

一、洞察肢體語言

- ✚ 一個人說話的方式，不但會改變別人的看法，也會影響與他人溝通的結果
- ✚ 除了要在意自己『說了什麼』，更要留意自己是『怎麼說的』
- ✚ 注意儀態，避免緊張，讓語氣與態度真正融為一體

Examples

- 坐在椅子上，兩腿張開-這是我的地盤-會嚇退想親近的人-宜將雙腿靠攏，減輕宣示領土的意味，增加親近感
- 說話時雙手抱胸-非常強烈的拒絕意涵-自然下垂給予對方放鬆的感覺
- 說話時身體正面朝向對方-顯示對於對方的信賴，也是表現敬意

3個肢體小技巧

1. 手部動作：強化雙方信賴感

- ✚ 將雙手放在別人看得見的地方
- ✚ 藉由與同伴做相同的手勢，使彼此更自在-代表和諧，會使氣氛更融洽
- ✚ 若要用手指做出指示動作時，務必要注意方向與手勢-宜(整隻手掌攤開+手掌朝上)

3個肢體小技巧(二)

2. 良好站姿：彰顯你的好精神

- 雙腳與肩同寬，抬頭挺胸，身體稍微往後挺直-縮小腹+提氣

3個肢體小技巧(三)

3. 下顎角度：決定你的好感度

- 抬高約20~30度角：傲慢自滿
- 稍微抬高一點(約10~15度角)：自信；但會造成不好的印象
- 往前直視：誠懇而具說服力
- 稍微收10~15度角：客氣低調
- 壓低20~30度：易造成懷疑他人、充滿不信任的疑惑表情

二、善用肢體語言，創造差異化的個人品牌

■ 肢體語言，就是你的『態度』

- 泛指表情、動作、聲音音調、與穿著
- 善於觀察你的行為是否讓人感到舒適、受重視
- 有禮貌的肢體語言更能提升個人品牌的差異化

3種肢體語言

塑造成功者形象

- 穿著要符合『你想得到』的那個職位
- 使用『執行長級』的肢體語言，掌握『近朱者赤』原則
- 反應速度要快
- Practice Makes Perfect

三、言語可以騙人，但身體 無法說謊

- 隱藏自己的基本知識，純粹從知性、好奇心與對方互動時，才能做出真正傑出的訪談——讓人主動坦誠秘密或真實訊息

四大準則

1. 把『觀察』肢體語言變成有意識行為
2. 先從『自在』與『不安』開始判讀
3. 學會辨識普遍及特殊的肢體語言
4. 注意多重肢體語言的暗示

「自在」的肢體語言



偏頭：

當感到開心、自在時，臉部肌肉和額頭、嘴巴附近的肌肉都會放鬆、皺紋會鬆開，頭也會偏向一邊，露出最脆弱的部位——脖子。



臉



雙臂張開、手心朝下：

用占據大面積勢力範圍的姿勢說話，代表他對討論的事情非常有自信。



軀幹

「不安」的肢體語言

抿嘴：

當雙唇緊閉、甚至連嘴唇都看不見時，代表正經歷負面的感受；所以大腦下達指令：把嘴閉起來，別讓任何東西進到身體裡！



駝背、聳肩：

當肩膀緩緩聳起，脖子往下縮時，代表缺乏自信、不安，所以下意識地想把頭藏起來。



塔狀手：



這動作可以明確讓人知道，你對某件事的觀點有多堅持。當你想傳達重點時，可以用這個動作來強調信心。

手

放口袋：

當把拇指插進口袋、其他手指垂在兩側時，通常暗示：「我對自己非常沒把握。」領導者通常不會出現這種舉止。



腳交叉：



交談時若對方腿交叉，代表他和你相處起來很自信、自在。我們獨自站在電梯中會腿交叉，但一有人走進來便立刻回復雙腳分開站立，就是這個道理。

腳

搓腿：

這個動作可用來擦乾汗濕的手掌、也可以用來自我鎮靜。當被問到不想或難以回答的議題時，這種動作就會出現。

