**初次传播报联商心得**

进入职场近二十年，虽然积累了一些沟通经验，但人际关系方面总会有磕磕绊绊，在企业中再往更高管理层级上晋升时有些力不从心，而我把这样的结果归结为性格所致。这也是我离开企业的原因。

离开企业后，想寻找职场沟通的答案，让后来的职场新人少走些弯路，曾经尝试着把关于沟通学的理论书籍全部研读了一遍，也试着从这些理论中抽取关键理论来支持我开发的沟通类课程，但终不成体系，没有实践，没有实践后的结果，适用范围过窄，场景化不足。总结下来，也只是我个人的经验所谈，落地有难度。所以一直在思考如何才能解决沟通这个难题。

接触报联商纯属偶然，更因好奇《报联商》这本书的书名，才从网上买来翻看。一看就着了迷，最开始吸引我的是大量丰富的场景化案例，很接地气。我试着将这些案例运用到我开发的沟通课程中，感觉找到了抓手，收到了意想不到的效果。而作为讲课程的老师讲着讲着，就陷入了思考，总感觉内容浮于表面，学员咨询的问题不能从根本上解决，无法深挖，直抵客户痛点。于是再次重读了这两本书，理清了书本内容编写的结构。就算如此，也仅限于理清思路。

从讲师对好课程的敏感度来说，这是一门好课程。如果有这样一门课程，实属难得，推广开来能让更多人受益。如果我想当这本书的传播者，摸不透报联商的底层逻辑，也只是能想想而已。

去上海学习的两天，是我寻找答案的两天。以为只是一堂内容还不错的课程，在听课过程中找到答案就好，并不太上心。听古贺老师讲完报联商的整个发展过程和普及范围后，才知道报联商居然是一整套内容系统、完整，经过实践有结果的体系课程，课程内容普及后还能成为一个国家国民的日常习惯。可见报联商系统的庞大与完整，同时觉得自己特别很幸运。课毕接受导师考核时我却非常紧张，不知道自己有没有“悟道”。

2019年12月23日第一次正式传播报联商。

这次课程讲起来，与以往讲沟通类的课感受截然不同。

首先，课程内容丰满，呈现方式丰富（根据时间和企业需求删减了内容），以前讲课直接摆出案例，学员给出结果，学员只是能体会到沟通要闭环，要注意沟通细节。无法进一步带领学员对案例深入剖析，学员不会感同深受，无法与报联商的观念、铁则相呼应。

而本次课程中最精彩的是案例分析环节，通过案例解析不仅让学员了解到沟通容易出错的环节，分析出错的原因，还会引导学员自己说案例，自己分析问题、自己谈感受，让直属上级领导来打分、点评的方式，深入剖析与明确在企业内部报联商各环节上下属之间的沟通需求与期盼，引导企业各层级间自我发现问题，自我分析与自我解决问题的能力，在课堂上就形成报联商的习惯。基本实现了报联商观念在该企业的普及与企业的对本课程的期待，得到总经理特别助理的好评。

从老师的角度来讲，让我再一次体会到案例只是一个引子，能带领学员分析出案例中存在的问题，老师一定要有系统的理论与逻辑作为支撑、抓手，才能针对性的引导企业解决沟通的问题。当我了解报联商背后的理论后，这堂课讲的十分轻松，有小小的成就感。

再次，课程内容聚集，集中解决团队内部的沟通问题，再引伸解决与客户、上下游合作伙伴的沟通问题，案例相当接地气。不是泛泛的谈沟通技巧（很多沟通课程中的技巧换个场景就无法很好使用）。课程内容与课程目的相当朴实，就是形成报联商的观念，从现实的工作场景中逐步养成报联商的习惯。学完就能用，学完就会用，就算是不懂沟通技巧的人也能够轻松落地。

上课经验分享：课程结束时帮学员总结复习一下报联商的关键铁则，则会让学员加深对铁则的巩固。

第三，在这次课程中，接合该企业的年龄特点和新生代学员沟通的特点，我加入了一小部分教练核心技术的内容-----《反馈语言模式》，在报联商过程中多一些描述与观察性语言，少一些主观评价与自我判断性语言，让报联商这个人际关系润滑剂更符合时代特点。

这是我昨天一天给学员上课的最大感受，还请古贺导师和各位老师指正。谢谢！

魏俊妮

2019年12月24日