

关于“知行合一版权课”

尊敬的客户您好：

当本大纲展现在您面前时，我们的缘分已经开始啦。

但真正合作是从您确定采用我们的课程开始的。

这是我们共同期待的**“美好结果” (What)**。

您**为什么会**选择我们的课程，

而放弃其他机构推荐的课程呢？

当然是**因为**您认为这门课程**“价值充分” (Why)**！

我们课程的价值**如何**被您发现？

那当然需要给您做更好的**“价值呈现” (How)**。

“知行合一系列版权课”课程大纲给你不一样的呈现方式。

温馨提醒 (共 3 点)：

① 免费辅导：基于教育本质，采用 **2 天线下授课和 3 周线上免费辅导**。

② 温馨提示：为了我们更好的交付，请务必告知我们您的真实需求。

③ 郑重承诺：知行合一版权课（含本课程）均**“不满意，不收费！”**

品质保证 (共 3 步)：

精准把握客户需求-这是保证“美好结果”的前提条件（第 1 步）

根据需求匹配课程-这是保证“价值充分”的关键因素（第 2 步）

如实做出温馨提醒-这是保证“价值呈现”的核心环节（第 3 步）

附加说明 (共 2 条)：

需求分析阶段，如有必要，您也可通过三方沟通确认课程内容

您也可通过“知行合一版权课”介绍页（PPT 版本）中左下角链接了解详情

可双击以上
图标，获取
更好阅读体
验

如本课程帮您**提升管理或解决问题**，说明我们的课程与服务**让您满意**，请转告您的朋友，让我们**为更多客户创造价值**。

本课程在“知行合一版权课”中的定位



“知行合一版权课”六大创新点

| | 企业培训的“六大陷阱” | “知行合一版权课”六大创新 |
|------|---------------------------------------|----------------------------|
| 学员层面 | ①听过很多道理，依然过不好这一生..... | ⇒ “知道”变成“知识”，再变成“认知”和“良知” |
| | ②上课时很热闹，下课后摸不着门道 | ⇒ “唤醒”学习模式，学习过程是“认知升级”之旅 |
| | ③一学就会，一用就废 | ⇒ “事上练”模式（两天线下“学”+三周线上“习”） |
| 企业层面 | ①学到了一堆工具，就是无法解决问题 | ⇒ “知行合一版权课”是分享底层逻辑和创新方法论 |
| | ②培训过程轰轰烈烈，培训效果差强人意 | ⇒ “知行合一版权课”每一门课程都能独立价值闭环 |
| | ③培训无法落地，导致最大成本不是培训费，而是隐性成本（沉没成本+机会成本） | ⇒ “知行合一版权课”系列课程是一套完整落地系统 |

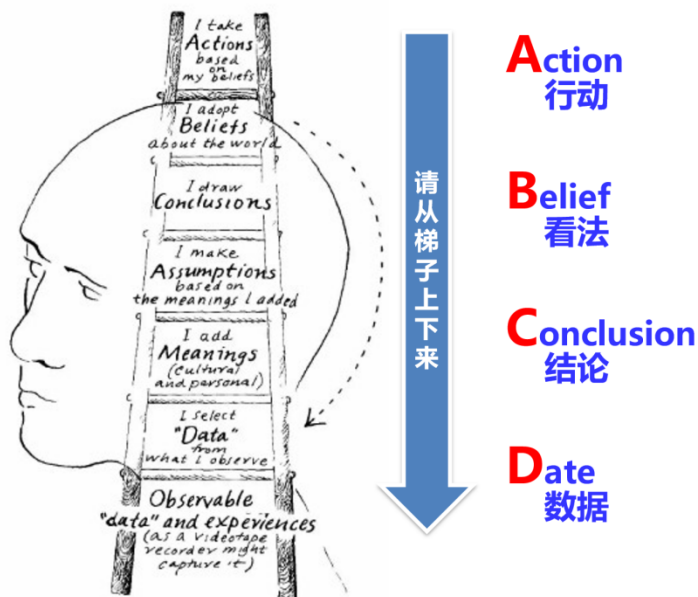
《三阶沟通（沟通之道）》底层逻辑



沟通之道就藏在这个梯子中

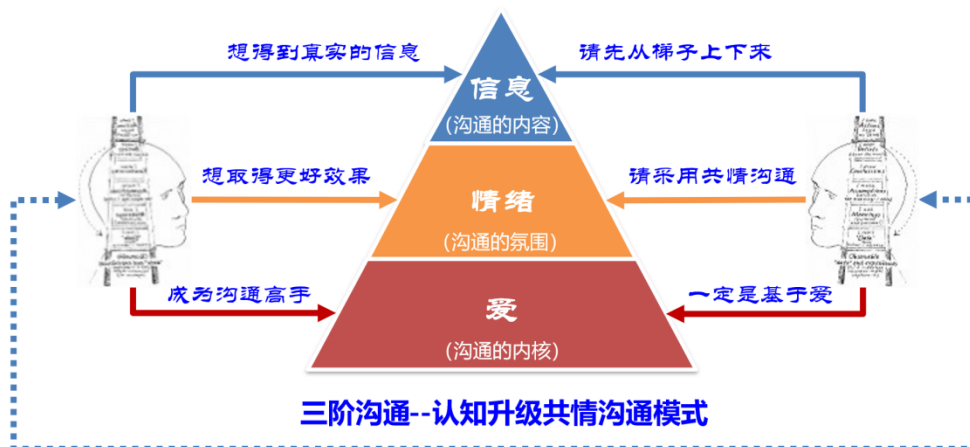
事上练

不带评论的**观察**是人类智慧的最高境界。
--克里希那穆提



《三阶沟通（沟通之道）》逻辑框架

事上练



沟通高手进阶之路就是**致良知**的过程

《三阶沟通（沟通之道）》总体说明



《三阶沟通（沟通之道）》总体说明

事上练

课程背景

听说过很多“道理”，依然过不好这一生……
如果能做到“知行合一”，你的人生将注定精彩！

沟通能力的重要性随着职场进阶变得越来越大。
那些在职场金字塔尖上的精英人士是如何沟通的呢？
他们是沟通“技巧”很高吗？
你会发现：恰恰相反！这就是沟通的认知：
他们不再追求所谓的沟通技巧（术）；
而是更注重沟通背后的方法论（法）；
而底层逻辑必定是遵循沟通之道（道）。
如果认知升级，你会发现沟通共分三层：
初阶水平通常都在“信息”层面沟通，更强调沟通技巧；
中阶水平通常都在“情绪”层面沟通，更强调共情沟通；
高阶水平通常都在“爱”的层面沟通，是做价值观沟通。
不同沟通层面，代表了不同沟通境界，就有不同沟通效果。
如何全方位提升沟通水平呢？“三阶沟通”会告诉你答案！
此时，你终于发现：**沟通高手进阶之路就是致良知的过程。**

学习成果

你学习的不仅是知识，更是“认知”
你收获的不仅是知识点，更是“认知升级”

核心成果：

- ◆ 在“信息”层面，学会事实判断、逻辑判断和价值判断
- ◆ 在“情绪”层面，学会自我情绪控制和与别人共情沟通
- ◆ 在“爱”的层面，学会在更高的境界上进行价值观沟通
- ◆ 掌握一个在信息层面进行价值判断的核心工具黄金圈
- ◆ 掌握在情绪层面的情商方法论ABCDE模式+DESC模型

附加收益：

- ◆ 掌握一种全新的看世界、看问题的视角，提升认知水平
- ◆ 拥有“透过现象看本质，并在方法论层面沟通”的能力
- ◆ 通过“知行合一”行动及沟通实践，帮你成就精彩人生

课程定位：本课程适合追求价值沟通的企业和想要拥有高效沟通能力者
标准时间：线下2天授课+线上21天免费辅导（事上练）

5

知行合一商业实践应用系列版权课程

从认知升级到知行合一



沟通不是能说会道

事上练



最悲哀的是：**辩赢了，沟通却一败涂地**

10

知行合一商业实践应用系列版权课程

从认知升级到知行合一

《三阶沟通（沟通之道）》课程大纲



《三阶沟通（沟通之道）》课程大纲

事上练

| 信息层面沟通（初阶） | 情绪层面沟通（中阶） | 爱的层面沟通（高阶） |
|--|---|---|
| 从一句话开始： 不带评论的观察是人类智慧的最高境界 | 从一句话开始： 沟通关键在于“怎么说”而非说什么 | 从一句话开始： 爱是一切的答案-爱因斯坦 |
| 梅拉比安定律升级版： 55-38-7背后的密码（三阶沟通） | 那到底该“怎么说”？-- 在四个维度说 表达维度/关系维度/事实维度/诉求维度 | 爱在哪里？ 当然在“心”中 |
| 三大判断传递7%的信息？ 事实判断+逻辑判断+价值判断 | 四个维度归于“情绪”： 霍金斯情绪量表+情绪树 | 所以沟通的密码就是： 在“心流区”沟通 |
| 信息层面沟通的三大基本原则： 4P原则（人的层面）/PREP（信息信息层面） | 认知升级掌控情绪： 情绪变化三角形-让你与情绪和解的极简模式 | 从心流区到情感账户： 取款:存款=1:5背后的密码 |
| 四个维度成为信息层面沟通高手： 表达维度/事实维度/关系维度/诉求维度 | 从在开启新到共情沟通： 共情三部曲：聆听→复述→共情 | 从情感账户到信任公式： 信任=(可信性+可靠性+亲密性)/自我意识 |
| 信息层面沟通四项基本功： 2个聆听模式/1句话提问/3大区分/2种回应 | 两大共情沟通进阶模式： 非暴力沟通+关键对话模型 | 从信任公式到约哈视窗： 不再刻意隐藏，盲区自然减少 |
| 组织沟通两大模型： STH矩阵（信息层面）+RACI矩阵（团队层面） | 大道至简情商方法论： 埃利斯ABCDE+阿德勒DESC | 爱的沟通之“致良知”： 致良知28字箴言（四句教） |
| 信息层面升维沟通之道： 用好黄金圈，以目的为导向 | 从情商方法论到三大转换模式： 语言转换模式+情绪转换模式+心智转换模式 | 跟儒家学沟通之道： 絜矩之道/忠恕之道/中庸之道/经权之道 |
| 信息层面沟通方法论： 笛卡尔方法论+实践论+矛盾论 | 沟通背后的心智模式： 心智偏爱+心智归因+心智陷阱 | 沟通失败的根源（人生八戒）： 意必故我（孔子）/见是伐矜（老子） |



三阶沟通配套工具箱

事上练

方法论

经典三问:

- ①Why so? (为什么这样?)
- ②What if? (假如...会怎样?)
- ③How to? (如何.....)

经典阐述模型:

SCQA (背景/冲突/疑问/行动)
GPS概述法 (目标→问题→解决方案)

经典报告模型:

金字塔结构+POP (情况→选择→建议)

经典聆听模型:

SOFTEN法则+SONAR法则+3F模式

业务成交沟通模式:

RAIN+FABE+SPIN+AIDA



信息层面 (1阶)

相关测试:

Baron情商测试 (了解自己)
DISC行为模式 (了解自己和对方)

情绪转变法:

一念之转4步法
五步脱困法
双圈转换法 (从关注到影响)
积极转换模式

RAIN负面情绪转换法

PMA框架

情绪管理境界:

喜怒哀乐之未发谓之中, 发而中节谓之和
此心不动
不迁怒, 不贰过



情绪层面 (2阶)

儒家16字沟通要诀:

絮矩之道/忠恕之道/中庸之道/经权之道

《道德经》沟通秘籍:

多言数穷, 不如守中
知者不言, 言者不知
信言不美, 美言不信
善者不辩, 辩者不善

记住他们的忠告:

人生八戒: 意必故我(孔子)/见是伐矜(老子)
井蛙不可语于海
夏虫不可语于冰
曲士不可语于道 (庄子)
行有不得, 反求诸己
反身而诚, 乐莫大焉 (孟子)



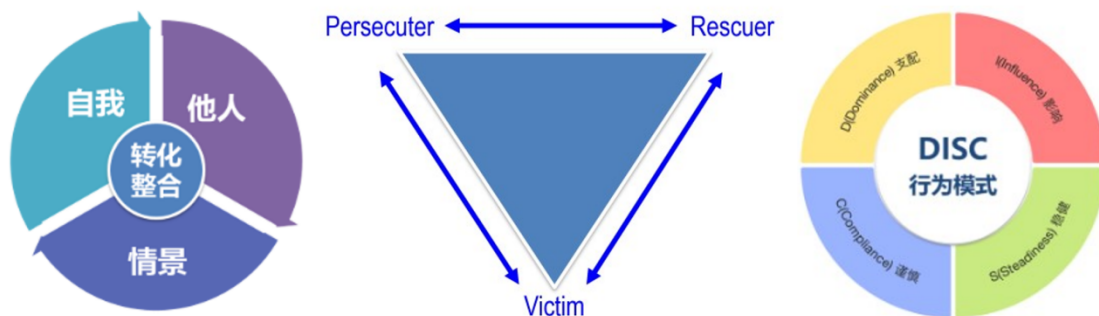
爱的层面 (3阶)

《三阶沟通（沟通之道）》核心模型



沟通进阶之道

事上练



因时而变/因地制宜/因人而异



认知升级掌握沟通之道

事上练

1-我想达到的沟通效果“是什么” (What) ?

- 1) 要为之准备的事情是什么?
- 2) 沟通对象是谁 (Who) ?
 - ①他的年龄、性别、学历背景等是什么?
 - ②他的性格如何? 他和我的关系如何?
 - ③他现在的情绪如何, 是急躁、多疑、热情还是平和?

做好功课

3) 沟通时间 (When) 与环境 (Where) ?

- ①我大概有多少时间可以用来与他进行沟通?
- ②沟通的环境如何? 在这种环境下沟通需注意什么?
- ③我们之间沟通的方式是什么 (电话、会议、邮件等), 在这种方式下需要注意什么?

2-思考“为什么” (Why) ?

- 1) 我的“为什么”
 - ①我沟通的真正目的是什么?
 - ②我可以为他带来哪些实际的好处价值呢?
- 2) 他的“为什么”
 - ①他为什么会对我的方案感兴趣?
 - ②他为什么会同意我的方案, 并为此付出精力、时间和金钱?

升维思考

3-我该“如何做” (How) ?

- 1) 可能的障碍及如何克服?
 - ①对方可能对哪些方面心存疑虑或者提出哪些反对理由? 我打算如何回答?
 - ②我的观点可能存在哪些问题? 相反的观点都有哪些?
- 2) 对我来讲, 这次沟通的意义是什么?
 - ①这次沟通之后, 我希望发生哪三件具体的事情?
 - ②为了促成这三件事, 我会优先考虑哪些问题? 可以在哪些方面做出让步?

降维打击

哪有什么沟通天才, 都是刻意练习的结果 (沟通在沟通之外)

《三阶沟通（沟通之道）》核心模型（续）



大道至简黄金圈沟通框架

事上练

参考模板：（3步）

- 1、我希望沟通达成的结果是什么？（**What**）
--最好用1句话描述
- 2、转换一下：我沟通的真正目的是什么？（**Why**）
--从结果导向改为目的导向
- 3、为了达成以上目的，我该做什么？（**How**）
--围绕目的（而不是结果）想办法



13

知行合一商业实践应用系列版权课程

从认知升级到知行合一



认知升级掌握情商方法论

事上练



14

知行合一商业实践应用系列版权课程

从认知升级到知行合一

《三阶沟通（沟通之道）》核心模型（续）



埃利斯ABCDE模式

事上练

| | | |
|----------------------|------------|------------|
| <p>一念天堂 一念地狱</p> | ④D（反驳后新看法） | ⑤E（激发的新行动） |
| ①A（诱发事件） | ③B（抱持的看法） | ②C（不良后果） |



阿德勒DESC模型

事上练

