**2020年的最后一个月，用7场沟通解锁年底的全新打开方式**

脱不花 [罗辑思维](javascript:void(0);) 今天

2020年已经临近尾声，今年年初的计划你都完成了吗？你的目标是不是如期实现了呢？如果还留有各种各样的遗憾，那我们还能做些什么事情让这一年更完满地结束呢？今天，我们请来了**[《脱不花·30天沟通训练营》](https://h5.sao.cn/product/detail/?alias=m20wtufwrez1&spm=ljdd003720201123" \t "_blank)**的主理人「得到」CEO**脱不花**，她给你带来一份沟通清单，帮你明晰怎么用沟通为自己加码，在年末全力冲刺，开启“得道多助”的新一年。12月马上就要到了，我想问你一个问题：在你的12月份日程表上，都提前标记了哪些任务？换句话说：对你来说，12月，和其他的11个月相比，有什么不同吗？   
我的答案是，当然有。 在行为设计学这个学科里有个“峰终体验”，就是指在一段体验里，如果在高峰和结尾处，体验是愉悦的，那对整个体验的感受就是愉悦的。那按照“峰终原理”，12月，就不仅仅是一年的十二分之一，而是一年的“终点”，是要全力冲刺、是要给自己创造巅峰体验的。 那到底该做些什么呢？ 我建议你，现在、立刻、马上，在你的12月份日程表里，把下面这七件事写进去，锁死时间地点、做好超强准备，为自己的2020年画下圆满句号。同时，为自己开启“得道多助”的新一年。 **哪七件事呢？就是七场重要的沟通。**来，上清单：

**与直接上级的一对一沟通**

*1.*无论是在办公室还是在陪同领导出差途中，都可以发起这一场沟通。不过特别提醒，必须要有预约意识，提前问好能不能就自己的工作目标做个汇报。为什么不要搞突然袭击？因为预约别人的时间不仅仅是礼貌，也是为了管理对方的注意力、做好预期管理。 *2.*先谈目标、再求指教。12月份的向上沟通非比寻常，是要强化自己在领导工作版图中的定位。所以，切忌上来就求指教，因为这意味着你把节奏交给了对此毫无准备的领导，沟通效率会极低。不求指教，那干什么呢？你要做的是：强准备，给领导展现自己对未来一年工作的目标。当然，不要超过三条，要让领导立即就能看出你目标的价值。同时，展现自己对此做了哪些准备，然后再求领导指教。这样你才是那个带节奏的人。 *3.*目标要具体、复盘要简洁。多谈目标和具体的打法，让领导对明年怎么用你、怎么支持你的工作有具体的想法。当然，对今年的工作得失，也要做好整理。这种谈话必然会涉及过往历史，但你准备强对方准备弱，所以你可以把复盘做的更具体、更简洁。这两个动作，就主动管理好了领导对你工作的印象分。 **此外，聊的过程我可以给你两点提醒：***1.*别滔滔不绝，每层意思不要超过五分钟，每五分钟抛出一个开放性邀请，请领导随时加入谈话。 *2.*谈话过程记笔记。谈话过后，给领导微信或者邮件再重申一次感谢，同时附上笔记纪要，请他对你接下来的行动计划再次做个确认。

**与“战友”的非正式沟通**

*1.*沟通场景最好设定在餐桌上。你最常配合的工作战友，值得你去提前一周定个好餐厅。形式是非正式的，邀请可得是郑重的。 *2.*一对一效果最佳，如果为了避嫌或者提高效率，可以扩大到四人以内的小范围聚会。但人数不能再多，否则沟通就变成了团建，狙击就变成了散射。 *3.*这场沟通，最重要的是——要向对方表达“具体”的感谢。你要让对方清楚的接收到你传递的信息：他对你的每次帮助，你都明白、都领情。没错，重要的是让他知道，你是一个“领情”的人。所谓具体，就是要回顾具体场景和事例、告诉对方他的帮助对你产生了哪些具体的影响。 *4.*对自己在日常工作中不周到、不恰当之处，郑重向对方道歉，并告诉对方你计划今后如何避免这些情况，也请对方给自己提提意见。 你放心，经过这样一场非正式的沟通，你的战友情谊，就进一步被巩固了。

**与隔级上级的“师生化”沟通**

*1.*如果你的向上沟通名单里只有直接上级，从来没有隔级上级，那么，你在组织中的发展前途可就令人担忧了。为什么？因为这说明你还没有让自己被纳入更大范围的人才梯队中。所以，如果你的绩效能拿得出手、也准备在这家单位长干，12月份就要想方设法给自己争取一次隔级的向上沟通。 *2.*当然，与隔级上级的沟通如果处理不好，很容易被直接上级误解。我能给你的最佳方案，是开展一场“求教式”的沟通。不是带着工作岗位上的日常事务去，而是带着你这个大活人的发展需求去。隔级沟通的秘诀是：把大领导当老师，而不是把大领导当老板。 *3.*跟隔级上级，求教的范围一定要与工作有关、但与岗位无关。比如你不能问大领导怎么处理某项工作，因为这很容易导致与直接领导的冲突，而且有阅历的大领导一脚就会把你踢回你自己的直接上级那里。但你可以问问的是：我想更快地能胜任管理岗位，计划明年去考mba，请领导出出主意，哪个商学院更靠谱？或者可以请教下领导，自己可以主动申请跨部门的轮岗吗？对于跨专业的岗位，怎么才能干好？ 你看，这些求教，都跟你的具体工作无关，但跟你在组织中的发展有关，也是你的大领导真的能够指导你的地方。*4.*遵循“战略透明”原则。也就是说，衡量什么能谈什么不能谈的原则是：即使这次谈话被完全公开，对你也没有不利影响。咱们强调，事无不可对人言。跟大领导的沟通，更要注意这一点。*5.*不要主动向第三方炫耀你的这次谈话机会和内容。但如果被问到了，说实话，不撒谎。

**与下属团队的“充电式”沟通**

*1.*左膀右臂务必一对一，其他下属可以考虑一对多，但最多也不宜超过三四个人一场，人再多，就没有办法听取个人意见和反馈了。*2.*对于高绩效的员工，可以把这场谈话与年度绩效面谈结合在一起谈，节约双方时间。对于低绩效员工，就不建议这样做了，因为高绩效员工有强烈愿望融入集体，而低绩效员工得先着手解决自身问题，对融入集体的动机不足。*3.*这场谈话的重点是“展示地图”。因为你在单位里职位更高，因此所掌握的情况就更多，利用好这一点，把未来一年的“战斗地图”展现给下属看，让他们明白自己每天的工作是在“为何而战”。知道为什么而战的士兵是不可战胜的，这是真理。*4.*这场谈话务必要引导下属多表达自己的想法，毕竟人人都需要被看见，他们在这场谈话中的参与感，就代表你真的“看见”了他们。所以，你不仅可以给他们制订目标，你还可以通过让他们多表达的方式，激励他们。*5.*本质上，这不是一场谈话，这是一次“充电”，你需要这次沟通，让他们充满热情再出发。

**与客户的“刷新型”沟通**

*1.*与客户合作一年，关系再好，肯定少不了互相博弈。行至年终，要对双方关切的问题进行一次“刷新”，抹掉不好的记忆，用新的愿望来覆盖掉旧的问题。所以，年终约谈客户，务必带着“刷新意识”去，而且要带着值得双方讨论的新方案、新建议、新条件去，而不是变成简单的“答谢”“走访”。*2.*不要自己一个人去，要动员能引起客户重视的人和你一起营造这次的沟通场景。可以是你的领导，但也可以是一位业内专家、还有可能是客户感兴趣的某个第三方关系。实在没主意，邀请客户一起去看罗胖的跨年演讲，也是个思路。*3.*在这次沟通中，请注意你的沟通对象不是客户决策者这一个人，而是合作链条上的所有人。因此，在这次沟通中，最加分的项目，是要重视合作链条上职级最低的那些人，当着他们的领导，赞美下他们的敬业，给他们单独准备点纪念品等等。如果这些人也能在你这里得到足够的尊重，你在客户那里的影响力会大大提高。

**与“贵人”的感恩沟通**

*1.*务必在纸上列出一份曾经帮助过自己的“贵人”名单，检视一下自己和他们的联系频率，务必在这次，把这张名单上的信息补全：人名、联系方式、收货地址、工作或生活现状、他们的重要关系比如子女情况等。这个方法是我从我们沟通训练营第1期岳海龙同学身上得到的启发，他有一个小笔记本，记录了他从参加工作以来所有帮助过自己的人，二十多年，89个人，他每年都会登门拜访一次，向他们汇报自己的进展，表达感谢。*2.*根据职场和生活进行分类。职场上的贵人，向他们汇报一次自己这一年的工作进展，尤其是他们曾经帮过你的哪些事情，后来的进展如何、你从中学到了什么？最好提前约好时间，登门拜访，实在不能面谈，可以认真写一条长微信。务必要避开圣诞、新年时候那些毫无诚意的群发信息。*3.*对于生活中曾经帮助过我们的人，给他们精心选择一份礼物，快递过去，这份礼物的价格视自己的经济实力而定，不见得贵重，但要包含着你们双方的共同记忆，也要有一定的仪式感。比如，对于爱读书的人，给他们买一套值得收藏的经典好书；对于在老家的人，给他们送上几套当地不容易买到的特色纪念品，让他们也可以分送亲友。总之，礼物的金额不重要，礼物表达的关注和惦念很重要。

**与家人的“工程级”沟通**

先说说什么叫工程级啊？

我们「得到」的老师老喻，曾经说过这么一句话：“工程思维就是永远以资源有限、条件不足为前提，去实现我们在现实世界的目标。”这句话说得特别好，味道无穷。

大家可以带着工程思维再来想想，你在家庭沟通中，你的目标和你投入的资源时间。

**接下来我们来说说动作要领：**

*1.*绝大多数人都是对外人认真，对家人随意。一年到头，你和自己的父母、伴侣、子女有几次认认真真的正式沟通？可能一次都没有。那这一次，我建议你统一自己的行为准则：对外人认真，对家人更要认真。*2.*像对待自己的领导或者客户一样，约好时间。不是在饭桌上、也不是边看电视边聊天，而是要在能开会的茶馆单间里，或者在安静的客厅里。总之要约一个正式时间正式地点，充满仪式感地和你的家人开一次家庭会议。*3.*像在单位开工程项目会议一样，汇总全家成员对来年的计划和期待，排序、投票、总结，最终形成一份全家共同决议的“家庭年度计划”。准备挣多少钱、支出哪些重大预算、安排哪些重要活动、每个人在家庭事务中承担哪些责任，都明确下来。*4.*越是有孩子，越是要当着孩子的面进行这个讨论，孩子也有投票权。让你的子女从小就养成参与讨论和建设性规划的习惯，比任何补习班都更有价值。*5.*自己带头，把自己对家人的承诺说出来，让大家监督。比如“每天给孩子读半小时书”“不当着其他人发脾气”“每两周设计一个家庭日”等等。*6.*要有里程碑和近期计划。建议不妨从集体制订“春节假期活动方案”开始。

我们得到大学武汉班有一位同学，每年都要正式地组织一次家庭联欢晚会，筹备认真程度，绝对不亚于任何一家公司的年会。

好了，年底这七场沟通的动作要领我就说完了。更具体的方法、窍门和工具，我会在**[《沟通训练营》](https://h5.sao.cn/product/detail/?alias=m20wtufwrez1&spm=ljdd003720201123" \t "_blank)**里交付给大家。我在那里等着你。**12月，是发力沟通的一个月，不管是对上级、隔级上级、战友、下属、重要合作伙伴，还是生命中的“贵人”和自己的家人，这一年的是是非非、恩怨情仇，到了年底，都得做个了断。**这七场沟通，做好了，每一场都能让你在新的一年获得巨大的能量，但做不好，至少也会让你难受纠结好一阵子。在我心目中，每一个人都是一名“战士”，2020年最后的战役已经打响，希望大家立即把这七场沟通战役列入时间表，和你身边的七种最重要的关系做好沟通，确定好眼神，明年一起并肩战斗！「得到」训练营[**《脱不花·30天沟通训练营》**](https://h5.sao.cn/product/detail/?alias=m20wtufwrez1&spm=ljdd003720201123)第三期报名开启！由沟通高手**脱不花**为你精心打造，覆盖6个基础能力，18个高频场景，提升真实的职场沟通能力。11月30日正式开营，这30天，见证你的改变，期待你的加入。

[▽ 戳此入手](https://h5.sao.cn/product/detail/?alias=m20wtufwrez1&spm=ljdd003720201123)

**猜 你 喜 欢**

**如果你觉得有收获，点个赞吧！或者点个“在看”让更多人看到！**

阅读 2.6万

赞87在看62



写下你的留言

精选留言

* 十语荐书-shiyujs

8

今日得到：沟通不是单方面的输出，而是彼此的信息交换。 ①今天花姐的七个沟通场景都很有启发，但我得提醒自己，沟通是双向的，你认为很重要的沟通，也许对方并不想参与。 ②沟通是一件需要强准备的事，其中不仅仅包含了你要沟通什么内容，还包含了你的沟通对象希望以什么形式来和你沟通。 ③比如如果你的上级是一个控制感很强的人，那么越级沟通就是大忌，而最好的方式，是把自己打造成值得培养的对象，让跨级领导主动来找你。

* 筱仁舒

3

根据关系程度的不同，选择不同的沟通方式，比平时略正式，但又不突兀。

* 布拉德利

2

沟是过程，通是目的。沟通是带有目的性的，不管这种目的性是否在单方或双方的头脑中是一个明确的思路。比如，朋友沟通、夫妻沟通、领导与下属的沟通、企业间的沟通，它必然是为了解决某些问题而产生的。推荐花姐的《沟通训练营》，学会沟通，提升解决问题的能力，针不戳！

* 七把叉

2

提升沟通能力和效果，要么自己悟，要么跟着学，关键是用心。