

五维教练领导力™

讲师：梁栋

【课程背景】

随着时代的变迁，人的需求逐步提升，对于人的管理成为了当下企业管理中的难解的一环，什么能够帮助我们激发出自己 and 团队的最大优势？教练是当今人才和领导力开发领域的新领域。什么是教练？简言之，教练就是通过教练式沟通方式，帮助我们深入了解自己，理解他人，激发出内在的动力、潜力和变革的愿望。教练的过程就是陪伴下属成长和成功的过程。教练的理念和技术将会使您的人生和事业更上一个台阶，实现更大的自我价值。此课程您会感受到教练如何能够解决一些实际的问题和困惑，发掘出您更大的领导魅力，进而发挥出团队的巨大潜力，帮助公司走向更美好的未来。

【课程收益】

1. 解读教练型领导力对领导者管理变革的作用；
2. 帮助管理者转型成为教练型领导者；
3. 建立欣赏他人、高频反馈、正向激励、情绪处理、高效沟通的领导力；
4. 学习并掌握教练型领导者的工具及方法；
5. 充分掌握倾听、区分、发问、反馈的四大步骤，培养教练状态。

【课程特色】

工具化：掌握沟通、情绪处理、个人领导力提升的工具；

体验化：课程中大量体验活动，帮助学员加深认知、强化学习效果；

落地化：测评问卷，行为干预方式、教练工具即学即用，推动领导力提升。

【课程对象】企业中高层管理者

【课程时长】 2天 (6小时/天)

【课程大纲】

一、教练理法

1、管理现状分析

1) 觉察的意义

演练：小组自我觉察 DEMO 及分享

2) 管理现状分析

案例：工资与绩效的影响

2、行为改变的方法

1) 行为动力原则

演练：握手练习

案例：守株待兔的故事

2) 教练干预模型

案例：同事减肥案例

3) 高频反馈

案例：训猴、训海豚的区别

4) Y23 原则

3、人性需求提升及应对方法

1) 需求提升

案例：打招呼方式的变化

2) 面对需求提升的方法

案例 1：习得性无助实验

案例 2：杨振宁博士的回答

4、教练导论

1) 教练的起源、角色

案例：添·高威的故事

演练：劈铅笔练习

2) 教练对话框架

演练：控制型、教练型对话

视频：《教练如何工作》

3) 三脑原理

演练：老板与员工的对话

二、教练心法

1、欣赏他人

1) 欣赏的力量

视频：《泰迪的故事》

演练：欣赏练习

演练：发现美的眼睛

2、教练的信念

1) 教练的前提假设

案例 1：教授的信任

案例 2：女儿玩游戏的案例



演练：松规条日记

3、情绪

1) 霍金斯能量层级

案例 1：劈铅笔的队友的情绪能量

2) 情商

演练：丰盛日记

4、思维

1) 贡献者与乞讨者

演练：现场学员的思维模式

5、行为干预

1) 行为干预问卷解读

演练：填写行为干预问卷、计算分值

2) 干预六步法

案例：审讯犯人的流程

3) 不同情境下的干预方法

案例：对应场景中的干预方法说明

4) ORID 深度汇谈

演练：ORID 对话

三、教练功法

1、3F 倾听

1) 三层倾听的表现

演练：小组讨论 500 万

2) 3F 倾听模型

案例：车间冲突的解决案例

2、强有力提问

1) 强有力提问的特点

演练：将问句转换为强有力提问

四、教练技法

1、GROW 模型

1) GROW 模型

案例：责任和选择的案例

演练：GROW 模型练习

2、九宫格

1) 九宫格的流程

演练：使用九宫格对课程进行总结。

3、总结与答疑

视频：《Free Hugs Campaign》

