第一图书网, tushu007.com

# <<无创意 不拓展>>

## 图书基本信息

书名：<<无创意 不拓展>>

13位ISBN编号：9787802557123

10位ISBN编号：7802557127

出版时间：2010-11

出版时间：企业管理出版社

作者：叶明

页数：187

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

## 内容概要

正确理解和把握拓展训练的本质，有助于企业掌握拓展训练与其他培训形式的异同，从而统合综效，把培训做得更好。
对拓展训练的未来趋势，彼得·德鲁克的话来说：我没有预测未来，我只是看见了业已发生的未来！
拓展训练的本质到底是什么？
最常见的介绍是：拓展训练，又称外展训练(Outward bound)，起源于第二次世界大战期间的英国。
当时大西洋商务船队屡遭德国袭击，许多缺乏经验的年轻海员葬身海底，于是，汉恩创办了“阿德伯威海上学校”，训练年轻海员在海上的生存能力和船沉没后的生存技巧，使他们的身体和意志都得到锻炼。
第二次世界大战结束后，拓展训练的对象也由最初的海员扩大到学生、工商业人员等各类群体。
训练目标也由单纯的体能训练、生存训练扩展到心理训练、人格训练、管理训练等。
本书将从战略、游戏设计、培训方案等方面多角度多方位地诠释拓展训练的真谛——拓展的生命力是在户外。
只有围绕户外游戏的拓展创新才有意义、才有活力。

## 作者简介

叶明
1.行业任职情况：
现任诠释拓展高级培训师、课程设计师
曾任复旦大学复泰教育中心拓展引导师
曾任Action training高级培训师，课程顾问
曾任Share training高级培训师，客户总监
曾任ELECTROLUXl尹莱克斯市场经理
2.曾接受过的相关培训情况：
新加坡“高空绳索安全技术”lever 2培训
TOT培训讲师
项目管理进阶培训
探索辅导培训师进阶培训
3.有关培训生涯的综述：
八年从事成人培训的组织设计工作，熟悉企业文化整合，团队构建，人力资源开发，领导艺术等主题课程。
丰富的实践经验，扎实的文学基础，先进的培训理念，数年内为多家跨国知名企业成功组织培训。

4.曾培训过的主要客户：
家乐福、欧尚、联合利华、上海电信、瓦克化学、松下电气、喜力啤酒、三星电子、可口可乐、摩恩、中国船级社、中化国际、江森自控、上海外运集团、飞利浦亚明有限公司、上海证券、太平洋保险财产险分公司、伊莱克斯有限公司、南京一德企业集团、申银万国、和记黄埔、上海期货、浦发银行、花旗银行、和路雪、百威啤酒、青岛海尔、中外运敦豪、用友软件、伊莱克斯、上海联想、科勒等著名企业和团体。

## 书籍目录

第一章 从战略层面诠释拓展训练第二章 经典拓展游戏第三章 户外场地游戏第四章 团队建设游戏第五章 信任游戏第六章 创造力游戏第七章 领导力游戏第八章 热身游戏第九章 指导学习游戏第十章 破冰游戏第十一章 拓展训练方案设计第十二章 情境模拟拓展方案

## 章节摘录

插图：2.台下保护队员动作身高、力量相仿的队员两两一组，从背摔台往外面对面、肩靠拢地排成两排（应以力量按弱、较强、强、强、较强、弱来排列，请力量较好的队员站到受力较强的第2、3、4组，同时要求第3、4组不能都是女士，且女士对面和两边都应安排男士）。
保护队员伸出右脚（或同侧脚伸出），弓箭步站立，脚弓相对，脚的内侧相贴，膝关节内侧相贴；腰背挺直，两臂平举，掌心向上，五指并拢，面对面的两个人的手臂交错平行，手背搭在对面人的肩胛骨和上臂上；上体后仰，目光集中在背摔队员的背部，注意其倒下来的方向，适当调整，调整时要整队碎步平移。
当保护队员接住背摔队员时，先放脚，再把上身扶正，让队员站稳后才可以松手。
最后一组队员应站稳身体，用肩膀顶住队伍向外的冲力（如有多出6组的队员，应安排队员站在最后一组外，由外向背摔台方向托住最后一组队员的胳膊，再有多的队员，应安排队员在第3、4组队员身后托住队员的胳膊／腰，总之，要充分调动每一位队员的积极性）。
3.每一位队员在上背摔台前，要求所有队员为背摔队员加油：把手放在背摔队员的肩上，高喊姓名和队训。
4.上下呼应：背摔队员站在台上做背摔之前要问：“ 准备好了吗？
”台下保护队员要大声说：“ 准备好了！
”，然后背摔队员数：“ 1、2、3 ”数到“ 3 ”后，就要毫不犹豫地倒下去。

## 编辑推荐

《无创意不拓展》：从游戏设计、培训方案等方面多角度、多方位地诠释了拓展训练的真谛——拓展的生命力是在户外。
如何提高个人的能力素养?如何提升团队的协作精神?如何提高你的领导能力?答案就是拓展游戏。
让你从玩中成长，在游戏中感悟成功!

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com