



## 非语言沟通与微表情（读心术）

### 【课程背景】

沟通过程当中有一条非常重要的法则：**73855 法则**。

在面对面沟通的过程当中，你无意识的举手投足，已经把真实的心理活动暴露给了对方。通过微小表情来识别一个人的内心世界，引起了许多心理学专业人士与非心理学专业人士的兴趣。我们可以通过观察对方的形象着装、肢体动作、姿势手势、表情变化、语音语调、字迹表现等，迅速地了解更多真实、准确的信息，就能更快的了解对方当时的心情感受、真实意图，进而更快做出最适合的判断和应对。

德鲁克也曾说：“人无法只靠一句话来沟通，总是得靠整个人来沟通。”所以身在职场，有必要学习微表情心理学，提高解读别人的能力，扩大自己的影响力。

### 【课程收益】

- 1、深刻认知沟通中非语言渠道的重要性，建立全方位沟通的意识；
- 2、从不同沟通对象的言行举止中读懂他的真实意图和内心需求；
- 3、学会察言观色与微表情解读；
- 4、学会根据角色恰当行为，设计自己的形象、表情、手势、眼神；
- 5、学会场景化设计微表情心理学的应用。

【培训形式】讲授互动、视频观摩、研讨分享、课堂练习、规律总结、难点答疑

【培训时长】3小时

【课程对象】有意提高自己的沟通水平、情商的朋友

### 【课程大纲】：

### 课程导入：

- 1、体验活动：真真假假
- 2、讨论和反思：如何才能识别真实意图？
- 3、只有我想沟通了，沟通才会发生吗？
- 4、你的身体出卖了你
- 5、信息快速交换中，潜意识力量强大。

### 一、距离决定关系

- 1、四种常见的社交礼仪距离
- 2、社交距离的应用
- 3、升级你与朋友之间的关系





## 二、腿和脚最诚实

- 1、翘腿
- 2、轻摇腿和脚
- 3、转向脚
- 4、反重力脚
- 5、双腿叉开
- 6、双腿交叉
- 7、揉搓大腿

## 三、出卖你内心的动作（姿势和手势）

- 1、腹侧前置和腹侧否决
- 2、头和脖子
- 3、耸肩和身体舒展
- 4、手臂表现出来的自信心和主导意识
- 5、收回双臂
- 6、表示自信/ 不自信的手部动作
- 7、手势运用技法

## 四、面部表情变化

- 1、人类 7 种基本表情的识别和区分：高兴、伤心、害怕、愤怒、厌恶、惊讶、轻蔑
- 2、城市的“公交脸”
- 3、如何识破谎言
- 4、鼻子和嘴巴的动作
- 5、眼神是心灵的窗户
- 6、识别垃圾人
- 7、眼神运用技法

## 五、展现你的情绪感染力

- 1、语音语调是情感的运动波！
- 2、气息练习
- 3、口腔体操 - 音准练习
- 4、断句演练
- 5、重音演练
- 6、音色练习
- 7、情感练习

——【整体答疑，总结提高】——





以上内容可依据组织需要进行调整，课程练习可结合企业实际。

[End]

