



你不知道的身体语言

图耳馆

出品：新闻晨报



形象就是一切：肢体语言的秘密



工作时、在家时、玩耍时，你有名或声名狼藉



你的肢体语言让世人把你看透



ABC

我们如何交流？

大多数人
不用语言交流

- 55% 用手势
- 38% 用声音
- 7% 用语言





手势

大多数人通过比划手势及改变身体姿势来交流。

面部



我们对3000多种情绪化的表情有反应，可以做10000多个表情。

要让你的身体面对你的听众。
体位和姿势显示出你听从自己的指挥或是被人左右。

身体



双腿在脚踝处交叉，

双手放在膝盖上

意味着沉着和自信。





VS.



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。



VS.



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，咬指甲），表示“我对某件事感到焦虑”。

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。

要坦率

怎样来表现坦率

——说话前先做手势。

思考前先描述。

脸、手势和头对齐。

要让你的身体面对听众。



肢体语言的作用



人们在**2**秒内打量你。
对政界候选人的长相所做的**1**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。

另两位世界超级大国的首脑，
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。



小窍门：
嗓音越高，越让人觉得不可靠。

奥巴马不轻易宣传他的观点，等人们欢呼后，才阐述他最有说服力的观点。



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。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。

