

探测心灵深处封闭的隐秘  
预言神奇莫测变幻的未来

# 心理 相人术

出版社

B848  
K25

642

# 心理相人术

康 平 编著



A0485269

晨光出版社

滇新登字 05 号

责任编辑:木 兰

封面设计:罗 诚

### 心理相人术

---

晨光出版社出版 (昆明市书林街 100 号)  
国防科大印刷厂印装 湖南省新华书店发行

---

开本:787×1092 1/32 印张:6.5 字数:14 万  
1993 年 12 月第 1 版 1993 年 12 月第 1 次印刷  
印数:1—20000

---

ISBN7—5414—0799—2/G·575

定价:4.5 元

## 前言 心理相术

### ——现代科学测人术

一提起相术，我们自然便会想到江湖术士以看相算命骗人钱财的术数。这些术士们尽管捕风捉影、察言观色，把个前来看相的人的命运说得天花乱坠、头头是道，但究其实质，古往今来，真真应了他们的预测、巧合神机的又有几人呢？术士们欲神其术，亮起天师、神算的招牌，四处招摇撞骗，信口胡诌；而被看相者或者出于不愿充当被骗上当的角色，或者出于自己的种种心理愿望和渴求升官发财的心思，也跟着摇唇鼓舌，把相士们的神算说得如何的灵验；骗人者日求骗术的高明，被骗者则心甘情愿地受骗，真个是“周瑜打黄盖，愿打愿挨”。因此，千百年来，相士和被相者的这出滑稽的双簧戏竟经久不衰，一直延续至今，仿佛还有着无穷的魅力。更其荒谬的是，滑稽戏中他们双方所共同编构的种种看相的神奇故事历代相承，添油加醋，便愈发神乎其神了。这些故事一则民间广泛传颂，变得家喻户晓；一则载诸众多的典籍，至使谬种流

传。这些都更加深了相术的神秘性和奇异性。俗话说，谎言重复三遍便变成了真话，那么，相术便在历史的长河中演变成了人们预测未来，猜破尘世的“神算”。

但是，时处 20 世纪末的现代，应是客观、冷静、科学地评价相术的时候了。在现代科学的视野中，江湖相术从根本上说是一种迷信，是人处在社会和自然的压迫下，对人自身命运极度关切的一种权宜之计。从命运关注这个角度看，相术有其合理性，但从其手段、方式和结局来看，却是一种不折不扣的骗人的迷信。

所谓相术，即便是测人之术，通过对人不同的五官身体外貌的评价来推断该人的穷通利达，生死祸福及社会人事，质言之，便是在人的躯体与社会人事之间寻找某种相应与契合。

相术是一种普遍的世界性现象，但各国和各民族的相术皆有各自的民族特色和文化特征。中国相术本“天人相副”的原则，认为人的形体即是外界自然宇宙的缩影：“头圆像天，足方像地，眼目像日月，声像雷霆，血脉像江河，骨节像金石，鼻额像山岳，毛发像草木。”人便是一个小宇宙，而人身上的变化便蕴含着全宇宙的变化，于是，古人认为，从人变化便可推测出宇宙的变化。后来，古人在此基础上又加进了阴阳五行的宇宙演进模式和君臣父子、男尊女卑的封建等级学说，从而形成一个人体与宇宙、社会相交融的先验预测模式。在这个预测模式中，自然宇宙、生命形态、社会人事同源同理，互为表里；一个人所有的先天禀性，后天社会人事皆分门别类、巨细无遗

地完全网罗其中,并能相应地在人的微观躯体上(骨、面、手足等)找到某个附会的具体的对应点。相士们便根据这种荒谬的对应模式,施展其如簧之舌来替人说命。

因此,古代相术的“相”与“命”之间仅仅存在一种牵强附会的、主观臆测的比附关系,没有真正的科学依据。而相士们的看相也只是“静态地”观测这种关系,不可能透过人的外在表现而真正捕捉到人潜隐的内在世界。

当然,迄今为止,我们只是从批判和分析的角度来看待迷信的相术,这只是一种破坏。而重要的问题在于建设。人们渴望预知未来和探索心理奥秘的动机是合理的,合理的东西应该得到表现和展示。如果说江湖相术作为一种展示命运的方式决不适宜,必须取缔,那么,我们就必需有另一种科学的适宜的方法来代替它。

实际上,我们已找到了这样一种方法,它便是“心理相人术”。顾名思义,心理相人术即是从心理上去观测人的方法。它是一种科学的方法。

说它是科学的,首先因为这种相人术是建立在现代心理学的基础上,心理学是近现代历史的产物,它着眼于研究人的各种心理活动以及与社会外界的关系。是一门欲求专门探索人的内心隐秘的科学。它标志着人开始从外部走向自身,走向生命的神秘与无限。尤其是本世纪初所产生的弗洛伊德心理学流派,给人们走向心理深处开辟了极辉煌的道路。他们想从各种心理变态、人格类型、精神病症以及梦、幻觉等特定心

理现象着手，揭示出隐藏在其心灵深处的心理动机或心理障碍，从而达到治疗或宣泄的目的。这是一种从心理表层走向内在深层的心理研究，叫做“深层心理学”。本书实际上便是立基这种“深层心理学”，以此来观测、推测大千世界各种人的潜在心理。

心理相人虽然不像江湖相术那样，专以预测人的生死祸福为目的，但也毋庸置疑，它确也有着预测的作用。瑞士心理学家荣格说，曾有一位事业上很有成就的企业家常给他叙说梦，他总是梦见爬山，但却不能到达山顶，总在中途受阻：或为豺狼所食，或被恶人枪杀刀劈，或掉进可怕的深渊。荣格据梦推测，这人寿命不长，果然，他不久便谢世了。因为这些梦相描绘了该人心中欲成就更大事业、攀登顶峰的进取心与他心中所具有的实际能量的搏斗。潜在的心理能量透过梦告诉他，它已快灯枯油尽了。而他并未意识到，便终因全然衰竭而死。笔者的少年时代常做可怕的恶梦，梦中的我总是一位受害者和失败者，或被魔鬼吞食，或被劈碎，或怎么也逃不脱人家的追杀。中年以后，这类梦的境况改变了，我不管面临何种可怕的恶梦，总能在挣扎拼搏中成为赢者，或者在最可怕的梦境中，能意识到这只是一个梦，于强烈地挣扎中醒来，不至直冒冷汗，惊悸而醒。这预示着我的意志力和精力都在增加，我有能力选择较艰巨的事业。或者，当我再度成为恶梦的牺牲者时，我便老之将至，可得小心了。

心理相人术区别于江湖相术的另一 点在于它不是“静

态”地牵强附会地比附人的相貌，而在于“动态”中全方位地观测人。心理相术不像江湖相术那样，有刻板固定的所谓“骨相”、“面相”、“手相”之类，而主要从人的活动中，从人的言行举止及社会人际关系中，即从“动态”中观察人。所以，全书共分为四章。第一章“姿态相法”主要从“坐姿”、“表情”、“视觉”、“服饰”等方面来作考察。人的外在仪容姿态必在一定程度上映现出他的内在心理面目，故观察者可以以此测人。古人云：“新沐者必弹冠，新浴者必振衣。”精神爽快必使人显得面目焕然一新，也就是这个意思。第二章的“声音相法”则重在从语言、对话、措辞等方面观测人。人们常说，“语言是思想的外壳”，亦是人之区别于动物的主要标志之一。所以，从语言来窥探人的深层心理隐秘是完全可能并合乎科学的。第三章为“行为相法”，即从人的“工作”、“过错”、“消费”等方面来作观测。这章展示了人的社会行为的种种类型与色相，尤其是相赌博和考察人的金钱欲的节次，更是描述精彩和预测深刻。最后一章为“生活方式”相法。人的各种“嗜好”，社会上流行的“宠物热”，以及“男女关系”，人与童年期的关系皆展现出来了。“相嗜好”和“相宠物”在于从人怪异的生活方式来揭示人的深层隐秘，而“相男女关系”和“相童年生活”则关涉到人与家庭、社会环境及其爱情、婚姻生活的方方面面，是从更复杂的角度观测人的心理相术。总之，我们所称的“新相法”全方位地从人的各个角度，于行动着的人的动态描摹中来观测、掌握人，从而准确地立体性地将其深层心理和盘托出，巨细无漏。



心理相法区别于江湖相法的再一个特点是它并不重在预测人呆板而宿命的未来，而重在观测、了解、探索人的深层心理。江湖相法所预测的人的未来命运我们估且不论其正确与否，就算是神算，但其预测与某人命运结局的必然契合毕竟使人觉得悲哀。古代典籍中的相命故事无不刻意地渲染了相士的丝毫无爽和命运的必然结局，而人不过是显示相士灵验的证据和命运不可抗拒的例证罢了。人是相士手中的傀儡。一个人纵使知道了自己悲惨的未来甚或死亡的结局，但也无济于事，只能眼睁睁地走向死地，那么，这种恶梦式的预测对人生又有何益处呢？它所加重的只是生的痛苦，而不是解脱。

心理相法则不同，它立足于现实，面向人生，放眼未来。它既使我们观测自己了解自己的隐秘心理，也可以帮助我们测验他人，掌握他人，战胜他人。古人云：“知己知彼，百战不殆”。心理相法正是指导我们如此生存的科学方法。人只有了解自己，才能不断地调整自己，以适应社会，也只有适应社会，才能求得生存的顺利、愉快与幸福；不仅如此，人真正掌握了他人，便能更好地亲近、迎合或支配、攻克他人，使自己在社会上永运立于不败之地，成为人生的赢家或社会的主宰。我国伟大军事家孙子告诫我们：“攻心为上。”心理相法便是这种战术的现实体现。因此，心理相法又是一种人生活法和生活致胜术。愿我们的广大读者于人生的拼搏中凭借它而能脱出逆境，成为社会和时代的骄子，在这人生的大江湖上，出奇制胜，潇洒地走上一回！

在这个意义上，心理相术可说是能给我们预测一个美好的未来的科学方法。

# 第一章

## 姿 态 相 法

● 相  
寒  
喧  
方  
式

● 相  
坐  
姿

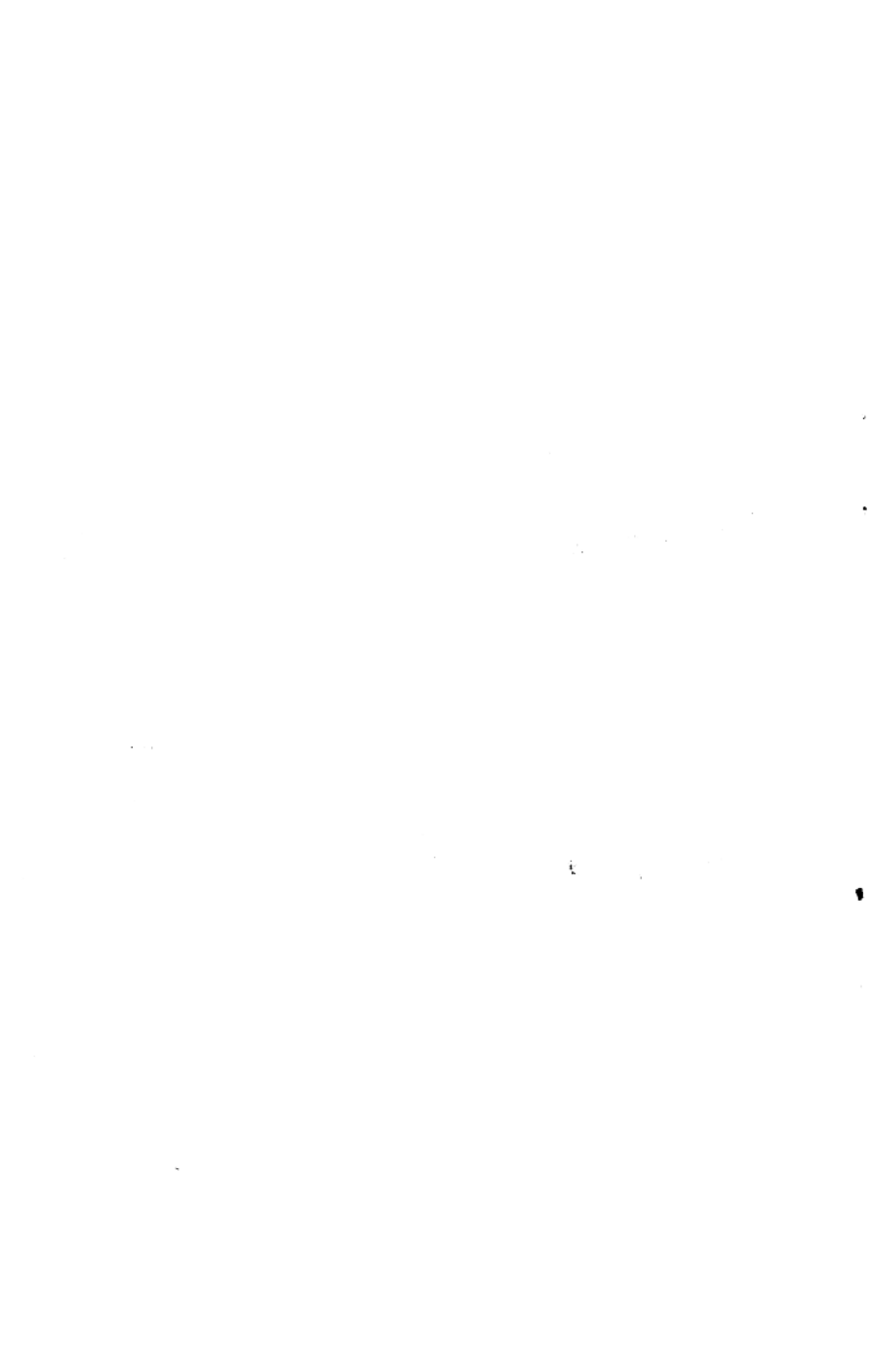
● 相  
表  
情

● 相  
视  
线

● 相  
手  
足

● 相  
癖  
性

● 相  
服  
装



## 1、相寒暄方式

无论是怀有敌意或心存好感，都在可能偶发的瞬间，经由对方的表情及握手的姿势显示出来。

### ● 鞠躬的自卑感与优越感

人与人初次见面，一般是从寒暄开始。虽然是第一次相见，但是彼此间并不会全然处于虚无的状态，反而会怀着某种情感与意图。即使事先约定好时间，在约定之日未到之前，一般人大多会设法探查对方的社会地位和成就，在脑海中描绘出一个大致的形象。尤其是彼此间有业务上的利害关系存在时，这种思维更为复杂，等到二人面对面相处时，直觉上必定会认为“这人真讨厌”，或者“这人真讨人喜欢”。

然而大多数的人都不会在寒暄中，将这种情感与意图赤裸裸地表露出来。不论是怀有敌意或者心存好感，都会尽可能

的将这种思维隐藏在面纱下，不让对方察觉。但是压抑过久的情感需要渲泄，因此在偶发的瞬间，仍然可经由对方的表情及握手的姿势显现出来，也就是说虽然是初次见面，如果能仔细观察对方寒暄的方式，便可明白对方对自己所抱持的情感与意图。

以下是一个具体的例子。有一次我在茶馆等待朋友时，见到两位年龄在四十岁上下，身穿西服的商场人士，彼此交换名片的情形。我就坐在他们旁边，一直观察他们的举动。其中一人微微弯腰做鞠躬状，两眼直视对方；另一人则身体呈大幅度弯曲，眼睛下视。由此我便可看出此二人之间的关系了。

眼睛直视对方的鞠躬者，在心理上对另一人持有戒心，同时下意识中，想施予压迫感，建立自己的威严。反之，低垂头部的动作与心态表现，就如同一只躺在地上，祈求主人施爱的狗一般。此人必定是一个诚实的人，但是从他的动作中，已明白地表露出他的无奈与自卑了。

果然，两、三分钟之后，直视对方的那人已翘起了二郎腿，舒舒服服地坐在椅中，一副高高在上的模样，而正襟危坐的正是那位低头下视的人。

## ● 寒暄的距离等于心理距离

由此可知，初次见面的人彼此所抱有的情感与意图，往往在下意识中，发展成决定上下位的情形，这些都可经由交往的

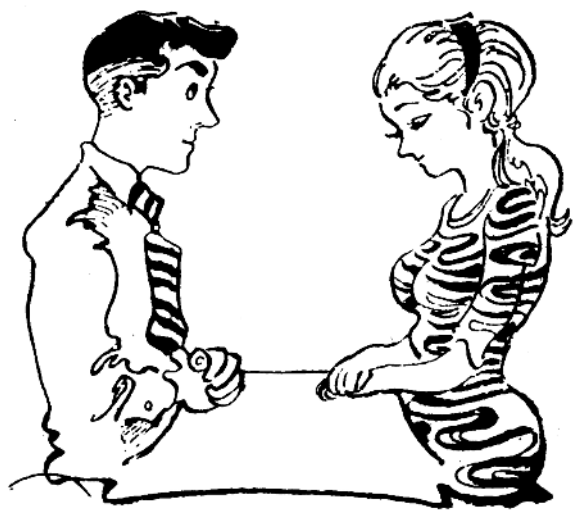
方式和眼睛的位置反映出来，一见面就决定优劣的现象并不只限于人类，在动物的世界中也是如此的。动物并不是依靠寒暄，而是借着对峙来决定优劣。居上锋者威风凛凛，处劣势者则垂头丧气。然而人类的社会因为存在着有寒暄的礼仪，因此这种对峙便在这方面表现出来。

我之所以从一开始便举出寒暄的例子，这是因为观察彼此间的距离，以了解对方的心理状况是很重要的。有些中年妇女见面时，总是退后两、三步再致礼，这或许是一种谦恭的表现，但也予以拒人千里，冷若冰霜的感觉。如果二人间的距离很大，那就是警戒、谦虚、或心有顾忌等情感的表示。

以东方人士与欧美人士相比较，大多都有距离的存在。从心理学的观点而言，寒暄时彼此间的距离差距，就是心理距离的函数。如果这种行为是有意识的，那么这种动作就是对对方存在着排斥、警戒、害怕等心理的证据。我们也可以在寒暄时反用这种心理术，使自己居于有利的地位。诸如迅速的接近对方，拍拍他的肩膀，打声招呼。这么一来，无形中便表示了自己的心中没有任何的顾忌或恐怕，相形之下，使对方处于不利的心理状态中，自己却处于优越的位置。

## ●手掌潮湿现出心态不安

接着，让我们借着握手的方式，更进一步地探讨对方的心理。一般认为，握手时的力量强弱与个性有关。例如握手时力



寒暄时的距离等于心理距离



道强者，大都是好动且信心十足的人；反之，力道弱者，在个性上则是懦弱的人，此外，在舞会上任意与毫不相识者握手的人，表示他喜欢自我表现，并且具有交际手腕。

为了能彻底了解对方的心理，我们必须站在更微妙的观点来说明。在中世纪的欧洲，当不相识的二人相见时，如果没有敌意，彼此就会放下武器，张开双臂，表示没有任何隐藏，然后握手寒暄。由于大多数人是右手持武器，因此右手相握，就不需要担心对方会拿刀了，所以右手相握也是解除武装的象徵。

就现代人的观点而言，握手就是解除心理上的武装，也就是在排斥“架势”上，很容易反映出心理上的变化。

握手能使二人的身体做某种程度的接触，它起源于人类仍呈裸体的时代。当时的男人彼此用手遮盖对方的性器以表示寒暄，不久之后便转变成以手相握。因此握手也可认为是具有“以身体来了解对方”的目的。

具体而言，透过握手以了解对方微妙心态的方法有哪些呢？其中最具代表性的方法是经由手的干湿程度来判断。人体一旦遭受恐惧或惊吓，自律神经会立刻起作用，导致呼吸不畅，血压与脉搏发生变化，以及汗腺亢进等现象时，看棒球比赛也是一样，当比赛进行到高潮时，一般人的手掌心都会湿漉漉的。因此在握手时，若是对方的手掌流汗，就表示对方的心情处于兴奋的状态中，由此可看出他在心理上已失去了平衡。

有一位在警界服务多年的资深刑警，曾经建议属下采取