



-002
盛平心理馆

BODY LANGUAGE

破译

身体语言密码

人类身体信号心理解析大全

职场、情场、商场沟通宝典
商务谈判、市场攻略、职场面试必备工具书

邓明明/编著

新世界出版社
NEW WORLD PRESS

破译身体语言密码

邓明明

新世界出版社

目 录

前言.....	3
第 1 章 破译身体语言密码.....	4
第 2 章 头部语言的破译.....	6
第 3 章 脸上的观点倾诉.....	8
第 4 章 会说话的眼睛.....	11
第 5 章 随心而变的眉毛.....	20
第 6 章 鼻子上的心理信号.....	23
第 7 章 嘴巴不出声也会说话.....	25
第 8 章 手的心理破译.....	27
第 9 章 握手的心理含义.....	30
第 10 章 手势的心理含义.....	33
第 11 章 指尖上的心理“舞蹈。”.....	35
第 12 章 多“情”多“义”的腿和脚.....	37
第 13 章 破译撒谎者的身体语言.....	43
第 14 章 破译男性的身体语言密码.....	50
第 15 章 破译女人的身体语言密码.....	61
第 16 章 破译两性关系中的身体语言密码.....	74
第 17 章 破译面试时的身体语言密码.....	81
第 18 章 破译办公室中的身体语言密码.....	89
第 19 章 破译销售中的身体语言.....	98

前言

你知道身体语言的奥秘吗？你能观察到并了解他人身体语言的真实涵义吗？为什么说“微笑”只不过是人的一副面具而已？为什么说眼睛是心灵的窗户？餐厅里的餐桌上有“领土”界限吗……这一个个问题都指向了一个共同的名词——身体语言！

什么是身体语言？身体语言是指人们在日常生活中，通过身体某些部位的表情、姿态、动作、生理反应以及衣饰等，透露出他们的心理信息。这些信息包括意念、看法、态度，也涵盖了人类日常生活中的诸般感觉和情绪，如友善、谦虚、感动、自信、关怀、兴奋、从容、愤怒、沮丧、紧张、恐惧、羞怯、不耐烦、鄙夷、倨傲、焦虑等等。

身体的不同部位会传达出不同的身体语言信息。比如说，人与人目光接触时，一个人可以从对方那里得到很多的信息，可以帮助交往的双方心理同步，也可以用来表达一个人的喜、怒、哀、乐；而从对方面部五官的表情，则可以看出对方的信任、怀疑、兴奋、犹豫等在言语中有意掩饰的涵义；而不安地来回走动则显示某人的某种焦虑不安的情绪……

人类是符号化的动物。人们不但可以将自己心里的感觉、念头、情绪以身体语言的形式传递出来，而且也可以通过破译他人的身体语言信息来了解其所欲传达的心理信息。所以，身体语言是一种双向的表达和沟通方式。

在非正式的聚会上，当你看到他人吸烟的姿势，你能判断出对方是一个什么样的人吗？在工作中，你看到同事走进你的办公桌前，你想到了什么？在销售活动中，你的客户摸了一下鼻子，你认为对方在向你发出什么信号？在男女交往中，你是如何运用身体语言来增强自身的最佳优势的？

上面的这一个个问题都可以在本书——《破译身体语言密码》里找到答案。本书就是一本打开身体语言奥秘的“万能钥匙”！

身体语言是一个完整的体系。在力求全面的前提下，本书尽可能地把一些耳熟能详的身体语言涵义呈现给读者，不当之处，敬请读者指正。

第1章 破译身体语言密码

身体语言是信息发送者把要发送的信息，通过仪表、姿态、神情、动作输送到信息接受者的视觉器官，再通过信息接收者的视觉神经作用于大脑，从而引起积极反应，实现信息发送者的目的。

一个人的身体语言，主要是指他从实现其活动的目的出发，通过自己的仪表、姿态、神情、动作等，将自己的指令、意向传达给他人，以达到影响和支配他人的目的，使活动按照自己设计的方向进行。

身体语言和有声语言是语言的两种形式。人们在社会交往活动中，有二者单独使用的时候，也有将二者合用的时候。

首先，就身体语言和有声语言单独使用来看，有的人只用有声语言传递信息，其间没有（相对而言）身体语言配合；有的人只用身体语言传递信息，其间没有有声语言配合。喜剧大师卓别林就是一位著名的身体语言大师。他就是凭着自己的体态来把各种剧情内容生动地传达给观众的。

其次，就身体语言和有声语言合用来看，人们在用有声语言发送信息的同时，往往要辅以身体语言。一般说来，人们总是把有声语言和身体语言结合起来运用，只不过有技巧高低之分。

人类最古老的交际手段就是有声语言。人们在说话时是离不开表情动作的。有研究表明，在远古时代，人类的有声语言还不太发达的时候，交际时表情动作格外丰富。就是到了人类的有声语言丰富发达以后，交谈时表情动作也仍是必不可少的。我们的祖先早就意识到了这一点。

我国战国时期的著名思想家孟子说：“征于色，发于声，而后喻。”也就是说，说话要表现在神态上，表达在言辞中，才能被人理解。孟子是一位十分擅长辩论的人，他从大量的口语交际实践中发现，有声语言的不足，需要用神态去补充，才能更好地达到交际的目的。

人类的动作、表情是本能性的。每个人平时说话都会不知不觉地做出某些表情动作。人们说话时变化的目光，或喜或怒的神态，举手投足的动作，经常同所表达的内容密切相关，同时也反映出说话人的修养水平。事实上，你同一个人见面时，虽然尚未正式开口说话，但交际活动已经开始。双方的眼神、表情、动作都在传递着信息。说话时对方除了听，还在看。皱眉头，嘴角向下撇，那显然是话不投机；和颜悦色，笑脸相对，说话就易于顺利进行。因此，在口语交际过程中，我们必须给这种无声的身体语言以应有的位置。如果在说话时能够恰到好处地运用身体语言，就能够使重点突出，并富有感情、形象生动，因而更富有吸引力和感染力，交际的效果会比单纯凭借有声语言好得多。大家知道，电视的宣传效果比起电台广播更突出、更明显。重要的原因之一就在于：电视节目同时作用于人的视觉和听觉，而电台广播却只作用于人的听觉。

一个人的身体语言和有声语言，同样是构成其语言的两种重要形式。每个人在实施影响活动的过程中，针对不同的对象、场合等情况，有时可分别单独使用，有时也可将二者结合使用。但更多的情况下，要注意身体语言和有声语言的相辅相成的关系，更好地发挥自己言语的效能。

人们在使用口头语言交谈时，容易忽略一个重要的辅助手段。常言道：“身体语言是世界上共同的语言。”身体语言甚至可以替代语言直接发挥传播交际信息的作用。已故美国著

名记者约翰·根室在《回忆罗斯福》一书中写道：“在短短的二十分钟里，他的表情从好奇、吃惊到关切、担心、同情再到坚定、庄严，具有绝伦的魅力，但他却只字未说。”

心理学家的研究表明，从人们获取信息的渠道来看，只有 11%的信息是通过听觉获得的，83%是通过视觉获得，另有 6%是通过嗅觉、触觉等获得；而精妙地表达一个信息应该是 7%的语言+38%的声音+55%的表情和动作。可见，缺乏身体语言表达的交流不仅丧失了大部分沟通情感、传递信息的渠道，也会给他人以平淡拘谨、毫无生气的呆板印象。

身体语言是内在情感的外部显现。它通过眼神、面部肌肉运动、手势等诸多无声的体态语言将有声的语言形象化、生动化，以达到先“声”夺人、耐人寻味的效果。它能充分弥补语言表达的不足，并可帮助听话人深刻、准确地把握言事意旨，有效地防止因语言表达的空泛而带来的误解。

在长辈直言怒斥后生时辅以爱抚、安慰和慈爱的眼神，会叫人心悦诚服；在妻子需要袖手旁观的丈夫做家务帮手时，伴有一个亲昵、温柔的举动，会让丈夫饶有兴趣地来参与；在向下属吩咐工作时附上一个善解人意的微笑，则能令下属心情舒畅愉快，潜心攻关，如此等等。

多一点抚慰，少一分隔阂；多一点微笑，少一分误解。

灵活有效地使用体态语言，给平淡乏味的语言润色，就会避免因语言不详、不当而导致的言语沟通中的麻烦与障碍。

人的身体语言并不神秘。在日常生活中，有许多身体语言是我们大家所熟知的。为人们所熟知的比较容易察觉的身体语言有以下各种。

五官眉毛上扬表示询问或质疑；眼睛张大表示惊疑、欣喜或恐惧；鼻翼微微掀动可能是心情激动的反应；微笑是肯定的象征，具有向对方传达好意、消除不安的作用。

面部脸红常由于害羞或情绪激动；脸色发青往往出现在强烈气愤、愤怒受到抑制而即将暴发之前；脸色发白常常是由于身体不适应或在精神上遭受了巨大打击。

躯干呼吸急促时，胸部或腹部会起伏不停，这是极度的兴奋、激动或愤怒时的表现；肩部微微耸动也可能是抑制激动、悲伤或愤怒的流露；挺胸叠肚是满不在乎的表示；哈腰弓背是畏缩退让的表示。

四肢手指轻敲桌面或脚尖轻拍地板可能是内心焦躁不安；手、手指发颤是内心不安、吃惊的表现；手臂交叉可能是一定程度的警觉、对抗的表示。

上述这些身体语言的表现我们都不陌生，只是没认真想过罢了。这说明身体语言就在我们生活和日常活动当中。当然，身体语言还远不止这些。

在拥挤的公共汽车上，一个人重重地踩了某人一脚。某人正想发怒，对方却给他人以歉意的一笑。其意思是：“实在对不起，我不是故意的，请你原谅！”

这时，只要稍有涵养的人便会忍耐、不再发火了。

常言道：深情厚谊知多少，皆在嫣然一笑中。

总而言之，身体语言是一种人人都能“读”懂的最大众化的语言。

第2章 头部语言的破译

头是人的身体最聪明的、机智的部位，而脸则是人的身体语言中表情最丰富的部分。人的一眨眼、一颦一笑、一点头、一咧嘴……无不透露着人生的喜、怒、哀、乐。

现代诗人徐志摩在1924年7月随印度诗人泰戈尔访问日本。临别回国时，日本侍女的一个低头动作，给徐志摩留下了极其深刻的印象。

徐志摩感到这一低头，传递给他的是无比的温柔与娇羞。“最是那一低头的温柔，像一朵莲花不胜凉风的娇羞。”对于日本侍女的动人之处，徐志摩感受到的不是明亮的眼睛、红润的嘴唇、雪白的肌肤、纤巧的手臂、婀娜的身姿、艳丽的和服，而是夺人心魄的温柔的低头。

我们今天读起这首诗，打开形象思维的窗户，展开想象的翅膀，也会为那“一低头”而感触万分。

科学家的研究结果证实：人的身体可以传达许多信息。人的许多不自觉的身体动作，常常能折射出他内心世界的思想感情。当然，这需要我们认真仔细地加以解读。下面，我们就从头部开始解读“身体语言”。

学会解读头与脸的表情，你将会在交际场上轻轻松松洞悉人心，掌握住成功人生的契机。

在日常生活中，我们经常看到有人用“摇头”或“点头”，以表示自己对该件事情看法的肯定或否定。但是，如果你看到一个人经常摇头晃脑的，你或许会猜测他是不是得了“摇头病”，或是神经病了。

不过，如果撇开这种看法而从身体语言的角度来看的话，这种人特别自信，以至于经常惟我独尊。他也会请你帮他办事情，但很多时候，你做得再好他都不怎么满意，因为他有自己的一套，他只是想从你做事的过程中获取某种启发而已。

这种人，一般在社交场合中很会表现自己，但却时常遭到别人的厌恶。他们对事业一往无前的大无畏精神倒是被很多人欣赏。

拍打头部这个动作多数时候的意义是在向你表示懊悔和自我谴责。他肯定没把你上次交待的事情放在心上。如果你正在问他“我的事情你办了没有”，见他有这个动作的话，你不用再问也不用他再回答了。

倘若你的朋友中有人有这样的动作，而他拍打的部位又是脑后部，那么，我们想直言告诉你，他这种人不太注重感情，而且对人苛刻，他选择你作为他的朋友，很大程度上是因为你某个方面可以供他利用。当然，他也有很多方面值得你去交往和认识，诸如对事业的执著和开拓等，尤其是他对新生事物的学习精神，你不由得从心底真心地佩服他。

时常拍打前额的人一般都是心直口快的人。他们为人坦率、真诚，富有同情心。在“耍心眼”方面你教都教不会他。因此，如果你想从某人那儿了解什么秘密的话，这种人是最佳人选。不过这并不说明他是一个不值得信赖的朋友；相反，他很愿意为别人帮忙，替别人着想。这种人如果对你有什么得罪的话，请记住：他们不是有意的。

如果与你面对面坐着或站着，这种人总要时不时地抹一抹头发，好像在引起你对他发型的兴趣。其实不然，因为这种人就是一个人独自在家看电视，他也会每隔三五分钟“检查”一下头发上是否沾上了什么不好的东西。

与人交流时喜欢抹头发者大都性格鲜明，个性突出，爱憎分明，尤其嫉恶如仇。倘若公共汽车上有小偷，而乘客都是这种人的话，那这个小偷一定会被当场打个半死。

这种人一般很善于思考，做事细致，但大多数缺乏对家庭的责任感。

这一类人对生活的喜悦来源于追求事业的过程。这句话听起来有点玄，不过仔细想来你就会明白：喜欢拼搏和冒险的人是不在乎事情的结局的。他在某件事情失败后总是说：“我问心无悔，因为我去干了。”

“嗯！说的也是……”

我们经常看到电视访问时，主持人会以如此唯唯诺诺的应答方式来诱使对方滔滔不绝地说下去。所以说，杰出的访问者是善于回答并能使他人关不住话匣子的。

如上述般的回答方式，除了语言外，还有一种身体语言，那就是点头。

当一个公司举行面试时，主考官频频点头示意和极少点头的情形比起来，前者容易引起应征者谈话的兴趣。而点头的动作也具有回答的效果，也就是表示“我正在听你说话”或“请继续说”。

这种意思一旦传递给应征者，对方便会有“对方已能明白我的话了”或“对方接受我的说法了”的想法，因此能觉得受到鼓励或欣赏，滔滔不绝地说下去了。

相反地，如果听者吝于点头的话，那么说者便会觉得言论不受重视，索然无味而不愿继续下去，最终出现相对而无语的情况。

关于点头方面的实验，有以下的结果。

第一，当对方针对谈话内容或音律向你做点头的动作，表示其对你某种承诺的允许及好感。

第二，在两人的谈话过程中，对方的点头超过三次，表示不耐烦或有否定的意味。

第三，若点头的动作与谈话情节不符，表示对方不专心，或有事情隐瞒。

歪着脑袋常常是一种聚精会神倾听的姿态。这不仅仅出现在人类身上，动物也有相同的表现。

例如，刚满三个月的小狗听到或看到吸引它注意力的新事物（如新的狗屋、第一次见面的其他动物）时，头也会歪向一边。

第3章 脸上的观点倾诉

震惊日本朝野的洛基德事件中，被告小佐野贤治在法庭上的表现，也是面部表情重要性的最好佐证。

刚出庭时，被告小佐野贤治摆出一副日本大企业总裁的派头，威严的外表流露出目空一切的傲慢态度。他昂首挺胸地从一大群记者面前走过。但退庭时，小佐野贤治却无力地垂下了脑袋，一副沮丧的神情。

小佐野贤治的身体语言特别是面部表情背叛了他，毫无保留地道出了他的内心世界——他认罪了。

如果有人发生什么问题，或是提到某个人时，首先映在我们脑海里的就是那个人的面孔。面孔最能反映一个人的内心世界。

一个人经过岁月风霜的磨练，表现得最明显的就在面部。

世界上的事情是五花八门、无奇不有的。人的面孔也是各式各样且各有特征的。虽然有这么多不同的长相，但是大致上可以分为几种类型。东方人的面孔，依照人相学可以分为贵相、福相、贫相、财相等八至十种类型。对此，人相学有许多研究，引人注目。

人和猴子同被称为视觉动物。所以，当由视觉上得到信息时，通常都能够留下深刻印象。通常给予人们第一印象较深刻的，主要是脸、声音、语言（谈话内容）。

如果想要读懂对方的心理，最重要的是观察他的脸部表情，即使是嘴与眉的变化，也能从中领悟出对方的心理。

这个世界上没有两张完全相同的面孔，即使一般人分辨不出来的同卵双胞胎兄弟，经过精密的肌肉、颅骨测定，也可以找到若干差别。

虽然如此，我们仍然可以自芸芸众生不同的脸谱当中，归纳出一个分类的标准。以脸型来分类的话，有的人脸方、有的人脸圆、有的人呈倒三角型……大致上可以分四五种脸型。

人类的脸型决定于颊骨、颧骨与肌肉的纹理及结构，自古以来即被拿来当成判断命运、性格的重要依据。许多民族，如中国人、犹太人、吉普赛人也都有自己观相的一套方法。人类学家也相信，不一样脸型的人有着不同的性格与发展倾向。

身体语言大师摩里士曾经说过：“人身体上突出的部分多的人，侵略别人身体领域的性格愈显著。”不言而喻，这个突出的部分指的正是下巴、鼻子及女性的乳房。特别是下巴，因为每个人生气或得意的时候都有仰起下巴且向前方突出身体领域的倾向。

以脸型来分析性格的学说，最著名的应该是柯尔曼发表的“面孔类型的不同性格倾向”理论。我们将内容择要略述于下：

（一）肥满、肉多的圆形脸

这种人喜欢遵守规范，维持传统，思想与行为都相当保守。他们生活节奏平缓悠闲，虽然举手投足的姿态动作较大，却不会让人有大而不当的感觉，反而有股从容不迫、悠然自行的气度。这种人讲究闲适、规律的生活，颇受朋友欢迎，知识的涉猎偏向消极、实用、常识性。

这种人在工作上的表现，动静皆宜，适应力颇强，会调整、改善自己的步调适应社会。他们喜欢快节奏的任务，也能耐得住单调、无趣的工作。

但是，这种人缺乏创造性特质。他们凡事求真务实，对于眼前的、具体的事较感兴趣，不愿冒险改变现状，也不太会钻牛角尖，具备妥协、调停能力。

（二）下巴部分肥满的三角形脸

他们的脸胖，脖子较为粗大，整张脸经常红通通的，显得血气旺盛的样子。

这种人紧张，感觉敏锐，具有好动、静不下来的外向性格。他们体力充沛，节奏快，而且可以吃苦耐劳，身体的韧性一流。他们身体颇为强健，很少有水土不服的情况，体力的恢复也比较快。他们总有法子，在搭乘好几个小时的长途飞机后，立即投入工作。

这种人在人际场合中很吃得开，属于长袖善舞、八面玲珑的典型。不过，他们交朋友的目的明确，所交往的朋友也局限于工作上的关系。他们很会因实际需要选择朋友，很会利用朋友的“附加价值”来赚钱或发展自己的事业。几乎只有一面之缘的人，都会被记入他们的资料库中，成为日后的合作伙伴。

这种人做事非常积极、热情迫切、敢冒险、大胆、行动快如闪电。他们有实践能力，颇富开拓性。这种人当老板的话，身旁一定要有值得信赖且具分析力的幕僚为他们运筹帷幄，才能成事。

（三）轮廓相当明显、下颚宽大的方形脸

这种人脸庞方而大，有棱有型，给人深富男子汉气概的印象。他们做起事来胆大过人，喜欢冒险犯难，凡事草率鲁莽，思考欠周详，容易得罪人，是属于有勇无谋的类型。

这种人思考问题、做事方式总是采取单线、直线模式，缺乏协调、迂回空间。他们判断事情也常流于表面、肤浅，看不到隐藏的忧患。在人际关系的处理方面，这种人可以说是爱憎分明，喜怒刻印在脸上的典型。他们往往只和有好感的人亲近，对于讨厌的人总是摆一张臭脸。

另外，这种人运动细胞发达，很少有运动能难倒他们的。

（四）轮廓明显、五官端正的方形脸

这一类型与上一类型的差别，主要在于下颚。这一类型的下颚线条较柔顺。这种人凡事崇尚中庸，做事的过程中既不破坏传统秩序，又极富弹性。他们能力卓越，眼光远大，是典型的领导人才，具有应付变局，扭转乾坤的能力。

这种人脑筋聪明，富于机智谋略，举止大方稳重，待人诚恳，颇有威望。他们处世有自己的一套原则，稳定度高。上司交代下来的工作，他们会尽全力办妥。现实、理论两方面，他们都有办法兼顾。他们的生活过程既有朝气，又十分均衡。

（五）下巴削尖的倒三角形脸

这种人心思细腻，遇到事情想得多、想得远、想得广，尤其喜爱思索抽象性问题，容易陷在自己挖掘的思考陷阱中。

这种人对新环境的适应力不好，孤独内向，不容易交到朋友。这种人常给他人不合群的印象，用心细密、谨慎，采取防御姿态，人际关系始终难以拓展。这种人性格固执，总是执着于自己的想法，喜欢胡思乱想，好钻牛角尖，与人相处时，缺少圆滑沟通能力。

这种人不擅长表达情爱，对心仪的对象只是慢慢付出关心，羞于把“爱”字说出口，以致常有单恋的情形发生。他们感情容易受伤害，报复心也较为强烈。他们做事积极、快节奏，有追根究底的求知欲望，对事物观察透彻，是很不错的智囊、策划型幕僚人才。

我们常常可以在广告牌上看见电影明星或模特儿的侧面广告。那些人物广告和海报似乎都是左侧面！若为右侧又如何呢？

例如，有人拿张无意义的相片给你看，藉此判断你性格的特征，你很容易被脸的左方所吸引。再比如一张脸谱照片，左边为生气的表情，右边为微笑的表情，你看过后，会被左边生气的表情所吸引，并形成一种不易磨灭的深刻印象。

据科学家们研究发现，其原因是眼球本身的右侧（对方眼球的左侧），容易造成移动，故人的观察视觉比较容易集中在对方脸部的左侧。

配合眼球的活动，感情在脸部的左边比较容易显现出来。如果用脸的同半边所合成的照

片来看，左脸比右脸感情的流露较为明显。如果你无法抓住对方心理时，下意识地看看他脸部的左侧，大致可窥知一二。

日本著名小说家芥川龙之介曾写过一则短篇小说《手帕》。故事的主角是一位刚失去小孩的寡妇。原以为她是很伤心的，可是却看不出她表情特异之处。然而，在无意间，瞥见桌上手帕揉得很乱，才知道她刚刚哭过了。她不愿说出，却在不经意的细节上流露了出来。这便是见人的本性是很容易在细节上被看出来的。

脸部的表情最容易显现出人的心理状态。人对脸部以外的四肢活动，反而较少在意。若要看出对方隐藏的个性，可观察他细微的动作来印证。

有一次小刘和小马聊天。小刘发觉小马似乎与平时不一样，仔细留意才发现：小马虽然在微笑，但在桌下的手脚却不时颤动，而此举与谈话内容并无关联。由此，可证明人的本性还是容易由小动作流露出来，明明心中有所牵挂，却不愿承认。

某一实验证明，看照片时注意脖子以上或脖子以下及全身时，有下列不同的表示：

第一，只看脖子以上的人，容易表示友善的态度，个性开朗豁达，感情丰富，也很细腻，重义气，让人觉得老实、体贴。

第二，只看脖子以下的人，时常紧张、神经质，做事并无主见，常常无助与迷茫。

第三，注意身体全部的人，善变、敏捷，具有活动性。

总之，看照片时，只看脖子以下的人，比较容易洞悉对方的为人；只看脸的人，容易被照片的影像所蒙骗，结果并不是很好的。

当年，水门事件中的尼克松总统一边回答记者提问，一边随手抚摸自己的脸颊和下巴。这些微妙的动作在以前不曾有过。

尼克松总统的身体语言已是一份“供词”，表明了他与水门事件大有牵连。

第4章 会说话的眼睛

在西方流传着这样一个赌徒诈骗的故事。

狡猾的赌徒们，先用小金额下赌注，并且密切观察坐庄人的反应。如果押中了，就会发现坐庄的人瞳孔骤然扩大，于是他们就大大地加码，结果坐庄的人输了钱还不知奥秘何在。

我们且不论这个故事是否真实，但是由此可以说明人的瞳孔变化与人的心理活动有极为密切的关系。

卡耐基曾经说过：当领导走上讲台，未开口之前，通常都会先用目光扫视一下整个会场，这种扫视就起到了组织和控制的作用。这时到会者立即停止一切活动，进入听讲状态。如果会场出现冷场时，领导就会用鼓励的眼神注视下属，这样就是给准备发言者增强信心，以便他们可以踊跃发言。当全场出现纪律松懈，讲话者过多时，领导往往会投过去严厉的目光，并停留一会儿，制止这种现象。所以，有经验的领导都善于用目光驾驭整个会场，使会场井然有序而又生动活泼。

眼睛能像嘴那样说话，应该说是人类文明进程中的一大发现。历来的文艺作品，不论是小说还是非小说，都对能向人们传达很多信息的眼睛的作用予以绘声绘色的描写。

在许多语言中，都有不少关于眼睛的词语组合。比如，“钢铁般的眼睛”、“色迷迷的眼睛”、“惊恐的眼睛”、“锥子般的眼睛”、“邪恶的眼睛”、“狡黠的眼睛”，等等。此外，“轻蔑的眼神”、“愠怒的眼神”、“火辣辣的眼神”、“闪烁的眼神”、“冰冷的凝视”、“像要把人钉在墙上那样瞪着”等等的表达，也是大家耳熟能详的。甚至，我们可能还知道“目光如炬”、“目光如刀”、“映入眼帘”、“目中无人”等表达眼睛会说话的字眼。的确，文艺作品在使我们注意眼睛的表现力方面做出了很大贡献。

从古代埃及到现在，为了引起人们注意自己眼睛所传达的信息，女性们都对眼部化妆。利用颠茄那种有毒药用植物液点眼来扩张瞳孔者，现在已不多见，但在眼部化妆方面，与古代人相比，现代人可以说有过之而无不及，只不过大多数以眼睑膏、眼霜、眉笔、睫毛膏之类新型美容物品取代了颠茄而已。

为使自己的眼睛引人注目而精心挑选眼镜框的女性如今也大有人在，甚至用有色隐形眼镜来改变自己瞳仁颜色者也不乏其人。

现代的科学实验和调查证实了古代埃及女性用颠茄液来突显眼睛的美感是不无道理的。

埃克哈特·汉斯在20世纪80年代实施的调查里，就使用了女性收缩瞳孔的脸部照片和仅扩大瞳孔而不改变其他的修正照片。埃克哈特·汉斯把几个女性的这两种照片放在一起，让男性受试者观看后做出评价。结果，男性对瞳孔较大者全部都有好感，对瞳孔较小者全都评价不高。

对于眼睛的作用，身体语言交际的研究者们并不为言情小说家们的修辞表达所惑，而是使用自己单独的专门用语。“视线的相交”一般称为“双目交视”或“目光相触”，而专家们选用的词语是“相互注视”。这意味着，相互反应的两个人相互看见了对方“包括眼睛在内的整个面部”。这个用语被选的理由是因为：距离一到一米以上，就难以正确区别人们视线所向的对象区域究竟是眼睛还是整个面部。此外，“注视”这个词语，仅表示某人“看的行为”本身，与视线前面有人与否无关。

心之所想，不用言语，从眼神中就会找到答案，这是每个人无法隐瞒的事实。常常有这种情况，有些人口头上极力反对，眼睛里却流露出赞成的神态；有些人花言巧语地吹，可是

眼神却表现出分明是在撒谎。

透过人的视线，同样可以窥探出人的内心活动。人们在社会生活中，如果内心有什么欲望或情感，必然会表露于视线上。因此，如何透过视线的活动了解他人的心态，对人与人之间在交往中的心理沟通，具有重要意义。

视线的交流是沟通的前奏。一个人的视线可以从不同角度和不同的观点来了解。其一，对方是否在看自己，这是关键；其二，对方的视线是如何活动的，直盯着自己或视线一接触马上撇开，其心理状态是迥然不同的；其三，视线的方向如何，也就是观察对方是否以正眼瞧着自己，或以斜眼瞪着自己；其四，视线的位置如何，是观察对方究竟是由上往下看还是由下往上看；其五，视线的集中程度。这是指观察对方是专心致志在看自己，还是视线飘渺，不知究竟是在看什么其他地方。这些表现所代表的意义是各不相同的。

对方的眼睛看远方时，表示对你的谈话不关心或在考虑别的事情。

例如，当你很有诚意地对女友说话时，她却常常将眼睛注视别的地方，表示她心中正在盘算别的事情，或许因为对结婚没有信心，也可能她另有对象，对你说不出口。出现这种情况，你不妨用试探的口气问她：“有什么麻烦吗？告诉我，我们共同解决。”

如果对方是非常重要的交易谈判对象，他同样会在心里盘算，如何使交易变成有利的状况。看对方的眼神中，也有凝视于一点或焦点不变的眼神。这种眼神表示对方心中在想其他事情。谈生意的对象有这种眼神时，要特别注意不要将大量货物出售给他。因为对方可能支付不了货款；如果对方是卖者，他所卖的货物可能是次品。总之，当你的交易对象出现这种眼神时，你一定要小心提防。这时候，你可以毫不客气地问：“你有什么烦恼的事情？”以从对方口中探知原因。如果对方慌张地说：“不！没有什么事……”这时，你应当斩钉截铁地与他中断洽谈，可以对他说：“以后再谈吧。”

如果在某个会议上，你发现一位出席者对坐在他正面的某人看都不看一眼。那么，等他对面的那位发言过后，你不妨问他：“你认为他的意见如何呢？”他如果立即予以猛烈反驳的话，则证明他们之间曾经有过争论或有什么成见。

斜视对方的眼光，表示拒绝、藐视或感兴趣的心理。

人们聚集在一起时，常常可以看到斜视对方的眼光。这种眼光的特性，是表示拒绝、轻蔑、迷惑、藐视等心理。公司或商场间的竞争对手或其他竞争者之间难免会正面交锋，互相之间经常会用这种蔑视的眼神看对方。

但是，斜而略带含笑的眼神，有时也表示对对方怀有兴趣。尤其在初次见面的异性之间，经常能见到这种眼神，多出现在女方身上。如果你是一位男士，有一位不太熟悉的女孩子这么看你，那表示她对你感兴趣。遇到这种状况时，你应该鼓足勇气和她攀谈，略显轻蔑的眼神会变成最有兴致的眼神。

对方眼神发亮略阴险时，表示对人不相信，处于戒备中。

男女之间用这种眼神凝视时，表示双方敌意、憎恶；在初次见面的会谈中，也会接触到这种眼神；受到朋友或同事的误会，把被曲解的事实向对方解释说明时，对方往往也会出现这种眼神。

初次见面时，对方有这种眼神，表示在谈话中你使对方产生某种不信任的警戒。如果觉得自已并无使对方产生这种心理的做法的话，那可能是对方从其他地方听到一些你的事情，或由介绍者那里得到某种先入为主的印象。

到朋友、同事那里去解释，他们可能会说：“来干什么？现在还有脸到我这里……”此时，他们如果有疑惑、敌意、不信任的眼光，表明对方已完全误解了你，并存有戒心。一旦受到别人的误会，一定要诚恳解释，才能消除误解。

女性穿着太奢侈、打扮太耀眼的话，就容易受到别人的误会，可能感受到某种发亮略带阴险的目光在注视着你。你应在言谈、礼貌方面加以注意，这样才不会招致别人的误会。

有人认为，人与人之间互相没有心怀不满或烦恼时，才会做出毫无表情眼神，这种想法是错误的。人们沉思时的眼神各不相同，有的闭起眼睛，有的则呆滞地望远方，还有的则会做出毫无表情眼神。一旦思维整理妥当或产生新的构思时，眼睛则显得很有神，或出现有规律的眨眼现象。这也是接着将要说话的信号。所以，交际中，面无表情不是好现象。

比方说，你若碰到一位朋友，你向对方说：“我正巧到这附近，要不要一起去喝茶？”对方的眼睛表现出毫无表情的样子，说：“很久不见，还好吗？”一时脸上充笑，马上又恢复无表情眼神。此时的眼神表示对方内心不安，并且对现状不满。

情侣两个在闲谈时，如果突然发生别扭，女生说：“我要回去。”站起来要走，眼神毫无表情。此时，她心中可能隐藏着不满与不平。

性格懦弱的人，一旦被不喜欢的人邀去做客，如果一开始能拒绝当然好。偏偏这种人难以说出回绝的话，只好跟在后面走，这时候他们会出现无表情眼神。遇到这种情形，一定要不加思考地问他：“你什么地方不舒服吗？”表现出关怀之意。

在冲突者之间也往往出现这种情况，这时候千万不要介入他们之间的纷争。

当我们在等公共汽车或站在影剧院卖票口排队买票时，多为背向后面的人。这种表现为人们所司空见惯。这样做，不仅是为了往前走，也是为了避免同不相识的人视线相交。

但也有面对面者，这些人多为朋友、夫妻、亲人、恋人等。这些人会彼此默许自己的隐私权受到某种程度的侵犯，因此，他们偶尔会视线交错，便于相互言谈，心理沟通。综上所述，相识者彼此视线相交之际，即表示为有意进行心理沟通。

但若是这种情况发生在女人之间时，则具有不同的意义。因为，当女人不愿意把自己的内心体验传递给对方时，多半会产生凝视对方的行为。心理学家艾克斯·莱恩等人曾做过人们对视的实验。实验结果表明，如果事先指示受测者“隐瞒真意”，在受测中，注视对方的比率，男人会降低，女人则反而提高。男人在未接到指示的情况下，其谈话时有 66.8% 的时间在注视对方；但得到指示后，却只有 60.8% 的时间在注视对方。至于女人方面，在接受指示之后，居然能提高到 69% 的时间在注视对方。因此，当在公开场所遇见女人注视自己过久的时候，不妨认为她可能心中隐藏着什么，要注意她言不由衷的真相。

对方是否在看你，亦即有无视线接触，说明对方是否对你有好感或感兴趣。但是，如果对方不敢或是不肯直视你呢？那代表什么？

如果对方完全不看你，便是对你不感兴趣或无亲近感。想想看，当我们在路上行走时，发现陌生人一直盯着我们，必定会感到不安，甚至会觉得害怕。因为我们并不希望他们对我们感兴趣。

所以，不相识的人，彼此视线偶尔相交之后，便会立刻移开。这是由于人们觉得，一个人被别人看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权。

一般认为初次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。另外，谈话中，一个人是否能占上风，在最初的 30 秒即能决定。当视线接触时，先移开眼光的人，就是胜利者。相反，因对方移开视线而耿耿于怀的人，就可能胡思乱想，以为对方嫌弃自己，或者跟自己谈不来，因此，在无形中乃对对方的视线有了介意，而完全受对方的牵制了。正因为如此，公关专家提醒，对于初次见面就不集中视线的人，应特别小心应付。

不过，同样是撇开视线的行为，如果是在受人注意时才移开视线，那又另当别论了。一般而言，当我们心中有愧疚或有所隐瞒时，就会产生这种现象。

一位名叫詹姆士·薛农的建筑家，曾经画过一幅皱着眉头的眼睛抽象画，镶于大透明板上，然后悬挂在几家商店前，其原意是想借此减少偷窃行为。果然，在悬挂期间，偷窃率大大减少。虽然并不是真正的眼睛，但对那些做贼心虚的人来说，却构成了威胁。他们极力想避开该视线，以免有被盯梢的感觉，因此，便不敢进商店内，即使走进商店里，也不敢行窃了。

在交往中，如果面对异性，只望上一眼，便故意移开视线的人，大都是由于对对方有着强烈的兴趣。譬如，在火车上或公共汽车上，上来一位年轻貌美的女性，所有人的眼光几乎都会集中在她身上，但年轻的男性往往会很快把脸扭向一旁。他们虽然也非常感兴趣，不过基于强烈的压抑作用而产生自制行为。假使兴趣欲望增大时，会用斜视来偷看。这是由于想看清对方，却又不愿让对方知道自己的心思的缘故。

另外，行为学家亚宾·高曼通过研究认为：对异性瞄上一眼之后，闭上眼睛，即是一种“我相信你，不怕你”的体态语。所以，当看异性时，并不是把视线移开，而是闭上眼后，再翻眼望一望，如此反复，就是尊敬与信赖的表现。尤其当女性这样看男性的时候，便可认为有交往的可能。

还有一种不敢直视对方的情况。我们可以回顾一下自己在工作单位中，当上司与属下讨论问题的时候，上司的视线必定会由高处发出，而且会很自然地投射下来。反之，为人属下者，虽然自己并没有做出什么亏心事，但是视线却经常由下而上，而且往往软弱无力，不断移开。这是由于职位高的人，总是希望对属下保持其威严的心理作用。但是，也有例外。这与地位的高低无关，就是内向的人容易移开视线。

美国的比较心理学家理查·科斯博士曾经做过一个实验，让很腼腆的小孩与陌生的大人见面，来观测他们注视大人的时间长短。将大人眼睛蒙上和未蒙的情况相比较，发现小孩注视前者时间居然为后者的三倍。这就是说，眼光接触时，孩子的视线会立刻移开。由此可知，内向的人大都不会一直注视对方，而经常要移开视线。

在人的相互反应中，“注视”与“警视”之间的区别往往不被当作问题，但实际上却有重要的区别。

“注视”是心理上的积极行为，具有试图判断对象的意愿，目光的焦点明显涵盖了对象的所有部分。因此，“注视”与“观察”有近义关系。女性一旦向警察报告说“某人用他的眼睛剥掉我的衣服”，就是认为好色之徒的注视侵犯了自己的人格。

与此相对，“警视”是心理上的消极行为。例如，游泳池畔穿比基尼的姑娘们往往希望被小伙子们“警视”一下，如果未被所喜欢的小伙子“警视”一下，恐怕就会有“失落感”。但是，男性要是“注视”或“观察”她们，却是一种绝不允许的行为。因为按照社会的一般规范，男性遇到女性时，只能一次、两次，最多三次，短暂地“扫视”，而不能长久地注视。

对于美国人在公共场所目光使用的方法，不仅已有几名研究者的调查记录，还有能够简单推测的事例。在街头、商店、事务所和自助食堂，以及其他不打算搭话的场所，遇到某人时，美国人往往会采取“礼貌而正确的无视”。说白了，就是对方进入视线范围也不去“注视”和“凝视”。一方面是必须尊重别人的人格，另一方面也是不想侵害别人的私生活。

为此，要避免与陌生人目光相遇，最多不过“一触即离”。不过，这样做有时比较困难，比如遇到服装异样者、身体异常或有残障者，乃至貌似名人者，尤其如此。大人或许已设法偷看了几次，而对孩子却大多要教导：不能盯着看啊，那是不礼貌的！

在电梯中的行为是有意识采用“礼貌正确的无视”的典型范例。大多数人一进电梯，与他人照面，就立即面向梯门，也不相互交谈，或者望向天花板，或者看着地面，或者读着说明书，或者看着显示楼层号的电光板。偶而，同乘者之一与自己的目光相遇时，则浮现出表示信赖和善意的微笑，进行两三秒种的相互注视。如果超过这个时间，较长久地看着对方，那么，不是表示非难或疑惑，就是表达想要搭话的欲望。

在美国的街头、机场、购物中心等处与他人偶遇且要擦肩而过时，有着严格的不成文规则，规范着目光的使用方法。若是大城市的白人，在接近对方到能够明确识别的距离（大约4.9~9.8米之间）时，就要“相互注视”。如果是陌生人，那么大体上仅警视一下即可；而如果是友人或熟人，那么不打招呼，就会伤害对方的感情。然而，若是大城市的黑人或小镇的居民，则没有友人和陌生人之别，有一律问候的倾向。

中国的情况与美国有同有异。

中国大城市受过教育的人对于这种场合下的识别范围也许没有美国人那样严格，但相互看到而“视若无睹”、毫无反应，显然也属于不礼貌行为，会令人不高兴。所以，那些高度近视者，常因近在咫尺却看不见对面来人不打招呼而遭人误解。也有些人，走路时尚能“陷入沉思”，表现出一种“目中无人”状态，常令熟人生气。其实，这不过是因为他们大脑没有空闲，所谓“一心不能二用”，来不及对眼睛摄取的信息做出反应而已。至于小镇的居民，由于整体上比大城市的人更为好客、更为热情一些，所以，对陌生人招呼的机率要高一点，但还是不能与熟人相提并论。

美国人若回避他人的目光，或者在善意的微笑之后，不实行“相互注视”，那就是表示没有交流的意愿。因为相互明显地注视，意味着开设了一个交流频道。所以，人们力图捕捉售货员、服务员及其他从事服务行业的人的视线的理由，就是因为相信这种“相互注视”能够促使对方来同自己进行语言交流。

美国人经常遇到这种情况，往往不知为什么，就被购物中心和机场中那些募捐老手和狂热的宗教活动家所吸引，不由自主地走到他们身边。其实他们的技巧就是根据这样一种假定：一旦确立了“相互注视”之后，人们的良好风度和不愿伤害对方感情的心理，就不会让自己话也不说一句就能过其场地。人们还在离他们大约 6 米以外、即将离开之时，就会捕捉到你的视线，使你不能轻易离开，并通过相互注视，把你引向他们一边，并诱使你开始交流。直到你接近到约 2.44 米左右时，他们一直紧盯着你，此后则开始行动。当你走到离他们 0.9 米以内时，你已堕入他们的眼中了，即便他们一言不发，你也来不及转身了。

一般而言，美国人在正常状态下与他人相遇时，相互间的距离直到 2.4 米左右为止，都继续进行“礼貌而正确的无视”。而且此时，人们会稍稍注意一下自己前进的方向，通过头向某一方位的姿态，传达一种信号，显示自己打算前进的方向，此后则低头走路。

许多人知道一种“面对面做鬼脸”的游戏。这对于孩子们而言，是一种忍耐力和意志的考验，只有“强者”才能胜出，因为它要求参与者要强忍害怕的心理和想笑的冲动。没有交流意愿的十秒以上的注视，对于对方而言，大多数情况下即便不引起真正的不快，也会引起焦躁不安。在灵长类动物中，“凝视”常是“赢得”或“败走”的原因。人的反应当然不会那么直接。但是，不眨眼地盯着看，能够引起对方心脏跳动的显著亢进以及其他现象，则由美国艾尔大学的研究者们明确地揭示了出来。

还有这样一个实验，装扮成“普通行人”和“摩托车驾驶员”的调查员，反复凝视着因红灯而停车的汽车司机。结果判定：信号一变，那些处于被凝视状态的汽车司机要比未被凝视的汽车司机更为急切地起步通过路口。

有些人还往往会遭到一种就像他们不存在似的、要穿透他们的凝视。例如，在商店和西餐馆内，那些店员和服务员就常常会有这样的遭遇。尽管这些人就活生生地站在那里，但一些顾客往往视若无睹，或者在要求服务的时候肆无忌惮地凝视他们。此外，即便是一些所谓有教养的人，对于佣人、属下的职员、学生、徒弟、公务员、高尔夫的球童、饭店的侍者、雇工等也容易采用这种凝视。

各种研究调查的结果表明，对话时的目光大致有五个功能。即调整说和听的交替，观察对方的反应，表达意义，表达感情，传达对双方关系性质的信息。

说话者往往是先注视对方之后才开始对话，不久再移开视线。阐述完自己的意见，就会观察对方的反应，同时发出自己打算听取对方意见的信号，并再次注视对方。

对听话者来说，除了表达自己想要说话的意图，还要在对方阐述完一个意见后，及时看一下对方。一旦错过这一注视的时机，就等于奉还了自己发言的机会。

例如，对方在讲话时，你低头做着笔记。当对方讲完后，你抬起头，对方就会知道你有话要说。如果对方讲完了你依然低着头，对方只能在自己已经说过的东西上添加点什么，或

者保持沉默直到你抬起头。

在谈话中，相互注视的情况一旦少了，那就意味着：这种谈话缺乏双方或者某一方的积极参与而气氛尴尬，或者表明谈话到了该结束的时候了。

对方持续移开目光，是表示不感兴趣的信号，但有时却不过是因为对方有点害羞，或心情不佳，或有些疲倦。

说话时有着仓皇眼神、不断东张西望的人，会使人紧张。有时，某人匆忙一瞥的视线方向暴露了其眼下关心之事的线索。所以，在这种场合，人们总想尽快离开此人。

谈话之际，为了检视对方的关心度、理解度以及对这些话的容忍度也常使用目光。简而言之，对方对自己的注视程度成了判断此人注意力集中度的标志。

当谈话双方都陷入对某一问题的思考或者对临时出现的状况不知道如何反应时，一般都会相互移开目光，这也是调查结果已经证明了的。原因是伴随着精神向内集中，人们希望对视觉的刺激尽量减少，而且这时新入眼帘的任何东西都不能与自己眼睛的焦点保持一致。例如，不是很熟悉的男女在谈话时不小心进行了身体的接触，这时双方都会因为不知道如何反应而把视线移开，同时用不相关的话题把注意力岔开。

对话中眼睛的另一个功能是听者和说者相互传达如何评价自己同对方的关系。根据调查，如果我们把自己的交流对象当作中等地位的人物，则自己的注视和对方的注视均达到最大限度；如果对方的地位极高，则为中等程度；如果对方地位很低，则达到最低限度。

在谈话对象是值得信赖的人时，出自自己的注视更长更频繁，谈话对象是自己喜欢的人时也同样。然而，对讨厌的人，人们有时也进行冰冷的凝视。

对于求爱时眼睛的使用方法已经引起很多作家和学者的注意。对于企图保持更亲密关系的对象，无论男女均运用“秋波”这种传统方法，也得到科学调查的印证。一般而言，订了婚的男女，相互注视会增多；意欲从此成为亲密伴侣的男女之间，双目交视的时间也会来得更长。

关于这一主题，海伦 G.布拉温所著的《性和独身女性》做了极为有趣的描述。其中提到：

一个独身女子若在西餐馆等公共场所选中一个男子，她会直接深情地凝视其眼睛，然后，回过头来与同伴聊天或阅读杂志。接着，她会做出一种挂念的姿态，再度同样凝视那个人，随即垂下头来。如此往复三次，常常就会诱惑对方、引起对方对自己的兴趣。

结论是：暗送“秋波”，至今仍是求爱者的致胜手段。

正如上面所说的那样，决定相互反应状况中的注视和相互注视程度的因素，除了此前讨论过的对话时眼睛的五个功能外，还有其他一些因素。其中，最为有力的因素恐怕是男女之别。无论是听、说，还是沉默，女性都比男性的注视率要高。据调查，会话时注视的时间，女性比男性平均约多 15%。无论从其频率、持续时间、对应度等任一角度检测，女性都超过男性。

性格也对注视行为有一定影响。性格外向的人会比性格内向的人在注视对方的频率方面高，注视的持续时间也长。此外也有研究表明，自尊心低的人，注视的频率低，注视的持续时间短。

研究罪犯心理学的成果表明，诈骗犯大多企图回避相互注视，这很容易理解。因为生活的常识告诉我们，“一边直视对方的眼睛，一边若无其事地说谎是不可能的”。

然而进一步的研究却令人费解，在被起诉后的诈骗犯当中，却有不少上述常识性结论的反例存在。这是为什么呢？

研究者们对这些诈骗犯进行了“马基雅维利主义”程度的性格测试，结果发现这类诈骗犯性格中的“马基雅维利主义”程度远高于常人。所谓性格测试的“马基雅维利主义”程度是用来测量一种为达目的不择手段地使用权谋术数的倾向，其程度高表明这类诈骗犯在内心