第一图书网, tushu007.com

<<企业管理培训游戏>>

图书基本信息

书名：<<企业管理培训游戏>>

13位ISBN编号：9787806684610

10位ISBN编号：7806684611

出版时间：2003-04

出版时间：学林出版社

作者：王东云

页数：272

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

内容概要

《企业管理培训游戏》介绍的是一个好的培训师可以使培训者在几小时或几天中都不感受到枯燥乏味。
他依靠的就是经过各个团体和各大企业在实际培训中所使用的培训游戏。
本书就是针对目前企业培训中所缺的游戏内容而度身定制的。

书籍目录

第一部分　破冰船与课程导入1．对对碰2．大风吹3．神秘人物4．学员照片5．寻宝游戏6．寻人游戏7．学员的期望和顾虑8．记者采访9．甲地乙地10．吸管无敌11．机遇与挑战并存12．小白兔小白兔跳一跳13．你快乐我快乐14．神算大师15．魔杯16．让我们谈谈17．进化论18．配对游戏19．强调积极20．提供赞美21．支援前线22．生日线23．禅宗心印24．伐木工的斧头25．健康十巧第二部分　培训培训师第三部分　团队合作第四部分　沟通与激励第五部分　销售与谈判第六部分　创造力与问题解决第七部分　领导力与管理技能第八部分　客户服务类后记……

章节摘录

■活动目的　　鼓励新加入者及老相识之间彼此认识熟悉，使学员们融为一体。
■操作程序　　在大型会议或聚会中，新成员往往会被冷落在一旁，较难与其他人认识并熟悉起来，原已形成的圈子很难被打破。
还有一些成员会觉得完全被排斥在团队之外，不是团队的一员。
为鼓励所有参与者友好对待其他各位学员，培训师可事先秘密地在学员中指定一位学员充当“神秘先生”或“神秘小姐”。
培训或会议开始后，培训师向大家宣布要开展一项有趣的活动，“你们当中有一位神秘先生/小姐，如果你和他／她握手，他／她就会给你一元钱”。
■相关讨论　　为什么我们总是不太愿意结识新朋友?　　可能答案：怕羞；习惯；本身不善交际……　　总结：每一次与陌生人交往都是一次我们推销自己并向对方学习的机会，同时对我们也是一个挑战，因此我们要更主动积极。
假设的金钱奖励对你的行为有什么样的影响?　　可能答案：可以促使我们结识更多人，但只局限于肤浅的谈话。
总结：我们需要从内心里热爱做一件事，才会成功。
我们可以使用哪些开场白来克服自己的沉默寡言?　　可能答案：问问题；互相介绍；做一个需要大家都参与的游戏等……　　引导方向：事实上每一次新的相遇都是一次我们推销自己并向对方学习的机会和对自我的挑战，因此我们要从内心改变自己，使自己喜欢与他人交往，这样我们就会增加更多的朋友，结识更多的人。
■编者提示　　你也可以将游戏规则改为“你每和10个人握手，就能得到5元钱”等等。
只要公布的规则非常合理，这项活动对于打破冰冻，创造热情友好的气氛很有帮助。
■活动目的　　可利用此游戏来破冰，改善课堂气氛。
也可以借此游戏让学员体会一下团队合作精神。
■操作程序　　1．培训师让全体学员组成5人一小组，每组选出一位代表作为组长。
2．培训师把寻宝游戏工作表分给各小组的组长，让他们在5分钟之内收集齐表中所列物品，并展示在全班学员面前。
3．培训师检查最快完成的小组是否收集到了所有的物品，然后给他们一些奖赏。
■相关讨论　　回顾一下活动的过程，是否小组的全体成员都参与?　　做事之前是否有一个计划，哪怕是这样简单的活动?　　大家是否能体会到以投资物品来争取时间的道理?　　■寻宝游戏工作表　　请在5分钟内收集到以下物品：　　回形针　　红圆珠笔　　一把泥土　　报纸　　肥皂　　一包香烟　　牙刷　　衣架　　小组成员名单　　石头　　■活动目的　　增进学员之间的相互了解，活跃课堂气氛。
■操作程序　　制作寻人游戏工作表，如图，表中内容培训师可自行更换。
把寻人游戏工作表发给每一位学员。
让每位学员以最快的速度找到与表格中描述相匹配的人，然后　　在表格中签名，但每人只能签一个格子。
最先获取全部签名者为胜利者，培训师应准备一些小礼品作为　　奖赏。
■相关讨论　　通过这一活动，你是否对本班的学员有了进一步的了解，这些信　　息对于增进学员之间的友谊及改善人际关系有什么作用?　　■寻人游戏工作表　　寻找与每一个表格内容相匹配的人，当你找到这个人时，请他们将名字写在相应的表格里。
每一个参加者只能写一个表格里，尽管他可能有不止一个相匹配的内容。
寻人游戏工作表　　内容要求　　签名　　内容要求　　签名　　已婚　　1970-1975年出生　　会打网球　　四月份的生日　　喜欢编织　　能使用三种语言　　喜欢喝红酒　　喜欢游泳　　喜欢唱歌　　到过上海　　取得工商管理硕士学位　　穿一件条纹衬衫　　喜欢阅读　　戴眼镜　　能使用电脑　　主管　　到过北京　　有两个兄弟　　能说英语

走路上班　　■活动目的　　让学员活动起来。
放松、休息，获得一些乐趣。
■操作程序　　1．培训师将所有学员分成10—20人的小组。
2．每一小组的人排成一队。
3．小组后面一位学员双手搭在前一位学员的双肩上。
4．培训师告诉学员，他们要随着培训师的指令做相应的肢体动作。
在做动作的过程中队伍不能散开。
5．培训师开始宣布指令：小白兔小白兔跳一跳，左脚跳2下，右脚跳2下，双脚合并向前跳l下，向后跳l下，再连续向前跳3下，最后我们大家都蹲下；小白兔小白兔跳一跳，左脚跳2下……　　■编者提示　　可用于课间小戏让学员放松和休息。
培训师不需要问学员任何问题或讨论。
此游戏简单易行，效果不错。
■活动目的　　让学员活动起来　　放松、休息，获得一些乐趣　　■操作程序　　1.培训师让所有学员围成一个圆圈。
2.后一位学员双手搭在前一位学员的双肩上。
3.培训师告诉学员：我们要做一个“你快乐，我快乐”的游戏。
只要你你认真做，保证能得到舒适体验。
所有的学员都要随着培训师的指令做相应的肢体动作。
在做动作的过程中队伍　　不能散开。
4.培训师开始宣布指令：你快乐，我快乐，揉揉你的肩，一下、两下、三下；捶捶你的背，一下、两下、三下；大家跑起来，跑起来。
你快乐，我快乐，揉揉你的腰，一下、两下、三下；捶捶你的腿，一下、两下、三下；你快乐，我快乐……　　……

编辑推荐

谢谢您购买此书。
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。
游戏描燧简析　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和目的。
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。
……

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com