**培训游戏 创新类**

**游戏1——婚宴上的宾客**

经理人培训项目组：

培养学员动手能力和表现力的游戏

游戏1——婚宴上的宾客

　　一个人面对变化的时候往往是他们最能发挥出其潜在创造性的时刻，你的亲朋好友的婚礼也许正是这样一个场合。

游戏规则和程序：

　　1、将预先准备好的婚礼请柬发给大家，确保每个角色都有一个人扮演，给大家一点时间让他们对自己的角色进行熟悉。

　　2、给每个人一张卡片，让他们写上自己的姓名和他们将要送给新郎、新娘的礼物，可以是最古怪的或者最俗气的，但一定要符合他所扮演的人的身份。他们可以选择在婚礼的任何时候将礼物交给培训师扮演的新郎、新娘，以最能表现他们的情绪为佳（如果在现实生活中，他确实送过这样礼物，给他加分）。

　　3、培训师现在宣布婚礼开始，大家可以随意走动，聊天，其间他们要想方设法按照卡片给他的角色表达情感，他们必须不断的相互交流，直到双方都明白了对方的意思为止。

　　4、10分钟以后，结束游戏，让大家描述一下他所扮演的角色和他所送的礼物，以及他所用的表达情感的方式，选出最具创意的演员。

相关讨论：

　　1、处于不同的情感支配下的人是否会有不同的表现？

　　2、在日常生活中我们是怎样对待我们不同的情感的，掩饰还是释放出来？哪一种更为容易一些？如果你选择释放出来，应该怎样表达？

总结：

　　1、善于应对的人总是会在变化来临的时候应对自如，即便有些有价值的东西需要被放弃， 或者他们要认同一些他们并不以为然的事物，他们也能很快地适应。

2、赠送给新郎、新娘千奇百怪的礼物反映了一个人的幽默感，幽默同时也是一种创造，只有思维活跃、富有创造性的人才能明白怎样将自己的感情适当地通过一件东西表达出来，并不失其幽默性。

　　参与人数：集体参与

　　时间：20分钟

　　场地：室内

　　道具：事先准备好的婚礼请柬

　　应用：（1）有助于创造性思维的提出

　　 （2）提高一个人的应变能力

**婚 礼 请 柬**

　　敬请参加张倩和刘德的婚礼

　　(给新娘或新郎最要好的朋友的)

　　你是新娘或新郎最要好的朋友，而你非常不喜欢你的朋友的配偶。你的角色：否认。在这个阶段，典型行为是，好像没什么不对，情况和变化并没有影响我们。本质上来说，我们正在逃避应付变化的情况。典型的语言有“他现在结婚了又怎么样?我们还不是像以前一样， 每周末去酒吧喝酒。”“我的朋友结婚只是为了得到更好的健康保险。因此，他并没有真的爱上她。”“我还能再吃四块儿蛋糕——在婚礼上多吃点儿东西，含的热量多一点儿，算不了什么。”“并不能因为我在啜泣，就说我心烦意乱。我没事儿。真的，我为他们感到高兴，胡扯。”

　　敬请参加张倩和刘德的婚礼

　　（给新人过去的恋人的）

你是新娘或新郎过去的恋人。你的角色：生气。在这个阶段，我们最终承认情况已经改 变，但我们感到无助和懊恼。我们相信我们正在失去对我们来说很重要的东西，并认识到我们无力改变它。

典型的语言有“我真不敢相信这两个家伙居然结婚了。”“去参加葬礼也比来参加这个宴会要好得多。”“这个婚姻一定不会有什么好结果。”“那两个人没有一点儿共同语言。我敢打赌，这段婚姻只能维持一个月。”

　　敬请参加张倩和刘德的婚礼

　　（给长辈的）

　　你是新娘行事谨慎的长辈。你知道她本可以做得比这次失败的婚姻更好。你的角色：讨 价还价。

　　在这个阶段，感到内疚和困惑。我们想要重新获得控制的感觉，因此我们讨价还价，或者做 “交易”来阻止情形失控。这些交易，可以是和我们自己或者他人进行的。典型的语言有“那好，我会让他们维持这段婚姻直到蜜月之后，然后我们看吧。”“我在等待时机，等到她能自己醒悟过来， 而同时我还看到，她的表弟马文对她仍旧很迷恋。”“如果上帝允许我脱离这个困境，我将永远再也 不要求什么了。”

　　敬请参加张倩和刘德的婚礼

　　（给新郎的堂妹的）

　　你是新郎仍旧独身的堂妹，你本来希望你们能够结合。你的角色：沮丧。在这个阶段，

我们已经逐步认识到，改变的情形再也不可能逆转了，我们感到很伤心。我们可能意识到了，也可能没有意识到，这就是我们的感觉。我们的沮丧通过我们的行为清楚地表现出来。如：睡得太多或 太少，消沉，过量的饮食（角色扮演的暗示：过量饮酒）。典型的语言有：“不，我太累了，不想 诅咒什么。

　　我还是坐在这儿，写一曲死亡的挽歌吧。”“我好像弄坏了这双昂贵的新鞋的后跟儿，哼， 谁在乎呢？”

　　“这儿有什么地方可以让我躺一会儿吗？”“没有希望了，我打算永远也不结婚了。”

　　敬请参加张倩和刘德的婚礼

　　（给新人过去的挚友的）

　　你是新娘或新郎的挚友。你的角色：接受。在这个阶段，我们逐渐被正在变化的情形所 吸引。我们正在努力重新获得力量，并寻求新的方法来满足我们的需要。典型的语言有“好 啊，很明显，我是这里惟一的独身人。哦，也许我可以和乐队的那个人聊聊？”“我应该面 对现实，他现在结婚了。”“也许这儿的什么人能给我提供一份好工作。我的名片放哪儿了 ？”

　　 敬请参加张倩和刘德的婚礼

　　（给新郎年幼的弟弟或妹妹的）

　　你是新郎年幼的小弟弟或妹妹。你的角色：希望。在这个阶段，我们已经无可奈何地接 受了新情况，并有乐观感。我们开始观察，这种新状况能如何为将来创造机会。其他人把我们看作是非正式的领导者，可以帮助他们把问题处理好。典型的语言有“我很高兴能又有一个姐姐！我们会成为好朋友的。”“只要一想到我现在可以拥有哥哥的房间了，我就兴奋不已！”“哇，如果有人愿意嫁给我哥哥这种人，那我是不会有什么问题了。”

**游戏2——泰坦尼克号**

经理人培训项目组：

增加队员间信任和默契度的游戏

游戏2——泰坦尼克号

　　一个人在紧急情况下，能更好地发挥其潜在的创造力和主观能动性。下面的游戏将帮助我们练习在遇到困难时，如何做计划，如何合作以及如何有效地利用有限资源。

游戏规则和程序：

　　1、培训师给大家讲下面一个故事：泰坦尼克号即将沉没，船上的乘客（学员），须在《泰坦尼克号》的音乐结束之前利用仅有的求生工具——七块浮砖，逃离到一个小岛上。

　　2、培训师指导学员布置游戏场景：将25m的长绳在空地上摆成一个岛屿形状，在另一边，摆四个长凳，用另外的绳子做为起点。

　　3、给学员5分钟时间讨论和试验。

　　4、出发时，每一个人必须从长凳的背上跨过（就如同从船上的船舷栏杆上跨过），踏上浮砖。在逃离过程中，船员身体的任何部分都不能与“海面”——地面接触。

　　5、自离开“泰坦尼克号”起，在整个的逃离过程中，每块浮砖都要被踩住，否则培训 师会将此浮砖踢掉。

　　6、全部人达到小岛之后，并且所有浮砖被拿到小岛上，游戏才算完成。

相关讨论：

　　1、你们组可以想出什么样的办法来达成目标？

　　2、小组是否确定出领导者？是根据什么确定的？撤离方案的形成是领导的决定还是小组讨论的结果？

　　3、你们的方案是否坚决贯彻到底了？中间发生了什么变化？为什么？

　　4、事后回顾当初的方案觉得是否可行？有更好的方案吗？为什么当时没有想到或没有提出 来？

　　5、小组是如何分配组员撤离的先后次序的？考虑到了什么因素？

总结：

　　1、如何应付突如其来的紧急情况反映了一个人头脑的清醒程度和他的应变能力；同时，如何利用有限的资源更大程度地达成我们的目的也是观察一个人想象力和创造力的最好途径。

　　2、在我们面临危险的时候，每个人都会有不同的想法，此时就需要出现一个领导者的角色 ，否则大家七嘴八舌，互相不服，最后只会使得整个集体都受到损失。如何选择这个领导者是 一个很关键的问题，但是关键的关键是此人一定要能够服众，让大家都听他的。

　　

　　参与人数：10～12人一组

　　时间：30分钟

　　场地：户外

　　道具：木砖24块（每组6块），4张椅子，两条长绳（25m）

　　应用：（1）创新思维训练

　　 （2）应变能力的培养

（3）团队合作精神培养

**游戏3——应答自如**

经理人培训项目组：

消除疲劳、提高积极性的游戏

游戏3——应答自如

　　在巨大压力的情况下，人们往往会面对大脑短路的情况，但是同时这种头脑风暴的办法也会让大家的创造性得到良好的训练。

游戏规则和程序：

　　1、将每4个人组成一个组，在组内任意确定组员的发言顺序，两个组构成一个大组进行游戏。

　　2、让小组确定的第一个志愿者出来，对着另一个组喊出任何经过他脑子的词，比如：姐姐 ，鸭子，蓝天等等任何词。

　　3、另一个小组的第一个志愿者必须对这些词进行回应，比如：哥哥，小鸡，白云等。

　　4、志愿者必须持续地喊，直到他不能想出任何词为止，一旦你发现自己在说“哦，嗯，哦 ……”。你就必须宣告失败，回到座位上，换你们小组的下一位上。

　　5、哪个小组能坚持到最后，哪个小组算获胜。

相关讨论：

　　这种给大脑巨大压力的做法对于你思考问题是否有帮助？

总结：

　　1、本游戏的关键是要学员在一个快速、紧张的氛围下进行，一旦有人回答速度变慢，开始有“嗯，哦”出现，立即宣布他被淘汰了，判其离场，这样才能保证游戏的成功。

2、你会发现在大脑短路的同时，你可能会有了一些以前连想都没想过的想法，而说不定就是这些想法可以帮助你更好的解决问题，所以这个游戏可以用于需要成员发挥想象力的热身运动，让大脑迅速地活跃起来。

　　参与人数：4人一组

　　时间：15分钟

　　场地：不限

　　道具：无

　　应用：（1）创造性解决问题能力的训练

　　 （2）应变能力的训练

　　 （3）培训、会议前活跃气氛使用

**游戏4——小问题难倒你**

经理人培训项目组：

消除疲劳、提高积极性的游戏

游戏4——小问题难倒你

　　通过玩这个游戏可以拓展学员的思路，帮助他们开拓思路并改进工作方法。作为课间或开学第一课使用还是可以的，可以起到活跃气氛和激发学员兴趣的目的。

游戏规则和程序：

　　1、发给每个学员8根火柴，要求他们在最短的时间内用这8根火柴拼出一个菱形。要求菱形的每个边只能由一根火柴构成。拼出的人举手示意培训者。

　　2、培训者在旁观察每个人的方法是否相同，最后选出最快且合乎要求的学员，给予一定奖励。

相关讨论：

　　1、请那些做出来的学员讲讲他们的思路是怎样的？

　　2、那些没做出来的学员，你们失败的原因是什么？

总结：

　　1、答案其实很简单，用八根火柴拼成一个菱形的方法就是分别用它们拼成“一 个 ◇”， 数一数它们的笔画，正好是横平竖直的八画，而这八画正好可以由那8根火柴代替。

　　2、培训者应该统计出做对者的数量，一般来说，能做出来的人不多。至于原因，大概都是没有想到“一个”也可以表示出来，这样自然就不知道剩下的4根火柴放哪里了。而那些做出 来的人，可能有两种可能。一种人平时就表现得很灵活，一件事情可以从好几个角度分析，一个问题可以用好几种方法解决；另一种人就是所谓的“直心眼”的人，这种人对别人的话 很信任，不会加进自己的想法，别人说一就是一。所以他们听了培训者的话就不会多想，简简单单的就把题做出来了。

　　3、对于其他的人，当时头脑灵活一点的话是可以做出来的。他们应该这样想，菱形只有四个边，又不许每边使两根火柴，那么一定还有别的什么地方需要火柴。这时只要稍微再把题想一遍，就会发现窍门所在了。

　　

　　参与人数：集体参与

　　时间：5分钟

　　道具：和人数相等的火柴

　　场地：教室

　　应用：(1)拓展思维

　　 (2)培养创新精神

　　 (3)工作方法改进

**游戏5——形象刺激法**

经理人培训项目组：

帮助学员应对变化的游戏

游戏5——形象刺激法

　　此游戏的目的在于利用有趣的形式激发受训者形象思维的能力，并教会他们举一反三的本领 。

游戏规则和程序：

　　1、拿一些现成的图形（可以是一个商标或一幅画）向受训者介绍形象刺激法，激发他们的想象力。

　　2、利用已准备的图片让他们练习。

　　(1)将下列图形补充完整。

　　(2) 请说出下列图形代表的意义。

　　(3)在下面的图形中你能看见几个如上方图形那样的箭头？

相关讨论：

　　1、对照受训者和提供的答案，比较有哪些是学员想到而我们没想到的，又有哪些是我们想到而学员没答出来的？这种现象说明什么？

　　2、关于这种训练你还有哪些好方法吗？

总结：

　　1、这里介绍的形象刺激法只提供了很小一部分道具，实际上在现实生活中我们可以接触到丰富多彩的道具。

2、除了道具，锻炼的方法也不仅于此，只要我们善于观察和总结，就能使我们的创造力得 到很好的锻炼。

　　形式：集体参与

　　时间：40～50分钟（对于个别非常有创造力的学员，时间可适当延长 ，以更好的激发他们的创造力）

　　材料：事先准备好的测试图

　　应用：(1)理解形象刺激法

　　 (2)训练创造力

**游戏6——偏向虎山行**

经理人培训项目组：

提高学员解决棘手问题能力的游戏

游戏6——偏向虎山行

　　这个游戏能训练人们在最困难的情况下，如何发散思维，开动脑筋将问题解决，完成那些“ 不可能完成的任务”。研究发现，能解决这类问题的人不仅有较高的智商，更重要的是

他们的情商更高，使他们接受信息和传递信息的能力高于他人，在这个游戏中你将体会到这点。

游戏规则与程序：

　　1、把受训者分组，每组4人，然后发给每组一个任务卡。每张卡上写着一件商品的名字以及它应卖给的特定人群。要注意，这些人群看起来应不需要这些商品，实际上应该完全拒绝这些商品。比如向非洲人销售羽绒服，向爱斯基摩人销售冰箱等。总之，每个小组面临的挑战是，销售不可能卖出的商品。

　　2、每个小组应根据任务卡的要求准备一条30秒的广告语，用来向特定人群推销商品。该广告应注意以下三点：

　　（1）该商品如何改善特定人群的生活。

　　（2）这些特定人群应怎样有创造性的使用这些商品。

　　（3）该商品与特定人群现有的特有目的和价值标准之间是如何匹配的。

　　3、给每组20分钟的时间，按照上述三点要求写出一个30秒钟长的广告语，要注意趣味性和创造性。

　　4、其他受训者暂时扮演那个特定人群，认真倾听该小组的广告词，应该根据广告能否打动他们，是否激起了他们的购买欲望，是否能满足某个特定需求来作出判断。最后通过举手的方式，统计出有多少人会被说服而购买这个产品；有多少人觉得这些推销员很可笑，简直是白费力气。

　　5、选出优胜的一组，给予奖励。

相关讨论：

　　1、善解人意在我们的生活和工作中扮演何种角色？做到这点是否给你带来了好处？

　　2、为了与你的客户甚至是反对你的人心意相通，你需要作出哪些让步和牺牲？

　　3、在推销你组的商品时，你们是怎么分析特定人群和此商品的关系的？你们是否考虑过他们的习惯、需要、想法和价值标准呢？

　　4、你一定遇到过这种情况：有时候你的目标和他人的需要并不一致，你纵有雄心壮志却无 人欣赏？在做这个游戏之前你怎么处理的？做过这个游戏你将如何改进你的方法？

总结：

　　1、在这个游戏中，每个人都必须采用他人的视角。第一次是把自己看成你的目标人群，以他们的眼光看你的产品；第二次是其他学员以卡片中特定人群的视角，倾听广告。

2、讨论一下“情商”——善解人意，以他人的价值标准和能力为基础实现自己的目标 。善于成功的驾驭这种能力的人能够感动和影响他人。

　　形式：4人一组

　　时间：30分钟

　　材料：卡片

　　地点：室内

　　应用：(1)分析能力

　　 (2)创新能力

　　 (3)交流技巧

**游戏7——少女或老妇**

经理人培训项目组：

培养创造性思维的游戏

游戏7——少女或老妇

　　处于不同的观察角度和出发点，一个团队的不同成员往往会产生不同的想法和意见。

游戏规则和程序：

　　1、询问与会者：“你们是否会把一个少女和老妇看混？"相信大多与会者都会对此问题嗤之以鼻，不屑一顾。然后告诉他们，下面的一张画就将证明你们的自信是不可取的。

　　2、出示已经准备好的图片(见附图)。

　　3、请与会者在10秒钟之内判断出这幅图上的画像到底是少女还是老妇。要求大家保密答案 ，不得与他人交流。

　　4、请大家举手表示，看看少女和老妇的人气指数各是多少。

　　5、再将图片拉远，让与会者重新观察并作判断，并再次得到人气指数。

　　6、告诉与会者你已将少女变成了老妇，并且指出近看大多数人看到的是少女，而远看多数人则只见老妇。让与会者体验改换角度给问题带来的巨大变化。

相关讨论：

　　1、为什么远看和近看的结果完全相反呢？

　　2、这个游戏说明了什么？

　　3、你要怎样将这个游戏的启示应用到工作中？

总结：

　　1、“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”，距离不同，观察的角度不同，人物不同，得到结论也不同。对于同一个问题，由于大家立场和背景的不同，得到的结论大多不同甚至相左 。

　　2、在同一个团队中共事，不同的人会对同一件事情有不同的看法。对于一个管理者或组织者，对这种分歧误用之，会导致集体的不合甚至决裂；善用之，则会集思广益，事半功倍。

　　3、一个人看问题就像一根蜡烛，总有照不到的地方，有灯影下的黑暗。多个人一起看问题就有如手术灯，可以对其一览无余。所以这个游戏同样告诉我们沟通与合作的重要性。而对于一个团队的普通参与者来说，这一点应该是更为重要的，分中求和，求同存异，应该是一个集体成功的要点。

　　

　　参与人数：集体参与

　　时间：5分钟

　　材料：事先画好的少女老妇图片

　　场地：不限

　　应用：(1)创新思维训练

　　 (2)激励员工的创新意识

　　 (3)营造良好的团队氛围