

第15印

色 观 行 观 心

第三版
核心技能
丛书

洞察他人心理

● ● ● 黄大钊 曹瑞芳 ● 著 ● ● ●

第三版
核心技能
丛书

一个不经意的眼神、
动作、手势，
都隐含着内心的某种状态，
也影响着生活与工作的成败。

观色 观行 观心

——洞察他人心理

● ● ● 黄大钊 曹瑞芳 ● 著 ● ● ●



中国书籍出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

观色 观行 观心: 洞察他人心理 / 黄大钊, 曹瑞芳著. —北京: 中国书籍出版社, 2005.1

(核心技能丛书)

ISBN 978-7-5068-1325-9

I. 观... II. ①黄...②曹... III. 心理学-通俗读物 IV. B84-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 020956 号

责任编辑 / 游 翔

责任印制 / 孙马飞 张智勇

封面设计 / 正典书装

插图设计 / 计 清

出版发行 / 中国书籍出版社

地 址: 北京市丰台区三路居路 97 号 (邮编: 100073)

电 话: (010) 52257153 (发行部) (010) 52257143 (总编室)

电子邮箱: chinabp@vip.sina.com

经 销 / 全国新华书店

印 刷 / 三河市富华印刷包装有限公司

开 本 / 787 毫米 × 1092 毫米 1/16

印 张 / 9.5

字 数 / 124 千字

版 次 / 2009 年 8 月第 3 版 2014 年 9 月第 15 次印刷

定 价 / 15.00 元

内 容 简 介

《孙子兵法》中说：“知己知彼，百战不殆”。

可眼下识人有点难，难在人们的“口是心非”。如何了解他人内心真实所想，怎样才能尽早认清一个人？

古人曾为我们支招：“路遥知马力，日久见人心”。

可眼下竞争激烈，瞬息万变。在人际交往中，长久相处的少，短暂交往的多，容不得我们文火慢煨地去品味他人。

怎么办？关键是拥有一双“慧眼”。

古人云：“心者，行之端，审心而善恶自见；行者，心之表，观行而祸福自知。”

科学研究证明，在人际交往中，无声语言信息，即“身体语言”信息要比有声语言信息的内涵多5倍。当两者自相矛盾时，凭身体语言传递的信息来判断最为准确。

古人和现代科学研究都在提醒我们，人们的真实意图常浮现于举手投足之间，常暗藏在神态服饰之中。一旦你拥有了读懂他人身体语言的本领，心机再玄乎，城府再高深的人，在你面前也难以彻底掩饰其全部的心迹。

本书旨在引导人们通过感知他人动作、体态、服饰、目光等“身体语言”暗藏的玄机，达到洞察他人内心之目的。阅读本书，既可防止上当受骗，又可避免误解他人，还能准确领悟他人意图，走进他人内心。事业上会助你一臂之力；商海中会助你一路顺风；日常生活、工作中让你受益无穷。

谈谈核心能力及其培养

（代序）

面对迅速变化的世界，面对过度竞争的市场，无论什么人，都开始感到焦虑不安。在严酷的生活面前，大家越来越意识到：真正可靠的保证，只能是我们自己的能力。能力决定命运，能力决定未来。学习学习再学习，提高提高再提高，通过学习提高自己的能力，成了青年人最渴望的事情。

能力五光十色，才干多种多样。而人生苦短，生命有限。在可利用的时间内，我们最需要获得什么能力？最需要增长什么才干？选准方向，功倍事半；找错道路，一无所得。过去很长一段时间，社会上先是学历文凭热，后是资格证书热。但现在人们发现，文凭和证书固然重要，在职场上获得最大成功的人，竟然不是那些文凭最高和证书最多的人。还有比它们更重要的东西，那就是人的核心能力。

人的能力分为三层：职业特定能力、行业通用能力、核心能力。每个具体的职业、工种、岗位和工作，都会对应着一些特定能力。特定能力从总量上是最多的，但适应范围又是最窄的。对每个行业来说，又存在着一定数量的通用能力，从数量上看，它们比特定能力少得多，但它们的适应范围要宽些，涵盖了整个行业活动领域。而就整体上讲，存在着每个人都需要的，从事任何职业或工作都离不开的能力，这就是核心能力。

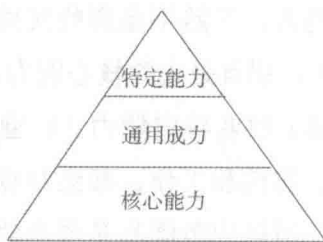
我曾画过一个图来表现核心能力。有三个同心的圆，最小的一个处

在中间，它就是核心能力；围着它的第二圈是通用能力；最外面的，是特定能力。



我感到，这个图很好地反映了核心能力处于的核心位置，以及核心能力的数量比通用能力和特定能力少得多的特征。这张图后来写入了一个重要国家课题的研究报告，得到了广泛的认同。

不过，有一次会见一个欧洲国家驻华教育援助项目组的组长，喝茶聊天中谈到核心能力的问题，我信手就给他画了上图。没想到尽管他非常赞同和欣赏我们的研究思路和研究成果，但是，却不同意我画的这张图。他又画了下面一张图。



他说，核心能力和其他一切能力都不同，是其他能力形成和发生作用的条件，所以，核心能力应当处在最底层，最宽厚，它是支柱，是依托，是承载其他能力的基础。

我们相互尽管很熟悉，但以前在这个问题上从未交换过意见。我非

常惊讶欧洲的专家和我们在能力分层问题上会如此相互认同。同时我以为，这两张能力分层的示意图，很可能相辅相成地表明了不同能力之间的关系，以及核心能力的位置。

第一张图表明，核心能力是存在于一切职业中，从事任何工作都需要的能力。正像纷繁复杂的物质世界，在其最深层次上仅由原子核内的少数几种基本粒子组成一样，人类在社会活动中表现出来的多姿多彩的能力，在最深层次上也仅是由几种核心能力构成的。

第二张图表明，我们在日常生活中看到的特定能力，其实只是浮出海面的冰山一角，而通用能力和核心能力则是海面下的冰山主体。相对于特定能力和通用能力，核心能力往往是人们职业生涯中更重要的、最基本的能力，对人的影响和意义更为深远。

特定能力是表现在每一个具体的职业、工种、岗位和工作上的能力。特定能力主要体现在国家职业分类大典划分的 1838 个职业中。长期以来，我们的学历文凭教育，以及职业资格培训，主要就集中在培养人的这种职业特定能力上。相对说来，特定能力是一个窄口径范围。

通用能力是表现在每一个行业，或者一组存在共性的相近工作领域的的能力。它们的数量尽管少于特定能力，但适用范围却要宽得多。为了使培养的人才具有更广泛的适应性，现在，针对新生劳动力的职业教育培训，越来越把自己的视线放到这个相对宽口径的范围中。许多国家确定的 300 个左右的国家职业教育培训科目，通常也在这个相对宽口径的范围中。

核心技能是数量最少、但适用性最强的基本能力，是每个人在职业生涯中，甚至日常生活中必备的最重要的能力，它们具有普遍的适用性和广泛的可迁移性，其影响辐射到整个行业通用能力和职业特定能力领域，对人的终身发展和终身成就影响极其深远。开发和培育人的核心能力，将为他们提供最广泛的从业机会和终身发展基础。

根据劳动和社会保障部职业技能鉴定中心组织制定的试行标准，目前核心能力分为八大项，即交流表达、数字运算、革新创新、自我提高、与人合作、解决问题、信息处理和外语应用。显然，在核心能力培养中，每一个培训机构，每一个受培训的人，都完全可以根据各自不同的条件和不同的需要，灵活地选择不同的方向和内容作为自己的重点。

4 目前，我国教育培训机构多如牛毛，但专门开展核心能力培养的机构却是凤毛麟角。北京大钊培训中心就是其中的一个。尽管从课程上大家可以看到，它的培训内容并不包括全部八项核心能力，但它包含了核心能力中的许多主要内容。更重要的是，除了培养核心能力外，它并不做其他培训。所以，它是培养核心能力的一个专门机构，而且是民营的。这确实引起了我的兴趣。我先是新闻媒体上看到他们活动的报道，后来才认识了黄大钊先生。他初给我的印象，和我想象的不完全一样。一个主持“当众讲话训练”和“人际沟通训练”这一类课程的人，似乎应是能言善辩、口若悬河。但是，相反，黄大钊给我的感觉是忠厚老实，敏于行而讷于言的那种类型。他后来告诉我，他正是切身体会需要改变自己，并从中受益，才终于决定走上这条为更多需要开发核心能力的人服务的道路。

我去看过他们上课，宽大的房间里，没有传统教室的桌子板凳，只有随意摆放的一些座椅。学生们东一堆、西一群，自由轻松地在音乐声中随意交谈。这里没有师道尊严的老师，只有相互交心的朋友；没有知识和话语的垄断者，只有平等而亲切的对话者。学习活动不再是单向的灌输传授，而是双向的切磋讨论。在这里，老师仅仅是整个活动的引导者和主持人；而学生才是自主学习、开发自身潜能的主人。学生们不但成了学习过程的能动控制者，而且成了自身创造能力的发现者。学习活动从沉重的负担、可怕的苦役转变成为受鼓舞、受激励，实现自我，体验成功的最有趣的事情。这里也没有考试，没有考场，决不培养考试

机器。参加了这些学习的许多青年人,亲切地把这儿叫作“心灵健身房”,他们的个人能力、精神面貌,甚至和与父母家庭的关系都发生了大的变化。这是多么有意义的探索啊!

北京大钊培训中心建立以来,已有近万人从中受益。凭着从培训中激发出来的核心能力,有的人找到了更满意的工作;有的人获得了晋升提职。我想,更大的意义还在于,核心能力的培养开发确实在不同程度上大大提高了从业人员的整体素质。大钊培训中心的这些活动,先后被国内外多家媒体采访报道,产生了一些社会影响。但是,包括他们的工作在内,专业化开发培养核心能力的试验在我国刚刚起步,需要探索和改进的方面还很多。包括核心能力的培养和激发需要走更加个性化的道路,针对不同人群的不同问题,探求更有效的方式。此外,核心能力的评价考核也还没有很好解决。目前核心能力水平的判定和改进,还主要只能通过实践来证明。因此,迫切需要能够找到一套符合现代心理测量技术标准的测评方法。总之,在核心能力的培养和评价上,我们要走的路还很长。大钊培训中心的工作,无疑是我国核心能力建设领域的一枝报春花。黄大钊他们编写的这套“核心技能丛书”,是该中心多年工作经验的结晶。今天他们公开出版了这套书,让更多的人从中受益,可喜!可歌!我应邀为之作序贺之。

中国就业培训技术指导中心主任、教授
劳动和社会保障部职业技能鉴定中心主任



四月十日

CONTENTS · 目录

001 第一章 察行观止

- 001 一、“吃相”暴露本性
- 004 二、“身体语言”会说话
- 006 三、看透人心不是“梦”

008 第二章 肢体语言

- 009 一、“头部动作”暗传的心迹
- 011 二、“手掌和手臂”流露的欲望
- 016 三、“手与脸部动作”掩盖的秘密
- 023 四、“拧毛巾”暗含的恋爱态度
- 026 五、“收放车票”折射的性格偏向
- 027 六、“拿电话姿势”显露的性格特征
- 031 七、“吸烟姿势”展露的男士性情
- 035 八、“惯性动作”泄露的真面目
- 036 九、“心机密码”的破译

038 第三章 体态语言

- 038 一、“头部姿势”显示的态度变化
- 040 二、“塔尖形”手势显现的心理优势
- 042 三、“交叉形”手势酝酿的内心情绪
- 043 四、“双臂交叉”暗藏的心灵地带
- 046 五、“叠腿姿势”泄露的秘密
- 054 六、“脚尖”指出的真实心迹
- 055 七、“听众体态”折射出的心态
- 060 八、“体态语言”的修饰与伪装

2

062 第四章 目光语言

- 067 一、“瞳孔”透出的诡秘
- 068 二、“注视时间”里的隐秘
- 069 三、“注视部位”中的心态
- 072 四、“眼球位置”外的玄妙
- 073 五、控制对方目光的方法

075 第五章 服饰语言

- 075 一、“着装”透出的个性和品位
- 079 二、“皮鞋”承载的个人秉性

- 080 三、“饰物”悬挂出的深层欲望
- 083 四、“随身包”藏匿的处世形迹
- 086 五、“眼镜”戴出的性情特征
- 087 六、“腰带”束扎出的价值取向
- 088 七、瞬间识破男人的“5种方法”

092 第六章 空间语言

- 092 一、勿闯他人的“秘密花园”
- 095 二、慎入他人的“私人空间”
- 096 三、“私人空间”的灵活使用
- 098 四、“空间语言”潜伏的人文背景
- 107 五、“座次位置”反映出的心理距离
- 111 六、“空间选择”揭示出的隐秘本性

114 第七章 雾里看花

- 114 一、怎样使用一双“慧眼”
- 124 二、如何拥有一双“慧眼”

第一章 察行观止

——一眼看透“人心”

一、“吃相”暴露本性

1

从前，一个人去饭馆吃饭，酒足饭饱之后摸了摸口袋，口袋空空如也，猛然想起临走时忘了带钱，便对店家说：“今日忘了带钱，改日送来。”店家连声说：“不碍事，不碍事……”并恭敬地送客出门。这整个过程被一个游手好闲的人看在了眼里。

第二天，这人进店要了酒菜，狂吃一顿后，也学着昨天那人的样子摸了摸口袋，对店家说：“今日忘了带钱，改日送来。”话音未落，谁知店家两眼一瞪，死活不让他走。

此人质问店家：“他人赊账可以，我为什么不能？”

店家说：“他人吃菜，筷子在桌边找齐；喝酒，一盅盅筛，斯斯文文。吃罢掏出丝绢揩嘴。一看便知是有德行之人，岂能赖我几个酒钱！你呢？吃菜，筷子往胸前找齐，狼吞虎咽。吃上瘾来，一只脚踏上条凳，抓起酒壶，伸长脖子直往嘴里灌。吃罢用衣袖揩嘴。一看你这举止，分明是居无定室，食无完餐之人……”

一席话，说得此人哑口无言，只得脱下外衣作抵押，狼狈而去……

这则故事中，店家说的一番话，针对的就是“身体语言”。

这充分说明了人的肢体动作和体态特征承载着丰富的无声语言信息。身体语言是人类最初的有效交流工具。这一点，我们人类的文明进化早已证实。有声语言则是人类在与大自然的搏斗中群居后的产物。

大家都知道，电影是从无声电影开始的。早年的查理·卓别林及许多无声片的演员都是身体语言应用的先驱者。在电影的有声语言技术没解决之前，观众都是凭演员的手势和其他各种非语言动作来理解故事情节和影片内容的。

如果说无声电影的出现，是当时科学技术局限的产物，不如说是人类沟通本能的一次自然回归。当时，演员的优劣之分，都是凭他们是否能有效地运用手势和其他各种非语言动作来评判。有声电影出现后，非语言动作渐渐不被重视，许多无声电影演员也逐渐被具有良好语言技巧的演员所淘汰，无声电影从此一去不复返。

人类几百万年的进化过程也体现了这一点，自从有声语言出现后，人们逐渐地淘汰了身体语言的交流，有声语言在一天天丰富，身体语言却在一天天弱化。

尽管身体语言（无声语言）交流职能最终被有声语言所代替，但在人们的日常交流中，它并没有从人们的潜意识中完全消失，人们不自觉地都还在借用它的交流功能。我国的许多成语就是对身体语言的真实记录，譬如：手舞足蹈、卑躬屈膝、趾高气扬、垂头丧气、左顾右盼、东张西望、正襟危坐、暗送秋波、眉来眼去、挤眉弄眼等等。

在身体语言的研究和探索方面，至今仍具有很大影响力的著述，是查尔斯·达尔文于1872年出版的《人与动物情绪的表达》一书。这本书开始了人类面部表情和身体语言的研究。书中的诸多观点，一直被后来的研究学者们所肯定，更有价值的是它记录了近万种无声语言信息，为后世身体语言的研究者提供了大量的参考资料。

艾伦特·莫拉宝博士是继查尔斯·达尔文之后的又一位身体语言方

面的研究专家。经过多年的科学研究、亲身观察和体验，他发现，人们之间每一次交流信息的传递，是由7%的语言（有声语言），38%的声音（包括语音、语调等），再加上55%的身体语言（无声语言）共同完成的。

伯成泰尔教授也是一位身体语言方面的研究专家，根据其平时大量的研究和观察，他指出，一般人，平均一天实际上也就说20分钟左右的话，平均每句话为2.5秒钟，在面对面的交流中，纯语言部分只占了不到35%，而身体语言部分却占到了65%以上。

身体语言沟通方面的研究，虽说经过了近百年的探索，其成果也只是某些人类社会科学家、行为心理学家的研究课题。直到20世纪70年代末，里亚斯·法斯特教授出版了一本关于身体语言（手势、姿态、眼神等）方面的书，人们才开始关注身体语言在日常交往中的实用性和重要性。

世纪之交，身体语言沟通的研究进入了一个高潮。西方国家有关这方面的著述不断出现。人类社会科学家发现，无论哪一种文化背景，语言和动作的感应都是相关连的，只要我们肯用心学习，观察人体语言的含义，对走近他人、了解他人以及增进人与人之间的和谐与默契，都会有着积极的意义。

遗憾的是，直到今天，大多数人仍然忽视身体语言的存在，更有甚者忽视身体语言在人际交往中的重要作用。在一些重要社交场合，面对口是心非之人，因忽略他人体态语言所透露出的一些真实信息，以致蒙受重大精神损失和经济损失的情况时有发生。

本书不想过多地探讨身体语言的渊源、民族心理基础以及演变过程，而是重点放在日常交往中，人们常常表现出的一些无声的身体语言信息，诠释它一般带给人们的含义以及引导人们通过观察他人的一举一动，能够阅读他人内心世界，增加彼此间的互相了解，促进友谊，避免人际关系的紧张或者上当受骗。

二、“身体语言”会说话

“身体语言”这一名词，如今在美国相当盛行，翻译时的名称有多种，如“人体语言”、“体态语言”、“肢体语言”以及“无声语言”等等。简单的说，其研究内容主要包括交往对象不经意间流露出的各种目光、动作以及体态所暗含的真实意图，以及交往对象在交往距离和饰物选择等方面暗示出的真实动机。引导人们通过观察他人的一举一动和饰物方面的偏好，来判断交往中的对方心里到底在想什么；同时，还能帮助人们利用各种体态和动作所暗含的语言信息进行含蓄的交流，避免有时直接用有声语言交流带来的尴尬。

譬如，想向心仪已久的暗恋之人说声“我爱你”，可又怕遭到拒绝，没面子。相对稳妥的做法是，约会时先有意进入她的“私人空间”小作试探。观察对方的反应，如无反感的表现，此时再说“我爱你”，保准不会遭遇尴尬。由此可见，身体语言既承载着人们内心的真实意图，也是人们交往中的一种含蓄语言。

为什么观察他人在某场合或某种情景的特有体态，就能揣测出他人内心在想什么呢？

譬如，“手舞足蹈”是汉语中的一个成语，其意思是表现人们高兴时的样子。这恰恰说明，简单的一举手一投足，就能反映出一个人的情绪变化。

再譬如，判断一个人是真笑还是假笑，注意观察他笑时的体态就能揣测出来。不妨想一想，笑的时候是不是只是脸上有笑容呢？当然不是。实际上，一个人发自内心的笑是从头到脚，全身都在笑。换句话说，所谓笑，是从脸部到全身各部位的一种愉悦的自然流露。试想，当一个人在笑的时候，你感觉到只是他的面部在笑，而他的手脚并不高兴。此时此刻他是发自内心的笑，还是在逢场作戏，你就全明白了。

当你在看到有人大口大口地抽烟，抽到一半就随手掐灭；当有人把

手里的小纸片折折又叠叠，或揉成一团，或撕个粉碎；当有人把名片给错或颠倒着递给别人等等这些我们眼前常有的举动时，如果你了解了身体语言所传达的信息内涵，掌握了观察他人的方法，在日常交往中处处留意，即使有这些举动的人，脸上不带任何表情，也没有跟你透露半个字他们是怎么了，或烦躁或郁闷或慌张的内心活动，从他们的这些举动中，你也能洞悉他们此时此刻是何种心情。

需要说明的是，本书之所以使用“身体语言”这一概念，是想给有声语言之外的无声语言一个相对的分类。阅读本书，你将会知道本书中的身体语言包括“肢体语言”、“体态语言”、“目光语言”、“服饰语言”、“空间语言”等各种无声的语言信息。日常交往中，是它们共同在伴随着有声语言默默地流露着交往各方的内心真实意图。

“肢体语言”是指一个人身体各部位的某一具体动作在特定情境下所传递的信息。譬如，正常情况下的“点头”动作，流露的是肯定的语言信息。

“体态语言”是指一个人在特定情境下的静态姿势所暗含的心理状态。譬如，听课时，头自然地侧向一方，再加上目光专注的神情，给主讲者传递的无声语言信息是此人对此话题很关注或感兴趣。

“目光语言”是指一个人在特定的情景下所流露出的眼神，其暗含的内在情绪或态度。譬如，当某人看到某一样东西时，突然眼睛睁大，瞳孔放光，说明他对此物特别感兴趣。

“服饰语言”分别指服装语言和饰物语言两种。人们在服饰上的喜好以及特种场合的穿着和修饰，暗含着个人的情趣、个性和意图。譬如，有的女性喜欢穿新潮服装，通常情况下暗示着她的个性活泼，情趣较为丰富。与某人约会，一向比较随意的人穿着讲究了，说明他对对方特别重视。

“空间语言”是身体语言的延伸。包括人与人之间的“交往距离”、“相聚体位”以及“私人领地”等。在人际交往中，这类“空间语言”实际