



You Don't Say

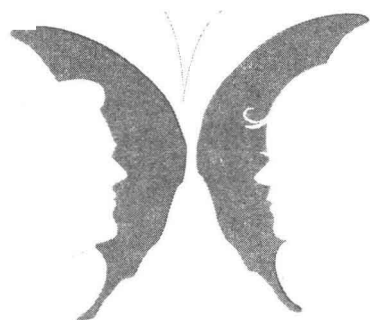
不言不语就让对方喜欢上你!

两性身体语言暗示术

用身体语言谈情说爱的艺术

[美] 奥德瑞·尼尔森 苏珊·K. 戈兰特 著

朱宁 译



You Don't Say

两性身体语言暗示术

用身体语言谈情说爱的艺术

[美] 奥德瑞·尼尔森 苏珊·K. 戈兰特 著

朱宁 译

图书在版编目 (CIP) 数据

两性身体语言暗示术 / (美) 尼尔森, (美) 戈兰特
著; 朱宁译. —海口: 南方出版社, 2011.12
ISBN 978-7-5501-0652-9

I. ①两… II. ①尼…②戈…③朱… III. ①身势语—性
别差异心理学—研究 IV. ①H026.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第259155 号

You Don't Say: Navigating Nonverbal Communication Between the Sexes
Copyright: © 2003 by Audrey Nelson & Susan k. Gerlant
This edition arranged with Baror International, Inc.
through SanMay International Media Co., Ltd
Simplified Chinese edition copyright:
2011 GuangShiBoWen Electronic Publishing (Beijing) Ltd.
All rights reserved.

书 名: 两性身体语言暗示术
作 者: [美] 奥德瑞·尼尔森 苏珊·K. 戈兰特
译 者: 朱宁

出 版 人: 赵云鹤

出版发行: 南方出版社

地 址: 海南省海口市和平大道70号

邮 编: 570208

电 话: (0898) 66160822

传 真: (0898) 66160830

经 销: 新华书店

印 刷: 北京佳顺印务有限公司

开 本: 700×1000mm 1/16

印 张: 15

字 数: 190千字

版 次: 2012年2月第1版 2012年2月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5501-0652-9

定 价: 29.80元

该书如出现印装质量问题, 请与本社北京图书中心联系调换
电话: (010) 65068303-622

目录 Contents

前言 屋子中间是大象 / 001

Chapter 1 女性信号条形码 / 011

除非同其他人建立关系，否则我们什么也干不成，我们只有通过良好的人际交流才能建立起这些关系。好的交流的关键之一，以及去除脸上条形码最好的方法之一，是对解读和发送肢体暗示有自我意识。这样一来，那些对女性肢体行为及语言中的自相矛盾之处感到困惑的男性将不再迫切需要“女性信号条形码”。

Chapter 2 女孩是女孩，男孩是男孩 / 031

男孩和女孩生活在非常不同的世界中。这些不同一些是由于生理的因素，但大多数是建立在孩子是怎样社交的基础之上的。通过互动和社交的影响，父母在很早就开始教给他们的小孩肢体行为。孩子也通过在责备、奖赏和观察中学习性别角色。

Chapter 3 面部神情的两个极端 / 049

就面部表情的两性差异进行的调查表明，我们的文化不鼓励男性表露情感，却要求反期望女性富于表现并要生动。两个阵营各有其优劣势。我相信男性和女性可以互相学习和借鉴——这就是性别灵活的实质。

Chapter 4 目光见证一切 / 075

“人类的眼睛能像舌头那样交谈”，从生到死之间及人生过程中的所有时刻，目光都能见证。男性和女性在眼部的活动上有所不同，并且眼神含义也不同。意识到两性在目光对视和盯视行为的分歧，会帮助你更好地理解你发出及接收的信号。

Chapter 5 触摸的力量 / 099

不同的人有不同的触摸。女性用触摸来建立关系、维护社会关系、建立纽带、去鼓励亲近感、促进承诺。男性用触摸作为地位标记，为了表示果断或调情。不同种类的触摸当被两性应用时可以达到不同的目的。

Chapter 6 保护私人空间 / 123

要想能够触摸别人，你必须进入他们的私人空间，我们称之为“身体缓冲区域”。它是人与人之间无形的界限，由文化因素决定，并且因性别不同而在运用上有很大的差异。

Chapter 7 用你的手交谈 / 145

我们常常用手势来交流，手势同语言一样，是流动的。对手势变得更见自我意识需要很多的注意力，其挑战在于手势大多数是无意展现的。男性和女性都必须问自己，这些手势想要达到什么样的影响或目的。

Chapter 8 声音里的暗示 / 159

我们的声音里有不少非言语暗示，如声音的抑扬顿挫、强度、音量、音调、节奏、音质等，帮助其他人形成了对我们的看法和反应。男性和女性都需要发展针对声音方面反应的敏感度。

Chapter 9 以“衣”看人 / 179

衣着是第一印象中一个非常重要的因素。我们确实会通过衣服迅速形成对一个人的固定的看法。衣着可以影响到其他人认为我们可信的程度，它常常是被人们当作性格的标记来解读。

Chapter 10 倾听与共鸣 / 197

倾听是一项被忽视的技能，但它却是交流的中心。当你听时，你传达给对方的信息是：他或它是重要的。你表达的是对对方的尊重。我们不仅用耳朵听，也用眼睛观察手势、目光活动或面部表情，以理解对方的感情和意见，达到共鸣。

Chapter 11 性别灵活性 / 219

通过运用性别灵活性，男性和女性可以相互学习，男性和女性可以展现不同的肢体语言技能，不用放弃他们已拥有的成功的特质。两性越能扩展他们各自的模式，他们越能在家庭和工作的关系中成功，他们就会有更多选择和不同做法。

后记 肢体语言使人不同吗 / 230

前言 屋子中间是大象

人是多种感官的动物。有时，他可以用言语表达出来……而且我们必须认识这样一个蕴涵深刻意义的事实，即人不只通过语言来交流。

——雷·伯德威斯特博士

对肢体语言的赞美

你在同你的老板开会时，你可以知道他不高兴，即使他从未说出来。是他缺少目光对视吗？还是他脸上轻轻掠过的苦相？或者，看起来他的微笑是僵硬和被迫的？是以上情况中的一部分，还是上述情况都有呢？你可能还可以再加上一些东西。不要紧，加上来吧！我们都会在同别人互动中感到，我们说出来的并没有完全表达所有的东西。

虽然我们的肢体暗示可能不直接，但是，它比我们的话语更有影响，它在信息中承载的意思会更有分量。事实上，据研究人员估计，肢体信息所承载的分量是言语信息的四倍。这便能够解释为什么如果错过了肢体语言的提示，你就会遇到很多麻烦。肢体语言是有用的通道，它微妙地操纵着人们，这种操纵甚至是人们不一定能有意识地感觉到的。因为肢体语言常常是间接

的、没有记录的，并且有时还与伤人的行为有牵连。我们在交往中对大多数暗含的肢体语言只有一半的意识。正像房间中的大象，它是一个巨大的因素，有很多人却没能考虑到，这常常会对我们有害。

你知道吗：

- 英语语言中有 10 万多个单词；
- 其中有 5000 个词有双关意思；
- 一般人掌握的词汇从 3 万个到 6 万个不等。

听起来很多，是吧？但是，事实上，我们的语言能力加起来同我们的肢体词汇比只是冰山上的一角。

● 据社会科学家估计，人类在相互交往中会用到令人吃惊的 75 万个肢体信号。

这些肢体信号包含所有人类的交流，超越口头或书面的词汇：身体动作、姿势、位置、个人空间和地盘、面部表情、手势、嗓音特点（如声调、语调、语速、音调变化、特点等）、停顿，甚至饰品，如首饰和衣物。

肢体语言交流是一个过程：一个人可以不利用话语本身的优点就能够在其他人的头脑中形成意思的过程。正如交流专家朱丽亚·T. 伍德下的定义：“非言语交流不仅包括可视的提示（手势、面相），也包括声音的特征（抑扬顿挫、音量、声调），而且还有环境因素（空间、位置的应用）。这些都影响着意思……像语言一样，非言语交流是通过同他人交往中获得的。”男性和女性在约会中、家中或在工作场合相互交流的多数方式与他们用的词是否有力

并没有关系，但因为非言语暗示的发送和接收是在非常低的意识水平下进行的，所以，我们会忽略和低估它们的力量和重要性。

事实上，尽管我们对会话有偏好，但非言语交流的领域在交往中更能说明问题：

- 非言语交流更加真实，是我们情感和情绪更准确的指标——我们内心的状态。

- 相对来说，非言语行为不会欺骗和曲解。我们的肢体语言会暴露真实意图，所以不易欺骗别人。

- 我们基于肢体语言的暗示做出许多与个人和工作有关的决定。一个基于肢体语言提示的最初的印象，经常能决定生意是否能够进行下去。

- 肢体行为事实上在规范着我们语言的交往。一些行为如轮流讲话，当说话时，我们怎样调整自己身体面对说话的人，一个冰冷的表情，或是提高的声音，或越过某人同另外的人说话的行为。所有这些控制着对话的进程，这些隐藏的行为决定谁主持讲话、谁不是主角及谁将说得最多。

- 肢体信号提供了另外的线索来使我们话语所要表达的目的更加明确。即使是个坏消息，一个微笑也足以令人欣慰。

- 初次印象主要基于肢体语言信息。在最初交流的 30 秒内，我们在第一个词从对方嘴里吐出之前已下了 6~8 个关于这个人的结论。我们只有一个机会，对于第一印象没有彩排。

在当今这个时代，纸张、语音邮件、电子邮件、电子商务、紧张忙碌的日程及因工作而忽略的家庭，都使我们感到需要“见面”的时间。那是因为面部是人与人之间信息交流最丰富的来源。甚至幼儿都有能力来察觉言语和

肢体语言之间的不一致。事实上，当我们的话语和脸部表情不一致时，其他人会直觉地根据面部表情来揣摩。我们的肢体语言会抵消我们有可能想说的任何其他的话。

但是，肢体信息会一瞬即逝。我们是以很低意识水平来发出和接收肢体信息的。语言学家戴伯拉·泰纳研究过口头语言模式怎样影响我们个人和工作场所的关系，但是却没有敏锐地审视过肢体行为模式，它可能会阻碍异性间的交流。本书的目的是引起大家对这些隐蔽行为的关注。我将特别审视男性和女性之间所进行的非言语交流——那些潜意识的暗示，能够导致家庭生活和工作中的混乱和争吵，并且最终妨碍我们的成功和对幸福的感受。

其他的因素

世界上虽然没有“肢体语言”这个东西，但我们相信世界上有。如果一个人抱着双臂，这不一定就意味着他讨厌你。他可能是冷淡，也有可能是饭后消化不良。他可能只是出于习惯采用这个姿势（即使对于弗洛伊德来说，雪茄有时就只是个雪茄）！事实上，也没有一本肢体语言的词义的字典——它根本就不存在。

虽然我们的非言语信息更重要，但我们也不能忽略与之相伴的言语表达。不要想象你自己是个坐在扶手椅上的心理学家，并且相信你能恰当地识别肢体语言，而不用把它们放在有着一大批其他信息的整个背景中——说了些什么、在哪里和谁发生了交流、相互关系和权力差别，等等。确实，我们必须审视围绕交流的所有情形，以避免那些能破坏关系的误解和纷繁混乱的

信息。

另外，在交流中有很多个体差异。正如我们知道不是所有的男性都具有阳刚之气，不是所有女性都是淑女；我们也知道交流的特点也不能只用性别来分类。一些人表现出的各种各样的行为并不适用于已确立的性别角色标准——比如，一个男性心理学家是个非常好的倾听者，或是一个女性建筑师工作在最基层。当我问及这些人为什么他们采用异性的行为时，他们想出五花八门的解释：如他是家里所有孩子中惟一的男孩，或者，她是第二个女儿，而爸爸想要个男孩，诸如此类。

不管原因是什么，如果你发现自己是那些具有两性特征的人之一，你仍要记住，除你以外，同你交往的大多数人是以前规定好的性别方式来行动的，尽管这些行为是那么微妙地表现着，需要你来理解他们的肢体语言提示。

日常肢体交流

从性别上看，我们的肢体行为有着可预见的不同。在任何社会，男性和女性都有他们自己的一套应做的（或不应做的）行为。在我们的文化中，男性和女性非言语交流方式的不同是相当大的。在 20 世纪 60 年代，人类学先驱雷·伯德威斯特提出，人类发展了一些非肢体特点来强调性别。这些特点是文化的发明。在研究了 7 个完全不同的社会后，他发现男性和女性把典型的女性肢体语言行为同典型的男性肢体语言行为区别开。他们也能分出女性化的男人和男性化的女人。

但是，被一个文化认为可接受的女性或男性行为不一定在另一个文化中也被接受。比如，西欧男性坐着时交叉双腿，他们甚至带手包。但我却记不

得是什么时候最后一次看见美国男性带手包。而且你认识的男性有多少常常交叉双腿，特别是在踝部？同样，女性行为上也如此。在中国，女性的声音更细致和低柔，女性在同男性交往中眼睛会常常低下。而美国女性中则没有这样的顺从行为，美国女性会很快用眼睛对视。美国女性常常令中国女性吃惊，她们认为美国女性大胆和“灼灼逼人”。

与其说是生理的自然结果，不如说我们的肢体行为的一些已经变成文化的形态来指示性别的差异。在我们的文化中，女性可以甩头发而不受指责，但是男性这样做就会受人嘲笑。另一方面，男性可以表现出坚毅和硬冷的面容，但当女性有严肃表情时，就会被人说道“振作些！”或“冲我笑笑！”

伯德威斯特尔的著作是对本书的支持。他说得很清楚：人类的非言语交流模式可以被描述和编纂。一旦我们把这些隐蔽的非言语信息和密码破译，我们就能更好地理解其他人确实想表达的信息，也能改变自己的不利行为。

肢体语言的规律和准则在所爱的人身上与在工作或生活中的其他人身上会非常不同。我们被允许进入我们伴侣的私人空间，这在其他情况下会被认为是侵入。我们不会限制自己去抚摸所爱的人，并且会很自由地这样做。我们也会审视肢体的“性别信号”——这一男性和女性发出的用来显示性的兴趣和吸引的暗示。我们所指的“亲密瞬间”——充满爱意地看着爱人的眼睛、握着手、亲吻——几乎整个被定义为非言语的。事实是，我们可以通过对我们所爱之人那熟悉的肢体行为模式，而成为我们所爱的人的更好的朋友、父母、配偶。

在工作环境中，由于内在的、含在文化中的肢体语言交流的性别差异而产生的迷惑和误解，不但会降低生产率，而且会降低道德水平。在办公室，异性间的不会导致误解的沟通是关键。历史上，妇女一直是搭起两性间鸿沟

的桥梁，因为她们进入工作环境较晚，而且感觉到自己有责任融于已经根深蒂固的男性工作文化中去。但是，现在女性工作者已经同男性工作者一样多了。目前，美国离婚率达到 52%，最新美国劳工部的数据表明女性占全部劳动力的 46%，16 岁以上的所有女性有大约 60% 的人在工作。如果某个雇员在他的工作中不会碰见异性，那可是太罕见了。

所有组织机构都注意最底层的结构，把很多的注意力放在训练有效率的工作队伍上。很多公司现在普遍提供丰富的、跨文化的训练。训练那些母语是非英语的雇员更加熟练地使用英语。但是，有多少组织训练他们的成员处理性别差异方面的熟练程度呢？我敢肯定，没有多少！即便有，也很少注意两性之间肢体语言交流方面的训练——而这正是所有训练中最重要

本书要点

我作为一名研究人员、演讲者和咨询师，在两性交流领域里工作已有 25 年，成百上千次穿梭在美国各地，大约每月同 2000 人交谈。在美国的洗衣店里，我听过各种故事，看到过各种情形，感受在家庭中、工作场所或是外面的世界里男性和女性相互错误地交流信息的每个细节。在此过程中，我发现

在肢体语言交流领域中对男女两性都充满着陷阱和雷区。而正是这粗糙的、未经探索的领域才是本书所探索的。

本书讨论日常生活中、面对面的、男女间的非言语交流和男性与女性之间的倾听（或缺少倾听）。我会揭穿所有重要的、言语场合的“神话”，而强调交流中非言语的重要性。你将学会怎样分析你自身不利的非言语行

为，并且开始意识到人们会怎样诠释你真正想要传递的意思。其他要点还包括：

- 小男孩和小女孩是怎样获得他们泾渭分明的非言语模式的；
- 怎样分析你自己的非言语行为和认识到人们如何诠释你真正想要传递的意思；
- 怎样破译家庭和工作中男性和女性的非言语提示；
- 当这些非言语方式发生冲突时会发生什么；
- 怎样改变、适应或改善非言语行为，更成功地同异性交流；
- 怎样在印象控制方面更有技巧，这样你可以学会控制别人对你的判断；
- 怎样摆脱惯性的自发行为来重新展开交流。

你将逐渐理解非言语交流的策略，并且你会发现你的脸、眼睛、笑容、触摸、对私人空间的需求、姿态和位置、手势、声音、倾听和谈话技巧（或缺少倾听）和衣着所有都会有助于或减损你的生活关系和质量。在这个过程中，我将提供诸如怎样最好地展示你自己的建议。在结尾的章节里，我会建议我称之为“弹性性别”的策略，来处理非言语交流可能招致的不平等感。

如果我告诉你，通过改变一些简单的非言语行为，其他人就会更加严肃地对待你，你会立刻热切地去做，是吧？你只需要学着去改需要改变的地方。我相信，我们非言语的困境主要是教育方面的问题。通过重新自我教育，你可以找出并且应用非言语方式作为你的优势，成为你同异性成员交往能力的整体的一部分。

在本书中，我采取了一个诊断式的、方法论的形式来帮助你更加有效交

流。我会解释你本身的肢体行为怎样会破坏你在其他人心目中的可信度，以及非言语行为怎样主宰地提示着你，使你发挥更受局限，更依赖、更顺从，而这是你不想要的。两性之间的鸿沟永远不会消失，所以，本书在男性和女性之间互相理解这一永无止境的努力方向上还有一段很长的路要走。

Chapter 1 女性信号条形码

除非同其他人建立关系，否则我们什么也干不成，我们只有通过良好的人际交流才能建立起这些关系。好的交流的关键之一，以及去除脸上条形码最好的方法之一，是对解读和发送肢体暗示有自我意识。这样一来，那些对女性肢体行为及语言中的自相矛盾之处感到困惑的男性将不再迫切需要“女性信号条形码”。