

沟必通 表须达

——职场新人的沟通表达沙盘课

新员工初入职场，沟通表达都是一门必修课。很多新人自觉事情做得很完美，可是在职场中经常会碰到如下情况：

- 1. 给上级报告时：**长篇大论，大述特述，不知所云,上级不耐烦？
- 2. 和同事沟通时：**东扯西拉，啰里啰嗦，不得要领，同事不喜欢？
- 3. 写工作报告时：**没有思路，文字堆砌，逻辑混乱，报告不通过？
- 4. 向客户介绍产品时：**不会开场，思维混乱，不得要领，客户不接受？

即使是初入职场，不管我们喜欢不喜欢，擅长在个人和公众场合发言的人通常被认为更聪明，具备更高的领导素质。很多沟通表达课程，可能只在意了说话的一些零散技巧，但《全脑表达沙盘课程》更关注语言背后的思维。“全脑表达”在深入了解人脑科学工作原理的基础上，利用左脑（理性脑）搭建结构，让沟通表达更有逻辑和层次；再利用右脑（感性脑）强化刺激，让沟通表达更加形象和生动，以求达到最佳职场沟通表达效果。从此，让你的职场沟通表达让人过“耳”难忘，“语”众不同！

【课程收益】

对个人：

- 掌握快速组织思维的方法；
- 让表达更清晰（说到点，说得透）、更简练（话不多，有结构）、更有力（有推动性、有影响力）；

对公司：

- 左脑训练可提高新员工表达效果，对内沟通，能够节省时间，减少误会，从而提高团队工作效率；
- 对外沟通，在争取更大利益的同时，让新员工给客户及合作伙伴留下良好印象，提升公司形象。
- 右脑训练可激发新员工，尤其是 90 后员工和知识型员工的工作热情，提升个人的领导力。

【学员对象】

需要提升沟通、表达和演讲能力的职场新员工；

【课程时长】

1 天版（6 个小时），2 天版（12 个小时）



【课程内容】

第一部分：让表达清晰、简练、有力的秘诀

1. 清晰表达的三原则，让表达不再高深莫测；
2. 清晰的表达来自于清晰的思考；
3. 有效组织你的思想、呈现你的思想、植入你的思想；

第二部分：全脑表达原理：结构+力量

1. 表达的结构化以及表达中蕴含的打动人心的力量；
2. 整合左脑结构和右脑力量；
3. 自然沟通的三要素：注意力的连接、信任度、情绪度，让听众帮你完美表达；

第三部分：左脑结构——用逻辑的左脑帮助组织你的思想

一、时间框架：通过时间推进表设定表达框架

- 1.1 讲解陈述：定义与特点
- 1.2 展示示范：时间框架的场景、案例、技巧
- 1.3 练习演练：**如何做一个精彩的自我介绍？**

二、空间框架：通过地点或物理空间推进表达逻辑

- 2.1 讲解陈述：定义与特点
- 2.2 展示示范：空间框架的运用场景、案例、技巧
- 2.3 练习演练：**如何向客户介绍你的公司？**

三、支点框架：通过若干角度（支点）来支撑表达

3.1 讲解陈述：定义与特点

3.2 展示示范：支点框架的运用场景、案例、技巧

3.3 练习演练：**为什么一定要有梦想？**

四、钟摆框架：通过若干极端碰撞来推进中心思想表达

4.1 讲解陈述：定义与特点

4.2 展示示范：钟摆框架的运用场景、案例、技巧

4.3 练习演练：**面对质疑，如何说服对方接受你的观点？**

五、变焦框架：通过若干镜头及视野变化来推进表达

5.1 讲解陈述：定义与特点

5.2 展示示范：变焦框架的运用场景、案例、技巧

5.3 练习演练：**如何向客户全面展示产品？**

六、递推框架：透过因果关系或链式反应来推进表达

6.1 讲解陈述：定义与特点

6.2 展示示范：递推框架的运用场景、案例、技巧

6.3 练习演练：**在向上级汇报工作时，如何提升结果的可信度？**

第四部分 右脑力量——用感性的右脑帮助你推进你的思想

一、对比力量——通过对比，让表达犀利无比

1.1 讲解陈述：定义与特点

1.2 展示示范：对比力量的运用（类比 VS 反比）

1.3 沙盘练习演练：**运用对比的手法去增强表达的力量感**

二、视觉力量——让你的思想可视化，让表达引人入胜

2.1 讲解陈述：定义与特点

2.2 展示示范：视觉的运用（显性 VS 隐性）

2.3 沙盘练习演练：**运用视觉描述的手法让听众如身临其境**

三、幽默力量——能够让听众着迷，专心投入的“乐趣因素”。

3.1 讲解陈述：定义与特点

3.2 展示示范：幽默力量的运用（外在 VS 内在）

3.3 沙盘练习演练：**运用幽默的手法吸引听众的注意力**

四、节奏力量——节奏的本质是重复，隐含在表达中的节奏引起听众的共鸣

4.1 讲解陈述：定义与特点

4.2 展示示范：节奏力量的运用（韵律 VS 文字）

4.3 沙盘练习演练：**运用节奏的手法让听众对重点强调内容产生共鸣**

五、**情绪力量**——你的思想通过情绪的波动来传递，让你的听众停留在情绪度量表上任何位置

5.1 讲解陈述：定义与特点

5.2 展示示范：情绪力量的运用（环境 VS 心理）

5.3 沙盘练习演练：**运用情绪的表达与听众建立情感的链接（共情）**

六、**隐喻力量**——不是机械的教条，而是用隐喻让听众自己说服自己

6.1 讲解陈述：定义与特点

6.2 展示示范：隐喻力量的运用（明喻 VS 暗喻）

6.3 沙盘练习演练：**运用隐喻的手法去触发听众深入的思考；**

第五部分：成果篇

5.1-左右脑综合运用案例、设计、展示

每个小组通过选题（模拟职场中最常碰到的几种场景），运用学到的左右脑沟通表达技巧进行一个主题的现场分享，并考核评分。

