
《管理者的人格魅力塑造与领导艺术》

【课程背景】

- 一个优秀的管理者是不是就可以做一个优秀的领导者？
- 掌握高超的管理技术就是一个优秀的领导吗？
- 在一个领导岗位并拥有相应权利，就可以做一个领导吗？
- 如何实现从一个管理者到一个领导者转变？
- 如何实现从业务精英到业务领导的顺利过渡？
- 优秀领导的胜任力模型是怎样的？
- 作为已登上管理岗位的人，如何从素质和行为上全面提升自己，让自己拥有影响力

【课程收益】

- 懂得领导的本质含义
- 在心理上，真正实现管理者向领导者的过渡
- 了解作为一名合格的领导者应具备的素质和能力
- 提升激情、信任、欣赏、共赢等领袖魅力
- 提高决策、授权、执行、控制、沟通等管理技能
- 提升权力之外的个人影响力，激发并带领团队，实现企业目标

【培训受众】

总经理，企业中高层管理人员，核心团队，及有培养价值的优秀员工

【课程时间】

2天(6课时/天)

【课程原理】

领导，无外乎关注“人”和“事”，“顾问+教练”型领导力课程的原理是：人的信念影响人的行为，而人的行为又影响人的成果。“顾问+教练”模式是通过教练型领导力去教练人的心态信念；同时通过顾问型领导力去顾问指导人的行为技能；教练心态和顾问方法双管齐下、相辅相成，充分发现及发掘人的潜能，提升管理团队的领导力，影响力，执行力，从而提升企业绩效。

其一、提升领袖魅力，即领导力之道，从激情、共赢、承诺、信任、感召、负责任、付出、欣赏、可能性九个方面进行训练，这部分主要关注人的部分，调动管理层的影响力和魅力，从而影响带动全体员工。其二、提高管理技能，即领导力之术，从有效授权、决策管理、危机管理、目标计划管理、沟通艺术、执行控制、团队建设、激励、挑战九个方面进行训练，这部分主要关注事的部分，重点提升管理层的管理技能。“顾问+教练”型领导力训练体系强调：一个人应在知识技能和心态信念两方面平衡发展，才能成为全面发展的卓越领导者，推动企业持续化发展。

【课程内容】

第一部分 领导的本质和领导者的角色认知

1. 领导力的本质
2. 领导和管理的十个区别
3. 领导者的权力与影响力
4. 从管理者到领导者的四个心理过渡
5. 领导的三个商数，四种类型

第二部分 领导力的最新研究成果

1. 情境领导力：不同情境下，领导风格的调整
2. 真北领导力：全球顶尖领袖的领导力告白
3. 教练型领导力的观点：“人”的问题解决了，才能从根本上解决“事”的问题
4. 教练型领导的四步骤和四技巧

第三部分 领导力之道—领袖魅力篇

1. 激情：一个有战斗力的团队一定是一个有激情的团队；一个有激情的团队一定有一个充满激情的领导者。梦想是个人激情的引发起，愿景是团队激情的核动力

- 如何激发个人梦想
- 如何塑造团队愿景
- 如何激励你的团队
- 视频赏析：从一段视频中去感受领袖的激情、风采及感召力

2. 承诺：你的领导品质和你的承诺品质成正比；重视承诺，承诺是建立领导者权威，赢得团队成员信赖感的法宝

- 承诺的真正涵义
- 承诺的五个层级
- 如何让你的团队承诺目标，并全力以赴去实现。

3. 负责任：负责任不仅仅指担当责任，更是以负责任的心态去实现目标。负责任不仅是承担后果

- 团队精神的“龙骨”就是负责任
- 高效执行力是从愿意负责任开始
- 领导者如何打造一支负责任的团队

案例分析：什么是完全责任者

4. 欣赏：欣赏是领导者的重要特质

- 每个人都拥有欣赏他人的能力
- 每个人都有值得被欣赏的部分
- 关键在于你是否愿意真心欣赏别人，是否真正把它发挥出来

欣赏能让员工充分发挥潜能，从而创造佳绩

体验式游戏：让学员看到相互欣赏对团队氛围和个人成长的巨大影响

4. 付出：付出的焦点在于对方，索取的焦点在于自己

- 什么才是真正的付出
- 领导者如何创建一个人人愿意付出的团队

5. 信任：信任是建立团队的基石

- 成本最高的团队是相互不信任的团队
- 信任减少内耗，提高效率
- 领导者如何创建一个相互信任的团队

体验式游戏，让学员在游戏中，体验团队中信任与不信任有什么不同

6. 共赢：共赢是一种心态，共赢是一种取向

-
- 心中有气度的领导者，才会有共赢心态
 - 以尊重为出发点的领导者，才可能实现共赢
 - 共赢能调动积极性，让整个团队全力以赴实现目标
7. 感召：感召是人与人相互影响的过程
- 感召是人格魅力的体现
 - 感召能力越强，越能让更多的人追随，并全力实现共同目标
8. 可能性：为成功找方法，不为失败找借口，创新思路，解决变革中的问题
体验式游戏：让学员看到，意愿百分百，方法无穷大

第四部分 领导力之术--管理技能篇

1. 有效授权

授权之道：授权前应该具有的心态，被授权者的必备条件

- 授权上的常见五大误区
- 授权的四个原则
- 授权的七个层次

[案例讨论：西门治邺靠授权](#)

2. 决策管理

- 孙冕的先见之明
- 决策管理的寓言
- 决策管理 6 步走

[案例讨论：在案例中实际练习科学决策的思路方法](#)

3. 危机管理

- 兔子与狼交易有效管控危机
- 危机管理 4 种能力
- 案例讨论：从一个危机管理的案例看危机管理的处理方法

4. 目标计划管理

- 目标管理五原则 SMART
- 目标分解的结构化思考
- PDCA 管理循环和 5W2H 方法
- 时间管理四象限的优选方案
- 有效时间管理的六个建议

[案例分析：一个计划实施无效的问题根源在哪里](#)

5. 有效沟通

- 沟通的心态和沟通的目标及焦点
- 沟通中常见现象及误区分析
- 单向沟通、双向沟通和全方位沟通的区别
- 沟通中的聆听和发问
- 不同人的沟通风格的调整
- 有效沟通的 5 大要诀

案例分析：如何面对，一个愤愤的主管向你要求开除自己的下属

6. 执行控制

- 执行中的常见误区
- 解决型问题，改善型问题和预测型问题
- 事前、事中、事后控制
- 高效执行的十大要素
- 执行中的控制六个环节

案例分析：如何进行过程控制，以避免死后验尸？

7. 团队建设

- 团队的特征
- 构建优秀团队必备 6 个条件
- 团队内如何做到人岗相配，优势互补，人力资源最大化（九型人格职场上的应用）
- 团队的方向：学习型组织