

新生代的员工激励技术

——激励人心，有“道”可循，有“法”可依

【课程背景】

你可以买到一个人的时间，雇一个人到固定的工作岗位，按时或按日计算的技术操作。但你买不到热情，你买不到创造性，你买不到全身心的投入。作为新生代管理者的你，如何争取这些呢？或许你用“胡萝卜+大棒”，也或者是“画饼充饥”。但你一定会发现这些所谓的“激励”手段正在逐渐失效。对此我们不得不重新思考当前面临的现实问题。

这门课，我们以“赋能与激励”作为核心视角，致力于支持更多管理者建立一套基于积极心理学的团队凝聚范式：从“自己成为领导者”转变为“促使团队的每个人成为领导者。建造彼此信任、互相激励、成果导向的团队共生氛围，推动业绩增长。”

- 1、充满个性化的 00 后逐渐步进入职场，如何与他们相处
- 2、此处不留爷自有留爷处，处处不留爷，爷干个体户的时代，如何留住优秀员工
- 3、当物质不再是人们的第一需求后，如何激发员工的活力，创造更大的价值

《新生代员工的激励技术》课程，整合了国外先进的教练技术理论体系，结合中国企业的具体实践，具有快速进入，效果卓著的特点。课程把员工“不得不做”的事情变成自己“想做”的事情，让团队成员主动承担责任，充分发挥每一位员工潜能，支持员工有效提升个人表现，培养卓越团队，最终提升组织凝聚力和整体绩效。

【课程收益】

从道、法、术的角度了解激励，避开激励过程中的“坑”

认识新生代管理角色的变化和职责，与员工建立并肩合作、彼此影响的伙伴关系；

掌握新时代管理者所需要的职业能力和激励下属的原理、工具、方法。

运用有效的辅导技术支持下属，以实现高水平的绩效表现和员工满意度；

【课程特色】

这门课不是“高深”的理论课，而是一门实实在在的应用课。课程不仅融合积极心理学、ICF 专业教练技术等前沿权威理论，并根据中国企业的特点，开发成一套基于场景、方便应用的轻量化工具课。它不仅适合刚转型管理的业务达人，也适合不断追求团队凝聚的管理者。

【课程对象】企业各阶层管理者、储备干部

【课程时间】1 天，6 小时/天，可根据客户要求调整

【课程大纲】

第一章：时代的挑战

解决议题：搞清新生代的特质与诉求

一、新生代的共性特质

- 1、物质自信的一代
- 2、能力自信的一代
- 3、移动互联的一代
- 4、个体独立的一代

二、新生代的共性诉求

- 1、畅所欲言、善于聆听的氛围
- 2、对内心情绪的关注
- 3、及时正向的反馈

第二章：新生代管理者的关键跨越

解决议题：看清新生代管理者激励的底层逻辑

- 1、传统的萝卜+大棒的激励方式为什么会失效
- 2、激励本质： $P=p-i$ (绩效=潜力-干扰)
- 3、掌握人的行为改变逻辑

第三章：培养激励型团队 Leader 的三个关键行动：建立信任×点亮对话×翻越高山

一、关键行动 1 建立信任

解决议题：如何让团队成员彼此信任、彼此欣赏？

- 1、建立信任的三个阶段：破冰期、融入期、巩固期
- 2、3个不同阶段→11种破坏信任的行为→1套 Leader 信任公式
- 3、智慧锦囊：信任银行

二、关键行动 2 点亮对话

解决议题：如何通过日常对话，让团队成员积极乐观面对工作？

- 1、点亮公式=聆听×提问×支持
- 2、点亮公式在6个最常见的对话场景中的应用：
- 3、如何赞美|如何批评|如何说服如何安慰|如何道歉|如何启发

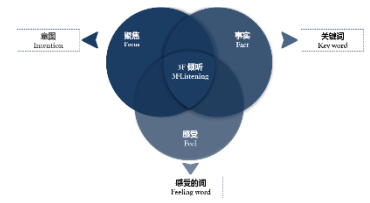
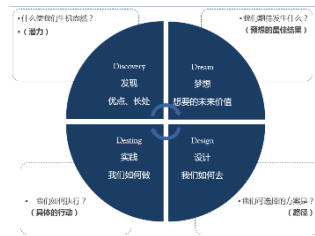
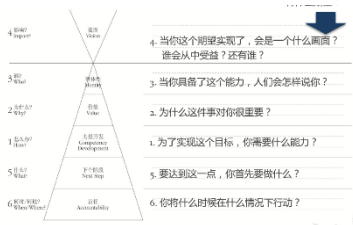
三、关键行动 3 翻越高山

解决议题：如何有效辅导，激发每个人的创造力？

- 1、辅导公式：G-R-O-W 赋能模型
- 2、辅导公式4个阶段对应的4个轻量化辅导工具

3、辅导公式在 2 个最常见的辅导场景中的应用：如何改善绩效?|如何激发潜能?

第四章：总结复盘与行动计划



$$P = P - i$$

Performance Potential Interference
表现 潜力 干扰

