

《MBTI 性格与沟通》培训大纲

(美)哈佛大学调查结果显示：在 500 名被解职的男女中，因人际沟通不良而导致工作不称职者占 82%。国内权威机构调查数据显示：一个人事业上的成功，只有 25%是由于他的专业技术，另外的 75%却取决于他的人际交往和沟通的成败。而性格决定了思想，决定了人会以什么样的风格进行沟通，所以，一味讲沟通已经不能让对方充分的了解自己的观点，了解与掌握自己与沟通对象的性格，才能更好的进行沟通，深入了解对方心理的内心活动和规律、掌握高效的沟通技能，这已经成了现代职场人士的迫切需求，对于储备经理来说，更是迈向成功的必修课。

MBTI®通过引领学员对自我的认知的体验，发掘自身性格的优势，认知自身性格的待提升改善的方面，了解他人的性格特点、达到知己知彼，提升员工在沟通、团队融合等方面的能力，以提高工作效率，提高团队凝聚力，以提升管理者的两个力量：自我发展力：用适合自己性格的方式发展自我；领导力：用适合别人性格和需求的方式领导他人！！

课程目标

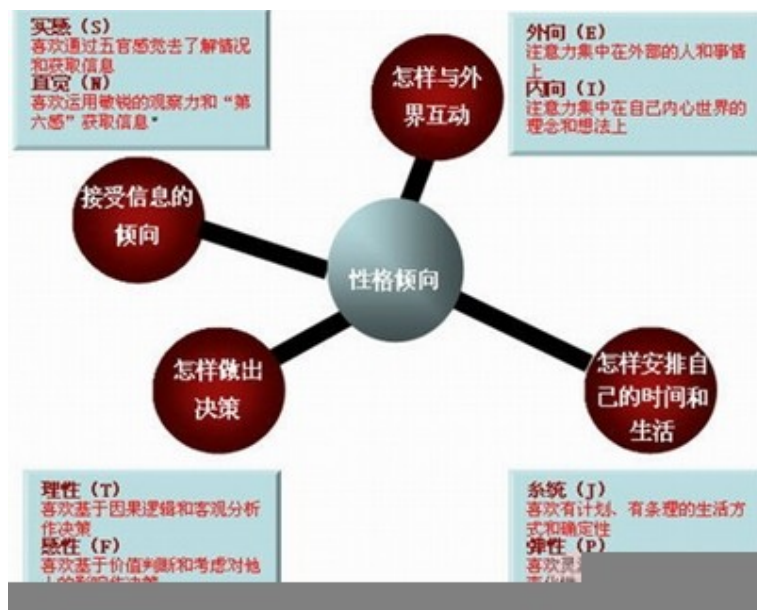
- √ 提高工作协作能力，掌握与不同性格的人相处
- √ 成为自信和有说服力的沟通者，掌握有效的沟通技巧
- √ 提升团队协作效率

课程说明

课程时间：1 天

课程人员：全员、管理者、储备干部

授课方式：讲授、案例分析、参与型培训、多媒体教学、游戏带动互动、情景演练、小组讨论，实战模拟练习



第一模块：MBTI 性格概述与评测

壹． 了解性格

1. 性格的概念及其重要性

性格因理智、情绪、意志三种心理机能在人的性格中所占优势不同，表现不同
发掘与生俱来的天赋和才能

2. 各类性格分析工具简介与对比

贰． 认识 MBTI 性格类型

1. 荣格的性格类型理论

2. 麦尔和碧瑞斯的性格类型测量工具

第二模块：自我认知与识别他人

壹． 利用专业的性格调查问卷，协助学员确认自己的性格类型。

贰． MBTI 的四个维度的特征与行为判断(讲解+练习) 让学员初步判别下属的性格类型。

1. 交往取向分为：内向(E)与外向性格(I)

慧眼识人：秀场看你和你身边的他是什么型？

一针见血：你把注意力放在哪里？从哪里获得动力？

2. 接受信息模式分为：知觉型(S)与直觉型(N)

慧眼识人：你是看见桥锁链还是深山老林？

一针见血：你如何收集信息，关注什么又会忽视什么？

3. 决策风格分为：思考型(T)与情感型(F)

慧眼识人：你希望维护公平，还是创造和谐？

一针见血：你如何做决定？依据事实逻辑分析？OR 关注对方感情？

4. 生活方式分为：判断型(J)与知觉型(P)

慧眼识人：你如何应对外在环境变化？

一针见血：偏爱什么样的生活态度与工作方式？

第三模块：MBTI 性格分析与沟通技巧

壹． 四个维度人的特质与沟通技巧

1. 内向(E)与外向性格(I)

情景案例：沟通过程的沟通风格、沟通冲突

讨论总结：问题解决、沟通技巧

2. 知觉型(S)与直觉型(N)

情景案例：沟通过程的沟通风格、沟通冲突

讨论总结：问题解决、沟通技巧

3. 思考型(T)与情感型(F)

情景案例：沟通过程的沟通风格、沟通冲突

讨论总结：问题解决、沟通技巧

4. 判断型(J)与知觉型(P)

情景案例：沟通过程的沟通风格、沟通冲突

讨论总结：问题解决、沟通技巧

式 . **16种人格特质介绍**

参 . **体语沟通——隐性影响力与判断力**

非语言沟通艺术和技巧

第四模块：16种人格特质的可能盲区与职业发展

壹 . **四种气质类型**

SJ：现实的决策者

SP：适应的现实主义者

NT：有逻辑且机敏

NF：热心而有洞察力

式 . **16种人格特质解析**

16种人工作中可能的盲区、适合的领域与职业

了解性格，提升管理沟通能力！

了解性格，提升沟通与谈判能力！