

## 你不知道的身体语言

# 图官

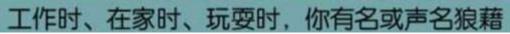
出品:新闻晨报



形象就是一切: 肢体语言的秘密









### 手势 大多数人通过比划手势及改变身体姿势来交流。



我们对3000多种情绪化的表情有反应,可以做10000多个表情。





坐直意味着你控制 了你的情绪。

垂下身体来博取同情, 意味着你需要帮助。



双腿交叉表达了你自我封闭的态度,

漫不经心地张开双 腿与前者相反,意

不要露出你的手。 双手显示了力量, 也会让人看出 我们隐瞒了一些事情。

手部





双手放在背后,表示"我没有什么可隐瞒的"。

自我碰触的动作(搓手, 一吃指甲),表示"我对某件事感到焦虑"。 一对某人摊开掌心,表示"你可以信任我"。

### 握手 ——手放在上面是一种权力的象征。



握手时,你总是打算在左面,把手放在上面。



握手时,你要么 抓住对方的手 肘,或是轻拍他 的背部。



握手时, 你要么 在右面, 双手握 住对方的手。



人们在2秒内打量你。

对政界候选人的长相所做的 秒钟的评价,

可以预测70%的选举结果。

尼克松和肯尼迪 竞选总统时, 参加第一次 电视辩论的表现

7000万人收看了这场重大的辩论。



有影响力的人懂得如何使用肢体语言。

### 尼克松

- 1、脸上有刚长出来的胡子茬
- 2、刚做完膝盖手术

#### 肯尼迪

- 1、晒黑的肤色、健壮的身体
- 2、充满活力、



广播:大多数广播听众称尼克松会当选总统。 电视:绝大多数电视观众称肯尼迪会当选总统。

### 克林顿 肢体语言透露了克林 顿拒绝承认的绯闻事 件的真诚度。

- 1、假动作
- 2、过分强调停顿"我没…有…性…关系"
- 3、面对错误的指控,愤怒的人的眉毛应该 会下垂。面对正确的指控,惊讶的人的眉 毛会上抬,显示了他的恐惧和悲哀。
- 4、重复过度: "我从来没对任何人说过 谎,一次也没有,从不说谎",说话时眼 睛朝下。



人们关注的焦点 罗斯福坐在中间。 **为网位世乔超级**入国的目脑, 丘吉尔和斯大林,坐在两旁。

- 1、所有的谈话都离不开罗斯福。
- 2、斯大林不得不侧 身参与谈话。



声音的几大方面

### 语调

### 语速

### 音调 节奏

#### 对政治家而言:

- 1、听上去自然吗?
- 2、能感动人民吗?



#### 对女人而言:

1、女人的声音可以

让男人产生感情。

2、让男人以为女人 有了感情才说话。





### 文化规范

#### 意味深长的眼神交流

在美国和加拿大,断断续续的眼神交流表示礼貌。

在中东,热切的眼神交流可能意味着真诚和信任。

在亚洲、非洲和美洲中部,长时间的眼神交流有怀疑的意思。

#### 宣战

在美国,男人的长相会引起打架事件。 在中东,人们如何说话会引起打架事件。 件。海军陆战队的士兵仅仅因为中东人 的说话方式就和他们干一架。





#### 虚弱的姿势

在一些国家,第一个朝门口走就是虚弱的姿势。

对巴勒斯坦的前领导人亚西尔 阿拉法特和以色列的前领导人埃胡德

巴拉克来说,肢体语言 成为了政治声明。

我们身边充满了肢体语言。学会读懂 肢体语言可能是你 拥有的一项最有价值的技能。

