

TOASTMASTERS  
INTERNATIONAL



## 姿勢： 身體會說話

如何嫻熟地進行非語言溝通



塑造領導者  
之所在





# 姿勢： 身體會說話

## TOASTMASTERS INTERNATIONAL

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

電話：949-858-8255 • 傳真：949-858-1207

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

© 2013 Toastmasters International。保留所有權利。「Toastmasters International」、「Toastmasters International」徽章及所有其他「Toastmasters International」商標和著作權均屬 Toastmasters International 獨家所有，未經准許不得使用。

Version 1/2013, translated 12/2010 from English Rev. 2010

目錄編號 CT201



塑造領導者  
之所在

# 目錄

▶ <b>姿勢：身體會說話</b> .....	1
▶ <b>行動比言語更響亮</b> .....	1
移情原則.....	2
為何身體動作可起到幫助作用.....	2
▶ <b>讓身體有效說話之五大方法</b> .....	3
1. 去除分散注意力的不良習慣動作。.....	3
2. 要保持自然、無雕飾且健談。.....	4
3. 讓身體正確反射出你的情感。.....	4
4. 透過充足準備，建立自信。.....	4
5. 將俱樂部用作學習實驗室。.....	4
▶ <b>說話的姿勢</b> .....	4
▶ <b>手勢</b> .....	5
為何使用手勢？.....	5
手勢類型.....	5
如何有效運用手勢.....	6
▶ <b>身體動作</b> .....	7
▶ <b>面部表情</b> .....	8
▶ <b>眼神交流</b> .....	9
為何眼神交流非常重要.....	9
如何有效使用眼神交流.....	9
▶ <b>如何建立良好的第一印象</b> .....	10
你的外貌.....	10
在說話前.....	11
第一分鐘.....	11
▶ <b>極力推薦姿勢!</b> .....	11
▶ <b>評估身體所表達的形象</b> .....	12



類一半以上的溝通是透過非語言進行的。即使是在朗讀這些字詞時 — 你也在不斷地傳遞非語言訊息。在公共場合發言時，聽眾會依據他們所見所聞來判斷你的訊息。以下是有效使用身體增強訊息傳遞的方法。

## 姿勢：身體會說話

當你演講時，你向聽眾傳遞兩種訊息。聲音傳遞語言訊息的同時，大部分訊息實際上是透過你的外貌、舉止和身體行為傳遞的。

研究表明，人類一半以上的溝通是透過非語言進行的。當你對著一群人發言時，聽眾會依據他們所見所聞來判斷你和你的訊息。

在公開發言中，身體可作為一種有效工具，起到強調和明確語言的作用。同時，它也是讓聽眾感受你的真誠、誠摯和熱情最有力的手段。

然而，倘若你的身體行動分散人們的注意力或所暗示意思與你的語言訊息不一致，那麼你的身體會讓語言大大折扣。不論你的目的是知會、勸說、娛樂、激勵還是啟發，你所展現的形體和個性必須與你的言語相一致。

要想成為一名有效的演講者，必須知道如何讓身體說話。你不能停止向聽眾傳遞非語言訊息，而是要學會管理和控制它們。

這就是本手冊之目的所在：幫助你學會使用全身作為演講的手段。繼續閱讀，你將會學到非語言訊息影響聽眾的方式、它們傳遞何種訊息、有目的性的身體動作如何緩解緊張感以及它們如何讓身體與語言一樣富有表現力。其中包括的各個基本指南章節有：恰當的說話姿態、手勢、身體動作、面部表情、眼神交流及給聽眾留下積極的第一印象。

同時還有一個特製評估表格，幫助你判斷身體所表達的形象。使用該表格，可斷定你的非語言優勢與挑戰，並能去除任何有損演講內涵的身體行為。可使用身體作為工具，讓你成為更有效的演講者。

## 行動比言語更響亮

公開演講的目標就是溝通。要想成為有效的演講者，必須透過舉止和行動展現誠摯、熱情和真誠來肯定你所說的內容。如果無法做到這一點，結果會讓人大失所望。

Ralph Waldo Emerson 曾經說過：「你說得再天花亂墜也無濟於事，我根本就不明白你在說甚麼。」當你說話時，人們不只判斷你的語言，還判斷你的身體動作。如果你的誠摯和真誠無法折服聽眾，他們也就不可能領會你的語言訊息。

## 學會留意身體語言

在禮貌性的掌聲中，演講者拖著沉重的腳步走向演講台，他臉上流露出的表情彷彿一個人被推上斷頭臺一樣。走到演講台後，他立刻拿出一堆筆記並開始唉聲嘆氣。在揪完領帶、調整眼鏡和清完嗓子後，他哀怨地盯著房間後面的牆。

他說：「今天，我很榮幸能站在這裡給大家演講。我給大家帶來了非常重要的訊息。」

這時，很多聽眾已經開始坐立不安了。很明顯，其他人都已心不在焉。演講開始十秒鐘後就已結束。為甚麼？

首先，演講者一開始就向聽眾傳遞模稜兩可的訊息，給自己埋下失敗的種子。他們所見與所聞自相矛盾，這種情況發生時，聽眾當然只相信他們所見的！

即使演講者說他很樂意對聽眾演講，但他的非語言訊息卻在說：「我不想站在這裡。」這些同樣的話表明他的演講對聽眾很重要，但他的身體卻說明他的訊息對他來說不重要。同時，他的臉上流露出的卻是不在乎聽眾的表情。

這些視覺訊息都是無意識表現出來的；它們都是由緊張和缺乏經驗產生。但他們將這個不幸的演講者視為不真誠和冷漠，即使他不是。

非語言行為比語言更有利於進行清楚溝通。發表演講時，聽眾會透過他們的視覺來確定你是否：

- ▶ 真誠
- ▶ 珍惜此次演講機會
- ▶ 真正相信你所說的
- ▶ 對他們感興趣並在乎他們
- ▶ 自信並掌控局勢。

### 移情原則

身體行為對聽眾產生的部分影響可用「移情」概念來解釋，即分享其他人的情感或感覺的能力。演講時，聽眾往往反射出你的態度。他們無意中感受著你的感受並做出相應回應。因此，身體要能忠實地表現出你的真實感受，這相當重要。

倘若你表情輕鬆自信，你的聽眾也會感到輕鬆和自信。倘若你對聽眾微笑，他們會認為你是一個友善的人並對你報以微笑。此外，最重要的是，倘若他們相信你是真誠且值得信賴，他們會聚精會神地聽你演講並評估其自身價值。

當然，該過程也可能朝著截然相反的方向發展。如果你表露出不自在，你的聽眾也會不自在。倘若你皺眉頭，即使是無意識的，你的聽眾也會朝著你皺眉頭。倘若你不看他們，他們會有被拒千里之外的感覺。倘若你煩躁不安，他們認為你缺乏自我控制，進而對你與你的演講失去信心。

### 為何身體動作可起到幫助作用

在聽眾面前演講時，如果你展現出果斷、有效的身體動作，你就展現了你情感和態度的真正標誌。除此之外，還有其他好處：

#### 訊息更令人難忘。

靜態演講很容易讓人們感到厭倦。這就是為甚麼幾乎所有電視新聞廣播一直包含某些類型事件新聞片的原因。如果發生火災、遊行示威或其他視覺上令人振奮的事件，新聞廣播通常會做出重要報導，即使事件並非最重要的新聞故事。只專注於「傳聲頭像」的新聞廣播會很快就失去聽眾，因為聽眾可從收音機上獲取同樣多的訊息。

另一方面，人們很難做到不看移動物體。在各種演講會上，你或許已留意到人們對分散視覺事物的關注程度。一個遲到者入場或一個正在閃爍的正時燈通常會分散聽眾對演講的注意力。

人們還會牢記傳遞到多個感官的訊息。所見比所聞更易於我們記憶。然而，當視覺和聽覺同時用上時，最利於我們記憶。

作為一名演講者，你可充分利用這些傾向向聽眾提供視覺刺激以吸引他們的注意力，從而提高他們對你語言訊息的記憶力。當手勢、身體動作、面部表情等得到巧妙利用時，能成為非常有價值的工具。

#### 標點符號可擴大內涵。

書面語言具備一整套標點訊息符號：逗號、句號、感嘆號等。但當你演講時，可使用完全不同的一套符號來向聽眾顯示演講的最重要部分，並給你的演講增加感染力和活力。

一些可透過聲音來展現。手勢、身體動作和面部表情也同樣有效。然而，要想獲得最大影響力，你必須使聲音和身體相協調，讓它們同時發生作用。使用的溝通方法越多，溝通越有效。

### 神經緊張得到適當引導。

演講前，出現一定程度的神經緊張是健康的。這說明你很想把事情做好。很多全球頂級藝人總是樂於承認在表演前他們會感到緊張。但那種有損演講的真正恐懼感會阻礙你成為一名有影響力的演講者。

公開演講中的恐懼和緊張體現在三個層面：精神、情感和身體。自信能克服演講者的精神和情感恐懼，它是準備工作和經驗的副產品。你可以透過有意識使用姿勢和身體動作來最有效地控制恐懼和緊張的身體表現。

公開演講會刺激腎上腺。你的心跳加速。呼吸變得更加急促。同時肌肉緊繃。為舒緩緊張，身體會做出各種調節，除非你能消除緊張感，否則你會無意識地做出不良習慣動作來分散聽眾的注意力。

手勢和身體動作可幫助你利用神經能量為你工作並避免其帶來消極影響。

## 讓身體有效說話之五大方法

演講時，你如何統籌安排並有效運用姿態、手勢、身體動作、面部表情和眼神交流等非語言工具？在這一節中，你將會學到五種全面方法來加強你身體所表達的形象。

### 1. 去除分散注意力的不良習慣動作。

Toastmasters International 的創辦者 Ralph C. Smedley 博士寫道：「輕鬆地站著演講的演講者能使聽眾全神貫注地聆聽而不會產生厭倦。倘若他的姿勢和手勢足夠幽雅和謙卑以致於聽眾忽略了它們的存在，那麼該演講者可被認為獲得真正的成功。」

當你的行動服務於語言時，你會提高演講的影響力，即使聽眾只是無意識地注意到它們。但倘若你的舞台行為包含與語言訊息無關的不良習慣動作時，這些動作會分散聽眾對演講的注意力。實際上，有時有進取心的演講者必須不斷去除障礙，而不是增加身體特徵。

障礙都有哪些？在下一場演講會上，請就近觀察演講者。你將有可能在每個演講者的演講中發現一些視覺分散源。

一些不良習慣動作牽涉全身，如

- ▶ 搖晃
- ▶ 抖動
- ▶ 踱步。

通常困擾缺乏經驗或效率低的演講者的其他分散源包括

- ▶ 緊緊抓住或緊靠演講台
- ▶ 用手指敲擊桌面
- ▶ 咬或舔嘴唇
- ▶ 讓口袋裡的硬幣發出叮噠聲
- ▶ 皺眉頭
- ▶ 理頭髮或衣服
- ▶ 像搖頭風扇一樣將頭和眼睛從一邊轉向另一邊。

這些行動大部分有兩個共同點：第一，它們是簡單緊張感的身體表現；第二，它們是無意識表現出來，演講者甚至沒有意識到。

我們大部分人都能意識到語言上的錯誤。除非我們能用錄影設備錄下我們的行動，否則我們會繼續放任很多分散性的不良行為。正確認識自身身體所表達的形象是消除不必要不良行為的第一步。要做到這一點，你需要幫助。



本手冊第 12 頁的特製表格旨在評估你作為演講者的外在形象。在該表格和一名分會會員的幫助下，你會找出自身是否存在任何不良習慣。

你的下一步就是去除任何對演講起不到增強作用的身體行為。意識到存在問題的地方並在日後演講中有意識地自我監督，這樣你就達成了這一點。倘若你有幾個地方存在問題，要逐一克服，切勿急躁。當去除一個問題後，繼續下一個。

## 2. 要保持自然、無雕飾且健談。

要讓身體有效說話最重要的一條就是做一個真實的自己。

目前倍受大眾喜愛的演講風格可描述為「誇張交談」。它比過去幾年標誌公共演講家特色的浮誇風格更不拘一格。它重視的是溝通和共享觀點，而非表演或佈道。

不要模仿其他演講者。相反，對自己所想、所感和所言作出真實自然反應。爭取做到像跟親友交談時一樣真誠自然。

## 3. 讓身體正確反射出你的情感。

「現代公共演講之父」Dale Carnegie 寫道：「一個人在情感影響下展現的是真實的自我、大方自然的表演。一個讓聽眾感興趣的演講者通常也是一個有趣的人。」

倘若你對演講主題感興趣、相信自己所說的並希望與其他人分享你的訊息，你的身體動作會油然而發並與你所說的內容保持一致。如果你對信息了如指掌，無須刻意留意你就能保持自然大方的狀態。

## 4. 透過充足準備，建立自信。

除了演講者全面準備的知識，沒有甚麼比這更能影響他/她的心理態度。該知識能激發人的自信，這是有效公共演講的一個重要因素。

當準備充足時，你的行為面向的是外在聽眾而不是自己內心的焦慮。你傳遞與你語言相抵觸之視覺訊息的可能性也更小，並會發現保持大方自然並非難事。不費吹灰之力，你就能散發出真誠、誠摯和熱情的神奇光芒。

反覆練習和排練你的演講材料，直到它與你融為一體，但切忌咬文嚼字。否則，這會讓你的準備工作舉步維艱，因為刻意回憶每一個字讓你緊張焦慮。相反，熟悉材料時，你只需記憶各個觀點的流程。你會發現那些詞語會滔滔不絕地湧現出來。

## 5. 將俱樂部用作學習實驗室。

提高演講水平的關鍵是練習。Toastmasters 演講俱樂部為你提供實踐工作室，在那你可獲得寶貴經驗。這個地方，你不需要為錯誤付出任何代價，聽眾也總是充滿耐心、支持和幫助。

真誠參加各種會議並儘量多說。歡迎評審員給你提供反饋並密切留意與你身體講台行為相關的意見。將你於此手冊中所學知識與平時練習相結合，你會在公共演講的各個方面變得越來越嫻熟。

## 說話的姿勢

演講時，你身體擺出的姿勢向聽眾傳遞其自身的視覺訊息。最重要的是，它反映出你的態度，告訴聽眾你是否自信、機靈以及能否掌控自我和演講局面。

良好的演講姿勢能給演講者帶來其他益處。它有助於你呼吸順暢並有效地展示自己的聲音。它還提供一個很好的起始點以便你在此基礎上擺出手勢或向不同方向移動身體。此外，它讓你感到靈活和舒服，從而有助於降低神經緊張並減少任意、分散性動作。

正確的演講姿勢由甚麼構成？讓另外一個人大聲朗讀下面兩段文字並按照其指示來操作：

站直但不要呆板，兩腳要分開 15 至 30 厘米，其中一只腳稍微往前。將體重均衡地分佈在雙腳上。身體稍微往前傾斜。膝關節挺直但不要固定不動。放鬆肩膀但不要往下垂。挺胸收腹。抬起頭和下巴，但不要讓人感到不舒服。雙臂自然垂放兩邊，手指稍微彎曲。

現在再深深呼吸几下。是不是感覺很舒服？你的站姿要靈活而不僵直，放鬆而不隨便。如果這個姿勢讓你感到不自然，試著稍微調整你的雙腳直到身體感到平衡為止。

整個演講不要至始至終保持一種姿勢。但當你從一處移到另外一處時，要做一下手勢或變換一下站姿，動作完成後要確保身體平衡。

## 手勢

手勢是具體的身體動作，它能加強語言訊息或傳遞特別思想或情感。雖然手勢可由頭部、肩膀或甚至腿和腳來表現，但大部分是由手和手臂來完成。

演講時，手是一種不可低估的溝通工具。但大部分缺乏經驗的演講者不知道如何處理他們的雙手。一些人把手塞進口袋或背在身後。其他的人則無意識縱容神經緊張，做出一些尷尬、分散注意力的動作。一些演講者因完全消除緊張感而做出太過的手勢，誇張地揮舞手臂和雙手。

演講者的手勢能向聽眾暗示非常準確的意思。北美洲的印第安人發明了一種手語，它能讓使用完全不同語言的人進行交流。手語還讓聾啞人無須講話也能進行溝通。

溝通中使用的手勢隨文化的不同各異。在一些文化中，如南歐和中東，人們說話時可自由和誇張地使用雙手。在其他文化中，人們不經常使用手勢，且使用的方式比較柔和。

具體手勢及我們賦予它的內涵都是我們文化訓練的產物。正如各個文化各不相同，對手勢的理解含義也不同。比如，在西方文化中，點頭表示同意或贊成，但在印度的一些地方其意思剛好相反。美國一個通用的手勢，即用拇指和食指構成一個圓圈來表示贊同，但這種手勢在全球的很多地方卻被認為是侮辱和猥褻的意思。

要想成為一名有效的演講者，他的手勢必須有目的性，即使這些手勢是無意識發出的。它們必須讓聽眾看得很清楚。手勢傳遞給聽眾的意思必須與演講者的理解相一致。此外，它們必須反映演講者所說的內容及訊息背後的整體人格魅力。

## 為何使用手勢？

所有優秀的演講者都使用手勢。為甚麼？在演講者可利用的非語言溝通形式中，手勢是最能引起共鳴的形式。除了手勢，再也找不到其他能透過這麼多方式加強演講渲染力的身體動作。它們：

- ▶ **闡明並支持你的言語。**手勢能增強聽眾對語言訊息的理解。
- ▶ **形象地表達你的觀點。**與你所說的內容一起，手勢幫助聽眾在腦海裡勾畫出一幅幅生動的畫面。
- ▶ **給你的語言增添說服力和活力。**手勢比語言更能清楚傳遞你的情感和態度。
- ▶ **有助於去除神經緊張。**有目的性的手勢是釋放演講情境固有神經能量的最佳出口。
- ▶ **發揮視覺輔助作用。**手勢可增強聽眾的注意力和記憶力。
- ▶ **鼓勵聽眾積極參與。**手勢幫助你向聽眾暗示你想獲得的回應。
- ▶ **非常明顯。**當你的聽眾人數較多無法都看清你的雙眼時，手勢可提供視覺支持。

## 手勢類型

雖然有相當多的動作可作為手勢，但所有手勢大致歸類為以下主要類型：

起到闡明或增強語言訊息作用的**描述性手勢**。它們幫助聽眾理解對比和對照，並使物體的大小、性狀、動作、位置、功能及數量形象化。

起強調所說內容作用的**強調性手勢**。它們體現出誠摯和說服力。例如，緊握的拳頭表明強烈的情感，如憤怒或決心。



象徵觀點和情感的**暗示性手勢**。它們幫助演講者營造出需要的氛圍或表達一種特殊想法。張開的手掌通常表明給予或接受一種想法，而聳肩則說明不知道、困惑或諷刺。

**提示性手勢**用於幫助喚起聽眾作出預期的反應。倘若你想讓聽眾舉起他們的手、鼓掌或做出一些具體動作，你需要先示範這些動作來提高反應。

在肩膀水平以上做出的手勢表明身體高度、鼓舞或情緒高漲。在肩膀水平以下做出的手勢說明拒絕、厭惡或譴責。在肩膀水平做出的手勢說明冷靜或沈著。

使用最多的手勢是向聽眾伸出張開的手掌。這類手勢的涵義取決於手掌的位置。掌心朝上說明給予或接受，雖然這類手勢有時也用作無意識動作，不具任何具體涵義。掌心向下可說明抑制、保密、結束或安定。掌心向外朝著聽眾表明阻止、拒絕、否定或厭惡。倘若掌心垂直朝著演講者的身體，它意在說明分寸、空間或時間限制、對比或對照。

### 如何有效運用手勢

手勢反映每個演講者的性格。適用於某位演講者的手勢未必適用於你。然而，下列六個規則幾乎適用於每一位想成為充滿活力、行之有效的演講者。

#### 對你所想、所感和所言作出自然回應。

當你演講時，透過手勢自然地表達自己。不管我們的個性和文化背景如何，每個人都擁有一股自然沖勁，透過手勢加強我們的語言訊息。

訣竅就是不要壓制這股沖勁，把它掩藏於冷漠的面具之下；這樣做只會更加緊張。同時，不要刻意模仿書本或其他演講者的手勢。要真實自然地發自你自己的內心。倘若你將不自然的手勢強加到自然風格上，聽眾能感受到並認為你不誠實。

一些人天生活潑，而另外一些人則天生沉穩。如果進行非正式交談時，你自然地自由使用雙手，那麼演講時也請自由地使用它們。倘若你天生就是一個沉穩、不張揚的人，請不要為一味地迎合公共演講場面而改變你的個性。

#### 手勢應依據演講內容做出，而非演講內容受限於姿勢。

手勢應該是自然發自你特有的想法和情感。它們應該是依據你對自己所呈現訊息的態度，自然並習慣地表現出來。

當演講時，你應全身心地投入到溝通中而非不斷留意雙手。你的手勢應發自你的演講內容。融入到演講主題中，你會不斷創造條件以自然做出相應手勢。

#### 動作要貼切話語和場合。

你的視覺和語言訊息必須共同傳遞同種想法或情感。當演講者無法將手勢和話語進行匹配時，結果會很呆板、不自然有時甚至顯得滑稽。你所作的每一個手勢應具有目的性且反映你的語言。這樣，聽眾會注意其效果而非手勢本身。

確保手勢的力度和頻率要跟語言保持一致。只有在你感覺到訊息需要時使用強勁的強調性手勢。有時，你需要變換手勢以切合聽眾的規模和類型。總體而言，聽眾規模越大，手勢的幅度就越大、速度越慢。同時，請記住：年輕的聽眾通常較容易被使用充滿活力手勢的演講者吸引；但是身體動作太有力的演講者反而會讓年紀更大、更保守的聽眾感到惱怒或威脅。

演講手勢還受演講情境佈置的影響。當你站在一個身體受限的位置上演講時，你可能無法使用幅度大的手勢。有關演講受限位置的一個常見例子就是貴賓席，聽眾很靠近演講者。

#### 讓你的手勢具有說服力。

要想達到預期效果，你的手勢必須充滿活力且引人注目。沒有力度的手勢表明演講者缺乏說服力和真誠。

每個手勢應牽涉全身，並從肩膀處發出而不是從肘部發出。將整個手臂輕鬆自由地往身體外移動。讓手腕和手指保持靈活，而不是僵直或緊繃。

有效的手勢要充滿力度才能具有說服力，速度要慢、幅度要大才能被看得見。你的手勢要引人注目但切忌不流暢，同時，它們不應按照一成不變的模式來完成。

### 手勢要順暢並跟上步調。

任何一個手勢都包含三部分：起勢、比劃和恢復。在起勢階段，你的身體開始移動以達到預期姿勢。比劃就是姿勢本身，恢復就是把身體回歸原位以保持平衡的演講姿勢。

姿勢的流程——平衡、起勢、比劃、恢復、平衡，必須順暢完成，讓聽眾只看到比劃部分。

正如節奏是喜劇地重要組成部分，手勢的節奏和質量同樣重要。每個動作必須對應相應的字詞，不能超前也不能落後。然而，起勢可比比劃提前作出；事實上，起勢提前幾秒鐘作出可取得特別有力的效果，然後將起勢保持到比劃發出瞬間。恢復階段只需把雙手自然垂於兩邊，切忌過於匆忙。

不要刻意記憶手勢，使其與語言相結合。刻意記憶手勢，結果通常事與願違。因為演講者不斷以哪些詞語插入何種手勢來暗示自己。這樣一來，手勢生硬套入每個字詞中，看起來既不自然又尷尬。

### 要養成打自然手勢的習慣。

要想嫻熟地使用手勢，第一步要確定你正在做甚麼。使用本手冊第 12 頁的評估表並在一名演講俱樂部分會會員幫助下檢查你是否存在不良習慣。倘若存在，請儘量將它們從你的身體語言形象中去除。

要想提高你的手勢水平，平時須多練習，而不是等到演講的那一天！要在親友和同事面前不斷加強做手勢的能力。要放鬆，不要過於拘謹，當你想用一種手勢時就可以使用它，自然回應自己所想、所感及所言。透過學習與練習，正確手勢最終可成為你習慣性行為的一部分。

## 身體動作

身體動作，即演講期間變換你的姿勢或位置，是演講者能使用幅度最大、最引人注目的身體動作。正因為這一點，它成為你傳送系統的巨大財富或重大責任。

演講期間，當你冷靜、有目的地移動身體時，你可從三個方面受益。首先，身體移動可支持和加強你的語言。同時毫無疑問，動作幾乎總能吸引聽眾的注意力。最後，使用身體動作是消耗神經能量和舒緩身體緊張最快速、最有效的途徑。

然而，這幾個特性也會給你帶來潛在反面作用。使身體動作成為你的支持者而非對手的一個規則是：不做毫無依據的動作。

眼睛總是無法抗拒一個運動的物體，演講期間你做的任何身體動作也會吸引聽眾注意力。結合語言訊息做出合理動作可激發聽眾的警覺和注意力，同時增強你語言的渲染力。

一直盯著一個固定的物體很乏味，因此，演講時不要讓自己固定在一處，一動不動。另一方面，要適當控制身體動作。身體動作太過冗雜，即使是正確的，也難免分散

## 學會留意身體語言

**有**時，透過觀察他人並從他們身上找到我們的暗示，這種學習方法更有效。倘若你不確定自己的演講風格適用何種手勢、表情及身體動作，觀察他人的技巧不失為一個很好的開始。例如：

**成為一個善於觀察別人的人。**下一次，當你來到一個購物商場、娛樂公園或其他人口密集的地方時，花點時間來觀察別人。不僅人類行為引人入勝，觀察他人的行為和反應對演講者學習視覺行為的作用同樣不可估量。

**觀看電視。**需要注意：聲音必須調低！如《我愛露西》等佳作對觀察身體訊號特別具有啟發作用。但即使是最簡單的新聞廣播員也不只限於語言傳遞；將這種溝通類型的微妙之處與透過明顯身體喜劇來表現的更誇張風格進行對比。

**研究照片。**一直很好奇為何「一圖勝千言」這句話能廣為流傳？研究舊的家庭照片後，原因就會不言自明。雖然某個時期的社會習俗與人們所擺姿勢有一定關聯，但很多訊息可從這些對象的大致情況、他們身體上如何或是否存在關聯、及他們面部表情的特徵推斷出來。

聽眾注意力。最好先找一個中間位置，能夠做足夠動作來吸引聽眾的注意力，但切忌動作過多而分散聽眾聽取演講的注意力。

正如有目的性的動作能吸引注意力，隨意動作也不例外。身體會盡其所能去除緊張感。缺乏經驗的演講者一般在做出搖晃、抖動和踱步等身體動作時，並沒有意識到自己的行為。倘若公共演講讓你感到緊張焦慮，儘量在演講中插入充足的有目的性的身體動作，這樣身體才不會無意識地放縱分散注意力的不良動作。

身體動作的另外一個有效理由是它可加強聽眾對你的訊息的理解。身體動作體現的意思比不上各種手勢體現的準確，但身體動作仍是語言極為有效的視覺輔助。

演講時，向前移步表明你正在闡述重要觀點。退後一兩步表明結束一個觀點，準備讓聽眾放鬆並消化一下前面的內容。橫向移動暗示你正從一個觀點過渡到另一個觀點。

在一些實例中，你可使用身體動作來解釋或生動說明某一具體觀點。例如，倘若你正在描述一個身體動作，如投球或賽跑者正竭力撞線並最終微弱取勝，你可用動作進行描述以幫助聽眾形象化你的語言。

身體動作的最後也是最簡單的一個理由：從一個地方移到另一個地方。在幾乎每個演講情境中，你都必須在你演講的地方走來走去。倘若你想在演講中使用視覺輔助工具，你需要走動來使用它們。有效動作的關鍵在於做這些動作時要簡潔、自然和順暢。

演講期間變換演講位置時，你通常先移動距離目的地最近的那只腳。倘若你打算向左移動，那就先移動你的左腳。開始移動時，切忌將後面的一只腳跨過前面的一只腳。

## 面部表情

面無表情是高級扑克玩家的寶貴財產，但它是演講者進行有效溝通的屏障。

演講期間，人們會一直關注演講者的面部。禮貌當然是原因之一，但它對獲取視覺訊息以幫助加強對演講者的訊息理解，同等重要。

面部表情通常是確定訊息背後所掩藏涵義的關鍵。這裡舉一個例子。倘若一個朋友微笑地對你說：「你瘋了。」你會覺得受到侮辱嗎？可能不會；事實上，你可能會認為這是一種愛慕之辭。但倘若這種話伴隨著輕蔑的冷笑呢？語言訊息可能一樣，但你的反應毫無疑問會大不相同。

當你說話時，你的面部表情比身體其他部位更能清楚傳遞態度、感覺和情感。據行為心理學家所說，人們只需觀察演講者的面部表情就可輕鬆辨別出他們的不同感受，如驚訝、害怕、高興、困惑、厭惡、好奇、懷疑、生氣和悲傷。

對於聽眾而言，你的面部是你內心的晴雨錶。聽眾會觀察你的面部來判斷你的真誠、對訊息的態度及跟聽眾分享觀點的誠意。

請去除不屬於你的面部表情。包括與你的感受、態度和情緒無關的分散注意力的不良習慣動作和無意識的面部表情。這兩種多餘的面部表情通常是緊張的表現。

正如緊張的演講者會做出分散注意力的手勢和身體動作，他們無意識變換面部肌肉也會消耗過多能量和緊張。隨意面部表情的例子包括：舔或咬嘴唇、收緊下巴、上揚嘴角和部分面部抽搐。

聽眾會將這些表情視為緊張和缺乏自信、經驗和準備的標誌。這些行為也會讓聽眾緊張並降低聽眾對演講者語言訊息的接受能力。

一旦意識到自己在表現出一些分散注意力的面部表情，請努力控制你對演講的顧慮。充足的準備和對主題的全面把握將有助於你展現自信和控制力。

記得微笑，這是傳遞友好的關鍵。一直笑個不停也不可取，因為這會被視為不嚴肅，此外，進行嚴肅演講時微笑也是不恰當的。但只要情境適合一定要記得微笑。向聽眾表明你非常高興有機會跟他們分享你的觀點、你非常開心、你很喜歡他們。

使用具體表情並無規則可言。放鬆自己，自然回應自己的想法、態度和情感，你的面部表情將會恰到好處並能展現你的真誠、說服力和可靠性。



## 眼神交流

我們剛剛討論過的每種類型——體態、姿態、手勢、身體動作和面部表情，都為演講提供極其重要的非語言因素。但是除了聲音，眼睛就是最用力的溝通工具。

### 為何眼神交流非常重要

當你說話時，你用眼睛與聽眾互動，使演講更直接、針對性和交流性更強。演講時不看聽眾，肯定會破壞這種溝通關係。

不論聽眾規模有多大，每個聽眾都想有被重視的感覺、感受到他/她與演講者進行個人對接和直接溝通。請記住，公共演講屬於一種誇張交談。在一個非正式小組的對話中，如果說話者不看某個組員的眼睛，他/她會有一種被排斥的感覺；同樣，如果你無法與聽眾建立眼神交流，聽眾也會有被你忽視的感覺。

在大多數文化中，直視別人的眼睛是真誠的象徵。說話時，如果無法接受別人的凝視就表明漠不關心、缺乏自信、不真誠或心裡有鬼。在公共演講中，也發現存在同樣心理關聯。在一個研究中，能與聽眾建立眼神交流的演講者被視為比不進行眼神交流的演講者更誠實、坦率、可靠、友好或靈巧。只要看著每個聽眾，你就能讓他們相信你是真誠的、你喜歡他們及你很在乎他們是否接受你的訊息。

當你說話時，眼睛還可發揮控制設備功能。只需看著他們，你就能影響到聽眾的集中注意力。另一方面，如果你不看他們，他們也不看你，這樣他們對你的訊息的注意力就會大打折扣。相應地，有效的眼神交流產生的注意力能給你帶來源源不斷的力量和鼓舞。當你看到聽眾對你的訊息很感興趣時，你會充滿自信並變得更加舒服。

眼神交流還能幫助你克服緊張感。演講時，恐懼是引發緊張感的最常見原因，而恐懼則是由無知引起的。眼神交流可把聽眾變成你熟悉的人。當你看著聽眾並認識到大部分人對你的訊息感興趣，你的恐懼就會消失，神經緊張也會減少。

演講時，眼睛不僅傳遞重要訊息，還接收重要訊息。有效的眼神交流是一種反饋設備，它能把演講情境變成一個雙向溝通過程。只需看著聽眾，你就能確定他們是如何反應的。進行的順利嗎？聽眾是否理解你所說的內容？你能否吸引聽眾的注意力？你的訊息被接受了嗎？

透過觀察聽眾的反應，你可對演講做出及時調整。經驗豐富的演講者將這種視覺反饋視為眼神交流帶來的最大益處。一旦具有判斷聽眾反應並對發言做出相應調整的能力，你將會成為更有效率的演講者。

### 如何有效使用眼神交流

#### 熟悉你的演講材料。

準備充足——對語言訊息瞭如指掌，是與聽眾建立有效眼神交流的前提。對演講內容瞭如指掌，你就不用花費心理能量來記憶觀點和字詞的順序。你的表現應該是向聽眾展示，而非增加自己的內在心理焦慮。

倘若你不用筆記就能進行有效演講，那就這麼做吧。但倘若你需要大綱或一些其他形式的書面提示，也沒有問題，但不要因為有了這些東西而疏忽準備或練習。

使用筆記時，你也可以有效使用眼神交流，但這需要練習和有意識的努力。很多經驗豐富的演講者很善於應用此技能，即充分利用這些自然停頓——聽眾笑時或講完一個重點時的空檔，粗略地看一下筆記。要想有效利用該技巧，你必須保持筆記的簡潔性——適合你訊息順序的一些簡單詞語或符號。如果你熟悉材料並準備充足，這些提示就足以讓你滔滔不絕並與聽眾建立眼神交流。

#### 建立關係。

當你演講時，你的交流對象是一群人的不同個體，而不是一個單一整體。因此，有效的眼神交流不只是簡單地掃一下整個房間；它是指關注每一個聽眾並與他們建立一種「一對一」的關係。

如何做到這一點？開始時，先選擇一個人並親自跟他/她交談。看著他/她的眼睛且時間要足夠長以建立一種視覺關係——也許 5 至 10 秒鐘，或表達一個句子或分享一個觀點所需的時間。然後將視線轉向另外一個人。

你可能會注意到有些說話者像搖頭風扇一樣，將頭從一邊晃到另一邊或將視線慢慢從右邊轉向左邊。時刻記住：雖然你的眼睛要不斷從一個人轉到另外一個人，但並無任何固定模式可循。

如果面對的是標準 Toastmasters 般大小的聽眾規模，這會相對容易。但如果面對的是數百或數千的聽眾，這就不可行了。然而，倘若你從房間的各個部分挑選一兩個人與你建立個人關係，那麼每個聽眾會產生一種印象：你直接與他/她進行交談。

### **密切關注視覺反饋。**

當你演講時，聽眾會用他們自己的非語言訊息來作出回應。透過你的眼睛找出這些寶貴反饋。密切關注這些視覺訊息，你可判斷聽眾對你發言內容的反應，及時對你的演講做出相應調整。

倘若聽眾不看你，那麼他們也沒在聽你說話。有時是因為他們聽不到。倘若你沒有使用麥克風，請說話大聲點並觀察是否獲得積極響應。也有可能他們感到厭煩了。如果是這樣，你需要重新吸引他們的注意力，你可借助適當的幽默、增加聲音的抑揚頓挫、或新增一些有目的性的姿勢或身體動作。

你的聽眾是否表現出困惑？如果是，你可能需要對講過的東西進行附加說明。解釋時要觀察他們，當他們臉上流露出理解的神情時，請轉至下一個主題或觀點。

你的聽眾對你皺眉頭嗎？記住，聽眾會無意識反射出演講者。可能是你先無意識地朝他們皺眉頭。這時請微笑，觀察他們的表情是否有所改變。這道理對於煩躁不安地聽眾同樣適用：可能是你曾經做出某一分散性身體怪癖。另一方面，倘若他們的臉上表現出喜悅、感興趣和全神貫注時，請繼續保持，這說明你做得很好。

## **如何建立良好的第一印象**

第一印象非常重要。人們第一次見面就會迅速對彼此做出判斷，並從此為他們的關係塗上永恆的色彩。當你演講時，聽眾會對你做出判斷，他們對你的第一印象直接關係到你演講的成敗。

演講者的一個目標是建立一種視覺形象來完善並加強你的語言訊息。你希望聽眾喜歡你、信任你並願意聽你演講。

作為一名演講者，你已經給分會會員留下了第一印象。但是記住，俱樂部是你學習的地方，它培養你以便日後向其他聽眾發表演講，將來你有可能對著商業群體並在社區發表演講。對於這些聽眾，你是一個陌生人，因此，建立良好的第一印象將會非常重要。

### **你的外貌**

不管你喜歡與否，你的外表會極大地影響其他人對你的看法。演講時，你的外表向聽眾傳遞一個有力的視覺訊息，這種訊息對你成為成功的交流者極其重要。

你無法改變你的年齡、身高或面部特徵，但你可以透過得體穿戴、儀表儀容和身體鍛鍊來強化外表。此手冊無法提供這些主題的詳細訊息；風格和外表隨時間、地點和社會經濟因素的不同發生重大變化。然而，有一些一般性意見適用於所有演講者。

有關著裝的一個經驗之談：演講者的穿著不能比任何聽眾的穿著遜色。倘若你的聽眾穿西裝和禮服，你就穿你最好的西裝和禮服，這身裝束會給你帶來最美的表揚。確保著裝的各方面整潔、體面和合身。

不要佩戴那些在你移動或做手勢時發出閃爍光或叮噠聲的首飾，因為它會分散聽眾對演講的注意力。同理，口袋不要裝有諸如硬幣或鑰匙之類笨重的物體或東西，因為這些東西在你移動時會產生響聲。

聽眾喜歡充滿健康和活力的演講者。研究表明：聽眾將演講者的健康與語言訊息的感染力聯繫起來。因此，請注意有規律的飲食和鍛鍊。

### 在說話前

聽眾對你的部分第一印象已經形成。聽眾入場後，你的準備工作必須結束，不能再繼續研究你的演講。相反，融入聽眾，表現出友善、自信態度會讓你的演講大獲全勝。

當會議或節目開始時，要專心且彬彬有禮。倘若你緊張，請緩緩並深深地吸一口氣。我們建議演講者做定肌收縮運動。這些不顯眼地練習動作不易被人察覺，對舒緩神經緊張很有幫助。

### 第一分鐘

當你說話時，尤其是在聽眾還不是特別瞭解你的情況下，第一分鐘是你演講的最關鍵部分。在這短短幾秒鐘內，聽眾會對你作出關鍵的判斷。他們會判斷你是否自信、真誠、友好、熱切對他們發表演講及值得他們注意。很大程度上，他們會依據所見來作出判定。

完成自我介紹後，要毫不猶豫、自信地走到演講位置。在呈獻演講姿勢時，身體要保持平衡。與聽眾進行直接眼神交流的同時露出燦爛的微笑，有助於與他們建立直接關係。演講開始時，儘量少做動作和姿勢，先讓聽眾適應你。

### 極力推薦姿勢！

作為演講者，我們需要記住的很多訊息不僅可透過語言傳遞，還可透過視覺表達。對於我們一些人，這意味著需要豐富我們的姿勢和面部表情，形成更強的眼神交流。而對於其他人，這意味著要對該等千篇一律的特徵作出調整。

不管你的語言能力如何強，演講技巧如何精湛，透過姿勢和其他身體表達形式進行視覺溝通的能力不僅能增強你的渲染力，還能提高演講者的整體效率。

## 「評估身體所表達的形象」簡介

**本**手冊第 12 頁是一個特製評估表，幫助你找出作為一名演講者的非語言優勢和不足。

開始時，選擇一位有經驗的演講者而不是你的指定演講評審員。在你向 Toastmasters 發表演講時，讓他/她查閱下面的說明並填寫表格。演講完畢後，與俱樂部成員交談並討論結果，確保你充分理解他/她的評估和評論。

然後評估姿勢部分：《姿勢：身體會說話》解決任何存在問題的地方。首先，先去除演講中任何隨意、分散注意力的不良習慣動作。然後，繼續著手獲得低評級和/或建議改進的所有地方；倘若多個地方存在問題，請逐一解決。你可透過定期對身體語言表達形象展開跟蹤評估來判斷你的進步。

### 評審員說明

**你**受邀幫助一名分會會員對其演講的非語言方面作出評估。本手冊第 12 頁有五個類型：姿態、手勢、身體動作、面部表情和眼神交流。每個類型下面都有幾組相反特徵，它們由五分制評級分別表示。

演講者演講期間，從數字 1 至數字 5 — (1 代表否定，5 代表肯定) — 中圈出相應數字，對每個特徵進行評定。然後，在頁面右邊緣的空白處寫出你的具體評論和改進建議。

在填寫該表格時，要記住：你正在作出價值判斷。要盡量客觀。你給出的數值評估不是「分數」。它們惟一目的就是幫助演講者找出其非語言的優勢和不足。確保給必須改進的地方提供積極的支援建議。我們還鼓勵你在交回評估表時與演講者討論你的評定等級。



## 評估身體所表達的形象

類別	評級	類別	評論 / 建議動作
<b>姿態</b>		<b>姿態</b>	
緊張/不安	1 2 3 4 5	沉著冷靜	
信心不足	1 2 3 4 5	自信	
不自在	1 2 3 4 5	自在	
低頭垂肩	1 2 3 4 5	筆直站立	
僵直	1 2 3 4 5	放鬆	
<b>手勢</b>		<b>手勢</b>	
不自然/呆板	1 2 3 4 5	自然/不做作	
隨意	1 2 3 4 5	有目的	
積極	1 2 3 4 5	活潑	
遮遮掩掩	1 2 3 4 5	開朗	
心不在焉	1 2 3 4 5	一絲不苟	
有損語言訊息	1 2 3 4 5	增強語言訊息	
<b>身體動作</b>		<b>身體動作</b>	
死氣沉沉/枯燥乏味	1 2 3 4 5	流暢/生氣勃勃	
不雅觀	1 2 3 4 5	優雅	
隨意	1 2 3 4 5	有目的	
分散演講注意力	1 2 3 4 5	提高演講注意力	
<b>面部表情</b>		<b>面部表情</b>	
面無表情	1 2 3 4 5	興致勃勃	
冷漠	1 2 3 4 5	友善	
不自然	1 2 3 4 5	自然/真誠	
不協調	1 2 3 4 5	貼切演講內容	
<b>眼神交流</b>		<b>眼神交流</b>	
勉強/不自然	1 2 3 4 5	自然/流暢	
遵循固定模式	1 2 3 4 5	無固定模式	
沒有建立視覺關係	1 2 3 4 5	已與聽眾建立關係	



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