

# “凝心聚力”企业精英力量成长训练

## 【课程背景】

您可以买到一个人的时间，可以雇一个人到固定的工作岗位，可以买到按时日计算的技术操作；但是您买不到敬业、忠诚，买不到创造性，买不到全身心的投入！

## 【课程收益】

- 1、参加学习者工作心态由“要我做”向“我要做”完美切换。
- 2、参加学习者开始愿意主动打开思维边界、责任意识边界，聚焦团队目标而主动迁善自我心态。
- 3、参加学习者放下小我思维，不再停留在本位上等待、抱怨、评判。
- 4、参加学习者愿意发现身边基于目标达成的所有可能性资源。
- 5、参加学习者学会高效沟通，开始以服务“内部客户”的心态与其他人高效协作。
- 6、整个公司的管理成本大幅减低，领导者发现内部人际关系变得简单、有序。

## 【课程特点】

- 1、不是传统的招致学员反感的理论讲解、说教、理念灌输。
- 2、策略性直面问题，娓娓道来与精准回应自然融合，艺术性的手法打开学员心结，引发学员愿意的态度。
- 3、采用适合成年人学习特点的体验式学习手段，在或轻松、或“紧张”的氛围中逐步实现培训目标。
- 4、课程融合行为心理学、NLP、教练技术、传统文化精髓，多维度助力培训目标的超额完成。
- 5、课程中家、企打通，引导学员真正找到全力以赴工作的源动力。
- 6、课中现场个案教练式对话，真正协助学员理清目标、化解困惑，让学员内在自动生发“我是事件发生唯一责任者”的信念系统。
- 7、打开学员的限制性思维，协助学员发现更多的工作局面精进的可能性。

**【课程对象】** 管理人员、部门负责人、网点主任。

**【课程时长】** 2天（6小时/天）

**【课程老师】** 王伯元

## 【课程大纲】

### 一、大定向板块

- 1、学与习是什么？
- 2、能力、态度与关系是什么？
- 3、学了 VS 学到区别？
- 4、心智模式与人、事、物的关系？
- 5、职业人的九点素质是什么？

注：设置关于盲点与可能性的体验式活动。

### 二、规则价值板块

- 1、服从意识是什么？
- 2、规则与情绪管理？

- 3、 规则与工作效率？
- 4、 规则与人际关系？
- 5、 规则与质量管理？

### 三、沟通版块

- 1、 实践中，企业最大的管理成本是什么？
- 2、 真正高效沟通的艺术是什么？
- 3、 高效沟通的三大障碍点是什么？
- 4、 个人间高效沟通的自我定向与目标清晰？
- 5、 团队高效沟通的四步骤法？
- 6、 部门间高效沟通的主动服务心态定位？
- 7、 如何有效的贡献合理化建议？

注：[设置关于有效沟通的体验式活动。](#)

### 四、关系版块

- 1、 看待工作（人生）中逆境的独特视角？
- 2、 关系的本质是什么？
- 3、 人生中迷茫、失望、纠结等负面心态出现的心理学原因？
- 4、 如何处理人生金钱、健康、关系三大课题？
- 5、 如何高效处理工作环境中与领导、同事、客户的关系？
- 6、 以感恩共赢的心态面对自己的岗位目标。

注：[设置关于关系管理的体验式活动。](#)

### 五、情绪版块

- 1、 实践中关系搞僵、搞砸的根本原因是什么？
- 2、 工作中本位主义思想的情绪化原因？
- 3、 对错思维个人发展、团队协作的掣肘？
- 4、 如何高效运用情绪做工作沟通、团队管理？
- 5、 管理实践中如何有效的处理员工间冲突？
- 6、 情绪化表达与表达情绪的区别及运用？
- 7、 为何工作中你的合理化建议遭受冷落、放弃？

注：[设置关于情绪管理的体验式活动。](#)

### 六、责任版块

- 1、 工作实践中闹情绪的根本原因是什么？
- 2、 担当责任的心智盲区（四象限）？
- 3、 工作实践中关于责任的六大主题研讨。
- 4、 如何理清服务与协作的内在关系？
- 5、 实践中为何你担负责任还会“挨骂”？
- 6、 责任与目标的关系？
- 7、 职业发展中你脱颖而出的实效途径？
- 8、 七步骤制定你的实效职业规划？
- 9、 责任背景下的客户服务意识。

注：[设置关于责任管理的体验式活动。](#)

### 七、执行文化版块

- 1、 言必动，令必行的执行文化！
- 2、 我与周围环境的的关系？

- 3、 付出与索取的心态基础？
- 4、 被迫与选择的因果？
- 5、 工作中常见的逃避呈现？
- 6、 遇到问题的逃避？
- 7、 逃避与选择？

#### 八、个案对话版块

- 1、 现场学员提出工作目标、家庭经营、客户关系、职业规划、性格特点等实际困惑。
- 2、 运用教练技术聆听、发问、区分、回应现场化解学员困惑，理清既定目标与自己心智模式的关系。
- 3、 引发学员看到所有问题的发生“都是我的角度”、“我的责任”、“我少做了什么”，而不是“归罪于外”。