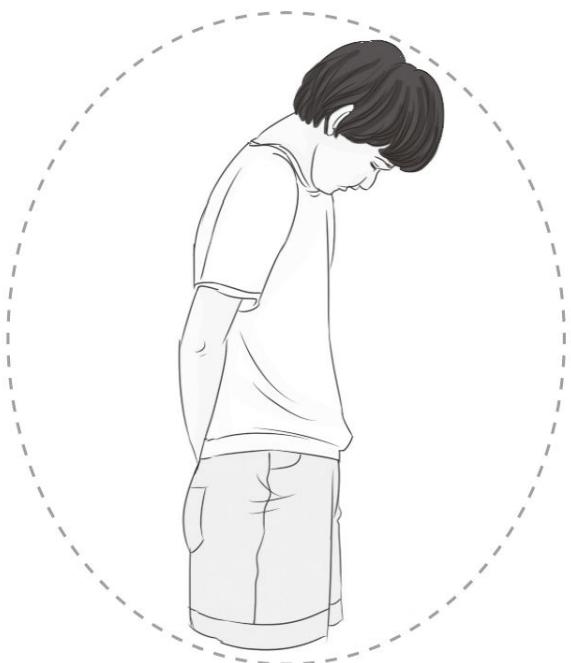
## 虚张声势的肩部

虚张声势其实包含着不安与脆弱，肩膀后推会造成不自然的挺胸动作。人会极力打开自己的肩膀，让自己的“正面”看起来越宽大越好，给对方施压，让对方知道自己的厉害。



## 极力忍耐的肩部

人在极力忍耐、压抑自己愤怒的时候，往往会收缩肩部，让自己看起来更“无害”。





# 第六章 读出谎言和真实的证明

---

在现实生活中，我们总能听到这样那样的谎言，除了那些出于善意和礼貌的谎言，大多数的谎言都会伤害到我们的利益或者是感情，因此，我们应该始终保持清醒的头脑，认真分辨听到或者是看到的事物，使我们免于受到谎言的蒙蔽。



# 和对方握手，看出对方的情绪状态

握手是人们见面时的通用礼节，它不仅仅是两只手的接触，它的背后还包含着人与人之间、团体之间、国家之间的交往。一般说来，握手往往是两个人或者是两个组织或者是两个国家之间交流的“开场白”。通过握手我们可以向对方表达我们的尊敬、景仰、祝贺、鼓励，也有可能从握手中感受到对方的淡漠、敷衍、逢迎、虚假、傲慢。

## 握手表达心理的几个要素

我们在握手时，要注意的地方，包括以下几个方面。

### 1. 紧握的完全度

紧握的完全度是指双方在握手时两个人的手之间所接触的程度。两只手具体有多少接触面积。换言之，就是两只手之间的缝隙大小，手心之间的距离。虽然握手时紧握的完全度是一个双方相对的概念，但是如果一方希望更大或者更小的紧握完全度，他可以自己做主，做出选择。

### 2. 力度

握手的力度是指双方在握手的时候用力的大小。这个力度的大小，完全由握手的各方自己掌握，另一方只能被动接受，可以选择忍

受，也可以选择反抗，用同样大小的力量甚至是更大的力量回应对 方。

### 3. 持续时间

握手的时间是指双方的手接触的时间长短。这个时间的长短，也 可以由其中的一方做出选择。在一方做出选择的同时，另一方也可以 相应地做出自己的选择，顺从还是反抗。

### 4. 眼神交流

握手时的眼神交流，也是握手中需要注意的一项重要事项。

# 握手的时机

当我们和陌生人见面的时候，一般都要和对方握手表示友好，我们应该在握手的时机上多做把握。一定要等别人介绍完了，再握手。

有这样一个笑话，两人初次见面，一个人客气地说“久仰”，另一个人促狭地问：“你又不认识我，久仰我什么？”

## “该出手时再出手”

握手的时机也有讲究，一般是：上级和下级之间，下级先伸手；长辈和晚辈之间，晚辈先伸手；男士和女士之间，女士先伸手。

握手作为一种礼节，被礼让的一方可以等待对方做出反应。当然，更多的时候，双方之间的地位是平等的，谁先伸手没有什么关系。

## “欢迎”和“再见”

在接待宾客的过程中，谁先伸出手要分情况而定。

迎客的时候，应该主人先伸手；而送客的时候，应该客人先伸手。这是因为，在接待宾客的时候，主人先伸手的意思是“欢迎”，客人先伸手的意思是“再见”。如果颠倒了次序，则是一件相当令人尴尬的事情。



# 紧握的完全度是你准备敞开心扉的角度

我们在握手时，紧握的完全度也就代表着我们准备向对方打开多少度的心扉。这是一种我们能够完全由自己的意识控制的肢体语言，通过它我们向对方暗示：接下来的交流可以达到什么程度。

## 1. 手套式握手

手套式握手常常是政客的专用握手方式。由此可以看出，使用这种握手方式的人试图拉近双方的关系。通过一次握手就想拉近双方的关系，可见这种握手方式能够给对方一种你信任对方、同时你也值得对方信任的印象。

这种握手方式只能在非常熟悉的人之间进行，如果刚刚见面的人用这种方式和你握手的话，那么他肯定别有所图。

## 2. 空心紧握

空心紧握就是握手时拇指和其他四指像钳子一样，紧紧夹住对方的虎口和手掌边缘，紧握对方，但是掌心不与对方接触。

采取这种握手方式的人一般内心有些矛盾：一方面希望对方向自己敞开胸怀，是开诚布公的；而另一方面，又不想让对方探知自己的内心世界。

采用这种握手姿势时，有些人通常还会用力挤压，常常令对方有痛楚感（恶作剧除外）。表现出他对于控制双方关系的信心，乃至控制对方的欲望。

不过，有些纸老虎也会采用这种方式来为自己造势，其实他是怕落入对方的控制之中，而采取的“先发制人”。

### 3. 只有手指接触

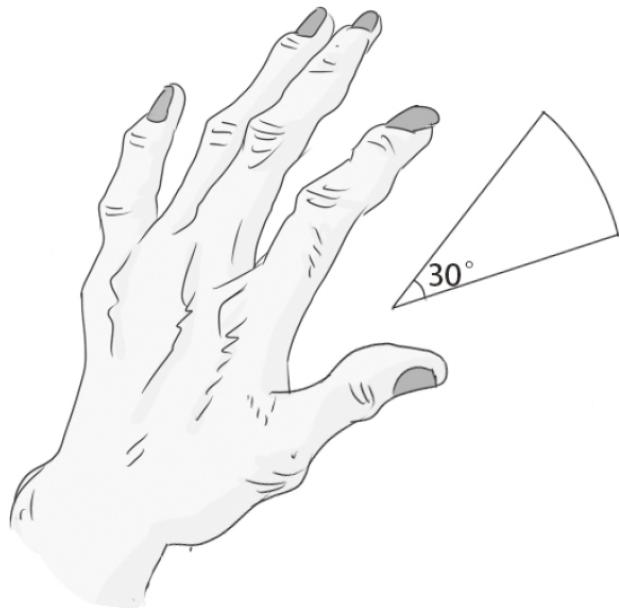
只有手指接触的握手，就像是捏着对方的手掌一样，包含着一种上位者的姿态。采用这种握手方式看似是错误地捏住对方的手指，偏离了目标。但是，实际上是用这种错误来提醒对方保持一定的空间距离，或者是提醒对方，双方在地位上的差距。

而在平等主体之间，这种方式则是表示比较明显的不满、排斥或者是防备心理，完全拒绝了手心温度的传递与感受，也就意味着不可能有什么敞开心扉的交流。

# 手指张开的角度也体现出对方的性格

在握手之前，我们可以看看对方手指张开的角度，也能从中看出对方性格的一部分内容。

## 无力的握手

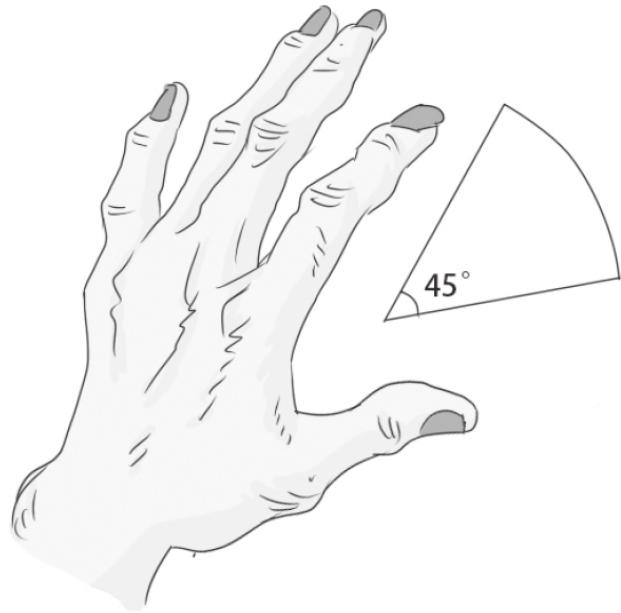


拇指和食指之间张开30度乃至更小，首先说明这个人的身体比较弱，所以有些无力，对于这些细节方面的能量消耗则能省就省。

这种情形不是对方有意为之，而是身体的一种潜意识在起作用。

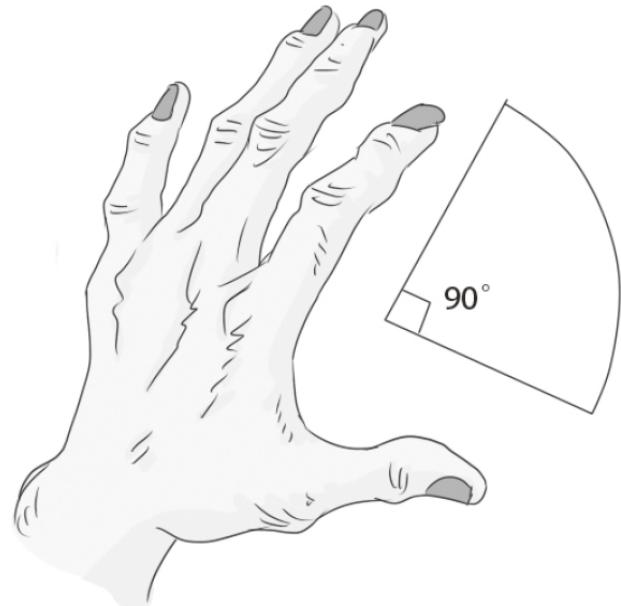
而且，这种身体状况，也会引导他的性格向小心谨慎的方面发展，在为人处世方面也趋向于自私和保守。

## 普通的握手



拇指和食指之间张开45度左右，说明这个人的身体状况算是普通，所以性格等各方面也都比较中庸。

## 有力的握手



拇指和食指之间张开90度左右，说明这个人的身体十分健壮，所以精力旺盛，而且希望向外界彰显他这种旺盛的精力，这同样是一种潜意识在起作用。

这种人的性格往往大方开朗，为人处世也比较豁达大气，但是性格中也有粗心大意和铺张浪费的缺点。

## 控制性和屈从性的握手

握手时，手掌的方向不是没有意义的。在初次见面的时候，手掌方向不同的握手姿势表达了三种完全不同的态度。

手掌向下的握手表示：“我要控制我们两个人之间的关系，你必须听我的话。”我们称这种姿势为控制性的握手；手掌向上的握手表示：“我们两个人之间的关系交给你主导，一切由你做主。”我们称这种姿势为屈从性握手；平等的握手是手掌平行。

出现控制性和屈从性的握手，其实很多时候是一种被动的选择。当我们感受到对方控制双方之间关系的倾向和欲望时，我们会主动选择控制性的握手，以此来告诉对方自己毫不让步的态度。

如果我们仔细观察，在很多香港黑帮电影中，一些黑社会头目在和人握手的时候就会采用这种手掌向下的握手方式，这有可能是为了显示他们的嚣张跋扈（这个时候他们一般会露出那种“一切尽在掌握”的笑容），也有可能是想表明他们并不是任人揉圆搓扁的面团（此时他们一般神色冷峻）。

有时候也会有人主动选择采用控制性或者是屈从性的握手姿势。就像狗让人家看它的肚子来表示顺从，人也有需要表示顺从的时刻，例如西方礼仪中的吻手礼，面对女士，男士为了表现自己的绅士风度，伸出的是自己的手心，把双方关系的控制权交给女士。

比较关注新闻的细心观众会发现，美国国家领导人不管是和谁握手，把手伸出去的时候都是手心斜向下方，而且会把对方的手拉到自

己的腹部位置，这个动作虽然自然，但是绝对是有意为之，目的就是加强对双方关系的“控制”。

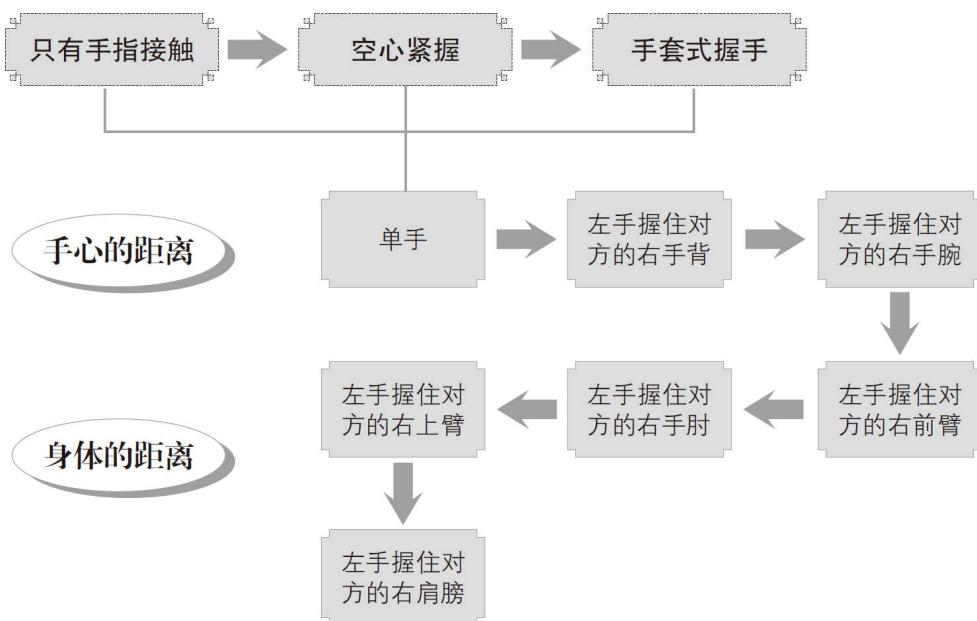
无论这些态度是迫于形势的选择，还是主动做出的姿态，都是下意识的表达。通过练习和有意识的应用，这些握手的方法在跟别人见面时会产生直接的效应。很多管理人员和营销人员通过训练控制性握手，来增强他们的气场，让他们的握手对象充分感受到他们的自信心。

握手的姿势透露了握手人的性格：性格温顺的人握手姿势倾向于顺从，而霸道的人会在握手的时候使用咄咄逼人的姿势。当两个强势霸道的人握手的时候，他们会因为姿势的问题展开一场“战斗”，迫使对方顺从自己。

# 在握手时把握双方的“距离”

美国女作家海伦·凯勒说：“我接触的手有的拒人于千里之外，而有些人的手充满阳光，你能感觉到温暖。”可见，与人握手时所传达的信息在人类交往中的相当重要。握手时，双方的距离会影响到双方在这一过程中的交流与感知。

## 不同的“距离”



## 把握好距离

我们在握手时保持多近的距离，需要我们自己把握。

在法语中，称呼对方为“你”和“您”所表现的双方关系是不同的，如何称呼对方这个问题，就算是正宗的法国人有时候也很头疼，特别是当对方的权势、

地位、名声发生变化的时候，是不是改变称呼往往会造成社交场合的一个大问题，稍不注意就会得罪人。

某人当选法国总统之后，一个老朋友问他：“我们以后还能以你相称吗？”

这位新科总统的回答是：“那就随您的便了。”

在社交场合我们绝对不能想当然地做出超出双方关系的亲密举动，这样做只会适得其反，惹人生厌。

## 通过握手的力度表现你的自信

“死鱼式的握手”在英语中用来比喻有些人在握手时伸出的手软弱无力，任由对方把握——像一条死鱼一样，尤其是当握住的那只手冰凉而且黏黏糊糊的时候，感觉就更糟糕了。

死鱼式的握手被公认为最不受欢迎的握手方式，主要是因为那种软弱无力的感觉，会让人产生此人性格懦弱的联想。因为无论是谁在和此人握手，他都可以轻而易举地将此人的手掌翻转过来，实现对此人手掌的压制，形成我们前面讲到的“控制性握手”。轻易得到的成功有时候反而会激起胜利者的愤怒，这往往意味着被轻视或者是被愚弄。

从另一方面来看，使用死鱼式握手的人往往也缺乏自信、积极性和责任感——握手不仅仅是两只手的接触，在握手的背后，还有握手双方进行交流的意愿，在交流中，彼此都需要承担责任和义务。死鱼式的握手所表达出来的态度太不端正，即使是完成礼仪上的握手，握手人也是怀着不情不愿的敷衍态度。

与“握手无力”给人留下的“性格内向、态度不端正和神经过于敏感”等不好印象相反，“握手有力”往往代表着“善于社交、合群、友善和掌控局面的能力强”。

有的人握手力量偏大，甚至让人有轻微痛感，会引起性格强势的人的警惕和反感，但是对于那些性格不是那么强势的人，反而会产生一种“坦率热情，坚强开朗”的印象。

握手时力气过大，在让人感到疼痛的同时，也会让人觉得对方是一个独断专行，控制欲和支配欲极强的人，而对方如果性格也很强势有可能会因为他的侵略性感到反感。通常这种握手方式被人谑称为“碎骨机式的握手”。

心理学家和礼仪专家都认为握手的力度适中是最好的，既要让对方感受到力量，但是又不能让对方感到疼痛。

握手在初次见面的陌生人之间几乎是最重要的身体语言，而有些你一辈子可能只会见一次的人会因为这次握手对你产生好的或者是不好的印象，所以那些西方政客十分重视握手，他们“拜票”的方式就是走上街头见人就握手；而很多刚刚走出校门的大学生，在面试的前5秒就被面试官给否掉了，因为他们握手无力。

# 握手力度反映出的性格

握手的力度往往能反映出个人的性格特点。不同力度的握手给人的第一印象不同，而且不同性别的人受到这个第一印象影响的程度也不同。

## 握手力度和性格

美国心理学家曾经做过这样一个统计，统计的内容是使用不同握手力度的人的性格特点和人们对于不同力度的握手的第一印象，其结果如下：

		坚强有力的握手	软弱无力的握手
人格特质	经验开放性	比较开放	比较保守
	尽责性	更加自律、审慎、细心、彻底性、条理性	没什么目标导向，缺少被成功所驱动的动力
	外向性	更加坦率，喜欢外出	更害羞
	亲和性	善解人意，乐于助人	以消极的眼光看人
	情绪不稳定性	不容易感到紧张或慌乱	应对环境压力能力较差
给人的第一印象		好	不好

对不同性别的影响

对女性的影响比较大

## 死鱼式握手

握手是陌生人之间第一次的身体接触，几秒钟的时间决定了别人对你的喜欢程度。握手的方式、用力的轻重、手掌的湿度等，像哑剧一样无声地向对方展示着你的性格、态度。握手的质量表现了你对别人的态度是热情还是冷淡，积极还是消极。

一个无力的、漫不经心的、错误的握手方式，立刻传送出了不利于你的信息，让你无法用语言来弥补，它在对方的心里留下了对你非常不利的第一印象。在全世界，最让人憎恶的握手方式就是“死鱼”式的握手。这种握手方式给人的感觉是，对方伸出来的不是一只手，而是一条死鱼。你从心底里感到被拒绝、排斥。

这是最失礼、最有损自己形象的握手方式。这种握手方式，让人充分感觉到对方性格中的冷淡、虚弱、傲慢、无知、愚蠢：他的内心不但冷漠，而且愚蠢，根本不知道如何假装礼貌。

即便不是每个用“死鱼”式握手的人都是这样的人，但是这样的握手留在对方心里的第一印象就是这样。

# 流畅的谎言重复

“谎言重复一百遍就成了真理”是纳粹党的宣传部长，纳粹德国的国民教育与宣传部长保罗·约瑟夫·戈培尔说的，意在指出“重复是一种力量”。

一个人把谎言重复一百遍能让听者觉得这是真理，那么一句谎言需要多少个人重复才能变成真理呢？答案是：三个。

## 流畅的谎言重复

《战国策·秦策》中就讲过这样一个故事：孔子的弟子曾参是个大孝子，他住在费这个地方。当地有个和他同名的人杀了人。不断有邻居对曾参的母亲说曾参杀人了，曾参的母亲开始还能镇定自若地织布，等有三个人说曾参杀人之后，曾参的母亲终于坐不住了，扔下织布机，翻墙逃亡去了。

这个故事就是一个谎言重复的范例。曾参是个崇尚“仁义”的儒家弟子，孝敬母亲，但是这些仍然无法抵挡接二连三的谎言重复对母亲的影响。他一向孝顺的母亲为什么会受到别人的影响呢？

因为受暗示性是人类心理的天性，这是人类历经几百万年的进化形成的一种自我保护的能力，能够帮助人类在危险的环境中迅速做出判断。

这个心理机制是从人类的模仿和学习本能演变而来的，看到惊慌逃窜的同类，即使不知道原因是什么，大多数动物也会模仿同类、随之向着相同的方向奔跑，所以草原上经常可以看到成群结队奔跑的食草动物。而人作为高等动物，除了模仿之外，还有分析的能力。

在故事中，前来报信的邻居所说的话就是一种心理暗示，曾参虽然是个崇尚“仁义”的儒家弟子，也是个大孝子，但是也不排除杀人的可能性，比如误杀之类的。

曾母在面对接二连三同样的心理暗示时，很容易受到影响，接受这个事实——“曾参杀人了”，为了保护自己，免受株连（古代实行的是家族成员共同承担刑事责任的刑罚制度）或者是报复（春秋时期，原始的血亲复仇的风俗习惯依然存在），曾母逃亡去了。

# 戳穿谎言的方法

面对“三人成虎”、“曾参杀人”的谎言，戳穿它的办法不是从理性的角度去争论，因为这是一个话语权的问题，而不是谁真谁假的问题。大多数人已经被“洗脑”，被“催眠”，要把他们惊醒，只有用“戳”的办法。

## 两个铁球同时落地



在中世纪，物理学的主流是古希腊哲学家亚里士多德的学说。

亚里士多德说过：两个铁球，一个10磅重，一个1磅重，同时从高处落下来，10磅重的一定先着地，速度是1磅重的10倍。

年轻的伽利略对于亚里士多德的说法有不同的意见。但是，几乎没有人同意伽利略的观点，因为那些人都是用自己的感觉和书本上的文字来代替自己的思考。



伽利略首先提出一个悖论：把两个铁球绑在一起，那么共重11磅，比10磅的铁球下落的速度要快；但是，根据另一种生活经验，速度慢的1磅铁球会拖住10磅铁球的“后腿”，那么比10磅铁球下落的速度要慢。

根据这个悖论，伽利略认为亚里士多德的理论不攻自破。随即，他在著名的比萨斜塔证明了自己的观点。

“两个铁球同时落地”这个实验就是典型的“用事实说话”，戳破了被重复了不止一百遍的“真理”。

心理暗示的运用有三个要素。首先是信任。

受暗示之人必须对暗示的人有充分的信任。曾参的邻居和曾参无怨无仇，没有诽谤曾参的动机，而且“远亲不如近邻”，所以能够取得曾母的信任。反过来说，如果前来报信的人不是曾参的邻居，而是陌生人，曾母恐怕不会这么容易就相信了曾参杀人的事情，甚至还会怀疑这些前来报信的人是不是别有用心，有什么阴谋诡计。

其次是时机。

暗示人必须在合适的时机发出暗示，才能发挥出预期的效果。曾母当时正在织布，也就是说身体状况良好，而且对生活还是充满了渴望，在这种反差之下，才会有因为害怕而逃亡的举动。如果曾母卧病在床，生活不能自理，那么在听到接二连三的消息说曾参杀人的时候，面对可能到来的官府的刑罚和死者家属的报复，曾母的反应恐怕就不是逃亡，而是自杀了，最起码也要哭一哭，哭自己的儿子怎么闯下如此大祸，哭自己怎么命这么苦，马上要白发人送黑发人了。

再次就是重复。

说谎者重复自己的谎言和一般人重复自己说过的话、描述自己见过的、经历过的事实，是大不相同的，其中一个显著的特点就是——重复谎言的时候更流畅。所以重复不仅能加深受暗示人的印象，还能引起受暗示人的思考和模仿。

“谎言重复一百遍就成了真理”——这就是大多数说谎者会不断重复他们所编造谎言的原因，他们就是通过这种不断的心理暗示，让他们的“听众”相信他们所编造的谎言。

我们如果遇到这种重复流畅的叙说不妨留个心眼，先不要多做表示，缓一会，让这些说谎者认为你已经相信了他们的话，使他们安心，然后让他们把自己的话再重复一次。他们本来已经认为你相信了他们的话，神经放松之下，他们所编的谎言由于根本没有记忆的支撑，很多细节会很快从脑海中“溜走”，他们所说的故事在轮廓上不会出现大的变化，在细节上则和刚才说的会出现很大的差异，他们的谎言也就露馅了。

# 谎言重复

从听到别人的话到信任对方的过程，实际上就是听话人大脑思维重新转换的过程，这就是人们常说的洗脑。

## 三人成虎





《韩非子》中有“三人成虎”的故事，故事中有人接二连三地声称集市有老虎，这个印象就深深地印入了人们脑海之中，所想的就不再是集市会不会出现老虎，而是会自动去“脑补”为什么老虎会出现在集市上——是不是有人把老虎用

笼子装着带到集市上去了？是不是老虎被猎人追捕，慌不择路、逃到集市上了？这就是重复的力量，能让人信服的力量。

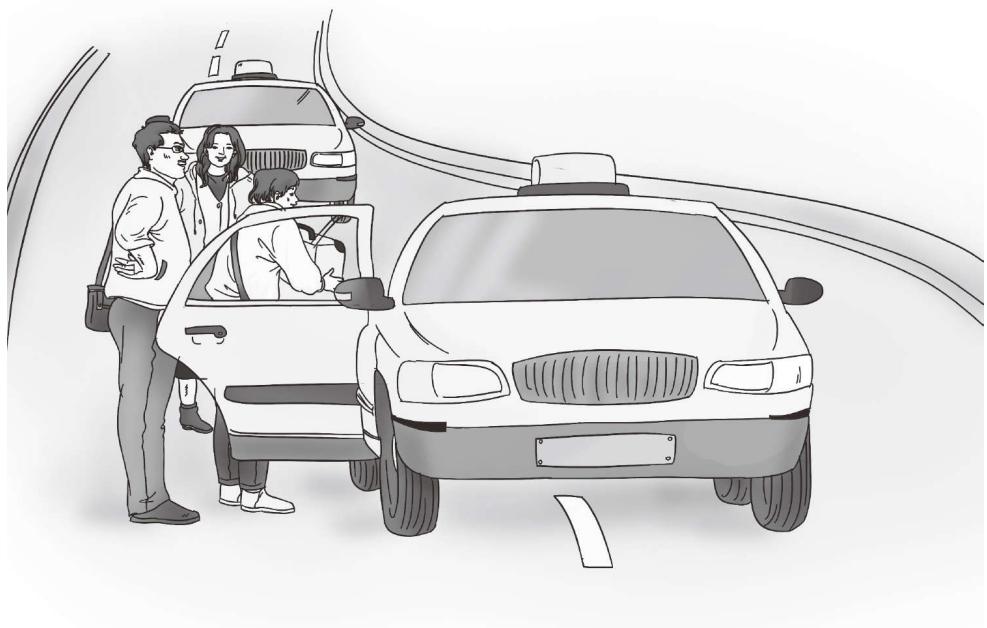
这个时候人的基本判断已经无法起到应有的作用。如果要用一个词来形容这个现象，那就是——“洗脑”。



# 第七章 话是用来看的，而不是听的

---

“话是用来听的，不是用来信的”，这是因为很多话都不可信。我们应从听到的话中选出可信的，古人常说：“闻名不如见面。”所以更多的时候，话是用来“看”的，而不是“听”的。



# 失真的口型变化

有些人可以通过别人的口型变化来解读别人所说的话，这种技术被称为“读唇术”。例如，在2006年的世界杯决赛上，法国队对阵意大利队，比赛期间马特拉齐恶语相向，引起了齐达内的“头槌”，最终齐达内被罚下，法国队痛失世界杯。当时各转播单位就纷纷请来读唇术专家来解读马特拉齐到底说了些什么。事实上，现在世界上能使用读唇术的人员大多数就职于航海业，工作内容是判断船上或者是岸上的人所说的话。同时也有一些人进入情报机构，执行远距离监视的工作。

读唇术的应用受到很大的限制，因为人和人的唇形本来就长得不一样。而且很多时候，说话时的情绪和心态也会影响口型。

## 唇形代表的性格

人嘴唇的形状很多情况下表明了性格中的一些方面。特别是女性，因为女性常使用唇膏来修饰唇形，这就是她们下意识地认为唇形在表现个人性格方面具有标志性的作用。

笼统地说，心地善良、热爱生活和性格开朗的人往往有饱满的嘴唇，而薄嘴唇则说明此人性格孤僻、执拗而多疑，不过这种嘴唇的人也有目标坚定，善于集中精力和忠于朋友、爱人的优点。

上唇代表的是感性认知，下唇代表的是理性需求。所以，上唇比下唇饱满的人，往往过于自信；而下唇比上唇饱满的人，往往比较自

私、任性。

在这个方面，美容专家和相面的相士有同样的认识，他们根据唇形将女性划分成五种不同的性格类型：热情之唇、婉约之唇、沉稳之唇、理性之唇、浪漫之唇。

相同道理，男性的性格也可以通过他们嘴唇的形状——嘴唇的闭合形状、上下唇的厚薄，来作初步的判断。

# 嘴形和性格

如果一个人的嘴说出和他们的性格不相符的话，算是一种最基本的口型失真，会给人留下更深刻的印象。

## 女性的唇形和性格

美容专家根据唇形将女性划分成五种不同的性格类型。

热情之唇	<p>唇形饱满性感。</p> <p>这类女性性格热情似火，对生活充满热爱，做事情的时候总是情绪高涨，懂得生活情趣，喜欢制造惊喜，她们真挚的感情充满了感染力，也会让人（不管是男人还是女人）觉得轻松。</p>
婉约之唇	<p>唇形优雅匀称。</p> <p>这类女性性格婉约细致，她们通常观察力敏锐，善解人意，能够细心地发现别人需要什么，而且还会不动声色地满足对方。但是这类女性的性格往往也是被动而内向的，她们不会主动因为自己的付出而要求别人。</p>
沉稳之唇	<p>唇形宽大匀称。</p>

	<p>这类女性性格沉稳坚韧，自信而有主见，她们往往是事业成功的女强人，但是这种女性的独立自强往往让男性自惭形秽、望而却步。</p>
理性之唇	<p>唇形内敛而显得很薄。</p> <p>这类女性性格理智冷静，为人冷淡，寡言少语，不容易受感情的影响，她们往往被人们形容为“冰山美人”。</p>
浪漫之唇	<p>唇型小而丰满。</p> <p>这类女性性格中罗曼蒂克和小布尔乔亚的情怀特别多，她们注重感情生活胜于物质生活，更注意生活中的细节。</p>

## 男性的唇形和性格

相同的道理，男性的性格也可以通过他们嘴唇的形状来作初步了解。

上唇与下唇紧闭呈一字形	这种人性格坚定，认真而又有些顽固。
新月嘴，唇角上扬	唇形为仰月形的人性格开朗，情感丰富，有幽默感，性格敦厚。
新月嘴，唇角下垂	唇形为俯月形的人性格谨慎，但有些冷峻，并且好怨天尤人。
下唇厚	下唇厚的人性格消极悲观，而且喜欢猜疑，自私任性，总想博取他人的同情。

	虽然性格比较功利，但是绝不是薄情寡义之人。
上唇厚	上唇厚的人性格积极乐观，富有人情味，与人相处时乐于付出。但是做事往往不切实际，爱面子，讲排场。

## “说话”不用出声

有时候，想表达我们内心所想的东西，我们根本不用发出声音，嘴唇的“肢体语言”可以很好地“说”出我们想要说的话。

嘴巴闭拢时，内心一般比较平静；嘴巴微张时，注意力比较集中；嘴巴大张，则表示震惊、害怕。

人在开心的时候，嘴角会上扬，放松自己的下颌和面部肌肉，所以文言中的“解颐”（解放面部肌肉），“脱颌”（下巴脱落）也是开怀大笑的别称。

“露出八颗牙的微笑”是最有亲和力的，但是有些人在笑的时候，露出的不止八颗牙，连喉咙里的扁桃体都能看见，这种张狂的大笑，笑的人自己是爽了，但是往往会让看的人觉得不舒服，甚至觉得你的笑声不是出自真心，比如周星驰在他的喜剧电影里经常在笑的时候把下颌张得很开。

人在痛苦的时候，嘴角会下垂，生理或者是心理上的痛感刺激肌肉紧张，牙齿咬合。在这个时候，人也有可能发笑，这个时候的笑是讥笑或者是耻笑，因为牙齿咬合，所以有“齿冷”之感。

人在心烦的时候，会咧嘴，嘴角向两边延伸，下嘴唇明显突出。这个表情是在寻求同情或者是帮助。

人在没有信心的时候，会撇嘴，下嘴唇突出，嘴角向下。这里的没有信心，可能是对别人没有信心，表示对目标对象的轻蔑、不屑、

不信、厌恶等；也有可能是对自己没有信心，对自己现在所说的话或者是所做的事情没有信心，是在欺骗、敷衍对方或者是自己不开心。

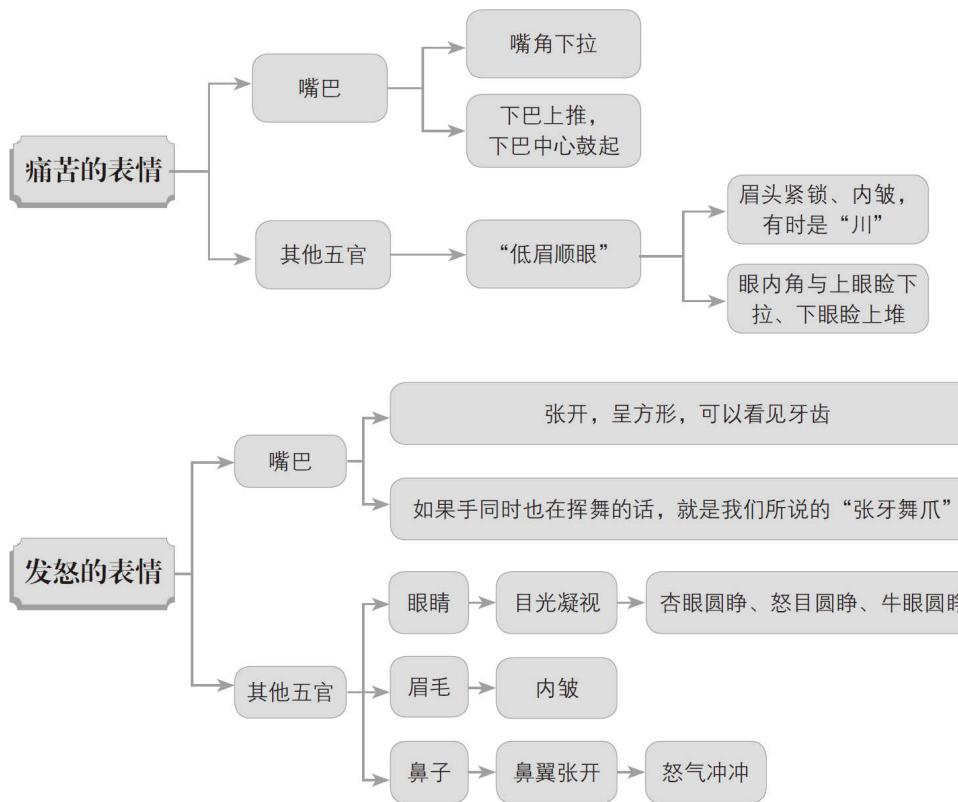
这些不用出声的“语言”，都是通过嘴巴的动作发出的，如果长期被一种情绪包围，人的表情会固定在脸上，成为人“长相”的一部分。

前文所说的唇形与性格的关系中，嘴唇就是和说话的多少有关系，经常说话的人嘴唇得到充分的使用和锻炼，所以嘴唇肌肉发达，显得嘴唇肥厚饱满。经常撇嘴或者是咧嘴的人下嘴唇会突出，而经常撅嘴的人上嘴唇会突出。

# 嘴巴的各种状态所反映的内心想法

闭着嘴唇的笑一般只是一种敷衍或者是应酬，内心其实并不喜悦。在服务人员的礼仪培训中，露出八颗牙齿是微笑的标准动作。

## 从嘴巴上看得出来的表情



## 露出八颗牙的微笑

“露出八颗牙的微笑”的发明者，是沃尔玛公司的创始人——山姆·沃尔顿。

1962年，当山姆·沃尔顿和妻子一起开始创业的时候，“让顾客满意”成了他的经营理念，他亲自站在自家商店的门前欢迎顾客，和他们打招呼、聊天。

从这家店开始，他就确立了微笑服务的标准，“请对顾客露出你的八颗牙”是沃尔玛式微笑。在他看来，只有露出八颗牙，才称得上是合格的“微笑”。

后来，“露出八颗牙的微笑”这种服务人员的礼仪标准随着沃尔玛的成功，迅速扩大到各行各业。

## 手和嘴巴的“联合行动”

咬手指，准确说是咬指甲，是一种常见的肢体语言，它的含义比较明确——压力过大。

在小孩子身上我们可以经常看到咬指甲的行为，因为不受关注或者是没有安全感，当感到紧张、抑郁、沮丧、自卑、恐惧等负面情绪时，小孩子会不自觉地咬指甲。

由于这种行为十分不卫生，会影响孩子的身体健康，家长和老师往往会制止、批评、纠正孩子的行为。这些反过来又会造成孩子紧张、焦虑的情绪，成为新的精神刺激性因素。家长、老师应该更加关注孩子产生焦虑、紧张的原因，而不是急于纠正孩子的行为。

咬指甲的行为不仅小孩子会有，在少数成人身上也能看到。

美国心理学家的调查结果显示只有大约10%到20%的成年人会经常咬指甲，而且对调查数据的分析表明，单亲和家庭暴力问题严重的家庭，孩子长大后会因为心理阴影较多而出现这种问题。他们害怕被别人拒绝和瞧不起，在心情沮丧的时候会不自觉地咬指甲。和儿童咬指甲不同，精神分析学派认为成年人咬指甲还有两个和儿童不同的心理原因。

一个原因是婴幼儿口欲期没有得到充分满足，成年之后的补偿性心理。

精神分析学派的创始人、著名心理学家弗洛伊德对口欲期的定义是这样的：“口欲期（0~1岁）：是指婴幼儿时期处于一种完全不自立

的状态，依赖母亲或其他养育者生活。基本没有行动能力，口是婴幼儿生活的中心和兴趣的中心。吃奶是用口，饥饿或者不舒服的时候，用口哭叫，愤怒的时候，用口咬母亲的乳头，抓到东西都往嘴里塞，这是他唯一认识的手段。”

这就可以解释为什么很多出身于单亲家庭的成年人也会有咬指甲的习惯，单亲家庭要么是没有母亲，要么是母亲需要出门工作，根本就没有时间带孩子。

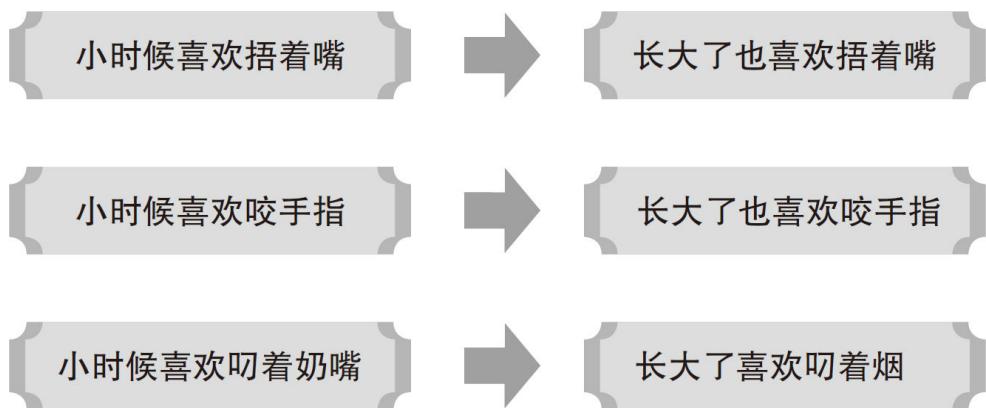
另一个原因是正在进行自我心理调节，抑制自己的攻击欲望。人类体表最坚硬的器官就是牙齿和指甲，儿童通常喜欢使用牙齿和指甲相互攻击，越是低龄的儿童这种倾向越明显。成年人咬指甲的行为具有很强的心理暗示作用，通过“惩罚”自己，来压抑自己的攻击欲望，克制自己的愤怒。

# 从婴儿时期保持到成人的肢体语言

有时候人们嘴巴的肢体语言还要和手发生联系。人为什么在长大之后，还会有这么幼稚的肢体语言呢？

长大后你就成了我

精神分析学派的观点认为：人的很多性格都和他的幼年时期的经历有关。事实上，我们的很多肢体语言确实是从小儿时期一直保持到成年。



这种保持儿童时代行为方式的行为属于心理学上的“退行行为”。心理学上的“退行”是指，当一个人面对自觉无力应对的压力时，将自己退行到儿童时代，以此来保护自己。

捂住自己的嘴

捂嘴也是一种常见肢体语言，属于典型的逃跑反应。

在说话的时候捂嘴，停止说话的同时，隔断他人的目光和自己嘴巴之间的联系，来逃避自己因为语言而产生的不好结果。通常“不好的结果”有震惊、尴尬、恐惧等，这些话都是违背说话人显意识想法的，但都是真话。在儿童身上这个手势的意义更加明显，他们甚至会觉得一只手不够用，而用两只手捂嘴。如果说话人在没有说明显破坏谈话气氛的话时，不由自主地捂住自己的嘴巴，多半是说了谎话。

在没有说话的时候捂嘴，下一个动作多半是要咳嗽一下。在影视作品中，经常可以看到这样的镜头，逃亡者假装咳嗽，用手捂住嘴，借此隐藏自己的身份。在这个时候，捂嘴是一个准备过程，大脑正在构思一个可以掩饰自己身份的谎言。

有时候，捂嘴的动作会用抚摸鼻子下沿的动作代替，其心理状态是一样的。

# 停顿长短代表的心意变化

在前面我们已经讲过了，讲话的语速快慢所代表的性格不同，其中有一类人的特点是说话的速度非常快，有话都是一口气说完，中间根本没有停顿。在生活中，这种口才好的人绝对是凤毛麟角，大多数人说话的速度都是相对适中的，因为思维敏捷的人毕竟比较少，而讲话根本不用脑子的人就更少了。

## 停顿长短代表的心意变化

讲话过程中的停顿就是在表达讲话内容之外的心意。这种停顿在大的方面可以分为两类。

一类是讲话人停下来，给出时间让听话人有时间消化所听到的内容。例如，老师在讲课的时候，经常会在要点的地方停下来，这个时候的停顿是要引起学生的注意，表示这个地方很重要。他希望得到听话人肯定、积极的回应，这样他才能保证接下去所说的话能够被听话人听懂。如果听话人茫然失措，他也能知道自己所发出的信息没有被接受。

另一类是讲话人因为思路被打断而停下来，给自己一些时间来重新整理和组织思路。

这两种停顿都是“无声”的，表达出来的信息和所讲的内容息息相关，都是在整顿思路，让思维连续起来。

比较极端的状况，一种是一字一顿地讲话，这种停顿方式意在强调自己所讲内容的重要性，希望对方听清楚自己所讲的话，与重复多遍好让对方听清楚不一样，一字一顿的言外之意是：自己不会再就同样的问题讲第二遍，也就是说自己的心意已经决定了，不会因为别的原因发生改变。

另一种是说话结结巴巴，这种状况说明他对自己要说些什么内容完全没有准备，希望拖延时间，让自己有思考的空间，在这种情况下所说的话，如果不是谎言，就是敷衍之辞，都当不得真。

# 老师通过停顿来提醒学生

停顿都是“无声”的，表达出来的信息和所讲的内容息息相关，都是在整顿思路，让思维连续起来。

通过停顿来提醒对方



老师在讲课的时候，经常会在某些要点的地方停下来，这个时候的停顿是要引起学生的注意，表示这个地方很重要。他希望看到学生经过思考之后，给出肯定、积极的回应，“听懂了”，这样他才能保证接下去所说的话能够和前面所讲的内容衔接起来；如果学生茫然失措，他也能知道他们没弄懂。

课堂笑话：

“后面聊天的同学，如果能像中间打牌的同学一样安静的话，就不会吵到前面的同学睡觉了”。

笔者上学的时候，如果课堂秩序不好的时候，老师通常会停下来，等秩序重归于正常的时候，再继续讲，我们当时都认为这个老师比较“给面子”。毕业之后，我回母校拜访那位老师的时候，他告诉我说，其实在讲课的时候被下面吵吵闹闹的声音打断时，往往连自己讲到什么地方都忘记了，停下来是在回忆自己到底在讲些什么。

## 通过停顿来找回思路

我还是等你讲完了我再讲，正好把刚才丢失的思路找回来。



在讲话的过程中，思维的连贯性是很难保持的，因为大脑同时在进行“组织”和“表达”两项工作，所以大多数老师都比较注重“备课”的作用。但是，很多突发状况都是没有办法准备的。如果课堂秩序不好的话，老师的思路反而很

容易被学生“带走”，这个时候往往会发生停顿。情商较高的老师会不动声色地把思路找回来，这样比批评学生更容易被双方接受。

# 不一定可靠的脱口而出

脱口而出是指说话的时候不经过思考就随口说出，有很多人把用这种方式说出的话，当作真话信了个十成十。殊不知“脱口而出”的近义词除了“心直口快”，还有一个“信口开河”。

## 信口开河

信口开河的谎言在我们的生活中屡见不鲜。

### 1. 大开空头支票的礼貌用语

“再见”，是从英语中的“see you”意译过来的，属于一个舶来词汇，是我们道别时的标准礼貌用语，有“希望以后还能再见面”的意思。中国传统的说法应该是“后会有期”。

但是，结束了这次会面，你真的还希望或者是介意再见到对方吗？也许你希望赶紧结束这次会面，并且从今以后再也不见这个烦人的家伙。可是，你还是要说“再见”。

有时候，为了显得有礼貌你还会说得更复杂：“我们以后再找个时间好好聊聊”、“有时间了我们一起去喝茶（唱歌、打牌）”，这样的话张嘴就来，可以肯定的是聊天的时间是没有的，喝茶（唱歌、打牌）的时间也不会有。

“再见，啊，不，还是再也不要见的好。”或者“后会有期，啊，不，我们还是后会无期的好。”这种出自真心的话，反而只能作

为电影或者是电视剧里的笑料存在，说出这句话，那就是编剧在埋下伏笔，或者说，给出一个非常不高明的提示：这两个人还会见面。

相反，我们传统武侠中江湖人的告别礼貌用语更加真诚：“青山不改，绿水长流”——我们的友谊（或者是仇恨）就像是青山和绿水一样永恒。

## 2. 饱含感情的“永远、最”

“你永远是最美（帅、棒等词汇）的。”这是一句恋人、家人之间最常见的谎言，说这句话的时候他们不用考虑，脱口而出。这是一句爱的谎言，当我们听到这句话的时候，感受到的不是因为自己有多美而沾沾自喜，而是这句话背后浓浓的爱意。

# 口不对心的客套话

在交往中，我们很可能会出于礼貌或者某种动机，而对对方说客套话。我们每个人的内心都希望得到称赞，而不是批评和指责。

## 客套话的特点





一个说“青山不改！我们以后再找个时间好好聊聊”，心里想的画面是自己把对方踩在脚下，其实想说的是：“下次见面非打得你生活不能自理。”



另一个说“绿水长流！有时间，我们再一起去喝茶”，心想的画面是对方追着自己跑，其实想说的是：“惹不起你，还躲不起你吗？”

我们每个人都需要用别人的赞美来加强自己的自信心，就像养料之于植物，虽然没有也能活下去，但是如果有的话，肯定能活得更好。

同样的道理，很多时候我们赞美其他人，并不是因为他们做得有多么的好，而是他们需要赞美，更胜于需要鼓励。

在教育孩子时，这种方法也同样适用。对于孩子们而言，经常性的鼓励和赞美所产生的效应远比批评指责好。这就是为什么，善于赞美的家长和老师培养出来的孩子和学生往往更出色。

在偶像剧《还珠格格》中，赵薇扮演的“小燕子”受到了很多观众的喜爱，但是持相反意见的人批判“小燕子”的一条重要理由就是，“小燕子”在拍“皇阿玛”马屁的时候说话太直白太肉麻，什么“国有乾隆，谷不生虫”到现在仍然在网络上流传。

其实正是台词设计用心的地方：因为“唯心”的赞美都是直白的，虽然说的内容是假的，但是感情是真的；而“违心”的赞美都是有修辞手法的，这些修辞手法不是说给被赞美的人听的，而是赞美人说给自己听的，为了努力营造和表现出赞美应该有的感情，他们需要说服自己相信自己。

所以，很多人喜欢听“小燕子”这种没心没肺的人的赞美，喜欢听“国有乾隆，谷不生虫”这种粗俗不堪的马屁。这样不经修饰的赞美听起来才像是发自肺腑的。

《水浒传》中的李逵、《三国演义》中的张飞为什么被广大观众喜欢，就是因为他们粗豪、不屑于装饰的真性情，这种真性情在人人

都精得像猴子一样的社会中，是多么难能可贵。

但是，读者也千万不要以为粗豪的人就不拍马屁，李逵不就常说：“我们众兄弟杀上东京，夺了鸟位。宋江哥哥来做这个皇帝。”这马屁多么粗俗，多么直白，但是宋江就是爱听。

### 3. 让人心酸的慰藉

“没事儿，我很好。”漂泊在外的游子们打电话回家的时候，这句话是他们常说的，不管是电话哪一端，都是在重复着这句话，留在家的父母妻儿希望异乡的家人不要担心家里这些“老弱病残”的生活，身如浮萍的打工仔、打工妹希望满心期盼的家人不要担心自己的人身安全和身体健康。

# 谎话中的真情

什么样的谎话中会蕴涵真实的感情？其实，虚假的描述和真挚的感情从来都不是矛盾的，虽然语言是表达感情的工具，但是这种表达并没有规定出必要的形式，真的还是假的并不重要。

## “粗人”的马屁



赞美别人要把握的几个要点：

1. 赞美必须真诚。
2. 赞美必须具体。
3. 赞美必须准确。
4. 赞美必须及时。

大家可以对照一下“小燕子”的赞美，是不是符合以上四个要点。

## “粗人”的赞美



使自己的话不被误解的关键在于：

1. 尽量少用拐弯抹角的句子。
2. 不要随意省略主语。
3. 注意同音词的使用。
4. 尽量不要使用含糊不清的话语。
5. 不要言语缺失。

这五个关键点，“粗人”李逵一个也没有遗漏。

其实，大多数人哪里能谈得上“很好”呢，顶多算是过得去，但是为了消解家人的担心，不得不重复这句让人心酸的谎言。

#### 4. “好人”卡和“哥哥”“妹妹”卡

“你是一个好人！但是我们真的不合适。”听到这句话，很多心碎了无痕的告白者会直接忽略前面那个“好人”，因为这是一句彻头彻尾的谎言。类似的还有，“我其实一直把你当哥哥（妹妹）看的，我都不知道该怎么办了”。

应聘者听到面试官说出“你很优秀，但是现在我们的人手充足，如果有空缺的位置了，我们会及时通知你上班的”的时候，他应该做的是准备下一份简历、下一家公司的面试。

当你向你的上司提出自己的意见，上司回复“你的意见非常中肯，在下一个case里我会采用”，这不是在向你承诺未来，他只是不想得罪你。他虽然职位比你高，但是何苦多得罪一个人。

如果客户对你说“你们的产品很有创意，但是我们的资金很紧张”，他不是在砍价，他的意思是“买卖不成仁义在”。

#### 5. 自我陶醉

对着镜子大声说“XXX，你一定会成功。”这种自我欺骗在很多“成功学”大师的讲座和励志教程上都可以看到。虽然这句话是谎言，但是这句话能激励自己，增加自信心，所以，这句话称得上是一句十分有用的谎言。

生活中不可能处处充满赞美，如果没有其他人赞美你，不妨先自己赞美自己。

心理学家调查发现，一个人在镜子里看到自己的外貌比实际水平高出了大概30%，也就是说你看到镜子里的自己比实际上要美。虽说我们不应以貌取人，但是人就是视觉动物，更美的外貌会带来更大的自信。

对着镜子恭维自己，是一种粗浅的自我催眠方式，有利于提升自信，改善自身体理状况。

# 这些都是假的

很多人听不出假话、真话，这对于他们的人生来说，有好有坏。但是，如果一个人连明显的假话都听不出来，那么只能说他的人生是一场悲剧。

## 让人心酸的慰藉



文不对题的“好人”



谁能说清楚“好人”和“爱人”之间的联系和区别？用毫无诚意的赞美拒绝他人，其实并不是什么高明的招数。

# 目光交流

目光交流在人与人的交往中具有独一无二的重要地位，它是人与人之间交流沟通的起点。

## 目光中的信息

成语“眉目传情”说的就是目光交流具备独立承担信息传递任务的能力。目光和面部表情的结合，综合自己所面临的社会大环境和情景小环境，就可以表达出很多重要的信息和内心情感。

特别是通过眨眼来进行的“暗送秋波”。明朝小说家冯梦龙的散曲《挂枝儿·私窥》：“眉儿来，眼儿去，暗送秋波。”说的就是这种情况。

形容美女的眼睛为“秋波”，一方面是说美女的眼睛像秋天的水波一样清澈明亮，另一方面就是形容眨眼的眼波像秋风拂过水面的波纹。这和人眼特别注意动态物体的视觉习惯有关，所以眼睫毛的长短也是判断美女的标准之一。

北宋诗人苏轼的《百步洪》诗之二这样写道：“佳人未肯回秋波，幼舆欲语防飞梭。”也就是说眼睛有可能像“秋波”，也有可能像“飞梭”。

如果说“暗送秋波”描述的是情景小环境下通过目光交流表达内心情感，“道路以目”就是讲述在社会大环境下，目光交流对传递信

息所起到的作用。

这个故事讲的是，周厉王贪财好利，引起了社会的广泛不满。为了钳制社会舆论，周厉王监听普通民众的言论，逮捕和惩罚持不同政见者。

结果，大家都不敢在大街上讲话，所谓“敢怒而不敢言”，只能用“道路以目”的方式表达对周厉王的恐惧和憎恨。

最终，忍无可忍的民众聚集起来，将周厉王赶到了今天山西的霍县。为了表达对周厉王的愤恨，圈禁周厉王的地方被称为“彘”，也就是猪圈的意思。

如果说眼睛是心灵的窗户，那么目光就是心灵的语言。目光交流先于言辞，因此我们要尽量让自己的目光看起来柔和、友好。

司马懿就是因为“鹰视狼顾”的目光，而引起了曹操的猜忌，多次献计不被采纳，直到曹操死后，曹丕称帝，才被重用。

# 眼神与社交

人目光的表现形式繁多、意义微妙，能直观表达内心情感。调整目光的关键，就在于调整自己内心的情感。内心疲惫的人，目光很难灵动起来；性情冷漠、死气沉沉的人，不会有炯炯有神的目光。

“美猴王”孙悟空的扮演者六小龄童练眼神的方式



为了演好孙悟空，六小龄童也是下了苦功夫练眼神。为了克服近视眼看东西没有神采的缺点，六小龄童不拍戏的时候花了大量的时间练眼神，早上看日出，晚上看香头，中间还看乒乓球比赛。

就是靠这样的刻苦训练，用他自己的话说，做到了“虽然实际上看不见你，但是我的眼神给人的感觉是看得非常清楚。”



在一个需要向很多人传递信息的场合，眼神的表达就显得特别重要。例如，在演讲之前，演讲人经常会用目光巡视全场，这时候他的眼神所要表达的意思是：“我要开始演讲了，大家请安静。”如果在这个时候，能从听众的眼神中看到好奇与渴望，对于演讲人来说是极大的鼓励。

## 正确使用你的眼神

我们有必要改善我们的眼神，以此来增进我们与人交流的能力。面对初次见面，以后会成为同学、同事，或者是别人介绍认识的人，你首先要睁大眼睛，面带微笑地看着对方，表现出你的热情和愉快。

如果你希望给对方留下一个深刻的印象，就需要和对方进行长时间的目光交流。这种方法叫恋视法，用爱慕、钦佩、温柔、友善的目光注视对方，向对方传递你真挚、热烈的情感。

如果你不习惯看对方的眼睛，或者是感到盯着对方的眼睛有压力，你可以在对方的脸上另外找一个投射目光的焦点，比如对方的鼻子、嘴唇。

在对方说话的时候，将视线停留在对方的嘴唇上，可以让对方觉得你在认真听他（或者她）说话，甚至你可以看着对方的耳朵，目光在对方两只耳朵之间，自然游走。

在这个过程中，为了避免给对方留下眼神飘忽的印象，眼神应该随着对方的目光游走，配合说话的停顿。如果对方回避你的视线，并

不一定意味着拒绝，也有可能是对方在“投石问路”，试探你对对方的看法。

即使是朋友之间，我们的眼神也不能“为所欲为”，应该注意一些问题。交谈的时候，应该保持目光相接，表示自己始终在关注所谈的话题；左顾右盼的目光表达出来的是不感兴趣、不耐烦，说话的时候不看着对方表示不重视对方或者是对方所说的话，都会给对方留下不尊重的印象。交谈的过程中，随着话题、内容的转变，目光应该相应地做出及时的反应，调节、烘托谈话的气氛；如果对方说任何话题、内容，你的目光都是同一种回应，会令人有疲惫和孤独的感觉。

如果是几个朋友一起，眼神不要停留在一个人身上，要顾及所有人，和每个人都要有目光交流，否则就有厚此薄彼的嫌疑。交谈结束的时候，应该抬起眼睛，作为对结束的回应，这个时候大脑的思维开始由听觉转向视觉了。

# 学会用眼睛社交

在我们和别人交谈时，谈话的气氛往往取决于对方注视我们的时间，或者面对我们注视的目光，对方有着怎样的反应等。



当我们和别人交谈时，我们应该和对方目光相接，多向对方报以注视的目光，不要因为怯懦而逃避对方的目光。



在日本和某些亚洲、南美国家，长时间的注视被认为是挑衅或者失礼的行为，我们应该入乡随俗，遵从他们的风俗习惯。



初生婴儿的目光会一直追随自己的母亲。同时，母亲也会睁大眼睛看着自己的宝宝。



护理人员需要有“目光护理”的意识，通过目光与患者进行心理、情绪等方面的交流，让患者从内心感知医护人员的关爱与帮助。



# 第八章 如何保守秘密

---

任何人都不喜欢将自己的隐私暴露在别人面前，都有隐藏自己内心的办法。事实上，很多所谓的“赌神”、“千王”就是这方面的高手，他们不仅能够看穿对方的内心，也能够很好地把自己的内心隐藏起来。



所谓的“赌神”就是心理战的高手，  
他们不仅能够看穿对方的内心，  
也能够很好地把自己的内心隐藏起来。

# 面目僵硬不是最好的办法

《三国志·蜀志·先主传》记载：“喜怒不形于色，好交结豪侠，年少争附之。”讲的是年轻时的刘备就很有城府，喜怒不形于色，旁人很难猜透他的真实想法，而且他好结交英雄豪杰，所以年轻有为的人都争相依附于他。

像刘备这样喜怒不形于色的对手往往比较难对付。对这种将表情隐藏，伪装自己内心想法的人，想从正面攻破其防线很不容易，有时候，我们不得不抓住一些不是机会的机会，出奇制胜。

## 面目僵硬不是最好的办法

在生活中我们发现有些人不管遇到什么事、听到什么话，都能做到感情不外露，普通人看不出来他们在想什么，他们毫无表情的样子让人脊背发冷。不动声色、不可捉摸的心思，往往比火爆的愤怒、凶狠的威胁，更能深刻地表达出“不满”、“不屑”、“不接受”等心里话。

其实，“喜怒不形于色”这种方法，只有在“古惑仔”或者是普通人中还算吃得开，在社交高手之间，这种手段很难奏效。

《世说新语·识鉴》有云：“（破荆州之后、赤壁大战之前，）曹公（曹操）问裴潜曰‘卿昔与刘备共在荆州，卿以备才如何？’潜曰‘使居中国，能乱人，不能为治；若乘边守险，足为一方之主。’”

用现代汉语来说就是，刘备的才能适合用在偏僻落后的地方（“边”、“险”），登不得大雅之堂（“中国”，中原地区）。后来刘备的发展轨迹也证明了裴潜的独到眼光。

一个人面目僵硬无非是为了压抑自己的情感，防范别人的窥探。所以，在他们表情僵硬的脸上会出现和说谎时类似的表情。而且，这种违背心理调节机制的行为，会引起潜意识对显意识的“不满”和“看不起”，内心的这种真实声音，有时候往往容易将自己出卖，就像名士谢安那样。

# 名士谢安在最后一刻丢了风度

很多时候，越是面无表情想试图表现出对某人或某事漠不关心和熟视无睹时，越容易被不经意的小动作出卖自己内心深处真实的想法。

强装镇定的谢安



公元383年，苻坚统一了中国北方之后，向南方苟延残喘的东晋发动了进攻，准备统一全国。

由于苻坚的军队人数众多，有“投鞭断流”的说法。



东晋面临生死存亡的关头，内部人心惶惶。

有个棋艺高超的客人来找抗敌总指挥谢安询问情况，谢安趁机要求和对方下棋，不动声色地赢了个痛快。

大家看谢安如此镇定，也随之镇定下来。



苻坚的军队接连犯错，被东晋的军队打败了。



坐镇后方的谢安接到胜利的战报时，仍然不动声色地和客人下棋，但是在进屋的时候被门槛一跤绊倒。

## 隐藏心底的秘密

从2005年的《暗算》到2008年的《潜伏》，这几年谍战题材的电影、电视剧层出不穷，深得广大观众的喜爱。而且电视、报纸的新闻里，“东风31型导弹泄密案”、“力拓案”等泄密事件直接冲击观众眼球。打着律师旗号的私家侦探小广告随处可见。这些都在不断提醒人们：你们的秘密还守得住吗？

前面我们讲过一些反测谎的手段，比如物理的，通过咬舌头、咬嘴唇、在鞋里放个小石头，刺激肌肉紧张，调整呼吸；还有就是直接服用刺激大脑的药物，包括催眠镇定剂、兴奋剂、致幻剂等。

在这里，我们再讲一些精神方面的方法，防止别人窥视你内心的秘密。

我们生活中会遇到有些不能保守秘密的人，大家都叫这种人是“大嘴巴”，“嘴上没有把门的”，有什么秘密都不会跟这种人说。

他们其实也不是不知道保守秘密的重要性，但是只要是他们知道的秘密，那就像枷锁一样，压得他们难受，一旦把秘密说出来就好了。

这种毛病最“严重”的要数小孩子，他们藏不住话。小孩子的心智不成熟，往往很难保守秘密。小孩子好奇心重，渴望了解大人的世界；而且小孩子希望能引起别人的注意，所以小孩子很容易被人套话，从而泄露秘密。

其实我们也不应该怪这些人。因为人类本来就属于社会性群居动物，天生就有这种倾吐心声的欲望。针对这种欲望，有时候公安机关抓到嫌犯后，不是马上就进审讯室对其进行审理，而是关起来冷处理，一些嫌犯会被这种无法倾吐的状况逼得要主动交代。

我们要训练的是一个人在交流中保守秘密的能力。

## 保守秘密的方法

要保守住秘密，有没有什么切实可行的办法呢？当然有。

首先，不要给对方窥视你面部表情的机会，或者尽量减少对方窥视你面部表情的机会。

上一章我们讲到中国古代将下位者对上位者的目光接触视为对上位者地位的挑战，一方面森严的等级制度排斥不同地位的人之间有平等的目光交流，另一方面这是为了防范借助读心术观察上位者、揣摩上位者心思的“小人”。

# 什么样的表情能藏住自己的感情

什么样的表情能藏住自己的感情？答案其实很简单，正常的表情就能藏住自己的感情。简单来说，该哭哭，该笑笑，该怒怒，该骂骂，该怎么样就怎么样。但是你要控制自己感情表达的程度，这样才能称得上“有城府”。没有表情，那是僵尸。

情商就是藏住自己的情感



这里所说的正常表情，不是说按照自己的性子来，想怎么样就怎么样，而是在特定情况下应该出现什么表情就表现什么表情。



项羽被很多与他同时代的人所反感，一个重要原因就是：项羽爱发火，哪怕马上就要拜堂成亲，他还能大发雷霆。这样的人能不招人恨吗？

## 藏不住秘密的那些人

### 大嘴巴

南斯拉夫童话《长驴耳朵的国王》中，那个给国王理发的理发匠就是个不折不扣的“大嘴巴”，知道一点秘密就吃不下饭、睡不着觉。

### 小孩子

《书剑恩仇录》中反清义士、红花会四当家、奔雷手文泰来被朝廷追捕，藏身于“铁胆庄”。朝廷追踪到“铁胆庄”的时候，正好庄主出门去了，只有庄主的儿子在家。小孩子被朝廷套话，无意中泄露了文泰来的藏身之地，导致文泰来被捕。

孔子在解读《易经》时说道：“乱之所生也，则言语以为阶。君不密，则失臣；臣不密，则失身；凡事不密，则成害。是以君子慎密而不出也。”保守秘密对于任何身份阶层的人都十分重要。

为此，国家重臣和皇帝议事的待遇也随着时代在变化：在秦汉时期，“三公坐而论道”，丞相、太尉（总司令）、御史大夫（副丞相）和皇帝平等“对坐”；到了隋唐时期，就要分上下席位了；宋朝取消了这些重臣的座位，改成站着汇报工作；满清时期，规矩改成了跪在地上听皇帝的指示——为了表示优渥大臣，皇帝也会赐给一些年老、功高的大臣蒲团，免得直接跪在地上患上关节炎——而抬头直视皇帝被视为“君前失仪”，属于法律规定要受到惩罚的行为。

很多皇帝为了不让自己的心思被外人知道，还想了很多奇妙的办法。电视剧《汉武大帝》中汉文帝的办法是将宣室（皇帝和大臣商量国家大事的房子）的光线做一个调整，让皇帝所在这一边的光线比大臣所在那一边的光线要昏暗一些，这样大臣就看不清皇帝脸上的表情了。

而被美军打倒的二战期间的德国元首希特勒和伊拉克前总统萨达姆则是大量使用替身，代替自己出席一些活动和会见，成为国际知名的趣谈。萨达姆是被美国人绞死的，处死之前经过了严密的验明正身，而且还有萨达姆众多子女提供DNA进行比对。但是，希特勒据说是吞枪自杀，经过汽油对尸体的焚烧，尸体已经面目全非，所以尽管第二次世界大战过去了很久，各同盟国和犹太人组织还在费时费力地调查希特勒是不是真的死了。

其次，转移对方的视线，让对方摸不着头脑。

在反测谎心理手段中，转移注意力是重要的办法。这是由测谎仪的作用原理所决定的。同理，如果你的注意力不在“秘密”上，就不

会轻易泄密。如果我们想要保守一个秘密，我们应该把这个秘密尽快“忘掉”。只有“忘记”这个秘密，才能杜绝泄露。

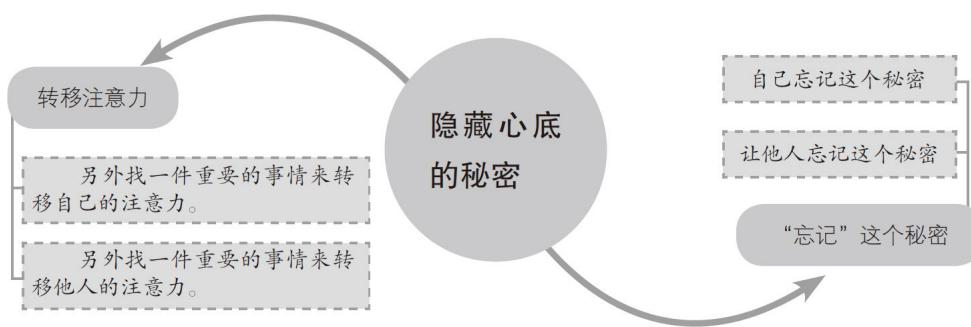
“当它从来没有发生过”，这句话说起来容易，做起来难。要想做到这一点，很多时候，我们需要用到自我催眠这类技巧。

在金庸的武侠经典小说《倚天屠龙记》中，在武当派危急存亡的关头，张三丰向张无忌传授完太极拳之后，为了把刚学到的拳法融入自己的格斗本能，张无忌就进行了自我催眠，成功实现了“忘记”招式，只用“拳意”，打败了强敌。

# 在交流中保守秘密的方法

“守口如瓶”有时是对一个人值得信赖的一种肯定。如何才能做到守口如瓶，万无一失呢？最简单有效的办法是把这个秘密尽快“忘掉”。只有“忘记”这个秘密，才能杜绝泄露。

## “忘记”是最好的隐藏



## “我叫不紧张”



在曲艺界有这样一个笑话。

某人第一次登台演出的时候，年纪小、没见过什么世面，心里很紧张。老师就教他一个办法：“你呀，对自己说‘我不紧张’，多说几遍，你就不紧张了。”结果，正式登台演出的时候，小演员介绍自己：“大家好，我叫不紧张。”逗得观众哄堂大笑。但是就是这么一笑，他就真的不紧张了。

这个笑话是说，有些事你越是把它当事就越容易出事，你要不把它当事，也就没什么事。

# 让自己相信的谎言

前面我们已经讲过了很多识别谎言的方法，这些方法都是从谎言的特点出发的，现在我们要讲一讲什么样的谎言才能让别人相信——能让自己相信的谎言才能让别人相信。

## 从理性上相信自己

谎言的特点就是虚假性，很大程度表现在逻辑上不成立。

比如，一个没带作业上学的小学生说，昨天晚上他家里发生火灾，大火没有伤到任何人，也没有破坏什么财物，但是作业本“不幸”被大火烧掉了。

这就是典型的逻辑上不成立，我们听到这样的谎言，心里想到的，要么就是小学生没有做作业，要么是他玩火的时候无意或者是故意把作业本烧掉了。

我们如果想欺骗别人，首先就要让我们的话、我们的行为在逻辑上成立。

还是以周星驰的喜剧电影为例吧，在《唐伯虎点秋香》中，唐伯虎的好朋友祝枝山向唐伯虎求助，希望唐伯虎帮他画一幅画让他拿出去交差。

在银幕上，我们可以看到，镜头一转，唐伯虎立即拿着一支毛笔在舞来舞去，观众看到这里一定会以为唐伯虎在作画，结果镜头向下

一摆，原来唐伯虎是在给烧烤的鸡翅刷酱料，观众看到这个镜头无不捧腹大笑。

这就是逻辑上成立的欺骗，唐伯虎最好的朋友需要一幅字画“救命”，而唐伯虎拿着一支毛笔舞来舞去，这不是在写字作画是什么？

自己编的谎言首先要让自己相信，这句话的意思不仅是说，在理性上，谎言要能够说服自己的理智，而且在感情上我们要相信自己所编的谎言。

正如周星驰在影片《千王之王2000》中说到的那样：“一个老千欺骗别人那只是一个普通的老千，连自己都骗那就不得了了。”周星驰的这句台词并不是信口开河，而是有一定道理的。

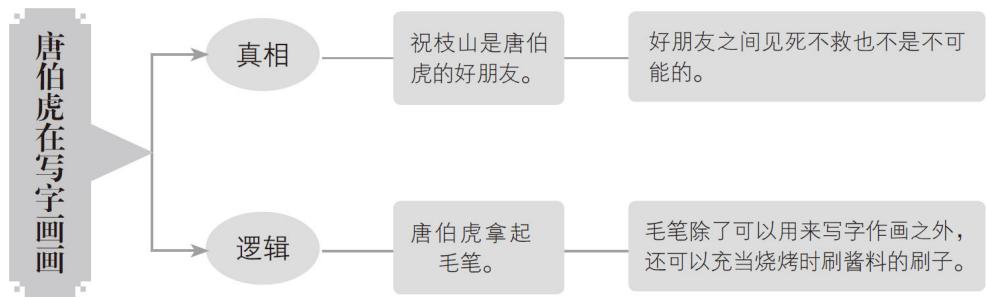
# “逻辑上成立”的真相

其实所谓的逻辑上成立，不是要求整个推理都严丝合缝，这个推理过程中还可以包含很多其他的“真相”，也就是归纳、列举不完全。

唐伯虎烤鸡翅



唐伯虎拿着毛笔看似在舞蹈弄墨，实际上是在给烤鸡刷酱料。这就是逻辑上成立的欺骗。



## 让谎言更真实

金庸在他创作的武侠经典《鹿鼎记》中就塑造了一个说谎话的高手——韦小宝，并且通过韦小宝的口，说出了谎言骗人的秘诀：“撒谎时，大的方向可以是假的，怎么不靠谱都行，但细节要真实，说得越清楚越好。”这里同样强调的是逻辑上的成立。因为人在辨别谎言的时候，很少宏观地、理性地去做出判断，而是微观地、一个片段接一个片段地分析对方所说的话，这样无论大方向如何荒谬，都能够接受。接受谎言的整个过程，都是感性思维在发挥作用。



# 后记

---

本书适合各个年龄段的心理学爱好者阅读，尤其适合经常参与商业谈判的精英人士阅读。本书的重点是教您如何从对方的细微表情中捕捉对方的性格特点以及真实意图，从而化被动为主动，争取利益的最大化。

本书从策划到出版，出版社的编辑们倾注了大量的心血，特在此向他们表示衷心的感谢！

本书主要由汤婷编写，赵智、杨丹枫、高宪龙、江民玉、梁小明、林洲平、段颖俊、杨英俊、廖锡军、钟家华、缪红梅、孟祥龙、刘鑫、曹德志等老师也参与了本书部分章节的编写，在此向他们表示诚挚的谢意！

虽然作者本着精益求精的原则编写本书，但由于自身水平有限，难免有疏漏之处。不当之处，欢迎批评指正！

再次感谢您的支持！