上海交通大学 SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY 终身教育学院

全球创新研究院 Global Innovation Institute

JOIN SJTU 好课优选

好课优选公开课

2026 年 10 月课程总览

好课优选

金课精讲

新技术·新商业·新模式

NEW

上海交通大学终身教育学院

全球创新研究院

2026 年 10 月制

上海交通大学 SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY 终身教育学院 | 全球创新研究院 Global Innovation Institute | JOIN SJTU 好课优选

第一课堂

课程代码	上课时间	天数	讲师	课程模块	对应层级
金课 1	课程名称	《节卡机器人——AI 赋能与应用落地》推荐			
CS202602	10月14日	0.5天	杨老师	组织赋能	企业中高层管理者
金课 2	课程名称	《压力下的问题解决与情绪管理》推荐			
QH202602	10月15日	1天	黄老师	组织赋能	企业各层级
金课 3	课程名称	《双赢谈判》推荐			
PS202606	10月17-18日	2天	吕老师	实战营销	企业中高管理层
金课 4	课程名称	《AI Agent 重塑职场力——用 Work Buddy 开启办公新范式》推荐			
BS202604	10 月 21 日	0.5 天	徐老师	组织赋能	企业中高管理层
金课 5	课程名称	《关键对话——高效沟通》推荐			
YH202616	10月22日	1天	程老师	组织赋能	企业中高管理层

NEW

第一课堂

课程代码	上课时间	天数	讲师	课程模块	对应层级
金课 6	课程名称	《新质企业成长中的金融力量》推荐			
NE202606	10月24-25日	2天	谈老师	新质企业家	企业中高层管理者
金课 7	课程名称	《黄帝内经》推荐			
LH202610	10月24-25日	2天	黎老师	人文素养	企业各层级
金课 8	课程名称	《向上管理：借助资源，实现目标计划》推荐			
LH202610	10月28日	0.5天	张老师	组织赋能	企业中高管理层

金课 1：节卡机器人——AI 赋能与应用落地

课程背景

节卡机器人是一家全球知名的通用智能机器人公司，致力于解放生产力，创造美好世界。节卡机器人由一群工程师与机器人学者联合创立于 2014 年，专注于提升机器人的感知、决策和作业能力，推动其成为人类工作和生活的“高价值伙伴”。其中文名“节卡”，寓意“节节胜利、上下求索”；英文名 JAKA (Just Always Keep Amazing)，永葆卓越之意。

节卡机器人立足于上海的研发中心，依托于常州的自动化生产基地，构建辐射全球的服务网络。公司已在深圳、中国香港、日本、德国、美国、马来西亚、新加坡等战略要地布局分支机构，聚焦并深入挖掘本土市场的需求，推动全球化战略的精密部署与高效落地。目前，节卡产品家族主要包括通用智能机器人、协作机器人等。数万台节卡机器人已被部署在全球近百个国家和地区，持续为社会创造价值，获得丰田汽车、施耐德、中国中车、立讯精密、星宇股份、东山精密、上汽集团等全球知名客户高度认可。第三方统计数据显示，2024 年，节卡协作机器人产品国内市场占有率达 21.9%，稳居首位。

课程时间

2026 年 10 月 14 日（共 0.5 天，6 小时/天）

课程对象

企业中高层管理者

课程讲师

杨老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资、节卡机器人股份有限公司行业总监

课程大纲

一、参观节卡机器人展厅、场景演示观摩

二、《节卡机器人——探索人机共融的场景应用》主题分享

1、节卡机器人的发展历程与战略定位

2、协作机器人与具身智能发展趋势

3、协作机器人与人工智能技术的应用场景

4、互动提问和交流

金课 2：压力下的问题解决与情绪管理

课程背景

身处充满不确定性的职场环境，工作任务、客户诉求、人际协作都会带来持续压力。很多人遇到困境时，优先被焦虑、挫败、烦躁的情绪裹挟，陷入逃避、失控、内耗，既调节不好自身情绪，也解决不了实际工作问题。

压力本质来自需求与现有资源之间的差距：想要达成的目标、别人提出的要求是“需求”；手上的时间、个人能力、获得的授权、可调配人力物力属于“资源”。当需求大于现有资源，压力就随之产生。如果只调节情绪不去处理资源-需求的矛盾，压力还会反复出现；只埋头解决问题，忽略情绪觉察，又容易情绪绑架，做出非理性判断。

本课程把压力识别、情绪管理五步曲、资源-需求差距视角下的问题解决结合起来，帮助学员先看见压力、管好情绪，再理性评估资源与需求，落地解决现实难题，实现心理增能与问题处理双向提升。

课程收益

通过课程的系统学习，学员将收获：

1、学会觉察自身压力信号，识别自己面对压力的本能反应，厘清压力来源于“需求-资源”的差距。

2、掌握情绪管理完整五步工具，觉察、接纳、理解、调节、行动，跳出情绪绑架，减少内耗。

3、建立资源-需求差距的问题解决思维：学会盘点时间、能力、授权、目标等各类资源，对需求做评估、调整、对齐，缩小差距化解压力根源。

4、掌握压力下实用问题解决流程，能够区分 “情绪困扰” 和 “实际问题”，避免被情绪干扰决策。

5、习得生理疏导、心理调适、习惯调整多维度压力缓释方法，提升抗挫力，建立积极应对心态。

6、输出个人行动方案，把课程工具落地到真实工作场景。

课程时间

2026 年 10 月 15 日 (共 1 天，6 小时/天)

课程对象

企业各层级人员

课程讲师

黄老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



City & Guilds 国际认证协会考评组评委导师，美国《六秒钟®情商》认证实践家（中国首批），美国《4D 卓越团队领导力®》认证导师&教练，Persuasive Communicator™沟通课程认证讲师，“我是演讲家”全国总决赛评委，TAF 培训引导技术认证导师，JCPI 国际高级服务咨询师®专家评审、中国礼仪培训师标准起草委员会常务副主任、中国成人教育协会礼仪专委会专家组副组长。26 年培训与业务管理经验，曾任职于国际知名大中型集团公司，担任市场与运营管理、人力资源管理等相关工作。累计培训学员超过 30000 人，服务企业客户超过 2000 家。

课程大纲

课程导入 认知压力——识别压力，看见信号

1、课堂破冰与导入

2、绘画测试压力

第一章 解读压力——读懂压力与识别压力管理方法

1、职场压力现实场景：任务过载、能力不匹配、授权不足、目标过高带来的困扰

2、压力底层逻辑：压力=需求与资源的差距

3、压力感知器：检查身体的压力部位

4、人面对压力的四类自发本能反应：失控、转移、逃避、刺激依赖

5、压力管理的底层逻辑

6、从压力管理模型看压力管理的系统方法

第二章 认知情绪——情绪是身体给我们的信息

1、有压力就有情绪：情绪波动是压力下的正常信号

2、情绪的由来：三脑原理理解情绪的产生和影响力

3、情绪 = 信息：读懂情绪背后的信息

4、情绪沙盘活动，强化情绪感知

第三章 与情绪健康相处-积极情绪管理五步曲

1、第一步 觉察情绪：识别“情绪绑架”

2、第二步 接纳情绪：没有错误的情绪，允许情绪存在

3、第三步 调节情绪：释放情绪与压力的方法、认知转换法、启动乐观思维、选择积极情绪

4、第四步 理解情绪：情绪冰山模型，启动同理心（同理心的表达共建和谐关系，调节人际压力）

5、第五步 激发行动：三圈理论帮助我们超越压力，思考“现在我可以做些什么”

NEW

6、思考练习：我当下可以立刻做的一小步行动是什么

第四章 问题解决——资源与需求的差距管理

1、问题即差距：压力源于“需求”与“资源”的缺口

a) 从情绪到问题：把情绪困扰转译为待解决的问题

b) 压力 = 需求 - 资源：差距越大，压力越大，问题越急迫

2、差距诊断四步法：定需求、盘资源、找缺口、定策略

a) 界定需求：目标、标准与期望是否清晰、合理

b) 盘点资源：时间、能力、授权与支持系统

c) 锁定缺口：差距在“需求侧”还是“资源侧”

d) 选择策略：补资源、调需求、双向发力

3、四大资源增能工具：

a) 时间资源：要事优先、专注投入、向时间要效率

b) 能力资源：看清能力边界、按需补能、学会求助与借力

c) 授权管理：向上争取支持、向下有效授权、整合协作资源

d) 目标管理：聚焦关键目标、拆解里程碑、合理调整目标

4、案例分析与实战练习：用“差距管理”破解真实工作难题（现场输出行动方案）

第五章 价值回收——从压力到成长

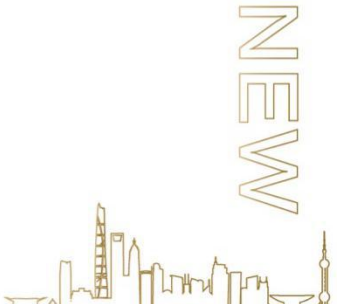
1、适当的压力帮助你进入涌流状态

2、习惯与修养的自我修炼

a) 工作模式：压力结合时间管理、目标管理，做好日常资源维护 b) 生活模式：保留放空恢复精力的时间

c) 思维模式：重新看待挑战与压力事件

3、个人行动计划与团队分享收获



授课风格

授课风格轻快明丽、幽默风趣，作为一名业余相声演员，能够让学员在轻松愉悦的氛围中掌握知识技能，同时，运用案例复盘、行动引导等技术工具，帮助学员自主学习，更好地将所学内容应用在实践中。

金课 3：双赢谈判

课程背景

商业合作、客户磋商、跨部门协同等场景中，谈判并非简单的博弈对抗，而是依托信息与筹码开展的价值协调过程。实务里不少谈判者常因前期研判不足、准备缺失，出现开局被动、提案失当、议价陷入僵局，或仅关注单次得失而忽略长期合作价值等问题。本课程以双赢谈判理念为核心，系统拆解谈判全流程，从策略分析、筹码梳理，到前期策划准备，再到开局、提案、议价、促成共识各阶段实操方法。立足实战场景，帮助学习者跳出非输即赢的对立思维，建立结构化谈判框架，兼顾本次交易目标与长期伙伴关系，实现理性磋商与价值共赢。

课程收益

1、掌握谈判前期策略分析框架，学会识别、盘点己方与对方谈判筹码，建立谈判全局视角，避免信息研判不足带来的被动局面。

2、学会谈判路径规划与系统化筹备方法，能够提前制定谈判预案，做好谈判前各项准备工作，提升谈判前瞻性。

3、熟悉谈判完整四阶段操作逻辑，掌握开局破冰、定位定调技巧，合理塑造对方预期，掌握提案表达与引导的专业方法。

4、习得讨价还价的策略与博弈技巧，在谈判中争取合理利益，识别谈判陷阱，妥善处理分歧与僵局。

5、掌握共识促成技术，懂得构建共赢感受，跳出零和博弈思维，在保障己方核心诉求的同时维系长期合作关系。

6、可将整套谈判工具迁移至商务洽谈、客户磋商、跨部门沟通等场景，提升临场应变与整体谈判方案设计能力。

课程时间

2026 年 10 月 17-18 日（共 2 天，6 小时/天）

课程对象

企业中高层管理人员

课程讲师

吕老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



拥有 23 年销售管理、14 年培训咨询经验，擅长课程设计，注重培训实效。1991 年起管理销售团队，跨 6 个行业、6 座城市，有创业、总经理任职经历，曾带领 60 人销售团队；融合国际管理理论与国内企业现状，开发管理、沟通、素养提升实战课程。 北大汇丰、新华都商学院特邀师资，持有多项国内外培训专业认证，曾任上海世博局 TTT 专场讲师。历任多家咨询公司高管、企业销售管理岗位，横跨咨询、IT、旅游多行业。

课程大纲

单元一、分析策略、寻找筹码

单元二、路径策划、谈判准备

单元三、谈判步骤（一）——开局破冰、定位定调

单元四、谈判步骤（二）——提案引导、塑造期望

单元五、谈判步骤（三）——讨价还价、争利

单元六、谈判步骤（四）——促成共识、感觉共赢

授课风格

实战导向，理论体系扎实；依托多年销售与咨询经验，案例源自真实业务场景。课程逻辑清晰，侧重工具与流程落地，善用情景研讨引导学员参与；授课沉稳务实，拒绝空泛理论，重在启发结构化思考，强调方法可迁移、成果可落地，助力学员将所学应用于真实谈判场景。

上海交通大学 SHANGHAI JIAO TONG UNIVERSITY 终身教育学院 | 全球创新研究院 Global Innovation Institute | JOIN SJTU 好课优选

金课 4：
AI Agent 重塑职场力——用 WorkBuddy 开启办公新范式

课程背景

数字化办公深化推进的当下，企业白领日常被大量重复机械的事务性工作占据精力，文档整理、数据统计、材料撰写、信息汇总等场景耗时费力，传统人工处理方式效率低下，且易出现人为疏漏，难以适配快节奏的业务需求。腾讯 WorkBuddy 作为 AI 原生桌面智能体工作台，凭借免部署安装即用、主流模型预集成、腾讯安全网关护航、兼容多类技能包等核心优势，可通过自然语言指令驱动自动化办公交付，已成为职场减负提效的核心工具。 当前多数职场人对桌面智能体认知不足，零基础阶段不知如何上手操作，不会编写精准有效的指令，更难以结合自身岗位场景灵活应用，导致工具价值无法充分释放。

本次课程面向企业白领群体，遵循从零基础入门到场景化落地的进阶路径，系统拆解 WorkBuddy 的安装配置、指令逻辑、核心功能与实操技巧，深度结合行政、人事、运营、业务等高频办公场景，配套现场实操与互动演练，帮助学员快速掌握智能体工具应用方法，实现重复事务自动化落地，切实提升办公效率与工作质量，适配企业数字化办公的发展需求。

课程收益

1、 掌握 WorkBuddy 零基础安装配置方法

2、 精通精准指令编写与优化核心技巧

3、 熟悉核心功能与办公场景适配方法

4、 实现高频事务自动化处理降本提效

5、 掌握工具使用安全规范与风险边界

NEW

6、 可结合岗位定制专属自动化办公流程

课程时间

2026 年 10 月 21 日 (共 0.5 天，6 小时/天)

课程对象

企业各层级人员

课程讲师

徐老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



爱问 AI 联合创始人、国内市值超过 70 亿元人民币的互联网教育企业“沪江网”联合创始人、中国人民银行郑州培训学院特聘 AI 专家、工信部 AIGC 认证导师、腾讯 WorkBuddy 效率智能体 OPC 认证、微软&领英（LinkedIn）认证生成式人工智能专家、科大讯飞&DataWhale 认证 Prompt 工程师、阿里巴巴达摩学院人工智能培训师认证、百度云人工智能认证培训师、《经理人》杂志 中国具商业价值 CEO TOP30、北京卫视、东方卫视、重庆卫视、甘肃卫视管理栏目特邀嘉宾。

课程大纲

第一单元 认知入门：零基础认识腾讯 WorkBuddy

1、 WorkBuddy 核心定位与价值解析

1) 小龙虾的兴起

2) 与通用大模型的差异化应用优势

NEW

2、 零基础安装与初始环境配置

1) 软件下载渠道与系统适配要求

2) 账号登录与基础权限设置操作

3) 主界面功能入口与基础布局认知

4) 各种对话模式等区别

5) 什么是技能及其价值，十大优质技能 skill 推荐

6) 什么是专家与专家团及其价值

7) 什么是连接器及其价值

8) 不同 AI 大模型的选取思路与调用技巧

第二单元 核心实操：指令逻辑与基础功能演练

1、 高效指令编写的核心方法论

1) 结构化指令的编写原则

2) 任务拆解与分步驯化实操技巧

3) 指令常见误区与优化调整方法

2、 基础办公功能实操演练

1) 文档内容提取与信息规整实操

2) 表格数据清洗与基础统计处理

3) 案例：一次性输出全案运营方案及配图

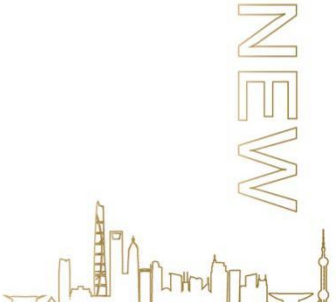
3、 连接打通全平台信息库

1) 如何打通腾讯 IMA、腾讯文档、QQ 邮箱、企业微信等多平台信息数据

2) 连通后如何调用并输出所需信息

第三单元 场景落地：高频业务场景实战

1、 行政人事类场景自动化应用



2、 业务运营类场景应用

3、 如何蒸馏岗位 skill

1) 蒸馏的定义

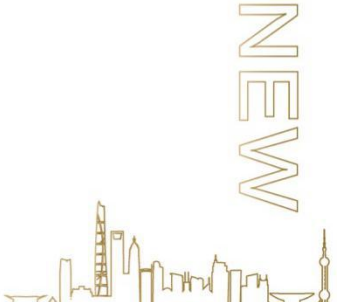
2) 如何蒸馏指定岗位 skill

3) Skill 的保存与更新管理

4) 如何调用该 skill 实现专家技能无缝复制

授课风格

幽默生动，且实战、实效、实操的授课风格；课程模块化、结构化，且趣味性强；内容紧密结合企业自身真实场景；手把手带领学员完成对 AI 知识的理解，及运用实操；授课成果数据化呈现效率倍增。



金课 5：关键对话-高效沟通

课程背景

经营管理中，绝大多数问题的本质都是沟通问题。无论是跨部门的推诿扯皮、向上汇报的“只扔问题”、向下布置的“好好干”，还是紧急插单、质量异常、设备故障等突发冲突，成败往往取决于那几场“关键对话”。而真正的关键对话，考验的不是“会不会说话”，而是能否在情绪、立场与利益的交锋中，做到事实清晰、情感共鸣、意图正向，最终把对抗转化为协作，把冲突转化为交付。

本课程以“关键对话”为主线，融合管理心理学与组织行为学，帮助管理者洞悉沟通本质、重塑双赢心智、化解跨部门冲突，并系统掌握向上与向下沟通的关键技术，让每一次关键对话都成为推动经营、凝聚团队的契机。

课程收益

1、洞悉：沟通的底层逻辑与信息失真机制，读懂沟通中事实、情感与意图的三个层次；

2、 重塑：以双赢思维与情商构建关键对话的心智引擎，化解情绪与立场的对立；

3、化解：识别部门墙根源，运用倾听与冲突模型化解跨部门沟通冲突；

4、掌握：关键对话的实用沟通工具；

5、应用：系统提升向上同频、向下赋能的关键对话能力，直接服务于经营目标与团队交付。

课程时间

2026 年 10 月 22 日 (共 1 天，6 小时/天)

NEW

课程对象

企业各层级人员

课程讲师

程老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



中国二级心理咨询师、中国一级人力资源管理师、澳大利亚启思蒙政府理工学院教授/博士、澳大利亚启思蒙人才发展研究中心研究员、中国中小商业企业协会人力资源分会常务委员、江苏省政府采购评审专家、江苏省科技咨询专家、Colour For People®出彩真我®认证培训师导师、MTa® 体验引导师、Belbin®团队角色授证导师、Orelaxn®状态管理资深教练、ZJSTV 浙江卫视、SBS 苏州广电点评嘉宾。

课程大纲

模块一 底层逻辑：洞悉沟通本质，重构认知

1、 沟通的境界：上善若水

2、 成功要素：85-15 法则

3、 关键对话的有效反馈-回应：回应事实、回应情感、回应意图（案例拆解）

4、 高效沟通的双赢思维：富足心态、互相依赖与长远视角

5、 高效沟通与情商（EQ）的 12 项要素

6、 高效沟通的两个重点：选择合适的对象与正确的媒介

模块二 内核塑造：构建双赢沟通的心智引擎

1、 人的心理现象归类与情绪的基本分类

2、 关键对话中的情绪影响

3、 心智引擎（一）：情绪影响理论与期待管理

4、 心智引擎（二）：情理交织——平衡逻辑说服与情感共鸣（案例辨析）

模块三 化危为机：化解跨部门沟通冲突

1、 打破“部门墙”：跨部门沟通协作问题面面观

2、 影响跨部门沟通的五个因素与常见“坑”

3、 核心策略（一）：倾听

4、 积极聆听 ASAP 模型与澄清式问题

5、 剧本杀：荒岛求生

6、 核心策略（二）：冲突管理——冲突的根源、迹象与处理风格

7、 托马斯-克尔曼冲突模型

8、 柔道法则、ARIA 四阶段（案例演练）

模块四 向上沟通：同频共振，向上破局

1、 向上沟通的核心：带着方案而非“扔问题”

2、 5W1H 在向上汇报中的运用

3、 How 的三层进阶：低阶“要做什么”→中阶“怎么做”→高阶“系统性消除负面影响”

4、 管理者的核心价值：调动资源、统筹全局、兜底交付

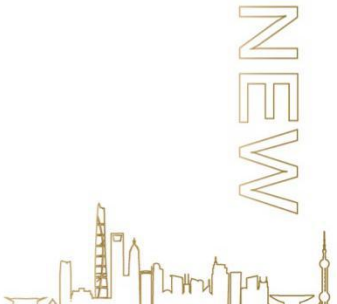
模块五 向下沟通：构建信任，彰显影响力

1、 关键对话中的期待四步法

2、 向下沟通的关键对话：用“要求”转化为“共同目标”

3、 表扬与批评的关键对话技术：PMP 法则与正向批评

4、 从“会说话”到“善沟通”：关键对话能力的内化与落地



授课风格

互动讨论、实做实练、自我提升、案例导入、引导发现、讲授分析、角色扮演。

金课 6：新质企业成长中的金融力量

课程背景

在新质生产力发展浪潮下，新质企业的技术研发、成果转化与业务扩张离不开资本赋能。不少科创企业管理者对资本运作逻辑理解不足，难以匹配企业不同阶段的融资方案，在投融资谈判、协议条款设计、新业务资本布局等方面存在短板，容易出现融资时机失当、合同暗藏风险、资本战略与业务脱节等问题。本课程立足企业全生命周期视角，系统解析金融价值、分阶段融资需求、融资合同及新业务投资策略，打通产业创新与资本运作，帮助管理者构建系统化资本思维，依托金融助力企业创新增长。

课程收益

1、理解金融对新质企业的赋能逻辑，建立产业 + 资本的一体化战略思维。

2、掌握企业从天使轮到 IPO 各成长阶段的融资特征与资本需求。

3、掌握融资策略规划方法，识别投融资合同核心条款与潜在风险。

4、学会第二曲线布局中的投资评估框架，科学开展新业务资本决策。

课程时间

2026 年 10 月 24-25 日（共 2 天，6 小时/天）

课程对象

企业中高层管理人员

课程讲师

谈老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



管理学博士，上海交通大学安泰经济与管理学院金融系研究员、博士生导师，现任上海交通大学国际金融学院执行院长。主持国家自然科学基金、国家社会科学基金、教育部哲学社会科学重大委托项目等科研项目二十余项，其中主持完成的国家社会科学基金项目“基于产业生命周期的我国创新政策绩效评价研究”评定为“优秀”等级。在《Journal of Small Business Management》《Asia-Pacific Journal of Management》《管理科学学报》等国内外学术期刊发表论文近百篇，研究成果曾入选“国家哲学社会科学成果文库”，获得陕西省科技进步奖、上海市决策咨询成果奖、上海哲学社会科学优秀成果奖等多项科研奖励。目前担任了中国生产力学会常务理事、上海市生产力学会副会长、中国管理现代化研究会股权投资专业委员会副主任委员等社会职务。

课程大纲

1、为什么新质企业离不开金融；

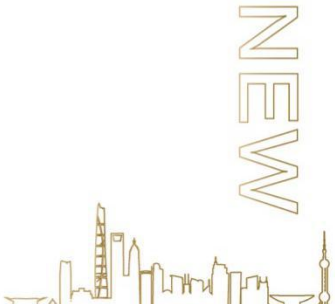
2、新质企业成长阶段与金融需求（从天使到 IPO）；

3、企业融资策略与合同设计；

4、新质企业第二曲线布局中的投资策略。

授课风格

学术功底扎实，兼具科技金融产业视野，授课逻辑严谨、条理清晰。擅长融合前沿理论、政策解读与科创企业投融资真实案例，摒弃空洞理论。课堂善于双向视角剖析资本决策，兼顾宏观战略与实操细节，通过案例研讨启发学员思辨。风格沉稳理性，既有理论高度，又具备实务参考价值，助力企业高管建立产业与资本融合的系统认知。



金课 7：黄帝内经与养生智慧

课程背景

《黄帝内经》是中国古代医学的集大成之作，为中医学奠定了坚实的理论基础并提供实践指引，其中蕴含着先人的养生智慧，教导我们遵循自然规律以滋养身心。本次课程带领学员深入研读《黄帝内经》，领略传统中医学养生智慧的独特魅力。

课程收益

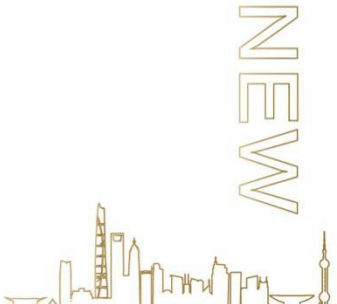
1. 理解《黄帝内经》蕴含的养生智慧
2. 遵循自然规律以滋养身心
3. 领略传统中医学养生智慧的独特魅力

课程时间

2026 年 10 月 24 日-25 日（共 2 天，6 小时/天）

课程对象

企业各层级人员



课程讲师

黎老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



中医调理师，中国讲师联盟注册讲师，实战派国学讲师，北京大学、浙江大学、复旦大学、中国人民大学、中山大学、上海财大、浙工大、宁波大学等全国十多所高校的特邀讲师。

课程大纲

一、何为中医 、中医起源

二、中医自我诊断的健康标准

三、中医自然养生的五把钥匙

授课风格

气氛轻松、风格幽默、观点精深、内容广博。擅长评说古代历史、世界人物、影视片断，也研究中外历史、甲骨文、中医理论、诸子百家、西方哲学、西方经济学、管理典籍，知识面宽、见解独到。

金课 8：向上管理：借助资源，实现目标计划

课程背景

本课程以专业体验式沙盘模拟项目形式，引导学员进入更深层次的管理能力的运用和讨论，从而挖掘出管理能力中可能存在的切实问题，并找出相应的解决办法。

每个管理者在其组织中必定会面对三个管理的维度，向下管理（带领下属和团队创造更高的工作业绩绩效），横向管理（和其他同级的部门职能协作配合统合增效），向上管理（和自己的主管领导有更好的风格适应和优势互补）。

课程正是基于以上三个管理维度将现实管理情境中有代表性的主题以向下管理为例，带入高尔夫球场的虚拟情境；形成十八个洞的竞赛局，采取“关键性事件法”（Critical Incident Process Method）的教学原理。将每一个管理情境，分为前、中、后三个案例，针对每一个案例，均提供五个不同管理解决方案，使管理者面对不同下属、团队和管理情境时，能灵活运用不同的管理方法，有效解决问题和矛盾，以达成事半功倍的管理效果。

课程收益

以工作成效为目标，使领导和下属能更有效地在了解彼此的基础上，实现更好的风格适应，工作互补和彼此成就。

向上管理：

1. 有效处理与上司的关系，赢得上司的信赖
2. 灵活掌握不同风格类型的上司，应付自如、圆满共事
3. 活用沟通、交流的技巧，培养与上司的默契

4. 正确认清下属的职责角色，化解可能的冲突

5. 打造良好下属的能力和意识，成为上司得力的助手

6. 和自己领导达成管理共识，形成统一的管理语言

课程时间

2026 年 10 月 28 日 (共 0.5 天，6 小时/天)

课程对象

企业各层级人员

课程讲师

张老师：上海交通大学终身教育学院项目特邀师资



曾先后在立邦涂料（中国）、上海中科合臣股份、人众人教育集团、科瑞特管理顾问等机构担任内审经理、财务总监、培训总监、总经理等职务。在人员培训和发展、领导力开发、财务管理等方面均有很丰富的工作经验。在从事企业培训和顾问的生涯中，擅长领域为高端室内体验培训和组织领导力课程，讲授和开发《管理高尔夫》课程以及沙盘课程《情境领导力》、《巨人之肩》、《联合国》等。

课程大纲

1、“管理高尔夫®实战训练系列”（M’golf）是将现实管理情境中经常发生的主题，带入高尔夫球场的虚拟情境；形成十八个洞的竞赛局，采取“关键性事件法”(Critical Incident Process Method)的教学原理。

2、将每一个实况，分为前、中、后三个案例，每一个案例，均提供五个解决方案，作为管理决策的选择判断依据。

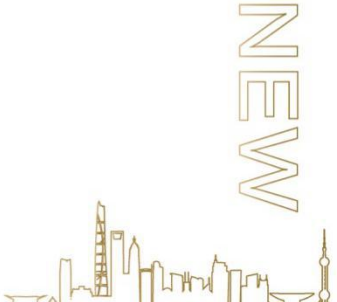
3、第二、三步对应的案例，大多源自前序案例处置不当，进而引发的问题扩大、矛盾恶化的衍生场景。

4、分组讨论、决定有效的对策，以达成管理共识。

5、在每一状况的问题处理后，讲师与学员分享此主题相关的原理、观念、技巧及方法，加以系统地总结，作为学员日后应用的依据。

授课风格

融合讲授、案例研讨、管理测评、小组讨论、情境模拟等多种教学形式。



饮水思源

爱国荣校

上海交通大学终身教育学院

电话：021-62932920

网址：www.lec.sjtu.edu.cn

地址：上海市长宁区法华镇路 535 号