## 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,使彼此更自在一代表和諧,會使氣氛更融洽
  - 者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
  - 4 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。



### 雙臂張開、手心 朝下:

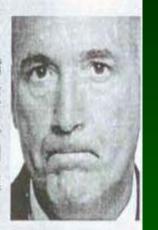
用占據大面積勢力範 圍的姿勢説話,代表 他對討論的事情非常 有自信。



#### 「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:

當肩膀緩緩避起,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,



#### 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、自確,自 會腿交叉,但一有 會腿交叉,但一有 隻 進來便立刻 就是這 腳分開站立,就是這 個道理。



#### 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。

