

从体姿 看心态

尼伦伯格 卡利洛著

孙田庆 李 健译



本书作者通过多年观察和研究，发现人们的喜怒哀乐总会在体姿上有所反映，而其表现形式往往是共同的。书中借助大量插图向读者介绍如何根据人们的脸部表情和形体动作了解他人的心态和品性：厌烦或喜爱、赞同或反对、相信或怀疑、赏识或鄙视、民主或专横、热情或冷淡。凡渴望了解他人的读者均可从本书中获益。

H026.3
6
1



从体姿 看心态

尼伦伯格 卡利洛 著
孙田庆 李 健 译

068147



女子学院 0046074

三 联 书 店

(京)新登字007号

责任编辑：靳建国

封面设计：董学军

大众文库

从体态看心态

CONG TIZI KAN XINTAI

杰拉尔德·尼伦伯格

亨利·卡利洛著

孙田庆、李健译

三联书店出版发行

北京朝阳门内大街166号

新华书店经销

北京双桥印刷厂印刷

787×960毫米32开 5.75印张 101,000字

1992年6月第1版 1992年6月北京第1次印刷

印数 0,001—8,000

定价 4.20 元

ISBN 7-108-00519-0/B·112

目 录

一、理解体势的技巧.....	1
生活是真正的检验场所.....	4
体势是成群出现的.....	8
如何从理解体势中受益.....	13
二、判别体势的材料.....	18
面部表情.....	19
行走姿势.....	28
握手.....	32
三、坦率、防卫、评价、 怀疑	36
坦率.....	37
防卫.....	40
评价.....	48
怀疑.....	60
四、胸有成竹、自我安慰、 合作 、失望.....	68
胸有成竹.....	68
自我安慰.....	73
合作.....	75
失望.....	77

五、自信、焦虑、自控	88
自信	88
焦虑	101
自控	113
六、厌烦、赞同、求爱、期待	120
厌烦	120
赞同	124
求爱	128
期待	132
七、关系与处境	137
父母与孩子	137
恋人	139
陌生人	142
上下级	145
委托人与被委托人	151
买方与卖方	156
八、在实际环境中理解非语言表达形式	161
无他人在场时的动作：打电话	161
法庭	163
社交界	167

一、理解体势的技巧

“看书可以获得学识，但是，远
比书本知识更必要的学问——关于
这个世界的学问，只有通过看人，研
究各种各样的人，才能获得。”

——洛德·切斯特菲尔德，《给
儿子的信》

机场是观察人们全部情感的极佳地点。在来来往往的到达和离开的旅客当中，你常会看到某位担心自己能否一路平安的妇女为了让自己放心，在手上使劲拧上一把，好象还在自言自语：“一切都会平安无事的。”同样，人们常说：“我得拧自己一下，看看这是不是个梦。”一个等候离站的男性也可能对飞行是否平安没有把握，但是，他只是僵硬、笔直地坐着，两脚交搭在一起，他的双手紧握成拳，同时，他的大拇指很有节奏地相互磨擦着。这些体势都暗示着紧张的心情。

离开出站区，你看到三个人在电话亭里，其中的一个(图1)立正站着，衣着整齐，他给人的印象是，他与之

谈话的对象对他非常重要。他可能是一个在和顾客通电话的推销员，顾客仿佛就在他跟前。

第二个通话人正处于放松状态（图2），他耸拉着肩，将身体的重量不断地从这只脚移到另一只脚，下巴靠近胸部。他似乎在注视着地板，点着头，象是在说，“好的，好的。”如果进一步观察这个人，你会产生这样的印象，他很轻松自得，但是对正在进行的谈话可能已感厌烦，又不想让对方知道。不难断定，接电话的另一方很可能是他的妻子或他的老朋友。

根据这些线索，你能否想象出正同女朋友通话的第三个打电话者看上去该是什么样呢？这个打电话的人藏着脸。他耸起双肩，可能就是为了不让人看见他的脸。这个人也可能将身体整个地背朝过路人。他的头可能歪向一侧，手拿电话的姿势就好象它就是他情之所钟的对象似的（图3）。

当你向行李提取处走去时，你可能会看到一家人，这一点你可以根据他们走路的样子惊人的相似而判断出来。其他在去行李提取处路上的旅客看到家人或朋友来迎接时，通常都显得幸福愉快，走起路来也充满活力。那些正在等候他人来迎接自己的旅客则踮起脚尖，四处张望。

在我们对机场的短暂观察中，我们已经了解了人们的种种不同行为。仅仅通过仔细观察不同的体势，我们就已经可以对人们作出种种推测：态度、相互关系和



1. 推销员



2. 丈夫



3. 情人

职业。我们甚至能想象出另一方接电话人的形象。我们观察的是现实世界中相互作用的人，而不是与世隔绝的实验室中的人。简而言之，我们已接触到了非言语交流的广阔领域，它起着补充甚至取代有声语言交流的作用。我们已经开始象读书一样来“读”人了。

生活是真正的检验场所

“它象真的一样，比逼真还要逼真！”

——刘易斯·卡罗尔

汽车制造商对任何新的汽车配件都要进行多方面的检验。但是，只有把配件放到与实际生活一样的情境中才能确切无疑地肯定配件是否合格。几年前，福特汽车公司决定改善汽车的安全性能，在汽车上增加了一种名叫真空自动门锁的配件装置，安上它，汽车的车速一达到每小时九英里，门就能自动锁闭。然而当装有这种新锁的汽车推出时，福特公司却不断地收到顾客的意见。

每当这些新车的买主开车到自动洗车站，他们就会遇到麻烦。当汽车离开到冲洗线下时，车轮会在轮胎自动冲洗机上被旋转起来，可是当达到一小时九英里的相对速度时，车门便自动地锁上了。在洗完汽车后，司机不得不请锁匠来开锁，以便开门进到自己的车里。因此，福特公司只得重新设计，并且重新使用手动

车门锁。

与此相同，实际生活也是对体势解释的更好检验。对体势的理解不是通过有限的行为实验方法获得的，这种方法试图从含有意义的体势组中抽取出个别的部分来进行研究。对体势的理解是一个了解人际交流的过程，人类千百万年来本能地用来互相理解的方法，自然而然地就成了理解体势的技巧。

我们在研究和教授谈判艺术的过程中形成了我们自己的对非言语交流的认识。当我们认识并联手提供同美国国内外的高级经理们谈判的练习场所和研讨会时，我们两人都认识到了非言语交流在每个谈判场合中所起的至关重要的作用。我们发现，言语交流并不在真空中进行；相反，它是一个涉及到人、措词和体态动作的复杂过程。只有将这些因素综合考虑，我们才能跟上谈判的进程。

我们发现，限制体势研究的一个因素是：缺乏一个简单的系统，来记录或再现一些实际场合，在这些实际场合中，可以对作为个体的人进行仔细观察，并且系统研究被观察者之间的相互作用或表达行为。由于有了录相机，我们克服了这第一个难题。

雷·伯德威斯特尔是东宾夕法尼亚研究所的高级研究员，他现在把人们的接触都拍了下来，并按照运动学把所拍的材料整理成笔记。运动学是一门通过考察体势的组成部分来分析个人体势的科学。本书将以不

同的方式来探讨非言语交流的问题。我们考虑过罗伯特·维纳在《控制论》中的告诫：“在把原始语言转变为文字的过程中，很多传教士将他们自己对原始语言的误解作为法则，永久地固定下来了。一个民族的社会习惯中有许多仅仅是在调查它们的时候就被传播开来，并且受到了歪曲。”除了观察各个体势以外，我们描述了许多许多的态度，它们不是通过一种体势，而是通过一系列相关体势表达出来的。我们称这一系列相关体势为体势群。它们是与不同体势相联系的非言语交流组。同属一群的体势〔（如抱臂、交叉搭着双足及握拳），〕可以同时出现，也可以先后出现。录相是我们拍摄和保留这些体势群的有用手段。研讨会的参加者扮演了谈判场合的角色，给我们提供了许多体势，这些是我们分析谈判时的体势所必需的资料。

我们已经举办了几百场研讨会，参加者逾万，并对2,500场谈判进行了录相。我们的观众不仅为体势研究提供了材料，而且也作为研究者参与活动。我们播放录象，让他们提供单独观看这些构成“群”的体势，然后问他们识别出了什么。非言语交流表达的感情或信息是什么。我们开始只让观众分辨体势，即把有意义的体势同无意义的体态动作区别开来，然后再要求观众解释这些体势的意义。

经过许多次讨论，我们逐渐注意到，当观众开始识别出某些体势的意义时，他们或多或少总是依赖下意

识的移情作用，也就是说，观察者总是移情于被观察者，移情于他身体的紧张和各种姿势，并且通过设身处地来理解对方体势的意义。然而，仅仅靠下意识来理解体势，就只能作出无意识的推断。西格蒙德·弗洛伊德写道：“一个人的无意识可以不经过意识阶段而引起对另一个人的无意识。”这些无意识的反应接着又变成我们据以作出反应的未经验证的“事实”。如果我们下意识地断定某个举动不友好，我们不由自主地会作出好战的反应，从而使得敌意成为恶性循环。作为有思维的人，我们应该能够在作出反应以前先对大多数刺激作一番估测。

如果我们能停下来，有意识地判别体势，如果我们能仔细琢磨和核实它们的含义，就有可能在交流恶化之前，将这个过程变成完全不同的样子。我们可以看看自己的体势，就会发现我们正在促使别人作出反应。或者，我们看到的那些不受欢迎的体势其实仅仅是别人身体特有的习惯动作。例如，某个法官向他对面的律师作鬼脸和眨眼，就会在那些容易窘迫或紧张的人中间引起较大的惊惧。这名律师有中风后遗症，这从他的体势上表现出来。因为同一体势在不同的文化中有完全不同的意义，所以也会有一些误解。而且，由于习惯，其他一些体势仍可能不断重复出现，但是，无论这些体势是如何产生的，它们并不意味着当时的态度。下意识地做出来的体势，经过人们有意识的辨别，似乎就更能

说明问题，可以将这称为“据下意识所进行的思考”。这样，我们就获得了信息，而不只是一种下意识的移情。

体势是成群出现的

“他应该是这样：喘着粗气，嘴巴噘起，脸显得十分激动，紧皱双眉，肚子气鼓鼓的，心中怒火燃烧，握紧拳头，时刻准备砸下去。”

——W.S. 吉尔伯特，《围裙》

脱离体势的彼此联系来理解体势，是非常困难的。但是，把体势组合在一起，就会产生一幅完整的画面。

每一个体势都象语言中的一个词。为使自己的语言能被理解，人们必须将词语组合成表达完整的思想的单元或“句子”。我们研讨会的参加者通常都努力把这个“词”和“句子”的差距很快弥补起来。一些人真诚地相信，只要在非言语交流的领域里浮光掠影地走一遭，就可以流利地“讲”这种“语言”了。其实，恰恰相反，这仅仅能使他们有意识地认识这种“语言”，却不能使他们成为专家。我们不鼓励个人根据对孤立体势的观察和理解就立刻下结论。理解彼此协调的几个体势的一致意义更为重要。一个持续了几秒钟的静止体势可能和前一个体势相矛盾（不一致），接下来它又可能被

下一个体势所否定。

所谓神经质的笑为不一致性提供了很好的例证。在我们录制的这类例子中，那些本应表明感觉有趣的的笑声和同一体势群中其他表明极不轻松的体势之间总是存在着不一致性。不仅是手臂和腿有紧张的动作，而且整个身体的动作都象是要极力躲避某种令人不快的处境。这一体势群很少在幽默的状态下产生，它表明笑者对他自己没有信心，甚至害怕所处的环境。

把形成群的一致性体势在脑子里联系起来，我们就能够理解它们所表示的态度并发现其中的含义。的确，我们应该寻找的是相似的表明态度的体势，它们不仅相互认同，而且构成一个体势群。以一个急于推销产品的推销员为例，他的具有一致性的体势群可能是这样：坐在椅子的边缘上，双脚分开，有点象一个短跑运动员的姿势，重心落于脚趾，手放在桌子上，身体前倾，而面部表情的一致可能更加强了他的体势给人的印象：眼神显得很机灵，面带微笑，而且双眉舒展。

理解体势的一致性发现人们的态度并对他的行动作出解释的监测器。它起了“反假定”控制的作用，促使我们先不要忙于下结论而要再作进一步的观察。起初，辨识各个人的体势并确定它们可能代表的意义仿佛很容易。可是，认真的学生很快就会明白，每个体势的意义都能被另一个体势所否定，加强，或者混淆。在很多时候，没有经过非言语交流感知训练的人很可

能没有考虑体势的一致性就对它们的意义很快作出了判断。根据我们的经验，这往往会给他们带来不幸的后果。

我们的一位英国同行，D·A·汉弗莱博士曾询问我们言语交流中非言语元素的可靠性。我们指出，在我们的早期研究中，我们有时发现意义可分两种方式表达：一种通过言语表达，一种则是通过非言语的方式。只是在后来，在对场合的作用有了更充分的认识之后，我们才发现，无声的体势所表明的意义更为真实。所以，体势的一致性不仅要求我们注意体势之间的协调配合，而且要求我们注意言语与姿势的一致意义。说话时和体势相一致，对于整个交流十分重要。政治家们在竞选活动中是胜是败取决于他们是否保持一致。由于电视极大地参与了政治，示意性体势的一致在提出论证时就变得极其重要。但是，令人遗憾的是，我们仍然能看到许多政治家所用的体势和他们的讲话不一致。例如，当某位政治家在说“我愿真诚地和青年人对话”时，他摇着手指，然后又向听众晃拳。或者，他一方面努力想让听众相信他热情、仁慈的办法，一方面却用手英勇自卫般地、短促地敲打着讲台。

这里有一个试验，用来确定一致性对你有多少帮助。测试用的这段文字选自查尔斯·狄更斯的小说《远大前程》，读者可根据其中的描写进行想象：

我沿街走去，随意观望，到得一个地方，举目望去，

只见特拉白的小厮正一路走来，手里拿着一个空的蓝布袋在自己身上拍拍打打的。我心里盘算，最好是放得从容自若，装作无意中看见他的样子，那倒可能使他不会生出坏念头来；主意既定，就摆出这副表情走上前去。起初倒也顺利，不料正在我暗自庆幸之际，特拉白的那个小厮忽然两个膝盖磕碰在一起，头发直竖，帽子跌落在地上，四肢抖得好生厉害，他踉踉跄跄走到大路上，见人就嚷：“快扶我一把啊！吓死我啦！”装得仿佛是我这副雍容华贵的气派吓得他魂不附体，捶胸跌足，悔恨莫及。我走过他身边时，只见他哆嗦得满嘴牙齿震天价格格直响，匍匐在尘埃中，极尽卑躬屈节之能事。

读完这一段后，不要重读，试着想象一下小说中的人物和场景，把你想得起来的作者所描述的人物、场景画出来，然后再把所画的看着写成文字。之后请再读一遍上述段落，以对照你记忆的准确程度。现在请看看你是否能记住更多的东西。请记住作者相当注意的体势一致性，然后用下一段文字作同样的视觉化试验，但要同体势联系起来，形成一个记忆链：

这件事使我大为难堪，可是厉害的还在后头。走不到两百码路，又看见特拉白的小厮走过来了，我真是说不出的惊骇，诧异，气愤。他是拐过一个尖角过来的，蓝布袋搭在肩上，眼睛里透出了诚实

和勤奋的光芒，步伐活泼愉快，看来正一个劲儿地向特拉白的铺子里跑去。他一看见我，似乎猛的吓了一跳，于是又象痰迷心窍一样，不过这一次的动作是回旋式的——踉踉跄跄绕着我兜圈子，两个膝盖磕碰的更加厉害，双手高高举起，仿佛吁求上天来搭救他。他这样活受罪，却有一群看热闹的拚命欢呼喝采，弄得我大为狼狈。

一致性可以为我们提供某种结构，按照这一结构，能够将人们的动作排列起来，从而回忆起来就更为容易。观察一致性的困难在于，我们往往不仅对言语交流，而且也对非言语信息进行所谓“调谐和解谐”。例如，设想一个人疾步走入你的办公室，道声早安，解开衣服，轻松随意地坐下来，双腿分开，面带微笑，两手轻轻地放在椅子的扶手上。到此为止，所有这些一致的体势表明此人易接近、坦率、无戒备心。一旦你将此人最初的体势综合起来，看出某种态度或感情，这时你会很容易不再倚重你的视觉而只听他讲话了，还得意地自觉一切均好。只有当你发现出了问题时，你受到了震动，才从这种昏然自怡的状态中猛然警醒。现在，此人谈话时双拳紧握，或许还举着食指对你指指点点。他不光是怒容满面，而且他的脸也或因太热，或因愤怒而变得通红。这时的情形变得相当棘手，你要么设法摆脱，要么就得面对一个充满敌意的朋友、委托商或