



人生修炼必读丛书

透过外表

看人心

识人难识心，难在「快」和「准」快人一步，胜人一筹。做人做事的首要修炼：为人处事的基本要求，决胜千里的必备素质。

耕涛◎编著

5 识人要快

4 鉴人要准

3 观人要细

2 办事先识人

1 做人先明心

● 看透人心五要诀



内蒙古大学出版社



人生修炼必读丛书

B848-51
3;1

透过外表

看人必

江苏工业学院图书馆
藏书章

耕涛◎编著

内蒙古大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

透过外表看人心 / 耕涛编著. —呼和浩特:内蒙古大学出版社, 2008. 3

(人生修炼必读丛书)

ISBN 978 - 7 - 81115 - 352 - 1

I. 透… II. 耕… III. 人间交往—通俗读物 IV.

C912.1 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 033060 号

书 名	人生修炼必读丛书(1-4 册)
编 著	耕 涛
责任编辑	石 斌
出 版	内 蒙 古 大 学 出 版 社 呼和浩特市大学西路 235 号(010021)
发 行	内蒙古新华书店
印 刷	北京旺银永泰印刷有限公司
开 本	787 × 960 1/16
印 张	64
字 数	800 千
版 期	2008 年 5 月第 1 版 2008 年 5 月第 1 次印刷
标准书号	ISBN 978 - 7 - 81115 - 352 - 1
全套定价	119.20 元

前

言

LOOK

QIAN YAN

洞悉人心是为人处世第一步

在日常生活中,我们经常听到朋友抱怨:为什么我就不明白领导是这样想的呢?为什么我就没有听出上司的言外之意呢?为什么爱人总是说我不明白她的心?为什么跟同事出门办事的时候,他比我总会更快地领会对方的意思呢?

像这样的问题生活中随处可见,归根结底,是当事人不善于揣摩对方的心思,不懂得明白对方的心理。兵法有云:“知己知彼,百战不殆。”在人际交往中,只有对对方的内心有了透彻的了解,才能采用正确的对策与正确的方法。试想,如果你了解对方的脾气、秉性、兴趣、爱好,明白对方的忌讳、缺点、弱点,那么怎么会做不到切中要害,一语中的呢?怎么会做不到见招拆招,游刃有余呢?

那么,看透人心难吗?难。

难度之一是人的复杂性与多变性。古人说,“画龙画虎难画骨,知人知面不知心”。有的人看似眉清目秀,实则道貌岸然;有的人表面温文儒雅,实则包藏祸心;有的人外表热情,实则内心冷漠……人的双面性乃至多重性造成了人与人理解上的障碍与交流上的困难。

这是人性赋予我们的困难。

难度之二是现在理解要讲究速度。我们生活的当今世界,经济高速发展,生活节奏日益加快,办事也追求速度与效率。以前,我们出门办事,和人谈话之前都得先寒暄几句家常,才切入正题。现在办事就得开门见山,三言两语表明来意,说清目的,否则,他人会很不耐烦。在谈话之前,我们就得大致明白对方,靠什么来理解?那么就只能是外表来理解对方,看破对方

的内心了。而且,这一道程序还得快速完成,否则就会陷于被动之中。

这是社会赋予我们的困难。

那么,看透人心有没有容易而又快捷的办法呢?有!

看透人心最重要的办法就是观人于形。我国历史上的许多高人经过长期实践,概括了一整套观人方法,其中的核心思想是“相由心生”,即一个人的外形可以反映人的内心世界。这不是迷信,而是有科学依据的。其实道理十分简单:内心的情绪与想法必然影响身体。比如愉快心里就舒畅,就神清气爽,遇事便达观宽厚,这样便有助气血调和。气血调和,五脏得安,功能正常,身体康健。人自然满面光华,一团和气,双目炯炯,神采飞扬,让人看了眼前一亮。

反之,若总是工于心计,或郁郁不舒,如林黛玉,遇到点儿事就向不好的地方想。长久如此,气不舒血不畅,五脏不调,六神无主,如此身体状况,脸上必定青黄腊瘦,暗淡无光,表情也常是扭成一团了。

所以,古人说:“日久则生相。”这是很有道理的。

不仅东方如此,西方的心理学家经过研究后也得出相同结论,认为一个人的内心会泄露于外表。著名心理学家弗洛伊德说:“人其实毫无秘密可言。”他的意思是人的内心思想是掩藏不住,如果你是一个懂得观察的有心人,就很容易洞悉他人的内心秘密。

在洞悉他人内心的通道中,外表是最短、最直接的通道。不管个人有多大的本领来隐藏自己的内心,人的外表随时都有可能把这个秘密泄露。

所以说,看透人心难吗?难。容易吗?容易。难易之别就在于你有没有方法。

本书就是为读者朋友提供看透人心的方法。本书在总结古今观人之术,识人之学的基础上,从最短时间内看透人心的角度出发,围绕人的音容笑貌、衣着服饰、言谈举止等生活细节方面来谈识人之术。让你在观人的时候由表及里,由内至外,由小见大,轻而易举地看透对方心思,达到一眼就能够把人看透的境界。

一、观脸面：相貌反映人的内心世界

著名心理学大师弗洛伊德说：“人其实毫无秘密可言。”意思是人的内心世界是掩藏不住。那么掩藏不住体现在什么地方呢？最直接地就是体现在人的脸上。人的脸是内心世界的显示屏，它比交谈所透露出的信息更为真实，同时，也更为直观。

1. 眼动而心动 3
2. 视线和心理的微妙关系 6
3. 从视线变化看情绪变化 9
4. 神色表情是人心的密码 12
5. 眉形看人有学问 14
6. 眉毛动则心境变 18
7. 嘴巴是内心的门 20
8. 鼻子也能“说话” 23
9. 牙齿与个性 26
10. 下巴是个性的标语 29
11. 察言观色悟玄机 31
12. 体型不同性格也不同 34
13. 头发里有秘密 38
14. 女人的心思头发泄秘 40
15. 男人的发型与个性 44

二、察举止：心思在举手投足间流露

一个人有了想法之后，接下来他就会通过行为举止来实现自己的意图。所以，行为举止包含了大量的信息，有明示的，也有暗藏的。因此破译这些行为举止，对于一个人能否作出正确的判断与决策是大有好处的。

- | | |
|-----------------------|----|
| 1. 从头部动作看人的心思 | 49 |
| 2. 站有“站相” | 51 |
| 3. 从坐姿发现对方心理动向 | 53 |
| 4. 不同的人不同的“走姿” | 57 |
| 5. 手部动作演绎情绪 | 61 |
| 6. 腰部动作能泄密 | 64 |
| 7. 看睡姿知心理 | 67 |
| 8. 腿部：离脑最远，离心最近 | 71 |
| 9. 从握手中感知对方 | 75 |
| 10. 笔迹体现心迹 | 78 |
| 11. 签名代表自己的形象 | 81 |
| 12. 从付款方式上看对方为人 | 85 |
| 13. 从不安的表现看对方心态 | 87 |
| 14. 无意识的小动作泄露内心 | 88 |

三、品衣服：不同的衣服不同的心情

俗话说：“衣为心之声”，人们往往会选择自己喜欢的衣服打扮自己，选择能烘托自己气质的衣服来装点自己。因此，衣服所反映的内心世界不像行为举止所反映的那么有即时性，它反映的是一个人内在的长久的个性与爱好。如果你懂得衣服的语言，那么，掌握一个人的个性就会易如反掌了。

1. 服饰风格体现个人喜好	95
2. 从衣服的选择判断人的性格	99
3. 服饰颜色代表对方的价值取向	102
4. 从内衣颜色看人的个性	106
5. 不同的女人挑选内衣有区别	109
6. T 恤体现人的爱好与个性	112
7. 从领带中透视人心	114
8. 帽子最能体现人的个性	118
9. 从上衣的穿着中看人	121
10. 从裤子的选择中看人	123
11. 看牛仔裤识人	125
12. 从所穿的鞋子观察对方	128
13. 袜子偷窥女生性格	130
14. 随身包中的个性秘密	132

四、读饰品：装饰了自己，表露了心迹

举止，它反映瞬间的思想与心态；衣服，它能反映长久的个性与心态；而饰品，则反映了人某一段时间的兴趣与心态。人们喜欢饰品如同追求明星一样，随着时间的推移，会换掉旧的。而一个人心情的不同，其饰品的配带也必将会发生变化。

1. 浓妆淡抹女人心	137
2. 戒指彰显自我	140
3. 从所戴的手表上看人	143
4. 从所戴的项链上识人	145
5. 女人选择口红有秘密	147
6. 闻香识女人	150
7. 太阳眼镜折射出人的个性	153
8. 从手机看性格	155
9. 看手机放的位置了解男人	158
10. 钱包里藏着男人的秘密	161
11. 饰物即个性	163
12. 首饰与女人性格	165

五、辨说话：一言一语传心声

言谈所表达出来的信息有真实与不真实之分,要想准确地识别单凭感觉是不够的,你要善于捕捉话中之音,聆听弦外之音。同时,你还要结合对方的举止来分析,当各种信息综合在一起吻合你的判断时,对方真实的思想就浮现在你的心中了。

- | | |
|-----------------------|-----|
| 1. 闻声辨人有诀窍 | 169 |
| 2. 语气可以透露人的心情 | 171 |
| 3. 语态中的性格秘密 | 173 |
| 4. 语速是性格的传导器 | 175 |
| 5. 善听弦外之音 | 178 |
| 6. 口头禅中有秘密 | 181 |
| 7. 从言辞中探个性 | 183 |
| 8. 笑型中的秘密 | 185 |
| 9. 语言风格是修养的显示器 | 190 |
| 10. 称呼用语中有学问 | 193 |
| 11. 网络聊天,本性毕露 | 196 |
| 12. 说粗话发牢骚的心理意义 | 199 |
| 13. 言辞过恭的人有戒心 | 201 |
| 14. 语气是情绪的暗语 | 203 |
| 15. 从幽默识别对方性情 | 205 |

六、明细节：由小见大，透视人心

观人于细，察人于形。细微之处是人最容易忽视的地方，也是最能透视人心的地方。所以，古人常说“明察秋毫”就是这个意思。如果我们懂得从细节入手，以一叶而知秋，以一斑而知全貌，那么，你就会有意外的发现，你的人生将会顺利许多。

1. 点菜方式泄露人的内心	209
2. 拿烟的姿势折射人物内心	210
3. 从打火机的使用习惯看人	213
4. 座位选择显示个性奥秘	215
5. 人人都有各自的吃相	217
6. 房间装饰展现主人心态	221
7. 挤牙膏:不同的人不同挤法	223
8. 办公桌状态透露人的本性	226
9. 从放松的方式上看人	228
10. 从握酒杯的方式看人	230
11. 酒是品味的试金石	232
12. 阅读体现人的品味	236
13. 个人嗜好强调个性	240
14. 音乐与人的心灵共振	243

观脸面 相貌反映人的内心世界

著名心理学大师弗洛伊德说：“人其实毫无秘密可言。”意思是人的内心世界是掩藏不住。那么掩藏不住体现在什么地方呢？最直接地就是体现在人的脸上。人的脸是内心世界的显示屏，它比交谈所透露出的信息更为真实，同时，也更为直观。

著

名心理学家弗洛伊德说：“人其实毫无秘密可言。”他的意思是人的内心世界是掩藏不住的，如果你是一个懂得方法的有心人，很容易就洞悉了他人的内心秘密。

在洞悉他人内心的通道中，眼睛是短的，最直接的通道。它是一个人心灵的密码，不管个人有多大的本领来隐藏自己的内心，但眼睛随时都有可能把这个秘密泄露，毕竟言语动作态度都可以用假装来掩盖，而眼神确是无法假装的。

史书《三国志》中曾有这样的记载：

曹操派刺客去刺杀刘备，刺客见到刘备，当时并没有立即下手，而是与刘备讨论削弱曹操势力的策略，想赢得刘备的信任，寻找合适的时机再下手，他的分析极合刘备的意思，刘备夸他为奇才。正在这时，诸葛亮来了，见大名鼎鼎的智多星进来，刺客很心虚，便托辞上厕所。刘备对诸葛亮说：“刚才得到一位奇士，可以帮助我们攻打曹操。”

诸葛亮却叹息一声，慢慢说道：“此人一看到我，神情畏惧，眼中时时露出忤逆之意，奸邪之形完全泄露出来，他一定是个刺客。”刘备听后，连忙派人追击，可惜刺客已经跳墙逃走了。

诸葛亮只在瞬息之间，通过了解对方眼神的变化，便看出一个人的目的和动机。这就说明，即使是一瞬即逝的眼神，也能发射出准确的信息，泄露心底深处的秘密。

因此，我们在生活与工作中要在最短的时间内看透对方心理，不妨先从眼睛开始解读对方。

首先，从眼睛的形状中读懂人心。

观
脸
面

相貌反应人的内心世界

(1)深眼睛

如果一个人眼睛嵌在脸庞的后方,四周有强而有力的眉毛和高高的额骨包围。表示这个人性喜探究,仿佛周遭的一切都经常处在一面放大镜之下。其擅长区分极细的细节,可以侦测出一个人个性中的小缺陷。就因为这个原因,这个人十分挑剔,除非相当特别的人,否则很难进入他的生活中。

(2)两眼分得很开

这个人很善良,凡事替别人着想,对人生看得很开。虽然他朝着自己的目标前进,但并不因此而盲目,也不因此局限了自己的视野。他乐于帮助他人,一点儿也不嫉妒别人。受其帮助的人,经常问他该如何回报。那些人并不知道,让这个人帮助他们,便是他们给他的最大回报。

(3)两眼相近

这样的人是那种在某一方面能够取得相当成就,但又因为在另一方面未得到他人认同,而沮丧万分的人。他一直认为自己总是在最好的时机上,做了错误的选择。不过,他却又马上指出,这绝大部分是因为别人给了自己不恰当的建议。在他心中,自己怀疑每一个人。事实上,他的疑心病严重到连对待自己都小心翼翼。

(4)眼角鱼尾纹

人眼角的波纹透露出一股幽默感。他说故事的本领,经常使听众捧腹大笑。不过,这种本事并不是天生的。鱼尾纹同时也表示,他曾经历过人生百态;而他说故事的本领,也因为他脸上表情的丰富多变而更显智慧。

(5)大眼睛

这样的人眼睛清澈明亮,反射出一种永远好奇的模样。他喜欢尝试任何事情,即使某件从前做过许多次的事,让他做来都仿佛从没做过一般。睡觉是少数几件令其憎恨的事,因为他讨厌闭上眼睛,即使只闭上一秒钟,其也老大不愿意,因为他怕错过某样东西。

除了从眼睛的形状来看人心,我们还可以从眼睛的动作中来看透人心。

(1)眼睛上扬

眼睛上扬是假装无辜的表情,这种动作是作证自己确实无罪似的。目光炯炯望人时,上睫毛极力往上压,几乎与下垂的尾毛重合,造成一种令人难忘的表情,传达出某种惊怒的心绪。

(2)眨眼

眨巴眼睛根据眨的频率可以分为好几种:如果是面对着你快速眨巴眼睛,说明他是在暗示你,有的事可以说,有的事不能说,那是我们之间的秘

密;如果是她一个人在快速眨巴眼睛,特别是脸部朝下的,说明是她快哭了,情绪非常激动,这个时候,需要你的安慰;如果眨巴眼睛的幅度比较大,速度也比较的慢,那就是说他不相信眼前看到的一切,他需要睁大眼睛来看清楚,是否自己刚才才是看花眼了;如果睫毛振动时,眼睛一样迅速开闭,是种卖弄花哨的夸张动作,好像在说:“你可不能欺骗小小的我哦!”

(3)挤眼睛

挤眼睛是用一只眼睛使眼色表示两人间某种默契,它所传达的信息是:“你和我此刻所拥有的秘密,任何其他人无从得知。”在社交场合中,两个朋友间挤眼睛,是表示他们对某项主题有共通的感受或看法,比场中其他人都接近。若两个陌生人挤眼睛,则无论如何,都有强烈的挑逗意味。由于挤眼睛意含两人间存有不足为外人道的默契,自然会使第三者产生被疏远的感觉。因此,不管是偷偷或公然的,这种举动都被一些重礼貌的人视为失态。

有的人在扮鬼脸的时候也会挤弄眼睛,为的是让自己的装扮更加的逼真,能这样做的人一定是对你印象不错,或者就是她喜欢你,特别是在小孩子身上,更为普遍。

(4)眼球转动

眼珠快速转动的人,第六感敏锐,反应快,能迅速地看透人心。这种人的性格独断专行,并且容易情绪化。

相反眼珠转动迟缓的人感觉迟钝,情绪起伏少,不易受他人观点的影响。

此外,眼珠转动的方向也有特定的意思。如眼珠向左上方运动,表示在回忆过去;眼珠向右上方运动,表示正想像以前没见过的事物;眼珠向左下方运动,表示心里在盘算;眼珠向右下方运动,表示正在感觉自己的身体;眼珠左或右平视,表示正在专心的听对方说话,并且尽力弄懂对方所说的意思。

(5)眼睛斜瞟

斜眼瞟人多发生在女性身上,如果她第一次和男性见面,就用斜眼瞟男性,就是在说“我挺喜欢你的,只是我很害羞,不敢正眼看你,但我又很想好好看看你,没办法,只有偷偷地看你了”,这个时候,你应该感到高兴,而不是生气人家不拿正眼看你。

(6)眼睛上吊

这种人心机极重,并且会为了自己的私欲夸大事实,但他们性格消极,有着一定的自卑感,不敢正视对方。

(7) 眼睛下垂

这个动作是一个不友好的举动,有轻蔑对方之意,要不然就是不关心对方的情形。这种动作的发出者一般个性冷静,极少有情绪冲动的时候。发出者的本质是只为自己设想,是个极其任性的人,一般不容易让他改变他的观点。

(8) 瞳孔变化

不仅眼睛的转动方向和速度能透露人的心机,就是瞳孔的变化也能有这样的效果,如果你仔细观察就能发现:若一个人感到愉快、欣赏、兴奋时,他的瞳孔就会扩大到是平常的4~5倍;相反的,若一个人生气、讨厌、心情消极的时候,他的瞳孔就会收缩得很小;瞳孔如果没有什么很大的变化,表示他对所看到的物体漠不关心或者感到无聊。不仅人类的瞳孔有这样的功能,猫的瞳孔也有这样的功能,其变化的大小与情绪有着很大的关系,这就证明瞳孔的变化确实和情绪有着极大的关系,我们尽可能的从中发现对方的心绪。

2

LOOK

视线和心理的微妙关系

不

仅眼神能窥透一个人的心理,视线也是一个对方心理泄露的渠道,如果你仔细观察,你会发现别人跟你交谈的时候,不仅眼神变化千奇百怪,而且视线也可谓是多变三郎,如果你不能很好的琢磨这些实现变化的意义,恐怕你就不能在瞬间抓住对方的所想,那么在以后的交流中,你就很难能够主动出击,把对方的心理牢牢地抓住,这样你就很难清楚地知道对方深层心理中的欲望和感情。

公安局审讯犯人的时候,就经常从眼神中捕捉的人内心的秘密。

盛夏的8月。阜新蒙古族自治县公安局新民派出所副所长吴福龙因近期村里偷鸡摸狗的事时有发生,特别是几起摩托车被盗案件更是让他放心不下,就一头扎进村子里,走访、调查、摸排情况。不久,一条重要线索让他

眼前一亮,曾有盗窃前科的新民村三组村民窦飞时常外出,行踪不定,接触关系极为复杂,行迹十分可疑。

吴福龙回来与所长李久华商量,得知案情后,李久华迅速部署警力对窦实施监控。8月27日,窦飞在返回家时被“请到”派出所。讯问并不是一帆风顺,窦时而支吾搪塞,只言片语,时而满不在乎,缄默不语,但一口咬定只是干了一些偷盗家畜之类的事,再没干过其他事情。但吴福龙发现他的眼神飘移,呈现出惊慌的感觉,预测其内心一定隐藏着不可告人的秘密。经过政策攻心,窦飞终于乱了阵脚,一起伙同新民村齐凤雷、宋铁成抢劫杀害出租司机案件终于浮出水面。

杀害出租车司机案是三年前的积案,李久华感到事情重大,马上将案情上报到阜蒙县公安局。局长梁伟敏锐地判断窦极有可能与发生在2002年和2003年的系列杀害出租车司机案件有关。公安局马上成立专案组,立即投入工作,经过一场艰巨的抓捕行动,要犯全部归案。

在这起事情中,吴福龙注意到了案犯的视线问题,从而解读出对方的心理。

通过对对方视线的观察来窥视别人的心理,基本上可以分为以下几个方面:

(1)要注意对方的视线是否专注。

这不管在哪个方面都很重要,如果你和对方在交谈,对方的视线根本就不曾注意到你,那么说明他根本就不想理你,或者就是你所说的,他一点都不感兴趣。在这里,又可以分为两个方面:一方面是人家真的不喜欢你在讨论的东西,或者你在讨论的东西跟人家一点关系都没有,对方也不需要在意你所说的是什么,所以在这种时候,你就应该停止了,这样既不妨碍人家工作,也能让对方不厌烦你。另一方面是人家实际上是听你在讲,甚至听的还很仔细,可是他不得不装出不屑一顾的样子,以表示他的不在乎,其实谁都知道他有多在乎呢。这是一种伪装,谁都知道,如果这个时候你停了不说,对方会以为你是故意在耍他,从而降低两个人之间的亲密度。

如果你跟对方交谈,对方的眼神比较专注,那么说明对方在很专心的听你讲,可能你所讲的,对方也一直在理解接受,在此,也得分两种情况:一种是你讲的东西确实是对方感兴趣的,对方也很乐意听你在一旁絮叨。另一种情况是你所讲的对对方而言几乎就没有什么用处,人家是出于礼貌和尊重,所以并没有很粗鲁的打断你的讲话。