

肉 体 言 語 求

同德書院

肉体言语术

● ROUTIYANYUSHU ●

罗伟政 编著

一九八八年·成都

出版说明

在人际关系日趋复杂下。如何与人坦诚相待、融洽共处。则惟有藉助心理学的知识，方能沟通彼此之意见，消弭一切隔阂。

所谓“知己知彼，百战百胜”，虽是兵家法则，但在现代人际心理方面，却有更深的寓意。一个人倘若缺乏这层体认，则其所做的一切努力，皆将事倍功半；反之，若具备充分的心理学知识，并能自日常生活中不断体验、实践，则不但能发挥自我之全人格，更能掌握他人之心向，从而建立和谐之人际关系。

为了帮助读者达成此目标，出版此书。

序 言

在美好的假日，和情人或知心好友约会时，虽然双方一如往常交谈颇为融洽，可是，对方态度是否令人觉得在自然，而使您费解呢？

这时候，如果您未能深思对方所表现的态度或动作之真正含意，而认为是“自己多心”，岂非太疏忽了吗？事实上，像此种表现于身体外部的下意识变化，倘能加以留意，对于双方的情感交流，具有决定性的影响。

譬如：在对方前面“架起两腿”，一般而言，可说是拒绝的态度；针对对方，采取“斜坐、抱着胳膊”的姿态，即是以批判态度听取对方说话的一种表现。欲论证其内容，则非三言两语得以叙述，此处由于限于篇幅关系，暂且略过留待后述。根据各项调查显示，此种语言以外的态度、动作与行为所表示的意义，亦即“肉体言语”（body language），有时候比语言更为重要。

当然，语言就人类而言，乃是除了人类以外的动物所欠缺的一种意识表达的卓越方式。但是，此一语言并不一定能

够坦直地表现出该人的内心。语言，一般而言属于“理性”的表现，面对对方，由于“在这个人的面前……”“要是说出这种事情……”之类的“理性”产生作用，所以，透过嘴巴表达出来的语言，往往不能率直地传达该人的感情或欲望。尤其，在人际关系复杂，人情淡薄的现代，人与人之间的“知心交谈”愈益慎重。

基于此种观点，即使断言“人类的下意识感情或欲望，较之语言更能在无意识的动作与稍纵即逝的身体动作中表现出来。”也不为过。

因此，本书纯系站在肉体言语学的立场，指导您留意对方所表现的某一行或动作，进而了解其中所代表的含意。

一九七九年，本人在日本求学时，首次接触到 Julius Fast 教授所著‘肉体言语 (Body Language)’一书时，对于我的思想、心理均产生极大震撼。该书曾经在美国畅销一时，且引起美国学术界极大的回响。而一九七〇该书日文译本首度在日本发表时，更激起日本学者对肉体言语的研究热潮，此一“肉体言语”的新学说，不仅限于心理学，甚至人类文化学、神经医学、动物行动学等学说也受其影响，我们对于此一业经科学证实的“非言语的情感传达”，的确有深一层认识之必要。

本书内容，极尽可能搜罗各有关的研究成果，并加以有系列的整理，向诸君作一具体介绍，阅读本书的读者们，如果得能自本书加深观察人心的法眼，使得人际关系更圆满、充实，则本人之喜悦，莫此为甚！

目 录

序言.....	(1)
导论：何谓肉体言语术.....	(1)
一、腿部肉体言语术.....	(16)
二、足部肉体言语术.....	(25)
三、腰部肉体言语术.....	(34)
四、腹部肉体言语术.....	(43)
五、背部肉体言语术.....	(53)
六、胸部肉体言语术.....	(62)
七、肩部肉体言语术.....	(71)
八、颈部肉体言语术.....	(79)
九、下腭肉体言语术.....	(88)
十、腕部肉体言语术.....	(95)
十一、手部肉体言语术.....	(105)
十二、嘴部肉体言语术.....	(115)
十三、鼻、耳肉体言语术.....	(124)

目 录

十四、眼睛肉体言语术.....	(133)
十五、头发肉体言语术.....	(142)
十六、脸部肉体言语术.....	(151)
十七、头部肉体言语术.....	(161)
十八、全身肉体言语术.....	(171)

(171).....	朱语言书肉部	三
(172).....	朱语言书肉部	四
(173).....	朱语言书肉部	五
(174).....	朱语言书肉部	六
(175).....	朱语言书肉部	七
(176).....	朱语言书肉部	八
(177).....	朱语言书肉部	九
(178).....	朱语言书肉部	十
(179).....	朱语言书肉部	十一
(180).....	朱语言书肉部	十二
(181).....	朱语言书肉部	十三

导论：何谓肉体言语术

（一）成立肉体言语的三项理论

提及“肉体言语术”会使您想到什么呢？彼此相爱的情侣们也许会想到不用语言，藉肉体接触……之类，与性有关的书籍，如果您持有这种想法，很抱歉，本书或许无法满足您。本书出版的意图乃是置观点于人类非语言的情感传达，探讨更深一层的阅人方法。

这么一说，也许您会认为本书内容十分艰涩，事实并不尽然。譬如：任何人与他人见面时，如果对方伸出手来，要求握手，您必然可感觉他在表达“欢迎”之意；或是，以点头方式将“是”之同意、赞成的情感传达给对方。本书目的即是帮助您如何看透人们平常在下意识所流露的举止，并探讨其表现方式。

一个人无论有意识与否，必然表现出种种行为。惟遗憾的是，除了握手之类，对于已形成某种表达方式的社会习惯，往往只能表示漠然与“说不上来……反正就是那种感觉。”的程度而已。

我也有此种经验，与他人洽谈工作时，难以做进一步的

交谈。究其原因何在呢？与那人道别之后，一路上自忖才猛然顿悟“对！那种态度已经表示拒绝我的意思。”也许那人顾虑我的面子，而不愿意一口回绝“不”。基于这一层顾虑，不论他是否有意，总之，他已经采取某种姿态了。

如果，当时我察觉他的行为，迅速了解其中含意，不单可以避免让他产生不愉快的想法，我也不必浪费时间与口舌哩！

根据“肉体言语”的研究结果显示，与实际的经验证明，依时间与场合之不同，非言语的情感传达较之语言的情感传达，具有更重要的意义。

基于该一意义，“肉体言语术”可解释为针对任何人均可在无意中略微体会到的各种行为中所含意思，加以更细密的分析、研究、作为非言语的情感传达手段，而建立之学问体系。

然而，“肉体言语”的研究，属于学术史上的新理论，且与其渊源之学，文化人类学、精神医学、动物行动学等，其演变至为复杂；为便于读者们建立初步概念，将以最浅明易懂的文字叙述，将学理上的问题加以整理，并归纳出三项理论。

该三项理论，第一为“Kinesics”通称“身体行动学”。由此一分野所导出的理论，一言以蔽之，即是所谓“人类的感情或欲求，在无意识之中，形成肉体变化而表现出来”。其次，属于“Proxemics”理论的一部分，此与动物行动学亦具备密切的关连性。由此导出的理论，主要在说明“人人具有各该不能眼见的势力范围”。第三即是心理学或动物行动学上所称“自我亲密性”的问题。简单言之，

就是“无论何人均具有与他人接触的欲求，如果此一欲求遭受抑制，取而代之，则形成自身与自身接触的现象。”

本章所叙述身体各部位的肉体言语，完全依据各该三项理论，或三理论的组合，以浅显的文字说明，使您能在学理上能获得充分的认识。

(二) 肉体言语术的第一要点为肉体的微妙变化

我们不妨就打麻将一例作说明，当我们摸得一副满贯的好牌时，便尽量防止他人识破，而故意装出平静的神色，惟有时被牌友道破“怎么，你的手在发抖呢？”便不自觉地吃了一惊。此一现象不仅限于输赢方面，譬如：在众人面前发言、唱歌时，由于过份紧张导致手脚发抖、手掌出汗之类，想必每一个人都有过此种经验。就连我本身，虽然兼课教授日文已有多年，可是在新班次的第一堂课，仍然会产生类似上述的状态。

所以，人类随着感情变化，而在肉体上发生微妙的变化之理论，经过美国 Edward TH. 博士的实验，获得确切证明。爱德华博士在全美医疗催眠学会上，曾将其实验结果如“当眼睛受到犹如给予舒适刺激似的吸引时，在无意识之中，瞳孔会扩大。譬如：通常男性的眼睛看见女性裸体照片时，瞳孔即扩大至二倍……”等公开发表。

的确，人类的瞳孔，由于光线明暗而造成收缩、扩大的现象，小学生教科书中早有记载，任何人均有所了解；但

是，由瞳孔而能察知人类的感情，诚然是令人深感兴趣的。只要懂得这一点，我们立即可以当作肉体言语术的一种，而加以应用。

譬如：我们假设自己是百货公司的店员，有一名女性顾客正在东挑西选地审视各式围巾。但是，顾客却难以明确地表白本身的意思。假使不知察言观色，胡乱地建议，而不能投顾客之所好，则数百元的收入终必泡汤。那时候，您应该将各式围巾取在手中供顾客挑选，一面暗中观察她的眼神。必然可以感觉出顾客比较喜爱那一条围巾，大致均如您所料，不会产生差错。接着，还得仰赖您的伶俐口舌，设法引发顾客的购买欲即可。

像此种人类的感情，在无意识之中，即形成肉体变化，而表现出来的行为，经过大脑生理学的研究，业已获得相当合理的解释。现在仅就我们可以究明的现象作一介绍，提供各位做参考。我们人类的大脑，如同生理反应一样，只要输入某种感情要素，其立即形成肉体各部位的神经电讯，而进行传达，并产生肉体反应而表现出来，其程式似已固定。

而且，值得注意的是职司该类反应的神经，即属自律神经。犹如众所周知者，自律神经的作用，并不能单凭自我意思加以左右；人的感情即使不愿意，也会率直地表现在肉体变化上。所以，反过来说在肉体言语术里，所谓密切注意肉体上的微妙变化，即是了解人在意识中所表达的感情或欲望的一个要点。

警察使用于调查嫌犯的测谎器，即是利用人类的此种生理反应。人的皮肤经常有微弱的生理电流通过，测定其变化，即可了解犯人的精神平衡状态，进而判断其供述内容的

可靠性。

当然，该一场合，或许藉着电波的调换，致无从了解一个人的心理状态；可是，只要属于肉体上的变化，可为肉眼所见者，则可据此而了解人心。探究何种肉体微妙动作所具备的心理意识，并助益于非言语的情感传达之研究，即是肉体言语的第一理论“身体行动学”。根据人类学者 Lee · L · B 所下定义：“身体行动学即是针对人与人之间，非言语情感传达的视觉层面，而进行研究的学问。该项研究可区分为三部分：前身体行动学偏重身体行动上及有关生理学的情感传达的层面；微身体行动学（Micro Kinesics）系抽出动力（Kine——身体言行上可以分离的最小单位部份），研究可操作之形态学上的部门；至于，社会身体行动学则系研究关联情感传达时，所产生形态学上的构造。”

上述稍许偏重专门理论，惟主要在于“动力（Kine）”一词，其意义系指人类身体行动的最小单位部份。譬如：以嘴角示意，使眼神等，皆为人体最微妙、最小的动作。重复言之，解释该类动作所包含的情感传达意义，或心理意义的研究，即是“身体行动学（Kinesics）”。

身体行动学的具体成果，本文暂不说明，主要在于应用这些学问成果，才能看透在无意识之中，形成举止或动作，而表现出来的一个人“内心”。所以，假设在西餐厅里，由正在喝饮料的人们，所表现出各种行为或姿势，即或他们一言不发，也可在视觉上，解读他们持有何种感情或欲望，这一点至为可能。

(三) 肉体言语术的第二要素 为人所具备非肉眼可见 的“势力范围”之存在

其次，就补充该“身体行动学”的第二理论（Proxemics）作一探讨。

本节系由社会心理学的立场，针对形成一项社会问题的不当行为展开研究，其中在调查所谓飞车党实态时，发现颇为有趣的现象。那就是飞车党的一伙人，乍看之下，皆是非常普通、温顺的年轻人，何以一旦骑上机车，立即摇身一变成狂徒呢？个人以为原因之一在于“机车”本身。譬如：不单是飞车党徒，平常连蚂蚁都不敢踩死者都改变了，个性变得十分暴躁。如果他人有超车意图的话，便会使其忍不住想加速甩脱该车。

车本身似乎潜藏某种可以暂时改变一个人性格的因素。该某种因素，其实与“Proxemics”有关。我们不妨先就结论谈起，人各自带有其肉眼难见的“势力范围”（body zone），此由于骑车之行为，而扩及于车本身，遂导致一种感觉，平常对于存在于某距离内的他人并不在乎，这时却认为他人仿佛已侵入自己的“势力范围”内。

“势力范围”一词，也许会使您将流氓所称的“地盘”联想一起。但是，此处所采用的意义系源自动物行动学的概念。

动物的“势力圈（territory）”感觉十分发达，这

一点相信每一个人都已经知道。动物在本能上，为了保护以自己生殖活动为中心的生活，而具有势力范围的规律，一旦他物侵入自己的势力范围，便视同仇敌，不计一切想将他驱赶出去。在动物奇观的电影中，经常出现此一场面。

因此，“势力范围”的感觉，原本系由动物行动学的研究，所导生的主题。最近，就人际关系方面，该一感觉也受到学者注目，而了解到与他人相对时，我们也会在无意识之中，产生“势力范围”的感觉。

模仿动物（势力圈）行动的人类，其“势力圈”的感觉，大多数均与动物的该一本能相同，包含有“防卫”、“防御”的意义。自我占有，或在自己支配下的身体四周领域，称作“Body Zone（势力范围）”。

譬如：我有一次尝试故意侵入他人的势力范围。此并非耸人听闻之事件。当我隔着桌子与友人聊天时，便逐渐将身子趋近桌面，同时配合此一动作，将桌上的烟灰缸推向对方。

这么一来产生何种结果呢？对方随着我的前趋动作，而逐渐将身子后仰，不久，便开始小幅度地摇幌身体、移动椅子之类。接着，对方利用抽烟之际，拿起烟灰缸，重新推回我这一边。其实，此不过是将 J. Fast 的‘肉体言语’的理论加以应用的实例之一，此一现象完全符合法斯特教授所言，诚令人折服。

该实例中，首先，对方针对我的侵入而将身子后仰，即是表示“你正侵入我的势力范围”的警戒信号，其后继续做出摇幌上身的动作，也许本人并未意识到，此举即是“你再越雷池一步，可就难以忍受了！”之一种心理抗拒的暗示。

因此，人类对势力范围的感觉，首先呈现在其与对方的物理距离上。上述实例中，假设是可以逃脱的状况，也许对方会离席而去。但是，由于不能这么做，因而对方将身子后仰，与我之间多少保持距离。如果此亦为界限之划清，则摇晃上身、移动椅子，即是在该势力范围前，筑起一道非肉眼可见的心理之墙，以扩大心理的距离。换句话说，企图建立心理之墙的情感，已经在无意识之中，形成摇晃上身、移动椅子等肉体上的微妙变化，而表现于外。

不过，在酒吧间的柜台席上，素未谋面者尽管肩与肩接触的并排而坐，然其防御意识却不产生作用，该情形可从实际经验而获知。

此并非由于酒精作祟而使其警戒心松弛；事实上，以人类势力范围为中心的空间，以眼前为最大，自身周围，后方则缩小，亦即，一个人对于前方始终保持强烈的势力范围为之意识，由自身的两侧以自于后方，比较不关心；所以，长途列车上悉采向前的座位，以及机场候机室之类，需要颇长时间等候的场所，也尽量避免面面对应的座位，即是基于此一原因。

但是，我们均知动物可以变化身体本身的大小，故具有防卫、应付攻击的能力。譬如：狗或猫，遇强敌则弓背耸毛，以产生威吓作用，而鼠科的动物之中，也有将身体蜷缩一团，头埋入体毛中，采取防御措施的种类。举出该例，与人类作比较、类推，似乎言之过早；但是，关系于势力范围，人类便会做出类似动物的行为。

譬如：政客之中，似乎以穿着宽松、打折缝的西装者居多，说得中听点此类服饰很宽适，讲得难听些则过于肥大。