
中国式沟通与读心术 (现场内容会有所增减)

序言

一认识你自己-当你不舒服不习惯的时候，就是成长的时候，打破惯性 焦点在体验上

二 1 任何限制都是从内心开始的

2 要想事情改变，先要自己改变

3 要想事情更好，先要自己更好

三学习五大步骤 1 初步的了解 2 重复 3 开始使用 4 融会贯通 5 再次的加强

总述

一个人的成功，20%靠专业能力，80%靠人际关系

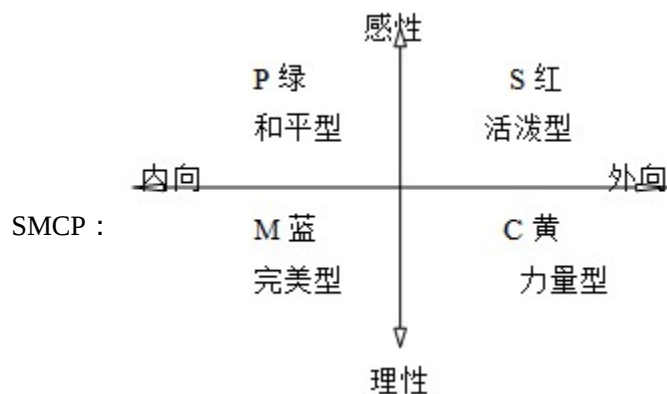
第一节 超效读心术上

一动作密码

1 揭秘身体语言密码：

2 识破谎言的七个动作：

二 SMCP 性格图



企业里结果好才算好，在结果好的基础上找感觉好；家庭里感觉好才算好，在感觉好的基础上找结果好。

第二节 1+1 管理模式

一 1+1 管理模式：提出问题+解决方案

1) 造钟不要报时

衡量一个管理者有没有本事，不是看他自己能不能解决问题，而是看他能不能教会部下解决问题，让部下具备解决问题的能力。

管理者最重要的才能是发挥下属才能的才能，管理者最重要的作用是发挥团队作用的作用

2) 西游记的启示

3) 汇报工作说结果 请示工作说方案 总结工作说流程 回忆工作说感受

二 幸福六等

桃花源杏花村 平安里多瑙河 狗不理火药库； 因为相同我们连接，因为不同我们成长
享受过程，没有一条路通向幸福，因为这条路本身就是幸福

第参节 萨提亚五种沟通模式

一讨好式、指责式、超理智、打岔式、一致性

二 真诚+智慧

听到领导说的我才想到，站在领导的身后想在领导的前头；

三 婚姻爱情沟通艺术

男人来自火星，女人来自金星；

四 有一定道理，我理解你说的，**同时**

做真诚的成熟人，不做天真的实在人；假话全不说，真话不全说；

第四节 拓展人脉最好的方法

一你认识多少人不重要 重要的是多少人认识你

二凡事主动出击

三山不过来，你过去

第五节 神奇的摄心术

一 惯性机器人

二 摄心术三步法

第六节 超效读心术下

一扑克牌暗示术

二杯子法则

三 AB 法则

四 男人说事业=

五 玩笑的背后体验丝丝本我；

六 用你们代替你

第七节 中国式沟通法则

一 . 企业 1+1+1+1 沟通的闭环系统

二 聆听

1 吸引别人注意最好的方法是什么？——

2 三点请听法——教练技术导师培训的沟通工具

3 实战练习

三 模仿

1 语言

2 语速

NLP

NLP 视听触分类

3 肢体

4 眼神-右手右边对

6 呼吸

四 认同 合一架构 陪他上楼，扶他下楼

五 赞美

1 赞美是成熟的表现

2 不要轻易批评指责抱怨

1) 全然的了解就是全然的宽恕

2) 格局决定结局

3) 好处

3 如何批评

1) 三明治 前推后及 前赌后截

2) 对事不对人：过程与结果

3) A 慷慨赞美 吝啬批评 当面赞美 背后批评

B 基层不说真话要理解 鼓励身边说真话：

一个人不说真话是性格问题

一群人不说真话是领导问题

所有人不说真话是制度问题

C 不能事前鼓励事后打击

5 赞美的具体方法

1) 具体

2) a-b 除了……就是

3) 弱强

4) 听到见到得意，把爱说出来，把赞美说出来-

5) 主动打招呼-背后含义眼里有你

6) 只有你-

7) 似否定实肯定

6 各年龄段的沟通

第四节 天堂之路

第五节 中国式沟通之问

一 女友妻子

1 不要把无知当性格，没有天生内向的婴儿

2 男女来自不同星球

二 男友丈夫

1 不要说很难

2 不做女强人，做强女人

三 孩子

1 赏识

2 共同价值观 我---我们，“给予对方所需要的”看得比“得到自己所需要的”更重要

3 家庭原生态 0-6

四 领导 ≠拍马屁 发现≠发明 感恩

五 下属

1 五项影响力-典范权

2 典范权 1) 自信负责，2) 道德操守（做人做事）3) 牺牲奉献

4) 其身正身教-摸下巴 行动示范（：巴顿修坦克）

5) 输出信念-

6) 关心员工

六 同事

七 朋友

1 资负负债理论

2 吸引力法则

八 父母