第一章
破解人心的切入点

从体型看性格

人们在工作或社交场合总是把自己的内心包裹得严严实实，要想认识他的性格，并不简单。但是人至少有一件东西是难以包裹的，这就是他的体型。人的体型无法受意识控制，然而却能反映内心。因此我们可以通过体型识人，来大致判断别人的性格。

德国精神病学和心理学家克雷齐默尔在 1921 年发表了《身体结构和性格》，最先将体型与性格联系起来，并进行归类和系统研究。

下面介绍六种不同的体型及其相关性格分析。

1. 肥胖型

这种体型的人的特征就是在胸部、腹部、臀部上厚积了一大堆肥肉。一旦腹部等处凝聚大量脂肪，俗称“中年肥胖”便出现了。这类人能很快适应周围变化的情绪，多属于好动的人，乐于被奉承和偷懒，有时在工作中耍点小聪明，其中许多人仍容易被周围的人原谅，是受欢迎的人。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

他们的性格特征是活泼开朗，喜好社交，行动积极，善良而单纯，经常保持幽默或充满活力，也有稳重、祥和、温文一面，常突然地改变为喧哗或文静态度，属躁郁质类型。他们中有许多人是成功的政治家、实业家，他们的理解力和同时处理许多事物的能力强，但考虑欠缺一贯性，常失言，过于轻率，自我评价过高，喜欢干涉对方言行，好管闲事。

2. 略瘦削的健壮型

这类人争强好胜，无论什么事都愿接受挑战。常用“我认为，我认为……”的口气说话，他们拥有坚强信念，充满自信心，坚持不懈，百折不回，判断及裁决迅速果断，坚信“天生我材必有用”，工作中是值得信赖的好伙伴，商业交往中是好顾客。

但这种强烈个性有时向坏的方向发展，表现为硬干到底、专制、高压、不信任他人、态度粗暴，在工作岗位上，如果有人无法默默地顺从他们的意志时，他们就会立即与该人断绝往来。

如果有人不幸和此类人结下怨仇，则由于这类人欠缺思考的柔韧性，一旦在脑海中存在某种思想后，要想改变他的想法就很困难。

这类人缺乏人格魅力。即使才能出众，或拥有权力，即使有人顺从迎合他，但都与他保持一段距离，在家庭中也易孤立。

与这种人接触、交往时，不可以与他对立。因为这类人有攻击性，在自己的正确性被认同之前，必会急切地主张自我的正当性，这类人被认为属于偏执质类型。

3. 苗条而有心事型

苗条是针对瘦弱型人的一个常用词，瘦弱型人中许多人都

隐藏心事，给人无法接近、无从交往的感觉。

瘦弱女性大都个性刚强，生起气来男人都招架不住。

这类人最大特色是冷静沉着。但其性格相当复杂，存在互相矛盾的地方，属于分裂质类型。对幻想中事物兴趣大，不让人了解自己内心或私生活，以冷漠面纱包裹自己。

此类人不愿与平常人相交为友，而表现出一种令他人意欲与他接近的贵族气质，他们身上常散发着一股罗曼蒂克情调。

他们专心致志于鸡毛蒜皮的无聊小事，倔强而不肯通融，骄傲而外表冷漠，当无法下决心时，凭冲动裁决事物。天生对文学、美术、手工艺感兴趣，对流行服饰感觉敏锐。对他人的一些小事非常热心，表现出优雅的社交风度。

与这类人交往时要知道他们有良心，心细致，生活严谨慎重，又有点迟钝，意志薄弱，是很难交往的人。

4. 强健型

这类人的特征是粘液质类型人的特征，其第一特征是肌肉发达，筋骨强健，体态匀称，肩幅宽阔，头部肥胖，言行循规蹈矩，一丝不苟，诚实正直，不少人是举重、摔跤选手或公司领导。他们抽屉内井然有序，写字字体是一笔一画正楷写成。

这类人的第二个特征是常以秩序为重，讲求规律，每天生活充实，一旦着手某种工作，必坚持到最后完成。

这类人的第三个特征是速度迟缓，说话绕大圈子，唠叨不停，写文章过于冗长，谨慎而周到，潇潇洒洒一大篇。

这类人是足以信赖但又稍嫌欠缺趣味性的坚硬性人物。易被妻子提出离婚要求。

这类人有顽固执着的一面，也有拘泥形式思考的习惯。

如果你想控制这种类型的人，不妨偶尔利用闲谈或请客来试试他们。

5. 娃娃脸半成熟型

这类人怎么也看不出年纪大小，脸长得像个娃娃，即未成熟型的人，他们以自我为中心，个性很强，又称为显示性性格。

如果话题不是以他们为中心，他们就会不愉快，他们完全不听他人的话，属任性类型。

他们对每一门类都不精通，但拥有广泛知识，谈吐风趣，擅长搞笑。谈话常用“我……”方式开口，没完没了。他们属于天真而无心机的人，但他们自己并不知道自己没有成人个性和思想，所以是个悲剧。如果自己被奉承，就很好，如果被冷遇，就会嫉妒，这时要小心他们变成歇斯底里状态。

如果这类人是女性，你只能担任她的听众。在商场上要注意这类人，她们轻薄任性，没有主见，受他人意见左右，如果对她过于信赖而受损失，可就追悔莫及了。

6. 瘦弱细线条型

这类人强烈的敏感性使他对自己周围的变化非常敏锐，常会过于留意周围人的动静。这类人中绝无脑筋差的人，这类人中知识分子较多。这类人无论什么都自我承担一切责任，当他们犯错时常会说“都是我不好……。”

这类人心理不稳定，失衡，心情焦虑，本人却能经常发现自己的这种缺点。具有丰富感受性、细腻感觉。

文静真诚而又顺从的神经质的性格，给他人的印象是没有自主性、迟钝、性情易变、不易相交。

对于受这类朋友或上司之托的事，一定要确实地实现，遵守约定，注意礼节等等。

应该说，体型说在经典心理学上增添了引人注目的一笔。但是纯以个体的身体结构作为人格分类和个性心理特征立说的

基础，有很多弊病和错误。其中，最主要的有两点：一是体型的胖瘦可能随环境、年龄而变化。比如穷人孩子一旦条件改善就会胖起来，瘦长型青少年到中年时可能变胖，肥胖者也可能因疾病困扰而变瘦。个性的变化与胖瘦的变化有无相关，尚不可测，因此就不能单一以某一时期体型去预测其个性特质。二是虽然某一体型与某些人的个性有很高的相关系数，但这只显示两者之间有关系，而不能确定其因果关系。是体型决定个性还是个性决定了体型？体型论者认为是体型决定了个性，这实在有进一步研究的必要。

不过，将不具形体的个性心理，用体型的“尺子”来测量，的确是一种化繁为简的作法。从大量事实看，某种体型的人也确实容易形成某种个性品质和特征，借此对人的心理进行粗略观察和初步判断，只要别过于机械，也还是有一定效果的。

观察吃相知本性

我们可以通过观察别人的吃相予以识人，因为其吃东西时的行为习惯反映出他们的一些心理特征。

1. 将食物分割成若干小块逐一食用者

这种人小心而谨慎，做任何事情都很细致，有时难免流于保守和顽固。

2. 快速进食的人

这种人是精力充沛的工作狂，下决心时速度很快。

3. 慢速进食者

他们会花时间反反复复思考某一个问题，直到认为没有问题时，才会做出决定。此外，他们也较挑食，性格上也比较毛。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

4. 浅尝即止型

这种类型的人食量小，大部分个性保守，行为谨慎，墨守成规，稳重有余而闯劲不足，一般是守业者而不是创业者。

5. 风卷残云型

此种类型的人进食速度快，有点狼吞虎咽，大部分个性豪放，精力旺盛，具有过人的狂热，办事果断，待人真诚，并具有强烈的竞争心和进取精神。

6. 细嚼慢咽型

这类人进食速度极慢，细细咀嚼品尝，他们办事周密，严谨，无把握的事不干，爱挑剔，对人有时近于冷酷。

7. 暴饮暴食型

这类人进食不加节制，爱吃的食品一饱方休，大部分人性格直爽，能团结人，喜怒溢于言表，从不掩饰。

8. 孤芳自食型

这类人总爱单独进食，不愿与人分享，他们大多性格冷僻，孤芳自赏，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。

9. 来者不拒型

这类人对食物从不选择，他们个性随和，不拘小节，生命力旺盛，多才多艺，可以同时应付多种工作而游刃有余。

10.讲究整洁的人

他们不但注重食具的清洁，进食时有一粒面包屑掉在餐台上，亦要捡起来。并会将用过的碟或点心篮笼叠起来，以方便侍者收去。这种人通常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。

11.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。

12. 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。

13. 一面进食一面唠叨不停的人

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。

14. 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。

15. 匆匆进餐后立即离桌的人

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。

外观看职业

从皮肤、肌肉分布、脊柱或手脚的特定部分可以看出人们所从事的职业。

挨家挨户送牛奶的人，由于脚部有力，脚的肌肉就显得特别隆起；以跳舞为业的女性，脚的肌肉同样特别隆起。

职业棒球队的投手，时常使用的那一只手，总是比常人长了一点点。

职业拳击手的特征是鼻子塌陷，耳朵压扁，腰部略弯；花匠、石匠由于经常搬动重物，大多数人都成了蟹字腿，脚趾也

朝外。

牙医由于每天都站在患者的右侧（左侧摆放了设备），重心落在了右脚，他们常往右扭转身体，以这个姿势为患者治疗，积年累月，使得牙医的右肩逐次下垂，以至于定了型。这种变形，一般人不容易一眼看出，若是量惯了人体尺寸的西装店师傅，就能据此一下子判断对方的职业。

从事不规则性的工作,肤色就苍白,看上去比实际年龄要大。

当司机太久，双脚就退化得快。

常年写作而形成的指茧，与打高尔夫球形成的手茧，一眼就能立即分明。

劳动者的手掌，粗糙结实，一握手就能识别。

以按摩为业的人，拇指都特别发达。

推销员常年对顾客微笑，易形成“笑纹”。

长期从事有时间限制的工作，特别是限制十分严格的工作的人，如在电台、大学讲台工作的人，易患有神经衰弱，因为神经被过分“紧张”惯了，自然就“衰弱”了一些。

有时可以从某人讲的一两句话来判定他从事什么职业。比如常在临别时对别人说：“各位都没什么问题了吧”，其实他本应该说：“如果没有别的事，我要告辞了”，而他偏偏这样，说明他很可能是一位教师，下课前常常向学生讲惯了这句话，那正是教师的职业特征。

举止风度可见其心理

《周易·系辞下》指出，要叛变的人说话总带几分愧色，心中疑惑不定的人说话总是模棱两可；善人话不多，浮躁的人喋

喋不休；诬蔑好人的人闪烁其词，丧失操守的人说话吞吞吐吐。心理学家经过研究指出，一个人的姿态往往反映着一个人对他人所持的态度。与熟人相处，动作很随便；与陌生人相处，则显得手足无措。

达·芬奇曾经深刻地分析了“精神状态”与“外表动作”的关系，主张“精神应该通过姿势和四肢的运动来表现”，认为“通过手势和面部表情，可以表达人们的惊奇、敬畏、悲伤、猜疑、喜悦、恐惧等心理情态”。也许正是因为达·芬奇对举止有着深刻的研究，所以他才让蒙娜·丽莎拥有永恒的微笑。

一个人的举止也要与身份、年龄、性别等情况相适应，否则就有碍观瞻了。比如小孩在地上打滚没有人会奇怪，大人也如此的话，就真是怪哉了；女人的眼泪能得到同情，男人的眼泪则会遭到非议；在西方，男女在公共场合拥抱不足为怪，在国内则要分一分状况了。人的举止可以加强他所说的话的份量。列宁在演讲时，时常用手势烘托语言，彼此浑然一体。他也时常用优美的身姿把演讲的内容传达给听众。形体的动作恰到好处地配合着语言，把熊熊烈火一般的思想倾注到听众的心坎里。在演讲时，列宁精神饱满，不时走动，一边讲，一边打着手势，随着思路的发展，时而俯身，时而后仰，尽力把自己的论据扎扎实实地灌输到听众的头脑中去。他浑身充满活力和巨大的力量，正如高尔基对他的赞美：“他的演说和谐、完美、直爽、有力，他在讲台上的整个形象简直就是一件典型的艺术作品。”一个人的举止还有着震慑人心的作用。比如蒋介石借奉安大典之机，大肆宣传自己，让当时的中国人感到只有他是孙中山的接班人，反对蒋介石就是反对国民政府，就是反对孙中山。蒋介石这用心良苦的举动，也确实震慑了一些军阀的心扉。

再来说说风度，它是人们对于美的人体形态、举止谈吐、装束打扮的一种肯定的审美尺度。它并不是指某一个动作，而

是诸多姿势在一个特定的时间、环境里所提供给人们的综合印象。鸿门宴中的樊哙，在刘邦危急时闯入军帐，以他“头发上指，目眦尽裂”的仪容，饮斗卮、食生肉的举动，义正辞严的语言，镇住了项羽，使刘邦化险为夷。樊哙显示的就是咄咄逼人的壮士风度。通过风度，可以在一定程度上看出某人的精神状态、个性气质、品德情趣、文化修养、生活习惯等等特点。美好的风度不仅给人以美感，令人亲近、羡慕，而且还具有某种征服力。如毛泽东运筹帷幄，安详稳重，具有政治家的风度；周总理才思敏捷，风姿潇洒，具有政治家和外交家的风度；彭德怀雄韬大略，气宇轩昂，具有大将风度。还有方志敏的乐观旷达，宋庆龄的自然端美，闻一多的浩然正气，朱自清的刚柔相济，这种种风度都令人为之倾倒、仰慕不已。

由于社会生活的丰富多采，风度的表现也是多姿多彩的。但不同职业、品性、年龄、性别的人，所表现出来的风度也不同，这就是我们根据风度来识人的理论根据。三百六十行。行行有风度，学者、医生、军人、农民，他们各自的风度迥然各异。品性不同，风度也大相径庭。曹操多疑而刚直，李煜敏感而纤弱，李白飘逸如仙，陶渊明超然世外，还有鲁迅横眉冷对千夫指的铮铮铁骨风度，都因人的品性而表现不同。不同国度民族的人，风度也不同。如德国人严肃，法国人浪漫，英国人自信，美国人诙谐等。此外，山里人有憨厚好客、举止利落的风度；渔民们则具有坦荡豪放、步趋稳扎的风度；牧马人则具有身姿矫健、开朗坚毅的风度。

从打招呼透视心理

对人最初了解来自打招呼或问候，从人们打招呼时的表现

可透视其心理。

1. 一面注视对方，一面行礼的人，对对方怀有警戒之心，同时也怀有想占尽优势的欲望。

2. 凡是不敢抬头仰视对方的人，大部分都是内心怀有自卑感的。

3. 在行礼的时候，在意识上保持距离的人，对对方怀有警戒心，并有相当的顾虑。

4. 初次见面，就碰触对方的肩膀打招呼，这样无异将当场的气氛导向有利于自己的一面。

5. 使劲儿与对方握手的人，具有主动的性格和信心。

6. 握手的时候，无力地握住对方的手，表示他有气无力，是性格脆弱的人。

7. 在舞会或公共场合，频频与生人握手打招呼者，即表示他的自我显示欲非常旺盛。

8. 握手的时候，手掌心冒汗的人，大多数是由于情绪激动，内心失去平衡。

9. 握手的时候，如果目不转睛地注视着对方，其目的要使对方在心理上屈居下风。

10. 虽然不是初次见面，但始终都用老套的话向人打招呼或问候，这种人具有自我防卫的心理。

空间语言与人际关系

从心理学的角度讲，一个人对空间需求的欲望是有限的。当一个人的个人空间大于他所需要的空间时，他就会感到孤独和寂寞；当一个人的空间小于他所需要的空间时，或当他的空

需要全本请访问 www.ertongbook.com

间范围受到侵犯时，他就会感到烦躁不安。人际交往中，双方之间距离发生的动态变化，就是很值得注意的一种语言。因为空间语言表示出人际交往的关系变化，传达出某种信息。从空间语言影响人际关系这方面来说，两个素不相识的人在荒郊野外相遇和他们在大城市拥挤的公共汽车里相遇，其结果会截然不同。两个人在野外相遇，相互致意后，几分钟里就会谈得火热，甚至交上朋友；而两人在拥挤的车上相遇，即使他们坐在或站在一起，也大都是“表情空白”，缄默不语，互不理睬。因此，有人在室内发生争吵，别人往往会将双方或其中一方叫到室外，或漫步到花园、树林里助他息怒散心。对热恋的情侣和相约一起游玩的朋友来说，郊外、公园、海滩、山野往往是可去的好地方，因为置身在很大的空间里，可以增进彼此之间的感情。正由于这个原因，城市的拥挤、住房的密集。对人们的身心健康和相互关系有很不利的影响。当人满为患，个人空间总是被侵占时，人们就会时常感到烦躁不安，所以在拥挤的车上和极度密集的棚户区、经常会发生争吵对骂，甚至大打出手的不良现象。

另一方面，人际关系的亲疏也影响双方距离的远近，或者说距离的不同会表示出关系的不同。如一位老师对三个学生的态度不同，其距离也就不同。对受表扬的学生距离最近，对表现一般的学生距离中等，对受批评的学生离得较远。再如总经理与来访者之间的空间变化，可以表明他们各自的地位和之间的关系不同。来访者进门后，不再往前走，仅站在门口问候、试探，或说明来意。这表明此人地位较低，或与总经理的关系疏远。来访者进门后，如果朝总经理走几步，中途停下来说话。这个距离表明他地位中等，与总经理大体可以平起平坐，或关系较近。假如来访者进门后，径直走到办公桌前，正对着

总经理说话。那么这就表明他的地位较高，或与总经理关系密切。总之，来访者深入总经理的领土的远近，深入速度的快慢，也就是说，他向总经理的个人空间如何发起挑战，这就表明了他的地位高低以及他与总经理的关系怎么样。

假如你是一位经理，在你的办公室里经常要和员工谈心，与客户谈生意，那么由于对方的身份和与你的关系不同，对方坐的位置也就是你和对方的距离与角度应当有所不同。如果对方和你的关系亲近、友好、平等，那就请对方坐在你的办公桌的左侧或右前方的近处，员工与朋友适合于这两个位置。如果来的人是竞争与谈判的对手，那就请对方在你办公桌的正对面较近处就座，这样显得正规，并带有一定的防范性。而门口的位置便是距离较远的公共位置，站在那里就显出一种互不相关的关系。

总之，空间的变化可以传达出各种信息，尤其和人际关系的远近与特点密切相关，所以我们要充分认识和利用空间语言，通过空间语言进行识人，同时使其与自己的有声语言和体态语言相配合，相协调。这不仅是交际礼仪的需要，也是取得良好的交际效应的需要。

七种典型的步态

通过人们的步态可以透视其个性和心理，以下是七种典型的步态：

1. 步伐急促

步伐急促指不管有事还是无事，不管去办事的地点远还是近，即使他有的是时间，走路时仍旧总是急急匆匆，两脚掌频

翻。这样的人大多善于行动，精力充沛，精明能干。如果让这种人去完成紧密任务，他一定会抓紧机会，积极行动。

2. 步伐平缓

走路不急不慌的人，凡事求稳，喜欢“三思而后行”，有务实精神，一般重信义、守承诺，工作讲求实效，说到做到。

3. 走路身体前倾

走路习惯于身体向前倾斜，而不是挺胸直腰的人，一般地性格比较温和内向,为人谦虚,不肆意张扬,注重自律,有修养。

4. 大踏步走路

走路迈大步的人性格急躁，雷厉风行。为人豪爽，豁达而不拘小节。看不上拖泥带水、办事含含糊糊的人。

这样的人办事有时欠考虑，想到什么就要马上去行动，并且有些固执，不太宽容。

5. 走路昂首挺胸

走路时头抬得很高，胸挺得很直的人，往往以自我为中心，淡于人际交往，不轻易求助于人，自我感觉太好，总想显示自己的魄力和力量。这样的人事业上不一定成功，也不十分适合做销售公关工作，因为他们往往忽略别人的心理或情绪反应，从而不善于沟通与融通。

6. 走路踱方步

迈着这种步态的人非常稳重，喜欢保持头脑冷静。自制力强，常常不露声色。这样的人还非常注重别人对自己的评价，他们为了保持尊严，赢得尊重才去做事情，因此这样的人适合于做官员，主持行政工作。有地位，有身份是他们全心的追求目标。

7. 小碎步走路

这样的人行为比较乖戾，内心世界很隐秘，保守，不开

放，并且时有偏激行为，说话常愤世嫉俗，很多事看不惯。交朋友、处同事都很挑剔，轻易不与人深交。喜欢自己独立做事情，受不得指使和命令，因此适合做小商人。或是自由度大的自由职业。

立姿反映心理

我国古人对行为的要求是“坐如钟，站如松，行如风”。其中对立姿提出了要求。从一个人站立的姿势，也可看出其某种心理状态。单从立姿的本身讲并不表示什么意思，但它也有一个相当广的变动范围：

1. 站立时背脊挺直、胸部挺起、双目平视是具有充分自信的表现；并可给人以“气宇轩昂”、“心情乐观愉快”的印象，此种立姿属开放型。

2. 与此相反，站立时若弯腰曲背，或略现佝偻状，属封闭型立姿，表现出自我防卫、闭锁、消沉的倾向。与对方相比较，精神上处于劣势，反映出惶惑不安或自我抑制的心情。

3. 两手叉腰的立姿也是具有自信心和精神上优势的表现，因为两手叉腰属开放型动作，如果对面临的事物没有充分的心理准备（即不害怕他人的进攻袭击），是不会采用这个动作的。

4. 双踝交叉站立，含义最少是一种习惯（防卫）动作，多见于女性。若在听人谈话时采取双踝交叉的立姿，表明一种基本上排斥和审视的态度。

5. 双腕反交叉或假交叉站立多半是不安、紧张心情的流露。中国人较常采用反背着手站立或走路的姿势，表明若有所思或胸有成竹。

6. 足踝交叉站立，表示一种保留态度或轻微拒绝的意思。只要足踝的交叉化解开了，这种保留或拒绝的意思也随之化解了。

7. 将双手插入口袋站立（或行走）者具有不表露心思、暗中策划、盘算的倾向；若是与弯腰曲背的姿势相配合，则是心情沮丧苦恼的反映。

坐姿透露的信息

在人与人的交往中，坐的时候居多，识人时对坐的观察决不可忽视。对“坐”稍加留意，你就可以从坐的姿态、坐位的排列、彼此间的距离等方面看出人的情绪、欲望、个性、地位、彼此间的关系，亲密程度等等，而且这些坐的细节传给你的将是真实的信息。

我们有时也可以看到，有的人不是规规矩矩地坐在椅子上，而是把椅子挪个个儿，将椅背朝着，双腿叉开，跨在椅子上。经过多次观察可以得出结论：跨椅子是当人们面临语言威胁时所作出的一种防护行为，在谈话过程中，当某个外向性格的人处于劣势时，他就可能不由自主地跨骑在椅子上，并且，这种由正坐转入跨骑的过程大多数是在他人不知不觉的情况下进行的。一旦他转入跨骑椅子的状态，他就会感到处于支配地位，使他人处于劣势，因此化被动为主动。事实证明，当某些人对他的讲话感到厌烦或想压下别人在谈话中的优势而显示自己的时候，他们就会采取这种坐姿。跨骑椅子的人经常给别人一种放肆或处于主导地位的印象。习惯于跨骑椅子的人总想惟我独尊，很难和他人和睦相处。

在坐着交谈的过程中，其中有人将一条腿搭在另一条腿上，并且将跷起的脚朝向在坐的某一个人，那么表示他对这个人发生了兴趣，或愿意接近。如果那个人对他也发生了兴趣，那他也会作出同样的动作。当两个人谈得很投机时，一方甚至还会效仿对方的动作和手势。

坐着的时候，双手抓紧椅臂而且扣着脚踝，表示此人正自我压抑着；身体前倾，双腿分开而双手放在膝上，表示此人急切地盼望尽快结束这次谈话；如果在座的各位都紧靠着椅背，彼此间保持最大的距离，彼此的气氛很可能很紧张。一般地，随意而坐的人生性乐观，少拘束，而且颇为自信；正襟危坐的人心情比较紧张，但为人谦恭。一坐下来便跷脚的男人，大多防御心很强，而且具有不妥协的对抗意识；一坐下便跷脚的女性表示对自己的容貌相当自信，且有夸耀和引人注目的意思，如果女人跷着脚并双臂抱在胸前，那可能是她生气了。

当推销员推销物品时，他会巧妙地坐在顾客的斜对面或旁边，绝对不会坐在顾客正面，否则就像互相对质一样，气氛非常严肃。而斜坐在旁边，则会增加谈话的和睦融洽气氛，这是人类心理的灵活运用。

人与人面对相处时，除了拥抱和握手外，会很自然地保持一种距离，至少也会将对方的半身或全身置于视野范围内，所以很容易因视线冲突发生“对峙”现象。但并肩而坐的二人，可以毫无间隙地紧密坐在一起。彼此面对同一个方向，容易产生凝视同一目标的连带感。彼此的视线始终不遇，即使内心有所共鸣与感动，也只是斜线相交，无任何负担，此时最容易进行心灵上的沟通。由于大部分时间彼此都没有受视线的干扰，因而能畅快地交谈。而对坐的双方物理距离增大，以致说话也得大声，无形中增加了彼此疏远和不友好的气氛。

需要全本请访问 www.ertongbook.com