

# 《沙漠掘金-高效团队沟通》

## 【课程背景】

1. 沙盘模拟是一种通过模拟经营，演练及修订经营管理决策，训练提高学员实战管理能力的高端培训课程。
2. 《沙漠掘金》沙盘模拟课程是从加拿大引进的经典体验式培训课程；
3. 《沙漠掘金》沙盘模拟课程已被清华、北大、浙大、复旦、交大等多家学府列入 EMBA 课程，可口可乐、飞利浦、联想、上汽集团等多家公司也将其列为核心内训课程；
4. 据反馈统计，90%的参与者承认《沙漠掘金》与自己平时的行事方法吻合度极高。

## 【课程形式】

本课程是国内最新体验式培训课程。体验式培训起源于西方，通常以游戏和情景模拟演练的方式把生活中、工作中种种问题，诸如组织形态、人性问题通过游戏折射出来，受训者通过选择、决策、行动导致的结果，引发思索，从而自觉引导自身行为的改变。

本培训课程让学员深入启发学习，完全不同于传统培训项目。除了需要课堂小队协作竞争外，还要学员全身心的投入和参与，更需要有专业的资深讲师，引导学员进入更深层次的体验和讨论之中，从而挖掘出团队内部存在的根本问题，并试图找出相应的解决方法，是一种高度深入体验的课程。

## 【课程特点】

《沙漠掘金-高效团队沟通》课程结合企业日常管理特点，透过沙盘模拟的体验和引导，针对团队成员在实现目标时可能出现的各类问题，进行深度挖掘并找到解决方法的全新体验式培训课程。参训学员不仅理解团队成员在共同目标下如何进行职责分工、决策、计划、资源配置、协作沟通，还掌握了与上级、平级、下属沟通的思路、方法和技巧。

“沙漠掘金”课程运用团体游戏的方式，使参训学员和参训者在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的实质，最终找到有效的解决方法。

更重要的是，本课程还能够结合受训者其他管理培训的学习内容，通过沙盘模拟检验、巩固学员以往学习的相关知识和技能。

综上所述，本课程的主要特点如下：

在快乐中学习

在演练中学习

在竞争中学习

在错误中学习

在改进中学习

## 【课程收益】

1. 了解沟通的本质和原理
2. 掌握沟通过程模式及沟通的障碍
3. 掌握团队沟通的原则和方法
4. 掌握跨部门沟通的技巧
5. 掌握根据性格特点设计沟通策略的方法

**【课程对象】** 企业中/基层管理人员

**【课程时长】** 1天，6小时/天

### 【沙盘介绍】

参训学员分组组成掘金小队之后，每队都会得到相同的预备金，用于购买水、食物、指南针、帐篷等物资组成沙漠探险队，然后从大本营出发，深入沙漠深处的大山挖掘黄金，途中需要穿越沙漠、村庄、绿洲或者王陵，同时面临晴天、高温、沙风暴等复杂天气的考验。

有的能够胜利归来，有的可能魂归沙漠。一切都在于各掘金小队的选择……

### 【课程安排】

时间	主题	主要内容
09:00-09:15	沙盘体验简介	沙盘培训简介/体验式培训导入
09:15-09:45	破冰分组	沙漠掘金探险小队分组/团建/确定目标
09:45-10:45	规则讲解	沙盘规则讲解、胜负标准讲解
10:45-11:30	小队决策	路线、计划与资源配置的讨论与决策
11:30-12:00	沙盘体验	第 1-8 天沙漠掘金之旅
12:00-14:00 午休休息		
14:00-14:15	小队进程复盘	目前的问题在哪里？ 改进方法是什么？
14:15-15:15	沙盘体验	第 9-25 天掘金之旅
15:15-15:30 茶歇时间		
15:30-16:00	沙盘反思	1. 业绩盘点 2. 各队学员自评： 1) 高效团队特征总结 2) 团队成员间如何进行分工 3) 团队内部沟通情况总结
16:00-17:00	沙盘改进	讲师分享/为获胜小队颁奖

### 【讲师分享大纲】

## 第一单元：沙盘总结

1. 沙盘运营结果盘点
2. 如果重来一次，会做哪些改善？
  - 1) 高效团队特征总结
  - 2) 团队成员间如何进行分工
  - 3) 团队内部沟通情况总结
3. 沙漠掘金与企业运营

## 第二单元：什么是团队沟通？

1. 什么是团队？
2. 团队中的三种角色：上级、平级、下属
3. 角色决定：位置、行为、关系、职责
4. 团队沟通中五种利益人
5. 团队沟通的两个层次
  - 1) 外在：意见一致
  - 2) 内在：行为一致
6. 沟通是企业组织中的生命线
7. 团队沟通与协作中的问题表现
  - 1) “这不是我的责任！”
  - 2) “为什么不早说？！”
  - 3) “我也没有办法。”
  - 4) “我到底听谁的？”

## 第三单元：团队沟通的六大因素

1. 立场
  - 1) 立场决定结果
  - 2) 学会站在他人的立场考虑问题
2. 信任
  - 1) 小组讨论：你选择相信的理由是？
  - 2) 建立信任的两大方法

### 3. 目标

- 1) 团队分工与价值绑定
- 2) 共同目标的设定

### 4. 利益

- 1) 四种利益关系人
- 2) 永远相信有第三种解决方案

### 5. 情感

- 1) 共同的经历与情感提升
- 2) 情感决定立场

### 6. 性格

- 1) 五种性格特征与行为表现
- 2) 不同性格的沟通策略设定