

SpiritUP——目标实现的自我愿景激励

课程背景：

对于一名销售人员而言，
改善销售技巧与提升工作长期动力，哪种更重要？
外在鞭策与内心激励，哪种更持续？
物质奖励与精神目标，哪种成本更低？

如何低成本甚至无成本地激励一线员工，如何培养员工自我持续激励而非靠外来力量推动，这就是本课程的目的。本课程源自海外，经本土化后，成功地影响了几万名销售人员，让他们将工作上的销售任务目标转化为人生中的长期愿景（上意识），并内心化为下意识的行为习惯，化作长期动力，形成自我激励。

课程目标：

- 从心理学角度，了解“上意识”、“下意识”、“身体行为”三者的关联，并通过思想来改变行为；了解自己的行动动力来源；明白有所为，有所不为。
- 清晰自己所在位置，并明确以后的人生与销售生涯的方向和目标。
- 了解如何把《个人愿景文献》通过 AVS 等三种方法内心化，形成下意识习惯，转化为持续动力，从而达成工作目标。

课程对象：全体销售人员

课程方式：理论讲解+案例分析+视频教学+游戏感悟+小组讨论+学员撰写发表

课程时间：1天，6小时/天

课程模型



课程大纲

导入：我要改变

一、今天为什么要来？——我要改变！

1. 变幻是生命中永恒的现象，是人生的定律！
2. 离开舒适区，进入战斗区，万物改变，由我开始。

视频播放：《飞屋环游记》

二、扩大影响圈——有所为，有所不为

1. 关注圈：不可掌控
2. 影响圈：在这个宇宙之中，只有一样东西您绝对拥有完全的控制权

结论：改变思路，才能改变出路



互动：小游戏《改变圈》

三、改变的方法——学习

1. 接纳一个概念
2. 接纳一个人（别人）
3. 接纳您自己

视频播放：《岸上的鱼儿》

第一讲：醒觉 Aware——我是谁？

一、醒觉的层次——决定了收入的层次

醒觉越高，认知越深，收入越多

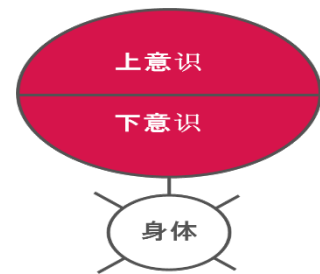
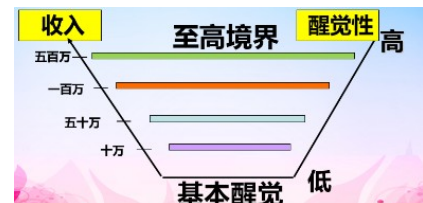
视频播放：《羽毛的定律》

二、我是谁？——解密人体行为的秘密

火柴人：从心理学看思想行为

1. 上意识：思考的工具
——由五感官+六慧根构成
2. 下意识：力量的泉源
3. 身体：意识的机器

视频播放：《面对巨人》



第二讲：接受 Accept——我现在何处？

一、我是谁由我决定

讨论：您的哪些部分,主宰您的行动/命运？

上意识、下意识、身体的交互作用

1. 上意识负责思考，形成思想；
2. 思想一旦下沉到下意识，下意识负责无条件接受，并形成激反应，即日常习惯；
3. 习惯影响身体行为，行动决定结果，无数的行动结果推动人命运发展。

互动游戏：画图游戏

二、改变习惯的推动力

1. 胜利的力量
2. 爱的力量
3. 恐惧的力量

视频播放：《对孩子的爱》



应
个

第三讲：改变 Alter——我往那里去？（实战演练）

第一步：填写《愿望清单》

——想要成为什么样的人？想拥有什么东西？想要完成什么事情？想要去哪些地方？

互动：学员分享《愿望清单》

第二步：填写《我的挚爱》

第三步：填写《五大目标》

分享：我的《五大目标》

第四步：撰写自己的《个人愿景文献》

——《文献》包含了《愿望》、《挚爱》、《目标》，将植入潜意识，即内心化，并付出行动去达至的愿望/梦想

互动：学员分享《文献》

工具：《愿望清单》、《挚爱清单》、《五大目标卡》、《个人愿景文献》

第四讲：实现 **Achieve**——如何到达？

一、实现路径

——把愿望（上意识）内心化（潜意识），从而（身体）行动，最终达成 PMD 个人愿景文献。

二、内心化方法

方法一：自我启示

方法二：视觉化

视频播放：《梦想板的力量》

方法三：空间重复

方法四：把愿景转化为现实

1) 愿望 Desire (梦想)

2) 内心化 Internalize (AVS)

3) 行动 Action (结果)

视频播放：《预见方能预见》

