

# [团队共振训练营]

培训主题：团队共振训练营（二天三夜）

- ◆ 培训对象：公司各层级主管及精英
- ◆ 培训人数：60-65人/场
- ◆ 培训次数：1次
- ◆ 培训时间：待定
- ◆ 课程时间：二天三夜/场（约30课时）
- ◆ 课程总费用：五万元整（包括两位老师往返的机票，税费，课程运营费）
- ◆ 序言概述：见附件一
- ◆ 场地要求：见附件二
- 课程大纲：见附件三
- ◆ 学员毕业感受摘录：见附件四
- 授课形式：课堂理论学习、讨论、活动、分享、对话、教练回应、小组工作坊、晚间作业、创作、游戏等丰富内容。

在非洲草原上，  
如果见到羚羊在奔逃，那一定是狮子来了！  
如果看到狮子在躲避，那一定是象群发怒了！  
如果看到成百上千的狮子和大象集体逃命的壮观景象，  
那一定是 **蚂蚁军团来了！！**

这则寓言充分体现了蚂蚁 **团队的力量**，  
现代企业家一直梦寐以求拥有象蚁群一样的团队！  
周末，二天三夜，**团队共振**技术训练课程，  
将会让你的人生及团队从此与众不同……

## （一）、团队共振

这是一套通过大量教练式体验及训练方式，  
令受训者深刻理解：

**“目标一致”、**

**“沟通协调”**  
**“信任合作”、**  
**“承诺执行”、**  
**“危机意识”、**  
**“感召共赢”** 的团队六大关键理念，

从而完成对『团队利益高于一切』精神的有力传播的课程。

早在 20 世纪 70 年代，从美国海军退役的添·高威从打网球中得到一个有益的启示：注意力集中法。因这个方法，他成功地教会了許多人打网球。

后来，添·高威对外界宣称，他可以让一个完全不会打网球的人在 20 分钟内学会基本熟练的打球。此事引起了美国 ABC 电视台的兴趣，他们决定派记者现场采访。添·高威找到一个体形很胖的、从未打过网球的女人。他让这个女人不必去管用什么姿势击球，只需把焦点放网球上（这就他所说的注意力集中法）。当网球从地面弹起时，先叫一声“打”，然后挥拍击就行了。果然，在短短 20 分钟内，胖女人学会了自如的击打网球。添·高威解释说：**我并没有教她打球的技术，我只是帮助她克服了自己不会打球的固有信念，她的心态经历了从“不会”到“会”的转变，就这么简单。**

正如添·高威所说的：如果在运动领域表现出色与在工作中表现出色有共同点的话，那总结起来就是简单的一句话：**集中注意力。在每个人的活动中，集中精神都是优秀表现的精髓部分，无论这个人的技能有多高、年龄有多大。**

这个过程中电视上播放之后，引起了 AT & T 高层管理者的兴趣，他们把添·高威请到公司来给经理们讲课。添·高威最初以为会到网球场上去，不料被带到了会议室。在授课过程中，经理们不停在笔记本上记录着。下课后，他发现经理们的笔记本上找不到和网球有关的字眼，反而满篇都是企业管理的内容。原来 AT & T 的管理者们将运动场上的教练方式转移到企业管理上来。

于是，一种崭新的管理技术——教练技术诞生了。此后，添·高威也从体育领域进入到管理领域而成为了一名企业教练。

**教练是一门通过完善心智模式来发挥潜能，提升效率的管理技术。教练通过一系列有方向性、有策略性的过程，洞察被教练者的心态，向内挖掘潜能，向外发现可能性，令被教练者有效达到目标。**

它的核心内容是：**教练以中立的身份，通过运用聆听、发问等教练技巧反映出被教练者的心态，从而区分其行为是否有效，并给予直接的反馈，使其洞悉自己、及时调整心态、清晰目标、激发潜能，以最佳状态去创造成果。**

通过 10 多年的发展，教练技术目前已逐渐成为一个新的行业和专业，它除了应用于企业管理外，还广泛应用于心态、态度、人格、情绪、素质、技能、人际关系等个人成长及家庭、社会生活等诸多领域。

**团队共振训练营，教练技术管理总目标：**

一切都是以目标为导向，以结果为导向，全面提升对目标的意愿，态度，信念。从内在去激发每个人的潜力，从而达到外在的成果，激发下属贡献去完成共同的目标。

### [团队共振]训练营总目标：

- ◆ 是支持目标管理的有效工具
- ◆ 在体验过程中如何去感受教练在团队中产生的成效，经过学习，每个人内在都会有更积极，正向的进步和成长，检验教练技术在团队中的魅力，真正收获团队。让自己和团队更加密切地去融和。
- ◆ 提升对目标管理的信念，规划及实施及达成。
- ◆ 诊断团队现在的盲点，对目标管理及信念更好地去匹配
- ◆ 做出更有效的规划去配合公司下达的目标，通过沟通达成共识，对公司，个人的愿景，行为目标细化，规划出一套有效目标管理，激励下属达成共赢。

### (二)、团队共振课程主题：

我就是团队，团队就是我，我为团队负全责！

### (三)、高效团队课程的核心优势：

- ◆ 《团队共振》的执行总裁本身就培养了一支了不起的团队！
- ◆ 《团队共振》在短短 3 年从 **3 人发展到 400 人** 的团队，团队业绩在三年的时间由十几万增长到现在几千万，每年倍增，其本身就是一个最好的见证！
- ◆ 《团队共振》课程已经成功在 **金融、电信、地产、传媒、制造** 等行业推广，并取得了喜人成果。事实上，现在的 BEC 课程不管是实践理论都已经相当成熟和完善！！
- ◆ 《团队共振》课程所倡导的 **感恩、求变、责任、合作**，是团队成长的优质基因，只有优质基因的团队，才能真正健康和强大！
- ◆ 作为一个机构的总裁或团队的管理者，掌握了 **团队管理技术**，就意味着胜算倍增，而这正是《团队共振》训练课程的重要使命！

### 培训预期效果：

- ◇ 清晰主管或团队的目标，协助订立业务发展策略，提高管理效益；
- ◇ 激发主管的潜能和创意，提升解决问题的能力，冲破思想限制，创造更多的可能性；
- ◇ 使主管的心态由被动待命转变为积极主动，素质得以提升,更加积极、高效的工作；
- ◇ 提高主管对企业的忠诚度，建立和谐，目标一致的团队。
- ◇ 调动各种各样的教学手段让他洞察到个人和个人的关系，个人和团队的关系。并整合应用到现实团队当中去。
- ◇ 让学员能够体验自我教练，课程整个过程都是一个自我教练和被人教练的过程

## 合同附件一：课程大纲：

### 培训预期效果：

- ☑ 清晰主管或团队的目标，协助订立业务发展策略，提高管理效益；
- ☑ 激发主管的潜能和创意，提升解决问题的能力，冲破思想限制，创造更多的可能性；
- ☑ 使主管的心态由被动待命转变为积极主动，素质得以提升，更加积极、高效的工作；
- ☑ 提高主管对企业的忠诚度，建立和谐，目标一致的团队。
- ☑ 调动各种各样的教学手段让他洞察到个人和个人的关系，个人和团队的关系。并整合应用到现实团队当中去。
- ☑ 让学员能够体验自我教练，课程整个过程都是一个自我教练和被人教练的过程

### 课程纲要：

#### 第一天晚上：

##### **一、建立培训共识；(教练+体验环节)**

- 1.破冰
- 2.教练技术起源与发展
- 3.公式：表现=潜力-干扰
- 4.信念行为成果图
- 5.约哈利窗
- 6.团队中的四种人
- 7.对学员的三点要求

设立此环节的的目的和意义：调整学员的学习目标，令学员看到，课程本身是中立的，有什么样的目标，就会令到那个结果发生。邀请学员活于当下，创造最大价值！

##### **二、茫茫人海；(体验环节)**

设立此环节的的目的和意义：令到学员更加懂得珍惜身边的人，善等生命中经过的每一个人。

##### **三、团队的组建；(体验环节)**

设立此环节的的目的和意义：用一种自然的，随意的方式组成团队。令到学员领悟，团队当中有些人有些事未必是你所能选择的，也未必是你所喜欢的；但你如何能够挑战自己在现有的环境下去创造成不一样的价值。

#### 第二天上午

##### **一、承诺及手则练习；(体验环节)**

设立此环节的的目的和意义：此环节像一面镜子一样令学员看到，并不是所有的规章制度都是他所满意，也并不是所有的公司政策都是他所认为公平的，但在团队利益和个人利益有冲突的时候，他该如何选择？并在此环节让学员领会真正的承诺是什么，让学中的行为和承诺一致，真正挑战学员做到里外一致，知行合一；

##### **二、察觉练习；(教练+体验环节)**

- 1.对内在(自我)系统的四种认知
- 2.察觉我是一切的根源
- 3.挑战走出舒适区

设立此环节的的目的和意义：让学员充分体验，察觉是非常重要的项自我学习的能力，当懂得展开察觉，才会有意识的去改变一些生命里行不通的地方。

### 三、团队的关系(教练+体验环节)

- 1.100%负责任
- 2.贡献与付出
- 3.效果比道理更重要

## 第二天下午

### 一、诚实与信任练习；(教练+体验环节)

- 1.有什么信念与假设妨碍你跟别人诚实
- 2.不同的信念会产生不同的体验
- 3.信任是一种能力，是一种选择，与别人无关
- 4.引发团队中坦诚信任的范围

设立此环节的的目的和意义：通过亲身的体验去体验诚实与信任，从教练的角度去探讨信任的真正含义。让学员明白，信任是一种能力，是一种选择，并引发学员在团队当中产生信任的环境。

### 二、潜能训练；(教练+体验环节)

设立此环节的的目的和意义：让学员领悟，世界万物都是潜力无穷的，每一个人都具备了创造快乐人生所需要的所有能量和资源，从小到大我们都习惯向外要，要知识，要答案，忽略内在系统才是最大的能量。，唤醒本身已经具备的能力，并激发学员不断发挥潜能。

## 第二天晚上：

### 一、激情(体验环节)

### 二、小组倒闭；(教练+体验环节)

设立此环节的的目的和意义：让学员在毫无准备的状态下突然面临排名最后的小组破产，解散。令学员知道，竞争一直在悄然无声中进行，如果你不珍惜，你所认为的理所当然存在的一切会在措手不及间失去。让所有学员体验到团队存在是需要每一位成员付出的，而你的每一个无心之失都有可能成为团队灭亡的原因。

## 第三天上午

### 一、学员分享

### 二、承诺检视；(教练+体验环节)

- 1.检视守则破坏的情况
- 2.像镜子一样让学员看到说到与做到的差别
- 3.面对破坏承诺的必然代价

设立此环节的的目的和意义：此环节像镜子一样直实地反映出学员能过练习体验一切皆有可能，只要意念 100%，方法无穷多。

### 三、生命的态度(体验环节)

设立此环节的的目的和意义：通过对生命态度的体验，让每一位学员发自内心的珍惜团队，珍惜身边的同事，从而引发一个相互支持、感恩、关心、关爱的团队氛围。

## 第三天下午--晚上

### 一、团队项目大挑战(教练+体验环节)

1. 突破心理极限，面对团队所面临的挑战，激励学员挖掘一切可能性突破
2. 当团队面对困境处于难于突破时，你的态度是怎样的？
3. 激励学员充分挖掘团队中所有显性资源与隐性资源
4. 打破固有的思维模式，只有打开信念，才能成效更大的成果
5. 当“目标一致”“信任合作”、一个真正的团队才会出现
6. “感召共赢”的团队，从而完成对『团队利益高于一切』精神的有力传播的课程。

.....

#### 附件四：团队共振之学员毕业感受

##### ◆ 太平洋人寿新疆分公司支公司总经理：赵先生

对本次培训，是我一生中经历的最特别，最具震撼力的培训，较之曾经数次的业务，拓展类训练，本次培训更加让我感悟到人生的态度，体会到人生的价值，培训中的总教练助理教练都是一生是遇到的一笔巨大财富。虽然也许将来少有再次见面面会，但仍在我的心中烙下了烙印。

对于本次培训过程中，我们承诺了诺言，也承诺了人生，在日后的工作，生活中，将秉承我的承诺，并积极面对人生、工作，为人生创造灿烂，为事业创造辉煌，为家庭创造幸福。

2011年开门红江苏省宿迁国寿自南通国寿引进三场后首次组织公司内勤高管参加本次训练营，从而达到年后合作的新动力，将会给各层级的主管开始做轮训工作：附上他们学员的部分感受！

##### ◆ 中国人寿江苏国寿某分公司个险总：邹总

本次训练，是我感受最震撼的一次，也是最全情投入的一次。“团队共振”的主题让每个人都成为团队的一员，感受着作为团队一员的主要更是对自身的一次改变，想要改变团队，改变别人，应该从改变自己开始。

无论是心态和意愿都空前的高涨，这应是本次训练的成功之处。调动了所有人的积极性和能量。

而对于训练的内容更是体验为主，讲解为辅，用自己的感受去体会道理，学习知识。课程中有很多的语言方式，方法等，不断激发我的灵感，对我的工作有很大帮助。但正如田安教练讲的那样，不学以致用没有任何意义，把知识转化为智慧。我是一个内敛的人，心里总是压抑着兴奋、快乐、痛快，培训班的几天让我把它们彻底的释放出来了，我很开心，知道该怎样表达自己了。

行动承诺：

回到生活和工作中，成为懂得沟通交流的人，把自己的能量都发挥出来，尽己之智，带领好团队。

让生活更快乐，生命更精彩

##### 中国人寿江苏国寿某分公司中支老总 梁总

怀揣着一颗求知的心，来到此次团队共振训练，有苦，有果，有欢笑，有快乐，让我的收获颇多。从教练的精神状态中我读懂了什么才是真正的人生，在参加挑战极限的活动中，在杯子里水已经不能再加的情况下，是团队给了我勇气和力量，通过一个小小的活动也让我体会到潜力无限这个概念，杯子确实满了吗？没有，我又往杯子中加

了110个回形针，什么才是极限，我想在以后的人生中，在这种极限我还是一如既往的走下去，众人拾柴火焰高，让我们的团队在此次的训练中有了满意的收获，最应该感谢的是自己，只有把认为自己很重要，才能在以后的道路中走的更加踏实，伴随着音乐时，让我联想到自己的父母，他们给予的太多，但是所获得的回报太少，太少，对此我也把自己的行动作如下承诺：

- 1、用感恩的心态对待每一个人；
- 2、用阳光的心态度过每一天；
- 3、为团队创造更大价值的同时，让自己做的最好；
- 4、用行动证明自己的重要性；
- 5、相信自己是最好的。

最后感谢我们的教练团辛勤付出，感谢您们！

### **中国人寿江苏国寿某分公司主管 周士立**

通过此次训练，改变了自己的思想和格局，只有努力，永不放弃，有勇争第一的思想，才能让自己在工作中不断的成长，历练自己，让自己感觉到肩上的责任，自己应该付起的责任，对自己的团队，有更深入的了解，我为团队贡献了什么。我为团队做了些什么，更深刻地想到我为我的伙伴带来了什么，做了些什么，尽到自己的努力吗？全身心的投入吗？让每位伙伴感受到团队带来的力量吗？真真认识到团队的价值吗？自己为团队带来了共振吗？一次又一次不断地问自己，打开自己心中的结，让我的团队活起来，让每位伙伴认识到自己在团队的价值，从而产生的动力，为自己的天数次投入，付出，而创造属于自己的收获的价值。

我承诺：在今后带领自己的团队省清自己，让自己的团队真真实实去发挥自己的能力，去创造自己的价值，让每个人去承担他在团队中应承担的责任。

“我就是团队，团队就是我，我为团队负全责”

### **中国人寿江苏国寿某分公司中支老总 徐丽**

由当初进入培训班的旁观者，此次的技术系到课程《团队共振》即将结束，在此次的训练中，感触较深，给我带来较强的心灵震撼。

转换为团队的参与者，推动者和创造者，明白了自己其实是最重要的，由最初的不情愿，带着抵触的情绪转变为愿意改变自己，调整自己的心态，端正自己的态度去触入和参与，也慢慢地融入了自己的小团队，每触入了整个团队，由最初的互相不理解，到现在的互相彼此地信任也明白了团队的重要性，要团结协作，达成目标，我是团队，团队就是我，我为团队负全责。同时也要带着一颗感恩的心，感恩身边每位帮助支持我的家人，朋友，同事和领导，要快乐的生活活在当下，不仅要自己快乐，同时也要去影响身边的每位朋友，在工作中也要厘清目标，担当责任，勇于付出。对于自己的目标要付出实际行动，更要帮助每位团队中的成员。

### **中国人寿江苏国寿某分公司 袁飞**

本次“团队共振”的培训课程的学习，我感受非常深刻，其中最为重要的几点如下：

- 1、改变自己对责任的理解，今后必将全力以赴的投入于工作，生活之中，让自己的人生再多一些精彩和内涵，享受高品质的生活，做到真正的自我。
- 2、学会和人真诚的沟通，真诚的对待别人，因为真诚就是力量，坚决避免四把刀的出现，特别是对孩子的沟通。

- 3、在对待客户的问题上，要做到信任我的客户，善待别人就是善待自己。
- 4、今后在每一件事情的处理上，要么不做，一但要做就争取做到最好。做每件事的创造者，推动者，做个自己内心最真实的那个人。
- 5、积极主动的迎接人生的重大考验，一旦承诺就一定做到。

#### **中国人寿江苏国寿某分公司中支主管 李芳**

通过这二天的培训，真正感悟很深

- 1、我们要做活动的推动者，管理者，组织者；
- 2、人与人之间的信任、诚效、言行一致，要长期的持续的，关心关注，了解每位伙伴；
- 3、学会承诺；承诺别人；承诺要自己意愿；说到做到；
- 4、生活就像四把刀让我深有感想：平时都是，你应该急

我是对的，我都是为你好，我就是这样，通过次次学习，真正的目的的我知道了意愿是什么，我的意念是什么，我的行动是什么，成果是什么。

要增加我对中国人寿泗阳城区一部的信心。我要欣赏每位伙伴，要有团队协作，凝聚力，要我为团队，团队就就是我，我为团队负责的精神。更要有一颗真诚、感恩尊重每一位领导，关心每一位伙伴。

#### **中国人寿江苏国寿某分公司 周小利**

为期2天3夜的《团队共振》素质训练营的学习，让我感受很多，曾记得当初刚来时的迷茫与无助，短短的学习和体验，让我的心灵受到了强烈的震撼，无论何时何地，我都应该对生活、对工作充满勇气，时刻给自己创造自信，同时寻找方法和途径把我的自信传递给我团队的每一个人，让我的团队的所有人紧紧凝聚在一起，生命中总会有很多的未知，总会有很多的不顺，只要有一颗坚持的心，负责任的心相信就会引领我的团队冲破一切阻碍同时我也不再会害怕失败，我要会影响我团队的每一个人不去害怕失败，因为我们认真的对待了，认真的做了，过程才是最重要的，过程中我们的态度，意愿以及全情的参与度才是最重要的，让我感悟了这么多，相信未来，我会用我的爱，我的无私的奉献，我的勇气我的智慧，我的力量给更多的人带来改变，我会和我团队的所有人共同的去面对未来，用我的团队的力量完成公司给我们的所有目标，相信未来会更好，相信我的团队越来越好，越来越棒，相信我们这个大家庭的每个人都会更好，我也会坚持履行我的承诺，做好团队负责人的角色，向更高的目标引领我的团队。

再次感谢所有人，感谢大家的精彩呈现，生命是如此美好！

#### **中国人寿江苏国寿某分公司 王健**

首先感谢公司给了我这个培训的机会，我觉得公司最大的福利就是培训、学习。因为每次的培训对我们能力及专业知识都是一种提升，有的时候，知道了并不等于都做到了。通过学习让我知道了怎么去和伙伴沟通、交流，知道了团队的重要性，知道了责任在我们生活及工作都是那么的重要，每一次的目标完成与否，与职场的管理者和伙伴都是一种责任的体现。在此次培训班中感受最多的是团队协作精神，团结、友爱、互帮的一种精神，最多的还是感动，感恩身边的每一个人，感恩公司、善待身边的每一个人，活在当下。昨天已成为过去，而明天是未知数，只有好好把握今天，把今天当成生命中的最后一天去服务公司、服务伙伴，我会全力以赴去完成任务。

行动承诺：学以致用。

### **中国人寿江苏国寿某分公司 张莉**

我原本是一个不自信的人，在带团队的过程中有很多的盲点，通过本次特殊化培训过程中我体会到以下几点：

1、在个人能力方面，我深刻意识到，我是有力量的，我可以为我家人和团队创造更多的正价值，我很重要，对我的团队，对我的家人，我很重要。

表现 = 潜力 + 干扰

在今后的时间，我会更大限度在减少干扰的因素，让不可能，不行，不可以，没办法，做不到从我的词典中清除，从而转化为我愿，我行，我可以，我能，我要从优秀走向卓越。

2、在与人沟通方面，学会了避免沟通中的四把刀，怀着真诚，感恩，与每个人沟通，用爱的六种语言博得每位伙伴的信任，团结一心，共同拼搏，共达目标。

3、在工作方面，我深刻意识到，领导也挺不容易的，光鲜的背后有很多的压力和责任，我深为职场的负责人，更要担当责任，为每位伙伴做好榜样。

4、在工作中，每次目标下达，就像 A 点到 B 点，要想有 100% 的成果，就要有的 100% 意愿 + 100% 的态度 + 100% 的行动，才会有无穷的方法，所以我也明白了，信念决定行动，行动决定成果！

### **中国人寿江苏国寿某分公司 卢正兰**

通过多年的培训，参加过无数培训技能提升，都没有像这次给我留下一生中难忘的一次。

刚开始来时，还以为经理室让我们轻松两天呢？虽然 3 年期刚完成，十年期业务刚刚启动，好多工作蓄势待发，总觉得现在学习不是时候，经过 2 天半的学习，使我懂得了很多道理，课程实用度强，易接受，教练课程互动让人加深好记，并且开心。

本次培训班让我懂得：团队就是我，我就是团队，我要为团队负全责。这句话在今后的工作中给我带来无穷无尽的力量。同时也掌握工作的一些沟通话术。比如：四把刀的话术。从今天开始，把本次培训学到的知识，学以致用，我作为一个职场的负责人，我要尽快进入角色，做伙伴的创造者，永不做旁观者，用心经营好自己的团队，紧跟经理室不掉队，对职场的每一位组员不抛弃，不放弃，职场是一个家，发展靠大家。

### **中国人寿江苏国寿某分公司 胡羽中**

本次训练，让我感慨万千，刚开始不能接受，甚至排斥，到后来的投入，我感受到在我们发生一些细节，我们没有用心去体会，在工作中没有完全尽到责任，这次的训练让我认识到，做为一个管理干部应该做什么，不应该做什么，认识到身为一个管理干部肩上的责任和那份应该承担责任的信念与勇气，让我懂得怎样去管理一支团队，特别是一支寿险营销的团队。让我感受到人与人之间真诚的需要，让我感受到人的脆弱与坚强，感受到我们上级领导的压力和承受压力的能量，同时也感受到我周围有一帮共同作战的战友，当我遇到困难时，他们会给我支持鼓励和帮助。

愉快而紧张的训练即将结束，我真的还想再训练多一点，我承诺，我将把我学到的，看到的，用到实际工作去，用我全身心的力量投入我的工作，把所在的职场做和更大更强。

### **中国人寿保险股份有限公司鹤岗分公司个险经理：孙先生**

这次培训是我人生中的震撼，是书本上学不到，老师也教不会的，而是用心去感悟的一次培训。我的收获有：做任何事，一定要坚信，永不放弃才能胜利；在一个团队中，一定要互相照顾，关心，把团队看成一个大家庭，当团队的伙伴有什么问题，我要负起什么责任，平时我们总是找借口，找理由，而没有去找自己的问题，作为一个主管，一定要有大度的心胸，坚强的意志，敢于站出来承担责任的勇气，才能成为团队真正的领袖。在面对目标时，坚信目标的达成意愿必须是非常明确，清晰，然后运用并发挥出团队最大的资源，能量，拧成一股劲，相信没有达不成的目标！

附：吉林省太保第一场内勤管理者内训学员感受：

#### 梁经理

这是一次突破传统思维模式的培训，是一次真正的发自内心层面的认识，是一次心灵之旅。

通过培训，使我们真正懂得了“团队就是我，我就是团队”，“如果不是我为团队贡献，我想指望谁？”使我们更加懂得信念的力量，我坚信我们的团队未来将会成为“长春保险市场上最受尊重的寿险公司”。

- 1、在接下来，我将会持续关注每一位参加培训团队长，让团队的共振传递到每一位属员，让每位属员真切的感受到团队长的改变，进而改变感召每一个人，为团队创造更多的价值。
- 2、将会在团队中选择合适的人，如专务、准主任再来参加这个培训
- 3、我要用我们热情、信念、感召我办公室的每一位同事，为达成长春中支公司共同的目标而共同奋斗。

#### ◆ 孙经理

感受：1、游戏可以重来，人生没有重排，市场不相信眼泪！

2、人的潜能是无限的，团队的潜能也是无限的！

3、信念百分百→态度 100%→行动 100%→结果 100%

行动承诺：明天回到团队后：（参加这次培训班的主管）我们集体共同运用所所得，一起诊断，分析我们团队目前的状况，整合资源。让我们的团队共振，我们主管上下齐心合力，一定团队的潜能充分发挥出来，一定让我们的团队快速发展壮大。

#### ◆ 黄经理

通过3天的培训我的感受太深了，由其是在我们小组被解散对我的触动太大了，让我深深的感觉到现实工作的残酷性，快鱼吃慢鱼，优胜劣汰，要么生要么死。我们不努力把握自己，啥事都事不关己高高挂起，没有激情没有热情，死气沉沉，就死定了。所以，要想活要想活的更好，一定要努力，积极参加学习，只有自己有丰富的知识能力才能更好地为团队服务，把团队中所有的资源调动起来让每个人都活过来一个命不能掉队，信任 100%，目标。

#### ◆ 姜经理

感受：1、充电的感觉很舒服，人就像电池，他不可能是永远电力实足的，他也不会永远的那么积极、热情。来自生活、工作中的压力，问题积少成多，如果得不到释放，他将带走我们曾经的那份感受，那份热情，这次的训练，使我有效的释放了自己的心中的那份负面的情感，保持了那份热情与希望。

2、团队建设是我工作中面临的主要问题，作为团队中的每一个组员，每一个分子，他们都是团队中的一员，每个人都有成功的可望，都有被人信任。我的团队在组建之初

是那么的有激情，是什么原因让我的团队走入了泥潭。组建之初，我们有共同的目标，组建之初大家都有梦想，是谁偷越了这些，是时间吗？不是，是我们把什么丢了，而不是被偷了，这些丢在了哪里，我们不需要知道了，我们只需要在路上找回这个梦想，这个目标，这帆大船将越走越远。

3、积极的人亨，走到哪里，哪里亮，作为一个热源。我愿带给每个人永远的温暖。

承诺：A、我会把本次课程的精神，传给我的组员。

B、我承诺把这份积极性带回我的团队。

C、把这个课程精神运用到团队中去。

#### ◆ 王经理

在本次培训体验学习中，感受太多了，首先感谢中国 BEC 学院有这样一位优秀、专业的教练。老师，也感谢 BEC 学院有这样的课程。目前我团队缺少团队共振精神，状况非常不好，面临我上级经理考核降级的危险，真是雪中炭，尝到了方法，厘清我的目标及团队存在的问题。我承诺：从现在起，从我开始做起，100%投入到工作中，在 2010 年 6 月前，必须留成 2 位业务主任，相信我一定达成。

#### ◆ 吴经理

团队共振训练课短暂而愉悦的即将结束。通过 3 天的培训感受颇多：喜怒、哀、乐应是我人生的转折点。

喜：学到了知识，设定了目标，找出现状，改变心态，计划行动以及冰山图。用欣赏的眼光看待周围的人，并做出承诺，去带领我团队的属员，扩大队伍，做每个人职业生涯规划（因为这是我的责任，100%投入）用克的能力感召团队所有的人达成目标。

怒：我不投入，不理解导致愤怒，但很快授受。

哀乐：从一个个游戏中，找到现实生活中的不足，欠缺回去整合团队资源，不抛弃、不放弃，实现自己的梦想——“督导之梦”！

感谢教练，感谢公司，更感谢公司领导，感恩才能长久，珍惜才能拥有。

团队以及公司的好坏是我的责任，从今天开始从现在开始，为我的团队负责，立即行动！年底梯状 3 个业务室主任，3 个高级专员！回到团队，把我所尝到的知识传承。

#### ◆ 朱经理

我非常感谢田教练带给我们精彩的课程，它教会了我怎样设定目标，如何活于当下，怎样管理好自己的团队，在这课程结束的时候，我忠声说一声：田安教练，你辛苦了！通过短短的三天来的培训，我要带好我的团队和他们一起并肩作战，同进更加地爱她们，更加地关注与关心他们，我要信念 100%，行动 100%，意愿 100%，最后结果才可能出现 100%，同时我与团队才是共赢的。

我爱我身边每一个人，同时更加爱我自己，因为生命是短暂的，失去就不会再来，所以我要好好珍惜每一天每一秒。

#### ◆ 李经理

在此次课程里的感受是作为团队必须要做到表率作用，永远用那种积极的心态去感染团队的属员，给他们更多的关注，关爱鼓励及支持，让现实中的我也成为教练一样的人，教会他们怎样做而不是替他们做。

作为团队的每一个成员都要让他们认为我是最重要的，是缺一不可的，调动他们不只

是个鼓掌的旁观者，在团队当中让属员们都各司其职，分工明确！

承诺一年之内晋升一个职级，团队人力翻两翻，打造一个百人的团队。

锁住目标不放松，首先定下自己的目标并贴在墙上，年底买一个价值 20 万的车给自己一份礼物，督促鞭策我的主任们年薪过 10 万，一年内再育成五位业务室，2 年晋升督导。

不辜负领导的希望和追随我的最亲爱的伙伴们，用我的收获回报我热爱的家人们！

#### ◆ 刘经理

通过此次培训，我深深地感情我的团队存在的不足和差距主，以前学到的都是理论课，此次团队共振的训练打破以往的陈旧观念，谁也救不了我的团队，只有自己才能救自己，回去后我要把在团队中学到的激情带到我的团队，我相信我的团队一定战无不胜，一定要让所有的属员相信我们的目标一定能达成，我们的理想一定要实现，我要对兑现自己的承诺，说到就要做到，用我满怀的热情拥抱我们的团队。

再次感谢田安老师，给我们带来这样精彩的课程，真正是雪中送炭，我一定会用心把学到的东西带给我们的团队！

#### ◆ 兰经理：

这次的培训我的感受是非常地及时，而且很深刻，也感谢公司的领导们对团队成长的关心，培训教练的课程非常到位，根据团队的种种现状与现象进行了体验式的授课，从而使我们更进一步清楚自己团队的差距，那么所有的事情让我们知道先要树立清晰的目标，然后看行为背后的现象，迁善每个人的心态，计划与行为最后执行，要有最大的最好的表现，要把自己的潜能发挥到极限，减掉对自己一切不利的干扰，察觉属员们的心态，情绪，期待，知道他们想要什么，是要还是一定要，还有就是有一颗感恩的心，感恩我的父母，我的爱人，曾帮助我的人及伤害我的人，感谢生命中的贵人，当我们把这一切都回想的时候，我们还有什么理由拒绝呢？那么有感恩的心最重要还是要有责任，团队是我，我就是团队，团队兴亡我负全责，这句话我会铭记在心，有了责任还有一点也很重要，就是承诺，要做就做最好的，要一诺千金。

#### ◆ 吴萍经理

参加本次《团队共振》训练，是我所参加训练令我感受最深刻的一次培训，让我震撼，让我始料不及，培训中的内容，恰恰是我最需要提升的，最渴望得到的，也是我存在的问题和影响我的更高层面发展的障碍。

我是团队长，如何带动团队，如何影响团队，如何使我的团队形成动力，团队中出现一些问题，令我不知所措，也曾购买了一些书籍，以寻求解决方法，但都没这次训练产生的效果好。通过这次训练，我深刻认识到一个团队目标的重要性，我从未为团队确立过目标，从未为队员引导确立目标，我也深刻认识到责任的重要性，也深刻认识到理解队员的重要性。。。太多太多。真的非常感激这次培训，是我团队长生涯的一个新的里程碑，是我晋升经理的加速器，所以，我确信，在今后的工作中，我会成为一位优秀的团队长，并确立目标，2010 年 6 月晋升经理。

#### ◆ 明晃经理

2010 年新的一年的开始，很多的新的目标，2009 年也定下了很多多的目标，也做团队可总是不理想找不到病，在课里我认知到，是目标，怎么分解，用什么心态，怎么行动、我认知到什么是团队。，什么是承诺，自身的价值，团队的价值。承诺是自己对

他人的帐户。我下一步就是要遴团队，用我自己的力量感染团队的每一个人，让自己知道我就是团队，团队就是我，我要对团队负全责。

#### ◆ 张经理

在训练中学习、感悟，在活动中体验，品味。是我此次学习的最深感受。

一个好汉三个帮，这次培训我真真切切地懂得，一个人的力量太渺小，要想成大事，必须有一个和你一样，心往一处想，劲往一处用的伙伴，必须有和你志同道合的人。那么，如何让别人想你所想，急你所急呢？这次课程中的训练环节，如“生死逃离”让我们明白了一个道理：明确目标，只有有了共同的目标，我们才会共同关注，共同努力，共同前行，直到共同达成。

公司在新年伊始给我们培训这一课程，我作为员工，在每次体验中体会到了领导的良苦用心。公司是在为我们规划未来，为我们指引如何的方法，教我们取胜的策略。而我，能做的，只有用行动，用成绩回馈我们与厚望的领导，我会把我所学，所知，所悟带回团队中，让它变成真真正正的生产力。

我郑重承诺，我一定学以致用。

#### ◆ 韩总

要想成功，要做好一件事情，第一步一定要有明确目标（愿景），然后，是战略选择，就是共赢，发挥团队的力量，感染，感召每一个人，反这样一个目标变成我的团队的目标，我们的信仰，相信自己，欣赏团队中的每一个人，相信团队里的每一个人，坚持我们的目标，每个人都要承担相应的责任。做个能量的付出者，积极参与，竭尽全力付出，最后就是自我的高度承诺，付出行动，执行到底。

愿意 100%，信任 100%，付出 100%，行动 100%

团队的力量，团队的全力才能真正的激发出来，才能形成团队，实现我们的目标。

承诺：

- ◇ 每天学习半小时，增强自身的修养。
- ◇ 传承课程精神，让更多的人去体验团队精神，感召和影响更多的人
- ◇ 带领我们团队创造一个奇迹实现增长。

.....