

# NLP 人际沟通工作坊

——互动体验式工作坊

课程背景：

《人际沟通训练》 培养目标：

- 1、 帮助人们解决最重要的问题：如何与工作、生活中的人相处得更好并影响他们，使自己广受欢迎，赢得更多的机会与合作。
- 2、 能做有效沟通，能敏捷清楚的表达意见，并成为更好的聆听者。
- 3、 拥有卓越的领导力，能有效激励他人，得到期望的结果，能有效处理压力，提升工作绩效与生活品质。

课程特色：

**创造财富，发展事业，归根到底要研究“人”**

**启发智慧，获得幸福，归根到底要读懂“心”**

随着中国经济管理理论和实践的快速发展，人们逐渐开始更多地关注这些经济活动背后的本源之学——心理学。心理学已经渐渐成为一门显学，越来越多地受到企业界人士的热捧，系统全面地掌握心理学知识能够有效提升经营管理者的成熟度，大大提高其软实力。

不是学到什么东西而是发现什么东西；

不要在失意的人面前谈论你的得意.而谈论你失意时候的心态；

人际关系的多与少,决定生命能量的大与小,人际关系品质的高与低,决定事业价值的优与劣。人际关系的好与坏,决定事业发展的快与慢。

## 【课程目的】

解析管理心理架构，洞察领导者心理、竞争者心理和消费者心理，提升领导智慧和实战领导力，塑造领袖魅力。

课程涵盖管理心理学、人格心理学、沟通心理学、消费心理学、选聘心理学、压力管理与情绪调适、危机干预与员工心理援助、幸福心理学等实用课程。采用角色体验、情景模拟及个性化评价与辅导等多样化的教学形式，让您从不同角度认知人的心理，了解心理学在企业经营管理中的应用，通过亲身体验，掌握不同的自我心理调适的方法。

## 【课程对象】

企业管理人员、核心团队人员

### 课程大纲：

#### 一、什么是 NLP？

什么是 NLP? 英文即：N-neuro 神经 L-linguistic 语言 P-programming 程式

即“身心语言程序学”，NLP 就是从破解成功人士的语言及思维模式入手，独创性地将他们的思维模式进行解码后，发现了人类思想、情绪和行为背后的规律，并将其归结为一套可复制可模仿的程式——主要是人们心理与人际沟通的模式！

世界上最成功的潜能开发培训师 安东尼·罗宾，他的课程 90%都是用 NLP 心理学来教学！美国应用心理学界与美国 NLP 大学的研究表明，现有的人际沟通技巧 85%都在 NLP 心理学中得到了深入研究！

#### 二、沟通的基本原则

1) 双赢原则；2) 外圆内方；3) 情感帐户；4) 坦诚一致；5) 先跟后带

#### 三、与沟通有关的基本信念与原则

□没有两个人是一样的，一个人不能控制另外一个人。世上的每一件事都至少有一种以上的不同见解。有效果比有道理更重要。沟通意义在于对方的回应，沟通的目的大于沟通中的“对错”，每个行为背后都有一个正面动机。没有所谓的“失败”，只有反馈。只有由感官经验塑造出来的世界，没有绝对真实的世界。凡事至少有三个解决方法。聆听者才是主动者，抗拒是对讲者不够灵活的说明。每个人都已具备使自己成功快乐的资源。在任何系统里，最灵活的部分便是最能影响大局的部分。

□与人沟通前，最重要的是与自我沟通，检视并调整沟通的信念，调整沟通的自我能量场

#### 四、建立沟通的亲和力与和谐氛围

0) 肢体语言；1) 肢体语言的跟随；2) 语音语调的跟随；3) 语言模式的跟随；4) 认同理解的跟随；5) 坦露敞开的跟随；6) 内感官模式的跟随——眼球运动与三种内感官模式的识别

#### 五、同理心倾听技巧

1) 处理情绪与防卫的重要性；2) 复述对方观点；3) 重述对方观点；4) 说出对方的感受；5) 说出对方的正面动机；6) 适当反馈自己的感受；7) 多用描述式与询问式语言；8) 如何向上倾听与向上沟通；9) 同理心倾听在了解深度需求中的应用；10) 同理心倾听在深度教练中的应用；11) 同理心倾听在销售说服中的应用。

#### 六、以沟通下切技术提升执行力

1) 沟通中的下切技术；2) 明确化、具体化、精准化；3) 先问再说；4) 先肯定，再具体化；5) 上司如何下达任务；6) 下切技术在管理执行力中的应用；7) 下切技术在销售达成中的应用

#### 七、引导与影响他人——先跟后带

1) 引导的渐进技巧（先跟后带）；2) 引导中的创造认同技巧；3) 说服中各种证据的运用；4) 常见的影响力热键；5) 如何挖掘别人的需求，为别人创造价值，从而推动他人；7) 说服与销售的关键要素

#### 七、DIS 性格法与沟通

1) 对每位学员进行 DISC 性格法测评；2) DISC 性格法讲解；3) 人的性格与沟通风格的关系；4) 如何影响不同性格的人

#### 八、深度而完整的一致性沟通

1) 加拿大 HAVEN 心理学府的一致性沟通方法；2) 将“事实”、“观点”、“感受”、“意图”区别开来，最大地解决沟通中的不完整、误会以及沟通的不够深入化！3) 这是一个人与人深度沟通、紧密型团队、家庭亲人等最佳的沟通工具！极大地提升人与人之间的心理紧密度与连接！