

# 教练式高效沟通

## 课程背景：

一流的CEO首先是一名教练，伟大的CEO就是伟大的教练——杰克·韦尔奇。进入知识经济时代，商业的节奏越加快速，在信息繁杂的商业沟通中，要想高效的互动交流，清晰目标，达成结果，领导者要学习教练式的高效沟通。

什么是NLP身心语言程序学？有效沟通的难点在哪里？为何NLP结合教练对话能够极大提升沟通水平？我们认为沟通的目的在于说者清晰听者明白，频率一致交流才能顺畅，要达到这点必须深入了解不同类型人的沟通模式，掌握不同的沟通技法，从而可以应时应地采取适合的沟通方法，促进组织运作的效率。

透过本课程深入学习内感官思维、4P-DISC性格类型、潜意识和教练式沟通基本技能，循序渐进提升领导者高效沟通的能力。

## 课程收益：

- 深刻理解不同人的内感官思维差异，掌握对应的沟通方式，掌握超级沟通技巧；
- 掌握4P-DISC性格类型区分和应用；
- 掌握nlp十二项前提假设和人的内在理解层次；
- 熟练掌握教练式沟通基本能力和核心能力。

**课程时间：**2天，6小时/天

**课程对象：**中高层管理者

**课程方式：**模型+测评，案例解剖，分组练习和研讨教练技能，现场情景演练运用教练技能，体验式学习，制定课后行动方案。

## 课程大纲

### 第一讲：内感官思维

#### 一、大脑过滤器

1. 认识不同人脑外的世界和脑内世界
2. 演绎的世界

#### 二、三种内感官思维

##### 1. 三种内感官思维的区别

- 1) 内视觉型
- 2) 内听觉型
- 3) 内感觉型

案例分析：警察的调查提问

案例分析：小云的订单

##### 2. 提高沟通能力的三个超级技巧

- 1) 技巧一：同步契合
- 2) 技巧二：提升超级感官觉察力——四觉并进
- 3) 技巧三：快速识别感官类型——眼球解读

练习与分享：练习技巧一至三

### 第二讲：超级沟通进阶

#### 一、加强沟通效果—潜意识

##### 1. 沟通的要素比例

**练习：**分别用纯语言、语言结合声调变化、语言结合声调变化和肢体语言变化进行沟通，体会效果的差异

2. 潜意识沟通

**练习：**潜意识沟通

## 二、新旧 ABC 法则

1. 旧 ABC 法则：触发事件—原有信念—引起的感受

2. 新 ABC 法则：觉察——建立新信念——选择

**练习：**觉察训练

## 3. 限制性的信念

1) 限制性信念如何产生？

2) 如何打破个人限制性信念？

**练习：**打破限制性信念

## 第三讲：4P-DISC 性格类型

### 一、4P-Disc 四型概括

1. 权力型特点

2. 社交型特点

3. 完美型特点

4. 平和型特点

### 二、区分 4P 风格的四种方法

1. 风格特点

2. 工作（事情）导向--关系导向

3. 外型和动作

4. 能量测试

**练习：**识别你的 4P-DISC 风格

### 三、4P-DISC 在组织建设中的应用

1. 不同 4P-DISC 组成的团队形态

2. 分析你的团队 4P-DISC

## 第四讲：NLP 与教练式沟通

### 一、NLP 的内容

1. NLP 的十二项前提假设

### 二、人的内在理解层次

1. 身份和角色

2. 信念系统

3. 态度和情绪

4. 改变情绪的四个方法

**练习与分享**

5. 情绪管理的五个等级

### 三、教练式沟通

1. 教练沟通核心能力：直觉

### 2. 教练沟通四项基本能力

1) 聆听能力

2) 发问能力

3) 区分能力

4) 回应能力

## 情景教练练习