

情商修炼与影响力提升心理训练营

培训人群：管理层

培训时间：2天

培训方式：讲师讲述、案例分析、电影片断赏析、游戏体验、心理剧、心理绘画、催眠、冥想、分组讨论、互动答疑、模拟演练等方式

理论基础：完形心理学、认知心理学、行为心理学、神经语言程序学、客体关系心理学、人本心理学

领导力的核心是影响力，影响力的提升则基于情商的修炼，丹尼尔·戈尔曼将情商概括为认知自己的情绪、管理自己的情绪、自我激励、同理他人情绪和管理他人情绪等五项能力。此培训以五项情绪能力为基础，提供了情商的有效方案，而面对21世纪管理心理学化的大趋势，提升每位管理者的情商对企业来说将刻不容缓！

培训获益：

- 1、您将掌握消除与淡化情绪的技巧，当情绪出现时，能够当下有效调整，成为情绪的主人；
- 2、您将了解哪些信念阻碍了自己及员工的成功快乐，并洞悉快乐的秘密；
- 3、您将创造内心的和谐，摆脱内心的冲突、矛盾和压力感受；
- 4、您将迅速增强内心力量，亦掌握日后不断提升内心力量的方法，运用内心的力量积极应对所有挑战；
- 5、您将动启心理能量，自我激励与激励他人；
- 6、您将更能觉察和同理他人的情绪，成为他人情绪的调节者；
- 7、您将更有能力处理职场人际关系，协调不同意见，娴熟化解冲突，建立和谐的支持团队。

培训特点：

- 1、**产出：**四个结合工作的案例分组讨论、分享与点评，并且案例由学员分组讨论并提供，如果有五个组的话，即有 $4 \times 5 = 20$ 个课程产出；
- 2、**测量：**三个情商测量，增强自我认知；
- 3、**落地：**每个单元都配合有落地的操作性强的工具与模型
- 4、**灵活：**培训前发放调查问卷或电话沟通，结合需求与企业实际做内容微调或时长调整；
- 5、**落实：**培训后行动学习作业，落实学习成果；
- 6、**本土：**国外的理念，结合国人的文化背景、心理特点、思维习惯、理解习惯，大量采用国内案例。

培训大纲：

第一单元：情商与影响力的认知基础

一、关于情商的真相

- 1、情商的渊源与发展
- 2、情商的五项修炼
- 3、情商的误区：好好先生？压抑情绪？拍马奉承？
- 4、情商测量之一：情商水平自我测量

二、情商与影响力

- 1、情绪-绩效金字塔
- 2、权力与权威在这个时代的困境
- 3、影响力提升的意义与价值

目的：初步了解情商与影响力的概念，打破认知误区，通过测试清晰自己的情商水平，以及情商影响力提升的方向。

第二单元：认知情绪、调节情绪

一、认知情绪、接纳情绪

- 1、童年的你有情绪时，父母是如何应对的：恐吓、转移注意力、交换、冷漠、陪伴与探知？
- 2、情绪的积极意义与价值
- 3、认知情绪的两大问题：什么情绪？想告诉我什么？
- 3、情绪的两大来源：需要与想法
- 4、情绪的四大内涵
- 5、面对负面情绪的正确心态

二、调节情绪、拥有随喜心

- 1、学与练：情绪表达的四个核心途径
- 2、学与练：有效宣泄情绪
- 3、学与练：用语言表达情绪的安全方向

目的：快乐是一种管理能力，掌握消除与淡化情绪的技巧，当情绪出现时，能够从容面对，当下有效调整，面对他人，拥有一颗随喜心。

第三单元：提升信念、管理自己及他人情绪（认知心理学技术）

一、探究情绪来源：信念系统

- 1、反思：外界人事物带给我的情绪？
- 2、认识信念与情绪的关系
- 3、人生成长三阶段：讨好者、指责者、责任者
- 4、责任者：关注情绪背后自己的想法
- 5、导致负面情绪的三大类局限性信念：应该化、灾难化、负面化
- 6、分组工作案例练习之一

近期什么触发事件常引发我们的负面情绪与压力感受？

寻找限制性信念：是哪些信念引发了自己或团队的压力感受和负面情绪？

二、提升信念 ELIIS 六步法模型

- 1、破框法、新信念植入、环境换框法、意义换框法
- 2、面对负面事件情绪的发展历程：否认、愤怒、自责、痛苦、接纳、升华
- 3、面对负面事件三种应对：脆弱、坚强与反脆弱
- 4、提升信念、管理情绪之 ELIIS 六步法模型
- 5、分组工作案例练习之二：运用六步法模型，

面对引发负面情绪的触发事件，如何有效提升信念？

探讨并制定行动计划

目的：外界的人事物从来都不主宰自己的情绪，信念系统才是情绪的主人；了解哪些信念阻碍了自己及员工的快乐感受；运用六步法模型，掌握改变或修正信念系统的方法，随时

创造最佳情绪。

第四单元：运用价值技术、打造自己及员工职业幸福感

- 1、认识价值—内心的驱动系统
- 2、情商测量之二：内驱力测量
- 3、激活内驱力：化被动动机为自我动机
- 4、工作的认知层次：工作、事业、使命
- 5、职业幸福填充剂
- 6、增强职业幸福感的价值运用技术：增大价值、创造价值、转移价值
- 7、分组工作案例练习之三：运用转移价值技术，结合自己的工作，探讨工作使命目的：人总在驱乐避苦，运用价值技术，增大、转移或创造价值，于快乐间享受工作，打造自己及员工职业幸福感。

第五单元：他人情绪的认知、同理与化解

- 1、情商测量之三：情绪下的情商类型测量：攻击者、逃避者、高情商者
- 2、认知与同理的六步模型：判断事由、观察情绪、分析需要、探寻请求、语言回应、行动回应
- 3、学与练：他人情绪的觉察与认知
- 4、区分需要与想法
- 5、从对方的抱怨与不满中探寻其请求
- 6、语言回应：综合反馈
- 7、移情聆听与感性复述
- 8、分组工作案例练习之四：
讨论并选择一个工作中，对方有情绪的案例
运用认知与同理的六步模型做综合反馈，同理并化解对方情绪

目的：了解如何运用六步模型，认知、同理与化解他人情绪。

第六单元：有效自我激励与激励他人，提升影响力

壹、影响力修炼的核心：情商的修炼

贰、影响力提升的两个维度

- 1、给予安全：因为你，我不再焦虑
- 2、给予自信：因为你，我不再害怕

参、激励他人、提升影响力的方法

- 1、管理者的抱持感与 α 功能，给予安全
- 2、提升员工自我形象，给予自信
 - 1) 心理绘画：认识潜意识的自我形象
 - 2) 自我形象的循环
 - 3) 活动体验：语言的力量
 - 4) 运用断言：提升员工的自我形象
 - 5) 零级反馈、一级反馈与二级反馈
 - 6) 运用断言的三个要点

目的：懂得如何在员工的情感帐户上有效存款，提升影响力，充分运用潜意识提升员工自我形象、有效激励、创造理想自我。

第七单元：用爱管理、用情商提升影响力

1、爱的管理方程式

2、任正非的领导理念带给我们的思考：

1) “完美的人是无用的人”

2) “哪个员工缺点很多，要好好观察，哪方面重用一下”

3、完美主义者=平庸者

4、悦纳自我，发现优点，张扬长处

5、知人善用，缺点当特点，善加运用

6、催眠：寻找内心小孩，与自我和解

7、心理剧：让爱流动

感受爱的流动带来的力量，学会如何用爱悦纳自我、管理他人，提升影响力

目的：掌握方法悦纳自我，用爱管理他人，用情商提升影响力。