



〔美〕尼雷伯 卡莱罗 著

人体姿态之谜

——人间无声的交流



中国和平出版社



国防大学 2 073 3231 3

人体姿态之谜

—— 人际间无声的交流

〔美〕 尼雷伯 ● 卡莱罗 著

卡欧 可人 林曦 译



中国和平出版社

人体姿态之迷

卡欧 译

中国和平出版社出版

(北京东城区豆腐池胡同9号)

新华书店北京发行所发行 北师大印刷厂印刷

787 × 1092 32 1

4.25 印张 2 插页 1989年12月第一版1989年12月第一次印刷

定价: 2.30 元

ISBN 7-80037-290-1 G · 145

序

一个眼神、一蹙眉头、一举手、一投足，都是以其身体的动作向您发出信息。别人的语言可能欺骗您，但您要始终对人的姿态充满信心，因为姿态出之于本能，无法欺骗您。

这是一本帮助人们在开口讲话之前首先了解对方的手册。它将帮助您观察人体姿态所表现的各种意义，从而使您更加善解人意。在日常生活中，人们不是对此完全忽视，便仅仅是一知半解。而这种交流实在不可缺少。

我们将我们的研究资料进行了整理，这样形成了很多有意义的整体，各种姿态形成不同的姿态群，它们表现了对生活环境的不同态度。我们希望借此能为您提供一种工具，以寻求友谊和良好的人际关系，增进人们之间的相互了解。在人与人交往的过程中还存在着许多误解，我们将通过对人体姿态的分析，帮助您消除这些误解。

人类的本能使我们不断地学习着专门知识与技术，并越来越通达人情，善于在别人身上发现自己。

目 录

1	姿态解说入门	
	生活圈里的新发现.....	(4)
	解说姿态的智囊.....	(7)
	了解姿态的乐趣.....	(10)
2	初步印象	
	你的眼神.....	(15)
	步态奥秘.....	(21)
	握手的学问.....	(24)
3	坦诚与防卫、评价与掩饰	
	坦诚.....	(29)
	防卫与拒绝.....	(32)
	评价.....	(36)
	掩饰.....	(43)
4	怀疑、准备妥当、厌烦、恢复自信	
	怀疑.....	(47)

目录

	准备妥当.....	(49)
	厌烦.....	(52)
	恢复自信心.....	(58)
5	优越与挫折、自制与神经过敏	
	自信、优越、拥有.....	(61)
	挫折.....	(71)
	自制.....	(75)
	神经过敏.....	(79)
6	合作、接受、求爱、期盼	
	合作.....	(87)
	接受.....	(88)
	求爱.....	(91)
	期盼.....	(93)
7	重返社交圈	
	知子莫如母.....	(99)
	情人秘语.....	(100)
	第一印象.....	(103)
	老板是大亨.....	(105)
	专家态度.....	(109)
	推销角色.....	(113)
8	你的眼力	
	有趣的姿态：打电话.....	(119)
	法庭之上.....	(121)
	社交圈.....	(123)



姿态解说入门



学识由读书获得，但世上有很多知识，只能由观察形形色色的人获得。

让我们从飞机场开始说起。这里送往迎来，人情活跃，是观察人们情绪表现的良好场所。在往来的旅客当中，你会有很多有趣儿的发现，也许你还未曾注意过。

在候机室里，胆子小的女人紧紧攥着双手以增强信心，她好象在自我宽慰：不会出事的。人们还常用同样的姿态表示：我必须抓紧自己，以确定这不是个梦。有个男人端正地坐着，两只手握在一起，一个大拇指在不停地按摩着另一只手。他可能对将要开始的远行还没有把握。这些姿态都表现了人们的紧张心理。

你走进行李区，便能看到各种重逢的场面，有的人则正期待着重逢。你可以从他们的姿态中分辨出来，有朋友或家人陪同到行李柜前的人，大多喜形于色，走路时也兴高采烈。而那些仍在等待亲友的人则徘徊观望，踌躇不前。

离开出境口，你也许注意到电话亭内的三个男人。其中一个站得笔直（图1），衣着整齐。似乎不论与谁讲话，对方都是重要的。这可能是推销员在与客户通话。他的感觉就好象对方就站在他面前。

另外一个男人态度轻松（图2），他懒散地靠着墙，身体不时地扭动，下巴贴进肩头。他似乎望着地面点着头，好似在说：是的，是的。仔细观察，你可以看出他很悠闲，这番谈话对他并不重要，但他却掩饰这种心理。对方很可能是

他太太或是老友。

以上线索能帮助你猜到第三个人（图3）与女友通话时的姿态吗？他遮着脸，用肩膀挡住外人的视线，不时又将身体转过去，背对着行人，他的头偏向一边。他握着话筒，就好像要握住自己的情感，握住彼此。



1. 业务员

2. 丈夫

3. 情人

在机场的短暂停留过程中，我们观察到了人们不同的动作。平常，我们只消注意到一些动作，就可能分析出对方的身份、性格和心境。如果是打电话的人，甚至我们还能描绘出电话另一端的那个人是怎样的情形。我们不是在一本正经的实验室里观察人们的行为和反应，而是在生活中，在我们身边。我们的观察，弥补甚至取代了我们的语言，在与人们的交流当中发挥了作用。甚至我们开始能象看书一样，去看一个人。

生活圈里的新发现

汽车公司每推出一种新车便要经过一整套实验。不过，

这些实验是不必等到汽车开到用户手上才去进行。几年前，福特汽车公司为改进汽车的安全性，设计了一种真空自动锁。在车速达到每小时 9 英里时，车门会自动锁上。但配备这种锁的车上市以后，公司却听到无数的抱怨。原来在自动洗车场，汽车滑下清洗道，经过洗车机时的时速，正够锁住车门，倒楣的车主不得不找来锁匠，才能进入自己的汽车。后来，福特公司只能恢复使用原来的车锁。显然，真正良好的实验场，是生活。

与上述情形一样，生活更是理解人体姿态的最好实验场。这些实验从很多有意义的姿态开始。千百年来，人们一直是凭直觉使用这种技巧来了解别人。

在谈判桌上，我们发现仅用语言来交流并不尽人意。在很多难于启齿的时候，我们是用表情和身体的动作，来对语言进行补充的。只将语言和姿态综合起来考查，才能了解谈判的进程。通过谈判，我们便知人体姿态在每个细节所扮演的重要角色。

对人体姿态的研究尚有些不利因素，其中之一是没有用文字符号来表述的体系。另外，我们无法再生一个真实的情境，可以全面、彻底地观察个体，探讨个体之间有意义的行为及其相互影响。录像为我们克服这一不利因素提供了方便。东宾夕法尼亚研究院资历颇深的研究员里依·帕特惠斯特，正通过拍摄录像致力于人体运动与说话关系的研究。这门学问，是通过对人体各部位动作的观察，来分析各种不同的姿态。

罗伯特·威纳在《神经机械学》中指出：“很多传教士把一种原始的语言，退化为书写的过程，误认为是永恒的定律。很多的社会习惯，因人们只会询问，而逐渐消失或遭到曲解。”这里的原始语言指的便是姿态、动作这些无声的语

言，我们接下来就要讨论非语言交流的问题。

姿态的含义是多种多样、千变万化的。一个姿态可能传达这种情绪，也可能表达另一种态度。在考察姿态过程中，我们除了观察个别姿态外，还需要观察由一系列相关姿态构成的姿态“群”——就象文章中的句子与词那样。构成句子的词有的是有独立意义的，有的则没有意义，要读通一个句子，得把它们恰当地连贯起来。构成一个“群”的姿态，有的可以同时出现，象双臂抱胸和握拳，还有的是一个接一个地出现。摄象机可以捕捉和保留这一系列姿态，为我们分析、研究它们提供了生动的素材。

我们举办过上百次的研讨会，参加过的有数千人之众。我们拍下了上千个谈话的场面。因此，我们的学员扮演了双重角色：既是表现者，又是研究者。我们分别让他们看录相显示的各种姿态，然后听听他们能就这一切说明点什么，看看他们是否理解这些无言的表露。我们开始只要求他们从身体动作中分辨出各种姿态，然后才要他们讲解这些姿态的意义。

很多讨论的结果引起了我们的注意。当学员们开始认识到某些特定姿态的意义时，他们多少是依赖某种潜意识而得到的，就象我们常说的“心领神会”。也就是说，观看的人要把自己置于当事人的位置，才能了解到那些姿态的意义。不过，当仅仅凭借潜意识观测姿态时，只能得到潜意识的推论。弗洛伊德认为：一个人的潜意识，可以不必经由意识而与他人共鸣。如果我们潜意识地认为某种姿态是不友好的，不经过意识的控制，在我们心里，那就变成了事实，表现出来就会产生矛盾。身为有思考能力的人，我们不能只停留在潜意识认同的感觉，而应该能在对大多数的刺激产生反应之

前，正确地评价它们。

如果我们能有意识地观察姿态，能检查和辨别它们，那么，我们的交流可能不会发生障碍。有时，我们还必须留意自己的姿态，观察它们能引起别人的什么反应。比如说，某位法官面对律师眨眼睛、做鬼脸，结果在那些紧张的和略显神经过敏的人中间，引起了惊慌。

同样的姿态，会因不同的文化背景产生完全不同的反应，也会造成误会。还有些姿态也许因为是习惯而一再出现，不管它们的原始意义如何，其实并不表示目前所持的态度。姿态若由潜意识表达出来，而我们有意识地加以认识，才是比较有意义的。

解说姿态的智囊

在各个因素都分别独立开来的时候，我们很难了解姿态，然而，当各个姿态都以适当的位置出现时，就会有一幅有趣的画面，呈现在你眼前。

每个姿态就象一个字，为了让人了解，必须把这些字组成能表达完整思想的句子。我们研讨会的多数参与者，都试图迅速跨越这个字句的鸿沟，以了解这个匆促展露的无声世界，从而学会流利地表达这种“语言”。但是，我们不能只观察和了解单独的姿态，就匆匆地作出结论。我们还必须了解姿态与姿态之间的和谐与一致。一个维持几秒钟的静态姿势，可能与身体的其他动作相互矛盾，也可能又被后来的姿态所否定。

所谓紧张的笑，就是不和谐的良好例子。紧张的笑声，其中含有不相称的消遣意味，而其余的姿态都显示出极度的不安，不仅仅是手脚不知所措，而且全身动来动去，象是要

逃避不愉快的环境。这种姿态并非因幽默而产生，它表示笑的人对自己没有把握，甚至可能被周围的什么吓坏了。

精神上和谐一致的各种姿态，可能使我们了解它所表达的态度和发现某些意义。比如说，一个对自己推销的物品非常关心、热诚的推销员，他可能坐在椅子边上，两脚分开，脚尖着地，手搁在桌子上，身体向前倾。面部的表情可能更加鲜明地表明他的态度：眼神机警，露着浅笑，额头可能没有皱纹。

了解和谐的姿态，可以细致地了解一个人的态度。起初，个别的姿态似乎很容易观察，而且认定它的意义后，觉得很有趣。然而，认真的人很快就发现，每个姿态可以很快地被其他姿态否定或者混淆。没有经过训练的人可能很快判断出姿态的意义，而不考虑它与相关姿态的和谐。

在我们的早期研究中，偶尔发现语言和非语言意义上存在着两极化。因此，维持姿态与语言的和谐一致，关系到人们的评价是否正确。政治人物能否在竞选中赢得选票，有赖于他们是否能维持言辞和姿态的一致性。因此在辩论时，手势是否与语言和谐一致变得非常重要。遗憾的是，我们仍看到很多高阶层的政客，他们的手势无法和演讲内容相配合。比如他说：“我很愿意与年轻人平等对话。”他也许对着听众挥手，或是用强有力的手掌拍着桌子，结果肯定很糟。

这里有一份测验，用来说明语言与姿态的和谐一致将如何帮助你。下面一段文字选自狄更斯的《远大前程》，请读者想象一下它的情景。

“我的眼睛朝街上看过去，我瞧见特威德的孩

子走过来，用一个蓝色的空袋子拍打着自己。我想这时只有静静地凝视他，才可能扑灭他心中的邪念。我镇静地走上前去，几乎要庆幸自己的成功时，突然间他的膝盖撞在一起，头发竖立起来，帽子也掉了，他浑身抖得非常厉害，蹒跚地走到路中央，对着周围的人大喊：“帮帮我，吓死我啦！”他假装突然一阵恐慌和后悔，我偶尔也会装出这种模样。当我走过他身边时，他牙齿咬得很响，然后以极为屈辱的姿态，倒在尘土之中。”

看完这段后，试图想象一下作者描述的这个情景，然后默写下自己所见到的，写完在重读一遍，看看你记得的有多少正确，看看自己能否记起更多的内容。利用下一段再试验一次，同时把前一段的姿态联想在一起。

“这是难以容忍的事，好在还没什么。我继续朝前走。我又看见特威德的孩子走过来，心中有说不出的恐怖、惊讶和气愤。他正转过街角，蓝色的袋子背在肩上，满面笑容。步伐也显得坚定有力。他看到我吓了一跳，立刻出现了与上次类似的情景，但这回他的动作是循环的。他一圈又一圈地绕着我转，膝盖撞击得更有力，高举的双手似乎在祈求怜悯。他的痛苦招来一群人的欢叫，我觉得十分厌恶。”

用语言和姿态进行交流时，姿态显得非常重要，而且姿态能更真实地表达一个人的情感与态度。比如说，有个人轻

快地进入你的办公室，他道过早安后，解开外衣的钮扣，轻松地坐下，两腿分开，脸上露着微笑，两手轻轻搁在座椅的扶手上。到这时为止，这个人所有的姿态都显示他心胸开阔，能容忍他人，不防备他人，他可能对这个环境感到舒适。一旦把最初的姿态，在你脑海中形成一种态度或感觉，你就很容易根据视觉所看到的，相信一切将会顺利。但不要高兴得太早，你看，这个人现在握紧拳头讲话，或是讲话时手指着你，除了皱紧眉头外，他的脸很可能因生气而涨红。局面很快变得难于处理。你若不能摆脱困境，就必须面对一个不怀好意的朋友或客户。

虽然，一开始我们很难专心客观地看一些姿态，但每天的练习可以使这一切变得容易一些，就象学习语言一样。只要不专心注意个别姿态，那么姿态、动作间的和谐就变得易于了解，进而，也就不难理解它所表现的意义了。

了解姿态的乐趣

人们能以不同的方式沟通感情，交流思想。有时能达到某种和谐，有时却不能，这不仅是因为你所说的话在对方产生歧义，而且也因为听你说话的人，专注于你的动作。当丈夫背对着太太，一语不发地用力关上门的时候，这是在传达某种讯息。因此，了解一个人能从非语言的交流中得到什么好处并不困难。

我们已经记录、观察了讲话时用手掩口的姿态。大家都认为，这表示说话的人对自己所说的话没有把握。如果你发现自己正聆听一个人讲话时，他突然用手掩住嘴，他是在说谎，还是没把握？你可能怀疑他说的。但你在匆匆下结论之

前，请回忆一下这个人以前是否以这种姿态说话，当时的情形怎样？如果他不曾这样说过话，考虑他最近是否治疗过牙齿，一讲话就使他不自然。或是有人说他口臭。如果他有讲话时掩口的记录，那就请继续第二阶段的分析。他说过一些你想试验的事情后，你问他：“你真的相信吗？”对这种直接的问题，他可以回答：“是的。”也可能他为自己辩解，这样你便知道他对自己所说的是否有把握。或许他会以“既然你提了，我认为我真的没把握”之类的话回答。然而，一个人在不便采用语言来确定自己的讲话时，则会考虑用姿态来表示。许多参与我们研讨会的执法人员，一致认为这种姿态显示说话的人是可疑的，没把握的。

再比如，双手抱在胸前的姿态，可以以另外的方式来利用。跟某人谈话时，我们可能注意到他采取这种姿态，表示他不想听。如果我们想让对方厌倦的话，不如宁可装作没有意识到这一点，还是以同样的谈话方式，继续讲个不停。这样，反而逼得他更不想听，甚至生闷气。

反馈，在整个交流过程中，又扮演了一个主要角色。姿态“群”便是一个重要的反馈。我们从中可以获悉，我们所说的，究竟是被积极地接受，还是被人消极地拒绝；听众是心胸开放，抑或是有所防备；是感兴趣，还是厌倦。演说家称这是“听众知觉”，或“群体关系”。姿态的反馈可以警告你必须改变一些作法，以达成你希望的结果。如果你不理解这种反馈的意义，那你将很可能无法把你相信的事，传播给别人。

一位参加过我们研讨会的律师寄来一封信，信中讲到他观察姿态的收获。他说，有位当事人到办公室拜访他，双手