



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

培训游戏全案

升级版

经理人培训项目编写组 编

沟通对每个人来说都很重要，
它是团队合作的基础，
实现高效率的现代社会的必要手段。
我们需要沟通，我们需要有效的沟通！
打开这本书，你会发现这正是你所寻找的！

TRAINING GAMES
FOR COMMUNICATION

沟通

★附DVD★



机械工业出版社
China Machine Press

中国探路者拓展体验机构强力推荐

本丛书光盘由中国探路者拓展体验机构协助拍摄/制作



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

升级版

沟通对每个人来说都很重要，

它是团队合作的基础，

是实现高效率的现代社会的必要手段。

我们需要沟通，我们需要有效的沟通！

打开这本书，你会发现这正是你所寻找的！

TRAINING GAMES
FOR COMMUNICATION

沟通



机械工业出版社
China Machine Press

中国探路者拓展体验机构强力推荐

本丛书光盘由中国探路者拓展体验机构协助拍摄/制作

沟通交流涉及多方面的问题。本书结合现实情况,将游戏分成八个小类,分别是:消除陌生融入团队的游戏、活跃气氛增进感情的游戏、运用沟通解决问题的游戏、培养学员间接沟通和限制沟通技巧的游戏、增强学员信任和默契的游戏、培养学员进行有效沟通的游戏、培养学员应对变化的游戏、提升学员沟通交流能力的游戏。

有效的沟通来源于实践,沟通能力的提高需要亲身体会。本书的游戏内容丰富、形式活泼,强调学员的积极参与,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:升级版/经理人培训项目编写组编. —2版. —北京:机械工业出版社, 2010.4

(经理人管理培训游戏全案)

ISBN 978-7-111-30170-7

I. ①培… II. ①经… III. ①企业管理—人际关系学
IV. ①F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第048743号

机械工业出版社(北京市百万庄大街22号 邮政编码100037)

策划编辑:贾秋萍 责任编辑:贾秋萍 版式设计:孙淑娟

封面设计:任艳飞 责任印制:乔宇 责任校对:唐海燕

三河市宏达印刷有限公司印刷

2010年4月第2版第1次印刷

170mm×242mm·18.5印张·1插页·252千字

0001—6000册

标准书号:ISBN 978-7-111-30170-7

ISBN 978-7-89451-475-2(光盘)

定价:45.00元(含1DVD)

凡购买本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010) 68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010) 88379649

读者服务部:(010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

丛 书 序

世界无时不在变化!

人类必须面临社会飞速发展所带来的各种各样纷繁复杂的问题。

我们承受着沉重的压力,疲惫不堪地持续奔波,时刻担忧不断的变化可能带来的损失,这一切,都深深困扰着每一个学习和工作中的人们……

我们努力学习,刻苦工作,不断进取,追求成功。我们希望能够把握住每一次机会,希望能够在错误到来之前重新开始,希望具备卓越的眼光,希望超越自我!

我们要求一种方式,可以让我们愉快学习,可以让我们未雨绸缪,可以让我们深刻反思、展望未来!

本系列丛书带来一种全新的方式。它通过游戏寓教于乐;它通过讨论总结经验;它让每一个参加培训的学员感受到现实的苦与乐,却又不必承担现实错误的损失!

我们知道:

- ☆ 团队是当代社会发展的保证,是一切大型项目实施的唯一组织形式。
- ☆ 沟通是当代社会发展的基础,是互通有无、取长补短的关键。
- ☆ 创新是当代社会发展的前提,是我们超越自己的钥匙。
- ☆ 激励是当代社会发展的动力,是不断进取的力量和勇气所在。
- ☆ 拓展训练是近年来兴起的素质训练新形式,它以其新颖的模式、良好的培训效果备受社会各界青睐。

本丛书以现实社会中存在的问题为主导,针对培训中可能出现的各种情况,收集了各类培训游戏项目,每个游戏都以积极、活泼的形式进行编排,又分别给予了探讨方向和参考建议。

丛书推出以来受到了广泛的欢迎,这使我们有信心和动力做好此次的升级版编写工作。在这期升级版中,无论是在内容方面还是在结构方面我们都作了非常大的调整,从而使这套书的结构更加清晰,内容更加适合现实社会生活的需要。为了更具有指导性,这次升级版在保持原书趣味性、实用性、操作性的基础上,专门聘请专业的培训机构录制了游戏演示光盘,作为附赠品随书赠送,希望培训界和管理界的读者朋友更加喜爱我们这套丛书。

前 言

游戏,也许有人会对它嗤之以鼻,认为它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
- 游戏可以使我们重拾童真,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宗旨。本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。

在本书的编写过程中,经理人培训项目编写组的每个人都做出了很多贡献。他们是:罗瑜、宋薇、刘士平、王秀华、隋晓明、刘凤茂、赖伟、赵宏、韩宇、白成太、刘强、孙小明、李南、杨柳、李红霞。

目 录

丛书序

前 言

✎ 消除陌生融入团队的游戏	1
游戏 1——进化论	3
游戏 2——风采派对	5
游戏 3——六人行	7
游戏 4——球名相应	9
游戏 5——国家总动员	11
游戏 6——众里寻他	13
游戏 7——寻找切入点	15
游戏 8——星座物语	17
游戏 9——串名字	19
游戏 10——记住别人的名字	21
游戏 11——名字不仅是一个代号	23
游戏 12——初次见面	25
游戏 13——性格牌	27
游戏 14——扑克大战	29
游戏 15——神秘嘉宾	31

☞ 活跃气氛增进感情的游戏..... 33

- 游戏1——瞎子背瘸子 35
- 游戏2——连体足球 37
- 游戏3——最爱大动员 39
- 游戏4——找伙伴 41
- 游戏5——互帮互助 43
- 游戏6——情感病毒 45
- 游戏7——快乐大转盘 48
- 游戏8——优点和缺点 50
- 游戏9——万花筒 52
- 游戏10——合作音乐椅 54

☞ 运用沟通解决问题的游戏..... 57

- 游戏1——建造同心桥 59
- 游戏2——七巧板 62
- 游戏3——作出你的决定 68
- 游戏4——夺分行动 71
- 游戏5——失去与获得 74
- 游戏6——登山家决策 78
- 游戏7——说服的秘密 83
- 游戏8——情人啤酒 86
- 游戏9——勇敢说“不” 104
- 游戏10——客户服务游戏 110
- 游戏11——传说中的塔 113
- 游戏12——商店打烊时 115
- 游戏13——险地求生 119

☞ 培养学员间接沟通与限制沟通技巧的游戏 123

- 游戏1——盲人方阵 125

游戏 2——生存岛	128
游戏 3——炸弹危机	133
游戏 4——生日快乐	135
游戏 5——心灵沟通	137
游戏 6——障碍穿越	139
游戏 7——线人和侦探	141
游戏 8——沟通的非语言表达	143
游戏 9——蒙眼作画	145
游戏 10——数字传递	147
游戏 11——盲人摸号	149
游戏 12——我是谁	151
游戏 13——异国语言	153
游戏 14——囊中失物	155
 增强学员信任和默契的游戏	157
游戏 1——勇闯地雷阵	159
游戏 2——感恩的心	163
游戏 3——心有灵犀一点通	167
游戏 4——盲人的“眼睛”	169
游戏 5——搭档的合作	171
游戏 6——默契报数	173
游戏 7——真情流露	175
游戏 8——建筑承包商	177
游戏 9——黑夜足球	179
游戏 10——水桶测验	182
游戏 11——事先的忧虑	185
 培养学员进行有效沟通的游戏	187
游戏 1——听声画图	189
游戏 2——离场指挥艺术	191

游戏 3——突出重围	193
游戏 4——给上级的信	195
游戏 5——问题课堂	197
游戏 6——包工头和砖瓦匠	199
游戏 7——危机生存	201
游戏 8——耳听八方	216
游戏 9——各行其是	218
游戏 10——测试题	220
游戏 11——重要问题	223
游戏 12——反馈	225
游戏 13——记忆力测试	227

☞ 培养学员应对变化的游戏 229

游戏 1——说五官	231
游戏 2——领导和员工	233
游戏 3——陌生来客	236
游戏 4——答非所问	238
游戏 5——沟通底线和原则	240
游戏 6——销售中的异议	243
游戏 7——千万别走神	245
游戏 8——模拟招聘	247
游戏 9——那又怎么样	249
游戏 10——给自己订立的合同	251
游戏 11——正反作用力	253

☞ 提升学员沟通交流能力的游戏 255

游戏 1——主动可以获得更多	257
游戏 2——畅所欲言	259
游戏 3——我的职责	262
游戏 4——高效会议指示	264

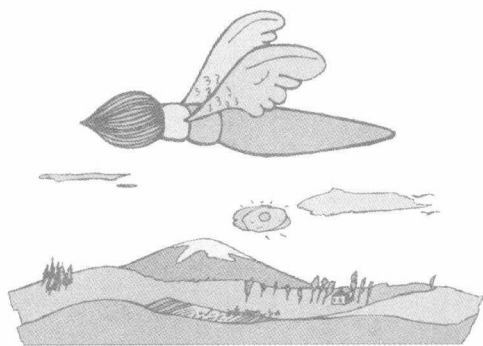
游戏 5——对抗生存	266
游戏 6——问题思考模式	270
游戏 7——沟通技巧培训	274
游戏 8——66 技巧	278
游戏 9——找错误	280
游戏 10——聪明的小冰	282
游戏 11——保持默契	284

沟通

消除陌生融入团队的游戏

通过本节的游戏,将可以从中学到:

- ★ 如何与陌生人打交道。
- ★ 如何在一个陌生的团队中突出自己。
- ★ 如何获取陌生人的好感。
- ★ 基本沟通能力的训练。



❖ 游戏1 —— 进化论

消除初始相见的隔膜，需要用到一些特别的方法。竞争下的交流，来得激烈和刺激，总是可以无限打动人心、调动激情。

游戏规则和程序

概述：

这是一个能活跃气氛、消除陌生情绪的游戏。

步骤：

1. 将所有人集中在一片宽敞的场地上，清除一些可能危害安全的障碍物。培训师告诉大家行动的范围，以事先画好的一个大圆圈为界。

2. 培训师向大家宣布游戏规则：

(1) 在游戏开始时，所有的人都属于生命的最低等级——细胞，而后学员之间两两进行“剪刀石头布”的猜拳游戏，哪一方赢了则可以进化，从细胞变成鱼类动物。

(2) 而输的一方，则必须退化，由于细胞是最低等级，所以这一级的人输了不必退化，但其余级别都要返回低一级。

(3) 进化规则为细胞进化成鱼类、鱼类进化成鸟类、鸟类进化成哺乳动物类，一旦进化到哺乳动物类，则算作胜出，可以走出圈子，作为观众看其他学员竞争。

(4) 进行猜拳游戏的两个人要属于同一级别。

3. 进化游戏过程中，在寻找猜拳对手的时候，每个人必须根据自己的进化等级作出相应的动作来配合。如细胞是一个略为圆形的物体，那么学员就必须蹲下抱头，不断蛙跳移动；鱼类动物的鱼尾最有特色，扮演鱼儿游行的姿势是这一阶段的学员要做的；鸟儿飞翔比较简单，两臂张开不停扇动便可；哺乳动物一般以大猩猩为例，所以学员们必须学着猩猩的动作，不停用双臂拍打胸口移动。

4. 最后肯定有学员不能完成进化到哺乳动物的阶段，可以通过其余学员的

决议让其表演一些节目，既作为“惩罚”，又可活跃气氛。

相关讨论

1. 主动和陌生人进行沟通有什么样的障碍？如果已经有了沟通方式，会不会变得较为容易？
2. 在有些激烈以及混乱的环境中，你有没有记住几个新朋友的面孔？即便不知道姓名，但游戏结束后，至少有了进一步沟通的基础。
3. 不断变化对象对沟通有利，还是以小范围的人为对象对沟通更为有利？为什么？

总结

1. 这个游戏其实主要是用来活跃气氛，消除初期见面的隔阂。
2. 游戏中培训师应该鼓励大家尽可能与更多的人猜拳，这样有利于大团队氛围的形成。
3. 培训师注意提醒各个进化阶段的学员一定要辅以动作表现，主要是为了使学员放开自己，那么在和其他人沟通时，会显得更加自然顺畅。
4. 培训师对最后没有进化成功的学员不要过分为难，如果其余学员提出的要求太过分，可以适当进行修正。但注意需要引导式修正，不能生硬地拒绝其余学员的意见，这样可能会把刚刚调动起来的气氛给破坏掉。

小贴士

参与人数：全体参与。

时间：10 分钟左右。

场地：开阔平坦的安全场地。

道具：绘画进化圈的工具，如绳子。

应用：（1）消除隔阂的方式。

（2）提升积极氛围。

❖ 游戏2 —— 风采派对

人与人之间相处需要一些话题来交流，进而维系这种关系，这些话题都需要人们留心去寻找。这个游戏就为学员提供了这样一个机会，帮助学员展示自我风采、相互之间可以得到进一步了解，以便增进交流。

游戏规则和程序

概述：

这是一个展示自我、认识陌生人的游戏。

步骤：

1. 培训师问学员一些有关个人的问题，随机排列在一张大纸上，挂出来展示给学员。举几个例子，“你最爱吃什么？”“你的宠物最讨人喜欢的地方在哪里？”“你读过最好的书是哪本？”“你一直喜爱的演员是谁？”等。
2. 发给每位学员一张纸和一支粗记号笔，请他们把名字写在纸的顶端，然后写下其中两三道问题的答案。
3. 然后用透明胶把每个学员的纸贴在肩头，这样每个学员就把自己的一些信息公开出来了。
4. 培训师请学员全体起立，在房间内自由走动，互相认识。鼓励他们探讨对方的答案。

相关讨论

1. 你对这种打破僵局的游戏有何感想？你喜欢这种游戏吗？
2. 现在假设我们已经玩过一遍这个游戏了，如果再玩一次，你想知道哪方面的信息？

总结

1. 这个游戏的关键在于掌握时间，否则会破坏原有的和谐气氛，让学员们

觉得无话可说。

2. 这个游戏的意义在于,鼓励学员通过找到自己与他人的共同之处,从而顺利交往。一般情况下,即使人们共处一室很久,也不见得真正了解彼此,甚至连基本情况也不能完全了解,这不能不说是一种失败。作为培训课程,就要帮助学员克服这个弱点,鼓励他们敞开心扉,主动了解别人。

3. 通过与人交往,获得你想获得的信息,是对一个人交往素质的考验。从这个游戏中,你可以得知对方的基本情况,那么你就要尽力去挖掘更深层次的信息。当然,也要把握分寸,不能问过于私人的问题,否则会惹人反感,造成交流的负效果。

4. 培训师应提醒学员如何使自己更容易被他人记住,请学员发挥创意展示自己最特别的一面。

 小贴士

参与人数: 全体参与。

时间: 5~10 分钟。

场地: 教室。

道具: 每人发一张纸和一支粗记号笔,透明胶带。

应用: (1) 新团体的建立。

(2) 培养新员工之间的交流。

(3) 获得信息的途径的选择。

(4) 个人特长展示。

❖ 游戏3 ——六人行

美剧《Friends》风靡十年，向我们展现了六名主角之间的温馨与快乐，他们之所以能够如此，在于他们有着自己的一个群体，这群体之内，没有人被抛弃、被遗忘。所以，团队给人的归属感很容易让人感到轻松愉快，而被团队排除在外时，则不免在心中产生深深的不安和失落。

游戏规则和程序

概述：

这是一个让陌生学员尽快熟悉的游戏。

步骤：

1. 培训师事先准备好一式6份的短语卡片数十张（根据具体人数确定），短语内容可以贴近培训主题、参训人员。每张卡片各自放进一个信封。
2. 培训师另外再准备不一样的卡片1~5张，也分别放进不同信封中。
3. 每位学员随机抽取一个信封，打开之后开始与人交流。学员们需要向你选定的其他学员介绍自己，然后再轻声说出自己所抽取到的那条短语。当两个人的短语一致时，他们则组成一个小队。
4. 小队需要继续扩大以达到6个人的规模，游戏将进行到场上成员不足6人时为止。
5. 培训师要适当对有人还独孤无依的情况表示惊讶，然后引申出相关的集体讨论。

相关讨论

1. 对没有找到团队的学员，是一种什么样的心情？在现实的工作生活中有这样的情况发生吗？发生的原因是什么？
2. 能够找到团队的学员，可以设身处地地设想一下被排除的学员的心情吗？假设是你，会是如何？