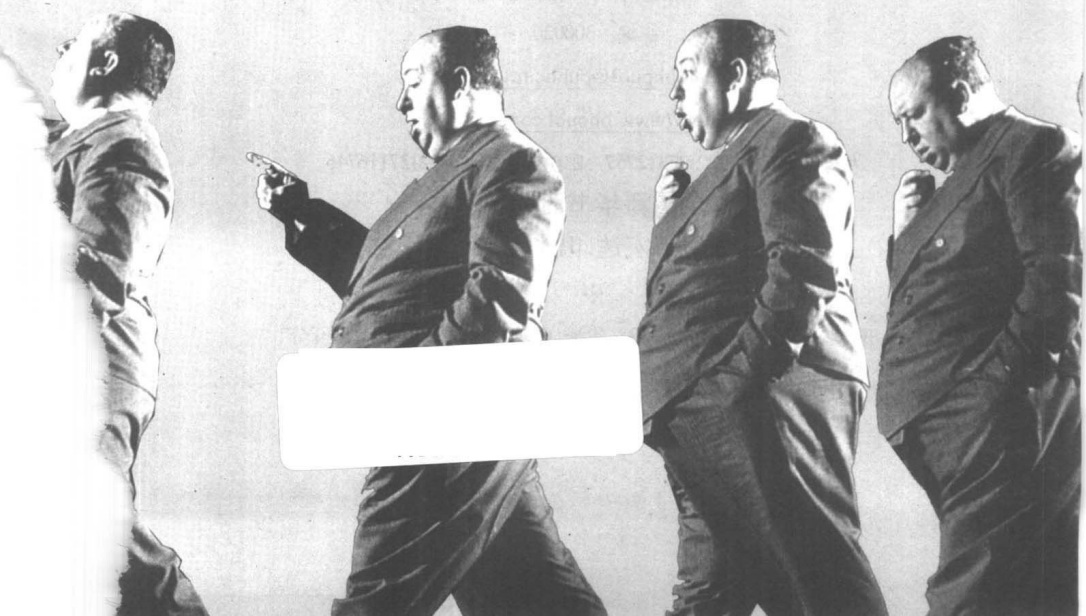


H0263
L756

独家中文版权

体态语言

刘文荣 今夫 编著



图书在版编目 (C I P) 数据

身态语言 / 刘文荣等编著. —天津: 百花文艺出版社,
2002

ISBN 7-5306-3244 -2

I. 身… II. 刘… III. 人间关系-身势语-研究

IV. C912.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 080994 号

百花文艺出版社出版发行

地址: 天津市和平区张自忠路189号

邮编: 300020

e-mail: bhpubl@public.tpt.tj.cn

<http://www.bhpubl.com.cn>

发行部电话: (022)27312757 邮购部电话: (022)27116746

全国新华书店经销

河北省三河市宏达印刷有限公司印刷

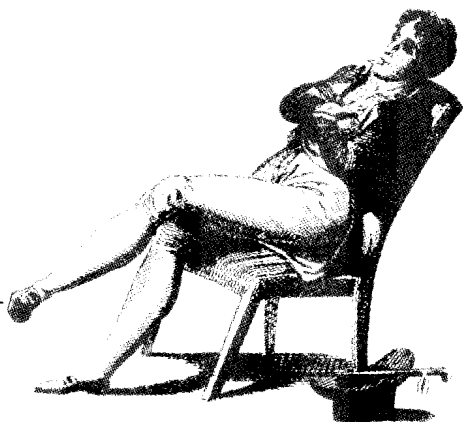
※

开本 850×1168 毫米 1/32 印张 10 插页 2 字数 199 千字

2002 年1月第1版 2002 年1月第1次印刷

印数: 1 — 6000 册 定价: 17.00 元

目 录

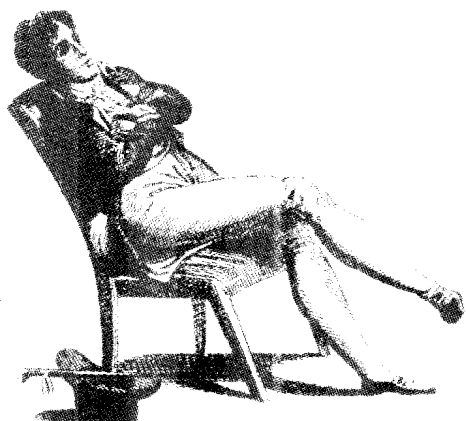


身态语言入门

- (3) 无意识发出的信号
- (16) 从动物的领域感说起
- (22) 人类支配空间的方式
- (38) 领域中的优越和从属
- (54) 触摸和自我触摸的奥秘
- (63) 心灵之窗
- (80) 人类常戴的假面具
- (94) 行为转移和心理转移
- (102) 身态语言学浅述
- (121) 人人可玩的游戏

男性身态语言

- (139) 腿部和脚部
- (146) 腰腹部和臀部
- (154) 胸部和背部
- (163) 肩膀和颈部
- (171) 手和腕部
- (180) 下巴和嘴
- (189) 鼻子和耳朵
- (194) 头与头发
- (204) 脸部



目 录

女性身态语言

- (211) 最常见的女性身态语言
- (217) 女性的第二皮肤
- (224) 女性寂寞时的身态语言
- (232) 女性动情时的身态语言
- (240) 从蒙娜丽莎的微笑说起
- (248) 从烟酒和宠物看女性
- (256) 多姿多彩的生活模式

情爱身态语言

- (268) 打破隔阂的奇方妙药
- (275) 令人神魂颠倒的信号
- (282) 常见的求爱身态语言
- (289) 如何选择正确的身态语言
- (296) 含有性意味的身态语言
- (302) 根据身态语言弄清交往的
性质

身态语言入门





无意识发出的信号

近年来，国际学术界产生了一门很有趣味的新兴学科，名为“身态语言学”，又称“行为解析学”。这门新兴学科的基础，是研究身体行为所表达出的信号。

临床研究的结果告诉我们，人们身体动作所发出的信号，有时往往和他们嘴里说的话所表达的意思大相径庭，甚至截然相反。例如，有个女孩很肯定地告诉精神病医生，说她很爱她的男友，但在说这话的同时，她却微微地摇着头。其实，她的潜意识通过摇头的动作表现了出来，她在心灵深处否定了自己口头上对男友的爱。

还有一个你可能体验过的情况：当你兴致勃勃地来到公园门口，等待你的恋人，当过了约定的时间，她却迟迟未来时，你心里很可能会产生“她今天会不会失约”的不安感。如果再等几分钟还不见她的倩影，一种颓丧的焦躁感就会笼罩你的全身。那时候，你的脚一定会做出小幅度的摆动。大量调查结果表明，大多数人在等待 15 分钟后，都会出现这一动作。

这一行为，运用精神身体医学学说，可以得到十分合理的诠释。从理论上讲，当身体的某一部位受到反复的小刺激时，这种刺激就会通过中枢神经，传递到脑神经，从而起到缓和精神紧张感的作用。就全身而言，脚的部位不那么显眼，所以当 we 感到焦灼、不安和紧张时，就会无意识地不停抖脚来制造反复的小刺激，以缓和头脑中的紧张感。



有些无意识动作会向旁观者发出信号,如打喷嚏。

考场上时常有这样的情况:有的考生握笔的那只手会频频抖动不已,而在平时,这些人并不会手脚颤抖。这一动作,同上述抖脚的动作一样,是以手部的反复小刺激,来缓和脑中因思索而产生的紧张感。

身态语言也使我们了解到一个家庭中各个成员之间的相互关系。法斯特教授曾对此进行过极为有趣的观察:当一家人团聚的时候,坐着的母亲率先架起了二郎腿,不久,她的丈夫和子女们不约而同纷纷也架起了二郎腿。从她丈夫和子女无意识地跟着做的动作中可以看出,这位母亲在家庭中是居于领导地位的。虽然,在日常生活中,这位母亲常常征求丈夫和



儿女们的意见，似乎在否定自己的领导地位，但她的身态语言，却发出了“听从我命令”的暗示。事实也证明：这个家庭日常事务的处理往往最终都是以这位母亲的意愿去完成的。了解身态语言的人，从这位母亲的举动中，能得到一个明确的信号：她是一家之主。

国外有些老资格的推销员，在谈到他们成功的经验时往往说，必须尽早地察觉到自己去推销产品的那个家庭中，谁是真正的一家之主。他们认为，留意腿部动作最为准确。在进行推销时，如果妻子最先架起腿，紧跟着丈夫也架腿的话，这个家可以看作是“老婆当家”。于是，他们就不把丈夫看做推销对象，而针对他妻子展开重点进攻，结果往往事半功倍。如果你是初次上女朋友家做客的小伙子，要想知道未来的丈母娘家里谁说了算，请仔细地观察她家里人的腿部动作吧。

如果你能够读懂身态发出的语言，你就会在这无声的世界中，感到奇妙无穷。所有那些发自无意识的信号，在你的眼前表演着惟妙惟肖的戏剧，令你目不暇接。

心理学教授海斯博士，在一次美国医学催眠学会的会议上，提出了他在身态语言上的新发现。他说，当人们看到了诱人动心的事物时，他的瞳孔就会无意识地放大。尤其是，当一个身心健康的男人看到裸体的女人时，他的瞳孔会比平常放大两倍。同样，当一个集邮迷得到一枚梦寐以求的珍贵邮票时，当一个古董收藏家搜集到唐宋的精品时，他们的瞳孔都会比往常放大许多。在牌桌上，他说，当发现对手拿起牌来眼睛发亮的时候，就能断定他得到了一副好牌。一般人不懂得利用



这个方法去了解对方，就像他并不知道自己的瞳孔已在无意中向对方泄露了秘密一样。

海斯博士把自己发现的这个原则，应用到电视台播放的广告节目中去。他请了一批观众来做试验。他让观众看许多新录制的广告，并同时把这些观众的眼部表情拍摄了下来。结果效果非常明显：凡是那些能使观众瞳孔放大的广告节目，播放后，收益都是最大的。

身态语言包括了身体的部分或全部的动作。这些动作，是表达一个人内在世界的无声而真实的语言。但是，要了解这种无声的信号，分析家们认为，还必须注意到那人所处的文化和环境的差异。如果不熟悉身态语言在文化上的差异，往往就会误解对方传达出来的信号。

美国人坐着架起腿的时候，习惯于呈平面的“4”字形，而我们中国人却往往是一条大腿紧压着另一条大腿。至于美国人好耸肩的动作，在中国人的举动中，颇属少见。这说明，不同的地域环境，受不同的文化熏陶，在身态语言的表现上，也不尽相同。

第二次世界大战期间，被德国盖世太保逮捕的许多美国情报员，大多数是因为他们用右手拿叉子吃东西，而没有严格训练成欧洲人用叉子吃东西的方式，因而露出马脚的。如果德国的反间谍组织多懂得一点身态语言的差异，特别注意寻找坐着时把腿架成“4”字形的人的话，那么，落网的美国情报员起码会多出两倍。

这就产生了一个问题：是不是人类有某些动作不因地域、



种族、肤色、信仰、文化、性别以及时代等等不同而表示着同样或相似的意义？而其他某些动作则因此而大相径庭或者截然不同？

具体而言，微笑是否总是表示愉快？皱眉是否始终表示不悦？摇头时就一定表示“不”？点头时就一定表示“是”呢？如果这类动作都是举世相同或相异的，那么，人类做出这种动作的能力，是后天学来的，还是先天遗传的呢？

蜜蜂通过跳弧圈舞，可以引导同伙寻到新的蜜源；蚂蚁通过触须的碰撞可以互相传递信息，这些都是遗传的本领，并不是后天学来的。那么我们人类，是不是也有世代相传的通过身体的动作来互相沟通的方法呢？

达尔文在写《人与动物感情的表达》一书前，为探讨“是否相同的表情和姿态通用于人类的各个种族”，特将这个问题写信询问世界各地的人。达尔文要求那些受过训练的观察者回答时要“经过真正的观察，而不是凭记忆”。他在信中提出了这么几个问题：

- (1) 眼睛和嘴巴张大，眉毛上扬，是不是惊愕的表情？
- (2) 害羞是否会引起脸红？而这种脸红将延伸到身体的什么部位？
- (3) 一个人在愤慨或者向他人挑衅时，是否会皱眉头，昂首挺胸，并且紧握拳头？
- (4) 一个人在深思问题或者极力想解开疑惑时，会皱起眉头或者眯起眼睛吗？

达尔文收到了 36 封来自世界各地的回信，从他们的答案



中得知,人类在面部表情的沟通上,极为相似。因此,达尔文相信,人的脸部表情在全世界都是一致的,不会因为文化的差异而有所不同。他用物种进化的理论来解释这一现象。

劳文博士在他写的一本名叫《特征结构的机能》的书中,提出了一个非常吸引人的概念。他说人类所有神经性的问题,都可以由身体的结构和姿态显示出来。他相信,一个弯腰驼背的人,必定没有脊背挺得笔直的人那样有着强烈的自我观念,也就是说,脊背挺直的人在人与人的交往之中,往往不容易通融。舒滋博士发表的许多文章,也引证了许多有趣的说法,来形容行为语言所表白的情绪。他得出了如下的结论:“心理状态影响身体的姿势和功能”。

到了 60 年代,由三位美国研究者——艾克曼、福瑞森和索罗森领导一批学者做了一次广泛的研究。他们调查的地区包括新几内亚、婆罗州、美国、巴西和日本这三大洲上 5 个不同文化的国家,他们发现“在这种不同的文化环境中,显然有些相当一致的表情存在。”

他们对这情形的惟一解释理由,就是遗传。他们引用了一个理论:假设人的大脑皮质有对外界刺激产生反应的功能,能够造成一般情况下的面部表情。这就是说,所有的人在兴高采烈的时候,大脑皮质就使嘴角翘起来,不如意时则嘴角下垂。拍打前额,吊起一边眉毛,瞪眼张嘴,深深皱眉等等所有的这些表情动作,完全要看大脑得到什么样的感觉,随后才自然而然地反应出来。

为了确保研究的精确性,这三位研究者在指导做调查时,



尽可能避免在受到现代文化冲击的地区进行。凡是电影、电视、文学传播的地方，都会使当地人或多或少地受到其他民族文化的影响，因而影响到研究的可靠性。所以，研究者故意深入到与外界隔绝的孤立地区或者未开化的社会中去调查，尽力排除一切可能的干扰。

他们的调查结果令人信服地证明，在我们的遗传中，确有着某些基因是掌管生理反应的。我们人类天生就有一种不用口语而用身体动作互相沟通的本能。就如一个刚诞生的婴儿，不用人教，他就会用笑、哭以及其他种种举动，表达出自己的情绪和欲求。也正因为如此，许多身态语言是全世界人类都能发出并接受的。所以，在无声电影时代，那些演员的无声表演能得到广大观众们的赞赏。喜剧大师卓别林的表演，不管是欧洲人、美洲人、亚洲人，甚至是非洲的土著人，看了都会哈哈大笑，这不正是一个雄辩的例证吗？

但是，这并不是说，身态语言完全是靠遗传得来的。其中有一部分的动作表达方式，完全是后天学习产生的。例如，世界上绝大多数民族的人以摇头表示“不”，以点头表示“是”。然而，印度人却反其道而行之，他们点头时表示“不”，而摇头却表示“是”。法斯特教授在《身态语言》一书中，讲述了这么一个有趣的故事：

在美国的一个小镇上，住着一个名叫艾伦的少年。这天晚上，他到他的朋友泰德家去参加一个聚会。半路上，艾伦碰见一个长得非常可爱的黑发少女穿过街道走了过来，她妖烧地走在艾伦的前面。艾伦被她那种毫不掩饰的挑逗异性的走路



姿势迷住了，情不自禁地跟了上去。当走到亮着红灯的十字路口时，那少女停了下来，回头顾盼了一下。艾伦觉得这是无声的诱引，于是抢上两步，跟她搭讪。

出乎意料的是，那少女非但没有应答，反而愤怒地盯了艾伦一眼，忿忿说道：“你再不走开，我要叫警察了！”绿灯一亮，那少女扭着腰肢，迅速地穿过街道扬长而去了。

艾伦面红耳赤地站在街边发愣，弄不明白这到底是怎么回事。当他匆匆地赶到他的朋友泰德家，把路上遇到的事告诉了他时，泰德对他哈哈大笑，说：“小子！你找错对象了！”艾伦不服气，反驳道：“可是，该死的，泰德，在我们镇上，一个女孩子如果不是故意想招蜂引蝶，她是决不会用如此妖媚的姿态走路的啊！”泰德向艾伦解释说：“我们这儿附近居住的，大多是西班牙人的后裔。无论她们的动作看起来多么招摇，可她们确实都是规规矩矩的女孩子呢！”

这就是艾伦不了解文化的差异而产生的误会。

在西班牙语系的国家里，社会规范十分严格，女孩子外出时总有人陪同，即使走起路来风情万种，也绝不会惹上麻烦的。事实上，被艾伦认为是勾引他的那种走路姿势，在西班牙人的眼里，却是司空见惯，习以为常的。如果一个少女像一般美国妇女那样直着腰板走路，反而会被他们认为不够优雅和自然。

从以上所举的一系列事实中，我们不难看出，人们的身态语言的形成，有些是出自于遗传的本能，而有些却是来自后天的学习和模仿。在任何情况下，行为语言都具有两种要素：即



信号的传送和接收。如前所述,如果艾伦能正确地接受他人发出的信号,他就不会碰到那种使他面红耳赤的尴尬场面,并且完全可以避免不必要的困扰。

身态语言的传达和接受,如果能够巧妙地加以运用,就会产生妙不可言的效果。

有一位老年妇女,原在一家大公司工作,退休后不久,她的丈夫便去世了。她居住在颇为宽敞的公寓中,她的退休金足以能让她过一个富裕幸福的晚年。她本是一个非常和蔼可亲的人,可是退休后两三年来,她的脾气却变得越来越坏,对什么都看不惯,人越来越消瘦和苍老。儿女们非常担忧,却又不知所措。

有一次,一个到家中来拜访的客人注意到了她的身态语言。他问她有没有什么不称心的事,她笑着回答说,一切都很好。但她一边这么回答着,一边却不住地抚摸着躺在她膝上的白猫。猫儿跑掉以后,她又抚摸沙发的扶手,抚摸茶杯,抚弄着她伸手可及的每样东西。

客人看懂了她发出的这一无声的信号。她用抚摸这一身态语言很明显地告诉对方:“我很寂寞,我向往着退休前那些紧张而又繁忙的工作。请帮助我回到以往的生活中去吧!”于是,客人设法替她联络了一个需要退休人员帮忙的地方。她再度回到工作后,很快又成了一个快活的老人。

法斯特教授也曾经举过类似的例子。有一个 17 岁的病人,他脸色苍白,身体瘦弱,脸上带着一股好奇和不寻常的气质,使人看上去他仿佛还是个小孩子。他的衣着既随便又肮



脏。他坐在那里时，双臂交叉，神不守舍，整个身姿是懒散的。半年多来，他每个星期都要到一位心理医生那里去接受治疗。

这一天，停诊的时间到了，心理治疗医生瞄了一下手表，勉强地笑了笑，说：“到此为止吧，请你明天再来。”这个少年却耸耸肩站起来说：“什么明天？你不必为明天操心劳神了。我看不见得能安然度过今晚。我是一个没有明天的人。”医生站在门口对他说：“唐，别来这一套。过去6个月来，你还不是每个星期都嘟囔着要自杀吗？别说傻话了。”

这个少年阴郁地看了医生一眼，一言不发地离去了。医生站在那里有点不自在地望着门口。唐是他今天最后的一个病人。他结束了一天工作，本该有松一口气的感觉才对啊，可是他却感到不舒服。心里有某种意识困扰着他，而且越来越严重。他总想着那少年临走时的话，可那男孩从前也说过要自杀，并且说过很多次，为什么从前就没有今天这样的异常感觉呢？医生不由自主地仔细回想着一小时前那少年的一举一动。今天，他的情绪多么消沉呀，走动时那种动作又多么局促，还有那深深流露出的某种无能为力的目光。医生觉得这次和以往不同：这男孩子可能真的要自杀了！

医生确信自己在给那少年诊治时，对方有某种信号传递给了他，他必须相信这种无声的信号，尽管他并不十分清楚这信号是如何发出的，又表示着什么。于是，医生赶紧赶到了那少年的家中，果然不错，那少年把自己反锁在房间里，并从家里的药箱中偷偷拿了一瓶足以致命的药丸。幸亏医生到的及



时，少年的父母用催吐剂清洗了他的肠胃，才免去这一不幸。后来，医生的妻子问他：“你怎么会想到必须当机立断地赶到那少年家里去的呢？”

医生说：“我也不知道。并不是因为他说要自杀，而是我感觉到好像有什么在向我尖叫，使我相信他这次真的要自杀。我只知道他给了我信号，可是我却不知道他是怎样给的。也许是他的脸色和眼神，或者是他的手势传达的。要不便是他那严肃的神情。我曾说了个很好笑的笑话，他居然无动于衷，没有笑。他可以不开口，但他的种种姿态都在流露着，这一次他是动真格的了。”

法斯特教授所讲的这件事发生在 20 多年前。要是发生在今日，欧美的绝大多数心理治疗医生不但能准确地接受类似的信号，而且还能清晰地知道信号发送的方式。没有表情的脸，懒散的举动，交叉着的手，它们所表达的意思，和语言一样明确。这个少年就是用身态语言这一心声告诉医生，他下决心真要去死了。

用身体的姿态倾诉的心声，往往比口头的语言更为彻底和准确。一个高明的预审员，面对形形色色的犯罪分子，他能从他们的姿态、神情等一系列细微的动作上，看出他们心底的一切：是想顽抗，还是顾虑重重？是在撒谎，还是确有难言之隐？然后，针对罪犯的不同心理，采取不同的审讯方法，总是能够奏效的。日本学者石川弘义认为，震惊日本朝野的洛克希德事件中被被告在法庭上的表现，就是一个证明身态语言的最好的标本。