

情景沙盘训练课程“沙漠掘金”——高效能团队打造

课程背景：

《沙漠掘金》课程是从海外引进的经典体验式学习课程，在原版课程的基础上加入情景训练的课程理论，是国内最新高端情景训练课程。情景训练课程形式起源于西方，通常以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。

该课程已被清华大学、浙江大学、上海交通大学、复旦大学列入EMBA课程；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。

“沙漠掘金”课程主要特点是趣味性强、竞争性强、参与性强、感悟性强、实战型强、理论性强，并针对团队成员在实现公司战略或目标时可能出现的计划、组织、沟通、控制等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。透过情景的体验和引导，参训学员不仅理解了目标设定及目标管理的重要性，还掌握了战略执行或达成目标的方法和工具，对于公司管理层还可以训练领导能力。更重要的是，“沙漠掘金”课程运用团体训练的方式，使参训学员和参训企业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。“沙漠掘金”的课程计划，可以依公司的具体需求量身订做，在与公司讨论需求后，制定成为专属课程，进行公司问题的深度挖掘，并与公司员工共同分享及寻找可行的解决方案。



课程收益：

- 1.通过参与角色认知的情景模拟，让学员自己去反思与迁移，认知管理者的角色与定位。
- 2.通过课程目标与自我目标的设定，让学员自我完善、自我觉察、自我超越。
- 3.透过情景的体验与引导，发掘出管理者的工作重点与定位，认识管理和团队。
- 4.团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法的专业训练课程。

- 5.透过情景的体验引导，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不
- 6.当使用所造成团队或公司的影响及破坏。
- 7.使学员清楚自己做的每一个行动与产出的关系，从而利用有限的资源达到产出最大化；
- 8.对于公司管理层人员，训练并提升领导能力，协助公司在管理.销售.沟通等方面，运用团体参与情景的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，让学员亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法。
- 9.使学员深刻体会到以效果为导向做计划的重要性，并明确做计划的威力；
- 10.使学员学会如何取得有价值的信息，以及学会分析信息是否有价值；
- 11.使学员意识到事情的“可能性”，并明确“什么是可能”对计划/行动影响的重要性；
- 12.使学员清楚自己做的每一个行动与产出的关系，从而利用有限的资源达到产出最大化；
- 13.提升学员风险规避及压力管理的能力。



学习方式

整体学习流程，深入到情景中去体验.反思情景发生的一切.连结过往经验或案例.组织建设性的思考.应用到真实的世界.并形成指导日后实践工作的经验；

结合情景训练的方向，现场自我设定培训目标，并在课程结束时检验目标的达成；

理解情景中的所有信息，与同伴一起共同探索最佳方案，并真实的表达您最真实的状况，尊重队友.尊重情景.尊重导师。

【课程实施流程及成果转化】（1天版）

1	创建团队与文化展示	互动演练	15'	塑造并展现团队的精神风貌
2	沙盘情景与规则讲解	情景介绍	60'	《沙漠掘金》项目规则讲解
3	实施演练与问题发掘	情景互动	130'	课程情景训练以及情景实施
4	小组回与顾反思总结	情景互动	45'	情景训练---团队内反思检讨
5	团队分享与教练点评	点评分享	60'	针对现状剖析问题引导解决
6	经验提取与项目总结	互动讲授	50'	根据课程表现反思现实工作

针对课题：

销售/生产.团队激励.组织沟通.领导能力.资源管理.策略性规划愿景/使命.企业文化导入，价值观制定.绩效管理.目标/结果导向.计划制定/实施.风险与压力管理以及产能的对等，市场的意识等等。

适合场合：组织内部培训.与合作伙伴的联谊活动.公司庆典活动的特别节目。

项目意义：

根据反馈统计，90%以上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。换句话说，你平时不太善于做计划，订目标，在这个课程中就表现为“只求生”。“没方向”。“易妥协放弃”，甚至“只带了两份食物就出发了”……

尽管企业的经营与市场的风险有时不如活动中那么有规律，但是如果你连有规律的东西都捕捉不到，如何处理没有规律的情况呢？

沙漠掘金带给我们的深思是很多的。就像今天很多朋友总结的，“我们每天.每周.每月.每季度（可能由于您的职位层次高低，考核您的期限有长有短-但总会有人要考核你的-即使你是董事长，也要面对市场或竞争对手给你的挑战）都在做沙漠掘金”。

课程探讨：

- 00.什么使我们的团队与众不同？
- 01.每个人是否都知道活动的目的？
- 02.团队是否有清晰的，共同认可的目标？
- 03.每个人是否都参与了计划的制定？
- 04.每个人是否都知道他/她的角色？
- 05.每个人都明白他/她的任务对于团队目标的重要性？
- 06.个人力量与特定的需求相匹配吗？
- 07.我们始终关注着大方向/目标了吗？
- 08.信息在我们设定目标中扮演着关键角色。
- 09.我们的目标让我们挑战卓越了吗？

- 10.我们是否把大目标分成若干个小目标。
- 11.我们在每个小目标中是否都有个人归属感。
- 12.我们花时间教团队中的其他人，为了让他们能贡献更多。
- 13.我们清楚但友善地拒绝任何非产出的行为。
- 14.我们时常相互鼓励，追寻目标。
- 15.当环境改变时，我们很灵活变通。
- 16.我们的计划与行动能映射我们的目标。
- 17.成就团队目标比自我更重要。
- 18.我们通过规律性的反馈来衡量进步。
- 19.我们的团队成就感大于个人。
- 20.我们有效地解决冲突。
- 21.人生要勇于尝试
- 22.要提高生产力，可以事先做好计划并且计划周密

课程定制：

“沙漠掘金”的课程计划，可以依公司的具体需求量身订做，在与公司讨论需求后，制定成为专属课程，进行公司问题的深度挖掘，并与公司员工共同分享及寻找可行的解决方案。

【课程大纲】

课程大纲：

第一讲 如何建设高效能团队

- 1.1 什么是高效能团队
 - 1.1.1 案例研讨：团队困境
 - 1.1.2 什么是高效能？
 - 1.1.3 什么是 TEAM？你的团队属于哪一种？
 - 1.1.4 高效能团队的九大特征
- 1.2 高效能团队的五力系统
 - 1.2.1 凝聚力
 - 1.2.2 聚合力
 - 1.2.3 协同力
 - 1.2.4 领导力
 - 1.2.5 执行力
- 1.3 实战演练：团队建设情况自检



第二讲凝聚力

2.1 凝聚力

2.1.1 一切都是为了追寻梦想

2.1.2 思考：先有使命还是先有愿景

2.2 使命：为什么存在？

2.2.1 优秀使命案例展示

2.2.2 使命制定的要点：利他梦想

2.3 愿景制定的要点：三环模型

实战演练：回顾我们企业愿景的研讨

2.4 设置目标

2.4.1 实验：没有目标是危险的

2.4.2 目标设置的四个一致性

- 战略一致性：关注全局而非数字
- 协同一致性：各部分做到最好不等于集体最好
- 责任一致性：千斤重担人人挑
- 行动一致性：员工真的按照要求在做吗

2.5 什么是好的绩效目标

1.3.1 目标设定的 SMART 原则

1.3.2 目标设定的技巧及举例

1.3.3 目标为什么一定要达成共识？

1.3.4 实战演练：写出你所负责工作的三个目标

第三讲、整合力

3.1 整合力

3.2 群体性角色错位

3.2.1 怪圈：高层忙管理、中层忙执行、基层想决策

3.2.2 归位：组织设计的九大原则

3.2.3 战略性人力资源管理的系统思考

3.3 技能互补

3.3.1 慧眼识才，知人善用

3.3.2 案例：谷歌的选人标准

3.3.3 培养相关的技能，互补共赢

3.4 角色互补

3.4.1 共好

3.4.2 贝尔宾团队角色理论的八种定位

3.4.3 案例分析：一个著名团队的深度解析

3.5 实战演练：团队成员哪方面的互补性需要加强？如何加强？

第四讲、协同力

4.1 协同力----你不是一座孤岛

4.2 情感账户 EBA

4.3 人际关系的要诀：双赢思维

4.3.1 要领一：双赢品格（诚信、成熟、富足）

4.3.2 要领二：双赢关系（情感账户的投资）

4.3.3 要领三：双赢协议（彼此接受的绩效协议）

4.3.4 要领四：双赢体系（分粥的故事、奴隶的故事）

- 4.3.5 要领五：双赢过程
- 4.4 实战演练：培养双赢思维
- 4.5 同理心沟通
 - 4.5.1 情景对话练习
 - 4.5.2 同理心沟通的要旨：换位思考+验证
 - 4.5.3 同理心语句
 - 4.5.4 案例演练：消沉的小张

第五讲、领导力

互动：你会选择谁做老板？

- 5.1 “五德”领导力特质修炼
 - 5.1.1 “智德”与系统思考
 - 5.1.2 “信德”与共启愿景
 - 5.1.3 “仁德”与敬天爱人
 - 5.1.4 “勇德”与挑战现状
 - 5.1.5 “严德”与以身作则
 - 5.1.6 测评分享：五德领导力特质自评

第六讲、执行力

- 6.1 什么是执行力
 - 6.1.1 执行：有结果的行动！！！！
 - 6.1.2 铸造卓越执行力的四要素
- 6.2 要素一：商业人格
 - 6.2.1 思考：员工与企业的关系
 - 6.2.2 三大障碍：人治文化、面子文化、含糊文化
 - 6.2.3 四大要素：成年人逻辑、社会人心态、经济人品格、职业人精神
 - 6.2.4 修炼方法：四要四不要
- 6.3 要素二：结果导向
 - 6.3.1 完成任务≠执行
 - 6.3.2 三大原则：客户原则、交换原则、检查原则
 - 6.3.3 两大思维：外包思维、底线思维
 - 6.3.4 执行工具：消灭借口 4R 法

第七讲 系统总结，要点回顾

互动答疑