

脸部

[美] 罗伯特·怀特·沙特著

语言



FACE

脸部语言

〈美〉 罗伯特·怀特沙特 著
戴耘 刘文荣 今夫 译

广西民族出版社

Robert L. Whiteside
Face Language
Frederick Fell Publishers, Inc. Florida
1988

(桂)新登字02号

责任编辑 韦家武
封面设计 陆震伟
策 划 陆明天

脸部语言

〈美〉罗伯特·怀特沙特 著
戴耘 刘文荣 今夫 译

*

广西民族出版社出版

广西新华书店发行 广西民族语文印刷厂印刷

*

开本787×1092 1/32 10印张 200千字

1992年3月第1版 1992年3月第1次印刷

印数：1—10100册

ISBN 7-5363-1592-9/C·31 定价：4.00元

前言

本书旨在为你提供一本工作手册，使你和别人面对面打交道时可以从获益。本书可以在很多方面使你感知更加敏锐：你会明白怎么做会讨得一些人的欢心，又会冒犯另一些人；你能预见别人对特定情境的反应，从而影响他们的决定。

掌握“脸部语言”技巧，无论是在家庭生活、事业或职业生活、还是在社交和性生活方面，对你都极有好处，因为你会从这些技巧中找到能够应用于所有重要的日常生活情境的现实而实用的工具。

同时，通过阅读本书，你对你自己作为独特的个体会有更深的了解和体悟，就象你的指纹一样，你和地球上的其他人都不一样。你会更加留意你自己的个性特点。运用这样一种能够迅即化为行动的直接、动态而实用的方法，你会更加了解你本身的个性和气质。

——罗伯特·怀特·沙特

目 录

序论	(1)
1 非语言沟通	(9)
2 眼睛及眼部区域	(16)
3 嘴唇与纹路	(42)
4 稍纵即逝的表情。	(55)
5 凝结的眉头	(62)
6 薄脸皮还是厚脸皮?	(68)
7 脸型与比例	(80)
8 亚里斯多德如是说	(86)
9 会面与交友	(97)
10 交谈	(108)
11 使你的脸更富有吸引力	(114)
12 约会、婚姻与性	(123)
13 儿童	(154)
14 金钱	(163)
15 日常生活情境	(167)
16 在办公场所	(170)
17 推销	(175)
18 犯罪	(179)

19	在法庭上	(182)
20	你知道的与你不知道的	(184)
	结束语	(187)

〈 续编 〉

序言	(191)
特别说明	(192)
你生来如何?	(193)
脸上有什么?	(196)
各种族都有的特征	(197)

1、眼部特征

容忍	(201)
感情流露	(205)
批评	(209)
分析	(210)
吸引力	(213)
严肃	(215)
惶惑	(216)
灾难倾向	(218)
忧郁	(220)
目光躲闪	(221)
亲和	(223)

2、眼部附加特征

审美	(227)
----------	---------

表演才能	(229)
幽默	(230)
修辞	(232)
判断力	(233)
苛刻	(235)
注重细节	(237)
有条理	(239)

3、嘴部特征

慷慨与干练	(241)
乐观与悲观	(243)
冲动	(245)
言词表达	(247)
精于打扮	(248)
机灵	(250)
执拗	(251)
好斗	(253)

4、面部特征

自信	(255)
保守性与建设性	(258)
粗与细	(260)
硬、软或者有弹性	(264)
冒险精神	(265)
权威	(266)
先天自为	(268)
企求欲	(270)
理想化	(272)

同情心	(274)
情绪	(276)
通观	(278)
领导能力	(280)
<u>5、侧面特征</u>	
前倾或者后倾	(282)
客观或者主观	(284)
钻营 / 效劳	(286)
轻信与怀疑	(288)
声响与音乐鉴别力	(290)
韧性	(293)
钝与锐	(295)
肉欲	(297)
<u>6、名人脸部特征</u>	(299)
<u>7、完整的个人</u>	(305)

序 论

谁都想推销自己的货物或设想,你可能在推销不动产,也可能正试图说服你的老板试行一个新的方案。或者你正试图让你的女朋友相信你对她真的很在乎。你在路上行走,前面驶来一辆汽车,你正巧遇上司机的眼神,他点点头,示意你从他前面通过,以便能赶上另一侧等着你的公交车。你每天都会有一些要紧的东西推销给别人,而了解面部语言的原理将会使你更加有效地在日常生活中推销你自己,你的想法和愿望。了解这些概念极有价值,因为人人生来不同,对各种情形的反应也各有不同。

你可以从本书中学到许多读解别人面部语言的方法,而且你可以马上将其化为行动。你会得到许多新的见识,而书中的图解则可以帮你加深印象。

让我们初步浏览一下这些概念。举例来说,假如和你打交道的人脸上长有愁纹,这些垂直的纹路意味着跟他打交道要小心点。假如你想把事情办成的话,你得准时(不早也不迟),你说话得毫不含糊。不能说“大概七百美元吧,”而要说“这个款式卖六百九十七元八角三分。”要穿得整整齐齐,对你预料他可能会想到的所有细节都做好准备。你得彬彬有礼,无懈可击,应答自如。不要无事生非,比如为不知把雨衣搁在哪儿而

犯愁，等等。他是个老是发愁的人，他给自己的麻烦已经够他受的了。简而言之，你得表现出色。

假如你上司眉宇间有垂直的愁纹，他说他要在本月第二天拿到报告，那么他就不会宽限到第三天。在这些小事与细节上取悦他，要比做成一笔大买卖更能使你赢得提升的机会。要知道你正在和一个爱挑剔的人打交道。你得充分利用这一点。假如他提到你打印的材料要留一时的边页空白，你就准确无误地留出一时来，到年末分红时，你会得到报酬的，因为当你出现在他的脑海时，他会记起这是个真正肯合作的人，这人拿他的主意当回事。（和他打交道时，正如幽默家所言，“身在罗马，权当一支罗马蜡烛。”）

脸部语言的另一个用处是通过嘴唇的厚薄来识别一个人的简洁或罗嗦的倾向。假如一个人的嘴唇薄而紧，他说话会简明扼要，而且他希望你 also 和他一样。这样一种紧嘴先生从不浪费口舌，也不希望你浪费（他也不会浪费时间）。和他在一起，得简单明了，当然不是说得板着脸，带点微笑总要好些。但这确实意味着要精心挑选一些词句使你能够如愿以偿。

在盐湖城的一次推销员早餐会上，一位女推销员被人问及“你的推销额怎么老是占第一位？”时，她的回答是她能从不同的人的脸上了解他们不同的个性，“假如来开门的人嘴唇很薄，赶快把你要说的话说了……如果他长着一张大而丰满的嘴，你就有了充裕的时间——她甚至会在事情结束前邀请你喝杯饮料，或吃些点心！”

想想你认识的人。那些长着大而松的嘴唇的人要把事情讲清楚确实要花更多的时间，他们出手也更大方，他们会自愿地延长工作时间，或在周末加班。



不了解脸部语言，你也能感觉到这位可爱的年轻女子的美，感觉到她的魅力。然而，利用你将从本书中学到的知识，即便不曾跟她说过话，你也能知道她是个心地好，富有良知的人，富于自信，善于表达自己……她的趣味追求的是质而非量。

有位研究脸部语言的加利福尼亚学生去长滩度假，他打算买汉堡包充饥，他搜寻卖汉堡包的摊位，最后找了一个长着厚嘴唇的厨师，他向他要了汉堡包，结果他得到了他有生以来尝到的最大的一个汉堡包。

你很快会注意到，那些和你打交道的厚嘴唇的人更讲义气，富于同情心，而嘴唇薄的人则更加简洁和干练。你如果有朝一日去纽约市观光，你碰到一个嘴唇绷紧的人，问他“哪条是莱克星顿大街？”他会只用手指指，不置一词。假如你懂得脸部语言，你就不会恼火。你知道他是怎么回事，手指一下已经够多的了。乞丐要想从紧嘴唇的人那里弄到钱显然是浪费时间。

嘴唇绷紧的人会有意的放矢地花大钱。紧嘴的人可能会给他儿子买一辆豪华敞篷轿车供儿子上大学用，可谁也没法劝他给他儿子买一辆普通汽车。

让我们从嘴唇转到眼睛。假如你打算向大眼睛的人推销货物或设想，你要知道你是在和容易动感情的人打交道。你的口吻十分重要，你的眼睛必须显示友善之意。大眼睛的人对你的所作所为，一举一动，都当作是你是否喜欢他或她的表示。压低你的声音，诚恳地交谈，态度要友善，利用微笑，提及你们俩都认识的人，谈谈过去的时光，和他一起用餐。

假如你在为极少见面的老板工作，但你知道他长着大眼睛，如果你有求于他但又怕遭他拒绝，不要写信给他，亲自与他见面。和他一起用午餐，谈谈他的家庭和你的家庭，笑谈当年你们一起外出开会时发生的可笑的事情，然后顺便提及“喔，顺便说一下，如果你觉得可以的话，我想试一试这个方案，有可能会提高产量。”这时他拒绝的可能已经微乎其微。

利用脸部语言，你在私生活中会很快掌握要领。假如你妻子长着含情脉脉的大眼睛，她一定是个感情丰富的女人，和她在一起会有很多乐趣。但她是个无可救药的感伤主义者。你回家时带着微笑而不是愁眉苦脸，对她来说比什么都重要。白天打电话给她，只需问候问候。对她，你要保持一种特殊的口吻和语调，一种专门为她准备的亲密、亲热、充满爱意的声音。给她些小礼物（写上她姓名的开头字母，这样她就知道你一直想着她）。给她留一些写着甜言蜜语的小条子，放在她肯定能发现的地方——那样，她会心花怒放，你会使她最出色的方面得以展露出来。这样的话，如果有朝一日你的工作需要你举家搬迁到另一个州去，这个州她并不喜欢，她依然会浪漫而忠诚地说，“谁在乎呢？只要我们呆在一块，上哪儿还不一样！”

眼睛的颜色无关紧要。长着灰色或蓝色大眼睛的人和长着深棕色大眼睛的一样感情丰富。

瞳孔大的人把你的一举一动都看作你是否喜欢他或她的表示，所以如果他（或她）请你作客，你最好不要拒绝。即使你刚刚上过馆子，正巧碰上一位热心肠的朋友邀请你和他，以及和他一起的人共同赴宴，愉快地接受邀请，高高兴兴地加入他们的行列，能吃多少就吃多少，否则你会让他扫兴。

倘若你妻子长着大眼睛而你忘了睡觉前吻她，你会伤她的心，因为她是个浪漫派，需要你每天都有疼爱她的表示。

相反，如果和你打交道的人长着豆粒大的小眼睛，他的举止往往不动感情，犹如例行公事。他也期待你同样是就事论事，一板一眼。假如你在业务会议上的开场白是用亲密的口吻问“小凯西怎么样了？……她的感冒好了没有？”他会很不解意地对你斜眼，提出一个比你的竞争对手更有利的价格，这才

是他想听的东西。(而大眼睛的人如果开始把你当成他的朋友,会不顾价钱就买你的货。)

你可以发现,如果小眼睛先生还长着薄嘴唇和很深的皱纹,你要说服他做任何事情就必须施展出你的全身解数(因为他不仅刻板,又十分苛求)。你知道你遇上了什么麻烦,需要采取什么有效对策。而且你不会因为他的寡言少语或斤斤计较而不快或对他有所冒失,因为你知道他生来就是这样,不会象大眼睛、厚嘴唇、眉宇开朗的人那样待你热情而友好。知识就是力量。同样,理解即是谅解。假如你的工作需要面对面与人打交道,而且每次都是一对一,而你在读本书之前已经注意到他们各自的特点……你也许已经找到了那些来自“州际人格学研究院的有用的研究成果”,这些成果现在已转换成通俗的语言。推销员们运用这些有关个性的实用知识去做推销生意尤其迅速有效。

不久前我愉快地给一家保险公司来自伊利诺州辛斯代尔的推销员开设讲座(同时也给他们个别授课,分析他们各自的天性,以及怎样利用他们的优点,发挥出各自的潜力)。后来,我又给这一家保险公司设在加州帕萨德纳的机构的推销员讲课。辛斯代尔的机构在公司的夏季推销竞赛中获胜,而帕萨德纳的机构的推销员则赢得了冬季销售竞赛的最高名次。

用下面就要展开的内容去实践一下,你会马上得益——不管你所需的有效沟通是正式的推销活动,还是在其他方面说服别人,你不但会更加能干,而且你在与别人交往中还会更有乐趣。

脸 部 语 言

1、非 语 言 沟 通

“你的嘴巴说：‘不，不，’

可你的眼睛却说：‘好吧，好吧。’

✓我没有得到你的吻，

只因为我当时太傻……”

歌里就是这么唱的。

你的眼睛流露出你的真心，主要是因为它们和你的情感有着密切的联系。你可以不假词语地感受，你可以不假思索地感受。）

人非草木，人皆有情，这是人之为人而非机器或计算机的所在。人们的感受往往比思考更多。“思想”常常是用来使情感合理化，正如你准备投哪一位候选人的票时的情形一样。

在人际交往中，考虑别人怎么感受，比考虑别人会怎么想要有用得多。

所有人都需要两样东西。他们需要被爱，他们需要感受到自己的价值。别人是否喜欢你对你来说十分重要。凭什么来判断别人是否喜欢你呢？不是靠无休止的辩论。语调……眼神……举止，比词语表达得更多。“你说得太响了，我听不清你说了些什么，”有人会说。