

洞察心事术

洞察心事术

洞察心事术

入门社会准备

处事智慧锦囊

行为心理经典

实用心理
你我他文库

内 容 提 要

如何透视玄妙多变的人心,做到知彼知己,是您事业顺利、生活如意、万事亨通的先决条件。本书抛开空洞的语言,独辟蹊径,从人的行貌表情、衣着打扮、动作语言、作风习惯等方面悉心观察,探透人心,令人拍案叫绝,是一部不可多得的科学普及读物,可供各行各业的工作人员、大专院校师生特别是人事、教育工作者和思想政治工作者阅读。

编译者的话

人们在生活、学习、工作（劳动）中，彼此间必然发生交往关系。在相互交往中，重要的前提是要真正了解对方的内心动向，以便交流思想、沟通感情，进而取得共识，达到友好相处、配合默契的目的。要了解的内容很多，其核心是对方的情感态度、思想动机、心理活动和个性特点。

心事的意思与心思、心志、心意、心声、心情、心境、心绪、心地、心愿、心理等词相近似。我国南宋名将岳飞在他的《小重山》中就有“欲将心事寄瑶琴，知音少，弦断有谁听”的诗句。这里的“心事”就含有心志、心意、心声等意思。

本书是本着简明、实用的精神，根据日本的有关著作编译的。书中通过人们的眼神、表情、形貌、言谈、举止、习惯、姿态、衣着打扮、兴趣、爱好（嗜好）、行为方式、工作方法、活动特点、人际交往等具体表现，来观察、分析、判断其心灵的秘密，并相应地提出了具体可行的对策、方法。书的后两章还阐述了人们如何加强修养、提高自身素质以及如何建立和谐、愉悦的人际关系等内容。

由于各国的历史传统、文化背景、风俗习惯、经济生活

不尽相同，特别是意识形态、政治制度相差甚远，书中有的内容不一定完全符合我国国情。古人说得好，“它山之石，可以攻玉”，相信读者能以辩证唯物主义观点去作全面地分析并加以借鉴。

王成发教师对人事心理很有研究，他花了许多时间对书稿逐句、逐字的进行了修改、润色，在此表示衷心感谢。

由于水平所限，书中难免会有疏漏、不妥之处，敬请读者批评、指正。

编译者

1994年5月于北京

目 录

第一章 表情深处的奥秘·····	(1)
一、眼睛里的秘密·····	(1)
二、表情乃心境的镜子·····	(11)
三、鼻子翘动所反映的心理·····	(22)
四、害羞人士的特点和个性·····	(23)
第二章 形貌、家世与血型·····	(24)
一、身材所揭示的性格·····	(24)
二、家世与性格·····	(29)
三、排行亦能反映性格·····	(33)
四、血型,帮你了解人心·····	(35)
五、营养和性格·····	(38)
六、疾病与人格·····	(39)
第三章 言谈举止与内心深处·····	(41)
一、从打招呼观察对方的性格·····	(41)
二、话题可直接表现出心理·····	(45)
三、语言表达与人格·····	(50)
四、言谈方式与对方心理·····	(55)
五、从谈话中推测真情·····	(60)
六、说谎人的类型与特点·····	(63)
七、习惯动作与个性特征·····	(65)

八、坐姿与心理差异	(70)
九、烦躁时的动作所流露的心理	(77)
十、握酒杯的姿势也能反映性格	(78)
第四章 癖习与人格	(80)
一、兴趣隐藏着不为人知的个性心理	(86)
二、嗜好也可反映出对方心理	(93)
三、宠物也是内心的一种希冀	(97)
第五章 衣着打扮所显示的内心世界	(102)
一、色彩与性格	(103)
二、款式选择与个性心理	(104)
三、衣着与人心理的关系	(113)
四、从领带看性格	(115)
五、从手提包看性格	(116)
第六章 行为方式观心术	(119)
一、工作方法与个人性格	(119)
二、错失背后所隐藏的个性心理	(129)
三、花销金钱显露的心理	(134)
四、胜败会暴露人的内心	(138)
五、握手透露的秘密	(141)
六、随手涂写也可反映心理	(143)
第七章 社交战场识心术	(146)
一、名片与性格	(146)
二、信函与电话内容可流露出性格和心态	(159)
三、谈话场所与个人性格	(165)
第八章 人际关系致胜秘诀与应变良方	(169)
一、人际关系致胜的九大秘诀	(169)

二、交际的技巧和技术	(176)
三、怎样让别人知道你的好意	(180)
四、当你处在窘迫之中	(182)
五、如何摆脱忧郁	(185)
六、减轻你的不安与烦恼	(188)
七、学会正确地争吵	(191)
八、你的人缘怎样?	(193)
九、人际关系直观评价心理病症 12 种	(196)
第九章 把握自己与推销自己	(200)
一、你属于哪种型态的人	(200)
二、你是哪一种类型的性格	(205)
三、你的性格是外向还是内向	(208)
四、异性最注意你的什么	(210)
五、你的修养如何	(211)
六、你有克制能力吗	(212)
七、别人对你的看法如何	(215)
八、你让人讨厌吗	(217)
九、你是一个稳重的人吗	(218)
十、你知道自己的思维方式吗	(221)
十一、你是否常有嫉妒心理	(224)
十二、你有冒险精神吗	(227)
十三、你的直觉如何	(228)
十四、应试的技巧与秘方	(230)
十五、选择适合自己能力的工作方法	(233)
十六、根据自己的性格选择职业	(235)

第一章 表情深处的奥秘

一、眼睛里的秘密

视觉乃“五官之王”。从医学观点来看，眼睛是人类五官中最敏锐的器官，它的感觉领域几乎涵盖了所有感觉的70%以上，其他感官与之相比就显得微不足道。以饮食为例，人们吃食物时不仅靠味觉，同时会注重食物的色、香以及装盛食物的器皿等。如果在阴暗的房间里用餐，即使明知吃的是佳肴，也会产生不安的感觉，无心品尝或胃口大减。相反，如果在一流饭店或餐厅用餐，用精致的器皿装食物，并重视灯光的调配，定会大开饮食者的胃口，吃得津津有味。这是视觉影响人们心理的一个例证。

中国有句名言：“眼睛是心灵的窗户”。不仅嘴巴能说话，眼睛也会“说话”。孟子在《离娄章句上·第15章》中有一段观察人的眼神来判断人心善恶的论述：“存乎人者，莫良于眸子。眸子不能掩其恶。胸中正，则眸子瞭焉；胸中不正，则眸子眊（mào，眼睛昏花）焉。听其言也，观其眸子，人焉廋（sōu，藏匿）哉？”这段话的意思是：观察人的方法，没有比观察人的眼睛更好了。眼睛不能掩盖人们内心的丑恶。一个人心正直，眼睛就显得清明；心中不正直，眼睛看上去就不免昏花。听一个人讲话，观察他的眼睛，这个人内心的好

坏又怎么可以隐藏得了呢？

孟子这段精彩的论述，说明了一个人的内心动向，必然会反映在他的眼睛里。心之所想，不用言语，从眼神中就会找到答案，这是每个人无法隐瞒的事实。常常有这种情况，有些人口头上极力反对，眼睛里却流露出赞成的神态；有些人花言巧语地吹嘘，可是眼神却表现出他是在撒谎。

眼睛的清浊，极为重要。睡眠惺忪的人，眼睛表现模糊不清；而眼睛雪亮、目光炯炯的人，自然显得聪明伶俐。演技绝佳的演员靠眼睛表演。倘若某个歌星演唱时目光呆滞，那他（她）绝不可能成为名演员。判断证人在法庭上作证的可靠性，要注意他眼睛的动向。满脸佯装微笑的证人，注意他的眼睛，会发现那是一双不安的眼睛，根本没有笑的神志。如果眼睛真的在笑，心也会随之轻松。但是，对证人来说，那是非常紧要的关头，心情没法放松，眼睛也就根本不可能真的笑。

希腊神话中有一个故事说有三个姐妹，外人只要一接触其中一位名叫梅德莎的眼光，便立刻化为石头。这个故事在于说明眼神的威力。人们在日常生活和工作中，如果完全不注意别人的眼睛，就无法了解对方内心世界的微妙变化。事实上，人们无法彻底隐瞒心事，即使有人摆出一付无表情的脸孔，但并不能维持长久。老年人常说：“听别人讲话，或对别人讲话，要注意对方的眼睛。”有的人在交谈时不看对方的眼睛，可能是胆怯、信心不足、怕难为情、畏缩。情侣初次相会，也常常这样。大人物讲话或听别人谈话时，往往能大大方方地直接望着对方的脸面，他们的见识、心理状态就不存在前几种情况。

注视对方的眼睛，并非真的凝视，而是观察对方视线的活动。因此，如何透过视线的活动了解他人，便成了人与人之间圆满交往、心灵沟通的要点。

一个人通过别人对自己的视线可以体会出该人对自己的看法、态度。首先，对方是否在看自己，这是一个关键。其次，对方的视线如何活动。直盯着自己或视线一接触马上撇开，其心理状态是迥然不同的。第三，视线的方向，对方是以正眼瞧着自己还是以斜眼瞪着自己。第四，视线的位置，观察对方是由上往下看，还是由下往上瞧等。第五，视线的集中程度，也就是对方是专心致志地看着自己，或者视线飘渺，不知究竟在看什么地方等。人们如果依照这五项要点来实践，是不难通过对方视线来了解其心理的。

1. 讲话时对方是否看自己，也即有无视线接触——他对你有无好感或兴趣等。

如果谈话时，对方完全不看你，便可视为他对你不感兴趣或无亲近感。相反，我们走在路上，发现一个素昧平生的人一直盯着我们时，必定会感到不安，甚至觉得害怕。不相识的人，彼此视线偶而相交，便会立刻撇开。这是由于每个人被看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权之故。在人们等公共汽车、在电影院门口买票时，会自觉地排在别人后面，这种现象主要是准备前进，也可避免与不相识的人视线相交。在队伍中面对面而立的，大都是朋友、夫妻、亲人等具有亲密关系的人，借排队的机会聊天或讨论某些问题，以此来打发时间。这种情况，在我们的生活中时有发生。

综上所述，我们可以得出结论，相识者彼此视线相交之际，即表示他们有意沟通心灵。但是，这种情况如果发生在

妇女之间，则可能有别的意思。心理学家的研究结果表明：当妇女不愿意把自己所想传达给对方时，多半会发生凝视对方的行为。

心理学家 R·V·艾克斯莱恩等人曾做过这样一个实验。他们事先指示受测者“隐瞒真意”。结果表明，注视对方的比率，男人会降低，女人则反而提高。在未事先指示的情况下，男人在谈话时间内有 66.8% 在注视对方；可是有了指示后，却只有 60.8% 的时间在注视对方。女人在接受指示之后，居然有高达 69% 的时间在注视对方。

在日常生活中，对方若久久凝视你而不移开视线的话，很可能有什么心事要向你诉说。

2. 和异性视线相遇时故意移开——表示关心对方。

你曾经有被同事、朋友或业务上有来往的人请到餐厅吃饭的经历吧。不知你注意到没有，常常有一群女招待向你们走来为你们服务。女性的心理相当复杂而奇怪。有些女招待一旦目光与男客人相碰，便会立刻把视线移开，此时她们心里很不自在。胆怯的男性，立刻会显得呆板，心里想“她看不起我吗？”“我是否被视为不受欢迎的人？”

在火车上或公共汽车上，上来一位年轻貌美的女性时，所有人的眼光几乎会集中在她身上。但是，青年男子往往会随即把脸扭向一旁。他们对这位女性虽颇感兴趣，但基于“探心术”中所谓的强烈“压抑”作用，而产生抑制自己的行为。

假使他们有兴趣时，便会偷偷斜视对方。这是由于他们想认识对方，又不愿让对方知道自己的心意的缘故。于是，为了不让对方发觉自己在注视她，便会颈部不动，仅以斜眼看

人。行为学家亚宾·高曼博士认为：“瞄上一眼之后，闭上眼睛，即是一种‘我相信你，不怀疑你’的身体语言，并不是把视线移开，而是闭上眼睛后，再睁眼望一望，如此不断反复，就是尊敬与信赖的表现。”

心理学家 A·肯顿曾经做过一个实验，研究人们在谈话中，何时把视线移向对方。其结果表明，在谈话刚开始和即将结束之际，其比例有着显著的增加。谈话之初，将视线移向对方，是想引起对方的关注，即将结束之际，则由于想了解对方究竟听进去多少。视线在谈话中何时移开，情况又会怎样？一般认为，首次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。谈话中有意处于优势地位的人，也会先把眼光移开。一个人在谈话中是否能占上峰，在最初的 30 秒内就能决定。当视线接触时，先移开目光的人，就是胜利者。相反，因对方移开视线而可能引起某种想法，是不是对方嫌弃自己，或者与自己谈不来。因此，对于初次见面即不集中视线跟你谈话的对象，应当特别小心地应付。

不过，同样是撇开视线的行为，如果是在受人注意时才移开视线，那又另当别论了。一般而言，当我们心中有愧疚时，就会产生这种现象。一位名叫詹姆斯雪农的建筑家，曾经画了一幅皱着眉头的眼睛的抽象画，镶嵌在透明板上，然后悬挂在几家商店门前，希望借此减少偷窃行为。果然，在这幅画悬挂期间，偷窃率骤减。虽然不是真正的眼睛，可是对有些作贼心虚的人来讲，却构成了威胁，极力想避开该视线，以免产生被盯梢的感觉。因此，他们不敢进入商店内，即使走进商店里，也不敢行窃了。

3. 视线的方向也是观察的要点。对方的眼睛看远方时

——对你的谈话不关心或在考虑别的事情。

当你很诚意地对女友说话，她常常将眼睛注视别的地方，表示她心中正在盘算别的事情，或许因为对结婚没有信心，也可能她另有对象，对你说不出口。出现这种情况，你最好不要往这方面去判断，急躁地让她说出实情。假使你太钻牛角尖，可能会将事情搞糟，遗憾终生。你不妨用试探的口气问她：“有什么麻烦吗？告诉我，我们共同解决。”她会马上说：“其实很想对你说，很难开口……我以前有喜欢的人，这件事连我父母也没提过。”

如果对方是非常重要的交易谈判对象，他同样会在心里盘算，如何使交易变成有利的状况。

看远方的眼神中，也有凝视于一点或焦点不变的眼神。这种眼神表示对方心中在想其他事情。谈生意的对象有这种眼神时，交易时要特别注意不要将大量货物出售给他。因为对方可能支付不了货款，或在想恶性倒闭；或者，对方是卖者，他所卖的货物是次品，或者他经手的别人的货款想独吞而潜逃。所以，对方有那种眼神时，应毫不客气地问：“你有什么烦恼的事情？”从对方口中探知烦恼的原因。如果对方慌张地说：“不！没有什么事……”这时，应当斩钉截铁地与他中断洽谈，可以对他说：“以后再谈吧。”对这种情况有调查的必要。

如果在某个会上，你发现一位出席者对坐在他正面的某位，看都不看一眼。他对面的那位发言过后，你不妨问他：“你认为他的意见如何呢？”他如果立即予以猛烈反驳的话，则表明他们之间曾经有过争论，或有什么成见。

4. 谈话时，对方的眼睛不同的转动方式——表现出不同

的内心动向。

对方眼睛左右、上下转动而不专注时，是因为怕你而在说谎。这样做，多半是为了不使你担心，而不将真相说出，或由于他自身的过失，无法向你赔偿损失或偿付贷款。在你一再追问的情况下，他口是心非，眼睛则左右、上下转个不停。

其貌不扬的人，来推销产品，他说：“对不起！便宜货卖给你了。”边说着眼睛却在左右、上下转个不停。这个样子很让人讨厌，任何人都会对这种人留有戒心，掂量他是否在撒谎。然而你身边的人眼睛这样动时，应该去判断他是否表达着什么意思。

几个年轻女子在一起谈笑逗乐，经常会把眼睛向左右、上下转，表现出不沉着的样子。

当你与某人做成一笔交易并到对方单位收款时，对方的眼睛若是向左右、上下转地说：“总经理出去了，明天再付给你……”对方这样说，就是撒谎的表现。对方经常做这种表情，如果再继续交易的话，难免会有风险。

对方眼睛滴溜溜地转动，表示他一有机会就会见异思迁。

男士和女友或和自己的太太上街，他会情不自禁地注视来来往往的其他女性。从心理学来看，男性的这种移眼神的动作，是为了不失去客观性的本能所发出来的举动。相反，女性把一切希望都集中在男朋友身上，其本性只停留在主观感情上，所以女性走在路上除男朋友外，对其他男性一眼都不会去正视，只是含情脉脉地注视着身旁的男朋友，对他的一举一动都非常关注。

你的女友若注视其他男性时，你的心情如何呢？不管怎样，迟钝的男性也能明了女性的心理。最重要的是，你去观察她乌溜溜转动的眼神。

还有这种情况，我们观看电视上的辩论比赛时，往往可以看到因为被抓住弱点而眼光向左右快速转动的人。这是他（她）正在动脑筋，试图寻找反击的证据。由于费尽心思，便会呈现出以视线快速转动的现象。此外，人们在紧张或有所不安与戒心的时候，也会试图扩大视界，以期获取有关情报，好沉着应付，同样会有类似的眼睛转动的行为。

眼球的转动还有一种情况。我们可以回顾一下自己工作单位，当上司与属下讨论工作细节的时候，上司的视线必定会由高处发出，而且会很自然地直接投射下来。反之，为人属下者，虽然自己并没有做出什么亏心事，但是，视线却经常由下而上，而且往往显得软弱无力。这是由于职位高的人，总是希望对属下保持其威严的心理作用。但是，也有例外。这与地位的高低无关，就是内向的人容易移开视线。美国的比较心理学家理查·科斯博士曾经做过一个实验，让很腼腆的小孩与陌生的大人见面，来观测他们注视大人的时间长短。将大人眼睛蒙上和不蒙的情况相比较，发现小孩注视前者的时间，居然为后者的3倍。这就是说，眼光一接触时，小孩的视线会立刻移开。由此可知，内向的人大都不一直注视对方，而经常要移开视线。

5. 乜斜对方的眼光——表示拒绝、藐视或感兴趣的心理。

人们聚集在一起或在工作场所会谈时，常常可以看到乜斜对方的眼光。这种眼光的特性，是表示拒绝、轻蔑、迷惑、

藐视等心理。

公司或商场间的竞争对手或其他竞争者之间难免会正面对交锋，互相之间都用蔑视的眼神看对方。

也斜而略带含笑的眼神，有时也表示对对方怀有兴趣。尤其在初次见面的异性间，经常能见到这种眼神，多出现在女性对男性上。男性看到这种眼光，可能会想：“这个人太骄傲了！”这种判断就全错了。这表示她对你感兴趣而害羞。遇到这种对象时，鼓起勇气和她攀谈，轻蔑的眼神会变成最有兴致的眼神。假使一位女性与一位男性初次见面，就射出过热情的视线，男性无形中会用不爽直的态度来藐视她。

对方在谈话中做这种藐视的眼神，出于拒绝和轻蔑的心理，表明一定有某种原因使他（她）这么做。如果你不闻不问，会在你们之间搞得很别扭。你应该谦恭地问明详情：“不要一直沉默着，把要说的话都说出来吧！”如果这时对方仍然没有反应，表明他（她）拒绝了你的诚意。这种人大多自尊心强或有畏怯心理。他（她）若与你别扭起来，一时还难以解除，因此应当注意。

6. 对方眼神发亮略带阴险时——对人不相信，处于戒备中。

男女之间用这种眼神争吵，表示双方敌意、憎恶。在初次见面会谈中，一瞬间也会接触到这种眼神；受到朋友或同事的误会，把事实曲解的时候，去解释说明，对方往往也会出现这种眼神。

初次见面时，对方有这种眼神，表示在谈话中你使对方产生某种的不信任和警戒。如果觉得自己并无使对方产生这种心理的做法的话，那可能是对方从其他地方听到一些你的

事情，或由介绍者那里得到某种先入为主的感情。

到朋友、同事那里去解释，他们可能会说：“来干什么？现在还有脸到我这里……”此时，他们如果有疑惑、敌意、不信任的眼光，表明对方已完全误解了你，并存有戒心。为了消除你们间的误会，你必须诚恳地向他们解释，讲真话，他们最终会接受你的解释。因此，一旦受到别人的误会，一定要诚恳解释，才能消除误解。

女性打扮太豪华的话，就容易受到别人的误会，可能感受到某种发亮略带阴险的目光在注视着你。其实你本人是非常正派的人，你应在言谈、礼貌方面加以注意，就不会招致别人的误会。

7. 对方做没有表情眼神——心中有所不平或不满。

有人认为，人与人之间互相没有心怀不满或烦恼时，才会做出毫无表情眼神，这种想法是错误的。比方说，你若碰到婚前的女友，现在还当做普通朋友来往，你向对方说：“我正巧到这附近，要不要一起去喝茶？”对方的眼睛会表现毫无表情的样子，她会说：“很久不见，还好吗？”一时脸上充笑，马上又恢复无表情眼神。此时的眼神表示内心不安，并且对现状不满。

情侣两个在喝饮料的谈笑之间，如果突然发生别扭，女方说：“我要回去。”站起来要走，眼神毫无表情。此时，她心中可能隐藏着不满与不平。

性格懦弱的人，一旦被不喜欢的人邀去做客，如果一开始能拒绝掉当然好。偏偏这种人难以启齿说出回绝的话，只好跟着后面走。懦弱的人会出现无表情眼神。遇到这种情形，一定要不加思考地问他“你什么地方不舒服吗？”表现出