

《心灵教练—卓越团队训练营》

作者：周斌（文康）

【课程背景】

这是一个关于怎样充分运用生命，达成梦想的课程；这是一个关于怎么运用潜能，创造更多可能的课程。课程会带领你去看你的思维、行为模式与你的人生道路的关系以及你与周边团队的关系。

这是一个互动学习的环境，而参与者在环境中及一系列专业设计的体验式练习中相互交流。课程设计包括引导沉思、与其他参与者的沟通、游戏和小组会讨论等。每位同学都会由于他的个人背景或投入程度的差别，而得到不同的收益。假如你访问一百个同学得益了什么，你所得到的答案可能都不尽相同。

- 它是一个目标探测仪，让你测定准确的目标；
- 它是一面镜子，令你发现自己的盲点；
- 它是指南针，令你明晰自己的方向；
- 它是催化剂，促使你开发一切可能性并采取有效行动

这不是一般提升员工素质的训练营。课程中融合了中国传统智慧及欧美最先进的教学方式，让参加者在短时间内打破局限、发现自我、战胜自我、提升企业员工忠诚度，增强企业员工对企业的归属感和主人翁意识。为企业打造一支 100%完成任务的超强执行团队。所有参训人员在各自公司发挥了团队精神，

不断挑战、激励员工、发掘潜能、完善自我，以帮助企业不断创新，不断造就新的成果，以取得骄人的业绩。

【课程收益】

--提升责任感

体验在团队中贡献自己的优点，形成互信多赢，相互协作的集体。从而回到企业中愿意主动创造开放沟通、愿意承诺的环境。对自己、对公司、对客户更有责任感。

--以目标为导向，行动没有任何借口

专注于目标，察觉自己目前的状态和位置，拓宽心智模式、行为模式上的局限性，看到达致目标的更多可能性，主动调整和优化行动，没有任何借口，将所有力量集中在“行动—优化行动—总结—再行动—再优化”的循环中。

--提升企业忠诚度

强化企业的向心力和凝聚力。让参与者和团队愿景达致高度统一，调整自己的行为模式，为团队发挥长久的价值。

--深化认知

让每个参加者都成为一面互动的镜子，全方位、有效地洞悉自己和他人的状况及表现。进一步认清自我，拓展认知和行动的领域，突破局限去发挥个人能量。

--强化行动体验

通过深刻的行动体验，学习探索并建立导致成功的，在团队的共同行动中去学习系统而非片面地思考问题，转变心态去突破和丰富自我。

--清晰人生的定位和立场

在不断突破自身心智模式制约的同时，明确自己做为一个社会中、企业中的个体应该具备的素质和人生立场，并植于潜意识层面，在未来的工作生活中不断用此来引导自己。

--企业创新

增强达成目标、自我发展、人际沟通等方面的灵活性和有效性，并将所学延伸作用与企业的发展中，去获取更大的成就。

--目标计划

参加者将会拟订目标与计划，通过不同的训练、评估去清晰目标和现状，检视行为的有效性，不断调整心态，以更有效地达到目标。

--承诺的力量

以个人和团队的目标为导向，有方向地锻炼参加者的综合素质，参加者需要不断主动创造、自我超越，在过程中去发掘承诺的力量以及承诺与成果的关系。

--面对逆境

在实际过程中每个人都会面对挫折和逆境，提升参加者对逆境的能力和战胜逆境的勇气。

--引发团队

在此过程中参加者将提升自己的感染力，去支持、鼓励他人完成自己的目标及团队的共同目标，并将此精神贯穿与整个实践阶段中，获取真正的共赢。

--追求卓越、创造佳绩

在高级阶段教练与团队也会挑战和支持你追求卓越、创造佳绩。你会体会

到教练技术如何激发潜能和创意、促进目标的实现。

本训练营：

不仅仅是解决问题；更重要的是让你知道问题的真正根源在哪里。

不仅仅是对事，更重要的是对人的心态、观念深入剖析！让你知道“人”的深层问题在哪里。

不仅仅是培训，更重要的是让被管理者自动自发的去创造最大的成果!!!

因此，通过本次训练营将协助企业为自己打造一支持续提升潜能的学习型精英团队。

心灵教练—卓越团队训练营项目建议书

一、项目背景

为了使贵公司实施有效的培训，改变员工的僵化思想和旧观念，通过体验式的学习，使参训人员体验到**感恩、激情、信任、负责任、承诺、合作**等六大价值观在企业团队中是如何发挥巨大力量的，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；本着培训为企业带来价值最大化的宗旨，我们出具了培训方案，请进行商榷。将根据反馈情况最终确认培训方案。

二、项目达到成果

本次训练营后企业将拿到以下成果

1. 整体有序导入教练文化，聚焦于内在成长

2. 为企业创建一个充满激情,凝聚,进取,积极沟通的企业内环境
3. 在企业内逐步养成向内不断发掘潜能,向外不断拓展可能性的新习惯
4. 为企业实现本年度营销计划提供有力保障,令其创造最大绩效

通过本训练营的贵公司销售经理,将从以下方面得到收获:

- ◆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、更自发自觉、保持最佳状态;
- ◆创造能力迸发,解决问题能力提升;
- ◆降低员工流动率,改善整体表现,团队凝聚力提高,企业绩效得以提升,;
- ◆个人领导力、感召力、影响力得到突破性提升;
- ◆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;

体验式学习:

学习是指从阅读、听讲、研究、活动、实践中获得知识或技能的过程。这一过程只有通过亲身体验才能最终有效地完成。以前的学习对我们来说很多都是外在的，而体验式学习却像生活中其他任何一种体验一样，是内在的，是个人在形体、情绪、知识上参与的所得。体验式学习，又称“发现式学习”、“活动学习”或“互动学习”，是先由学员自愿参与一连串活动，然后分析他们所经历的体验，使他们从中获得一些知识和感悟(insights)，并且能将这些知识和感悟应用于日常生活及工作上。其实，我们对体验式学习并不陌生。比如：游泳、滑旱冰、骑自行车、学驾驶等等，都属于体验式学习。它的特点就是你必须要通过自己的亲身体验才能掌握，而你一旦掌握，就很难忘记。体验式学习由既独立又密切关联的五个环节组成，五个环节如下：

体验：此乃过程的开端。参加者投入一项活动，并以观察、表达和行动的形式进行。这种初始的体验是整个过程的基础。

分享：有了体验以后，很重要的就是，参加者要与其他体验过或观察过相同活动的人分享他们的感受或观察结果。

交流：分享个人的感受只是第一步。循环的关键部分则是把这些分享的东西结合起来。与其他参加者探讨、交流以及反映自己的内在生活模式。

整合：按逻辑的程序，下一步是要从经历中总结出原则或归纳提取出精华。并用某种方式去整合，以帮助参加者进一步定义和认清体验中得出的成果。

应用：最后一步是策划如何将这些体验应用在工作及生活中。而应用本身也成为一种体验，有了新的体验，循环又开始了。因此参加者可以不断进

步。

“体验式学习圈”是指在实际体验式学习中强调“在做中学”，一定要思考和领悟，并形成有效的“学习圈”。“在做中学（Learning By Doing）是一种效力更持久的学习方式。

“吾听吾忘，吾见吾记，吾做吾悟！”----- 孔子

“阅读的信息，我们能学习到百分之十；听到的信息，我们能学习到百分之十五；但所经验过的事，我们却能学习到百分之八十。”——转载于《学习的革命》一书。

课程宗旨：

通过体验式的学习，使参训员工体验到感恩、激情、信任、负责任、承诺、合作等六大价值观在企业团队中是如何发挥巨大力量的。

参训者在向内发掘的体验中发现自己的优、缺点及盲点，清晰自己及团队成员的心态每时每刻的位置，并懂得迁善心态达成目标。

在练习中体验团队的终极目的---赢！令参训员工在团队中创造赢的人生、赢的人际关系、赢的体验、赢的成果、赢的团队！

课程流程

第一天：(8:30~23:00)

第一部分：团队组建篇

什么是团队？如何建设高绩效的团队？我能够为团队的成功做些什么？导入家庭、学校、军队的团队灵魂！

1、开训破冰

训练目的：通过 21 世纪不断变化的企业环境引出调适的概念。通过个人与团队的关系，引出优秀团队的共性和卓越团队的五项修炼。让学员保持激情的状态和对接来下的学习的期待。

学到的知识点：1、 团队的三个一致，四个标准，五项修炼 2、调适性 3、成功的习惯和心态 4、规则 5、让学习成为习惯



训练目的：把整个团队分成不同的小团队形成竞争的格局，促进整个团队的凝聚力、执行力。这是让学员去体验组建团队的赢的过程。通过一些团队竞赛让团队有荣誉感并充满活力。

学到的知识点：1、团队激情 2、好结果的三个要素专注、高要求、训练 3、业绩=动力 X 能力 4、品质的关键在于细节与心态



第二部分：团队执行篇

团队合作是简单的技巧方法问题吗？在团队中每个人应该具备什么心态？当我们合作出现问题的时候，是否总是在找别人的毛病？

1. 蒙眼排序

训练目的：深化对任务与结果的认识，掌握如何设立目标，如何规划计划，如何战胜干扰，

如何把目标分解成任务，任务达成结果，如何有效反馈。通过蒙眼排序让团队群策群力，达到凝聚力增强，团队目标意识提升的效果。

学到的知识点：1、 PDCA 循环 2、沟通中的标准与反馈 3、如何做好计划 4、战胜干扰 5、执行力实施方案 6、军队之执行力 6、结果与任务

2、双赢

训练目的：通过“游戏”来发现在过去的工作、生活中学员面对人际关系的困惑、矛盾，发现自我在有意无意中设置了人际关系的屏障。因为总是以自我为中心，总是以“对”、“错”的方式面对沟通、交流，总是以自我的标准来要求别人，总是以自己要“赢”为目的甚至是手段而使我们过得一点都不轻松，甚至有时候虽然我们“赢”的目的达到了却失去了我们内心一直以来认为很重要的关系：亲情、友情、爱情等。从而使学员领悟以共赢的思考立场扩大人际关系的更大可能性。

学到的知识点：1、沟通中的心态 2、团队合作的原则与心态 3、不讲道理讲效果讲结果 4、智慧与聪明 5、团队和谐

第三部分：团队责任篇

我们不努力是因为没有找到内心的动力，为什么我们总是当承诺做不到时去

找理由、原因、借口？在过往的人生历程中，我真的明白责任的涵义吗？如何有效的提升团队的凝聚力？当那份爱和感恩能活出来，我们便有了担当，有了动力，有了承诺！

1、领袖风采

训练目的：

通过“领袖风采”活动，使所有学员感悟到一直以来，在我们的生活、工作中有许许多多的亲人、领导、同事、同学、朋友在为我们承担着完全的责任，而自己以前还不自知，总认为生活、工作就是这样。从而悔悟到自己的所有的抱怨、推托、借口、不负责任的内疚。而从这个活动的体验获得一次宝贵的经历，对企业、领导、下属、同事、家人、朋友甚至客户产生感激之情，并激发起自我在以后的生命历程中多从“归因于内”的以责任者的态度面对，从而真正意识到“我是一切的根源”。

学到的知识点：1、担当 2、感恩 3、爱与承诺 4、永不放弃

2、似曾相识

训练目的：引发学员对彼此之间的感情进行升华，让爱洋溢在企业与员工之间，凝聚学员之间的关系。学会建立客户关系，用心沟通，珍惜及感恩。

学到的知识点：1、沟通从心开始 2、团队的凝聚力与爱 3、人际关系 4、企业的使命与价值



第二天：8：30~19：30

第四部分：团队危机篇

为什么在团队合作中会出现障碍？为什么我们制定了标准但无法有效执行？
为什么我们不注意细节？为什么团队各自为政？21世纪最大的危机是没有危机！

1、优胜劣汰

训练目的：面对竞争，我们不进则退，对于挫折最重要的是有面对的勇气。

如果我们得过且过，不思进取，我们将面临淘汰。树立团队追求卓越的目标。

学到的知识点：1、 优胜劣汰 2、如何面对竞争 3、团队反思 4、人生盲点 5、鹰之重生

2. 照镜子

训练目的：让我们站在不同的年龄阶段解读我们的人生，学会系统思考。
当我们开始用以终为始的思维方式思路我们生命的价值时，我们会得到幸福、成功的人生

学到的知识点：1、珍惜时光 2、规划人生 3、没有如果只有结果 4、找回内在的力量

第五部分：团队目标篇

团队的成功在哪里？没有办法了、我已经尽力了，要是换一个环境，我会……，通过竞争激发让学员改善的欲望，建立没有任何借口的责任意识，帮助学员确立积极的人生观。

1、劈木板

训练目的：通过一块木板的尝试，挑战并重新认识自我，挖掘潜能，增强自信，

团队在困难面前如何相互鼓励，共同前进，体验全力以赴去实现目标的感觉。

调整心态，提升员工的战斗力，提升工作状态；树立积极正面的人生观、工作观，激发内在动力与激情。

学到的知识点：1、P=P-I 2、实现目标的三个要素 3、全力以赴 4、勇气与进取

心

2、关爱与嘉许

经过紧张、深刻的有方向的练习，学员自我感受到内心明显的变化，这些练习就如同一面明亮的镜子令学员深刻觉察到自己的综合素质，并且深入体验到团队中人与人的亲密关系创造更卓越的成果。最后所有参与者发自内心的相互欣赏、鼓励与支持令所有人都从两天的训练营中获得巨大的能量令心中的善意不断滋长。

3、毕业典礼

教练对学员在整个过程的表现予以评点，进行嘉许，并引发学员互相之间的嘉许，提升学

员对自己的肯定，强化对学员成功的激情和欲望，同时理解激励的方法。学员发表对整体活动中自己的感悟和心情，便提出自己未来在工作中的改变。集体合影，留下美好的瞬间。