

# 企业管理心理学的应用

培训对象：	面对企业的决策层、中高层管理层的骨干团队
课程目标：	<p>我国的现代企业管理学经过 20 多年的改革开放，已经接近了国际水准，提高到了人性化管理的新高度。人性化的管理离不开管理心理学，本课程就是老师根据自己 20 多年在国外 500 强跨国企业的实际工作经验和培训经验所专门提炼出来的、面对企业决策层和中高层管理层的最新课程。课程重点从中外企业管理及管理心理学的发展和差异以及我们企业面临的挑战进行了逻辑清楚的解析，对如何将管理心理学应用于现代企业的实际运作做了务实的举例与讲授。</p> <p>本课程有如下几个重点内容：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 世界企业管理学及管理心理学的发展简述</li> <li>• 中国管理心理学的发展简述，</li> <li>• 企业管理心理学的内涵与架构</li> <li>• 现代企业对管理心理学的具体应用重点</li> <li>• 管理心理学实用技能举例</li> </ul> <p>王老师的培训风格务实、儒雅、深刻，逻辑严谨、结构紧凑、经验丰富、完全落地。在培训中间，老师还会与学员分享自己对管理学历史、管理学的发展、如何学习符合中国的特色等问题为学员筹办一场知识丰富的管理学盛宴。</p>
课程时间：	2 天(9 am ~ 5 pm)
课程大纲：	<p>第一天上午：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 管理心理学的重要性：管理心理学在企业是如何应用的             <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 举例 1：懂不懂心理学在服务行业的截然不同的结果</li> <li>■ 解密原因：心理层面与业务层面的需要</li> <li>■ 举例 3：西门子海外派遣干部的心理培训</li> </ul> </li> <li>● 我们的企业管理现状及其与国际水准的差距：             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 我国与发达国家在管理培训方面的发展与博弈</li> <li>◆ 企业管理学的发展</li> <li>◆ 管理心理学的发展</li> <li>◆ 管理心理学的五大内涵</li> <li>◆ 管理学中心理学的比重一览表</li> <li>◆ 中国式的追赶速度让西方害怕</li> <li>◆ 为什么我们现在的差距又拉大了</li> <li>◆ 差别与差距何在</li> <li>◆ 如何创出中国特色的企业管理与人才培养之路</li> <li>◆ 我们的人才培养与发展架构如何贯穿管理心理学</li> </ul> </li> <li>● 我们的“补丁式”培训 vs 发达国家的“达标式”培训             <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ 如何落实人性化的管理</li> <li>◆ 如何洋为中用，古为今用</li> </ul> </li> </ul> <p>下午：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 管理心理学的具体运用：</li> <li>● 管理者的角色认知与转换：             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 现代企业管理者必备的心理素质和心态转换</li> <li>◆ 如何了解企业文化及其内涵？</li> </ul> </li> </ul>

- ◆ 管理层对企业愿景、策略、资源、价值体系的认知
- ◆ 管理者在企业文化中承上启下的位置与作用
- ◆ 价值观的核心作用
- ◆ 学员的价值观体验与练习
- ◆ 如何按企业的愿景与价值体系带领团队？
- ◆ 如何调整和促进企业与个人的价值体系的双向融入
- 价值观实际案例解析：决策层、管理层、员工层应该如何考量？
  - 学员分组讨论和分享：你若作为公司的中层及高层管理者，你应该抓住什么价值？
  - 管理者应该掌握的分析与解决问题的方法与模式
- ◆ 心理学在企业管理方面的应用：
  - 20世纪是注重人才的世纪，商业竞争是人才的竞争
  - 管理心理学的应用重点：人才的开发与使用
  - 冰山模式
  - 不可见层面的关键作用：内蒙古的案例
- ◆ 符合心理学的沟通规则：先听后说
  - 沟通技能方面的应用 – 承上启下：
  - 沟通的实质：制定规则。。。
  - 沟通的心态：
    - ◇ 养成欣赏对方的习惯（学员练习）
    - ◇ 学会从不同的角度看问题
    - ◇ 问正确的问题，了解完整的信息
    - ◇ 练习：重复你感觉如何？
- ◆ 第一天培训小结与学员问答

第二天上午：

- ◆ 沟通的人际层面与业务层面
  - 人际层面与业务层面的沟通模式
  - 人际层面的应用模式举例：谈判
  - 符合心理学的人际层面
  - 人际层面的三大需求
  - 为什么把人际层面放在第一顺序：麦当劳的例子
  - 人际层面在团队管理及领导力方面的实际应用：
  - DISC 的人才管理方式
    - ◇ DISC 的个性分析
    - ◇ DISC 的个性应用
    - ◇ 如何利用冰山模式判断个体的性格
    - ◇ 收益：人尽其才，提升凝聚力，优势互补。。。
- ◆ 业务层面：
  - 职场中向上沟通，向下沟通的 3D 规则
  - 平级跨部门沟通的 3C 原则
  - 与上级沟通时 D I S C 心理学应用
  - 与下属沟通时的心理学应用

下午：

管理心理学应用举例：科学的激励技能：

- 对压力的心理学分析
- 管理层如何认识手中的资源与善用资源
- 如何运用马斯洛的需求层次理论来支援你的下属
- 如何使压力变动力来提升下属的生产力与个人才干：
  - 激励的根本因素是什么？
  - 激励的架构与层次
  - 激励的内涵与顺序
  - 激励案例练习
- 马斯洛的需求理论在激励中的运用
  - 学员练习：我们自己所处的需求层次
- 管理心理学常见问题解惑：
  - 更多的心理学应用：销售，谈判，客服，情景领导力。。。
  - 如何做到心理学运用举一反三，触类旁通
  - 作为管理者，我需要去读一个管理心理学的学位吗？
- 本期培训小结
- 学员培训心得自由分享与问答

结束