



# 心晴小棧

臺中市立中港高級中學

學生版，109-1-11，2020 年 11 月 1 日(第一週)出版

輔導工作委員會發行

## 9 個心理小技巧！讓人更喜歡你，人際溝通更順利

作者：2020-09-01 編譯・整理曾鈺婷

當你往心裡想要的目標邁進時，可以提高優勢、幫助你達成目標的做法，就值得你特別留意。擁有臨床心理學和產業組織心理學雙博士學位的崔維斯・布萊德貝利(Travis Bradberry)在Linkedin 寫到，有 9 個小竅門，有助於了解他人沒說出口的想法，進一步使人喜歡你、以及你的提議：

### 1. 人會與感覺最親近的人交流眼神

當一群人一起笑的時，人會情不自禁地和最親近的人交換眼神。如果你發現這個祕密，可以輕易地發現一群人中誰與誰的關係比較密切。這同時也代表，你可以與想要建立親密關係的人，多進行眼神的交流。

### 2. 讓別人幫忙，他們會更喜歡你

當請求別人幫忙時，對方會為他們願意幫忙的舉動，給出一個理由，像是「他是我的朋友」「我喜歡他」……等。換句話說，當你請對方伸出援手，不僅會

得到幫助，還可以加深對方對你的認可，比以前更喜歡你。

### 3. 堅持沈默，反而能得到答案

當問了問題而對方沒有回應，不需要咄咄逼人，沈默會使對方以為，他們應該開口說話。這就像是進行一個球類比賽，球在對方球場上的時候，他們就必須把球打過來。

### 4. 攤開手掌的手勢，能建立他人的信任

在樂高樂園(LEGOLAND)有一項員工政策：無論何時，客人問什麼設施在哪裡時，都要以五指併攏、攤開手掌的手勢指路。因為掌心張開的手勢會傳達信任，讓別人更容易相信，也會覺得

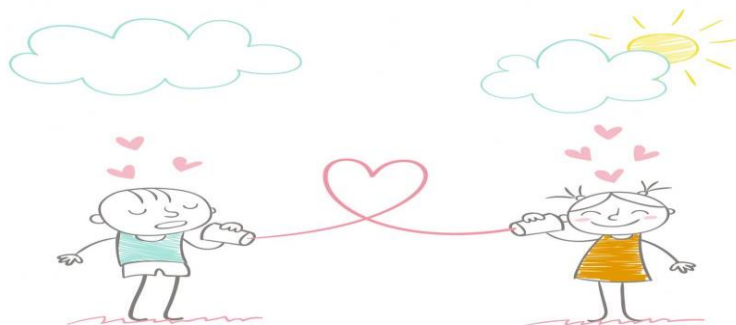
你很友好、討人喜歡。

### 5. 未完成的事情，人們更容易記得

很多 YouTube 廣告都只播開頭一部分，不會播完整個故事，原因是人類更容易記得沒完成的事情，被稱為「蔡格尼效應」(Zeigarnik effect)。沒有結束的廣告，除了會吸引消費者去找完整版，也會更長久地留在人的腦海中。

### 6. 人們腳尖的方向，顯示了他的注意力

如果聽話人的腳尖對著你，表示他們對你感興趣、正在好好聽你說話；如果他們的腳尖沒對著你，表示他們很可能聽得不太耐煩，心已經飛到 100 公尺遠了。



### 7. 認識新朋友時，多喊幾次他的名

認識新朋友時，在對話開始的 5 分鐘內，重複新朋友的名字 3 次，能更容易記起新朋友的名字，他也會感覺備受尊重。可以使用「你好，(名字)」，「(名字)，很高興認識你」，「你從哪裡來，(名字)？」等句式來練習。

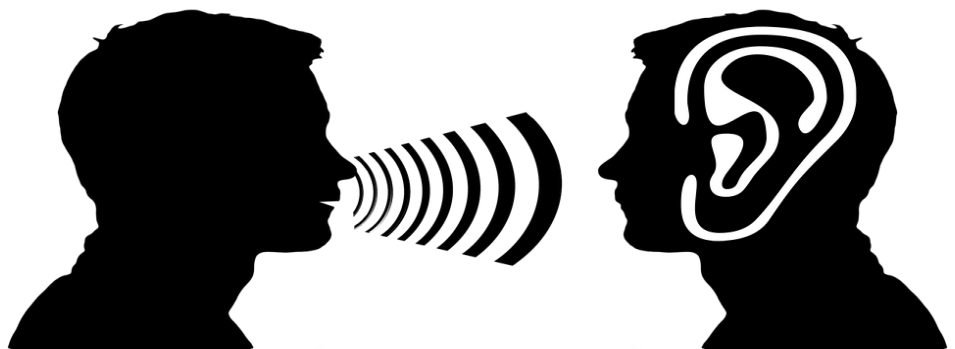
### 8. 在談話中點頭，會讓別人更容易同意你所說的

人們會不自覺地模仿周遭人的肢體語言。因此當在說話的時候加入點頭的動作，除了能傳達你現在說的是真實的，聽的人也會被你的肢體動作感染，而更容易同意你的觀點。

### 9. 在對話中表現出活力會讓別人喜歡你

這和上一點所說的很像，在和某個人談話時表現出積極、充滿興趣的樣子，對方的情緒也會變得興奮，並將活力反射回你的身上。這個技巧能讓別人留下對你深刻且良好的第一印象，可以多多使用。

如果能將這 9 個技巧與生活合而為一，應用在各種社交、互動場合，可能會默默地多交到許多朋友，或讓朋友更信任、喜歡你！



◎輔導室活動預告：

◎11/02(一)國一學生家長職業分享開始。

◎11/04(三)高三升大學技專院校博覽會。

◎11/18(三)國一生命暨特教影片欣賞。

◎11/18(三)國二生命教育宣導講座(大會議室)。