



身体语言

SHENTIYUYUAN
XIANDAIJIAOJIFUHAO 现代交际符号



BODY LANGUAGE

第一章 身体语言

——彰显独特魅力的身体符号





一、无可被口语替代的体语

身体语言简称体语，指非词语性的身体符号，包括目光与面部表情、身体运动与触摸、姿势与外貌、身体间的空间距离等。身体语言通过人的肢体、器官的动作和面部表情的变化来表达人的思想感情。人与人交往时，从解读身体语言得来的讯息，比口语还多。

当今世界，人们用以交流的讯号大部分都是通用的。如人们高兴时，通常情况下会微笑；当人们愤怒或沮丧时，就会怒目而视或紧锁眉头。点头多用来表示认可和肯定，它有可能是一种天生的本能动作，因为那些先天性失明的人也会使用这一动作。

但是并非所有体语都为天生之本能，有可能是童年时期通过后天因素所学习掌握的一种动作。婴儿吃饱之后，他会以摇头的形式拒绝送到他嘴边的食物。久而久之，孩子会很快懂得以摇头的方式来表达自己拒绝或否定他人思想和做法的意念。

许多人都很难接受把人类当做生物学层面上的一种动物这样的说法。其实，我们与其他猿猴的不同之处，就在于我们人类学会了用两条腿直立行走，且有一个进化了的聪明大脑，除此之外，每个人就是一只毛发退化了的类人猿。你仍然和其他物种一样，要受到生物学规律的制约，所以你的各种行为，对外界所作出的种种

婴儿吃饱之后，他会以摇头的形式拒绝送到他嘴边的食物。久而久之，孩子会很快懂得以摇头的方式来表达自己拒绝或否定的信号。



反应,以及你的肢体语言和手势都与生物学规律相吻合。有趣的是,作为一种动物,人类在绝大多数时候都没有意识到,自己通过各种身体姿势、动作和手势所传达的信息,与本人通过语言所传递的信息常常背道而驰。

人类的一些面部表情动作的产生可追溯到远古时期。例如,许多危险动物,它们传递危险信号的表情是微笑,而对灵长目动物来说,这种表情与危险没有丝毫的瓜葛,它所传递的信号是妥协和屈服。

动物间的相互攻击则通过龇牙和扩张鼻孔的形式来表达,这种表情也是灵长目动物常用的。动物龇牙咧嘴的目的在于给对方以警告,否则它们会以锋利的牙齿让对方尝尝自己的厉害。虽然人类不会像动物那样用牙齿来保护自己,但也会在人类身上发现相类似的表情和动作。

目前,大多数研究者都已经肯定了这样一个事实:话语的主要作用是传递信息,而肢体语言则通常被用来进行人与人之间思想的沟通和谈判。在某些情况下肢体语言甚至可以取代话语的位置,发挥传递信息的功效。例如,一位女士无须开口说话,仅仅通过她的眼神,就可以把她的信息明确地传递给某一男士。

研究者博威斯特首先指出,假如不考虑文化因素的作用,同时发生的语言和身体动作所产生的作用应当是可以被预测的。因此,一个训练有素的人应该能够通过倾听他人的话语,而分辨出此人的姿势动作。博威斯特认为甚至可以通过观察人们的动作,而判断出他们所说的语言。



动物间的相互攻击则通过龇牙和扩张鼻孔的形式来表达,这种表情也是灵长目动物常用的。



二、体语

——口语的最佳辅助工具

身体语言，是指人们身体部位做出表现某种具体含义的动作符号，也是利用人的身体姿势的变化来传情达意的语言。

很多时候，一个人的个人情感是通过身体语言来体现的。有时即使对方不说话，你也可以凭借他的身体语言来探索他内心的秘密，对方也同样可以通过身体语言了

解到你的真实想法。人们可以在语言上伪装自己，但身体语言却经常会使他们“原形毕露”。他不经意的一个手势、一个眼神，都有可能为他的情感、情绪留下蛛丝马迹。例如，一个长胖了的人可能会用力地拉扯他下巴处的赘肉；而对一些体态丰盈的女人来说，裙装是她们的最佳选择，她们会不断整理裙子，尽量使其保持一种平滑下垂的状态；一个感到害

在与他人交流时，人们可以在语言上伪装自己，但不经意的一个手势、一个眼神，都可能为他的情感、情绪留下蛛丝马迹。

怕或处于防御状态下的人会双臂环抱，或摆出一个双腿交叉的姿势，又或者会同时做出上述两种动作。当一个男人与一个丰满的女人交谈时，他绝不可能将视线置于女人的胸部，与此同时，他的双手则会下意识地做一些小动作。



有一句话说：“站有站相，坐有坐相”、要“坐如钟、站如松、走如风”、抬头挺胸、站得正、立得直、坐得稳等等。这都是人们在生活中应该表现出的姿态。因为不同的站、立、行的姿态，代表不同信息的传递。那些弯腰驼背的人往往是缺少自信、消极悲观、甘居下位的人；充满信心、乐观豁达、积极向上的人，站立时总是昂首挺胸，有时还会把双手插在腰间。

这些动作变化的样式都有其特定含义，对有声语言起着强化、补充和修饰的作用。体姿也是一种内心的表现形式。在说话之前，先确定好身体的姿势，说话也就有了底气。说话人心中有底气了，即使处在陌生或不利的环境，即使说话时心里紧张，但也会表现得很镇定。还有，由于身体姿势具有实体性和直观性的特点，能直接反映出说话者的情感状态，因而也就更容易为交谈对象所注意。

体姿还是一种心理暗示。有时话不好直说，则可用体姿来暗示对方。如在业务洽谈中，开始时气氛友好，进展顺利，但后来对方突然提出苛刻条件，你根本无法接受，而对方则喋喋不休，软磨硬泡，你又不想破坏已经建立起来的友好关系，这时，不妨采用突然背往后靠、双臂环抱的坐姿，暗示对方：请不要考验我的耐心，原定的目标是不能改变的。又如在讨论会上，当讲到要害处，发言人突然由坐姿改为站姿，则可暗示讲话内容的重要，以引起听者的注意，这远比用口说出来高明得多。

此外，体态的变化还可以增加说话的活动感，活跃气氛，引起听众的兴趣，以增强说话的效果。很难想象，如果说话者始终像泥菩萨一样地坐着或站着，一动也不动地说个没完，听众恐怕都要昏昏欲睡了，谁还有兴趣再听下去。



体姿是一种内心的表现形式。在说话之前，先确定好身体的姿势，说话也就有了底气。



如今,我们人类更为重视有声语言,因此,几乎所有的人都渴望自己的口才能胜人一筹。同时,也将会有更多人关注肢体语言的重要性和影响力。

一边倾听对方的谈话,一边观察他说此话时的语言环境,这是解读他人肢体语言的关键,从而能进一步了解他的内心情感,读罢此书希望你有所领悟。

体态的变化还可以增加说话的活动感,如果说话者始终像泥菩萨一样地坐着或站着,一动不动地说个没完,谁还有兴趣再听下去呢。



三、举手投足间尽显内心世界

据研究,从言语中传达出去的信息只占一个人所表达的全部信息的7%,剩下93%的信息传达都不是凭你用嘴说出去的。俗话说“眼见为实,耳听为虚”,人们靠眼睛观察所获取的信息占55%,用耳朵获得的信息只占38%。根据以上数字你不难看出,人们不会单纯从你说的话里判断是非,他们更能从你的一些动作的细节等方面,来分析出更多的东西。

也许你有过这样的感受:当一个人站在你的面前,虽然他什么都没说,但你却很准确地知道他的想法,他想说什么话似乎都在你的预料之中。同样的道理,除非你真的是一个生活中的职业演员,否则你就一定会在不经意间把自己的真实想法传递给对方,即便你根本什么都没说,但别人却已领会了你的意图。

面部表情可以传达很多信息。如果你与他人交谈的时候面带微笑,相比之下,对方就很容易接受你的观点,也更容易相信你所说的话,即便是你不说话,他们也会认为你的意见是积极的。眼神传达着丰富的信息,当你注视着一个人的时候,表示你很在意他或同意他的观点;当你回避了双方眼神交流的时候,对方会感觉到你根本不重视他,对他置之不理。



面部表情可以传达很多信息。如果你与他人交谈的时候面带微笑,相比之下,对方就很容易接受你的观点。



一个人的头的位置也会把信息传达给他人。不要摇头晃脑,也别让你的头总是歪的,一定要保持昂首挺胸的姿势,这会让你看起来信心十足,并有权威感。所以,在对方说话的时候,除了适时回应之外,不时地点点头是另外一种表示你很认真倾听的方法。这样,人们会对你更加尊重,并且能够以诚相待。

你的两只胳膊的摆放方式直接体现了你真正想要表达的信息。如果你双手抱肩,或是交叉在胸前,就很难与他人沟通,这表现出你对他人或谈话内容根本没有兴趣。

如果你摇动自己的胳膊,对你自身来说,这会表达出积极、热情的信息,但其他人并不这么认为,他们会认为你不成熟、靠不住。双臂最好是自然地摆放在自己的身体两侧,这样会使你看起来充满自信又很轻松自然。

同时,双手的动作也是你应该注意到的。在社交中,你要与很多形形色色的人打交道,所以一定要表现得很礼貌,既不能把手插在兜里,也不能把手放在桌子下面,或是放在自己的身后,更不能用手摸脸、脖子,弄头发,这些都是不成熟、不职业的表现。

一些动作的细节可以让人们知道你心中的一些想法。在与人说话时,尽量避免小动作过多,正是这些平日不在意的小动作把一个人的心态和生活习惯公布于众,这会给人留下一心不在焉,做事马马虎虎的印象。下面我们就看一下不同的动作所体现的意思。

边说边笑 有些人在与他人交谈的时候总是给人一种轻松自在的感觉。这样的人大多性格开朗,不过高地要求自己的生活,懂得“知足常乐”,富有人情味,感情专一,



在与人交谈时,要坐有坐相,并保持昂首挺胸的姿势,这会让你看起来信心十足,并有权威感。



非常重视友情、亲情。他们有很好的人缘,但是却不喜欢整天地呼朋引伴,反而更喜欢平静的生活。

掰弄手指 经常听到有的人把自己的手指掰得咯咯直响,这是明显控制紧张情绪的表现。这样的人通常精力非常旺盛,也非常健谈,但比较固执,有自己的主意和方向,但又很喜欢钻“牛角尖”。他们对事业和工作环境都比较挑剔,如果是他喜欢做的事,他会不计任何代价而踏实努力地去,如果是他们不喜欢的事,无论如何他们也不会去做。

抖动腿脚 有的人总是喜欢用脚或脚尖使整个腿部抖动,他们最明显的表现就是自私自利,很少在乎别人的想法和感受,凡事都从自身利益出发,对别人却非常吝啬,对现状也感到非常知足。但是他们又很善于思考,能经常提出一些意想不到的问题。

拍打头部 这个动作多数时候表示健忘、懊悔和自我责备。做这个动作的人不太注重感情,而且对人要求非常高,近乎苛刻,但对事业有一种勇于创新、积极进取的精神。他们一般心直口快,为人真诚,热情,富有同情心,但他们不是一个守口如瓶的人。

摆弄饰物 这是多数女性的习惯性动作,是一种不耐烦或精神不集中的表现。这样的女性一般都比较内向,她们不会轻易表达自己的感情。她们的另一个特点是做事认真踏实,大凡有座谈会、晚会或舞会,当人们都离开时,会场的卫生会落到她们的手里,而她们也不会有什么怨言。

耸肩摊手 习惯于这种动作的人,表示自己无所谓的样子,也表示无能为力或无可奈何。这样的人大都为人热情,而且诚恳,想像力非常丰

有些人在与他人交谈的时候边说边笑,这样的人有很好的缘,喜欢过平静的生活。





富,也十分会创造生活、享受生活,他们追求的最大幸福是生活在和睦、轻松的环境中。

耸肩或耸肩加摇头 前者反映人的内心不安、恐惧或在自我夸耀,后者反映一个人不知道情况,不理解对方的话或是无可奈何。

抹嘴捏鼻 习惯于抹嘴捏鼻的人,大都喜欢捉弄别人,却又不敢“好汉做事好汉当”,爱好哗众取宠。这种人最终听从他人的支配和安排,别人要他做什么,他就可能做什么,例如,购物时常常不知该怎么办才好,关键时刻拿不定主意。

整理领带 有的人会频频抓玩自己的衣饰,这样的人大多是不自信的,他们希望通过这些动作来掩饰自己内心的不安。

坐着时,上身向后或左右微倾 他们在向人展示轻松自在的内心世界,但是若倾斜较大时,则表示出厌烦的情绪。

坐着时身体板直,面部肌肉僵硬 有的人会使自己的上身紧靠椅背而坐,这表示一个人的内心非常紧张。

解开外衣纽扣 在比较熟悉的人中做出这样的动作,说明这个人的内心真诚友善。若在陌生人面前表达这种思想时,最直接的动作便是解开外衣的纽扣,甚至脱掉外衣。

频繁地小范围内移动身体 这是一种坐立不安、十分焦虑的表现。

把钱、钥匙弄得叮当响 无论是有意识还是无意识的,在与交谈的时候做出这样的动作,都是一种缺乏教养和风度的表现,这会引起他人的烦感。

来回走动 如果不是正常的走路,通常都是在一个人

在与人交流时,许多女性习惯性地摆弄身边的物品,这是一种不耐烦或精神不集中的表现。



发脾气或者受挫的时候,才会做出这样的动作,也是一种缓解情绪的表现。

身体前倾 身体明显前倾,通常都是表示注意或感兴趣的意思。

懒散地坐在椅中 说明此人生活没有规律,看到这样的姿势,你会同时意识到这个人想缓解一下自己的情绪。

晃动拳头 只有在一个人愤怒或充满攻击性的时候才会做出这样的动作,有时也表示要给他人一点儿“颜色”看看的意思。

打呵欠 如果不是正常的生理反应,就是一种表示厌烦的情态。

轻拍肩背 通常是长辈对晚辈做出这样的动作,以示鼓励,但有的时候也表示安慰。

咬嘴唇 下意识地做出这样的动作,一般都表示出这个人非常的紧张、害怕或者表示遇到了棘手的问题。

用手轻敲桌子 做这样的动作或用笔杆敲打桌面,或者用皮鞋在地板上很响地打拍子,或抖动脚,或用脚尖轻拍,这种节奏并不中途停止,而是不断地嗒嗒作响,这些就是在告诉别人,他已经对现在所讲的话题感到不耐烦了。

谈话时不断弹衣服 衣服上本身没有尘土,而谈话人却不断地弹衣服,这说明他在内心里根本不同意对方所说的意见或观点,但又不好直接说出来。

听别人说话,慢慢地手扶着头 当对方在听你说话的时候不知不觉地用手扶着头,并且视线朝下,似乎对你不屑一顾,这表明他已经听得烦了,不想再听下去了。

在纸上乱涂乱画 对方在听你谈话时,顺手拿过或摸

有些人总是习惯懒散地坐在椅中,这说明此人生活没有规律,或是想缓解一下自己的情绪。





在与对方谈话时,如果对方目光集中,这表明她很在意你说的话和你的想法。

出一张纸来,在纸上乱涂乱画,他们在涂画之余,还会欣赏或凝视自己的“作品”,这表明他对现在的谈话内容十分不感兴趣,不想再听,或是希望说话者不要再继续说下去。

凝视正在谈话的人 当你和对方谈话时,也许对方会凝视你,但你千万不要上当。如仔细观察的话,你会很容易发现他的目光并不集中,甚至会东张西望,眼神暗淡无光,眼皮几乎眨都不眨,似乎在睁着眼睛睡觉。这表明他在意的不是对方的话,而是考虑到说话人的尊严,不忍强行打断,所以,在整个对话交流过程中,要保证自己与对方的眼神交流的时间,这样一来,对方既认为你对他有兴趣,又保持若即若离的感觉。

总是低着头的女人 这样的女人多数是自卑的,虽然有时显得缺乏激情,但她会无微不至地体贴和关照男人。

头部侧偏的人 这样的人通常好奇心很强,但偏于固执。他们很容易与人一见钟情,却没有相伴一生的忍耐力。

用手捂嘴 这是在掩饰自己真实的想法,而用手在面部摩挲,则表示他对谈话毫无兴趣。

通过握手你也能从中发现一些问题。握手是人接触陌生人身体的主要机会,通过这个机会你可以抓住对方传达给自己的信息。手心干爽的人性格开朗,也可能表示对此次晤面没有特殊的兴趣。手心潮湿的人性情较内向,也可能表明他的内心很紧张。要找到两者间的差别,就需要看他们的眼睛是躲闪还是微闭。

握手时手心朝上的人多是性格温顺,也是比较随和的人;手心朝下的人多是争强好胜,不肯服输的。而只伸



第一章 身体语言——彰显独特魅力的身体符号

出手指的人多是世故圆滑,吝啬贪婪的,同时还传达出他对你持一种蔑视的态度。

不断地摩擦双手的人是有所期待,如果再加上眼睛不断注视某一个地方,可以肯定他是急切盼望某人的到来。喜欢十指交叉的人可能是感情受过挫折的人,是一种很明显的自我保护,但假如是双肘支撑着交叉双手,那又可能表明他对自己的诱惑力相当自信。手在与身体其他部位接触时能传达的信息更丰富,但要根据不同的环境而定。例如,用手不停地触碰鼻尖,是因为犹豫不决;用手触摸耳朵,是对他人的说话内容产生怀疑;用手扶着头是在冥思苦想,用手搔头显然是烦躁等等,这样的例子不胜枚举,只要你在生活中认真观察,一定能发现其中的奥秘。



不断地摩擦双手的人是有所期待,如果再加上眼睛不断注视某一个地方,可以肯定她是急切盼望某人的到来。





四、要正确地获取体语信息

每个人都可以根据不同的场合以及自己不同的目的,使自己的身体语言更加丰富多彩。朱迪·詹姆斯教授是一位研究人类肢体语言的专家,他说,人类在交谈时表现出来的身体语言有很大的影响力,其内涵非常丰富。

身体语言的独特之处在于它占据的时间与空间,在时间的流逝与空间的构图中,使人物形象更富立体感,增强了人物刻画中的诗情部分。不但如此,肢体语言的丰富细腻,也使他在展现人物个性上拥有一种巨大的可能性去概括、提炼自然生活,使这种真实性更具艺术品味。

初学身体语言的人会经常犯一个很大的错误,那就是不能把表情或动作结合起来,在忽视其他相联系的表情或动作以及大环境的情况下,孤立、片面地解读他人的肢体语言。譬如说,挠头所表示的含义有很多,比如说尴尬、不确定、去头屑、头痒、健忘或者撒谎等等,所以,其具体含义应当取决于同时发生的其他表情和动作。

和说话一样,身体语言也有词组、句子和标点之分,每一个表情或动作就好比一个单词,而每一个单词的含义都不是唯一的。

因此,只有当你把一个词语放到句子里,配合其他词



肢体语言的丰富细腻,使他在展现人物个性上拥有一种巨大的可能性去概括、提炼自然生活,使这种真实性更具艺术品味。



语一起理解时,你才能彻底弄清楚这个词语的具体含义。以“句子”的形式出现的动作或表情被称为肢体语言群,比如你想说一句话,就至少需要用三个词语来组织,才能清楚地表达你所要表达的意思。当你感到无聊或是有压力的时候,你常常会不断地重复做一个或者多个动作,如不停地摸头发或玩头发就是其中的一个例子。可是,假如不考虑其他动作或表情,同样的动作却很有可能表示这个人心中很焦虑或是不确定。所以,如果你想获取准确的信息,就应该连贯地观察他人的肢体语言。可以这么说,如果一个人能够读懂无声的肢体语言长句,并且准确地将它们用有声的话语表达出来,那么,他的“感知力”一定很强,或者说他的“直觉”一定很灵敏。

解读他人的身体语言信号是一件很困难的事情。人类对于非语言信号的感觉是微妙的,所以这种复杂性才使得整个交流的话题更富有魅力和神秘色彩。因为像你所表现出的信号一样,你所观察的人也在使用信号簇,他们也在使用一系列的手势和变化的表情,如挥动双臂,或是紧锁眉头。有些信号之间也是有所矛盾的。一个人在告诉你做错事情的同时,也许在微笑;你最好的顾客皱着眉告诉你不同意,而他的手势则是安抚性的。要记住,人类是善于掩盖他们的身体语言信号的。在工作期间,人们有 80%-90%的时间是在掩饰自己的行为。因为谁也不愿意展现自己的缺点,更没有人愿意给人留下不好的印象。还有些人为了成为一个合格的角色模型,让别人喜欢,甚至把别人作为自己的标尺进行效仿。

对显而易见的信号做出假定或疏于评估,都会造成灾难性的后果,所以,要想很好地解读他人,保持清醒的



人类对于非语言信号的感觉是微妙的,所以这种复杂性才使得整个交流的话题更富有魅力和神秘色彩。



SHENTYUYAN
XIANDAIJIAOJIFUHAO

身体语言

现代交际符号



头脑是远远不够的，还要有一定的警惕性和敏锐性。最初，你认真观察，注意每一个细节的微妙变化并细细品味，

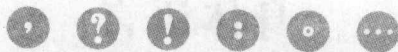
但是过一段时间之后，你就能够运用你的潜意识来做这个转换工作了，就像具备了敏锐的第六感一样。你也需要利用他人的价值观去解读他人，而不是你自己的。你通过自己的眼睛来看世界，总相信“眼见为实”，并假定你的观点和决定是正确的，但是，你应该以一种没有偏见的方式来研究他人的身体语言。记住他们会以一种不同于你的方式对情况做出反应，因为他们想到的和感觉到的是不同的。他们在不同的地方长大，而且接触的也都是一些不同性格和类型的人。

当你分析别人的反应的时候，总是会遗忘你自己对他人的影响，因为别人总是在回应你不断变化的形象。当你设法想出他们行动的动机的时候，首先想到的就是前面的知识。

研究表明，无声语言传递的信息所产生的影响力是有声话语的5倍，而且当两个不同的人进行面对面交流的时候，尤其是两个女人间的交流，她们几乎会全部依赖于无声的肢体语言，而无视话语所传递的信息。如果你是一名演讲者，在某次演讲中，你邀请某位听众上台来发表他对你演说内容的意见，而他回答说并不赞同你的观点，那么，他通过肢体语言所传递的信息就应该与他的话语表意相吻合，也就是说，这两种语言所表达的意思不能自相矛盾。假如他口头上表示赞同你的话，但是，他通过肢体语言所传递的信息却并非如此，那么，他说的话很有可能不是发自内心的，仅仅是一种敷衍而已。

要想很好地解读他人，保持清醒的头脑是远远不够的，还要有一定的警惕性和敏锐性。





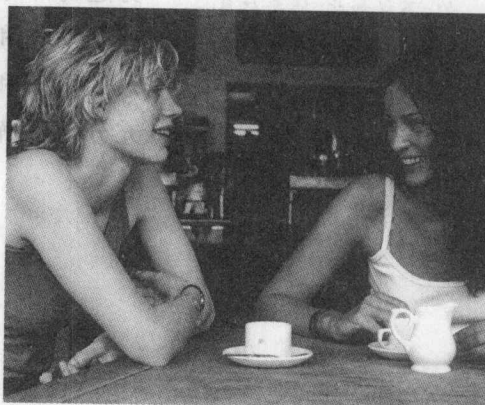
身体语言是人际交往中最重要的部分，它不仅传递着信息，还影响着人们的情绪和行为。在人际交往中，身体语言往往比语言本身更能表达一个人的真实想法。因此，了解身体语言对于提高人际交往能力具有重要意义。

五、如何成为体语行家

要想成为身体语言解读专家不是一朝一夕的事，每天抽出一刻钟的时间来研究和学习他人的身体语言是很有必要的，不仅如此，还要对自身的身体语言有一个更深入的认识。凡是有人际交往的地方，都是学习身体语言的好场所。例如在机场，人们往往会将自己心中的渴望、愤怒、悲痛、快乐以及焦虑和其他各种情感，通过身体语言的形式毫无掩饰地表现出来，因此，要想观察人们的面部表情和动作，机场实在是一个必选之地。除此之外，公共集会、商业会谈以及各种舞会也都是学习和研究他人身体语言的好地方。

当你真正成为了一名解读身体语言的专家之后，你可以在参加聚会的时候，选择一个角落静静地坐在那，什么也不说，什么也不做，专注观察参会人们的肢体语言，揣摩他们的心思。那样的话，你一定会有不小的收获。

除了上述方法之外，你还可以借助电视学习肢体语言。当你坐在电视机前时，可以将声音调至最小，尝试着只通过观看电视画面去理解剧情。然后再将音量调高，检查自己对剧情的推测和判断是否准确。通过这种自我锻炼的方式，很快你就会发现自己完全可以像聋人一样，即使是在无声的情况下，也能够看懂电视节目。



当两个女人面对面地交流时，她们几乎会全部依赖于无声的肢体语言，而无视话语所传递的信息。

