**管理者的格局突破与情商开发**

课程费用：4200元/人（包含课程资料、学习费、茶歇等，不含午餐及住宿）

举办单位：深圳市中企智汇企业管理咨询有限公司

课程地点：深圳

课程时间：6月9-10日

**课程目标：**

1、**产出：**五个结合工作的案例分组讨论、分享与点评，并且案例由学员分组讨论并提供，如果有五个组的话，即有5X5=25个课程产出；   
2、**测量**：三个心理测量，增强自我认知；

3、**落地：**每个单元都配合有落地的操作性强的工具与模型

4、**灵活：**培训前发放调查问卷或电话沟通，结合需求与企业实际做内容微调或时长调整；   
5、**落实：**培训后行动学习作业，落实学习成果；

6、**本土：**国外的理念，结合国人的文化背景、心理特点、思维习惯、理解习惯，大量采用国内案例。

**授课方式：**

讲师讲述、案例分析、电影片断赏析、游戏体验、心理剧、心理绘画、催眠、分组讨论、互动答疑、模拟演练等方式

**课程对象：**

管理层

**课程大纲**

**第一单元：情商开发与格局突破的认知基础**

一、关于情商的真相

1、情商的渊源与发展

2、情商的五项修炼

3、情商的误区：好好先生？压抑情绪？拍马奉承？

4、心理测量之一：情商水平自我测量

二、管理者格局突破的四个维度

1、情绪格局

2、思想格局

3、事业格局

4、人际格局

目的：初步了解情商的概念，打破认知误区，通过测试清晰自己的情商水平，以及格局突破的核心方向。

**第二单元：管理情绪、突破情绪格局**

一、情绪的内涵

1、满意度=结果-期待

2、负面情绪与心身疾病

二、情绪调节6R全方略

1、RECOGNIZE;觉察情绪的三个方向

2、RELEASE：科学表达情绪的四个核心途径

3、RETHINK：调整焦虑的四步认知模型

4、REORGANIZE:重新调整工作或生活方式

1）生活方式调整：

2）工作方式调整

5、REDUCE：善做减法

6、RECHARGE:提升心力

目的：正确认知情绪，掌握消除与淡化情绪的技巧，突破情绪格局。

**第三单元：提升信念、突破思想格局**

一、探究情绪与行为来源：信念系统

1、认识信念与情绪、行为的关系

2、三大类局限性信念：应该化、灾难化、负面化

3、分组工作案例练习之一

近期什么触发事件常引发我们的负面情绪与行为？

寻找限制性信念：是哪些信念引发了自己或团队的负面情绪与行为？

二、提升信念ELIIS六步法模型

1、破框法、新信念植入、环境换框法、意义换框法

2、面对负面事件三种应对：脆弱、坚强与反脆弱

3、提升信念、突破思想格局之ELIIS六步法模型

4、（产出）分组工作案例练习之二：运用六步法模型，

面对引发负面情绪与行为的触发事件，如何有效提升信念？

把问题变为解决方案，探讨并制定行动计划

目的：了解哪些信念阻碍了自己及员工的快乐感受与积极行为；运用六步法模型，掌握改变或修正信念系统的方法，突破思想格局，把问题变为解决方案。

**第四单元：启动内驱、突破事业格局**

1、认识价值—内心的驱动系统

2、心理测量：内驱力测量

3、激活内驱力：化被动动机为自我动机

4、工作的认知层次：工作、事业、使命

5、职业幸福填加剂

6、增强职业幸福感的价值运用技术：增大价值、创造价值、转移价值

7、工作意义化、企业使命化

8、（产出）分组工作案例练习之三：运用转移价值技术，结合自己的工作，探讨工作使命

目的：人总在驱乐避苦，运用价值技术，增大、转移或创造价值，于快乐间享受工作，打造自己及员工职业幸福感，工作意义化、企业使命化，从而突破事业格局。

**第五单元：修炼共情、突破人际格局**

一、员工情绪的觉察、同理与化解

1、员工情绪表达与沟通机制

2、如何成为员工第一选择的倾诉对象

3、伊利“贴心人机制”与阿里“爱的倾听”

二、修炼共情力

1、表现上镜像

2、情绪上同频

3、沉浸式倾听

三、四步综合反馈----表达对员工的同理并厘清其需要与请求

1、反馈他人的观察/事由

2、觉察与反馈他人的情绪/感受

3、反馈并厘清他人的需要

4、反馈并厘清他人的请求

5、（产出）分组工作案例练习之四：讨论、分享与点评：

1）每组讨论决定一个工作中员工有情绪的案例

2）结合案例，讨论分享四步综合反馈

四、五步综合表达----真诚表达自己并赢得员工理解

1、表达自己的观察/事由

2、表达自己的感受

3、表达自己的需要

4、表达自己的请求

5、请求反馈

6、（产出）分组工作案例练习之五：讨论、分享与点评：

1）每组讨论决定一个工作中，自己有情绪需要赢得员工理解的案例

2）结合案例，讨论分享四步综合反馈

目的：运用两个模型，让员工感受到被关注被倾听被理解，并厘清员工的需要与请求；真诚表达我们的需要与请求，以赢得员工的理解与配合，修炼共情力，突破人际格局。

**第六单元：积极反馈、开发情商影响力**

一、影响力修炼的核心：情商的修炼

二、影响力提升的两个维度

1、给予安全：因为你，我不再焦虑

2、给予自信：因为你，我不再害怕

三、积极反馈、提升影响力的方法

1、管理者的抱持感与ɑ功能，给予安全

2、提升员工自我形象，给予自信

1）心理绘画：认识潜意识的自我形象

2）自我形象的循环

3）活动体验：语言的力量

3、积极反馈的三个技术

1）断言：对未来的积极反馈

2）赞美四步法：对当下的积极反馈

3）打造负向的自我暗示

目的：懂得如何在员工的情感帐户上有效存款，提升影响力，运用积极反馈的三个技术，让员工因为你，看到更棒的自己。

**第七单元：用爱管理、做高情商管理者**

1、爱的管理方程式

2、任正非的领导理念带给我们的思考：

1）“完美的人是没用的人”

2）“哪个员工缺点很多，要好好观察，哪方面重用一下”

3、悦纳自我，发现优点，张扬长处

4、知人善用，缺点当特点，善加运用

5、催眠：寻找内心小孩，与自我和解

6、心理剧：让爱流动

感受爱的流动带来的力量，学会如何用爱悦纳自我、管理他人，提升影响力

目的：掌握方法悦纳自我，用爱管理他人，做高情商的管理者

**王梓恒老师 职场应用心理专家**

北京团市委青年压力管理服务中心专家组成员，

北京大学、上海交大,西安交大等总裁班特聘教授，

智联专访间特约职场心理专家

北京电视台财经频道《城市》栏目特约专家，

中国教育电视台《中国教育报道》栏目特约专家。

**曾任：**中轻建材广州分公司副经理和上海分公司总经理

**曾任：**联合国机构LCG Environment Subgroup（Bangladesh）副秘书长

**擅长领域：**

《情绪调节与压力管理》、《情商管理》、《情商修炼与影响力提升》。、《情商修炼与领导力提升》、《心理学在管理中的运用》、《心理学在95后员工管理中的运用》、《职业化素养与心态建设》、《职业倦怠与心理干预》、《心本沟通与影响力》、《职场人际关系管理》等

**简介**

1972年出生，先后毕业于南开大学国际商学院及澳大利亚Victoria University， MBA。2003年始，跟随Dr. Katherine Hudgins、Frank.D.Cardelle、李中莹、彼尚等心理学大师等学习心理剧、NLP、精神分析、人本主义、认知心理学、完形心理学、积极心理治疗、催眠等。主攻团体临床心理辅导技术。

曾就职于中国轻工业品进出口总公司，历任中轻建材广州分公司副经理和上海分公司总经理；中国驻孟加拉国大使馆经济商务参赞处，历任Attaché, Third Secretary。曾担任联合国机构LCG Environment Subgroup（Bangladesh）副秘书长。回国后致力于企业应用心理学的研究及培训工作,并曾任北京今雨来心理健康研究中心合伙人与首席培训师。

多年来致力于企业心理培训工作，致力于情绪和压力管理、职业倦怠、情商管理、人际关系管理、管理心理学等的研究开发，发起并倡导了“企业绩效‘心’行动”，致力于心理学与企业绩效的有效整合，专注于心理学在企业应用中的不断推广和普及。

十二年来，为北京大学、上海交大,西安交大,美国美联大学总裁班担任授课教授、为长江商学院、中国移动、联通、中国人寿、工商银行、中国银行、中石油、中海油、宝马中国、戴姆勒、拜而、惠普、东芝、LG、日立、东航、国航、南航、首都机场、一汽、大众、方太、SOHO、万科、三一重工、中科院、腾讯、阿里巴巴等上千企业或机构培训。

作为国内知名的职场应用心理专家，王梓恒老师集自身丰富的职场经验、企业应用心理学的深入研究，以及大量的培训经验，帮助企业员工降低了压力、化解了冲突、促进了和谐、提升了影响力、最终提升了绩效，其培训深受企业界的欢迎。