

掀开人性内衣，帮你洞察内心深处的他人和自己
交际、谈判、沟通、说服、销售、开店不可不读

从头到脚 读心术

CONG TOU DAO JIAO
DU XIN SHU



穆之/编著



CONG TOU DAO JIAO
DU XIN SHU
从头到脚
读心术

穆之/编著

 华中科技大学出版社

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

从头到脚读心术/穆之 编著. —武汉:华中科技大学出版社, 2010 年 2月

ISBN 978-7-5609-5845-3

I. 从… II. 穆… III. 人际交往-社会心理学-通俗读物 IV.C912.1-49

中国版本图书馆CIP 数据核字(2009)第 219113 号

从头到脚读心术

穆 之 编著

责任编辑:杜月朋

封面设计:大观设计工作室

责任监印:熊庆玉

责任校对:郝婷婷

出版发行:华中科技大学出版社(中国·武汉)

地 址:武昌喻家山

邮政编码:430074

电 话:027-87556096 010-64155588-8005,8006

网 址:<http://www.hustp.com>

印 刷:河北固安保利达印务有限公司

开 本:720mm×1000mm 1/16

印 张:17

字 数:310千字

版 次:2010 年 2 月第 1 版

印 次:2010 年 2 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5609-5845-3/C·126

定 价:30.00 元

(本书若有印装质量问题,请向出版社发行部调换)

前言

人与动物的差别除了工具的使用外，就是超凡的语言能力了。人类具有完善的语言系统和敏锐的思维能力，按说与同类沟通不是什么难事，但是我们都知悉与人打交道的难度超过与任何一种其他生物的。

因为任何一个人都会隐藏自己内心，或深或浅，或是善意之下的自我保护，或是征服之前的老谋深算。不管你是有渊博的学识、出众的口才，还是有过人的手腕，但是读不懂对方的心理，也很难保持良好的人际关系。

生活在这个竞争无处不在的时代里，我们都深知上面的道理，所以每天都在告诫自己“攻心为上”，我们必须学会阅人读心，它是处世的基础。

我们不可能是吉普赛的巫师，也不可能是萨满教的先知，但是我们可以掌握洞悉内心的读心术。诚然，人总是善于掩饰自己的，但是人性最自然的流露怎能遮掩？一个人的外貌特征、言谈举止、穿衣佩饰、情趣喜好，甚至是饮食习惯都会泄露他内心的秘密。因此，所谓的读心术不是拉斯维加斯舞台上的数字魔术，不是霍格沃茨学校里巫术魔法，也不是科技派们用来庸人自扰的“科学”新发现，它是一门阅人之术，其精妙在于明察秋毫，抓住对方每一次不经意的小动作，看穿他的情感趋向、思维模式、行为方式，从而推断出他的真实意图。

当你掌握了读心术之后，你将发现结识人、琢磨人、了解人是一件多么有意思的事情——对方再多的掩饰也只是给你提供更多的佐证，供你把他内心研究得更加透彻。你不妨耐心地看着他或拙劣或虚伪的表演，细细





分析他的心理状态和弱点，然后决定——是投其所好，还是敬而远之；是真心以待，还是敷衍了事；是以退为进，还是小心提防。

翻开这本《从头到脚读心术》你就会发现，它是非常详尽的读心术指导手册，从相貌特征到日常习惯，从衣着打扮到个人情趣，又何止是从头到脚呢。它帮助你面对的不论是初次见面者，还是深交多年的朋友，对手的任何一个破绽，你都能一目了然，让他的伪装成为一道心理上的马其诺防线。

我们常说“眼睛是心灵的窗户”，看完本书以后，你一定会惊叹——其实我们从头到脚开满了直透内心的窗户啊！希望本书在事业上助你一臂之力，在商海里为你保驾护航，在生活中使你受益无穷。

书中难免错谬之处，敬请批评指正！



目录

前言 /1

第一部分 头面五官折射出的心理讯息

第1章 通过头部读懂人心

- 一、头型 /3
- 二、头语 /6
- 三、额头 /6
- 四、头发 /7

第2章 通过五官读懂人心

- 一、眼睛,心灵的窗户 /9
- 二、耳朵里的玄机 /18
- 三、鼻子里蕴含的语言 /19
- 四、不张嘴,也知其心 /24
- 五、眉宇间的心情体现 /31
- 六、看脸型,辨别对方 /35
- 七、脸颊和下巴的感受 /43
- 八、看看他的唇形长相 /45

九、通过牙齿透析人心 /46

十、胡须,男儿本色 /48

第3章 通过说话读懂人心

一、说话内容 /51

二、说话方式 /67

三、说话习惯 /72

四、谎言 /79

第二部分 姿态配饰传达出的心理信号

第1章 通过体型读懂人心

一、体型的四分法 /89

二、体型与人格类型 /91

第2章 通过肢体语言读懂人心

一、破译肢体语言的密码 /92

二、无声和有声语言相得益彰 /93

三、名著里的肢体语言解读 /94

四、肩语:威武、娇媚的展示 /97

五、腰语:性感的线条符号 /98

第3章 通过手势读懂人心

一、手是人的第二张脸 /99

二、十指葱葱有密语 /102

三、指尖上的舞蹈 /104

四、表露自信心的手势 /106

五、巧搓手说巧语 /107

六、手掌的语言 /109





七、握手的玄机 /111

第4章 通过腿脚读懂人心

一、扳腿的心理信号 /117

二、抚摸腿的心理信号 /117

三、踝对踝双腿交叉的心理信号 /117

四、膝对膝双腿交叉的心理信号 /118

五、踝对膝双腿交叉的心理信号 /118

六、双腿缠绕的心理信号 /118

七、双足的丰富心理信息 /119

八、从步态识人 /120

第5章 通过坐姿读懂人心

一、坐姿的八种类型 /125

二、观察坐姿的“三要素” /129

三、坐姿能够带出秉性 /130

四、落座动作透露心理状态 /132

五、从坐姿画出人心地图 /134

第6章 通过站姿读懂人心

一、站姿显示出性格特征 /135

二、站姿的六种类型 /136

三、电汽车上的站姿心理学 /139

第7章 通过走姿读懂人心

一、走路姿态的心理学 /140

二、从走姿观察人 /141

第8章 通过睡姿读懂人心

一、仰卧的人不怕得罪人 /144

二、俯卧的人害怕选择 /145

三、侧卧的人漫不经心 /145





四、裸睡的人向往自由 /146

五、独睡的人喜欢孤独 /146

第9章 通过衣着打扮读懂人心

一、服装是人的第二皮肤 /147

二、从服饰洞察性格和心理 /150

三、通过T恤观察对方 /152

四、色彩的选择受心理影响 /153

五、对衣服的选择展现品性 /155

六、透过泳装看女人心理 /156

七、内衣样式暴露女人性格 /157

八、化妆展示女人的欲望 /159

第10章 通过饰品读懂人心

一、手提包：拿在手中的心情 /161

二、手表：时间背后的品位 /165

三、戒指：浓缩的内心世界 /167

四、帽子：欲盖弥彰的遮掩 /168

五、鞋子：也会传达心声 /171

六、领带：打出男人的个性 /174

七、手套：套出内心的愿望 /176

八、眼镜：心灵窗外的美景 /180

九、手机：心灵交汇的驿站 /182

第三部分 行为爱好透露出的心理状态

第1章 通过日常行为读懂人心

一、假动作需要留意观察 /187

二、下意识动作会“出卖”一个人 /189





- 三、购物方式反映一个人的生活态度 /192
- 四、从挤牙膏和刷牙的动作观察对方 /194
- 五、随手涂写显露真性情 /197
- 六、从拿麦克风的方式识人 /200
- 七、从笔迹体察人的心路历程 /202
- 八、敲门的心理动作符号 /204
- 九、上下级的微妙行为 /206
- 十、从握杯方式看人心 /206
- 十一、从开车方式看心情 /207
- 十二、从吸烟看对方心理 /209
- 十三、从签名观察对方的性格 /214
- 十四、从打电话行为观察人 /215

第 2 章 通过生活饮食读懂人心

- 一、观察对方的饮食特点 /219
- 二、由烹饪方式来了解对方 /220
- 三、从喜爱的食物看人个性 /222
- 四、从喜欢的饮酒品种见人性 /223
- 五、从吃鸡蛋的方式看性格 /225
- 六、从喝酒方式看人性 /227
- 七、从喜欢吃的菜肴看性格 /228
- 八、从喝茶发现个性 /229

第 3 章 通过平时习惯读懂人心

- 一、洗澡习惯 /233
- 二、擦嘴习惯 /236
- 三、储蓄习惯 /238
- 四、进餐习惯 /241





第4章 通过兴趣爱好读懂人心

- 一、从读书偏爱看性格 /243
- 二、从音乐偏好看人性 /245
- 三、从旅游偏好看性格 /247
- 四、从收藏发现生活追求 /248
- 五、由所养宠物见对方性格 /250
- 六、从益智游戏看对方性格 /250
- 七、从喜爱的童话观察朋友 /252
- 八、从休闲嗜好看对方性格 /254
- 九、从喜爱的电视节目观察朋友 /254
- 十、从驾车爱好见对方脾性 /256
- 十一、从运动方式看个人情趣 /258





第一部分

头面五官折射出的心理讯息



第 1 章

通过头部读懂人心

人的身体构造及社会环境决定了人的生理功能和心理活动，而这些功能和活动影响着人体的外部表征和表现行为。因此，我们从这些外部表征和活动行为的各种现象中，能按照一定的统计规律总结归纳出一些类型，推理分析各类型与人们生理和心理活动的关系，从而了解人的内在活动状态。这也是古代人“面相说”有一定根据的地方。所以，我们通过头面部的表现能在一定程度上“读懂”人的内心活动等。

古人说：“头为诸阳之尊，面为五行之宗，列百脉之灵居、通五脏之神路，惟三才（面之上、中、下三部分）之成象，定一身之得失。”诚然，一个人事业之成败，常在于其人头脑之智愚，决断力之有无。一个五官端正的人，其人多端正；一个“兔头獐脑”“面生横肉”的人，其人多凶酷、险诈；一个头面如满月，其人亦多八面玲珑，四面圆通。这些均可从日后的相处中得到印证。

一、头型

人的头型主要有以下几种。

（一）圆型

头面型圆的人，其身体亦圆，其为人亦是四面圆通，八面玲珑，正合着中国相法所称之“心广体胖”。

因为这种圆面型的人永远是乐观，对一切都感到安然惬意，所以这种人一般是和气、有趣、可亲的。这种人擅长管理行政、是理财的天才。这种人天



性爱好享乐,爱吃贪睡,结果身体愈胖,因之不免懒惰。

(二)三角型

或称智慧型、理想型、艺术型。这种头面型的特征:前额高而宽,下巴尖,脸型如一个倒三角型。

这种人智力灵活,善推理,好深思,爱钻书本,富创造力,生性聪明,多智谋,富理想,易冲动。擅长劳心工作,不惯于劳力工作,户外运动过少,故体质较弱,缺乏活力,体力懒惰。发明家、设计家、教育家、评论家、思想家多属于此型。

(三)长方型

这种头面型的特征是头窄、长脸,像长方形。

这种头面型的人擅长外交手腕,喜交际;友善和气,态度温和有礼,机警。这种人欲达到目的,决不用武力,而用他的机警,外交手腕,智慧聪明。这种人做一个外交家或推销员是很合适的。这种人的缺点是,缺乏力量、魄力和执行力,且不善理财。

(四)四方型

这种头面型的特征是前额上部方形,方下巴,身体亦随之有方形的趋向。多为大将领、实业家、运动家、飞行家、探险家。

这种头面的男子较多,女子较少。这种人精力充沛、生性活泼、好动、好冒险、不受拘束、好自由、喜户外生活。这种人不爱谈理论,而讲求实际,有建设性。他们的身体能耐劳,吃得苦中苦。他们的缺点就是,不喜读书,智力懒惰,不善思考。所以,他们只好用他们的手及身体,认真踏实地去做或执行思想家所计划的事情。

(五)平直型

这种头面型的人数较多。它的特征是前额较直,直鼻子,嘴与下巴均平直,头面侧面成一直线形状。



此类型人性格比较中性,缺点是经常犹豫不决。

(六)凹进型

前额上端突出,眼眉部分平坦,鼻子低,唇部短缩,下巴突出,整个头面侧面成凹进形状。

这种头面型的人,与下面的凸出形的人正相反,他的个性可以用一个“慢”字表示。思想行动皆缓慢,一切慢吞吞,不急进,固执而不切实际,缺乏创造力。但这种人却因此而养成一种谨慎、不盲从、不冲动的性格。镇静、从容,理智重于感情,善思索,一切三思而后行,不妄动,故惹祸的机会少。能忍耐,有持久力,态度温和,随遇而安,都是其优良的性格。

(七)凸出型

这类型的特征是前额后倾,高鼻梁,唇部突出,下巴短缩,整个头面侧面成凸出形状。这种头面型的人,智力极佳,思想快,行动敏捷,善观察,富创造,喜进取。可以用一个“快”字表示他的个性。

这种人虽然反应快,他们缺乏持久性与忍耐心,而且冲动、易怒。所以,他的缺点就是,不免过于性急,欠深思,妄动。这种人言多而直爽,故易失言。

(八)上凹下凸型

这种头面型与上述上凸下凹正相反。它的特征是前额上端突出,眼眉平坦,鼻子低,唇部突出,下巴短缩。

其性格特点是想到就去实施,行动力强,有冲劲。他是行动快于思想,故不易有周密之计划,而后行动,常常不免轻率疏忽,所以每每行动之后会后悔,与纯凸面型的人从不后悔的性格不同。这种人不重实际,易冲动,缺乏领悟力与忍耐力。

(九)上凸下凹型

这种头面的特征:前额后倾,眼眉高出高鼻梁、嘴唇短缩,下巴长而突出。





这种人因为前额后倾,所以思想快,下巴长而突出,行动慎重。他的性格重实际,有魄力,是一个领袖人才。他的性格缺点,就是易趋专制、固执。

假使你是一个未结婚男生,那么你如有意追求这种头面型的女孩,最好要有耐性,多用些追求时间。因为也许她已属意于你,只是她还没有到行动的时机而已。

二、头语

看人第一眼接触到的就是对方的头部。头部略微上抬的男性,显得有精神和力量。头部略低,平视前方的女人,显得温柔文雅。

头部的姿态也有许多含义。例如点头表示赞同或允许,抬头表示感兴趣或有意投入,摇头表示否定或怀疑,垂头则表示厌倦或精神萎靡,头上仰表示惊讶或与远处的人打招呼,交头接耳表示心不在焉,摇头晃脑表示自我陶醉,昂首侧目表示刚毅不屈,等等。

三、额头

额头是最能显示人的脸部轮廓的部位。额头大的脸型看起来轮廓较大,五官明显,给人的印象深刻;有句话说“将军额头能跑马”,做大事的人总是需要一个包容心,能够容纳别人或者包容错误的人才有机会成功,这也是人们通常所说的胸怀。

胸怀的宽广度也是一个人的事业限度,如果心中容不下异类,听不进别人的不同意见,不会和敌人共存,很难想象这样的人会取得成功。心胸狭窄的人眼里容不下一粒沙子,不允许别人有一丝一毫的错误,得失心很重,不能批评,这样的人只能活在自己的世界里,不具备成就事业的起码素质。

《史记》有言:“大行不顾细谨,大礼不辞小让”,胸怀宽广的人总是不拘小节,能够随时把眼光控制在大目标上,让小事情为大事情服务。胸怀坦荡者一般具备下面几个特征。

