

<<团队培训游戏>>

图书基本信息

书名：<<团队培训游戏>>

13位ISBN编号：9787807539230

10位ISBN编号：7807539232

出版时间：1970-1

出版时间：哈尔滨

作者：张亚清

页数：282

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<团队培训游戏>>

内容概要

《团队培训游戏》以游戏的形式帮助团队寻找到所达成的目标。

目光远大：每个行动都是针对他们的长远目标；考虑周到：关注每一个人；胸襟开阔：为了团队的利益。

甘于扮演配角；坚忍不拔，勤奋工作，在逆境中保持乐观的态度。

实用性强。

便于操作。

《团队培训游戏》是一本塑造团队活力、推动组织成长的不断增值的训练课程。

团队培训游戏最大的特点在于它是一种以队员的体验为基础的培训。

它抓住了人类学习习惯的要害。

《团队培训游戏》旨在通过众多经典、有效的团队游戏培养企业员工的团队精神。

<<团队培训游戏>>

书籍目录

通天塔房间里的两只猴子 克莱尔的裤子 最好的理财师 爱心项链 小目标大成功 节省每一分钱 曹操献宝刀 选定生活方式 这就是中国人 强盗与警察的博弈 忠诚的狗 三个小金人 干活儿的人 河边的苹果 投资你的债务 分粥 鲑鱼效应 强大的蚂蚁团队 打破“信念障碍” 闭上你的鸟嘴 牛的条件反射 感恩节的快乐 FAMILY 15 THE FIRST 养成创业习性 驯海豚 人生最重要的事 立志为先 人生就像是一个茶几 最深刻的记忆 失败者的成功 胆笑的兔子 智者的高度 质量才是根本 市场是开拓出来的 学会倾听心声 每桶四元 管仲智过鬼泣 谷管仲 楚国购鹿 计牛屎 运栾枝 尘土 惑敌军 容忍是一种智慧 曹刿长勺论战术 上善若水 楚国樵夫 诱敌计 苟息借道 取虞 虢 苟息叠蛋 谏晋王 秦穆公 羊皮换贤 没有靠背的椅子 锱铢必较 没有吃完的牛排 最后的一分钱 爱和智慧 创造奇迹 健康的团队 心态 成功者 创造机会 用人之道 君子善假于物 店主的两个老婆 智者借力而行 用人之道 抉择 鸚鵡 袋鼠与笼子 扁鹊的医术 曲突徙薪 渔王的儿子 提醒自我 窗出门 习惯成自然 留个缺口给别人 林肯的决断 马肯德基的培训策略 使诈以沽名 钓誉 顾客就是上帝 任何人都不喜欢被否定 小人之心 羚羊与狼的启示 烟商的有奖销售 用心去观察世界 更多包容 更多爱 逆境中的鸡蛋 巨鹿之战 水上漂 收集饺子皮的大嫂 时间会澄清一切 大火烧出的奇迹 刺猬 荆棘 立场不同的小猪 靠自己 鲨鱼与鱼 奇迹 钓竿 断箭换位思考 20美元的钞票 昂起头来真美 为生命画一片树叶 “飞翔”的蜘蛛 朱阴影是条纸龙 成功书 永远的坐票 心中的顽石 超越束缚 乐观者与悲观者 勇于冒险 再试一次 天道酬勤 好学不倦 居安思危 狮子的顿悟 大海里的船 驴的哲学 赚钱的智慧 只需一点点 应万变的能力 本性难移 合作前的思考 骆驼 珍惜权力 短暂的快乐 两面人 能力与待遇 以理服人 供奉者的目的 反躬自省 居高位者自重 西方的“财神” 齐桓公 用人不疑 齐桓公求贤 雨后的参天大树 真正的鹰 挫折是成功的催化剂 智者的花生 愚者文过饰非 大自然的生存法则 丛林之王 两只老虎 临渊羡鱼 野猪的悲剧 帕帕斯蒂岛上的锁 表演大师 赶考 大智若愚 学会动物的12种精神 完美的厕所 三个庙 三种办法 才高八斗的狐狸 特殊玻璃杯 笑话背后 做一棵永远成长的苹果树 为谁而玩 把一张纸折叠51次 逃开影子 螃蟹、猫头鹰和蝙蝠 狼的团队 精神团结的动物 集体团结的力量 从动物拉车 看团队管理 无规矩不成方圆 七个小矮人的故事 鹰的自信 专治驼背的医生 智猪 博弈 海豚的观点 三英镑的土豆 烧牛肉 宰相剃头 注重现实 量力而行 适时激励 把粮食留给敌人 木桶的容量 成功的机会 小猴垒墙的故事 老虎的困惑 老狼之死 最佳经营方式 忘记本分的新娘 小猴溺水 紧箍咒 管理和尚 争功 优秀公司的团队精神 大雁的本能 黑熊和棕熊 团队协作 流传千年的故事 人心思齐 将和谐融化在血液中 最佳资源配置 最佳时机 不打下烙印 不算教训 成功就是简单的事情 重复做“低就”未必低人一等 九头牛的故事 自我激励 乃成功之源 得与失 走向讲台 利弊态度 决定胜负 乐观的拿破仑 快乐的钥匙 心中的佛 屡败屡战 成功先生与失败先生 劣势与优势 不同的命运 蓝色缎带的故事 企业兴衰 寓言选择 越多越好 迟到

<<团队培训游戏>>

章节摘录

版权页：插图：一年过去了，两只熊比赛的结果是：黑熊的蜂蜜不及棕熊的一半。

看完故事，我不知道大家有什么感想。

同样是采用了激励手段，两个团队也同样都尽力去做，但结果却差别很大。

我们在日常工作中，是不是也会遇到同样的问题呢？

比如你对团队采用了不同的绩效考核手段和激励机制，收到的效果完全不同。

黑熊花高价钱购买一套绩效评估系统很对，但它的绩效评估没有与最终的绩效直接挂钩。

黑熊的蜜蜂为尽可能多地提高访问量，却不采太多的花蜜。

因为，黑熊只强调“访问量”而不是采集量；所以，黑熊的蜜蜂采用的是蜻蜓点水式的采蜜，而实际工作成效并不大。

另外，由于奖励范围太小，蜜蜂们为搜集更多的信息，相互之间变成了竞争对手，相互封锁信息。

因为相互之间竞争压力太大，一只蜜蜂在获得了很有价值的信息时，它不会告诉同伴，因此导致团队意识缺乏。

而棕熊就不一样，虽然它只是花了不多的钱购买一套管理系统，但它能有效地带领团队，充分调动团队的积极性。

首先，它的团队明白竞争对手是谁，这次比赛的方法，并被告之若某个月的花蜜产量高于前一个月，那么所有的蜜蜂都可以获得不同程度的奖励。

这样，棕熊的团队在奖励范围上比较广，而为了采集到更多的花蜜，蜜蜂之间会进行分工，嗅觉灵敏，飞得特别快的蜜蜂负责打探哪儿的花最好最多，然后回来告诉力气大的蜜蜂一齐到那儿去采蜜，剩下的负责将采集到的花蜜储藏，并将其酿成蜂蜜。

虽然，采集花蜜多的可以获得更多的奖励，但其他蜜蜂同样可以得到好处，因此蜜蜂之间远没有到人人自危、相互拆台的地步，而是个有着明确分工、相互协作的团队。

<<团队培训游戏>>

编辑推荐

《越玩越优秀,越讲越卓越:团队培训故事》：企业管理人士、培训师必备工具书。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>