

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，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。



关注公众号：ewisx



课程顾问：ewisx.com