

成为人际关系终极赢家必读的识人、攻心技巧
聪明地问，细心地听，仔细地看

SEE THROUGH ONE'S HEART

一眼窥心

透视他人内心活动的
| 关键性细节 |

石赞◎编著



SEE THROUGH ONE'S HEART

一眼窥心

透视他人内心活动的
| 关键性细节 |

石赞◎编著



情还是心理，很多漏洞和破绽都是从不经意的细节中显现出来的。

我们生活在一个“谎言丛生”的世界里，真假难辨，人人自危，我们常常被强烈的不安全感笼罩着。在这种大环境下，识破谎言、看清真相就不只是为了满足人类天生的好奇心了，而是一种关乎每个人切身利益的自我保护行为。那么，我们究竟该如何在人际交往中看穿别人、保护自己、避免被欺骗呢？答案就是依靠“微”字，这个字是一种高效、可靠的读心技术，可以让我们一眼窥透对方的内心世界。

如果一个人嘴上说很喜欢你，跟你有“一见如故”的感觉，身体却不自觉地远离你，其实是在无意识中发出了排斥的信号；腿脚的反应尤为诚实，在人际交往中，留心观察对方脚尖朝向，就可以揣摩出对方的真实感受；在人际交往中，如果对方时不时地用手摸脸、鼻子、下巴、脖子、头发，或者不停地咽口水、舔嘴唇，往往说明对方的情绪是紧绷的、不安的，即使他故作轻松，也只是掩盖内心情绪的“障眼法”而已。上述这些都属于“微”字读心术的范畴。因此，只要掌握了这个字，你就可以一眼将对方看得清楚、明白。

人与人之间就是如此，谁能够多长一只眼睛，谁就能掌握更多的主动权。无论你从事什么工作，扮演什么社会角色，每天都要与人打交道。如果你想顺利地与人交往，或者成为一个交际高手，那么最好将“微”字时刻握在手中，它将赐给你一双“慧眼”，让你读出一个真实的对方。

这是一本专门探讨“微”字读心技巧的书，内容主要涉及6个方面：如何了解对方的情绪状态；如何洞悉对方的性格特征；如何看透对方的兴趣和意图；如何听懂对方的“弦外之音”；如何甄别对方的真话和谎言；如何读懂异性的“真情假爱”。只要你掌握了上述6个方面的技巧，就可以在人际交往中迅速洞穿他人的内心世界，从而赢得交际的主动权。

“微”字读心术已经悄然登场了，它为我们解读他人的心理提供了一套高效而可靠的方法。只要你掌握了这些方法，就可以让对方的真实心理躲不了、逃不掉；让对方的谎言“装”不成、藏不住。愿本书成为你的良师益友，为你的人际交往保驾护航！

目 录

Contents



解读对方的情绪密码____001

- 相由心生：表情是情绪的晴雨表 / 002
- 人不会把任何情绪都写在脸上 / 004
- 通过眼神感受他人的情感律动 / 008
- 瞳孔是显示情绪变化的信号灯 / 011
- 读懂眉毛的“七十二”般变化 / 014
- 鼻子代表你的心 / 017
- 肢体动作暴露对方的情绪指数 / 021
- 嘴部动作泄露情绪天机 / 024
- 别让你的下巴出卖了你 / 027
- 手势很难“弄虚作假” / 029
- 双脚的动作比脸部表情更可靠 / 032
- 声音是情绪的传输器 / 038
- 弦外之音透露对方的情绪密码 / 043
- 留意语速变化，抓住对方的情绪变化 / 046
- 信手涂鸦将你的心事暴露无遗 / 049
- 教你读懂面试官的情绪变化 / 052

节上不小心走光了，她的脸上立刻出现了尴尬的红颜，此时的脸红是伴随着突如其来的羞涩感而产生的。

另外，当一个人心情不悦时，脸通常是灰色的；对人不满或快要暴发愤怒时，脸往往会变成青色；受惊吓过度时，脸大多是白色的；在极度气愤时，脸还会红一阵、青一阵，这是由于肾上腺素一阵阵大量分泌，使血管收缩，交替充血、贫血或使血管较长时间处于贫血状态的缘故。

最后需要指出的是，人的大脑分为左、右两个半球，发自内心的情感通常由右脑控制，却具体反映在左脸上；而左脑主要控制人的理智性情感，然后反映在右脸上。因此，左脸的表情多为真实的，而右脸的表情则可能是伪装的。如果想知道对方的真实情感，我们就要把自己的观察重点尽量多放在对方的左脸上。

每个人的脸上都挂着一张反映其心理情绪的“海报”，而这也是表现其内心风云的“气象报告”。只要我们留意观察，对这些“报告”进行快速而准确的解读，就能迅速洞悉对方的内在情绪。

人不会把任何情绪都写在脸上

虽然表情是内心情绪的晴雨表，但是一个人不可能把任何情绪都写在脸上。美国心理学家拜亚曾经做过一项实验：他让被试者表现出愤怒、恐惧、喜悦、悲伤、幸福、无动于衷6种表情，再将这些表情录制下来放映给人看，让他们猜测哪一种表情代表什么情绪，结果大大出乎人的意料：被猜对的平均不到两种。这个实验说明，虽然表情对揭示人的情绪有一定的可取性，但要在瞬间通过表情识别情绪并不是一件容易的事。

表情不仅是心情的写照，更是一种交流沟通的方式，它常常与说话内容相配合，所以当一个人说谎时，他的表情也会跟着说谎。也就是说，人的表情具有一定程度的迷惑性，稍不留神，我们就会被别人的表情蒙蔽，做出错误的判断。之所以会如此，主要是基于以下几点原因：

表情可以人为地控制

在所有面部表情动作中，大部分都来自我们祖先的遗传，但也有一部分来自后天的学习和模仿，比如新生儿能模仿父母的表情，演员能通过想象和模仿真实地体验所扮角色的内在情感等。所以说，表情是可以人为控制的，既可以夸张，也可以抑制，还可以掩饰和伪装。

文明礼仪需要一张“面具”

在人际交往日益频繁的今天，表情不再只是一个内心的符号，它在人际交往中起着越来越重要的作用。在商务谈判或生意洽谈过程中，时常会遇到这样的情况：对方始终面带笑容，似乎给人一种极为满意的回应，本以为成交毫无问题，最后对方却以各种理由加以婉拒。

在日常生活中，人们在不知不觉中学会了用各种手段来掩饰自己的内心，也懂得了在何种情况下该掩饰什么样的表情。比如在谈判桌上，必须学会掩饰急躁、不耐烦的表情，否则一旦被对方窥破，对方就会认为你根本没有诚意跟他合作，你的信誉度就会严重受损。由此可知，交际场合中的笑容大多是一种伪装，这时表情不再是内心情绪的写照，而是一种交际手段。

人有自我保护的本能

人类天生就有自我保护的本能，没有人愿意把自己的内心完全暴露出来，每个人或多或少都需要保留一些属于自己的“隐私”。在一些特定的场合，很多人都担心自己的心理状态被他人察觉，所以

一个与他一起工作过的人的名字——经过调查，他们认为这些人中间很可能有他的同伙。他们要求他在看每张卡片的同时，都要说一下他所知道的这个人的情况。当然，他们对他所讲的内容并不感兴趣，因为他肯定不会说实话，他们所关注的是他在看到卡片的一刹那以及在叙述过程中的微表情。

结果他们注意到，当这个间谍看到其中两个人的名字时，眼睛突然睁得很大，然后瞳孔迅速收缩，并轻轻眯了一下眼睛。很明显，在潜意识中，他是不希望看到这两个人的名字的。由此他们断定，这两个人肯定是他的同伙。最终，他们找到了这两个同伙，经过审讯，他们也对自己的间谍身份供认不讳。

由此可见，瞳孔的变化能够将一个人的情绪变化清晰地体现出来。在这则故事中，FBI的警察们之所以能够通过间谍的眼睛及瞳孔变化捕捉到重要信息，就是利用了这一点。

那么，瞳孔究竟是怎样体现人的情绪变化的呢？下面我们来具体分析一下。

当一个人看到自己不喜欢的人或事物时，他的内心就会产生一种消极感受，这时，他的瞳孔会立即收缩。通过这种反应，他就能尽量减少光线进入自己的眼睛，从而有效地保护自己。这可以被称为“消极的瞳孔反应”。比如很多人在面对推销员时会把眼睛眯起来，以表示自己对其推销的产品不感兴趣或有所疑虑。

当然，在现实生活中，人类几乎没有完全独立的肢体动作，眯眼睛也是一样。当人们由于反感、不满等负面情绪眯起眼睛时，眉毛也会在一旁添油加醋地做“帮凶”，向外界传达主人内心的不满和不满，比如耸起或压低眉毛等。

了解了上述消极的瞳孔反应后，我们至少应该做到以下三点：

第一，在交谈过程中，当对方向我们表现出这种反应时，我们

应该识趣地闭上嘴巴，或者及时地转换话题，或者赶快离开，以免引起对方更大的不满。

第二，如果你想向别人传达你的厌恶之情，又不想用生硬的语言导致对方不快，以致撕破脸皮、引发矛盾和冲突，那么你不妨利用瞳孔和眉毛来帮你“说话”。

第三，如果你对别人并没有不满或厌恶的情绪，而眯眼的反应只是你的习惯性动作，那么你最好想办法改掉这种毛病，以免引起不必要的误会。

当一个人心情愉快，或突然遇到让人激动、兴奋的事情时，他的眼睛会立即睁大，瞳孔会迅速扩张。通过这种反应，他就能最大限度地吸收光亮，从而向大脑输送足够的视觉信息，使内心的快感更强烈、更持久一些。

当然，除了瞳孔扩张之外，表达积极情绪的眼部动作还有很多，比如“追视”就属于其中一种。很多刚出生的婴儿总喜欢把眼睛睁得大大的，一直看着妈妈的脸，如果妈妈转动，他们的脑袋和眼睛也会随着妈妈走动，以便继续看到妈妈。这种睁大眼睛、追视的动作，往往传递着一种积极的信号，透露着主人舒适、愉悦的心情。

与消极的眼部动作一样，积极的眼部动作也常常伴随着一些眉毛的微动作。比如当人们感到惊讶或喜悦时，伴随着“真的”或“哇”的一声，他们的眼睛会睁得大大的，同时眉毛也会上挑形成一个弓形，这往往让他们的快乐心情一览无余。

了解了上述积极的瞳孔反应后，我们至少应该做到以下两点：

第一，当别人睁大眼睛、目光闪闪地看着我们时，往往表示对方很喜欢我们，或对我们说的话、做的事表示肯定和赞赏。通常情况下，对方的眼睛睁得越大，表示他对我们的好感就越强。这是一个非常实用的心理学知识，在做生意、谈判、跟老板谈话、谈恋爱等场合，我们都可以以此来获悉对方的心理状态。

第二，在面对面的交谈过程中，如果谈话气氛稍显紧张，而我们又希望交谈能够继续进行，或者我们希望对方能够感知到我们内心的愉悦以及对他的好感，就可以使用这种动作来缓和气氛。

最后，需要强调的是，瞳孔扩张或收缩并不一定都是由情绪变化引起的，当光线发生变化或健康状况出现问题时，我们的瞳孔也会出现放大或缩小的变化。所以关于瞳孔的变化，我们必须具体情况具体分析，不可一概而论。

读懂眉毛的“七十二”般变化

了解一个人的心境，不一定非得通过交谈，通过观察对方眉毛的细微变化，也能看出他的情绪变化。当一个人的情绪发生变化时，他的眉毛也会随之改变。眉宇之间的一些信息往往能透露一个人真实的内心世界。

美国社会心理学家琳·克拉森被人们誉为“读脸专家”，她通过研究指出，在人的所有面部表情中，眉毛最能表露一个人的心理情绪，当一个人的眉毛向下靠近眼睛时，表示他对周围的人更热情、更愿意与人接近；当一个人的眉毛上挑时，表示这个人需要尊重，需要更多的时间适应目前的场合。克拉森表示：“如果你遇到的人将眉毛向上挑，此时不要靠他太近，不妨先与他握手，让他主动靠近你，以免让他感觉不舒服。”

眉毛的一些细微动作和表情，能够很好地显示出对方的所思所想，因此在与人的打交道时，千万别忘了注意对方的眉毛，这样就能很清楚地了解到对方的情绪和心境。

据统计，眉毛大约有 20 多种动态，观察眉毛的一举一动，往往

能迅速而准确地把握对方的情绪和心境。下面简单介绍几种最常见的“眉毛表情”。

扬眉

眉毛上扬又分为双眉上扬和单眉上扬。当一个人双眉上扬时，表示他非常欣喜或极度惊讶，在这种时候，对方的心情起伏一定比较大。如果你想告诉对方什么事情，最好等他心情平复了之后再说。当一个人单眉上扬时，表示他对别人说的话、做的事不理解，有疑问。当一个人面临某种恐惧时，可以用皱眉来保护眼睛，也可以用扬眉来扩大视野。一般的反应是：面临威胁时，皱眉以保护眼睛；威胁减弱时，扬眉以看清楚周围的环境。根据对方眉毛的变化方式，我们就可以判断出他当下的感受。

皱眉

皱眉主要包括防护性皱眉和侵略性皱眉两种。防护性皱眉主要是为了保护眼睛免受外来的伤害。当一个人采取这种皱眉动作时，还需要将眼睛下面的面颊往上挤，但眼睛仍需睁开注意外界的动静。这种上下挤压的动作，是一个人面临外界攻击、突遇强光照射、有强烈的情绪反应时典型的退避反应。侵略性皱眉的基点是出于防御，主要是担心自己侵略性的情绪会激起对方的反击，与自卫有关。当然，皱眉的原因还有很多种，比如当一个人对对方提出的问题迷惑不解或持否定态度时，会情不自禁地皱起眉头。

斜挑

眉毛斜挑，是指两条眉毛中一条降低，一条扬起。这种表情常见于成年男子的脸上。眉毛斜挑所传达的信息介于扬眉和皱眉之间，半边脸显得激昂亢奋，半边脸显得恐惧害怕。扬起的那条眉毛就像一个大大的问号，反映了眉毛斜挑者怀疑的心理。

闪眉

闪眉，即眉毛闪动，是指眉毛先上扬，然后瞬间再下降，就像

流星划过天际一样，敏捷而迅速。眉毛闪动是一种表示亲切和友善的表情动作，是全世界通用的表示欢迎的信号。当两位老朋友久别重逢时，往往会出现闪眉的动作，而且常常伴随着扬头和微笑。闪眉的动作除了表示欢迎外，如果出现在对话过程中，则表示加强语气。每当谈话者想要强调某句话或某个词语时，他的眉毛就会很自然地扬起并瞬间落下，这是在告诉听话者：“你最好记住我说的每一个字。”

耸眉

所谓耸眉，是指眉毛先向上扬起，停留片刻，然后再下降。耸眉与眉毛闪动的主要区别就在那片刻的停留。通常情况下，耸眉还经常伴随着嘴角迅速而短暂地往下一撇，而脸的其他部位没有任何动作。耸眉牵动的嘴形是忧伤的，有时它代表的是一种不愉快的惊奇，有时它代表的是一种无计可施的无奈。此外，当人们正在热烈交谈时，常常会做一些小动作来强调自己说的话，当一个人讲到重要之处时，常常会不断地耸眉，这样做的目的是让你赞同他的观点。

眉毛抬高

眉毛抬高分为眉毛完全抬高和眉毛半抬高两种。眉毛完全抬高往往表示完全不可置信，当我们刚接触到一件不可思议的事情时，常常会出现这种眉毛表情；眉毛半抬高表示大吃一惊或不可思议，和眉毛完全抬高有相似之处，只是程度不同而已。

眉毛降低

眉毛降低分为眉毛完全放下和眉毛半降低两种。眉毛完全放下往往表示非常生气，已经达到怒发冲冠、怒不可遏的程度了，如果你在这个时候还去招惹他，那么结果就可想而知了。眉毛半降低往往表示很不理解，对对方的言行举动存在一定的疑惑。

倒竖眉

眉毛倒竖，往往表示对方正处于极端愤怒或异常气恼的情绪状

态中，要么是有人背叛了他，要么是被人耍了，总之这时候千万不要去惹他。

眉毛上下活动迅速

眉毛上下活动迅速说明对方心情愉快、内心舒畅或对你表示亲切，在对你的观点表示欣赏和赞同时也会出现这种表情。

锁眉

锁眉即紧锁眉头，一副苦恼、郁闷的模样，是内心极度忧虑或犹豫不决的外在表现，这时候最需要别人的劝慰和鼓励。

舒眉

舒眉和锁眉正好相反，舒眉表示心情比较愉悦、坦然，此时正是外出游玩的好机会。

眉毛在面部表情中的作用是巨大的，它的一举一动会在无形中透露一个人的情绪和心境。我们完全可以利用这个小部位的举动，帮助自己成为一个洞悉别人心境的高手！

鼻子代表你的心

在人的五官中，鼻子所传达的表情信息远远不如眼睛和嘴巴丰富，但这并不表示鼻子在“传情达意”方面无足轻重，它同样能提供给我们很多情绪信息。比如当一个人思考难题或极度疲劳时，常常会用手捏鼻梁；当一个人很无聊或遇到挫折时，常常会用手指挖鼻孔；当一个人感到不满或正在压抑某种情感时，他的鼻孔会稍稍扩大。

总之，在人际交往中，一个人的心理活动可以通过鼻子的变化显示出来。关于这一点，下面这则小故事是个很好的例证：

一个周末，某商场内客流如潮，人头攒动，一位商场经理正在四处巡视，一来维持商场秩序，二来检查员工的工作情况。

当他走到距离收银台不远的一个货架下，不经意间，注意到一个男子正站在收银台旁边。这位经理之所以在众多顾客中唯独注意到了他，一是因为这名男子不同于一般的顾客——他没有去注意琳琅满目的商品，也没有任何购物的倾向；二是因为他并不是毫无表情地站在原地，而是双眼紧盯着收银员的举动，在某一时刻忽地鼻孔张大了，这说明他内心正处于高度紧张状态——正准备要采取某种危险行动。

他鼻孔的微反应立刻引起了商场经理的警觉，几乎是在这个男子行动的同时，商场经理冲着收银员大声地喊道：“小心！”伴随着这一声叫喊，紧接着发生了三件事：第一，收银员刚结完一次账，收银机的抽屉刚好打开；第二，那名男子快速地将手伸进了收银机的抽屉；第三，收到警告的收银员一把抓住了男子的胳膊，并大喊“抢劫”，结果在其他顾客的协助下，那名男子被收银员和闻讯而来的保安制服了。

在这则案例中，抢劫犯之所以抢劫未遂，主要是败在了自己的鼻子上——内心的高度紧张导致了他鼻孔张大，所以被值班经理洞察了先机。由此可见，鼻子这个小部位的微表情可以暴露一个人的真实情绪，我们完全可以通过鼻子的微小变化，掌握对方不为人知的情绪信息。具体来说，我们应当注意以下几点：

鼻孔扩张

通常情况下，鼻孔扩张是因为兴奋、紧张、愤怒或恐惧，当一个人处于这几种情绪状态时，呼吸和心跳会随之加速，进而产生鼻孔扩张的现象。上述案例中的值班经理之所以能提前洞悉抢劫犯的

阴谋，正是因为他准确解读了鼻孔扩张这个微小动作的情绪密码。如此看来，鼻孔不仅担负着替人体交换内外气体的重要责任，还担负着传达主人内心情绪的额外任务。

当然，鼻孔扩张并不绝对表示情绪的兴奋或紧张，有时候它还是用力时的一种自然反应，比如人在搬重物时，鼻孔就会随着力道的使出而扩张。但是如果不存在用力的情况，而且你身处在一个比较危险的环境中或紧张的氛围里，对方出现了鼻孔扩张的动作，那么你就要小心了。

在现实生活中，鼻孔还往往与“轻视”“不屑”等词语扯上关系。成语“嗤之以鼻”就是一个典型的例子，意思是通过鼻子吭气来表示轻蔑和看不起。还有一个词语叫“鼻孔朝天”，意思是仰起头来鼻孔朝天，这是一种表示高傲自大的动作——当我们看到某人将鼻子高高耸起，并且鼻孔张大时，我们的第一直觉就是他很傲慢无礼、妄自尊大。

在日常生活中，与鼻孔息息相关的还有一个小动作——挖鼻孔。如果不是鼻孔里有脏东西需要清理，那么该动作多半是在传达一种紧张不安的情绪。人们企图通过这种自我触摸来缓和内心的紧张和不安。

鼻头冒汗

如果一个人不是天生就容易鼻头冒汗，那么这种现象就是由他内心的紧张或焦躁造成的。如果他正在和一个重要的交易对手谈判，他一定在着急如何达成协议，盘算着无论如何一定要完成这个交易；如果他做错了事情，他一定在着急如何掩饰自己的错误，以免遭受批评和惩罚等。

鼻子泛白

一般情况下，人的鼻子不会发生颜色的变化，除非内心情绪波动比较强烈。比如情绪异常消极或高度恐惧时，人的整个鼻子都会

问及这些事情时，布什都会烦躁不安、紧张焦虑。

在全国广播公司的《今日》节目中，布什接受了14分钟的户外独家采访。在这次采访中，布什很少有地站在那里，身前没有讲台遮挡。在采访过程中，布什频频做出眨眼、轻拍、晃动、挪步、舔嘴、抖腿等动作，这些动作将布什的紧张情绪暴露无遗。

当记者马特·劳尔提到民主党对汤姆·迪莱的指控时，布什的不安表现得非常突出：他撅起下嘴唇，舔着右嘴角，左腿开始猛烈地抖动。布什一向被认为是一个活跃的人，但与身旁的记者劳尔相比，他的肢体语言透露出他想要离开的迫切心情。

当劳尔问及卡尔·罗夫涉嫌泄密的案件时，布什眨了两下眼，用舌头舔了舔嘴唇，又眨了两下眼，他看似准备回答时，突然又戛然而止。“我不准备谈这个案子。”停顿了3秒钟之后，布什终于做出了这样的回答。

当被问及“卡特里娜”飓风灾害的问题时，布什眨眼24次；当被问及为什么墨西哥湾居民要偿还政府的救灾拨款而伊拉克人却不用偿还时，布什眨眼23次，并向上提起裤腿；在回答关于迈尔斯的问题时，布什眨眼37次，并且还一次舔嘴唇，三次身体重心转移和数次扭动双脚。

与人的口头语言不同，人类的肢体动作是很难伪装的，它是一个人思想和情绪的真实反映。人可以“口是心非”，但却很难做到“身是心非”，通过肢体动作表达自己是人类的本能。所以，我们完全可以通过观察一个人的肢体动作，了解他真实的情感体验。

萍在一家公司做文秘工作。一天，她拿着一份文件去找新来的经理签字。在打开文件时，萍不小心碰翻了放在桌子上的茶杯，茶水不仅浸湿了文件，而且洒到了经理的裤子上。萍顿时吓得不知所

措，等待着经理的训斥。可是经理一句话也没说，只是不满地瞥了她一眼，然后示意她出去。

就在一个月前，萍曾经因为工作上的失误，被原来的经理狠狠地训斥了一番，但是她走出办公室后立刻就不觉得紧张和害怕了。而这一次，新来的经理虽然没有骂她，但那种不满的眼神却让她感觉浑身上下不舒服，于是她一会儿担心自己的奖金被扣，一会儿又担心自己被炒鱿鱼，这种惶惶不可终日的感觉一直持续了好几天。

在这则案例中，新任经理的眼神之所以有如此大的震慑力，让萍惶惶不可终日了好几天，是因为人的肢体动作通常是一个人下意识的举动，其中蕴含着人的真实情绪。新任经理用不满的眼神瞥了萍一眼，说明萍的举动真的触恼了他，所以萍担心他会找自己算账。

由此可见，通过他人的肢体动作，我们能够看到比语言更真实的情绪信息。因此，当我们与他人进行交往时，一定要学会观察对方的肢体语言，而不是对方说什么就认为是什么。这样才能准确地把握对方的心境和情绪。下面这些肢体动作细节就可以反映出一个人的真实情绪和态度。

(1) 与人交谈时，如果对方不注视你的眼睛，往往表示他自高自大、傲慢无礼，或是企图想掩饰什么；当你紧紧盯着对方的眼睛看时，如果发现对方的目光从专注变得游移，这说明对方可能因为你的注视而感觉不太自在，这时候你不妨将自己的视线移到对方的鼻部或嘴部。

(2) 说话时经常努嘴或撇嘴，往往代表内心充满着不屑。在交谈过程中，如果对方出现努嘴和撇嘴的动作，往往代表对方对你的观点和说法不以为然或不屑一顾。

(3) 说话时用手掩口，多是为了掩饰自己内心深处的秘密，希望不被人察觉。有这种习惯动作的人多半有自卑倾向，通常是具有

将自己轻易地或过多地呈现在他人面前，特别是在陌生人或关系一般的人面前，他们更是沉默寡言。在与人交往的过程中，他们往往会极力掩饰自己的真实感受，同时也不喜欢在众人面前显露自己。此外，用手掩嘴这个动作还有另外一个意思，即表示已经意识到自己刚才说错了话或做错了事，所以才进行自我掩饰，这与张嘴吐舌头表达的意思多少有些相似之处。

舌头经常在口腔里打转

在交谈过程中，如果对方的舌头经常在口腔里打转，通常表示他对你的看法和观点不满意或不赞同。有这种习惯动作的人，生活态度往往比较随性，常常以一种顺其自然的方式处理生活中的人际关系和事情。他们大多喜欢随遇而安，“今朝有酒今朝醉，明日愁来明日忧”是他们性格的集中体现。如果你是一个自尊心不是很强，而又时刻需要快乐一下的人，这种朋友无疑是你不错的选择。

压紧下嘴唇

如果有这种习惯性动作的是女性，说明这个人内心十分脆弱，总是有一种不安全感；如果是男性有这一习惯性动作，则往往是故作紧张，他可能是想掩饰什么，或者有其他目的。

用力上下咬牙

这种人往往易暴易怒，缺乏理智和冷静，只要是他们看不过去的事情就要管，听不顺耳的话就要反驳。与这种人交往最好先摸透其脾气秉性，不然很可能适得其反，交友不成反结怨。