# 2024年如何跟上级有效沟通(二十一篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-18

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。如何跟上级...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**如何跟上级有效沟通篇一**

要拥有良好的向上沟通的主观意识。有人说\"要当好管理者，要先当好被管理者\"作为下属要时刻保持主动与领导沟通的意识，领导工作往往比较较繁忙，而无法顾及得面面俱到，保持主动与领导沟通的意识十分重要，不要仅仅埋头于工作而忽视与上级的主动沟通，还要有效展示自我，让你的能力和努力得到上级的高度肯定，只有与领导保持有效的沟通，方能获得领导器重而得到更多的机会和空间。

领导能做到今天的位置，大多是其自己努力的结果，但领导不可能事事都能作出\"圣君名主\"之决断，领导时有失误，在某些方面可能还不如你，千万不要因此而有居高临下之感而滋生傲气，只能给工作徒增阻力，尊重领导是\"臣道\"之中的首要前提原则，要有效表达反对意见，懂得智慧说\"不\"!第三要换位思考，如果我是领导我该如何处理此事而寻求对上级领导处理方法的理解!

寻找合适的沟通方法与渠道十分重要。被管理者要善于研究上级领导的个性与做事风格，根据领导的个性寻找到一种有效且简洁的沟通方式是沟通成功的关键!当沟通渠道被外因所阻隔要及时建立起新的沟通渠道，时刻让领导知道你在做什么?做到什么程度?遇到什么困难?需要什么帮助?一定要让你的领导知道，不要期盼你遇到问题的时候，领导都能未卜先知且能及时伸出援助之手，有效的沟通是达成成功的唯一途径!其次要掌握良好的沟通时机，善于抓住沟通契机，不一定非要在正式场合与上班时间，也不要仅仅限于工作方面上的沟通，偶尔沟通沟通其他的方面的事情也能有效增进你与领导的默契!

在给足领导面子的同时不要丢失了自我个性，千万不要失了智慧。领导手上掌握着你急需的大量资源，不要抱怨领导对你的不重视或是偏见，首先去反省自己!与领导的沟通是否出现了障碍?沟通的方式是否正确?与领导沟通不等同于虚溜拍马，沟通中首先要学会倾听，对领导的指导要加以领悟与揣摩，在表达自己意见时要让上级感到这是他自己的意见，巧妙借领导的口陈述自己的观点，赢得领导的认同与好感，让沟通成为工作有效的润滑剂而不是误会的开端。

向领导反映问题之前，列出提纲。讲什么内容，从哪几个方面讲，先讲什么后讲什么，都要做到心中有数。听上去你的思维具有较强的逻辑性。

反映的问题要属实，不可人云亦云。发现问题，要经过简单核实，证实确有其事，才可向领导反映。

要善于对信息进行分析、过滤、总结、提炼。我们每天遇到的信息很多很多，但是并不是所有的信息都要向领导反映，要从中提炼出有价值的信息，向上级领导反映。

反映客户的需求，但不要以客户的口气向领导说话。在了解客户的需求之后，要从客户的角度列出提纲，但一定不要用客户的口气去说，要站在帮助领导寻求解决问题的办法的角度上说话。

汇报问题前，一定要有对该问题解决办法的思路。当领导征求你的意见时，才可以谈你对这个问题的想法。表示你已经思考过这个问题了。

反映和汇报的问题要具体，多用数据说话。

**如何跟上级有效沟通篇二**

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。

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。

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

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。

**如何跟上级有效沟通篇三**

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。

**如何跟上级有效沟通篇四**

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。

**如何跟上级有效沟通篇五**

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。

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。

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。

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。

**如何跟上级有效沟通篇六**

案例一：过于紧张的孩子

案例聚焦

小d，男，在来信中谈到“上了高三，一个个压力接踵而来：家人的压力、老师的压力、同学的压力、自身的压力、学习的压力……众多的压力让我难以承受，又无处发泄，每天我的脑袋都处在高度紧张状态，因此也经常失眠。有时我想放松自己，可是每天回家望着比我更紧张更憔悴的妈妈时我无言以对，有时我能控制住自己，拖着疲惫的心继续努力，有时很难控制住自己，便会与家人发生冲突。”

原因分析

高三的学生往往顶着来自父母、老师、同龄人乃至自身的多方面的巨大压力。巨大的压力使孩子感到焦虑不安，面对这种焦虑不安许多孩子想在家中得到缓解，想在家中得以放松，但他们回到家里，看到父母比他们更紧张、更焦虑。试想：在双方都处在焦虑不安的情绪状态时，冲突与不快就很容易发生，在双方都不理智的情况下，矛盾也会不断升级。

沟通策略

1.父母的情绪要稳定。父母的情绪会直接影响孩子的情绪，父母的焦虑也会使孩子更焦虑，因此父母要有一颗平常心，父母情绪的稳定与平常心是与孩子有效沟通的基础与前提。

2.体谅孩子，给孩子放松的时间和机会。当孩子拖着疲惫的身体回家后，可心疼地说：“累了吧，先放松一刻钟再写作业吧!”这样孩子会感受到你对他的理解、关心和疼爱。

**如何跟上级有效沟通篇七**

什么是有效沟通

所谓有效的沟通，是通过听、说、读、写等思维的载体，通过演讲、会见、对话、讨论、信件等方式准确、恰当地表达出来，以促使对方接受。

有效沟通的条件有哪些

达成有效沟通须具备两个必要条件：首先。信息发送者清晰地表达信息的内涵，以便信息接收者能确切理解：其次，信息发送者重视信息接收者的反应并根据其反应及时修正信息的传递。免除不必要的误解。两者缺一不可。有效沟通主要指组织内人员的沟通，尤其是管理者与被管理者之间的沟通。有效沟通能否成立关键在于信息的有效性，信息的有效程度决定了沟通的有效程度。信息的有效程度又主要取决于以下几个方面：

1.信息的透明程度。当一则信息应该作为公共信息时就不应该导致信息的不对称性.信息必须是公开的。公开的信息并不意味着简单的信息传递，而要确保信息接收者能理解信息的内涵。如果以一种模棱两可的、含糊不清的文字语言传递一种不清晰的，难以使人理解的信息。对于信息接收者而言没有任何意义。另一方面，信息接收者也有权获得与自身利益相关的信息内涵。否则有可能导致信息接收者对信息发送者的行为动机产生怀疑。

2.信息的反馈程度。有效沟通是一种动态的双向行为，而双向的沟通对信息发送者来说应得到充分的反馈。只有沟通的主、客体双方都充分表达了对某一问题的看法,才真正具备有效沟通的意义。

作为下属，只有保持与上级领导有效的沟通，产生良好的互动，方能得到有效的指导与帮助，提高自身工作效率与业绩，另一方面也能在内部资源分配中保持良好的敏觉性，为赢得领导合同事赏识，赢得更多表现合证实自己能力的机会，能让大家清楚的认识到你的价值和能力。

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。

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。

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，

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。

所谓‘勤能补拙，笨鸟得先飞’就是这个道理。我们这个圈里不乏知识渊博，业务熟练，能力上乘的人才，而且如今钢铁生意也不止在买与卖之间，许多新的业务知识还有新的管理经验都在进入，一个企业的发展也不可能只停留在一个层面，对于未来，我们每个人的任务都很繁重。”吴总开玩笑说，“要懂得学习，要学会学习，有自己的长远规划，并且要做到学以致用。”

**如何跟上级有效沟通篇八**

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。

**如何跟上级有效沟通篇九**

1. 沟通需要时间：特别是新婚,即或忙碌的日子仍要预约沟通时段。

2. 聆听是沟通的重要点.

3. 注意感受多过理论

4. 时间/话题要适当

5. 透过言语行动达致沟通。更要学习用非言语的肢体语言等方法沟通。

6. 欣赏。注目积极非消极。尽量了解和接纳他人意见。双方都愿意改变自己。

7. 注重解决目前而非往事。问题一个一个处理.遇困难时，应当承担当负的责任。

8. 不含怒到日落

9. 不翻旧帐。有错先认错请求原谅。饶恕后，不要再提他人错失。

10. 给对方机会下台。待已待人.其二：一般良好对话指引如下：

11. 不要夸张，爱心说真话

12. 不要轻率说话，想清楚才说。慢慢说话，不要粗鲁。用对方所能明白的言词

13. 注意聆听对方讲话，不要打叉

14. 非必要莫以缄默为武器，不说话也要讲清楚。

15. 说明，但莫要坚持己见。

16. 不要以愤怒的语气回答

17. 不要因情绪激动而说负气的话：如「你老是、我不管、你不是真心爱我」

18. 避免啰唆

19. 不要还击他人无理的责难

20. 避免破坏性，多说造就性的话

**如何跟上级有效沟通篇十**

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。

**如何跟上级有效沟通篇十一**

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。

**如何跟上级有效沟通篇十二**

1.抱着尊重和体谅的心情去对待孩子

尊重就是把孩子看作是一个独立的人，不是在成人之下，受成人支配的。

给予孩子足够的尊重，就要满足孩子这种对独立的需求。当孩子做事情出差错或者不够完满的时候，成人能接纳他，体谅他。比如孩子倒水倒不好，会打翻，或者动作很慢，这时我们要有足够的耐心，充分地体谅孩子。如果我们不体谅孩子，一看孩子做得不好，不如意，就上手替代，孩子就会觉得自己不行，渐渐失去信心。

蒙特梭利说，成人一定要抱着“谦卑”的态度去对待儿童。这个“谦卑”是什么意思呢?就是成人要试图去了解孩子。不了解孩子的需要，不了解孩子的能力就是对儿童的态度不谦卑。

而如何去了解孩子呢?通过活动，给孩子游戏、活动的机会，抱着我不了解孩子的诚恳态度去观察孩子。在活动中，发现孩子的需求和能力，从而对孩子的独立性发展，社会交往发展等都有了清楚的认识。相反，成人不谦卑的态度则是固守成见，自以为对孩子的情况都懂，“我早知道孩子是这样”，“果不出我所料”，“我早就有先见之明”......这样就把孩子活动的兴趣、独立发展的意愿打击没了。孩子每一天都是在发展变化的，明天的能力和今天的能力就不一样，所以我们要抱着谦卑的态度去认识孩子，了解孩子。

2.常和孩子一起游戏或交谈

家长每天要分配一些时间和孩子一起玩。在和孩子一起工作或玩耍时，要用正确的语言，文明礼貌的语言和孩子多交谈，使孩子从小养成良好的用语习惯。通过与孩子一起玩耍、游戏，能了解到孩子的性格、脾气以及能力的成长。而孩子也能感受到父母对他的关注和爱。这对良好亲子关系的建立与孩子的快乐成长都是很重要的。

3.和孩子建立弹性的亲子关系

成人要追随孩子的发展成长。孩子逐渐走向独立，成人对孩子就不必事事帮他。不要过于啰嗦，要看到孩子的能力和成长。

有时孩子不愿听到家长的念叨，觉得家长老一套，不愿跟家长多谈，就是因为家庭中的亲子关系缺乏弹性。

有弹性的亲子关系是，家长了解孩子能力的发展，对孩子能做的事情能放手让孩子去做，只是在孩子确实需要帮助的时候才去帮助他。这样成人和孩子双方都能在一种轻松愉快的环境下工作、生活。

**如何跟上级有效沟通篇十三**

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。

**如何跟上级有效沟通篇十四**

(一)用爱心接纳每个孩子

孩子来自不同的家庭，先天遗传与后天环境都不同，他们在学校里的表现自然也会有很大的差异。为人师者应深切体会这一点，用心接纳每一个孩子，不管他是聪明、驽钝、整洁、邋遢、乖巧或淘气，他都是一个真真实实的个体，需要被接纳，也唯有老师用心接纳，孩子才能把上课当成一种享受，而乐意留在里面学习。

(二)缓解学生的心理压力

学生感到最痛苦莫过于误解，最快乐的莫过于充分的了解，尤其新生的一代，从小在呵护中长大，有主见，敢发表，挫折的忍受力却显的偏低，一遇到困难，自我压力甚大，不知如何自处。因此培养学生积极开朗的情绪，扫除内心的阴霾，建立自信心，增进解决问题的能力极为重要。学生努力着手于善后的处理时，最好在一旁默默关注，等到确实需要帮助时解决，再即时伸出援手。

(三)用诚心赞美鼓励

花草树木大都向阳生长，人也一样，喜欢被赞美，被鼓励。老师若能真心诚意欣赏孩子的纯真、善良、可爱，必能找到很多值得赞美的行为。若发现孩子有值得赞美的行为时，更要把握时机，不管用语言、肢体、眼神、动作、表情、评语，只要是真心诚意的，孩子必然感受深刻。

(四)专心倾听

单凭表面的举止是无法了解孩子的内心世界的，做一位最好的听众，有耐心的倾听学生们表达的意见。当他们情绪困扰时，给与适度的支持。学生是独立的个体，过分的为他们设想，容易产生反效果，而且当学生没说完，别急着给建议。

(五)潜移默化的作用

其实教师日常的种种行为，学生都看在眼里。言教不如身教，教师的行为都是学生学习的榜样，经常对学生敷衍了事，学生也可能养成推卸责任的恶习。在潜移默化中，学生会承续教师的缺点与优点，不要以为自己的一言一行不会对他们造成影响，因为这时期他们是敏感且学习力甚高，因此建立明确的教师形象，有助于学生的成长与学习。

如果教师和学生沟通无障碍，如果教师和学生共同学习是一件愉快的事，如果教室里充满笑声，如果每一个孩子在教室都被尊重，都有归属感，让学生上起课来，有如沐春风，如沐春雨的感觉，学生自然会视上学为乐事，且视上课为不得放弃的权利，那么教室必然春意盎然，学生必然春风满面。

老师们，用爱心和责任心对待您的学生，教育好是功德，不好是罪过!

**如何跟上级有效沟通篇十五**

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!”

**如何跟上级有效沟通篇十六**

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。

谢谢大家!

**如何跟上级有效沟通篇十七**

调整

谁都有心情不好、不爽，想发泄的时候，要是遇上孩子恰好不听话，是不是正好找到了发泄口。是啊，熊孩子该教训，你又找不到气往哪出，一举两得!关键是孩子相对你来说是弱势群体啊，你批评了又能怎样，他又不是你的老板、不怀好意的路人 ，这些人给你的气你不能撒，你可以撒给孩子啊，他们又不会反抗!

是吗?孩子真的不会反抗吗?上文中菲菲是用什么反抗的呢?她是用弱势群体独有的方式反抗你。不仅如此，发泄时满满的负能量都会加之于孩子身上，你发泄越多他也会越来越浮躁、暴戾，难以控制自己。

所以，面对孩子时先调整好自己的情绪，别因此影响到他，这才是你该做的。如何调整?告诉自己将要面对十分重要的事(教育孩子)，情绪低落不止做不好，还会影响对方情绪，让自己更难受。如果实在要宣泄，找个没人的地方，或者晚上向老公(老婆)倾诉吧!

共情

情绪不好时，尽量别影响到孩子，给他灌输负面情绪，但这不等于一定要隐瞒你很烦躁、不高兴这个事实，有时甚至可以明确的告诉孩子自己心情不好、遇到了哪些困惑，做到与孩子的共情。

菲菲妈开始的做法是不错的，告诉孩子她心情不太好，只是孩子毕竟是孩子，她不是不疼妈妈，只是还不能完全感受心情不好时什么滋味，在她心里会认为妈妈陪我看看动画片心情可能就好了。

共情可以是经常性的动作，要把孩子当作自己的朋友，经常与他说说心里话，让他慢慢体会你的喜怒哀乐，渐渐明白心情好坏的程度，这不是可量化的，而是你们共同生活得来的默契，你把他作为朋友换来的理解。

技巧

如果说和孩子沟通技巧重要，那心情低落时技巧就更重要了。一个阴森的脸已经让孩子感到被乌云笼罩了，如果再来几句：“还不快写作业，是不是今天不打算睡觉了”“写的什么东西啊，重写”“本来就够烦的了，你就不能给我省点心!”基本上你与孩子的“梁子”算是结下了，就像菲菲妈一样，前面都表现的很好，就因为这一句便彻底让孩子不理她了。

什么技巧能让孩子理解自己呢?顺着他来，并提出条件!只要孩子提出的条件不是太过分，在你心情不好的时候，尽量顺着孩子来吧，不过也要孩子付出点代价!这是避免你受不了吼他，对他造成伤害最好的办法。

就像菲菲妈一样，如果她能温柔的对孩子说：“妈妈再躺5分钟就给你听写，你一会叫妈妈好不好，不过你要认真写啊，前面这些就不太整齐，只有写好了咱们才能看动画片。”首先答应了菲菲会给她听写，然后提出让菲菲叫妈妈、把字写好这两个任务，只有完成好了任务才能获得最后看动画片的奖励，孩子既达到了目的还有收获，这才是真正的技巧!

此外，和孩子沟通过程中，尽量降低声调，一是可以抑制自己的负面情绪，使自己更平和;二是可以降低孩子的抵触、逆反心理，更有利于交流;三是也为孩子做了个表率，让他也无法用高声调。

情绪不好的时候，尽量别教育孩子，这时的你不是好榜样。如果真不可避免那就先调整好自己，用共情让孩子理解你，再来小技巧让他乖乖就范吧!

**如何跟上级有效沟通篇十八**

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。

**如何跟上级有效沟通篇十九**

唯一的要求：无条件的相信孩子

学生和家长沟通“断层”现象可能存在两种原因：一是从小亲子沟通较少，对孩子宠爱过多而约束较少，养成了孩子内向,任性的格性和不良习惯。二是最近孩子可能遇到学习上的困难或其他挫折，情绪低落而不愿意和家长沟通。

1.沟通没有秘诀，父母必须根据自己孩子的特点，创造自己的沟通方式。只要你是有心人，就能找到适合自己孩子的沟通方式。

2.要学会倾听。

与孩子沟通需要谈自己的意见，但更需要耐心地倾听孩子的想法。

3 要创造机会交谈。与孩子沟通需要有恰当的机会。青少年不喜欢预约的谈话。

4 讨论相互间的差异。如果相互间的差异比较大，一时难以协调，父母也不必着急上火，最好平静而坚定地告诉孩子你对他的关心和期望，耐心地进行解释，从而使差异限定在一定范围内，而不至于演变成一场冲突。

5 避免过度反应

对孩子言行的反应过于激烈往往导致争吵，使交谈无法继续.父母要认识到，孩子最希望得到父母的肯定、鼓励和奖赏。如果孩子和父母谈话时受到批评，他会感到自己的坦率得到的不是奖励而是惩罚，这将伤害他继续与父母直接交流的积极性。

6 讨论对孩子们来说重要的事情,父母不必假装对孩子们的事情感兴趣，但是必须对他们感情和观点表示尊重。因此，经常与孩子讨论他们的事情是必要的。

**如何跟上级有效沟通篇二十**

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。

如果你在公司，每天都至少到他的办公室坐坐，聊聊昨天做过的事，甚至家长里短;如果你出差在外，不管多晚，多累，也要给领导发封邮件，这样每二天一早，他就知道你昨天的活动。至少要打个电话，哪怕发发牢骚，让他知道你不是在家里歇着。特别是有意外情况，更要马上通报，若等事后他从别的渠道知道这个消息，你的苦日子就不远了。轻则一顿臭骂，紧紧皮肉;重则收回授权，从此不再重用。如遇请客吃饭洗浴，一定要在发生前做沟通，而且过程中如果超出计划数，还要再打电话，不要等报销请老板签字时再解释，你不是每次都那么好运气的。

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!”

第二位女孩一进来，也遇到相同的情况，只见她笑眯眯地接了钱，但是她也没有用它去买烟，因为钞票是假的。由于她失业许久，急需一份工作，只好无奈地掏出自己的一百元真钞，为老板买了一包烟，还把找回来的钱，全交给了老板。不过，如此尽职卖力的第二位面试者，却没有被老板录用。因为，老板录用了第三位面试的小姐。原来，第三位女孩一接到钱时，就发现钱是假的，她微笑着把假钞还给老板，并请老板重新换一张。老板开心地接过假钞，并立即与她签定合约，放心地将收银工作交给她。

三位面试者有三种截然不同的应对方式。第一个面试者的心态，是多数老板最害怕的类型，毕竟，只会用情绪来处理事情的人，任谁也不敢将工作托付给他。第二位面试者的处理方式，则是最不专业的表现，虽然委曲求全的人比较有敬业精神，但万一真的遇到重大问题，老板需要的不是员工委屈与退缩，而是冷静与理性的处理能力。于是，第三位面试者成功了，因为在这件小事上，她充分表现出责任心和专业能力。

有效沟通技巧3、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?

与公开的竞争相比，暗中进行的竞争也好不到哪里去。尽管某人在你心目中具有重要的地位，你仍然绝对不能信任他，因为他可能心怀鬼胎，打算乘你不备之机抢夺你的地位。而且，你会感到自己必须抢先一步陷害别人，因为别人必定也会陷害你。暗地里的竞争对你造成的危害只会比明里的竞争更加严重。

**如何跟上级有效沟通篇二十一**

在亲子沟通的问题上，家长究竟应该用什么样的心呢?有专家认为至少需要童心、真心、细心、专心、耐心、恒心以及狠心，“七心协力”，才会有好的效果。

家长要有童心感，知童趣。这颗童心里装着好奇、幼稚、善良、乐观以及自由。做父母的若是昂着高高的头，老是用成人的思维去看儿童的世界和问题，就永远走不进儿童的心灵。

同时，家长要用真心换来孩子的信赖。说父母对孩子不真心，很多人都会反对。但是想想家长为孩子进名校、上兴趣班，有没有与同事邻居攀比的动机?有多少事情听取了孩子的想法或者征得孩子的同意后才敲定下来的?家长犯了错误、对孩子造成了伤害时，能够真心地认错，并真诚地向孩子道歉吗?尊重和民主可能是一件非常美丽的外衣。

明智的沟通还需要一点“狠心”来把握尺度。“衡量亲子关系好坏的底线是当孩子遇到麻烦和危险时，看他是否敢于对父母说。衡量亲子关系好坏的高线是当孩子犯下严重错误时，看父母是否敢于惩戒孩子以及孩子是否能够承担责任。”显然，做到后者是需要一点狠心的，但狠心不是体罚，更不能是家庭暴力，是要把握度的。

亲子沟通还有不少禁忌，家长应尽力避免。从沟通的话题看，忌三句话不离“学习”。孩子还需要健康、友谊、兴趣爱好、以及自由的心境等。除了谈学习还是谈学习的亲子沟通会非常无聊。忌无原则地攀比，把孩子比得一无是处，信心全无。

从沟通的途径看，要忌面对面地单一说教。沟通的途径很多，可以谈话、可以玩游戏、可以去远足野炊、也可以书信，单一的形式只会产生单一的效果甚至没有效果;从沟通的方式看，忌父母观点不一;忌父母双重打压;忌冷言与拳脚。这些不能全部戒掉，也要尽力而为。

坚持寻找有效的沟通方法。争吵、责骂或不理睬也是一种沟通方式，但都不是有效的沟通方法。争吵、责骂是用声调、身体语言和文字表达出对对方的不满或不接受。不理睬是表达出“我不愿意和你沟通”的信息。然而，父母和孩子总要在一起生活，而双方是最能相互关心的人，如果大家因为不能相互理解而产生隔膜，家里就缺少和谐和快乐，不利于大家的身心健康。有效的沟通至少应表达出“我想了解你”，“我不拒绝你”的信息，在这个前提下，表达自己的看法。如果以前沟通的方式没有达到理想的效果，不等于没有更好的方法可行，坚持寻找新的方法并努力尝试，一定会找到适合自己家庭特点的方法 。

用愉快的语调和孩子打招呼;

察言观色，确定孩子有心情及时间说话;

问孩子现在是否能和他聊聊，征求他的同意;

从孩子感兴趣的话题切入。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找