

行业 FORUM

行业 Forum 是为多个分会的相关行业会员提供的一个开展合作、分享见解并提升论坛质量的结构化平台。通过分享独特技能、知识、经验和专长，广大会员可以共同提升整个小组的 Forum 体验。

行业 Forum 的宗旨：

行业洞察

深潜行业内的最新趋势、挑战和机遇，了解这些趋势、挑战和机遇如何影响每位会员的业务，提升其竞争力。

学习与发展

通过同侪间的知识和经验交流，提供不断提升的机会。

业务发展

营造对话空间，促成潜在合作，找到新伙伴与商机。

行业对接

提供一个与业内同行建立有意义联结和专业关系的平台，从而实现共同发展。

分享最佳实践

鼓励交流成功的策略和想法，帮助广大会员在保密的安全空间内优化运营，取得更好的成果。

所有 Forum 会员必须

- 接受 Forum 培训。
- 在分会 Forum 中拥有 Forum 经验。
- 同一行业的会员被安排在不同的分会。
- 定期与同一批人举行会议。
- 各位会员都不是直接竞争对手。

所有 Forum 必须

- 遵守 EO 的宗旨、抱负和核心价值观。
- 由训练有素的主持人引导。
- 制定章程。

- 有问题请联系 forum@eonetwork.org

加入适合你的 Forum ！

Forum 核心要素



保密性

一个安全的环境对会员安全地共享敏感的业务和个人信息至关重要。

坦诚

开放的环境以及分享成功、见解、挑战、风险、关切和机遇的意愿对于建立信任至关重要。

Forum 思维

参加 Forum 的目的是分享经验、互相学习、融入一个可以得出自己的见解和结论的空间，而不是直接寻求建议。

个人责任

每一位会员在创造有意义的 Forum 体验方面都发挥着重要作用，要求全身心地投入，包括身体、精神和情感。

议程 行业 Forum

本议程旨在通过平衡结构化互动讨论和交流机会，最大限度地发挥行业 Forum 会议的价值。

简短议程

开场仪式

- 目标提醒
- 情绪清理
- 破冰/联结

企业/业务反思

深入探讨机遇/挑战

头脑风暴/专题讨论

结束仪式

- 会议评分
- 下次会议日期

具体议程

开场仪式

- 目标提醒
- 情绪清理
- 破冰/联结

企业/业务反思

深入探讨机遇/挑战

头脑风暴/专题讨论

专家讲座

互动工作坊

人生轨迹图

团建活动

社交活动

结束仪式

- 会议评分
- 下次会议日期

会议评分记分卡

- 1.参与程度：评定参会人员在会议期间的参与程度（1-5）
2. 交付值：评估内容和讨论的感知价值（1-5）：
- 3.总体满意度：对会议的总体满意度（1-5）：
- 4.公开反馈：分享哪些做得好，也欢迎为后续论坛提出优化建议。

作用和责任

行业 Forum 主持人的作用

行业 Forum 主持人通过以下方式引导 Forum 会议和整体 Forum 体验：

- 确保 Forum 宗旨和价值观与行业 Forum 宗旨相吻合。
- 主持有意义和富有成效的 Forum 会议。
- 指导会员履行 Forum 职责。
- 确保 Forum 议程得到有效落实。

Forum 内部的角色：

-领导力角色（任期一年）：

Forum 主持人、当选主持人、待议事项管理员、财务主管（可选）、联络官（可选）。

-会议角色（轮值）：

计时员、破冰管理员

业务反思

业务反思表

Forum 会员姓名：

日期

表达感激之情

感谢：

上个月创业之旅的亮点是：

其重要意义在于：

企业遇到的主要挫折是：

造成负面影响的原因是：

今天我想介绍一个主题：

以 1-10 分表示（1 分最低，10 分最高），我提出这一主题的迫切程度是：

需求、资源和愿望

需求 - 需要的具体资源或支持：

资源 - 可能使他人受益的机会、想法或对接：

愿望--本月你想要实现或探索的目标或梦想：

议程：深潜机遇/挑战（O/C）

O/C 深潜是一个集中会议，由会员详细分享目前在业务中面临的重大机遇或挑战。这一环节的目的在于通过分享相关经验，从其他会员那里获得宝贵意见，提供有助于应对挑战或有效利用机遇的见解和观点。

机遇/挑战探讨（10-15 分钟）

- 说明会员希望探索的内容。
- 背景和现状。
- 深入了解挑战：主要障碍和影响
- 感受与情绪
- 未来展望：希望、风险和所需支持。

澄清问题（10 分钟）

- Forum 会员提出开放式问题，以加深理解。

经验分享与共鸣（10 分钟）

- 会员分享相关的个人经历。

主动学习--主要收获（5 分钟）

- 每位会员总结主要学习成果和见解。

O/C 深潜

O/C 深潜演示表

步骤 1：描述机遇/挑战（10-15 分钟）

我想探索的内容

- 描述你想要探索的内容。

背景和现状

- 分享相关背景信息及其对你的意义。
- 说明现状。

深入了解机遇/挑战

- 指出该机会/挑战最具挑战性的方面。
- 说明这对你的总体目标或目的有何影响。
- 讨论已经采取的措施和结果。
- 概述阻碍进展的具体障碍或阻力。

我的感受和情绪

- 找出与这种情况相关的情绪或感受，以及它们可能如何影响你的方法。

展望未来：

- 分享你的希望、梦想或理想结果。
- 思考失败对自己和他人意味着什么。
- 考虑成功对自己和他人意味着什么。
- 确定为更好地管理或克服这一机遇/挑战所需的支持或资源类型。

步骤 2：澄清问题（10 分钟）

Forum 会员可以提出开放式的澄清性问题，以便更好地了解机遇或挑战的现状。

问题示例：

- 用一个词描述你最强烈的感受。
- 详细描述你最焦虑的是什么？
- 有哪些潜在风险？
- 这个机会/挑战如何与你的长期目标相吻合？
- 如果不应对这一挑战会发生什么？
- 还有谁受到这种情况的影响？
- 你是否有任何假设可以质疑？
- 你过去是如何处理类似情况的？

第 3 步：经验分享与共鸣（10 分钟）

Forum 会员分享与类似机遇或挑战相关的、能引起共鸣的经验。

- 每位会员分享与其情况或关切直接相关的经验，但不提供建议（每位会员 2 分钟）。

步骤 4：主动学习--主要收获（5 分钟）

总结会议的主要学习成果、收获和见解

- 每位会员分享自己的主要收获和见解（每位会员 1 分钟）。

其他工具

头脑风暴

- 用于围绕 "如何做" 或 "做什么" 这类问题展开头脑风暴。
- 保持 Forum 思维
- 将主题聚焦于对大多数人都有应用价值的内容
- 定时 (5-10 分钟)
- 产生尽可能多的想法--所有想法都是好的
- 没有评判、没有辩论、没有取舍
- 围绕主题提出想法，而非对某位会员发表意见。
- 所有会员都带着一份想法清单离开

例如：

- 如何将积极性融入我们的文化？
- 如何真正体现我们的核心价值观？
- 在哪里/如何找到优秀的销售人员？

闪电轮

- 用于共享快速资源或回复 (<1 分钟/页)
- 将问题聚焦于对大多数会员都有应用价值的内容。
- 向所有人而不仅仅是一个人分享想法

例如：

- 今年读过的最喜欢的商业书籍
- 影响生活的最喜爱的应用程序
- 购买了多少人寿保险？
- 是从哪里/如何找到的最优秀员工？

专题讨论

- 用于围绕特定主题分享经验、工具、想法和资源
- 将问题聚焦于对大多数会员都有应用价值的内容。例如：提出 3-5 个问题让大家回答
- 每位会员分享 X 分钟—留出适当的讨论时间
- 如果事先计划好，直观教具会有所帮助
- 就主题而非就主讲人分享经验和资源
- 以每位会员的讨论收获作为结束语

例如：

- 你如何管理财务、税务等
- 你在业务中如何衡量绩效？你具体衡量哪些内容？
- 你如何管理自己的品牌、社交媒体等

其他信息来源

- 书籍、视频、文章等
- 将信息来源作为重点讨论的催化剂
- 所有会员都可以在会前阅读/观看资料和视频，并准备好分享想法、经验或回答具体问题
- 或由一位会员分享内容摘要报告，供其他会员使用

例如：

- 阅读《[关键对话](#)》，然后分享 5 分钟主要收获
- 阅读一篇关于工作与生活平衡的文章，然后分享哪些方法对你的生活没有帮助，哪些方法对你的生活没有帮助。
- 所有会员在 Forum 会议前观看 Ted 演讲

内部或外部专家

- 在需要了解 Forum 感兴趣的特定主题的知识或专长时使用
- 让专家了解小组的期望/需求
- 安排对话，留出充足的问答时间 (例如：15 分钟专家发言 + 15 分钟问答)。
- 可在专家离开后进行短暂的经验交流或讨论
- 以每位会员的讨论收获作为结束语

例如：

- 加密货币
- 并购
- 社交媒体战略

目标问责制

- 在个人寻求实现特定目标的责任感时应用
- 会员分享实现既定目标的进展情况，并在 5% 的反思之后单独报告进展情况。
- 可为会员指派一名 "责任伙伴"，以获得额外支持

例如：

- 健康/保健目标
- 个人或职业性质的梦想/挑战性目标
- 如需更多帮助，Forum 可预订目标与问责 Forum 工作坊