



经理人管理培训游戏全案  
BIG BOOK OF MANAGER TRAINING GAMES

# 培训游戏全案

经理人培训项目编写组 编

沟通能力从来没有像现在这样  
成为现代职业人士成功的必要条件。  
一个职业人士成功的因素75%靠沟通  
25%靠天才和能力。

TRAINING GAMES  
FOR COMMUNICATION

# 沟通



机械工业出版社  
CHINA MACHINE PRESS



经理人管理培训游戏全案  
BIG BOOK OF MANAGER TRAINING GAMES

# 培训游戏全案

经理人培训项目编写组 编

沟通能力从来没有像现在这样  
成为现代职业人士成功的必要条件。  
一个职业人士成功的因素75%靠沟通  
25%靠天才和能力。

TRAINING GAMES  
FOR COMMUNICATION

# 沟通

当今社会无处不强调沟通。沟通到底是什么？有效的沟通是怎样的？本书中的沟通游戏就让你亲身体验，亲自找到答案。沟通游戏大多内容丰富、形式活泼，强调学员的积极参与。本书的游戏注重互动以及语言的运用，力求使学员在沟通技巧和处世态度上得到提高。

#### 图书在版编目(CIP)数据

培训游戏全案.沟通 / 经理人培训项目编写组编. —北京:机械工业出版社,2004.6

(经理人管理培训游戏全案)

ISBN 7-111-14645-X

I.培… II.经… III.企业管理:人事管理—沟通 IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 056674 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:贾秋萍 版式设计:刘士平 责任校对:肖新民

封面设计:毛雨 责任印制:洪汉军

三河市宏达印刷有限公司印刷·新华书店总店北京发行所发行

2004 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

787mm×1092mm 1/16 · 18.25 印张 · 2 插页 · 304 千字

0 001—7000 册

定价:35.00 元

凡购买本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线电话(010)68993821、88379646

封面防伪标均为盗版

## 前 言

游戏,也许有人会对它嗤之以鼻,认为是一种小孩子玩的东西,没有什么价值。但是游戏的下列特点使得它在管理培训中占有举足轻重的地位:

- 游戏带来多样性,多样性是增添学习乐趣的调料
- 游戏带来互动,带来培训效率的提升
- 游戏可以使我们回复童真,找到创新的乐趣
- 游戏可以帮助我们加快彼此的了解和沟通

由于游戏具有上述特点,所以我们必须认识到游戏的重要性。

于游戏中寻找乐趣,于乐趣中获得知识是本丛书的最大宗旨。本丛书中的游戏具有娱乐性和学习性为一体的特点,而且内容丰富、形式多样,因此能较大限度地培养学员对课程的浓厚兴趣,调动学习积极性,全面促进他们的学习和工作。

游戏是“互动”的一种方式,互动带来效率的提升。本丛书提供的“互动”或“游戏”方法可以促使学员高度地参与,提高培训的效率。

本书集中收集了沟通类的游戏,这些游戏形式不拘一格,内容有趣活泼,在最大限度上激发了学员的沟通能力以及交流愿望。每个游戏还附有相关讨论以及总结,希望对管理培训人员以及相关读者以启发和帮助。

在本书的编写过程中,经理人培训项目编写组每个人贡献都很多,感谢大家对本书作出的贡献。他们是:罗瑜、宋薇、刘士平、王秀华、张韬、刘海梳、王文波、隋晓明、刘丰茂、徐铁、陈黎明、陈浩。

# 目 录

## 前言

☞ 消除隔膜的游戏 .....	1
游戏 1——找伙伴 .....	3
游戏 2——名字不仅是一个代号 .....	5
游戏 3——记住别人的名字 .....	7
游戏 4——初次见面 .....	9
游戏 5——性格牌 .....	11
游戏 6——寻找切入点 .....	13
游戏 7——星座物语 .....	15
游戏 8——七拼八凑 .....	17
游戏 9——串名字 .....	19
游戏 10——猜猜我是谁 .....	21
游戏 11——我喜欢和你 .....	23
游戏 12——合作音乐椅 .....	25
游戏 13——苹果和凤梨 .....	27
游戏 14——酒令游戏知多少 .....	29

游戏 15——神秘嘉宾 .....	32
<b>☛ 提高情商的游戏 .....</b>	<b>35</b>
游戏 1——印象卡 .....	37
游戏 2——天才猎头 .....	39
游戏 3——自我称赞 .....	41
游戏 4——优点与缺点 .....	43
游戏 5——生命之旅 .....	45
游戏 6——请您稍微远一点 .....	47
游戏 7——情感病毒 .....	50
游戏 8——自我评定 .....	53
游戏 9——自己的苹果 .....	55
游戏 10——词语技巧 .....	57
游戏 11——商店打烊时 .....	59
游戏 12——重逢的喜悦 .....	63
游戏 13——成功的七大关键因素 .....	65
<b>☛ 增强队员间的信任和默契度的游戏 .....</b>	<b>71</b>
游戏 1——机器娃娃 .....	73
游戏 2——地雷战 .....	75
游戏 3——穿衣服 .....	77
游戏 4——盲人摸象 .....	79
游戏 5——解手链 .....	81
游戏 6——人体相机 .....	83
游戏 7——人椅 .....	85
游戏 8——蜘蛛网 .....	87
游戏 9——齐眉棍 .....	89
游戏 10——搭桥过河 .....	91

游戏 11——水桶测验 ..... 93

**☞ 消除疲劳、提高积极性的游戏 ..... 97**

游戏 1——快乐大转盘 ..... 99

游戏 2——逼逼波 ..... 101

游戏 3——晋级 ..... 103

游戏 4——寻宝记 ..... 105

游戏 5——扑克大战 ..... 107

游戏 6——换钱 ..... 109

游戏 7——各行其是 ..... 111

游戏 8——大树和松鼠 ..... 113

游戏 9——磨破了的钱包 ..... 115

游戏 10——黑白诱惑 ..... 117

游戏 11——神童 ..... 119

游戏 12——猜谜语 ..... 121

**☞ 帮助学员应对变化的游戏 ..... 125**

游戏 1——蒙眼作画 ..... 127

游戏 2——代号接龙 ..... 129

游戏 3——万花筒 ..... 131

游戏 4——举牌游戏 ..... 133

游戏 5——数字传递 ..... 135

游戏 6——正反作用力 ..... 137

游戏 7——销售中的异议 ..... 139

游戏 8——握手 ..... 141

游戏 9——千万别走神 ..... 143

游戏 10——记忆力测试 ..... 145

☞ 提高学员解决棘手问题能力的游戏 .....	147
游戏 1——保持默契 .....	149
游戏 2——测试题 .....	152
游戏 3——算术题 .....	155
游戏 4——蒙眼三角形 .....	158
游戏 5——五步对抗模式 .....	160
游戏 6——模拟招聘 .....	163
游戏 7——盲人摸号 .....	165
游戏 8——培养热情 .....	167
游戏 9——险地求生 .....	169
游戏 10——客户服务游戏 .....	172
游戏 11——过“鬼门关” .....	175
游戏 12——挡风玻璃上的弹孔 .....	178
游戏 13——你想得到汽车吗 .....	180
游戏 14——岛屿新生 .....	183
☞ 培养创造性思维的游戏 .....	187
游戏 1——66 技巧 .....	189
游戏 2——传说中的塔 .....	191
游戏 3——我是谁 .....	193
游戏 4——不要激怒我 .....	195
游戏 5——设计你的墓志铭 .....	197
游戏 6——异国语言 .....	199
游戏 7——鲜橙多的故事 .....	201
游戏 8——连点游戏 .....	203
游戏 9——猜人名游戏 .....	205
游戏 10——扮时钟 .....	207



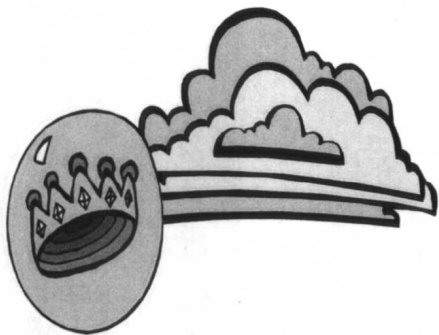
☞ 提高与人交往能力的游戏 .....	209
游戏 1——你像哪种动物 .....	211
游戏 2——提供赞美 .....	213
游戏 3——无言的自我介绍 .....	215
游戏 4——划分小组 .....	217
游戏 5——狗仔队 .....	219
游戏 6——暗示的作用 .....	221
游戏 7——单向交流和双向交流 .....	223
游戏 8——那又怎么样 .....	225
游戏 9——模拟采访 .....	227
游戏 10——常识 .....	229
游戏 11——空方阵 .....	231
游戏 12——聪明的小冰 .....	235
游戏 13——是下巴还是面颊 .....	237
☞ 提高学员表达能力的游戏 .....	239
游戏 1——肢体语言 .....	241
游戏 2——你说我做 .....	243
游戏 3——囊中失物 .....	245
游戏 4——非语言交流 .....	247
游戏 5——阅读练习 .....	249
游戏 6——信息接力棒 .....	251
游戏 7——谁去求援 .....	253
游戏 8——“听与说”游戏 .....	255
游戏 9——服从与否 .....	257
☞ 帮助学员检验所学知识的游戏 .....	259
游戏 1——给自己订立的合同 .....	261



游戏 2——给讲师的一封信 .....	263
游戏 3——找错误 .....	265
<b>☛ 提高学习效果的游戏 .....</b>	<b>267</b>
游戏 1——事先的忧虑 .....	269
游戏 2——互帮互助 .....	271
游戏 3——我的期望 .....	273
游戏 4——聆听技巧训练 .....	275
游戏 5——重要问题 .....	277
游戏 6——挂图 .....	279
游戏 7——反馈 .....	281

# 沟通

消除隔膜的游戏





## 游戏1 ——找伙伴

利用中国熟悉的生肖来将大家分成不同的组别,加强人与人之间的沟通,加强学员利用其肢体语言的能力。

### 游戏规则和程序

1. 讲师要求所有的学员报出自己的生肖,但只许用动作或者叫声,任何人类的语言都不能使用,同时要求所有生肖相同的人站到一起。
2. 让每个人说出自己的生肖,看看谁错了。
3. 组与组之间按照成语合并,如:鸡飞狗跳、龙马精神、龙腾虎跃等,与其他组合并最多的组获得最高分。

### 相关讨论

1. 以生肖分组的意义何在? 是否会让人感觉亲近?
2. 如何将自己的意思通过肢体语言传给大家,在传达的过程中,你学到了什么?

### 总结和评估

1. 马斯洛需求层次说将人的需求分为五个层次:生存,安全,归属感,受到尊重,自我实现。这五个层次依次升高,前面的层次为后面的基础。其中的归属感是指人生活在社会中总是要将自己归类于某个群体,才能让他们在心理上感觉到踏实,不被人遗忘。把人按生肖分组的意义就在于此。
2. 用肢体语言进行沟通有很大的困难,彼此之间就需要更多的耐心和交流,从而更加强了人与人之间的沟通。



## 小贴士

---

**形式:**集体参与

**时间:**15 分钟

**材料:**无

**应用:**(1)大家互不熟悉时加强沟通

(2)活跃现场气氛

---

## 游戏2 —— 名字不仅是一个代号

名字,是我们在日常交往中用得最多的,但是也许有人没想到名字也可以是一个促进沟通的很好的切入点。

### 游戏规则和程序

1. 将与参会人员分成2人一组,让每一个小组就以下问题进行交谈:

- (1) 他们生命中发生过的最重要的问题。
- (2) 什么人在他们的生命中扮演了非常重要的角色,为什么?
- (3) 他们喜欢什么,厌恶什么。
- (4) 什么颜色最能描述他们的性格? 什么动物最像他们?

2. 让每一个人准备一个关于他们自己的自我介绍,应该以以下方式开始:“我的名字叫做××。我有一个绰号是××,是××给我起的,这个绰号后面的故事是——。我的名字有××的含义,我很喜欢这个名字,如果再给我选择,我会选什么名字。”

3. 所有人围成一圈,击鼓传花,花落到哪个人手中,那个人就要讲一个上述的问题,比如影响他最深的人,但是注意在第一次被抽到的时候,不要说出自己的姓名(主持人应该注意让每个人的机会均等)。

### 相关讨论

1. 你的名字有什么特殊的含义? 你的父母在帮你起名字的时候是怎样想的?
2. 在交谈的时候从名字下手有什么好处? 是不是会让大家更容易熟络起来?

### 总结

1. 名字绝不仅仅是一个代号,每一个名字的背后都有一个美好的愿望,和你的搭档谈论他的名字,由衷地赞美会让他对你的印象变得出奇的好,从而有助于下面沟通的进行。但注意,凡事都有度,不要将你的赞美变成对人家的评头论足。

2. 由此推演,在初次见面的时候,关键是要找好切入点,找到大家都共同感兴趣的地方,比如说如果他是一个作曲家,你可以跟她谈音乐,这样才能避免尴尬和拘谨,便于以后工作的进行,但要注意不要拍马屁拍到马蹄子上,要捡你确实懂的东西谈,同时要看对方是否真的感兴趣。

### 小贴士

**参与人数:**集体参与

**时间:**10分钟

**场地:**不限

**道具:**花,鼓

**应用:**(1)初次见面的相互熟识

(2)调节气氛,缓和情绪



## 游戏3 —— 记住别人的名字

对于一个生活在现代社会的专业人士来说,记住你的交往对象的名字,不仅是对于对方的一种尊重,更是显示你自己足够专业的一个重要方面,因为只有这样,才能达成大家更好的沟通,以下的游戏就将说明这一点。

### 游戏规则和程序

1. 给学员用一次性成像的像机拍照,将照片发给每一个人,然后让他们在照片的背面写上其姓名及相关资料。
2. 将每个人的图片做成一个简易的相册,然后发给每一个学员,人手一册。
3. 让学员分别进行自我介绍,在某人进行自我介绍之时,其他人可以浏览相册,以便他们能将名字和人能对上号。

### 相关讨论

1. 这种方法有什么意义?是否比单纯的自我介绍要好?是否对于人们记住对方并彼此保持良好的印象有所帮助?
2. 还有什么其他的方法也可以达到相同的目的?

### 总结

1. 正如上文所述,在商务活动中记住对方的姓名至关重要,甚至有人会下大力气去背客户的姓名,而把大家的照片同自我介绍结合起来,将形象和文字相结合,是一个帮助大家记住姓名的很好的办法。
2. 还有很多方法可以达到相同的目的,比如说让大家画出最能代表自己特征的漫画之类的,或者可以让每一个人用摄像机录一些自己的画面和话语,做成光盘,最后在毕业后,作为一份特殊的礼物送给大家,也好大家在以后保持联系。
3. 本游戏适用于时间较长的活动的开始阶段,可以消除大家彼此的陌生感,让大家更好的沟通。