

●当代公共关系丛书

体态语言

作者：艾伦·皮斯

编译：徐启升 宁怀远

王宏印

陕西旅游出版社

体 态 语 言

——如何从人们的举止洞察其
内心的奥秘

作者：艾伦·皮斯

编译：徐启升 宁怀远 王宏印

陕西旅游出版社

一九九一年八月

陕新登字 012 号

责任编辑：周 文

体 态 语 言

作者： 艾伦·皮斯

编译： 徐启升 宁怀远 王宏印

陕西旅游出版社出版

(西安长安路32号邮政编码710061)

新华书店经销 西安政治学院印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 6.5印张 140千字

1991年10月第1版 1991年10月第1次印刷

印数： 1—3000

ISBN 7—5418—0312—X/G·66

定价：2.95元

序 言

您想了解现代化企业兴旺的奥秘吗？您想创造事业成功的条件吗？您想获得改变环境的机会吗？您想学会经营交往的技巧吗？……

一套荟萃当今中外公共关系及相关联学科和典型案例的丛书——《当代公共关系丛书》将毫无保留地奉献给您。

读了这套丛书，将使您兴奋、惊奇、反思和升华。您会找到您所需要的答案，您会比以前更聪明。

在一个没有“上帝”的时代里，各种价值观都在比以往更加自由的环境中竞相表现，每个人都渴望得到更多的“自由”，每个组织都希望无限地扩展自己的生存空间。然而这种“无限”的“自由”，要依靠组织——传播——公众这三者来协调、制约、平衡，才能生存，才能发展。这就是公共关系的实质；而人与人之间进行信息交流的传播方式如广告、新闻、动作语言，正是人际关系学、动作语言学和现代谈判所要研究的重要内容。公众需要了解组织，企业更需要在公众中推销自己，就需要研究消费心理学。市场营销与对策又是公共关系在市场营运上的主要表现。

总之，公共关系这门边缘科学从超前的角度去开拓未来，从综合的角度去树立形象，从应用的角度去指导实践，从知识的角度去完善自我，它将成为您的好朋友。

本丛书由西安交大、西北大学、陕西财经学院、陕西师大、陕西行政学院、陕西省工业管理干部学校、西安公关专业培训学校和陕西省公共关系公司等长期从事公关教学、公关科研和公关实务的专家组成的编委会编著。

我们编辑这套丛书，虽然是一种理论与实践的探索，但执着向广大读者提供一条通向“自由王国”的桥梁，渴望得到社会各界的支持与指导。

《当代公共关系丛书》编委会

一九九一年五月于西安公共关系专业培训学校

前 言

体态语言学是一门新兴的学科。这门学科的建立，为人类客观地了解并认识自己提供了科学的依据。

摆在读者面前的这本书，就是澳大利亚学者艾伦·皮斯对这门学科的一份独特贡献。

本书与我们所见到的同类书籍相比，具有其显著的特点。首先，作者历经十数年之久观察各种人物的体态表现，从中搜集了丰富的资料。加上书中的大量图示和精彩说明，使本书具有图文并茂，素材丰富的特点。其次，本书作者在苦心研究有关体态语言著述的基础上，勇于探索、刻意求新，提出了一些独特的见解，令人耳目一新。比如，作者十分注意从体态语言与有声语言的矛盾之处揭示体态语言的独立价值和交际意义，在此基础上，他还十分强调交际情境的作用以及体态语言使用的整体性和连续性。最后一章关于体态语言的综合考察，尤为一般书刊所缺乏。第三，融思想性、实用性和趣味性为一体则是本书的编写宗旨。当然，书中的不足也是明显的，例如，取材多限于澳大利亚本土，有些解说比较牵强。另外，书中反映的西方生活作风方面的问题，也望读者明鉴。

人类学会观察表情、动作含义的历史可以说是由来已久。在西方，早在古希腊时期，亚里士多德在其浩瀚的哲学

与科学著述中就专门论述了语言的交际问题，并对人类的某些姿势动作与表情的传意现象有所涉及。到了 1872 年达尔文在其《人类和动物的表情》一书中，则对人类和动物的各种表情进行了系统的比较研究。他发现，人与黑猿幼仔的动作表情具有惊人的相似之处，从而认为人的动作表情主要是从人类祖先那里继承下来的，是种系演化过程中遗传作用的结果。在东方，中国人对于人的动作表情具有表情达意的交际作用的认识，则可从其早先的文学作品中窥见端倪。三国时期，战争与用人的需要把观人知心之术提到了十分重要的位置。刘劭的《八观》和诸葛亮的“七观”就是例证。另外，中国民间的“相面”术和传统医学上的“望、闻、问、切”，也说明了我们的祖先早就懂得由表及里洞察人心的重要性，并努力在各种实践活动中加以应用。只不过没有把人的动作表情作为独立的对象进行系统研究罢了。值得庆幸的是，从本世纪 60 年代起，西方动物学家和人类学家开始系统地研究人的动作和表情；到了 70 年代，一门新兴的正在成熟的学科——体态语言学——便迅速诞生了。

体态语言作为一门学科的诞生，一方面固然是现代社会人类交际频繁复杂的客观需要，另一方面则是多学科交叉及观照的结果。没有 20 世纪语言学、符号学、心理学、人类学、传播学等现代学科中有心人的共同关注和多种方法的综合运用，体态语言学就不会真正诞生。而这门学科的诞生，不仅会给上述有关学科提供新的资料，带来新的课题，而且为人类客观地认识自身，深刻地了解他人提供了一把钥匙，从而对个人生活和人际交往产生重大的影响。

在研究体态语言时，还应注意以下几个问题。

首先，要考虑到社会文化背景的影响。事实上，不同民族、不同国家的人，因为在社会文化背景和风俗习惯方面存在着差异，从而对人的动作表情的解释和理解也就有所不同。例如，日本人见面鞠躬九十度，而美国人却习惯于直接握手；又如，世界上大多数民族都以点头表示肯定或赞同，摇头表示否定或不赞同，而在印度和保加利亚的某些地方却以摇头表示肯定或赞同，点头表示否定或不赞同。这显然是社会化与文化化过程造成的民族文化差异导致的结果。

其次，要考虑到交际情景的影响。因为一个人置身于不同的情景中，他的动作、表情的含义不尽相同。比如，同样是拍对方肩膀的动作，有可能是打招呼，还有可能是问候对方，向对方表示友好，但也可能是挑衅对方，等等。再比如，一个人在家庭中如果处于支配地位，其一举一动都会影响并左右着子女们的行为。如果他回到单位，由于自己和周围的同事处于同样的地位，其表情和动作的影响就远不及在子女面前那样具有威力；相反，倘若他在自己的上级或长辈面前，不仅不会对对方产生威慑力，还会受到对方表情、动作的支配和影响。基于这种情况，我们在研究体态语言时，必须要结合具体的交往情景对动作、表情进行多角度、全方位的考察，切忌不能抛开交往情景，铁板定钉“一个萝卜一个坑”。把一种表情或动作，套用公式笼统地归结为一种心态。

最后，还要考虑到个体差异的影响。个体差异既是各种群体差异极为复杂的结合形式和表现形式，同时又含有个人特有的生活经验，教养程度，生理特征、性格气质、职业年龄等诸多因素的相互渗透和整合化一。

概言之，人类体态语言及其应用研究，既是一门科学，也是一种艺术。愿这门新兴学科在 21 世纪即将来临之际获得健康的发展！愿现代社会中人人都成为应用体态语言的艺术大师！

本书是集体努力的结晶。在本书编译过程中，徐启升教授对译稿作了译校和统稿工作。宁怀远同志就译稿的专业理论及专业术语对照原文进行了审定。王宏印副教授对译稿内容作了修改和整理工作。参加原书初稿翻译的有：贾文山（2、3、4、5 章）、赵秦岭（6、7、8、9 章）、王虹（16、27、18 章）、徐含（导言、1 章）、朱益平（14、15 章）、高健洪（12、13 章）、王宏印、朱鹏（10、11 章）。

最后，本书的编译出版工作得到当代公共关系丛书编委会和西安旅游出版社的大力支持，在此表示衷心地感谢。由于我们水平有限，加之时间仓促，书中一定有不少疏露和谬误之处，敬请广大读者批评指正。

编译者

1991 年 9 月 10 日于西安

导 言

我初次听到人们的谈论“体态语言”，那是 1971 年参加一项专题研讨会上的事。当时我对这个课题产生了极大的兴趣，一心想再多学点这方面的知识。研讨会的主讲人介绍了在路易斯维尔大学任教的雷·伯德惠斯特尔教授的研究成果。这些成果表明，人类依赖所使用的手势与身势，所占据的位置及保持的距离甚于使用其他方式。那时我已从事多年代理商工作，并曾长期而认真地学习过有关销售技巧的各种课程，然而，那些课程从未涉及人们在面对面的交际中要使用的非语言交际手段。

我个人也做过一些调研，但颇感体态语言研究方面很少有真正实际可用的材料。尽管各大图书馆与大学都有这方面研究成果的资料，但大多是繁冗的手稿和理论性的阐述。作者们的写法多半以客观的态度进行探讨，很少或干脆没有与他人交往中的实际经验。这自然不是说，他们进行的工作不重要，而只是讲，这些研究成果大都是理论性技术性太强，很难为我这样的外行人进行实际应用。

我在编写此书时，则是将著名的行为科学家们的许多研究成果加以归纳和概括，并将其与其他学科，诸如社会学、人类学、动物学、教育学、精神病学以及家庭咨询、职业洽谈、销售等方面学者们进行的类似的研究工作结合了起来。

这本书还具备不少“实用手册”的特色。其中包括我本人和他一些人将我们在澳大利亚和国外制作的大量录像带和影片的素材编辑而成的资料。同时包括我在过去 15 年中把我曾经与之面谈过、或曾雇用过、培训或经营过、或者曾将我的音像资料向之推销过的成千上万的人们身上获得的实际经验和材料。

此书当然绝非一本研究体态语言的权威之作，亦没有囊括访问业已见到的诸多有关体态语言著述中的神奇公式。我写此书之目的无非是想要让读者意识到他们自己究竟是怎样使用非语言诸示与信号的。我也想向读者讲述其他人在互相交际时是如何运用这些手段的。尽管手势很少脱离其他条件而单独使用，但是我在此书中仍然试图将体态语言的各个组成部分与手势等逐一进行分析，自然我要力戒过分简单化。不过，非语言交际是一个非常复杂的过程，它与人物、词语、语气的及身体动作等都有着密切的联系。

总有些人对体态语言望而生畏，认为这项研究又不过是一个什么新鲜把戏，无非是有些人想籍以把科学知识用于识破他人的秘密或心思而捉弄或支配而已。我写此书绝无此意，完全是想使读者能够洞悉人们彼此是如何进行交际的，目的在于让读者对他人、同时也是对自己有个更深刻的了解罢了。一个人若是认为某种事物很有用处，那么他就比较容易接受这种事物。相反，对某种事物缺乏了解或一无所知，那势必要对之产生恐惧、迷信、甚至于对他人也抱着不信任的态度。一个研究鸟类的人之所以观察鸟的活动，绝非意在将它打死，然后作为猎物收藏起来。同样，获得非语言交际方面的知识 with 技能，目的是使我们和他人的每次交往均能成

为一件令人愉快的事。

我原本曾想把这本书写成供销人员、营业经理及管理人员使用的手册，但经过十年来的研究和编辑过程之后，本书内容有很大的扩展。读者对象也更为广泛，不论职业或地位如何，人人皆可以从中受益，以便更加深刻地了解我们日常生活中与他人进行面对面的交际这一极为复杂的现象。

艾伦·皮斯

目 录

导 言

第一章	体态语言概说	(1)
第二章	地盘与界域	(20)
第三章	用手掌做出的姿势	(35)
第四章	用手和臂作的姿势	(51)
第五章	用手摸脸的动作	(62)
第六章	把臂作为屏障	(77)
第七章	把腿作为屏障	(87)
第八章	其他常见的姿势与动作	(99)
第九章	眼神	(112)
第十章	求爱的姿势与信号	(121)
第十一章	小道具	(131)
第十二章	与界域及所有权有关的姿势	(137)
第十三章	仿效他人的动作与镜中的形象	(142)
第十四章	躬身与地位	(146)
第十五章	指向	(150)
第十六章	座位的布置	(161)
第十七章	权力的显示	(172)
第十八章	体态语言和综合运用	(177)

第一章 体态语言概说

20 世纪末出现了一门全新的社会科学——非语言交际学。正如鸟类学家对于观察研究鸟类及其行为饶有兴趣一样，非语言交际研究者对于观察人类非语言交际中的种种暗示与信号也感到浓厚的兴趣。非语言交际学末对社交活动、海滩消闲、电视节目、业务往来等凡有人们交往的场合都在进行观察。他实际上是专门研究行为科学的，其目的在于更多地了解人类行为的特徵，从而进一步了解人类，在了解对方，把握自己的前提下，使人与人之间的关系更加和谐、融洽。

然而，几乎令人难以置信的是，人类虽已经过长达 100 多万年的进化过程，但对非语言交际问题的研究与探讨却迟至本世纪 60 年代才开始活跃起来。至于对一般人而言，只是 1970 年朱利·法斯特写了一本关于体态语言的书之后，他们才晓得世上还有非语言交际这码事。法斯特那本书只不过对 1970 年以前行为科学家关于非语言交际所做的研究工作进行了总结。因此，直至今日大多数人对体态语言仍然是毫无所知，更谈不上认识它在生活中的重要性了。

查理斯·卓别林和许多其他无声影片的演员乃是使用非语言交际技巧的先驱。非语言交际技巧是无声影片时代唯一可用的交际手段。演员的演技高低全依他运用手势与其他人

体信号进行交际是否成功而定。有声影片流行之后，表演艺术中非语言交际技巧不再受人重视了。不少无声影片的演员渐渐变得默默无闻，而长于口才的演员则取而代之并占了上风。

从体态语言的专门研究方面看，20 世纪以前最有影响的著体当推查理斯·达尔文在 1872 年发表的《人类与动物的情感表达方式》一书。这部书可以说开了现代学者研究人类面部表情与体态语言的先河。达尔文的许多论点和他进行的大量观察，后来都为各国的专家们所证实。从 1872 年到现在，学者们业已记录在案的非语言交际暗示与信号多达 100 万。艾尔伯特·梅拉比安发现，在一则消息所传达信息总量中，只有 7% 是语言的（仅指词语），38% 是有声的（包括语气、音调的改变的及其他声音效果等），而 55% 则是非语言的。关于人类使用非语言交际在总的交际中所占的分量，伯德斯特尔教授和梅拉比安的看法大体相似。他的估计是：一般人每天平均说话总量不过 10 至 11 分钟，平均每个句子需用 2.5 秒钟。他与梅拉比安同样发现，人们面对面交谈时，用语言进行的交际还不到 35%，而 65% 则是非语言的。

大多数研究者一致认为，语言手段主要用于传达实际信息，而非语言的手段则用于交流人对人的态度，在某些情况下甚致可以代替语言信息。比如，一个女人给一个男人递个“你想死呀”？的眼神，这时她不用开口便可以把信息传达得十分明确。

不管人们的文化背景如何，言语与身体动作总是同时发生，两者均可预先推测。因此，伯德惠斯特尔说，一个富有

教养的人完全能够只听一个人说话的声音即可说出他此时正在做什么动作。同样，只看一个人所做的动作，即可说出他正在说什么话。

许多人难以接受这样的观点：即从生物学的观点来看，人类仍然是动物。人类属灵长类，亦即裸猿。它无非是学会了直立行走并有一个聪明而高度发达的头脑而已。人类和任何其他物种一样，也是受生动规律制约的。这些规律左右着我们的动作、反应、身体语言以及姿势等。奇怪的是，人类竟然很少意识到，他有时嘴里说的一套，而他的姿势，动作和手势却表示的是另一套。

敏感、直觉与预感

实际上，每当我们说某人“感觉敏锐”或者“直觉很强”，这通常指的是他具有一种识破他人非语言暗示并将之与语言所表达的信号进行比较的能力。换言之，我们说我们“预感到”或者“总觉得”某人做了谎，这实际是指某人身体语言与口中所言互相矛盾。这也就是演讲者通常所说的听众意识，通常指一个集体的意识。比如，如果听讲的人将背靠在椅背上，耷拉着头，胳膊在脑前交叉，“感觉锐敏”的讲话人就会预感到或觉察到，他的讲话没有让听众听明白。他会意识到有必要改变方式以吸引听众。同样的道理，一个缺乏“敏锐感觉”的演讲者则可能对听众的情绪熟视无睹，继续照样讲下去。

女子一般比男子更为敏感，因此就产生了人们常说的“女性直觉”。女人天生有一种善于捕捉并识破非语言信号的本领，并能用敏锐的眼光迅速抓住细微末节。因此丈夫撒了谎很少能骗过妻子，相反，大多数女子却能够哄骗男人而不

被察觉。

妇女这种直觉在喂养过小孩的女子中尤为明显。因为母亲与幼儿的信息交流，在最初的几年中只能依靠非语言交际这个渠道。人们公认，女子往往比男子更容易成为敏感的谈判对手，其原因即在于此。

信号种种：先天的、遗传的、后天习得的和文化中特有的。

为了搞清非语言信号究竟是与生俱来的，或是后天习得的，是母亲遗传的、或者是通过其他渠道获得，人们曾作过不少研究，也有过不少争论。人们观察了盲人和聋子，因为这些人无法从听觉或视觉的渠道学习非语言信号，还观察了世界上具有不同文化背景的人们在姿势方面的行为表现，也观察了与我们人类最为接近的灵长类动物，如猿和猴。通过这些观察取得了证据。

从这些研究工作中得出一系列结论表明：即各种姿势均可自成一类。比如，大部分灵长类幼仔生下来就会吸吮，这说明吸吮既是与生俱来的，也是遗传的。德国科学家埃贝尔·埃贝斯费尔特发现，先天失明或失聪的孩子，其微笑的表情与学习和模仿毫无关系。这就是说，微笑必定是与生俱来的。埃克曼、费里森和索论逊等人赞同达尔文早先关于姿势与生俱来的论点。他们研究了五种具有不同文化背景的人们的面部表情，发现各种不同文化背景的人用于表达情感的面部表情基本相同。从而得出结论，认为这类能力必定是先天的。

当你把手臂交叉在胸前时，你是右手压左手，还是左手压右手呢？大多数人说不清楚他们是怎样的，只是在再试做