

管理中的心理学智慧

课程背景：

管理的关键不是自己亲自做事，而是要让别人做自己想做的事。那么，别人为什么要为你做事？是因为你能给他（她）钱？还是因为你能给他（她）权？你又能给多少？今天的年轻人为什么越来越难管？……其实，与权钱相比，更多人的工作热情来源于心灵上的满足感。本课程的目标就是在于让学员了解心理学因素在工作绩效中的重要作用，理解领导与追随者互动过程中的心理学规律，进而，利用相关的心理原理原则，有效提高自己的领导力和影响力。

课程时间：0.5 天至 2 天

授课对象：机关企业各类管理者

授课方式：理论讲授(60%)+案例分析、小组研讨(30%)+实操练习(10%)

课程大纲：

介绍 系列课程导入

思考：管理的重点是组织还是人

点题：领导的有效性=f（领导者 vs 追随者 vs 情境）

第一部分 领导心理——谁来管理最有效

投射测验及其解析：领导者是什么？

1.一个有影响力的领导者所具有的特点：

专业能力，让人钦佩

讨论与分享：

为什么我们愿意相信权威？

如何提高个人的专业影响力？

人格魅力，让人喜欢

分组讨论：我们喜欢什么样的人？

总结：如何做一个有魅力的领导者

威慑力，让人害怕

讨论与分享：

领导者的威慑力来源何处？

领导者应当拿什么样的人立威？

2.中国文化下领导者的人格特质

讨论与分享：

中西方领导者的特质差异

领导者面对上级与下属的定位差异

第二部分 个体心理——下属是些什么人

活动：如何根据言谈举止了解一个人

1.管理中的人性假设与管理

介绍基本的人性假设及其管理策略

讨论：实践中的管理措施与背后的人性假设

2.理解追随者的需要

讨论与分享：

追随者工作中有什么样的需要

领导者如何满足追随者的各种需要

案例分析：延安满足了热血青年的什么需要？

3.理解追随者的能力意愿

根据能力 vs 意愿两个维度可将员工分为四类

讨论：如何对四类员工进行针对性的影响

4.理解追随者的道德 vs 才能、智商 vs 努力

第三部分：人际互动——如何影响更有效

1.关系定位法：从人际关系去影响他人

介绍：中国人的人际关系运作规律是怎么样的

讨论：如何利用人际关系规律去影响他人

思考：亲情管理的困境与出路

2.认知转换法：从思想观念去影响他人

介绍：人在认知观念上有什么基本规律

讨论分享：如何利用观念的心理规律去影响他人

3.情绪感染法：从情绪情感去影响他人

介绍：情绪的基本规律

讨论分享：如何在管理中利用情绪规律

4.行为激励法：从行为习惯去影响他人

介绍：行为强化的原理与技术

讨论分享：如何在管理中有效利用强化理论

第四部分：组织心理——高效团队从何来

介绍：领导者的两类管理行为：指挥式 vs 支持性

1.团队发展的不同阶段及其特点

组建阶段→
磨合阶段→
规范阶段→
业绩阶段

2.团队发展不同阶段的领导策略

指挥式→
教练式→
支持式→
授权式

案例分析：《西游记》的取经团队的成功原因

第五部分：压力管理——积极心态的建设

1.工作者的压力之源

为什么工作者活得如此辛苦？
诱发工作倦怠的个人因素
什么人容易感到有压力？
你是否是这样的人（心理测试）？

2.应对压力的主要策略

直面问题：处理好当前问题
转换观念：换个角度看世界
自我训练（train）：多个角度找开心

3. 如何提升幸福感

问题：什么人最快乐？为什么他们快乐？
向孩子学习，学会自得其乐
向能者学习，增强控制水平
向愚者学习，选择注意焦点
向苦难学习，享受自我幸福

结语：运用权力的四种境界

太上，不知有之。其次，亲之誉之。其次畏之。其次侮之。信不足焉，有不信焉。犹兮其贵言。功成事遂，百姓皆谓我自然。——《老子》第17章

结束 课后反馈