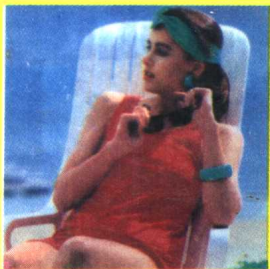


体态语言

无意中
泄露出你内心的秘密

〔美〕朱利叶斯·法斯特著

刘海翔 甘露译



旅游教育出版社

体 态 语 言

[美] 朱利叶斯·法斯特 著
刘海翔 甘 露 译

旅游教育出版社

体态语言

[美] 朱利叶斯·法斯特 著

刘海翔 甘露 译

旅游教育出版社出版

(北京市朝阳区定福庄一号)

中国科学院印刷厂印刷

新华书店北京发行所经销

规格 787×1092 1/32 7.875 印张 插页 12 张 / 120 千字

1989 年 4 月第 1 版 1991 年 5 月第 2 次印刷

印数 35001—55000 册 定价: 3.50 元

ISBN7-5637-0083-8 / G · 017

前 言

人类除了用语言交际外，还能用非语言性的手段，例如表情和姿势来表达情感与思想，进行人际沟通。这种体态语言的表达能力极为强大，但却为大多数人所忽略。体态语言在口头语言所不及的情况下被广泛运用，国外对这一课题的研究及论述不胜枚举。本书作者、美国心理学家朱利叶斯·法斯特在阐述自己的理论和体会时旁征博引，对这一领域的研究成果都尽可能地予以评介，使我们在了解体态语言这一新奇的天地时，又大大地开扩了眼界。

体态语言，或译为体语、身势语，是人们内心情绪在身体动作上的反映。人们的思想、态度和愿望等等，不管你是否有意掩饰，都会在自己的举止神态上得到表达，从这一点来说，它给我们认识他人、了解他人增添了一个途径。

由于作者生活在西方社会，书中所举实例是从西方社会的国情出发的，与我国国情有所不同，相信我国读者在阅读时能够加以鉴别。

由于水平所限，译文中疏漏难免，敬请读者
校正。

译 者

目 录

第一章 身体即是信息	1
一门叫做“举止神态学”的科学	3
来自无意识的信号	4
怎样区别姑娘们	5
接触或不接触	8
孤独中的触摸	10
第二章 动物和领地	13
象征性的争斗	15
我们能继承语言能力吗?	19
“领地的需求”	22
一个人需要多大的空间?	24
第三章 我们怎样处理空间	29
你视为属于自己的空间	31
一门叫做空间关系学的科学	33
社交与公共场合	37
不同文化怎样运用空间	41
西方世界利用空间之道	44
第四章 当空间受到侵扰时	51

捍卫人体区域·····	53
给热衷地位者的忠告·····	55
怎样成为领导者·····	58
我们维护空间不受侵扰·····	61
关于空间和个性·····	64
性别和非人(Non-persons)·····	69
仪式和坐次·····	71
第五章 人的假面具·····	75
隐藏心灵的微笑·····	77
去掉伪装·····	80
不会脱下的伪装·····	82
什么时候人为非人·····	84
受虐狂与虐待狂·····	87
怎样去掉假面具·····	89
第六章 奇妙的接触世界·····	95
来握着我的手·····	97
残缺的面具·····	99
你觉得怎样就怎样·····	101
怎样打破外壳·····	103
无声的鸡尾酒会·····	106
为健康而游戏·····	108
第七章 爱的无声语言·····	117
站立姿势、眉目传情和发起进攻·····	119
她愿意吗?·····	125

面子值得维护吗?	128
马路求爱	131
选择你的姿势	135
准性爱交往	137
第八章 姿态、方位和姿势	145
求援的呼唤	147
她的姿势表示了什么	150
不同场合的不同姿态	154
动作和信息	157
姿势和表达	160
挤占有利位置	166
了解家庭行为的三条线索	170
第九章 使眼色、眨眼和点头	175
冷酷的凝视	177
视看的时间	180
笨拙的眼色	182
一对睡眠	184
不同文化的不同眼神	186
长时间自我审视	190
一瞥的时间有多长?	192
第十章 动作入门	197
有腿部动作语言吗?	199
体态语言初步	203
人体动作分类	208

文化与人体动作学·····	212
跟随领导者·····	214
第十一章 体态语言：运用及滥用·····	219
我们与动物交谈·····	221
在寂静世界里的符号·····	223
通过体态语言进行心理治疗·····	226
虚张的体态语言·····	233
纳入一统·····	240

第 一 章

身体即是信息

一门叫做“举止神态学”的科学

在过去的几年里，人们已经揭开并探索了一门新兴的令人振奋的科学，它称为“体态语言”。其书面形式及对它进行的科学研究都被叫做“举止神态学”(Kinesics 或译作“人体动作学”)。体态语言和举止神态学以非语言交际的行为模式为基础，但举止神态学作为一门科学还是新生的，其权威也屈指可数。

临床研究的深入进展已经表明，体态语言实际上能与语言交流发生冲突。举一个典型的事例，一个年轻女人对病理学家说，她非常爱她的男朋友，同时却又左右摇头，在下意识中加以否认。

体态语言也给认识家庭关系的源泉带来新的希望。例如，一个团团围坐的家庭，其成员移动手和腿的方式本身就能使人看到一幅很明显的画面。如果母亲叉起腿来，家庭其他成员就随后效尤，虽然她和家人可能并未意识到这一点，她却

为家庭行动带了一个头。实际上，她向丈夫或孩子征求意见时，她的话却又否定了她的领导作用。熟悉举止神态学的人能从她的动作中那没有被道破的提示、即这个家庭喜欢跟随表率中，了解该家庭的结构。

来自无意识的信号

在美国医学催眠师学院最近举行的一次会议上，爱德华·赫斯医生谈到了最近发现的一个举止上的信号。那就是，当眼睛看到令人愉悦的东西时，瞳仁会不自觉地扩张。就其实用价值而言，玩扑克牌者知道这个“窍门”的话，就会在玩牌时受益。当对家的瞳仁大放异彩时，便可以肯定这位对手有一手好牌。这位玩牌者可能没有意识到他有看懂这个标志的能力，就是他的对手也没意识到自己在公布自己的好运。

赫斯医生发现，普通男人看到一幅女性裸体画时，眼中的瞳仁会扩大一倍。

就其商业价值而言，赫斯医生举例说明人体运动的这个新原理可用于测试电视广告的效果。当广告片放给一批经过挑选出来的观众看时，把他们的眼睛拍下来，然后仔细研究胶卷，测定在何时眼睛会睁大；换句话说，看看观众在何时对

广告有下意识的愉快的反应。

体态语言可以是一个人用身体的全部或一部分做出的任何反射性或非反射性行动，他用这些行动与外部世界交流情感的信息。

要理解这门无言的体态语言，举止神态学的专家们经常不得不考虑到文化的差异和环境的差异。平常人没有学过体态语言在文化上的细微差别，经常会把他所看到的東西错误地理解。

怎样区别姑娘们

艾伦是个来自小镇子的小伙子。他来到某大城市拜访特德。一天晚上，在去特德住处参加一个盛大的鸡尾酒会的路上，艾伦看到一位年轻可爱的浅黑型女郎从他面前横穿过街道，开始走向街区。艾伦跟随着她，对她招蜂引蝶的走路姿势想入非非。如果艾伦见过别人传送的非语言信号的话，那就是它了！

他尾随她走了一个街区，并知道姑娘已经意识到他了，同时也知道她的步伐未作改变。艾伦认定这是一个“来吧”的表示。

终于，在路口红灯亮时，艾伦鼓起勇气，赶上那个姑娘，向她做出一副最讨人喜欢的笑脸，说道：“你好。”

他惊讶地看到姑娘满面怒容，咬牙切齿地说道：“如果你再跟着我，我可要叫警察了。”接着绿灯一亮，她就跑开了。

艾伦被搞得目瞪口呆，羞得满脸通红。他加快步伐跑到特德正在举办聚会的住处。特德给他倒饮料时，艾伦把这件事儿说了，特德笑着说：“伙计，你看错人啦。”

“但是真见鬼，特德。家乡可没有女孩会象那样走路，除非她另有所图。”

特德解释说：“这是一个西班牙裔居住区。大多数姑娘实际都是良家闺秀，虽然她们从外表上看可能有点不象。”

艾伦所不了解的是，在一种文化中，例如在许多讲西班牙语的国家里，女孩在交际场中都受年长女伴的监护，在社交礼仪中也有严格的惯例，一个年轻姑娘可以招摇她的性感而不用担心会引来什么麻烦。事实上，艾伦当作是姑娘用以勾引他的走路姿势，在那种文化中是被视为完全自然的，而美国淑女僵直刻板的姿势则很可能被看作粗鄙和不自然。

艾伦在聚会上到处走动，慢慢地忘掉了自己的屈辱。

聚会要结束时，特德过来紧逼着他问：“看到喜欢的没有？”

艾伦叹息道：“那个珍妮特，哦，我可真想——”

“那么，鼓起勇气来，去请她留下。玛吉也要留下和我们一道吃饭。”

“我不敢说。看来我不可能在她那儿获得一点成功。”

“你太挑了。”

“不是。她整个晚上都作出一副‘别碰我’的样子。”

“可是珍妮特喜欢你，她告诉我的。”

“但是——”艾伦惶惑地说道：“那么，为什么她那么的——我说不清楚，她看起来就象不让我碰她一个指头似的。”

“珍妮特就是那样的人。你只是没有领会到她的意图。”

艾伦虽然仍是满心疑惑，却欢喜地说道：“我真弄不懂这座城市。”

艾伦后来了解到，在拉丁民族的国家里，姑娘可以公开地与人调情，但由于受到年长女伴严格的监护，任何形式的“偷情”几乎都是不可能的。在对女孩的监护较松的国家里，一个姑娘就会用一系列非语言的表示，如“别碰我”的信号来进行自我保护。当一种文化的准则不允许男人在街上向一个陌生姑娘套近乎时，姑娘就可以放

心大胆地行走。在象纽约这样的城市里，一个姑娘可能什么样的事情都会碰到，特别是在鸡尾酒会上，所以她学会了发出“别碰我”的信号。为此，她会拘谨而立，坐下时严肃地叉起腿，双手交叉在胸前，以及作出类似的防御性姿势。

这里的要点是，在每一种情况下，体态语言必须要有两个因素：信息的发出和信息的接收。假如艾伦能以大城市居民的方式正确地接收别人的信号的话，他就不会在第一次遭遇中难堪，也可以避免后一次的举棋不定。

接触或不接触

体态语言不仅可以发出和接收信息，如果灵巧地加以理解和运用的话，还可以用来冲破隔阂。有一位商人过分性急地试图成交一笔非常有赚头的买卖，他发现自己看错了对方的信号。

他告诉我说：“这宗买卖不仅对我，而且对汤姆来说也很有利可图。汤姆从邦迪弗尔到了盐湖城，两地从地理上来说相距不远，但在文化上却相去甚远。邦迪弗尔是个丁点大的小镇子，汤姆深信大城市里的每一个人都是想来骗他的。我想他心里也明白这宗买卖对我俩都有利，但他就是不能信任我的建议。他认为我是城里的生意人，