

人类行为语言

人际关系学丛书

〔美〕亚兰·皮兹著
孙志刚 译
哈尔滨出版社



人类行为语言

[美] 亚兰·皮兹 著

江苏工业学院图书馆
孙志刚 译
藏书章

哈尔滨出版社

人类行为语言

ren lei xing wei yui yan

【美】亚兰·皮兹 著 孙志刚 译

哈尔滨出版社出版

国营五二三厂印刷 常州新华书店经销

32开本 6.75印张 146千字

1989年5月第1版 1989年5月第1次印刷

印数1—50,000册

ISBN 7-80557-097-3/G·19 定价：2.70元

目 录

前言	(1)
译序	(3)
第一章 认识本书的架构	(5)
第二章 领域与区域	(21)
第三章 手掌的姿势	(35)
第四章 手和手臂的姿势	(49)
第五章 手和脸姿势	(63)
第六章 手臂的屏障	(79)
第七章 腿部的屏障	(91)
第八章 其他常用的姿势与动作	(105)
第九章 眼睛的讯息	(119)
第十章 求爱的姿势与讯号	(127)
第十一章 雪茄、香烟、烟斗和眼镜	(139)
第十二章 领域和所有权的姿势	(147)
第十三章 模仿	(153)
第十四章 放低身体与地位	(159)
第十五章 指示的姿势	(163)
第十六章 桌子与座次	(175)
第十七章 权力展示	(187)
第十八章 综合运用	(193)

前 言

当我在一九七一年的一次讨论会上，首次听到“身体语言”时，感到非常兴奋，而且想多知一些。讲演的人说明了一些由路易斯维尔大学教授雷·伯威泰尔所作的研究，其中指出人类的沟通方法中，大多都是手艺、姿态、位置和距离。我当时已做了多年的推销员，也上过许多有关推销技术的课程，但其中却没有任何有关“非语言”方面，及面对面接触的课程。

我自己也曾探讨过，却发现有关“身体语言”的资料很少，虽然图书馆和各大学有许多研究的记录，但多半是缺乏实际与人接触经验的理论与假设，这并不是说那些理论不重要，只是不能提供象我一样的外行人实际运用的功能。

写这本书时，我综合了一些著名行为科学家的研究及其他相关科学如社会学、人类学、动物学、教育学、心理学、家庭顾问、谈判及推销等。书中还包括了许多“如何做”单元，由我和同事制作了许多录影带和影片，再加上了过去十五年来，我与成千上万的人面谈、应试、训练、管理及推销的经验与遭遇。

这本书当然不是有关“身体语言”的最后一本书，更不是象一般书会提供所谓“神奇公式”，而只是希望读者能多注意一些非语言的提示及讯息，以及如何使用它们来与人沟通。

虽然很少手势是不与人发生关系的，此书仍将身体语言及手势的各个单元分开来探讨，我会尽量避免太过于简化。因为非语言的沟通是包含了人、单字、音调和身体动作的复杂过程。

当然，总会有人排斥地表示身体语言的研究只是另一种利用看穿别人秘密，来达到剥削或征服别人的方法。其实这书是希望读者能透彻了解本身与别人的沟通，借此能对别人有更深入的了解，当然也包括了本身。明白一件事如何发生能使我们更容易接受它，而肤浅与无知徒然产生恐惧、迷信、和不信任。猎鸟的人不用先研究鸟，才打得下鸟来当战利品；同样地，拥有非语言沟通的知识和技巧，将使你与他人的接触成为一种美好的体验。

作此书的目的本来是想用来当作推销员及各级业务人员的工作手册，十年来，它曾被研究、编译和增补，因此任何人，不论职业和身份，都能因此书而更深入地了解生活中最复杂的部分——与别人面对面的接触。

亚蓝·皮兹
(Allan Pease)

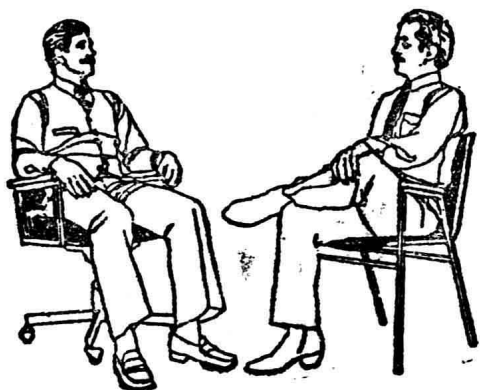
译 序

身体的举手投足之间，也许传达着一些大家都极想知道的讯息。如果是有意识的动作，也许对方正在酝酿某些状况，而使人信以为真；若是无意识的举止，更是透露出内心深处的真实想法。察言观色也就在对这瞬间的把握，进而研拟出因应的对策。

无论是经营大事业，或小至日常琐事的与人商量，不管是上司和部属、老板与顾客谈判，与员工、夫妻、情侣、朋友之间的应对，如果我们注意对方的身体发出的讯息，而确实掌握其中前后情况的关系，也许就能掌握先机，不但应对得体，而且更能达到预期的效果。

“人、行为与讯息”是亚蓝·皮兹（Allan Pease）最近的力作，它帮助你妥当地运用身体语言，以便获得大家所追求的权力、成功、和爱。不论你的社交活动范围是宽是窄，不论你将它运用到工作或生活上，身体语言确实能协助你突破现状，使你各方面更上一层楼。

第一章 认识本书的架构



在这二十世纪末的当儿，我们将眼见一种新的社会科学家——非语言学家的兴起。正如猎鸟的人喜欢观察鸟类的行为，非语言学家也在观察着人类的种种非语言讯息，不论在宴会上、海滩上、电视上或办公室里，只要有人活动的地方，他都在观察著。他就象一个学习中的学生，用心地学习同类们的动作，而希望藉此能更了解自己，进而增进与别人之间的关系。

说来令人难以置信，人类经过百万年以上的进化，但自一九六〇年代起才开始有非语言沟通方面的研究，而直到一九七〇年朱里亚斯·法斯特发行了一本关于身体语言的书，人们才开始注意到这方面。那是一本由非语言沟通方面的行为科学家所作研究的总结；但是直到今天，大多数人仍然忽视身体语言的存在，更别说它对生活的重要性了。

查理·卓别林及许多默片的演员可说是非语言沟通技巧方面的先驱者，因那是他们在银幕上唯一的沟通工具。每一次演员都由他们是否能有效地运用手势和身体讯号来分出优劣。当有声电影兴盛起来之后，非语言的动作就渐渐不被重视，许多的默片演员也逐渐消失，而由具有良好语言技巧的演员取而代之。

在身体语言的研究方面，于二十世纪以前最具影响力恐怕要算是查尔士·达尔文，在一八七二年出版的“人与动物情绪的表达”了。这本书撒下了研究面部表情和身体语言的种子，而且达尔文的种种观点也一直被现代的学者们所肯定。至今，学者们已发现并记录下了近百万种非语言的讯息。亚伯特·莫拉宾发现一个讯息的传达是由百分之七的语言(单纯指话)，和百分之三十八的声音(包括语调、抑扬顿

挫和种种声响)，以及百分之五十五的非语言。伯威泰尔教授对这方面也做过相同的估计，他指出一般人平均一天实际上才说了约十到十一分钟的话，平均每个句子花了二·五秒钟而已。同莫拉宾一样，他也发现在面对面的谈话中，语言的部分只占了不到百分之三十五，而超过百分之六十五是非语言部分。

多数学者都相信语言主要是用来传送讯息，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。

不论是那一种文化背景，言语和动作的配合都是很容易预测的，伯威泰指出，一个有良好训练的人应该由别人的声音，就可以知道别人在做什么。同样的，伯威泰尔能够由一个人使用的手势指出那人是用何种语言。

许多人不愿承认人类在生物学上仍算是动物，*Homo sapiens* 是一种灵长类，一种会用两足走路，而且有比较聪明，比较发达大脑的无毛猿。象其他生物一样，我们也是由生物法则控制着我们的行动、反应、身体语言、和手势。有趣的是人这种动物却很少注意到他可以用他的姿态、动作和手势来表示一件事，却又可以口里说着另一回事。

知觉、直觉、和预感

就学术上来说，当我们称人有知觉力或有直觉，我们是指他能了解别人的非语言讯息，而且能与之比较语言讯息。换言之，要是我们“直觉”或“预感”某人在说谎，我们实际上是指他的话和他的身体语言不符。这也就是演说者所称

的“观众的知觉”。譬如：若是观众都靠坐在椅上、低着头、两手交叉胸前，一个有知觉的演说者就会感觉到他的演说没什么反应，他或许需要从另一角度来获得观众的参与。在同样的场合，一个没有“直觉”的演说者就会因疏忽而犯下大错。

女人通常比男人有直觉，这也是一般人常说的“女人的直觉”了，女人在注意非语言讯息上有天赋的能力，同时具有对细节部分的敏锐观察力。这也就是为什么很少有先生能骗得过他的太太，而相反的，太太能轻易骗过先生，让先生毫不知情。

这项直觉力在育有子女的女性身上特别明显，因为在育儿的头几年，母亲完全要靠非语言的管道来与她的子女沟通，一般都认为这就是女性为什么比较有直觉的原因。

天赋的、遗传的、学习的和培养的讯号

有许多的研究和讨论都在探讨非语言讯号究竟是天生的、学习的、遗传的或由某种方法得到的。证据的收集包括了对一些不能藉视（听）觉学习讯号的盲（聋）人的观察，及世界各地不同文化的手势动作的观察，再加上对我们的近亲猩猩和猿类的研究。

研究的结论指出，种种手势可以分门别类，譬如，灵长类的幼儿生下来就会吸吮的动作，表示这种动作不是天生的，就是遗传的；一名德国科学家艾宝·艾贝斯非发现，一个天生又盲又聋的小孩能够不经学习或模仿而会微笑，这证明了微笑一定是天生的。艾克曼，富里生和梭仑生在研究过五种截然不同文化人们的面部表情后，发现每种文化都用同

样的面部表情来表示情绪，这点与达尔文所谓手势是天生的若干观点相符，因此他们认为这些手势是天生的。

当你把双手交叉在胸前时，你是右手在上或是左手在上呢？大多数人都不太肯定而得试一试才知道。总是某一种姿势顺手而另一种会感到怪异。有证据显示这也是一种无法改变的遗传姿势。

姿势究竟是由后天学习而变成习惯的或是遗传的，在这方面仍有争论。例如，多数男人穿衣是先穿右手，而女人是先穿左手。男人和女人在人丛中擦身而过的时候，男人多半是向着女人，而女人则是背着男人。女人这样做是否本能地在保护她的胸部呢？这是一种天生的女性反应，或是由潜意识观察别的女性而学得的呢？

我们学习了许多基本的非语言动作，而且许多动作和姿势的含意是由文化背景决定的。

一些基本的手势和它们的来源

大多数基本的沟通手势是世界一致的，人高兴时会笑，悲伤或生气时就会皱眉或拉长了脸，点头几乎是全球一致的表现“是”或“肯定”。这种点头的动作可能是天生的，但因为盲人和聋子也用它；摇头表示“不”或“否定”也是全球性的，但非常可能是在婴儿期学会的；婴儿吃饱了奶，会把头摆向两边以拒绝母亲的乳房，小孩吃饱了也会把头别向两侧以避免父母继续的喂食；就是以这种方式，他很快的就学会了摇头，是表示了不同意或否定的态度。

一些手势的进化来源可以追溯到过去的原始动物时代，露出牙齿是由攻击的动作而来，现在仍被用来表示嘲弄或敌

意，虽然根本不是用牙齿来攻击。笑原本是一种威胁的姿势，但现在已无威胁的意思，而是表示高兴。

耸肩也是一个很好的例子，它是全球一致地表示不知道，或是不了解别人在说什么，它是由三部分组成：摊开的手掌、耸起的肩、和扬起的眉毛。

各种文化有不同的语言，在非语言部分也是有差异。一种姿势在某种文化中有清楚的含意而且常被用，却可能在另一种文化中毫无意义或者有完全相反的含意。现就以三种手势为例，来说明各种文化不同的解释和含意—OK手势、举大拇指和V字手势。



图1 耸肩姿势

OK 手势

在十九世纪初时，这种手势大为流行，在当时，很显然是由报业带头将常用的片语用字首来表示。关于 OK 有许多不同的说法，有人说是代表“全部正确”(All correct)，有人说是“击倒”(Knock out)的缩写把它倒过来，另一种较通行的说法是指 Old Kinderhook 的缩写，那是一



图 2 “万事 OK”

个地名，一位十九世纪的美国总统的出生地，他曾用这缩写来当他的竞选口号。到底孰是孰非，我们可能永远都无法断言，但拇指和食指连成一个圆圈来代表字母 O 却是无疑的。OK 的意义在英语系国家颇为普遍，虽然现已遍及欧亚两洲，但在某些地方仍有其他的意义。例如，在法国它也表示“零”或“无”，在日本它可以表示钱，在某些地中海国家

它是孔或洞的意思，常被用来影射同性恋。

对旅游海外的人来说，最保险的原则就是“入境随俗”，这才可避免发生尴尬的情况。

举大拇指的手势

在美国、英国、澳洲和纽西兰，这种手势有三种含意，一是搭便车，一是表示OK的意思，另外如果我们把拇指用力挺直，它还有骂人的意思。在某些国家，比如说希腊，它主要的意思是“够了！”您就可以想像一位美国人在希腊搭便车所碰到的困难了。意大利人数数目，竖起拇指是表示一，加上食指是二；美国人和英国人则食指是一，而加上中指是二，这样下来，拇指就变成五了。

拇指也和其它他姿势混合使用，如表示权力、权威。在下一章里我们再仔细探讨这些特别的含意。

V 手势

这手势在英国及澳洲非常普遍，它带有骂人的含意。在二次大战期间，温斯顿·邱吉尔用它代表胜利，但要注意的



图3 “别担心”

是，它是手掌向外；若是手掌向内，就变成侮辱人、下贱的意思了。然而在欧洲的大多数地方，手心向内仍只表示胜利；因此，若一个英国人用它来辱骂一个欧洲人，这欧洲人很可能想不透这英国人在指胜利什么。在欧洲许多地方，这手势也表示二的数目。

以上这些例子说明了不同文化对手势的误解所造成的窘况，同时我们在判断一个人的身体语言之前，一定要先了解他的文化背景。因此，除非特别说明，我们所讨论的是以英语为主要语言的北美洲、英国，澳洲等地的白种中产阶级的成年人为主。

姿势的混合

一个初学身体语言的新手所犯的最严重的错误，就是不顾其他姿势或状况而单独去解释一项姿势。譬如，搔头可以表示很多意思——搔头皮屑、头蚤、紧张、疑问、忘了或说谎，要看其他的姿势而定，因此我们不得不注意整个姿势的配合，才能找出正确的含意。

像任何一种语言一样，身体语言也是由字、句子和标点符号所组成。一种姿势就如同一个字有着不同的意思。只有把字放进一个句子中，才能完全明白这字的意思。同样，一种姿势放进一个“句子”中，才能了解一个人的感觉或态度。所谓有“直觉”的人就是指他能看懂这些非语言句子，并且能正确地用来与对方所说的话相配合。

图四是混合手势的说明，主要的是一个手和脚的姿势，食指伸直靠在颊上，其余三指盖住嘴，拇指支持着下巴。两腿紧紧交叉，手臂横在胸前（防御性），头和下巴都放低