
第一篇 蜕变课程之中国式沟通大纲

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

社交商务礼仪

一原则 尊重为本

二礼仪 1 握手 尊者为先

2 介绍 尊者为后

3 交换名片 记住对方的名字

4 电梯 君子善独

5 乘车

6 红酒

第一节 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

第二节 中国式沟通法则

一 1+1 模式

1 送礼物+送理由

2 提出问题+解决方案

1) 造钟不要报时

用贤不用力，用贤者易，用力者劳，易则久，劳则伤

2) 团队与群体的区别

A 自主性

B 思考性

C 合作性

3) 没有走不通的路 只有想不通的人

4) 西游记的启示

5) 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

3 优秀的团队=学校+军队+家庭

1) 学校

2) 军队

A 西点-没有任何借口

-
- B 毛泽东与抗美援朝-教育群众组织起来为了共同的利益而斗争
 - C 马斯洛层次理论与喝粥型喝酒型喝茶型员工 <马斯洛图>
 - D 以使命领导团队

3) 家庭

4) 法儒墨道

5) 威信与制度

A 罚上立威 罚小立信

B 先严后宽

a 旅游的启示 b 术道：小胜凭智 大胜靠德

C 制严语宽：制度不得罪人人的人

4. 1+1+1+1 沟通的闭环系统

(前课补充) *本我 自我 超我

*积极与消极*负责人这与受害者 <图>

*ABC 法则

二 聆听

1 三点请听法——教练技术导师培训的沟通工具

2 本我倾听法

三 神奇的读心术

四 吸引别人注意最好的方法是什么？——

五 模仿

1 语言

2 语速

1) 视听触分类

2) DISC

3 肢体

4 识人术

5 眼神-右手右边对

6 呼吸

六 认同 合一架构 陪他上楼，扶他下楼

七 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 前堵后截

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

-
- 4) 说自己想说的话 对方喜欢的方式表达
 - A 真诚智慧 (内方外圆<通>) ≠滥好人
 - B 听领导才想到
 - C 有一定道理, 我理解你说的,同时
 - 4 1)各年龄段的沟通
 - 2) 婴儿-生活中缺少发现美的眼睛
 - 3) 老鼠实验
 - 4) 水知道答案
 - 5) 真诚≠实话
 - 6) 周士渊的启示
 - 7) 萨提亚沟通模式
 - 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

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

第六节 冥想对话