

# 最新演讲肢体语言的重要性(大全7篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。相信许多人会觉得范文很难写？以下是小编为大家收集的优秀作文范文，欢迎大家分享阅读。

## 演讲肢体语言的重要性篇一

唉，说了这么多，妈妈连个笑脸都没有，反而被浇了一盆凉水，要不是老师留了这三句话的作业，我才不讨这没趣呢。妈妈肯定是忙坏了，才对我的关心漠然处之。妈妈的话也真够打击人的了，这样的话以后还要不要再说呢？不知道。

这使我想起了聋青蛙的故事。那个故事发生在一个大土坑里。两只青蛙掉进了深坑，怎么也跳不出来，其它的青蛙都劝它们，不要费力气了，出不来的。其中一只倒地死去，可另一只青蛙是聋子，以为它们在鼓励它，就一直跳，最后它终于跳了出来。

这让我知道了语言的力量是多么神奇！不要吝啬你的赞美之辞，感激之情，把它说出来，这个世界会更美丽。

## 演讲肢体语言的重要性篇二

在我们这个世界上，有各种各样的美：天蓝海碧，水秀山青，这是大自然的美；优美动听，扣人心弦，这是音乐的美；意境深远，构思巧妙，这是文章的美；举止得体，端庄大方，这是仪态的美；乐善好施，嫉恶如仇，这是行为的美……我今天要说的是语言的美。

那么，什么是语言的美呢？

美的语言，是文明的语言，是礼貌的语言。见面时，“您

好”，一声亲切的问候，如一缕春风吹过你的心田，温暖而舒坦，带给你一天的好心情；分手时，说声“再见”，如碧水东流，情深意长；当你不小心得罪了别人时，一声“对不起”，道出你心中深深的歉意；当别人向你道谢时，“别客气”、“没关系”，轻轻挥手間，彰显你高雅的气质，洒脱的风范。语言是人类交往的第一工具，文明的语言，礼貌的语言，是人类语言发展的结果，是一种语言财富、精神财富，是人类社会精神文明的体现。如果一个社会中，人们说话是出口成“脏”，脏话连篇，我们很难说，这是一个文明的社会，生活在这样的社会中，我们也难得有好的心情。现在在我们的同学中，有个别人，成天把脏话挂在嘴上，什么“他妈的”、“去死吧”，开口“老子”长，闭口“老子”短，把说脏话当作“酷”，看成是“时尚”，这是不对的。脏话，是一种语言的垃圾，是一种精神的垃圾，我们应该拒绝它，坚决地改掉这种不良习气。说文明话，说礼貌话，自觉地维护语言环境。

美的语言，是诚实的语言，是反映事实真相的语言。说谎话的危害是很大的。上世纪五十年代，我国盛行“浮夸风”，全国各地都虚报粮食产量，结果导致59~61年三年自然灾害时期，全国饿死了许多人。这是说谎话导致决策错误造成的后果。说真话是道德法制的要求，是诚实的直接表现，自古以来，说真话，做实事，一直是人们所推崇的美好品质。魏征直言不讳，常常当面指出帝王之过，帮李世民纠正了不少不当之处，贞观盛世，魏征功不可没！这都是因为他敢说真话，敢说真话，李世民也说：“魏征，吾之镜也！”可见，真话才是“真正美丽的话”。

美的语言，是机智、幽默、得体的语言，是语言艺术的集中体现。周总理接见外宾时，有一外国记者问：“中国有多少钱？”总理微微一笑，机敏地答道：“十八元八角八分。”既保守了国家机密，又照顾了对方的面子。中国有位作家，在美国访问时，有人问他：“听说您至今还不是中国共产党员，请问您对中国共产党的私人感情如何？”作家莞尔一笑，

说：“你的情报很准确，我确实还不是中国共产党员。但是我的丈夫是位老共产党员，而我们共同生活了几十年，尚无离婚的迹象，可见我对中国共产党的感情有多深。”回答巧妙又得体，博得了台下人的赞扬。战国时的苏秦依仗三寸不烂之舌，游说东方六国，身挂六国帅印，促成了合纵抗秦联盟；三国时诸葛亮出使东吴，舌战群儒，终于说服孙权和周瑜联刘抗曹，大破曹兵；戊戌变法中的梁启超，面对国难，大声疾呼，唤起民众投身革命；我们敬爱的周总理，多次在谈判桌上，以他闻名世界的铁嘴，挫败敌手，扞卫祖国尊严……这是语言惊天地、泣鬼神的艺术魅力！

“良言一句三冬暖，恶语伤人六月寒”，这是善言的美；“闻君一席话，胜读十年书”，这是真言的美；“良药苦口利于病，忠言逆耳利于行”，这是忠言的美；“一言既出，驷马难追”，这是誓言的美。语言的美，多种多样；语言的美，魅力无穷。让我们努力学习，讲文明，讲礼貌，说真话，说实话，努力锻炼自己的语言表达能力，把话说得更美更准。

## 演讲肢体语言的重要性篇三

大家好！今天我演讲的题目是“说语言，享魅力”。

一个国家的语言，代表的不仅仅是一个民族的交流方式，更承载了那个民族的历史文化积淀！与其说它是一种交流的工具，倒不如说它是一门值得鉴赏的艺术。

所以，在文人生花的妙笔之下，语言是他们情感的凝结、宣泄，是他们内心的真实写照。他们将自己的豪情与苍凉挥洒在自己的作品中，赋予语言鲜活的生命，感染着一代又一代的读者。

其实，语言的美妙之处有时候并不在于说的人是否拥有舌灿莲花的本领，而更在于你的话是否能够真正地拨动听话人那根藏在心灵最深处的弦，就如在思乡的人的心中，那熟悉的

乡音啊，犹如春风不改的镜湖波，是等待唤醒的记忆，是自己情感的寄托。

语言在每一个人的心中也许都有着不同的定义和内涵。但不可否认的是，无论什么样的人在这样的时间怎样的地点，都会有运用语言思考、交流的需要。人类运用语言的方式或许大相径庭，可是人们对于语言的依赖程度却向我们证明了它无可比拟的魅力！

谢谢大家！

## 演讲肢体语言的重要性篇四

走进房间的时候 自己的名字被喊到,就有力地答一声“是”，然后再进门。如果门关着的话,就要以里面听得见的力度敲门,听到回复后再进去。开门关门尽量要轻,向招聘方各位行过礼之后，清楚地说出自己的名字。

在没有听到“请坐”之前，绝对不可以坐下，面试官还没有开口，就顺势把自己挂在椅子上的人，已经扣掉了一半分数了，从门口走进来的时候，也要挺起胸膛堂堂正正的走。坐下时也不要坐在椅沿上轻坐，要舒服地坐进去。并拢双膝，把手自然的放在上面。

使用过分夸张的’敬语是一件令双方都很尴尬的事。所以，这一点在平时待人接物上下工夫，如习惯于对长辈说敬语等。

说话时不要低头，要看着对方的眼睛或眉间，不要回避视线。不要一味直勾勾地盯着对方的眼睛也会觉得突兀。做出具体答复前，可以把视线投在对方背景上，如墙上约两三秒钟做思考，不宜过长，开口回答问题时，应该把视线收回来。

无论谈话投机与否，或者对方有其他的活动，如暂时处理一下文件，接个电话等，你都不要因此分散注意力。不要四处看，显出似听非听的样子。如果你对对方的提问漫不经心，言论空洞，或是随便解释某种现象，轻率下断语，借以表现自己的高明，或是连珠炮似地发问，让对方觉得你过分热心和要求太高，以至于难以对付，这都容易破坏交谈，是不好的交谈习惯。

在面试场上，常会遇到一些不熟悉，曾经熟悉现在竟忘记或根本不懂的问题。面临这种情况，默不作声、回避问题是失策；牵强附会、“强不知为知之”更是拙劣，坦率承认为上策。

需不需要补一下妆，看看发型有没有乱，口红及齿间有没有事物等，用小镜子照一下。在感觉一切准备就绪的状态下，才能从容地接受公司的面试。

人们往往一紧张，就连平时挂在嘴边的话都想不起来，把一些常用词汇，时事用语、经济术语整理一下，面试前随手翻阅。所整理的词汇可根据具体应聘职务而有所不同。

在接待室恰巧遇到朋友或熟人，就旁若无人地大声说话或笑闹，对刚才面试的过程大肆渲染，往往会有这种情况出现。别忘了关于这些，面试官的视线是不会饶过你的。

走进公司的时候，口香糖和香烟最好都收起来，因为大多数的面试官都无法忍受你边面试边嚼口香糖或吸烟。

要注意面试官可不止一人

有些应聘者对面试官彬彬有礼，走出门却对普通员工或其他工作人员傲慢无礼。不要忘记，进入公司的瞬间，就要接受所有人的面试，公司里的每个人都是你的面试官。

## 演讲肢体语言的重要性篇五

在销售学中，所能使用到的符号很多，语言符号，表情符号，肢体符号，心理符号等等，一般的销售员都自然的运用这些符号，但优秀的销售员却是不断的学习这些符号，自觉的把这些符号运用到自己的销售工作中去，也取得了非常好的业绩。今天我重点给大家介绍肢体符号，也称肢体语言。

我们每一个人每天都会做成千上万个肢体动作，有的是劳动工作运动所需要的，有的是我们身体自身的需要，而有些是一个民族的文化传统，比如：握手，拥抱，敬礼，鞠躬，抱拳等等这些肢体语言已经是礼仪的象征，你会用肢体语言表达你的意思被认为是涵养的文明人，反之会被认为粗俗，没有礼貌缺乏修养，会在销售中遇到不该有的麻烦。因此，肢体语言在销售工作中还是很重要的，应该学习和掌握。

什么是肢体语言呢？我个人的定义是：由头，双手，双脚在坐立行走时，所做出的动作以及呈现出的身体形态统称为肢体语言。我这篇文章只讨论肢体语言在销售中的运用，由于肢体语言太多，我只讲几个有代表性引起朋友们的关注。

这是我们在首次见面和告别。时的礼貌动作，也是重要的肢体语言。要根据不同的对象，握手的方式也不同，对同性的长辈，要先用右手握住对方的右手，再用左手握住对方的右手手背。实际上就是双手相握，以表示对长辈的尊重和热情。对待同龄人，晚辈，同性，只要伸出右手，和对方紧紧一握就可以了。对待异性，特别是男性和女性握手，只应伸出右手，握住对方的四个指头就可以，有时女性对男性的反感就来源握手，有的用力全握，有的抓住不放，都是不礼貌的，都会给对方留下不好的第一印象。

我们每一个人在谈话的过程中都会有不同的手势，只是有的手势是有助于我们表达的，有的会令人讨厌。在生意谈判时，最好不要出现用十指点指对方的手势，这样会让对方非常反

感，也不要讲话时乱挥舞拳头，这些手势都是不礼貌的。

我们在销售工作中，很多时候都需要站着和客户谈业务，可许多销售员站着不断的摇晃肩膀，不断的倒换双脚，这些动作会让客户感到你不耐烦，想尽快结束谈话，也不礼貌。正确的做法是，象军人稍息的动作，一脚稍微在前，一脚靠后为重点。比较稳重，尽量不要摇头晃脑。

在拜访客户，接待客户，坐姿是我们销售员最常用的'肢体语言，由于习惯或者太过随意，有的男性销售员坐在沙发上，要不两腿伸的长长的，要不就翘个二郎腿晃来晃去，会让客户非常反感，不礼貌不说，还很不稳重，引起客户的不信任。有的女性销售员，也采取男性的坐姿，有的穿着裙子还开着双腿，这些也会让客户不舒服，影响形象，如果对方也是位女性，十有八九，业务谈不成。因为女性更讨厌女性的不端庄。

有的销售员到客户公司去拜访客户，看见办公室有几个人，理都不理的坐下，也是很不礼貌的，这一点我们应该向日本人学习，向大家鞠个躬，问声大家好!，我想就是由于你的礼貌，其他人也会帮助你拿下定单的。

一般在面对几个人时，学会鞠躬是不错的销售肢体语言。

在许多场合点头微笑，也是销售的最好肢体语言。比如：在会场，在饭厅，在办公室正在谈话，你都可以用点头的肢体语言表示自己的问候。

以上我介绍了6种常见的肢体语言，实际上，只要我们和人交往，每时每刻都会用到肢体语言，只有不断的提高自己的修养，注意生活中的细节，我们就会让自己优雅起来。

## 演讲肢体语言的重要性篇六

乔布斯登台演讲时，总是热情洋溢，看起来似乎有无穷无尽的精力。当他的情绪处于最佳状态时，有三件事贯穿乔布斯演讲的始终，任何人都可以学习这三项技巧，以提升自己的演讲和表达能力。这三大技巧是：注重目光交流，保持开放式姿势，并频繁运用手势。

眼睛是传递非言语信息的最有效的渠道。乔布斯比一般的演讲者更注重保持目光的接触，他很少在演讲时读幻灯片或注释。乔布斯并没有完全淘汰注释。进行示范展示时，他常常会参照事先准备好的注释提示。如果乔布斯逐字逐句地阅读注释，台下没有人知道，但是，事实上，他一直和听众保持着目光交流。他会偶尔扫视一张幻灯片，然后迅速将注意力转移到听众身上。

大多数演讲者把太多时间花在逐字阅读幻灯片文本上。进行示范展示时，平庸的演讲者基本上完全忘却了和听众保持目光交流。研究发现，目光交流意味着诚实、守信、真诚和信心。避免目光的接触则意味着缺乏信心和领导能力。缺乏和听众的目光交流绝对会使你失去听众。

乔布斯之所以能一直和听众进行良好的目光交流，因为他总是提前几个星期就开始排练。他对每张幻灯片上的内容了如指掌，他排练得越多，演讲的内容就越了然于胸，和听众之间的交流也就更加易如反掌。

使乔布斯和听众保持良好的目光交流的第二个原因是，他的幻灯片令人赏心悦目。大多数时候，幻灯片上只有寥寥数语，只有照片。即便有文字，字数也不多，有时只有一个词。图像风格的幻灯片使得演讲者必须向听众解释图片的内容，从而和听众保持了很好的目光交流。

乔布斯很少双臂抱肘，双手在胸前交叉，或是站在讲台后面，



他的姿势是“开放的”。开放的姿势意味着他没有在自己和听众之间设置任何障碍。

进行示范演示时，乔布斯坐的位置和电脑平行，因此他和听众之间的目光交流保持通畅。他演示完产品的一项功能后，就立即转向听众，向大家解释他所作的演示。他很少长时间中断和听众之间的目光交流。在乔布斯早期所作的演讲中，最著名的是1984年macintosh电脑的推介会。一开始，他站在一张讲台后面，但是很快他就放弃了讲台，并且几乎不再使用讲台之类的道具。

则比一般的演讲者更频繁地使用手势，甚至有研究证实这一观察结论。

芝加哥大学的戴维·麦克尼尔博士研究显示：姿态和语言是密切相关的。事实上，手势的运用可以帮助演讲者更好地理顺自己的思路。他认为，其实不运用手势难度更大，需要演讲者加倍集中精力。麦克尼尔博士发现，受过训练、作风严谨、满怀信心的思想家善于运用手势来清晰地表达思想。

要小心，别让你的手势过于机械化，使你看上去像个机器人，或者显得表情僵硬，不够自然。换句话说，不要完全模仿乔布斯和他的举止。要做真实可信的自己。

## 演讲肢体语言的重要性篇七

演讲的语言既具有比较强的逻辑性，同时呢也具有一定的艺术性。有了好的材料，也有了好的结构，还必须通过优美动听的语言来表达。下面是小编为大家收集关于演讲稿写作的语言特点，欢迎借鉴参考。

用浅显的话语说明深刻的道理是应用语言的真本事是最受欢迎的。

通常讲故事能有效地使演讲语言通俗易懂，并且呢具有启发性。比如说关于读书要有计划的话题，有人说，散漫的读书是人生的浪费，最要紧的是要有组织地去读。这话呢说的有些诗意，但不如讲一个故事更容易让人接受。

爱迪生到图书馆去读书，把书架上最先看到的书取下来看，演完了取下，第二个再念。有一天呢，图书管理员就问他读了多少书，他回答15英尺，他是没有受到指导，没有计划，只是从书架的这端到那端的面子。图书管理员教他读书的计划，就这样，没有受过学校教育的少年，终于成为当时知识最丰富的科学家之一。这一个故事形象地说明了有计划的读书的成效性。

准确，就是要透过现象如实地揭示事物的本质，鲜明就是演讲者的思想观点和爱憎，感情，分明不含糊。在鲁迅先生逝世十周年的纪念会上，周恩来说，鲁迅先生说横眉冷对千夫指，俯首甘为孺子牛，这是鲁迅先生的方向，也是鲁迅先生的立场。

在人民面前，鲁迅先生痛恨的是反动派，对于反动派，所谓千夫指我们是只有横眉冷对的，不怕的。我们要以眼还眼，以牙还牙，假如是对人民，我们要如孺子牛一样的为他们做牛的，要诚诚恳恳，老老实实为人民服务。这一段演讲采用对比的手法，准确鲜明地阐述了鲁迅的方向立场和爱憎感情。

作者赞扬什么？反对什么？清清楚楚，毫不含糊。

生动活泼，就是要求语言富有幽默感，节奏明快，抒情性强。其中幽默是指有趣或可笑而又意味深长。如果只有有趣可笑，而无深刻的含义，则不是幽默，只能叫做滑稽。

瑞士的大教育家裴斯泰洛齐在一次演讲会上就遇到了一个伤脑筋的问题。有人问，能不能从襁褓中就看出小孩长大了以后会成为一个什么样的人？裴斯泰洛齐回答得很干脆，就很简

单。如果在襁褓中的是个小姑娘，长大了一定是个妇女。

如果是个小男孩，将来就是个男人。从襁褓中能否看出小孩长大成为一个什么样的人？这是提问人在向大教育家咨询儿童成长教育与发展前途的问题。然后对于襁褓中的婴儿谁能确定呢？这个问题实在难以回答啊。大教育家裴斯泰洛齐以非常幽默的方式做了偷换论题式的无效应对。