

模块四

态势语言技巧训练

习训目标

知识学习目标:

- 正确认识态势语言
- 了解表情语、姿态语、手势语相关知识

能力培养目标:

- 能正确使用表情语、姿态语、手势语表情达意
- 与人交谈时能用得体优雅的姿态，体现自身修养，增强说话的影响力

第一单元

态势语言概述



情景案例

恒达商业广场罗经理的一次经历

那是 20×× 年 12 月的一天，秘书电话告诉我，A 公司的销售人员约见我。我曾听客户讲 A 公司的产品质量不错，我却一直没有时间与他们联系。于是，我告诉秘书让他下午 2:00 到我办公室来。2:10 时，我听见有人敲门，我说：“请进。”门开了，进来的人穿一套旧的、皱巴巴的浅色西装，他走到我的办公桌前说自己是 A 公司的销售员。我继续打量着他。他穿着羊毛衫，打一条领带。领带有些脏，上面好像有些油污，而且领带飘在羊毛衫的外面；黑色皮鞋，没有擦，上面有好多灰。有好大一会儿，我都在打量他，心中开小差。我听不清他在说什么，只是隐约看见他的嘴在动，还不停地放些资料在我面前。他讲完了，没有话了，安静了，我一下子回过神来，我马上对他说：“把资料放在这里，我看一看，你回去吧。”



项目任务

1. 你觉得罗经理会很乐意与 A 公司合作吗？为什么？
2. “安慰人有时一个动作比一大段话还要管用”，你同意这个观点吗？你是否也有这样安慰人或被安慰的经历？说一说，与大家分享。



任务分析

罗经理对 A 公司的产品本来很感兴趣，这对产品销售员来说是很好的销售优势，只要销售员对产品及相关情况介绍得当，就很容易销售成功。但经过与对方销售员接触后，罗经理却不乐意与 A 公司合作了。究其原因是该公司销售员的形象太差。从罗经理的反应可以看出，该销售员的太不恰当的服饰大大影响了罗经理听话时的注意力，以至于罗经理根本没听清他在说什么。这使罗经理对该公司的整体水平产生了怀疑，所以不会轻易与其合作。

可见在交谈中，除了要注意有声语言的得体外，说话者的服饰、姿态、表情、动作等

无声语言也起着相当重要的作用，有时甚至会先于有声语言对听话者产生影响，形成不可改变的第一印象。



相关知识

在与人交谈时，在说话者用有声语言“说”的同时，还要运用一定的肢体语言来传递某些信息，以形成一种整体美感效应，这就是“态势语言”。从某种角度来讲，它传递的信息比有声语言更丰富、更真实、更有效。在交际过程中，人们所获得的感觉印象大多数来源于视觉，据测定，77%来自眼睛，14%来自耳朵，9%来自其他感觉器官。心理学家有一个公式：一条信息的表达=7%的语言+38%的声调+55%的表情动作。因此，在口语交际中，声音之外的表情达意的其他要素的作用重大，不容忽视。

（一）态势语言的含义

态势语言是指通过人体某一部分形态的变化来交流思想、表达情感的一种辅助性语言方式，也叫体态语、无声语言、人体语言、态势语言等。主要内容包括表情、手势、姿态、服饰等几个方面。它是一种没有声音的伴随性语言，与有声语言一起构成语言交流的整体，相辅相成，共同表达确切的、完整的信息。

（二）态势语言的作用

1. 替代作用

态势语言有时可以单独表意，替代有声语言来表达交际者想说而又未说出来或不便说出的意思。例如：别人问你体重增加的具体数量是多少，你该怎么回答呢？如果你觉得尴尬，不想回答，完全可以选择“淡淡一笑”。又如，你觉得你的上司向你提的要求不合理，使你为难，你可以选择不说话而面露难色。

2. 辅助作用

准确生动的表情达意仅仅靠口头语言是不够的，有声语言有时不能直率地表露一个人的深层心理和真实意向，常常言不达意或言不由衷。体态语则能弥补有声语言的某些不足，通过丰富多样的动作、表情将内容准确无误地表达出来，使听者视、听同时进行，获得更为完整、确切的信息。

体态语还能增强表达的语气。体态表情等能显示人的内心情感，使情绪、观点、意见得到有力的强调，收到良好的表达效果。

3. 调节功能

态势语言在无意识中可以按交际的需要进行自我调节。例如，如果在交际中比较紧张，可以拿一个熟悉的物品摆弄，以此调整心态，消除紧张。



重要提示

举止、表情变化所产生的信息交流作用，可通过人的视觉对人的心理产生种种暗示，使人对所要表达的意思心领神会。它有时甚至会先于有声语言在听者心中形成第一印象，直接影响表达效果。正确的体态语能赢得更多听众，并对有声语言起到辅助、补充和渲染的作用。

（三）态势语言的使用原则

1. 自然

自然是对态势语言的首要要求。任何生硬刻板的、扭捏作态的或刻意表演的体态语，都会让听者觉得别扭、不真实、缺乏诚意。因此，无论你具有什么样的个性，在交际中，自然地表现你自己就好。

2. 适度适宜

适度是指表情动作要适量。不能总是“挤眉弄眼”、“手舞足蹈”，该用时才用，不用时则止，一举手，一投足，一颦一笑，均要恰到好处。如果交际过程中做的动作比说的话还多，将会影响到听者对你说话内容的注意力。

适宜是指表情动作要与说话内容、情绪、气氛、场合一致，并注意对不同年龄、不同职业、不同性别的人，采用不同的态势语言。如果不顾身份，就会有损自身形象。

3. 富有变化

说话时，不能总重复一个动作或保持一种姿势，要善于随着话语内容、情绪的变化适当地变换动作和姿势，以求态势语言自然贴切。



实践训练

分小组讨论，互相检查态势语言的优缺点，并互相学习得体大方的态势语言，尽量改正不良态势语言，为后续内容的学习做准备。

第二单元

表情语



情景案例

王琪是张总的秘书。这天，张总把王琪叫到办公室气呼呼地说：“不合作了，什么态度嘛！小王，写封函给宏远公司，取消我们与他们的一切合作！”这是因为张总刚接听了宏远公司的一通电话，在电话交谈中，宏远公司的用语及语气极不礼貌，张总很气愤。王琪深知这次与宏远公司合作的项目对张总的重要性，推断张总也只是一时在气头上才这么说的。于是，她点点头，回到办公室按张总要求写好了信函。她再次来到张总办公室，面带微笑，不紧不慢地与张总说了些缓和情绪的话。看到张总心平气和了，王琪先态度谦和，面带坦诚、恳切的的笑容谈及现在双方合作项目的重要性，然后表情慎重地询问张总，写好的信函是不是先不急着发。张总想了想，决定再和该公司仔细谈谈。



项目任务

你认为在该案例中，秘书王琪处理整个事件有哪些值得肯定的地方？



任务分析

在情景案例中，张总因为感觉自己不被尊重而情绪激动，影响了决策的正确性。这时，秘书的处理显得尤为重要。如果不懂从中调解，只机械地服从领导的指示，就有可能造成不必要的损失；但如果当即指出领导的不理智，恐怕又会火上浇油，不仅于事无补，弄不好还会殃及自身。王琪的做法：一是用缓兵之计，先退出办公室，按要求写好信函而不发，给张总时间让其缓解激动情绪；二是尽量用柔和、轻松的表情语及有声语言营造令人情绪放松、情感愉悦的谈话氛围，排解了张总的怒火。冷静下来的张总理智地选择了“再和对方仔细谈谈”。在情景案例中，王琪说话时的轻柔语气和柔和表情无疑起到了调节听话者情绪的作用。



相关知识

表情由脸的颜色、光泽、肌肉的收与展，以及脸面的纹路所组成。它能把具有各种繁杂变化的内心世界，最真实、最充分地反映出来。如：愉快时面目舒展，忧愁时眉头紧锁；一个人容光焕发，一定是心情喜悦振奋；一个人面色铁青，一定是非常愤怒。一个人内心的隐衷总能在他的面部找到蛛丝马迹，表情语突出地集中在人的五官上。

（一）表情的类别

笑与无表情是面部表情的核心，任何其他面部表情都发生在笑与无表情两者之间。

一类为愉快，如：喜爱、幸福、快乐、兴奋、激动。此时，面部肌肉横拉，眉毛轻扬，瞳孔放大，嘴角向上，面孔显短，所谓“眉毛、胡子笑成一堆”。

一类为不愉快，如：愤怒、恐惧、痛苦、厌弃、轻蔑、惊讶等。此时，面部肌肉纵横，面孔显长，所谓“拉得像个马脸”。

一类为无表情，无表情的面孔，平视，脸几乎不动。它将一切感情隐藏起来，叫人不可捉摸，它往往比露骨的愤怒和厌恶更深刻地传达出拒绝的信息。

（二）常用面部表情的含义

点头——同意；摇头——否定；昂首——骄傲；低头——屈服；垂头——沮丧；侧首——不服；咬唇——坚决；撇嘴——蔑视；鼻孔张大——愤怒；鼻孔朝人——轻蔑；嘴角向上——愉快；嘴角向下——敌意；张嘴露齿——高兴；咬牙切齿——愤怒；神采飞扬——得意；目瞪口呆——惊讶。

（三）目光语

“眼睛是心灵的窗户”；“一身精神，具乎两目”。眼睛具有反映深层心理的特殊功能。据专家研究，眼神实际上是指瞳孔的变化。而瞳孔变化则是受中枢神经控制的，人高兴时则瞳孔放大，不快时则瞳孔缩小。人的喜怒哀乐、爱憎好恶都能从眼神中显示出来。

巧妙地运用眼神，是口语交际中的一门艺术。在说话时，有时盯着人看，似乎专门说给他一个人听；有时一会儿朝左边微笑，一会儿朝右边点头，一会儿朝后边示意，一会儿朝前面挥手，以目光关照全场所有的人，其实这是一种实眼与虚眼的交替运用。在谈话中，可以看对方，也可以不看对方；看与不看，什么时候看，看多久，看什么地方，全在于说话人根据说话的内容，说话的场所，听话人的情绪、心理等灵活掌握和运用，运用得好，常常可以收到奇妙的效果。

目光往往代表一个人的内心。目光明澈代表胸怀坦荡，目光狡黠代表心术不正，目光坚毅代表自强自信，目光呆滞代表心事重重。传神的目光给人以魅力，宁静的目光给人以稳重，

快乐的目光给人以活力。

目光语交流中比较重要的几个因素：一是视线接触的部位，二是视线接触对方面部的时间长短，三是视线接触对方时的方式。

1. 视线接触的部位

(1) 近亲密注视：视线停在两眼和胸部之间的三角形区域。

(2) 远亲密注视：视线停在两眼和腹部之间的三角形区域。亲密注视适合于亲人或恋人之间的交流。

(3) 社交注视：视线停留在两眼和嘴部的三角形区域。这是普通交往中所采用的注视方式。

(4) 严肃注视：视线停留在对方前额的一个假定的三角形区域，能造成严肃气氛。

2. 视线接触对方面部的时间长度

与人交谈时，视线接触对方面部的时间占整个谈话时间的 30%~60%。超过这一平均值，说明听话人对谈话者本人比对谈话内容更感兴趣；低于平均值，则表示对两者都不感兴趣，或对自己的话缺乏自信。如果长时间地凝视对方，可理解为对私人空间的侵略。一般连续注视对方的时间在 1~2 秒为宜。如果几乎不看对方，那表明他满不在乎、傲慢无礼或企图掩饰什么。

3. 视线接触对方时的方式

目光接触对方的方式，确切地表明交际者的态度。

正视：对对方非常重视，或谈论严肃的话题。

平视：表示理解、平等、喜欢。

俯视：表示宽容、爱护。

仰视：表示尊敬、期待。

斜视：表示轻蔑或反感。

直视：长而硬的视线表示关注或不满。

盯视：短而硬的视线表示执着或憎恨。

虚视：长而软的视线表示等待或探寻。

探视：短而软的视线表示爱怜或担心。

点视：盯住某个人说，在很特殊的情感处理与听众的不良反应出现时。

闭目：视线全收表示悲伤或思念。

耷拉眼皮：表示对某人毫无兴趣甚至厌恶。

与人交谈要敢于和善于与对方进行目光接触，这既是一种礼貌，又能使谈话双方精力更为集中，交流得更加充分。

小技法

怎样用好眼神

1. 和人交谈时不要眼神游离不定，这样会让人觉得你没有耐心和他们说话。
2. 和人交谈时，要放松自己的眼睛，目光运用要亲切、自然、实在，不能故弄玄虚，也不要迟滞呆板或眨个不停。
3. 适当的对视会让人觉得你在用心听，并且能让说话人了解你的想法，而调整自己的话题；同样自己也能通过对方的眼神，判断自己话题的效果如何。

（四）微笑

微笑是通过不出声音的笑来传递信息、表达感情的一种态势语言。在表情语中，微笑是最具感染力的，它一向被称为高级表情语，是交际中的润滑剂。往往一个微笑能很快地缩短彼此的心理距离，表达出你的善意和愉悦，给人以春风般的温暖。微笑是一种世界通用语，在各种文化体系中其含义基本相同，被称为社交中的万能通行证。

微笑技巧的运用要遵循以下几条原则。

一要笑得自然。微笑应该是发自内心的，是美好心灵的外现。若不是发自内心的，就容易变成皮笑肉不笑了。

二要笑得真诚。微笑既是自己愉快心情的外露，也是纯真之情的奉送。真诚的微笑令人内心产生温暖，传递美好的情感。弄虚作假的笑则会让人觉得别扭。

三要笑得适宜。首先，场合要适宜。一个庄重的集会，一次沉痛的哀悼，讨论一个严肃的问题等，都不能微笑。其次，程度要适宜。笑得太放肆、没有节制，会有失身份，引起反感；笑容在脸上不做停留，一闪而过，也不会起到好效果。



实践训练

1. 对镜自我观察，练表情。

对镜尝试各种表情，如大笑、微笑、苦笑、忧愁、平静、惊讶、悲伤、兴奋、愤怒等。看是否到位，找出毛病，并加以纠正。

2. 同桌微笑注视 30 秒。

要求：相互观察对方的笑容是否自然、真诚、美丽，保持眼神的专注。

3. 李主任正在看报纸，办公室的秘书小张郑重其事地交给他一张纸。

(1) 如果这是“入党申请书”。

(2) 如果这是“检讨书”。

(3) 如果这是“辞职信”。

(4) 如果这是一张又破又脏的废纸(开玩笑)。

如果你是李主任,在接到不同内容的纸后,你会怎么反应?请小组内演练,特别要注意用表情和动作表现自己的态度和心情。

4. 王琪是公司新来的秘书。一天,她刚上班就看见一个农村老人来到了董事长办公室。她大吃一惊,连忙厉声喝住了他,不等老人开口便把他往外赶。正在这时,董事长来了,看见老人,连忙喊着“爸爸”走上前来。

三个人一组演练该情景。注意用态势语言表情达意。

第三单元

姿态语和手势语



情景案例

李力与恒达商业集团秘书王琪是一同长大的同乡。大学毕业时恰逢恒达商业集团招聘业务员,李力成绩优异,于是信心满满地来到公司应聘。王琪提醒他,面试时千万记得把其平时动作姿态大大咧咧的习惯改改,要显得庄重些。李力却不以为然,说:“别担心。业务员嘛,应该张口就能说话,动作潇洒自如,不可过于拘谨。是不是?”轮到李力面试了。他直接推门而入,为了显得自信,他旁若无人地径直走到招聘人员面前的椅子前,“啪”地坐了下去。又觉得自己好像坐得太响,而且招聘人员一声不发,他开始不自然起来,无意中右腿脚踝就放到了左腿上,架起了二郎腿开始摇晃。招聘人员说:“请做一下自我介绍吧。”李力一下轻松起来,放下二郎腿,将身体向后靠在椅背上,介绍起了自己。

事后,李力没有被聘用。他一直纳闷。他认为那天的自我介绍流畅自如、重点突出。并且自己是学市场营销的,专业很对口,加上自己专业成绩优秀,怎么会没被聘上呢?



项目任务

1. 你认为李力为什么没有被聘用?
2. 在与他人的交往中,有哪些人的动作表情等给你留下了深刻的印象?为什么你会一直记得?说给大家听听。



任务分析

李力与所求职位专业对口，成绩优秀，信心十足，却没有被聘用，原因就是他人交往时的态势语言不妥。参加招聘这样的庄重场合，应该注意有礼有节，不可造次。李力却不听王琪的告诫，“直接推门而入”，没有与招聘人员打招呼，“旁若无人”地走过去，很重地坐下，这些动作都显得浮躁。在遇到冷场时，将一条腿架起来摇晃，动作不雅；放松时又靠在椅背上与招聘者说话，动作不敬。这些都是他不能正确地评价自己，不懂看场合办事，遇事不冷静的表现。也许他说得很好，但他的无声语言却让招聘者认为他的气质、风度不好，素质有待进一步提高。



相关知识

（一）姿态语

姿态，这里指身体的无声动作，它是说话者的文化素养和情趣的侧面体现。例如，是笔直地站立，还是靠门站立；是端正地坐着，还是跷着二郎腿。不同的姿态传达出不同的意义，表现着不同的风度。别人根据你的一举手、一投足来确定你给他留下的第一印象，而这种第一印象往往很难改变。所以，要给人留下好的第一印象，姿态语不可忽视。

1. 首语

首语，这里指头的动作表现出的意义。头为仪容的主体，它的位置应该平正闲适，不能偏侧倾斜。头部动作不宜过多，应与体态手势协调一致。

点头，表示赞同或同意。摇头，表示否定或不对、不赞成等。抬头，头部猛然上提，一般表示顿悟或豁然开朗的意思。低头，这个动作的含义非常丰富，表示思索、谦恭、羞怯、忏悔、委屈、丧气等。偏头主要表示两种意思：一是表示静听，一种愿闻其详的姿态；二是表示生气，一种爱理不理、爱听不听的架势。回头，带有突然性，猛然寻找兴趣源。昂头，表示勇敢或高傲；后仰，表示软弱或失望；倾斜表示得意或愉悦；左右微摇表示怀疑或不忍；前突表示惊讶或逗趣；微倾表示观察或思考；直立表示庄严或坚强。

小技法

怎样使用首语

- (1) 注意与有声语言自然配合，动作要明显清晰，以便对方正确理解。
- (2) 首语频率不能过高，否则影响听话者的注意力或让人觉得肤浅。
- (3) 注意不同文化中首语的不同含义。



相关链接

体态语言在不同文化中的表现

调查表明，在1个小时的谈判中，芬兰人做手势1次，意大利人80次，法国人120次，墨西哥人180次。

俄罗斯人说话时不允许用手指东西尤其是指人，而西班牙人和拉美国家的人在说话时特别喜欢用手指点自己身体的某个部位。

一般点头表示同意，摇头表示不同意，而印度、尼泊尔正相反。顿足是中国人愤怒的表示，而德国人却用来表示称赞。俄罗斯人把手放在喉咙上，表示吃饱了。在日本，这个动作表示“被炒鱿鱼”。意大利人、西班牙人和拉丁美洲人将左手放在眼脸上往外一抽表示“当心、请注意”，而澳大利亚人则表示蔑视。同样将手指往下一挥，在阿根廷、乌拉圭和委内瑞拉都表示赞扬：“是好样的”，而在秘鲁则表示“哎呀，我错了”，在智利这个动作表示“瞧，出了什么事”。

2. 站姿

站姿能充分体现出一个人的精神面貌，是其他一切姿势的基础。站时要求直立，做到头部端正，挺胸收腹，双肩放平，腰杆挺直，双手自然下垂，双腿放松拉直，给人一种端庄大方、朝气蓬勃，充满生机和活力的感觉。

男性站姿：双脚平行，大致与肩同宽；上身挺直，双肩稍向后展，头部抬起，双臂自然下垂伸直，双手贴于大腿两侧。

女性站姿：挺胸收颌，目视前方；双手自然下垂，叠放或相握腹前；双腿并拢，不宜叉开。



相关链接

不同的身姿传达出不同的含义

身体正直，昂首挺胸，表示勇敢威严，给人恭谨和稳定感；

双肩放平，双手自然弯曲，给人轻松感；

腰部、颈部自然挺直，显示精神焕发；

身躯微微前倾，给人关怀亲切、谦逊有理、凝视细听、深表歉意之感；

身躯微微后倾，给人精神振奋、坚定不移或傲慢自负感；

身躯稳定，显示庄重、心情平静；

身躯摇摆，表示热烈、激昂或烦躁不安；

反身向后，表示否定拒绝。

3. 坐姿

坐的姿势分为严肃坐姿和随意坐姿两大类。

严肃坐姿，落座在座位的前半部，两腿平行垂直，两脚落地，腰板挺直。表明说话人和听话人都十分严肃认真。

随意坐姿的情况较为复杂。不同的坐姿表现出不同的心态，不同的气氛。深深地坐入椅内，腰板挺直，是向对方显示优越感，很有信心；坐在座位的前沿，上身前倾，既表示谦恭，又表示一定程度上的畏惧与紧张。

男性坐的时候，应抬头、挺胸、收腹、两眼平视对方，两腿张开与肩等宽。若两腿张开太大，则既不礼貌，也不雅观。

女性坐的时候，可将一只脚的拇指紧接着另一只脚的脚跟，两腿膝盖靠拢，显得优雅大方。

男性可“跷二郎腿”，但不可跷得太高，不可抖动，女性可采取小腿交叉的姿态，但不可向前伸。

不论是坐在椅子上还是沙发上，最好不要坐满，以坐一半到三分之二为宜。上身端正挺直，但不宜过于死板僵硬。对于时间较久的交谈，也可靠在沙发上，但不可半躺半坐。

入座时，动作要轻、稳，不可猛地坐下。入座后，可将手平放在腿上或沙发扶手上，不可随心所欲到处乱摸。

4. 步姿

步姿是通过步态传递信息的语言。步姿要做到自然、轻盈、敏捷、矫健。步幅以自己的一个半脚长为宜。迈步频率：男士为108~110步每分钟，女士为118~120步每分钟。

如果登台发言，上台时要精神饱满、步履稳健、神态自然、面带微笑；下台时则应自信从容，切不可失去常态地慌张跑下，也不可漫不经心、一步三摇地下去，否则会使听众对前面的整个发言失去好感和信任。

在交际场合中，应根据不同的语境表达需要选用不同的步姿。

自然步姿：步速、步幅居中，步伐稳健，两眼平视，双手自然摆动，强调轻松、自然、安详、平静。

礼仪步姿：上身挺直，步伐矫健，双膝弯曲度小，步幅、速度适中，步伐和手的摆动有强烈的节奏感，眼睛正视前方，表示庄重、热情、礼貌。

（二）手势语

手势语是通过手和手指活动表达出来的信息，是加强说话感染力的一种辅助动作。

1. 手势的类别

（1）情绪手势

该手势是伴随着表达者的感情起伏发出的，主要用于表达某种内心思想、情绪、意向或

态度，使之形象化、具体化。如：高兴时拍手称快；悲痛时捶胸顿足；愤怒时挥舞拳头，不断颤抖；悔恨时敲打前额；犹豫时抚摸鼻子；急躁时双手相搓；尴尬、为难、不好意思时摸后脑勺；双手叉腰表示挑战、示威、自豪等。

(2) 指示手势

该手势表示指示具体对象。可增强内容的明确性和真切性。指示手势可用来指点对方、他人、某一事物或方向，表示数目，指示谈论中的某一话题或观点。如：用右手指指头部，表示动脑筋、思考、盘算、疑问；用手掌抚胸，表示是自己或和自己有关的事；用手指拍拍肩膀，表示担负工作、责任和使命；用拳击胸，表示悲痛难过。

(3) 象形手势

这是比画事物形象特征的手势动作。用来摹形状物，增强形象感。给人一种如见其人、如临其境的感觉，常带有夸张意味，因而极富有感染力。如：比画事物的大小、高矮等。

(4) 象征手势

该手势用准确恰当的手势显示出抽象的事物，引起联想。这种手势往往具有特定的内涵，使用十分广泛，能有效地加强语言表达效果。如：用食指和中指构成“V”表示胜利；用拇指和食指合成圈，另外三指伸直的“OK”表示良好、顺利、赞赏等；少先队队礼表示人民利益高于一切；翘大拇指表示称赞、夸奖；翘小拇指表示贬斥、蔑视等。

2. 手势语运用的原则

- ① 适合：一是和所说的内容吻合一致，二是手势的多少要恰当。
- ② 自然：手势要舒展大方，不能僵硬、呆板、失控，要令人赏心悦目。
- ③ 协调：手势必须和声音、表情、姿态等密切配合，做到协调一致。
- ④ 简练：手势要力求简单、精炼、清楚、明了。要做得干净利落、优美动人，切不可做作，拖泥带水。

3. 手势的活动区间及其含义

- ① 上区：肩部以上。一般表示理想、希望、喜悦、祝贺等。手势向内向上（手心向上），表示积极肯定的意思。
- ② 中区：肩部以下至腰部以上。一般表示坦诚、平静、和气等，手势平展，表示叙述说明等中性意义。
- ③ 下区：腰部以下。一般表示憎恶、批评、鄙视、压抑、失望等。手势向外向下（手心向下），一般表示消极否定的意思。

4. 手势的具体运用

(1) 手掌的运用

手掌向上，前伸，臂微曲——表示恭敬、请求、欢迎、赞美等。如：欢迎大家来我校参观指导。

臂微曲，手掌向下压——表示否定、反对、制止。如：大家不要讲话。

手掌挺直，用力下劈——强调一种果断的气势和力量。如：他用力砍了一刀。

两掌从胸前向外推——表示拒绝接受某种东西，或不赞成某种观点。如：对各位的夸奖，我实在不敢当。

两掌由外向内，向胸前收——表示接受某种思想观点或某种东西。如：我们要把群众的意见装在心里。

两手掌由合而分——表示消极、失望、分散等。如：我简直没有办法了。

两掌由外向内，由分而合——表示团结、联合、亲密等。如：大家要团结起来。

手掌向上前方推出——表示勇往直前、猛烈进攻等。如：同志们，向着未来，向着胜利，前进吧！

手掌向正上方推举——表示一种强大的力量和宏伟的气势。如：天塌下来，我们也撑得起。

（2）手指的运用

翘大拇指——表示称赞、钦佩等意思。如：他真了不起啊！

伸小指——表示卑下、低劣、无足轻重。如：这种人的言行实在太卑鄙啦！

五个手指由外向里集中收拢——表示把某种力量集中，把某种事物聚拢。如：把大家的意见收集起来。

手指向下用力收拢——表示控制、掌握等。如：我们要控制这个局面。

手指逐一屈伸（或由伸而曲，或由曲而伸）——表示计算数目、论说次第等。如：这次招聘的条件有五条：一，二，……

（3）拳头的运用

拳头高举——表示坚决拥护、强烈反对、严重警告、号召、奋起等。如：我们要一起努力，完成任务！

拳头向前冲击——表示打击、反对、对抗等。如：把侵略者赶出去。

（三）服饰语

一个人的仪表、服饰，不仅可以反映一个人的精神面貌，而且也是一个人的文化素质和审美观的体现。说话者应善于利用仪表、服饰来为口语表达服务。

服饰要做到整洁大方，庄重朴素；轻便自如，协调得体。一是与人的年龄、职业、身份地位及肤色形体相协调，整洁合体，突出个性。二是符合“TPO”着装原则。T（Time）指时间，是说要注意根据时间的不同选择不同的着装，注意时代性、季节性等；P（Place）指场所，工作场合、休闲场合、其他礼仪场合要有不同着装；O（Object）代表目标、对象，不同职业、不同身份的人有不同的着装要求。这就是说，服饰打扮要具有时代感，要与交际场所、交际对象、交际内容一致。

小技法

怎样注意服饰

1. 适当地穿着和打扮，尽量避免怪异。
2. 从头到脚都要保持整洁。
3. 正确使用香水，不可过度。



相关链接

1. 应该纠正的不良动作姿态
 - (1) 指手画脚，拉拉扯扯，手舞足蹈，评头论足，将身体斜靠在其他物体或他人身上。
 - (2) 站着或坐着时，连续抖动自己的腿。
 - (3) 当着别人的面伸懒腰，挖鼻孔，掏耳朵，打哈欠，剔牙齿，喷烟圈等。
 - (4) 不加控制地张着嘴狂笑或毫无意义地傻笑。
 - (5) 点头哈腰，装腔作势，歪头斜眼等。
2. 用无声语言展示你的自信
 - (1) 在眼神中表现你的自信。
 - (2) 微笑使你变得坚强、变得友善。
 - (3) 穿上你最有感觉的衣服。
 - (4) 用身体姿势投射你的自信。



实践训练

1. 选用下面的一个或多个词语说一句或一段话，用手势表示下列词语的意思。
号召、关心、指示、数字、热爱、反对、向往、举例、团结、胜利、前进、很好、请求、拒绝、恭喜、暂停；
摩拳擦掌、局促不安、跃跃欲试、无可奈何、到此为止、一笔勾销、表明心迹、心烦意乱。
2. 设计恰当的手势表示下列各句的内容：
 - (1) 欢呼吧、跳跃吧！我们成功了！
 - (2) 他这人太卑鄙了，无法和他相处。
 - (3) 月光静静地泻在这一片叶子和花上。
 - (4) 年轻的朋友们，我们的事业是伟大的，我们的前途是光明的，让我们为实现这崇高的目标奋斗拼搏吧！

(5) 这虽很有诱惑力，但还是让他见鬼去吧！

3. 态势自然地完成下面的任务。

要求：从容走上讲台，真诚行礼，环视全班同学，声音清晰响亮地说：“大家好，很高兴与您相会在《实用口才》课堂，以后请多多关照！”然后行礼，返回座位。

第四单元

综合训练

一、模拟训练

观看一段视频（教师提供，可选择《财富论坛》、《天下女人》等访谈类节目的视频），师生共同讨论并评价视频中人物态势语言使用的得失。学生按自己的喜好挑选其中一段话，或进行优秀态势语言的模仿，或对问题态势语言进行纠正并做正确演示。

二、根据下面的提示进行手势语的训练，同时加上适当的表情，注意语音准确规范，语气语调的变化

1. 节俭当然是必要的，但是那些“花钱如流水”的年轻人真的很多吗？（双手摊开，表示质疑）除了那些阔少们，我们看到的是，相当多的年轻人只是在力所能及的条件下，让自己稍微多一点物质上的满足，听听歌，看几场电影，买几双名牌运动鞋，这不是奢侈，对不对？（右手掌前伸，上下略晃动两次，表示希望得到听众的认可）我们只要稍微用心地观察一下，就会发现，在对20世纪80年代人的评价上，媒体充当了一个不负责任的角色。（左手食指向上指点并晃动两下，表示谴责）他们乐于报道这一代人的叛逆和越轨，他们乐于以偏概全，乐于波及整个一代人，（右手向右画一条弧线，意在指整个80年代人被归为一类）他们想当然地认为这一代人就是这样，却从来没有谁想过做一个广泛的调查，看看这一代人真正的生存状况是什么……（双手摊开，表示希望大家自己看看这代人的生存状况）

2. 今天，这里有没有特务？你站出来！是好汉的站出来！你出来讲凭什么要杀死李先生？（手臂长伸短暂定格，手指如敲鼓般有节奏地晃动两下。这充分表达了对特务的强烈不满和质问）杀死了人，又不敢承认，还要污蔑人，说什么“桃色事件”，说什么共产党杀共产党，无耻啊！无耻啊！（伸臂向身体一侧，食指向上指点一下，表达对特务的仇恨）这是某集团的无耻，恰是李先生的光荣！李先生在昆明被暗杀是李先生留给昆明的光荣！也是昆明人的光荣！（双臂曲肘前伸，表达怀念之情，激发听众的革命热情）

3. 古代巨人的眼睛，像现今我们的眼睛一样，曾经看见尼亚加拉。（右手在自己眼前比画表现巨人用眼睛张望的情景）一万年前的尼亚加拉，和现在的是同样的新鲜有力！水从天

上飞落人间，激荡起白色的浪花。（右手从空中快速划落，表现出瀑布从山上落下来的情景）一群群的古人从山下走过，踏着起伏的山麓，蜿蜒向前，伴着瀑布的浪花，蜿蜒向前……

4. ……那就是朝阳！充满希望的朝阳！（双手托起，掌心向上，体现出太阳的光辉之美）它喷薄而出，带给我们新的一天！（敞怀拥抱，表达对新生活的迎接，体现新生活的美好）的确，太阳每天都是新的，让我们抓住这青春的时光，努力奋斗吧！（双拳紧握，体现青年人奋斗的激情和壮美）

三、准备好一段话，按要求上台展示

- （1）轻松、自然地走上讲台，站定、抬头、挺胸、肩平，两脚站稳，面向大家说话；
- （2）说话中必须有 2~3 个恰当的手势；
- （3）时间不少于 2 分钟，不多于 3 分钟。

说明：有条件的学校，可以摄像，当场播放，师生共同点评，达到纠正的目的。

态势语训练评价表

评价标准	权重	得分
1. 姿态：首语、站姿、坐姿、步姿正确优雅	30	
2. 表情：微笑，面部表情随着内容的变化而变化，眼神运用恰当，眼睛看着听众，和听众有交流	30	
3. 手势：恰当、得体、有表现力	30	
4. 声音适中、流畅、普通话标准	10	
合计	100	