

身体语言 使用手册

[英]戴维·兰伯特 著 叶婷 译



亚马逊网、贝塔斯曼书友会超级畅销书



- 帮你破译身体语言密码
- 教你正确使用身体语言的方法和技巧

黑龙江科学技术出版社

身体语言 使用手册

[英] 戴维·兰伯特 著
叶婷 译



黑龙江科学技术出版社
中国·哈尔滨

黑版贸审字 08-2008-097

图书在版编目(CIP)数据

身体语言使用手册 / [英] 戴维·兰伯特著; 叶婷译. — 哈尔滨:
黑龙江科学技术出版社, 2008.12

ISBN 978-7-5388-5974-4

I. 身… II. ①戴… ②叶… III. 身体语言手册
IV. H026.3-62

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 190729 号

BODY LANGUAGE

Copyright © Diagram Visual Information Limited 1996, 2004

Simplified Chinese edition copyright © Beijing Zhongzhibowen Book

Publishing Co., Ltd, 2008

This edition published by the arrangement with Harper Collins Publishers through
Andrew Nurnberg Associates International Ltd.

All Rights Reserved

身体语言使用手册

SHENTI YUYAN SHIYONG SHOUCE

作者 [英] 戴维·兰伯特

译者 叶婷

责任编辑 张丽生 刘佳琪

封面设计 王明贵

文字编辑 贾娟 黎娜

美术编辑 吴秀侠

出版 黑龙江科学技术出版社

地址: 哈尔滨市南岗区湘江路 77 号 邮编: 150090

电话: 0451-53642106 传真: 0451-53642143(发行部)

发行 全国新华书店

印刷 三河市华新科达彩色印刷有限公司

开本 720 × 980 1/16

印张 11.25

版次 2009 年 4 月第 1 版 · 2009 年 4 月第 1 次印刷

书号 ISBN 978-7-5388-5974-4/B · 63

定价 26.00 元

PREFACE

序言

美国著名心理学家艾伯特·赫拉别恩曾提出过一个公式：信息交流的效果=7%的语言+38%的语调语速+55%的表情和动作。你可能会觉得惊讶——人们的交流沟通是通过说话来完成的。其实，在很大程度上，我们在说话的同时都会通过目光、面部表情、手势、动作、身体姿势的配合来表达自己的想法和观点。除此之外，我们甚至还会在无意识中“做出”一些表情、手势和动作——它们会泄露我们内心真实的想法、感受、态度和情绪。

在生活和工作中，身体语言具有非常重要的意义。我们在与人交流时，即使不说话，也可以凭借对方的身体语言来探寻其内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了解到我们的真实想法。因此，破译身体语言，可以更准确地认识自己和他人。那么，我们究竟如何才能更好地利用身体语言呢？如何知道他人说话时的真实想法呢？如何理解陌生人的身体语言呢？如何在

繁忙的工作中、日常的交往中、商业谈判中更好交流沟通呢？

所有的答案都在《身体语言使用手册》一书中。本书的作者戴维·兰伯特是英国著名的出版人、身体语言专家，一直致力于身体语言的研究、学习、实践与培训，其关于商品销售的语言教程，受到全球5000多家企业的采纳和推荐。他经常在《英国偶像》、《针尖对锋芒》、《南岸节目秀》以及其他一些电视节目中展露自己的身姿，提供现场指导。此外，他还为英国广播电台（BBC）做节目，为一些著名的报刊，如《泰晤士报》、《每日邮报》、《卫报》、《旁观者》等撰稿。

这是一本破译身体语言密码，教你正确使用身体语言的方法和技巧的实用指南，是国际知名企业、机构培训的必备教材，也是政治家、商学院、营销专家人际关系的专修课程。简洁的文字、生动的图片结合大量生活实例，为你全面展现身体语言的魅力。本书不仅帮你识人、观相、查心，更能使你透彻地认识自我，彻底改变你对自己和他人的根本看法，让你与他人的每一次交流都变成一段刺激有趣的人生智慧，使你的工作和生活事半功倍，实现人生的幸福与成功。

CONTENTS

目 录

- 第一章** 探索身体语言 /1
 - 什么是身体语言 /1
 - 身体语言的早期研究 /2
 - 身体语言和动物行为 /3
 - 人体动作学和人际距离学 /4
 - 性别和文化差异 /7
 - 变体与解释 /8

- 第二章** 表情和姿势 /9
 - 常见的面部表情 /9
 - 手部姿势 /16

- 第三章** 保持距离 /23
 - 私人领域 /24
 - 私人空间地带 /27
 - 文化差异 /31
 - 维护私人空间 /33

失去私人空间后做调整 /34

第四章 聚到一起 /37

第一印象 /37

开始认识 and 了解 /38

身体接触 /42

示爱 /47

第五章 见面和告别 /55

普遍的问候方式 /55

有独特文化底蕴的问候 /60

亲密接触的问候 /64

告别 /67

第六章 积极肯定 /69

同意 /69

树立信心 /72

欣赏 /75

无意识地表现出感兴趣 /77

第七章 消极否定 /81

表示“不”的姿势 /81

不要那么做 /84

坏消息 /84

耸肩 /86

没有兴趣 /88



拒绝、反对 / 90

无聊、厌倦 / 91

感觉受够了 / 93

不耐烦 / 95

讥笑 / 95

不相信 / 97

共享负面信息 / 98

第八章 表示冲突的姿势 / 101

隐藏式表示不赞成 / 101

开放式表示不赞成 / 103

侮辱性的姿势 / 104

表示敌意的姿势 / 107

突然停止打斗 / 108

第九章 支配与防御 / 109

支配他人 / 109

无意识的防御性动作 / 111

有意识的防御性动作 / 117

第十章 紧张与放松 /119

坏情绪的迹象 /119

移位活动 /123

将世界“关”在外面 /126

感觉轻松自在 /129

逐渐放松 /129

放松的迹象 /131

第十一章 真诚与欺骗 /133

真诚的表现 /133

欺骗 /135

欺骗他人的迹象 /135

身体移位 /144

第十二章 动物的姿势 /145

进化和身体语言 /145

面部和前肢 /147

附录： 身体部位和身体语言 /151

情绪和意义 /165



第一章

探索身体语言

什么是身体语言

身体语言（或称非语言交流）是人类及其他一些动物采用的一种交流方法，通过有意识的或无意识的手势、姿势、身体动作或面部表情来传达信息。

身体语言主要有3个方面的作用：

- 作为一种有意识的方式，使用身体语言代替口头表达。
- 使用身体语言增强语言的表达效果。
- 情绪会通过身体语言泄露出来。

用身体语言代替口头表达

身体语言可以起到与口头表达相同的效果，其中包括用静默无声的方式传达串通和共谋的信息（比如，向对方眨眼睛）、表达同意的意思（比如，点头）、表达羞辱的意思（比如，英国式的V字形手势），以及表示赞许（比如，竖起拇指）。

用身体语言增强言语的表达效果

我们最为常见的是，说话的人会潜意识地运用手部姿势和动作增强他们用语言表达出来的观点和看法。这些手势和动作也反映出他们热切地希望倾听者能够接受他们所表达的观点。

身体语言反映人的情绪

一些非语言行为（比如，人们往往会有意识地展露出快乐的微笑，或者面带怒容）很容易被人们发现，让人心领神会。还有另外一些身体语言（比如，身体的指向和瞳孔的扩大）是在无意识的状态下表现出的情绪。更确切地说，身体语言倾向于表露人们内在的情绪、感受、态度和看法，而表现出这些身体语言的人可能并没有意识到这些，或者希望隐藏他们自己内在的情绪和感受。要把这些手势、动作或迹象放在所处的情境来看，或者将之放在所涉及的身体其他部分的姿势群组中看，否则很容易被人们遗漏、忽略或错误地识别。

身体语言的早期研究

身体语言和我们人类这个物种一样源远流长。但是，开始科学地理解和研究身体语言是在于近几十年。那个时候，部分活跃在美国的社会心理学家和人类学家开始对身体语言的组成

部分展开详尽的分析。然而，在20世纪之前，就有一些人对身体语言进行过研究。

17世纪

关于身体语言的第一本书大约出现在360多年以前。约翰·布尔沃写的《手势研究：手部的自然语言》（1644年出版）一书，对手部动作的意义展开了开创性的考察和研究。

19世纪

19世纪，戏剧和哑剧老师们教导演员如何通过面部表情和身体动作来表达自己的情绪和感受。

1900年

威廉斯·文特，德国现代实验心理学的著名创始人之一，曾经出版过《道德心理学》一书，其中有一章重点论述了身体的姿势语言。

身体语言和动物行为

19世纪

在非语言交流的科学研究领域中，早期最具有里程碑意义的重要事件就是自然主义者查尔斯·达尔文于1872年出版了《人与动物的情绪表达》一书。这部著作产生了深远的影响，

它首次提出了人类、猩猩和猴子从共同的祖先那里遗传了类似的面部表情,并用这些表情表达其特定的情绪,证明了人类与动物的情感具有高度的相似性。达尔文的著作激励人们继续研究,最后形成了一门专门研究动物行为的学科,也就是“动物行为学”。

20 世纪

1969年,英国著名的动物学家和人类行为学家德斯蒙德·莫里斯在他的畅销书《裸猿》中对人类的行为和动作给出了动物行为学方面的解释。这在出版界制造了很大的轰动,受到广泛的欢迎。在专门探讨人类各种行为模式的《观测人类》一书中,以及他后来的著作和电视节目中,莫里斯再次强调,我们应该把非语言交流归功于我们身上潜伏的动物本性。

人体动作学和人际距离学

人体动作学和人际距离学共同形成了现代非语言沟通和交流的基础。

人体动作学

人体动作学也被称为举止神态学,是研究人们在与另一个人谈话时通过肢体动作进行沟通的学科。

人体动作学研究的开拓者

雷·L.伯德惠斯特尔博士，美国人类学家、人体动作学的先驱。他运用慢镜头回放那些表现对话场景的电影，分析人们的行为动作。他在许多著作中阐述了他的发现和研究成果，代表作是《人体动作学导论》（1952年出版）。

阿尔伯特·E.舍夫兰，美国精神病学家，也是一位对人体动作学的研究有巨大贡献的开拓者。他认为人类的活动由许多细微的、习惯性的动作组成，并对这些活动进行了分类，将其归到更大的类别之中。他发现，示爱行为往往沿着一套可以预见的行为顺序而进行的。同时他还意识到，当人们将其他人算在一个团队中的时候，或者将其他人排斥在一个团队之外的时候，人们往往会呈现出不同的姿势，或者采取不同的动作。单独个体的姿势发生变化，可以反映出他们赞同其中的哪些人。

格哈特·尼尔森博士，他在哥本哈根大学心理学实验室进行研究。格哈特曾经出版过《自我控制研究》一书，其中描绘了体态语言在美国年轻男性所谓的“示爱舞”这一场合中有着极其重要的作用。他发现，一位年轻的美国男性与舞伴从第一次接触到发生性关系的过程中，会沿着24个行为顺序和步骤逐步进行。

爱德华·H.赫斯博士，他研究发现当人们看到使人兴奋或

具有吸引力的人或物时，瞳孔会无意识地扩大。

保罗·艾克曼，美国研究调查员。1980年，艾克曼和同事佛莱森、沃尔莱特创造了几个术语，用于人体动作学的研究。这些术语是“象征动作”（一个具有象征意义的手部动作，配合语言表明意义，是一类特殊的身体语言，比如，竖起拇指）；“说明动作”（一种强调说话节奏的手部动作，比如，用手指指戳）；“操纵动作”（一种肯定自体的手部动作，或者要执行一个有帮助性的工作，比如，拉直领带）；“惊讶眉”（一种在吃惊的时候表现出来的面部特色，比如，眉头高扬，眼皮因为眉毛的抬高而拉伸，比平时更明显）。1991年，保罗·艾克曼获得美国心理学会颁发的杰出科学贡献奖。他较早地对脸部肌肉群的运动及其对表情的控制作用做了深入研究，开发了面部动作编码系统来描述面部表情。

人际距离学

人际距离学是研究人们如何利用周围的空间和距离用非语言的方式传达信息的一门学科。

人际距离学研究的开拓者

爱德华·T.霍尔，美国人类学家，于20世纪60年代早期发明了“人际距离学”这个术语。他发现，人们认为他们需要多少私人空间取决于他们所处的社会环境。他还提出了社会交

往中的空间距离理论。霍尔最初的研究焦点集中在不同文化群体的人际距离上，但后断的研究者已将其研究范围扩大到人类空间行为。

罗伯特·萨默博士，美国心理学家。1969年，他开始使用“人际空间”这一术语。这个词语的意思是：人们想要保持的“感到舒适自在的独立空间”。他描述了在医院中进行的一系列实验。萨默博士研究了故意闯入病人的私人空间后病人所表现出的一些拘束、不安、心烦意乱的反应。

性别和文化差异

本书中所描述的身体语言，大部分源自于欧美国家和伊斯兰教世界。要研究世界其他地区的身体语言不是那么容易进行的。即便如此，本书还是想方设法涵盖了大量非洲、亚洲和拉丁美洲的实例。

具有性别和文化特色的身体语言

人们往往会注意到，特定的性别或文化群体更有可能表现一些特定的姿势和动作。不过，这么说不是在标榜“性别主义”，或者表现出任何种族偏见。确切地说，只是为了反映出在现实世界中实实在在的人们都在使用什么姿势和动作。

变体与解释

本书中的姿势和动作尽管范围广泛、数量众多，但是都对其作了详尽而充分的介绍。其中为读者所熟悉的一些特定姿势动作的变体，我们并没有将之收录其中。我们对每一种姿势和动作都给了解释。一些动作所特有的含义会因为文化和区域的不同而有所变化。