



E企业管理
Enterprise
Management

大成培训游戏丛书
Dacheng Peixun Youxi Congshu



团队建设 游戏

培训类
畅销图书
随书赠送光盘

陈龙海 韩庭卫●编著

Tuandui Jianshe Youxi

海天出版社

大成培训游戏丛书
Dacheng Peixun Youxi Congshu

叁

团队建设 游戏

陈龙海 韩庭卫●编著

Tuandui Jianshe Youxi

海天出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

团队建设游戏/陈龙海, 韩庭卫主编. —深圳: 海天出版社,
2007. 10

(大成培训游戏丛书)

ISBN 978 - 7 - 80697 - 981 - 5

I. 团… II. ①陈… ②韩… III. 企业管理 - 组织管理学 -
通俗读物 IV. F272.9 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 058444 号

海天出版社出版发行

(深圳市彩田南路海天大厦 518033)

[http: //www. htph. com. cn](http://www.htph.com.cn)

总 策 划: 纪志龙 责任编辑: 王 颖

责任技编: 钟愉琼 封面设计: 赵俊杰

海天电子图书开发公司排版制作 电话: (0755) 83460274

深圳市鹰达印刷包装有限公司印刷 海天出版社经销

2007 年 10 月第 1 版 2007 年 10 月第 1 次印刷

开本: 787mm × 1092mm 1/16 印张: 10.5

字数: 150 千字 印数: 1 - 8000 册

总定价: 150.00 元 (共 5 册) 本册定价: 30.00 元

随书分别赠送光盘

海天版图书版权所有, 侵权必究。

海天版图书凡有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

默契报数	[001]
固若金汤	[003]
扫雷行动	[004]
“绳智”清醒	[005]
赢得客户	[006]
传 球	[008]
加油站竞争	[009]
坐地起身	[011]
风中劲草	[012]
信任空中飞人	[013]
囚犯的困境	[014]
蜘蛛网	[015]
抛 球	[016]
责 任	[017]
众志成城	[018]
木头的体积	[019]
星际之门	[023]
地雷阵	[024]
趣味跳绳	[025]
圆球游戏	[026]
翻叶子	[028]
航空公司的经营	[029]
核弹头	[030]
平结绳圈	[031]
迷失丛林	[032]
纸 牌	[035]

风火轮	[037]
建桥过河	[038]
一台戏	[040]
手 00 结	[044]
橡皮筋	[045]
瞎子走路	[046]
你说我做	[047]
如何建立信任	[049]
穿越封锁线	[050]
目标活动	[052]
报 0 数	[054]
过电网	[055]
生日线	[059]
踩轮胎	[061]
奖金竞争	[062]
全体离地	[064]
组合滑雪队	[065]
穿越雷区	[067]
信任行走	[069]
跨电网	[071]
拼 00 图	[072]
双 00 赢	[074]
盲人取水	[076]
导航塔	[077]
鼓舞飞扬	[078]
与电子斗一番	[079]

猎手的挑战	[080]
建 桥	[082]
建 塔	[083]
人山人海	[085]
敢于认错	[086]
齐眉棍	[087]
相同的拼图	[088]
电子篱笆	[090]
集体智慧	[091]
新式乒乓球	[093]
天才猎头	[094]
寻宝游戏	[097]
连点游戏	[099]
测试团队的健康度	[101]
印象测验游戏	[104]
合作音乐椅	[106]
新型时装秀	[107]
合力吹气球	[108]
飞虎队	[109]
黑夜营救	[111]
跳过悬崖	[113]
平衡箱	[115]
荡 杆	[116]
绳索课程	[117]
柱 子	[118]
捆绑行动	[119]

找东西	[120]
定向寻宝	[121]
生命之旅	[122]
空中跨桥	[123]
寻猎	[124]
似曾相识	[125]
人海茫茫练习	[126]
经理也疯狂	[127]
鄱阳湖波音公司	[128]
哈利的团队	[132]
抽卡表演游戏	[136]
涉水爆破	[138]
八爪鱼	[140]
趣味篮球	[142]
建绳房	[143]
交通阻塞	[145]
小球的运动	[147]
高空飞蛋	[148]
角色模特	[149]
吹塑玩具	[151]
盲人拾物	[153]
狮蚁乔的故事	[154]
七巧板	[157]

默契报数

形式：全体参与

时间：30分钟

道具：无

场地：不限

目的：体验团队的默契。



1. 所有成员围成一个大圆圈, 听清规则:

- 1) 谁都可以开始。
- 2) 同一个人不可连续重复报数。
- 3) 成员间不可以沟通、提醒、暗示或使眼色。
- 4) 若有两人同时或多人共同报数, 则重来。

2. 所有人同时面向圆心, 分别往圆内走五步, 碰到人则让开继续走, 可根据情况走 (比如走两步)。

3. 走完五步则立定, 然后开始报数, 从1开始 (以上为混乱顺序的方式, 也可请所有人以逛大街的方式, 随处走动)。

4. 不限制报数的前后顺序, 一切由彼此默契决定。

5. 若有成员报相同数字则重来。

6. 直到所有数字都被报过且没有重复, 则任务完成。

7. 讨论:

1) 你刚刚有什么感觉吗?

A. 适时勇敢报数。

B. 找到自己的位置, 就像1~7的数字到后来都有固定的人报。

2) 过程中, 你感受到什么?

A. 聪明! 因为从1~7固定之后的数字, 大家都不敢乱喊。

- B. 有一种灵气在我们之间流动。
- C. 我觉得在这样的团队，有一种自豪的感觉。
- 3) 这个游戏，能让大家明白什么是默契了吗？
 - A. 默契需要一定的忍耐。
 - B. 也需要一点勇气。
- 4) 你们觉得在组织内要如何培养默契呢？
 - A. 经常沟通与协调是非常重要的。

分享

1. 请成员思考，在组织中有没有像这样的灰色地带（比如：“少做少错，多做多错，不做不错”的心理，让大家对于没有划分明确、指定分派的工作，多数人不愿意主动去负责和分担）？

2. 组织内如何创造出一种环境，让大家打破“多做多错，少做少错”的不负责任的心理？上司要以身作则，不批评、不责备、不抱怨。



固若金汤



形式：全体参与

时间：20分钟

道具：无

场地：室内

目的：通过游戏使学员了解团队成员相互支持的重要性。

1. 概念与活动说明。

通过游戏的过程使学员理解传统文化向团队文化转变的方向、等级文化向平等文化迈进、分裂状态转变为结合状态、独立状态转变为互为依靠状态等。

2. 带领学员到预定场地。

3. 视学员人数情况、场地情况将学员分为10~20人一组。

4. 以小组为单位，小组成员手拉手形成一个转动的圆圈，同时所有成员身体后仰，并静止1~3分钟。

5. 小组成员报数，各自记住自己的号码，奇数成员身体后仰，偶数成员身体前倾，并静止几分钟。

6. 小组成员前后站立形成一个圆圈，后面的队员将手搭在前面成员的肩上，连成一个整体，队员在培训师发出指令后起步走，使小组成员越走越紧密，接近一个圆为止。

7. 培训师发出新的指令，奇数成员将右腿稍迈向前方的形式下蹲，偶数成员坐在奇数成员的大腿上，并保持数分钟。坚持到最后者为胜方。

8. 学员对活动的过程谈谈感触，进行心得分享。



分享

1. 团队的先进文化有哪些？

2. 作为团队成员要有哪些团队协作的精神？

扫雷行动

形式：全体参与

时间：30分钟

道具：鸡蛋、报纸等

场地：室内

目的：增强团队的合作观念。



1. 学员分成四个小组，选组长。四组组员听组长的指挥。组长向培训师处申领角色说明书。

2. 每组组员在规定的横线内，推选一名组员将距离横线 1.5 米处的“布雷区”（白报纸围成的方阵）中的地雷（鸡蛋）取回。在方阵与横线之间的空地可安排两名组员协助破雷。

规则

1. 时间限定在 15 分钟。破雷的目的是解除所有的“雷患”。

2. 组员不可越线破雷，身体的任何部分不许触及范围以外的地面。地雷只可拾起不可拨动。被拨动的地雷会爆炸，地雷将被没收，并罚一名组员下场。

3. 每次破雷成功，组员应继续努力争取破雷机会，破多者为胜。仔细记录每组的破雷成绩。



分享

1. 使我们破雷成功的原因是什么？

2. 团队协作应该是如何进行的？

“绳智”清醒



形式：全体参与

时间：30~50分钟

道具：每组一根长绳，每名成员一块蒙眼布

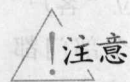
场地：室内

目的：认识团队中解决问题的方法。

1. 培训师告知全体参与人员他们将参加一个不寻常的问题解决游戏，在他们用布蒙眼之前，解释一下整个游戏。

2. 让他们用布蒙住眼。告诉他们，他们面前有一个布袋，里面有一条绳子。

3. 他们的任务是把绳子拿出来，围成一个圆圈，每个人站在绳的外围，保持距离均等。



对于合作好的小组，可以让他们无声地进行游戏；从小组中选定一个观察者，让他站在一边观察，以对本游戏有更深入的心得；有时间的话，可以再做一遍，看时间是否会缩短；可以让参与者组成任意的形状，例如：三角形、正方形、甚至一条直线等。



分享

人们在游戏中的不同的成员对于游戏本身积极的推动意义，怎样能够更轻松一些，让游戏结束得更快；难吗？为什么？很容易吗？为什么？

赢得客户

形式：人数不限

道具：小绒毛玩具、乒乓球、小塑料方块各1个，将以上材料装在一只不透明包里

场地：室内外均可

时间：讲师可自行确定

- 目的：
1. 让学员体会团队共同合作完成任务时的合作精神。
 2. 让学员体会团队是如何选择计划方案以及如何发挥所有人的长处的。
 3. 让学员感受团队的创造力。



1. 将学员分成小组，每组不少于8人，以10~12人为最佳。
2. 讲师让学员站成一个大圆圈，选其中的一个学员作为起点。
3. 讲师说明：我们每个小组是一个公司，现在我们公司来了一位“客户”

（即绒毛玩具、乒乓球等）。它要在我们公司的各个部门都看一看，我们大家一定要接待好这个客户，不能让客户掉到地下，一旦掉到地下，客户就会很生气，同时游戏结束。

4. “客户”巡回规则如下：

- A. “客户”必须经过每个团队成员的手游戏才算完成。
- B. 每个团队成员不能将“客户”传到相邻的学员手中。
- C. 讲师将“客户”交给第一位学员，同时开始计时。
- D. 最后拿到“客户”的学员将“客户”拿给讲师，游戏计时结束。
- E. 3个或3个以上学员不能同时接触客户。
- F. 学员的目标是速度最快化。



5. 讲师用一个“客户”让学员做一次练习，熟悉游戏规则。真正开始后，讲师会依次将3个“客户”从包中拿出来递给第一位学员，所有“客户”都被传回讲师手中时游戏结束。

6. 此游戏可根据需要进行3~4次，每一次开始前让小组自行决定用多少时间。讲师只需问“是否可以更快”即可。

分享

1. 刚才的活动中，哪些方面你们对自己感到满意？

可能答案：试用了多种方法；大家能同心协力；每个人都积极发表意见。

2. 刚才的活动中，哪些方面觉得需要改进？

可能答案：一开始思想没有放开，有些局限；没有充分了解游戏规则；过于急于求成。

3. 这次活动让你们有什么体会？

可能答案：成功需要团队所有成员的参与和配合。

变化

1. 游戏非常有趣，材料不多且容易操作。

2. 学员基本上都非常有兴趣地投入游戏中。

3. 讲师可以采用任何其他三样东西代替以上道具。

4. 要想增加难度，讲师可以增加“客户”的数量。

总结

1. 要想赢得客户，企业的每个部门都要相互支持和合作。

2. 销售的成功并不是销售部门的事情，要取决于全公司的支持。

3. 要想在激烈竞争的环境中赢得客户，发挥团队的创造力是非常重要的。

4. 创造力的发现需要尝试和每个人的支持。

5. 团队的创造力决定团队的质量和前景。

传 球



形式：20人分成4~5个小组围圈

时间：20分钟

道具：皮球一个

场地：室内外均可

目的：体会双赢。

1. 分成4~5个小组，所有小组围成一个大圆圈，一个组的队员必须在一起，不能错开。

2. 然后将一个小球交给第一队第一名队员，要求小球必须传过每一个人，不能落地，并规定在30秒的时间内必须传完5圈。

3. 当规定时间到了，若没有完成5圈，则小球在哪组队员手中，该组全体队员就受罚（俯卧撑等）。

4. 游戏进行第二轮。



! 注意

1. 开始后，第一轮他们发现要在这么短的时间传5圈是不可能的。

2. 在第二轮中，有的队可能故意放慢节奏“陷害”其他队。这时候讲师要引导，反复几轮，最后让他们发现，“陷害”其他队并不可取，这是随机的，唯一能做的，就是共同努力创造记录，比如大家把手伸出形成平面，让球在上面滚过去。

3. 队员可能因受罚而产生情绪，认为不公平，所以每轮从不同的起点开始，并在开始前打好预防针。

加油站竞争

形式：参加人数40~60人

时间：30~50分钟

道具：图表

场地：大培训室

目的：使所有参加的学员体会在企业运作中双赢思维的应用和沟通的重要性。

规则

- 1.全体参加者按自愿或讲师指派,组成4~6人的若干小组。小组的总数必须为偶数。
- 2.然后每两组配对,彼此作为竞争对手。每一小组假设正在经营一家汽车加油站。
- 3.请各组分别给自己的加油站命名,报知讲师。
- 4.配对的加油站假设都处在同一城市,而且坐落在同一条公路交叉的两侧,彼此相对而居。他们争取着同样的顾客——过往的车辆。
- 5.竞争的对手们在教室中各自集中的地点应尽量相隔远一点,以免讨论经营策略时被对方有意无意地“窃听”而失密,亮了底。
- 6.各加油站定期决定下一周的油价。
- 7.经验证明:适当提价,可增加销售量;提得过猛,顾客就不敢问津了。但真正的赢利却与对手的定价策略密切相关。
- 8.如果双方维持原价,这一周期内双方的销售额都只有2万元;若双方同时适当提价,则这一周期内双方的销售额都增至3万元;即共同受益。问题难在仅一方提价,另一方维持原价时,顾客都涌到价低的一方去,使那边顾客盈门、门庭若市,销售额猛增至4万元;而提价的一方顾客裹足、门可罗雀,销售额跌至只有1万元了。

请看下表:

定价决策		本周期销售额 (¥)	
甲站	乙站	甲站	乙站
提价	提价	30000	30000
原价	原价	20000	20000
提价	原价	10000	40000
原价	提价	40000	10000



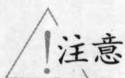
1. 第一阶段竞争。

——此阶段的特点是两对手之间互不往来，彼此不通气，各自关门决策。这一阶段可包括若干调价周期（多可8轮）。每一周期给各加油站3分钟时间讨论并做出定价决策。决策结果写在纸上呈交裁判（讲师），集中公布。待此阶段各轮竞赛结束，裁判总计销售额，裁定下列名次或优胜方。

- 1) 各对竞争者的优胜方；
- 2) 全班各竞争对（两加油站）合计销售额最高的一对；
- 3) 全班按全阶段销售额的头一、二、三名。

2. 第二阶段竞争。

方式与第一阶段一样，唯一不同在每一次决策前，各站派出一名代表，与对手方面的代表进行短期私下接触沟通，谈判协调行动，达到定价默契的可能性。名次裁决同前。



分享与交流过程由讲师操控，游戏所传达的除参与者“亲验式体会”，讲师的点拨起着点睛作用，必不可少，须精心准备。

分享



1. 第一、第二阶段竞争有何不同？
2. 在这两阶段各有何经验教训？
3. 最理想的竞争策略是什么？