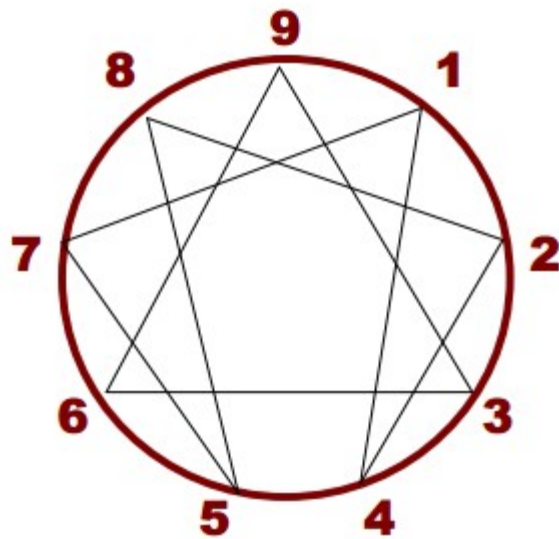


天道性格型态系列课程之

Enneagram

知人善用

——运用九型性格型态提升团队沟通与合作效率



知人善用

——运用性格型态提升团队沟通与合作效率

【课程价值】

俄国大文豪屠格涅夫说：性格即命运。性格的不同型态是暗自牵引你的命运之线，很大程度上决定人的一生：包括事业成败、人际关系、生活品质、家庭幸福乃至身体健康。“性格型态”是一把破译性格密码的钥匙，也是一个杰出团队的建设工具，它能帮助你深入地了解自己和他人的性格型态特征，正确评估自己的优势与局限，准确地判断和掌握他人的长处与限制，更有效地与他人沟通和建立良好合作关系，形成团队执行力“1+1>2”的效果。正所谓“知人善用”，一方面是通过探索自己的性格特征去“用”好自己，发挥优势、突破局限，更高效地融入团队；另一方面是通过了解他人的性格特征去“用”好别人，从性格型态角度出发，找到与不同的“他”最有效的沟通和合作模式。当自己与团队合作没有障碍以及与他人沟通都很顺利时，此时团队也是最高效的。

【九型人格】

九型人格源于数千年前的中东古老智慧，一直到上世纪五十年代，才正式传入美国，现今各个学派的心理学家发现，它和现代的人格论述竟然不谋而合。九型人格既简单、精确，又寓意深远。九型人格的基本原理就是：人与人是有差异的，有不同的原动力和价值观，不同性格型态的人需要用不同的方式来合作和沟通。当每个人都充分发挥自我性格模式去做事，使用他人性格模式与对方协作配合时，此时个体和团队的沟通与合作效率才是最高的。九型人格追溯了个人列入不同性格的渊源，深入到不同性格的原动力层面，理清各类人格的细微分别，让我们真正认识自己、了解别人，从而提升彼此的团队沟通与合作效率。



【课程情况】

课程对象：

- 企业各部门团队；
- 需常与外界打交道的人员（公关人员，采购人员，销售人员，客服人员等）
- 企业高、中、基层各个层级员工

授课方式：

导师引导+有效对话+9种类型人际关系分组研讨+沟通情景模拟+电影视频
(以上方式根据参训客户具体情况选择使用)

课程时间：

1—2天

【九型性格型态与团队沟通和团队合作的关系】

沟通与合作是企业团队管理中最基本的两个层面——两者均发生在自我身上，发生在自我与他人的关系上。总之，团队沟通与协作与“人”有关。

不同的人，其各异的性格型态具有各自的本能、局限、盲点和不同的思考、沟通、行为模式及存在型态；不同性格型态的人在真相、感情、沟通、理解、协作等方面，都会选择各自喜好的信息，而忽略其他的信息，特别是那些与自己的偏见或性格无法契合的事物，从而容易产生自我工作与团队合作之间的行动障碍，产生人与人之间配合的冲突与矛盾，由此降低个人与团队、个人与个人之间的沟通与合作效率，甚至发生冲突。

在企业团队的日常工作中时，无论我们是和外部客户沟通，还是和内部同事合作——归根结底，都是在和“人”打交道，在和性格型态各异的“人”在来往。

【课程大纲】

(此为标准课程大纲，实际授课内容将围绕客户具体需求略加调整，以保证最好授课效果)

第一部分 自我 他人 情景

◇我们的现状

自我：优势局限；他人：形色人生；情景：主观客观

◇九型人格性格型态与团队沟通和团队合作的关系

人——“扬其长，避其短”与“投其爱，行其好”

第二部分 团队成员的性格型态识别和区分

◇性格型态自我认知

趣味测试：现场性格型态趋势判定 对号入座：参加者描述自我性格型态

◇团队成员九种不同性格型态概述的性格解析

第三部分 通过性格型态提升沟通与合作效率

◇团队沟通与合作是自我和他人彼此的事情

知人善用——“用”好自己和他人

◇工作效率提升之“团队沟通”

——如何消除团队合作中的沟通障碍；

——如何与团队融洽相处和有效激励；

◇工作效率提升之“团队合作”

——团队各种类型成员的支持配合点；



——团队各种类型成员的自我突破点；

备注：第三部分通过案例讲解，案例内容涉及到团队工作和生活的各个层面，以此进一步让学员了解人与人之间不同性格型态的特征及应用方法。

第四部分 团队温度计

◇学员互动答疑

◇性格型态综合应用

【举例说明】



如：九型人格中“第一型完美型”的朋友——

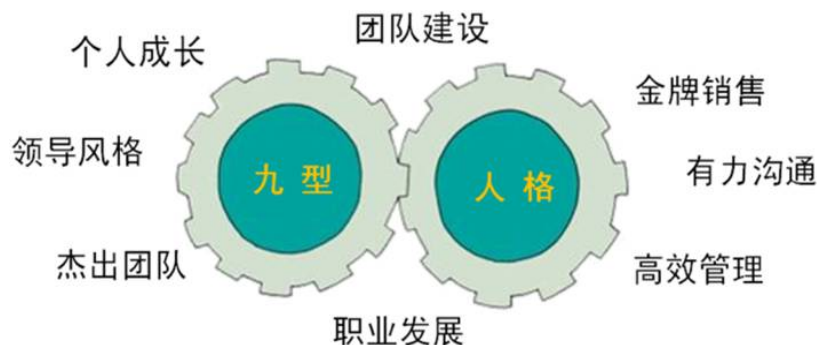
其内在价值观是“凡事要做对做好，做到完美”。第一型完美型性格是典型的判断性思维，对错分明，非黑即白，“完美型”具有理性、以身作则、讲究原则、关注细节、认真、守规则等特征。

如果您自己是“第一型完美型”，在团队合作的日常工作中，您需要提升自己对情感情绪的链接，“对人不对事”是在沟通模式上最需改进之处。“跳出微观，关注宏观”能最大程度地提升完美型员工的团队合作行动力……

如果您的客户是“第一型完美型”，我们就要学会认同他的价值观，在沟通与合作过程中，加强我们的严谨性和认真程度，同时增加我们对细节的关注。因为在你与“完美型”客户交往过程中，一个微小纰漏就可能导致合作的失败，我们必须发展出来一套相应的营销合作策略……

如果您的同事是“第一型完美型”，我们就要在合作过程中配合他的做事风格，在沟通工作时把焦点放在过程上，按部就班的工作流程能大大提高“完美型”同事的工作效率，我们必须总结出一套相应的合作方式。

因此，每一个性格类型的客户与同事所关注的焦点都不一样，所以我们应该加以区别对待。这样才能最大程度的提升彼此的团队沟通能力和团队合作效率。



沟通与合作是关于“人”的学问，凡和“人”打交道，一定离不开“性格型态”。