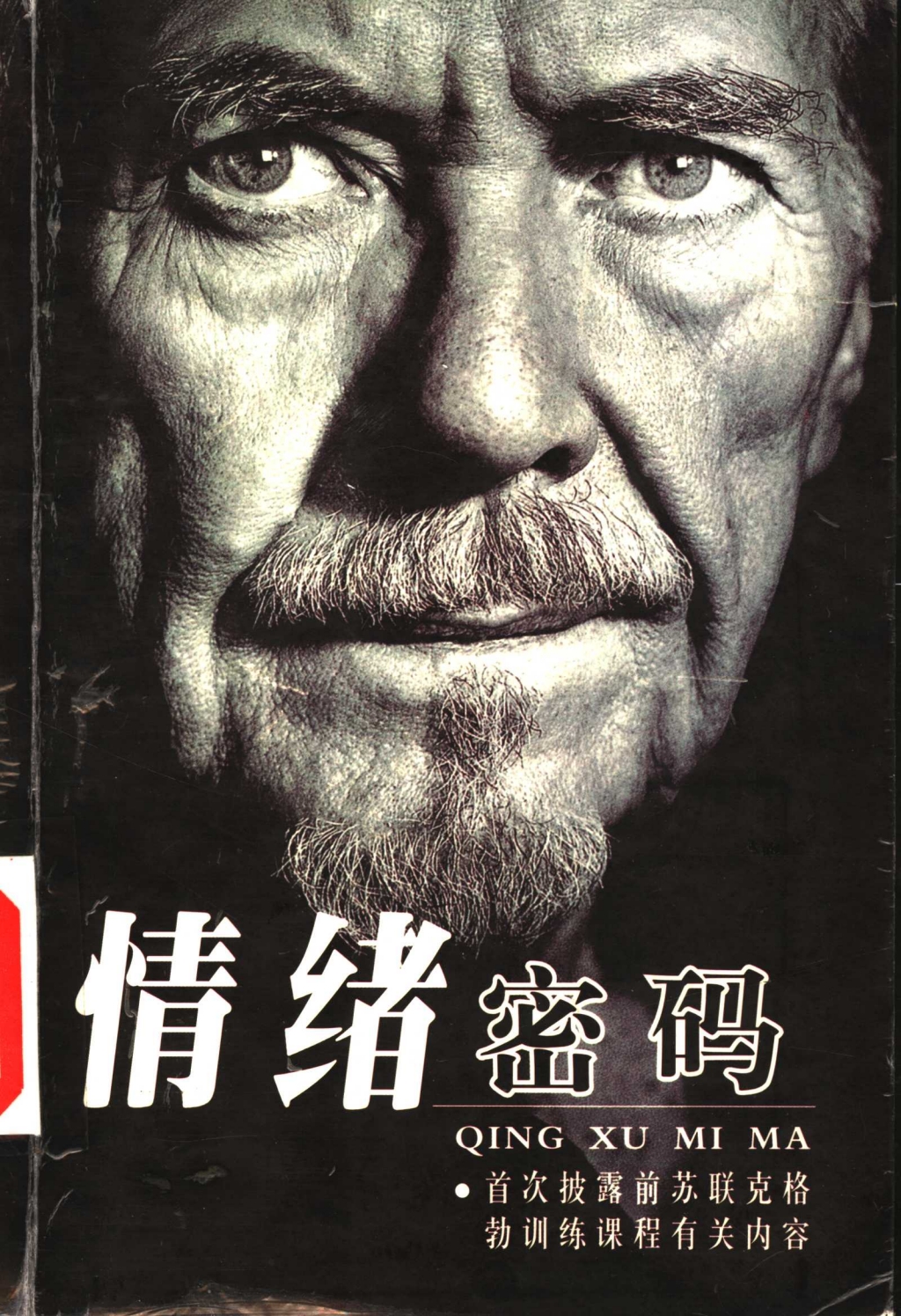




情绪密码

QING XU MI MA

- 首次披露前苏联克格勃训练课程有关内容

情绪密码

QING XU MI MA

- 首次披露前苏联克格勃
训练课程有关内容

银声音像出版社

策 划：彼 得
责任编辑：马冰雷
封面设计：大陈文化

书 名：情绪密码

编 著：彼 得
出 版：银声音像出版社
发 行：全国新华书店
社 址：长春市红旗街 20 号
邮 编：130021
开 本：850×1168 毫米 1/32
印 张：12.25 印张
字 数：240 千字
印 刷：湖南望城湘江印刷厂
版 次：2002 年 9 月第 1 版 2002 年 9 月第一次印刷
印 数：5000 册

书 号：ISBN 7-88362-082-7
定 价：23.80 元

前 言

一般情况下,情绪的外在表现为语言和姿态,然而,语言表达人的内心世界是极其有限的,更何况在某些时候、有人用谎言来掩饰自己。那么,如何才能正确判断和了解对方?细心的人常常发现,人的身体姿态常常无意识地流露出内心的真相。这就是人们常常说的身体语言既——情绪密码。所以,必须借助于对行为和姿态的观察。另外,一个姿态不仅只代表一种情绪,如果不了解一个人的姿态的变化,以及处在不同环境下的特殊表现,只单凭某个表情就下结论。难免会犯下段章取意的错误,造成误解对方和判断错误。

美国著名社会预测学家,赖斯比特在《大趋势》一书中提到“社会发展到今天,从经济上看,全球性的互相依赖将加强……经济上的这一变化,必然引起人们情绪上的变化”美国著名心理学家施赖奥克(J. K. Shryck)说:“我们生活中许多事情的成功与失败,往往很大程度取决于对对手情绪的了解和把握”。

随着社会的发展,人与人的交往日趋频繁,无论是在官场、商场或是在青年人应聘面试、朋友交往,仍至与夫妻交流、与孩子或父母沟通,了解对方的情绪变化和身体语言,显得越来越重要。

怎样从感观既人的身体姿态入手,再辅之以理性的心理分析和生动的故事讲解,以便使读者在轻松愉快的情形之下,能够得出一些规律性的东西,来指导和调整自己、认识和体察对手。这便是本书最终目的。

一、自 信

体 语 课

自信的姿态 (1)

自信可使人产生自制,反过来说,自制也可使人产生信心。但是自制很容易流于紧张与挫败。所有的姿态都可当作是一种不自觉的动作过程……

心 理 课

消除紧张 (27)

我们不需要去羡慕那些有胆量的人,也不必羡慕那些会说话的人。我们只要学习和运用他们的技巧就可以了。谈到技巧,听起来也许是件很困难的课题,但是胆怯与不安的情境完全是人为所致。一旦你能克服基本障碍,我可以保证,没有什么困难的地方! ……

故 事 课

1.“自尊”里透出的自卑 (57)

2. 心理自立 (61)

3. 笑口常开 (65)

二、厌 倦

体 语 课

厌倦的姿态 (68)

一个懂得吸引听众的人,一定会常常记得观察表示缺乏兴趣的姿势。这些姿势可帮助你意识到别人对你所说或所做的感到厌烦。你可以继续使他们厌烦,或者改变方式,想办法让他们对你的见解感兴趣……

心 理 课

初次会面的艺术 (80)

初次见面时的最初几分钟,可以说是发现对方心理状态、收集情报、掌握判断情势机会的决定性的重要时间。因此,在这段时间内,必须要松弛自己原有的紧张情绪,使自己回复平静。这就是所谓的使彼此关系融洽的心理疗法。也就是说唯有在彼此心灵沟通的情况下,一切心理战术才能展开……

故 事 课

1. 达尔文是怎样敞开心扉的 (88)
2. 斯诺遭到了冷遇 (92)
3. 卡耐基的过错在柏扬的见闻 (96)

三、戒 备

体 语 课

戒备的姿态 (100)

有的人喜欢把备战姿态说成是侵略性态度。一个不达目的绝不甘休的实践家,通常只是忙于收集资料、解决事情,以致于没有时间来表现亲善而已。他是一个对于想要完成的目标具有绝大热诚的人,也许就象亚伯拉罕·梅斯洛博士所形容的“自我实现”,他是多少具有此种特质的。在这个大前提之下,且让我们来探讨我们已研究和记录下的备战姿态吧!

心 理 课

揣摩对方的心理 (119)

人是很容易受环境影响的,尤其置身于初次见面的特异环境中时,往往会出现平常环境中不会有的特殊心理状态,所以,一定要看清对方的心理,再来决定自己的态度,这才合乎“知己知彼,百战百胜”的原则.....

故 事 课

1. 马克思是最能保密的朋友 (146)
2. 交换苹果与交换思想 (149)
3. 因人而异 (152)

四、洞察技巧

体语课

洞察恣态的技巧 (156)

只要留心观察种种姿势,便可以推测出他们的态度、关系和背景。我们甚至于可以想象出在电话线另一端那个人的模样。简而言之,我们经常面对可以补充、甚至可以代替语言交流的“非言辞沟通”的广大领域。我们已经开始象阅读一本书那样地洞察别人了……

心理课

深入人心的诀窍 (170)

我们之所以会与一位陌生人见面,都会有相当的理由,同时也有某些必须达成的目的。而这些目的多多少少是需要对方能够接纳自己。如果只凭单方面的努力,而另一方面的心灵无法开启,也就没有办法充分沟通。即使能将对方引入初次见面的场所,如果不能打开对方的心扉,一切努力终成泡影……

故事课

1. 巧于“恭维”法 (213)
2. “低声下气”的总统 (216)
3. 入乡随俗 (219)

五、身体语言的意义和转变

体 语 课

意义和转变 (223)

每当我们指导一个讨论会时,可以掌握许多观察和说明姿势表情的资料。我们通常利用讨论会的最初一段时间,要求大众对自己所观察到的姿势表情,作一个评论,并推敲它们所代表的意义……

与代表开放接纳的姿势相对的,是一种保护自己身体,隐藏个人情绪以对抗他人侵侮的姿态。如果对于对方表示开放的姿势未能善加掌握,他可能很快就会转变为防卫的姿态……

心 理 课

首次就让对方记得你 (274)

当我们与人初次见面时,一定会留下一个“第一印象”,诸如:这个人不太严肃、很和气、很聪明等等之类的印象。造成印象的因素注注会根据自己过去的经验,由对方的穿着、态度、体格、容貌、神情等做为“评定项目”。其实这样得来的印象最不可靠……

故 事 课

1. 猪为什么要怕壮 (302)
2. 要有勇气说出个“不”! (306)
3. 曲直相间法 (311)

六、身体语言与环境

体语课

如何了解姿态 (316)

姿态所表达的意义可因地、因时、因人、因手段而改变,所以不仅应仔细观察姿态簇,甚至应把姿态簇和它们所牵涉的情境连结起来,才能了解其意义。例如母子之间、情侣之间、雇主与雇员之间,由于长时期的相处经验,互相之间会产生某些有特别意义的姿态或动作,这类姿态或动作生疏的人较难了解,必须更小心地观察……

心理课

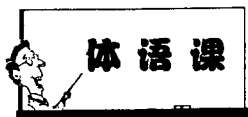
说服人的妙法 (349)

根据实验报告,要说服对方,双方的距离以四公尺半最为恰当,若再靠近些,因为彼此可以详细观察,产生不了压迫感,就达不到说服的目的了。关于要如何说服对方,有很多不同的理论,但我认为其中最有效,也最容易做的,便是“保持距离”……

故事课

1. 组合效应法 (371)
2. 委婉,人际沟通的润滑剂 (375)
3. 设身处地法 (378)

一、自信



自信的姿态：

大部分的人都会把一个从容不迫的人当作自己人看待。

鲁得雅·吉普林

自信可使人产生自制，反过来说，自制也可使人产生信心。但是自制很容易流于紧张与挫败。所有的姿态都可当作是一种不自觉的动作过程。

有信心的人说话时并不喜欢遮嘴掩鼻及搔头等手挨脸的动作，因此要判断出有信心动作时，必须注意与感觉正好相反的怀疑或否定的姿态是否出现。有成就及有目标的人往往摆出一副骄傲、挺立的姿态，这也是一种信心十足的表示。因而我们常劝年轻人抬头挺胸站直，这不仅对身体有益，而且也无言地传达了自信心。我们

有一位同事道行更高，他宣称仅仅以挺胸及挺直腰杆的动作，即可使自己由颓丧的感觉转变成充满决心。有信心的人时常正视对方，而且正视的时间也较长，而缺乏信心或鬼鬼祟祟的人则往往相反。有信心的人眨眼的次数也较少，因此看起来似乎是较好的听众。

自信的姿态如下：

尖塔的姿势（如图 1）。这是把两手指尖合起来，形成一种“教设尖塔”的手势。这是一种有信心的动作，有时也是种装模作样、主教式的、自大或骄傲的动作。它即时传达出其人对自己所说的一切十分肯定。雪克·霍姆兹和尼罗·渥尔夫对他们忠实的传记作家作“初步”结论的说明时，常用这种尖塔的姿势来强调他们绝对的自信。



1. 尖塔的姿势

尖塔姿势有公开与隐蔽的形式。图 1 及 2 即两种不同的尖塔姿势。



2. 低的尖塔姿势

一般妇女常用隐藏的形式，即一种低姿态的尖塔动作，她们在坐着时把手搁在膝上，在站着时把合着的手轻放在及腰的位置。职员、律师、学院院士等处理行政业务的人，往往摆出尖塔的姿势。而且根据我们的资料统计，自视愈高的人，尖塔姿势的位置也愈高。有时甚至齐眉，从手缝中看人。这是上司与属下关系间一种十分普遍的姿势。

在生活中，我们可以看到一些代表谈判的人，在处于劣势中不自觉地作出这种防卫的姿势。而对方的反应几乎毫无例外，一致认为摆出尖塔姿势的人深藏不露，

知道的要比所说的多，因此立即转变话题。玩扑克牌时，如果有人作出尖塔的手势，（往往是在桌子底下，称为秘密尖塔式），除非他有一手好牌，否则别再玩下去了。当然你必须肯定对方并不是故意用这种动作来欺骗你。我们无法估计有多少人会用这种方法来愚弄对手，因此奉劝各位要了解任何一个姿势的意义之前，必须同时注意对方同伴的姿势并且分析其本人先前的种种姿势。

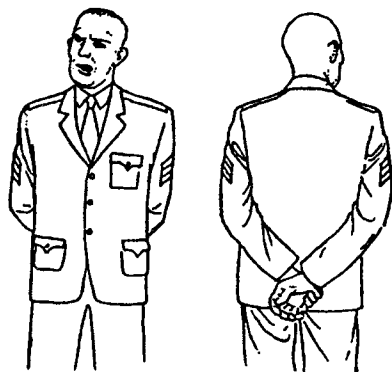
另一种较优雅的尖塔姿势是两手紧合，以肘为其尖塔姿势的基点（图3）。



3. 优雅的尖塔姿势

这是表现信心的一个普遍的姿势。

两手在背后相握，下巴抬起（权威的姿势）（图4）。



4. 权威的姿势：警官

这种姿势常常可以看到，好比在特拉法加角广场上巡逻的伦敦警员、检查行李的西德海关、对下属说明公司重要市场方案的日本上司。许多当过兵的人可能回想起第一次看到上司的情况。他把双手搁在背后，昂起下巴，摆出一副墨索里尼的姿态，趾高气昂地在新兵面前晃来晃去，绝对不会有人对他的指挥地位有所怀疑。如果把这些姿势换成语言来表达，等于是说：“我知道你们之中不乏资质优异的大学毕业生，不过我的臂上有几条杠，所以我是上司。”

但是不要以为这只是一种男性的权威姿态。我们最近发现伦敦年轻的女警官在巡逻时也采取同样的姿势。还有一些风骚的女子故意装出一副害羞的模样，眼朝下，却把两手搁在背后，使胸部挺出。但这不象权威的姿势，双手在背后紧握的位置较高是表示羞怯。中国父

母都告诫他们的女孩子不要把双手放在背后，因为胸部挺出会引人遐思，并且告诫男孩子摆出这种姿势时，下巴必须要收低，否则会显得太没礼貌。

姿势可表明领域权、支配或统御。在《裸猿与人类的动物园》大书中，戴斯蒙·毛利斯研究出一种人类与动物表达领域权的理论。他解释雄性的动物宣布其领域权时，往往以小便或大便来表示其范围。我们本身的观察亦显示出，把一只脚伸出椅把，拉出抽屉把脚搁在上面，或是把一只脚或两脚放在桌上或椅子上之类的行为，皆为表示领域权的一种姿势。

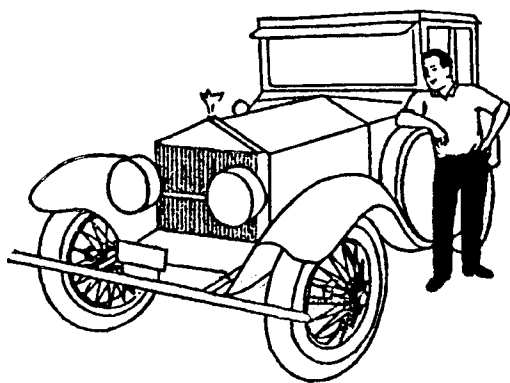


5. 领域权

脚搁在桌上（图5）。一本美国商业杂志登了张我们一位朋友参加经理主持的会议的照片。他旁边的一个人把脚搁在宽大的会议桌上。我们跟他开玩笑说：“如果

你左边那位仁兄不是你的上司，最好小心他一点。”他立即问：“你这话是什么意思？”我们对他解释，根据毛礼斯的领域权理论，一个人把脚放在某个东西上，即意味着读物受其支配或为其所有。这位朋友大声笑道：“那么，我可以放心了，那位正是我的上司。”事实是，摄影师为他们拍完六张照片时，没有一个人把脚搁在桌上。在照第七张之前，他们当中有个人对经理说：“为什么不自然点，象平常一样把脚放在桌上？”结果就拍下了这张照片。

每个人在看完老式家庭的相片簿时，可能常会发现主人靠着汽车的照片（图6）。



6. 骄傲与拥有

时至今日，仍有许多人在拍照或在谈到他们的财产时会抚摸或倚在自己的汽车上，同时他们也发现要在离