

发掘你的潜力

——用身体说话

〔美〕弗斯特 著

马建国 译



河北科学技术出版社

发掘你的潜力

——用身体说话

〔美〕 弗斯特 著

马建国 译

河北科学技术出版社

发掘你的潜力

——用身体说话

〔美〕弗斯特 著 马建国 译

河北科学技术出版社出版（石家庄市北马路45号）

河北新华印刷一厂印刷 河北省新华书店发行

787×960毫米 1/32 5.25印张 87000字 1991年5月第1版

1991年5月第1次印刷 印数：1—6000 定价：2.80元

ISBN 7-5375-0589-6/B·9

译者的话

这是一本谈论怎样“说话”的书。但它既不要你伶牙利齿，巧舌如簧；也不要你一字千金，下笔如神。它甚至与人的口头语言没有什么太大的干系。正如本书的书名那样，它是教你如何运用身体“说话”。它是一本有关“身体语言”的书。

身体还有语言吗？

你也许对此感到陌生，但在现实生活中，你一直在有意或无意地运用这种语言来传递信息，进行交流。不信，你可以留意一下自己（或他人）在与人交往时的一举一动。你会发现自己（或他人）在长辈、上司面前有一套动作或规矩，在晚辈、同事面前则另有一套；在生人面前有一套动作，在朋友面前又有一套；在课堂上和工作时的动作，与在晚会上和卧室内的动作也不尽相同。人们确实在不同的场合有不同的身体动作。这种身体动作我们称之为身体语言，因为它正像口头或书面语言一样表达了人们不同的心理活动。证明身体语言存在的最明显的例子，莫过于哑剧。这门艺术要求演员和观众之间凭借身体、四肢、五官，甚至用身体各部与外界物体的空间关系来

“说话”。

弗斯特先生的这本书，对身体语言的基本特点、“词汇”、“文法”，乃至不同文化在该语言上形成的影响都做了介绍。更可贵的是，弗斯特先生把这门科学用最形象、诙谐的文字娓娓道来，使人获知，令人受益。

从本书中信手拈来几个标题，会帮助你对该书的风格有些了解：

来自无意识的新信号，礼节及坐姿，我们怎样处理空间，怎样做领袖，奇妙的触觉世界，腿有语言吗？令人困扰的面具，挤眉弄眼和摇头晃脑……

很有趣，是吗？

如果你认真读下去，就会发现这本书能帮助你更顺利地走向成功，不论你是外交家、政治家，还是商人、老百姓，或有心开发自己潜能的学生。

朋友，我们每个人的身体都有无穷的潜力，关键看你是否发掘、怎样发掘了。

祝你成功！

马建国

1990年秋于北京

责任编辑 谷中强

封面设计 王 梅

ISBN 7-5375-0589-6

B·9 定价：2.60 元

目 录

身体即信息	(1)
一门被称为运动学的学问〔 1 〕 来自无意识的新信号〔 2 〕 怎样分辨女孩的类型〔 3 〕 要不要接触〔 5 〕 孤独的触摸〔 7 〕	
关于动物及其领地	(9)
象征性战斗〔 9 〕 我们能继承语言吗〔 12 〕 领地规则〔 15 〕 一个人需要多大的空间〔 16 〕	
我们怎样处理空间	(19)
拥有自己的空间〔 19 〕 被称为Proxemics (领地学) 的科学〔 20 〕 社会及公共空间〔 23 〕 不同文化 怎样处理空间〔 28 〕 西方人处理空间的方式〔 30 〕	
当空间受到侵犯时	(35)
捍卫身体区域〔 35 〕 给寻求自身地位者的建议〔 37 〕 怎样做领袖〔 40 〕 不容侵犯的空间〔 42 〕 关于空间和人格〔 45 〕 人性与非人〔 49 〕 礼节及坐态〔 50 〕	
人们所戴的不同面具	(54)
掩藏心灵的微笑〔 54 〕 摘掉面具〔 56 〕 什么时候人不是人〔 58 〕 受虐狂和施虐狂〔 61 〕 怎样摘掉面具〔 63 〕	
奇妙的触觉世界	(66)
来,抓住我的手〔 66 〕 令人困扰的面具〔 67 〕 相信	

你的自我感觉〔69〕 怎样打破甲壳〔70〕 无声的鸡尾酒会〔73〕 为健康而游戏〔75〕

点、姿态和姿势(81)

求助的呼叫〔81〕 你的姿势表示什么意图呢〔83〕
不同的场所,不同的姿势〔87〕 动作与信息〔89〕
姿势及内涵〔92〕 抢占有利位置〔96〕 家庭行为的
三条线索〔100〕

挤眉弄眼和摇头晃脑(105)

令人发毛的凝视〔105〕 什么时候看别人〔107〕 笨拙的眼睛〔109〕 最具魅力的眼睛〔111〕 不同的文化,不同的眼神〔113〕 久久地盯着自己〔116〕 盯人多长时间为宜〔117〕

动作入门(121)

腿有语言吗〔121〕 身体语言ABC〔125〕 给不同的动作加上标签〔128〕 文化与身体语言〔132〕 跟着领头的〔134〕

身体语言:妙用及表演(138)

来,让我们跟动物对话〔138〕 无声世界的符号〔140〕
用身体语言进行心理治疗〔142〕 伪造身体语言〔148〕
融会贯通〔154〕

身体即信息

一门被称为运动学的学问

近几年人们发现并在探索着一门新的、令人振奋的科学。它就是身体语言。对该项科学的书写形式和科学研究，人们往往赋以运动学的标签。身体语言和运动学都基于非语言传播的行为模式，但运动学实在太新，做为是一门科学的话，其权威人物实乃屈指可数。

分析研究已表明了身体语言与语言传播交流的矛盾程度。典型例证是一名妇女在告诉她的心理医生说她非常爱她的男友，而同时又下意识地左右摇头表示否定。

身体语言也说明了家庭成员关系的原理，例如，通过坐在一起的一家人的手脚的动作就能很好地描绘出这个家庭的关系。如果母亲首先把两腿叠放在一起，其他成员就会效仿。当然，也许这些人，包括母亲在内，并未意识到这一点。事实上，她会向丈夫或孩子求教，从而从语言上似乎在否定自己的领导作用。但给予这个家庭的这种不言而喻的、“跟我来”的行动的暗示，使一个懂得运动学的人一眼便可看出个中奥妙。

来自无意识的新信号

爱德华·H·赫斯博士在最近的一次美国催眠医学会议上讲到了一个运动信号的新发现，这便是当人看到令人愉快的东西时会出现瞳孔放大现象。从实用角度讲，如果了解这一发现，在玩扑克时会很有帮助。当对手瞳孔放大时，便知道他拿了一手好牌。打牌者或许就像意识不到自己会流露出自己的好运气一样，也意识不到自己有能力破译这种信号。

赫斯发现当看到裸体女人照片时，正常的男人的瞳孔都要放大一倍。

从商业角度讲，赫斯博士例举了其在观察电视广告效果时的功用：当广告片向所选的不同的观众组播放时，观众的眼睛被拍摄下来。此后再对眼睛瞳孔进行认真的研究，以发现其何时放大；换言之，就是去研究商业广告在什么情况下使人有无意识的娱悦反映。

身体语言可以包括人与外界交流时身体的部分或整体的运动变化——其中有反射型的，也有非反射型的。

为理解这种身体语言，运动学专家常常要考虑到文化和环境差异。一般的、没有研习过身体语言的细微文化差异的人，常常对自己所看到的東西产生误解。

怎样分辨女孩的类型

爱伦是一个小城镇的男孩，他来大城市看泰德。一晚，在到泰德家参加一个大型鸡尾酒会的路上，他看到一个浅黑皮肤的可爱的姑娘穿过他前面的大街向前面一个街上走去。爱伦尾随其后，对她那显而易见的特殊的走路姿势大感惊异，如果说爱伦曾见非语言信息的传递，这便正是无疑！

他随着她走了一个街区，发现那姑娘已意识到他，同时也意识到她没有改变走路姿势。爱伦认为这便是一个鼓励信号。

最后，在一个红色交通灯下，爱伦鼓足勇气赶上了那个姑娘，给了她一个最令人愉快的微笑，说了声：“你好。”

令爱伦大惑不解的是，她转过身来满脸怒气地盯着爱伦，咬牙切齿地说：“如果你再不离开，我就喊警察啦。”尔后交通灯一变，她愤然而去。

爱伦一下子蒙啦，窘得满脸通红。他赶紧奔往泰德的公寓，这时酒会早已开始。当泰德给他倒酒时，爱伦告诉了他刚发生的故事，泰德笑道：“伙计，你搞错啦！”

“但，泰德，天呀——除非有人要求，没有哪个姑娘会那样走路呀。”

“这附近是个讲西班牙语的居民区。所有姑娘——不论其外表如何——都是好姑娘。”泰德解

释道。

爱伦所不理解的是在一种文化中，例如在许多讲西班牙语的国家里，姑娘们都有保护人，她们有严格的社会行为方式模式，姑娘们可以随意展示其特征，不用怕惹事生非。事实上，爱伦视为鼓励信号的姿势实乃自然，而对一般正常的美国女人而言，那种板直的走路姿势就会被视为做作。

爱伦在晚会上转了几圈，慢慢地忘掉了他刚才的羞辱。

晚会要结束时，泰德走近他问道：“看准什么自己喜欢的了吗？”

“那个珍妮，”爱伦叹了口气，“伙伴我简直想冲上去。”

“喂，真有你的，请她留下啊。玛丽也要留下，我们一起去吃饭。”

“我拿不准，似乎我马上赢不得她。”

“别开玩笑啦。”

“不。她整个晚上都似乎在发出别碰她的信号。”

“但她喜欢你。珍妮自己告诉我的。”

“但——”爱伦一下子摸不着头脑，“那她为什么那样呢。我就不明白，她好像不想让我碰她一指头。”

“珍妮就那样，你把她的信号搞错啦。”

“我看我永远弄不清这个城市，”爱伦说。这会

儿，他仍然是不知所措的样子，但快活多啦。

爱伦发现，在拉丁语国家姑娘们可以公然流露出性挑逗，但她们都受到很好的保护，任何身体上的“通过”几乎都是不可能的。而在那些保护较松的国家，姑娘们则通过自己一系列“请别动手”的非语言信号来筑起自己的防御工事。在一特定的文化规范内，如果一个男子不能在大街上接近一个陌生女孩子，她就可以轻松自在地走自己的路了。在像纽约这样的城市里，特别是在鸡尾酒会上，一个姑娘会碰到任何事情，所以她也就会发出“请别动手”的信号。她会板直地站在那里，或者坐在那里拘谨地把两腿叠在一起，把双臂交叉放在胸前，或使用其他诸如此类的防御姿势。

关键在于，在任何情况下身体语言都有两个方面，即信息的施发和接收。如果爱伦能够按这个大城市的规矩正确地接收信息，他也就不致于在大街上受窘，也会避免鸡尾酒会上的那种拿不准的情形啦。

要不要接触

除了接收信息外，如果能正确地理解和巧妙地利用，身体语言也可用来打破防卫。有一商人在正努力结束一笔生意时，发现自己误解了信号。

“这笔生意可以成交啦，”他告诉我。“因为它

不论对我还是对汤姆都有利可图。”汤姆那时在盐湖市，他是磅特福人，磅特福与盐湖地理上相距不远，但在文化上相差甚殊。那是个可怜的小城镇。汤姆认为大城市的每个人都对他虎视眈眈，要沾他的便宜。我想他内心可能确信这笔生意对双方都有利，但他对我的做事方式不信任。我是大城市的商人。势居其上，驱车东来西去做生意，而他却是个小地方的人马上要上当受骗了。

“我想打破大城市商人的形象，把胳膊搭在他肩上。可这该死的举动把事情全搞砸了。”

我的这位商人朋友所做的是用非语言手势冒犯了汤姆的防卫屏障，因为汤姆的防卫屏障对那种手势没有设防。就身体语言而言，他是在试着说：“相信我，我们接触一下。”但他正好无声地冒犯了汤姆。由于忽视了汤姆的防卫心理，这位过分心切的商人毁了这笔生意。

通常最快也是最明显的身体语言是身体的接触。手的接触，或把胳膊放在别人的肩上，这些接触比几十个词汇所传达的信息要生动和直接得多。但这种接触必须适时、适宜。

有些人简直是“接触器”。并且是强迫式的，他们似乎急切地想从朋友或同伴那儿得到任何信息，他们即使在对方用身体语言表示强烈不满时，也会去接触或抚摸别人。

孤独的触摸

然而，触摸或爱抚本身就可能是一个潜在的信号。触摸一个无生命的东西，可视为很强很急迫的信号，或对理解的一种要求。以格丽斯阿姨为例，这种老人成了一个家庭讨论的中心。家里有人认为如果要她在一个令人愉快的、有人照料得很好的亲戚家里度日，她会好起来的，因为那样不但有人照料她，还有人陪伴她。

而家里另有人觉得这无疑等于把格丽斯“推开”啦，她收入丰厚并有一个很漂亮的公寓，况且也可自理。为什么她不呆在原处，享受独立和自由呢？

格丽斯阿姨自己在讨论中并不表态。她只是坐在中央一会儿点点头，玩弄着项链；一会儿用一只手顺着丝绒坐垫摸来摸去，然后又摸弄木雕。

“不管大家做什么决定，”她温和地说，“我不想给任何人带来麻烦。”

家人们一直也做不出决定，所以就继续讨论，同时格丽斯一直在抚摸着她能够得着的东西。

最后大家发现了一个信号。这种信号很明显，但奇怪的是谁也没有尽早发现它。格丽斯阿姨自从孤身起居以来一直在抚摸着什么东西。她常抚摸手头的任何东西。家里人原本就知道她这个新习惯，但直到这时，大家才逐一发现她抚摸的意

思。她在用身体语言告诉他们：“我孤独。我渴望有人相伴，请帮我一把。”

后来格丽斯阿姨搬来和她的一个侄女和侄儿一起生活，一下子让人判若两人。

像格丽斯阿姨一样，我们每个人都以这种或那种方式给外界发出信息。我们在说，“请帮一下，我感到寂寞。”“把我带上，我愿意。”“别打扰我，我情绪不好。”我们很少有意识地发出信息。我们只是用无声的身体语言的行动来表现出自己的心境。我们会扬一下眉毛表示怀疑，揉一下鼻子以示困惑。我们会双臂交叉使自己与他人拉开距离或用来保护自己。我们耸耸双肩以示冷视，眨一只眼睛以示害怕，或敲打手指以示不耐烦，或因为健忘而拍一下脑门。这类动作很多，其中有些是有意的，有些几乎是无意的。

研究身体语言，也就是研究那些有意识的或完全无意识身体动作，研究那些只限于某一文化圈内的或跨文化屏障的身体动作。

关于动物及其领地

象征性战斗

动物的信息交流和人的信息交流之间的关系现在才开始为人所知。我们对非语言传播的理解是从对动物的试验开始的。鸟用歌曲进行交流，它们代代相传，用同一种音符或曲调进行交流。许多年来，科学家相信鸟的这种音符和歌曲是遗传的结果，就像海豚的语言、一些黄蜂的舞蹈以及青蛙的“谈话”一样。

但现在人们对此开始怀疑。试验表明鸟是通过学习才会唱歌的。科学家把一些幼鸟养起来使它们与自己的同类隔开，这些小鸟就不会唱出同类鸟们所唱的那种歌曲。

另一种长期以来被视为本能的动物行为是狗的象征性的争斗。两只公狗相遇时双方的反应有许多方式，但最常见的是咆哮，进而进行一场似乎要一争死活的撕咬模拟战。旁观者或许会对此举动大为吃惊，并且会试图去拉开这对儿看上去非常愤怒的动物。而知道底细的主人则袖手旁观，因为他们知道这种撕斗只是象征性的。

这并不是说这种撕斗不是真的。是真的，两个动物在进行竞技。其中一个会赢，因为它更善