

变压力为动力高效工作

——后疫情时代为销售人士心灵赋能

【课程背景】

当今时代不仅科技迅猛发展、信息快速传播，同时抗疫已经三个年头，伴随着各种内外在的变化和无常，已经从 VUCA 时代进入了 BANI 时代 (**Brittle-易崩塌、Anxious-焦虑感、Nonlinear-不按逻辑规律和 Incomprehensible-不可知**)。销售人员在当今这个时代，面临抗疫居家办公、销售计划延期、业绩目标等压力，面对与客户、领导、同事、家人关系的压力……就会受到情绪劫持，而员工的负面情绪对个而言，不仅有损身心健康，还会影响高效工作和幸福生活。对企业而言，会在团队内部滋生大量“负能”氛围，影响团队士气，进而影响企业高效达成业绩目标。学习运用心理学的方法管理压力，调适情绪，变压力为动力，点燃内在激情，平衡和提升自我能量，是销售人士个人成长的必修课。

【课程收益】

- 认识压力，了解自己的压力状态，以及压力对身体、情绪、思维和行为的影响，学习压力管理的自我疏导方式；
- 觉察压力下自动化求生存的沟通模式，认识到这种模式对自己的身心健康和高效工作的影响；
- 学习压力下高情商的有效沟通，运用自我意识、自我协调、自我激励提升自我效能感。运用共情和社交能力与客户建立良好关系，积极推进销售工作；
- 学习情绪调适的外在和内在转化方法，学会做情绪的主人，觉察情绪的能量、平衡和管理自我能量，用自信积极正向的心态为自己和团队赋能，从而达成高效工作的目标。

【课程特色】

- 由 20 年企业管理背景，10 余年心理学学习历程，7 年以上授课经验的讲师设计、研发、讲授；
- 不同于职业技能的培训形式，更拒绝理论化、教条式、“鸡汤式”的理论灌输。课程关注学员由内而外的自我觉察，从积极心理学的理念出发，激发每个人与生俱足向上向好的资源；
- 运用理论讲授、案例讨论、视频观摩、体验活动、小组演练等培训形式，让学员全身心的投入其中，激发学员的参与、思考和投入。

【课程时长】2 天（6 小时/天）

【授课对象】销售人士

【课程大纲】

一、变压力为动力

1. 从心理学的视角解读压力
 - 1) 压力的定义
 - 2) 压力的来源
 - 3) 压力过度的影响
 - 4) 男人和女人压力过度的差异
2. 压力管理 4 步法
 - 1) 心态：面对、接纳
 - 2) 行动：调整、放下

心理评测：压力自测

心理绘画：雨中人

案例：似曾相识的一场对话

心理沙盘：从压力过度的姿态到自我调整的休复

二、高情商的有效沟通

1. 人际沟通三要素
 - 1) 自己和自己的关系
 - 2) 自己和他人的关系
 - 3) 自己和情境的关系
2. 压力下的沟通模式
 - 1) 指责模式——忽略他人，关注情境和自己
 - 2) 讨好模式——忽略自己，关注他人和情境
 - 3) 超理智模式——忽略自己和他人，关注情境
 - 4) 打岔模式——自己、他人和情境全都忽略
3. 高情商的有效沟通
 - 1) 高情商的有效沟通——自己、他人和情境全都关注
 - 2) 情商的定义
 - 3) 情商 5 要素
 - (1) 自我意识
 - (2) 自我协调
 - (3) 自我激励
 - (4) 共情能力
 - (5) 社交能力

心理沙盘：压力下的沟通模式转化为高情商的有效沟通

视频观摩 & 个案或故事分享

三、调适情绪提升自我能量

1. 从心理学的视角解读情绪
 - 1) 三脑模型
 - 2) 管理情绪的误区
 - 3) 揭开情绪的“面纱”
 - (1) 情绪是心理天气
 - (2) 情绪是能量
 - (3) 情绪是信使
2. 情绪的自我调适与激励
 - 1) 恢复身体精力（吃睡动）
 - 2) 恢复情绪精力（间歇性活动）
 - 3) 恢复思维精力（正念冥想）
 - 4) 恢复意志精力（我的“吉祥三宝”）
3. 做自己的心理教练
 - 1) 平衡和提升自我能量
 - 2) 构建支持系统

案例分析：女秘书的回信

小组练习：自我能量环的平衡轮

课程总结 & 问题答疑