



# Forum 研习之旅

练习指南



# 目录

## 核心价值观

信任与尊重

渴望学习

敢想敢做

共同成长

打造强效的研习之旅	3
冲突对话指南	5
主持人窍门	6
练习	
破冰开场	7
更深的联系	27
自我反思	41
Forum会议工具	55
业务工具和理解	109

### 致谢

感谢志愿者团队帮助更新此工作手册。特别感谢EO 全球Forum 委员会、EO Forum 内容和Forum培训社群的会员。

多年来,许多人为本工作手册和培训计划贡献了无数的想法和理念。为了提升大家的Forum体验,他们无私贡献了宝贵的时间。正是因为他们的无私分享,我们的Forum体验才得以更加丰富。

500 Montgomery Street Suite  
600 Alexandria, VA 22314-1437  
USA  
电话:+1.703.519.6700  
传真:+1.703.519.1864  
[www.eonetwork.org](http://www.eonetwork.org)

©2020年创业家协会(Entrepreneurs' Organization)。  
保留所有权利。

# 打造强效的研习之旅

## 为什么

### 您为什么要参加研习之旅？

#### 1. 评估您的Forum。我们的Forum 现状如何？

- a. 评估Forum健康状况: 获得定量(调查)和定性(会员的坦率想法)数据。



#### 2. 我们为什么要参加此研习之旅? 我们想要或需要完成什么?

3. 制定研习之旅主题/目标。这样, 您可以做出决定, 以帮助小组走出其舒适区。您可能会考虑的一些主题包括: 复兴、建立更深厚的关系、个人成长、过渡、展望我们的未来等等。

## 物理环境

- a. 努力营造“夏令营”感觉。想想集体生活、海滨别墅或小屋与包罗万象的度假氛围。
- b. 接近大自然, 或者(如果在城市中)发现并拥抱城市之美。
- c. 您的小组是否在一个良好的“起居空间”中工作, 并拥有充足的自然光线和窗户, 而不是在酒店会议室。

## 从左脑转向右脑

- a. 营造非会议室背景或环境。
- b. 通过冥想、娱乐或艺术练习唤醒富有创造力的感性大脑。
- c. 运动、音乐、艺术、诗歌。

## 平衡: 1/3, 1/3, 1/3

- a. 三分之一小组开发工作(有准备的练习/活动)。
- b. 三分之一小组活动(远足、滑索、划船)。
- c. 三分之一非固定社交时间(一起准备饭菜, 围坐在火旁)。

## 研习之旅是一种完全融合的体验

### 您需要开始、中间和收尾。

- a. 开始: 开局是用于切换状态的, 每位会员均分享其研习之旅意向, 热身(1-2小时)
- b. 中间: 小组开发工作应在研习之旅中间(1-2天中的4-8小时)逐步达到情绪强度的顶峰
- c. 收尾: 收尾是升华时间, 承诺以不同方式做事并回味您们刚才一起经历的事情。

# 打造强效的研习之旅

## 研习之旅陷阱

如下事情会有损您的研习之旅体验：

1. **失去平衡：**
  - a. 一直玩乐——小组会感到缺乏实质性。
  - b. 一直工作——小组离开时会感到疲惫不堪，觉得被骗离了那个地方。
  - c. 过度结构化的停滞时间——创造力和自发性将会受抑制。
2. **单个会员的个人进入和退出点过多。**
3. **碎片化——不受管制的电子设备访问，会员做不同事情的休息。**
4. **位置和空间选择不佳：**
  - a. 与自然几乎没有或完全没有联系。
  - b. 酒店会议室（太像月度会议了）。
  - c. 结束后，会员分别进入其酒店客房，玩电子设备，沉浸在自己的世界中。
5. **一位会员引导研习之旅。该会员要么失去了以会员身份参加的机会，要么设法做到兼顾两者，但最终筋疲力尽。**

## 强效研习之旅的特质

1. 小组具有强大、令人激动和感动的经历。
2. 单个会员拥有改变生活的“顿悟”新见解。
3. 小组挑战自我，共同参加将他们移出舒适区的活动，然后谈论他们的经历。
4. 每位会员均从保护自我的立场转变为不受保护、开放、脆弱的立场。
5. 小组会员离开时，他们了解了彼此、他们的Forum、他们自己和他们的主题。

## 选择聘请专业引导师

聘请专业的引导师后，您的研习之旅体验得到最大限度的提升。Forum最佳做法是至少每两年与专业引导师合作一次。

### 专业引导师会带来什么技能？

- 设计研习之旅活动方面的专长、创意和定制。
- 专业引导师引导所有会员以会员身份自由充分参与小组发展工作。
- 中立、外部、训练有素的“一双眼睛”观察您们作为小组开展的工作。引导师能够识别小组和个人动态以及这些动态如何影响小组。他们有能力提高小组的意识并改变对Forum产生负面影响的模式。
- 引导师有技能帮助会员敞开心扉、比以往任何时候都更深入地分享。
- 引导师在处理小组内情绪激烈时刻方面很有经验（无论是由于披露而发生还是解决冲突）。引导师可以稳定地发挥作用，帮助小组充分参与这些重要时刻，以解决问题并从中学习。

## 结论

您的年度研习之旅将是 Forum 一年中最重要的事件之一。作为主持人，您不应承担计划研习之旅的角色，而是监督和支持研习之旅计划者。投入充足的时间为研习之旅做准备或聘请专业的引导师。

# 冲突对话指南

以诚实和同理心解决冲突或疑虑对于保持Forum安全并保持信任和尊重至关重要。《冲突对话指南》可帮助两个人详细讨论并倾听他们之间的问题。主持人引导对话,并根据需要指导双方。请参阅该指南末尾的主持人引导说明。

## 有问题的人可以说:

- “我想分享自己的一个担忧。现在是否可以?”(如果不是现在,那么请约定时间。)
- “我记得的具体事实是...”(纯粹、可观察、客观的事实;不是判断、攻击、结论)
- “这让我想到/想知道...”(我们以这种方法分享关于这组事实的解读、理论、疑问和结论。我们的想法可能是正确的,也可能是错误的;使用“我”来描述很重要。)
- “我觉得...”(诚实地分享您的情绪;再次描述这些情绪,即使它们是生气或失望等消极情绪。情绪总是以词语而不是句子分享的。“我觉得\_\_\_\_\_”不是一种感觉。)
- “我在这里面扮演的角色是...”(尝试对出现问题的某部分负责。)
- “我特别想要或希望的是...”(描述您希望从此人那里得到什么;这为解决和关闭问题铺路。)

## 倾听问题的人/小组的回应是:

- “让我看看我是否理解您...”(改述您听到的内容;不作任何解读、反应、反驳或说明。只需根据分享“抓住信息”,透彻沟通,尝试用您自己的话描述您所听到的一切。)  
“我说的是否准确?是否有任何遗漏?”(检查以确保您弄对了。)
- “您还有更多想要分享的吗?”(真诚地询问。您的Forum伙伴要勇于坦诚与您沟通。)
- “您是否已经完全表达了自己的想法?”(如果是,请提供您的答复。)
- 听者回答:“谢谢。”
- “听到您的担忧后,我的反应、感受和想法是...”(这不是解释,而是说出它听起来如何的机会,例如,“我感到惊讶和尴尬,我确实认识到迟到几分钟给您带来了麻烦。")
- “我对您想要什么的回应是...”(对他们说自己想要什么做出回应;您能否满足他们的要求,或者您是否想协商或反驳提议?)
- “我希望或需要您...”(为了解决问题,您可能需要一些东西;分享一下这些东西。)

# 主持人窍门

## 引导冲突对话

- 参与或听对话的每个人都应该在其面前放一本《冲突对话指南》并熟悉该书内容。
- 要求不直接参与对话的所有人保持安静、怀着尊重倾听,而且不要插话。
- 提醒参与者您将在他们分享和倾听时帮助他们遵循指南。您可以干预以引导该流程。
- 提醒参与者注意以“我”角度陈述对于自己经历鲜活性和避免以“你”角度陈述的重要性,因为以“你”角度陈述更容易让人觉得受到攻击。
- 遵循对话指南的顺序。如果您在任何时候感到迷茫,那么请停止对话并告诉两方:“让我们停一会儿,看看我们在这个过程中所处的位置。”这将有助于引导他们重新回到步骤顺序。
- 有疑虑的人应充分分享其想法和感受,而不是抑制负面情绪;这一点非常重要。有些人需要支持才能真正做到这一点。
- 消息接收者应解读发送者消息中最重要、充满情感的部分;这一点非常重要。他们可能需要帮助才能做到这一点。
- 到对话结束时,有疑虑的个人需要真正能够说出他们现在可以放手了,疑虑已经消散了。
- 还需要做到消息接收者感觉他们似乎已经畅所欲言。他们还应该感到明了。
- 有时,行动步骤或承诺产生于这个过程。如果是这样,那么请在对话结束时重述这些行动步骤或承诺。
- 征求观察者的任何意见或反馈。
- 向两位参与者致谢。



# 破冰开场和 简短练习

# 破冰开场和简短练习

30分钟以下的练习旨在破冰  
开场并开启或结束研习之旅

1. 开场话题
2. 一字反馈
3. 两个真理和一个谎言
4. 我爱我的邻居
5. “思考游戏” (Ungame)
6. 在会议开始前正念五分钟
7. 二选一
8. 人结
9. 更好地了解Forum伙伴:简介
10. 进入
11. 自我反思和两个层次的分享
12. 寻物游戏

# 1. 开场话题

发起人: Ellie Byrd (ellie@forumsherpa.com)

EO 分会	
分享人:	
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	<b>收尾或破冰开场</b>
此练习所需的时间	<b>10分钟</b>
练习目的	<b>有助于破冰开场并了解Forum伙伴</b>
练习结果	<b>人际关系</b>
所需工具	<b>无</b>
材料和前期工作(如有)	<b>无</b>

## 开场

这对于新的Forum或刚刚引入新会员的Forum是有益的。它们还可能由成熟的Forum用于为会议带来一些便利。这些问题通常比较轻松,但第1层次的问题也会引起深度反响!

- 小时候,我最喜欢的游戏是\_\_\_\_\_。
- 我一直最喜欢的电影是\_\_\_\_\_。
- 今天,当我\_\_\_\_\_时,我最开心。
- 如果我有\_\_\_\_\_,那么我将是世界上最幸福的人。
- 除了\_\_\_\_\_,我将吃掉摆在我面前的任何东西。
- 我可以将自己的生活比作动物的生活,而那动物是\_\_\_\_\_。
- 如果世界上所有的钱都归我所有,那么我会\_\_\_\_\_。
- 对我来说,学校是\_\_\_\_\_。
- 如果我不得不放弃一些现代便利设施,例如电视、汽车、卫生间、电话或照明设备,那么我会选择\_\_\_\_\_。
- 如果我不得不在丧失听力和视力之间做出选择,那么我会选择\_\_\_\_\_。
- 如果您可以成为任何一本书中的角色,那么您会成为谁,为什么?
- 如果您可以选择生活在历史的任何时期,那么您会选择哪个时代,为什么?
- 如果您可以在自己国家以外的其他国家重新度过童年生活,那么您会选择哪个国家?为什么?
- 列出提振您精力的三件事。列出消耗您精力的三件事。
- 您对身体健康的关注程度如何?
- 如果您会说母语以外的其他语言,那么会是什么?为什么?
- 您所在的图书馆正在烧毁,您只能保存两本书。您选择哪两本?如果这两本书永远消失了,那么世界将会遭受什么损失?

[转下页...](#)

# 1. 开场话题—续

- 您经历过的最具变革性的旅行经历是什么? 原因是什么?
- 我可以送给别人的礼物是\_\_\_\_\_。
- 我想收到的礼物是\_\_\_\_\_。
- 让我发笑的是\_\_\_\_\_。
- 谈论您最近犯的一个错误。
- 如果您每天神奇地多出两个小时, 那么您将如何度过额外的时间?
- 如果您突然每天损失两个小时(一天二十二个小时), 那么您将如何削减那些时间?
- 如果没有限制, 您可以住在任何地方, 那么您将住在哪里, 为什么?
- 为了住在那里, 您必须从思维过程中“取消”哪些限制?
- 您最近读的书是什么? 您为什么读那本书? 您从中学到了什么? 您会将那本书推荐给其他人吗?
- 分享您小时候做过的调皮事情。
- 您的家将受到龙卷风袭击! 您有10分钟的时间拿一些东西然后出去。您会拿什么?
- 您从童年中学到的最令人惊讶的事情是什么?
- 列举过去90天内您引以为豪的事情。
- 哪个假期对您最有意义? 为什么?
- 补全这句话: “我希望所有人都能\_\_\_\_\_。”
- 描述对您而言完美的假期。
- 考虑一下您最喜欢的关于自己的三件事。
- 您想要实现的梦想是什么?
- 如果您有一个保证会实现的愿望, 那么您想要什么, 为什么?
- 您每周看几小时电视? 电视以什么方式影响您的生活?
- 从现在开始的五年里, 您想做什么? 您认为从现在开始的五年里, 您会做什么?
- 您是否觉得自己已经精通生活的任何部分? 如果是这样, 那么是哪一或哪些部分?
- 如果您是律师, 那么您将是控方律师还是辩护律师, 为什么?
- 最能描述您的三个形容词是什么?

# 1. 开场话题 - 5%

这对于已经在一起一段时间(一年或更长时间)的Forums是有益的。如要完全开诚布公地对待会员的回答,需要在Forum实现高度的信任和机密性。

- 我最珍贵的财产(重要物品)是\_\_\_\_\_。
- 如果我可以不顾一切并且真的冒险,那么我会\_\_\_\_\_。
- 我在\_\_\_\_\_时哭泣。
- 如果您除了自己的父母之外还可以选择另一对父母,那么您会选择谁,为什么?他们会为您提供或帮助您什么?
- 您有多少友谊持续了10年以上?当前哪种友谊可以维持10年?
- 从头到尾描述一下对您而言完美的一天。
- 如果您梦幻般地获得了理想才能,那会是什么?那将如何改变您的生活?
- 您如何应对生活中的困境?
- 描述您与母亲和/或父亲的关系。长大后感觉如何?
- 谁对您今天的情况影响最大?那个人对您有多重要?
- 可以指望您说到做到吗?您信任某人的条件是什么?
- 如果有人要写关于您的传记,那么标题会是什么?
- 列举一件您可以用来改善生活中重要关系的事情。
- 您现在可以停止做的,不益于自己成长和幸福的是什么事情?
- 设想您可以回到过去,改变生活中的一个决定。会是哪一个,为什么?
- 您想向谁道歉,但尚未这样做?发生了什么?您在等什么?
- 谁应该向您道歉?现在是什么状况?他们为什么还没有向您道歉?
- 您的企业退出策略是什么?
- 用三个词概括您的童年。
- 您在需要时容易接受帮助吗?您会寻求帮助吗?
- 回想一下您小时候。您长大后觉得自己的生活会怎样?
- 您的梦想是什么?有什么梦想已经实现吗?
- 想想小时候别人对您说过的肯定或否定的话。那对您有什么影响?现在对您有什么影响?
- 您最后一次在Forum会议上感到受到惊吓是在什么时候?
- 您生活中最大的乐事是什么?
- 您最强迫性的习惯是什么?您如何处理这些?
- 您可以做哪件事来改善您的业务?
- 您一生中做出的最冒险决定是什么?是什么导致风险如此之大?
- 以1到10为您认为自己现在生活的平衡程度评分。列举您可以改善平衡的一件事。

[转下页...](#)

# 1. 开场话题 - 5% - 续

- 您最后一次与某人打架是什么时候? 是谁引发的?
- 如果您可以更改自己的一项生理特征, 那么您将更改什么, 为什么?
- 设想您被诊断出患有罕见疾病。您会选择健康地生活六个月, 还是独立、虚弱地生活六年? 为什么?
- 您在企业中做出的那项最佳决定是什么?
- 您一生中做出的那项最佳决定是什么?
- 描述您希望自己去世后获得的殡仪服务。
- 您什么时候第一次坠入爱河? 分享这个故事— 多久, 与谁在一起, 为什么?
- 您善于判断品性吗? 想一想您错判某人品性的时候, 并描述一下这种情况。
- 哪张照片对您最重要? 描述这张照片以及它为什么具有如此强大的影响。
- 分享童年时遇到的死亡事例。
- 您人生中最重要五个方面是什么?
- 设想您将在余生中跟两个人困在荒岛上。您会选择带着的两个人是谁, 为什么?
- 描述您的完美一天。它会如何开始? 会如何结束? 您在一天当中会做什么?
- 谈谈您发脾气的时候。
- 您最大的成功是什么? 您最大的失败是什么?

## 2. 一字反馈

EO 分会	爱达荷州
分享人:	Jennifer Perez
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	收尾或破冰开场
此练习所需的时间	20分钟
练习目的	增强自尊心并帮助个人建立联系
练习结果	有关他人如何看待您的反馈
所需工具	纸, 按照姓名顺序创建抽奖活动。
材料和前期工作(如有)	无

### 练习说明

您绕着桌子, 每个Forum成员说出他们认为最能描述一个特定Forum成员的一个词。每个人就那同一个人说一个词。然后, 您切换正被描述的人, 然后再绕着桌子。唯一的规则是, 两个人不能就一个特定的人说相同的词。

### 分步说明

选择一个人开始或抽一个人名。当每个人将其描述性词语传达给所指的人时, 请顺时针轮转。绕过圈子后, 请从圈子中的下一个人开始(或抽一个人名), 然后逆时针轮转。继续进行直到每个人都轮到, 然后在逆时针和顺时针之间切换。

# 3. 两个真理和一个谎言

EO 分会	多伦多
分享人:	Yafa Sakkejha
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场
此练习所需的时间	每人三分钟
练习目的	练习的目的是通过一种有趣、互动的方式,更多地了解您的同侪。
练习结果	
所需工具	笔和纸(可选)
材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 每个人写下关于其生活的两个事实和一个谎言,然后依次将它们读给小组。小组需要猜测哪一个是谎言。讲述人揭示谎言后,听众可以自由地询问有关故事如何发生的澄清问题。	
<b>分步说明</b> 每个人写下关于其生活的两个事实和一个谎言,然后依次将它们读给小组。小组需要猜测哪一个是谎言。讲述人揭示谎言后,听众可以自由地询问有关故事如何发生的澄清问题。  选择:您可以就每位上当的成员得1分,获胜者将加冕。可以通过提出有关故事的问题和澄清来加深此练习。	

# 4. 我爱我的邻居

EO 分会	旧金山
分享人:	Cory Levenberg
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场
此练习所需的时间	10-20分钟
练习目的	帮助人们更好地了解彼此, 并让参与者认识小组中的共同点和个人特征。
练习结果	
所需工具	无
材料和前期工作(如有)	无

## 练习说明

站在圆圈中心的人在游戏开始时说:“我喜欢我的邻居。他/她\_\_\_\_\_”,并用一条描述他/她的信息来完成句子。

例如:“我喜欢我的一位邻居。他在州外出生,喜欢打篮球,养宠物,是独生子,等等。”他/她完成陈述后,此描述适用的每个人(包括处于中心的人)都将从当前位置移到不紧挨着其的空椅子上。找不到椅子坐的人走到中间,开始第二轮游戏。

## 分步说明

**第1步:**将椅子围成一圈。椅子数量应该比人数少1。

**第2步:**每个人都坐在其中一把椅子上(好像他们要坐下一样),一个随机的人从中间开始(没有椅子)。

**第3步:**中间的人大声说:“我喜欢我的邻居。他/她...”,然后陈述自己的情况(例如,我喜欢我的邻居;他/她有姐姐或哥哥)。

**第4步:**情况跟该陈述相符的任何人都必须移到新椅子上并坐下(中间的人也需要找到椅子)。

注意:如果该陈述不符合某人的情况,那么该人将留在原处。是移动为中间人腾出了椅子。

**第5步:**没有椅子的那个人站在中间,再次从头开始“第3步”。这样做几轮(通常是10到20分钟),以揭示有关人们的各种信息。

# 5. “思考游戏”(Ungame)

EO 分会	匹兹堡
分享人:	Casey Carr
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场
此练习所需的时间	10分钟
练习目的	通过分享观点、感觉和信念以及增加对Forum成员的了解来为小组打开局面。
练习结果	
所需工具	Talicor 的“思考游戏”(Ungame)牌组
材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 随机从Ungame中抽出一张牌,并将该牌上的问题用于Forum所有成员。	
<b>分步说明</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 购买 Ungame</li><li>2. 抽牌提问</li><li>3. 重复</li></ol>	

## 6. 在每次会议开始前正念五分钟

EO 分会	旧金山
分享人:	Rudolph Mutter
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场
此练习所需的时间	5分钟
练习目的	在继续下一个Forum练习之前, 让小组集中注意力, 不理睬外界的干扰或他们正在处理的问题
练习结果	冷静而专心的Forum小组准备解决议程的下一部分
所需工具	电脑/音频
散发材料和前期工作(如有)	在YouTube 或选择的其他网站上搜索“引导下的5分钟冥想”
<b>练习说明</b> 参加引导下的正念练习, 通常是5分钟记录有引导的呼吸冥想。	
<b>分步说明</b> 在练习开始时或休息后一起回来时, 播放预先选择的引导下正念音频或视频。	
<b>汇报问题/笔记</b> 您可以在正念练习后进行“开场白”练习。	

# 7. 二选一

发起人:Ellie Byrd (ellie@forumsherpa.com)

EO 分会	旧金山
分享人:	Mike Simonsen
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场— 晚餐对话
此练习所需的时间	20分钟至几个小时
练习目的	让所有人都参与一次对话
练习结果	实现深入、有见地、发人深省的对话
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	无

## 练习说明

一个人请他人“二选一”(A或B), 桌旁的每个人都选择一个。您会听到其他每个人选了什么。然后桌旁的下一个人请他人做另一个“二选一”。重复。

出色地玩“二选一”游戏的秘诀是多次在小组中四处走动, 以便每个人都有很多机会根据自己的选择来发挥创造力。如果您只绕着桌子走一圈, 那么洞察力会有点儿弱。

## 分步说明

一个人请他人“二选一”(A或B), 桌旁的每个人都选择一个。

您会听到其他每个人选了什么。

然后桌旁的下一个人请他人做另一个“二选一”游戏。

重复。

不断重复。聆听其他人提出的“二选一”可以为您触发创意。

# 8. 人结

发起人:Ellie Byrd (ellie@forumsherpa.com)

EO 分会	旧金山
分享人:	Cory Levenberg
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	团队建设
此练习所需的时间	10分钟
练习目的	团队协作;在会议期间站起来四处走动
练习结果	
所需工具	无
材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 良好、快速、有趣的团队建设练习。参与者站成一圈,然后每个人选择(不是紧挨着的)两个人握住手,从而形成奇妙的“人结”。然后每个人都在握手的同时尝试脱离人结并回到圆圈中。	
<b>分步说明</b> <b>第1步:</b> 所有参与者站成一圈(最好少于15人)。 <b>第2步:</b> 每个人都跨过圈子,与两人握手(因此,手臂以各种方式交错)。 <b>第3步:</b> 在不放开任何人的手的情况下,参与者共同努力,回到人结未解的圈子,每个人仍然握着别人的手。	
<b>汇报问题/笔记</b> 如果每个人都握着两个人的手,那么这做法很好(可能)。	

# 9. 更好地了解Forum伙伴:介绍

EO 分会	旧金山
分享人:	Cory Levenberg
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	连接:新成员介绍
此练习所需的时间	每人2分钟
练习目的	这是介绍新成员并使他们熟悉小组的快速方法。
练习结果	新成员与Forum 其他成员见面,所有成员都在提醒下想起自己及其Forum 伙伴的各个方面。
所需工具	无
材料和前期工作(如有)	无

## 练习说明

Forum 成员在两分钟内(总共两分钟;不是每人两分钟)向Forum 新成员依次介绍Forum 现成员。

## 分步说明

- 某人(现有成员)同意第一个来。那人保持沉默。将计时器设置为两分钟。
- 在一次所有人物所欲言的集体讨论式会议中,其他现有成员喊出与该人有关的事情(例如,他已婚,他喜欢打高尔夫球、打网球等)。
- 每个人都插话说出自己对这个人的了解,但是没有顺序;他们只是大声说出来。
- 两分钟后,对下一个人也这样做。
- 稍息后继续重复。

## 选项

为了加深练习,可以让被介绍的成员(两分钟后)选择添加未提及或其他人不了解的其他内容。

# 10. 进入

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场
此练习所需的时间	10至30分钟
练习目的	以非语言方式披露不同的破冰问题或陈述, 以了解人们在不同主题上的立场
练习结果	根据人们是否参与触发协调对话
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	无

## 分步说明

1. 让成员站成一条线或一个圆圈。
2. 向小组说明您将每次读出一项陈述。如果他们认为自己同意该陈述, 那么他们进入。
3. 逐一阅读陈述, 并允许人们在您阅读下一个陈述之前进入或退出。让人们有时间观察谁进入了、谁没有。
4. 记下所有人都进入或都不进入的那些陈述。
5. 提前选择您想提的问题或陈述以减少所需时间。

## 参加者须知:

- 我将阅读一项陈述; 如果您同意, 那么请进入。
- 请注意还有谁进入或没有进入。
- 请注意, 您在哪个方面不确定是否向小组透露实情, 或者不愿意向小组透露实情。

## 汇报:

- 允许小组以所需的时长汇报, 以便他们澄清并进行必要的对话。
- 最后给他们一些时间来揭示他们的实情。
- 回顾他们如何看待这项练习。他们对某事感到惊讶吗? 他们学到新东西了吗?

## 设置问题

- 我对放弃“实际工作”的日子呆在这里表示怀疑。
- 我对在这次研习之旅中要完全透明有顾虑。
- 我对自己的业务失去信心。
- 我相信我的工作/生活平衡对我的家庭已产生负面影响。
- 我在工作中担任太多角色了。
- 我对业务失去了热情, 发现很难保持动力。
- 我与配偶的关系目前紧张。
- 我感到自己承担了过多。
- 我正在处理或已经处理了一场令人心力交瘁的官司。
- 我为自己目前的身体状况感到自豪。

[转下页...](#)

# 10. 进入-续

## 小组动态

- 我可以与此小组分享任何东西。
- 我们有有效的演讲。
- 我有关于Forum方向的问题。
- 我担心并非所有成员的财务或职业状况都一样。
- 小组在Forum以外度过的时间适合我。
- 我认为有些成员会保留重要和相关的信息。
- 这个Forum的优势和有效性适合我。
- 我有关于Forum特定人员的问题。
- 我希望小组中的其他人像我一样投入。
- 我希望Forum更放松、不那么严格。
- 我确实只愿意跟我的Forum成员坦白地谈论个人事务。
- 在我们的Forum中,守时和准备就绪已成为重要问题。
- 良好的实施效果很好。
- 我认为我们应该在业务问题上花更少的时间,而在个人问题上花更多的时间。
- 我认为我们的会议太随意了,人们开玩笑的太多了。
- 我不清楚EO的真实价值。
- 当我不得不申请更改会议时间或日期时,我深感内疚。
- 会议议程和时间安排适合我。
- 我觉得其他成员可以通过寻求专业建议来发挥优势。

## 业务

- 我目前的业务可能会在一生中产生可靠的现金流。
- 我和一位业务教练一起处理事务。
- 我的企业有接班人计划。
- 我的生意伙伴是一场噩梦。
- 我的业务充满活力,因此我晚上也忙碌。
- 我经常在家工作。
- 我的生意状况糟糕。
- 在我的业务中,我宁愿做管理者,也不愿做实操者。
- 我正在经历或已经经历过业务失败。
- 我的员工很高兴并且感到成功。
- 我有一个重要角色的员工正在消耗我们团队的精力。
- 我正在尝试建立一个分解的业务模型。
- 我在业务中扮演的角色是我的激情。
- 我很清楚我公司的方向。
- 与家人做生意已对人际关系产生负面影响。
- 我与合伙人/所有者/董事会成员或我执行团队中的某人意见不一。
- 我擅长在组织中表示赞赏。
- 我想更专注于我的业务策略,而不是运营。
- 我更愿意成为唯一的领导者和决策者。

## 个人

- 除了和孩子在一起之外,我不知道什么让我真正快乐。
- 我知道我的孩子对我作为家长的表现很满意。
- 我冒险并弄丢了与我关系密切的人们的钱。
- 我总是过度投入并在时间管理方面遇到问题。
- 我的收入来自多项业务。
- 我没有条理。
- 密友的离婚深刻影响了我的家庭生活。
- 我和我的配偶经常吵架。
- 我的父母为我树立了榜样。
- 我仍在寻求父母的同意。
- 了解我的大多数人都认为我可靠。

# 11.自我反思和两个分享层次

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场
此练习所需的时间	最多一小时
练习目的	互相了解
练习结果	互相了解
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	无

## 分步说明

大声朗读语句时,每个成员分享:

- 当我不再相信圣诞老人时,我能记住的一件事是...
- 童年时代的死亡记忆是...
- 当... 时,我知道我是(或想成为)企业家。
- 我第一次心碎是...
- 我十几岁时最大的遗憾是...
- 作为一名大学生,我最大的遗憾是...
- 我记忆中导致我父亲和/或母亲失望的事情是...
- 我一生中最失望的事情是...
- 我业务以外的人生中最大的失败是...
- 我最大的业务失败是...
- 我一生中最大的成功是...
- 我在业务上最大的成功是...
- 可以的话,我会回去改变的一件事是...
- 在业务上,我希望我能在... 方面做得更好。
- 在我的个人生活中,我希望自己更擅长...
- 我希望我能更像的一个人是...
- 我100%相信别人会说的关于我的一件好事是...
- 我100%相信别人会说的关于我的一件坏事是...
- 我一生中最大的恐惧是...

**选项:**您可以提前发送练习,并要求回应5%。

# 12. 寻物游戏

EO 分会	内陆帝国 (指美国华盛顿州斯波坎附近的发达地区, 广及爱达荷州和蒙大拿州)
分享人:	Anthony Gatto
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	团队建设
此练习所需的时间	3小时
练习目的	2人至4人结成一组, 弄清楚您Forum伙伴的思维和操作方式。
练习结果	团队建设和娱乐; 另外, 您可以了解一下您要去的地点
所需工具	<a href="http://www.urbanadventurequest.com">http://www.urbanadventurequest.com</a>
散发材料和前期工作 (如有)	无
<b>分步说明</b> 购买寻物游戏 (每个团队一套), 然后竞争。	

# 12. 寻物游戏-变化

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场、团队建设、收尾
此练习所需的时间	快速活动需要30分钟, 较长活动需要2小时
练习目的	与团队成员建立联系的有趣方式
练习结果	列有物品清单的纸张
所需工具	团队建设
散发材料和前期工作(如有)	

## 练习说明

### 寻物游戏

#### 分步说明

- 在寻物游戏的当天将成员分成多个团队。
- 给每个团队一个物品/挑战/谜团清单, 以及完成任务的时间限制。
- 目标是找到清单上的所有物品或完成清单上的所有挑战。
- 告诉玩家寻物游戏将如何结束。
- 让玩家知道完成后必须在哪里碰面。
- 对于定时寻物, 团队将努力在分配的时间内完成尽可能多的物品寻找/挑战。  
对于无时间限制的寻物, 完成清单事项(扣减项最少) 并首先返回本垒的团队将宣布为获胜者。

[转下页...](#)

# 12. 寻物游戏-变化一续

## 物品/挑战/谜团清单

1. **倒立**
  - a. 此动作5分
  - b. 您每让一个陌生人跟您一起完成此动作就得5分
  - c. 以非常有创意的方式(由小组投票)倒立另得5分
  
2. **在仓库前做侧手翻**
  - a. 此动作5分
  - b. 如果您让一个陌生人举起一张得分为1-10的裁判牌,那么您可另得5分
  
3. **与留胡子的男人握手**
  - a. 此动作5分
  
4. **让孩子唱歌**
  - a. 做到这一点10分
  - b. 让某人以外语唱歌则另得5分
  
5. **信任/落入陌生人的怀抱**
  - a. 做到这一点10分
  - b. 如果该人超过50岁,则另加10分
  
6. **隐藏至少60秒**
  - a. 做到这一点10分
  - b. 让某人与您一起做到这一点则另得5分
  - c. 以最具创造力的方式(由小组投票)做到则另得5分
  
7. **与您的团队在办公室外玩跳蛙(总共跳至少8次)**
  - a. 做到这一点得10分
  - b. 您每让一个陌生人做到这一点则另得5分
  
8. **背陌生人或让陌生人背**
  - a. 做到这一点得15分
  
9. **购买您能找到的最便宜的东西。您必须能出示收据。**
  - a. 凭最便宜的商品得10分
  
10. **解读这些线索,并为每个线索写下以下答案:**
  - a. 5分-什么东西在您得到时是黑色的、使用时是红色的、用完后是白色的?
  - b. 5分-在整个历史上,有成千上万个有据可查的下述事例:马从塔上跳下并降落在神职人员和小矮人身上,迫使他们撤离。我是什么?
  - c. 5分-尽管我的脊椎僵硬,我的身体无力,但我总是愿意讲一个故事。



更深的联系

# 更深的联系

这些练习将持续30分钟以上，侧重与小组共享“隐藏的窗口”。您会发现有关自己的事情，例如：5%、生命线、人生中的五个决定、导师及其学问。

1. 更好地了解Forum伙伴：音乐版
2. 天使漫步
3. 一个秘密
4. 向前迈一步
5. 平衡轮 (生命之轮) – 问题和引导
6. 徽章
7. 我们对您有多了解
8. 我佩服什么
9. 通过音乐讲故事
10. 提神

# 1.更好地了解Forum伙伴:音乐版

EO 分会	旧金山
分享人:	Cory Levenberg
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	人际关系
此练习所需的时间	1小时30分钟
练习目的	这是了解您的Forum伙伴的另一种方式。当会员讲述他们选择音乐背后的故事时,您会感到与这个小组的联系更加紧密。
练习结果	这些信息相当具有启迪作用、出乎意料。您将更多地了解Forum伙伴的音乐兴趣。
所需工具	用于播放音乐的东西(例如笔记本电脑、手机);用于列出歌曲和您猜测的钢笔、铅笔和便笺簿
散发材料和前期工作(如有)	每个人都必须将其歌曲选择提交给中立方(通常是Forum中某人的配偶),以便每个人都可以播放。

## 练习说明

此练习主要发生在研习旅行期间,尤其是在旅途中有几个小时要消磨的情况下。练习之前,Forum中的每个人均必须向中立方(不在Forum中的某人)提交具有重要意义的三首歌曲—以某种方式改变您生活的歌曲。歌曲可以反映您喜欢的音乐类型;它可以是您和配偶之间的一首特殊歌曲,也可以是您童年时代的一首歌曲。

将播放清单带到Forum。还可以按字母顺序或随机顺序打印出该清单,以便人手一份。

我们将打乱所有歌曲的顺序。每播放一首歌曲后,我们将暂停,以猜测谁提交了这首歌曲和原因。尝试将歌曲与会员匹配很有趣。提交您的猜测后,提交刚才所播放歌曲的那位会员将表示是自己提交的那首歌曲,并分享有关这首歌的故事和这首歌为什么对其很重要。

\*注:正确猜出歌曲的人可引以为豪。这是一个有趣的游戏,可以在长途旅行或餐饮期间玩。

## 分步说明

1. 会议之前,所有Forum伙伴均向中立方提交三首歌曲。
2. 中立方将以不特定顺序创建所有歌曲的播放清单。
3. 在会议期间,每首歌均会播放,每个人都有机会猜测谁提交了那首歌。
4. 歌曲结束后,提交刚才所播放歌曲的那位会员将表示是自己提交的那首歌曲,并分享有关该歌曲的故事及其选择原因。
5. 在练习结束时,我们汇总猜对的数量;猜对的会员可引以为豪。

# 2. 天使漫步

天使漫步— 发起人—Philip Kristianson, The Forum Whisperer (phil@theforumwhisperer.com)

EO 分会	旧金山
分享人:	Cory Levenberg
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	人际关系
此练习所需的时间	20至30分钟
练习目的	创建更深分享和联系的环境
练习结果	与Forum 伙伴的更深联系
所需工具	无
散发材料和前期工作 (如有)	无

### 练习说明

小时候,人们教导我们不要窥探,要礼貌,当有人问“你好吗?”时要友善地回答。通常的回答是:“我很好,谢谢。”我们常常不像我们本可做到的那样了解我们周围的人,甚至最亲近的人。社会规范很难打破,但是有一些简单的方法可以为更深层次的分享营造环境。

一种方法是通过角色扮演。以下练习旨在帮助您认识您关心的人。别人将它作为“胎儿和守护天使”介绍给我,描述得很好,但并没有激发人们尝试一下。

通过给这个过程添加散步环节,我们可以在与某人交谈时呼吸新鲜空气和做一些运动。这项活动称为“天使漫步”。

### 分步说明

1. 选择伙伴。该人应该是您信任、并想更好地了解的人。
2. 确定您想漫步多长时间。通常,漫步将持续约20-30分钟。您从起点出发后漫步所分配时间的一半,然后再回到起点。
3. 确定在漫步前半部分,哪个人将扮演守护天使的角色,哪个人扮演胎儿。

### 就每个角色的说明

胎儿对其生命的旅程究竟是怎么回事儿充满好奇;会向守护天使提出任何问题,只要这种问题是以第一人称表述的。例如,“守护天使,我会有兄弟姐妹吗?”或“守护天使,我会出生于富裕家庭还是贫穷家庭?”守护天使这个角色将无所不知,回答胎儿以第二人称提出的各种问题。例如,“您将有三个兄/弟和一个姐/妹”,或“您将生于巨富之家。但是当父亲遭到业务伙伴出卖后,他的生意垮掉时,您还将在6到10岁经历贫困。”

注:守护天使给出的所有回答,即使为第二人称形式,实际上也是关于自己的。

A扮演胎儿,B扮演守护天使,开始漫步。当您走了所分配时间的一半时,请切换角色,A扮演守护天使,B扮演胎儿。然后您四处走走,然后再回到起点。

# 3. 一个秘密

发起人:Ellie Byrd (ellie@forumsherpa.com)

EO 分会	旧金山
分享人:	Mike Simonsen
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	人际关系
此练习所需的时间	每人5至10分钟
练习目的	更深的理解、联系和关系
练习结果	有趣的团队建设、小组动态课程
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	一点儿前期工作对于获取最佳秘密和组织匿名清单很有用。

## 分步说明

1. 每名会员都事先匿名书写关于自己的秘密—Forum 中没有人知道的事情。它可以是故事或事实,但不能是谎言。
2. 引导师收集所有匿名秘密,并将其编入清单。每个秘密均将大声读出,小组公开辩论那是谁的秘密。
3. 最终,每个人都投票选择其认为那个秘密属于谁。
4. 引导师计票。
5. 在所有秘密都经过投票和分享之后,秘密所有者将表示那秘密是自己的。
6. “获胜者”是秘密得票最少的人。

## 汇报问题/笔记

观察我们将什么特征对应到人们身上,以及我们如何彼此跟随投票;这种观察很有趣。

# 4. 向前迈一步

EO 分会	阿曼
分享人:	Sami Macki
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	更好地了解彼此
此练习所需的时间	1小时
练习目的	目的是促使会员更好地了解彼此, 促进联系— 这将带来更多的分享机会。
练习结果	更好地了解彼此及其个人故事
所需工具	纸和笔; 引导师 (无论是否为EO 会员)
散发材料和前期工作 (如有)	会员可能须列出问题以向小组提问, 以便更好地了解他们
<b>练习说明</b> 在练习期间, 当引导师提出一系列问题时, 您们将站成一列。正确回答问题的人将向前迈出一步 (没有任何沟通)。您将有时间反思。该过程让每个会员体验孤独感。由于没有沟通, 因此您停止评判, 仔细考虑同侪的感受。您可以提出问题, 从表面问题开始, 然后逐步过渡到更深刻、实质性的问题。	
<b>分步说明</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 站成一列, 引导师会向您们提出一系列问题 (例如, 如果您曾经考试作弊, 那么请向前走一步)。</li><li>2. 会员移动 (或不移动)。</li><li>3. 除了互相看对方外, 不允许会员说话或沟通 (禁止微笑、咯咯笑、滚动眼睛等)。完全不评判。</li><li>4. 时间用于自我反思。</li><li>5. 每个人都回到起始线, 流程继续 (问题可能会更深一层, 然后流程再次开始)。</li><li>6. 问题必须是根据引导师的最大了解程度预先设计的, 而且针对小组的具体情况。否则, 会员可以提出他们认为有趣的问题, 引导师从那批问题中抽取问题, 并根据那批问题设计一些更深层次的问题。</li></ol>	
<b>汇报问题/笔记</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 每个人独自一人站在那里时感觉如何?</li><li>2. 引导师提问时, 总体感觉如何?</li><li>3. 您是否觉得更新了彼此的认识?</li></ol>	

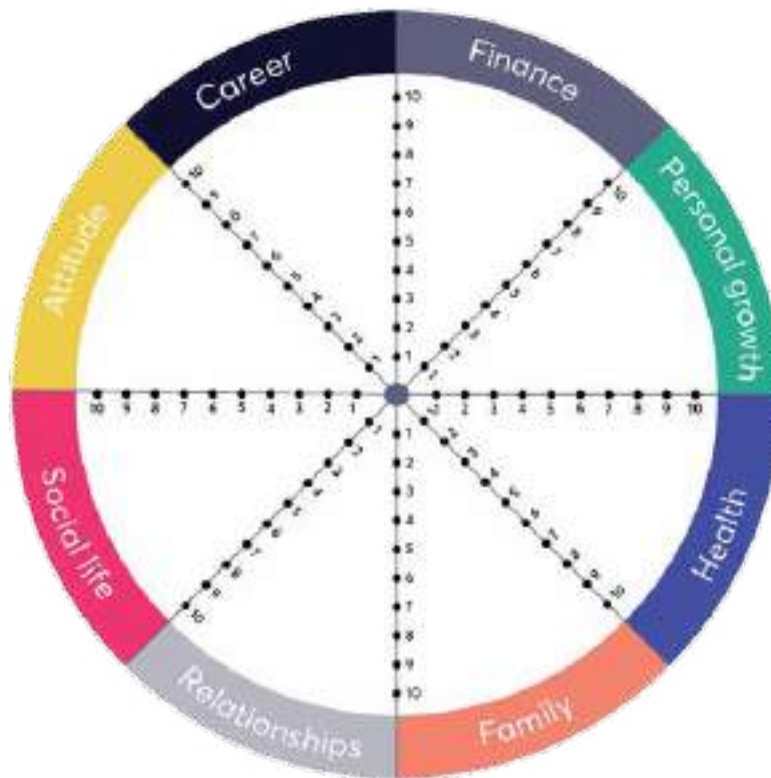
# 5. 平衡轮— 问题和引导

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	个人反思
此练习所需的时间	“生命之轮”练习的目的是确保我们的全部生活各方面保持平衡。它有助于您依次考虑生活的每个方面, 并评估哪些方面尚不平衡。
练习目的	“生命之轮”是一个强大的工具, 可以直观地呈现您生活中的各个兴趣领域, 确定优势和劣势, 有助于您改进自己想要成长的方面。
练习结果	“生命之轮”表
所需工具	会员得完成平衡轮前期工作
散发材料和前期工作 (如有)	

### 练习说明

“生命之轮”可以直观地呈现您当前的生活方式和您期望的生活方式。之所以称为“生命之轮”, 是因为您生活中的每个方面均绘制在一个圆上。

[转下页...](#)



# 5. 平衡轮—问题和引导—续

## 分步说明

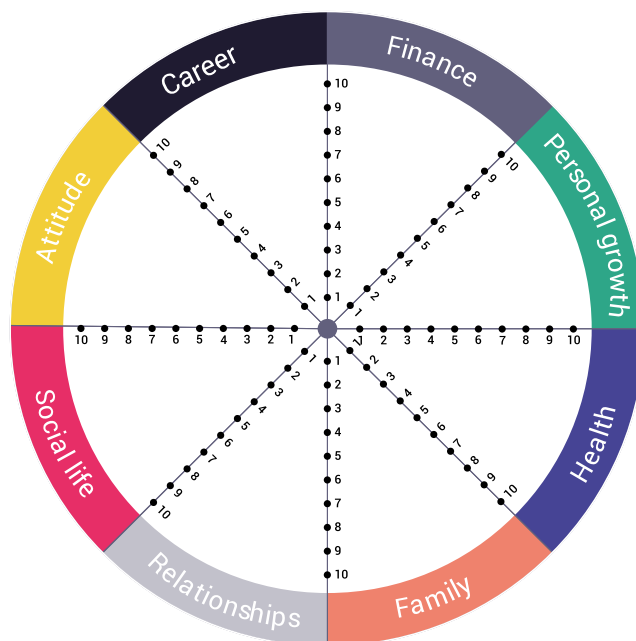
首先,集体讨论生活中对您重要的六到八个方面。

“生命之轮”类别包括:

- **健康:**身体健康和福祉(也可包括情绪健康)。
- **关系:**包括您的主要亲密关系、家人和朋友。
- **社交:**包括宗教/精神社区和其他群体活动。
- **财务:**您有效管理资金、储蓄、预算和投资的能力。
- **专业/业务:**这是针对工作类别的,可分为“业务之轮”。
- **个人成长:**个人发展的重点方面。
- **精神:**这可以是一个类别,也可以只是所有关注领域背后的推动力。
- **冒险/乐趣:**这可以是您的兴趣/爱好。
- **重要的另一半:**配偶/生活伴侣。

确定“生命之轮”的主要类别后,将这些方面填在饼状图的各块上。

下一步是评估您目前对每个方面的关注程度。您需要依次考虑每个维度。以0(低)到10(高)注明您对生活中那个方面的关注程度。在您生命之轮的相应辐条上标记每个分数。整个圆圈代表您的整体生活,每一片代表不同的关注领域。它可能看起来像这样:



- 现在,连接写在圆圈旁边的分数。您的“生命之轮”外观和感觉是否平衡?
- 想一下您的理想水平,并在您的“生命之轮”旁边写下理想分数。
- 现在,您可以直观地看到当前的生活平衡状态和完美的生活平衡状态。差距在哪里?

差距可以是双向的。几乎可以肯定,有些方面并没有得到您所需要的关注。

但是,在某些方面,您可能需要付出更多的努力。这些方面正在消耗精力和热情,而这些精力和热情投向其他方面可能会更好。

[转下页...](#)

# 5. 平衡轮—问题和引导—续

- 回顾/讨论这些术语,以确保每个人对“生命之轮”上的每个类别都有共同的理解,或者将其重命名为更适合的名称。
- 小组的两位会员之间讨论(循环)。
- 成对会面45秒钟,说明您当前对第一个方面(家庭)的评分。
- 旋转配对,然后就第二个方面(健康)重复这样做。
- 继续旋转并讨论一个新方面,直到参与者均就“生命之轮”的每个类别讨论和评分。
- 使用以下问题创建活动挂图:
  - 您有什么惊喜吗?
  - 当您看着“生命之轮”时,您对自己生活的感觉如何?
  - 您目前如何度过时间?
  - 将会有什么惊喜吗?
  - 您目前如何在这些方面投入时间?
  - 您最想改善哪些要素?
  - 如何为这些变动腾出空间?
  - 您可以自己做出必要的变动吗? 您需要别人的帮助和配合吗?
  - 需要做什么才能达到10分?

\* 在练习开始之前,请不要显示问题。

\* 差距是您生活中需要关注的方面。

## 汇报

- 请注意,某些类别实际上可能彼此相对(例如,花更多时间跟朋友在一起可能会减少陪伴伴侣的时间或影响您的健康。寻找可以同时改进多个方面的方式)。
- 如果这是您的“人生独轮车”,那么会顺利吗? 还是充满波折且不平衡? 您有多平衡?

## 6. 徽章

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	人际关系
此练习所需的时间	30分钟
练习目的	让新会员融入
练习结果	
所需工具	活动挂图、纸、笔
散发材料和前期工作(如有)	

### 分步说明

在让新会员融入时,面临的挑战是如何实现包容性和联系,而又不开展跟以前相同的练习和涵盖跟以前相同的方面。

在活动挂图纸或A4纸上,每个人都将画上徽章并回答至少三个如下问题(取决于您有多少时间):

1. 一点钟— 生命在成长
2. 五点钟— 您已走的路
3. 七点钟— 影响了我的那些人
4. 十点钟— 现在什么重要
5. 底部的滚动条— 很少有人了解我这一事实
6. 顶峰— 我的信条和人生箴言

给参与者两到三分钟时间,让他们整理关于每个部分的想法。

# 7. 我们对您有多了解？

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	更深的联系
此练习所需的时间	
练习目的	评估您有多了解您的Forum伙伴
练习结果	
所需工具	纸、笔
散发材料和前期工作(如有)	

## 练习说明

此练习就是向Forum会员提出列出的一些问题，以评估您有多了解Forum伙伴。  
对每个问题的回答将有助于我们评估小组的分享和理解水平。问题分为两组:5% 分享和95% 分享。

## 分步说明

### 95%:

1. \_\_\_\_\_ 的生日是几月几号?
2. \_\_\_\_\_ 的兄弟姐妹是谁, 他们的出生顺序是什么?
3. \_\_\_\_\_ 开什么样的车?
4. \_\_\_\_\_ 孩子叫什么名字、多大年龄?
5. \_\_\_\_\_ 最喜欢的运动是什么? \_\_\_\_\_ 最喜欢的运动队是什么?
6. \_\_\_\_\_ 在他/她的业余时间做什么?
7. \_\_\_\_\_ 信奉哪种宗教?
8. \_\_\_\_\_ 小时候想从事什么职业?
9. \_\_\_\_\_ 的爱好是什么?
10. \_\_\_\_\_ 会弹奏乐器吗? 哪一种?
11. 说出\_\_\_\_\_ 尚未去过的地方。

### 5%:

1. \_\_\_\_\_ 的最强才能是什么?
2. \_\_\_\_\_ 最引以为豪的是什么?
3. \_\_\_\_\_ 最害怕的是什么?
4. \_\_\_\_\_ 想改变自己什么?
5. \_\_\_\_\_ 希望自己十年后的生活怎样?
6. \_\_\_\_\_ 信奉的三个核心价值观是什么?
7. \_\_\_\_\_ 敬仰谁/佩服谁?
8. 在完全没有准备的情况下, \_\_\_\_\_ 可以演讲40分钟吗?
9. \_\_\_\_\_ 生活中最重要的是什么?
10. \_\_\_\_\_ 过去常担心什么, 但现在不再担心了?
11. \_\_\_\_\_ 的“原因”是什么?

# 8. 我佩服什么

EO 分会	爱达荷州
分享人:	Jim Escobar
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	团队建设
此练习所需的时间	60分钟
练习目的	参与增进联系的活动;在该活动中,每个人集中精力花时间了解Forum中的每个人。
练习结果	增进会员之间的联系
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 如前所述,您将就您Forum的每位会员写一两个段落或(或亮点),然后与小组分享。例如,“那真是一次增进联系的绝妙体验。我原以为认可别人会更美妙,但是我发现给予我的东西让我感到非常高兴。别人在我们身上看到的并不总是跟我们自己看到的相同。这项练习不可思议。这是一次真正增进联系的体验。”	
<b>分步说明</b> 我们说明一下我们钦佩A的什么方面:这些方面是如何产生影响的,我们尊重什么,什么让我们震惊等等。 然后我们转到第二个人,依此类推。	

# 9. 通过音乐讲故事

EO 分会	圣迭戈
分享人:	Michel Kripalani
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	人际关系
此练习所需的时间	30-60分钟(或更长时间)
练习目的	使用音乐提示让人们分享其生活中的深刻个人故事。这是一种轻盈的练习,易于在人们放松和增进联系时在饭后或觥筹交错间进行。它提供深入对话和讲述故事的框架。
练习结果	深刻个人故事(与触发这些故事的歌曲相关)。
所需工具	可以访问大型音乐库的蓝牙扬声器和音频设备
散发材料和前期工作(如有)	无

## 练习说明

Forum成员将聚集在客厅中,围着蓝牙扬声器。可以访问大型音乐库的iPhone(或类似设备)在成员之间传递。每位成员从设备一搜索并播放歌曲。歌曲播放一段时间后,Forum成员解释歌曲的意义,讲述背景故事。

某些歌曲可以引起人们的深刻记忆或对人们具有重要意义。此练习旨在鼓励您伴着音乐讲述具有深刻影响的故事。例如,“当我知道我必须摆脱这种关系时,正在播放的正是这首歌”,或“这是我儿子/女儿出生期间播放的歌曲。”

## 分步说明

1. 确保您具有蓝牙扬声器和可以对蓝牙扬声器播放音乐的设备(带有易于搜索的大型音乐库)。
2. 将扬声器放在小组的中央。
3. 第一个人找到一首歌,为小组播放这首歌并讲述故事。
4. 将设备传递给Forum下一位成员。
5. 在时间允许的情况下传递尽可能多的回合。
6. (奖励)让某人从歌曲中创建Spotify播放清单,然后分发到整个Forum。

# 10. 提神

EO 分会	圣迭戈
分享人:	Michel Kripalani
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	人际关系
此练习所需的时间	60分钟
练习目的	为Forum成员提供表达彼此多么相互欣赏的机会。
练习结果	Forum的每位成员离开时都带着一个音频文件,他们可以随时在需要提神时听该文件。事实证明,这是非常深入的增进联系练习。
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	可以录制音频对话的iPhone(或类似)设备

## 练习说明

Forum的每位成员逐一离开小组对话。当他们离开时,Forum的其余成员将只从积极、感激、感恩和令人振奋的立场讨论离开的成员。记录对话的音频。最后,每个人均可获得其录音作为纪念品。

## 分步说明

1. 让整个小组坐在一张桌子(或类似物)旁边。关键是成员彼此靠近(以便麦克风可以拾取他们的声音)。
2. 确保您有可以录制音频对话的iPhone(或类似)设备。将其放在小组中间。放在餐厅或会议室的桌子上最合适。
3. 将一把椅子从小组转“走”。为了效果,坐在这把椅子上的人背对着小组。最好将椅子从小组移开一点。想法是让他们“不在圈子里”,但仍要让他们处于听觉范围内(听到对话)。
4. 一个人坐在要移离小组的椅子上。
5. 建议为每个会话计时。三到五分钟似乎是捕获评论的合适时长。
6. 开始录制。小组的其他成员谈论“离开”的成员,谈论他们如何(a)欣赏该成员,(b)向该成员学习,(c)受到该成员启发等。所有评论都应该是积极的、感激的、感恩的、令人振奋的。
7. 至关重要的是,成为谈论对象的那位成员不参与互动。小组要像那个人不在房间里那样谈论。成为谈论对象的那位成员绝不应做出反应或说话。
8. 每个人都有三到五分钟发言时间。时间一到,我们就停止录评论并保存评论。成为谈论对象的那位成员重新加入小组。建议此人对小组的唯一回应是简单的“谢谢”。
9. 下一个人坐在“离开”的椅子上。从第四步重复该过程。
10. 每个人都有参与机会后,音频文件将与各成员共享。

## 汇报问题/笔记

1. 得静静地坐下来听别人谈论您是什么感觉?
2. 这为您带来了什么情绪?
3. 与您如何看待自己相比,您对人们如何看待您是否有不同的看法?



# 自我反思

# 自我反思

练习示例包括:写自己的悼词,了解生命平衡轮,揭示过去的模式等

1. 您的恐惧是什么?
2. 生命线
3. 墓碑测试
4. 未来飞行
5. 玫瑰、荆棘和蓓蕾
6. 我们对别人的看法和别人对我们的看法
7. 轻声细语
8. 如何写自己的悼词
9. 决策工作表
10. 10年远景, 1年计划

# 1.您的恐惧是什么？

EO 分会	匹兹堡
分享人:	David Levine
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我反思
此练习所需的时间	每人3分钟
练习目的	分享您在个人、家庭或业务生活中担忧的一件事
练习结果	分享薄弱环节并确定通用参考框架
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 每个人都找出与以下各类别有关的恐惧:家庭、关系、经营企业或其他。	
<b>分步说明</b> 绕着桌子依次分享。	

## 2. 生命线

发起人:YPO

EO 分会	内陆帝国 (指美国华盛顿州斯波坎附近的发达地区, 广及爱达荷州和蒙大拿州)
分享人:	<b>Anthony Gatto</b>
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我反思
此练习所需的时间	每位会员45分钟
练习目的	了解过去, 更好地了解会员
练习结果	深入
所需工具	大海报板或幻灯片和投影仪
散发材料和前期工作 (如有)	事先准备讲故事
<b>练习说明</b> 每位会员介绍自己的历史	
<b>分步说明</b> 从出生到现在	
<b>变体</b> 将您的生命线关联到常见话题:	
<ul style="list-style-type: none"><li>• 钱</li><li>• 快乐</li><li>• 关系</li><li>• 自尊</li></ul>	
您还可以选择两个或多个并关联主题, 以查看它们是否平行。	

# 3. 墓碑测试

EO 分会	多伦多
分享人:	Jody Steinhauer
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	破冰开场或团队建设
此练习所需的时间	每人10至15分钟
练习目的	了解您的生命所处的位置和您想要留下什么财富
练习结果	与您现在所处的位置相比, 探索您想达到的(财富)位置, 同时帮助小组了解对每位会员重要的内容。
所需工具	笔和纸
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 您是否想过希望在自己的墓碑上写些什么? 您希望在您的葬礼上人们对您有什么评价? 尝试写下那些东西。 如果您认可这些, 那么请考虑一下您现在是否正在践行... 或您是否还有什么工作要做。  思考死亡后, 我们可以获得不凡的清晰认识; 这种认识有助于我们决定如何应对生活, 同时引出采取行动并实现这些目标和梦想的紧迫性。	
<b>分步说明</b> 每位会员写下想在其墓碑上写的东西, 并与小组分享。	

# 4. 未来飞行

发起人:Ellie Byrd (ellie@forumsherpa.com)

EO 分会	古尔冈(Gurgaon)
分享人:	Karan Sawhney
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	团队建设或自我反思
此练习所需的时间	2小时
练习目的	提高Forum的密切度
练习结果	为Forum添加个人方面
所需工具	笔和纸;安静的环境
散发材料和前期工作(如有)	描述您Forum伙伴未来10年的生活
<b>练习说明</b> 从现在开始十年后,您登机,并发现与您当前Forum的前会员坐在一起,而您们在那十年中没有见过。您告诉他们您Forum的发展情况,以及您Forum的每位会员在生活中发生了什么。	
<b>分步说明</b> 1. 单独花一个小时写下您对情景的反应,包括个人、职业、家庭、健康、关系、财务等。 2. 聚在一起,分享每个人对每位会员的看法。	

# 5. 玫瑰、荆棘和蓓蕾

EO 分会	旧金山
分享人:	Cory Levenberg
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	联系或自我反思
此练习所需的时间	每人3分钟
练习目的	更加了解周围的环境, 并将感激之情融入日常工作。
练习结果	加深自我认识。发现并专注于自己的优势。感谢生活中的幸事和“不太妙”的事物。加强您的关系。庆祝当下并抑制有害的情绪, 这样更快乐。将爱传递给他人。睡得更好。
所需工具	笔和纸
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 这是一款5分钟的游戏, 可通过3个问题来开始您的正念习惯: 1. 您一天的亮点是什么?(玫瑰) 2. 您的一天出什么事了?(荆棘) 3. 您对明天有什么期待?(蓓蕾)  仔细考虑一天中的亮点和低点后, 您可能会开始意识到: <ul style="list-style-type: none"><li>总有一些事情值得感激。</li><li>有时, 事情不按计划进行; 这没关系。</li><li>有些事件是您可以控制的, 有些是您无法控制的。真正的智慧在于了解差异并就可以控制的事情采取行动。</li><li>总有改进空间。</li><li>正念就像一块肌肉: 锻炼得越多, 它就越发达。</li></ul>	
<b>分步说明</b> 首先说明练习目的。这应该很有趣, 任何事情都会发生。这是一款无需评判、无压力的游戏。 1. 每位会员花费几分钟来写下对三个主要问题的回答。您可以分享多个玫瑰、荆棘和蓓蕾。不要觉得只能分享一个。 2. 完成后, 每个人都会分享其回答。	

# 6. 我们对别人的看法和别人对我们的看法

EO 分会	旧金山
分享人:	Bowen Dwelle
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我反思
此练习所需的时间	每位会员30分钟+10分钟
练习目的	探索我们对自己的看法和他人对我们的看法, 以更多地了解自己和我们的Forum伙伴, 积极地互相了解, 发现我们可能不太了解的各个方面, 并注意和分享我们对别人的看法和别人对我们的看法。
练习结果	了解Forum伙伴对您的看法, 并深入了解这种看法与您对自己的看法相比如何。
所需工具	纸和笔
散发材料和前期工作 (如有)	使用以下信息填写“我是谁”工作表: <ul style="list-style-type: none"> <li>• 我生命中最重要事件中的三件, 以及为什么</li> <li>• 我生命中最重要人员中的三个, 以及为什么</li> <li>• 我在生命中做出的最重要决定中的三个, 以及为什么</li> <li>• 您的三到五个个人核心价值观</li> <li>• 您的五个或更多特征 (形容您的形容词)</li> </ul>

## 练习说明

Forum会员使用积极反思和认可来比较对自己的看法和他人对他们的看法, 然后在Forum的安全环境中公开讨论。该练习旨在帮助会员探索乔哈里视窗(Johari Window) 并更加熟悉自己属于视窗“盲点”和“正面”部位的方面。

## 分步说明

### 主持人介绍练习。

1. 会员花费15分钟来填写“我是谁”工作表。
2. 然后, 主持人为每个会员发放纸张, 纸张数量为小组人数减去一(会员自己)。
3. 会员花费15分钟在每张纸的顶部写上Forum另一位会员的姓名, 然后逐一尽可能清楚地考虑每位会员具有什么特点, 写下描述每个人的五个或更多形容词(提示: 找出每个人的独特属性, 而不仅是他们的正面属性)。
4. 主持人收集并整理工作表, 以便每个人都能得到其他人已就该人填写的工作表。
5. 会员自己花费三到五分钟时间来消化并比较自己填写的“我是谁”工作表与其他会员填写的工作表, 并考虑:
  - 哪些描述符合您对自己的看法?
  - 哪些描述不同于您对自己的看法?
  - 是否有任何描述引起您的特定情绪? 了解情绪的基本类别可能会有所帮助; 这些类别包括: 愤怒/疯狂、悲伤/难过、幸福/高兴、爱、恐惧、内疚/羞耻等。
6. 逐个来, 每位会员7至10分钟, 分享每个人注意到的内容和感受。在此期间避免其他会员提出的问题 and 反馈。
7. 每个人完成后, 用一个单词或短语结束此练习。

转下页...

# 6. 我们对别人的看法和别人对我们的看法—续

## 汇报问题/笔记

此练习可能非常有效。会员应该会发现,他们可能听到一些令他们感到惊讶的事情,而我们对自已的看法和对他人的看法不一定是“对的”。这是一种感知,而他人对我们的观察通常更多地来自他们自己,而不是来自关于我们的一些实际情况。

\* 推荐用于成熟的Forum

# 7. 轻声细语

EO 分会	爱达荷州
分享人:	Jim Escobar
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我反思
此练习所需的时间	2小时
练习目的	了解我们的沟通行为和意图如何影响世界
练习结果	更好地了解自己,并在沟通时更加注意非语言形式的那一半性质
所需工具	马、教练
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 通过与马互动,以及与能够告诉您身体运动如何表达与马之间大部分沟通的教练互动,您将有机会将那种体验与您以相同的能量沟通时您的运动对他人的影响联系起来。	
<b>分步说明</b> 与培训师合作,让每位参与者绕着马走动、坐在马上、挤马、轻推马、紧跟着马、绕着马做手势等,并观察运动和精力影响马的方式(精神平静、紧张、焦虑、恐惧等)。留出时间讨论每个人的意见。	

# 8. 如何写自己的悼词

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我反思
此练习所需的时间	开放式
练习目的	总结一下您的一生,就好像快到了尽头
练习结果	为自己弄清楚自己是谁、做什么、为什么在这里、在生活中真正想要的是什么以及想要别人如何记住您。
所需工具	纸和笔,或计算机
散发材料和前期工作(如有)	无

## 练习说明

从生命的开始“按时间顺序写悼词”,描述您生活的地方、您的教育、婚姻、家庭、孩子、事业、成就等。

## 分步说明

1. 写下您的生平概要,设想您活到90岁然后去世。按照您的希望描绘您在九十年生命历程中做的事情。

回答以下问题,记下自己的一些“记忆”:

- 您以前在哪里生活?您以前是否在您出生的城镇生活?您以前是否生活在遥远的土地上?  
您以前是否每隔几年搬一次家?您在哪里退休的?
- 您以前的爱好是什么?您在20多岁和30多岁时喜欢做什么?您以前喜欢与家人一起做什么?什么事让您退休后仍然忙碌?
- 您以前有什么样的关系?您结婚了吗?您有几个孩子?  
您有几位朋友?许多?几位真正好的朋友?
- 您在哪里上学?您学了什么?
- 您过去做什么工作?您是一生中一直在一家公司或从事一种工作,还是多次更换职业?
- 您是否获得了任何奖项或值得注意的任何业绩?
- 关于您,最难忘的是什么?您滑稽的幽默感?您做的美味饭菜?  
您对冒险的永不满足?您对户外运动的热情?您坚定的信念?
- 人们最欣赏您哪一点?您对朋友的坚定忠诚?您的诚实?  
您的职业道德?您对家人的爱?您的耐心?您的领导才能?
- 人们会最想念您什么?您每个圣诞节送出的创意自制礼物?您多么善于倾听?您发送给朋友的手写信件?  
您如何将每一个不幸转变成可供开怀大笑的事情?

转下页...

# 8. 如何写自己的悼词—续

2. 将您的生平概要改写成悼词, 将您记下的所有想法融合成一个完整的项目。如下为一种易于遵循的格式:

- 出生和童年。这部分要简短。
- 大学和职业。您在哪里求学、读什么专业、从事什么工作。包括您获得的任何奖项或获得的成就。
- 家庭和关系。
- 您的爱好和兴趣。
- 使您与众不同并令人难忘的品质和特征。
- 您的什么方面令人想念。

# 9. 决策工作表

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我反思
此练习所需的时间	开放式
练习目的	更加了解自己的决策过程
练习结果	<p>为了帮助您分析:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 做出的决定</li> <li>• 可用的选择</li> <li>• 考虑的价值</li> <li>• 学习</li> </ul>
所需工具	笔和纸
散发材料和前期工作(如有)	无
<p><b>分步说明</b></p> <p>向自己提出以下问题,并写下您的回答以回顾和思考:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 在您的一生中,您做出的与以下事项有关的最艰难决定是什么:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. 业务/工作/事业 b. 家庭 c. 从个人角度看                 <ol style="list-style-type: none"> <li>i. 是什么让它变得如此艰难?</li> <li>ii. 解释</li> </ol> </li> <li>b. 这些决定在多大程度上不仅艰难而且痛苦? 如果其中之一让您感到痛苦,那么请以1(低)至10(高)评级。</li> </ol> </li> <li>2. 在您的一生中,您做出的与以下事项有关的最佳决定是什么:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. 业务/工作/事业 b. 家庭 c. 从个人角度看                 <ol style="list-style-type: none"> <li>i. 描述它</li> <li>ii. 过去/现在的结果是什么?</li> <li>iii. 如有,您学到了什么?</li> </ol> </li> </ol> </li> <li>3. 在您的一生中,您做出的与以下事项有关的最糟糕决定是什么:             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. 业务/工作/事业 b. 家庭 c. 从个人角度看                 <ol style="list-style-type: none"> <li>i. 发生了什么?</li> <li>ii. 任何经验教训?</li> </ol> </li> </ol> </li> <li>4. 您最期待将来做出什么重大决定?             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. 业务/工作/事业 b. 家庭 c. 从个人角度来看</li> </ol> </li> <li>5. 您知道将来会面对的最可怕决定是什么?             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. 业务/工作/事业 b. 家庭 c. 从个人角度来看</li> </ol> </li> <li>6. 您认为您在2030年的生活会怎样?             <ol style="list-style-type: none"> <li>a. 业务/工作/事业 b. 家庭 c. 从个人角度来看</li> </ol> </li> </ol>	

# 10. 10年远景, 1年计划

EO 分会	旧金山
分享人:	Rudy Mutter
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我反思
此练习所需的时间	每位会员30分钟
练习目的	帮助Forum 会员制定下一个十年的远景和下一年的计划;最终促进目标设定
练习结果	通过更结构化的计划和一组目标, 明年可以更专注
所需工具	电脑和显示器或投影仪
散发材料和前期工作(如有)	准备单独的PowerPoint 或幻灯片, 以有助于小组了解您的10年远景和1年计划。包括远景板(图像)和本年度的实际时间表, 以说明应实现某些里程碑的季度。
<b>练习说明</b> Forum成员分别花20至30分钟向小组介绍其10年远景和1年计划, 并在最后回答需要澄清的问题、分享经历和反思。	
<b>分步说明</b> 在研习之旅前至少一个月发出前期工作: <ol style="list-style-type: none"><li>1. 完成前期工作后, 每位成员均应花20到30分钟在研习之旅中展示其“深入探讨”。</li><li>2. 在“深入探讨”之后留10分钟时间供Forum其他成员提出需要澄清的问题, 分享与他们听到的内容相关的经历, 并向报告人反映(举起镜子)。</li></ol>	
<b>汇报问题/笔记</b> 如果Forum愿意, 那么其可以将一年中的这些“深入探讨”称为查验, 以了解计划的事情和实际发生的事情。	



# Forum 会议工具

# Forum会议工具

专注于更好的指导、深入发掘、5% 反思、Forum会议协调、价值观、目的等。

1. 创设您的Forum远景
2. 改进5% 反思
3. 练习指导
4. Forum辩论
5. 反思一天
6. 什么奏效, 什么不奏效
7. 每月Forum会议结束时致谢
8. Forum价值三角形1.2
9. 澄清事实1.3
10. 主持人记分卡
11. 倾听和意义差异练习
12. 供深入发掘的有趣问题
13. Forum保密案例研究
14. Forum和我
15. 开发主题-来自MTP计划
  - a. 关系
  - b. 日益老去的父母
  - c. 以价值观养育孩子
  - d. 梦想
  - e. 生活艰难
  - f. 风险
  - g. 生活中最大的恐惧
  - h. 员工激励
  - i. 发现问题
  - j. 生活评估
  - k. 生命漫步
  - l. 设计主题
  - m. 专题讨论
16. 内容深入发掘议程
17. 产生不错深入发掘的策略
18. 13个Forum准则

# 1. 创设您的Forum远景

EO 分会	匹兹堡
分享人:	Andrew Bradigan
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	团队建设、集体讨论
此练习所需的时间	60分钟
练习目的	为Forum 前进创设远景
练习结果	更好地了解每个Forum 会员, 以便为Forum 创设远景
所需工具	白板/活动挂图、记号笔、“创设Forum 远景” 工作表、计时器
散发材料和前期工作 (如有)	“创设Forum 远景” 工作表
<b>练习说明</b> 工作表、口头答复、答复记录、集体讨论、将答复合并为一个句子。	
<b>分步说明</b> 提供“创设您的Forum 远景”工作表, 并要求每个会员回答每个问题。让每个会员口头回答, 并将答案写在白板/活动挂图上。 写下所有回答后, 圈出所有常见主题, 并开始将这些常见主题组合成词语/短语。最后, 使用这些常用词语/短语创建一句远景陈述。	
<b>汇报问题/笔记</b> 全年使用远景陈述互相提醒我们为什么要成为Forum 会员以及我们追求的目标。	

## 2. 改进5% 反思

EO 分会	匹兹堡
分享人:	David Levine
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	5% 反思
此练习所需的时间	每人2分钟
练习目的	找出反思时的弱点, 并找出更深入的讨论要点
练习结果	改进5% 反思及其好处
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b>	
绕桌而坐, 让每个人都讲述他们最近的5% 反思。然后找出5% 反思中的哪部分侧重于事实, 哪部分侧重于情感。有意地将注意力更多地放在所描述的事件让您感觉如何上, 从而使小组和您自己都关注这一点, 而不是关注原始事实。	
<b>分步说明</b>	
见上文。	

# 3. 练习指导

EO 分会	匹兹堡
分享人:	David Levine
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	指导深入发掘
此练习所需的时间	20分钟
练习目的	演示用于指导深入发掘以实现最大好处的技巧
练习结果	如要体验指导课程, 请遵循指导原则并确定最佳做法, 以获取最佳的深入发掘, 进而获得最大反馈
所需工具	无
散发材料和前期工作 (如有)	指导工作表
<b>练习说明</b> 遵循指导方针, 与Forum伙伴就选定的主题上深入发掘, 而其他人则观察该过程。	
<b>分步说明</b> 参见上面的描述。	

# 4. Forum辩论

EO 分会	波士顿
分享人:	Praveen Ramanathan
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	观点收集
此练习所需的时间	30-40分钟
练习目的	该练习的目的是帮助决策。目标是快速列出特定问题/场景/事项的所有考虑因素,并理解这些不同方面,以最终有助于做出决定。
练习结果	结果是围绕特定问题/场景/事项的所有注意事项的清晰清单。
所需工具	笔、纸和活动挂图
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 描述这一点的最佳方法可能是通过示例。桌上的事项可能是:“年中研习之旅对我们的Forum重要吗?” Forum成员分为两个组:一个组有年中研习之旅,另一组没有年中研习之旅。其中一名成员当选为中立的裁判。单个成员的实际观点是什么都没关系。一旦加入某队,他们就为那一方辩论。  每支队伍均有5分钟时间准备其案例,无论是赞成还是反对。从每支队伍选出的领导陈述其队伍的观点(3-5分钟)。在两队都提出自己的观点之后,两队又回到角落准备反驳(另外5分钟)。然后从每支队伍中选出的汇报者汇报其队伍的观点。在第三轮之后,辩论结束,裁判/记录者列出所有赞成和反对论点。然后,Forum可以正式投票,以确定他们想做什么。	
<b>分步说明</b> 参见上面的描述。	

# 5. 反思一天

EO 分会	爱达荷州
分享人:	Kelly Perryman
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	收尾
此练习所需的时间	20-30分钟
练习目的	给每个人反思的机会, 并给其他人从其Forum伙伴经历中学习的机会
练习结果	全天整理每个人关于其学到什么的意见有助于您更接近Forum。
所需工具	纸
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 将几张纸叠成一个致密球。球将从一位Forum成员投掷到另一位成员, 任何拿着纸球的人都将分享当天的经历, 例如: 他们学到了什么, 他们认为最突出的是什么, 他们这一天有什么收获等。球将一直传下去, 直到每个人都有发言机会。	
<b>分步说明</b> 参见上面的描述。	

# 6. 什么奏效, 什么不奏效

EO 分会	旧金山
分享人:	Rudolph Mutter
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	收尾
此练习所需的时间	5-20分钟
练习目的	趁下一次研习之旅或Forum会议仍相关且在脑海中占据重要位置, 立即获得反馈意见
练习结果	后续Forum研习之旅和会议的引入和改进
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 在Forum研习之旅或会议结束时进行的圆桌讨论, 您可以在此练习中提示小组立即提供反馈并促进讨论。	
<b>分步说明</b> 1. 通过如下问题来提示小组: “什么奏效? 什么不奏效? 您得到了您想要的吗?” 2. 引导讨论, 一次提出一个问题。详细记录正面和负面的反馈。 3. 尝试确定小组是否就反馈达成共识, 但不要试图立即做出任何明确决定。 4. 保持讨论的目的是提出意见和建议;这不是辩论。保持行动导向, 避免抱怨。 5. 练习后最好有“结语”。	
<b>汇报问题/笔记</b> 主持人/引导师应审阅所有笔记, 并就如何引入下一次研习之旅/会议做出一些决定。	

# 7. 最后感谢 每月Forum会议

EO 分会	爱达荷州
分享人:	KaLinn Dishion
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	收尾
此练习所需的时间	每人1-2分钟
练习目的	以积极的心态离开并认可自己(这种情况很少发生)
练习结果	感觉不错
所需工具	感激之情
散发材料和前期工作(如有)	无
<b>练习说明</b> 对自己和他人的感激	
<b>分步说明</b> 最后,请感谢生命中某人或过去一个月中某人为您做的事情。 然后,感谢自己、您做了(或没做)什么事情、您学到的东西和您感谢关于自己的某事。	
<b>汇报问题/笔记</b> 对您生活中的其他人表示感谢出人意料地容易,但是大多数人发现对自己或就关于自己的事情表示感谢是一项挑战。 这项练习可以建立自我意识和自我认可。	

# 8. Forum价值三角形1.2

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	Forum 会议工具
此练习所需的时间	
练习目的	找出会员在其Forum经历中发现价值的地方
练习结果	该小组希望为彼此和自己创造更多价值的内容、方式和方面是什么? 这次讨论的重大成果是就某些特定活动、行为、讨论和主题达成了共识, 而这将创造出该小组想要的更多东西。
所需工具	
散发材料和前期工作 (如有)	

## 分步说明

**价值三角形**-我们可以从Forum经历中的何处找到价值?

## 指令

- 给每个成员一个三角形(见下页)(只有三角形在中心)。
- 大声向小组阅读下一页的说明。对于三角形的每个“点”，鼓励在小组中简短讨论一下这些角在Forum可能意味着什么。如果对三个“轴”点有共同的理解，那这将很有帮助。
- 要求Forum每位成员在一个近似点上放置一个点；该近似点将代表他们从Forum获得的当前价值，近似于与每个角的距离，以表示他们最近从Forum获得的价值。让点的大小体现他们已经获得多少这种价值。请勿相互比较—在工作表上标记点。
- 然后，要求他们根据自己当前的生活轨迹，从其点到他们想要朝三角形移向的位置画一条线。然后，将这些点连接为箭头(末端的箭头指向其理想的价值比率)。
- 然后放一张活动挂图，在中间画一个三角形，并在拐角处完全按照纸上的标记。请每个Forum伙伴将其纸张放在最前面，然后将他们在纸上所画的内容准确地复制到带有点和箭头的大活动挂图上。如果愿意，那么他们可以将姓名首字母缩写写在箭头上。如果存在紧密的分组或交叉线，那么不同的彩色标记会有所帮助。
- 请小组留出时间思考您创建的图形。然后，领导小组做出决定：小组看到什么？他们注意到什么？什么令人惊讶？他们已经“知道”了什么？他们如何解读箭头的分组或方向？您可以采用这种“爆米花”风格，也可以为每个成员讲话留出空间。
- “异常”或希望获得较少价值的小组成员可能在Forum之外拥有大量资源，因此不“反对”更多“那个”，而是在Forum内不专门寻找它。
- 该小组想为彼此和自己创造更多价值的内容、方式和方面是什么？这次讨论的重大成果是就某些特定活动、行为、讨论和主题达成了共识，而这将创造出该小组想要的更多东西。
- 您作为主持人可以希望就即将到来的—也许明年的—Forum会议的某些具体变动达成小组协议。

# 价值三角形角

## 价值三角形角

### 连接：

我们“属于”这个小组— 他们是我们的部落；我们享受彼此的陪伴，彼此了解。连接活动可以在Forum会议内进行，也可以在会议之间进行— 一起享用美食，开展活动，与家人（配偶和/或孩子）共度时光，分享我们有趣活动的故事，一起组织活动。我们喜欢出去玩并互相分享。

### 业务策略和工具：

收回并在我的业务中实施：我可以在业务中使用的工具、策略、流程、协议和其他“即插即用”信息，并用于在短期内改进。我与值得信赖的专家保持联系，了解其他行业；别人向我介绍了我可以适应和使用的人员、工具、软件、流程、系统和手册。我们在Forum中高效而有效。如果需要，有时我们会深入。

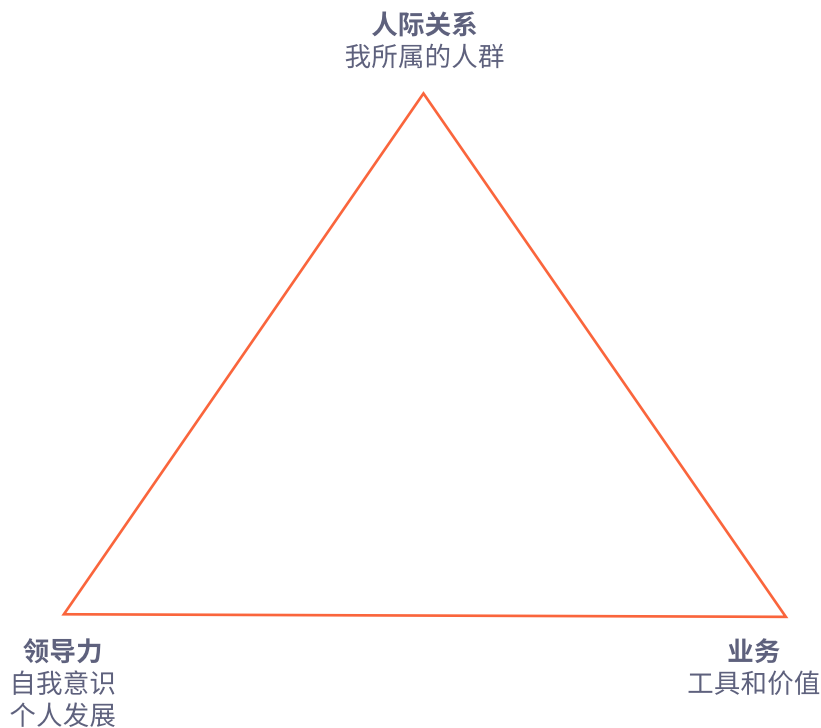
### 领导者自我意识/个人发展：

我想更清楚地看到自己；透彻观察我的盲窗，查看我没有意识到的关于自己的方面，例如我的影响力以及与他人的关系。发展成为一个更成熟、更有效的领导者是一段旅程，而那些与我互动并与我亲密但又不依赖于我成果或故事的人可以提供很多有用的信息。我们的Forum专注于5%... 我们非常脆弱且真实。

Phil Kristianson

Forum Whisperer: [phil@forumwhisperer.com](mailto:phil@forumwhisperer.com)

非常感谢Les Hayes的创造性意见和图形，以及Mo Fathelbab 的启发！



# 9. 澄清事实

发起人 – Philip Kristianson, The Forum Whisperer (phil@theforumwhisperer.com)

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	
此练习所需的时间	
练习目的	
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作 (如有)	

## 练习目的

高效能Forum的基础是其维护安全环境的能力。有几种基本的行为可以促成这种安全性:保密、Forum心态(格式塔)和个人责任。处于个人责任核心的行为是认识到和承认冲突。如果出现某个会员觉得与另一会员有冲突的情况,那么他们的责任是找到该冲突的根源并与该人对话,以便能够为自己、另一个人的利益而平息冲突,并维护Forum的安全环境。

在所有会员都尽职尽责的完美Forum,无需采取任何措施来维持这种安全的环境—这是打造高价值Forum体验的基础。但是,现实情况是,没有Forum是“完美的”。因此Forum由具有不同情商的人构成,因此经常需要维护安全的环境。

一种高度有效的流程在Forum社区中引入,由EO的其他Forum组、HBS Alumni Forums等采用;它称为“澄清”、“问题澄清”或“澄清事实”。此流程的详细信息在社区和Forums之间有所不同。接下来描述我在自己的Forum以及作为Forum研习之旅导师参与的其他许多Forum中发展和使用的流程。“澄清事实”澄清工作需要有人带领小组完成整个流程。这个人可以是一个外部导师、该Forum的主持人,或者如果主持人有什么需要与其他会员澄清的事情,那么他们可以让自己的继任主持人或继任者的继任者领导这一流程。如果Forum在此流程方面没有经验而主持人知道存在重大的未解决冲突,那么明智的决定可能是请导师第一次领导此流程,并教Forum在将来的会议中如何自行使用此流程。

- 澄清问题可以在需要时使用,或者每季度更主动地用作Forum年度节奏的一部分。
- 理想情况下,请确保Forum所有会员均已得到提前通知,知道即将在下次会议上澄清。这可以促进意识到冲突的会员直接联系与其有冲突的会员,并在Forum会议上的问题澄清之前一对一解决冲突。
- 由于此过程的持续时间可能会有所不同,因此应在会议开始时以足够的空间和灵活性来安排问题澄清,以免感到仓促或时间紧迫。我的经验是,在顺利进行的澄清之后,会员之间经常会彼此保持开放的态度,这对于会议剩余部分的安全环境可能会产生非常积极的影响。

[转下页...](#)

# 9. 澄清事实- 续

- 领导澄清流程的任何人均应第一个分享, 定调并将所有精力都集中于引导整场会议。
- 澄清流程分为三个部分。
  1. 第一回合
  2. 清理回合
  3. (可选) 如果在清理回合之后仍有彼此不清楚的成员, 那么进行引导下的沟通环节。

注意: 如果冲突尚未解决的成员以前没有讨论过这一点, 那么他们可能希望在下一次Forum会议之前自己聚在一起。

如果他们已经尝试解决冲突但没有成功, 而且不喜欢使用Forum的引导下沟通流程来处理冲突, 那么他们尽可在主持人或Forum另一成员的协助下于月中在引导下沟通。在Forum会议上在引导下沟通的好处是, 它使所有成员都更加适应流程的这一部分并自己发展可用于其生活其他部分的技能。

## a. 第一回合

主持澄清工作的人员从其左侧成员开始, 直视该成员的眼睛(持续深呼吸所需的时间), 然后自己检查是否有任何东西妨碍他们了解那个人。首先查看是否有负面情绪冒出来。如没有, 请说“我了解你了”。如有什么负面情绪, 请用口头表达“我不了解你”, 并表达您的感受以及您为什么有这种感受。不太了解某人往往是因为您做了或说了某事, 或者没做过或说过某事, 而此事妨碍您了解他们。

示例: “Bill... 我不了解您。我告诉过您, 我们将会见面, 我将与您分享我们采用的聘用和入职流程, 我不得不最后一刻取消两次。我对此一直感到内疚, 并想让您知道我不是不尊重您。我很抱歉, 并想向您承诺, 一旦我们的时间表允许, 我就把与您见面当作高度优先的事情。”

或其他人做了或说了妨碍您了解他们的某事。

示例: “Sally ... 我不了解您。在上次Forum会议上, 我介绍了我跟十几岁的儿子之间面临的挑战。这对我来说很困难, 我感到非常脆弱。您对Jim发表了一些评论, 并且您们两位都笑了。考虑到我当时感到刺痛, 您评论和发笑的时机伤害了我。在Forum会议开始我见到您时, 我就想起那事, 那种感觉立即再现。”

请注意, 在这两种情况下, 该人都是分享自己的实际情况, 而没有评判或指责。只要我们不将自己的感受归咎于他人, 我们所有人都可以感觉到自己的感受。主持澄清工作的人应该仔细倾听, 不是要观察说话人, 而是要观察说话对象, 以便既听到又看到他们是否感到在受评判。如果是这样, 那么请指导做澄清工作的人分享妨碍他们了解的方面。Forum成员都没有回应。在Forum成员在桌旁相互了解之后, 主持澄清工作的人感谢每个成员。每个成员轮流发言, 直到所有人都发言为止。此时第一回合结束。

[转下页...](#)

# 9. 澄清事实- 续

## b. 清理回合

主持澄清工作的人开启清理回合：环顾四周，看是否有谁留下什么东西，然后分享他们需要分享的任何东西，以确保他们明白。这样进行得更快，不需要看着每个人的眼睛并表示自己明白。您要么了解每个人，要么不了解某人，然后再次分享您的感受。然后，每个成员都这样做。在此清理回合中，那些在第一回合早期进入的Forum成员可以解决他们了解后出现的所有问题。这可以以澄清或道歉的形式出现。如果每个人在清理回合后都清楚了，那么感谢大家的参与，并继续进行议程上的下一个项目。如果有人仍然不清楚，那么需要简短讨论一下该小组是否希望通过主持清理回合的人引导两个成员之间的讨论，以此来支持收尾。如果一个成员仍不了解另一个成员，而且他们还没有会面讨论此事，那么对他们来说这将是不错的下一步。如果他们见面了却无法独自解决，那么引导下的讨论可以在下一次Forum会议之前私下进行，也可以在清理回合之后立即进行。

## c. 引导下的讨论

在前两轮中没有达到了解的两个成员将相对而坐，彼此之间没有桌子，他们的个人资料交给Forum小组。引导讨论的人员将与面对Forum的两个成员成90度坐着。然后应采取以下步骤：

**第1步。**要求每个人向对方表示欣赏对方。如果很明显一个成员比另一个成员有更大的问题，那么请从这个成员开始。当某人对自己感到不满时，人们会倾向于闭嘴，欣赏会促使他们开口并有助于他们更清楚地听到对方。如果我们能识别我们觉得伤害了我们的人值得欣赏的特点，那么这可以减少攻击的可能性。

**第2步。**再次，选择有较大问题的成员开始，或者如果两个成员似乎缺乏相互了解，那么问谁想先开始。要求A与B分享是什么导致他/她不了解B。在A分享时观察B，然后要求B向A说他/她听到的内容，然后询问A B说的是否准确。如果A觉得B正确地说出了内容，那么请问A是否还有其他需要分享的内容。如果A觉得自己说的内容没有得到正确反映，那么请让A重复其想与B分享的内容，然后让B再次尝试反映。

重复此操作，直到B觉得反映是准确的。然后问A是否还有其他内容。如有，请他/她分享，并重复分享和反映过程，直到A说没有别的内容。现在让B告诉他/她认为A感觉如何。与A核对，以判断B是否正确，以及他们是否有其他感觉。感谢两人，并询问B希望与A分享什么，然后重复与A相同的过程。

注意：您可能需要打断分享人，以便对方反映分享人用的时间是否太长，分享细节是否复杂；如果您观察到听者变得处于防御状态，那么您也可以打断分享人。

重复此引导下沟通过程，直到双方都得到了充分的倾听和认可。

# 10. 主持人记分卡

发起人:Ellie Byrd (ellie@forumsherpa.com)

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	Forum 工具
此练习所需的时间	
练习目的	
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作 (如有)	
<b>练习目的</b> 主持人记分卡是您评估10种主持人技能的处理方式以及从Forum会员获取意见的一种方法。此评估最好在您担任主持人三到六个月后进行。通过查看您的自我评估以及来自Forum的意见,您可以考虑对您作为主持人的风格和/或行为做出可能的调整。此可选练习旨在为作为主持人的您提供积极的学习体验。如果决定使用此练习,那么请考虑一下您觉得阅读回答是否舒服(无论回答是正面的还是负面的!)。	
<a href="#">转下页...</a>	

# 10. 主持人记分卡- 续

## 分步说明

1. 首先, 通过自己完成记分卡来评估您对自己技能的看法。
2. 接下来, 与您的Forum坦诚讨论记分卡及其用途。确保他们的回答将完全保密, 并且您将使用他们的意见提高自己。主要目的是让您了解他们的看法, 从而改善所有会员的Forum体验。
3. 将记分卡的副本分发给所有Forum会员, 并要求他们填写表格。在管家汇报期间, 最好在Forum会议结束时这样做。
4. 收集答复, 到会议结束后再自行查看。
5. 您可能需要列出自己想更改的方面, 以及自己的看法与Forum会员的看法有很大不同的方面。考虑您可能想如何调整您的风格。您可能需要与Forum分享您的计划, 并请他们在特定领域酌情提供帮助。

## 主持人记分卡

圈从1到10的一个数字, 以表示您对当前主持人技能和Forum处理方式的印象。

如果某主题不适用, 那么请跳过该问题。

低、弱、高、强(1 2 3 4 ... 10)

Forum远景的清晰度和沟通	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
组织和计划技巧	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
聆听技巧	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
沟通的清晰度和一致性	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
需要时有同理心	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
需要时坚韧	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
决策技能	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
冲突解决技巧	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
对Forum的承诺	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
为所需的行为建模	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

(可选) 说出这位主持人特别擅长的一件事情:

(可选) 说出这位主持人可以改进的一个方面:

# 11. 倾听和意义差异练习

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	Forum 工具
此练习所需的时间	
练习目的	可说明沟通问题的简单练习
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	

## 练习说明

倾听是一项至关重要的沟通技巧,它所涉及的不仅仅是听别人说什么。它不仅考虑到说话人的语言,还考虑肢体语言、语气和情感。

## 分步说明

### 我不是那个意思!

在Forum中“深入发掘”时(或在任何其他形式的交流中),说话人所说的与听者听到的可能是两码事儿。通常,听者在解读说话人的言语时会使用自己的参照系。结果是听者认为自己已经理解了说话人的观点,但实际上是在内化自己的投射。

为了解决这个问题,听者必须“积极听”;这不仅要考虑说话人的话,还要考虑肢体语言、语气和情感。用于说明沟通问题的简单练习如下:给Forum一个词(建议:“家庭”或“爱”)。

每个Forum会员写下在想到给定词语时会很快想到的10个词语。将Forum分为3位会员一组或4位会员一组,并让各组比较清单。在所有三个清单中,同一个词出现了多少次?这是人们熟知的沟通活动,其结果是高度可预测的。一个不寻常的小组将匹配十分之二的词语。比较典型的情况是三个清单中有一个词语匹配或没有匹配。

当然,教训是,我们不能仅通过关注词语来开始理解说话人。Forum会员需要积极倾听才能真正理解。与Forum分享的一个相关想法如下:“说话的对立面不是听。说话的对立面是等待说话。”对于EO各组尤其如此。在Forum“深入发掘”期间,听者面临的真正挑战是不在心理上等待解决方案而是等待讲话。当听者跑在前面时,他们没有利用大脑的力量来积极倾听。他们正在使用他们的脑力来投射个人假设,并且可能误解了说话人的信息。当然,任何结论都可能是错误的。

# 12. 供深入探讨的有趣问题

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	
此练习所需的时间	
练习目的	有助于说话人“深入发掘”的问题
练习结果	
所需工具	供深入发掘的有趣问题.docx
散发材料和前期工作(如有)	

## 设置舞台:

- 概述情况;发生了什么事? 什么事情真的在发生?
- 您想为自己要什么?
- 您真的想为自己要什么?
- 实现\_\_\_\_\_ 对您有什么好处?

## 决定

- 您的决定是什么?
- 您的承诺是什么?
- 您准备达成什么协议?

## 收集资料:

- 您还需要什么信息吗?
- 您有什么选择?

## 探索:

- 目前情况如何影响您?
- 您有什么选择?

## 行动:

- 具体来说,您会做什么?
- 您如何/何时之前将\_\_\_\_\_ ?
- 什么会为您提供支持,比如?
- 您将如何衡量进展/成功?
- 谁将让您负责? 怎么样?
- 您的界限/限制是什么?

## 收集资料:

- 您对\_\_\_\_\_ 的感觉如何?
- 我注意到 [情感信号];现在要为您准备什么?

## 障碍和恐惧:

- 对\_\_\_\_\_ 或对于\_\_\_\_\_ 有什么风险?
- 您愿意冒险吗? [是或否]
- 您需要松手放开什么/谁?
- 你愿意放手吗? [是或否]

## 关闭

- 需要感谢什么/谁?
- 需要庆祝什么?
- 学到了什么?

# 13. Forum保密规定 案例研究

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	
此练习所需的时间	
练习目的	方便小组更接近了解情况或问题的真实背景,并确定其原因和解决方案。
练习结果	此练习非常适合分享经验并重申Forum认识和理解。
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	

## 分步说明

### 案例1 好消息或坏消息,所有消息均必须保密

Sam希望最后一次详细“深入探讨”自从他加入EO以来,他和他的Forum小组多次分享的这个话题。作为家族企业的总裁, Sam从未与堂兄Frank看法一致; Frank是平等股东兼制造副总裁。从Sam的角度来看, 该公司最近几年的财务下滑是由于Frank缺乏主动性和完全无视质量。从Frank的角度来看, 下滑的原因是Sam有意采取但未明确的举动导致公司的价值下降, 而这两位堂兄弟讨论了收购的可能性。Sam的Forum小组曾担心家庭冲突会导致分心和缺乏关注, 而这会继续拖累公司。一些最好的员工离职, 甚至一些最规避风险的员工也在求职, 他们担心公司会突然关闭或出售, 因为两个堂兄弟无法达成任何协议, 更不用说就收购达成一致了。

在本月的“深入探讨”中, Sam的心情明显乐观。他计划在两周内完成收购, 这将使他拥有公司的所有权。他付出的价格比他认为的合理价格要高, 但他认为要想克服堂兄的看法, 即公司的问题是虚假的, 只是为了剥夺他所有权地位的全部价值, 他就要付出高昂的代价。让Frank接受任何交易是一个微妙的过程。

Sam担心要花多长时间才能将公司改头换面, 但他有机会专注于挑战, 这使他感到兴奋。尤其是前一年离职的关键员工在前一天给Sam打电话时说, 他有机会回到Sam的公司, 前提是Sam的堂兄不在公司; 这使他特别受鼓舞。在Forum中的情绪反映了这种变化。整个团队都感受到了Sam的热情。Sam是每个人都希望看到的成功者之一; 在过去几年中, 他面临的冲突已成为整个Forum的情感负担。会议结束后, 如释重负的感觉推动了每个成员。

[转下页...](#)

# 13. Forum保密规定 案例研究- 续

两天后, Bill (Sam的Forum会员之一) 在健身俱乐部锻炼, 他遇到了同样认识Sam的朋友Charlie。Charlie 问Bill是否知道Sam的生意如何, 因为Sam并不像几年前那样经常出现在俱乐部。Bill说: “我什么也不能告诉你, 但我认为Sam的未来看起来很棒。也许如果他出现在这里, 你可以问他。” 公司外部或Forum小组之外的人很少知道家庭冲突或即将进行的收购。

那个周末, Charlie 参加了一个鸡尾酒会, 在那儿他看到Sam的堂兄Frank与一小群人热情地交谈。Charlie 走了过去, 说道: “Frank, 我从Sam的一位朋友那里听说, 你的业务前景广阔。怎么样了?” 这样一来, Sam和Frank制定的脆弱协议就瓦解了, Frank完全错误地确信Sam一直在隐瞒他的重要好消息。

## 案例2-善良和关注会事与愿违

在分会中, Forum会议恰恰安排在分会会议之前。Forum会员将一起度过四个小时, 然后在分会嘉宾演讲和晚餐之前, 分会会员会面饮用鸡尾酒。在Forum IV的会议上, 大部分时间都集中在讨论如何以及是否将财富传递给孩子上。在会议的早期, 在五分钟前更新的最后阶段, Greg 提到他的妻子Karen病了; 他们很担心, 因为他们不确定问题出在哪里。小组中的每个人都喜欢Karen。她总是竭尽全力向Greg的Forum会员及其配偶表示体贴。Greg 在会议的大部分时间都保持安静, 但由于成员们专注于讨论主题, 因此没有成员注意到。

Forum会议结束, 此后不久, 整个分会都为了会议而集聚。当Greg的Forum成员之一走到Karen跟前时, Greg、Karen和另一对夫妇站在酒吧附近; 那位成员吻了她一下, 对她说: “我听说您病了。希望您很快会好起来。” 当她听到这句话时, Karen僵住了, Greg脸色煞白。附近的几对夫妇感到了突然的沉默, 然后Karen开始哭泣。Greg将胳膊绕在她身上, 然后他们走出了门。

进入电梯之前的最后一刻, 能够看见他们的少数人看到Greg也在哭。Greg在五分钟的更新中简短地提及了他当天可以与自己的小组分享的全部内容。他想分享更多, 但发现他那天没有足够的心情去做。不过, 他知道在下个月的议程上, 他排在第一。

他需要时间来适应他和Karen在那一周听到的消息, 并希望最初的报告是错误的。他和Karen同意, Forum应该知道一些事情, 但在有更具具体信息之前, 他们不应披露过多细节。Greg和Karen都不希望Forum之外的EO成员知道任何事情。Karen一直都知道, 自己可能会患上在母亲和外祖母年轻时就夺去她们生命的疾病。最近开始出现的症状可能是另外一种症状, 但是她应该第二天进入医院开始接受检测, 而这种检测可能告诉她一生中最怕听到的声音。他们已决定参加当晚的EO会议, 因为他们希望利用这个机会摆脱笼罩着他们的阴云, 并分散Karen第二天开始接受检测的注意力。

[转下页...](#)

# 13. Forum保密规定 案例研究- 续

## 案例3-小事情重要吗?

Jim走过他家前门的时间比预期晚了一个小时。他的妻子Jane知道他参加了EO Forum 会议。她非常支持他参与Forum, 并且她从未打探过会议上发生的事情。她知道保密多么重要, 每个人都学会了适应保密有时造成的尴尬。Jim进门时显然筋疲力尽。他拥抱Jane的时间特别长, 甚至对他来说也是如此。当他们那天晚上准备睡觉时, Jane听到Jim叹息, 然后他说: “亲爱的, 我非常感谢你与我交流的方式。我知道如果我们有问题, 那你会与我讨论, 而不是让问题积累, 直到为时已晚。我现在觉得很幸运。” 当Jane躺在黑暗中时, 她回想起那天早上Jim的Forum议程已经在早餐桌上了。唯一的项目是Henry的“深入发掘”。

## 案例4-你的意思是我不应该告诉任何人?

Forum #1是该分会第一个形成的Forum。成员们为他们在此期间保持小组活跃的方式以及密切遵循Forum协议的方式感到自豪。每次会议开始和结束时, 小组都要承诺保密。在最近的一次会议上, Ian在最新动态中提到不与妻子分享消息有多么困难。Randy当时说: “当然, 保密并没有那么过火。我的妻子是我最好的朋友。我告诉她一切。她不会告诉别人。” 在随后的讨论中, 似乎另外两位成员也有分享Forum信息的情况: “因为我告诉的人不会告诉任何人, 因为我知道他们不认识任何EO 成员。”

Forum #1是该分会第一个形成的Forum。少数成员也离开了该分会。

## 案例5-要永远保密, 不是吗?

Vern在EO 期间是个重要的故事来源。他讲述了许多故事, 而其他故事也讲述了他。他是一位有传奇色彩的企业家, 他留下的故事足够让一位喜剧作家写十年。但是, 几个故事只在他的Forum讲过。

Vern在毕业时没有加入该分会和他后来的Forum。他记忆犹新有两个原因。首先, “Vern故事” 继续让听到的成员开心。其次, Vern已成为该市的名人。有传言称他正在寻求公职。在Vern走后的Forum里, 人们继续讲述一些故事。这些故事的娱乐价值不可抗拒。

随着新成员加入Forum, 他们继承了Vern留下来的传统。显然, 其中一位新成员并不了解要永远保密, 他在鸡尾酒会上讲述了最有趣、最私人的故事之一。

Vern宣布打算竞选国会议员两个月后, 记者在新闻发布会上站起来问道:

“...是真的吗?” 并重述了Forum认为安全地托付给他Forum的故事。

[转下页...](#)

# 13. Forum保密规定 案例研究- 续

## 案例6-如果我不把一切都告诉您,那么您会不明白我的意思。

Rahul从他的Forum会议返回时对他的妻子说：“有些人做的事会让你觉得难以置信。我的Forum中有一个人有一家黄铜相框制造公司，拥有60名员工。他紧缺现金，因此他没有存入员工的工资税预扣款。他和他的姐姐对半拥有那家企业，姐姐是销售经理，但是现在他们没有沟通，所以他不知道姐姐在销售方面做什么，而姐姐也不知道他在做什么来处理工资税预扣款。”

当他的妻子问这个故事是否可能违反Forum机密性时,Rahul回答说：“我保密了。我没有告诉你公司老板是谁。”

## 案例7-昵称来自哪里？

Roger加入了他的Forum在怀俄明州的研习之旅。Roger的医生给他提出过一些健康警告,尽管他没有与该小组分享这一事实。他的健康改善计划的部分内容是戒烟,但是他没有将他的计划告诉他的Forum小组,也没有告诉他们吸烟是他与妻子团聚的主要障碍。Forum知道Roger与妻子分居,还知道Roger和他的妻子都想找到一种促使事情正常进行的方法。这对夫妻有“约会”,包括EO活动,但分开生活。

由于Roger是Forum中的唯一吸烟者,因此他经常成为关于其习惯的话题。在研习之旅中吃完晚餐后,Roger站在空地的边缘,习惯性地抽2-3支香烟;一位成员开玩笑说:“你在做什么,Roger,从小路向我们发送烟雾信号?”在笑声和一系列附加笑话(包括一些关于身体健康的笑话)之后,Roger获得了绰号“侦察兵”。在研习之旅结束前,这个昵称已经传开了,并根植于Forum的习惯中。

在下个月的分会会议上,Roger和他的妻子到达时,Forum成员之一立即向Roger表示欢迎。当他的妻子问“侦察兵”是什么意思时,Forum成员笑着说:“因为Roger抽烟太多,他让我们想起了印度侦察兵发出的烟雾信号。”

## 案例8-相信您阅读的论文中的所有内容。

威尔逊酿酒公司(Wilson Brewing Company)八十年来一直是米德尔顿(Middleton)镇的焦点,也是威尔逊家族三代人拥有的财产。威尔逊啤酒(Wilson Beer)在美国曾是家喻户晓的品牌,但随着家族成员间争执的加剧,该公司的竞争力下降了。现任公司总裁Kate(Forum中的EO成员)看到她的公司破产,部分原因是她家族的一个分支希望获得当前的股息,而不是想要一家未来有生命力的公司。随着家族的这个分支导致总裁的生活越来越艰难,他们对她管理的批评也越来越多。一些较保守家族成员的不满情绪加剧了批评,即一位女子掌管一家公司,而该公司的创始人是坚韧、善于交谈和喝酒的Wilson男人。Forum小组看到了整个过程,并且他们确信情况是无法控制的。他们强烈认为,Kate是一位出色的管理者,可应对困境。

这个故事登上了《华尔街日报》、行业期刊和《商业周刊》。最关键的故事发生在当地媒体上:反对派一家人找到了一种轻松的途径来指责Kate。Kate拒绝参加公开辩论,也拒绝采访。

转下页...

# 13. Forum保密规定 案例研究- 续

当报纸文章的话题出现时, Kate的一位Forum成员正在参加商务午餐会。桌旁的每个人都“知道”Kate是一个多么可怜的管理者, 有些人暗示这是因为她是一个女人。那时, 那位Forum成员“把它丢了”, 并迅速逐点反对文章中的所有内容。在他的论点中, 他提出了一些仅在Forum提到的几处细节。

一周后, 他看到他的陈述在商业部分转载为“来自灵通消息源”。

# 14. Forum和我

EO 分会	南佛罗里达						
分享人:	Cesar Quintero						
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)							
此练习所需的时间							
练习目的	在我们的Forum 专注于开放性和实情讲述						
练习结果							
所需工具							
散发材料和前期工作(如有)							
<p><b>分步说明</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 发送表格作为前期工作。</li> <li>2. 小组成员逐个讨论问题。</li> <li>3. 每一轮之后,就Forum承诺做的事情达成共识,并将其写在活动挂图上。</li> <li>4. 对每个问题重复上述步骤。</li> <li>5. 最后,将所有承诺添加到章程中,并让所有人签署。</li> </ol> <p><b>Forum 和我</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 作为Forum的成员,我做得怎么样?</li> <li>2. 我在这个小组中扮演什么角色?</li> <li>3. 我真的身心都在Forum吗? 什么让我分心? 是什么导致我无法100% 专心?</li> <li>4. 我认为人们在Forum如何看待我? 我在Forum内外表现相同吗?</li> <li>5. 您对其他所有Forum成员有何评价?             <ol style="list-style-type: none"> <li>a.</li> <li>b.</li> <li>c.</li> <li>d.</li> <li>e.</li> <li>f.</li> </ol> </li> <li>6. 您认为Forum每个成员在Forum中没在运用的天赋/才干是什么?             <ol style="list-style-type: none"> <li>a.</li> <li>b.</li> <li>c.</li> <li>d.</li> <li>e.</li> </ol> </li> <li>7. 对于Forum,我对成功的定义是什么(愿景/目的/为什么要这样做)?</li> <li>8. 我的Forum必须有哪些价值观?</li> </ol> <p>用从1到10的数字给Forum成功原则打分:</p> <table> <tr> <td>共同的远景、宗旨和价值观</td> <td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td> </tr> <tr> <td>保密性</td> <td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td> </tr> <tr> <td>承诺</td> <td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td> </tr> </table>		共同的远景、宗旨和价值观	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	保密性	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	承诺	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
共同的远景、宗旨和价值观	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						
保密性	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						
承诺	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						



# 开发主题 (来自MTP计划)

- a. 关系
- b. 日益老去的父母
- c. 用价值观养育孩子
- d. 梦想
- e. 生活艰难
- f. 风险
- g. 生活中最大的恐惧
- h. 员工激励
- i. 发现问题
- j. 生活评估
- k. 生命漫步
- l. 设计主题
- m. 专题讨论

# 开发主题：关系

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	制定主题 (来自MTP计划) 深入发掘/会议工具
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入发掘”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作 (如有)	
<b>练习说明</b> Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入发掘”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。  主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。	

# 开发主题：关系

## 分步说明

### 主题示例

1. 工作与生活的平衡
2. 生活中的成就与意义
3. 应对失去(例如离婚后的生活, 家人或朋友的死亡)
4. 用信念和希望代替对自己或家人疾病的恐惧
5. 定义成功(例如, 从成功到意义)
6. 失望和幻灭
7. 应对新员工队伍的挑战(例如, 职业道德、承诺、价值观、激励和奖励)
8. 识别高潜力人才— 指导和发展
9. 日益老去的父母
10. 养育孩子

### 主题：关系

说明：想一下生活中有哪个人与您有未解决的冲突或您想解决的冲突。然后回答以下问题：

1. 那个人是谁？您和那个人有什么关系？

---

2. 描述目前的关系。

---

3. 描述您期望的关系。

---

4. 描述冲突。

- a. 冲突的性质是什么？

- b. 从您的角度来看，如何解决冲突？

- c. 您认为从对方的角度来看解决冲突需要采取什么措施？

---

5. 呼吁采取行动：

- a. 您可以采取什么措施将冲突转移向解决方案？

- b. 您会采取哪项行动吗？

- c. 如果是这样，那么是什么时候？

# 开发主题：日益老去的父母

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	会议工具1.1
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入发掘”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入发掘”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。  主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。	



# 开发主题：日益老去的父母

## 分步说明

### 话题：日益老去的父母

开场话题：请每个成员为如下陈述填写以下空白。

我对衰老的最大恐惧是\_\_\_\_\_。

背景：四处走动，让成员简要介绍其父母的当前状况。**指导性讨论问题：**

1. 我们对日益老去的父母有什么责任？关于他们的：

a. 财务上的需求？

\_\_\_\_\_

b. 身体上的需求？

\_\_\_\_\_

c. 情感上的需求？

\_\_\_\_\_

d. 精神上的需求？

\_\_\_\_\_

2. 当您发现有父母不让您满足的需求时，您接受拒绝还是强行满足？如果您介入，那么该怎么做？

a. 您如何与父母协商改变生活方式？

\_\_\_\_\_

b. 您如何处理角色互换？

\_\_\_\_\_

c. 您如何处理老龄父母的长期照护？

\_\_\_\_\_

d. 您如何处理同胞关系？

\_\_\_\_\_

3. 您在教您的孩子什么？

\_\_\_\_\_

4. 您的事情井井有条吗？

\_\_\_\_\_

关闭：阅读 **木碗**（下一页）。

[转下页...](#)

# 开发主题：日益老去的父母- 续

## 木碗

一位年老体弱的老人和他的儿子、儿媳和四岁的孙子一起生活。老人的手颤抖，视力模糊，步履蹒跚。

一家人在餐桌旁一起吃饭。但是年迈的祖父手颤抖，看不清，因此进餐困难。豌豆将汤匙滚到地板上。当他抓玻璃杯时，牛奶洒在桌布上。

儿子和儿媳对这混乱场景感到恼火。儿子说：“我们必须针对爷爷做点什么。”“我受够了牛奶打翻、吃饭时发出噪音和食物弄撒在地板上。”

因此，夫妻俩在角落里放了一张小桌子。在那里，祖父独自一人吃饭，而全家人则享用晚餐。由于祖父打碎了一两个盘子，因此他的食物放在一个木碗里。

当一家人朝祖父的方向看时，有时他独自一人坐着时眼中含着泪。然而，当他弄掉叉子或弄撒食物时，这对夫妻给他说的尽是尖锐的告诫。

孩子静静地看着这一切。晚饭前一天晚上，父亲注意到他的儿子在地板上玩木屑。他甜甜地问孩子，“你在做什么？”同样甜蜜的是，男孩回答：“哦，我长大了要让你和妈妈用小碗吃饭。”这个孩子笑了，然后接着玩木屑。

这些话让父母震惊，他们无话可说。然后眼泪开始流下来。尽管一言不发，但两个人都知道该做什么。

那天晚上，丈夫拉着祖父的手，轻轻地把他带回了家庭餐桌。在余下的时间里，祖父与家人一起用餐。由于某种原因，当叉子掉落时，牛奶溅出或桌布弄脏时，丈夫和妻子似乎都不再在乎。

# 开发主题：

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	会议工具1.1
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入发掘”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<p><b>练习说明</b></p> <p>Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入发掘”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。</p> <p>主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。</p>	

# 开发主题：以价值观养孩子

## 分步说明

### 主题：以价值观养育孩子

交流开场：我最想为孩子们做的一件事是：

---

---

### 指导性讨论问题：

1. 您最重要的五个价值观是什么？

a. 

---

b. 

---

c. 

---

d. 

---

e. 

---

2. 您如何将自己的价值观传达给孩子？

---

---

3. 您如何应对孩子未践行您价值观的情况？

---

---

4. 您的孩子会形容您是“说到做到”的人吗？

---

---

### 结束语：提醒语：注意

注意自己的想法，因为想法会体现在言语中。注意自己的言语，因为言语体现行为。注意自己的行为，因为行为会成为习惯。

注意自己的习惯，因为习惯会成为性格。注意自己的性格，因为性格会塑造命运。

# 开发主题:梦想

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	会议工具1.1
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	

## 练习说明

Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员;问题是关于特定成员的,是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同,多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行,一种模式形成了,表明有几位成员指的是同一事物,它们之间只有很小的差异。

主题有时是例行会议的一部分,或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。在这两种情况下,它们都是Forum的重要组成部分,并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。

## 分步说明

### 主题:梦想

1. 成长过程中,您有梦想吗?如有,是什么?

---

---

2. 您追逐那个梦想了吗?如果没有,那是什么妨碍了您?

---

---

3. 您今天有梦想吗?如有,那是什么?

---

---

# 开发主题：生活艰难

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	会议工具1.1
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<p><b>练习说明</b></p> <p>Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。</p> <p>主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。</p>	
<p><b>分步说明</b></p> <p><b>主题：生活艰难</b></p> <ol style="list-style-type: none"><li>您一生中最艰难的时期是什么？ _____ _____</li><li>您那时依靠什么资源生存？ _____ _____</li><li>您那时缺少什么资源？ _____ _____</li><li>您学到了什么教训？ _____ _____</li></ol>	

# 开发主题：风险

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	会议工具1.1
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	

## 练习说明

Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。

主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。

在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。

## 分步说明

### 主题：风险

1. 您做过的最冒险的事情是什么？

---

---

2. 那件事让您感觉如何？

---

---

3. 您从这次经历中学到了什么？

---

---

4. 此时您要做什么冒险的事情？

---

---

5. 在Forum中您要做的有风险事情是什么？

---

---

6. Forum如何帮助您完成您想做的事情？

---

---

# 开发主题：人生中最大的恐惧

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	会议工具1.1
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<p><b>练习说明</b></p> <p>Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。</p> <p>主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。</p> <p>在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。</p>	
<p><b>分步说明</b></p> <p><b>话题：人生中最大的恐惧</b></p> <p><b>说明：</b>让成员列出他们的三大恐惧，这些恐惧的原因或根源，以及无法忘却这些恐惧的影响或后果。</p> <p><b>例子：</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>害怕：</b>没有发挥作用。</li><li>• <b>原因/来源：</b>我的自我</li><li>• <b>影响/后果：</b>我忙于寻找一个可以发挥重要作用的机会，以至于我错过了每天都会有机会。</li><li>• <b>害怕：</b>我的一个孩子会遇到不好的事情。</li><li>• <b>原因/来源：</b>一位朋友/邻居的孩子在一次悲剧中丧生。</li><li>• <b>影响/后果：</b>我对我的孩子们保护过度，他们讨厌我。</li></ul>	

# 开发主题：员工激励

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	会议工具1.1
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	

## 练习说明

Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。

主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。

在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。

## 分步说明

### 最佳做法

### 员工激励

1. 描述您的绩效计划和审查过程。

---

---

2. 您如何处理员工激励和奖金？

---

---

3. 您提供什么员工福利？

---

---

4. 您如何与员工沟通？您沟通什么？

---

---

5. 您如何与员工一起庆祝？您庆祝什么？

---

---

# 开发主题:发现问题

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	自我表露
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> <p>Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员;问题是关于特定成员的,是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同,多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行,一种模式形成了,表明有几位成员指的是同一事物,它们之间只有很小的差异。</p> <p>主题有时是例行会议的一部分,或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。</p> <p>在这两种情况下,它们都是Forum的重要组成部分,并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。</p>	
<b>分步说明</b> <b>发现问题</b> <ol style="list-style-type: none"><li><b>1. 谁是谁?</b><ol style="list-style-type: none"><li>a. 您做什么?</li><li>b. 您是谁?</li><li>c. 描述对您的生活产生重大影响的重要人物。</li><li>d. 形容您的三个词</li></ol></li><li><b>2. 梦想</b><ol style="list-style-type: none"><li>a. 您成长过程中有梦想吗?</li><li>b. 如有,是什么?</li><li>c. 您追逐那个梦想了吗?</li><li>d. 如果没有,那是什么妨碍了您?</li><li>e. 您今天有梦想吗?</li><li>f. 如有,那是什么?</li></ol></li><li><b>3. 描述您成长过程中觉得如何。</b></li><li><b>4. 风险</b><ol style="list-style-type: none"><li>a. 您冒的最大风险是什么?</li><li>b. 是什么导致它风险这么大?</li></ol></li><li><b>5. 描述您一生中错过的机会。</b></li></ol>	

# 开发主题:发现问题

## 6. 喜悦

a. 您一生中最快乐的时刻是什么? (不包括结婚或生育)

---

---

b. 是什么让它如此令您快乐?

---

---

## 7. 生活艰难

a. 您一生中最艰难的时期是什么?

---

---

b. 您那时依靠什么资源生存?

---

---

c. 您缺少什么资源?

---

---

d. 您学到了什么教训?

---

---

## 8. 您最大的成就是什么? 是什么让它如此重大?

---

---

## 9. 您最大的失望之事(或失败)是什么? 是什么让它如此令人失望?

---

---

## 10. 生活的恐惧

a. 您三(3)个最大的恐惧是什么?

---

---

b. 这些恐惧的根源或原因是什么?

---

---

c. 您为承受这些恐惧中的每一个付出了什么代价?

---

---

## 11. 如果您当时没有做自己现在做的事情, 那您会做什么?

---

---

## 12. 您想留下什么遗产?

---

---

# 开发主题：生活评估

## 生活评估调查

日期 \_\_\_\_\_ 姓名 \_\_\_\_\_

## 说明

在以下每个项目上，输入您认为目前适合自己的数字。如果某问题不适用于您，那么请跳过该问题。

您对自己在... 方面的表现有何看法？ 1至10(低) (高)

1. 寻找有意义并能实现个人抱负的工作？ \_\_\_\_\_
2. 寻找合适的配偶/伴侣？ \_\_\_\_\_
3. 与您的配偶/伴侣建立成功的关系？ \_\_\_\_\_
4. 养育孩子？ \_\_\_\_\_
5. 与父母建立和/或保持亲密关系？ \_\_\_\_\_
6. 与您的兄弟姐妹建立和/或保持亲密关系？ \_\_\_\_\_
7. 建立亲密的友谊？ \_\_\_\_\_
8. 管理您的财务资源？ \_\_\_\_\_
9. 发挥您的智力潜能？ \_\_\_\_\_
10. 培养您的精神潜能？ \_\_\_\_\_
11. 处理您的恐惧？ \_\_\_\_\_
12. 寻找智慧？ \_\_\_\_\_
13. 注意身体健康吗？ \_\_\_\_\_
14. 注意情绪健康吗？ \_\_\_\_\_
15. 为他人服务？ \_\_\_\_\_
16. 独自生活吗？ \_\_\_\_\_
17. 接受您的局限性吗？ \_\_\_\_\_
18. 谈到衰老和自己的死亡？ \_\_\_\_\_
19. 可以这么说，每个人出生时都“获赋予了生命境遇”。评价您获赋予的“生命境遇”的质量。 \_\_\_\_\_
20. 总的来说，根据自己获赋予的生命境遇，就自己认为自己把握人生游戏的表现给自己打分。 \_\_\_\_\_

# 开发主题：生活评估

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	生活评估
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。  主题有时是例行会议的一部分，或者经常在有更多时间的研习之旅背景下使用。  在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。	
<b>何时使用：</b> 当成员说“我需要这方面的一些想法...”时	<b>何时使用：</b> 当成员说：“我认为这个话题对小组很有趣，我们都可以从中学习。”
<b>如何引导：</b> <ul style="list-style-type: none"><li>在议程中留出7-10分钟的时间</li><li>向Forum参与者介绍主题</li><li>准备好活动挂图与记号笔</li><li>从一个想法开始！</li></ul>	<b>如何引导：</b> <ul style="list-style-type: none"><li>如果可能，请提前发出书籍、文章、TED演讲等</li><li>在议程中留出15-20分钟的时间</li><li>您是否有足够的时间在这段时间内观看完整的TED演讲，还是必须提前观看完？</li></ul>
<b>外部来源：</b> 如果您无法请到专家在会议室内讨论问题，那么可以利用外部资源，例如书籍、杂志文章、TED演讲等。	<b>相关主题专家：</b> (内部或外部)我们可以使用一些与一位Forum伙伴(内部)或您请来的专家(外部)拿手主题有关的信息。
<b>主持人动作：</b> <ul style="list-style-type: none"><li>与专题讨论相同的设置</li><li>适当安排您的议程</li><li>准备成员</li><li>为小组带来其他材料</li></ul>	<b>主持人行动：</b> <ul style="list-style-type: none"><li>适当安排您的议程</li><li>准备成员</li><li>为小组带来其他材料</li></ul>
<b>主题示例：</b> <ul style="list-style-type: none"><li>让我们阅读和讨论这本书<i>Double, Double</i> Cameron Herold</li><li>每个人都花两分钟时间分享自己读过的最佳商业书籍</li><li>查看这篇完美描述我的TED演讲</li></ul>	

# 生活评估—分步

## 分步说明

### 生活评估

生活评估调查(下页)旨在收集您对迄今为止生活经历的看法。它要求您对与您的整体生活满意度和幸福感相关的许多重要变量评分。

就每一项,使用1至10的数字(1表示低,10表示高)评价您现在对您生活的看法。也许10年前您会做出不同的回答,或者将来某个时候您的看法也会不同。尽可能诚实。您是在为自己而不是为别人(包括您的Forum成员)这样做。如果您给某项的评分为“10”,那么无需辩护,也不必为评分为“1”的项辩护。任何人都不得试图说服您更改评分。每个人均须分享您的回答。

最后一件事:您们中的某些人可能极具分析能力,可能很难提出选择一个数字的理由。凭直觉吧。不需要科学的解释或备份信息。

### 主持人说明

如下所示创建活动挂图,然后将成员的调查回答转移到网格。

要求成员最多选择三个他们评分低的方面作为未来6至12个月要重点关注的方面。

成员可能希望与在那些方面获得高分的其他成员联系,以寻求帮助和支持。承诺在特定时间重新查看调查,以讨论并规划如何改进。

### 生活评估调查网格

1. 寻找有意义并能实现个人抱负的工作?
2. 寻找合适的配偶/伴侣?
3. 与您的配偶/伴侣建立成功的关系?
4. 养育孩子?
5. 与父母建立和/或保持亲密关系?
6. 与您的兄弟姐妹建立和/或保持亲密关系?
7. 建立亲密的友谊?
8. 管理您的财务资源?
9. 发挥您的智力潜能?
10. 培养您的精神潜能?
11. 处理您的恐惧?
12. 寻找智慧?
13. 注意身体健康吗?
14. 注意情绪健康吗?
15. 为他人服务?
16. 独自生活吗?
17. 接受您的局限性吗?
18. 谈到衰老和自己的死亡?
19. 可以这么说,每个人出生时都“获赋予了生命境遇”。评价您获赋予的“生命境遇”的质量。
20. 总的来说,根据自己获赋予的生命境遇,就自己认为自己把握人生游戏的表现给自己打分。

# 开发主题：人生漫步

EO 分会	南佛罗里达
分享人：	Cesar Quintero
练习名称	制定主题 (来自MTP计划)
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	生命漫步
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代 "深入探讨" 格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作 (如有)	

## 练习说明

Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员；问题是关于特定成员的，是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同，多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行，一种模式形成了，表明有几位成员指的是同一事物，它们之间只有很小的差异。

主题有时是例行会议的一部分，或经常用于有更多时间的研习旅行场景。

在这两种情况下，它们都是Forum的重要组成部分，并且通常是将Forum推进至所有成员高水平自我表露和成长的基础。

“提醒您，无论您做了多少年，您都需要\_\_分钟的漫步时间。我们将在5分钟、7分钟和\_\_分钟响铃。在第三声铃响之后，您将有机会结束当前的体验... 然后您就完成了。然后，我们请您站在中心，以从见证您漫步的其他人那里获得反馈。我们对您的评论将是下面这种：

- 我看到一个男孩，他很难过，因为他的父母在他8岁离婚了。
- 我发现一位青少年既是模范学生又是罪犯。
- 我看到一个年轻人因为一个女孩改过自新，并最终娶了她。

“这种反馈的重要部分是，我们会反思从“生命漫步”中看到的内容，而不是将自己的东西投射在漫步者身上。例如：“我看到一个人将度过当前的危机，过着非常充实的生活”是一种预测... 我们不知道这一点。只需回顾我们所看到的。一个人最大的需求之一就是，在没有评判或投射的情况下由他人指出自己的身份和所处的位置。我们在这里做的就是这件事。

“在漫步过程中，除了漫步者，每个人都保持沉默。唯一的例外是，我(主持人)可能偶尔对参与者提供语言指导。通常，在重温情感事件(也许是亲人的死亡)时，“生命漫步者”可能会转向过去时态，说“我记得”而不是“我是”。我的工作是在轻轻提醒该人保持现在时... 放松自己。

“足够的背景... 有什么问题吗？”

“好吧，花几分钟时间准备好您的想法，记住您可能不考虑的文件夹可能会在您开始漫步时打开。”

# 开发主题：人生漫步

“人生漫步没有特别的顺序... 只要您准备好了,就可以从出生年份开始,整理自己的想法,然后漫步。当您开始讲话时,我们将开始计时。另外,如果您在漫步时遇到一个特别激动的时刻,那么完全可以那一刻站着并重温那一刻。作为一个团队,我们的承诺是在您重温人生中的关键时刻时向您致敬。

“好的,漫步是开放的。”

## 分步说明

### 人生漫步

实际上,在“人生漫步”中,一个小组成员被要求回顾自己的生活,分享不同年龄(过去、现在和未来)的经历。理想情况下,会议区域的椅子排列成圆形,地板上铺有矩形的硬纸板、乙烯基塑料或木头。矩形台阶上的数字代表一个人从出生到80岁的年龄,另一个(可选)台阶代表死后的生活。

漫步者站在每个嵌板上,以现在时说出他或她生命中那个阶段正在发生的事情。漫步时,一个儿时的例子可能是:“我今年7岁,妈妈走进我的房间说她和爸爸要离婚了。我感觉...”

漫步者通过考虑生活中的关键时期和过渡事件来为自己的漫步做准备。五分钟就足够了。漫步过程中不使用笔记。打算说的事件将在适当的年龄出现—参与者将知道该说些什么。

### 如何向您的小组介绍“人生漫步”

“人生漫步是一项定时练习,使您有机会分享从出生到[指定结束时间]的重要事件或过渡期。一系列瓷砖铺设在地板上,代表您生命中的年龄。由于瓷砖仅以五年为单位显示,因此您站在它们之间的某个位置代表未显示的年龄。

“您们每个人都有\_\_分钟(例如8分钟)呈现自己从出生到\_\_的生命。这件事没有“正确的方法”。也不要要求您完成。有些人会只在\_\_分钟内重温人生中前15到20年的事件。其他人则在不到五分钟的时间内完成\_\_年的人生漫步。

“我们将给您们每个人几分钟的时间静静地坐着,听音乐,也许就您可能会说的话整理想法。但是,漫步期间不使用任何笔记。根据我们的经验,当您站在不同的瓷砖上时,您脑海中就会出现“文件夹”中的关键事件... 然后您将在漫步中重温这些事件。

“在您的人生漫步过程中,我们要求您以第一人称和现在时来描述事件或关系。例如,(这是主持人需要在瓷砖上站起来并展示的地方):

- 我八岁。爸爸妈妈要我过来在客厅见他们。他们告诉我他们要离婚了,我将有一半时间跟爸爸一起生活,有一半时间跟妈妈一起生活。我感到恐惧和困惑,我不知道该怎么做。
- 我15岁,是学生团体的会长。我过着双重生活;白天我是一名“模范生”。但是到了晚上,我是一个少年犯,和镇南边的孩子一起出去玩。我们制作莫洛托夫鸡尾酒,然后将它们扔到汽车上。不知何故我很幸运;我所有的朋友都被抓住了,但我总是设法偷偷溜走。
- 我今年23岁,参加室友安排的相亲。我的约会对象是我见过的最美丽的女孩。我们约会了四个月,然后她提出了分手,我万念俱灰。我不知道该怎么做,直到我的朋友告诉我她因我吸毒而失去了信心。我戒掉大麻,找她请她再给我一次机会。我们五个月后结婚。

# 开发主题:设计主题

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习名称	制定主题(来自MTP计划)
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	深入探讨
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> Forum主题和练习是大多数成员共同感兴趣或共同关注的方面。主题适用于Forum多个成员;问题是关于特定成员的,是“深入探讨”的基础。与一位成员需要探讨的特定问题不同,多位成员有主题“相通”。有时它们会出现在小组5%反思中。随着5%反思的继续进行,一种模式形成了,表明有几位成员指的是同一事物,它们之间只有很小的差异。  主题有时是例行会议的一部分,或者经常在有更多时间的研习旅行背景下使用。在这两种情况下,它们都是Forum的重要组成部分,并且通常是将Forum推进到所有成员高度自我表露和成长的基础。	

# 开发主题:设计主题工作表

## 分步说明

### 活动:设计主题

- **突围:**在此练习中,三组(每组四个成员)围坐在活动挂图旁。
- **目的:**练习设计Forum主题。
- **总时间:**30分钟。
- **任务(20分钟):**选择主持人、计时员和抄写员。
- 设计一个主题,使用下面的表格辅助您。
- 准备向整个小组介绍您的主题设计。
- 反馈(9分钟):每个小组有3分钟的时间向整个小组发言。
- 开发主题/练习-Forum 主持的10项能力。

### 设计主题工作表

1. 确定一个令人兴奋的Forum主题供小组讨论。
2. 创建一个动态沟通开场话题来设置语气和心情。
3. 提出一系列讨论问题,以激发小组成员,并引导和聚焦讨论。
4. 确定您计划如何总结和结束讨论。
5. 为每个部分分配时间指南。计划60分钟。

# 开发主题:专题讨论

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	深入探讨
此练习所需的时间	
练习目的	为您的替代“深入探讨”格式制定主题
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> 对于有意义且尚未解决的主题,5% 深入探讨效果最佳。他们倾向于处理“为什么”问题。以下是主持人的一些其他想法,它们涉及如何在 Forum 创建其他一些讨论,以深入探讨“如何”、“什么”和“何时”。 <a href="#">转下页...</a>	

# 开发主题:专题讨论-续

## 分步说明

### 专题讨论

出色的专题讨论一般分为两种:计划与即兴。它们都以相同的方式引导。这是一个小组是否提前知道主题的问题,因此我们可能会提前收集更多资源与小组分享,或者主题只是来自“深入探讨”或来自相关主题专家。在此工具中,我们将主题放在我们公开讨论并针对该主题(不是一个人)产生想法的“圆桌中心”中。有些Forum将此称为“圆桌讨论”。

#### 主持人行动:

- 安排一个人介绍主题。
- 将计时器设为20分钟。
- 确保每个人都有发言机会。
- 确保对话始终围绕主题,而且我们不会陷入任何困境。
- 对话结束时停止。

#### 主题示例:

- 医疗保健及其对我业务的影响。
- 预算与实际情况以及如何正确猜测。
- 最佳商业书籍。
- 员工手册。

**何时使用:**当成员说“我怎么做...”或“我希望我有关于...的更多信息”时

#### 如何开展:

- 在议程中留出20-30分钟时间。
- 向Forum参与者介绍主题。
- 开始对话!

#### 头脑风暴:

- 由一群聪慧的参与者得出的想法可能会对Forum很有价值。  
头脑风暴的首要原则在于,没有任何“坏”想法。

#### 主持人行动:

- 除提问成员之外的所有人都参加。
- 没有“坏”想法,任何人都不能说“我早就试过这种做法了”。
- 此环节的目标在于尽可能在活动挂图或白板上写下更多想法。
- 一名成员尽可能快地写。
- 无需举手,只需说出您的想法即可!

#### 主题示例:

- 刊登广告的最佳地点。
- 激励我销售员工的方式。
-

# 15.内容深入探讨议程

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	深入探讨
此练习所需的时间	
练习目的	
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> 深入探讨对于有意义且尚未解决的主题最有效。它们倾向于处理“为什么”问题。以下是主持人的一些其他想法,它们涉及如何在Forum创建其他一些讨论,以深入探讨“如何”、“什么”和“何时”。	
<b>分步说明</b> <b>专题讨论</b> 出色的专题讨论一般分为两种:计划与即兴。它们都以相同的方式引导。这是一个小组是否提前知道主题的问题,因此我们可能会提前收集更多资源与小组分享,或者主题只是来自“深入探讨”或来自相关主题专家。在此工具中,我们将主题放在“圆桌中心”,并公开讨论和针对该主题(不是一个人)产生想法。有些Forum将此称为“圆桌讨论”。	
<b>主持人行动:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 安排一个人介绍主题。</li><li>• 将计时器设为20分钟。</li><li>• 确保每个人都有发言机会。</li><li>• 确保对话始终围绕主题,而且我们不会陷入任何困境。</li><li>• 对话结束时停止。</li></ul>	
<b>主题示例:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 医疗保健及其对我业务的影响。</li><li>• 预算与实际情况以及如何正确猜测。</li><li>• 我读过的最佳商业类书籍。</li><li>• 员工手册。</li></ul>	
<b>何时使用:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 当成员说“我怎么做这件事...”或“我希望我有关于...的更多信息”时</li></ul>	
<b>如何开展:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 在议程中留出20-30分钟时间。</li><li>• 向Forum参与者介绍主题。</li><li>• 开始对话!</li></ul>	
<b>头脑风暴:</b> 由一群聪慧的参与者得出的想法可能会对Forum很有价值。头脑风暴的首要原则在于,没有任何“坏”想法。	

# 内容深入探讨议程

## 主持人行动:

- 除提问成员之外的所有人都参加。
- 没有“坏”想法,任何人都不能说“我早就试过这种做法了”。
- 目标在于尽可能多地填写活动挂图或白板。
- 一名成员尽可能快地写。
- 无需举手,只需说出您的想法即可!

## 主题示例:

- 刊登广告的最佳地点。
- 激励我的销售员工的方式

## 何时使用:

- 当一位会员说“我需要大家对这个主题提出自己的想法...”

## 如何开展:

- 在议程中留出7-10分钟的时间
- 向Forum参与者介绍主题
- 准备好活动挂图与记号笔
- 从一个想法开始!

## 外部来源:

- 为了在无法邀请专家进入会议室的情况下讨论,您可以利用外部资源,例如书籍、杂志文章、TED演讲等。

## 主持人行动:

- 与专题讨论相同的设置
- 适当安排您的议程
- 准备成员
- 为小组带来其他材料

## 主题示例:

- 让我们阅读和讨论这本书  
*Double, Double* Cameron Herold
- 每个人都花两分钟时间分享自己读过的最佳商业书籍
- 查看这篇完美描述我的TED演讲

## 何时使用:

- 当成员说“我认为这个话题对小组很有趣,我们都可以从中学习”时

## 如何开展:

- 如果可能,请提前发出书籍、文章、TED演讲等
- 在议程中留出15-20分钟的时间
- 您是否有足够的时间在这段时间内将一篇TED演讲看完,还是必须提前观看完?

## 主题专家(内部或外部)

我们可以使用有关我们一位Forum伙伴(内部)或您请来的专家(外部)最拿手话题的信息。

## 主持人行动:

- 适当安排您的议程
- 准备成员
- 为小组带来其他材料

## 主题示例:

- Forum发现大多数成员没有遗嘱或生前信托
- 三个Forum成员表示有兴趣为其公司制定收购策略
- Forum成员是社交媒体专家,并且与Forum分享最佳做法

## 何时使用:

当一名成员说“我希望我对此有更多的了解,并且没有人有这种情况的直接经验”时

## 如何开展:

- 留30分钟时间
- 相关主题专家有5-10分钟的时间来谈论这个话题
- 留出10分钟的问答时间
- 留出约5分钟,供Forum以专题讨论汇报

# 16. 产生不错深入探讨的策略

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	深入探讨
此练习所需的时间	
练习目的	为Forum 前进创设远景。
练习结果	更好地了解每个Forum 成员, 以便为Forum 创设远景。
所需工具	白板/活动挂图、标记, "创设Forum 远景" 工作表、计时器
散发材料和前期工作 (如有)	"创设您的Forum 远景" 工作表

# 16. 产生不错深入探讨的策略

## 分步说明

1. 第1层次深入探讨:这一切都始于5% 反思:
  - a. 5% 相关分享
  - b. 捕获流程
  - c. 结尾:什么当前问题或机遇对今天最有价值?
  - d. 评分过程 (Covey 象限:紧急与重要, 或1到10)
2. 停车场
  - a. 分配停车场czar
  - b. 矩阵跟踪或Covey 象限
  - c. 至少提前三个月安排深入探讨
3. 第2层次深入探讨:3年目标作为计划的深入探讨;花一点时间确定三年内要达到的目标,并提出要达到的至少三个目标。请记住您的理由/目的。

描绘的远景2019年10月: \_\_\_\_\_

## 业务目标、个人目标、时间范围

在这张目标清单上,您最希望在Forum中演示哪些目标以便Forum成员帮助您实现这些目标? 为什么?

4. 第3层次深入探讨:自我好奇/实现-小组共享的价值/深度
  - a. 挑战自己,找到您当前所面临、对您十分重要且能将您带出舒适区的情况。您不愿与自己分享、避免任何时候出现的东西。
  - b. 与小组分享跟您最密切的主题需要勇气。这些也是Forum可能为您带来最大价值,且您可以通过公开分享自己的感受而在最高层次为Forum作出贡献的领域。
  - c. 您可以从导致您彻夜难眠的任何难题开始。
  - d. 或者,如果您愿意,那么您可以分享无法在公共场合分享的激动人心、震撼人心的机会。

列出至少一个:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

问自己每个问题:

- a. 您最不确定、困惑或害怕的方面是什么?
- b. 您自己的行为对您面临的挑战可能会有哪些影响?
- c. 对您和周围的人来说,在这件事上失败意味着什么?
- d. 面对这种情况,您最大的个人挑战是什么? 您对这种情况有什么感觉?
- e. 您期望怎样的结果? 您现在可以实现此结果的信心是多少(以0-100打分)?

# 17.1 3个Forum准则

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	Forum 开场话题
此练习所需的时间	5分钟
练习目的	在Forum开始时协调所有成员承诺遵循以下准则
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> 大声读出指南,让人们投身于研习旅行或Forum会议。 替代版本:让人们评论每个人,并提供示例,说明他们如何兑现这些承诺,或向另一个兑现承诺的成员公开致意。	
<b>分步说明</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• 我会尊重保密约定</li><li>• 此刻我会在场</li><li>• 艰难的时刻我会坚持</li><li>• 我会准时,并坚持到最后</li><li>• 我会说出我的实际情况</li><li>• 我会要求自己想要的</li><li>• 我会好好照顾自己</li><li>• 我会以好奇、开放心态倾听</li><li>• 我将拥有自己的判断力</li><li>• 我将拥有自己的感觉</li><li>• 我不会责怪、羞辱、修理别人</li><li>• 在提供反馈之前,我会先征得许可</li><li>• 我原谅自己和别人的错误</li></ul>	



# 业务工具和理解

# 业务工具和理解

练习示例包括:电梯游说、角色扮演、Forum财务分享、一页业务计划、脑力写作等。

1. 电梯游说
2. 角色扮演
3. 一页业务计划:最终
4. Forum财务分享
5. 5个为什么
6. 移情图
7. 脑力写作
8. 痛苦/收获图

# 1. 电梯游说

EO 分会	新德里
分享人:	Shailja Dutt
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	业务构建
此练习所需的时间	一小时
练习目的	为每位会员就其他会员的业务展开“电梯游说”，以吸引潜在客户、合作伙伴等。
练习结果	帮助您扩展网络中的会员发展业务和品牌
所需工具	纸和铅笔
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> 您将在60秒内就其他会员的业务展开电梯游说。目标是通过分享您的独特卖点(USP)来扩展网络。我们也鼓励您的Forum伙伴分享您的独特卖点。	
<b>分步说明</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. 小组将坐在一起。</li><li>2. 每位会员均有60秒时间就自己的业务展开电梯游说。游说将涵盖以下内容：<ul style="list-style-type: none"><li>• 我做什么业务？</li><li>• 什么地区？</li><li>• 我的独特卖点是什么？</li></ul></li><li>3. 在60秒内，您将说明以下内容：<ul style="list-style-type: none"><li>• 您想见谁？</li><li>• 您想与谁开展业务？</li></ul></li><li>4. 您可以选择最多两位小组会员作为业务发言人。会员将重复该游说。</li></ol>	
<b>汇报问题和笔记</b> 所有会员均必须参加，并且应该能够在两分钟内说明其业务独特卖点。 <b>选项:</b> 为了准备游说，您可能会提前接受练习。	

## 2. 角色扮演

EO 分会	波士顿
分享人:	Praveen Ramanathan
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	交替深入探讨
此练习所需的时间	30-40分钟
练习目的	了解他人的观点和感受
练习结果	了解他人在冲突情况下的看法和感受
所需工具	无
散发材料和前期工作(如有)	
<b>练习说明</b> 练习涉及Forum的两位会员。假设Forum会员A提出了一个问题： “我父亲75岁，他仍然参与企业运营。我希望他退出企业，以便我能够独自接管并运营企业。把爸爸挤出企业这一想法让我感到不舒服。”  在此练习中，您将扮演以下角色： <ul style="list-style-type: none"><li>• Forum 会员A将扮演爸爸这一角色。</li><li>• Forum 会员B将扮演儿子这一角色。</li></ul>	
<b>分步说明</b> 1. Forum 会员B首先将描述情况并提出当前问题。 2. Forum 会员A将扮演爸爸并发出响应。 3. 对话继续，直到两位会员(或Forum)觉得是时候停止角色扮演了。	
<b>汇报问题和笔记</b> Forum 会员A将汇报并描述其觉得扮演父亲角色有何感觉。Forum 会员可以就此练习发表评论并分享其观点。	

# 3. 一页业务计划

发起人:Ellie Byrd (ellie@forumsherpa.com)

EO 分会	南佛罗里达
分享人:	Cesar Quintero
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	业务工具
此练习所需的时间	每位会员30分钟
练习目的	完成的业务计划
练习结果	编制业务计划
所需工具	完成一页业务计划
散发材料和前期工作(如有)	

## 描述

这是一页业务计划。如果您打算发展业务,那么必须从某个地方开始。您的业务现状如何?我们鼓励您花一些时间来概述您的策略。

## 目标

说明您的主要、总体目标,并包括一个或两个关键的全公司绩效目标。长期考虑(至少三年)。

## 独特竞争优势

提供您专营市场的简短描述(不超过25个词);您做的不同于或优于其他人的事情。考虑从客户的角度描述独特竞争优势。

## 顾客

确定您的目标客户。

## 目的

您如何服务目标客户?

## 策略

确定公司需要往哪方面发展和每个人将如何有助于实现其目标。注:此处着重于长期策略,而不是短期战术计划。

## 相关统计

客户数量、员工数量、收入、利润率、销售周期长短、净推荐值(NPS)得分等

## 业务生命线

从您开始或接管业务之初就考虑您的业务。哪些事件将您的业务塑造成今天的模样?然后,您将在下面的图表上集体讨论影响业务增长的两个关键高点和低点。

## 今天的日期

## 公司成立日期

选项:您可以提出一些需要澄清的问题。但是,请在提问时避免使用“为什么”。

# 4. Forum财务分享

EO 分会	芝加哥
分享人:	Todd Smart
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	业务工具
此练习所需的时间	准备时间10分钟, 分享时间10分钟(每人)
练习目的	财务反思和见解
练习结果	
所需工具	
散发材料和前期工作(如有)	

## 分步说明

- 您的企业是做什么的?
- 您最重要的三个竞争优势是什么?
- 您怎么赚钱?
- 您的企业何时开始运营?
- 去年您的收入是多少? 您今年将实现多少总收入? 您的增长率或百分比变化? 再讲一些您的增长计划以及您为什么认为这些计划是可以实现的。
- 您打算如何扩展业务? 您为什么要成长?
- 您在企业中的份额是多少?
- 最近三年的(大约)应税所得是多少? 说明
- 您的配偶在工作吗? 您的配偶挣多少钱? 这如何影响您作为企业家的选择?
- 列出任何其他收入(例如离婚扶养费、子女抚养费、支付学费的祖父母等)
- 您去年税前或税后储蓄额是多少?
- 您今年的储蓄目标是什么?
- 您每月的个人/家庭开支约为多少?
- 您有家庭预算或支出计划吗? 谈论此计划的成功和失败之处。
- 您是否教孩子/配偶处理金钱事宜? 如果是, 您如何教他们?
- 您的净值(资产减去负债)是多少? 最近几年净值增加或减少了多少? 您净值的三大贡献者是什么?
- 您的净值目标是什么? 您设想何时实现这个目标? 您将如何实现这一目标? 请说明您实现此目标的动机。
- 您是否预计未来会有意外的财务收获? 您是否预计继承、信托、结算、资产或业务出售会给您带来财务影响? 如果是, 那么您预计 是多少钱, 什么时候会收到? 这对您的财务计划有何影响?
- 您投资什么? 请按百分比细分您的投资(例如房地产、股票、债券、另类投资、天使投资等)
- 分享您的最佳税务策略技巧。
- 您打算如何处理身后资金? 为什么?
- 这些问题中哪个让您最不舒服? 为什么?

选项: 提前发出问题。

# 5. 5个为什么

EO 分会	
分享人:	
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	<b>业务</b>
此练习所需的时间	<b>1小时</b>
练习目的	<b>此集体讨论活动旨在帮助您发现业务中遇到问题根本原因。</b>
练习结果	<b>确定业务重点领域</b>
所需工具	<b>便利贴和铅笔</b>
散发材料和前期工作(如有)	

## 分步说明

如要开展此练习,那么您必须首先确定您需要在业务中评估的问题。然后,您将取五张便利贴,并将它们编号为1到5。接下来,您将回答以下问题:为什么有这个问题?这个答案写在便利贴1上。

然后,您将问为什么便利贴1上的答案是正确的。这个答案写在便利贴2上。然后,您将问为什么便利贴2上的答案是正确的,然后在便利贴3上写下答案。重复上述操作,直到用完全部5张便利贴。

完成后,您将在白板上创建5列。在每一列的顶部,您将写上问题“为什么?”并将便利贴答案摆成一排。查看答案。

希望此练习将有助于您确定关键的改进领域。如果没奏效,那么您可以再次重复此过程,直到获得明确的答案。

# 6. 移情图

EO 分会	
分享人:	
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	<b>业务</b>
此练习所需的时间	<b>1-2小时</b>
练习目的	<b>找出您理想的客户</b>
练习结果	<b>加强与您理想客户的互动</b>
所需工具	<b>纸、白板和铅笔</b>
散发材料和前期工作(如有)	

### 说明

年度销售和营销团队会议的共同目标是制定年度营销策略,并制定详细的销售和营销计划。启动此练习的一种好方法是创建买家形象:您理想客户的半虚拟代表。移情图是一种不错的视觉方式,可以启动此流程并让团队的创意源源不断地流出。

### 分步说明

您将在白板上创建一个圆圈,并用您关注的人的姓名标记(如果您愿意,那么可以将圆圈换成头部)。

然后,用以下词语标记头部周围的部位:

- 思维
- 视觉
- 听觉
- 感觉
- 做法
- 言语

接下来,您将描述此人的经历,并针对六个类别中的每个类别重复此流程。到练习结束时,您将已对涉及的个人产生一定程度的同理心,这将有助于确定该人的动机。

通过询问“客户想要什么?”或“客户对此有何看法?”这种问题,您可以重新评估消息以确保您走在正确的道路上(例如,营销人员可能问:“这是我们客户想看到的内容吗?”或销售人员可能问:“由于知道目标客户会多么忙碌,也许我们需要重新考虑我们的推广策略。”)。

每个人只需要10到15分钟即可完成此练习。

# 7. 脑力写作

EO 分会	
分享人:	
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	<b>业务</b>
此练习所需的时间	<b>30-45分钟</b>
练习目的	<b>创造想法</b>
练习结果	<b>多样的想法</b>
所需工具	<b>纸和铅笔</b>
散发材料和前期工作(如有)	

## 练习说明

小组合作的好处之一是有机会分享不同的视角和世界观。

## 分步说明

如要开展此练习,您将确定一个感兴趣的主题(例如,提高受众参与度)。然后,您将请每位会员拿一张索引卡片并写下处理情况的方法。每位团队会员均将卡片传递给右边的人,右边的人将解释最初的想法。您将把卡片传递出去,直到每位团队会员均有机会阅读和评论索引卡片。小组将评估这些想法,以确定哪些想法可行且值得落实。

# 8. 痛苦/收获图

EO 分会	
分享人:	
练习类型 (破冰开场、团队建设、收尾等)	<b>业务</b>
此练习所需的时间	<b>10-15分钟</b>
练习目的	<b>练习以有助于确定营销策略</b>
练习结果	<b>提高销量</b>
所需工具	<b>纸和铅笔</b>
散发材料和前期工作(如有)	

## 说明

人们做出的大多数决定都是在有益于他们和有害于他们的选择之间选择(即便他们没意识到存在这种权衡)。了解潜在客户如何权衡有助于制定销售和营销策略。

## 分步说明

如要开展此练习,您必须首先确定您要评估的人(例如,您产品的客户或最终用户)。然后,您应该确定什么“痛苦之处”可能促使该人成为客户或以其他方式寻找您的产品或服务:

- 他们怕什么?
- 他负责什么?
- 他面临什么障碍?
- 是什么让他彻夜难眠?
- 他/她特别糟糕的一天是什么样的?

然后,找出可能促使人们寻找贵公司的积极因素:

- 他想获得什么?
- 您能为他们提供什么来帮助他们实现目标?
- 这个人如何从您的产品中受益? 等等

通过以这种方式建立对关键买方形象的理解,您可以更好地构建外展和 workflows。

**选项:**您可以单独完成此练习,也可以作为Forum完成此练习,以实现回应多样化。