

用沟通实现自我塑造

金融职场人的愉快沟通课

主讲：薛冰老师

【课程背景】

在需要帮助时，如何说服对方愿意支持你？

当产生了误会之后，如何通过道歉把关系修复并且能让关系更进一步？

如何能让对方觉得舒服？

这些事关于沟通的古老问题。而在这堂课上，我提出了一个新问题：怎么通过沟通，实现自我塑造？

人是通过选择来实现自我塑造的。但是穷尽我们自己的禀赋，选择的空间依然有限，太多的限制性因素把我们困在当场。所以，不断邀请他人进入自己的生活，打破资源匮乏的困局，借助各种外部的力量，放大自己的选择组合，我们才能成为那个想要的自己。

我会把日常工作生活中的沟通场景异议拆解，分析、配套对应的方法，便于你在面对实际挑战时，可以针对性的学习，形成自己的一套打法。不要小看这些基本场景，他们几乎构成了所有沟通场景的积木，你只要稍加组合，就足以应对各种各样的复杂方案。你要带着自己的任务来，形成自己的能力走。

坏消息是这看起来很重的学习任务。好消息是我们的沟通能力像游泳、开车一样，一旦习得，永不退化。通过系统的学习，我们完全有机会实现从抗拒沟通到掌控沟通的蜕变。

【课程收益】

- 1、分清倾听的三大框架
- 2、理解针对四种不同类型的人如何进行沟通
- 3、熟练掌握沟通中的三大原则
- 4、自信应对十大沟通场景，并通过研讨和演练形成自己的沟通方式。
- 5、熟练运用四个沟通锦囊
- 6、真正理解沟通是场无限游戏。
- 7、通过沟通去实现自我实现。

【课程特色】

- 1、课程内容新颖：课程与时俱进，迭代进化频率高，结合当下最新热点问题，引发学员深入思考，为受众提供全新思考框架。
- 2、课堂互动性强：大量个人实际接触案例，能够迅速带入情景，与学员建立同理心，引发学员的参与度。
- 3、课程实战落地：课程提供大量在实际种经过验证的实战工具，并有配套的复盘工具，

让每一位学员有强烈的获得感。

【课程对象】

职场新人，销售人员，客服人员，基层员工，内勤员工，主管，中层管理者，培训工作者

【课程时间】 1-2 天 (6 小时/天)

【课程大纲】

第一部分 沟通的前提：如何通过倾听做好沟通的前提？

- 1、从倾听开始
- 2、与不同类型的人如何沟通

案例研讨：关于孩子教育问题夫妻双方沟通

工具：倾听三要素记录

第二部分 沟通三大原则：沟通的最终目的到底是什么？

- 1、开放性：扩大共识
- 2、目标感：掌握沟通的主动权
- 3、建设性：推动沟通结果

理论工具：乔哈里窗

分组研讨：开放性练习

第三部分 职场中的十大的沟通场景如何破解？

- 1、破冰：给人留下正向的深刻印象
- 2、赞美：提升你的关系好感度
- 3、激励：鼓舞人心的高手
- 4、说服：如何赢得支持
- 5、辅导：教会别人更好的做事
- 6、批评：难听的话也能得到正反馈
- 7、提意见：怎么改变你说了不算的事
- 8、道歉：把错误变成促进关系的机会
- 9、求助：通过示弱来增强你的关系网
- 10、拒绝：在说不的时候依然不得罪人

分组研讨：激励场景练习、击穿心里阈值练习、辅导场景分组练习、批评练习、提意见练习、道歉练习、拒绝练习

第四部分：再给四个沟通锦囊：如何从容应对常见四个沟通挑战？

- 1、即兴发言：不准备也能侃侃而谈

2、闲谈：不做话题终结者

3、汇报：直击领导内心的人

4、竞聘：在竞争中笑到最后

工具：[即兴发言的万能开头演练](#)