



有效的身体语言

3 级项目



目录

- 2 项目介绍
- 3 你的任务
- 4 评估你的技能
- 5 能力
- 5 身体语言
- 6 姿势、站姿、姿态和动作
- 8 手势
- 10 文化差异
- 10 复习和运用
- 11 完成你的任务
- 12 资源

TOASTMASTERS INTERNATIONAL

www.toastmasters.org

© 2016 Toastmasters International。版权所有。
Toastmasters International、Toastmasters International 标识及所有其它
Toastmasters International 商标和著作权均属 Toastmasters International
独家所有，未经准许不得使用。

Rev. 11/2016 书目编号 CS8203L3

项目介绍



当你做演讲时，你的外表、举止和肢体行为可直观地传达大量的信息。在公众演讲中，你的肢体可成为强调重点、使表述更清晰的有效工具，也是你向听众展现真诚、诚意和热情的途径。

在本项目中，你将学习使用自己的肢体表达情感和态度，识别不同的肢体语言形式以及在公开演说中展示自信的手势。你还将学习如何表现出对无意识动作的觉察，以及如何使用手势来强化演讲内容。

你的任务

目的：本演讲的目的是在留意自己有意和无意识肢体语言的情况下发表演讲，以及学习、练习和改进在发表演讲时运用非言语沟通的方式。

概述：围绕一个可以通过动作和手势传达信息的主题，准备一次 5 到 7 分钟的演讲。在俱乐部作演讲之前，把你的演讲录制成视频，先从导师或其他评审员那里获得反馈。如果你没有录制设备，则在正式演讲之前对着镜子做演讲练习，并进行相应的调整。在俱乐部会议上做演讲。

对于所有任务细节和要求，请查看第 12 页的“项目总结清单”。



在整个项目中，你将看到页面空白处的图标并排放置。这些图标表示在线提供的其他资料。



视频：登录到 Base Camp 观看支持本项目的视频。



互动活动：登录到 Base Camp 完成互动活动。



资料：登录到 Base Camp 在线查看此资料。

评估你的技能

通过为每项叙述打分，评估你当前的技能水平。



基于你当前的技能选择适当的数字：

5
模范

4
精通

3
熟练

2
能力初显

1
有待提高

项目前	陈述	项目后
5 4 3 2 1	我认识到了肢体语言的重要性。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我知道我的肢体语言如何在我演讲时展示我的自信水平。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我能够通过手势增强信息。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我能够根据要传达的信息配合我的肢体语言。	5 4 3 2 1
5 4 3 2 1	我清楚如何将本项目学习到的内容应用到 Toastmasters 以外的生活。	5 4 3 2 1

能力

以下是你将在本项目中学习和实践的能力列表。

- 了解肢体语言如何表达情感和态度。
- 认识在公众演讲中使用的肢体语言。
- 了解在公众演讲时展示自信的手势。
- 使用手势强化演讲内容。
- 展示出对无意识动作的察觉。

身体语言

身体语言是一种通过非语言方式表达情绪、感受和想法的方式。你的姿势、动作、姿态、手势、眼神接触和面部表情都对你演讲时传达的信息起到重要作用。你的身体语言可以强化你的交流或削弱你传达的信息。

姿势、站姿、姿态和动作



做演讲时，有效的肢体语言是建立信任以及与听众建立连接的重要工具。适当的手势可让你的听众关注你和你所传达的信息。

姿势

演讲时你的姿势可向听众传达强烈的视觉信息。你的姿势反映你的态度以及自信程度。无需改动演讲内容，你便可表现出对自我以及演讲状况的有所意识和掌控。合适的姿势有助于你顺畅地呼吸并发出足够大的音量。合适的姿势包括抬头、下巴略微抬升、向后挺直背、两肩放平、挺胸收腹。

站姿

站立时，你的站姿即你摆放自己身体的方式。可表现出自信的理想站姿包括：

- 体重均匀分布于两脚
- 伸直膝盖但不要过于僵硬，放松双肩
- 脚尖直向前，差不多与肩同宽
- 手臂在两侧自然下垂

姿态

在镜子前练习，与朋友或导师练习。你应该觉得舒服、放松。调整自己的姿态，直到你在镜子中可以看到你的姿态可传达出你想要的信息。如果身体条件不允许，可以在导师或朋友面前练习，并询问他们怎样可以表现得更自信。最佳姿态应始终是那些让人感到自然、舒服的姿态。

动作

如果身体条件允许，可通过动作来增加叙述的力度和变化，这有助于你展示自信。在演讲期间，从讲台后面走出来，变换姿势或位置，这是你可以进行的最明显的身体动作。

虽然持续的摇摆或踱步等动作会削弱你传达的信息并且让听众厌烦，但几种有意识的动作则可具有意义，并对你的演讲起到支持作用：

- 向前一步有助于突出要点。
- 后移几步形成距离，便于听众处理信息。
- 横向运动有助于强调演讲中的过渡。
- 站在讲台前或侧面可让你更加开放地面向听众。
- 结合沉默与言语间的停顿，可增加戏剧性效果或激发听众的兴趣。

手势



演讲者的手势可向听众暗示非常细微的含义。为了让手势发挥作用，演讲者的手势必须有目的——即便是无意识地使用手势。无意识动作是无意的，往往是演讲者的习惯或个性的自然流露。无论动作是有意的还是无意的，肢体动作必须支持演讲者的话语，以及消息背后蕴含的深意。

有四种有效的手势。

描述性手势

描述性姿势可以巧妙地暗示观点，位置以及计划，比如你可以使用双手表示一系列需要陈述的东西。

强调性手势

强调性手势突出强烈的情感，比如热诚和信念。在很多文化中，将你的手放在心上表示你对所传达信息的坚定的信念。

暗示性手势

暗示性手势是想法和情感的象征。张开手掌表示给予或接纳想法以及有形的物品。

鼓励性手势

鼓励性手势会引起听众响应。当要求听众举手回答问题时，举起你的手来鼓励听众给予反馈。

无效的手势

有些无意识的手势会向听众传达错误的信息。当你做出以下任何手势时，你可能会不小心传达焦虑、沮丧或其它不适感：

- 抓握讲台
- 紧握钢笔或纸条等物品
- 拨弄衣服或配饰
- 用手指敲桌子
- 咬或舔嘴唇

眼神交流

有效的眼神接触可表达出关注个体听众并与他建立共鸣。要清楚有些听众可能不太习惯与人进行眼神接触。要有意识地进行短暂的眼神接触，然后将眼神转移到另一个人。短暂的眼神接触可表示留意到个人，但又不会使其感到不舒服。

当你进行演讲时：

- 开始演讲前，要与听众进行眼神接触。
- 开始演讲时，选择一个人，提及一下他或她。
- 保持 3 到 5 秒的眼神接触，这大概是讲完一句话或分享一个观点的时间。
- 目视前方，将你的注视转移到另一人身上。
- 将注意力从一个人转移到另一人时，不需要遵循任何固定模式。

对视觉障碍者的建议

有视觉障碍的会员可能无法与听众进行眼神接触。这并不意味着他们无法吸引听众。如果你有严重的视觉障碍，演讲时移动你的头部，而不要将其固定在一个方向。当你变换位置时，你的声音将传到房间的不同方向，无论听众在哪个位置，你都能够吸引他们。

提前到达演讲地点，让自己适应演讲的房间。确定自己站立的位置，可在房间前部或讲台的前面。开始演讲前，花些时间确保自己所处的位置合适，并且面向听众。如有需要，请另一名会员协助你。

面部表情

有效使用面部表情可以强化你的信息。很多演讲者面临的最大挑战之一，就是要在紧张时让自己的表情足够放松，以确保有效传达信息。当感到焦虑时，专注于自己可掌控的方面。像练习其它形式的身体语言一样，在镜子前或通过录制视频练习面部表情。

走近讲台时，要面带微笑。在演讲过程中，用自己的表情来表达惊奇、欣赏或不赞同。与公众演讲的大多数要素一样，练习有助于你最有效地使用自己的面部表情。



过多的身体语言

如果演讲者在台上不停地活动，很可能吸引听众的注意力，但未必会产生积极的效果。观众可能会揣测演讲者在干什么，而不是倾听其讲述的信息。

有意识、有目的的动作和手势会支持和强调你的演讲。如果对每个动作都有所意识，将有助于避免焦虑和茫然的手势，从而避免听众分心。

文化差异

可接受的手势因文化不同而存在很大差异。在某个文化中无伤大雅的手势在另外一种文化中可能被认为是冒犯。因此，在规划演讲中的身体语言时，必须意识到文化差异。如果你并不熟悉演讲听众的文化背景，先调查研究常用的身体语言及其在这些文化中的相应含义。

复习和运用

完成任务前，先花些时间通读你在这里看到的问题。如果你不能流畅回答这些问题，请复习本项目的内容。

- 身体语言可通过哪些方式表达情感？
- 与你的听众进行眼神接触为什么是演讲的重要部分？
- 面部表情如何强化你的信息内容？
- 过多的肢体语言为什么会使听众分心？
- 在运用身体语言时要了解文化差异为什么非常重要？

完成你的任务



你已经通读本项目内容，现在请规划和准备你的演讲或报告。

回顾：返回到第 3 页查看你的任务。

组织：使用第 12 页的“项目总结清单”回顾步骤并添加自己的步骤。这将帮助你理清并为任务做准备。

时间安排：与教育副主席一起安排你的演讲时间。

准备：为你的评估做准备。查看第 13-15 页上的评估资料，并在演讲前与你的评估员分享所有资料。可以选择在线分享评估资料。



项目总结清单

有效的身体语言

目的：本演讲的目的是在留意自己有意和无意识肢体语言的情况下发表演讲，以及学习、练习和改进在发表演讲时运用非言语沟通的方式

概述：围绕一个可以通过动作和手势传达信息的主题，准备一次 5 到 7 分钟的演讲。在俱乐部作演讲之前，把你的演讲录制成视频，先从导师或其他评审员那里获得反馈。如果你没有录制设备，则在正式演讲之前对着镜子做演讲练习，并进行相应的调整。

本项目包括：

- 5 到 7 分钟的演讲

下面是你需要针对本项目完成的任务。切记，你的项目对你而言独一无二。你可以更改以下列表，纳入你项目所需的任何其它任务。

与教育副主席一起安排你演讲的时间。

撰写演讲稿。务必选择支持使用身体语言的主题。

排练你的演讲。

如果可以，请导师、朋友或家人帮你录制演讲视频。如果你没有录制设备，可在镜子前练习你的演讲。

完成本项目的所有组成部分（包括你的演讲）后，返回到第 4 页，在项目后部分对你的技能进行评级。

评估表格

有效的身体语言

会员姓名 _____ 日期 _____

评估员 _____ 演讲长度：5 – 7 分钟

演讲题目

目的陈述

本演讲的目的是让会员在留意自己有意和无意识肢体语言的情况下发表演讲，以及学习、练习和改进在发表演讲时运用非言语沟通的方式。

评估员须知

完成本项目期间，会员投入了时间来了解自己的身体语言并练习使用身体语言，包括手势和非言语沟通。

关于本演讲：

- 会员将围绕任何主题发表组织有序的演讲。
- 留意会员是否觉察到了自己无意识动作与肢体语言。记录使人分心的动作和强化演讲效果的动作。
- 本演讲可以是幽默型、知识型或会员选择的任何风格。
- 本演讲并不是对“有效的身体语言”项目内容所做的报告。

总体意见

擅于：

待改进：

挑战自我：

评估员点评项目如下：除口头评估外，另请完成此表格。

5 模范	4 精通	3 熟练	2 能力初显	1 有待提高	
明晰： 口头语言清楚且容易理解					意见：
5	4	3	2	1	
抑扬顿挫： 灵活运用语气、语速和音量					意见：
5	4	3	2	1	
眼神接触： 有效使用眼神接触来吸引听众					意见：
5	4	3	2	1	
肢体动作： 有效使用肢体动作					意见：
5	4	3	2	1	
听众意识： 表明了解听众互动和需求					意见：
5	4	3	2	1	
舒适度： 自如面对听众					意见：
5	4	3	2	1	
兴趣： 使用有趣且结构合理的内容吸引听众					意见：
5	4	3	2	1	
无意识动作： 没有太多无意识动作，即使有也不容易被察觉					意见：
5	4	3	2	1	
有意的动作： 通过有意选择动作强化了演讲效果					意见：
5	4	3	2	1	

评估标准

有效的身体语言

这个标准列出了该演讲具体的目标和期望。请回顾各级别内容，以帮助你完成评估。

明晰

- 5 – 是一位专业的演说榜样，什么时候都能被理解
- 4 – 擅于利用口头语言进行交流
- 3 – 口头语言清楚且容易理解
- 2 – 口头语言有些不清楚或很难理解
- 1 – 口头语言不清楚或不容易理解

抑扬顿挫

- 5 – 完美运用语气、语速和音量
- 4 – 擅于使用语气、语速和音量
- 3 – 灵活运用语气、语速和音量
- 2 – 对于语气、语速和音量的使用需要进一步练习
- 1 – 没有充分利用语气、语速和音量

眼神接触

- 5 – 使用眼神接触揣摩听众回应
- 4 – 使用眼神接触揣摩听众反响和回应
- 3 – 有效使用眼神接触来吸引听众
- 2 – 与听众的眼神接触需要提高
- 1 – 与听众眼神接触很少或没有眼神接触

肢体动作

- 5 – 将肢体动作与内容充分结合，发表模范式演讲
- 4 – 使用肢体动作增强演讲效果
- 3 – 有效使用肢体动作
- 2 – 使用有些使人分心的手势或使用一些手势
- 1 – 所使用的手势让人分心或者根本没有添加对手势的利用

听众意识

- 5 – 充分吸引听众并能预料听众需求
- 4 – 充分了解听众互动/需求并做出有效的回应
- 3 – 表明了解听众互动和需求

- 2 – 听众互动或对听众的了解需要进一步练习

- 1 – 很少尝试或没有尝试吸引听众或满足听众需求

舒适度

- 5 – 面对听众时非常自信
- 4 – 自然面对听众
- 3 – 面对听众时表现自如
- 2 – 面对听众时表现不自然
- 1 – 面对听众时极不自然

兴趣

- 5 – 通过结构合理的有规律可循的内容完全吸引听众
- 4 – 使用极具吸引力且结构合理的内容吸引听众
- 3 – 使用有趣且结构合理的内容吸引听众
- 2 – 内容有趣，但结构不合理，或者结构合理，但不够有趣
- 1 – 内容无趣或者结构混乱

无意识动作

- 5 – 每个动作都有用意，并且强化了演讲效果
- 4 – 几乎所有动作都是有意的
- 3 – 没有太多无意识动作，即使有也不容易被察觉
- 2 – 演讲时有添加干扰的无意识动作
- 1 – 无意识动作对演讲的干扰非常大

有意的动作

- 5 – 演讲在有效运用肢体语言方面非常专业可用来效仿
- 4 – 通过有意选择动作强化和改善了演讲效果
- 3 – 通过有意选择动作强化了演讲效果
- 2 – 展现了一些有意识动作
- 1 – 几乎没有展现有意的肢体动作



www.toastmasters.org