

TOASTMASTERS  
INTERNATIONAL



## 手势： 身体会说话

如何娴熟地进行非语言沟通



打造杰出领袖人物  
的摇篮





## 手势： 身体会说话

### TOASTMASTERS INTERNATIONAL

P.O. Box 9052 • Mission Viejo, CA 92690 • USA

电话: 949-858-8255 • 传真: 949-858-1207

[www.toastmasters.org/members](http://www.toastmasters.org/members)

© 2013 Toastmasters International. 保留所有权利。"Toastmasters International"、"Toastmasters International" 标识及所有其他 "Toastmasters International" 商标和著作权均属 Toastmasters International 独家所有, 未经准许不得使用。

Version 1/2013, translated 12/2010 from English Rev. 2009 书目编号 CS201



打造杰出领袖人物  
的摇篮

# 目录

▶ <b>手势：身体会说话</b> .....	1
▶ <b>行动比言语更响亮</b> .....	1
移情原则 .....	2
为何身体动作可起到帮助作用 .....	2
▶ <b>让身体有效说话之五大方法</b> .....	3
1. 去除分散注意力的不良习惯动作。 .....	3
2. 要保持自然、无雕饰且健谈。 .....	4
3. 让身体正确反射出你的情绪。 .....	4
4. 通过充足准备, 建立自信。 .....	4
5. 将俱乐部用作学习实验室。 .....	4
▶ <b>你说话姿态</b> .....	4
▶ <b>手势</b> .....	5
为何使用手势? .....	5
手势类型 .....	5
如何有效运用手势 .....	6
▶ <b>身体动作</b> .....	7
▶ <b>面部表情</b> .....	8
▶ <b>目光接触</b> .....	9
为何目光接触非常重要 .....	9
如何有效使用目光接触 .....	9
▶ <b>如何建立良好的第一印象</b> .....	10
你的外貌 .....	10
在说话前 .....	10
第一分钟 .....	11
▶ <b>极力推荐手势!</b> .....	11
▶ <b>评估你身体所表达的形象</b> .....	12



类一半以上的沟通是通过非语言方式进行的。即使是在朗读这些字词时，你也在不断地传递非语言信息。在公共场合发言时，听众会依据他们所见所闻来判断你传达的信息。以下是有效使用身体增强你的信息的方法。

## 手势：身体会说话

当你演讲时，你向听众传递两种信息。声音传递语言信息的同时，大部分信息实际上是通过你的外貌、举止和身体行为传递的。

研究表明，人类一半以上的沟通是通过非语言方式进行的。当你对着一群人发言时，听众会依据他们所见所闻来判断你和你传达的信息。

在公开发言中，身体可作为一种有效工具，起到强调和明确言语的作用。同时，它也是让听众感受你的真诚、诚挚和热情最有力的手段。

然而，倘若你的身体行动分散人们的注意力或所暗示意思与你的语言信息不一致，那么你的身体会让语言大大折扣。不论你的目的是知会、劝说、娱乐、激励还是启发，你所展现的形体和个性必须与你的言语相一致。

要想成为一名有效的演讲者，必须知道如何让身体说话。你不能停止向听众传递非语言信息，而是要学会管理和控制它们。

这就是本手册之目的所在：帮助你学会使用全身作为演讲的手段。继续阅读，你将会学到非语言信息影响听众的方式、它们传递何种信息、有目的性的身体动作如何缓解紧张感以及它们如何让身体与语言一样富有表现力。其中包括的各个基本指南章节有：恰当的说话姿态、手势、身体动作、面部表情、目光接触及给听众留下积极的第一印象。

同时还有一个特制评估表格，帮助你判断身体所表达的形象。使用该表格，可断定你的非语言优势与面临的挑战，并能去除任何有损演讲内涵的身体行为。可使用身体作为工具，让你成为更有效的演讲者。

## 行动比言语更响亮

公开演讲的目标就是沟通。要想成为有效的演讲者，必须通过举止和行动展现真诚、热情和诚挚来肯定你所说的内容。如果无法做到这一点，结果会让人大失所望。

Ralph Waldo Emerson 曾经说过：“你说得再天花乱坠也无济于事，我根本就不明白你在说什么。”当你说话时，人们不只判断你的语言，还判断你的身体动作。如果你的诚挚和真诚无法折服听众，他们也就

## 学会留意身体语言

在礼貌性的掌声中，演讲者拖着沉重的脚步走向演讲台，他脸上流露出的表情仿佛一个人被推上断头台一样。走到演讲台后，他立刻拿出一堆笔记并开始唉声叹气。在揪完领带、调整眼镜和清完嗓子后，他哀怨地盯着房间后面的墙。

他说：“今天，我很荣幸能站在这里给大家演讲。我给大家带来了非常重要的信息。”

这时，很多听众已经开始坐立不安了。很明显，其他人都已心不在焉。演讲开始十秒钟后就已结束。为什么？

首先，演讲者一开始就向听众传递模棱两可的信息，给自己埋下失败的种子。他们所见与所闻自相矛盾，这种情况发生时，听众当然只相信他们所见到的！

即使演讲者说他很乐意对听众演讲，但他的非语言信息却在说：“我不想站在这里。”这些同样的话表明他的演讲对听众很重要，但他的身体却说明他的信息对他来说并不重要。同时，他的脸上流露出的却是不在乎听众的表情。

这些视觉信息都是无意识表现出来的；它们都是由紧张和缺乏经验产生。但他们将这个不幸的演讲者视为不真诚和冷漠，即使他不是。

不可能领会你的语言信息。

非语言行为比语言更有利于进行清楚沟通。发表演讲时，听众会通过他们的视觉来确定你是否：

- ▶ 真诚
- ▶ 珍惜此次演讲机会
- ▶ 真正相信你所说的
- ▶ 对它们感兴趣并留意它们
- ▶ 自信并掌控局势。

### 移情原则

身体行为对听众产生的部分影响可用“移情”概念来解释，即分享其他人的情绪或感觉的能力。演讲时，听众往往反射出你的态度。他们无意中感受你的感受并做出相应响应。因此，身体要能忠实地表现出你的真实感受，这相当重要。

倘若你表情轻松自信，你的听众也会感到轻松和自信。倘若你对听众微笑，他们会认为你是一个友善的人并对你报以微笑。此外，最重要的是，倘若他们相信你真诚且值得信赖，他们会聚精会神地聆听你的演讲内容并评估其自身价值。

当然，该过程也可能朝着截然相反的方向发展。如果你表露出不自在，你的听众也会不自在。倘若你皱眉头——即使是无意识的一你的听众也会朝着你皱眉头。倘若你不看他们，他们会有被拒千里之外的感觉。倘若你烦躁不安，他们认为你缺乏自我控制，进而对你与你的演讲失去信心。

### 为何身体动作可起到帮助作用

在听众面前演讲时，如果你展现出果断、有效的身体动作，你就展现了你情绪和态度的真正标志。除此之外，还有其它好处：

#### 信息更令人难忘。

一动不动的演讲很容易让人们感到厌倦。这就是为什么几乎所有电视新闻广播总会包含一些动态新闻片的原因。如果发生火灾、游行示威或其它视觉上令人振奋的事件，新闻广播通常会做出重要报导，即使事件并非最重要的新闻故事。如果新闻广播里只有几个“会说话的死板人头”，很快就会失去听众，因为听众可从收音机上获取同样多的信息。

另一方面，人们很难做到不看移动物体。在演讲会 (Toastmasters) 上，你或许已留意到人们对分散视觉事物的关注程度。一个迟到者入场或一个正在闪烁的正时灯通常会分散听众对演讲的注意力。

人们还会牢记传递到多个感官的信息。所见比所闻更易于我们记忆。然而，当视觉和听觉同时用上时，最利于我们记忆。

作为一名演讲者，你可充分利用这些倾向向听众提供视觉刺激以吸引他们的注意力，从而提高他们对你语言信息的记忆力。当手势、身体动作、面部表情等得到巧妙利用时，能成为非常有价值的工具。

#### 标点符号可扩大内涵。

书面语言具备一整套用来给信息加标点的符号：逗号、句号、感叹号等。但当你演讲时，可使用完全不同的一套符号来向听众显示演讲的最重要部分，并给你的演讲增添感染力和活力。

一些符号是通过声音来演绎的。手势、身体动作和面部表情也同样有效。然而，要想实现最大影响力，你必须使声音和身体相协调，让它们同时起到作用。使用的沟通方法越多，沟通越有效。

### 神经紧张得到适当引导。

演讲前，出现神经紧张在一定程度上是健康的。这说明你很想把事情做好。很多全球顶级艺人都欣然承认在表演前他们会感到紧张。但那种有损演讲的真正恐惧感会阻碍你成为一名有影响力的演讲者。

公开演讲中的恐惧和紧张体现在三个层面：心理、情绪和身体。自信能克服演讲者的心理和情绪恐惧，它是准备工作和经验的副产品。你可以通过有意识使用手势和身体动作来最有效地控制恐惧和紧张的身体表现。

公开演讲会刺激肾上腺。你的心跳加速。呼吸变得更加急促。同时肌肉紧绷。为舒缓紧张，身体会做出各种调节，除非你能消除紧张感，否则你会无意识地做出不良习惯动作，这将分散听众的注意力。

手势和身体动作可帮助你神经能量变为助力而非阻力。

## 让身体有效说话之五大方法

演讲时，你如何统筹安排并有效运用姿态、手势、身体动作、面部表情和目光接触等非语言工具？在这一节中，你将会学到五种全面方法来加强身体所表达的形象。

### 1. 去除分散注意力的不良习惯动作。

Toastmasters International 的创办者 Ralph C. Smedley 博士写道：“轻松站着演讲的演讲者能使听众全神贯注地聆听而不会产生厌倦。倘若他的姿态和手势足够幽雅和谦卑以致于听众忽略了它们的存在，那么该演讲者可被视作获得真正的成功。”

当你的行动服务于语言时，你会提高演讲的影响力，即使听众只是无意识地注意到它们。但倘若你的舞台行为包含与语言信息无关的不良习惯动作时，这些动作会分散听众对演讲的注意力。实际上，有时有进取心的演讲者必须不断去除障碍，而不是增加身体特征。

障碍都有哪些？在下一场演讲会上，请就近观察演讲者。你将有可能在每个演讲者的演讲中发现一些视觉分散源。

一些不良习惯动作牵涉全身，如

- ▶ 摇晃
- ▶ 抖动
- ▶ 踱步。

通常困扰缺乏经验或效率低的演讲者的其它分散源包括

- ▶ 紧紧抓住或紧靠演讲台
- ▶ 叩手指
- ▶ 咬或舔嘴唇
- ▶ 把口袋里的零钱弄得叮当响
- ▶ 皱眉头
- ▶ 整理头发或衣服
- ▶ 像摇头风扇一样将头和眼睛从一边转向另一边。

这些行动大部分有两个共同点：第一，它们是简单紧张感的身体表现；第二，它们是无意识表现出来——演讲者甚至没有意识到。



我们大部分人都能意识到语言上的错误。除非我们能用录像设备录下我们的行动，否则我们会继续放任很多分散注意力的不良行为。正确认识自身身体所表达得形象是消除不必要不良行为的第一步。要做到这一点，你需要帮助。

本手册第 12 页的特制表格旨在评估你作为演讲者的外在形象。在该表格和一名分会会员的帮助下，你会找出自身是否存在任何不良习惯。

你的下一步就是去除任何对演讲起不到增强作用的身体行为。意识到存在问题的地方并在日后演讲中有意识地自我监督，这样你就达成了这一点。倘若你有几个地方存在问题，要逐一克服，切勿急躁。一个问题消除后，继续下一个。

## 2. 要保持自然、无雕饰且健谈。

要让身体有效说话最重要的一条就是做一个真实的自己。

目前倍受大众喜爱的演讲风格可被描述为“夸张交谈”。它比过去几年标志公共演讲家特色的浮夸风格更不拘一格。它重视的是沟通和共享观点一而非表演或布道。

不要模仿其他演讲者。相反，对自己所想、所感和所言作出真实自然反应。争取做到像跟亲友交谈时一样真诚自然。

## 3. 让身体正确反射出你的情绪。

“现代公共演讲之父” Dale Carnegie 写道：“一个人在情绪影响下展现的是真实的自我，大方自然的表演。一个让听众感兴趣的演讲者通常也是一个有趣的人。”

倘若你对演讲主题感兴趣，相信自己所说的并希望与其他人分享你的信息，你的身体动作会油然而发并与你所说的内容保持一致。如果你对信息了如指掌，无须刻意留意你就能保持自然大方的状态。

## 4. 通过充足准备，建立自信。

除了演讲者全面准备的知识，没有什么比这更能影响他/她的心理态度。这类知识能激发人的自信，这是有效公共演讲的一个重要因素。

当准备充足时，你的行为面向的是外在听众而不是自己内心的焦虑。你传递与你语言相抵触的视觉信息的可能性也更小，并会发现保持大方自然并非难事。不费吹灰之力，你就能散发出真诚、诚挚和热情的神奇光芒。

反复练习和排练你的演讲材料，直到它与你融为一体，但切忌咬文嚼字。否则，这会让你的准备工作举步维艰，因为刻意回忆每一个字会让你紧张焦虑。相反，对材料进行熟悉，这样你只需回忆整个思路。你将发现那些词语会犹如泉涌。

## 5. 将俱乐部用作学习实验室。

业精于勤。Toastmasters 演讲俱乐部为你提供实践工作室，在那你可获得宝贵经验。这个地方，你不需要为错误付出任何代价，听众也总是充满耐心、支持和帮助。

坚持参加各种会议并尽量多说。欢迎评审员给你提供反馈，并虚心听取对你身体讲台行为的意见。将你于此手册中所学知识与平时练习相结合，你公共演讲的各方面技巧会变得越来越娴熟。

## 你说话姿态

演讲时，你身体摆出的姿态会向听众传递一组自身的视觉信息。最重要的是，它反映出你的态度，告诉听众你是否自信、机灵以及能否掌控自我和演讲局面。

良好的演讲姿态能给演讲者带来其它益处。它有助于你呼吸顺畅并有效地展示自己的声音。它还提供一个很好的起始点以便你在此基础上摆出手势或向不同方向移动身体。此外，它让你感到灵活和舒服，从而有助于降低神经紧张并减少不经意、分散注意力的动作。

正确的演讲姿态由什么构成？让另外一个人大声朗读下面两段文字并按其指示来操作：

站直但不要身体僵硬，两脚要分开 15 至 30 厘米，其中一只脚稍微往前。将体重均衡地分布在双脚上。身体稍微往前倾斜。膝关节挺直但不要固定不动。放松肩膀但不要往下垂。挺胸收腹。抬起头和下巴，但不要让人感到不舒服。双臂自然垂放两边，手指稍微弯曲。

现在再深呼吸几下。是不是感觉很舒服？你的站姿要灵活而不僵直，放松而不懒散。如果这个姿态让你感到不自然，试着稍微调整你双脚的位置直到身体感到平衡为止。

整个演讲不要自始至终保持一种姿态。但当你从一处移到另外一处时，要做一下手势或变换一下站姿，动作完成后要确保身体平衡。

## 手势

手势是具体的身体动作，它能加强语言信息、传递特别思想或情绪。虽然手势可由头部、肩膀甚至腿和脚来表现，但大部分是由手和手臂来完成。

演讲时，手是一种不可低估的沟通工具。但大部分缺乏经验的演讲者不知道如何处理他们的双手。一些人把手塞进口袋或背在身后。其他的人则无意识地纵容神经紧张，从而做出一些尴尬、分散注意力的动作。一些演讲者则完全没有紧张感而做出太大幅的手势，夸张地挥舞手臂和双手。

演讲者的手势能向听众暗示非常微妙的含义。北美洲的印第安人发明了一种手语，能让使用完全不同语言的人们得以互相交流。手语还让聋哑人无须讲话也能进行沟通。

沟通中使用的手势随文化的不同而各异。在一些文化中，如南欧和中东，人们说话时可自由和夸张地使用双手。在其它文化中，人们不经常使用手势，且使用的方式比较柔和。

具体手势及我们赋予它的内涵都是我们文化训练的产物。正如各个文化各不相同，理解手势的含义也不同。比如，在西方文化中，点头表示同意或赞成但在印度的一些地方其意思刚好相反。美国一个通用的手势，即用拇指和食指构成一个圆圈来表示赞同但这种手势在全球的很多地方却被认为是侮辱和猥亵的意思。

要想成为一名有效的演讲者，他的手势必须有目的性，即使这些手势是无意识发出的。它们必须让听众看得很清楚。手势传递给听众的意思必须与演讲者的理解相一致。此外，它们必须反映演讲者所说的内容及信息背后的整体人格魅力。

### 为何使用手势？

所有优秀的演讲者都使用手势。为什么？在演讲者可利用的非语言沟通形式中，手势是最能引起共鸣的形式。除了手势，再也找不到其它能通过这么多方式加强演讲渲染力的身体动作。它们：

- ▶ **阐明并支持你的言语。** 手势能增强听众对语言信息的理解。
- ▶ **戏剧性地表现你的观点。** 与你所说的内容一起，手势帮助听众在脑海里勾画出一幅幅生动的画面。
- ▶ **给你的语言增添说服力和活力。** 手势比语言更能清楚传递你的感受和态度。
- ▶ **有助于消除神经紧张。** 有目的性的手势是释放演讲情境固有神经能量的最佳出口。
- ▶ **发挥视觉辅助作用。** 手势可增强听众的专注力和记忆力。
- ▶ **鼓励听众积极参与。** 手势帮助你向听众暗示你想获得的响应。
- ▶ **非常明显。** 当你的听众人数较多无法都看清你的双眼时，手势可提供视觉支持。

### 手势类型

虽然有相当多的动作可作为手势，但所有手势可被大致归类为以下主要类型：

**描述性手势**起到阐明或增强语言信息的作用。它们帮助听众理解对比和对照，并使物体的大小、形状、动作、位置、功能及数量形象化。



**强调性手势**起到强调所说内容的作用。它们体现出诚挚和说服力。例如，紧握的拳头表明强烈的情绪，如愤怒或决心。

**暗示性手势**象征观点和情绪。它们帮助演讲者营造出需要的氛围或表达一种特殊想法。张开的手掌通常表明给予或接受一种想法，而耸肩则说明不知道、困惑或讽刺。

**提示性手势**用于帮助唤起听众作出预期的反应。倘若你想让听众举起他们的手、鼓掌或做出一些具体动作，你需要先示范这些动作来提高反应。

在肩膀水平以上做出的手势表明身体高度、鼓舞或情绪高涨。在肩部高度以下做出的手势说明拒绝、厌恶或谴责。在肩部高度做出的手势说明冷静或沉着。

使用最多的手势是向听众伸出张开的手掌。这类手势的涵义取决于手掌的位置。掌心朝上说明给予或接受，虽然这类手势有时也用作无意识动作，不具任何具体涵义。掌心向下可说明抑制、保密、结束或安定。掌心向外朝着听众表明阻止、拒绝、否定或厌恶。倘若掌心垂直朝着演讲者的身体，它意在说明尺寸、空间或时间限制、对比或对照。

### **如何有效运用手势**

手势反映每个演讲者的性格。适合某位演讲者的手势未必适合你。然而，下列六个规则几乎适合想成为有活力和高效演讲者的每一个人。

#### **对你所想、所感和所言作出自然回应。**

当你演讲时，通过手势自然地表达自己。不管我们的个性和文化背景如何，每个人都拥有一股自然的冲劲，喜欢通过手势加强我们的语言信息。

诀窍就是不要压制这股冲劲，把它掩藏于冷漠的面具之下；这样做只会更加紧张。同时，不要刻意模仿书本或其他演讲者的手势。要真实自然地发自你自己的内心。倘若你将不自然的手势强加到自然风格上，听众能感受到并认为你不诚实。

一些人天生活泼，而另外一些人则天生沉稳。如果进行非正式交谈时，你自然地自由使用双手，那么演讲时也请自由地使用它们。倘若你天生就是一个沉稳，不张扬的人，请不要为一味地迎合公共演讲场面而改变你的个性。

#### **手势应依据演讲内容做出，而非演讲内容受限于手势。**

手势应该是自然发自你特有的想法和感受。它们应该是依据你对自己所呈现信息的态度，自然并习惯地表现出来。

当演讲时，你应全身心地投入到沟通中而非不断留意双手。你的手势应发自你的演讲内容。融入到演讲主题中，你会不断创造条件以自然做出相应手势。

#### **动作要贴合话语和场合。**

你的视觉和语言信息必须共同传递同种想法或感受。当演讲者无法将手势和话语进行匹配时，结果会很呆板、不自然、有时甚至显得滑稽。你所作的每一个手势应具有目的性且反映你的语言。这样，听众会注意其效果而非手势本身。

确保手势的力度和频率要跟语言保持一致。只有在你感觉到信息需要时使用强劲的强调性手势。有时，你需要变换手势以切合听众的规模和类型。总体而言，听众规模越大，手势的幅度就越大、速度越慢。同时，请记住：年轻的听众通常较容易被使用充满活力手势的演讲者吸引；但是身体动作太有力的演讲者反而会让年纪更大、更保守的听众感到恼怒或威胁。

演讲手势还受演讲情境布置的影响。当你站在一个身体受限的位置上演讲时，你可能无法使用幅度大的手势。有关演讲受限位置的一个常见例子就是贵宾席，听众很靠近演讲者。

## 让你的手势具有说服力。

要想达到预期效果，你的手势必须充满活力且引人注目。没有力度的手势表明演讲者缺乏说服力和真诚。

每个手势应牵涉全身，并从肩膀处开始而不是从肘部开始。将整个手臂轻松自由地往身体外移动。让手腕和手指保持灵活，而不是僵直或紧绷。

有效的手势要充满力度才能具有说服力，速度要慢、幅度要大才能被看得见。你的手势要引人注目但切忌不流畅，同时，它们不应按照一成不变的模式来完成。

## 手势要顺畅并且时机恰当。

任何一个手势都包含三部分：起势、动作和恢复。在起势阶段，你的身体开始移动以达到预期姿势。动作就是手势本身，恢复就是把身体回归原位以保持平衡的演讲姿态。

手势的流程 — 平衡、起势、动作、恢复、平衡—必须顺畅完成，让听众只看到动作部分。

正如节奏是喜剧的重要组成部分，手势的节奏和质量同样重要。每个动作必须对应相应的字词，不能超前也不能落后。然而，起势可比动作提前做出；事实上，提前几秒钟做出起势可取得特别有力的效果，然后将起势保持到动作发出瞬间。恢复阶段只需把双手自然垂于两边，切忌过于匆忙。

不要刻意记忆手势，使其与语言相结合。刻意记忆手势，结果通常事与愿违，因为演讲者不断以哪些词语插入何种手势来暗示自己。这样一来，手势生硬套入每个字词中，看起来既不自然又尴尬。

## 要养成自然打手势的习惯。

要想娴熟地使用手势，第一步要确定你正在做什么。使用本手册第 12 页的评估表并在一名演讲俱乐部分会会员帮助下检查你是否存在不良习惯。倘若存在，请尽量将它们从你的身体语言形象中去除。

要想提高你的手势水平，平时须多练习，而不是等到演讲的那一天！要在亲友和同事面前不断加强做手势的能力。要放松、不要过于拘谨，当你想用一种手势时就可以使用它，自然响应自己所想、所感及所言。通过学习与练习，正确手势最终可成为你习惯性行为的一部分。

## 身体动作

身体动作，即演讲期间变换你的姿态或位置，是演讲者能使用幅度最大、最引人注目的身体动作。正因为这一点，它成为你传送系统的巨大财富或重大责任。

演讲期间，当你冷静、有目的地移动身体时，你可从三个方面受益。首先，身体动作可**支持和加强你的语言**。同时毫无疑问，动作几乎总能**吸引听众的注意力**。最后，使用身体动作是**消耗神经能量和舒缓身体紧张**最快速、最有效的途径。

然而，这几个特性也会给你带来潜在反面作用。使身体动作成为你的支持者而非敌人的一个规则是：不做毫无依据的动作。

眼睛总是无法抗拒一个运动的物体，演讲期间你做的任何身体动作都会吸引听众注意力。结合语言信息做出合理动作可激发听众的警觉和注意力，同时增强你语言的渲染力。

一直盯着一个固定的物体很乏味，因此，

## 学会留意身体语言

**有**时，通过观察他人并从他们身上找到我们的暗示，这种学习方法最有效。倘若你不确定自己的演讲风格适用何种手势、表情及身体动作，观察他人的技巧不失为一个很好的开始。例如：

**成为一个善于观察别人的人。**下一次，当你来到一个购物商场、娱乐公园或其它人口密集的地方时，花点时间来观察别人。不仅人类行为引人入胜，观察他人的行为和反应对演讲者学习视觉行为的作用同样不可估量。

**观看电视。**需要注意：声音必须调低！如《我爱露西》等佳作对观察身体讯号特别具有启发作用。但即使是最简单的新闻广播员也不只限于语言传递；将这种沟通类型的微妙之处与通过明显身体喜剧来表现的更夸张风格进行对比。

**研究照片。**一直很好奇为何“一图胜千言”这句话能广为流传？研究旧的家庭照片后，原因就会不言自明。虽然某个时期的社会习俗与人们所摆手势有一定关联，但很多信息可从这些对象的大致情况、他们身体上如何或是否存在关联，及他们面部表情的特征推断出来。

演讲时不要让自己固定在一处，一动不动。另一方面，要适当控制身体动作。身体动作太过冗杂，即使是正确的，也难免分散听众注意力。最好先找一个中间位置，能够做足够动作来吸引听众的注意力，但切忌动作过多而分散听众听取演讲的注意力。

正如有目的性的动作能吸引注意力、随意动作也不例外。身体会尽其所能去除紧张感。缺乏经验的演讲者一般在做出摇晃、抖动和踱步等身体动作时，并没有意识到自己的行为。倘若公共演讲让你感到紧张焦虑，尽量在演讲中插入充足的有目的性的身体动作，这样身体才不会无意识地放纵分散注意力的不良动作。

身体动作的另外一个有效理由是它可加强听众对你的信息的理解。身体动作体现的意思比不上各种手势体现的准确，但身体动作仍是语言极为有效的视觉辅助。

演讲时向前移步表明你进入了对某个重要点的阐述。退后一两步表明结束对一个观点的阐述，准备让听众放松并消化一下前面的内容。横向移动暗示你正从一个观点过渡到另一个观点。

在一些实例中，你可使用身体动作来解释或生动说明某一具体观点。例如，倘若你正在描述一个身体动作，如投球或赛跑者正竭力撞线并最终微弱取胜，你可用动作进行描述以帮助听众形象化你的语言。

身体动作的最后也是最简单的一个理由：从一个地方移到另一个地方。在几乎每个演讲情境中、你都必须在你演讲的地方走来走去。倘若你想在演讲中使用视觉辅助工具，你需要走动来使用它们。有效动作的关键在于做这些动作时要简洁、自然和顺畅。

演讲期间变换演讲位置时，你通常先移动距离目的地最近的那只脚。倘若你打算向左移动，那就先移动你的左脚。开始移动时，切忌将后面的一只脚跨过前面的一只脚。

## 面部表情

冷漠的表情对于高级扑克玩家也许是一项优点，但它是演讲者进行有效沟通的屏障。

演讲期间，人们会一直注视着演讲者的面部。礼貌当然是原因之一，但它对获取视觉信息以帮助加强对演讲者的信息理解，同等重要。

面部表情通常是确定信息背后所掩藏涵义的关键。这里举一个例子。倘若一个朋友微笑地对你说：“你疯了。”你会觉得受到侮辱吗？可能不会；事实上，你可能会认为这是在表示喜爱。但倘若这种话伴随着轻蔑的冷笑呢？语言信息可能一样，但你的反应毫无疑问会大不相同。

当你说话时，你的面部表情比身体其它部位更能清楚传递态度、感觉和情绪。据行为心理学家所说，人们只需观察演讲者的面部表情就可轻松辨别出他们的不同感受，如惊讶、害怕、高兴、困惑、厌恶、好奇、怀疑、生气和悲伤。

对于听众而言，你的面部是你内心的晴雨表。听众会观察你的面部来判断你的真诚、对信息的态度及跟听众分享观点的诚意。

请避免不应呈现的那些面部表情。包括与你的感受、态度和情绪无关的分散注意力的不良习惯动作和无意识的面部表情。这两种多余的面部表情通常是紧张的表现。

正如紧张的演讲者会做出分散注意力的手势和身体动作，他们无意识变换面部肌肉也会消耗过多能量和紧张。随意面部表情的例子包括：舔或咬嘴唇、收紧下巴、上扬嘴角和部分面部抽搐。

听众会将这些表情视为紧张和缺乏自信、经验和准备的标志。这些行为也会让听众紧张并降低听众对演讲者语言信息的接受能力。

一旦意识到自己在表现出一些分散注意力的面部表情，请努力控制你对演讲的顾虑。充足的准备和对主题的全面把握将有助于你展现自信和控制力。

记得微笑，这是传递友好的关键。一直笑个不停也不可取，因为这会被视为不合逻辑，此外，进行严肃演讲时微笑也是不恰当的。但只要情境适合一定要记得微笑。向听众表明你非常高兴有机会跟他们分享你的观点，你非常开心，你很喜欢他们。

使用具体表情并无规则可言。放松自己，自然响应自己的想法、态度和情绪，你的面部表情将会恰到好处并能展现你的真诚、说服力和可靠性。



## 目光接触

我们刚刚讨论过的每种类型——体态、姿态、手势、身体动作和面部表情，都为演讲提供极其重要的非语言因素。但是除了声音，眼睛就是最用力的沟通工具。

### 为何目光接触非常重要

当你说话时，你用眼睛与听众互动，使演讲更直接、针对性和交流性更强。演讲时不看听众，肯定会破坏这种沟通关系。

不论听众规模有多大，每个听众都想有被重视的感觉，感受到他/她与演讲者进行个人对接和直接沟通。请记住，公共演讲属于一种夸张交谈。在一个非正式小组的对话中，如果说话者不看某个组员的眼睛，他/她会有一种被排斥的感觉；同样，如果你无法与听众建立目光接触，听众也会有被你忽视的感觉。

在大多数文化中，直视别人的眼睛是真诚的象征。说话时，如果无法接受别人的凝视就表明漠不关心、缺乏自信、不真诚或狡诈。在公共演讲中，也发现存在同样心理关联。在一个研究中，能与听众建立目光接触的演讲者被视为比不进行目光接触的演讲者更诚实、坦率、可靠、友好和灵巧。只要看着每个听众，你就能让他们相信你是真诚的、你喜欢他们及你很在乎他们是否接受你的信息。

当你说话时，眼睛还可充当控制设备。只需看着他们，你就能影响到听众的专注力和注意力。另一方面，如果你不看他们，他们也不看你，这样他们对你的信息的注意力就会大打折扣。相应地，有效的目光接触产生的注意力能给你带来源源不断的力量和鼓舞。当你看到听众对你的信息很感兴趣时，你会充满自信并变得更加舒服。

目光接触还能帮助你克服紧张感。演讲时，恐惧是引发紧张感的最常见原因，而恐惧则是由无知引起的。目光接触可把听众变成你熟悉的人。当你看着听众并认识到大部分人对你的信息感兴趣，你的恐惧就会消失，神经紧张也会减少。

演讲时，眼睛不仅传递重要信息，还接收重要信息。有效的目光接触是一种反馈设备，它能把演讲情境变成一个双向沟通过程。只需看着听众，你就能确定他们是如何反应的。进行的顺利吗？听众是否理解你所说的内容？你是否吸引了听众的注意力？你的信息被接受了吗？

通过观察听众的反应，你可对演讲做出及时调整。经验丰富的演讲者将这种视觉反馈视为目光接触带来的最大益处。一旦具有判断听众反应并对发言做出相应调整的能力，你将会成为更有效率的演讲者。

### 如何有效使用目光接触

#### 熟悉你的演讲材料。

准备充足——对语言信息了如指掌，是与听众建立有效目光接触的前提。对演讲内容了如指掌，你就不用花费心理能量来记忆观点和字词的顺序。你的表现应该是向听众展示，而非增加自己的内在心理焦虑。

倘若你不用笔记就能进行有效演讲，那就这么做吧。但倘若你需要大纲或一些其它形式的书面提示，也没有问题，但不要因为有了这些东西而疏忽准备或练习。

使用笔记时，你也可以有效使用目光接触，但这需要练习和有意识的努力。很多经验丰富的演讲者很善于应用此技能，即充分利用这些自然停顿——听众笑时或讲完一个重点时的空档，粗略地看一下笔记。要想有效利用该技巧，你必须保持笔记的简洁性——适合你信息顺序的一些简单词语或符号。如果你熟悉材料并准备充足，这些提示就足以让你滔滔不绝并与听众建立目光接触。

#### 建立联系。

当你演讲时，你的交流对象是一群人中的不同个体，而不是一个单一整体。因此，有效的目光接触不只是简单地扫一下整个房间；它是指关注每一个听众并与他们建立一种“一对一”的联系。

如何做到这一点？开始时，先选择一个人并亲自跟他/她交谈。看着他/她的眼睛且时间要足够长以建

立一种视觉联系 — 也许 5 至 10 秒钟, 或表达一个句子或分享一个观点所需的时间。然后将视线转向另外一个人。

你可能会注意到有些说话者像摇头风扇一样, 将头从一边晃到另一边或将视线慢慢从右边转向左边。时刻记住: 虽然你的眼睛要不断从一个人转到另外一个人, 但并无任何固定模式可循。

如果面对的是标准 Toastmasters 般大小的听众规模, 这会相对容易。但如果面对的是数百或数千的听众, 这就不可行了。然而, 倘若你从房间的各个部分挑选一两个人与你建立个人关系, 那么每个听众会产生一种印象: 你在直接与他/她进行交谈。

### **密切关注视觉反馈。**

当你演讲时, 听众会用他们自己的非语言信息来作出响应。通过你的眼睛找出这些宝贵反馈。密切关注这些视觉信息, 你可判断听众对你发言内容的反应, 及时对你的演讲做出相应调整。

倘若听众不看你, 那么他们也没在听你说话。有时是因为他们听不到。倘若你没有使用麦克风, 请说话大声点并观察是否获得积极响应。也有可能他们感到厌烦了。如果是这样, 你需要重新吸引他们的注意力, 你可借助适当的幽默、增加声音的抑扬顿挫、或新增一些有目的性的手势或身体动作。

你的听众是否表现出困惑? 如果是, 你可能需要对讲过的东西进行附加说明。解释时要观察他们, 当他们脸上流露出理解的神情时, 请转至下一个主题或观点。

你的听众对你皱眉头吗? 记住, 听众会无意识反射出演讲者。可能是你先无意识地朝他们皱眉头。这时请微笑, 观察他们的表情是否有所改变。这道理对于烦躁不安的听众同样适用: 可能是你曾经做出某一分散注意力的身体习惯动作。另一方面, 倘若他们的脸上表现出喜悦、感兴趣和全神贯注时, 请继续保持, 这说明你做得很好。

## **如何建立良好的第一印象**

第一印象非常重要。人们第一次见面就会迅速对彼此做出判断, 并从此为他们的关系涂上永恒的色彩。当你演讲时, 听众会对你做出判断, 他们对你的第一印象直接关系到你演讲的成败。

演讲者的一个目标是建立一种视觉形象来完善并加强你的语言信息。你希望听众喜欢你、信任你并愿意听你演讲。

作为一名演讲者, 你已经给分会会员留下了第一印象。但是记住, 俱乐部是你学习的地方, 它帮助你为日后向其他听众发表演讲做准备, 将来你有可能对着商业群体并在你的社区发表演讲。对于这些听众, 你是一个陌生人, 因此, 建立良好的第一印象将会非常重要。

### **你的外貌**

不管你喜欢与否, 你的外表会极大地影响其他人对你的看法。演讲时, 你的外表向听众传递一个有力的视觉信息, 这种信息对你成为成功的交流者极其重要。

你无法改变你的年龄、身高或面部特征, 但你可以通过得体穿戴、仪表仪容和身体锻炼来强化外表。此手册无法提供这些主题的详细信息; 风格和偏好随时间、地点和社会经济因素的不同发生重大变化。然而, 有一些一般性意见适用于所有演讲者。

有关着装的一个经验之谈: 演讲者的穿着不能比任何听众的穿着逊色。倘若你的听众穿西装和礼服, 你就穿上你最好的西装和礼服, 这身装束会给你带来最美的表扬。确保着装的各方面整洁、体面和合身。

不要佩戴那些在你移动或做手势时发出闪烁光或叮当声的首饰, 因为它会分散听众对演讲的注意力。同理, 口袋不要装有诸如硬币或钥匙之类笨重的物体或东西, 因为这些东西在你移动时会产生响声。

听众喜欢展现出健康和活力的演讲者。研究表明: 听众将演讲者的健康与语言信息的感染力联系起来。因此, 请注意有规律的饮食和锻炼。

## 在说话前

听众对你的部分第一印象已经形成。听众入场后，你的准备工作必须结束，不能再继续研究你的演讲。相反，融入听众，表现出友善、自信态度会让你的演讲大获全胜。

当会议或节目开始时，要专心且彬彬有礼。倘若你紧张，请缓缓并深深地吸一口气。我们建议演讲者做定肌收缩运动。这些不显眼的练习动作不易被人察觉，对舒缓神经紧张很有帮助。

## 第一分钟

当你说话时，尤其是在听众还不是特别了解你的情况下，第一分钟是你演讲的最关键部分。在这短短几秒钟内，听众会对你作出关键的判断。他们会判断你是否自信、真诚、友好、热切对他们发表演讲及值得他们注意。很大程度上，他们会依据所见来作出判定。

完成自我介绍后，要毫不犹豫，自信地走到演讲位置。在呈现演讲姿态时，身体要保持平衡。与听众进行直接目光接触的同时露出灿烂的微笑，有助于与他们建立直接关系。演讲开始时，尽量少做动作和手势，先让听众适应你。

## 极力推荐手势！

作为演讲者，我们需要记住的很多信息不仅可通过语言传递，还可通过视觉表达。对于我们一些人，这意味着需要丰富我们的手势和面部表情、形成更强的目光接触。而对于其他人，这意味着要对那些千篇一律的特征作出调整。

不管你的语言能力如何强，演讲技巧如何精湛，通过手势和其它身体表达形式进行视觉沟通的能力不仅能增强你的渲染力，还能提高演讲者的整体效率。

## 评估你身体所表达的形象

**本** 手册第 12 页是一个特制评估表，帮助你找出作为一名演讲者的非语言优势和不足。

开始时，选择一位有经验的演讲者而不是你的指定演讲评审员。在你向 Toastmasters 发表演讲时，让他/她查阅下面的说明并填写表格。演讲完毕后，与俱乐部成员交谈并讨论结果，确保你充分理解他/她的评估和评论。

然后查看《手势：身体会说话》的部分内容解决任何存在问题的地方。首先，先去除演讲中任何随意、分散注意力的不良习惯动作。然后，继续着手获得低评级和/或建议改进的所有地方；倘若多个地方存在问题，请逐一解决。你可通过定期对身体语言表达形象展开跟踪评估来判断你的进步。

## 评审员说明

**你** 受邀帮助一名分会会员对其演讲的非语言方面作出评估。第 12 页的表格有五个类型：姿态、手势、身体动作、面部表情和目光接触。每个类型下面都有几组相反特征，它们由五分制评级分别表示。

演讲者演讲期间，从数字 1 至数字 5（1 代表负面，5 代表正面）中圈出相应数字，对每个特征进行评定。然后，在页面右边缘的空白处写出你的具体评论和改进建议。

在填写该表格时，要记住：你正在作出价值判断。要尽量客观。你给出的数值评估不是“分数”。它们唯一目的就是帮助演讲者找出他/她的非语言优势和不足。确保给必须改进的地方提供积极的支持建议。我们还鼓励你在交回评估表时与演讲者讨论你的评定等级。



## 评估你身体所表达的形象

类型	评级	类型	评论 / 建议的动作
<b>姿态</b>		<b>姿态</b>	
紧张/不安	1 2 3 4 5	沉着冷静	
信心不足	1 2 3 4 5	自信	
不自在	1 2 3 4 5	自在	
低头垂肩	1 2 3 4 5	笔直站立	
僵直	1 2 3 4 5	放松	
<b>手势</b>		<b>手势</b>	
不自然/呆板	1 2 3 4 5	自然/不做作	
随意	1 2 3 4 5	有目的	
被动	1 2 3 4 5	活泼	
遮遮掩掩	1 2 3 4 5	开朗	
心不在焉	1 2 3 4 5	一丝不苟	
有损 语言信息	1 2 3 4 5	增强语言 信息	
<b>身体动作</b>		<b>身体动作</b>	
死气沉沉/枯燥乏味	1 2 3 4 5	流畅/生气勃勃	
不雅观	1 2 3 4 5	优雅	
随意	1 2 3 4 5	有目的	
分散演讲 注意力	1 2 3 4 5	提高演讲 注意力	
<b>面部表情</b>		<b>面部表情</b>	
面无表情	1 2 3 4 5	兴致勃勃	
冷漠	1 2 3 4 5	友善	
不自然	1 2 3 4 5	自然/真诚	
不协调	1 2 3 4 5	贴合演讲 内容	
<b>目光接触</b>		<b>目光接触</b>	
勉强/不自然	1 2 3 4 5	自然/流畅	
遵循固定模式	1 2 3 4 5	无固定模式	
没有建立 视觉联系	1 2 3 4 5	已与听众 建立联系	



[www.toastmasters.org](http://www.toastmasters.org)