青少年百科博览

圆

交际卷

需要全本请访问 www.ertongbook.com

交际心理

现代性格的开放性

在信息交流、人际互动日益加强的现代社会，一个人要得心应手地生活，没有开放的性格是很困难的。

开放的性格同外向的性格不是一回事。性格的外向、内向，主要是就人的神经系统活动类型而言的，它们各有长处和短处。性格的开放与封闭，主要是就人的行为倾向的社会性而言的。性格的是否开放，不取决于生理类型，而取决于主观的塑造。

衡量、检验一个人的性格是否开放，主要依据三个参数：内部世界的开放度，外部世界的悦纳度，内部世界与外部世界交流中的开朗度。

内部世界的开放度。开放内部世界具有两方面的要求：一是不要把自身封闭在狭小的圈子里，二是在与外界的联系与交流中尽可能开放自己。

从第一个要求来说，现代人应该是一个乐于与他人、与环境、与社会发生联系的人。人是在社会中生活的，与社会不发生任何联系的人是没有的，只是这种联系又有自然的与自觉的、被动的与主动的、感应的与适应的之分。性格不开放的人，往往习惯于或者满足于自然的、被动的、感应的联系，在与他人的交往中，圈子很小，朋友更少，而且往往是感应于别人采取的主动。

开放内部世界，不仅需要扩大自己与社会的交往与联系，而且在这种交往与联系中，绝不封闭自己的心灵；而这两者又是互

相联系的。一个人与他人的联系虽然多，但“为人只说三分话，不可全抛一片心”，缺乏真诚的态度，那么这种联系既难以持久，也无法取得沟通的效果。心理学家指出，沟通的第一要素是信任，而信任的建立离不开双方内心的开放。没有这种开放，相互间无法建立了解，交往永远处于缺乏安全感的状态之中，良好的沟通只能成为纸上谈兵。当然，现代人乐于开放自己的内部世界，不等于没有自己的隐私，也不等于不分时间、场合、对象，都把自己的内心一览无遗地大曝光。开放，主要是指态度的真诚，而不是具体形式。

圆圈外部世界的悦纳度。对外部世界的悦纳部，也就是对环境与他人的乐于接纳程度，它主要表现在两个方面：悦纳的对象与悦纳的程度。

人对环境的选择与悦纳，是同对该环境中成员的选择与悦纳相联系的。如果一个人觉得周围的同事、成员好相处，他对这个环境一般也会感到满意，乐于接纳。反之，他就会认为这个环境同他格格不入。性格开放度低的人，对环境尤其是交往对象的选择与悦纳大多比较苛刻，缺乏适应性与宽容性。理智性，是现代开放性格对外部世界悦纳的重要特征。一般来说，一个人同地位、才干、机遇比自己差的人交往，常有开朗、宽容态度。但是，在同地位、才干、机遇比自己好的人交往时，尤其是这些人如果原先是同自己“平起平坐”甚至还不如自己的话，往往表现出强烈的嫉妒情绪，就因为性格比较狭隘，悦纳度低。开放性格的一个重要表现，就是自觉地通过竞争，通过主观努力来改变自己与他人、与环境的关系，获得自己希望获得的利益。一个人如要适应现代社会的发展，就很需要在这方面锻炼自己的开放性格。

猿圈内部世界、外部世界交流中的开朗度。开放内部世界、对外部世界开放，本身都不是目的，目的是为了促进自身与他

人、与社会的联系与交流,而这种联系与交流正是自身全面发展及其社会实现(表现为成功、成就)的必要条件。

性格的开朗有两层含义:一是豁达,二是乐观。通情达理、豁达大度,才能促进个人与他人、与社会的联系与交流。乐观更是现代人的重要品质。

人际交往心理种种

人际交往是人与人之间的一种心理交往,这就需要每一个人,尤其是青年同志能够掌握一定的交往心理知识。

员工交往中的"首因效应"。所谓"首因效应",是一个心理学术语,简单地通俗解释,就是人与人交往中的"第一印象"。首因效应对于人际交往是十分重要的,不少青年人虽说都很重视这第一面的初步印象,却并不懂得如何正确利用和充分发挥它。为了给别人留下良好的"第一印象",常会弄巧成拙,造成别人的错觉和误解。注意首因效应的人一般是最善于发现自身独具的气质和风度的,他们扬长避短,发挥优势,在一颦一笑,一喜一嗔,一言一行中展现出自己的风韵和魅力。这种人在各种交往环境中都如鱼得水,与环境相谐调,给几乎每个人都能留下美好的"第一印象"。这就在于他懂得"首因效应"在交际中的意义,也在于他平时比较注重礼仪、谈吐和举止的修养。

"首因效应"有你给人的,也有人给你的。在不同的时地,不同的环境都要观察他人的言行,留心他人给你的印象,在学习他人长处的同时,也会决定有无必要继续与他(她)交往。首因效应不是终生效应,但它能在一定程度上给人以一定的影响。效应心理是一种特殊心理,因此,我们一定得注意首因效应在交往

心理中的作用。

圆形交往中的隐私心理。人的各种社会属性中存在着各种隐秘，因此，人都有心理上的隐秘，也都享有隐私受保护的权利，于是法律就有保护他人隐私权不受侵犯的规定。我们一般的认识是，隐私权仅是个人生活中不便告人的部分。那在是一种谬误。隐私权包括人生的各个方面，象年龄、经济状况、家庭人口、个人生活、宗教信仰等等，凡不愿告诉别人的或需要向外人保密的，都属个人隐私的范畴。这种个人隐私是受法律保护和社会尊重的。个人隐私在异性交往中，男士们出于礼节一般不便贸然打听，这可能一般人都知道，你要是随意去问你的女同事芳龄几何，会觉有失礼貌，但你未必知道，这样做不仅不礼貌，而且已侵犯了他人的隐私权（只是这种侵权行为是很轻微的，还不需要诉诸法律来求得保护）。那么，在同性之间，尤其是相熟的同性间常会忽略这一点，人们会认为这很正常，即使不太熟识的人，假如你问人家夫妻感情好不好，一个月挣多少钱，谁都会反感的。倘若你问最近干什么去了，你们家住在什么地方之类的，表面看似对他人的关心和亲近，也许在你认为唯有这样方显出你的热情和礼貌。实际上这是一种错误心理——正是这种想表示对人关心的错误心理起了相反的作用，你已经不自觉地侵犯了他人隐私权，至少是对他人隐私权的不尊重。这正是东西方文化的差异，中国人不太注意隐私心理，可在西方国家，这样做会被对方认为你是不礼貌或者不友好的。因此，尊重他人的隐私权，其实是你对自己的隐私权的维护，是你在帮助别人来尊重自己，是你在享受你应有的权利。

猬形交往中的防卫心理。人们都有这种体验，交往空间的大小疏密会造成交往者双方心理距离的远近。这正是人在潜意识中的一种防卫心理。在一个空旷的房间中只有两个人交谈，而

需要全本请访问 www.ertongbook.com

且距离较远,两个人无形中就会产生一种心理上的疏远和隔离感,双方有意无意地要去推测对方在想什么,自己将会用什么办法应付和防御。相反,在一个空间面积较小,人员较多而又集中的环境中,不管大家是否相熟,心理上便会有一种说不出的亲近感和融洽感。在家不知不觉地顺从在这种环境中,谈话的气氛也就活跃了,感情上更容易交流。选择什么样的空间进行交往看上去无关紧要,但是讲交往心理,却是不能小视的。当我们约请一位不很熟悉的朋友在某个他(她)比较陌生的环境(地点)去单独交谈,他(她)心理上便会觉得不自然,交谈也难以进行下去,因为他(她)在想你为什么要选择这个时间(雨天、夜晚),这个地点(火车站、菜园边),还得提防你,异性之间的交往对空间环境更是很敏感的。为什么人有(大约恋人比较多些)对第一次交往的环境很能保持相当长时间的记忆,这就是防卫心理和相处环境没有相悖。可见交往中的防卫心理也是我们所不容忽视的。

灏交往中的角色置换。角色置换应该说是一种心理置换,这就是在人际交往环境中,站在对方的心理位置和立场上,设想我如果是对方,处在这种时刻,会怎么想,怎么做。我们在与别人打交道的时候,有时会出现误会,出现意见分歧等,这是常有的现象。要是别人在说话中无意间伤害了你 ;要是你有要事约见某人而对方恰好失约了 ;要是你话说得过头了让别人显得很难堪 ;要是你因急事羁绊而不能出席朋友的婚礼,同时又无法通知对方,等等若干的此类事情,你不妨将自己和对方打个颠倒。就是在别人给你难堪,成心和你过不去时,也还是不要先发火,大度豁达会帮助你树立起自己在别人心目中的形象。角色置换是以心理相容为条件的。但是,心理相容也有极限,一次可以宽容,可以换置角色,两次、三次之后你就得去考虑此人为何如此

呢？今后还有没有与他(她)交往的必要。暂时躲避一下是有好处的，惹不起总该躲得起吧？确实等到惹不起也躲不起，忍无可忍之时，你就勇敢地、毫不含糊地给予回击。回击的力度不在粗野，而在击中要害，此时幽默尖刻都是相当有力的“火器”。

缓和交往中的传感效应。要想让你永远都处在交往的中心位置，永远保持你交往的最佳状态，那就先看看你在与人交往中对传感效应的发挥是否保持在最佳位置和状态中。

只有你能把握住整个环境，通过你的机智和才能把别人的注意力吸引到你自己身上，使大家都以你为圆心，时不时地经过你的表演把整个交往过程推向高潮，让别人从你身上获得交往的愉快和满足，得出精神上的轻松和感情的补偿，觉得唯有你的存在才使得大家这么开心，那你就完成了任务，并且是出色圆满的。

交往中的传感效应就是通过你的情绪来点燃别人的情绪，用你的热情来引发大家的热情，从而达到让大家都能为这次交往而欢呼雀跃的目的。这就是我们所说的传感效应。

排行与性格

美国心理学家菲利普·维里和法国医生克尼格通过各自多年调查和统计，都发现 :在不同家庭出生但排行不同的子女在性格上有明显的共同点。

老大表现老实可靠，比弟妹更有事业心，长大后能深得父母的欢心，能维持家业和家庭名声，对于生活中的忧虑和苦恼易于感受，不做危险的活动。

老二表现为自由散漫，开朗乐观，同兄弟姐妹都能合得来，

有应付各种人的本领。他们的抱负很大，常常表现很固执，有反抗精神。

老三表现为胆小怕羞，文质彬彬，多情善感，对别人不轻信，不善交际，只有少数知心朋友，并且十分珍惜这些友情，是家中最清高的人。他们往往回避现实矛盾，爱空想，为自己树立不现实的标准和过高的标准。

如果是独生子女，则常常同时具有老大和老二的特点，但都不过分。

维里认为上述情况并不是绝对的，因为出现这种情况主要在于后天家庭的环境影响。

从饮食仪态观察性格

专家指出，从进餐的仪态，会泄露出个人的真正性格。现在美国一些大机构在聘请新的行政人员时，都要先观察他们在进餐时的举止，才作最后决定。

急待吃饭的人。等待食物端上餐台前，表现得坐立不安的人，或是待食物一端上餐台，便立即开始狼吞虎咽。这些人大多曾经吃过苦，或少时家贫。

讲究整洁的人。他们不但注重食具的整洁，进食时有一粒面包屑掉在餐台上，亦要拣起来。并会将用过的碟或点心笼叠起来，以方便侍者收去。这种人通常会赞赏别人所作的努力，若遇上爱好整洁的人，很容易成为好友。

饮汤及咀嚼食物时发出声音的人，其饮食习惯不但令旁人产生厌恶的感觉，还显示他们有根深蒂固的孤僻倾向。所以，他们对坐在旁边的人视而不见，也不会考虑旁人的感受。

盲目调味的人。食物一端上餐台，这类人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侮辱，还显出这种人爱冒险的性格，做事可能会比较草率。

一面进食，一面唠叨不停口的人。他们急于跟人交谈，以致来不及将食物吞下肚。这类人在处事时往往比较性急及咄咄逼人。

进餐时一声不响的人。他们可能是个美食家，一心一意放在食物上，也可能是害羞或孤僻，并利用进餐时间避开和其他人应酬。

吃完自己碟上的食物，别人碟上吃剩的食物也“照单全收”，常觉得自己命中应有更佳的成就，并经常会妒忌别人。

匆匆进餐后，立即离台的人。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。

从用钱看个性

纽约心理学家杰克·切努斯认为，从用钱的方式可看出某人的个性。以下是他提出的几类的性格。

广告型人物。这种人通常口袋里放着一叠厚厚的钞票。目的是要告诉别人老子有钱、老子感到骄傲。他相信金钱是最好的广告。他把大钞票放在外面，里面夹着小钞，为了要让人知道他有钱，他会把整叠钞票拿出来张扬。

让硬币叮当响者。这种人不断让硬币在袋子内发响，目的是要使自己安心，提醒自己并非贫穷，不会挨饿。

携带上等皮包者。皮荷包有很紧的扣子，里边还备有一个装零钱的小荷包，在超级市场偶尔会碰到携带这种荷包的妇女。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

她们为了找一个角子，往往不顾后面的人龙，慢条斯理地一遍又一遍细数荷包的钱。这种妇女做事谨慎小心，有条有理，她们觉得应该节俭，不浪费东西，把家里整理得井井有条。

钱随便乱丢型。这种人对钱粗心大意。在他们的住所内，有时会在地板或沙发上拣到零钱或钞票。他们把钞票乱塞在袋子、荷包或手提包内。这种人认为人生还有更多东西比金钱重要。他们对创作和智慧更感兴趣。他们欣赏艺术和大自然，把宇宙视为乐趣及奇异的源泉。

对钞票爱不释手型。在付款时，不停抚摸钞票，表示此人舍不得付钱。这种人喜欢各种奢华的生活，但不愿付出代价。

握紧钞票型。这种人用钱很谨慎。他们或者生长在贫困家庭，然后努力工作摆脱贫困。他们专心致志工作，金钱对他们很重要。和这种人相处不容易，因为他们对钱看得太重。

喜欢数钞票型。这种人对任何金钱交易都十分小心，不管是钞票或硬币找钱必仔细算清楚，属于猜疑型人物。在他看来世界充满欺诈，不能轻易相信别人。

喜欢把钱放整齐型。这种人习惯把钞票按面额大小排列整齐，性格偏狭。他们的感觉或许较迟钝僵硬。

藏匿金钱型。这种人在家里四处藏钱，担心被抢。他们通常对每个人都怀疑，包括银行。这种恐惧感反映了某种程度的精神病，应找精神病专家治疗。严重的情况，还把钱藏在床垫和衣服内。

把钱错放地方型。有的妇女时常把钱包放错地方而丢失钱财，其实内心渴罗曼蒂克，只是意识上不承认而已。

从握手方式看性格

人的握手方式均不离下列几种，不同的握手方式能显出不同的性格。

员圆路奇型。这类人出手犹如洛奇打拳，而握手时更如击出右钩拳般猛烈，好象要把别人的手握至粉碎为止，这种人大多是喜欢逞强好胜而自大的人。

圆圆保守型。这种人握手时，手臂不愿长伸，肘的弯度成直角，手迫近身子，充分显示出谨慎、保守的性格。

猿圆懒洋洋型。当你与他握手时，会发现他的手指软弱而乏力，手也握不紧，这种人多是悲观的人。

源圆犹豫不决型。这类人常会做出滑稽而尴尬的场面。那就是当你伸出手来时他的手却还在口袋中，直至你尴尬地把手缩回时，他才把手伸出来。这种人一看而知处事缺乏判断力。

缘圆强迫型。不知为何，总之握手为上的人，显示出他内心不安和自卑。

远圆草率型。视握手为例行公事，显示出这人毫无诚意，做事草率，不值信赖。

苑圆紧贴型。一直握着你的手，直至把话说完为止的人。一是他对你有意思，否则他是一个好饶舌的人。

根据专家指出，最好的握手方法是：握手时力度适中，自然而不造作，暗透诚恳之意，这种人最是交得。

折信与个性

将信纸纵向折叠三等分，横向折叠时让信纸两端故意折成一高一低。这显示出写信人是性格廉虚朴实、讲究礼仪的人。将信纸两端留出高低，表达谦让之意。

将信纸横向对折两次，然后纵向随便折叠到信封可以装下的长度。这样折信的人多见于生活随便，不拘小节或办事喜欢干脆利落的人。

有些人折信时设法将收信人的名字露在外面，让人一找开信便看到那亲切的称呼，这是出于尊重收信人的目的。

将信纵向对折，然后在折线处再往里卷折至两公分宽，最后横向对折。这种折法，多见于公函和一些性格文静、有一定文化修养的人或机关办事员。

先将信纸横向对折，接着在任意一角做三角形对折，然后纵横向交折成长方形。这种折法，往往出于让零乱的折叠使其字迹不致成行排列的目的，多为性格谨慎内向的人，写情书或信内有隐秘所采用。

有些姑娘或多情的小伙子折情信时，象折飞机似的，别出心裁地将信纸边角巧妙对插，上缠下绕，以表示那种缠绵情意。

打电话中窥性格

员工心有二用型。通电话的同时进行一些琐碎的工作，象揩抹台椅、整理文具等。此类人富进取心，珍惜时间、分秒必争。

圆圈悠闲舒适型。用电话时舒服地坐着或躺着，一副悠闲态度。此类人生性沉稳镇定，泰山崩于前而面不改容。

猿圈以笔代指型。习惯于用铅笔或圆珠笔去搅拨号码。这种人性格比较急燥，经常处于紧张状态，而且不让自己有片刻的空闲。

漩圈电线绕指型。找电话时不停地玩弄电话线。此类人生性豁达，玩世不恭，天塌下来当被盖，非常乐天知命。

缘圈边行边谈型。通电话时从不坐立在同一地方，喜欢绕室缓行。他们好奇心极重，喜欢新鲜事物，讨厌任何刻板性的工作。

迈圈以肩代手型。把听筒夹在头和肩之间。经类人生性谨慎，对任何事情必须先考虑周详才作出决定，极少犯错误。

死圈信手涂鸦型。一边通话，一边在纸张上信笔乱画。这种人大多具有艺术才能和气质，富幻想力而不切实际。不过他们独具的愉快及乐观性格使他们经常可以轻易地度过一切困境。

愿圈紧抓下端型。通话时紧持听筒的下端(通话部分)。这种人外圆内方，表面象似怯懦温驯。真实个性坚毅，对事对人，一旦下定决心，永不改变。

赞美声中显性格

美国纽约市山边心理指导研究中心的心理学家侯拔霍夫曼博士指出。每个人对于表扬与赞美所作出的不同反应，可以显露出其性格特征。以下是他列举的九种不同反应。

员圈面泛桃花型。有些人受到表扬，立刻面泛红云，略带腼腆羞怯。这种人个性温驯敏感，感情脆弱，极容易受别人的批评

而情感上受到损害。但他们具有深度的同情心。从来不会在语言或行动上伤害别人。

圆型不敢置信型。这种人受到表扬，经常表露出意外的惊喜，习惯用反问的方式来表露他们的欢悦。他们会向表扬者提出疑问“你的表扬可是真心的？”或者说“你所表扬的，真的是我还是说的别人？”他们个性淳厚，喜欢取悦别人，经常愿意牺牲自己，以求迁就他人。特别喜欢集体生活，人际关系良好，极易与人相处。

猿型轻描淡写型。对于别人的表扬，淡然置之，并不作强烈的反应。这种人性格淡泊，不愿意受到别人的注意。他们的人生哲学是任其自然，凡事不主动争执。喜欢默默地工作，对于热闹生活和集体生活并不热衷，颇有与世无争的隐士作风。

源型投桃报李型。当别人表扬自己时，也用美词颂语回敬。这种人个性独立，富于自信。处事做人，处处要求平等互利，既不愿吃亏，也不愿占人便宜，恩怨分明。

缘型自我嘲谑型。这种人对别人的表扬，经常以谐谑的语气作出反诘，显示自己不配受到表扬。他们个性比较孤僻，极度注意个人的自由独立，不愿受到别人的干扰。外表的诙谐轻浮，其实是一种对亲密接触抗拒的手段。要跟他们建立深厚的情谊，并非一件容易的事。

运型受授皆悦型。既乐于接受别人的表扬，也不吝惜地给别人以适当的称颂。这种人心地善良，肯为人着想，欣赏别人的优点，最容易与人相处，心胸广阔而不自私。

苑型顾左而言他型。这种人对别人的表扬不感兴趣。遇得别人的赞美，经常乱以他语，改变话题。他们心理敏捷，凡事独具卓见，既现实又能干。对自己的才干有高度自信。并不因别人的谀词而自我陶醉。个性狂放不羁。

愿受之无愧型。他们对别人的表扬看作理所当然，并不以虚伪的门面话以示谦虚。这种人才智均有过人之处。自视极高。不过为人灵巧机智，富有魅力，是受人爱戴的领袖人物。

怨谦厚诚挚型。这种人受到表扬时，会得体地作出衷心的感谢，不温不火，恰到好处。他们稳重沉厚，富进取而不露锋芒，兼且极具主见，我行我素，不为任何外力所左右。更不会哗众取宠。

口味与性格

日本行为心理学会用作概率的方法归纳统计，将人的口味和性格分为 员园种类型。

员喜欢吃蒸制食品的人。性格比较内向，不轻易激动，心理常常犹豫，动摇，但很少流露出来。

圆喜欢吃冷食的人。比较坚强，且不愿表现自己，不太好接近，对大自然有着浓郁的兴趣。

猿喜欢吃清淡食的人。注重交往，善于接近别人，不愿单人行事。

源喜欢吃甜食的人。热情开朗，平易近人，但往往又有些软弱，胆小。

缘喜欢辣食的人。善于思考，遇事有主见，吃软不吃硬，爱挑别人的毛病。

远喜欢吃煮炖食的人。性情温柔，和谁都谈得来，常富于幻想，但对于幻想的物是否能实现，一点也不计较。

苑喜欢吃烤制食品的人。上进心比较强，比较专心致志，性情急躁，爱出主意但又缺乏当机立断的勇气。

愿意喜欢吃酱菜的人。比较稳重，善于埋头苦干，一般做事有计划，相对来说，不太看重人与人之间的感情。

怨怀不喜欢吃酱菜的人。多富于亲人的感情，没有架子，容易接近，有钻研精神，能吃苦，兴趣易因受挫而消失。

无所谓特别喜欢吃面食的人。能说会道，对事物喜欢渲染，不大注意外界影响，意志不十分坚定，容易丧失信心。

无所谓特别喜欢吃大米的人。有点自得其乐，常自我陶醉，对人、事很通融，但不爱帮助别人。

无所谓喜欢吃油炸食品的人。富于冒险心理，爱触景生情，时有干一番事业的欲望，但稍受挫就恢心丧气。

双腿姿态显示性格

当女性们坐着的时候，她们双腿的放置姿态，变化极多，而此类姿式大约可分两大类：一种是很随便的自然惯性姿态，多数人出现于个人独处的私人场合，毋须作任何仪态上的营造掩饰，放任自然。另一种则经过刻意的安排，以避免出现失仪和丑态。此类姿式，多数出现于公众场合，务求保持优雅的仪态。

很多人从观察女性们双腿放置的方式去评定他们是否有教养。但行为心理学家，却藉此类姿态去评估她们的性格和内心世界。美国一位行为分析学家玛仙露茜菲尔指出，不论一个人有意或无意地坐着时，将双腿摆出各种不同的姿态，都能显示出她的性格和心理状态。菲尔称此种姿态为“腿部语言”，它们能够向别人传达个人的内在讯息。以下是菲尔列的九种腿部姿态，每一种均有不同的意义。

双腿外张型。摆出此种腿部姿式的人，个性直率豪爽、任性

而富于胆色，凡事我行我素，绝不受别人意见左右。进取性极强，坐言起行，从不拖泥带水。

双腿在膝盖上交叠，在下方一腿脚尖触地，小腿拱成一弯弧。摆出此种姿式，个性羞怯退缩。表面看来似乎洒脱轻佻，其实内心却非常沉稳，对人处事，步步为营，关防紧密。

不论坐立，双脚足尖'八字型'向内放置，双膝紧贴。此类人天真而个性柔弱，经常渴望别人的关照关怀，凡事缺乏主见，依赖性极强。

双腿在大腿部位交叠，小腿则相互垂直。此种人对自己缺乏信心，做事亦乏主见。但是头脑冷静，自制力极强，不会随波逐流，亦不喜欢参预公众活动，个性比较冷僻。

双腿在膝盖上方交叠，双手按膝，而横跨膝盖上方之足尖，轻微上翘，摆出此种姿态的人，貌似随和，实则严谨。微翘之足尖，具有保持距离的警告作用。

双腿紧贴平介。此类人个性开朗，办事果断，个性极强，不容为人左右。

双腿在足踝部分交叠，双膝弯曲。此种姿态，最具女性魅力，摆出此姿式的人，最懂得动用自己的娇媚，去使役别人，以达到自己的目的。

一腿横放于中一腿的膝部，另一腿之足尖触地。此种人具有男子性格，野心大而精力强，凡事勇往直前，不达目的，誓不罢休。颇有巾帼须眉气概。

双腿纤缠，此类人喜欢与人接近，但却要控驭一切，属于领袖型，最能吸引性格软弱的人为她效力。

需要全本请访问 www.ertongbook.com