[和陌生人第一次见面时，要如何在一开始谈话的几分钟内，了解这个人？如何和对方拉近距离？如何找到对方喜爱的话题？如何让对方愿意开口？

　　这都得依靠细心而入微的观察力，谈到这里就不能不提最近声名大噪的乔'纳瓦罗（JoeNavarro）。

　　他曾经担任美国联邦调查局干员长达25年时间，是反间谍情报小组的身体语言行为分析专家，如今退休后成为美国知名的扑克牌教练。赢得牌局的关键就是掌握70—30法则，「其中70％来自于阅人能力，赌博技巧仅占30％。」

　　去年年底他出版了《牌桌上的阅人术》（Read'EmandReap）新书，借重他在担任探员期间测谎犯罪人士所练就的观察力，教导玩家如何透过眼神、肢体动作的观察，看透对方的心思，在牌桌上给予对方致命一击。
观察力可以靠后天练习

　　首先最重要的，就是练习你的观察力，其中最有效的方法之一是「回想游戏」（recallgame）。你可以在任何时候、任何地方练习。例如，当你走进一个房间之后，闭上眼睛，尽可能回想走进房间之前你看到了什么，愈详细愈好。

　　时间久了，你也可以像纳瓦罗一样，走到朋友家的前门，就已经把周遭环境看清楚了：门前街道上停了哪些厂牌的车、隔壁房屋外有位男性在除草、另一间房子的门前放着两份报纸.......。

　　另一种练习方式则是更进一步，当你观察完周遭环境之后，还要再问自己，这些代表什么意义？例如，除草的人应该就住在那间房子里，因为门前的街道上没有停放任何除草维护公司的车辆。

　　答案正确与否不是重点，真正重要的是你必须训练自己，从观察到的线索中做出合理的推论。

　　而当你真正和对方面对面接触时，得随时保持警觉，任何细节都不能放过。纳瓦罗每次坐上牌桌，第一件事就是观察同桌的对手，包括他们的脸部表情、双手放的位置、坐姿、穿着打扮、发牌时出现什么样的脸部表情或动作。

　　更重要的是竞赛过程中，他会特别注意对手的行为是否出现异常。例如原本放在牌桌上的双手突然环抱在胸前或放在大腿上，可能代表情势变得对他不利。](http://xiaonei.com/getuser.do?id=224360028)

[一般我们在观察人时，习惯第一眼就看对方的表情，但是纳瓦罗却反其道而行，先观察对手的双脚动作，「脸部表情可以装，但是很少人知道如何伪装双脚的动作。」

　　其中一个线索就是双脚朝向的方向。根据许多针对法庭行为的研究显示，如果法官不喜欢某个证人，通常会将双脚朝向他们之前走进法庭时的大门。

　　同样地，当你和某个人说话时，如果对方的双脚朝向某个方向，而不是正对着你，就代表他想要结束这场对话。

　　如果对方突然双脚（脚踝之处）交叉，就代表他有些紧张或是觉得受到威胁。

　　如果对方将身体往后移，然后翘脚而坐，这就是自信的表现，代表情势对他非常有利。

　　观察不寻常的动作

　　当然，观察不只限于刚碰面的几分钟而已，愈到中后段，愈能看到对方真正的行为反应。因为除非接受专业训练，否则过了一段时间，便会不经意露出马脚。

　　因此，在过程中你必须特别注意突然出现的异常行为。例如当人在紧张或是有压力时，常会不自觉做出某些动作：

　　1、触摸或按摩颈部：我们的颈部有许多神经末梢，只要稍加按摩，就可以有效降低血压与心跳速度，消除紧张。另外，按摩额头或是摸耳垂，也都是一般人紧张时会出现的动作。而如果男生拉着领带，或是女生玩弄颈上的项链，也代表同样的意思。

　　2、深呼吸或是话变多：深呼吸是立即平缓情绪的最简单方法，因此当你看到对方深呼吸，就知道他可能在压抑自己的情绪。或是在过程中对方不太爱说话，却突然话多了起来，也代表他的情绪开始变得不稳定。

　　3、用手放在大腿上：紧张时我们也会不自觉地双手放在大腿上来回摩擦，试图平缓自己的情绪，因此这个动作也是另一个重要的线索。

　　此外，有时候当你发现对方动作快速，决定很果断，通常这么做的目的是为了掩饰自己的没信心。真正有自信的人会深思熟虑，而不是不假思索就做出决定，急着展现自己的信心。

　　当你观察到以上的行为时，就可以依据情况决定自己是否要趁胜追击，迫使对方答应你的要求，或是说些话让对方放松，以利接下来的对谈。](http://xiaonei.com/getuser.do?id=224360028)

[然而，身体动作除了显示对方当下的状态之外，很多时候也是个性的展现。日本管理顾问武田哲男归纳出几种常见的习惯动作，反映了特定的个性与行为模式：

　　1、喜欢眨眼：这种人心胸狭隘，不太能够信任。如果和这种人进行交涉或有事请托时，最好直截了当地说明。

　　2、习惯盯着别人看：代表警戒心很强，不容易表露内心情感，所以面对他们，避免出现过度热情或是开玩笑的言语。

　　3、喜欢提高音量说话：多半是自我主义者，对自己很有自信，如果你认为自己不适合奉承别人，最好和这种人划清界线。

　　4、穿着不拘小节：也代表个性随和，而且面对人情压力时容易屈服，所以有事情找他们商量时，最好是套交情，远比透过公事上的关系要来得有效。

　　5、一坐下就翘脚：这种人充满企图心与自信，而且有行动力，下定决心后会立刻行动。

　　6、边说话边摸下巴：通常个性谨慎，警戒心也强。

　　7、将两手环抱在胸前：做事也非常谨慎，行动力强，坚持己见。

　　多搜寻其它周边线索

　　不过，外表只是线索之一，你还可以从其它不同的来源，搜寻关于对方的重要信息。《冷读术》的作者石井裕之，提供了一些有趣的技巧，有助于摸清对方的个性。

　　首先，你可以从笔迹下手：在适当的机会，请对方在一张白纸上写下你要的信息，像是请他写下他的联络方式等。

　　如果字迹潦草而写字速度很快的人，工作速度也很快，但是通常比较马虎粗糙，因为他认为「大略做好后再修改细节就行了」。

　　写字谨慎而慢的人，工作时会一步步边确认边进行、非常仔细，但是如果催促他加快速度，就不能发挥应有的水平。

　　此外，手机吊饰也是很好的线索。吊饰复杂的人，通常朋友很多，是属于怕寂寞、喜欢热闹的类型。没有配戴手机吊饰，即使有也是式样简单的人，不大喜欢一群人在一起吵吵嚷嚷，也不大重视表面的交友关系，只与少数能真正交心的人长久交往。

　　以上只是简单说明几种重要的观察方法，重要的是要靠经验的累积，只要平时多与人互动、多观察，你也能拥有惊人的阅人能力。](http://xiaonei.com/getuser.do?id=224360028)