

洞察人心的读心术—肢体语言解读

课程背景

想象一下，你能够知道别人在想什么以及他的感受和意图是什么；

想象一下，你能够有力地说服并影响别人；

想象一下，未经告知，你就能确定对方的关注点和论点；

想象一下，你能够提升他人对你的看法，传达对你的自信、权威和同理心。

这就需要我们具备真正了解他人的能力。在工作职场中，如果你能将自信、同理心和了解他人的能力集于一身，你就将获得无与伦比的强大优势。

本次课程将揭示如何利用这种人人具备但少有人用到的基本能力：快速解读他人非语言信息的能力，以及利用这种非语言信息来影响他人的能力。

课程时间：0.5 天，3 小时

课程对象：提升自己职场影响力的职场人士

课程特色

结合具体生活背景实用实效实战

讲授与讨论相结合的互动式教学

引导学员进行体验式的互动交流

培训方式

老师讲授，提问互动：体验听的学问

案例分享，情景模拟：体验看的精彩

课程模拟，方法技巧：体验培训成果

课程收益

掌握具体细微的身体语言信息的内涵

有针对性地利用身体语言来影响他人

提升自己对他人的影响力（领导力）

改善人际关系，营造和谐的职场氛围

课程大纲

第一讲：为什么说通过一个人的肢体语言来解读一个人的内心是有效的？

1. 进化塑造了我们全人类都通用的身体语言

2. 视频解读：为什么极力掩饰自己，但最终还是被自己的一双脚“出卖”了？

第二讲：如何“解码”他人呈现出来的肢体语言信息？（3+2 模式）

1. 肢体语言表达不适的 3F 法则（静止不动、逃跑、战斗）

“静止不动”倾向的具体表现及信息解读；

“逃跑”倾向的具体表现及信息解读；

“战斗”倾向的具体表现及信息解读

2. 肢体语言表达舒适的两套行为模式
 - “反重力行为”倾向的具体表现及信息解读
 - “嗜同神经行为”倾向的具体表现及信息解读
3. 现场演练并体会肢体语言的奥秘

第三讲：如何“编码”自己呈现出来的肢体语言信息来影响他人？（四个场景）

1. 初次见面时的身体语言信息呈现：一握、二退、三进、四包
2. 开会时的身体语言信息呈现：一手、二腿、三倾、四高
3. 演讲时的身体语言信息呈现：打造自己高能量姿势
4. 电话沟通时的身体语言信息呈现：利用嗜同神经行为模仿别人来提高影响他人效果
5. 各种情境的现场演练和分享