

赢在举手投足间的智慧

讲师：王惠

【课程名称】 《赢在举手投足间的智慧》

【课程背景】

领导力研究专家约翰·曾格，曾经提出了一个人想要成为伟大领导者不可或缺的五大“领导能力”：个人能力（智力、解决问题的能力、专业知识和充分的培训）、注重结果（大力推进各种项目，并最终完成项目）、强大的人格（完整且真诚）、领导组织变革的能力、人际交往能力。怎样才能将不同的领导能力结合起来，提高整体领导水平。他发现，如果把人际交往能力与其他能力很好地结合，领导者就有机会展现出最高的领导艺术。本课程将从高层领导的自身定位出发，以个人品牌构建为基础，运用认知心理学的理论定位，扩大影响力。运用情景领导力的艺术影响他人。本课程特点：有趣：讲解贴近工作生活，欢乐解析；

有料：使用落地，实用干活；有用：落脚实际应用，游刃有余的；有例：针对日常生活工作中有代表性的经典案例。

【课程收益】

- 掌握与学习高层领导的社交智慧和社交魔法

- 了解个人品牌定位于风格表达
- 了解痕迹与人性的关系学会辨微识心，掌控社交沟通

【授课方式】 理论讲解+情景演练+互动体验+行动学习

【课程时长】 6小时

课程大纲

第一部分：高层管理者社交魔法

- 社交管理的三个数字：150、5、6
- 有效社交的两个标准
- 社交管理的基本方法
- 人际圈管理

人际圈管理加法与减法

高效社交圈的五点建议

第二部分：个人品牌管理与四型表达风格

- 个人品牌建设之五感六觉
- 识别“主导型”性格
案例分析：“气场”演绎
- 识别“表达型”性格
案例分析：“感染”演绎
- 与“温和型”性格

案例分析：“信赖”演绎

- 与“分析型”性格

案例分析：“严谨”演绎

第三部分：领导力中的认知心理学

- 尊重个体的差异化中的环境因素

重识变色龙

男性与女性思维的差异

- 个体差异的原因

利益差异与立场差异

非利益差异

- 两类冲突的解决方案

- 认知人性的三个层面及核心差异

- 识别人性的时机

- 如何运用情景，有效沟通

交流时的三种心理状态

说服的艺术与技术

改变对方的最好时机

第四部分：了解痕迹，学会辨微识心

- 痕迹背后的逻辑

- 寻找有效切入点：刺激理论五要素

- 运用“刺激原理”进行主动沟通

- 运用“刺激原理”影响对方潜意识

借助权威建立信任感

塑造潜在的不安全感

重复弱刺激