

ZHI HUI

现代人智慧全书

智慧

识人术

认人、识人的60种独特技巧

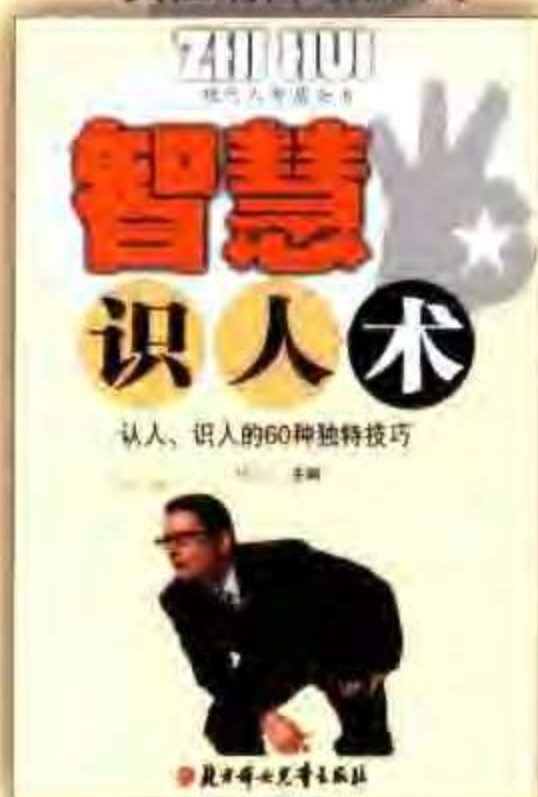
主编 林可行 张小云



北方妇女儿童出版社

现代智慧全书

责任编辑 张耀天



ISBN 7-5385-2703-6



ISBN7-5385-2703-6/G · 1841
定价：750.40元 本册：26.80元

ZHI HU

现代人智慧全书

智慧识人术

认人、识人的60种独特技巧



北方妇女儿童出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代人智慧全书/林可行 主编. —长春: 北方妇女儿童出版社, 2004. 11
ISBN 7-5385-2703-6

I. 现… II. 林… III. 人生哲学—通俗读物
IV. B821-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 114029 号

内 容 简 介

全面、系统、分门别类地将现代人生存立世必须具备的智慧告诉您。指导您做适者生存、永立人上的强者。

现代人智慧全书

书 名: 智慧识人术 ——认人, 识人的 60 种独特技巧

主 编: 林可行 张小云 封面设计: 胡小林

出版发行: 北方妇女儿童出版社 (0431-5640624)

地 址: 长春市人民大街 4646 号 (130021)

印 刷: 北京中兴印刷有限公司

版 次: 2004 年 11 月第 1 版

印 次: 2005 年 1 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7-5385-2703-6/G·1841

开 本: 850×1168 (毫米) 32 开

字 数: 499 千字

印 张: 308

定 价: 750.40 元

本 册: 26.80 元

目录

1 现代人更需识人

1. 现代人需要沟通 1
2. 换副眼镜看世界 11
3. 人与人的心理距离 18
4. 身势语言是人的最小表述单位 27

2 容貌识人

5. 以脸识人 39
6. 以头识人 43
7. 以眼识人 45
8. 以鼻识人 52
9. 以口识人 56

10. 以耳识人 63

11. 其他 68

3 衣着打扮识人

12. 以帽识人 72

13. 以发识人 75

14. 以镜识人 85

15. T恤识人 88

16. 领带识人 91

17. 以色识人 95

18. 以袜识人 99

19. 手套、戒指、首饰、珠宝 102

20. 以鞋识人 114

21. 心理学家读“传记” 120

4 行为动作识人

22. 接吻识人 123

23. 吵架识人 127

24. 洗澡识人 131

25. 运动识人 133

26. 刷牙识人 135

27. 送礼识人 139

28. 处理函件识人 141

- 29. 付款方式识人 143
- 30. 付小费识人 146
- 31. 偷懒方式识人 148
- 32. 吃相识人 150
- 33. 购物识人 152
- 34. 打电话识人 153
- 35. 交换名片方式识人 155
- 36. 对法规态度识人 156

5 情态识人

- 37. 合作态识人 158
- 38. 紧张、烦闷不安态
识人 159
- 39. 自信态识人 164
- 40. 克制态识人 167
- 41. 舒心坦然态识人 168
- 42. 攻击态识人 169
- 43. 肢体语言识人 172
- 44. 姿态识人 189

6 谈笑识人

- 45. 谈话方式识人 201

- 46. 语言风格识人 216
- 47. 语言习惯识人 223
- 48. 谈话内容识人 229
- 49. 以笑型识人 238
- 50. 以笑声识人 244

7 笔迹识人

- 51. 书体识人 246
- 52. 字形识人 248
- 53. 字态识人 254
- 54. 字行识人 257
- 55. 笔画特征识人 269
- 56. 笔速识人 279
- 57. 笔力识人 280

8 习惯、癖好识人

- 58. 饮食习惯识人 281
- 59. 行为习惯识人 292
- 60. 休闲习惯识人 309

1 现代人更需识人

1. 现代人需要沟通

一位美国作家写了他的一段自身经历。

星期一早晨,像往常一样,我坐上了151路巴士。芝加哥的冬季,乘客都缩在厚厚的冬衣里,没有人对车窗外的街景感兴趣,单调的汽车马达声使车厢里显得十分沉闷。没有人说话,这似乎已经成为一条规矩。虽然大家都是老乘客,平时能经常见着,可彼此间从未打过招呼;人们似乎更愿意将自己的脸隐藏在一张报纸背后——尽管这只是薄薄一张纸,却隔断了人与人之间的往来。

当车驶到密歇根大街时,车厢突然有人大叫了一声:“听着,大家都给我听着!”只听见报纸哗啦啦地响成一片。人们都吃惊地抬起了头。“我是司机,是我在对你们说话。”车厢里鸦雀无声,人人都看着司机的后脑勺。他是个年轻的黑人,但说话时却带着一种不容置疑的语气。“把你们手中的报纸都收起来,统统放下!”他命令道。

人们顺从地将报纸折叠起来,放在了自己的膝盖上。

“现在,把脸转向你边上的人,大伙儿一起转!”

没有人吭声,所有的乘客都傻乎乎地按他的话做了。我边上是位老太太,我差不多每天都能见到她。此刻,我看着她,她也看着我,在等候司机的下一个吩咐。

司机这时犹如军事教官似地又下了一个指令：“现在，大伙儿跟着我说——邻座，早上好！”大伙儿像教室里的小学生一般，都跟着他和身边的陌生人说出了这一句话，显得颇为胆怯和羞涩，不过，它却让我们都露出了会心的微笑。人们都松了一口气，仿佛这普普通通的一句问候语，一下子缩短了人与人之间的距离，让我们解脱了一种时间上的束缚。我听到车厢里有些人在重复这声问候，还看到有人在互相握手，更多的人则在欢笑——这是我在151路巴士上从未听到过的笑声。

我抬头看了看我们的司机，他没有再说话，他也无须说话了。此刻他正聚精会神地驾驶着车辆，将车稳稳当当地行驶在熙熙攘攘的马路上，他似乎不知道，正是他，为我们带来了这星期一早晨的奇迹。

向你身边的人问一下好，从而敞开了你尘封的心扉，原来交流是这样美好。问候是一种礼貌，问候也是一种安慰，更重要的是问候能够缩短人与人之间的距离，让人们变得亲近。因此，问候是友善的表示。

想像一下，一个很有心计的人，在沙漠里安装了一部公用电话。

其初衷当然是为了那些偶尔经过的人，可以使用它来接通城市，以满足物质的心理的种种需求甚至援救。而绝不会是相反的情形，有人打过来，打过来找谁呢？有谁会傻傻地在沙漠里等待一个电话呢？

住得离这部公用电话最近的人叫查理，他家离电话亭约10公里。有一天他经过这儿，听电话铃声在响……那个人显然是拨错号了，但与接听电话的查理聊了一会儿，聊得挺愉快。后来查理经过时，只要听到电话铃声在响，就去接听，他和每个打进电话来的人都聊得很愉快。但心里不免奇怪，自己与那些人素

不相识,他们都是来找谁的呢?

有一段时间查理试着不去接那个电话,渐渐地他发现,无论接与不接,那电话总是在响,就像都市里的心理热线那样。

久居沙漠的查理当然不知道,对于都市人,这电话还真有点类似心理热线的作用。身居闹市的他们凭借一根电话线接通了一片空旷,如果正好查理来接,他们可以聆听那寂静无边的美妙声响,如果没人接听,就正好证实了那里空无一人。他们本来就不是想找什么人,是想找一处空旷,一处可供心灵迷失片刻的地方。

查理更想不到的是,这个电话号码如今已被张贴在互联网上,很多人都在拨打它。结果是,那头电话铃声整天响个不停,这头拨号时常遭遇忙音。

现代的节奏,复杂的关系,给居住在城市里的人们带来了种种心理上的压力。他们渴望一种排除,一种空旷,这样才会感觉到精神的解脱和心灵的宁静。

(一)被容纳是人心理的渴望

容纳,实际上是消极的做法。我们容纳对方的缺点和短处。伸出友谊的双手接受他们,这是消极的做法。倘若是积极的做法,就是找出对方的长处,不光是停留在接受忍耐对方的缺点上。

人们都喜欢沐浴在承认的温馨之中。从这里也可以发挥它的特性。

下面所列举的,是一般正常人所共同需要的三大基本渴望。利用这三种方法,就能获得友谊。每个人都希望自己完完全全地被接受,希望能够轻轻松松地与人相处。

在一般情况下和人相处时,很少有人敢于完完全全地暴露

自己的一切。所以,若是能让我们轻松自在,毫无拘束,我们是极愿和他在一起的,也就是说,我们希望和能够接受我们的人在一起。

专门找人家错处而吹毛求疵的人,一定不是个好亲人,好朋友。

请不要设定标准叫别人的行动合乎自己的准则。请给对方一个自我权利,即使对方有某些普通态也无妨。

别要求对方完全符合自己的喜好,以及行动完全符合自己的要求。

要让你身旁的人轻松自在。

能接受任性、残暴的人往往具有带动他人向上的最大力量。一个原本脾气暴躁、动作粗鲁的人,在不知不觉中却变成了一个和善、可靠的市民,问他原因,他回答说:“我的太太信赖我。她从不责备我,只是一味地相信我,使我不好意思不改变。”

某位心理学家说:“要改变一个任性或残暴的人,除了对他表示好感,让他自己改变之外,再也没有其他更好的方法了。”

很多优秀的人,往往能影响本质善良的人,接受他们,使他们更好。但是对于任性、残暴的人,他们往往束手无策。为什么呢?

因为优秀的那群人根本不能接受粗暴的人,甚至于避之如蛇蝎,在感情上并不相通,这怎么能想像对方变好呢?

一位有名的精神科医生的话题谈到人际关系中的容纳问题,他说:“如果朋友都有容纳的雅量,那我们就失业了!精神病治疗的真谛,在于医生找出病人的优点,接受他们,进而使病人们自己接受自己。每个人刚生下来,都很轻松自在,同时暴露出恐惧与羞耻心。医生们静静地听患者的心声,他们不会以惊讶、反感的道德式的说教来批判。所以患者敢把自己的一切讲

出来,包括他们自己能够感到羞耻的事情或自己的缺点。当他觉得有人能容纳、接受他时,他就会接受自己,有勇气迈向美好的人生大道。”

鲁斯·哈比博士指出,如果每对夫妻都能永记结婚仪式上的誓言:“我不计较这个男人(或女人)的一切,我接受对方所有的行为。”就会换回很多家庭的不和睦。

很多大企业家对我说:

“我们要想提升某某人时,会先调查他的妻子。”并非调查他们的太太长得是否很漂亮,或者很会做菜。而是她是否能让他的先生充满自信。

某些企业的老板说:

“做妻子的要接受丈夫的一切。要让男人生活愉快,拥有满足感。当他回到家里时,要为他装上自信的弹药。这样做了他就会想:‘她这样喜欢我,可见我在她心中有一定的位置,并非一文不值。’做妻子的如能爱他,信任他,他就会拥有我一定能够做好一切的自信,所以当他第二天出门时,他不怕任何困难的考验,会充满自信地接受挑战。”

相反,作为男人回到家里以后,妻子如果只会唠叨、抱怨不停,那么,他的斗志就会完全消失。

一个能容纳自己的丈夫的人,她必会得到丈夫的更加怜爱。

人们愿意和喜欢自己的人和睦相处。倘如是因为妻子的缘故,让丈夫对自己失去信心而讨厌自己,那么,丈夫会随着自己的自信心、自尊心的低落而对妻子失去耐烦,彼此会因为吹毛求疵而感情低落,这样的结局就大煞风景了。

(二)善疑人者,人亦疑之

《郁离子》中说:“善疑人者,人亦疑之;善防人者,人亦防

之。善疑人者，必不足于信；善防人者，必不足于智。知人之疑已而弗舍者，必其所存也；知人之防已而不避者，必有其所倚也。”

意思是说，在与人交往的过程中，彼此间的信任是十分重要的，既要用人，就要充分信任他。而诚实的人才也必定能够经得起别人的怀疑，所以如果知道别人怀疑自己却不肯舍弃，这种人必定是他有存在的必要；知道别人提防自己却不躲避，这种人才必定是他有可依赖的地方。

从一般情形来说，疑人不用、用人不疑，是人们交往的重要原则。

有一则现代寓言。

大乌龟和小乌龟在一起喝可乐。大乌龟喝完自己的一份后，就对小乌龟说：

“你去外面帮我拿一下可乐。”

小乌龟刚走两步，就不走了，回头说：

“你肯定是支我出去后，要把我的可乐喝掉！”

“这怎么可能？你是在帮助我啊！”

经大乌龟一再保证，小乌龟同意了。

1个小时过去了，大乌龟耐心等着……2个小时过去了，小乌龟还没有回来……

3个小时过去了，小乌龟仍然未见回来。这时，大乌龟想：

“小乌龟肯定不会回来了，它一个人在外面喝可乐，怎么会回来呢？我干脆把它这一份喝了！”这时小乌龟就像从天而降，站在大乌龟面前，气冲冲地说：

“我早就知道，你要喝我的可乐！”

“你怎么会知道呢？”大乌龟尴尬而不解地问。

“哼！”小乌龟气愤地说，“我在门外已经站了3个小时了！”

这是一种消极论断,验证自我。根据自己的猜疑、臆测,主动寻找支持消极心态的理由和证据。

但在现实生活中,这样的事随时随地都在发生,而我们往往不以为意。比如听说有人打自己的小报告啦,首先就会怀疑某人,然后观察、监视,越看越像,你会发现,那个“嫌疑”人说话走路都与以前不同了(实际是自我心态在作祟,是自己的精神、眼光、动作与以前不同了),还会进一步验证,“当然啦!他昨天与我面对而走过,连头都不敢抬。他在躲我,做贼心虚了!”而结果往往是自己错的时候多。

石油大王洛克菲勒的孩子生性多疑。有一天父子俩在贮藏室收拾东西,父亲让孩子爬上一个高高的架子,孩子说:“我上去了,您把梯子抽走,我就下不来了。”父亲说:“放心吧儿子,相信我。”孩子爬上去,洛克菲勒把梯子抽走了。儿子说:“您为什么骗我?”父亲说:“我要让你记住,一切要靠自己,不要指望任何承诺。自己跳下来吧。”不愧是洛克菲勒的儿子,孩子踌躇再三,闭着眼,流着泪往下一跃,带着一肚子的委屈、愤懑、仇恨和看破红尘。洛克菲勒张开双臂把孩子稳稳地接在怀里。孩子诧异地睁开眼睛。父亲抚摸着儿子柔软的头发,柔声说:“我要让你记住,这世上如果连父亲都不能相信,还能相信谁呢?”

独立和爱的关系,很微妙,也很真实。

在人群中,坏人固然是有,撒谎、欺诈也是屡见不鲜。但要相信,绝大多数人是诚实的、善良的,别人的话有时也可以相信。

(三)人的心理具有双重性

哲人说:“人的一半是天使,一半是魔鬼”。也就是说,“天使”在人心中,“魔鬼”也在人心中。

古希腊的哲学大师赫拉克利特说:“没有那些非正义的事

情,人们就不认识正义的名字。”正义和非正义是相比较而存在,相斗争而发展的。正因为有“魔鬼”的存在,人们才愈加感受到“天使”的善良和可爱,从而激发人们积极向上,勇往直前地去追求真、善、美;同样,没有那些正义的名字,人们就难以辨别非正义的事情。也正因为有“天使”的存在,人们才愈加感受到“魔鬼”兽性的可憎,从而激发人们毫不留情地去同假、丑、恶作斗争。

人类文明史实际上就是一部“天使”与“魔鬼”交织的历史,也是“天使”战胜“魔鬼”的历史。即是社会发展到今天,“魔鬼”还未从人身上退去,还在发生作用。因此我们要随时准备同心理的、生理的、行为的、物质的、精神的“魔鬼”作斗争,做一个勇于正视进而战胜“魔鬼”的强者,而决不屈服于“魔鬼”,甘当“魔鬼”的俘虏。

有一劫犯在抢劫洛杉矶银行时被警察包围,无路可退。情急之下,劫犯顺手从人群中拉过一人当人质。他用枪顶着人质的头部,威胁警察不要走近,并且喝令人质要听从他的命令。

警察四散包围,但不敢上前。劫犯挟持人质向外突围,突然,人质大声呻吟起来。劫犯忙喝令人质住口,但人质的呻吟声越来越大,最后竟然成了痛苦的呐喊。

劫犯慌乱之中才注意到人质原来是一个孕妇,她痛苦的声音和表情证明她在极度惊吓之下马上要生产。鲜血已经染红了孕妇的衣服,情况十分危急。

一边是漫长无期的牢狱之灾,一边是一条即将出生的生命。劫犯犹豫了,选择一个便意味着放弃另一个,而每一个选择都是无比艰难的。四周的人群,包括警察在内都注视劫犯的一举一动,因为劫犯目前的选择是一场良心、道德与金钱、罪恶的较量。

终于,劫犯缓缓举起了枪——他将枪扔在了地上,随即举起

了双手。警察一拥而上,围观者中竟然响起了掌声。

孕妇不能自持,众人要送她去医院。已戴上手铐的劫犯忽然说:“请等一等,好吗?我是医生!”警察迟疑了一下,劫犯继续说,“孕妇已无法坚持到医院,随时会有生命危险,请相信我!”警察终于打开了劫犯的手铐。

一声洪亮的啼哭声惊动了所有听到它的人,人们欢声高呼,相互拥抱。劫犯双手沾满鲜血——是一个崭新生命的鲜血,而不是罪恶的鲜血。他的脸上挂着职业的满足和微笑。人们向他致意,忘了他是一个劫犯。

警察将手铐戴在他手上,他说:“谢谢你们让我尽了一个医生的职责。这个小生命是我从医以来第一个从我枪口下出生的婴儿,他的勇敢征服了我。我现在希望自己不是劫犯,而是一名救死扶伤的医生。”

有时罪恶会被一个幼小的生命征服,不是因为他强人和伟大,而是仅仅在于他是一个需要生存权利的生命而已。生命的征服就是如此简单。

这是一个绝对真实的故事,它发生在美国的洛杉矶市。

俗话说:“盗亦有道。”人的心理具有的双重性,是天使与魔鬼的战场。人要永远保持正义感,否则,踏错一步,就会“一失足成千古恨”。

我以前住在旧居,每次上下班总要经过一个路口,路口边有一棵不知名的大树,挺拔屹立,浓荫蔽天。

不论晴天或是风雨,不论早晨或是黄昏,我总看到一个年轻和尚默默地站在大树下托钵化缘。尽管路口霓虹闪烁,车马喧嚣,他总是紧闭双目,纹丝不动地伫立着,他的神态与毅力,深深地令我折服。

树下常有两三位蓬头垢面、衣服褴褛的小孩在追逐嬉戏。

有一次,我无意中发现小孩竟公然窃取和尚钵里的缘金,而和尚却视若无睹。

往后经我仔细观察,小孩的偷窃行为并非“偶然”,而是一种“习惯”。和尚的缘金竟成了他们一种固定的收入。

我气愤已极,真想将小孩绳之以法。但几经思量,最后还是成全了和尚的慈怀。

不久我迁了新居,就未曾再经过那个路口,以上的小事也就逐渐在脑海里淡忘。

前天,我无意中又经过那个路口,发现那个和尚仍默默地站在那儿化缘,但旁边多了两位小沙弥。当我迈前仔细一看,发觉竟是那两位偷窃缘金的小孩。

骤然间,我若有所悟。

儒家讲求“有教无类”,刑法追求“有期徒刑”,佛教主张“普渡众生”。这里所讲的都是教育和改造,所有犯错误的人通过教育都可以向好的一面转化。

“天使”能生出理想、诚实、爱心、正直、廉洁、无私、欢乐……“魔鬼”能生出邪恶、残暴、冷酷、奸诈、贪婪、嫉妒、狂傲……“天使”与“魔鬼”虽然是一对不可调和的矛盾,但从哲学的角度来看,“天使”与“魔鬼”在鲜明对立的同时,也包含着彼此转化的可能。不仅有量的转化,而且也有质的转化。人们熟知的美国石油大王洛克菲勒就是一个典型的实例。他出身贫寒,在他创业初期,人们都夸他是个好青年。当黄金像贝斯比亚斯火山流出的岩浆似的流进他的金库时,他变得贪婪、冷酷。宾夕法尼亚州油田地带的公民就深受其害。有的受害者做出他的木偶像,亲手将“他”处以绞首之刑。无数充满憎恶和诅咒的威胁信涌进他的办公室。连他的兄弟也十分讨厌他,而特意将儿子的遗骨从洛克菲勒家族的墓园迁到其他的地方。他说:“在洛

克菲勒支配下的土地内,我的儿子也无法安眠。”在洛克菲勒 53 岁时,疾病缠身,人变得像个木乃伊,医师们终于向他宣告一个可怕的事实:他必须在金钱、烦恼、生命三者中选择其一。这时,他才开始省悟到是贪婪的魔鬼控制的后果。

2. 换副眼镜看世界

有一位心理学家找来两个七岁的孩子进行一项心理测验。

汤姆是来自一个贫穷人家的孩子,家里有六个兄弟;安迪则是一个家境富裕的医生的独子。心理学家叫两个孩子看一幅图画。画里是一个小兔子坐在餐桌旁边哭,兔子妈妈则板着面孔,站在一旁,于是心理学家叫他们把画中的意思说出来。

汤姆立刻说:“小兔子为什么在哭,是因为它没吃饱,还想要东西吃,但是家里的东西已经没有了,而兔妈妈也觉得很难过。”

“不是这样的。”安迪接着说:“它为什么在哭,还不是因为它已经不想再吃东西,但它妈妈强迫它非吃下去不可。”

不同的出身和不同的经历将会对同一个事物有着截然相反的描述。环境对人生的影响不容忽视。

有一则笑话说:一个英国商人、一个法国商人和一个中国商人在一起侃什么是幸福。

英国商人说:“幸福就是你在一次艰苦的商务谈判后,真皮包里夹了一份签订了的合同;在一个阴沉沉的夜晚回到家,家里已有一套柔软的睡衣、一双在熊熊的壁炉旁烘热了的拖鞋和一个满脸笑容的妻子在期待着你。”

法国商人说:“你这也太不罗曼蒂克了。幸福其实是在一次商务旅行中,你遇到一个有着强烈热带风情的女子,和她愉快地相处了 1 个月后,毫无遗憾地分了手。”

中国商人说：“你们说得都不对。幸福就是我在甜蜜的睡梦中，突然被一阵强烈的敲门声给惊醒了。开门一看，发现是检察院的检察官领着一群法警。为首的检察官拿出一张逮捕令说：‘老马，你因为在商业活动中违背国家法令而被捕。’法警跟着就把亮晶晶的不锈钢手铐亮了出来。这时你非常镇静的告诉他们：‘对不起，老马住在隔壁。’”

人人都有自己的成见。

无论是对于什么事情，人们总是靠推己及人的方式来感知他人内心世界的。

可是，问题在于人与人毕竟有所不同，甚至有的相差还相当悬殊，如果只凭推己及人的方式恐怕不恰当，这样往往就会把自己理解不了的举动斥为异端。

有人说，一个人戴着一副蓝色眼镜，他看的东西都是蓝色的；一个人戴着一副黄色眼镜，那么他目中之物就全变成黄色的了。而差不多世间人人都戴着一副有色的眼镜，不管你承认也好，不承认也好，你的内心深处总有一个成见。

没有人了解莎士比亚的确切出身。

但是，不容置疑的事实是：

莎士比亚出身于一个社会底层的家庭。

他的父亲是一位卖肉的屠夫兼牧场主，在孩提时代家里人希望他将来成为梳毛工，其他人则断言他是块学校看门人的料，往后至多成为替人代写文字的捉刀人的助手而已。

他似乎真的不像是只适合于一种事情的人，而是整个人类的缩影。

由于他对海洋事务的遣词造句是那么准确精当，以致一位职业海军军官竟然宣称莎翁过去肯定是个水手；而一位神职人员则从莎翁著作中所显示出的种种内在的迹象里推断出莎士比

亚曾经很可能是个牧师的秘书；一位出色的善于鉴别马的伯乐则坚持认为莎翁曾经必定是个马贩子。

在任何一个事件中，他都是一个细心好学的学生和刻苦的工作者。直到今天，他的著作仍然对英国品格的形成继续发挥着强有力的影响。

莎士比亚真可谓是个演员了，在他的人生历程中，他“扮演了无数的角色”，他从自己经历和观察到的广泛视野里收集、贮藏了无数丰富多彩的各种知识。

（一）识别华而不实的人

人世间有许多假象，人身上也有许多似是而非的东西，看似优点，实则致命之缺点。识人者不要被假象所迷惑，要透过现象看本质，才能发现具有真才实学之人，而不会鱼目混珠。

（1）华而不实者

这种人口齿伶俐，能说会道，口若悬河，滔滔不绝，乍一接触，很容易给人留下良好印象，并当作一个知识丰富、又善表达的人才看待。但是，须要分辨他是不是华而不实。华而不实的，善于说教，而且能将许多时髦理论挂在嘴上，迷惑许多识辨力差、知识不丰富的人。

三国鼎立之时，北方青州一个叫隐蕃的人，逃到东吴，对孙权讲了一大堆漂亮的话，对时局政事也做了分析，辞色严谨正然。孙权为他的才华有点动心，问陪坐的胡综：“如何？”胡综（也是一个了不起的人才）说：“他的话，有东方朔的滑稽，巧捷诡辩有点像祢衡，但才不如二人。”孙权又问：“当什么职务呢？”“不能治民，派小官试试。”考虑到隐蕃大讲刑狱之道，于是孙权派他到刑部任职。左将军朱据等人都说隐蕃有王佐之才，为他的材小用叫屈，并亲为接纳宣扬。因此，隐蕃门前车马如云，

宾客盈集。当时人都奇怪这种有人说隐蕃好,有人说隐蕃坏的情况。到后来,隐蕃作乱于东吴,事发逃走,被搜回而诛。对似是而非人的辨识的确不易。

(2) 貌似博学者

这一类人多少有一些才华,也能旁及到其他各门各类的知识,泛泛而谈,也还有些道理,似乎是博学多才的人。但是,如果是博而不精、博杂不纯,未免有欺人耳目之嫌。貌似博学者大多是青少年时读了些书,兴趣爱好都还广泛,但是因为小聪明,或者是未得明师指点,或者是学习条件与环境的限制,终未能更上一层楼,去学习更精专、更广博的东西。待学习的黄金年龄一过,虽有精专的愿望,但是已力不从心,最终学识停留在少年时代的高峰水平上,不能再进一步。即使有这样那样的深造环境,由于意志力的软弱,也只得到一些新知识的皮毛。这种人之命运的悲剧,尚可谅解。如果是以貌似多学而招摇撞骗,则不足为论了。

(3) 不懂装懂者

不懂装懂的人,生活中着实不少,尤其以成年之后为甚,完全是因为爱面子、怕人嘲笑的缘故。这一种不懂装懂者是可怕的,他会因不懂装懂,给企业带来许多损失,尤其是技术上的。还有一类不懂装懂者,是为了迎合讨好某人,这种情况,有的是违心而为,在那种特殊场合下不得不如此,有的则是拍马屁,一味奉承。

(4) 滥竽充数者

这一类人有一定的生活经验,知道如何明哲保身,维护个人形象。总是在别人后而发言,讲前面的人讲过的观点和意见,如果整合得巧妙,也是一种艺术,使人不能觉察他滥竽充数的本质,反而当作精辟见解。这种人也有他的难处,如南郭先生一

样,想混一口好饭吃。如果无其他奸心,倒也不碍大事。否则,趁早炒鱿鱼,或疏远之为妙。

(5) 避实就虚者

这一类人多少有一点才干,但总嫌不足,用一些旁门左道的办法坐到了某个职位上去。当面对实质性的挑战时,比如现场提问,现场办公,因无力应付,就很圆滑地采用避实就虚的技巧处理,按理说,这也是一门本事。这种人当副手也还无大碍,但以小心为前提,否则他会悄悄地捅出一个无法弥补的大漏子来。

(6) 鹦鹉学舌者

自己没有什么独到见解和思想,但善于吸收别人的精华,转过身来就对其他人宣扬,也不讲明是听来的。不知情者,自然会把他当高人来看待。这种性质,说严重一点,是剽窃,因不负法律责任(如果以文字的形式出现,比如论文、书刊,则性质比言论要重得多),因而会大行其道。这种人没什么实际才干,但模仿能力强,未尝不是其长项,也可加以利用。

(7) 固执己见者

这种人不肯服输,不论有理无理都一个样。这类理不直但气很壮的人,生活中处处可见。对待他们一个较好的办法是敬而远之,不予争论。如果事关重大,必须说服他,才能使正确的政策方针得以实施。首先应分析他是哪一类人。本来贤明而一时糊涂的,以理说之,并据理力争,坚持到底;私心太重而沉迷不醒的,则用迂回曲折之道,半探半究地讲到他心坎上去;实在是个糊涂虫,不可理喻,顽固不化的,就动用权力强迫之。

(二) 自我知觉的偏差

一位名叫肖曼·巴纳姆的著名杂技师在评价自己的表演时说,他之所以很受欢迎是因为节目中包含了每个人都喜欢的成

分,所以他使得“每一分钟都有人上当受骗”。人们常常认为一种笼统的、一般性的人格描述十分准确地揭示了自己的特点,心理学上将这种倾向称为“巴纳姆效应”。

有位心理学家给一群人做人格检查后,拿出两份结果让参加者判断哪一份是自己的结果。事实上,一份是参加者自己的结果,另一份是多数人的回答平均起来的结果。参加者竟然认为后者更准确地表达了自己的人格特征。

心理学的研究揭示,人很容易相信一个笼统的、一般性的人格描述特别适合他。即使这种描述十分空洞,他仍然认为反映了自己的人格面貌。曾经有心理学家用一段笼统的、几乎适用于任何人的话让大学生判断是否适合自己,结果,绝大多数大学生认为这段话将自己刻画得细致入微、准确至极。下面一段话是心理学家使用的材料,你觉得是否也适合你吗?

你很需要别人喜欢并尊重你。你有自我批判的倾向。你有许多可以成为你优势的能力没有发挥出来,同时你也有--点缺点,不过你一般可以克服它们。你与异性交往有些困难,尽管外表上显得很从容,其实你内心焦急不安。你有时怀疑自己所做的决定或所做的事是否正确。你喜欢生活有些变化,厌恶被人限制。你以自己能独立思考而自豪,别人的建议如果没有充分的证据你不会接受。你认为在别人面前过于坦率地表露自己是不明智的。你有时外向、亲切、好交际,而有时则内向、谨慎、沉默。你的有些抱负往往很不现实。

可是,认识真正的自己,具有个性的自己是一件很难的事情。

巴纳姆效应在生活中十分普遍。拿算命来说,很多人请教过算命先生后都认为算命先生说得“很准”。其实,那些求助算命的人本身就有易受暗示的特点。当人的情绪处于低落、失意

的时候,对生活失去控制感,于是,安全感也受到影响。一个缺乏安全感的人,心理的依赖性也大大增强,受暗示性就比平时更强了。加上算命先生善于揣摩人的内心感受,稍微能够理解求助者的感受,求助者立刻会感到一种精神安慰。算命先生接下来再说一段一般的、无关痛痒的话便会使求助者深信不疑。

认识自己,心理学上叫自我知觉,是个人了解自己的过程。在这个过程中,人更容易受到来自外界信息的暗示,从而出现自我知觉的偏差。

正因为如此,人常常迷失在自我当中,很容易受到周围信息的暗示,并把他人的言行作为自己行动的参照,从众心理便是典型的证明。

法国科学家约翰·法伯曾做过一个著名的“毛毛虫实验”。

这种毛毛虫有一种“跟随者”的习性,总是盲目地跟前面的毛毛虫走。法伯把若干个毛毛虫放在一只花盆的边缘上,首尾相接,围成一圈;花盆周围不到六英吋的地方,撒了一些毛毛虫喜欢吃的松针。毛毛虫开始一个跟一个,绕着花盆,一圈又一圈地走。一个小时过去了,一天过去了,毛毛虫们还不停地坚韧地团团转。一连走了七天七夜,终因饥饿和精疲力尽而死去。这其中,只要任何一只毛毛虫稍稍与众不同,便立时会过上更好的生活(吃松叶)。

人又何尝不是如此,随大流,绕圈子,瞎忙空耗,终其一生。一幕幕“悲剧”的根源,皆因缺乏自己的人生目标。

其实,人在生活中无时无刻不受到他人的影响和暗示。比如,在公共汽车上,你会发现这样一种现象:一个人张大嘴打了个哈欠;他周围会有几个人也忍不住打起了哈欠。有些人不打哈欠是因为他们受暗示性不强。哪些人受暗示性强呢?可以通过一个简单的测试检查出来。

让一个人水平伸出双手,掌心朝上,闭上双眼。告诉他现在他的左手上系了一个氢气球,并且不断向上飘;他的右手上绑了一块大石头,向下坠。三分钟以后,看他双手之间的差距,距离越大,则受暗示性越强。

在日常生活中,人既不可能每时每刻去反省自己,也不可能总把自己放在局外人的地位来观察自己。正因为如此,个人便借助外界信息来认识自己。个人在认识自我时很容易受外界信息的暗示,从而常常不能正确地知觉自己。

3. 人与人的心理距离

有一位著名的学者曾经说过,看两个人相处距离的远近,就能大致感觉到两者的亲密关系程度。这句话确实是经验之谈。

法斯特教授曾讲过一件事。有一次,他和朋友在一幢办公大厦中间乘一部电梯。电梯开到第14层时,进来了一个漂亮的少女,法斯特的朋友上下打量着她,那个少女脸红一阵白一阵。当电梯降到底层时,那个少女一边跨出电梯一边回过头来对法斯特的朋友吼道:“你没有见过女人吗?你……这个老色鬼!”他望着气呼呼地走出电梯的少女,不解而又狼狈地转过身来问法斯特教授:“我做了什么啦?你告诉我,我到底做错了什么事?”法斯特教授告诉他说:“你错在贪看,当你和陌生人处于密切空间时,看一眼就应迅速将眼光移开。”

依据通常的情况,人们的个体空间需求大体上可分为四种距离:亲密距离、个人距离、社交距离、公共距离。

亲密距离是指两人的身体很容易接触到的一种距离,一般间隔在15~45厘米之间,甚至可以紧挨在一起,亲密无间。这一距离适用于情人或夫妻间谈情说爱,也适用于父母与子女之间或是很要好的朋友之间谈话。这种距离只有最亲近的人才彼

此允许进入,人们会像保护自己的财产一样保护着这个区域。

个人距离比亲密距离稍远一点,一般在45厘米至1米之间。其特点是伸手可以握到对方的手,但不容易接触到对方的身体。通常熟人朋友间的交谈多采用这种距离。在社交场合,某些人为了向对方表示一种亲近感也会采用这种距离。

社交距离的范围比较灵活,近可1米左右,远可3米以上。这种距离通常用于与个人关系不大的人际交往,例如小型招待会上,双方隔几步远打打招呼或寒暄几句便又分开。如果双方相互有吸引力,也可以缩短距离,可灵活掌握。

公共距离是指人们在公共场合的空间需求,除了公共汽车、电梯等特定场合外,一般都在3米以外,如公园散步、路上行走、在剧场前厅等候看演出,还有演讲者与听众、教师讲课与学生之间的距离等等。

不同类型的人际空间对社会交际的作用是各不相同的,但从总体上看,人际空间的改变暗示了不同的言语交际,其主要作用在于暗示,人际空间的改变暗示了不同言外之意。在社会交际时,如果你侵犯了对方的空间,如你坐在对方坐惯了的椅子上,在饭桌上,你有意无意地占据了他人的地盘,你把一件无关紧要的物件放到了他人的办公桌上等等,这种对他入空间的侵犯是对他人不尊敬的一种暗示,这往往会驱使对方用类似的手段或严厉的手段(包括言语手段),来捍卫他的空间权。因此,在社会交际时,如何跟空间打交道就显得异常重要。

他是一个开大货车的汽车司机。每次他在高速公路上驾车行驶时,都会感到百般寂寞。幸好每次走到这个地方时,他都能看到一个小女孩儿拿着手绢向他招手。就在这一瞬间,他感到心情好多了。小女孩儿是那么崇拜他,他有时也会笑着伸出手去和她招手。

有一天,他终于有机会在这个村子旁停一下了,于是他买了一个小玩具来到了这个高速公路旁的小院外。这时,那个小女孩儿正好走出来,他将那个小玩具递给她,谁知那个小女孩儿竟睁大了眼惊恐地看着他。小女孩儿的母亲出来一把将女儿拉了回去,还回头看了他几眼,他呆呆地站在了那里。

瞧,生活就是这样,很多时候应该远远看着的东西你就不要走近,走近了便破坏了那份美好的感觉。

走近了便使事物发生了质的变化。什么事都要掌握一个度,就如这个司机和那个小女孩儿的距离一样。

(一)重复的谎言也不等于真理

这是一个真实的故事。

1856年,在俄亥俄州,发生了一起盗窃案:亚历山大商场被盗,其中有8块金表,每块价值2万余美元。

就在案子尚未侦破时,纽约的一位商人到此地进货,随身携带了近4万美元巨款。早晨下火车住到酒店后,他先去办理了贵重物品保存手续,将钱存进了酒店的保险柜中,此后,稍事休整,他出门去吃早点。

早点的咖啡厅里,他听旁边的人在谈盗窃案,说被偷了几块金表,案子尚未侦破等等。他吃完饭出去办事不时听到身边有人在说起金表,但他也没当回事。

中午吃饭时,邻桌又有人在说金表的事,说是听说某人用1万美元买了两块,倒手就卖了3万美元,还说要是这事碰到自己身上,该有多好。商人听了不禁一乐:哪会有这么好的事。等到吃晚饭时,金表的话题又在耳边响起,众说纷纭,不一而是。等到吃完饭当他一人回到酒店后,就有人神秘地打来电话,说知道他是外地到此做大买卖的有钱人,愿不愿意买两块金表带走,本

地不好脱手等等,并说表的技师可以到附近的珠宝店检测。

商人终于动了心,这比自己这趟正经生意赚得还要多啊!于是他答应面谈,最终以4万美元买下了据说是被盗8块金表中的3块。

第二天他觉得事情有些不对,再拿出金表请人检验,价值也就二千余美元。

当骗子们落网后,商人才知道,从他一到酒店存钱,骗子们就注意上了他,然后这一天他听到的所有关于金表的话题,都是专门说给他一人听的,两个骗子先后雇佣了十余人来对付他,直到他掏钱买表为止,如果第一天没有奏效,第二天还有安排好的节目。

当把谎话多次重复时,人们就易于把谎话当成了真理。在面对形形色色的骗子时,人们要始终保持一颗冷静的心,人若无贪婪之欲,也就不会被各种谎话所欺骗。

所谓轻信,就是特别地容易敞开心扉,几乎见人就讲掏心窝子的话。

很多人都是轻信的受害者。问题是他们都不承认。

(二)最可怕的是笑里藏刀的人

《孙子兵法》写道:“信面安之,阴以图之;备而后动,勿使有变。刚中柔外也。”全句意为:表面上要做得使敌人深信不疑,从而使其安下心来,丧失警惕;暗地里我方却另有图谋。要做好充分准备,然后再采取行动,不要使得敌方发生意外的变故。这就是外表上柔和,骨子里却要刚强的谋略。

所以,凡是花言巧语、满脸堆笑地对人,皆是内藏杀机的外在表露。

在现代经商活动中,笑里藏刀一计也是经营者常用的计谋。

该计是经营者在和对手进行谈判过程中,外表看来显得很温和谦恭,面带微笑,很是大度,但实际上并非如此,其中有气量狭小的,有喜欢猜忌的,有阴险狠毒的。总之,经营者利用此计,目的是想让对手服从自己,在自己设计好的圈套里行事,以此达到自己经营发财的真正企图和目的。

春秋时代,郑卫公打算吞并胡国(在今安徽省),但他军事装备差,条件有限,不敢直攻,就把自己漂亮的女儿嫁给胡国国君为妻。这样,郑胡二国联姻,结成了亲家。为了进一步使胡国丧失警惕,郑卫公召集大臣商议,他问:“我打算用兵兴国,你们看,攻打哪个国家最有利?”大臣们纷纷发表议论。关其思坦率地说:“依愚之见,攻打胡国最合适!”卫公一听,马上脸色一沉,愤怒地说:“啊!你居然建议向已经同我们结亲的兄弟国家胡国动武,这是什么意思?”马上把关其思给杀了。胡国国君知道此事后,认为郑国对自己非常亲善友好,就再也不对郑国有什么戒心了。可是,就在此后不久,郑国对胡国发动了突然袭击,胡国没有作什么抵抗,就被灭亡了。很长一段时间里,郑国都是势力强盛的国家,直到公元前37年才被韩国灭掉。

“笑里藏刀”的特点是,以表面上的友好、善良和美丽的言词、举止作为假象,掩盖阴险毒辣的用心和企图。

魏王送给楚王一位美女,楚王非常宠爱。楚王的夫人郑袖知道楚王喜欢新来的美女,于是也装出十分喜爱这位美人的样子,待她犹如亲姐妹,无论是衣服玩物、居室卧具,都选最好的给她,甚至有时表现出爱她胜过爱楚王的态度。

看到这些,楚王对郑袖非常满意,他高兴地说:“妇女侍候丈夫,是靠美色,有时妒忌,是因为爱情。现在郑袖知道寡人喜欢美人,于是爱她还胜过爱我。犹如教子之所以事亲,忠臣之所以事君啊!”

郑袖一看时机已到,一天便以很体贴关怀的口吻对那位美人说:“大王对你的美赞叹不已,但美中不足的是,他觉得你的鼻子不太漂亮,如果你以后和大王在一起时,略微掩饰一下就好了。”

于是,这位美人听从了郑袖的建议,每次一见到楚王,便用袖子掩住自己的鼻子。

楚王觉得奇怪,便问郑袖说:“美人为什么见到我,总爱掩住鼻子呢?”

郑袖面有难色地说:“我知道其中的原因,但是,我不能说出来。”

楚王更加迷惑:“有什么事,居然连我都不想告诉?”

郑袖故意压低嗓子,凑近楚王说:“她是讨厌大王身上的臭味。”

楚王一听,气得七窍生烟:“太可恨了,把她的鼻子割掉,我不想再见到她了!”

可怜这位美人,至死都没有明白她遭此厄运的原因,是那位待自己亲如姐妹的郑袖的妒忌。最可怕的人,是那些笑里藏刀的人。平时和你“甜哥哥”、“亲姐姐”地叫着,待到你放松戒备的时候,在暗处狠狠地捅你一刀。

(三)名人效应——神秘的另一面

过去几百年才出一个名人,现在一年就出几百个名人。

从前世界上只有7个智者,如今要找7个自认不是智者的人也不容易了。

学者当了电视明星就可以成为“著名学者”,电视明星通过写书就可以成为“畅销作家”。

黛安娜曾令绝大多数英国人为之仰慕、倾倒。1985年黛安

娜与查尔斯王子举行婚礼成为轰动英国和世界的新闻。

当时,伦敦有家珠宝店,因经营不善,濒临倒闭。走投无路的老板苦思冥想,找来了一位酷似黛安娜的模特儿,对她从服饰、发型到神态、气质做了煞费苦心的模拟训练。然后,请她演了一出广告剧。

这天晚上,这家珠宝店灯火辉煌,老板衣冠一新,神采奕奕地站在店门口,像在恭候要人光临。此举顿时吸引了不少过路人驻足观望。一会儿,一辆高级轿车缓缓停在门口,那位酷似黛安娜的模特儿,从容地从车上走下来,嫣然一笑,向聚拢来的行人点头致意。众人以为黛安娜王妃来了,蜂拥而上,欲睹王妃的风采。珠宝店老板笑容可掬,彬彬有礼地接待“王妃”参观。店员相继介绍项链、耳环、钻石等贵重首饰。“黛安娜”面露悦色,挑选了好几件首饰。

第二天,电视台播放这出以假乱真的新闻录像。因受老板关照,被蒙在鼓里的记者,把它拍成了“默片”,自始至终没有一句解说词。屏幕上出现的只是热烈非常的场面和珠宝店的顾客。这一下震动了伦敦全城,人们纷纷传播这个重要新闻。青年人,黛安娜迷们爱屋及乌,络绎不绝地跑来抢购“黛安娜”所喜爱的各种首饰。原来门可罗雀的珠宝店一下子变得门庭若市,生意兴隆,金钱滚滚而来。几天的营业额远远超出开业多年的总和。

时下,越来越多名人的形象频频出现在电视、报纸和杂志上,企业及其产品因名人的使用或推荐而销路大开。这就是所谓的“名人效应”。不过,种种的“借名”不但容易造成失实宣传,而且也容易诱发公众不信任心态,损害“名人”自身及其所宣传的企业形象。

由于名人是人们心目中的偶像,有着一呼百应的作用。一

出版商有一批滞销书久久不能脱手,他忽然想出了非常妙的主意:给总统送去一本书,并三番五次去征求意见。忙于政务的总统不愿与他多纠缠,便回了一句:“这本书不错。”出版商便大做广告,“现有总统喜爱的书出售。”于是这些书被一抢而空。

不久,这个出版商又有书卖不出去,又送了一本给总统。总统上了一回当,想奚落他,就说:“这本书糟透了。”出版商闻之,脑子一转,又做广告,“现有总统讨厌的书出售。”又有不少人出于好奇争相购买,书又售尽。

第三次,出版商将书送给总统,总统接受了前两次教训,便不作任何答复。出版商却大做广告,“现有令总统难以下结论的书,欲购从速。”居然又被一抢而空。总统哭笑不得,商人大发其财。

在人们的潜意识里,或多或少都有崇拜名人,模仿名人的心理。追星族就是以名人的喜好为喜好,模仿名人的穿着而穿着。

古时的一幅画,长期不为人知。后来,它被放在一个镶满宝石的画框里,才引起人们的重视。人们审视着这幅画,断定:用这样贵重的画框当然是名画。

这论断被认为是有道理的,于是又有行家名士前来考证。考证虽然没有一致的结论,但这行家考证本身,又成为一种根据:不是名画珍品怎么会有行家考证。

这幅画终被送去展览,以求有更多的人鉴定。不想这又是一个根据,不是名画能展出吗?于是盛况空前,正当有的观赏者惊叹这幅画是传世之宝时,却有人发现画框上的宝石是假的,这消息迅速传开,引起轰动,于是众多的人又一致认为:这幅画肯定是赝品伪作,要不然不会放在一个假宝石画框里!

人们散了。这幅画的真伪,一时竟成为不解之谜。

盲目的从众心理,蒙蔽了我们本该善于发现的双眼,就像一

幅画的真伪,我们必须通过自己的扎实工作来验证它,而人云亦云地谈论和猜测,只会使真实成为我们的回忆。

电影明星洛依德将车开到检修站,一个女工接待他。她熟练灵巧的双手和俊美的容貌一下子吸引了他。

整个巴黎全知道他,但这位姑娘却丝毫不表示惊异和兴奋。

“您喜欢看电影吗?”他禁不住问道。

“当然喜欢,我是个影迷。”

她手脚麻利,很快修好了车:“您可以开走了,先生。”

他却依依不舍:“小姐,您可以陪我去兜兜风吗?”

“不!我还有工作。”

“这同样也是您的工作,您修的车,最好亲自检查一下。”

“好吧,是您开还是我开?”

“当然我开,是我邀请您的嘛。”

车行驶得很好。姑娘问道:

“看来没有什么问题,请让我下车好吗?”

“怎么,您不想再陪一陪我了?我再问您一遍,您喜欢看电影吗?”

“我回答过了,喜欢,而且是个影迷。”

“您不认识我?”

“怎么不认识,您一来我就认出您是当代影帝阿列克斯·洛依德。”

“既然如此,您为何这样冷淡?”

“不!您错了,我没有冷淡。只是没有像别的女孩子那样狂热。您有您的成就,我有我的工作。您来修车是我的顾客,如果您不再是明星了,再来修车,我也会一样地接待您。人与人之间不应该是这样吗?”

他沉默了,在这个普通女工面前他感到自己的浅薄与虚妄。

“小姐,谢谢!您使我想到应该认真反省一下自己的价值。好,现在让我送您回去。”

世上有许多人,或是因为自我的包装,或者因为媒体的吹捧,“盛名之下其实难副”。这样能力与名望的差异,使他们心里惶恐不安,非常痛苦,但在外人看来,名人的光环,成功的风采,着实令人羡慕。

所有的事情都可以是坏的或是好的,关键要看你怎么去看待它们。一个人追求的东西可能是另一个人很讨厌的东西,用自己的眼光去衡量所有的事情是极其愚蠢的。完美并不意味着只让一个人满意,个人的趣味和人的脸一样形色各异。对你来说是不好的东西,但总会有人喜欢。不要因为一件东西不能取悦于某些人你就对之看法不佳,总会有其他人欣赏它的。当然他们的喝彩也会受人指责。真正让人满意的标准是那些知道如何判断事物等级的名人的认可。一个人活着不能光听从一种意见,一种习惯。

4. 身势语言是人的小表述单位

毫无疑问,人体的大部分动作像组成词的字母和音素一样,是意思表达的组成部分,这些组成部分就是“身势语言的最小表述单位”。这些身势语言的最小表述单位进一步组成身势语词素,又与所谓的身势语语法结构组合起来,表达特定的含义。

在体态语研究中,美国心理学家雷·L·伯德惠斯和美国文化人类学家艾德华·蒂·霍尔及美国田普大学教授朱利叶斯·法斯特是三个最为人熟悉的名字,因为他们对体态语言学理论作出了杰出的贡献。

体态语有三大理论来源。

第一,身体行动学,或动作学理论。人类的感情和欲求,将

会在无意识之中,以肉体方面的动作表现出来。

第二,距离学或人类领域学。距离学是研究调节以及表现人际关系距离的学说。它脱胎于动作行为学,主要在于说明人人都具有肉眼所没有觉察到的实际存在的各自的姿势范围。

第三,自我亲密性理论。这就是心理学和动物行为学中所称的“自我亲密性”问题。简而言之,任何人都有与他人接触的欲求,如果这一欲求受到压抑,自己将会以抚摸的方式表现出来。在这三大理论来源的基础上,体态语言学便形成和发展起来。随着体态语言学的发展,在三大理论的基础上,又增加了面具语言和物体语言,因此,体态语言学包括动作语言、空间语言、触摸语言、面具语言、物体语言。

每一个国家和民族都有自己的文化,体态语也因文化而异。美国人架起腿坐着的时候,习惯于呈平面的“4”字形,而中国人往往喜欢把一条大腿压在另一条大腿上。至于美国人好耸肩的动作,中国人则很少使用。第二次世界大战期间,被德国盖世太保逮捕的许多美国情报员,大多数是因为他们用右手拿叉子吃东西,而没有严格训练成欧洲人用左手拿叉子吃东西的方式,因而露出马脚的。如果德国反间谍组织多懂得一点体态语的文化差异,特别注意寻找坐着时把腿架成“4”字形的人,那么落网的情报员起码会多出两倍。“摇头不算点头算”几乎是各种文化的人们都能接受的常规动作,但是在保加利亚和印度的某些地方摇头恰恰表示肯定。于是,人们就碰到了这样一连串的问题,体态语是否因文化的不同而有所不同?同样的体态语在不同的文化中是否表示相同的意义?人类的动作能力是先天遗传的还是后天学来的?

达尔文在写《人与动物感情的表达》一书之前,为了探讨“是否相同的表情和姿态通用于人类的各个种族”,特将这个问

题写信询问世界各地的人,他要求那些受过训练的观察者回答时要“经过真正的观察,而不是凭记忆”。他在信中提出了这样几个问题:

1. 眼睛和嘴巴张大,眉毛上扬,是否是惊愕的表情?
2. 害羞是否会引起脸红?尤其是这种脸红延伸到身体的什么部位?
3. 一个人在愤慨或者向他人挑衅时,是否会皱眉头,昂首挺胸,并且紧握拳头?
4. 一个人在深思问题或极力想解开疑惑时,会皱起眉头或者眯起眼睛吗?

达尔文从收到的36封来自世界各地的回信中,得出结论:人类的面部表情全世界都是一致的,不会因为文化的差异而有所不同。劳文博士在其《特征结构的机能》一书中认为,人类所有神经性的问题,都可以由身体的结构和姿态显示出来,一个弯腰驼背的人,必定没有脊背挺得笔直的人那样有着强烈的自我观念,也就是说,脊背挺直的人在与人的交往中,往往不容易通融。

例如,翘大拇指的手势,在英国、澳大利亚、新西兰都含有三种含义:搭车手势;侮辱人的信号,这时的大拇指急剧上翘;表示“五”。这同一种手势,在希腊使用表示要对方“滚蛋”;在中国则表示称赞。

二次大战期间,英国首相丘吉尔推广了一种手心向外,手指作成“V”形状以象征胜利的手势。如果手心向内,在澳大利亚、新西兰、英国则成了侮辱人的信号,而在欧洲各地则表示“二”。

另外,由拇指和食指构成的“O”型手势,在讲英语的国家内表示OK。在法国“O”型手势的意思是“零”或“没有”。在日本它还可以指“钱”。在地中海国家内,常用来暗示一个男人是同

性恋者,有时也用来暗指人的肛门。在中国,“O”型手势常用来表示“零”。

法斯特教授在《人体语言》一书中讲了一个有趣的故事,艾伦是一个住在美国小镇上的少男,常常去拜访住在城里的泰德。这天晚上,他在前往泰德家参加盛大的鸡尾酒会的半途中,碰见一个可爱的黑发女郎正穿过街道走过来,艾伦紧紧地跟在她的后面,被她毫不掩饰的走路姿态迷住了。如果说艾伦接到了她传达给他的体态信号,那就是发自她迷人的走路的姿势仍没有改变,艾伦满有把握地认为这是要他再接再厉的信号。最后来到一处亮红灯的十字路口,艾伦鼓起勇气追上那女孩,以最讨人喜欢的笑容向她打了个招呼“嗨”。那女孩儿出人意料地转过那张愤怒的脸,朝他咬牙切齿地说:“你再不走开,我要叫警察了。”绿灯亮了,女郎扭着迷人的腰肢仍旧向前走去。

这是艾伦不了解体态语的文化差异而发生的误会。艾伦与女郎相遇地方的附近大多是西班牙人的后裔,她们走路的动作和姿态无论多么招摇,但她们确是严肃规矩的女孩子。作为美国人的艾伦被迷惑了,而在西班牙人的眼中,如果一个少女像一般美国妇女那样直着腰板走路,反而会被认为不够优雅和自然。

有些体态是遗传的还是后天的文化环境中习得的,目前仍有争论。如穿大衣时大多数男人先伸右臂,而大多数女人先伸左臂。在一条拥挤的街道上,当男人穿行越过女人时,通常是将身体朝向女方而侧过,而女人却常常将身体背向男人,这种保护性是本能的还是后天习得的呢?仅这一点就值得我们思考。

30

(一)头部动作所表达的丰富语言

颈部以上的各部位是下颏、嘴、鼻、耳、眼、须、发。发生在这些部位的情感体验的反应是最大的。这些部位的动作,能将惊

讶、愤怒、恐惧、悲哀、憎恶、好奇等感情一一表现出来。

据迪·摩里斯研究表明,人体被接触的部位中,接触频率最高的是头部,头部占人体面积的九分之一,自我触摸行为有50%以上集中在头部。摩里斯发现人类触摸头部的动作有650种,他归纳为四大类。

第一类是隐蔽行为的接触

如听到噪音时以手掩耳,光线过强时用手遮眼,气味过烈时以手捂鼻。

第二类是整理身体动作的接触

将手举向头部做出“抓、擦、摸”的动作,这本是维护头部清洁的动作,情绪混乱时也会作出这种动作来。

第三类是特殊象征的接触

用手指或笔敲头,或用手掌托住头部不动表示思考,痛苦时两手抱头。

第四类是自我亲密性的接触

这是为了获得精神生活上的安定,是一种下意识的心理平衡动作。手撑住头部,是为了减轻头部的重量,减轻肉体和精神的疲劳。

女性的头部动作不超出这四种类型,但表达的含义是丰富多彩的。

有时女性在谈话时抚摸嘴唇,或是一面谈话,一面用手托着下巴,双目凝视,这是借助于触摸排遣寂寞和孤独。她的内心似乎在说:“现在我太寂寞了,真希望有人来安慰我!”据《身态语言学》的作者基·华斯多研究,有很多年轻女性分明爱着她们的男友,却时常采取猛烈的摇动颈部的动作。这是因为女方很在意对方是否真正爱她,以及自己拿不定主张是否可以去爱他,内心的动摇使她无意识中采取了拒绝的姿势。女性在与男方交

谈时,一面用手去拉自己的耳垂,把颈部左右摇动,并歪斜着颈部,这是内心不安的表现。

男性跟女性交谈时,最感到不耐烦的是,女人不断地重复着与话题无关的小动作,如不停地抚弄头发,轻咬指头,或不停地看着对方并眨着眼睛。这种女性,自我抚弄的程度强,反映了她心底蕴藏着不安,以及充满了紧张。这种女性一般说来是神经质的,对自己敏感,对他人更敏感。她一直在愁,对方会以何种眼光来看她,又将如何评价她。像这种女性,尽管面对自己的心上人,也只有在谈论与她有关的或者她很感兴趣的话题时,才会兴高采烈,一旦话题超出了这些范围,就会不屑一顾,或许会掏出小镜子,旁若无人地修补化妆,欣赏自己的脸蛋。

抬起下巴翘着鼻子与人交谈的女性,一般来说,其自我志向都较强烈,似乎很善于跟人周旋,然而却很不容易打开心扉。同时,她们又喜欢高高在上,常常有姣好的容貌,显赫的家世,以及天资聪颖,具有自信心。她们吝于夸奖别人,一旦傲慢的心理被刺伤,会不择手段地展开反击。

撒谎的男性一般习惯于揉眼,如果撒的是弥天大谎,那么他还会低下头,或者会转移视线。当女人撒谎时,她通常用指尖儿轻轻地触摸眼角儿,这可能是为了防止抹掉脸上化妆粉的缘故,或者是她从小养成的习惯。为了逃避对方的盯视,她还会抬起头看着天花板或地面。美国的研究人员曾用角色表演的形式考验那些对病人的病情故意撒谎的护士。观察结果表明,手捂住头或嘴、手遮住眼睛之类的动作常出现在说谎的护士当中,这些动作是她们说谎时身体所显示出来的一种下意识信号。

女人很讲究拒绝的艺术,她们常以某种暧昧的态度和暗示性的动作来拒绝别人。如一面谈话,一面用手不断地擦着鼻子,或用手指头在鼻子底下轻轻地触摸几下,实际上是捂嘴手势的

另一种表现形式。女性在触摸鼻子时往往是十分谨慎的,她们只用指尖儿轻轻地抚摸一下鼻子,以免涂掉她们脸上的化妆粉,并同时充分考虑到动作的优雅,以免与擦鼻涕相混淆。对此,有人作出了这样的解释:当一个人的消极思维进入大脑时,大脑下意识地支配手去捂嘴,捂嘴是控制拒绝的话出口,为了使这种手势不易被人发觉,人们就迅速地将捂在嘴上的手移开,因此一种迅速、文雅和隐蔽的摸鼻子手势就应运而生。研究表明,揉眼睛、捂眼睛实际上是大脑试图阻止“丑事”进入眼帘而作出的一种无意识努力。用手捂耳是为了避开逆耳之言。用手捂嘴、捂眼、捂耳是人体所显示的欺骗、疑虑、反感、拒绝的信号。

美国学者研究发现,当一个人说话的声调提高时,他的头部也会随之抬高,而当要结束他的谈话时,随着声调的降低,头部也相应地降低下来。当他继续说话时,不但声调保持相同的高度,而且头部也挺得笔直。当你和女性谈话时,对方有意降低声调并低下头去,或是配上看手表的动作,这就是尽快结束谈话的暗示。

在交谈中,女性喜欢用右手的食指搔搔耳垂的下方,或用手搔痒脖子,这是一种表示怀疑和犹豫的信号。有人作过统计,搔痒脖子的动作,一般人只搔5次左右。

对于领口,男人们在烦恼时常用抻领口的动作。烦恼时会引起颈部汗水的出现,并使人感到刺痒,而抻一抻衣领,即用手指将领口向外拉一拉,使空气在脖子周围流动,就可以消除刺痒。而女性极少采用这种动作,当她们发现自己的胸口露得太多时,为了消除男性更多的目光,她们倒是习惯于将领口向上提一提。当然,以低领口来招摇过市者另作别论。

女性在思考时常常习惯于轻轻地咬住指尖。在考场上将钢笔、铅笔之类的东西放入口中的女性随处可见。表面看来,这好

像是一种思考动作,其实这是内心需要保持安全感的外在表现。这是一种遗传型动作。婴儿在母亲的怀抱中紧贴母亲的乳房或吸吮母亲的奶汁,会获得一种安全感;婴儿6岁时,当遇到外来威胁,不是扎进母亲的怀抱,而是躲到母亲身后,将手指代替母亲的乳头放在嘴中以获得安全感。成年后,尤其是女性,口含指尖的习惯仍然保留下来。人们在不安全时就习惯于以手掩嘴,正如达尔文所说:“掩嘴是一种‘吃惊的姿势’。有时一个人对他所说出的话感到抱歉或吃惊时,会这么做,这动作好像是希望能制止我们所说的话,虽然这话正脱口而出。”

嘴是说话的器官,手与嘴的配合动作往往与言语有关。长期从事保密工作的人,养成了以手掩嘴或以拳掩嘴的习惯;说谎者用双手捂嘴,或用手指轻轻触摸一下嘴角、鼻子;陷入沉思时,会无意识地抚弄下巴;表示坚决的意志时,会紧紧地把手指抵成“一”字形。这些动作无论男女都有程度不等的表现。

(二) 读懂面纱后面的女人

柯林斯——第一批登陆月球的太空人,有一次参加一个私人餐会。酒足饭饱之余,大伙儿起哄要求他进行即席演说。柯林斯推却不过,只得站起身来,高举双手让大家安静下来,随即开口问道:“我想提出一个老问题,究竟谁比较话多?是女人,还是男人?”

由于美国人有携伴参加晚宴的礼节习惯,餐会中的宾客们,在柯林斯的问题提出来之后,所有人立刻分成两派,两边的人数居然不相上下。认为男人话多的,清一色全都是女人,而认为女人话多的,则全数都是男人。

柯林斯满意地看了看两边的男男女女,继续他的话题:“根据社会行为学专家的研究证实,女人平均一天说大约两万八千

个字;而男人一天当中,则说三万三千个字。所以,按照科学的观点来看,应该是男人比较长舌。”

宴会中马上传出一片嘈杂的嗡嗡声,女人们得意地向她们的男伴示威,而男性则对柯林斯发出不平之鸣。

柯林斯又再次挥了挥手,等众人平静下来之后,他继续道:“这当中的问题是,每天当我在外面工作,将配额内的三万三千字说完。下班回到家里时,我太太的那两万八千个字,却才刚开始。”

众人随着柯林斯的话沉寂了不到半秒钟,马上爆发出一阵热烈的掌声及喝彩声。看来,似乎每个人都对这样的结果满意到了极点。

对男人的一些习惯,有时确实存在着偏见。对于是男人愿意照镜子,还是女人愿意照镜子的问题,一般人的答案一定是女人。但有位心理学家在一家商店的大镜子前做过一次统计,发现路过的男人照镜子的比例要大于女人。

女性的心理特点归纳起来主要有:心情易变,易感到不安,悲哀、怒气持续久,喜静,不喜欢抽象的事物,对事物持喜欢态度,易冲动,有独立倾向,虚荣心强,喜夸张,同情心强,心理脆弱,注重外表。

那么与女性的交往和应酬就一定要把握她们的心理特征。

把握女性心理情绪是应酬成功与否的关键。所以应酬中要有弹性,使应酬富有人情味,只要在心理上与对方就某一个问题产生共鸣,应酬自然就会显得顺利。

应酬中不要打破对方的虚荣心。虚荣心强是女性心理的一大特点。合理恰当地运用多种方式满足她们的虚荣心,其结果是对方在心理上会产生极大的宽容,而使应酬变得十分容易。

应酬中多谈一些感性的东西,不要接触“理论”,抽象的东

西只能招致反感。谈一些轻松的话题是接近彼此心理距离的关键。你可以谈论她的着装气质,而不要故作深沉地探讨哲学。只有感性的事物才是女性最容易接受的事物。

对任何年龄的女性,在应酬中都不要主动涉及她们的年龄问题,绝对不能说她们看起来有些老这类话题,也不要评论她们的穿着落后、不得体。

女性具有敏锐的第六感觉,这一点是男性所不能比得上的。男性无论是谈话或是洽商,只要用语言说出圆满的道理或理论即可解释一切事物。女性则不大相同,女性和对方应酬时,要看对方的整体表现,并高度发挥其灵敏的第六感。所以,才有所谓的“亲眼所见,百口莫辩”之说。

男性在无意间所露出的本意,女性一丝一毫也不会看走眼。能直率、爽朗、干脆露出本性的男性,较易获得女性的好感,进而能说服女性;表面上总以冠冕堂皇的大道理来装饰自己的男性,反而会被女性所讨厌,因为她们能用敏锐的第六感,一眼看透男性背后的真面目。

有人说:“工作在同一办公室里的女性,相互间是很难成为好朋友的。”这话虽有些偏颇,但也不无道理。心理学家认为,在女性的交往中,横亘着很多有形的或无形的交际障碍,女性与女性的友好相处,首先必须克服这些来自于女性心理因素的障碍。

(1) 敏感和猜疑是女性交往的大敌

女人的感情是纤细的,在女性的交往中,它所产生的负效应便是过分敏感和无端猜疑,以致无事生非、小题大做。本是别人无意中做的一件事或说的一句话,却认定此话是说给自己听的,是在与自己过不去。看到与自己资历和工作成绩相同的同伴被提升,心里就不平衡,无端地猜疑她一定是靠什么关系或给领导

什么好处了。由此造成误会,影响了团结。

晋升职称时,梅和芬同是业务骨干,资历也相同,各方面都不相上下,但名额有限,结果是芬上而梅下。这时梅想起两天前曾看见芬在主任办公室里嘀嘀咕咕,见她进来便不说了,以此断定是芬从中做了手脚。想到此,梅怒火中烧,从此与芬形同路人。

女性之间相处,要多点友谊的情分,少一些功利性,尊重别人,正视自己。在女性的交往中,切忌去钻“牛角尖”,有时需要“难得糊涂”,做到“心底无私天地宽”。

与人为善是克服敏感和猜疑的一剂良药,也是相互间友好相处的基点。在交往中,如果你常常善意地去理解她人并将此表达出来,那么,你会赢得同伴的信赖,久而久之,同伴们会把你当成知心朋友,当你遇到难题的时候,他或她会热心地相助。

(2) 嫉妒是女性交往的致命弱点

很多女性都希望自己是众星中最亮的一颗,于是在特定的环境中便产生了很强的嫉妒心,长相、身材、家境、成绩等都可能成为嫉妒的对象。在女性的交往中,如果有了这种阴暗心理,实在是很难相处的。

有的女性,只希望自己超过对方,看到别人胜过自己就感到不舒服,导致脸色“晴转多云”。在一个办公室里曾出现过这样的情形:一位女士穿着一件很合身得体的连衣裙走进办公室里,同事们的眼光“刷”地一下子向她齐聚而来。这件衣服很显然地在她们心中产生了美感,可是没有一个女性说“好”与“不好”。她们并非视而不见,而是暗地里都有一种说不出的感觉。一位很坦诚的女同事说:“我确实晓得她穿这裙子很漂亮,可是我就是不愿开口说好,反而会在心里想:她为什么穿得这么漂亮?我明天要穿更漂亮的衣服,一定要胜过她。”

嫉妒是人的心理活动,你无法强行地改变别人的嫉妒,干脆

给她时间和空间,让她去发泄嫉妒的情绪。对她的言行不必斤斤计较,对于嫉妒你的人,你不妨多帮助她,以感化她。每个人都有其闪光的一面,如果她嫉妒你的工作成绩突出,那么你就给她创造一次立功的机会;如果她嫉妒你的穿着比她漂亮,那么你就为她设计一次;在众人面前,即使她使你难堪,你也应恰到好处地给她留面子。久而久之,她自然就会减少嫉妒的细胞,同伴们也会欣赏你为人的大度。

(3) 记仇是女性交往的极大障碍

心胸狭窄、气量小,复仇心理过重是横在女性交往相处中的两大障碍。前者因不能宽容而无法接受别人遭“孤立”,后者因不能超脱而烦恼重重。

玲玲和莎莎在学校时就是好朋友,毕业后受聘在同一公司同一办公室,当玲玲听人说莎莎在背后曾议论她的隐私时,便怀恨在心,还多次想方设法进行报复,两人相见如仇人一般。

在交往中,并不是每件事都尽如人意,不愉快的事时有发生。人无完人,金无足赤。当同伴不自觉地触犯自己时,应有一种宽宏的胸怀。想想看,对于一个斤斤计较、睚眦必报的人,你会引她为友吗?宽容,既是人性价值的升华,也是人性关系的和谐剂,女性要学会在宽容的愉悦中,建立良好的同伴关系。

2 容貌识人

5. 以脸识人

在婴儿时期,我们的脸像未经捏铸的黏土,不知道长大成人后会是什么样子。在我们走过青春,步向成年的人生历程中,我们的行为和态度,便慢慢在我们的脸上烙下印记。有些人笑纹很深,有些人嘴角永远下垂——无论你有什么样的特色,你的脸不但记载下了你的过去,同时还勾勒出了你的未来。

(一) 脸形识人

三角脸

三角形脸,又分为正三角形和倒三角形。

通常正三角形脸的人,比较老实、努力;而倒三角形脸的人,则比较滑头、点子多,虽行动力较强,但耐力不够。从另一个角度看你的额头宽、下巴尖。极强的空间透视力是你最显著的特征之一,而这个特征也使你成为不动产交易上的奇才。你知道如何使一幢建筑物增值,因此经常自己动手建屋或翻修。

圆脸

这种人的脸平滑舒展,没有凸出的脸颊或颧骨来破坏整体的形象。为人谦恭有礼,懂得均衡的道理。有时候可能退避三舍,不愿意面对那些想利用你慈悲天性的人。

方形脸

有一张运动员的脸,坚强、高傲、有决断力,是那种可以做决

定,同时不必费多大精力,就可以说服他人一起行动的人。是一位好老师、忠心的朋友。可能不是世界上最聪明的人,但却是事情进步的主要动力。这种人的性格刚正不阿、冷静固执,遇事不善变通。

椭圆形脸

椭圆形脸被视为天生的美人胚子。如果是一个女人,不需要多少化妆品,便可以把脸孔修饰得完美无缺。椭圆形脸的男人,通常拥有艺术家的敏感和沉着冷静的个性。无论是男性或女性,都拥有与生俱来的优雅气质。最吸引人的地方,是这种人的光彩、魅力和令人愉悦的微笑。但需要提醒的是椭圆形脸的人好强、性急、精力充沛、善妒善怒,很懂得推销自己,但是不折不扣的强硬派。

月形脸

这种人脸部丰满多肉,就像皎洁的满月一样。这种人看上去很有福气,事实上却意志力薄弱,尽管如此,适应环境的能力却比一般人强。若此种脸形的人脸特别大,则到了中年,生活会很幸福快乐。

大地形脸

所谓的大地形脸,是指额头、颧骨和下巴都非常宽广的脸。

虽然意志过人,但性格顽固、叛逆,喜欢我行我素、独断专行。如果此种脸形的脸部肉又多又厚,个性将更暴躁易怒,而且往往具有攻击性。

铁形脸

所谓的铁形脸,也就是正方形的脸。为人正直刚毅、公正清廉、铁面无私,凡事皆三思而后行,一生平顺。适合从政。

瘦长脸

这种脸也称马脸,一般来说,这种人和蔼可亲,思想成熟稳

健。但很敏感,经常多愁善感。

值得注意的是这种人很容易给自己找烦恼,最好多培养一些爱好或拥有一些信仰,否则时运低落时,会有厌世的倾向。

中字形脸

这种脸形因为颧骨突出,所以也属于菱形的脸。这种人性格坚韧不拔、不屈不挠,是属于“富贵不能淫、贫贱不能移、威武不能屈”的类型。但常怨天尤人,所以要注意交际。

男人有此相,喜欢掌权;女人有此相,则喜欢自由。

山形脸

山形脸的人额头特别狭窄、下巴宽广,也属于正三角形脸的一种。

为人踏实,凡事只想靠自己,不喜欢求助于他人,有极大的耐力和毅力。

火形脸

恰巧与山形脸相反,额头特别宽大,而下巴又尖又小,属于倒三角形脸之一。有此种脸形的人非常聪明,具有高度的智慧,而且有很大的野心,但疑心重,很不容易信任他人。

蛋形脸

又分为上尖形和下尖形。上尖形的人脚踏实地、勤奋肯干;而下尖形的人,则常爱耍嘴皮子,把话说得天花乱坠,却从不会付诸行动。

水桶形脸

这种脸有点像我们平常所说的鹅蛋脸,额头宽,然后越来越窄,下巴虽小,但不实,是比较浑圆的。

这种人的性格沉稳、头脑灵活、富有创造力。但很自负,经常让人捉摸不定。

肉饼脸

这种脸形的人五官很特别,正面看起来没什么,但侧看非常

的扁,像一面墙一样,不过这种脸却是长寿的象征。

此外,一般来说这种人性子很急,很神经质,而且做事经常虎头蛇尾、半途而废。

王字形脸

这种脸形有明显突出的额头、颧骨和下巴,就像个国王一样。

顾名思义,有王字形脸的人,就像国王一样,个性好强、自负,喜欢领导别人,但也容易记恨,容易误人误己,真正成为王者的人不多。

不规则形脸

这种脸还可以有各种不同的形状:嘴斜、鼻歪、脸也歪、大小眼、高低眉……只要有其中一种,就算属于这种脸形。

事实上,每个人的脸仔细用尺来量,多少都有点歪或高低不平,但只要不严重,一般人看不出来,就不算是不规则形的脸。

另一方面,如果一个人的脸真的歪得很厉害,随使用左眼右眼一看,就看出是歪的,也就是这种不规则脸了。

脸形不规则的人,代表他的脊柱不正,脚骨长短也不同。研究表明:这种人心术比较不正,且脾气时好时坏,变化无常。

大脸

八面玲珑、人缘好、处事圆滑,但生活奢侈、虚荣心强。这种人是很好的政治人才,但往往因为外界的诱惑,而影响前途。

小脸

这种人往往遵循传统、保守内向、拘谨胆小、安于现状,不敢有所突破,总在利弊的权衡之间跌来撞去。这种人的成功多体现为一种“巧合”式的惊喜,几乎全在意料之外。

(二)脸色识人

粉红色

这种人有较为丰富的经验,并能从容面对。若呈红色则往

往是愤怒与惶恐的内心反应。

苍白色

这种脸色的人往往有受挫感,并且针对挫折可能立即采取行动,以攻击方式来缓解自己的受挫感。

6. 以头识人

头是一个人的重要组成部分,情急之下顾“头”不顾“尾”的本能反应便很好地印证了这一点。事实上,你可以从“头”开始,获得对方的方方面面的信息。

正方头

这种人精力充沛、性格活泼、喜欢运动、勇于探索、追求自由、不受拘束,尤其喜欢野外运动。这种人对理论不太喜欢,很注重实际,因此一旦发言,常常会提出很好的建设性的意见。

特别能够吃苦,一般人认为难以忍受的东西在这种人看来常常只是小菜一碟。但另一方面这种人不大喜欢读书,常常是头脑简单、思想单纯、不太喜欢思考问题。生存的本领在于实干的精神和充沛的体力。

长方头

一般情况下,这种人绝不会采用武力去达到自己的目的。常常只是用自己的智力去取得成功。这种人非常适合当外交家、推销员等。

值得注意的是这种人缺乏应有的勇气和行动能力,常常是有这样的计划,没有相应的行动。善于挣钱却不善于理财,钱在这种人手里往往换不回更多的钱。

圆形头

给人留下的往往是一种和气、幽默、可亲可敬的印象。在生活上喜欢享受,喜欢吃,喜欢睡,所以身体越来越胖。胖的人行

动常常比较缓慢,所以又给人一种懒散的印象。如果女性属此头形,这倒是很令人喜欢的。

这种人比较适合从事行政、管理、财会等方面的工作。

三角头

这种头形的特征是:前额比较宽而高,下巴比较尖,脸形就像一个倒立三角形。这种人的智商很高,喜欢思考问题,善于推理,爱好读书、绘画、音乐等,足智多谋,具有很强的创造力。由于不愿意到户外活动,所以往往体质较弱,显得无精打采。这种人不喜欢体力劳动而且还比较容易冲动,有拍案而起的气魄。

观察资料表明,思想家、发明家、文学家、教育家、设计师、评论家等等大多是这种类型的人。

残月头

这种人喜欢说话,由于言多必失,所以很容易得罪人。反应很快,但热情退得也快,因此常犯冷热病。这种人很容易冲动。一般来说,动不动就发怒的,往往是这样的人。

新月头

这种人有很多优点,尤其是很谨慎,不会盲目听信他人的话,很少冲动,一般不会干出鲁莽的事情来,而且往往办事比较果断、理智,一般都会战胜情感。无论办什么事情,都是三思而后行,从来不肯轻举妄动,一旦行动,往往会有所收获。古人说:“面中凹而机谋深。”

这种人的不足之处是很明显的:思维缓慢,行动迟缓,说话吞吞吐吐,做事按部就班。性格上表现很固执,甚至还时常产生幻想,而这些想法几乎是没有什么创造性可言的。

平直头

如果鼻梁再挺一些,那么这种人将很有智慧了,成功往往会多于失败。如果鼻梁下陷,鼻孔上仰,那么就会给人一种比较愚

蠢的印象。研究表明,这种人反应比较迟钝,无论做什么事情,成功的机会往往少于失败。一生小有成就,但挫折不断。

凹额头

这种人额头后仰,眉骨凸出,鼻梁很高,嘴唇后缩,而下巴却显得出奇的长,很像是一个典型的“G”。思维很敏捷,智商很高,而为人却很谨慎。很注重实际,比较有气魄,善于使用谋略。可以称得上是名副其实的奇才。

具有领袖人物的特点,具有很强的组织及领导才能,同时有雄辩之才。常常妙语连珠,让人感觉到他所特有的魅力。正由于这个原因使得他常常比较专制,往往固执己见,并且疑虑重重,常常怀疑很多本来用不着怀疑的事情。

7. 以眼识人

固然,嘴能说话,但生活无不时地告诉我们:嘴说的是“谎话”,而将“真情”流露的则往往是守不住秘密的眼睛。

龙王眼

这种人的眼睛眼珠、眼白可谓是黑白分明,眼眶比较大,很有生气,给人一种清秀明丽的感觉。心理素质一般都比较好,无论遇到什么事情,总是可以泰然处之。因此在成功的道路上一一般都会风调雨顺。

凤眼

这种人的眼睛给人的印象主要是明丽清秀,眼光炯炯有神还不失儒雅式的柔美,让人感到神清气爽。具有良好的心理素质,能够很冷静地对待很多事物,善于择善而从择优而取,常常取别人的长处,补自己的短处,因而一般都可以出人头地。

猴眼

这种人的眼睛里好像有一道道的波纹,黑眼珠转动很快,但

是让人感觉到的不是奸诈而是机敏。一般头脑灵活,善于吸收各方面的有益信息。正是由于这种机敏,常常为他人着想从而能够跟别人处理好各种关系。因此在事业方面成功的可能性很大。

狮眼

这种人的眼睛最显著的特征是大,眉毛比较粗,略微给人一种狂妄的感觉,但又不失端庄的神态。这成就了这种人外刚内柔的性格特质,外表与内心结合得很好。在事业上一般都比较顺利,不会干那些贪赃枉法的事情。

龟眼

这种人的眼睛显得圆而充满了秀气,眼球上好像有细小的波纹,眼光里充满着灵气。正由于这双美丽的眼睛,常常给人留下很好的印象。所以在事业上,一般都会取得不小的成就。很会团结人,有时甚至会给子子孙孙留下几辈人的友谊。

象眼

这种人的眼光里似乎上上下下都有波纹,眼睛虽然不太大,但是显得炯炯有神,给人一种比较和善容易相处的感觉。这样的人比较敏锐,善于抓住时机,因此成功的机会是很大的。

虎眼

这种人的眼睛常呈现出一种淡黄色,人们称之为“金眼”。这种眼睛的瞳孔可以变化,有时候大,有时候小。从性格上讲这种人比较稳重,常常会表现出宠辱不惊的态度。但是,对子女不太关心,因面对子女的教育和管理不是很好。

牛眼

这种人的眼睛大而有光,眼珠不会变化,无论是远看还是近看,神气都不会发生多大的变化。虽然如此,但为人比较平和,办事一般都是一步一个脚印,一生比较平稳。

孔雀眼

这种人的眼睛眼白少,眼黑多,但眼睛并不代表你的心,黑光形成一道光柱,让不良之辈不寒而栗。比较廉洁,很少去占别人的便宜,因此常常获得很好的名声。

鸳鸯眼

这种人的眼睛长得很美。红润的眼圈就像蒙上了一层薄纱,给人一种若明若暗的朦胧之美。这种微圆眼睛略带一点桃花色,让人感觉到很有情。因此,在情场上常常都会得心应手、艳福不浅,舞场上则出尽风头。如果钱多了,往往会节外生枝,制造不少桃色事件。

鹤眼

这种人的眼睛比较修长,再加上一对比较好看的双眼皮,给人印象基本是温顺和善良的。这种人从小就比较有志气,做事情比较老练,所以常常都是少年得志。但同时可能因犹豫不决而错失良机。

雁眼

这种人的眼睛四周就像嵌上了一道金边,眼睛上下的纹路都很整齐。用眉清目秀去形容是比较恰当的。这种人与别人相处得很好,常常留下很好的名声。四方通达的人缘往往会成为事业成功的基础。

鹅眼

这种人的眼睛四周微红,黑白分明,瞳孔秀美,可谓人见人爱。一般不会斜视他人,给人一种温文尔雅的印象。在事业上,常常都会一帆风顺、心想事成。即使有些波折那也只是生命的小插曲。

鸬眼

这种人眼睛的四周仿佛有不少纹路向四周放射,眼珠白少

黑多,往往在外界刺激下会突然精神倍增。这种人的行为动作都很稳重,做事的成功率很高,因此一生都会比较幸福。

马眼

马眼的眼皮比较宽,眼珠凸现,面皮贴得紧紧的,像淋湿的衣服对身体的依附一样,整天都好像在流眼泪。这种人的眼睛与他的生活经历十分密切。一辈子都在奔忙,但是由于经营不善,很难过上平安的日子。

羊眼

这种人的眼珠微黄,瞳孔上好像蒙上了黄纱,眼神迷茫不清,只会糊里糊涂地过日子。缺乏应有的创造力,不可能聚集财富,相反只会坐吃山空,所以一辈子一般都很难有翻身的日子。

狼眼

这种人的眼睛发黄,常常左顾右盼,给人一种鬼鬼祟祟的感觉。就跟狼给人留下的印象一样。这种人在一般人的心目中印象也很差。人们往往认为这种人比较奸诈而凶暴。

猿眼

这种人的眼睛微微地向上睁开,眼珠发黄,给人一副疑心很重的印象。很喜欢演戏,但又演得不像,至多只能充当蹩脚的演员。可能有些虚名,但缺乏真才实学。

鹿眼

这种人的眼睛四周发青,而且眼珠偏长,眼神常常是焦点流转不定。性格比较坚定,反应机敏,常常在不知不觉当中就完成了该做的事情。生活一般都比较富足,可能属于中产阶层。

蛇眼

这种人的眼睛小而圆,四周发红,眼珠上带有红丝,就像熬夜后的样子。与蛇在人类的心目中印象很坏一样,人们对这样的眼睛也往往没有好感。资料表明,这种人大奸大诈,甚至会干

出儿子打老子的事情。

猪眼

这种人的眼珠眼白昏暗,瞳孔就像蒙上了一层黑布,而且眼皮又厚又宽,让人感到很可怕。相反这种人的胆子很大,什么事情都敢干,因此最后常常会弄到一败涂地的地步。

鸽眼

这种人的眼睛圆而发黄,眼珠在眼眶中不停地转动,好像不会停息,与天生好动的眼睛一样,这种人的心境很浮躁,很少有安定的时候。而且生活上贪图享乐、得意忘形。无论男女,都不大守规矩,在两性关系上尤其放纵。

鱼眼

这种人的眼睛比较死板,如果不注意,还会觉得这种人的眼珠不会转动。如果向远处看,这种人的眼睛就会显出一片迷茫。智力比较低下,生命力也不强,很难创造出什么家业,所以一辈子难免贫穷。而物质上的匮乏,常使之萎靡不振、得过且过。

燕眼

这种人的眼睛很深,黑白分明,口小唇红,喜欢摇头。言语表达能力很强,而且一般都是言而有信的。这种人不能靠机巧过日子,只要老实实在地做人,衣食是不会发愁的。所以少买股票,更不能参与赌博。

醉眼

这种人的眼珠红黄混杂,眼神迷茫,昏昏糊糊,如痴如醉。现实中常常分不清是非曲直,尤其喜好欢悦,灯红酒绿的花花世界就是这种人的天堂。这种眼神与生活经历是密不可分的。吃喝玩乐是这种人的天性,即使出家为僧也改不了这种脾气。

阴阳眼

这种人的眼睛一只大,一只小,眼神很精神,但是常常斜着

眼睛看人。正如古人所说“心不正则眸子(吒)焉”，正由于此，常常被人当成口是心非的典型。一般来说，这种人是很有计谋的，往往是眉头一皱，计上心来。

桃花眼

这种人的眼皮很滋润，仿佛充满了液体，看人总是微微地一斜，眯眯的笑让人有魂不守舍的感觉。很喜欢娱乐。那些通宵达旦的人，常常少不了这样的人。这种人是天生的“情场高手”。这种人在社交圈子四通八达。

三角眼

这种人的眼睛就像三角形，被人们称为三角眼。这种形象常常给人不好的印象。有关研究表明，这样的人诡计多端，往往会靠欺骗和损人利己过日子。钱本来来得很容易，但是却常常给人一种守财奴的形象。

雌雄眼

这种人内心比较平稳，处事比较冷静，能够自己控制自己。但办事常常比较机械，不大懂得变通，显得有些死板。这种人掌握钱财是比较适合的。可以进行财会方面的工作。

另一方面眼睛比较细小。据观察，这样的人做事很细心，常常是稳扎稳打、步步为营，很讲究计划性。所以从来不会操之过急，无论办什么事情都是按部就班，同时多比较有善心，有奉献精神，但是常常因缺乏主见，而有随大流的倾向。

柳眉眼

眼睛长的人办事常常会做到稳、准与狠。责任心一般都很强，办事严肃认真。有很强的决断能力，有远见，因此常常能成就大事。

凹陷眼

这种人的眼睛微微下陷，给人一种比较平凡的印象。但一

般都能够廉洁自律,内心坦然,是人们常说的谦谦君子。这种人的衣食住行常常都比较朴素,如果能够为官,一般是比较清廉的。

若眼眶下陷,就像一个深邃的洞,那么这种人做事比较慢,很仔细,常常能够通过现象看出本质,有很强的洞察力。而且办事很冷静,无论做什么事情都是思前顾后,因而给人留下胆小甚至裹足不前的印象。

金鱼眼

这种人的眼睛长得很圆,还很突出就像金鱼的眼睛一样。这样的人办事常常是不拘小节,一副满不在乎的样子,而且常常自以为是,办事武断,自尊心很强。从外表看很威武,但内心却很脆弱,是外强中干的典型。

凸罩眼

这种人的眼睛很大,向外突出很明显。心里往往想一些很虚幻的东西,并且到处张扬,但是实际上并不去做,属于典型的口头的巨人行动的矮子。想法和计划很多,但是没有几件是可以付诸实践的。有时即使能够去干,也常常是虎头蛇尾,一般都会前功尽弃,半途而废。

大虹膜

虹膜越大,要表示爱意、愤怒、狂喜等强烈情感的可能性也越大。上一刻可能还说着不入流的笑话,下一刻就变得和小猫一样温驯。情绪变幻莫测,为这种人的生活增加了不少乐趣。同时也使这种人变得神秘起来,因为没有人可以预测下一步要做什么。

小虹膜

虹膜越小,表示越会掩饰自己的感情。当虹膜收缩时,瞳孔会放大,因此,整个效果好比凝视着一个幽暗、无法测知的深渊。

这种人的情感都深深隐藏在一片平静的外表下,表现出来的是冷静、沉着的气质。是一位很好的扑克玩家,但不一定是赌场的赢家。

深眼睛

你的眼睛嵌在脸庞的后方,四周有强而有力的眉毛和高高的颧骨包围。这表示你喜欢探究,仿佛周围发生的一切都经常处在一面放大镜之下。你擅长区分极细的细节,可以侦测出一个人个性中的小缺陷。就因为这个原因,你十分挑剔,除非相当特别的人,否则很难进入你的生活中。

两眼相近

这种人是那种某一方面能够追求完美,但又因为在另一方面未得到他人认同,而沮丧万分的人。这种人一直认为自己总是在最好的时机上,作了错误的选择。不过却又马上指出,这绝大部分是因为别人给了不恰当的建议。在这种人心中,怀疑每一个人。事实上,这种人的疑心病严重到连对待自己都小心翼翼。

两眼分得很开

这种人很有良心,凡事替别人着想,对人生看得很开,虽然这种人朝着自己的目标迈进,但并不因此面盲目,也不因此局限了自己的视野。乐于帮助他人,一点儿也不妒嫉别人。受帮助的人,经常问该如何回报。他们并不知道,让你帮助他们,便是他们给你的最大的回报。

8. 以鼻识人

鼻子不仅是人体的呼吸通道和嗅觉器官,而且与人的性格有关,你可以通过鼻形,鼻类,鼻势及鼻色等闻出对方的“人味”。

(一)鼻形识人

威龙鼻

这种人的鼻子就是人们常说的高鼻梁。鼻梁方正,不偏不斜,高高地隆起,给人一种威严的感觉。这在人们心目中是美好和高贵的象征。事实上,这种人也是丰人足食,而且往往成为某一领域的权威人物。

狮子鼻

这种人鼻子的主要特征是鼻翼很丰满,看起来虽然不很美观,鼻梁不高,但是却给人一种贵族化的风味。这种人的财富与自身的努力关系十分密切。从社会背景上讲往往一片空白,属于“白手起家”的典型。

猛虎鼻

这种人的鼻尖很圆很壮,鼻孔不外露,鼻梁不偏不歪,给人一种美感。一般比较稳重,有权有钱,很受人羡慕,是成熟的形象代表。

胡羊鼻

这种人的鼻头很大,鼻翼丰满,给人一种富贵的感觉。常常挥金如土使这种人一方而朋友多,另一方而则成为坐吃山空的“败家”形象。

黄牛鼻

这种人的鼻翼比较丰满,鼻孔稍稍上扬,鼻根很肥大,左右鼻线分明。因此比较有谋略,善于动脑筋。传说唐代的徐茂功就长着这样一条牛鼻子。

竹筒鼻

这种人的鼻子就像一节竹筒,齐齐整整,端端正正。鼻梁上肉很多,摸起来软绵绵的。就一般而言,办事很稳重,其行为举

止散发出男人的干练或女性的端庄。

鹰嘴鼻

俗话说“鹰鼻挖人的脑髓。”因此，常常在聪明中给人一种奸诈的感觉。这种人鼻子鼻梁很高，就像一座山峰。鼻尖仿佛有个钩子，恰如“鹰嘴锁唇边”。这种人的鼻子鼻翼短小而少肉，常常给人一种刻薄寡情的印象。

烈狗鼻

这种人的鼻子的中部骨峰突起，就像一条可爱而调皮的小狗鼻。鼻孔很薄且大。一般都比较有主见，不大会听别人的意见，一般都会凭自己的意志去办事。这往往使自己置于孤军深入的地步。

蒜头鼻

这种人的鼻子就像一个蒜头，鼻梁扁平，鼻子短小，鼻尖和鼻翼都比较细小。缺乏热情，对人比较冷淡，年轻的时候不会受到他人重视，中晚年才会有希望发展。士气低落，所信奉的生活给人的印象是“平平淡淡才是真”。

剑峰鼻

这种人的鼻梁就像挺拔的剑背，鼻头上几乎看不到肉，鼻孔深藏不露，给人一种孤峰独岭的感觉。喜欢独往独来，不重视亲情，一生虽忙忙碌碌，但可能还是成不了什么大事。

孤峰鼻

这种人长着一个大鼻子，鼻梁的两侧可以看见突起的骨殖，给人一种只有骨头没有肉的感觉。但面部轮廓比较分明，有一种刚毅的神情。有好多得道的高僧就长着一个这样的鼻子。无论如何，你有超凡的洞悉力。

黑灶鼻

这种人的鼻子的鼻孔很大，鼻尖高高地向上翘起，两个鼻孔

就像两个深不可测的洞。鼻子虽然不是很丑,但也给人一种不好的印象。常常被人称为“艰辛受苦劳碌多”的人。但在生活里,相信“一份耕耘,一份收获”,这可能使这种人事业上有所作为。

猩猩鼻

这种人鼻子有些像聪明的猩猩的鼻子,鼻梁比较高,眉毛和眼睛与鼻子紧紧地挤在一起,毛发比较粗,面部比较宽,身体比较厚实。这种人给人的印象是朴实和憨厚,因此常常得到贵人的重用和提拔。对别人而言,平步青云令人羡慕,但并不因此而朋友离散。

鹿子鼻

这种人的鼻子长得比较丰满,鼻尖圆圆的,给人很斯文的印象。这种人一般都比较平易近人,对人很讲信义,所谓“为人不做亏心事,半夜敲门心不惊”,因此向来不会惊慌失措,有福有禄,全都顺乎自然,很少强求。

忧猿鼻

这种人的鼻子也称为“桃花鼻”,鼻头小而尖,鼻孔就像小小的三角形。并不像三角形的稳定性,生活中常常喜怒无常,有时忧心忡忡。常常拈花惹草,就像人们心目中的好色的猴子一样。这常常使这种人麻烦不断,可能是你忧虑的原因。

(二)鼻色识人

鼻子整个泛白

这显示对方的内心有所恐惧。如果对方与你无利害关系,多半是他踌躇、犹豫的心情所致。例如:交易时不知是否应提出条件,或打算借款又由于有某种顾虑面犹豫不决。

有时,这类情况也会出现在向女子发出爱情的誓言却惨遭

拒绝,自尊心受到伤害又无从发泄时。此外心中困惑、有点犯罪感、尴尬不安时,鼻子也会泛白。因此,你可以根据当时情态,掌握对方的内心活动。

9. 以口识人

病从口入,祸从口出。可见,口是人体的一个重要器官。事实上,它还是发音、呼吸、味觉等的重要部分,可谓身兼数职。

(一)口形识人

龙口

双唇整齐且丰润,嘴角色彩很明亮,给人一种清雅的印象。这种人很善于处理各方面的关系,能够调动各种人的积极性,具有很强的领导才能,值得朋友信赖。对事业而言,无论是从商还是从政,往往可独挡一面。

虎口

虎口最显著的特征是口大,以致可以容得下自己的拳头。口大的人胃口好,所以身体很健康,无论做什么事情都有本钱,并且这种人相貌比较好看,很多人都会给予格外关照。因此成功的可能性很大,常常可以获得富贵。

猪口

这种人上唇又粗又宽,下唇比较细小且尖,嘴角还常常流口水。这样的尊容自然不会给人留下什么好印象,别人一般都会认为他们很奸诈。但是人们的言行常常促成他们的性格形成一种孤僻、好斗的性格特征。

皱纹口

皱纹口的嘴唇有很多皱纹,看起来很粗糙,常常给人口干舌燥的印象。两个嘴角总是向下,天生的一副哭相。这种面容一

般很难与人友好相处,所以一生都不顺利。其财运也如口无水养,处于枯竭状态。

羊口

这种口形的显著特征是口偏长偏尖,上唇没有胡须,双唇都很薄,给人的印象是没有底气。因此,即使你有能力做某些事情,但是别人却很难相信你。这样就可能让你有力也无处使,何况,这种人本身就没有什么能力。而自身也往往设定在“无为”状态之中,有不可抗拒的自卑趋向。

猴口

猴口的双唇很长,长长的人中直压在上唇里。比较实在,很容易得到别人的信任,因此,一般都不会为衣食担心。由于人中长,人们认为这种人会长寿。

鲫鱼口

这种口形的最大的特征是“小”,而其他方面并无什么特别之处。一个人的嘴太小可能肠胃有问题,因此身体也不很好。这样的人常常穷困潦倒,命运不佳。“近墨者黑”,因此你要保持距离。

四方口

心理学家和社会学家观察表明,口大的人性格大多属于乐天派,处理起事情来比较公道,办事比较随和。由于这种人是乐天派,所以很少会为金钱而苦恼,今朝有酒今朝醉。心胸比较开阔,不管遇到什么问题,总是以乐观的态度去对待,所以往往事业有成。

正方口

这种口形方方正正的,嘴角平直,唇红齿白,笑不露齿,给人一种温柔敦厚的印象。很容易得到别人喜欢或上司器重,常常有贵人相助。无论是读书还是做事,这种人会很用心,因此成效

显著。在别人看来,不用费多大的力气就可以取得成功。当然,事实并非如此,主要是靠自己的努力得来的。

仰月口

这种口形比较方正,两个嘴角自然向上,天生就像微笑的样子。就是凭这副笑容,常常获得别人的好感。再加上唇如朱丹,齿如白银,使这种人亲和力强,很容易接触一些上层人士。对知识很感兴趣,所以往往出口成章,显得满腹经纶的样子。官场上很得意的,一般都是这样的人。

牛口

这种口形的显著特征是双唇很厚而且丰满,轮廓比较方正。给人一种憨厚的印象,很多人不但不会主动去防范这样的人,反而常常给予必要的帮助。事实上,这种人表面上看起来比较憨厚,但是内心却明白得很。因此,取得成功往往比他人容易。有一种在利益冲突下,为长远利益的获得而妥协的精神。

弯弓口

弯弓口嘴唇丰满,色泽鲜亮,两个嘴角如上扬的弯弓,天生就是一副很开心的样子。这种人常常给人很清爽的感觉,很容易得到他人的帮助。

(二)口势识人

口大而眼睛小

代表此人口是心非,心思虽缜密,却无法表里如一,一生不适合求官或当老板。如再口大不收,眼小无角的话,可能因为口大无收,容易在欲望方面无法节制,造成身体败坏,甚至早死,所以你须远而避之。

口大却无棱角

代表这种人一生虽会赚钱,却难聚财,且天生喜欢投机,不

适合做正当事业。所谓“棱”者，即口唇周边鼓起的一圈唇肉。

口小如再加嘴尖唇反

代表个性孤傲，不善交际，容易和人发生冲突，同时招凶促寿。你最好不要与之合作，否则注定人不和而倒闭。

口小而颧大

属“火多水枯”之相，代表这种人聪明机智过人，但身体健康不良，跟属下的关系也有些紧张。

口小且头小

代表此人早年贫苦无依，中年运势难开，晚年也运阻于他，这种人也多有自卑感。宜少与他交往。

口小而鼻子大

属于“土旺克水”之相，代表固执不知变通，喜欢刻薄地批评他人，与下属关系也不好。若你鼻子大，多半是自我观念较重之人，有目中无人的倾向，因此，什么事都看不顺眼，什么人也看不起（包括属下），凡事都不想授权，会一生劳碌而少收获。

口比鼻子小

从面相上看是属于劣者：代表这种人有志难伸，且气量小。

口宽大能容下一个拳头

代表官禄荣贵，也就是能升官又能赚钱的意思，但必须身材魁梧之人才有这种运势。相反，若是身材瘦小的人，即使口再大，也不可视作吉相，反而是一种口无遮拦、能放不能收的象征。

嘴角两边有直纹

这种人往往冲动有余沉稳不足，很容易因一时冲动而犯下大错，也就是人们常说的一失足造成千古恨的人。请你要小心此类人。

口大有收（即开大合小），正而不偏，唇厚而正，齿齐而白者这种人豪放大胆，精力充沛，富有行动力及决断力，大多为

领导人物。

口下面之承浆部位若低平无势

这种人承受压力的指数很低,无法承担大事,遇事也会怨天尤人,喜欢唠叨。

吹火口

口尖小撅起如吹火状,因而得名。常出口伤人,说话不留情,得理不饶人;如果说话又多又急,代表一生破败贫贱,事业破败。

覆船口

口两边往下垂如覆船一样,因而得名。这种人什么事都往坏的一面去想,是个悲观主义者,即使努力过人,也会一生贫穷劳苦,更不适合做生意。

(三)嘴唇识人

双唇微开

这种人很诱人,富逃逗性,热情洋溢,而且对各式各样的罗曼史都来者不拒。举手投足都散发出诱人的魅力,有本事不说一句话,便把整个厅堂里的人迷得神魂颠倒。也许不是个大美人,但是很少有人能够拒绝这种人的提议。

紧闭双唇

这种人绝对能够保密,甚至生活上也保持沉默。对自己的言行举止都十分谨慎,以致有些过度敏感。严肃固执的个性,使这种人比较喜欢和周围的人保持一定的距离,然而,在这种人内心深处,却存在着一股透过性爱或工作也无法解除的焦虑,使这种人长年处在稍显焦虑的状态下。郁闷不乐成为这种人生活的主旋律。

双唇上扬

这种人是永远的乐观主义者,即使整个情势似乎完全没希望了,仍旧很乐观。别人很赏识这种人能够不屈不挠、面带微笑地面对一切。在这种人心中有某种宗教或神秘的力量,使之相信事情总会有迎刃而解柳暗花明的一天。

双唇下弯

和前面所说的正好相反,是个十足的悲观主义者。这种人用挖苦嘲讽的幽默感,来表示他对人间万物的愤慨和鄙视。这种人可能相当成功,但几乎没享受过成功,因为早年曾受过很深很深的伤害,但这种人不但没让这些伤害复原,反而让他们曲解了其对人、事、物的看法。

厚上唇

上嘴唇厚下嘴唇薄的人给人印象是不善于言辞。资料表明,是个很有责任心的人,因此在家庭中占有比较重要的地位。虽然大多时候辞不达意,但内心富有柔情,对人很有人情味。对家庭总是全心全意。

薄上唇

俗话说,嘴皮薄薄,能讲会说。但是,如果上嘴唇薄,下嘴唇厚,就不一样了。这种人本来不喜欢说话,往往说起话来笨嘴拙舌,不善言辞,往往比较内向,怕羞而腼腆。

女性如果有这种嘴唇,往往比较性急,容易冲动,感情用事,不考虑后果,情绪化的行为常具有一定的破坏性。从行为科学的角度分析表明,由于这种身体上的特征,害怕说话时让人看到嘴唇厚薄不一,所以尽量少说话和不说话,于是逐渐就不善于说话和变得得内向起来了。

厚下唇

自私自利,比较吝啬,他们恨不得把一分钱掰成两瓣来用。口尖的人与这种人比较相似。这种人的形象与老鼠比较相似,

因此人们把老鼠的习性移植到这种人的身上。

人们认为,这种人的心眼很小,嫉妒心很强。他们有很强的报复心,好像整天都在跟别人怄气,而且生性倔强,脾气火爆,经常争强好胜,争勇斗狠。如果女性有这种口形,这些特点表现得更加突出。所以,你勿太过亲近,更不宜当合作伙伴看待。

歪斜唇

观察资料表明,当一个人碰到麻烦或内心不安的时候,此人的口往往会变得僵硬或歪斜。特别是在当时又发生了一件可笑的事的时候,这类情况就会特别明显。所以,这反映这种人内心处于焦躁不安状态之中,容易冲动行事。

干燥唇

有些人有事无事经常舔嘴唇,从行为科学的角度分析,这是因为压制兴奋或紧张所产生的生理现象。例如说到他们的秘密或他们要说谎时,他们便会吞口水和舔舔嘴唇。有些犯罪嫌疑人在被审问的时候,常常会下意识地做出这些不经意的动作来。

在外界刺激下,内心世界起伏较大,而又极力控制这种心理活动表现出来,生理上就会出现口干、冒汗、呼吸急促、下意识地舔口水等等变化,因此常常出现嘴唇干燥这一现象。生活中的这种人适应能力较强,但情绪化反应时常出现。

松弛唇

嘴唇松弛给人一种散架的感觉。身体不会很好,因此办事缺乏足够的体力支持。无论做什么事情,只要一会儿,就会感到精疲力竭,缺乏耐力几乎成为这种人的一种本能。因此适合干那些雷厉风行的事,因为这种人的速度往往很快。应该注意锻炼身体和增加营养,把体力锻炼视为意志力加强的手段,从而获得双丰收。

肥厚唇

嘴唇大而厚的人给人的印象往往是比较沉着。一般来说,

这种人性格坚强,具有很强的自尊心和好胜心。干起事来,总有一股拼劲和韧劲,不达到目的,绝不会罢休。为什么会有这种感觉呢?嘴唇厚的人,面颊往往比较丰满,因此给人一种忠厚老实的感觉。事实上,这种人待人温和,很有人缘。为了保持这一系列优势,对自己的工作兢兢业业,一丝不苟。如果是女性,其内心感情更为丰富,有时像红楼梦中的林黛玉,多愁善感中透出古典式的美。

10. 以耳识人

耳朵不仅是听觉器官,而且还是构成人体美的重要组成部分。由于与肾脏有关,你可以观其肾气旺衰,从而预知其将来的情况。

(一)耳形识人

金耳

金耳的轮廓比较小,颜色比脸白,有明显的耳垂,位置高过眉毛一寸左右。给人的印象是比较高贵,听力很好,是所谓的“耳聪”之人。这种人很聪明,能够在事业上不断前进,取得好成绩。

木耳

这种耳朵显得比较瘦薄,给人一种干枯的感觉,耳垂很小甚至没有耳垂,内耳部分有时却显得很突出。这种人常常给人一种饱受饥饿的感觉,不会引起人的美感。相对地,可能往往会引发人们的怜悯之心,使其成为值得信赖的朋友。

水耳

水耳很厚,微圆,紧紧地贴着头部,耳垂比较突出,颜色红润,给人一种美的感受。丰润的耳朵代表这种人的营养很好,身

体健康,有足够的 ability 去办各种事情,而且成功的可能性很大,一般都会顺利发展,佳绩频传。

火耳

这种耳朵耳轮微尖,耳垂不太好看,内耳有些外翻,位置高过眉毛。有这种耳朵的人,鼻梁上一般都有一条横纹与之相配。医学研究表明,这种人的肾功能不太好,往往会影响生儿育女。因此,在个人终身大事上,你可谨慎参考,防患于未然。

土耳

这种人的耳朵坚厚肥大,修长,色泽红润,轮廓分明,给人一种鹤发童颜,生命力很旺盛的感觉。身心健康,无论办什么事情都会主动、积极,而且不仅是重在参与,成功的可能性很大,被认为是事业上的成功者。

象棋耳

棋子耳廓微圆,长相奇特,形如棋子,具有很强的肉质感。年轻的时候生活艰苦,但活动能力一般都比较强,自己就能够创造出一份家业。大多属于白手起家的类型。无论是精神或意志往往能成为所在圈子里的核心人物。

开花耳

这种耳朵就像一朵盛开的花,耳廓很薄,似乎有透明的感觉。上耳结构比较复杂,下耳结构比较简单。

这种耳朵给人印象不佳,这样的人就像一个穷困潦倒的醉汉,钱财败尽,只剩下昨日的辉煌。所以,这样的人大多意志消沉,你务必小心交往,以防“下水”。

亲肩耳

耳朵特别长,上耳高过眉毛,下耳低于口部,很少见。这种耳朵很厚实,丰满,色泽亮丽,给人一种美的享受。有这样一副耳朵的人,一般都长得方头大脑,相貌堂堂。这是人们历来传诵

的福相。同时,这种人有传统中佛像所蕴含的仁慈与宽厚。

吻脑耳

这种耳朵紧紧地贴在脑后,轮廓比较分明坚挺,位置有的压住眉毛,有的与眼睛相齐。给人的印象比较奇特,有一种卓然独立的感受。这种人思维很奇特,常常能够棋高一着,因此可能干出一般人办不到的事情。

虎耳

虎耳的轮廓比较小,看起来好像有些残破。如果站在他们的对面而不能同时看见其双耳,就会让人有很奇特的感觉。这种人的听力不是特别好,但是往往警惕性很高,所以给人疑心很重的印象。所以,若是管理层而的你,要注意集权,更要大胆分权。

驴耳

这种耳朵轮廓很分明,有厚度,耳垂很突出,但是却很软,好像耳骨支撑不住耳轮似的。

这种人常常使人想到饱经战争的阿富汗难民营养不良,一般都缺乏钙质。没有足够的适应生活的能力,在这个方面操心使其疲惫不堪,而无暇顾及事业。

鼠耳

这种耳朵上耳向上直竖,就像要飞起来的样子,耳根子反而细小,这种耳朵让人一看见就觉得这种人有偷窃的行为。这种人常常都会让人感到很诡异,与老鼠无异。因此,你宁可信其有,不可信其无,小心为妙。

低眉耳

一般来说,耳朵比眉毛低,肾脏也比较低。这种人喜欢物质方面的生活,很讲究物质方面的需要。因此,总能满足大多数人的需求,从而能够团结人,有一定领导才能。

如果耳朵过于细小,一般来说,胆子也比较小,所以办起事来常常犹豫不决,而对自己所做的事情又往往会考虑不周。因此,这种人意志不够坚定,常常生活在苦恼之中。

雌雄耳

耳朵出现怪异,常常会在父母的心目中留下不好的印象。因此,这种人在幼年时代往往不会得到足够的母爱和关心。

很多观察资料表明,左右耳不一致的人处理事情的时候常常使用两种标准。对人独裁主义,对己则是自由主义。这样的人有双重人格倾向。对这样的人你应该多多地进行帮助,改变他们的心理构造,平衡他们的心态,使他们健康成长。

(二)耳态识人

两耳厚大整齐端正,垂珠软厚有形,耳的肤色白过于脸

如果其他四官(眼、鼻、嘴、眉)再配合得当的话,这种人在事业及财富上将有一定的成就,永不颠沛破败,且性格优良,爽直正派,是个难求的好人。

耳形坚厚且外形美润而贴附于脑

人们称之为“贴脑耳”,代表思虑缜密,计谋深藏,善于营谋,是值得追随学习的好朋友。若这种人的领导才能佳,则往往是个核心人物。

耳朵生长的位置高过于眉

这种人思想纯正,智力高超,青少年即可能得名获财,如其他五官配合得宜,则表明你在商场必大有收获。另一方面,若耳高于眼,并且其他各官配合得当的话,也代表有不俗的统御才能,官途财运必然亨通。

耳门(耳朵)宽大又深邃

代表这种人智谋远大,性情豁达,一生如日中天,事业必然

有成。但如人中过狭,声音太弱,颈项过细的话,则表示其遗传基因不够好,一生难成大器。

两眉之间过低,嘴小尖翘,胸胃外凸

代表一生只有受人差使的命,注定为劳苦之相。

两耳生长的位置高低不一且两眼歪斜

代表这种人内分泌有不协调之处,性情多变,令人捉摸不定。

鹿耳,耳有轮(外轮)无廓(内曲),耳形又向前倾

如果耳形清秀有扬,状似莲瓣,红润鲜明,耳门宽大,因其外形似鹿耳而得名。代表某方面的奇巧天赋,可在某种领域上取得成就。若从事专业技术之研发或从事学术研究,将名利双收,但一生难聚大财。

耳轮外反,耳廓反露

这种人虽精明干练,但没有财务成本概念,往往因意气用事,而破败于刹那之间,让事业毁于一旦;不过,耳反的人如贴脑则能成业持财,富足一生。

金木开花耳

即耳轮杂乱凸出,代表其幼小家贫,一生艰辛。若已成老板,则代表这种人必为白手起家,凡事注重基础,是个踏实的老板,不过,对属下要求也颇高。这常常使其产品与人品相映生辉。

耳有上耳外轮而无下耳外轮

代表一生事业成败无常。研究表明,这种耳相代表上火下水不济,因此一生性情反复不定,注定一生飘泊,难有定业。

耳朵虽轮反廓露,但耳贴脑又有垂珠

则表明这种人一生事业有成,但属大器晚成型。为人也属于愤世嫉俗型,往往感叹世态炎凉,人情似纸,因此不容易相处。

耳虽大但形丑无垂珠,且位置特高

代表这种人虽有聪明才智,但好大喜功,而且恃才傲物,眼高手低,同时,固执己见。因此一生潦倒的时候多,成功顺利的时候少。

耳形过大但肉质松软无力,轮廓虽然分明,但垂珠不丰润

代表此人心智低下,既无能又好淫,六亲无缘且属下不肯相助,一生事业破败无成。因此,无论从生活上,还是事业上你都要退避三舍,免受牵连。

耳小鼻大

这种人自我意识太强,无法容纳异己,人际关系不佳,因而无贵人相助,注定终生劳碌。虽披星戴月,终究是人不敷出。

耳形极小又歪斜,外轮收而不放又无垂珠

代表此人易犯官非,多为盗贼,喜投机或以开立公司为幌子招摇撞骗,你要多加小心。

11. 其他

(一)头发识人

硬发

这种人性格豪迈,精力充沛,但固执不通,很难与人相处。很多时候以自我为中心。

软发

这种人聪明伶俐、柔顺和蔼,有创造力,适合当艺术家。

粗发

这种人体格强健,有男子气概,做事积极,忍耐力强。

细发

这种人理智冷静,有教养,做事细心,待人和气。

多发

通常这种人做事很忠实,耐力韧性强,生命力也很旺盛。

少发

这种人虽然很聪明,但个性消极,且体弱多病,经不起挫折考验。潜意识中有自卑感。

浓发

这种人个性开朗活泼,受挫指数也较高。有屡败屡战的精神。

淡发

这种人个性温和柔顺,但身体状况不太好,容易有悲观倾向。缺乏本应有的果断或男子气概。

(二)颧骨识人

高颧骨

骄傲自负、任性且好勇斗狠。若为男士将权倾一方,事实上,比较有领导才能。若为女士则比较独立自主,不需依靠男人过活,在事业上也可以独挡一面,但在家庭中往往态度和语气比较强硬,一般男人无法和她相处。

低颧骨

个性比较柔顺,不过,也通常不会有什么大成就。若颧骨低陷无肉,表示这个人胆子很小,而且容易自卑。因此,你需要时常关心帮助他们。

尖颧骨

这种人在人际关系上比较差,个性也孤僻,沟通能力多半有障碍。

(三) 额头识人

额宽圆平

这种人天性聪明果断、逻辑推理过人。

额窄发倾

这种人头脑不够灵光、思绪混乱，做事没有条理，经常优柔寡断。

额宽不见骨

这种人心胸宽广，智商高，理解力强，事业上必有一番非凡作为。

平额下陷

这种人本身有强烈自卑感，即使有才华和潜能也无法充分发挥。

退发额

即额头中间发际后退的人，明智、顾家，有崇高的理想，常不顾现实。追求一种超脱，先锋意识较强。

顶发额

两边发际后退而独留中间发际的人，开朗、好胜，好管闲事，喜欢探问人家的隐私，常讽刺别人，是个富有攻击性的人。若人生航向不偏，将是个好记者，好警察。

倒发额

聪明、机智、幽默，是个受欢迎的人。

无皱额

一生似乎没受过什么严重的创伤，对许多人而言，这种人一直过着一种迷人的生活。流逝的岁月似乎不曾在其身上烙下痕迹，因此展现出一股悠闲而年轻的优雅气质。长年受人庇护和照顾，能够唤起周围人内心深处的母性或父性。

有纹额

额上深刻的皱纹,表示曾饱尝人生的煎熬,也曾经历过痛苦和失落,而这一切如刀痕清清楚楚地刻在额头上。不过懂得反击,了解没有任何事是永远不变的,因为这种人是一个现实主义者,知道以不平等的方式,面对这个不平等的世界,生存能力很强。

3 衣着打扮识人

你的衣着打扮不仅是你彰显个人地位、诉求自我性格特质的道具,更是一部关于你的最权威、最富表现力的“传记”。

12. 以帽识人

礼帽

总而言之,戴礼帽的人都自认为稳重而有绅士风度。你的愿望是让自己散发沉稳与端庄的气韵,在别人看来你热爱传统:喜欢听京剧和欣赏芭蕾舞等,与流行歌曲无缘,有时你甚至站出来反对这些你自认为是糟粕的东西,特别要求政府出面利用税收等杠杆来调节收入的悬殊,你欣赏一个男人穿西服打领带,一个女人穿套装旗袍。袒胸露背穿超短裙的女人,往往成为你攻击的靶子。

生活上你可能不拘小节,但似乎这并不影响你成为一个细心的人。由于你看不惯很多东西,所以你很清高,有些自命不凡,认为自己是干大事的人,进入任何一个行业都应该是主管级的人物。

可惜你过分保守并且缺乏冒险精神,生活的规律化,使你循规蹈矩,按部就班,因此你成就并不大,所干的事业也不像想象的那么顺心。

在友情上,你的朋友会觉得你保守、不知变通,而且城府极深,因此,你和任何一个朋友之间的友谊都不能保持应有的深

度。所以,你朋友为数不多。虽然你试图努力去改变,但你天生的性格使你难以表达自己的心思,有时反而适得其反。

由此,可以看出你适合做一名学者或司法工作者。

旅游帽

在买帽子还没付款时,你已经清楚这顶帽子既不能御寒也不能抵挡太阳的照射,纯粹是作为装饰之用。大多数时候用它来掩饰一些你认为不理想或者有缺陷的东西。

从这些你所表现出来的特点看,你不是一个心地诚实的人,戴着佐罗的面具,干的不是匡扶正义,而是一些投机钻营的事,因此真正了解你的人少之又少,而一般所看到的只是你的表面。

由于你过度聪明,往往恃才傲物,在别人面前唱双簧,自以为傲得天衣无缝,其实别人早已看出你是个不可深交的人。因此你真正的朋友不多。

在事业上,有时也投一时之机,但当你黔驴技穷时,就会落荒而逃,岂知滥竽仅能充“数”。

鸭舌帽

你想显示出你稳重、办事忠实的形象。而且你会认为自己是客观的人,从不虚华,面对问题时,总能从现实出发,为大局着想,不会因为一些旁枝末节而影响整个大局。

有时候你自以为很老练,在与别人打交道时,就算对方胸无城府,你还是喜欢与别人兜着圈子玩,即使把对方搞得晕头转向,也不直接说出你的心思。

你之所以这么做,是因为你是个自我保护意识很强的人,你希望给人留下神秘的印象。你不是个攻击型的人,但是个很会保护自己的防守型人,所以你很少伤害别人,但也不容许别人伤害你。尤其是在尊严等人格问题上,更是严阵以待。

你是个很会聚财的人,相信一分耕耘,一分收获。多劳多得

是你的客观信条。你认为你所拥有的财富来之不易,所以你不乱花一分钱。

彩色帽

你对色彩很敏感,你清楚在不同的场合,不同颜色的服装,应该配戴不同色彩的帽子。说明生活中的你做任何事都苛求一个“度”。就跟你喜欢彩色鲜艳的东西一样,你个性明快爽直,你希望人家说你的生活过得多姿多彩,懂得享受人生,为此你总是以弄潮儿的身份走在时代前列。

同时,你积极参加各种社会活动,因为你精力旺盛朝气蓬勃,那颗不甘寂寞的心,总是使你躁动不安,你经常邀请伙伴们一起玩耍、登山、跳舞,甚至是打牌、喝酒。

对于工作,你的热情和消极是成反比例的,有时会为你带来一丝成就感,当你热情起来时,就浑身是劲,一旦无聊时,空虚感马上袭满你的心头。为什么你不能使你精神生活变得更充盈一点呢?生活中疯狂的你,总有一天会被内在的空虚感淹没掉。

圆顶毡帽

这纯粹是一副老百姓的派头,对任何事情都感兴趣,就跟许多大人物一样,绝不轻易表态,即使有看法也是附和别人的论点,好像没有主心骨似的。

你确实就是这类人,但你并不是没有主张,只不过想做个老好人罢了,不愿随便得罪一个人,哪怕他是乞丐。

从本质上讲你是个忠实肯干的人,你相信幸福靠汗水浇灌的道理。在你平和的外表下,有自己执着的观点,你相当痛恨不劳而获的人,将其视为酒囊饭袋,另一方面你相信君子爱财取之有道,不义之财你从来不让它玷污你的手指。

对于做每一件事情你都会全力以赴,对于报酬,你只拿属于自己的那一份。你是以自己的美德赢得尊重的人。

在选择朋友方面,你表面随和,其实颇为挑剔,你奉行“道不同不相为谋”的方针,因此除非对方和你有相同看法和观点,否则你是不会考虑和他们深交的。

不戴帽子

不戴帽子的人很多,每个人又各有其原因,有的是为了展现自己的一头好发;有的可能自认为是个艺术性的人,即使头发又乱又脏,也不愿加以修饰;而有的哪怕秃顶了,也不愿戴帽子或假发,这种人要么是自认为聪明绝顶,要么就是无所追求。但总的来说,都有一个共同特征:你是一个不受束缚的人,喜欢独来独往,按照自己的方式做人。你也是个讨厌应酬的现实主义者,你认为时间应当花在更实在的事情上面。

13. 以发识人

(一)女士

1. 发型长度及范式识人

清汤挂面式

你头发笔直得毫无生气,就像干枯柳条,所以,你从不烫发,也没有做过任何头发护理。

你怕矫揉造作,所以你不化妆,不穿高跟鞋,衣服是素色的且剪裁简单,你喜欢以朴素的形象出现在人前,喜欢古典音乐,认为自己与雍容、华丽等形容词沾不上边。

一般人同意你谈吐斯文大方,却对你讲话的内容打不起精神。你对自己的感觉是:你是个有涵养有深度的人,不期望贩夫走卒懂得如何欣赏自己。

对于以貌取人的男上来说,他们不会觉得你特别具有魅力,所以你的恋爱经验应该推陈出新。

你从事的行业也是文静的,这使你对商业博弈一窍不通,所以好钢(钱)往往没用在刀刃上。

短发

指长度不过耳朵的那种。

你希望自己看起来精神爽朗,充满生气,所以不介意因此失去了几分女人味。

你喜欢把自己的生活安排得井井有条,而且你必定选择用最简单直接的方法处理事情,忌恨拖拉,即使生活上情意缠绵的情怀也是你不能理解的。老板聘请了你作为助理是他的福气,因为你会把交到你手上的工作以最快的速度及最妥当的方法完成。

胆敢追求你的男士必须非常自信,不仅不会被你威风凛凛的外表吓怕,而且能够看到你刚强外表下有妩媚的一面。

披肩发

你的头发不长不短,看来既不会太“男人气”,也不会太“女人味”。

你是中庸之道的拥护者,你懂得一边倒不如两边跑的道理。你的衣服不会太光艳但也不属于素色,衣服的款式虽然未走在潮流的尖端但也绝对不会过时。

在人生的旅途上,你所选择的路,是一般人认可的,既不守旧,也不冲锋陷阵去冒险。你会在恰当的时间结识男友,然后结婚生子,而且还会教导儿女走中庸之道。你经常坚持自己不过是个普通人而已。

在人际关系方面,不求有功,但求无过,只要人家肯接受你,你就心满意足了。

由于你对生命的要求不高,你容易满足于现状,不会勇攀顶峰。你绝对不是搞创新的天才,你可能卖光盘,但不可能成为软

件工程师。

过肩发

当你男朋友做好早餐,三番五次叫你时,可能才匆忙离开你的梳妆台。因为你习惯了有异性充任你的勤务兵,给予你贴身的服侍。你最高的理想之一是有一位异性把你当做公主一般看待。

尽管如此,你仍然把对爱人的支持看做你的事业。你相信女人的天职是相夫教子,所以结婚生子后,你非常乐意做全职的家庭主妇。

在结交朋友方面,你温柔及与世无争的性格吸引着许多想与你亲近的人。

过肩波浪型长发

说得雅些,你希望人家觉得你充满活力,说得贴切点,你是想投射放荡不羁的形象。

你会令追求你的异性觉得你是匹勒不住缰绳的野马,或干脆利落成为一只断线的风筝,他们必须花尽心思去取悦你,否则你会另结新欢。你这种态度非常吸引喜欢挑战及有征服欲的男士,因此你身边不乏追求者。

你对事业有一定的野心,因为你认为拥有成功的事业会增强你的魅力。

梳髻

你拥护一切传统,时常提醒身边的人不要忘旧。你认为存在即合理,而合理就有继续保留的需要。

你抗拒西服,觉得套装最能表达你对女人的理解。你非常重视节日,也坚持家人跟你一样遵守节日的礼仪。

你常被认为是老古董,但你反而表现得更加执着,因为你觉得自己必须负起护送传统火炬的重任。

扎辫

对你而言,每一件事只有一种正确的处理方法,即信奉的真理只有一个。在更高的层次来说,面对生命也只有一种正确的态度。

因此,别人很容易觉得你鹤立鸡群,而为了维护本身的立场,你往往自我封闭,拒外来观点于你门户之外。为此你也经常与人发生争执。你的生活受到了许多原则的束缚。解铃还需系铃人,只有你才可以将自己从自制的樊笼中解放出来。

2. 发型变化识人

(1) 头发长度的改变

由长剪短

代表你遭受挫折或独立意识在增强。由长发一下子变为光头,则代表你由正常的女性自觉转为非正常的自我角色否定,甚至是心理崩溃,这是一种彻底的否定,往往意味着一种生活状态的结束。

由短蓄长

表示你依赖性加深,对自己的未来有所期冀。让头发一次性蓄成过肩甚至齐腰长发,表示你传统的被动依赖性增强,心理承受力减弱,放弃自我主体意识,责任旁置,恋父倾向得以扩展。

(2) 规范方式的改变

由散到辫

代表了你向往早年经历、期望回复到原来的心态,这种发型代表了你在生活中较被动压抑保守,处于被动局面的女性形象,也易于产生自卑心理,甚至阴柔之美蜕变为一种病态。

由散到束

代表了你封闭防守和失意拘谨的心态。一般来说,它代表了一种相对稳定的心态。若在工作环境中或处于庄重的场合,

束发也代表了你个人心性的调整、自我规范,以符合客观境况的要求。往往有较强的生存适应能力,但容易导向逆来顺受的极端。

由散到扎

表示你寻求自信与独立的愿望。在人际关系中执意强调自身的性格特征,期望得到他人的认可,你对现实中的角色体验感到不满,期望能够打破自身在现实生活中的格局,因此,超越这种平凡的生活常常成为一种心声。

由散到挽

表示你在情感问题上遭遇挫折,心情低落,若长期留置这种发型则表示你心情沮丧,全面收敛个人举止,以一种适应的姿态,期望获得新生。

由散到夹

表示你暂作保留姿态,等待时日再作协议。它代表了一种过渡期的情感,常常用来作心态调整期间的收敛,是对一种选择的犹豫与徘徊。

由散到盘

表示你强调女性身份,意在唤起异性的注意,强调自身的存在特性。往往是对一种奇迹出现的被动性等待。

完全散开

表示你心态的完全放任、恣意纵情。松开头发作为性的暗示不亚于脱衣解带。特别是披散的长发,具有很强的性的意味。潜意识中是有针对性的门户开放。调查显示通常留置这种发型的女性往往处于热恋之中。另外,散开头发还表示了个人的自我意识的回归或加强,意味着不受规约,在自由状态下随心所欲,释放自我。

(3) 依从部分的改变

发梢齐整

表示你已经充分,自觉地成为一个女人了,而且还是一个已被驯服的温顺的小女人。通常,依赖性较强、较为被动保守的传统型女性在恋爱中被男友征服后,好留置这种发型。

由直到烫

表示你由平实的心态转变为愉悦欢欣、情不自禁的心态。烫发表示了热恋中的你对男友的赞赏,以及自身在伴侣关系中得到的愉悦感受。

拉丝变直

表示你由浓烈的感性口味转化为平和坦然的心态。情感生活较为丰盈或热恋中的你往往把头发搞成拉丝状,以示对男友的肯定。而当你的情感生活趋于平淡或干脆烟消云散时,你也会把代表情感状态的旗帜——发型撤换下来,寻找最初的平衡。

染色成本色

你发型的色泽由染色变为本色,表示你由浮躁张扬的心态转化为最初的宁静平和。这是你在挫折中对人生看法的转变。

束发到罩额

你由箍住头发变为覆盖前额,表示你由思维烂漫、心胸开阔转变成留恋眼前、执意维护现状,甚至呈现出一种患得患失的恐惧心理。

后置变前置

表示你由默认和接受的心态转化为欢快和活泼的心态,并以此静候情绪的加强或改善。以期完全沉浸于生活的享受之中,尤如坠入爱河一般。

(二)男士

1. 发型长度及花式识人

及领长度

假如你的职业形象并不限制你梳何种发型,但你仍然选择将头发剪至及领的长度,这表示你不满现状,常在追忆过去的美好中填补现在的空虚,为人相当保守而且对传统有一定的尊重。

你喜欢贤妻良母型的女性,而不大欣赏女强人,因为你信奉大男人主义,你认为女人天生是男人的后勤保障员,不该在商场上与男人争一日之长短。如果你做主管的话,你会比较偏重男性的员工。

事业对你而言是非常重要的,很多时候你甚至将家庭放在第二位,对这个安排,你的配偶或亲密女友有明显的不满,但你不为所动,往往固执己见。

在朋友(尤其是男性)心目中,你是个讲义气的人,为了他们,你愿意两肋插刀赴汤蹈火。至于这样做是否值得,则从不过多考虑,因为你相信朋友多了路好走。

及肩发

你不满现实,但又迫于处在压力而没有胆量或势单力薄而不公开反抗,因此以愤世嫉俗的外表作出无声的抗议。

事实上,当你认为受到不平的待遇时,你很少作出正面的对抗,在带有冲突性的选择中,你往往不投反对票,而大多以弃权方式处理。这实际上是以不合作的态度或者暗中的破坏作为回应。所以一部分与你相处过的人觉得你为人深沉,甚至老练中带点“阴冷”。

你的同事认为与你很难相处,因为你很少讲出自己内心的感受,他们除非迫不得已都不愿意与你合作,而你也乐得做你的

独行侠。

虽然你对这个世界几乎谈不上什么爱,但你仍然渴望被爱,因此当你遇到真正关怀你的人,你便会流露你柔情的一面。

在结交朋友方面,你主张贵精不贵多。你对待知心的朋友比对待自己的家人更好。

披肩发

你绝对是个我行我素的人。你讨厌被任何人或事束缚,你几乎成为自由的崇拜者。

你不会为五斗米而折腰,有宁愿我负天下人,不让天下人负我的男性气魄,也不会去做沉闷规律化的工作。

在成长的过程中,你自认为受到了太多的限制,因此现在羽翼丰满,作为一种反弹你决定主宰自我,跟着感觉走,你的决定令你经常与执法者发生冲突。朋友圈子中,有些人不喜欢你的所为,认为你锋芒太露,公开批评你,有些则会羡慕你追求自由的精神,私底下承认你做了他们不敢做的事情。

对爱情的追求,你既不相信细水长流,更不相信天长地久。而信奉一见钟情,你认为两个人接触的第一时间必须迸出火花,否则根本没有发展的可能性;你也认为当火花一旦熄灭,便是分开的时候,勉强留在一起是没有幸福的。因此,爱情生活上的你,聚散无常,来去匆匆。

陆军式

你把头发剪至六分长,无疑,这使你的男性形象非常鲜明,稍微女性化的用品(如润肤霜、润唇膏)都不肯碰,更不要提穿颜色鲜艳的衣服了。最吸引你的服装是仿制军服或剪裁极简单明快的衣服。

你拥护主流文化,反对对传统进行肆无忌惮的改革,哪怕是批判性的吸收,你往往也是口服心不服。

你有很重的家庭观念,认为必须孝顺父母,尽自己的能力去照顾妻儿。不过你的照顾往往形成家庭的压力,即使是你的妻子也希望你能与她平起平坐,不要整天高高在上做你的一家之主。

在工作方面,你非常能够吃苦耐劳,而且坚信吃得苦中苦方为人上人。你的老板非常信任你,但有时会介意你太喜欢用你自己的方式做事而不顾公司的行政方针;你的下属一方面敬佩你的工作魄力,另一方面却认为你对他们要求过高。

中间分界

你希望自己在各方面都能够做到面面俱到,左右逢源。

你清楚自己在生命中所追求的目标,而且将其视为有抱负的象征,因此不会掩饰你的野心。你对“适者生存”有独到的理解。因此,你的冲劲令某些人觉得你为了达到目标,有时候会不择手段。但你知道自己是个有原则的人,不会做出任何违背良知的事情。你的野心和战无不胜、攻无不克的冲劲使你不甘心去做一个普通的打工仔。因此年纪很轻的时候,你已经开始创业。你工作积极,又充满信心,所以在事业上无往不胜。

在人际关系方面,大多数人都信服你讲出肺腑之言。此外,你急步向前冲的姿态,反映出你对时代进步节奏的理解。许多时候令身边的人有跟不上的感觉。

剃光头

你追求简单、脱俗、飘逸的境界,因此你有简化世间所有现象的倾向。

你逃避男女之情,认为恋爱及婚姻是事业成功的坟墓,只会带来无限的烦恼。

虽然你的学历可使你去找一份高薪的工作,但你宁愿做低级的文员,或者做工厂中的非技术工人。

另一方面,你可能在对以前经历及自我角色作否定,以期新

的生活能使你倍受关注。

2. 发质识人

浓密粗硬

你事必躬亲,有气魄,有领导才能。可惜的是,你妻子常有爱上一个不回家男人的感叹!

粗淡硬疏

你刚愎自负,喜驾驭别人,度量狭小。你最大的特点是,有点小聪明,弄巧成拙常使你众叛亲离。

黑密柔软

你性好逸乐,度量宽宏,吃苦耐劳,喜欢处处依赖他人,是理想的游伴。正如人家让你点菜,你常说“随便”一样,你显得主见不足。

稀疏柔软

你好出风头,爱与人辩论,同时目中无人,妄自尊大,做事情没有判断力,日常生活中常犯疏忽、健忘的毛病。需要提醒你的是,疏忽是你本性所致。

柔密不平

你个性软弱,容易脸红,做事犹豫不决,是神经质的人,胆小柔弱使你难以支撑具有风险的事业。

粗硬下垂

你大多数身体较胖,不大喜欢活动,细心多情,爱情专一,是理想的丈夫。

发髻相连

你个性鲁莽,豪迈不羁,有侠义心,爱多管闲事,不拘小节,你有很多朋友,事业上多有成就。

疏淡粗硬

你思考力敏锐,有演说天才,能屈能伸。最大的缺点是,好

占便宜,最终不免吃大亏。

密柔不垂

性情内向,喜沉思,有耐心,艺术家、科学家出于此种发型者居多,你往往成为文职人员或教师、医生。

曲缩如烫

你性情激烈,事事患得患失,事事猜疑,常常心情紧张,郁闷不乐。

根曲梢直

你自以为是,有我无人,喜欢独断专行,没有通融心和同情心,是家中的暴君,办事雷厉风行,果断之中往往给人“阴冷”的印象。

黑中显赤

你挥霍无度,喜结交异性朋友,性欲甚强,用情不专,是女性最应注意的危险人物。调查表明,这并不妨碍你事业上的成功。

黑白交杂

你多愁善感,忽喜忽忧,爱自作多情,睡中常讲梦话,是神经衰弱的象征,你对生活中些许的不公平有深刻的记忆。

14. 以镜识人

黑胶边眼镜

你希望投射稳重及成熟的风格。在常人面前,你经常表现得热爱传统:听前朝评书,与热门劲歌无缘;欣赏三十年代上海的上流女生装束,正眼也不望穿短裙、吊带、露脐装的少女;吃饭讲究,鄙视只吃面食;穿鞋必定穿袜,讨厌穿凉鞋和穿连裤袜的人……

你抱负远大,认为自己是做大事的人,可惜你过分保守且缺乏冒险精神,因此你常想一鸣则已一鸣惊人,最终却并无大的

作为。

你对朋友斯文有礼,他们对你也颇为接受,但是你们的交往大多是一种敷衍,没有深度。

金丝眼镜

当人家看着你的时候,你希望他们觉得你斯文之中还带着点学者的风范。

在跟人家讨论问题的时候,你喜欢发表一些独特的见解,以显示自己与众不同与见多识广。

你非常注重自己的外表,尤其是当你与朋友约会时,你必定穿着光彩,同时在言语之间,你会暗示自己是有身价的人,以划清与爱慕虚荣的界限。

对于工作,你始终热诚于它会为你带来的实际好处,你欠缺非功利性的原始投人感。

除了光彩的外表之外,或者你应该寻找一些资源,令你的精神大餐丰盛一点,不然内在的空虚感迟早会将你推入生活的“禁区”。

单眼镜

用眼部肌肉夹紧眼镜的你,样子看来从滑稽之中透出一股凶悍的杀气。

你认为“不出辛苦力,哪得世间财”;你不相信不劳而获或少劳而获;你对每一件事都全力以赴,然后才坦然收取应得的报酬。

由于你的所有得来不易,所以你有孤寒财主的本性。你对外界的反应不屑,常常带有偏见,这是使你成为别人眼中“怪物”的原因。

隐形眼镜

选择戴隐形眼镜的人可分两类:一是怕破坏类。你觉得自

己面部轮廓无懈可击,不想被一副眼镜破坏;二是怕丑恶化。你认为自己长相已够丑了,不想被一副眼镜进一步地丑化。

总之,你颇为注意自己的外表。

你拥有的衣物贵精而不贵多,而且你很注重搭配,连最不起眼的细节也不肯放过。

你不会随便追求人或接受追求,你常常会从事业角度出发,即你希望大家无论在外貌或内涵都能够相助,才会考虑发展男女之间的感情。

在选择朋友方面,你也颇为挑剔,你要求志同道合,因此除非对方与你有相等的价值观,否则你不会考虑跟他(她)做朋友。

无边眼镜

你需要的是“一目了然”,你认为自己是个比较理性的人,面对所有的问题,都能够从大体着想,不会因为一些生活小节而斤斤计较,更不会公报私仇影响大局。

你亦觉得自己善于用计,因此与人来往时,就算对方胸无城府,你也喜欢兜着圈子跟他(她)沟通,不直接讲出你的心意,这是你自我保护意识的体现。

平光眼镜

纯粹作为装饰之用。装者,指你在装扮自己,企图投射某种气质或形象;饰者,指你企图掩饰一些你认为不理想或不足以表达你身份的特征。

由此看来,你不是一个忠诚的人,你不肯以真面目示人,因此真正了解你的人并不多,而一般所看到的只是无形的面目。

平光眼镜戴得久了,或许连你自己也看不清楚真正的自我。现实与幻想混成一片,所以,你常处于一种理想生活中去寻求虚幻的享乐,甚至在想像中寻求性刺激。

飞行师眼镜

与无边眼镜相反,这种眼镜把你的脸孔遮去一大部分,增添了你的神秘感。

你喜欢别人觉得你有深度,而并非奢华浮躁之人,但实际上,你所有的神秘感全是刻意营造得来的。

你一方面对人友善,一方面又害怕被人当作猴耍,所以你的人际关系充满矛盾。有时会无缘无故地伤害对方,但事后又过度赔偿,弄得别人丈二和尚摸不着头脑。

变色眼镜

不同的环境,不同颜色的衣服,需要配戴不同颜色的眼镜。

你害怕寂寞,抗拒单调的生活,你寻求一种充实与成就感。甚至尽你所能把每日的时间表用各式各样的日程填满。

你懂得享受人生,具有大无畏的创新精神并且永远走在潮流前面。

其实你常常在跳完最后一支交谊舞后,会在与异性接触的美好中,去咀嚼人生滋味。

15. T 恤识人

T 恤原本是用来保暖和吸汗的内衣。有时穿件 T 恤送报或在学校操场打篮球并无碍观瞻。事实上,T 恤在今天已经演变成一种流行商品,而且除此以外,T 恤更成为一封介绍信,可以在上面记录并书写个人想法,和自己对社会及政治的理念。

无花白 T 恤

在花色纷飞的生活里,穿一件朴素的白色 T 恤,代表你一种刻意的选择。也就是说,你有不选择的自由。你是传统拥护者,不爱流行时尚。不幸的是,你表现独立自主的方式并不恰当。选择没有花样的白色 T 恤,表示你没有什么话要说,至少没什么

话需要对大众声明。你一定很叛逆,但显然没什么特别理由。这种生活的理念常常使你本能地以不合作的态度去对待公司行政指令下的工作。

无花彩 T 恤

努力“走入群众”的人会选择这类 T 恤。事必躬亲的你既没有必要以散播口号和陈腔滥调来过活,也不希望借此度过一生。你不是一面写了标语的大旗,把这种散布福音的工作留给别人吧!你喜欢做个无名氏。有一天,你收到一份生日礼物,是一件上头有你名字的 T 恤。第二天,你就把这件 T 恤捐给希望工程或是灾区人民。

载名 T 恤

你有话向全世界广播,就是:“我在这里,来找我吧!”你思想开放,乐于认识新朋友,也接受那些不是太过深奥的新观念。把自己的名字印在 T 恤上,等于是邀请所有对你有兴趣的人来找你的一封流动的邀请书,也可以说是一个自我推销的广告牌。因为你已经给了他们一条线索。当然,你也信心十足,知道如果必要的话,该如何拒绝对方。

载号(含载名)T 恤

乔丹是你心目中的英雄。你认同他的球技、他的钱、他的女朋友和他所做的广告。他就是你成功的自我设定,可惜的是,你已不能东山再起。不过,穿上印有他的姓名和球衣背号的 T 恤,能够让别人了解你的愿望和兴趣。也许你本身也从事 T 恤上所提及的运动,不过你更可能是这类运动的忠实观众。

幽默式 T 恤

T 恤上印一段幽默标语,目的有二:一是,这段话使你成为众人目光的焦点(至少在别人读这段话的时间内,他的注意力一定聚在你身上);二是,这段话充分显示出你的幽默感,以期

人们在假想推断中认同你对生活的理解：“我大老远跑到香港去，结果只买到这件烂T恤。”即便开自己的玩笑，也是让别人知道你是一个风趣的人。

口号式T恤

“吻我！我是个意大利人。”可能是一段冒险的广告词，因为你无法预测会得到什么样的反应。不过，这却让你拥有一次不得不冒险的机会。你对自己的出身自豪，为自己感到骄傲，所以别人的偏见便不是那么重要了。你对自己所继承的一切有强烈的认同感，这使你对自己选择的方向有信心。虽然你的T恤上可能写着“吻我！”不过并未说明该吻哪里。

载单位名T恤

“在你的双腿间摆一辆山地”是一种表达喜好的可爱方式。以学校名称或大企业的标识装饰T恤，仿佛告诉别人你就读该校或在该公司服务，别人因此知道你属于哪个团体，或期望成为该团体的一员。你希望吸引有共同爱好的人，假使真遇上了这样的对象，你少不了要带着两顶安全帽四处跑。叶公好龙的天性是你最典型的表达。

性暗示T恤

“小心：热血男儿”和“试试看！你会喜欢它”，这些话的意思都十分明白。问题是，别人对这些话有反应吗？还有，你知道该如何应对别人的反应吗？你相信别人一定有所反应，而且你能够应付自如。每当这件T恤引来尖叫、口哨声和好色的眼光，你不但喜欢这类注目，而且知道如何应付。性感是你的特质之一。知道每年夏天都还能够展现自己的性感魅力，实在是件令你开心的事。事实上，你喜欢享受生活，正由于此，你在感情上的突出表现就是：喜新厌旧。

胜地名T恤

度假有一项好处，就是让其他人知道你曾到过哪些地方。

你的T恤上写着“峨嵋山”，短裤上画着“八达岭”。你想传达的是你对旅行及冒险的热爱。无论别人是否有兴趣听你谈旅游见闻，每一件衣服都让你有机会重温一次度假的感觉，你创新的动力往往来自先前的成功。

标语式T恤

“‘坠胎’是可以选择的！”你把理想像旗子一样挥舞着，甚至奔走疾呼为你赢得支持者，但私底下，你却希望和某人争辩一番。只要同情心源自你的原则，你也用道德观点来表达心中的愤慨。幸运的是，你选择理念与你相同的朋友，因为你自己的想法有坚强的信念。你早就表明，每一个与你意见相左的人，都是百分之百错误的。

破T恤

你真能吃苦耐劳。你对自己在“战场”上留下的伤疤颇感自豪，还在晚餐约会上若无其事地展示给对方看。你觉得自己是个现代勇士，保留了面对淋漓鲜血的勇士高贵传统。马龙白兰度和洛基是你的偶像。虽然你的T恤可能在上一次打架中破了，但你的对手可是没穿衣服回家的喔！往往是为了寻求一种对比表达中的优势或彰显自我无所畏惧的精神。

16. 领带识人

素色领带

给人一种平易近人的形象，这是你处世的原则。“和气生财”这也是给你带来运气的重要前提。

你感情深厚。常以仁爱之心待人，当然有好的同事及部下了。你不仅自己行事无可挑剔，在众员工心中，你还是一个宽厚的长者。从不会乱发脾气，指责部属。即便部下犯了错误，也是温和地批评，或巧妙的提醒对方。所以，你得人心、孚众望。

“得人心者得天下”，所以，你有一片属于你自己的晴朗天空。

名贵领带

你为了树立自己的某种形象，是不会惜金节银的。无论怎样你总是能穿着得体，以一种不凡的姿态进入自己的圈子，并实现自我。

你看上去就给人一种亮堂堂的感觉，行事比较顺利，因为性格也比较平和，超凡而不脱俗，所以很容易出头。你在公司或企业里不会熬到头才当一个官，而是进公司不久，最迟一年，有时可能半年就能当一个部门的主管。对你而言，形象也是一面旗帜，是你最佳的“介绍信”。

碎花领带

这是比较节制的一种打扮，非常有分寸，你知道自己处理事情的时候该从何处入手，而且是性格极其稳定的类型。你不会因为感情上的波动，而影响自己的工作。这种人相当适合从事司法方面的工作或证券期货投资。

你的决断力强，而且承担风险的能力也极强，因为每一次决断，要么就是大赢，要么就是大输，潮起潮落，对此你往往嘴唇紧闭，心中有数，赢进不会大喜，输出也不会大悲。反正是又重新开始，所以你总的说来还是赚钱的，因为你的心胸能承受自己决断所带来的结果。平常心使你对责任分配的公正性有坦然的理解。

领结癖

你给人一种严谨的形象，很容易让人想起英国的绅士。

你之所以爱好领结，是因为你希望自己能投射一种稳重的形象，是一个善于理财的人。

你对钱看得很重，是精打细算的顶尖高手。因此从事股票、证券业即使不会暴发，但也绝不会输多少。一般来说是略有所

赚。你一定要在有十分把握的时候,才会抛出或购入。由于对输赢看得重,对钱自然就捏得紧,基本上是随大流做买卖,而不是出怪招、走险道,承担的风险小,所以赚得也少,但图一个保险。你的稳重使你生活没有波峰、往往也没有波谷可言。

皱巴领带

一看这种人就是一个平庸者,既不注重自己,也不关心他人,是个十足的可怜虫。这种人看上去眼睛无神,懒洋洋的,可想而知,不管他如何努力,最后也是失败之人。眼神的神光反映一个人的精力、斗志、热情、聪明等等,这种人眼睑下垂、无精打采,好像情场失意,赌场也不如意一样。所以,你在交友或是招聘之时,务必多加小心。

鲜色领带

你一看见新鲜的东西,手就会伸向自己并不丰盈的钱包,你对新鲜的事物总是那样情有独钟。赶时髦是你惟一的特点,为了赶上时代潮流,你是不在乎自己入不敷出的现状。

你是消极而依赖性很强的人。你的个性特征是不成熟、幼稚、没有独立自主的精神。这源于你从小受到过度的保护,于是养成了任性、依赖的性格。你缺乏纵观全局的判断力,对别人的感觉、想法,人与人之间的关系、上司、部属、年龄等问题,你是根本毫无兴趣的。由于你胆子小,所以内心时时充满不安,只要有点芝麻小事就会让你烦恼半天,与人发生一点冲突就争执不休,甚至哭个不停。而在那些接受你、爱护你的人面前,又会撒娇取宠。

不打领带

像你这种穿着随意,不拘小节的人,是属于极有个性的人。你不喜欢用名牌衣服来“包装”自己,只是喜欢做自己该做的事,而且对任何事情都有自己独特的见解,对事物的内在充满好

奇,这是一个艺术家所具备的性格。

你有卓越的创造力,这使你享用终生。就你而言,你对世人的最好回报往往是你那展厅里的作品。

领结小而紧

表示你心胸狭窄,疑心重重,甚至对自己上班前门是否已锁进行再三确认。你孤僻自闭,一毛不拔,遇事先替自己打算,不易结交知心朋友。

领结大小适中

表示你安分守己,为人彬彬有礼,勤奋用功,在事业上一丝不苟,是一个富有责任心的人。在生活上也可能是一个不错的烹饪高手。

领结大而轻

表明你感情丰富而且有绅士风度,善于与人交往,在社交场合颇得女同志的欢心。

红领白衫

表示你具有火一般的热情和纯洁的心,但遇事可能像公交售票员一样性急。

蓝领白衫

你沉稳颇有君子风度,但却是急功近利的事业家。喜欢速战速决的闪电式工作,虽然不成熟,但你抓住了不少机遇。

绿领素衫

你富有青春活力与朝气,对事业有信心,但却不免性情鲁莽。从某种角度讲,你是扣篮高手,但往往不是进球的好手。

彩领蓝衫

你富有热烈的市侩气,喜新厌旧,见异思迁,对爱情不专一。脚踏几只船是对你感情生活的写照。

黑领白衫

你多为稳健持重之士,善明辨是非,富有正义感。

黄领绿衫

你具有诗人或艺术家的气息,性情温柔,对人和蔼可亲。富有创造力常使你有独到的见解。

灰领黑衫

你思想消极,对人态度模棱两可,可能是一个厌世主义者。甚至万念俱灰,一切努力的可能使你在看到终将一死时而主动放弃。

黑领灰衫

你性情阴沉,心胸狭窄而多欺诈,可能是一个自由职业者。

17. 以色识人

黑色

黑色象征沉默、神秘、恐怖与死亡。也就是说,黑色代表生命的阴暗面。

如果你正用黑色的衣服裹着自己,很可能你已处于情绪低落的时候,或者有哀伤的东西围困着你:哀悼你失去的感情依托、错失良机、实质上的巨大损失等,甚至包括你开始怀疑捉摸不透的人生。而且,你可能是性格内向,心态阴郁,喜欢独来独往,对个人空间常严阵以待。

所以,特别提醒:你明白情绪低落是于事无补的,也不会帮你追回失去的一切:机会、亲情、损失。所以,你不妨考虑使用其他的色彩取代使你陷入死气沉沉的黑色。

白色

婚礼中,新娘总是穿着白色的婚纱,这里面的寓意是:白色代表纯洁和一尘不染,而且心胸坦荡,给人和盘托出的感觉,所以个性开朗,喜欢表露,用于家居布置在整洁中个性突出。

你所释放出来的形象,是给人一种做人坦坦荡荡,做事有条

不素的形象,对人坦诚毫无掩饰,对生活的要求是简单明了。但实际中的情况可能完全是另一回事,你可能企图收藏生命中的某些污点,或者你相当虚荣又怕被洞悉。

因为白色太耀眼,所以又能转移某种视觉的角度,甚至有聚焦的作用。

或许你有更深一层的认识,就像婴儿出生一样是洁白无瑕的。成长过程中的遭遇,就是往生命上不断添墨着色,你想保持这种一尘不染的自然本色,以使自己的生命洁白得没有一点污痕。另外,喜欢白色的你,通常缺乏感动性、决断力,常有不知所措的状态。

黄色

黄色象征尊贵、庄重、光辉与忠诚。能够刺激你的创作灵感。

如果你习惯性的使用这种黄色,说明你个性积极,喜爱冒险,乐观爽朗,喜欢结交朋友,但潜意识中希望自己有点与众不同,或是高人一等。虽然你绝不会露出这种神态,但你会非常小心地不让自己随波逐流,如果那样的话,你会觉得自尊心受不了,因为你认为,在所有的事情中表露自己独特的个性才能证明你存在的意义。

蓝色

蓝色的天空、碧绿的海洋,这富有诗情画意的景色,很让人想起抒情时代。喜欢蓝色的你,性格多属内向型,而且往往是现实主义者。

的确,你做事偏向中庸,颇富弹性,往往是可进可退。

你喜欢蓝色是因为你觉得自己心如止水,与世无争。你对待各种冲突与困扰,总相信退一步海阔天空;物质享受对你来说并不是很重要的,你真正追求的是外在的平衡和内在的恬静。

与你相处是极其舒服和愉快的,即使有人对你激烈的批评,那也只不过是太安于现状,太与世无争了,不能跟时代合拍。正是由于这个原因,你常流露出不可抗拒的孤傲。

其实这正是你追求和想要得到的。

金银色

穿金戴银的人是非常惹人注目的,你惟一要证明的是你的存在是不能被人忽视的。

所以,你喜欢炫耀你的财富,同样地,你也习惯运用金钱或物质上的馈赠去笼络人心,你的这一行为常常能奏效,而且能给你带来高额回报,甚至还有意想不到的收获。

其实,在你刺眼的金银色下面,你深知自己内心的知识是如此的苍白,使你常常谴责和你一样虚伪的所有世人,但而对寂寞与现实你在第二天还会用虚幻的东西,去装饰你徒有其名的表面。

红色

红色象征热烈、喜悦、果敢与奋扬,同时也代表暴力和反抗,它是所有色彩中,最具刺激的颜色。同时,它又是生命的象征。

你喜欢红色是因为你欣赏刺激的行为,它使你的形象充满活力,洋溢万物复苏的生气,而且你敢闯敢干很喜欢冒险。

你是个性情激烈、易冲动的人,就像墨西哥的斗牛,见不得红颜色的诱惑。如果与人长久相处,别人一定会感受到你内在的喜怒哀乐。

朋友们欣赏你性情中的大智、大勇,同时又为你不顾后果的行为感到担心。

你暴躁的脾气和不顾后果的行为,常常会使你处于不利的境地,但你经常是勇往直前,很少有退缩的时候。对你而言,成也性格,败也性格。同时,你还有追求物质欲望的倾向。

橙色

橙色多能减少疲劳感,令人振奋。如果你使用橙色的唇膏、橙色的围巾,可使你看来精神奕奕。在厨房和餐桌上使用橙色,使人有健康、明朗的感觉。选择橙色的你,富有雄辩、开朗中透出外交的禀赋,你往往喜欢在人群中找到那份左右逢源的优势。

灰色

灰色和黑色无论在色彩,还是意义上,都是如此的接近。它象征深沉与悲哀,但同时透出和谐、恬静之美。

但灰色不像黑色那样,代表恐惧和死亡,灰色是严肃、稳重的代言词。

喜欢摇滚乐的克林顿总统,在出席各种集会时,多半也是穿着灰色西装,也就是这个道理。

很显然,经常选择穿灰色衣服的你,知道自己不可能成为总统,甚至连个公司的主管也当不上。但在生活当中,你是希望别人觉得你老成持重,做事干练,值得人信任,是个能肩负重任的人。但要提醒你的是:你很多时候缺乏毅力,性格怯懦、胆小,而且依赖性较强,你的决定常常在执行前被别人一句话而改变。

米色

这是一种最没独立性的颜色。

你常在田间地头担心自己鹤立鸡群,甚至不希望被表扬和当众指名道姓地提到你。你只是不希望自己宁静的生活起一些涟漪。

你对名誉也是持无所谓的态度,你只希望别人不要太打搅你的安宁,而只愿默默地做自己的事,甚至你希望自己是微不足道的人。你的喜怒哀乐不形于色,就像草原的天气说变就变。就是与你生活了几十年的配偶,也很难揣度你的情绪变化。

绿色

绿色象征健康、活泼、生气与发展。它也是春天的象征。

在现实生活中,如果你经常选购绿颜色的衣服,那么你正站在向新生活前进的起跑线上。这时,你会感觉到自己该去寻找生活的新的快乐点。你崇尚自由,有宽大的胸怀,往往办事公正、没有偏见。

你最担心生活中出现死水般的环境,所以你不断迫使自己处于变化中,寻找新的机会。但这并不妨碍你成为一个严谨、稳重的人。

紫色

一种诡秘的颜色。

紫色给你投射的形象是:你喜欢别人觉得你生活有创意。因此无论你做什么事情,你都喜欢加进一点艺术气氛,以显示你对生活的个性化理解。

你害怕面对真正的自我,更不想让旁人进入你的内心世界,认识你的真我。对外保持神秘感,行事则常常别出心裁。有时还给人冷漠与高傲的感觉。不过,你会控制自己的情感。

18. 以袜识人

裤袜

绝大多数人的选择。

你跟着潮流走紧抓住时尚的手。但在衣着及生活习惯方面,你不会有反传统的举止。

你的家庭观念相当重,在可能范围之内,你会尽力支持家人。虽然并非有回报上的因果关系,但在另一方面,你也需要他们的爱护。

你重视人际关系,常常给人彬彬有礼,谈吐得体的印象。你深知若要人敬己,先要己敬人的道理。

你的情绪波动并不是太大,因此一般人觉得与你相处并不

困难。

你对生活的投入,往往因为生计关系,而并非是对生活的热爱。

带袜

你希望给人留下更性感更有女人味的印象。

你不甘心做个平凡的女人,你希望自己与众不同。你的朋友大多是时尚的弄潮儿,跟他们走在一起,你希望自己成为旁人注目的对象。

写字楼的工作会令你闷得作呕,因此除非环境所逼,否则你宁愿在街边摆摊卖大饼。

在事业方面,你经常有些新颖富于创意的念头,但由于你缺乏坚定的立场,同时做事没有耐心,所以至今成就不大。

虽然你的家人算得上是思想开通,但是他们仍然不能完全接受你对朋友的门户开放与远嫁大洋彼岸,因此你们之间有时不免出现冲突。其实只要你肯在他们面前改变发表方式,自然就会天下太平。

做个特殊的女人固然有趣,但真理向前一步就是谬误。切忌矫枉过正,否则很容易成为众人排挤的对象。

短丝袜

即是只有一般丝袜的四分之三的长度。

你贪图舒服方便,明知穿着裙子坐下的时候,人家会看见丝袜的尽头,但你拒绝对别人的雅俗评价作任何反应。

你自认为的执着常被人们看作固执。但你否认此项指控,你认为自己只不过是坚持原则而已。你尚未觉察的是你已生活在原则之中。

你曾经多次被人批评而难于与你相处,但你并没有好好地去反省一下,反而将责任旁置。你的解释是:这些人根本不懂得

欣赏你。

如果你已经结婚,你的配偶及子女会觉得你是暴君,因为在家里你往往约法数章。

不过,相信最令人受不了的,是你的自私。你不肯在别人身上花一分钱,除非你确定你会得到相当的回报;你不肯无条件地去爱护身边的人,除非人家率先向你付出无限的爱。

平价丝袜

五元一捆,真的便宜货。

你喜欢求新,所以重量不重质。选择职业时,你会首先考虑薪水的问题,然后再去考虑兴趣与发展空间问题等。

而在婚姻问题上,你的态度也差不多。第一,你不想过了30岁仍然独守空房,所以你在交朋友的第一次握手时,往往就在有目的培养夫妻感情。其次,你很重视未来配偶是否有良好的经济基础。

做人现实一些是无可厚非的,但有时生活也需要有点浪漫来点缀一下。

名贵丝袜

几十元或者百多元一双的。

你注重物质享受,认为人一世物一时,为何要亏待自己呢?不过,你對自己慷慨,并不代表你对他人不吝啬,对吗?

你选择的朋友必定非富则贵,同时你也是“门当户对”这个原则的忠实维护者,在生活中你希望你的付出得到对称性的回报。

带色丝袜

主要是指红、绿、紫、黄、蓝等。

你希望衣服和丝袜的颜色相映生辉,因为你是个极端注重本身仪容的人。

在选择职业方面,你可以考虑公共关系之类的工作,因为你的适应能力颇强,你可以在大多数的社交圈子中如鱼得水。

有些朋友会觉得你虚伪,因为你很少讲出内心的感受,在有意无意之间,避开与人有过度密切的沟通。

暗花丝袜

你不想只做十几亿人中普通的一员,但又害怕过分标新立异,被异样的眼光特别关注,因此你尝试在平凡中突出自己。

你最喜欢选购的衣服是那种裁剪简单,但一眼看得出是价钱非凡的名牌货。

你最讨厌暴发户,因为你认为他们没有品位甚至不懂得如何花钱,以为价高的东西就是好货色,时常把自己打扮得庸俗不堪。

选择朋友的时候,你注重他们的气质,如果他们像你一样有艺术家的眼光,你们可能一见钟情,甚至当场拍板。

19. 手套、戒指、首饰、珠宝

(一)手套识人

白手套

无论你的穿着是何种颜色,你都喜欢戴白色的手套,显然,你是想标榜自己是个清高、纯洁的人。

纸包不住火,任何一种自我标榜都将张扬于世。也就是说,你的所作所为并不像你所戴的手套那样洁白无瑕。

与人相处时,你的表现总是显得很开朗,好像自己是个与朋友心心相印、肝胆相照之人,而实际上你所讲的话中,水分特重。

这就意味着你喜欢夸大本身的成就,比如明明是步行回家,偏说是打的回家,银行存款没有上万元,甚至出现赤字,却经常

告诉别人自己支票或信用卡出了问题。

在工作和事业上,你也是采取急功近利的态度,你是个想投机取巧之人,甚至想不劳而获的人。

即使做了一点点事,也希望得到社会的认可或物质的回报,投李获桃是你内心的期盼。因此,你没有耐心以踏实的表现去等待上级的赏识,会千方百计投机钻营。在你的一生中,你注定要多次跳槽。

在追求异性上也是本性难改,在序幕刚拉开时,你会怀着极大的热情,以密集型的方式进行大规模轰炸,像个速递员,每天不断地送鲜花,送礼品,或邀请对方去咖啡厅、酒吧。在大献殷勤之后,一旦得手或者对方无动于衷,你就会立刻放慢手脚,不再去投放更大的精力了。因为你没有耐性和恒心去建立更有深度的关系。你即使明白“最难得到的,是最珍贵的”的道理,但仍捺不住性子。

黑色手套

黑色象征沉稳与神秘。在众多颜色的挑选中,你惟独选择黑色手套,这表明你是个稳健持重的人,就跟刑事案件发生后现场的警司一样,不轻易对外表态,你正考虑事情时总是做好最坏的打算。

无论是在工作或人际关系方面,你稳重的作风都会受到别人的认可。但你意识不到,在这个崇尚自我推销的社会里,你的存在很容易被忽略。

也就是说,你那亘古不变的个性,从好的方面讲,是稳重靠得住,换句话说,是个顽固不化的套中人,甚至视为不可雕琢的朽木。你不是个寻欢作乐的人,歌舞升平之地根本不会有你的踪影。你不是个追赶时尚的人,只有在最沉闷的会议室里,才会见到你的影子。

彩色手套

总的来说你为人豁达大度,追求逍遥的感觉,对任何事情都是持乐观态度,很少犹豫不决。因为在你遇到各种事情时,你会从不同的角度去看待,从而解放自己,使自己不受拘泥。你也不会去撞南墙,更不是那种“明知山有虎,偏向虎山行”的痴汉。

即使在你遇到挫折时,你也会从好的方面想,认为这可能是新的起点,或者是“天将降大任于你”而对你的考验罢了。

因此,你的同事或朋友,都欣赏你乐观豁达的态度,及为朋友或他人富于牺牲的精神所动。所以,在他们苦闷有心事的时候,都会来找你并希望你能为他们解闷开怀。事实上,你乐此不疲,往往在最后还会真诚补上一句“有事你说话”。

当然也有人对你的行为不以为然,认为你对待工作没有严谨负责的态度,而且把任何事情都想像得过于简单。因此,你的上司并不轻易委你以重任,不过你不为这种事情而斤斤计较,你的性格总能使你泰然处之。

棉手套

如果你是喜欢这类手套的人,那么你是个朴实无华的人。为人忠厚坦诚,而且是个现实主义者,如果能在马路上或胡同里吃同样美味可口的食物,那么你是不会以数倍的价钱进酒楼或餐厅,去吃价格昂贵的同样食物。

在工作中,你会对自己的工作一丝不苟,认真负责,但不会刻意表现自己。尽管如此,你不容许任何人忽视你对公司的贡献。只要你认为你的劳动和公司付予你的薪水是相当的,那么你会继续做一名尽职尽责的员工。

与之类似在对待家庭问题上,你的一切言行举止从不偏离社会道德,你非常关心家人和朋友。所以,他们都非常信任你,认为你勤奋刻苦,对待感情忠心不二,是值得依靠的好伙伴。

有时你的家人因你对于生活要求不高,而责备你,或者因你事业缺乏野心而颇有微词,但你依然我行我素,始终认为知足常乐才是人生真谛,强迫自己往高爬会失去你对生活的乐趣。

丝手套

你喜欢质地轻巧而不失华贵的手套,这说明你希望别人觉得你有品位而且是个会享受人生的人,注重生活中的每一个细节。

你热情奔放,追求物质享受,你的衣着打扮不是从自我喜好角度出发,你更关心别人会对你怎么看。所以你的整个生活都被各种名牌装扮:衣、食、住、行全是使用名牌货,甚至你希望你所接触的人也具有一定的知名度,以提升自我知名度。

当你的朋友指责你爱慕虚荣,太过于势利,你往往会以世界观、人生观的不同来抵挡,在你看来人是分三六九等,每个人都有自己的位置,你认为你生来血管里就流着高贵的血液,就是该享受、有地位的人。

这也会渗入到你对事业的要求,你渴望被关注,因此,你特别注重你的职位是否在工作中起到举足轻重的作用。就因为你太追求地位了,以至于你对工作的热情程度不高,至于能对社会作多大贡献,你完全不考虑也不愿意去关心它。

绘图手套

你希望你的生活充满喜剧色彩,甚至就像在演戏。你是个常常以游戏人间为乐事的人物。周围的人常有意无意地问你“笑什么?”你不会对任何人构成威胁。

若作为艺术创作的你肯定会取得一定的成就,因为你有超乎常人的想像力,而你那张很稚气的脸上印满了新奇的世界。

你懂得如何去关心人,但在很多时候你更需要别人对你的理解。你是个心地善良,有同情感的人,你经常责备自己不能为

灾区捐一大笔款,或在乡间小道上架一座桥。但你的个性并不软弱,你最讨厌别人对你凶狠的模样,你吃软不吃硬的样子让人对你的尊严有侵犯的本能性退却。

不戴手套

即使是冰雪覆盖,你出门办事时也不喜欢戴手套,显然你是个有意志力的人。面对选择,你往往不会轻易决定,但决定了即使有天大的困难,你也决不轻易改变。能够经受常人不能承受的压力。

你相信自己能成功,而且你觉得自己是办大事的人,所以无论你做任何事,你都会保持应有的冷静,这也是你的人生信条。你从不依附于人,坚持自己独立办事的本色。

你靠你坚强的性格赢得别人的尊重,无论在任何困难下,你都不希望自己受到情绪的影响,你一直坚决培养这种坚韧不拔的性格,你信奉苦难是一笔财富,所以你有意让自己和困难挑战,最终战胜困难,从中获得一种快乐与成就感。所以你处事也是不偏不倚。

在爱情方面,由于你的性格所决定,你不会成为青春的偶像,因为别人觉得你太过冷漠,很难亲近。但你是事业型的人,而且往往能取得成功。

你是个衣着严谨不外露的人,你的朋友不多,但是非常相信你,你也珍惜这份友情;对朋友面言“有事你说话”是你的口头禅。

(二)戒指识人

结婚戒

你让全世界的人知道你是已婚人士,这表示你对自己的婚姻有一定的投入感及承诺感。有孤注一掷的忠贞。

朋友们会觉得你婚后一切以家庭为重,将友谊放在较次要

的位置。老板觉得你没婚前那股干劲,似乎想跳槽。

婚姻之所以对你如此重要是因为你受家庭伦理观念影响很深。你认为家庭是一个人扎根的地方,没有家庭的人,心如浮萍漂泊不定,容易失去个人的方向感。

此外,你对身边的人也有某种程度的依赖,结婚令你可以名正言顺地依赖配偶。

除了对婚姻制度甚为尊重及支持之外,你对所有社会认可的制度都抱着双手拥护的态度,可以说,你绝对是个奉公守法的人。

纪念戒

大学毕业后,你会订购刻上你姓名和毕业年份的镶宝石戒指,纪念你数载的寒窗苦读。

有些人从未跨过大学的门槛,但千方百计去买名校(如耶鲁、剑桥、牛津、哈佛)的纪念。为什么呢?他们自欺欺人,一方面想塑造温文尔雅的学者形象,另一方面想让人家给予他们对读书人的尊重。

一般来说,戴纪念戒的人缺乏归属感,你渴望通过戴纪念戒在心灵上与纪念地保持一点联系。在社交方面,你特别喜欢成为各种会所的会员,仿佛多重的会籍能够帮助他们确定自己真正的身份和地位,而且找到那种左右逢源的“老大”感觉。

宝石戒

宝石是财富的象征之一,宝石的克拉越多越能强调你的身价,你更清楚地为匪徒们指明抢劫和绑票的对象。无论如何你绝对不是那种“财不露口”的拥护者,你很想让人知道你是有钱人,同时你也希望你的财富会给你带来别人的尊重及上流阶层才有的高规格的特殊待遇。

因此,你不免有点势利,喜欢揣测人家的财富,往往本能地

以“钱”为标准去度量一个人,同时还会有轻微的“憎人富贵厌人贫”心理。不过,从大体来说,你并不吝啬,遇见需要经济援助的人,你会慷慨解囊,并希望通过电视台等媒体公开进行。

生肖戒

对星相学有研究的朋友,知道不同星座的人适宜配戴不同类型的戒指。因此,如果星座与所戴戒指配合恰当的话,不但会为你带来好运,还会填补你性格之不足。

你是个相信命运的人,你觉得许多事情都是在自我未知的情况下早就安排好了的。这种信念直接导致你消极处事。因为你认为事情的成败并不由你操纵。

在人际关系方面,你把自己放在被动的位罝,就算遇见喜欢的异性,你也只是向对方表示好感,甚至无数次声称那只是友情而不是爱情。“此地无银三百两”使你可能成为晚婚的倡导者。

你缺乏创业的勇气,因此打工仔是你不愿承认而又不得不扛着的名称。你的野心不大,而且对生活的要求并不高,所以你能够做到知足常乐。

名贵戒(多数镶以名贵的宝石)

你绝对不想有人误会你是装富贵,但你又觉得把巨型的钻戒戴在中指或无名指上实在没有品味,因此你选择了中庸之道。

你经常在低调中显露你的品味,你喝的美酒不一定是“五粮液”等名牌,但往往来自“酒都”。

你的同事或朋友会觉得你为人爽直,不拘小节,但实际上你对你钟情的异性却是无“微”而不至。

对于事业,你的野心并不是很大,你但求赚来的钱足够平日的开支便可。你不肯做金钱的奴隶,更认为工作在于享受快乐。

三只戒

你有强烈的表演欲,经常在有意无意之间,让人家知道你无

可比拟的优点。在聚会中,你也喜欢抢着发表意见,希望自己的看法起到关键性作用。

虽然懂得不精,但你也称得上博采众长。至于人生目标,你似乎很难决定,时常受到环境改变的调整,甚至一个就业方面的统计数字,就会使你改变想法。

你很容易对人产生好感,甚至见到一个漂亮女孩,你就会在幻想中勾勒出她在厨房里为你累得满头大汗的情景。

不戴戒指

干干净净,崇尚自然与洒脱,你充满自信。你确认你平时的言行和以往的战绩,已经足以奠定你在别人心目中的地位,因此一切外在的修饰都属于多余。

你深信有麝自然香,所以你从来不会在人前炫耀自己,也轻视这样做的人。你虽富足,但崇尚一种田园式的生活,对闹市囚笼式的生活有反感倾向。

(三)首饰识人

纪念首饰

你是如此看重自己的家庭,表明你对配偶有“偶像”般认同感!因此,你非常投入,以至于你的同事和上司会觉得你有“炒老板”的倾向。在工作上你不像以前那样进取向上,而现在你只求平稳安宁了,让人对你有“判若两人”的感觉。

你在寻求一种归属感,好像尝尽“奔波”之苦要落脚的游子一样。若心灵飘泊不定,容易使你失去自我存在感。

名贵首饰

你身着名牌时装,配戴名贵首饰,其用意一目了然:不外乎标榜自己的富有和相应的地位。

你非常注重自己所展示的形象,希望别人知道你是有钱或

者有地位的人,同时,你也希望用这些价值不菲的装饰来打击对方的情绪,获得对比表达的优势凸显。

也许,在你没有相对称的人文素质与社会作为支撑时,你的名贵首饰,成为人们批判你浅薄的道具。“忠言逆耳利于行”,你外“强”中“干”。你或许应为自己找到真实的重心,以弥补你的空虚和无聊。

生肖首饰

显然,你是个相信命运的人,即使你出现偶然的失误,你也相信这是命定的系数,你觉得许多事情都是上苍安排好了的。这种信念直接影响你处事的行为,因为你认为生活对你而言,只是个参与者,最多是个配角而已,情节的发展由不得你。

这也注定你在人际关系上处于被动的位置,就算你遇见喜欢的异性,你也只是向对方表示你的好感,而不敢大胆地去追求。

你是个缺乏创业精神的人,好在你能知足。

怪异首饰

你脖子上的项链是用野兽的锁骨制成的,而你所配戴的戒指又是用野兽的趾骨做成的,而你悬挂的耳环是一个奇形怪状的木雕。

从你所配戴的首饰上看,你是个有背叛心理的人,具有强烈的猎奇心理。你使用的东西无论从喜好还是艺术角度都不会被普遍认同。你的行为也是别人难以想像,你会将衣服拧成一团像绳子一样挂在肩头,阳光明媚时则穿着保温鞋。

总的说来,你是个喜欢标奇立异的人,你愿意用自己的双手去修理一些家庭用品,你会把你的居室装得像召集百兽的“聚议堂”。但你为人不错,很多朋友都喜欢你,你特别喜欢宁静,你宁愿和伙伴们去酒吧或舞厅,而宁愿去亲近大自然。

与人相处时,你崇尚志趣相投的原则,你只让你喜欢的人接近你。

挂满首饰

以这形象出现的人,十足是个珠宝商形象。可以这样想像,在一个社交场合,你的十根手指起码有七根手指戴着颜色不同的戒指,一对手镯足有一斤重,而那根镶着巨大宝石的项链,看上去就像一个枷锁一样套在你的脖子上,你给人的形象不仅是有“珠光”,更主要是“宝气”。

你显然讨厌这种说法,而你真正的用意是:显示自己的财富。即强烈地要充当任何一个圈子里的主导者,你对别人的忽视有恐惧感。在会议室里,你经常抢着发言,希望把众人的注意力集中到你的身上来。

你情趣广泛,经常转换职业,但给人的印象常常是什么都能干,但又什么都干不好。你很容易对人产生好感,只要你认为对方是个不错的人,即使刚握手坐下,你就有邀请对方共进晚餐的冲动,但与你接触的人都知道,下一个被邀请的对象往往就是你们在共进晚餐时,跟你打过招呼的人。

不戴首饰

你崇尚自然,干任何事都“轻装上阵”,这是你不带首饰的主要原因。你不肯接受约束,喜欢独来独往,按照自己的意愿做人。面对无数的选择进行决断,你从中体验的愉悦,常使你乐此不疲。你也讨厌应酬,认为这样花费时间太不值得。

你对自己的事情相当有信心,不希望别人太多的干扰。你非常理性,对自我有清楚的认识,你相信你所做的一切,足以奠定你在别人心目中的地位。因此,你认为“天然去雕饰”一切应回归自然。

你是个孤独、沉寂的人,独立性强,难免有人说你为人太过

自负,你对此奉行“走自己的路,让别人去说吧”,对别人的议论,你甚至将其看作一个“公众人物”必须面对的社会舆论。

(四)珠宝识人

手镯

佩戴手镯代表你是一个朝气十足、有活力、才华横溢的人,你热衷追求,知道自己想要什么,而且主动追求自己所要的。甚至在你没有明确的方向感时,也会去追求。手镯将你的手框起来,而这样的一只手就如同你的个性,经常活动。你用你的手说话,沟通感情。当你在玩手镯时,表示你把原本想说的话收回去了。

耳环

为何你要在自己的耳朵上钻一个洞,然后吊个耳环在上面?因为你想运用自己的价值和地位,让别人留下深刻的印象,并在这种印象中获得一种尊重与认同。想想看鼻子的挺拔能这样引人注目吗?耳环是一种非常古老的装饰品。因此,可以反映在美的认同上,对传统的偏向!多年来,由于奇妙的变迁和男士们的退让,耳环大多数成为女性佩带的饰物。

宗教象征或组织徽章

假使你戴了一副具有明显图腾象征的项链,或一只代表学校和同学聚会的戒指,你是在告诉大家,你属于这个团体。你的珠宝告诉别人你的信仰和所属团体。虽然你真诚地加入该团体,但你的忠诚,其实多半源自于你需要长期的依附,寻求一种终极关怀的情绪,好让自己觉得稳定、安全。有时你会同时加入几个团体,只是为了以难于应酬的方式来分配精力,以使自我逃离寂寞。

戒指

戒指象征个人品味、社会地位和经济状况。你所选择的戒

指和戴戒指的手指,都表现出你的价值取向。戒指戴在小指上非常生动,代表此人喜欢灿烂华丽;戴在食指上表示此人个性率直、坚强;戴在中指上则代表传统和均衡,往往偏向于走中庸之道。

别针或垂饰

你衣着讲究,而且是搭配的高手,十分在意自己留给他人的印象,因此,珠宝的转换与重新选择常受人们评价左右。虽然你有好朋友,但你总是有所保留,怕对方认为你太过积极或太坚持己见。你幻想所有目光都集中在你身上,不过你谦虚的态度往往推销出去的不是你的人,而是你胸前的那件饰品上。

配饰珠宝

你把珠宝当作服装而不是人的装饰品,它不是用来表现你的个性,而是为了配合整体造型而存在。在你的珠宝盒里,有用来搭配每一件短上衣的耳环,有用来搭配每一件裙子的表带。搭配出来的效果完美无缺,这正是你所想要的。无论置身哪种场合,你都宁可与大伙儿打成一片,而不愿成为大众的焦点。你希望来自自然的关注,而没有积极表现拉扯众人眼球的偏好。

民族风格型

东方的风情项链、阿富汗的银制耳环、以色列的白蜡吊饰和美国印地安人的蓝绿石戒指,为买不起黄金的人,不仅增加了美感;而且使你在文化素养上显得底气十足。你选择体积大、垂坠式、叮当响的珠宝,表示你不但希望别人看到你的模样,还希望别人听到你的声音。每逢在社交场合四处走动,你最能够分散他人的注意力,对人们的“注目礼”你常报以最舒心的微笑。

灿烂夺目型

你那各式各样的手镯、脚环、珠子、链子所带来的刺目强光,宛如一只闪亮的灯泡,一见你进场,便能感受到那股势力。你爱

幻想、天性乐观,往往喜形于色,一个小动作,就能够透视你内心世界,你却要用夸大的姿势来表达。你总想把空的地方填满,尤其是颈部。假使谈话中出现空档,也是因为你停下来让自己喘口气。你的朋友们喜欢看你表演,不过,每回他们与你道别时,总觉得像是听完了报告松了一口气。

袖珍型

如果你戴的是一只固定式而非垂坠式别针,是一只结婚戒指而非镶钻的小指戒,是贴耳式而非环状式耳环,那么你是一个谦虚、沉稳的人,是一个宁可沉静、泰然自若,也不愿接受焦点访谈之人。你不会主动引起他人的注意,你觉得听高纯的轻音乐,经常比流行音乐的又唱又跳更动人心弦。

不戴任何珠宝

假使上天希望人类戴耳环,它就会为人们穿好耳洞。你不让自己被一些愚蠢、造作、不必要的身外之物所缠绕。在你看来,珠宝是一种个人虚荣的表征,虽然你可能有缺点,但虚荣不是你的缺点之一。你要活得正直,恪尽职守,不出风头,希望有人因此欣赏到你的特质。

20. 以鞋识人

名牌跑鞋

曾经是运动员身份的象征,如今脚下那双价值不菲的名牌跑鞋,已成为你身份的象征。

你对名牌跑鞋的看法是:它能使你年轻、健康、充满活力,虽然你极少锻炼,常在电梯维修期间跑上十几级的楼梯就会气喘吁吁。

另一方面,你性子急,凡事只讲求速度不讲求质量。所以,在工作上你以多出次品,快出次品而闻名。

显然,工作上的失误来自自身急躁的个性。但对计划好的程序性服务工作,你反应快,办事效率往往惊人。

你爱好广泛,而且博采众长,但你就是不肯对某件事情作出深入浅出的了解。你为人爽朗正直,朋友很多,算得上是相识满天下。但你也爱好沽名钓誉,追求外在的虚荣,但只在一般生活层面。

懒式鞋

你老是怕麻烦,或者你生性就追求一种明快的节奏,尽量将生活中的事情简单化。你深深理解那句广告词“把简单弄复杂太累,而把复杂变简单——贡献。”

在婚姻方面你也是持同样的态度:如果双方谈得来,就不妨建立一定的关系,否则不要浪费时间。你就像在做一道是否选择题似的,而且绝对不肯拿束鲜花在雨中苦苦等候对方答应你的约会,你不认为那是忠诚的表达方式,而认为是喜剧表达的插曲。

总之,你多凭兴趣办事。对你喜欢的事情,你会有一定的热情和投入感。对你不喜欢的事情,你会敷衍了事。

高跟鞋

你明知高跟鞋对你的脊椎、腿部肌肉、韧带会造成不同的损伤,但为了使自己轮廓分明,线条突出。你有“拿青春赌明天”的气魄。

单从这点来看,就知道你贪慕虚荣。你真切希望名利双收。但你更喜欢追求那种居高临下的感觉。

为了追求名利,你会将有限的财力与社会关系投入到无限的可能机会中去。

你所做的这一切,无形中形成的形象造型就是:相识或不相识的人,都会认为你是个做事不择手段的人。

你生存能力强,奉行“无毒”不成功的理念。你对自己的精辟观点倍加赞赏,而且也认为自己能在错综复杂的关系中左右逢源。

系带皮鞋

你是个做事细心不怕麻烦的人,你处理每一件事情都有既定的程序和规则,不允许别人横加干涉。换句话说,你是有始有终的人。即使在事业上,你宁愿接受风吹雨打,也不会轻易调换工作。

你性情温和,喜欢关心人,在你力所能及的范围内,你会给予别人恰当的照顾,即使妻子吵着要砸电视机,也会良言相劝。别人也信任你,愿和你待在一起,因为他们会从我身上得到一定程度的安全感。

与你接触的人,在印象上都会觉得你是稳重可靠的人,你在工作上往往会有一些小发明,有克服困难的勇气,成为众人咨询的对象,上司也会对你相当器重。

你为人处事,使你经常需要肩负沉重的压力,所以你经常会感到劳累。但你喜欢这种做法,而且常常乐此不疲。

凉鞋

你是脚踏实地、思想开放的人,对你而言,最好是不穿鞋子。不过,为了防止踩上“地雷”(狗屎),你选择了凉鞋。你受过良好教育。而且还可以看出,你对于一切粉饰太平的“吹鼓手”以及矫揉造作的人,有种特别的厌憎感。

你是个不注重形式,只看重内在的人,而且,你不爱慕虚荣,对争名夺利的游戏毫无兴趣。你常将金钱视作奴隶,自己以“金钱主人”身份出现。

你崇尚大自然,喜欢玩尽世界名山大川。

在爱情方面,你崇尚烛光晚餐或是双人篝火晚会的浪漫,对

爱情有着梦幻般的激情。因此是个肯对感情负责的人,你不会让自己充当茶余饭后的话料。总之,你喜欢浪漫、有激情,但决不游戏人生。因为你希望你的理想对象必须和你一样,在生活上不虚华,在感情上认真。

皮靴

你是一个主观意识很强的人,你的皮靴不会反映季节的更替与气温的升降。

你干练、率直的形象给人以强悍的外表。

所以,你的形象仿佛告诉别人:你虽没有害人之心,但你肯定有防人之术。你的外表使别人相信你有能力处理一切突发事件。而且,你是个有先见之明的人,在别人看来的意外常常在你预料之中。所以,你是个总能逢凶化吉的人。

在家里,你的权威不允许有丝毫的侵犯。否则,你会采取强硬立场,捍卫自己的尊严。

在工作中,你也是个强硬派,你的一句带有判断性语气的话常常被视为命令。因而你所收到的怨言,也比你在生日或节日收到的贺卡重得多。

香槟鞋

它的鞋尖与鞋跟是白色,而中间是黑色。这是一种色彩对比相当强烈的皮鞋,但极脆弱。

你喜欢这种皮鞋,是因为你崇尚多彩的生活,喜欢打扮自己。你会对每一个细节和动作都不放过。

你非常留心服装的潮流,就像照顾自己的小孩一样,对每一个细节都会有所关注。

你表面给人以洒脱,甚至风流倜傥的感觉。但私生活上并不粗野。

你只关心自己,而其他友情、工作只是你生活的点缀品。

你也会介意别人怎样看你,但对别人的意见你往往持批判的态度。因为自以为是的你,是不会相信自己会犯下什么过失的。

最喜爱的鞋

思想独立的你,是为自己而装扮。你认为你的装扮是时代的最佳选择。你知道自己喜欢什么,而且觉得没必要改变。你的座右铭是:永远站在胜利者一边。年复一年,你喜欢同样的活动,而对待工作、朋友和爱情,就像对自己心爱的鞋子一样忠贞。当你所喜欢的那双鞋坏了,你会去买一双完全相同的鞋子代替。

便鞋

你和你鞋子的款式都十分平凡。其实,穿着整洁未必表示打扮过时。不过没关系,时髦并不是你的目的。相当传统的你,喜欢群处,但对电视“露脸”没有太多兴趣。对出风头的人,你可能往往在心里认为他们在“耍猴”。和你的平庸外表相反的是,你十分重视礼仪。

细跟鞋

细高跟鞋时髦、漂亮,尽管大家都知道它那细而高的鞋跟对健康有害,可是没关系!一双细高跟鞋把你变得挺拔高挑,而这正是你所想要的。男人总是将穿细高跟鞋的人,与强烈的性需求联想在一起,而你确实相信自己魅力无穷,每回走在街上都能招来有色的眼光。其实,你根本不需要走多少路,因为你很容易找到一个为你叫车并付费的人。

时尚鞋

你的双脚和你的皮包正在“扼杀”你,不过为了时髦,这一切都值得。你在事业上,也是如此,为了达到自己的目的,往往会投入巨大的财力,竭尽所能,甚至不择手段。

交朋友上,你偏向于傍大款,更主要寻求物质上的依靠感。

加垫鞋

对你的双脚你真是爱恨交加。为了实现你“有理走遍天下”的信条,你在鞋底加了鞋垫,把鞋底制成弓形,提高了鞋跟,甚至拖着双脚去见足科医师,但这一切努力都没用。你的脚好像生来就不是为穿鞋子而设计的。它们一直是疼痛的来源,也因此使你有借口不四处走动。就像小学生请个病假不上课,而到宿舍睡觉一样。这种懒散令你不舒服,不过你却将责任归咎于那只“疼痛的脚”。

胶底运动鞋

这类鞋子是慢跑人士和抢劫犯的最爱,不过穿这类鞋子的你,也可能既不爱慢跑,更不是抢劫犯。穿上它使你觉得年轻又健康。你喜欢寻求那种弹跳的感觉。即使只是走到巴士站也无所谓,这样走几步路也算是运动。你是一个轻松自在的人,常常是一身休闲装或运动衫,一副准备好要跑马拉松的样子,尽管事实上,你只爬几级楼梯就几乎快晕倒了。

拖鞋

你是“轻松随便”的代表。乐于穿衣领上有钮扣的衬衫、“V”型领毛衣,冬天加双羊毛短袜。夏天则穿同样的衬衫、白色棉裤、不穿袜子。你的外貌一点儿也没变。即使颜色选择上往往也从“一”而终,改变令你头昏脑胀,因为你不确定结果如何,所以你选择保持原状。没有冒险精神,安于现状。

工作鞋

你的鞋子坚固、穿得久、样式粗犷而耐用,就像你的人一样,你有明确预期而且会竭尽全力维护这种预期实现。因此你随时准备好应对突发状况。无论在城里逛街或到郊外爬山,你都觉得自己胜过那些专爱时髦名牌的人。你是自己的开路先锋,认为自己成就非凡,即使在郊游,你也往往会有意培养自己征服的

欲望。

趾鞋

你喜欢炫耀自己的脚趾头,更甭提你的脚踝、膝盖和大腿。你不但从头到脚都充满了自由的精神,而且希望全世界都知道这一点。任何形式的监禁对你而言都是残酷的。你乐善好施,只要对方不是规则的盲从者,你大多能与他们一块去游泳。

21. 心理学家读“传记”

单色简式型

喜欢穿单色及款式简单的服装,且长期维持不变,这显示你个性乐观,自信心强,以至表现为自负,爱憎分明,为人处事果敢决断。

短衫型

喜欢穿短衬衫的你个性随和不羁,喜爱享受,不墨守成规。凡事任性而为以个人好恶为主,同时非常放纵。

长袖型

偏爱长袖服装的你行事生活都循规蹈矩,适应力极强,有理想,喜爱名利,更经常突出自己的形象,希望获得别人的注重、尊敬,或为自己求得新的发展机会。

宽大型

喜爱宽松肥大,不讲究款式的你个性内向而怯羞、自我为中心,对团体社交生活不感兴趣,喜欢独处。坐在草坪上看月亮想传说中的嫦娥是你的偏好。

实用型

雅淡纯朴、以实用为选择服装的首要条件的你为人脚踏实地,不擅花言巧语,而且具有高度的洞察力,对任何问题,均能掌握分寸,作出妥善的解决。

严整型

衣冠整齐、一丝不苟的你聪明敏感,但却稳重谨慎,决不轻易冒险,哪怕是在爱情上。

亮丽型

喜欢色泽鲜明、五彩缤纷服装的你个性善良,坦白豁达,而且具有幽默感。

鲜艳型

喜欢华丽服装的你大多自我表现欲很强。假如华丽程度过分,就成了所谓的奇装异服。一般而言,你若穿着奇装异服,除了自我表现欲极强外,大都有孤注一掷的赌徒性格,而且说话也多半先讨价还价或讨债还债。

质朴型

喜爱朴素服装的你多是顺应型或服从型的人,一般都有些固执,主体有失落的恐惧感。全身服装朴素,但却着重某一华丽装饰。你虽属于顺应型,但也拥有个性化的自我主张。你常常想利用一处醒目来掩饰其他弱点,例如,对自己脸蛋缺乏自信心的女子,会试图以穿迷你裙来转移别人的注意力,秃头的男士,则试图穿进口的高级皮鞋,来分散别人对秃头的注意等等。工作上也有“一美遮百丑的”行为倾向。

时尚型

对流行时装敏感的你属于顺应体制型。你缺乏主见,对自己缺乏信心,别人穿什么,自己则穿什么,在清一色的流行时装中,掩饰自己的缺点,甚至在别人对此的肯定中享受自己选择的明智。

潮流型

一味地追赶时髦的你大都具有孤独感,情绪也不稳定。你寻求一种目标的振动来调剂自我生活的枯燥。

自闭型

对流行毫不在乎的你属于个性强的典型。但也由于种种原因,而把自己关在自己的城堡中,惟恐被人“同化”而失去自我。你多有孤僻自闭的倾向,不易与人相处或共事。对你而言,与时俱进是对自我的消解,从而失去存在的意义。

无常型

穿着的服装无定型,其式样、颜色、质料变化无常。你让人无法了解你的真正喜好,一般而言,你情绪不稳定,缺乏协调性,是一种极想逃避现实的人。你常有上天无路,人地无门的慨叹!

背叛型

本来一向穿着特定格调的服装,可是,突然之间却穿起了与以前格调完全不同的服装来,这显示你大多在物质或精神方面受到了新的刺激,情绪有所变化,或内心有了新的决定。生活方式的改变,使你在生活节奏的起伏中享受生活的丰富多彩。

4 行为动作识人

22. 接吻识人

闭上双眼

你之所以闭上双眼接吻,是因为你全力以赴,在用心灵感受生活真谛,显然你是一个非常浪漫的人。把眼睛闭起来,可以让你完全融入至纯至美的精神追求中。不过,有一点请特别留意,你常常沉浸在罗曼蒂克的幻觉中,容易被现实所淹没。因此,你的理想可能很容易破灭。如果你“坠入爱河”,对游泳没有十足把握就请随时准备上岸。

张开双眼

你有本能的防卫意识,从不会在工作时,因逃避责任或打瞌睡而被逮到。你很难放松心情感知爱的魔力。通常,你的伴侣所得到的快乐要比你多。因为你脚踏实地,对感情的看法也是现实主义持有者,所以从不会因为期待浪漫而失望。你之所以从未坠入爱河,是因为你总是在岸上观望等待。

紧抱对方

你对失去存在恐惧,为了感受到真正的安全,你努力抱紧对方,可能抓紧手、头发、背部,或任何你抓得到的部分。紧紧抱住对方至关重要,因为对方很可能让你先走。你能吸引那些在你的照顾呵护之下,有被保护感觉的人。

慢慢加强型

你不会轻易被拉“下水”,即使在坠入爱河之前,你一定先

试试水温,一旦试过了,就会有“河”阔凭“你”游的豪迈。蜻蜓点水式的接吻慢慢累积成长久而热情的接吻,反映出你是一个小心谨慎但十分性感的人。你控制着自己的感情,对可能被串成一句诺言的话都说得小心翼翼。你的独白很长,有时听众等不及压轴戏开始便离开了。

在公共场合接吻

你在公共场合接吻的次数可能比在家里多。在公共场合接吻,是向大众公布性能力的一种方法。你幻想着别人羡慕你、嫉妒你,但这种行为其实是你心理的一种补偿,填补你过去胆怯、容易害羞甚至自我压抑的个性。你或许是个开放的演员,在你生活中处处皆舞台。

清口型

在接吻之前使用漱口水、芳香剂之类的东西,你对伴侣的需求很敏感,但如果这是一种不得不的习惯,那么你的自觉意识正受你维持自然的能力所干扰,而且这种干扰可能严重影响性感知。顺其自然,你的生活将真正有“味道”。

在接吻之后使用漱口水、芳香剂之类的东西

你仍然认为性是肮脏的,你是一个传统的维护者。

爱抚式接吻

你抓紧对方,并用鼻子触碰来代替。你的吻并非排山倒海,因为你已经学到杠杆的支点原理下含蓄所隐藏的威力。你的沉着和自信,都从轻柔委婉的说话方式中反应出来。你轻瞥一眼就胜过千言万语。当你的唇轻轻擦过伴侣的脸颊、颈子和嘴唇,你的手指也正轻抚着对方全身。那效果实在是沁人心脾。

吻遍全身

你是一个有耐心与意志力的人,哪怕是“大海捞针”只要确定有“针”,你就会乐此不疲。令人感到满足的方式不只是一

种,而你就是要把这些快乐的机关都发掘出来。因为你不会把伴侣的身体分成好几段禁忌区,往往在全局中不乏原则下的公正。你和生命的其他部分,也同样紧紧相连,你想办法把一切整合起来,不愿它们被区隔开。通常你关心的是达到目的的时间,而不在乎你所选择的是羊肠小道。

闭着嘴接吻

你的生活中,常常是“丽影双双”,因为和你约会的人都会护送你回家,但对方常常不情愿成为“门外汉”,除非你俩已经订婚。其实,在游戏尚未开始之前,你就让所有可能成为情人的对象吃“闭门羹”。肉体的亲密行为是一种深刻的个人体验,你不愿与别人分享。甚至有人要打电话给你,也得在拨号之前踱几个方步。

拼命狂吻

你相信,如果要获得自己想要的东西,最好的方法就是付诸行动。你想和伴侣分享快乐,而你的所作所为仿佛有股无形引力,把你们俩拴在一起。你过度受对方粗犷壮硕的印象所影响,担心如果暴露出自己的弱点,异性就会拒绝你。

吻手

你是传统文化的叛逆者。你要建立完美的绅士形象,如为女士开门,为女士拿外衣,在女士们到达或离开时站起身来。假使你想请某位女士吃饭、喝酒,花钱绝不是问题。你会运用你的机智和教养,给对方留下深刻的印象,然后带她回你的住所。

噘起嘴唇

你发出邀请函,但最终没人光临。你的嘴唇看起来很诱人,仿佛要把别人的嘴唇扎穿。这是一种积极的姿势,目的在迫使目标对象无路可逃。即使要对方先采取行动,你也期望是在出奇不意、使你无法把话说完的情况下。事实上,你喜欢绕圈子。

在一场沸腾的舞厅里,你会先在外围观望,并评估整个基调之后才在优雅之中下到舞池。

感谢型接吻

你热情、亲切、开放,对所有人一视同仁。你名符其实“博爱”。你在每个人脸颊上献上感谢的一吻,甚至像一个飞吻推销者。包括叔伯、阿姨、小孩、陌生人、朋友、情人及速递工。几乎没有人怀疑这样的热情外表下,你对肉体的原则性保护。你喜欢以平等、亲切的方式,和每个人亲近。

不接吻

假使你能够沉浸在性爱和感官的体验里而不接吻,那表示你要的是一段不太投入感情的关系。因为接吻是一种不用说话的沟通方式,而你真正想表示的就是无话可说,或至少是“无可奉告”,对此,你奉行“重在参与”的方针,所以你参与了一件事的全程作业,却不想成为其中的一份子。

吻痕型接吻

无论你做什么,都希望烙下生命的印记。你自己知道拥有某人是不够的,你也希望让其他人知道。你会很罗曼蒂克,游玩一个并不出名的山坡,你也会将你与爱人的名子刻在一起。而且你爱纹身的个性,仿佛是在叫其他竞争者不要心存妄想,因为这个人是你的,可惜这种想法不见得能持久。你的情人经常要花一小笔钱买头套或毛衣,而你只是一个不错的“买单者”。

舌吻

你并不急于用普通的方式去探究你想要的东西。你就像个园艺专家,对各式各样的鲜花都有反应。与之类似,即使在看报读书方面,你也堪称“博采众长”。

边接吻边说话

你的心并不想放纵你的身体。你是一个“一心二用”的大

师,一方面要投入生理的欲望中,另一方面又要用理智来控制欲望之火的肆无忌惮。在你生命中,常因这种效应而形成矛盾。结果你的本能和理智打成平手。你的话实在太多了,以致对方的舌头成为唾沫与口水的“搅拌器”。

润湿黏稠型

你的口水从你的嘴角以及其他地方流出来,向枕头,而且顺流而下向毛毯、床单挺进。显然,你不太在乎外貌,而且事实上,你似乎还很喜欢自己“天然去雕饰”的邋遢相。你是个不错的玩伴,却是个糟糕的情人。

啃耳朵

有时候,你的伴侣会以为你在接吻之前没吃晚餐。刚认识新朋友时,你总是腼腆害羞,比较喜欢绕圈子,即便在情侣餐厅里也有划清界限的行为倾向,避免会晤的正式性受到干扰。

23. 吵架识人

言辞攻击

他们非常容易动怒。虽然刚拉开序幕时,多只是据理力争,就事论事,但很快便扬起大旗,进行侵占式攻击。你会数落对手的每一件错事,甚至“诛连九族”攻击对方的家庭。这些人实在是帮差劲的战士,想成功的干劲和必胜的决心,若用在其他方面很有帮助,但用在破坏关系上,这往往使他们在争执时所说的那些话,到最后都变成无理取闹的人身攻击。

肢体攻击

这种人绝不“承诺放弃使用武力”。只要他察觉吵架快输了,或觉得没有言辞沟通的基础时,他就选择直接的正面攻击。他天生是个斗士,只要事情不如其愿,就觉得有挫折感。他会踢自己的车,咒骂道路养护人员。还会因自己的失误和自己造成

的错误而责怪他人,甚至责怪吵架的对手不该逼他们“出招”。

被动式吵架

哪里不平,哪有你,你认为自己是一位济公式的人物。你把自己想像成高枕无忧、轻松自在的人。但事实上,你只有能力处理愿意面对并协商和解的事。你相信,时间可以解决一切,因为到最后,吵架的人会觉得,一个人无谓的争高论低,争强论弱实在是自讨没趣,从而鸣金收兵。

书生式吵架

你总以一个理智者的形象出现,不喜欢吵架,其实你是在被动状态下的一个积极参与者。你总是通过看似无辜的言辞攻击对方,例如:你应该去看看医生,看是否需要“补钙”这种现象。你并不想和对方讨论任何细节,只保持沉默做自己想做的事,而且无论对方说什么,你似乎充耳不闻,更无法让你改变心意,而且以一副洋洋得意和高人一等的姿态赢得胜利。

介入式吵架

你喜欢有人介入代替你和对方争吵,甚至认为这是“计时公司”业务的真空。不仅如此,你比较喜欢在众人面前吵架,好让众人明白你吵架所受的委屈与苦衷,从而引起别人的同情和关心,站在你这一边。无论如何,你总是受伤的那一方。每回上街购物,你总是能够找出那些几乎看不见的瑕疵,要店家打折出售。

理智型吵架

你的口头禅是“别激动!”无论在任何情况下,你都不让自己流露情绪化的表达方式。你是一个理性、讲道理的人,认为爆发式的反应会徒然制造双方的分裂。和你吵架没什么意思,因为你永远是赢家。这源于你总是能够通过理性的争执去说服他人。

尖刻型吵架

这种吵架并非是宣战前的挑衅,而是情绪的渲泄与释放,两人对吼,以致“气冲斗牛声震天地”,但之后双方再以理性的讨论将感觉表达出来。这种吵架方式需要双方都有相当程度的理解力,及一定的认同度,以便能够收放自如,也就是先放任自己大吼,然后在两人吵得不可开交之前适时调整自己,可谓是“雷声大,雨点小”。

感性化吵架

即使你在厌恶愤怒之下,也没有教养的失态与暴力的不人道,但这却常常令你兴奋。只要摔破几个盘子或啤酒瓶,你就觉得舒坦些。你因威胁恐吓而获胜,对手则因害怕而屈服,然后你就得逞了。你努力像成人一样,想在争执中获得自尊和自信,但是,想赢的欲望却使你表现得像个顽皮的婴儿,所以,“不败而败”是你较为恰当的评价。

威胁式吵架

只要你输了,被逼急了,便使出最后的武器,即战略性转移,宣布脱离关系。其实,你无法忍受的是结局不如意,而经验告诉你,这近乎“照会”的严重抗议,使你觉得自己威力大增。不过,假使有一天“将遇良才”,有人对你说:“好!现在就走,我才不在乎!”这时你就无所适从,因为你根本没有勇气离开,你预想中只有对方妥协的惟一一种方式。

历史型吵架

你就像一部文献性的“备忘录”,有能力把陈年旧账全部按时间顺序搬出来。你认为,你俩关系中的每一件事在关系中都处于敏感与关键性的地位。你有惊人的记忆力和分析力,而且认为吵架是一种理智的碰撞,甚至当做是一门综合性极强的边缘科学。

散播谣言式吵架

你喜欢据“理”力争,因此常在争执白热化时突然插进一句:“法律这样规定的。”你制造权威论据,目的使自己获胜。吵架的时候,你并没有信心一个人吵赢对方,而以团体的意见站在你这一边作为吵架的筹码。除非有人和你并肩作战,否则你几乎没有勇气表达自己的信念,至少不会打“持久战”。

嫁接式吵架

面对纷争,你会以“有事找我律师”一言而拒人千里之外。你觉得自己没有必要单打独斗,只须靠他人的协助处理,而那些人也的确能够帮助你。纵使获得广泛的支持,你还是尊重他人的专长,同时显示自己决不轻易“操刀”的身价。

书面式吵架

你认为“形象是一面旗帜”,所以即使是吵架你也采用留纸条或写信方式。你也觉得应当把想说的话写下来,这要比开口说自在,而且不失身份。因为你觉得这么做不仅能控制自己的情绪,而且更有把握别人会对你的话进行全方位研究。直接对质你会不自在,因为你需要别人的尊敬,所以即使以书写方式向对方表达过自己愤怒的情绪后,你也会送一张问候卡给对方。

电话型吵架

电话沟通比起面对而隐蔽,不但让你更能够借声音来发泄心中的不满,还可以将彼此的敌意局限在两个地方,有身体上的安全感,而且没有公众场合下不得不考虑的顾忌。还比较能够控制吵架情绪。是攻是守是进是退能够控制。你可以随时挂断再打,或等对方再打给你。在你的生命中,有许多类似挂电话的委屈经验,但你都希望以先进工具为媒介。

退缩型吵架

你对愤怒的反应是保持沉默。虽然表面上你宣布“下野”,

不惹事生非,破坏现状,但事实上,却以退为进,常能出奇制胜。在人际关系方面,你是个现实主义者,在你看来,进攻是送上门的自我惩罚。

24. 洗澡识人

淋热水浴

热水使你热血沸腾,豪情满怀,理性常被感性淹没,你希望在强烈对比的色彩面前,体现自己鲜明个性与爱憎分明的风格。此外,你偏好“鲜艳”的颜色。你处理每一件事都感情用事,不会拒绝对方的需求,但也希望被对方全盘接受,假使被人拒绝,你可能很快就脸红脖子粗。

淋冷水浴

你喜欢保持头脑清醒,遵循公认的逻辑联系。不让其他强烈情感影响你的判断。

你头脑清楚,而且非常专业,是个冷静中庸者,不喜欢表现出相当烦恼也不会表现十分满意的情绪。

淋浴按摩

多样化是你的生活情趣。你希望得到“一条龙式”的服务,事实上,你做事有头有尾,往往以同样的工作理念回报你的客户。喜欢创新求异,对单调有天然的排斥,无论工作与生活都会有一些不错的策划。

泡泡浴

你无时无刻不在放纵自己,甚至沉沦下去,欲与烦闷的城市隔绝。你喜欢享受长时间的桑拿与按摩。你很在意外表的吸引力,总是让自己鞋亮如镜,油光可鉴。必要时,还会做美容手术消除鱼尾纹、双下巴,或凸出的小腹。

热水盆浴

如果他喜欢赤裸裸地和一大群人一块儿洗澡,那他是一个

追求自然主义的人,不受一般社会常规或旧式道德规范,有绝对的背叛心理。

你是时尚的先锋与“新人类”的代言人,尤其在自我意识抬头时,更是如此。

海棉浴

调查显示,怕水是对回归子宫的恐惧,因为在水中和母亲的子宫中,都同样有着全身被浸湿的无助感。你曾有过精神受创的童年,而且“一遭被蛇咬,十年怕井绳”。对你而言,精彩的世界背后,意味的是无法控制与支配的“无奈”。

蒸气浴

如果蒸气浴是你日常生活中不能替代的选择,那你总是坚持通过现象抓住事物本质的行为模式,你深信,“雁过留声”,只要顺藤摸瓜,没有克服不了的困难。蒸气浴是一种放松的方式,好让你把体内的污秽排除掉。你也同样在用解决困难的方式,来凸显你的英明与果敢。

除臭香皂

使用适量的除臭剂,显现你对旁人的体谅和尊敬。你常将心比心,站在别人的立场上思考问题,使你在不知不觉,成为圈子的核心人物,但也正是这个原因,使你在行动之前,总会揣测别人怎么评价,从而抹煞自己的独特性,使你变得和常人一模一样。

天然香皂

这些都是没有添加美容霜或除臭剂的纯正肥皂。你是自然的崇拜者,关心产品本身含多少人工添加剂,犹如关心眼睛里的沙子一样认真和挑剔。你是一个不错的品质官理者。

不洗澡的人

希望你是位隐士而不是乞丐!

25. 运动识人

体育馆或健康俱乐部

你重视效率,更崇尚公平,所以在你看来,只要不是一个人受苦,你并不反对履行应尽的义务。你喜欢有组织的活动,借以凸现自己优势。你是个偷窥狂,常“声东击西”借以观看具有性暗示的扭曲动作。

有组织的运动

无论你是在绿茵场上踢足球,或是在海滩进行日光浴,你最爱的不是运动本身,而是参与运动所得到的乐趣。竞争使你对每一件事都跃跃欲试。你是团队中的一员,并且能在整体中有效发挥个人的作用。

家庭运动器材

你一开始就买了跳舞毯,因为看电视时,某个节目引起了你运动的兴趣。触景生情,你就会跟随节奏摇摆起来。不过,你很快就会发现,广告里的模特儿,那边运动边堆着满脸笑容的背后有金钱的支撑,所以,你一脸苦笑,明白这是个美丽的谎言。

举重

你比较在意形式,因此,常会按美学方面的建议着装。你以举重来展示你的健美,同时,这使你觉得自己很特别,能够做那些没几个人能够胜任的事。

慢跑

尽管你显得漫不经心,但你有征服的欲望和强烈的挑战心理。你心理常会嘲笑冲刺者的“情绪泛滥”与超越者的“浅薄”。你真正寻找的是内心深处的成就感,和伴随跑步而来的情绪高涨,还有在一步一步超越自己的耐力纪录后,内心的那份满足感。无论面对什么样的挑战,你总是在慢跑,给人的感觉是:你

有把握笑到最后。

竞走

你讨厌随波逐流,偏爱展露自己无法模仿的品味。流行什么你就反对什么,并且会另外找个新花样以示对抗。你的行为经常不符合传统,这是你名声远播的原因。

柔软体操

你需要的是一项振奋人心、动作严谨的运动。以及一位权威人上,带你做一系列剧烈的养生运动,如打太极拳等。在你生命中,你的柔弱需要他人的支持,而且这个人可以引导你超越自己,对方的鞭策是你前进的助推器;生活上与之相反,你却是一个吃软不吃硬的人。

滑板车运动

你是一个成本学专家,常常会一箭多雕,即使在投资方面,你常在最小成本与最高回报间精确核算,因为你运动的方式使你可以用同样的能量走更远的路。此外,你还可以坐下来运动大腿。爱好滑板车的你,会经常设定路线(慢跑人通常都顺着同一条路线跑),坐着领略风光,又加强了运动。你的创新常常使你惊喜。

倒立

倒立使外在身体与血液的流畅性有关,而且有利于加大肺活量。喜爱练习倒立的你,深刻体会到呼吸是控制自己生命的通道,也了解冥想和体力的发挥是同样重要的。在一般情况下,倒立有助于你从不同角度把握事物本质,能拓展视野,使你对事情的看法更透彻更深刻。

边做事边运动

如果你在除草时会有意识压压腿,拿东西时来个仰手接飞蹂动作,那么无疑,你是一个想像力丰富的人,是一个会让现实

的工作,变得有挑战性,而又充满乐趣去做的天才。你常将枯燥乏味的工作看作一种自我修养、自我改进的训练。别人想使你觉得厌烦、无聊,往往事与愿违。甚至别人的这种挫折使你反而又兴奋起来。

走路

你并不在乎表现的形式,只在乎内容的价值,所以,对于一般交易行为你的首选往往是“早市”。走路既不稀奇,又不时髦(就和你的人一样),你对需要急于求成的计划没兴趣,也不冀望赢得奖牌,甚至是鲜花,不喜欢被人关注。你是一个有耐心的人,有信心面对一切事物,认为任何事都会随时间消亡。

马拉松运动

你是革命式的运动派,有“排除万难,争取胜利”的征服欲望,而且坚强的意志和耐心促使你不达目的誓不罢休。你的抗争使你大功告成时,不免助长你的自负和固执。

不运动

你相信,生命在于保养与调适等诸多理论,惟独排除了运动。你痴迷于医学科技,可以像以前一样把你调适得完好如初。危机的降临是突如其来的,你实在不擅长训练自己,但却无意之中,在家与医院之间散步或慢跑。

26. 刷牙识人

上下刷

这表示,你相信科学常将一些健康小册子作为你生活的指南,正是由此,你有很好的自我形象,而且善于吸纳积极的价值观和道德观。事实上,你成功背后有一个了不得的男人与一个堪称伟大的女性:即你的父亲、母亲。你擅长以一种非常不受限制的乐观态度,去从事例行工作。在他人眼里,你是一位可以信

赖、友善、快活的人,没有什么心机。

左右刷

你可能在成长期,曾和父母亲有过严重的冲突。这种冲突促成了你稳定而坚定的背叛心理。你总是唱反调,别人也发现你老爱争辩,尤其爱争些鸡毛蒜皮的琐事,这常是你生活的主旋律。

牙线

你是一位一丝不苟、追求完美的现实主义者,是那种第一次就努力把事情做好的人。即使必须拿长假去加班,才能达到品质水准,你也无所谓。这是因为你引以自豪的工作为你自我肯定奠定的坚实基础。你以信守承诺出名,你会对承诺过的事情负责到底。

冲牙机

对于健康方面的话题,你可能是一触即发,因此你很容易接受健康方面的新趋势。与其做仰卧起坐、拉力计等老式运动,你宁愿做有氧运动、舞蹈,甚至倒立。在心理健康方面,除了传统治疗法外,你也可能求助于磁疗等不经意的体内运动,或者用心智力量控制脑电波或心跳技术。不过,你可能“看到西瓜,丢了芝麻”,有很快放弃一项运动的倾向,老爱赶时髦,追求新奇、刺激。

电动刷牙

你喜欢随心所欲,你幻想自己有劳斯莱斯,甚至佳丽几何。你特别偏爱电动擦鞋机、自动开罐器、电动割草机,以及袖珍型振动磁疗器。

早上刷牙

你通常会在意形式的完美,经常关注自己留给他人的印象,而且可能努力按照别人的期望去生活。一般面言,你十分讲究

穿着,总是把最好的一面呈现在别人眼前。每天早晨以活力充沛的崭新心情面对一切。不过在潜意识里,你总是在修正前一晚的你。对任何不如意都希望在一个全新的时间与基点上重新开始,是个完美主义者。

晚上刷牙

如果你只在晚上刷牙,那你只在乎一件事情:不要蛀牙。你是个从来不说废话的人,希望自己的发言,能对他人产生切实的影响。生活上常常粗枝大叶,但总是说话算话,言出必行,虽然人们常对你的坦率留下深刻的印象,但你也从来不主动提供指导。

超过三次

说实在的,你这样的行为也是人在江湖——身不由己,因为长期缺乏安全感,就连最简单的行为,你也要一而再、再而三地检查。每次外出赴约前,你可能要回去两三次看锁门与否,窗是否关上,衣服是否可能被风刮下阳台。甚至同一件事情,你一次又一次地请求别人帮你出主意,许多朋友都快被你逼疯了。

硬毛牙刷

使用一支会使你牙龈出血的牙刷,表明你有一种敢于承担责任,接受惩罚的基本品质。基本上你相信,越难得到的,往往是越珍贵的,因此你乐于付出。甚至去看牙医时,你也请医师不要使用麻醉剂,因为你想证明自己可以忍受拔牙的痛苦。

剔牙

你使用橡皮制品的尖端剔牙,这显示你不会花太多时间去预防问题的发生,总相信,兵来将挡,水来土掩,所以,一旦有了问题你十分清楚该如何处理。你有强烈的意愿足够的自信去解决特定的困难。你有能力去面对现实中的错误,然后纠正这些

错误。

你并没有因矛盾的无处不在,无时不有,而变得思维怪僻,变化无常,相反,更加沉着冷静。

使用“黑妹”牙膏

你关心自己的魅力与形象,更胜于关心自己的恋人,正因为这个原因,你可能会努力塑造一种特别的气质,用某种特殊品牌的手提包,或特殊发型设计。

你对自己十分没把握,为了令别人满意,你会将时代推崇的影星、模特等作为形象设计标本。

用太多牙膏

浪费是你存在的主要目的。由于心中强烈的排斥感,使你有舍弃一切的滥物倾向,所以,你对物本身的功能并不十分重视,相反,你对物的使用,是你精神意识的表达与渲泄。你极度挥霍,为的是让自己体会到幸福的感受。你所过的生活远超过你财力所能负担的限度,因而是一个敢于超前消费的先锋。对你而言,这些都无所谓,只要大致平衡就行了。

用太少牙膏

你很节俭,常常能找到物美价廉的东西,你乐意与朋友邻居分享,从而获得快乐。你重视物的本身效用,因此讨厌丢掉任何东西,重新整修家具,把所有东西都做了最有效益的运用。你经常能得到来自开拓市场方面考虑而免费的样品。

榨干型刷牙

你常在最后几天,与牙管较劲,你想牙管给你“春蚕到死丝方尽”的无私奉献。你生活上一本正经,规规矩矩。你懂得“粒粒皆辛苦”的道理,所以习惯把最后一口食物吃完,不浪费任何一丁点,即使剩下,也会用塑胶袋保存好。你制造的垃圾很少,而且,在丢垃圾之前,会像投信分清外埠与本埠一样区分可回收

的种类。

分拆型刷牙

你总是从牙膏管的中间挤牙膏,这表示你只关心眼前,不重视未来,在你看来,今朝有酒今朝醉,所以,常没有银行账户,更不会有房产等其他长期投资。

27. 送礼识人

拍卖礼物

你很重情义,总会在恰当时候拜访他们,虽然你并不那么想念对方,但你希望被对方一直惦记。你总想展示自己收入颇丰,而且在时尚上并不落伍,所以你理想中的礼物应该有品位,往往都有纪念价值。在大拍卖时购物,是一种不需要投资太多就能够回收的方式,这也反映了你的精明。

实用的礼物

你重视的是礼物的实际功用,而不会过多考虑其品牌与包装,在你看来,礼物应该是实用的。你把自己的标准,拿来用在你买给别人的礼物上,你常让对方苦笑不得。尽管如此你否认自己是个现实主义者,只不过遵循一些本来的常识而已。

浪漫型礼物

你在俘获一个异性的心,因此常会放一些暗示性的“气球”。不过,你的罗曼史经常和你特别奉送的“气球”一样,内容在平静中慢慢“丰满”,却在瞬间爆炸式结束。你是那种令人迷恋的人,但你没办法在经过几个“辗转反侧”的夜晚后,与对方携手再上新台阶。“鸟鸣山更幽”清醒的头脑常加剧了你内心的空虚与寂寞。

幽默式礼物

你喜欢送一些卡通式的甚至会说话的礼物,代表你的感情,

或成为你对异性朋友的“代言人”。虽然你十分热情、敏感,但却不擅长用语言表达自己真正的感情。你总是先逗别人笑,其实是希望对方在笑完之后,会接受你严肃的要求。

噱头型送礼

虽然你的礼物常从小处着手,你的抱负却明确表明你的野心不小。而且你为了达到目标不择手段。你喜欢成为大众的焦点,即使是在胡同里的棋桌边或公园里的湖畔都在谈论你。即使你的礼物非常便宜,但往往能实现你“礼轻人意重”的初衷。

植物礼

这不仅可以反衬你的美学观,而且可以看出你总能将自己置于能进能退的机智与圆滑。你急着取悦他人,但又不相信自己的判断,因而选择植物,植物是一种中性的礼物,这使你不会冒犯任何人。而且,至少在开花结果时,便会想到你。

自珍式礼物

“己所欲,施于人”懒得花时间去考虑一份对方想要的东西。所以,你买了一份自己想要的礼物代替。因为你有自信能够达到对方的目标,所以,虽然你有乐于牺牲与奉献的精神,但却老想着自己,最终好心办不了好事。你无法了解,这就是别人为什么不那么喜欢你送的礼物的原因。

奢侈的礼物

虽然你分不出流行和笨拙,有品味和没品味,但你做事喜欢出手不凡。在你看来,人不识货钱识货,所以受礼人会一直记得你大方的行为,不过他可能拿你送的“五粮液”去换六样其他的东西,甚至回收现金。

循环式礼品

你认为,送礼该“内销转出口”由家里开始,因此,你快速扫描,看看是否有自己用不着,但仍相当美观的东西。你之所以这

样想,无非是希望替自己省点儿钱。缺点是,受礼人一旦发现,便有接受“救济或赈灾”感觉,自然,可能适得其反。

自制礼品

你不仅做事用心,而且喜欢拥有个人的风格。你总是额外花工夫做些特别的东西。虽然赢得的赞美不见得多,但你喜欢和欣赏你的人一块儿分享你劳动的成果。在你眼中,礼物是一种“特殊语言”,传达的是你的价值观及对对方的在乎和认识,你把生活的乐趣放在第一位,你的诚实与坦然常让你底气十足。

不合适的礼物

你像在例行公事一样,甚至把送礼当作发放宣传单一样,只管送出去了,仿佛送这份礼,不过是偷偷表达心中的愤恨。当然也有可能你为了传达一种信息而已,如给新娘送“花生”,表示让其早生贵子。

换手式送礼

你们俩的关系是典型的施与受,假使送男性朋友一件花哨的女性睡衣,或送女性朋友一瓶昂贵的刮脸后使用的护肤液,这表示,你通常只想到自己。你觉得自己对方心目中非常重要,因为你买了一件让他能转送给你的礼物。不过,外表看来,你似乎刻意凸显自己的重要,私底下,是满意对方的。你是那种“你请客,别人掏钱”的人,尚能感知对方面对你所买的礼物时,必然有转赠的行为,所以,你常挑你心爱的东西,在转交瞬间,你知道要重新回来。你是一个谋略家,但这使你有功于心计的一面,常不会被信任。

28. 处理函件识人

见信就回

你为人正直爽朗,即使是女性也有点“侠女”派头,你讨厌

散乱,今天工作今天完成,哪怕是披星戴月。

你有些贪玩,但正由于此,你常常会提前完成工作,你的生活富有节奏感和规律性,是一个较为感情化的人。

回避型

你没开信便把它堆在一旁,等你想起看信时,往往春夏更替,回信的最后期限早已过去了。因此,你的朋友常会在不经意之中“远走高飞”。这一点倒觉得有必要考虑他人提出的每一项请求时,你的信已因邮址错而被退回。

你常过分期望朋友的理解,但朋友却在埋怨你的“不理解”。

请人开信

你有权威主义倾向,并且懂得如何授权,宁可把时间和精力省下来享乐,也不愿自己看。你甚至想像君王一样说声“念”,但你做不到,这也表明你对别人寄给你的东西没有一项能引起你的兴趣。你不依赖信件能维系人际关系,而且太过自我,你有股曹操的霸气,但缺少刘备“礼贤下士”的仁义。

先看邮单

你潜意识中,有一种莫名的“负罪”感!从来没有人听过你的笑声,你的严肃近乎雕像般的刻板。每逢收信时,你总是跃过问候或需要你动脑筋的信件,立刻动手拆阅账单。你觉得自己好像做错了某件事,而以尽快付账来减轻心灵的重压与负担,在平衡中求得一种解脱一样。

先看私人信件

你乐于收信,翻阅信纸就像在数钞票一样,你总希望“出人头地”或“衣锦还乡”等壮举。你不仅可共富贵,也能共患难。

阅读垃圾信件

你喜欢边咀嚼着早已无味的“口香糖”,边看接收的“垃圾”信件。你是邮寄广告的忠实观众,对新鲜事物有强烈的好奇心,

各种“英语学习”与“性病治疗”等广告,填满了你的信箱。

当然,你从来没有打过电话要求服务,这表明你有不放弃使用免费赠品的权利,而且有足够的耐心应付一切。

专丢垃圾信件

你就像一个邮筒或邮箱上的垃圾工。所有垃圾信件还未拆封就遭到你丢弃的命运。你小心谨慎,视广告为陷阱,而且绝不让自己被那些漂亮的广告,和令人心动的邀请函所吸引。对于陌生人,你常会在他滔滔不绝的讲演同时,揣测对方背后的动机与目的。将所有来信都一律看成垃圾,显示你的观念有几分愤世嫉俗,不知变通。你总是不相信别人的诚心诚意。

信箱满满的

与之类似,你点菜常常是近乎“满汉全席”,你挥霍的个性,使你必须再增设一个信箱。不过,你在收获之前,乐于奉献与付出。大量的信件,你没有时间看信的内容,甚至把信一一打开,但你就是喜欢那种丰富的感觉。你甚至不在乎信箱里塞满的垃圾信件,你只有在感觉丰盛时才有安全感。你对贫乏有本能的恐惧,但愿你是编辑部的核心成员。

信箱空空

你对努力的事情有所选择,而且往往有一技之长,不愿对所有事情都知其然而不知其所以然。有限度的个人接触,比“鸿雁传书”更吸引你。你不经意中,能将有限的生命投入到少数几件你有兴趣的事上去,你对精力的处理是:好钢用在刀刃上。你非常注重个人隐私,很少有记者能找到你的行踪。

29. 付款方式识人

亲自付账

你觉得自卑,没成就,但你内心却渴望他人的注意和认同。

尤其在公共场所,如公园门票,餐厅买单上,你往往会争着付款,因为你害怕别人不知道你财政上早已处于宽松状态。你想给对方“士别三日当刮目相看”的印象,所以,哪怕是付款,你需要亲身参与才觉得有保障,哪怕在感情上,你偏爱旧式的媒人,不爱网上交友。

以拖代劳

你实在讨厌付账,甚至在“账”产生之前,你就为不付账找到了满意的理由。你喜欢看别人辛勤工作后才得到报酬,所以,你时常可能付些小费。除此之外,你讨厌把东西给别人,而且总是尽可能把钱保留下来。虽然到最后对簿公堂,但你仍旧喜欢这种生活,甚至在博弈中获得兴奋感。即使非付不可,你也希望能在时间上创造一个拖账最长的吉尼斯记录。

缓兵式

随信件附上支票,你却故意不贴邮票。你是那种需要别人再三“照会”才会行动的人,不到关键时刻,你决不摊牌。对方往往需要申请法院强制执行,你才会老老实实地把支票放在信里寄出去,大多时候,信封上没贴邮票。

月初即付

你重信守义,所有的账单都每月初付清。你是一个有责任感的人,相信“信义是生财之本”。在一定的时间内,把该付的账单付清,使你颇有成就感。你是个很好的合作伙伴,绝不会被房东踢出门外,因为你不喜欢玩那种“猫与老鼠”的游戏。老实说,你可能不是福布斯排行榜的候选人,但你偿付的能力不容否定。

循环信用

你向张三借钱还给李四,而且觉得加速了货币流通。你虽财政赤字不降,但信义未失。根据统计数字显示,百分之六十的

美国人在去世时都还欠着债,而你将此看作一种时尚。你有一大堆龙卡、牡丹卡,每个月支付一张信用卡中的少部分借款。在你看来,生活本来就该过得十分富足,即使必须以循环信用的形式来加速周转也无妨。

授权别人付款

你是一个理财高手,但你对房租费、电话费以及水电费都不屑一顾。你忙着处理高额的财务,尽管如此,你也不轻易授权于人。你公私分明,注重形象,讲求信义,即使在百忙之中,也常会考虑到别人的感受。所以,你会时常给家人打电话,给老客户传达你的问候。

见单即付

你喜欢做债主,而绝不会是一个债务上的拥有者,对于债务或账单,你甚至视之为“传票”,一手交单,一手交钱,这是你惯用的办法。即使在感情上,你也讨厌欠账,不成功便成仁,对于自己的过失,你会有一个泾渭分明的了断。你独立自主自力更生的个性,就是由这种当机立断的处事方式所造就的。

延迟型付款

你乐于超前消费,但你永远不会承认当下人不敷出的现实。你喜欢牵着名贵的狗在大街遛达,佯装成幸福和富有的样子,对家庭上应尽的义务却常表现出由于工作繁忙,精力有限而力不从心的感觉。你总是活在未来,无法应付现在。

电话付费服务

你奉行用人不疑,疑人不用的做事方针。因为你把支票簿的控制权让给别人,信任银行的职员,由对方准时替你付账。一方面,你有支配的欲望,并且利用这种现代科技使你的生活更轻松、更单纯,但从另一方面看,你很容易被科技所征服,有一种潜在的不确定的担忧。

破产

你想什么就要什么,而且不择手段,哪怕是倾家荡产,你有人生一场赌的心理倾向。假使你工作的态度,像想得到自己没有的东西时那样努力和投入,你将有能力获得一切,因为你不仅是“热血沸腾”,而且往往有自己的计策与谋略。但是,你是个固执的人,而且讨厌工作,从不愿为工作付出。所以,你常投入大量精力研究如何增加你宣布破产的价值。

30. 付小费识人

不付小费

你相信,物价局对价格的确认时,就包含有高标准的服务,而你享受的服务还远未达到这个标准,而且,适当的奖赏那也是获取其高额利润的老板的事,与你并无太大关系。你是一个坚持原则,信守公平的人。

低于十分之一

你无法坚持自己的想法,因此你总是避免和陌生人面对面。你付小费的目的不在于对服务表示感谢,相反,是以这种象征性的行为提示对方要提高服务质量,还需努力。你对工作认真负责,是一个严于律己的人。

低于六分之一

无论服务好坏,你都付同样的服务费。你对任何事都能泰然处之,而且不会斤斤计较,付小费是因为你对别人有所期待,同样的小费显示你对对方没什么兴趣。所以,虽然对方视你为常客,你却给人有“贵人多忘事”之感。你对每一个人都一视同仁,都同样冷淡。

四分之一型

你性情平和,不走极端,到了哪地说哪地的话,到了哪山唱

哪山的歌。在任何场合都乐意制造一种和谐。虽然“元角”皆辛苦,但你将心比心,认为那些侍候你的人也不容易,而且你很庆幸自己有能力向他们表示谢意。即使富甲一方,也不会为了证明自己有钱,而利用付小费的方式让人记住你。你自力更生,并不依赖他人表面的尊敬来获得虚伪的成就感。

高于四分之一型

你付小费的方式很极端,这源于你对自我存在的拯救。总想通过付费后,对方的恭敬来填补心灵的空白或涂抹灵魂的苍白。为消除自己对自我价值的怀疑,所以你可能挥金如土,为的是买别人的爱意、认可和尊敬。

服务为依据

你坚决反对不劳而获,实行“按劳分配”原则,所以你得到多少就付出多少。在你看来,每一个个体必须不断证明自己的价值。高服务,高价值。你常能奖惩分明,遇事当机立断,而别人总是会自觉地考虑如何配合你。

外表为依据

在你看来,形式是内容的重要组成部分,而不简单地是一种无意义符号的“包装”。你重视外表的气韵,胜过聪明才智和能力。正是如此,某样东西除非包装吸引你,否则你不会多看一眼。需要提醒你的是:人美在心灵,鸟美才在羽毛。

安全为依据

你经常给小区保安、速递员、清洁工等付小费。支付这类小费,显示你为人谨慎而且非常实际,知道发挥钱的效用。因为付了小费,所以你的信件、报纸、酸奶每天准时送达,你家的厕所也总在最短的时间内修好。

心情为依据

对你而言,付小费的多少,能像医生感知下的脉搏跳动的次

数与力度一样,通过它,可以看出你内心的“阴晴”与“相对湿度”,这行为都象征一种强烈的自恋心态。

31. 偷懒方式识人

打扫房子

你虽然有逃避应尽的义务的行为倾向,但你希望自己没有偏离“生活充实”的轨道。因此,尽管在趋利避害的间隙,你所做的事也并非没有价值。你不允许放纵自己或懒惰,因为在你看来,那是生命的肆意流淌,而房子变得一尘不染,则是你对生活质量的保护。

接电话

你是个较健谈、好交际之人。乐于与人分享你的快乐与优越,你讨厌别人把工作做得比你完美,所以老爱占用对方的时间,以期在工作绩效上得以“拉平”。事实上,你并不是游手好闲之人,你只不过需要别人的鞭策而已。别人的激励是你作任何决定或承诺的原动力。你惟一不会耽搁的事就是接电话。

阅读

在你看来,阅读并非是为了替代应尽的责任,只不过是一种调节而已,你相信,这好比累了喝口酒抽口烟一样。你的方式相当高明,因为阅读看书是对理论指导实践的肯定,而实际上,只要你开始一项工作,即使可能有所延误,最后你总是会沉着冷静地把它完成。

吃东西

你明白身体是“革命本钱”的道理,而吃是维持健康的基本手段,所以你决定将节食计划延到明天,甚至以几个鲜嫩的玉米棒子来奖励自己这一英明的决策。你有充足的理由吃东西,因为吃使你有更多精力工作。你很重视“合理合法”,哪怕是吃零

食,你也同样要找一个“理直气壮”的理由。

喝酒

你想告诉人们,你并非那种“借酒浇愁”之人,在你看来,喝酒是为了放松心情,为了在热血沸腾中抓住灵感。喝过一杯之后,你觉得自己轻松多了,所以,决定再喝一杯,因为那会让你感觉更好。喝酒是暂时解脱的强制性措施,因为等你觉得自己够放松、可以做事时,已经不省人事了。

睡觉

你并非在宣布退缩,你相信不会休息,就不会工作的道理,即使每天晚上睡十二个小时,白天还要小睡一下。你的理由充足,说这么睡只不过是补充几个月来不足的睡眠,或调整精神状态,以便轻松上阵,全速前进。

看电视

你喜欢在无限中获得精挑细选下的“有限”。反对被动接受,崇尚“争来主义”,在你看来,任何事务都不是某一个特定时间的问题,因此,不必机械地克守某一时间必定完成某一事项的条律。你善于享受生活,但灵活有余,原则不足,而且容易失信于人。看电视是典型的终端摸鱼法。因为一块乳酪蛋糕可能一晃眼就吃完,房子可能已经打扫干净,看看时间,打电话给别人可能太晚,看书可能太辛苦,喝酒可能令你反胃,但电视整夜播放,而且在你上床之前,总是还有一两个节目必须看完才行。

洗澡

实际上,你有渴望回到子宫里的依赖感。小时候,衣来伸手,饭来张口,而今天的你,仍幻想在服侍里纵情享乐,仍希望父母“垂帘听政”在身旁为你分忧解愁。你最放心不下的就是汇款数额变小或时间延迟。

故作忙碌型

你差点就真的“日理万机”。为了买书,你没浇花;为了投

稿,你没洗衣服;为了清洁厨具的灰尘,你电话被停机。你实在讨厌死板的工作日程表,你的责任感会使你自觉地处理纷繁复杂的事务。

32. 吃相识人

分而食之型

你是一个儒家礼教文化的守护者,你将“米”以外的几乎所有固体食品分割成若干小块,再分而食之,不难看出你行事小心而谨慎,做任何事情都很细致,有时难免流于保守和顽固,而且往往得了芝麻,丢了西瓜——得了局部,失了整体。

秋风卷叶型

你是精力充沛的工作狂,并且个性豪放、办事果断、待人真诚、具有强烈的竞争与进取精神。

细嚼慢咽型

你常会花时间反反复复思考一个问题,直到认为万无一失,才会做出决定。办事周密、严谨,决不打无把握的仗,是一个理性约等于冷性的人。

蜻蜓点水型

你食量小,大多个性保守、行为谨慎、墨守成规、稳重有余而闯劲不足,对现状有一定的控制力,对创新却常常无所适从。

暴饮暴食型

你进食不加节制,爱吃的食品风卷残云、一饱口福。你性格直爽,能团结人,喜怒溢于言表,从不掩饰,对工作往往一气呵成,办事讲求实效,绝不拖泥带水。

独饮独食型

你总爱单独进食,没有与他人分享劳动成果的习惯,性格虽然有些冷僻,但坚毅沉稳、责任心强、言行一致、信守诺言,一般

说来工作往往能令人满意。

有“声”有色型

你饮食习惯显示你有根深蒂固的孤僻倾向。所以,你对坐在旁边的人视而不见,也不会考虑旁人的感受,但这并不影响你在冷静中提出建设性的“意见”,或工作中有技术上的创新。你不仅吃饭有“声”有色,而且在工作上也往往如此。

默默无闻型

你利用进餐时间避开和其他人应酬,你给人不是害羞与腼腆,就是孤僻和冷傲。表面上与世无争,但实际上,你信奉“宁静以致远”。

声食俱进型

你急于跟人交谈,以致你的舌头边发音,边作食物搅拌。你在处事时往往比较性急甚至呈现咄咄逼人的气势,你有时好心办坏事,总是想“一心二用”,结果适得其反,得不偿失。

添“盐”加“醋”型

你对世俗存在诸多偏见,以至食物一端上桌,在完全未试过味的情况下,便乱加调味品。这样做不但是对厨师的否定,也显示你爱冒险的性格,做事可能会比较草率、莽撞,但不失是一个敢想敢干的人。常常都能较好地把握住机遇而有所成功。

多多益善型

你对食物从不选择,更不会考虑营养的搭配,与之类似你个性随和,不拘小节,人缘上常呈现出“左右逢源”的景象,而且博学多才爱好广泛,可以同时应付多种工作而游刃有余,是难得的助理型人才。

食毕疾走型

在你看来,餐厅是吃饭的“特区”。吃完饭仍滞留那儿简直是“无赖”之举。你通常以自我为中心,对别人为准备食物所花

的时间和心思视若无睹,尽管表面如此,但实质上,你是一个坦率直爽之人,而且对别人的求助往往是有求必应,而且言出必行。

33. 购物识人

闪电型

你不管是买一双袜子,或是购置一套组合音响,都像烧锅煮水似的。你深知“寸金难买寸光阴”,所以从不愿意在购买时多停留一分钟,甚至对所买的东西是否适用也来不及评估。你活泼好动、直言快语,是一个爽朗之人。

溜达型

你就像在展厅看展览一样,什么都想拥有,却永远不清楚自己需要什么。买东西对你是一件痛苦的事,因为你总是想追求“物美”与“价廉”的最佳结合点。

自主型

你认为购物是自己的事,与别人无关,甚至对别人颇富见解的建议,也以背离的方式予以否决。你意志坚强,具有独立性,对来自任何侵犯你自主意识行为的表达方式,予以坚决回击。

占据型

你不管东西是否有用或适合,也不论价格高低,就像简单的收藏一样。你容易冲动、喜怒无常,甚至在感情上也仅仅是与竞争对手赌气,只在乎“拥有”。

依赖型

你外出购物时,若无人陪同,则一无所获;若有朋友陪购,你买回的东西必定是朋友所喜欢的样式,对自己未必合适。你缺乏主见,能吸纳他人意见,但有强烈的依赖心。

谨慎型

你是一个理性之人,而且条理清楚,即使对于购物也绝不马

虎,往往要经历观察、思索、分析、判断四个阶级。你有严格的品质观念,不轻易花一分钱。你一般稳重谨慎、负责、守纪,是司法方面不可多得的人才。

代办型

你购物时,知道自己要买的牌子和尺码,只要东西是你所需要的,二话不说即刻就买。你办事干净利索,决不会“扒出萝卜带出泥”。而且个性坚强,能够胜任许多额外工作,是一个创业型人才。

34. 打电话识人

信笔涂鸦

你在打电话时,大多时候会随便写些字或数据,甚至近乎桃符之类东西,你从来没有想过这些符号,或线条有什么意义,事实上,你也不在乎。

一般说来,你的抽象思维与逻辑思维能力很强,凡事喜欢琢磨,即使打电话也丝毫不会被交谈而弄得分心或精神涣散。

抽烟

你是一个理性的审视者,喜欢思考,而且防卫意识很强,对别人的话常会人为赋予一定攻击性,有意识去分析话的弦外之意。你若把放下的烟拿起来,并狠敲烟灰缸,那么你们所谈之事,令你一定非常生气;若你将烟狠狠摁熄,那说明你对所谈的话题感到伤心,或有严重的挫折感。

摇曳不定

你若在坐椅上打电话,总是毫无目的地转动椅子,这表明你有心理上优势,认为自己已能掌握一切状况或自信地认为事情会朝着对你有利的方向发展;也就是你最得意或最放松时才会这样。一旦情况逆转,你的姿势也一定会做一百八十度的大转

变,你会停止这些摇摆的动作,同时握紧双拳,把你面前的东西拿起来后又重重地放下。你有强烈的支配欲望,你对意料之外的情况,常在忧虑之间爆发愤怒。

脚放在桌子上

在你看来,一切都没逃出你的手掌心,都在你控制之中。你的放松显示你认为自己比对方更有优势,或对自己的所做所为有十足的把握。对你而言,满意的结果十拿九稳,所需要的只是时间上的等待。

悠闲式

你把桌子最下层的抽屉拉出,并且用它来当成自己的垫脚石,这动作表示你已战胜对手,至少取得实质性进展,像是说:“你已被我踏在脚下,没有实力跟我斗了。”这并不表示你悠闲自得下的懒散。相反,是你积极进取、行事强硬、为目标不惜牺牲任何代价的体现。在事业上你往往拥有属于你的一片晴朗的天空。

徘徊型

你在打电话时,将最上层的抽屉毫无目的地推进拉出,不难发现,你碰上了较为复杂或是很棘手的问题。你需要像抽屉来回一样可以回旋的时间。你以这种方式来代替了一般人踱方步的习惯。一般来说,这表示你正在思考、默想或筹划,不过一旦你想好了对策后,你会立刻关上抽屉,站起身来,然后以坚定的口吻告诉在电话另一端的人。

站起身来

你除非是下定决心,否则可能接受到了不可思议的信息,令你震惊之余面无所适从。你站起身来,反映你有抗争的意向,即使一时没有主意,但你在积极应对,并有把握能克服。你是一个生命的强者。

倾注型

你在讲电话时眼神仿佛在注视着话筒的一端,这表示你正把更多的资讯传达给电话另一端,而且你所提供的信息远比对方要求的多。自然,你所能接收到的信息也就少了。你喜欢与人分享,常能帮邻居购物、换煤气,你是一个新时代的“活雷锋”。说实话,你对付出常常是有些期待的:名或是利。

35. 交换名片方式识人

附记时地式

你总是在交换名片后,附记上时间与地点,这表示你不仅细心谨慎,而且头脑灵活,兴趣广泛,能出主意。你独特的交际方式,使你的朋友很多,而且能够用心去经营这笔无形的财富,事实上,这的确是你成功中不可忽视的因素。

有“名”无片式

你经常以“名片用完了”之类的话表示歉意,以小见大你对生活和事业缺乏长远计划,为人处事较为轻率,行为粗枝大叶而且缺乏远见。你是一个及时行乐之人,奉行“有则一顿充,没有敲米桶”的思想。

天女撒花式

你不分场合、对象,乱发名片,这表示你有野心,喜欢抬举自己,是个自我表现欲强烈的人。你甚至会忘掉何时何地又把名片给谁了,把名片当成传单使用。你常幻想成为暴发户,在交际方面表现得不够诚恳。你外表看起来很开朗而且谨慎,但实际上往往轻诺而寡信。

狐假虎威式

这种人经常没事就掏出一大堆别人的名片,夸耀自己同这些人非一般的关系。实际上,这反衬自己的交际能力,希望自我

得到认可。这种人多属于以自我为中心的类型。尽管如此,这类人大都活动能力强、口才好、能讨人喜欢、精力充沛、有魄力,但过分注重外表。

36. 对法规态度识人

逃税

这种人是一个骗子,而且对手是力量最强的机构——政府。这种人常以背叛的方式向权威挑战。这种人不仅毫不愧疚地欺骗政府,同时憎恨所有权威人士。他们像小孩一样,可能要求得到全部的报酬,却不愿与大家分享所得。从另一方面分析,这种温柔骗子,总是仔细盘算自己应尽的责任,知道如何在不破坏根本性的问题下,增强自己的经济实力。

乱丢垃圾

这种人通常脾气暴躁、心情沮丧,对现状不满,因此将这些不满附着在垃圾上,企图以对环境的影响,来减低他人生活的质量。乱丢垃圾的人也喜欢诉苦,主要以发牢骚的方式,为了报复想像中的不平等,他们似乎想以觉得自己被糟蹋的方式,来糟蹋这个世界。

违反交通规则

这种人常在没有警察的十字路口闯红灯、违规回转、超速行驶等,虽都是一般的违规事件,但能反映出此人有投机的癖好。这种挑战性固然是推动进步的一种力量,而且赋予这个世界一种生气,但是他们缺乏理论论证的冲撞,毕竟是一种冒失行为。

服用禁药

在这种人看来,只要不伤害别人,无论是安眠药,还是冰毒与大麻,高兴的话,就有权利吸食。他们认为自己是自我身体的惟一主宰,政府无权过问,甚至是对他们私生活与道德观的侵

犯。因此,他们对政府立法干涉卖淫等他人的选择,感到强烈的反感。他们认为,警察应该去抓“真正”的犯人,而不应对“无辜”纠缠不休。

不用狗链

这种人期待别人替他清理秽物,而且对别人的安全从不过多计较。虽然也表现出一副负责任的模样,但他心中对人类的藐视,却以这种令人厌恶的方式表露出来。他们不知道如何面对不喜欢接受的任务,因此,常常选择放弃,或悄悄把这份任务转给别人做。他们相信,从精英到平民,每一个人都不是最后的赢家。

嗨!这就是他们对这个不得不居住的社会的评语。

购买赃物

这种人相信的是物的使用价值,并不管这些物来自何方,甚至“懂”装不懂,这对他们来说很简单,只要有 AID 精神分裂即可。他们认为,必须持双重道德标准才能够生存下去。一方面,他们使用赃物获得了“物美价廉”的优势,而另一方面他们虽然会买赃物,但也是第一个使强盗和窃贼束手就擒的人。也许,这是一种对别人为他们的道德瑕疵争长论短的回击。

藐视法律

这种人崇尚自由,甚至认为只有意愿没有法律。对于无法抗拒的法律,他们常与警察玩“黑猫警长”的游戏,试图以一种戏弄的方式来嘲笑法律的存在。因此,经常取下车牌,在路上飞驰,搅得急刹车声四起。

5 情态识人

知己知彼才能百战不殆。上节我们从容貌出发,分析研究了人稳定性的一面。本节将从情态出发,让你及时把握对方的所思所想,从而出奇制胜,打出“王牌”,不仅可帮助你识人,对你业务洽谈,及大型谈判等显得尤为重要。

37. 合作态识人

挂边而坐

这姿势显示出他对你说的话很有兴趣,那一定是表示他对你采取合作态度。举个最常见的例子:一个采购人员如果对你所提供的商品有兴趣,并打算和你签订长期合约,那么在此之前,他们通常都会把自己的重量移向椅子前端,同时身体前倾。

以手抚脸

这个动作通常有许多种含义,有的是表示厌烦、无聊,有的是表示对你的话很有兴趣,并正在加以审慎的评估中。如果是属于后者的话,那是一种表示对你有利的姿势,这时如果你能切中问题核心,抓住问题重点或有足够吸引对方的条件的話,接下去就应该是对方合作的态度了。

与这动作颇类似的就是举手摸头的动作,如果有两个人坐在你前面,一个人交叉着双腿,另一个人则以手摸头的话,那我敢和你打赌,后者显然要比前者更容易对你采取合作的态度。

解外衣钮扣

对方一有这姿势时,那不但表示他是个对你坦诚、开放与无话不谈的人,而且对你的建议或构想也会坦然开放以对。还有,这也表示他对你目前所说的话正处于高度重视状态,会以解开外衣钮扣的动作来表示他正全神贯注聆听你的谈话。

头部微斜

这姿势表示除了他是个对你采取合作态度的人以外,也表示他对你正在说的话具有浓厚的兴趣,换言之,除非拍案而起,否则对方会一直对你友善的。

38. 紧张、烦闷不安态识人

清清喉咙

如果你有一个人面对一群人发表演说的经验,不管要对多少人,也不管地位有多高,通常你都会有一丝紧张与不安的感觉,而且觉得喉咙里似乎被什么东西卡住了一样,尤其是在你第一句话讲出来之前,这种感觉尤其强烈。

其实这种状况不难用生理现象解释,那就是由于你的紧张与不安导致唾液分泌增多,因此在演说前清清喉咙便是件再自然不过的事了。

这往往表示演讲者正处于一种精神紧张、不安的状态中,而且,还可以下个结论,那就是频频清喉咙、频频改变其声音的腔调与抑扬顿挫,或发出不少手势、动作的人,除了心里不安外,还对所说的话由于缺乏依据而底气不足不敢确定。

对于清喉咙这种动作来说,一般是男性用的机会比女性多,而且成年人使用的机会也较小孩子多。至于小孩子在此时会有什么表情动作呢?一般来说,他们通常会变得结结巴巴、支吾其词,要不然就是一味地说“噢!”、“唔!”或他们最常用的“这个

……”、“那个……”、“你们知道……”等语气助词,可是接下去的词就往往接不上去了。

一般来说,你清喉咙,对于对方或小孩子来说,都带有一种警告或谴责的意味。因此可以知道,你清喉咙的动作不论是出自有心或是无意,也不论原因何在,都有其更深一层的意义存在。

另外,我有个任职警界的朋友,每当别人报了个相当离谱的案件或显然是谎报时,都可以看到对方在说话前做出这种动作,同时不时地摸摸鼻子,这样,我这位朋友便可因此而判断对方讲话的不实在。

喘长气

当你听到有些人一面发出这种声音,一面拍拍胸脯,一副惊魂未定的样子说道:“唉!真高兴!总算是过去了!”除年轻人以前喜欢模仿成年人这种动作以凸显他的“成熟”外,而且当他想要向别人表达出横亘于他面前的障碍已经排除或艰辛的目标已经达成时,通常他就会有意无意地发出这种声音。不过一般来说,很少是在无意间发出这种声音的。当然,这种表示危机已经解除或是不利情势已有所改变的声音之所以会发出,也是有其生理原因的。一般来说,人的情绪一开始紧张不安时就会引起呼吸急促,直到情况有所改善时,呼吸才由急促转为舒缓,当然此时他也会自然而然地喘口气,以恢复到先前那种匀称且规律的呼吸声。

口哨声

根据研究显示,口哨声可表达许多种不同的感情,歌星中或以颤音唱歌的人当中,也以喜欢吹口哨的人占绝大多数。通常你在焦虑不安、遭受打击或紧张慌乱时会吹吹口哨,借以提起你的勇气或建立自己的信心,有人称你为“惨白无血色的小鸟”,

一旦面临真正让你紧张焦虑的情况时,你就会借口哨声来安抚自己紧张的情绪。事实上,就是人们常说壮胆子。

调查显示,犯人们在彼此交谈时也不时地以口哨声安抚自己。

抽烟

由抽烟的各种动作中,如点烟、吸烟、或熄灭等等,你可以发现许多抽烟者心中的秘密。抽烟的人一般来说比其他人仔细小心、富信心、讲求形式主义以及较高贵威严。另外也有些人在讲话时目光一直盯着手中或口上的烟不放,眼睛一离开烟就好像说不下去似的,仿佛他说的下句话就刻在烟上,不看它就不知道要说些什么一样。事实上,他们将烟视为镇定剂。每当心情紧张不安时就要把它含在嘴里,那神情就像是刚吞了片镇定剂一样。

你若仔细观察,便会发现在商场上会谈时如果真的遇到棘手问题或压力特别大时,他们通常是不会吸烟的,他们要不是把烟给放到烟灰缸里就是让它在手中自己燃烧着,其间甚至连一口都不吸。你将发现,他若属于终年在商海博弈的人,在吸烟时碰上令他感到紧张不安的情况时,他不是立刻熄灭就是放入烟灰缸中不理它,再不然就是握在手中让它自己燃烧着,仿佛他手中空无一物似的。不过,一旦紧张不安的情况消失后,他会立刻想起他的这份“最爱”,并且立刻再点燃它。

坐立不安

你一个人坐着的时候,如果正好面临到压力或紧张不安的状况时,你最通常的反应就是扭捏不安,椅子上好像长了刺似的,站也不是坐也不是。只要令你紧张不安的情形消失掉,你就立刻变得心静如水。由此我们便容易知道使你坐立难安的因素不在椅子本身,而是在当时你所面临的情况。

我们针对这些坐立不安的产生原因曾做过仔细的调查与研究,结果发现它的产生原因不外乎下列几种:(1)你身体非常疲劳、倦怠;(2)你所听到的话都是你所没有兴趣的,换句话说,你根本就想捂住耳朵以避免对方的疲劳轰炸;(3)你身体的反应告诉你已经到了某个时间——比如说吃饭或睡觉的时间,可是当时现实的情况仍然不允许你这么 做;(4)这椅子确实有毛病或没有放好,致使你的臀部向你提出严重抗议;(5)你心中正在想着其他与当时不相干的事。如果令你坐立不安的因素一直无法得到纾解的话,你的下一个动作就是情绪变坏,甚至因此而有失控的事情发生。

以手捂嘴

根据进化论鼻祖达尔文的说法,一个人表达惊愕或吃惊最常见的手势就是把手放在口上,就像下图(图5-1)所表现的动作与表情一样。



图5-1 惊愕的表情

通常对方的话题令你出其不意或大吃一惊时是最常看到这种手势了。若你这种手势一表现出来,那说话的对方一定会感到十分懊悔,甚至使对方产生收回他所说的话的想法,但是,一切都似乎太迟了,所以,这时说话的一方也大都会闭上嘴。据统计表明,最常看到这种手势的地方要算是法庭了,许多在听判后或是当庭听到一件不可思议的案情时都会有这种动作出现。

若是为人父母你也一定常常使用它,为什么呢? 学校打电

话来说孩子刚刚记了一过或是邻居带着他们头破血流的孩子来向你告状时,通常你和你配偶的表情就会是如此,显然,孩子如果主动向你“报案”说他正犯下一件大错时,你的手大概也会立刻不由自主地捂住自己的嘴。

抓住裤子

研究表明,坐时抓裤子这种姿势与做决策的程序息息相关,当你发现一个人坐着的时候如果一直苦思着一件事而无法作出决断时,不但会表现出一副坐立不安的样子,而且手也会不停地抓住裤子,仿佛他不抓的话就会马上春光外泄似的。不过一旦他做了个什么决定后,他这抓裤子的坏动作就会不药而愈了。其结果你们要么为合作干杯,要么一刀两断。

如果你在和别人谈判或交涉时,这种姿势对你来说可真是个绝佳的测试法——可以判断对方到底离做好决策的程度还有多远。而且,这种姿势可以说只有具有决策权的人才会用,只要对方一有这动作,便可知道他一定是犹豫不决或举棋不定。

硬币叮当响

心理学研究表明,凡是把自己口袋内的零钱弄得叮当响时,他不是特别在意钱的话,就是觉得自己缺钱用。你若有赌场经验,就可以在各种场合听到口袋里的零钱晃动声。这似乎在提醒你,钱已所剩不多,要玩也玩不了多久了!

你可曾注意到天桥或地下道内行乞的乞丐们不都是拿着破碗向人讨钱时,把碗内那几文钱弄得叮叮当当;另外一些旅馆服务人员在辛苦的服务后,你仍吝啬地不给小费时,他们也会做出这种动作,同时那只手的大拇指和食指尖互相摩擦,就仿佛刚收到了张银行支票一样,借以平复其不满的心。

搔抓耳朵

如果他们不想高举其手的话,你会发现:首先,有些人会微

微举起他们的手四到六英寸,不仔细观察的人是看不出来的,或许是他们刚离校不久,养成的习惯还没有马上根除;另外,还有些人把手伸到耳垂边,拉拉耳朵后再松手,接着又重复同样的动作数次;当然,也有些人会把他的食指悄悄地放在嘴唇上,那神情就仿佛是要把自己的双唇给堵起来,以免“废话”顺口溜出;最后要提的就是有些人会用手碰触其脑袋瓜儿,或是用手轻敲另一只略微抬高的手。从这些动作中,你将可以断定他们遇到急于解决而一时又不知所措的问题。

值得一提的是这些手势或动作往往会重复数次之多,其间当事人会不发一言。还有,那些最冲动、最野蛮的人就会直接把手按在说话者的前臂,同时借由其他的肢体动作来限制对方再说下去。通常这种人没有气质与风度,你最好少惹为妙,免得惹祸上身。

39. 自信态识人

教堂尖塔——(图 5-2)

你常发现有些人的手指往往一对一(即左手拇指尖端接触右手拇指尖端,左手食指尖端接触右手食指尖端……)地在指尖处接合起来,但两个手掌并没有接触,外表看去就像是教堂的尖塔一样。自此,你可以判定他们正对面临各种问题充满信心。



图 5-2 教堂尖塔,信心十足

有时也含有自以为是、道貌岸然、自我吹嘘或本位主义等意思,通常给人的第一印象就是他对于自己所说的一切都有绝对的

把握。

事实上,从影片中你发现。著名的神探福尔摩斯把案情的来龙去脉解释给华生医生时,一定会有类似的手势以强调他对案情的发展及结局信心十足。

隐藏式的教堂尖塔

图5—2与图5—3之间最大的不同在于前者是公开的,可以让人一览无遗,而后者却是隐蔽的,旁人不注意的话则无从察觉。



图5-3 隐藏式的教堂尖塔

一般来说,前者以男性居多,而后者绝大多数都是女性。通常,她们是把如同“教堂尖塔”的双手置于膝上,当然,这是指她们在就座时的情形。但是,若她们是站立时,你或许已经发现,她们是把手若无其事地置于腰带旁边。

一般而言,军官、律师以及大学教授们是最喜欢利用这种姿势来表示他们的信心。此外,企业界的董事们也喜欢摆出这种姿势,让人一看就知道他是个伟大的舵手。根据我们的研究显示,这些董事级的人物越是觉得自己是个不可或缺的人物时,他们越喜欢摆出这种教堂尖塔的手势。更夸张的是有些人把双手置于与双眼平行的位置,看对方时就透过指掌间的细缝猛瞄,你可以看到前者以这种手势表示他的权势,那意思也好像是在说:“嘿!小子!别打歪主意,你有什么鬼点子都瞒不了我,还有,你是绝对没有能力爬到我这个位子的,趁早死心吧!”

根据专家们的研究,有许多人在谈判时会不经意地使用这种手势当做他的防卫武器,尤其是当他们正处于劣势,被对方逼入死角,还想做困兽之斗时更是如此。这个时候,你会发现对手们几乎全都只有两个直觉——不是觉得对方要挽起袖子准备摊牌,就是已经透彻了解了。当然,对手们也都会接着改变他们的策略或方法。

看人打扑克牌时,如果其中有一个人摆出这种手势时(通常是在桌下),就是奉劝你除非自己手上真有绝佳的好牌,否则最好退出战局,这样赔得少些,当然,这儿有个前提,那就是你肯定对方不是老手,不会故意用这种招数来掩饰他那一手的烂牌。

我们惟一能提出的建议就是奉劝你在看到对方摆出这种姿势时,先不要遽下结论,最好再配合对方先前的动作以及事后的动作,这样综合判断失误的机率就可以大减,当然,前提条件是你必须熟读此书。

如图5-4所显示的,如果你双手在一起纠结得更紧、手指并拢,一只手盖住另一只手,下面的那只手作握拳状,置于其上的那只手则呈略弯曲的弓形,至于手臂则与图5-2与5-3情况相同,这样一般说来你就是一个有充分信心的谈判高手,而且,你的意图、用心却很难让对方猜测出来,是个高深莫测的人物。

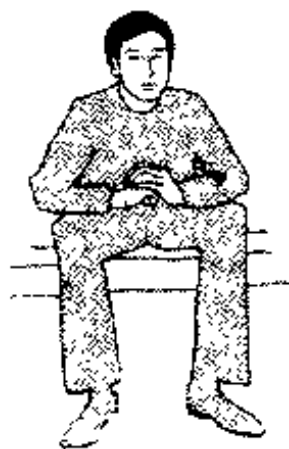


图5-4 别有用心、无法捉摸的教堂尖塔

40. 克制态识人

背手锁腕

由图 5—5 你可以看出这个人把一只手放在背后,手指弯向内侧作握拳状,而另一只手则紧紧地抓住手腕或下臂下方,这种手腕看似被锁住的姿势是表达自制力的最普通方式。商场上或社交场合中最容易看到这种姿势,只要一个人在面临紧张、压力或焦虑但又想极力克制自己情绪时就会表现出这种姿势。若是在谈判中,则往往是就条件作最后的利弊权衡、最终可能在校节上有些计较,基本方向可能在于合作。



图 5-5 自制力强的姿势

足踝紧缠

图 5—6 及图 5—7 所显示的这副尊容是否让你觉得他好像是头待宰的羔羊! 在现实的生活中,你有机会的话,不妨到牙医诊所的候诊室,或是你在招考员工的时候稍加留意,你就可以轻易地发现这个画面了。这往往是表示对方期盼的结果无法确定时,对担忧情绪的极力稳定。



图 5-6 两足踝紧紧缠在一起,双手做握拳状,表示正在极力克制自己的情绪



图 5-7 女性足踝在一起的坐姿

附带一提的就是与这类似的姿势,那就是双膝并拢。根据美国军方的说法,有这种姿势的人一般来说是表示他心中对某事有所隐瞒。最近美国军方对黑手党的军事活动已遍及世界,对美国大兵造成残害的不良场所展开调查,结果一位调查员在向上司做报告时,那上司当场就认定调查员有事情隐瞒,后来果然证实确有其事,也就是这个道理。

喉头(项链)效应

如果一个人说或听到一些让自己不舒服的事情时,为了安定情绪或让自己放心,通常他们都会下意识地缓缓将手伸向自己的喉头,如果当时脖子上再挂条项链,这动作就仿佛是在确认那条项链还有没有挂在自己的脖子上。如果你问他们:“你确定刚才所说的话都是真的?”他们不是向你保证所言不虚就是拒绝回答,仿佛你这么一问是对其人格产生极大的侮辱,不过不论是哪种情形,你都可以确定一点,那就是她对自己所说的话并没有百分之百的信心。而用这种动作一方面可以安定自己情绪,另一方面可以转移你的视线,以缓解自己内心的压力。

另外一种表达自己确定或放心的姿势就是捏揉自己手掌肉肥的那个地方,通常这种动作没有性别之分,男性或女性都有可能做出这种动作,不过,其中又以女性最为常见。表面上像是在感知自己的健康状况,实际是在掂量自己的实力是否能够胜任或承揽某项工程的建设。

41. 舒心坦然态识人

吮吸效应

相信在你的经历中,伸出握紧的拳头或彼此拍拍巴掌是最常见的动作;另外,你可能还有把一支铅笔或圆珠笔放在嘴里含着或嚼着思考问题或想人非非的雅习;最后,把身体靠向椅背的

动作也是表示对你所处的环境甚为放心之意。

研究表明,为了舒缓一个举止失措、坐立不安的人紧张的情绪,你通常会递给他一杯茶,借以试一试对方的反应,结果你发现仍旧是举止失措或慌张不安的人会一直把杯子放在手中,仿佛这杯子就是个眼罩,可以帮他们遮住一切令他们不安的景象。不过,一旦他们觉得对周围环境感到安心或情绪稳定时,他们就会自动地放下杯子,并且开始捏揉自己的手。此时,则处于完全放松的舒心享受状态,若在谈判中,此时可以利用其无所戒备,以奇制胜。

从另一个角度讲,由不少手指的动作可以看出一个人是否焦虑不安或内心矛盾冲突。一个婴儿需要借着吮吸他们的大拇指来确定自己是安全的或周围的环境可以让他安心,一个十岁的孩子担心他考试不好,也会以咬指甲来纾解自己的情绪,一个成年人在担心面试是否通过或情人是否答应他的求婚时,也都会轻剥指甲根部的外皮。刚才说过,有些人会把铅笔或圆珠笔含在嘴里咀嚼,但如果他们不喜欢那种木头味、铅味或塑胶味的话,通常就会以纸张甚至衣角来代替。若在谈判中,则可能替代为喝茶等。因此,你需要步步为营,切勿急于求成,这往往是斗争的高潮,也是对方摊牌前最后一次较量。

42. 攻击态识人

摸后脑勺

如图 5—8 所示,这个姿势表示他在恼怒与懊悔中急欲反身一搏,好使自己挽回劣势,至于说他会不会真的动手攻击(或反击)需根据当时情势进行判断,不过通常来说,只是威吓对方一下的成分居大。若是女士则往往是以这种动作来表达她们吓唬对方,以便掩饰自己已恼羞成怒或懊悔连连的情绪。一般来说,

她们通常又会混合着另一种动作共同使用,那就是拿手拢拢她们的头发,好像是在对你说:“要小心点,对付你简直是易如反掌!”摸后脑勺只是为“扬手”打人做准备,找个扬手的借口而已,实际上是“屯兵前沿”,随时待命。



图 5-8

通常在六岁以下的孩子是不会用这种手势;若孩子把手举到与脑袋齐平的地方,手掌伸向对方,手指有时弯曲,也有时握紧(这种情形较少),若作为父母,你就该及时阻止了,否则接下去通常就是两个孩子真的打起架来。

眼神凝视

眼神往左或右岔开,大多表示排斥的心理或下意识中对对方不怀好感的象征。譬如,某男子向女子搭讪,而女子对该男子没有好感甚至莫名地感到厌恶时,会自然地将视线往左或右岔开。若牢牢地盯住某一点而凝视不动,则具有非常深刻的意义。当受到严重的打击或带着强烈的敌对心理时,往往会出现这样的眼神。这可谓“手脚未动,眼神先行”,这往往告诉你,你们关系相当紧张,一触即发。

挠后颈

如图 5-9 所示,不了解的人还以为对方颈上发痒或疼痛,殊不知这正是向你提出严重的警告:“要是再不收敛点,我就要……了!”在酒吧里,通常是把自己的眼镜取下来以后再做这种动作,如果仍不能感到满意的话,接下来的动作或许就

是把眼镜往地下一扔,“递”来的不是勾拳就是飞毛腿甚至是空酒瓶。



图5-9 另一种因愤怒所产生的攻击准备

踢物泄愤

在影片中,你肯定看到过一些人,画上自己的负心郎,然后用梭标扎的镜头。事实上,与之类似你懊恼地踢着地上或一个想像中但实际上并不存在的目标。你将这个目标当作生活中的攻击对象,这往往是在你觉得愤怒、懊悔,受到挫折或忧伤失意时,为了隐藏你的情绪或需要而以踢打来泄愤,因此,当一个人以轻踢路而的石子来表达其情绪上的需求时就不足为奇了。以前美国棒球界名闻于世的投手狄马乔就是一个显著的例子,每当他被对方击出安打或全垒打,他不是轻踢一下地而就是用脚踹踹草坪,借以表示他的嫌恶,不用说,这样做他也许会觉得好过。

有一点需要注意的是,并非所有踢地面、踢石头或踹踹东西的人都是在表达其愤怒、曲折、忧伤、懊悔的情绪,有人在冥想或沉思时通常也会有这种动作出现,这时就不可张冠李戴了。

43. 肢体语言识人

(一) 手势语识人

拇指

跷大拇指,一般而言,是“第一流的”、“顶呱呱”、“真棒”的意思。但是,值得注意的是,在英国、澳大利亚等国,竖起大拇指则是想搭便车。而在希腊,这种手势则意味着“滚开”。不同的国家有不同的习惯。

将拇指尖指向自己,那是显示自己的优势地位的意思。比如,一些黑帮头子、土匪。挺胸腆肚,大拇指指向自己:“嘿,我他妈的怕谁!”“有钱说话都大声”,那些财大气粗及蛮横不讲理的人也常采用这种手势。推销员如果在推销产品的时候,千万不能采用这样的手势,吹嘘自己的产品质量和自己的公司,否则不仅产品销不出去,还可能受点皮肉之苦。将大拇指跷向别人,有时是一种看不起别人的信号。一般来说,在社交场合,是不宜将拇指跷向自己或别人的,这样做,往往给人一种山大王的感觉。

这是一种典型的以自我为中心的姿势,这样的人往往也是比较蛮横的。息事宁人,你大可不必与他争一时之长短。

V 型手势

V 型手势:掌心向外,伸出食指和中指,其余三指并拢,意思是“成功”。这也许是由于英文单词“Victory”(胜利)的第一个字母是“V”。所以,V 型手势象征着胜利和成功。在年轻人中特别是青年学生中,这种手势普遍地使用。但是,如果掌心向内,这个手势则是代表数字2。因此,你不仅要注意准确表达自己的意思,而且还要把握好对方所传递的信息。

十指交叉

将十指交叉,是人们常用的一种习惯性动作。十指交叉,或放在脸前,或放在桌子上,或坐时放在双膝上同别人聊天,你可能认为这常常给人一种很自满的感觉,事实上却并非如此。将十指交叉,遮住一半面部,通常是在隐藏自己的感觉。尽管同你谈话时,他频频点头,但总是给人一种漫不经心的感觉。有时,这种姿势还表示一种对抗的情绪。例如,你在向客户说明某种产品时,对方采用这种十指交叉的姿势,往往是对你所说的产品不感兴趣。而如果他忽然松开手,并且上身前倾,这说明情况有了变化。交叉的十指,有时还表示焦虑、紧张不安的情绪。例如,下属突然被你召见,这使得他十分紧张,他会十指交叉双手紧握在一起。

背手

双手背后,昂首挺胸,通常是政治家惯用的姿势。这表示你充满自信和崇尚权威。在日常生活里,某些在街上巡逻的警察,一些大企业、公司的厂长、经理,或退休老干部等也常采用这种姿势。背手,还给人一种镇定自若的感觉。如果你将进入考场,那么,背着手走进去,你会发现你的情绪有所稳定。

如果双手背后,一只手抓住另一只手的手腕或另一只胳膊,表明你由于心理紧张而自觉或不自觉地采用这样的姿势,以便控制自己的紧张情绪。害羞的少女在陌生人面前也会不自觉地采取这样的姿势。在这种控制性的姿势里,你手握的位置越高,说明你情绪紧张的程度也越高。如恢复到背手的姿态,马上就给人以镇定自若的感觉。

搓手

搓手不仅仅是人们由于怕冷才采用这一动作,还表达了你内心的一种期待的情绪,期待着某事的成功或预期得以实现。

总之,搓手掌,是表示期待的信号。你苦盼已久的进口大片终于在本市上影,你的钱夹却被小偷取走,你常会边搓手边看是否有熟人光临。

急速地搓动着手掌,表达你内心的一种急切的跃跃欲试的心情;而慢慢地搓手掌,则说明你遇到有决定性作用的选择时的一种犹豫不定,或是要做的事阻力很大。比如,向业务主管提交一份工作计划,主管看完后,如果飞快地搓了搓手掌,然后,抬起头。在他作出回答之前,你已从他的动作中看出,计划已通过了。但是,如果他慢慢地搓动着手掌,则说明这份计划有可能部分被否决甚至是被“枪毙”。而在他讲话之前,你在心理上要有所准备。

仰手

即掌心向上,拇指张开,其余几指微曲。手部抬高表示你欢欣赞美,祈求一种现实状态改变的奇迹出现。手部放平是乞丐讨饭的动作,表示你诚恳地征求听众的意见,并竭力在寻找一种获得支持的途径。手部降低表示面对现状没有选择时的一种无奈。

覆手

即掌心向下,手指状态同上,这是你审慎的提醒对方的手势。作为演说者你可能觉得有必要抑制听众的情绪,进而达到控制场面的目的;也可表示你否认、反对等。

切手

即手掌挺直全部展开,手指并拢,像一把斧子嗖地劈下,表示你坚定的立场,及对选择有充分依据的手势,表达一种果断、坚决等。

啄手

即手指并拢呈簸箕形,指尖向着听众。这种手势表示你的

讲话或意见具有强烈的针对性、指示性,但也容易形成挑衅性、威胁性,一般是对相识或与你有某种关联时使用。

剪手

即手切式的一种变异。掌心向下,然后同时向左右分开。这种手势表示你强烈的拒绝、毋庸置疑,对思想观点或意见主张有坚决捍卫的决心。你也可以用这种手势排除自己话题中涉及的枝节。

伸指

即指头向上,单伸食指表示你专门指某类人与事,或引起听众注意;拇指表示你自豪或称赞以及对现状的满意。数指并伸表示数量较大,或优劣对比悬殊等。

包手

即五个手指尖相触,指尖向上,就像一个收紧了开口的钱包。这表示你要强调主题和重点观点,在遇到具有探讨性的问题时,这种手势常常表示你对关键问题的把握,提醒对方不要在枝节上作文章。

推手

即指尖向上、并拢,掌心向外推出。这种手势常表示你排除众议,一往无前的气势,显示你的坚决和力量,有排除万难,争取成功的意思。

抚身

即用手抚摸自己身体的一部分。双手自抚表示你对决策前的一种沉思;以手抚胸表示你对各种错综复杂的关系、自己角色定位进行反躬自问;以手抚头,表示你在后悔莫及中的懊恼,以及对过去的回忆等。

握拳

即五指收拢,紧握拳头。这种手势有时表示你示威、报复;

有时表示你激动的感情、坚决的态度或必定要实现的愿望。

晃动食指

食指伸出,手掌紧握,并大幅度地晃动。这表示你对别人的一种排斥与自我封闭。

振臂

五指紧握拳并摇动手臂,向上或向前摇动。主要用来表示你势在必得的一种内心强烈的要求或取得关键胜利。

压掌

掌心向下,并猛烈下压。这是一种表示你抑制或压制的手势,能给人一种强制性的感觉。包含平息不同意见的态度和决心。

推掌

掌心向外,用力推出。主要用来表示你对没有选择余地扑面而来的东西的一种拒绝,是自我保护本能的体现。

伸掌

双手掌心向上,向胸前或腰部的两侧伸出手掌。主要用来表示你无所隐瞒的坦率与和盘托出的真诚。

抱掌

两手掌心朝向自己的前胸,好像是在拥抱。主要用来表示你在关键性表现上悬而未决的心得以安定,有“一块石头总算落地”时抒发肯定的心情。

切掌

伸直手掌像刀一样上下斩切。主要用来表示你坚决果断的态度,同时,是你对方意见的全盘否定意思。

(2) 手的触摸识人

手与头发的触摸

头发在人体语言中具有性象征的意义。凡允许对方触摸自

己的头发,必定与对方关系极其亲密,否则决不会发生这样的事。触摸他人的头发可视为对该人表示情爱。

手与额头的触摸

以手加额,表示你有一种“天啦,终于有惊无险”的庆幸,所谓“额手称庆”也是这个道理。有时用轻拍额头表示你恍然大悟。一般来说,手与额头的接触表示你正在紧张思考或困惑、悔恨等意思。

手与眼的触摸

这是你缓兵之计,你在利用这一动作延长思考的时间,从而掩饰你内心对出乎意料的突发事件的一种紧张与不安。

手与鼻的触摸

这往往是你感到犹豫、无从作答或无从决定时的动作,也可以表示你怀疑、不愿与人接近乃至自鸣得意等意思。

手与嘴的触摸

这表示你有决策权,但对是否作出决定还有戒心,是对结局的酝酿。

手与耳垂的触摸

你对他的谈话不感兴趣,这几乎毋庸置疑,但出于礼仪上考虑,你在对方谈话乏味、无聊或对话题产生反感时,借以消除浮躁不安的情绪。

手与下颔的触摸

若为女性,这是你的一种代偿性动作,用来取代拥抱自己所亲近的人,寻求一种心灵慰藉,以体验快乐与亲密接触的享受;对于男性的你则表示对事物作评估与价值、风险等的考查。

手与脸颊的触摸

你可能出于朋友感情,或是权限所致等而表现出一种犹豫,困惑或无奈,动作的快与慢及上下方向与这种情感的强弱有明

显的对照关系。

手与后脑勺、颈部的触摸

双手抱后脑勺表示正在紧张地思考那怕是在公园的长椅上做这一动作,你看上去在晒太阳,一副轻松与悠闲的样子,实际上你可能在盘算差旅费,或什么时候回家。

双手交叉抱于胸前

总而言之,你处于防卫状态,但其含义随着手的姿势的变化而产生一定的差异。例如:

若你握住上臂的两手交叉是一种坚固的、强化的防卫姿态,传递你的不可侵犯;若你握拳式的交叉是向对方流露出敌意或加强敌对姿态,有“小心点,你要再怎么样,就会迎拳痛击”的意思;若你伸出拇指的交叉,显示出冷静与自信,有泰然处之的意思;若你单手交叉,减弱了双臂交叉的意义,是你缺乏自信和掩饰内心不安的表现。

插腰

插腰动作的基本意义在于尽量扩展个人势力圈,以此取得心理上的优势,宣扬自我的势力范围。而重新系皮带和腰带的动作大多意味着你从精神紧张中解脱出来,休整一下,然后再开始行动,或再度面临挑战,类似于你的一声长叹!

双手抱肩、双手抱膝

抱肩和抱膝都是缩小个人势力圈的动作。前者表明你对周围环境不感兴趣,感到困惑或采取退缩的态度,有一种逃离的心理倾向。后者却表示你处于悠然自得、观望或有所期待的心理状态,你或许注意到:小区里玩耍的孩子在观望蚂蚁搬家或学生们放学回家时外面却大雨倾盆,坐在石阶上,常常就是这样。

(二) 臂势语识人

自然叉臂

作为一位演讲者,当你正讲到情绪高昂的时候,应留心观察一下你的听众。如果发现大多数听众采用双臂交叉的姿势,是一种消极的信号,说明你的演讲没有引起他们的兴趣,甚至对你讲的话题持有不信任态度,它提醒你必须转移话题或是说话方式。假如你是一个推销员,客户在听你介绍产品时,始终采用这个姿势,说明他的反映是消极的观望,是在围观中享受一种议论的口舌之乐。这时,你最好把手中的样品递过去,对方在伸手去接时,就改变了原来的姿势。从而使推销工作向成交迈出关键性的一步。

强势交叉

强化了的手臂交叉姿势,一般有两种:一种是两臂交叉横握在胸前,同时两手紧握成拳头,另外眼光直射,脸上有绷紧的肌肉和咬牙切齿等表情。持这种姿态的人带有强烈的防卫情绪和敌对态度,并且具有强烈攻击的暗示,这时你要适可而止,或是眺望远方,并保持沉默。也可采取开放式的、谦和的姿势,温和地请教他,征求他的意见,缓和一下这种强烈的敌对情绪。另一种姿势是两臂交叉在胸前,两手紧握双臂。这种姿势较前一种姿势敌对的情绪要缓和一些,虽然不带有强烈的进攻性,但这种姿势也表现了一种固执己见的情绪。你唾沫横飞,他可能有点冷水烫猪——不来气。

握臂交叉

握臂,是常见的一种姿势,用一只手握住另一只手臂。这表示你在面对情绪的紧张不安时而采取的一种自我克制的外泄。在社交场合,若你置身于一群陌生人之中,为掩饰你内心的不安

和缺乏自信的心理,也可能以此来控制内心的紧张。

弱势交叉

有一种更微妙的双臂交叉姿势,即两手相握。这是较为隐蔽的防卫信号。学生被叫进你的办公室,在你正忙着工作而他(她)又不知有什么事时,通常会表现出这种动作。这种姿势的防卫情绪较之握臂、两臂交叉的防卫情绪和敌意要弱得多。

虚拟交叉

这种方式不仅表明你有追求安全的内心需要!而且还具有一定的掩饰作用,这种掩饰表现在你可能以一种悠闲的表面来表达你不知所措的实际。用其他物体来代替明显的信息暗示。用手触摸身背的小包,或腕上的手表,玩弄另一个袖口上的衣扣。这样,形成胳膊横过胸前的姿势,起到防护的作用。如你常见有人双手握着一本书或夹子在胸前,用书或夹子作为保护的屏障。也就是这个道理。

这类隐蔽的姿势,无论是颇有声望的记者,或是社会的显赫人物,还是久经沙场的推销员等人,在与陌生人打交道时,都会程度不一、时间不等地采用这样的手势。

(三)以肩认人

抚肩

你在传递一种对他(她)的信任与友好。如果你在陌生人之间或人际关系紧张的人之间,把手置于对方的肩上则表示你不承认或蔑视对方人格,是向对方最小势力范围的直接侵犯,你传递的信息是:“识相点,别轻举妄动!”

(男人)搂(女人)肩

可视为你们亲密关系的表现,往往是对生理成熟的一种认同;反之女性将手搭在男性肩上,有可能是表现你对男士的一种

蔑视或鄙视的心态。你往往具有经济或社会关系上的绝对优势。

“肩并肩”

表示你们二人处于对等关系,在知名度或相互尊重程度上有不相上下的实力,肩与人的相互接触则表示亲密关系或包含(你中有我或我中有你)关系,互相离不开。

耸肩

一方面表示你有扩大势力范围的倾向,并以此来表达自我存在和威慑对方,有意接受挑战。另一方面,又是一种缩小横向范围的动作,表示你对现状感到不安和感到恐怖。耸肩动作配合摇头动作则表示你不知道、不明白、不理解或无可奈何等意义。

缩肩

你受尽折腾,很不愉快,面对压力你要避开对方的挑战,甚至有人地无门的苦闷。若你缩肩配合挺胸动作表示你内心的不平、不满。

斜肩

(即侧着身子)听对方说话,表现你想逃避对方的话题,不正面接受挑战的心理,你有“冷眼观螃蟹,看你横行到几时”的心理倾向。对你而言是一种可攻可守的姿势。若配合手与脚的动作,这个姿势也可表示你要准备做某件事,或准备采取什么行动。

(四)以腰识人

凸出腹部

你将如此重要而又相当脆弱易受到攻击的部位挺露出来,是表现你的心理优势、自信与满足感。在此种情况下,腹部是你

意志与胆量的象征。古今中外的英雄、豪杰、领导者、气宇轩昂之人无不是挺胸而不收腹。

你凸出腹部的动作意在扩大自己的势力范围,以威慑对方,同时,有惟我独尊的自我感受,使自己处于优势的支配地位的表现。

抱腹蜷缩

你的情况很糟糕,这可能是你在不安、消沉、沮丧等情绪支配下的防卫表现,在你无法对自己做全方位保护下,对“重镇”的一种苍白的保护。

坦露腹部

你在实行“门户开放”,开放自己的势力范围,是对对方不存戒备之心的表现;有时也有威慑对方,表现你的气度与胆量。

收腹

你会重新系一下皮带,有无意识中振作精神的意思;如果你此时提一提下腹(丹田),更加强了振作精神面临挑战的意识,可能积极采取行动。

挺腹

表示你对自己所处的场合、气氛感到疲劳或厌烦,可能借放松皮带的动作解脱一下精神的紧张。如果你此时正在进行一场谈判,这个动作意味着你要放弃努力和斗志开始松懈。有时也意味着紧张人际关系的暂时放松。

腹部起伏

你可能高兴得跳起来,也可能拍案而起拂袖而去,总之,你是处于情绪极端,可能异常兴奋或愤怒。腹部极度起伏,意味着你对即将爆发的兴奋或激动状态的抑制而导致呼吸的急促。

轻拍腹部

表示你很欣赏自己有风度、有雅量,也包含着你经过一番较

量之后的得意心情,相当于胜利者的凯歌。

(五)以背识人

脊背笔挺

脊背代表你性格和气节。挺直脊背表明你性格正直,严于律己,而且充满自信,等于在你与对方之间筑起了一道无形的屏障。你不卑不亢往往拒人于千里之外,让人不可亲近。但在另一方面,思想可能比较刻板,欠缺弹性,挺直的脊背往往是你原则教条式把握的象征。

脊背低驼

表明你具有自我封闭和防卫倾向。你虽然有不求自我表现、慎重和自省的一面,但主要是表露你自己精神上的劣势:愤世嫉俗、孤僻、畏惧、惶恐、自卑等心态。

以背向人

背向着对方或转过背去,一般可理解为你拒绝、不理睬或回避对方。你若是女性,以背对着男士,多半是你要男士在自省之后,对你的“弹劾”有所解释。

打电话时转过背去(有时还用一只手遮着话筒),多半是在谈论带有秘密性的事(私事)。因为背向他人即用背部挡住他人的介入,以消除自己心理上的不安,你可能在与对方约定见面的时间与地点。

往往表示你们在经过协商或对方作出被迫性让步下产生共鸣或为了鼓励、催促和怂恿对方去冒险以及参加某项活动。

抚背

同性之间,这表示你有关心对方或有进一步加强人际关系的动作。

在异性之间(特别是在假定的性对象之间),男性触摸女性

的背部,表达你渴望你们之间感情有所升华或作进一步深化。有时也表达你试探性地说服对方的企图。

(六)以腰识人

弯腰

比如鞠躬、点头哈腰属于低姿势,把腰的位置放低,精神状态也随之“低”下来。

向人鞠躬,是表示“谦逊”的态度,也可能表明你心理自觉不如对方,甚至惧怕对方时,就会不自觉地采取弯腰的姿势,以此表达你的诚服之心。

“谦逊”再跨一步,即成服从、屈从。心理上的服从与屈从反映在身体上就是一系列在居于强势的个体面前把腰部放低的动作,如蹲、揖、跪、伏、拜等。弯腰、鞠躬、作揖、跪拜等动作除了礼貌、礼仪的意义之外,都是服从或屈从对方,压抑自己情绪的表现。

挺腰

这个动作反映出你情绪高昂,充满自信。用力挺直身体,使身体增高(同时也可提高一些腰部的位置),这是进行威吓,表示你对来自各种方式的挑战充满信心,力图使自己以一种强势压倒对方。经常挺直腰板站立、行走或坐下的人往往有较强的自信心,且有自制和自律的能力,但可能缺乏精神上的弹性,原则有余而灵活不足。

插腰

表示胸有成竹,对自己面临的事已做好精神上的准备,或采用行动的准备,并有一种前瞻性的自豪感。手插腰间,两只拇指露在外面,更流露出强烈的优越感或支配欲。

倒插腰

即两手的拇指呈倒八字插入裤腰部位。除表现出十足的优

越感外,还有对异性吸附的心理倾向(当然,这个姿势动作中隐藏着性意识)。

深坐低腰

表示你认为跟前的事物并不会引起紧张,没有必要立即站起来,精神上处于放松状态。深坐也是向对方表现你在心理上的优势,不仅有泰然处之的意思,而且有一种“你的反应不在考虑之中”的意思。

浅坐高腰

始终浅坐在椅子上的人流露出自己心理上的劣势,和缺乏精神上的安全感,尤其是手、脚等防卫性很强的部分,好像随时处于一种紧急的“备战”状态。

公司招聘,应聘人员在主管面前坐也不是,站也不是。叫他坐下,也只是屁股沾着一点儿椅子边,而主管往往是舒适地深深坐入椅内,一副居高临下的神态。

屈蹲低腰

你完全是防卫和服从。你处于绝对的被动与消极状态,有时也可理解为隐藏着攻击欲求的防卫性姿势。

(七)以腿姿识人

腿部标准交叉

标准的腿交叉姿势,就是一条腿搭在另一条大腿上,小腿下垂。这种姿势表达你在自我安全感十足的防卫状态下,带有攻击的倾向。甚至是带有敌对的心理。如在你召开的一次职工大会上,颁布了关于公司奖惩方面的一些规定,其中一人采用了这种姿势,低着头貌似认真研读,实际上他可能正在钻漏洞,等规定宣读完,他便可能立即放下手中的报纸,提出几点不同的意见,对此你要有所准备。

腿部十字交叉

4 字型腿交叉姿势,是把一条腿的小腿放在另一条腿的大腿上。一般说来,你具有进攻性及强烈的竞争欲望。并伴有抖动的脚,这表示你对别人的不服气。4 字型腿暗示着一种挑战。在你心里可能在说“看谁笑在最后”。

如果对方采用 4 字型腿的姿势,同时,还将手搭在脚踝上或腿上,那么,就形成了“4 字型腿夹”。由此你可以明白他(她)是个固执己见、顽固不化之人。而且他(她)主意已定,决不会轻易更改。同这样的人打交道,你最好先问他(她)需要喝点什么,是啤酒还是可乐,以先改变他(她)的姿势,然后再进入正题。

双腿骑椅

将椅背朝向你,双腿分开跨坐在椅子上,常常伴以交叉的手臂。跨椅子的坐势常常给人一种不驯、随便的感觉。跨骑椅子,是一种显示优越地位和对你的观点有审视倾向的信号。如果从礼节上讲,这种姿势是一种不友好、不礼貌的表示,是一种“任尔东西南北风”的漠然与消极的信号。同这种人打交道要特别留心,要从改变他的坐姿入手。比如,不妨边谈边很自然地站起来,慢慢地踱到他的背后,同他对话,使他不得不掉转身体,改变原来的姿势;或者选择一个更高的位置,形成一种居高临下的气势,这对他洋洋得意的优越显示无疑是一种威胁,从而迫使他改变坐姿。

单腿倾跨

落坐时,一条腿跨在椅子扶手上,脚跷起,一副满不在乎的样子。你有时性格孤僻,不够合群。自然,这样的坐姿传达给别人的信号不是积极的,你往往有一种排斥倾向。如果再加上低垂的头,你令人无法接近,更谈不上有合作的意向。如果一个领

导在他的办公室里采用这样的坐姿,则是一种权威的表示,表示你的一切都在他的控制之下,有绝对优势。

叉腿接头而坐

双手交叉,从脑后搂住头,双腿交叉,身体向后仰。这是一种典型的优势信号显示。两个能力不相上下的人,如果你采用这样的姿势,另一方也采用这种姿态,表现出“我丝毫不比你差”的情绪。这反映你不是在某一方面有专长就是有权威。

有种简化了的这种姿势,坐时,两手从脑后搂住头,将两条腿向前伸出,踝部交叉,或将两腿放到办公桌上,踝部交叉。这表示你有强烈的“领地意识”,拥有“领域权”,而且要求受到绝对尊重。你在相应层面必定处于领导地位,这也是你无所顾忌的主要原因。

别脚的姿态女性居多。这种姿势是把一只脚别在另一条腿的某个部位。你害羞中透出胆怯的妩媚与纯真。作为男士,你要赢得“芳心”首先也是从改变她的姿势做起,在距她远一些的地方递给她画片、书或别的什么,让她走过来接,这样,就改变了原来害羞的姿势。这样使她有选择的余地和绝对的安全感,从而缓解她内心的紧张。从另一个角度讲,害羞并非缺点,但在工作和人际交往之中,你应该消除羞怯感,变得热情、大方、随和一些,以便于工作顺利地开展。

(八)以脚识人

拖脚而行

你拖着脚步,若再配合两手插在口袋中,漫无目的地前进,那么你是需要帮助了,你的麻烦不小,使你心情沮丧,甚至对自己身体感到是个负担。

自然站立

你双脚自然站立,若左脚在前,左手习惯放在裤兜里。你的

人际关系较为协调,为人敦厚诚实。你一般不会刁难于人,而且往往乐于助人。平常喜欢安静的环境,给人的第一印象总是斯斯文文的,不过一旦碰上比较气愤的事,你也会拍巴掌瞪眼睛。

若你双手插在裤兜里,时不时取出来又插进去,那么你比较谨小慎微,凡事都会思前想后,喜欢搞有针对性的策略应对。在工作中你往往按一定经验模式行事,缺乏灵活性,常常生硬地解决很多问题。你大多时候经受不起挫折的打击,在逆境中更多的是垂头丧气。

并拢交叉

你两脚交叉并拢,若再配合一手托着下巴,另一手托肘关节。那说明你对自己的工作颇有信心能够胜任,而且对现有工作非常满意,你把它当成了你终身事业。若你两脚并拢而且双手背在背后。那么你在感情上比较急躁,与人一般都相处比较融洽,可能很大的原因是由于你有求必应的缘故。

平行站立

若你两脚平行站立,双手交叉抱于胸前。那说明你具有强烈的挑战和攻击意识,对任何困难与突发事件都有心理上的优势,你的信心是一股力量。

抖动双腿

若你将双脚自然站立,偶尔抖动一下双腿,双手十指相扣在腹前,大拇指相互来回搓动。那么你的表现欲望特别强,喜欢在公共场合大出风头。如果什么地方要举行城市运动会,那么跑在最前面,昂首挺胸的往往是你。另一方面,也可能是你不能预期事情发展的结局而内心紧张。

脚步短促

你的个性明朗、处事干脆利落,是工作上较好的合作伙伴。

你懂得享受生活,你的脚步永远都像在遵循一种轻快的音乐节奏。

脚步沉重

你自我主观性极强,常常固执己见,主宰欲望也很强,无论旁人怎么七嘴八舌地吵个不停,你总希望自己是最终拍板的人。你有时傲慢。

脚步轻稳

你脚步声微小,生性孤僻,但警觉性很高,常常冷静地打量周围的人、事物。虽然言语不多,但很多人、事的发展都在你掌握之中。

节奏失衡

这既与你三心二意的行为模式有关,也是因为你脊椎歪斜,压迫内脏,而使身体发生慢性病变所致,相对地内分泌失调容易紧张。

44. 姿态识人

(一) 坐姿识人

斜躺

你采用一种向后躺的姿势,双腿伸直,双手枕在后脑勺上,避免站起来面对其他人。虽然你想传达一副融入自然般全然放松的形象,但内心却充满了怀疑和不安。这可能因为望子成龙的父母亲,经常指正你的行为。现在父母因公出差,家中只剩下一个听话的小弟弟,你有机会反抗,因此拒绝坐正。因为你坐得很低,所以,假使有人想和你沟通,就必须把身体降到和你一样的高度。这样一来,你便在主导对方坐姿上占了上风,从而获得一种心理优势,把握住了主动权。

张臂叉腿

你是一个冷静、专业的人,能够立刻降低情欲,让自己由突发状况中跳离出来。张开的双臂显示,你有容纳百川的气量,善于接纳建议,只要那建议是正确的,你不会细分那是穷人的,还是富人的,也不会计较那是朋友的,还是对手的。同时,你一般不会轻易表态说出你心中的想法,而且喜欢先摸清各参与方的目的意图,然后会从获得最大支持的角度提出自己想法,然后才与人打成一片。

交臂叉腿

你不想主动出击,也不想作任何承诺,甚至不想开口说话。就一般而言,你的坐姿告诉人们,你沉默不语,但并不等于可以忽视你的存在,尽管你给人的感觉总是一副受伤的样子,在这种情况下,你当然不可能再让自己受伤。你的坐姿不仅有自我保护之意,而且像“照会”。

以腿塞腿

你的精力充沛,能力超强,以致你必须“坐在上面”控制它。你信奉一分耕耘,一分收获,所以你并不因此缺少温柔与体贴的特质。你喜欢取悦于人,也喜欢被人来取悦。事实上,广泛的爱好常常使你心满意足。

双脚微分

你是那种喜欢“稳打稳扎”的人,你表面上心平气和,实际上,你是一个争强好胜之人。内心里,你总是要自己保持头脑清醒。你赞同勤俭持家等标准。对你而言,爱情不可强求,必须按照一定的程序出现。

双脚大分(超过十五公分)

你是一个性情中人,开放、热忱。因此,作为你的客人将有“回家”的轻松感。你笑口常开、真心待人,能很快结交到新朋

友。别人都知道你值得信任,能够相信你的判断,甚至刚认识的人也不例外。因此,朋友和同事经常打电话给你,因为他们知道你不仅是个很好的听众,而且能迅速行动,提供你力所能及的帮助。

靠边而坐

你喜欢立即采取行动,就像随时处于待命的“战备状态”。你通过一种激进的态度来应付对他人的恐惧。在公园里,甚至在王府井大街,你会找机会把自己介绍给所有陌生人。在宴会上,你忙着像散发“传单”一样递送名片,直到所有人人手一张后才停下来。你的皮夹里也塞满了名片,但是你已经记不得那些名片都来自何方“神圣”。

双手着腿

你礼貌周到,不过也许太拘谨了点儿。就一般而言,你的举止十分得体。你最大特点是尊重传统,但往往显得保守而无生气,而且常给人孤傲冷漠的印象。你心口不一,常以反面表达的方式来敷衍礼仪性的谈话。至于品味、衣着和谈话,你体现的是至少上百年前的服装理念。

垫手而坐

你把身上的重量都放在双手上,一方面你肯定了你是安全的,另一方面你要防止“出手伤人”。你有满腔愤恨,但努力控制这股情绪。但为宣泄内心不满,你可能将它转移到其他不明显的行为模式上。在对方的信息反馈如表情、举止有些愤闷时,你会发现自己常讲些露骨面讽刺的话。

莲花坐

如果你觉得这种坐姿很舒适,那基本上可以肯定你是一个以自然方式生活的人。生活如流水般顺其自然,即使在感情上,也遵从“随缘”。因此,保持这种坐姿很明显地表示,你尊敬且

信奉经几千年洗礼传承下来的遗风遗俗,崇尚精神胜利。

握手枕膝

你正期盼某件事,不过,你不太确定自己期盼的结果。就像父母帮你去班主任那里查看高考分数一样,你无奈而定在原地不动,给人一种被动的印象。不是吗?你正在等待事情发生,但却不愿意或没办法先采取行动。

坐在侧面

你可能是一个很好的“名誉主持人”,你很会调节谈话的气氛,常能给对方以亲密感,你组织的义务行为,不会给人以震慑全局的压力。但若你突然转向对方时,那可能是你寻找到了新的契合点或有些迷茫。

(二)坐向识人

坐在正面

表示你承认心理状态的差别,即默认有主次、上下或高低之别。但你有捍卫你人格尊严的心理倾向。你想对等谈话、理直气壮了解对方。

背门而坐

你在心理上显然处于劣势,你面对的是一个较严肃的话题,对方可能是你的老师、老板,这种“压力式接见”,你可能面临着新的任务或新的选择,往往不是被调离就是被解雇。

(三)情绪化坐态识人

腼腆害羞型

你两膝并在一起,脚跟分开成一个“八”字样,两手掌相对,放于两膝之间。你有些腼腆,毋庸置疑,你不喜欢出入社交场合,感情十分细腻,常会在撒娇中显现自己的温柔与妩媚。你在

工作中习惯用过去经验做依据,对朋友比较真诚。你的婚恋观受传统思想束缚较多,你的保守有时让人无所适从。

坚毅果敢型

大腿分开,两脚跟并拢,两手习惯于放在肚脐部位。你办事犹如秋风扫落叶般果断,婚恋方面独占欲较强,爱干预对方的私生活。你敢于追求新生事物,犹如西班牙斗牛士富于挑战精神,而且能承担社会责任,有无形的威慑力,但在处理较棘手的人际关系时常常变得束手无策,甚至越理越乱。

放荡不羁型

两腿分开距离较宽,两手没有固定的搁放处,属于开放式坐姿。你喜欢标新立异,总以新鲜离奇的方式做一般人不能做的事,你不在乎别人的看法与评价。但是你的轻浮常常给你个人和家庭带来许多烦恼,甚至惹上一些官司。

投机孤傲型

右腿交叠在左腿上,两小腿靠拢,双手交叉放在腿上。你表面上和蔼可亲,实际上不仅个性冷漠,而且生性有一种投机取巧、好耍小聪明的作风。对朋友、对亲人总要炫耀各种心计,做事三心二意,虽然偶有收获,但你须知“万丈高楼从地起”。

悠闲型坐姿

半躺而坐,双手抱于脑后,一副悠然自得的样子。你性格随和,善于控制自己情绪,与任何人都能相处。适应能力强,精力充沛,干任何事信心十足,好像胜券在握,所以干任何职业时都能取得某种程度的成功。你喜欢学习,但只是一种迫不得已或时髦行为,常口中念念有词,心中却不知所云。

你相信钱乃身外之物,生不带来、死不带去,所以常凭直觉购物。你的爱河没有大风大浪,偶尔的涟漪是你用以点缀生活的小花。

自信思迁型

左腿交叠在右腿上,双手交叉放在腿跟两侧。你有较强的自信心。天资聪颖,很有才能,协调能力很强,常能在错综复杂的关系中,寻求各方利益的契合点。生活圈子里你常常充当组织与主持的核心人物。你在感情生活上常常得意忘形,自认是“人才”应“风流”,所以有“喜新厌旧”倾向。

谦逊温和型

两腿和两脚跟紧紧地并拢,两手放在两膝盖上,端端正正。你性格内向,为人谦逊,就你而言,情感是你“处女地”。你喜欢替别人着想,因此虽然性格内向,但人缘好朋友不少。工作上,你兢兢业业,对不劳而获嗤之以鼻,厌恶只知夸夸其谈的人,珍惜自己劳动成果,不会乐不思家。

古板型坐姿

两腿及两脚跟并拢靠在一起,双手交叉放于大腿两侧。你是个完美主义者,但为人古板,不愿接受别人的意见,缺乏耐心,凡事想做得尽善尽美,但又缺乏脚踏实地、埋头苦干的精神,屡屡失败。你想像丰富,适合在文艺界里发挥自己的潜能。你婚恋上比较挑剔,往往会用自己各种条件搭建一种“模型”去衡量目标对象,一旦目标确定,则是“闪电战”般完成所有程序。

(四)睡姿识人

胎儿式

你的“门户封闭”近乎一种模式囚禁,因而你最希望的莫过于回到子宫,寻求一种自给自足与绝对的安全感。就一般而言,无论对象是同性或异性,你都扮演从属的角色。在感情上,你可能尚未准备好应付生理成熟带来的新需求。如果两个人同时以胎儿般的姿势睡在一起,那睡在外面的是保姆,睡在里而的是小孩。

俯卧式

所有事情都在掌握中。你信心十足,以至于目空一切。你有明确的定位,知道自己是谁,明白自己在做什么,你有力量也有信念能够承受未来各种挑战。把脸朝下睡还同时意味着两件事:第一,你真的有办法甩开每天的困扰,放松自己享受生活;第二,你喜欢隐藏自己真正的感情,因为没有人可以看到你埋在枕头里的双眼和脸庞。

靠边式

你不善于维护自己的权利或坚持自己的主张,而且你的理智常否定你没有依据的感觉。你常觉得财产和朋友就要被别人抢走了,但理智上,你知道事实并不是这样。看到别人的升迁或进步,你常认为某件东西正推着你,但只要仍有生存空间,你不会反击。即使如此,你也只是自己的势力范围的捍卫者。

对角式

躺在床上的你就像一条对角线,表示你是一个相当武断的人。你对新事物很敏感,随时掌握情况,喜欢所有事情都在自己的直接控制之下。你不是秘书也不是助理,因为你不相信权力能与他人共享。你处事精明强悍、绝不妥协,你的态度是:要么就无条件接受,要么就分道扬镳。

仰天式

你是一个出手不凡、乐于施舍的人。你开明而富有同情心,懂得满足别人的需求。此外,你有很强的独立自主精神,知道如何以你自己的方式去面对世界。你是个现实主义者;即使面对危机,也会张大双眼将它看得一清二楚。别人相信你的判断,而且经常把你当“小百科”向你讨教。

单脚靠边式

其实你不喜欢睡觉,夜以继日是你少有的偏好。因为你精

力充沛,参与的计划太多,以至于没时间休息。尽管如此,你生活很有规律。早上,你总是在国旗升起之前就已起床。在邻居开门前数小时,你就已经慢跑、吃过早餐,复习了几遍英文单词。

人面狮身式

你脸朝下,头摆在双臂间,膝盖缩起来藏在胸部下方,如此一来,背朝空中。你就像一只“包袱”沉重的蜗牛,把身体蜷成一个保护自己的轮胎,这当然是对某些外来权势的回应,是你说“不”的又一种方式,因为这些权势要你做些你并不想做的事。清醒的你,许多时候都会回避正面挑战,逃回自己坚硬如壳的堡垒中。

端坐式

你简化了睡觉这个动作,坐着睡、双手摆两旁、两脚伸直。这表示你随时准备“战斗”,不容易放松心情。你就像闭上眼睛的一尊佛像,每天早上你也选择这种方式迎接这个世界。你的人生观告诉人们:宁可站着死,也不跪着生。

攻击型

你总是握紧拳头,随时准备应战。把拳头当谍报人员的手枪一样塞在枕头下或身体下睡觉,表示你试图主宰即将发生的事或不安分的人。仰躺着睡或侧睡、拳头向外,意味着你正向世人宣告,你随时可以要别人的命。

交臂叉腿式

你所传达的信息是:你拒绝任何挑衅行为,因为你很害怕受伤害。双脚交叉表示对性关系的沉默。双臂交叉表示你正在自我克制,不给自己机会深深呼一口气,不给自己机会改善生活品质。为了应付可能危机,你奉行“安内必先攘外”。

裸睡式

你喜欢脱光衣服包括短裤、胸罩等等钻进被窝或躺在床上

睡觉。你想摆脱一切束缚,彻底解放自己,追求自由和轻盈的感觉。你相信“船到尽头自然直”,对困难能从容面对,不会不思茶饭。同时你相信自己的直觉判断靠感性生活,凭感性做决定,因此成败常常并行。你常被认为缺乏理性,感情用事,左耳进,右耳出,言听计不从。相反,你相信跟着感觉走,快乐到永远,你认为人不应该活得如此累。而且,你记恨那些束缚人性的条条框框。

侧卧式

你常以旁观者的身份打量你生活的这个世界及自我价值和漫不经心中的浪漫人生。你是个情绪化的人物,但常能雨后见彩虹。很快投入到工作中,并取得成就。你对自己的内心世界相当了解,深知个人缺点,但不打算去改变,坚信人无完人,不要过分苛刻自我。在你看来,快乐是你的首选。因此,你是一个知足而常乐之人。

(五)站姿识人

曲背而站

你人格上属封闭型,表现出自我防卫、闭锁、消沉的倾向。你对陌生的人或事都有一种莫名的恐惧。同时,也表明你精神上处于劣势,犹如惊弓之鸟,有惶惑不安或自我抑制的心理。

插腰而站

你信心十足,昂首阔步迈向新生活,属开放型。对面临的事物即使合作伙伴没有信心、将信将疑,你也会以微笑告诉他们:“我不会打无准备之仗。”

叉腿而站

表明你心中存有一种保留态度或轻微拒绝的意思,也是感到拘束和缺乏自信心的表现。如果面临的是风险性投资,你往

往会放弃入股。

插手而站

你在性格上具有不坦露心思、暗中策划、盘算的倾向，就像一个不露声色的会计师，在精确计算投入与产出之间的回报率以及回报周期。若同时配合有弯腰曲背的姿势，则是你心理沮丧或苦恼的反映。

靠墙而站

你可能“四面楚歌”，但你通常心地坦白，容易接纳别人意见。你可能在物质上或在心理上也比较需要依靠。

背手而站

你是自信力很强的人，喜欢把握局势，控制一切。你若采用这种姿势处于别人面前，说明你怀有居高临下的心理，甚至藐视滚滚红尘。

抚臀而站

除非有麻烦，你是个急性人，你希望一切都不要拖延，凡事喜欢速战速决。你办事有始有终，但条理性欠缺常使你对自己的整体表现不很满意。

(六)走姿识人

平稳式

你走路总是一副慢腾腾的样子，就像是一位专门练步的礼仪兵。你是典型的现实主义者，凡事注重求稳，也不好高骛远。你为人忠厚重情守义，但一般不轻易相信别人，对背信弃义之人常会刻骨铭心，甚至至死不相往来。

急促式

你是典型的行动主义者，无论轻重缓急，都给人总是“来也匆匆，去也匆匆”的印象。你精力充沛、精明能干，敢于面对

挑战。

你适应能力很强,凡事效率优先。你吃软不吃硬,对于指令性,强迫性任务下达常常会拂袖而去。你敢作敢为,是值得合作的伙伴。

微倾式

你性格内向而且有一颗体贴之心;害羞腼腆,见到异性常会红脸;具有较好修养,为人谦虚,从不花言巧语;重情守义,一旦成为至交则情深似海、痴心不改。但你常常对生活感到厌倦,这是由于你受害多,又不愿向人倾诉,独自生闷气的原因。

摇摆式

你看似行为放荡,但对人热情诚恳,即使是女性也有一股侠义之气。处事坦荡无私,但对电视台“露脸”等情有独钟。你乐意帮人解决各种问题和困难,而且不需要别人的感激。需提醒你的是:切勿锋芒太露,或有轻浮之举。

整齐式

这种步态如同上操,步伐齐整,双手摆动有规律,看上去像在表演。但你却感觉十分协调。你性格坚毅,立场坚定,主体意识强烈,不因外界因素的变化而使自己选定的目标受到影响。在感情上你往往会高唱凯歌将“爱情进行到底”。

你对事业十分执着,作为下属,往往能恪尽职守;若作为上司,则会不惜任何代价达到目标,当然果断之中有时不免独裁,常常让下属“吃不了兜着走”。

阔胸式

你走路抬头挺胸,大踏步前进,有气魄、有力量,既给人一种雄赳赳的感觉,同时也给人以高傲感。你喜欢以自我为中心,淡于人际交往,能勇挑重担,即使遇到孩子遭绑架的事,往往也不会让年老的母亲知道。你思维敏捷,条理性强,考虑问题全面,

即使是简单的动作行为,你也会为自己拟定一份计划。你注重礼仪,衣冠整洁,随时使自己保持形象完美。

你的弱点是羞怯和缺乏毅力。往往是心动不行动,同时又因个性羞涩,难与人主动交往,因而常怨天尤人,慨叹“英雄(巾帼)无用武之地”。

八字式

你走路是罗圈腿式,有点滑稽可笑,外表憨实厚道,但并不沉静。你较关注细节,凡事都喜欢搞个策略应对,或制订一个较完整的计划。喜欢按部就班,对突发事件显得手足无措。

你不会标新立异,追求平淡生活,不喜欢成为众人关注的焦点人物。即使是“亲兄弟你也会明算账”。这种人能照顾别人,容易与人相处,得过且过,不会斤斤计较。

细碎式

你谨慎小心处处在意,因此你的内心世界很难观察到,因为你从不外露,行为乖戾,躲躲藏藏,只能从你那跳跃式的细微外在行为中观察你。你腼腆不合群,说话声音甚至有点尖利,难以出入社交场合,让人觉得郁郁寡欢。你常不被人理解,因此,你在生活上时常克制自我。对于交朋友,你是很谨慎,就像公司总裁拿百万年薪招聘 CEO 一样。

6 谈笑识人

45. 谈话方式识人

(一) 面谈式识人

猎奇式

尽管如此,你表现的是支配者的形象。你的谈话从不涉及自己的事,或有关自己身边的人。你有强烈的猎奇心理,喜欢打听别人的隐事秘闻,尤其对“桃色新闻”如获至宝。

从感情生活上看,你很关心对方,甚至极度热爱对方,因为你是个“许进不许出”的猎奇者,你害怕成为与你一样猎奇者的牺牲品。

因此你非常喜欢把话题的重点放在跟自己完全无关的人,尤其是名人、歌星、影星的花边新闻方面,这说明你的内心有一种起支配的欲望。

你的内心太孤独,太空虚了。你希望通过对别人“野史”的把握来达到形式上的控制,所以只关心别人的私事。即使对方跟你并不熟悉,而你也非常热衷于去谈论他们,这表明你虽然“一无所有”,但却有扩展自己势力范围的强烈冲动。

装傻式

你常将对方视为一个“间谍”,因此,你时常有意识逃避别人的观察,你的应对战术是“以静制动”。你表面沉默不语,但

实质上你的竞争意识和对抗意识相当强烈。你是一个城府较深的人,虽很少得罪人,但知心朋友也不多。

附和式

与喜欢奉承的人不同,事实上你很有主张和自己的看法。对任何意见都表示赞同,在对方的愉悦中收集你所需要的信息。事实上,你常在心里偷笑。生活上你是一个讨人喜欢的人,因为无论对方提出什么要求,你都会爽快承诺下来,是否真的尽力而为了,只有你自己知道。

肯定式

你对你所说的话充满信心,你相信“说出去的话就像泼出去的水”一样无法收回。因此,你注重说话的实质意义。不难看出你是一个守信重义之人,不会轻易许诺,但言出必行。你喜欢拍板,往往是“一家之主”。

否定式

你懂得“最好的防御就是进攻”。因此,自我保护意识强烈,拒绝外力促使下的任何改造。你有强烈的征服欲望,勇于接受挑战,是一个敢作敢当的人,但你的执着常常是“不见棺材不掉泪”的固执。

重复式

你将要行使的是权威,但你想走“民主”的形式,因此反复叙述某句话,惟恐别人反驳,或提出不利于自己的证据。事实上,在说出那句话时,你想告诉人们的是:这是“命令”。你是一个很有策略意识的人,同时也是一个逃避责任的高手。

顿挫式

“话似看山不喜平”,你的自我表现欲望强烈,希望在起与落的拼搏中表现自我的控制能力,无论是工作还是生活,都会注意把握好分寸,区分轻重缓急。你的适应能力很强,但有时给人

“喜怒无常”的印象。

傲慢式

一般地说,“到哪山唱哪调”,也就是说,根据环境而改变自己说话方式的人,大多具有强烈的自卑感和攻击性。在你面前好用狂妄口气讲话的人,往往是其自我意识未能完全独立而且缺失感强烈的人。

这种为弥补缺憾的心理冲动在一定程度上失去控制时,就会以语气狂妄的形式进行发散,用以填补其缺陷。

你不难发现他们所选择的时间,大多在离开工作岗位后;地方,女性主要是商场、早市,男性则为酒吧、餐厅、旅游等地。至于对象,则主要是与工作无关的人,晚辈、下属、朋友或出租车司机、收款员、家政服务员等,多为服务行业者。

我们评价某人的时候,很容易重视其工作单位、职业、地点和毕业于什么学校,忽略其人品和能力。这种人讲话口气傲慢。只有这种人才会把印有单位和头衔的名片在不必要的场合下将其视作“纸屑”随处丢放。“有德就有才”,像这种外强中干的人的表现,实际上是自卑感的反作用现象。所以,你大可不必被这种盛气与傲慢吓倒。

啰嗦式

你恨不得把心中所有话一占脑儿塞给别人。你总认为如不一五一十地把话和盘托出,对方可能会无法了解你的意思,或产生歧义。

你希望对方全面了解自己,企图通过唠叨认识你的优势。其结果是更让对方莫名其妙,不知所云。

你可能是个好事者,喜欢照顾他人。你老是担心对方不了解自己的心意和希望,于是便在言语之中加油添醋,还附加上许多细枝末节。

归根到底,你总是把对方想像成依赖心重,缺了自己全面系统的指导、照顾便不知所措的人。也就是说,不认定对方所具有的独立人格。

事实上你潜意识之中隐匿着希望得到照顾的强烈欲望,一旦自我意识到这种地步,心理防卫机制即发挥作用,把这种欲望转换成照顾对方的形式表现出来。

喜欢絮叨,可能是你大脑整理思绪功能不佳的表现。无论如何你都有希望凭借照顾他人以满足自己的某些欲望。

健谈式

仔细观察一下,便不难发现你并不是真的想向他人传达什么意见或思想。你只是为讲话而讲话,并从中得到乐趣而已。

你的基本心理,是希望与他人维持长久的关系。你认为这种关系的维持不仅能解除隐藏在自己意识中的依赖欲望,同时还可以排遣寂寞,在共同分享中感受自我存在。

从生理学上讲,你在经由母亲哺乳获得营养补给时,同时领受到母爱。这一时期与母亲的关系也是与人类的最初交流。

假如母亲过度宠爱婴儿,会使婴儿长久沉溺在此种关系中,从而造成断奶困难。此外,假如身为人母却又感情冷漠的话,婴儿的爱欲未能得到充分满足,便容易造成你渴求感情的强烈欲望。

如果口唇期(婴儿期)留存着上述两项隐疾,那你在成长过程中便时时会冒出你未得到满足的欲望,从而希望通过夸夸其谈的方式而与他人维持长久关系。也就是用婴儿期的原始方法,满足撒娇和依赖的欲望,借此解除心灵的空虚。

好讲话的人所说的话,其内容或许是真实的,但其目的则不是传递一种信息而是借以满足内心欲望。你常是掀起热闹气氛不可缺少的人,但常有“明明白白我的心”的孤寂之感。

喇叭式

相信在你的生活中有很多人似乎怕他高明的见解别人听不见而高声喧哗,丝毫不顾及别人的感受。此种人初见之下似觉爽快,然而内心里却缺乏细腻,往往粗枝大叶而且思想也较单纯。

这种大声嚷嚷的人,其体型多为肥胖、粗短型,脸色、肤色红润,三围均超标,脖子粗短,肩部线条呈圆弧状。

一般认为这种人四肢发达,头脑简单,缺乏应变力,但感情平稳,善于交际且待人忠诚;不细心也不机智,让你感到乏味的成发更多些。此外,这种人不很稳定,如果不满的情绪郁积到一定量,即会出现剧烈的爆炸式的感情。

此种类型的人,绝不会去洞察人际关系的奥妙,只一味地按自己的惯有模式行事,毫无弹性可言。

也许这种人是自我意识过剩时的示威性行为与优势的表达,无论情况如何,你不难发现,他们大多属于外强中干之类。

细柔式

与喇叭式的人相反,你深知欲扬先抑的道理,所以对你而言并不是没注意到对方的反复询问,你心灵深处所企盼的恰恰就是对对方的反复询问。这表明你有无法确立自我存在的自卑感。

事实上,你在向对方传达信息,若对表达的内容缺乏自信时,你的声音会在不知不觉中越变越小,有时甚至变成喃喃自语。这表明你有求助于听者的依赖性。对方的多次询问,正足以满足你的这种依赖性。

你对声音小并不感到烦恼。由于想满足无法确立自我的依赖欲望,你必须得如此做。

生活上,你在学习如何把自己的意识传达给别人时,经常由照顾得无微不至的母亲做你的代言人。你把这种母子关系

的信息交流形态移植到现实社会中,认为仅凭自己小声讲出的那些只言片语,对方便会像自己母亲那样心领神会,推敲出自己的全部所思所想,因此,没有必要大声而又明确地发言。

无论如何,你是一个依赖性很强的人,而且自我主体意识缺乏。

穿插式

你总喜欢插嘴,表面上看,你好像只是一个忠实的听众而已,其实却一直伺机而入,进一步说,你早已参与了交谈。

这主要是由于你无法在心理方面划清自我与他人的区别。

婴儿通过与母亲的感情交流,首次体验到人际互动,虽然如此,但对于自己与母亲的区别,尚未能明确划分。到了断奶期,幼儿虽已有了模糊的界限,但心理方面仍是一种“共同体”的关系。日后,在逐渐成长的过程中,“自我”这一主体才渐渐确立,慢慢拉开了与他人之间的心理距离。

假若“自我”尚未发展到这一成熟阶段,便对心理距离认识模糊甚至没有这个概念。所以你往往毫无顾忌地入侵他人的心理领域。换言之,你一旦缺乏了与他人的联系就会感到不安,甚至有脱离整体的恐惧感,因此你必须寻求心理的接触。在人际互动中,打岔插嘴的行为就成为你最常规的“入侵武器”。

迎合式

你对他人所说的事情,不管三七二十一全都随声附和,就像是对口相声中别人“逗哏”你“捧哏”一样。你的随声附和,表示你并未积极地倾听对方谈话,只是在被动地任凭对方牵着走。因此,彼此间根本说不上有什么感情交流。

就一般而言,你的主体意识并不强,因而欠缺独立的思想 and 意见。所以,你对别人的话有同感,全都用“是啊”、“对啊”来反应。

而另一种情况是你个性鲜明,而且有自己的思想、见解,甚

至哲学观念,但你面临上司或长辈时,也即在你赖以谋职、求生的人面前,却曲意逢迎、委屈求全。

对你面言,往往失去信任,对你的评价不会高,因此,你常被利用而少被重用。此外,你的同事也常常会认为你所作所为都别有用心,因此,往往对你有戒心。

即使你的主要动机在于避免违背对方意见,希望对方认为自己善解人意,因而竭力抑制自我。但另一方面,你对待属下或后进者却极易作出相反的表现,也即强迫属下们接受自己的想法与意见,以弥补自己和印证自我存在感。

牢骚式

你经常对别人谈论你对工作环境不满的牢骚话,以及对人事方面的埋怨。

生活中,你肯定不会承认失败等不愉快的经历,还会极力否认内心的自卑感。常常推卸责任,因此会设法找出适当的理由替自己辩护。

你常常埋怨上司领导无方,组织无力,其实,你的内心却有一股极想出人头地的欲望,领导同事冲锋陷阵的冲动。

你的这种心思很难受到朋友和同事们的接纳,因为在他们看来,“人无完人”,所以有时反感你这种怨天尤人的做法。

恭敬式

如果你经常故意使用不自然的恭敬语,这表示你在心理上有某种不平衡,甚至有激烈的嫉妒、敌意、轻蔑和警戒心理。

应提醒你的是:当有人故意使用谦逊与客气的言语与你交谈时,其实,他是企图利用这种方式 and 态度打开你的“门户”,从而突破你的戒备防线,在轻松愉悦中“俘获”你,以便实现其居高临下的欲望。

自言自语式

你有许多近乎完美的设计,但你的唉声叹气常印证了你的

欲望没有得到满足。你后悔中甚至掺杂有憎恶与愤怒,但迫于客观因素的影响,你的冲动无法得到直接宣泄,希望获得情感共鸣下的精神支持。不容否认,你是一个胆怯、易受他人影响的人。

南辕北辙式

你不仅喜欢标新立异,潜意识中还有一种背叛意识,即使对方的意见正确,也不会直接承认,总会从一个新的角度找到合法的依据,从而能自圆其说。你的“领域意识”相当强烈,心理上有一种“自我扩大”的倾向。但是,你幽默风趣,好辩论。

目不转睛式

你在谈话中,当目光与对方相交时,往往感到无路可逃的咄咄逼人之势,直透自己内心,这时你常会频频眨眼。但是,为了不让对方察觉你心神不定的冲动,便产生了反作用,所以你不但转移视线,反而将挪开目光的冲动强行压抑,造成了直视对方的假象。而且,压抑力愈强,直视对方的目光便愈尖锐。此时你还会顾虑到锐利的目光是否会使对方感到有压力,在得不到确认下,为防止对方窥破自己的内心,于是只好“目不转睛”。这种情形下,眼眶内通常会比较湿润,脸部表情也僵硬呆板,就像公园里的雕像。

你自我存在感较为薄弱(不易肯定自我)。你想得到别人认可,却无法以自信来完成。必须通过对方的反应,即把对方看做一面镜子,通过镜面的反映来完成。正因为如此你必定处处注意他人对自己的视线和看法。

假如一名推销员为表现自己的诚意而滔滔不绝且直楞楞盯着你的话,其推销必定不会得到你认同。因为这会让你产生压迫感。

喃喃“自侃”式

你可能有这样的经历,昨天夜里酒醉如泥,第二天虽对酒醉

时的行为不会完全记得,但在大部分情况下,你总会忆起一部分。而且开始感到懊丧与悔恨,深深责备自己当时不该说某些话做某些事,由此顿生想解脱、修补的情绪。基于这种心理你可能在家里喃喃自语,给家人带来莫名的惶恐与不安。

由此可想到,即使与酒没有任何联系,那些做事为人战战兢兢,言行举止似乎老在追悔什么的人,都属于容易喃喃自语的类型。

你往往过于介意同事或上司的言行,而且希望在方方面面尽善尽美。处理人际关系时,你的这种介意会形成懊悔意念残留心中,逐渐演变成无法获得满足的欲望,再用自言自语的方式把这种欲望表达出来,以求解除心理负担。

也有可能你的喃喃自语,不来源于懊悔,而是在憎恨和愤怒产生的冲动无法直接发泄时,以此填补心理上的不平衡以及人格缺失。

例如,你在众目睽睽下受到上司的指责。这时,你要么因为的确犯有重大过失,要么无法直接对抗上司,但又不能坦然接受,于是,你习惯性把自己所犯的错误合理化,在没有上司或同事时,就常常借此宣泄。

另外还有一种喃喃自语的类型。这就是你事先预测即将面临的情况,把届时自己所必须讲的话,用类似预演的方法表现出来。比如必须在会议上当着众人 and 上司的面提出报告时,以及必须向情人表达自己的心意时。

无论如何,你气量较小,十分注意他人对自己的看法。这不仅会破坏集团和组织内部的融洽,而且你本人在产生不满的同时也会丧失自我。自信心的缺乏,是造成你自言自语的根源。

争先恐后式

你喜欢打断别人的话,就像在公交车上抢座位似的,你虽然

巧舌如簧,然而却是个最拙劣听他人讲话的人。你惟恐在相对有限的时间里,不能充分表现自己,因此你很难了解他人的心理。因此,你自己的话无论多么有道理,也只是你的一种自我陶醉而已,很难引起他人的共鸣。

制止对方讲话,就是无视对方所想表达的愿望或意志。这不仅是无礼,更是不尊重对方的人格。你不承认自己价值观范围以外的任何东西,具有只有依自己指导和想法去行动才会成功的万能感,若与自己的万能感有违,便有为捍卫而“冲锋陷阵”的斗气。

当然,除上述理由之外,也可能是由于对方的话太冗长,或内容过于无聊,相比之下,你的发言也许颇精彩,或是视角更独特,颇有说服力。尽管你自己的想法一点不怀疑,但却暴露了你的心理上怀有强烈的自恋倾向。

开场冗长式

这首先是源于你对他人的体贴。你把对方当作纤弱、易受伤害的人,惟恐过于直截了当会使对方产生失落感甚至成为“脑震荡”。过分顾虑对方的反应,便有了冗长的开场白。

当然你也可能是担心不来个冗长的开场白便把要点向对方摆出来的话,对方会误会自己,否认自己的口才,留下“胸中无墨”的印象。于是越是想让对方充分了解自己的意图和愿望,就越是枝节末梢,自然,开场白也就越发冗长。

你对他人的看法与评价总是十分介意,老担心受对方的斥责或留下坏印象。但往往是事与愿违,留下的却只有坏印象。事实上,开场白冗长也反映你缺乏自信心。

从生理学上看你幼年期在通过家长的影响向同一性迈进的时候,你对家长的权威产生了恐惧和不安,于是陷入了心理滞后的状态——“后熟”。

因此你未确立自我同一性,对令自己恐惧和不安的家长,内心深处是憎恨和恼怒的,甚至怀有强烈的攻击欲望。但是,这种内心的冲动无论是在道德与法制上,得不到现实的转化,于是便形成了开场白冗长的现象。

这也表示了你属于谨小慎微、处处小心之人。

惹“是”生“非”式

就一般而言,你有解除不满的意念。你可能与上司有着相异的价值观,自己的构想无法被采纳,由此郁闷不乐。

你会将责任旁置,也就是说,你很少会认为问题出在自己本身,绝大数是归咎于同事或上司。基于此,你所用的言词大多较为犀利,如投枪匕首,你的目的在于攻击对方以引起他人共愤,借此发泄自己的不满情绪。

另一方面则可能源于你的嫉妒。在这种情形里,被谈论的对象大抵是同阶层的同事,是非长短的起因,则偏于被言论的对象颇受上司器重或极受异性的青睐。

你希望通过揭露被攻击对象的隐私和日常言行举止不当等材料,让听者对该对象产生反感,无意之中建立对自己的认同。

你心理不平衡,因此,在大伙儿聚集之际,基于“窥探欲”你会挖掘、提供闲言闲语,其心理不外乎嫉妒、敌意、羡慕、自卑等,对于自我意识较强的人而言,你不但不会获得支持,反而会失去信任。

避实就虚式

这类人常常好逸恶劳,而且总嫌享乐不足,所以,往往不惜手段力争“再上新台阶”,平时完成什么任务都是让手下代劳,自己坐享其成。当面对实质性的挑战时,往往“藏而不露”或很圆滑地采用避实就虚的技巧处理。有时,你不难发现这种人在交谈当中,一涉及到实质性的问题,总是支支吾吾,环顾左右而

言他,不敢拍板表态,惟恐出什么乱子而牵扯到自己或让你识破其“滥竽充数”的实质,所以,对于员工的考核与招聘,你务必小心。

聪就是善于听取并能听懂别人说的意思。你听得多说得少,这并不表明你的“无知”,相反,你往往知识比较丰富,有大智若愚之态,话虽不多,但内心聪慧,你的发言常常直指要害,很有分量,能一针见血地指出问题所在。在你看来,善于倾听也是用人者的一项基本功,它能使你的属下觉得你对他很重视,因而以努力工作来报答你,你的成功与此关系甚密。

自我“本位式”

你很怕在群体中被淹没,因此你的发言常常不会不顾及他人,一味地讲“我呀”、“本人呀”等等,是想向他人表明自己不容忽视,以此对自己的存在留下深刻印象。从人性上讲,这是共同的倾向,只不过程度不同而已。婴孩喊“妈妈”也就是这个道理。

也就是说,你正期待着对方说出附和你的话,无论“是啊!”“的确如此。”或者“是这样!”都可以。惟有其他人承认你的存在,你才会有安全感、尊严感。如果想与你维持良好的人际关系。就万不可无视你的存在,也不能摆出不耐烦的神色。否则,你将在自我否定中,对他人的看法进行攻击性批判。

经常能在街上碰到某些学生以独特的语调说:“我们哪……”接着是大声批评现存体制。

在这种批评中,时时出现的“我们哪……”,那口气听起来就有如自我存在受到威胁时发出的悲壮感慨和挣扎之声,像是在捍卫自己的最后一块领地。失去越多的人,越怕再失去。你往往无法确定自我存在,又不能顺应自己周围的环境,也就会试着以对立的心理来肯定自己,这时,更倾向于用“我们哪……”

这类表现,使他人意识到自己的存在,并且在考虑自我存在中,希望他人在言行上由于你自己的影响而有所调整。

(二)电话语式识人

警戒式

你警戒心强,算计也高明。回话的声音总是让人觉得小心翼翼,像行走在“雷区”似的。

你原则性强,工作认真负责,即使在热恋中,朋友打电话到公司来,也会引起你很大反感。甚至在交友上,也往往以是否有利于工作开展作为标准。你常以付出最少的代价、回收最大成果的想法与人交往,属于言行不一致的人,因此你的人缘急需改善。

匿名式

你常常尖酸刻薄,以挖苦人为乐事,但你并非冷漠主义者,甚至有“侠义”之举,对弱小者非常亲切,绝不袖手旁观。虽然常在孩子约好去公园或妻子过生日时突然出差,但你对朋友的事却十分热心。

但是,你是一个意志薄弱的人,常常有始无终,前功尽弃。

办公式

你谈话非常干脆,既不打招呼,更不会拉“家常”,正事说完立刻挂断电话。你属于急躁、任性而没有耐心的那类人,你会对别人不守时而喋喋不休,但自己却是个失约的常客。

你工作能力非常强,办事果敢利索,决不拖泥带水,你爱憎分明,但人际关系不很和谐。常常想些与众不同的事情,一旦认准了就不撞南墙不回头。

与你交往,用酬金方式一定奏效。即使与你相交甚厚,你也常常会说:“财上分明大丈夫”。

家常式

你很热心,无论对谁都能很亲切和藹地对待,解决他们的困难。

你考虑问题细致入微,而且安静而沉着,但并不是拘谨之人。常常能做到即使他人欢笑,自己也自得其乐,所以,人们可能戏称你为“张大民”。

你常耍“贫嘴”,即使在集会中也爱批评他人,纠正他人的不当,但常常不会强迫他人接受自己的观念。尽管如此,你还是会常常会设身处地为他人着想,所以你不会引起他人反感,反而会永远被周围的人所喜爱。

你在感情方面欠缺行动力,对异性的感受力不强。

(三)谈话场所识人

茶馆

你给人常常是“一遭被蛇咬,十年怕井绳”的印象,你一般都极为谨慎,办任何事情都很小心,不直接露出真面目,是一个幕后操纵的偏执者。

旅馆

就一般而言,你胆子较大、办事果断,喜欢从事高风险、高回报的运作,所以,对购买记账式国债等往往不屑一顾,但也不会去贩毒。

酒家、俱乐部

你是一个沽名钓誉之人,喜欢讲究排场,尽管手头并不宽裕,即使是“再婚”,你也可能用出租公司的“劳斯莱斯”去接新娘,不过,你的浪漫常让人有提心吊胆的感觉。

办公室

你有诚意,对工作也有信心,是一个办事严谨的人,对任何

事情,都会以自己的一套程序去实行,你常在计划中安排所有行为,这使你显得有些刻板与教条。

(四)语音识人

音低而粗

你很有作为,即使“心有余而力不足”,你也会充满自信,显得底气十足。因此,你能给人比较成熟潇洒,较有适应力的印象,这不仅使你获得了一些机会,而且有所成就。

声音宏亮

你精力充沛,具有艺术气质,常常不修边幅,使你像一台粗糙的永动机。你有荣誉感,有情趣,热情。你的心灵有如你笔下的山水远疏则暗,近密则明。

带语尾音

你精神高昂,对人关心入微,有温柔体贴的一面,生活上常会有一些小的浪漫举动,但有时拖泥带水,犹豫不决,你可能爱好广泛,虽不精,但往往琴棋书画都略通一二。

清脆分明

你是一个诚信之人,常常会坦然相告。你的世界是玻璃般透明的,但有时过于单纯,不免上当受骗,这往往使你刻骨铭心。

阴阳怪气

这种人内心乖张,往往居心叵测,常常利用别人的优点打主意,你扶他过马路,他们可能声称你拿了他们钱包,甚至告你绑架他们。所以,你对此不可不防,以防“英雄流泪”悲剧在你身上重演。

缓柔如水

生活中的你,并非惜财至吝的人。你内心宽宏、感情的细腻,常常会为他人着想,但有时多愁善感,不免在生活中受些磕

磕绊绊而泛涟漪。另外,你的意志力欠强,可能是个好助手,但对于创业而言,尚需努力。

46. 语言风格识人

(一)幽默识人

种族幽默式

假如你幽默的材料,主要由心胸狭窄的种族笑话组成的话,则表示你对自己的身份相当缺乏安全感。虽然你的笑话可能隐含对其他种族的轻视,但实质上,你可能羡慕笑话里某个角色的某项特质。例如,非凡的性技巧、赚钱能力强以及投机钻营却青云直上等等。对于失败,你会把原因归咎于客观因素影响,而不会承认是自己的问题。

宴会式

你运用幽默来调节宴会上的气氛。不过,当你受大众瞩目并逐渐成为宴会上的“名誉主持人”时,你可能变成最不快乐的人。你总是急着要获得别人的尊重与认可,因此常有一股非表现不可的冲动。而且,这种冲动通常会使你持续表演下去,因为你永远无法确定别人是喜欢你,还是喜欢你主持的风采。

挖苦式

就是否有胆量这个层面来看,“天不怕地不怕”正是你的所作所为。你的幽默挖苦兼嘲笑就像一剂“鹤顶红”,毒气逼人,令人痛不欲生。其实,这一切反映出你心中的消极和对自我的否定。你希望在对比中否定他人,从而抬高自己。但事与愿违的是,你这一生,无论多么擅长挖苦,多么精于刻薄他人,却永远无法放开自己,写篇杂文真正让自己会心一笑。

自嘲式

你能够像鲁迅一样自我嘲讽,可能是你维持平安幸福的秘

决之一。让别人嘲笑你,其实也是改善你自己缺点的一种方法。你先别人一步嘲讽自己,无形中排除了外来的某些可能的诽谤,使你的处境较令人同情或爱怜。事实上,这已成为你自我保护的一种方式。

损人型

你是一个文学爱好者,你话中有话,一开始,别人以为你机智风趣、视角独到,但最后,终于发觉你心怀叵测,并不在乎他人。在许多方面,你和自嘲型的人有同样的心理,不过你往往是指桑骂槐;更为隐秘。你相信先下手为强,不过,你的矛头是指向那些令你紧张和恐惧的人与事。只要你觉得自己没有成就,你就开始嘲弄别人的成就。

恶作剧型

相互恶作剧常是朋友和情人间的一种真情流露。所以,在你看来,吓他就是爱他,是给他“面子”。无论是一阵狂欢或温馨的喜悦,反正你已经发现,适当的恶作剧可以消解压力,调节拘谨得令人窒息的气氛。你童心永在是一个顽皮、爱开玩笑的人,你已经找到幽默在你生活中所蕴含的力量,而且希望把这股力量带给真正需要它的人。同时也使自己的生活在喜剧色彩。

色情型

嗯哼声、呻吟声和扭动身体的性感动作,你在别人前俯后仰中享受快乐。你欣赏淫秽而下流的幽默,这等于告诉别人你认为性是有趣的,甚至是高级游戏。它不过是一项自我测验或耐力测试下的体育运动。听了猥亵笑话还能够开怀地笑,表示你有一颗肮脏的心,和一个令你十分满意的伙伴,是妻子也可能是情人。

自然型

你天生幽默,这表示你想像力丰富,颇具创造力。尽管如

此,但你不善于在市场体制下一展所长,反而偏爱自由。你常在创新中打发时间。不过,你需要别人来利用、开发及实现你的构想,因为你崇尚快乐自由的个性,使你在昨天构想尚未实现之前,就已经跳入明天将完成的新构想中。

计划型

你几乎和天生幽默的人完全相反,就像祥林嫂讲阿毛的故事一样,习惯用同一种方式重复同一个笑话。虽然大多数人都乐于分享各种笑话,就像在施舍快乐一样,但你这种控制严谨的表现方式,似乎告诉别人你黔驴技穷。你不愿费尽心思创造属于自己的幽默,宁可成为一个宣传者。

小丑型

你喜欢到处扮小丑,模仿佛怪的动作,或在头上戴个纸袋说些机智的笑话。哗众取宠是你行为的原始动机。你是一个十分自然的人,懂得给予、关怀他人,尚未失掉童稚之心。懂得享受生活,即使七十三岁了,你仍然会去荡秋千。

讽刺型

你天生懂得嘲弄而且对生活的观察细致入微,而且往往视角独到。有能力把弥漫在政治、经济和娱乐界的弊端活灵活现地表现出来。但更重要的是,这么做表现出你内心深处的道德愤慨。作为一个理想主义者,你宁可透过重点式的夸大和讽刺为改变而战,而不会闷闷不乐、怨天尤人。

(二)语势识人

高谈阔论式

你认为办大事不拘小节,因此常常不大理会细节问题,琐屑小事从不挂在心上。生活上,你不会在乎你的西服掉了一两颗钮扣。所以你考虑问题宏博广远,善于从宏观、整体上把握事

物。你的思想富于创见和启迪性,即使不是“绝后”的,也往往有“空前”的味道。缺点是理论缺乏系统性和条理性,论述问题不能细致深入。由于不拘小节而可能会错过重要的细节,给后来的事情埋下隐患,所以,你需明白“千里之堤,溃于蚁穴”的道理。

理直气壮式

你言辞之间表现出义正言直、不屈不挠的精神。你之所以“底气十足”源于你原则性强、是非分明、公正无私。你的缺点是处理问题不善变通,没有商量回旋的余地,是原则的坚决捍卫者。但你能主持公道,往往受人尊敬。

匕首利刃式

你言辞锋锐,抓住对方弱点就狠扎猛打,不给对方回旋的机会。你善于抓问题要害,而且往往一步到位。你常以问题专家的眼光去看待对方,所以你有可能会忽略从总体、宏观上把握问题的实质与关键,甚至断章取义。

辛辣尖锐式

你知识丰富、言辞激烈而尖锐,对人情事理理解得深刻而精当,但由于人情事理的复杂性,使得你言语像“刺猬”一样,虽然有力度,但给人杂乱无章的感觉。对于做能力范围内的工作,完全可以让人放心。一旦超出能力范围,就显得无所适从。你接受新生事物的能力强,反应也快,对他人的能力而言,你往往都能居高临下,做一个批判者。

旁征博引式

你知识面宽,随意漫谈也能旁征博引,古往今来,天文地理都能指点一二,显得无所不通,学问高深。你的缺点是脑子里装的东西太多,系统性差,而且往往是知其然,不知其所以然,思想性和深度不够,评说问题就像蜻蜓点水,抓不住要领。做某件事

情时,可以产生几十个方案,但都触及不到问题的关键。所以你能如果能增强分析问题的能力,做到驳杂而精深,直接把握实质,就会成为优秀的、博且精的全才。不然的话,就会变成看似什么都懂,实际上什么都不懂的人,像水上浮萍没有根基可言。

从容平和式

你性格宽宏优雅,为人宽厚仁慈,你对你的言辞有刑警破案的从容,但却没有法官审判式的严谨,你决不会轻易得罪一个人。优点是你论仁义之时,显得弘大又有规范,而且周密细致,反应敏捷果断,属于细心思考型人才,但又有恪守传统、思想保守的倾向。如果你能加强对新生事物持公正包容而非偏见排斥态度,会变得从容平和,有长者风范。

标新立异式

你独立思维能力强、有强烈的好奇心,你对于普遍的说法常持否定的态度,你标新是为了“立异”,独树一帜而与众不同。尽管如此,你很容易接受新生事物,敢于向权威与传统挑战。你的优点是不受礼法约束,精于谋略,开拓性强。缺点是不能冷静思考,容易偏激不被世人理解,往往孤军深入,而毁于一旦。你适合用你的奇思妙想做一些有开创性的事。若偏爱电脑,将是一个不错的软件工程师。

添盐加醋式

你接受新生事物很快,捡到新鲜言辞就能在日常生活中运用,就像要给你的生活增加作料一样。因此,常跃跃欲试,不吐不快。你的优点是听到一些精彩的言论,就能很快地加以模拟应用,喜欢推陈出新。缺点是不能对这些言论加以更深的研究,对待问题时没有主见,不能独立面对困难并解决,性格软弱。

温柔平顺式

你语言上的特点是温和平顺,以“和”为贵。在性格上你用

意温润,性格柔弱,不争强好胜,权利欲望平淡,与世无争。优点是为人处世讲求平和顺畅,易与人相处。缺点是意志软弱,胆小怕事,原则性不强,常常屈从于权威等,对人、事采取逃避态度。你如能磨炼胆气,知难而进,就会成为一个外有宽厚、内存坚毅的刚柔相济之人。

自我夸耀式

在你心理成长的历程中,一面学会了顺应和接纳社会,一面又与现实环境格格不入,两者会在心中冲突缠绕,其结果是你滋生了心理不安,于是你能用自夸来掩饰。

显然你自夸中隐藏着自卑和弱点。

前面所说的顺应和接纳社会,最重要的一种就是性方面的认同(同化)。简单地说,就是男性在心目中以男性化为目标,女性则以女性化为目标。

例如,男童视父亲为权威——男子汉——伟大——强力的化身;女童则视母亲为被爱者——柔顺——优雅——美丽的象征。

其后你经由对双亲的认同作用,儿童逐渐接纳自己周围的朋友与长辈,加深性方面的认同,步步接近理想。

如果这认同过程不太完全的话,就会试图用自夸、说大话来掩饰这一缺憾,以求心理平衡。无论是用与你有关的事实,还是用手足间和亲戚间的种种事情,甚至用虚构的情节来进行自夸,这是你内心深处自卑感的表达。

(三)论辩识人

以理服人式

你在论辩中,总是摆事实,讲道理,道理讲得清清楚楚,明明白白,说得人心服口服。你思路清晰,看问题能抓住本质,反应

也快,而且态度从容,不会高兴之时得意忘形,也不会在愤怒之时暴。跳如雷办事不紧不慢,有娓娓道来之势,讲话做事有理有据有节。你稳健大度,从容之中能机巧变通,可担大任,但要提醒你的是:你的有理有节常常会被人当做是满不在乎的傲慢。

伶牙利齿式

你活泼伶俐往往能将别人说得哑口无言,甚至拂袖而去。你多是靠言辞的犀利尖锐而战胜对方。你能迅速抓住他人讲话的漏洞,并乘机反驳,在穷追猛打中让对方手忙脚乱。而且妙语连珠,又能博得旁人的欢笑和点头。你机智敏捷,反应迅速,一张巧舌能把稻草说成金条,你们中很多人是外交、法律界好手。但要注意轻浮不稳的毛病,当心弄巧成拙。

巧言善变式

你是善于与人交谈的人,当发现彼此观点相悖时,会立刻转换话题,用巧妙的方式不断试探,或采用迂回战术,逐渐找到对方的兴趣点,从而暗渡陈仓,慢慢地回到主题上去。你富于机智,容易得到大家的好感,而且意志坚定,善于思考和察颜观色,千方百计地实现自己计划,富于社会责任感,敢说敢做,且有力量坚持到成功。但你常在自信中固执己见,往往遭受挫折。

“兴”味所致式

你在谈话中往往处于被动位置,呈现出公式化的一问一答,或者说些模棱两可的应酬话。但当说到你感兴趣的话题上,立刻像变了一个人似的,滔滔不绝,侃侃而谈,甚至会激动起来,仿佛于寂寞之中遇到知音。你生活有激情,若兴趣所在,往往能成为某一领域的专家。你不喜欢热闹地方,而偏好清静独处,适合于搞研究工作。

言简意赅式

你善于讲明道理,往往一句话就能讲清事情的前因后果,思

维清晰。由此不难看出你办事干脆利索,手法干净,迅捷果断,从不啰嗦,往往说一不二,是精明强干的人选,但常常武断行事,有权力独占的心理倾向。

迂回曲折式

你不善于讲清道理,讲话稀里糊涂又不着边际,换句话说,你喜欢绕圈子,说半天也没讲清事情的原因和经过,即使搞“点射”也不“进球”,说不到本质上去。这源于你思路不清晰,头脑混沌,难以担当责任,不宜委派重要事务给你。

敏思捷变式

你反应迅速,思维敏捷,能准确分析自己处境的优劣,并迅速找到巧妙言辞为自己开脱。你如果有忠厚的品性,就不失为文臣之才。在你的行为轨迹中,脉络分明,往往富于层次感,起伏错落有致,从不拖泥带水。

47. 语言习惯识人

(一)措辞识人

以“我”自居

这种人的自信心一定很强,自我显示的欲望也很重。

另外,爱用第一人称单数“我”的人,这表示你的独立性或主体性极强。你喜欢使用复数代名词“我们”的人,表示你没有个性、集团埋没型,或者属于复合雷同型,有表现的冲动,自信常使你走向自负,甚至在生活上有对抗情绪,有时,犹如澡堂里的毛巾不分“上下”。

引“经”据“典”

喜欢使用名人的用语和典故的人,一般来说大部分都属于权威主义者。

这不仅表明你是使用典故等来表达自己的意思,而且还透露一种你超越自己以上的东西,即自我扩张的表现欲。

你为加重你说话的分量,同时表示自己见多识广,来抬高身份和扩大自己知名度。除了精神,你几乎一无所有,所以你借此满足自己对关注的渴望。你缺乏自信,甚至有自卑缺陷。

谈“性”色变

通常你在谈到有关性的用语时,总是感到特别的不自然。实际上,这表明你对性有着万分的渴望与极大的兴趣,只是为了自我掩饰而拒绝谈及有关问题,你不同程度地存在虚伪的一面,这常常也反映在你整洁而严谨的衣着上。

“嗯”中求索

你是谨慎之人,往往在慢条斯理中用“嗯、那个”等字眼来继续你的议题,这表示你對自己言语没有把握,甚至不知怎样确定你的立场,你既怕别人说你没主见,又怕掉进别人的陷阱中,所以,慎重之中能明显感觉你怯弱畏缩的一面。

“母语”泛滥

你常常会提到母亲对你的嘱咐,并用这些话表达你的意见与主张等。你的依赖心很严重,精神上处于娇小的儿童期,虽然很孝顺,但缺乏主见。在感情上你寻找的是一种依靠,并非互相支撑的合作伙伴。

爱用“我只对你说过”

如你常会对人说:“你可别对别人说哟”,这话我只对你讲过事实上你可能用同样的口气向其他人说同样的话。换句话说,你心里存有一股把某件秘密告诉任何人的冲动,但基于某种客观原因,便脱口说出“不要告诉他人”或“这话我只对你说”等等。

每当你得知一项他人不知的秘密后,你很难将它埋藏在自

己心底,总会有一股希望泄漏给他人的冲动。这表明你由自己一人承担秘密,不免感到负荷过重,因此想向他人泄露以减轻负担。

更重要的是你具有一种希望向对方炫耀自己知悉他人所不知的秘密的心理倾向。

无论如何,这些情况全是源于一种不健全的心理。

若你作为管理者,员工身为组织中的一个细胞,为避免这种缺乏责任感的举止发生,你首先得确立员工对组织的认同感。

假如你的员工对组织的认同感空缺,那么组织意识自然薄弱,对你三令五申的“慎勿泄漏”也便会漠然置之。

若员工能对组织认同,在试图泄漏某项秘密给对方之前,首先会考虑后果,考虑周全之后才会慎重地开启尊口。

另外需要提醒你的是:对方极可能是借此来测验你的性格,如是这样,这倒是值得你去推究此人的真正用心何在了。

滥用“方言”

这是你的一种由自卑而生的突变现象。方言固能令你顿生亲切感,但你的语言所反映的是你心理的对抗与排斥。在对新的环境不适应或对现状不满意时,你便以“方言”的形式来表达你的特点,以突出自我优势。

需要提醒你的是:人生活在现代社会的各种组织中,总需与人应对。对各种组织的价值观和生活方式,如果你能自然而然产生调和感及安全感的话,就说明你与该组织真正适应了,而适者生存。

(二)“招呼”用语识人

“你好”

你头脑冷静得近乎于漫不经心,但事实上,你是一个严格遵

守时间的人,哪怕是一般的约会,你对待工作按部就班,一丝不苟,能够控制自己的感情,你希望一切都在计划之中,从不盲目跟进,更不喜欢大惊小怪,深得朋友们的信赖。

“喂”

你快乐活泼,精力充沛,渴望成为榜样或模范,生活上则希望成为时尚的先锋,你喜欢人们说你懂得享受生活,会过日子。你性格直率坦白,而且思维敏捷,富于创新精神,具有良好的幽默感,还善于听取不同的见解。

“嗨!”

你腼腆害羞,想像丰富,你追求至善至美,因此极易陷入两难的境地,经常由于担心出错而不敢做出新的尝试。创新对你而言,等于是无畏的牺牲。你在印证那个说一生三分之二的时间在卧室渡过的科学家的话,因为你宁肯同心爱的人呆在家中,也不愿外出消磨时光。

“过来呀!”

你办事果断,乐于与他人共享自己的感情和思想,好冒险,不过能及时从失败中吸收教训,所以,常有所获。

“看到你真高兴。”

你性格开朗,待人热情、谦逊,喜欢参与各种各样的社交活动,而不是袖手旁观。你是十足的乐观主义者,与你相处,大家能收获快乐,所以你常是外出旅游的好伴侣,但常常沉于幻想,容易感情用事。

“有啥新鲜事?”

你雄心勃勃,凡事都爱打破沙锅问到底,弄个究竟,热衷于追求物质享受并乐此不疲。办事计划周密,有条不紊。决不随便表态是你的行事原则。

“你怎么样?”

你喜欢出人头地,哪怕是在舞厅也希望能独领风骚,利用各

种机会出风头,惹人注意。你對自己充满了自信,但行动之前,喜欢反复考虑,不轻易采取行动;一旦作出选择,就会全力以赴地投身其中,不圆满完成,决不罢休。

(三)口头禅

“绝对”不离口

你常把“绝对”挂在嘴上,事实上,你心里明白,那事有许多因变量,就像股票涨跌的“绝对式”判断一样。你只想掩饰内心的不安,于是就用“绝对如此”的形式来充作进攻的矛,防卫的盾。

就方案的选取而言,你所讲的“绝对”,正等于承认自己黔驴技穷。你常以自我为中心,只会在主观的狭窄视野里联想,缺乏富有弹性的思考方法。

因此,你无法从他人的立场来考虑事物和问题,喜欢专断独行,可以说是缺少谦虚精神的傲慢者,但做事有气魄,往往能利刀斩乱麻。

你一方面怕重蹈覆辙,另一方面又缺乏不再重犯的自信,于是产生试图掩饰的心理,最终用“绝对”一词表现出来。

不过,“绝对”一词也可能使用于拨动心弦的时刻。男女交往,若以“我绝对只爱你一人”之类的话向对方表露心迹,两人间必能产生强烈的爱情。此时的“绝对”,目的是把强烈的爱情推向高潮,引起共振,与前述的“绝对”意义略有不同。只是这种火辣辣的“绝对”极可能被滥用,目的是骗取感情,因此你千万得多加小心。

当“绝对”一词传入耳中之际,我们不妨推敲一番,看看究竟属于何种性质的“绝对”。

自鸣“大丈夫”

所谓“男子汉大丈夫”,即表示你想作一个具有强大影响

力、有勇气、有才干的男人。你当自己所属的团体面临危难时，能投身其中，转危为安。你很在乎别人的看法与评价，有强烈的表现欲望。

这种想法，至今仍根深蒂固地存在于你的观念中。不过，这与国家传统及文化背景有着极深刻的关系。

需要提醒你的是：一个组织所需要的，不仅仅是这种情绪化的“男子汉精神”，更重要的是认同自己的组织及在组织中角色的确认，认真地完成他所担当的责任。

在社会生活中，适者生存，为了适应所在的组织，要求你具备成熟的身心即所谓的“自我同一性”。为了获得自我同一性，男子便应该达成性的同一性。

假如上述过程不完全，你心中便会本能地感觉到无法从性的同一性上肯定自己的存在，为了掩饰这种缺憾，便会时时大声嚷出“大丈夫”之类的话。也就是说，因为自觉不像一个完全的“大丈夫”，所以就会想道：“我一定要当个大丈夫”。

“让别人去说吧”泛滥

你表面上不在乎别人的看法，甚至有独来独往的个性，实际上你只是把他们搁得更深，没有表露真实心迹而已。

由此可看出，你的话并非为对方而发，而是在讲给自己听的。换句话说，你把愤怒、憎恶、反感等情绪隐埋在内心深处，但又恐被对方发觉，因而为掩饰起见，便频频说出“让别人去说吧”这类话来。

由于滥言“让别人去说吧”，勉强抑制的次数便相对增多，累积到一定程度便形成所谓怨恨情绪，并最终在抑制中爆发。

你有良好的人际关系，即使在产生误会或意见时，也能首先理解相互间的问题所在，并尊重对方与自己原本就必然会有的分歧点，促进双方有更深一层的了解。

因此,对彼此间的分歧隔阂,与其敷衍式地讲“让别人去说吧”,倒不如相互坦诚地面对难题,彻底交换意见,结果反倒更好。

48. 谈话内容识人

(一)以谎识人

逃避惩罚

在童年,我们总有一大堆理由来应付父母或老师对考试分数的追问,而且如果故事编得好,通常都可以逃过一劫。不过,假使不断向你的妻子、丈夫、老板或权威人士撒谎,到最后可能就如那叫“狼来了”的孩子一样没有人相信你。别人也许很信任你,但你自己知道真正的你,而且心理常常对自己说“我也没办法”。

猎取同情

你是一个不学自通的心理学专家,你能把握人们在各种情态下的反映,便容易博得同情。临下车你可能说去看病人忘带月票;从草坪跑过,你可能说在找小偷;在你看来,同情就等于爱,而被爱是你的至高追求。

获取赞美

你捏造自己的成就,可能根本就是别人的成绩。你可能将朋友救落水儿童说成是你的壮举。你需要他人认同,因为内心里,你根本就不认同自己。过高的期望和严重的自卑感作为矛盾统一体而存在,无时无刻不在你内心交战。再多的掌声或鲜花,也无法驱走你心中那种对人生的感受。

逃避上班

逃避工作似乎与逃学一样是一件懒惰的事,但事实上,你一

点儿也不懒惰。不断找借口说自己无法工作,或无法胜任某件事,另一方面,你却在想方设法完成工作,你害怕不成功。你在不知不觉中期望帮助,因为过去每当你有类似的经历时,别人便会照顾你。长大成人并未替你带来安全感,行为像个无助的孩子,才是你需要安全感的来源。

掩饰感情

你是一个典型的丑角,内心哭得越厉害,外表就越逗人发笑。你将痛苦藏在滑稽的外表下,为的是掩饰自己的弱点。你最不希望别人知道他们有能力伤害你,滑稽就是防御他人攻击的好盾牌。你宁可自己扮丑角,也不愿别人看出你的脆弱。

找工作

撒这种小谎通常你需要准备一份履历表,记载下你曾经历的工作经验,或曾得到的连升三级的学位。假使你应聘的工作是广告文案,对方可能会相信你写的简历;如果你应聘的职位是外科医师,那么“南郭”必定败走医院。不过,这类谎言绝大多数显示,假使给你一半机会,你相信自己一定能够胜任,所以你常感叹英雄无用武之地,甚至背一些怀才不遇的诗句。

病态式撒谎

你像一个生产谎话的机器。你所说的每一件事都是谎话,包括你的名字、职业、体重、早餐吃些什么等等。这种情况表示,你有愚弄人的心理偏好,可能真正相信自己所捏造的一切。虽然你并不考虑行为的意义是什么,但这种现象,通常能使你知足常乐,而且把自己的魅力和说服力发挥得淋漓尽致。万一别人发现故事中矛盾的地方,你也能自圆其说,所以你总是在开始左右逢源而后来四面楚歌。

结束感情

事情一开始,就在你设想的骗局之中,各参与方像棋子一样

凭你摆布,在你看来,与其说实话伤害对方,倒不如欺骗来得好一点。你实在太圆滑而且设想得太周到了。你认为对方可能也会把事情真相告诉你,而这些是你不想听到的。因此,就像只隔一层薄纸,你都不愿捅破它。

争强好胜

你甚至相信“数字能出官”,你非常看重结果,为了争取胜利而编造事实和统计数字,在短时间内可能有效,但这种为了达到目的不择手段的作法,经常使人跌入不幸的深渊。你可能在玩金花,搓麻将时经常作弊,你的伎俩最后都会被别人识破,这不过是向别人证实你只是另一个“输家”罢了。口头上的胜利只会使你的情感空虚,因为你争执的话题并没有实质内容,而你争论本身也只不过是浪得虚名而已。

隐藏年龄

说谎隐藏自己的年龄,可能源自于真正的恐惧。我们的文化是一种年轻导向的文化。随着年龄的增加,许多人觉得自己愈来愈没价值。与那些比自己年轻的人在一起,会感受到竞争压力,这正说明了你有很强的竞争意识。所以,如果你隐瞒了自己的年龄,未必表示你有自恋的倾向,可能只是因为你需要各种武器,而且争取到各种机会以便自己能昂首阔步往前走而已。

(二)以“谎型”识人

操纵型

这类人往往受自私的动机驱使而说谎,是不擅交往的内向性格所致。你希望任何事都在你的掌握之中,从而有一种稳定与安全感,对失去你天生恐惧,因此说谎可能是为了使自己获得某些满足,或在操纵中体验支配的愉悦。

夸张型

说谎是出于希望得到注意和关心,是出人头地心理下自我

表现的特点。这类人不惜代价地寻求爱情,往往带有与实际情况不相符合的过于热烈真挚的感情,使人相信事情并不这么简单,背后有不可告人的秘密。

自大型

这类人为了满足处处受赞扬的内心需求,往往爱在最出风头的地方表现自己,哪里热闹哪里就有你。你乐于谈论值得你骄傲的房子、车子,更主要在于夸大自己的能力和成就,以求获得别人的簇拥。你老是觉得自己应该被特殊看待,因此撒起谎来从不打草稿。

逃避型

这类谎言人都是为了避免受谴责或为了推卸责任而说出口的。你具有多重人格,常常如草原天气说变就变,给人一种喜怒无常的感觉。你大幅度波动的情绪和行为常常使你陷入麻烦,这也正是你时常苦恼的症结所在。

(三)以话题识人

以“忙”自居

与朋友久别重逢,相互询问近况时你会情不自禁地说:“哇,好忙!”不过,与之相反,你的脸上却往往呈现出一副很满足甚至洋洋自得的表情。

你对于忙碌,似乎并不见得如口中所抱怨的那般感到厌倦,只是喜欢发发牢骚,借此表现自己生活过得充实,而且你的工作不可忽视。事实上,在这些把“忙碌”两字挂在口边的人中,有不少人还是借此显示自己的重要职务。

声称繁忙的这些人,大多把工作看作证实自己活得有意义的工具。他们在工作中失去了自我,不能感知自我存在的价值。工作之余就会觉得空虚,缺乏真实感,从而心神不安,于是只好

借助工作来弥补心灵的空虚。

所以你口中虽抱怨“繁忙”，实质上却将自我与工作融为一体，达到了心里的安定感与归属感。

换句话说，也就是因为自我本身与自己所属单位间的同一性模糊不清，由此产生的不安和焦虑感又反作用于自我本身，从而如抓根“救命稻草”一样。一般而言，这类人备受公司领导人的赏识，因为你在工作的过程中，往往能全力以赴。

穷忙穷忙，越穷越忙，越忙越穷。由此我们可了解，以“忙”自居的人，其心灵是颇为空虚、贫乏的。

怨人“清高”

你常批评他人过于冷漠说他们“清高”，这源于你对他人期望值过高。一旦期望落空，或未能完全满足，便可能转而憎恨对方“过于清高”。这种人往往具有撒娇心理和强烈的依赖倾向，认为自己理所当然应得到照顾，换言之，你老是期待着他人做到“人人为我”。

一般地说，在工作场所里，撇开与工作有关的事不谈，如果上司对我们的私事也照顾得无微不至的话，我们总会有不敢当之感。然而具有依赖心理的人却不会如此。

关心下属的上司，会被职员们视为有人情味。这类上司甚至会替下属的终身大事操心，只要下属年届婚龄，便会代为安排相亲或托媒等机会，极力协助寻找到合适对象。

这些习惯于批评他“过于清高”的人，是“温室里的花朵”，从小受到溺爱，事事由双亲作主安排料理，长大之后，自然而然地把这种期待他人作主、代为安排料理的心理带到现实生活中。

为解除浮萍一样悬浮不定无依无靠的不安，便对他人产生了期待；这类期待若无收获，便会埋怨他人不通人情“过于清高”。再进一步，则会设法隐藏自己无法独立支撑的不安心理。

他们一人独处之时,与其说他不安,倒不如说他寂寞攻心。

究其心理,是认为对方若是亲戚或友人的话,就应该会出于朋友或亲人之情给自己更多照顾,而且自己能永远在被照顾中与他们进行交往。说到底,你难以忍受内心里无法排遣的寂寞,便以这种话语进行宣泄,并使之合理化。

出口不离“健康”

“身体是革命的本钱”注重健康本无可厚非,但这种人时常注意到自己身上某些原本不屑一顾的微小变化,不仅如此,而且常依照自己所拥有的医学知识来进行自我诊断。把身体某些微不足道的异状赋予自我诊断的病名,然后前去就诊。

你往往以自己的健康小册子为依据,但往往断章取义,结果非但没有达到阅读健康小册子的原本目的,反倒产生了负作用,免疫力大幅下降。

尽管如此,一张小报上的一则消息又往往能改变你对服药的观念,你甚至将自己作为理论的“实验品”。

但是,在大众传播工具宣传过多服药对身体无益有害之后,这类人便立即停止服用,代之而起的是室内柔软体操或室内踩踏板等运动。而等到慢跑风气盛行之后,他们又转而加入晨跑的行列。

需要提醒你的是:“健康的身体来自于明智的选择,而明智的选择来源于健全的精神。”如果身心两方面不是同时健全的话,就谈不上真正的健康。具有病态式健康观念的人,其注意力过分地集中在身体的健康上,成为自己健康的忠实守护神。于是乎,心灵便丧失了健康,而越陷越深。惟有本身心理的成熟,才能获得心灵的健康。

有句谚语大意是说,每天挨家挨户送牛奶的人,比每天早上喝牛奶的人健康。把心思过度耗费在身体健康状态上的人,往

往因之而危及精神方面的健康。

“神侃”外国

你张口闭口不离外国,就像“外国通”一样,在一般人看来,你的兴奋恰好证明了你的无知。偶有一次虚荣心大为满足,便兴奋溢满心田,因此总想发泄出来,让大家与你共享,在炫耀中获得一种得来全不费功夫的尊重。

你希望在对比中表达自己的优势,因此,自然而然经常把“美国如何如何”、“法国如何如何”挂在嘴上。

一般而言,谈到外国如何如何时,大多是假借对外国的欣赏赞美来表达自己见多识广,以及视野开阔下具有前瞻性的思想与看法。有时也可能是以反衬自己国家的优点为目的。

你可能未能充分适应自己所属的社会,因而产生了好谈外国的心理。事实上,你对自己事业的不满意,常常归因于你生活下的社会与体制环境。

贬低妻子

一般地说,贬低妻子的心理可分两种:

第一种是无法与她和睦相处,不满郁积于心,便想讲给他人听来发泄一股怨气,而且态度颇为主动,事实上,听的人无论是否愿意,都成了你名符其实的“出气筒”。

这可能源于对妻子要求太高。在你心中存有一个极完美的理想妻子的形象,于是便相对地不满现实中的妻子。这是你欲望支配下贪图享受的延伸。这可能是因为你有生以来的全部要求总能得到完全的满足,因而产生了安定感和万能感,而不完美的妻子却打破了你原有的良好自我感觉;也可能是因为你一直在强烈地追求安定感和万能感却至今未得满足,于是孤注一掷希望自己的妻子能填补这一空白的心理下的失落。

谩骂妻子的第二种类型,是以酒吧小姐、属下女职员以及女

朋友为对象。你希望获得一种理解,哪怕是拿钱买对方“倾听”,这些男人肆无忌惮批评自己妻子时,心中实质上是若无其事的,多半是一种与异性拉近距离的手段,要是对方女子对这男子颇具关心的话,即可能对事实情况作出错误的联想。譬如认为他与妻子关系不和谐,觉得有机可乘于是对这男子表现得更为亲热,铸成难以挽回的结局。

往往有许多男子喜欢在酒吧茶楼,面不改色地谈论自己妻子的缺点,原因就是深知女人的上述心理,企图以此诱惑对方,其实只不过是让这些女子暂时填补自己“精神真空”而已。

(四)以回答时间识人

精确时间

你性格内向,用心专一,对任何事情都实事求是,有实证精神,敢于挑战传统与权威,性格坚毅,具有持之以恒的精神,事业容易成功。你事业心强,甚至给人以“书呆子”的印象,使人不易接近,待人不热情,爱好不广泛,理性中充满“冷性”。

误差小

你比较有时间观念,与约定时间相比最多相差几分钟。你不拘谨,绝对排斥那些捆绑式的教条,不计较个人小的得失,也不会用一些“硬件”去要求别人强制遵守,因此总显得性格随和,不嫉妒人,但你的随和使你缺乏毅力。一心想干大事,不拘小节是你的理念。

误差大

这种人办事马虎,处事不能随机应变,是属于那种“嘴上无毛,办事不牢”的一类人,思维迟钝,无洞察力。但他干活迅速而果断,所以你不能委以重任,可把一些技术性弱安排好的工作让他去做。

夸大时间

这种人虚伪,不能实事求是,口是心非,往往把芝麻说成绿豆大,考虑问题不周密,嘴上什么事都能办,而且往往保证万无一失,而实际工作中,则苍蝇叮鸡蛋,不知从何下“口”。时常还讲些错误的意识,是言的巨人,行的矮子。

(五)从“话理”识人

道理式

你凡事以理服人,以理育人,十足像个下乡的教育工作者。你看问题冷静、客观、精确、凡事都要问个为什么,弄清其来龙去脉,有锲而不舍的精神,思路清晰严谨,逻辑性强,而且为人平和。你的德才使你赢得尊敬,但也免不了来自“教条化”方面挑战。做事踏实认真,不饰虚假,但社会活动能力不强,往往存在理想式的虚幻想法,有时不免天真。

事理式

重事理的人(如政治家)善于处理纷繁复杂的麻烦事犹如利刀斩乱麻一般。而且应变力强,敢于承担责任,在你看来,权力理所当然属于你这一类人,因此你对权力的控制欲强烈,希望通过个人努力来改变环境和历史,为谋求社会和个人进步,甚至不惜以违背自然规律作为代价。

义理式

你讲求社会伦理道德,注重自我修养和社会形象,爱护名誉胜过生命。你无意中,将自己作为道德的化身与人们行为所参照的标本。你重信用,守承诺,对伤风败俗的人,事深恶痛绝,主张德政,但对新生事物反应缓慢,偏于传统和保守,有时难免当作教条主义者。

情理式

重情理的人(如艺术家),你很自信,而且个性鲜明,为人处

事常常是跟着感觉走,对于非人性的制度与条规义愤填膺,因此肆无忌惮追求浪漫生活。较少顾及社会规范和伦理道德,与外界交往少,多生活在内心世界里,不太被世人所理解,对人情世故所知甚少,在自我独立的意识世界里感知自我存在下的快乐。

49. 以笑型识人

率真型

率真型的最大特征是,每当快乐或者高兴时,根本就不在乎周围有什么人,也不在乎他们会怎么想,立刻爆发出愉快的笑声。

你希望周围的人知道你的高兴,而且生怕笑不尽兴,会无意之中有所保留。

总而言之,你以爽快而明朗的心态居多,所以时常而带笑容。

你是一个可以交心之人,所以你很容易跟别人打成一片,正因为你隐藏感情,坦率真诚地表现自己的内心,表情自然就会很丰富。只要看你的脸孔,就不难知道你的心态,所以很容易为别人所理解,同时,这也是你很好相处的原因。你虚怀若谷,而且“义气”之中不乏灵秀与智慧,即使是女性,也常有知心朋友对你称兄道弟。

表演型

与率真型相比,你视笑为“不可再生资源”,对笑的“开发”持谨慎态度,即使你有什么喜事,你也认为——不必喜形与色,让没关系的人知道。甚至可以说,你具有一种不让别人知道的防卫意识。

正因为如此,一旦笑出来,乍一看总给人一种内蕴丰富的感觉。但你整个脸孔看起来紧绷,一片嘴唇微微颤抖,甚至有点错

位,给人有浓厚的表演感。

总而言之,这是一种缺乏内容的笑,有时笑声高而尖,有时低而沉,甚至低得叫人几乎听不到声音,一言以蔽之,那是孤独而冷漠的笑容。

你不会附和周围的笑声,而是在人际关系持续感到不安时,为了掩饰自己的紧张,不得已而勉强挤出笑容。

需要提醒你的是“愁一愁白了头,笑一笑十年少”,让生活多些欢乐,你将会有更加明朗的生活空间。

滑稽型

你总是以一种调侃的方式,随心所欲地对一个问题进行自由自在的解释,或对事物进行臆断地评估,甚至硬将两个风马牛不相及的东西连在一起,以造成一种不和谐、不合情理,在“出人意料”的效果中享受创造的乐趣,或在这种因果关系的错位和情感与逻辑的矛盾之中,产生出啼笑皆非的滑稽艺术。

尽管如此,你是一个心胸宽广、感情细腻的人,有乐于牺牲私利的奉献精神。

谄媚型

这类人的最大特征是:永不反对或驳斥上司的指示,而且无论上司有何言论,他们总是千方百计为其找到依据,以证明其合法性或具代表性。无论在什么场合下,这类人总是唯唯诺诺。

从心理学上看,这类人无法确定自我,对自我角色把握错位,所以,呈现出一种“自我否定”,对判断有一种责任上的恐惧。从而自己的能力逐渐被遗忘或根本丧失了。

无论作为上司或是同事,对此你有必要让他们作一些程序性工作,渐渐树立起信心,从而形成独立人格。

爽朗型

你心胸宽广,性格豁达,绝不会一味地迎合或盲从;你有一

种天真的心理,但不被物欲所支配,颇有实证精神,凡事都喜欢琢磨个水落石出;你希望能把握事物的实质,即使在纷繁复杂的关系中,也能明辨是非,做到泾渭分明;你感情丰富,但同时富于超人的智慧。

顿挫型

你的笑给人一种颠簸的感觉,你很清楚生活的烦恼让你揪心,但是为了气氛的和谐你仍会笑。你有忍辱负重的精神,为了最终目的,你能自我克制,全力以赴,在坚强的意志后面隐藏着你的胆魄与智慧,所以,你是一个值得终生依赖的朋友,也是庇护属下冒险创新的好领导。

娇笑型

你可能将婚姻当作一场最大的赌注,你在择偶时,几乎把对方的能力、学识等能聚集财富的所有指标,当作你不可缺少的条件。总之,生活上你希望有一个坚不可摧的靠山。

而在事业上,你缺乏主见,即使你有看法,但往往也会因缺乏自恃之心而随波逐流。害怕独立,甚至逛商场也经常像进城的乡下小孩一样拉着家人的手。

需要提醒你的是:你可以从拥有你自己的“独立宣言”做起。

苦笑型

你笑里有“黄莲”的味道,总会感觉你所在的地方不是你该来的地方,怎么也不自在,给人的感觉是:你本身就不会笑,是在一种外力下压榨出来的,所以难免有些扭曲。

无疑,你是一个缺乏自信而且脆弱的人。你的疲惫让人明白你已看透了滚滚凡尘;你意味深长的笑中多少流露的是无法恢复的失望。

窃笑型

你从不破口大笑,而且总要从形式上回避你所面对的人与

事,常会转过身,低下并捂住嘴笑。你是名符其实的“偷着乐”,把将要面临的每个人或事看作一个虚拟的陷阱。因此,总是畏缩难前,从不轻易冒险。尽管如此,你的怯懦中有难能可贵的危机意识,因比,你总能立于“不败”之地。

微笑型

你希望平平淡淡过一生,是一个生活中谨小慎微之人,但你往往经验丰富,富于同情心。你了解在什么样的情况下会产生什么样的心情,所以常常在别人处于自己过去的某种情景时,你就无意中与他(她)分享其痛苦。你是一个可以共患难的人,所以尽管你的心比纸薄,却常有洪福齐天般好运。

冷笑型

这种人有严重的对抗心理,常因为你的成就而疏远你,是人们常说的“红眼病”。他们除了希望自己幸福之外。还渴望看到你的不幸,甚至以破坏你幸福的办法来寻求精神上对他们自己的安慰,他们的欢乐是建立在你痛苦之上的。他们往往对大家公认的榜样不屑一顾,强烈的虚荣心使他们不能容忍你被提升和得到认可。

奸笑型

这种人笑声是阴险与奸诈的,声音很刺耳,他们有严重的自私心理,俗话说“点燃别人的房子,煮熟自己的一个鸡蛋”就是指这类人的行为。他们往往对物质有强烈占有欲,对损人利己乐而不疲,而且不择手段。当面用“轿子”,背后用“绊子”,因此,你务必多加小心。

狂笑型

这种人的最大特点是:浮躁。面对急剧变化的社会,无所适从,情绪上则往往急躁不安,心神不宁,其行动往往具有盲目性,缺乏思考,只想以一种凌人盛气占据优势,根本不会深入内部去

探究事物发展的内在规律。

就一般而言,他们攀比心强,总想时时处处占有绝对优势。实际上,他们内心恐惧失败,是一个十足的急功近利者。是你不容计较的对手。

嘲笑型

这种人常有一些不错的主意,但他们往往是“黄鹤楼上看翻船”作壁上观,对别人的“拙劣表现”报以讥讽与嘲弄。他们得理不饶人,言辞大多尖酸刻薄,有一种幸灾乐祸的心理,因此,对你的要求往往百般刁难。

事实上,这些人在工作中也往往只是指手划脚,说三道四,缺乏实干精神,所以你不可委以重任。

报笑型

你有社交恐惧症,这主要源自于内心深处的自卑所致。你需要别人超常地尊敬与给予。你总想“连升三级”,以收获自己所有想得到的东西,甚至包括你的心上人。

另一方面,你却常暗自努力,不敢公开参与激烈的竞争,这使你在许多方面显得有些做作,甚至生活在虚伪之中,就连对自己的赞美也有常常不相信自己耳朵的感觉,心里总会问自己“这是真的”或“这不是在做梦吧”。

与狂傲之徒截然不同的是,你常看到的是自己的弱点与别人的优点,因而对自己的见解总有半信半疑的心理,而且对每一个问题都考虑得细致、周全,惟恐留下不好的印象,常常是根据别人的评价来“反观”自己,调适自己。

浅笑型

你的笑常是一种“礼仪性”的,但事实上你却很少或根本不去参加社交活动,是一个自我封闭较强的人,你常认为自己虽深居简出,但却知天下大事。事实上,由于闭目塞听,往往不免思

维狭窄,甚至造成“自我否定”,以至自暴自弃。

但你不失儒雅风度,凡事三思而行,总能较好地把握分寸。调查显示,你们中大多是学者、律师与医生。

假笑型

你并不吝惜笑,但你的笑就像只是你的面具一样,总给人虚假的感觉,缺乏生活的内容。你的性格较为内向,你并非是一个神秘的痴迷者,而只是想将自己的事“捆绑打包”而已,使自己能有一片属于个人的生活空间。

你并不虚伪,不过可能有些保守和封闭,这会影响你思维的深度与广度,“闭门造车”毕竟视野有限。假若心情不错,何不开心地付之一笑,你说呢?

嬉笑型

虽然你常给人一种游戏人生的感觉,但你却不失清高,这种有矛盾冲突的双重人格,难免使你有强烈的虚荣心,而且往往行为办事以自我为中心,从不服输,对同事或下属常产生不满情绪,为了炫耀,言行举止不免有些夸大。

尽管如此,但你倔强的性格及富于自我推销的能力,使你会成就许多成功范例。

暗笑型

你的最大特征是:患得患失。你把个人得失看得很重,生怕得不到,终于得到则紧握手中又生怕失去。你做任何事都非常认真,总能按质超量完成,对最终的胜利,常表现出势在必得的昂扬斗志,所以大多能获得较为满意的结局。

但另一方面,对劳动成果的捍卫性保护,难免使你有些斤斤计较,注重近期利益,而失去一些难得的机遇。

鬼笑型

你的笑是你戏剧性人生的“缩影”,你将生活当作没有屏障

的舞台,自己时时处处在演一轴精彩的“生活写真”,这种笑容会引起周围人的开心。

你的显示欲望很强烈,所以在你未“尽兴”之前,对别人的表现常索然无味,甚至以轻蔑的态度嗤之以鼻。在你看来,你应当是你出现的任何一个圈子里的主人,所以,你对任何人过分的表演认为是“喧宾夺主”。一言以蔽之,你的显示欲常有向“虚荣”靠拢的行为趋向。

50. 以笑声识人

哈哈声

你“哈哈哈”的笑声让人感到你毫无顾忌。这种笑声可谓发自肺腑,事实上,你有心理上的绝对优势,对整体有明显驾驭感。由于酷似拦路英雄的三声大笑,所以人们又称为“豪杰型”的笑声。这同时表明你身体健康状况很好。

你的笑给人一种威慑的感觉,再加上精力充沛,常常令人产生警戒。一般而言你是属于领导型的人物。

呵呵声

你笑的时候,习惯“呵呵呵”地笑,这是一种没有完全发出的笑声。你的笑好像有所保留,或是经过打折,给人一种缺乏信心或受到压抑的感觉。可能是你为了掩饰内心的不满与烦躁,或身体比较疲倦。除此之外,可能是你有更好的主意或精妙的办法,而要进一步权衡利弊。

与前“哈哈哈”笑声比起来,这种笑声明显底气不足。从发声学的观点看,“呵呵呵”的韵母比“哈哈哈”的韵母要小,所以中气自然不能与之相比。

嘿嘿声

你对他人有一种批评或轻蔑的意思,甚至对他人的看法可

能觉得幼稚与天真。除了那种已经成为习惯的笑声,而一般情况发出这样的笑声,那表明你们各自所谈的观点或条件存在根本的悬殊,甚至是完全对立。发出这种笑声的人往往心里很不安宁,大多是因为对一无所获的会谈结果而产生的烦闷与苦恼。

这种笑声带有一定的攻击性,往往在无意之中给对方以心理压力,从而获得一种快感。与“呵呵呵”相比,其韵母又要小一些,其声音自然更小。

嘻嘻声

你好奇心很强,对什么事情都想试一试,无论是公园里坐蹦极,还是马路边下“残棋”往往都会一试身手。你非常渴望得到周围异性的好感,而这种心情也能从你眼睛中读出来。

你的情绪变化很大,甚至具有典型的儿童心理,喜欢幻想,对自己的未来包括心上人都有童话般的设计,这使得你常常在期望与现实的落差中慨叹,这也可能是俗语所说的“心比天高,命比纸薄”的一种诠释。

7 笔迹识人

51. 书体识人

篆书

你与人为善,脾气随和,性情温和,头脑灵活,不仅有理想和追求,而且能拼搏向上,刻苦钻研,有强烈的自尊心和荣誉感,关心集体,很会体贴他人,为他人着想。往往能很快融入某一组织并力所能及为之“添砖加瓦”。

隶书

你天资聪颖,记忆超群,且善于充实和完善自我,有着崇高的追求,相信自己的事业能够成功。就一般而言,你有一技之长,往往都能使你出人头地。凡事三思而行,但在没有形成正确判断之前决不轻易表态。你性格深沉稳重,爱憎分明。

但较易受环境的影响而失态,喜怒哀乐写在脸上。凡事尽到心力,而不苛求,更不愿随风倒而丧失自主的人格。

楷书

你思维缜密,精于安排程序,并能按编排的程序办事。忠于职守,为人循规蹈矩,本分正直,很有耐性。但变通能力和交际能力较差,有安于现状的倾向,往往是一个技术的攀登者,而非生活的创造者。

魏碑

你性格刚毅坚强,自我意识很强,雄姿英发,有凌云壮志之

心,但你不太接受他人意见,对他人要求近乎苛刻,而且态度强硬,所以难得重用。你们中有人手眼通天、敢作敢为,有攀高结贵之习、嫌贫爱富之性。

行书

你思想通达、反应灵敏、勤于做事、往往都能一气呵成,性格爽快、为人随和,但脾气急躁、缺乏耐心。为人如行云流水,为事则急流涌瀑。

草书

你不适合做保密工作,因为你性情练达豪放、心直口快,而且为人热情、不拘小节。爱好艺术,有奉献精神。情绪变化较大,但大多能化解,并渐入顺境。总之,你的生活流畅平顺、个性鲜明、多属爽朗一片。

行草

你情感激越奔放,举止洒脱如庐山飞瀑气度非凡,尽管如此,你并非鹤立鸡群,而是通达情理,对人热情客气。考虑问题周详,处理问题讲究方法策略,有较强的组织管理能力、积极进取、勇往直前,并有一定的艺术修养,对传统道德你往往持“革命”的坚定态度。

仿宋

你思维清晰,凡事都能泰然处之,尤其善于理家和安排工作,为人奉行中庸之道、不偏不倚,但多少有点刚愎自用。你懂得享受生活,对居室与自我形象往往赋予人性化与时尚化的概念。

象形体

你对象形体的喜欢,可以说是你热爱大自然,追求生活情趣在生活中的一个缩影。你追求生态系统内部自我调节的自由,而鄙夷清规戒律,追求人的自然属性。因此,性格洒脱清真,而且有较强的形象思维能力和想像能力。但往往“跟着感觉走,

紧拉住梦的手”，缺乏应有的理性深度。

怪体

你从不会在随波逐流中淹没自我，言谈举止往往以标新立异来达到自己对关注的满足。你过于敏感，往往能从生活的细节中以小见大，张扬自我的政治见解。你适应环境的能力较差，在你看来，社会是扭曲的，甚至完全背叛了你心中理想的模式，因此，不愿受落后的条陈约束和管理，我行我素，自由自在。

繁体

你感叹于古人对象形文字的创造，这表明你有较强的传统意识，做事能严格按程序进行，讲究稳妥可靠，有耐力和韧性，不辞劳苦。但常凭经验办事，有较强的信誉和品质观念，大多能严密思考，取得满意的效果。

简体

事实上，你经常翻栅栏，踩草坪，是一个总能寻找到“抄近道”的方法的人。显然，你性格爽快机灵，追求轻松愉快和自由自在的生活方式。总想“守株待兔”的你常有一些化繁为简的锦囊妙计，但这往往使你沉浸于技巧的研究。你们中有的人办事缺乏周密的计划，考虑问题欠妥。做事绕着困难走，拈轻怕重，对老黄牛精神不屑一顾。在你生活中的确出现了许多利用“杠杆”四两拨千斤的典范例子，但你常乐此不疲，有形式主义倾向。

52. 字形识人

(一) 字形特征识人

正方形(□)

你的字怎么想也离不开那四棱见角的豆腐干，这并非不好，

这表示你的品行端正、重情守义、遵守原则,办事谨慎稳妥,凡事都喜欢未雨绸缪,计划在先,大多不会轻易冒险,往往都有正义感和责任心。你自尊心很强,不容许对独立人格的任何侵犯。

正方形(田)

你的字个个如柱,形似悬河,这表示你智力发达,有很强的表达能力,言谈举止间透出大家风范,但这并不影响你性格活泼,为人热情,办事积极主动。你自信力很强,能够在风雨中接受洗礼,在你看来,不经历风雨怎么能见“彩虹”。所以,你对“风雨”后的成功有一种均衡下的自然感觉,这使得你往往情绪稳定,超凡脱俗的心态中给人一种坚强挺拔的感觉。

长方形(口)

你的字就像一块块规则的奠基石,这表示你性格沉稳,富有耐心,而且有坚定的信心和顽强的毅力,善安排,会料理,虽不爱抛头露面,但颇得办事要领,往往出手不凡,因此很容易赢得周围人的赏识和夸奖。你乐于助人,言出必行,是一个值得信赖的好邻居、好朋友、好伴侣。

圆形(○)

你的字像童年时代的铁环一样,这表示你喜欢运动,而且性格温和,通情达理。做事如“圆”天衣无缝,无隙可击,适应环境的能力很强,而且乐于同情、理解、帮助他人,总能从别人的见解中吸取合理的成分,是一个求同存异的高手。你如轮胎般的性格使你总能以柔克刚,最终达到目的地。

右倾平行四边形(▱)

你的生活呈现一种力度支撑下的壮美,你有崇高的理想、执着的追求、坚定的信念、一往无前的勇气和“好马不吃回头草”的信念。虽然有强烈的竞争意识,但另一方面你乐于助人,有服务精神。但自我意识太强,这使得“执着”不经意之中跨进了

“固执”的门槛,听不进良言相劝,有时想法和实际相脱离,存在主观偏激的思想意识。

左倾平行四边形(∇)

你为人热情、宽厚,但思想上具有逆反与背叛性。你有理想、有道德、有追求,可谓新时代的“三有”人才,但你讨厌自由的链条——死板的纪律,你有严密的分析判断能力,信奉英雄造世的处事哲学,甚至将所做的每一件事,视为人生丰碑,以期能实现自身价值和得到自尊心的满足。珍重情义,关心他人就像关心自己,你能言善辩,常为自己背叛性的理论讨一个合理的说法而展开雄辩,你锋芒毕露,自控力较差。

正三角形($\triangle$)

你是一个名符其实的“敏而好学者”,你天资聪慧,而且用心专一,能不断接受信息,充实自己。你做事积极主动,但存在一定程度的固执和依赖心理,善于利用他人达到自己的目的,一方面,有恃才傲物的倾向,但另一方面意志薄弱,而且有一定程度的嫉妒心理,做事常有争强好胜心理。

倒三角形(∇)

你的自主意识很强,喜欢在逆境中实现自我,并享受珍贵的成就感,你性格倔强急躁,反应敏捷,动作麻利,总保持独立的人格,响应“自力更生,丰衣足食”的伟大号召,具有强烈的抗争意识。你常视顺境中的人为温室花朵,而予以尖刻批斥。

左弓形($\subset$)

你对事世犹如“惊弓之鸟”,并非胆小,而是有超乎寻常的敏感。你做事往往不畏艰险,孜孜以求,而且积极主动,雷厉风行,处事果断,态度坚决。对你而言,成功=勤奋+敏感。

右弓形($\supset$)

你犹如情闸大开,感情奔放而为人热情真诚。将自由视为

生命,喜欢自在的生活和自然的情调,具有山水诗人般的气质和“热爱祖国山河”般情怀。由于对事物抱一种无所谓的态度,使你一方面可以享受与世无争的快乐,但另一方面常会因丧失一些机遇,而对成功有一种失落感。

巨大形

你虽不一定光彩照人,但必定活力四射,因此你办事积极热情、大刀阔斧、锐气洋溢、喜欢冒险抗争,给人一种意气风发的印象。你性格豪放、为人慷慨、博采众长,但缺乏精益求精的态度。你有强烈的表现欲望,常常要在“自我表现”中确立自我核心地位,有时不免举止浮躁,虚荣心强。

细小形

你性格腼腆,自信心不足,甚至有自卑倾向,但思考精密,做事谨慎小心,有较强的观察力和警惕性。你自我保护的措施就是不愿表露内心活动,将自我全方位封闭,你有时搞点隐秘的事。你往往能勤俭持家和创业,但难免给他人自私与玩弄小聪明的感觉。

右倾陡坡形(∇)

你胆气过人,有“煮酒论英雄”的豪爽,即使是女性也不乏巾帼的侠义之气。作为生活的强者,你有一种乐观向上的精神,有与困难作斗争其乐无穷的豁达胸襟。但你的百折不挠常被人利用,而且个性倔强,刚愎自用而得不到重用。

左倾陡坡形(∟)

你的字就像一道道屏障,你常有意自我封闭,虽独立性较强,但往往情绪低落。你喜欢钻研,热爱生活,有一技之长,有崇高的理想,好游山水,这常是你怀才不遇的一种寄托。

大小错落形

你的字像缺乏营养的禾苗参差不齐、大小各异。这表明你

适应环境的能力和自我调控能力较强,能看菜吃饭、对症下药。你不会有绝处逢生的险象,因为你常能置自己于进退两不难的境地。你待人接物落落大方。但做事容易反悔,缺乏耐心和毅力,往往有情绪化反应。

大小一致形

“字如其人”,你对任何一个字都不会额外施恩,大小一致,这表示你性格外向、爽直,襟怀坦荡。富有智慧和才干,在工作 and 交际方面能一步步地实现自己的目标。你自尊心强,勇争第一,你如“礼仪兵”一样整齐,而“个头”相当的字往往掩饰了你内心有解不开的疙瘩,无论怎样,你表面总风平浪静。

工字形(工)

你有良好的家庭环境和社会环境,这往往成为你立家成业的“资本”。你有很强的自立意识和过人气魄,富有心计,会有非分之想和非分之举。统计表明,你时有胃疼腰痛症状发生。

夸张对比形

你直觉思维能力较强,性情乖张,能言善道,有较强的洞察力,凭感觉主观臆测,缺乏理性和自我控制。胸怀壮志,对自己期望值很高,有志大才疏的感觉,一旦不如意,心态便失去平衡。

(二)字形结构识人

匀称型

你的字形结构匀称表达流露出的是你对“和谐”的崇尚,你不仅总是衣着得体,而且思维严密、逻辑性强,有很强的事业心、责任感。凡事计划周到,程序性强。沉稳、忠厚、不苟言笑,保密系数很高,可从事档案管理等方面的工作。

松散型

你思维欠严密,但想像力丰富,常会琢磨一些宇宙外天体的

运动情况,生活中你做事粗心大意,缺乏耐心和毅力。为人诚实,能宽恕别人的过失,但性格急躁,“说在口上,干在手上”爱做表面文章,喜欢搞形式敷衍塞责。平时表现出一副洒脱的样子,甚至对禁忌明知故犯,以挑衅态度对待条规制度的严肃性与权威性。但在涉及到个人利益的关键时刻,会“坚决捍卫,甚至‘轻伤’不下火线”。

失调型

你的字体小反差明显,而且有突出的“结构性失调症”。这表明你具有反传统的意识和创造性思维能力,有一定的艺术修养,喜欢标新立异,出奇制胜,常给人鹤立鸡群的感觉。竞争意识强,而且往往颇富心计。但关键时刻总能不计前嫌,以大局为重鼎力相助。若非痴迷鬼神仙佛,则多有一技之长,终有所成。

左大右小型

你有近乎神圣不可侵犯的自尊心,能言善辩,有较强的审美意识,而且雄心勃勃,不甘人后,有美好的理想。你大多有事业上的“后勤保障”,能获得家人的鼎力相助。但恒心和毅力不足者,容易受外界的干扰,因此,用心不专而最终一无所获。

左小右大型

你几乎看破了滚滚红尘,只相信自己,自我封闭,而且生性多疑,不易上当受骗,事业上往往谈到成功就怦然心动,但人多缺乏行动,或有头无尾,你脾气急躁,情绪多变。心里的念头像雨后春笋频频涌动,因此晚上多梦,常有体力不支,神经衰弱的感觉。

奇特型

你聪慧好学、多才多艺,而且博闻强记,不过,这也使你对他人的过失耿耿于怀。你有不少与众不同的想法与做法。有很强的事业心和责任感。对人对事、一言一行都充满了爱心。大多

能引起他人感恩的情节。

53. 字态识人

字态识忠诚

你字态显示为：字的结构严谨中正，笔画呈现以中宫为核心的发射状，很少左冲右突，做大幅度的上伸下延；用笔朴拙稳健而合笔序，排列整齐，布局谋篇得体，字字亭亭如端庄少女。

无论是对家庭还是社会，你都是一个忠诚卫士，你的责任心使你有角色自认的使命感，你在家尊老爱幼，夫妻俩相敬如宾，在外则忠于职守，敬业乐群，无私奉献，必要时能取义成仁。对同窗好友更是有成人之美的君子之风。你言出必行，需提防被人利用和陷害。

字态识叛逆

这类人的字态特征为：颠倒正常的笔序，或反方向运行，或左右结构对换，里外相互侵袭。

这种人大多口是心非，其实他们只崇拜自我，相信自己的智慧和能力，习惯于和周围人，特别是上司比较能力的高低，上司之所以成为上司，要么是关系，要么就是出生早，靠年龄优势，大多倚老卖老而已。他们喜欢参加竞技性活动，以此作为追名逐利的舞台，想借此实现自身价值。内心深处总是荡漾着一种跃跃欲试、鹤立鸡群的感觉。自我保护能力强，对周围的反应敏感，尤其是对于不同意见大多会耿耿于怀，伺机报复，有背叛心理和反抗的个性，对具体问题总是持不同态度或意见，与周围的社会环境总显得格格不入，摆出一副“小潭养不了龙王”样，大多是身在曹营心在汉，胸怀异志，往往是跳槽的常客，在感情上也多是脚踏两只船。

字态识虚伪

这种人的字态特征为：字的力度、笔画长度反差太大，运笔

圆转迂回,横画中部成凸起状。从字的结构上看,偏旁部首结构大小比例严重失调,每个字犹如波浪中跳动的小帆船。这种人特别注重表面功夫和形式,是一个喜欢作表面文章的“专家”。他们对人表面上关怀、热情,而实际上口是心非,他们大多富于心计,说与做南辕北辙,嘴上说得很慷慨,而实际上对钱财之物看得很重。与这种人相处除非你有权势或肯于屈就,否则他们是我行我素。你的“忠言”,他的“逆耳”,你感到很累,他心里说:“活该!”。

字态识专横

这种人的字态特征为:笔画粗重、落力过大、用笔躁厉、转折处方笔很多、一撇如刀、一捺似鞭、横如棍棒、竖如标枪,有时一篇字下来,满纸伤痕累累。

这种人有暴力倾向,他们常把个人意志强加于人,全不管对方是否能够接受,在内心深处有着极强的控制欲。看问题偏激,往往从自我主观出发,听不进他人的善意相劝。将各种场合视为表演的舞台,甚至是权力宣示的展场,总想通过不同方式,虚张声势,引起别人对自己权威的认可,以显示自己的重要。在利益面前往往是势在必得,费尽心机,有强取豪夺的霸气;但另一方面,这种人工作多全力以赴,往往有超常发挥之举。

字态识吝啬

这种人的字态特征为:笔画尖锐,字体细小,字的中隙太窄或几乎没有左右空白边;横写时,上下字字相贴,像有丝线串起来的变了色的小痘子。

这种人是吝啬型性格的“全国代表”,他们大多气量狭小,自私自利,斤斤计较是他们的专长,有强烈的控制欲,尤其是“财政大权”,他们大多善于利用别人达到自己的目的。薄情寡义,常为小事“大闹天宫”。

字态识雅量

你的字态特征显示为：字的结构严谨，笔画中宫紧聚呈现形散而神不散的风格特质，字体中正端庄而不偏侧。上下左右的空白边保持一致，整齐规范。

这显示你不仅思想纯正，朴实耿直，而且行为磊落，胸襟宽阔，有容忍的雅量，你有自我克制能力，常在无意中确认自己“公众化人物”的舆论影响，大多有以身作则的模范表现。你们大多会忠于职守，并能保守秘密、重言诺、讲信义，若作为女性需注意防止落入“逆来顺受”的人格陷阱。

字态识自私

这种人的字态特征为：字形呈圆环状，且字形虽小，笔画却勾勾巴巴，左环右绕，均往中宫收拢。毛笔字笔画像回射的箭一样，顿点开叉。

这种人并非沉闷孤僻之人，他们大多喜欢把自己融于群体之中，有很强的活动能力，但他们的付出是讲代价的，绝不做无用功，定要获得名或利心中才坦然，所以，参与的各种社会活动大多带有交易性质。即使有“抛洒甘露”的助人之举，那仅仅因为你可能“涌泉相报”，他们大多视此为风险投资。

字态识意志

你的字态特征为：字里行间透出力量，且字形成浓缩状；字与字之间肩并肩、手拉手，像抗洪官兵熔铸的“钢铁水堤”。

你是一个典型的意志型性格的人。你在目标指导下，有不断深入的螺丝钉精神。你的心理张力比较大，具有良好的心理素质。你胆识过人，往往能处变不惊，但决不奉行盲目的冒险主义，大多会三思而行，你有很强的自控力。你们中大多数人有“不以物喜，不以己悲”的高尚情怀，所以，一般都善纳忠言，你往往能忠诚于自己的事业、感情和人格，决不会随波逐流。

字态识活力

你的字态特征为：字字“同性相斥”表现为字间距离越拉越大，字形大而笔画疏朗或涣散，力度很大，有棱有角的笔画偏多。

你像是提供能源的动力机一样，体格结实，精力充沛，大多活泼开朗，有虚怀若谷的谦逊气质，你耐性好，适应环境的能力强，大多喜欢登山运动。你工作积极主动，重视经验和教训的总结，追求实效和荣誉。你重情守义，大多能救人于危难之际，在社交场合常用自己幽默诙谐的谈吐打破僵局，但有些讲求形式完美，表现冲动。

字态识行动

你字的字态特征为：笔画坚定有力，节奏明快，富有神韵，竖笔多有直线俯冲之势。

你讨厌指手画脚的家伙，是一个十足的行动型人才。这显示你有强烈的事业心和责任感，大多办事雷厉风行，一气呵成，即使遭受挫折也决不灰心，有“吃一堑，长一智”的试错精神。你善于学习，长于理事，工作多讲求计划与程序，会按部就班地实现自己的目标。你们大多善于调整与完善自我，团结他人，有相当强的组织能力。

54. 字行识人

（一）运行特征识人

平直式

你的字迹工整，这表示你为人正直公道，光明磊落，有很强的自尊心和荣誉感，你深刻体会若要人敬己，先要己敬人的道理。你处事稳健，力求万无一失，力求创新。性情爽朗、畅达。自我意识强烈，一般不会轻易作决定，对作出的决定也决不会轻

易改变,更不会盲从时尚,遵纪守法。注重外表和形式,为人处事拘于原则但从不在小节上斤斤计较。

上斜式

这表示你感情饱满丰富,有一种激情飞扬的感觉。你性格豁达乐观,神采焕发。对人对事一片热情,因而讨人喜欢。有远大抱负,并能披荆斩棘,锲而不舍,直达目的的钉子精神,且永不满足于取得的成绩,但索取心重。其人想法很多,顾虑重重,说起话来生怕不经意中中伤他人,所以喜欢绕圈子,这往往让人半天不明其意。

你喜欢轻松、自然的生活,讨厌他人在自己面前指手划脚。

下倾式

你的心绪下坠,看世界、看人生的眼光,非常实际。在你看来,世界暗淡无光。加之自身能力不强,往往精神上受到很大压抑,自尊心和自信心受到挫伤,失去了追求和理想,不思进取,甚至悲观厌世,常不能理智地处理问题,适应环境。你常将失败归结为别人对你的关键性毁灭,你有一种火山爆发前压抑的愤懑。

锯齿式

你意志坚强。性格刚直,脾气火爆,常有“攻击性诉求”的倾向,你办事果断,独出心裁,对知足常乐持坚决否定态度。如果锯齿状过于明显,则反映出你有一种恐惧的心态,不仅胆气受挫,而且心态极不平衡。犹如尚未确定人生价值取向没有方向的随意飘忽。

疏懒式

这种人思维混乱,缺乏逻辑性,就像他(她)三月未整理的卧室一样,反映在行为上,做事没有条理,程序颠倒,不得要领,缺乏耐心。而且他们大多极易冲动,发脾气。处理问题轻率,疏懒成性,大多还目中无人,你切不可深交。

波浪式

你波浪式运行的字目,就像你能反应时代脉搏跳动的时装一样。你性格温和,绝不莽撞冒进,能做到三思而后行,讲究稳妥可靠。性格具有双重性:一方面个性懦弱,另一方面在处理个人问题上又反复无常,不近人情。如果波纹过于明显,则说明你言不由衷,心理想的和嘴上说的、嘴上说的和实际做的大相径庭,“差之毫厘,失之千里”。

平底式

你的字从运行上看,底部总是平直的,这表示你为事有信心,能脚踏实地地学习和工作,喜欢安安稳稳地过日子,不愿冒风险,凡事随大流,不爱表现自我。研究表明,你们中大多记忆超群,你十足的“底气”,往往可奠定你成功的基石。

倒边式

你的字总是中间正,两边各自按“就近原则”倒向一边,从性格上看,这显示你能以静制动,因势利导,适应环境的能力较强,你能采用灵活机动的手法去实现自己的目标。“路遥知马力,日久见人心”,你的行动能证明你是一个很执着的人。你不拘小节,更不会为鸡毛蒜皮的事斤斤计较,但在重大的原则问题上你却是“寸土不让”。

蒲扇式

你的字一行比一行高,就像一把半开的薄扇,这显示你有崇高的理想,并能持之以恒,以不懈的努力去实现既定的目标,且永不满足于已取得的成绩。做事热情洋溢,不辞辛苦,你是那种“不用扬鞭自奋蹄”式的人物,生活上你积极的生活态度往往能使周围人受到启发,从此振作起来。

驼背式

你的字行起止下垂,中间上弓,像马路上的驼背,这显示你

为人谦逊,平易近人,而且为人聪慧、明哲,通情达理,有执着的追求和坚定的信念。能为自己的选择,埋头苦干,表面与世无争,实际上,你竞争意识很强,而且从不服输。说话简洁明了,见好就收,讲究圆满。

弯舟式

你的字行两头高翘,中间下弓,像一只弯弯的小船,这显示你在压抑之下,有一种自我封闭的倾向,但你有强烈的自尊心和荣誉感,做事讲究体面。顾全大局,奉行说人不说短的处世哲学,这源于你自己的护短心理。你善于理解他人,人缘好。

右倾式

你竖写时,上部总是向右倾,这显示你敢于迎接挑战,有冲锋陷阵的勇气。雄心勃勃,不断进取,有极强的占有欲。我行我素,不愿采纳意见,所以虽果敢练达,但不免挫折连绵。

左倾式

你竖写时,上部总是向左倾斜,这表示你热爱生活,有敏锐的观察力,对周围事物很留心,但好挑剔,是一个很重感情的人。你做事要强要好,注重内容和形式的完美,有一定的艺术鉴赏能力,多有诗人情怀,但脾气暴躁。

(二)运行起止识人

阶梯式

你竖写时,起首字越来越高,像风景区上山时的阶梯一样,这显示你并非思家恋巢的“燕雀”,而有“鸿鹄”之志。你竞争意识强烈,会不畏艰险,一个台阶一个台阶地往上攀登,但不愿受清规戒律的约束,喜欢天马行空的感觉。你做事疏忽,谈吐随便,通常会有一些无意识的习惯用语和习惯做法,大多是为表现自己的“大气”而产生的。

层落式

对于功成名就的你而言,你能有一颗平常心,甚至退离“江湖”与世无争,情愿过淡泊宁静的生活。另一方面表示你有谦逊的品格。有时也表示一些人对前途和生活失去信心,情绪低落,意志消沉,放任自流,认识不到自身存在的价值,甚至自我否定,在顾影自怜的同时鄙视他人,以求得自身的解脱。这实际上是他们自我否定的延伸。

错落式

你竖写时,字首总是给人凹凸不平的感觉,甚至“坑坑洼洼”,这显示你为人做事总是跟着感觉走,信马由缰,放荡不羁。但感情饱满,对人热情率直,且乐于奉献。对于工作多是作些表面文章,是“绣花”高手。

齐整式

你的字形起止整齐划一,这显示你遵纪守法,循规蹈矩,是位思考问题周密、对工作一丝不苟的人,你的生活规律性强,所以,往往身体机能较好,大多长寿。你性格沉稳,有教养,重礼仪,会自我调节,所以,别人看到的总是你“乐呵呵”的一面。你虽然也时存心烦,但你豁达,开朗往往如火释冰,自然化解。

偏左式

你横写时,字行总偏向左侧,这显示你在温和的外表里跳动着一颗勃勃雄心,会不断地发展自己的事业,提高自己的名声和地位。你竞争意识强烈,从不谦让,人多能珍惜劳动成果,勤俭度日。但由于观察能力较差,容易出现疏忽,极少数人甚至有变态心理,显得怪僻。

偏右式

统计表明,你为人脾气温和、谦恭,不愿和他人争短论长,得饶人处且饶人,在你看来,退一步真是“海阔天空”。你重视友

情,但对他人感情上的变化并不敏感,往往错失一段“姻缘情”。你有理想有抱负,只恨伯乐看不上你的才华,往往有怀才不遇的失落感。

犬牙式

你横写时,起首字总是出来进去,犹如交错的犬牙一般,这显示你性格坦率直爽,是非分明。对人对事不抱成见,大多知人善用,用而不疑,所以不拘礼法,我行我素,但乐于助人,人缘较好,往往也能怡然自乐。你性子急,自控力差,需不断自我调适。

标准式

你知道起行须空两格外,其余的字符全都排列整齐,这显示你传统意识较强,自己能遵循着规律和原则自觉调整自我生活、工作,颇具忍耐力。你为人光明磊落,禀性耿直,是一位有理想有追求并能付诸实践的人。办事奉行诚实守信,注意舆论影响,但比较注重外表形式之美,拘泥小节。

(三)运行字距识人

字距适度(一字的三分之一或四分之一空间)

你清晰的逻辑思维能力和良好的分析判断能力总能使你把握好分寸,对事情的处理恰到好处,你的自立意识主导着你的日常活动,事必躬亲,并从中享受劳作的快乐。你虽不信“万事不求人”的鬼话,但从不轻易张口。你有一定的管理组织能力,尤其对程序性工作能做到井井有条。

字距太密

你写的字稠密无隙,就像每个字都有城市住房紧凑下无立锥之地的压迫感,这显示你任性孤僻、沉默寡言。你有对感情的依赖感,但缺乏对感情的信任感,所以,很难和别人合伙共事。你对有限空间内字数最大化安排,近乎你将钱的价值作极大化

发挥的本领。你做事缺乏耐心,三分钟热情,难以取得令人满意的成绩。有应变能力,但眼高手低,对他人不是看不上,就是瞧不起,总也不顺眼,事实自己做起来,近乎崔永元的书——不过如此。

贴字式

你的字“肩并肩,手拉手”相互交贴,这显示你的个人意识特强,充满自信,有奋斗向上的热情和胆识。有很强的管理能力,是一个战略性合作的伙伴。你积极参加各项社交活动,喜欢被簇拥的感觉。大多逆流而上,终有所成。

字距稀疏

你思路清晰,情趣高雅,举止斯文,有一定的艺术修养,善理事,知进退。往往有强烈的空间感,自我“领域”意识较强。有隐士风范,喜过闲云野鹤式的生活。最讨厌他人在自己面前指手画脚,搅乱自己固有的精神状态和情趣。你们中极少数有孤独感和羞辱感。

(四)运行行距识人

行距适宜(一字的三分之二空间)

你天生就有统摄全局的能力,总能快刀斩乱麻,将纷繁复杂的事处理得井井有条。你善安排,会变通,处事谨慎,总能使自己攻有攻道,退有退路,但做事太注意形式的完美,以至喧宾夺主,忽视内容。

行距过大

你性格豪爽,襟怀宽广,为人慷慨大度,虽未必是视“金钱如粪土”之人,但对金钱财物看得很开。你的视野开阔,具有感知大千世界的能力,能够适应各种不同的环境,感情细腻,善交际,又使你获得了无限广阔的情感空间。而且富有正义感,能够

同情理解他人。存在孤芳自赏的心理,有较强的自尊心和自信心,很注重名誉。你们中极少数人是明哲保身,但求无过,甚或有隐士逃避现实的思想。

没有行距

另一种是信手写出,出现交插碰撞现象,笔画躁厉。

你们中大多具有谦逊礼让,而且性格坚毅的特点,但也有一些人头脑不够清晰,整天心慌意乱,理不出头绪,静不下心来,整天碌碌无为。他们的字典里几乎没有“效率”一词,所以做起事来漫不经心,但他们却有着控制欲和指挥欲,经常指手画脚,鸡蛋里挑骨头,说三道四。这种人不经意之中,能打通你整体的“蚁穴”。

行距交错

你的字在行距上上下下交错,总给人一种爬山涉水的感觉,这显示你具有意志型性格的特征,大脑发达,聪明好学,胸有城府,处事不惊,自有应付的办法。为实现自己的既定目标会不辞辛劳,千方百计地去奋斗,直达目的。行距上的交错,还显示你跃跃欲试的心境,永不满足,会使自己的事业和成就更上一层楼。对自己的情绪和冲动会适度地加以控制,并具有战胜困难的毅力,但不拘小节,甚至常常忘记伴侣甚至是母亲的生日,让人总感到“美的残缺”。

竖笔相串

你的行距看上去,泾渭分明,但一些竖笔总是放荡不羁,纵贯南北,这显示你具有反应型性格的特征。做事风风火火,雷厉风行,但缺乏周密的思考和有条不紊的筹划,因此凡事只顾眼前,不会充分考虑后果。你往往能捕捉到一些机遇,但总给人行动有余,计划不足的感觉。

（五）运行边距识人

左宽式

你通达事理,有把握事物全局的能力,决不会埋头拉车,而忘却抬头看路,你凡事能统筹安排,并有条不紊。大多具有艺术修养和审美能力,讲究生活美学,你的客厅往往不是挂了经典的西方油画,就是挂有二胡,唢呐,为人和善,谦虚谨慎,善于倾听他人的意见,学习他人的长处。若左边空白过分宽大,则表明你慷慨好施。

左窄式

你对浪漫兴趣寥寥,是个典型的现实派,你大多时候会面对实际,做些具体工作。平素表现懒散,得过且过。若左边没有空白,则表明他留恋过去,好回忆以往的时光,有躺在“功劳簿”上吃老本倾向,不喜冒险,讲究稳妥可靠,自信力不足,缺乏开创未来的勇气。常气人多才又笑人无能,是一个值得你倍加小心的庸才。

右宽式

你相信自己丰富的人生经历积累下的经验性判断,你很少受理念的约束,也不管有没有必要,做事容易走极端,一遇挫折就消极起来无所适从,大多以无所作为来逃避现实的失败可能。由于没有了追求,也不想开展交际活动,甘愿自我封闭。对爱情之事反应敏感,属于敏感型的恋爱者。对未来之事很关注,有求相问卜之习,常会对体彩等有赌博性偏好。

右窄式

你做事意志力坚强,有屡败屡战的精神,但思维单一,因此做事容易丢三落四,加之对人缺乏防范,容易被人趁虚而入,上当受骗。寄希望于未来,并能勇往直前,在你看来,成功就在拼

搏的下一。你个人意识太强,好为所欲为,走极端。你崇尚轰轰烈烈的生活。

右倾式

你的字行左边空白越来越窄,像向左倒,这显示你面对事业,犹如决赛前百米冲刺的运动员,雄心勃勃,跃跃欲试。就一般而言,你能开创自己的事业,积攒家底。但看问题不全面,容易疏忽大意,总是在防盗门砰地锁上后,才想起钥匙还在客厅的茶几上。

左倾式

你为人谦逊,甚至委屈求全,宁愿下河,也不与人争过独木桥,而且能够面对现实,不辞辛劳,不想看别人脸色行事,只想做好自己份内工作。有的人反应迟钝,易被他人利用。

如果收窄太过,则说明书写者好指手画脚,见便宜就占,见困难就溜。但生活节俭,不会乱花一分钱,是一把过日子的好手。

阔大式

你的字左边或右边空白逐渐加宽,这显示你具有反应型性格的显著特征,留意观察周围人与物,对他人情绪上的变化很敏感,会不由自主地挑肥拣瘦,吹毛求疵,因此适应环境的能力和交际能力较差,你因此常有自我封闭的趋向,有将自己“集束化”的防卫和警惕意识。

垂柳式

你左右空白边相当宽,这使得你的字显得苗条,就像一张硕大画纸上,垂下一片细细的柳条,这显示你重地位,好谈上层社会人物之事,喜欢大刀阔斧表现自己,办事果敢练达,但常有自抬身价的嫌疑。需要提醒你的是:口碑并非自己建造。

左边参差不齐

你的字在左边边距上显现出参差不齐的特点。这显示你行

事不拘礼俗,也不愿受传统意识的束缚,敢于挑战权威。你喜欢游山玩水,你性格如清澈透底的山水,爽直明朗,为人大方热情,乐于为他人效力,但往往是对异性“示爱”表达,而且生活缺乏规律,注重外表,而不善安排料理内务。信奉自己的路自己走,流自己的汗,吃自己的饭的我行我素。有着独特的思维方式,爱自作主张。

右边参差不齐

你的字在右边上错落有致,参差不齐,像云南的石林一样,有点艺术的感觉,这显示你聪明健谈,爱搜集民间俚语民谣来逗趣打诨,有较强的交际与办事能力,会抓住机会在电视上“露露脸”,自视清高,但好说长道短,评头品足。

参差反差度太大

这说明其人头脑简单,对问题缺乏通盘的考虑,分不出轻重缓急,往往轻易地下结论,结果捡了芝麻,丢了西瓜。脾气古怪,患得患失,对得失有一种莫名的恐惧,往往出尔反尔。做事缺乏责任感,常言不由衷,以假面具示人。触犯一点儿个人利益便不管是天王老子地王爷,给你来个脸红脖子粗。

左右空白边整齐

你是一个正直的人,并有良好的教养,崇尚公平善主持公道。头脑清晰,有条不紊,做事讲究系统性、程序性,有着强烈的责任感、荣誉感。做事讲究外在的包装和美感,遵守余陈,不会轻易冒险,缺乏创新精神。

(六)运行格位识人

写满全格

你思想豁达,性格开朗,想有一番大的作为,凡事积极主动,即使一些社交活动,也会争先恐后参与,以期不断充实完善自

我,以实现自身价值。但太过敏感、偏激,自控力弱,对名、利等有强烈的占有欲,对你而言,工作就是在钓“鱼”——名或利。你很现实,但从不会计较小节细礼。

亡空下紧

你的字总是像泊港船只停在水平线上,丝毫没有悬置的感觉,这表示你不仅聪明好学,心灵手巧,而且喜欢踏踏实实地做些具体工作,自尊心强,不会哗众取宠,溜须拍马,自认为那样有损于高贵的人格,需提醒你的是:谨防被利用。

写在格的右侧

你性格急躁坚毅,往往不达目的誓不罢休,对你而言,事不做完,便寝食不宁。你的卧室或客厅往往贴有时间安排表,闲里也会偷着忙,勇于出头露面,把握机遇,成功系数较高。但品质观念不强,需提醒你的是:欲速则不达。

写在格的中间

你即使有急事,也决不会翻越栅栏,你会规规矩矩走过街天桥或地下通道。你很注重社会舆论和影响,对他人的情感变化和反应特别敏感,且很在意,但另一方面你很讲义气。为人处事遵循着一条“人不犯我、我不犯人”的准则,决不会主动伤害一个人,也很少去理会拄着拐杖、摇着破碗的人,你是一个洒脱之人。

写在格的左侧

你的字就像偎依在一根杆子上,这显示你珍视友谊和情感,有审美能力。办事仔细、认真、稳妥,是一个无意与人争雄,只求相安无事的人。你的潜意识流露出一种依赖感,缺乏自主精神,善于吸纳他人意见,有时是被迫无奈下的惟一选择。

破格而出

这是你心的呼唤,你总想超越这平凡的生活,这显示你精力

充沛,感情饱满,是一个有情有义的人,对他人总能伸出援助之手,你为人慷慨大方,宽以待人,有集体荣誉感及组织管理能力。有人有越级谋政的习惯,虽有救难民于水火的善良愿望,却得不到应有的理解,多有怀才不遇的困惑与失落。

渐离字格

这种人往往能暗渡陈仓,玩弄些小花招,常以小聪明而自视清高,目中无人,他不愿受到严格的管理和束缚,喜欢我行我素,自作主张,任情使性,常有哗众取宠的表现,多游手好闲之流,故在合作意向上你需慎而避之。

翻山越岭

你虽不会太出格,但总是挑战权威,总喜欢在大前提下有点小自由。做事深得要领,但对别人隐私有猎奇心理,大多能体味生活的乐趣。

沉格线

你的字写在格子底线上,这显示你与世无争,对人对事不冷不热,不赶潮流,一心扑在工作上,做自己感兴趣的事。但自信心不足,不愿自我表现,拼搏向上,因此幸运之神总是擦肩而过。家境贫寒,生活俭朴,虽有一种无名的失落感,但人穷志不短,决不攀富结贵。

55. 笔画特征识人

长大苍劲

你精力充沛,富有胆魄,敢想敢干,勇于出头露面,而且有强烈的社会和家庭责任感。生活中往往能扬起自己理想的风帆乘风破浪,去争得机遇或为自己创造条件,以至达到彼岸。你有即席发言的能力,并富鼓动性和感染力,容易让他人接受自己的意见。但你们中少数人主观性强,听不进他人意见,甚或我行我

素、不拘礼俗。

长大柔弱

你有理想与追求,大多靠自己的毅力和韧性,能一步步地实现自己的愿望。对人对事充满热情,有成绩,多会赢得周围人的拥护,成为地方上德望双全的人,甚至小有权力。但太重感情,往往因轻信别人而失去警惕,甚至被人利用。

短小刚硬

你做事谨慎,不爱抛头露面,也不会轻易冒险,对当下结果一般会充分考虑。工作中快节奏,重效率,较为精明,做事只顾眼前利益,对未来常抱一种非人为能控制的思想,因而有放纵倾向。你有较强的注意力和观察力,遇事为自己考虑得多,为人处事谈不上大方,常在小事上与人较劲,在你看来,那些所谓的小事是一个尊严与人格问题。

短小柔弱

“船小好调头”,你的字短小柔弱,这表示你思维敏捷,善于表达,反应快,适应环境的能力较强,不仅喜欢交际而且会安排生活,喜欢养花钓鱼,颇有点儿闲情逸致,精神世界充实。你对家庭对子女很有责任心,但要保养好身体,防劳神过度。

标杆林立

你的字通篇竖向笔画很多,就像深藏不露的标杆一般。这显示你个性刚直,有正义感,遇事自有主见,不为他人所动。大多不仅反应机敏,而且精于某种技艺,办事干脆果断,存在惯性思维模式,因此表现出习惯性做法、动作、语言等。生活情趣单调,适应环境的能力较弱,为人沉稳,办事较为稳妥,多值得信赖。

枕木零置

你的字从笔画上看横向笔画较为明显,像四处零乱搁置的

木头,这显示你有恒心和毅力,情绪较为稳定,往往处事不惊,遵循着固定的模式,很少有独特的见解。凡事都会运筹在先,而且自我反复论证,有求稳怕乱心理,可能属“缺头大,胆子小”之类的人。

左大右小

你的字大多左侧笔画长大,这显示你成竹在胸,做事大刀阔斧。大多有较好的整体驾驭感,而且有开创新局面的能力,不甘人下,凭着胆识和魄力,会所向披靡,路路通达,在事业上会一路凯歌,但要警醒:得意不能忘形。

左小右大

你的笔画大多是右侧长大,这表示你争强好胜,喜参与竞争性活动,在博弈中体验自我存在的价值和胜利的成就感。你做事干脆利落,是位干才。富有冒险与开创精神,但由于谦让容忍意识薄弱,而且脾气急躁,点火就着。所以,常在生活的“进行曲”中有不少分贝不低的噪音以“小插曲”形式闯人。

笔画向左

这表示你有雄心,有一种超越梦想的跃跃欲试,能拼搏向上,不断充实自己,仰慕功名,“欲与天公试比高”的情怀。你不甘处境低下,热爱生活,富有生活情趣,但有时会情绪失控,有极端行为的倾向,这多源自你为了成功委屈求全的压抑。

笔画向右

这表示你接受能力很强,大多能很快深得要领,工作严谨、负责,有热情,容易取得成绩,获得赞誉。但兴趣容易转移,常朝三暮四,你需增强自我调控能力,做事切忌半途而废而最终功亏一篑。

笔画锋锐

这表示你观察力较强,记忆力好,很留心周围的事物。对

人、事、物印象常有刻骨铭心般的深刻。也许因为曲高和寡,你的性格较孤僻,个人意识太强,一事当前,先替自己打算,不顾情理,表现出惟我独尊的样子,缺乏容人的雅量。处长了,人们便会说你有点倔,倔强的性格对你而言,是把双刃剑,可谓成也性格,败也性格。

笔画圆润

“人如其字”,你的性格词典里几乎没有棱角,这显示你通达情理,为人热诚、友善,而且往往有慷慨解囊的大方之举。工作有方向,有计划,能按部就班地实现自己的目标,并有较强的应变能力。你行为做事并不缺乏主见,大多时候有委屈求全的品质。你追求一种平和的生活,缺乏冒险与创新精神。

笔画枯瘪

这种人总给人一种“芦柴棒”的感觉,事实上,他们思想僵化,兴趣爱好单一,性情孤僻,个人意识很强,一般不会接受别人意见,是典型的顽固派,遇事急躁,很容易发脾气,往往不能妥善解决矛盾。需培养坦荡的胸怀和友善的态度,你可以多与其登山观海,以潜意识感知个人力量的渺小。

笔画零散

你能抓住一个目标,全面出击,而且有占有材料进行研究的良好习惯,工作主动积极,爱打破常规,别出心裁,以显示你与众不同的个性及独特的创见,大多时候具有前瞻性的眼光使你收获颇丰,但常不被理解,压力较大。

笔画齐全

在你看来,事物自有规律,行有行道,门有门规,所以你奉行“按规矩办”,这显示你传统意识较强,是一位实务主义者。对事物从宏观框架到微观结构都有一个全面的把握,料理事物井然有序,会严格地按程序进行。但墨守成规,总是在条条框框里

做文章,且遵循着各种清规戒律。

笔画简明

你的字多有一种“去枝留主”的骨架感,像只剩下字的“脊髓”似的,这显示你有高尚的修养,悟得人生真谛,总能做些“化繁为简”的贡献。你为人正直、诚恳、仁慈,能同情与帮助他人。有的人甚至对花草树木、飞鸟鱼虫亦能倾注一份爱心,你的仁慈常祈祷天下有情人终成眷属,但愿大家过得比你好。

笔画丰润

你讲义气、重友情、喜交乐游,有一种“佐罗”式游侠的情结,大多能宽以待人,即使朋友冷落和误解也能以诚相见。敬业乐群,对人对事都能付出一份爱心。有时过于感情化,缺乏冷性的理智,思考多有错失。

笔画潦草

你办事总是想一气呵成。哪怕你建的是一座摩天大楼。你是天生的急性子,办事爽快,讲究效率。但遇事容易冲动,喜欢跟着感觉走,因此处理问题缺乏周密的思考。谈吐轻率疏漏,行动过急,不免丢三落四,你需多多培养自己的闲情逸趣,如养花、钓鱼以锻炼自己的耐心。

笔画刚劲

这表示你身体如铜似铁健康状况良好,精力充沛,思维清晰,有着良好的分析、判断能力,做事严谨。为人务实正直,有着很强的自尊心、荣誉感和竞争意识,秉性刚直,容易感情用事,走极端,是那种“打破沙锅问到底,还问锅渣在哪里”的人。你应变能力较差。

连环缠绕

你有“纳百川之精华而博采众长”的精神,你善于学习,兼收并蓄,有钻研精神,凡事总能有其独特的解决方法,但入世较

深,有工于心计的倾向。

你有较高的文学修养,富奇思,多妙想,讲起话来幽默风趣,为人热情好客,多有支持与拥护者。

笔画健壮

这表示你性格敦厚、笃实、刚强、有正义感,行为光明磊落,生活态度严肃,举止庄重洒脱,对人热诚,为人处事目的性明确。你坚信:一定能成功,就像面包与黄油一样,会有的。个人意识强,几近固执。

笔画粗圆

你并非是一个争强好胜之人,即使人家上了你叫的出租车,你也会友好地给他说“再见”,这表示你性情敦厚、热诚,工作实实在在,注重实效,不喜欢搞形式主义。心胸豁达,常常以德报怨,适应环境能力特别强,竞争意识不强,常使你与一些成功机会失之交臂。

落力粗重

你不仅有“拍板”决策的魄力,而且有开创局面的能力,为了达到目的不惜代价。性格粗犷,感情强烈。若为女性则说明你个人意识较强,好独断专行,为所欲为,根本不会照顾他人的感情和利益,是一个十足的“女强人”形象。

如果你还是学生,则表示你好动,违纪现象多有发生,且嘴硬、不服软,学习积极性较差,有背叛的心理倾向,好挑战权威。

惊鸟群舞

你的字像受惊之鸟,猛然腾飞,飘忽不定,这表示你有雄心壮志,为改变处境和命运孜孜不倦地追求。你时间观念强,工作上班与初恋时的约会一样,大多只会早到,绝不会迟到,你的生活追求一种快节奏,工作之余,多会产生焦躁情绪和厌烦心理。为了减轻精神负担,你不免有些唠叨,犹如烂棉絮——

(弹)谈不尽。

粗柔恬媚

这种人总想与异性打成一片,取长补短,各得其乐,这显示他们考虑问题肤浅,不能作综合深入的分析。工作风风火火,蜻蜓点水。说的做的南辕北辙,爱出风头,赶时尚,哗众取宠。对不同意见者好施以报复,不懂得结绳自缚的道理,大多心胸狭窄,切忌共事于他们。

精细如丝

你为人颇有头脑,能审时度势,决定自己的行动方案。做事肯动脑筋,有耐心,很受周围人的赏识。在你看来,不会休息就不会工作,所以总能忙里偷闲,使自我得到调节。为人随和谨慎,对钱财的支付有“抽丝取筋”的痛楚感。

笔尾分叉

你的笔画总在笔尾分叉,这透露出你将每一阶段的完结,视作了从新奋斗的起点。你雄心勃勃,孜孜以求,永不满足已有的成绩,把功名利禄视作生命,你脾气焦躁,自控力弱,在行事前后,判若两人,易走极端。

粗细匀称

你的字笔画粗细匀称像是风平浪静的湖面一般,这显示你有很好的修养,讲究道义,为人忠厚、老实,而且处事慎重练达,能控制自己的感情,遇事不轻易表态。你无意中总“以静制动”控制着整个事态的发展,你对此也有“冷眼观蟹”的成就感。

笔画狂放

你喜欢庐山飞瀑的气势与草原纵横驰骋的自由,你性格豪爽,襟怀坦荡,为人慷慨大度,有强烈的社会与家庭责任感,忠诚于友情和爱情。能不断充实完善自我,有较强的理解能力和创造能力。但讨厌清规戒律,情绪不稳,喜怒哀乐多有感情用事的

倾向,自控力不强。有明显的逆反心理,你的性情有如放荡不羁的野马。

笔画拘谨

在你看来,应规规矩矩做人,踏踏实实做事,你几乎视开朗为浅薄或轻浮。你有冷静的头脑,处事谨慎小心,从不随意发表意见,是一个默默无闻的人。遇事主观不努力,爱随大流,但不尚浮华。平素不大爱说话,喜欢独处。大多情绪低闷,往往郁郁寡欢。

笔画脆裂

你对问题总是一锤定音,事实上,你的直观感觉能力较强,但看问题表面化,容易被假象所迷惑,很难透过现象认清事物的本质。你反应快,动作敏捷,颇重效率。注重外在的修饰而忽视内在的素养。多有外表之态而少气质之美,你性格直爽。思维能力表现明显,不会变通,甚至“不见棺材不掉泪”,太过任性,是个宁折不弯的人。

笔画“吊脚”

你的字从笔画上看,像芭蕾演员的腿“腿脚”修长。这显示你性格温厚,为人诚恳,能不断探索,但考虑问题简单,分不出主次轻重。办事拖拉,常有头无尾较主观,听不进劝告。在生活上自我料理能力差,有某种程度的依赖性,而且有情绪化的倾向。

涂错失认

表明你深悔自己的过失,而又不想让别人知道或说出,颇爱面子,更不愿向他人暴露自己的内心世界。有时有点护短,事实上,欲盖弥彰,你涂错的行为本身已经足够说明问题。面对问题,勇敢将虚荣心转化为自尊心,你将在生活中找回“真我”,在工作中取得成就,实现“双赢”。

盘结交插

你在培植自我情网,总想置自己于左右逢源的境地,因此你

很重情义,自尊自爱,但“有心栽花花不成”,你的生活总是涟漪不断,或许是“天将降大任”的先兆。需提醒你的是:只要功夫深,铁棒能成针。

底部长大

你的生活有充裕的条件,使你生活顺心,情绪稳定,内心平和。若底部笔画过分长大,则表示其人遇事优柔寡断,在生活和工作上善于依赖他人。虚荣心会不时抬头,以至不由自主地表现自我,他们多属外强中干之人。

圆弧替钩代折

你总在无言中找寻那些生活上早已公认的虚无的终南捷径,你对生活决不打“阵地战”,这显示你性情悠闲、轻松,不愿太紧张太累。常常是拈轻怕重,回避矛盾。情绪起伏较大,感情复杂,总感到壮志难酬,受人压抑。思维迅速,但却总是忽略必要的细节,做事不尽完美。

枯藤抱槐

你的笔画如万年枯藤一般,这表示你心中目标常驻,而且有坚韧不拔的毅力和战胜困难的决心,不达目的誓不罢休,会不择手段办成你想办的一切事,拼搏向上,具有艺术家的气质和灵性。不拘小节,气质非凡,对人对事不轻易下结论,特别慎重小心,为人重义气、守信用。但脾气焦躁,而且多有过分追求“烧白”的颜色,而使其“味道欠佳”的形式主义倾向。

萦绕如“虹”

你的笔画紫带牵连成圆弧状,类似于缩影下的彩虹,这表示你是一个能言善辩的人。有超脱与跨越的胆量和魄力,有很强的自尊心,多有追名逐利的拼搏精神,在众人面前好摆出一副底气十足的样子。办事很注意外在的排场而忽视实质,想法很多,患得患失,丝丝缠绕交织,显示你内心矛盾重重,常有一些剪不

断、理还乱的闲愁,时有牙痛、头痛症状发生,是一位多愁善感、富于想像、有一定文学素养的人。你常喜欢在偷梁换柱中享受生活的乐趣。

笔画在下

你把四框结构里的笔画写在下面,这显示你爱做一些隐蔽的事,自我封闭较严重,却总有对他人隐私猎奇的心理。你雄心勃勃,有着美好的追求,并能勤奋努力,但想法很多,大多会在追求中不断以新替旧,所以往往办事缺乏耐心与毅力,多有半途而废的结局。

笔画堆积

这种人的笔画横七竖八,与一种百年大战后难民营的状态近似,这表明他们多病魔缠身,气血不调,几乎将“药水”当做了“茶与咖啡”整天药不离口,无意于学习和工作,甚至久治不愈。药品不是万能的,你可以帮助他们练练太极,跳跳秧歌,再调整一下自己的心理和生理状态。

横画下弯

这表明你能屈能伸,左右通达,你性格乐观,谈吐幽默,巧于制作,注重形式的美,会在自己的领域里取得突出的成绩。但不安于现状,总感到有一种无形的精神压力,无法充分施展才华,而且感情丰富细腻,待人谦和,容易被人利用。

左撇右挑收笔超长

你总是在别人绝望时能看到未来的曙光与希望,这表明你头脑灵活,反应敏捷,善于捕捉机遇,化险为夷。正因为你独特的思维与超乎常人的路径选择使你的自信向前跨了一大步,而变得自负。你常津津乐道于以往的工作业绩,看不起他人。所以,即使在自己圈子里为朋友办事,往往期待抛砖引玉。

56. 笔速识人

速度迅捷

调查显示,你们不仅写字快,而且对任何事都反应机敏,行动迅速,积极进取,自我表现能力较强,大多会有很多朋友。待人接物表现得热情、洒脱、坦率,情感世界有一片美丽的“桂林山水”,自尊心强,有“威武不能屈”的品质,但多有情绪化的冲动表现,很少从长计划,任情使性,易受环境影响。

速度适中

你写字速度,总是不快不慢。这表明你为人处事则是“不左”“不右”,属于老好人,信奉与人方便、自己方便的原则去处世为人,遇事善于明哲保身,多是派系斗争中争取的对象。你任何事都胸有成竹,有“兵来将挡,水来土掩”的从容品质。你适应环境的能力很强,是一个既善于与“天使”打交道,又能与“魔鬼”称兄道弟之人,而且颇懂得养生之道。

速度舒缓

你是那种骑自行车上坡也带刹车的人,这显示你考虑问题周密而具程序性,做事有条不紊,谨慎在意,是一个有头脑的人。但有些因循守旧,缺乏冒险与创新精神,思想趋于保守固执。但你有事业心、责任感,重信守诺,保密系数较高,是一个值得信赖的朋友,可靠的伴侣。

速度迟慢

这种人写字跟雕刻似的,总像在打造艺术品一样,事实上他们大多做事心不在焉,缺乏严密的计划性和必要的科学性。想到哪做到哪,前后照应不上,而且胸无大志,缺乏竞争意识,遇事犹豫不决。他们大多情绪低落,有自卑倾向,但大多能够面对现实,你不妨让他们做些力所能及的工作,以恢复其信心。

速度缓急相间

你写字往往伴随一些节奏鲜明的音乐,而且速度与节奏多有不可分割的联系,这表明你有一定的艺术造诣和鉴赏能力,颇注重丰富生活美学的内容。你为人处事与众不同,大多能“小成本,大收获”需要提醒你的是:你有博爱倾向,责任心欠缺。

57. 笔力识人

笔力苍劲

你的笔力来自于你健壮的身体与充沛的精力。你自主精神很强,往往不被舆论左右;你勇于拼搏竞争,有顽强的意志和过人的胆魄;你相信自己是自我命运的“船长”,敢于在逆境中抗争;你性格倔强,热爱生活,喜欢参加运动和娱乐活动。同时,也是一位雄辩之士,所以,一些规劝你的人,常被揽入旗下。

笔力柔弱

你的字软弱无力,这显示你身体虚弱,缺乏顽强的意志和勇气,遇事朝定夕改,拿不定主意。你性格内向,喜欢琢磨他人的内心活动,因此很在乎他人对自己的评价,所以不敢冒进,胆小怕事,你缺乏独立与自主精神。

笔力适中

你总在好与坏两个极端中间,这表明你不仅有着良好的教养和学识,而且处世谨慎沉稳,见机而行,很有分寸。你有相当的管理组织才能,且情绪稳定,为人随和,态度谦恭,但你们中极少数人有见风使舵与严重的投机心理。

笔力刚柔失衡

这种人笔力强弱不均,甚至有点极端,尽管如此,他们大多想象思维能力较强,酷爱艺术,多有艺术才华。但情绪不稳,举止行为与众不同,有变化无常之感,多不拘泥于原则与模式,你可安排一些具有开创性工作,而且大多可以让你放心。

8 习惯、癖好识人

58. 饮食习惯识人

(一) 烹饪识人

自己烹饪

你是一个现实与完美结合的典范,在你看来烹饪是一种最具现实意义的创造的结晶。你的桌子就是你的平台。在其他方面,你也像烹饪一样,完全自己动手做,事必躬亲。你喜欢这种自己完成所有东西的成就感,不太信任别人,因此也不依赖别人。你喜欢证明,即使你一个人被抛弃在一座沙漠或孤岛上,也有能力靠自己重建家园。

剁揉烹饪

你喜欢卷起袖子,插手处理实际的事情。孩提时代,你喜欢用沙子建城堡。你需要靠实际行动来提高生活的质量。你有许多计划正在启动,也有许多计划正如火如荼地进行。无论你任职于哪个公司,你都喜欢全身心投入,倾力奉献。你擅长按摩,在生活方面,乐于做各方面的探索。

照本选料

烹饪的科学方法吸引着你。你的厨房就是你的实验室,而正餐就是你实验的成果。你喜欢精确严谨,追求细节。你讨厌惊奇。只要遇到突发状况,你就会失去平时的自信。你需要有

法则依循,这也是为什么你总在找寻支配人和事的内在逻辑,你是一个权威崇尚者。

感觉烹饪

闻闻看和尝尝看是你惟一的烹饪经验。你在购买蔬菜和猪肉之前,一定先用手捏一捏,拿起来闻一闻。对于可食用的糖果之类副食品,在买之前,你总爱先尝一尝。只要凭自己的感觉做事,事情总是比你遵循传统或接受别人的意见更顺利。你没有计量用的汤匙,也从不依照食谱做菜。无论在工作还是生活上,你都喜欢创新,所以,你出门后在来回两点之间,多会选择不同的路径。

热线烹饪

为了准备一道菜,你会先打电话给认识的三位名厨,就像奥运会的东道主一样,你打算办成有史以来最好的一次盛会,而且绝不自诩风格独特。虽然你靠的是别人给你的资料和忠告,但最后的决定者还是你自己。你觉得自己很不错,就像以“品质”为核心的编著人员一样,因为你能够撷取他人所提供资料的精华,然后将之集结成更好更美的成果,这无疑是一种发展或再创造。

涮肉烹饪

你很热爱大型的户外活动,不过,假使你无法参加这样的活动,你也会替自己安排一个别有风味的小型活动,地点是自家公寓的屋顶。即使只是在你家后院的中央,摆一个烧蜂窝煤的炉子,你也会把自己幻想成一位拓荒者,吃着涮羊肉,喝着啤酒。这是向他人重申你有控制自己命运的能力。

快餐烹饪

因为快速、简单,又可以事先准备,关键在于你必须对包装食品有兴趣。你愿意让别人替你作决定,所以,你会购买调理好

的食品,然后按程序做些事先应该安排好的工作。因为你期待的不多,而且从不挑剔,所以你会乐于接受不太完美的结果。不过,这种比较容易满足的情况也正表示:在绝大部分时间里,你比绝大多数人都快乐。

小餐具烹饪

你的架子上放着电动刀、开罐器、搅和器、打蛋器。结果是:你所追求的是全副武装的战士形象,市场上的每一样新玩意,几乎能在你的厨房里找到,而在你的壁厨里,则可以发现所有市场上曾见过的旧玩意儿,又活像一个餐具收藏家。你相信有必要储存,尤其是储存自己的能量。你希望任何还未曾发生,甚至无可预料的问题,都能有现成的经验和方法可以解决。

灵感烹饪

你完全凭心中的直觉做事,把他人的警告抛在脑后。炒菜烧饭,你从不品尝自己的杰作,你相信自己的判断。虽然你并不知道这判断有何依据,而你也从不去仔细分析。你培养了一种别人称之为先知先觉的潜能。即使在玩牌或面对人际关系时,你也能凭第六感知道事情的结果,而且十拿九稳式的充满信心。

拒绝烹饪

你多有不爱烹饪,直到饿得受不了才后悔无烹饪的经历,所以在你下厨之前,也许早已饿死了。你可能会烧开水,但从未闪过想要亲自下厨准备一顿大餐的念头。你不屑这么做,认为是浪费时间,虽然食物是你需要摄取的基本物质,可是你讨厌把做其他事的时间用来吃东西,更别说亲自下厨了。其实,你对烹饪有恐惧,因为烹饪既神秘又复杂,是我国美食专家和贤妻良母才能够完成的事。

与其冒失败的险,你宁可选择根本不做,需要提醒你的是:许多时候,尤其在面对机遇与挑战并存的时候,不做就已经输了大半。

(二)快餐识人

麦当劳

“更多欢乐就在麦当劳”。你热爱麦当劳,显示你追求享乐与时尚,对自己刚刚下定的决心,假使每个人都在做着相反的事,你很快也会跟着去做。你随波逐流,通常认为多数人总是对的。

不信任自己的判断是一种稳赢的做法,这是你选择的惟一的原则。

汉堡工

假使你是一个汉堡王迷,那你肯定是个喜欢“我行我素”的人。你是个典型的个人主义者,要求高,大多不容易满足。你经常怀疑比较大就比较好,在你看来,即使在世界五百强企业中,排名第二的企业会比第一大企业更努力经营。

意大利脆饼

基本上,意大利脆饼有一种和他人“分享”的理念。这表示你喜欢在轻松、自在的场合里享乐。你喜爱郊游,喜欢集体行动,乐于和一大群人一块儿度假。你天生懂得以一种政治手法来经营一切,这点可以从你在点意大利脆饼时,所形成的综合构思得到证明,你是一个浪漫、幻想融合的生命体。

肯德基炸鸡

你不喜欢叉子,也讨厌刀子,甚至可能痛恨汤匙。那是因为你是一个专门用手的人,甚至喜欢用手吃饭。你不墨守礼法,也不拐弯抹角。假使你要告诉别人某件事,一定是直截了当,当面告诫对方,也是一语破底。你不在乎弄脏了手,总是为自己整理花园,自行修理水管、盖房子而自豪。

白色城堡

退一万步讲,你即使争领救济款,也喜欢假装成一位王子。

你发现经过粉刷、整理得雪白干净的城堡,和外面脏乱的现实世界比起来,简直就是沙漠中的绿洲。你是一个爱幻想的人,想像自己在另一个国度里尽情享乐,远离每日乏味沉闷的生活。此外,点了三个小汉堡但价格等于一个大汉堡,使你觉得自己像个经济学家。

(三)饮食方式识人

站着吃

你还戴着帽子、穿着衣服,就站在开着门的冰箱前面吃东西,就像小孩爬上一根没有刺的果树一样,你很饿,需要立刻吃东西。你经常吃没煮过的食物,白糖还没来得及溶解开水已被你一喝而光。尽管你的胃口极佳,狼吞虎咽,但吃饱喝足的你可能是个温柔、体贴而慷慨的人。

边煮边吃

你是一个牺牲自己的人,几乎没有时间坐下来和家人一块儿用餐,你站在火热的炉边吃。让家人高兴是一件很重要的事,也是你活着的惟一目的。

边吃边看书

你需要不断补充食物才能思考。你心里有许多的梦想和计划,而你需要利用每一个多余的时间去思考这一切。工作中的你,就像一台发动机,你的生产力高,做事符合经济效益,经常为了节省时间和精力,而同时做两、三件事。在你心中,味道并不重要,因为你渴望的是各种创意。

边看书边和别人一起吃

你吃东西的时候,没人看到你,只有书看得到你。边看书边吃东西,不但实现了正常社会化的幻觉,还把你由真正的互动需求中解脱出来,使你赢得了一个在交流上进退两不难的通道。

实际上,在你的行为背后,积郁着一箩筐的愤恨。

虽然你愿意和别人分享自己的报纸,但你并不愿意和别人分享你自己。

边走边吃

你在百忙中抓起一只烤鸭和一杯汽水,就匆匆上路赶车,虽然你让旁人觉得很忙碌,来去匆匆,事实上,你毫无纪律,决定仅凭一时冲动,结果经常和自己的期望相悖。由于你不善于分配自己的时间,就跟你不善于分配你的金钱一样。因而替自己找了许多不必要的工作,和许多不必要消化的机会。

应酬饭局

你所渴望的是人,而不是充饥,所以,你进餐厅的主要理由是交际,而不是吃饭。要你单独在当地的小酒吧里喝酒,根本是不太可能的事。任何活动,只要有人和你一起做,无论是看电影、欣赏表演,就变得有趣多了,这也反映你是一个乐群好施之人,但另一方面,你有所依赖,至少是心灵上的共鸣。

看电视吃饭

你是一个矛盾统一体的现实论证者,这反映在你不喜欢一个人吃饭,可是,你也不想和别人聊天。所以在用餐时间看电视,这的确阻碍了大伙儿接触的机会,结果,每个人都变得愈来愈孤独。须知,一家人惟一可以共同分享的感受,是那些伴随广告而来的话题,如“跟老板喝茶,与客户吃饭,不陪父母聊天。”

快速吃饭

你做任何事都很快。这正是为什么你五口就把啤酒喝到肚子里的原因。你几乎尝不到其中甘甜,因为遇上任何事,你都想立刻把它们做完。对你而言,人生只有目标,没有过程。你不记得如何开始,就已到达目的地,还未体验成功的喜悦,你又跨上了新的征程。你惟一关心的是尽快着手做下一件事。

细嚼慢咽型

你喜欢体验咬、吸、嚼、尝、吞等感官之乐,虽然不一定要遵守这样的顺序,就像防止里面有异物一样,不慌不忙地咀嚼每一口食物,为的是尽情享受食物的味道。你以缓慢而悠闲的步调过日子,享受着欢乐的时光。世界上没有一个人能够催你赶快把饭吃完,因为正餐对你来说,是人生的一个里程碑式的浓缩。

自带午餐

你最省的就是小费了。你是一个传统、保守的人,从没考虑过以集体方式追求自己的目标。不过,你实在喜欢童年的记忆,而且认为,如果野炊和果酱可以陪你度过小学,当然也可以陪你度过通货膨胀下的中年,并减轻对未来的忧虑。

打包型

吃不完兜着走,你做得理直气壮,知道如何用好每一元钱,明白把一餐变成两餐,一元钱变两元钱,今天的晚餐就是明天的早餐。你是一个缺乏安全感的人,觉得自己不断受剥削,即使事实上已经占了不小的便宜,也相信与别人的利润相比还是太过悬殊。

你从小一直被灌输“不浪费,不匮乏”的信条。

叫化子型

你从不自己点自己的菜,只有看到别人的食物上桌后,才觉心中有谱。即使这时候,你也只点一道开胃小菜,而后整个晚上都夹别人盘中的菜吃。你自认节俭,也认为四份晚餐,理所当然可以分给五个人吃。等账单送来时,其他人想平均分摊,你却理直气壮地说:“等一等!我只点了一道开胃菜,请先生们,女士们关注这一事实”。

手抓型

随着快餐厅的激增,用手抓东西吃也愈来愈为大众所接受。

不过,如果你将这个习惯用在吃马铃薯、拉面或炒面上,那么惟一能表达的就是承认自己崇尚与动物平等。你对别人的感受相当的迟钝,万一别人抱怨,你一面承认,一面又用手拿着果冻吃。

(四)饮食地点识人

餐厅

对你而言,环境比食物重要,因为你喜欢有人被支配。假使别人先问你,你会很乐意地告诉对方心中真正的欲望。一旦你说出了心中的需求,便希望对方以命令的方式执行。经常在外吃饭,可能表示你实在不善于照顾自己,而且你可能是个确定有所收获才愿意付出的人,有控制和滥权的冲动。

家里

你只愿意对自己负责,假使别人服侍你或刻意迎合你,便觉得浑身不自在。对你而言,适应新环境是种沉重的负担,那需要太多的勇气,因此,你选择在熟悉的环境中放松自己,时常穿着一双拖鞋四处闲荡。

整体而言,你用钱节俭,厌恶在外面吃东西要加收营业税,而且“人在餐厅,身不由己”,免不了不情愿地支付些小费。不过你對自己倒是很大方。

外带食物

你和在家用餐的人一样,也是那种躺在自己六层高的阳台睡椅上,才觉得悠闲自在的人。你自认是个快乐主义者,从不否认去买当地早市的食品,是为了省几元钱,而且因此得到一份微妙的快感。你常认为商业交易是一场激烈程度不等的博弈,甚至是你死我活的剥削。

(五)饮食时间识人

定时进食

你追求生活规律的刚性表达,几乎成了自己行为的强制执行者。你被自己训练成每天固定在几个时间补充能量的“机器”,而且如果吃的时候正好是规定的时间:早餐上午七点三十八分,午餐中午十二点零四分,晚餐下午七点整,那你的心情会更好。其他时间即使挨饿都无所谓,因为你已经掌握了自制的艺术,包括做错事自我处罚。

随时进食

在你的成长过程中,只要大喊“妈!我饿了!”你母亲便会放下手边一切事情,即使到了三四十岁仍旧如此。直到现在,你仍旧没有预先的计划来管理自己的生活。你希望放纵享乐,得到立即的满足,觉得这世界该把你当成惟一真正的小孩。

不吃早餐

研究表明:不吃早餐可能代表你有两件事:第一,你是如此热衷自己多彩多姿的生活,使你无法为了喝一杯椰汁而暂停片刻;第二,你找到了一份令你厌恶的工作,就像人们常说的倒胃口一样。

只吃晚餐

食物是你一天工作的报酬。其实,你很想吃上一整天,而这也是你为什么限制自己只吃晚餐的原因。你善于克制自己,如果达到了自己预定的目标,你一定会给自己一些礼物以示奖励。在行为方面,只要你相信对身体和心理都有正面的影响,便愿意心中的喜悦满足感晚点儿到来,你相信那更可靠,也更有味。

整天吃东西

食物是你的镇静剂、朋友、情人。吃东西可以平息你似乎永

远存在的焦虑,协助你放松心情,因此,你不停地吃,这几乎是你的支柱和依靠。一想到没事可做,你便急急忙忙走到冰箱前。虽然你的肚子经常是饱饱的,可是你从未满足过,因为你必须不断地把你的冲到喉咙的不安全感像吞鱼刺一样把它强吞进肚子里。

厌食症

在你的身体里,有一股探索生命、挑战生命极限的巨大欲求,而你害怕,如果这股欲求真的涌现,又会毁了自己。你所受的教育要你否认邪恶的感官经验。生命中的每一件事物都要尽量俭朴,甚至你家的布置十分简单,客厅很小,头发剪得很短,你吃的东西清淡。你认为吃东西不过是一项义务,一项讨厌的工作,就像你对社会繁衍生息的义愤一样。

(六)烹饪鸡蛋识人

炒蛋

你平易近人,可以与任何人拉开话匣子,谈个没完,如果时间允许,哪怕是一千零一夜,但是你们所谈的话题大多是酒吧、娱乐城里的人情冷暖。

对生活,你要求并不高,只要有稳定的收入加上一点积蓄,你就会笑口常开,虽有不求上进之嫌,但却不以为然,因为你不希望给自己太多压力。

在学校,你几乎是一路高呼“及格万岁”而熬过来的,所以,对于卓越的品质要求,抱怨连连。

你决不是好高骛远之人,多是一步一抬头,所以没有清晰的人生路向,你有的只是短期的目标。

蒸水蛋

你虽然算不上是个完美主义者,但只要是答应去办理的

事情,你必会尽你的能力做得最好。

由于你以身作则,严于律己,因此你对身边的人也有较高的期望,但无论怎样,你都不是一个出口成“脏”之人。

你不善于表达本身的感受,也很少理会别人的感受,这大概是你“君子之交淡如水”的现身说法。

生吃鸡蛋

就像对药物敏感而又必须喝下藿香正气水一样,未煮过的鸡蛋有腥味,为了身体健康,你几乎是捏着鼻子才把它吞下,你认为小小的牺牲是在所难免的,此外,你还洗凉水澡。

保持健康是你生活的重心及焦点,这也是你选择餐厅甚至朋友约你吃饭,你不能赴约的原因。晚上大伙儿一起去唱卡拉OK,你又不能参与,因为你必须早睡,才会有精神在清晨起床去跑步。

换句话说,你做人太过执着,有时为了达到一个目标而不会顾全大局,换言之,你会为了一棵树而失去整个森林。对此,你往往对别人的不理解还颇有微词。

盐蛋

你的性格像盐蛋一样,外表看来没有什么特别,但与你相处久了,就能体会到你是个有趣而含蓄的人。

你喜欢保持一份神秘感,令人感觉你深不可测,你认为自己有内涵有智慧,不是一般凡夫俗子能够了解的。为了保持这个形象,你经常积极地去吸收资讯,然后在适当的时候,将你所学到的和盘托出,由此不难看出,你寻求一种轰动效应,自然是一个名利的追逐者。

煎蛋

基本上,你是个黑白分明的人,在你的世界里没有真空地带:一个人不是好人就是坏人,一件事不是正确就是错误,一种

现象不是健康就是精神污染……在你看来,事物的两面性本身就是科学上的一种共同敷衍。

你这种心态实际上局限了你的自我成长,也导致你抗拒许多人和事,使你容易与人发生冲突。

连壳煮老的蛋

你常把鸡蛋连壳放进水中煮至沸腾,五至七分钟才捞起。煮老的蛋去壳后仍然保持着鸡蛋的外貌和形状,就如你一样,无论环境如何压迫你,你都会屹立不倒,绝对不会改变英雄本色。

过去的酸甜苦辣,对你来说是性格的磨炼,你是一个依靠精神与积极心态去推动事业的人。

认识你的人都知道,只要不去触犯你的原则,你是充满趣味、容易相处的人。

滚水蛋

生鸡蛋去壳,放进沸腾的水中,一分钟熄火,放盐或糖,连水一起食用。

你是个不追问生命的意义、只顾忙着面对现实的人。你没有耐性,想要的东西希望马上得手,要你部署或等候,你大多会放弃。

你不喜欢看推理小说,因为不耐烦抽丝剥茧似地找寻凶手,受不了那近乎折磨又似捉迷藏般的精神颠簸,所以你讲话随口而出,很少用心思索。

59. 行为习惯识人

(一)涂鸦识人

短线型

涂鸦特征:小小的短线,而且周围有一大片空白,这些线不

是相互平行,就是成直角排列。这显示你是一个内向的人,害怕这个大世界,使你有无处躲藏自我失控的恐惧,想以某种方式去逃避。这样一条条直线,表示你不愿意或不能够有所创意。你经常觉得自己被局限。事实上,筑起那些墙的人正是你自己。

波纹型

涂鸦特征:像水波样的弯曲造型,又像云和羽毛。这显示你可以很容易适应新情况或新情人。这些弯曲的线段,一条包含着另一条,透露出你对周围人的需求十分敏感,而且有一种渴望被依靠的情况。遭遇压力,你懂得委屈求全。妥协也是力量。这种纤细、云朵一般的造型,表示你多少有点儿爱白天做梦,是一个幻想家。

方框型

涂鸦特征:有角、两维空间的四方形、三角形、五角形等几何图型。表明你思考严谨,富逻辑性。你的组织能力相当强,不过别人可能认为,你太过执着于自己的信念。不管怎样,你对那些想改变你的基本认知,或对你的基本原则有所质疑的人,都没什么包容心。虽然有些人可能把你归为保守派,但你知道如何评估整个情况,然后完成该做的工作,以最后的笑去做无声的回答。

立体型

涂鸦特征:三维空间的立方形、球形、金字塔形等几何图形。显示你个性深沉,比较实际,还比较有弹性。你擅长将抽象的观念具体化。也因为如此,生意人喜欢找你,因为你有清楚又简洁的沟通能力。

模型式

涂鸦特征:船、飞机、火车都是较为主流先进的交通工具。由表面上看,这些图像象征画图者喜欢旅行,有股想超越的渴

望。但是事实上,这类图像传达的是你的愤怒和挫折感。你觉得自己陷入死胡同里,立刻休息、立刻停止是你惟一的出路。例如,改行或搬到别的地方,都可能是此时的你所想做的。

梵文型

涂鸦特征:有趣的线条、圆圈、曲线和其他图形。表明你是一个极富创造力的人,对许多领域都兴趣十足。对你而言,凡事没有绝对的答案。事实上,同一个问题,你可能有好几个相互矛盾的回答,在你看来,只是角度与立场不同而已。对自己的人生,你也抱持着同样的态度。因为你才华横溢,所以可能会发现自己样样通,但件件都不精。

脸谱型

涂鸦特征:你以速写的形式画许多表情不同的脸蛋。

虽然你认为你画的是别人,但事实上,那正是你内心的表情。画一张笑脸表示你基本上是个知足常乐的人;皱眉头的含义恰恰相反;苦瓜脸或扭曲变形的脸,代表内心的痛苦或混乱。另一方面,大眼睛代表乐观和对生命的爱;一脸茫然、用一个平凡的点代表眼睛,或一条直线代表嘴巴,可能表示心中有疏离感和深藏不露的心事。

性感型

涂鸦特征:画胸脯或性器官,而不画整个身体。这表明他正深受着异性的威胁,因此把性器官与整个形体分开。画得愈大,感受愈深。此外,把男性的器官画在男性照片上的男人,或把女性的器官画在女性照片上的女人,可能有同性恋的倾向。

重复型

涂鸦特征:不断画着同一样东西。表示你想要某件东西,而且想得很。无论你想要的是一间房子、一辆车子,还是一叠票子,你得到的机会都很大,因为你有不屈不挠的精神,一旦设定

了目标,就不会轻易动摇。你可以迅速调整失望的情绪,不会因为失望而忘了你的大目标。简言之,你是个有野心、有干劲的人,完全知道自己要什么,更重要的是你知道怎么去做。

风景型

涂鸦特征:花、树、灌木和田园景象。代表你是一个温和、敏感的人,对形状和颜色特别有鉴赏力。你泰然自若,尤其置于乡野更觉自在万分,有一种回归自然的清爽。你对音乐和诗词美术作品,有独特的鉴赏力。你拥有真正艺术家所拥有的自然鉴赏力,能够领会各种艺术形式间的相互作用,无论那是风中的树叶或台上的芭蕾,你是一个具有生活艺术的人。

签名型

涂鸦特征:不断写着自己的名字,练习各种新鲜的签名字体。你的目的在凸显你的名字,那目前的你正处于人格危机中,你不确定自己真正的方向。重复签着自己的名字,是一种潜意识一再肯定自我的方法,为的是克服目前困扰着你的情感或理智束缚,是一种想飞的“突围”。

(二)开车识人

无照开车

你擅长告诉别人你要做什么和怎么做,但做出来的结果,却往往与你所说的相去很远。不过,只要有足够的刺激,你最后还是会把事情做完,把自己想像成赢家,天花乱坠的言辞可能说得斩钉截铁,但你的行为却消极得很。你的缓兵之计,不但已经变成了一种再自然不过的拖延,而且已经形成了一种模式。顺便请教一下,你到底需要存多少钱,才要去读那个硕士、那个 MBA 或投资你所说的潜力巨大的项目。

定速开车

对你而言,开车不过是到达目的地的工具,而不是一种真正

快乐或刺激的活动。你守法,尽自己应尽的义务,绝不私逃年检,通常以平稳、容易控制的速度开车。你做任何事情都是中庸的态度,即使有很大的胜算,也不会骤然冒险。你为人可靠,不马虎,可能很适合在政府机关上班。

低速开车

你就像穿越时空隧道的古人一样,坐在方向盘后面令你觉得害怕,觉得无法操控一切。你总是避免把东西放在自己手里,只要有人授权给你,你立刻把权限缩至最小,甚至像争到接力棒一样快速传递。你嫉恨他人不断超越你出尽风头的表现,甚至想撞它个四轮朝天。

超速开车

你不会受制于任何人,包括公认的权威,甚至毫无根据地对抗。你很积极,绝不允许为人所限,如果有人企图这么做,你会找出极端而且可能很危险的方法,来维护自己的独立自主。你的双亲和教师很有可能都十分严格,而这是你发泄心中怒气的有效方法,有自己的私人空间,而且有能绝对“听话”的支配者——车。

习惯坐后座

其实,你不希望输给任何人。他人的成就使你有被鞭策的动力。因为你害怕自己想贡献心力时,不为他人信任与接受。你喜欢别人依赖你,希望在他们作决定之前,先来问问你的意见。你需要一再证明自己的重要性。你相信的只有权威,大多数时候你认为自己就是。

大声按喇叭

就像你开车时的喇叭一样,在现实生活中,你喜欢尖叫、大喊、发脾气。你对挫折的应变能力极差,经常觉得受周围人的威胁。你通常以一连串的高声狂笑,来表达心中的焦虑和不安,发

怒的程度完全和刺激你生气的原因不相称,多采用“夸张”的修辞手法。

你即使实际上哪儿也没去,却总是显得匆匆忙忙。

不换挡

你奉行“拿来主义”而不希望所有事情都安排得好好的。也就是说,你比较喜欢寻找自己的生活方式,即使有时候会遭遇挫折,你也很少向他人请教。相反,可能常常是你告诉别人该怎么做。你是一位实践家,凭直觉行事,而且喜欢把事情揽在身上。大部分人都信任你就像你的开车技术。

见“绿”而行

绿灯一亮,你总是抢先启动,就像百米冲刺听到发令枪响一样,凡事比别人抢先一步是你生存的方式。你喜欢先锋的感觉,因为你不愿心里被烙上失败者的标记。你已经明白积极、有竞争力,才能够成功。只要有一条线,你总是第一个站在线上的人。你不是向前看,而是向后看别人离你还有多远。但另一方面,你是一个公平论者。

绿灯亮后,最后发车

私底下,你满喜欢垫后,因为这样很安全、有保障,车尾没有被冒然“亲密接触”的危险。你让别人挤破头去拿第一。你早已学到,只要不锋芒毕露,就不会遭人拒绝或被人伤害。你把这个观念也用在其他地方,让他人先走,你就不必和他们竞争了,“枪打出头鸟”也就是这个道理。

不开车

你并非没有能力,不开车使你置身依赖和无助的情境中。这显示你的自卑感,因为你受制于他人。在你生活的各个领域,习惯退居积极者的背后。他人对你的评价驾驭着你的一举一动,你相信广告,尤其是值得你信任的中央台的广告。

(三)脱衣方式识人

马虎式

在白天,你真谓“整洁在外”。简直就是裁缝师完美的作品表演者。短上衣烫得平整,长裤有一条漂漂亮亮的褶线直通脚底。整体而言,你都表现得保守但专业。不过,这只是种幻觉,其实,你喜欢无拘无束,是个行为放纵的人,只要下午五点钟下班后,便依自己心境、所好,做自己喜欢做的事。

严谨式

你将每一件衣服都小心翼翼地摺好,并各就各位,将其放在适当的位置。在日常生活中,你有时马马虎虎,其实不过是隐藏自己真正的感情。你是个细心、规律化的人,之所以存在世界上,靠的不是机智,而是习惯的力量和意志的守恒。

鞋袜优先式

你觉得“脚踏实地”是一件很重要的事。为了立即获得舒适和幸福的感受,你光着脚踏在地板上。基本上,这表示你是个不拘小节、朴实的人,只要一有机会,你便手舞足蹈。白天你会偷偷地把鞋子脱下来,用脚磨着地板,尤其是感到焦虑或有点儿受骗上当的时候,有时也是你对现实状况不满的一种肢体语言的诉求。

自上而下式

白天的紧张工作使你有窒息或撤退的冲动,你觉得快被上衣掐得窒息了。衣领紧,着实恼人,仿佛紧箍咒套错了地方没空间呼吸似的。这种压迫感表示你快被工作压得喘不过气,先脱掉上衣,表示你想扩扩胸,回复原来的自己。你骄傲地吸一口气,明白自己的能力,其实比现在所拥有的职位要大得多。

自下而上式

你是个非常性感的人,最想解放的就是自己的腿脚。先脱

裤子或裙子,表示你并不以自己的性器官为耻,事实上,还为此骄傲。你多少还相信自己没穿衣服,比穿了衣服更有魅力。换句话说,你最好看的地方可能不是你的脸,这显示你有感情放纵的冲动。

首饰优先式

你非常了解物质的价值和它们特有的象征意义,而且希望保证不会因为粗心大意,而损坏或遗失这种富有价值的东西。你把许多有价值的东西,都安全地存放在保险包里。你把赚得的大部分财富,都兑换成如珠宝、贵重金属和不动产等触摸得到的东西。你想证明的就是自己存在的“价值”,甚至幻想生物生命能以对物的精神寄托而有实质性延续。

表演式

出于情节的需要或舞台表演的要求,脱衣服象征脱离衣服所带给你的正式身份。只要你历经一次改变或面对一个新环境,你就需要时间先适应,然后才全心投入,对于世俗你有反叛的心理。

推陈出新式

你惟一不变的是变化多端、不可预测。你是一个有许多怪念头和情绪的人,只要这种情绪一来,便忙着四处向人表白。凌晨三点,你有可能沿二环转一圈,只为追一些失落的记忆。

(四)淋浴识人

冷水淋浴

你喜欢保持冷静,是一个理性的驾驭者。在你看来,面对问题时,最重要的是保持头脑清醒,你不希望被强烈的感觉左右了你的判断能力。事实上,你经常以自己有理性、有逻辑为傲,批评别人只有貌似权威的结论,而毫无理论与实践的依据。所以,

你对每件事每个人都有独特的见解和较为专业的评价。

也正因为这个原因,吸引异性你有些困难,因为在对方的眼中,你属于比较“冷”的那类,有一种无可抵御的排斥感。

(五)热水淋浴

如果不分季节,经常把水温调得较高才淋浴的话,你是个“感受”型的人。

你待人接物非常讲究直觉,是第一印象的特别关注者。假如你第一眼接触某人就对他有好感,你会与他推心置腹,迅速发展友谊;相反,会对他采取避之则吉的态度。

你是一个理想主义者,碰见喜欢的异性,你大多会脱离现实(例如忘记自己已婚或对方已婚),而展开热烈疯狂的追求。或者,你认为爱得痛苦才属于真正的爱,就好像要用灼热的水淋浴,才能彻底把自己身体的每一个细胞引入一种亢奋状态一样。

在吃的方面,你也追求味觉上的刺激,即使喝清淡的汤也可能要撒胡椒粉!

在衣着(包括领带)方面,你喜欢选择鲜艳的颜色,款式上也尽可能追上潮流,总之,无论以何种方式切人都要“非同一般”的视觉刺激。

按摩式淋浴

你非常追求物质的享受。你的内在哲学是:人生一世,享乐优先。所以,你工作的目的在于生活快乐。

虽然你花钱时未必就出手大方,但绝对不是守财奴。所以逛街购物是你的嗜好之一。

你希望能够舒舒服服地做人,绝不自寻烦恼,更不会涉入感情的纠纷。有婚外情的话,也只是限于一夕之缘。

你惟一对自己稍有不满意的地方,是父辈未有“财山”可以

继承。

按摩式浸浴

你生活的压力很大,认为做人很累,需要用一切伸手可及的方式使自己得到放松。

你在处理人际关系方面,习惯做最坏打算,有时候一些简单的事情,经过你的分析,会变得迂回曲折,令人不知从何入手。你花钱的哲学是:流自己的汗,吃自己的饭。

浴堂

你是个不甘寂寞的人,因为你做别人视为极度私人的事情时,也无意中成为一种气氛的营造者。

你未必是现代孟尝君,但对朋友相当乐善好施,有舍己为人的品德。

泡泡浴

你相当纵容自己,你认为“人不为己,天诛地灭”。所以,在尽可能的范围之内,你让自己享受人生,甚至在感情上,也别有用心,自有打算。

你对自己的外表非常重视,经常做皮肤护理,关注发型的时尚设计。在衣着方面,则注意款式是否舒适大方,衣料是否名贵。

你的脾气属于温和型,但你讨厌别人侵犯你或占你便宜,对此,会不顾一切作出反击,因为自身利益对你而言不仅是身份的表证,更是生命延续的必要条件。

蒸气浴

如果你有享受蒸气浴的习惯,则是个做事彻底及有耐性的人。你相信“天下无难事,只怕有心人”,你认为只要你肯去做,没有什么事是你做不到的。

这种态度多会带来成功,但在人际关系方面,有些人会觉得

你太过专横,有些难以相处。

你看不起软弱无能的人,觉得他们不长进,甚至有“燕雀绕梁”的感觉。你对权势却相当崇拜,认为那是价值的“驰名商标”。

(六)储蓄识人

储蓄大半

基本上,你缺乏安全感,害怕饥饿劳疾,因此千方百计把每一分钱都省下来,存进银行,而你最大的人生乐趣就是看着存折上的数字节节攀高。

你交友极为谨慎,非常害怕被人家占便宜,是一种防御性的外交策略,所以,有独立自主精神,但也有“闭关锁国”的嫌疑。在施与受之间,你习惯拿取,要你施舍零钱给路上的乞丐,你也会一口回绝的。

在事业方面,你会选择一份收入稳定的工作,对是否有发展空间你多会在选择上弃权。

在寻觅终身伴侣方面,你抱着同样的心态,最注重对方是否能给予你安全感及是否与你厮守一生,也就说,你希望你们的感情也能在日复一日的沉淀中“储蓄生息”。

储蓄小半

就像相信明天不会停止呼吸一样,你觉得生命中的资源虽然不至于用不竭,但应付基本的生活是绝对没有问题的。你也相信就算跌倒,自己会有能力爬起来的,这种心态显示你有不错的安全感。

你不是完全没有防人之心,但是对你拿出真诚的人,是可以赢取你的信任的,对所追求的事业必须能够给予你机会去一展所长,你虽不否认金钱的价值,但搏击后的满足感是你不可或

缺的。

与你交往的人,觉得你爽朗愉快,处事永不拖泥带水,对朋友也有通财之义,是许多人愿意接近的人。

购置保值物品

你懂得怎样用钱去品尝和享受生活,但你对金钱凭借国家权力赋予的流通等权力而横行有些不屑一顾。

你过的是悠哉悠哉的生活,对人际关系抱着不强求的态度,合则聚,怨则分。对于财富你也有类似的想法,有机会赚钱你不会轻易放过,但是要你费煞心思去创造机会,你会认为精神的成本不可回收。

买卖房地产

你相信家是一个人的堡垒,而且觉得许多人认同你的看法,所以你认为投资在房地产会带来最大的收益,是最佳的储蓄方法。

时至今日,你都是用稳重的手法去增进自己的财富,曾投资股市或彩票业的经历,几乎当做失败的经验或个人理财的反面材料。

在建立友谊方面,你相信根深叶茂,你现在的的朋友都是认识很长时间而且曾经与你共过患难的。你欣赏有诚意的人,最讨厌无事献殷勤、阿谀奉承的小人。

财富为你带来生活上的享受和许多特权,因此你对它的追求是没有止境的,就像天空无盖,不限制你盖楼的层数与高度一样。

定期存款

你追求安定有保障的生活,但这并不表示你没有安全感,这只是显示你不喜欢转变,也不欢迎生命中的太多太大的挑战。

你有一个安定的职业,在工作岗位上,你所求的是稳步上

扬,完全没有好高骛远等非份之想,所以不会成为上司与同事的“眼中钉”。

在交友方面,你属于慢热,因为你通常需要观察对方一段时间才能决定他(她)是否有资格做你的朋友。

活期存款

存在银行的钱必须可以随时拿出来用,因为你是那种想到做一件事情就马上要做的人,没有耐性慢慢部署,更不希望在等待中让生命流淌。

你的同事和上司都认为你有很高的工作效率,所以他们会原谅你因为粗心大意而犯的错误,或礼仪不到的失节。

一见钟情的事经常发生在你的身上,但你始终是联想翩翩,所以一见钟情往往有不计其数的心灵激荡。因此多次被卷入感情的漩涡,或者,你应该考虑将感情作定期的存款,放在一个户头内,那么你会得到肯定的回报。

没有储蓄

或许你有储蓄的欲望,但总在薪水已挥霍殆尽时才想起,你经常在一无所有的境界中求存,有时你讨厌这样的生活,但你始终没有致力去改善自己的这一处境。

你也曾相信,自己可以做一个随遇而安的人,对生命没有特殊的要求,但很快便发觉你像其他人一样有七情六欲,也喜欢追求物质享受,有心动无行动。你懒散的生活模式已经定型,想学人家那样在激流中力争上游,但很多时候处于有心无力的境地。

(七)进餐情态识人

叫嚷型

这种人的行为放荡不羁,做事情时,既不考虑自己,更不考虑别人,总是使自己处在情绪亢奋的边缘。

他们大多是神经过敏的人。这一类型人,比较神经质,凡事耿耿于怀,巨细无遗。自己身体稍有不适,马上就会想到是否有生命危险;工作上的一点小错误,也会终日耿耿于怀,闷闷不乐,也就是常说的“情绪沉溺”。他们对任何事情都缺乏自信,芝麻绿豆当西瓜,而且事事迷惑,没有决断力。这种人常常患有失眠症、食欲不振、便秘症等,所以,你可将其视作健身乐园的乒乓混双合作者,而不可视之为事业上的合作伙伴。

讨价型

这种人特别热衷于斤斤计较,即使有份菜的数量相对地少了点,他也会大叫大嚷,对价格表横挑竖拣,就像物价局的定价监管工作组的组员一样,认为这不合理,那也不合理,而且他认为事情本该如此,大有老子出钱是为了享受的,可不是来挨竹杆之势。

这种人的赚钱欲很凶猛,但用钱欲却等于零,在他们看来,不择手段地节约钱,也是在赚钱,这种人恨不得天天赚大钱,但最好是一分钱也不用,看到支出为零,收入增长几个百分点,就像服了兴奋剂一般。

徘徊型

这种人很内向,因为忙碌了一天,早已饿得前心贴后背了,但一走到餐馆大门就迟疑不前了,担心是不是会挨宰,或者这家餐馆收费是不是过高,卫生怎样等,最后吃的大多是方便面。

这种人较为神经质,他们一直处在一种精神紧张的状态中,总是那么魂不守舍、东张西望、战战兢兢、片刻难安。讲起话来也老是慌慌张张,环顾左右而言他,显出不确切的态度。不管做什么事,他们也总是毫无信心地踌躇不前,提不出一个爽快的决断,刚投完了信,便会担心信上没写邮编。他们相信这世界变化快,而且总想跟上这种节奏,甚至超越。

沉默型

你肯定是个不经常上餐馆的人。随便点几样菜后,就默默无语地等着上菜。对于酒水的建议,多常以最简练字回答,甚至表现为肢体的摇摆。

你不管什么事,从来没享受到生活上的满足感和自我充实感,脑子里常常有压迫的观念存在。在与人交往时,你很不在行,和人家初次相识时,会小心考虑如何应付可能的请求,担心自己暴露出弱点和缺陷,所以变得胆怯、自卑。

挑剔型

你总是很讨厌挑三拣四的人,他们对这也不满意,对那也不满意,就好像从未满意过一样。但他们又总认为即使有错,责任也在对方。他们从不检讨自己的过失,而且自以为是堂堂正人君子。

另一方面,这种人又有歇斯底里的性格。他们大都抵不住眼前的欲望,无法忍耐,十分任性。心里不断地产生不满,总在为实现一个又一个的欲望而奔波忙碌。爱花哨,虚荣心很强,为了炫耀自己,屡屡说谎,表情夸张、情绪不安、感性强于理性,容易接受暗示。

速递型

你从不愿高抬贵脚亲自到餐馆用餐,而是叫别人送菜到家里或办公室来吃。

对此你也心安理得,认为服务上门理所当然,而且自己有这份资格来享受。对别人的看法也会表现出一副不屑一顾的样子。

你们中大多数人比较固执狂妄,总有居高临下的凌人盛气,所以你们很难听得进他人的规劝,一旦你们自己下定决心后就一意孤行。在家庭生活中,凡事自作主张,不与家人商量,显得

十分专断。

(八)动作习惯识人

摇头晃脑

这表示你特别自信,有时显得惟我独尊,对工作热情投入,对事业有着一往无前的精神,但其张扬的个性会使其人际关系不好,因为名义上的交流,往往使对方成为一群“单口相声”的听众。

拍打头部

拍打头部一般表示你后悔和自责;拍打脑后部表示你不太重感情,而且对人苛刻;拍打前额表示你心直口快、坦率真诚、富有同情心,但口不严,守不住秘密。

边说边笑

这表示你性格开朗,对生活要求不太苛刻,富有人情味,感情专一,珍惜爱情和婚姻,喜欢平静的生活,但缺乏一种积极向上的精神,总有一种“嬉戏人生”的感觉。

边说边打手势

打手势是对所说内容的强调。这显示你果断自信,性格外向,习惯于把自己塑造成领导型人物,你有良好的口才,待人真诚,与异性相处时很兴奋,若为男士,你多为一个有绅士风度的专业服务生。

搔头弄发

这显示你性格鲜明、个性突出、爱憎分明、大多嫉恶如仇,拙于思考,但喜欢拼搏和冒险,干事业只重过程不重结果,在全力构筑事业大厦的同时,你大都缺乏一种对家庭的责任感,往往将伴侣看做可以偶尔拿来吹奏的管弦乐。

摆弄饰物

这显示你性格内向,情绪不外露,做事认真,虽然经常被人

看做是胆怯之人,但一旦被激怒,即使力不如人,也大多势不可挡。

挤眉弄眼

这种人看上去就很轻浮、缺乏涵养。他们大多每一次眨眼就是对关注对象的重新审视,泛出自我否定的光芒,所以他们多喜新厌旧,但特别会处理人际关系。在事业上善于捕捉机会,从而得到领导的赏识,是“马屁精”的标签式表达。

掰手指节

你习惯于把手指掰得咯嗒咯嗒地响。这显示你精力旺盛,很健谈,因为自己思维逻辑性较强,经常把别人的观点说得一无是处,但多有钻牛角尖的行为表现。

腿脚抖动

这种人自私,占有欲望强。对别人惜财如金,对自己知足常乐。这类人善于思考,动脑的能力比动手的能力要强,在爱情婚姻中疑神疑鬼,富于心计,常制造“醋海风波”。

吐烟圈

你接受能力强,反应快,如果能全力投入策划或创意方面的事业,肯定会大有所成,但做事优柔寡断,在爱情方面则表现为“藕断丝连”。

凝视别人

你支配欲望特别强。不喜欢受拘束、我行我素、慷慨大方,行为看起来像花花公子,可一旦选定了人生的目标就一定会去努力,你常将努力的过程视为生活的“原汁原味”。

走角落

就像你对自我的关注一样,你会对大趋势侧目审视,所以你性格怪异,有时嚣张有时又谦虚。虽口头表达能力不强,而且有掩饰的自卑心理,但心里聪明,书面写作能力不错。

抹嘴、捏鼻子

这种人喜欢捉弄别人,就像伶俐的猴子一样,却又不敢有所作为,为人处事喜欢哗众取宠,性格却是软弱的,习惯于被人支配,很难将“不”字说出口,他们大多有与行为相反的真实意愿,是实事求是的背叛者。

60. 休闲习惯识人

(一) 益智游戏识人

拼图游戏

对你而言,生命就是拼图。无论感情、事业或旅行计划,某些无法预期的干扰经常影响你对工作的安排,进而摧毁你数月来的工作和努力。你的生命仿佛总是定期解散,然后你必须耗费相当的精神把这些碎片放回适当的地方,在聚散离合的过程中,感受生命的张力和弹性。

纵横字谜

在十秒钟内答完纵横字谜游戏,是你生活中的最大目标,这甚至比周日晚上的约会还重要。你是一个相当有礼貌、有教养的人,敢于面对许多晦暗难明的事实。你可能见闻广博,不过,感情上的纵横交织往往没有答案可寻。

魔术方块

最令你沮丧的是,根本没想过有这种游戏。与其学习事实真相,不如以自己的方法摸索,而且执意这么做。你可以将数小时花在一个大多数人几分钟就不耐烦的问题上。你是一个善用触觉的人,喜欢用双手去照着说明做。虽然你沉迷魔术方块,但并不是个拘谨古板的人,追根究底是你的爱好。

几何图形

基本上,你是一个相当有概念、有见解的人。你习惯于先拟

出整个构图,在摆弄任何东西之前,总想知道未知部分会变成什么模样,你想象丰富,对于宇宙天体的运动和数千里地下的运动常有“理由充足”的猜想。

回文字谜

基本上,你觉得有必要证明自己不容易被愚弄。说话速度快的人、汽车销售员,可能想尽办法混淆你的想法,但你很快就能看破他们的诡计。把一堆无聊的废话变成真正有意义的字句,或把真正有意义的字句变成一堆无聊的废话,可能是你最感兴趣的事,有肯定否定的和否定肯定的背叛心理。

谜语

你常幻想服务生的菜盘下有谋杀用的锋利匕首,而且先上哪一道菜?鸡肉?蛋?还是乳酪卷?你也相信其中必然有诈,所以你一直在找寻那个陷阱。你生性多疑,经常觉得自己置身圈套。谜语其实是自相矛盾的,因此,是玩心智游戏的最佳选择。在你接受别人的考验之前,总是先问对方一个谜语,看到对方一脸困惑的样子,你就十分高兴。

趣味数学

基本上,你有一套死板的生活公式,在封闭的环境里有一套预设的游戏计划。由于你对事物的看法总是有棱有角,因此替你安排事情的先后顺序多有规律可循,在你所有行为准则中总有一个统率,即“照章办事”。

智力测验

“你的母亲与你岳母掉下池塘,你先救谁”。哦!谁在乎这样的问题?显然,那人正是你。因为你认为自己是最伟大的思想家,是人性原始本性的权威探讨者。然而,事实却是,你花了许多精力在不值得努力的事情上。不过,你沉浸在探讨人生的课题中,没有生活所带来的焦虑与困扰;相反,对一些生活现象

的解释令你兴奋。

揭秘游戏

你奉行带罪论,即在没有人证明之前,每一个人都是有罪的。缺乏明显的犯罪迹象并不能阻止你怀疑其他人,你不断质疑别人真正的动机,假设可信度极低,除非有更好的托辞你才信。虽然这种特质使你对人类行为的细节和细微差异极其敏感,但你怀疑的天性却往往导致你先指控别人,然后再烦恼如何找到有力的证据,多有先人为主与抢占先机的表现。

照片

有各式各样的视觉益智游戏,等你去发现“这张照片到底哪里有问题?”假设你对这类问题有兴趣,那么你可能是那种在正面情势中寻求负面影响的人。你总是先看到别人的缺点。气象预报员说,晴天几率有百分之九十,但你却带了一把伞,因为你认为还有百分之十的下雨机会。

(二)童话故事识人

白雪公主和七个小矮人

基本上,作为女性你喜欢许多男性包围你、奉承你,可是又觉得他们之中没有一个人配得上你。假使你是一位男士,那么认为自己连最起码的魅力也没有,甚至没什么性能力。你所能期望的最佳情况,是和一个美丽的女子建立一份柏拉图式的纯洁友谊,成为她的密友和知己。

施蒂尔斯金

你是一个易冲动、感情用事的人,总是仓促作了决定,却没准备好去应付决定后所导致的结果。当然,你行事上的骤然改变,是为了让许多防线崩溃,而这一招有时确实对你有帮助。你性子很急,而且爱冒险,如果不小心,恐怕会在高墙内终老一生。

歌德拉与三只熊

虽然,你还没有一个属于自己的家庭,但家庭生活对你而言,却比任何东西都重要。所以你选择像家庭一样的工作环境,觉得自己是其中的一分子。你渴望与人紧密结合的环境,在这里,有人爱你,有人需要你。不过,你还不想拥有一个需要真正担负责任的家庭。

小红帽

每当请你小心的警灯闪烁时,你似乎无视于它们的存在。你经常忽视那些可能影响你身体健康,及一生幸福的警讯,例如,香烟盒外的警语、暴风雨的警报、不宜登山的忠告和吸入颗粒指数预报、高速公路上的行车速限,甚至朋友警告你现有的恋情可能把你活生生吞掉等等,你全不放在心上。这从侧面反映你有透支身体与资源的倾向。

灰姑娘

你认为自己不在任何人关爱范围内,甚至觉得自己是父母收养的。在你的成长过程中,兄弟姊妹之间有许多竞争。你觉得自己像只代罪羔羊,因为你知道兄弟姊妹都嫉妒你。此外,你父母的所作所为也使你处于孤立无援的境地而没有安全感。因此,当第一位异性示爱时,你便接受了,同时远走高飞,而且对这样的决定从不后悔,偶或有脱险的快感。

墨菲小娟

你习惯原地踏步。你一直不愿做什么重大的改变,仍旧保持原状。看着别人由你身边越过,令你感受到竞争的真正挫折,为此,你不是在自己的嘴里塞了许多口香糖,就是猛烈吸烟。现在,只有当家庭受到重大威胁,或你自己本身危机重重时,才能够激发你的斗志。此外,你有螳螂恐惧症,虽然可以捕蝉,但害怕黄雀在后。

蛋形人

你是个标准的骑墙派。每当决定重要的事情时,你就发现自己犹豫不决,无法作决定,仿佛同意每一个人的看法,也好像谁都不值得你去支持,但无论如何,你总想使自己处于优势的一边。这样的行为会产生一种精神分裂的感觉,把你推向崩溃的边缘。到那时,连你的医生也没办法把已经崩溃的你再拼凑回去。

睡美人

你还在等待适合你的异性,这个特别的人,能将你由沉闷乏味的深渊里拉出来,将你置于花园式的豪宅里。在等的过程中,剔除了那些想摇醒你心中梦幻的人。坦白地说,你的期待是不实际的,之所以如此说,是因为你那难以取悦的外表下,隐藏着一个被实际的亲密行为吓坏了的灵魂。

美女与野兽

你非常有爱心和同情心。不过,你不会将同情和怜悯混为一谈。在你心中,这种选择代表两种不同的价值取向。虽然你同情那些比你不幸的人,但你的目标并不是透过博爱的胸怀,让对方觉得自己无能,而是重新唤起对方的信心,让他们找回自我的价值,认识自己无可替代的存在意义。

[G e n e r a l I n f o r m a t i o n]

书名 = 现代人智慧全书 智慧识人术：认人，识人的 6 0 种独特技巧

作者 =

页数 = 3 1 3

S S 号 = 0

出版日期 =

封面
书名
版权
目录
正文