高效管理者的7项修炼

**时间/地点/价格：10月21-22日/苏州/3880元**

**课程背景**

组织的问题基本上来自管理，管理的问题通常来自于经理人的自我管理和员工关系。

人的行为受习惯的影响最大，而习惯是具有三个相互重叠的成分的行为模式：愿望，知识和技巧。因为这三个成分是学来的，所以高效能的习惯也可以通过学习获得。把这些习惯应用在工作和生活中，以达到共同的成就。

一个人持续成熟所显示的各项修炼是相互关联，相互依赖和连续的，其有效性的提升始于自我管理、自我约束和自我完善，成于有效地激励他人、带领他人和整合团队；当然，经理人必须自己先做一个高效能的人，然后才能有效地带领他人。

本课程通过改变经理固有的思维和工作习惯，使经理人在自我管理和人际关系管理上得到显著的改善，并借由建立统一的文化和共同语言，使团队和组织的效能得到由内而外的根本性的改善。

在自我管理方面，使经理人更加成熟，减少抱怨，培养积极主动的精神，更加勇于面对挑战和承担责任，将抓住重点、围绕目标展开工作和为结果负责变为工作习惯；在人际关系方面，训练员工牢固树立客户意识，能够更多地站在他人的立场看问题，建立持久稳固的健康人际关系，全方位提高工作效能，将良好的工作习惯渗透到团队及整个组织的各个层面。

**课程对象**

中高层管理者、新晋升主管、后备管理人才、一线主管、骨干精英等。

**课程收益**



● 以原则为中心，有效平衡产能和产出以达到持久成功；

● 积极审视自我选择，以终为始思考，致力于要是第一；

● 以双赢思维为导向，知彼解己，拥抱差异，统合综效；

● 由内而外不断更新，赢得人生的持久平衡及螺旋上升；

● 掌握从依赖期到独立期再到互赖期的成长密钥与原则。

**课程目标**

1、提升经理人的自信和工作热情，提高直面困难和挑战困难的勇气。

2、改变工作态度和思维方法，减少抱怨，把关注焦点从“环境的不利、

条件的限制、他人的缺失等”转移到“自我反省、承担责任、立足现有资源和我能做什么”上来。

3、分清轻重缓急，优先完成主要任务，提高工作效率。

4、培养双赢思维，把上对下的监督转为下属的自我约束和管理。

5、掌握倾听与反馈技巧，真正听懂别人的意思并有效反馈；对内减少无

谓的人际冲突和工作失误，对外提升客户的满意度和忠诚度。

6、珍惜差异，学习建设性地整合差异的艺术，实现集思广益“1＋1>2”。

**课程大纲**

**第一讲：由内而外，重塑自我**

**一、课程导入：白水世界**

**二、理论学习：三个重大概念**

1. 以原则为中心

2. 个人品德与个人魅力

3. 思维定势

**三、学员练习：打破思维定势**

**四、团队对话：在你的成长经历中是**

**否有过打破思维定势的经历呢？**

**第二讲：七个习惯简介**

**一、游戏导入：超级逢七过**

**二、理论学习：七个习惯逻辑关系**

1. 何为习惯

2. 何为效能

3. 高效能的原则：产出/产能平衡

4. 成熟模式三阶段

5. 高效能人士七个习惯逻辑关系图

**三、绘画时间：发挥想象画出成熟模式图**

**四、团队对话：脱离依赖期，迈向新生活**

**第三讲：从依赖到独立习惯一：积极主动**

单元目标：操之在我的习惯

**一、游戏导入：挑战二十一**

**二、理论学习：何为积极主动**

1. 操之在我还是受制于人

2. 人类独有的四大天赋

3. 我们常常面对的三种事情

4. 决定命运的两个圈：影响圈与关注圈

5. 成为积极主动转型人：要想变，我先变

**三、学员练习：积极主动的练习**

**四、自我转化：写下我成长的关键，制定我培养积极主动习惯的目标**

**第四讲：从依赖到独立习惯二：以终为始**

单元目标：个人领导的习惯

**一、游戏导入：我的完美假期**

**二、理论学习：何为以终为始**

1. 心里创造与物理创造

2. 以终为始的思维方式

3. 操之在我的人生愿景

4. 不被他人涂鸦的生活

**三、学员练习：我的二十年**

**四、自我转化：撰写个人使命宣言**

**第五讲：从依赖到独立习惯三：要事第一**

单元目标：围绕重大关系制定重大目标

**一、视频导入：要是第一的精髓**

**课程大纲**

**二、理论学习：何为要事第一**

1. 重大关系与重大目标

2. 关系与角色

3. 以原则为中心

4. 时间矩阵

5. 怎样做到活在第二象限

6. 要事第一秘诀有效授权，敢于说NO

**三、学员练习：有效管理时间的周计划表**

**四、自我转化：下周我要维护的重大关系和要完成的重大目标**

**五、阶段总结并承上启下：公众领域的成功——从依赖到互赖**

1. 人际关系的本质

2. 投资情感账户的六种方式

**第六讲：从独立到互赖习惯四：双赢思维**

单元目标：要互惠，不独赢的习惯

**一、游戏导入：明明白白我的心**

**二、理论学习：何为双赢思维**

1. 六种人际关系模式

2. 赢输思维与双赢思维

3. 当对方没有双赢思维的时候，你如何创造双赢局面?

4. 实现双赢的四部曲

**三、案例练习：面对这样的情况，你还有双赢的可能吗？**

**四、自我转化：如何练习双赢思维**

1. 在工作生活中有那些重大关系对我们来说很重要，但又是我们面对时的难点和痛点？

2. 结合您的影响圈（积极主动），您希望达到的双赢状态是什么（以终为始）？

3. 您可以怎么做（要是第一）？

**第七讲：从独立到互赖习惯五：知彼解己**

单元目标：移情倾听的习惯

**一、游戏导入：揭手链**

**二、理论学习：知彼解己—同理心沟通习惯**

1. 先诊断，再开方

2. 无效的沟通与有效的沟通：在听，听见，听懂，认同，去做

3. 倾听的五种境界

4. 怎样避免自传式回应

5. 同心理沟通的步骤

**三、单元练习：孩子为什么不听话**

**四、自我转化：找到在你的人际关系中的某一重大关系，设计与他开展一次有效的对话**

**第八讲：从独立到互赖习惯六：统合综效**

单元目标：创造性合作的习惯

**一、视频导入：我的青春谁做主**

**课程大纲**

**二、理论学习：统合综效——创造性合作的习惯**

1. 尊重差异，是创造性合作的基础

2. 1+1>2的精髓

3. 冲突是统合综效的机会

4. 运用双赢思维和知彼解己创造统合 综效

**三、单元练习**

1. 回想一位常与你观点不同的人，有哪些方式可以使彼此从分歧中找到第三条路?

**四、自我转化**

1. 找出一件您工作中极有挑战的事情，请您思考可以整合那些人的力量去共同完成?

**第九讲：全面关照生命习惯七：不断更新**

单元目标：平衡发展的好习惯

**一、视频导入：**

**二、理论学习：不断更新**

1. 什么是持续更新的习惯

2. 最佳的“自我投资策略”

3. 从四面磨练自己：身体（体商）、智力（智商）、情感（情商）、精神（灵商）

4. 向上螺旋

**三、单元练习：不断更新**

1. 今年你对自己不断更新有多少“投资”？

**四、自我转化**

1. 从今天起，请列出一件事情，规划时间，对自己开始不断更新。

课程总结：七个习惯相辅相成

课程收尾：讲师总结，答疑解惑，聚焦与坚持的力量收尾，合影道别

庄老师

资历背景

• 教练型实战专家 ， 《行动教练》认证讲师

• 埃里克森国际教练学院认证教练 ，师从创始人、 国 际顶尖教练Marilyn Atkinson

• 美国TC I团队教练 ，师从创始人、 国际大师级团队 教练Phillip Sandahl

• 北欧GRAPE促动师 ，师从企业实战派促动师Pepe

Nummi

• 美国肯 • 布兰佳《情境领导》认证讲师

• 美国NASA《4D领导力》认证讲师

• 关键时刻》 经典客户服务认证讲师

老 师 具 有 2 0 年 以 上 欧 美 企 业 管 理 经 历 ， 拥 有 多 年 领 导及培训师经验 ， 曾就职于拜耳 、 希捷等世界知名企 业 。 熟 悉 制 造 业 流 程 ， 亲 历 过 黑 带 、 精 益 生 产 、 6 S 等项目 。

庄老师近年来担任职业培训师 ， 除主打课程外 ， 还基于 客户需求讲授 《 情商领导 》 、 《 管理者的三项修炼 》 、 《 4D领导力 》 等课程 ， 具有量身定做之研发能力 。 除 授 课 外 ， 亦 主 导 线 上 、 线 下 混 合 学 习 方 式 ， 比 如 1 : 1 电 话教练 、 翻转课堂点评 、 在线实践辅导 、 微课分享 、 线 下跟进工作坊等 。

课程除心法外更有实操工具及步骤 ， 授课以互动式 、 参 与式为主 。 专业功底深厚 ， 课程设计能力强 ， 可根据 客户需求量身定做的课程或工作坊 。 客户服务意识强烈 ， 在客户许可情况下课前与组织方 、 相关学员代表进行电 话访谈 ， 了解他们对课程的期待 ， 从而使课程或项目更 具针对性 、 教学手法多样 ， 课堂感染力强 ， 职场经验较 少的年轻人 、 之前不擅参与的老员工均被吸引投入 。