

Training Games

企业管理培训游戏

王东云 编



学林出版社

Training Games

企业管理培训游戏

王东云 编



学林出版社

图书在版编目(CIP)数据

企业管理培训游戏/王东云编. —上海: 学林出版社, 2003. 4

ISBN 7-80668-461-1

I. 企... II. 王... III. 企业管理-教材
IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 011798 号



企业管理培训游戏

编 者——王东云

责任编辑——吴耀根

封面设计——周剑峰

责任监制——田振军

出 版——学林出版社(上海钦州南路 81 号 3 楼)

电话: 64515005 传真: 64515005

发 行——新华书店上海发行所

学林图书发行部(钦州南路 81 号 1 楼)

电话: 64515012 传真: 64841088

印 刷——上海长阳印刷厂

开 本——889×1194 1/32

印 张——8.5

字 数——20.7 万

版 次——2003 年 4 月第 1 版

2003 年 4 月第 1 次印刷

印 数——6 000 册

书 号——ISBN 7-80668-461-1/G·169

定 价——18.00 元

序

感谢您购买此书。

我们知道,即使一个再优秀的演说者,也很难在超过一小时的演说中始终让听众保持高度注意力。因此,有经验的培训师会在几小时或几天的培训中尽可能地采用多种不同的方法,如游戏、练习、案例分析、角色扮演等吸引学员的注意力,保证培训效果。这就是出版《企业管理培训游戏》的目的所在。

关于此书的分类

此书按游戏的总结归纳方向进行分类,一共分为:破冰船与课程导入、培训培训师、团队合作、沟通与激励、销售与谈判、创造力与问题解决、领导力与管理技能、客户服务类八个部分。这些分类只是一个大致的规划,也就是说,实际上这些游戏都至少有一种以上的功能和使用的范围。比如“迷失丛林”游戏,书中将其归纳在团队合作类,但实际上这个游戏还可以应用在沟通、领导力、企业文化等课程当中。因此,您在选择游戏时可以参考分类,不必受该分类的局限。

游戏描述简析

游戏类型:说明这个游戏常常用在什么课程当中,是沟通、团队合作还是其他。这只是为您选择游戏时作一个参考,您不必受此局限。因为一个游戏往往不只适用于一个课程或课程的某一阶段。如何运用还取决于培训师的经验 and 目的。

参加人数:说明此游戏所涉及的人员,是全体学员一起做、分小组

做,还是个人单独做。

游戏时间:说明进行这个游戏所需要的时间。

所需材料:说明进行这个游戏需要什么材料辅助。这一点请仔细阅读,务必按照提示要求准备。如果材料准备得不对或不充分,很可能就会影响游戏的正常进行。

场地要求:说明这个游戏在什么地点做是合适的。这一条不是百分之百的严格,培训师可以根据实际情况进行改动。比如某些标明在教室里做的游戏,也可以搬到户外去做。

活动目的:说明做这个游戏的主要目的是什么,最终应该达到什么目标。即最终的归纳方向。

操作程序:说明这个游戏具体的进行过程,请仔细阅读。此部分详细说明了游戏进行的先后步骤、培训师要做什么、学员要做什么、可能会出现的问题以及特别需注意的要点。如果培训师根据具体情况需要改变此部分的某些步骤,请事先做练习。

相关讨论:说明这个游戏结束后我们应该怎样进行讨论。毕竟,游戏不是目的,通过游戏让学员发觉或意识到某些要点才是重要的。而这些要点学员有时候能够清楚明确地感觉到并表达出来,但更多的时候需要培训师通过一系列的问题将“要点”引导出来。

问题的设计应从“活动目的”出发。书中所列举的问题,可能只是实际应用中培训师所问问题的一部分,这部分问题会因游戏的实际演练情况不同而有所变化,故无法做到面面俱到。经培训师要求,我们在这一部分增加了学员们一般可能回答的答案、正确答案、引导方向以及培训师对每个问题的总结归纳等等。

A: 可能答案:是指学员对此问题可能会回答些什么。由于每个课堂都有特殊性,所以可能答案仅仅是作为一个参考,它可能是不全面的,或在某一个具体课堂上

不会发生,甚至会与某一具体课堂反应恰恰相反,所以,作者无法事先完全预料到每位学员的答案,因而只能提供“可能答案”。

B: 正确答案:是指能够使游戏成立或回答此问题的标准解答。

C: 引导方向:是指培训师引导学员回答问题的方向和总结归纳要点。其要点应与“活动目的”协调一致。

D: 总结归纳:此功能类似于“引导方向”。有时仅指学员回答的记录汇总。

游戏总结:这一模块与上述“活动目的”类似,但更详细。目的是为了解决“做完这个游戏后培训师该说些什么”这一问题。

编者提示:是编者自己在带领学员做这些游戏时曾经遇到过的问题,操作此游戏应注意的一些要点以及一些心得体会,供使用此书者参考。

其他可选择的操作程序:解决如何使该游戏更适合具体的学员这一问题。阅读这一部分,使用者可以选择将游戏的难度增加或削弱,减少、增加或替代一些游戏材料,选择更适合的游戏进行调整。

3

选择游戏根据培训目标设定

在您确定了培训目标之后,再选择那些最能实现课程目标的游戏。本书所收录的游戏均经过培训师的实验和反复练习,广泛适用于任何组织形式或团体的培训,请放心使用。

对培训师的几点建议

- 课堂是变化的。培训师在上课之前,请务必事先练习所选用的游戏。尤其是那些第一次做的游戏。
- 游戏没有好坏之分,评判的标准是“是否运用恰当”。即使是小孩子玩的游戏,如果运用正确,也会十分精彩。所以并不是简单的游戏一定不好;复杂的、富有挑战意味的、比较激烈的游戏

就一定是好的。

- 如果您决定了做某一个游戏,而学员中的一部分人已经做过或知道了这个游戏,您不一定选择放弃。对同一个游戏,不同的小组做会有不同的效果和感受,因此,您不必刻意去寻求“最新”游戏。
- 培训师的任务是帮助学员学习,游戏只是一个辅助的手段。如果培训师想通过游戏来“占用部分时间”,愚弄学员,或者借此扮演“魔术师”的角色,那就背离了我们编写这本书的初衷。

感谢

编写此书得到了众多培训界人士的支持。他们花了很多精力来搜集他们认为实用有效的游戏。还有广大的新老客户,是他们给我们反馈了许多宝贵的意见和建议,使《企业管理培训游戏》得以不断地完善并顺利出版,为此我们表示衷心的感谢!

目 录

第一部分 破冰船与课程导入

1. 对对碰	3
2. 大风吹	5
3. 神秘人物	7
4. 学员照片	9
5. 寻宝游戏	11
6. 寻人游戏	13
7. 学员的期望和顾虑	15
8. 记者采访	17
9. 甲地乙地	19
10. 吸管无敌	20
11. 机遇与挑战并存	22
12. 小白兔小白兔跳一跳	24
13. 你快乐我快乐	25
14. 神算大师	27
15. 魔杯	29
16. 让我们谈谈	31
17. 进化论	33
18. 配对游戏	35
19. 强调积极	37
20. 提供赞美	39
21. 支援前线	41

22. 生日线	43
23. 禅宗心印	45
24. 伐木工的斧头	47
25. 健康十巧	50

第二部分 培训培训师

26. 意识和能力	55
27. 学习模式	57
28. 创作一个游戏	65
29. 学习曲线	67
30. 如何记忆关键字	69
31. 销售培训中的异议处理	71
32. 学穿夹克衫	73
33. 数字游戏	75

第三部分 团队合作

34. 团队的使命和远景	79
35. 气球大赛	82
36. 快乐大转盘	84
37. 红与黑	86
38. 做一只小船去漂流	90
39. 利润中心	92
40. 赢得用户	95
41. 寻找猎物	98
42. 过悬崖	100
43. 黑夜营救	102
44. 大生意	105

45. 迷失丛林	108
46. 落难月球	112
47. 特尔斐决策技术	116
48. 风中劲草	119
49. 飞人降落	122
50. 踩数字	125
51. 电网	127
52. 走迷宫	129
53. 宇宙飞船	132
54. NBA 大投篮	134
55. 围城	138
56. 建绳房	141
57. 猜猜这是谁	144

第四部分 沟通与激励

3

58. 叉手	149
59. 盖帽	151
60. 动机练习	153
61. 心灵之旅	155
62. “瞎子”排队	157
63. 算术测试	159
64. 一次非语言的自我介绍	162
65. 123 拍拍手	164
66. 单向交流和双向交流	166
67. 聆听训练	169
68. 工作风格	171
69. 撕纸	177
70. 背靠背	179

71. 传递信息	181
72. 拷贝不走样	183
73. 三分钟测试	186
74. 工作分配	189

第五部分 销售与谈判

75. 太多假设会带来什么	193
76. 只有一个橘子怎么办	195
77. 猜名人游戏	198
78. 一样不一样	200
79. 梭子鱼综合症	202
80. 考古队	204
81. 系绳结	206
82. 赌筹码	208

4

第六部分 创造力与问题解决

83. 这牌怎么打	213
84. 自我SWOT分析	218
85. 解手链	220
86. 少了什么	222
87. 苹果和橘子	224
88. 建塔	226
89. 切蛋糕	227
90. 核弹头	230
91. 头脑风暴	232
92. 有多少个正方形	235
93. 换位	237

94. 剪个正方形	241
-----------------	-----

第七部分 领导力与管理技能

95. 管理故事二则	245
96. 我们的观察力如何	248
97. 对工作的不同理解	250

第八部分 客户服务类

98. 99.9%足够好了吗	255
99. 令人头痛的“8”	257
100. 你选择什么	259

后记	261
----------	-----

第一部分



破冰船与课程导入

1. 对 对 碰

游戏类型: 破冰船

参加人数: 不限

游戏时间: 5 分钟或更长

所需材料: 无

场地要求: 宽敞的会议室或户外进行

■ 活动目的

- ✧ 活动筋骨,可替代早操,让学员在良好精神状态下上课。
- ✧ 享受放松和乐趣。

3

■ 操作程序

1. 培训师让所有的学员围成一个大圆圈,培训师站在圆圈中心。
2. 相邻的 2 个学员是一对拍档,拍档要面对面站立。
3. 培训师站在圆圈中向大家说:这个活动会进行很多次,但每次圆圈中间会有一个人,这个人现在是我,待会儿可能是其他人。圆圈中的人发布命令,所有的命令都是让拍档们互相接触彼此身体的某个部位。听到命令后,拍档们必须去按要求尽快完成,同时嘴里还要重复命令内容。比如:命令是“膝盖对膝盖”,每个人都要与你拍档的膝盖相碰,同时口中喊“膝盖对膝盖”;当圈中人的命令是“眼睛对耳朵”的时候,你们就用一个人的眼睛接触另一个人的耳朵,边做边用语言重复“眼睛对耳朵”……
4. 只有当圈中人的命令是“人对人”的时候,圈中发命令的人可以下去抢一个伙伴,而其他所有的拍档必须迅速更换新伙伴,最终

没有抢到伙伴的人将站到中间去成为发布命令的人,遵循相同的规则发布命令,直到获得新伙伴,另一个人成为新的发布命令的人。

5. 所有被使用过的部位不能重复再次使用。
6. 这时,培训师看学员的人数,如果学员人数刚好是偶数,培训师就与学员一起参与这个游戏。若学员人数刚好是奇数,培训师示范完毕后,让学员推举出第一个发布命令的人,宣布游戏开始,而自己只在旁边观察。

■ 编者提示

- ✧ 这是一个纯粹的破冰船游戏,简单易行,而且气氛非常热烈。
- ✧ 如有必要,培训师可规定不能使用一些人体特别敏感的部位。
- ✧ 学员参与人数最好不要少于 10 人。

2. 大 风 吹

游戏类型：破冰船

参加人数：不限

游戏时间：5 分钟或更长

所需材料：无

场地要求：宽敞的会议室或户外进行

■ 活动目的

- ✧ 活动筋骨,可替代早操,让学员在良好精神状态下上课。
- ✧ 享受放松和乐趣。
- ✧ 活跃气氛,让学员换位置形成新的学习小组,但顺理成章,生动有趣。

5

■ 操作程序

1. 每个学员都坐在自己的凳子上,拿掉多余的凳子,使凳子与学员的人数相等。
2. 培训师站在讲台上宣布:现在我们要做一个游戏,当我说“大风吹”的时候,你们所有人齐声问:“吹什么?”我回答“吹鞋子”时,所有穿鞋子的人都要站起来,重新找凳子换位子,动作慢的那个人就可能没有凳子了,因为我说完之后也会加入这个游戏。如果我回答:“吹牙齿”,所有有牙齿的人就要重新换位子找凳子。以此类推,当我回答“吹眼镜”时,所有戴眼镜的人换位子,其他人坐在原来的座位上不动。明白了吗?最后一个动作慢的没有重新找到凳子的人,就要像我这样站到前面来叫口令,直到他抢