



身态语言学

忻路 今夫著 李雁南摄影

身态语言学

透视心灵隐秘的魔镜

忻 跃 今 夫 著
李 雁 南 摄影

房州文化出版社

责任编辑：南 岗

封面设计：胡清华

身 态 语 言 学

透视心灵隐秘的魔镜

忻 鈞 今 夫 著

李 雁 南 摄影

*

广州文化出版社 出版
发 行

(广州市东风中路 503 号 7 楼)

广东省新华书店经销

广东新华印刷厂印刷

787×1092 毫米 32 开 1 插页 12.5 印张 20 万字

1988 年 8 月第 1 版 1988 年 8 月第 1 次印刷

印数 1—20,000 册

ISBN7—5431—0025—8

G·11 定价：3.65 元

前言：

用法眼洞悉举手投足间的隐秘

在一个风和日丽的假日，你和你的恋人流连在景色诱人的西子湖畔。她象往常一样，絮絮喃喃地向你诉说着醉人的情话。可是，你却隐隐约约感到有些不自然。这是为什么呢？如果你不能正确理解恋人那一颦眉一展颜意味着什么，那便太疏忽大意了。你的恋人无意识地表现在身体外部的微小变化或不显眼的小动作，其实是一份份不断地向你发来的心灵的“密码”，就看你能不能破译了。如果你能读懂这种无声的用身体所诉说的语言，那么，对于双方的感情交流，是具有决定性的影响的。所谓“心有灵犀一点通”，便道出了这种神奇语言的非凡魔力。

语言，对于人类来说，是其它动物所没有的一种表达自己思想意识的卓越方法。但是，人的语言并不一定能够坦率直爽地表现出每个人的内心世界。因为，一般地来说，语言属于理性的表现，每一个人会由于当时所处的环境、气氛以及交谈者的不同层次、地位，而说出不同的话来，甚至是违心的话。也可能由于羞涩，内疚，尴尬……而说出和自己本心大相径庭的话来。这已是屡见不鲜的了。尤其是在人际关系复杂、竞争异常激烈尖锐的当代，通过嘴巴传达出来的语

言，往往不能信以为真。所以，人与人之间的知心交谈，人与人之间的真诚沟通，就越发变得困难了。然而，社会学家经过研究发现，人的身体几乎不懂得如何协调一致地去撒谎。

社会学家发现，人的身体的行动，本身就能发出众多的信号，这种信号能扩大或者否定口语所表达的意思。这一门新兴的非口语沟通意识的科学，称为“行为解析学”，以身体的各种举动来反应出内心隐蔽世界的语言，就称之为“身态语言 (body language)”。

美国科学家法斯特教授 (Julius Fast) 所著的《身态语言》一书在美国出版后，畅销一时，引起了学术界的极大回响。一九七〇年，该书的日译本在日本发表时，更激起了日本学者对身态语言的研究高潮。这一“身态语言”的新学说，不仅心理学的研究，甚至于人类文化学、精神医学、动物行为学等学说也深深地受到了它的影响，世界上，越来越多的学者投入了对“身态语言”的研究。

作为一门新的学说，有人会以为它高深莫测。其实不然，在我们的日常生活经验中，有一些“身态语言”是大家都熟悉的。比如：吊起眉毛表示惊奇，紧紧握手表示信赖，轻叩双脚表示紧张。在我国的文学中，带有“身态语言”色彩的成语，更是数不胜数：义形于色，色厉内荏，心惊肉跳，垂头丧气，咬牙切齿，手足无措，暗送秋波……然而，在“身态语言”中，有些动作表达着什么意思，却是一般人所不理解的。例如：当一个人把他（她）的手搁在你的肩上，这是表示亲近还是具有侵犯意味？一个人用他的手接触了另一个

人的身体，他们会因此更亲近还是更疏远？当你的爱人用脊背对着你的时候，她是希望听你诉说还是对你表示冷淡或拒绝？

“行为解析学”这门科学为人类在互相了解方面，搭起了一座新的鹊桥。“身态语言”使你成为一个更有洞察力的人，通过举手投足之间窥视到他人心灵的深处，在种种人际关系中做到“知己知彼，百战不殆”。

人与人之间的关系发展到今日，已经越形复杂，越臻微妙了。为了改善人与人之间的关系，真正做到心灵沟通，我们不但要控制自己的行为，还要了解别人的行为。做得好，你的人际关系将获得成功；做得不好，你的事业将遭到惨败。因此，对于“身态语言”的了解和学习，实在是你的当务之急。

作者在博览世界上大量有关身态语言的介绍和多种学术论文的基础上，针对我国的民俗风情和实际情况，尽可能搜罗世界上有关研究成果和耳闻目睹的具体事例，力图使本书深入浅出，向我国不同层次的读者作一具体的介绍。希望读者阅读了这本书，对“身态语言”有所了解，并能通过你的法眼去洞悉举手投足间的隐秘，处理好复杂的人际关系，使自己在事业等方面取得更快更大的成功。

目 录

前言：用法眼洞悉举手投足间的隐秘 (1)

第一篇：身态语言

——无声的奇妙境界 (1)

A. 无意识发出的信号 (1)

B. 从动物的领域感说起 (14)

C. 人类支配空间的方式 (19)

D. 领域中的优越和从属 (35)

E. 触摸和自我触摸的奥秘 (53)

- F. 心灵之窗 (65)
- G. 人类常戴的假面具 (94)
- H. 行动转移和心理转移 (112)
- I. 身态语言入门 (121)
- J. 人人可玩的游戏 (142)

第二篇：男人身态语言

——处处显示着他的本性 (163)

- A. 腿和足 (163)
- B. 腰腹部和臀部 (170)
- C. 胸和背 (180)
- D. 肩膀与头颈 (191)
- E. 手和手腕 (202)
- F. 下巴和嘴 (215)

G. 鼻子和耳朵 (231)

H. 头与头发 (236)

I. 脸部 (250)

第三篇：女人身态语言

——她在悄悄地向你诉说 (261)

A. 芳心变幻的时候 (261)

B. 女人的第二皮肤 (274)

C. 寂寞开无主 (280)

D. 含情脉脉的表现 (295)

E. 从蒙娜丽莎的笑说起 (307)

F. 从烟酒和宠物来看女人 (319)

G. 多姿多彩的生活模式 (331)

第四篇：恋爱身态语言

——此时无声胜有声 (343)

- A. 打破隔阂的奇方妙药 (344)
- B. 令人神魂颠倒的信号 (352)
- C. 可否一亲芳泽 (359)
- D. 选择正确的姿势 (369)
- E. 含或不含性意味的性语言 (377)
- F. 弄清楚交往的性质 (384)

第一篇：

身态语言

——无声的奇妙境界

A.无意识发出的信号

近年来，在国际学术界中新兴了一门很有趣味的学问，我们称它为“身态语言学”。在科学研究和写作方式上，一般称它为“行为解析学”。身态语言学的基础，建立在通过身体的行为，所表达出的信号的基础上。

临床研究的结果告诉我们，人们的身体动作发出的信号，有时往往和他们嘴里说的话所表达的意思大相径庭，甚至截然相反。例如，有一个女孩很肯定地告诉精神病医生，说她很爱她的男友，但在说这话的同时，她却微微地摇着头。其实，她的潜意识通过摇头的动作表现了出来，她在心灵深处否定了自己口头上对男友的爱。

还有一个你可能体验过的情况：当你兴致勃勃地来到公园门口，等待你的恋人，当过了约定的时间，她却迟迟未来时，你的心里很可能会产生“她今天会不会失约？”的不安

感。如果再等几分钟还不见她的情影，一种颓丧的焦躁感就会笼罩你的全身。那时候，你的脚一定会做出小幅度的摆动。据大量的调查结果表明，大多数人在等待的十五分钟后，都会出现这一动作。

这一行为，在精神身体医学上，可以得到十分合理的诠释。从理论上讲，当身体的某一部位受到反复的小刺激时，这种刺激就会通过中枢神经，传递到脑神经，从而起到缓和和精神紧张感的作用。当我们感到焦灼、不安和紧张时，在无意识中，所以会不停地抖脚来制造反复的小刺激，是因为就全身来讲，脚的部位比较地不显眼。

我在读中学时，有个同桌，平时他的手并不无缘无故地抖动，可是一到考试，他那只握笔的手就会频频地抖动不已，这一动作，同上述抖脚的动作一样，是以手部的反复小刺激，来缓和脑中因思索而产生的紧张感。

身态语言也使我们了解到一个家庭中各个成员之间的相互关系。法斯特教授曾对此进行过极为有趣的观察：当一家人团聚的时候，坐着的母亲率先架起了二郎腿，不久，她的丈夫和子女们不约而同地纷纷也架起了二郎腿。从她丈夫和子女无意识地跟着做的动作中可以看出，这位母亲在家庭中是居于领导地位的。虽然，在日常生活中，这位母亲常常征求丈夫和儿女们的意见，似乎在否定自己的领导地位，但她的身态语言，却发出了“听从我命令”的暗示。事实也证明：这个家庭日常事务的处理往往最终都是以这位母亲的意愿去完成的。了解身态语言的人，从这位母亲的举动中，能得到一个明确的信号：我是一家之主。

国外有些老资格的推销员，在谈到他们成功的经验时往往说，必须尽早地察觉到自己去推销产品的那个家庭中，谁是真正的一家之主。他们认为，留意腿部的动作最为准确。在进行推销时，如果妻子最先架起腿，紧跟着丈夫也架腿的话，这个家可以看作是“老婆当家”。于是，他们就不把丈夫看作推销对象，而针对他妻子展开重点进攻，结果往往事半功倍。如果你是一位初次上女朋友家作客的小伙子，要想知道未来的丈母娘家里谁说了算，请仔细地观察她家里人的腿部动作吧。

当你能够读懂身态发出的语言，你就会在这无声的世界中，感到奇妙无穷。所有那些发自无意识的信号，在你的眼前表演着维妙维肖的戏剧，令你目不暇接。

心理学教授海斯博士，在一次美国医学催眠学会的会议上，提出了他在身态语言上的新发现。他说，当人们看到了诱人动心的事物时，他的瞳孔就会无意识地放大（见照片1）。尤其是，当一个身心健康的男人看到裸体的女人时，他的瞳孔会比平常放大两倍。同样，当一个集邮迷得到一枚梦寐以求的珍贵邮票时，当一个古董收藏家搜集到唐宋的精品时，他们的瞳孔都会比往常放大许多。我有个朋友，是打牌的好手，他说，当发现对手拿起牌来眼睛发亮的时候，我就判断出他得到了一副好牌。于是，他在出牌时就会格外的谨慎。一般人不晓得利用这个方法去了解对方，就象他并不知道自己的瞳孔已在无意中向对方泄露了秘密一样。

海斯博士把自己发现的这个原则，应用到电视台播放的广告节目中去。他请了一批观众来做试验。他让观众看许多

新录制的广告，并同时把这些观众的眼部表情拍摄了下来。结果效果非常明显：凡是那些能使观众瞳孔放大的广告节目，播放后，收益都是最大的。



(照片1) 当人们看到了诱人动心的事物时，瞳孔就会无意识地放大。

身态语言包括了身体的部分或全部的动作。这些动作，是一种表达一个人内在世界的无声而真实的语言。但是，要了解这种无声的信号，分析家们认为，还必须注意到那个人所处的文化和环境的差异。就一般的情况来说，如果不熟悉身态语言在文化上的差异，往往就会误解对方传达出来的信号。

美国人坐着架起腿的时候，习惯于呈平面的4字形，而我们中国人却往往是大腿紧压着另一条大腿。至于美国人好耸肩的动作，在中国人的举动中，颇属少见。这说明，不同

的地域环境，受不同的文化薰陶，在身态语言的表现上，也不尽相同。

第二次世界大战期间，被德国盖世太保逮捕的许多美国情报员，大多数是因为他们用右手拿叉子吃东西，而没有严格训练成欧洲人用叉子吃东西的方式，因而露出马脚的。如果德国的反间谍组织多懂得一点身态语言的差异，特别注意寻找坐着时把腿架成“4字形”的人的话，那么，落网的美国情报员起码会多出两倍。

这就产生了一个问题：是不是人类有某些动作不因地域、种族、肤色、信仰、文化、性别以及时代等等不同而表示着同样或相似的意义？而其它某些动作则因此而大相径庭或者截然不同？

具体而言，微笑是否总是表示愉快？皱眉是否始终表示不悦？摇头时就一定表示“不”？点头时就一定表示“是”呢？如果这类动作都是举世相同或相异的，那么，人类做出这种动作的能力，是后天学来的，还是先天遗传的呢？

蜜蜂通过跳弧圈舞，可以引导同伙寻到新的蜜源；蚂蚁通过触须的碰撞可以互相传递信息，这些都是遗传的本领，并不是后天学来的。那么我们人类，是不是也有世代相传的通过身体的动作来互相沟通的方法呢？

达尔文在写《人与动物感情的表达》一书前，为探讨“是否相同的表情和姿态通用于人类的各个种族”，特将这个问题写信询问世界各地的人。达尔文要求那些受过训练的观察者回答时要“经过真正的观察，而不是凭记忆”。他在信中提了这么几个问题：

(一) 眼睛和嘴巴张大，眉毛上扬，是否惊愕的表情？

(二) 害羞是否会引起脸红？尤其是这种脸红延伸到身体的什么部位？

(三) 一个人在愤慨或者向他人挑衅时，是否会皱眉头，昂首挺胸，并且紧握拳头？

(四) 一个人在深思问题或者极力想解开疑惑时，会皱起眉头或者眯起眼睛吗？

达尔文收到了三十六封来自世界各地的回信，从他们的答案中得知，人类在面部表情的沟通上，极为相似。因此，达尔文相信，人的面部表情在全世界都是一致的，不会因为文化的差异而有所不同。他用物种进化的理论来解释这一现象。

劳文博士在他写的一本名叫《特征结构的机能》的书中，提出了一个非常吸引人的概念。他说人类所有神经性的问题，都可以由身体的结构和姿态显示出来。他相信，一个弯腰驼背的人，必定没有脊背挺得笔直的人那样有着强烈的自我观念，也就是说，脊背挺直的人在人与人的交往之中，往往不容易通融。有趣的是舒滋博士发表的许多文章，也引证了许多有趣的说法，来形容行为语言所表白的情绪。他得出了如下的结论：“心理状态影响身体的姿势和功能”。

到了六十年代，由三位美国研究者——艾克曼、福瑞森和索罗森领导一批学者做了一次广泛的研究。他们调查的地区包括新几内亚、婆罗州、美国、巴西和日本这三大洲上五个不同文化的国家。他们发现“在这种不同的文化环境中，显然有些相当一致的表情存在。”

他们对这情形的唯一解释理由，就是遗传。他们引用了一个理论：假设人的脑下皮质有对外界刺激产生反应的功能，能够造成一般情况下的面部表情。这就是说，所有的人在兴高采烈的时候，脑下皮质就使嘴角翘起来，不如意时则嘴角下垂。拍打前额，吊起一边眉毛，瞪眼张嘴，深深皱眉等等所有的这些表情动作，完全要看大脑得到什么样的感觉，随后才自然而然地反应出来。

为了确保研究的精确性，这三位研究者在指导做调查时，尽可能避免在受到现代文化冲击的地区进行。凡是电影、电视、文字传播的地方，都会使当地人或多或少地受到其他民族文化的影响，因而影响到研究的可靠性。所以，研究者故意深入到与外界隔绝的孤立地区或者未开化的社会中去调查，尽力排除一切可能的干扰。

他们的调查结果令人信服地证明，在我们的遗传中，确有着某些基因是掌管生理反应的。我们人类天生就有一种不用口语而用身体动作互相沟通的本能。就如一个刚诞生的婴儿，不用人教，他就会用笑、哭以及其他种种举动，表达出自己的情绪和欲求。也正因为如此，许多身态语言是全世界人类都能发出并接受的。所以，在无声电影时代，那些演员的无声表演能得到广大观众们的赞赏。就如喜剧大师卓别林的表演，不管是欧洲人，美洲人，亚洲人甚至是非洲的土著人，看了都会哈哈大笑，这不正是一个雄辩的例证吗？

但是，这并不是说，身态语言完全是靠遗传得来的。其中有一部分的动作表达方式，完全是后天学习产生的。例如，世界上绝大多数民族的人以摇头表示“不”，以点头表示