

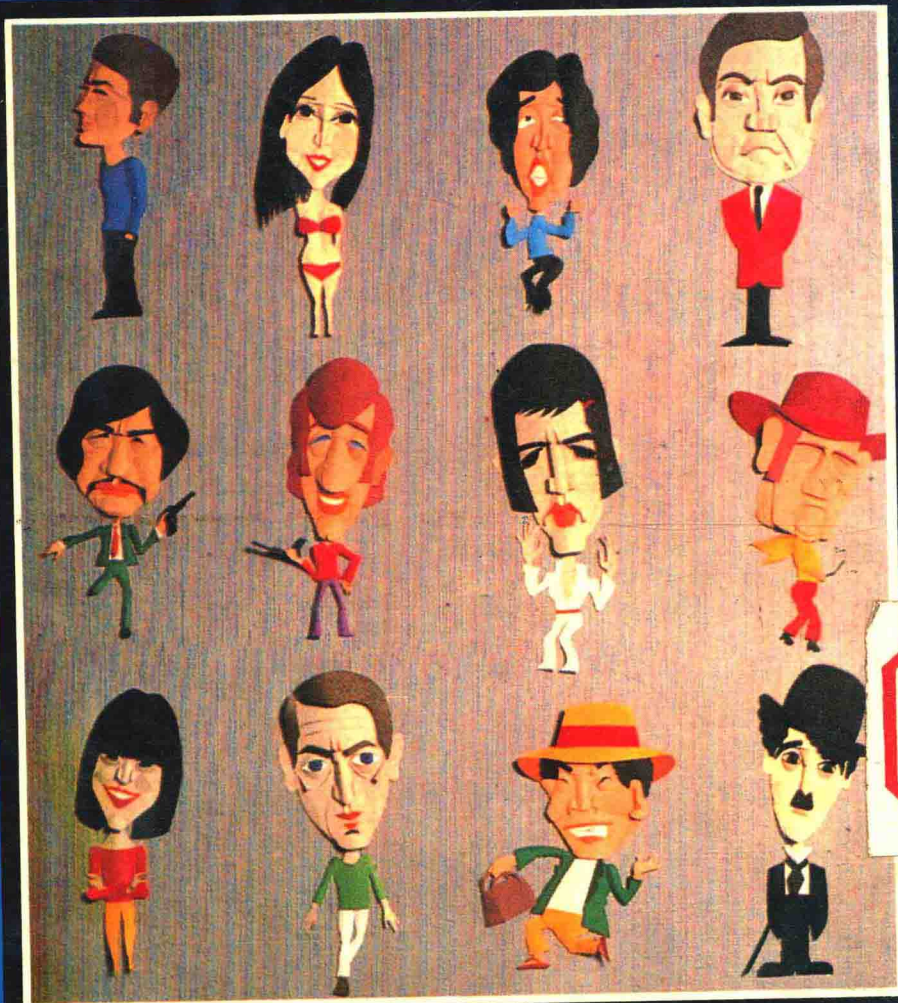
生活百科

Allan Pease / 著

張殿興 / 譯

善用身體語言使你獲得成功、權力和愛情

人・行為與訊息



● 生活百科 ●

012

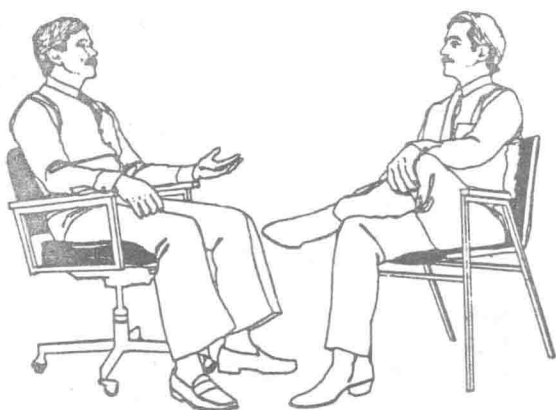
善用身體語言使你獲得成功、權力和愛情

Allan Pease / 著

張殿興 / 譯

人 行爲 與 訊息

世茂出版社



版權所有 • 翻印必究

人●行為與訊息

作者：ALLAN PEASE

譯者：張殿興

出版者：世茂出版社

發行人：林正中

負責人：簡泰雄

地址：台北市新東街一二巷一三號二樓

電話：七六五一三二三

郵政劃撥：〇七五〇三〇〇一七世茂出版社

登記證：局版台業字第三一〇八號

印刷者：台元彩色印刷有限公司

定價 120 元

【本書如有缺頁倒裝請寄回本社更換】

1985 年 8 月 版

目錄

前言	一
譯序	三
第一章 認識本書的架構	五
第二章 領域與區域	二三
第三章 手掌的姿勢	三九
第四章 手和手臂的姿勢	五三
第五章 手和臉姿勢	六七
第六章 手臂的屏障	八三
第七章 腿部的屏障	九五
第八章 其他常用的姿勢與動作	一〇九
第九章 眼睛的訊息	一二三
第十章 求愛的姿勢與訊號	一三三
第十一章 雪茄、香煙、煙斗和眼鏡	一四五

第十二章	領域和所有權的姿勢	一五三
第十三章	模仿	一五九
第十四章	放低身體與地位	一六五
第十五章	指示的姿勢	一七一
第十六章	桌子與座次	一八三
第十七章	權力展示	一九七
第十八章	綜合運用	二〇五

前言

當我在一九七一年的一次討論會上，首次聽到「身體語言」時，感到非常興奮，而且想多知一些。講演的人說明了一些由路易斯維爾大學教授雷·伯威泰爾所作的研究，其中指出人類的溝通方法中，大多都是手藝、姿態、位置和距離。我當時已做了多年的推銷員，也上過許多有關推銷技術的課程，但其中却沒有任何有關「非語言」方面，及面對面接觸的課程。

我自己也曾探討過，却發現有關「身體語言」的資料很少，雖然圖書館和各大學有許多研究的記錄，但多半是缺乏實際與人接觸經驗的理論與假設，這並不是說那些理論不重要，只是不能提供像我一樣的外行人實際運用的功能。

寫這本書時，我綜合了一些著名行為科學家的研究及其他相關科學如社會學、人類學、動物學、教育學、心理學、家庭顧問、談判及推銷等。書中還包括了許多「如何做」單元，由我和同事製作了許多錄影帶和影片，再加上了過去十五年來，我與成千上萬的人面談、應試、訓練、管理及推銷的經驗與遭遇。

這本書當然不是有關「身體語言」的最後一本書，更不是像一般書會提供所謂「神奇公式」，而只是希望讀者能多注意一些非語言的提示及訊息，以及如何使用它們來與人溝通。

雖然很少手勢是不與人發生關係的，這書仍將身體語言及手勢的各個單元分開來探討，我會盡量避免太過於簡化。因為非語言的溝通是包含了人、單字、音調和身體動作的複雜過程。

當然，總會有人排斥地表示身體語言的研究只是另一種利用看穿別人秘密，來達到剝削或征服別人的方法。其實這書是希望讀者能透徹瞭解本身與別人的溝通，藉此能對別人有更深的了解，當然也包括了本身。明白一件事如何發生能使我們更容易接受它，而膚淺與無知徒然產生恐懼、迷信、和不信任。獵鳥的人不用先研究鳥，才打得下鳥來當戰利品；同樣地，擁有非語言溝通的知識和技巧，將使你與他人的接觸成爲一種美好的體驗。

作此書的目的本來是想用來當作推銷員及各級業務人員的工作手冊，十年來，它曾被研究、編譯和增補，因此任何人，不論職業和身份，都能因此書而更深入瞭解生活中最複雜的部分——與別人面對面的接觸。

亞藍·皮茲

(Allan Pease)

譯序

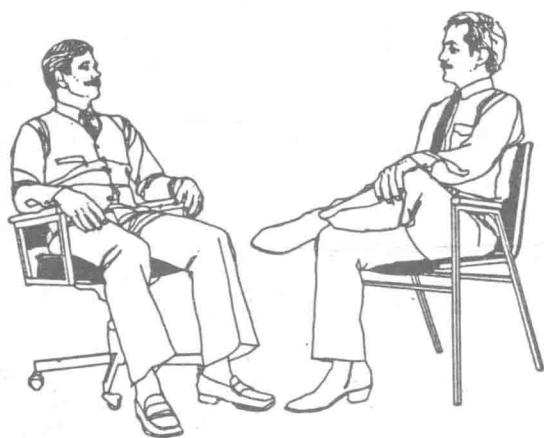
身體的舉手投足之間，也許傳達著一些大家都極想知道的訊息。如果是有意識的動作，也許對方正在醞釀某些狀況，而使人信以為真；若是無意識的舉止，更是透露出內心深處的真實想法。察言觀色也就在對這瞬間的把握，進而研擬出因應的對策。

無論是經營大事業，或小至日常瑣事的與人商量，不管是上司和部屬、老闆與顧客談判，與員工、夫妻、情侶、朋友之間的應對，如果我們注意對方的身體發出的訊息，而確實掌握其中前後情況的關聯，也許就能掌握先機，不但應對得體，而且更能達到預期的效果。

「人、行為與訊息」是亞藍·皮茲（Allan Pease）最近的力作，它幫助你妥當地運用身體語言，以便獲得大家所追求的權力、成功、和愛。不論你的社交活動範圍是寬是窄，不論你將它運用到工作或生活上，身體語言確實能協助你突破現狀，使你各方面更上一層樓。

第一章

認識本書的架構



在這二十世紀末的當兒，我們將眼見一種新的社會科學家——非語言學家的興起。正如獵鳥的人喜歡觀察鳥類的行爲，非語言學家也在觀察著人類的種種非語言訊息，不論在宴會上、海灘上、電視上或辦公室裏；只要有人活動的地方，他都在觀察著。他就像一個學習中的學生，用心地學習同類們的動作，而希望藉此能更瞭解自己，進而增進與別人之間的關係。

說來令人難以置信，人類經過百萬年以上的進化，但自一九六〇年代起才開始有非語言溝通方面的研究，而直到一九七〇年朱里亞斯·法斯特發行了一本關於身體語言的書，人們才開始注意到這方面。那是一本由非語言溝通方面的行爲科學家所作研究的總結；但是直到今天，大多數人仍然忽視身體語言的存在，更別說它對生活的重要性了。

查理·卓別林及許多默片的演員可說是非語言溝通技巧方面的先驅者，因那是他們在銀幕上唯一的溝通工具。每一位演員都由他們是否有效地運用手勢和身體訊號來分出優劣。當有聲電影興盛起來之後，非語言的動作就漸漸不被重視，許多的默片演員也逐漸消失，而由具有良好語言技巧的演員取而代之。

在身體語言的研究方面，於二十世紀以前最具影響力恐怕要算是查爾士·達爾文，在一八七二年出版的「人與動物情緒的表達」了。這本書撒下了研究面部表情和身體語言的種子，而且達爾文的種種觀點也一直被現代的學者們所肯定。至今，學者們已發現並記錄下了近百萬種非語言的訊息。亞伯特·莫拉賓發現一個訊息的傳達是由百分之七的語言（單純指話），和百分之三十

八的聲音（包括語調、抑揚頓挫和種種聲響），以及百分之五十五的非語言。伯威泰爾教授對這方面也做過相同的估計，他指出一般人平均一天實際上才說了約十到十一分鐘的話，平均每個句子花了二・五秒鐘而已。同莫拉賓一樣，他也發現在面對面的談話中，語言的部分只佔了不到百分之三十五，而超過百分之六十五是非語言部分。

多數學者都相信語言主要是用來傳送訊息，而非語言部分是用來切磋人與人的關係，有時還可以取代語言。例如一個女人示意一個男人去殺人，她不用張嘴就能表示得非常清楚。

不論是那一種文化背景，言語和動作的配合都是很容易預測的，伯威泰爾指出，一個有良好訓練的人應該由別人的聲音，就可以知道別人在做什麼。同樣的，伯威泰爾能夠由一個人使用的姿勢指出那人是用何種語言。

許多人不願承認人類在生物學上仍算是動物，*Homo sapiens* 是一種靈長類，一種會用兩足走路，而且有比較聰明，比較發達大腦的無毛猿。像其他生物一樣，我們也是由生物法則控制著我們的行動、反應、身體語言、和手勢。有趣的是人這種動物却很少注意到他可以用他的姿態、動作和手勢來表示一件事，却又可以口裏說著另一回事。

知覺、直覺、和預感

就學術上來說，當我們稱人有知覺力或有直覺，我們是指他能瞭解別人的非語言訊息，而且能與之比較語言訊息。換言之，要是我們「直覺」或「預感」某人在說謊，我們實際上是指他的話和他的身體語言不符。這也就是演說者所稱的「觀眾的知覺」。譬如：若是觀眾都靠坐在椅上、低著頭、兩手交叉胸前，一個有知覺的演說者就會感覺到他的演說沒什麼反應，他或許需要從另一角度來獲得觀眾的參與。在同樣的場合，一個沒有「直覺」的演說者就會因疏忽而犯下大錯。女人通常比男人有直覺，這也是一般人常說的「女人的直覺」了，女人在注意非語言訊息上有天賦的能力，同時具有對細節部分的敏銳觀察力。這也就是為什麼很少有先生能騙得過他的太太，而相反的，太太能輕易騙過先生，讓先生毫不知情。

這項直覺力在育有子女的女性身上特別明顯，因為在育兒的頭幾年，母親完全要靠非語言的管道來與她的子女溝通，一般都認為這就是女性為什麼比較有直覺的原因。

天賦的、遺傳的、學習的和培養的訊號

有許多的研究和討論都在探討非語言訊號究竟是天生的、學習的、遺傳的或由某種方法得到的。證據的收集包括了對一些不能藉視（聽）覺學習訊號的盲（聾）人的觀察，及世界各地不同文化的手勢動作的觀察，再加上對我們的近親猩猩和猿類的研究。

研究的結論指出，種種手勢可以分門別類，譬如，靈長類的幼兒生下來就會吸吮的動作，表示這個動作不是天生的，就是遺傳的；一名德國科學家艾寶·艾貝斯非發現，一個天生又盲又聾的小孩能夠不經學習或模仿而會微笑，這證明了微笑一定是天生的。艾克曼，富里生和梭侖生在研究過五種截然不同文化人們的面部表情後，發現每種文化都用同樣的面部表情來表示情緒，這點與達爾文所謂手勢是天生的若干觀點相符，因此他們認為這些手勢是天生的。

當你把雙手交叉在胸前時，你是右手在上或是左手在上呢？大多數人都不太肯定而得試一試才知道。總是某一種姿勢順手而另一種會感覺怪異。有證據顯示這也是一種無法改變的遺傳姿勢。姿勢究竟是由後天學習而變成習慣的或是遺傳的，在這方面仍有爭論。例如，多數男人穿衣是先穿右手，而女人是先穿左手。男人和女人在人叢中擦身而過的時候，男人多半是向著女人，而女人則是背著男人。女人這樣做是否是本能地在保護她的胸部呢？這是一種天生的女性反應，或是由潛意識觀察別的女性而學得的呢？

我們學習了許多基本的非語言動作，而且許多動作和姿勢的含意是由文化背景決定的。

一些基本的手勢和它們的來源

大多數基本的溝通手勢是世界一致的，人高興時會笑，悲傷或生氣時就會皺眉或拉長了臉，



圖1 聳肩姿勢

點頭幾乎是全球一致的表示「是」或「肯定」。這種點頭的動作可能是天生的，因為盲人和聾子也用它；搖頭表示「不」或「否定」也是全球性的，但非常可能是在嬰兒期學會的；嬰兒吃飽了奶，會把頭擺向兩邊以拒絕母親的乳房，小孩吃飽了也會把頭別向兩側以避免父母繼續的餵食；就是以這種方式，他很快的就學會了搖頭，是表示了不同意或否定的態度。

一些手勢的進化來源可以追溯到過去的原始動物時代，露出牙齒是由攻擊的動作而來，現在仍被用來表示嘲弄或敵意，雖然



圖2 「萬事OK」

根本不是用牙齒來攻擊。笑原本是一種威脅的姿勢，但現在已無威脅的意思，而是表示高興。

聳肩也是一個很好的例子，它是全球一致地表示不知道，或是不瞭解別人在說什麼，它是由三部分組成：攤開的手掌、聳起的肩、和揚起的眉毛。

各種文化有不同的語言，在非語言部分也是有差異。一種姿勢在某種文化中有清楚的含意而且常被用，却可能在另一種文化中毫無意義或者有完全相反的含意。現就以三種手勢為例，來說明各種文化不同的解釋和含意——OK手勢、舉大拇指和V字手勢。

OK手勢

在十九世紀初時，這種手勢大為流行，在當時，很顯然地是由報業帶頭將常用的片

語用字首來表示。關於OK有許多不同的說法，有人說是代表「全部正確」(All correct)，有人說是「擊倒」(Knock out)的縮寫把它倒過來，另一種較通行的說法是指Old Kinderhook的縮寫，那是一個地名，一位十九世紀的美國總統的出生地，他曾用這縮寫來當他的競選口號。到底孰是孰非，我們可能永遠都無法斷言，但拇指和食指連成一個圓圈來代表字母O却是無疑的。OK的意義在英語系國家頗為普遍，雖然現已遍及歐亞兩洲，但在某些地方仍有其他的意義。例如，在法國它也表示「零」或「無」，在日本它可以表示錢，在某些地中海國家它是孔或洞的意思，常被用來影射同性戀。

對旅遊海外的人來說，最保險的原則就是「入境隨俗」，這才可避免發生尷尬的情況。

舉大拇指的手勢

在美國、英國、澳洲和紐西蘭，這種手勢有三種含意，一是搭便車，一是表示OK的意思，另外如果我們把拇指用力挺直，它還有罵人的意思。在某些國家，比如說希臘，它主要的意思是「夠了！」您就可以想像一位美國人在希臘搭便車所碰到的困難了。義大利人數數目，豎起拇指是表示一，加上食指是二；美國人和英國人則食指是一，而加上中指是二，這樣下來，拇指就變成五了。

拇指也和其他姿勢混合使用，如表示權力、權威。在下一章裏我們再仔細探討這些特別的含意。