

大纲（附见下）



巅峰领导力

【课程特色】

如何决策？如何驭人？如何保证组织的执行力？越来越多的企业已经把怎样做领导、怎样快速培养领导能力摆上了重要日程，那么如何快速提升企业的领导力呢？

本课程依据西方领导学理论和大东方领导力模型，全面解析企业中高层领导面临的种种问题，通过企业管理中的情境案例，让领导者深刻体会“专业队”与业余队的区别。并就领导如何学习成长、科学决策、组织团队、知人善任、培育团队等给出了一系列科学而实用的方法。

【课程对象】

企业中、高层的领导人

【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、思维导图、PK赛……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】

1-3天

【课程内容】

第一部分 领导者的情绪与压力管理

- 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 快速调节情绪的正能量三大密码：

1 焦点密码：

- 1.1 注意力=事实
- 1.2 一般人和二般人的焦点区别

2 动作密码：动作创造情绪

- 2.1 状态改变法：不要垂头丧气，挺肩，呼吸，展眉心，嘴角上翘
- 2.2 弹指高歌法。
- 2.3 跳舞欢呼法。
- 2.4 生理平衡法：NLP-神经语言程序学

3 定义密码：

- 3.1 ABC 法则
 - A 事件
 - B
 - C 情绪反应
- 3.2 事情具有两面性：
- 3.3 NLP 事件三问-有效果比有道理更重要
 - 3.3.1 定义
 - 3.3.2 好处学到
 - 3.3.3 如何解决
- 3.4 人生的意义：终极解释

第二部分 领导者的团建管理：

一 心中图像法则：为什么有人追随？如何信念输出

1 树立正确图像

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）。

- 2 想象*逼真=现实
- 3 自我兑现的预言（哈佛学院 MBA 毕业生的案例）
- 4 没有任何借口：
 - 4.1 西点军校：报告长官是，报告长官不是，报告长官不知道，报告长官没有任何借口
 - 4.2 请给我结果：
人生是一种过程，事业是一种结果。做人看过程，做事看结果。

二 超效读心沟通术

1 三项识人法：揭秘身体语言密码：

- 1.1 _____
- 1.2 _____
- 1.3 _____

2 七项识人法：识破谎言的七个动作：

三 领导者团建用人工具：SMCP 性格分类

1 SMCP 综述

2 西游记的启示

2.1 以内向-外向、理智和情感来建立性格的坐标纬度（也有地方说是优柔-率直和理性-感性），把人的性格分为四种：活泼型，力量型，完美型，和平型。

《西游记》中唐僧师徒四人正是代表了这四种性格：

悟空---力量型 坚定，果断，自负

八戒---活泼型 活泼，热情，多变

沙僧---和平型 平稳，随和，寡言

唐僧---完美型 细致，敏感，悲观

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

2.2 不同性格沟通：

3 企业里结果好才算好，

四 领导者最佳技巧：1+1 管理模式

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才能，管理者最重要的作用是发挥团队作用的作用

2 最有效的管理牌匾

卡内基碑文：这里躺着的是一个知道怎样跟那些比他聪明的属下相处的人

五 做真正的领导者：

1 管理通过别人达到目标的过程，

2 一般人提升自己，领导人提升别人

➤ 案例摘选：星星之火与曼德拉

➤ 案例摘选：抱怨的倒霉蛋

➤ 案例摘选：EMBA 总裁班的启示

➤ 案例摘选：你所不知道的林徽因

➤ 案例摘选：非洲旅游团

➤ 案例摘选：职业化团队：西游记模式

➤ 实操摘选：敏感测试

➤ 实操摘选：弹指高歌

➤ 心理潜能：焦点解决短期心理疗法、积极心理学

➤ 心理潜能：行为、认知、人本心理学、精神分析、

➤ 心理潜能：萨提亚家庭模式、NLP、NAC、艺术疗法、积极心理咨询、

第三部分 如何用 NLP 和神经链调整术打造优秀的团队

- 一 **1+1+1 学校+军队+家庭** 经营好的企业赚钱，管理好的企业健康，文化好的企业快乐
- 二 文化要软，制度要硬
- 三 潜意识力量——威信：罚上立威，赏小取信
- 四 先严后宽
- 五 制严语宽

第四部分 如何打造领导者的影响力

- 一 五种影响力
 - 1 合法权组织制定
 - 2 报酬权利益引诱
 - 3 强制权惩罚威胁
 - 4 专家权专业技能
 - 5 典范权人格魅力
- 二 典范权塑造
 - 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

第五部分 领导者 BVR:心态与信念

- 一 真诚与信任
 - 1 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

- 二 别说不可能：打破自我设限
- 1 打破自我设限：
- 2 角色扮演-囚之圈的启示
- 3 可能性思考——别说不可能
- 4 命运太极图：命是天定运在人为-太极图；

三 人生的两种角色-责任旅行

- 1 负责任者之旅：人生的两种角色

_____ 和 _____

- 2 责任之旅体验

在三赢的基础上（你好我好世界好）有效果比有道理更重要。

不看错不错，只求好不好。

- 2.1 不是你的错，是你的责任：

就算自己控制不了的，仍属自己的责任，因为那仍是自己人生的一部分；

发生在你生命中的事并不是你的错，不过是你的责任；

- 2.2 抱怨别人=抱怨自己

潜台词错误责任是别人的；别人犯错不是你跟随犯错的理由；

手指人抱怨别人=抱怨自己

- 2.3 责任就是成长：

凡事归结为自己的责任=拥有人生的选择权，当你把责任推卸给别人的时候，你也就交出了你“人生的选择权”内（外）部控制点能力越大责任越大反之亦然

- 2.4 镜子法则：

如果你认为问题都是外界造成的，那么这样的思维本身就是问题之所在。

伟大的代价是责任-温斯顿.丘吉尔；对你的性格和行为负全部责任

- 🔪 案例摘选：入职员工 PK 总裁
- 🔪 案例摘选：入院的阑尾炎
- 🔪 案例摘选：如何应对两难问题
- 🔪 案例摘选：跳蚤、大象与锦鲤鱼
- 🔪 案例摘选：如何面对“被工作“
- 🔪 实操摘选：信念系统的角色扮演
- 🔪 实操摘选：萨提亚沟通模式应用及角色扮演
- 🔪 实操摘选：负责任者旅行
- 🔪 心理潜能：萨提亚+卡耐基沟通模式
- 🔪 心理潜能：BVR 信念系统塑造
- 🔪 心理潜能：教练技术

第六部分 三向沟通

- 一 沟通三向：

向上沟通没有胆量，

向下沟通没有心情，

水平沟通没有肺府，没胆识，没心情，没心胸。

二 向上沟通建议：

三 向下沟通：

四 水平沟通，

第七部分 被证明最有效的企业沟通闭环系统：

一 1+1+1+1 模式

二 闭环沟通实战

第八部分：领导者人格魅力与情商塑造：员工沟通与超效读心术

一 倾听

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

5 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

2.1 全然的了解就是全然的宽恕

2.2 格局决定结局

2.3 好处

3 如何批评

3.1 三明治 前推后及 前赌后截

3.2 对事不对人：过程与结果

3.3 慷慨赞美 吝啬批评

3.3.1 当面赞美 背后批评

3.3.2 基层不说真话要理解 鼓励身边说真话：

一个人不说真话是性格问题

一群人不说真话是领导问题

所有人不说真话是制度问题

3.3.3 不能事前鼓励事后打击

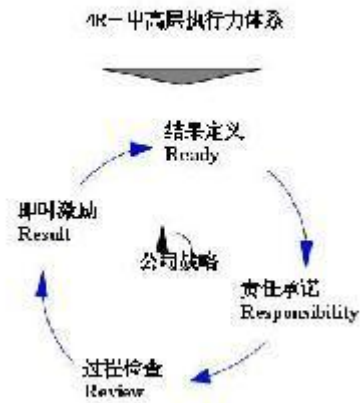
- 4 赞美的具体方法
 - 4.1 具体
 - 4.2 a-b 除了……就是
 - 4.3 弱强
 - 4.4 听到见到得意，把爱说出来，把赞美说出来-
 - 4.5 主动打招呼-背后含义眼里有你
 - 4.6 只有你-
 - 4.7 似否定实肯定
- 5 各年龄段的沟通秘籍

第九部分：企业执行力建设

- 一 绩效飞轮及 4R 执行制度
 - (化繁就简是做人和做事的最佳原则-稻盛和夫)
 - 1 启动飞轮--制定明确的目标
 - 2 推动飞轮--方法与措施
 - 3 检修维护--评估与检讨
 - 4 加油加料--激励与处罚



4R制度执行力



- 二 企业发展战略的两大原点 1 对外 客户价值 2 对内 员工成长
(管理者的三大使命：“达成目的、使工作者有成就感、履行社会责任”-德鲁克)
- 三 中层管理者执行的方法：
两讲三做:讲清结果，讲清后果，做检查，做奖罚，做机制
请像老板一样思考，像员工一样行动

第十部分：高端领导力：领袖摄心术

- 一 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
- 二 摄心术三步法
 - 1 第一步：
 - 2 第二步：
 - 3 第三步：

第十一部分：教练技术、神经链调整术的企业应用

- 一 教练技术 DVP 测试
立刻知道所定目标是否能够达成的神奇测试
- 二 神经链调整术的核心密码
世界级领袖人物的共同能力深入剖析……

第十二部分：中高层领导者总结

- 一 最关键的话：今天学的全没记住，没关系。学会这一条，价值一百万！
- 二 彼得德鲁克最后的话……
 - 🔪 案例摘选：语言镜像
 - 🔪 案例摘选：美国总统林肯的管理秘籍
 - 🔪 案例摘选：催眠师如何深入客户潜意识
 - 🔪 案例摘选：我的银行拜访客户奇遇记
 - 🔪 案例摘选：稻盛和夫的三家世界五百强
 - 🔪 案例摘选：奥斯维辛集中营的生存奇迹
 - 🔪 案例摘选：谁敢横刀立马，唯我彭大将军
 - 🔪 案例摘选：各年龄段的沟通要点
 - 🔪 实操摘选：教练技术企业应用
 - 🔪 实操摘选：天堂之路
 - 🔪 心理潜能：集心灵引导术、感官控制术、心理诱导术、催眠冥想、摄心术、洗脑术、鬼谷子秘术，读心术、观人术、教练技术、NLP、神经链调整术等为一体，加上国学精粹沟通说服的沟通术训练，简单、实用、显效、实战