

從讀心到攻心

YOU SAY MORE THAN YOU THINK



心得報告人：葉山青

2018/8/31

前言

- * 人們可以口是心非，卻可能在動作上露了餡。他們外表通常洩漏了言語打算隱瞞的一切。
- * 就算你什麼都沒說，但你說的其實比你想的還要多！
- * 從打擊壞人到幫助好人
- * 新式的身體語言：精準解讀+應用所學=自信態度
- * 手勢與言語相對應，否則大腦會暫時短路
- * 重新設定本能：假裝直到成真為止

一、從觀察個人的行為開始

- * 精準識人:先觀察對方和自己的基線行為和異於基線行為的偵測點(危險地帶)
- * 害羞有時也是一種自私，其實是期待別人幫你承擔責任
- * 諺語：「如果事情還沒解決，那是因為還不到結局」
- * 建立關係的技巧:推銷自己，30秒建立好印象，找到自己與對方的共通點。
- * 對話中，10~15分鐘至少說一次對方的名字(世上最甜蜜的聲音，聽到自己的名字)
- * 力量來自於你能給別人什麼，提出開放問題，讓對方說話。
- * 見面時間分為幾個階段，每個階段都到不同地方去，累積體驗，會有認識很久的感覺。

二、精通肚臍法則

- * W.T. James 1930年代研究，肚臍指向的四大類：正對(展現興趣)、轉向(興趣缺缺)、擴張(興趣提高與自信)、收縮(緊張且興趣縮減)
- * 說謊的人習慣把身體朝向出口
- * 柯林頓會肚臍面對人，堅定握手，面露笑容。高招：放開對方的手轉向下一個對象之前，會再與對方多做一秒的目光接觸，V S 希拉蕊。
- * 青春期的孩子，意見一致說實話時，肚臍正對表示讚許，若有所隱瞞時，則肚臍轉離。

三、調整下半身的姿勢

- * 寧願當虎活一年，勝過當羊活百年～瑪丹娜
- * 淘氣部位
- * 遮羞布式：不安與焦慮
- * 手插口袋：緊張，安撫自己
- * 交叉腳踝：渺小、封閉，表達歉意
- * 雙腳繞著椅腳：緊張、懊惱、沒自信
- * 翹二郎腿；好辯、自大、權威、無禮、封閉
- * 手插口袋展現大拇指：獨立自主

四、移向對的那一邊

- * 新側位法則；某一邊較自在，某一邊較不安
- * 錯誤指示（Misdirection）：魔術師用來隱藏觀眾眼前東西的招式。
- * 對方證人陳述不利證詞時，律師會閱讀卷宗或商議，表現出毫無興趣的樣子。

五、應用你的權力姿勢

- * 最弱的姿勢；自我碰觸(緊張、沒信心、煩悶)
- * 聳肩：示弱、不知道、隨便
- * 單手叉腰：譏諷無理、茶壺
- * 雙手叉腰：超人姿勢
- * 權力姿勢：
 - * 權力指塔：自信，裝到後面會變成真的
 - * OK指塔：一切沒問題，EX.賈伯斯
 - * 籃球式指塔：展現熱誠與權威，EX.歐巴馬
- * 停三秒：介紹新資訊時，每30~60秒要3秒的暫停，讓大腦有時間消化

六、展現最好的表情

- * 情感主要表現在臉上，而不是身體上。相反地，身體會顯示人們如何處理情感。
- * 覺察身體語言，共通的情緒：生氣、厭惡、恐懼、快樂、悲傷、驚訝、輕蔑
- * 危險的微表情-欺騙者的愉悅：欺騙者從欺騙行為獲得滿足，因此展現出快樂的表情。
- * 臉撐在手上→厭煩
- * 手放在臉上→興致勃勃

七、QWQ公式和其他進階技巧

- * Question, Wait, Question 提問、等待、再提問
- * Wait : Why Am I Talk?
- * 提出有效的好問題，耐心傾聽答案
- * 「如何」、「什麼」的問題VS「為什麼」的問題
- * 樂觀的人在每個危機中都看見機會，悲觀的人在每個機會中都看見危機～邱吉爾
- * 錨定作用：定錨於他人、自我錨定

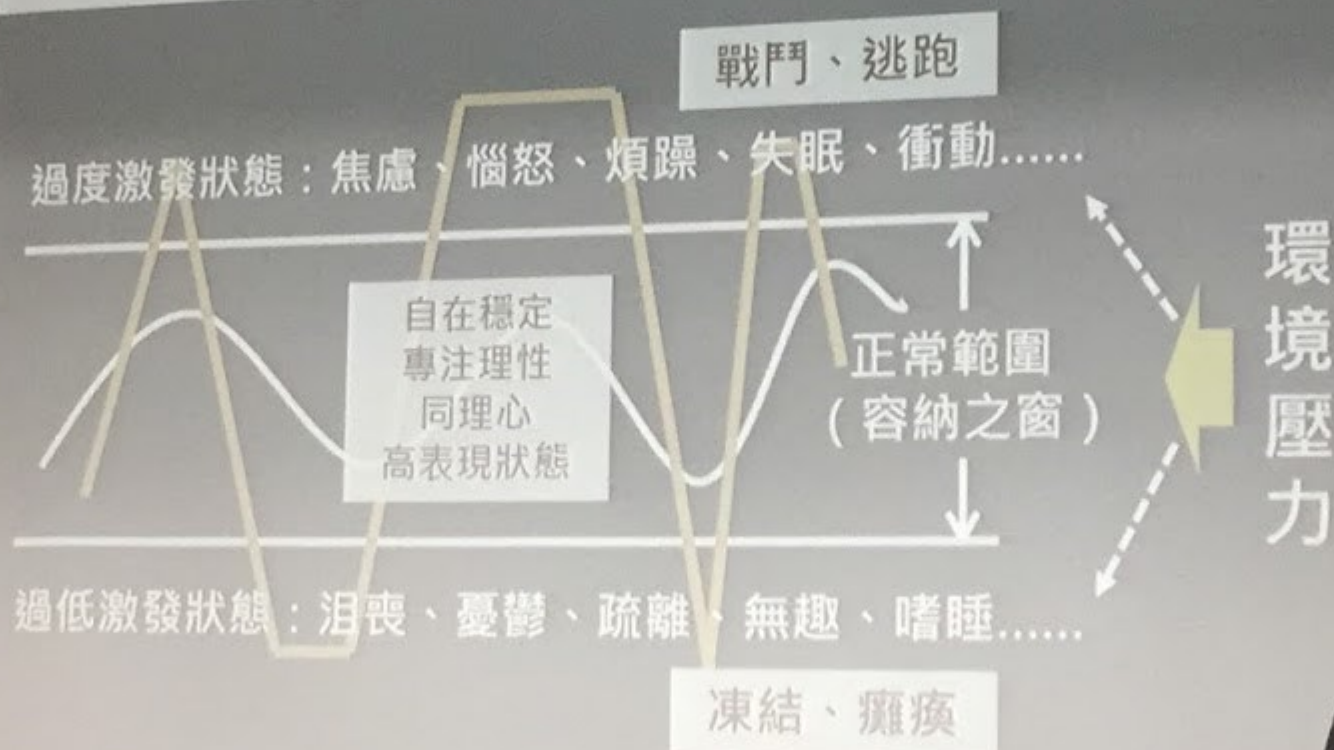
最後驗收：全新的態度

- * 改變對事情的看法，就會改變你所看到的事情
- * 擁有良好的態度VS.展現良好的態度
- * 態度：個人標誌
- * 贏家態度4觀念
 - 1.別執著你是對的
 - 2.敬重他人
 - 3.為善助人
 - 4.不要等待快樂上門

結語

- * 尋找加西亞：接下命令、訂出行動計畫、執行
- * 你可以，只要你很想成功，若命在旦夕，不許失敗，就會找到方法！
- * 你說的其實比你想的還要多
- * 設想若沒有文字、語言，肢體語言會是最原始卻也是最直接、重要的溝通表達，而我們卻忽略了！閱讀此書，對自己也對身邊的人，可多一份的了解，進而建立更緊密的關係。

神經系統的工作規律



簡報結束