

最新拓展训练总结发言 拓展训练的总结报告(实用5篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

拓展训练总结发言篇一

这次户外拓展训练，给我感触颇深，使我受益非浅。虽然仅仅只有短短的两天，使我懂得了“团队”的真正含义，懂得了什么是团队，什么是沟通，什么是协作，懂得了怎样团结协作、互相激励。

这是一段震撼心灵的历程，是对大家心灵的磨练，使我们的`心灵得到了升华。它使我们重新认识和体验了团队精神的力量，也激发了我们个人的潜能，使它得到了充分的释放，增强了挑战自我的勇气和信心。

它告诉我们要打破传统的思维定式，开拓思路，在工作中总结失败的教训及成功的经验，建立一种新的工作模式。同时让我们学会了相互沟通，学会了换位思考。使大家尝试一种全新的生活，同时教导我们每个人要学会感激，学会宽容，学会回报，学会让步，整个团队才会是最团结奋进的、秀的团队。

母养的，在家里我相信他们都是父母的宝贝儿子”

看着我的队友一个个肩膀被我们踩的淤青，此刻每个队员都忍不住流下了眼泪，不可避免的是我们两位领导受到了惩罚，先20个后40个我们犯了三次错误他们做了100个俯卧撑，他们

累得趴在地上，队友们的抽泣声和教练的数数声，我们团队的加油声最后他们还是坚持下来了。我看见大家都开始信心满满，斗志昂扬，在这次还是一样每个队员都争先恐后的挤到墙下充当支撑队员的主角，很快我们就有条不紊的一个一个队员被送到了墙上，渐渐的下的人越来越少，最后只剩下四位包洲李毅孙强和李维他们是直得我们每个人感谢和感激的，他们就像船长，把生的期望留给了我们每个人，用肩膀支撑我们每个人。最后我们的“船长”也安全“逃生”。

那一刻、“感恩”与“感谢”弥漫了整个体验基地，感谢队友的鼓励、感谢队友的帮忙、感谢教官的指导、感谢公司领导的关怀，同时也感谢生我养我的父母、是你们让我真正明白了什么是“感恩”“职责”“牺牲”

我们每一个人都有说不完的“多谢”和说不完的“对不起”。只用眼泪代表了心里的这一切，这不是做作，更不是虚伪，这是真情的表露，更是内心的直白。

短短两天的拓展训练就这样结束了，时光虽短，但收获良多，这次拓展把妙趣横生的任务和工作、人生、事业、团队、亲人、朋友联系在了一齐。

拓展训练总结发言篇二

两只筷子，一双筷子。同样的资源，却传递出截然相反两种态度和理念——一个人还是团队？正是出于加强团队意识、锻造更加亲密高效团队的目的，也为让员工在紧张工作之余，来一次彻底的身心放松，为下一步的全力冲刺养精蓄锐，欧亚展览在3月下旬的樱花烂漫之际，全员奔赴郑州郊外“樱桃沟拓展基地”，展开为期一整天的拓展训练。

呼吸着山中清新、潮湿、花香四溢而又不失凛冽的空气，面对着满山开的热闹纷繁的樱花，欧亚人却无暇沉醉与细赏，只因他们的注意力已完全被更有意义和更具趣味的拓展训练

所吸引。

立正、稍息、向左转、向右转，自踏入训练场的那一刻起，所谓的热身也成为训练的一

部分，即便已经尘土飞扬，每个人依然肃然有序，跺地山响，口号声动群山。只因大家明白，司空见怪的简单动作背后是更深的纪律观念和精神风貌。

简单的热身之后，进入大家期盼已久的第一个训练项目——信任背摔。近两米的高台，台上背摔者在紧张中体验何为信任——信任就是敢于把自己的安全与生命交予团队，台下接人队伍也在紧张中感悟什么是规则，什么是承诺，什么是团队——规则不是为了束缚，而是成功实现事半功倍的前提；一诺也不止千金，那是个人声誉的保证，更是他人安全的维系；大家共同遵守承诺，在规则约束之下齐心协力朝着共同的目标迈进，这才是真正的团队。说到底，这里的团队就是队伍内的每一个人愿意和他人合作成为一双筷子，而非毫无相干的两只筷子。

如果说信任背摔反映出太多的价值观念，让大家刚刚对团队的产生朦胧的认知，那么接下来“七巧板”游戏则让所有欧亚人更深地触摸到团队的内核。

游戏开始，三十分钟的时间，在七个小组声嘶力竭的讨要木板声中快速滑过，算一算，全体80分的成绩，很不堪！总结原因，大家才意识到各组之间需要交流沟通，合作完成。被围在中间的第七组成员是核心，需要总揽全局，统筹兼顾，合理调度。延时，再开始，情况却无明显好转，现场“讨”声依旧，混乱依旧！结果也就不言自明！尽管个别小组几乎就要完成任务，却无法掩盖整体的黯淡，作为团队而言，这个项目里我们依然是失败的。

七块儿不同颜色、不同形状的小小木板让欧亚人彻底明白了

领导、沟通、合作对于建设卓越团队的重要性。

一个成功的团队必然少不了一个卓越管理者强有力的领导。对于团队而言，领导者的思路就是企业的目标，方向的正确和明晰才能带领企业永葆活力。所以，作为领导者不仅需要过硬的专业能力，更要有宽阔的胸怀，具备统揽全局，沟通八方，科学调度的能力。不但能够保持各级部门之间的信息畅通，保证各部门工作的有序进行，更要有能力协调各方事半功倍地达到预期目标。

而对于团队的每一份子而言，第一要做到的是服从，服从领导，服从全局利益。但服从不是盲从，这就需要个人学会与上级领导进行沟通，提出合理有效的建议，还要学会和平级部门沟通，和下级员工沟通，交流思想，换位思考，集思广益，共同制定切实可行的最佳行动计划。

在相互的沟通交流中，团队各成员需要时刻紧绷资源共享的意识。项目与项目之间不仅是竞争关系，还是合作关系。资源共享，双方共同收益。部门与部门之间更要精诚合作，团结一致，互帮互助，才能保证公司的整体利益最大化，也就间接保证了个人利益的最大化。

如此，管理者为员工指明正确的道路和方向，率先垂范；员工以优秀管理者为表率，勤勉完成自己的本职工作，团队精神才能得以形成，团队力量才能得以发挥，乃至爆发。才能促进企业和自身不断前进，不断发展。

结束让大家感触良深的“七巧板”，大家又踏上“坎坷人生路”。在教官长达两个多小时如泣如诉的诉说中，所有人都流下了眼泪，是悔恨？内疚？感激也许都有吧，五味杂陈中，大家共同的收获是学会了感恩，感恩身边每一位曾经或正在为我们默默奉献的“聋人”、“哑人”，正是因了他们，我们才能成为今天的我们。

一天的拓展圆满落幕，整个樱桃沟在夕阳映照下分外妖娆，全体欧亚人也在这“醉”美风景中集体留下发自内心的欢笑，带着全新的自我踏上新的征程。

拓展训练总结发言篇三

20__年11月3日，由我校研究生院、党委研工部举办的20__级研究生新生干部培训班在思念果岭素质拓展基地进行了为期一天的素质拓展培训活动。来自各个院系的新生干部190人及院系辅导员，研工部负责老师参加了拓展活动。通过训练，学员们锻炼了意志，提升了团队协作精神，提高了业务素质，接下来，让我们看看拓展现场吧。

超越式军训

军训环节拉开了整个训练的序幕。所有队员需认真听从教官的指示站军姿、左右看齐。训练过程中，一个人动作出错，所在团队的所有成员必须共同接受惩罚。军训练习提高了整个团队的纪律意识，提升队员的执行力，要求所有人统一行动步伐，严肃团队纪律。

团队组建

在教官的带领下，同学们组建成了9个队伍，经过二十分钟的讨论，每个队伍制定出各自团队的口号、对歌、队旗，并做队列展演，最后完成的三个队伍成员要接受惩罚。团队的组建使团队文化更加深入人心，提升了大家的团队意识，增强了成员彼此间的交流。

超越梦想

本环节，各队成员要前后围圈，互相蹲坐在队友腿上，既要在规定时间内保持造型，还要经受住教练的突袭。围圈蹲坐训练增强成员的目标感，淬炼坚毅的品格，使队员之

间互相支持，磨练团队协作意识。

织网颠球

成员们要将一根绳子编织成网，并在网上空弹动起足球，每队弹起次数最多者获胜。绳子编织成的网就像是成功的基础，扎实的基本功是成功的关键，做事情前要理清头绪，三思而后行，注重团队分工，提高工作效率。

穿越雷阵

成员按照地图上的数字行进，进入雷区就要原路返回，下一个成员需牢记前面的同学所经过的雷区由哪些，避免雷区，找寻新路。在学习工作中，要勇于创新，敢于探索未知领域，善于总结经验教训，成员间要做到准确的信息共享。

突出重围

在跨绳游戏中，成员要运用力量优势，在不接触绳子的前提下，将队员运送至安全地带。团队目标的达成离不开每个成员的努力付出，面对困难，成员应迎难而上，发挥主观能动性，思考解决办法。

经过一天的训练，大家累并快乐着，所有成员合影留念，分享在活动中的感悟。

本次素质拓展活动提升了新生干部群体的整体战斗力，培养了大家克服困难的毅力、敢于挑战自我极限的勇气和精诚合作的团队意识。相信在今后的学习生活中，研究生干部将以更加饱满的热情和态度为同学们服务，实现自身价值。

拓展训练总结发言篇四

市场拓展是借助宣传媒体(电台电视广告\平面媒体广告\终端广告等多种方案形式组合),展销展会。下面是有20xx市场拓展总结报告, 欢迎参阅。

201*年, 信用社的市场拓展工作在上级联社的正确领导下, 继续理清市场理念, 根据客户的需要制定营销战略, 搞好个性化服务, 加快产品创新, 创造信合品牌, 真正形成有信合特色的产品和服务, 使客户确实得到增值服务;发挥整体营销功能, 增强市场开发的强度和深度, 取得了较好的成绩, 本站范文之工作总结:银行市场拓展工作总结。现交一年来的工作总结如下:

1. 大力推进与中国人寿保险公司合作, 进一步开展保险的代理工作。

今年以来, 信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓, 组建代理机构, 整合资源, 完善考核激励机制, 加强优质服务, 取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务, 我社加强了内外部两大方面的合作, 努力发挥资源价值, 增强整体合力, 力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作, 纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调, 及时反馈保险代理业务进展情况, 研究制订解决困难和问题的措施;对全社客户保险情况进行摸底调查, 制定客户保险监测表, 对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测;实行相关业务与代理保险业务“双营销”, 营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时, 正确适当地宣传推介保险产品, 积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到我社网点开展保险代理业务辅导;与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动, 密切银保关系, 促进了保险代理业务收入的增长。至200*年末, 我社共完成人寿险 万元, 财产险 万元, 圆满地完成了上级联社的任务。

2. 积极开发系统客户, 组织基本账户, 为我社组织资金工作

开创了新的局面。

在组织资金上，我社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点” 一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了坚实基础。同时我社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元 望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

3. 积极开拓进取，及时推出了新的金融产品。

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200*年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

4. 积极培养高素质的客户经理队伍。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

光阴飞逝□xx年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟

通，睿智谈单，灵活运用“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

三 勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过

对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四 存在的问题：1 市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2 业务回款效果不理想。3 业务知识和谈判技巧有待提高。

五 下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

1 继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2 加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率20xx市场拓展总结报告。

3 强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率20xx市场拓展总结报告。报表，台账详细规范。

4 继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5 进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，

严格控制费用，严肃工作纪律。

6 做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函□

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力□20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快

销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展训练总结发言篇五

6月27日-29日，我们公司在洛阳龙潭大峡谷组织了一次主题为“十年经纬，共筑卓越”的拓展培训，三天两夜的活动，对我来说，不仅是一次难忘的经历，更是一场身心的洗礼，一场勇气与坚持的挑战，一笔永恒的财富。

“如果你想到失败，你就失败，如果你没有必胜的信心，就无任何成就可言，纵然你想要得到成功，只要心中浮现失败的字眼，胜利就不会对你微笑，因此，从现在这一刻起，我有明确的目标加上大量的行动力，用积极的心态告诉自己，我一定能，我一定能，我一定能做到攀登高峰，攀登人生最高峰。”开营仪式在这样的宣誓声中进行，自此，拓展训练正式拉开帷幕。

这次拓展培训给了我深深的感触和启迪，主要有以下几点：

一、没有完美的个人，只有完美的团队-团队七巧板

在团队七巧板游戏中，几块小小的拼图，短短的45分钟，却一下子把我们打回原形，把我们整个团队的缺点表现的淋漓尽致。在游戏开始前，虽然已经分好了小组，大家也分别推

选出了厂长、车间主任、通讯员、运输员等角色，并且明确了我们的总体目标。但是游戏开始后，大家便各自为战，为了自己小组的利益，不惜去争、去抢、去骗，而以厂长为首的领导小组，不仅没有充分发挥自己的领导作用，反而为了完成自己的任务加入到了小组之间的斗争中，时间很快到了，7个小组一共才得了418分，离我们的总体目标还很远，我们的工厂惨被解散。这时候我们才幡然醒悟，原来整个工厂才是一个统一的团队，整体目标才是我们共同的目标。否则，即使每个小组都得满分，仍然无法达到团队的整体目标。联系到实际工作，又何尝不是这样呢，公司就是大团队，公司的整体目标才是我们各部门以及全体员工共同的目标，在平时的工作中，总有人为了自己部门的利益而弃大局于不顾，一味的批评、抱怨甚至指责他人。其实，只有大家齐心协力，心往一处想，劲儿往一处使，向着同一个目标出发，群策群力，才能达成整体目标。

二、带着目标出发，带着结果回来-大海捞针

大海捞针是我们队在第二环节的第一个单独项目，其实在知道游戏规则后，我们就已经隐约意识到，卡片的背面有提示信息，但是在实际行动中，大家急于求成，把注意力完全放在了自己翻的卡片是不是正确上，忘记了要搜集卡片的信息，传递给队友，每个人跑过去都是让教练判断一下自己翻的卡片是不是正确的。

还记得当时教练问我们，你们到底干什么来了，又为什么回去，你们究竟得到了什么？我们哑口无言，正如教练总结的那句，大家都忘了，带着目标出发，带着结果回来。在实际工作中，更需要我们牢记这句话。

三、事前规划，明确分工，统一指挥-穿越电网

穿越电网给了我们沉重的一击，因为这是我们队伤亡最惨重，失分最多的项目，这个项目给我的感触也最多。教练刚讲完

游戏规则，大家不管三七二十一，没有任何计划就开始行动，整个过程慌乱而且毫无章法，有人因为重复使用网孔而被冤死，有人明明已经通过，却因为救人而不小心触电，有人在提醒别人，自己却不小心触碰电网这些现象暴露出我们团队的很多问题，也让我有很多感悟。首先，事前应该有合理的规划。凡事“预则立，不预则废”，如果我们在得知游戏规则后，先冷静分析利弊，合理规划实施方案，按照队员不同的身形比例进行量身定网，肯定会避免很多不需要的牺牲。在我们的工作和日常生活中也是如此，遇事提前统筹规划，做好防范措施，避免蛮干，才能有备无患。其次，明确职责，统一指挥。在游戏中，我们没有明确的分工，没有统一的指挥，于是所有人都是领导者，所有人都是监督者，所有人又都是实施者，大家各执一词，手忙脚乱，现场陷入了十分混乱的局面，造成了严重的后果。再次，细节决定成败，态度决定高度。反思我们队失败的原因，有几个队友的牺牲是因为衣服不小心触碰了电网，这也反映出我们在这个项目中的态度不够严肃，不够端正。如果我们真的站在生死边缘，命悬一线，还会这样粗枝大叶，因为小小的失误而丢掉性命吗？由此可以看出细节和态度对得失成败的重要作用，一个小细节的忽略，思想上的小懈怠，极有可能会导致我们与成功失之交臂。

四、经纬，感谢有你-毕业墙

原以为毕业墙是一个不可能完成的任务，4.2米的高墙，68名队员不借助任何外力，怎么可能通过呢？但是，我们做到了，我们仅仅用了15分钟就做到了。当哨声响起，看到我们的队友、我们的亲人迅速涌到毕业墙下，用身体搭成人墙，一次又一次，有人踩着他们的肩膀向上攀爬，他们不但没有丝毫的退缩，反而高高举起保护的双手，我的眼泪决堤了，为这些无私奉献的家人感动，也为自己是这个优秀团队中的一员而感到自豪！感谢经纬，给了我这么好的家人；感谢经纬，让我满心温暖；经纬，感谢有你！

两天一夜的拓展培训，我们经历了失败的痛苦，分享了成功的喜悦，完成了

对团队和自我的重新认识，真正实现了认识自我、挑战自我、超越自我的目标，更熔炼了经纬科技这支坚强、团结的优秀团队，相信通过全体经纬人的共同努力，一定能够策马扬鞭，续写经纬科技浓墨重彩的华丽乐章！