

# 管理者的教练式沟通 - 激励、辅导与绩效面谈

上海 1 月 17-18 日

上海 5 月 9-10 日

上海 9 月 17-18 日

演讲语言：中文 Language: Chinese

标准价格 Standard Price: 3600RMB/person

定价含增值税、活动全程参与（9:00-17:00）、会议资料、午餐、茶歇；不包含晚餐和住宿

## 课程简介 Briefing

在新时代背景下，管理者的角色已不再局限于传统的“管人理事”。对于管理者来说，如何激励下属，辅导下属成长，以及如何通过绩效面谈提升员工生产力，都是管理者亟需面对的问题。对于企业来说，能够成为员工的成长教练的管理者，才是企业真正的中坚力量。

## 课程目标 Benefits

- \* 基于脑神经科学的研究成果，把握员工的职场动机
- \* 学习全方位激励员工的策略，并有针对性地激励下属的内在动机；
- \* 把握教练技术和焦点解决技术的核心操作，从零开始学会教练式沟通；
- \* 通过教练式沟通辅导员工建立主动选择心态，打破自我设限，实现自我突破；
- \* 运用 PEAK 模型，做好员工的日常绩效管理和节点绩效面谈；

## 课程大纲 Agenda

### 第一讲：管理者的角色转换

1. 传统管理者 VS 教练型管理者
2. 管理者+教练：团队激励着者和绩效助推器
3. 管理者的自我定位
4. 管理者为员工定位

### 第二讲：把握员工的职场动机

1. 员工常见的四种职场动机
  - ①经济动机
  - ②成长动机
  - ③权力动机
  - ④亲和动机
2. 脑神经科学视角：SCARF 动机模型
  - S: Status（地位）
  - C: Certainty（确定性）
  - A: Autonomy（自主性）
  - R: Relationships（人际关系）
  - F: Fairness（公平性）

### 第三讲：激发员工内在动机

1. 运用 SCARF 模型五方面进行员工激励
  - ①如何提升位置感：使员工感受到被认可
  - ②如何增加确定性：使员工知晓工作方向
  - ③如何增强控制感：使员工工作有自主权
  - ④如何增进归属感：使员工增强人际连接感
  - ⑤如何保证公平感：薪酬符合员工内心期望
2. 针对员工的内在动机进行激励的三种方法
  - 愿景目标激励：可视化愿景，引领行动
  - 成长性激励：引导员工面对挑战，打破舒适区
  - 许可空间激励：先犯错，后成长

### 第四讲：教练辅导技术：聚焦员工成长

1. 教练技术的理念基础：
  - ①员工有能力解决问题，是解决问题的专家
  - ②聚焦解决方案，而不是问题
  - ③员工关注问题，而管理者关注的是员工
  - ④管理者的“无知”状态，更能激发员工的动力
2. 教练式倾听技术：
  - ①聚焦信息
  - ②聚焦情绪
  - ③聚焦想法
  - ④澄清技术
3. 教练式反馈技术：
  - 正向反馈
  - 建设性反馈
4. 教练式提问技术：
  - 针对问题的提问
  - 针对思考的提问
  - 假设提问
  - 聚焦提问
  - 例外提问
  - 奇迹提问/假设完成法
  - 打分/连续带技术
  - 最小步行动
5. 技术操作与反馈建议

### 第五讲：教练技术：实践操作

- 讨论：如何看困难、阻碍、失败、未知
- 主动选择：人生没有被动选择，只有主动选择
- 打破自我设限：棋子游戏（黑子最后拿赢）
- 偶像换身法：打破过往束缚
- 案例：害怕失败、过于在意别人看法的员工
- 案例：经常和上司唱反调的员工
- 案例：过于霸道，不考虑同事想法的员工

## 第六讲：绩效管理 with 面谈

### 1. 绩效面谈的 PEAK 模型

①P: Purpose (目的)

②E: Engagement (参与度)

③A: Ability (能力)

④K: Know-How (诀窍)

PEAK 模型各步骤的提问方式

PEAK 模型系统操练

## 第七讲：绩效管理和面谈实践

### 1. 日常绩效过程性管理和面谈：

案例 1：员工迟到影响工作，如何面谈

案例 2：员工不适应新上司要辞职，HR 如何面谈

### 2. 节点绩效面谈：

案例 3：绩效面谈：如何面对绩效不佳的员工

课程总结

课程回顾与总结

## 课程讲师 About the Speaker

### 吴彪

23 年培训教学经验，17 年企业培训经验，授课培训时长超过 11000 小时

心理咨询师、团体咨询带领者，22 年咨询经验，个体咨询时长超过 12000 小时

企业中高管心智优化教练、关键事件顾问、问题解决顾问

多家机构国家心理咨询师、婚姻家庭指导师、特聘讲师

华东师范大学应用心理学硕士（心理咨询方向兼修管理心理学）

曾任德瑞姆、团市委 12355 热线等多家机构心理咨询师督导，辅导近百位咨询师走上职业发展道路。整合脑神经科学和心理学，把底层逻辑和工具操作整合起来，应用于思维和视界拓展、职场发展、关系变革（职场关系、亲密关系和亲子关系）、自我变革（性格改善、习惯重塑）等领域。

科班背景和实践经验兼备，11000 多小时的教学和培训，聚焦于管理心理、人格心理以及心理技术的整合与应用。针对企业的具体情况，量身定制培训课程。对职场个人发展、团队向心力建设，并以员工和团队的发展引领企业文化落地和走心，整合心理技术、教练技术、行动学习、互动体验式学习等内容和方式，注重从知到行的转化和内化。

22 年的心理辅导、咨询和顾问经验，12000 多小时的经验积累，帮助客户在招聘面试、职场发展、人际关系、压力情绪、危机干预等领域突破自我发展瓶颈，重获心理平衡和幸福感，成为职场人士成长发展的可靠心理顾问。

基于二十多年心理学的理论积累和实际应用，整合并开发了企业员工心理雷达模型，在了解员工情绪管理能力、抗压能力、归因方式等六个维度的基础上，立足于员工的工作动机分析，深度挖掘员工对团队、企业的心理评价，有针对性地评估和预测个人、团队存在的问题，并在企业全局观上进行系统调适，提升员工成长力、团队凝聚力和企业美誉度。

在人格成长和自我变革领域，整合国际前沿的自我慈悲疗法（Self-Compassion Therapy），用于个人的心理成长和幸福感提升，打破自我苛责、自我否定、自我批评模式，发展自我接纳、自我肯定、自我关怀模式，在个人成长上实现了“术”与“道”的整合，系统化解解决当事人的性格困扰，重塑认知和行为模式。

服务过的客户包括：三菱电机、松下电工、索尼、爱普生、达丰电脑、库力索法、普尔思、阿特斯光电太阳能、东陶公司、远洲集团、宝景软件、伟速达汽车、上汽通用五菱、箭牌糖果、爱康集团、华勤通讯、上海燃气、东湖集团、中科院上海生命科学研究院、光华医院、国药集团、中国移动、中国电信、交通银行、中国银行、北京银行、华宝证券、平安产险、中国石化、中化国际.....

## 报名方式

请打开网站：[www.ewisx.com](http://www.ewisx.com)，点击任一活动，于活动介绍页面底部提交报名信息；如有疑问，请联系课程顾问协助报名：[ewisx.com](http://ewisx.com)。



关注公众号：[ewisx](http://ewisx)



课程顾问：[ewisx.com](http://ewisx.com)