

游戏大全

心理 游戏	留住我的心	寻猎	勇于承担责任
	抓间谍	杀人游戏	公平不公平
角色 模拟	提问技巧	我猜我猜我猜猜猜	啤酒游戏
	“听与说”游戏		
破冰 游戏	佳人何处寻	绕口令	好邻居
	扫把情人	猜变化	面对面介绍
	天龙八部	猜猜我是谁	训练幽默乐观游戏
	分组游戏	大树与松鼠	串名字游戏
	红黄牌	优点与缺点	
沟通 游戏	蒙眼作画	苹果与凤梨	狗仔队
	商店打烊时	空方阵	取水游戏
	拼图游戏	部属角色	画图游戏
	瞎子摸号	撕纸	数字传递
	囊中物		
创造 力游 戏	鸡蛋飞行器	比萨斜塔	位的点
	水草	沙漠奇案	巧扮女郎
	举胖子	找变化	铁钉
	高空飞蛋		
领导 力游 戏	踢足球	教练技术	他的授权方式
课堂 兴趣 测验	连点游戏	四种类型性格测试	了解自己的职业技能
	喔，我喜欢你……	测试团队的健康度	性格类型测定
	九型人格	FWD 测试	杀人动机测试
智力 测验	英雄的问题	扮时钟	

心理游戏

留住我的心

活动目标：克服上课及阅读时的不专心。

活动时间：30 分钟

活动程序：1.教师先说明专心对上课及阅读时的重要性。

2.练习注意力集中术（即视觉和听觉配合训练）

(1) 首先在空中描绘出一个点，此时让心中唯存有此点，并凝想此点。

(2) 慢慢将此点延伸为一直线，继续凝想此直线，并将凝想的时间拉长。

(3) 之后描绘出较复杂的星形或涡形，并凝想该图形一段时间，继续将图形复杂化，并保持凝想，同时拉长凝想的时间。

3.参与成员分享练习的感受，分享之后再练二次或三次。

4.教师鼓励成员每天做练习，并提醒成员每天练习时尽量避免受到外在声音的干扰。

备注：

1.此套「视觉和听觉配合训练」是由瑞士洛山权精神医院中所设计出来，是一种十分有效的注意力集中术。

2.另一种「视觉、听觉结合法」对于拉回分散的注意力也很有效。利用此方式听时钟的滴答声，第一天十次、第二天十五次、第三天二十次逐渐增多次数，每次都十分专心的聆听半个月至一个月后，便可养成专心注意的习惯。

寻猎

所需时间：由参加的人数及所列项目的多少来决定

小组人数：无限制，但要分 5-7 人为一组

所需物品：给每一组发一个"寻猎"项目列表

游戏概述：

此游戏就开展于一个长期训练过程的开始或训练临近结束的阶段。

目的：

- 1、加深团队成员间的接触
- 2、发现团队成员的智慧

步骤：

- 1、将团队成员分为 5-7 人。
- 2、告知每个参与者将一起去参加一个搜寻活动，获胜的小组将受到奖励。
- 3、将"寻猎"列表交给各小组，告诉他们利用他们自己的智慧尽可能多的获得表中所列内容。
- 4、设置一个时间限制，如 1 小时。
- 5、当时间到时，命令每个队都集合回来，比较哪一个队的得分高

讨论题目：

- 1、其他小组与完成有多少差距。
- 2、你是怎么分析获胜队的获胜原因的。
- 3、在你的小组里是否有人显得比其他人更出色。
- 4、有人领导你的小组吗？是谁？为什么他能领导？

勇于承担责任

规则：学员相隔一臂站成几排（视人数而定），我喊一时，向右转；喊二时，向左转；喊三时，向后转；喊四时，向前跨一步；喊五时，不动。

当有人做错时，做错的人要走出队列、站到大家面前先鞠一躬，举起右手高声说：“对不起，我错了！”

做几个回合后，提问：这个游戏说明什么问题？

面对错误时，大多数情况是没人承认自己犯了错误；少数情况是有人认为自己错了，但没有勇气承认，因为很难克服心理障碍；极少数情况有人站出来承认自己错了。

在日常工作中也有很多这样的现象，在深圳有一家香港公司的办事处，有一位主管和一位职员。办事处刚成立时需要申报税项，由于当时很多这样性质的办事处都没申报，再加上这家办事处没有营业收，所以这家办事处也没申报。两年后，在税务检查中，税务局发现这家办事处没有纳过税，于是做出了罚款决定，数额有几万。这家办事处的香港老板知道这件事后，就单独问这位主管“你当时怎么想的，现在发生这要的事情？”这位主管说“当时我想到了税务申报，但职员说很多公司都不申报，我们也不用申报了，考虑到可以给公司省些钱，我也就没再考虑，并且这些事情都是由职员一手操办的。”老板又找到这位职员，问了同样的问题。这位职员说“从为公司省钱的角度，再加上我们没有营业收入和其它公司也没申报，我把这种情况同主管说了，最终申不申报还应由主管做决定，他没跟我说，我也就没报。”

抓间谍

注意：最高机密！不要让任何人看到你的这份说明。

一个团体的成员有时不一定目标一致，也不一定彼此信任或相互影响。这种情况常因大家不能坦诚沟通而变得更为复杂。在这个练习中可能就有这样一个不与大家同心协力的人在你的小组中，我们可以称之为间谍。一个小组中可能不只有一个间谍。

你的小组的目标是要：

- 1、求出本页下方问题的正确答案。
- 2、找出你的小组中可能有的任何一个间谍。

如果你被指派为间谍，你的目标为要全力阻挠你的小组作出正确的答案，同时不要被人认出你。

任何人怀疑同组中的某个人是间谍时，只需要指控那个人是间谍即可。除了被指控为间谍的人以外，同组的其他人进行投票表决，如果半数以上的人认为被指控者确实是间谍的话，被指控者就不能在继续参与讨论。无论你是不是间谍，都不可以说出来。被表决逐出讨论的人必须留在小组中观察讨论过程。

问题：

有个人到你们店里买了一件 65 元的衬衣。他给你一张 100 元的钞票。因为你没有零票可以找他，你就到隔壁的小吃店去换了 9 张 10 元和两张 5 元的小钞。回到店里，你把钱找给那个客人。后来，小吃店的老板过来告诉你说你给他的百元钞票是伪钞。你连声道歉，用两张五十元换回那张 100 元伪钞。不包括衬衣的钱，店主损失了多少钱？

你是间谍 你不是间谍

“杀人游戏”之攻略

写这篇攻略之前，笔者连续两个通宵没睡。干啥呢？当然是“杀人”啦。我现在还想不出其他有什么东东能有这么大吸引力。“杀人游戏”目前已不是藏匿民间的小圈子游戏了，近期公开媒体都来报道，大有传遍祖国各地的态势。可惜一些“敏感”记者可能根本没玩过，所以连抄袭来的文章都搞得驴唇不对

马嘴，竟然把这么有趣的群体娱乐活动当成“电玩”了，可笑之极！看来是需要澄清的时候了。

参加“杀人游戏”有3种角色。我的攻略也要从3个方面说。

如果你是“好人”

一、做好充分心理准备：被“杀”死的准备。在第一夜，“杀手”会无情地“杀”死一个好人，在座的每个人都可能成为第一个受害者。这个人会死得很难看，天亮时，你已经死了，而每个人看上去都很无辜。但你还要留下线索，这时往往“直觉”作用很大，判断失误率也较高，很可能误导剩下的好人。此后惨案陆续发生，好人的神经也更紧张，黑夜里你可能死于“杀手”刀下，白天你可能死于好人们的“误杀”。

二、要用自己的“风格”(沉默？微笑？辩解？澄清？)让大家相信你真的是“好人”。大多时候，真诚是很重要的，尤其在人多时，你的犹豫和不坚定会掀起群体性的怀疑和攻击。

三、一定要指出你的怀疑对象。因为比较嫩的“杀手”总是指东指西，一副犹豫不决的样子。作为好人，你一旦表现得不确定，好人们不会对你手软的。

四、注意观察被“杀”者顺序。任何一个“杀手”都有自己的“杀人”风格。比如先“杀”男再“杀”女、先“杀”身边的再“杀”对面的等等。而且，当有两个或两个以上“杀手”时，你要考虑什么样的“杀手”组合会以什么样的顺序“杀人”。这里的经验是：优秀的“杀手”总是先“杀”不太受人注意的人物，因为他们留下的线索最少。

五、注意投票裁决“杀”人时的举手情况。稚嫩的“杀手”容易跟风，他会在关键时候最后举手(或不那么坚定)，以便到达“杀”一个人要求的半数票。

六、找出比较嫩的“杀手”用逻辑，但遇到手段高超的“杀手”，你就要凭感觉了。有一个绝密：当游戏进行到最后，那个表现最成熟、理由最充分、看起来最无辜的家伙，必定是“杀手”。

如果你是“杀手”

一、绝对镇定。第一次当“杀手”的人总是按捺不住激动，这从脸色、小动作、谈话语气中就暴露了。

而真正的“冷面杀手”最好面无表情，至少在刚刚拿到“杀手”牌的时候要做到。

二、尽量自然。在游戏进行中，你要像往常一样，该说就说、该乐就乐、该沉默就沉默，不要让人家看出你与上局游戏中的表现差别太大。

三、“杀”人要狠。无论是单个“杀手”行凶还是多个“杀手”合谋，“杀”人时一定要迅速决绝，不要心慈手软。一般“杀”死大家认为与你很亲近的人，最能赢得别人的信任，好人们会以为你不可能这么无情。

四、先杀那些不爱说话的。因为这样的好人多是还没想清楚，他死了，一般不会留下对你不利的“遗言”。不过这也要见机行事，有时候留下那些摇摆不定的好人，会让局面更乱，你就可以乱中取胜了。

五、指证“杀手”时要明确，举手投票“杀人”时要坚定。“杀手”要明确，除了在黑夜里你可以肆无忌惮地“杀”人，在白天你可是个“大好人”，你要坚决地指认你认为的“杀手”，还要为你认为的好人辩护。学会帮好人说话，往往可以赢得好人的好感，你自己隐蔽得就更深了。

六、当人数越来越少，局势越来越清晰的时候，“杀手”一定要表现得思路清晰。

每次发言你都要澄清两个问题：你为什么不可能是“杀手”；谁谁为什么一定是“杀手”。但是，别忘了人是有感情的动物，这时候，诚恳、简洁的解释更为有力。

如果你是裁判

一、按程序办事。因为事关“生死”，每个人都想说话，这个游戏容易造成一片混乱的局面。裁判要像法官，严格按程序办事，发言者言尽则止，不许反复陈说。所有判决都要经过举手投票表决。因为人们往往在投票的刹那念头就发生了变化。

二、严防“死人乍尸”。这会使得游戏的趣味减少很多。在“杀人”游戏中，最有趣的情况就是，死去的人什么都明白，但他已经失去了说话的权利。就像我们常说的：天堂里都是明白人。

三、威严。裁判要说话算数，不要反复。在辩论出现混乱和僵持的时候要果断决定：现在投票。让我们举手说话。

四、注意节奏。往往在游戏开始的时候，大家发言不很踊跃，这时可以让发言者尽量快些，节奏加快有助于调动参与者的积极性；而越到后面，情况越紧急越微妙，裁判要让节奏放慢，给每个人充分辩解和考虑的时间。

五、中立。绝对不能流露出一点带倾向性的评论，不要和发言者讨论。你最常用的词应该是：“大家闭眼”、“好，天亮了”、“说完了吗”、“还有其他的吗”、“确定？”、“请举手”“某某死了”等。最后，任何参加“杀人”游戏的人千万不要把游戏和现实生活对号入座。这纯属是一种智力和心力游戏，与个人道德无关。这非常重要。

玩家点评：

我觉得这是和别人相处的一个好方法。我是做市场推广的，以前不爱和客户吃饭，很难找到话题，说的都是最无聊的话。但玩“杀人游戏”就不一样了，有斗智斗勇的味道。只“杀”了一次人，就像已经认识很久了一样。这样的游戏对工作有帮助，现在我的脸皮厚了，骗人不脸红了。——孙悟空

在体会“杀”人与被杀快感的同时，有一种游戏化人生的感觉——王先生

这个游戏最大的好处就是，在放松中体会与好人斗，与坏人斗，其乐无穷。而且你还会知道你是怎么死的，有机会在下次游戏中报一“杀”之仇。你会发现，一个糊涂的“好人”有时比“坏人”还危险。——刘小姐

这个游戏太好玩了，我体会到了不分青红皂白的快感。你可以把一个你平时不喜欢的人给“杀”了，那怕是误“杀”。——某作家

玩“杀人游戏”你会发现当坏人很过瘾，占尽了便宜。而好人则显得愚昧，任人宰割，自己死都不知道是怎么死的。——毛女士

专家点评：

这是一个很有意思的话题，可能是人们思考方式上的变化，人们的思考方式正从现实空间转向虚拟空间。它之所以先在 IT 界流行，是因为对于有上网经验的人来说，虚拟空间和现实空间是相通的，是乐趣、苦恼的现实化反照。在这个游戏中，人们可以在真实的人际关系中表演不真实的事。现实空间不可能一下实现的事，可以在游戏的虚拟空间集中表现出来。在游戏中，你可以当个坏蛋，可以随意“杀人”，这也是一种发泄。沙教授本着严谨的治学态度说，这可能是一个涉及传播学、心理学、社会学领域的问题，表示要继续关注这一类现象。——社会心理学家沙莲香教授

人们有一种原始的、人性的东西就是征服欲，在现代社会被压抑的，通过虚拟空间释放出来。现在人工作压力很大，游戏可以让人们暂时退出社会舞台，缓解心理压力，起到一个“安全阀”的作用。——中国人民大学社会学系副教授郭星华

“杀人”游戏规则详解

参加人数以 10 人—20 人较好，最佳人数 12—16 人，另设法官一名。

道具：和人数相等的扑克牌，或任何有不同标记物，很多场合以名片代替。

示例：参加游戏人数共 13 人，选 1 人做法官。由法官准备 12 张扑克牌。其中 3 张 A，6 张为普通牌，3 张 K。众人坐定后，法官将洗好的 12 张牌交大家抽取。抽到普通牌的为良民，抽到 A 的为杀手，抽到 K 的为警察。自己看自己手里的牌，不要让其他人知道你抽到的是什么牌。法官开始主持游戏，众人要听从法官的口令，不要作弊。

法官说：黑夜来临了，请大家闭上眼睛。等都闭好眼睛后，法官又说：请杀手杀人。抽到 A 的 3 个杀手睁开眼睛，杀手此时互相认识一下，成为本轮游戏中最先达成同盟的群体。并由任意一位杀手示意法官，杀掉一位“好人”。法官看清楚后说：杀手闭眼。(稍后说)警察睁开眼睛。抽到 K 牌的警察可以睁开眼睛，相互认识一下，并怀疑闭眼的任意一位为杀手，同时看向法官，法官可以给一次暗示。完成后法官说：所有人闭眼，(稍后说)天亮了，大家都可以睁开眼睛了。

待大家都睁开眼睛后，法官宣布谁被杀了，同时法官宣布让大家安静，聆听被杀者的遗言。被杀者现在可以指认自己认为是杀手的人，并陈述理由。遗言说罢，被杀者本轮游戏中将不能再发言。法官主持由被杀者身边一位开始任意方向挨个陈述自己的意见。

意见陈述完毕后，会有几人被怀疑为杀手。被怀疑者可以为自己辩解。由法官主持大家举手表决选出嫌疑最大的两人，并由此二人作最后的陈述和辩解。再次投票后，杀掉票数最多的那个人。被杀者如是真的凶手，不可再讲话，退出本轮游戏。

被杀者如不是杀手，可以发表遗言及指认新的怀疑对象。在聆听了遗言后，新的夜晚来到了。如此往复，杀手杀掉全部警察即可获胜，或杀掉所有的良民亦可获胜。警察和良民的任务就是尽快抓出所有的杀手获胜。

目前也有不设警察身份的玩法，讨论更加激烈，但时间较长，并且坏人容易得逞。

公平与不公平

案例讨论（40分钟）

案例（通过角色表演的形式来展现，共有六个角色）：

小母鸡在谷场上扒着，直到扒出几粒麦子，她叫来邻居，说：“假如我们种下这些麦子，我们就有面包吃了。谁来帮我种下它们？”

牛说：我不种。

鸭说：我不种。

猪说：我不种。

鹅说：我也不种。

“那我种吧。”这只小母鸡自己种下了麦子。

眼麦子长成了，小母鸡又问：“谁来帮我收麦子？”

鸭说：我不收。

猪说：这不是我们应该做的事。

牛说：那会有损我的资历。

鹅说：不做虽然饿一点，但也不至于饿死。

“那我自己做。”小母鸡自己动手收麦子。

终于到了烤面包的时候，“谁帮我烤面包？”小母鸡问。

牛说：那得给我加班工资。

鸭说：那我还能享受最低生活补偿吗？

鹅说：如果让我一个人帮忙，那太不公平。

猪说：我太忙，没时间。

“我仍要做。”小母鸡说。

她做好五根面包并拿给她的邻居看，邻居们都要求分享劳动成果，他们说小母鸡之所以种出麦子，是因为地里找出了种子，这应该归大家所有，再说，土地也是大家的。但小母鸡说：“不，我不能给你们，这是我自己种的。”

牛叫道：损公肥私！

鸭说：简直象资本家一样。

鹅说：我要求平等。

猪只管嘀嘀咕咕，其他人忙着上告、要求为此讨个说法。

村长到了，对小母鸡：你这样做很不公平，你不应该太贪婪。小母鸡说：怎么不公平？这是我劳动所得。

村长说：“确切地说，那只是理想的自由竞争制度。在谷场的每个人都应该有他该得的一份。在目前制度下，劳动者和不劳动者必须共同分享劳动成果。”

从此以后他们都过着和平的生活，但小母鸡再也不烤面包了。

针对这个故事，你如何看待“公平与不公平”？

参考答案：

公平不是绝对的

- 1、每个人都有自己的感受，有自己的喜好，这就不能保证一个人对其它任何人都公平对待。
- 2、如果有绝对的公平，那就很难解释：为什么地球上的土地有贫瘠与肥沃之别；为什么非洲人民生下来要面对干旱、饥饿，而美国人民则享受文明、自由？面对生来就不公平的环境来讨要所谓的“公平”本身就不现实。
- 3、人们因出身背景不同，生长环境不同，受教育程度不同，对公平的理解会千差万别。公平只是相对的概念。例如，在计划经济体制下，大家认为平均就是公平，但结果如何呢？员工缺乏积极性，企业亏损，因为“平均主义”的所谓公平就是对工作积极员工的最大不公平。
- 4、人的十个指头都不一样长，又怎能要求在复杂的社会中，处事待人的绝对公平。

提问：

如果你是经理，你的一个下属忿忿不平地说：“我跟某人是同时进公司的，学历一样，干一样的电脑工作，为什么他的薪金比我高呢？”你如何对答。

参考答案：

公平，是相对的公平。

薪金公平要看收入/付出。所以要考察每个人的付出与业绩，再来谈收入，才是公平的。

角色模拟

提高结构式提问的技能

这部分内容设置的目的是，在于帮助你提高结构性提问的技能。

第一部分

角色分配：继任者角色

现在你考虑这样一种情况，你要到另一个部门去接任工作。你知道你要接任的工作是什么，但是你不知道和什么人一起工作。你必须面对这个现实。

在这个练习里，你将有机会计划并组织一次面谈，与那个你即将接替的前任。你要确定需要了解什么信息，并制定一个提问单，以便在面谈中使用。

现在，你就是那个继任的人。另外两个人中，一个是你的前任，一个是面谈时的观察者，你们三个人共同完成这个管理游戏。

角色分配：前任者角色

当你扮演这个角色时，你在心里准备几个话题：主要是一些有关与你一同工作的人的特点和工作中的一些问题。这样，你可以有准备地回答你的继任者所提出的问题。同时，你要运用你的想象力，使你的回答具有真实感。

在回答问题时，你可以以真实的工作为背景，也可以根据你的想象，但是你的回答想自然，尽可能回答所提出的问题。

角色分配：观察者

你的角色是观察，不要说话。如果你愿意的话，可以做些笔记。你观察的要点如下：

1. 提问的类型和回答的方式；
2. 问题提出的方式与恰当与否；
3. 与其他对谈话有帮助的行为等。

当谈话结束后，把你观察的结果向两个人反馈（特别是提问者）。你的反馈是描述你观察到的实事，而不是评价，重点放在提问的结构方面。

注意：每个人要轮换自己的角色。

阅读完上述内容提要后，请看第二部分，并用 15 分钟准备各自的角色。

第二部分

现在你有 10 分钟的时间来考虑你的角色。你的目的是尽可能多地了解有关你的即将接手工作的信息。这些信息应是非技术性的，仅涉及有关共事人及所存在的问题。你现在开始准备要问的问题，以便帮助你完成这次面谈。注意你所选择的提问类型，完成对事实、观点、建议等方面信息的收集。

为了帮助你在练习中提高自己，请翻阅不久前完成的分析表和有关提问技巧方面的材料，尽量使提问结构化。

最后，应记住这次面谈是真实的，而且对双方都有很大影响。当然，在提问过程中，你可以保留一定的自由度，允许你对信息做出适当的反映。

等你的小组成员都准备好了之后，可以进入第三部分的面谈了。

第三部分

面谈：

每次面谈时间为 10 分钟，然后是 5 分钟的反馈（由观察者），尔后交换角色。

第四部分

小组讨论：

在角色扮演结束后，每小组根据各自体会进行讨论。讨论的题目是：

1. 你在角色扮演中，感到你的提问技巧有了哪些方面的改善？
2. 根据你在角色扮演中的体会，你将如何使你的提问技巧更完善？

我猜我猜我猜猜猜

规则：

- 1、将学生分为两人一组，面对面坐下。
- 2、请两人中的一人写下最近发生的一件事，由另外一个同学辨识他的情绪是：愤怒、伤心、快乐、紧张、烦躁。
- 3、之后，写下事情的同学再叙述现在的感受，如“我很开心”，而由另一人来确认想法背后的原因，如“你是因为快要下课了吗”……
- 4、每个人必须获得对方三个“yes”的回答才算过关，然后再交换角色。
- 5、由同学表达参与活动的感受。

游戏的目的：

让人了解到了解人的感觉是非常美妙的一件事情，但了解到人的内心，同理心是很重要的。

啤酒游戏

背景

啤酒游戏，是 1960 年代，MIT 的 Sloan 管理学院所发展出来的一种类似「大富翁」的策略游戏。Sloan 管理学院的学生们，各种年龄、国籍、行业背景都有，有些人甚至早就经手这类的产／配销系统业务。然而，每次玩这个游戏，相同的危机还是一再发生，得到的悲惨结果也几乎一样：下游零售商、中游批发商、上游制造商，起初都严重缺货，后来却严重积货，然而，消费者的需求变动，却也只有第二周那一次而已！如果成千成万、来自不同背景的人参加游戏，却都产生类似的结果，其中原因必定超乎个人因素之上。这些原因必定藏在游戏本身的结构里面。

啤酒游戏

在这游戏里，有三种角色可让你来扮演。从产／配销的上游到下游体系，依序为：

1. 「情人啤酒」制造商
2. 啤酒批发商
3. 零售商

这三个个体之间，透过订单／送货来沟通。也就是说，下游向上游下订单，上游则向下游供货。

游戏是这样进行的：由一群人，分别扮演制造商、批发商和零售商三种角色，彼此只能透过订单/送货程序来沟通。各个角色拥有独立自主权，可决定该向上游下多少订单、向下游销出多少货物。至于终端消费者，则由游戏自动来扮演。而且，只有零售商才能直接面对消费者。

零售商的常态：

- 1、销售、库存、进货
- 2、订货时间约为4周
- 3、每次订货4箱啤酒

安份守己的零售商

首先，先假设你扮演的是零售商这个角色。你是个安份守己的零售商，店里卖了许多货品，啤酒是其中一项颇有利润的营业项目。平均来说，每一个礼拜，上游批发商的送货员都会过来送货一次，顺便接收一次订单。你这个礼拜下的订单，通常要隔4个礼拜才会送来。

「情人啤酒」是其中一个销量颇固定的品牌。虽然这品牌的厂商似乎没做什么促销动作，但相当规律的，每周总会固定卖掉约4箱的情人啤酒。顾客多半是20来岁的年轻人。

为了确保随时都有足够的情人啤酒可卖，你尝试把库存量保持在12箱。所以，每周订货时，你已把「订4箱情人啤酒」视为反射动作。

为了方便起见，我把进货、订货、售出、原本库存量、结余库存量这五项数字，用图形来表示。接下来，就让我们来看看啤酒游戏的进行，零售商如何应对客户的购买行为、上游的进货行为。

零售商1-6周

第一周：风平浪静。第一周，一如往常，卖出4箱、进货4箱、结余12箱。所以你也一如往常，向批发商订货4箱。

第二周：多卖了4箱。第二周比较奇怪，情人啤酒突然多卖了4箱，变成8箱。因此，店里库存就只剩下8箱。虽然你不知道为什么会突然多卖了4箱，也许只是有人举办宴会、多买了一些啤酒吧！为了让库存量恢复到12箱，你这个礼拜向批发商多订了4箱，也就是订了8箱。

第三周：还是一样。这一周跟上一周一样，还是卖出了8箱。批发商的送货员来了，送来的情人啤酒数量，正是4周前向他所订的4箱。现在，情人啤酒的库存量只剩4箱了。如果下个礼拜销售量还是这样的话，下个礼拜结束时，就要零库存了！为了赶快补足库存，你本来打算只订8箱；但是，怕销售量会再上升，为了安全起见，你多订了一点，订了12箱。

第四周：原来如此

这一周，还是跟上一周一样，卖了8箱情人啤酒。有一天，你抽空问了一下买情人啤酒的客人，才知道：原来在第二周时，有个合唱团的新专辑的主打歌里，结尾是一句「我喝下最后一口情人啤酒，投向太阳」的歌词。可能因为这样，所以销售量就变多了。「奇怪，如果这是啤酒制造商或批发商的促销手段，为什么他们没先通知我一声呢？」这一周进货量为5箱，嗯，批发商也开始反应我增加的订单了。你预期销售量可能还会上升，而且库存也只剩下1箱了。所以，这一次一口气订了16箱。

第五周：库存没了.....本周，还是卖了8箱。进货7箱，表示上游批发商真的开始响应了。不过库存变0了。望着空空的货架，你决定跟上周一样，订16箱，以免落得「流行啤酒没货」的窘状，影响商誉。

第六周：开始欠货。真惨！本周只到了6箱情人啤酒而已。还是有8箱啤酒的顾客需求量，但库存已然耗尽。你只好跟两位预约的老顾客说：下次一有货，一定先通知你们.....望着空空的货架，想着：要是还有货，不知道可以多赚多少笔呀.....真可惜.....好象在方圆百里里头，只有你这一家才有卖情人啤酒。而且，照顾顾客预约的情况看来，抢手程度好象还会增加；以前可从来没有人会预约的.....。

本来想再多订一点，但，一想到前几周多下的订单，可能就快送过来了。于是，你抑制住冲动，还是维持原状：订了 16 箱。希望本周欠 2 箱的惨状能赶快解决掉。

零售商 7-9 周

第七周：依旧。这一周，还是只进货五箱。五箱情人啤酒，刚把其中两箱卖给上周预约的顾客，不到两天，剩下的又卖完了。更惨的是，有五位顾客留下他们的联络资料，希望你一有货就通知他们。结果，本周欠了 5 箱货。你另外订了 16 箱，并祷告说下周会真正开始大量到货。

第八周：火大。还是只进货 5 箱。火大了！「该不会是制造商的生产线还没赶上增加的需求量吧！真是的！反应这么慢！本周，你订了 24 箱，以免欠货量越来越大，生意不用做下去了。

第九周？先别急，让我们换个角色，看看批发商的情况。

批发商 1-8 周

安份守己的批发商。你是个安份守己的批发商。你代理了许多品牌的啤酒，情人啤酒也是其中之一。比较特别的是：你是本地的情人啤酒独家代理商。你本周向制造商下的订单，通常约 4 周会送过来。因为情人啤酒销售量一向很稳定，每周销给零售商的总数量都差不多是 4 卡车的量，所以，你固定每周向制造商订 4 卡车的情人啤酒，维持 12 卡车的库存。

第一~二周：一如往常。第一周，风平浪静，所以，你还是向制造商订 4 卡车啤酒。

第二周，有一两个零售商多订了一点情人啤酒，不过，总的来算，总订单数量还是一样。所以，你还是向制造商订 4 卡车啤酒。

第三周：小波动。好象多一点的零售商多下一点订单了，所以，你多销出 2 卡车的情人啤酒，库存也减少了 2 卡车的量。为了恢复原先所维持的库存量，你向制造商多订了 2 卡车，也就是订了 6 卡车的情人啤酒。

第四~六周：持续畅销。第四到第六周，情人啤酒的销售量似乎越来越好，使零售商给的订单越来越多。但是，上游制造商给的货还没增加，没办法同时满足所有零售商的需求，所以，只能一边给他们比平常多一点点的情人啤酒，一边向制造商下多一点的订单。等到制造商送过来多一点的数量，才能把零售商给的订单消化光吧。

第六周某一天，你偶然听到一首流行歌曲有「情人啤酒」的字眼，恍然大悟！可能这种畅销趋势还会持续好一阵子……。

第六周结束，库存量变负的了，总共积欠了 8 卡车的数量。真惨！赶紧向制造商下 20 卡车的订单！

第八周：越来越惨。零售商的订单持续增加，制造商的进货却还没反应过来。对零售商积欠的数量也一直增加，到 -40 了。你开始着急了。打电话和制造商联络，赫然发现他们居然两个礼拜前（也就是第六周）才增加生产量！「我的天！他们真是反应迟钝！我要怎么跟下游零售商交代呢？只好先比照上个礼拜的数量给他们了……」从零售商传过来的订单越来越多看起来，情人啤酒的销售成绩似乎真的一直成长，一咬牙，把向制造商下的订单提高到 30，但愿能赶快把积欠订单消化掉。

批发商 9-17 周

第九~十三周。订单持续增加、存货持续赤字、进货缓慢增加。总之：持续恶化！可怜的你，开始增加流连在附设酒吧的时间了，因为你开始害怕接听零售商打来的抱怨催货电话了。显然的，情人啤酒制造商也跟你有一样的逃避想法，因为你也开始找不太到他们的负责人员。

第十四~十五周，进货终于大量增加了，积欠数字也终于可以开始减少了。这时，零售商送来的订单也减少了，你想，可能是这两周送给他们的货，让他们可以少订一点了吧！

第十六周，到第十六周，你几乎已收到前几周所下的订单的数量：55 卡车量。望着成堆的啤酒箱，你想，这些东东很快就可以卖出去了，终于可以痛痛快快的大赚一笔。可是，零售商送过来的订

单，怎么一个个都变成 0 了呢？怎么搞的？前几周，他们不都一直嚷嚷着要多一点啤酒吗？怎么我一有足够的货，他们却都不要了？一股寒意涌上心头，你赶紧取消向制造商发出的订单。

第十七周，制造商送来 60 卡车的情人啤酒，但零售商仍然没再下订单。上周的 55 卡车量，加上这礼拜的 60 卡车量，真糟糕！堆积如山了！可恶！那首情人啤酒歌不是还正流行吗？怎么这些零售店都不再要求进货了？再不过来订货，你要把那些该死的零售商打入第十八层地狱！.....之后，零售商还是没再下订单。该死的制造商，却仍然一直送来 60 卡车的情人啤酒。可恶的制造商！干嘛还一直送货进来？

制造商 6 周后

安份守己的制造商

你刚被这家啤酒制造商雇来做为配销及行销主管。情人啤酒是其中一项产品，从制造到出货，约要花上 2 周的时间。它的品质不错，但行销不太出色，公司希望你能加强行销。

第六周：订单急遽上升。不知怎么的，就任才 6 个礼拜，情人啤酒的订单突然急遽上升。运气真好！怎料到一首带有「情人啤酒」字眼的流行歌曲，刚好在你上任时就冒出来，更想不到的是，它还会让订单猛然变得那么多！真是无心插柳成荫呀！呵呵。因为从制造到完成共需约 2 周的时间，所以你赶快增加生产线。

第七~十六周：成为英雄。订单持续增加，但生产线才刚扩大一点，库存量又有限，很快的，就耗光了。于是，你又扩大生产线，希望能赶快消化订单。此时，你已成为公司里的英雄。厂长也开始给员工奖励，以鼓励他们加班，并考虑招募新的帮手。订单不断增加，你已开始盘算自己的年终奖金会增加多少。不过，产量仍然赶不及订购量。直到第十六周，才真正赶上未交的积欠数量。

第十七周，生产量赶上了，但，怎么批发商送来的订单变少了？

第十八周，奇怪，他们怎么都不订了？有些订单还可以看出打个大叉叉的删除痕迹.....

第十九周，订单还是 0，可是，生产好象开始过剩了.....你战战兢兢的向主管提出解释：也许是断续 (discontinuity) 现象吧、「可能是消费者需求暴起暴落.....」。但几个礼拜过去了，情况依旧，面对堆积如山的过剩生产量，你叹口气，准备递上辞呈.....。

检讨

真的是「客户需求暴起暴落」吗？啤酒游戏源自 1960 年代 MIT 的 Sloan 管理学院，成千上万的各式各样背景的学员、经理人都实验过，得到的悲惨结果也几乎一样：下游零售商、中游批发商、上游制造商，起初都严重缺货，后来却严重积货。这位配销行销主管推测原因是「客户需求暴起暴落」。他的推测是正确的吗？如果仔细看看客户的购买行为，可发现：只有在第二周购买量变成 8 箱，尔后就一直维持 8 箱的购买量。自第二周起，购买量一直稳定不变，并没有所谓的「客户需求暴起暴落」现象。那么，问题出在哪里呢？该怪罪谁？零售商起初怪罪批发商不快点增加进货，到了后来，却抱怨批发商进过多的货让他们库存自第 16 周起开始暴增，所以不再订货。

批发商一方面怪罪下游零售商，一开始时拼命增加订单，到第 16 周却又取消订单。另一方面他也怪罪上游制造商，一开始一直缺货，第 17 周起却一直进太多的货。制造商也怪批发商一会儿要太多货、到后来却不再要任何货。只好推测是「客户需求暴起暴落」导致.....

但是，从这三个产配销角色里，我们看到，每个人都在自己的岗位上，以自己的理性，尽力做好行动与判断决策。那么，到底该怪谁？

结构影响行为

从这个啤酒游戏的教训，可知：结构会影响系统的总合行为。不同的人，置身于相似的结构当中，倾向于产生类似的结果。但是，参与系统的各个份子，常常只见树而不见林，只能针对眼中所见的 local 信息，做 local 的最佳决策。不幸的，每个人的 local 最佳决策，不见得会导致整个系统的 global

最佳决策。像啤酒游戏里头，不管是下游零售商、中游批发商、上游制造商，每个人都在自己的岗位上、对自己所能接触的 local 信息，做出最符合本身预期的善意、果决、最佳决策，但结局却是...能怪罪任何一个份子吗？

经济学里，有一个「存货加速器理论」(inventory accelerator theory)，正是用来解释这种「需求小幅上扬，却导致库存过度增加，进而引起滞销和不景气」现象的商业景气循环理论。

缺乏这种全面观照的角度，就无法跳脱这种结构所囿限的个体行为。

历史是会重演的

美国介入越战，越陷越深；苏联介入阿富汗内战，越陷越深；这两者不正具有类似的结构吗？参与份子不也是在自己本份内尽力做好自己的事吗？结局却变成...冷战时期美苏之间的军备竞赛、近年来海峡两岸的军备竞赛、近年来海峡两岸的外交攻防战，不也是类似的结构吗？

如果不能跳出 local 视野，综观全局，那么，各份子的理性决策，可能还是不要的好。

当局者迷

结构不仅只是「外在」的环境及条件限制；有时候，参与者自身的倾向也是系统结构的一部份。像啤酒游戏里头，各份子的理性，都是「尽可能做好自己份内的事」；越战的双方、军备竞赛的双方、外交攻防战的双方，莫不是尽自己的本份。经济学的基本假设：「各经济体的份子都是理性个体」，也直接或间接影响整个经济学体系的构成。

个体与整体之间

在具有 dynamic complexity 的系统下，只注意细节、不观照全局的话，会导致意想不到的后果。前面举的许多例子，都是缺乏这种全面观照能力的产物。小小的扰动，竟会导致《混沌》所提的「蝴蝶效应」。「个体经济学」的最佳作为，却不见得为「总体经济学」所喜。

结构的反思

回过头来，看看我们惯常面对的 GA、生命游戏、传统自动机、细胞自动机.....，看到其中的各种「变化」、「演化」、「x 级相变」，不要沾沾自喜以为：这就是大自然的真实、生命的真实、物理的真实、人生的真实.....。我们还得综观全局，看看：是不是这些人造的系统结构，影响了它所能呈现出来的行为？改变一下这些系统结构，是不是就有全新的行为产生？多做这些反思，才能让计算机仿真出来的演化世界，更趋进真实，也更反应真实。

“听与说”游戏

角色分配：

- 1、 孕妇：怀胎八月
- 2、 发明家：正在研究新能源（可再生、无污染）汽车
- 3、 医学家：经年研究爱滋病的治疗方案，已取得突破性进展
- 4、 宇航员：即将远征火星，寻找适合人类居住的新星球
- 5、 生态学家：负责热带雨林抢救工作组
- 6、 流浪汉

游戏背景：私人飞机坠落在荒岛上，只有 6 人存活。这时逃生工具只有一个只能容纳一人的橡皮气球吊篮，没有水和食物。

游戏方法：针对由谁乘坐气球先行离岛的问题，各自陈述理由。先复述前一人理由再陈述自己的理由。最后，由大家根据复述别人逃生理由的完整与陈述自身理由充分的人，自行决定可先行离岛的人。

游戏说明的道理（可以请学员一起谈看法）：

- 1、认真聆听别人的话，记住别人的想法，这样别人才会相信你，才会让你去求救。由此可见，聆听非常重要。
- 2、根据学员的表现评价：好的表达/坏的表达。

破冰游戏

佳人何处寻

内容：因为不需要任何繁琐的准备工作，人人都可胜任愉快，轻松尽兴，所以这个游戏，一直深受人们喜爱。每位参与者在最短的时间内，道出对方背后贴着的名字，进而联想自己背后的名字。

道具：纸，笔，透明胶带

方法：

- (1) 男女双方人数一样，合计10人最为恰当
- (2) 事前，先在纸上写着诸如“罗密欧”、“朱丽叶”；“王祖贤”与“齐秦”；“梁山伯”与“祝英台”……等对对佳偶的名字。
- (3) 将这些已写好名字的纸中的男性名字贴在男性的背后，女性名字贴在女性背后。同时，不可让所有参赛者看到彼此背后所贴的名字。
- (4) 一切就绪后，所有出场者，个个竭尽所能，说出他人背后的名字，然后推想自己的背后的名字。倘若读出了所有人员背后的名字，就不难推出自己背后的名字了。
- (5) 联想出自己背后的名字后，要赶快与自己搭档的对象凑成一组，互相挽胳膊。
- (6) 到最后没有成对的人，就是负方。

重点：本游戏的重点，在于寻觅的过程，所以人人都应相处得宜，相互配合，以期找出彼此的最佳拍档。

绕口令 (几则)

绕口令是训练我们口才的一个有趣的工具，同时也可以用来在培训中达到暖场效果，摘抄几个绕口令和儿歌，也许会有意想不到的收获呀

一面小花鼓，鼓上画老虎。宝宝敲破鼓，妈妈拿布补，不知是布补鼓，还是布补虎。

车上有个盆，盆里有个瓶，乒乒乓，乒乒乓，不知是瓶碰盆，还是盆碰瓶。

金瓜瓜，银瓜瓜，地里瓜棚结南瓜。瓜瓜落下来，打着小娃娃。娃娃叫妈妈，妈妈抱娃娃，娃娃怪瓜瓜，瓜瓜笑娃娃。

肩扛一匹布，手提一瓶醋，看见一只兔。放下布，摆好醋，去捉兔，跑了兔，丢了布，泼了醋。

高高山上一条藤，藤条头上挂铜铃。风吹藤动铜铃动，风停藤停铜铃停。

西关村种冬瓜，东关村种西瓜，西关村夸东关村的西瓜大，东关村夸西关村的大冬瓜，西关村教东关村的人种冬瓜，东关村教西关村的人种西瓜。冬瓜大，西瓜大，两个村的瓜作个大大。

毛毛和涛涛，跳高又赛跑。毛毛跳不过涛涛，涛涛跑不过毛毛。毛毛教涛涛练跑，涛涛教毛毛跳高。

毛毛学会了跳高，涛涛学会了赛跑。

四是四，十是十，要想说对四，舌头碰牙齿；要想说对十，舌头别伸直。要想说对四和十，多多练习十和四。

灰化肥发灰，黑化肥发黑

儿歌绕口令

母鸡骂小鸡，你这笨东西。教你咯咯咯，你偏叽叽叽。

一二三四五，上山打老虎。老虎没打着，打了小松鼠。松鼠有几只？一二三四五。

荡呀荡，荡秋千，小妹妹，站上边，迎着风儿荡得快。使劲荡，一二三，荡得高，荡得远，象只蝴蝶飞上天。小手绢，擦鼻涕，天天和我在一起。

排排坐，吃果果，你一个，我一个。小华没有来，给他留一个。
排排好，排排好，小狗小猫做早操。花鹿姐姐喊口令，一二三四做得好。
大米饭喷喷香，我们大家都来尝。吃得快吃得饱，不把饭粒掉桌上。
我的小鼓响咚咚，我说话儿它都懂。我说小鼓响三声，小鼓说“咚咚咚！”哎哟哟，这不行，妹妹睡觉还没醒，我说小鼓别响了，小鼓说声“懂、懂、懂！”
小蚱蜢，学跳高，一跳跳上狗尾草。腿一弹，脚一翘，“哪个有我跳得高”，草一摇，摔一跤，头上跌个大青包。
一颗星，孤零零，两颗星，放光明。三四五六许多星，照得满天亮晶晶。
一颗星，亮晶晶，两颗星，眨眼睛；许许多多小星星，数呀数不清。
是谁？敲着窗户沙沙沙。是我，我是小雪花，我从天上来，告诉你们冬天来到啦！
秋风吹，树枝摇，红叶黄叶往下掉。红树叶，黄树叶，片片飞来象蝴蝶。
小雨点，沙沙沙，落在田野里，苗儿乐得向上拔。小雨点，沙沙沙，落在鱼池里，鱼儿乐得摇尾巴。

布娃娃，布娃娃，大大的眼睛黑头发。天天笑哈哈，从来不说话，我来抱抱你，做你好妈妈。
天上下雨点地面滑，小朋友摔倒我扶他。帮他擦去身上泥，阿姨夸我好娃娃。

好邻居

游戏规则：

- 1、所有人围成一个圆圈，一人站在圆心。
- 2、培训师宣布规则：有站在圆心的人随机问圆圈里的人（比如说 A），你喜欢我吗？如果 A 回答喜欢，则 A 周围相邻的两个人就要互换位置，在互换位置的时候，站在圆心的人就有迅速的插到 A 周围相邻的两个位置之间，这样 A 周围相邻的两个人有一个就没有位置，那么就由他表演一个节目或作自我介绍，然后就由他站在圆心，游戏开始下一轮。
- 3、如果 A 回答不喜欢，则站在圆心的人将会继续问 A：“那你喜欢什么”。如果 A 回答我喜欢戴眼镜的人，则场上所有戴眼镜的人都必须离开自己的座位寻找空位，而站在圆心的人需要迅速的找一个位置，这样没有找到位置的人就需要由他表演一个节目或作自我介绍，然后就由他站在圆心，游戏开始下一轮。
- 4、A 如果回答不喜欢之后，还可以回答例如我喜欢男人，那么全场的男人必须全部换位，如果 A 是男的，他自己也要换位。为了增加难度和趣味性，还可以回答，我喜欢穿白袜子等不被人马上发现的细节。

扫把情人

概要：1 人将圆圈内的扫把弄倒，另一人过去扶住的游戏

准备：长柄扫把

方法：

- 1、几个人排成圆圈定号码，一个人站在圆圈中间，让扫把立在中间
- 2、中间的人说出一个号码，同时把手中倒立的扫把放开
- 3、被叫到号码的人立刻跑去在扫把倒地前抓住扫把
- 4、没抓住的人受罚。

猜变化

概要：猜出排列顺序有无变化的游戏

方法：

- 1、十到十五位队员全部排好坐在椅子上，而被选出的两个观察者，花一分钟来记下排列顺序。
- 2、观察员走出室外，其中留在室内的队员趁机交换位置。
- 3、观察员进来后要说出谁和谁换过位置，先猜中的观察员获胜。

面对面的介绍

游戏规则：将所有人排成两个同心圆，随着歌声同心圆转动，歌声一停，面对面的两人要相互自我介绍。

注意事项：

- (1) 排成相对的两个同心圆，边唱边转，内外圈的旋转方向相反。
- (2) 歌声告一段落时停止转动，面对面的人彼此握手寒暄并相互自我介绍。歌声再起时，游戏继续进行。

天龙八部

目标：以较热烈的活动使学员彼此热络

规则：

- 1、学员双手搭在左右伙伴的肩膀，围成一圈
- 2、在训练员的口令下往前踏步
- 3、计算共能走动几步

注意事项：

- 1、注意肩部的压迫，压力过大时应出声停止再向前
- 2、避免朝某一方向跌倒。

猜猜我是谁

目标：使初步认识的队员再次彼此认识

道具：不透明的幕布一条

规则：

- 1、参加的人员分成两边
- 2、依序说出每人的姓名或希望别人如何称呼自己
- 3、训练员与助理训练员手拿布幕隔开两边成员，分组蹲下
- 4、第一阶段两边成员各派一位代表至幕布前，隔着幕布面对面蹲下，训练员喊一、二、三，然后放下幕布，两位成员以先说出对面成员姓名或绰号者为胜，胜者可将对面成员俘虏至本组。
- 5、第二阶段两边成员各派一位代表至幕布前背对背蹲下，训练员喊一、二、三，然后放下幕布，两位成员靠组内成员提示（不可说出姓名、绰号），以先说出对面成员之姓名或绰号者为胜，胜者可将对面成员俘虏至本分组。
- 6、活动进行至其中一组人数少于三人即可停止。

引导讨论：

- 1、各位如果继续玩下去谁会赢？那谁会输了？
- 2、我们所设计的这个游戏是 no loser\ no winner
- 3、那这是什么意思，也就是双赢的概念

注意事项：

- 1、选择的幕布必须不透明，以免预先看出伙伴而失去公平性及趣味性。
- 2、成员蹲在幕布前，避免踩在幕布上，以免操作幕布时跌倒。
- 3、训练员应制止站立或至侧边偷窥的情况发生。
- 4、组员不可离训练员太近，以免操作幕布时产生撞击。
- 5、组员叫出名字时间差距短，训练员须注意公平性。
- 6、本活动不适用于不熟悉的团队。

变化：

- 1、可增加幕布前代表人数；
- 2、可让组员背部贴紧幕布，另一分组凭其轮廓猜出其姓名或绰号。
- 3、可在排球场进行，以海滩球互相投掷时，需要叫出对方队友姓名或绰号，全部叫完前不可重复。

训练幽默乐观的游戏

情绪有正性与负性之分。有些正性情绪，如兴奋、好玩、幽默可以激发人的创造力，而许多负性情绪，如痛苦、焦虑、恐惧则会阻碍人的创造力发挥。我们每个人都可能因成功或失败而导致情绪波动的经历。下面这个游戏可以让你体验情绪在问题解决中的强大作用。更可以训练你的幽默和乐观的情绪。

这个游戏要求你和一些朋友一同做，而且要求你偏离你一贯的社会行为。游戏的内容是要你学动物园里动物的叫声。

下面一表决定你要学的动物是什么：

你姓氏汉语拼音的第一字母 动物名称

A--F 狮子

G--L 海豹

M--R 猩猩

S--Z 热带鸟

现在选择一个伙伴（最好在那些朋友中挑一位不太熟悉的人作为伙伴）。彼此盯着看，目光不能转移，同时用嘴大声学动物叫，至少10秒钟。

点评：

在这个简单的游戏中，你的感觉如何？你是否感到既幽默有趣又有些尴尬？这个游戏尽管开始时可能会感到不舒服，很可能结束时已是笑声满堂。也许不管你模仿的动物是什么，最后你的表现都是“傻驴”一头。

你是否注意到好玩和幽默的情绪会有助于你在这个游戏中创造性的发挥，可能会使你灵机一动，模仿出种种出人意料的叫声，获得满堂喝采，或者逗得大家捧腹大笑？而在游戏中，感到尴尬的心理却会使你羞于开口？假如你有幽默感，学动物叫就更容易开口。

正性乐观的情绪是创造力的催化剂。因此，在最困难的时候，不要忘记幽默可以使你保持乐观。

分组游戏

1、寻找对象：

第一步：学员围成一个圆圈——组织者说 LOOK UP、LOOK DOWN、LOCK——学员看上、看下，然后用目光锁定对面的一位同学，当两人的目光相对时，则拍手、出场交谈——交谈3分钟——没对上继续。

第二步：学员分列两行，结对的伙伴面对面站立——各自后退5米——蒙上眼罩——发出声音，寻到对象（不可用学员名字、公司名称）

2、左、中、右

组织者问以下问题：

早上起床时，是从左边下床？右边下床？

——从左边下床的站左边，从右边下床的站右边，记不清的站中间

早上穿鞋时，先穿左边的鞋？先穿右边的鞋？

——先穿左脚的站左边，先穿右脚的站右边，记不清的站中间

以此种办法将学员分成三大组。

3、谁是勇士？

如果依上法分成的三组人数悬殊过大，则继续分组，按以下办法：

请大家自由组合，寻找另外两位与自己相象的伙伴，分成三人一组。

然后提问：

1、谁愿意第一个站起来？

2、谁愿意第二个站起来？

由此，将学员分成三批。

大树与松鼠

适合人数：10人以上

材料及场地：无

适用对象：所有学员

时间：5-10分钟

操作程序

- 1、事先分组，三人一组。二人扮大树，面对对方，伸出双手搭成一个圆圈；一人扮松鼠，并站在圆圈中间；培训师或其它没成对的学员担任临时人员。
- 2、培训师喊“松鼠”，大树不动，扮演“松鼠”的人就必须离开原来的大树，重新选择其他的大树；培训师或临时人员就临时扮演松鼠并插到大树当中，落单的人应表演节目。
- 3、培训师喊“大树”，松鼠不动，扮演“大树”的人就必须离开原先的同伴重新组合成一对大树，并圈住松鼠，培训师或临时人员就应临时扮演大树，落单的人应表演节目。
- 4、培训师喊“地震”，扮演大树和松鼠的人全部打散并重新组合，扮演大树的人也可扮演松鼠，松鼠也可扮演大树，培训师或插其他没成对的人亦插入队伍当中，落单的人表演节目。

串名字游戏

游戏方法：

小组成员围成一圈，任意提名一位学员自我介绍单位、姓名，第二名学员轮流介绍，但是要说：我是***后面的***，第三名学员说：我是***后面的***的后面的***，依次下去……，最后介绍的一名学员要将前面所有学员的名字、单位复述一遍。

分析：活跃气氛，打破僵局，加速学员之间的了解

红黄牌

时间：5分钟

道具：红牌、黄牌

游戏操作：

Ø 两人并排站立

Ø 听意思举牌

老蔡说：举起红牌——举起红牌

老蔡说：放下红牌——放下红牌

老蔡说：不要放下黄牌——举起黄牌

放下红牌——放下红牌

老蔡说：不要不放下红牌——放下红牌

老蔡说：不要不举起黄牌——举起黄牌

我喊一声后就举起红牌——不举牌

老蔡说：举起黄牌——举起黄牌

老蔡说：千万不要不举起黄牌——举起黄牌

老蔡说：不要放下红牌——举起红牌

老蔡说：不要不放下黄牌——放下黄牌

千万不要不举起红牌——举起红牌

老蔡说：举起双手、原地跳一下、放下黄牌 — 放下黄牌、举起红牌

老蔡说：放下红牌 ————— 放下红牌

老蔡说：不要放下黄牌 ————— 举起黄牌

千万不要不举起黄牌 ————— 举起黄牌

老蔡说：不要不举起黄牌 ————— 举起黄牌

优点与缺点

所需时间：30-45 分钟，由团队人数及培训者安排

小组人数：无限制

所需物品："优点与缺点"表格，每人一支钢笔

游戏概述：

此游戏用于要求每个参与者在无任何威胁的情况下，写出其他人的优点及缺点。特别适用于同一组或一同工作的，或者团队中互相了解的成员。

目的：

- 1、令每个参与者在无任何威胁的情况下，对其他人的优点与缺点进行评点。
- 2、让每个参与者之间相互反馈自己在成员眼中的优点与缺点。

步骤：

- 1、令每个参与者都知道他们将有可能会对团队里的每一个人的优点与缺点进行反馈，也就是说，你喜欢或不喜欢某人的哪一方面。
- 2、告知每个人这是一项保密的活动，没有人被告知是谁写的他的优点与缺点的内容。
- 3、给每个人一张"优点与缺点"并告诉他们每人为其他人至少写出一条喜欢或不喜欢。
- 4、收集每张答卷，混合一起并对每个人念出写给他们的意见，你首先要从自己的名字念起。

讨论题目：

- 1、所有的意见都正确吗？
- 2、有没有互相矛盾的意见？
- 3、现在是否有人不愿意别人和自己同在一组？

类似游戏：

- 1、在你复印"优点与缺点"之前，可以先列出所有的小组成员

沟通游戏

蒙眼作画

人人都认为睁着眼睛画画比闭着眼要画得好，因为看得见，是这样吗？在日常工作中，我们自然是睁着眼的，但为什么总有些东西我们看不到？当发生这些问题时，我们有没有想到可以借助他人的眼睛？试着闭上眼睛，也许当我们闭上眼睛时，我们的心敞开了。

目标：

1. 使学员明白单向交流方式与双向交流方式可以取得不同效果。
2. 说明当我们集中所有的注意力去解决一个问题时，可以取得更好的结果。

游戏过程：

所有学员用眼罩将眼睛蒙上，然后分发纸和笔，每人一份。要求蒙着眼睛将他们的家或者其他指定东西画在纸上。完成后，让学员摘下眼罩欣赏自己的大作。

讨论：

1. 为什么当他们蒙上眼睛，所完成的画并不是他们所期望得那样？
2. 怎样使这一工作更容易些？
3. 在工作场所中，如何解决这一问题？

变化：

1. 让每个人在戴上眼罩前将他们的名字写在纸的另一面。在他们完成图画后，将所有的图片挂

到墙上，让学员从中挑选出他们自己画的那幅。

2. 教员用语言描述某一样东西，让学员蒙着眼睛画下他们所听到的，然后比较他们所画的图并思考，为何每个人听到是同样的描述，而画出的东西却是不同的，在工作时呢？

所需时间：10 - 15 分钟

教具：眼罩，纸，笔

苹果与凤梨

道具：无

说明：

- 1、全体学员围成一圈
- 2、训练师先和相邻的人进行演示

训练师：这是苹果。

相邻的人回答：什么？

训练师：苹果

相邻的人回答：谢谢！

- 3、回答完这一对话程序，由相邻的人（甲）开始问他的下一个同伴（乙）相同的问题：

甲：这是苹果。

乙：什么？

甲（对训练师说）：什么？

训练师：苹果

甲：苹果

乙：谢谢！

- 4、将此对话一直持续下去，最终传到训练师；同时训练师向另一个方向相邻的人传递凤梨，这样两句话就朝相反的方向进行传递。

- 5、注意事项：

- 1) 培训师要密切注意对话的流向，特别是苹果和凤梨的走向；
- 2) 这是一个非常有趣和复杂的游戏，训练师应该提醒对话过程中的回答的规律，要求参加培训的人员要有特别高的注意力和反应能力
- 3) 可做为晚会游戏或者暖场游戏。对于发生回答错误的学员，可以适当做些惩罚。

狗仔队

游戏规则：

- 1、将所有人进行分组，每组两人
- 2、培训师提问：在小组里谁愿意做为 A？
- 3、剩下的人为 B
- 4、培训师说：选 A 的人代表八卦杂志的记者，俗称“狗仔队”，代表 B 的是被采访的明星，A 可以问 B 任何问题，B 必须说真话，可以不回答，时间三分钟，不可以用笔记。
- 5、三分钟后角色互换

游戏讨论：

- 1、该游戏可用于沟通游戏当中，主要说明的认识与陌生人进行交往的一些知识：例如，我们将谈话的内容分为几个层次，最外层的谈话是对客观环境的交谈，比如谈天气，谈股市，因此比较容易交谈；第二层就是一些谈话者自身的一些话题，比如交谈社会角色的话题，例如你的家庭状况如何呀？你是哪里人呀等等问题；第三层就更深一层，会到个人隐私部分等比较敏感的话题，比如性、金钱的态度、个人能力的判断等等，最后一层则是个人内心的真实世界，比如道德观、价值观等。不同层次的话题适合不同的场合和谈话对象，层次越高，双方的沟通和相互信任越能体现出来；
- 2、对于直接面向客户式的销售人员的沟通能力很重要，就是要懂得循序渐进的将顾客心理的保护屏

障一层层剥掉，从而使顾客达到内心的信任，促使销售成功

3、此游戏还可以进行改编，即将原先的分组重新组合，每6人一个组，原来的搭档必须仍在同一组，可由A扮演B的角色，以B的身份说出刚刚说掌握的B的情况，并告诉其它队员；做完之后互换角色，达到小组成员能够迅速的认识同伴并建立关系。

商店打烊时

以下是一个简单的倾听测试。

1、先将习题（一）的内容发给学员，讲师说一个情节（情节内容见习题二），让学员去回答下面的12个判断题

2、做完习题一之后，将习题二发给学员，让学员看刚刚说的情节进行判断，提醒学员不要受习题一答案的影响

3、最后公布答案

习题（一）：商店打烊时

请不要耽搁时间	正确	错误	不知道
1、店主将店堂内的灯关掉后，一男子到达	T	F	?
2、抢劫者是一男子	T	F	?
3、来的那个男子没有索要钱款	T	F	?
4、打开收银机的那个男子是店主	T	F	?
5、店主倒出收银机中的东西后逃离	T	F	?
6、故事中提到了收银机，但没说里面具体有多少钱	T	F	?
7、抢劫者向店主索要钱款	T	F	?
8、索要钱款的男子倒出收银机中的东西后，急忙离开	T	F	?
9、抢劫者打开了收银机	T	F	?
10、店堂灯关掉后，一个男子来了	T	F	?
11、抢劫者没有把钱随身带走	T	F	?
12、故事涉及三个人物：店主，一个索要钱款的男子，以及一个警察	T	F	?

习题：商店打烊时

某商人刚关上店里的灯，一男子来到店堂并索要钱款，店主打开收银机，收银机内的东西被倒了出来而那个男子逃走了，一位警察很快接到报案。

仔细阅读下列有关故事的提问，并在“对”、“不对”、或“不知道”中作出选择，划圈。

请不要耽搁时间	正确	错误	不知道
1、店主将店堂内的灯关掉后，一男子到达	T	F	?
2、抢劫者是一男子	T	F	?
3、来的那个男子没有索要钱款	T	F	?
4、打开收银机的那个男子是店主	T	F	?
5、店主倒出收银机中的东西后逃离	T	F	?
6、故事中提到了收银机，但没说里面具体有多少钱	T	F	?
7、抢劫者向店主索要钱款	T	F	?
8、索要钱款的男子倒出收银机中的东西后，急忙离开	T	F	?
9、抢劫者打开了收银机	T	F	?
10、店堂灯关掉后，一个男子来了	T	F	?
11、抢劫者没有把钱随身带走	T	F	?

12、故事涉及三个人物：店主，一个索要钱款的男子，以及一个警察 T F ?

习题：商店打烊时（答案）

- | | |
|---------------------------------|------------------|
| 请不要耽搁时间 | 答案 |
| 1、店主将店堂内的灯关掉后，一男子到达 | ? 商人不等于店主 |
| 2、抢劫者是一男子 | ? 不确定，索要钱款不一定是抢劫 |
| 3、来的那个男子没有索要钱款 | F |
| 4、打开收银机的那个男子是店主 | ? 店主不一定是男的 |
| 5、店主倒出收银机中的东西后逃离 | ? |
| 6、故事中提到了收银机，但没说里面具体有多少钱 | T |
| 7、抢劫者向店主索要钱款 | ? |
| 8、索要钱款的男子倒出收银机中的东西后，急忙离开 | ? |
| 9、抢劫者打开了收银机 | F |
| 10、店堂灯关掉后，一个男子来了 | T |
| 11、抢劫者没有把钱随身带走 | ? |
| 12、故事涉及三个人物：店主，一个索要钱款的男子，以及一个警察 | ? |

空方阵

形式：5 人一小组，10 人一个大组，24 人一班最佳。

类型：可用于沟通，团队合作及领导力方面的训练

时间：40 分钟

材料及场地：2 套空方阵塑料板，教室及其他会议室或走廊

适用对象：参加团队建设，领导力及沟通课程的全体学员

活动目的

增强小组之间个人与个人的配合，小组之间的沟通及配合，从而找出经常出现的问题以及探索出解决这些问题的方法，小组工作时是否有领导的出现及体会领导的作用

操作程序

- 1、10 人的大组中分为 2 个小组，一组命名为“计划团队”，另一组命名为“执行团队”，还有 2 位组员为“观察团队”。
- 2、培训师有 3 份不同的指令分别交给“计划团队”、“执行团队”、“观察团队”。
- 3、整个任务将在 25 分钟内完成。
- 4、现在开始分别给“计划团队”、“执行团队”、“观察团队”指令

有关讨论

对比 2 个大组，选出最先完成任务的大组，听他们分享自己在工作过程中的感受，为什么能够完成得比另外一组快

由观察员谈谈 2 个大组分别在排列任务过程的表现

总结在这个游戏中最大的启发是什么，领导力的讨论，沟通方面的问题，合作及配合是否融洽，通过什么方法来解决问题。

附学员稿

“计划团队”任务指令及程序

- 1、培训师现在发给“计划团队”的其中 4 位队员每人一个装有魔板的信封并告诉“计划团队”这 4 个信封中的魔板拼在一块会是一个空方阵。
- 2、培训师告诉“计划团队”从现在开始，你们有 25 分钟的时间作出如何指挥“执行团队”拼出空方阵的计划并且让“执行团队”执行该计划，整个计划及执行时间为 25 分钟。
- 3、“计划团队”在任何时候都可以给“执行团队”口头指导，但只要“执行团队”开始动手工作时，“计划团

队”将不允许再做任何指导。

“计划团队”工作时的规则

- 1、你信封中的魔板只可以摆在你自己的面前，也就是说不能动别人的魔板，也不能把所有的魔板都混合起来。
- 2、在计划和指导阶段，你都不能拿其他队员手中的魔板或相互交换魔板。
- 3、在任何时间都不能直接说出或展示图形答案。
- 4、在任何时间都不能把空方阵组合起来，这要留给“执行团队”去做
- 5、不能在魔板或信封上做任何记号。
- 6、“执行团队”必须监督你们遵守上述规则。
- 7、当执行团队开始拼装魔板时，计划团队不能再进行任何指导，但要留下来观察执行团队如何装配。

执行团队任务指令及程序

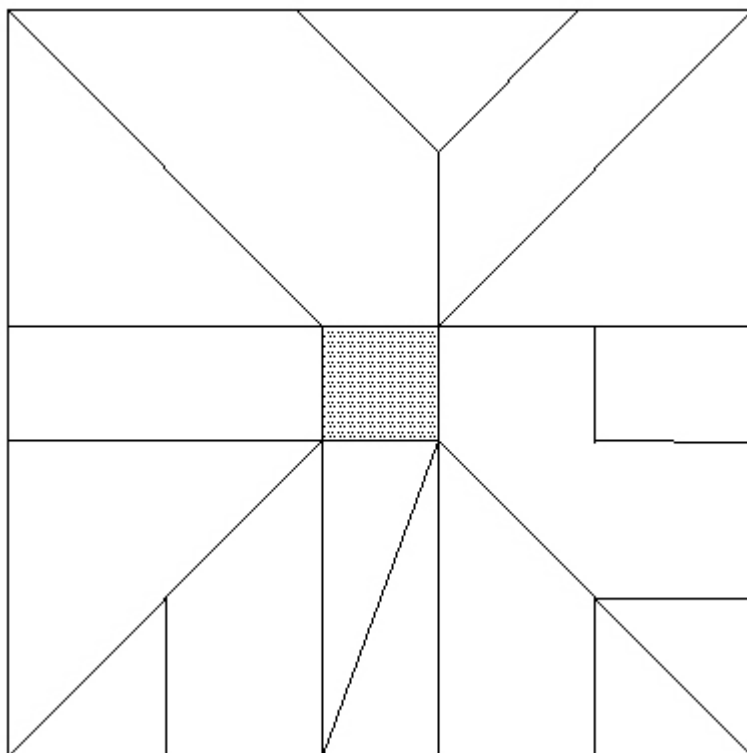
- 1、培训师告诉“执行团队”：你们的任务是按照“计划团队”下达的指令来执行任务。“计划团队”可以随时叫你们过去接受任务及计划指导，如果他们不叫你们过去，你们也可以主动去向他们汇报工作。你们的任务必须在 25 分钟内完成，现在已经开始计时了。但你们开始动手执行任务时，“计划团队”是不允许给予任何指导。
- 2、你们要尽可能迅速地完成任务。
- 3、在你们等待计划团队下达指令时，可以先讨论一下问题：
---等待接受一项未知的任务时，你心中有什么感受和想法呢？
---你们会怎样组织自己以一个团队的形式去执行任务？
---你们对“计划团队”有些什么看法？
- 4、请把以上问题的讨论结果记录下来，以便完成任务之后参加小组讨论。

“观察团队”任务指令及程序

培训师告诉“观察团队”的 4 位观察员，他们将分别对 4 个不同的小组进行观察并作出记录：

- 1、你将观察一项团队练习，在这项练习中有 2 个团队参加活动，一个“计划团队”和一个“执行团队”，他们将共同努力拼 16 块魔板，如果拼排正确，将会排出一个空方阵。
- 2、计划团队必须决定如何将这魔板拼在一起，然后指导“执行团队”按计划将魔板拼在一起。
- 3、“计划团队”只能提供一些建议和大致的拼排轮廓，但不能亲自动手做，只用言语指导，让“执行团队”来完成整项任务。当“执行团队”开始动手执行任务时，“计划团队”将不能再作任何指导。
- 4、作为观察员，你们需要观察整个活动过程并写观察报告。以下列出了 8 个问题，在你们的观察中要留心考虑这些问题：
--你们对自己的需求，“执行团队”的需求以及环境因素了解的准确程度如何？
--他们是否能大概地把握问题的关键？
--计划团队是怎样定义这个问题的？
--你是如何为该问题定性的，即：“这个练习中的基本问题是……？”
--计划者有没有努力尝试转化这个问题？
--是否有制定可操作的目标？
 他们的计划及组织效果如何
 他们是否有评估现有的资源
 他们是否受到“假设限制”的制约
 他们是否预料到一些可能会出现的问题
--他们用什么方法来衡量整个任务的执行过程
--他们的工作效果如何
--在这次联系中，他们是否很成功？

观察员观察“执行团队”在不同阶段时的情绪变化及行为表现以及对其评价。



空方阵塑料板图形

取水游戏

良好的合作是成功的关键

队一任务说明书

任 务

你队的任务是用一只特别的能装 100 只一公升瓶的容器在地图所示区域内收集空瓶，收到瓶子越多越好。每个瓶子都装满一公升水，由于重量限制，你们收集的只能是空瓶。如果瓶里装满水的话，必须把水倒掉。但倒水及装瓶的时间不计算入内。

你队必须集中行动，穿梭于旅店之间。

你们可以以五公里的时速行进，但下午三点前必须返回营地，路上不能停留或等待。在规定时间内每收回一只空瓶得十分。

路线设计

你队的任务是从如图所示的旅店内存收集空瓶，一只瓶子得 10 分。

你队总分加上另一队的得分即是两队的累计分。累计分至少必须达到 1500 分，多多益善。

假定你队得 700 分，另一队得 1000 分，累计分则为 1700 分，各队得分越高越好。

选中一条能得高分的路线，把所作选择告知情报中转站，我们会将你们两队的累加分告诉你。允许任意多次尝试不同的路线，看选哪条得分更高。

如果能在 60 分钟里完成这个练习，你队将得 50 分的额外奖。

瓶子的位置

有两支队伍参加，你作为队一制定计划。两队将在同一地图所示的同样区域内执行相似的任务。

你队的营地设于起锚旅店。你队于早上 8 点出发，下午 3 点返回，任务是收集空瓶。你知道能在下列地方找到水瓶：

君首旅店 10 瓶
鼓栈 10 瓶
野猪扣哨子旅社 20 瓶
皇冠宾馆 20 瓶
马蹄旅店 20 瓶
独角兽旅社 20 瓶
大象旅社 10 瓶

交 流

你想与另一个队交流，可将你的信息写在白纸上交到情报中转站，情报中转站可以为你传递信息。同样你也能够获得信息。信息到时我们会通知你。使用中转站没有限制。

两队也可以面谈。练习开始后 20 分钟内两队不能会面，之后每 20 分钟可以面谈一次，时间 1 分钟。每队只能有一名队员参加，面谈不能携带任何文件或书写工具，会议安排通过中转站进行。

行进时间

以下是你队在旅店间行进分别所需的时间。以分计算：

老公牛---大象 90
大象 ---独角兽 150
独角兽---马蹄 30
马蹄 ---皇冠 60
皇冠 ---满月 60
满月 ---老公牛 90
皇冠 ---君首 90
君首 ---钟铃 30
钟铃 ---葡萄 60
葡萄 ---起锚 30
君首 ---起锚 60
起锚 ---鼓 30
起锚 ---马蹄 90
葡萄 ---星星 30
独角兽---鼓 90
鼓 ---星星 30
鼓 ---野猪口哨 90
野猪 ---皇家橡树 30

良好的合作是成功的关键

队二任务说明书

任 务

你队的任务是用一只特制的能盛 100 公升水的容器去地图所示区域内提水，提回的水越多越好。由于重量限制，你队只能打水而不能收瓶子，但把水从瓶中倒入容器的时间不作考虑。

你队必须集体行动、穿梭于旅店之间。

你队可以以十公里的时速行进，但下午五小时前必须返回营地。

路上不能停留或等待，在规定时间内每提回 1 公升水得 10 分。

路线设计

你队的任务是从如图所示的旅店提水，一公升水得 10 分。

你队总分加上另一队的得分即是两队的累计分。累计分至少必须达到 1500 分，多多益善。

假定你队得 700 分，另一队得 1000 分，累计分则为 1700 分，各队得分越高越好。

选中一条能得高分的路线，把所作选择告知情报中转站，我们会将你们两队的累加分告诉你。允许任意多次尝试不同的路线，看选哪条得分更高。

如果能在 60 分钟里完成这个练习，你队将得 50 分的额外奖。

水的位置

有两支队伍参加。你为队二作计划。两队将在同一地图所示的同样区域内执行相似的任务。

你队驻营在老公牛旅店，早上十点起程，下午五点返回，任务是提水。你知道能在下列地方找到水瓶（每瓶容量 1 公升）：

- 钟铃宾馆 10 瓶
- 葡萄旅社 10 瓶
- 星星旅店 10 瓶
- 皇冠宾馆 20 瓶
- 马蹄旅店 20 瓶
- 独角兽旅社 20 瓶
- 皇家橡树 20 瓶

交 流

你想与另一个队交流，可将你的信息写在白纸上交到情报中转站，情报中转站可以为你传递信息。同样你也能够获得信息。信息到时我们会通知你。一条信息可容纳 30 个字。使用中转站没有限制。

两队也可以面谈。练习开始后 20 分钟内两队不能会面，之后每 20 分钟可以面谈一次。

在历时 2 分钟的会上每队只能有一名队员参加，开会不能携带任何文件或书写工具，会议安排通过中转站进行。

行进时间

以下是你队在旅店间行进分别所需的时间。以分计算：

- 老公牛---大象 45
- 大象 ---独角兽 75
- 独角兽---马蹄 15
- 马蹄 ---皇冠 30
- 皇冠 ---满月 30
- 满月 ---老公牛 45
- 皇冠 ---君首 45
- 君首 ---钟铃 16
- 钟铃 ---葡萄 30
- 葡萄 ---起锚 15
- 君首 ---起锚 30
- 起锚 ---鼓 15
- 起锚 ---马蹄 45
- 葡萄 ---星星 15
- 独角兽---鼓 45

鼓 --- 星星 15
鼓 --- 野猪口哨 45
野猪 --- 皇家橡树 15

队一和队二的地图

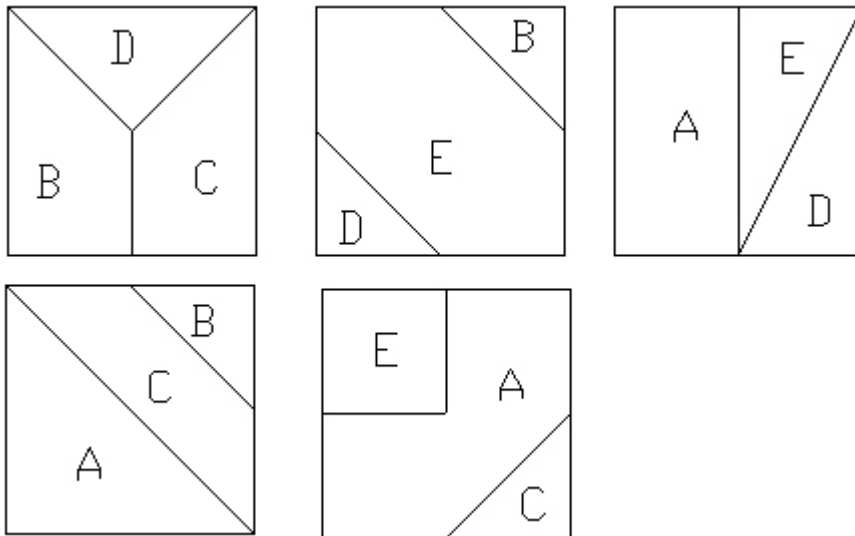
拼图游戏

目的：沟通类、团队训练

人数：适合 4 人~16 人

道具：硬纸若干

说明：1、按如图所示制作 15 张硬纸，将其打乱分拆成 5 份装入信封。



2、小组内每人得到一个信封，小组的任务将信封内的卡片拼装成相同形状的正方形。

规则：

1、全过程不许交流

2、每人手里拿到的卡片只许给别人，不能从别人的手里拿卡片（不能帮助别人拼图）。

任务：小组内的每个人将散乱的图片拼成同样大小的正方形，最快的小组获得胜利。

陷阱：每个人自己完成以后认为 OK 了，就不愿将自己的纸片交给别人了。（不能自己完成就算了）。

点评：状况共有。

目标：

5 个人拼成同样大小的拼图才算完成任务。交换纸片即是交换资源。

在统一目标的指引下，资源信息要共享，彼此愿意、善于分享，将组织利益置于个人利益之上才是真正的“状况共有”

部属角色与领导角色

目的：模拟部属与领导之间的沟通能力

游戏规则：

1、5 人为一组，一人扮演上级主管的角色，一人扮演直接主管的角色，三人扮演部属角色；

2、任务分别写在以下的角色单中，并用信封将角色单装好分给每个角色；

3、上级主管与部属分开做，由直接主管担任联系。

- 4、每组需要共同完成任务，如果完成任务举手示意。
- 5、游戏时间 40 分钟。

部属角色单（一）



- 1、你只可以与直接主管及其他二位同事互相写 MEMO 书面沟通，不可以越级报告。
- 2、你和其他人一样，手中都有 5 种图片。
- 3、你的直接主管及上级主管将领导你们完成任务。
- 4、手中的图片不可露白，也不可传递。

部属角色单（二）



- 1、你只可以与直接主管及其他二位同事互相写 MEMO 书面沟通，不可以越级报告。
- 2、你和其他人一样，手中都有 5 种图片。
- 3、你的直接主管及上级主管将领导你们完成任务。
- 4、手中的图片不可露白，也不可传递。

部属角色单（三）



- 1、你只可以与直接主管及其他二位同事互相写 MEMO 书面沟通，不可以越级报告。
- 2、你和其他人一样，手中都有 5 种图片。
- 3、你的直接主管及上级主管将领导你们完成任务。
- 4、手中的图片不可露白，也不可传递。

直接主管角色单



- 1、你可以与上级主管及部属在纸上沟通。
- 2、你和其它人员一样，手中各有五种图片。
- 3、你的主管将领导你们完成任务
- 4、手中的图片不可露白，也不可传递。

上级主管角色单



- 1、你只能与直接主管沟通，不能越级指挥
- 2、包括你在内，每人手中都有 5 种图片
- 3、你的任务就是“找出每个人相同的一种图形，并使每一成员均了解完成任务的答案”。
- 4、完成任务时，请举手。
- 5、有任何问题，可举手请教讲师。
- 6、手中的图片不可露白，也不可传递。

5人相同的图形是：



画图游戏

规则：

- 1、图形贴于写字板后
- 2、人只能站在板后，不可走出来，有 30 秒思考时间。
- 3、描述第 1 图时，台下学员只允许听，不许提问。--单向沟通
- 4、描述第 2 图时，学员可以发问。--双向沟通
- 5、每次描述完，统计自认为对的人数和实际对的人数。

游戏说明的道理：

双向沟通比单向沟通更有效，双向沟通可以了解到更多信息。

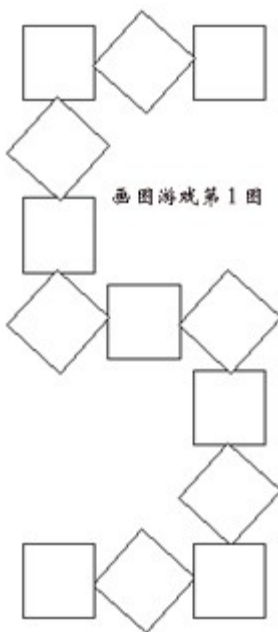
----对听者而言：

- 1) 自认为自己来做会做的更好----单向沟通时，听的比说的着急。
- 2) 自以为是----认为自己做对了的人，比实际做对了的人多
- 3) 想当然----没有提问，就认为是（可根据学员出现的问题举例）
- 4) 仅对对方提要求，不反求诸己----同样情况下，为什么有人做对了，有人做错了？我们为什么不能成为作对了的人？！
- 5) 不善于从别人的提问中接收信息

----对说者而言：

- 1) 要注意听众的兴趣所在
- 2) 要对所表达的内容有充分的理解与了解
- 3) 存在信息遗漏现象，要有很强的沟通表达技巧
- 4) 要先描述整体概念，然后逻辑清晰地讲解

图形附文后



画图游戏第2图



瞎子摸号

活动目的

让学员体会沟通的方法有很多，当环境及条件受到限制时，你是怎样去改变自己，用什么方法来解决问题的。

形式：14-16个人为一组比较合适

类型：问题解决方法及沟通

时间：30分钟

材料及场地：摄像机、眼罩及小贴纸和空地

适用对象：参加团队建设训练的全体人员

操作程序

- 1、让每位学员戴上眼罩
- 2、给了他们每人一个号，但这个号只有本人知道
- 3、让小组根据每人的号数，按从小到大的顺序排列出一条直线
- 4、全过程不能说话，只要有人说话或脱下眼罩，游戏结束
- 5、全过程录象，并在点评之前放给学员看

有关讨论：

你是用什么方法来通知小组你的位置和号数？

沟通中都遇到了什么问题，你是怎么解决这些问题的？

你觉得还有什么更好的方法？

撕纸

形式：20人左右最为合适

时间：15分钟

材料：准备总人数两倍的A4纸（废纸亦可）

适用对象：所有学员

活动目的

为了说明我们平时的沟通过程中，经常使用单向的沟通方式，结果听者总是见仁见智，个人按照自己的理解来执行，通常都会出现很大的差异。但使用了双向沟通之后，又会怎样呢，差异依然存在，虽然有改善，但增加了沟通过程的复杂性。所以什么方法是最好的？这要依据实际情况而定。作为沟通的最佳方式要根据不同的场合及环境而定。

操作程序

- 1、给每位学员发一张纸
- 2、培训师发出单项指令：
 - 大家闭上眼睛
 - 全过程不许问问题
 - 把纸对折
 - 再对折
 - 再对折
 - 把右上角撕下来，转180度，把左上角也撕下来
 - 争开眼睛，把纸打开培训师会发现各种答案。
- 3、这时培训师可以请一位学员上来，重复上述的指令，唯一不同的是这次学员们可以问问题。

有关讨论

完成第一步之后可以问大家，为什么会有这么多不同的结果（也许大家的反映是单向沟通不许问问题所以才会有误差）

完成第二步之后又问大家，为什么还会有误差（希望说明的是，任何沟通的形式及方法都不是绝对的，

它依赖于沟通者双方彼此的了解，沟通环境的限制等，沟通是意义转换的过程)

数字传递

游戏步骤：

- 1、将学员分成若干组，每组学员5名-8名左右，并选派每组一名组员出来担任监督员；
- 2、所有参赛的组员排纵列排好，队列的最后一人到培训师处，培训师向全体参赛学员和监督员宣布游戏规则
- 3、游戏规则：
 - 1) 各队代表到主席台来，培训师：“我将给你们看一个数字，你们必须把这个数字通过姿体语言让你全部的队员都知道，并且让小组的第一个队员将这个数字写到讲台前的白纸上（写上组名），看哪个队伍速度最快，最准确；”
 - 2) 全过程不允许说话，后面一个队员只能够通过姿体语言向前一个队员进行表达，通过这样的传递方式层层传递，直到第一个队员将这个数字写在白纸上；
 - 3) 比赛进行三局（数字分别是 0、900、0.01），每局休息 1 分 15 秒。第一局胜利积 5 分，第二局胜利积 8 分，第三局胜利积 10 分。

小组讨论：

- 1、P（计划）D（实施）C（检查）A（改善行动）循环中，在这个游戏中如何得到体现？
- 2、四个循环中，哪个步骤更为重要？

囊中失物

形式：11-16 个人为一组比较合适

材料与场地：有规律的一套玩具、眼罩

适用对象：所有人员

时间：30 分钟

活动目的：

让学员们体验解决问题的方法，学员们之间面对同样一个问题所表现出来的态度，如何达到共识，并进行配合共同解决问题。

操作程序

- 1、培训师用袋子装着有规律的一套玩具、眼罩，而后发出游戏规则：

我有一套物品，我抽出了一个，而后给了你们一人一个，现在你们通过沟通猜出我拿走的物品的颜色和形状。全过程每人只能问一个问题“这是什么颜色，”我就会回答你，你手里拿着的物品什么颜色，但如果同时很多人问我就不会回答。全过程自己只能摸自己的物品，而不得摸其他人的物品。
- 2、现在培训师让每位学员都戴上眼罩。

有关讨论

你的感觉如何，开始时你是不是认为这完全没有可能，后来又怎样呢？

你认为在解决这一问题的过程中，最大的障碍是什么？

你对执行过程中，大家的沟通表现的评价如何？

你认为还有什么改善的方法？

创造力游戏

鸡蛋飞行器

操作方法:是用一个生鸡蛋和其他几种简单的材料做成一个“飞行器”，哪个小组的“飞行器”飞的最远而且不碎就是胜利者

材料:一只生鸡蛋,四个纸杯,一双筷子,长吸管和短吸管各两根.两只气球,几根皮筋,几张彩纸和几枝彩笔,一把剪刀和一瓶胶水。

游戏要求:每个小组除了要用这些材料做一个鸡蛋飞行器外,还要制做一面彩旗,用来标记"飞行器"落地时的位置,并要求在一个小时内完成全部任务。

补充材料---<学员常见做法>

- 1\小组开始比赛后,小组学员可能进行分工,一个负责制作"飞行器",一个负责制做小旗子。
- 2\负责制作"飞行器"的同学会进行了热烈的讨论,然后综合集体的意见,选出了一个"最优"的方案。
- 3\方案确定后,小组内会选出了一个负责人,负责项目的"施工"。
- 4\做法是把纸杯子用来做"飞行器"的主体,用气球来保护鸡蛋,几根吸管做支架,并用皮筋固定。
- 5\比赛的结果往往会出人意料:多数小组的"飞行器"飞得很远,但是鸡蛋却碎了,这和我们当初总是担心"飞行器"飞不远的结果正好相反,游戏结束后.教练的总结应该使大家认识到"飞行器"的安全性和飞行的距离都非常重要,如果要论先后的话,安全性应该排在第一位.其次才是飞行的距离。“飞得再远,鸡蛋碎了成绩还是零”

比萨斜塔

概要:利用名片搭建比萨斜塔

道具:废弃的名片若干张

玩法:

- 1、个人成组对抗(3-4名)或团体分组对抗(一组2-3名)
- 2、每人各发10-20张名片
- 3、做法:将名片稍稍对折站立置于桌面上,然后叠上一张平面的名片,再置上一张对折的名片,以此类推,愈叠愈高。
- 4、限时三分钟,叠得最高者获胜,如果倒塌,需重新来过。

位的点

形式:全体学员

类型:学习类课程

时间:10分钟

活动目的:学习如何通过排除不相关的事物只着眼于相关的依据来评判事物或人物的方法。

操作程序

将下页所示的图表发给学员或用投影仪展示给全体学员看。请大家判断一下这个点的位置是:

- 1、更靠近三角行的顶部
- 2、更靠近三角行的底部
- 3、在三角形底部和顶部的中间(正确答案)

其它可选操作方法

给学员一张白纸,上面已绘有一个空白的三角形。请大家在三角形的顶部和底部的正中间画一个点。

然后展示一张正确的样张,请大家用直尺来核对自己所画的正确性。



有关讨论

- 1、为什么有些人所画的点会错位？可能的原因：受到了三角形的两条斜边的影响）为什么有些人画对了？（不看斜边而只看底部和顶部来进行判断）
- 2、这个游戏是否说明了在现实生活中我们所设想的往往也会有所偏差？
- 3、我们如何才能克服或防止这种情况的发生？

水草

时间：20 分钟

人数：不限

适用范围：创造力

案情：一个男人，走到湖边的一个小木屋，同一个陌生人交谈以后，就跳到湖里死了。

过程：

- 1、由培训师交代案情，学员通过问封闭性问题的方式去判断案情的起因。
- 2、培训师只负责学员的问题，但只能说“是”或“不是”
- 3、计时间。

故事的起因：

在一个夏夜的湖边，一对热恋男女谈情说爱，由于夏夜炎热，男人去买饮料解渴，留下小姐在湖边等。结果十五分钟之后，等男人回来之后，发现小姐已经不在原来的地方，于是这个男人在湖的周围大声呼唤她爱人的名字，没有人回映。时间一分一秒过去，男人越想越担心，一种不祥的预感已经笼罩在他的心头。“扑通”一声，男人跳下湖里，在湖里寻找爱人的足迹，他在湖底摸索了许久，什么也没有发现，除了一些象水草一样的东西，因担心水草会有危险，所以，就放弃了湖底寻找，上岸之后，男人沿着湖边到处寻找。夜深了，人静了，男人拖着疲惫的身体继续沿着湖边寻找。这时他看到湖边有一个亮着灯的小木屋，于是敲门，开门的是一位陌生的老大爷。

“老大爷，你没有看到一位长头发，穿红色裙子的女孩？”

“没有”

男人仍不放过一线希望，把爱人失踪的遭遇包括在湖里寻找的经过一五一十的告诉了陌生人。

“我是这个湖的看守员，这个湖里几十年来一直都没有生长过一根水草”

原来，男人在湖里摸到的不是水草，而是她爱人的长发。于是，男人跳到湖里殉情了。

沙漠奇案

时间：20 分钟

人数：不限

适用范围：创造力

案情：一个男人，在沙漠当中一丝不挂躺着，死了，周围没有痕迹。

过程：

- 1、由培训师交代案情，学员通过问封闭性问题的方式去判断案情的起因。
- 2、培训师只负责学员的问题，但只能说“是”或“不是”
- 3、计时间。

故事的起因：

一对夫妇乘坐热气球在一望无际的沙漠当中探险，不幸在途中热气球燃料不足，需要减轻热气球的重量，。夫妇想尽办法，将一切可以扔的东西都全部扔掉，甚至包括衣服，但是这仍不能根本解决问题，最后，丈夫为了他心爱的妻子能够逃出升天，就舍弃了自己的生命，跳下沙漠中身亡。

巧扮女郎

游戏方法：

要求学员当中推选出一位学员扮女郎。其他学员协助提供道具、形象设计、步法训练等等。有一定的时间限制。

分析：

要善于模仿，抓住关键点进行模仿。模仿成功人士也同理，要抓住成功的关键因素进行模仿。

在游戏过程当中，团队的合作很重要

举胖子

游戏方法：

在学员当中挑选个头最大，体重最重的学员，请他坐在讲台上的一张座椅上，另外在学员中挑选四名最瘦小的学员，请他们上台，要求：四名瘦小的学员要合力将坐在椅子上的胖学员举起来，起码3分钟，但是，每人只能动用自己的一到两个手指

分析：

不要认为不可能

要善于听取讲师的引导

利用正确的方法

通力合作

找变化

- 1、找一个你身边的学员结成伙伴 (partner)
- 2、背对背,给你们3分钟,在身上做3个变化
- 3、回过头,彼此找找对方的变化
- 4、再背对背,给你们3分钟,在身上做10个变化
- 5、回过头,彼此找找对方的变化双方都找出10个变化的,请举手

铁钉

说明:请问有没有人玩过这个?不是要大家吞铁钉,请放心。请将12根铁钉放在铁钉头上,不可以碰到木头,脑筋急转弯的答案就不必了。可能和不可能都是答案之一,取得共识就好。另外,说明一下,铁钉盒只是为了装铁钉方便,没有任何蹊跷,各位不用研究了。

规则:1.不可以使用外力

2.不可以使用暴力

3.不可以使用念力

Debrief(举例):

1. 答案很重要，但刚才的过程更重要
2. 到底可不可能，会不会因为别人的一句话，你就受影响？
3. 或是自己就认为不可能，所以它永远都没有机会？
4. 会不会因为自己的一句话就让别人觉得不可能？

高空飞蛋

活动目的

体现小组成员的创造力及团队精神

形式：3个人一个小组为最佳

类型：创造力，团队合作

时间：30分钟

材料及场地：每组鸡蛋一只，小气球一只，塑料袋一只，竹签4只，塑料匙、叉各2支，橡皮筋6条；
3层楼及楼下空地

适用对象：所有学员

操作程序

- 1、培训师把上述所说材料发给每组，而后让学员在25分钟之后到指定的3层楼的地点把鸡蛋放下来，为了不使鸡蛋摔破，可以用所给的材料来设计保护伞。
- 2、25分钟之后，每组留一位学员在3层楼高的地方进行放鸡蛋，其他学员可以到楼下空地观赏及检查落下的鸡蛋是否完好。
- 3、鸡蛋完好的小组是优胜组，可以进行决赛，胜出者，培训师可以给一些小礼品作为奖励

有关讨论：

你们组的创意是怎么得来的？

在小组合作过程中大家的协调程度如何？

领导力游戏

踢足球

形式：6个人一个小组为最佳

类型：指导、帮助其他组员学习技能

时间：15分钟

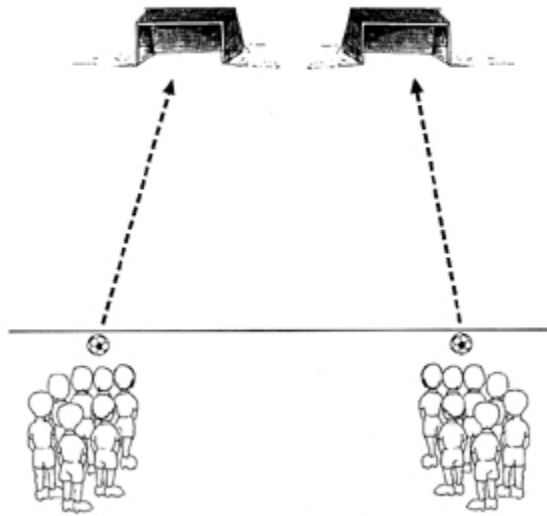
材料及场地：每组一个龙门及一个足球，在空地内进行

适用对象：参加领导力训练的全体人员

活动目的：用于说明在指导下属或同事工作或交代任务时所需要的技巧。

操作程序：培训师把龙门及足球发给小组，龙门与射球的地方相隔8米，而后给小组十分钟的练习时间，之后进行比赛。每组要踢十个球，每人至少要有一次的踢球机会。进球最多的小组为胜组。

《踢足球》操作指导图形



有关讨论：

- 1、你们小组是否具有这方面的技巧，如果有成员在这方面比其他成员更有优势，那么这些成员怎样教其他人也具备这方面的技巧？
- 2、不懂执行这一任务的组员们，你们当时怎样想，自己用什么方法来完成任务，是否有学习的欲望，向其他组员学习有没有障碍，这些障碍是什么？

教练技术

时间：30 分钟

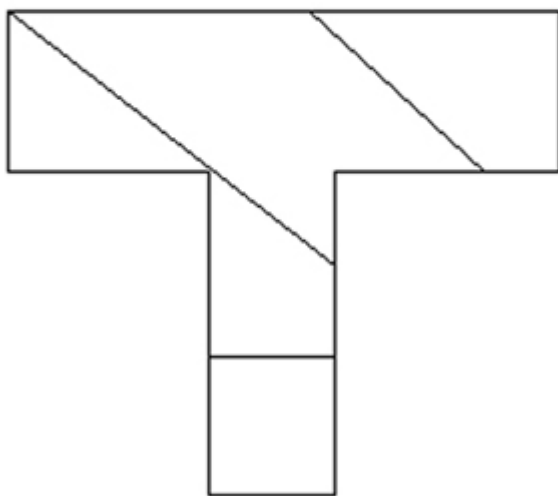
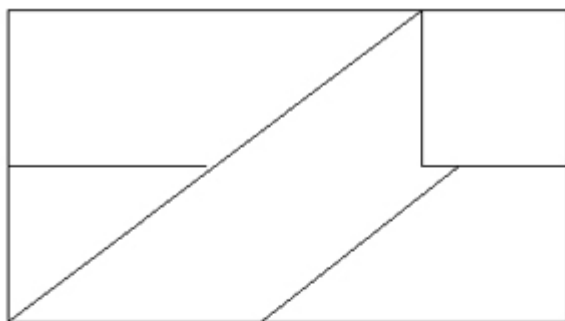
道具：七巧板若干套

游戏目的：让主管学会如何进行指导下属

游戏操作方法：

- 1、导师先教方法给教练，大约 3-4 分钟。具体方法是定义目标，定义形状，定义多边形的每边。
- 2、然后看谁教的快，由小组教练教会，然后由小组抽签决定谁来代表小组进行比赛。
- 3、可增加 12 秒限时完成项目，正确的进行加分。
- 4、三分钟练习，有谁摆不出来罚分。

教练技术的四个口诀“先说说看、做给他看、让他试试看、旁边在指导看看”



七巧板造型

他的授权方式

形式：8人一组为最佳

时间：30分钟

材料：眼罩4个，20米长的绳子一条

适用对象：全体参加团队建设及领导力训练的学员

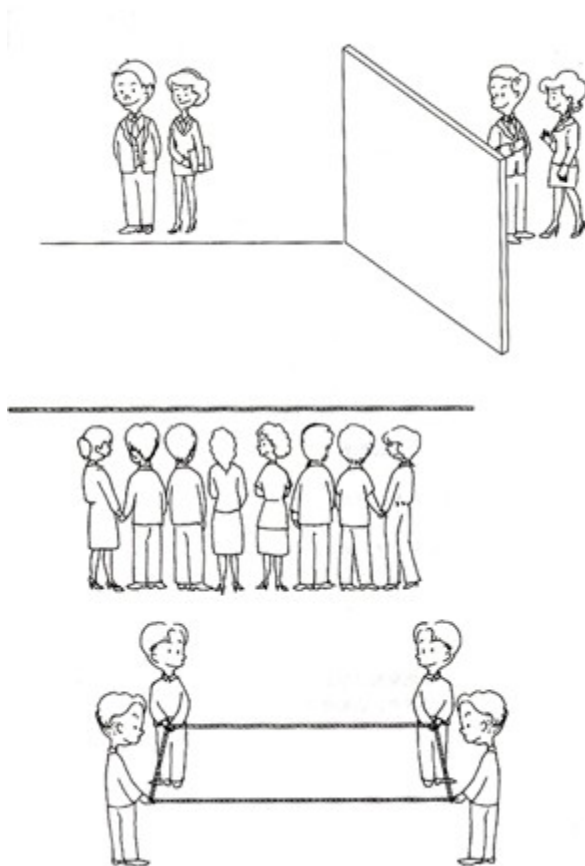
活动目的

让学员体会及学习，作为一位主管在分派任务时通常犯的错误以及改善的方法。

操作程序

- 1、培训师选出一位总经理、一位总经理秘书、一位部门经理，一位部门经理秘书，四位操作人员。
- 2、培训师把总经理及总经理秘书带到一个看不见的角落而后给他说明游戏规则：
 - 总经理要让秘书给部门经理传达一项任务，该任务就是由操作人员在戴着眼罩的情况下，把一条20米长的绳子做成一个正方形，绳子要用尽。
 - 全过程不得直接指挥，一定是通过秘书将指令传给部门经理，由部门经理指挥操作人员完成任务。
 - 部门经理有不明白的地方也可以通过自己的秘书请示总经理
 - 部门经理在指挥的过程中要与操作人员保持5米以上的距离。

《他的授权方式》操作指导图形



有关讨论

作为操作人员，你会怎样评价你的这位主管经理？如果是你，你会怎样来分派任务？

作为部门经理，你对总经理的看法如何？对操作人员在执行过程中看法如何？

作为总经理，你对这项任务的感觉如何？你认为哪方面是可以改善的。

课堂情趣测验

连点游戏

这是个带有些性格测试的小游戏，可以用来训练团体合作、找寻问题的解决途径。游戏可安插在培训课程的任何时段中进行，还可安排在等待迟到者的间隙。

目标：

1. 说明大多数人是具有竞争性的。
2. 训练团队协作。
3. 寻求问题的解决方式。

游戏过程：

告知所有学员他们要做的是个小游戏，让每人选择一位同伴组成小组，分发给每个小组一张带有许多黑点的图片（如图 1）和笔。讲述任务：每组中第一位组员首先将两个横向或竖向的黑点相连，小组中第二位成员依样连点，但必须接着前一位所连线的任一段。然后再由第一位组员继续完成相同的动作。

在游戏过程中，整个线条的首尾不能相连。游戏时间限定于 2 分钟左右。当所有人完成游戏，看看他们的成果，哪个小组中的哪位成员连的点最多。一些人在描述中会提到诸如输、赢这类的问题，而这些在游戏开始时并没有提及。然后讨论，为什么他们会将一个简单的游戏看作是一个竞赛。还可以进一步探讨如假设、团队合作等问题。

讨论：

1. 为什么人们会假设这是一个竞赛？
2. 我们能否得到双赢的结果？
3. 在工作中有类似情况吗？

变化：

可以将所有人分成两个小组，在一块写字板上进行连点游戏。

所需时间：5 - 10 分钟

教具：每个小组一幅图(图 1)和笔

图 1

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

四种类型性格测试

1、以下一共有 18 组问卷，每组问卷的分数为 3 分，请你将 3 分按照你的判断进行分配，填在后面的括号里。

- 1A 我通常都是豁达爽快，主动了解别人，并与他们建立关系。 ()
- 1B 我通常都不是豁达爽快，通常都不主动了解别人，并与他们建立关系。 ()
- 2A 我通常反应慢而审慎。 ()
- 2B 我通常反应快而草率。 ()
- 3A 我通常对别人占用我的时间存有戒意。 ()
- 3B 我通常对别人占用我的时间表示宽容。 ()
- 4A 我通常在社交聚会上自我介绍。 ()
- 4B 我通常在社交聚会上等别人向我介绍他们自己。 ()
- 5A 我总是爱谈人们兴趣所在的事，即使这意味着游离了生意或手头的话题。 ()
- 5B 我总是爱谈与工作项目、事务、生意或手头的话题有关的事。 ()
- 6A 我通常说话不武断，并且对慢节奏我会很有耐心。 ()
- 6B 我通常说话武断，并且对慢节奏我会没有耐心。 ()
- 7A 我是在了解了事实或根据的前提下才做决断 ()
- 7B 我总是凭感情、经验或人际关系做决断。 ()
- 8A 我总是经常参与大家的谈话。 ()

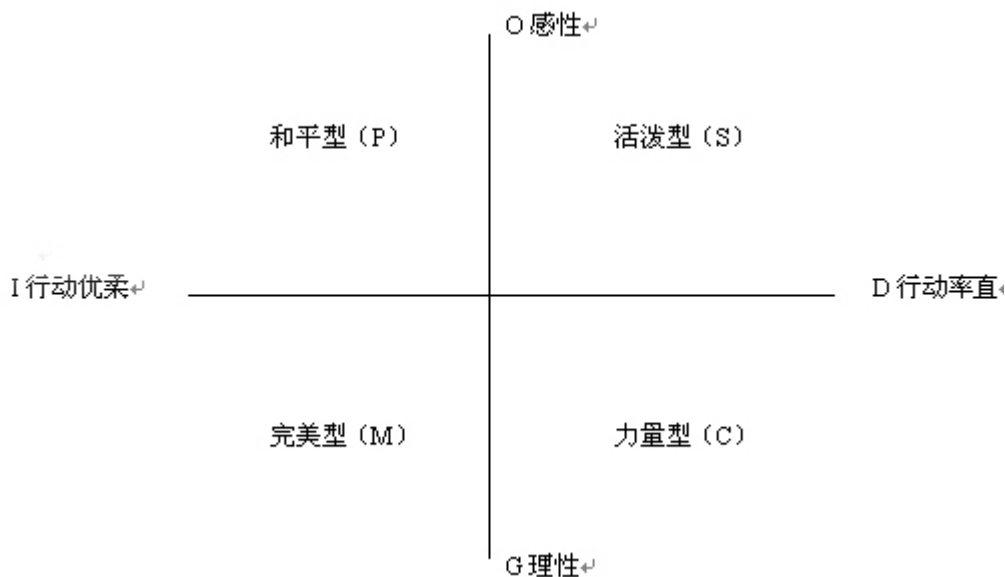
- 8B 我总是很少参与大家的谈话。 ()
- 9A 我通常更愿意与别人一起共事或通过他们办事，只要可能就向他们提供支持。 ()
- 9B 我通常更愿意做事独来独往或不管事情涉及到别人的程度有多大，自己总是处于主导地位。 ()
- 10A 我提问题或说话总是吞吞吐吐，很少直截了当。 ()
- 10B 我说话总是快人快语或直截了当表达自己的观点。 ()
- 11A 我总是看重思想、观念或成效。 ()
- 11B 我总是看重人、人际关系和感情。 ()
- 12A 我总是爱用手势、面部表情和抬高声调来强调我要阐述的观点。 ()
- 12B 我通常不用手势、面部表情和抬高声调来强调我要阐述的观点。 ()
- 13A 我通常会接受别人的观点（想法、感情和诸如此类的事）。 ()
- 13B 我通常不接受别人的观点（想法、感情和诸如此类的事）。 ()
- 14A 我通常对冒险和变革总是抱小心谨慎的态度。 ()
- 14B 我通常对冒险和变革总是抱积极的态度。 ()
- 15A 我总是喜欢把个人的感情和想法闷在肚子里，只有我愿意时才讲给别人听。 ()
- 15B 我总是觉得向别人袒露我的感情是件自自然然的和轻松的事。 ()
- 16A 我总是去追寻新的或不同的人生经历，去适应不同的环境。 ()
- 16B 我通常只能适应我熟悉的或有着类似的环境和人际关系的氛围。 ()
- 17A 我通常对别人的大小事情、兴趣所在和牵挂什么很敏感。 ()
- 17B 我通常只关心我自己的日程表、兴趣所在和自己牵挂的事。 ()
- 18A 我通常对纠纷反应迟钝。 ()
- 18B 我通常对纠纷反应敏捷。 ()

2、请你把刚才填完的数值按照对应关系填到下列表格当中。

O	G	D	I
1A	1B	2B	2A
3B	3A	4A	4B
5A	5B	6B	6A
7B	7A	8A	8B
9A	9B	10B	10A
11B	11A	12A	12B
13A	13B	14B	14A
15B	15A	16A	16B
17A	17B	18B	18A

3、将纵列的数值加起来。

4、对照下列图表即可推出你是哪种性格类型。



了解自己的职业技能

活动目标：协助学生了解自己的潜能。

活动程序：

一、老师开场白：

你能做什么？你的能力在那里？事实上每个人所具备的能力可能有上百种之多，所以认真地探索你的技能，你会惊讶自己竟然如此多才多艺。

二、就下列题目，请学生在空白纸上填写：

1. 在纸上列下你曾经成功完成的工作，（如：办一项社团活动、微积分考 90 分以上、打电动超过原有记录），并于其后想想完成这项工作需要有那些技能，并将之列下。
2. 回顾你所曾受过的教育、所修的课程，在这些过程中，你学会了那些技能，将它们列下来。
3. 再想想你平常从事的活动，列下这些活动需要的技能，继续扩充你的技能表。
4. 请回想一次你在工作（不是单指职业，指你曾做过的事）上所曾经历的一次高峰经验（意指很快乐、很感动的一刻），与你旁边的同学分享这次的经验，并分析在这经验中显现出你的那些能力，把它列下来。

三、四人一组分享你所列的能力表，同时互相讨论与这些能力有关的职业有那些。

四、老师结语：勿妄自菲薄，轻视自己的能力

喔！我喜欢和你……

活动目标：协助学生觉察自己喜欢的人际特质，了解他人欣赏的人际特质，进而反省自己与人互动的人际型态。

活动程序：

（一）活动前教师先请学生将桌椅挪至两旁，将教室中间空出来。本活动亦适合于户外举行。

（二）教师发给每位学生「人际特质问卷」（如附录一），并请其回答下列问题：

1. 如果你突然急需一笔钱，但你正好没钱，你会向班上那位同学借？为什么？
2. 如果你的男（女）朋友来找你，你不想理，你会请班上那位同学帮你去打发他（她）？为什么？
3. 如果你想聊天打屁，你会去找班上那位同学？为什么？
4. 如果你心情不好，想找人谈谈，你会去找班上那位同学？为什么？
5. 如果你想讨论学业上的问题，你会去找班上那位同学？为什么？
6. 如果你想谈一些专业性或严肃一点的话题，你会去找班上那位同学？为什么？
7. 如果你必须参加一个正式的场所，但你没有正式的服装，你会向班上那位同学借？为什么？

8. 如果你在生活上遇到一个大麻烦，需要人帮忙，你第一个想到的班上同学是谁？为什么？
9. 你觉得班上人缘最好的人是谁？为什么？
10. 你觉得班上最神秘的人是谁？为什么？
11. 平心而论，你觉得班上最有魅力的人是谁？为什么？
12. 你觉得班上的好好先生是谁？为什么？

(三) 请学生起立至没有阻碍的空间进行「搭肩活动」

1. 教师宣读第一个题目，学生则至其答案中学生的身旁，将手搭在他（她）的肩上。
2. 待所有学生都站定后，教师再宣读下一个题目。
3. 当所有题目皆进行过后，学生可分组分享其在此活动中的感受及领悟。

(四) 全班学生可回到原来的位子

1. 教师可公布学生所填答的理由。
2. 教师指导学生依网格线将「人际特质问卷」切割成 12 份，送给答案里的同学。

教师带领讨论方向：

(一) 当你填答问卷时：

1. 有无任何困难？如果有，原因何在？
2. 你有没有想过将你自己填在答案栏上？如果有，你有没有这样做？

(二) 当你搭在别人肩上时，或被别人搭肩时，是什么感觉？当时你想到什么？

(三) 对你而言，什么样特质的人你较易与他相处？

1. 这样的特质与你自己的特质相似或是互补？
2. 有那些特质，你的看法和其它人一样？而那些是不一样的？

< 附录一 >

人际特质问卷

1. 如果你突然急需一笔钱，但你正好没钱，你会向班上那位同学借？为什么？
2. 如果你的男（女）朋友来找你，你不想理，你会请班上那位同学帮你去打发他（她）？为什么？
3. 如果你想聊天打屁，你会去找班上那位同学？为什么？
4. 如果你心情不好，想找人谈谈，你会去找班上那位同学？为什么？
5. 如果你想讨论学业上的问题，你会去找班上那位同学？为什么？
6. 如果你想谈一些专业性或严肃一点的话题，你会去找班上那位同学？为什么？
7. 如果你必须参加一个正式的场合，但你没有正式的服装，你会向班上那位同学借？为什么？
8. 如果你在生活上遇到一个大麻烦，需要人帮忙，你第一个想到的班上同学是谁？为什么？
9. 你觉得班上人缘最好的人是谁？为什么？
10. 你觉得班上最神秘的人是谁？为什么？
11. 平心而论，你觉得班上最有魅力的人是谁？为什么？
12. 你觉得班上的好好先生是谁？为什么？

测试团队的健康度

人们都希望有一种办法来了解自己的团队的现状，特别是想知道通常我们可以从哪些方面去评价一个团队，以及自己的团队在这些方面的具体表现如何。

一般地，我们可以从以下五个方面来评价团队的健康度：

- ① 成员共同领导的程度。这是指一个团队的每一个成员都可以并有义务分享一份领导责任，一个团队是大家共同来领导的。如果一个团队是独裁专制性的，那它的健康水平也就低。
- ② 团队工作技能。这是指成员在一起工作相处的技巧。
- ③ 团队氛围。这是指团队成员共处的情绪和谐度和信任感。

④凝聚力。这是团体成员对目标的一致性。

⑤团队成员的贡献水平。这是指团队成员为实践自己的责任所付出的努力和成就程度。

也就是说，管理者在建设团队方面，应当考虑从这样五个方面入手。如果一个团队在这几个方面都很出色，那它也就会是一个优秀的团队，也就必定会是一个高绩效的团体。

为了使操作简单化起见，我们在这里介绍一种简便的诊断团队健康度的方法。

请用1-4分评定下列各种陈述是否符合你所在的团体。

1：不适合 2：偶尔适合 3：基本适合 4：完全适合

以下为25个问题，请按上述标准填写：

- (1) 每个人有同等发言权并得到同等重视。
- (2) 把团队会议看做头等大事。
- (3) 大家都知道可以互相依靠。
- (4) 我们的目标、要求明确并达成一致。
- (5) 团队成员实践他们的承诺。
- (6) 大家把参与看做是自己的责任。
- (7) 我们的会议成熟、卓有成效。
- (8) 大家在团队内体验到透明和信任感。
- (9) 对于实现目标，大家有强烈一致的信念。
- (10) 每个人都表现出愿为团队的成功分担责任。
- (11) 每个人的意见总能被充分利用。
- (12) 大家都完全参与到团队会议中去。
- (13) 团队成员不允许个人事务妨碍团队的绩效。
- (14) 我们每一个人的角色十分明确，并为所有的成员所接受。
- (15) 每个人都让大家充分了解自己。
- (16) 在决策时我们总请适当的人参与。
- (17) 在团队会议时大家专注于主题并遵守时间。
- (18) 大家感到能自由地表达自己真实的看法。
- (19) 如果大家分别列出团队的重要事宜，每个人的看法会十分相似。
- (20) 大家都能主动而创造性地提出自己的想法和考虑。
- (21) 所有的人都能了解充分的信息。
- (22) 大家都很擅长达成一致意见。
- (23) 大家相互尊敬。
- (24) 在决策时，大家能顾全大局，分清主次。
- (25) 每个人都努力完成自己的任务。

(1) _____ (2) _____ (3) _____ (4) _____ (5) _____
 (6) _____ (7) _____ (8) _____ (9) _____ (10) _____
 (11) _____ (12) _____ (13) _____ (14) _____ (15) _____
 (16) _____ (17) _____ (18) _____ (19) _____ (20) _____
 (21) _____ (22) _____ (23) _____ (24) _____ (25) _____

A B C D E

(1)至(25)条目共分为5项内容，在上面分列为A、B、C、D、E共5栏。把各栏中所标题目的相应评分累加起来，就得到各栏的分数，它们的含义是：

A=共同领导 B=团队工作技能 C=团队氛围 D=团队凝聚力 E=成员贡献水平

每一项的满分为20，每项的得分越高越好。比较所在团队不同方面的得分，就可以粗略地了解自己的团队的长短。如果让所在团队的每一个成员都作以下评定，就可以得到两种结果：其一，得到团队

成员对团队的总体的（平均化）的评价；其二，可以比较总体评价和每一个团队成员的评价，了解每一个人与其他人的看法的差距。这些结果都可以应用于团队建设的具体设计中去。

性格类型测试

目标：鼓励参加者放松，介绍人们在性格方面是有差异的。

过程：分发一份画有4种几何图形的复印件，指导每一个参加者选择一项最能代表他/她个性的图形。

通过举手表决分别统计4个选项的总数。接下来进一步建议每个参加者认真选择与各种类型相关的细节特征。

1. 这类人是有智慧的，目标明确，理性，并且是一个优秀的决策者。
2. 这类人是坚定的，可信赖的，保守的，意志坚定。
3. 这类人总是不满足于现状，相信直觉，有冒险精神。
4. 这类人强烈关注性。

讨论问题：

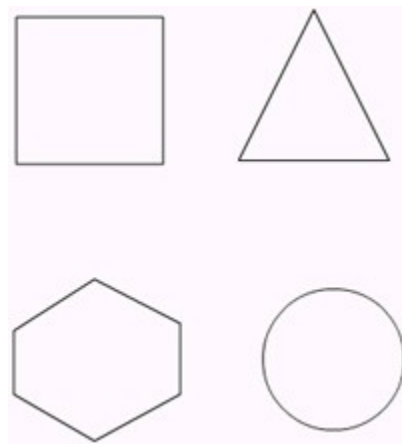
1. 在哪些方面人们是截然不同的。
2. 通过这种测试是否可将人进行划分。
3. 讨论将人定型的危险性。

物质要求：文字资料、投影片、图表

大致所需时间：5分钟

性格类型

提示：观察以下几个几何图形，请选择一个最能代表你个性的，并在下面打“×”。



九型人格

Personality Test 性格测验

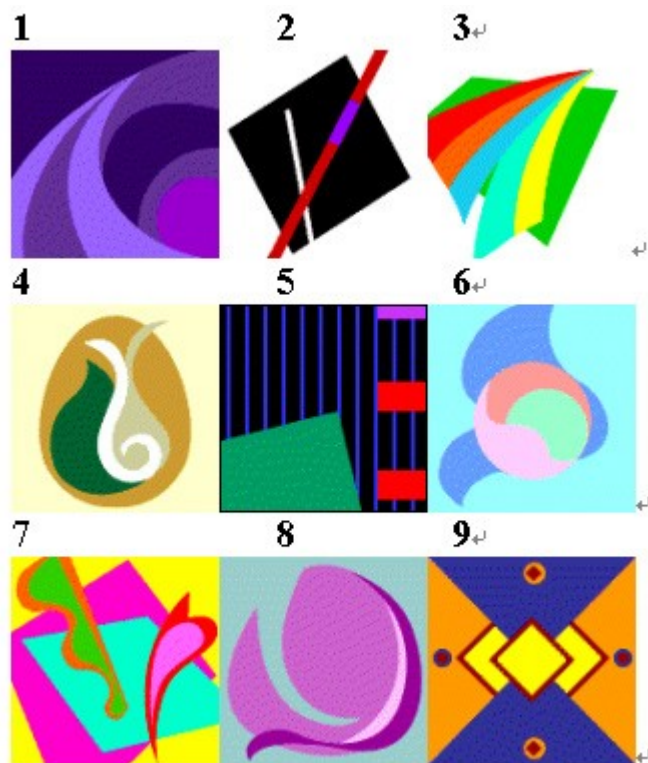
Select a shape below that appeals to you the most and then scroll down to read about your personality.

选择一个最吸引你的图形，阅读相关的文字，即可知道你自己的性格。

These shapes were developed by a psychologist. They have been tested worldwide, over a period of several years. As we received feedback from our research, we carefully adjusted the color and/or form of each shape, then tested again, until we were left with a highly successful set of shapes. These represent the nine basic personality types.以下九个图形各代表不同的性格类型：

page down for answers

答案在下页。



1. Introspective 敏於思、易感型

Sensitive Reflective

You come to grips more frequently and thoroughly with yourself and your environment than do most people. You detest superficiality; you'd rather be alone than have to suffer through small talk. But your relationships with your friends are highly intensive, which gives you the inner tranquility and harmony that you need in order to feel good. However it is no problem for you to be alone for extended periods of time, without becoming bored.

你重视自我远超乎重视旁人。你讨厌表面的虚浮，宁愿独处也不要忍受无味的言谈。但你与朋友的关系却是密切的，他们带给你内在的平静与和谐，让你感到美好。不论如何，你不会因长期的独处而感到厌烦。

2.Independent 独立、不受局限型

Unconventional Unfettered

You demand a free and unattached life for yourself that allows you to determine your own course. You have an artistic bend in your work or leisure activities. Your urge for freedom sometimes causes you to do exactly the opposite of what expected of you. 你要求自由而独立的生活以便决定自己的道路。在你的工作和余暇中充满了浪漫唯美的曲折。你对自由的渴望往往使你所做的和所期待的完全相反。

Your lifestyle is highly individualistic. You would never blindly imitate what is "in"; on the contrary, you seek to live according to your own ideas and convictions, even if this means swimming against the tide. 你的

生活型态是高度个人化的。你不盲从世俗，相反地，你有自己的生活主见，纵使那意味著逆流而行。

3. Dynamic 活泼外向型

Active Extroverted

You are quite willing to accept certain risks and to make a strong commitment in exchange for interesting and varied work. Routine, in contrast, tends to have a paralyzing effect on you. 你勇於探险，愿意承担其间的乐趣，接受不同的挑战。例行的公事会使你奄奄一息。

What you like most is to be able to play an active role in events. In doing so, your initiative is highly pronounced. 你喜欢扮演积极的角色，使你的意见受到重视。

4. Down to Earth 稳重和谐型

Well-Balanced Harmonious

You value a natural style and love that which is uncomplicated. People admire you because you have both feet planted firmly on the ground and they can depend on you. You give those who are close to you security and space. You are perceived as being warm and human. You reject everything that is garish and trite. You tend to be skeptical toward the whims of fashion trends. For you, clothing has to be practical and unobtrusively elegant. 你钟爱自然的型态不喜欢复杂。人们欣赏你，是因为你脚踏实地地让人足以信赖。你给接近你的人安全感和空间。你让人感到温暖和人情。你拒绝夸饰与陈腐。你怀疑时尚的古怪。对你而言，衣著重在实用与优雅。

5. Professional 专业自信型

Pragmatic Self-Assured

You take charge of your life, and place less faith in your luck and more in your own deeds. You solve problems in a practical, uncomplicated manner. You take a realistic view of the things in your daily life and tackle them without wavering. You are given a great deal of responsibility at work, because people know that you can be depended upon. 你挑战人生，相信行动而非运气。你擅以实际而不复杂的方式解决问题。你以务实的角度看待你的日常生活而从不犹豫不决。在工作中，你被赋以高度的责任，因为人们知道你是可以被信赖的。

Your pronounced strength of will projects your self-assurance to others. You are never fully satisfied until you have accomplished your ideas. 你意志的力度对别人展现了你的自我保证。你从不满足，直到完成你自己的理想。

6. Peaceful 平和谨慎型

Discreet Non-Aggressive

You are easy-going yet discreet. You make friends effortlessly, yet enjoy your privacy and independence. You like to get away from it all and be alone from time to time to contemplate the meaning of life and enjoy yourself. You need space, so you escape to beautiful hideaways, but you are not a loner. You are at peace with yourself and the world, and you appreciate life and what this world has to offer. 你的思虑周到。容易交到朋友，却仍然可以享受隐私和自立。你喜欢时刻抛离一切独自思考生命的意义，并且享受自我。你需要空间，因此你会逃到美丽的藏身之处，但却不因此而成为一个孤独的人。你保持自我与世界的祥和，享受生命和世界提供的一切。

7. Carefree 无忧无虑、好玩型

Playful Cheerful

You love a free and spontaneous life. And you attempt to enjoy it to the fullest, in accordance with the motto: "You only live once." 你热爱自由和自主的生活。你期盼，如「你只活一次」这句话一般地完全享受生活。

You are very curious and open about everything new; you thrive on change. Nothing is worse than when you feel tied down. You experience your environment as being versatile and always good for a surprise. 你充满好奇心，而且对所有新鲜的事物敞开心胸，在变化中茁壮成长。没有什么是可以让你感到疲倦的。你多采多姿地体验四周而总是惊喜於万物的美好。

8. Romantic 浪漫感性型

Dreamy Emotional

You are a very sensitive person. You refuse to view things only from a sober, rational standpoint. What your feelings tell you is just as important to you. In fact, you feel it is important to have dreams in life, too. 你是一个非常敏感的人。你拒绝从清醒而理性的观点看事情。你的感觉告诉你的才是最重要的事。事实上，你也觉得在生命中有梦想才是最重要的事。

You reject people who scorn romanticism and are guided only by rationality. You refuse to let anything confine the rich variety of your moods and emotions. 你讨厌藐视浪漫而只重理性的人。你讨厌被任何事物限制了丰富的心情变化。

9. Analytical 分析、自信型

Trustworthy Self-Assured

Your momentary sensitivity represents that which is of high quality and durable. Consequently, you like to surround yourself with little "gems," which you discover wherever they are overlooked by others. 连你瞬间的感受都是高品质和耐久的。结果是，你喜欢置身於「珠玉」当中，而它们总是人们视为糟粕无从发现的。

Thus, culture plays a special role in your life. You have found your own personal style, which is elegant and exclusive, free from the whims of fashion. Your ideal, upon which you base your life, is cultured pleasure. You value a certain level of culture on the part of the people with whom you associate. 因此，文化在你的生活中扮演了重要的角色。你以优雅而独一无二的个人方式发掘自我，悠游於时尚的奇想之外。你植基於自己生活的理想，乃是带著文化上的满足的。

FWD 测试

請跟著以下的指示，盡快地回答以下的問題，

但要先完成一個問題才回答下一個。

你不需要记下答案，只要心算便可。

15+6

是多少

3+56

89+2

12+53

75+26

75+26

25+52

63+32

123+5

快!!! 心想一種工具和一種顏色!

你剛剛想的是否紅色的錘子?

如果答案不是的?, 你就是 2%的與別人不同的人/不正常人,
通常 98%的人做會回答紅色的錘子,

杀人动机测试

故事的主角是一位女生, 她在出席她妈妈的葬礼上。不经意的注意到一位也来参加葬礼但不认识的男性, 女主角便对那位男性一见钟情, 因为那个男的是女主角喜欢的类型。过了几天, 没想到女主角竟然杀了她的姐姐。在警察盘问她为何杀了她姐姐的原因, 她语出惊人:“。。。”

请问各位: 她杀她姐姐的动机是什么??

这位不认识的男性, 不是她姐姐的的男友, 所以动机不是争风。

答案在后面。

解答:

希望那个男的再度出现在他姊姊的葬礼上, 希望再看到那个男的! 答对的人请自动到警察局投案!

这是美国著名的心理学家们研究出来一套用来测验你是否跟变态杀人魔有一样的杀人动机喔~~! 这是非常准的! 因为已经有很多被抓到的杀人魔被做过这个实验, 他们的答案竟然都一样!

如果你答对了, 不要高兴, 很不幸地你跟变态杀人魔一样喔! 如果是你身旁的人答对了, 自己看着办吧....

智力测验

英雄的问题

从前, 有个国家, 有个英雄不小心犯了法, 定罪之后, 关在一个特别设计的囚房里。这个囚房有两个门, 都没有上锁。一个门是活门, 如果他打开这个门, 走出去, 不但自由了, 外边还有美女等他哩; 另外一个门是死门, 如果他打开这个门, 走出去, 他便完蛋了, 因为, 门外等他的是一群饥饿的狮子。囚房里有两个守卫, 一个十分诚实, 从不说假话; 另一个则是从不说实话。他们两个人, 都知道那一道门是活门, 那一道门是死门。

依据他们国家的法律规定, 这位英雄囚犯在执刑之前, 可以问这两个卫士三个问题, 而且最多只能问三个问题, 是一共三个问题, 不是每人问三个问题。

如果你是那一位英雄囚犯, 你需要几个问题? 如何问法才能获得自由?

也许, 聪明的你只要问两个问题就够了。因为关键就在于测出那一位是不说实话的人或那一位是说实话的人。所以, 你随便问一个人: 「你是卫士吗?」或者问: 「这两道门有一道门是活门, 有一道门是死门, 对不对?」如果他是诚实的人, 答案必定是肯定的; 否则便是否定期。然后, 接下来的问题是: 「那一道门是活门?」, 你将轻易过关, 等着美女迎接你。

也许有人更神气的说: 「只要一个问题便可以解决。」, 真的耶! 如果英雄问: 「请问你(随便问那一位卫士), 如果我问他(指另外一位卫士), 那一道门是活门, 他会告诉我是那一道门?」

不论答案指的是那一道门, 你都从另一道门出去, 包准门外有美女相迎。

想通了吗? 这是典型的逻辑思考模式。

扮时钟

游戏规则:

- 1、在白板或墙壁上画一个大的时钟模型, 分别将时钟的刻度标识出来;
- 2、找三个人分别扮演时钟的秒针、分针和时针, 手上拿着三种长度不一的棍子或其他道具(代表时

钟的指针) 在时钟前面站成一纵列 (注意是背向白板或墙壁, 扮演者看不到时钟模型) ;

3、主持人任意说出一个时刻, 比如现在是 3 小时 45 分 15 秒, 要三个分别扮演的人迅速的将代表指针的道具指向正确的位置, 指示错误或指示慢的人受罚

4、可重复玩多次, 亦可有一人同时扮演时钟的分针和时针, 训练表演者的判断力和反应能力。

点评 :

1、该游戏非常适合在晚会上或培训课程的休息时间进行, 可以活跃气氛

2、亦可在《时间管理》课程上引用这个游戏, 同时可以训练人的反应能力