

精明识人，聪明做人（一）

必忠：编著

新疆教育出版社

出版社：新疆教育出版社

署名：必忠/编著

书号：ISBN 7—5034—7926—120

电子版定价：5.00 元

版权所有：北京大理创作室

目 录

第一篇 观其行

第1章 从身体姿势识人

站 姿

坐 姿

步 态

手 势

握手技巧

第2章 从身体语言识人

身体语言的类型

眼睛的无声语言

眉毛的无声语言

嘴巴的无声语言

鼻子的无声语言

头部的无声语言

肩部的无声语言

腰部的无声语言

腿部的无声语言

脚部的无声语言

第3章 从日常习惯行为识人

习惯动作

假动作

习惯语言

日常习惯生活

第二篇 听其言

第4章 从声气识人

闻声辨思

闻声辨理

声之魅力

和声细气者

轻声小气者

高声大气者

唉声叹气者

第5章 从音色识人

凝重深沉者

锋锐严厉者

刚毅坚强者

圆通和缓者

温顺平畅者

浮漂燥热者

激荡回旋者

第6章 从语态识人

恭敬用语者

礼貌用语者

措词简洁者

废话连篇者

惯用方言者

巧言规劝者

奉承拍马者

滥发牢骚者

好为人师者

肆意污蔑者

尖酸刻薄者

第7章 从言谈识人

料事如神者

能说会道者

善于倾听者

奇思妙语者

转守为攻者

随机应变者

妙语反诘者

说服力强者

谈吐幽默者

滑稽搞笑者

反话正说者

自我解嘲者

旁敲侧击者

软缠硬磨者

改过迁善者

因境说不者

不懂装懂者

抄袭模仿者

好讲空话者

滥竽充数者

避实就虚者

固执己见者

推卸责任者

吹毛求疵者

花言巧语者

第一篇 观其行

本篇“观其行”，重点叙述如何观察一个人平常的行为。行为，是一个人在特定的思想品德、道德情操支配下表现出来、别人能看得清楚的举止和行动。孔子提倡观察人“要听其言，观其行”，因为人的行为有高尚和卑劣之分，也有美好和丑恶之别。人的本质特征具有强有力的意识，能凭理智预见行为的后果，能运用意志控制自己的行动。

行动的能力，作为人才发挥作用的主要因素，我国古人很早以前就意识到它对人类社会进步的意义。儒家经典《尚书·说命篇》中记载，在公元前13世纪的殷商时代，傅说对殷高宗武丁说了一套治国的方案，武丁表示赞同，傅说便对殷高宗说：“知之非艰，行之惟艰。”意思是说要认识一件事情，懂得一个道理并不难，难的是把它付诸实践。

行为包括两个方面的内容，第一个方面如上所述，是指一个人对成功的追求；第二个方面是指一个人的言行举止，习惯动作，身体姿势。第二点正是本篇所要重点叙述的。

通过察颜观色来揣摩对方的行为，你可以仔细观察对方的举止言谈，捕捉其内心活动的蛛丝马迹；也可以揣摩对方的状态神情，探索引发这类行为的心理因素。

范文程是清王朝的开国元勋，著名的谋略家，宋朝名臣范仲淹的后代，祖辈移居沈阳。他原是明朝落第秀才，满腹经纶，有智谋，有远见。努尔哈赤兴起后，范文程在抚顺谒见他，对策论学，纵横古今，受到努尔哈赤的重视。在清初复杂、动荡而又至关重要的时期，范文程活动了五十年，经历了努尔哈赤、皇太极、多尔袞、福临三朝四代统治者。他的活动，对清初的国家统一做出了重要贡献。在处理各项军国大政中，范文程特别重视延揽人才，尤其致力于为皇太极网罗汉族人才。他有身为汉人的特殊条件和重才爱才之心，以及说转铁石心肠的特别才干，故而善于劝降明朝将官。

崇德七年(公元1642年)，明朝大将洪承畴在松山战败被俘。清人极力劝其投降，但洪承畴誓死不降，骂不绝口，表示只求早死。皇太极无可奈何，只得烦劳范文程前往劝降。

范文程去看望洪承畴，且不提起劝降之事，只是天南海北、说古道今地随便闲谈，从中观颜察色。说话中，梁上积尘落在洪承畴衣襟上，洪承畴这个决意将死之人，却几次轻轻将落尘拂去。这个下意识的动作，他人不会留意，却逃不脱明察秋毫的范文程的目光。他由

此判定洪承畴必可说降。他向皇太极满有把握地报告说：“我看洪承畴是不会死的。他连自己的衣服都那么爱惜，更何况自己的生命呢！”

皇太极闻报十分欣喜。事情果然不出范文程所料，后经巧妙而耐心地劝说，一向信誓旦旦表示要以死报国的洪承畴终于俯首贴耳地投降了皇太极。范文程观察入微，料事如神，善于把握劝说对象的心理活动规律，真达到了绝妙的程度。同时从这一事例中，我们也能看出，从一个人的动作中，可以认识到他的心理行为。

第1章 从身体姿势识人

生存状况为阐释人类的姿势提供了良好的试验机会。一个人在某一段时间内可能会同时发生许多动作，亦可能一个接一个地发生。比如：手臂交缠、脚踝交叠以及握起拳头的一连串动作便是生动的例子。观察者尽可能将自己置身于被观察者的立场，去体会他所看到的一举一动。

不同的姿势能表达不同的意思，它可以表达积极向上、矜持、庄重、豁达、乐观、自信、感兴趣、尊敬等或与其相反的意思。

在与人交流时，男性张开腿部而坐，表示自信、豁达；女性并拢膝盖而坐，则表示庄重、矜持。挺胸抱肩而立，给人以自信甚至傲慢的感觉。服务员双手腹前交叠，身体微微前倾，表示随时为您服务。在谈判中，如果对方端坐如钟，那说明你遇到了冷静而难以让步的强手了。

毛主席在论十大教学法时，第二条就强调：“要以姿势助说话。”

姿势的正确与否，对一个人的心情有相当大的影响。优美正确的姿势，会叫人感到轻松自在，心情也会随之自然愉快，给人留下良好的印象。

有时，走路的方法也会影响姿势，严格地说，走路姿势优雅潇洒者为数不多。通常姿势最拙劣者应属中年妇女，拖着脚板的行走方式，就好像她们疲倦已极，十分难看。

当然姿势不良者，不仅仅是中年女性，中年男性也不例外。

有些年轻人却如老年人一样，无力地行走，毫无蓬勃的朝气，这种人怎么教人委之以重任呢？况且姿势会直接留给他人深刻的印象，因此，良好的姿势是社交不可忽视的重要条件。

到了中年以后更需要多加留意姿势，因为一旦上了年纪，脊椎必然会自然的弯曲，身体肌肉也会逐渐的萎缩，这时应随时留意姿势，尽量挺直脊椎骨，不要给人老态龙钟的感觉。

不知什么缘故，如今姿势不佳者为数颇多，放眼纵观，弯腰驼背者，身体扭曲者几乎随处可见，其中又以年轻人为最。这种恶劣的姿势，不但对自己的健康有不良的影响，也给别人留下不良印象。

世界著名非语言传播专家柏德斯泰尔指出：两个人之间一次普通的交谈，语言传播部分还不到35%，而

非语言成分，即身体姿势则传递了 65% 以上的信息。

为了更好地识人，应该具有丰富的非语言传播知识。掌握这些知识，对于洞察对方的心理状态将有很大帮助。

美国尼仑格和其他一些学者拍摄了大量录像资料，并对这些资料进行反复的研究、分析，从中归纳出许多姿势的含义。

比如：交叉着双手，眼睛紧盯着对方，身躯挺得笔直，双腿交叠，这是持怀疑的姿势。

一个人很快走进屋里，却没有立即坐下，在别人请他坐下时，他却选了一个尽可能与众人远离的位置，然后翘起脚；两手交叉着望着窗外。这一连串的动作都是焦虑不安、紧张担忧、心神不宁的反映。

如果一个人突然猛拉裤子，在椅子上坐立不安，这常常是准备做出某一决定时惯有的动作。

一个人用手或笔在桌子上敲打，腿抖动，脚跟或脚尖在地板上打拍子，双眉时时紧皱着，嘴闭合，这是一种表示厌烦的姿势。

在谈判的情况进行得很顺利时，伴着口语而来的是：坐着的人，解开外衣的钮扣，放下交叉的腿，坐到椅子的边缘，并更接近那使他们与对方隔开的书桌或餐桌。这些动作是谈判要达成协议的“前奏曲”。

手臂交叠，身体移开，交叉双腿，头向前倾，有些人还从眼镜上方窥视，好像要把对方的话“看”得更清楚些，这是表示拒绝的姿态。

身体稍稍移开，以侧身向着对方；并开始摸摸鼻子或捏捏耳朵等动作，这是最具否定意味的姿势。

优雅宜人的身体姿势能够弥补容貌方面的不足，使人们焕发出魅力。英国学者培根对此也曾发表过个人看法，他说：“在美方面，相貌的美，高于色泽的美，而高雅合体的动作的美，这是美的精华。身体姿势的优雅固然与人体的自然因素和生理条件有关，但主要还是内在的精神因素起作用。”

美国作家艾斯蒂·希思曾经这样描写宋庆龄：“她雍容高贵，却又那么朴实无华，堪称稳重端庄。在欧洲的王子和公主中，尤其是年龄较长者的身上，偶尔也能看到同样的品质。但是，对这些人来说，这显然是终生培养训练的结果，而孙夫人的雍容华贵与众不同，这主要是一种内在的品质。它发自内心，而不是装出来的。她的胆略见识之高，人所罕见，从而使她能够在紧急关头镇定自若。端庄、忠诚和胆识——使她具有一种根本的力量，这种力量有时能消除人们由于她的外表而产生的那种柔弱羞怯的印象，使她具有最坚毅的英雄主义的形象。”

希思这段真实的描写告诉我们：要具有体态美，首先要具备高尚的人格、圣洁的心灵、充实的内心世界。加强内在的修养，会为体态动作的文雅端庄，优美宜人奠定基础。

站 姿

一个人的站姿要显得健康、自信。标准的人体站姿应该是抬头、挺胸、收腹，两腿分开直立，两脚踵呈正步，像一棵松树般挺拔。然而，只要认真观察一下，每个人在站立的时候，并不会采用标准的站姿。

一个人站立时的标准姿势表现为：抬头，两眼平视前方，嘴唇微闭，面带微笑，下颌微收；放松双肩，稍向下压；挺胸、收腹、立腰；双臂自然下垂于身体两侧；双腿直立，膝和脚后跟要靠紧。

一个人站立时不良的姿态表现为：身体僵直，胸部外凸，板腰；垂肩，脊柱后凸；弯腰驼背，躯体肌肉欠缺紧张度；胸部下凹或脊柱前凸，腹部鼓起；胸部下凹及垂肩，脊柱侧凸。此外，缩头探脑，佝偻双肩，双腿弯曲颤抖等，这些站姿都会给人留下不良印象。不良站姿不能显示出人的朝气及活力，所以我们平时应注意站立时的姿态。

无论男性还是女性，站立姿势应给人以挺、直、高的美感。

就男性来说，站立时身体各主要部位舒展，头不下垂，颈不扭曲，肩不耸，胸不凸，背不驼，髋、膝不弯，这样就能做到“挺”。站立时脊柱与地面保持垂直，在颈、胸、腰等处保持正常的生理弯曲，颈、腰、背后肌群保持一定紧张度，这样就能做到“直”。站立时身体重心提高，并且重点放在两腿中间，这样就能做到“高”。

就女性来说，站立时头部可微低，这有利于突出女性温柔之美；挺胸，这可以突出乳房，不仅能显得朝气蓬勃，而且是自信的象征；腹宜微收，臀部放松后突，则能增加女性曲线美。

在社交场所和任何人群集合的地方，人们三个一群两个一伙地站着谈话，其站姿各种各样。相对站立，这是两个人谈话时常采用的姿态，其中包括两种含义：一是亲密友好，一是彼此发生争吵。又有双人八字形站姿，表明欢迎别人加入；还有多人并肩站姿，说明几个人受到同一约束力。

在正式场合站立，不能双手交叉、双臂抱在胸前或者两手插入口袋，不能身体东倒西歪或依靠其他物体。另外不要离人太近，因为每个人在下意识里都有一个私人空间，若走得太近会使对方有被侵犯的感觉。所以在

正式场合与人交谈时，不要与人站得太近，而要尽量与别人保持一定的距离。

关于演说者站姿，许多书籍都做过描述。这里摘录一段：

从站立的姿势看，一般提倡丁字步：两腿略微分开，前后略有交叉，身体的重心放在一只腿上，另一只则起平衡作用。这样不显得呆板，既便于站稳，也便于移动。不少演说家讲究站姿。站立的姿势适当，演说者会觉得全身轻松、呼吸自然、发音畅快，特别有助于提高音量，做慷慨激昂的演说。也只有好的站姿，才能使身姿、手势自由地活动、“造型”，把自己的形象充分地显露出来。

曲啸说：“听众就是演说者的镜子，而且是多棱镜，从各人角度来反映演说者的形象，演说者的体态、风貌、举止、表情都应该给听众以协调平衡以至美的感觉。要想从语言、气质、神色、感情、意志、气魄等方面充分表现出演说者的特点，也只有站立的情况下才有可能。”至于长时间的演说，则可以采取坐姿与站姿结合。这样既可减少演说者的劳累不适，也能形成一种动静相宜的效果，更加突出演说者所注重的思想、情感。

罗斯福认为演说的技巧在于：“亲切、简短、坐着说。”这大概与他的腿疾有关系吧！不过，“坐着说”比较随便，这对于“拉家常”式的演说是合适的。

坐 姿

正确的坐姿可以给人以端庄、稳重的印象，使人产生信任感。另一方面，它也可以给交谈带来方便。其实，坐姿本身就可以向对方传递信息，因此应作为一种交谈手段加以注意。如果是对方请你坐下，就坐前不应忘记说声“谢谢”！

为了促进交谈，坐椅子时可稍往前坐一点，身体应该稍稍前倾，采取这样的姿势，便于将身体前后摇动，以对对方的谈话内容表示肯定，同时还可以促使对方做决定。如果背部靠在沙发上，则给人以傲慢的印象，同时身体后仰，会使下巴突出，这样很容易暴露自己的想法，被对方掌握主动权。

其次，交谈时可以采取稍微侧身的姿势，这样面向对方的侧身坐姿，会产生一种易于接近的作用。

正确的坐姿是：人坐时要轻要稳。走到座位前，转身后，轻稳地坐下。女子入座时，若是裙装，应用手将裙稍稍拨一下，不要坐下后再站起来整理衣服。

身体上半身稍微向前倾，背部勿靠住椅背，手要端正地放在腿上，鞋跟要靠拢。如果是面对面谈话，身体

要稍倾斜而坐；双膝间的距离约为一个拳头，也可以自然并拢，双腿正放或侧放，双脚并拢或交叠。坐在椅上，应至少坐满椅子的2/3，脊背轻靠椅背。

坐时不可以高翘起二郎腿，坐下后不应随意挪动椅子。不要为了表示谦虚，故意坐在椅子边上，身体萎缩前倾，这是一种阿谀相。

坐时也不可以将大腿并拢，小腿分开。就坐以后，不能两腿摇晃，或者一条腿搁在另一条腿上。无论男女，都不宜把腿分得很开，女性尤宜注意。女性在穿裙子时，侧坐比正坐姿势优美，但在答礼时必须正坐。

所谓坐有坐相，是指坐姿要端正。人的正常坐姿，在其身体背后没有任何依靠时，上身应正直而稍向前倾，头平正，两臂贴身自然下垂，两手随意放在自己腿上，”两腿间距和肩宽大致相等，两脚自然着地。背后有依靠时，在正式社交场合，也不能随意地把头向后仰靠，显出很懒散的样子。

两人以上坐姿，也有多种形式。如两人并坐时须参看脸部表情；两人对坐与两人对立差不多；两人并排呈对称坐姿，能构成一个融洽友好的排外的封闭圈；三个人以上并坐，大多体现在剧院、候诊室、候车室等处，在以前的学校，学生也常三五人并排坐着听课。

在日常生活中，我们可以从坐的姿势看一个人。对于他坐的位置、坐姿进行标记、分析，可以画出一张人心的“地形图”来。

座位的物理距离。

这种距离的大小，可以表示主观上想侵犯对方身体领域的程度，从而能判断出他的一些心理想法，知道他想干什么。例如：一对以身相许或卿卿我我的情侣，即使在很宽阔的沙发里，他们必然也会靠近对方的身边坐下，这当然并不是没有足够的空间，而是反映了他们如胶似漆的心态。又如在大学的教室里，如果有人想积极参与讨论，这些学生大多数会坐在教室前面的位置上，反之，有些学生不常来上课，占用上课的时间出去打工，他们一定会坐在后头的，对于本科目不感兴趣的人，也会选择坐在后面。

座位的方向含义。

座位的方向有两方面：一个是坐在对方的正对面或旁边，另一个是坐在背向房间的人口与里面的某处位置。坐在正对面或旁边，其表现的心理状态就不同，面对面坐着有一种距离感，这时，两人之间有一张桌子或什么东西之类的障碍物会感觉比较舒服。而坐在侧旁的时候，就没有如此的限制，大多数人采用亲密的距离并肩而坐，彼此朝着同一个方向，注视相同的对象，在这种情况下，很容易产生某种连带感。而面对面的坐姿，

双方都处于可以观察对方的最佳位置上，很容易产生视线冲突，造成对峙的状态。

以深坐与浅坐的姿势来识破对方的心理。

人一旦心情轻松，就会深坐在椅子上，同时伸出脚，很悠闲，表示不会立刻站起。心情紧张的人，则会浅坐在椅子上，同时两腿并拢，长期处于打算随时离开座位的状态。

深坐的人希望自己居高临下。而浅坐的人，坐在位置上常感不安，无意识中会表现出一种服从对方的心理来。在这种人面前，千万不要显得自己太强大、傲慢，因为他们内心会有反抗。相反，你若表现出对他有一份友好或关心，他一定会在心里喜欢你、愿意与你接近，这为拓展以后的关系奠定了基础。

由人类的坐姿而表现出来的深层心理现象。

有些人一坐下来就会翘起二郎腿，据说这种人深沉、不服输。不过，这是男人的情况，与女性稍有不同。女人大胆地翘起双腿，这就表现出她对自己的容貌或衣着服饰相当自信。这样的坐姿，很有把握吸引男人的注意，同时也表示她显示自己的强烈欲望，这种女人自尊心很强，热衷于做老板，她一面很轻松地跟男人来往，一面也不轻易倾心于一个男人。

无论站姿、坐姿，形式是多种多样的。我们一方面要注意观察对方的姿态，并能敏捷地解释其含义，明智地采取各种应变措施；一方面要培养自己具有一个好的坐姿。那种七歪八斜或高翘二郎腿的坐姿，在任何社交场合，都是不允许的失礼行为。

步 态

人们行走的姿态——步态——是千姿百态、变化万端的，比如有消磨时间的散步、无精打采的慢步、大摇大摆的阔步、闲庭自得时的信步、节奏均匀的慢跑、风驰电掣的疾奔、老态龙钟的蹒跚、犹豫不决的徘徊、偷偷摸摸的蹑行、摇摇摆摆的跛行、姿态优雅的滑行、兴高采烈的蹦跳、心焦气躁的急走、故作姿态的扭摆、夸张行进的正步、急促小奔的碎步，等等。这些移动身体的步态，每个人在日常生活中都会用到其中某些部分。

每个人具有独特的走路姿势，能使他的熟人一眼认出来。至少有一些特征，是因为身体的结构而有所不同，但是步法、跨步的大小和姿势，似乎是随着情绪而改变的。假如一个人很快乐，他会走得比较快、脚步也轻快；反之，他的双肩会下垂，走起路来好像穿着铅底的鞋子一般。一般来说，走路快且双臂自在摆动的人，往往有坚定的目标而准备积极地加以追求；习惯双手半插在口袋中，即使天气暖和时也不例外的人，喜欢挑战

而颇具神秘感，通常他善于扮演“魔鬼的拥护者”的角色，因为他喜欢贬低别人。

一个自满甚至傲慢的人走路时，他的下巴通常会抬起，手臂夸张地摆，腿是僵直的，步伐是沉重而迟缓，似是有意加深别人对他的印象。

一个人在沮丧时，往往拖着步子将两手插入口袋中，很少抬头注意到自己往何处走。一个人在这种心情下，走到井边，说不定会朝里边望一望，借以转移目标，暂时忘记烦恼。

走路时双手叉腰的人，看起来像个短跑者，往往他想在最快的时间内跑最短的距离，以达到自己的目标。他突然爆发的精力，常是在他计划下一步决定性的行动时看似沉寂的一段时间内所产生的。

正确的步态可以表现出一个人朝气蓬勃、积极向上的精神状态，呈现出一种健美的姿态，行走时如一阵疾风，会给人留下美好的印象。

男子走路贵稳健、迅捷；女子走路贵婀娜、轻盈，但以自然明快为好。法国的心理学家简·布鲁西博士发现，人的性格与行动有着很大的关系。从一个人走路的姿势、笑的样子、说话的方式等，甚至从一个完全出于无意的小动作，都可以推断出其当时的心理状态。这也就是说，即便是走路，也会反映出一个人的特点：沉着冷静的人走路时，步伐坚定沉稳；健步如飞的人，朝气蓬勃。

另外，男女行走时，步态要求也不一样。男人走路时，头要端正，两眼向前平视，挺胸收腹，两肩不要晃动，步伐要稳健、有力。女人走路，头也要端正，不过目光宜温和平静，两手前后摇动幅度不要太大，步伐以飘逸、轻盈为佳。不管男女，走路时，行走路线都应尽可能保持平直。不要两手插入衣袋、裤袋，躬腰弯背，东张西望，边走边对别人品头论足；不要东摇西晃，无精打采，抢先或拖后，双手叉腰和倒背手；不要拖泥带水，重如打锤，砸得地板咚咚直响。

在上班时走路要动作利落、抓紧时间。当领导喊你去他办公室的时候，尽管你还有没做完的工作，也要马上过去。当上司走到你的坐位前时，要立即站起来。

上班走路不要慢慢腾腾，不要跑步或穿着嗒嗒响的钉鞋，不要影响别人的工作，要动作敏捷，步伐矫健，使人感到朝气蓬勃。

手 势

在体态中，手势也是突出的。演讲、教学、谈判、辩论乃至日常交谈，都离不开手势，手势是第二唇舌。

手势是加强说话感染力的一种辅助动作，但决不能

代替说话。说话时，身体应自然地坐着或站着，手自然放好，必要时用面部表情配合你的语调，真正要加强语气引人注意时，才让手帮你的忙。总之，不要以为把手静放是笨拙的事情，真正的笨拙倒是说话时无节制地挥手。有人统计过：说话时70%无须动手动脚的。

乱动手有两种情况，一是下意识的举动，如搔首弄姿，拉耳掰手，或甩甩铅笔，摆弄锁链之类，无非是掩饰一下内心的不安。另一种情况，有些人主观上为加强语气而特意采取的手势动作。但他们用得不得当，双手无规律地乱摆，手势使用太多，成为无意义的举动，这是一个人轻浮或狂妄的表现，在社交上极不得体。不随意乱动，充分显示稳重、诚实、温雅，反而会令人敬慕。使用手势并无一定规程，只能从内心寻找依据。

感情与手势向外的表现形式相同。讲话时两臂下垂，手掌向后，手指半弯，把大拇指按在大腿上等一套动作，会弄得笑话百出，无法体现你的精神和活力。

一些人出于其他目的而口是心非，是可以从手势中看出来的。如表示愤怒时，先拍桌子才板脸，便显得做作；一边说留客吃饭，一边起身作出送客的手势；或是口说拒绝收礼，却伸手去接……这些都是虚伪、不真诚的表现。

手势可以表达“过来、去吧、欢迎、惜别、友好、祝贺、不同意、为难”等多种意思。如：用手指挠头发，表示无主意；用手抚摸下巴，表示老练、机智；双手指尖相合，形成塔尖型，表示充满自信；双手紧绞在一起，表示精神紧张；摊开双手，表示真诚率直；不自觉地用手摸脸、摸鼻子是说谎的反映；用手指敲打桌面，表示不耐烦。

手势的类型，从意思上分有四种：

象形性手势，是用来摹拟形状物，使自己的表述形象化的手势。

情意性手势，是以手势表达自己的思想感情。

象征性手势，是用来表达抽象事物的手势。

指示性手势，是表示说话者的某种指向，是运用较普遍的一种手势。

手势从动作上可以分为两大类型：

力量型

这类手势一般使用整个手掌，有时还包括手臂，具体来说，有以下几种情况：

a. 晃动食指。食指伸出，手掌紧握，并大幅度地晃动。这是一种具有很大威胁性的手势。

b. 振臂。五指紧握拳并摇动手臂，向上或向前摇动。主要用来表达强烈的要求。

c. 压掌。掌心向下，并猛烈下压。这是一种表示

抑制或压制的手势，能给人一种强制性的感觉。

d. 推掌。掌心向外，用力推出。主要用来表示拒绝之意。

e. 伸掌。双手掌心向上，向胸前或向腰部的两侧伸出手掌。主要用来表示真诚。

f. 抱掌。两手掌心朝向自己的前胸，好像是在拥抱。主要用来表示抒发得到被肯定的心情。

g. 切掌。伸直手掌像刀一样上下斩切。主要用来表示果断的决定。

细腻型

这是指手指的指尖或某一个手指，构成仿佛在拿一件小东西并力求要准确地操纵它的形态，主要表示要人们对某一事情做谨慎细致的考虑。

手势除了上述两个基本类型外，还有：

a. 五指成尖。与对方的交谈处于僵持局面时，表示心情比较平静，愿意听取别人的意见。

b. 伸拇指。通常表示很棒时，右手或左手伸出大拇指。表示极好的意思。

c. 十指交叉。两手指尖交叉并拢，这是向对方表达自己充满自信的信号。

d. 手撑脑袋。一只手指或双手指张开，或双手握成拳状，支撑着脑袋，双眼凝视某件物品。这种手势说明自己在沉思。

交际时巧妙地运用手势，有以下显而易见的作用：

a. 手势语言使所说的话给人立体感、形象感，帮助对方理解所说的内容。

b. 手势语言能强化感情，激起对方共鸣。

c. 手势语言还能传达微妙感情，同时提醒自己及时调整表达内容或表达方式。

d. 手势能增加说话魅力，突出自己的个性。

手势语言在运用时需注意如下几点：

a. 手势的运用要恰到好处才会发挥其作用。

b. 手势并不是在任何场合、面对任何对象都有作用。尤其是在比较庄重的场合。

c. 用手势表情达意，应是下意识的，否则会有做作的感觉。

d. 手势要协调，不能说东指西，令人无所适从。

哇喇乱叫不是说话，乱挥乱舞不是手势。不自然的手势，会招致许多人的反感，造成交际的障碍。

非常优美动人的手势，令人一看心中充满惊喜。非常柔和温情的手势，令人一看心中充满感激。非常坚决果断的手势，好像有千钧的力量。

有的手势令人远远地感到他的热情和欢喜；有的手势却轻率得像个阿飞；有的手势漫不经心；有的手势使

人觉得洋洋自得；有的手势告诉你他非常非常之忙，正要赶着办一件紧急的事情；有的手势又告诉你他有要紧的事情要向你谈，请你等一等。

在让坐，在握手，在传递物件，在表示默契，以及在谈话时，手势有时会成为谈话的一部分，加强语言的力量，丰富语言的色调，有时候，手势也成为一种独立而有效的语言，是语言所不能代替的。

在人际交往中，人们用手势来表达态度的方式主要有：

用手遮住额头，表示害羞、困惑、为难。

用手搔头，表示尴尬、为难、不好意思。

双手相搓，说明陷入为难或急躁状态之中。

双手摊开，表示真诚、坦然或无可奈何。

双手插腰，说明对方的挑战、示威或感到自豪。

双手插在口袋里，表明内心紧张，对将要发生的事没有把握。

双手抱在胸前，表明胸有成竹，对将要发生的事有思想准备。

交谈中用手指做小幅度的动作，表明其对提议不感兴趣、不耐烦或持反对态度。

心情处于焦虑不安时，一些人习惯将一只手放在桌上或沙发扶手上，不停地轻轻地弹手指；一些人则习惯用手指搓捻纸条或烟蒂；有些年轻女性则喜欢用手绞手绢。

面临某一选择而处于犹豫不决或不知所措的心理状态时，一些人会不知不觉地用手搔脖子；一些人则会用手搔后脑勺。

当人们对某件事情充满渴望和期待的心理时，常常会情不自禁地摩拳擦掌。

手势是一种无声的语言，如在表示亲密时热情握手；分别时挥手相向；熟人见面招手示意；紧握拳头表示信心和力量；摆手则是谢绝；学生举手发言是礼貌之举；胜利时则拍手欢呼等等。

关于人类手势的妙用，在演说中也具有独特的作用。而手势的运用是否恰当，直接或间接地给予演说效果以不同的影响。经验表明，手势的运用要注意适当有节。

一般来说，我们日常生活中说话多数是无须用手势的。演说因为有鼓动性，根据需要可以多一些，但也不要滥用。有的演说者认为有手势比无手势好，手势多比手势少好（何况手势还能掩饰自己紧张的情绪呢）。这实际上是误解，令人眼花缭乱的手势只能显露出自己的慌乱，别无任何意义。詹姆斯认为，不要以为让手呆板着不动是可笑的，世界上最可笑的是说话时无节制地挥手。另外也有人认为，有说服力的手势是根据演说中带有情感的声音而定的，如果演说者一开始就频繁地运用

手势，那么到了最后就无路可走了。

以下是几种常见的演说手势，仅供参考：

仰手

即掌心向上，拇指张开，其余几指微曲。手部抬高表示欢欣赞美、申请祈求；手部放平是乞丐讨饭的动作，表示诚恳地征求听众的意见，取得支持；手部降低表示无可奈何。

覆手

即掌心向下，手指状态同上，这是审慎的提醒手势，演说者有必要抑制听众的情绪，进而达到控制场面的目的；也可表示否认、反对等；

切手

即手掌挺直全部展开，手指并拢，像一把斧子嗖嗖地劈下，表示果断、坚决、快刀斩乱麻等。

啄手

即手指并拢呈簸箕形，指尖向着听众。这种手势具有强烈的针对性、指示性，但也容易形成挑衅性、威胁性，一般是对相识或与演说者有某种关联时才使用。

剪手

即手切式的一种变异。掌心向下，然后同时向左右分开。这种手势表示强烈的拒绝、毋庸置疑，演说者也可以用这种手势排除自己话题中涉及的枝节。

伸指

即指头向上，单伸食指表示专门指某人、某事、某意，或引起听众注意；单伸拇指表示自豪或称赞；数指并伸表示数量、对比等。

包手

即五个手指尖相触，指尖向上，就像一个收紧了开口的钱包。这种手势一般是强调主题和重要观点，在遇到具有探讨性的问题时使用。

推手

即指尖向上、并拢，掌心向外推出。这种手势常表示排除众议，一往无前的气势，显示坚决和力量。

抚身

即用手抚摸自己身体的一部分。双手自抚表示沉思、谦逊、诚恳；以手抚胸表示反躬自问；以手抚头，表示懊恼、回忆等。

握拳

即五指收拢，紧握拳头。这种手势有时表示示威、报复；有时表示激动的感情、坚决的态度、必定要实现的愿望。

总的说来，手势有如下特点：

手势可代笔描绘形象。人们在日常生活中常常用手表示物体的大小、高矮、长短等。戏剧中的手势更多，