

閱人能力訓練

鮑念慈

個人經歷

- ▶ 台北市健言社第120期社長
- ▶ 台北市健言社第二屆理事會副總幹事
- ▶ 台北市健言社第三屆理事
- ▶ 中華民國健言社第24屆主委
- ▶ 台北市健言社、新莊健言社社長盃演講比賽第一名
- ▶ 台北市健言社、新莊健言社講師
- ▶ 永和健言社、鶯歌永勝健言社講師
- ▶ 台北市健言社、新莊健言社總評
- ▶ 台北市健言社、新莊健言社社長盃演講比賽評審
- ▶ 南山人壽菁英培訓計畫講師
- ▶ 創投公司事業處主管及教育訓練講師
- ▶ 資訊軟體業專案經理
- ▶ 兼職塔羅占卜師

什麼是閱人能力

▶ 閱人能力就是：

- 閱人能力指的是透過觀察人的外觀、行為、言語、動作等等的表現，以達到對所觀察對象的進一步了解。
- 廣義來說，閱人能力不僅可以透過觀察，還可以透過其他的分析方式來對一個人進行了解。

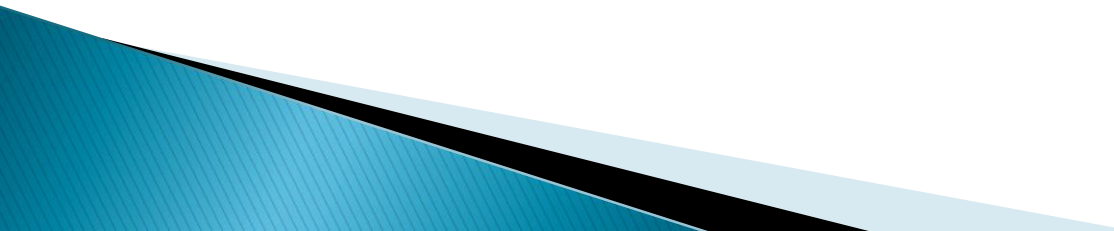
▶ 健言社50種教育訓練中的定義

- 有效訓練自我對他人之敏銳觀察能力，使腦海中蓄積大量不同類型人物之檔案，按照行為模式的差異和表達頻率的不同而予以分門別類的建立一套諮認系統，從而在接觸任何陌生人物時，均能利用此諮認系統而敏銳感應出，對方之頻率和大概之行為模式，基於此一認識進而成為相互溝通的橋樑，以為建立良好人際關係，奠定雄厚基礎。

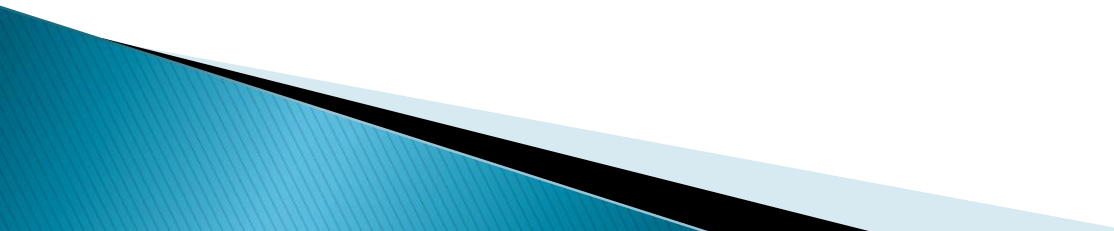
什麼是閱人能力



閱人的階段

- ▶ 觀察行為階段
 - ▶ 理解觀念階段
 - ▶ 了解想法階段
 - ▶ 同理立場階段
 - ▶ 同步思維階段
- 

為什麼要培養閱人能力

- ▶ 改善人際關係
 - ▶ 培養同理心
 - ▶ 強化溝通能力
- 

有那些閱人的方式

▶ 觀察類

- 冷讀術、NLP(神經語言程式)...等等

▶ 分析類

- DISC、九型人格、MBIT...等等

▶ 玄學類

- 手面相、紫微斗數、生命靈數...等等

DISC

20世紀20年代，美國心理學家威廉莫爾頓馬斯頓創建了一個理論來解釋人的情緒反應，在此之前，這種工作主要局限在對於精神病患者或精神失常人群的研究，而馬斯頓博士則希望擴大這個研究範圍，以運用於心理健康的普通人群，因此，馬斯頓博士將他的理論構建為一個體系，即—“**The Emotions of Normal People**“正常人的情緒”，專門用於描述心理健康的普通人群常見的基本的情緒反映

DISC的分類

- ▶ 支配型(Dominant)：指揮者、追求權力 象徵動物：老虎
- ▶ 影響型(Influencing)：社交者、追求舞台 象徵動物：孔雀
- ▶ 安定型(Security)：協調者、追求穩定 象徵動物：無尾熊
- ▶ 分析型(Critical)：思考者、追求資料 象徵動物：貓頭鷹

DISC的簡易測驗

1		2		3		4		5		加總
堅定、 固執		喜歡冒險、 膽子很大		有決心、 有決斷力		有進取心		有魅力		老虎
有說服力、 善表達		團隊中活 力的來源		使人心服、 善於遊說		頑皮、 開朗		樂觀、 好玩		孔雀
溫和、 文雅		節制、 穩健		善良、 和諧		親切、 誠懇		寬大、 仁慈		無尾熊
謙虛、 容忍		嚴格、 考究		謹慎、 小心		順從、 善思考		正確、 準備		貓頭鷹

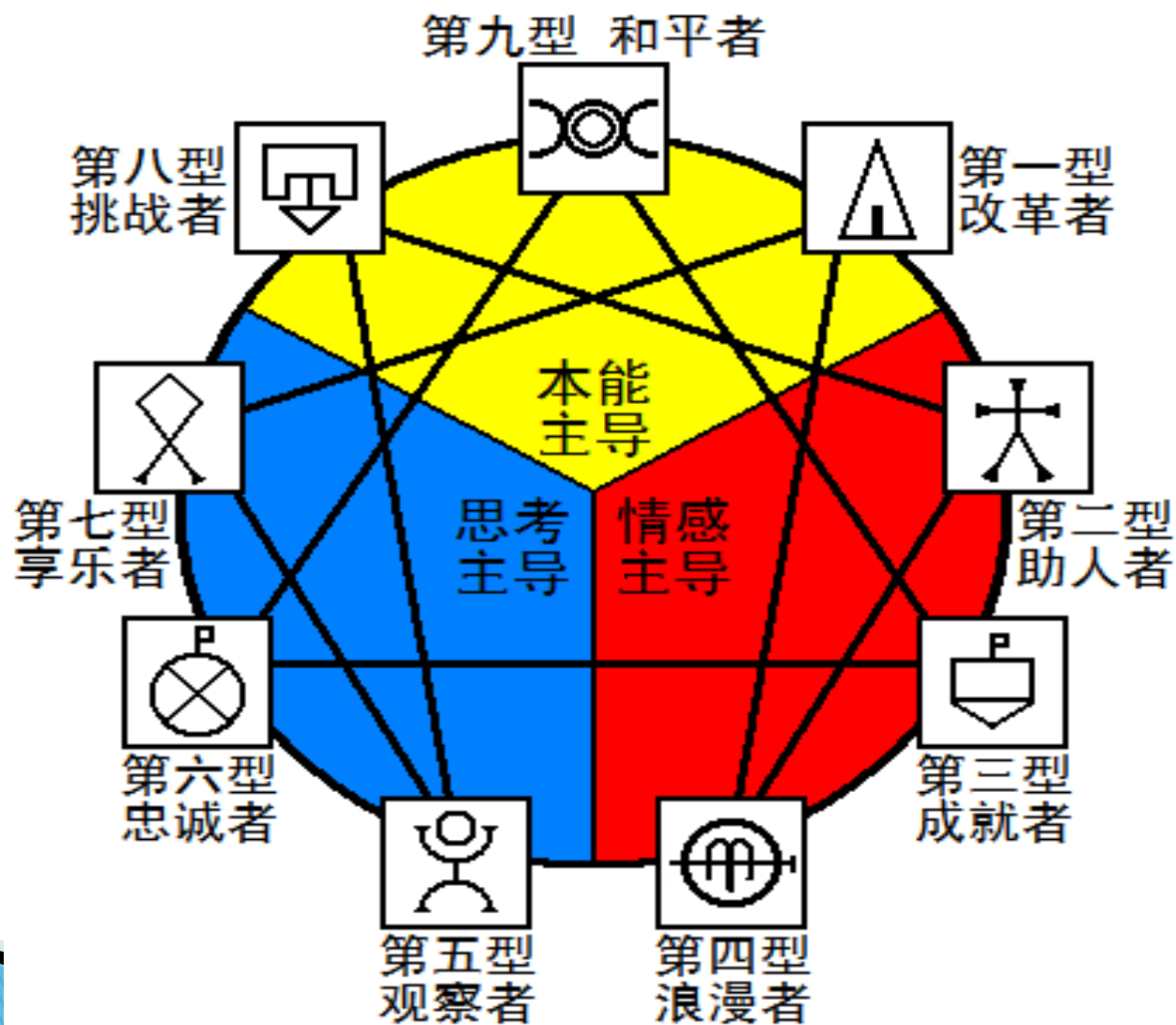
九型人格

- ▶ **九型人格**（ Enneagram of Personality，或Enneagram ），或稱作**九柱性格學**，是一種性格標籤型分類，基本上把人的性格分成九類。闡明九型人格相關的圖稱為九形圖、九宮圖、九柱圖、九芒星等，是由圓形、六角形、三角形組合的複合式圖案。
- ▶ 九型人格並非一個正統的人格心理學理論。在當代，它只是在商業文化下，常用於瞭解職場文化的一種測試，給予人格一個片面標籤化的定義

九型人格的分類

- ▶ 第一型 理想崇高者(完美主義者)/憤怒(Anger)/平靜(Serenity)
- ▶ 第二型 古道熱腸者(助人者)/驕傲(Pride)/謙卑(Humility)
- ▶ 第三型 成功追求者(成就者)/虛假(Deceit)/誠實(Truthfulness)
- ▶ 第四型 個人風格者(藝術型)/嫉妒(Envy)/自在(Equanimity)
- ▶ 第五型 博學多聞者(智慧型)/貪心(Avarice)/放下(Nonattachment)
- ▶ 第六型 謹慎忠誠者(忠誠型)/恐懼(Fear)/勇氣(Courage)
- ▶ 第七型 勇於創新者(快樂主義型)/貪吃(Gluttony)/節制(Sobriety)
- ▶ 第八型 天生領導者(領袖型)/慾望(Lust)/純真(Innocence)
- ▶ 第九型 嚮往和平者(和平型)/怠惰(Sloth)/行動(Action)

九型人格的九型圖



冷讀術

- ▶ 所謂的冷讀術(Cold Reading)，就是使用會話上、心理上的技巧，來創造信賴關係的技術。簡單來說，就是讓對方感覺「這個人真的了解我」，進而相信自己的技巧。
- ▶ 冷讀術主要包含以下的技巧
 - 解讀對方類別
 - 快速建立關係
 - 掌握對方想法
 - 解除對方疑慮
 - 處理對方問題

冷讀術的觀察技巧

- ▶ Me類型與We類型
 - ▶ 拿包包的重點
 - ▶ 分線、重心與傾聽
 - ▶ 穿著及互動
- 

冷讀術 - Me類型的特徵

- ▶ 把包包拿在右邊
- ▶ 頭髮分線在左邊
- ▶ 站立時的重心在右腳上
- ▶ 十指交扣的時候，左手大拇指在上
- ▶ 翹腳的時候，右腳在上
- ▶ 聽小聲音的時候，會豎起左邊耳朵
- ▶ 眨眼的時候，感覺左邊比較順
- ▶ 開會的時候，喜歡坐在本人看來靠右的位置
- ▶ 基本上不會與人做身體接觸，就算有也很少
- ▶ 西裝大多是深藍或灰色，襯衫是白或藍色，喜歡顏色樸素的領帶

冷讀術 - We類型的特徵

- ▶ 把包包拿在左邊
- ▶ 頭髮分線在右邊
- ▶ 站立時的重心在左腳上
- ▶ 十指交扣的時候，右手大拇指在上
- ▶ 翹腳的時候，左腳在上
- ▶ 聽小聲音的時候，會豎起右邊耳朵
- ▶ 眨眼的時候，感覺右邊比較順
- ▶ 開會的時候，喜歡坐在本人看來靠左的位置
- ▶ 會喜歡與人做身體接觸
- ▶ 喜歡穿花俏的襯衫(衣服)，或是打顏色鮮艷的領帶

NLP(神經語言程式)

NLP發源地位於美國加州大學聖克魯茲 (Santa Cruz) 分校。NLP有兩位創始人，其中一位叫做理察·班德勒 (Richard Bandler) 主修電腦學系，但他卻醉心研究人類行為，遍讀心理學叢書，常常向傳統心理學派提出種種挑戰，另外一位是任教於加州大學的語言學家約翰·葛瑞德 (John Grinder)。兩位皆不滿傳統心理學派的治療過程，因其時間太長，效果不能持久。在因緣際會之下，他們一起研究並模仿當時四位在人類溝通以及心理治療方面有卓越成就的大師在治療過程運用的語句、策略等。加上獨創的理念而整理出NLP的理論架構，經過多年反覆的臨床實驗，認為NLP在運用於人類行為改變方面具有非常顯著的效果。

NLP的基本「假設前提」

- ▶ 每個人各不同（沒有兩個人是一樣的）
- ▶ 一個人不能控制另一個人（尊重別人的世界觀）
- ▶ 有效用比有道理更實際
- ▶ 只有由感官所構造成的世界，並沒有絕對的真實世界（瞎子摸象）
- ▶ 對方的反應是溝通的目的和結果（溝通的意義決定對方的回應）
- ▶ 重複舊的做法，只會得到舊的結果
- ▶ 凡事都有最少三種解決方法
- ▶ 每一個人都會選擇對自己最有利的行為（人人也是在各種限制下作出最佳的決定與行為）
- ▶ 每一個人都具有使自己快樂成功的資源、條件
- ▶ 任何一個系統里，最靈活的部份是影響大局的最大因素
- ▶ 凡事沒有失敗，只有回應信息
- ▶ 動機和情勢都沒有錯，只是行為沒有效果而已

NLP的觀察對象分類

▶ 視覺型

- 習慣用“看”來認識世界，速度快(行動及說話)
- 重視外型，慣用觀點、看法等用語

▶ 聽覺型

- 習慣用“聽”來認識世界，速度中等(行動及說話)
- 重視聲音語調，慣用聽說、討論等用語

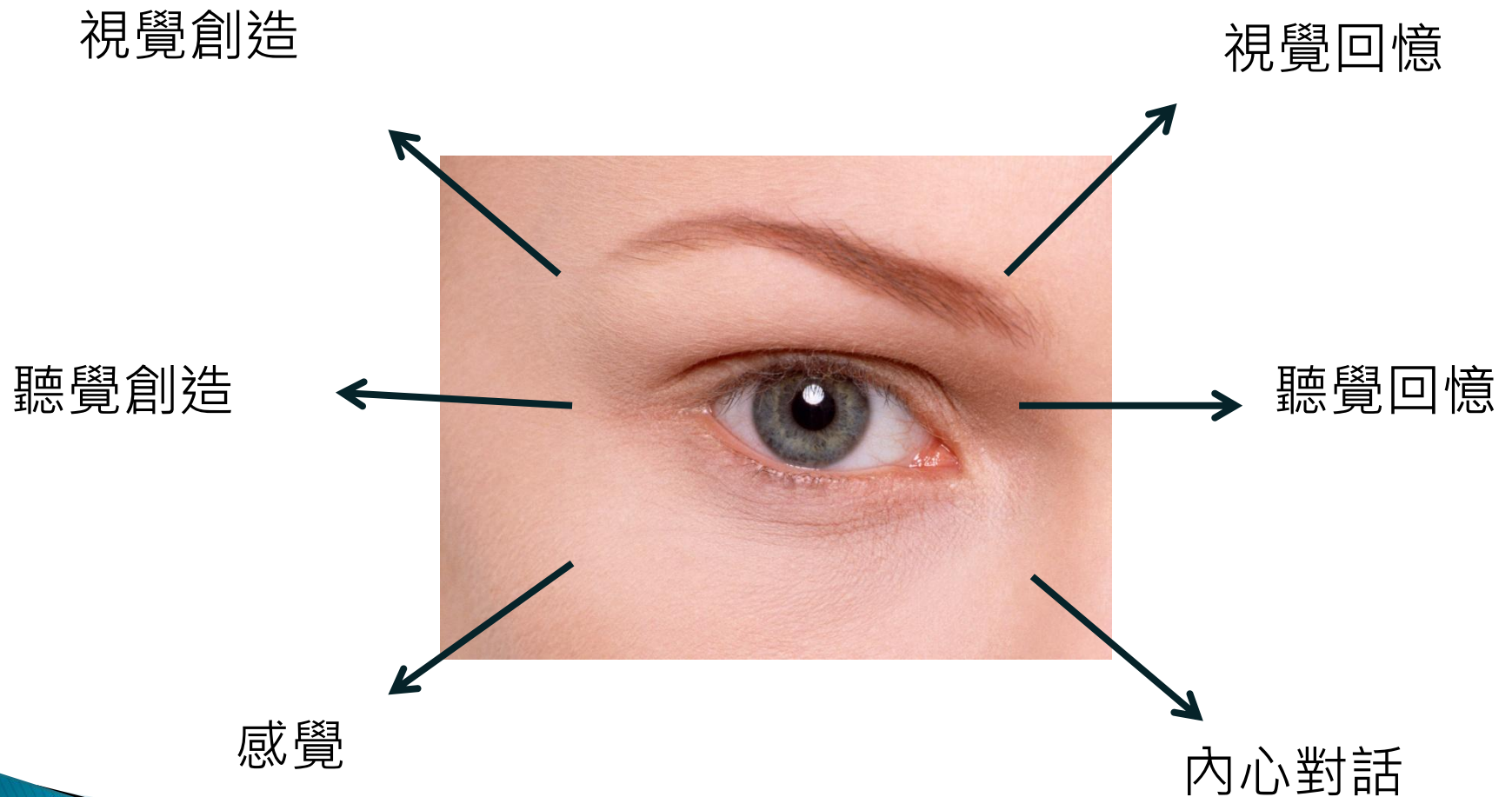
▶ 感覺型

- 習慣用“觸覺”來認識世界，速度慢(行動及說話)
- 重視觸感及質感，慣用感覺、覺得等用語

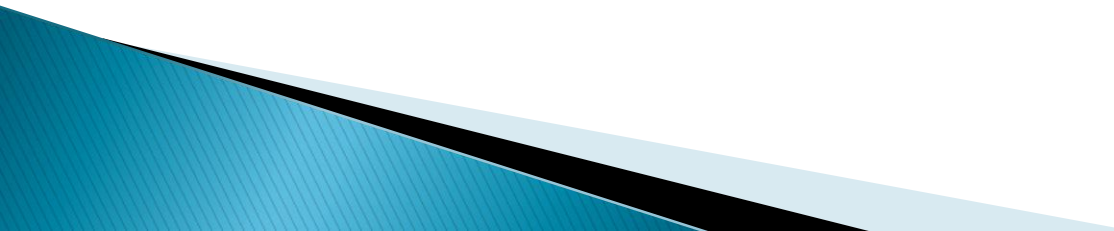
▶ 內心對話型

- 常陷入自我世界，對外在反應較不明確
- 會偏向上述三種類型之一

NLP的眼睛移動模式



如何培養與練習閱人能力

- ▶ 持續運用所學到的觀察技巧
 - ▶ 觀察後需盡可能的求證
 - ▶ 避免陷入過度主觀的角度
- 

演練時間

- ▶ 由**A**、**B**兩位社友擔任觀察社友，再加進一位**C**社友作為被觀察的對象。這樣一共三人組成一回合的閱人能力訓練之流程。
- ▶ 由**C**社友自我介紹一分鐘後，由**A**觀察社友針對該**C**社友之服裝、儀容、動作、談吐.....等判斷其人之個性、為人、行為傾向等，時間兩分鐘。
- ▶ 接著由**B**觀察社友，針對**A**剛才的觀察內容和本身觀察之異同處，作兩分鐘的說明。
- ▶ 最後由**C**社友根據剛才**A**、**B**社友所觀察到的，指出何者是接近正確的，何者是差得很遠的，作一分鐘的說明，結束本回合的閱人能力訓練。

閱人能力在生活上的運用

- ▶ 職場上的運用
 - ▶ 感情上的運用
 - ▶ 友情上的運用
 - ▶ 談判說服上的運用
- 

培養閱人能力的重點

持續練習
用心觀察
真心驗證
細心調整