

中國人的身體語言

一部解讀身體語言的秘笈，帶你窺探華人社會的溝通藝術

Arnaud van der Veere

校譯：劉培潔

引言

第一部分：什麼是身體語言/非語言溝通資訊

第一章：什麼是身體語言

第二章：日常生活中的身體語言

第三章：工作中身體語言的重要性

第二部分：公共場合的非語言溝通資訊

第四章：大街上的身體語言

第五章：用來保護自己的非語言溝通訊息

第六章：在大街上與異性接觸

第七章：購物解讀身體語言

第三部分：私人場合的非語言溝通資訊

第八章：家庭生活（閉合圈子）

第九章：男女之間的身體語言

第四部分：工作場域的非語言溝通資訊

第十章：職場上的身體語言

~~第五部分~~：談判中的身體語言

第十一章：品牌與身份識別

第五部分：社交場合的非語言溝通資訊

第十二章：餐桌上的身體語言

第十三章：面相

第六部分：自我訓練

第二十四章：訓練你的面部表情

第二十五章：訓練你的上半身

第二十六章：訓練你的坐姿

第二十七章：訓練你的走姿

第二十八章：訓練你的禮貌技能（鞠躬、握手、問好）

第二十九章：不同文化，不同方式

第三十章：相親時快速瞭解對方是否對你感興趣

第三十一章：求職面試中的身體語言

第三十二章：沉默——亞洲典型的表達方式

引言

身體語言，也稱非言語交流，人皆有之，人盡需之。

雖然本書主要使用「身體語言」這個名稱，但我們談論的卻是不完全是這麼一回事。因為，在涉及某些道德問題時，非言語交流往往具備更豐富的、遠超出具體範疇的含義。你會驚訝地發現，那些在日常生活中反復出現並常常讓你左右為難的情形都可以在這本書裡找到。

無論人類還是動物，都必須依靠身體語言獲得生存，其緣由得追溯到生命本身的起源。即便是最微小的有機體，也一定要動用自己的身體才能建立起溝通與存在的意識。為了讓讀者進一步理解身體語言的發端，請跟隨我穿越時空，回到我們從猿類進化成捕獵者的那些年月。

根據達爾文的『進化論』，從猿類—人類的祖先那裡，我們傳承下來各種手勢和肢體動作，與同族同部落的其他成員互相傳情達意，同時也藉以嚇退外來者。讓我做一番比較具體的描述：

那時，世界尚處於進化的喧囂之中，荒蠻而狂野，就在迭迭叢林的深處，人類祖先正在為解決溫飽問題而戰鬥。他們四處奔波，搜尋可捕獵的目標，與大自然進行著不懈的抗爭。儘管工具有限，武器也不精良，知識也算不上充足，但對他們來說，一切都只是為了生存，滿足生命體最基本的需求—食物果腹、衣服遮體、有居所擋風遮雨。這一天，獵手們像往常一樣出去捕獵，他們很快就有了新發現。

在前方，還隔著一段相當的距離，一頭野牛進入了我們的視線。它體型龐大，是填飽肚子的理想之選，夠這群人吃好幾天了。可是野牛警惕性很高，哪怕是一丁點兒的聲響也會驚動它。於是，人們揮舞手臂，用肢體向彼此傳遞資訊，在一片靜默中讓大家注意到了目標的所在。

一邊緊緊地盯住獵物，一邊躡手躡腳向目標匍匐過去。等爬到夠近的地方，有人伸出兩根手指先指了指自己的雙眼，又指了指右側方向，然後轉過頭看著兩個同伴又用手指指了指他們的雙眼，再指了指左側一方，示意他們從那邊包抄，一起圍捕獵物。計畫用這樣的戰術來個甕中捉蠶，以免到手的獵物跑了。眼看著目標越來越近，感覺自己全身也隨之緊繃起來，朝周圍望去，看見同伴們哈腰低背，手臂半舉，已經做好了進攻的架勢，眼梢瞄著領導者，只等發信號了。突然，野牛發現情況不對，有埋伏，便想逃出一條生路。領導者趕忙用雙臂打信號，示意大家立刻行動，圍捕的同時把手中的武器一齊投向獵物。結果，矛和斧正中目標，野牛受到重創，鮮血從大開的傷口處汨汨地冒出來，刺眼的紅色仿佛在炫耀獵手們是怎樣的勇猛和鬥志勃勃。三位勇士見狀毫不怠慢，直接往壯碩的野牛身上撲了過去。經過一陣短暫卻激烈的搏鬥後，負傷的野牛終於轟然倒地。為了確保勇士們和戰利品都能安全撤回山洞，領導者命令兩個同伴原地看守，自己先到四周查看一番，然後再一起把野牛拖回家去。

整個過程，沒有人呼名喚姓，沒有對話，大家只是通過聲音和手勢完成了必要的交流。作為一個團隊，每個成員都清楚共同協作是生存的首要法則，這種意識也是人類智慧的第一體現。當時當地，同伴們不僅對自身所擔當的角色有著準確

的認知，而且還清楚地意識到其他團隊可能會帶來的威脅。畢竟領地有限，而供捕獵的物件也不專屬於誰。

現在請想像：自己就是剛開始進化的原始人，站在那兒，無法言語，只能發出一些聲音來代替語言，。在這種情形下，別人還都指望著你帶領他們討生活。

你該怎麼辦？你會怎麼運用自己的雙臂和身體擺出姿勢，用面部做出表情？

怎樣向同伴傳遞資訊，就比如把野牛安全地給大家運回去這層意思？

閉上眼睛，想像一下自己必須掌握的基本的手勢、動作、和姿勢有哪些，危險關頭怎麼為大家報警，特別是用什麼辦法鼓舞同伴們積極行動。

舉這個例子，意在激發你的想像力，你會體味到生存的本能仍然是我們身上難以割捨的一部分。如果讓一名男性和一名女性分別做這個想像實驗，兩者之間有什麼不同呢？

我們會發現：男性習慣把自己想像成獵手，大力士，動手幹活的人；女性則喜歡扮演照顧他人的角色，掛念出門捕獵的男人，擔心他能不能活著回來，又會帶回什麼樣的食物，食物夠不夠給大家分、怎麼分等問題。

是的，男人和女人為不同的事情發愁。另一方面，想像實驗也表明，人類自出現到今天本質上並沒有發生太大的變化——男性養家女性持家，男性好追獵，女性好打理。

不過，當由獵手的身份轉變成農夫時，其間的區別就比較明顯了。越是遠離生命本源，我們的語言及肢體表達就會發生越多的變異。思想指導行動，構成行為的

根基，這就是為什麼我們說“思想是行為之母”的原因。思想再加上人生經歷，又共同構成了記憶，先是存儲在我們的意識中，然後移入潛意識，埋進大腦深處。每一份記憶都會被保存，憑藉它與某種情緒及相關的動作進行對應、連結。記憶，從來都不是獨立存在的，它總要與其他物質發生關聯，這一點可不像儲存在電腦裡的資料。一旦被啟動——不管是在意識或潛意識下，特定記憶就會與某種情緒連結，並將結果反應到肢體上，處於催眠狀態的人可以為此作證。

有意思的是，大多數情況下我們都是通過身體語言進行溝通和交流，根據科學家推測，身體語言要占到日常交流的 55-80%。記得剛做過的生存想像實驗吧？那裡面，當時當地，90%以上要表達的意思完全必須借助我們身體上的動作才得以傳遞。從獵手演變到農夫，其間經歷了幾千年，由此我們可以推斷：身體語言在人類交流活動中將始終保持一定的存在地位，若要將其歸零，恐怕還得至少再等上幾千年。

身體語言是否等同於手語呢？答案是否定的。手語只是人類自創的一種手勢語言，必須通過後天的學習和訓練方能掌握並應用。學習手語時，對手部動作、肢體姿勢等都有特定的要求或規定。不過在聾啞人身上，人類先天的與生俱來的身體語言能完整地保留下來，但對盲人來說，情況就不一樣了，盲人自有一套身體語言，這主要是因為盲人喪失了視覺，失去了模仿肢體動作的能力。

身體語言基本上屬於一種潛意識語言，你可以把它視為像呼吸和血液迴圈一樣的人體活動，不用去想它，它自能勤懇、日復一日地執行。在身體語言裡，行為與反應常常不受人類意識左右。經常聽人們說“我感覺沒錯/沒問題”，或是“這

事兒感覺怪怪的，總有哪兒不對勁兒”，其時人們已經察覺到了某種狀況，其所見所感促使神經系統在人體自身毫無意識且不明緣由的情況下做出了反應，就好像神經系統額外給自己創建了一套觀測/感應系統似的，以便當危險或重大事件來臨時為人體拉響警報。

身體語言可分成兩部分，一部分是國際上普遍接受並廣泛使用的，另一部分是僅限於特定文化/地域使用的。有一些文化因其身體語言幅度大、掩飾成分少、易解讀而聞名，例如北美地區；還有一些文化，其身體語言則相當隱晦，以至貌似什麼都沒發生一樣，例如日本。

至於中國，漢文化海納百川，融合了眾多民族文化，又歷經幾千年歷史，深受孔子儒家文化的教誨與影響，因此在身體語言方面表現出了高度的混合性——複雜、深奧、精妙且幅度大，而具體混合的內容卻因地方而異，城市不同於鄉村，南方有別於北方，西部有別於東部。

在我授課和演講過程中，要不斷地回答人們提出的各種問題，其中被問及最多的一個問題是“對自己的身體語言產生意識之後，有可能自主地加以操控嗎”。答案是肯定的，通過細心觀察，人們完全可以掌握身體語言的技巧，並學會解讀它們。本書從如何觀察入手，然後是如何解讀、如何應用，帶您一步步吸收這門語言，您將瞭解手勢和肢體動作在不同文化和地域間的差異，瞭解相關的風俗傳統，以及受迫性肢體行為。

身體活動一別把它跟“原身體語言”混為一談一被賦予了時尚元素，越來越走向國際化，被迫捧被系統化。隨著電視、雜誌業的興起，身體語言已經逐漸踏進了時尚界。年輕的一代熱衷於在日常生活中模仿名人、明星曾經做出的某些舉動，儘管很多時候，這些動作並沒有什麼內涵，只是覺得好看，能吸引大眾的目光而已。與此同時，對身體語言的解讀也因為這種效仿而變得更加撲朔迷離了。因此，讓時尚和真正的身體語言“劃清界限”一把二者分辨清楚，是非常必要的。我的一些課程就專門開設了相關內容，教人們識別新興的身體姿勢，分析其背後促成的因素以及可能包含的意義。

說到身體語言就不能不談年齡，兩者關係密切。從童年一路走到老年，身體語言在數量和內容上都絕非一成不變。人們年輕的時候，身體語言往往缺少意味，重「形」輕「神」，有時甚至就是徒有其表。上了年紀後，身體不再像以前那麼靈活，於是，身體語言逐漸削減了數量，但是卻豐富了內涵，開始以傳「神」為主。一個人的年齡和體質決定著其身體語言的具體內容，以至由此營造出的具體語境。

最後，我想澄清一種說法，有人說“身體語言是靈魂的折射”。其實，身體只倒映著你的意識和潛意識，與人類崇高的靈魂並無多大關係。你的肢體訴諸于一種靜默的語言，不斷向身邊的人「傾訴」資訊，希冀被解讀。在一雙受過訓練的眼睛看來，每一條資訊都能夠被破解，不存在秘密之說，而且多數情況下是靠下意識洞悉和演繹的。

致謝

感謝以下同仁為這本書以及相關研討會、訓練項目提供的幫助：(name list)

第一部分：什麼是身體語言或非語言溝通訊息

第一章 什麼是身體語言

身體語言是指任何一個肢體信號，無論何時何地都在有意識或無意識地向外界傳達資訊。這些肢體信號包括面部表情、手勢和姿態，也包括能夠彰顯身份地位的穿著。

身體語言是由以下因素構成：

- 面部表情
- 聲音（語氣）
- 行為舉止
- 服裝配飾
- 外延表達（如一個人生活圈子裡的裝飾，所乘的車子，所住的房子，等等）

身體語言因人而異，堪稱外在的 **DNA**，沒有誰能完全複製一個人的身體語言，它就是一種個性簽名，獨一無二，只有本人能夠對其進行調整。本書將帶領讀者深入瞭解身體語言的獨特性。

身體語言的口語表達部分比語言本身傳達的資訊還要多，主要通過以下方式實現：

- 聲音的大小
- 聲音的細微變化
- 語調的抑揚

此外，氣味也可以用來表現一個人的身份、特質，讓人留下印象。

身體語言	交流過程	發出
		接收
	表達方式	面部表情
		肢體動作
		語音語調
	約束控制	有意為之
		自然流露
	和諧一致	透過所有方式傳達出的資訊都是一致的
		不一致=謊言？

有關身體語言的大多數書籍和文獻都認為資訊交流只體現在手勢和面部表情上。然而在亞洲文化中，沉默中也是一種非語言的表達。越是沉默無聲，身體語言對「聽者」的意義越是非同尋常，這也是亞洲文化智慧中將冥想視若珍寶的原因

之一，稱之為寂靜之聲。

這本書主要講述沉默中交談的藝術，並闡明亞洲人深諳此道的原因。在亞洲人的交談中，說話人和交談環境的關係非同一般、堪稱微妙。環境不同，所遵循的禮節自然也迥然有異。西方人喜歡用環境中的亮點吸引客人的注意，而亞洲人則絞盡腦汁想方設法與周圍環境融為一體。由此西方人和亞洲人的差異也可見一斑，西方人喜歡彰顯個性，而亞洲人喜歡將自己湮沒於環境之中。

時間在身體語言的表達中既是至關重要的也可能無足輕重，這完全取決於環境。不同的文化對時間的理解也截然不同。

在中國，做任何事都與時間密切相關，開展一項工作或召開一次會議總是準時開始，火車之類的交通工具也總是按時發車。問題是開始的時間總是很明確，結束的時間卻很模糊。

中國人的時間觀念和西方人的有所不同。西方人的生活分秒都與時鐘同步一致，所有事情都如精心策劃的一樣，無論發生什麼事都能與精準地在規劃的時間上，在西方人眼中時間絕對是關鍵。

空間在身體語言的表達中也是一個非常重要的因素。觀察需要距離，距離越遠觀察的空間越大。而離一個人越近，視覺觀察角度就變得越模糊。但是空間也有親近的意味，走進一個人的私人空間能營造出超人意料的親密感。

時間和空間對剖析動態身體語言有著重要的作用。通過本書讀者將會瞭解到：時間和空間可以結合起來，用於衡量人的心思、行為，是一種成效卓著、影響深遠的方法。

有關身體語言值得我們注意的還有一個方面，就是每日展現於他人面前的「秀」。秀？一說到秀首先想到的一定是走在伸展臺上的模特兒，或是電影中喬裝打扮的演員。大家很自然地將秀置身於自己的生活之外，甚至從未想過自己就是生活中的一場秀，可事實上卻是這樣的。

想想每天早上你都做些什麼？對著衣櫃琢磨今天該穿哪件衣服，考慮你的同事或要見的人看到你今天穿這件衣服會有什麼想法。你的社交圈子就是每天在你的生活中進進出出的這些人，他們審視著你，你也想給他們留下某種印象。有趣的是，生活在這樣一個安排有序的社會，每個人都必須考慮每天該怎樣打扮，並將其視為每天策畫秀的一部分。而想要賺錢過活，展現個人風格的秀是不可或缺的，穿衣打扮成了每日重要的步驟。下面是一個簡單的列表，列出了大家不用透過言語即透露出來的訊息，這些訊息揭露出大家想成為什麼樣的人，想要表達什麼。

- 髮型、妝容或面部護理情況。無論男女，一個想要有所成就的人，自然會注重自己的外貌，他們會選擇適合自己的產品來彰顯自己的社會、經濟地位。
- 氣味。很多人使用香味來遮蓋自己的體味。在此我推薦香水、香體劑或須後水。
- 衣著。穿什麼樣的衣服取決於目的，針對不同場合的穿著則採用不同的規則。穿這套衣服是出於實用還是給人留有印象？買這件衣服是想穿的長久

一點還是僅僅穿個新鮮？穿這套衣服是否還需要其他的配飾？天氣情況？工作環境，要穿工作服還是休閒裝扮？

- 鞋子。對很多商人來說，鞋可以折射出一個人的財富，也可以表現出一個人是否謹慎。一雙打理得鏗亮的鞋子便可說明這個人做事認真謹慎。
- 配飾。配飾種類繁多，諸如隨身攜帶的包（電腦包、手提包、錢包、旅行包、行李箱等）、珠寶（項鍊、戒指、手錶、手鐲，耳環等）、隨身用品（傘、雨衣、帽子、披肩等）。

以上列舉的這些東西每天都會從你腦子裡過一遍，如果你是一個在都會生活的人，你更會注重這些，它們塑造著你的形象，承攬著你每日想展現的秀。這些也是你身體語言的一部分，表現出你想成為一個什麼樣的人，你想表達什麼，是它們構成了你的個人身份。

Jan Jaap van Weering 是荷蘭名士（Distinguished in the Netherlands）的禮儀禮節顧問，同時也是這家公司的老總。該公司專門培訓高層領導人，如軍隊領導、政府官員、公司董事會成員等，培訓課會讓他們認識到：要想在大家面前表現得很有型，得體的禮儀是極為重要的。如何表現要根據當時的場合、社會和文化背景進行相應調整，在全國不同地區都以同一種行為方式示人那肯定是不妥的。另外，如何表現自己還與時節緊密相關。

時節的作用萬萬不可小覷。大多數的成功人士對節假日或官方紀念日很敏感。清明時分打扮成歡度春節的樣子肯定是不合適的，風格迥異，弄錯了就不好了。

文化也是一個需要好好琢磨的問題。外出旅遊或出國經商的人，要好好學習餐桌禮儀，在公共場合儘量做到舉止得體，還需額外注意，避免因為自己不懂的身體語言冒犯其他遊客或東道主。留意這些細節肯定能給對方留下一個好印象。

出門在外的旅人，不可能像本地人一樣熟知當地的風土人情，東道主對此也不抱有期望，但如果你能對當地風俗略知一二，哪怕僅僅表現出對當地文化的尊重，主人也會非常高興，同樣當有客人拜訪你的時候也是如此。無論何時，相互尊重永遠是進一步合作的基石。

隨著人們追求高效快節奏的生活，使用各種視頻聊天工具，禮儀似乎已經慢慢被人淡忘，儘管如此也要始終謹記，文化行為可能是表面的招呼寒暄，也可能是隱含不說的意圖，如果不能好好地尊重對方的文化，就永遠讀不懂背後的意圖到底是什麼。以開放的姿態向對方敞開大門，對方也會相應地向你靠近一步。

訓練 1

站在鏡子前，留意一下自己現在的站姿，按照下面步驟慢慢調整。

1. 兩腳開立，腳趾指向鏡子。
2. 雙手置於背後，分別握住另一隻手的腕部。
3. 深呼吸，感覺後背已經挺直。適當向後擴張雙肩。
4. 揚起下巴，不用太高，儘量與水平面平行。

上面的每一步都在提升你的自信，你會感到自己更有安全感，更加堅強。當你情緒低落或沒有安全感的時候，上面的練習會幫你重塑自信，找回力量。

我讓受訓者做這項練習，向他們展示這種能夠影響情緒和勇氣的能力。

從沒見過哪位拳擊選手耷拉著腦袋上臺，也沒見過誰能帶著這種消極情緒贏得比賽。生活中也是一樣，要想贏得人生中的比賽，首先要將這種勇氣毫不保留的綻放出來，用這種無形的力量先「震攝」對手，在給對方一個「下馬威」的同時也提升了自己的士氣。

多嘗試幾次這種方法，細細體會訓練前後的差別，對自己說“我是一個戰無不勝的戰士，踏上人生的擂臺，為的就是證明自己必將勝利。”人生的擂臺是一個隱喻，借此想告訴大家的是每個人的生活都受環境的限制，每個人都被鎖定在某個圈子之中。

訓練 2

悲傷情緒也可以是自己製造出來的。做這項訓練的時候，要集中注意力在每個步驟，同時認真調整身體和情緒。

1. 首先使頭部低垂，下巴埋進胸部。
2. 雙肩朝前往中間聚攏。
3. 雙手抓住另一隻手的胳膊肘，並稍用力往里拉。
4. 屈膝並慢慢往下蹲，最後形成蹲坐的姿勢。

上面的這些動作，每做一步，感覺情緒就低落一些，就像自己瞬間被一朵悲傷的烏雲所籠罩。即便原本心情很好，情緒很高昂，做完這些動作也會感覺悲從中來，彷彿深受打擊。

肢體的動作是如何對情緒造成如此強烈的影響的？瞭解這一點也很重要。
望著藍天向空中起跳，用力伸展雙臂和雙腿，努力將悲傷情緒從身體中扔出去，瞬間你就會有一種重獲自由，全身放鬆的感覺。儘管對這一做法的反駁之聲此起彼落，但當你感覺實在無法控制自己的情緒時不妨試一試，確實有效。

什麼是身體語言

人的肢體所傳達的資訊要遠遠多於語言，自出生那天起便是如此。人一出生就哭，哭是人與外界進行的第一次交流，哭表示饑餓，笑表示滿足。母子之間有一種強大的力量，超越任何形式的語言交流，可以將母子緊緊地捆在一起，這就是身體語言。孩子出生的第一年是不會使用語言的，只能依靠肢體動作，通過孩子的不同動作表現，母親就可以知道孩子想要做什麼，如用手指點著東西，張開胳膊擁抱，得到認可時示以微笑，索要食物或宣洩恐懼時大聲哭喊等等，隨著年齡的增長會逐漸出現更多細微的動作。

孩子的行為動作都不是學來的，也不是訓練形成的，每個人人生來都會這麼做，並且完全不用擔心別人看不懂。這些基本的動作完全渾然天成，堪稱上天所賜與的能力。最常見的如用手指東西，意思就是想要佔有或觸摸這件東西。

當你張開雙臂很明顯就是想要一個擁抱，說明你以一種開放的姿態願意得到或給予肢體上的接觸。現在不妨試試這個動作，張開雙臂並示以微笑，這時你會感到一股暖流油然而生。接著雙肩保持下沉，體會到這種暖意之後聳聳肩，你會明顯感到笑容從臉上褪去了，身體處於一種閉合的狀態，溫暖柔和的感覺瞬間消失。

由此可見，動作上一絲細微的變化會帶來情感上迥然不同的體會。

向前方伸出胳膊，雙手掌心向外，很明顯這就是「我不要」。做該動作的同時身體還會不自主向後縮，似乎在努力與眼前的事物保持距離、劃清界限。大家都不知道為什麼會這麼做，但卻都知道這樣做的後果。看到這樣的動作，眼前這個人或目標會收回剛才向前靠近這個動作，並表現出遲疑或猶豫。

當孩子生氣的時候，為了宣洩不滿，會拳打腳踢，一臉憤怒的表情展露無遺。但孩子的憤怒與疼痛等情緒的表現相似，一般外人可能會產生誤解，不過孩子父母卻能一眼看出究竟。孩子的憤怒不滿全寫在臉上，長大之後可能會做到喜怒不形於色，不過會以更多隱蔽的形式表現出來。

隨著觀察者與目標物件情感距離的靠近，關係也日漸密切，「傾聽」的訊息會從有意識狀態慢慢轉移到無意識狀態。

多數人受到的教育是這樣的：語言比身體語言更重要，因為文化教育依賴於耳朵聽到的語言文字，而非眼睛所見到的肢體動作。教育系統拉遠了「眼見為憑」的「眼見」與事實之間的距離，儘管英文中的“**seeing = believing**”（眼見為憑）經常為人引用，然而事實上對於親眼所見的東西，很多人還是持以懷疑的態度，因為人們依賴語言文字，而非語言以外的訊息。

另一個重要問題就是年輕人接收電視和電影傳播的資訊，現實與影片虛實不分，明知螢幕上的一切都是戲，卻深受劇中人的身體語言吸引，面對觸手可及的現實生活則感到困惑不解。這是我培訓課中很重要的一部分——將錯覺和現實區分

開來，對於大多數人來說，要做到明辨虛實不是一件容易的事情。

身體語言可分為兩種；

A 類身體語言，是與生俱來的，稱之為基礎型或先天型

B 類身體語言，是後天獲得的，稱之為獲得型或後天型

A 類身體語言是最基本的表達，只涉及到基本的情感要素和生理要素，如：

餓、困、疼、關心呵護、溫暖/寒冷，這些都是人為了生存所做出的本能反應，這五種基本需求都是與生俱來的，根據年齡和性別的差異，需求的層次會不斷提高。隨著年齡的增長，人的需求會增多，只不過當這些需求出現時，人們能夠直接克制住。性欲、憤怒/不滿、貪欲，這些都是很強烈的情感表現，敏銳的觀察者一眼就能識破，我會教你怎樣去識別並檢測你身邊的人對這些需求的情感表現。瞭解這些需求的表現形式將有助於參透對方是何種人。

所有 **B** 類身體語言都是通過觀察、完全複製和同步化而獲得的。向直接接觸的人或者在教育環境中（如學校）的人學習。孩子們接觸的身體語言種類繁多，範圍廣泛，不受文化和領土的限制，但不像電視、電腦能把幾百年前的故事搬到現在，電視、電腦遊戲中的虛幻場景與真實環境中人際互動的情境重迭，迷惑或干擾身體語言的合理解讀。

對於身體語言，還有另一種分類方法，我在課上經常提到；

- 模仿
- 同步化
- 順從/壓制

- 選擇/創新

模仿是身體語言中最常用的一種，年幼的孩子通常會觀察父母、家人以及周圍其他一些人的言談舉止，並且學著模仿這些人身上重複出現的小動作。偶然出現的動作他們不模仿，不研究，也記不住。正因為是重複出現的動作，才導致孩子們去模仿。模仿並不是原封不動的照做，而是會出現些許變化。多數人模仿某些動作的時候會加入自己的理解，並對其進行調整。為什麼進行調整，原因可能是生理上的也可能是心理上的，通常是兩者兼有，這就叫做非語言行為 DNA。

模仿語言中最有意思的就是有人模仿自己討厭的動作。有個例子很能說明這一點：

一個孩子非常怕他爸爸，當他爸爸生氣的時候，總是狠狠的拍桌子，拍得碟子盤子裡的飯菜撒一桌子。憤怒的表情中釋放出來的噪音和暴力給孩子留下了深刻的印象，這個孩子非常討厭碗碟碰撞的聲音，非常討厭飯菜灑滿桌子的情景。但是有一天在學校，同桌嘲笑他畫的畫太難看，他突然氣急敗壞，雙手狠狠地拍在桌子上，瘋狂地把畫撕個稀爛，使勁兒把畫筆摔在地上，把其他同學嚇得目瞪口呆。這突然爆發的憤怒把其他同學嚇得哇哇大哭，他對自己的行為和其他同學的反應也感到震驚，但他無法解釋為什麼自己會和爸爸發脾氣時一模一樣。很久以後，這孩子長大成人，他告訴我說他用這種方式來宣洩憤怒，不想傷及任何人或任何東西，所以他就拍桌子。他想將自己的一腔憤怒發洩出去，還不對其他人造成暴力影響。這以後他更能理解爸爸的做法，也不再介意爸爸這麼做。

在家中同步化隨處可見。一個人，一般是一家之主，處於統領地位，其他人聽命服從。為什麼呢，是因為這樣可以無聲地展示出整體的力量。整體力量的展示經常用於“我們對抗他們”的情景之中，「我們」通常是家庭或集體處於防守位置，防禦對方的襲擊，或者與對方法不妥協。

一些同步化的明顯表現：

蹺二郎腿、雙手抱肘、側身站立(只有身體的一側向著對方)、側耳傾聽時壓低相應一側的肩膀、雙手握拳，搖動手臂以示抗議、舉起雙臂做出「加油」的姿勢，表現出集體興奮感(比如進球)足球比賽中的「揮手波浪」等。

身體語言群

在研讀這本書之前，要清楚你腦子當中對於每一個動作的解讀都是與其他一些動作相關聯的，這就叫做群。每一個單獨的動作只能在群中才會有意義，如果脫離了群便失去意義，或者有與印象中截然相反的意義。比如說，當你見到一個人正在揉眼睛，還抹了下臉，你可能認為他正在思考，感覺沒有安全感，背負著沉重的壓力。但如果他剛剛從浴室中出來，感覺皮膚有些乾燥，額頭前的頭髮正在滴水，剛好流進了眼睛裡呢？

將一個動作和其明顯的意義聯繫起來並不難，但必須把這一動作放到整個情景中，

聯繫當時其他的動作、環境和其他各方面的影響，才能做出正確合理的解析。

結論：身體語言說容易也容易，說難也難，它是在意識和潛意識狀態下表達自己

的一種很複雜的方式。我們可以認為身體語言是一種能夠跨越地區邊界的國際性無聲語言。

練習三

變換身體姿勢注意力會隨之變化，這一練習會讓你對此深有體會。

1. 端坐在鏡子前，雙眼注視鏡中的眼睛，然後正視自己的身體，只觀察，尚無需評論。
2. 雙腳向左或向右旋轉 90°。
3. 再將臀部旋轉 90°，雙腳隨之遠離鏡子，注視鏡中的自己。
4. 慢慢將肩膀也轉離鏡面一側，雙眼繼續注視鏡中的自己。

在做這一系列動作時，你會感到在身體上的注意力不斷下降，並且時不時地失神，精神很難集中。這是一種訓練注意力的方法，想要全神貫注，僅僅精神集中還不夠，還需要身體的高度配合。集中精神和全神貫注有一個共同的大敵，就是人的感官，確切地說是聽覺、視覺和嗅覺；觸覺和味覺對此影響不大。



第二章：日常生活中的身體語言

人們早上醒來都喜歡伸一下懶腰，一來可以舒展肌肉，加快全身血液迴圈，為開始全新的一天做做熱身運動；另外伸懶腰能展現一個人的心情，伸展身體時發出的呼聲、身體伸展的強度、伸展的時間，都可以透露一個人的特點，也能預示他這一天的狀況。幸好大家早起的樣子別人看不到。

每天早上都有不少人在上班路上吃早飯，還有人匆匆忙忙就在路邊買些速食吃。車水馬龍中很多人匆匆忙忙地追公車、趕火車，他們希望所有人動作都迅速些，節奏再快一些。他們身上的每一個動作都透露著匆忙、著急、還有對其他人的不耐煩，一旦有人擋路或者事情沒按他們的意願發展，他們就顯得異常急躁。

一天還沒真正開始，就已經被捲入紛擾複雜的情境之中。你會分析周圍的人以確保自己的安全，事實上每個人無時無刻不在關注自己周邊的環境，不管走到哪兒看到什麼，大腦分分秒秒都在對它記錄的每一個畫面進行著解析。

在車上，你可以觀察周圍乘客的舉止動作，有些人坐著看書看報，有些人忙著看電腦打電話，多數人的思緒在自己的世界裡打轉，可能在想明天幹什麼或者琢磨以前的一些事。幾乎沒有誰會對其他乘客感興趣，因為大多數乘客都知道打擾別人是“不允許的”。每個人都希望有自己的空間，不被打擾。

自己開車出門，你會看到有些人邊開車邊忙工作，握著方向盤打電話，看文件，還寫東西。一般來說這麼做是很危險的，但是他們不這麼認為，他們覺得自己駕駛技術非常高，絕對不會出事故，所有情況盡在掌握之中。這樣的自信可能源于車輛提供的安全保護系統，這樣的人生活在一種假像的安全中。認真觀察他們的舉止動作就會發現他們就是我說的這樣。

三輪車和摩托車看起來總是急急忙忙，和他們擦肩而過，很難觀察到這些司機的身體語言。但是你可以看到他們的坐姿，有的彎著身子，有的做得很放鬆，有的探著身子很謹慎地盯著交通狀況，給人一種隨時要超車的感覺。看起來他們顯得很緊張，要忙著去工作，急著去赴約。路上經常是車水馬龍，人潮湧動，往前挪一步都不容易，所以摩托車司機的情緒都異常高漲。小型摩托車輕巧靈活，可以在繁忙的車流中往來穿梭，這使很多汽車司機非常惱怒，想方設法地擋住他們的去路。

觀察周圍情況有什麼好處呢？你可以預見自己可能遇到的危險，會出現什麼結果，哪些人可能使你身處危險，哪些人可能對你親切友好。不僅如此，你的大腦還會搜索記憶資料庫，肢體動作反映是否遇到了熟人。

大腦同時出現以下活動：

觀察、情況分析、將看到的新動作加入資料庫、識別/分析/比對，發送資訊詢問是否需要從潛意識狀態進入意識狀態，從而做出反應、準備反應、反應。以上一連串的大腦活動都是瞬間完成，而且全天不斷。每天我們能見到人，然後分析他們的肢體動作。本書後面的章節將這些融入到一個簡單實用的方法中，從日常交流到舉止動作，這種方法都適用。

分析一下見到一個人時我們常有的反應。

1. 第一印象-你認識這個人嗎？

一認識，大腦中會閃現出有關於他的一連串的記憶，然後聯想到上次的印象。

一不認識，你準備好建立新的記憶資料庫，其中存儲著下面一些內容，如：個人傾向。如果這是位男士，你會用自己的好惡標準衡量他。如果這是位女士，你為自己增加一些評判魅力的標準。

2. 環境-是商務場合還是休閒場合？

3. 見面的目的-你到這兒是為了深入瞭解此人還是僅僅取得聯繫？這個人在你的社交網路（社會關係）中是否有用？

4. 見面的時間 -晚上還是夜裡？見面所經歷的時間。

5. 開始交談。

觀察身體語言的同時不斷將聲情並茂的談話內容和肢體動作結合起來形成一幅幅畫面。不過不可能如實反映真實情況，難免會形成一些為時過早的評價。

6. 設定目的。對大多數人來說，交談之前目的已經明確了，但在很多交流場合，交談目的很可能不太清楚。將談話主題帶入正軌需要良好的溝通技巧，當然這也需要雙方水準相當。其中可以用身體語言將對方引到自己要談的話題上來，雙方肢體步調一致的話，談話就會更具目的性。我提到的目的並不單指商業目的，很多情況下指的是個人目的。人們私下談話的時候目的一般都不明確，所以很多人最後只是浪費時間胡亂聊了半天。

練習四

做這項練習的時候，記住要認真感受心中的變化，這也是一種讓自己精力充沛的方法。方法很簡單，不管在哪兒都可以

做，連鏡子都不用。

1-站直，儘量放鬆

- 2-擺動肩膀，將身上的壓力和緊張統統甩掉
- 3-點頭，然後搖頭，反復這樣做來放鬆脖子和肩膀
- 4-舉起一隻胳膊，越高越好，然後握拳
- 5-舉起另一隻胳膊，握拳，雙拳等高
- 6-拉低雙臂的同時舒展全身向上跳，能喊出聲的話，暢快的喊出來
- 7-靜下來之後做起跑的動作做幾次這樣的練習，你會感覺每次都有能量注入體內，每次都對完成工作信心百倍。

練習五

這個練習其實就是做「鏡面動作」，小時候你肯定玩兒過，而且每當你玩這個的時候，被模仿的那個人會很不舒服。

找一個人坐在你對面，鏡面模仿他 5 至 10 分鐘之內出現的所有動作，要明確誰做誰模仿。緊跟對方動作的變化，儘快模仿，調整自己的情緒。另外被模仿者也要記住自己的情感變化，遊戲之後要與模仿者進行比較。

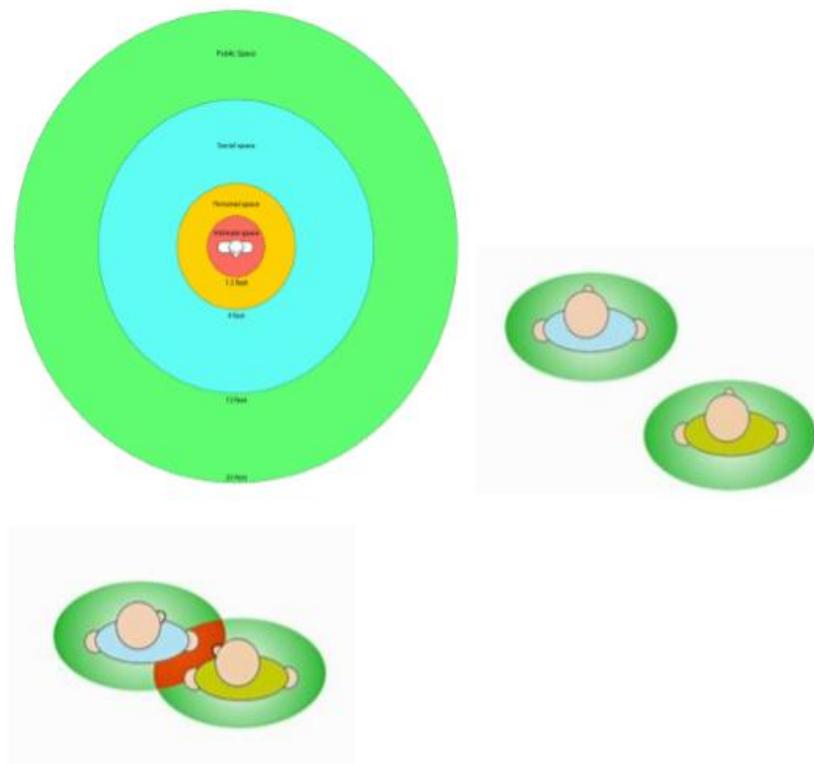
通過這個遊戲，你會從中學會很多東西，其中：

1. 有意識的模仿一個人的身體語言並非易事。
2. 當你認真模仿的話，你會感覺自己的情感會發生變化，精神的注意力也會隨之變化。
3. 模仿過程中雙方會越來越煩躁。
4. 即使和自己的好朋友做這個遊戲也難免會出現煩躁情緒。讓人匪夷所思的是儘管雙方都知道這僅僅是個遊戲，但還是無

5. 法抑制那份因模仿而起的煩躁。而情緒化的程度因性別、年齡有所差異，大多數女性對情緒的控制能力稍強，而年齡
6. 小的孩子剛做這個遊戲時還會咯咯地笑，男性則一直有一種壓迫感，極易憤怒。

個人空間是追求生活方式很重要的一部分。這個空間可以看成圍繞你身體的空間，要知道自己的空間有多大，伸開胳膊畫個圓，圓以內的空間就是你的私密空間了。你只讓幾個人進入到這個空間以內，並且還要保持一定的距離。而應該注意的是實際的空間往往比這個要小很多。

比如，站在電梯裡，地鐵或者其他擁擠的地方，你與他人的距離可以減小到零。



個人空間大小受到很多因素的影響。人口密集城市中個人空間比較小。北京居民的個人空間，無論從住房上來說還是個

人佔有空間上，都比住在戈壁的人小。隨著歷史的變遷，國家疆域和私人住宅發生翻天覆地的變化，個人空間也不可同日而語。另外，個人空間也會隨著個人社會地位的變化而變化，位高權重富甲一方的人總想讓自己的個人空間大一些。

不過在一些情況下人們對個人空間的要求也有例外。比如熱戀的情侶之間渴望縮短兩人的距離，縮短的距離意味著情感的升溫。神經心理學家按各種希望身體

“靠近”的行為將個人空間做出如下分類：

1. 外個人空間：是指自己努力伸展四肢也夠不到的空間範圍。
2. 內個人空間：是指自己觸手可及的空間範圍，可以說 “四肢長度” 以內就是內個人空間。
3. 近個人空間：是指緊挨身體，似觸非觸到身體的空間。

籠統來說個人空間又分為四個不同的區域：

1. 普通區域－ 就是我們共同生活的區域，身體中心約 4 米以外都屬於普通區域。
2. 特殊區域－ 通常把這一層看成入口區，當有人進入這一層會引起你的注意，你會意識到他/她的存在，這一層大概距離身體中心 1.5 到 4 米。
3. 私人區域－ 進入這一層的人都會引起你的直接關注，你會觀察他們的言行舉止。通常情況下這一層被稱為預警層，當有人或物進入這一層時你會提高警惕，同時對抗系統或情感對抗系統開始啟動。

4. 親密區域——一個人距離你 75 釐米，如果是熟人的話，你感覺還比較舒適，但如果是陌生人，你的報警系統會馬上啟動。不過如果你不討厭這個人，他／她進入到這個層面也無妨。

當自己私人空間被別人看到時會產生一種個人領地受到侵犯的感覺。大家都有自己的家或租住的房子，這就是一種可視的個人領地，可稱之為生活空間，人們會按照自己的興趣愛好或情感需求來設計裝修自己的生活空間。不僅房子屬於重要的個人領地，車子也是，車是另一種展示個性體現興趣的表達方式。很多人把車當成第二個家，用很多獨具個性的元素創造溫馨舒適的環境。

個人空間和個人領地如出一轍，但在距離和可接近程度上還存在差異。在領地上很多人甚至是陌生人都可以活動。現代社會中我們沒有必要圈定領地來保護房屋、家人或儲存的糧食。領地變成了一個人經常出沒的某個地方。在這個領地中人們相互熟悉，氣氛舒適，無需喬裝打扮可以以最自然的狀態示人。

我們還可以根據不同的部分劃分領地。大部分空間可以被外人接近，但私人空間是只有自己或者特別親近的人才能靠近的。在家裡有自己的床、椅子或者某個經常坐的位置，餐桌上角落裡都有屬於自己的位置，還有自己的房間，這些地方別人只能借用一下，一旦我們一出現，他們就要讓位。理解這一點最好的方法就是回憶每次你走進父母、叔伯等其他人的家裡或者庭院時他們的反應，還記得嗎？

公共交通場合領地的大小的也有所不同，城市居民在主幹路上行駛時，領地範圍相對較小，外人稍稍靠近也無妨，但當他們能夠擁有更多空間時，比如在郊區或村莊裡，領地範圍就不允許被侵犯了。開車的人心目中圍繞著自己車子 10 米以內都屬於他們的領地，但進入城市中要縮小到 50 釐米。也就是說領地範圍要根據所處環境和空間進行靈活調整。

騎摩托車或自行車在領地範圍上表現不同，他們可以隨意進入別人的空間領地，但一旦別人對他這麼做，他會感覺別人無禮，對此表示很生氣，至少被嚇一跳。通常只有別人確實靠得太近，才會被看成是冒犯的行為。

第三章：工作中身體語言的重要性

人生中大部分時間是在工作中度過的，瞭解職場上的身體語言，尤其被刻意表現出的肢體語言是非常重要的，意識到這一點會使你的觀察由潛意識變為有意識，慢慢地就能將這種觀察能力應用到工作之中。

一有人走進你的辦公室，你就觀察他的心情，透過感受和觀察，不僅能夠解析他的情緒，甚至還能改變影響他的心情。比如當有人愁眉苦臉地走進來，你默不作聲地為他倒一杯茶、沏一杯咖啡，然後悄悄走開，看看這個人的反應。有些人會很反感，情緒依然煩躁，但大多數人的情緒會有所緩和。不過這種做法對中國位高權重的人不奏效，因為他們認為只要他們一進門，你就得茶水伺候。

在很多工作場合，壓力過大、溝通不暢、階級分明、甚至獨裁專制，這些都會讓一個部門的業績直線下滑。中國的辦公室裡，如果你能準確地解讀他人的身體語言，會大大提高工作效率。和諧的氣氛恰恰與恃強凌弱的嚴密等級相反，既能提升效率，又能提高生產力。正確解讀身體語言，並做出準確回應，必能遊刃有餘輕鬆自然地處理工作。每天都能快樂地上班，以往戰戰兢兢的心情都拋到九霄雲外。

既然意識到了身體語言在工作中的重要性，有必要界定自己的工作方式，設立幾個目標。

- ✚ 你想在這個崗位上一直做下去，還是僅僅想拿這個位置做跳板？如果想長期駐守，就要向同事和周遭的人發出這樣的訊息“我把這裡當成家，沒有離開的意思”。
- ✚ 你要和同事競爭嗎，還是大家一團和氣，和諧共處？
- ✚ 你要和客戶進行私人會面嗎，還是僅透過電話/電郵取得聯繫？
- ✚ 你要和高層人士打交道嗎？多久一次？是你安排見面檔期還是他們隨時都能找你？
- ✚ 你要管理別人嗎，還是需要聽命於他人？

下面有幾個情境，並根據自己的穿著調整行為舉止。

練習

這個練習關注的是視角。對於不同的你，你的朋友同事會做出哪種不同的反應。透過這個練習，你的觀察力會更加敏銳。

1. 第一天你穿得像要參加一場盛大的活動。除了衣著考究，相關的配飾和你的姿態都要與之相符。在上班之前，演練幾種路姿勢，不管走路的姿勢如何，都要抬頭挺胸，步伐穩健。然後認真觀察遇到你的人的第一反應，記住他們說的第一句話，想想他們的說話內容是否和他們當時的身體語言相符合，並記錄下來。這樣只嘗試一次，第二天回到你原來的狀態。
2. 一周之後你再穿得破爛不堪，蓬頭垢面，相應的配飾也要表現出你昨晚過的如何狼狽。找個理由，就說出了點事，一個人束手無策，焦急地熬了一夜，不過沒出啥事。觀察別人是多麼想幫你，注意老闆看到你這副樣子會做何反應。他們甚至可能想讓你早點回家。認真觀察誰要真心幫你，誰不動聲色，誰在看你熱鬧。這些人的反應對你以後非常重要。另外提醒一下，千萬不要讓任何人給你拍照！
3. 最後一項是穿著奇裝異服，穿一套完全不符合辦公室著裝標準的衣服。最好穿半個工作日，這樣可以避免被開除。看到老闆時你可以說你要參加舞會，看到同事的話可以肆意做出和自己打扮一致的舉止動作，不過千萬別在老闆面前這麼放肆，還是表現得正常一些比較好。

在以上三個情境中，人們對你的反應截然不同。多數人會對他們看到什麼做出反應，而不是聽到什麼。如果你默不作聲，他們僅憑眼前見到的情形就會進行猜測，然後就自己的猜測作出反應。這一嘗試最精彩的部分就是第二天你又回到原來的狀態。一定要記住不要讓任何人對你以上的嘗試進行拍照或錄影，千萬要記住。因為拍照錄影屬於社群媒體。一旦通過社群媒體傳遍全球的話，這個實驗就失去真實性，慢慢地也就不能再為你所用了。

你的形象是由走路的姿態、穿衣打扮、談吐所建立的，這幾乎成了陳詞濫調。而只有當你能和別人流暢地互動時，你的形象才會在工作中發揮作用。否則（其他章節有這樣的例子）你會在工作中處處碰壁。

下面的練習就是訓練你對動作和反應的觀察能力。

畫一張你辦公區域的地圖，找到大家每天上下班的必經之路，最好是大家每天早上都經過的地方。

週一早上在這個地方放上一盆鮮花，觀察大家的反應。你會發現男女反應截然不同。在每個進來的人名後面用簡單的詞語進行描述。

週二在同一個地方放上一尊面部猙獰的男性塑像或一幅畫，分別記下男女不同的反應。

週四換上一尊曲線優美的女性塑像或一幅畫，記下反應如何。

下週一把以上三件東西同時放在這個地方，觀察反應。

你這樣將不同的事物展示給同事，是在探索同事們的反應以及他們隨後的行為變化。通過觀察他們在這裡的反應，就可以預知不管工作場合還是私人場合他們在面對新事物新面孔時的表現。

第二部分：公共場合的身體語言

公共場合的身體語言和私底下的身體語言有著本質上的區別。幾位中國老友告訴我說他們每天要戴三頂“帽子”：

一頂在家裡戴，家是他自己的地盤，自己的世界，在家裡可以釋放最真實的自我。

一頂出門的時候戴，一邁出家門就走進了公共視野之中，在觀察別人的同時也被別人觀察，注意別人的同時也被別人注意，認為自己無足輕重、進出如同空氣，而事實上你的一舉一動都展露在公眾眼中。

還有一頂官帽，是接見達官顯貴、身居高位的領導時戴的，這種場合自己多少都要紆尊降貴，表現出一幅謙卑恭敬的樣子。

一般公共場合的身體語言動作幅度很小，人與人之間的差異也不大。而話劇表演中演員誇張的表情和大幅度的動作，是對日常生活中言談舉止的整體放大，表現得更為強烈。這些都是為了讓觀眾更清晰地觀看演員的動作和表情，使觀眾感同身受。劇中每一個動作所要傾訴的情感都必須“過度展現”，這樣臺詞和表情動作才能產生共鳴，才能為觀眾所體會和理解。話劇的極致就是將動作和臺詞所表現的情感，恰到好處地反映在觀眾的面部表情上。

大家在公共場合的身體語言都很相似，我們謹慎機警，極力保護自己。多數人遭遇別人直接靠近時都會表現出回避、行色匆匆、不願搭話的樣子。這種行為稱之為“我存在，但最好當我不存在”。你和他說話，他立馬錶現出不耐煩，一舉一動都透露著對打擾的不滿。他雙眉緊皺，一道道抬頭紋層層堆起，腦袋還往前探出，儼然一頭拱起脊背的公牛，迫不及待地想用頭上的犄角進攻對手，他向你發出的信號就是隨時都會出擊。

在公共場合很多肢體信號都在瞬間發出，因為通常“讀取”信號的人很多。人們擦肩而過的片刻就能讀取信號，而大家都不喜歡將自己的想法曝露在陌生人面前，都想盡快回到自己感興趣的事情之中。

街頭練習

觀察眾人的最佳位置是街頭，最佳觀測點可以是陽臺。手持飲品淺抿慢啜之間放眼熙來攘往的行人，便是最容易練習的絕好時機。

每次坐下來的時候（切記**不要同時**觀察以下所有內容），找幾個感興趣的話題：

1. 觀察人們的穿衣風格，猜測他們屬於哪個社會階層。
2. 總結不同年齡段人群的特點，記下不同年齡段人群在街上的不同表現。
3. 性別差異，觀察在商店櫥窗前男女反應的不同。
4. 時間觀念，看看有多少人行色匆匆，多少人不急不慌，猜測他們要去幹什麼。
5. 空間需求，試著丈量出一個人需要的空間有多大，能否找出年輕人和老年人對空間需求的不同

第四章:大街上的身體語言

首先觀察人們怎麼走路，每個人都有自己走路姿勢。對於一些人走路無非就是從一個地方快速移動到另一個地方，這種走路方式在公共交通樞紐比較常見，如地鐵、汽車站、火車站。這些人都盡可能快走，急著趕往下一個目的地。走起路來鏗鏘有力、步伐堅定的人往往不會在意周圍的情況，對身邊氣場稍弱的人還比

較粗魯，他們的一舉一動都顯露出他們迫不及待，而且在某種程度上還有些傲慢自大。這樣的人大都注意力集中，以自我為中心，因為他們承受著一定的壓力，認為全世界都該屬於他們，都該為他們開路讓行，當他們處於這種情緒時千萬別和他們搭話，因為搭話他們也不會好好搭理你，說不定還和你爭吵起來。

接下來我們研究一下人們在街上走路的姿勢：

- 散步的人，他們一般走得很慢，東瞧瞧西看看，時間很充裕，沒有什麼事，看起來很自在的樣子。他們一般很願意和你交流，和你分享他們的生活。
- 尋路的人，他們走路時目的性很強，東張西望四處尋找目標，似乎長著一雙「鷹眼」到處尋覓他們的獵物。一般這些人是在尋找某個商店或某個地方。他們身體微向前傾，好像一發現目標就能迅速飛奔過去似的。靠近他們時只能問一個問題：我能幫上什麼忙嗎？我能幫你找你要去的地方嗎？
- 跑步前進的人，在上下班高峰期，很多人都得跑步前進，跑起來速度很快，眼睛直盯著遠處，完全無暇顧及身邊的任何事物，有任務在身，時間又有限，因此跑是不可避免的。他們身上每一處都明顯地透露著緊張，身子往前探出，胳膊甚至肩膀都使勁地抱著包，臉上永遠一副注意力高度集中的樣子。千萬別靠近這些人，除非你深處困境萬不得已，或者需要提醒他們當心什麼。
- 吸引注意力的人，這些人時刻尋覓機會與人交往，有些女人穿著奇裝異服，一身極度不尋常的裝扮，笑起來聲音很大樣子很誇張很顯然是在引起別人的注意。這些人頗有一套手段，雖然想要與人交往、被人搭訕，但不是所有人都能靠近，他們會進行篩選，一旦見到順眼的會立馬展開攻勢，充分施展他

們的伎倆。這些人走起路來步伐強勁，經常與人進行眼神交流，他們尋覓目標就像鷹眼尋找獵物一般。

- 缺乏安全感的人，很多人走在街上都感覺不安全，他們走路時低著頭，肩膀往前聚攏，後背也向前傾，雙腿膝蓋處向前彎曲，往前邁步和走路的樣子都顯得很沒有安全感。走在寬廣的大街上他們一般喜歡沿著馬路邊，速度不快不慢，總是儘量避開人群。
- 展現男子氣概的人，這些人主要是男性，他們總想證明自己的存在，讓人對他們留有印象。通常他們會成群結隊的走在街上，說話聲音很大，很吵，真正的大男人走起路來挺胸抬頭，胳膊稍稍向外張開，後背挺得倍兒直，顯得自己高大威猛。

這些是街上很典型的幾類人，在西方國家，「觀察員」很常見，一般他們坐在陽臺上，悠閒地看著來來往往的行人，看起來無所事事，可實際上卻一刻不停地在觀察。動物園、酒吧、機場、健身器材附近很多場所都有他們的影子，觀察已經成了他們的一種生活方式。

- 盜賊。這樣的觀察員是目的性很強的，他們肆意搶劫偷盜，大多數會尾隨著你，你什麼時候停下腳步，他們也停在距離你不遠處觀察著你，當他們搶走你的錢包或提包的時候，你意識到他們的存在了，不過早已為時過晚。防範有人尾隨，最好的方法就是常眼觀四方，和路人進行眼神交流，一旦有人打你的主意，通過眼神交流你可以感覺得到，一般人會馬上把目光移開看向別處，臉上沒有任何表情。而盜賊則不然，他們會狠狠地回頭瞅你一眼，臉上

表情很猙獰，他們不怕和你四目相對，因為他們已經鎖定你為目標，完全不會為行動計畫感到任何羞愧。

- 主張另類生活方式的人。這種有趣的形式起源於西方，後來傳播到日本，現在又在中國風靡起來，這些人有一套有別於常人的著裝密碼，往往來自於電影，這些人成群結隊，創造性卓越，除了穿衣打扮另類個性之外，肢體動作也和服裝的風格相得益彰，這種肢體動作稱之為模仿語言，需要經過練習才能看起來不做作、流暢自然。根據模仿內容不同，群體當中的男女比例會有所差異，有時男的多，有時女的多。我想專門觀察幾類群體，他們非常有趣，展示得非常棒。
 - 動漫真人秀，這些人打扮成動漫中人物的樣子，顏色鮮亮的裙子炫麗耀眼，個性別致的衣服美輪美奐，身體語言模仿得形象生動，儼然一副“一切是為了展現”的態度。
 - 重機車手，主要是男性，他們穿著皮衣，盡力展示著男性擅於進攻、強健有力、威武雄壯的形象。

很多主張另類生活的人都定期組織與時尚相關的活動，大多是同年紀的人。

除了觀察街上人們的行為特點之外，還可以記錄一些有趣的行為模式比如在公車上搶座位。人們一上公車立馬就會找座位，似乎每個人都得坐下才行，尤其那些在辦公室辛辛苦苦坐了一天的人對座位的需求尤為迫切。坐下之後打開一本書，玩手機或擺弄音樂播放機等等，幾乎沒有人看著旁人。車上若是特別擠的話男士多站著，女士一般坐在座位上，最主要的一個原因就是在那種場合，和女士相比，男士與陌生人近距離接觸的麻煩要少一些，女性要應付很多尷尬的身體接觸，甚

至有時候還會遭遇性騷擾。很有趣的一點就是，相較於其他場合，在公車上人們更能忍受各種奇怪的味道。漫無目的的視野。很多人搭乘公車時，雖然睜著眼睛卻什麼都沒看，往往在琢磨自己心裡的事情，即便如此也能記錄身邊發生的事情。

更多新奇的事情正在街上不斷地出現，不必多說，就連十年之前都不敢想像的事情如今已成了司空見慣的常態了。

擁抱

擁抱是西方或阿拉伯國家典型的做法，但在亞洲卻不常見，只有在一些需要表達情感的場合人們才會擁抱。但是對於西方國家和阿拉伯國家的人來說，擁抱是一種表示關心、示意歸屬關係的標誌。兩個人擁抱並不代表兩個人真的關係親密，我見過很多人他們並不喜歡對方，但是依然擁抱，對於這類人擁抱僅僅是體現關係或文化的一種方式，是表示歸屬某個群體的肢體表現。

大多數人擁抱是因為他們有擁抱的理由，或者想表達某種情感如幸福或悲傷，或喜或悲，通過擁抱可以分享彼此的情感，分享之後情感就不那麼強烈了。情感是有份量的，情感的份量按程度可分為 1 到 10 個等級，10 級是最強等級，一般人無法獨自承受。

亞洲人不喜歡向人表現情感，控制情感是傳統文化當中極為重要的一部分，展露情感被看成是非常丟臉的事情。從傳統意義上來講，擁抱對於亞洲人是非常親密、極為隱私的動作。讓一個人接觸你的身體就意味著這個人與你關係極為親密，他

可以走進你的私人圈子，就算渴望擁抱，在眾人面前也不可這樣做。不過年輕一代似乎不太在意傳統了，已經染上了西方人的這些習慣。很多年輕人參與到跳舞之類的跨文化活動中之後，也就學會了擁抱，他們似乎沒覺得受到什麼傷害，也不覺得這是什麼丟臉的事情。

擁抱不僅意味著對方可以走進自己的個人空間，也表明雙方可以交流情感，接受對方走進自己的私人世界。對於亞洲人來說，讓陌生人靠近自己會覺得有些恐懼，會讓人產生不好的聯想，但對於有著緊密關係的親人為什麼也不擁抱呢，這個問題一直沒有明確的答案，要回答這個問題需要聯繫文化背景研究一下「亞洲人的距離觀」。

一般亞洲人都希望與人保持一定的距離，原因有：

- 不願聞到對方難聞的體味，不願分享其他不愉快的感覺
- 不願在對方面前表露情感
- 對危險的恐懼，近距離接觸時，對方一旦發出肢體進攻難以防範
- 擁抱的方式表現兩個人關係的親疏遠近，這種衡量方式不合理

實際上原因遠不止這些。自古以來，亞洲一代代哲人教授傳承的思想就是：

人與人之間的身體接觸只能發生在戀人之間，應該避開外人在私底下進行，以此才能掩蓋雙方的關係有多麼親密，如何體貼關心對方才不會為外人知道。他們認為在眾人面前表現這些是極不得體的，因此這已經成為一種習慣，甚至可以說是一種根深蒂固的觀念，深深地紮根於每一位亞洲人的基因裡。在這樣的文化背景之下，和亞洲人擁抱是不可能的。但是同一個亞洲人如果脫離這個文化背景，置身於其它地方，擁抱就沒有問題。結論很簡單，如果亞洲人離開這個濃重的甚

至有些強勢的文化背景之後，與人擁抱是沒有問題的。但是如果不脫離亞洲文化，無論身居何處，這種深入骨髓的不擁抱、不接觸的行為習慣都會不知不覺地影響到他。

公共場合接吻

我在大城市裡看到越來越多的情侶在公共場合接吻，十年前這是聞所未聞的，但現在當眾表現關愛和體貼卻隨處可見。而且這些情侶不光只有年輕人，還有那些曾經出過國的人。在西方國家公共場合接吻是再常見不過的事情了，不僅被包容而且是完全被接受的。公共場合接吻是為了表現對對方的關心，但是卻觸碰了很多中國文明和傳統的底線，因此要習慣這種變化還需一個過程。

手拉手坐著和手牽手散步

好朋友手拉手散步在中國很常見，他們通過牽手散步可以分享快樂，表現親密的關係，在很多亞洲國家這種表現朋友情誼的方式一般出現在同性之間，與異性之間牽手散步的意義是截然不同的。在以往這種表現親密關係的方式是備受質疑的，是不得體的，但現在大家都可以這樣做，也不會引來別人異樣的目光。

手拉手可以表現親密，如何拉手在外人看來沒有什麼差別，拉手的方式有以下幾種：

小手指拉小手指

大拇指拉大拇指

十指扣住

手腕勾著手腕

這些親密的動作之間在情感上有稍許差異。十指扣住表現的情感是最強烈的，儘管這也可能是出於方便。要猜測兩人關係的親密程度，除了要觀察牽手的方式，還要看主動拉著對方手的那個人。要與辦公室或學校的人打交道，瞭解這一點很有必要。

街上是研究公共場合身體語言的最佳位置，到處都可以看到各種各樣不同的表現。無聲的表達，讓人更容易猜測身體語言的意義。觀察的時候最重要的是注意安全，要小心留意。

第五章：用來保護自己的非語言溝通訊息

身體語言能暴露一個人內心的情感，因此在公共場所儘量不要表現出脆弱的一面，這樣很容易給罪犯以可乘之機，或者 遭遇不必要的騷擾。恐懼很容易被一些觀察者察覺。

面部表情和肢體動作都可以暴露不安全感。什麼恐懼信號會吸引危險人物？

- 低著頭, 看地面
- 耷拉著肩膀，或肩膀往前緊縮
- 後背彎曲，從後背的中間處開始彎曲, 不像有病的人, 從底部就開始彎曲
- 身體稍向左或向右偏斜

- 走路速度快, 似乎很著急
- 說話時緊張, 避免眼神接觸
- 扭動雙手
- 擺弄衣服
- 手裡拿著錢包等東西, 放在身體前面

正如你所看到的, 很多表現都暴露出某種恐懼。街邊強盜對這些跡象瞭若指掌, 他往四周一望, 就能鎖定下一個目標。

瞭解了恐懼的表現形式, 就能用相反的肢體動作來掩蓋內心的恐懼。如果能強迫自己做出與內心感覺相反的舉動, 不僅可以逃離罪犯的監視, 還能為自己樹立信心。

一般情況下個人安全與外貌相關, 如果看起來就毫無防備, 那肯定是不安全的。當一個人看起來脆弱時, 安全問題就會隨之而來。很多人都覺得不可思議: 為什麼可怕的事情經常發生在最脆弱的時候? 讀完這部分, 你就會找到答案了。

街上的小偷、強盜無時無刻不在尋找他們的作案目標。他們有一種所謂的「膽識」, 能輕而易舉地鎖定目標, 而這種「膽識」只不過是一種潛意識的伎倆, 能輕易識別表現脆弱的身體語言, 從很遠處就能找到作案目標。你感覺不好時, 他們能察覺出來, 這就是為什麼他們總是在你最脆弱的時候對你下手。

之前我在書中提到過，中國老人的行為分為三類，其中之一就是在街上的表現，他們在街上動作幅度很大，看起來很強悍，也許他們自己都忘了為什麼這麼做，但現在你知道了。因為一上街，本能就能察覺到周圍是不安全的，因此表現得比平時更強壯，試著掩飾自己的弱點。街道就像戰場，我們必須像士兵和英雄一樣，因為弱者總是會被打敗的。這是鐵錚錚的事實，沒有人喜歡，但誰都得接受。利用身體語言表現出積極、強壯的一面，武裝防備，這樣可以幫你度過危機時刻，免受危險侵害。下次看電影的時候，仔細觀察那些被恐懼籠罩的人，或者那些英勇果敢的人。如果能深刻理解其中的差異，關掉電視的聲音時，單單用眼睛就能看出誰是好人，誰是壞人，慢慢就會把自己塑造得很威嚴、很強大。

纹身

在中國紋身仍然是禁忌。很多人認為紋身是一種不該出現在身體上的藝術，經常讓人聯想到犯罪。對此我很能理解，因為紋身會在身上留一輩子，思想、身體發生了變化，紋身卻不會變，在人生的任何階段、任何場合，紋身都是個人形象的一部分，因此紋身之前必須慎重考慮。就我個人而言，從來沒有紋過身，將來也不會紋身，因為我不喜歡身上帶有任何東西，包括珠寶。我也不允許我的孩子在十八歲之前紋身，十八歲以後如果他們能真正預見紋身帶來的後果，紋身是他們的自由。似乎我是一個典型的保守派家長，我的孩子們雖然都喜歡看別人的紋身，但十八歲以後也沒有一個紋身的。總之，紋身是個人對審美的一種選擇。

作為一本研究身體語言的書不能不包括紋身，雖然紋身是沉默的，但卻包含著

很多重要的資訊。在中國，紋身會出現在兩類人身上，一類是部落中的人，另一類是犯人，這兩類人受教育程度都不高。但值得注意的是，隨著時代的變遷，紋身會很快從國外流入國內，和世界其他地方一樣，紋身會成為身體藝術的一部分。在西方國家，(中式)紋身通常沒有什麼不好的意義，從司機到部長，從曲棍球運動員到電視電影明星都有紋身，也不害怕向外人展示。

中式紋身在世界各地都很受歡迎，很多人身上紋著漢字、龍、或者漢字和龍組合的圖形，有的身上有幾個，有的甚至更多。西方人剛開始喜歡傳統水手的紋身，東方人喜歡與宗教相關的紋身。過去水手被看成是社會的棄兒，他們通過紋身表明這種身份，這與中國形成了鮮明對比。在中國，只有奴隸、罪犯和部落的人才紋身，他們將紋身自己作為一生的標記。一般為女人紋身是為了使她不再吸引別人。在中國，紋身有很明確的用途，而西方的紋身往往是用來做裝飾的。

過去的十年中這一切都變了，許多明星、偶像、電視名人都通過紋身來彰顯「個性」。一開始有些明星將圖片紋在身上，表示對某事的態度，後來演變成了一種時尚元素。現在我想提醒大家紋身之前的重要注意事項：

- 1 -紋身會帶一輩子，可以嘗試著洗去，但會留下難看的疤痕
- 2 -感情會對人產生誤導，更不用說時尚了，慎重的考慮才會使你做出正確的選擇
- 3 -紋身會隨著年齡的增長、身體和皮膚的變化而變化，這一點必須考慮在內
- 4 -紋身是個標誌，可能作為識別符號寫入護照或其它個人資料

5 -紋身可能契合你當時的心情，將來不會變嗎？

由此可見，紋身之前需要考慮的因素有很多。許多人紋身是為了紀念某人或某事，可能是孩子、父母，也可能是愛人。

作為一種紀念，對於被紀念的人或事來說是一種榮幸，因為他們是你永遠的思念。

如果打算去紋身，推薦你先這麼做：

A -找一位美甲專家，把你想要紋的圖案做在指甲上，保持幾天或幾星期

B - 在你身體上找到合適的位置，將指甲花分別放在不同的地方

C - 在最終確定之前一直尋找合適的設計

D-不要追隨時尚潮流，做自己，讓一切都由你來決定必須問自己的幾個問題：

- 未來你會從事什麼工作？此類工作是否適合顯露紋身，如果不適合，就紋在一個隱蔽的地方
- 你能找到一個接受你紋身的伴侶嗎？因為有一天你需要裸露地站在他或她的面前

紋身能彰顯一個人的個性，體現一個人的獨立性。紋身的設計和主題表現一個人與另一個人的關係，體現一種象徵性思想，比如龍。紋身必須表現某種思想、體現某種觀念，有時還可能是一段故事。對於女人，紋身是一種挑戰，很多渴望自由的女人會紋身。男人紋身也是表現勇於面臨挑戰，渴望自由，但紋身之於男人更是一種充滿男子氣概的行為。很多外國人用紋身體現他們能忍受痛苦，證明他們是勇敢的，無所畏懼的，他想告訴外人他是危險人物，大家千萬別招惹他，不要和他產生瓜葛。

傳統觀念認為紋身是罪犯和棄兒的專屬，如今紋身被中產階級和上流社會的人們當成對外聲明的工具，他們以此樹立起一種對外形象，意思是我是大人物，你們沒有資格和我混在一起，新舊兩種觀念同時並存，這樣的情況很有趣。回顧一下，其實紋身的意義並沒有發生什麼變化，只是紋身的社會階層發生了變化。紋身仍然表達著和以前一樣的意義。

第六章:在大街上與異性接觸

與異性接觸從來都不是一件容易的事，很多人都為此感到害羞。就算你不是在尋覓配偶，你也能讓對方清晰地感知到你對他感興趣，而且整個過程無需任何語言交流。

第一步是尋求眼神交流，連一秒都不用，對方就能感覺到你對他有興趣。如果雙方對彼此都有好感，對視之後馬上就會有下文，除非還有第三者在，為兩人造成不便。第三者也會很快意識到這種情況，因為你的意中人會先看看那個人的反應，如果她有些擔心，會低下頭，肩膀也跟著下垂，呈現「頭部低垂」的狀態，這時候最好不要繼續，等待更好的時機。認真觀察處於主動地位的那個人。

她的故事

陸，是位年輕漂亮，美艷動人的女孩，是高中的模範學生。成績很好，但她感到自己的生活缺了些什麼。經常獨自在家，感到很孤獨，手機是她的夥伴。即便如此也無法滿足她對美好生活的渴望。她父母警告她不要隨便和男孩子交

往，並且安排她與一些父母認可的男孩子見面。陸對那些男孩沒什麼興趣，同樣那些男孩對她也不來電，甚至連一般聯繫都沒有，沒有一個男孩適合她。

一天回家的路上，她走進公園，坐下來看男孩子們踢足球。天氣很好，她還有些學校要求的書沒讀完，當時想呼吸一下新鮮空氣，讀讀書，抬頭還能看到男孩子們踢球，畢竟她已經十八歲了。但作為一個傳統的女孩，袒露興趣和感情是不允許的。

突然一個男孩跑過來坐在她旁邊，他好像累了，穿著運動裝，陸能聞到他身上的汗味，但她並不介意。她迅速扭頭看到了男孩的眼睛，目光接觸的一瞬間，他們就知道自己對對方感興趣，儘管眼神的接觸還不到一秒。

陸的低下頭去，肩膀向前聚攏，拿出手機像是在和別人聊天，她能做的只能期待下一次。公園另一邊的喊叫引了她的注意，對這樣的呼喊通常她都不會回應。但這次兩個人朝那邊望去，然後又快速轉向對方。男孩坐得筆直，好像想讓自己看起來更高大一些，昂首挺胸。嘴角邊隱藏著一絲微笑，雖是隱藏陸卻看得很清楚，他確實喜歡她。

突然，男孩問她幾點了，手機就在她手裡，可以馬上告訴他時間，但她卻說不出話來，她不知道怎麼回答他。她感覺自己喉嚨哽住，不知道該怎麼說話，她笑了笑，把手機拿到他的面前，他往前湊了點，瞧了一眼電話，“謝謝你”他含糊地說，她能聽到他沙啞的聲音。

第一次的接觸結束了，她知道這個男孩正是她等待的那個人，期待接下來會有

很多的聯系，但怎麼聯繫呢？

他的故事

小王的日子並不好過，大學裡女孩子太少，追女朋友競爭很激烈，雪上加霜的是他相貌平平。在家裡有來自父母的高度壓力，在學校還有持續不斷的競爭。他經常感到前途一片渺茫，無法實現自己的夢想，且不說還辜負了眾人的期望。他意識到，要想成功找到女朋友，必須先改變自己，改變自己的境況。24歲了依然在苦苦盼望第一個女朋友的出現。他確實有一些很要好的女性朋友，但沒有一個想進一步發展。他不富裕，沒有社會地位，唯一的優點就是可以跟這些女孩談心，耐心傾聽她們的故事。

他覺得該想想別的辦法了，第一步就是輔導學生，他計畫教這些學生怎樣賺錢，但真正的目的還是想製造機會遇到一個好女孩。不久有一些學生一起來找他報名，不過他們只是希望組團報名能省些錢。

這是他第一次直接使用身體語言對女孩們進行暗示：他不僅僅是個老師，更是一個男人。課堂上，他的身體語言主要傳達給女同學，向男同學的較少。一些女孩發現這種無聲的語言太明顯了，之後就沒來上課。很多男孩根本沒有意識到這些，還在集中精力聽課。不過後來有個女孩表示想上更多的輔導課程，他可以利用這個機會。這個女孩和他一樣出生於中產階級家庭。上課時他經常向女孩彎曲身子，試圖縮短兩人間的距離，時而坐在她的旁邊；當站在她對面時，甚至做出一些性暗示的肢體語言。

有一天他約女孩出來喝東西，這是他們第一次走出那盒子般窄小的學校，遠離所有的課業壓力。這場約會本來應該很輕鬆，但是女孩不是自己來的，還有她的閨蜜，情況有些棘手，他得一個人應對兩個女孩，還有如雨點般落下的有關未來打算和家庭情況的問題。他立馬如坐針氈，不知所措，因為他不確定自己的未來在哪裡，不一會兒他這種焦慮和恐慌在他的身體語言中暴露得一覽無遺，他自己就能感覺到與女孩子的距離在不斷擴大。

第二天女孩沒來上課，接下來他該怎麼辦呢？

我的書中講到男女關係時提到，在中國建立男女關係是充滿競爭的，城市中的女性越來越占主導地位。通常她們寧可單身也不願和男性分享生活。男性需要有一定的競爭優勢才能贏得女性的「芳心」。很多人認為如今的女性都對財富趨之若鶩，只願意和經濟條件優越的男性在一起。這樣認為肯定是不對的，女性想要的是真正的男人，無論何種場合都要表現得很強壯，都能給予女性安全感。如果在有女性在場的情況下流露出膽小和無助，那簡直等於致命性自殘。無論在什麼情況下，男人都要讓女人感到安全，不可能讓她受到任何傷害。如果有陌生人靠近，男人往後退，女人不會介意，因為她知道男人可能打不過那個陌生人，往後退兩步，逃也好，藏也好，都是為了保護她。但是女人無法忍受的是一個男人被一個女人嚇得六神無主。這樣的男人不能給予她安全感，不僅如此，關鍵在於她無法肯定他會不會永遠愛她，萬一哪天他迫於另一個女人的淫威拋棄她呢？

在街上和異性接觸要有訓練有素，並且經驗豐富，在我們的集體訓練課中通過角色扮演訓練這一項內容。男人要打扮得瀟灑帥氣，吸引女性的注意，同時還不能沒有安全感。男女之間相互吸引絕不是遊戲，而是一種慣例，而且這種慣例歷史悠久，充滿寓意的行動比比皆是，你若不瞭解這些寓意深刻的小動作，你就出局了。

村子裡的男人都有媳婦，甚至不止一個，這讓城市中的男人感到非常不可思議。雖然村裡的男人能給女人提供的經濟條件遠不及城裡的男人，但媳婦們卻覺得很滿意。當你問她們為什麼如此愛她們的丈夫（一般這些男人都沒怎麼受過教育），她們會說他是一個真正的男人，能愛她，能讓她 and 整個家感到很安全。在我們的培訓課中會教你如何成為一個真正的男人。

看一個男人不能只看外表，要看他的內心，他的內心會暴露他是不是一個真正的男人。在你表現得像你想像中的男子漢之前，需要先給你明確一個概念：真正的男人絕不酗酒、抽煙、賭博、打架鬥毆，那麼做只能為你缺乏男子氣概做遮羞布，當擋箭牌。如果一個男人有這些不良癖好，實際上他是想掩蓋一些事實，往往是他內心的自卑、迷茫、恐懼或其他精神上的痛苦。如果女人沾染這些癖好，那太恐怖，簡直愚不可及。

男子氣概首先體現在得體的肢體動作上，無論是走路姿勢還是言談舉止都能表現出一個人是否具有男子氣概。女人喜歡身姿挺拔的男人，這樣的男人勇敢無懼，能夠時刻保護她，揚起下巴，張開肩膀，挺起胸膛，稍稍收緊臀部，眼睛綻放出

神彩，嘴角微微上揚，像一個電影明星一樣。很多人說電影裡都是虛幻的，但是電影明星的表演再現了現實生活，以人們期望的方式反映了最真實的生活。電影明星不只在螢幕上才表現得那麼瀟灑，要知道想要得到這樣的工作，在現實生活也必須如此。他們驕傲自信，充滿男性魅力，因此他們贏得女性芳心的方式也會受到其他很多人的仿效。

女性也會展現魅力，這些魅力隱含在舉手投足之間，而不在於她們的謙卑和順從。很多男人希望自己的女人言聽計從，至少要謙卑恭順，但他們不曾知道正是因為這些男人，女人才會接受這樣卑微的地位。大自然賦予男女同樣的權利，若不是這個男人足夠優秀，女人是不會心悅誠服地順從他的。女性的好感表達得很含蓄，像在狩獵一樣。女人通過眼睛和身姿來綻放對男人的興趣，她總是看你一眼之後馬上轉移目光，然後低頭淺笑，儘量不讓別人發現，但她會用最細微的肢體動作向她的意中人傳遞信號，不過男人一眼就能看出來。這個遊戲一直在躲躲閃閃中進行，男人要不斷靠近伺機而動。如果狩獵遊戲中男人成了獵物，女人成了獵人，那只能說這個女人的目標太遜色了。

在我們的培訓課中會訓練人們如何追逐狩獵，小組中的每個人都要分別扮演男女兩種角色，從不同的角度感受別人以及自己的表現。當女人扮演「獵人」，男人假扮「獵物」時是最有趣的，大家會笑得前仰後翻，因為男人不知道如何表現才能像個「獵物」。

西方式調情

男女之間調情在西方國家是再正常不過的事情了，而在亞洲卻是「不該有的」，賣弄風情的女人在中國會被看成是不正經的人。

對女人來說，調情不僅僅是一種性的冒險，其中還可能蘊含著很多原因，如：

- 引起男人和女人的注意
- 轉移話題
- 在團隊中掀起一輪挑戰
- 得到她們想要的

而男人調情卻只有一個原因，就是把女人儘快帶到床上，僅此而已。電影中有很多調情的鏡頭，女人用眼睛傳神，用頭部傳達對男人的愛慕。坐下的時候裙子半遮半掩，露出一部分大腿，穿的衣服也都儘量凸顯胸部曲線，這僅僅是吸引男人眼球最簡單的小伎倆。

想要調情首先要明確目標，還要觀察周邊環境是否合適，但一定要知道調情是西方人的專屬，在中國這樣做會被看成是極其不檢點的行為。下面我舉例解釋一下男女在調情時的不同表現：

男人對女人

- 男人用側臉對著女人，臉上流露著笑意，那側的眼睛還故意眨一下，暗送秋波，眉目傳情。
- 輕輕撫摸自己的臉，就像在撫摸一個女人的臉，這可以使女人浮想聯翩，仿佛眼前這個男人馬上就來撫摸自己。
- 為女人開門，幫女人拉出椅子等體現禮貌的舉動相較於女人，男人的調情手段真可謂是少之又少。

西方女人在調情方面真的是天賦異稟，調情的小伎倆數不勝數：

- 當她坐下來把頭髮往身後一撩，然後用目光直視一個男人(她是在說, 小子，看著我！)
- 溫柔地揉摸自己的耳垂，邊摩挲邊朝男人微笑(她是在說，有膽量就來撫摸我呀。)
- 舉起胳膊並且面帶微笑(這就意味著她想和你共度春宵)
- 豎起後背，挺起胸部(她說，這就是我能提供的，你喜歡嗎?)
- 雙腿交叉, 袒露一部分大腿
- 分開交叉的雙腿而一隻腳還沒落地、再次併攏雙腿之前如果猶豫了一下(這對男人是個再明顯不過的暗示了，就是說她會在床上給他一個驚喜)
- 站著的時候手放在臀部上，手指指向她的私密部位(這是在邀請男性來追求幸福)

這個列表可以一直羅列下去，尤其是在西方社會，女人比男人更會引誘異性。

第七章:購物解讀身體語言

購物是觀察別人身體語言的極佳機會，通常走路時會放大自己的步伐，會在無意中引起別人的注意。大多數女性在購物時都有男士相伴。由此可以揣測是誰在兩人關係或是購物中做決定。當看到男人為女人拎包時，不用猜就知道女人在購

物中一定是主導。在大街上，你可以試著做下面的練習。

街頭練習

觀察他人最好的地方就是大馬路。看看來來往往的人群，在很短時間內你可以學到很多東西。

選擇一些有趣的對象進行觀察（不要試圖在同一時間內觀察所有過往的人）。

衣著-看看人們的著裝方式，試著猜他們屬於哪種經濟水準。

年齡-按照年齡分組，觀察有何差異，記錄不同年齡族群在街上的行為方式。

性別-觀察櫥窗裡的物品對男女的吸引力有何差別。

時間-觀察有多少人匆匆忙忙、多少人隨意漫步，猜猜他們購物的目標。

空間-試圖瞭解一個人需要多大空間，通過觀察你可以發現年輕和年長的人之間的差異。

建議拿一個小記事本來做記錄，這樣可以方便在以後的練習或下一次觀察時使用，下次交流時也能有所依據

商店的銷售員需要讀懂客戶表達的非語言溝通資訊，我敢說很多店主和店員對顧客都一無所知，更不用說瞭解顧客的興趣是什麼了。要想提升銷售業績就必須學會換位思考，把自己當成買家去體會他們的情緒波動和情感變化，只有這樣才能知道如何對待買家（如他們期望的那樣）。

下面，我想簡單剖析一下買賣雙方。

賣方 當一個潛在客戶進入他/她感興趣的商店，你可以根據他進店的第一個動作判斷他是否要買東西。當他進店環視四周時，觀察他的表情，如果他皺眉，額頭稍稍抬起或微微低下，他正在懷疑自己是否應該走進這家店。接下來觀察他是邊走邊看，還是會時不時的停下來，一個不想買東西的人會大概掃視一下商品，

不會仔細看，每一件看的都很快。如果一個人進店想購物，我們稱之為休閒購物，他們沒有具體的購買策略，會流覽所有不同的商品，不會對商品表現出特別的興趣，這樣隨意看看只會讓保全人員對他們更加警惕，僅此而已。

一個想買東西的人會很坦誠地環顧四周，顯然是在尋找著什麼。當和這樣的人說話時，要以一種開放的姿態進行開放的提問。手要放在低處或中高處，掌心朝向客戶 “您好，很高興能為您服務”。展現商品時，要對產品和銷售有足夠的信心，要抬起頭。如不是工作在一個不適宜微笑的場合，那麼就時刻保持微笑。一開始微笑顯得很做作，慢慢要學會如何自然地微笑，與此同時你要為顧客介紹商品，讓他覺得自己很受歡迎。邊揮手邊將客戶帶進店內，問他“我能為您做些什麼？”當顧客問到“你家有什麼”時，你的手要移動到兩邊，這被稱之為寬度移動，表示你的店鋪很大，就算很小也要這樣做。你給客戶展示的幅度越寬，不知不覺中給他留下的印象越深刻。在顧客的潛意識中你的動作會讓他們無法準確判斷眼前店面的大小，你給他們展示的是一種暗示性的想像，真實情況很難丈量。

銷售過程靠的就是身體語言。銷售時自始至終都要專注于對方的身體動作。銷售就是要使人們敞開心扉，使他們渴望購買你的產品，瞭解他們缺少什麼，然後告訴他們你的產品正好能滿足他們的需求，因此需要客戶無論在心靈和身體上，都要向你敞開。

鑒於銷售產品和銷售時間的壓力，一定的銷售策略是必不可少的。銷售小件商品時，行為動作要短促、有效。首要也是最有效的方法就是將試用品交給買方，讓他們自己感受。如果想展示該產品，就站在顧客身旁，這樣你們好像是一個團隊在分享經驗一樣，人們更容易在情緒上被說服，成功率很高。

銷售中有明顯的男女差異。銷售過程中，相比於同性銷售，異性銷售要保持距離，這樣對方才能感覺舒適，你們之間的買賣才有可能進行。另外，性別不同還可能會產生情感吸引，也會產生意想不到的摩擦或隔閡。重要的是要知道，賣家不要在面前交叉雙臂，這樣會讓顧客覺得你對他有防備或不歡迎他。站立時也不要交叉雙腿，這給客戶的印象是你內急，需要去廁所，這些都給他們不舒服的感覺。服務顧客時不要環顧四周，他們會認為你沒在關注他們。在客戶面前，要讓對方看到你的雙肩，而不是只看到一個肩膀，因為他們會覺得你需要離開去什麼地方。銷售的第一條規則是：要像對待自己喜歡的人一樣對待顧客

買方

作為消費者，在購物時可能有以下這些感受和目標：

- 漫無目的的購物。出去購物但不確定要買什麼，但感覺肯定會買點什麼。比如你需要一件特殊場合的禮服，你知道需要衣服，但不知道什麼款式，什麼價格，也不知道什麼品質的合適。
- 休閒購物，為了購物而購物。可以外出一天，放鬆的狀態下進出商店，沒有目的地，沒有目標，不需要買任何東西只是想隨便看看，順便放鬆心情。男人討厭這種購物方式，這被稱之為典型的女性購物方式。

- 目標性購物，有目的的購物。出門的目的就是去買這件東西，有明確的購物目標，這樣你就可以集中精神快速、準確地買到商品。在商店中快速地進出，快速找到商品，快速支付，然後滿意地走出商店。一般多數男性是這樣，有些商務女性也這樣。

專業商店的不同之處在於他們更喜歡快速「處理」客戶，因為他們的產品針對特定的客戶，目的性很強，而且推崇一站式購物模式，因此他們的客戶購物速度都很快。

在目的性購物中，男女之間的差別在於購物前的準備。很多女人希望一進店就能看到自己想買的商品，然後直奔那個品牌專櫃，選購、支付、簽單然後繼續購物。這時的女性多少有些男子氣概，他們幾乎無暇環顧四周，急急忙忙得就像在做機械運動。如果臉上有一絲笑意也只是敷衍一下，這樣可以避免聊天，因為一聊天就會影響購物速度。他們一般動作短促，很強勢的樣子。

然而，大多數商店都是讓你盡可能的多花時間。眾所周知，在商店待的越久，花的錢越多，這是行為分析的結果。當今社會是以消費為導向的，買東西越多越好，所以快速購物的習慣逐漸式微。

享受購物樂趣的人

很多人覺得購物很有意思，能放鬆身心，是一種消遣的方式。也有人把購物過程中當做獲得創造靈感和好點子的機會。在城市中或商場裡閒逛時，老遠就能看到那些把購物當成樂趣的人，他們提著不同品牌的購物袋，極力炫耀他們從這些不同品牌店鋪購買了商品，他們走路的姿勢誇張，給人深刻印象。把購物

袋掛在手臂上使他們的身體一直處於開放的狀態，因為那些袋子讓他們沒法雙手抱肘或者雙腿交叉站立。拎滿購物袋的購物者一般比不帶包的購物者更開放，更願意給人留有印象，更容易交流。

把購物當休閒活動的人

這類購物方式與前兩者相比最大的不同就是沒那麼多袋子，他們充分享受逛街的樂趣，但很少消費。他們覺得前來與自己搭訕的人，除了隨行朋友之外，都是向他賣東西的，都意味著花錢。這些消費者只自顧自地享受逛街的樂趣，東瞧瞧、西看看，不想被任何銷售人員打擾，甚至會繞過他們走開。當有人前來提供服務時他們表現得很明顯，一有售貨員靠近他們就轉過肩膀扭過身子，有時敷衍著笑笑，然後加快步伐，避免眼神接觸。有人會低下頭故意扭頭瞅別的地方，有的會順便走進附近某個商店，避免發生接觸。當確實無法避免接觸時，對提問的回答也很簡短，語氣中透露著不耐煩。不是說話的內容，單單這種語氣就會使賣家偃旗息鼓，然而說話的內容一般都很禮貌。

購物是一個學習無聲交流的好機會。通過觀察一個人的身體語言可以知道他對某件物品是喜歡？是感興趣？是需要，還是特別想要？還是根本不喜歡？一句話都不用說，只用眼睛看，離很遠就能看得出來。

第三部分：私人場合的身體語言

私人場合的身體語言與公共場合或工作中的身體語言截然不同。有人一回家就換鞋子換衣服，表示自己進入了私人空間，回到家就像是把自己的身體和靈魂從

頭到尾徹徹底底清理一遍，把一天的煩惱統統都拋到九霄雲外。家應該是一個可以充分放鬆、盡情歡樂、一家人其樂融融的地方，這是最理想的狀態。不過既然是理想狀態，未必然是常有的。

要想與日常事務保持距離，建立自己的私人空間，可以參照以下做法。回到家脫掉鞋子，換上家居服，取下所有與工作辦公相關的東西，必要的話可以洗個澡，就像將所有的日常事務統統清掉，扔得遠遠的，刻意地做一些甩胳膊、踢腿之類擺脫東西的動作，這樣有助於你從一天的負面情緒中解脫出來。

對於一個普通的中國家庭，時間已經成了一種奢侈品。大家都忙於工作，幾乎沒有時間享受傳統的人倫之樂，家已經不再是家，更像是一個逃離外界喧囂的避風港，成了臨時避難的地方。雖然夫妻二人相互依靠，但依靠的方式卻並非二人所願，不過這種情形在相識之初就已經預料到了。由於經濟情況的轉變和個人生活方式的調整，眾多家庭已經喪失了正常的家庭生活，逐漸被金錢所左右。

傳統的中國家庭在身體語言的發展上做了很大的貢獻，家族越大越注重語言和身體語言。中國傳統的價值觀主張尊老敬老，並且在家族中佔據重要的地位。隨著電影電視等媒體的發展、手機的普及以及時尚藝術的深入，中國人的身體語言中出現了很多新鮮的元素。

族群成員間的身體語言

對年輕人來說，「耍酷」很時尚，能彰顯一種生活方式，能體現一派族群的特色和風格。下面就是一段耍酷的動作：

兩個年輕人在大街上相遇，見面打聲招呼之後握手，似乎剛要鬆手，就把大拇指交叉扣在了一起，緊接著一彎胳膊一用力，順勢又把對方拉過來互碰肩頭，隨後分別退後一步放開手，手還沒放下，又握起拳頭擊打對方的胸脯，之後將胳膊放回身體兩側。以上一系列動作都源於電影，是在與對方打招呼，大家覺得做這些動作的人都很「酷」、很時尚。然而很多做這些動作的人似乎根本不知道這些動作的意義。

動作背後的故事是這樣的，首先握手表示我很友好，沒有惡意；拇指交叉相扣表示我們是好兄弟；碰撞肩頭就是我們互為堡壘，我們建立起的私人空間不容外人觸碰，不准他人入侵；後退一步就是我給你移動的空間；握拳擊打對方胸脯表示我真誠地把你放在心裡；將胳膊放回身體兩側是說我們的情誼永遠如此。

你會發現以上動作經常在美國黑幫的匪徒之間使用，這些幫派是兄弟聯盟，和中國的黑社會差不多。不同點在於在美國做這些動作的人想向外人顯示自己屬於某個幫派，想讓別人對他留有印象。而中國人認為這樣做很危險，很少做這種博人眼球的動作。但是每個中國黑社會團體都有自己的標誌，通常是紋身之類，用來聯繫幫會中的其他人。

紋身是一種個人標記，是一種無聲的圖騰，可以體現一個人的人生觀。首先這個人願意承受紋身的皮肉之苦，這就是告訴眾人我很強壯，我能忍受此類鑽心的痛苦！圖形本身暗含了神話、宗教、愛人和家人對他人生的影響。圖形越大越多，越能顯示他的富有，因為紋身面積越大，花錢越多，窮人越紋不起。很多女人也

想紋身，想以此證明她們與男人是平等的，對於人生中的苦難也是無所畏懼的。

一般女人紋身是為了紀念她們生命中比較重要的人和事。

體態

後面章節中所描述的都是一般情況，對於 80%的人都適用，那其餘的 20%主要是一些有自己事業的人，往往比較獨立，或者處於領導地位。

很多人都沒有意識到，其實每個人都有某種外在的或內在的身材喜好。首先要知道身材的類型。

每個人都有身材，每個國家、部落和民族都有自己的身材喜好。拉丁美洲國家的人們都喜歡臀部豐滿，腰肢苗條，身材高大的人。男性最好身材健美，肩膀寬厚、腰部略窄、臀部結實且線條完美，這種身材上上下下無處不令人大飽眼福。

中國人的身材喜好別有一番講究。我研究發現男人的身材喜好比女人更挑剔。男人對女人有著很明確的身體需求。一個完美的中國女人應該如「繡花針」般瘦削，但胸部曲線要豐滿，臀部要小巧，雙腿細長；神態嬌羞婉約，頭髮垂直散落，不要太多彎曲；臉型圓潤，雙眸清澈，皮膚白皙，不要有暗色沉積；玉頸瘦小，手臂細長，臀部不能太寬。這曾經是傳統的標準，隨著電視電影的影響，男人的眼光與以往有所不同。很有趣的是很多男人在選擇配偶時依然很傳統，但欣賞女性身材時卻對西方女性垂涎欲滴。西方女性胸部極其豐滿，腰肢曼妙，但臀部卻異乎尋常的俊俏，而大多數這種身材的中國女性都是整形美容

的產品。

女人喜歡的男人一般走起路來都腰板挺拔，胸肌隱約可見，肩膀寬闊，臉型棱角分明，頭髮濃密，發質姣好，皮膚不能太黑，下巴和顴骨要略有凸顯。一般女人都喜歡直視一個男人的眼睛來判斷是不是符合自己的審美標準，因為她們相信「眼睛是靈魂之窗」。

現代人在擇偶方面又增加了很多新標準，但是這些都不是自古留下來的，而是經過多方面的考慮總結出來的，如：聰明睿智，不吸煙不酗酒，工作穩定，收入不菲，有社會地位等等，所有這些都是新增的標準，原本是不包含在所謂的「擇偶標準」之內的。不管男人還是女人都希望選擇最優秀的配偶來養育後代，這是基本的自然法則。

擇偶標準與如何看待異性是緊密相關的。如何解讀一個女人身材的密碼以及她的舉手投足，對於決定她是否在你的射獵範圍之內很重要。一個女人也會觀察這個男人是否有能力保護她和她的家人，是否能讓她和她的孩子衣食無憂。

這種自然選擇過程是建立在肉眼可見的身材和身體語言上的。如果你喜歡一個人，第一反應就體現在你的肢體動作上，你會從一種閉合的自我保護狀態轉變為一種開放的熱情好客的狀態，歡迎對方走進你的同時也希望對方有所回應，一般大多數情況都是如此，尤其是當兩個人獨立相處的時候。在人群中如果突發這樣的轉變，其他人都會尋找託辭借機離開，一般理由都很牽強，遠不及想

要告訴你的美好（參考本書人際關係一章）。這種身體語言上的轉變是尋找配偶最自然的競爭。

身材還有另外一個重要的作用，就是可以用來預見你配偶的未來。當你有了物件，關係進展順利到了會見對方家長的程度，這時很有必要認真留意一下對方家長的身材。通常隨著年齡的增長，男的越來越像父親，女的越來越像母親。雖然不會 100%完全複製，但最後的身體輪廓會越來越相似，這一點是毋庸置疑的。

歸根結底原因在於子女的遺傳基因有 50%來自母親，50%來自父親，基因是一個人所有身體資訊的載體。食物、環境、運動、工作和其他很多因素都無疑會對身體造成影響，但是基因組的影響是無法避免的，不管受到什麼影響，萬變不離其宗，父母現在的樣子就是你未來體型的活樣本。

講完體型，還要講講身體形態學。2000 年我基於身體形態學提出了擇偶方法以及配偶身材預測。西方人有很多種體型，大多數人都是按照常規標準選擇的配偶，但隨著飲食、環境等因素的變化，身體也隨之發生了變化。這種變化是可以預見的，可以根據這種變化為他找到適合他的人。我們甚至可以用身體形態學來預見一個人的本性，到底是詭計多端還是忠厚誠實。鑒於中國社會即將面臨眾多變化，這種科學方法也同樣適用於中國。

第八章：家庭生活（閉合圈子）

一個人在家裡就不必像在外面和陌生人交往那樣約束自己的行為。大多數中國家庭的結構模式就像家庭=你，你和家人是「自己人」。回到家的意思就是你可以為所欲為，可以盡情綻放最真實的自己。

很多中國男人一進家就和皇帝一樣，將所有的假面具都統統卸掉，說話也進入了命令模式，聲音相比於在外面稍稍降低。所有動作都變得短促，始終有一種不耐煩蘊含其中，就像是在發號施令，需要人遵守並執行。最有趣的是這些動作都是聲音的非語言成分，比在外面更加強硬，更迫不及待，更加強烈。

儒家的三綱五常在中國家庭中依然佔據主導地位。男人在家裡最大，不應該牽掛家務瑣事，所有這些事都應由女人去料理。孩子們都應該孝順懂事，尊敬師長。如有賓朋拜訪，應該熱情好客，以禮相待，若遇人有難，當慷慨相助。眾人皆知，儒家思想對家庭的影響已經深入骨髓，根深蒂固。

在很多中國家庭中，身體語言因人而異，因誰在場而表現不同。中國人很注重自己在家裡的地位和身份，他們會嚴格按照自己的身份地位行事。一家之主可以在家裡恣意活動，不管是言談還是舉止，都無拘無束。因此，一個大家庭中年齡相仿的人之間交往比較密切。而獨生子女政策打破了中國家庭原有的長幼順序，這唯一的一個孩子被視為掌上明珠，擁有無限的權利，在家裡幾乎就是無法無天。在很多這樣的家庭中，父親不再是一家的統領，兒子或女兒擁有說一不二的權利。很多老人也得不到理應的尊重，只能曲意逢迎儘量適應這種形勢，他們幾乎沒有半句怨言也沒有半點猶豫，溫順地任由事情自然發展。

在過去的二十年裡，儒家思想統治地位的轉變令很多老人感到非常困惑，儘管他們不情願，但也得勉強接受這變化中的長幼順序，這種對傳統文化價值觀的顛覆令他們感到悲從中來，異常沮喪，於很多老年人而言，這是一個令人困惑的時代。在身體語言的表達上，體現出的是一種失落和困惑，經常可以看到很多老年人在街頭閒逛，迫不及待地想找個同齡的人坐下來嘮叨家常，吐吐苦水。一群老年人坐在一起閒聊，這群人年齡相仿，觀念一致，在彼此面前感覺更輕鬆更自在，說話時的手勢動作都能表現出他們高昂的情緒，談天說地的情景很有趣，他們說話時動作幅度很大，比在家裡放得開。

現代社會受到大眾傳媒的影響越來越大，年輕人的身體語言與大家庭中老一輩的背離得越來越遠。一家人之間交流起來越來越困難，因為老年人無法理解年輕人那一套手勢動作，反之亦然。受到現代溝通方式和傳媒的影響，一些肢體動作的變化確實時尚絢麗，令人目不暇接，在老套傳統的薰陶中成長的老一輩確實跟不上年輕人的步伐。

在中國家庭中，人與人之間不像西方人那樣通過擁抱或其他身體接觸來表現親密，即使關係非常親近的人之間，一般也保持一段距離。家人之間確實應該多擁抱，擁抱可以帶來更多的安慰和溫暖。

情緒，如哭泣，一般在公共場合不容易表現出來，但在家人之間卻可以肆意宣洩，尤其是經歷生離死別這樣的大災大難時更為明顯。通過調整身體姿勢也可以操控自己的情緒，隨著身體姿勢的變化，情緒也會隨之受到影響，在本書的練習中會訓練這一項。

情感脅迫

很多讀者可能認為情感脅迫肯定是壞人幹的事兒，不過一會兒你就會發現每個人都在以某種形式進行著情感脅迫。很多情況下你最愛的人往往是你最大的受害者。

首先要知道什麼是情感脅迫？情感脅迫是一種操控形式，通常是我們親近的人，直接地，更多時候是間接地威脅我們，通過予以懲罰得到他們想要的。他們會利用我們的良知，如恐懼、義務、職責和負罪感。中國社會主要就建立在這種對負罪感的反復訓練上。從幾歲開始我們就受到來自父母，學校和社會的壓力，我們要遵循自古以來的法律法規，要清楚自己所處的人生階段。這些都以一種中國人特有的意識形式存在著，尤其在中國裔亞洲人心中更為明顯。

為了弄清楚情感脅迫是如何實現的，首先需要研究家庭，其次是社會。事實上在西方國家情感脅迫是一種負面表達，而在中國社會卻被看成是正面表達。首先看一個正面情感脅迫的例子。

照顧父母的責任

這是「脅迫」的一個正面形式。在許多西方國家人們認為照顧父母是一種情感負擔，正因如此，很多老年人孤單無助，被自己親手養育的子女所拋棄，他們認為孩子應該不依賴父母而完全獨立。這種教育思想導致家人之間出現了一定的距

離，這也是西方社會很悲哀的一方面。在中國，孩子一出生就教育他們長大後要贍養父母，在成長過程中始終要以這種道德上的責任感面對社會上的各個階層，由此便建立起了子女對父母的情感虧欠，因此中國家庭子女與父母的距離較西方家庭的稍近一些。簡單地說，西方人把贍養老人的責任交給了社會；中國人把這種責任看成是家庭事務，個人義務。對於中國人來講，贍養老人已經成為一種道德職責，因此將其看成是「正面脅迫」。

負面脅迫，就是一個人在道德上強迫另一個人有意識或無意識地去做某件事情，而且被迫做這件事的人幾乎沒有選擇的空間。脅迫通常是語言和非語言交流的高度結合。

讓我們走進具有情感脅迫行為的人的內心深處，來探索他們這麼做的根本原因，以及他們的行為方式。情感脅迫者不想失敗，更不願放棄，他們從不願讓步或者給你前進的空間，因為他們知道一旦你識破他們的目的，他們就會失去你這個脅迫對象。他們有條原則：“只要能達成目的，用什麼方法手段都無所謂。”他們根本不會尊重你的情感，完全不會在意你的信任，你崇尚的尊重和公平在他們面前一文不值。他們在於你交流的過程中不是雙方的你和我，而只是單方的「我」，你的作用只為滿足「我」的心願。平等的分享和給予在與他們的交往過程中根本不存在。這種以我為中心的交流方式或許並非有意識的，往往源於他們某些無意識的經歷，比如曾經被冷落、被拋棄、自我的迷失或缺少關愛、（性）虐待等等。原因很多，但需要專業人士或經歷者本人進行剖析和處理。

我們能想到很多種類的情感脅迫：

患者- 這些人利用他們的疾病，不幸等消極情緒，竭力喚起別人的憐憫同情之心，在激發別人罪惡感方面可堪天賦異稟，不費吹灰之力便可讓人感受，如果你不對其有所表示，他們原本沉重的苦難就會更深一層，綿綿若存永無盡頭，這時你便成了他耽溺於無邊苦海的罪魁禍首，似乎應當受到千夫所指。尤為值得一提的是，他們更加擅長全力動用所有的非語言表達方式讓人產生強烈的罪惡感。

傳道操控者 - 這種人能令人手足無措，六神無主，他們有種捏造信仰的能力，能唆使你相信他杜撰的某些宗教，迷信等東西，通過反覆測試讓你對其胡編亂造的信仰深信不疑。通常他們利用宗教，誓言，財富，事業等成就對人們進行洗腦，隨後誘導人們亦步亦趨按他們的思路去思考，一旦上道，就會覺得只要稍稍偏離他們灌輸的思想，就無法達成目標，就得不到人生的幸福和快樂。他們把贈予你的「金玉良言」都裝在精美絕倫的盒子裡，但一打開卻空空如也，這空無一物的盒子意味著你沒能抓住給予你的奧妙，他們為你扼腕歎息，其狀會令你追悔莫及，羞愧難當。這種人極其常見，能夠迅速在社會關係上搶得先機，扶搖直上，最恰當的例子要數漢斯·克利斯蒂安·安徒生經典小說《國王的新衣》了。

懲罰者 - 他們一般目標明確，當他們想從你這裡得到什麼的時候，他們會想法設法告訴你這樣東西是什麼，說話的態度非常積極，說完仍維持一股勢在必得的架勢，一言一行、一舉一動都將憤怒的根源歸結在你的身上。關係越親密，他們越敢懲罰得越嚴重。他們懲罰的手段總是圍繞著放棄，斷絕情感關係和經濟來源，爆發憤怒的情緒，甚至進行體罰和虐待。

自我懲罰者- 越來越多的人正在這種精神錯亂中苦苦掙扎，自我懲罰者者一般都心理壓抑，甚至有些都曾想過自殺，他們感覺脅迫自己要比脅迫別人更容易些，到底為什麼很難說清。有些人心知肚明自己在用對待受害者的手段對待自己，但比多別人更讓自己飽受心靈的焦灼，更加歇斯底里，精神錯亂得更加嚴重。而有些自我懲罰者他們還未充分意識到自己正處於情感脅迫之中，就已經成為了自己不幸命運的受害者。

小故事

在我一次培訓課中，遇到了這樣一位，他經常和自己過不去，為了得到他想要的，總是不厭其煩理所應當地扮演受害者的角色。因此我安排他完成一項特定的任務，要求他不能尋求任何人的幫助。

接受完任務之後，他無精打采地站在我面前，肩膀毫無力氣得往下垂著，腦袋耷拉著，後背向前彎下去，雙腿也站不直，整個身體沒有一處不告訴你他是一個可憐兮兮的受害者。大家都覺得他是一個悲觀的、不幸的、容易受傷的人。他這幅樣子多年了，一直扮演著一個受害者的角色，總想從別人那裡得到無需償還的幫助。他說的每一句話都與他的身體語言背道而馳，他毫無底氣用一種悲傷的語氣對我說：“哎，沒事的，我能做好所有的事情，我可以照顧好自己的，不用別人幫我，不用擔心，我挺好的。”

這是我見過的最典型的自我懲罰者的行為特徵。

說教者 - 說教者都假裝自己學識淵博，深不可測，他們大都看過幾本古書，然後就把古書上的所有內容都奉為圭臬，認為那些知識亙古流傳、意義深遠，遠非今人智慧所能及。他們用盡心思將那些好似神賜的知識以一種無限神聖的形式呈現出來，同時洋裝自己對文學深有造詣，以此來為你製造一種相形見绌、愚不可及的自卑感。接下來他們會對你施加壓力，迫使你改變自己的意識形態，轉變生活的動力來源，顛覆你以往各種價值觀念。不僅如此，他們還會將你現在的生活貶得一無是處，毫無意義，指責你生活至今漫無目的，一事無成等等。至於其他的比如你是誰，你怎麼想的在他們看來都不值一提，不管你怎麼辯駁，他們總能左右逢源，你總會被他們說得心服口服。這是當今社會最危險的一種脅迫手段。其中的非語言成分就是這些說教者在表現他們被賦予無限神力的時候總是努力把頭往後仰，面朝藍天，舉起雙臂做出神賜予我力量的姿勢，以此來呼籲其他人要遵循上天的意願，通常最後都以卑微的祈求結尾，祈求大家拿出金錢，用金錢表示對上天的無限忠誠與尊重。

大夫 - 這些「大夫」是那些說我們有病的大夫，要麼是身體上的，要麼是精神上的，總之有病。實際上他們不是什麼真正的大夫，但卻能向你解釋你不能做這不能做那的原因。他們反反覆覆的說，你可能就真的感覺是這麼回事，便信以為真。我們通常把這種洗腦的過程稱之為自我假設，慢慢地你就會相信這種假設是真的。這種脅迫者大多是你的愛人或家人，非語言部分就是他們會通過肢體接觸對你表示憐惜，比如撫摸你的頭部等等，這樣的動作會讓你感覺自己很弱小，而且他們所有的表情都會讓你的情緒處於一種消極狀態。

總教練 - 這些人是幕後的脅迫者，一般他們會隱藏在其他人背後，迫使你與其他人產生競爭，從而達成他們自己的目的。他們就像是領兵打仗的將軍，士兵們戰死沙場而他們卻毫髮無損。他們與將軍最大的區別在於他們能在我軍與敵軍之間輕鬆轉變角色，剛才還是敵人，下一秒就可能成為朋友。其中的非語言成分就是製造親密感，他們總是想方設法地靠近你，在私底下給你近乎絕密的「忠告」，而在公共場合卻盡力避開你，他們和你說話的時候會把頭埋得很低，聲音也小到只有你們兩個才能聽到的程度。

什麼時候脅迫者最猖獗？

所有脅迫者都會讓你覺得你是他世界的中心，他做的所有的事情都是與你相關的，都是從你的利益出發的。不過這也從正面直接暗示他做的所有事情沒有一件是為你好的，都完全在為他服務。

脅迫者最為猖獗的時候就是你身處危機的時候，比如離婚、失戀、職場失意、學習成績慘不忍睹、生病住院或退休在家等等。就在你身處這些危機之中的時候，脅迫者會馬上奔赴過來為你提出最貼心的建議，成為你安靜的傾聽者，但他們絕不會將自己捲入其中，不會與他們想脅迫的人產生直接的聯繫。

接下來可以回憶一下自己以往的經歷中，是否發生過類似的事情，受到過怎樣的脅迫。

責任感

孔子的書中，來來回回反反復復出現的一個字就是「義」。我們被灌輸的思想就是要遵循這個社會等級制度，熱愛衣食父母，尊重自己在社會中的位置。但與此同時我們也要考慮自己的夢想，明確自己的目標，清楚自己到底有多大能力。義務的意識應該是有一定限度的。脅迫者總是想方設法去挖掘我們對義務忠誠程度的邊緣地帶，很多脅迫者甚至在真正動手之前花數十年功夫對你進行考驗。一種極為有效的考驗方法就是利用關係、物品或者金錢來賄賂你，他們會對你為他們做的職權以內的事情施以物質報酬，以此來檢驗你是否會收受賄賂去做職權以外的事情。一旦他們清楚了你的職權範圍並且知道你會為了物質報酬去做越權的事，他們就會迫使你跨越職權成為一名腐敗分子。這種交流中的非語言成分就是脅迫者通常會表現得很卑微卻又很急切，身體前傾做出點頭哈腰的樣子，臉上卻很少顯露由衷的笑容，而雙眼卻能釋放出來熊熊欲火，看不到一絲感恩的眼神，行動上一般顯得更加短促，更加迫不及待。

愧疚感

愧疚感源於責任感。就像義務一段當中提到的，要清楚自己的職權範圍、能力大小和自己的職責所在。愧疚感是一種道德情感，是指你本能做到的事情卻沒做，或者忘了做，或者當時根本就不想做。脅迫者掌控你最快的方式就是清楚地瞭解到你的能力範圍，然後要求你去做能力以外的事情。這種形式的脅迫在那些不守本分、不清楚自己價值的人身上屢試不爽。任何一個脅迫者遇到這樣的人都能迅速達成目的，不費吹灰之力。一般他們會讓你去做他們已經解決的問題，

如果你不能做到，他們會替你做，由此就會為你造成一種強烈的挫敗感和愧疚感。這其中的非語言成分就是盛氣凌人的優越感。脅迫者會以擺出一副操控全場的架勢，一舉一動都會讓你感覺自己卑微低賤，羞愧難當，他們居高臨下的氣勢好像馬上就能「把你埋進土裡」。

恐懼感

大多數人心中都存有某種程度的恐懼。脅迫者會利用這種恐懼讓你去達成他們的心願，一般這種脅迫形式在孩童時期就出現了。如果孩子不按時上床睡覺，父母就會用壞人或魔鬼來嚇唬他們，如果孩子不好好吃飯，父母就會用各種恐怖的東西進行威脅，等等此類。隨著年齡的增長，人們的恐懼程度會有所不同。一旦脅迫者發現你恐懼的根源或恐懼的程度，他們就會利用你這一點對你進行威脅。這是一種極為強有力的武器。這其中的非語言成分可以觀察人們對突發事件的反應。比如突然有一聲巨響打破原有生活的寧靜，人們受到驚嚇的第一反應就是縮小身體蹲在地上或躲到某些庇護物的下面或後面。當發現沒發生什麼事兒之後，一會兒就能回到工作中或原有的活動中，而有些人要從驚嚇中恢復過來就需要更多的時間，他們身體的反應更加強烈，需要長時間才能恢復正常。這中緩慢的恢復過程就是一個人對外界控制敏感程度的標誌。

我的培訓課上最常見的問題就是，怎樣辨別一個人是不是在脅迫我們？

這並不像看起來的那麼容易。身處窘迫之境的時候，大多數人的眼睛都是被蒙蔽的，判斷能力多少都會有所下降。首先應該意識到的一點就是我們對脅迫者都是防不勝防的；第二，要承認脅迫者可能就在我們身邊；第三，要相信我們有能力打破他們的「咒語」。要打破咒語首先要深諳遊戲規則。記住哪些人在你深陷困境的時候幫助過你，誰平時與你關係一般卻突然與你親密無間？把突然與你關係密切的人列出來，儘量保持客觀的態度，因為你可能對那些平時就與你關係不錯，在你困難時伸出援手的朋友列入名單之中，他們不是你找的人。

在介紹身體語言的時候，我們接觸過鏡面模仿別人的肢體動作，在遇到情感脅迫時也可以使用這種方法。當我們弄不清對方是否在對自己進行情感脅迫，我們可以模仿對方的一舉一動，如果他看到你模仿他，他的動作有所變化，而沒有表現出憤怒和反感，那麼這個人對我們就不夠誠懇，就值得懷疑。一個真心實意想幫助我們的人一看到我們老模仿他的動作，很快就會怒氣衝天，而脅迫者則會對你進行深入觀察，然後再想方設法奪回他的操控權。

培訓課上的案例

在我們這個不大的小團體中有一个人尤其顯眼，他總是怨聲載道，把自己說成是職場中的可憐蟲，每次輪到他發言他總是抱怨同事，說同事對他態度如何惡劣，讓他承受何種痛苦的煎熬。

我問他能否指出某個令他備受煎熬的同事，他卻指不出來。我讓他用一個隱形攝像機將他一天的工作記錄下來，以便於我們瞭解他的工作環境。

錄影中我們看到他站在同事中間和他們交談，很難判斷同事是否出言不遜或用

詞不當，因為錄影沒有聲音。不過有一點很清楚，所有和他說話的人正面看著他的時間都超不過幾秒鐘，大家都扭過臉去，遞檔案的時候除外。當他走進一張辦公桌，坐在桌邊的人會慢慢轉過身去，假裝有工作要忙，而不一會兒就會發現他們手頭上根本就沒有工作。所有同事的身體語言都表現出不願與他直接接觸。儘量少的眼神接觸，扭過身體，甚至徹底轉過椅子，儘量把頭埋得很低或者乾脆扭頭不看，假裝忙於工作等等，都說明他們根本不喜歡和這個人接觸。在此之後我們研究了這個人走向桌子的樣子。他用雙手拿著一摞檔，雙肩稍向前聚攏，後背有點彎曲，腦袋往前傾著，儼然一副悲傷的形象。當他開口對坐在桌邊的人說話的時候，他把文件摟在懷裡放在胸前，右嘴角稍稍上揚示以微笑，不過一閃即逝，這種笑就像是折磨別人之後一絲狡黠而得意的笑。然後他慢慢把文件放在桌子上，還用手輕輕拍打兩下，和同事說了幾句話轉身離開了。一轉過身後背明顯挺直了，雙肩也向後張開了，不過沒幾秒鐘又回到原來那備受壓抑的可憐樣了。他這一連串的肢體動作都說明他不是受害者，他只是把自己裝扮成受害者而已。

當事情弄清之後，他仍然不停地否認，仍然用它那些悲傷的故事進行反駁。他並不是受害者，所有不幸的根源都來自他自己，不僅如此，他還享受利用自己這幅可憐樣達成目的的過程，我們這麼說，他根本不相信。他依然我行我素，繼續在公司中扮演以往那樣的角，後來得到了提拔，但不久就被解雇了，因為濫用職權。最終證明他就是一位脅迫者，所有其他人都備受他的煎熬。他的身體語言不會騙人。

第九章：男女之間的身體語言

男人和女人之間的身體語言是隨著雙方關係的發展而發生變化的，因此可以將男女交往期間的肢體接觸分為三個階段：

- 墜入愛河（戀愛階段）
- 進入婚姻（中年夫婦階段）
- 愛情永駐/婚姻持久穩定（老夫老妻階段）

戀愛期間的身體語言很有趣，戀愛雙方盡可能將自己展示給對方，所有動作都透露著對對方的親密感，這很容易看出來：

- 雙方的私人空間都縮小了
- 時不時會觸碰對方
- 聲音輕柔，音色甜美，經常小聲私語
- 頭往對方靠近
- 兩人的手經常發生接觸，尤其在接遞東西的時候
- 男方十分殷勤，隨時聽候女方差遣
- 女方比較靦腆，總是表現得很謙卑
- 互送禮品/信物

熱戀階段大概持續半年到一年，在此期間男女雙方互相試探對方精神和身體的接受程度，從傳統意義上來講，語言的交流和信物的互換是不可避免的。而戀愛中的人總想力求新意，又想體現責任感，這兩種需求在保護對方的動作上以及對藝術品的鑒賞上都有所體現。兩個人在一起的時候，經常用身體語言暗示對方，形成一個隻屬於他們的私人默契。

戀愛期間明顯的表現

- #眼神接觸，眼神的交流是最頻繁的了，往往伴之以微笑
- #在愛人面前經常做一些打開身體的動作，如張開雙臂，挺起胸部，拔直腰板，然後款款低頭，深情微笑，偶爾伴隨幾聲逗趣兒的爽朗的笑聲。
- #戀愛中的人都精力充沛，一起散步，一起參加活動等等。
- #做一些親密的動作，坐在一起的時候用手輕撫對方，拿腳輕觸對方
- #兩人的頭向一起靠攏，甚至挨在一起，像在兩個人之間搭起一座橋
- #穿情侶服裝，儘量穿相似的衣服，圍同款的圍巾，戴一對戒指，似乎這樣可以將兩個人綁在一起

戀愛階段是兩個人培養默契最關鍵的階段。都說真心相愛的兩個人會長得越來越像，其實就是說他們的身材、行為舉止、面部表情等變得非常相似，原因就在於兩個人在一起的時間久了。

中國情侶間的身體語言非常有趣，要想知道為什麼有趣，需要追溯到幾個世紀以前。幾個世紀以來中國經歷了滄桑巨變，30-40年前，在中國自由戀愛還極為罕見，大多都是父母安排的婚姻，憑媒妁之言，男女雙方就被安排在一起結為夫妻。在當時自由戀愛是受人質疑，不被認可的，中國人不像西方人那樣把戀愛當成一個人對愛的追求和渴望。在中國，戀愛意味著結婚，意味著安居樂業、生兒育女，意味著建立美滿幸福的家庭。兒女的誕生使夫妻榮升為父母，中國家庭中父母二

人角色分明，各負其責，自成為父母的那天起，夫妻雙方畢生的任務就是承擔好作為父母分內的責任。

父母安排的婚姻也有可取之處，父母為孩子安排，就要為這份婚姻的幸福與否承擔一定的責任，也就意味著他們要幫助孩子安家落戶，照顧子孫，甚至解決養家糊口的經濟問題等等。

男女雙方在初次見面時有典型的肢體動作，似乎已經默許了自己在婚姻中的角色。結婚典禮上，男女雙方必須摒棄以往數年來形成的個性，要基於夫妻雙方的默契關係努力塑造一種新的性格。在外婦女要卑躬屈膝服侍男人，在內男人要放下身段撫慰女人，辛勤工作、努力賺錢養家糊口是男人份內的職責。

這種婚姻關係的夫妻幾乎不會臆想二人的夫妻生活，因為很多時候夫妻生活在他們看來只是一種生育過程，和滿足生理需求完全無關。這是對女性需求滅絕性的忽視，竟然被看成對生活的忠貞，並且已經被中國婦女默默地接受了。

順從父母安排婚姻的男女雙方從初次見面到最後走進洞房，肢體動作經歷如下步驟（大多數情況下如此）：

- 女人被帶到男人面前，經介紹雙方相識
- 女人會稍稍低頭以示謙卑，並以此凸顯未來丈夫位高一籌
- 女人不可長時間盯著對方的眼睛看

- 男人也只能簡單看幾眼，有一個大概印象，不能長時間凝望對方或用眼睛在對方身上掃視
- 男人要表示對未來新娘父母的尊重，一般會獻上禮品
- 男人要尊重未來新娘，做出深表榮幸、全盤接受的樣子
- 他們要表現得一團和氣，要像一對夫妻一樣相信以後會好好生活 有關結婚的相關事宜，毋庸置疑，都要嚴格按照傳統的風俗禮節進行
- 兩個人第一次可以真正面對面望著對方是在洞房花燭夜，或者其他可以就寢的地方，那一刻他們完全等同於兩個陌生人，手足無措地在和對方分享自己的身體。第一次性生活簡直就是兩個毫無經驗的陌生人之間的交合，通常女人會有一種不知道接下來會發生什麼的恐懼感，而男人則完全依靠本能隨性而為，結束之後翻過身去酣然入睡。對於女人這一夜就像跌入山谷又沖上雲霄，情感變化此起彼伏，因為她面對的是一個一無所知的男人對自己最隱秘領地的入侵，此過程可以和一個男人完全違背一個女人的意志而強行佔有她身體的強暴行為聯繫起來。而這種情況下女人只能逆來順受，默默地接受所有的傷害，耐心地忍受各種不公平待遇，因為這種情況下的性生活極少可能是愉悅身心的享受。

接下來的日子多半是在一種無聲的掙紮中度過的，新家，新環境，又和一個嶄新的，沒有過半點交集的人生活在一起，掙紮是在所難免的，然而在新環境新生活中艱難探索的同時，對以往生活的眷戀和難舍之情又上心頭，對大多數女人來說，這段時間是極其難熬的。

作為現代人我們完全無法理解這種夫妻的真實感受，但時至今日，仍然有父母挖空心思，想通過相親或其它方式為自己的兒女尋覓對象（在我這本書和其它書中都有提到），也就是說，在現代化的今天古老的社會習俗還沒有完全退出歷史舞臺。

接下來我想研究一下中國現代社會中戀人們的身體語言，他們獲得了選擇自己對象的自由，但我不得不提出一點，自由選擇是一回事，能不能帶回家被雙方父母接受是另一回事，這是很多中國家庭經常討論的大問題。舊傳統中衡量對方社會經濟能力的習俗仍然會蔓延到現代社會，這種深植人心的舊習俗離真正銷聲匿跡少說還得三、五十年。

現在讓我們仔細觀察一下戀人見面時的樣子：

雙方對彼此都比較感興趣，開始時簡單掠一眼，然後扭過頭，這是最基本的套路，我們都這樣。接觸到一個人的幾秒鐘就能判斷是否真的有興趣，之後會注視對方的眼睛，大腦中會識別對方臉上的諸多細節，並與自身以往經驗中的資訊進行比對，當比對成功時大腦開始產生一些特定的荷爾蒙，激發身體當中一系列的化學反應過程。眼睛會變得更加明亮，皮膚更加白皙透明，有些人會出汗，而有些人會產生肌肉緊張，使自己看起來更加強壯，以上所有的反應都不是人為控制的。

來來回回幾次顧盼凝望之後，一絲淺笑逐漸打破了以前的尷尬局面，此刻便發出了開始交往的信號，我們可以將其看成是一種荷爾蒙交互感應的過程，是建立關係以來的首次化學反應。

按中國傳統習俗來講，男女雙方要想交往一般需要一個中間人，中國男人是不能直接接觸女人的，由此也對中國傳統仍占一席之地的情況略見一斑。這一點其實很有趣，沒有誰強迫他們去找中間人，但事實上他們都找了中間人，中間人也不知不覺地參與其中。幾乎沒有誰想單槍匹馬直截了當地去找自己喜歡的人，因為直到現在這樣做仍然被看成是「不得體」的行為，必須有中間人在相互心生愛慕的戀人之間牽一條紅線，幫助建立戀愛關係。

雙方被介紹認識之後會開始一番禮貌生硬的談話，由此可以大概瞭解對方，進而設法靠近對方。在談話過程中，眼睛和身體會有做出很多小動作，其作用都大同小異，都在竭力揣摩對方。

- 雙眼會注視著對方的面部，頭髮，頸部，肩膀，胳膊，約摸估計對方的身高、體重、健康狀況等等，眼睛無時無刻不在收集著對方的資訊。
- 肩膀也在動個不停，又是動作幅度不大，但通常像個拳擊手一樣，在竭力打開身體接受對方，這些都是無意識的。
- 雙手也作出經常張開，意思是讓對方相信他是一個好人，值得對方投入時間和精力對其進行瞭解，他們值得依靠，忠誠友善，總之能表現得都毫不保留地表現出來。

- 雙腿會模仿對方的姿勢。雙腿的動作一般會追隨對方的變化，也要取決於當時的穿著，有時候由於穿著的差異，不是每一個動作都能模仿。兩個人在交往之初還不能明確誰占主導地位，實際上在一開始接觸雙方就在尋找在這段關係中的位置，要有一個人拿主意做決定，另一個負責服從，有一點很重要，雙方對主導位置的摸索過程完全依賴於非語言的交流，默認對方獲得主導位置的一方一般會低下頭，放鬆身心，顯露出其在屬於自己位置上的自信。

第一次身體上的接觸一般發生在公共場合。不過要碰對方一下總要有合適的藉口，要找藉口總能找到很多的。時間在接觸過程中是極為關鍵的因素，一開始都是極為短暫的觸碰，一般不超過幾秒鐘，我們將其稱之為喚起注意力的一碰，相當於主動方給對方提了個醒兒。慢慢接觸時間長了，雙方都在不斷摸索對方的心理接受程度，當對方再觸碰自己的時候，會大膽地抬起頭凝望對方，然後慢慢轉過臉去露出頸部，以此暗示對對方的好感。

距離在戀愛過程中也很重要，本書中曾討論過私人空間的距離，在與人相處的過程中我們用距離來揣測與對方進一步發展的機會和可能性，兩個人走得越近，進一步發展更親密關係的機會就越大。先從手開始，慢慢接觸胳膊、腿、肩膀等等，接觸的身體部位越多，兩個人的關係越親密。距離逐步縮小，關係日益親密，每一次距離的縮小都伴隨著與之相適應的肢體動作，都是對雙方相處界限的突破或者對以往邊界的順利超越。在此過程中，面部表情和頭部動作的變化都有極為

重要的意義。是否溫柔地低下頭，是否滿含笑意，是否深情地對視以及表情如何變化等等都會在潛意識中影響到對方

熱戀的時間大約在一年左右，熱情似火的愛戀開始漸漸緩和，男女之間的距離不斷擴大，身體接觸也越來越少，男人也不再心甘情願地時刻為女人服務了（大多數情況）。很多男人開始退回到自己原有的生活當中，不在每天和愛人纏綿在一起。

男人和女人走在一起的時候也不再手牽手，他們中間可能會孩子，有背包，或者其他牽強的理由，總之不像以前那樣將親密肆意的展露出來。要想研究結婚了的夫婦，最好跟在他們身後觀察他們上街購物時的樣子，你會發現男人總是惜字如金，和妻子交流越少越好，妻子說話主要是下達命令或傳達資訊，兩人之間的對話少之又少。當他們說話時，你可以在後面看他們扭頭看對方的次數，每說完一句話就看他們的頭扭向那一側，如果扭過頭不瞅對方，對話一般以這樣的內容結尾：“我沒什麼可說的了。”另外當他們和售貨員交流的時候也很有趣，當他們將身體面對著對方，只將少半邊身子對著售貨員，表示他們是一個整體，共同面對著售貨員，當一方扭過身子面向售貨員的時候，一般是交易達成，接下來就是付款，提著商品離開。

當一對中年夫婦走進餐館，他們會面對面坐下，身子不會往前探出，一般男人會靠在椅子背上，女人會少少前傾，避免讓兩個人的距離看起來太疏遠。當女人也開始靠在椅子背上，雙方的交流可能涉及到了一些比較重要的話題，如點餐、

對飯菜或服務做出點評。他們所有的言談舉止都是一對處於婚姻中期，生活安定下來的中年夫婦該有的樣子。這個時期比較敏感，夫妻雙方一直質疑的一個問題就是他們到底適不適合在一起。看得出他們雖然坐在一起，但兩個人都若有所思，在自己的世界裡神游四海。看看他們的面部表情，肩膀，脖子就能知道他們的思緒飄得有多遠。

老夫老妻的肢體動作就比較放鬆了，他們對眼前的狀態已經默然接受了，兩人之間的分歧意見雙方也都清楚，而且基本也都解決了。有些老夫妻變得更加依靠對方，更加關愛對方。很明顯男人對女人會更加順從，會按女人的要求去做事，每每如此女人臉上會綻放出一臉的滿足。為了回饋男人，女人會報之以加倍的體貼和照顧。通常他的動作會表現得溫順服從，胳膊和肩膀放鬆下來垂在兩側，後背稍稍向前彎曲，臉上很明顯是一副安逸的樣子，平和而安靜。

對於中國老年男性，生活在當前的社會形勢之下確實堪稱榮幸，因為就連在人口不算密集的地方，一個老頭周圍也會有三到四個老太太，在稍大的城市中就更不用說了。如果老頭能表現出關心體貼會照顧人的一面，他便會在眾多老太太中變得極為搶手

在這個年紀的男人應當向女性表現出如下兩種特質：

- 1 要關心體貼女性，深知女性的需求並且願意滿足她。
- 2 仍然有保護自己和身邊人的欲望，儘管體力不支，只要他表現出這種傾向也會受到女性朋友青睞。

有趣的是，當老年男性已經年老色衰，體力不支，仍然竭盡全力去為女性遮風擋雨，確實令人嘆服。表現防衛的姿態時，首先他會儘量讓自己看起來高大一些。一般他會雙手攥拳。雙肩向後拉，腦袋向前傾（如公牛一般）。下巴上揚，好像在宣戰“來吧，看我怎麼收拾你”。身子向前跨出一步，做出進攻的樣子，年齡越大，跨出的步子越大。

以上都是肢體動作，接下來便開始對話。聲音會比較低沉；音色很低，和貝斯差不多話語簡短/一字一句，似乎每個字都是咬著牙說的；說話時眉頭緊皺，雙眼之間鼻樑之上所有肌肉都緊緊皺在一起嘴邊的肌肉用力收縮，一說話或一張嘴就像“我會吃了你”一樣，這些基本的防禦動作，就足以讓一個女人相信無論發生什麼事情，這個男人都是值得依靠的。

由此可見，自人類出現之日起，男女之間相互吸引就不曾離開過自然的本性，女人仍然希望得到男人的保護，希望男人幫助她們抵禦邪惡的侵害，成為較為強大的一方

插曲

如不是在上海或廣州這一些地方，直截了當去接近一位「有好感的異性」，對於大多數中國人來說是不太正常的。隨著國際化的不斷深入，商業、市場以及人們對於新鮮事物的接受程度都得到廣泛發展，這裡的人們對於任何新的事物總抱著一股迫不及待的熱情。

我碰到過一件事很有趣。我正在商場裡逛街，累了找了個位子坐下，就在這時一位穿著講究的女士走過來並向我問好，作為一位常年在外的老遊客，對這種

情況早已司空見慣，所以我以為她是一位忙於業務的女性，正在尋找她的「潛在顧客」。但事實上並非如此，她想用英語在我面前做個自我介紹，因為她明天在跨國公司有一個工作面試，她想把英語說得更好，想讓我鑒別一下她英語。她坐在我的桌邊，並且為我的飲料買了單，我們聊了一會兒，後來她朋友過來了。

她其中一位朋友施展各種伎倆引誘我，當她發現朋友舉止不得體便呵斥她，並向我道歉說：“這女孩不懂事”，離開之前她還對自己的行為表示抱歉，因為確實有悖禮數，但這樣對找工作確實有效。

風雲變幻的時代需要人們保持與時俱進的心態，全球化的趨勢需要我們在溝通上也國際化，不同文化中的陌生人勤於相互交流，全球人民才有可能達成共識。

第四部分：工作場域的非語言溝通資訊

第十章：職場上的身體語言

辦公場所有點像個人生活與社會生活的整合，對於每天一起工作的同事相互都比較瞭解。在中國，辦公室的意義比較廣泛，一個部門或關係比較好的同事會經常混在一起。這個社會關係網為人們提供了更為廣闊的視野，打開這扇門便是形形色色的世間百態，關上這扇門似乎將萬千世界都拒之門外。大多數人都和同性混在一起，想要靠近女人，對於男人來說有點難，而反過來則不然，尤其當女人想要追求比自己職位高的男人，便是輕而易舉的。

辦公場合可分為：

#生產營運部門

#普通辦公區

#管理部門

#主管部門

生產營運部門

生產營運部門是指人們動手操作的生產線，或與顧客進行面對面交流的商場。以服務為主的運營部門與以生產為主的生產線有著很大的差異。

以生產為主的生產線，交流必須簡短、內容必須清晰並且目的明確。一般生產線噪音比較大，經常需要打手勢做動作，這些手勢和動作就是公司專門制定的身體語言，和聾啞人的手語有些相似。每個生產線都會制定他們專門的動作手勢，噪音越大，工人們做出的手勢越清晰，如果噪音稍小，交流的過程中就會加入少許自己的身體語言。

在生產線經常使用的動作手勢：

- 停止某項生產：將雙臂交叉做出剪刀的樣子示意停止，伸出手掌面向對方示意停止手頭工作。
- 切斷某項操作：伸出胳膊張開手掌，水準地從左到右再向後揮動幾次。
- 減速：水準伸出手掌，同時做出向下壓的動作。
- 加速：伸出一隻手在垂直方向上畫圓，畫得越快，要求的速度就越高。
- 移動物體：張開手掌，大拇指在上小拇指在下垂直移動。

- 思考自己正在做什麼：一隻手拍在額頭上，同時揚著下巴，想起困擾自己的事時會用手拍幾下額頭。
- 聽人說話：用手指一下耳朵，然後把耳朵扭向說話人一側。
- 感到迷惑不解：手掌朝上一遍一遍向上挑，挑得越快表示越惱怒。
- 招呼：胳膊前臂向身體一側擺動，示意讓人過來，擺動得越快或重複得越快，越希望對方動作快點，或表明自身情緒越煩躁。

這只是生產線的幾個動作，多數噪音大的地方都有一整套肢體動作語言。然而，很多國際性書籍中提到，管理層並不需要瞭解這些語言，需要理解並會使用這些語言的是生產線的工作人員。對於大多數工人，身體語言和車間的動作語言已經混為一體，很難分開了。

普通辦公區

辦公區一般工作人員 在標準的辦公場所，現在有很多融合了不同形式的身體語言。在大中型城市的辦公區需要掌握如下幾種交流方式：

1. 常用身體語言

每個人身邊都有一系列人盡皆知的肢體動作，這裡我列舉了幾個辦公室常用的：

- 一個坐著的人伸出胳膊向另外一個人招手，對方回應後他/她往身體內測擺手，意思就是自己不動，叫對方過來。
- 揮動手中的檔案夾：意思就是檔案夾在這裡，我不想送過去，你可以自己來拿。

- 拍手之後雙手握在一起：拍手的人想向大家宣佈某件事的成功，通過拍手引起大家的注意。
- 把筆扔到桌子上：表示惱怒或沮喪，肯定有什麼事辦得不順利。
- 有一疊檔案堆在辦公桌上，負責這些檔案的人如果招呼另一個人，邊招呼邊用手拍打這疊文件，就算他/她嘴上說不需要幫忙，但潛意識中是在向對方尋求幫助。
- 吸吮或咬鉛筆頭：表示這個人正在思索什麼事情。
- 摸一下臉、單手或雙手捂臉，這個人可能感覺不太好，他/她的預期目標沒有達到，出現了問題。
- 用手輕拍腦袋，這個人正在閱讀什麼東西，他可能覺得作者比較瘋狂或有些愚蠢。在外人面前流露這樣的情緒是有失禮貌的，會被認為很粗魯。

這僅僅是幾個常見的、全球通用的肢體動作。

2. 地域性的非語言溝通資訊

中國的城市大多是由外來人口構成的，土生土長的本地人屈指可數。大多數外來人口在落戶城市之前都經歷過一段非城鎮生活，他們都有一套帶有家鄉特色的身體語言，被我稱之為家鄉身體語言。很多新興城鎮人口都來自農村，相比於自幼生在城市的本地人，他們的肢體動作幅度較大、較豪放。

書中我曾提到過私人空間，很多外來人口習慣了家鄉廣闊的個人空間，而中國很多辦公場所的私人空間極其有限，多數人只有一到兩平米。對於城市外來人口來說，如此狹小的個人空間令他們極為沮喪。因此想要適應需要一段時間，有些人

能夠迅速適應，但多數人還是會感到沮喪不安。從鄉村走進城市的第一步就是學會適應縮小的個人空間，走進辦公室的瞬間你的個人活動空間就要被限制在一平方米以內，開始的幾個月不管是在行動上還是在思想上都必須儘快適應。

蹲坐是很多農村人日常習慣的坐姿，他們感覺蹲坐是一種放鬆。而在城市中需要坐在椅子上，很多外來人口感覺坐在椅子上不自然，而且倍感壓抑。如果工作初期出現這種情況，可以在工作期間適當地去廁所釋放一下。此外，在農村步行出門是再正常不過的事情了，但城市中人們一出門就會搭乘各種交通工具。因此如果有機會可以步行，那就盡情的步行吧，辦公室裡確實沒有多少活動空間。

個人尊重和距離，城市中很多人都埋頭忙自己的事情，往往無暇顧及別人的私人空間，他們一不小心就可能闖入你的個人空間，不僅如此，還可能希望你能為他們讓路。如此莽撞地闖進別人的空間，好像要從別人身上踩過去似的，肯定會讓來自農村的人感到恐慌。城市裡的人們大多日夜奔波勞碌，忙起來像公牛一樣，尤其地鐵裡更加明顯。遇到這種情況，你可以模仿他們的肢體動作，學著也像公牛一樣，表現得無所畏懼，分毫不讓，做出時刻應戰的樣子。當你擺出這樣一副架勢，一頭瘋狂沖過來的“公牛”估計馬上就會繞道而行，儘量避免發生碰撞。

呵護綠色植物，城市人似乎不太注重對綠色植物的保護，他們損壞花草樹木之後毫無內疚之感。所以既然你知道綠色植物可以讓人舒適放鬆，那就為自己創造一個綠色的環境，並將這種習慣保持下去。

關於穿著打扮，來到城市之前你肯定有一套讓自己看起來得體、乾淨俐落的著裝習慣，城市裡人們特別注重衣著打扮，儘管如此，你也最好呈現最真實的自己，在自己的接受範圍之內慢慢改變。

外來人口和城市本地人之間還有很多差異，我強烈建議外來人口盡可能保留自己的習慣，總有一天你會被城市所接納，你的身份也會慢慢發生變化，但這都需要時間

3. 辦公室裡的非語言溝通資訊

對辦公室身體語言的理解和使用非常重要，要知道語言表達在你給別人留下的印象中只占 20-30%，剩下的 70-80%都是非語言溝通資訊留下的。下面我將和大家分享一些肢體接觸的規則，這些規則你要時刻記在心裡。

首先應該想到在辦公場所雙手是與外人發生身體接觸的第一部分。以下幾點應該予以考慮：

- 雙手的衛生，雙手要乾淨，指甲要修剪整潔，皮膚要光潔細膩。這對男人女人都很重要，一雙乾淨清爽的雙手會讓人感覺你也會認真處理他們的文件或其他東西。
- 雙手的擺放姿勢，雙手的擺放姿勢很有講究。如果袒露手心，人們會覺得這個人比較可靠，比以手背示人更讓人容易接近。但握手的時候是個例外，握手時手伸出的位置體現握手雙方地位的高低。手心向上的是下屬，手心朝下的是上級。握手雙方兩隻手在同一高度垂直伸出，說明雙方是平級。

- 握手的力度，當與人握手或觸碰一個人時，力度的掌握很重要。握手的力度很小，手軟得像一條魚一樣，會讓人覺得這個人性格過於懦弱。通常認為握手雙方力度相當最為得體。過於用力會讓人覺得這個人太強勢，有種盛氣凌人的感覺，很多人覺得這樣握手很不自在。西方國家很多人都講究握手時手要結實，要有力度。這種力量碰撞式的握手之後總會手疼，而且感覺握手是在伺機報復一樣，所以這種握手方式不太提倡。想要觸碰別人也是一樣，力度也很重要。要是想引起別人的注意，輕輕碰一下就可以了。若是由輕到重慢慢撫摸對方表明兩人關係比較親密，還可以被看成是性騷擾
- 距離，握手時雙方距離的把握很重要，兩人之間的安全距離最短應該控制在握手時胳膊能彎成 45 度角，在鄉村的話距離稍大一些比較好。

胳膊的擺放姿勢。胳膊的擺放姿勢可以暴露一個人的興趣和注意力所在，也可以體現一個人的立場以及與對方的關係。

- 興趣，張開胳膊表示接受對方，對對方感興趣，通常手掌也會張開，但不會朝向對方。如果胳膊和手開始有動作，說明想讓談話繼續或希望談話速度慢下來。若將胳膊交叉做出抱肘的姿勢，無論什麼場合都是失去興趣的表現，雙手抱肘是大腦發出自我保護的信號，是一種自我防禦行為。可以聯想一下兩個人打架的場面，心臟是人身體最脆弱的部位，交叉雙臂可以抵禦外界攻擊，是對心臟的一種保護。
- 注意力，如果胳膊和雙手動作頻繁，說明這個人已經進入狀態，注意力也集中在當前的活動中。如果胳膊和雙手是分開的，說明這個人的注意力是開放的，若雙手或雙臂之間發生接觸，說明這個人對眼前事物的興趣有所下降。

- 立場，胳膊的擺放姿勢可以透露出一個人的立場。手摸著自己的脖子，胳膊肘伸出來很顯眼，這樣表現一個人的優越感，有時會顯得高傲。如果胳膊肘抬到肩膀那麼高，說明這個人持有不同意見，有時也在思考著什麼。如果胳膊肘耷拉下去，手還摸著脖子，說明這個人有些失望、沮喪甚至有些消沉。
- 與對方的關係，如果與對方很熟，而且清楚兩人之間的親密程度，對方若不反對，就可以與對方有身體接觸，通常男性之間經常這樣做，把胳膊放在對方肩膀上，表示關係比較親密。這樣的動作也屬於對對方私人區域的入侵，所以我不太提倡。

辦公室裡人們都坐在電腦後面辦公，平時談話的時候看到的往往是彼此的後背，即便如此，認真觀察一個人的肩膀就可以知道這個人的感受和情感特點。

- 後背挺直，肩膀張開，這種人坐著的時候後背挺得筆直，雙肩稍稍向後張開，頗具領導范兒，這種坐姿最健康，力量感十足。
- 肩膀向前傾，肩膀向前傾的人往往感覺壓抑、沮喪或者悲傷，坐著的時候後背有些彎，他們的狀態不可能太好，因此腦子裡一直烏雲密布，注意力也無法集中。如果感覺自己如上所述，時不時的出去散散步，不要在電腦前坐兩小時以上。
- 一個肩膀高、一個肩膀低，這是一種極為不健康的姿勢，一般是由玩遊戲引起的，其中一隻胳膊活動特別頻繁，而另一只基本不用。這是那些對於無關緊要的事情投入很多注意力的人典型的姿勢，這樣的人一定會定時地檢查自己的工作。

站立行走的姿勢，在辦公室裡如何站立行走體現著一個人的尊嚴和地位，男女之間走路姿勢有所不同。

- 雙腿開立與肩同寬，高中軍訓時就這麼要求，大家都有印象，這樣的站姿體現著權威和穩定。胳膊的位置也很重要，雙手放在背後顯得很威嚴，放在臀部上體現著盛氣凌人的自信，交叉放在身前表示態度很平和。有時把胳膊耷拉著放在身體兩側，這樣不太自然但會顯得很放鬆。
- 一隻腳在前站立，在前的腳不同，表現出來的關注程度也不一樣。每個人都有比較偏好的一側，或左或右，通常寫字的手代表的一側就是這個人偏好的一側。如果偏好一側的腳在前站立，說明他對眼前的事情關注程度很高，若另一隻腳在前站立，可能對事情持有懷疑態度。大家可能都聽過這樣的說法：
“he is standing with his best foot front” 意思就是會竭盡全力。
- 走路健步如飛，這種走路方式的人性格一般比較堅毅，說話比較刻薄，人們大都比較畏懼這種人。
- 走路輕手輕腳，這樣走路的人性格往往比較靦腆，不想打擾到別人。
- 行色匆匆，有些人看起來總是匆匆忙忙，好像總想告訴大家他工作非常努力，但是通常這樣的人只是走得快，工作效率並不高
- 走路聲音很大，有些人走起路來總是用腳使勁踩著地面，發出很大的聲音，就像要懲罰腳底下這塊地面一樣。但真正的原因可能是他們天生就是扁平足，根本無法控制自己腳步的輕重
- 走路很慢的人，這些人走得很慢，似乎每邁出一步都在思考著問題，通常他們邊走路邊思考，但更多情況是他們後來才意識到他們忘了要去哪兒。

腿的姿勢，辦公室裡面人們把腿放在辦公桌底下，很多人說沒有什麼可研究的。但請相信我，走遍全世界的辦公室，只要看一下工作人員的腿，就能發現很多秘密。

- 女人的腿，辦公室裡可以看到很多女人的腿，有些女人很懂得呵護他們的雙腿，穿著絲襪和精心挑選的鞋子，這樣的女人很在意自己的形象，以在這樣的辦公場所工作感到自豪。通常這樣的女人沒有太大的野心，言聽計從，對自己的工作比較滿意。
- 站立時用力挺直的雙腿，一個人的站姿很用力，雙腳穩穩地站在地上，說明這個人對手頭的工作全神貫注，想要認真打牢基礎。
- 一隻腳放在椅子後面，這樣的人只把注意力的一半放在了工作上，另一半可能早已飄向了九霄雲外。
- 兩隻腳放在椅子後面，兩隻腳都很有力地放在椅子後面，和有力的站姿意義差不多，說明這個人全身心投入工作，一心想將工作做到極致。
- 翹起二郎腿，在桌子下面做這個動作不太容易，這樣的坐姿意味著這個人對手頭的工作不是完全認可。
- 腳踝交叉，這樣坐著的人很放鬆，注意力比較分散，交叉腳踝的同時一般還會放低椅子背，整個人就像半躺在椅子上一樣。這種坐姿在對創造性要求較高的行業比較常見，如廣告公司，對於這些行業裡的人他們精神分散不代表他們沒有工作，通常這些人需要偶爾停下來尋找靈感，獲得創造性的想法。
- 不停抖動的雙腿，有些人無法隱藏自己的焦慮、壓力、恐懼或痛苦，他們的腿就不停地抖動，這可能是一種無意識的行為。面對面的交流對於營造一個安靜平和的辦公環境是很重要的。

穿著

穿牛仔褲的腿，這要看穿牛仔褲的是男人還是女人。穿牛仔褲的女人一般工作努力，注意力集中，比較有事業心，相比於辦公室這樣的工作環境他們更加注重工作內容。男人穿牛仔褲很正常，但要看穿什麼樣的牛仔褲，牛仔褲的品質和在褲子上花費的心思可以看出這個人是想把工作當成事業還是僅僅當作得以謀生的職業。在這一點上，男人與女人正好相反，往往穿著考究的男人更有事業心，一個穿著隨意，不修邊幅的男人一般更加注重當前的工作內容，沒有什麼職業規劃。

管理部門

中國的管理人員的任用，關係比資歷重要，因此有些管理人員無法勝任自己的工作，也基於此，他們與人交流的方式方法往往也有所欠缺。依我看需要對這些管理人員進行交流技巧培訓，使其瞭解禮儀禮節的相關知識，加深他們對辦公行為準則的理解。據我所知很多公司對管理人員最大的不滿就是濫用職權和性騷擾。本章節將會深入探討以上問題。

管理交流技巧絕不是：

通過暴力手段體現威嚴、語言上的叫囂、嚴守的領域權威、任人唯親。

有效的管理交流技巧應該是：

促進生產、提升效率、加強合作（團隊的默契）、營造良好的工作環境、提升員工素質。

我寫這本書的目的是為了提升人們的修養，但若有人向我諮詢，我一般會先強調錯誤做法的不堪後果，然後再講積極上進的氣氛會帶來何種欣欣向榮的局面。管理應該以提高效率、提升業績為導向，不能一味追求經濟效益，迫使員工不停地為你工作。管理者應以身作則，員工出現欺詐、賄賂、偷盜等不良行為多半是上行下效的結果，領導行為不端，還有什麼資格要求下屬遵紀守法？

➤ 促進生產，提升效率

一位優秀的管理者應該注意觀察下屬的身體語言。管理人員要經常到生產線走走，觀察一下員工的肢體動作，最好做到每天都去。如何對身體語言進行觀察和解讀上文已經提過了。不過在觀察員工的同時千萬不要忽略自己的肢體動作，不要通過聲音體現威嚴，要用自己的形象和氣場令員工產生敬畏之感。獨斷專橫、令人毛骨悚然的老派領導在如今快速發展的公司中早已沒了落腳之地。

首先走路要挺直腰板，就算個子不高也要儘量讓自己看起來身姿挺拔，走路的時候要抬頭挺胸，雙手要麼隨身體自由擺動，要麼背在身後，不要把手揣在衣服口袋裡。當你想和下屬交談的時候，直視對方的眼睛，友好地引導對方也看著你，注意他們的第一反應。

在研究生產線生產過程期間，我有一位得力的專業助手，我的朋友 **Donald Wijkniet**，他專門研究生產過程。我們兩人合作，他負責培訓員工提高工作效率，

我負責研究管理人員的身體語言。每當發現不合理的管理方案導致時間的浪費、效率的降低時都很有成就感。在中國有很多人每天的工作時間都很長，但是效率卻不高。很多情況下，14 小時工作制完全可以輕而易舉地被 8-10 小時工作制所代替。

想要通過非語言溝通資訊促進生產，明確目標很重要。研究如何進行高效生產，然後培養員工用最短的時間創造最大的價值。管理人員一定要去工作現場去和員工進行交流，不能只把員工叫到辦公室來談話。通過直接和一線員工進行接觸，可以體會到工作現場員工的情緒，可以時刻瞭解工作進展、檢查生產成果。

吸煙、玩遊戲、聊天、化妝、發個人郵件等諸如此類都會影響效率的提升。很多公司無法對此進行有效地控制，反而通過強硬的統治來進行杜絕。要想提升工作效率，長期有效地控制比較合理。然而很多管理人員還在就此類問題對那些可憐的員工斥責、怒吼。越是這樣強硬、暴躁，員工越不思上進，越消極怠工。

高效的交流和溝通是建立在快速敏銳的理解之上的。正如我們上文提到的 70-80%的交流都仰賴溝通資訊，而不是語言。對身體語言的理解若出現障礙，再多的語言表達也都是徒勞，效率的提升更是無從談起。在管理者和員工之間要建立一種互信，相互之間可以進行輕鬆的協調和溝通。雙方要想流暢的溝通，首先要承認人人都可能犯錯誤。只有當我們認識、理解到這一點，發現錯誤及時修正，才能形成更加高效的思維模式。中國人不允許自己犯錯誤，即使犯錯誤也不

願承認，這樣的想法一定要及時糾正，沒有人是十全十美的，每個人都犯錯誤，要知道失敗才是成功之母。

➤ 加強合作（團隊的默契）

團隊就是一群人在一起工作，這並不意味著他們相互喜歡。中國人總喜歡在學識和工作上脫穎而出、與眾不同，認為略勝一籌是一種榮耀，會令他們感到無限風光。如果八個中國人組成一個團隊，人人強調自我，各個鋒芒畢露，可以想像整個團隊的工作效率和團隊協作能力會受到多麼嚴重的影響。

首先要培養團隊的默契。一起工作的隊員可以不喜歡對方，但必須儘量理解對方，尊重個性與構建合作完全是兩碼事。培訓時將所有隊員召集到一個房間，為了相互都能看見，大家圍坐在一起。然後做一個模仿領導的「遊戲」，就是一個人做一些動作，其他人模仿，模仿速度一定要快。每個人都要做一次，所有人都做過之後遊戲才結束。做遊戲時每個人都要認真體會自己的感受，同時觀察別人的動作，並試著揣測他們的感受。由於個人身材和靈活性的差異，有的動作易於模仿，有的可能稍有難度，因而我們應該理解並接受個體之間的身體語言可能由於身體原因而有所差異，由此可見，個體之間交流方式有所異同也屬正常。

接下來不再模仿，而是做出與對方動作相反的動作。也就是一個人做出某個動作，另一個人一定要做出與之意義完全相反的動作。比如，一個人胳膊交叉在胸前，翹起二郎腿坐著，這樣的坐姿表示對外界資訊的排斥，那麼另一個人就要打開雙

臂和雙腿站起來，做出一種完全開放的姿態。聽起來這個遊戲很簡單，但實際上並非如此。做出與某一動作完全相反的動作是相當有難度的，因此大家都比較願意模仿別人的動作，不願意做相反的。這個遊戲讓平時一些無意識的動作迸發了活力，一般在談判場合比較有用，本書後半部分將會講到這些。

另外一項非常有用的訓練就是無聲問答，一個人向全組人提問，不能說話只能用身體語言，其他人也不能說話，也必須用身體語言回答。這裡問答的內容一般都是與日常工作相關的。

一群人只有在懂得相互尊重、接受彼此個性差異時才能稱之為一個團隊。每個人都有優點和缺點，有些隊員鋒芒畢露，性格率真，無論是優點還是缺點都毫不保留，因此想要在一個團隊當中共事就要清楚整個團隊的特點。另外工作過程中儘量不涉及個人私事，將注意力嚴格放在工作上。

➤ 創造良好的工作環境

首先需要定義一下什麼是良好的工作環境，一般來說在良好的工作環境中人們工作舒適，大多數情況下能夠發揮最大的能力。

良好工作環境的關鍵在於給予員工個性化空間，每個人都可以按照自己的風格裝飾他們的工作環境。相比於服務部門和商場，這種方案在辦公室裡實施起來比較容易。

個性化裝飾自己的工位可以創造一種“家的感覺”，這是這種感覺會給人一種安全感。很多個性化的小辦公用品如滑鼠墊、便簽、鉛筆、卡片等都可以讓人更加集中精力地投入工作。

另外很重要的一點就是要供應食品和飲料，提供吸煙區和談話區。談話區一般只能在「新興經濟」領域如微軟發展公司才能看得到。在談話區人們能夠站著交流工作問題，或協商或交流資訊，站著的工作效率相比於坐下來工作效率相對較高。站著的時候人們會用最短的時間運用最高效的表達方式進行交談，而坐下來的人們可能就是聊天，浪費時間。

➤ 提高員工素質

員工的素質取決於公司管理層提出的目標。要想提高員工素質，公司目標一定要明確，還要進行一定的教育培訓，提高素質最有效的方式就是進行團隊合作。

主管部門

走進中國的高層管理人員會發現他們身體語言的表現形式非常細微，他們輕易不會顯露自己，無論動作還是表情幅度都是越小越好，掌控交流的主動權已經成了他們的處世哲學，歷朝歷代各色官員毫無例外，一般官位越高他們的內心世界越難以揣摩。

高級管理人員不是沒有身體語言，而是他們學會了刻意控制自己，往往表情平淡、不形於色，動作細微難以察覺，這是一種隱藏真實情感的藝術。因而觀察他們的身體語言，不能挖掘大幅度的動作，要從細微處著眼，比如臉上的表情，舉止動

作以及行走左立的姿勢等。中國的官員可以與假面人相媲美，他們可以在好不暴露自己的同時看穿他人的內心世界。

很多中國高級管理人員年齡都偏大，他們不再把胳膊交叉起來放在胸前，也不再蹺二郎腿，這並不代表他們不再排外，而是這樣的坐姿不舒服，他們不喜歡這樣坐著了。他們喜歡敞開胸懷，放下二郎腿假裝注意力集中，而實際上思緒早已飄到了九霄雲外。另外不管是坐著還是站著，他們總喜歡用手握著某樣東西，從身體語言科學的研究角度來看，手中握著的無論是拐杖還是其他類似的東西，都是一種權利的象徵，因為在古時候拐杖象徵帝王手中的君權，能夠彰顯他們的權利和威嚴。

大多數高管的辦公室裡都有非常大的辦公桌，這張桌子代表著客人和主人之間的距離，代表著主人的權利，客人拜訪時不得不與主人保持這樣的距離。

辦公桌之後就是主人的位置，通過雙手的擺放姿勢來體現主人的自信。

- 雙手抱拳，就是一隻手握著另一隻握拳的手，雙手這樣握著體現著力量、權利以及將對方擊倒的能力。
- 雙手張開放在桌子上，有時候雙手完全張開，有時候雙手握拳，這樣表示關注程度高、注意力集中，正在聚精會神地思考。
- 像祈禱一樣將雙手握在一起，通常這意味著建立合作，構建關係，但是也可能完全相反，這時候聽話人可能需要為自己的命運祈禱一下。

很少能看到他們交叉雙臂、翹起二郎腿，這是因為前面有桌子，這樣的姿勢不好做。

如果主人繞過桌子走到你那一邊，那麼你們之間的關係要麼是盟友要麼是敵人，總之雙方之間的距離消失了。對於中國高管來說，繞過桌子走到對方一側是一步不小的舉動。

談判中的非語言溝通資訊

談判——玩的就是戰略，每一步都要經過深思熟慮。談判過程中你若能讀懂對方的心思那是再好不過了。中國人已將「喜怒不形於色」發揮到了極致。打小時候起，長輩就要求子女不要將喜怒哀樂擺在臉上。長大成人以後，向外人表達強烈的感情更被認為是件丟人的事。值得慶倖的是，時代變了，孩子們可以隨意表達他們的情感。

情感變化在日常的談判中很普遍。你可以通過言談話語向對方表達自己的情感。想要瞭解一個人，首先你要知道對方在意的話題。這就可以解釋為什麼中國人在進行商業談判之前習慣聊聊家常。家庭對於中國人而言是最重要最溫馨的港灣。

一聊到這個話題，往往會引起共鳴，這些情感可以輕而易舉的從對方的面部或是身體的動作中看出來，成為你衡量對方性格的重要依據。所以，友好地交談不失為一個瞭解「對手」的上策。善於觀察的人能夠捕捉一系列細微運動，並且進行總結。

比如，當我們談到汽車時，有位男士（也可能是位女士，不過談到車，我習慣

想到男性)的身姿很開放：

- 攤開手掌，表示他句句屬實，並願意接受建議
- 張開雙臂，意味著他欣然接受接受所給的意見
- 雙腿分開站穩，表明他很踏實、可靠
- 談話時腰板挺直，表現他的熱情、自豪
- 微笑，表明他的放鬆與舒適
- 下巴上揚，四處張望，顯示他對所討論的話題感興趣。找到對方感興趣的話題，就能創造輕鬆的氣氛，談判也會非常順利。若想取得他人的信任，就要學會使用開放的非言語交際方法，語言表達僅占聽到資訊的 20-40%，親眼所見的才是重要的。千百年來中國人始終相信，眼見為實，眼見有感，在事實面前言語顯得蒼白無力。這便是我們研究的領域，即交流產生感情，感情化為行動。

善於表達的人著實讓人印象深刻，他們懂得用靈活的身體語言取得他人的信任，不過，他們也可能是大騙子。相對於話語而言，身體語言很難造假，這一觀點在本書中也提到過，因為身體語言是無意識的表現。可是騙術高手是如何改變自己身體語言的呢——他們用自己虛構的故事引發大腦的共鳴，然後影響身體語言，最終取得他人的信任。這就不難看出，騙子們是把身體作為掙錢的工具，他們都是掌控無意識行為的大師，可以讓自己的身體語言與事實毫不相符。這就是我為何要提醒大家，要提防那些讓自己一見如故、身體語言豐富的人。如果一個人讓你在很短的時間裡特別瞭解他，那就意味著你根本不瞭解這個人，很可能被他騙得團團轉。

以下是我給出的這類人的基本特徵：

- 談話從容貼心
- 語調變化多樣
- 服務直接熱情
- 在極短的時間裡打進你的私生活
- 身體語言多變，時而攤開雙手，時而張開雙臂
- 面部表情豐富
- 吝嗇，只有在消費較少時才會搶著買單
- 每次都嘗試觸碰你的底線
- 總是在嘗試著打聽關於你家庭的隱私

當你遇到的人具有上述特徵時，就要當心了，你要假裝很有耐性，滔滔不絕的與對方交談，因為騙子都是急性子，急於得到自己想要的東西。

談判中坦誠的語言並不可靠，還需要用大量的動作去判斷對方。大多數談判都在談判桌上進行，那麼讓對手暴露出肢體動作就變得十分重要了。例如要求對方給你做一下展示，這樣你就能觀察到更多的身體動作，盡可能的去觀察一些細微的地方，例如眼睛、嘴巴、喉嚨、手，這四個部位的動作都極富表現力，而且一直動。眼睛無時無刻不在變化，不僅是瞳孔，整個眼球都會在說話時轉動，這一點是不受自身控制的，男性表現得更為明顯，女人可以從男人的身體語言中知道他們此時此刻在想些什麼。

第十一章 品牌與身份識別

為什麼中國人缺乏個人身份識別？這都要歸咎於面子問題。中國人不想丟臉，因此不會冒著丟面子的風險，用異於尋常的做法和身份去體驗新鮮事物。眾人的閒言閒語和「好言相勸」就成了人們行事的準則，任何準則之外的做法都會被看成是「瘋狂的」，是冒險的。這就是為什麼中國人不會從人群中挺身而出，因為一旦離開了人群，就與眾不同了，就成了異類分子。有言道：失敗乃成功之母，要勇于接受成功前的種種失敗，不忍心見到臉面掃地，就得敢於承認一事無成。

很多年前有位聽眾向我提過一個問題，令我非常震撼，問題很簡單：“中國這麼一個泱泱大國怎麼沒有自己的著名品牌？”為此，我調查了整個中國商品市場，發現真的沒有。在中國，一個世界著名品牌都沒有，而且這種情況持續了很多年，促生了增值業務市場。像韓國日本這樣的國家在銷售著名品牌上很成功，在工業製造上也譽滿全球。

為什麼中國人沒有自己的著名品牌？這要追溯到中國人的身份危機。中國算是大國，但是由於地方發展的局限性，只能形成一些地方性企業，連拓展至全國的雄心都沒有，更何談沖出國門，走向世界？實際上中國人的身份歸根究底要看個體特徵，中國人不想在眾目睽睽之下暴露自己，不想成為例外，中國人怕出名，類似的原因還有很多。

看電視看雜誌的時候總能看到鋪天蓋地的產品廣告，也能看到很多中國電影明星和著名演員，但這其中卻沒有一個著名品牌代言人。原因在於他們的知名度無法媲美倫布蘭特、平克·佛洛伊德、柴可夫斯基（Chakovski）這樣的西方藝術

家，更對古奇、奧迪、勞力士等著名品牌望塵莫及。雖然這些品牌在中國供不應求，卻都是國外的知名品牌，與中國原創沒有半點關係。

為了弄清這個問題，首先要研究下什麼是商標。商標是一個公司為了銷售自己的商品、服務等開發推廣的一個標誌。這個標誌說到底就是一種非語言交流形式。當標誌開始成為“品牌”時，其銷售業績會逐漸上升，其消費者也喜歡向人炫耀自己能購得這一品牌的商品，同時這一品牌也賦予消費者相應的社會地位。換句話說，品牌永遠不愁沒買家，是買家迫切需要品牌撐門面。一個人的身份和他用的品牌是緊密相關的，這似乎有悖常理，身份應該由人來決定，怎麼由品牌決定了呢？發現中國人不敢面對失敗之後，我想找出一種解決方案，使中國人能開創自己的品牌，認同自己的身份。若想如此，可以參考下面的企業識別系統指南。

關於商標

商標就是一個「象徵性的符號」或「標誌」，用於個人、商業團體或其他法人。為了方便消費者識別「商品」或「服務」，商品從源頭上就標記上商標，可以與其他類似商品做出區分。通常「商標」也是品質卓越的代名詞，就像一些名人成名的原因一樣，是眾所周知的。如果某項服務以商標標注，那麼商標就是一種服務標章。

商標符號

TM，是指“未註冊”的商標，作為認可標誌印在商品上。

SM，是指“未註冊”的服務標章，作為認可標誌用來標注服務行業。

®，是指註冊商標。

註冊商標

確定品牌/商標/標誌之後，要將其進行註冊，以防其他人使用，從而獲得保護。

標誌應該易讀易念易書寫，不管在何種語言環境中都便於記憶。在俚語中不應該有背離商品的意思或者其他不好的隱含意義。

- 杜撰詞（或「趣味詞」）：有些詞是杜撰出來的，不管在何種語言中都沒有任何意義（如，柯達或者埃克森美孚 **Kodak or Exxon**）杜撰詞有一個優勢，因為這些詞多是原創，更容易獲得保護。不利的一方面這樣的商標比較難記，在廣告行銷方面商家需要加大投入。
- 隨性標誌：由一些在某種語言中具有真實意義的詞構成的商標，而這些詞的意思卻與商品本身或商品的品質沒有任何關係（如，蘋果當作電腦的商標）。這與杜撰詞相比，這種商標的保護水準和難度都相當高，商標與商品之間沒有任何直接聯繫，因此商家需要加大市場投入，努力在消費者心中建立這種聯繫。
- 含義標誌：一些能夠影射商品某些屬性的商標。呼籲使用含義商標是因為商標本身就有廣告效應，很容易在消費者心中將商標、品質和商品的關係建立起來。然而一個相生相剋的風險就是司法部門可能認為含義標誌的描述性太強，或者缺乏特色，無法達到商標保護的標準。

商標要同樣適用於出口市場，在外語中不能有反面含義，尤其是想要將該產品打入海外市場，就要更加注意。商標最好不要引起困惑，尤其就商品品質而言。

商標要適用於所有廣告媒體。

從我個人角度來看還有幾點建議：

- 建立個人品牌之前，要瞭解自己，要敢為人先，要讓你的商標延續品牌精神。
- 切勿匆忙決定，多與親戚朋友溝通諮詢，註冊之前定要三思。
- 打開視野，激發創造性，環顧周圍尋找任何可能的選擇，不要拘泥于傳統。
- 一定要進行原創，不能盜用他人成果。
- 自我推廣。一開始你不會有追隨者，要想有就要建立人際網路，將認同你想法的所有人都囊括其中，從感興趣到一路追隨，再到購買和使用。
- 敢於求人相助，沒有哪個公司是靠單槍匹馬幹出來的，一定要善於向專業人士尋求幫助。
- 敢於說不，上天創造了「是」的同時也創造了「不」，是、不相伴而生，均需為我所用，所以該說不的時候不要說是。
- 將商標展示出來，不用先問別人怎麼看，等他們看完之後主動告訴你。
- 製作檔案記錄。將所有與商標相關的想法、發展前景、產品生產、品質檢驗等等都記錄下來，註冊過程中必要時要反覆閱讀。

有一個非常重要的問題：有沒有必要使商標具有濃郁的中國風。這就得想想什麼是真正的中國風。中國風指的是中國的歷史、藝術，還是中國這個國家？中國疆土遼闊，地大物博，沒有一個特定的中國身份。中國民族眾多，宗族複雜，歷史文化傳統多種多樣，在一定程度上也是一個有著很廣闊歷史背景的大熔爐。

外國人一提到中國就想起那塊黃土地，想起龍圖騰，想起古代皇帝，想起穿著緊身馬褂的滿清官吏，想起富麗堂皇的豪華宮殿，還有狼煙四起的戰場和浩浩蕩蕩的士兵；在外國人心中中國風就是他們嘗到的中國菜的味道，就是當地移居國外的中國人的樣子。在外國人眼裡中國身份很明瞭，我們有必要費盡心思回應這種中國人的外國身份嗎？答案是「不」。在即將到來的一百年裡，中國將會成為世界上的領軍大國，將會超越歷史，從祖輩遺留的輝煌中走出來。

當你打算自己的未來時，要放眼國家的前途和未來，展望那時的中國會是什麼樣的。歷史孕育了新思想新觀念，但絕不讓未來成為歷史的倒影。你的未來要推陳出新，要非同凡響，你的身份已不再是農民、不再是勞力，不再是廉價的雇員。中國的崛起勢不可擋，未來的領導地位不容置疑，這都要在你的計畫中、藍圖中有所體現。當領導就要有領導的遠見卓識，要有巋然不動的堅定信念，決不能因為外人幾句不鹹不淡的評論就亂了方寸。

要建立原創的身份識別和商標需要尋求多方說明，可以充分利用廣泛的社會關係，但要掌握好尺度，眾人皆知是很危險的。因此要控制交流範圍，請自己信任的朋友來出謀劃策。

第五部分 社交場合的非語言溝通資訊

第十二章：餐桌上的身體語言

這一章節我所要講述的是讀者期望瞭解的內容，在此我要重申的是本書的主題是非語言溝通資訊，然而飲食是中國人日常生活中重要的一部分。透過這個章節你會瞭解用餐時非語言交流的內涵。如前所述，無論是在正式還是非正式場合，禮儀至關重要。再不同的場合，你代表的是家庭、公司、社會甚至是國家，此時此刻你責任重大，舉手投足都要謹慎看待。

晚宴準備就緒時，前來用餐的人會有兩種到達方式：

1. 所有成員一起到達。首先進屋的是主人，主人進來後邀請客人進來並對客人表示熱烈的歡迎。最重要的客人落座之後，其他的客人才紛紛入座。
2. 主人提前到達，安排客人的座位。

在這裡要特別提醒讀者的是得體的行為會給主人帶來好運，不然結局會很難堪。

下面的這種情況時常發生，晚餐過後主人受到了餐廳的單據，而這些單據是客人喝多後損壞餐廳財產需要支付的賠償金。

客人應該尊重主人尤其是在出席正式的餐或宴會的時候。客人應該為主人帶上一份禮物，這樣的話主人就會知道具體的人數並且準備晚餐。沒有收到邀請的人到來時，要向主人說明理由最好再介紹一下自己。這種情況可能是因為主人忘記通知，似乎處理此類事情的方法還欠妥。另外準時赴宴是最基本的禮貌，遲到是不禮貌的，因此參加宴會時謹記寧早勿晚。作為貴賓出席宴會時，帶給主人的禮物一定要講究，通常情況下一瓶昂貴的紅酒會是很好的選擇。

宴會餐桌

中國人宴會的餐桌有如下特徵：

- 四人宴會餐桌是方形的，四人以上則是圓形的
- 桌布上面擺放著玻璃杯子，桌布比較方便清理
- 桌子中間有一個轉盤，可以隨意轉動

任何場合的宴會都要必備的幾點：

- 乾淨溫熱的餐巾，用來擦手、擦臉
- 主人要為客人安排座位，但只需要把最重要的客人帶到座位旁，其他人可以讓助手帶座或是用手勢去示意。

每位用餐的人都會有下列器皿：

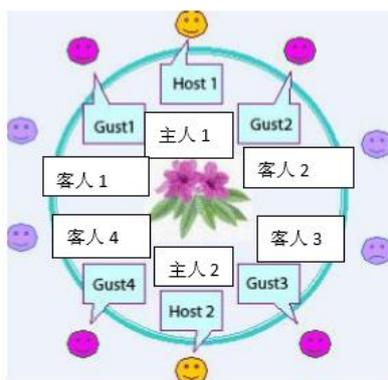
- 筷子放在筷子盒裡面或是筷架上，防止直接與桌子接觸。筷子是根據地位、象徵、場合挑選的。如果你給貴賓使用了普通餐館的筷子，他們則會自己準備筷子，藉此暗示主人。
- 餐桌上會有大大小小不同的碗，但是吃主食的碗一般直徑為 8-12 釐米。放置調味料的碗很小，基本直徑都不超過 5 釐米，高度不超過 2 釐米。
- 在簡單的晚宴上餐巾可以是一次性的，但是在正式場合的晚宴上，餐巾通常是高品質的紡織品。品質代表著餐館的品質以及對客人的尊敬。如果你對餐館餐巾和桌布的品質一無所知，那麼你最好自己事先準備好餐巾和桌布。餐巾通常是放在盤子下面的，其中的一角下搭正好可以落在腿上。
- 多準備些玻璃杯，這樣可以讓客人根據自己的喜好去選擇果汁、啤酒或是紅酒。茶杯則是沒有杯把的那種。
- 多準備些湯勺，這樣每一道菜都會有一個公用的勺子。

- 為赴宴的人員準備些小禮物，當然是自願的，但這些禮物一定要包裝精美，不要過大。這些禮物僅僅用來記念這次宴會。

座位安排

中國人離不開餐桌，很多商業談判都在餐桌上完成，孩子們也是在餐桌旁長大，過去的時候，男孩在餐桌上被當做男人一樣看待。餐桌對於做生意、贏得對方信任、瞭解對手和夥伴十分重要。餐桌上我們可以瞭解別人的愛好和酒量大小在挑戰對方時，就能知道對方的接受程度。

餐桌的座位安排很微妙，一般主人負責安排座位，客人順從地聽命主人的安排。正如之前提到的，餐桌上的位置會影響相互之間的交流。如果選錯或是安排錯座位，客人或來意非凡的人會生氣，這次用餐甚至會變成一場悲劇。



<圖>

一般座位安排，一般每桌人不會很多。人多時通常會被安排在不同的餐桌用餐，通常每桌 8-12 人。主人和尊貴客人安排在面對東方或大門的中間位置。較尊貴的客人坐在主人旁邊，不必特殊安排的客人坐在離主人最遠的位置。

家庭聚餐時，主座留給最重要的客人，一家之主則會坐在最不重要的位置。如果是圓桌，正對門口的位置是上座，左邊座位的尊貴程度依次是第二、第四、第六等等，右邊的座位則是第三、第五、第七等等。

飲品

水和不含酒精的飲料要隨時供應，茶水應該「無限供應」，最好用茶壺沏好放在桌子上。敬酒時要喝酒，喝啤酒的話，最好一飲而盡。葡萄酒的話，一般抿一小口。如果敬酒時用的是小杯子的白酒，人們通常會說乾杯，之後一飲而盡。男人、女人和小孩都會舉杯敬酒。敬酒時會一個一個碰杯，或是兩兩碰杯，亦或是所有人一起舉杯。敬第一杯酒時，所有人都會站起來。發起者有時會說乾杯，所有參與者都要一飲而盡。一般情況下，女人和小孩不允許喝酒，但是在敬酒時他們也會參與，喝的是什麼並不重要。

如果敬的不是白酒，一般不說乾杯，而是說歡迎你的到來，或是其他意思相近話。除此之外，對於尊貴的客人，敬酒時眼神交流和微笑也很重要。說完乾杯後，有時會把酒杯倒過來證明杯子真的空了。隨後馬上再倒滿酒，繼續敬酒。無論是用白酒、葡萄酒還是啤酒，杯子都不能空，因為空杯子預示著貧困或是侮辱。如果客人很少，或者是坐一個小桌子，碰杯很正常。人多的情況下無法碰杯的話可以舉杯。發起者用酒杯碰一下桌子，然後其他人一起附和，這個動作也相當於碰杯。

整個晚餐期間都會敬酒。離開座位和貴賓、主人或是其他人敬酒很正常。有時敬酒之後，有人也會回敬。當貴賓不是很年長，但是社會經濟地位較高時，可以單獨敬酒。晚餐中有時候會幾個人串通好一個一個去敬酒，目的就是要讓被敬酒者多喝。對主人來說，喝多的人越多越好。（順便說一句，這就是為什麼我會在書中提到嗜酒成癮。我看到過太多酒後撞車、酒後打架甚至殺人的情況，還有在餐館外搶劫醉漢的事情。）

杯子永遠不允許是空的，因為空杯子意味著晚餐結束，該回家了。

用餐

再講其他餐桌禮儀之前，請先把用餐規則牢記於心。一律用右手拿筷子（除非你是左撇子），這樣是為了避免在夾菜過程中發生碰撞。出於衛生考量，用餐前，要用溫熱的餐巾擦臉擦手，可以擦去手上、臉上的灰塵。

- 不要咀嚼筷子。
- 不要出聲吮吸。
- 不要用筷子亂撥菜或其他不雅的事情。
- 每道菜都要配有公筷，在餐館為了方便就餐要習慣用勺子。
- 不要拿著筷子到處揮舞，對別人指點或比劃什麼，畢竟筷子是用來夾菜的，上面可能沾有水或油之類的。

- 在伸筷子前要考慮好夾哪道菜。如果拿著筷子翻翻這道菜，撥撥那道菜，一道菜也沒夾，會讓別人很反感。同時其他人也會覺得這樣做不禮貌也不衛生。
- 不要在公共菜盤裡用筷子戳、撕扯食物，而是要將菜先夾到自己碗中。
- 不能把筷子直挺挺的插在食物中間。這不僅僅是因為不禮貌，更是因為筷子戳在碗裡像是燃燒著的香，預示著有人死亡或將會死在餐桌上。
- 用餐時，右拇指必須要高於碗邊。
- 如果是和朋友或親戚一起用餐，你可以為他們夾食物，這樣會讓他們覺得和你關係很親密。
- 不要用筷子敲碗或者盤子，這是在侮辱賓客與主人，同時也在告訴別人，你覺得很無聊。
- 主人或貴賓示意用餐後再動筷子。
- 用牙籤時，一隻手要把嘴遮住，以示禮貌。用完的牙籤要放進你的碗或盤子裡，避免二次使用，不應該放在桌布上去等待服務員收走，扔在地上也不好。把牙籤隨手扔到地上顯然是對餐館的不滿。同樣扔在桌布上也會被認為是對服務員的輕視，會在無意中傷害他們。
- 不要吃光所有的食物，這樣會給主人一種錯覺：飯菜不夠，沒有吃飽。夾走餐盤中的最後一口菜是種粗魯的行為，而且人們也覺得這會帶來厄運。
- 用餐中，想和對面的人談話，你可以換位置，但是在餐桌上大喊大叫則很不禮貌。
- 用手去抓食物會讓別人覺得你不講衛生、不識大體。即使肉一口吃不完或是有骨頭，你也要用筷子夾到嘴裡（或是用勺子輔助）。

- 中國人喜歡吃軟骨或是含有結締組織的食物，這種食物骨頭沒法吃，需要吐出來，吃完後直接吐到大盤子裡或是桌子上就可以，不用手和筷子。比如吃魚的時候，總會見到人們吐魚刺和魚骨頭。
- 用餐時不要談業務。在前菜和主菜一開始就談論這些話題會使整個用餐氣氛顯得沉重。用餐時比較適合談論一些有關藝術、食物、愛好、旅行等話題。如果必須要談業務，那就在用餐後再談。

買單

客人不應該和主人平攤費用，這會使得主人很尷尬，主人會不高興。如果你不讓主人買單，那就意味著你不接受主人的友情或是款待。很多情況下，客人多次要求買單，和主人爭執不休，但最終還是主人買單，因為客人不「搶著」買單也不合規矩。不爭執意味著你覺得主人請你吃飯理所當然。因此，如果你是客人，要一直搶著買單，但是不要在主人地盤第一次請客時買單。如果你來參加主人晚宴的時候沒有帶見面禮，在離開主人城市之前，可以請主人全家吃飯略表謝意。吃這頓飯的時候，必須盛情邀請主人赴宴，並且允許你買單。如果你和熟人出差，平攤費用是可以接受的。但是最為常見的情況是，這頓飯你請，下頓飯我請，吃飯的費用要差不多。雖然這是一種迴圈，但是對於買單還是同樣存在問題。不同的是，你可能會說，“你比我歲數大，這次你請客，下次我請。”或者是其他一些能達到同樣效果的因素，能讓你下次請客。這種迴圈不是必要的。關鍵在於雙方是否都可以接受，是否很享受，是否花費相近。

中國的餐桌藝術：談生意不像談生意，怎樣才能讓你談生意不像是在談生意呢？中國人有一種只可意會不可言傳的本性。談話過程中，你會感知到看不見的資訊，用餐的過程中你的大腦在急速運轉，把過去和現在的種種事情聯繫到一起。但是不會直接談論生意，因為這樣做會讓人反感。一切聽起來很複雜，但並非如此。這些都是無意識的，出於本能的，自然而然的。但重要的是，你要知道自己在做什麼，只有這樣才能夠在餐桌上控制大局。

想透過參加宴會建立關係，首先要選擇參加哪場宴會，選擇過程中把握住這兩點很重要：邀請你的主人是誰？賓客有誰？參加宴會的目的一定要明確。你是想和貴客拉近關係，還是和主人加強聯繫，還是想見某位到訪的人？如果僅僅是出於社交的目的，那麼這些問題都不重要，但如果聯想到未來的發展，那就要慎重考慮這些問題。

接下來我們再來瞭解一下餐宴社交中的非語言部分。

正如之前提到過的，餐桌是一個人成長和豐富生活閱歷的地方。我們在餐桌旁會看見怎樣勸酒，會看見失控的人如何肆無忌憚地對別人進行挑釁。情境從正式變為非正式，人們的行為也跟著改變。

最初，當人們到達用餐地點會事先瞭解貴賓是哪位。貴賓到達時，他會受到全場人的尊重，等到貴賓坐下之後，其他人才會坐下。這非常有意思，當你看見貴賓

坐下後和其他人握手、交談、介紹，看起來就像是一場表演。當然，這完全取決於貴賓的等級。

人們和貴客握手時總想讓別人看見，因為他們覺得這是一種榮幸，感覺自己的地位也提高了。現在能夠用照片記錄當時的場景，過去靠的是繪畫。無論用什麼記錄方式，用餐過程中若想和貴客進一步接觸的話，可以提起當年與這個人物相識的場景。想和貴賓建立關係可以主動單獨邀請他，這樣做也會讓你很有「面子」。

主人如何招待客人？主人是站在門口一個一個迎接客人，還是重點招呼貴賓，其他客人留給助理去招待？主人的招待方式，對客人的關注程度代表了這次宴會的重要程度。這些資訊不用聽也不用理解，單靠眼睛看就能知道。

選擇餐館至關重要。地點的選擇代表了主人對被邀請客人和場合的重視。選擇高檔豪華的餐廳說明主人想為各位賓客，不僅是貴賓，留下長久深刻的印象。當然，餐廳的選擇還取決於主人的預算範圍，但通常舉辦晚宴是有原因的，原因決定了晚宴的意義，而其輕重就體現在地點的選擇上。

主人或者餐館重視餐桌的佈置嗎？一位合格的主人應該留心餐館是否認真佈置餐桌，主人最好對所選餐館有個清晰的瞭解，一定去過，甚至是那裡的常客。桌布顏色的選擇代表了主人的心思。桌布的顏色與餐館的標準佈置別無兩樣，說明

主人對這次宴會的重視程度一般，桌布顏色和桌面擺設若不同於餐館的標準佈置，說明主人對這場宴會的重視程度很高。

- 餐桌裝飾。人們進入餐廳包間時，首先關注得是餐桌上的擺設。場合越正式，餐桌上擺放的物品越精美，越注重桌布、餐巾、杯子、盤子、茶杯、筷子等等這些物品的細節。桌布顏色往往能反映主人設定的情境。
- 椅子擺設。能保證貴賓不坐錯位置嗎？如果做到了，說明主人對客人足夠重視。如果沒有，說明對客人的尊重只是一種敷衍。
- 菜肴一上桌就可以看出這些菜肴是經過精心挑選的，還是僅僅在菜單上點的基本菜品。若會面重要，主人會提前一個月或是更早列出特色菜。罕見的食材是主人表現會面的重要性、展現品味的標誌。吃特色菜時一定要觀察貴賓的反應，貴賓對食物的反應可以展現主人對貴賓的瞭解程度。

用餐期間

從第一次敬酒就能知道宴請的原因，接下來的敬酒中也能夠區別在座的客人對主人的重要程度。主人敬酒之後，第二重要的人就會繼續敬酒，以此類推。這往往可以給我們帶來有趣的資訊。

正式場合客人一般不會喝太多。而平時用餐時就不一樣了，主人會勸客人不醉不歸，讓客人接受一些稍稍超乎尋常但又不過分的要求。這種情況下可以看清每個人的表現，俗話說“只有小孩和醉漢不會撒謊”，醉漢的話裡包含很多重要資訊。另外觀察主人和其他人之間勸酒的樣子也非常有趣，勸酒者肢體動作豐富，他們像公雞一樣挺起胸脯，歪著腦袋向別人發出挑釁，臉上寫滿了對喝酒少的人的蔑

視（你是個廢物）。酒的多少代表著決心，一些人老說「乾杯」，他們其實也沒有什麼理由，僅僅是想引起別人的注意。

如果我們是普通的客人，一定要按順序入座。不要直接和貴賓搭訕，可以先和「地位稍低」的人交談。如果想向貴賓介紹自己，桌子很大的話，可以起身離開自己的座位走向貴賓，不要隔著桌子大聲喧嘩，這樣會給人留下很不好的印象。另外在餐桌上遞交名片也是不得體的行為，如果交流得很順利，可以在用餐之後找機會遞上名片。雖然在餐桌上遞名片的事情屢見不鮮，但仍然不被提倡，這有悖於用餐的本意，用餐就是放鬆休息、與朋友共用美味的時刻，應避免摻雜商業氣息。

用餐時要觀察有多少人接了電話，都是誰，關鍵要看接電話時間的長短。從時間長短上可以看出這個人是否把心思放在用餐上。如果通話時間短，說明這個人比較重視此次用餐。如果通話時間長，那麼這個人可能更在意電話裡所談論的事情，而完全不在乎這次用餐。所以桌上有其他貴賓的話，你可以不用費心思招呼講電話的這個人，所以通過觀察接電話這一舉動就可以確定自己的關注對象。

上菜的速度很快。眾多佳餚擺在你面前時，既要吃飽又要吃好很不容易。初次參加宴會的人很快會吃撐，但之後會發現其他客人吃得很少，他們可以在正式用餐之後去咖啡館或其他的餐館繼續進餐。我對此很驚訝，他們解釋說正式用餐時他

們忙於交流和聯絡，沒有時間吃東西，因此很餓。我覺得在餐桌上還是應該多吃東西少說話。享受食物，簡單交流，不要說太多。

晚餐過後

晚餐過後貴賓先離開房間，其他人隨後。這段時間最好不要和貴賓談話，因為人們都著急離開。想要與貴賓交談，你可以請他去你家做客或是挽留一下，不要因為膽怯而喪失接觸的好機會，想要挽留客人，理由總會有的。接受邀請之後就是回請，其他人可能這麼做，你也這麼做。知道了如何選擇地點和地點的重要性還不夠，還要選好合適的客人，這也很關鍵。

第十三章 面相

相面的理論背景

中國傳統醫學（中醫）中有用於診斷的「讀臉」知識，但也有一門專門用於讀臉的科學叫「相面」，這門科學不僅研究外貌與性格之間的心理聯繫，還解釋過去與未來間的聯繫。

為什麼研究相面？面相是一門藝術，多種原因促成了它的發展。原本是為了正確診斷身體健康狀況，進而從理性角度和非理性角度分析一個人的性格、行為，以解釋人們日常生活中某些行為的原因。

本書主要講的是面相學的最後兩點，這兩點是玄學研究的一部分，其他的涉及到星學、手相學、肢體語言和風水。玄學有五門藝術，這五門藝術在傳統醫學中，被認為是五要素，這五要素仍然是解釋健康生活方方面面的根源。這五要素分別是：土、金、水、木、火。

面相學是很重要的，人一生中面相會發生很大的變化，透過對五大要素運行的理解，就可以對不同的面相進行比較和分析。

- 產出迴圈：從出生、長大到進一步成熟。
- 衰減迴圈：這個迴圈身體慢慢不再成長，健康狀況開始衰退，生活品質有所下降。
- 毀滅迴圈：人的一生中將面臨或短或長的毀滅期。



Figuur 1 ; the production cycle

图 1: 成长循环

產出迴圈中我們要看生命的迴圈，其中還能發現大自然循環系統的來源。據說產出迴圈始於水，有研究證明所有生命確實起源於地球上的水，在此強調一點，我們所討論的迴圈是地球範圍內的。水是植物和樹木的生長源泉，樹代表木，木為火提供了原料，木燒成灰便成了土，木沉入土裡便成了金，當金形成時會產生水，水再次為木提供食物，這樣 這個迴圈可以無休止地進行下去。

衰減迴圈表明當有物質產出時，生產者的能量會降低，我們稱其為衰減迴圈。用實際術語來說就是，當土產生金(想像一下多大的壓力才能使土壤中產生金屬)，同時也產生了水，但這個過程中土的能量被削弱。土能減弱火勢，因為土可以蓋住火，或隔離燃料。火能消弱木的能量，只需要將木點燃。木能削弱水的力量，只需把水當做能量來源。水能削弱金的力量，因為水可以使金屬生鏽。因此，五大要素相互作用也可以消弱彼此的力量。

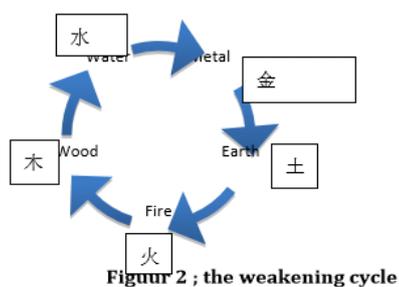
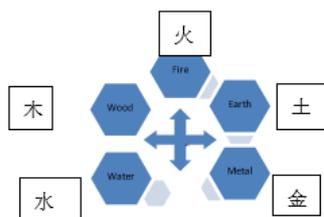


图 2，衰減循环

很多人認為毀滅是一個消極意義的詞, 而事實並非如此。假設火毀滅了木製造了灰燼，但在破壞木的同時也帶來了很多積極意義的成就，如做飯，供暖，融化。水反過來能毀滅火，將火撲滅這樣的毀滅也具有積極意義。金可以砍木、木可以用來做飯，而做飯的熱量又可以使土的溫度上升，在高溫的作用下土中的金又可以受熱成形。



Figuur 3 ; destruction cycle

图 3：毁灭性阶段

毀滅實際上並不存在於元素間的環形迴圈中，而是一種形狀的變化。但這種形狀的變化會在我們身體和大自然中製造衝突，使五大要素不再穩定。一旦不穩定就會導致疾病、大自然的咆哮或毀滅。自然努力保持穩定，但永遠都不可能達到絕對的平衡，因為絕對平衡就是完全靜止。西方人把各要素和自然之間的穩定翻譯為平衡，這是完全錯誤的。大自然從來沒有試圖達到絕對平衡，只求保持穩定狀態，穩定狀態中所有要素都在持續不斷的發生著變化。平衡是指所有要素都按順序排列，相互之間不允許也不希望有任何運動，達到絕對平衡時，所有運動都將消失。醫學上，這種狀態被認定為死亡。

基本面相和要素

面容是我們識別一個人的第一步，我們經常說眼睛是心靈之門，但實際上對一個人的第一印象是從面部開始的。因為初次見面總是由遠及近，首先看的是一個人的臉。從一個人的面容就可以大概瞭解這個人的性格，由此自己可以把握如何與這個人進行交流和接觸。

以前工作面試時會觀察人的面相，由此決定一個人是去政府還是進法院；除此之外，面相還用來定奪國家之間或國王之間是敵是友的關係。僅僅靠面相來判斷一個人是不準確的，想要看清一個人的特點，還要結合其他很多要素。

中國人在不同情境中，有不同的面孔：

- 居家，臉部表情多種多樣，富有神采，語音語調比較豐富。居家時的臉孔只出現在親密的家人面前，一旦周圍有陌生人，它便不在顯現。即使有客人進入私人住所，也幾乎不會感受到其真正的情感。居家時的臉孔在某種程度上反映了一個人的個性、生活習慣以及成長方式。
- 公開場合，臉部表情通常很刻板，沒什麼表情。中國人離開住所，擺出的是官方臉，必要時才會顯露表情和神采，說話的聲調也比較克制，只會少許表露一絲情感。
- 工作中，在一定範圍內有臉部表情，有語音語調，但完全取決於這個人的職位。一線工人可以盡情展現各種情感豐富的表情，但職位越高，面部表情越刻板。售貨員比正在談判重要交易的人面部表情更豐富。

每種表情背後都有哲理。在家的時候中國人想做回自己，不在乎任何人，不在乎環境，不在乎別人的成見。面部放鬆，表情豐富。最有趣的是你會發現許多在辦公室滿臉皺紋的人在家也會綻放笑容。皺紋不見得代表年長，但皺紋卻能表現一個人是否能夠自由地享受生活，是否可以充分表達自己的情感。官方臉通常會在街道上出現，或到訪的地方，不會出現在家裡。這種臉上很少有表情。通常在陌生人面前不應袒露豐富的表情，所以將自己真實的表情隱藏起來。工作時的表情取決於職位和公司，這種表情與官方表情相比會流露出一點情感，但是不會和在家裡一樣。

工作表的表現方式有兩種：

- 當和同事相處時，在一些地方，我們會表現的或多或少的保持距離，不會像朋友一樣。
- 上級/員工表情，這種表情通常是在我們在工作時候面對上級時出現。

我們以火相臉開始。這是因為之前我所提到的資料中，火是最頂級的元素。我必須明確指出所有的元素都同等重要，在持續的理解中我們可以一直不斷改變每項資料。對於我而言，沒有哪一種臉型必須要排到第一位。除了用這五個元素

命名之外，許多臉型還有其他的名字，例如，水相臉也叫滿月臉，木相臉也叫壁相臉等等。這會混淆你的解讀，所以我建議你先專心研究基本因素，之後一點一點的增加，直至建立自己的廣泛角度的面相體系。

火相臉的基本特徵

通常是臉部中間寬，額頭窄。鼻子附近，通常被認為是中間地區，這部分顯示力量，是臉部最寬的地方。下巴和顴骨顯現其堅固的外觀特徵，被認為是決心的象徵。臉色通常微紅，富有光澤，眼睛迷人。大多數火相臉的人在年輕的時候長髮飄飄，在 30 歲之後會掉髮，稀薄的頭髮會引起更多人的注意，這種情況在 55-60 歲的時候更為明顯，就像是火苗越到上面越小。

火相臉和幾種關係有關聯。火相臉的人被認為是行為道德高尚的人，他們尊重習俗，懂禮貌，有良好的習慣。他們很好看但不刻意去打扮。當然他們會花費時間使自己變好看，但不會在這方面浪費過多的精力。火相臉的人大多很好相處，他們喜歡出風頭，喜歡被人們關注，但不想成為中心。他們有很多夢想，想法和主意，並且喜歡與他人分享。他們喜歡冒險並且經常在同一時間接受多個任務，這經常會使得工作表混亂，所以不能很好的完成任務。火相臉的人很活躍，在運動和舞蹈方面很有天賦。火相臉的人看起來很有耐性，事實上很多人都是暴脾氣，即使他們有樂觀的心態，但是依舊是暴脾氣，咄咄逼人。火光閃爍暗示著他們的心態和思想並不受到禁錮。信任是火相臉的人不常表現出來的，就像是真正的火總會在背後留一手之後再繼續燃燒。很難有事物去改變或是影響他們，更不用提熄滅了。這些是火相臉純粹的自然事實，但是你必須要明白沒有任何一個人會是 100%的某種臉，因為每種臉的背後都會有其他的隱藏因素。這些特徵中的每一個，例如大嘴巴，長鼻子，寬眼睛都會影響個人的總體特徵。

火相臉



图 4 女性火相臉

图 5 男性火相臉

土相臉的面部特徵

土相臉或多或少都會使人看起來結實。通常，土相臉的人身材短小精悍、強壯、肌肉結實。土相臉看起來像是一個大方塊。寬臉，寬鼻子，大耳朵，濃眉毛，窄

額頭，高顴骨，富有表現力的肌肉面部表情。土相臉的人沉著、隨和但不容易與之成為朋友、意志堅定、他們永遠不會輕易相信別人，保持神秘感是他們最大的特徵。在遇到與自己相近的土相臉的人時，他們會表現出信賴感，這是與他們遇到其他面相的人相對而言，因為遇到其他面相的人，他們會表現出陰暗的一面。在行動和做事情的時候他們是慢性子，他們經常是熱心腸的人，享受生活不在乎成本。大多數土相臉的人穩重、好強。



水相臉的面部特徵

水相臉的人是大圓臉，輪廓胖乎乎的，左右不對稱，像滿月一樣的大圓臉。眼窩深陷，眼睛周圍肉多，塌鼻子小嘴，看起來沒有固定的形狀，臉頰沒有表現力。圓下巴，前額寬，沒有太多的皺紋。眼睛看起來笨重，膚色較深。水相臉的人通常被人看成是慢性子，容易相處，不是很文雅，並且在某些方面有些被動。但這並不事實。事實是他們通常很尖銳，在經商方面是創極富有造性的思想家，或多或少會欺騙人，享受生活，精力充沛。外表與能力不相符。面部表情不豐富。水相臉的人通常被認為維敏捷、有經濟頭腦，賺錢快、適應環境能力強、容易相處、享受生活。家庭觀念強、社交能力強，不容易冒犯他人，女性不會以自我為中

心。對於整體形象而言，重要的一點是這些面相通常都會和特定的身形相匹配。水相臉的一些特徵如強壯的脖子支撐著頭，不高，寬肩膀，通常都是超重或是肥胖的短腿。

水相臉



金相臉面部特徵

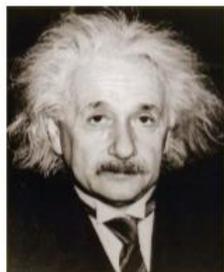
高顴骨，肌肉明顯，下巴明顯，嘴唇薄，小眼睛富，有表現力；耳朵緊貼著腦袋。

金相臉常見於軍隊、員警和特殊安全部門。金相臉的人有很強的紀律性、堅定、不容易相處。他們經常嘗試威懾他人，他們會支配自己的生活。金相臉的人被認為脾氣不好、很難控制、咄咄逼人；他們經常伸張正義或者至少在一個群體中有明確的觀念、務實、有特定目標、行動往往依靠直覺、選擇相同性格的夥伴、專注某一事物時信心很強、有強大的負面記憶。多數金相臉的人喜歡聚會，追求更優質的生活，喜歡奢侈品。男性不介意短期的性關係，甚至會找小姐。由於他們脾氣暴躁，所以很喜歡挑起戰爭或是參與冒險活動。在實施犯罪活動時，他們通常負責指揮團體行動。



木相臉面部特徵

三角形狀臉，額頭略大，臉頰深厚，鼻子輪廓明顯，額頭有皺紋，長眉毛，耳朵彎曲長，小尖下巴，中間有記號；白眼仁多。木相臉常見於科學家和思想家。他們的骨架瘦、高，不同於其他元素，木是一個增長的元素，這就暗示著木相臉的人是探索者，探索世界和生活，他們渴望知識。木相臉的人喜歡探尋新方法，並用新思想去改善生活和周邊環境，他們會為目標不斷努力。木相臉的人被認為探索事實就有持久性，熱衷於社會事業，性情善良，樂意分享資訊，但常常受到他人阻礙，自身原因，他們身體健康，個人主義，從本質上來說不喜歡團體工作，有遠見，因此他們是優秀的決策者。木相臉的人是社會的積極分子，在犯罪過程中很難找到這些人的蛛絲馬跡，因為他們長期以來都是操控者，並且他們知道犯罪時短期的行為。在政治上，他們比統治者更擅長制定政策。我們還會發現這些人還可以從事會計工作，但不是簿記員，他們會尋找有挑戰性的專業，像財政、金融專業。他們不會很遵守法律和紀律，但並不意味著他們會去違反法律，在違反法律之前他們會考慮是否值得。通常他們積極參與社會專案。



阿尔伯特.爱因斯坦

以上提到的五元素面相在現實生活中很少會完完全全地得以體現，我們可以來辨別一些吸引我們注意的圓型臉

鵝蛋臉

鵝蛋臉——在一些書中也叫玉臉——通常模特具有這種臉型，被認為很好看。擁有這種臉型的人大多數是女性，但是在部分男性中也存在。這些男性好動、帥氣、活躍。面部特徵：漂亮的橢圓形臉有勻稱的面部結構，臉頰上的瑕疵不是很清晰突出，沒有什麼特點的圓下巴；高挺的鼻子，長眉毛，眼睛在一條直線上，或者兩眼之間，距離相當；高額頭。鵝蛋臉的人被認為是化妝品行業的模型，因為很好做造型；他們通常缺乏安全感，因此喜歡競爭、努力奮鬥、喜歡有挑戰性的工作，不喜歡一成不變的日常工作。由於環境因素使得他們很古板：大多數鵝蛋臉的人勤奮，渴望靠自己的努力在社會和商業圈中立足。他們隱藏著不安全感，並且知道如何將這不安全感隱藏起來。即使他們很漂亮，但是他們從不認為這是資本，總是在不斷的去證明自己的存在。



貴族臉

貴族臉也叫太陽臉。對我來說這是一種很有趣的臉型。他們的特徵很特別，也很明顯，當我一眼看到這種臉型的人時就會對其有很深刻的印象。高額頭，常規眉毛，眼睛與鼻子的距離相當，鼻子堅挺，臉頰結構清晰但不明確，強有力的下巴，常規嘴唇，脖子長，髮型完整，頭髮稀少甚至禿頂。有趣的是，這種臉型的人從事的工作往往與公共功能相關，從兒時起他們的生活就沒有很困難。貴族臉的人常被認為具有以下特點：組織能力強、知道如何籠絡那些擁護他們的人、不輕易接受批評、很個人主義、獨立理財、交往過程中不誠實。



本書中，我們運用臉型作為觀察的一個方面去評價身體語言。在任何場合我們首先看到的是臉。面部特徵是人們記住一個人的重要方面。當我們訓練自己認識基本特徵後，就為自己更好的進行交往和業務增添了籌碼。在我們的訓練過程中，將人進行分組來判斷之前我們提到的那些資料是否正確。重要的是要知道本書中提到的都是原型，許多臉型不是完全符合這裡所提到的一些規則。最主要的原因

是嘴的大小、眼睛的方向、嘴唇的大小、耳朵的位置、眉毛甚至是臉頰的大小都會影響一個人的特徵。