

# 生活遗产

## 过你想要的生活 引导师指南 小组工作坊

概述	2
引导师准备和工作坊议程	4
生命之轮	8
核心价值观练习	9
宏伟、艰难和大胆的目标(BHAG)	10
支持伙伴	11
发现为什么(WHY DISCOVERY)	11
生活遗产工作表	13



本作品根据知识共享署名 - 非商业 4.0 国际许可证获得许可。只要正确注明来源并且使用本质上是非商业性的, 就可以共享本作品的改编内容。

### 致谢

Living Legacy 是 EO 小组工作坊的一部分, 由小组引导师社区为 EO 小组改编。特别表彰如下:

- Gazelles Inc. 和 Gazelles Systems (现为 Rhythm Systems) 的 Barrie Sanford Greiff 博士 — 创建 Living Legacy 概念并对其进行以用于 EO 小组
- Matt Stewart 和 Scott Offerdahl - 他们使用 ME 工具进行的工作, 该工具是 Living Legacy 工作表的基础
- Phil Kristianson — 生命之轮
- Simon Sinek 和 Startwithwhy.com — “为什么是朋友”练习和“发现为什么”过程
- Lesley Hayes & Lee Prosenjak — 内容的整体编译和改编

## 概述

生活遗产是一个通过 EO 小组工作坊向您提供的引导式工作坊。当您努力定义自己是谁以及您想要从生活中得到什么时，本工作坊中包含的工作很可能需要您几周、几个月或几年才能完成。

本工作坊旨在成为您在实现目标的过程中思考和规划的催化剂。

如果您在接下来的一年和您生命中的接下来的几年里继续学习本次工作坊的内容，您将会取得最大的成功。

## 目标

完成本次小组工作坊的工作后，您将：

- 了解您的生活有多平衡/不平衡，并了解在哪里花费更多精力来帮助您找到所需的平衡。
- 已确定或接近确定您的核心价值观，这些价值观将充当评估机会并确定将资源花在哪里的过滤器。
- 已经确定或接近确定你的人生目标或你的"为什么" (your WHY)。
- 除了企业目标之外，还探索了为您的生活制定 BHAG (宏伟、艰难和大胆的目标) 的概念。
- 已开始使用“生活遗产工作表”记录您的人生目标和行动，以帮助您实现这些目标。

## 前期工作

为了从本次会议中获得最大价值，做好准备至关重要。您将在工作坊期间与您的小组伙伴讨论您的前期工作。

计划在一两周内花费大约 1-3 小时来完成以下练习：

- 生命之轮
- 核心价值观练习
- "为什么是朋友"练习
- 认真思考一下你个人的BHAG

## 本次会议将如何提升您的小组体验

- 与您的小组一起完成这项工作将增加您对小组伙伴的了解以及他们对您的了解。
- 您的小组可以帮助支持您追求真正有目标的生活。
- 您的小组可以向您提供盲窗反馈 (blind window feedback), 以帮助您衡量您是否找到了真正的核心价值观和目的。
- 通过完成本次会议的练习, 您可能会发现强大的深潜主题, 您可以在小组中探索这些主题。



## 引导师准备

生命遗产小组工作坊要求您作为引导师,拥有该模块中包含的所有工具和概念的第一手经验。

重要的是,您可以谈论您使用生命之轮的经验,创建和审查您的核心价值观,您从"为什么是朋友'练习中学到的东西,并分享您的生活遗产工作表中的示例。

## 主持人访谈问题

确保您与小组主持人进行会前对话。这里有一些问题要问:

### 1. 小组生命体征:

- 有多少会员?
- 这个小组成立多久了?
- 本小组还完成了哪些其他小组工作坊?
- 这是一个正在寻找更大目标的高性能小组吗?
- 是什么吸引了这个小组参加本次小组工作坊?
- 小组的所有成员都同意本次小组工作坊的选择吗?

2. 讨论前期工作。会员需要完成必要的工作, 以确保本次小组工作坊的成功。主持人是否预见到任何问题?

- 生命之轮练习
- 核心价值观练习
- "为什么是朋友"练习

可选的额外阅读: Jim Collins 的“Building Your Company's Vision” (有关企业 BHAG 的文章, 供参与者理解该概念) <https://hbr.org/1996/09/building-your-companys-vision>

3. 讨论后小组工作坊的工作。

- 本小组是否会创建支持伙伴并继续本小组工作坊期间开始的工作?
- 建议每季度或每年回顾一次生命之轮, 以了解进展情况。
- 完成“生活遗产”工作表可能需要数月时间, 并且是一个不断发展的过程, 而不是一次性的项目。



重要的不是获胜的意愿——每个人都有这种意愿。重要的是为胜利做好准备的意愿。

——保罗·“贝尔”·布莱恩特

Paul “Bear” Bryant



# 工作坊议程及引导师时间

时间	视觉工具	活动
0:00-0:10	议程	<b>欢迎和介绍</b> <ul style="list-style-type: none"><li>简介   基本规则   目标</li></ul>
0:10-0:40	生命之轮工作表	<b>当前状态:生命之轮</b> <ul style="list-style-type: none"><li>完成您的并与合作伙伴分享</li></ul>
0:40-1:00	核心价值观工作表	<b>核心价值观</b> <ul style="list-style-type: none"><li>完成您的并与新合作伙伴分享</li></ul>
1:00-1:20		<b>BHAG</b> <ul style="list-style-type: none"><li>与新伙伴讨论</li></ul>
1:20-1:25		<b>支持伙伴</b>
1:25-1:35		<b>休息10分钟 (设定定时器)</b>
1:35-2:25	"朋友"练习及"为什么"工作表	<b>发现"为什么"</b> <ul style="list-style-type: none"><li>简介及工作</li></ul>
2:25-2:40		<b>向小组分享一些“为什么”</b>
2:40-2:50		<b>休息10分钟 (设定定时器)</b>
2:50-3:30	生活遗产工作表	<b>生活遗产</b> <ul style="list-style-type: none"><li>简介及部分工作时间</li></ul>
3:30-3:45		<b>开始、停止、继续</b> <ul style="list-style-type: none"><li>您将如何在小组中保持这种活力</li><li>停止列表</li></ul>
3:45-4:00		<b>总结</b>
4:00		<b>一字结束</b>
4:01		<b>休会</b>

## 时间

## 主题/视觉

在你开始之前

准备

### 主持人对话

- 在小组工作坊之前,安排与小组主持人通话。
- 使用引导师准备部分中的问题来了解小组并确定本小组工作坊是否适合小组。

### 前期工作

- 作为引导者,您必须已完成您的生命之轮,核心价值观、BHAG、“为什么”和生命遗产
- 为参与者分配前期工作
  - > 生命之轮
  - > 核心价值观
  - > 朋友练习
  - > 思考您的 BHAG 清单

您可能还决定发送 Jim Collins 撰写的 BHAG 文章作为参考。

<https://hbr.org/1996/09/building-your-companys-vision>

### 空间

- 舒适的会议室,配有会议桌和足够的空间进行小组工作是最有利于该计划。房间应该是不受干扰、宽敞、自然光线充足、舒适座位。

### 材料

- 参与者指南
- 白板或活动挂图
- 记号笔
- 您(培训师)完成的“生命之轮”、“核心价值观”、“BHAG”、“为什么”和“生命遗产”
- 可选讲义: Jim Collins Building Your Company's Vision

### 工作表

- 生命之轮
- 核心价值观
- “为什么”工作表
- 生活遗产工作表

## 详细的引导师计划和笔记（继续）

时间	主题/视觉
0:00-0:10	欢迎和介绍

### 欢迎和介绍

- 欢迎
- 基本规则:关闭科技产品、保密
- 一字开始

### 介绍练习

- 带领一轮不包括您所做工作的介绍。
- 或者,让小组互相介绍:轮流让小组伙伴介绍一下他们右边的人或大声喊出(爆米花式)他们对被介绍的人(不允许发言)的了解。
  - > 聆听/观看盲窗意识

0:10-0:40	当前状态:生命之轮
-----------	-----------

### 生命之轮练习

- 使用生命之轮显示您对这些方面的生活目前的满意度:
  - > 家庭
  - > 健康
  - > 事业
  - > 财务
  - > 人际关系
  - > 重要的另一半
  - > 灵性
  - > 冒险/乐趣
- 回顾/讨论术语以确保每个人对每个主题都有相同的理解或根据需要重新措辞主题标题。(例如,灵性对你来说可能意味着不同的东西.....使用对你来说最具意义的词。)
- 关键是要确定您在生活的任何重要领域中想要达到的目标与您现在所处的位置之间是否存在差距。
- 理想情况下,参与者已经在前期工作中完成了生命之轮。
- 否则,让他们以今天的满意度水平来填写轮子。
- 小组的两名成员之间进行讨论(循环赛)。
  - >两人一组,每人45秒陈述就您当前对第一个领域(家庭)的评价。
  - > 轮换配对并在第二个领域(健康)重复此操作。
  - > 继续轮换并讨论新领域,直到参与者分享轮子的每个类别。

(如果有时间的问题,请尝试一对做整个轮子)

### 时间 主题/视觉

0:10-0:40 当前状态:生命之轮 (续)

> 创建包含以下问题的活动挂图.....

- ◇ 有什么您意想不到的吗?
  - ◇ 当你看着你的轮子时,你对你的生活有什么感觉?
  - ◇ 您目前如何花时间在哪些领域?
  - ◇ 您想如何花时间在哪些领域?
  - ◇ 您最想改进以下哪些部分?
  - ◇ 如何为这些改变腾出空间?
  - ◇ 你能独自促成必要的改变吗?
  - ◇ 您可能需要其他人的哪些帮助和合作?
  - ◇ 怎样才能得到 10 分?
  - ◇ 需要什么才能达到10分?
- 听取汇报。
  - 请注意,某些类别实际上可能与其他类别是矛盾的(花更多时间与朋友在一起可能会占用您与配偶相处或花在上健康的时间).....寻找可以同时处理多个领域的方法!
  - 如果这是您的“生活独轮车”.....骑行平稳吗?或者它非常凹凸不平且不平衡?你的平衡性如何?

0:40-1:00 核心价值观

**核心价值观练习**我们中的许多人都有自己的企业核心价值观——那么对于我们的生活呢?核心价值观是代表你是谁、你相信什么以及你希望在这个世界上创造什么的指导原则和基本信念。核心价值观是我们为之而活并在困难时期为之奋斗的特质或品质,因为它们在我们的生活中是不可妥协的。

- 理想情况下,参与者已经完成了核心价值观工作表练习作为前期工作。如果没有,请给参与者时间使用工作表来确定他们的价值观。
- 如果团体规模较大(五人或更多),请将参与者分成新的两人组(或三人组,如果需要),以便彼此分享他们的核心价值观。
- 如果团体规模较小(少于 5 人),则考虑与团体一起分享。
- 鼓励小组成员互相挑战挖掘,直到每个人真正找到正确的单词或单词配对,以最准确地捕捉他们真实的核心价值观。
- 有最后的汇报讨论吗?
- 谁对自己的核心价值观感觉良好?
- 谁还需要发现和调整?
- 每个人确定的价值观听起来合适、有力且准确吗?
- 既然确定了这些核心价值观,您将如何处理它们?与配偶分享?孩子们?等等。

## 详细的引导师计划和笔记 (继续)

时间

主题/视觉

1:00-1:20

BHAG

### BHAG讨论

- 理想情况下,参与者已经思考了一个个人BHAG的概念作为本次小组工作坊前期工作的一部分。
- Jim Collins 的文章“Building Your Company's Vision”对于那些有兴趣阅读更多有关 BHAG 概念的人来说是一个很好的资源。<https://hbr.org/1996/09/building-your-companys-vision>
- 将小组分成新的伙伴。让两人讨论:
  - > 你想要在你生命中做什么?
  - > 您对生活的愿景是什么样的?
  - > 您一生中想要完成的大事是什么?
  - > 你的梦想是什么?
  - > 你有愿望清单吗?您的清单上的目标有一个主题吗?
- 鼓励参与者制定他们个人的BHAG (或者至少开始这个过程)。
- 你的梦想够大吗?
- 参考 BHAG 信息:
  - > 真正的 BHAG 是明确且有说服力的,是做为统一努力的焦点,并充当团队精神的催化剂。
  - > 有明确的终点线,因此组织可以知道何时实现了目标;人们喜欢为争取到终点线而努力。
  - > BHAG能够吸引人们——它伸手抓住他们。它是有形的、充满活力的、高度专注的。人们立刻就明白了;这几乎不需要解释。
- 目标 BHAG 可以是定量的,也可以是定性的。
  - > 到 2000 年成为一家价值 1,250 亿美元的公司(沃尔玛,1990)。
  - > 使汽车大众化(福特汽车公司,1900 年代初)。
  - > 成为因改变日本产品在全球范围内质量低劣的形象而闻名的公司(索尼,20 世纪 50 年代初)。
  - > 成为有史以来最强大、最便利、影响最深远的世界金融机构(花旗银行,花旗集团的前身,1915 年)。
  - > 成为商用飞机领域的主导者,将世界带入喷气式飞机时代(波音,1950 年)。
- 共同敌人BHAGs涉及以小胜大的思维。
  - > 击败 RJR,成为世界第一烟草公司(Philip Morris,1950 年代)。
  - > 粉碎阿迪达斯(耐克,1960 年代)。
- 模范BHAGs适合崭露头角的组织。
  - > 成为自行车行业的耐克(Giro Sport Design,1986)。
  - > 20 年后成为像今天的惠普一样受人尊敬的公司(Watkins-Johnson,1996)。
  - > 成为西岸的哈佛(斯坦福大学,1940 年代)。
- 内部转型BHAGs适合大型、成熟的组织。
  - > 在我们服务的每个市场中成为第一或第二,并彻底改变这家公司,将大公司的优势与小公司的精益和敏捷性相结合(通用电气公司,1980年代)。
  - > 将这家公司从一家国防承包商转变为世界上最好多元化的高科技公司(Rockwell,1995)。



## 时间                      主题/视觉

1:20-1:25                      支持伙伴

### 支持伙伴

- 讨论支持伙伴的概念
  - > 伙伴建立相互检查的节奏,以报告所取得的进展,无论是什么由你决定。
  - > 有些人将这些支持伙伴称为问责伙伴。小组里没有压力和评判。当您在优先事项、目标和待办事项上(在本小组工作坊和生活遗产工作表所得到的成果)努力取得进展时,这只是一种相互支持的方式。
- 您可以决定什么类型的频率和层次联系最适合您:每周联系?每月通话?
- 许多支持伙伴建立了一个快速仪表盘方法,每周报告他们的首要任务,然后每月设置更详细的电话或支持结构。
- 现在配对,或者可以等到小组工作坊结束后再配对。

1:25-1:35                      休息10分钟(设定定时器)

1:35-2:25                      "为什么"(核心目的)

### "为什么"练习

- 到目前为止,我们已经分析了我们当前的生活,认识到我们在哪里是强的,以及哪里我们希望看到改变。我们努力定义我们的核心价值观,以帮助指导我们前进的道路,以便我们能够忠于自己和我们所相信的。我们通过个人BHAG的概念思考了我们一生想要做什么。
- 作为前期工作的一部分,您应该完成“为什么是朋友”练习,其中您与您最亲密的朋友沟通,了解人们如何看待您以及一些线索应该可以帮助引导您走向您的人生的“为什么”。他们的话可能会更多地揭示你是如何把事情做得如此出色的。
- 接下来,我们开始寻找我们在这个世界上的目的——我们的“为什么”。Simon Sinek 于 2006 年通过与他的营销公司的合作发现了黄金圈(Golden Circle)的概念。
  - > 什么:每个组织/个人都知道他们在做什么。对于组织来说:是你卖的产品/服务。对于一个人来说:这是你的职业或角色。
  - > 如何:一些组织/人知道他们如何做他们所做的的事情。对于组织来说:这是您独特的价值主张或属性过程。对于人来说:这是你独特的能力、优势和核心价值观。这些是让你与其他人区别开来的事情。
  - > 为什么:很少有组织/人知道他们为什么要做他们所做的的事情。你的“为什么”是一个目的、一个原因,或一种信念。赚钱不是一个“为什么”。收入、利润、工资和其他货币计量只是我们所做事情的结果。为什么是关我们对影响他人和服务他人的贡献。“为什么”激励着我们。

## 详细的引导师计划和笔记 (继续)

时间

主题/视觉

1:35-2:25

为什么(核心目的继续)

- Simon的发现“为什么”的过程分为三个部分：
  1. 收集你的故事——它们是找到你的“为什么”的秘诀
  2. 与合作伙伴分享您的故事
  3. 测试并应用您的“为什么”
- 我们将在接下来的 40 分钟内尽最大努力完成此过程,使您继续前进找到您的“为什么”。
- 将参与者组织成一组新的配对。
- 每组由一名演示者和一名教练开始(然后他们稍后会交换,以便每个人每个角色轮流扮演)。
- 每轮留出大约 20 分钟的时间。
- 演示者
  - > 讲述一个故事关于工作中当时您感到极度活力或快乐的时刻。
  - > 讲述一个故事关于工作之外当时您感到极度的活力或快乐的时刻。
  - > 讲述一个童年时期的故事,当时您感到极度的活力或快乐。
  - > 将这些故事(标题)写在工作表上提供的空白处。
  - > 与教练分享您的“为什么是朋友”练习(前期工作)的发现。
- 教练
  - > 使用提供的工作表写下出现的关键词、短语、想法和情绪高潮。
  - > 注意关键词、短语等的重复。
  - > 教练的作用只是倾听并写下他/她通过分享听到的内容。
- 一起
  - > 使用工作表列出并缩小主题范围。
  - > 识别重复出现的主题、关键词、想法等并寻找模式。如果您看到某事发生在所有/许多故事中——写下来。
  - > 寻找重叠并结合相似的想法。
  - > 将列表缩小到六个。选择最能引起您共鸣或启发您的总体主题。
  - > 写下您认为您的“为什么”陈述是什么：  
为要\_\_\_\_\_
  - 所以\_\_\_\_\_
  - > 教练还应该写下他/她认为您的“为什么”陈述为何,是根据所听到的故事和收集的数据(分别地)。
  - > 现在查看您的初稿和教练的声明草案,创建您的“为什么”的第二稿：  
为要\_\_\_\_\_
  - 所以\_\_\_\_\_
- 现在切换角色  
演示者成为教练,教练成为演示者。
  - > 重复上述过程。

时间	主题/视觉
2:25-2:40	为什么 (核心目的继续)

### "为什么"分享讨论

- 让小组成员彼此分享他们的“为什么”陈述。
- 这些说法看起来合适吗？
- 需要更多调整/挖掘吗？
- 有些人能够非常轻松/快速地磨练他们的“为什么”陈述/核心目的。其他人可能需要更长的时间，并且需要在本次会议之后继续探索。

2:40-2:50	休息10分钟 (设定定时器)
-----------	----------------

2:50-3:00	生活遗产
-----------	------

### 生活遗产简介

- 此目标设定表格旨在帮助您确定您为自己和您的企业的长期愿景和目标，帮助您实现您的“为什么”并在您的一生中创造令您引以为豪的遗产。
- 这张工作表生动地描述了我们要去哪里以及如何到达那里。
- 介绍栏目和主题。
- 并非所有方框都适用，但大多数都应该适用。
- 每一项都要具体。
- 不要写得超出空间。
- 这应该缓解压力而不是制造压力。
- 这主要是一份长期愿景文件，而不是短期问责表。
- 如果您卡在任何领域，那也没关系……这是一份活的、不断发展的文档，会随着时间的推移而改变和成长。有些人可能需要数周或数月的时间才能创作。

3:00-3:30
-----------

### 生活遗产后期工作

- 自己工作并带到下一次小组会议。
- 如果您遇到困难，请咨询您的伙伴。
- 弄清楚未来如何就这一点联系 (每季度、一年两次、每年)。

3:30-3:45
-----------

### 开始、停止、继续

- 讨论开始、停止、继续的重要性
- Jim Collins说“停止做”清单比“开始做”更重要
- 这对你来说有何意义？
- 讨论

## 详细的引导师计划和笔记（继续）

时间	主题/视觉
3:45-4:00	总结
<b>把它们放在一起</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• 一个例子：20世纪50年代的索尼。<ul style="list-style-type: none"><li>&gt;核心价值观：做先锋——不追随别人；做不可能的事；激发个人能力和创造力。</li><li>&gt;目的/原因：体验创新和技术应用的纯粹乐趣，为公众带来利益和快乐。</li><li>&gt;BHAG：成为因改变日本人在全球范围内的劣质形象而闻名的公司产品。</li><li>&gt;生动描述：索尼将创造出风靡全球的产品。我们将成为第一家进入美国市场并直接分销的日本公司。我们将通过创新取得成功美国公司在以下方面失败了——即体管收音机。五十年后，我们的品牌名称将与任何品牌一样广为人知，并将象征着可与任何地方最具创新的公司相媲美的创新和质量。“日本制造”意味着好的东西，而不是粗制滥造的东西。</li></ul></li><li>• 你的故事是什么？匹配吗？它有启发吗？</li><li>• 你接下来要做什么？</li><li>• 您的小组将如何将这些工具融入到你们彼此的工作中？</li><li>• 支持伙伴——确保有一个前进的计划</li></ul>	
4:00	一字结束
4:01	休会