

## You Say More Than You Think -淺談肢體語言與人際關係

撰文/陳煒

如同心理學家 Abraham Maslow 所主張：人天生是一種「社會性」動物，良好的人際關係則是人類的基本需求。若將生活分為「物質生活」與「精神生活」兩部份：物質生活可以藉由人與人之間的互助合作得到滿足；而精神生活則能夠經由人際活動而得以提升。

既然良好的人際關係如此重要，若能對於人與人之間的溝通模式多加琢磨，想必我們的生活也能更加精采。換言之，透過觀察、學習、練習和改進與人的應對之道，可以使生活品質更上一層樓。然而那並非易事，必須要先對於「溝通」本身有更深入的理解。

根據心理學研究指出：人與人之間的溝通，說話內容的重要性僅佔了 7%，聲音及語調佔了 38%，而非語言溝通則高達了 55%。因此，往肢體語言(包括表情、動作和姿勢)的方向去學習與精進，是十分有益的。不過想理解肢體語言並改善人際關係，必須先擁有正確的觀念，並破除一些舊的成見。根據美國聯邦執法部門身體語言辨識權威 Janine Driver 的觀點，人們對於肢體語言常有一些迷思，也因此會影響到人與人之間的理解與溝通。以下就從三個常見的迷思出發來闡述並提出一些建議和可以使用的小竅門。

### 常見的迷思之一：微笑待人，人們會因此更敬愛你。

這句話聽起來像是一般常識，對吧？就好比常聽到的：「想要別人怎麼待你，你就要怎麼待人。」或「你一笑，全世界都跟著笑了。」但研究顯示，與偶爾才微笑的人相比，較常微笑的人事實上在別人眼中地位較低，也較無影響力。另一方面，最新的神經科學研究顯示，人類的大腦被設定好，每當看到他人真心展露笑臉時，我們會受到對方的歡喜與快樂所感染。因此，觀察自己原有的習慣並且適時的表達情緒。譬如說，當別人引介你，在你伸出手與新朋友握手並稱呼對方時，再展露出燦爛笑容，好像他們及他們的名字為你帶來笑容一般。

### 常見的迷思之二：解讀身體語言的訊號可以讓你讀懂他人的心。

無論你是在解讀還是在發送訊號，沒有任何單一的身體語言訊號可以表達整件事情，而且所有的身體語言「原則」都會有例外。好比說，如果你正在和教授報告你的研究過程，而他突然皺起了鼻子，你可能會將這個行為解讀為表示厭惡的表情，並心想：「我就知道！他不喜歡我研究的進行方式。」但實際上，教授

皺鼻的原因，可能只是因為最近忙碌所導致的肩頸痠痛。如果你陷入解讀肢體語言的迷思，把皺鼻的訊號解讀為你快要被當掉的線索，可能會出現不必要的差錯，影響到教授對你的信任。因此，當你想要透過分析身體語言來增進人際關係的時候，必須以平常對一個人的觀察與理解為基準。唯有如此，你才能知道他們的行為是異於平常且可能代表些什麼，或者單純只是他們的習慣動作。

### **常見的迷思之三：說謊的人不敢與人正眼相看。**

不論是與家人或朋友的相處，說謊都有可能帶來衝突。但是很多時候，誤解會帶來更大的傷害。說謊的人不敢與人正眼相看，這句話是錯的。遺憾的是，騙子通常最擅長眼神的接觸。如果必要的話，他們還會再多望著你一會兒。如同上一個迷思裡所給的建議，與其一直觀察單一行為（對方是否目光飄忽或眼神閃躲），倒不如去尋找看看他們是否有異常的舉動。如果某個人平常在和你說話時，超過半數以上的時間都會看著你，現在卻變成只有三分之一的時間看著你，他有可能在說謊。或者，如果他看著你的時間突然增加到九成，你也必須注意到這個差異。不要錯誤地只顧著尋找閃避的眼神，否則你會把一位真誠但害羞的人誤以為是個說謊的人。

肢體語言是一門可以透過剖析與練習而精進的藝術，而在生活中培養觀察的習慣是一個關鍵。去觀察別人，也觀察自己。從另一個角度來看這件事情，當你時常用心觀察周遭的人的時候，也就會對於他們產生更多的興趣和關心。單就這方面而言，對於你的人際關係就已經是一個很大的幫助。

### **參考資料**

溫玲玉，商業溝通，2010，前程

珍妮·柴佛（Janine Driver），從讀心到攻心；七天教你掌握身體語言力，2011，商周。