

《员工职业素养提升--七招助力从职场新人变精英》

主讲：李想老师

【课程背景】

变化已成为这个时代的主题，企业或组织将面临着快速增长、行业竞争以及客户需求不断变化等诸多挑战。有的企业还面临着个人、团队反映迟缓、缺乏信任、沟通不善和效率低下的危机。唯有关注组织效能，提升员工的动力，才能在日益严峻的市场竞争中处于不败之地。

这门课程则是为了帮助企业统一语言、统一行为，通过提升个人效能来提升团队和组织效能。它解决了复杂的个人修养、人际关系、把握命运与追求成功之间的链接关系。它将深刻触动学员的心灵，促发思维模式的转变，“由内及外”提升学员个人工作的态度、责任感并掌握对目标负责的时间管理方法，进而提升个人工作效能；“由己及彼”提升学员团队协作的意愿、人际沟通技巧并掌握集体创造达成更佳结果的方法，进而提升团队互动效能。通过帮助学员达成个人成长和团队协作，进而帮助企业达成愿景和卓越目标。

本课程的理论来源于《高效能人士的七个习惯》，这本著作经过了千锤百炼和时间的考验。而讲师本人更是研究实践这个课题 11 年，其代表作《成为高效能人士的 21 天行动》。

【课程收益】

- **转变观念**，找到职场发展钥匙，开启发展之门，培养主动积极负责感恩的心态；
- **共启愿景**，构建团队/个人发展地图，让团队成员自愿自发完成每一个项目；
- **时间管理**，找到工作中的大钻石，提升工作效率，着眼于重要的事情；
- **换位思考**，识别人与人的差异需求，增加情感帐户，并实现双赢互惠；
- **高情商沟通**，掌握人际沟通的法则，建立双向渠道渠道，减少沟通成本；
- **团队共创**，识别团队成员的长处，站在系统视角，共创三种以上解决方案；
- **持续更新**，不断突破,找到生命中更多可能，通过持续螺旋式上升，提高自我/团队效能。

【课程特色】

- **实践性强**：李老师实践七个习惯 11 年，本课程有理论的高度，更是李老师 16 年职业生涯发展的实践心得。
- **体验性强**：运用教练的方式融入课堂，打开学员的智慧，调动多感官组织教学，寓教于乐，互动性强，参与性高。
- **落地性强**：以解决实际为目标的成果导向，课堂中交付一定的成果，结束后线上陪伴 21 天支持学员完成实践任务。

【课程对象】 职场新人、1-3年工作经历的绩优人员

【课程时间】 2天，每天6小时，共12小时

【课程大纲】

一、为什么要学习员工职业素养？

1、课程介绍：七招是哪七招？

- 持续成熟模式图

2、实践准则

- 品格和效能
- 产出和产能的平衡

案例：农夫与金蛋

3、改变从行动开始

- 思维改变
- 行为改变
- 习惯改变
- 结果改变

4、习惯的建立模型

5、成长的三个层次

- 从“你”到“我”到“我们”

二、第一招：找到发展钥匙，开启发展之门

案例导入：小白遇到了什么挑战？

1、红灯思维 VS 绿灯思维

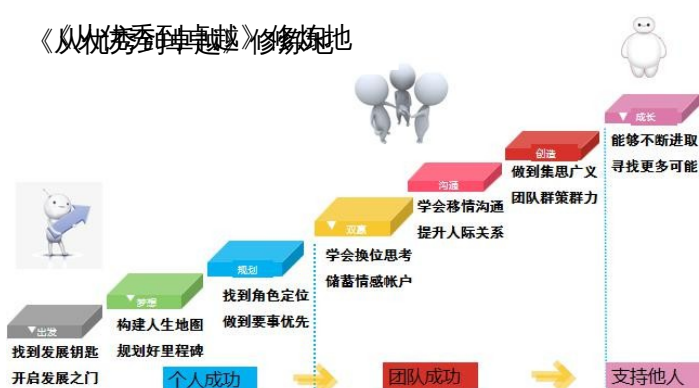
- 什么是红灯思维？
- 什么是绿灯思维？
- 你是哪种归因方式？
- 学会区分“我”和“我的观点”

案例：“刺猬”同事

2、固定思维 VS 成长思维

- 什么是固定思维？
- 什么是成长思维？
- 打破思维设限

案例：安迪建图书馆



3、关注思维 VS 影响思维

- 什么是关注思维？
- 什么是影响思维？
- 如何扩大你的影响思维？

案例：快递小哥如何连升三级？

4、积极乐观思考六步法

- A 不等于 B
- 反面证据
- 其他可能
- 不是太糟
- 控制点向内
- 正面意义

练习：最近让你懊恼的事

三、第二招：构建人生地图，规划好里程碑

案例导入：小白的迷茫？

1、目标思维的重要性

- 引名言：柯维博士
- 看数据：哈佛大学的调研报告
- 举案例：马斯客的移民计划

2、你的人生愿景是什么？

- 教练工具：逻辑层次
- 优秀公司的愿景使命

3、构建你的人生地图，规划里程碑

- 团队教练：规划人生地图
- 分解成短期目标-SMART
- PDCA 循环

体验活动：80 岁生日会

四、第三招：找到角色定位，做到要事优先

案例导入：老白的一天

1、什么是要事优先？

- 指南针管理与传统时间管理的区别
- 时间管理矩阵图
- 80/20 法则
- 找到你生命中的大钻石

2、决策树模型

- 指南针管理与传统时间管理的区别
- 时间管理矩阵图
- 80/20 法则

3、案例：重新安排老白的一天

4、周计划与日计划

- 联结使命
- 审视角色
- 确定目标

5、时间管理小贴士

- 时间颗粒度
- 善用体能巅峰时刻
- 善用碎片时间

案例：王健林的时间管理术/秋叶大叔的时间管理术

五、第四招：学会换位思考，储蓄情感帐户

游戏导入：XY 游戏

1、储蓄情感帐户

2、人际关往六种思维模式

- 赢--输（损人利己）
- 输--赢（损己利人）
- 双输（两败俱伤）
- 双赢（利人利己）
- 赢（独善其身）
- 不成交（好聚好散）

练习：建立双赢协议

3、建立团队信任

- 信任公式
- 沟通视窗

六、第五招：学会移情沟通，提升人际关系

案例导入：一场混乱的会议

1、沟而不通的原因

- 沟通漏斗模型

2、倾听的五大层次

- 完全没听

- 假装地听
- 有选择地听
- 专注地听
- 同理心倾听

练习：用不同的倾听方式进行回应

3、有效沟通五步法

- 建立亲和关系
- 询问
- 倾听
- 表达
- 总结

练习：重开那场混乱的会议

4、同理心倾听的技巧（3F 法则）

- 内容是什么？
- 情绪是什么？
- 意图是什么？

案例：我是如何将投诉的经销商转化为战友？

七、第六招：尊重个体差异，实现创造合作

案例导入：一场混乱的会议

1、人际互动的几种类型

- $1+1=1$
- $1+1=-1$
- $1+1=2$
- $1+1>2$

案例：妥协、冲突、合作、创造性合作

2、什么是创造性合作？

- $1+1>3$ 的精髓

3、如何实现创造性合作？

- 珍视差异求合作
- 跳出问题找道路

案例演练：找到第三、第四解决方案

八、第七招：能够不断突破，寻找更多可能

案例导入：老白的瓶颈

1、不断突破的四个方面

- 身体
- 心智
- 社交/情感
- 心灵

2、生命的平衡轮

3、写下你的使命宣言

体验活动：大师之旅

4、课程总结&三周实践计划