建立良好的「第一印象」

今次和你分享一個常用的身心語言程式學(NLP)實戰技巧：如何初次見面的短暫時間內，給對方留下「好感」呢？

首先，我們可以回想起自己對其他人的「第一印象」是如何產生的。我們都承認，我們會對熟悉的事物感覺比較親切和安心，而對陌生的事物卻會較為抗拒或偏向忽視。其實，這種差別的對待，很多時候都是不知不覺間發生，而這個過程，正是人們常說的「一見鍾情」的源由。

很多人都想獲得別人「好感」，得到別人「認同」，因而嘗試各種方法來博取別人的「好感」。在 NLP 中，這技術稱為親和感(Rapport)，簡單說來就是在短時間內令對方感到親切和安心，而最能讓人們感到親切、熟悉的人，莫過於是「自己」。就如素未謀面的兩個人，會由於「同鄉」、「曾讀同一間學校」（同出一處）而有較多的交流和互相幫忙，在舉辦大型活動中會製作團服等，正是透過營造「相同」，來產生某程度的親和感，獲得別人的認同、好感或支持。

以下和大家分享一個簡單的方法，讓大家反複練習，以學習這種技巧：

試試找一個不太熟絡的朋友或同事作為練習對象，在與對方交談的過程中，有意無意地模仿他的動作、語氣、用語、和姿勢，甚至一些小動作。這樣幾分鐘內，在親和原理的作用下，對方的潛意識會察覺到一些相近的訊號，從而產生熟悉的感覺。然後當你發現，對方無意間已漸漸「學習」著你的動作語氣時，這代表親和感已形成，你會發覺對方對你的態度開始變得寬容、親切。注意此技術的關鍵在「有意無意」，不著痕跡，在對方不易察覺的前提下，才能進行並取得成效。

--以上內容由澳門身心語言程式學培訓中心提供