

## 室内沙盘演练专题课程

# 红与黑的博弈 PK—打造高绩效合作型管理者

【课程对象】企事业单位/组织高管、部门负责人、新晋总监/经理/主管等职

【课程时长】6H（1天）

【课程大纲】：

### 破冰视频：视频片段—《红蓝军精彩对决》

从场景带大家进入狼烟四起、大战一触即发、刀兵再起的大争时代，身处战争局部的战役已经不断发生，红蓝军已成齿轮胶着状态……每位刚从本部调回来新入局的管理者，都将面临团队上司已经倒在敌人的刀兵之下，不到一天不得不重新重选首领、重新组建团队的困境，重新选择首领，重新组合打乱建制的团队，重新形成战斗力，快速地参与到与对方作战的战争中去，也只有这样，我方的阵地才不至于落入敌手……

### 一、各位将军穿越回现代，化身为现代企业兵团的管理者

#### 1、如何介绍自己：让身边陌生人快速了解并认可

自己是谁，来自哪里，哪个部门负责什么？

血统高贵：学过什么，成绩如何

出身高贵：做过什么，业绩如何

做过什么、拥有什么、可以成为什么

**核心竞争力**：让团队中仅有的成员认识到自己的能力—可力挽狂澜，带

领大家重新杀出一条血路

无论是否被选为团队新首领,都会从亲身经历和旁观两个纬度来感受不一样的红蓝两军战争博弈

## 2、 如何识别别人：鉴别出有本事的人并学会跟随

方圆之争？思考研讨题目：是外圆内方厉害，还是外方内圆厉害，抑或是外方内圆再内方？

关键信息抓取：意愿、能力、格局、视野、以及领导力、决断力、反应力以及再学习能力

高潜人才鉴别：人才九宫格 VS 能力意愿度四象限

依次可以盘点（出过筛子）：

最优机会的人/最优希望的人/最可怜的人/最危险的人

## 3、 如何认识团队的力量

“数数字”小游戏让大家感受团队 Leader 的魅力 12345

组建团队的要素：领导者、目标、团队、文化、计划、考核及奖惩

团队与团伙的区别于联系

## 4、 如何让新组建的团队拥有战斗力

依据团队的目标让来设置部门及岗位

在充分了解战争规则的基础上开始“排兵布阵”

分布陈列之用人原则:

一副纸牌的应用

谁是战团决策者—团长？

谁是智囊参谋长

谁是战争情报处长？（对内/对外-市场）

谁是负责实施战争战役的指挥官

谁负责研究竞争对手的市场策略

谁是外交谈判使者与专家

谁是战团团长办公室运维人员

## 二、 组建战争兵团队应该做的几件大事

- 1、 选好团队负责人
- 2、 定战略目标、愿景以及核心价值观
- 3、 定番号（队名）、定旗帜（选择颜色）、定 LOGO（VI/CI 标志）
- 4、 定口号、定队歌并展示
- 5、 通过展示发现人才-适当调整部分人的岗位（团长可使用/可不使用）
- 6、 团队共识：赢得战争——不仅拿到对垒战术第一名，而且要获得整个战争的最后胜利
- 7、 定战争策略、定战术——营销策略以及市场打法
- 8、 人财物调配、枪火弹药准备充足

## 三、 红与黑的博弈战争正式开启：争夺战争高地

- 1、 作战司令部发布战争指令：战争正式打响，红蓝军正式进入战场，冲锋号吹响（战争乌云密布）
- 2、 命令之一：由各战团团长出列抽取对垒的战争对手
- 3、 命令之二：由各团军事执行官领取各组的军械武器（抢单炮火）
- 4、 命令之三：军团首长宣布战争规则

- A、 各团自由饱和炮火供给：导弹-红牌与黑火-黑牌
- B、 对垒的战团战争共包括九次小战役，其中包括两次中等规模战役，  
一次大规模作战  
  
其中最后一次大规模作战依据决定胜负
- C、 胜负的标准按照交货物资、战俘等（数字）来评
- D、 战争结束：公布胜负排名
- E、 为获胜的军团发勋章，由获胜的军团长或其指派人员进行作战经验分享
- F、 由占地记者进行采访并在《军事演习报刊上》发表评论员文章：嘉  
奖战地英雄

#### 四、 战后各兵团团复盘、反思与分享

- 1、 假如再来一次，你们还会作出原先的安排吗？如果不是你们会作出哪些调整？请各组讨论三分钟，而后派代表分享？
- 2、 请战争获得最大战果的团和获得最小战果（暂定惨败）的团派代表来分享
- 3、 请双双对垒的两个战团进行桌面沙盘兵器推演——而后得出各自的优劣决策分析，回归到自我的领导/管理短板及优势上，应该如何做才能作出最优战绩？请各组派代表分享
- 4、 这仅仅是一个游戏吗？这代表了什么呢？我们各位参与的学员是否回望到自己在实际工作中的表现、定势思维和习惯对自己的成长到底影响到了什么

- 5、 我们开始反思：我们一路成长过来，我们最大的核心竞争力是什么，为什么这会成为我们自己的核心竞争力，它对我们先前的工作、生活以及社交三大领域都起到了怎样的作用？展望未来的职业生涯发展之旅，我们要想走得更好、更稳、更快、更久，更远，我们需要在哪些方面进行调整和提升？我们看到自己的短板了吗？我们的学历、我们知识储备、我们的再学习能力、我们的人脉关系等都需要我们重新做一个梳理和调整。只有这样我们才能在未来的发展之路上作出一个更好的表现？
- 6、 我们作为平台上的核心骨干，面对当下的工作状态、生活状态以及当下时空的存在感，都是不是该做一个决断了，从而让自己真正开始进行脱胎换骨的变化？
- 7、 我们是谁？我们来自哪里，我们将要去向何方，怎么去？这是一个必须要回答的问题。

## 五、 团队战争复盘用以调整提升战斗力的方法论和工具

- 1、 每个人拥有一个无形的十字架
- 2、 “冰山理论”新解以及五个结论
- 3、 渴望扼住自己命运咽喉的人（真正想掌握自己命运的人）必须拥有的方法论
- 4、 人与人相处的六种模式以及由此引发的两种心态——输赢的剧本
- 5、 拥有双赢心态，并掌握知彼解己的方法论，更好的倾听对方才是可以达成第三种合作方案的最佳选择
- 6、 建立双赢合作关系并成为制度的四大步骤

双赢心态-双赢关系-双赢协议-双赢制度化

7、 培养合作型的高绩效的团队负责人需要做到哪几步？

8、 高绩效合作型领导者在现代企事业单位的意义。