

当你开始学会“看”人时，男人与女人，上司与下属，
朋友与知己，同事与同事之间的那点破事，再也逃不过你的火眼金睛！



识人观心的能力是一切在职人员
情场高手和谈判专家的必备本领

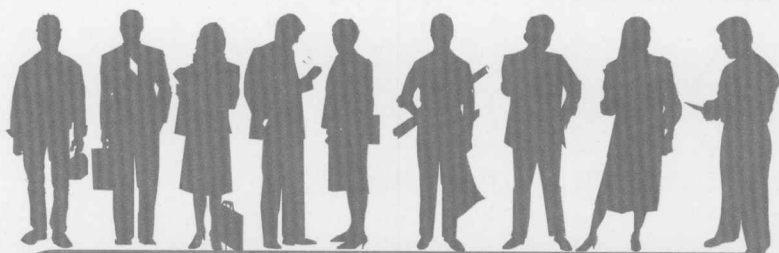
SECRET OF THE FACE

相貌的秘密

刘祥亚 编著

通过外表看穿对方90%的心思
Get into a person at first sight

海天出版社



识人观心的能力是一切在职人员
情场高手和谈判专家的必备本领

SECRET OF THE FACE

相貌^的 秘密

刘祥亚 编著

通过外表看穿对方90%的心思
Get into a person at first sight

海天出版社

图书在版编目(CIP)数据

相貌的秘密：通过外表看穿对方 90% 的心思 / 刘祥亚编著.
—深圳：海天出版社，2007
ISBN 978-7-80747-093-9

I. 相… II. 刘… 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 (2007) 第 152927 号

责任编辑 胡志田
责任技编 钟愉琼
装帧设计 海天龙

出版发行 海天出版社
地 址 深圳市彩田南路海天大厦 (518033)
网 址 www.htph.com.cn
订购电话 0755-83460137(批发) 83460397(邮购)
设计制作 深圳市海天龙广告有限公司 Tel:83461000
印 刷 深圳市希望印务有限公司
开 本 787mm × 1092mm 1/16
印 张 11.25
字 数 120 千
版 次 2008 年 3 月第 1 版
印 次 2008 年 3 月第 1 次
印 数 1-6000 册
定 价 22.00 元

海天版图书版权所有，侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题，请随时向承印厂调换。



序 言

日本某公司曾经以一个人的脸型为着重点进行了一场别开生面的面试活动，从而吸引了大量优秀青年前往参加，但结果却出人预料。在这场面试中，那些线条硬朗，严肃，且脸型像电台新闻主播的人（方脸）一律被录取了，而那些长着一张娃娃脸，且英俊好看的人，却全都被排除在门外（当然那些娃娃脸型的人中还是有很多优秀人员）。

到底这是一场怎样的面试，为什么有企业会拒绝娃娃脸型的人呢？

原来，这家企业的老板曾是一位优秀的心理学家，对于人的内心世界和面部特征有着独到的见解。这位老板认为，脸离大脑最近，所以最容易伪装；但同时脸上有几万条神经，脸越大神经系统越发达，所以做事更灵活。

并且他还强调说，一个人华美的语言，优雅的举止都是假象，而真正真实的是人的面部特征和整体轮廓，因为这些东西都是静止的先天的自然的東西，人可以伪装他的表情，但没有办法去伪装他的轮廓，所以，识别一个人时，仔细观察他的相貌，就能得知这个人有什么样的性格特征、做事方式，有没有自信，会不会撒谎等。

遑论该公司是否用这种方式招到了会干事的人才，但就“以貌取人”这点来看，人的相貌在人的整体发展中占据重要的地位，也是人们借助人类语言以外的东西，识别一个人的先决条件。

科学家认为，随着社会的发展，人的智商也开始有了突飞猛进的发展，为了印证这点，他们将30年前人的平均智商和30年后的人的平均智商做了对比，发现现在人的智商要比30年前的人的智商平均高出3%。智商的发展使人们更容易伪装自己，让人与人之间的交往充满狐疑、猜忌，尤其在一个陌生的交际圈中根本不知道哪些是好人，哪些是坏人，以致上当受骗。就像福尔摩斯说的“那些普普通通而毫无特色的罪行才真正令人迷惑，就像一个相貌平凡的人最难以让人辨认一样。”所以，剪除危险，你首先要知道的就是如何识别一个人，从哪些角度去识别。

社会心理学家曾告诉我们，在人与人交往的过程中，只有10%的沟通是通过语言来完成的。除了语言之外，一个人的五官分布、动作表情、眼神变化、身上的气味、服装和皮肤的颜色、人体的温度、人与人之间的距离等也都能传达大量的信息。这些信息都是从人身上透露出来的，但很多时候我们却并未给予足够的重视，以致在人与人的交往中受到了损失。

本书从社会心理学的角度，结合大量人际交往实例，运用心理学、社会学等多个领域的知识，告诉读者，如何在跟人交往的过程中把握好大量的非语言因素，从而能够更好地使自己被你的交往对象所接受，并在最短的时间里完成最有效率的交流和沟通。

另外本书中还提到了几十个日常生活中一直困扰我们的问题，如为什么有的人能言善辩却始终难以让人信赖，而有的人总是沉默无语却说服力十足？为什么眼睛大更容易吸引人？为什么有的人能够四处逢源，而有的人却总是让人一看就烦？为什么能熟练摆出“八字眉”的女人经历的苦难多？为什么耳朵大的人通常会比较有钱？为什么眉毛长预示着身体出现毛病？为什么贪吃贪睡的人怕孤独？为什么说经常摇头的人都缺乏主见？……

所有的答案就在本书当中！

目 录

第一章 眼睛搜集的信息远比耳朵多

1. 眼睛在无意中暴露企图	1
小提示：看眼型识性格	5
2. 业绩法宝——看瞳孔	5
小提示：各种眼神的实际意义	7
3. 眉毛动作中的情绪变迁	8
小提示：眉毛动作中的情绪变动	14
4. 眉毛的疾病暗示	15
小提示：不同眉毛透露出不同的信息	17
5. 目光接触的第一刻烙下印迹	18
小提示：他（她）在用什么眼神看着你呢	21
6. 皱纹是人体晴雨表	22
小提示：五官中的性格学	26
7. 挤眉弄眼的人缺乏安全感	26
小提示：感不感兴趣全在对方眼神里	28

第二章 面孔上的性格指数

1. 看人先看左右脸是否对称	30
小提示：朝霞面孔疾病身	33
2. 不同脸型显现不同命运	34



小提示：四种脸型四种性格·····	37
3.笑不单纯是一种幽默·····	37
小提示：从打招呼识人心术·····	39
4.鼻子是情绪的晴雨表·····	40
小提示：看鼻型识性格·····	42
5.七个讯号剥开人心·····	43
小提示：谎言无处不在·····	49
6.耳朵有多大财富有多高·····	50
小提示：姿势、表情、动作泄露你的真实想法与个性·····	52

第三章 怎样突破语言魔术的蒙蔽

1.常说“我们……”的人·····	53
小提示：从谈吐识人心术·····	55
2.总是说“如果……”的人·····	55
小提示：你是哪类折手关节的人·····	56
3.说话时常提到你名字的人·····	57
小提示：你是频频吐舌头的人吗·····	58
4.赞美你某一部位的人·····	58
小提示：你是否经常咬下唇或舔下唇·····	59
5.以全球为训诫对象的人·····	60
小提示：你经常抚摸你的下颚吗·····	61
6.让你不断回答“是”的人·····	61
小提示：从约会语言看透情人心思·····	63
7.故意说自己缺点的人·····	63
小提示：了解本性的快捷方式·····	64

第四章 怎样识破谎言

1.女人嘴上天堂，内心地狱·····	66
小提示：假笑能维持多久·····	69

2. 撒谎者为什么都是静止的	70
小提示：手势在说谎吗	72
3. 湿润的眼睛最容易撒谎	72
小提示：“拧毛巾”透露的恋爱态度	74
4. 常说错话的人表里不一	75
小提示：听众的姿态语言	76
5. 七大招识破谎言	77
小提示：帽子盖不住思维的大脑	80
6. 口头禅反映一个人的人生观	80
小提示：嘴唇薄厚与人的德性有关	82
7. 手比嘴还会说话	82
小提示：手势与姿态告诉我们什么	85
第五章 外在装扮是性格的标签	
1. 衣服是性格的标签	86
小提示：你是哪类“脱衣族”	87
2. 佩戴圆形珠宝的人有责任感	88
小提示：从处理信件的方式看出人的性格	89
3. 浓妆与淡妆表现不同的欲望	90
小提示：识破女人内心术	90
4. 手表是个性的风标	91
小提示：从牙膏探查他人内心	93
5. 随身包装点个性人生	93
小提示：语调中的性格学	95
6. 首饰的品质就是人的品质	96
小提示：从抽烟方式看人	97
7. 五颜六色辨性情	98
小提示：你将手机放哪里	100



05	8. 鞋子隐藏的秘密	100
----	------------------	-----

05	小提示：从喜欢的宠物看人的心理	103
----	-----------------------	-----

第六章 怎样从细节剖开人心

05	1. 站姿占卜性格	104
----	-----------------	-----

05	小提示：毛发当中看透人	107
----	-------------------	-----

05	2. 随身带笔的人守信用	107
----	--------------------	-----

05	小提示：看电视的习惯占卜个性	109
----	----------------------	-----

08	3. 在餐馆里看懂他人	109
----	-------------------	-----

08	小提示：从咖啡的选择与制作考察人的习性	112
----	---------------------------	-----

08	4. 从食物喜好看人的性格	112
----	---------------------	-----

08	小提示：从读报内容分析性格	114
----	---------------------	-----

08	5. 贪吃贪喝的人害怕孤独	115
----	---------------------	-----

	小提示：你喜欢使用哪种“笑”	116
--	----------------------	-----

08	6. 读懂喜欢用保温杯喝水的人	117
----	-----------------------	-----

08	小提示：从女人腰部动作中了解对方	118
----	------------------------	-----

08	7. 果真“字如其人”吗	119
----	--------------------	-----

08	小提示：你是“妻管严”吗	121
----	--------------------	-----

08	8. 喜欢“趴着”睡的人过于关注自己	121
----	--------------------------	-----

08	小提示：从睡姿看人品性	124
----	-------------------	-----

第七章 怎样一眼看穿异性

08	1. 从衣着中洞察男人的性格	125
----	----------------------	-----

08	小提示：你是哪种颜色的人	127
----	--------------------	-----

08	2. 请看男人是哪种“走姿派”	127
----	-----------------------	-----

08	小提示：你的步伐协调吗	129
----	-------------------	-----

08	3. 吃相暴露男人本性	130
----	-------------------	-----

08	小提示：从刷牙看性格	131
----	------------------	-----

001	4. 穿鞋节俭的男人很保守	132
-----	---------------------	-----

小提示：从打喷嚏看人的性格·····	133
5. 解读女性身体语言·····	134
小提示：由外形看个性·····	137
6. 真的“男抖穷”“女抖贱”吗·····	137
小贴士：女士，你是怎么抖腿的·····	139
第八章 怎样一眼看穿你的同事	
1. 敌人都在正对面·····	141
小提示：你是如何接受别人表扬的·····	143
2. 从指甲形状判断你的职场性格·····	144
小提示：你的指甲患病了吗·····	146
3. 开会时坐哪里·····	147
小提示：与人吃饭坐哪里·····	149
4. 为什么领导都不愿起身·····	149
小提示：坐姿看性格·····	151
5. 点头点掉自主能力·····	152
小提示：收放车票的方式也暗含人的性格·····	154
6. 经常摇头的人都缺乏主见·····	154
小提示：牙齿泄露的性格秘密·····	156
7. 为什么坐得越近心理距离越大·····	157
小提示：你是小鼻子还是大鼻子·····	159
8. 从打电话看性格·····	160
小提示：你是哪类电话“族”·····	163
9. 开场白太长的人缺乏自信·····	164
小提示：你的话题让他的嘴唇怎么了·····	166
10. 小心脚语泄露你的秘密·····	166
小提示：从男人选择的手指看他爱你的程度·····	169
后 序·····	170





第一章 眼睛搜集的信息远比耳朵多

- 为什么大眼睛更容易吸引人?
- 为什么缺乏安全感的人总喜欢挤眉弄眼?
- 怎样在接触的第一刻给对方留下好感?
- 人的脸部周围到底能传达多少信息?
- 为什么能熟练摆出“八字眉”的女人经历的苦难较多?

1. 眼睛在无意中暴露企图

清朝末年，名臣曾国藩指派李鸿章训练淮军。有三人求见李鸿章，希望能在淮军中任一官半职，还无实权的李鸿章便带三人前往曾府请求曾国藩分配职务给他们。不巧曾国藩刚好外出不在，于是李鸿章便命三人在室外等候，自己进入室内拜见曾母。

曾国藩回来后，李将任职一事告知曾，并请求召见三人。曾国藩却摆摆手说道：“不必召见了，站在右边的是个忠厚可靠的人，可委派后勤补给工作；站在中间的是个阳奉阴违之人，只能给他无足轻重的工作；站在左边的人是个大将之材，应给予重用。”

李鸿章惊讶不已，忙问道：“您是如何看出来的呢？”

曾国藩笑着说：“刚才我散步回来，走过三人的面前时，右边那人垂首不敢仰视，可见他恭谨厚重，但缺乏胆量，故可委派补给工作；中间那人表面上必恭必敬，但眼珠转的快，见我走过，立刻左顾右盼，可

见他阳奉阴违，故不可用；左边那人始终挺直站立，双目正视，不亢不卑，气度非凡，一看就是大将之材，故应重用。”

曾国藩所指左边那位“大将之材”，就是后来担任台湾巡抚的鼎鼎有名的刘铭传。曾国藩这种经由对方目光查人，以检视其品德与才能，量能授官以获得大将之材的做法，完全借助于人们眼中透露的信息。

人们常说“眼睛是心灵的窗口”，比如一般来说，小孩子在听到大人的呵斥声后，第一反应不是马上哭，而是先看大人的眼睛，一旦发现大人真的生气了，他们就会害怕。而如果大人眼睛中流露出的光芒比较柔和，脸上有笑容，不管他的呵斥声有多响亮，孩子都不会害怕。由此可见，一个人的目光能反映出一个人的不同心态。

为了进一步验证眼睛在人与人之间交流的重要性，科学家们还专门做了一个测试。

测试的主要对象是11只黑猩猩、4只大猩猩、4只倭黑猩猩和40名婴儿。在测试的过程中，实验人员分别做了如下动作：

其一，闭上眼睛，仰头，面朝天花板；

其二，脸朝天花板时保持头部不动；

其三，同时活动头部和眼睛看天花板；

其四，直视前方，保持头部不动。

以上四项测试结果表明，当测试人员只动他的头部时，测试中的11只黑猩猩、4只大猩猩和4只倭黑猩猩便会追随其目光；相反，当测试人员移动他的眼睛时，被测试的40名婴儿便会开始向上看。也就是说，类人猿的目光只注意测试者的头部运动，而不会去追随测试者的眼睛。而在同样情况下，人类关注更多的则是测试者的眼睛变化。

这个实验再次说明了眼睛在人与人之间沟通的重要性。从科学的角度来说，人的眼睛之所以能在人际沟通的过程中发挥如此重要的作用，很大程度上是取决于人类眼睛的颜色和大小等生理因素。

比如说，由于人类的眼睛缺少灵长类眼睛中的某种色素，因此，人



类眼睛的巩膜（一种除角膜外、覆盖眼球的硬白纤维外表组织）是白色的，看起来干净透亮，就像是一面镜子；相反，大多数灵长类动物都有一层棕色或深色的巩膜，所以它们彼此之间很难单从同类的眼睛来判断对方在看往什么方向。正是由于这一差距，使得动物几乎丧失了从人类眼睛中获得准确信息的能力。比如，当一个人面对一只羊的时候，无论他眼中发出的光有多么凶恶，那只羊也不会害怕，除非你用声音或动作来呵斥它。而人类则正好相反，通过眼神的接触人与人之间就会达到心领神会的效果。正像心理学家们总结的那样，大眼睛之所以能吸引人，是因为大眼睛的人会让人感觉内心比较清澈，更容易吸引对方跟他/她进行目光交流，沟通起来更加通畅。

可见，人的眼睛传递的信息最丰富，也最有价值，所以行为学家们建议，在跟人交谈的过程中，要想让双方的交谈更加有效，传达的信息更加彻底，双方在交谈的时候有60%~80%的时间应该保持双方目光的交汇，一旦小于这个时间，就代表你们双方或一方对这次谈话不重视。

通常来说，在人际交往的过程中，典型的目光交流方式有以下四种，只要能够事先了解这四种注视的含义，你在跟对方交往的过程中便可占尽先机。

第一种是生意式的注视。如果在交谈的过程中，对方的目光一直注视你眼部以上（即前额）的位置，说明他很严肃，能让你感觉到他想用一种比较正式的方式进行沟通，并且希望能在交谈的过程中一直保持主动。



图1

第二种是社交式的注视。如果对方的目光降到你的眼部以下，并且停留在你的两眼与嘴巴之间的位置时，这就表明对方希望跟你进行一种社交式的交谈，希望能够在谈话过程中保持一种温馨的社交气氛。



图2

第三种是亲密式的注视。当对方的目光停留在你两眼与胸部之间的位置上时，这就说明对方很可能是在向你表示好感，如果对方是异性，这说明此时对方很可能是在向你示好甚至是求爱。



图3

最后一种是轻瞥式的注视。这种注视所传达的信息往往会比较复杂，人们在通过这种目光进行交流的时候通常会通过眉毛的配合来传达不同的心态。比如说在轻瞥的同时扬起眉毛，同时面带笑容，这说明对方希望向你表示友好；而如果对方在轻瞥的同时皱起眉头，则说明对方可能对你持有一种怀疑、敌意或责怪的态度。

总之，眼睛是你打开他人信息通道的钥匙，也是你用眼神获得更多实惠和信息的源泉，正确使用人类的这一特殊功能，一定能收到意想不到的效果。



小提示：看眼型识性格

除了眼神之外，不同的眼型所传达的信息也是不同的。看看下面的表格，试着根据自己的经验看看具有以下右眼眼型的人是不是都具有这样的性格特点？

右眼眼型	性格特点
圆眼	很会庸人自扰，在很多问题上都思前顾后，想得很多，丝毫无法放松，一生胆小怕事，这种人往往不会有太大的作为
细长眼	这种人性格坚定，比较好强而富有正义感。比如说他们遇到比自己强的人说了错话，会作出严厉的责备；而遇到比自己弱的人受欺辱的时候，却又会见义勇为
普通大小的眼	内心平静，待人平易，令人如沐春风，但对自己却很苛刻、残酷，是值得依赖的人
小眼	善于隐藏自我，不过一旦接触心仪的异性，便会将内心世界全盘托出，有时也使用强硬的言辞，不过其性格并不残酷

2. 业绩法宝——看瞳孔

某商场“五一”进行促销活动，七号柜台的珠宝价格比平时降低了一点五个折扣，于是引来一大批人拥挤在柜台前。服务生小B仔细地讲解着这些珠宝的质地、产地、作用，并时不时对一些客户进行专门的推销。

第一天的促销工作终于结束，除了珠宝生意出人预料的好外，商场其它柜台的销售量与平时几乎没有什么两样。于是，有人不解了，所有商品都降价了，缘何偏偏珠宝销售的如此好，难道人们真的很在乎折扣去的那几百块钱吗？不是，其实这完全跟小B的观察力和推销力有关。

小B一直是商场最优秀的营业员，除了嘴上功夫厉害外，她还有一个强项，那就是善于观察顾客的眼神和瞳孔。她说，一个人的眼睛让你

感觉到炯炯有神，那么他的瞳孔必定是放大的，而一个人的眼睛看起来暗淡无光，甚至有点呆滞的话，那他的瞳孔必定是收缩的。所以看一个客户对你的商品感不感兴趣，看他的瞳孔就能一目了然了。如果顾客看到商品后眼睛闪闪发光，瞳孔放大（说明他对你的商品感兴趣），那么抓住他，适时进行一番推销，交易必定达成。

可以说小B利用了人们眼中流露出的无声语言，提高了自己的业绩，而她这种眼神观察法也是有科学依据的。

行为学家研究发现，正常情况下，人的瞳孔大小总是处于生理上的自然状态。但一旦这种正常状况被打破，比如受到惊吓、感到兴奋、对某物充满好奇等，他的瞳孔就会放大。与之相反，当人们生气、情绪低落、疲惫的时候，他们的瞳孔便会收缩到最小状态。

可见，人的瞳孔的大小跟人的情绪和心情有着直接的关系。这一点我们还可以通过以下的典型事例来印证。

古代的珠宝商人，出售他们的珠宝时，往往不是毫无把握的乱开价，而是先看买者的眼神和瞳孔，如果买方看完他的珠宝后，眼里毫无亮光，甚至瞳孔收缩，眉头紧皱，那预示着此人对他的珠宝毫无兴趣，于是他会开出一个自认为很合适的低价，以此来促成交易；相反，如果对方看完珠宝后，眼睛发亮，瞳孔放大，且眼光久久不肯离开珠宝的话，那商人心里就有数了，因为买者的眼睛告诉他，他们对这批珠宝相当的感兴趣。于是商人会尽可能的报出一个高价，且再没有降下来的可能。虽然一些狡猾的顾客，看完珠宝后会表现出很失望的神色，但只要商人看了他的瞳孔，这种假象就会很容易被拆穿。

基于此，心理学家珍·登布列顿在《市场交易杂志》上发表了一篇题为《推销员如何了解顾客的心理》的文章，以此来进一步论证这一言论的正确性，文章中他说道：

“假如一个顾客的眼睛向下看，而脸转向一边，表示你的推荐和推销被拒绝了；如果他的嘴处于放松状态，没有礼貌性的僵硬笑容，下



颞向前，他可能正在考虑你给出的提议；如果他注视你的眼睛几秒钟，眼睛发亮，瞳孔放大，嘴角或鼻子部位带着浅浅的笑意，看起来笑容轻松，面部表情自然，那么这意味着你们的交易马上就要达成了。”由此看来，想全面识别一个人，关键点就在眼睛里。

此外，心理学家研究并证明了“观察人的瞳孔，可以推测他的幸福状态”这一结论，人在愉悦的状态下，瞳孔自然放大，产生迷人的效果。比如，心理学家观察一组被测试的男性瞳孔，当他们看到美丽动人、充满诱惑力的性感女郎时，瞳孔会普遍放大，反之，则缩小。看来，如果你想知道一个男人是否足够幸福，那么提提他的妻子看，如果听到妻子的名字后，他的眼睛发光发亮，且笑容自然，那这个男人绝对是幸福的；如果一提起他的妻子，他就表现得垂头丧气，那么此人的婚姻肯定不是很幸福或他对自己的妻子存在不满。

通过以上例子，我们不难看出，人身上的信息并不是通过语言才能透露出来，而是隐藏于任何表情里面，如果你能有幸去关注一个人眉宇间透出的表情变化，会省去许多绞尽脑汁想出来说服别人的废话。留意他人的表情变化，自然知道说什么，怎么说，什么时候多说几句，什么时候少说几句，什么时候该闭嘴，只有掌握了这些信息，才会做到真正意义上的随机应变。

小提示：各种眼神的实际意义

在生活中，你是否经常遭遇如下眼神的“侵犯”，但你又弄不明白对方到底什么意思，以致做了不少蠢事，得罪了不少人？如果果真如此，那你需要好好掌握以下眼神的含义了：

眼神沉静	说明他对于问题早已成竹在胸，有条不紊
眼神横射仿佛有刺	说明他对你冷淡，应该借机速退
眼神呆滞，唇皮泛白	说明他也没有办法，并相当绝望
眼神中似乎有火	说明他此刻正在气头上，千万不要再火上浇油