

职场人士一生必听的一堂沟通课

NLP 超级沟通技术训练营

主讲：朱天佑导师

【课程背景】

工作中，我们遇到的绝大部分问题都是沟通的问题！

工作中的主体是人，人与人在一起必定互动，互动就会产生沟通，沟通必定产生结果。只是，这个结果是“好的结果”，还是“坏的结果”而已。

NLP 超级沟通技术从心理学与行为学角度入手，从原理、模型及技巧等维度帮助职场人士深度剖析沟通技术，快速提升沟通能力，成为魅力沟通者，令其像鱼儿一样畅游于职场的大海，提升工作效果和工作绩效。

NLP 是神经语言程序学(Neuro-Linguistic Programming)的英文缩写，源于 1970 年的美国，是一门用“语言”来改变身心状态的实用学问，它研究如何提高大脑的运作效率从脑、心、腹三个维度去认识人和影响人。现已风靡全球，成为管理、营销、人际沟通及家庭关系领域顶礼膜拜的“圣经”。

【课程目标】

- 1、学习 NLP 系统工具，掌握破译人性密码的钥匙；
- 2、掌握 NLP 工具和技巧，实现高效工作沟通；
- 3、高效运用 NLP 智慧和技巧，提升超级沟通力、社交力及影响力；
- 4、帮助参训学员者更好修炼、成长，做智慧、卓越、快乐的沟通（领导）者。

【课程特色】

- 1、专业：全球 500 强企业数十年实践检验、论证
- 2、实战：中国本土企业实地操刀运作，积累大量一手经验
- 3、有效：重方法、重工具、重实操，是技术的系统运用，非理论灌输

【参训人员】各层级人员

【课程时间】1-3 天（6 小时/天）

【课程大纲】

第一讲：是什么成就了卓越沟通者？

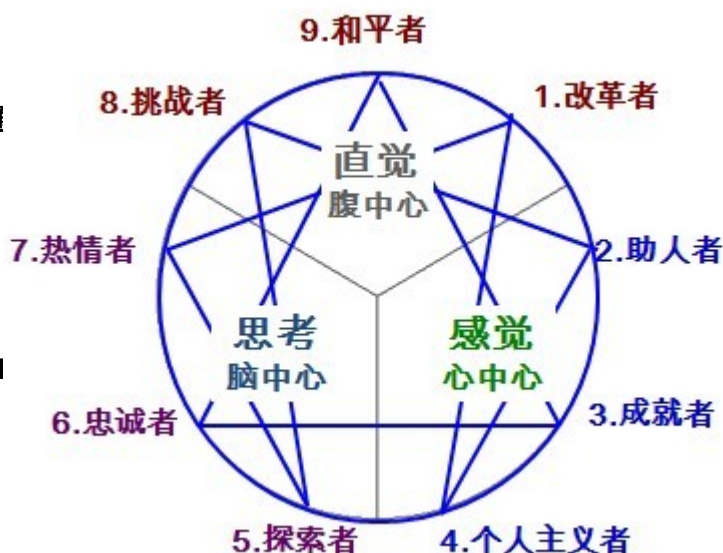
1、什么样的沟通是高效沟通？

- (1) 共鸣
- (2) 共情
- (3) 共振
- (4) 有效果

2、如何运用身心系统实现高效沟通

- (1) 外感官
- (2) 内感官
- (3) 意识
- (4) 潜意识
- (5) EMBA

3、卓越人士的人生必修课——NLI



- (1) 从心理学与行为学角度破解如何高效影响人
- (2) NLP 与超级沟通

【工具】沟通影响机制；五大感官系统

第二讲：NLP 超级沟通的原则、机制

1、NLP 超级沟通的原则：沟通的意义取决于对方的回应

- (1) 沟通没有对与错，只有“有效”与“没效”之分；
- (2) 自己说的多“对”没有意义，对方收到你想表达的讯息才是沟通的意义；
- (3) 自己说什么不重要，对方听到什么才重要；
- (4) 沟通的效果来自声调和身体语言的比文字的更大；
- (5) 在潜意识层面的沟通讯息的发出与接受，比意识层面的大得多；
- (6) 没有两个人对同样的讯息有完全同样的反应；
- (7) 说话的效果由讲者控制，但是由听者决定；
- (8) 话有很多个方法说出来，改变说的方法才会改变听的效果

2、NLP 超级沟通的机制

- (1) 信息的身心处理模式

- A、摄入
- B、过滤：删减、扭曲、一般化
- C、EMBA
- D、次感元

- (2) ABC 法则

- A、事件
- B、反应
- C、思想蓝图

- (3) 感官与沟通

- A、外感官
- B、内感官

- (4) 不同感官类型快速识别与沟通

- (5) “73855”法则

【工具】NLP 沟通法则；ABC 法则；身心沟通影响模式图；“73855”法则图

第三讲：NLP 超级沟通“五大能力”

1、亲和力

- (1) 真诚、尊重
- (2) 微笑、看见
- (3) 声调配合
- (4) 肢体语言配合
- (5) 先跟后带

2、聆听力

- (1) 聆听“六神功”
- (2) 高级聆听

- A、听其言
- B、观其行
- C、读其心
- D、解其意

3、发问力

- (1) 如何运用“约哈利之窗”
- (2) 引导注意力式发问
- (3) 挖掘资源式发问
- (4) 开放问题 & 封闭问题
- (5) 强有力问题

4、区分力

- (1) 区分事实和演绎
- (2) 区分目标和渴望
- (3) 区分内在与外在
- (4) 区分过去与未来
- (5) 区分资源与障碍

5、回应力

- (1) 挑战性回应
- (2) 画质性回应
- (3) 肯定性回应
- (4) 认同性回应

【工具】约哈利之窗；聆听能力测评

【案例】聆听试验；消失的黑猩猩

【训练】亲和力/聆听力/发问力/区分力/回应力

第四讲：NLP 超级沟通“四大利器”（工具）

1、隐喻沟通法

- (1) 隐喻及其沟通威力
- (2) 如何运用隐喻：本体、喻体及情节
- (3) 借用及创造

2、归类沟通法

- (1) 上归类沟通
- (2) 下归类沟通
- (3) 横归类沟通
- (4) 归类沟通超级“问话”

3、换框沟通法

- (1) 意义换框沟通
- (2) 因果换框沟通
- (3) 效果换框沟通
- (4) 时间换框沟通
- (5) 身份换框沟通

4、催眠沟通法

- (1) 意识与潜意识
- (2) 米尔顿语言模式
- (3) 后设语言模式
- (4) 六大催眠沟通语言类型

【工具】归类法图示

【训练】隐喻沟通法/归类沟通法/换框沟通法/催眠沟通法

第五讲：不同类型人的沟通要点

1、九型人格及各型特征概述

2、不同型号人的沟通要点

- (1) 1号完美型：专业、认真，不要和他套近乎
- (2) 2号助人型：接受并感谢他的帮助
- (3) 3号成就型：注重结果，讲求速度
- (4) 4号感觉型：讲究品味，关注她的感受
- (5) 5号思想型：肯定他的博学和深度
- (6) 6号忠诚型：肯定他的谨慎和风险意识，接纳他的多疑
- (7) 7号快乐型：和他一起嗨，创造新奇
- (8) 8号领袖型：不争辩
- (9) 9号和平型：帮他做决定；警惕他的“不拒绝”

【工具】九芒星图

【案例】这样沟通不费力

【训练】试试这样和他沟通：训练学员现场和不同型号的学员沟通

第六讲：NLP 超级沟通应用场景

- 1、职场沟通场景
- 2、管理场景
- 3、销售场景
- 4、商务场景等