

大纲（附见下）



【课程背景】

哈佛大学的一项研究表明：“被解雇的员工里，85%是因为人际沟通问题引起的！”石油大王洛克菲勒说：“我愿意付出天底下得到其他本领更大的代价去获得与人沟通的方法。”

我们每天都要与人说话、每天都要沟通，可是——

因为沟通不对，失去了一笔又一笔财富；
因为沟通不对，失去了一位又一位客户；
因为沟通不对，失去了一个又一个朋友；
因为沟通不对，失去了一天又一天好心情；
因为沟通不对，甚至失去了生命！
因为沟通不对，……

你，还将还要还想失去多少？企业还要失去多少？管理的问题就是沟通的问题，刻不容缓一定要来沟通实战班！

【课程收获】

作为工作坊的学习者，你将会收获：

- 全面了解建立积极人际管理和达成沟通成效所需要的思维和方法
- 洞悉你需要管理的人际关系对象深层次的利益需求
- 通过双赢思维来推进关系，获得支持
- 通过测评认知自我及他人的天性特点
- 掌握和不同天性的人沟通协作的有效方式
- 正确看待冲突，掌握应对冲突场景的方法
- 从心理需求层面了解如何与他人建立深度信任关系
- 学会调整人际交往中的负向心态和信念成为积极正向

引入本课程的企业，将会收获：

- 参与学习的员工掌握与各种重要人群沟通协作的多维度方法
- 关键客户和合作伙伴的关系进入一个更积极和富有成效的阶段
- 共创提高跨团队沟通协作成效的可行举措
- 参与课程人员行为朝向健康有效的方向改变并影响到周围的人
- （跨）团队成员之间的包容性得以改善

- 员工的承诺、责任和价值感得到增强
- 基于员工在人际管理管理方面能力的提高，部门和企业的协作成效更高，重大目标得以达成

【课程对象】 公司全员

【课程方式】

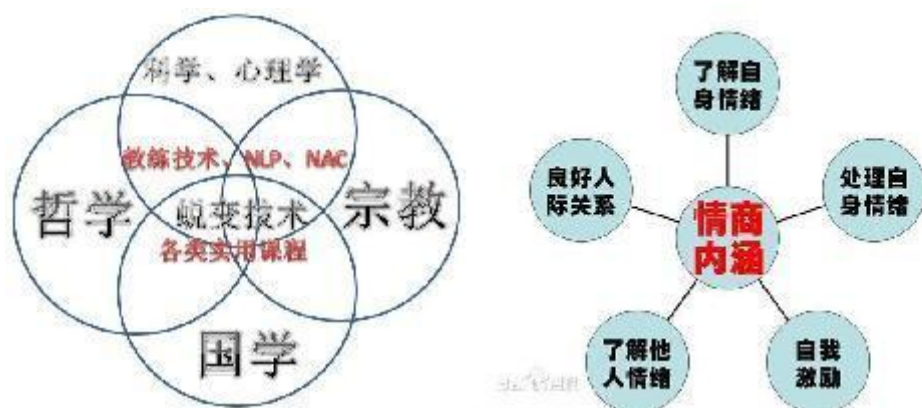
讲授+案例+视听+实操+研讨+游戏+分享+问答+工具+PK+角色扮演法+演示+研讨+仿真模拟法+两人对话+排列法+催眠冥想+思维导图+快速记忆等

【课程时长】

1天——2天

【课程内容】

高效沟通理论实战体系



高效沟通 现场内容会有所增减



总述

一个人的成功，20%靠专业能力，80%靠人际关系

第一部分：沟通法则

第一节 自我沟通三大密码

- 一 自我沟通三大密码：
 - 1 焦点密码：注意力=事实
 - 2 动作密码：动作创造情绪
 - 3 定义密码：ABC 法则

二 总结

第二节 认知三大工具

- 一 心中图像法则：

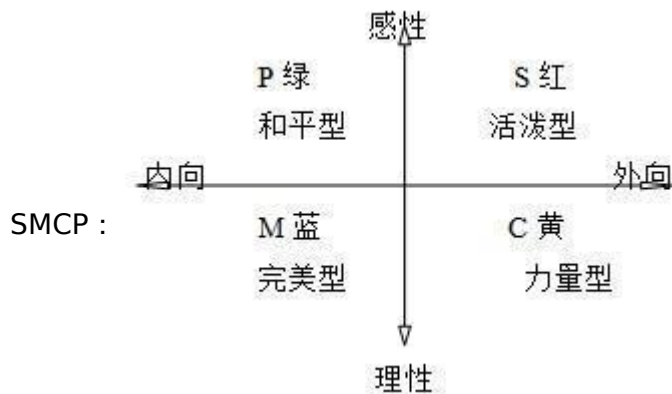
二 最有效的识人术

- 1 揭秘身体语言密码：
 - 1.1 _____
 - 1.2 _____

1.3 _____

2 识破谎言的七个动作：

三 SMCP 性格图



企业里结果好才算好，在结果好的基础上找感觉好；家庭里感觉好才算好，在感觉好的基础上找结果好。

第三节 三向沟通

一 沟通三向：

向上沟通没有胆量，

向下沟通没有心情，

水平沟通没有肺府，没胆识，没心情，没心胸。

二 向上沟通建议：

三 向下沟通：

四 水平沟通，

五 1+1 模式：提出问题+解决方案

1 造钟不要报时

衡量一个管理者有没有本事，不是看他自己能不能解决问题，而是看他能不能教会部下解决问题，让部下具备解决问题的能力。

管理者最重要的才能是发挥下属才能的才能，管理者最重要的作用是发挥团队作用的作用

2 西游记的启示

3 汇报工作说结果

请示工作说方案

总结工作说流程

回忆工作说感受

六 幸福六等

- 1 桃花源杏花村 平安里多瑙河 狗不理火药库； 因为相同我们连接，因为不同我们成长
- 2 享受过程，没有一条路通向幸福，因为这条路本身就是幸福

第四节：被证明最有效的企业沟通闭环系统：

一 1+1+1+1 模式

二 闭环沟通实战

- 🔗 案例摘选：星星之火与曼德拉
- 🔗 案例摘选：抱怨的倒霉蛋
- 🔗 案例摘选：EMBA 总裁班的启示
- 🔗 案例摘选：你所不知道的林徽因
- 🔗 案例摘选：非洲旅游团
- 🔗 案例摘选：西游记沟通模式
- 🔗 实操摘选：敏感测试
- 🔗 实操摘选：弹指高歌
- 🔗 心理潜能：NLP 生理平衡法

第二部分 两大沟通模式

第一节 萨提亚模式五种沟通

- 一 讨好式
- 二 指责式
- 三 超理智
- 四 打岔式
- 五 一致性

第二节 卡耐基沟通模式

一 真诚+智慧

听到领导说的我才想到，站在领导的身后想在领导的前头

二 男女沟通艺术

男人来自火星，女人来自金星；男人最看重_____，女性最看重_____。

三 有一定道理，我理解你说的，同时

做真诚的成熟人，不做天真的实在人；假话全不说，真话不全说；

- 🔗 案例摘选：入职员工 PK 总裁
- 🔗 案例摘选：入院的阑尾炎
- 🔗 案例摘选：如何应对两难问题
- 🔗 实操摘选：萨提亚沟通模式应用及角色扮演
- 🔗 心理潜能：萨提亚+卡耐基沟通模式

第三部分 超效读心术

第一节 神奇的摄心术

- 一 惯性机器人
- 二 摄心术三步法 1 _____ 2 _____ 3 _____

第二节 最有效的说服术

- 一 扑克牌暗示术
- 二 杯子法则
- 三 AB 法则
- 四 男人说事业=
- 五 玩笑的背后体验丝丝本我；
- 六 用你们代替你
 - ㄤ 案例摘选：史上最牛的催眠师如何瞬间催眠任何人
 - ㄤ 案例摘选：神奇的推销员
 - ㄤ 案例摘选：空中奇遇
 - ㄤ 案例摘选：咖啡厅的选择
 - ㄤ 案例摘选：饭局的背后
 - ㄤ 实操摘选：摄心术三步法分解
 - ㄤ 实操摘选：暗示术说服力分组演练
 - ㄤ 心理潜能：神经链调整术、心锚、摄心术、洗脑术、推销术

第四部分 中国式沟通法则

第一节 沟通四大方法

- 一 倾听
 - 1 吸引别人注意最好的方法是什么？——
 - 2 教练技术三点请听法——教练技术导师培训的沟通工具
 - 3 实战练习
- 二 模仿
 - 1 语言
 - 2 语速
 - NLP _____
 - NLP 视听触分类
 - 3 肢体
 - 4 眼神-右手右边对
 - 5 呼吸
- 三 认同 合一架构 陪他上楼，扶他下楼
- 四 赞美
 - 1 赞美是成熟的表现
 - 2 不要轻易批评指责抱怨

- 2.1 全然的了解就是全然的宽恕
- 2.2 格局决定结局
- 2.3 好处
- 3 如何批评
 - 3.1 三明治 前推后及 前赌后截
 - 3.2 对事不对人：过程与结果
 - 3.3 慷慨赞美 吝啬批评
 - 3.3.1 当面赞美 背后批评
 - 3.3.2 基层不说真话要理解 鼓励身边说真话：
 - 一个人不说真话是性格问题
 - 一群人不说真话是领导问题
 - 所有人不说真话是制度问题
 - 3.3.3 不能事前鼓励事后打击
- 4 赞美的具体方法
 - 4.1 具体
 - 4.2 a-b 除了……就是
 - 4.3 弱强
 - 4.4 听到见到得意，把爱说出来，把赞美说出来-
 - 4.5 主动打招呼-背后含义眼里有你
 - 4.6 只有你-
 - 4.7 似否定实肯定
- 5 各年龄段的沟通秘籍

第二节 天堂之路

第三节 沟通领导力

- 一 五项影响力
- 二 典范权
 - 1 自信负责
 - 2 道德操守（做人做事）
 - 3 牺牲奉献
 - 4 行动示范
 - 5 输出信念
 - 6 关心员工
 - 🔪 案例摘选：同学聚会后遗症
 - 🔪 案例摘选：我是一只小小鸟
 - 🔪 案例摘选：语言镜像
 - 🔪 案例摘选：美国总统林肯的沟通秘籍
 - 🔪 案例摘选：催眠师如何深入客户潜意识
 - 🔪 案例摘选：我的银行拜访客户奇遇记
 - 🔪 案例摘选：李连杰采访语出惊人
 - 🔪 案例摘选：熊孩子也能变小超人
 - 🔪 案例摘选：大话西游旅行记
 - 🔪 案例摘选：除了马云，就是您了

- 案例摘选：如何面对领导的创业史
- 案例摘选：稻盛和夫的三家世界五百强
- 案例摘选：奥斯维辛集中营的生存奇迹
- 案例摘选：谁敢横刀立马，唯我彭大将军
- 实操摘选：各年龄段的沟通要点
- 实操摘选：教练技术三点倾听法
- 实操摘选：天堂之路
- 心理潜能：集心灵引导术、感官控制术、心理诱导术、催眠冥想、摄心术、洗脑术、鬼谷子秘术，读心术、观人术、教练技术、NLP、神经链调整术等为一体，加上国学精粹沟通说服的沟通术训练，简单、实用、显效、实战



丁艺欣老师录制同名中国教育电视台 DVD 系列：

- 第一集 读心术
- 第二集 求同术
- 第三集 圆通术
- 第四集 赞美术（上）
- 第五集 赞美术（下）
- 第六集 叙事术
- 第七集 开场术
- 第八集 执行术
- 第九集 归因术
- 第十集 宽心术
- 第十一集 辨真术
- 第十二集 敬人术



