

• 常盛不衰的经典畅销书 / 全球销售超过 400 万册 •

财智砺炼系列

BODY LANGUAGE

by Allan Pease

身体语言

从他人的身体姿势了解其内心世界

全球著名作家 [澳] 阿伦·皮斯 / 著

贾宗谊 卢爱君 / 译



他们的这些姿势，想要对你“说”什么？



新 华 出 版 社

身体语言

从他人的身体姿势了解其内心世界

Allan Pease
Body Language

[澳] 阿伦·皮斯 著
贾宗谊 卢爱君 译

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

身体语言：从他人的身体姿势了解其内心世界 / (澳) 皮斯著；贾宗谊，卢爱君译. —北京：新华出版社，2002.8

ISBN 7 - 5011 - 5679 - 4

I. 身… II. ①皮…②贾…③卢… 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 023130 号

北京市版权局著作权合同登记号：图字 01 - 2002 - 2961

BODY LANGUAGE

Copyright © 1981, 1992, 1997 by Allan Pease

Published by arrangement Dorie Simmonds Literary Agency

Simplified Chinese translation copyright © 2002

by Xinhua Publishing House

ALL RIGHTS RESERVED

中文简体字专有出版权属于新华出版社

身 体 语 言

从他人的身体姿势了解其内心世界

(澳) 阿伦·皮斯 著

贾宗谊 卢爱君 译

*

新华出版社出版发行

(北京石景山区京原路8号 邮编：100043)

新华书店经销

新华出版社激光照排中心照排

北京新丰印刷厂印刷

*

850 × 1168 毫米 32 开本 7.75 印张 152 千字

2002 年 8 月第一版 2002 年 8 月北京第一次印刷

ISBN 7 - 5011 - 5679 - 4/G · 2071 定价：17.00 元



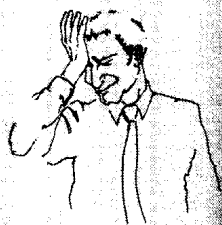
作者介绍

阿伦·皮斯是世界上最权威的研究身体语言的专家，他写作和制作了许多有关沟通和交际技巧方面的著作和影片。本书就是他花了十年的时间探访、采访和研究才写成的，这本书在全球被翻译成32种语言出版，影响了数以百万计的人，电视系列片的观众超过了一亿。他的另一本国际畅销书《亚当的脑夏娃的脑》（另名为“男人听不见你说话，女人不会看地图”）也已经由新华出版社出版。

本书介绍

俗话说，良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒，这是形容言语的威力，其实身体也会说话，同样可以赞美别人也可以伤害别人。通过读《身体语言》一书，你可以凭他人的身体姿势解读其思想，学会使用身体语言去交流，你会从中发现，生活里还有更多的乐趣。

本书作者阿伦·皮斯是国际权威的身体语言专家。全球数以百万计的人通过阅读他的著作，掌握了不用语言，而是用身体姿势进行思想交流的秘密。这使得本书成为了少有的全球经典畅销书之一。

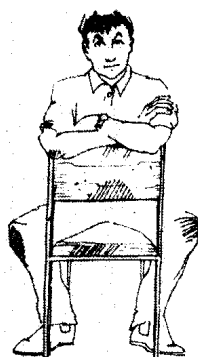
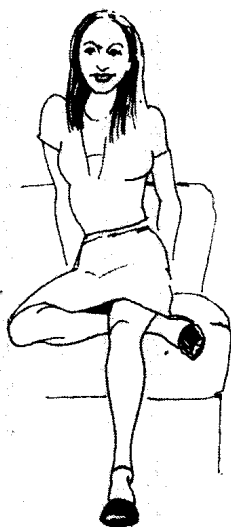


by Allan Pease

BODY LANGUAGE

身体语言

从他人的身体姿势了解其内心世界



作者序

1971年，我在一次研讨会上第一次听到“身体语言”的提法，当时非常激动，决心进一步了解这方面的知识。演讲的人向我讲述了路易斯维尔大学的雷·伯德惠斯特教授在这方面从事的一些研究。伯德惠斯特教授的研究表明，人类更多的沟通是通过姿势、仪态、位置和同他人距离的远近等方式来进行的。当时我已经从事推销工作多年，听到过许多关于推销技术的讲座。但是，所有这些讲座都没有谈及非口头沟通方面的东西或者面对面交往的重要性。

根据我自己的调查，有关身体语言的有用资料是很少的。虽然不少图书馆和大学有一些关于这方面的研究记录，但是，大部分资料是由那些几乎没有什么人际交往实际经验的人写成的手稿和主观编写的理论探索。这并不是说，他们的工作不重要，而是说，其中大部分属于技术性

身体语言



的论述，对于像我这样一个外行的人来说，没有什么实际应用价值。

本书总结概括了一些著名行为科学家的许多研究成果，并把它们同其他领域专家学者的类似研究成果结合起来。这些领域包括：社会学、人类学、动物学、教育学、精神病学、家庭咨询、专业谈判和营销。本书还包括一些“如何做”的原则。这些原则是根据我自己和澳大拉西亚（这是一个不太明确的地理名词，一般指澳大利亚、新西兰及附近南太平洋诸岛屿——译者注）等海内外人士制作的无数录像带和影片总结出来的，其中还包括我的亲身经验。过去 15 年来，我面谈的、招聘的、管理的和培训的人员，数以千计。

本书决不是身体语言方面的顶峰之作，也不像书店里的某些图书许诺的那样，包含有什么魔术般的诀窍。本书的目的只不过是说明人们是如何利用这种媒介来彼此交流，让读者更加意识到自己非语言的暗示和信号。

本书把身体语言的各个组成部分隔开来，单独探讨。不过，姿势是很少单独存在的。我同时力求避免过于简单化。非语言的沟通是一个复杂的过程，涉及到人、词、语调和身体的动作。

常常有这样的人：他们震惊地张开双臂说，原来研究身体语言是企图使用另一种手段，通过利用科学知识，解读他人思想的秘密，达到掌握或控制他人的目的。本书试图使读者更加深入地透视同他人的沟通，以便能够更加深刻地理解他人和自己。只有理解，才能使得同他人的交往



变得比较容易些，而无知和缺乏理解，则造成盲目和担心，苛求于他人。观察野鸟的人之所以研究鸟类，并不是为了把它们射下来，作为战利品。同样，获得非语言沟通方面的知识和技巧，乃是为了使得同别人的会晤成为一种饶有趣味的经历。

本书原本是作为一种工作手册，供推销人员、营销经理和主管阅读的。但是，后来经过十年的研究和编辑，它的内容大大扩展；现在，任何人，不管他或她从事什么职业，处于什么地位，都可以通过阅读本书，更好地理解生活中一个最复杂的事件——同他人面对面的交往。



目 录

作者序	(1)
第一章 理解的框架	(1)
1. 知觉、直觉和预感	(3)
2. 天生的、遗传的、学习获得的和文化的信号	(4)
3. 某些基本姿势及其来源	(6)
4. 姿势群	(11)
5. 伪造身体语言	(17)
6. 如何学习身体语言	(20)
第二章 地盘和区域	(21)
7. 个人的空间	(22)
8. 地盘和所有权	(33)
第三章 手掌的姿势	(37)
9. 开诚布公和诚实	(37)
10. 故意利用手掌的姿势进行欺骗	(39)
11. 握手	(42)



第四章 手和臂的姿势	(57)
12. 手的姿势	(57)
13. 握手、握腕和握臂的姿势	(64)
14. 拇指的姿势	(67)
第五章 手脸并用的姿势	(73)
15. 欺骗、怀疑、撒谎	(73)
16. 正确的解释和错误的解释	(80)
17. 脸颊和下巴的姿势	(83)
18. 抓头和拍头的姿势	(89)
第六章 臂的壁垒	(91)
19. 手臂交叉的姿势	(91)
20. 部分的双臂交叉壁垒	(99)
21. 伪装的双臂交叉姿势	(100)
第七章 腿的壁垒	(103)
22. 交叉腿的姿势	(103)
第八章 其他流行的姿势和动作	(117)
23. 头部姿势	(119)
24. 咄咄逼人的和作好准备的姿势群	(126)
第九章 眼神的信号	(135)
25. 凝视的行为	(138)
26. 控制对方的视线	(143)
第十章 求爱的姿势和信号	(145)
27. 男性求爱姿势	(149)
28. 女性求爱的姿势和信号	(149)
第十一章 雪茄、香烟、烟斗和眼镜	(157)



Body Language

29. 吸烟姿势	(157)
30. 戴眼镜人的姿势	(162)
第十二章 归属和所有权的姿势	(167)
31. 归属的姿势	(167)
32. 所有权的姿势	(170)
第十三章 模仿和对称的姿势	(175)
第十四章 身体高度的升降与社会地位	(181)
第十五章 指向信号	(187)
33. 两角和三角格局	(188)
第十六章 写字台、桌子和座位的安排	(201)
34. 桌子座位的安排	(201)
35. 方桌、圆桌和长方形桌子	(209)
36. 在餐桌上做决定	(212)
第十七章 权威的显示	(215)
37. 用椅子表示权威	(215)
38. 策略性的办公室布局	(217)
39. 地位的提高	(221)
第十八章 总结	(223)



第一章 理解的框架

20 世纪快要结束的时候，一种新型的社会科学家——非语言学家出现在我们面前。正如观察鸟类的人陶醉于观察鸟类及其行为一样，非语言学家陶醉于观察人们的非语言暗示和信号。在社交场合，在海滩上，在电视上，在办公室，在任何有人交往的地方，非语言学家都注意观察着这种现象。他研究别人的行为，想更多地了解他人行动的含义，以便最终能够对他自己有更深入的了解，从而改进他的人际关系。

几乎有点难以置信的是，人类的演变经过了上百万年的历程，然而人类沟通的非语言侧面只是到了 20 世纪 60 年代才积极地展开大规模的研究；朱利叶斯·法斯特在 1970 年发表了一部关于身体语言的著作以后，公众才意识到这种现象的存在。这部著作总结了到那时为止行为科学家关于非语言沟通的研究成果。甚至直到今天，大多数



人对身体语言的存在仍然一无所知，更不用说身体语言对他们生活的重要意义了。

卓别麟和其他许多无声的电影演员是非语言沟通技巧的先驱。他们本身是银幕上惟一的沟通工具。观众根据他们进行有效沟通的姿势和其他身体信号来对他们作出好坏优劣的评价。当有声电影流行起来，表演的非语言侧面不再那么被强调的时候，许多无声电影演员逐渐被人遗忘，而那些有着良好的语言表达技巧的演员占了上风。

就身体语言的技术性研究而论，20 世纪以前最有影响的著作可能是达尔文于 1872 年发表的《人类和动物的表情》。这导致现代对面部表情和身体语言的研究，自那时以来，达尔文的许多理念和观察被现代世界各地的研究人员所证实。从那时起，研究人员观察和记录了大约 100 万种非语言暗示和信号。艾伯特·梅拉比安发现，一个信息产生的影响，只有 7% 是语言的，38% 是嗓音的（包括语调的抑扬顿挫和其他声音），55% 是非语言的。雷·伯德惠斯特尔教授对人们非语言沟通量作出了类似的估计。据他估计，人均每天实际使用词汇的时间大约为 10 分钟或 11 分钟，平均每句话大约只用 2.5 秒钟。像梅拉比安一样，他也认为，面对面语言交谈的成分不到 35%，65% 以上的沟通是以非语言的方式进行的。

大多数研究人员都一致认为，语言的渠道主要是用来传达信息，而非语言的渠道则是用来表达人与人之间的态度，在某些情况下，代替语言的信息。例如，一个女人可以传递给男人一个“令人神魂颠倒的眼神”。她不用开口，



Body Language

就可以对他表达一个非常明确的信息。

雷·伯德惠斯特尔说，不管什么样的文化背景，仅仅凭语言和动作，就可以窥视人的内心世界；一个训练有素的人听听别人的声音，就会知道他会做出什么动作。同样，伯德惠斯特尔根据人讲话的姿势，就可以判断他讲的是什么语言。

许多人觉得很难接受这样的观点：从生物学的角度讲，人类仍然是动物。Homo sapiens（人类）是灵长目类人猿的一种，他学会了用两只脚走路，有一颗聪明发达的头脑。像其他物种一样，我们受生物规律的支配。这些生物规律控制着我们的行动、反应、身体语言和姿势。有趣的是，人类很少意识到：他的姿态、动作和姿势表达的是一种信息，而他的声音则可能表达的是另一种信息。

1. 知觉、直觉和预感

从技术性的观点来看，每当我们说某人“知觉”或“直觉”如何如何时，我们总是指他或她解读他人非语言暗示，并把这些暗示同语言信号加以比较的能力。换句话说，当我们说，我们“预感”到某人在撒谎时，我们实际上是在说，他的身体语言和他所说的话不一致。这也就是某些人所说的听众的自觉性。例如，如果听众坐在座位上，耷拉着脑袋，双臂交叉在胸前的话，那么，“知觉”敏锐的讲演人会预感到，他的讲演没有打动听众。他将意识到，必须换一个说法，以便吸引听众的注意力。同样，



身体语言

如果讲演人的“知觉”不敏锐，他会不管三七二十一，继续硬着头皮讲下去。

一般来说，女人的“直觉”比男人要敏锐，所以人们常常说“女人的直觉”。女人天生就具有一种能力，能够接受和解读非语言信号，有一双观察细微末节的慧眼。由于这个缘故，很少丈夫能够撒谎而不受妻子惩罚的，而大多数妻子则往往可以蒙蔽丈夫的眼睛，蒙混过关。

女性直觉特别明显地表现在抚养过儿童的妇女身上。在新生婴儿的头几年，母亲完全依靠非语言渠道同孩子沟通。人们认为，正是由于这个缘故，作为谈判者，女性往往比男子更为敏感。

2. 天生的、遗传的、学习获得的和文化的信号

人们进行了很多研究，并且辩论不休，探讨非语言信号究竟是与生俱来的、遗传的，还是通过学习或其他方式获得的。通过对盲人和聋哑人的观察，收集了许多证据，因为盲人和聋哑人不可能通过视觉渠道或听觉渠道来学习非语言信号。同时，也通过对世界各地许多不同文化的姿势行为的观察，通过对人类的近亲类人猿和猴子行为的研究，收集了许多证据。

这些研究的结论表明，有些姿势可以分门别类，纳入各自的范畴。例如，大多数灵长目动物的婴儿一生下来，就会吸奶，表明这个能力是天生的，或者是遗传的。德国科学家埃布尔—埃布斯费尔德发现，天生的聋童或盲童的



Body Language

笑容跟学习或模仿没有关系，是独立发生的。这表明，这一定也是天生的姿势。埃克曼、弗里森和索伦森在研究了五种不同文化的人们的面部表情以后，表示支持达尔文关于天生的姿势的一些看法。他们发现，所有的文化用以表情达意的面部表情基本上是相同的。这使他们得出这样一个结论：这些表情一定是天生如此的。

当你把手臂交叉在胸前时，你是把左臂放在右臂上面，还是把右臂放在左臂上面？大多数人不能确定孰先孰后，直到试了以后，才知道。有一种方式比较舒服，而另一种方式则觉得别扭。证据表明，这种姿势很可能是遗传的，无法改变。

现在人们仍然在辩论，某些姿势究竟是通过学习而成为习惯的呢，还是天生遗传的。例如，大多数男人穿外套时，右臂先伸进去；而大多数女人是左臂先伸进去。当一个男人在拥挤的街道路过一个女人的身旁时，他的身体通常是面向她，而女人则通常是避开他。她是否是本能地如此做，以保护她的乳房呢？这究竟是女性的一种天生的反应，抑或是通过下意识地观察别的女人的动作，学会如此做的？

我们的大部分非语言的基本行为都是通过学习掌握的。许多动作和姿势的含义是由文化决定的。让我们看看身体语言的这些侧面吧。



身体语言