

向上沟通

主讲：王琦

【课程背景】

沟通是手段，有效获取优质资源是关键。优质资源可能是有形且限定好的人、财、物，也可能是更广泛的上级的背书、默契、新途径、更有价值的工作等。所以本课程的期望带领大家能够更加立体丰富的看待资源，同时更系统深入的探讨做到哪些，能通过“沟通”获取“资源”。

【课程目标】

澄清影响沟通品质的关键领域，在不同的领域给予切实的方法、技巧与工具，帮助大家改善沟通效能，从而扩大获取资源的可能性。

【课程时长】 3-6 小时

【课程学员】 中基层

【课程大纲】

1. 获得上级支持的前提——管理好自己

- 管理好自己份内工作
- 管理好自己的态度心智
- 管理好自己的生态伙伴

2. 获得上级支持的关键——增强信任度

- 解释信任公式 4 因子
- 用信任公式增强与上级沟通的启示

3. 你忙的事决定优质资源是否向你倾斜

- 明确上级当期的工作目标和长期抱负
- 理解与上级工作链接的 2 种方式
- 清晰的阐述自己的工作如何与上级支撑

4. 理解工作办事风格对互动的影响

- 知道什么是天性
- 认识天性的 2 个领域
- 认识基于 2 领域展开的 4 维度
- 解释 4 维度下的 8 个因子含义
- 理解 8 个因子的典型特征及对工作的影响

5. 发展自己办事方式，力求与上级同频

- 认识 8 因子的优势与盲区
- 辨识典型特征与 8 因子的联系
- 发展自我的天性，促进与上级协作的默契

6. 保持客观且真诚的沟通

- 客观倾听与描述事物的挑战
- 确保客观倾听与描述事物的关键
- 认识沟通中情绪能量的存在与常见失误
- 发展捕捉沟通中双方的情绪能量的能力

7. 沟通遇阻理解上级 No 背后的 Yes

- 认识情绪能量的 2 个来源
- 顺着情绪能量捕捉当下的心声与期待
- 沟通不愉快是误区与不当表现
- 在不愉快的沟通中如何捕捉 No 背后的 Yes

8. 正式会谈之初有一个成功开场

- 介绍有效会谈 4 步法
- 开启会谈时的常家误区
- 开启会谈时的关键要务

9. 澄清诉求与现状

- 澄清环节的常见误区
- 澄清环节的 2 个关键
- 如何借助澄清环节与上级保持同频

10. 对解决方案进行合理探讨

- 在探讨方案环节的典型误区
- 探讨方案环节的关键要务
- 平衡探讨方案环节的 2 个领域，切勿孤注一掷

11. 既确保本次沟通闭环又要计划好下次沟通

- 在收尾环节的典型误区
- 收尾环节的关键要务
- 及确保本次会谈闭环，又为下次会谈留出机会
- 介绍 2 个过程控制技巧

12. 不要临时抱佛脚，平时多交换意见的关键

- 建立与上级的一对一会谈机制
- 适当展示尊重与欣赏的关键
- 与上级做共识题而非证明题
- 兼顾请示与汇报的 2 个领域