

课程名称 《NLP 影响力沟通》

主讲：韩颖老师 6 课时

课程背景：

什么是 NLP？

NLP 全称神经语言程式学的英文简写，是一门研究人类卓越行为的学科，是对人的“认识论”，

研究人的多个层次。如：

1. 人类从思想-身体-行为出现的程序过程。
2. 为了解人思想程序、策略、模式提供具体方式方法。
3. 加强人类自我了解、人与人沟通的有效性。
4. 为人类行为改变提供了有效并具有可操作性的方法。
5. 提供了了解信念价值观系统、运用信念价值观系统的方式方法。

培训目的：

通过演示、练习、讨论分享等不同的教学策略，让学员对工作及人生的态度重新产生新的认知和自我觉察，对自己的当下状态进行有效管理，引导学员运用课堂习得与实际的工作和生活相连接，制定目标与行动计划，提升执行力，持续精进，实现个人与组织的最大价值化。

培训收益：

6. 改变学员固有的心智模式
7. 提升学员的沟通能力与人际效能
8. 有效管理自己的状态
9. 增强人际关系（亲人、客户、同事等）的粘合度

培训对象：销售人员

培训形式：讲授、故事、演示、练习

课程大纲：

一、PART1 思维模式之人生影响

1. 意识与潜意识
2. 情绪对结果的影响
3. 画出影响圈
4. 心灵预演

二、PART2 理解层次贯通法

1. 不同系统的身份定位（上级、下级、同事、父母、子女）
 2. 原则
 3. 探索 BVR
 4. 身份胜任
 5. 胜任行为
 6. 行为环境
-

三、PART3 NLP 前提假设

1. 前提假设讨论
2. 分享个人建议与看法
3. 解读前提假设

四、PART4 同频道沟通

1. 沟通的底层思维结构
2. 同频道
 - 1) 语言
 - 2) 声调
 - 3) 肢体语言
3. 体验练习 (Yes/No)
4. 体验练习 (5 个优点)

五、PART5 聆听对方的意图

1. 聆听的层次
 2. 觉察是什么障碍你听见对方的真实意图？
 3. 聆听练习
 4. 个案演示：感恩系统
-