

# 打造沟通力

## 课程背景：

我们每个人每天的工作、生活、学习过程中都涉及到大量的问题需要沟通，如何提升沟通能力可以说是每个人都无法回避的现实问题。本课程基于现代心理学、行为科学、脑科学、神经科学等众多学科的最新研究成果，就如何迅速提升现代人的沟通能力提供了高效且可行的解决方案。

## 课程收益：

在众多贴近现实的案例分享过程中，为您提供沟通工具，总结沟通规律，使学员迅速提升沟通意识，增强沟通能力。课程内容诙谐幽默，生动形象，将不仅使您掌握方法，提升能力，而且将使听课本身变成享受。具体培训收益可以主要概括为以下几点：

- 1) 提升对沟通的认知水平，将沟通变成无限游戏
- 2) 学会非暴力沟通，让沟通效果事半功倍
- 3) 学会解码沟通对象的身体语言，通过自身的身体语言发挥影响力，改善沟通效果
- 4) 通过打造良好的第一印象以及提升个人的魅力，实现沟通效果的突破
- 5) 学会说话、说理、辩论、说服的技巧
- 6) 学会演讲，通过演讲释放自己的影响力

## 课程大纲：

### 一、正确认识沟通

- 1) 沟通的理念
- 2) 沟通的三大原则
- 3) 影响沟通的因素及其解决方法
- 4) 让沟通有效的六大原则
- 5) 营造良好的沟通氛围
- 6) 沟通策略与沟通目标
- 7) 黄金圈思维
- 8) 视觉元素在沟通中的威力

案例分析：低权力语言与高权力语言的利与弊及其应用场景

二、学会非暴力沟通，让沟通效果事半功倍

- 1) 暴力沟通表面的四大原因
- 2) 暴力沟通背后的实质原因
- 3) 沟通是一项修行
- 4) 四要素沟通法
- 5) 停止对自己的暴力语言
- 6) 应对他人的暴力语言

三、解码沟通对象的身体语言

- 1) 3F 原则
- 2) 反重力行为
- 3) 嗜同神经行为
- 4) 脚是心灵的窗户
- 5) 微反应的六大原理
- 6) 六种基本情绪及其微表情
- 7) 身体语言的五种解读视角
- 8) 身体语言的三大模型
- 9) 训练精准观察能力的三大关键

案例分析与讨论；身体语言的作用

四、发挥身体语言的影响力

- 1) 初次见面时的身体语言
- 2) 开会时的身体语言
- 3) 演讲时的身体语言
- 4) 打电话时的身体语言

五、通过良好的第一印象，发挥个人的影响力

- 1) 第一印象的概念与形成过程
- 2) 赢得良好第一印象的四大因素
- 3) 通过三个问题打造良好的第一印象
- 4) 留下好印象与挽回坏印象

案例分析与讨论；何谓三大透镜？如何利用好三大透镜

六、提升个人魅力，实现沟通效果的突破

- 1) 魅力的秘密
- 2) 3A 原则
- 3) 说话的魅力
- 4) 倾听的魅力

案例分析与讨论；成为“有趣”的人，提升沟通的效果

## 七、学会说话

- 1) 说话的七个突破口
- 2) 说话的八大技巧
- 3) 交谈中的换位思考
- 4) 换位思考的三大实战技巧
- 5) 表达的技巧
- 6) 倾听的技巧
- 7) 用表演辅助表达
- 8) 用听懂为解释铺路
- 9) 用垫子为问答做缓冲
- 10) 用共情创造共振场
- 11) 名词、动词与形容词
- 12) 通过故事思维达成沟通目的

案例分析与讨论；高效训练说话的方法

## 八、学会说理与辩论

- 1) 说理的误解及其重要性
- 2) 说理的三大构成要素
- 3) 三大说理的技巧
- 4) 倾听他人说理的四大诀窍
- 5) PREP 法
- 6) 辩论的三大心法
- 7) 掌握辩论的核心能力
- 8) 避免循环论证与偏见误区

案例分析与讨论：社会学家曼德尔的循环论证

## 九、学会说服

- 1) 从特朗普竞选看说服力
- 2) 认知失调与确认偏误
- 3) 说服力的核心
- 4) 说服力的关键
- 5) 利用承诺一致性原则提升说服力
- 6) 利用认知失调原则提升说服力
- 7) 利用互惠原则提升说服力
- 8) 利用社会认同原则提升说服力
- 9) 利用从众心理提升说服力
- 10) 减少对方的认知负担与 SCQA 模型
- 11) 了解对方的真实动机
- 12) SCARF 模型

## 十、学会演讲，通过演讲释放自己的影响力

- 1) 选好主题
- 2) 组织内容

3) 学会讲故事

4) 巧用幽默感

5) 声音、姿势与表情

6) 总结与升华

7) 停顿与首句

8) 金句的引用与设计

9) 幻灯片的使用

10) 控制演讲时长与表达欲