

人心，太深！
人际，太烦！
一本书解烦忧

相手のココロは
しぐさで読める

图解 行为背后的 心理奥秘

信FBI？信人际大师？

不如信心理学家！

风靡亚洲 信FBI？信人际大师？

不如信心理学家！

日本著名性格分析大师

【日】山边彻〇著
范宇〇译

相手のココロは しぐさで読める

*踩到口香糖啦！如果闺密从后面看鞋底，那你跟她说话就不要太直接喽！



虽然你给我一个
大大的拥抱，
但我却闻出了拒绝的
味道！

*公司年会上，小K和每个人都热情地打招呼，像这样的人最好不要让他做行政哦！



*你跟女朋友聊得唾沫横飞，而她不停地拧发梢，那你也许该换换话题了。



*即使没有急事，新来的同事也会走着上滚梯，他可能会成为强劲的竞争对手，你要小心啦！

 湛庐文化·出品

Cheers Publishing

 SDL 盛大文学 畅销
华文天下·弘文载道

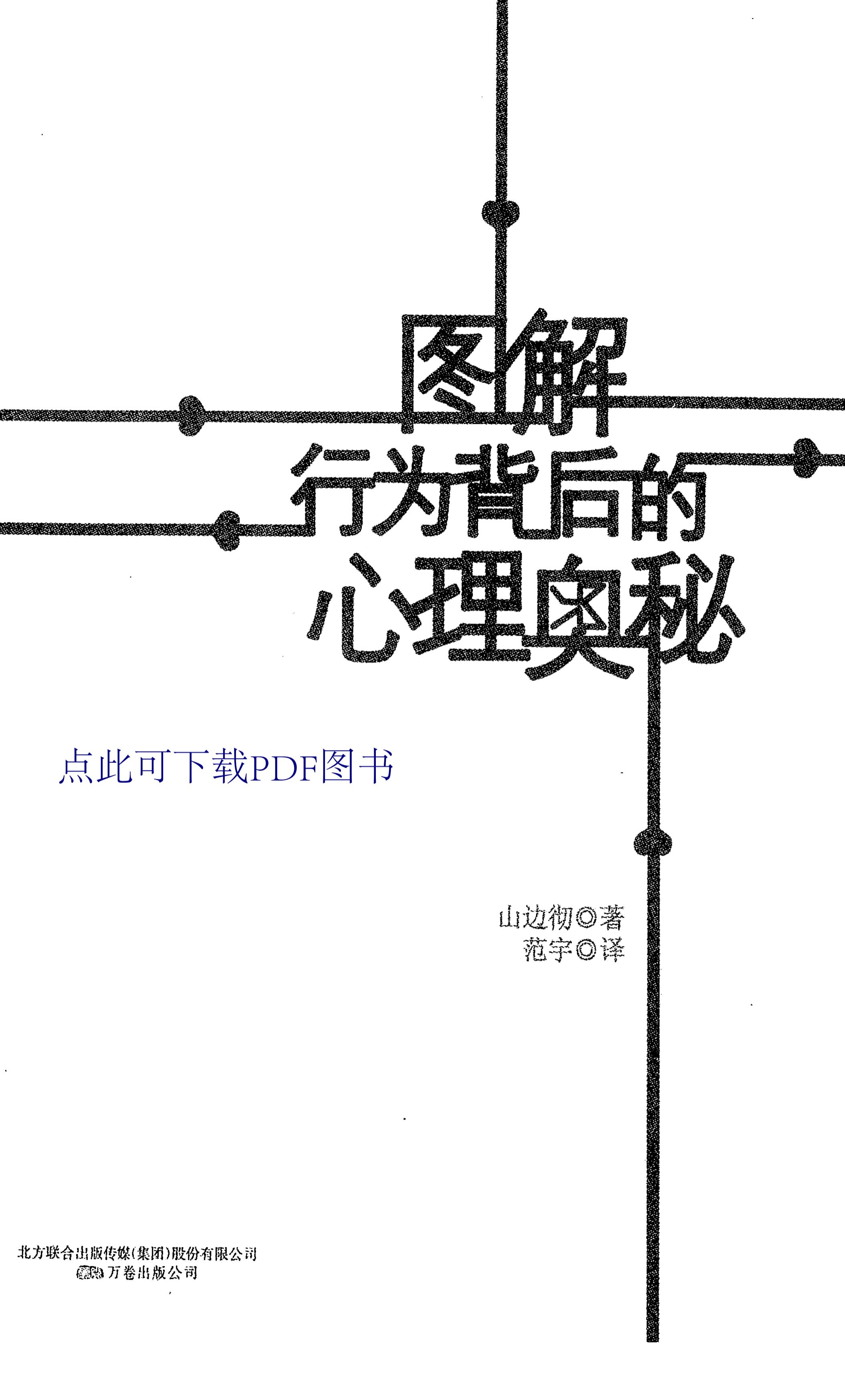
上架指导：心理学/人际交往

ISBN 978-7-5470-0938-3



9 787547 009383 >

定价：29.80元



图解 行为背后的 心理奥秘

点此可下载PDF图书

山边彻◎著
范宇◎译

著作权合同登记号：06—2011年第07号

图书在版编目（CIP）数据

图解行为背后的心理奥秘 / (日) 山边彻著, 范宇
译. —沈阳: 万卷出版公司, 2011. 3
ISBN 978-7-5470-0938-3

I. ①图… II. ①山… ②范… III. ①行为—社会心
理学—图解 IV. ①C912. 6—64

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 024405 号

出版发行: 北方联合出版传媒(集团)股份有限公司
万卷出版公司
(地址: 沈阳市和平区十一纬路 29 号 邮编: 110003)

印 刷 者: 北京京北印刷有限公司

经 销 者: 全国新华书店

幅面尺寸: 145mm×210mm

字 数: 84 千字

印 张: 5.75

出版时间: 2011 年 3 月第 1 版

印刷时间: 2011 年 3 月第 1 次印刷

责任编辑: 张 旭

特约编辑: 张 曼

装帧设计:  大迪设计工作室

内版设计: 付 楠

ISBN 978-7-5470-0938-3

定 价: 29.80 元

联系电话: 024-23284090

邮购热线: 024-23284050 23284627

传 真: 024-23284448

E-mail: vpc_tougao@163.com

网 址: <http://www.chinavpc.com>

常年法律顾问: 李福 版权专有 侵权必究 举报电话: 024-23284090

如有质量问题, 请与印务部联系。联系电话: 010-89779339

世茂·秋季
的一场梦生层云
想一清事一而



成就商业阶层事业与生活的梦想





前言

相手のココロはしぐさで読める

一本能让你通过行为看穿一个人心底秘密
的书！一本能让你成为“人类通”的书！

那些看似平常的行为举止，竟然可以流露出你内心的秘密！一些不经意间的举动，可以变成比语言更能表达感情的信号。举手投足间，不仅仅表现出了“想要展现的自我”，连“想要隐藏的自我”也显露无遗。

能否清楚地读懂那些信号是重要的。其实，这并非难事。只要掌握两个要点就可以了。

第一，相信人类最深层的心理可以通过行为体现出来；第二，相信上一条并仔细观察。福尔摩斯



就是忠实地遵循了上面的两条要点，最终成为著名侦探。

人们经常说起的“心理学”是一门很严谨的学问。但是，就算对心理学没有很深的了解，只要对观察人们的行为举止感兴趣，那么无论对方是不善于说谎的好人，还是善于说谎的危险人物，都可以一眼看穿。认真观察人们在不经意间做出的举动，例如手脚的移动方式、视线、姿势、点头、叹气等，都能读懂他的心理或者性格。

心理学将这种借助非语言向他人表达心情的沟通方法，称为“非语言沟通”。观察非语言沟通可以帮你读懂人们的真实心理。

此外，无论是谁都可能在不经意间做出一些举动，如同条件反射一样。例如，咳嗽的时候会手握拳放在嘴前、打电话时会用肩膀夹着听筒，这些下意识的动作，表现了怎样的心理呢？本书将带你探究动作和心理间不可思议的关系。

此外，不同国家的行为举止还有不同的特点。小孩、女性、男性的行为举止也各有不同。总之，阅读本书后你会明白：行为会表现出令人惊异的国

民性，同一行为也会因年龄和性别的差异而表现出不同的心理。

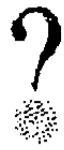
当你读懂行为背后不可思议的心理，就可以自信地应对形形色色的人了。

■ 第1章 识破隐藏的敌意与好感 / 1

- 聊天时，女性为什么爱玩头发
- 为什么不能和托着下巴思考的人打招呼
- 翘二郎腿代表什么心理
- 当众整理领带，流露出了怎样的心理

■ 第2章 看穿对方的深层心理 / 35

- 戴墨镜的人在隐藏什么
- 喜欢把左脸还是右脸给对方看，各是什么目的
- 爱抖腿的人是怎样的性格
- 谈话中频繁点头的人在想什么



■ 第3章 行为举止泄露性格的奥妙 / 61

- 酒会上到处打招呼的人，是什么类型
- 笑不露齿的人在想什么
- 为什么有人喜欢踢石子走路
- 夹着听筒打电话是什么心理

■ 第4章 下意识的动作透露出不可思議的心理 / 93

- 踩到口香糖，为什么会从后面检查鞋底
- 为什么在满员的电梯里会突然变得沉默
- 在拥挤的地铁里，为什么不困也闭上眼睛
- 不赶时间却依然在滚梯上行走的人是什么心理

■ 第5章 欧美人和亚洲人眼里的小动作 / 121

- 走路时手插兜的人在想什么
- 情侣当众接吻是什么目的
- “OK” 难道是个危险的动作
- “V” 手势竟然不是胜利的意思

■ 第6章 不同年龄和性别中的行为秘密 / 147

- 为什么越临近考试，越爱玩电子游戏
- 小孩子为什么爱咬铅笔
- 为什么人老了以后会当众摆弄假牙
- 擦肩而过时，男性和女性为什么向相反的方向转身

第1章

识破隐藏的敌意与好感

对方对你的态度是喜欢还是讨厌，会通过一些不经意的举动表现出来。如果你留心对方摸鼻子的方式、眼神、下巴的朝向、手脚的动作等，你就能马上明白对方对你的态度，是比较信赖呢，还是没有好感。

■ 从摸鼻子的方式看穿拒绝和谎言

用指腹擦鼻梁表示拒绝

一般来说，用指腹擦鼻梁的动作表示一种消极的拒绝。我们在认真地思考某件事情而得不到答案的时候，也经常会不经意地把手放到脸上。揉眼睛、擦下



颤、用两手挤脸等动作通常是人们的习惯性动作。

正在思考的问题得不出结论，感到很烦躁的时候，我们会下意识地用手碰触脸颊。鼻子位于脸部正中，很容易被碰到，所以我们会不知不觉地把手放在那里。

当你向某个人求助的时候，比如说借钱，或者拜托对方帮忙调和同女友的关系等。你会向对方诉说窘状，然后拜托对方无论如何帮你的忙，如果对方在不知不觉间把手放到了鼻子上，捏或擦鼻梁的话，那么你或许应该做好这件事不能办成的心理准备了。

对方也许是考虑再三以后才拒绝了你拜托的事情。而他考虑时，纠结的心理状态不自觉地从手的动作表现了出来。对方正考虑着“有没有什么既不伤害对方，又能拒绝掉的方法”，他正愁找不到方法而变得有些急躁，不经意间就把手放到了鼻子上。

当然，偶然也有鼻子很痒的情况出现，所以不能完全断言是上述原因。但很多时候用指腹擦鼻梁是上述心理的不经意的表现。

用手指擦鼻尖表示正在撒谎

这也可能只是习惯的问题，所以不能一概而论。如果对方在和你谈话的过程中，不时地用手指擦鼻尖的话，那么你最好持怀疑的态度来听他的话。

用手指背擦鼻尖，或者把手放在嘴上，很有可能是因为说话人对谈话的内容没有自信，或者是他正在撒谎。人在想撒谎或者隐瞒事实的时候，会下意识地遮挡嘴巴。这是想要把谎言的出处遮挡住的心理表现。但是，如果说话的同时一直遮掩住嘴巴的话，那么说话人又担心对方会发现自己一直在说谎。可以说，就是在这种微妙的心理纠葛中，说谎人不知不觉地就会把手放到离嘴巴最近的鼻子的下方。

每个人都希望自己是诚实正直的。当人们在说实话的时候，都表现得很堂堂正正的样子。而如果觉得必须说谎，或者把有些可疑的话讲得像真话一样时，就会产生心理上的纠葛。这种心理上的纠葛既会在话语中表现出来，也会在不知不觉的小动作中表现出来。

把上述的现象记在脑子里，在和朋友聊天的时候注意验证，这会是件很有意思的事情。



图解行为背后的心理奥秘

相手のココロはしぐさで読める

从“鼻子”上看出来拒绝



这样的小动作是在表示拒绝

因为想不出如何更好地拒绝对方而变得急躁，而下意识地把手放在鼻子上。

谎言，果然是会被识破的……



■ 通过观察视线了解对方的好意

俯视对方的人其实想居高临下

卓别林的电影《独裁者》中，有一个希特勒和墨索里尼在理发店见面的场景。在这个场景中，想处在优势地位的希特勒把自己坐的椅子调高，设置成俯视墨索里尼的角度。看到这样的情景，墨索里尼也不服输地抬高椅子。就在这种相互较量下，两个人的椅子最终达到了房顶的高度。

想要比对方处于优势地位的时候，人就会开始注意自己的视线。下意识地考虑自己要占有能够俯视对方的位置。

俯视对方是要给对方以压迫感，也就是追求心理学上所说的“服从行为”的下意识举动。心理学方面的研究表明，俯视距离自己两米左右的对方，最能给予对方压迫感。

学校的讲台很高，审判长的坐席很高，这些都有可能是因为上述的原因。当然，也有可能是因为能够更好地看清楚室内全部情况，但是更多的理由是想要



给对方以压迫感，使对方能够谨言慎行。

在美国进行的一项研究表明，个子越高的人一般社会地位也越高。另外，历届的美国总统大选也显示出个子高的候选者占有优势的规律。

总之，个子高，视线也高。越能俯视对方的人就越被公众认为是有能力的人。

说“喂，喂，听我说话呀”的人，大多会利用身边的东西，无论如何也要占据稍微高些的位置。这些行为都是想让自己占据被仰视的位置，从而让自己的发言变得更有说服力的不自觉的表现。

仰视对方透露出假意的服从

与俯视完全相反的手法是仰视对方。

无论是自觉还是不自觉，只要是向上看对方就表示“如果你采用俯视的方式想让我服从的话，那么我就接受并且仰视你吧”的心理。

动物行为学者德斯蒙德·莫里斯在他的著作《人类行为观察》一书中说，要表现服从，最重要的是要把自己表现得很渺小，而要做到这一点有两个方法：

一个是把身体缩成一团，另一个是采取比攻击者更低的姿态。

“视线”能出人意料地透露出人的本意

想要给予对方压迫感的人



俯视，让自己的存在或发言
变得更有分量。

装作服从的人



只是眼珠向上看对方，是假意的
服从。

最近这些年，身材高挑的女性在逐渐增多，而且女性爱穿高跟鞋，因此经常能看到身高相仿的情侣在街上行走。

如果注意看的话，你会发现很有趣的事情。每当男性要说什么的时候，女性都会把脖子稍微倾斜而采取比男性的视线稍低的姿势。

这是善意的表现。但是，男性最好不要因为女性的这种举动就沾沾自喜，觉得自己是处于优势，因为



女友只是有意地把视线放低了。一旦你惹怒了女友，那么只需一个眼神，你们之间的优劣态势就会在顷刻之间改变。刚刚还歪着头可爱地问着“什么”的女友，完全有可能变成俯视着问：“什么！”

移开视线表示拒绝

当被自己不喜欢的人约请的时候，有一招可以让你成功拒绝对方。那就是，“唰”地一下把脸转过去。这是非常强烈的拒绝表现。通过阅读以下的场景，你就能很清楚了。

如果有不认识的男性在街头找你搭讪，你即使以“现在正在等朋友”的借口拒绝他，他也可能不会轻易离开。但是，如果对方说“不一起喝杯茶么”的时候，你“唰”地把脸转过去，那么即使对方会再说两三句，也应该会很快放弃并离开你。

心理学中，视线的接触被称为“眼神的交流”，被认为是一种向对方表示好感和亲密的表现。因此，如果你看着对方的眼睛来拒绝的话，那么不知道好歹的对方会认为“也许多少还有点儿可能”。要想让对方彻

底断了念头，你就应该移开视线。

把这种行为解释成“看看就觉得讨厌”虽然有些夸张，但完全可以表示对对方没有任何好感，也不想交谈。

即使不是上述极端的情况，在朋友间聊天的时候，也会有对方稍微移开视线的情况发生。这也是比较和缓的拒绝表现。

在这个时候，我们可以认为对方对话题没有兴趣，或者是想要避开那个话题。

■ 下巴的角度透露了对方的优越感和警戒心

抬起下巴说话的人一般认为自己很优秀

以前我们经常能看到腆着肚子挺着下巴，爽快地“哈哈，哈哈”大笑的人。如果这个人是男性的话，那么他们大多属于想被别人尊重的人。



想让别人认为自己很优秀的人



俯视的姿态，透露出狂妄自大的情绪。

猜疑心很重的人



防卫心理的表现，对对方没有好感。

在女性之中也有这样的人。她们使用古代贵族妇女的说话方式，一边说着“是这样嘛？喔嗬嗬嗬”，一边用手遮住嘴，很有气质地笑。她们的下巴都是向上抬起来的。

抬起下巴是想让大家认为自己很伟大的人的共通姿势，也是表示轻视对方的姿势。

抬起下巴的话，会变成什么样的姿势呢？应该会变成与从高处俯视对方时相似的姿势。

前面文章中提到过的动物行为学者德斯蒙德·莫里斯，把放大自己，使自己显得更优越的简单动作称为“优势信号”或者“轻视信号”，就是眼睛闭上一半且头向后倾的动作，也就是抬起下巴的

动作。

收起下巴说话的人属于自我保护的类型

和上述情况相反，收起下巴说话是疑心重或自我保护本能强的表现。

收起下巴的动作是把身体变圆保护自己的一种姿态。拳击手在拳台上打斗的时候，也是采用这种准备姿势。此时他们的虽然是仰视，但必然不是服从的表现。他们就好像刺猬一样警觉地观察对方，一旦对方开始攻击，就立刻竖起刺来保护自己。

有些人属于不实实在在地防守就不能安心的类型。在和这样的人交谈时，如果对方收起下巴，眼珠上翻看你的话，那么改变话题是上策。

据说人都会在出生四个月后，习得对攻击采取保护身体的行动。面对外界攻击时，身体会发生小小的弯曲。举个例子，如果说蹲下属于防御行为，那么收起下巴的举动则是这一行为的第一阶段。

如果你观察到收起下巴说话这一动作，可能对方是在怀疑你说的话，或者是你闯入了对方心灵的私密

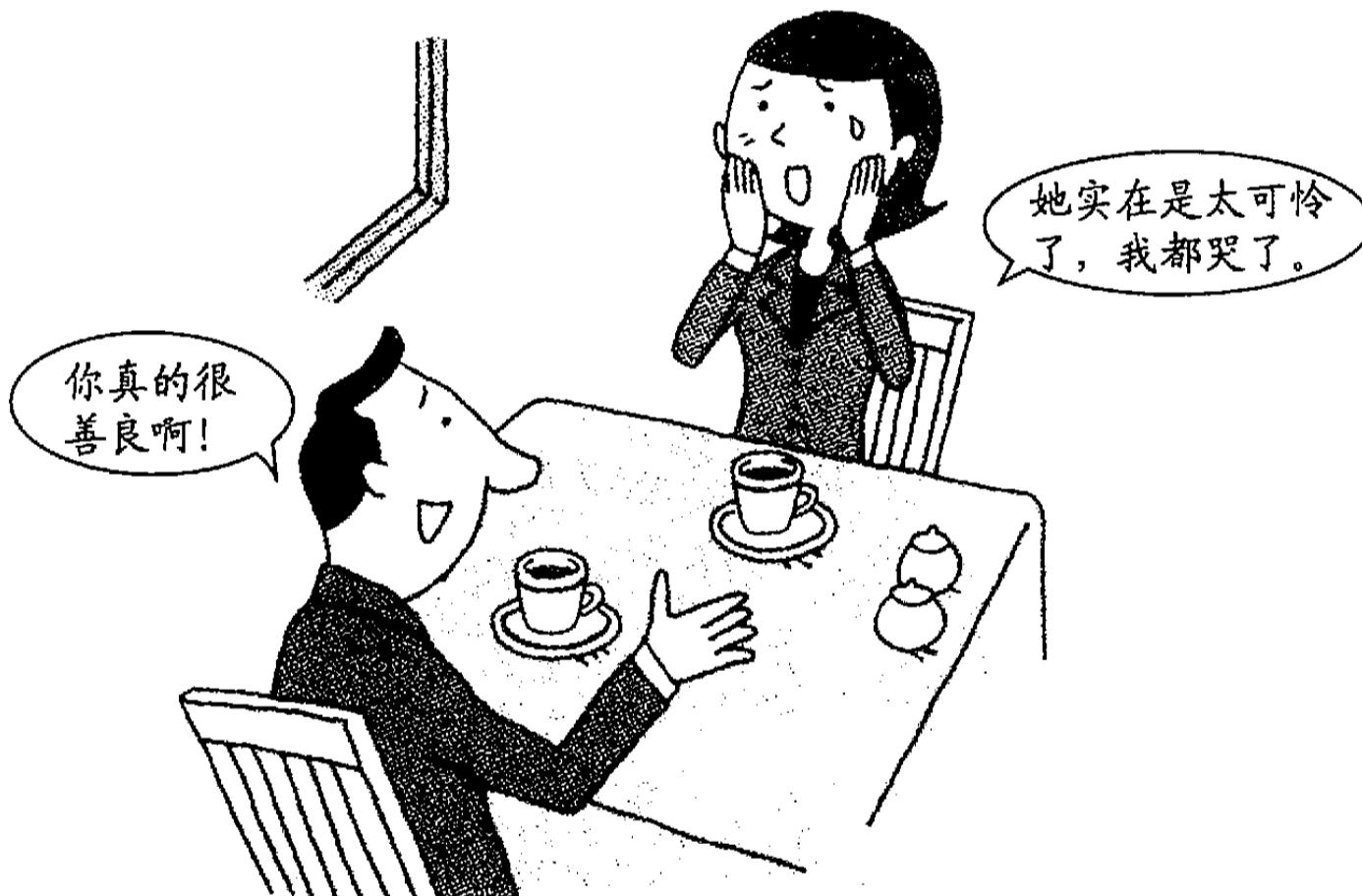


空间。

无论是上述哪一点，既然读懂了对方的态度，那么就斟酌一下相应的应对方式吧！

■ 从手的动作了解对方的好意或拒绝

这样的女性属于自我沉浸的类型



谈话中捧着脸颊的女性正在自我陶醉，身边的男性，边点头边和善地给予肯定吧！

摸着脸或耳朵说话的女性是在自我陶醉

女性在谈话时经常会把手放在脸上。说到兴奋的时候，她们更会做出捏耳朵或者双手捧着脸之类的动作。看到这类动作时，你要知道，她们已经进入了自己梦想的世界。此时，她们更陶醉在自我之中，而不关注谈话的内容。

女性可以从“我这个朋友很可怜”这样的话题开始，然后，慢慢地变成表达她对朋友的同情。当她讲到“我实在是看不下去了”、“太可怜了！我都哭了”的时候，就不知不觉地用双手捧着脸了。捧着脸是女性为了冷却因兴奋而发烫的脸颊，平复激动的心情而做出的举动。或者是对朋友的不幸境遇感同身受，追求“自我亲密”的行为。所谓自我亲密，就是当内心没有得到满足的时候，人会不自觉地做出碰触自己身体的举动，想从自身寻求幻想的亲密性。

无论如何，在这种场合，男性用一句“那你的朋友到底怎样了呢”，来把话题引回中心，打断女性的梦境，是不明智的。



男性总是具有顺着中心思想，把话题引到结论的倾向。但是，在和女性的交谈中，这种做法并不可取。因为她是在向你寻求和她一样的感受。那么下次，当你看到她的手无意识地放在耳朵或者脸上时，你就应该知道，她想要你理解她此时的自我陶醉，并希望得到你的认同。你可以一边不着痕迹地点头回应，一边对她说“你真的很善良啊”，这一定能更好地表现你的风度与和善。

托腮真的是“没有被满足”的表现吗

安静的酒吧里，一个女性独自坐在吧台前。如果看到她双手托腮，你一定想过去打声招呼吧？你或许会认为，她大概是内心没有得到满足，你甚至会想，如果试着约一下她，说不定会轻松得到“OK”的回答。

其实你的想法是对的。托腮是自我亲密行为的一种更直接表达，做出这一行为的人，正是希望有人来改变他未被满足的心理。寻求自我亲密的心理并非女性专属，男性也会做出托腮的举动。

人在感到不安或寂寞的时候，都希望能被信赖的人包容。当你还是婴儿的时候，只要一哭，母亲就会立即出现，“唰”地抱起你。她会耐心地哄你，或给你喂奶……那时候的记忆，无论过了多少年依然会留在你的内心深处。

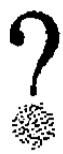
如果你约会迟到，看到你的另一半呆呆地托着腮等你的话，那么大概对方已经对你产生不满了。

在交谈中，如果对方在你面前做出托腮的动作，那你最好改变一下话题或谈话气氛。

频繁地梳理头发的女性正在无聊

约会的时候，如果你的女朋友频繁地梳理自己的头发，那你就该警惕了。女性频繁地梳理头发，也是寻求自我亲密的举动之一，以填补未被满足的内心。也许是她对于你的话题感到无聊，或者是她对你优柔寡断的态度感到不满等，总之，这一举动大多源于对现状的不满。

拧发梢、用手不断梳理头发，更有甚者，摘取分叉的发梢等举动都是在表达同一个心理——“真无



聊啊”。

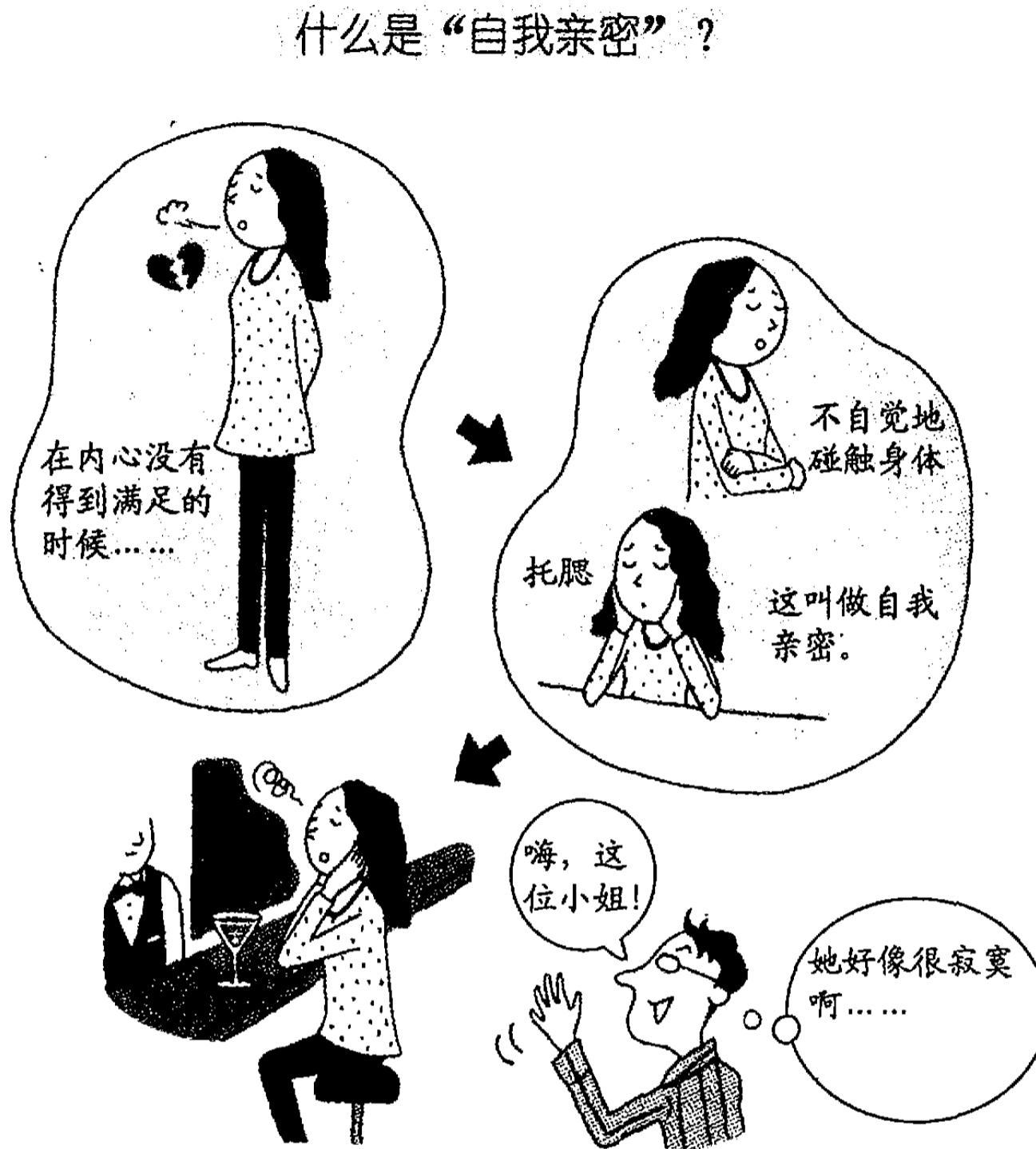
与男性相比，女性更喜欢通过频繁地梳理头发寻求自我亲密。因此就算是女性朋友间的对话，如果对方开始梳理头发，那么你该知道，对方已经感到无聊。

我曾在咖啡店里见过两位女士，边玩长发边聊天。虽然闺蜜之间有时会不自觉地模仿对方的动作，但也可能是她们都感到很无聊。

胡乱摸头或脸的人没有安全感

当你把文件交给上司时，如果他专心地看起来，你是什么感觉呢？平时都是直接收下，今天变成了当面阅读。你会因为怕他指出文件中不完备的地方而紧张吗？那个时候，你应该是在下意识地摸脸或头。如果上司的视线越过文件窥视你，那你就会下意识地重复这动作。

摸头和脸也是想要缓和不安的情绪而产生的自我亲密的行为。如果不碰触身体的某一部位，就会感到不安。



托腮，表达了希望有人来改变未被满足的心理。

如果是经验丰富的上司，说不定他会在看文件的同时观察你的手。他也许在想，“这个人不停地摸头和脸，是不是文件中有不完备的地方？”如果这样想，那你就更加不安了。怎样才能避免泄露内心的不安呢？方法只有一个，就是每次都交出完备的文件。内心的不安，越注意就越难掩藏。



别轻易和托着下巴思考的人打招呼

用食指和拇指托着下巴是典型的“阴谋家造型”，深谋远虑的人多偏爱于此。

如果你的上司正托着下巴思考，你可千万别不说“头儿，下班一起喝一杯怎么样”之类的话。因为，当一个人正在努力思考的时候，最反感被无聊的话题打断了。

说这样的人是阴谋家可能有点儿不好听，可他们更享受思考而不是喝酒。虽然看起来是在发呆，但也許他正在考虑工作计划，或构思新方案。托着下巴思考是希望不要有人来打扰的意思。

另外，德斯蒙德·莫里斯说过，托着下巴能在紧急的时候让情绪迅速平稳下来，是寻求安慰的自我接触行为。因此，这也是一种自我亲密行为。

把手放在眼睛附近的人，内心波涛汹涌

人们常说“眼睛会说话”，没错，眼睛泄漏了同意、拒绝，甚至内心细微的波动。

一些小动作可以隐藏内心的波动。揉眼睛、推眼镜等下意识的动作，就是通过接触身体来缓解紧张。

你有没有注意过，开会时，有的人不知道如何回答问题，就会揉揉眼睛，或推推眼镜，边说“嗯，关于这件事情吧”，边看着文件。这是所有人都会做的小动作。其实，还有一些更高明的技巧。就算揉眼睛、推眼镜，对方还是会注意着你的眼睛。不如慢慢地掏出香烟，在桌子上“咚咚”地敲出声来。大家的视线一下子被香烟吸引过去，等他扔下打火机淡定地抽了一口烟，开始说话的时候，真的要给他鼓掌了。虽然这些都是手的小动作，但后者可以更好地隐藏内心的波动。



● 别太接近“阴谋家”



上学的时候，因为一件小事，大家围着一个男生不停地追问。因为不知道如何回答，那男生突然指着天空大喊“啊，飞碟”。大家不约而同地抬头看，那个男生接着说，“那怎么可能呢？”结果大家都哈哈大笑起来，这件事就这么轻松地解决了。所以，如果实在隐藏不住内心波动的话，不妨试试这一招。

从手的小动作了解“行”还是“不行”

谁都知道摆手是“不”或“拒绝”的意思。摆手来源于激烈地摇头说“不”，但为了避免头晕，就改用手来表示拒绝。一些不经意的小动作，就可以帮你了解对方的态度。

交谈中，如果对方摸着下巴，说明他正在放松地听你说话，很可能会接受你的提议。但也可能是他的习惯性动作，不能一概而论。在进行商务谈判的时候，如果对方摸着下巴说“怎么办好呢”，那你可以尝试积极地向前推进一下。

重要的是，对方是否心情放松地在听你的话。放松的时候，人会稍微把手离开身体，手指也会自然张开。动作自然说明谈话正在往好的方向发展。

在表示拒绝时候，和以上情况正相反。手的动作变得不自然，或“咚咚”地敲桌子，或不停地摸脸。这些大多是在忍耐急躁的情绪。双手抱头、转动火机或笔是对话题感到厌倦。如果你看到这些动作，那恐怕再努力谈判也很难达到满意的效果了。



图解行为背后的心理奥秘

相手のココロはしぐさで読める



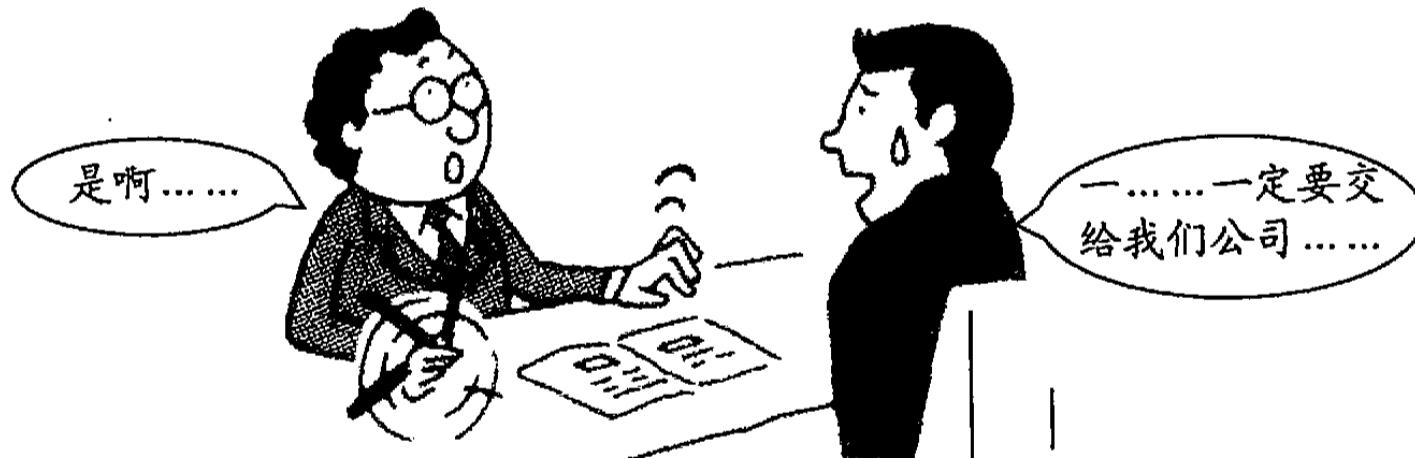
“行”的手势



摸下巴是身体放松，并乐意接受意见的表现。



“不行”的手势



手部不自然的动作是正在忍耐急躁情绪的表现。

从脚的小动作了解对方的信赖度

叉开腿坐着的男性，在表现自己的男子气概或信赖对方

我们会在某些场合，发送强调男子气概或女性魅力的性别信号。例如，男性叉开腿坐着，是想表现自己很男人。这是一种无防备的举动，既表达了强壮，又体现了对对方的信赖。即便如此，在陌生人面前叉开腿坐也需要很大勇气。

外国的动作电影中经常出现这样的镜头：主人公被敌人抓住，双手被反绑在椅子上，但脚却大大叉开。其实，他心里在说，“绝不会输给你们！”

很多年轻人在拥挤的公车里叉开腿坐着，或许他们也有类似的心理，却没有电影中的英雄气概。因为现实中没有电影里的氛围。如果没有足够的自信，这样的动作还是免了吧！

对自己不够自信的男性，叉开腿坐着是信赖对方，或是正在选择发送性别信号的对象。因此，和初次见面的男性交谈的时候，如果他开始放松并渐渐叉开腿



的话，表明他开始信赖并接受你了。

如果对方是客户、长辈，或地位高的人，应尽量避免这一姿势。如果你强调自己的强壮，那么对方就会有所戒备了吧。不如悄悄地翘起腿，放轻松地交谈吧！

翘腿坐是放松还是紧张

人在紧张地坐着的时候，会把双脚紧紧并拢。这在向对方表示“听您吩咐”的意思，给人小心谨慎的感觉。双脚并拢是本能的防御姿势。但这姿势保持久了会很累，因此会演变成翘腿坐着。虽然这也是一种“防卫姿势”，但情绪上是放松的。翘腿坐并不代表一味地听从对方，是相互沟通的信号。

初次见面时，如果对方拘谨地并脚坐着的话，那你最好先选择一些轻松的话题，缓解一下气氛。当对方放松并翘起腿的时候，就可以切入正题了。

如果对方频繁地交换翘腿，那谈话就该收尾了。这是厌倦话题并注意时间的表现。如果谈话谈到一半，那今天也最好到此为止，下次再续。如果你忽视了对

方这一急躁的表现，那么好不容易建立起来的关系就会被切断。就算你们密切联系，也要避免因拉得过紧而崩断，良好的状态是有效沟通的前提。任何一个小小动作都不可小视啊！

用脚的小动作来了解对方的心理活动





■ 从交叉手臂的动作了解对方的强势或拒绝

在胸前高处交叉手臂表示我很强

这一姿势包含着各种各样的心理要素。一般来说，在胸前高处交叉手臂是为了给对方压迫感。也就是德斯蒙德·莫里斯所说的“威胁信号”。

一般情况下是男性在使用这一姿势，并且带有职业倾向。比如，警察在处理交通事故时，往往交叉手臂站着。体育教师和职业棒球教练也偏爱这一动作。不管如何交叉手臂，都是为了给对方压迫感，都在向对方展示自己强势的职业。

这一姿势的特点是，在胸部比较高的位置轻轻地交叉手臂。这样做容易耸肩，并且让胸肌显得更加厚实。做这一动作的人，是想要炫耀健美的身材和自己的强势。

在胸前低处交叉手臂的人在自我防御

无论男性还是女性，想要拒绝的时候，就会在胸前低处交叉手臂。这是本能的强烈的防御姿势，是潜意识中想保护心脏。

有的人在聊天中会这样做。比如，反对改建工程的住户，为了阻碍工作人员进入建筑工地，会做出这一自我防御的姿势，来表现“没有必要听你们的话”这样的强烈拒绝。他们既是在自己的心里建设路障，也在阻止他人的介入。

当你在会议上发言时，如果有听众抱胸坐着，估计他并不赞同你的立场，你应该准备好回答他麻烦的问题了。

在众人面前整理领带的人感到紧张

初次见面时，为了消除紧张感，人往往会本能地采取防御行动。虽然在胸前交叉手臂容易暴露自身的弱点，但是，不这样的话又很难平静下来。这时，人就会采取代替行为。比如，男性整理袖口或领带，是



图解行为背后的心理奥秘

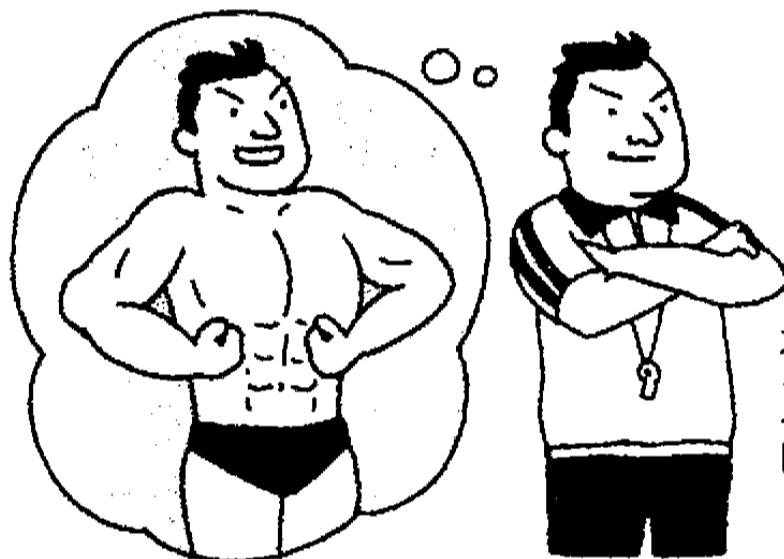
相手のココロはしぐさで読める

感到紧张的表现。

虽然这些举动并不像抱胸那样强烈地表示拒绝，但是，如果你看到对方交叉手腕，你最好想办法帮他消除紧张。

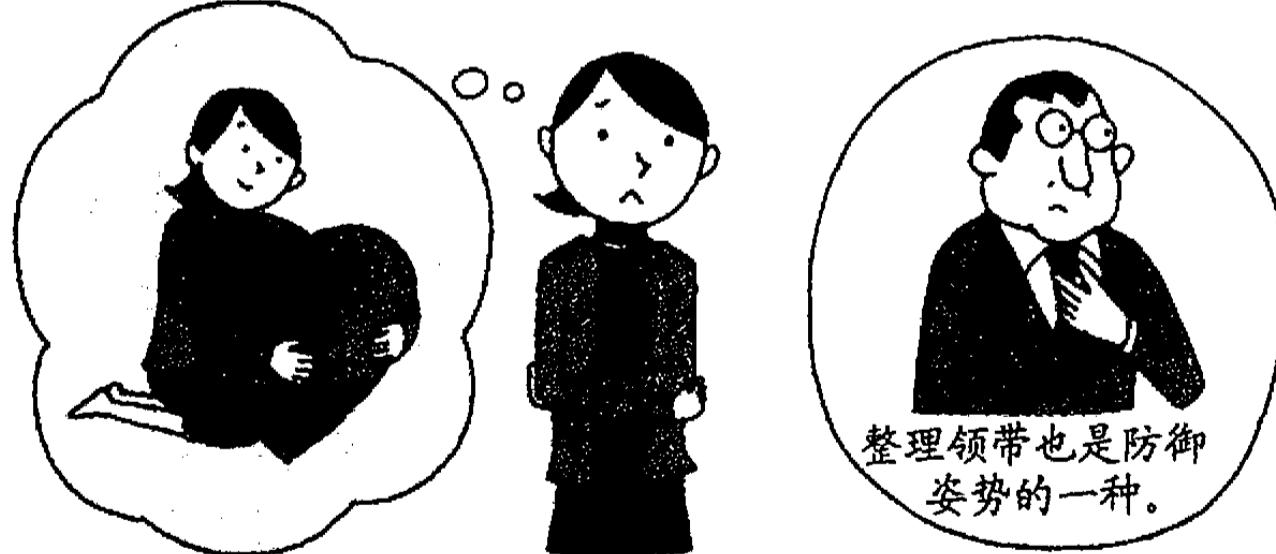
通过交叉手臂的位置，读懂对方的心理

想要威吓对方的人



在胸前较高的位置轻轻地交叉手臂，同时耸肩，是强势的意思。

拒绝对方的人



整理领带也是防御姿势的一种。

在胸部比较低的位置牢牢地交叉手臂，是本能的防御姿势。

女性把手放到包上，以及穿着泳装或短裤的女性叉开脚而坐，用大腿夹住手臂也是紧张的表现。最近经常看到有的女士穿着裙子，像男人一样叉开脚坐着。她们会用大腿夹着双手，看起来好像是很大胆的举动，其实是在缓解紧张感。

■ 从和对方的距离了解亲密度

在喜欢的人旁边，你会自然地想靠近他，和难以相处在一起，你会尽量保持距离。动物在与距离感方面很敏感，而我们对于距离的认识就来自于动物时代。这一本领，深深地扎根于我们的日常生活中。

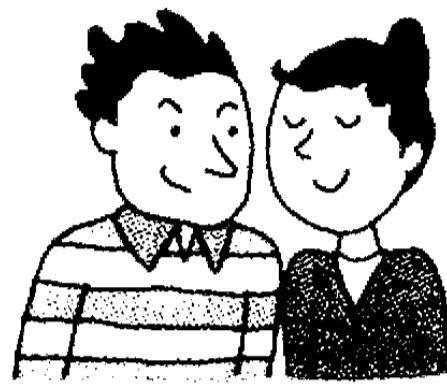
那么，在生活中我们是如何认识距离感的呢？

美国人类学家爱德华·霍尔按照亲密距离、个人距离、社会距离、公众距离这四个类别，以亲密度为中心对距离进行了解说。（参照下图）由于文化差异的存在，这一研究的具体数值不能作为衡量的唯一标准。日本人的研究结果，在数据上就整体偏大。但是，这些依然可以成为测量亲密度的标准。比如，亲密距离大约是手肘到指尖的距离。当恋人很自然地接近这个距离而没有后退的话，就说明他们的关系进展顺利。



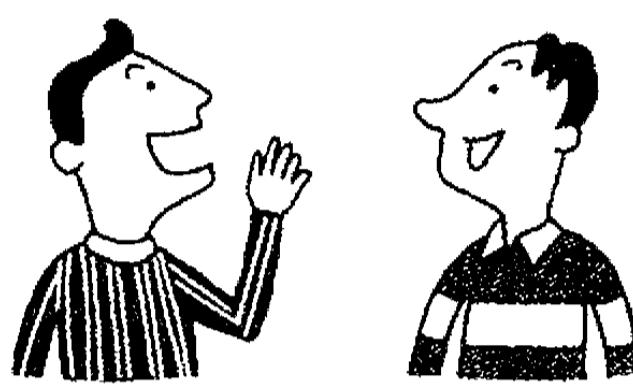
表示亲密度的四种距离

亲密距离



0~45厘米，便于进行亲密的接触，通常用于夫妇或者情侣之间。

个人距离



45~120厘米，便于看到对方并简单地接触对方，通常用于朋友之间。

社会距离



120~360厘米，较难接近的距离，通常用于工作上或礼貌性的接触。

公众距离



120~360厘米以上，通常用于讲演或者演说时。

伸直手臂的距离是朋友关系的距离，伸开双臂的距离是工作关系的距离。虽然距离的大小因人而异，但每个人都会在周围竖起无形的壁垒。如果你不喜欢

的人想要跨过这道壁垒的话，你就会采用防御姿势，或者下意识地后退一步。因此，一边注意和对方的距离，一边观察对方的举动，就能明白他接受你的程度。

第2章

看穿对方的深层心理

情绪是隐藏不住的。恐惧、不安、紧张、愤怒、好奇、虚荣等不为人知的情绪，以及无意识的心理活动，都能从一些细微的动作中表现出来。这些小动作甚至可以帮你看穿对方深藏不露的本来面目，你还可能会遇见未知的自己。

■ 从眼睛了解对方的隐藏性格

频繁地眨眼是意志薄弱的表现

鞠躬、握手、拥抱等身体接触，以及视线的活动，这些没有语言的沟通，在心理学上被称做“非言语沟通”。观察非言语沟通，可以帮你读懂人们的真实心



理。面部表情最能表现人的内心，而这其中，眼睛最不会说谎。如果你悄悄地观察、读懂对方眼神的话，甚至可以比他更了解他此时的心理。

频繁地眨眼，是因为紧张而变得意志薄弱的表现。眨眼的频率和紧张程度密切相关。频率越高，说明越紧张。当一个人一直保持高度紧张时，意志也会变得薄弱。正常眨眼的频率是一分钟 20 次左右，也就是说每三秒眨眼一次。美国心理学家托马斯的调查研究显示，美国总统大选候选人布什和杜卡基斯在进行电视演说的时候，杜卡基斯的眨眼频率，竟然超过了每分钟 60 次，这是因为杜卡基斯比布什紧张得多。看了那次电视演说的观众，大多都觉得杜卡斯基不稳重，并不适合担任总统一职，果然，布什当选了美国当届总统。

日本也有很多文人或政客进行电视演说。如果注意观察，你会发现，一些强势的演讲者大多会眼睛向上看，且频繁地眨眼。当你明白这其实是意志薄弱的表现时，你就会沾沾自喜吧！

盯着对方的眼睛是没有自信的表现

心理学家纳普的研究发现，凝视对方的方式有以下的四种情况。

1. 等待对方反馈
2. 想用眼神交流
3. 想对对方表示好感
4. 想对对方表示敌视

其中，1 和 2 表示想要主动交流的意味更强，3 和 4 表现出下意识的心理活动。但是，一直凝视对方，会让对方认为你对他有敌意。

心理学家阿加尔的实验表明，两个人在交谈的时候，听者大多会凝视讲话者，讲话者却很少看着听者。一般在谈话中，四目相对的时间维持在 1.5 秒左右。从性别角度来看，女性通常会较长时间地凝视男性；而两位男士的谈话中，对视的频率、时间等方面都缺少数据资料。总之，在一般的谈话中，下意识地四目相对的时间，出奇地短。

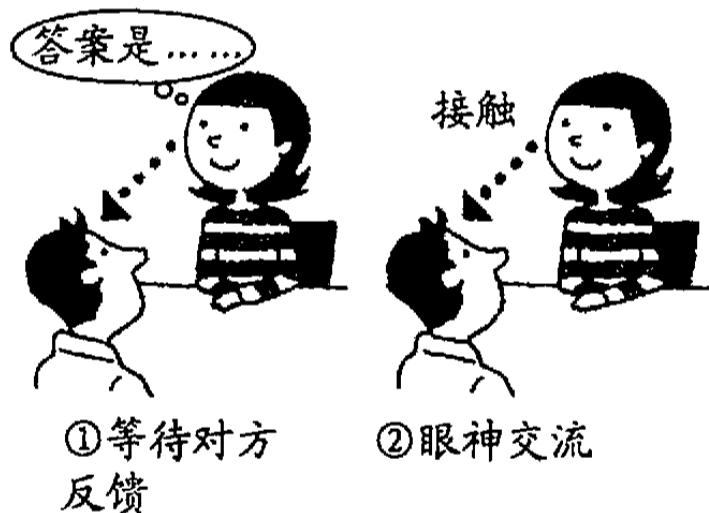
但是，在谈话中，也有一直盯着对方眼睛的人。一些业务规范手册认为，这样做有助于说服对方。



因此，老板会要求员工多看着对方的眼睛说话。确实，这样能立刻明白对方的反应，但有可能会养成习惯。有的人说话时总盯着对方的眼睛，他们认为这样能够增加说服力，其实这样的人缺乏自信。当然，说话时看着对方的眼睛很重要，但这并不等于要时刻盯着对方。无意中四下张望，反而能帮你观察到对方的心理。

持续地盯着对方的眼睛是什么心理？

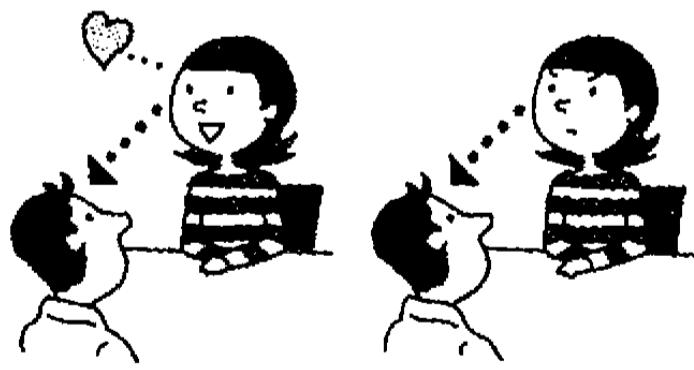
凝视对方的4种情况



①等待对方
反馈



②眼神交流



③向对方表达
好感



④向对方表达
敌意



持续地盯着对方的眼睛，是想要说服对方、支配对方的表现。

可以说，持续地盯着对方的眼睛，是下意识地想要说服对方，或支配对方的表现。

看到喜欢的东西时，瞳孔会放大

当你在漆黑的房间里突然开灯，瞳孔会立刻缩小。这是因为瞳孔和相机镜头有类似的工作原理。但是，瞳孔并不只是对光有反应。比如说，男性在看到女性的裸体照片时，瞳孔就会出现与光线无关的放大现象。

芝加哥大学的心理学家开展了一项关于瞳孔大小与兴趣的相关性实验。研究者分别给男性、女性被试看风景、男性裸体照片、女性裸体照片、婴儿、抱着婴儿的母亲五张照片，并对他们的瞳孔变化进行了测量。实验结果表明，男性看女性裸体照片时，瞳孔放大；使女性瞳孔放大的照片，反应强度从强到弱依次是，抱婴儿的母亲、男性裸体照片、婴儿照片。所以说，人在看到很感兴趣的东西，并认真观察的时候，瞳孔会放大。

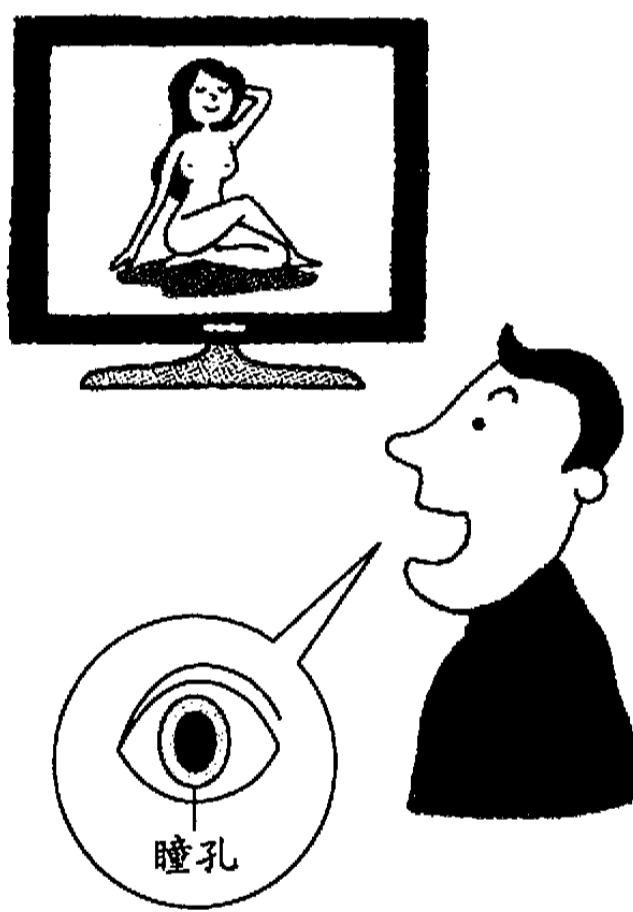
相反，看到不喜欢的事物，比如令人恐怖的东西时，瞳孔会缩小。比如，看恐怖电影时，瞳孔应该是



很小的。下次，当你向面无表情的上司提交计划书的时候，试着观察他的瞳孔吧！如果他对你的方案很感兴趣，他的瞳孔应该是放大的。虽然表情是可以隐藏的，但瞳孔不会说谎。

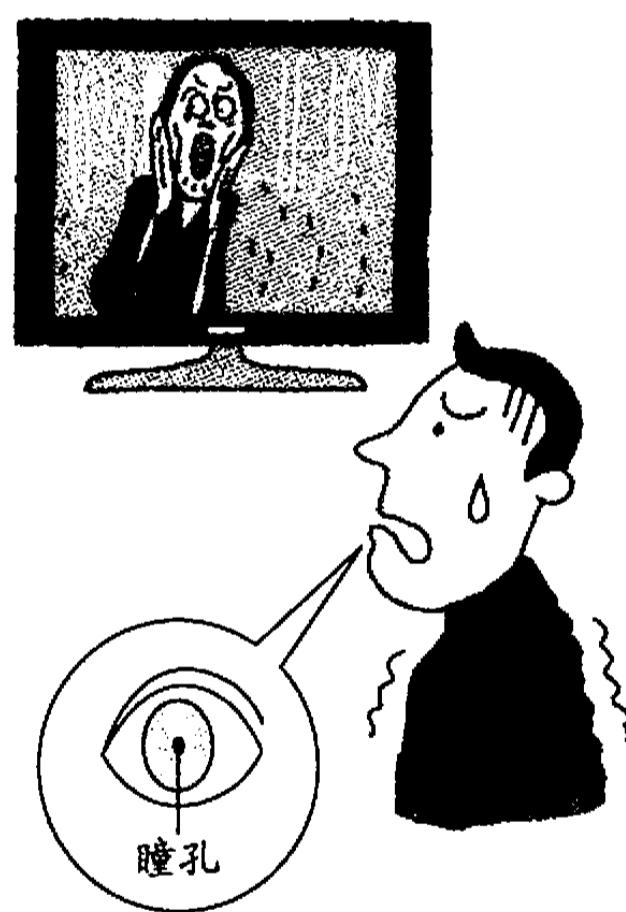
从瞳孔的变化了解感兴趣的程度

看到喜欢的东西时



看到很感兴趣的东西，或认真做事的时候，瞳孔会放大。

看到不喜欢的东西时



看到不喜欢的事物，比如令人恐怖的东西时，瞳孔会缩小。

戴墨镜是隐藏软弱的表现

观察眼睛的转动，可以帮你了解对方的心理。戴墨镜是对他人保持警戒且意志软弱的表现，或是因为心中有愧，或是无法向他人敞开心扉。

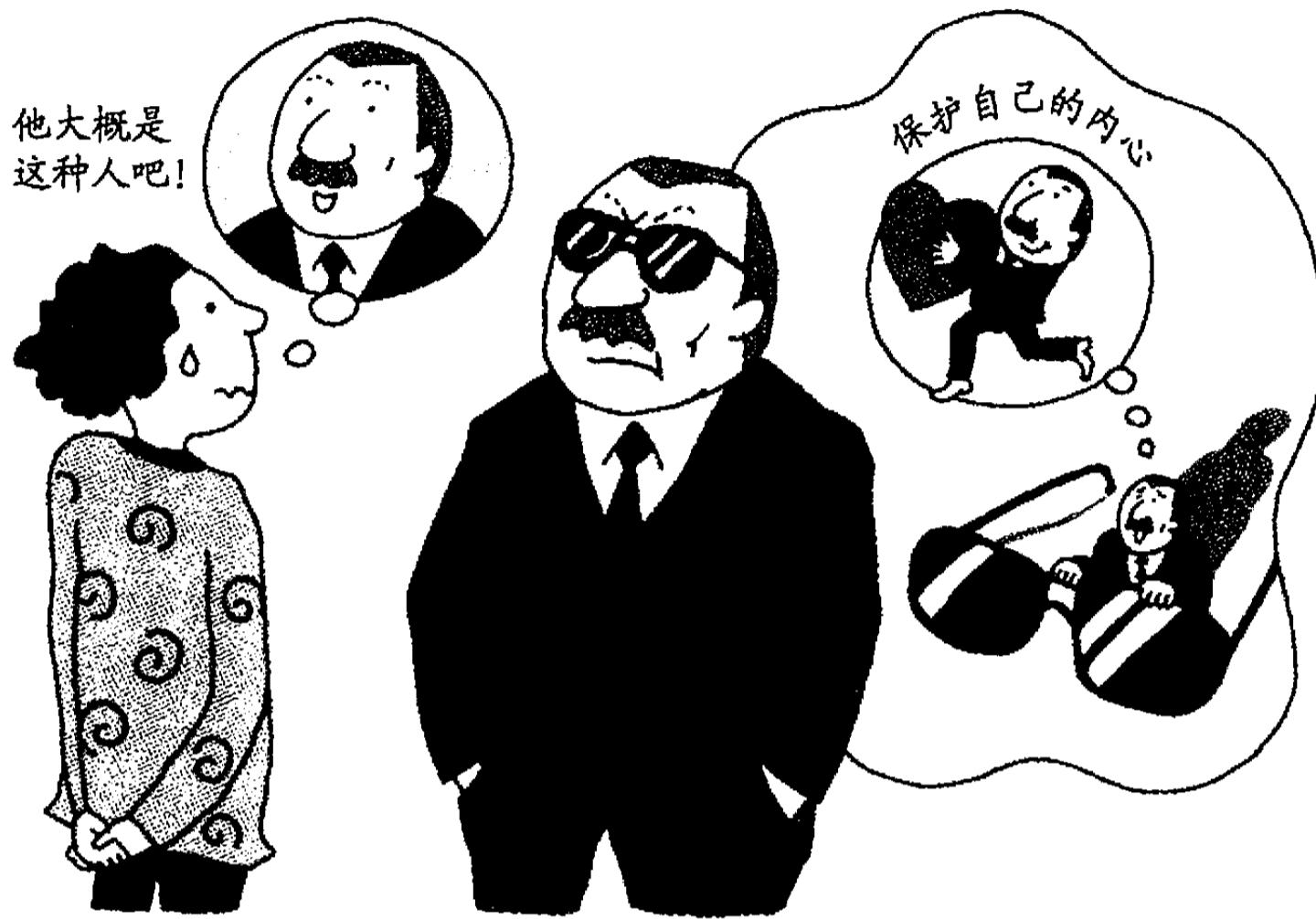
美国的实验表明，给那些口吃，或者不能流利表达的人戴上墨镜，他们就能够更流畅地在众人面前讲话了。

日本心理学家涉谷昌三认为，戴墨镜的人可以不让对方看到自己的眼睛，因而处于心理优势的地位。确实，戴墨镜可以将对方的视线完全地遮挡住，同时，自己可以频繁地观察对方的举动。也就是说，这些人如果不给自己的心筑一道防线的话，就无法和对方进行深入的交流，这也是内心软弱的表现吧。

你有没有这种感觉，待在戴墨镜的人身旁会有种奇怪的感觉，那正是因为无法观察、解读对方眼神的缘故。如果你知道那是因为对方想要隐藏自己的软弱，那就算你看到一张戴着墨镜的严厉的脸，你也知道对方其实没有看上去那么强硬。



戴墨镜是怎样的心理呢？



戴墨镜的人，乍一看很酷，其实，他也许只是想要隐藏自己的软弱。

通过嘴的动作了解对方的情绪变化

舔嘴唇表现出对某种东西非比寻常的兴趣

动画片中，经常出现有人或动物夸张地舔嘴唇的镜头。比如，狼看到猎物的时候，眼睛放光，舔着嘴唇。当然，这明显是拟人化处理之后的效果。

下意识地舔嘴唇是怎样的心理呢？



舔嘴唇表示对面前事物的强烈兴趣。

那么，真的会有人这样做吗？如果认真地观察周围，你会意外地发现有很多人都会舔嘴唇。当然，动作不会像动画片里那么夸张。比如饥饿时看到好吃的饭菜摆在面前，很多人会下意识地舔湿嘴唇，这样的人一般都性格正直。再比如，当你邀请对方参加价格低廉的旅行时，如果对方不自觉地边舔嘴唇边说，“不



错啊，咱们去吧！”那说明他对旅行很感兴趣。

下意识地舔嘴唇，是对面前的事物特别感兴趣的表
现。但是，如果面对一位美女的时候，应尽量避免
这个动作。因为这实在很不雅观，还有可能被误认成
是色狼。

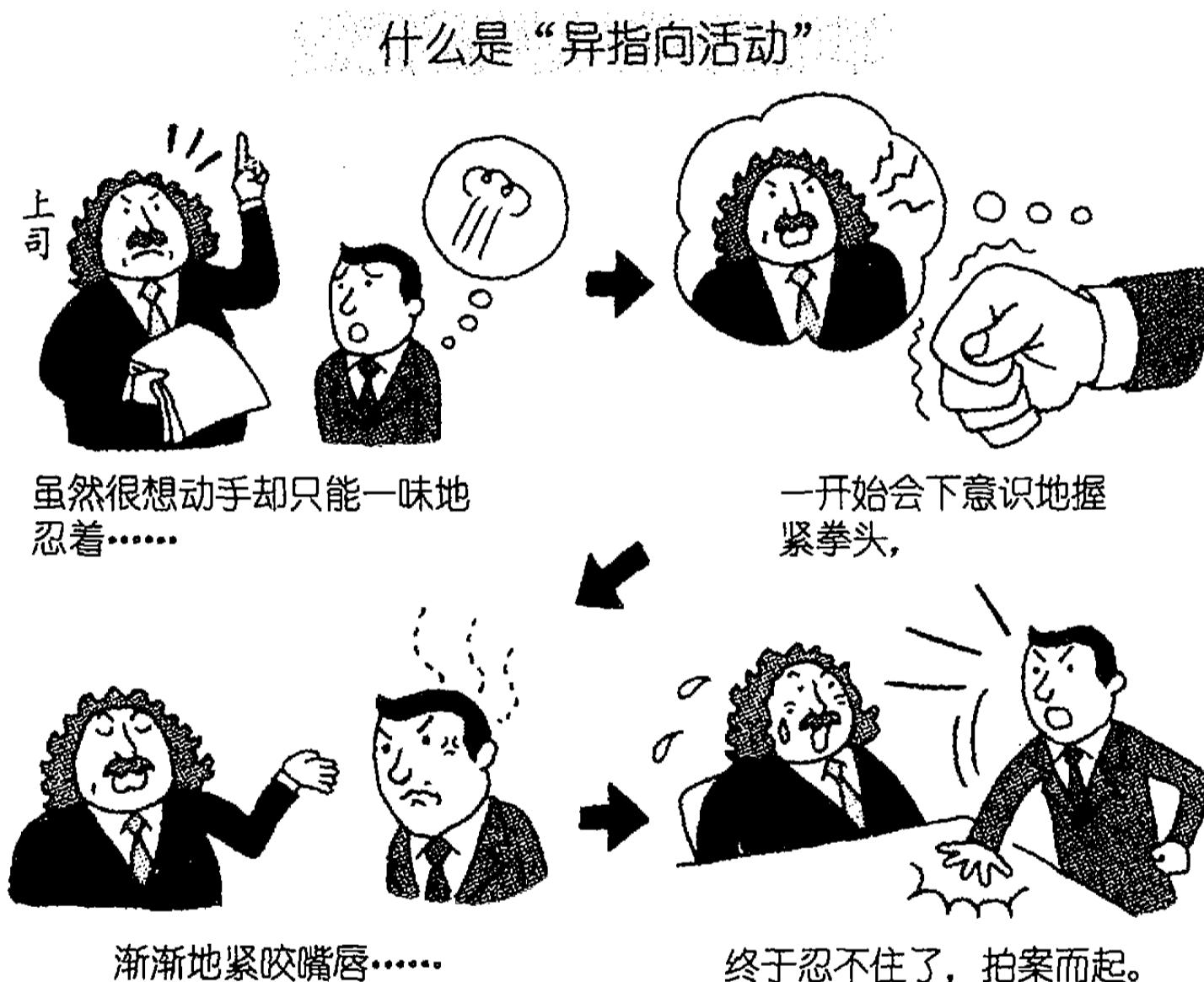
咬嘴唇表示马上就要生气了

如果上司没完没了地骂你，你心里在想，“至于
吗？”你会怎么做呢？你应该会不自觉地咬住嘴唇，并
极力地忍着愤怒吧。你恨得牙痒痒，甚至想揍他一顿，
但为什么你却咬着嘴唇，让自己痛苦呢？

当然，因为如果你和上司大打出手的话就会被解
雇。即使不被解雇，在公司里也基本没有晋升的可能
了。一般来说，在很想大打出手却只能忍耐的时刻，
人会把矛头指向对方以外的事物。这种心理活动称
为“异指向活动”。下意识地咬嘴唇就是其中的一
种。

如果你没犯什么大错，却被上司劈头盖脸地指
责，一开始，你可能会紧紧攥拳。如果上司完全没

有停嘴的意思，你就可能会咬住嘴唇，忍着怒气。如果做出上述举动，还继续挨骂的话，那你也许忍无可忍，拍案而起了。拍桌子也是异指向活动的一种，其实是在忍着动手的念头，通过拍桌子来转移愤怒。



不排除有的时候，你认为对方还在咬嘴唇的阶段，他却突然越过桌子攻击你。总之，如果观察到对方咬嘴唇的话，那么你该知道他马上就要生气了。这时候你要想好：是做好会被抓伤的准备继续说呢，还是到



此为止呢？咬嘴唇是一种压抑强烈的拒绝或愤怒的表现。

观察嘴角了解对方的情绪变化

弗洛依德说观察嘴的形状，可以了解人的生活能力或恋爱状况。大嘴的人性格活泼，小嘴的人老实。厚嘴唇的人爱情丰富而热情，薄嘴唇的人冷静而理性。生活中确实有很多这样的例子吧？

嘴也有不同的表情。大嘴的人，笑容也很豪爽。如果你发现了适合自己的表情，性格也会慢慢变得豪爽活泼。

观察嘴角，可以帮你了解对方的心理。微微上翘的嘴角，好像在安静地微笑。相反，耷拉着的嘴角，给人感觉很消极的样子。我们经常在不经意间流露了这样的表情。

在听恋人说话的时候，不经意间嘴角应该是微微上翘的，露出浅浅的微笑。而在听领导训话时，基本上所有人都耷拉着嘴角。当领导问你，“我的话很无聊吗？”这时所有人都会边摇头边假笑吧。说脸抽筋可能

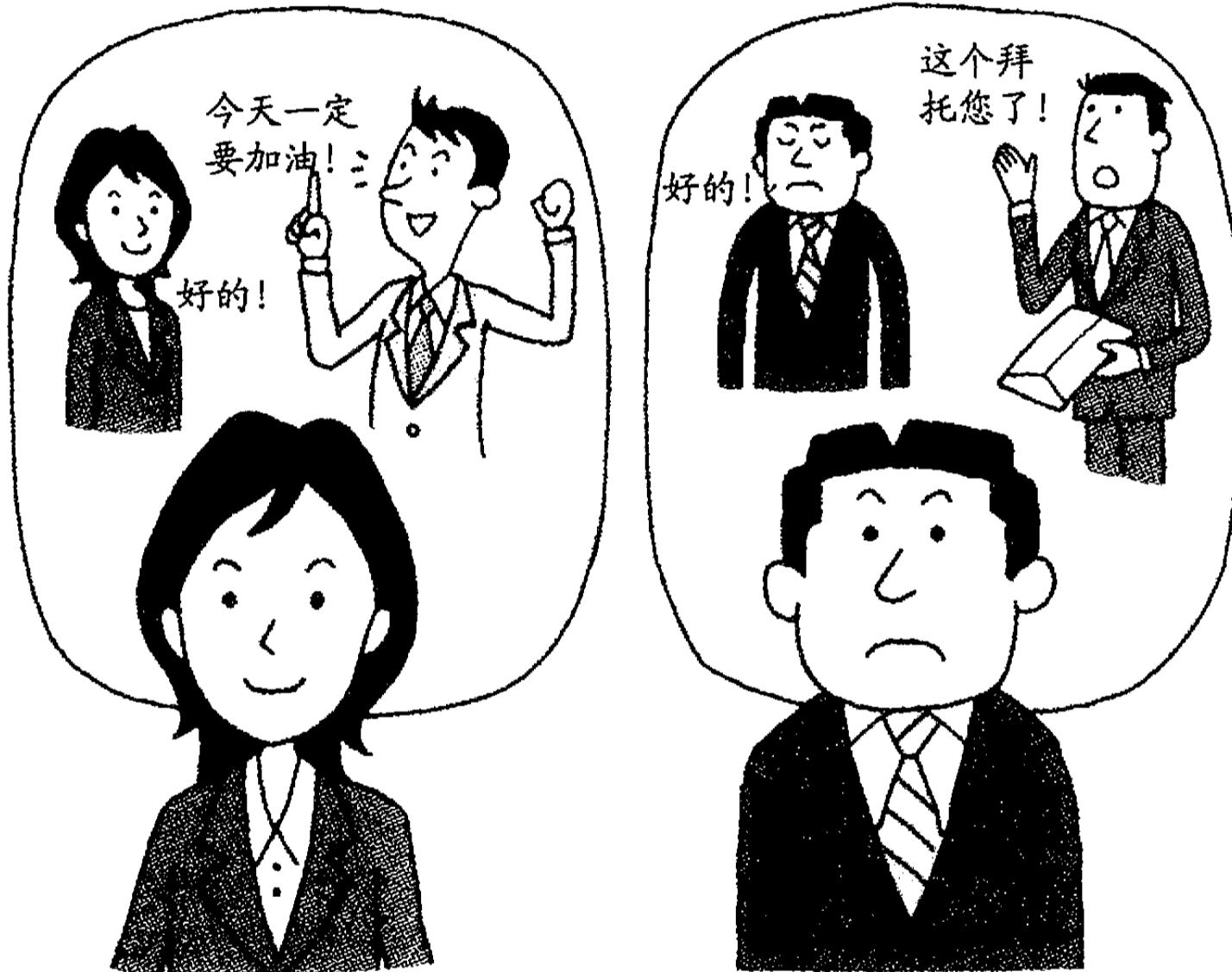
有点儿夸张，但这时的笑容一定勉强又古怪。

通过观察这些不经意的表情，你会轻松地掌握对方的情绪变化。

观察嘴角诊断对方的性格

面对任何事都很乐观的人

爱讽刺别人的人



嘴角上扬，看起来好像静静地微笑，性格外向。

嘴角向下，给人感觉很消极。

人不只是因为悲伤才流泪，有时哭着哭着才悲伤起来。经常耷拉着嘴的人，可能渐渐会变得喜欢讽刺人。如果想要接受对方，或者对某事持肯定态度，嘴



角会在不知不觉之间上翘，并保持微笑。如果对方夸你“你的笑很漂亮啊”，那么事情也会向着好的方向发展。

■ 从脸的转向了解对方的欲望

总把右脸给对方看的人极度自信

你喜欢你的左脸还是右脸呢？大部分的人都会回答，“我还真不知道啊！”那你就翻翻相册，看看哪边的脸的照片更多，就知道了。

能正对着相机，大方地拍照的人，是很厉害的。从正面观察对方，很多政治家都这样。也可以说是自信的表现吧！

脸稍向左转，留给对方右脸，是极度自信的表现。右脸通常给人强而有力或可以依赖的感觉。那些喜欢自己右脸的人，不自觉地会把右脸展示给对方，其实这是希望对方能够看到的表现。

很注意右脸的举动，还有另一种解释。我们身体的右半部分，是由左脑来控制的。左脑也被称为理性

脑，主要负责以语言中枢为首，把事物理性地组织起来。所以也可以说，总把右脸给对方看的人，善于理性思考。

总把左脸给对方看的人，想给对方留下好印象

不知不觉地把左脸给对方看的人，是想给对方留下好印象。演员就是最好的例子。演员在拍照片或上镜时，会时刻注意把左脸面向观众。因为左脸比右脸更善于做出优雅的表情，这或许和左、右脑的分工有很大的关系。

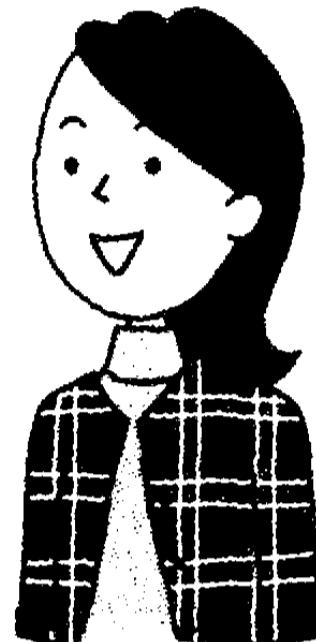
右脑支配左半身，关系着创造力、感受性以及音乐、美术等方面的艺术造诣。右脸比左脸更能表现出感性的一面。

因此，当女性和男朋友约会时，最好站在他的右侧，能够给他好印象的左脸留给他，用左臂挽着他。



你是哪种类型呢？

展示左脸的人



感性、善良、艺术
感悟力强。

展示右脸的人



理性、有力、可
以依赖。

手脚的小动作透露了对方的紧张程度

紧张时，人会摆弄身边的东西

过去相亲的时候，女性经常频繁地在拔草席的毛边。当对方问“你平时喜欢干什么”，女性大多会小声地回答，“啊……”手里依然抓着草席的边。这其实是紧张的表现。想要逃走，非常害羞，又不能逃走。心里有类似矛盾的时候，人会下意识地摆弄身边的东西。动物行为学者德斯蒙德·莫里斯把这种行为称为“转

位活动”。

等待面试的时候，应聘者会频繁地把戒指摘来摘去；在机场候机的时候，很多人会多次把机票拿出来又放回去。这些都是为了缓和紧张情绪的下意识行为。

在召集初次见面的人开会时，大家大多看着资料，但估计很少有人能认真地读进去。在会议开始前的介绍时，很多人都在心焦地翻着资料。这种不自觉的举动，是通过摆弄身边的东西来缓解紧张，并努力习惯当时的气氛。

当你看到随意地翻看笔记本、从包里把资料拿出来放进去、把玩表带之类的人，那你就该知道，这个人此时很紧张。如果在面试时，你发现其他应聘者很紧张的话，那你就不必那么紧张了吧！

频繁吸烟是为了缓解紧张的表现

吸烟的人，更容易看出是不是很紧张。当一个人紧张或急躁时，吸烟的频率就会增加。与其说单纯地想吸烟，不如说这样的人想通过吸烟来缓解紧张。你经常看到吸烟的人拿出一支烟，叼到嘴里，点火，不



不停地弹烟灰，这一连串动作，都是为了缓解紧张。有的人在吸了两三口之后，马上就烟掐灭，这会给人不够沉稳的感觉。这样，烟灰缸里就渐渐堆满了只吸了两口就被掐灭的烟头。

即使你没看到吸烟的场景，只要看到烟灰缸里长长的烟头，你就能像福尔摩斯一样，知道那个人压力很大或是非常紧张。

不停抖腿是不满、紧张、自我中心的表现

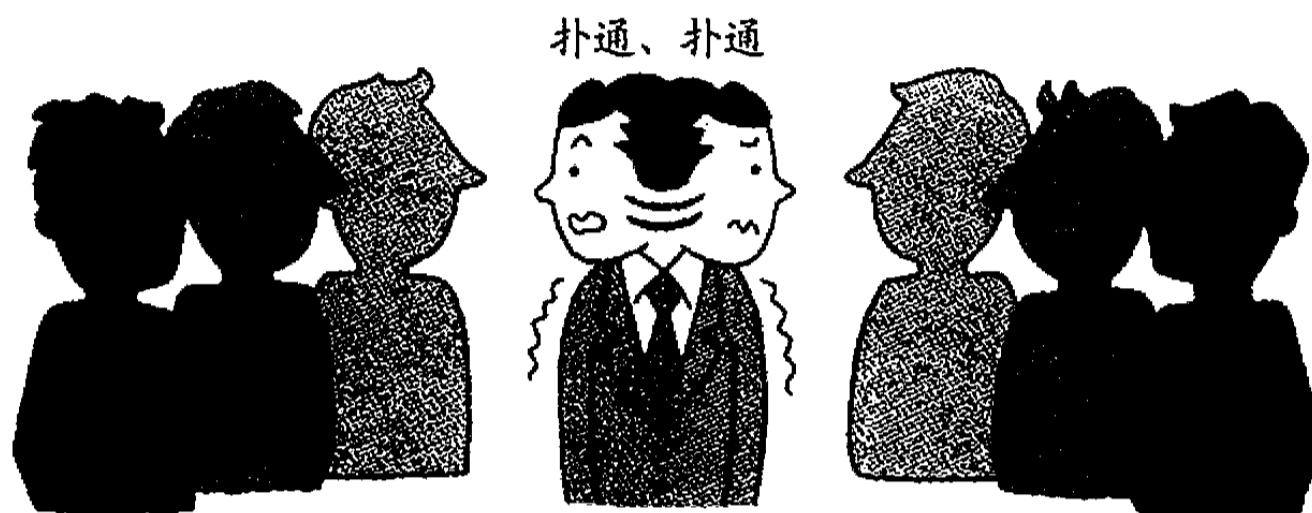
不停抖腿是不满或者紧张的表现。脚部轻微的抖动，通过肌肉将信号传递给大脑，从而达到缓和紧张的目的。不知道该怎么办的时候，有些人会在房间里急躁地走来走去，这也是为了缓解紧张的表现。

抖腿很不雅观，应尽量避免。如果仔细观察的话，你会发现，有的人“咚咚”地敲着桌子，这其实是一种代替抖腿的动作，同样为了缓解紧张。

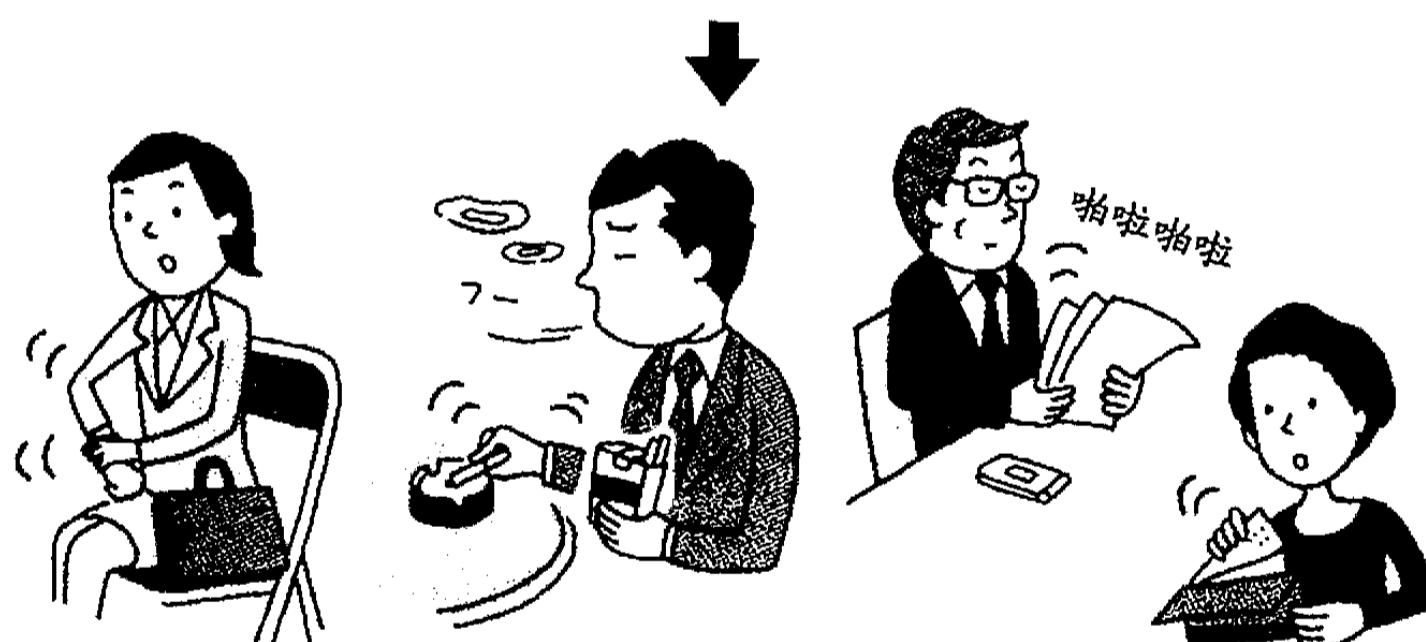
习惯性抖腿的人，是容易不满和紧张的类型。他们很理想化，怎么做都不能满意。所以，经常会急躁地抖腿。他们面对身边的对手，时刻保持高度的紧张

感，因而养成了抖腿的习惯。总之，抖腿是以自我为中心的表现。

什么是“换位活动”？



当一个人想要逃避，却不得不面对的时候……



他会下意识地摆弄手边的东西，来缓解紧张情绪。



这叫做“换位活动”。



想要隐藏真实心理的人，会采取相反的动作

越大声讲话的人，越胆小怕事

声音可以体现一个人的深层心理。我们经常认为，体育界的人声音洪亮，正好符合他们大方开朗的性格。再有，意志薄弱或缺乏自信的人，说话声音一般都很小。

这些都是想当然的判断方法。但是，人都有想要隐藏弱点的倾向。越是意志薄弱的人，越希望表现出对任何事充满自信。这一心理，不自觉地通过说话声音表现了出来。

故意大声讲话，其实是胆小怕事的表现。对自己很有自信的人，不会把声音当做武器，所以可以依据情况的不同来调节声音的高低。比如，他们平常都用一般的声调讲话，而在人多的情况下，他们会提高嗓门，保证大家都能听到。声音对他们来说只是单纯的工具。

相反，缺乏自信的人，不能很好地调整声音大小，

无论什么时候都习惯大声说话。你有没有注意到，有的人即使和对方距离很近，依然大声说话，无视周围的人。他们把声音当做武器，大声说话不过是为了掩饰缺乏自信和胆小的弱点。

频繁点头的人，其实并没有在听对方说什么

当我们在谈话中赞同对方提议的时候，会“嗯、嗯”地不断点头。点头伴随着谈话，谈话内容也随之不断丰富。一般来说，有技巧的听众，点头回应也很有技巧。

但是，你有没有这样的经历，虽然对方频繁地点头回应，可是谈话并没有像预期那样顺利进展。比如，你和老同学共进晚餐。其实，你是想说服他担任校友会干事一职。对方频繁地点头，嘴上说着“好啊”，可你却觉得，他看起来完全不像是愿意接受这个工作啊！

当你看到对方肯定地点头，却觉得谈话进展得并不顺利的时候，那你就注意一下对方在什么时候点头，以及点头的频率吧！如果对方总是在无关紧要的时候点头，而且像小鸡啄米一样，那他大概并没有在听你



图解行为背后的心理奥秘

相手のココロはしぐさで読める

的话，谈话也很难达到你的预期了。

缺乏自信的人，习惯大声说话



频繁点头是怎样的心理呢？



请注意以下两点。



对方是否频繁地点头？



对方是否在谈话无关紧要的时候点头？



这些表明，对方对你的提议不是真的赞同，或没有兴趣。

观察鼻子和嘴可以了解对方是否正在发怒

观察鼻子，可以了解对方是否在发怒

东方人感情含蓄，他们能把本应该激烈外露的情感，深深地隐藏起来，以至于很多西方人都搞不懂他们在想什么。西方人却会把愤怒和不满挂在脸上。这既是对对方的威吓，也是为了避免暴力冲突的自我表现。

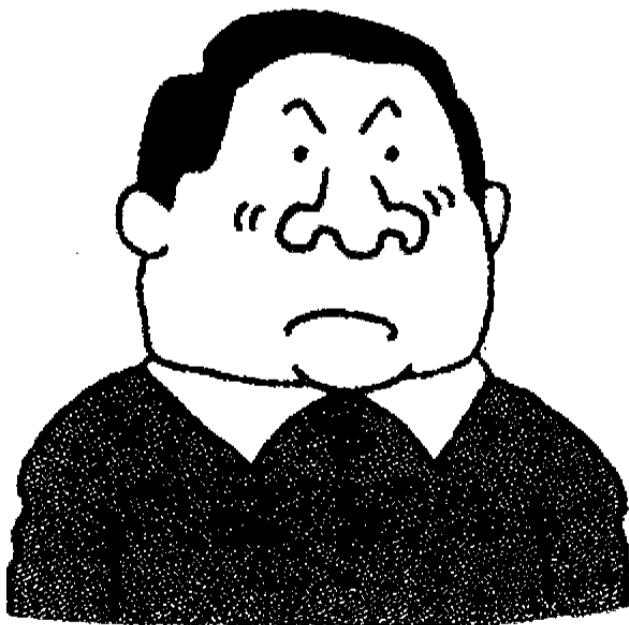
对东方人来说，睁大眼睛的威吓已经算是很夸张的举动了。但是，即使不把愤怒挂在脸上，被隐藏的情感，依然会不经意地表现出来。鼻子就是最容易泄露秘密的部位。生气时勉强装得很平静，鼻翼却露出破绽，鼻孔会大大地张开。这是因为，激动的时候，呼吸会变得很快；生气时，嘴巴会自然闭紧成八字型。这样一来，不得不用鼻子呼吸，鼻孔就会变得很大了。所以，下次看到一个人表情平静，但鼻孔张大的话，你就要当心了。



忍着怒气的人，嘴角会不停地抽动

忍着怒气的人，大多会闭紧嘴，并咬紧牙关。这一动作有两种解释。一种说法认为，咬紧牙关是通过沉默来反击。本该用面部表情来表达的愤怒，通过咬紧牙关来表达，这也是换位活动的一种。另一种说法认为，咬紧牙关有刺激大脑的功效，帮助人集中精神寻找反击的时机。有些人虽然表情平静，但下巴却在来回地动，这也是正在忍着愤怒的状态。

通过鼻子看穿压抑的怒气



鼻孔张大，是勉强压抑着怒气，假装平静的表现。



下巴颤抖，是因发怒而发抖，或正在寻找反击时机的表现。

第3章

行为举止泄露性格的奥妙

如果能一下子掌握对方的性格，那么交往就变得容易多了。这就要求观察者有敏锐的洞察力和必备知识。本章将从说话、笑、走路、打电话的不同方式等方面，教你看穿对方深藏不露的本性。

■ 通过初次见面的谈话方式，了解对方的性格

打招呼时紧盯着对方的人，性格激烈而不服输

初次见面打招呼能很好地体现一个人的性格。比如，初次见面时热情地打招呼，是想和对方友好相处



的表现，这样的人平和且很懂礼貌。

有的人在打招呼时，并不躲开对方的视线。如果第一次见面就盯着对方看，会让对方感觉不踏实。如果坚持 10 秒以上，对方会感到非常不安。一直盯着对方看的人，是想从一开始就处于优势地位。

你有没有注意过，拳击赛场上，有的选手在比赛前，一边瞪着对手，一边听裁判讲解。他们想通过这样的方式，让对手不安，使自己在比赛中占据心理优势地位。

一直盯着对方的人，不善于掩藏内心想法，也多是性格激烈且不服输的人。初次见到这样的人，很难和他好好地打招呼。最糟糕的处理方式是，对方盯着你看时，你急匆匆地移开视线。那么下次再见的时候，对方大概会拍着你的肩膀，好像上司或者长辈一样地问，“怎么样？工作还顺利吗？”其实，当对方盯着你看时，最好的应对方式是同样看着他，就好像在问，我脸上有什么吗？这一个小小的动作，就会让对方意识到，他的内心被看穿了。

紧盯着对方看的人，性格激烈而不愿服输



当对方盯着你时，不要避开他的视线，沉着地回视就好了。

鞠躬问候时偷看对方的人

你有没有注意过边鞠躬问候，边偷看对方的人？
低头是想要讨好的表现，在这个时候看对方，是想占



有心理优势地位的意思。这样的行为，虽然看起来很卑微，可心里并不服从。

做出这一动作的人，性格也很复杂，他们的外在表现和内心真实想法往往差异很大。如果你身边有这样的人，你就要小心了。说不定他会过河拆桥，或者在背后加害于你。

突然变得很亲密，是害怕寂寞的表现

和朋友聊天与和初识人谈话，是有很大差别的。即使是和晚辈谈话的时候，如果是初次见面，通常也不会像和朋友说话那么随意。有些人在简单的问候之后，就马上可以没有距离地聊天。

年轻人说话比较随意，很容易亲密地聊天。但是，年长的人也使用过于亲密的语言谈话时，就会让人感到困惑。比如，初次见面时，彼此刚刚问候完，对方就问你，“家住哪里啊？很远吗？上下班很辛苦吧？”你会不知所措吧？你不可能随意地回答，“可不是吗？上下班累死了！”你只能礼貌地说，“是啊，是挺辛苦的。”如果对方继续问，“每天上班都这么辛苦的啊？”

你只能继续礼貌地回答，“是啊。”会不会觉得自己好傻？

其实，对方并没有恶意。他不在乎你怎么看他，只是单方面地把你当老友一样。他跟你没有距离地交谈，只是想要营造一种老友的氛围，让你们彼此都能更轻松地聊天吧！

初次见面就很亲密的人



初次见面的时候，谁都会心怀戒备，谈话多少有些虚情假意。熟识之后，随着彼此增进了解，可能两



人慢慢会敞开心扉。这是需要时间，并一步一步来的。突然变得很亲密，是违背正常发展的交谈方式，这样的人不怎么考虑对方的感受，属于急功近利且有些任性的人。很少有人真正和这样的人做朋友。下次，你看到那些对谁都像老朋友一样的人，看起来他们好像和谁都自来熟，其实他们是很怕寂寞的人。

初次见面就和对方有身体接触的人，开朗、豪爽、爱热闹

即使是初次见面，有的人也会毫不顾忌地和对方有身体接触。比如，他们总是一边笑容满面地讲话，一边握手或拍对方肩膀。这类人深信肢体语言是唯一的沟通方式。他们开朗、豪爽、爱热闹。他们大多数是通过辛苦努力才拥有今天的地位，很多都是喜欢关注晚辈的社会名流。他们有感性的一面，听老歌会流泪，却也很喜欢说教。他们通常认为是靠自己的努力才拥有今天的一切，所以不怎么听得进别人的建议。他们也喜欢讲述自己的奋斗故事。

这样描述，你大概能想象到他们是什么样的人了

吧？大企业的精英中，很少有这样的人。而中小企业的经理、管理层、店铺的老板或者政治家中这样的人就很多。他们很爱讲话，也有不顾周围反映而很情绪化的一面。当他们手舞足蹈的时候，你就当个听众好了。因为他们的本质都很好，所以在宴会碰到的话，说不定他们会拽着你的胳膊，把你介绍给很多人认识。虽然跟他们交往会很累，但至少他们的性格并不讨厌。

和谁都打招呼的人，表现欲旺盛，容易推卸责任

有的人只拿着一杯冰水或威士忌，就能在宴会中表现得如鱼得水。他可能此刻正在和某人聊天，下一瞬间就在另一个地方和别人交换名片了。你可能会觉得他是在追捧宴会主办者，但注意听一下他在好友面前的话，“好无聊的宴会啊！”并且在说话的时候，他还在物色下一个打招呼的对象，实在让人觉得很无理。

和谁都打招呼的人，是很想引人注目并且自我表现欲旺盛的类型。常听说推销员在推销商品之前，首先要推销自己。所以这类人如果做推销员的话，肯定



会是积极工作的人，销售业绩也应该差不了。但是，在售后服务，或者投诉问题的处理方面，这类人就会显露一些短处了。自我表现欲很强的人，是需要长期沐浴在阳光下的。比方说，虽然他们能够跃进似地完成大宗的贸易往来，但是之后遇到投诉时，他们就很容易推卸责任。对于引人注目的事情，他们会积极地去做，而把无趣的工作留给别人。这些人中，说不定有的穿戴名牌，却每天为了还贷款而发愁。

喜欢引人注目的人是怎样的性格？



他们只乐意做光鲜的工作，而把无趣的工作推托给别人。

■ 从握手的方式了解对方的性格

用力握手是积极的表现

日本人把握手看作比鞠躬更亲密的问候方式。比如，在分别十几年后的同学聚会上，到处都是互相握手的场面，分别的时候，大家也会握手道别。

近几年从国外回来的人越来越多，结果，在工作的酒会上互相握手的人也多了起来。以前在日本的聚会上，介绍彼此认识时，有的归国女性说着“请多关照”而伸出手，对方会不知所措。对她来说，握手只是一种很普遍的问候方式。但在日本人眼中，握手是更加亲密的问候方式。

喜欢握手问候的人，是行动力很强的人。用力地握手，传达了希望对方积极行动，自己也会积极接受的意思。这样的人，在握手的时候会牢牢地握住对方的手。他们用眼神传达开心和荣幸，用手来传达情感的强度。当你热情洋溢地伸出手，就好像看到多年不见的老友那样，那么对方一定会被你感染，同样热情地向你伸手吧！



握手时不用力，是凡事都不在乎的表现

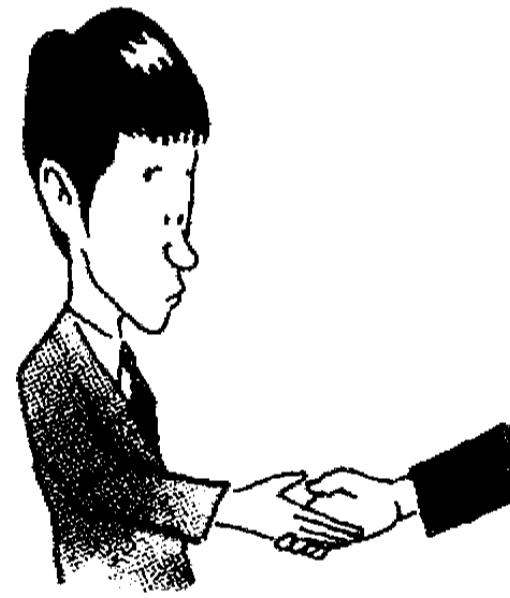
虽然你热情洋溢地伸出手，但对方只是蜻蜓点水一样地回握，或根本不理，那你该知道对方对你并不关心。即使真的不关心，大多数人也会在表面上显得不失礼节。但是，如果连表面功夫都不做的话，那这个人就是相当消极、懒散的了。

行动力很强的人



用力地握手，坚定的眼神表达了见到你很高兴的感情。

懒散的人



蜻蜓点水地握手，或根本不握，是不关心对方的表现。

如果对方先伸出手，你没办法也只好伸手回应。这和要求就去做，不要求就不做是一样的。握手时不主动，或不用力，这类人对不感兴趣的事情表现得很消极，凡事都不在乎。不管是作为工作搭档，还是部下，这类人都是很难相处的。和这样的人交往，应该

努力找到他的某个长处，从那里开始相处下去比较好。

■ 从笑的方式了解对方的性格

撇嘴笑，是优越感很强的表现

从笑的方式，也可以看出一个人的性格。和性格一样，笑也是各种各样的。人们在笑的时候是没有防备的，因此隐藏着的性格也可以由此显露出来。

可以说，想要隐藏真实性格的人，做不到发自内心地笑，但他们也会有笑的时候。比如，听相声的时候，他们也会展露笑颜。这并不是因为相声好笑而发笑，而是他们看着别人在笑的脸，微微地附合着笑。他们大概是在嘲笑，心里想着，有那么好笑吗？真像傻瓜一样。

人在摔倒的时候会笑，失败的时候也会笑。这些大多是撇嘴笑。撇嘴笑表达了轻视，以及自己比对方地位高的意思，表现了一种扭曲的满足感。

喜欢撇嘴笑的人，也很讨厌看到对方这样对自己笑。他们很谨慎，为了不让人耻笑，行动也比较消极。



图解行为背后的心理奥秘

相手のココロはしぐさで読める

渐渐地他们的好奇心也会减退。比如，看到背包客时，这样的人心里会想，背着那么重的东西旅行，太傻了！这时，嘴角就会泛起蔑视的笑容。当然，如果长期这样看世界的话，那也够无趣的了！他们会为社会不接受这样的自己而感到不满，或者变态地期待，某些人应该变得更加不幸。虽然你知道这样的人是寂寞的，但看到对方撇嘴笑时，你最好不要同情地认为他是个可怜的家伙。因为你那样想的话，难免会露出轻蔑的笑容。

轻视他人的人



撇嘴笑是轻视他人的表现。他们嘲笑他人的失败，以显示自己的优势地位。

开口大笑的人意志软弱

你有没有注意过，有的人开口大笑时，好像能看到咽喉深处，一般会认为，这是性格开朗的人。其实，这是想让对方认为，自己没有丝毫要隐瞒的东西。经过练习，很多人都可以拥有这样的笑容。如果你想让人觉得你豪爽磊落的话，那就练习开口大笑吧！

其实，一些懦弱的人，也会开口大笑。仔细观察就能发现，这样笑的男性远多于女性。人类的本性在紧急关头才能显露无余。平常开口大笑的人，其实是意志软弱的类型。他们在紧急时刻，很可能表现出懦弱的一面，常常不知所措。

所以，不能仅因为看到一个人开口大笑，就断定他是开放而豪爽的人。的确有人表里如一，但也不排除有的人只是看起来豪爽而已。这些人并不是不好，他们希望自己豪爽磊落，并向此性格靠拢，可能多多少少真的会变成那样。不管怎么说，他们比隐藏真实心理的人容易相处得多。



闭嘴笑的人，内心也是紧闭的

开口笑的人



有些是希望自己性格爽快，其实内心软弱的人。

捂嘴微笑的人



这样看起来很淑女，但可能是警戒心很强的人。

女性常常会捂嘴笑，这样看起来很淑女。但是，有的女性只在男性面前才这样，而在同性朋友聊天时则放肆地大笑。可以说，这也是表演的一种。但并不能由此判断这些人有双重性格，因为谁都想向对方展

现更好的自己。初次见面时，谁也不可能像在朋友面前那样无拘无束。

下次当你捂嘴笑时，问问自己的心，是不是真的有想给对方好印象的小心思？其实，这确实是迅速给对方留下好印象的有效方法。即使对方的话没什么意思，为了避免尴尬，那你就礼貌地报以微笑吧！彼此还不熟悉时，自然不能张嘴大笑。所以闭嘴微笑是个聪明的选择。这样既附和对方，又不破坏现场气氛。算是一个小小的伎俩吧！当两个人熟识之后，如果对方还总是捂嘴微笑，那他大概不想对你敞开心扉。这样的人，一般警戒心强烈或比较胆怯。知道这一点之后，你会更快地了解他吧！

爽朗地笑，是想让别人追随自己前进的意思

爽朗地笑是自信的表现。如果不自信的话，这也可能被视为是无理的行为。爽朗的笑很难伪装，有的人努力笑得爽朗，不笑的眼睛却泄露了秘密。只有真的“哇哈哈”笑出声的人，才会给人爽朗的感觉。真正自信的人，眼睛、脸以及全身肌肉都会



一起笑。当然，这样的人，多少会让人感觉有点儿自大。

有的领导，希望部下默默地跟着自己前进，他们经常会爽朗地笑。他们笑得自然，也不过分注重细节，在照顾部下方面也卓有成效。但他们摆脱不了领导的角色，不能容忍自己被忽视。比如，他们可能嘴上说着“这些小事情，以后不要每次都来找我商量”，而内心却感到非常满足。

嘻嘻笑的人，做作且希望讨好所有人

有的女性习惯微微低头嘻嘻地笑，这是做作的表现。嘻嘻笑的女性，是想要强调自己的可爱和弱势。她们想要一直被大家捧着，又不想负责任。她们想讨好所有的人，希望做个万人迷。

如果有人问她，“你有男朋友吗？”她就会低头嘻嘻地笑。这样的女性，大多很容易约到，但是也很可能放对方鸽子。其实她并没有恶意，只是缺乏责任感。对她们来说，即使加班也可以撂下不管，一转眼就不知道哪儿去了。如果上司要求她注意的话，她会很不

在乎地说，“嗯，我知道了。但是今天实在有事要早走。”她们开心时很吵闹，相反，心情低落的时候可能连眼皮都懒得抬一下。

也许年轻算一个合理的原因，但是在只有自己的时候，就没人买她们的账了。周围的人长期把她们当宠物一样对待。如果周围人的态度不变的话，那么这样的女性大概是没指望改变了。

哈哈哈哈哈笑的人，会为小小的幸福而感到满足

一个人在没有特别伤心或开心的事情时，能够发自内心地笑出来，就表明所有的事情都在顺利进行，情绪稳定。假想这样一种情况：上有老人需要照顾，妻子因此而疲惫不堪，神经过敏，孩子离家出走，自己也被解雇。这时候，无论是谁也不可能发自内心地笑出来。

能够发自内心地笑是很幸福的。但有的人是在发自内心地笑中变得幸福的。因此，笑是一种很有效的精神疗法。无论面对多小的喜悦，只要能真心地“哈哈哈哈哈”地笑出来，慢慢就会感到，那些烦恼，真的



很渺小。因为笑，所以快乐。

笑得爽朗的人，心里依然有各种各样的忧郁情结。努力把烦恼抛到脑后是积极的表现。因此再看到笑得开朗的人时，不要单纯地认为对方看起来好幸福啊。没有烦恼的人是不存在的。接纳烦恼，不理会别人的眼光，依然发自内心地笑着的人，是很难得的。常常发自内心地笑的人，善于发现身边的美，并能够从中感受到幸福。

嗬嗬笑的人，猜疑心很重

如果对方说，“那家伙，犯了一个很大的错误！”说完，“嗬嗬”地笑着观察你的反应。这种笑和撇嘴笑有相似之处，这时他的眼睛很难流露出发自内心的笑意。

“嗬嗬”地笑，是扼杀真实情感的一种方式。在观察对方反应的时候，经常会“嗬嗬”地笑。

嗬嗬笑可以表现出一个人的猜疑心。这样的人基本上是只相信自己，他们在探测对方是否和自己是一类人，判断的依据就是对方是否有突然收起的笑容。

因此，如果那时你说失败使人成长之类的话，那么对方可能会脸色发白，笑容全然消失。这就是突然收起来的笑。对方会立刻露出疑心很重的本来面目，用怀疑的眼光观察你接下来的举动。面对这样的人，最好不要露出自己的本意。不如说一些“今天天气很好啊”之类的话，来继续你们的对话吧。

领导型的人



他们有自信家的风范及家长特质，但不能忍耐被无视。

到处讨好别人、做作的人



缺乏责任感，想要被大家宠爱，情绪波动大。

小小的幸福也会感到满足的人



即使面对困难，也会努力笑着度过。

猜疑心重的人



他们只相信自己，经常试探对方是否和自己是一类人。



■ 从行走的方式了解对方的性格

挺胸抬头走路，很可能是孤独的表现

你相信吗？挺胸抬头，昂首阔步，直视前方行走的人中，很多都是孤独的人。他们像士兵列队行走一样，每个人都直视前方，齐唰唰地前进，好像是一个人在行走。这样走路的人，好像周围的整个世界都消失了，他的眼中只有前方。

满街都有能勾起好奇心或刺激人思考的事物。比如，当你看到擦肩而过的女孩子，你可能会想，最近的时尚潮流又变了啊？或者观察现在的年轻人都在玩什么游戏。又或者看看街道两旁的树木等，就算不是拼命地左看右看，视线还是会被不停出现的事物所吸引。直视前方行走的人，隔绝了周围所有信息，表现出社会的变化和自己毫无关联的生活态度。

另外，列队行军也是为了让别人看到才进行的。军人都昂首挺胸只向前看，也有希望别人看到自己英姿飒爽的想法。因此，可以理解为这是自我表现欲望强烈的类型。和这样的人一起走路，是比较累

的。就算跟他聊天，他也只会回答“啊”或者“嗯”。你们的关系就好像是老板和下属一样。不食人间烟火的人，经常这样走路。

急匆匆走路或低头走路的人，缺乏协调的人际关系

每天的上班高峰时段，不难发现很多夹着公文包，急匆匆地走路的人。有时候也会看到，很多这样的人成群结队地赶路。他们相互之间并不交流，他们给人的感觉是，缺乏协调的人际关系。

有的人低着头走路，好像总也抬不起脚。有时，他们也爱踢着小石子走路。很多在街头溜达的年轻人都是这样的类型。低头不抬脚地走路，是觉得人生没有任何乐趣，而表现不满的行走方式。这些年轻人大多驼着背，手插兜，好像背负着世间所有的不幸。这样的人也很难给人以人际关系协调的印象。

以上两种走路方式，都不是装出来的。很多时候，就算周围人注意到这些，这些人也很难察觉。



好奇心强的人，能随时调整步伐

有一次我约了朋友在书店旁的咖啡店里见面，当我准时到达的时候，对方已经捧着刚买的书在读了。后来朋友告诉我，他提前一个半小时就到了，于是就在旁边的书店打发时间，碰巧遇到了一直想看的书，就买了下来。我知道他一直很忙，一定是挤出时间才能那么早到。可见他是很有计划的人。这样节省出时间，就能悠闲地逛逛小店。如果街的对面恰巧有间古董店，说不定他也可以漫无目的地进去看看。

一路上既可以看到各种有意思的人和事，又有发现的乐趣，说不定还能买到期待已久的东西。这些人走路时，就好像开车时频繁地换档，他们会随时调整步伐，时而大步流星，时而悠闲地溜达。可以随时调整步伐的人，好奇心和行动力都比较强。

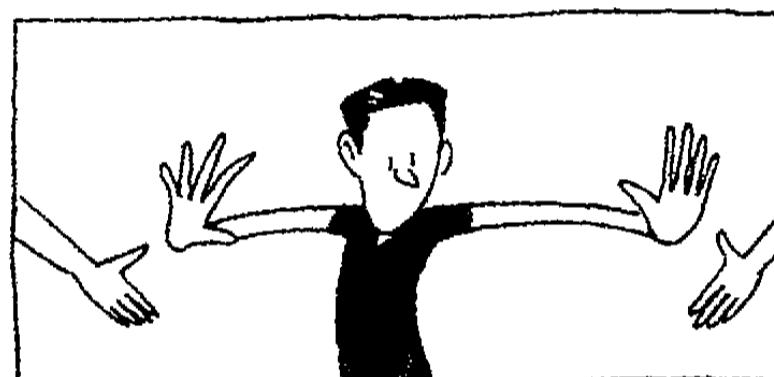
从行走方式了解人的心理

孤独的人



挺胸，直视前方行走的人，大多孤独或表现欲很强。

人际关系不协调的人



急匆匆地走路，或低头走路总也抬不起脚的人，不擅长人际交往。

好奇心和行动力很强的人



好奇心和行动力强的人，可以随时调节步伐，具有敏锐的洞察力。



■ 从打电话的方式了解对方的性格

手握听筒的方式，可以体现出工作态度

打电话的时候，如果对方一阵猛烈的咳嗽，你会不会害怕被传染，而下意识地躲闪呢？这是因为，话筒紧贴着耳朵，人会有种离对方很近的错觉。

很多女性在打电话的时候，习惯握着听筒的上方。这是注意和对方保持距离的表现，也表达了她们不愿意和对方近距离谈话的心理。在工作上，习惯抓着听筒上方打电话的人，多会根据人际关系的喜好而工作。相反，握着听筒下方说话的人，更关注自己说什么，而不太关心对方说什么。这种姿势，有点像拿着麦克风讲话。很多强势且善于控制工作进度的人，经常这样打电话。也有的人用双手拿着听筒。这是在告诉别人，他正在打和工作无关的私人电话。还有的人一手拿着听筒，一手压着话筒。这样的人，大多在偷偷摸摸地讲话，多半说的是工作之外的内容。他们也许是在订一个约会，也许是在说谁的坏话。

无论是上述哪一种，都是在工作时间毫无顾忌地

打私人电话，而缺乏很好的工作态度。

在公司边打电话边玩电话线的人，是在煲电话粥

你有没有遇到过这样的情况？当你外出回来走进办公室的时候，看到你的同事正在边打电话边玩电话线。当她看到你的时候，她突然说，“哦，那件事吧，过会儿我再打电话给你，”然后匆忙地挂断了电话。

边打电话边玩电话线的人，一定是在长时间打电话聊私事。如果是谈工作，或者三分钟之内就能结束的电话，不可能玩电话线的。他们认为与其认真工作，不如和朋友聊天来打发无聊的时间。其实，边打电话边玩电话线，说明他们并不关心聊天内容，也感到无聊至极。

用肩膀夹着听筒打电话的人，为了表现自己很能干

你应该见到过很多用肩膀夹着听筒打电话的人吧？这是典型的腾出手努力干活的造型。这些人，想要告

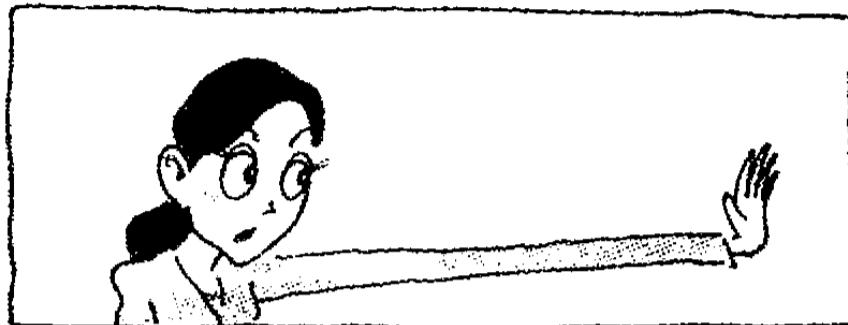
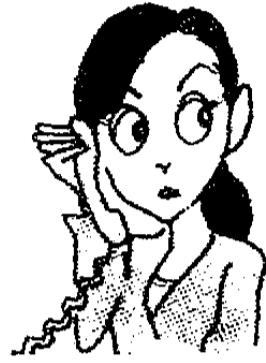


图解行为背后的心理奥秘

握手のココロはすぐさで読める

从打电话的方式，了解对方的心理

根据人际关系的喜好工作的人



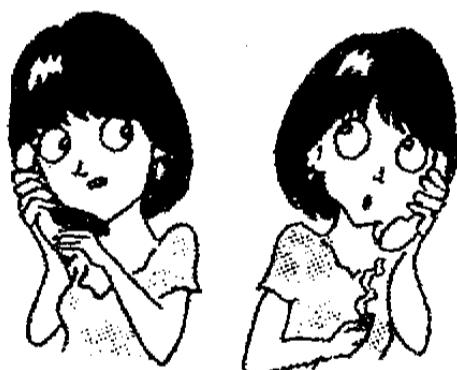
打电话时握着听筒上部的人，关注和同事的关系，而不太关心工作内容。

在工作中比较强势的人



拿着话筒下方的人。关心自己说了什么，而不关心对方说了什么。

认为工作无所谓的人



一手拿着听筒，一手压着话筒，或边说话边玩电话线的人，是无聊至极才拿起电话。

为了表现自己很能干的人



用肩膀夹着听筒打电话的人，把两手腾出来，向周围人表现自己很勤奋。

诉周围人，自己正边打电话，边努力完成其他的工作。如果需要记录的话，他们可以左手拿着听筒，右手记录。用肩膀夹着听筒打电话的人，要么不能很好地分配时间，要么就是边做这个边想那个，所谓“一边一边族”，做什么都半途而废。这类人努力表现自己很能干，而不在意工作内容。

■ 紧急时刻才会表现出来的本性

表现得格外谦卑，是依赖感很强的人

有的人在失败的时候，很容易贬低自己。他们会责备自己，“我真没用，连我都开始讨厌自己了。”这时，对方自然会安慰，“谁都有失败的时候，不要太在意了。”由于对方的失误而陷入困扰的人，反而变成要鼓励对方，这种立场的转变在心理学上被称为“迎合行为”。他们迎合对方，而把自己的失误隐藏起来。比如说“真对不起，工作进行得很慢”或者“我做事总是很慢”等也是一种迎合行为。



讨好并强调自己的缺点，是依赖感很强的表现。

虽然他们经常把自己说得很差劲，但其实心里并不那样想。如果真的在反省，他们也不会犯同样的错误了。有的人拍一下自己的额头说，“又说错话了！”与其说是在惩罚自己，不如把这理解成一种迎合行为。他们只是下意识地把惩罚自己的动作表现给他人。

推卸责任的人，对自己缺乏自信

有的人很不愿意承认自己的失败。失败的时候，他们常常会说，“当初我不是已经告诉过你了吗？”他们甚至会搬出很久以前的事来推卸责任。

和别人合作结果不能令人满意的时候，就责怪别人，并推卸责任给对方。这是缺乏自信的表现。这样的人，大多不能很好地领导并团结大家。因此，就变成对任何事情都持批判的态度。对缺乏自信的人来说，没有什么比批评别人更轻松的工作了。

他们经常会在做事前说“这么做可以吗”、“出了什么问题我不负责啊”之类的话，事先布下逃避责任

的局，这样的人，实在是很难信任并合作。这时，如果对方问，“那你还做吗？”他就会回答，“不然呢？难道不负责任地撒手不管吗？”从而开始互相指责。

如果清楚自己不能做到顶尖，并知道自己缺乏自信，那么就应该更努力地工作吧！只注重过程，或者只是关注周围人的评价，也是缺乏自信的表现。

过于谦卑的人，其实并没有在反省



失败时，在别人面前夸张地贬低自己的人，对他人的依赖感很强。

第4章

下意识的动作透露出不可思议的心理

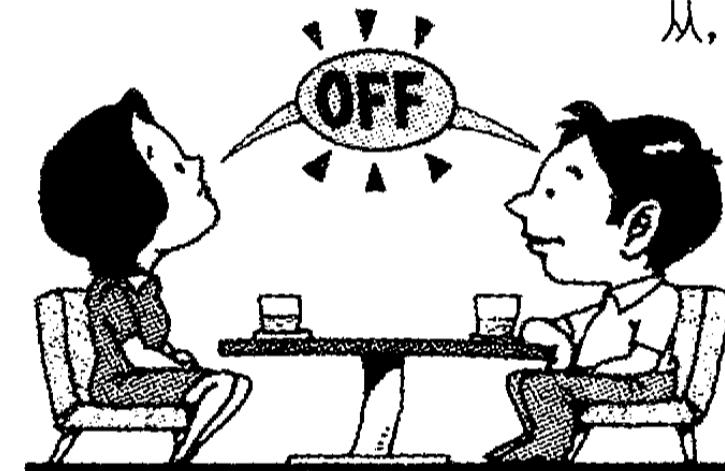
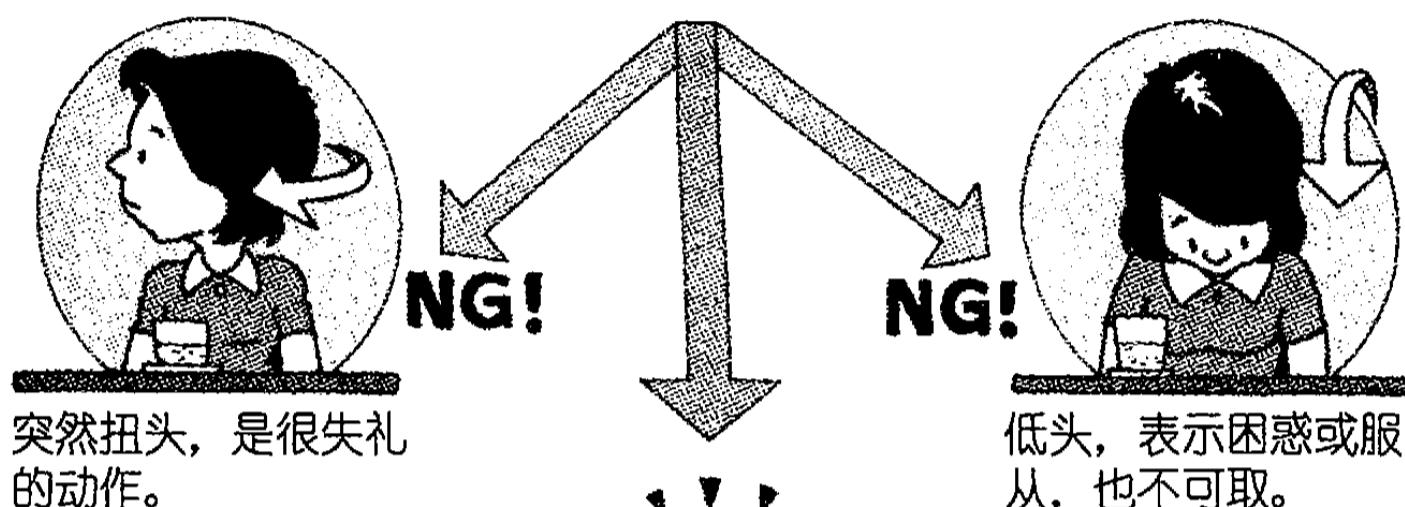
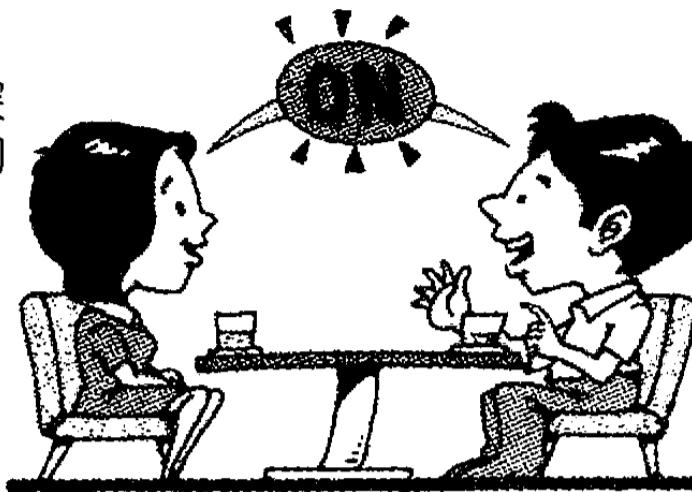
你有没有发现，拍照片的时候，很多人不自觉地摆出滑稽的动作；坐公车的时候，即使不困也会闭上眼睛……这些习以为常的事情，仔细想想，其实很有意思。有一些隐藏的心理，是会不知不觉流露出来的。

■ 交谈中，抬头向上看，是想要切断和对方的交流，专心思考的意思

交谈中，在思考一件事情该怎么办的时候，我们会不自觉地抬头向上看。这是想要暂时切断和对方的交流，集中精力思考的意思。因为，在思考的时候，又要注意对方的视线，实在有点儿强人所难。



当你在交谈中，突然想起什么事情的时候……



抬头向上看是最聪明的选择。抬头还可以改善脑部血液循环，一箭双雕。

那么，为什么我们抬头看，而不是低头，或者向左右扭头呢？因为我们的潜意识迅速帮我们选择了最委婉的方式。如果不想听对方说话时，突然把脸扭向一边，就传达了过于明显的拒绝意思。低头，是困惑或者表示服从的意思。既然扭头和低头都不好，我们自然就会选择抬头了。

这样，一来中断了和对方的交流，二来自己的态度也表现得比较暧昧。既不会让对方觉得自己很失礼，又可以集中精神思考问题了。抬头向上看是下意识的自我判断的最佳结果。

也有另外一种说法，抬头会刺激穴位，改善大脑血液循环。这么说来，工作累了看看天花板，可以起到放松的作用。

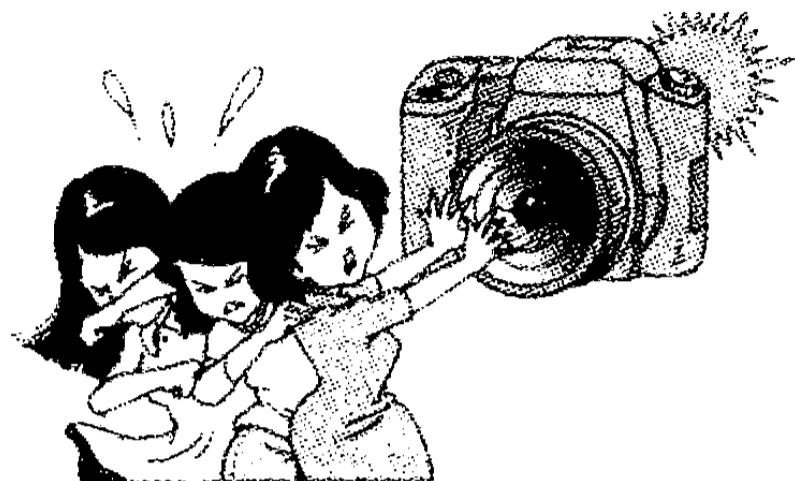
■ 拍照留念时，表情搞怪，动作夸张，是为了掩盖本来面目

很多人一听到“照张相吧”这句话，就会变得很紧张。这是因为大脑某个地方认定，拍照是一瞬间的表情被永远保留的行为。既然要保留，那就不要拍下日常的表情。因为日常的表情被定格，就好像暴露隐私一样。

贴纸照风靡一时，现在依然是女孩子热衷的活动。贴纸照为什么那么流行呢？是因为人们习惯于拍照留念吗？恐怕不是。贴纸照备受欢迎的秘密在于照片尺寸很小。小巧的东西，看起来都很可爱。如果贴纸照



变成6寸大小，那恐怕就不会成为一种潮流了。



拍照时的紧张，来源于人们认为一瞬间的表情将会永久地保存。



与其留下平时的自己，不如戴上滑稽的面具，这样想就会轻松许多。



照片尺寸比较小，所以不会紧张。

拍照留念时，我们总是会莫名地紧张。现在已经比过去好了很多。过去，人们拍照留念时，会穿得很正式，表情凝重。但今天婚礼上的新人，依然表情凝重。可以说人们因为紧张，而把平常的表情隐藏起来了。

但是，如果太紧张的话，纪念照就会变得很死板。

拍照时很多人会做出滑稽的表情，或者夸张的动作，来隐藏平常的表情。这样，他们就给自己戴上了面具。与其留下平常的自己，还不如留下一个搞怪的表情。

拍照时能自然地面对镜头的人，要么是镜头感很好，要么就是对自己的表情充满自信。

■ 安心或失望时的叹气，是摆脱紧张情绪的表现

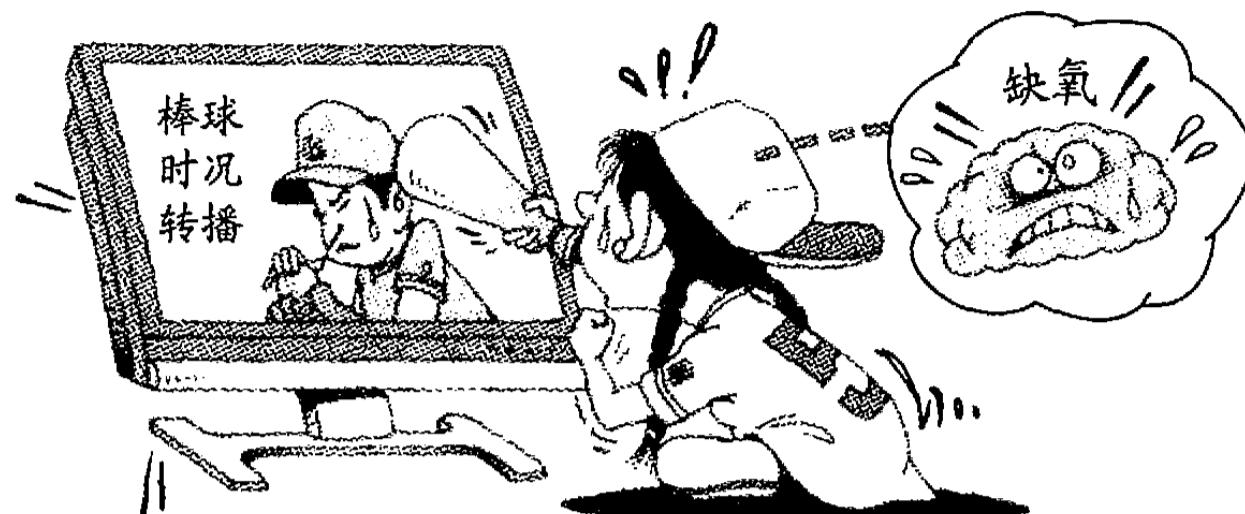
在失望难过的时候，我们经常会深深地叹气，这好像是一切都结束了的信号。在想要放弃的时刻，如果发生了起死回生的转机，我们就会发出放心的叹息。因此，叹气也可以说是放松后的信号。比如，你一直支持的棒球队在比赛过半的时候，被对手以五分领先。这时你可能会长长地叹一口气。但是，下半场你喜欢的球队取得六分反超，接下来对方打击手被两振，跑手在一垒，二垒的紧张场面，这时你一定也跟着手心里捏着一把汗。如果捕手可以把最后的打击手三振出局的话，那你就该长长舒一口气了。

为什么失望和开心的时候，会做一样的动作呢？

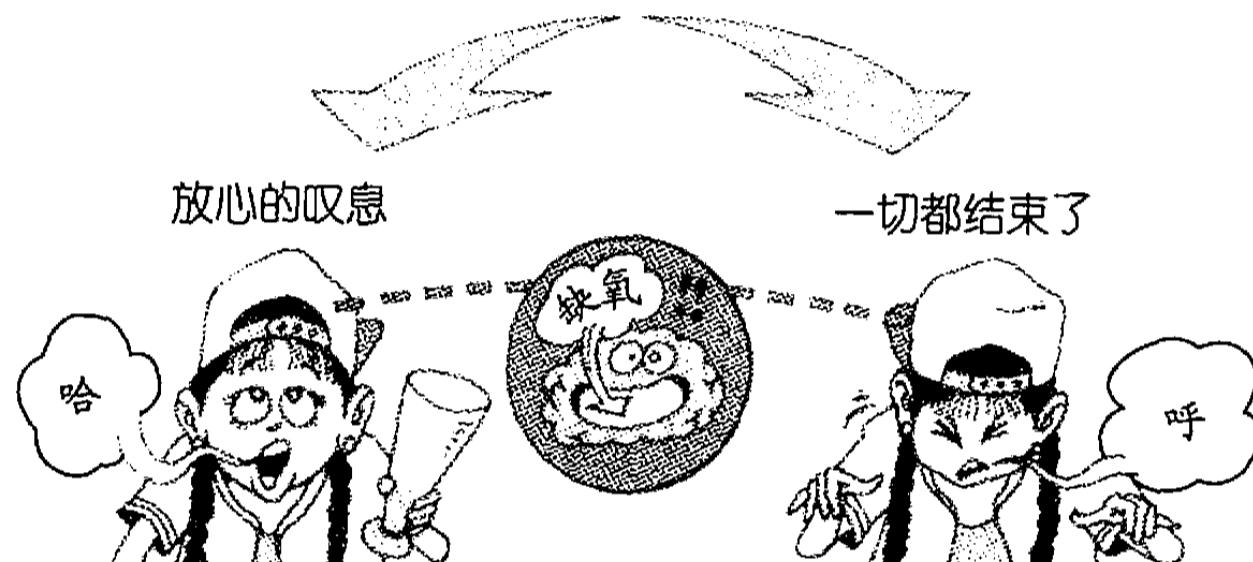


图解行为背后的心理奥秘

相手のココロはしぐさで読める



紧张时，大脑会消耗大量的氧气，呼吸变得短小急促。



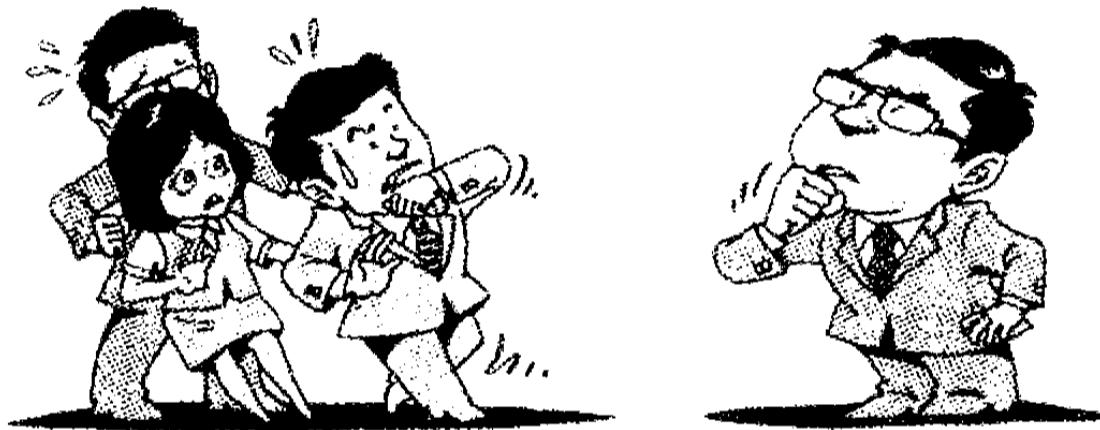
放松下来的时候，人就会叹气。这是下意识地大口呼吸，并向缺氧的大脑运送氧气的行为。

这是因为，无论开心还是难过，在叹气之前，大脑处于过度紧张的状态。当这一状态的平衡点被打破时，人就会叹气。紧张状态下的大脑活动很活跃，从而消耗大量的氧气。呼吸变得短小而急促，不能及时供给大脑足够氧气，人会处于缺氧状态。此时，无论事情的结果如何，只要是摆脱了紧张情绪，就会大口呼吸，向脑传送氧气。所以，不管是为了平静激动心情时的

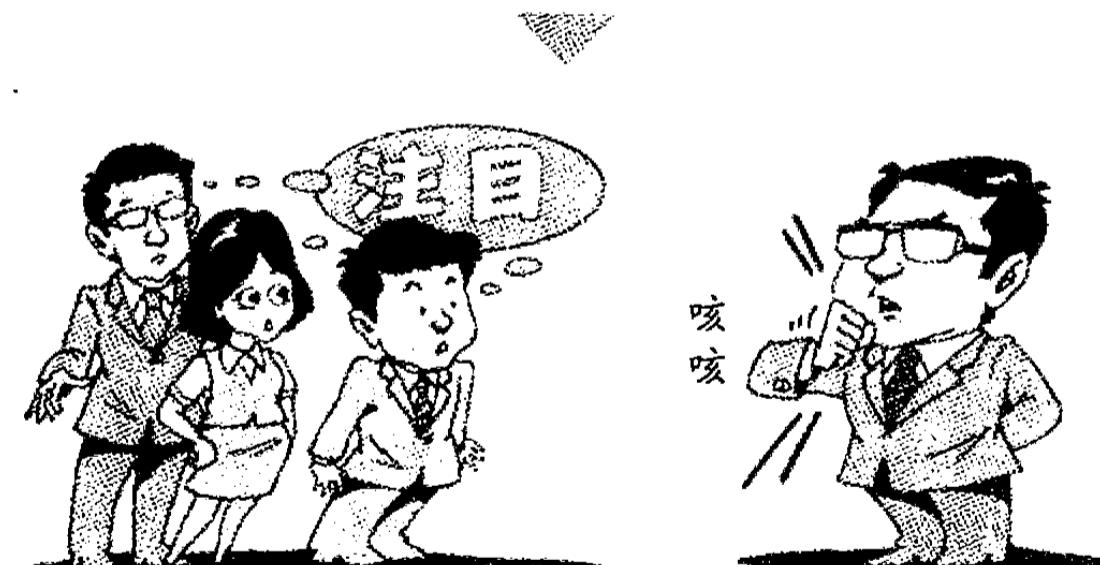
深呼吸，还是叹气，效果都是差不多的。

告一段落的时候，我们会停留一个呼吸的时间。叹气是因为，大脑确认事情到了一个阶段，而做出迎接新事态的准备。

■ 干咳的时候，在嘴前握拳是为了引起注意



在嘴前握拳，本来是代表我马上就要咳嗽的手势。



现在转换成，想要大家听自己说话时，引起注意的手势。



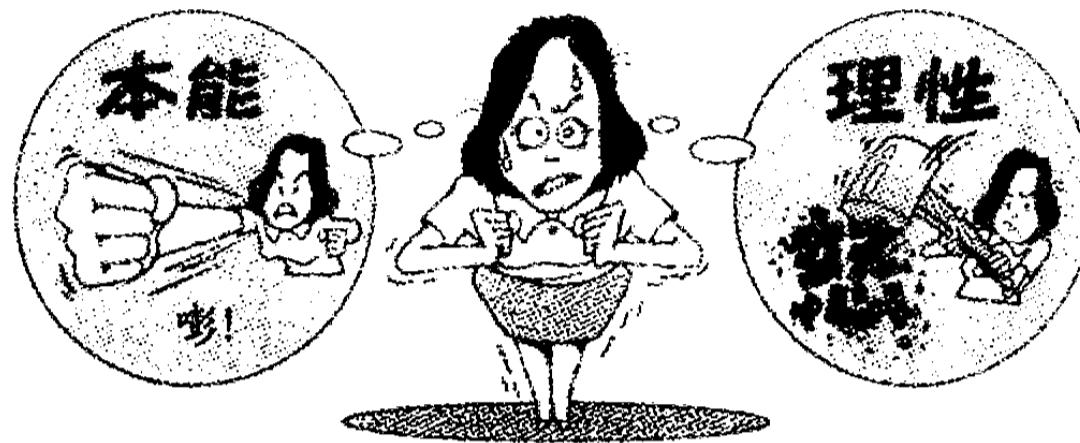
当你想要对方听你说话的时候，会不知不觉做出干咳的动作，这时，手会握拳放在嘴前。这是世界通用的举动。

干咳时，手握拳放在嘴前，表达了我马上就要咳嗽了的意思。这一手势，能吸引周围人的注意。在嘴前握拳，会让旁边的人们觉得，这个人要咳嗽了，而更加注意并稍做出警戒。

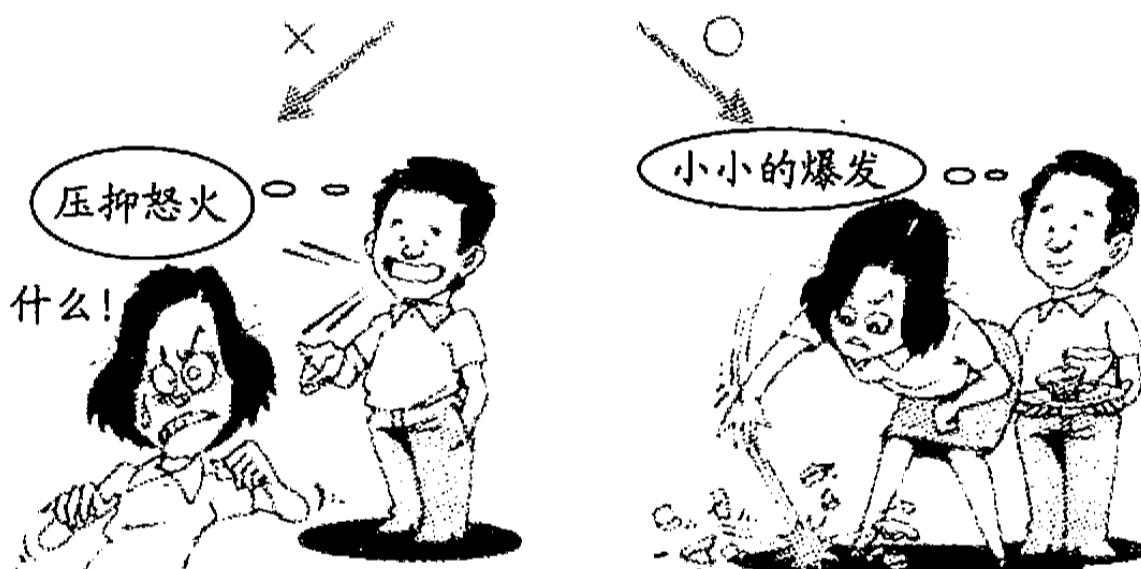
咳嗽时握拳放在嘴前，是为了唤起周围人的注意。如果为了防止病菌的传播，摊开手掌捂嘴会更加有效。慢慢地，握拳变成了想要引起别人注意的意思了，同时伴随着“嗯，咳咳”的干咳声，而咳嗽只是附加内容。看到的人，会觉得这方法很好用，并开始模仿。于是这一动作就慢慢传开了。

你看，通过一个小小的手势了解人的真实意图，是不是很有趣呢？

生气时身体发抖，内心正摇摆于攻击还是忍耐之间



气得发抖的人，正激烈地摇摆于攻击和忍耐之间。



看到对方因气愤而发抖时，任其强忍着怒气，不如帮他爆发出来吧！

生气的时候，人的身体会不停地发抖，此时脑海中又有两种想法在互较高下，一种是想要痛揍对方的本能，另一种是必须要忍耐的理性。就好像边踩油门，边踩刹车的状态，在去和停之间左右摇摆。这种缺乏



方向的情感，会使得身体不停地颤抖。这时，就很难以平常心来思考问题了。

比如说夫妇吵架的时候，当妻子被气得浑身发抖的时候，就不是一句“对不起”能平复怒气的了。恐怕丈夫就要做好受伤的准备了。说到伤害，被抓伤实在很惨，聪明的丈夫可以事先准备一些廉价的盘子或者茶杯。愤怒的妻子可以在不危险的情况下摔碎盘子，来平静心中的怒气。

心理学中所说的异指向攻击，简单说，就是迁怒对方。让对方毁坏一些弄坏也不心疼的东西，来发泄怒气。不管是多么理智的人，如果被激怒到一定程度，说什么都没有用。不如给他的愤怒找个出口，能使谈话继续进行。所以，当你看到对方因生气而身体发抖的时候，与其让他继续压抑怒气，不如让他的怒气在小范围内爆发出来吧。

微微伸出舌头的人，正热衷于某事 不愿被打扰



舌尖稍微伸出来是表示拒绝的信号。



人在热衷于某件事情的时候，经常会不自觉地伸出舌头。这里所说的伸舌头，并不是像做鬼脸时那样夸张地吐舌头，而是舌尖稍微伸出一点儿来窥视一样。比如说，人在认真地画画的时候，或者在专心地组装



模型的时候，又或者是穿针引线的时候，都会稍稍探出舌尖。

动物行为学学者德斯蒙德·莫里斯的研究表明，集中精神于某一件事情时的微微伸出舌头，和扮鬼脸吐舌头，都是在对他人发出拒绝的信号。莫里斯认为，伸出舌头的举动是因为吃饱了，而把母亲的乳头从嘴里推出去这一动作的延续。已经不需要了就是拒绝对方的意思。热衷于某事时稍稍探出舌尖的举动，表达了自己正在集中精神工作，而不希望被打扰的意思。也属于拒绝的一种。

下次看到某人专心于一件事，并不知不觉地伸出舌头时，你该知道，他正热衷于这件事，不想被旁人打扰。那这个时候，就让他独处好了。

■ 踩到口香糖时，扭头从后面检查鞋底的人，在意周围人的看法

踩到口香糖，真是件令人都闷烦躁的事情。绝大多数的人的第一感觉是，“哎呀，我怎么这么倒霉啊！”而踩到口香糖之后的处理方式，某种程度上能够看出

那个人的心理。

扭头从后面检查鞋底的人，更在意周围人的看法，而不在意踩到口香糖的事实。举个简单的例子，你可能会觉得这类人很熟悉。他们慌慌张张地追公车，而公车却就在眼前关上车门开走了。这时，他们会若无其事地走开，好像并没有赶着想要坐这趟车的意思。

相反，慌张地把脚向里扭检查鞋底的人，更关注踩到口香糖的事实，而不是周围人的看法。这类人，如果眼看就要追上公车，而公车在眼前关门的话，他们会敲打车门，或者做出各种丑态。

无论是哪类人都有长处和短处。转过头从后面看鞋底的人，虽然会经常犯错误，但相对来说有很好的协调性。把脚转向内侧看鞋底的人，能够清楚地分析失败的原因而避免重复犯错，但可能欠缺协调性。

有的年轻女性，不小心踩到口香糖时，立刻把脚扭向内侧，双手捧着脚踝看，另一只脚站得很不稳，嘴里说着“讨厌，唉呀”之类的抱怨，边跳着看的样子，虽然有点儿滑稽，但你会感到她很用心努力，甚至可以感到对方是值得信赖的人。



通过踩到口香糖时的反应，了解一个人的性格



扭头从后面看鞋底的人，更注重周围人的看法，而不太注重失败的事实。



向里扭脚看鞋底的人，更注重踩到口香糖的事实，而不太在意周围人的视线。

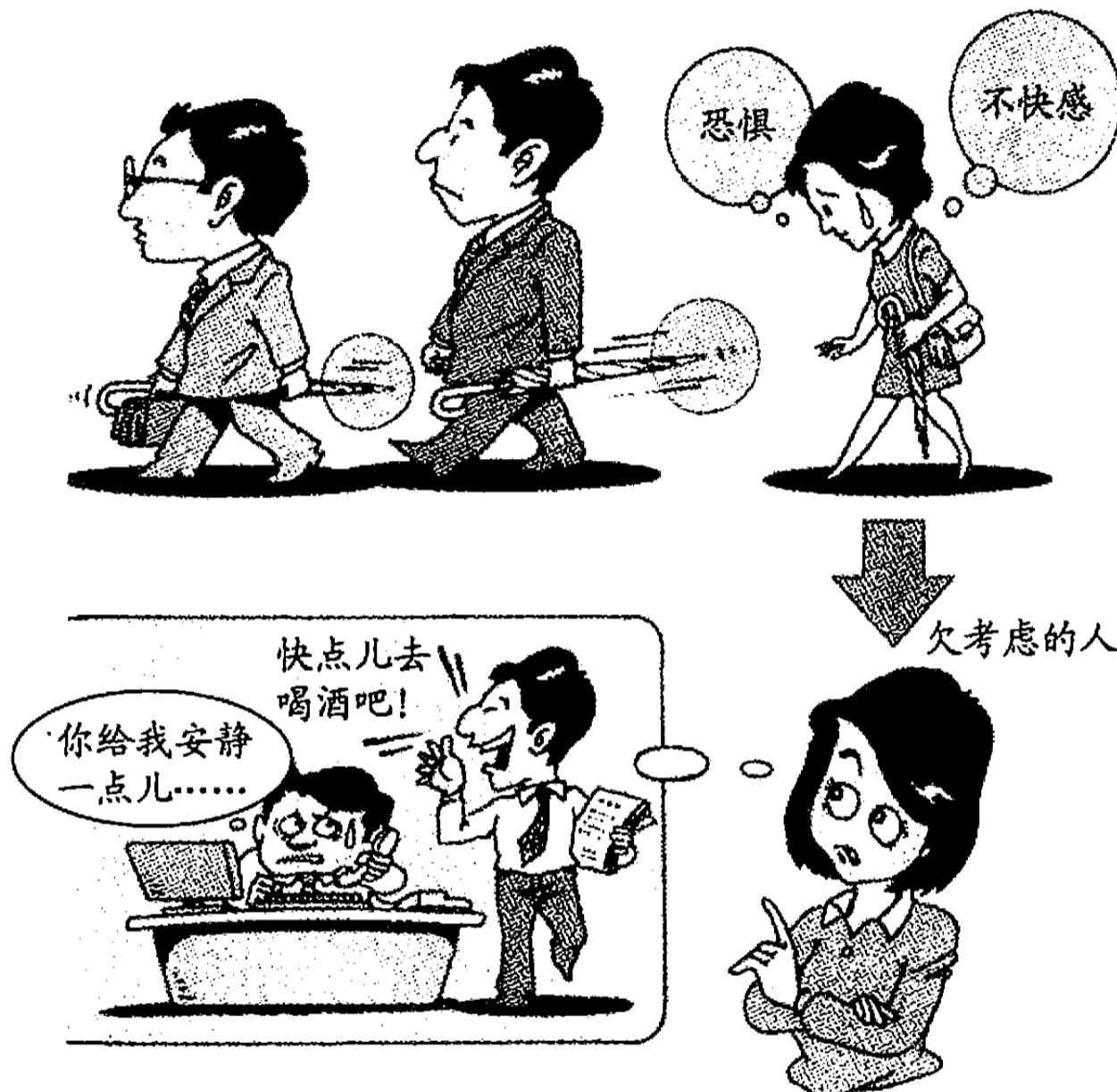
从拿伞走路的方式了解那个人的性格

你会如何拿伞呢？有的年轻人，会把伞柄挂在裤子后面的口袋上。他们大概觉得，那么难看的伞，一点儿都不想拿在手里。大多数人都会尽量避免伞尖着地而把伞提起来走路。像小孩子一样拖着伞走路，是很不雅观的。

下雨天，有的人会把湿的雨伞放到塑料袋里，再坐公车，尤其是很多中年妇女。甚至有的女性拿出三

个塑料袋，并把它们分发给在一起的人。这样的人，比较喜欢照顾人。也有可能是爱当领导，并稍微有些啰嗦的人。

横着伞走路的人是怎样的性格？



横着拿伞走路的人，有可能是不会关心他人的工作狂。

很多男性把伞平放着，和包的提手一起拿着，或是横着拿伞。他们拿伞的样子就好像在拿武器。这样的人根本没考虑过应该怎样拿伞。这样拿伞既不安全，也让人觉得不舒服。他们应该是除工作之外，对什么



事都没有兴趣的工作狂吧，上楼梯的时候，如果前面的人横着拿伞，伞尖就会在后面人的眼前或者咽喉处上下晃动。如果他突然停住的话，很容易伤到后面的人。跟在这类人身后走路，实在是很不爽。因为他们根本不会注意到身后的情况。横着拿伞的人虽然热心工作，但不能很好地注意周围的情况。因此，他们的工作情形大概也好不到哪里去。

■ 在满员的电梯或公车中变得沉默，是因为个人领域被侵犯

在上下班高峰乘坐拥挤的公车时，或者乘满员的电梯时，人们都很沉默，表情凝重。用工作疲惫似乎不足以解释这个现象。其实，每个人都会在自己的周围建立不可见的屏障。这称为“个人领域”，这一领域并不是以身体为圆心的圆，而是面前较宽背后较窄的形状。某个研究表明，个人领域是前方大约 160 厘米，后方约 40 厘米，左右各 80 厘米的鸡蛋型。能进入这一领域的只有非常亲近的朋友，如果不认识的人进入这个领域的话，人就会感受到

紧张。

我们经常会在不知不觉地把握对方的个人领域，根据目测的距离选择接近或是退后一步。在拥挤的公车或者电梯等幽闭空间里，本来只有情侣或者夫妻之间才能进入的亲密距离中，被陌生人毫无请示地紧贴进来。这就是造成不愉快的原因。同时，既因为别人闯入自己的个人领域而不愉快，又感受着闯入别人个人领域的不舒适。在这样的状态下很难没有压力。



在拥挤的公车或电梯中变得沉默，是因为个人领域被陌生人闯入。



因为被关闭在幽闭空间里无能为力，所以在下车的一瞬间，人们会有松了一口气的感觉。如果仔细观察从拥挤的车厢解放出来的人如何走路的话，你会发现每个人都在努力一点点地收回自己的个人领域空间。他们会不自觉地改变走路的速度、方向，一点点地在四周制造出更大的空间。其实，不仅是公车和电梯，大城市里到处都是人挤人。一直待在拥挤的大城市里，也会因为逐渐累积压力，而变得沉默的。



拥挤的公车中，不困也闭上眼睛是为了减少压力感

在拥挤的公车里，就算不困也会闭上眼睛或是开始读书，这和个人领域也有很大的关系。这两种举动都表示在个人领域被入侵的情况下，努力在狭窄的空间里让自己少一点儿不愉快。

人在任何环境下都能努力适应环境。在拥挤的公车上不困也闭上眼睛，那样就可以不用看到闯入个人领域里的陌生人了，以此来缓解压力。闭着眼睛的时候，有人真的睡着了，但他们应该不是一开始就打算

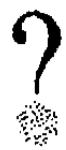
睡觉的。

猫在受到惊吓的时候，会有把头钻进黑暗的地方。大多数人会觉得这种顾头不顾尾的做法很傻。对猫来说，在没有办法逃脱的时候，寻求看不到对方的安全感最重要。

其实，看书读报也有类似的效果。在乘车高峰时那些看书读报的人，把精力集中在书报上，来努力摆脱拥挤的车厢带来的压力感。这时，晦涩难懂的专业书籍，说不定会变得好读很多。反正，一小时左右的乘车时间，不读书也就荒废掉了。如果这样想的话，那么早晚的乘车高峰期说不定可以成为一个有效的学习时间呢！

■ 不赶时间依然在扶手梯上行走，是好胜心强和不愿服输的表现

在滚动扶梯上走动的人，并不都是急性子的人。好胜心强，不愿服输的人即使不赶时间也会在滚动扶梯上行走。他们会因为超过旁边的人而有快感。有的人事先假定好竞争对手，领先对手一步会感到高兴，



而落后一步则感到懊悔。

好胜心可以在任何事情上显露出来。比如，工作上不能战胜对手的话，那么就会努力在感情方面略胜一筹。竞争的场所的不同也好，还是只是自己一个人的想法也好，这些都不重要。重要的是是否有胜出的感觉。虽然说这不过是一种自我满足感，但是持续地寻找自我满足感的人，大多都是不愿服输的人。



不自觉地在扶手梯上行走的人，从超越他人这件事上得到快感，是不愿服输的类型。

■ 在咖啡馆里摆弄杯子或纸巾，是为了缓解压力

人在紧张的时候会下意识地摆弄身边的东西，这

种为了缓和压力的做法称作动作疗法。在咖啡馆里聊天的时候，如果对方开始摆弄纸巾，可能是由于她对某件事感到紧张，而通过手的小动作来缓解压力。如果在身边什么东西都没有，她可能会玩头发，或用手梳头发，这些动作代表了相同的意思。

同样是紧张，但程度也是各自不同的。初次见面的时候，一方觉得差不多要结束谈话，而寻找时机的时候，也会感到紧张。这时，他或许就会不自觉地摆弄眼前的名片了。如果一方不小心提到了敏感话题，或者在正在戒烟的人面前大口吸烟的时候，对方也会感到紧张的。



摆弄纸巾，是想要缓解压力的表现。



■ 指着对方讲话，是威吓对方服从的心理

在指责对方的时候，人常常会指着对方说话。伸出食指指着对方是一种威吓信号。当然，下属是不能指着上司这样说话的。只有在和地位比自己低或一样的人说话时，才会用这样的手势。

为什么用食指指着对方，代表听我说的话和命令的意思呢？你可以把直直伸出的食指假象成刀，就不难理解了。这种用刀指着对方的情绪，好像是在要挟对方听我的命令。指着对方说话，可能是说话的人没有足够的时间考虑对方的心情，又必须做出强势的指令。或者是说话的人是个非常自信的人。无论是哪一种原因，被指的人一定会感觉到受到了威吓，也不会有好心情。

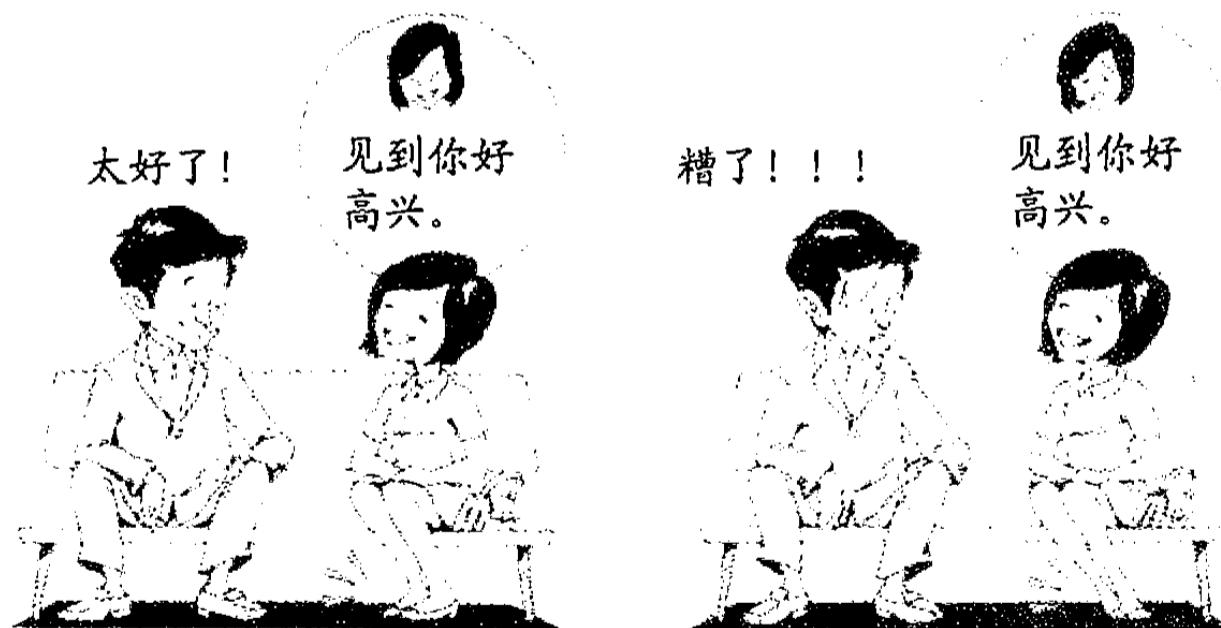
指着对方说话，还有一种可能，或许是因为做学生的时候，被老师指着说，“你，回答一下这个问题！”当时那种心情紧张的记忆始终留在心里吧……

■ 通过观察脚尖的方向，就能读懂对方的真话还是谎言

很多人会轻易地说出口是心非的话。如果对方微笑着对你说“见到你真高兴”的时候，奉劝你不要马上相信，不如先看看他的脚尖吧。

如果对方的脚尖朝着你，表示他是在说实话。如果脚尖朝向旁边的话，那么他大概没有说实话。因为在想要躲开某个人的时候，脚尖会朝向旁边的。特别是在和对方并排坐着的时候，这种倾向会表现得更明显。这是在下意识地拒绝对方。

看脚尖判断对方的本意



和对方并排坐着的时候，如果她的脚尖朝你，就可以接受她的话。反之，还是将信将疑比较好。



在不能确定你喜欢的女性对你态度如何时，不如和她并排坐在公园的长凳上观察一下。女性为了不伤害对方，常常毫不在意地说出口是心非的话。就算她嘴里说着好听的话，如果脚尖并没有朝向你的话，那你该知道她并不是真的那样想。看来，脚尖是不会说谎的。

咬指甲或摸嘴唇，是为了寻求安全感

咬指甲是个坏的习惯。不管是男性还是女性，咬指甲都是爱撒娇的证据。咬指甲是婴儿时期吮手指的代替动作，吮手指是代替吸吮母亲乳头的动作。在众人面前咬手指，是寻求安全感的表现，好像是在宣布，“我还是个孩子！”

其实，很少人在众人面前咬指甲，但是很多人会习惯性地摸嘴唇。这可以看成是和吮手指一样目的的举动。通过摸嘴唇，而寻求被母亲抱在怀里一样的安全感。可能你会说，只有恋母情结的人才会这样吧！那你会不会讨厌那种冰淇淋已经溶化了一半的饮品呢？

当你用粗粗的吸管喝的时候，会不会感觉有点儿熟悉呢？据说那个饮品，是仿照婴儿吸吮母亲乳汁时的动作来设计饮用的。而每一个顾客，都好像是没有断奶的婴儿一样。

■ 女性抱膝坐着，是非常寂寞的表现



抱膝坐着的女性是在拥抱自己，是非常寂寞的表现。

女性抱膝坐着，既不是因为困倦，也不是因为寒冷，而是她正感到寂寞。这是女性独有的典型的亲密行为。两膝就好比自己，抱膝坐着实际是在拥



抱自己。

除了女性之外，小孩子在表达寂寞的时候，也经常会抱膝坐着。你可以想象这样一幕：回到家的孩子因为家里没人进不了屋，就在门口抱膝坐着。人在寂寞的时候，就会不自觉地表现出小时候的样子。

第5章

欧美人和亚洲人眼里的小动作

为什么东方人在打招呼的时候会点头，美国人却不喜欢点头回应？姿势和一个国家的文化、历史息息相关。即使是吐舌头或OK之类的全球化动作，也在不同国家被赋予了不同的意思。

摸耳垂，在不同国家，有不同的解释

东方人的动作一般都比较含蓄。但通过观察不多的动作，也可以感知对方不知不觉间表现出来的意思。从细微的动作中，读懂对方的心理活动和某



种信号，从而改变自己的应对方式，也是对对方的照顾。很多时候，我们很难能感觉到对方的真实心理，而为了照顾对方，有时会过分注意。正因为能够传达感情的手势很少，因此我们常要为此付出很多努力。

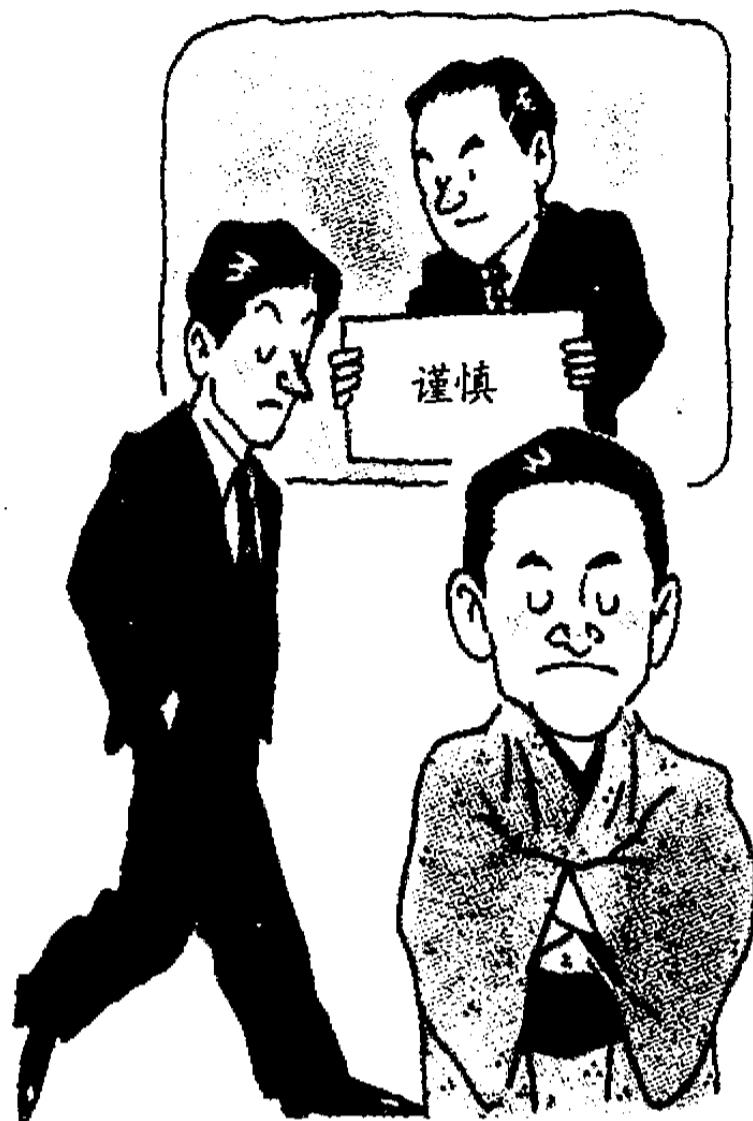
西方人的手势和动作都很夸张。喜欢也好，讨厌也好，都通过手势来表达。他们也会用身体来表达情感，比如手和脸。耳朵也常用来表达感情。东方人，除了碰到很热的东西之外，很少故意地摸耳朵。有时会不知不觉地碰碰耳朵。但是，在西方的话就要注意这一点。

动物行为学者德斯蒙德·莫里斯认为，很多国家都用摸耳朵来表达感情。但这一动作在世界各地有不同的解释。意大利的男性，如果对着男性摸耳垂的话，就表示，对方像女人一样戴着耳环，真是太不男人了。在西班牙南部，摸耳垂是为了提醒别人注意那个人是个骗子。相反，在葡萄牙，摇晃耳垂代表这东西看起来很好吃。在葡萄牙的饭店里，做这个动作是很讨喜的。但是，在女性面前要尽量避免这一动作，容易引发歧义。



■ 走路时手插兜，是因为谨慎，或为了寻求自我亲密感

看古装剧时，你会发现很多人把手藏在袖子里，不论男女。把手藏起来原来有谨慎的含义，至少不会表现出失礼。



手插兜是自古以来代表谨慎的美德，今天依然被我们的心理和身体继承下来。

在今天的街头，你会看到很多人把手插进大衣或裤子的兜里走路。我们大多数人小时候，都被母亲叮嘱过，不要把手插在口袋里走路，很不雅观。但是，很多人还是不自觉地这样做。年轻男性手插兜，耸肩走路时，右肩和右脚，左肩和左脚会交替迈出。肩膀迎着风走路时，总觉得两只手摆来摆去很不踏实。因此，人们不自觉地就把手插进兜里了。手插兜走路也可以理解成，自己接触自己的身体，

寻求虚幻的自我亲密感。或者是谨慎深深地印在我们心里的缘故。

■ 东方人和西方人对点头回应的不同理解

中国人和美国人谈判时，中国人多次点头回应，美国人就误认为谈判成功了。但是当美国人拿出合约的时候，却被中国人拒绝。其实，中国人的点头回应，不等同于英语中“YES”的含义。这已经成为一个经典的关于文化差异的故事了。

东方人点头，是在表示对方的话我很明白，也是为了不伤到对方的情感。但是，在西方人看来，就代表同意的意思。这时的点头回应，应当主要表达同意的意思。

东方人在说话的时候，首先会保证对方心情愉悦。因此，即使不认同对方的说法，也会保持微笑，点头回应。这在和西方人的谈判中就会导致误会。西方人也会在谈话中点头，说“YES”，虽然会有帮腔的作用，但不会像东方人那样频繁点头。



另外，东方人在强调话题的时候点头，为了催促对方的同意也会首先点头。这样对方就会跟着点头回应“是”。但是，并不能因此就拿出合约考虑后续问题。西方人在谈话中点头说“YES”，是代表正在听对方的话，或请对方继续说的意思。西方人会把点头回应和语言分开使用。而东方人则是将两者混在一起，并频繁使用。因此，东方人在谈判前可以声明，点头回应只是东方人的习惯，并不代表同意的意思。

东方人点头的含义



强调话题，为了催促对方同意的时候，东方人都会频繁地点头。但是，这并非同意的意思。

西方人点头的含义

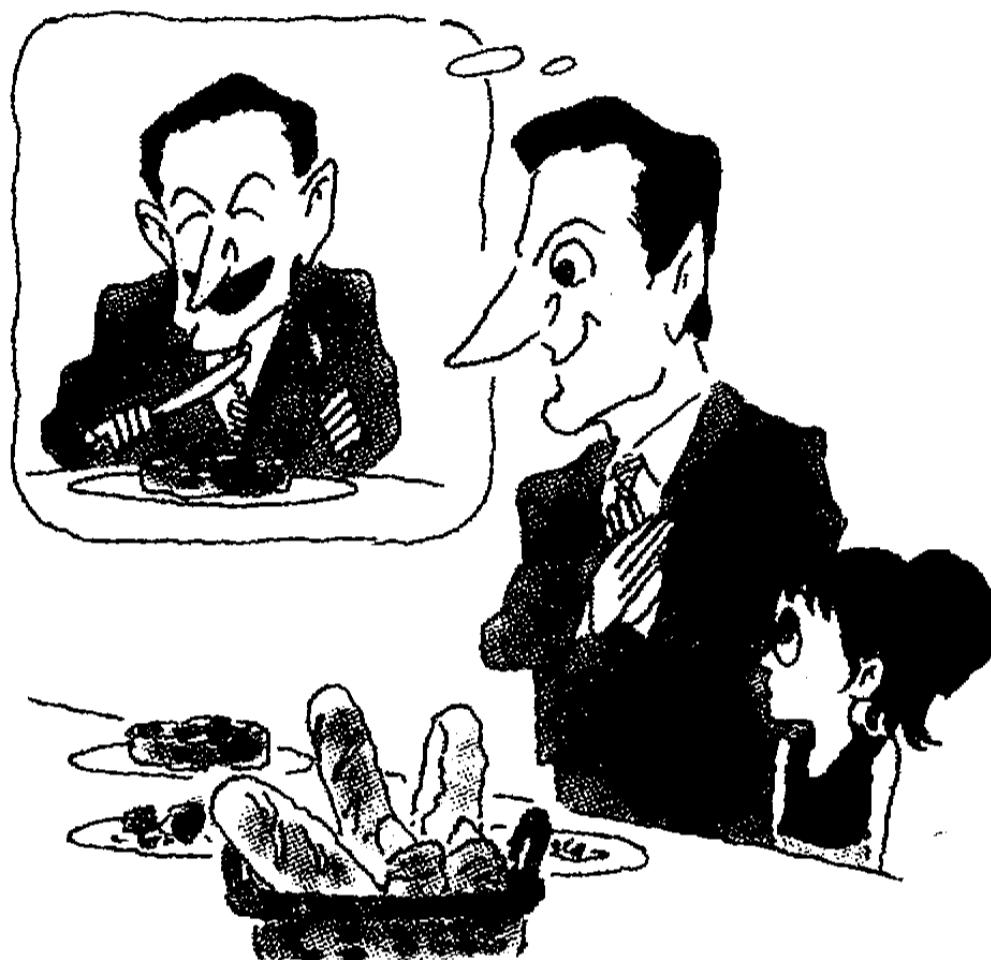


点头就是同意的意思。

■ 法国人搓手是在表达兴奋喜悦

如果你注意观察，你会发现法国人喜欢搓手。你也许会想，搓手不是手冷时取暖的动作吗？法国人，

看到喜欢的东西时，想着终于可以享用了！这时他们就会不自觉地搓手。他们看到美味上桌的时候会搓手，或许看到漂亮的女性侧卧在床上时，也会搓手吧？



西欧人面对令人愉快的事情时，就会不自觉地搓手。

爱好肉食的西欧人，面对辛苦捕到的猎物，心里想着，现在开始动手，做成美味吧！心里的那种愉悦感，不自觉地在通过搓手表现了出来。在西欧，把辛苦捕获的猎物分解，并把做好的食物公平分配，都是男性的工作。在孩子成人之后，父亲会把枪交给他，并带着他去狩猎。教给他捕获猎物的技巧，以及使用



刀分解猎物的方法。他们也会很自然地教孩子把辛苦捕获的猎物毫不浪费地吃掉。面对好不容易捕到的兔子或鹿，父亲搓着手，说着“现在开始享用吧！”这样长大的孩子，也会在高兴的时候不自觉地搓手。

爱好美食的法国人更是如此。但是，东方的父亲就不会这样做。如果不得不解剖猎物，说不定在孩子感到恶心之前，父亲会先被吓晕过去吧。这就是文化差异的缘故。

■ 在欧美人看来，捂嘴笑是在掩饰真实的情感

东方女性习惯于温柔地捂嘴呵呵笑。面对这样的女性，东方男性大多都会想，好可爱的女孩呀！但是，欧美的男性却不这样认为，他们面对这样的笑会感到不舒服。就算知道捂嘴笑的女性是为了吸引别人的注意，但周围人还是会感到不舒服。

欧美人从小接受的教育就是，自己的想法要勇敢地表达出来。欧美人认为捂嘴微笑，是撒谎的表现。

对欧美人来说，撒谎的时候，说别人坏话的时候，

或者想什么坏主意的时候，总之隐藏真实情绪时才会用手遮住嘴。

东方女性接受的教育是，笑的时候要遮住嘴，这样会显得有气质。张大嘴笑是很不雅观的。在更早以前，女性甚至是不允许笑的。人们会要求她们，不要因为一件无聊的事情就笑，更不要咧嘴笑。因此，捂嘴笑，在东方人看来是很贤淑的，但是在欧美人来看，就好像是在说某个人的坏话而笑。



一些欧美人，看到东方女性捂嘴笑，会联想到魔女。因此，他们并不喜欢东方女性贤淑的微笑。



■ 把手在身前交叉是为了表达敬畏

在亚洲很多国家，商店开门时，店员会把手在身前交叉，毕恭毕敬地迎接客人。听着上司训话的职员也一样，经常把手在身前交叉。这些是很常见的动作，在欧美人看来是很奇怪的。他们甚至会议论，“交叉的双手是无花果的叶子吗？”当然，这只是玩笑。旧约圣书中记载，亚当和夏娃在被驱逐的时候，是用无花果的叶子遮挡私处逃走的。

在东方的风俗习惯中，要求在地位较高的人面前做出敬畏的礼貌动作。敬畏有很多含义。最常使用的是敬畏中不胜感激的意思。听到敬畏一词，人会不由自主地想要蜷缩身体并把手交叉放在身前。除了面对地位高的人会这样之外，在端坐的时候，或者道歉、答谢、反省、回避、听取等情况下，以及对地位高的人表达尊敬、畏惧等态度时，都会把手在身前交叉，来表达敬畏。这对东方人来说是非常方便的动作。一个动作，就足以表达敬畏之心。



手交叉放在身前，对东方人来说，是能表现敬畏之心的礼貌做法。

■ 东方人天生不善于肢体语言的表达

约翰列侬曾经唱过一首名为《爱是接触，接触是爱》的歌曲。对于欧美人来说，接触对方的身体，是表达亲密和信赖的最直接方法。

东方人只会抚摸自己的孩子，且仅限于孩子很小的时候。随着孩子的长大，父母也就很少和他们有身体接触了。所谓的“脱离父母独立”，对于东方人来说就和字面意思一样，要和父母保持一定的距离，并且是首先脱离身体接触。美国的交流研究学者 D·C 鲍尔兰调查日美大学生的结果表明，美国大学生比日本大



学生多两倍以上的身体接触。特别是和父母的身体接触频率，美国大学生是日本大学生三倍。

在东方，从高中开始，父母和孩子的身体接触就明显减少了。即使父亲想要和高中生的女儿有身体上的接触交流，孩子也会因别扭而跑开的。甚至有的父亲，仅仅是拍了拍女儿的肩膀，就被女儿喊道，“不要随便碰我！”

日本学者野村雅一，在他的书《身体活动和举动的文化人类学》中提到，俄罗斯人会紧紧地拥抱对方，并按照右、左、右的顺序亲吻对方的脸，即使与同一

欧美人的情况

身体接触是表现亲密或信赖的重要手段。



东方人的情况

如果没有得到对方的允许，是不能有身体接触的。



个人，也会在一天之内多次握手表现亲密，属于“接触型人”。东方人不愿意和他人有身体接触，除非是自己非常信赖的人，属于“非接触型人”。这也是东亚地区共通的思考方式。这也许和儒家“男女7岁以上不同席”的思想深深相关。

■ 情侣在众人面前接吻，是关系还不够亲密的表现

欧美人或香港人会当众接吻。日本人、韩国人或中国人，是不会在众人面前接吻的。这也许和儒家思想的影响有关。欧美人一致认为，欧洲接吻冠军一定是法国人。

为什么欧美人或者香港人能在众人面前，旁若无人地接吻呢？接吻被形容成类似于鸟类喂食的动作。母鸟把容易消化的饵食口对口地喂给雏鸟吃。而在遥远的欧洲，母亲也会这样口对口地给婴儿喂食。这种关爱的表现，可以说是接吻这一动作的始祖。

但是，即使在欧洲，随着两个人的关系日益亲密，



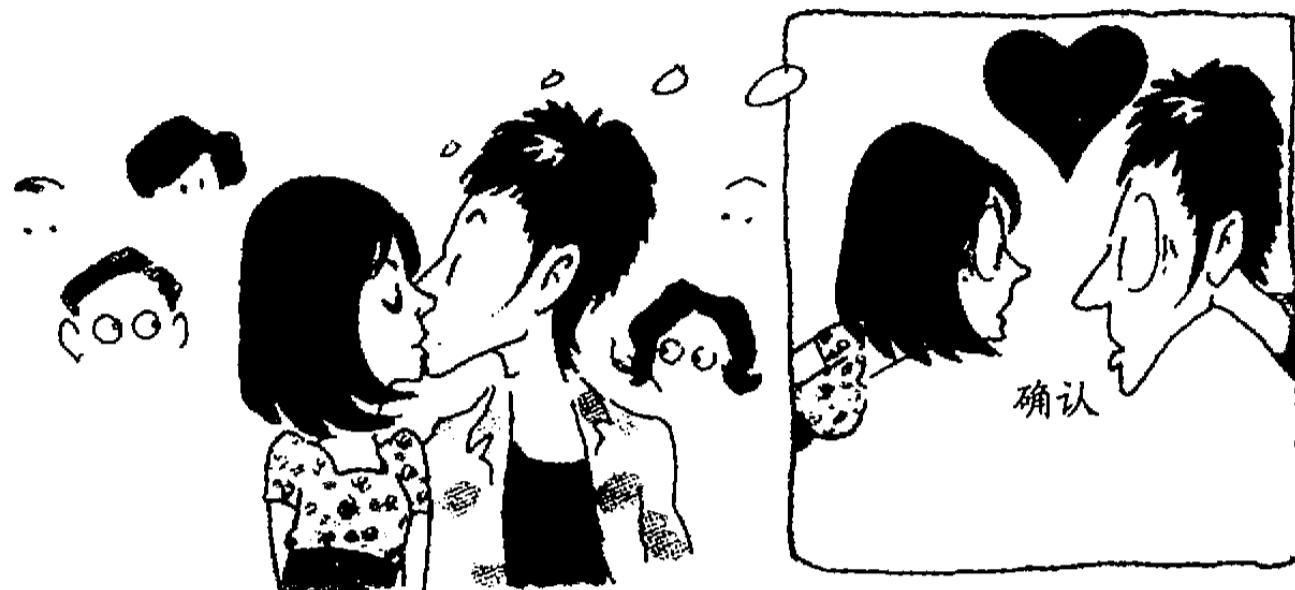
反而不怎么在众人面前接吻了。动物行为学者德斯蒙德·莫里斯的研究表明，真正亲密的恋人或者夫妻、友人在众人面前反而不怎么会腻在一起。

稍微转移一下话题，下面列举几项在已经结成亲密关系的人们之间才有的有趣特征。

1. 使用个人名字的次数减少
2. 握手的次数减少（法国人例外）
3. 在社交场合以外，两人通常只是一起静静地坐着
4. 对对方的担心消失
5. 关于双方家境的话题消失

无论哪一条，都是必然会发生的事情。如果看看自己和亲密的人之间的关系，哪一条都是曾经有过接触方式。关于这一点，无论是在哪一种亲密关系，都没有太大的差异。人在变得亲密了之后，反而不会经常腻在一起，甜言蜜语也会变少。就像莫里斯流派总结的，两个人变得能够静静地坐在一起，即使不说话也不感到别扭。这样看来，在众人面前亲吻，是两个人的关系还不够深的证明。因此不能说在众人面前接吻就是感情亲密的表现了吧？

通过接吻了解恋人间的亲密程度



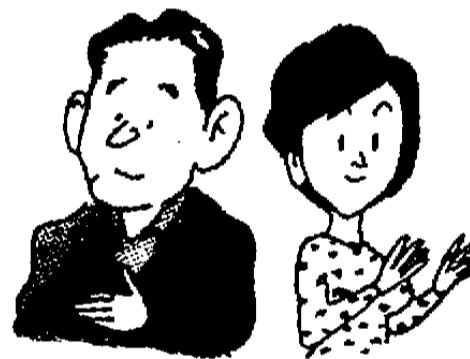
在众人面前接吻的情侣，还不够亲密，大多处于恋情的初始阶段

↓ 结成某种关系之后的人们

① 使用个人名字的次数减少



② 握手的次数减少



③ 可以只是一起静静地坐着 ④ 对对方的担心消失 ⑤ 互相关心家境的话题消失



两人关系变得亲密之后，反而不用再腻在一起，只是静静地坐在一起，不说话也不感到奇怪。



在众人面前毫不遮掩地接吻，是展示他们之间很亲密的举动，由此来确认他们的亲密程度。或者说，需要通过接吻来确认的亲密程度，还处于恋情的初始阶段。

虽然东方人不常在众人面前接吻，但是现在的年轻情侣，也把当众接吻看成很平常的事情。当看到情侣当街接吻时，我常觉得那一刻自己好像变成了神父，用充满慈爱的眼神看着他们。这样说好像有点儿过分。说实话，虽说看到他人在接吻有些害羞，但是移开视线也很尴尬。所以身体常常不听使唤地僵在那里。

■ “OK”并不是世界通用的手势

手势会因时代的变迁慢慢改变它的意思。比如说，现在很流行的“OK”手势，在早些时候，是代表金钱的意思。如果边做这一手势边说，“现在这个不够用啊”的话，谁都能明白是缺钱的意思。圆形，曾经是代表硬币的手势。现在，如果拼命地做这一手势给对方的话，相信对方一定是会误会你的意思并笑着回复同样的手势。对方的意思是，“你也进行得很顺利？我

现在也很好啊！”

拇指和食指组成圆形的手势受到美国的影响，而变成了代表“OK”或者“GOOD”的意思。“OK”是美国人很喜欢的手势，因为圆也代表完全的意思，说不定“OK”的手势只是单纯地模拟了“OK”中的“O”的形态。





但是这个手势，在一些国家并不通用。假如你去法国旅行，购物的时候，看到满意的商品，你开心地做出“OK”的手势。这时，店员或许会慌慌张张地把商品放回盒子里，甚至可能会发怒。“OK”的手势对于法国人来说代表“零”，或者没有价值的东西。

你在法国的境遇还算是好的。如果你在希腊做出“OK”的手势，或许就会被误会为是对对方的性侮辱。“OK”的手势在马耳他岛表示变性人的意思。

不同国家，对于同一手势有不同的理解，所以要学习并牢记这些文化差异。

■ 吐舌头，在西方代表小心的意思

假如你去西班牙或者意大利旅行，摊贩热情地向你推销商品。这时，如果有人向你吐舌头，那你一定要感谢他。因为吐舌头是在告诉你，那个摊贩是卖假货的，要小心。

小时候，我们经常因为说了招人讨厌的话，用手往下拉下眼皮，同时吐舌头。吐舌头是在表示拒绝。拉下眼皮，是睁大眼睛看对方的意思，也包含不可以

说谎啊，欺骗是不可原谅的之类的警告，又或者是在告诉对方，谎言会被看穿的，我已经看到你在撒谎了之类的意思。

吐舌头在其他国家的含义



我们在成人之后确实不会对别人吐舌头了，但会在心里偷偷地吐舌头。欧洲人，即使是成人，依然会



偶尔吐舌头，同时，轻轻地拉下眼皮或只是碰到下眼皮。这是在表示，我并不是傻瓜，你骗不了我之类的意思。另外，冲着别人吐舌头还代表，注意一下那个的意思。

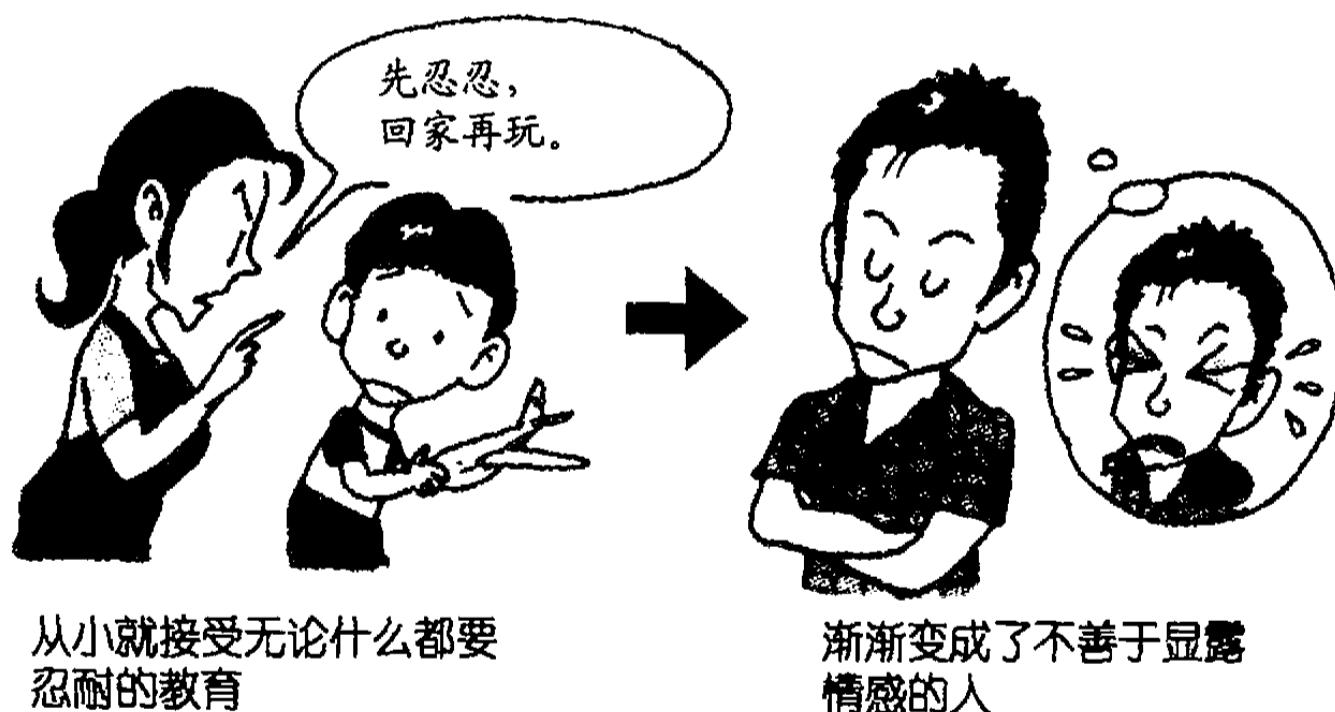
■ 东方人脸上在笑，心里在哭，是长期形成的忍耐“美德”

如果听到噩耗，西方人会抖动着身体哭泣。但是，东方人却会拼命地忍耐，努力地不把悲伤的情绪表露出来。习惯把喜怒哀乐咽到肚子里的行为，也会被误解。

现在忍耐已经不是主流的教育导向了，但是在我门小时候，首先被教育的就是忍耐。现在的中年人，大多都是伴随着“忍耐”一词长大的。在一些时候，你可能会听到“因为你是哥哥所以要懂得忍耐”，在另一些时候却说“你是弟弟所以要知道忍耐啊”。在母亲看来，这样的说法并没有什么矛盾的地方。忍耐，是不论哥哥还是弟弟都要遵守的原则。疼的时候，辛苦的时候要忍耐，甚至开心的时候也要忍耐。

小时候，当你好不容易得到玩具要拿出去玩的时候，妈妈会说，“别的小朋友都没有，你就不要炫耀了，忍着点儿在家里玩吧！”你看，从我们很小的时候，“忍耐”一词就出现在我们的生命里了。现在很难想象的场景，在几十年前相当普遍。如果从小就学着忍耐的话，长大后就会不知不觉地忍耐自己的感情，就变成了脸上在笑，心里在哭的状态。忍耐是很辛苦的事情，而随着家长对孩子们说“其实不用忍得那样辛苦”，不能吃苦的孩子就渐渐多了起来。

东方人为什么习惯忍耐呢？



从小就接受无论什么都要忍耐的教育

渐渐变成了不善于显露情感的人

为什么忍耐那么容易表现在表面呢？这就好像常说的一样，只借一点儿酱油，左邻右舍就有着很紧密的关系。必须互相帮助才能生活下去，所以尽可能地



控制个人情感就成为一种美德了。如果有人很任性，邻居也会感到困扰，任其发展，全家也会困扰。忍耐的环境就这样形成了。因此，不只是忍耐愤怒或悲伤，就连喜悦，也开始学着忍耐。

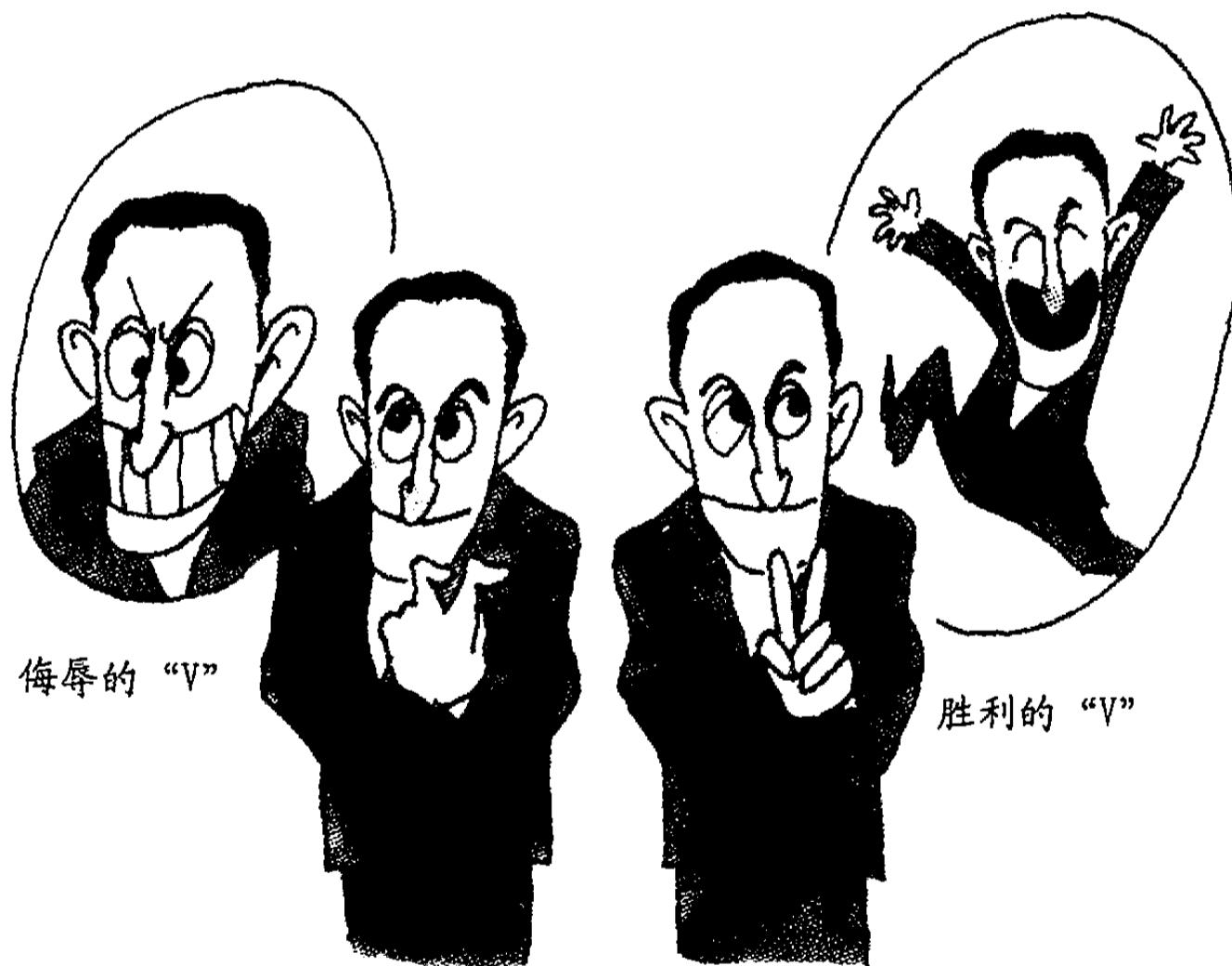
■ 在欧洲，代表胜利的“V”手势，本意是侮辱的意思

“V”手势是普遍使用的表示胜利的手势。但是，正确的“V”手势是有讲究的。如果搞错的话，就会变成侮辱对方的手势。表示胜利的做法是，手掌面向对方，食指和中指挺直，做出“V”的手势。侮辱对方的做法是，手背面向对方做“V”的手势，食指和中指弯曲。

本来，“V”手势是作为侮辱对方的手势而在欧洲广为流传的。第二次世界大战时，为了抵抗入侵的纳粹德国，比利时的法学家在墙壁上涂鸦时，提倡写“V”。无论是在法语还是英语中，“V”都是代表胜利的意思。那之后，英国首相把这个扩展开来，“V”的手势，就作为代表胜利的手势被流传了下来。

有趣的是，把代表侮辱的手势，翻过来，就变成了表示胜利的手势了。当时的欧洲人，想要通过这样的手势来侮辱纳粹德国。只是，这样的手势非常下流，所以上流社会的人们不会那样做。为了隐藏真实意图，他们会说这不是牛角，而是代表胜利的手势。把下流的手势稍加改动，一方面在心中侮辱纳粹德国，一方面又誓言胜利。这就是英国人隐藏在“V”手势中的复杂心理。

“V”手势的两个意思



第6章

不同年龄和性别中的行为秘密

为什么年轻人会在街上懒散地坐着？为什么主妇会不停地在街边聊天？男人在房间里只穿着一条短裤是因为什么？如果知道了因性别或年龄差异而产生这些不同的秘密，或许那些难以理解的行为就变得迎刃而解了。

越不让做的事越想做，是小孩子的一种心理抵抗

孩子常常做什么事情都被禁止。比如，不许吃这个、不可以到妈妈看不到的地方去、晚上不能太晚回家等。就算再听妈妈的话，孩子终究有一天会躲开父

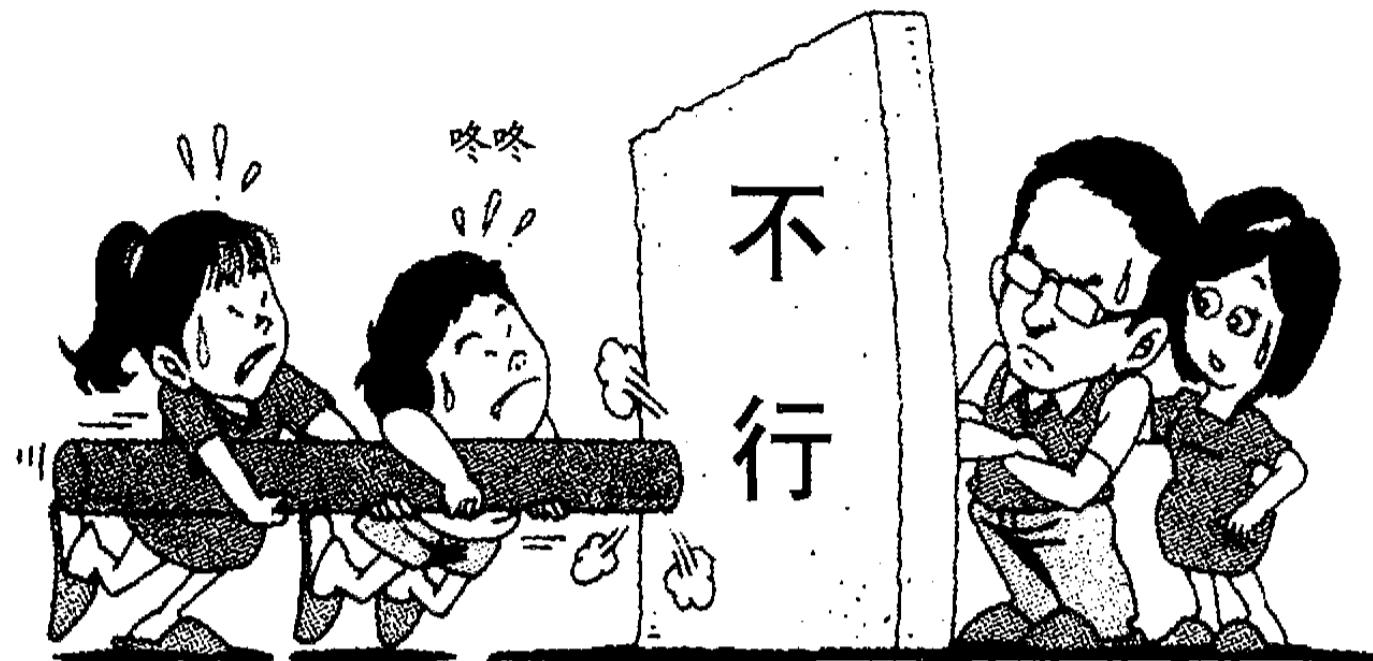


母的视线，想要去做那些被禁止的事情。

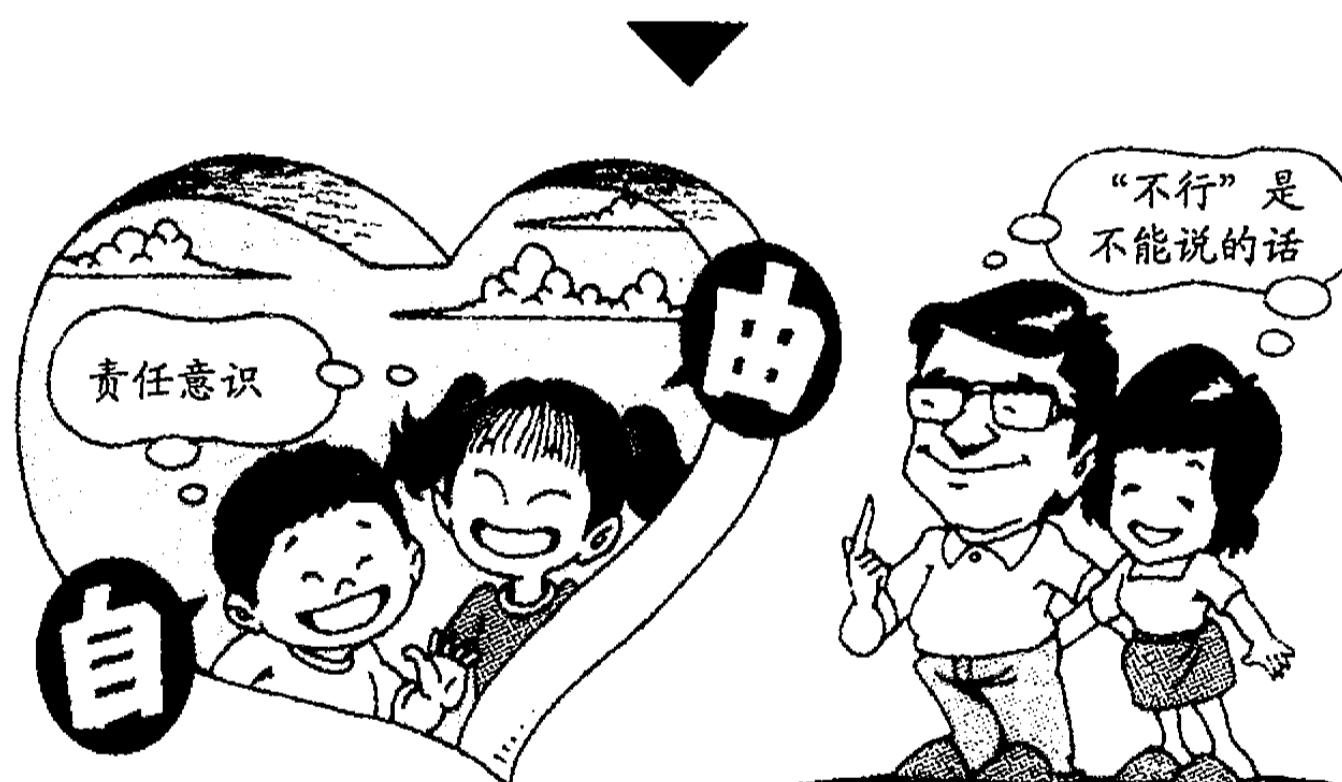
为什么越不让做事情，反而越想去做呢？心理学家布雷姆把这种行为称为“心理抵抗”。孩子开始懂得自我的时候，就变得想要自己的事情自己决定。这样的想法也是想要扩大自由的活动领域，父母说的“不行”好像一面墙一样，立在面前。这时，孩子会意识到，只要越过那道墙，一定会有更自由和快乐的世界。所以越不让他们做的事，他们会就越想去做。

无论是谁被关在狭小的空间中，都期望能自由地在外面行走。但是，如果知道自己随时都可以出去，反而会窝在房间里沉迷于电子游戏。有的家长不许孩子玩电子游戏，孩子反而更加想玩。这也是一种心理抵抗。

出名的游戏软件，也是利用这种心理抵抗来制定销售策略的。为了大卖，他们反而抑制生产数量，故意做出限量版。人们因为觉得买不到反而会更想拥有。所以，与其什么都不让孩子做，不如让他们自由地去做，培养他们学会对自己的决定负责。



若父母一味地阻止孩子，那么强烈的心理抵抗会使他们无论如何也要越过那道墙。



给孩子更多的自由，他们捣鬼的情况反而会改善，并学着对自己的决定负责。



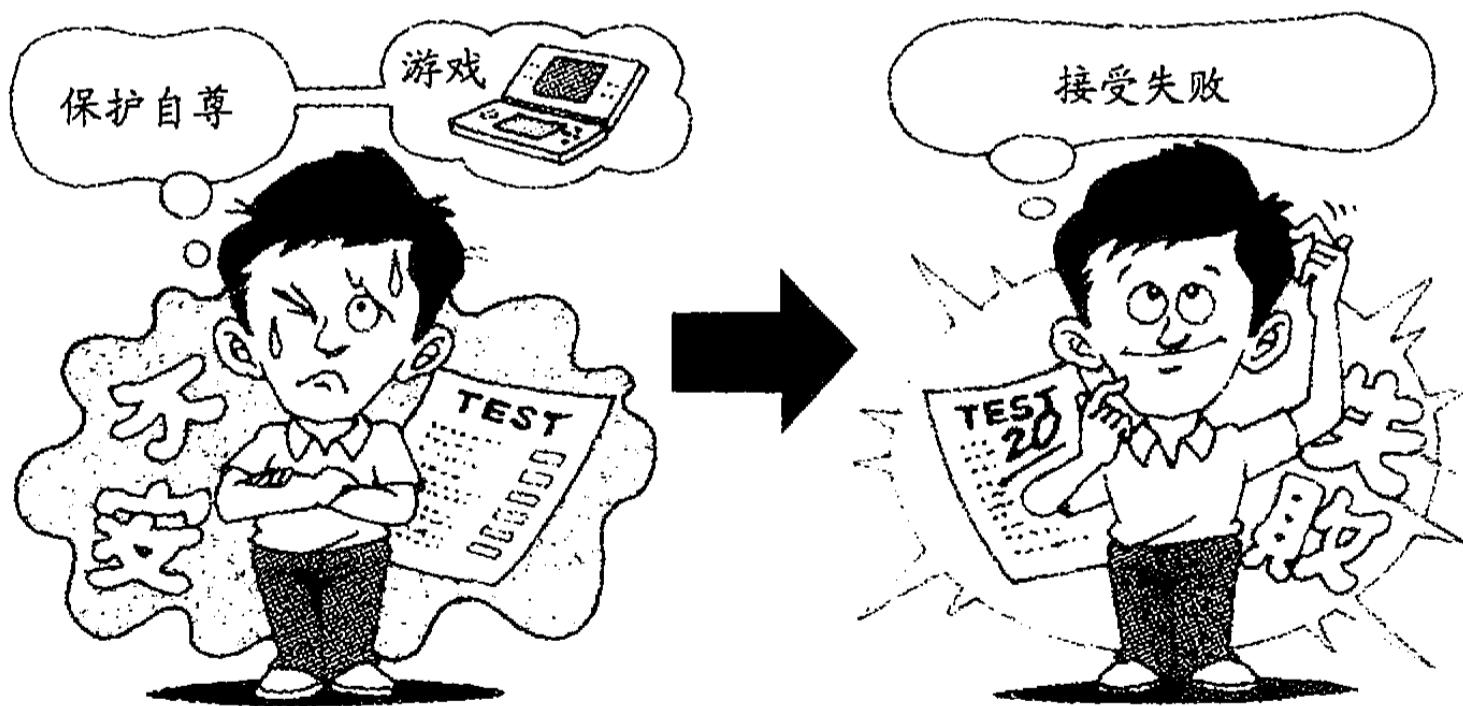
■ 临近考试时，沉迷电子游戏是为了保护自尊

经常听到一些女性朋友说，“我家孩子，越临近考试，越不学习，只爱玩游戏。”她们在担心，是不是因为她们不停地催促孩子学习，孩子反抗才那么做呢？这么想恐怕是有点儿多心了。即使是大人，有时也会工作越忙，越想在晚上闲逛。有的作家，越接近截稿日期，越想要去打高尔夫。大概这些人小时候，都是越临近考试，越想躺在家里看漫画吧！

小孩子往往对自己并没有多少自信，却和大人一样有很强的自尊。在感到不安的时候，人们会不自觉地准备好让自己可以接受的失败理由。这是被称为“自助放松”的心理，是为了不伤害到自尊而事先准备好逃避的行为。考试前热衷于电子游戏是因为，如果没有考好，可以告诉自己，没考好是因为考前一直在玩电子游戏。如果没玩游戏，多些时间复习，就能取得好成绩。这样想就不会伤害到自己的自尊了。

自信是在重复各种经验的过程中渐渐增加的。如果不自信的话，不安的情绪就会产生。人在很不安的时候，都会下意识地保护自己的自尊。当然，如果考前做好了充足的准备，就不用忙着玩游戏了。但是，人很难一开始就这样想，都是屡屡失败后，面对教训逐渐明白的。

大学的时候，我曾经看到有的同学在考前的晚上，和朋友一起努力地打小抄。有人提议，不如我们边喝酒边做吧！于是大家边小口地喝酒，边在纸条上忙忙碌叨地写着蚂蚁一样大小的字。其实，边喝酒边打小抄，就是自助的做法。一夜的时间很快过去了，天要亮的时候，一个朋友顿悟地说，“早知道要熬夜，还不



临近考试不停地玩电子游戏，是为了事先准备好失败的原因，保护自尊。



如好好看书呢！”其实真的是那样。但是，如果不熬夜打小抄的话，恐怕也很难理解熬夜看书这一理所当然的事情吧！

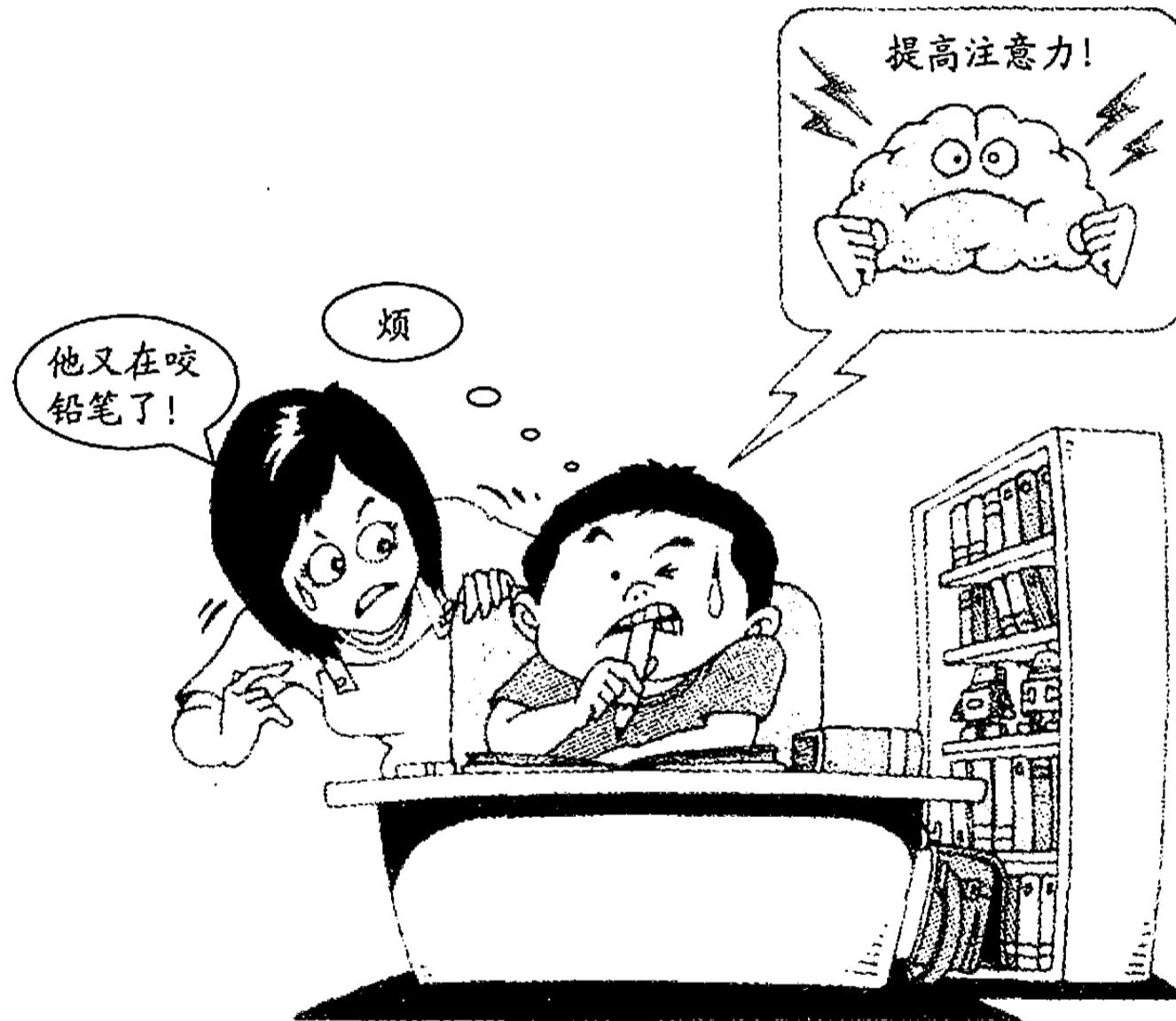
小孩子咬铅笔是为了缓解紧张或烦躁的情绪

刚上小学的孩子，经常会咬铅笔。如果养成了习惯的话，可能到了中学还在咬铅笔。在心理学上，咬铅笔是一种紧张烦躁时出现的换位活动。通过咬铅笔的动作，来缓解紧张的情绪。动物的大脑，在吃东西的时候是最放松的。吃的动作也就是咬的动作。有实验表明，烦躁的时候吃口香糖，会使人放松。因为上课时不能吃口香糖，所以就会用咬铅笔来代替。

咬铅笔既不卫生也不雅观，家长为了避免孩子咬铅笔，会把铅笔的两头都削尖了交给孩子。这样确实就不能咬铅笔了。但是，这也夺去了可以帮孩子缓解紧张情绪的道具。无法改变紧张的状态，孩子应该会寻找其他东西替代。比如，他们可能会拽

前座女孩子的头发，或在教室里走来走去，或做点儿别的事情。

如果发现孩子的铅笔被咬得很破旧，那你应该知道孩子总是因为某种原因而紧张或烦躁，你应该努力了解一下孩子为什么会紧张。比如，是不是孩子的人际关系出现了问题？或者是跟不上某堂课的要求之类。



孩子咬铅笔是想要缓解烦躁或紧张情绪的表现。

其实，咬铅笔并不是完全不好的行为。咬铅笔就好像在咬鱼干一样，越咬越会刺激大脑的快感神经。



大脑会立刻醒过来，精力也会更集中。孩子也是因为体验到咬铅笔带来的快感，才会在不知不觉之间，习惯性地咬铅笔。

■ 年轻人蹲在街边聊天，是为了获得理解和关注

古代仕女图中，经常会有以优雅姿态蹲坐的女性形象。她们膝盖紧闭地蹲坐，脚尖好像是立起来一样，看起来有些忧伤，又比较独立，总之很有情趣。

把目光拉回现在，不难看到，一些高中生左右年纪的年轻人，在街上或便利店的门口，蹲着和朋友聊天。他们大多是张开膝盖蹲着。他们大多数是男孩子，也时不时地可以看到穿着校服的女生。在以前，这种蹲姿，是无论如何也不会表现给众人看的。

为什么他们会在大庭广众之下，做出这么不雅的动作呢？他们一定也知道，这个姿态是很不雅观的。蹲在街边，是为了在众人面前，吸引别人的注意。尤

其实在大家都站着的时候，蹲着的效果就更可想而知了。同时，这种散漫的姿势也传达着另一个意思，这么累为什么还要一直保持认真的姿态呢？

如果说两脚开立，耸肩抱胸是强者的姿态的话，那么蹲下就明显是弱者的姿态。喜欢蹲着的人们，是在以扭曲了的视角来向众人表现自己的。他们偶尔会向行人投去不屑的一瞥。好像是在说，别管我们。也可能是在说，拉我们站立起来吧！谁知道他们到底是怎么想的呢？



为了强调自己的存在或者个性，一些年轻人会故意采取不雅的蹲姿。实际上是在表达需要理解的心理。



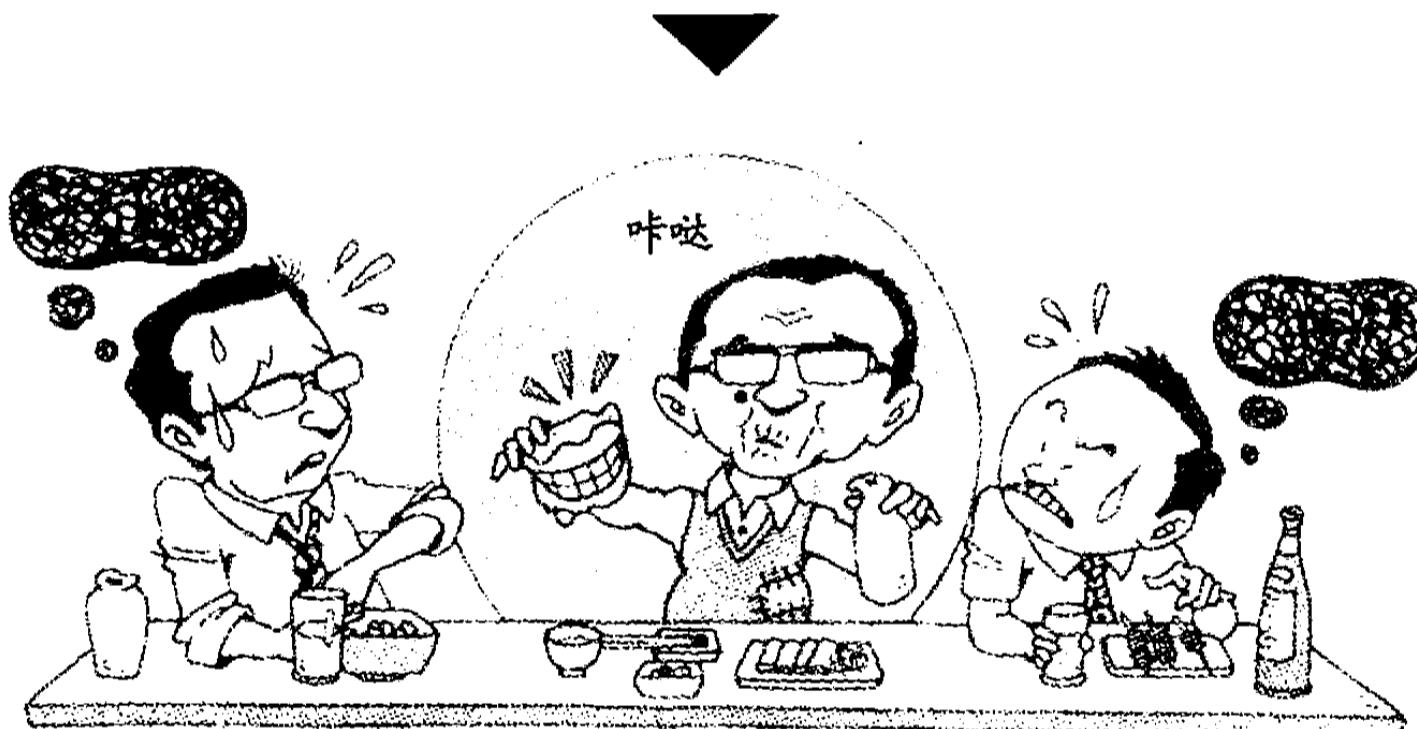
■ 老年人在众人面前摆弄假牙是不在乎周围人看法的表现

随着年纪渐渐变大，人会变得不在意自己的仪容姿态。很多老年人，可以连着好几天穿同样的衣服。在公司上班时，每天保持光鲜整洁的男士，退休之后，可能变得完全不在意自己的仪容姿态。这样的人是大有人在的。看到这样的人，你可能会深刻地感受到，人真的是社会性的动物。和社会紧密相联的人，就会很在意穿着以及仪容姿态。如果一个人在孤岛上生活，每天不换衣服也不会感觉不妥吧？

我认识的一位老先生，上班的时候经常说，“等我退休了，不想让大家看到我老去的样子”。果然，退休以后他真的好像隐居一样，低调地在小区里面生活。时间长了，因为不经常出门活动而造成腿部、腰部的功能衰竭。由于机体的衰竭，精心打扮出门的心情也变得懒惰了，也因此陷入了一种恶性循环。



与社会紧密联系的生活要求人的仪容仪态或者行为举止，与之相配合。



断绝了与社会的联系，人就会把自己封闭起来里，旁人的眼光就会变得无所谓。

长期把自己封闭在自己世界中的人，会慢慢变得不在乎周围的看法。时间久了，他们变得即使是在众人面前，也能旁若无人地把假牙拿出来再放回去。确实，假牙会给人带来很大的不适感。如果不是认定假牙是和刀叉一样的吃饭工具，有的人可能



根本不接受假牙。他们大概也是因为感觉不舒服，才会把假牙拿出来再放回去的吧。如果认定自己的做事方式与他人无关的话，那么这样做，倒是一种豁达的心胸。

■ 和人擦肩而过的时候，男性和女性的身体转向是完全相反的

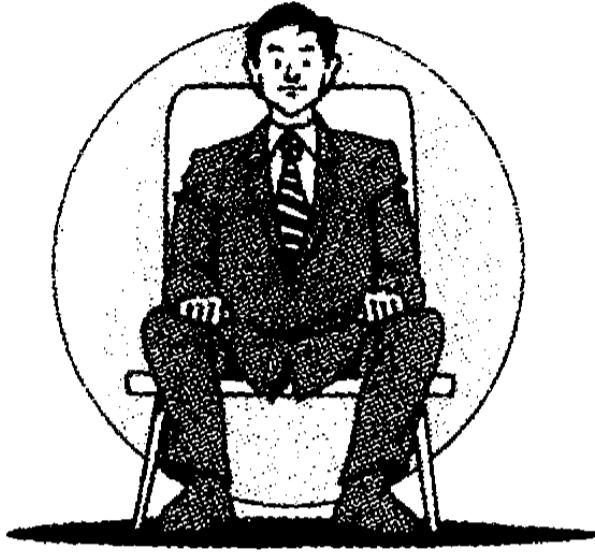
男性和女性都有着自己特有的行为举止，分别发出强调男性气概或者女性魅力的性别信号。

举一个比较典型的例子，男性习惯叉开脚坐着。这种姿势对穿裙子的女性就不适用，既毫无防备，又有走光的危险。女性首选的坐姿，恰巧与男性正相反——紧闭双腿，合拢倾斜在侧面。这也是男性不会选择的坐姿。男女不同的坐姿，都是用来表现男性气概和女性魅力的性别信号。

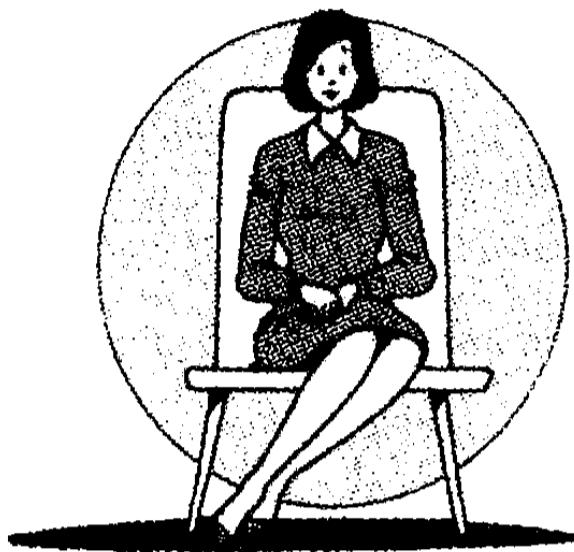
再举个手部的例子，女性常常会把袖子挽到手腕上面，这也是一种性别信号。这是因为在过去，女性的衣服经常有很长的袖子，为了不妨碍手臂的活动，就会自然地把袖子挽到手腕上面，这也是挽袖子的起

源。如果男性也这样做的话，未免太女人气了吧！

什么是强调男子气概和女性魅力的性别信号？



男性会叉开腿坐



女性会把双腿并拢并向侧面倾斜

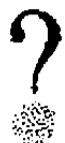
擦肩而过时会向哪个方向转动？



男性，面向他人转动身体，而女性为了防止胸部碰触到他人，将背向他人通过。



德斯蒙德·莫里斯做过一个有趣的研究，发现陌生人在街上为了避让擦肩而过，男性和女性会采取不同的举动。女性会把身体转向与对方相反的方向，用背面面向对方；而男性却是把身体转向对方。这是因



为，在与他人擦肩而过的时候，女性为了防止胸部不碰到他人，而下意识地把身体转向反方向，采取保护胸部的姿态。如果你仔细观察现实生活中的人们的话，你会发现确实如上面所说的那样，这真是一个很有趣的现象。

■ 女性不分时间地点地聊天，是为了缓解压力

三个女性聚在一起常常给人吵闹的感觉。不难见到几位女性在公园或路边的拉家常。比如，你出门时看到站在路边拎着购物袋聊天的主妇们，等你一个小时后回家的时候，你会发现她们还在原地继续聊天。为什么她们能花一个小时拎着购物袋聊天呢？男性一定无法理解。男性会认为，如果真的那么想聊天的话，为什么不坐在家里一边喝茶一边聊呢？虽然我曾多次和朋友喝酒聊天到深夜，但是拎着购物袋站在路边聊天，我一次都没做过。

女性这样聊天倒是随处可见。她们要么就是拎着购物袋，要么推着婴儿车里的孩子，就这么不停地在

聊天。女性在想要聊天的时候，不分时间、地点，立刻就地聊起来，这是女性特有的本领，也是她们缓解压力的方式。如果是男性的话，大概会一边喝茶一边聊天，或一边喝酒一边谈谈近况吧。

我实在感到不可思议，到底是什么话题那么吸引女性呢？我曾特意观察过。她们不停地聊着自己的孩子、自家的花，从说邻居的坏话，到前几天的菜谱，这仅仅是最开始 20 分钟的内容。后来我实在是听烦了，就走开了。这 20 分钟的观察发现，与听相比，说明显占了很大的比重。这边正说着“是啊”、“没错，我们家也是一样啊”，那边立刻就接着说“这么说来，您家养的花开得很漂亮呀”之类的，感觉迅速就转换了话题。之前的话题谈到哪里，她们好像并不在意。



女性可以不分对方和场所，毫无顾虑地一直说。



这种情况跟男性喝到微醉时能很舒服地聊天差不多。对于男性来说，这样的聊天必须选择意趣相投的朋友，并且只能在酒吧聊；而对女性来说，不分对象和场所就可以轻松地做到。

■ 女性一直盯着对方看，来源于关照他人的习惯

初次见面时，女性紧盯着男性看，男性也许会猜想，这位小姐不会是对我有意思吧？很遗憾，这只是男性的一厢情愿。这并不代表女性对你有感觉，这只是女性与生俱来的习惯而已。对各行业、各类人的调查表明，女性会比男性更爱看着对方。

在很长的一段时间里，社会一直要求女性时刻注意与他人的协调性，以及对他人的关照。为了达到这一要求，她们必须努力解读对方的表情或动作，以此来调整自己的行为。这就是为什么女性习惯盯着别人看的缘故。

常说女性有很敏锐的直觉和洞察力。这是由于经常观察对方，观察渐渐地变成了一种技能。女性能够

紧盯着对方看，也比较能忍耐被人紧盯着看。这方面，可以看出女性隐藏着的强韧之处。很遗憾的是，我被女性紧盯着看的时候，多半会因为害羞而把视线移开。我确实难以忍耐一直被人盯着看。

■ 男性只穿一条短裤在屋里溜达，是为了表现男子气概

我有些另类的男性朋友，在和同性朋友旅行时，他们会在旅馆的房间里，只穿一条短裤走来走去。因为他们的孩子都是女儿，如果在家里只穿一条短裤走来走去，会被女儿轻视而不和自己说话，因此他们一直觉得很委屈。他们常说，“如果没有女儿的话，就无法理解此时的愉悦感”。

如果说穿衣打扮是为了显示女性魅力的话，那么露出身体就是表现男子气概的举动。男性只穿一条短裤在屋里走来走去，是为了表现自己的男子气概。

暂且不说大腹便便的中年男性是否真能体现出男子气概，但做出只有男性特有的举动，想要体会男性气概的满足感，这样的想法也不难理解。男性在游泳



池或者海边只穿着一条泳裤的时候，会忘记年龄到处奔跑。或许，他们只穿一条短裤的时候唤起了远古时代追逐猎物的记忆。

一起旅行的男士，泡过温泉后，会喊热而脱到只剩一条短裤；喝醉酒后喊着火烧火燎而脱掉浴袍的他们，第二天很绅士地穿上运动衫，满足地买完土产，回到有女儿们的家中。

■ 男性爱讲大道理，是缺乏说服力的表现

男性喜欢说大道理也是类似习性一样的东西。在漫长的历史中，如果说女性处在接受立场的话，那么男性就处在主观能动地接触社会的立场。总是抱着讨厌一个人的情感的话，是无法和社会接轨的。成熟的男性，应该考虑到，虽然讨厌这个人，但他的工作能力是值得肯定的。由此来接受这个人，并努力维系工作关系。自己却死板地认为，不应该评论别人。这样，道理就多了起来。

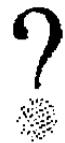
实际上，只有女性才认为男性都很喜欢讲大道理。

男性爱讲大道理，代表他们没有说服力，只是用道理在努力占据上风。这种尖锐的指责，指出了男性的本质。

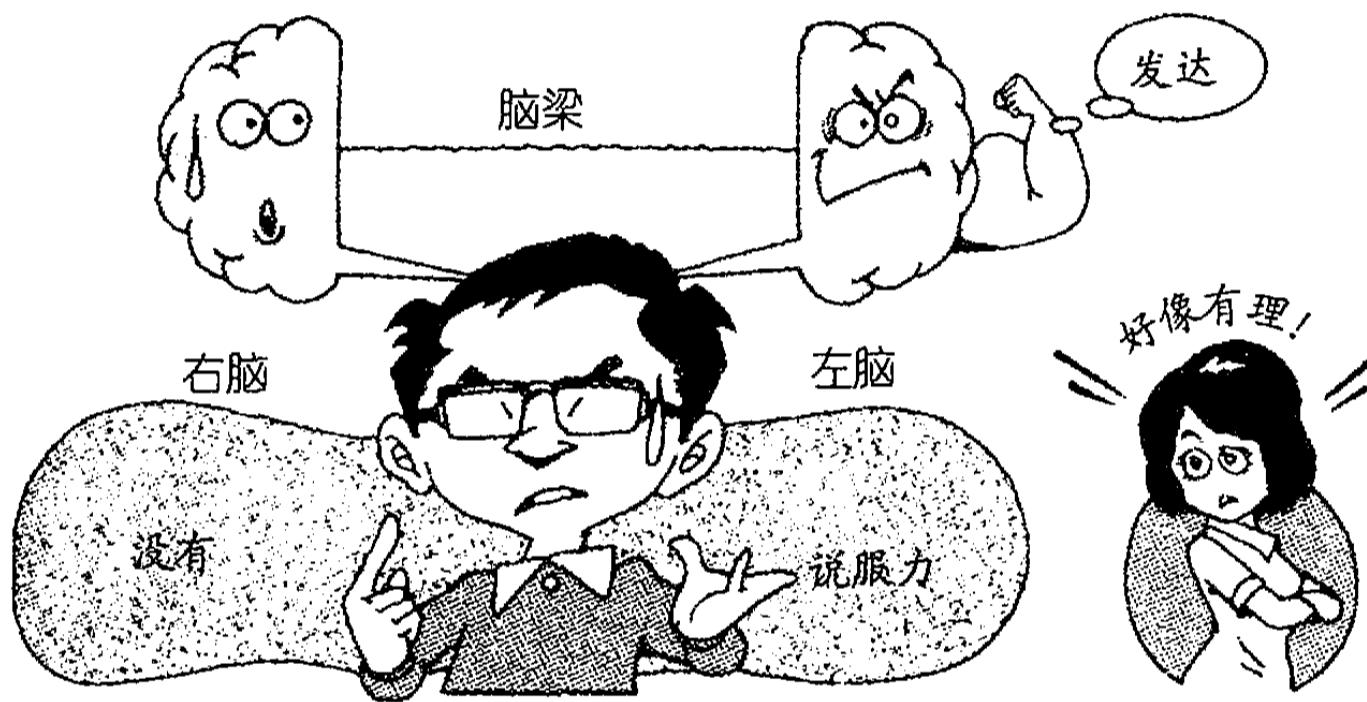
有种说法认为，男性是在母亲体内沐浴着荷尔蒙，才成为男性的。这样被创造出来的男性荷尔蒙，其特征是有着明显发达的右脑。右脑主要支配空间感、直觉以及感情。也就是说，男性从出生那刻起，就有着浪漫艺术家的素养。女性荷尔蒙中，因为没有起这样作用的荷尔蒙，所以女性的右脑是和控制伦理及言语的左脑一起均衡发展与成长的。女孩子学说话比较早，以及比男性幼稚，都可以归结于这个原因。

男性是在出生后的教育以及社会习惯中，被寄予更加理论性的期望，要求他们以更男子气的生存方式推动社会发展，因此他们养成了那样的习性。他们在这样的环境中努力地让左脑发展，所以就会产生左右脑的不平衡。

就连接右脑和左脑的脑梁来说，一般女性的比较粗大。如果把脑梁比喻成连接两个脑的电线的话，可以说女性是使用比较粗的电线，频繁地交换着两个脑的情报。男性通过右脑产生的丰富的印象，通过细小



的电线传递到勉强发展的言语中枢，这个时候就变成了枯燥的大道理。对男性来说，经常发生这样的情况，虽然他们在很努力地在叙述事情的道理，但是只有一半左右能够传达给对方。男性觉得麻烦，认为最后就是力量的较量，因此也没有什么有说服力的理论，就停留在空讲道理的阶段了。



连接男性左右脑的脑梁纤细，因此，他们经常做出没有说服力的发言。

■ 喝醉了的男性勾肩搭背走路是脱掉枷锁的表现

男性很注意和对方的距离。不管他们的关系有多亲密，都很少看见两个男人挽着胳膊、肩并着肩走路。

也就是说，男性好像常常是戴着枷锁走路，看起来很轻松，但还是带着很强烈的强调公私中“公”的意识。正因为这样，他们在喝醉酒脱掉了枷锁之后，就变得不那么检点了。本来，想要喝醉就是潜意识里想要解脱枷锁的表现。

枷锁下面隐藏着什么？很多年过中年的人们，在外人面前的着装，只有西服或者高尔夫球装。在参加公司内部旅行的时候，穿着高尔夫球衫去的人，在过去不在少数。这是因为他们缺乏能够配合各种场景，演出不同自己的技巧。

“公私”有很明显的区别，但也仅此而已。除去“公”的部分剩下的就是“私”了。这之间并没有中间值。和只有黑白没有灰是同一个道理。因此，喝醉酒脱下枷锁之后，剩下的，就变成只穿有衬衫和宽松裤子的份了。

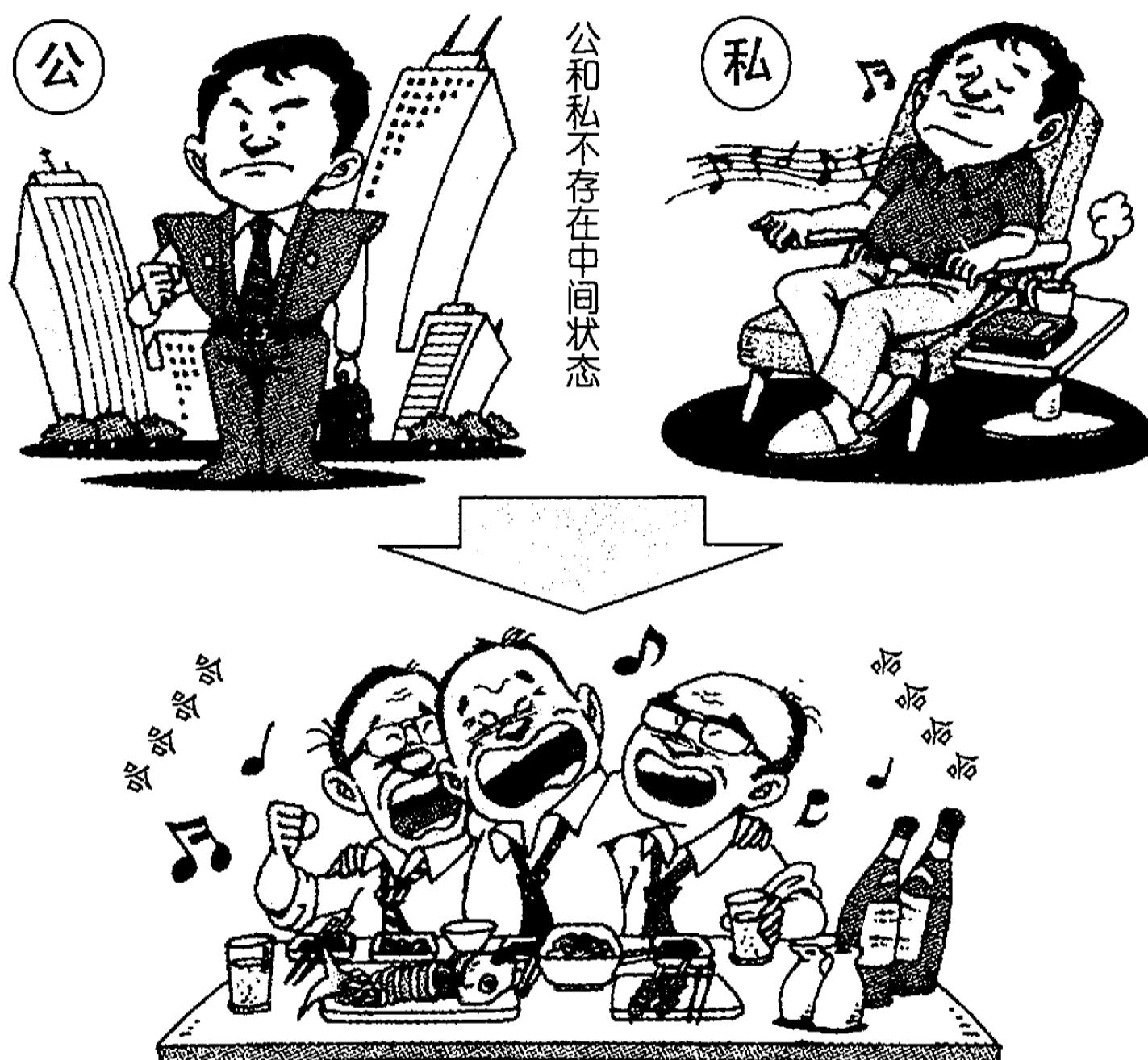
男性也只有在喝醉了的时候才会勾肩搭背地走路。即使是中老年人，也不例外。当兵的时候在一个锅里吃饭、在同一个宿舍里一起睡过懒觉的朋友们，尽情放松地走路。每每看到那样的场景，谁都会禁不住羡慕。我们经常要戴着枷锁，适当地伪装自己。在可以

?

图解行为背后的心理奥秘

相手のココロはしぐさで読める

演出不同自己的现代，像这样随意搭着肩膀走路时真实自我，好像离我们越来越远了。



喝醉酒的男性，脱掉了平常戴着的枷锁，露出了最随意的一面。



湛庐文化·出品

Cheers Publishing

一切为了您的阅读价值

- ★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？
- ★ 您是否常常在阅读过一本书籍后，才发现不是自己要看的那一本？
- ★ 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？
- ★ 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

2 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

3 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国的实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。

b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。

c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. 本土图书：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：

a) “**著**作”：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

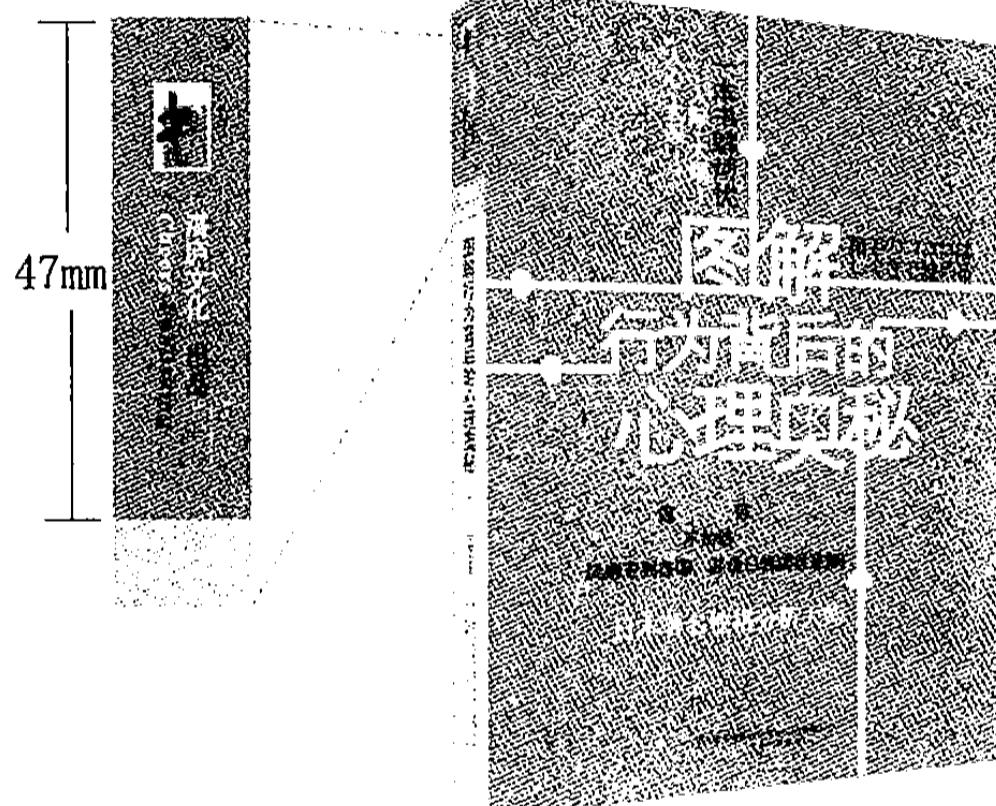
b) “**编著**”图书：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

七 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，**应用于自己的工作和生活**，获得品质的**改善和提升**，由此，油然而生一种无限的**满足感**。

七 找“小红帽”

为了便于读者在浩如烟海的书架陈列中清楚地找到我们，我们在每本图书的书脊上部47mm处，全部用红色标记，称之为——小红帽。同时，“小红帽”上标注“湛庐文化·出品”字样，小红帽下方标注所属图书品牌名称。湛庐文化主力打造两个品牌：**财富汇**，致力于为商界人士提供国内外优秀的经济管理类图书；**心视界**，旨在通过心理学大师、心灵导师的专业指导为读者提供改善生活和心境的通路。



七 关注阅读体验

我们目前所使用的字体、字号和行距，是在经过大量调查研究的基础上确定的，符合读者阅读感受。每页设计的字数可以在阅读疲劳周期的低谷到来之前，使读者稍作停顿，减轻读者的阅读疲劳，舒适的阅读感觉油然而生。

所有的一切都为了给您更好的阅读体验，代表着我们“十年磨一剑”的专注精神。我们希望我们能够成为您事业与生活中的伙伴，帮助您成就事业，拥有更为美好的生活。

“AITE NO KOKORO WA SHIGUSA DE YOMERU” by Toru Yamanobe

Copyright © 2009 Toru Yamanobe

All rights reserved.

Original Japanese edition published by Kawade Shobo Shinsha, Publishers.

This Simplified Chinese edition is published by arrangement with

Kawade Shobo Shinsha, Publishers, Tokyo in care of

Tuttle-Mori Agency, Inc., Tokyo through Bardon-Chinese Media Agency,

Taipei.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2011 by Cheers Publishing Company.

本书中文简体字版由 Kawade Shobo Shinsha, Publishers, Tokyo in care of Tuttle -Mori Agency, Inc., Tokyo 通过 Bardon- Chinese Media Agency, Taipei 授权万卷出版公司在中华人民共和国境内独家出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。