

《教练式沟通的科学和艺术》

【企业内训方案】（2天版方案）

目 录

第一部分：课程背景.....	3
第二部分：适用对象.....	4
第三部分：授课时长.....	4
第四部分：课程模型.....	5
第五部分：授课内容.....	5

第一部分：课程背景

- 我们无论在社会、企业中扮演着何种角色，沟通能力的持续优化与提升都将成为我们毕生所学习的课题；
- 管理就是沟通沟通再沟通，管理者沟通能力的提升能够有效的提升其非权力影响力，减少因无效沟通而导致的管理成本；
- 员工需要通过提升沟通能力来优化和同事间的信任关系，增加信任度，获得他人的认同以及支持；
- 传统的沟通往往强调表达，但沟通和表达是两个概念，一个沟通力强的人并非一定表达能力就很强，反之：一个表达能力强的人并非就是一名沟通高手。
- 过往我们所形成的沟通习惯往往是这样的：当他人携带一个观点、感受或困惑来寻求我们支持的时候，我们并不是为了他、了解他、理解他这个人去进行支持，而是基于他的问题或感受去进行回应，我们把这种沟通方式定义为：精致的利己主义者。
- 《教练式沟通的科学和艺术》课程由 U 启教练® 品牌创始人、2019 教练技术行业领军人物【第三届中国品牌大会授奖】、中国培训师大联盟总裁陈中来导师基于 2018 年中国行业领军品牌、2019 行业匠心品牌--“U 启教练”--的资源下所开发的一门面向企业全员所开发的一门应用课程。本课程有别于市场上传统的沟通课程，其核心是将 U 启教练中的核心资源进行萃取，并且在沟通中进行应用，是一门实用性、实战型、前瞻性都很

强的课程。

第二部分：适用对象

- 本课程适用于企业中的各层级人员

第三部分：授课时长

- 本课程方案设计为 2 天【每天标准授课时间 6 小时】

第四部分：课程模型



第五部分：授课内容

第一章：导入篇-信任空间构建及课程系统导入

- 构建信任空间
- 课程结构与逻辑剖析

第二章：转型篇-从传统沟通走向教练式沟通

- 沟通方式的差异：单向 VS 双向

- 关注焦点的差异：不要 VS 想要
- 关注对象的差异：事务 VS 人
- 沟通内容的差异：内容 VS 贡献内容
- 沟通基础的差异：权威 VS 信任
- 能力要求的差异：专业 VS 对话

第三章节：信念篇-教练式沟通的八大核心信条

- 信念一：说话往往不是在沟通，不说话一定是在沟通
- 信念二：每一次的沟通行为都是一种销售行为
- 信念三：沟通的本质不是改变他人，而是影响对方
- 信念四：没有信任的沟通是一场战争，同步是构建信任最佳的方式
- 信念五：沟通中没有对与错，只有评价标准等级的差异
- 信念六：在每一个沟通者的世界里，他所说的每一句话只有正确，没有错误
- 信念七：沟通有没有意义，不取决于你说了什么，而取决于对方的评价与反馈
- 信念八：每个人说的每句话都是“假话”

第四章节：思维篇-教练式沟通的六大思维

- 儿童 VS 成人思维
- 抱怨 VS 愿望思维

- 主观 VS 中立思维
- 外观 VS 内观思维
- 问题 VS 目标思维
- 对抗 VS 合作思维

第五章节：技术篇-教练式沟通的科学

- 语言的本质与真相
- 谨防删减、普遍化与曲解
- 倾听的三大目标与四个技巧
- 梅塔语言：探寻技术的常用语言
- 米尔顿语言：确认技术的常用语言
- 引领与回应的科学与步骤

第六章节：艺术篇-教练式沟通的艺术

- 六种同步：快速构建信任的艺术
- 八大框架：让沟通更有力量的艺术
- 教练式沟通与对话中的常用语言

第七章节：应用篇-教练式沟通在组织中的应用

- 一个重要的工具：系统逻辑发展的六个层级
- 构建以“替身”为身份导向的向上沟通模式
- 构建以“领袖”为身份导向的向下沟通模式

- 构建以“甲-乙方”身份导向的横向沟通模式

第八章节：总结篇-课程总结与现场答疑

- ORID 课程大总结
- 答疑/下一步/结束