
(七) NLP 高效沟通

适应情景

人际沟通里其中一个最重要的环节就是知道如何与人建立亲和力。通常你可以注意到那些在各自领域里的成功人士都拥有很强的人际关系。但是很多时候他们并不能清楚的告诉你他们是如何跟其他人建立亲和力。对这些人来说他们都是很自然且出其不意的。只有小部份的人明白亲和力是怎么一回事，更少的人懂得如何有效的与人建立亲和力。其实亲和力在 NLP 的世界里，它能让你学习到建立亲和力的步骤与关键。拥有亲和力能让你有效的与人沟通，得到人的尊敬且更能发挥你的影响力。要在日常生活里和工作上得到杰出的表现，亲和力是必备的条件。

课程特色

- 结合先进的企业教练技术和 NLP 理论，所学方法技巧实用有效。
- 分组讨论、体验互动、实地演练、立竿见影、收获硕果。
- 快速提升沟通人员的内在素质，使沟通效果倍增。
- 对于提升内心能量、面对困境的压力极具功效。
- 简单、有效、做得到，同时课后提供网络应用跟进三个月，提供 QQ 咨询服务。

学习收获

- 深化对“沟通”的认识
- 掌握人际关系的根本秘诀
- 如何培养你的亲和力--快速与任何人建立同理心
- 掌握了解和影响不同人的沟通方法
- 如何创造性地训练你的肢体动作和语气
- 掌握与不同人建立信任感的技巧
- 学习克服异议达成一致的技巧
- 对自己的能力建立强大的自信

学习对象：所有想提升沟通能力的人士,企业中高层

课程大纲：

(一) NLP 沟通的基础

- 1) 沟通的基本概念
- 2) NLP 的历史和文化
- 3) 教练的历史和文化
- 4) NLP 教练四步曲
- 5) NLP 与教练技术的区分

(二) 有效沟通的核心

- 1) 有效沟通的 8 点启示
- 2) 沟通效果的来源
- 3) 身份定位
- 4) 正面动机和深层需要
- 5) 制造投契合拍的感觉
- 6) 接受与抗拒

-
- 7) 响应话术
 - 8) 先跟后带式话术
 - 9) 感知位置
 - 10) 化解争吵法
- (三) 打破有效沟通的障碍
- 1) 什么是信念系统
 - 2) BVR 概论 (想不到的便不是困难)
 - 3) 价值对我们的影响
 - 4) 把规条与信念分辨清楚
 - 5) 共同信念、共同价值
 - 6) 如何在工作环境中建立共同信念和共同价值
 - 7) 在家庭和生活环境中的共同信念和共同价值
 - 8) 正面词语
 - 9) 阿 q 精神
 - 10) 打破局限性的信念-破框法
 - 11) 换框法之一-意义法、二者兼得法、环境换框法
 - 12) 价值定位