

高情商 (EQ) 领导力

适合对象：

企、事业单位中追求卓越的中、高层领导干部

课程背景：

是钟海涛老师最热衷教授、最具价值的课程之一！长期以来，管理者们利用自己手中的权力，对下属动辄呵斥、罚款、恐吓……殊不知，这一套非但没有作用，还会引起下属的反感！我国正处于转型升级阶段，在从“中国制造”向“中国创造”转变的背景下，管理者如果发挥领导力，下属不仅不会反感，他（她）还会成为你的追随者！服务过的部分企业：同维电子、世界 500 强华润（水泥集团广东、广西大区）、长隆集团（中国旅游行业的龙头企业，10 年 4 月 22 日交付）、新希望集团、美菱股份等企业、高管理团队。

情商是人类个体重要的生存能力，是一种发掘情感潜能、运用情感能力影响生活各个层面和人生未来的关键的品质因素。运用情商去实施领导力就是情商领导力。卡耐基机构总裁史都·雷文说：“未来，领导将取代管理！”领导力有这么重要吗？什么是情商领导力？情商领导力的作用何在？情商领导力的内涵是什么？情商领导力的五大法宝是什么？课程《EQ 情商领导力修炼》是你的加油站，你准备好了吗！

课程特色：

实战型职业培训师，一位娓娓道来的讲述者，一位鞭辟入里的评论者，一位语惊四座的实战家，一位引领前沿思潮的导师，功底深厚，专注投入；以学员为中心，采用讲授、案例研究、情景模拟、游戏体验等现代互动式学习方式；理性了解与感性认知二者巧妙结合，学员适当笔记，既消化课程又在快乐中接受——卓越的培训效果。

培训效果体现：

- ➔ 认识 EQ 及其内涵与其在职业生涯的重要作用；
 - ➔ 使与会者认识 EQ 领导力，认清 EQ 领导力对于企业、个人成长与发展的重要性；
 - ➔ 使参训者掌握敬重人的艺术、信任人的艺术和抚慰人的艺术；
 - ➔ 使与会者掌握教诲人的艺术与激励人的艺术；
 - ➔ 掌握 EQ 领导力修炼的方向、内容与方法；
 - ➔ 掌握认知和调控他人的情绪的有效方法，促进与会者 EQ 领导情商的修炼，进而确保与会者在职场获得成功；
 - ➔ 通过互动性强的学习，掌握压力管理的方法与技巧。
-

课时安排： 6 小时（1 天）

课程大纲

第一单元：认识 EQ 情商与领导力

一、认识智力

联合国教科文组织在“21 世纪全球开智能计划”中明确指出：智力并非一个单独的概念，它除了基本智商（IQ）还包含了人的更多能力

二、认识 EQ 情商

1、情商的提出

- 2、情商的定义
- 3、情商的作用
- 4、情商内涵的五大能力

课堂作业：情商测试

第二单元：认识领导/管理/领导力

一、领导与领导力

- 1、领导的定义
- 2、领导力及其作用
- 3、现阶段企业发挥领导力的必要性

二、认识管理与领导

1、管理与领导的区别

- (1)内涵不同
- (2)实施的过程不同
- (3)使用的中介工具不同

2、管理与领导的联系

- (1)方式途径相同
- (2)目的相近
- (3)主体行为难以明确界分；
- (4)作用互补性大

三、领导类型的使用

——四种类型的领导

四、EQ情商的六大领导力艺术

五、领导干部必备的八种能力

第三单元：职场EQ领导力艺术-上

一、领导力之敬重人的艺术

1、为什么要敬重人

案例研究:一介书生何以成了神仙般的人物

2、敬重人的三个要点

案例研究:为什么庞统对刘备的忠诚度远不及诸葛亮

案例研究:美国经济学会想让经济学家凡勃伦出任会长，但他拒绝了。为什么？

3、如何敬重人？

小组研讨：您认为还有哪些行为方式可起到敬重人的效果？您曾运用了哪些方式来敬重人？

二、领导力之信任人的艺术

看电影：到底出什么事了

1、为什么要信任人

经典案例:毛泽东与许士友的故事

2、怎样才是信任人？

3、怎样信任人？

小组研讨：您曾运用了哪些方式来信任人？

第四单元：职场EQ领导力艺术-中

三、领导力之抚慰人的艺术

1、为什么要抚慰人

2、如何抚慰人？（须思考以下方面的问题）

小组研讨：您认为需要解决哪些问题可以起到抚慰人的作用？

四、领导力之教诲人的艺术

- 1、教诲人的内涵
- 2、人在三种情况下会变得非常愚蠢
- 3、管理者必须是一个优秀的传教士
- 4、教诲人要有技巧

小组研讨：你认为教诲人还有哪些技巧？您曾运用了哪些技巧来教诲人？

第五单元：职场EQ领导力艺术-下

五、领导力之激励人的艺术

- 1、领导者常用的三种激励法
 - (1)恐惧激励法须遵循的5个原则
 - (2)人性激励法的5个法宝

看电影：戴维与海尔

- 2、明确两种人性表现
- 3、激励的真相

案例背景：一个广西籍员工，老是迟到……他们制定了什么样的制度，是如何执行的？为什么？

- 4、有效激励的四种方法

您认为还有哪些途径可起到激励人的作用？您曾运用了哪些方式来激励人？

自由问答、互动