

目 錄



序一：做一個更有素質的人 / vi

序二：Eva，你真的很可怕！ / x

自序：從戲劇角度解構奧巴馬的魅力來源 / xiv

前言：What is Voice Up? 聲動起來是什麼意思？ / xviii

Chapter 1: 第一步曲 一出場就不能輸

- 1 「成功的領導人」= 成功的 “Performer” / 2
- 2 氣場由站姿開始 / 5
- 3 眼神要親切 / 8
- 4 酸檸檬面部肌肉放鬆法 / 12
- 5 開口忌負面 / 15
- 6 親和力的基本法 / 18

Chapter 2: 第二步曲 聲音決定勝敗

- 1 奧巴馬的「聲魅」 / 22
- 2 一切從呼吸開始 / 25
- 3 林寶堅尼呼吸法 / 27
- 4 四聲道發聲技巧 / 31
- 5 不能鎖死的下齶 / 40

6 累事的三角位 / 42

7 提升顴骨發聲功能 / 45

Chapter 3: 第三步曲 認清形態就能百戰百勝！

- 1 八大形態的來源 / 48
- 2 何謂八大形態 / 52

Chapter 4: 第四步曲 八大形態的陰陽論

- 1 陰陽要並重 / 66
- 2 平衡說話的節奏 / 69
- 3 溝通上的制衡 / 73
- 4 表裡要合一 / 78
- 5 調節說話清晰度 / 81

Chapter 5: 第五步曲 「黃金四秒」的定律

- 1 黃金四秒的五大步驟 / 88
- 2 K. I. S. S. / 100
- 3 你才是主角，PPT 是配角 / 103
- 4 莊諧要並重 / 106

目錄

Chapter 6: 第六步曲 塑造 Icon 之路

- 1 劇本要寫好 / 110
- 2 寫得好不代表演繹得好 / 113
- 3 背、背、背 / 116
- 4 聽眾是你的交流對手 / 119
- 5 360°C的聲音 / 122
- 6 八大形態的人性化演繹 / 126
- 7 看得見的身體語言 / 129
- 8 3P 必勝法 / 132

Chapter 7: 第七步曲 七個演出大忌

- 1 忌做作的抑揚頓挫 / 136
- 2 忌過分計算的表情和動作 / 138
- 3 忌以為講台就是避難所 / 141
- 4 忌兩手空空 / 144
- 5 忌自我感覺良好 / 146
- 6 忌似是而非的「語言偽術」 / 149
- 7 忌忽視服裝、音響、道具、環境因素 / 151

Chapter 8: 第八步曲 悟

- 1 護聲大法 / 156
- 2 一位好的師父 / 159
- 3 腳底力量 / 162
- 4 修煉神功的忠告 / 165

鳴謝 / 170



序 一

做一個更有素質的人

打從第一天認識 Eva 以來，我便認定她是一隻優質股票，潛力大、實力厚，絕非池中之物。得知 Eva 已完成她的第一本著作《朋友，你就是下一個奧巴馬》，並著我幫她的新書寫序時，我當然樂意為之。

我在金融市場打滾多年，每天需要接觸不同的客戶，而且因工作需要，經常在電視、報紙、雜誌評論金融市場走勢，或出席大大小小的投資講座向客戶介紹不同的投資產品，稱得上是位非常有經驗的演講者。

當知道公司為我隸屬的投資部團隊安排了「Voice Up 聲動起來」的內部培訓課程時，便在好奇心驅使下興致勃勃與團隊中有潛質的同事一同參加，希望能有所收穫。

起初以為所謂「聲動起來」只是學習怎樣發聲、練氣，說話時要抑揚頓挫或起承轉合等傳統方法。誰知驚喜接二連三，由 Eva 創設的「林寶堅尼呼吸法」、「四聲道」、「腳底發聲」、「八大形態的陰陽論」、「黃金四秒定律」等理論，對我來說，全都是能刺激思維的新概念。最令人驚訝的是，Eva 可以將我們的站姿、呼吸、眼神、聲線、說話動機、組織能力、心理素質等來個 360 度的大

調整。她就好像一部 X 光儀器般，可以看透我們的心理和行為障礙，然後再幫我們逐一糾正過來。

Eva 的課堂非常人性化，並著重真情的表現，為我們這些經常要接觸客戶的投資部團隊注入了新思維。經過 Eva 的培訓後，不單改善了我們與客戶的溝通技巧，在待人接物上亦作出了修正。而我亦終於明白字正腔圓、抑揚頓挫並不是演講技巧的金科玉律。原來除了聲線外，整個人的心態行為亦非常重要，學做一個更好的人，說話真誠才是感動別人的最有效方法。所以，這絕對不是一個聲音技巧的課程那麼簡單，它只是透過聲音和形體上的訓練技巧，幫助我們尋找自己的不足之處，學懂看清自己，然後再將自己調節過來！

坊間其實有不少教授說話技巧的書籍，不過一般而言，不是「目標為本」的考試雞精書或令人敬而遠之的學術著作，便是出於庸手的「罐頭」作品。前者枯燥或艱澀，令人望而生畏；後者雜亂無章，敷衍成文。但 Eva 的新作，論點創新，能發前人之未發，理論與實踐並重，令人受益不淺。一路讀來又勾起我參加 Eva 課堂的回憶，上課時她那百份之二百的投入感，和學員間那百份

序 一

之一百的參與感，是我參與過師生交流和互動最多的一次課堂。
更重要的是，充實而創新的教學形式和概念，著實令我們十分受用。我真的希望隨著這本書的出版，可以讓更多的人知道如何在社會、商場、家庭上做一個更有素質的人！



翁世權
渣打認股證銷售董事
2013年6月



序 二

Eva，你真的很可怕！

當我知道 Eva 放棄她鍾愛多年的演戲事業，改為訓練一些不是演員的人的表達技巧時，我打從心底裡覺得十分可惜，因為她確是一位非常難得的好演員。還記得她跟我一同在 UBC（University of British Columbia）的戲劇學院念書時，她永遠是班上最勤奮的一位，而且越難做到的東西，她就做得越好，有時候真的很「怕」看她的演出；因為她演出時總會想到一些讓人意想不到又意念創新的東西出來，永遠能給人帶來無限驚喜。

每次看完她的演出後，我們一班同學也會很「怕」，因為怕不能演出她的水平來，做她的同學壓力真的很大！除了「怕」她，其實我們更「愛」看她，因為她的演出精準細膩、準備充足，還有她那像猛獸般的澎湃力量，真的可以把觀眾的靈魂懾進她的表演世界裡！

最深刻的一次，是看她的畢業演出時，她能在短短 20 分鐘的表演中，一人同時間飾演幾十個角色，頭 19 分鐘的表演她可以讓我們在場的觀眾笑翻天；但卻能在最後一分鐘來個大逆轉，可怕地讓我們全場的人都哭起來。無可置疑，那是我看過最棒的演出，也教我到現在仍印象難忘！

畢業後，我回台灣發展，一直沒有機會再看 Eva 的演出。直到四年前她來台灣找我，我才知道原來她已離開舞台執起教鞭來。對於 Eva 的決定，我一直覺得很可惜，因為演藝界演員雖不少，但像 Eva 在台上光芒四射和魅力懾人的演員卻著實不多。我多麼渴望能有機會再看她的演出呀！直至 2012 年，她邀請我們在加拿大 UBC 讀書時教過我們的教授到香港跟她一起教學，我得知消息後，專誠到香港探望他們。這次行程讓我收穫甚豐，因為我又能再看到 Eva 的精彩演出！Eva 演出的地方雖然不是劇院，而是一個酒店的會議廳；她也並非真正的演戲，而是教書。但她教人的方法，就有如她在台上演戲般精彩……錯！應該是說比她演戲更精彩！老實說，她教授的內容我也在戲劇學院學過，但 Eva 就是有本領可以將複雜難明的聲音和動作技巧轉化成一套創新、獨特、好玩和只有她才能發揮得淋漓盡致的教學方法！

那天上課的人是一班完全沒有演出經驗的專業人士，他們雖然穿得正經八百，但也被 Eva 的澎湃力量帶動起來。在四小時的課堂裡，Eva 就是 Eva，她有本事將課程中的每個環節安排得非常精準，高潮一浪接一浪。最讓我和教授驚訝的是，她最後調教這班專業人士的技巧和效果。她好像會變魔法般，將這些人的呼

序 二

吸、眼神、聲調、節奏、力量、靈魂調整成另一個人，令他們變成一個說話有感染力、不機械化，可以進入別人心靈的表演者！這些人被她調教後，說話比奧巴馬還要吸引。

坐在我身旁的教授是我們的啟蒙老師，她說即使她有 30 年教授戲劇的經驗，也不能達到 Eva 的水準；有時候她花四個月的時間也未必能成功的調教一個演員，但 Eva 只用了四小時，便能達到這個效果。究竟 Eva 是怎麼做到的？連教授也摸不著頭腦。

我自問上過很多專業的演技班，也報讀過紐約著名的戲劇學院，但老實說，從來沒有遇到一位老師能像 Eva 那樣「神乎奇技」。所以，她真的很可怕！

我曾經認為 Eva 改行執教鞭，卻不是教授戲劇演員，是一件非常浪費她才華的事；但當我看到這些不是演員的人、一班完全對戲劇沒有認識的普通人，能在 Eva 教授的課程中尋回自信，變成一個更有素質的人的時候，我才明白 Eva 為何要這樣做！

她就是一個喜歡向難度挑戰，將不可能的事變成可能的人。對她來說，教演員太容易了，但教一班不是演員、但卻能表現出演員的懾人魅力的人，就一點也不簡單了！Eva 就是 Eva，越難的東西，她就做得越好！現代社會的人只會跟電話和電腦溝通，人

與人之間的隔閡越來越大，社會問題也越來越多。現在 Eva 能將她獨創的教學方法公諸同好，真是我們的福氣！

我記得 10 多年前 Eva 曾跟我說過，她從不做小事，也不甘心只做一個小演員，她要改變世界！這些年來，我知她吃過不少苦頭，但她堅持的理念卻從沒有改變過！今天，我想跟 Eva 說一聲：「老同學，恭喜你，你終於做到了！」



阿 Ken (林暉恆)

台灣著名藝人

2013 年 6 月



自序

從戲劇角度解構奧巴馬的魅力來源

為這本書執筆的時候，正是奧巴馬爭取連任的期間。還記得美國開始投票那天，是香港的早上，奧巴馬最初大比數落後於對手，我的朋友們在 facebook 上不斷寫上擔憂的留言，大家也非常擔心他不能成功連任。到最後，奧巴馬一口氣拿下幾個重要州份的選票，反超前對手，繼而成功連任，我在香港、台灣、美國、加拿大、英國等地區的好友紛紛寫下恭賀的留言，大家都興奮莫名，有些還說要大肆慶祝。這些朋友絕大部分也不是美國人，也沒有投票權，為何他們會對奧巴馬的選情那麼著急呢？是因為奧巴馬的傑出政績嗎？恐怕不是，他之所以能贏得眾人的愛戴，可以風靡不同膚色、不同種族、不同年齡、不同性別的人，全因為他的個人魅力。

在我眼中，奧巴馬已經超越一般政客或名人的層次，也不是單憑出眾的口才去贏得大家的愛戴。由 2007 年，他初出現在世界政治舞台的一刻，他已經成功為自己創造了一個“Icon”，一個充滿魅力而受到眾人愛戴的“Icon”。我認為，只要讓自己成為“Icon”，你就有力量吸引別人追隨你的想法，也只有成為“Icon”的人，才有能力帶領別人改變世界。

奧巴馬的演說之所以說服力強，是因為他找到了自己的特質，然後透過這種特質去感動別人。他不像一般政客那樣，說話老氣橫秋、滿口官腔、聲嘶力竭、抑揚頓挫、誇張煽情。奧巴馬吸引人的地方，是他說話時堅定自信、不卑不亢的態度，絕對沒有一般政客的做作。我問過身邊不同國籍的朋友喜歡他什麼？大家不約而同的說，喜歡他的親和力，他說的每一句話、每一個字也能打進別人的心坎裡。他的演說用詞從來都很簡單，不論你是 90 歲的老年人或是 3 歲的孩子，也能明白他的演說內容。他那不浮誇、不做作，充分體現人性化的演繹，跟我在加拿大戲劇學院學到的技巧可謂一脈相承。

很多人說奧巴馬擁有一把能夠打動人心的聲線。老實說，他的聲音並不如電台播音員般完美漂亮，但他卻擁有一把沉穩的嗓音，配合不疾不徐的說話節奏，大大加強了他說話時的感染力，致使他能感動無數的人。我不敢斷然奧巴馬曾接受過正統的演員訓練，但他的說話方式，確實跟我在 UBC（University of British Columbia）戲劇學院裡跟 Professor Gayle Murphy 學過的人性化演繹理論不謀而合。

自序

另一方面，奧巴馬的身體語言亦非常出眾，每當面對公眾時，他永遠能擺出一副充滿自信又不會讓人感得壓迫的政治家模樣。他這種充滿親和力的特質，是很難在其他領導人身上找到的。很多人問我他是怎樣做到的？雖然我不認識奧巴馬，但我卻知道他的竅門。因為我曾師承兩位教授肢體動作的權威教授——Cathy Burnett 和 Lynda Adams，並從兩位教授身上學到一套透過身體語言表達親和力的技巧，然後我將這種技巧加以改良，應用在企業人員身上，且成功幫助他們找到這種親和力和展現領導者的力量。

我在加拿大戲劇學院所受到的專業訓練告訴我，聲線和動作的技巧，不單可以幫助演員在台上發揮得更好，也可以幫助社會上不同層面的人改善社交技巧。要更好地傳情達意，你的「呼吸」、「聲音」、「動作」和「思想」都要連成一線，才可以加強說話的效果和感染力。奧巴馬之所以能成功，是因為他的「呼吸」、「聲音」、「動作」和「思想」都配合得很好，所以他每次說話時也能牽動聽眾的情緒。

五年前，當我回港發展時，正是奧巴馬這顆政治新星出現在世界政治舞台之際，我察覺到奧巴馬這種既人性化又充滿感染力的表達方法，不單受到很多人的注目，而且也成為很多人渴望仿

倣的對象，於是我決定運用我在戲劇學院學到的專業技巧，經過改良後，以「呼吸」、「聲音」、「動作」和「思想」四個層面，來幫助有需要的人士改善他們的表達技巧。

事實上，這五年間我運用這種理論，教授過無數的企業要員和不同階層的人士，在實踐的過程中，我發現只要找對方法和懂得發揮個人的特質，然後有效地運用出來，其實每一個人也能成為一個比奧巴馬更強的“Icon”。



劉綺華 Eva Lau

「Voice Up 聲動起來」創辦人

2013年6月



前言

What is Voice Up? 聲動起來是什麼意思？

我在加拿大求學時，曾師承戲劇大師 Judith Koltai，她在教學時曾說過的兩席話，令我一直銘記於心。第一席話是：“I only train actors to behave like human beings.”（我只訓練表現像一個人的演員。）我對她這句話感受至深，是因為現時有很多演員，尤其年輕一輩的演員，演戲時都是「演」出來，而不是真實地「流露」出來的。我當演員多年，知道最容易演的永遠是神經有問題、智障的角色，和吵架、殺人、生離死別或大動作的喜劇；最難演的則是平平淡淡、真實、情緒起伏不大的戲，要做到既簡單自然、不做作，又要貼近現實生活的真情流露，真的不能「演」出來，不然會很浮誇，觀眾也會覺得你虛假。

當我在構思「Voice Up 聲動起來」這個教學概念時，我就是以 Judith Koltai 的“Behave like a human being”作為原則，幫助那些希望能像演員般有懾人的演繹能力，但又不失真實的參與者，掌握這種人性化的表達技巧。雖然「Voice Up 聲動起來」這個教學概念大部分的技巧源於訓練演員的方法，但畢竟現實生活並不是演戲，我不會將教演員的所有技巧套用於現實生活中。所以我絕不會在本書或我的課程中教授俄國戲劇大師史丹尼夫斯基（Constantin Stanislavski）的方法演技，因為大部分人並不需要

在現實生活中代入別人的角色，他們只需要演好他們自己。演員很多時都活於一個模擬世界中，但活在現實社會的人並不需要演戲。由於現時社會生活步伐急速，所以我教授的方法一定要快和準，因為企業培訓工作，很多時只能給我三數天的時間培訓企業員工，更誇張的可能要在一天或半天時間內完成整個課程。所以在有限的時間內，教授方法演技是奢侈且不必要的。

為求達到效果就要破舊立新，我希望為不是演員、但同樣想擁有演員般澎湃魅力的參加者，想出一個非一般的教學方法。於是，我便透過一系列的聲音和肢體訓練，將參加者的心態、行為作出一個大調整，有些人的表達能力不好，是因為他們不知道身體和思維上哪個部位出錯，參加這個課程後，參加者會清晰看到自己的死結在身體哪部分，然後我會透過一系列的聲音和動作技巧幫助大家解開這些自己也看不到的死結。

Judith Koltai 說過的、令我不能忘懷的第二席話，是她教授莎士比亞時說的話：「心理學在莎士比亞出現前還沒有誕生，但這學問出現後，整個人性的想法和演繹方法就複雜了很多。」我非常認同她的說法，我們表達自己時應該盡量簡單直接，但現在的人

前言

太注重形式、理論、數據，總愛用科學理據來支持自己的見解。試想想，我們應以一個人的整體表現來評論他，還是應斬件式的每個部分去分析人呢？你喜歡奧巴馬是因為他的整體表現，而不是覺得他有 33.33% 人性化、7.67% 理性、15.58% 的表情運用得宜，又或者 25.44% 的聲音控制得好才喜歡他的。我從事戲劇工作多年，絕對沒有聽過這種評分方法。我在大學修讀戲劇時，老師從不會給我們打細分，他們都是看整體表現來評分的。我國的思想家莊子、老子和孟子的哲學思想裡都沒有數據，但他們的哲學思想卻對我們影響深遠，所以我絕不會用數據來教學。「Voice Up 聲動起來」教學概念中並沒有什麼驚天動地的大道理，我只會堅持一切從簡，教授別人如何“Behave Like a Human Being”，做一個有血有肉有靈魂的人，而拒絕製作冷冰冰的機械人。

這五年來，我朝著這方向設計出「Voice Up 聲動起來」的課程。還記得第一次將這個嶄新的課程介紹出來的時候，那些接觸過無數培訓課程的人力資源部經理全都被我嚇呆了。因為我的教學概念，跟他們以前接觸過的課程截然不同，我的教學方法非常人性化，且充滿趣味性，還有實用的技巧可以即時應用出來。而且我可以即場改變參加者的說話方式，效果非常顯著。參加者每次也會向我反映，他們多年來就是想找這樣的課程，現在終於給

他們找到了。

編寫這本書時，為了增加大家的學習興趣，我特意找一位學生幫我設計「劉小邪」這個卡通人物貫穿全書。「劉小邪」正是我的化身，我希望借用這個人物，示範「Voice Up 聲動起來」每一步曲的秘笈。此外，我又會引用多個我在課堂上的真實例子，講解每個技巧的運用方法。

為什麼會出現「劉小邪」這個人物呢？這要追溯到我的求學時期，記得我在加拿大讀書時，因為思想古靈精怪，常常做出一些出人意表的事情來，故曾有超過四位老師不約而同為我起了“Evileva”這個小名；加上我十分喜歡金庸小說中東邪黃藥師這個角色，自覺黃藥師漠視傳統禮教、憤世嫉俗、邪中帶正、脾氣古怪但從不做壞事的性格和自己很相似，所以便希望透過「劉小邪」這個人物作為我的代言人，與讀者分享一套跟傳統教學方法不一樣的技巧，然後將聲音和動作真正連動起來，讓別人聽到你真正的聲音。



第一步曲

一出場就不能輸

「人生如戲」雖是老生常談，但卻是金科玉律，因為每人每天都是在演一場沒有 NG 的直播。既然沒有 NG，我們每一次的演出就更是重要。想成功，我們一定要裝備好自己，抓緊每一個演出機會，不要讓機會在你身邊溜走。



1 「成功的領導人」= 成功的“Performer”

這幾年來，我一直為很多企業的員工做培訓工作，大部分都是準備上位或已經上位的管理階層。上了位的當然需要加強培訓，因為作為領導階層，擁有具說服力的領導形象工作時才可服眾，才可事半功倍。除了已上位的管理層外，更多企業找我培養公司裡的接班人，這些接班人學歷很好，工作也勤奮，但卻連做個簡單的 presentation 也做不好。連簡單的 presentation 也做不好的員工，晉升機會當然也例必受到影響。我經常開玩笑地說：這樣算不算是高分低能……力的表現呢？

事實上，這些員工的能力並非不夠，只是他們沒有用對的方法去表達自己而已。由於現代人少說話多對電腦的原故，致使很多人都不懂得如何面對「人」說話，你要這些「現代人」面對大眾公開說話更加是要了他們的命。可是在現實社會中，要事業更上一層樓，當個能服眾的領導階層，就一定要是個成功的「表演者」（“Performer”），否則，每次走出來都口拙心勞，又怎能說服大家你可帶領他們前進呢！無可否認，這個世上不是每一個人都是天生的 Performer，不過如果你用對了方法，再加一點後天的技巧，我相信下一個 Performer 將會是你！

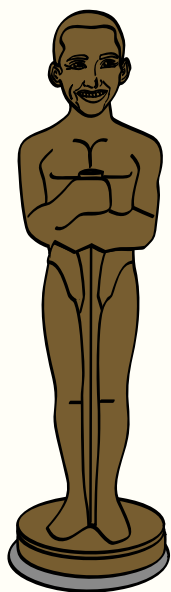
在開始講授溝通技巧之前，我想在這裡跟大家介紹一個我十分欣賞的 Performer，他的名字大家一定不會感到陌生，這人就是現任美國總統奧巴馬。在他身上大家可學到不少 Performer 具備的技巧，在演講台上他總是光芒四射、讓人驚喜！

記得在 2004 年，奧巴馬第一次出席民主黨全國代表大會，並要發表大會的主題演講時的情景。當年奧巴馬在美國政界的知名度還不算很高，因此他甫一出場，並沒有換來台下的聽眾太多的掌聲或喝采聲，加上他又是一個名字古怪、身材瘦削的黑人，所以大家對他一點期望都沒有。可是，當他一踏上講台開始演講時，他那說話的聲線、那適量的肢體語言、強而有力的氣場和精彩的演辭，卻令在場人士無一不被他的風采所吸引。演講完結，掌聲、喝采聲雷動。

奧巴馬也因為這一場演講而令他在美國政界以及民間的知名度大增，當時還得到「即時名人」的稱號。這場演講，也為他登上總統寶座奠下良好的根基；縱使他不是白人，名字又古怪，但仍能獲得大部分美國人的支持。為什麼？因為他用了對的方法完整地表達了自己的信念，大家聽得明白之餘，也能感受到他的堅持和那用多少錢也買不到的親切感；他每一句說話，每一個字眼，每一個眼

神，每一次呼吸也深深打進每一位聽眾的心坎裡。試問現今有多少人
有這種力量呢？我們又怎能不被他迷倒呢？

那麼，是不是只有奧巴馬才有這種吸引力？No，no，no！其實你也可以成為具吸引力的人，只要你跟他一樣，找到自己的特質，然後善用這種特質來感動別人，你就是下一個奧巴馬！奧巴馬的成功已經說明機會是給有準備的人的！要做 Leader 還是做 Follower，就要看你願不願意下苦工，朝著做“Performer”的路進發了！



2 氣場由站姿開始

我問過來上課的學員，想在我的課堂中學到些什麼？十居其九都說要增加個人的壓場感，希望一站出來就能給人有氣勢的感覺。當然，有壓場感、有氣勢是好的，因為這會給人一個有自信的感覺；然而，假如氣勢太強的話，則只會適得其反，很容易給人一個難以接近或兇悍的負面印象。假如你想散發一個合適強度的氣場，讓人留下一個良好的第一印象，你的站姿是非常重要的。由於我們在察看另一個人時，都是先看整體的，然後到靠近對方時，才會看對方的眼神或者面部表情，因此一個良好的站姿，將影響你散發的氣場的強弱。

我在加拿大戲劇學院學習時，首先要學的便是站姿，去年回去進修時，仍是要先學站姿，由此可見，站立的姿態是一門很大的學問。到底怎樣的站姿才是正確的呢？

根據教授“Voice & Speech”的 Prof. Gayle Murphy 的說法，正確的站姿是雙腳微微張開，張開的距離大約是你的一個半拳頭的寬度，然後將你左右腳的第二趾指向正前方。

之後就是膝蓋的部分，雙膝關節絕不能鎖死，一定要稍稍放

鬆。因為膝關節一旦鎖死了後，整個人的感覺便會變得僵硬；不單如此，這還會影響發聲，以致「氣」不能落入丹田，因為人的關節和肌肉變僵硬後，呼吸也會被鎖死在胸口的位置，導致沒法以丹田氣發聲。因此，正確的站姿是要讓雙膝放鬆。

然後到上半身，雙手自然的垂放在大腿的兩旁，保持平和的呼吸，上半身千萬不要前俯後仰，要保持正中。這樣的站姿本身就是最自然和舒服的姿勢，因為這樣全身的重量可以平均的分佈在雙腳的腳掌上，不會容易造成疲勞，那就更不會出現前俯後仰的情況。



我有一位叫 Jimmy 的學生，個子不高，大約只有五呎五吋，即使已 30 多歲，也當了爸爸，但總給人一種不成熟的感覺。我跟他說是因為他的站姿出現了很大的問題：他像現時很多的年輕人一樣，站立時，雙腳無力的一前一後站著，手插褲袋、雙肩一高一低，上半身東歪西斜。總之，一切不正確的站姿，都可以從他身上看到。然而，當他上完我的第一堂課，經我

糾正他的站姿後，他的氣勢就完全得到改善了。後來，他告訴我，有天在公司如廁時，他站在一個正在閉上眼睛如廁的同事旁邊，當 Jimmy 也準備如廁時，便自然而然地與這位同事說起話來，那同事聽到 Jimmy 的聲音後，很驚訝的望著他說：「Jimmy，怎會是你？我以為是一個六呎高的人站在我身邊呢！為什麼單聽你的聲音，就覺得你好像變高了？」那位同事很詫異，原來 Jimmy 的站姿經糾正後，吐氣揚聲也變好了，給人的感覺就像是一個六呎高的人。



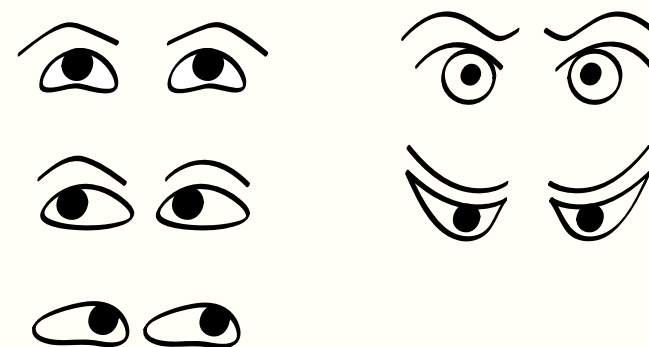
這是真人真事，沒有誇張的成分。由此可見，一個人改變了站立的姿勢，就能大大的改變氣場，而改善站姿，是改變氣場的基本步。我的學生當中很多都是一些已過中年的企業高層，但給人的感覺總是不夠穩重。我相信問題癥結，就是他們的站姿不好，只要多留意自己的站姿並加以改善，定能加強個人的氣場，因為「氣場由站姿開始」。

3 眼神要親切

站立姿勢做好後，下一步便要留意你的眼神。傳統的中國人都很怕跟別人作眼神接觸，好像怕被別人看穿自己的內心世界似的，要不然就是害羞，故此不敢正視別人的眼睛。

有一天，我接到一位跨國企業總裁的電話，長久以來他都找我幫忙做企業的內部培訓，我們一直保持良好和互信的合作關係。這天，他說話的語氣帶點憂慮，他跟我說香港公司調來了一位新的銷售總經理（下稱 L 經理），L 經理的業績在其他地區一直很好，但兩個月後，L 經理將要在公司每年的業績發佈會上，用英語發言 20 分鐘，然而，L 經理的表達能力卻非常差勁，如果他在這次的發佈會中表現不好，隨時會被調到其他細小的地區工作。找我幫忙的這位總裁知道，L 經理的工作能力是沒問題的，只是他就是沒有領導人的表達能力。

我聽罷當然義不容辭地幫他解決這個問題。L 經理長得氣宇軒昂，非常有型，但他卻很害羞，眼睛一直不太敢正視我。後來，我叫他站在會議室中間演繹一次他以前發表過的報告時，他的眼睛一直「眈天看地」，還不停地眨眼，弄得我頭昏眼花。我跟他說就算



他的演說內容有多精彩，但眼神那麼閃爍不定，便會給人準備不足和沒有自信的負面感覺。

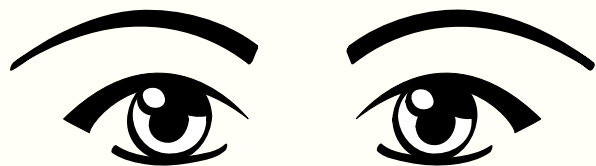
我跟他說在外資公司做事，必須要注意自己的眼神，因為在西方人眼中，眼神接觸是禮貌和尊重別人的表現，故此他們極度重視眼神的交流。我小時候移民到加拿大時，那些外國人跟我說話時，眼睛都是一直凝視我的雙眼，而且保持微笑，好像非常關心和尊重我的感受似的，令我非常受落。後來，我在戲劇學院學習戲劇，更理解到作為演員，我們都要靠眼神拉近與觀眾的距離，故此，跟對手和觀眾的眼神交流是非常重要的。

Prof. Gayle Murphy 認為說話時要一直注視對方的雙眼，同時

要保持良好的呼吸節奏，因為沒有呼吸會令你顯得焦慮和繃緊。所以保持暢順的呼吸是修煉眼神的第一步，能保持良好的呼吸，其實已經可以提升自己在別人眼中的感覺。

眼神不足的人，想要訓練出堅定的眼神，可以找一些「死物」做練習。例如可以將注意力集中在眼睛的位置，然後看著時鐘上「12」這個數目字，保持著正常呼吸；集中注意力看著「12」時，想一些讓自己會心微笑的事情。練習期間是可以眨動眼睛的，只要不是眨動得太頻密就可以了。每日練習三至五次，每次兩分鐘，一星期後，可以找一個你信賴的人繼續練習。

你可與練習的朋友雙方對著坐，注視你朋友的雙眼，保持呼吸，想想這位朋友的優點，保持微笑，練習時不要發出任何聲音。兩分鐘後，問對方感覺如何，然後檢討。一定要找人做練習，然後問對方的感覺，不要相信自己的直覺和家中的鏡子，因為眼神是要



跟人接觸的，別人對你的感覺才最可靠。我有些學生只望著鏡子練習，出來的樣子“chok”到嚇壞人，一副要「電」死人的樣子，逗得在場所有同學笑得人仰馬翻。所以千萬不要相信自己在鏡子前的判斷力，否則弄巧成拙更慘，因為不適當的眼神會使人誤會你為人心術不正。

至於那些天生眼睛又大又凸，永遠瞪圓眼睛、目露凶光的人也可以做同一個練習，但注意力卻不能集中在眼睛，而是要放鬆雙眼，保持呼吸。同時，下齶放鬆，微微張開嘴巴，因為大部分「瞪」圓眼睛的人，因為肌肉緊張的原故，都會緊閉雙唇、咬緊牙關。所以下齶一定要放鬆，眼睛才不會瞪大。然後保持微笑，再找人練習。這樣慢慢就可以將你原本目露凶光的眼睛，變成溫柔的眼睛。

眼睛是靈魂之窗，也絕對會出賣你心中所想，所以心術一定要「正」。你要想好的東西，人家才會感覺到你的親切感，心態正確、想法正面，才會讓對方感到誠意和尊重。如果心態總是帶批判性的，那麼你的眼睛會自然地流露出鄙視的神態，親切感又從何說起呢！