

如何高效深度赋能员工教练式沟通

主讲：王震

【课程背景】

带领团队最重要的工作是沟通，则采用什么样的关键技巧才能与成员产生深层信任关系，使得成员打开心扉，拥有强烈表达欲望，从而了解成员真实想法？

如何沟通才能深度赋能团队成员，从而促使双方沟通感到舒服与高效？

如何沟通引发成员积极创造项目的解决方案，从而促进成员拥有主人翁意识？

遵循什么样的关键流程促使沟通更加通畅有效呢？

通过本课程掌握已经被世界证明，践行 40 年行之有效的教练沟通方法，更好地支持管理者，支持到成员！

【课程收益】

- 解读教练式沟通赋能深层心理机制的 4 个维度
- 掌握深度建立亲和信任关系的 4 个关键工具
- 掌握促使对方深度打开心扉的 1 个核心技术
- 掌握成果导向赋能提问引发员工积极思考的 3 种有效方法
- 掌握成果导向赋能引发员工创造解决方案的 2 个重要工具
- 掌握赋能员工沟通的 1 个关键流程
- 应用所学工具与方法聚焦真实主题，创造解决方案
- 通过长期应用成为一个能够赋能团队成员的管理者。

【课程特色】

- **干货**：手把手分享长达被践行 40 年行之有效的方法、工具、流程、技术
- **实战**：聚焦真实主题，现场演练，创造解决方案
- **共创**：激发大家的智慧，创造更多的解决方案

【学习方式】小组分享、讲解、示范、演练、答疑等互动形式

【参加对象】业务部门经理、主管、OD、TD、HRM、HRD 等

【课程时长】建议 1 天(6 个小时)

【课程大纲】

第一模块：特别有效的沟通看起来是什么样子的？

1. 传统问题导向的沟通 VS 赋能导向的教练式沟通

2. 赋能导向教练式沟通深层的心理机制的 4 个维度

呈现形式：真实案例解读、小组演练、表格

第二模块 教练式沟通为自己为他人产生深层赋能是如何做到的？

1. 建立深层信任关系的 4 个关键工具

- 创造安全开放对话空间 1 个工具
- 使得对方感受到亲和力信任的 1 个工具
- 让对方深度感受被认可被重视的 1 个工具
- 让对方特别感受到信任的 1 个工具

呈现方式：真实场景案例、小组体验讨论

2. 促使成员打开心扉的 1 个非常重要的技术

- 创造打开对方心扉的 3 个步骤
- 打开对方心扉的 1 个关键做法

呈现方式：讲解+小组练习

3. 成果导向赋能提问的 4 种高效方法

- 成果导向提问的特点
- 示范如何问出引发成员深度探索解决方案的问题
- 3 种成果导向的示范与体验

呈现方式：真实场景案例、小组演练、讨论

第三模块：赋能教练式沟通的核心工具与流程是什么？

1. 动力轮盘与场景应用

- 引导成员工作目标梳理与行动计划
- 员工能力评估，客观反馈员工的优势与不足
- 激发员工创造解决方案
- 引导员工日常工作复盘与总结经验
- 管理者高效决策
- 现场搜集真实案例创造解决方案

呈现方式：演示、小组演练

2. 六个层次动力模型与场景应用

- 激发成员内在动力积极性
- 项目梳理与落地行动计划
- 为成员深度赋能的方法
- 激发成员
- 现场搜集真实问题创造解决方案

呈现方式：演示、小组演练

3. 成果导向赋能教练式沟通的流程

- 赋能式对话的 6 个步骤
- 现场搜集真实案例演练

呈现形式：演示、学员小组练习