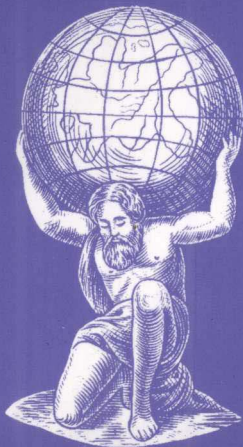


语言

艺术知识大课堂

YUYANYISHU

ZHISHIDAKETANG



邢春如·主编

体态语言艺术

〈下〉

世间有一种捷径可以使人很快完成伟业并获得世人的认可，那就是拥有优秀的口才。

卡耐基曾经说过，一个人的成功约有15%取决于知识和技能，85%取决于沟通、发表自己的意见和激发他人热忱的能力。的确，说话的能力是成功的推动力！

辽海出版社

语言艺术知识大课堂之二十四

体态语言艺术

(下 册)

邢春如 主 编

辽海出版社

目 录

四、目光传情,心灵窗口

- 眼神不看对方,没有好感 (101)
- 撇开对方视线,性格主动 (102)
- 眼看远处,对谈话心不在焉 (104)
- 不同的转动,内心动向不同 (105)
- 蔑视的眼神不一定有蔑视心理 (107)
- 戒备的眼神代表不信任或敌意 (108)
- 不满的眼神,可能毫无表情 (109)
- 仔细领悟目光语言的运用方法 (111)

五、手势语言,意会心领

- 手势是有声语言的必要补充 (113)
- 认真领会手势的分类 (115)
- 常用手势的蕴含意义 (117)
- 不同心态的握手方式 (120)
- 注意把握手势三十式 (122)

从手势中读懂内心秘密 (127)

六、肢体姿态,言外寓意

姿态语的含义 (138)
站有站相,坐有坐姿 (142)
注意空间距离的选择 (144)
正确运用麦克风 (146)
理清躬身与地位的关系 (147)
时刻注意权力的显示 (150)

七、行为习惯,折射个性

举手投足是气质的外延 (154)
饮酒嗜好与性格 (155)
握杯姿势辨性情 (158)
吃相中露本性 (159)
爱吃甜食的男女本性透视 (162)
不同心境下的休闲习惯 (164)
抽烟者的心态扫描 (168)
挑食习惯代表的另类心声 (172)

八、服饰打扮,先声夺人

七分口才须得三分着装 (176)
风度是内在气质的自然流露 (185)

认真选择衣着的款式	(187)
把握好服装的颜色	(189)
精当地选择饰物	(192)
注意鞋子的选择和搭配	(194)
不同性格的着装打扮	(195)

四、目光传情，心灵窗口

眼神不看对方，没有好感

讲话时眼睛是否看着对方，也即有无视线接触，表明他是否对对方有好感或感兴趣。

如果谈话时，对方完全不看你，便可视为他对你不感兴趣或无亲近感。相反，我们走在路上，发现一个素昧平生的人一直盯着我们时，必定会感到不安，甚至觉得害怕。不相识的人，彼此视线偶尔相交，便会立刻撇开。这是由于每个人被看久了，会觉得被看穿内心或被侵犯隐私权之故。人们在等公共汽车、在电影院门口买票时，会自觉地排在别人后面，这种现象主要是准备前进，也可避免与不相识的人视线相交。在队伍中面对面而立的，大都是朋友、夫妻、亲人等具有亲密关系的人，借排队的机会聊天或讨论某些问题，以此来打发时间。这种情况，在我们的生活中时有发生。

综上所述，我们可以得出结论，相识者彼此视线相交之际，即表示他们有意沟通心灵。但是，这种情况如果发

生在妇女之间，则可能有别的意思。心理学家的研究结果表明：当妇女不愿意把自己所想传达给对方时，多半会发生凝视对方的行为。

心理学家 R·V·艾克斯莱恩等人曾做过一个实验。他们事先指示受测者“隐瞒真意”。结果表明，注视对方的比率，男人会降低，女人则反而提高。在未事先指示的情况下，男人在谈话时间内有 66.8% 在注视对方；可是有了指示后，却只有 60.8% 的时间在注视对方。女人在接受指示之后，居然有高达 69% 的时间在注视对方。

在日常生活中，对方若久久凝视你而不移开视线的话，很可能有什么心事要向你诉说。

撇开对方视线，性格主动

在火车上或公共汽车上，如果上来一位年轻貌美的女性时，所有人的眼光几乎会集中在她身上。但是，青年男子往往会随即把脸扭向一旁。他们对这位女性虽颇感兴趣，但基于“探心术”中所谓的强烈“压抑”作用，而产生抑制自己的行为。

假使他们有兴趣时，便会偷偷斜视对方。这是由于他们想认识对方，又不愿让对方知道自己的心意的缘故。于是，为了不让对方发觉自己在注视她，便会颈部不动，仅以斜眼看人。行为学家亚宾·高曼博士认为：“瞄上一眼之

后，闭上眼睛，即是一种‘我相信你，不怀疑你’的身体语言，并不是把视线移开，而是闭上眼睛后，再睁眼望一望，如此不断反复，就是尊敬与信赖的表现。”

心理学家 A·肯顿曾经做过一个实验，研究人们在谈话中，何时把视线移向对方。其结果表明，在谈话刚开始和即将结束之际，其比例有着显著的增加。谈话之初，将视线移向对方，是想引起对方的关注，即将结束之际，则由于想了解对方究竟听进去多少。视线在谈话中何时移开，情况又会怎样？一般认为，首次见面时，先移开视线者，其性格较为主动。谈话中有意处于优势地位的人，也会先把眼光移开。一个人在谈话中是否能占上风，在最初的 30 秒内就能决定。当视线接触时，先移开目光的人，就是胜利者。相反，因对方移开视线而可能引起某种想法，是不是对方嫌弃自己，或者与自己谈不来。因此，对于初次见面即不集中视线跟你谈话的对象，应当特别小心地应付。

不过，同样是撇开视线的行为，如果是在受人注意时才移开视线，那又另当别论了。一般而言，当我们心中有愧疚时，就会产生这种现象。一位名叫詹姆斯雪农的建筑家，曾经画了一幅皱着眉头的眼睛的抽象画，镶嵌在透明板上，然后悬挂在几家商店门前，希望借此减少偷窃行为。果然，在这幅画悬挂期间，偷窃率骤低。虽然不是真正的眼睛，可是对有些做贼心虚的人来讲，却构成了威胁，他们极力想避开该视线，以免产生被盯梢的感觉。因此，他

们不敢进入商店内，即使走进商店里，也不敢行窃了。

眼看远处，对谈话心不在焉

视线的方向也是观察的要点。对方的眼睛看远方时——对你的谈话不关心或在考虑别的事情。

当你很诚意地对女友说话，她常常将眼睛注视别的地方，表示她心中正在盘算别的事情，或许因为对结婚没有信心，也可能她另有对象，对你说不出口。出现这种情况，你最好不要往这方面去判断，急躁地让她说出实情。假使你太钻牛角尖，可能会将事情搞糟，遗憾终生。你不妨用试探的口气问她：“有什么麻烦吗？告诉我，我们共同解决。”她会马上说：“其实很想对你说，很难开口……我以前有喜欢的人，这件事连我父母也没提过。”

如果对方是非常重要的交易谈判对象，他同样会在心里盘算，如何使交易变成有利的状况。

看远方的眼神中，也有凝视于一点或焦点不变的眼神。这种眼神表示对方心中在想其他事情。谈生意的对象有这种眼神时，交易时要特别注意不要将大量货物出售给他。因为对方可能支付不了货款，或在想恶性倒闭；或者，对方是卖者，他所卖的货物是次品，或者他经手的是别人的货款想独吞而潜逃。所以，对方有那种眼神时，应毫不客气地问“你有什么烦恼的事情？”从而从对方口中探知烦恼

的原因。如果对方慌张地说“不！没有什么事……”时，应当斩钉截铁地与他中断洽谈，可以对他说：“以后再谈吧。”对这种情况有调查的必要。

如果在某个会上，你发现一位出席者对坐在他正面的某位看都不看一眼。他对面的那位发言过后，你不妨问他：“你认为他的意见如何呢？”他如果立即予以猛烈反驳的话，则表明他们之间曾经有过争论，或有什么成见。

不同的转动，内心动向不同

谈话时，对方的眼睛不同的转动方式——表现出不同的内心动向。

对方眼睛左右、上下转动而不专注时，是因为怕你而在说谎。这样做，多半是为了使你不担心，而不将真相说出，或由于他自身的过失，无法向你赔偿损失或偿付贷款。在你一再追问的情况下，他口是心非，眼睛则左右、上下转个不停。

其貌不扬的人，来推销产品，他说：“对不起！便宜货卖给你了。”边说着眼睛却在左右、上下转个不停。这个样子很让人讨厌，任何人都会对这种人留有戒心，掂量他是否在撒谎。然而你身边的人眼睛这样动时，应该去判断他是否表达着什么意思。

几个年轻女子在一起谈笑逗乐，经常会把眼睛向左右、

上下转，表现出不沉着的样子。

当你与某人做成一笔交易并到对方单位收款时，对方的眼睛若是向左右、上下转地说“总经理出去了，明天再付给你……”对方这样说，这是撒谎的表现。对方经常做这种表情，如果再继续交易的话，难免会有风险。

对方眼睛滴滴溜地转动，表示他一有机会就会见异思迁。

男士和女友或和自己的太太上街，他会情不自禁地注视来来往往的其他女性。从心理学来看，男性的这种移眼神的动作，是为了不失去客观性的本能所发出来的举动。相反，女性把一切希望都集中在男朋友身上，其本性只停留在主观感情上，所以女性走在路上，除男朋友外，对其他男性一眼都不会去正视，只是含情脉脉地注视着身旁的男朋友，对他的一举一动都非常关注。

你的女友若注视其他男性时，你的心情如何呢？不管怎样，迟钝的男性也能明了女性的心理。最重要的是，你去观察她乌溜溜转动的眼神。

我们观看电视上的辩论比赛时，往往可以看到因为被抓住弱点而眼光向左右快速转动的人。这是他正在动脑筋，试图寻找反击的证据。由于费尽心思，便会呈现出以视线快速转动的现象。此外，人们在紧张或有所不安与戒心的时候，也会试图扩大视界，以期获取有关情报，好沉着应付，同样会有类似的眼睛转动的作为。

眼球的转动还有一种情况。我们可以回顾一下自己工作的单位，当上司与属下讨论工作细节的时候，上司的视线必定会由高处发出，而且会很自然地直接投射下来。反之，为人属下者，虽然自己并没有做出什么亏心事，但是，视线却经常由下而上，而且往往显得软弱无力。这是由于职位高的人，总是希望对属下保持其威严的心理作用。但是，也有例外。这与地位的高低无关，就是内向的人容易移开视线。美国的比较心理学家理查·科斯博士曾经做过一个实验，让很腼腆的小孩与陌生的大人见面，来观测他们注视大人的时间长短。将大人眼睛蒙上和不蒙的情况相比较，发现小孩注视前者的时间，居然为后者的3倍。这就是说，眼光一接触时，小孩的视线会立刻移开。由此可知，内向的人大都不一直注视对方，而经常要移开视线。

蔑视的眼神不一定有蔑视心理

斜对方的眼光——表示拒绝、藐视的心理。

人们聚集在一起或在工作场所会谈时，常常可以看到也斜对方的眼光。这种眼光的特性，是表示拒绝、轻蔑、迷惑、藐视等心理。

公司或商场间的竞争对手或其他竞争者之间难免会正面交锋，互相之间常有用蔑视的眼神看对方。

也斜而略带含笑的眼神，有时也表示对对方怀有兴趣。

尤其在初次见面的异性间，经常能见到这种眼神，多出现在女性对男性上。男性看到这种眼光，可能会想：“这个人太骄傲了！”这种判断就全错了。这表示她对你感兴趣而害羞。遇到这种对象时，鼓足勇气和她攀谈，轻蔑的眼神会变成最有兴致的眼神。假使一位女性与一位男性初次见面，就射出过于热情的视线，男性无形中会在心里藐视她。

对方在谈话中做这种藐视的眼神，出于拒绝和轻蔑的心理，表明一定有某种原因使他这么做。如果你不闻不问，会在你们之间搞得很别扭。你应该谦恭地问明详情：“不要一直沉默着，把要说的话都说出来吧！”如果这时对方仍然没有反应，表明他拒绝了你的诚意。这种人大多自尊心强或有畏怯心理。他若与你别扭起来，一时还难以解除，因此应当注意。

戒备的眼神代表不信任或敌意

眼神发亮略带阴险——对人不相信，处于戒备中。

男女之间用这种眼神争吵，表示双方敌意、憎恶。在初次见面会谈中，一瞬间也会接触到这种眼神；受到朋友或同事的误解，把事实曲解的时候，去解释说明，对方往往也会出现这种眼神。

初次见面时，对方有这种眼神，表示在谈话中你使对方产生某种的不信任和警戒。如果觉得自己并无使对方产

生这种心理的做法的话，那可能是对方从其他地方听到一些关于你的事情，或从介绍者那里得到某种先入为主的感情。

到朋友、同事那里去解释，他们可能会说：“来干什么？现在还有脸到我这里……”此时，他们如果有疑惑、敌意、不信任的眼光，表明对方已完全误解了你，并存有戒心。为了消除你们间的误会，你必须诚恳地向他们解释，讲真话，他们最终会接受你的解释。因此，一旦受到别人的误会，一定要诚恳解释，才能消除误解。

男性打扮太豪华的话，就容易受到别人的误会，可能感受到某种发亮略带阴险的目光在注视着你。其实你本人是非常正派的人，你应在言谈、礼貌方面加以注意，就不会招致别人的误会。

不满的眼神，可能毫无表情

没有表情的眼神——心中有所不平或不满。

有人认为，人与人之间互相没有心怀不满或烦恼时，才会做出毫无表情的眼神。这种想法是错误的。比方说，你若碰到婚前的女友，现在还当作普通朋友来往，你向对方说：“我正巧到附近，要不要一起去喝茶？”对方的眼睛会表现毫无表情的样子，她会说：“很久不见，还好吗？”她一时脸上充笑，马上又恢复无表情的眼神。此时的眼神

表示内心不安，并且对现状不满。

情侣两人在喝饮料的谈笑之间，如果突然发生别扭，女方说：“我要回去。”她站起来要走，眼神毫无表情。此时，她心中可能隐藏着不满与不平。

性格懦弱的人，一旦被不喜欢的人邀去做客，如果一开始能拒绝掉当然好。偏偏这种人难以启齿说出回绝的话，只好跟着后面走。此时，懦弱的人会出现无表情眼神。遇到这种情形，一定要不假思考地问他：“你什么地方不舒服吗？”你就可以表现出关怀之意。无论你怎么说，他都感到不高兴，这是这类性格者的一个特点。

在冲突者之间也往往出现这种情况，对挑战的对方忍耐时，表明他处于一触即发的状态，千万不要介入他们之间的纷争。

人们沉思时的眼神各不相同，有的闭起眼睛，有的则呆滞地眺望远方，还有的则会做出毫无表情眼神。一旦思维整理妥当或产生新的构思时，眼睛则显得很有神，或出现有规律的眨眼现象。这也是将要接着说话的信号。

综上所述，眼睛确实会“说话”。只要我们掌握各项观察眼睛的要领，在与人交往中，多加注意对方的视线，就会很清楚地了解到对方的思绪与心境。

仔细领悟目光语言的运用方法

美国第四十任总统里根出身演员，拥有高超的表演技巧，每次演讲他都能充分运用目光语。有时像聚光灯，把目光聚集到全场的某一点上；有时则像探照灯，目光扫遍全场。因此有人评价他的目光语是一台“征服一切的戏。”

演讲中的目光语很重要，用好目光语很有技巧，下面介绍运用目光语的八种方法：

(1) 前视法

就是演讲者视线平直向前而弧形流转，立足听众席的中心线，以此为中心弧形照顾两边，直到视线落到最后的听众头顶上，视线推进时不要匀速，要按语句有节奏进行，要顾及坐在偏僻角落的听众。

(2) 环视法

有节奏或周期地把视线从听众的左方扫到右方，从右方扫到左方或从前排扫到后排，从后排扫到前排。视线每走一步都是弧形，弧形又构成一个整体——环形。这种方法要注意中间的过渡，由于其视线的跨度大难免有为视线而视线之嫌，演讲时要注意衔接。此种方法主要用于感情浓烈、场面较大的演讲。

(3) 侧视法

用“Z”形成“S”形运用视线。此法在演讲中用得

较多。

(4) 点视法

在很特殊的情感处理与听众的不良反应出现时，可大胆运用此法，此法很厉害，对制止听众中的骚动情绪有很大好处。

(5) 虚视法

即“眼中无听众，心中有听众”。这种方法在演讲中使用频率很高，尤其是初上场的演讲者可以用它来克服自己的紧张与分神毛病而不至于使自己看到台下那火辣辣的眼神而害怕。这种方法还可以用来表示演讲时的愤怒、悲伤、怀疑等感情。

(6) 闭目法

人的眨眼一般是每分钟五至八次，若眨眼时间超过1秒钟就成了闭眼。演讲中讲到英雄人物壮烈就义，演讲者与听众极度紧张，心情难以平静时，可运用此法。

(7) 仰视法和俯视法

在演讲时，不要总是注视听众，可以根据内容运用仰视和俯视，如表现长者对后辈的爱护、怜悯与宽容时不把视线向下；表示尊敬、撒娇或思索、回忆时可视线向上。

要特别说明的是：

视线的运用往往是种种方法综合考虑、交叉动用的，同时要按照内容的需要，押着感情的节拍，配合有声语言形式与手势、身姿等立体进行，协同体现。