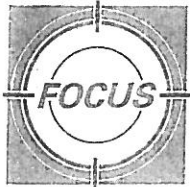


EduPRO



西方學者
55%來自



職場上的面具訓練班

如果職場上要戴着面具做人的話，很多人也會受不了，但源自西方傳統劇場演出練習的面具訓練法，卻鼓勵學員戴着面具上課，從中更清晰地觀察自己性格能力上的優缺點，強化團體精神，培養個人氣息及魅力，以至增強行政人員的管理能力。 文、圖：葉永成

劇場技巧融入商業管理

表演的定義不一定局限於舞台、電視或電影，日常生活的待人接物、與人相處、以至與同事、上司、下屬、客戶的接觸，都需要運用一套屬於自己的表演語言。若能成功地掌握及配合自己的性格，自然信心十足，相反便會造成自卑、誤解等溝通障礙。

香港大學專業進修學院兼任講師何紹勳表示，面具訓練源自西方的傳統劇場訓練，多年前已被歐、美的商業機構採用，着重鍛鍊時間、空間和人為的掌握技巧，作為培訓個人成長，溝通技巧，職場管理及領導等用途。

他舉例說簡單如開會發言時，用雙眼望着眾人溝通，對於不少人也是一個不大不少的挑戰，「有些人會因為怕羞而只望着枱面說話，有些人會太集中於某一、兩位同事，亦有些人不懂善用身體語言、面部表情、手勢等去加強說服力。所以面具訓練正好補償到以上幾方面的不足。」

香港大學專業進修學院兼任講師何紹勳說，透過面具訓練，將職場上碰到的不同面孔統一為純白、表情一致的中性面具，增強學員公開講話的信心。



戴上面具，訓練眼神與溝通

首先，課堂會要求每一名學員均戴上純白色的中性面具，分成兩組人，在古典音樂的播放下，釋放和穩定自己的情緒，各學員可隨意在班房內走動，當有人欲說話時，必須先脫下面具，站起來面對人，走到每一個沒有表情的面孔前說話，那管是唸一詩、唱一首歌或作公開演講，以訓練學員面對公眾說的信心，完成後各人都會報以掌聲鼓勵。



何紹勳說，藉着劇場遊戲、處境實習、模擬演出及聽身體語言等練習，學員的身體關節、咬字、呼吸和節奏等元素有所提升，繼而發掘並接納自我的性格，掌握表演語言的運用方法，即是說話與眼神接觸的技巧，增強溝通表達能力，找到與職場上不同身分的人相處的訣竅。

他進一步解釋，戴上面具的好處是說話者不會受各人的不同表情影響，但亦可訓練眼神接觸，而且溝通不是單對單雙線模式，是多維構建的多角度模式，眾人給予說話者的支持與鼓勵，讓學員重建公開說話的信心。

「曾有一名學員患有嚴重的口吃，我鼓勵他多模仿總統向群眾發表演說的方式練習，因為全世界的國家、任何總統、元首和領導人的演說，都必須要扯高嗓門，一字一句地清晰表達，透過這種模擬學習，將自己代入總統的角色，經過約10堂的訓練後，該學員的口吃毛病幾近治癒，雖然說話仍有點慢，但對於他來說，已是驚人的進步。」

面具訓練 學聆聽練大膽

【本報記者 沈怡】職場最忌戴面具！但含有戲劇元素的「面具訓練」，卻可助上班族改善溝通，加強自信。港大持續進修學院兼任導師何紹勳指，面具訓練可助「細膽」上班族表達，更讓「自信爆棚」的管理層學習聆聽，增強管理力。

靠眼神接觸 助溝通

在眾人前說話，是不少上班族的「死穴」，有人將注意力只放在一、兩位同事身上，未能吸引其他人注意。至於管理層「死穴」有兩個，一是指令不清及胡亂下令，在未衡量可行性前，已草率拋出方案，但泡湯後最終苦了下屬，且影響管治威信。

面具訓練沿自舞台訓練，正好針對溝通死穴。歐美國家早在70年代將它轉移到企業培訓。擁有逾10年戲劇工作經驗的何Sir指出，表演及管理同樣着重溝通，惟不少上班族未能掌握技巧，在溝通上出現誤解：「有消防隊目習慣命令下屬，回家後也命令妻子，結果令太太不開心，經常投訴，但他卻不明白為甚麼。」

要改善溝通技巧，先從靈魂之窗的「雙眼」開始。課堂中要求所有學員戴着木無表情的白色面具，在播放着古典音樂的課室內走動，當有人想說話時，先要大聲說：「Hey，請聽我講」。

何Sir便會停止音樂，然後發言者脫下面具，站到每位戴着面具的人的面前，眼望着對方，將說話講完，內容沒限制，

完成後各人要以掌聲鼓勵。期間導師會鼓勵發言者靠近其他學員，看着對方雙眼說話，提升難度。

何Sir稱，面具遮掩了對方容貌，減少因面部表情引致分心，學員只能從中看到對方雙眼，訓練眼神接觸，同時學習聆聽。

學員：加強演說自信

此外，課程亦加插角色扮演環節，如默劇一樣，各人不出聲，導師會從旁給予提示。假如場景設定為醫院，學員便會扮演醫生、護士或傷者。何Sir指，學員須「教生」調節角色，如果傷者是名人，有學員會醒目的地扮演記者進行偷拍。

從事平面設計的學員尹儉明表示，每名設計師均有自己一套想法，課程讓他學會如何加強演說時的自信。另一學員譚輝從事行政工作，他表示學會了運有不明白的地方，會勇於向老闆追問，不再像以前「估估吓」。



譚輝

尹儉明



▲面具訓練班要求學員戴上面具上課，大特攝進修學院兼任導師何紹勳解釋，線令學員更集中，可學習觀察及聆聽別人。(馮景中攝)

肢體語言 吸觀眾視線

美國總統奧巴馬天生是演講家，一舉手一投足均成傳媒焦點，可惜不是人人具奧巴馬的天賦本錢。管理近200人的影樓主管李先生，透過面具訓練，學習以肢體語言來吸引觀眾視線：「現在我只望着對方30秒，便將他的專注力帶回來。」

面具訓練強調眼神交流，從眼神、行為及表情，可得知對方的信任程度。「有些客人會一邊上網，一邊聽你講說話，其實是搜尋市場資料，看你所講的是否屬實。」

能否成功游說客人，首5分鐘的演說

是關鍵時刻，同時要從對方反應，調校內容的深淺。當看見觀眾打瞌睡，他便會拍一拍，並自嘲一番：「我昨日也有看足球賽，全晚也沒有睡。」令正在「釣魚」的觀眾頓感尷尬，立即醒神。

在面具訓練中，導師會要求學員幻想對手是一隻貓，學員須設法令牠睡覺。李先生將代入法「照辦煮碗」，創一套應付「惡搞」客人的方法：「如果客人拍家庭照，（員工）要幻想自己是對方的家人，要怎樣的家庭照，才會令自己滿意。」他認為，凡事將心比己，很多問題都能迎刃而解。