

课程名称：《看电影学沟通》

主讲：李良德老师 6课时

课程简介：

“看电影学沟通”课程，核心关键在于如何善用以左脑为基础的思维模式，透过电影剧情的演绎，让拥有创造力、想象力、直觉力和图像思考力的右脑，有系统的去捕捉管理和沟通理论的精髓，并适时借助电影剧情的要点，有效引导学习者灵活体验。

关于本课程三个关键词

1、灵活

目前讲师已有 6G 多的视频片段，随时可根据授课对象、授课目标进行有针对性的课程调整；

2、轻松

由于有大量的视频运用，所以整个授课过程学员相对轻松、愉悦；

3、实用

由于是视频情景教学，因此学员可以结合自己的沟通、管理经验进行融会贯通，感受深刻。

课程对象：不定。讲师可根据学员群体确定主题，并选择相关视频进行授课

课程收益：

“看电影学沟通”课程，将透过剧情匠心独运的演绎技巧，让学员感受下列沟通技巧：

1. 职场沟通；
2. 说服技巧；
3. 表达的秘密；
4. 管理艺术；
5. 人际交往中赢得信任和好感的关键操作要点；

授课方式：视频观摩、小组探讨、理论讲授、互动游戏等多种授课形式结合

课程大纲/要点：

(部分内容，课程大纲要根据学员对象，客户需求情况调整)

壹、 沟通的核心理念

1. 电视剧《黎明之前》片段 1
2. 何谓拐弯？
3. 拐弯的应用 1：沟通中的异议处理（《亮剑》之李云龙求婚，《绝望的主妇》片段）
4. 拐弯的应用 3：如何批评别人？如何提意见？（张艺谋如何指导李宁点火？）
5. 拐弯的应用 4：如何拒绝别人
6. 为什么要拐弯——从人性的角度

贰、 沟通的核心理念：颠倒心

1. 从两张图片看换位思考
2. 《蜗居》片段所反映出来的
3. 换位思考示例 1：培养上司眼界（《亮剑》片段——为何惩罚打了胜仗的李云龙）
4. 换位思考示例 2：体谅的话（《暗算》中的一段对话）
5. 换位思考示例 3：先人后事？还是先事后人

参、 说服技巧

1. 《谈判专家》中的说服要点与细节分析
2. 《亮剑》之赵刚与俘虏兵的沟通
3. 《绝望的主妇》的两个经典片段：说服的核心关键
4. 《在云端》：从裁人的说服中，我们能够看出什么？
5. 林志玲的成名秘诀
6. 说服的程序：《非诚勿扰》片段欣赏；《三国演义之吕布的背叛》

四、 人际交往中赢得信任和好感的技巧

1. 《神医喜来乐》：师傅和徒弟，为何营销结果不同？
2. 赢得客户信任的六大操作要点
3. 赢得客户好感的五个重点
4. 如何快速拉近距离——开场寒暄的三大话题
5. 提升赞美技巧

6. 关于对客户的称呼

伍、 表达的秘诀

1. 《人物新周刊》的两段自我介绍
2. “好表达”的三个关键
3. 《2008年金鹰节颁奖晚会》：六位名嘴，谁讲的好？
4. 《肖申克的救赎》片段 1、2、3：如何让人相信？
5. 两个概念：看法与事实
6. 《对话曾宪梓》：这段沟通如何？
7. 如何讨论？如何提问？如何反驳？
8. 用结构带动表达
9. 如何准备各类即席讲话