

《能力有限公司—跨部门沟通剧本杀》版权课程

主讲：郭丰华

剧本背景：

俗话说，成年人的世界没有容易二字。你永远也不知道看似光鲜的职场男女，在私底下会有多“努力”。2020年疫情过后，春晖市各公司迎来复工潮。今天，是【能力有限公司】复工第一天，一个残酷的现实摆在了大家面前…

【课程背景】

跨部门沟通实景体验“剧本杀”项目《能力有限公司》，与传统的“被动式”教育方式不同，沉浸式体验通过场景打造、声音烘托、演员演绎来营造时代背景环境和故事氛围，让体验者按照剧本的设定，并结合自己的理解进行角色扮演，来沉浸式推动故事的发展，这是一种全新的主动式、探索式的课程形式。

《能力有限公司》企业版剧本杀体验中，模拟目标企业需要的岗位和能力，在与企业使命、愿景、价值观相匹配的背景下，在游戏互动中掌握跨部门沟通的精髓。一个团队70%以上的误会都来自于沟通的问题，随着现代化社会职业分工专业化和精细化程度的加强，人与人之间的交流合作日益密切，只有不断提高自己与人沟通的能力，我们才能更好地进行自己的工作。对沟通的强调不是从今天才开始的，但对很多企业和个人而言，似乎沟通的成效不大。原因何在？除开一些并不真正重视沟通的企业和个人外，其问题主要出在没有注意沟通真正效果。沟通桌游+剧本杀双料版权课程——欢乐益智，有效破冰，参与感极高。

【课程对象】

全员、中基层管理者

【课程收益】

- 实景呈现、沉浸体验、寓教于乐：以参与者的姿态去感受跨部门沟通的情景
- 把沟通技巧培训和时下最受年轻人欢迎的沉浸式体验模式桌游剧本杀相结合
- 熟练排查沟通障碍，成功拥有跨部门沟通的实用技巧的“游戏化”解决方案

【课程方式】剧本杀沉浸体验+讲师讲授+案例分析+视频互动+情景模拟+实操演练

【课程时间】半天，6小时/天（七人一组，室内室外均可，可以根据需求调整课程时长）

【剧本机制】

靠个人实力和运气的环节也有，需要和别人合作一起运行的环节也有，纯个人为战爽快撕其他人的环节也有。

本课程互动每个人的游戏环节的壁垒，找到那后就是大家的试完成项目达到



破冰的机制让大家参与感拉满。环相扣，陌生人人都能打破脸皮薄种马上要成为亲同事的感觉。然用期，三轮机制，一起选组长，KPI，拿工资等机制，精彩等您来！

剧本人物：

【吴晴】女，24岁。瓜子脸，丹凤眼，身高一米六三，头发一把扎光，露出额头。社刺猬：脸上写着生人勿近，坐你对面也要聊微信。社恐无罪。

【胡珊】女，24岁。卷发齐刘海，身高一米六，衣服一定要带粉色，头饰偏向二次元。社鹅：迷之乐观主业欢乐喜剧人，副业上班。啥成就没有，每天鹅鹅鹅鹅笑的很开心。

【童彤】女，24岁。中长微卷发，身高一米六三，穿衣风格十分潮流。社兔：上班永远最后一秒到，下班永远第一秒溜。静若处子，动若脱兔，准点开跑。

【杜雨季】女，25岁。中分披肩长发，身高一米七，大眼鹅蛋脸。社鸡：咋咋乎乎，说的比做的多。

【庄董】男，25岁。运动阳光型男，身高一米八，干练短发，必须穿AJ。社河豚：表面上装得很牛逼，其实泄了气就一丢丢能力。什么都不懂，还要装大头。

【张夕涛】男，25岁。皮肤白嫩，身高一米七五，小鲜肉，穿衣风格简洁干净。社獐：吃瓜摸鱼，最怕被叉。/社猪：干啥啥不行，吃饭第一名。整天就会研究外卖红包。

【孙建南】男，25岁。胸前挂着相机，身高一米八，身材偏瘦。社鸭：人间皮划艇，划水是本能。每天都在想着跳槽，但又跳不过槽。

【剧本流程】

- 根据现场与时间随时作调整，流程并不完全固定
- 根据剧本机制玩本：PK、讨论、头脑风暴、呈现
- 讲师穿插理论引导、觉察，据学员情况适时阶段讨论
- 复盘剧本机制、复盘“玩”与“授课”之间的转换链接
- 小组头脑风暴 ORID

【课程大纲】

一、跨部门沟通的基础

1. 组织内沟通的三个根本难点
2. 责任的理解决定处理人际冲突的态度
3. 培养主动沟通的团队协作文化

- 1) 自主性——多说一句话
- 2) 合作性——用制度解决问题
- 3) 思考性——主动协作的来源

二、跨部门沟通从心态开始

1. 组织内沟通的基本原则
 - 1) 面子第一，道理第二
 - 2) 高标处事，低调做人
 - 3) 八小时以外的功夫
 - 4) 建立关系的“共同点”原则
 - 5) 主动

三、跨部门沟通的动力对话系统

1. 先理解别人，再表达自己

- 1) 练习：十句话
- 2) 理解事实 (Fact) 和感觉 (Feeling)
- 3) 导致矛盾冲突的推论阶梯

2. 倾听的意义

- 1) 倾听的意义在于理解而非判断

2) 防止自传式回应

- a 好为人师 Advise
 - b 追根究底 Probe
 - c 想当然耳 Interpret
 - d 价值判断 Evaluate
- 3) 同理心倾听的要求

3. 用提问去澄清

- 1) 教练的目的：抽离、启蒙、利他
- 2) 从推论中回溯事实
- 3) 从演绎中找到事实
- 4) 成就导向提问法
- 5) 解决问题提问法
- 6) 如何问问题不会引起防卫

4. 正确面对他人的不同意见

- 1) 理解他人的心理动态与行为目的
- 2) 开个好头——养成引发对共同目标认同感的说话习惯

总结：课后行动计划