**培训游戏 激励类**

**游戏1——坦然面对**

经理人培训项目组：

积极进取的游戏

游戏1——坦然面对

　　每个人都会遇到尴尬的事情或者小错，遇到这种状况我们不必挂怀，如果我们连这种小小的挫折都不能逾越的话，更会遭到许多无端的阻碍。这个游戏就模拟了几个类似的场景，

让学员认识和适应这种状况，以帮助他们坦然自信地面对小错。另外，这 个游戏本身就很有意思，可以起到活跃气氛的作用。

游戏规则和程序：

　　1、将学员分成几个小组，每组5～10人。

　　2、让学员们即席想一想，假如这时在你面前出现一个炸弹，你会怎么反应。让学员尽可能多的提出一些他们的反应，把这些话写在题板纸上。

　　3、然后教学员“小丑鞠躬”的反应，当其他方法失败时，小丑鞠躬意味着面对观众，正视自己的失误，谦虚地说：“谢谢你们，非常感谢你们。”

　　4、鼓励学员试一试小丑鞠躬效应的几个变形。比如，他们可以用深情的口气说，也可以像主持人一样热情地说，也可以像一个演讲者一样慷慨激昂地说，无论什么形式，只要你喜欢。 培训者应该鼓励学员探寻自己的风格。

　　5、然后把奇形怪状的物品拿给学员看，告诉他们，他们不同组的任务就是尽可能多的说出这些物品的用途。

　　6、让小组做好准备，跑到放东西的地方捡起一件物品，说出它们的名字，再尽可能多的说出几样用途。然后跑回队伍中，再派下一个人去。以此类推。

相关讨论：

　　1、在接下来的日子里，你是否会犯一些小错？如果回答是肯定的，那么请试着运用游戏中的技巧，看看别人会有什么反应？

　　2、人生中总是会有许多的风风雨雨，怎样克服全看一个人的意志和态度。

总结：

　　1、这个游戏的挑战性在于，它为学员设计了无数的场景，激发他们的想象力和表演技巧， 鼓励他们摸索出自己的风格。只有这样，他们才可能真正学到其中的精髓，将这种精神吸收 为自己的。另一个挑战是，面对稀奇古怪的东西不仅要说出它们的名字，还要说出用途。这 不仅依靠一个人的人生经验，还考察他的反应力。

2、化解尴尬的方法有很多。除了这种坦然面对外，还可以运用一些幽默手段，不仅可以化解尴尬，还能体现出你的智慧。幽默感还可以使这个游戏更加有趣，学员会更乐于玩这个游戏。

　　参与人数：一组5～10人

　　时间：15分钟

　　道具：几个形状怪异的物品，如镊子、挂钩等，题板纸

　　场地：开阔的教室或室外

　　应用：(1)管理技巧

　　 (2)创造性地解决问题

**游戏2——兔子舞**

经理人培训项目组：

帮助学员舒缓压力的游戏

游戏2——兔子舞

　　兔子舞是大家都了解的一种娱乐舞蹈，它重在游戏者的协调配合。玩这个游戏，全体学员需要听从统一口令，全神贯注地做出统一的动作，有助于培养学员的感情以及增进彼此的

了解，同时让他们体会沟通与合作的妙处。

游戏规则和程序：

　　1、此游戏适用于15人以上，但人数不宜过多，否则会减低游戏的乐趣。

　　2、让所有学员组成一个小队，要求后面的学员用双手搭在前面学员的双肩上。

　　3、培训者站在一边为他们发号施令：左脚跳两下，右脚跳两下，双腿合并向前跳一下 ，向后跳一下，再连续向前跳两下。

相关讨论：

　　1、你们玩的时候，多久就会出现步调不一致的地方？为什么会出现这种情况？

　　2、你们用什么方法使小组成员的步调保持一致？

　　3、游戏进行到后面阶段，这种情况是否有所改进？采用什么方法？

总结：

　　1、游戏一开始的时候是由培训者发号施令，随着游戏的推进，培训者可以将这个权力交给某个游戏者，让他们左右大家的步伐。这样会增加游戏的难度，因为培训者站在旁观者的角度有利于把握全局，说出的命令会照顾所有人。当这个权力转交给游戏者时，他只能凭感觉感受大家的需要，难免出现不协调的命令，这种更有难度的方法，会更有利于帮助学员体会协调与合作的重要性。

2、除了领导者需要技巧外，参加者也需要加入很大的注意力，不仅注意倾听培训者的命令，还要注意前后同伴的动作，免得踩到别人的脚。这是一个很重要的问题，一个人的不专心很可能影响到他前后几个人的情绪，甚至扰乱他们的步伐。因此，作为培训者，发现这种情况时，要及时用幽默的语言提醒那个走神的人，以保持整个团队的游戏效果。

　　参与人数：集体参与

　　时间：10分钟

　　道具：快节奏音乐和音响设备

　　场地：空地或大会场

　　应用：(1)加强团队成员的相互了解

　　 (2)激励学员积极参与

**游戏3——打击团队之魔鬼**

经理人培训项目组：

激励的游戏

游戏3——打击团队之魔鬼

　　本游戏可以帮助找出不利于团队发展的诸多不利因素，打击团队中有妨碍团队协作的心理和行为表现的“魔鬼”，从而使学员不误入团队的陷阱。

游戏规则和程序：

　　1、选择X位成员扮演魔鬼（根据学员人数确定），并带上魔鬼面具，在面具里藏一封或几封培训师准备好的关于团队的魔鬼信函。

　　2、魔鬼在成员中出没（来回走动），尽量抓住其中1/X的成员，使全体成员分成X组。

　　3、小组成员去摘下魔鬼面具，取出魔鬼信函。

　　4、各小组成员分别将魔鬼信函所示情境分析解剖。

　　5、小组成员说明魔鬼信函的内容，并共同将团队中非理性想法改成团队中的理性想法。

　　6、各小组将魔鬼信函的解析与转换，与全体学员分享，成员是否了解什么是团队中非理性的想法及其影响。

相关讨论：

　　1、这个游戏给你什么样的感受？

　　2、团队成员常有的非理性想法有哪些？（理性想法）隐含的公式是什么？

总结：

　　1、在一个团队中，不可能总是存在着正面情绪的影响，总是会有一些灰色消极的因素影响其中的某些人，进而影响整个团队的效率。如何找出这些魔鬼，然后将其消灭？本游戏也许可以提供一些可能的方法。

　　2、对于一个团队的主管来说，应该随时对自己的下属保持足够的关注，一旦他们有人出现负面情绪就要有所察觉，以便及时进行处理，尽可能的激励他们重新回复到积极自信、创造力 非凡的境地。

　　参与人数：集体参与

　　时间：30分钟

　　场地：空地

　　道具：魔鬼信函，魔鬼面具

　　应用：（1）及时发现影响团队进步的负面情绪

　　（2）激励参与者

　　附件：魔鬼信函，魔鬼信函解析表

　　例一：魔鬼信函1

　　我希望我的人际关系很好，我很想得到别人的喜爱，我应该得到每个人的喜爱和赞美。但昨天总经理说我的桌子太乱，我觉得一切都白费了，我根本就不受重视，他一定不喜欢我。

　　解析与转换

　　A 昨天，总经理说我桌子太乱

　　B 我应该得到每个人的喜爱和赞美

　　C 我不受到重视，我觉得好失望（自卑的）

　　一切努力都白费了（没有信心）

　　他一定不喜欢我，我没有价值（否定自己）

　　RB 我喜欢得到每个人的喜爱和赞美

　　我能有时得到别人的喜爱和赞美，当……（以事实为基础）

　　依次，有时我无法得到别人的喜爱和赞美（防止情绪困扰产生）

　　例二：魔鬼信函2

　　我是一个主管。我必须很能干、很完美，并且在各个方面都有很好的成就。可是，上一次开会的时候，我太累了，做结论时，我讲错了一句话，他们在底下嘲笑我。哎！身为主管竟然犯下这样的错误，真是太丢脸、太失身份了。讲话都讲不好的人，一定不会得到尊重，我真没用。

　　解析与转换

　　A上次，作结论时我说错了一句话

　　B 我必须很能干、很完美、永远不犯错误

　　C 太丢脸了，太失身份了，我觉得很懊恼

　　RB 我希望我能表现得很好，做个称职的主管（合理的公式）

　　若是时间充裕、准备周详、精神饱满、信心十足，我可能表现得令自己满意。

　　一次行为不能代表我整个人（以事实为基础）

　　不一定每个人都在嘲笑我（防止情绪困扰）

　　魔鬼信函解析与转换表

　　情境事件是什么？（Activating Events）

　　对此事件的想法是什么？（Belief System）有哪些非理性的想法？

　　所引起的情绪结果是什么？（Emotional Consequence）

　　理性的想法RB是什么？（Rational Belief）

**游戏4——争夺奖金**

经理人培训项目组：

积极反馈的游戏

游戏4——争夺奖金

　　学习是枯燥乏味的，极少数人能够学习自己真正感兴趣的东西而化被动为主动地学。因此，好的培训者懂得利用一些小技巧来提高学员的积极性。比如可以引入小小的竞争机制或

者经济奖励。这个游戏就是通过这些活动来提高学员的积极性，巩固学习效果。

游戏规则和程序：

　　1、培训者选出一些曾经向学员讲授过的知识，比如一个新市场的开拓，或者一种新销售理念的提出等。

　　2、对每个问题想出一些正确选项和错误选项，把它们混在一起，写在一个大的题板纸上， 不要让学员看到题目。

　　3、将学员分成3～5人一组，让他们来分别答题，要求他们在正确的选项前画√。

　　4、3分钟后停止游戏，各组学员回到座位上。

　　5、把题目公布出来，让大家指出答案中的错误。

　　6、每挑出一个真正的错误，可加1分，获胜的小组可以得到10元钱奖励。

相关讨论：

　　1、你们组的“战绩”如何？

　　2、加入物质奖励是否对提高你们参加游戏的积极性有帮助？为什么？

　　总结

　　1、这个游戏可以帮助学员复习学过的知识，使培训者及时了解教学效果，获得一定的反馈。但是，这种游戏需要学员的积极配合，否则会影响培训者总结的效果。因此，就需要用一些手段提起学员的兴趣。这个游戏采用的是竞争机制和物质刺激，实验证明这些方法真的有效，可以使学员们参加他们本不感兴趣的游戏或活动。

　　2、这个游戏既增强了学员的竞争意识，又向他们提供了获得奖励的机会。而且，这个游戏不仅可以测试学员的学习效果，还能测试学员的其他水平，比如一般“胜利者”会用奖金为“失败者”买一些吃的，这反映了同学之间的情谊。

3、其实这个游戏值得深入进展下去，如果时间允许可以多问一些问题或多出一些选项，把问题展开得深入一些。本练习可以重复数次。

　　参与人数：3～5人一组

　　时间：5分钟

　　道具：事先列好选项，准备好题板纸，面值10元的人民币

　　场地：不限

　　应用：(1)提高员工的积极性

　　 (2)激励员工竞争