

引爆团队正能量（凝聚力与感恩）—阳光心态

现场根据学员情况有所增减

【课程概述】培训师的情绪管理书籍

【授课方式】教授演讲、互动分析、问题讨论、工具应用和实战案例分析相结合。**培训方式最全面**:通过视听法、角色扮演法、案例法、讲授法、演示法、游戏法、研讨法、两人对话、排列法、互动体验、催眠冥想式……达到具体技巧简单实用，信念系统震撼蜕变的目的。

【课程时限】2天

第一部分 心态正能量篇

一 职业定位简易测试

二 打破惯性

习惯于缺点才是最大的缺点。

三 心态正能量三大密码：

1 焦点密码:

1) 注意力=事实

2) 一般人和二般人的焦点区别

2 动作密码：动作创造情绪

1) 状态改变法：不要垂头丧气，挺肩，呼吸，展眉心，嘴角上翘

2) 弹指高歌法。

3) 跳舞欢呼法。

4) 生理平衡法

NLP-神经语言程序学

3 定义密码：

1) ABC 法则

A 事件

B

C 情绪反应

2) 事情具有两面性：

3) NLP 事件三问-有效果比有道理更重要

A . 定义

B . 好处学到

C . 如何解决

3) 人生的意义：终极解释

第二部分 国学与团队

一春秋五霸庭燎求贤与企业识人用人

二团队之魂：宗教 最大连锁店的秘密

三团队之根：儒墨道法与管理

四对外借脑对内授权。无内不稳无外不强，企业要先做法家，再做儒家，再做墨家，再做道家。

五 国学六法：以儒做人，以道养生，以禅清心，
以墨尽责，以法为基，以兵入市

第三部分 心态认知工具篇

一戚家军：管理者的信念管理：为什么有人追随？如何信念输出

心中图像法则：

树立正确图像

想象*逼真=现实

心中图像：长久以来我们内心都有正确的图像，如果现实出现了反差，就会产生认知不和谐，感到不舒服，进而产生压力，形成动力，人们自动自发，自行负责。当现状和心中图像吻合时，动力归零。

当人们的现实图像是歪的时，销售就是为了树立正确的图像，图像越清晰，反差就越大，就会产生认知不和谐，给对方产生压力，形成动力，人们自动自发，自行负责，当两者图像相吻合时，就成交了（管理的目的就达到了）。

二读心术 1 三项识人法：揭秘身体语言密码：

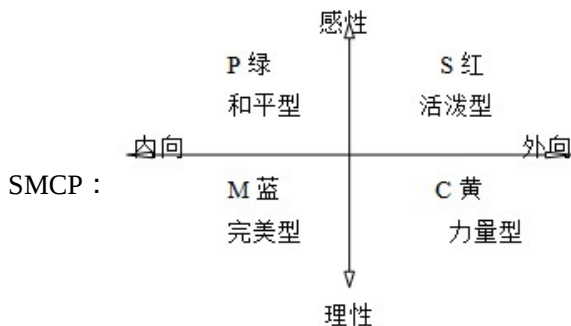
1) _____

2) _____

3) _____

2 七项识人法：识破谎言的七个动作：

三 西游记与团队 SMCP 性格图



SMCP :

S 多血质 活泼型 红
M 抑郁质 完美型 蓝
C 胆汁质 力量型 黄
P 粘液质 和平型 绿

企业里结果好才算好，在结果好的基础上找感觉好；家庭里感觉好才算好，在感觉好的基础上找结果好。

四 企业 1+1 模式

1 衡量一个管理者有没有本事，不是看他自己能不能解决问题，而是看他能不能教会部下解决问题，让部下具备解决问题的能力。

管理者最重要的才能是发挥下属才能的作用，管理者最重要的作用是发挥团队作用的作用

2 下属 1+1 模式：

汇报工作说结果，请示工作说方案，总结工作说流程，回忆工作说感受

3 给领导出多选题而非问答题：

我也不知道怎么办，唯一的办法你继续去办，办好了得到奖励，把不好你得到惩罚，不管是奖励还是惩罚，你都是兑现自己的承诺，履行自己的工作职责，为自己赢得生命的尊严，你要么把事情办了，你要么把自己办了。当然我相信你，如果你还在乎公司、承诺、责任与尊严的话，你肯定会把事情办了，而且会办得很好。

年轻人千万不要把主要精力放在帮助上级改正缺点错误上。用同样的时间和精力，从上级身上学到的优点，能多于帮上级改正的缺点。

心理学家哈佛商学院 72 年 john kotter 教授 20 年的跟踪调查哈佛商学院 MBA 毕业生的案例。（不是 IQ） 第一这些非凡的成功者都非常自信。信念作为“自我兑现的预言”-你如何预言、解释一件事，你往往就会在有意无意当中，把事情的发展向你所预言和解释的方向去推进，结果，预言就自己兑现了自己。（这就叫做自我兑现的预言） 第二他们总是不断的在问问题

五 心态与人生：幸福六等与人生地铁

六 阳光心态之一——使命、激情与梦想

第四部分 沟通模式篇

一 萨提亚模式五种沟通

1 讨好式、指责式、超理智、打岔式、一致性

二 卡耐基模式：真诚+智慧

听到领导说的我才想到，站在领导的身后想在领导的前头；

三 男女沟通艺术

男人来自火星，女人来自金星；男人最看重_____，女性最看重_____。

四 有一定道理，我理解你说的，同时

做真诚的成熟人，不做天真的实在人；假话全不说，真话不全说；

第五部分 感恩信念 BVR 篇

一 人生太极图：

1 真诚与信任：信任与选择体验

2 本我自我超我

本我-内心最本质的需要和渴望

自我-理智 文化 修养 觉悟

超我-法律 道德 习俗 规则

3 打破自我设限：角色扮演-囚之圈的启示

4 太极图与三等人

5 可能性思考——别说不可能

二 人生的两种角色-责任旅行

负责任者之旅：人生的两种角色

第六部分 NLP 神经语言工程学企业应用

一 A-B 体验

二 NLP 神经链调整术企业应用

1 意愿百分百,方法千千万

2 积极的心态

3 先相信，再看到

4 成为——做——拥有模式与拥有——做——成为

5 归因法

6 意义换框法

第七部分 用人识人读心术

一 扑克牌暗示术

二 杯子法则

三 AB 法则

四 男人说事业=

五 玩笑的背后体验丝丝本我；

六 用你们代替你

第八部分：领袖摄心术

1 神奇摄心术、洗脑术在管理中的巨大能量——宗教密不外传的核心秘诀

2 摄心术三步法

第一步：

第二步：

第三步：

第九部分 EQ 情商沟通法则

一 聆听

- 1 吸引别人注意最好的方法是什么？——
- 2 教练技术三点请听法——教练技术导师培训的沟通工具
- 3 实战练习

二 模仿

- 1 语言
 - 2 语速
- NLP _____
- NLP 视听触分类

- 3 肢体
- 4 眼神-右手右边对
- 6 呼吸

三 认同 合一架构 陪他上楼，扶他下楼

四 赞美

- 1 赞美是成熟的表现
- 2 不要轻易批评指责抱怨
- 3 如何批评
- 4 赞美七法
- 5 沟通综述

第十部分 团队建设 1+1+1

一 1+1+1 打造优秀的团队

让他人变得伟大

二 潜意识的力量：威信

三 八戒的报告：被证明最有效的企业沟通闭环系统：

1+1+1+1 发出信息-收到并重复-善意提醒-汇报总结《八戒》

四 如何打造管理者的影响力（五项影响力）

五种影响力---

五 树立典范权

- 1) 自信负责
- 2) 道德操守
- 3) 牺牲奉献
- 4) 行动示范
- 5) 输出信念-管行为，还要管思维
- 6) 关心员工：

第十一部分 幸福卓越的两把钥匙

一 享受过程：

二 曾国藩的启示

1 多走一里路

2 成功不是偶然，努力才是必须

三 职业化心态：

第十二部分 拥抱与选择

一 拥抱与选择

二 感恩的心

第十三部分 总论篇

一 彼得德鲁克最后的话

“到了礼拜一，请不要打电话告诉我说，这些想法是多么的棒，请来告诉我，你现在的做法跟以前的有什么不同了。”

二 分享及总结