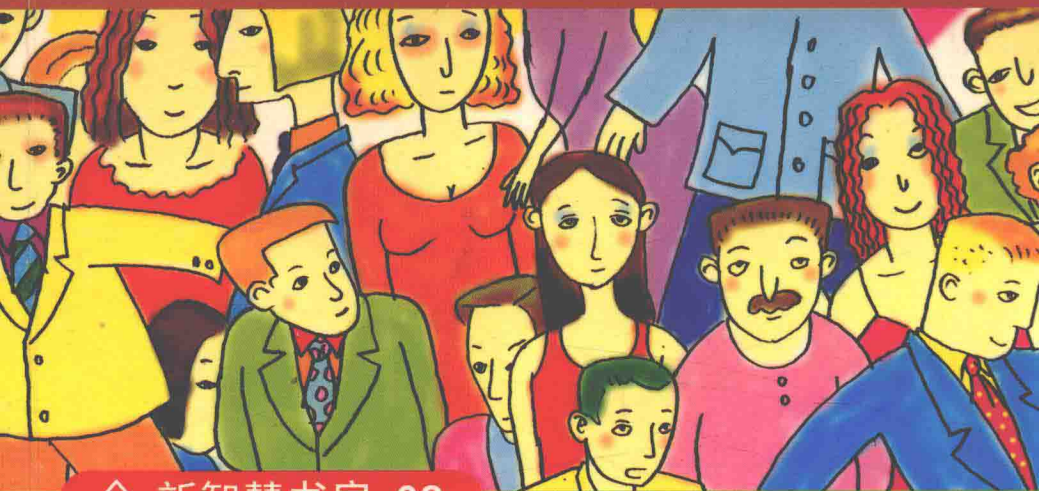




新智慧书房 02

Decoding the secret language of your body



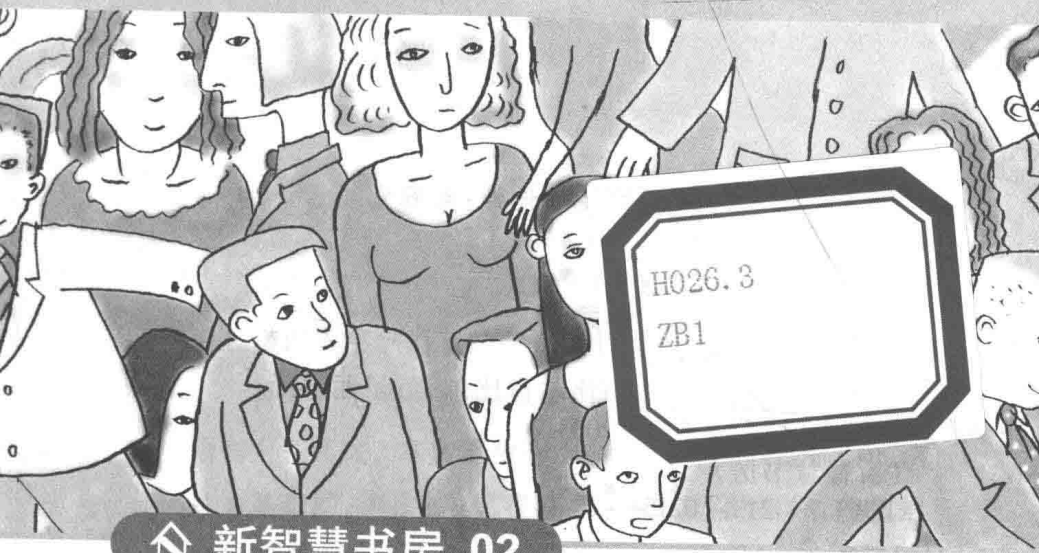
你的身体会说话

[德] 薇拉·弗·比尔肯比尔 著 景丽屏 译

著名畅销书《交往圣经》作者倾力之作
利用身体姿势了解内心世界的实用手册



安徽人民出版社



新智慧书房 02

Decoding the secret language of your body



你的身体会说话

[德] 薇拉·弗·比尔肯比尔 著 景丽屏 译

著名畅销书《交往圣经》作者倾力之作
利用身体姿势了解内心世界的实用手册



安徽人民出版社

责任编辑:李莉

装帧设计:点石堂

图书在版编目(CIP)数据

你的身体会说话/(德)比尔肯比尔著;景丽屏译.
合肥:安徽人民出版社,2003.1
(新智慧书房)
ISBN 7-212-02154-7

I. 你… II. ①比…②景… III. 身势语—基本知识
IV. H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 099927 号

你的身体会说话

[德]薇拉·弗·比尔肯比尔 著 景丽屏 译

出版发行:安徽人民出版社

地 址:合肥市金寨路 381 号九州大厦 邮编 230063

发 行 部:0551-2833066 0551-2833099(传真)

E-mail:ahp0208@sina.com

经 销:新华书店

照 排 厂:合肥中旭制版有限责任公司

印 刷:北京海淀求实印刷厂

开 本:880×1230 1/32 印张:9.25 字数:150 千

版 次:2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

标准书号:ISBN 7-212-02154-7/B·129

定 价:20.00 元

印 数:00001-08000

本版图书凡印刷、装订错误可及时向承印厂调换

谨以本书献给我的父亲米夏埃尔·比尔肯比尔。

首先，是他在我幼年时代就将我的注意力引到肢体语言上；其次，本文至少有 20% 的内容是以他提供的信息为基础的；再次，虽然我有“顺手牵羊”的癖好，他依然允许我自由出入他的书房，哪怕有些书是刚出版的，我也可以拿去看（包括有关本书主题的），甚至还可以堂而皇之地在他面前阅读。



第一版前言

假设有人要你描述你刚才呆过的地方有什么颜色，你一定会运用大量的词汇来形容这些色彩。例如：墙是黄色、铁锈红或棕色，地毯是橙色，书柜是白色，两个电话分别是绿色和红色，等等。如果我是一名艺术家，那么可供选用的词汇会更加丰富，更加细致入微。比如说我可能会将某一色彩描绘为“红褐色”或者“赭石色”。与之相反，如果我是一个出生于北加利福尼亚的印第安部落的成员，那么我真正能使用的描绘色彩的词只有两个：LAK(代表红色)及 TIT(指代所有绿色和蓝色)，将 LAK(红色)及 TU(尿)这两个词联结得到的新词 TULAK 可以用来形容黄—橙—褐色这一组色彩。这里我有意多次运用了“描绘”这个词，以引出卡斯达纳德的观点(这也是本书要涉及到的)：

“每一个与孩子交往的人……都会不厌其烦地向他们介绍这个世界，直到他们能像大人所说的那样感受它。从这时起孩子将成为一名成员，当他表明自己对世界的所有感受与别人教授的一致并由此进一步证实了

这点时，孩子知道了如何描绘世界，从而取得了完全的成员资格。”

因此一个麦都人对世界的感受与一个能用语言描绘多种色彩的人大不相同。而一个艺术家比一个缺乏准确描述力的人来说能更加细致入微地感受这个多彩的世界。一个学过英语的麦都人，会发现色彩不止三种。他对世界的感受力会得到改善从而变得敏锐，他会学着去认识那些他至今还没有掌握的对世界的描述，而他只不过是学一些必需的词句罢了。

这儿的关键词是“至今”，恰如惊愕地发现世界原来多姿多彩的麦都人一样，你可能不久也会发现，你已经错过了那么多有关身体语言的信号。因为就像学习讲述色彩的词能丰富麦都人旧有的描绘世界的能力一样，有意识地去探讨身体语言的信号也能增强你的这种能力。从这个意义上来说，本书并非仅仅局限于帮助我们分析，它还对如何观察和倾听一些新东西作出明确的指导。人们只有在感觉到无声语言的情况下，才可能学会去理解它。

如果你积极地依照本书实践，就会惊奇地发现，你对世界的描述也发生了一定程度的变化。本书向你提供了另一种描述世界的方法，帮助你将注意力从语言信号转移到无声信号。这些信号之所以至今还无法表述，只能含糊地体验到，就是因为我们缺少了描述他们的



词句。

本书结构安排如下：在引论中指出研究的重点。第一部分探讨有目的的体验和我们该如何描述信号，在这部分结尾，将联系人们判断此类信号的标准作一个小型讨论。第二部分将涉及身体语言信号本身，其中最后一章列举了大量案例，揭示了 4—8 章中谈到的各个细节的完整联系。你可以从最后一章开始的！

附录中收录了一篇较短的身体音乐入门（附录 A），讨论了前言中已提到的普格马里奥功效（Pygmalion - Effektes）（附录 B），并且总结了一些细小信息的意义（附录 C），附录 D 则展示的是一幅身体语言的图示，该图示浓缩了本书中最重要的信息，你可以将它剪下并粘贴在墙上，这样你就能随时练习了。此外，本书不仅有利于我们更好地理解我们想了解的人，也能帮助我们更好地了解自己，当然，你必须学会关注这些信号才行。

预祝你在阅读中体验到发现的乐趣！

薇拉·弗·比尔肯比尔

慕尼黑 1979 年夏

第五版前言

大量的读者来信证实了本书——尤其是本书的第一部分的正确性。大家也多次提到,许多练习非常有帮助,因为只有在体验到身体信号的基础上,才能思考其蕴涵的“含义”。

鉴于许多练习也能在看电视的过程中进行,所以我建议:对你喜欢的节目,你可以一如既往地欣赏;如果某节目很无聊,请“精神换档”,也就是说,你可以仅注意片中人物的身体语言。该方式能使你获益良多,并能不断训练你对此类信号的感觉。

薇拉·弗·比尔肯比尔

1988年夏



引 论

今天所有的科学家都非常一致地认为：交际能力在人类进化的过程中起到了最大的促进作用。当然我们人类的交际信号毕竟不同于动物。举例来说，所有动物在听到同一族群的警告呼号时都会纷纷逃避，无论是人还是动物都是如此，但当某一按序排列的词组“请跟我到沙龙”促使一组人跟随发令者行动时，这个信号的作用机制就完全不一样了。

动物的警告呼号仅相当于一个模拟信号，而上文中的句子是由多个数据组成的。这种瓦兹拉维克式的区别说明，基本的信号方式有两种：模拟方式和数据方式。模拟方式直接、形象地描述了一种类似信息；而数据信号具有象征性和抽象性，因而常常是复杂的，甚至是人类所专有的。

相对于数据信息，孩子很容易地将“汪汪”声与狗这种动物联系在一起，因为后者模仿了狗吠，而数据信息须经过非常艰难的学习才能掌握运用。你发出的“汪汪”声越接近犬吠，信号的模拟性就越强。与之相反，狗（Hund）这个词传达了一条数据信息，就像狗与英语中的

“dog”和法语中的“chien”一样，这条信息与被描述的动物之间的直接关联并不紧密。

如果你到了外国又不太精通该国语言，模仿方式能直接并且让你毫无障碍地进行交际。假设你想买5盒香烟并已找到了你要的牌子，那么你可以伸出5根手指传达模拟信息，至于服务员是将该模拟信号译成德语 fünf，还是英语 five，法语 cinq，或者……即无论他思想中运用了哪种数据信号，都是无关紧要的。因为你对“5”的描述是以实物的方式进行的，所以他能够领会你的意思。

瓦茨拉维克在这里引用了贝特松与杰克森的一句精彩的话来说明：“5这个数字本身并没有5的特质，桌子这个词本身也没有与桌子实物相似的地方。”

因此我们可以确定，人类既能通过数据方式也能通过模拟方式进行交流，不过数据信号必须通过学习才能被理解和正确运用，但这并不代表它就好比模拟信号更先进，因为两者的作用都是有限的！许多东西只能以数据方式表达，而另一些必须以模拟方式进行。正因为人类能同时使用两种交际方式，科学才将人定义为人。当某人要表达的时候，他不仅仅能运用这两种信号，而且还可以控制其感觉的重点，他可以着重数据信号（即说出的话），也可以把注意力集中在模拟信号（如身体语言）上。我们将引用瓦茨拉维克的另一种思想模式来表述这种同时体验不同感觉的可能性。每种交际都是同时在数



据层面与模拟层面上进行的。瓦兹拉维克将前者称做内容层面,后者为关系层面。(见图 1)

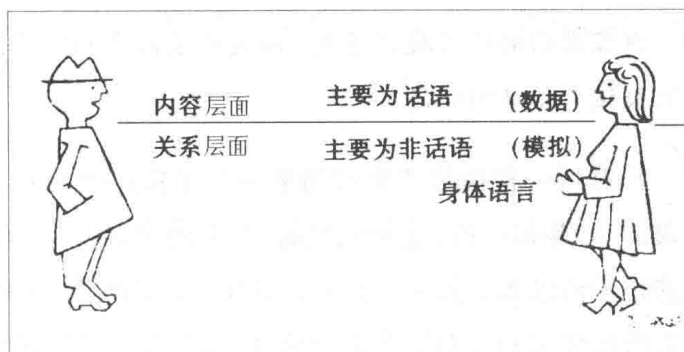


图 1

从“内容层面”这个词的提示可以看出,它包含了在交际中被称做“内容”的信息——即纯粹的话语。比如说以下这一段话:“就让糍糊一直开着盖放在那儿吧,这样你下次要用时可不费吹灰之力了!”这句话的意思不难领会,它既传达出了内容信号又传送出了模拟信号。很明显,说话者的意思可能与他的话并不相符,或者确切地说他说的正是“反话”。

如果人只是一台机器、一个机器人或一台电脑,那么他只会内容层面上发送或接受信息。但一般而言我们太专注于数据信息,以至只有在模拟信号能足够引起我们注意的时候,我们才会感受到它。事实上,关系层面上的模拟信号与说话者的话语密不可分,它们能为清楚地解释说话者的话语提供额外的信息,正因为如此,该

层面才会被称做关系层面。我们是根据模拟信号来定义自己与他人的关系的,可以说:

内容层面的信号提供信息,而关系层面的信号提供有关这些信息的信息。

只有后一种信号才能指明某一句子传递的信息是严肃的,妙趣横生的,还是愤怒的,从而确定这关系是积极的还是消极的。如果这种关系是积极的,我们一般不能清晰地体验到关系层面的信号,只有在它是消极的情况下,它才显得重要!因此我们“听到的”实际上是“令人不快的事”,而不是这些话所蕴涵的真正内容。

这里必须提到心理迷雾,与真正的雾一样,心理迷雾掩盖了画面与声音,使得内容层面的信息因之缺失。如果对话中的某一方心存恐慌,感到被侵犯或受了伤害,他就会恼羞成怒——于是导致思想的分析能力局限,个人的感受如迷雾一般遮盖了谈话的内容。



图 2



作为规则我们可以确定：

对话伙伴之间的关系越融洽，内容层面上的信号越容易理解。

举例来说，父子之间的关系越融洽，那么当少年听到上文提到的关于糗糊的讽刺时，他的反应会越积极；如果他们的关系很紧张，那么即使少年感受到了该信息，他也可能不听或干脆拒绝它。

有一句民谚恰如其分地形容了这一过程：“声音缔造了音乐。”现在“缔造音乐”的不光是声音，表情、姿势、手势等也能传递多种多样的模拟信号。就像上文的例子所昭示的那样，很多场合下只有从非话语的信号中我们才能发现，说话者的真实意图与这些话语的字面意思背道而驰。当然也有发言者自己暴露了自己的情况，即他没能成功传递考虑好的表达，因为他发出的模拟信号揭穿了其话语的欺骗性。

这方面最著名的例子是理查德·尼克松。在反越战赔款期间，他被迫与学生谈判。开始时尼克松拒绝了向学生代表召开记者招待会的请求，于是大学生们每天往白宫发送成百上千封的电报，上面惟一的句子是“停止战争”。斯皮诺在一次电视采访中强调，总统不该因为威胁与讹诈而妥协。从此电报的数量逐日增加，最终发展

成严重的政治问题，结果华盛顿作出了微弱的让步，招待会得以成功进行。

如果在报纸上读到了尼克松的演讲词，你可能会很轻易地相信他；然而如果你当时正在现场，或是看了电视的实况转播，就决不会上当。内容层面上总统传达的信息是：“当然我也在寻求与你们年轻人对话的机会。”而同时他做出的手势却显而易见是防御性的（似乎他想将学生们从身边推开），即使是从未受过训练的人也能感觉到这一模拟信息。

何谓“未受过训练的人”？

研究“身体语言”的人都会碰到这样一个有趣的现象：每个人都在运用身体语言，但几乎谁也没有自觉地理解它。我想说的是，我们不可能脱离模拟信号单纯地传递内容层面上的信息：任何人都不得不用声音说话，任何人说话时都会带上一定的表情和动作，任何人都有不知如何开口的时候。总之，无论何时我们的姿势与体态都是值得分析研究的。

尽管如此，能够自觉理解这一无声信号的人依然是凤毛麟角。因为我们对世界的描述已经将注意力早早地引到了有声的词句上，大多数人都不可能学会像感受数据信号那样感受关系层面上的信号。因此通常我们很可能忽视了许多载有更多信息的信号。难道我们不是不自觉地或是直觉地、感情用事地来体验少量的模拟信号的



吗？谁若是学会会有意识地将注意力集中到模拟信号上，至少会获得两个好处：

第一，他会在相互关系刚开始恶化时就认识到它，并作好相应的心理准备，使用一定的战术以阻止这一情况的继续。当一方发出第一声怒吼时，即使未受过训练的人也会明白对方恼火了。但有经验者却能在对方情绪刚开始转换时就察觉到，并为之作好准备，因为他明了“心理迷雾”的危险。在继续发送内容信号之前，他会先致力于消除“迷雾”。不论是在工作中还是在生活里，这种能力的作用都是显而易见的！

第二，受过训练者还能检测其自觉观察的正确性。他能成功地控制自己，因为他知道，模拟信号并非总是很明确的。正如瓦兹拉维克指出的，“眼泪”、“微笑”、“紧握的拳头”并不总是明确地代表“疼痛”、“欢乐”或“进攻”。人们会高兴得笑出眼泪，而有些微笑表示“自负”或只是为了掩饰“尴尬”，紧握的拳头可能是努力自控，以避免争斗！与此相似，沉默也富有多重含义。人们之所以沉默可能是正在思考，可能是拒绝作口供，可能是希望别人开口说话，也可能是想收回刚才的话或是感到不安。这是多么容易搞错的啊！所以如果有人将拘束或是害羞的人的举动理解为傲慢自负，也就不足为奇了。

通过学习，受过训练的人能够查明他是否正确理解了身体的信号。若没有成功地自控我们会犯大错误，有

时我们会将某一信号阐述为“消极的”，而事实上是我们自己在那时是消极的。

即使我们已经百分之百正确地分析了个别信号，但在缺少成功自制的情况下，还是会犯千奇百怪的策略错误（而这是可以避免的）。以下这个例子清楚地说明了这一点：某顾问为了一项价值 20 万马克的新投资与某公司讨价还价了好几个星期。当他提到“价格”这个词时，他清晰地观察到大量传递“防御”信息的模拟信号：

- 对方立刻将眼光调开了；
- 对方不断地靠到椅背上；
- 他的转椅不再正对着顾问了。

我作为旁观者亲历了这一过程。这位顾问没有经过训练：他将这三个信号理解为“拒绝”。因为他对自己的直觉深信不疑，所以他立刻表示，关于价钱还有商量的余地。然后他又马上感觉到自己的策略是正确的，因为对方又将自己的转椅转了过来，很有兴趣地倾身向前，直视着他热切地问：“你能让多少？”事后这位顾问对我说：“你知道吧，对身体语言的感觉是天生的，这事儿没法学习。对方发出了消极的信号，而我注意到并认同了这些，所以我拿到了合同！”

但他却让出了 4% 的利益！如果依照我提倡的成功自控的方法，他根本无需作出让步：三个星期后我得以与顾问的谈判对手交谈，他告诉我：“其实我根本没有试



图压价。我是技师，只要这项设备技术上没有问题，我就可以代替公司拍板了！”但是他为什么还是将价钱压低了4%呢？“你知道，如果别人主动提出降价，而我却不同意，那我岂不是傻瓜？”他说。有道理，然而这名顾问为何要如此大方地主动提供不必要的优惠呢？因为他认为他对身体语言的直觉无与伦比！当我询问技师，他是否还记得当自己听到“价钱”时的反应时，他笑了：“真好笑，你会问我这个，不过我还清楚地记得那时我正着恼呢！”

“不是对价钱着恼吧？”

“不，当然不是，当对方说出‘价钱’这个词时，我忽然想到我忘了给普赖斯博士（与“价格”同音同形）寄某份资料了，而这是我答应他的。我良心感到不安，一时冲动竟想要立刻打电话去解决这件事。”

上课的时候许多学生提出疑问，在他们看来，我这样通过事后同顾问的谈判对手交谈而获得背景信息，再去解析该顾问的举动是不能说明问题的。但是持这种观点的人忽视了最重要的一点：这种背景信息正是受过训练的人也能炮制的。只要他不完全依赖直觉对身体语言作出解释，同时选对时机，即在谋算下一步策略之前做出行动，那么他就能做到这一点。如果我们知道，只有在数据信息与模拟信息同时发送时，我们才能对之作出正确的解释，那么会很快注意到，上面提到的技师在转开