

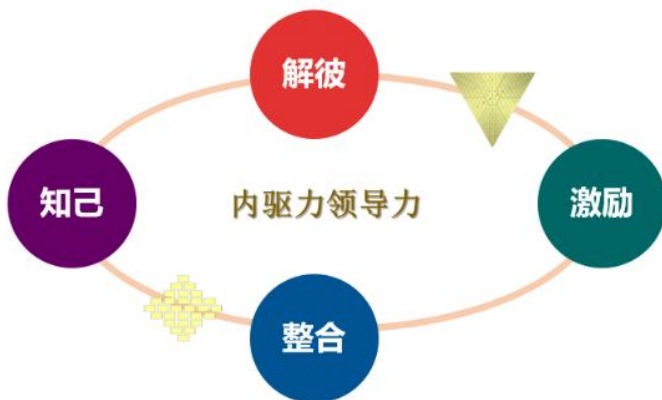


SDI 内驱力[®]领导

企业痛点

在工作环境中，每一位领导者都在找寻一种有效的方式去激励员工，薪资、福利、假期，越来越多的外在激励但是依然收不到预期的成效，内驱力领导课程让您学习另一种领导方式，从了解员工动机价值体系为出发，利用有效的关系行为，让每一位员工产生自我的内在能量，从而提升工作效能。

解决思路

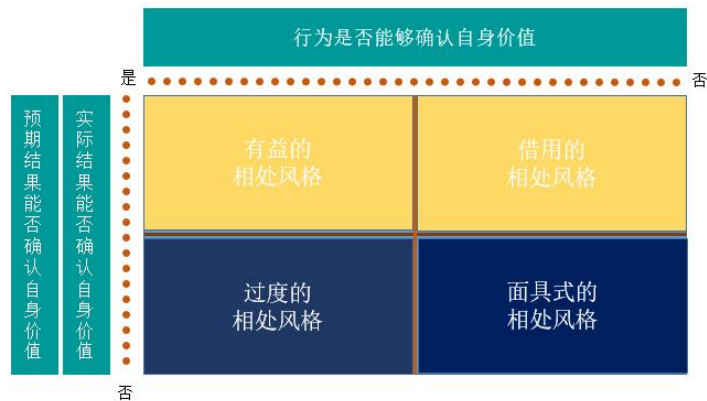


回想自己的内驱力，调整自己心态，对情境需求的判断；
摘下个人滤镜，判断对方内驱力；
运用自我认知模型，选择适当的领导行为；
总结领导行为的有效性，如果有问题，再重新判断及选择。

知己解彼，由内而外的激励员工

《SDI 内驱力®领导》从心理学与管理学结合的视角，深入剖析自我内在价值的行为动机及行为模式，从内在动机的角度深层次地认知人性，认知自我和他人，并以这种认知为基础，通过有效的领导行为，建立良好的关系，从而让每一位团队员工产生自我的内在能量，从而提升工作效能。

SDI® (Strength Deployment Inventory®) - 人才优势清单，是基于关系认知理论的视觉化工具，传达行为背后的内在动机价值，激励自己和理解他人，发展与他



课程大纲

模块一 什么是内驱力领导？

- 领导与激励
- 如何有效影响他人
- 内驱力领导的重要性

模块二 知己——认识自己的内驱力

- 关系认知理论的介绍
- 关系认知理论的前提
- 解读已于网上完成的 SDI® 测评
- 三种基本动机
- 七组动机价值体系 MVS®
- 七组动机行为不同的面向
- 练习：如何互动
- MVS® 如何形成

模块三 解彼——识别他人的内驱力

- 判断不同的 MVS®
- 如何领导不同 MVS® 的人
- 他们觉得挫折的地方

模块四 激励——正常关系和冲突关系中的内驱力

- 内激励与外激励
- 各种激励的结果
- 给予不同 MVS® 的人鼓励及认同
- 冲突序列 CS
- 角色扮演：绩效面谈

模块五 整合——应用内驱力，发挥个人优势

- 如何看待自己
- 个人优势 (PS) 的描述
- 动机与行为的联系
- 我们选择自己的行为
- 分组讨论：优势访谈
-

模块六 实现——我的行动计划

- 自我价值实现模型
- 模型使用步骤
- 团队练习：给予正反馈
- 制定行动计划

课程收益

对领导者而言

- ☑ 有效选择领导的方式与行为，提升员工工作意愿
- ☑ 提升个人影响力
- ☑ 摘下面具，让自己心情愉悦
- ☑ 与员工沟通时，拥有更大选择权力

对组织而言

- ☑ 与员工建立长期互惠的关系，提升工作绩效
- ☑ 提高组织中的沟通效能
- ☑ 解决员工知道如何做却不做的问题
- ☑ 提升工作意愿，降低员工离职率

课程特色

- ☑ 课程基础和方法论建立在认知心理学理论上，并历经 40 年的实践证明；
- ☑ 在线测评，提供个人动机价值体系报告（MVS、CS）与个人优势肖像报告（PS）
- ☑ 课程架构体系完善，深入浅出，开启了多维度的领导视角。
- ☑ 学习方式多样化，包括体验式活动、工作案例研讨、场景演练等；
- ☑ 为领导者提供了实用的激发内在工作动力的领导模型，及有针对性的行动计划，有效地指导领导者开展工作，提升组织效能。

学员感言

某大型能源企业集团

了解激励所用内驱力的 7 种方式，针对冲突的三个阶段三种颜色的关系，以及个人优势和过度优势的掌握。

某知名商业银行

非常清晰解释了什么是 MVS, CS, PS 及其在实际工作生活中的运用，可以很好地了解自己的 MVS, CS, PS 并在冲突发生时理性对待。

某知名互联网公司

掌握 MVS，将冲突控制在 1st 阶段。重新认识自己、认识同事，有助于理解对方的立场和态度

课程时间

课时：2 天（14 小时）

课程对象

企业中部门经理/总监；项目主管；

培训形式

公开课、讲师训、工作坊、翻转课堂、定制项目