

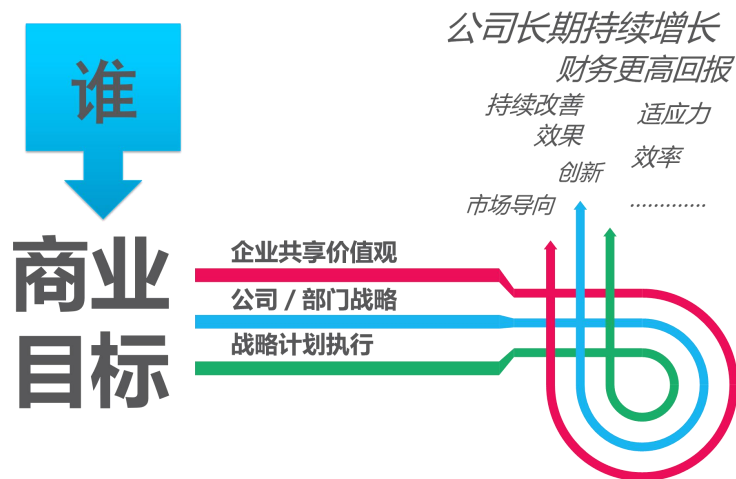


# SDI 内驱力<sup>®</sup> 建立责任

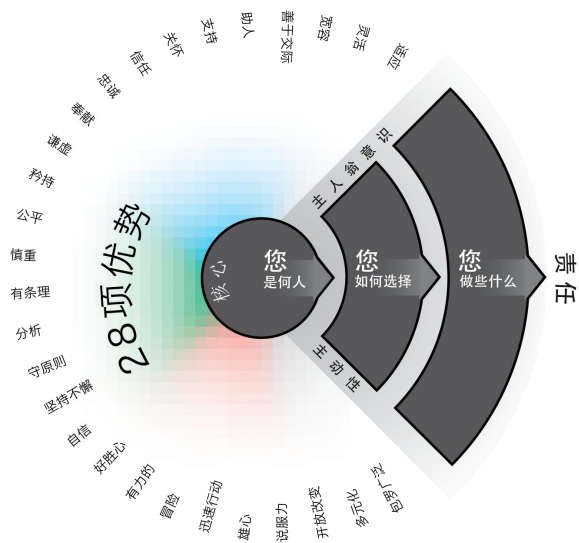
## 企业痛点

一项来自美国盖勒普公司的调查显示，在美国仅有不到 1/3 的人们有工作敬业度（在中国这个数字也没有很高），有高达 20% 的员工每天就是混日子。而另一个数据表明，高度敬业的组织，其员工的留人率要高 87%；盈利与效率要高 16%，客户的忠诚度要高 2 倍。由此可见：企业员工在工作中的投入度或积极性，直接影响企业的组织绩效。

每个公司/团队都要达到相应的商业目标，但归根结底都是需要人来完成



# 让人们自主的选择担责



责任的产生是由内而外的；  
您的核心竞争优势帮助您认识自己；  
您想要什么，您对什么感兴趣，  
您愿意为为什么事情负责。

## 解决思路

那么如何让员工承担责任，创造更高的绩效呢？经过研究发现，真正的责任来源于在组织可以与个人产生链接的时候。

《SDI®建立责任》有效帮助员工将组织需求和个人动机联结起来，帮助自己和团队员工在工作中找到价值感的来源，使人们越发主动的承担责任，员工的敬业度可以被大大地提升或被激发出来。



## 课程大纲

### 模块一 深入理解真正的“担责”

- 分组讨论何谓“担责”
- 每个人对责任具有主人翁意识并采取主动
- 通过优势行为来探究主动性
- 责任模型的关键要素-28个优势
- 2对2互相访谈

### 模块二 “担责”的驱动力 — 你的核心

- 组成核心的三种主要动机
- 运用动机价值体系理解你的核心
- 不同动机价值体系如何驱动担责
- VIDEO (责任的驱动力—透过现象看本质)

### 模块三 自身障碍 — 个人滤镜

- 滤镜如何影响人的观感
- VIDEO (滤镜的影响—父与子的冲突)
- 不同核心对各项优势的不同看法

### 模块四 “担责”的沟通障碍 — 彼此冲突

- 各个动机价值体系触发冲突的原因
- 认识冲突与对立的关系
- 冲突中动机的变化引发沟通障碍
- 了解冲突序列及各个阶段
- 三个阶段的冲突小组活动

### 模块五 突破自我，实现“担责”

- 追寻动机的奥秘
- 摘去滤镜看世界
- 化解冲突
- 扩大选择，加强匹配
- 小组讨论：本公司应该使用的六个顶端优势

## 课程流程

### 课前：

- 1、课前进行访谈，收集企业实际遇到的问题，以便在课上着重解决
- 2、学员完成动机价值体系、冲突序列及个人优势测评

### 课中：

- 1、解析个人SDI及优势测评，了解自身内在动机
- 2、进行小组体验活动，在各个角色中理解模型
- 3、课中穿插多段场景或总结视频，使概念更清晰

课后：逐步制定联系实际的行动计划

### 行动计划：

学员在课堂上既探讨自己，也探讨与自己在关键情境中所扮演的角色及责任。在课堂上既学习案例，也运用所学习的原则和策略，与学习到的“我的动机”和“我的冲突序列”相结合，并在结束培训前制定行动计划，回到工作岗位后采取措施改善自我以及在工作中获得主动性。学员将制定两个方面的改进计划：

■ 在关键情境中拥有主人翁意识：根据分析自己的 SDI 报告，确定自己的动机及在此情境中的角色及责任，并根据所学知识分析此情境中的“动机”和“我的冲突序列”。

■ 从关键参与者中获取主动性：分析在情境中关键参与者的“动机”、“冲突序列”和“你说观察到他的优势”并制定行动计划。

## 课程收益

### 组织收益：

- 提升学员自身敬业度，提高员工绩效
- 提升员工主动“担责”的积极性，把工作提升至责任感的高度
- 增进团队间的协作，提升绩效

### 个人收益：

- 改善人际关系，提高沟通能力及工作效率，提高绩效
- 有效地自我激励
- 突破自我，主动发展自身所需的优势，将自身优势发挥到极致

## 课程特色

- 1、课程基础和方法论建立在认知心理学理论上，并经历 40 年的实践证明；
- 2、在线测评，提供个人动机价值体系报告；
- 3、课程架构体系完善，深入浅出，适合各层级的学员；
- 4、图形化的工具可以帮助记、便于使用，实战，可复制易具有工具性；
- 5、高效实用的行动计划，便于付诸实际解决共工作问题的方案。

SDI®有效且实用，对于自我认知与他人认知，并行与他人关系中发展有效合作非常有帮助。此课程的理论基础是来自关系认知理论，它给出的一套测评项目，准确测量出人才的动机价值系统和冲突关系序列，便于企业有效整合人才优势并创建高效的合作团队。

## 学员感言

### 雷克萨斯网络发展部经理

我们的许多销售人员认为他们提升了自己分析需求的能力。事实证明现在客户的整个购买过程顺利多了。

### Beverly Kaye ,

人才引进和保留的最大驱动力之一就是发展。为了帮助优秀员工成长和发展，管理者需要全面了解他们。这个课程教授了学员如何更好地理解影响工作绩效的动机的个体差异。

### 跨国大型药企学员

深刻了解自己的性格特点，更好的在今后工作中发挥自己的优势，避免自己的不足。

### 全球领先的认证服务企业学员

更好的团队建设，有利于以后的业务开展，更好地服务于客户。

## 课程时间

课时：2 天（14 小时）

## 课程对象

Team Leader、专业技术人员、部门沟通者

## 培训形式

内部培训（20-25 人）、公开课、讲师训、工作坊、翻转课堂、定制项目