

沙漠掘金—创新思维与问题解决沙盘

主讲老师：李学军

【课程背景】

- 工作本身就是不断地解决各种问题，问题没了价值也就没了！
- 职场每天就是一个问题分析与解决的过程：如何在资源条件有限的情况下：压成本、降难度、增产量、提速度、升质量、进入新市场新领域，甚至处理各种各样的矛盾冲突、利益之争……
- 能不能快速抓住这些问题的本质和重点，精准、有效的解决问题就直接体现了一个员工的工作能力和潜力。正所谓：磨刀不误砍柴工，如果能够有意识的提升员工问题分析与解决的能力，那么员工工作起来就能事半功倍、为组织创造更高的绩效。
- 创新是趋势，人人皆需创新，而解决问题更需要创新！
- 竞争日益激烈的今天，国家政策、市场环境、客户需求，甚至员工特点都在不断地发生变化，为此，组织需要不断传承过往好的经验、做法和工具。同时，为了能够更有效地解决问题，也需要根据环境变化进行快速反应，有效地针对产品、技术、服务、管理方式和工作方式等等进行迭代和创新。

因此课程强调以“最直接的沙盘体验、最简单、有效的流程+最经典、有用的工具”来帮助学员真正做到愿意创意、能够创新，甚至善于创新。真正做到一句话：市场不断在变，组织不断在变，人人皆需创新，人人皆能创新！

【课程收益】

- 人人皆可创新、人人皆能创新
- 课堂实现创新、课后立即产出

【课程特色】

沙盘体验、实行全员参与，全程互动；理论讲授（20%）+案例分析（30%）+小组研讨（20%）+实操练习（30%）

【课程对象】中基层管理者、高潜员工、主管、研发部、市场部、产品部等

【课程时间】1天、2天（6小时/天）、2天一夜（附加落地创新大赛）

【课程大纲】

沙盘导入：《沙漠掘金》

第一讲：寻找契机，设定目标

1. 从“我习惯了”到“可以更好”
 - 1) 做事 V.S. 做成事
 - 2) 破解限制性信念
2. 从“问题思维”到“目标思维”
 - 1) yes, and
 - 2) 目标设定三原则
3. 从“熟视无睹”到“把握机会”
 - 1) 内部机会与挑战分析
 - 2) 市场机会与挑战分析

成果产出：《小组/个人创新目标》

第二讲：目标锁定，挖掘需求

1. 从“无从下手”到“聚焦重点”
 - 1) 分析很难理解，分解比较容易

- 2) 借助经典框架，用套路助分解
 2. 从“单打独斗”到“众擎易举”
 - 1) 盘点已经存在的利益相关人
 - 2) 挖掘需要争取的潜在利益相关人
 3. 从“面面俱到”到“深度链接”
 - 1) 挖掘利益相关人的需求
 - 2) 聚焦关键相关人的关键需求
- 成果产出：《课题相关人需求清单》

第三讲：需求聚焦，激发创意

1. 创意借用：从“行业惯性”到“跨界启发”
 - 1) 美第奇效应
 - 2) 同业借用是捷径
 - 3) 异业借用易突破（异业问题）
 2. 举一反三：从“纠结形式”到“灵活变通”
 - 1) 把握本质，透过形式看原理
 - 2) 横向思考，突破思维的瓶颈
 - 3) “广深高速”，组合拳灵活应用，快速激发团队产出解决方案
 3. 行为设计：从“归咎于人”到“落到设计”
 - 1) 行为设计三要素
 - 2) 动机提升 2 法则
 - 3) 降低能力成本 12 个技巧
 - 4) 增加触发 3 个小技巧
- 成果产出：《关键需求的创新方案》、《创新方案的扩展方案》、《创新方案的简化方案》

第四讲：创意决策，达成共识

1. 设定标准，统一语境
 - 1) 意见相左时，制定标准是关键
 - 2) 关键利益相关人的关键需求
 - 3) 四大核心标准
 2. 评估方案，排序分区
 - 1) 标准前置
 - 2) 矩阵思维/象限思维
- 成果产出：《课题相关人共识方案》

第五讲：共识落地，计划实施

1. 任务盘点，心中有数
 - 1) 脑中有图，胸有成竹
 - 2) 从杂乱无章到清晰有序
2. 制定计划，回归行动
 - 1) 统筹规划，有全局、有重点、有控制
 - 2) 团队协同，同步追踪
3. 落地把控，实施到位
 - 1) 管理是盯出来的

2) 先导指标：人容易高估未来，苛责过去
成果产出：《课题落地的行动计划》