

Pilot 派力营销图书

中国营销人必备的工具体系和教材

屈云波 主编



赢在培训

提升培训活力的 150个游戏

【英】Martin Orridge · 著
派力 · 译



企业管理出版社

ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

Pilot 派力国际图书

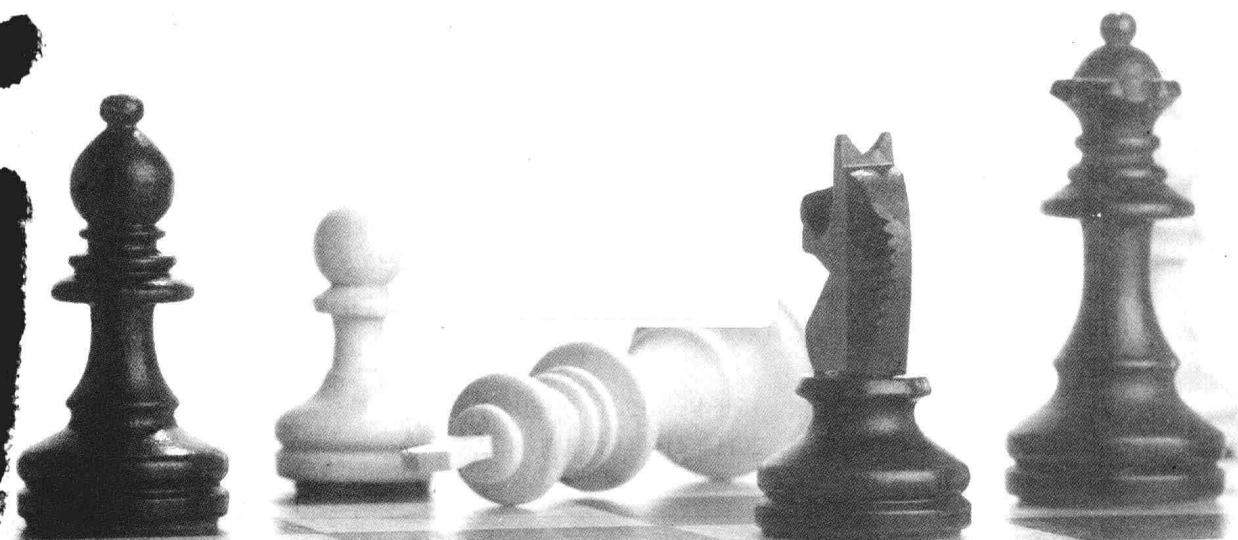
屈云波 主编



赢在培训

提升培训活力的 150个游戏

【英】Martin Orridge · 著
派力 · 译



 **企业管理出版社**
ENTERPRISE MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

赢在培训: 提升培训活力的150个游戏 / (英) 奥林治著; 派力译.

—北京: 企业管理出版社, 2010.12

ISBN 978-7-80255-738-3

I. ①赢… II. ①奥…②派… III. ①企业管理—职工培训 IV. ①F272.92

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第243709号

75 WAYS TO Liven UP YOUR TRAINING: A COLLECTION OF ENERGIZING ACTIVITIES&ANOTHER 75 WAYS TO LIVEN UP YOUR TAINING: A SECOND COLLECTION OF ENERGZING ACTIVITIES by MARTIN ORRIDGE

Copyright: ©1996 BY MARTIN ORRIDGE

Copyright: ©1999 BY MARTIN ORRIDGE

This edition arranged with GOWER PUBLISHING LIMITED

through Big Apple Agency, Inc., Labuan, Malaysia.

Simplified Chinese edition copyright:

2010 ENTERPRISE MANAGEMENG T PUBLISHING HOUSE

All rights reserved.

本书中文简体字版由企业管理出版社出版。

未经出版者书面许可, 不得以任何方式复制或抄袭本书的任何部分。

北京市版权局著作权合同登记号图字01-2010-7974号

书 名: 赢在培训: 提升培训活力的150个游戏

作 者: 马丁·奥林治

译 者: 派力

责任编辑: 尤优

书 号: ISBN 978-7-80255-738-3

出版发行: 企业管理出版社

地 址: 北京市海淀区紫竹院南路17号

邮 编: 100044

网 址: <http://www.emph.cn>

电 话: 出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱: 80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷: 香河闻泰印刷包装有限公司

经 销: 新华书店

规 格: 168毫米×235毫米 16开本 15.5印张 184千字

版 次: 2011年4月第1版 2011年4月第1次印刷

定 价: 39.00元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

想长存，须读书

中国人读书现状

据中国出版科学研究所进行的一项《全国国民阅读调查》显示，中国人“识字者阅读率”从1999年的60.4%至2009年下降到50.1%；我国国民每年人均阅读图书仅为4.5本，远低于韩国的11本、法国的20本、日本的40本、俄罗斯的55本、以色列的64本……而读书的认真程度恐怕也大不如前了。

究其原因，主要是当今中国处于重金主义时代，没时间阅读、认为读书的投入产出比太低、多媒体时代获取信息的方式多元化以及图书质量下滑等。

营销人读书现状

据派力对近十年来开卷市场营销类图书销量排行榜等相关数据统计分析，每年总计近万种在销的市场营销类图书中排名在前400名的品种单册平均销量十年来下降了5倍之多；而在两大图书网络书店——当当网和卓越网上，虽然市场营销类品类在经营管理大类图书中总销量保持首位但单册平均销量也远不及大众畅销图书和投资理财等泛财经类畅销图书；而17年来单册平均销量或销额一直排名在市场营销品类第一的《派力营销图书》，单册平均销量同样也大不如前。

想长存，须读书

首先，我们要先说清楚“想长存，须学习”的道理。从企业营销进步水平的角度看，虽然中国企业市场意识和营销能力十多年来取得了很大进步，但跟世界发达国家领先企业相比，恐怕不会有几个人会认为中国企业的营销水平已经勇立潮头、可以高枕无忧了吧？如果经济低潮周期来临，那就会检验出我们中国企业市场意识和营销能力到底处于何种发展阶段；从营销人员个人职业发展角度看，因为十多年来甚至三十多年来，中国经济快速发展，不少行业和企业好像“傻瓜都能把货卖出去”，不需要什么专业精深的营销知识和体系，但殊不知近十年来，就是那些受过良好教育及专业训练的营销经理人越来越受到中国领先企业

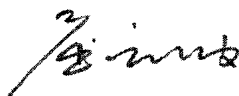
的猎请和重用，而大量缺乏学习意识和学习能力的“经验型老手”却陆续被淘汰出局。

如果多数中国营销人能够认同“想长存，须学习”的道理，那么接下来我们该选择何种学习途径呢？我们知道学习和培训确实有多种方式，但每种方式都有其优缺点，比如互联网和报刊，优点是文章实时且简短，缺点是没有图书的系统性、工具性和教材性；而通过在职学历教育、咨询和培训专业机构服务等学习途径，优点是能比较好地解决系统性甚至针对性问题，但其学习的方便性、时间和资金投入成本却无法与图书对比；而图书既系统专业，又阅读方便、省时省钱。简而言之，图书是您投入产出比最大的一种学习途径！

以上所述，与您共勉。

北京派力营销管理咨询有限公司

《派力营销图书》主编



2011年1月1日

前言

foreword.....

很多年前，在我还未进入人才培训这个行业时，接到过一份邀请，这份邀请要求我为某项管理课程做两场报告。这两场颇为枯燥的报告被安排在午餐前后，所以我在享受咖啡的时间到达了酒店。那是一个烈日当空的六月天，即使以我未受过专业训练的眼光也能看出培训学员们身上的躁动不安。到我做第一场报告时，气温已经攀升到华氏八十多度（三十多摄氏度），而且在午餐开始前温度还在不断攀升中。我能感觉到培训学员们已经无法对授课者保持应有的礼貌，尽管他们也在努力参与，但结果仍然是徒劳。

酒店供应的一顿酒水充足的丰盛午餐使问题雪上加霜。很明显午餐过后想让培训学员们集中注意力就更困难了。我反复思考如何才能改变这种不利局势，最后决定放弃原有的报告，取而代之的是更富有能量和创造力的发言。带着即将跳出沉闷气氛的兴奋和咖啡因的刺激作用，我开始在酒店中四处找寻培训需要的用具和材料。半个小时后我找到了纸张、卡片、胶带、砖块等道具，并且初步设计了一份培训游戏提纲。培训学员们返回后被分为三个小分队，其中两个团队负责建造特定规格的塔，而第三个团队则充当他们的顾问。随着时间的推移，培训学员身上的能量被重新调动起来。这正是因为我在报告中引入的游戏让他们重新恢复了活力。培训游戏让我免于面对一群没有灵魂的肉体，后来在回顾的时候我发言中绝大部分要点都已经被参与者掌握了，而且效果更佳。

几个月后，我有机会更加深入地接触培训工作。随着身份的不断扩展，我掌握了更多的技巧，还将它们与朋友和同事进行了交流分享。本书包含了我最喜欢的150个提升活力的培训游戏，它们覆盖了从“打破僵局”到“顺利结束”的一系列过程。因为时间关系，很多游戏的来源如今已经无从考证。我记得上世纪50年代第一次玩飞碟高尔夫时用的是搪瓷盘，那个时候塑料飞盘还未出世。还有许多游戏是在处理某项危机的瞬间构想出来的，事后经过不断地完善和凝炼成为颇受欢迎的培训游戏。多年来我与许多从事人才培养专业的专家一起共享我们的心得和想法，在这里我要特别提及安妮·弗里曼、克里斯·莱文和约安·田纳，是他们对我的不懈帮助，让我在这个领域上占有属于自己的一席之地。

如果你的情况与我相似，那么也可以利用本书中提供的游戏开发出一套属于你自己的招牌培训游戏。祝各位培训师能够成功培训出社会真正所需的人才。

马丁·奥林治

介绍

Introduction.....

为便于读者选择适宜的内容进行学习，本书中所有游戏均根据类型及功能进行了分类。每项游戏均按标准模式进行讲解：游戏介绍、目的解析、所需材料清单、持续时间、具体步骤、游戏回顾，以及一些根据实际情况衍生的扩展游戏。这些信息在游戏的计划和实施阶段是非常有价值的。

每个具体子项的阐释如下：

- **介绍：**概述游戏内容。
- **目的：**解析进行此游戏的原因。例如，游戏目的可能是为了掌握某项技能，或者提升被训者的集体协作能力。
- **所需材料：**这里列出了进行游戏时所需的一切材料。有些材料是游戏特定的，而有时参与者也可酌情自选。我就经常在身边寻找合适的材料制成道具。一套已经使用多次的老游戏，只要换些新材料就可以改头换面赋予新的适用范围。
- **持续时间：**每项游戏都有一个大致的持续时间范围，一般来说，上下浮动不超过50%。但是，人总归不是机器，很多事情真的难以预料。有一次我就因为一位承担着重要任务的陪训员睡过了头而浪费了一个小时的时间。他的缺席被

参与者们视为训练的初期铺垫，他们饶有兴趣地设计着游戏应该如何开始。我的座右铭是“不要做钟表的奴隶”。任何时候都要做好应对突发事件的准备，并努力将意外转化为积极因素。

- **具体步骤：**逐步介绍游戏的具体过程。不要照本宣科地把这些步骤直接告诉参与者。要做好笔记，把你自己的心得体会也写到里面。如果能够按照自己的想法对游戏的内容加以延伸那就再好不过了。

- **回顾：**游戏的回顾部分属于可选项。并不是任何情况下都需要分组讨论的，但是当参与者们面临极大的压力时，他们必须搞清楚究竟发生了什么事情，这时进行回顾是必要的。这一部分列出了一些你可以引导讨论的主题提示，不过参与者们必竟是人，他们很有可能掌握一些我们完全意想不到的技能。只要你能学会灵活应对，就不会有任何问题。

- **扩展：**列出可供选用的扩展方案。

目录

contents.....

第一章 破冰游戏



1. 生日 / 003
2. 灰姑娘 / 005
3. 鸡尾酒会 / 006
4. 第一印象狂想 / 008
5. 宾果式介绍信 / 009
6. 拼图游戏 / 011
7. 姓名游戏 / 013
8. 绘图式访问 / 015
9. 遣词造句 / 016
10. 自我宣传 / 017
11. 徽章 / 018
12. “举起手来!” / 019
13. 同花色卡片 / 021

14. 我们是什么? / 022
15. 期望 / 024
16. 指令链 / 025
17. 合作建塔 / 027
18. 组对 / 029
19. 多米诺骨牌 / 030
20. 第一印象 / 032
21. 转盘子 / 034
22. 职业表演 / 035
23. 赢火柴 / 037
24. 姓名字谜 / 038
25. 成功菜谱 / 039
26. 罗格的画廊 / 040
27. 围成圈 / 041
28. 这是谁? / 043
29. 下一个是谁? / 045



第二章 小型团队游戏

- 30. 创意捕鼠夹 / 049
- 31. 结晶分离 / 050
- 32. 制造熄烛器 / 051
- 33. 抓住它 / 053
- 34. 发明游戏 / 054
- 35. 乐队领袖 / 055
- 36. 纸飞机 / 056
- 37. 角色扮演 / 058
- 38. 安全检查 / 059
- 39. 辛巴德的挑战 / 060
- 40. 坚固的桥梁 / 061
- 41. 万丈高塔平地起 / 063
- 42. 时光文物秘藏器 / 065
- 43. 协作建塔 / 066
- 44. 新闻播报 / 068
- 45. 拱门之下 / 070
- 46. 名人岛 / 072
- 47. 蜈蚣式跑步 / 074
- 48. 魔鬼对话 / 076
- 49. 着火了! 着火了! / 077
- 50. 画面定格 / 078

- 51. 有趣的历史 / 080
- 52. 一杆进洞 / 081
- 53. 热气球旅行 / 083
- 54. 搭建牌塔 / 085
- 55. “迷你”障碍训练 / 087
- 56. 报纸摘抄 / 089
- 57. 作画 / 090
- 58. 修建鱼塘 / 091
- 59. 一问一答 / 092
- 60. 快速建塔 / 094
- 61. 接力建塔 / 095
- 62. 猜测总面值 / 097

第三章 大型团队游戏



- 63. 打气球 / 101
- 64. 吹蜡烛 / 103
- 65. 负重搬运 / 105
- 66. 接力建杯塔 / 107
- 67. 比喻句创新 / 109
- 68. 扔鸡蛋 / 110
- 69. 过河 / 112
- 70. 奇异的市集 / 114

71. 投币游戏 / 115

72. 团结圈 / 117

73. 协作起立 / 118

74. 人结 / 119

75. 稍等片刻 / 120

76. 促膝而坐 / 121

77. 迷你有氧运动 / 123

78. 我的珍宝 / 124

79. 纸飞盘 / 125

80. 戏法 / 127

81. 印象 / 128

82. 亡命断崖 / 130

83. 桌上礼仪 / 132

84. 击球 / 133

85. 我是谁? / 134

86. 形体表演 / 136

87. 相互关联 / 137

88. 设想 / 138

89. 取火柴 / 140

90. 搭建火柴塔 / 141

91. 一分钟竞赛 / 143

92. 历史回顾 / 144

93. 不同天气状况下的行走
表演 / 145

第四章 配对游戏



94. 图片再现 / 149

95. 解绳结 / 150

96. 手拉手 / 152

97. 磋商解决 / 153

98. 相信我 / 154

99. 是的, 而且…… / 156

100. 倾听与转述 / 157

101. 背靠背赛跑 / 159

102. 背后建塔 / 160

103. 双重对话 / 162

104. 幻想飞行 / 163

105. 袖珍收纳盒 / 165

106. 洞察力 / 167

107. 个性互换 / 168

108. 同步击掌 / 169

109. 滚动乒乓球 / 171

第五章 个人游戏及创造性 思维游戏



110. 罐子里的豆子 / 175

111. 生意金 / 177

112. 我喜欢…我不喜欢… / 178

113. 思想的力量 / 180

114. 九点 / 181

115. 60秒对话 / 183

116. 火柴三角 / 184

117. 理由搜寻 / 186

118. 拼贴画 / 187

119. 找到字母 / 188

120. 找到数字 / 189

121. 5-0-1 / 190

122. 四个一行 / 191

123. 表格解锁 / 193

124. 凭记忆作画 / 194

125. 拼写“MULTIPLIERS” / 195

126. 这才是逻辑 / 197

127. 托盘诡计 / 198

128. 动作回放 / 200

129. 含混描述 / 201

130. 集思卡 / 202

131. 人生隐喻 / 203

132. 问题素描 / 204

第六章 结束游戏



133. 辅助行动 / 207

134. 空中邮件 / 209

135. 交替握手 / 210

136. 广告时间 / 211

137. 我OK, 你OK / 212

138. 备忘录 / 213

139. 焦点人物 / 215

140. 玩偶访谈 / 216

141. 临别致辞 / 218

142. 类比 / 219

143. 感激列表 / 220

144. 自传 / 221

145. 幸运与不幸 / 222

146. 未来目标 / 223

147. 瓶中信 / 225

148. 我的朋友 / 227

149. 个人专栏 / 229

150. 积极评价 / 230

第一章

破冰游戏

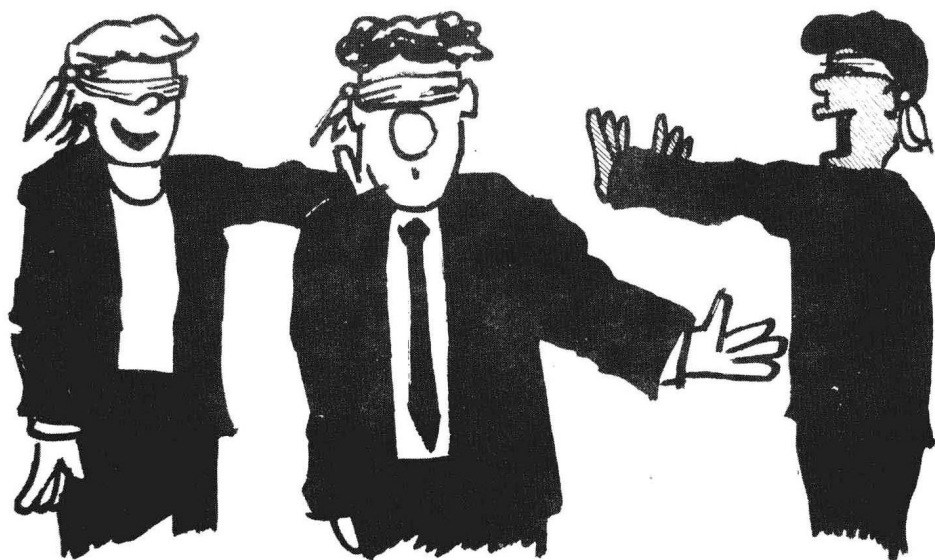
Ice Breakers

20世纪60年代，在我正攻读学士课程时，父母送给了我一本《简明牛津现代英语词典》（第五版）。如今这本词典已经有些破旧，但是我认为它对破冰者进行了非常准确的定义。破冰——打破僵局，迈出第一步，打破矜持或刻板。这恰恰是本章节所要竭力达成的目标。

正如我的一位同事所描述的那样，当人们首次聚集到一起的时候，我们始终处于“嗅探”的阶段。当我们还在对彼此进行推测以期了解对方时，我们缺乏热情；我们会保持矜持，默不作声，只是在需要团体去完成重要工作时，才不得不将障碍迅速拆除。正式的“圆桌会议”式介绍通常只会助长这种矜持的行为。打破坚冰，而不是慢慢融化坚冰，有助于激发开始一项活动所需的能量。

一位优秀的破冰者可以带给培训事业高能量的良好起点。本章节将介绍大量的游戏来帮助你打破坚冰，在活动的开始阶段提供推动力。其中，很多游戏可以在活动的任何时间单独进行，以便帮助提高参与者的能量水平。没有比与一个看似筋疲力尽的团队合作更糟糕的事情了。在我看来，这就像用力击打一个巨大的高密度海绵：虽然耗费了极大的精力，但却没有留下任何印记。步调的改变可以产生奇迹，即便是密度最大的海绵也可以充满活力。

1. 生日



- 介绍** 参与者们根据他们生日的月份和日期站成一排。
- 目的** 该项练习有助于培训团体协作精神和解决问题的技巧，还可以帮助参与者更好地了解彼此。这是一项价值很高的能量增强剂。
- 所需材料** 无。

持续时间

5分钟。

具体步骤

1. 清楚告知参与者，他们将要按照出生日期的顺序（从1月1日至12月31日）排成一线。若有两人或两人以上同月同日生，则他们要按姓氏首字母的顺序（必要时还可使用名字中第一个字的字母排列）。
2. 让参与者离开座位四处走动，当遇到其他参与者时彼此交换姓名和生日。
3. 最后当他们站成一排的时候要报出自己的名字和生日，便于检查他们排列的是否正确，是否达到了游戏的目的。

回顾

如有必要，可就游戏中成功解决问题的经验进行回顾。

扩展

1. 可按姓氏的首字母顺序进行排列。
2. 可蒙上参与者的眼睛进行游戏。