

LE LANGAGE
UNIVERSEL DU CORPS



微动作 心理学

行为语言学大师教你读懂身体语言

〔法国〕菲利普·图塞 (Philippe Turchet) / 著 李伟 / 译

真实：450多张照片原味呈现
科学：图像数据库给力支撑
全面：解析全身各种微动作

- 读懂身体暗语
- 做职场、情场

多图
权威版

美、意、加、葡多国读者热捧的心理学读本
享誉世界的行为语言学大师潜心20年的权威力作



LE LANGAGE UNIVERSEL DU CORPS 微动作心理学

〔法国〕菲利普·图塞 (Philippe Turchet) / 著 李伟 / 译

译林出版社 | 凤凰阿歌特
hachettephoenix

图书在版编目 (CIP) 数据

微动作心理学：行为语言学大师教你读懂身体语言 / (法) 图塞著；李伟译．
—南京：译林出版社，2013.5
ISBN 978-7-5447-3832-3

I. ①微… II. ①图… ②李… III. ①身势语—通俗读物 IV. ①H026.3-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 095195 号

Le Langage universel du corps by Philippe Turchet
Published originally under the title: Le Langage universel du corps
© 2009, Les Éditions de L'Homme, division du Groupe Sogides inc., filiale du Groupe
Livres Québec Media inc. (Montreal, Québec, Canada)
Chinese (Simplified Characters) copyright © 2013 by Hachette-Phoenix Cultural
Development (Beijing) Co., Ltd.
All Rights Reserved.

著作权合同登记号 图字：10-2011-363 号

书 名	微动作心理学：行为语言学大师教你读懂身体语言
作 者	(法国) 菲利普·图塞
译 者	李 伟
责任编辑	陆元起
特约编辑	张荣梅
原文出版	Les Éditions de L'Homme
出版发行	凤凰出版传媒股份有限公司 译林出版社 凤凰阿歇特文化发展(北京)有限公司
出版社地址	南京市湖南路1号A楼，邮编：210009
电子邮箱	yilin@yilin.com info@hachette-phoenix.com
出版社网址	http://www.yilin.com http://www.hachette-phoenix.com
印 刷	北京佳顺印务有限公司
开 本	710×1000 毫米 1/16
印 张	17
字 数	160 千
版 次	2013 年 5 月第 1 版 2013 年 5 月第 1 次印刷
书 号	ISBN 978-7-5447-3832-3
定 价	35.00 元

译林版图书若有印装错误可向承印厂调换

谨以此书献给约瑟琳，感谢你一直以来的倾心关注。

科学最令人兴奋的地方不在于它是“系统化了的常识”，而在于它用坚实的理论征服了我们的直觉，即从古代时就有的人类中心论偏见，让我们的世界观因此改变。

——斯蒂芬·杰·古尔德

语言有很多功能。若要为这些功能排序，表达情感的功能必居首位，且远远超过表达其他信息的功能。语言的情感功能非常重要，它因人类的存在而存在。动物因不具备语言能力，因而无法表达复杂的情感。

——多米尼克·拉卡普拉

前言

本书所用的插图大都是真实的照片，展示了人类情感的具体存在形态。一些图片是从真实录像带中截取的，来自真实生活情景，是第一手资料。借助信息分析技术系统，我们能够观察提供录像的这些匿名人士的身体语言。如果你偶尔也能从别人的面部读出他想要掩藏的情感，就像我们研究某些身体动作发现别人内心的情感时一样，别忘了，当你遭遇和这些人同样的情感矛盾时，你的内心也会经历和他们一样的情感起伏，而这些，也同样会通过身体语言形诸于外。

目录

前言 | 1

第一部分 身体传情达意

引言 | 3

第1章 身体自说自话 | 5

无言的语言 | 5

罗森塔尔效应 | 7

身体语言的五个层面 | 8

第2章 情感有妙用 | 10

分清信息的主次 | 11

促进信息的传播 | 12

解读他人的情感 | 14

改变人际的沟通 | 17

第3章 情感这样产生 | 19

动作传达情感 | 20

情感的三个阶段 | 21

第4章 如何读懂人心 | 29

通过面部表情识别情感 | 30

从三个角度看八类情感 | 32

第5章 “欲说还休”的情感 | 41

自相矛盾的情感 | 42

真实情感总是可见 | 42

视而不见 | 45

第6章 会“躲猫猫”的情感 | 49

大脑右半球与面部左侧的关系 | 50

外部世界与面部右侧的关系 | 56

第7章 眉目传情 | 62

不对称的眉毛 | 62

上眼睑和下眼睑 | 65

睁开的眼睛 | 67

鼻子上的皱纹 | 73

唇部动作 | 73

“看”和“看到”的区别 | 75

第二部分 手势的密码

引言 | 85

第8章 身体语言世界通用 | 86

身体的符号功能 | 86

面部：展现表情 | 87

胸骨：这就是我 | 87

手臂：保持距离 | 90

身体：面面俱到 | 93

手：心理状态 | 94

第9章 巧手能言 | 101

把手插到发中 | 104

把手放在眉毛上 | 108

把手放在眼睛上 | 111

把手放在鼻子上 | 114

把手放在嘴唇上方 | 119

把手放在嘴唇上 | 121

把手放在下巴处 | 124

把手放在耳朵上 | 126

第10章 身随心动 | 130

脖颈：避免正面交锋 | 130

身躯与胸口：自我奉献 | 135

胸部：养育和奉献 | 138

腹部和骨盆：代表拥有 | 139

第11章 人心向背 | 143

斜方肌：负担沉重 | 143

肩胛骨：转身而去 | 146

背部：躲避 | 146

腰部：采取行动 | 147

臀部：生活窘境 | 150

第12章 肢体的千言万语 | 153

肩膀：为你撑起一片天 | 153

腋下：无能为力 | 156

锁骨：打开心门 | 157

手臂：情感纽带 | 158

手肘：人际关系的桥梁 | 160

前臂：蓄势待发 | 162

手腕：改变方向 | 163

腿：离开或逃走 | 165

大腿：社会关系 | 165

膝盖：做好准备 | 167

小腿：移动行走 | 169

脚踝：转变方向 | 171

第13章 手到“情”来 | 174

手掌：心口一致 | 174

手指：探索世界 | 176

拇指：第一个人际关系圈 | 177

食指：第二个人际关系圈 | 178

中指：第三个人际关系圈 | 180

无名指：第四个人际关系圈 | 180

小手指：最后一个人际关系圈 | 181

两手触碰：封闭自我 | 182

两手交叉：不同方面的自我 | 182

双手交叉紧握：保护自己 | 184

双手合十：捍卫选择 | 190

双手揉搓：寻求自己的位置 | 191

第三部分 身体“实话实说”

引言 | 195

第14章 身体语言盛行 | 196

身体语言能存在多久 | 196

第一个时期：原始身体语言 | 198

第二个时期：源自口语的身体语言
| 200

第三个时期：话语激发的身体语言
| 204

第15章 四种无意识手势 | 209

用于描述事件的形象化手势 | 210

显示事物之间关系的象征性手势
| 211

表达内心情感的影射性手势 | 213

让言语表达更流畅的回忆性手势
| 214

第16章 手腕“诉”真情 | 216

内心纠结 | 217

基本同意 | 219

向前推进 | 219

你我有别 | 220

我拒绝 | 221

第17章 手与脑的分歧 | 223

右手指向交谈对象 | 223

左臂吐露真情 | 225

手与脑的“斗争” | 228

第18章 手势“说出”价值观 | 231

在手势中学习 | 231

手势表达情感 | 233

自我和他人 | 237

第19章 身体语言有多普及 | 239

身体语言来自遗传 239

大脑的工作区域 240

身体语言丰富了语言文化 241

身体语言的个体差异 | 243

第一次亲密接触 | 244

结论 | 247

如何解读修饰过的身体语言 | 247

我们能掌控身体语言吗 | 249

察言观色会让我们会失去本真吗 | 251

后记 | 254

附录1 面部 | 255

附录2 人类身体语言的张力 | 256

附录3 个体身体语言的张力 | 257

术语 | 258

第一部分

身体传情达意

每个人都知道什么是情感，却很难准确定义何为情感。

——约瑟夫·勒杜

当我说我很生气时，我有可能是真生气，也可能是说谎，还有可能是害怕或嫉妒，抑或兼而有之。通过观察身体语言，能更好地判断人的真实情感。

——唐纳德·赫布

引言

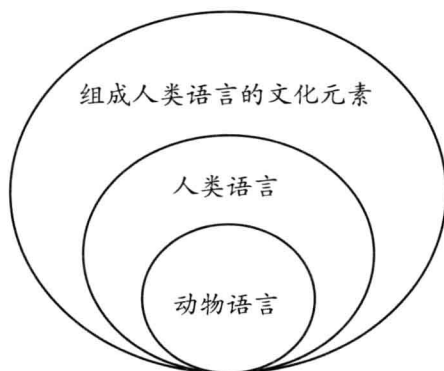
身体语言是世界通用的语言。也许有人会持不同意见，因为他们认为身体语言与生活环境、文化背景息息相关。身处的地域不同，身体语言表达的含义也不尽相同。他们甚至以某个民族特定的象征性手势为例，来证明身体语言确实是与地域紧密相连的。他们是对的！但我在这本书里要说的并不是这些。

人类本身就是文化的产物，文化每天都在影响并改变着我们的行为模式。我们徜徉在文化的海洋中，人与人之间的关系也受到文化的影响。但是我们对文化和身体语言的关系的思考，不能仅仅停留在上述层面；身体语言的存在，也并不局限于文化产生后的这些时代。

身体语言逐渐形成并开始通用，可以追溯到几百万年前，那时人类已经进化到开始直立行走了，而人类使用语言交流距今才几万年。这两个时间点相隔如此久远，所以身体语言有足够的时间进化成为人类基因的一部分。一个生活在时尚都市曼哈顿的人对孩子说话的神情，和居住在新几内亚小茅屋里的人对孩子说话的神情可能是一样的，对此我们毫不怀疑，因为他们同属人类。

大约3.5亿年前，人类智慧开始出现；大约700万年前，人类开始直立行

走，人类共同的基因库开始形成。发展至今，现代人从一出生，大脑就能获取必要的知识去认识 and 了解对方。



身体语言的通用性是编写本书的先决条件。本书图文并茂，通过一系列图片来解析身体语言，比单独的理论阐述来得直观。我相信，读完本书后，你会由衷地赞同：“身体语言确实是世界通用的！”

身体语言能表达情感，不论这些情感你是否愿意在他人面前表露。我们将通过不同的身体姿势阐述身体语言，而这些不同的身体姿势永远遵循以下三个规则：

1. 人类的所有情感，都可以通过面部表情和身体姿势清晰辨识。
2. 当我们想掩饰内心情感时，手部动作总会暴露出面部或身体意欲隐藏的情感。
3. 当我们想表达内心情感时，手部动作会朝向我们的交谈对象。

有关身体语言，本书生动且严谨地描述了有关它的三个客观事实：

1. 身体语言首先是一种传递情感的语言。
2. 身体语言也是一种能抑制情感表达的语言。
3. 归根结底，身体语言是一种表达情感的语言。

第1章

身体自说自话

情感是人类生活的基石，它源于人类内心的判断。令人费解的是，情感没有得到主流学科的重视，却在人文学科中拥有独一无二的优势，因为情感是肉眼可见、无法掩饰的；情感真实存在，能被衡量和描述。身体动作的细微变化体现了情感的变化。我们现在谈论“身体语言”也正是基于这些原因。有的人倾向于用更为专业的表达方式——“非言语语言”来代替这个流行词汇。事实上，这两种表达方式相互照应、彼此包含，能帮助我们更好地解读身体语言。

无言的语言

首先，身体语言不是凭空想象出来的。在日常交流中，80% 以上的信息都不是通过话语，而是通过其他方式交流得来的^①。其次，人们也没想过要违背这种交流方式，哪怕只是怀疑。但奇怪的是，即使在现在，人类的非言语

^① 在一份被科学界引用的研究中，人们估测，对人际交流产生影响的各要素中，言语所占的比重为7%，身体语言独揽大头，占55%的比重。

语言仍没有得到严谨的研究和严格的分类。

对人类来说，身体语言仍是一个谜。它是人类认知的一块“空地”，仿佛不存在一样。你不理解我想说什么吗？你不赞同这种看法吗？好吧，把你的大词典拿出来，查一查“口头的”反义词。你觉得能找到类似“非口头的”这样的词吗？你错了。“非”和“口头的”这两个字在词典里是没有关联的。“非口头的”不是“口头的”反义词，正如“非战斗”不是“战斗”的反义词一样。“口头的”反义词是“书面的”。但正因缺乏理论性，“非口头的”表达方式反而更通俗易懂。

身体语言在人生的每个阶段都至关重要。还是刚出生的婴儿时，医生通过观察婴儿的身体语言，判断他们的身体状况。医生会检查婴儿的皮肤颜色。婴儿出生后第一次呼吸空气时，皮肤会呈粉红色。这些迹象传达出有关婴儿健康状况的信息。

我们常常依据什么来判断某个学生“看起来挺聪明的”呢？恋人之间又是如何相互“看对眼”的呢？除了一些基本标准，几乎都是通过非言语的方式进行的。准备参加工作面试时，男人会刮刮胡子，女人会化化妆，因为他们都知道第一印象非常深刻，需要很长的时间才能改变。而第一印象属于非言语的范畴。

在人生的每个阶段，我们都在使用丰富的非言语信息。人们在这样的环境中生活，彼此适应，有效地沟通。

有些人无法解读身体语言。实际上，那是因为他们无法从交谈对象的面部表情或身体姿势中获取有效信息。这类有一定社交障碍的人可能患有阿斯伯格综合症^①。他们能够感知自身的情感，却很难辨识他人的情感。因为无法解读他人的潜在语言，大大削弱了他们在社会交往中的应变能力。试想你刚得知一个好消息，开心地笑着告诉一位朋友，而这位朋友却毫无反应，因为他刚刚得到一个坏消息。若你感知不到他的情绪状态，继续冲着他说笑，就

^① 是一种泛自闭症障碍，其主要特征是社交困难。

可能会被他认为不懂人情世故。了解了身体语言，才能正确地理解他人的情感状态，从而用适当的方式与人交流。

身体语言完美地诠释了人类的情感及潜在的语言。通常来说，我们更容易解读录像带中人们所说的谎言。在观看将声音剪切掉的录像时，人们感知到的信息，就完全是从身体语言中得到的！

智商（IQ）测试的能力中包含了非言语能力，但这个测试降低了人解读三维空间，比如身体语言的能力。而这种珍贵的能力到处都在“发光”，比如它能帮助我们进行巧妙的谈判，也能让那些从不正眼看我们的人对我们青睐有加。

公司雇用新员工时，会要求他们表现积极、主动，但并不考核他们的非言语能力。可我们都知道，在当今社会，炙手可热的第三产业，很多都是软实力和硬实力相结合的职业。职员既要能处理技术问题，还要能向客户提供解决方案。而要处理好这些问题，就必须具备解读身体语言的能力。

罗森塔尔效应

很长一段时间以来，人们都没意识到身体语言的重要性，直到美国学者罗伯特·罗森塔尔通过实验，验证了身体语言对日常交流的实际影响。自此，常被忽略的身体语言开始得到人类的重视。

罗森塔尔选了两组小白鼠，要求学生训练这些小白鼠完成穿越迷宫的实验。他告诉学生：第一组小白鼠智力一般，另一组小白鼠非常聪明。实际上，这两组小白鼠的智商是一样的。结果，那些被认为比较聪明的老鼠成功地先走出迷宫！罗森塔尔感到非常困惑。为了更好地观察，他将注意力从老鼠的身上转到老鼠训练员——学生的身上。他发现，第二组学生对那些所谓的聪明老鼠倾注了更多的关注，受到精心照料的小白鼠也显得更从容、镇定。在训练员下意识的关注目光的引导下，它们比另一组老鼠更成功地完

成了实验。

由于这些实验的对象是动物，听不懂人类的语言，所以不可能是学生所说的话语让它们的态度发生转变。这些小白鼠之所以取得这样好的成绩，应归功于身体语言对它们的影响。

罗森塔尔没有停止对身体语言的研究，他继续进行实验。只不过这一次，他的实验对象变成了人。新学年伊始，他告诉一些老师，经过智力测试，某些学生拥有非凡的智商，他提议学期结束时再次评估这些学生的学习情况。正如你已经猜到的那样，这些学生其实资质平平，并不比其他学生聪明。但在学年结束时，他们取得了高于平均水平的成绩，有的甚至成绩优异。这种现象后来被称为罗森塔尔效应，也叫皮格马利翁效应。这个效应的原动力，就主要是非言语语言——身体语言。

身体语言的五个层面

这里要明确指出，所谓的“身体语言”，是指一切无需话语的语言。大脑进化成熟后，人们进行交流沟通时，它就能识别不同脑区处理的形式不同的非言语信息，身体语言就是其中之一。大脑能够迅速识别这些信息，并对其进行思考和分析。

当你与人交谈时，如果对方与你保持一定的身体距离，他就是在无意识地传递某种特定的身体语言。

距离属于“邻近语言”的范畴，是人类交流过程中心灵深处的距离，它影响着人们处理人际关系的方式。你选择用什么方式与人交流，取决于你与交谈对象的距离远近。你是选择站在他身旁还是面对他，取决于你对交谈对象的热情程度。

声音属于“类语言”范畴，不通过言语就能影响交流。比如，对晚饭不满意时，你可能会用特殊的语气说：“真香啊！”这其实是告诉大家，这顿饭非