

同频式沟通 - 提升向上沟通力

上海 2 月 21-22 日

上海 6 月 26-27 日

上海 10 月 23-24 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 3600RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

课程简介 Briefing

本课程旨在帮助员工掌握同频式沟通的向上沟通技巧，以脑科学、神经科学和心理学为底层逻辑，结合心理学原理与沟通技巧，通过深层体验和内在触动，打破向上沟通的心理阻碍，在向上沟通中找准定位，利用反思型倾听和结构化表达方式，在高难度沟通中提升沟通效能，在提升个人职场软实力的同时，为职场晋升奠定坚实基础。

课程目标 Benefits

- * 构建沟通系统观，从沟通定位、沟通恐惧、到沟通倾听、沟通防御、沟通表达、到针对不同类型上司和不同高难度情境，全方位把握沟通；
- * 在向上沟通中找准自身定位，同时为上司清晰定位，借力上司促进自己的职场成长；
- * 通过削弱情绪防御反应练习，提升员工应对批评、指责情境时的心理免疫力；
- * 掌握反思性倾听和结构化表达的技巧和方法；
- * 针对不同类型上司，寻找和上司同频共振的匹配沟通模式，确保上下级沟通的渠道畅通无阻；
- * 针对职场若干高难度沟通情境，灵活运用沟通达成同频共振

课程大纲 Agenda

第一讲：沟通力 - 向上沟通和自我定位

案例引入：下属的沟通，问题出在哪儿？

1. 拆解沟通过程：内容、参与者、目标
2. 小测试：向上沟通评估
3. 神经科学与心理分析：为何惧怕向上沟通
4. 定位上司：下属如何定位上司角色
5. 下属的自我定位：能力、关系、态度“三合一”
6. 不刻意间，拉近和上司的关系的四个方法

第二讲：反思型倾听 - 同频的三个要点

1. 反思型倾听的“三角形”内容
 - * 信息点：他讲了什么？
 - * 情绪点：他在什么情绪中？
 - * 需求点：他期待的目标/方向是什么？
2. 案例拆解：上司的话，包含哪些内容？
3. 信息不对称区间：“我知他不知”和“他知我不知”

4. 融合倾听的四种提问方式
 - * 澄清式提问
 - * 开放式提问
 - * 封闭式提问
 - * 选择式提问
5. 倾听和提问：一对一练习
 - * 针对信息点：复述查缺补漏，澄清模糊信息
 - * 针对情绪点：同理心回应情绪
 - * 针对需求点：预期导向行动

第三讲：识别心理防御，拉进心理距离

1. 心理距离：搭档体验
2. 情绪防御与理性解决问题：背后的神经科学机制
3. 小组讨论：诱发情绪防御的语言汇总

第四讲：结构化思考和表达 - 精准表达，推动沟通

1. 结构化思考四步法：
 - * 描述事实
 - * 分析关键原因
 - * 提出解决方案
 - * 合作解决问题
2. 结构化表达四步法：
 - * 上司视角：寻找同频区
 - * 提出解决方案
 - * 陈述理由
 - * 事实附后

第五讲：了解上司的沟通风格

1. 行动风格：计划型与灵活型
 - * 小测试
 - * 如何和计划型、计划型上司沟通
2. 决策风格：情感型与理智型
 - * 小测试
 - * 如何和情感型、理智型上司沟通
3. 语言风格：批评型和支持型
4. 情绪风格：稳定型和波动型

第六讲：向上沟通五步法

1. 向上沟通的同盟策略：稳定三角形
2. 向上沟通的五个步骤
 - * 确定沟通方向
 - * 同频反思倾听
 - * 聚焦小目标
 - * 建构解决方案
 - * 共振达成一致
3. 案例实践：全程练习与应用

第七讲：高难度沟通实践 - 面对不同上司（结合客户需求，两个为主，两个为辅）

1. 面对情绪暴躁、高波动型上司，如何沟通

案例：情绪暴躁的女上司

小组讨论、搭档练习和示范练习、反馈指导

关键点：认知三维分析，引导建议方向

2. 面对完美主义、批评型上司，如何沟通

案例：高要求的上司，谁都没有 80 分

小组讨论、搭档练习和示范练习、反馈指导

关键点：建立新的参照标准，增强自我认可

3. 面对事无巨细、控制型上司，如何沟通

案例：事无巨细的上司

小组讨论、搭档练习和示范练习、反馈指导

关键点：找准心理动因，引导进入舒适区间

4. 如面对天马行空，过于灵活型上司，如何沟通

案例：一天一个样的上司，下属无所适从

小组讨论、搭档练习和示范练习、反馈指导

关键点：分析性格节奏，跟随完成任务

第八讲：高难度沟通实践 - 面对不同情境

情境 1. 上司越权安排下属工作，如何和上司沟通

情境 2. 成了替罪羊，上司有偏见，如何沟通

情境 3. 绩效考核被打低分，如何沟通

（案例可以调整：现场可以考虑使用员工提供的真实案例）

课程回顾与总结

Q&A

课程讲师 About the Speaker

吴彪

23 年培训教学经验，17 年企业培训经验，授课培训时长超过 11000 小时

心理咨询师、团体咨询带领者，22 年咨询经验，个体咨询时长超过 12000 小时

企业中高管心智优化教练、关键事件顾问、问题解决顾问

多家机构国家心理咨询师、婚姻家庭指导师、特聘讲师

华东师范大学应用心理学硕士（心理咨询方向兼修管理心理学）

曾任德瑞姆、团市委 12355 热线等多家机构心理咨询师督导，辅导近百位咨询师走上职业发展道路。

整合脑神经科学和心理学，把底层逻辑和工具操作整合起来，应用于思维和视界拓展、职场发展、关系变革（职场关系、亲密关系和亲子关系）、自我变革（性格改善、习惯重塑）等领域。

科班背景和实践经验兼备，11000 多小时的教学和培训，聚焦于管理心理、人格心理以及心理技术的整合与应用。针对企业的具体情况，量身定制培训课程。对职场个人发展、团队向心力建设，并以员工和团队的发展引领企业文化落地和走心，整合心理技术、教练技术、行动学习、互动体验式学习等内容和方式，注重从知到行的转化和内化。

22 年的心理辅导、咨询和顾问经验，12000 多小时的经验积累，帮助客户在招聘面试、职场发展、人际关系、压力情绪、危机干预等领域突破自我发展瓶颈，重获心理平衡和幸福感，成为职场人士成长发展的可靠心理顾问。

基于二十多年心理学的理论积累和实际应用，整合并开发了企业员工心理雷达模型，在了解员工情绪管理能力、抗压能力、归因方式等六个维度的基础上，立足于员工的工作动机分析，深度挖掘员工对团队、企业的心理评价，有针对性地评估和预测个人、团队存在的问题，并在企业全局观上进行系统调适，提升员工成长力、团队凝聚力和企业美誉度。

在人格成长和自我变革领域，整合国际前沿的自我慈悲疗法（Self-Compassion Therapy），用于个人的心理成长和幸福感提升，打破自我苛责、自我否定、自我批评模式，发展自我接纳、自我肯定、自我关怀模式，在个人成长上实现了“术”与“道”的整合，系统化解决当事人的性格困扰，重塑认知和行为模式。

服务过的客户包括：三菱电机、松下电工、索尼、爱普生、达丰电脑、库力索法、普尔思、阿特斯光电太阳能、东陶公司、远洲集团、宝景软件、伟速达汽车、上汽通用五菱、箭牌糖果、爱康集团、华勤通讯、上海燃气、东湖集团、中科院上海生命科学研究院、光华医院、国药集团、中国移动、中国电信、交通银行、中国银行、北京银行、华宝证券、平安产险、中国石化、中化国际……

报名方式

请打开网站：www.ewisx.com，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：[ewisx_com](http://ewisx.com)。



关注公众号：ewisx



课程顾问：[ewisx_com](http://ewisx.com)