

责任编辑 / 李桂芳 刘思训 · 装帧设计 / 刘丰杰 · 丛书插图 / 刘艺青

BENSHUZHUIE
高慎盈 著

tanjin ren min chu ban she
HUANGJINGYAOZHUBIAN
体语之谜



开启「黑箱」的一把钥匙
沟通·身势语——一般语言
器·手势语的包容量
「心灵的窗户」·服饰语
延长·谨防「直观盲目」

丛书主编 / 黄京尧

天津人民出版社

体语之谜

高慎盈

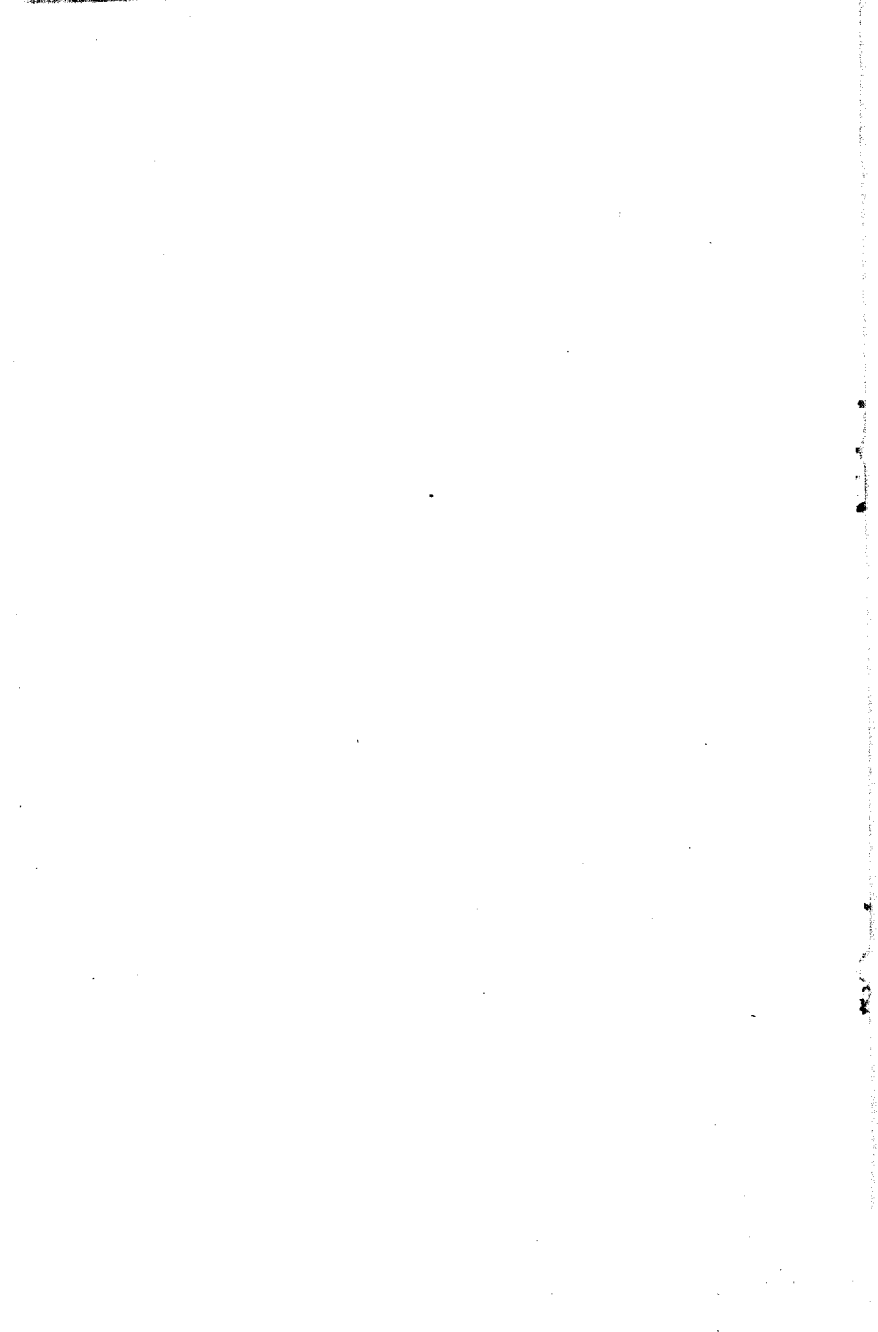
著

丛书主编 / 黄京英

天津人民出版社

心理之谜丛书

一、“体语”的功能



开启“黑箱”的一把钥匙

人类真是一种奇怪的生灵。

当人类用感官和心灵探索大自然的奥秘时，显得何等睿智，大至宇宙、天体、银河系、太阳系，小至分子、原子、原子核的结构，都被人类犀利的目光所穿透。可是，当用同样的感官和心灵来审视人类自身的内心活动时，却似乎变得笨拙，目光变得暗淡了。可不是？人类的大脑，人的内心世界，至今仍然是个“黑箱”！

“黑箱”前，慨叹声声……

“自古人心难测，面从背违，知外而不知内，知内而不知心，正所谓‘海枯终见底，人死不知心’。”——《封神演义》的作者许仲琳如此下笔。

“人之难知也，江海不足以喻其深，山谷不足以配其险，浮云不足以比其变！”——大诗人苏东坡如此叹惜。

于是有人忽发奇想：假如有一架能够摄下人之心理的照相机，那多好啊！

可惜，现实生活中还没有这种方便的东西。

于是有人又添希冀：能不能使人的眼睛具有“特异功能”？

报载，六年前在百慕大神秘三角海面出生的一个女孩，经前联邦德国心理学家比尔博士长达17个月的观察研究表明，这个女孩的眼睛确有惊人的特异功能：她能够在15英尺范围内用目光移动甚至提起小物件，而且能够洞悉别人的思想，准确程度达九成！

遗憾的是像这个女孩那样具有特异功能的眼睛，世界上至今还没有发现第二双。

然而我们也不必过于悲哀。

有名人名言曰：“学问就是识别之术。”人类在追求真理、积攒学问的过程中，从来就没有拜倒在“黑箱”面前。

公元三世纪初，中国的刘劭发现人的内心世界可以通过其外部表现予以鉴别。他把人的外部体别及其表现概括为神、精、筋、骨、气、色、仪、容、言等九个方面，谓之“九征”，并写了《人物志》一

书，主要就讲怎样根据人的“九征”来识别人的内心世界。当时的美国人看了这本书后惊叹不已，于是将它翻译过去，取名为《人类能力的研究》，在美国东方学社出版。这是中国第一部有世界影响的个性心理学专著。

唯物论的鼻祖、古希腊哲学家德谟克利特的一则轶事，或许更可以令人品味再三的。

有一天，德谟克利特在街上偶然遇见一位熟悉的姑娘，于是他便和她打了招呼：“姑娘，你好！”

第二天，他再一次碰到与头一天同样打扮的那位姑娘时，却这样打了个招呼：“这……这……太太，你好！”他这一语道出，便转身离去。

一夜之间成为“太太”的那位姑娘被德谟克利特看穿时，脸上不禁涌上了羞惭的潮红。

那么，德谟克利特是如何看穿那位姑娘“一夜之间”的变化的呢？据说，这是他仔细观察那位姑娘的脸色、眼神儿、面部表情及走路的姿态等一系列举止的结果。

诚然，我们未必都有德谟克利特那样的洞察他人内心世界的本领。但是，在日常生活中，当我们处于一个陌生环境或与人打交道时，出于本能或者猎奇心理的驱使，我们不总是要去观察对方的举止言行，利用能察觉到的一切外部线索来推测对方的身分、性格和意图吗？从这个角度来看，

德谟克利特通过他人的外部线索去洞察其内心世界的本领，显然有着其本身的价值。

价值就在于：这是开启“黑箱”的一把钥匙。

对于“黑箱”，认知心理学家认为是应当而且可以研究、开启的，但不能依靠神经生理学的研究去揭开人的心理活动的奥妙。他们指出，人脑有一百多亿个神经细胞，即使一次简单的思维活动，估计也会有几百万个神经细胞在发挥作用。如果我们对这几百万个神经细胞的活动有了了解，也不会弄明白这一思维活动的规律，因为这种分析过于细微。这就像计算机一样，如果我们了解了计算机每一个元件的工作原理，也不能了解它是如何解一道数学方程式的。正确的方法是什么呢？认知心理学家提出了较为抽象的分析法，即通过对从事智能活动的人的外部行为的观察入手，而了解他的内部心理活动规律。这就像有人想了解一辆正在行进中的新型汽车的发动机的工作原理一样，他不能打开发动机以观察发动机本身，只能从汽车运行情况的观察入手而得出结论。

是的，“动作——人的心理的钥匙”，前苏联作家阿·托尔斯泰的这个比喻显然是有道理的。

人体是一个信息发射站，人的动作、姿势、表情等“人体语言”（简称“体语”），是一种非文字语言的通讯手段。近年来，对人体语言的研究，已发

展成一门新兴学科——人体语言学。作为认知心理学的一个分支，人体语言学无疑是更为具体地给人们提供着开启“黑箱”的钥匙。

开启“黑箱”，了解他人的内心世界，也就是理解信息。而作为开启者，则是接收信息者。显然，接收信息者在理解信息过程中的心理，主要表现为“求真意”。问题是接收信息者接触到的信息中，并不都十分明确，有时即使言词明确，但人也会有意无意地有一些暧昧的表现。这就不能不使接收信息者产生一定的心理紧张，“他说的话究竟是什么意思？”这就要“求真意”。为了理解“真意”，在解释信息的时候，就要利用各种各样的线索。

我们知道，在言语沟通中，信息由语言构成，但同时总伴随着发送信息者说话的声调、发言的时机、文字的字体等非语义因素。尤其是面对面沟通的场合，还伴随着发送信息者的表情、视线、姿势、动作等各种各样的非语言表现。语言信息是发送信息者有意识地发出的，而非语言表现，虽然也具有同语言一样的固定的象征性意义，却多数是半无意识以至无意识地显示出来的。这种无意识地显示出来的东西，恰恰能够帮助接收信息者更有效地理解发送信息者的“真意”，因为无意识的东西里面掺入虚假成分的机会很少。因而，非语言的表现虽说是语言的补充，却不能认为在解释信

息的过程中是无足轻重的。人类的信息传递如果单凭言词,就会变得枯燥乏味。

“不是蜜,却能粘住一切。”民间的这句谚语是用来形容语言之神奇功能的。然而在人际交往中,在开启“黑箱”、了解他人内心世界时,语言并不是万能的,它在传递人的复杂的思想感情时往往显得苍白无力。倒是另一种无声的语言——人体语言,发挥了虽不能言传却能意会的微妙作用。弗洛伊德曾经说过:“所有凡人掩盖不了自己,如果他口唇静止,手指在轻轻击节,则秘密就会从他的每个毛孔中流溢出来。”

这不奇怪。这正是“体语”本身的特性所决定的。

“体语”的特性有三:一是“连续性”。只要两人在一起,不管你是正襟危坐,还是手舞足蹈,都在传递着信息,整个过程是连续不断,不可分切的。这与语言信息交流一旦话说完了、文章写完了,过程也就结束了的“分离性”是不同的。二是“多通道”。语言信息的传递只经过一个通道,比如听话只能逐字逐句地听,读文章也有个前后的顺序。而“体语”信息则可以“多通道”互动,比如你与女友谈恋爱时,露出笑容、搂着她的腰、亲吻着她,这几个动作是可以同时进行的。三是“可靠性”。人对语言信息的操纵一般总是自觉的,这往往也就带

来虚假的可能,而“体语”却大多是在无意识状态中“发言”的,因而传递的信息就较为可靠些。

于是我们说,“阅读”体语乃是开启“黑箱”的一把钥匙。

无言的沟通

这也许是多余的提醒：我们通过对“体语”的“阅读”，以开启“黑箱”，了解他人的内心世界，其出发点不是为了批判对方、对付他人，而是为了更好地促进沟通，更有效地完善人际关系。

“体语”在人际交往中具有何种特殊的功能呢？

列宁在他生命的最后一年中，已丧失了说话能力。有一天，一些工人去看望他，第二天报纸上竟刊登了列宁与工人们交谈的内容。人们都感到很奇怪，以为列宁恢复了说话能力。其实，列宁纯是借助于自己的手势和面部表情来同工人交谈的。

无独有偶，前苏联有一位名叫沙利亚波恩的演员，初次到英国时苦于不会说英语，于是他巧妙地模仿英语的语调和英国人的表情，向听众致了简短的“祝词”，还得到了英国听众的欢呼呢！

美国《传播杂志》曾发表了两位专家合写的一篇文章，题目叫《用没有内容的语调传递感情》。作者做了一个实验，他们让八位实验对象（四男四女）通过朗读若干英文字母表达 10 种不同的感情（愤怒、害怕、高兴、妒忌、喜爱、紧张、骄傲、悲伤、满足和同情），然后由 30 名评判者来分辨。实验结果证明，通过“体语”，感情是可以沟通的。

我们还可以想一想：为什么卓别林演出的无声电影我们中国观众也能看得懂？还不是“体语”在其中扮演了可供“阅读”的角色吗？

这种“无言的沟通”，正是“体语”的交际意义之所在。

著名人类学家霍尔教授告诫人们，一个成功的交际者不但需要理解他人的有声语言，更重要的是能够观察他人的无声信号，并且能够在不同场合中正确使用这种信号。

心理学家研究指出，我们和他人的沟通，有 70% 是无声的。对方走路、站立的姿势，歪着头、敲敲手指、或者微笑、蹙眉等“体语”，其包含的意义常比说话更多，“尽在不言中”就是这个道理。

“体语”有它的意义，可以由别人读出。有些人比较敏感，容易读懂别人的“体语”，因此有时我们会说，感觉到别人的“震动”。对于惊鸿一瞥的陌生人，常常有这种感觉。但是对关系最亲密的人，却往往忽略。那是因为日久习惯了对方的“体语”，也就感觉不出它的意义了。有时候我们故意把它忽略，也许因为不耐烦，也许因为不愿去了解。

然而“体语”是断断不可忽略的，否则就会影响这无言的沟通。比如，当你的妻子去医院看牙齿回来，下巴肿着，两眼无神，面部表情十分痛苦。如果这时你还告诉她，卫生间从昨天起就堆了一堆脏衣服，就太不近人情了。如此忽略了妻子无言的信号，那就难免会引起一场“战争”的爆发。反之，如果你在妻子踏进家门时，努力去接受对方无言的信号，读出她的心理状况，就比较能控制自己的反应，进而去了解她的痛苦，理解她，同情她，帮助她，这样，双方的心灵就沟通起来了。

学会读出对方的无言信号，也能帮你解开矛盾的信息所带来的困扰。当我们在沟通时，真正语言与“体语”所表达的意思相反，就产生了矛盾的信息。谈恋爱的青年男女，如果小伙子左顾右盼不住地看周围的事物，手中拨弄着一串钥匙，同时对她说：“我爱你，我们结婚吧！”很难想象，在这种情况下姑娘会接受他的请求，因为他的“体语”所表

达的感情，与他的言语信息大相径庭。而“体语”与言语信息之间的矛盾，恰恰可以充分显露双方沟通中的问题所在。发现这种矛盾，然后采取相应的反应，这正是使交往沟通得以正常化的必要条件。上海人说要“识相”，不也包含着这个道理吗？

用“此时无声胜有声”来形容“体语”在交往与沟通中的多方面功能，看来是恰当的。

一曰“替代功能”。有时，我们的“体语”已能十分明确地表明一定意思，那么即使不用言语也可起到沟通作用。据载，晋代阮籍常以眼神直接表示对人的态度，对器重之人以青眼（眼睛正视）表示尊重，而对鄙薄之人以白眼（眼珠向上或向旁，现出白眼）表示轻视和憎恶。心理学家阿盖尔认为，诸如承认、爱欲、挑衅、拒绝、寻衅、优越感、屈从、谦恭、满足、妥协、害怕、悲伤、欢乐、痛苦、哀愁等情绪，通常都可以由“体语”直接替代加以表达。

二曰“表露功能”。就是表达言语所难以表达的思想感情，以避免交往中的某种窘迫感。有时，千言万语难以表达的思想感情，或一时说不出口的心底的话，采用“体语”巧妙地加以表露，就容易使对方心领神会。如一对儿青年男女一方对另一方刚刚开始有好感时，往往利用人际距离或手脚表情等“体语”来表露心中的秘密。

三曰“辅佐功能”。当你向女友说“我爱你”时，

又辅佐以深情的目光，那意思就会表达得更清楚、更深刻。在社交场合讲话要生动有力，给人以深刻印象，那更是少不了“体语”来辅佐。辅佐手段如果运用得当，可以大大加强语势，并能取得较好的信息沟通效果。这已为许多人的体会所证明。

四曰“调节功能”。有人来访，你正在忙这忙那，当对方还在滔滔不绝地漫谈山海经时，你会用看看手表或坐立不安等的“体语”，来暗示对方“废话少说，无事快走”。当教师讲解不清时，学生的脸上会出现困惑不解的神色，有的可能摇头以示不悦，这时教师应及时理解学生向自己发来的调节信号，并迅速作出积极反应。

五曰“适应功能”。无论在私下或公开场合，人们会用搔头、抖脚或玩弄手中的铅笔、橡皮、钥匙串儿之类，来适应自己的生理或心理需要，有人注意到谈判桌上人们解开外衣钮扣的动作。一次商业会谈正在进行，双方正在商谈某个协定，这时如果一方解开外衣的钮扣，甚至站起来脱掉外衣，这就说明会谈进行得很顺利，双方有可能达成协议。因为正常气温环境下在他人面前解开外衣钮扣、甚至脱掉外衣，这往往是坦白友善的表示。当一个商人觉得问题尚未解决或尚未达成协议时，他在正常气温环境下是不肯脱掉外套的。据心理学家分析，这种解钮扣或脱外衣的“体语”，正是人在无

意识中自我适应功能的表现。当然不能以此例而论及其它,但“体语”的适应功能可见一斑。

体语的上述种种功能,频频显露了不可低估的“无言的沟通”之意义。美国亚历山大·洛温博士在其《人体动态与性格结构》一书中写道:“没有任何语言比人体语言更能表达人的个性,关键在于正确破译这种‘体语’。”显然,如果一个人不会正确破译“体语”,不善于发挥它在人际交往与沟通中的作用,那起码可以说他的交际之道的大门尚没有真正打开。

打开“大门”,我们将会惊喜地发现,这是一个何等丰富多彩的领域……