

你的身体 会说话



比任何外语都重要的通用语言

Ni de Shenti Hui Shuohua

我们怎样处理空间和距离

用身体说话——动作

用身体沟通

展示权力

用身体表达爱的讯号

推销中的身体语言

谈判中的身体语言

成功者的风范

总结和测试



博克◎编著

中国友谊出版公司

你的身体 会说话

比任何外语都重要的通用语言

Ni de Shenti Hui Shuohua



图书在版编目(CIP)数据

你的身体会说话:如何用形体动作表达感情/博克编著. —北京:中国友谊出版公司,2003.5

ISBN 7-5057-1895-9

I. 你… II. 博… III. 身势语—基本知识 IV. H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 021145 号

书名	你的身体会说话
作者	博克 编著
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京忠信诚胶印厂
规格	850×1168 毫米 32 开本 7.875 印张 133000 字
版次	2003 年 8 月第 1 版
印次	2003 年 8 月北京第 1 次印刷
印数	1—5000 册
书号	ISBN 7-5057-1895-9/C·287
定价	16.00 元
地址	北京市朝阳区西坝河南里 17 号楼
邮编	100028 电话 (010)64668676

目 录

第一章 比任何外语都重要的通用语言…………… (1)

观察身体语言的好处…………… (5)

直觉和预感

言不由衷

身体语言与权力…………… (9)

身体语言特征随年龄变化

捏造身体语言

识别说谎

如何学习身体语言

学习身体语言时应注意的问题

第二章 我们怎样处理空间和距离…………… (16)

领域…………… (16)

私人空间

私人空间的四个区域

区域距离的实际运用	
影响区域距离的文化因素	
地盘与所有权.....	(23)
位置的选择	
第三章 用身体说话——动作.....	(27)
手掌的姿势.....	(27)
有意使用手掌来欺骗	
手掌姿势的表现力量	
握手的技巧	
手的姿势.....	(41)
摩擦手掌	
两手握在一起	
尖塔形手势	
握住手、手臂和手腕	
拇指的展示	
欺骗、说谎.....	(52)
嘴部的护卫	
摸鼻子	
摩擦眼睛	
抓耳朵	
搔脖子	
拉衣领	



手指放在嘴里	
解释与误解	(59)
面颊与下巴的姿势	(60)
厌烦	
评估的姿势	
抚摸下巴	
做决定姿势的种类	(64)
手脸姿势的混合使用	
摸头与拍头姿势	
环抱胳膊的姿势	
标准的交叉双臂姿势	
加强的交叉双臂姿势	
握住手臂的姿势	
部分交叉双臂的屏障姿势	
掩饰的双臂交叉姿势	
交叠双腿姿势	
标准的双腿交叠姿势	
双腿叠起像 4 字形的姿势	
夹着腿与锁着腿	
两腿交叉站立的姿势	
开放的过程	(82)
到底是防御还是觉得冷?	

扣着足踝的姿势	
钩着脚	
跨坐在椅上	
扯着不存在的线头	
头部姿势	(89)
基本的头部姿势	
双手放在头后	
“准备”的姿势	(94)
“结束”姿势	(97)
性侵略	(98)
男性间的侵略	
眼睛的信息	
注视建立沟通	(102)
谈正事的注视	
社交的注视	
亲密的注视	
轻轻地一瞥	
摘要	
闭眼姿势	(107)
控制对方的眼神	(109)
吸烟姿势	(111)
吸烟斗的人	



吸香烟的人	
吸雪茄的人	
特殊的吸烟姿势	
眼镜的姿势	(115)
拖延	
从眼镜上方看人	
领域和所有权的姿势	(117)
第四章 用身体沟通	(122)
模仿	(122)
与众不同	
放低身体与地位	
指示的姿势	(128)
姿势和表达	
多人谈话	
接纳与排斥的技巧	
坐的技巧	
桌子与座次	(139)
桌角座次	
合作座次	
竞争、防御座次	
独立座次	
桌子形状	

在吃饭时谈事情

第五章 展示权力..... (151)

显示地位..... (151)

用椅子做权力展示..... (153)

椅子的大小及其附属物

布置办公室的策略..... (155)

第六章 用身体表达爱的信号..... (159)

求爱的姿势与信号..... (159)

男性的求爱姿势..... (159)

女性的求爱姿势和信号

性爱准备姿势..... (166)

爱的程序..... (166)

第七章 推销中的身体语言..... (170)

寻找“大意”..... (172)

身体的距离与方向..... (177)

其他非语言因素..... (179)

解读非语言信号..... (182)

积极的身体语言信号：合作、热情与赞同..... (184)

对积极的身体语言信号的反应

思考的身体语言信号：评估、反应与犹豫..... (188)

对思考的身体语言信号的反应

漠不关心的身体语言信号：不感兴趣、焦躁不



安与疲惫不堪·····	(193)
对漠不关心的身体语言信号的反应	
自信的身体语言信号：泰然自若与优越感·····	(197)
对自信的身体语言信号的反应	
多疑的身体语言信号：怀疑、不信任、不相信	
与迷惑不解·····	(200)
对多疑的身体语言信号的反应	
消极的身体语言信号：故意、气愤与沮丧·····	(202)
对消极的身体语言信号的反应	
无意泄露事物真相的身体语言信号：欺骗、回	
避与说谎·····	(207)
对无意泄露事物真相的身体语言信号的反应	
注意个人仪表·····	(211)
让顾客参与示范	
购买信号	
第八章 谈判中的身体语言 ·····	(215)
留在自己的地盘·····	(215)
目光接触	
一般的手势	
最好板起扑克脸	
对手的身体语言说些什么？·····	(222)
要点	

订约时机尚未成熟	(225)
第九章 成功者的风范	(225)
人的情感状态与其生理外象之间有关联	(226)
领导素质	(227)
领导者很少做互不相关的动作	
成熟与幼稚	(228)
第十章 总结和测试	(229)
总结	(229)
测试	(231)

第一章 比任何外语都重要的 通用语言

沉默中有话，手势中有语言。

——威廉·莎士比亚：《冬天的故事》

人们所说和所做的每一件事情，最终都会影响人们之间沟通的结果。语言文字只是人们沟通信息的完整意思中的一部分，而实际上人们在相互之间的沟通过程中，并非只限于使用语言文字进行沟通与交流。无论任何人，只要他见过哑剧演员、成功的艺术表演者、给球队信息的棒球教练员，或者手语解说员，他们都会知道，在人们之间的沟通与交流过程中，实际上有许多可以了解他人意思的有效方法。在很早以前，研究人员的研究表明，在人们的沟通过程中，要完整地表达意思或完整地了解对方的意思，一般包含语言、语调和非语言行为或身体语言三种基本构成要素。

从表 1 中我们可以看出，这些基本构成要素和其他

要素描绘了人的总体个人形象，并且人们在语言、语调等方面的细微差异都会影响沟通信号的意思。这类信号的意思是由同你交谈的人传递的，它是一个沟通的中心目标——一种你应该努力获得的东西。周围环境和信号的意思最直接影响的有三种要素：语言、语调和身体语言。乍一看来，表 1 中的这些因素似乎离信号的意思较远，而且是由服装服饰/穿着打扮、身份地位、从属关系/活动等因素构成的，实际上，它们对信号的意思具有直接影响。

身体语言或由外界刺激引起的不随意的身体运动，是一门借助于身体移动、脸部表情、姿势、手势及与其他谈话人的位置或距离等变化来进行信息沟通的学问。从沟通的方式来看，人们在沟通时所使用的语言，实际上隐含着一些未说出口的话或者没有完全表达出来的话。著名的人类学家、现代非语言沟通首席研究员雷·伯德威斯特尔（Ray Birdwhistell）曾经做过估计，他认为，在典型的两个人的谈话或交流中，口头传递的信号实际上还不到全部表达的意思的百分之三十五，而其余百分之六十五的信号必须通过非语言信号的沟通来传递。加利福尼亚大学洛杉矶分校（UCLA）的心理学教授艾伯特·梅拉比安（Albert Mehrabian）博士在《沉默的语言》一书中指出：人的感情与态度可以由文字表达



的只有百分之七，语调表达的为百分之三十八，而非语言行为却能表达百分之五十五。这项研究指出，语调和身体语言在表达感情和态度方面——实际上，在沟通过程中，有百分之九十三的信号是通过非语言文字来传递——的重要性。这也就是说：“行动胜于语言（或事实胜于雄辩）”。但是，现在，如果演讲人发表以事实为导向的演讲，比如，就技术、科学、企业或金融等方面的主题进行演讲，在传递信号的完整意思方面，语言文字的含义绝对是主要的沟通要素。虽然语言文字和非语言文字在沟通中传递的信号的比例会因主题不同而有所变化；但是，大多数研究人员都认为，在人们日常生活的沟通中，非语言文字沟通是最具影响力的要素。只不过是大多数人对此知之甚少而已。

语言	服装服饰/穿戴打扮
结构性语言	外观语言
·表达特定意思的语言	·服装（做工、质地）
·复合逻辑的句子	·珠宝·发型·卫生保健
·最常用和最可接受的沟通方式	·香水·化妆·装饰品（公文包钱包或笔记本等）
·关键事实导向信息	·表示个人（外观的服装/服饰/穿戴打扮）
身体语言	身份地位

语言	服装服饰/穿戴打扮
行为语言	目标语言
·手势·姿势	表明身份地位的物质是：
·身体移动·脸部表情	·房子·汽车·游艇
·位置与距离	·家具·工艺品
·身体语言通常是无意识的，而且难以控制与掩饰语调	·影像/音响系统从属关系/活动
情绪语言	生活方式语言
·部分个性与语调结构	·运动·业余爱好
·使人想起语言的意思	·俱乐部/协会成员
·经常与身体语言一起使用	·政党成员·休闲活动
联系与沟通	
观点 价值观	动机
感受 原则	愿望
需要 自我概念	态度

表 1 身体语言信号表示的意思及总体个人形象

身体语言传递的信号通常是潜意识的行为，而且主要是由个人的情绪所致，因而一般人很难控制或抑制这类行为。身体语言同个人的性格和情绪密切相关，情绪越激动，其身体动作的幅度就越大，身体语言也就越多。

在人与人之间的交往中，身体语言起着十分重要的作用，在初次拜访朋友时尤其如此。因为我们对他人的互动反应，并非只是简单地分享其观点、事实、观念或



原则。这也许就是商人或企业家为了促成一宗重要的交易而愿意做长途飞行而不愿通过电话联系的缘故。大多数人都认为，人们之间进行面对面的交谈，能够更加简单而有效地影响对方，不仅有利于自己施展交谈技能，而且还有利于对方了解自己的声望、魅力、其他专门技能和影响力。

虽然对于身体语言的研究只是刚刚起步，但是，身体语言仍然是一门新的、逐渐形成的学科。不幸的是，到目前为止，还没有形成系统性的非语言文字沟通理论。虽然研究人员发表了大量的研究非语言文字沟通的文章和研究成果，但是，这些文章和研究成果还没有形成一种单一的包罗万象的理论。从目前的情况看，我们对人们平时非语言文字沟通的了解较多，对人们为什么要做出这样的反应却知之甚少。

观察身体语言的好处

无论任何人，如果学会仔细观察他人的身体语言信号，对于自己的工作和个人生活都会获益匪浅。非语言信号，不仅能够传递大量的个人信息，而且还能培养自

己对事物的敏感性，有利于同他人建立良好的人际关系。如果人们能够发现并解读他人发出的各种信号，并且能够适时地做出适当的反应，那么，无论是在人际关系、讨论、谈判以及推销访问等方面，他都能占据优势，控制局面。

一般人平均一天实际上才说大约十到十一分钟的话，平均每个句子花了两秒半而已。

语言主要是用来传送信息，而非语言部分是用来切磋人与人的关系，有时还可以取代语言。例如一个女人示意一个男人去杀人，她不用张嘴就能表示得非常清楚。不论是哪一种文化背景，言语和动作的配合都很容易预测。

非语言信息比语言要多五倍，因此，若两者不一致时，多半要依赖非语言部分，而忽略语言部分。

直觉和预感

当我们认为某人有直觉，我们是指他能了解别人的非语言信息，而且能将非语言信息与语言信息相比较。换言之，要是我们“直觉”或“预感”某人在说谎，我