

行动学习促动师训练

讲师：代志杰

课程背景：

行动学习之父雷格·瑞文斯先生早在 1971 年正式提出行动学习的理论和方法。行动学习一经推出后就被世界五百强企业所追捧，包括：GE、花旗银行、壳牌石油、波音、强生、西门子、IBM、杜邦、华润、中粮等，被广泛应用于新产品开发、提升服务、降低生产成本、缩短生产和交付时间、扩大客户群、改变组织文化等领域。同时，也把行动学习作为领导力开发、团队建设和组织能力提升的主要方法。

美国培训与发展协会调查显示，美国 2/3 的领导力开发项目采用了行动学习；一项由美国公司执行委员会所做的研究表明，77%的组织学习发展高管认为，行动学习是发展后备领导者的最佳方法；《商业周刊》认为行动学习是“领导力开发最新且增长最迅速的组织工具”。

促动师在行动学习项目实施过程中扮演着非常重要的角色，是行动学习成功实施的关键。促动师是行动学习的灵魂人物，是行动学习的设计专家。通过促进与会者聚焦真实问题，展开有步骤、有架构的讨论，促进人们共享信息、达成共识，形成有效的行动方案、计划和承诺，并予以有效执行。

《行动学习促动师训练》采用理论讲解、实战演练、促动技术，让参与者聚焦工作中的真实问题，通过促动让参与者坦承对话，平等参与，连接智慧，促进团队有效沟通、达成共识，在提升团队执行力的同时完成成为一名促动师的训练。

课程收益：

- 感受简单、真诚、平等、尊重的团队文化，点燃参与者的激情；
- 通过不断的对话建立团队的有效共识；
- 学习行动学习项目设计的有效流程；
- 学习促动师应具备的条件及信念；
- 学习 9 种常用的促动技术；
- 促进团队协作与凝聚力的提升。

培训时间：3-6 天（6 课时/天）

培训对象：新员工

培训方式：讲授、行动学习、促动技术、小组研讨

培训人数：建议 40 人左右

场地要求：空间足够大、桌椅可以移动、可供张贴海报的墙面

物资需求：投影仪、音响、无线麦克风、可移动大白板 1 块、白板笔 2 支、夹子 4 个、马克笔每组 1 套、海报纸（60cm*90cm）30 张/组、便利贴每人 3 本、美纹胶 2 卷/组、A4 打印纸 2 包

课程大纲：

第一讲：行动学习的概述

一、行动学习是什么

- 1、行动学习的起源
- 2、行动学习的定义
- 3、行动学习的核心价值
- 4、行动学习 VS 传统学习

5、传统学习价值链 VS 行动学习的逻辑

二、行动学习的教学原理

1、学习金字塔

2、培训的 721 法则

3、双主教学理论

4、库博的经验学习圈

三、行动学习的核心

1、什么是促动？

2、什么是促动师？

3、什么是促动技术？

4、促动师与参与者的分工

第二讲：行动学习的设计与关键

一、行动学习的五大应用领域

二、行动学习的六个主要角色

三、行动学习的六个关键要素

四、行动学习基本流程设计

1、发起项目

2、项目启动会

3、跟进复盘

4、知识导入

5、项目总结

第四讲、行动学习常用的促动技术

以下每种促动技术的介绍均包含：定义、作用、应用场景、操作步骤；
基于学员或组织真实问题解决的演练；互动交流、答疑解惑。

一、ORID 聚焦式会话法

二、团队共创法

三、世界咖啡

四、鱼缸会议

五、群策群力

六、欣赏式探询

七、开放空间

八、愿景共创

九、六顶思考帽

第五讲：促动师的自我修炼

1、促动师与培训师的区别

2、促动师的信念

3、促动师的角色

4、促动师的核心技能

第六讲：回顾、总结、计划