



## 团队、凝聚、协作、沟通

### ——团队协作及沟通协调能力训练营

#### 【课程特色】

关于**拓展训练学习课程**包括一天的课程：导师授课、体验式活动和学员分享，它是在体验式学习的基础上进行。

体验式学习并不是革命性的理论，而是一种自然学习的方法。就如你学会如何走路、说话、使用筷子、学会游泳、骑自行车的方法。在你生命的前五至十年正是透过此种学习方式学到了各类知识和技能——专家认为这种方式的学习占了一生所学的90%。体验式学习是人类学习最有效的方法之一。没有体验的学习就如同无水源之池塘。

体验式学习是一个探索的过程，是一个透过肢体、情感和理智层次参与而在直接感知中学习的过程。是个体与环境之间不断的交互作用的过程。在探索的过程中并没有人人适用的答案，而学习者会在体验中提升自我觉察与认知能力。它是以人为主的学习而不是把焦点放在人之外的事物上。

培训技术：拓展训练、教练技术、小组讨论、学员分享、引导技术等形式

#### 【课程价值】

课程通过互动、视频赏析、音乐、灯光，教练引导，培养每位成员对企业的忠诚度、热情度，以及对同事的支持与理解，使参训人员体验到欣赏、信任、激情、付出、负责、承诺、共赢、感召、可能性等九大心态和信念在企业团队中是如何发挥力量，从而令到参训员工从被动变主动，从封闭到开放，有效的发挥员工的主观能动性从而为企业创造最大的效益，课程通过各种体验活动，从而到达学员自发提升动力，强调自我认识、自我醒觉、自我定位，认识到我就是一切的根源，调动学员的自我生发激情。具体将从以下方面得到收获：

个人十大要素进行强化训练：

- ☆ 心智模式 ☆ 共同的价值观 ☆ 执行力 ☆ 激情 ☆ 目标
- ☆ 危机意识 ☆ 信任 ☆ 沟通 ☆ 协作力 ☆ 领导力
- ◆ 卸下心理背负的所有包袱，轻装上阵，重新出发；
- ◆ 突破个人思维局限，发现盲点、认清自我，潜能得以开发；
- ◆ 完善心智模式，建立积极的思维方式与行为习惯；
- ◆ 改变对周围人和事物的看法，抱着欣赏、感恩、包容和理解的态度；
- ◆ 自我情绪管理能力提升，使自己时常保持快乐的心情；
- ◆ 极大地提高个人责任感，勇于负责、追求自我成长；
- ◆ 自我价值提升，使自己更积极主动、更发自自觉、保持最佳状态；
- ◆ 创造能力迸发，解决问题能力提升；
- ◆ 个人领导力、感召力、影响力得到提升；
- ◆ 沟通能力提高，人际关系得到质的改善，工作、生活更快乐；
- ◆ 调整心态，认清目标，以最佳状态创造成果。

### 【课程长度】

◆一天

### 【课程大纲】

上午 09 : 00-12 : 00

#### 第一模块 融冰——心智模式改变

- ◆ 体验式培训和传统式培训的区别
- ◆ 如何打破自己的舒适范围
- ◆ 三脑思维
- ◆ 内驱力与约束力

#### 体验训练：五秒人生

#### 第二模块 认识自我 融入团队

- ◆ 团队和团队精神
- ◆ 塔克曼团队发展阶段
- ◆ DISC 性格分析
- ◆ 贝尔宾团队角色
- ◆ 个人与团队关系

#### 体验活动（破冰 分组 团建）

时 间：30 分钟

活动形式：全员参与互动

【宣誓起航】：参加团队训练，须先过此第一关。宣誓、承诺立志通过各项考验！

【破冰训练—建立家庭】选族长、绘蓝图、唱欢歌、朗家训。

项目目的：

- 1、着重帮助参训学员培养自信心、突破心理障碍和极限、充分挖掘潜能、对自己重新进行全面认识，同时培养个人勇于面对挑战和开拓进取的精神；
- 2、建立团队，共绘蓝图，并表达团队愿景。
- 3、浓缩众人智慧，展示团队风采。提高参训学员的参与热情，形成良好的团队气氛。

#### 拓展训练：团队建塔

项目介绍：用报纸、胶带建一座又高又漂亮又稳定的塔。

项目目的：团队协作、集思广益，团队创新。

#### 第三模块 欣赏的力量

欣赏别人 成就自己（学会赞美与欣赏）

核心理念：欣赏可以激发他人的激情，能够引发积极的团队氛围，可以形成企业的向心力。不可忽视的是欣赏的传递速度，当领导者经常用欣赏的眼光来对待下属，经常用欣赏的方式来领导企业，那么，被欣赏的人就会焕发出自信，会心甘情愿地将欣赏的眼光播种到他人的身上，欣赏于是在人际链条上快速传播，团队的氛围因此而积极、融洽，企业的士气必定高涨。

本节内容：

- 珍惜别人是欣赏别人的开始
- 欣赏之爱是广博的，不分彼此，不论丑恶习
- 用感恩的视角调整对企业、领导的看法，感恩使人“增值”，抱怨使人“贬值”
- 欣赏可以让人人成为资源，求同存异，协同发展
- 欣赏可以激发出他人内在的力量，收获别人的激情和投入
- 欣赏就像一个磁场，人只要走到磁场中，会因为“特点”而接纳对方，哪怕是很挑剔的人，也会对对方的不足视而不见。

#### 体验活动：A、B 二人对话（互相赞美）

时 间：20 分钟

音 乐：无  
场 地：标准  
道 具：白板 白板笔  
灯 光：全明  
温 度：室温  
活动形式：A、B 二人对话  
项目目的：让学员感受欣赏的重要性，学会欣赏别人。

**下午 14 : 00-17 : 00**

#### **第四模块 基于心灵的沟通（学会与人沟通）**

核心理念：

掌握自己的沟通现状，了解沟通过程模式及沟通的障碍；  
深入理解不同部门的紧密配合在企业竞争中的重要性，学会与不同部门成员是发展合作关系而不是竞争关系；  
分析跨部门沟通的主要障碍、困难、冲突起源及根本原因；  
了解企业内部跨部门沟通协作的不败法则，掌握成功沟通的必备技巧；  
学习有效处理部门间冲突的技巧，透过理解与服务达到双赢，从而全面提升企业工作绩效。

#### **拓展训练：团队七巧板**

分享内容：

- 1、培养团队成员主动沟通的意识，体验有效的沟通渠道和沟通方法。
- 2、强调团队的信息与资源共享，通过协作加强资源的合理配置来提高整体价值。
- 3、体会团队之间加强合作的重要性，合理处理竞争关系，实现良性循环。。
- 4、培养学员科学系统的思维方式，增强全局观念。
- 5、体会不同的领导风格对于团队完成任务的影响和重要作用。

#### **第五模块 团队互赖智慧----（协作共赢）**

核心理念：

共赢是一种心态，共赢是一种取向，有一方先主动伸出共赢的橄榄枝，大家才有可能走向执手合作。共赢的心态；以尊重为出发点的合作者，才可能实现共赢；对外在环境和他人的体谅，则是共赢的表现方式。

本节内容：

1. 组织成员的关系已过渡为一种共生共存的关系。
2. 企业内外环境的转变要求组织成员必须心态共赢、策略共赢。
3. 共赢是将各种力量结合起来，将阻力也融合为合力，大家从中受益。
4. 共赢的心态必然有体谅的表现，共赢的心态是为了“做大蛋糕”的共同追求。

红黑大战（竞合关系、双赢）

起源于 20 世纪 80 年代西方商学院的战略课程。主要目标是让学员体验在竞争及企业管理中战略思考与决策心态，培养双赢与竞合思想。

课程目标：

竞争与战略决策过程中，感受竞争中的心态变化。超越单纯“是非”观，调整心态，厘清目标。认识竞争的意义与普遍性，合作的形成与必要，培养在竞争中合作的意识。认识更深层面的合作。了解双赢意识。不谋全局，不足以谋一隅；竞争是目的是发展自己；竞合：双赢之路；突破思维定势。

备注：

根据课程时长安排，参训企业培训需求、团队特点等大纲及培训项目会有所调整（调整临时增加或减少项目或项目时间），强调实用、落地，解决人的问题。