



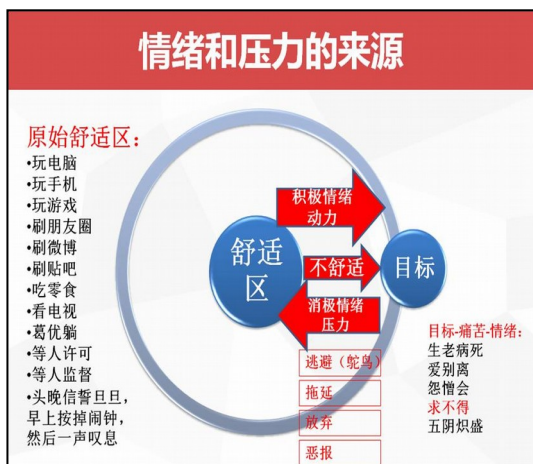
情商领导力

一、 课程背景

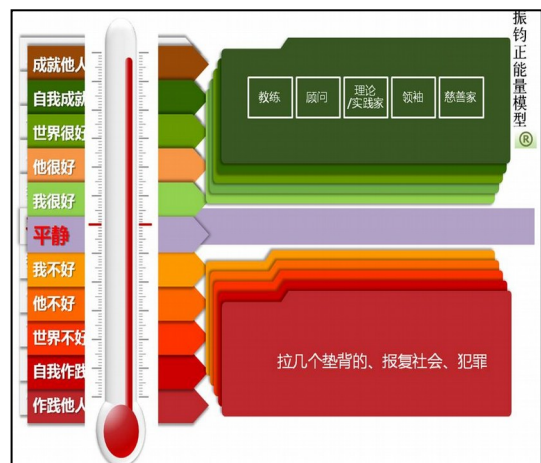
当今社会正处于一个快节奏时代，发展日新月异，竞争日益加剧，作为一名职场人士，在这样的社会环境下，情绪难免受到更多的挑战；例如：工作压力带来的无力感和自卑感，焦虑带来的烦躁和愤怒，差异带来的不适感等，这些不良情绪对每个人的生活、工作都带来了很大的困扰，越是被情绪困扰，越是享受不到生活的美好和工作的价值，长此以往，形成了恶性循环。

如何觉察自己的情绪，运用适当的方法和技巧管理自己的情绪，做情绪的主人，不做情绪的奴隶就成为每一位职场人士的必修课，迫在眉睫。同时，塑造一种积极向上的阳光心态，对于情绪的管理有非常大的帮助作用。

二、 课程模型



1 / 6



三、 培训对象

管理者、企业员工、对情绪管理感兴趣的伙伴

四、 课程收益

1 第一阶收获

1.1 学习目标

- 了解职场中常见的情绪困扰
- 认识到情绪困扰给职场人带来了不良影响
- 熟记情绪的常见种类
- 识别人们对情绪的常见误解以及负面情绪背后的积极意义
- 纠正处理情绪困扰的错误方法，掌握有效情绪管理的 1-2-3-4-5 技巧
- 明白塑造阳光心态对于情绪管理和幸福人生的重要性

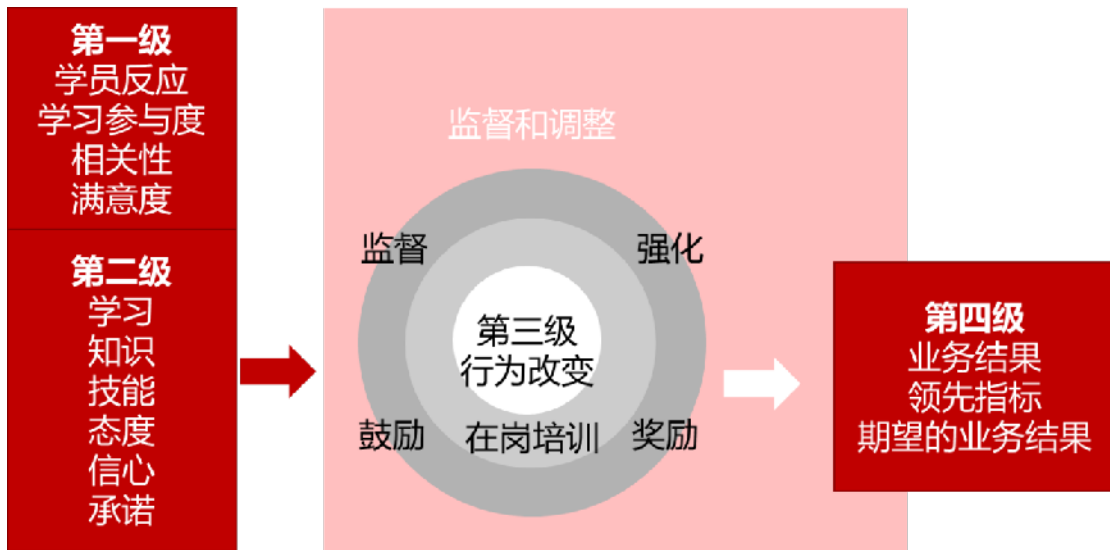
1.2 任务目标

- 在职场中善用工具提高对自我及他人情绪的觉察能力
- 掌握有效情绪管理的方法与技巧，处理职场的情绪问题，提高生产效率
- 塑造阳光心态，从根本上调整和管理自己的情绪，过上幸福快乐的生活

2 第二阶收获（收费，具体面商）

培训只是形式，培训的最终目的是要：

- 学员在行为上有所改变（柯氏三级）；
- 团队的业绩上表现出来（柯氏四级）。
- 行为和绩效层面的变化，是企业最关心的，但这又是常规的培训所不包括的，这样的要求实际上也已经进入了咨询和教练的领域。具体操作方法上，我们会根据企业具体情况，与企业一起进行课前调研，设定项目目标，具体面商。
- 柯氏四级培训效果评价表：



五、 培训课时

1-2 天，6 小时/天

六、 培训方式

1. 结合成人学习的特点，采用丰富的教学方式，如：小组讨论、视频教学、角色扮演、案例分析等方法，讲师重在引导学员积极主动参与，避免传统课堂教授的枯燥氛围，从而提升培训效果
2. 聚焦企业学员对象，课前即做好培训需求调研，根据行业特点情况，采用真实案例教学，寓教于乐，将实用性和趣味性完美结合
3. 提供有效的工具方法和练习，让学员在课堂上和课后都能够持续学习提升

七、 课程大纲

(一) WHAT 什么是情绪？

1. 什么是情绪？
2. 情绪在身体方面的表现
3. 振钩情绪能量模型
4. 情绪在其它方面的表现，学会识别自己和他人的情绪，提高情商；
5. 案例让学员迅速身临其境，进入职场人遇到的情绪困扰，让学员团队列名列出自己目前正在遭遇的情绪困扰，带着问题进入下面的课堂。

(二) WHY 人为什么会有情绪？

- 1、情绪的心理、生理学原理；
- 2、振钩舒适区模型；

- 3、情绪管理在心理学各个流派的说法；
- 4、情绪和心态的反应链条；
- 5、知道情绪和心态管理的方法论体系。

(三) HOW 如何处理自己的情绪？

- 1 成人学习模型
- 2 艾宾浩斯陷阱-为什么学了那么多依然过不好这一生？
- 3 如何突破艾宾浩斯陷阱？
- 4 教学设计的TEA原则
- 5 具体方法论
 - 5.1 一个正视法
 - 5.2 左右二手法
 - 5.3 三个阶段法
 - 5.4 四步暂停法
 - 5.5 五步天堂法
- 6 你来做做看-现场演练：
 - 6.1 觉察自我，认识自我
 - 6.2 改写自己的人生脚本（左右手法则、天地人模型）
 - 6.3 价值观和使命领导的人生，认识生命的意义
 - 6.3.1 澄清你的价值观和使命；
 - 6.3.2 使命引领的人生：马云为什么给自己开追悼会？

(四) 如何处理逆境，提高自己的逆商

- 1 振钩舒适圈模型
 - 1.1 讲给你听-理论
 - 1.2 做给你看-案例：人的体能极限，中国人的例子，日本人的例子
 - 1.3 你来做做看-现场演练
- 2 成为牛人的最简单锻炼方法
- 3 牛人给自己找不适，屌丝给自己找舒适
- 4 你来做做看-现场演练：
 - 4.1 突破瓶颈，看看自己的潜能有多大？
 - 4.2 如何发掘自己的潜能

(五) 如何处理他人的情绪

- 1 讲给你听-理论
 - 1.1 弗洛伊德两脑理论、三脑理论是怎么回事？
 - 1.2 王阳明身心合一是怎么回事？
- 2 做给你看-案例
 - 2.1 如何让别人配合你的工作？
 - 2.2 孩子为什么不听话？
 - 2.3 给你一个激发团队创造力的套路；
- 3 你来做做看-现场演练
 - 3.1 如何激发下属的工作意愿
 - 3.2 如何激发下属负责任，不要把猴子背在自己肩膀上

(六) 大应用-战略共创

- 1 讲给你听-理论：战略三板斧
- 2 做给你看-案例：以阿里、特斯拉为例
- 3 你来做做看—现场演练
 - 3.1 复盘我们的“定战略”
 - 3.2 复盘我们的“造土壤”
 - 3.2.1 使命和目标
 - 3.2.2 关系和流程
 - 3.2.3 组织和结构
 - 3.2.4 领导和管理
 - 3.2.5 激励和奖惩
 - 3.2.6 帮助机制
 - 3.3 复盘我们的“断事用人”

(七) 总结与行动

百日挑战赛

八、 本课程中可能给到学员的工具和方法（课后实操工具）

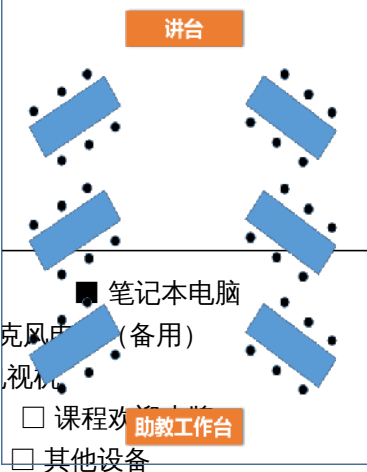
- 1、 沟通的 55-38-7 模型
- 2、 人际关系的 2-8 定律
- 3、 振钩情绪能量模型
- 4、 振钩舒适区模型
- 5、 一个正视法
- 6、 振钩左右手法则
- 7、 三个阶段法
- 8、 四步暂停键法
- 9、 五步天堂法
- 10、 两脑理论模型
- 11、 处理情绪的 ABC 法
- 12、 辅导下属的 GROW 方法

九、 授课准备

说明：■ 为本课程中的必备项 □ 为本课程中的可选项或不用准备

第一部分：
资料准备
(开 课 前 3
天)

■ 学员手册 ■ 授课 PPT □ 其他辅助资料

<p>第二部分： 学习环境 (开 课 前 1 天)</p>	<p>教学场地布置及学员分组</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 分组式 5-6 人一组，共 6 组 □ 八 字 型 5-6 人一组，共 6 组 □ 圆 桌 型 共 10 人 □ U 字 型 共 20 人 □ 课 堂 式 共 30 人 	
<p>第三部分： 设施设备 (开 课 前 1 天)</p>	<ul style="list-style-type: none"> □ 场地面积不低于 60 平方米； ■ 桌椅需要能够移动； □ 空调温度适宜； ■ 室内光线良好，灯光可调整。 	
<p>第四部分： 教学用品 (开 课 前 1 天)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 投影仪 ■ 音响 □ 摄像机 □ 课程地点指示牌 □ 课程宣传展架 ■ 麦克风 (耳麦最好) ■ 音频线 □ 照相机 □ 洗手间指示牌 □ 课程主题横幅 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 笔记本电脑 ■ 麦克风 (备用) □ 电视机 □ 课程幻灯片 □ 其他设备
<p>第五部分： 学员了解 (开 课 前 1 天)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 白板 ■ 大白纸 18 张 □ 简报架 (A1 规格) □ 移动存储设备 ■ 白板笔 (黑 5/红 2/蓝 2) ■ A4 纸 (1 包) □ 钟表 □ 课堂小奖品 (20 份) ■ 激光翻页笔 ■ 扑克牌 3 副 □ 彩色笔 □ 其他教学用品： 	
<p>第六部分： 心态准备 (开 课 前 1 天)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 学员名单及资料 □ 学员须知 (后勤类) ■ 学员名牌 □ 学员课前测试成绩 ■ 学员需求调查表 □ 其他： 	
<p>第七部分： 其他事项 (开 课 前 1 天)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 对学习目标负责 ■ 平常心对待 ■ 以学员为中心 ■ 个性化的前提是尊重课程框架与内容 ■ 不打无准备之战 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 纯净水 ■ 便笺纸 □ 润喉糖 ■ 盒装纸巾 □ 水果或小食 ■ 垃圾桶 (讲台前边，隐藏地方) □ 其他