

DISC 行为风格与全脑沟通沙盘

课程背景：

1928 年美国的威廉·摩顿·马斯顿的《常人之情绪》(The Emotions of Normal People) 一书中，首次出现现代版 DISC 理论。马斯顿最为人熟知的是他发明了测谎仪，他第一次试图将心理学应用到一般人身上，而不只是临床设定。从简单问卷到 DISC 图形，DISC 分析表，DISC 现已发展成为全世界使用最广泛，最获信赖的性格工具。

表达沟通是人与人之间传递信息、传播思想、传达情感的过程，是一个人获得他人思想、情感、见解、价值观的一种途径，是人与人之间交往的一座桥梁，通过这个桥梁，人们可以分享彼此的情感和知识，消除壁垒，增进了解，达成共同认识或共同协议。

对于优秀的企业管理者和员工来说，提升沟通质量、高效内外部沟通、深入客户需求调研……无不极需要极好的逻辑整理能力以及富有魅力的语言魅力。即使在日常生活中，擅长在个人和公众场合发言的人更容易被认为更聪明，具备更高的个人素养。

综上所述，身在职场，面对内外部客户，上下级关系，我们都应该促使自己成为沟通的高手。本课程用 DISC 性格识别方法，通过观察识别不同性格特质的合作对象入手，在沟通语言上兼顾左脑逻辑表达的六种框架，右脑力量表达的六种方式，使用沙盘模拟形式，注重即兴表达和反馈，为沟通结果形成合力，助力职场，达成共识，实现目标，与企业共成长。

课程收益：

- 客观深入了解性格特征，精准定位，加强对人际沟通的敏感度；
- 掌握赋能于对方的交往方式，更智慧地管理自己和对方的沟通情绪；
- 掌握理性左脑系统思考方法，使用左脑结构化表达掌握感性右脑的刺激技巧，使用右脑力量直抵人心；
- 掌握重要的沟通技能，让你的沟通精彩纷呈，使工作生活更高效，更多影响力。

课程时间：1天，6小时/天

课程对象：全体员工、客户服务人员、营销人员、有公众演讲需要的演讲人员

课程方式：游戏导入，案例研讨，角色扮演，示范演练，小组讨论，视频教学，头脑风暴

课程风格：幽默风趣，深入浅出，逻辑性强，化繁为简，前瞻性强，实战演练，落地为先



课程大纲

一、沟通的定义 失败的原因

1. 沟通的定义

2. 沟通的三种作

1) 沟通信息

2) 沟通情感

3) 沟通逻辑

3. 优质的沟通力

1) 考虑沟通对象的性格背景——DISC 行为风格解读

2) 考虑思维表达的逻辑框架——全脑表达之左脑逻辑

3) 考虑听者感受的感性力量——全脑表达之右脑力量



与沟通失

用

第二讲：DISC 行为风格全面解读

团队活动：对号入座——人际沟通风格测试

一、Dominance 支配型/指挥者

1. 典型特质
2. 优势与挑战
3. 与 D 的沟通之道

二、Influence 社交型/影响者

1. 典型特质
2. 优势与挑战
3. 与 I 的沟通之道

三、Steadiness 稳健型/支持者

1. 典型特质
2. 优势与挑战
3. 与 S 的沟通之道

四、Compliance 服从型/思考型

1. 典型特质
2. 优势与挑战
3. 与 C 的沟通之道

第三讲：左脑结构—6 个基本的左脑框架

用逻辑的左脑帮助组织你的思想

1. 时间框架

一种使人放松的结构，让时间帮你推进表达

2. 空间框架

一种随处可用的结构，让你的表达形象生动

3. 支点框架

一种让你的表达呈现稳定、客观、审慎的结构

4.钟摆框架

一种让你能够照顾多方观点，创造双赢结果的结构

5.变焦框架

一种让你的表达呈现多样化，并使焦点突出的结构

6.递推框架

一种根据逻辑层层推进，让你的表达无可辩驳的结构

第四讲：右脑力量—6个基本的右脑表达

用感性的右脑帮助你推进你的思想

1.视觉力量

让你思想可视化，让你的表达引人入胜

2.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

3.对比力量

通过对比，让你的表达犀利无比

4.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

5.幽默力量

能够让听众着迷，专心投入的“乐趣因素”。

6.情绪力量

你的思想通过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

第五讲：性格基础+全脑表达沙盘

- 1.在沙盘中边学些边玩，寓教于乐，随学随练
- 2.沙盘贯穿整个课程始终，让每一个学生都有实体物，对内容理解更加深刻
- 3.使用沙盘中关于【完美表达量表】，让每一个人都是可以体验在生活中优化表达的喜悦。