

植入式沟通

讲师：逯瑶

课程纲要

【课程名称】 《植入式沟通》

【课程背景】

这是一个基于脑的本质而开发的一堂关于沟通的课程，本课成从人的大脑的结构出发，在基于大脑摄取方式的基础上研究一下沟通过程中的信息“植入”技巧。为什么一件事这个人去沟通事情死活解决不了，而换另外一个人去，问题就迎刃而解？为什么同样是带团队，别人的团队凝聚力强，而自己的团队却一盘散沙，除了领导力除了问题外，更重要的问题是隐藏在领导力背后的沟通能力。如何让自己内心所想科学的表达出来？如果将对方的需求和痛点真正的挖掘出来？如何让自己的说的话真正的被对方记住，从接收到接收。且看基于脑的沟通力提升《植入式沟通》。

【课程收益】

- ★了解大脑的结构，清楚知晓人的沟通模式；
- ★掌握沟通的必要流程和技能
- ★提升自己的情商和应变力，懂得察言观色
- ★提升学员的表达准确性和思辨能力
- ★提升沟通中的察言观色的能力
- ★对学生在沟通中的视觉语言、声音语言、文字语言分别进行塑造
- ★让学生懂得沟通中的角色切换

【课程对象】 全员

【授课方式】 理论讲解+情景演练+互动体验+行动学习

【课程时长】 2天 6小时/天

【课程大纲】

(可根据学员情况，适当调整课程的顺序内容)

第一讲：什么是植入式沟通

一、了解大脑的习惯

- (一) 什么样的信号传输最能打动对方的大脑
- (二) 大脑左右脑的分工
- (三) 大脑接收信号的习惯
- (四) 沟通结果就是植入深浅的过程——打开植入记忆的五个开关
- (五) 植入式沟通的体系——记住和被记住
- (六) 植入式沟通的核心——感性氛围的营造，打动右脑

二、决定植入结果的神奇密码——55/38/7

- (一) 视觉语言
- (二) 声音表情
- (三) 文字语言

三、植入式沟通的定义——互动总结

四、植入式沟通的原则

五、为什么你会吃力不讨好——乔哈里视窗

- (一) 隐私象限
- (二) 公开象限
- (三) 盲区象限
- (四) 潜能象限

第二讲：植入式沟通的四大流程——望（如何察言观色，正确使用自己的视觉语言）

一、如何用礼仪与微表情结合让你学会察言观色

- (一) 眼神表达的通道
- (二) 手势的奥秘
- (三) 亲和力表达的礼仪技巧

二、如何使用礼仪流程的细节让对方对你印象深刻

- (一) 礼仪中距离的奥秘
- (二) 握手之间的“五感”标签植入
- (三) 称谓与介绍礼仪中的话中有话
- (四) 如何使用微信礼仪管理你的强大人脉

三、实战中如何三种感知类型的人打交道

- (一) 视觉类型
- (二) 听觉类型
- (三) 触觉类型

第三讲：植入式沟通的四大流程——闻（听出动机，听出尊重，听出策略）

一、聆听的四大技巧

- (一) 恩——同频原则
- (二) 啊——认可原则
- (三) 哇——赞美原则
- 1、赞美中的三个层次
- 2、如何使用赞美中的二级反馈塑造别人的行为
- 3、赞美原则的使用壁垒
- (四) 噢——互动原则
- 二、如何使用聆听拉近你的信赖感

第四讲：沟通的四大流程——问（问出需求、问出尊重、问出动机）

- 一、什么样的问题才能产生积极导向
- 二、问题的种类和模式
- 三、如何用问挖掘对方需求
- 四、如何用问控制谈话节奏
- 五、如何使用问避免沟通中的信息不对称的问题
- 六、如何使用问避免扯皮
- 七、6+1 缔结法则——人生就是一场成交
- 八、如何用问使用同理心达到共赢

第五讲：植入式沟通的四大流程——说（优质表达成就高级人脉）

- 一、如何在说的过程中成功引导对方
- 二、表达情绪的 ABC 理论
- 三、表达之前的三大“先后”原则
- 三、优质表达的基础和公式
 - (一) BIC 模型——如何让正确表达自己情绪
 - (二) 关键对话模型——如何处理你与同级/家人的矛盾
 - (三) 正向与负向反馈模型——如何鼓励与批评你的下属
 - (四) 4+3 模型——如何与你的上级做汇报反馈
- 四、四种对话模型的情景演练
- 五、声音影响力塑造
 - (一) 声音是有表情
 - (二) 定制你声音形象的塑造方法
 - (三) 如何让你的表达掷地有声
 - (四) 如何快速提升你的声音影响力及气氛渲染能力