

看人走不眼的读心大法  
游走于江湖的攻心秘笈

读心阅人识微妙

漫画

观颜察色辨心机

# 心理学与 读心术

吴学刚 / 编著



YZLI0890122264

全球心理学大师风靡践行的心理解读密码

本书并非教你“诈”，而是洞悉心理潜规则  
一部风行商场、职场、情场各界的通用处世宝典



东北师范大学出版社  
NORTHEAST NORMAL UNIVERSITY PRESS

漫画

# 心理学与

吴学刚 / 编著

# 读心术



东北师范大学出版社 长春

---

图书在版编目(CIP)数据

漫画心理学与读心术 / 吴学刚编著. — 长春: 东北师范大学出版社, 2011.10

ISBN 978-7-5602-7499-7

I. ①漫… II. ①吴… III. ①心理交往—通俗读物  
IV. ①C912.3-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第220406号

---

责任编辑: 石纯生 管霞   封面设计: 王岩  
责任校对: 于春红 赵金祥   责任印制: 刘兆辉

东北师范大学出版社出版发行  
长春净月经济开发区金宝街118号(邮政编码: 130117)

电话: 0431-85695744 85688470

邮购热线: 0431-84568155

传真: 0431-85695744 85602589

网址: <http://www.nenup.com>

东师大出版社旗舰店: <http://nenup.taobao.com>

北京天问设计工作室制版

北京德富泰印务有限公司印装

北京市通州区宋庄镇徐辛庄村西(邮政编码: 101118)

2012年1月第1版 2012年1月第1次印刷

幅面尺寸: 170mm × 240mm 印张: 18 字数: 280千

---

定价: 32.00元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 可直接与承印厂联系调换

# 前 言

## PREFACE

俗话说“人心隔肚皮”、“知人知面难知心”。人的外在行为较容易观测和推断，但人的内在心理往往难以把握。与人相处，贵在知心。心理学正是这样一门认识“人心”的学问。

心理学围绕着每个人，它是我们身边世界的一部分，也是我们自身的一部分。人际交往中，如果不懂心理学，即便你口若悬河，煞费周折，也可能南辕北辙，毫无效果；相反。如果懂得心理学，可能只需付出一点点，便能打动对方，化敌为友，迎来柳暗花明又一村。事实上，人际关系高手往往都是心理学大师。

人生如棋，我们的生存与生活，犹如与人对弈。在人生这盘棋上，如果我们能看透人心，掌握对方的意图，就能掌握全局，赢取主动，应对一切变化。

人们做每件事情，甚至说每句话，都希望得到他人的认可，被认可则达到了说话、做事的目的，人们参与社交的目的也是希望得到他人的认可或帮助。可事实上，很可能由于没有把握好对方的心理，没有好的交际方式，致使自己在交际中成了失败者。

只有了解对方的心理，才可能以对方喜欢的方式与之交往，这样的交往才是最和谐和稳固的，当你按照对方的心理一步步引导他去达成目的时，你的交际便是成功的，对方不仅愿意与你合作或帮助你，还会与你建立长久、良好

的友谊。如果你看不透对方所想，你做的正是与对方心理相悖的事情，对方就会产生敌对、抵触心理，你的交际步伐将会举步维艰。

心理学是一种武器，是一剂良药，是一缕春风，它可以帮助我们对人际关系进行全方位的改进，无论是生活习惯，还是情绪、心态等个性心理特征，心理学都会对其产生重大影响，对我们的社交、婚恋、学习、工作等社会活动，也会起到举足轻重的作用。

人的一举一动都在泄漏“天机”，无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心真意识。人际交往中，怎样才能看人不走眼，瞬间识破他人人心？本书将心理学知识应用于日常工作、生活中，教你在人际交往中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，察人于无形，观人于细微，从外貌形象、衣着打扮、行为举止、言谈话语、生活习惯、兴趣爱好、社交场合等多角度挖掘隐藏在人们内心深处的奥秘，让你把纷扰看得清清楚楚、明明白白、真真切切，使你具备了解和掌控他人的心理策略技巧，在闯荡社会、行走江湖中，独具一双慧眼。

# 目 录

## CONTENTS

### 第一章 人心不同，各如其面——不会说谎的面部表情

- ◎刻画心灵的脸面“海报” / 003
- ◎表情描绘心情和处境 / 006
- ◎眉目传情，随心而悦 / 010
- ◎鼻态凸显微妙性情 / 011
- ◎无声语言告诉你真相 / 014
- ◎自我主张的潜在暗示 / 017
- ◎观貌识人，各如其面 / 019



### 第二章 慧眼识心，心声夺人——看人不走眼的读心大法

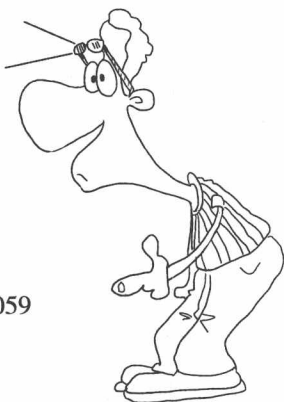
- ◎明察秋毫的“五官之王” / 025
- ◎眼神透露出的心理秘密 / 028
- ◎目光接触可控制会话局面 / 030
- ◎丰富而奇妙的“目光语” / 032
- ◎视线交流，掌控心机 / 035



### 第三章 百相装扮，彰显本性——真实性情的外向流露

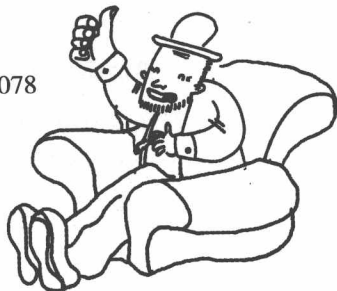
- ◎“第二种皮肤”展示自我 / 041

- ◎缤纷个性，“色”眼识人 / 043
- ◎以“帽”观人，品人个性 / 046
- ◎“足下生辉”的“鞋”语言 / 048
- ◎“表”中乾坤，读人识人 / 052
- ◎领带变幻出一方天地 / 054
- ◎口唇的心理“投射”术 / 057
- ◎“万绿丛中一点红”的装饰境界 / 059
- ◎形影不离的“包”中信息 / 061
- ◎“第二双眼睛”看世界 / 064
- ◎选佩腰带表露真实心态 / 067



#### 第四章 举手投足，个性显露——一举一动泄露“天机”

- ◎腿部诉说的“潜台词” / 071
- ◎双腿交叠的内心玄秘 / 073
- ◎手势上扬显个性，手势下劈有力度 / 078
- ◎握拳是力量的体现 / 080
- ◎翘大拇指渲染谈话气氛 / 082
- ◎指上无声胜有声 / 085
- ◎辨识说谎者的假动作 / 088



## 第五章 意兴昂然，窥测心理——暗藏玄机的行为偏好

- ◎ “读”出个性修养与人生 / 093
- ◎ “笔下有神”的人格写照 / 095
- ◎ “乐动人心”的性情指标 / 097
- ◎ “舞”出来的心理动向 / 101
- ◎ 破解心理密码的益智游戏 / 104
- ◎ 人心博弈的出棋功夫 / 107
- ◎ “五花八门”的收藏情结 / 109
- ◎ 游走四方的“潮人”心性 / 111
- ◎ 时尚情趣，有“宠”相伴 / 113
- ◎ 财大气粗的“四轮”喜好 / 115
- ◎ 摸出心理战的助力“王牌” / 117



## 第六章 闻声知人，看透人心——解读人的第二种表情

- ◎ 语音是人的第二种表情 / 123
- ◎ 从言语谈吐辨识品德情操 / 125
- ◎ 闻弦音而知心理奥秘 / 128
- ◎ 花言巧语，谨防慎听 / 130
- ◎ 众口铄金，明辨传闻 / 132
- ◎ 千差万别的语速与性格 / 134





- ◎谈话主题能体现修养 / 136
- ◎言谈方式是情绪的外露 / 138
- ◎小口头禅隐含大秘密 / 141
- ◎打招呼传达的信息 / 143
- ◎闲聊场所暴露人情性格 / 146
- ◎哭笑声能透露玄机 / 149
- ◎受到表扬时的心理趋向 / 151
- ◎“只闻其声，不见其人”的沟通 / 152



## 第七章 体态密码，影射玄机——千姿百态的姿势解读

- ◎千姿百态的坐姿暗示 / 157
- ◎站姿是性格的一面镜子 / 159
- ◎从走姿测知真实性格 / 163
- ◎潜意识表现出的睡姿语言 / 166
- ◎“线条符号”表露体态语言 / 169
- ◎从体型姿态观入性格 / 171



## 第八章 日常习惯，见微知著——读心阅人尽览乾坤

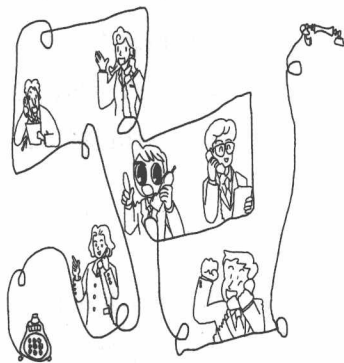
- ◎勾画性情的个性签名 / 177
- ◎从邮件处理看人情往来 / 180

- ◎ “吞云吐雾”窥个中微妙 / 182
- ◎ 无酒不成礼，把酒看个性 / 185
- ◎ 从烹饪方式解读人心 / 188
- ◎ 从饮食习惯识别个性 / 190
- ◎ 理财习惯泄露性格机密 / 194
- ◎ 从“花钱”方式看内心世界 / 197
- ◎ 购物习惯流露生活品味 / 200
- ◎ 身心运动中“显山露水” / 203
- ◎ 把控“方向盘”，折射其心理 / 205
- ◎ 私属空间的性情体验 / 209



## 第九章 留意细节，洞察心机——于细微处察人于无形

- ◎ 会面点头的非语言交流 / 213
- ◎ 形态各异的“电话动作” / 215
- ◎ 洞见人心的进餐情节 / 218
- ◎ 杯中飘香，如梦亦幻 / 220
- ◎ 品茶论道，“茶”味人生 / 222
- ◎ 个人卫生暴露品性特点 / 226
- ◎ “刷”出健康和个性 / 227
- ◎ 每天“浴”出好心情 / 229
- ◎ “有声画面”的潜在影响 / 232



◎休闲运动践行个性修炼 / 234

## 第十章 人情处世，读心识人——闯荡江湖的制胜秘器

◎“名片”含金，洞察身价 / 239

◎人脉财富从牢记姓名开始 / 242

◎“握手礼”中的大学问 / 243

◎“礼”上往来的情感方略 / 246

◎商务交际中“百战不殆” / 250

◎“顺风顺水”的“擒王计” / 252

◎从朋友的“影子”察自身 / 253

◎见面只说三分话，未可全抛一片心 / 257

◎量情度义，知人知面又知心 / 259

◎言而有信，君子可交 / 261

◎以诚感人，人以诚而应 / 264

◎人生贵相知，日久见人心 / 266

◎“立体透视”，“全景”观人 / 268



## 附录

读心术小测试1：人情世故你知道多少？ / 271

读心术小测试2：你会不会察言观色？ / 274

# 第一章

## 人心不同，各如其面——不会说谎的面部表情

面部表情是人的内心世界的直接流露，是人的内心世界变化的外在体现。达尔文曾经说过：表情动作的发生是与情绪变化相联系的。复杂的情绪使人们的表情变得多种多样，变化多端的面部表情无时无刻不在传递各种信息。如果你能熟练地掌握身体语言，便能深入地揣摩出对方的心态和意图。





## 刻画心灵的脸面“海报”

在高明的观察者看来，每个人的脸上都挂着一张反映自己生理和精神状况的“海报”。狄德罗在他的《绘画论》一书中说过：“一个人他心灵的每一个活动都表现在他的脸上，刻画得很清晰，很明显。”

在人类的心理活动中，表情是最能反映情绪表面化的动作，中国传统的人相学以脸型、相貌等测人的性格与命运，是有失偏颇的，但如果凭面部表情来推测和判断人的性格，大致上是有相当的准确性的。

### 1. 性格达观的人

这种人心情开朗愉快，表现得无忧无虑，不会自寻烦恼，总是给人微笑的印象，面部肌肉较为松弛、平滑，两唇微张，嘴角上扬，腮部的肌肉突出，抬头纹和眼角下的皱纹表现得较明显。

### 2. 性格内向的人

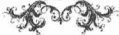
这种人平时安静沉稳，处事谨慎，但在具体工作中常优柔寡断，性情孤僻。他们行为举止较为紧张，给人很不舒服的感觉，两唇紧闭“一”字形，显得嘴小了，唇颊相接部位的皱纹和眼角皱纹表现得较明显。

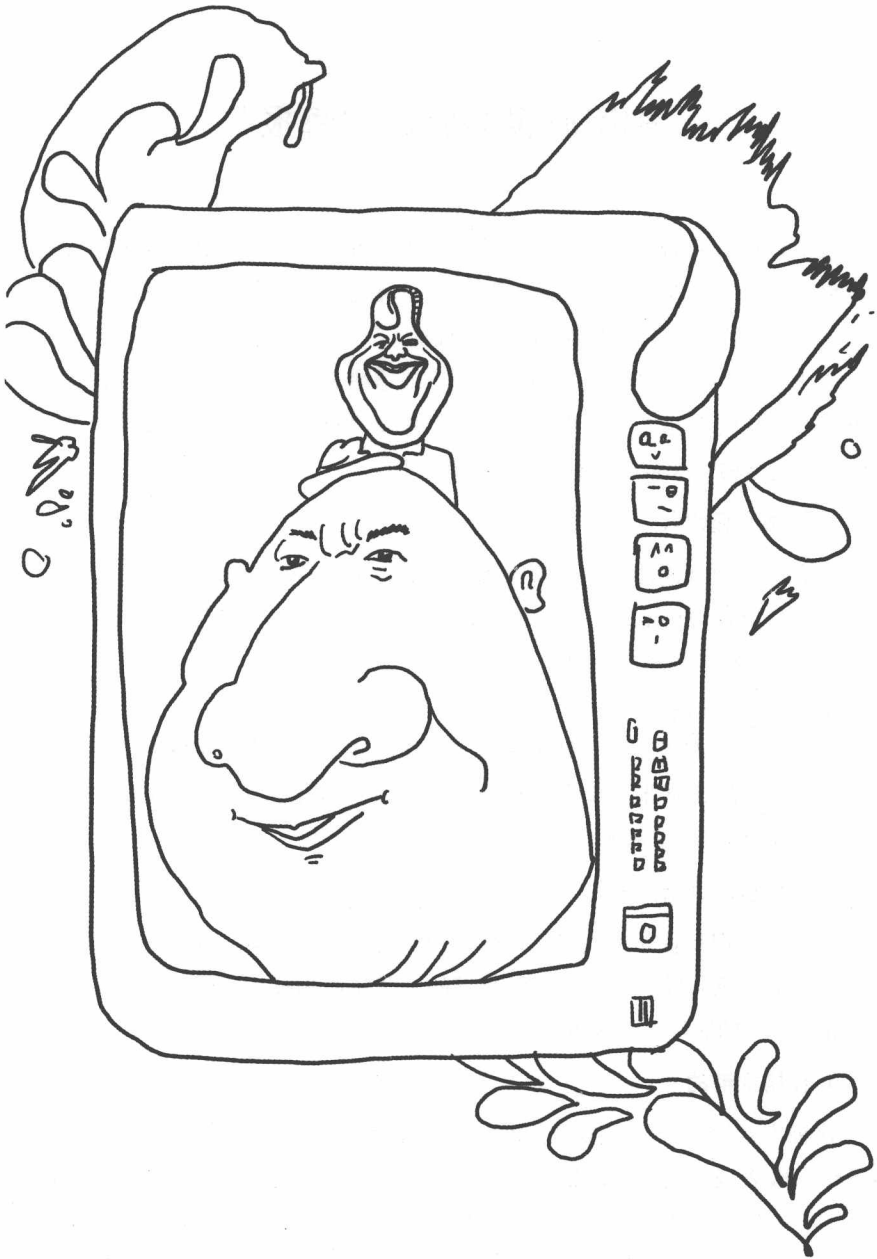
### 3. 性格幽默诙谐的人

这种人常保持快乐的心态，动作滑稽，言谈轻松诙谐。他们的面部表情是嘴角上扬，眼眉挑起成上凹弧，恰好与嘴的上凹弧遥相呼应，眼睛眯成一条缝，抬头纹和眼角下的皱纹表现得较明显。

### 4. 性格忧郁的人

这种人常情绪苦闷、焦虑、忧愁，表情拘谨，极不舒展，眉间纹、人中纹和唇下纹一般表现较明显。屠格涅夫在《前夜》中对叶琳娜的面部表情有这样的描写：“她的唇际，当她没有笑容时，却有一抹几乎看不见的线痕，表现出一种隐秘的永在的焦虑。”这抹唇际的“线痕”，正是她漂泊生涯中长期郁积心头的焦虑刻在面部的痕迹。







人的大脑分为两半球，发自内心的感情通常由右脑控制，却具体反映在左脸上；而左脑则专司理智性感情（即经过克制和伪装的感情），然后反映在右脸上。因此左脸的表情多为真的，右脸的表情有可能是假的。若想知道对方的真实感情，必须观察对方的左脸。

从表情的动作上，能够一眼洞察别人的内心动机，春秋时期的淳于髡就是这样一个“高手”。

梁惠王雄心勃勃，广召天下高人名士。有人多次向梁惠王推荐淳于髡，因此，梁惠王连连召见他，每一次都屏退左右与他倾心密谈。但前两次淳于髡都沉默不语，弄得梁惠王很难堪。事后梁惠王责问推荐人：“你说淳于髡有管仲、晏婴的才能，哪里是这样，要不就是我在他眼里是一个不足与言的人。”

推荐人问淳于髡，他笑着回答道：“我也很想与梁惠王倾心交谈。但第一次，梁惠王脸上有驱驰之色，想着驱驰一类的娱乐之事，所以我就没说话。第二次，我见他脸上有享乐之色，是想着声色一类的娱乐之事，所以我也就没有说话。”

那人将此话告诉梁惠王，梁惠王一回忆，果然如淳于髡所言，他非常叹服淳于髡的识人之能。

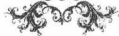
从面部表情读透内心所蕴藏的玄机，是识人高手厚积一世而薄发一时的秘技，最经典的莫过于三国时诸葛亮和司马懿合唱的“空城计”。

一部《三国演义》，妇孺皆知、耳熟能详的莫过于“空城计”，当诸葛亮带领一帮老弱残兵坐守阴平这座空城时，兵强马壮的司马懿父子率领大军兵临城下。

在城墙上，诸葛亮焚香朝天，面色平静，旁若无人地洞开城门，自己端坐在城墙上，手挥五弦，目送归鸿，飘飘然令人有出尘之想。

一场千古的双簧戏，由此拉开了帷幕，诸葛亮和司马懿，这对谋略上势均力敌的高手，一个在城墙上，一个在城墙下，用心机对峙着。诸葛亮知道司马懿一眼能看穿他虚张声势的空架势，他更知道司马家族和曹氏家族的冲突，倘若司马懿拿下了诸葛亮，三国鼎立之势不再，司马家族羽翼未丰，最后难逃免死狗烹的下场。

娴于军事的司马懿当然知道帮刘邦打天下的韩信的下场。诸葛亮的存在，让







司马懿有了和曹操周旋的机会，对付诸葛亮，曹操还必须倚重司马懿，诸葛亮一倒，曹操立刻没了后顾之忧，安内是必然之举，那时哪里还会有司马家族的容身之地。

所以，在表情平静的背后，两人的心中都波澜起伏，就是因为诸葛亮一生谨慎，心知司马懿不会下手，才敢下这看似冒险之局，当司马懿的儿子提醒说，诸葛亮在使诈，城中必无伏兵，心知肚明的司马懿，立即打断他的话，以诸葛亮一生惟谨慎的话，搪塞过去了。机智的司马懿从诸葛亮的平静表情中领悟到，这是诸葛亮用谋略和他合唱双簧戏，这出戏，非大智大慧的人，绝不可能唱得如此之好。

### 心理学的诡计

表情是内心世界的外在流露，我们不难从一个人的性格推断出他大致的表情，也不难从一个人的性格判断他常具的表情。正所谓“相由心生”，脸部的情态与性格有着必然的密切关系。通过面部情态的变化，可以推知一个人的心理和性格。

## 表情描绘心情和处境

美国心理学家艾伯特·赫拉别恩在一系列实验的基础上，于1968年提出了一个公式：交流的总效果=7%的文字+38%的音调+55%的面部表情。从这一公式可以看出，属于非言语的音调和面部表情在信息交流中的作用是非常大的。

表情的变化是人们内心世界的外在体现，它无时无刻不在传递着各种各样的信息。既然如此，我们为什么不能通过表情变化，去了解别人的意图，去促进交流沟通的效果呢？表情在人际交往中可以起到非同小可的作用。

### 1. 协调强化的作用

协调强化是指在交际过程中，用表情配合话语以图达到强化的效果，从而使语言的内容更加鲜明突出。在钱钟书的《围城》中有一段情节：

