

《超越巅峰》——激励自我 挑战更强！

【授课时长】

1 天（6 小时）

【学员】

全体员工

主讲：曹恒山（曹大嘴）

专业授课 12 年 资深实战派培训专家

全国百强老师

中国高级注册培训师

国家二级心理咨询师

美国 NGH 催眠治疗师

四型人格创始人

全国优秀青年经管作家

江南大学商学院企业家辅导员

无锡作家协会会员

【老师主要著作】

《林妹妹升职记》、《享受拒绝》、《销售必学的性格分析术》、《销售这样说才对》、《我适合做销售吗》等等。

【选择曹老师的四大理由】

1、经验丰富

曹老师有着长达 13 年的讲课经验，曾为 400 多家企业授课、其中 30 家企业担任常年咨询顾问辅导老师。

2、风趣幽默

曹老师主张“快乐学习”，课堂没有填鸭，只有是欢乐、活泼、游戏、故事、讨论及情景演练，使学员在轻松幽默的氛围中学习，让学习过程快乐而有趣。

3、注重心理学研究

曹老师从 06 年起就开始潜心研究心理学，始创“四型人格”，同时还学习了催眠技巧，并将催眠与心理学运用到了职场沟通与人际交往中，帮助了很多企业员工转变心态，重获新生。

4、学员评分高

由于曹老师课程“干货”接地气又风趣幽默，所以课程满意度非常高，学员平均打分在 97%以上。

【上课守则】

每个人都是主角

放下一切，尽情参与

只有你要，你才会得到

影响别人学习就等于犯罪

给别人掌声就是给自己掌声

【课程大纲】

序章、团队建设

互动暖身游戏

一、分组：

- 1、选出组长
- 2、队名、队呼、队歌、团旗
- 3、团队风采展示 PK

二、团队 PK 游戏

游戏：总裁风暴

讨论：团队成员出错领导必须承担责任

第一章、心态决定一切

心态改变，你的习惯跟着改变；

习惯改变，你的性格跟着改变；

性格改变，你的人生跟着改变。——马斯洛

故事：从一个害羞的结巴到知名讲师的成长传奇

一、改变自己的心态

如果你仍然用过去的心态和方法做事将得到跟过去一样的结果。——曹恒山

智力游戏：举手举脚

讨论 寓言故事“移山大法”

销售精英要从改变自己的错误开始

改变：错误的心态+错误的方法

哲理故事：沙子与珍珠

要有敢于认错的态度——不意识到错误就无法改进！

习惯先从自己身上找问题

学会说：这是我的错！

早知道=晚了 我以为=黄了 早知道+我以为=完了

二、积极阳光心态

海伦·凯勒：当人总是面对阳光奔跑的时候，阴暗总是被抛弃在背后。

保持充沛的“正能量”

硅谷禁书之精髓——“吸引力”法则

向日葵法则

如何在工作中保持阳光心态

1、优点延伸法，多看别人的优点

2、自我解压，自我放松。

自我放松的心理学技巧——旧棉袜法

自我催眠技巧——扫描仪法

体验集体放松催眠

3、把每次挫折当作对自己的磨练

$AQ > IQ + EQ$

AQ：逆境商（耐挫力）

故事：孩子，爬起来！

真正的强大是内心的强大

《享受拒绝》

你要感谢拒绝，因为正是拒绝帮你赶走了竞争对手。——曹恒山

机会都是产生在抱怨的地方。——马云

4、保持一份童真——“年轻态”

5、远离一切负面

不要被人“负催眠”

6、习惯积极思维

NLP (Neuro-Linguistic Programming) 神经语言程序学

案例：不一样的脚步声

故事：患了绝症的老太

塞翁失马焉知非福。

512 大地震给我们的启发

7、控制情绪“莫生气”

中医理论：生气会直接损坏人的身体

“夫百病之所始生者，必起于阴阳喜怒，饮食起居。”——《黄帝内经》灵枢篇

三、永不抱怨的心态

抱怨有用吗？

“紫手环”运动

主动认错

为什么不肯认错？

学会说：这是我的错！

不抱怨的6个步骤

不说“我以为”“因为……所以……”

机会都是产生在抱怨的地方。——马云

抱怨越多，商业价值越大！

四、结果心态

请给我结果

小张买书的案例

任务不等于结果，苦劳等于无劳。

忙碌≠成效

结果导向法则

我们来实践一下：

- 1、你的工作任务是什么？
- 2、要的结果又是什么？
- 3、销售工作要的结果是什么？

五、感恩心态

感恩企业、感恩老板、感恩同事、感恩客户、感恩亲人、感恩爱你的人、感恩

恨你的人、感恩竞争对手、感恩挫折、感恩学习、感恩幸福……

讨论：看到这些场景，你是感恩呢还是抱怨？！

感恩小诗

六、坚持到底的态度

坚持不懈，勇攀高峰

荷花池开花的试题

放弃=前功尽弃

成功=坚持+努力+方法+运气

越努力越幸运。

人生有两种态度：**要么放弃，要么永不放弃！！**

成功之路就好比踩脚踏车，不是继续前进，就是摔倒在地。——乔·吉拉德

第二章、潜能激发（挖掘自我潜能）

自己就是一块最大的宝藏。——潜能激发大师 安东尼·罗宾

一、寻找动机

人为什么缺乏行动的动力？因为缺乏行动的动机！

1、寻找人生目标

你还在浑浑噩噩吗？

设定自己的九大人生目标——“愿景清单”

制作属于自己的“梦想板”

2、拥有明确而合理的工作目标

(1) 什么是目标？

(2) 如何制定合理的工作目标

(3)、目标与计划

(4)、销售员如何保证达成目标

目标公式：分解目标的流程

实战演练

计算出你每天拜访新客户的数目

(一) “切香肠”法

(二)、“日清表”法

二、突破自我设限

观看影片《超越巅峰》

课堂讨论

土豆游戏

一切困难都是自己的想像，都是自己设定的假象。

沙丁鱼的故事

百米赛跑的 10 秒极限

三、训练厚脸皮

为什么走不出去？

为什么被拒绝了一次需要休息几天才能重新面对？

为什么在那么多人面前不好意思说话？

因为——你的脸皮还不够厚！

脸皮的厚度等于皮夹子的厚度！——曹恒山

训练厚脸皮：

- 1、集体跳疯狂的舞蹈
- 2、一个一个地跳疯狂的舞蹈
- 3、每个人喊出自己九大人生目标

四、给自己一片悬崖

“破釜沉舟” 项羽“巨鹿之战”

留澳学生的故事

不逼自己不知道自己有多厉害！

五、拒绝懒惰，马上行动！

要从今天开始，马上行动，拒绝一切拖延。

任何语言都是苍白的，你惟一需要的就是马上行动，一个行动胜过一打计划。

——美国第 34 任总统 五星上将 艾森豪威尔

快乐学习、快乐工作、快乐生活！