# 如何与领导有效沟通

来源：网友投稿 作者：小六 更新时间：2025-05-19

*如何与领导有效沟通（通用28篇）如何与领导有效沟通 篇1　　利用好和领导在一起的每一分，每一秒　　如果我没猜错的话，你领导的日常工作肯定已经排到了几周之外，所以别浪费他们的宝贵时间。　　每一次的谈话之前，先明确好这次谈话的目的和你们要讨论的*

如何与领导有效沟通（通用28篇）

**如何与领导有效沟通 篇1**

　　利用好和领导在一起的每一分，每一秒

　　如果我没猜错的话，你领导的日常工作肯定已经排到了几周之外，所以别浪费他们的宝贵时间。

　　每一次的谈话之前，先明确好这次谈话的目的和你们要讨论的问题——需要有清晰具体的目标。事先做足Research的工作，别让你的领导告诉你一些你不知道的东西，还要记住给他们每一个可能问的问题准备好答案。

　　日常工作报告其实就是一件挺浪费时间的事——你可以简单地通过邮件完成这项任务。宝贵的时间应该用来了解他们对某件事的想法，或者获得有用的反馈上。

　　当你遇到工作上的问题时，要做的不只是向他们求助，而是要告诉他们，你认为他们要是遇到这件事会怎么处理。

　　这么做，不仅你可以了解他们对于你现在手头工作的满意度，而且可以让他看到你的思考，与领导建立一个更稳固、更真诚的关系，最终获得升职、加薪，离人生巅峰更近一步。

　　只承诺那些的你能做到的事

　　言行不一是你可能在工作上犯的最大错误。

　　人们总是描绘出一幅宏伟的蓝图，但十之八九都做不到。无意识的夸下海口是很多错误的根源。

　　永远别在承诺之后让你的领导失望。

　　你可能会担心，如果我告诉我的领导我做不到，一定会留下不好的印象甚至被罚奖金。

　　但是当你发现自己达不到他的期望的时候，最好的办法就是实话实说，不过在说实话之前最好先想一些能补救的备选方案。

　　时刻做好准备

　　再充分也不为过

　　永远都再准备得充分一些，这是做事的黄金法则。

　　因为你永远不会知道你的领导什么时候会开一场紧急会议，在会议上问一些你事先可能没有准备的问题。

　　这时候，如果你答不上来，他们可能会对你非常失望，至少你自己一定觉得大受打击。开始胡思乱想无心工作。

　　解决这个问题的答案就是自律。即使没有领导管着你，你也要管好你自己。每周可以先给自己做一份工作总结，这样下次你和他谈论工作时就会知道重点是什么、什么是不该说的。

　　积极的处理好每一项工作，每一次站在领导面前时都带着解决问题的答案，而不是向他们提出问题。

　　换位思考

　　你会满意自己的工作吗?

　　常常把自己放在领导的位置上思考。如果是我雇佣了一个像自己一样的雇员，我会对他的工作满意吗?我会不会早就把他辞了?

　　一开始确实你的领导在为你的工作设定各种条条框框和标准，但是能完成得什么样却完全取决你——你可能达不到他的期望，你也可能很好地达到了他对你的期望，你也可以用他想不到的方式做得超乎他想像的好。

　　经常的进行换位思考，你就会明白：很多时候领导不满意其实不是过于挑剔，而是你完成的工作确实无法达到应有标准。每次完成工作后，以领导的标准来审视自己，一定会对你大有裨益。

**如何与领导有效沟通 篇2**

　　亲爱的同学们：

　　大家晚上好!

　　今天，我演讲的题目是《论有效沟通》。

　　一个多月来，和同学老师们的相处让我感触良多。借用毛主席在《为人民服务》一文中的话：“我们都是来自五湖四海，为了一个共同的革命目标，走到了一起。”大家课堂发言时的开诚布公，小组分享时的火花碰撞，谈笑聊天时的妙语连珠，我都感受到一种发自内心的舒畅。有时我会想：如果我们是职场同事、经营伙伴、管理搭档，那将会是一种怎样氛围和心情?如果在现实职场中，有着你我之间主动积极的交流，相辅相成的语境，真情实感的沟通，那是多么令人向往的环境。作为一名职业人，我们每天都在各式各类的“沟通”中渡过。表达观点、分析问题、答疑解惑、布置任务，诸如此类数不胜数。尽管说话无数，然而依然会感觉到人与人之间常常横隔着一道无形的“墙”，妨碍彼此的沟通。

　　蒙牛创始人牛根生曾说：一家企业的发展20%靠战略，80%靠执行，执行的80%在于充分沟通，而企业80%的矛盾和误会也基本都来自于沟通不畅。松下幸之助也曾说过：“企业管理过去是沟通，现在是沟通，未来还是沟通。”沟通已渗透于企业管理的各个方面，正如人体内的血液循环一样，没有顺畅的沟通，企业就会趋于衰亡和倒闭。而一个缺乏沟通能力的人，就好像在陆地上行驶的船，是无法实现效用最大化的。

　　在这个充满机遇和挑战的社会，个人拼搏与团队成长已经密不可分，这离不开有效沟通。在这个信息大爆炸的时代，即时分享、随时交流早已成为了管理的必修课，这离不开有效沟通。在追求合作双赢、实现利益最大化的市场运营中，积极倾听、协商谈判是赢得最终胜利的软实力，这同样离不开有效沟通。“有效沟通”是帮助我们在职场拼搏中稳步前行的重要利器，能让我们披荆斩棘、勇往直前，它并不是深不可测的武林绝学，但也不可能一蹴而就。我们需要掌握沟通的技能、彰显内心的自信，孕育独立自由的思想，方能在管理沟通中游刃有余。

　　首先，有效沟通是一种技能，是可以不断学习提高的。“能说会道”并不等同于“有效沟通”。在合适的地点，合适的时间，用合适的语言或者姿势，表达合适的观点，并得到合适的反馈，达到既定的目标，这样的沟通才是有效的。

　　除了语言，有时一个眼神，一个拥抱，一个微笑……都会产生意外的效用。通过分析沟通对象的个性特征、背景资料，可以“因人而异，因地制宜”的表达适宜词句。通过认真倾听来了解对方所要表达的真正内涵，可以从中捕捉到更多隐藏着的信息。通过经常“换位思考”，可以不断练习“想要说服别人，先要说服自己”的技巧。还可以在引导式反馈、反射式反应中找到彼此之间合适的沟通模式。在千百次的管理磨砺中，不断寻找和锻造适合自己的沟通模式和能力，这些都将是一名成功管理者的必修课，而我们正为之不懈努力。

　　其次，有效沟通是一种内在自信的表达，展现的是个人魅力。在沟通过程中，自信的表达不只是辞藻的优美，而是源于对沟通内容的深入了解。心怀坦诚，言而可信，向对方传递真实可靠的信息，并以自己的实际行动维护信息的说服力。这样的沟通更能够得到积极的反馈和响应。

　　用正视来表达尊重，用微笑来表达友善，用点头来表示肯定，展现的便是一种阳光般的自信。萧伯纳曾经说过“有信心的人，可以化渺小为伟大，化腐朽为神奇”。在与上级沟通时所展现的自信，是源于对行动举措的了如指掌、对解决方案的胸有成竹。在与下属沟通时所展现的自信，是源于对团队成员的详细了解、对整体工作的运筹帷幄。在与客户沟通时所展现的自信，是源于对企业文化的认同追随、对市场需求的细致分析。展现自信，展现那份人性的魅力，能拉近彼此间的距离，帮助我们成为沟通中的引导者，让沟通更加有效。

　　当掌握了沟通技巧，展现了充盈的自信，接下来便要孕育独立自由的思想。为人处世，我们需要有自己的思想和原则，分析事物我们需要有自己的见解和观点，那些人云亦云、缺乏主见之人，很难在沟通过程中体现自身观点的有效性。只有当头脑中充满所思所想之物，方能言之凿凿，言而有物。温曾寄语“一个民族有一些关注天空的人，他们才有希望;一个民族只是关心脚下的事情，那是没有未来的。”孕育思想的过程可能是孤独的，但却是十分必要的。如果在沟通中没有思想的传递，而仅仅只是传声筒，这样的传递是没有情感的。如果在交流中没有智慧的碰撞，而仅仅只是死水般寂静，这样的沟通是不会有效的。

　　“学术独立，思想自由”是百年复旦的文化精要。作为一名复旦学子，把自己培养成一个有独立思想内涵的人，这不单单是学校的要求，更是整个社会国家的期盼，是我们每个人不可推卸的责任。独立的思想来源于生活经历，来源于实践积累，来源于对汲取知识的渴望，更来源于我们渴望掌握命运的不懈追求。当我们的内心充盈着知识的力量，在沟通的过程中传递着浓浓的思想文化从而影响他人时，这样的沟通将是富有力量的。

　　生活中没有沟通，就没有快乐;事业中没有沟通，就没有成功;工作中没有沟通，就没有机遇。让有效沟通成为我们通达彼此心灵的桥梁吧，缔结友谊之花，铺垫合作基石。让有效沟通成为我们奋战职场的有力武器吧，化无形言语为有形生产力，不断创造价值。让有效沟通成为我们改变成长轨迹的一个契机吧，建立自信，孕育思想。

　　生命不止，沟通不息。这将成为我们人生中的一个永恒课题。

　　我的演讲结束，谢谢大家!

**如何与领导有效沟通 篇3**

　　有效沟通技巧 1、尊重同事

　　1)尊重同事说话，重视同事的意见

　　真正有远见的人都知道，想要获得同事的认可，不仅是在日常交往中为自己获得更多“人缘儿”，同时也要最大限度的为同事着想。所以在言谈中要少用一些带有感情色彩的太强烈的词语。

　　2)尊重对方劳动

　　时刻保持一种平等的姿态与同事沟通，肯定同事的劳动是有价值的。我们要相信别人获得的成绩是通过自己的劳动获得的，不要对同事的劳动否定或者猜疑，应该学习别人的长处，不断的提高自己。

　　3)尊重同事隐私

　　自觉的尊重同事的隐私，保守属于同事的秘密。

　　与同事交流时，语言交流时应自然随和，不要心不在焉、爱理不理的、也不要扭捏作态或哗众取宠。如果谈话中出现矛盾、分歧，不必太当真，不要因为闲谈伤了同事间的和气。闲谈要把握分寸，适可而止，更不能因此延误正常工作。

　　有效沟通技巧 2、倾听

　　倾听属于有效沟通的必要部分，倾听要虚心、耐心、诚心和善意。

　　一个认真的倾听者往往要比一个会说话的人更加讨人喜欢。与同事之间沟通时，如果不听同事的说话，或者表现出不满的表情，这种做法是很不礼貌，也极容易让人产生反感的。

　　在与同事之间交往的时候，不仅要尊重别人说，还要认真的去听。倾听的时候，最好不要做其他的事情，应与说话人有目光的接触，不时的以表情、手势等动作表示认同。

　　有效沟通技巧 3、坦诚

　　职场同事交往与学校同学交往之间是有很大差别的，学生之间的交往比较单纯，而同事之间的交往往往是很复杂的。虽然如此，只要本着坦诚对人的原则，相信还是可以拓展良好的人际交往局面。

　　职场同事交往中，首先自己要时刻保持坦诚待人，其次就是要让同事感觉到你的坦诚，这样和同事的关系才能够融洽，同事就会相信你。

　　有效沟通技巧 4、虚心

　　虚心学习，同事有很多的宝贵经验是值得我们学习的，我们应该以谦虚的态度去学习同事的成功经验和失败总结。

　　有效沟通技巧 5、耐心

　　作为职场人，缺乏耐心对于职业发展的负面作用是很突出的，和别人的沟通实际上也是一个考验人耐心的过程，在和对方的整个沟通过程中，一定要有耐心。

　　即使对方看上去是对你的说话极为的不满，也不要表现出反感的表情。别人的情绪或是反应很可能和你一样是由于畏惧或是受到挫败而造成的。

　　拥有耐心的职场人，常常是具有毅力的，他们在工作中往往表现出不达目的绝不罢休的特质。

**如何与领导有效沟通 篇4**

　　1.要尊重学生家长的意识。

　　尊重学生家长是处理好班主任与学生家长关系的首要条件，要尊重学生家长的人格，不能说侮辱学生家长人格的话。现就“请学生家长到校沟通有关学生在校问题”这一问题谈一下自己的看法。不论在任何情况请家长到校，应主动给家长让座、倒水，特别是学生犯错误时要求学生家长到校时更应注意这一点。在学生犯错误要求学生家长到校的情况下，我认为应注意以下几点：

　　第一，如果能自己联系上的就尽量不叫学生自己回家联系，应主动联系以表明我们做老师的诚意和态度。

　　第二，学生家长来校以后不应该当着学生家长的面训斥他的孩子，不管怎么样，听别人训斥自己的孩子肯定不好受。

　　第三，可先把家长叫出办公室，在一个单独的环境里向学生家长说明情况，形成一致意见。另外，现在的学生家长很多都有很高的学历，有很高的认识水平和管理孩子的水平，如能经常征求并尊重学生家长的意见，会让家长觉得我们当班主任的比较民主、诚实可信，有利于班主任和家长的联系沟通。

　　2.与家长联系沟通要有理性的意识。

　　与学生家长交流要避免随意性和情绪化。和家长交谈前要详细想好约见家长的主题和目的，注意从多方面收集学生的信息，设计和家长交谈如何切入主题、如何结束，如何谈学生的优点和问题，总结自己在交谈时方法是否得当，还考虑如何向学生和其他教师反馈约见家长的情况，最后要思考自己以后在和家长交谈时需要改进和注意的方面。

　　在和家长交谈的时候，不管学生的表现如何，应首先讲出学生的三条优点，任何一个学生家长都会喜欢别人说自己孩子的好，几句夸奖的话会拉近与家长的距离。在和家长交谈的时候，还要注意善于倾听，家长没有把自己的想法说出来那根本就不是交流。有时候多说不如少说，可以造成平等的谈话气氛，以便我们从中获得有价值的对学生的认识。

　　3、与学生交往时应多考虑家长所处的困难，多提管理孩子的建议。

　　现在小学的学生家长大多三十多岁，上有老、下有小，家里的老人有时候身体不好需要照顾，如再加上孩子成绩不好又不听话，这时学生家长心理会很苦闷。我们作为学生班主任从成人的角度和家长多交流，替他们分担一些心理上的负担，有利于促进与家长之间的沟通。

　　4、孩子们的成长离不开良好的家庭教育，因为有你，我们的教学、教育工作才得以顺利地进行。相信家长会一如既往，继续配做好工作。

　　与孩子多沟通，对孩子多鼓励、多赞扬、多支持孩子参与有益身心的课外活动，增强他们的自信心;与老师多沟通，多进行信息交流。

　　做好孩子的安全教育工作，包括交通安全、食物安全、人身安全、防火安全等。

　　定期检查孩子的学习、生活情况。如作业登记、作业订正等。

**如何与领导有效沟通 篇5**

　　一、 真诚交往，密切联系

　　教师要想与家长取得联系，主动热情地与家长相交，在心理双方架起彼此信任的桥梁，以争取家长的有效合作，例如:我通过家园双方互相访问，电话联系;召开家长会;家长开放日;亲子运动会等,通过这些活动拉近家长与老师的距离,密切孩子与父母的关系。还可定期开展家长个别咨询活动，帮助家长解决实际问题。比如说：班上的嘉睿、戎腾、乐添、郑佳等小朋友的生活独立性较薄弱。那如何培养幼儿良好的独立性呢?是这些家长们所关注的。因此在于家长的沟通中，我建议家长平时多给孩子一些处理事情的机会：如洗自己的手绢、袜子，自己洗漱，自己收拾玩具、作业本、小画书等。随着孩子常时间的锻练和培养，相信孩子们会逐渐增强独立生活、独立思考、独立做事的能力。以上这些都是教师可以利用的与家长沟通的途径。

　　二、 尊重家长，增进理解

　　在教育实践中，教师和家长存在许多不合作现象，很大程度上是由于教师对家长尊重不够或双方不理解而造成的，因此，在教师与家长的交往中，一是要尊重家长，尊重他们的感情，尊重他们的意见，尊重他们的人格。教师不可摆出一付教育权威的架子，或明或暗地对家长进行旁敲侧击，使家长不愿接近。二是要理解家长，并让家长也理解教师，作为家长，一般都期盼孩子成才，对孩子的成长十分关心，孩子在学校表现不好，就会觉得脸上无光，教师在与家长接触，不宜总是向家长指出孩子的缺点、短处，向家长“告状”，不要用刻薄的语言指责，挖苦学生，应从有利于学生发展的角度客观地交换意见，研究互相配合教育，培养孩子的对策与办法。

　　三、激励帮助，搞好配合

　　为了使家长与教师更好地配合，教师应激励家长树立教育信心，帮助家长提高教育素养，教师应多方面了解学生家长，根据学

　　生家长的不同情况采取不同的措施。对于后进学生家长来说，应帮助家长指定教育计划，明确教育方向。例如：我班的宇烽、云逸、兆丰等常有发现在与小朋友交往中存在侵犯性行为。事后会推卸责任或接受批评表示以后不敢了，但大都不久就又犯了。针对这种情况，我与家长进行反馈和沟通，希望家园共同为幼儿提供一个健康向上的生活空间，不要在孩子面前讲有攻击色彩的话语。并建议家长采用“转移注意”法，给幼儿予较多的关注，比方说：消耗能量，在孩子情绪紧张或怒气冲冲时，可以带他去跑步打球或进行棋类活动;引导幼儿经常从事这类活动有助于恢复他们的心理平衡，逐渐转移侵犯性行为。

　　四、以诚相待，摒弃功利

　　教师与家长之间的交往，是教育学生，培养学生成长的需要，不是处于功利目的，例如：有的家长把孩子送进幼儿园就是希望获得老师对孩子多一些照顾和偏爱。因此，百般讨好老师，寻找哪一位是班里的“主管”，哪一位比较好说话，就想办法或利用节日给老师：“意思意思”。倘若事后没有对他的孩子照顾好或存在误解，家长便开始论头品足，与其他家长结起伴来，言谈中表示出不满足或是做“最后发难”，使家长和老师不和谐的影子在童心中罩上阴影，本来很快乐的学习生活，随着成人的议论纷纷而留下伤痕。对于这种情况，我们应坚决反对和杜绝利和交往直接或变相收学生家长的好处的行为，以维护人民教师的形象。

**如何与领导有效沟通 篇6**

　　沟通人与人之间需要沟通，人与自然、社会之间需要沟通，从某种意义上讲，人与自己内心也需要沟通。

　　沟通，应当从心开始，从真诚开我每天一开机，都会首先看到六个字：“沟通从心开始”。这也正是我今天演讲的题目。

　　中国移动还有另外一句广告语，同样是六个字，高度概括了沟通的重要性，那就是“沟通无处不在”。每天，我们都在与各式各样的人，进行着各式各样的沟通。一句问候、一次点头、一个微笑、一个眼神，都是沟通的传递。沟通融入了我们日常的学习、生活和工作中，如影随形，无处不在。

　　沟通要双方互相了解和理解对方。了解和理解并不是什么东西都要知道，而是要对方了解你的内心。

　　一些家长以为自己十分了解自己的孩子，其实家长们只了解到孩子们一半的内心;反而家长们以为孩子们不了解自己，其实孩子们对家长们的理解程度远远超出了家长们的想象。在事实上，父母不客观地了解孩子，原因有两种，第一，容易带有主观色彩，被主观的偏见蒙蔽。只看到孩子的长处，看不到或不愿看到孩子的短处。第二，自以为了解孩子，反而容易被空间的近距离拉远了心理的距离”。就是因为这种种原因，使家长们不了解自己的孩子。

　　不论是何种形式的，是与谁之间的沟通，都可以将大家由彼此的陌生到相互的熟识。对于学习、人际关系等等，在这一独特的过程中，我们学会成熟、理智，更是一种思想融合的表现。随着时代的迅猛进步，文化的不断发展，人口数量的不断增加，生存的压力越来越大，而正是这种时代的压力，决定了沟通是我们必不可少的课题。沟通也就成了当今人在社会上生存的最大需要。

　　自我沟通——承认自己的价值，正确地评价和认识自己，修正过去，振奋现在，调整将来。

　　人际沟通——消除相互的猜疑，促进相互的信任;消除之间的隔膜和矛盾，促进彼此之间的了解和融合。良好的沟通能力会给自己创造一个宽松、舒适的人际环境，进而能最大限度地发挥自己的潜力，实现自己的人生价值。沟通，又必须从心开始，从真诚开始。

　　只有这样，才能赢得大家对你的信任和支持，才能和大家在共同的蓝天下共同进步，共同分享人生的甜和美。虚假，只能是骗取一时的信任，而最终会失去朋友，失去友谊。我们呼唤真诚的沟通，时代呼唤真诚的沟通。很多时候，一声亲切的问候，一句无关紧要的话，一个微笑，也会给一个人的心灵带来一股暖流。沟通，是人间盛开的最美的花，带着清香，把爱散播四方。所以，只要你能用心去了解对方，真心地去理解对方，就会形成一条畅通无阻的沟通纽带。

　　这样我们每个人都可以活得开开心心，每个家庭都会是幸福无比，那么我们的国家自然也会强大起来。

**如何与领导有效沟通 篇7**

　　一、争议之事不入“群”

　　这里的“群”，是指各种班级群，QQ群啊，微信群啊，带来方便的同时，也有可能把一些不合适的消息扩大了。比如，说这样两个例子。还在幼儿园的时候，一个男生被老师向家长投诉(也就是向家长说明吧)打了同学，该男生家长接回孩子才看到孩子脸上也被抓伤了，问起原因说是互相都打架了，家长觉得，自己孩子也被打了，老师怎么就不提呢，只说自己孩子打别人的事，于是很有情绪的，把孩子脸上的伤拍了照，发到班级群里，告诉老师自己孩子也有被打伤啊。这样一来，在这种群体面前争议起这类事情来，就有点让老师下不来台的感觉了。

　　这些本来都是小事，但因为说话的方式不太合适，导致误会。

　　二、体谅老师，不要求老师的额外照顾

　　第一次家长会上，老师有一句话我深深理解了，她说“家长们眼睛里只有一个孩子，而老师的眼睛里是全班的39个孩子”，对了，老师眼睛里全班的孩子都要兼顾到，这才是她的责任和公平所在。我们一方面跟老师要公平，一方面又希望得到老师的额外照顾，这有点贪心吧。比如，整个班级，座位当然有前有后，坐最后一排的家长就总不满意，总有最后一排学生的家长打电话给她要求换座位，那最后一排最得有人来坐吧。

　　三、尊重老师，不把老师当保姆，不给老师找额外负担

　　班级群里，每天呼叫老师的，有这样的信息，老师，孩子水杯找不到了，帮忙找一下;老师，孩子作业本不见了;老师，装被子的袋子不见了;老师孩子校服不见了……诸如此类，几乎天天上演。老师总是帮找，还在群里回复找的情况。孩子慢慢长大了，自己收拾自己的物品，记得自己的物品，这些简单的自理，能不能放手让孩子自己去成长呢?

　　四、信任老师，正确对待老师“投诉”

　　对于“叫家长”这一现象，我们班整体状况应该都还好，就瑶瑶撕同桌作业本一事，老师和我说的时候，也没有一点指责批评的意味。瑶瑶偶尔课间操讲话，老师和我说起，都要加上一句“要努力啊，争取下周表现更好哦”。当然，我确实看到过其他一些班主任发给家长的信息，语气比较生硬，有诸如“请家长回去教育”之类的字眼。关于孩子在校表现，孩子与同学相处，作为未成年人，家长负有当然的教育义务，了解清楚情况，配合老师教育好自己孩子，而不是对老师的“投诉”心怀质疑和抱怨。

　　五、主动配合老师，支持老师的工作

　　当然，现在老师的工作表现工作业绩甚至工资奖金，都与学生的表现和成绩挂钩，有一些活动，还需要家长的支持，在自己力所能及的情况下，配合支持老师的工作，当然，这些支持，也可能是陪孩子去参加亲子运动会，参加活动不迟到，开家长会不玩手机，这些最基本的份内之事。

　　人与人之间的相处，老师和学生、学生家长间的相处，也是靠良好的沟通，沟通顺畅了，大家彼此理解认同，师生关系和谐了，孩子也就会更加喜欢学校和学习生活。

**如何与领导有效沟通 篇8**

　　医患之间的有效沟通的方法之告知的技巧

　　(一)需要考虑的因素和注意的事项

　　向患者告知时需要考虑的因素和注意的事项，首先要考虑患者的性格特点、年龄、社会地位等。这些决定了医生用什么样的方式向患者告知，尤其是告知一些不好的消息。其次要考虑患者的心理承受能力，最后还要了解患者想了解病情的程度。

　　(二)告知的时间和地点

　　告知的时间，一般要求掌握及早的原则，一旦确诊就应该马上告诉患者，解除患者的精神负担和压力。

　　告知地点安静、隐私性好，掌握患者利益第一的原则。

　　例如，一位重病患者未抢救无效死亡，此时如何告知在抢救室外等待的死者母亲是需要技巧的。首先要了解了解母亲的性格特点及健康状态，制订了方案，一点一点地向这位母亲讲解病情，循循善诱，在平和的状态下逐步让这位母亲接受孩子死亡的事实。此时医生掌握的就是患者利益第一的原则。

　　(三)告知的方式和策略

　　世界卫生组织1993年对9篇文献统计分析发现，60%~98%的患者有了解自己病情的强烈需要。在这种情况下，医生在告知患者的时候，应预先有一个计划，包括对诊断的确定程度有一个明确的判断，应该告诉患者哪些病情，分几个阶段告知，每个阶段应该告知哪些内容，有哪些是好的消息，下一步还要做哪些检查，患者得知后的反应等。

　　1、留有余地，初步接受。先使用一些含糊的语言，不能过于肯定的语气，让患者有一个逐渐过渡的心理状态。

　　2、分多次告知。一次告知常使患者忽视了有利的消息，产生烦躁、焦虑、悲观等心理，对病情恢复和治疗带来很多负面影响。

　　3、告知同时尽可能给患者希望。随着医学向前发展，很可能有很多的方法能够使该病得到很好的治疗。

　　4、不欺骗患者。

　　5、给患者发泄的机会和及时的治疗。

　　6、告知后与患者共同制定未来的计划，保持进一步的医患接触。

**如何与领导有效沟通 篇9**

　　首先，应该重视第一印象。当患者和医生第一次接触的时候，第一印象很重要。医生的着装、语言、情绪等会传递给患者一个信息，这个医生是和蔼可亲还是不好接触等印象，而这个印象则影响着接下来的问诊，患者是否主动配合。

　　第二，要注意举止端庄，医生的举止是否端庄会影响患者对医生的信任度。

　　第三，与患者交谈的时候，应该保持目光的接触，目光接触直接能让患者感觉到是否有安全感。

　　第四，面部表情，面部表情是医护人员内心体验的一种外在表现，医患之间的关系能否在最初的接触瞬间建立起友好氛围，面部表情是最直接的技能和技巧。

**如何与领导有效沟通 篇10**

　　沟通就是信息(情感、观点、事件等等)的流通和传递。沟通的途径多种多样，我们最常用的方法是语言沟通。美国斯隆学院的行为科学家们对语言沟通过程中的说话、聆听、思考三个活动的速度进行了多次试验，得出了这样的结论：思考速度>聆听速度>说话速度。另外，行为科学家还通过不同的信息传递手段，对获取信息的有效性进行了多组比对试验，得出的结论是：信息经提炼后再传递给聆听者，其记忆的效果远远好于不加整理且没有重点的叙述和图片展示。

　　这两组试验的结论对如何进行有效沟通产生了很大的影响力，使人们能够运用科学的试验结论，对比自己的沟通行为，认真思考一下在日常沟通过程中是否存在不适当的行为：提供的信息越多越好;不停地灌输自己的观点，不管聆听者的反应;信息长篇累牍，没有重点……事实证明，这样的沟通往往效果不好，我们需要从信息沟通的流转过程入手，分析这些问题存在的原因，并提出解决措施。

　　3沟通过程中存在的问题

　　沟通过程中，信息的传递一般是经过构想、组织信息(提炼或加工)、发出信息、聆听者接收信息、思考、组织反应(反馈)六个过程，在这个循环过程中，任何一个过程都不能缺少。

　　如果不经过组织信息过程即提炼加工过程，聆听者就会不知所云，无法掌握重点，因而也无法进行正确的反馈，这种问题在日常工作当中最为普遍，我们称之为信息堆积;如果不给聆听者思考的机会和时间，信息传递的效果也会大打折扣，聆听者在交流过程中由于大脑运转速度远远快于说话的速度且交流的信息无法引起大脑思考，此时，聆听者往往会形成“走神儿”或“独自闪念”的情况，交流的效果自然很差，这种情况也非常普遍，我们称之为“自我沟通”。这两种情况在我们的工作过程中极为普遍，并存在某种程度上的变异情况，因此，需要采取应对措施加以改进。

**如何与领导有效沟通 篇11**

　　有效沟通技巧一、经常站在上级的立场看问题;

　　大部分人跨级沟通时的障碍一般都来自动机和思考的角度不同。如果下级能够设身处地从上级的价值观、处境、职责、压力、背景、经历、个性等各方面来考虑问题，很多沟通障碍都会迎仞而解。不要认为这仅仅是老生常谈。最重要的是，学会经常同上级“换位思考”的人往往在不知不觉中不仅提高了自己的沟通效率，而且提升了自己的心理素质和管理水平。

　　有效沟通技巧二、真诚地接受批评，不犯三次过错;

　　既然犯错误不可能完全避免，那么，对待错误最好的办法是：尽早发现错误并采取措施减少损失。应该尽早发现错误，并及时采取措施减少损失要想在错误不可避免地到来之时尽早发现错误，并及时采取措施以减少，首先必须有承认错误的勇气，坦诚面对和正视错误。

　　错误和失败一旦成为事实，最重要的是正视。不能正视错误和失败，会使错误越来越严重，失去改正错误、挽救损失的时机，在错误的道路上越走越远，导致无可挽回的败局。史玉柱已经够大失败了吧?巨人倒下欠了近3亿，但是巨人就是巨人，巨人就是永远有办法站起了!如果没有承认失败有站起了的机会才怪!

　　有效沟通技巧三、要真诚地赞扬上级，最好是背后的赞扬;

　　作为下属，我们一定要充分尊重领导，在各方面维护领导的权威，支持领导的工作，这也是下属的本份。首先，对领导工作上要支持、尊重和配合;其次，在生活上要关心;再次，在难题面前解围，有时领导处于矛盾的焦点上，下属要主动出面，勇于接触矛盾，承担责任，排忧解难。

　　有效沟通技巧四、要主动报告，让上级对工作进展了如指掌;

　　领导最欣赏的人都是能人，是最有魅力的人，铁匠行业有句行话，“打铁要得本事硬!”，本事是干好本职工作的本领，很多人都容易犯一个错误，把文凭当魅力，把知识当能力。

　　本分是一种精神，本分是一种境界。本分就是全力以赴、专注地做一件事情;本分就是几十年如一日的坚持精神;本分就是耐得住寂寞、禁得住喧嚣;本分是方法论、是境界;本分到极致就能在专业化道路上成为行业专家和权威。

　　因为热爱自己的企业和岗位，所以才会本分;因为赋予了自己角色的意义和价值，所以才会本分;因为长期的本分和对极致境界的守望，所以才会做到极致。

　　有效沟通技巧五、对上级的询问有问必有答，而且清清楚楚;

　　现在，你已经按照计划开展工作了，那么，你应该留意自己工作的进度是否和计划书一致，无论是提前还是延迟了工期，你都应该及时向你的领导汇报，让领导知道你现在在干什么，取得了什么成效，并及时听取领导的意见和建议。

**如何与领导有效沟通 篇12**

　　一、多说“我”，少说“你”。

　　老师应尽可能不用命令的口气与孩子说话，不要总说“你应该……”，而应常说“我会很担心的，如果你……”。这样孩子就会从保护自己不被指责的状态下转而考虑大人的感受，这个时候沟通才可能更有效。

　　二、不急于作出评价。

　　即使孩子的看法与大人不同，也要允许孩子可以有自己的想法。老师应考虑到孩子的理解能力，举出适当的事例来支持自己的观点，并详细地分析双方的意见。老师不压制孩子的思想，尊重孩子的感觉，孩子自然会敬重老师。

　　三、了解孩子才能对症下药。

　　孩子的学习处于什么样的水平?孩子的性格怎样?他有什么兴趣爱好?这些都是老师要了解清楚的。如果老师不了解孩子的具体情况，如何与孩子交流，又如何对他提出合理的期待与要求。泛泛而谈的交流是任何人都不感兴趣的，更何况孩子呢!因材施教是每个老师都懂得的道理，但是真的要付诸行动，有针对性地与孩子进行交流，却不是件容易做到的事情。

　　四、走进孩子的世界，和孩子打成一片。

　　老师是否拥有一颗童心，这对亲子沟通非常重要。拥有一颗童心，也就更能理解孩子的言语、孩子的想法与行为，这样的理解不仅可以化解很多冲突，更可以提升你和孩子沟通的质量。如果你和孩子可以拥有相近的思维方式，就可以成为很好的朋友，对孩子的教育也将变得更加容易。

　　毕竟，孩子的逆反不是目的，讨得老师对他们的关注才是他们内在的心理需要。

**如何与领导有效沟通 篇13**

　　大家好!今天讲的是如何进行有效沟通。

　　一、学会聆听：这是沟通的基础，我们可以从对方的倾诉中，理解和揣摩其想向你表述的内容;因此，我们需要耐心去聆听，并且学会聆听，听出对方表述的主要思想，从而了解其目的或者需求;不必要时等对方先表述完毕才插话，免得影响部分人的思路，而达不到理想的沟通效果;渠道建设也一样，我们需要做好渠道，除了好的市场开拓策略外，对客户的服务或者跟进非常重要;我们如何做好客户服务，基础是聆听，耐心聆听客户的需要求助的事情，并做好跟进;如果面对客户的倾诉，你自己控制不了不耐烦的情绪，不清晰客户的需求，就无法为客户提供满意的服务;

　　二、建立信任：信任是沟通的催化剂，同时也是沟通的基础;当一个客户面对你，满怀疑心时，其不可能将真实的情况向你表述，其需求也自然不会明确于你，自然谈不上沟通有效果，因为沟通还没有正式开始;因此，面对一个市场，服务一个客户，要给客户的第一感觉是信任你，他愿意与你沟通，用你的诚意先破冰释疑;

　　三、将心比心：沟通的过程中，大家都可能有自己的目的或者需求，我们需要在聆听对方的同时，多点将心比心，学会包容对方，理解对方;当你觉得这个客户的要求不合理，甚至过分时，自己要学会先控制情绪;这时，我们需要换一个角度，站在客户的角度或者立场，假如自己就是那个客户，自己会如何?分析他这样的提出的要求的目的，如果确实是合理，我们就需要接纳对方的意见或建议，从而达到良好的沟通;

　　四、控制情绪：沟通的过程，良好的沟通环境需要双方都主动积极为对方创造，从而达到良好的沟通目的;但其中一个带着情绪的人与你沟通，你要学会控制自己的情绪，尽量避免受其影响，冷静地聆听他的声音，等他倾诉完毕后，思路多对其作引导，从而缓解其情绪的同时，自己也搞清楚了其表述的内涵，通常可以采取问和答的形式较有效;如果两个人都不能控制好情绪而沟通，只能加深矛盾，不能解决问题;

　　五、包容胸怀：在市场的过程中，客户的投诉，自然有其的理由，或许有时候对你的语气比较重，这是可以理解，因此我们要对客户多一份宽容，少一分抱怨;为其设身处地着想，设想下当自己遇到同样的情况时，自己会不会也这样的投诉?我们的服务是不是做得不到位?我们的方法是不是应该改进?我们日后应该如何处理得更好?这些都需要我们去思考?但前提是包容了这些现象的出现，否则你对客户只能抱怨，影响到你为其排忧解难的积极性;

　　六、目的明确：我们要明白，沟通的目标是为了解决问题;因此，沟通前我们应该明白自己想在沟通过程中解决什么问题，或者了解对方什么情况，这样就大大提高了沟通的效率;免得你在对方有意或无意的引导下，忘记了自己沟通的目的;我们需要学会主动引导其思路，揣摩其心理，迅速找到解决问题的突破口，从而达到事半功倍的目的;服务客户应该如此，我们商务交谈更应该如此。

**如何与领导有效沟通 篇14**

　　“一年好景君须记，最是橙黄桔绿时”，在这么一个美丽诱人、心旷神怡的日子里，我们一起探讨沟通的话题，这的确是一件愉悦的事。希望大家不要忘记绽放自己的笑容，永远和快乐在一起。因为沟通需要喜悦心。

　　说到沟通，大家一定记得美国的卡耐基说过的这样一句话：一个人的成功，15%来自于他的专业知识和技能的影响，85%靠他与别人相处的方式方法。有个叫约翰?奈斯比特的人在谈到沟通时也亮明了自己的观点，他说：“未来竞争将是管理的竞争，竞争的焦点在于每个社会组织内部成员之间及其与外部组织的有效沟通之上。”从他们两个人的表述中我们可以看出，虽然说法不同，但中心词是一个，就是有效沟通的积极意义。

　　那么，何为沟通?简单的说就是交流观点和看法，寻求共识，消除隔阂，谋求一致。可以说，沟通是我们一生一世都在实践和探索着的生存方式。自你出生，无时无刻你不在与人沟通。而随着当今社会的发展，竞争的加剧，沟通能力也从来没有像现在这样成为个人成功的必要条件。

　　有效沟通在我们的工作以及日常生活的方方面面，都扮演着极其重要的角色，但是我们的沟通并不总是有效的，而无效的沟通往往会成为我们在工作中取得成功和生活中获得满足的障碍。这里我给大家讲两个小故事。

　　第一个故事是：阿东明天就要参加小学毕业典礼了，他想，怎么也得精神点把这一美好时光留在记忆之中。于是他高高兴兴上街买了条裤子，可惜裤子长了两寸。吃晚饭的时候，趁奶奶、妈妈和嫂子都在场，阿东把裤子长两寸的问题说了一下，饭桌上大家都没有反应。饭后大家都去忙自己的事情，这件事情就没有再被提起。到了晚上，妈妈睡得比较晚，临睡前想起儿子明天要穿的裤子还长两寸，于是就悄悄地一个人把裤子剪好叠好放回原处。半夜里，狂风大作，窗户“哐”的一声关上把嫂子惊醒，嫂子猛然醒悟到小叔子裤子长两寸，自己辈分最小，怎么得也是自己去做了，于是披衣起床将裤子处理好才又安然入睡。而老奶奶觉轻，每天一大早醒来给小孙子做早饭上学，趁水未开的时候也想起孙子的裤子长了两寸，马上快刀斩乱麻。就这样，阿东只好穿着短四寸的裤子去参加毕业典礼了。

　　第二个故事是一则寓言：一把坚实的大锁挂在铁门上，一根铁杆费了九牛二虎之力，却无法将它撬开。一片瘦小的钥匙来了，它把身子钻进锁孔，只轻轻一转，那大锁就“啪”地一声打开了。铁杆奇怪地问：“为什么我费了那么大力气也打不开，而你却轻而易举地就把它打开了呢?”钥匙说：“因为我最了解他的心。”

　　第一个故事告诉我们：在人们的现实生活中，许许多多的不愉快、不顺畅、难堪、挫折、失败、不幸，均与缺乏沟通或沟通不成功有关系。英国学者帕金森有一个著名定律——帕金森定律：“因为未能沟通而造成的真空，将很快充满谣言、误解、废话与毒药。”家庭之间，朋友之间，人与人之间，无不需要经常性的沟通、经常性的交流。后一个故事则告诉我们：打开锁其实很容易，只要你有钥匙。人与人沟通不难，需要的是你如何既准确又不失巧妙的方式打开它。

　　沟通对事业的重要性其实大家都非常了解。没有沟通，其体系组织就不会有凝聚力和向心力;没有沟通，就不会有合作;没有合作，就不会有团队;没有团队，就不会有发展;没有发展，就没有市场;没有市场，就不会有成功。这是一个有效链接。所以说沟通它是联络感情的纽带，它是通向友谊的桥梁，它是事业成功的基础。

　　在这里，请大家不妨记住良好沟通所给予我们的回报：能获得更佳更多的合作;能减少误解;能使人更乐于作答;能使人觉得自己的话值得聆听;能使自己办事更加井井有条;能增强自己进行清晰思考的能力;能使自己事业获得更大成功。

　　那么，如何才能实现有效沟通，使自己拥有一个成功的人生呢?我认为应该从沟通的目的定位、沟通的行为指向、沟通的条件设置、沟通的对象把握以及沟通的肢体语言等五个方面来解读。

　　沟通的目的定位。沟通并不是一种本能，而是一种能力。沟是手段，通是目的。如果人一生当中想要有所作为，一定要学会沟通。沟通的目的有四个方面：了解他人、激励他人、表达情感、传递信息。

　　了解他人：如果我能够知道他表达了什么?如果我能知道他表达的动机是什么?如果我能知道他表达了以后的感受如何?那么我就能信心十足地果敢断言，我已经充分了解了他，并能够有足够的力量影响和改变他。名人之所以成功，很大一部分和他们的沟通技巧分不开。那么名人沟通技巧的基础是什么呢?那就是了解人和人性。资深的安利销售总监，你和他聊天时，他能80%猜到你在想什么，然后一步步走进你心里，让你感觉他说的话很有道理，和你想的一样，或者是你的想法的补充，觉得你的想法是在他的基础上的升华。现实生活中，人的理想、信念与世界观代表了一个人的精神寄托和事业追求，理想、信念与世界观不同的人，也可以在一定条件下互相交往、互相理解。人与人之间在一起工作、学习和生活，要互相配合、齐心协力、和谐相处，就必须了解他人的行为，了解的过程就是沟通的过程。蒋介石的一生是争权夺利的一生，在国民党内他斗败了汪精卫;在军事上，他斗败了李宗仁、冯玉祥、阎锡山。他身上中华文化的印记很深，很少见他穿西装，多数是戎装或长袍。蒋介石对部属非常了解，真正实现了有效沟通：爱官的给官，爱钱的给钱，爱地盘的给地盘。像陈布雷这样不爱官，不爱钱的旧知识分子，他又区别对待，更是了解有加，知其嗜好。记得在陈布雷50岁生日时，蒋介石送了8个字“宁静致远，淡泊名志”。蒋介石这一招起到了很好的沟通效果。“宁静致远，淡泊明志”八个字出自诸葛孔明的名言，陈布雷接到蒋介石亲书的这八个字，感慨万千。他说：“蒋先生给我这八个字，使我特别感奋!淡泊为立身之本，宁静为处世之要。淡泊则与世无争，宁静则坚忍不拔。”平平淡淡8个字，使陈布雷认为蒋介石对他知其最深。后来，在蒋家王朝日落西山时，陈布雷以自杀表示了他对蒋的忠诚。

　　当然，我们在沟通中了解他人，其目的是：知人善交。“择其善者而从之，其不善者而改之。”知人善任。通过了解人，合理的安置人，量才使用。《尚书?皋陶谟》说：“知人则哲，能官人。”知人善举。就是通过认知，把德才兼备的人推荐出来。宋代黄庭坚诗云：“世上岂无千里马，人间难得九方皋。”知人善谏。日常交往中，搞好人际关系，不等于一团和气、抹稀泥，对于缺点和错误，及时提出善意的批评和建议，这是对朋友同事的爱护和关心，可以避免因小误大，铸成大错，酿成大祸。知人善学。“见贤思齐焉，见不贤而内自省也。”

**如何与领导有效沟通 篇15**

　　一、经常站在上级的立场看问题;

　　大部分人跨级沟通时的障碍一般都来自动机和思考的角度不同。如果下级能够设身处地从上级的价值观、处境、职责、压力、背景、经历、个性等各方面来考虑问题，很多沟通障碍都会迎仞而解。不要认为这仅仅是老生常谈。最重要的是，学会经常同上级“换位思考”的人往往在不知不觉中不仅提高了自己的沟通效率，而且提升了自己的心理素质和管理水平。

　　二、真诚地接受批评，不犯三次过错;

　　既然犯错误不可能完全避免，那么，对待错误最好的办法是：尽早发现错误并采取措施减少损失。应该尽早发现错误，并及时采取措施减少损失要想在错误不可避免地到来之时尽早发现错误，并及时采取措施以减少，首先必须有承认错误的勇气，坦诚面对和正视错误。

　　错误和失败一旦成为事实，最重要的是正视。谭老师认为，不能正视错误和失败，会使错误越来越严重，失去改正错误、挽救损失的时机，在错误的道路上越走越远，导致无可挽回的败局。史玉柱已经够大失败了吧?巨人倒下欠了近3亿，但是巨人就是巨人，巨人就是永远有办法站起了!如果没有承认失败有站起了的机会才怪!

　　三、要真诚地赞扬上级，最好是背后的赞扬;

　　作为下属，我们一定要充分尊重领导，在各方面维护领导的权威，支持领导的工作，这也是下属的本份。首先，对领导工作上要支持、尊重和配合;其次，在生活上要关心;再次，在难题面前解围，有时领导处于矛盾的焦点上，下属要主动出面，勇于接触矛盾，承担责任，排忧解难。

　　四、要主动报告，让上级对工作进展了如指掌;

　　领导最欣赏的人都是能人，是最有魅力的人，铁匠行业有句行话，“打铁要得本事硬!”，本事是干好本职工作的本领，很多人都容易犯一个错误，把文凭当魅力，把知识当能力。

　　本分是一种精神，本分是一种境界。本分就是全力以赴、专注地做一件事情;本分就是几十年如一日的坚持精神;本分就是耐得住寂寞、禁得住喧嚣;本分是方法论、是境界;本分到极致就能在专业化道路上成为行业专家和权威。

　　因为热爱自己的企业和岗位，所以才会本分;因为赋予了自己角色的意义和价值，所以才会本分;因为长期的本分和对极致境界的守望，所以才会做到极致。

　　五、对上级的询问有问必有答，而且清清楚楚;

　　现在，你已经按照计划开展工作了，那么，你应该留意自己工作的进度是否和计划书一致，无论是提前还是延迟了工期，你都应该及时向你的领导汇报，让领导知道你现在在干什么，取得了什么成效，并及时听取领导的意见和建议。

　　六、对自己的业务主动提出改善计划，让上司进步;

　　中国的领导喜欢揽权，再将权力自上而下分配。领导不论会上会下如何大讲对你的信任，都是假的，都是有前提的：他实时知道你在干什么。这样一则可以随时了解工作进度，如有偏差，及时纠正;二则利于控制大局，保证工作按时按质按量完成。

　　中国的领导喜欢被下属追捧，喜欢有下属请示，我们就满足他。

　　七、毫无怨言地接受任务;相信上级和群众的眼睛是雪亮的，心是慈善的;

　　知名的沃尔玛商场要招考一名收银员，几经筛选，最后只剩三位小姐有幸参加复试。复试由老板亲自主持，第一位小姐刚走进老板办公室，老板便丢了一张百元钞票给她，并命令她到楼下买包香烟。这位女孩心想，自己还未被正式录用，老板就颐指气使地命令她做事，因而感到相当不满，更认为老板故意伤害她的自尊心。因此，老板丢出来的钱，她连看都不看，便怒气冲冲地掉头离开。她一边走，一边还气呼呼地咒骂：“哼，他凭什么支使我，这份工作不要也罢!”

**如何与领导有效沟通 篇16**

　　1.倾听他们怎么说，而且须用心地倾听。

　　2.花时间学会真正理解他们的一言一行、一举一动。

　　3.就像我们当父母的一样，孩子当然也不是完美的，故不妨接纳他们本来的样子吧!

　　4.常和他们一起度过有意义的时光。

　　5.别将孩子跟他们的兄弟姐妹刻意地作“横向比较”。

　　6.与其对孩子常作否定，还不如找到一些表示肯定的话说说。

　　7.不忘表扬——— 告诉他们你为他们而感到自豪。

　　8.礼貌对待他们的朋友。

　　9.可以跟他们说说你心中的烦恼，这样他们就会明白：遇到麻烦的并非只有他们。

　　10.热心参加他们幼儿园组织的活动，如运动会、表演会、手工作品展览会等。

　　11.有些事完全可征求他们的意见或看法。

　　12.对他们拥有的物品同样应予以尊重。

　　13.不妨经常和他们一起哈哈大笑。

　　14.努力发现你和孩子共同喜欢做的事，并参与其中。

　　15.对幼儿园布置给孩子的工作同样热心。

　　16.耐心地观察并发现他们的兴趣所在。

　　17.尽量多地和他们一起进餐，或一起做饭。

　　18.有时可对他们说，你认为他们很有两下子。

　　19.让他们知道，你随时随地乐于做他们的帮手和后盾。

　　20.作解释时务必耐心。

　　21.让孩子学会如何应对突发的意外事件。

　　22.为了能随时照顾孩子，你也须照顾好自己。

　　23.向他们说，你很高兴是他们的家长。

　　24.见到孩子时不忘露出微笑。

　　25.每天都可以跟他说你真诚地爱着他。

**如何与领导有效沟通 篇17**

　　1.身教重于言传。

　　建议家长们多一些身教，少一些言教;多一些读书声，少一些争吵声;多一些陪伴，少给一点金钱;多一些激励，少一点打指责;多一些让孩子做家务的机会，少一些父母包办替代;多一些带孩子观光旅游，少一些电脑、电视畅游;多一些家庭文化氛围的创造，少一点物质环境的建设;多一些心灵美的引导，少一点外表美的诱导。

　　2.关注孩子的心理和内心的需求。

　　有的父母虽然与孩子常年在一起，却不跟孩子经常沟通;有些父母以忙为由，忽视亲子间的交流：……。这些都是引起与孩子关系淡漠的原因，所以做父母的尽可能避免这些，尽最大可能创造行为上的关心、关注、爱护和亲近，同时用语言向孩子表达出来。只有孩子清楚明白了这些无声的关心、关注、爱护和亲近，孩子就会对父母还以尊重、爱戴和亲近。

　　3.要创造和睦、稳定的家庭气氛。

　　父母不要在孩子面前争执，当着孩子的面，应该互相支持、相互融洽、相互配合。父母、孩子之间要民主平等、和谐宽容，作为父母，无论你多忙，都应留意一下孩子在干什么，并尽量抽时间与之讨论，交谈时多听听孩子的意见，采取一种平等的谈话方式，可以避开所谓的“冲突”。

　　4.无条件信任孩子。

　　父母要做到对孩子多欣赏、赞扬其优点，尽量包容缺点乃至错误，用长远和发展的眼光看待孩子，即便是孩子犯了错误也应该以平和语调、建议和探讨的方式转达给孩子父母无条件信任自己的孩子是与孩子沟通交流的重要基础。

　　5.多赞美、少批评。

　　希望得到尊重和赞美，是人们内心深处的一种愿望，赞美使人温馨和感激，能让人产生一种向上的力量，孩子需要这种善意与美好的表达。几句真情实意的赞美会使你的孩子创造一个令你意想不到的奇迹，父母对孩子每时每刻的了解、欣赏、赞美、鼓励会增强孩子的自尊、自信。

　　6.纠正孩子的关键性缺点时一定要把握时机，运用成熟有效的方式方法，使其觉悟自己错在何处，为何是错的，当然也别忘了选择最佳地点，以免伤害孩子的自尊和面子。

**如何与领导有效沟通 篇18**

　　提高沟通效率的措施

　　对于“信息堆积”的问题，缺乏的就是信息的提炼和加工过程。在这种情况下，我们往往已经完成了构想的阶段，具备了很丰富的素材，但并不具备交流、汇报、沟通的条件，我们需要检查已经准备好的素材是否能够表达明确的意图和沟通目标，需要将材料进行提炼和加工，将其归纳成为具有说服力，能够支撑其表达意图的材料。与之对应的另外一种情况是，我们只是有了初步构想，要把这个思想火花及时记录下来，而不是立刻让别人按照这个不成熟的构想进行下一步操作，因为这个构想往往并不全面，甚至存在严重错误，贸然进行下一步工作可能造成工作的损失和反复，造成具体工作人员失去对管理者的信心。因此，在这种情况下，最重要的措施就是在进行沟通之前进行信息的提炼、加工和筛选。

　　对于“自我沟通”的问题，改进的方法是进行互动。即在信息交流过程中要注意聆听者的反馈，不断引发聆听者对所谈问题的思考。有的管理学家甚至提出这样的观点“慢速沟通比快速沟通更有效”，其理论依据是由于说话的速度慢，聆听者在了解前面的问题后，非常急于听到后续的问题，导致思想完全集中在你所传递的信息上面。

　　“自我沟通”的问题也存在变异情况，一些管理者在制定工作计划或任务时，往往将自己的想法自上而下一味的传递，并不知道下属是否真正了解了自己的工作意图，导致工作结果与设想偏差很大，只得再进行返工，工作效率不高，且容易挫伤下属员工的工作积极性。这样的管理者可能非常了解互动的意义，但往往在实际工作当中不知道如何与员工进行互动，导致沟通不畅，效率不高。

**如何与领导有效沟通 篇19**

　　一、经常站在上级的立场看问题;

　　大部分人跨级沟通时的障碍一般都来自动机和思考的角度不同。如果下级能够设身处地从上级的价值观、处境、职责、压力、背景、经历、个性等各方面来考虑问题，很多沟通障碍都会迎仞而解。不要认为这仅仅是老生常谈。最重要的是，学会经常同上级“换位思考”的人往往在不知不觉中不仅提高了自己的沟通效率，而且提升了自己的心理素质和管理水平。

　　二、真诚地接受批评，不犯三次过错;

　　既然犯错误不可能完全避免，那么，对待错误最好的办法是：尽早发现错误并采取措施减少损失。应该尽早发现错误，并及时采取措施减少损失要想在错误不可避免地到来之时尽早发现错误，并及时采取措施以减少，首先必须有承认错误的勇气，坦诚面对和正视错误。

　　错误和失败一旦成为事实，最重要的是正视。谭老师认为，不能正视错误和失败，会使错误越来越严重，失去改正错误、挽救损失的时机，在错误的道路上越走越远，导致无可挽回的败局。史玉柱已经够大失败了吧?巨人倒下欠了近3亿，但是巨人就是巨人，巨人就是永远有办法站起了!如果没有承认失败有站起了的机会才怪!

　　三、要真诚地赞扬上级，最好是背后的赞扬;

　　作为下属，我们一定要充分尊重领导，在各方面维护领导的权威，支持领导的工作，这也是下属的本份。首先，对领导工作上要支持、尊重和配合;其次，在生活上要关心;再次，在难题面前解围，有时领导处于矛盾的焦点上，下属要主动出面，勇于接触矛盾，承担责任，排忧解难。

　　四、要主动报告，让上级对工作进展了如指掌;

　　领导最欣赏的人都是能人，是最有魅力的人，铁匠行业有句行话，“打铁要得本事硬!”，本事是干好本职工作的本领，很多人都容易犯一个错误，把文凭当魅力，把知识当能力。

　　本分是一种精神，本分是一种境界。本分就是全力以赴、专注地做一件事情;本分就是几十年如一日的坚持精神;本分就是耐得住寂寞、禁得住喧嚣;本分是方法论、是境界;本分到极致就能在专业化道路上成为行业专家和权威。

　　因为热爱自己的企业和岗位，所以才会本分;因为赋予了自己角色的意义和价值，所以才会本分;因为长期的本分和对极致境界的守望，所以才会做到极致。

　　五、对上级的询问有问必有答，而且清清楚楚;

　　现在，你已经按照计划开展工作了，那么，你应该留意自己工作的进度是否和计划书一致，无论是提前还是延迟了工期，你都应该及时向你的领导汇报，让领导知道你现在在干什么，取得了什么成效，并及时听取领导的意见和建议。

　　六、对自己的业务主动提出改善计划，让上司进步;

　　中国的领导喜欢揽权，再将权力自上而下分配。领导不论会上会下如何大讲对你的信任，都是假的，都是有前提的：他实时知道你在干什么。这样一则可以随时了解工作进度，如有偏差，及时纠正;二则利于控制大局，保证工作按时按质按量完成。

　　中国的领导喜欢被下属追捧，喜欢有下属请示，我们就满足他。

　　七、毫无怨言地接受任务;相信上级和群众的眼睛是雪亮的，心是慈善的;

　　知名的沃尔玛商场要招考一名收银员，几经筛选，最后只剩三位小姐有幸参加复试。复试由老板亲自主持，第一位小姐刚走进老板办公室，老板便丢了一张百元钞票给她，并命令她到楼下买包香烟。这位女孩心想，自己还未被正式录用，老板就颐指气使地命令她做事，因而感到相当不满，更认为老板故意伤害她的自尊心。因此，老板丢出来的钱，她连看都不看，便怒气冲冲地掉头离开。她一边走，一边还气呼呼地咒骂：“哼，他凭什么支使我，这份工作不要也罢!”

　　八、不忙的时候要主动帮助别人，这一点非常重要!这是中国人最欠缺的!帮助别人其实就是成就自我;

　　你愿意时时刻刻与他们竞争吗?现在假设你随时都面临着谁能领先、谁会落后的问题，而你个人的价值就由这个问题决定;在这种情况下，你必须时刻保持警惕、永远不能放松，更不用说与他们合作了。他们一旦得到机会，就会亮出王牌、给你致命一击，而且还会让你永远也忘不了你失败的事实。你希望与你共事的人以及其他较为亲近的人都像这样冷酷无情、充满竞争意识吗?

　　九、人常说成功不简单，其实，只要稍微做得比别人好一点，稍微主动一点，你就是上司的得力助手、扶持的对象;

　　十、充实自己，努力学习，疯狂超越;但注意，不要用上班的时间学习，而且学习的速度要超过上级的速度;上级每个月读四本书，你要读五本。

**如何与领导有效沟通 篇20**

　　1.化“越界”为“领悟”之良机替对方说话

　　若是告诉对方应该怎么做，是侵犯到别人的自主权，就好像把车子停到别人门廊上一样。在交谈中犯这样的错误常会引起反感，不欢而散。

　　请记住：在交谈中只表达自己的感受，或是以问问题的方式来了解对方。

　　每次你不小心越了界，开始越俎代庖、自作聪明地替对方表达时，如果能及时警觉，很快地把注意力转回来，只谈自己的观念、想法，你就会有新的觉悟，更深入地了解彼此。

　　2.理清谈话的头绪

　　在交谈中如果交错使用“我想”、“我的伴侣在想”或“我想我的伴侣在想”，会使对方变得混乱不清。

　　解决的方法是多用“第一人称的表述”，与以“问对方问题”来澄清沟通。

　　在交谈中，如果你也经常替对方说话，侵犯对方思想与情感领域，则对方就会以同样的方式对待你，结果两人都无法把注意力集中在真正需要讨论或解决的问题上。

　　3. 用词时避免说“我们”

　　谈话中描述自己的想法和感受时，最好避免用“我们”一词。除非对方真正同意你所说的，否则用“我们”一词把对方也扯进来，常常会引起反感。

　　婚姻辅导专家指出，心理健康的重要指标，是每个人能“个体化”，意思就是每人要有清楚的心理疆界。你对自己的思想、感觉需要、与行为负责，也尊重你的伴侣有他(她)自己的需要、喜好，即使其需求、感受与你不相同。

　　在婚姻关系中，较缺乏“个体观念”与“心理疆界”的一方会对两人的差异感到焦虑不安，所以在交谈中比较会侵犯对方的自主权，不许对方有自己的思想、感觉、喜好，逼对方处处与自己一样。这种情况很容易引起两人之间的冲突，有时甚至达到不可收拾的地步。

　　4. 使用“当你...我觉得...”的沟通技巧

　　使用“当你(做什么或说什么的时候)...我觉得...”的沟通方式是告诉你的伴侣他(她)的行为给你的感受。这是很有用的交谈技巧，因为用这种方式向对方解释他的行为或言语对你造成的影响时，较不会给对方带来心理威胁，引起误会与争端。

　　这种沟通方式包括两部分：第一部分是描述事情发生的情境与伴侣的行为，第二部分是表白自己的情绪反应与感受。这种沟通方式的焦点不在于责怪对方引发这些情绪。

　　使用“你如何如何”的沟通方式，对方往往觉得被批评。

**如何与领导有效沟通 篇21**

　　1、对于直销界的朋友，用轻松聊天的方式，从国际、国内直销发展的历史、现状、未来分析直销在中国发展的趋势，从更高更宽的角度去审视这个行业，然后再重点讲一下，网络上运作的优势。

　　2、对知道直销是机会但害怕失败的人，应该从鼓舞他们的信心和勇气入手。同时要引导他们正确对待挫折和失败。一般情况下应该告诉他们，人生的唯一失败就是不敢参与。委腕地告诉他们其实人生没有失败，只有放弃，只有暂时停止成功。影响和改变他们对人生的看法，同时告诉并想法让他们牢记：今天的不幸往往预示着明天的好运，每失败一次就是向成功迈进了一步。越是成功的人失败的次数也就越多。一般的情况对这类朋友不要操之过急。

　　3、对销售模式有异议的人，分析一下商业发展史，告诉他们直销在国外已经很普遍，在国内也是一种必然趋势，是不以人的意志为转移的。，直销是把毛泽东的计划经济和邓小平的市场经济的精华拿出来，形成计划和市场的联合体。麦当劳既有全球计划，又有个人合作方案，这是一种店和店之间、店和人之间的连锁。安利运行了近半个世纪，从某种意义上来说，是公司与市场、人和人之间的连锁。销售产品时，传统行业收入是加法，直销体现的是乘法。

　　4、对有人说我们有偿消费是名不正言不顺的人，应该告诉他们：在传统生意中我们的都是消费者，但在直销中不仅是消费者，还是经营者。消费的同时还有利润，这是新生事物。

　　5、对于那些找机会、找出路的朋友，与他们多交流一些：机会来时，要当机立断。犹豫者错失机会，观望者丧失机会，等待者永无机会，强者抓住机会，智者创造机会。可以提醒一下：上世纪八十年代抓住机会经商的人已经成为百万富翁，九十年代抓住机会做互联网的人已经成为亿万富翁，21世纪直销又是一次机会，就看我们能不能把握了。人生不应该为昨天活着，总是拍大腿后悔是不行的。应该为今天和明天活着，抓住今天，把握明天才是。

　　6、对于那些抱着旧有传统观念不放的人，应该提醒他们：社会在发展，新的时代已经到来，新的机会随之产生。昨天是机会，不等于今天还是机会，新事物是为了代替旧事物而出现的。时代的进步，是任何人、任何力量都阻挡不了的。过去从事BP机、手机、化妆品、保健品是经济增长点，而现在网络经济、电子商务和直销是21世纪新的经济增长点。从观念上入手，并不断地跟进他们。

　　7、对于那些曾经有过辉煌的人，多与他们交流：人无百日好，花无百日红。新陈代谢是自然法则，长江后浪推前浪是永恒不变的。社会与个人一样，生存永远是第一位的，只有发展才是硬道理，只有发展才是最好的生存，只有发展才能求壮大，躺在过去的辉煌上就等于倒退。所以，不要躺在过去的功劳簿上，束缚在旧有的观念上，牺牲在自己的误区上。要在新事物中找寻机会，求得发展，再创人生的第二次辉煌。

　　8、对于戒备心特别强，又不断打岔、总是拒绝别人的人，应该告诉他：我们过去之所以失去了很多机会，是因为我们拒绝别人的太多了。只有善于倾听的人，才会掌握信息;也只有掌握了大量的信息的人，才会有更多成功的机会。拒绝别人等于拒绝财富，拒绝别人等于拒绝成功。因为世界上每一位成功的人士都是善于交流、善于接受新事物、喜欢与朋友打交道的人。所以要打开心灵之门，拥抱这个世界。

　　9、对于羡慕直销前辈的成就的朋友，与他们多交流：如果要想也取得优秀的的业绩，只要选则一个好的创业工具、创业通道、创业平台、创业机会，跟随一个好的直销系统，老老实实做人，踏踏实实做事，不断地累积市场，不断地学习专业知识，成为直销行业的内行，有一天会成功的。可以给他们多讲讲身边成功的例子，做到学有榜样，做有样板，让他们看到现实与希望。

　　10、对只想抓机会却不善于学习的人，与之探讨学习的重要性，并告诉知识匮乏的人，最有可能和财富擦肩而过。21世纪是知识经济时代，就是凭知识挣钱。不学习，没有知识是行不通的。“有智吃智，无智吃力”，正是这个时代明显的就业特征，不学习就不能把握机会。任何一个事业，都遵守自然法则，适者生存，优胜劣汰。要想在一个领域或行业成功，一定要逐渐成为内行和专家。

**如何与领导有效沟通 篇22**

　　A.对比原则

　　咱们的产品不可能百分百的满足全部顾客的需求，销售的过程中我们总会遇到一些顾客咨询其他的产品，遇到这种情况，不必灰心，要学会通过对比原则引导顾客

　　顾客：你们祛痘的面膜没有嘛?(实际上没有)

　　微商：是的呢，因为祛痘的顾客反应比较普通了，所以没有生产，您看看我们新推出的西洋参手工精油皂，因为长痘痘的原因大部分因为清洁没有做好，咱们正在搞大促，最近销量非常好。(珍惜每一个顾客，顾客要的是使用效果，不仅仅只是产品)

　　B.等价交换原则

　　你只要知道当你拒绝顾客之后就一定要给他点什么，否则他就会不开心，就会不买，理解这件事情，你就不会发生，顾客议价你不同意，顾客就流失了。一把刀可能能换两只牛，只要让卖牛的那个人觉得刀的价值与两只牛相等，当然如果让他觉得更高他就会更开心。

　　顾客：本来想要祛痘的面膜呢(顾客已经有些心动)

　　微商：我们的西洋参手工精油皂效果非常棒，皮肤清洁到位，痘痘也会缓解，我再和仓库申请多送一个给你。

　　3、不断的暗示与引导

　　这点是最重要的，因为顾客一开始，问你适合什么肤质，包邮什么快递，问好可能就走了，所以你一直在等待加强购买欲的机会还没有出现，你们的聊天就已经结束了。

　　所以只要在聊天，只要不突兀，你就要把事态往好的方面引导。

　　顾客：我需要一款补水的产品?

　　客服：根据您的肤质，建议您选人参蜂蜜手工皂(普通)

　　微商：您选人参蜂蜜手工皂全身使用，用起来效果比较好(√)

　　在平时回答问题的时候，加上一些暗示的词，让他感觉自己买的是正确的，选择是好的。可以引导“活动“”包邮“”产品“”保障“等等，你要理解你们公司为你们制定包邮，制定赠品，就是为了更好的成交客户，如果你不懂得去说，去利用，你觉得合适嘛?

　　这些知识理解并能利用到实际接待中，你应该是可以避免很多莫名奇妙流失的客户。

　　大家一直说的和顾客成为朋友?感觉很难的样子!

　　因为你太官方了，你与顾客沟通时使用了太多的快捷短语。简单的说就是太假了!

**如何与领导有效沟通 篇23**

　　选择合适的沟通时机：人的精力有限，总有高峰和低谷。夫妻之间选择沟通时机最好避开对方的疲惫期、身体状态不佳或者心情低落期，而选择对方身心状态都比较好的时间去沟通，往往比较容易达成期待的效果。

　　选择合适的沟通场合：和家人朋友一起的时候，多公开分享一些夫妻之间开心的事情或者对彼此的赞美，双方都会觉得很幸福;但如果夫妻正闹别扭，这时身边又有双方老人或朋友在场，最好不要表现出对伴侣的指责，这样对方在朋友面前很没面子，如果对方父母听到了，心里也会觉得很不舒服。

　　要有表达的勇气，不要让对方去猜：当丈夫或妻子有需求的时候，要勇敢表达，不要因为怕被拒绝就保持沉默，压抑自我。有些丈夫或妻子，特别是妻子会在自己有需要的时候不沟通，让对方来猜自己的心思，猜到了证明对方爱自己，没猜到或者忘了就证明对方不爱自己了，最终伤心或吵闹收场，其实这是误区。

　　就事论事是原则：美好的时刻大可以恣意联想，但两人发生矛盾时才是最考验夫妻双方沟通智慧的。发生什么事情就谈什么事情，关注眼前这件事为什么会发生、怎样处理、如何避免再次发生才是王道。如果把过去的陈谷子烂芝麻都扯出来，就什么问题也解决不了了。

　　以“我”为主语做表达：夫妻沟通常常出现类似“你怎么这么懒?”这样的表达，其实这种下判断的语式不仅存在武断的可能，还让听到这句话的人感觉很像指责，反而不配合。比较好的方法是以“我”为主语做表达。比如“我好累，帮我一下好吗?”目的就比较容易达到了。

**如何与领导有效沟通 篇24**

　　一、秉持正确的态度

　　销售人员应端正态度，因为只有端正态度，销售人员才能用正确的方法把事情做好。面对客户提出的异议，期望你能秉持下面的态度：

　　1.异议表示客户仍有求于你;

　　2.将异议视为客户希望获得更多的信息;

　　3.注意聆听客户的话，分辨真异议、假异议及隐藏的异议;

　　4.异议是客户宣泄内心想法的最好指标;

　　5.没有异议的客户才是最难处理的客户;

　　6.异议经过处理能缩短定货的距离，经由争论会扩大定货的距离;

　　7.不可用夸大不实的话来处理异议，当你不知道客户问题的答案时，坦诚地告诉客户你不知道。告诉他，你会尽速找出答案，并确实做到;

　　8.异议表示你给客户的利益目前仍不能满足他的需求;

　　9.客户永远是正确的，销售人员要诚实恳切，充满自信，灵活机智，避免争论。

　　二、放松情绪，不要紧张

　　既然客户的异议是必然存在的，那么，在听到客户异议后，销售人员应保持冷静，不可动怒，也不可拿出抗拒的态度，而必须继续以笑脸相迎，并了解反对意见的内容和重点。

　　当然，要想轻松地应对客户异议，你首先必须对商品、公司经营政策、市场及竞争者都有深刻的认识，这是控制异议的必备条件。

　　三、认真倾听，真诚欢迎

　　当客户提出异议时，销售人员应表示真诚欢迎，并聚精会神地倾听，千万不可强行加以干扰;要带有浓厚的兴趣去听取客户异议，使客户感受到自己受到了重视，同时要在语言和行为、表情上给予适时的反应，鼓励客户把心中的疑问说出来。认真倾听是对客户的尊重，这种行为语言有利于化解对抗、寻求共识。只要客户提出的异议不是无理取闹，你最好先承认客户的反对意见，以示尊重，并让客户感觉到他的意见已经得到了你的重视，并获得了认同，那么，当你提出相反意见时，客户自然而然也容易接纳你的提议。

**如何与领导有效沟通 篇25**

　　一、以诚相待，用诚心架起沟通的桥梁

　　与学生家长交流与沟通时，讲究一个“诚”字。只有诚心诚意，才能打动家长的心，使他愉快地与你合作，有效地促进家长科学地开展家庭教育，提高家庭教育的水平。班主任应用诚心架起与家长沟通的桥梁。不管是家访还是家长来学校交换意见，我们应该立即转换角色，把自己当作这个家庭的朋友，与家长说话就变得容易多了，千万不要板起面孔去教育家长或指示家长怎样，否则是很难解决问题的。家长来访时，应尽量做到起身欢迎，端椅递茶，家长走时要起身相送。而且要尽量使用文明用语，如“请坐”、“请喝茶”等等。这样就会使家长明白你是一个很有道德修养的班主任，为彼此间的交流奠定良好的基础。为了让家长知道你对他的孩子特别重视，事前要充分了解学生，包括学习成绩、性格特点、优点和缺点、家庭基本情况以及你为这个孩子做了哪些工作等，最好拟一个简单的提纲。这样在与家长交流时，就能让他产生老师对他的孩子特别重视的感觉以及班主任工作细致、认真负责的好印象。这样从情感上就更容易沟通。让家长表达他的意见很重要，谦虚诚恳，专心倾听，会让家长感到自己很受重视。即使是一个牢骚满腹、怨气冲天，甚至最不容易对付的家长，在一个具有耐心具有同情心的善于倾听的班主任面前，常会被“软化”得通情达理。要认真耐心地听家长倾述，同时要辅以眼神、动作，或插以“对”或“是”这样的短语呼应，最好是动笔记一下要点;同时要表现出对家长心情的理解，坦诚地与家长交流，这样可以对学生情况有更全面的了解。

　　二、要善于与不同类型的家长沟通

　　与学校教育相比，家庭教育有一个显著的特点，那就是“个性”突出。因为家长的组成是非常复杂的，其知识结构、职业类别、性格气质、修养程度等都参差不齐，没有哪一种家庭教育方法是万能的，某种方法在这个家庭有效，但到另外一家则可能不灵。班主任应对学生家庭进行调查分析，对家长的文化水平、职业状况、年龄、家教思想、家庭关系等做到心中有数。

　　1、对于有教养的家长，尽可能将学生的表现如实向家长反映，主动请他们提出教育的措施，认真倾听他们的意见，充分肯定和采纳他们的合理化建议，并适时提出自己的看法，和学生家长一起，同心协力，共同做好对学生的教育工作。

　　2、对于溺爱型的家长，交谈时，更应先肯定学生的长处，对学生的良好表现予以真挚的赞赏和表扬，然后再适时指出学生的不足。要充分尊重学生家长的感情，肯定家长热爱子女的正确性，使对方在心理上能接纳你的意见。同时，也要用恳切的语言指出溺爱对孩子成长的危害，耐心热情地帮助和说服家长采取正确的方式来教育子女，启发家长实事求是地反映学生的情况，千万不要袒护自己的子女，因溺爱而隐瞒子女的过失。

　　3、对于放任不管型的家长，班主任要多报喜，少报忧，使学生家长认识到孩子的发展前途，激发家长对孩子的爱心与期望心理，改变对子女放任不管的态度，吸引他们主动参与对孩子的教育活动。同时，还要委婉地向家长指出放任不管对孩子的影响，使家长明白，孩子生长在一个缺乏爱心的家庭中是很痛苦的，从而增强家长对子女的关心程度，加强家长与子女间的感情，为学生的良好发展创造一个合适的环境。

　　4、对于后进生的家长，我们要让家长对自己的孩子充满信心。班主任最感头痛的是面对“后进生”的家长。面对孩子可怜的分数，无话可说;面对家长失望的叹息，无言以对。对于“后进生”，我们不能用成绩这一个标准来否定学生，要尽量发掘其闪光点，要让家长看到孩子的长处，看到孩子的进步，看到希望。对孩子的缺点，不能不说，但不要一次说得太多，不能言过其实，更不能用“这孩子很笨”这样的话。在说到学生的优点时要热情、有力度，而在说学生缺点，语气要舒缓婉转，这样就会让家长感到对他的孩子充满信心。只有家长对自己的孩子有了信心，他才会更主动地与老师交流，配合老师的工作。

**如何与领导有效沟通 篇26**

　　1、要尊重孩子。

　　比如说：遇到孩子闹着哭着要卖玩具。如何满足孩子愿望呢?遇到这样的事情，正好是培养孩子多动脑子的思维习惯。我的做法时，儿子第一次提出来我是不会买的，但我会引导儿子：想出三个买这个玩具的理由来说服爸爸妈妈。当儿子说出第二个理由时，我表现出半想买半不想买的犹豫，给儿子一点希望，儿子看着有希望了，又去想第三个理由，只要儿子能找到三个理由，再贵的玩具我都会给他买。这样做使孩子学到了多动脑子的甜头。在与孩子沟通某件事情时，无论是行为还是语言要处处尊重孩子，尊重是沟通的出发点。

　　2、理解孩子语言背后的潜台词。

　　不管是孩子与家长、还是家长与孩子沟通，都是为了解决问题，不是为了发脾气，更不是为子谁制服了谁，问题解决了才是有效沟通。

　　家长总是满足不了孩子的愿望，这个现象背后的本质是什么呢?还用孩子哭着、闹着卖东西这件事，想想孩子哭、闹、要买玩具，这三种行为背后的潜在语言是什么?他是为寻求大人、家长的关注!。不妨，此时坐好，安静地、全神贯注地倾听孩子，停下手边的工作，这等于告诉孩子：你是被我们在意的，我们在认真地听、在注意着你所说的问题和你的感觉。因为需要孩子被人注意、关注、赞美这样的感觉，只因为年龄小，而不会表达：”你陪我、关注我“这样的心理需求，他会借助有形的、可见的玩具，来吸引父母的注意力，有时会用毁物来表达自己的情绪。很多时候，在家里夫妻之间也不会或不主动表达双方的情感需要，而也常会让对方猜猜来示意，结果可想而知，因为自己绝不是彼此肚里的蛔虫。大人如此，何况孩子呢?

　　3、父母要和孩子共同确定要遵守的规则。

　　和孩子设立规则时，不仅是给小孩子设置，大人也要有规则;同时，设置规则时鼓励孩子参与规则的制定与修改，如果孩子参与制定某种规则，他会乐于遵守该项规则也不会对其产生反感。约定后好的，要遵守，即使爽约，一定要兑现承诺。记得儿子小学二年级时，我的一次爽约，不得不面壁了十分钟，儿子至今时不时用此事调侃我，现在大学毕业的他，行事为人谨慎，承诺了的事情必定履行。

　　4、在孩子面前放下权威。

　　亲子沟通，互动中，当放下“妈妈”权威时，沟通才真正开始。记得儿子上大二时，就督促、引诱、找人当说客提醒孩子考研，直到准备上大四时，他和我们之间有一次严肃对话：我是你们亲生的吗?(以此题目还写了一篇博文呢)。孩子，无论哪个年龄段，他都是一个独立的个体，有他独立的人格，有自己的思想、主见。作为父母我们是生了他，养着他，但他绝不附属于父母。所以，平等交流，也是有效沟通的因素之一。

　　孩子为了获得到某一要求，常常用“闹“的方式来达到目的，同时，用这种方法也控制了家长。是什么让孩子知道了用”闹“能控制大人呢?遇到问题是”堵“还是”引“?我们做了什么让孩子来哭、闹呢?是什么言行把孩子培养成了这样?是榜样!是榜样的力量。

　　如果一个东西没有及时得到，正是孩子学会承担、学会延迟满足、锻炼孩子自控力的极佳机会，也是孩子成长的黄金时期。

**如何与领导有效沟通 篇27**

　　一:尊重学生

　　有效沟通,尊重是基础。案例中的男生,爱出风头,说明他乐于展示,自尊心强;喜欢刁难老师,时常违规违纪和捉弄同学,是因为原来的老师和同学没有真正把他当“人”看待,不被老师和同学尊重。所以,他就公然向老师挑战。对待这样的特殊学生,尊重他的人格尊严就是良好沟通的基础。该教师尊重他的“过分要求”,接受他的挑战,陪他一起进行耐久跑,当他脚扭伤时,教师不时地给予鼓励;结束后,老师放下师者“尊严”,亲自为他揉脚疗伤,还给足面子,当着全班同学大势表扬他坚强、勇敢的精神。正所谓投桃报李,教师对学生的尊重是一种教育力量,也是教师获得学生信任和认可的前提条件,学生只有感到被尊重,才愿意去接纳老师,信服老师,喜欢老师,沟通由此顺利展开。

　　在具体实践中,要做到尊重学生,其实很难,教师往往容易以威严的师者风范或高傲的领导者自居,把自己置于学生的上一层,与学生群体割裂开来,摆出一副教育权威的架子,或明或暗地对学生讽刺训斥,挖苦低视,学生当然只能避而远之。为此,尊重学生,就需要教师无条件接纳学生的现状以及其价值观、人格和权益,并予以充分关注与爱护。教师与学生谈话态度要热情,讲解示范要有耐心,特别是对那些难以接近的学生,更要以平等的态度来对待学生,尊重他们的人格与观点,耐心、虚心、诚心地听取学生的意见,不挖苦,不训斥,不拿大话威胁恐吓,不体罚与变相体罚,使师生双方在心理上架起彼此信任的桥梁。

　　二:适时关爱

　　实现有效沟通,抓住适当时机,给予关爱是关键。案例中的男生,从挑战到憋足劲跑,把教师落在后边,再到体力不支被反超,他的心理经历了逞强—欣喜—沮丧—感动,当他脚又扭伤时,男生的心理一下子跌入谷底。放弃挑战,就会让他在同学前脸面扫地,坚持又剧痛难忍,使“倔强”的他处于矛盾痛苦之中。如果这时老师给予他冷言冷语,趁机以胜利者身份炫耀,就会使他心里彻底崩溃,破罐子破摔。而案例中的教师却降低重心,给予他的关爱就犹如雪中送炭,温暖着他的心窝。老师先是关爱的动员其放弃,接着陪伴他一起跑,还不时地询问他伤情,同时还不断地鼓励他。跑完全程教师没有歇息,亲自为他查看伤势,揉脚疗伤。并当着全班的面好好表扬了他的顽强拼搏和刚毅执着。这些看似微不足道举动,实则隐藏着老师对这位男生一系列的无私关爱。正由于这些适时关爱,才会感动这位男生,让他对抗的冰冷之心彻底融化。师生之间的距离拉近后,才能真正实施心灵的对话。

　　关爱学生是教师的天职。作为教师应真诚接纳每一个学生,不管他是聪明、驽钝、整洁、邋遢、乖巧或淘气,都需要无私地接纳,并通过语言、肢体、眼神、动作、表情、评语,抓住教育的时机,适时传递教师的“柔情蜜意”,孩子才能把上课当成一种享受而乐意学习。

**如何与领导有效沟通 篇28**

　　案例二：不想说话的孩子

　　案例聚焦

　　我在对一个家庭咨询时，一位母亲绘声绘色地讲述发生在她家庭中的一个片段：

　　小L放学回家，爸爸妈妈立刻迎过来。

　　爸爸：“回来了，今天在学校怎么样啊?”

　　小L：“嗯……”

　　妈妈：“冰箱里有西瓜，快吃些降降温。”小L：“嗯……”

　　爸爸：“是因为什么事不高兴啊，说出来让我们听听。”

　　小L：“嗯……”

　　妈妈：“是哪里不舒服吗?怎么不说话?”

　　小L：“嗯……”

　　爸爸忍无可忍：“你变哑巴了?你这孩子怎么这副德性!”

　　“砰”小L将自己房间的门紧紧关上。

　　妈妈将房门打开：“爸妈怎么惹你了，你对爸妈怎么这种态度?”

　　小L：“没听见我用‘嗯’在回答吗?整天唠唠叨叨不嫌烦吗?”

　　妈妈：“就算小狗也会跟主人打招呼，哪像你回家和你说老半天也不讲一句。你把父母还放在眼里呀?”

　　小L：“嘴巴长在我脸上，管我要不要讲话。狗会打招呼，那你们养狗好了。”

　　爸爸：“爸妈辛苦供你念书，却还要受你的气，看你的脸色，这还有天理吗?”

　　小L：“我心里烦，烦得很。我懒得跟你们说这么多，反正你们也听不懂!”

　　妈妈：“你有委屈心里不舒服可以讲出来，以前你都会说，现在怎么变成这样?”

　　小L：“我就是不想讲话，难道连这样的自由都没有吗?想帮我就不要一直问我、烦我!”

　　原因分析

　　在现实生活中不少家长都遇到过类似的情境，遇到这种情形，父母生气、孩子也烦,双方都有怨气，又都感到委屈。那么遇到此类的情形究竟应该怎么做呢?让我们先来看看小L和其父母内心深处的想法吧。

　　小L：“我当时没生什么病，只是有时情绪会很低落，不太想说话，没什么理由，只想安静一会。爸妈对我的照顾已经够多了，不是他们不好，完全是我个人的问题，我想静下来，思索一些问题。有时我特别想安静下来，自己享受一下孤独。”

　　妈妈：“面对你异常的沉默，爸妈真的很为你担心，很想帮忙却又不知该怎么做?想一个人静静，爸妈也不会勉强你说话，但你可以想一个办法让我们知道你的这种心情。”

　　沟通策略

　　1.给孩子留下属于自己的心里空间。每个人都需要有自己的空间，尤其高三的学生，他们有太大的压力。因此，家长要让孩子有属于自己的空间，不擅入他们的房间，也不随意闯入他们内心的心灵空间。

　　2.不过多地询问他们不想说的事。在日常生活中，家长不要咄咄逼人，不要什么都问。如果孩子愿意告诉你，那你一定要认真听他说话并加以珍视。

　　3.示意心疼。可用一个小纸条给孩子留言，也可以给孩子发条信息，说出自己的感受，表达对孩子的心疼之情。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找