

提高人际交往的灵活性： 工作中的社交风格

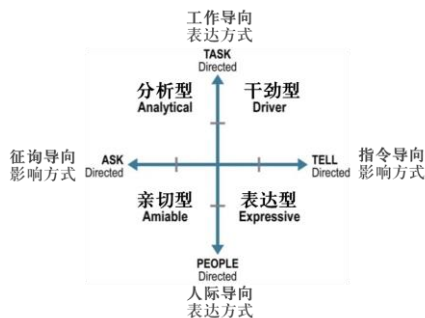


每个组织都有隐含的多样性——社交风格的多样性。利用社交风格差异，能够使组织获得更高效的内部协作、更富有成效的人际关系，更高的工作效率以及更佳的业绩。识别他人在工作中的偏好，并且据此调整自己与他人共事的方式，能更为有效地与人沟通、并提高自己影响他人的说服力。提高自身的迎合能力，能够减低人际关系压力，并使人们更加有效地关注任务和需要完成的工作。

提高人际交往的灵活性：工作中的社交风格

(BRV) 课程是基于一个分为四个象限的社交风格矩阵建立的。通过课前的社交风格测评，学员将了解自己的社交风格，他人对自己人际迎合能力的评分，以及自己迎合他人的具体行为。在培训课程中，学员将学习如何识别他人的社交风格，并在了解自己和他人社交风格的基础上，学习如何调整自己的行为来使自己同他人的沟通更加容易和有效。

社交风格模型



© Wilson Learning Worldwide Inc.

课程价值

BRV课程为学员提供了以结果为导向的迎合技巧，帮助他们提高与他人有效合作的能力。通过学习BRV课程，学员能够更好地建立富有成效的人际关系，解决冲突，建立更关注、更高效的团队。

作为一个可以灵活执行的人力绩效提升（HPI）的整体解决方案，BRV课程可为主管和个人提供实用的技巧和工具。

学习方法

Wilson Learning 认为学习必须联系到日常工作实践中。为了达到这一目标，BRV课程中的单元和活动将加强学员就绪、学习迁移和组织一致性活动。

学员就绪活动 这些活动确保销售人员和经理在学习活动发生之前做好准备。

- 学习前的沟通

学习迁移设计活动 这些是为了支持新学技能的实践使用。可以灵活地通过：

- 两天应用为主的课堂培训
- 一系列以介绍引导为主的网络培训

本课程总共有6个单元组成。所有内容都可以通过模块化形式在培训期间应用。课堂培训由Wilson Learning讲师或者由内部专业讲师培训。

组织一致性活动 这些活动确保组织支持新学技能的使用：

- 学习后巩固活动可供经理和销售使用

因此，学习后学员也可以继续使用所学技能和工具。

单元要点：

迎合能力

明确迎合能力的重要性，以及它能为你的工作带来的收益。

识别社交风格

如何“解读”不同人的表现行为，以便能准确识别他们的社交风格。了解自己的风格对他人行为产生的影响。

思考不同社交风格的期望

思考不同社交风格的人，对于与他们一起工作或打交道的人，有何期望和偏好。

调整你的行为

如何调整工作中自己与他人的共事方式，以满足他们的期望和偏好。

处理风格冲突

如何认识在紧张压力之下表现出的逃避或者斗争这样的应激反应行为。怎样不同社交风格的人的应激反应行为，以及他们是怎样有效处理应激反应行为。

掌握迎合能力

如何通过调整自身的行为来适应他人的需求和期望如何通过特别的表现，如语速，音调，肢体语言和关注点等，运用自己的灵活性技巧来增进关系，达到最佳业绩。

学员收获：

认识到迎合能力在个人生活和工作中的重要性。学到一套行之有效的技巧和方法来增加工作效率。

能够准确的识别他人的社交风格，并且以最合时的方式接近他们。

描述不同的社交风格的希望和偏好。了解他人所表现出的迎合能力。

能够更高效的与不同的社交风格沟通。

学习到更有效的解决冲突的技巧。掌握如何以及何时运用不同的技巧来对应反应激行为。

能够调整自身行为来适应他人。以更高的迎合能力来建立好的关系和影响他人。

提升绩效

*提高人际交往的灵活性*课程还附有丰富的与课程内容有关的运用、强化和辅助工具，例如应用练习，工作提示卡，网络学习巩固工具，行为检查单等，确保学员在回到实际工作中后，还能练习学到的新技巧和行为方式。

衡量绩效

可提供多种追踪衡量方式：供学员及其经理参考的指南，行为检查单以及两次社交风格测评（参加课程之后再次测试社交风格，同课前准备阶段得出的结果相比较，来了解自己迎合能力的变化）这种具体而真实的反馈，能激励人们提升个人的绩效，也是制定个人、团队和组织发展计划的参照。

评估成果

Wilson Learning将协助组织评估学员初期的行为变化和取得的业绩。我们会与你们紧密合作，建立一套评估系统，以保持组织向着积极良好的势头持续发展。

和Wilson Learning的其它课程一样，BRV课程可根据你所在组织的销售环境和业务重心进行调整，提供客户定制服务，从而与你们的销售过程整合为一体。