

<<体态秘语>>

图书基本信息

书名：<<体态秘语>>

13位ISBN编号：9787810649902

10位ISBN编号：7810649906

出版时间：2006-12-1

出版时间：首都师范大学出版社

作者：(英)彼得·卡雷特

页数：283

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;体态秘语&gt;&gt;

## 前言

在与别人交往时，我们总是不由自主地关注他们说了些什么，而不太关注他们是怎么说的，或者借助肢体做了些什么。

如果你不相信，可以亲自做个实验：下次你的朋友参加面试回来，或者刚刚见完老板回来，问问他们当时的情况。

你会发现，你的朋友说的，大多是谁谁说了些什么，却很少提及谁谁的面部表情、语调或肢体动作如何。

一方面，我们不必为此大惊小怪，因为在概括会话内容方面，语言给我们提供了非常有效的手段。

但另一方面，我们还是会惊讶得目瞪口呆，因为人们之间交换的海量信息--有些学者会说多数信息--都涉及这些手势、姿态和动作，它们构成了“体态秘语”。

这种语言的某些方面是有意识的，某些方面则是无意识的。

换言之，人们可能会故意影响我们对他们的感知，也可能本来无意于此，而且完全没有意识到自己的行为方式。

作为研究“体态秘语”的学者，我们的使命就是去发现人们何时在故意操纵我们对他们的感知，何时又暴露了自己的秘密而不自知。

关注“体态秘语”，我们可以从中获得如下教益：首先，我们可以更加清晰地理解人们的思想、情绪和意图。

我们不能依靠别人在精挑细选之后告诉我们的东西，而要运用自己的观察力，去识别他们的思想、感受和计划。

在很多情形下，人们或许没有意识到自己的感受，无力或不愿承认它们的存在。

只有密切注视他们的身体语言，我们方能洞察一切。

“体态秘语”告诉我们，人们的真情实感通常表现在细节之中，表现在细微的动作、姿势、面部表情、言语和口误之中。

我们往往忽略了这些细节，甚至根本没有看见这些细节。

在这些泄露隐情的体态秘语中，某些体态秘语是快速一微观体态秘语(rapid-microtell)，它们的出现与消失都是在瞬间完成的。

为了在社交方面更有成效，我们需要更加敏锐地感知别人的需求与欲望；为了达到这个目的，我们需要更加密切地注意他们的肢体语言。

当然，“体态秘语”不仅提供了理解别人的手段，还提供了理解自己的方式。

前不久，我出席一个有关身体语言的电视节目，里面有我与英国首相布莱尔握手的片断。

看过那个节目的人觉得我镇定自若。

但是，作为研究“体态秘语”的学者，我更了解自己。

在看那个电视节目时，我注意到，在与首相握手时，我的下巴缩向了脖子。

这是一个细小而微妙的动作，但它表明我在下意识地保护自己的脖子。

因此，看这个节目时的感觉比拍摄时的感觉还不舒服。

所以说，“体态秘语”不仅适用于别人，还适用于你和我。

我相信，在世界上所有的物种中，我们这个物种是最有趣的；我们最迷人的地方。

在于彼此进行交流的方式。

我希望本书有助于加深对这些过程的理解。

本书即将在中国出版，你和别人将有机会阅读到它，并分享有关身体的奇妙秘密，对此我很是高兴，也深感荣幸。

祝阅读愉快!

## <<体态秘语>>

### 内容概要

体态秘语有时泄漏某些人连自己都不知道的秘密。

某些体态秘语是由大脑中不自知的过程控制的，所以它们不受人的意识控制。

与人们道出的感情相比，这些体态秘语能更为精确地展示他们的情绪。

一边是相信某人道出的感情，一边是观察他们不自知的体态秘语，如果不得不在这两者之间做出抉择，你应该选后者。

在速些事例中，金科玉律永远是“信任体态秘语”，而不是某人的夫子自道，不是别人的闲言碎语。

体态秘语仿佛语言的构成要素，但它是极不寻常样的语言要素。

这是因为，虽然我们全都能够流利地使用这种语言，但通常听不见别人说了些什么，也不理解他们的体态秘语都告诉了我们些什么东西。

要想更为精通这套语言，观察必须更加细腻。

只有注意对他人的所言所行，才能够理解他们的思想与情感。

全力关注体态秘语，会使我们对别人更加敏感，最终也会使我们与别人的交往更富成效。

## <<体态秘语>>

### 作者简介

彼得·卡雷特英国著名社会心理学家，长期在英国剑桥大学执教和从事研究，并且是英国一档非常受欢迎的电视节目Big Brother的特邀心理分析师。

他最擅长分析人们在交往过程中的肢体语言。

虽然著作不多，却是读者甚众，口碑甚佳。

本书见解独特，分析透彻，行文优美，活泼幽默，对于那些对人类本性感兴趣的读者。

对于想要更多了解人类肢体语言的读者来说，这是一本必读之书。

<<体态秘语>>

书籍目录

中文版前言第一章 体态秘语第二章 支配性的体态秘语第三章 屈从性的体态秘语第四章 交谈中的体态秘语第五章 政治中的体态秘语第六章 致意中的体态秘语第七章 皇室中的体态秘语第八章 表示焦虑的体态秘语第九章 性关系中的体态秘语第十章 撒谎时的体态秘语第十一章 外国人的体态秘语第十二章 吸烟时的体态秘语第十三章 隐情大暴露注释中外人名对照表作者简介译后记

## &lt;&lt;体态秘语&gt;&gt;

## 章节摘录

预示性的体态秘语 某些体态秘语是预示性的。它们会表明，某人下一步将做什么，或者对此可能怎样终结。想象这样一种情形吧：一对青年男女坐在公园的长椅上聊天。女方决定，是她离开的时候了，但她并没有宣布自己就要走了，然后拔腿走人，溜之乎也。相反，她分阶段实施。

为了确保不令男人尴尬，她开始做出一系列的“意向性作动”，向他表明她想离去。这些动作包括：对于自己的目光作小小的调整，以某种方式摆放自己的胳膊和腿。这些意向性信号未必是有意做出的，女方甚至没有意识到，她做出了那些动作。尽管女方发出的信号不很明显，但男方可能已经发现，并相应的改变了自己的姿势。通过回应女方发送的信号，同时出了自己的信号：他要向她表明，他理解了她的意向。他可能没有觉察到她发出的信号对他产生的影响，也没有觉察到自己是如何做出回应的。事实上，由表示要离去的体态秘语组成的全部会话，都是在他们不知不觉的情形下上演的。

人们在不知不觉的情形下回应体态秘语，这样的实例还有许多。两人交谈时，其中一方或双方“映射”(mirror)对方的姿势，也不是什么稀奇的事情。例如，一人交叉双腿，然后转过脸去，几分钟后，她的朋友可能做出丝毫不差的动作。我们在这样模仿别人的动作时，通常会忘却自己的动作，只有在被别人指出时，我们才会意识到自己刚才做了些什么。

打哈欠就是依据类似的原理发生的。我们都知道，打哈欠是极具传染性的，一个人打哈欠，他边上的人就很可能亦步亦趋。研究表明，不完整的哈欠也会引起模仿，只要看到有人张嘴，或者听到打哈欠的声音，就足以令人身体力行。

我们解读别人的意向性动作的能力高度发达。我们不需要去想就可解读。我们的解读是自动的、快捷的，通常也是异常准确的。与其他生物一样，我们需要知道别人是否对我们有好感。我们不是等着看他们怎么做，而是迅速扫描他们的行为，寻找意向性动作的蛛丝马迹，因为这些意向性动作可以帮助我们判断他们下一步可能做什么。

意向性动作在解决对抗时发挥着核心作用。在动物世界中，动物一般用威慑性信号恐吓对手。这样，个体不必冒着受伤的危险赤膊上阵就会得其所。如果威慑性信号无效，身体攻击可能就难以避免。一般的假定是，使用威慑性信号的个体有可能发起攻击。不过，关于鸟类和鱼类的研究表明，威慑性信号并不必然导致攻击。在某些情形下，只是虚张声势：在某些情形下，发出威胁就足以达到目的。这项研究证明，威慑性信号并不是优秀的预报器，因为它无法准确预报，究竟谁能在对抗中大获全胜。

不过，表示不确定的信号却是不错的预报器，因为这信号可以表明，哪一方不想把对抗推至下一阶段。

于是，如果你想知道哪一方最有可能在对抗中获胜，你要留神那些表示撤退的体态秘语(retreat tell)，而不是威慑性的体态秘语。例如，在中长跑比赛时，处于领先位置的运动员一直注视前方，这可能使其他运动员气馁，也可能无法使其他运动员气馁。

不过，如果他回头观察其他运动员的位置，就有可能暴露自己的不确定性，减少获胜的机会。乔治·布什与比尔·克林顿在里士满进行电视辩论时，布什很快地看了一下手表。这个一闪而过的动作是一个表示撤退的体态秘语。

<<体态秘语>>

它表明，布什已经感到厌倦。

他不想等到辩论结束了。

克林顿没有偷看手表。

他不需要偷看，他居于优势地位，他想把辩论继续进行下去。

<<体态秘语>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>