

# 沟通无极限 (两天)

## 第一章：良好沟通与人生

- 一、良好沟通可帮助职业生涯发展
- 二、沟通能力与个体群体情商有关
- 三、沟通水平体现了对人性的了解
- 四、到底需要沟通多少遍才能有效
- 五、沟通时切记：对事不对人！

故事：张学良软禁期与蒋介石沟通

案例：我当科长时的困惑

故事：孔子的心路历程

案例：钱老师年轻时与学生冲突

案例：万科董事长王石沟通观点



## 第二章：良好沟通的五大心理原则

- 一、互惠原则
- 二、诚信原则
- 三、吃亏即福原则
- 四、如履薄冰原则
- 五、达摩原则

## 第三章：与上司沟通的技术

- 一、对上司的误解
- 二、与上司良好沟通的极端重要性——上司是贵人
- 三、古代贤人论与帝王上司沟通
- 四、向上沟通不能恃才傲物
- 五、向上沟通要遵循上下级伦理
- 六、接受任务时的态度很重要
- 七、向上沟通的错误理解
- 八、怎样与明显不如自己的上司沟通
- 九、耍脾气要选合适的老板
- 十、向上沟通忌讳伤害领导的面子
- 十一、善于揣摩理解领导的言外之意
- 十二、向上沟通要注意拿捏分寸看脸色

案例：王国良不善于向上沟通

案例：王石为登山队长洗袜子的故事

案例：柳传志谈怎样对待自己的老板

案例：荀子论“终身持宠秘笈”

故事：触龙说赵太后

故事：恃才傲物的而送命的猕猴

故事：因恃才傲物而夭折的许攸

故事：因恃才傲物而夭折的杨修

故事：愉快接受任务的魏延

案例：把“委婉劝解、暗地补救”使用得出神入化的诸葛亮

案例：再看诸葛亮怎样补救刘备讨伐东吴的错误

案例：死在班长手里的“优秀”士兵

案例：学习诸葛亮怎样对待不如自己的老板

案例：嚣张的学问——潘璋知道老板容忍的底线

案例：嚣张的学问——张昭资格老到无人替代

案例：善于给领导留面子的孙权部下——刘基

案例：不懂得给领导留面子的孙权的才子部下——虞翻

案例：善于维护老板曹操面子的第一谋士——郭嘉

案例：理解领导想法的秘书长

#### 第四章：与同僚沟通的技术

一、一荣俱荣、一毁俱毁

二、同僚成员要交流谈心

三、以商量尊重语气代替命令方式

四、盘点资源优势

五、得罪同僚就是得罪上司

六、上司面前多表扬同僚

七、轻易不要把矛盾上交

八、工作职责上不能捞过界

九、平时多烧香、无事也沟通

十、同级别干部直接对话

十一、搁置分歧争议，冷处理一段时间

十二、同僚沟通时不要触摸别人的“逆鳞”

十三、需要组织最高首长协调的同僚沟通矛盾

1、最高领导倡导简洁透明文化；

2、部门的职责要划分明确

3、该部门间协调的上级领导不要出面；

4、职责外临时事项明确指定负责人和配合人

5、变换岗位增进互相理解；

6、不要过于表扬一个部门

7、会议之后所有人要在决议上签字

案例：煤气厂党、政不合

案例：吴总与一把手交流

故事：战国赵国的将相和

案例：完成任务，我帮你要预算

案例：唐太宗鄙视权术

案例：李金平与李医生职责不清耽误单证印刷

案例：贵州分公司变换岗位

案例：六七行因照相得罪同僚

案例：王珪在唐太宗面前表扬同僚

案例：把矛盾上交成了一对冤家

案例：我在丽江插手管理银行保险部

案例：我在丽江表扬营销部惹出的麻烦

案例：路过财务部，与大姐拉点家常

案例：让你们部长来和我沟通

案例：秘书让两位老总结下了“梁子”

案例：邓小平与钓鱼岛

故事：刘备的逆鳞

## 第五章：良好沟通中的模仿技术——NLP 神经语言

- 一、人与人的沟通方式有两种
- 二、人们喜欢与自己相近的人
- 三、声音摹仿
- 四、动作模仿
- 五、面部表情模仿
- 六、模仿语言类型

## 第六章：正副手配合、党务政务合作

### 一、中国企业领导关系现状

- 1、多核心格局
- 2、站队潜规则
- 3、输赢定人生

### 二、企业行政一把手定位

- 1、决定战略选拔贤才
- 2、创建文化利于执行
- 3、不分亲疏团结友爱
- 4、工作上总揽不包揽
- 5、作风民主智慧集中

### 三、副手定位

- 1、站在领导后面，想在领导前面
- 2、揽事不要揽权，到位不要越位
- 3、执行上级意图，做好分管工作
- 4、尊重上级隐私，维护上级尊严
- 5、独立完成任务，注意事后报告

### 四、党委与党委书记的定位

- 1、党委是党务工作的主导者
- 2、党委是群众工作的领导者
- 3、党委是决策制定的参与者
- 4、党委是主要干部的选拔者
- 5、党委是生产经营的护航者
- 6、党委是职工利益的维护者
- 7、党委是经营活动的监督者

## 第七章：沟通非为多说话，最高品质是善听

- 一、倾听的十大要点
- 二、倾听的三大同理心
- 三、倾听的四大秘密
- 四、倾听的三大禁忌

## 第八章：沟通时最佳的座位坐法

- 一、恐怖位置
- 二、理性位置
- 三、感性位置
- 四、实际应用

## 五、先前问题的解决方案

### 第九章：与下属沟通的技术

- 一、不要以上压下
- 二、以关心感动下属
- 三、开展一对一沟通
- 四、以鼓励激励下属
- 五、以压力督促下属
- 六、以规矩规范下属
- 七、到基层调查讨主意
- 八、让下属参与决策
- 九、帮助员工排忧解难
- 十、怎样与对抗自己的老资格员工沟通
- 十一、不能以赏赐口吻对待下属
- 十二、不能随意羞辱下属

案例：洪涛不善于向下沟通

案例：滥泥坪团委符书记的心理表白

案例：解放军的一对一谈心沟通

案例：美军也学习解放军：与下级谈心谈话

案例：联想企业的沟通文化

案例：督导们中午赌钱

案例：吃一顿士兵的饭——到基层讨主意

案例：麦当劳创始人雷·克罗克逼迫管理人员走进基层

案例：柳传志由导演变成“制片人”——向下沟通

案例：沃尔玛关心和依靠员工

案例：卧底老板

案例：替员工解决买票困难的老板

案例：诸葛亮用马屁大法摆平关羽

案例：费诗用马屁大法摆平关羽

案例：宋闵公羞辱南宫长万而丧命

### 第十章：明了礼貌常用语，口吐雅言渐成习

- 一、初级文明语言
- 二、中级文明语言
- 三、高级文明语言
- 四、职场沟通黄金句型
- 五、谈话的禁忌

### 第十一章：沟通中常见的七大禁忌

- 一、应与上司沟通的却与同级或下属沟通
- 二、应与同级沟通的却与上司或下属沟通
- 三、应与下属沟通的却与上司或他人沟通
- 四、应与当事人沟通的却与非当事人沟通
- 五、该逐级报告的却越级报告—隔山打牛
- 六、该私下沟通的，却在大会上批评
- 七、该公司内部沟通的，却对着外人乱说