

《沙漠掘金》课程

----团队管理沙盘课程----

讲师：李豪

【课程背景】

- 已被清华大学、浙江大学、上海交通大学、复旦大学列入 EMBA 课程；
- 已被 Coco-cola、Philips、Johnson & Johnson、Pepsico、ABB、Unisono、BP-Secco、Lanxess、Rhodia、首创置业、联想科技、浦发银行浙江分行、上汽集团等多家公司采用作为内训；
- 据反馈统计，90%的参与者承认“沙漠掘金”与自己平时的行事方法吻合度极高。

【课程形式】

- 本课程是国内最新体验式培训课程。体验式培训起源于西方，通常以游戏和情景模拟演练的方式把生活中、工作中种种问题，诸如组织形态、人性问题通过游戏折射出来，受训者通过选择、决策、行动导致的结果，引发思索，从而自觉引导自身行为的改变。
- 本培训课程让学员深入启发学习，完全不同于拓展训练和演讲式培训。除了需要课堂小队协作竞争外，还要学员全身心的投入和参与，通过讲师引导学员进入更深层次的体验和讨论之中，从而挖掘出实际工作中存在的一些问题，并试图找出相应的解决方法，是一种高度深入体验的课程。

【课程特点】

“沙漠掘金”课程是针对团队成员在实现公司战略或目标时可能出现的计划、组织、沟通、控制等问题进行深度挖掘并找到解决方法的全新体验式培训课程。透过游戏的体验和引导，参训学员不仅理解了目标设定及目标管理的重要性，还掌握了战略执行或达成目标的方法和工具，对于公司管理层还可以训练领导能力。更重要的是，“沙漠掘金”课程运用团体游戏的方式，使参训学员和参训

企业在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的实质，最终找到有效的解决方法。

本课程适用于公司内部培训、公司季度或年度会议、以及与合作伙伴的会议或活动。

【课程收益】

- 促进学员明确目标愿景，锁定目标，坚持不懈的工作态度
- 提升学员团队协作、群策群力能力
- 培养学员精益求精、追求卓越的理念
- 学习如何更好的应对压力、危机和变化
- 理解管理的四大职能：计划、组织、领导、控制
- 理清行动和产出的关系，使学员学会“how to work smarter, not harder”
- 运用以终为始的思想促进结果导向的行为
- 明确资源的内涵，提高资源配置的能力
-

【针对课题】 执行力、计划、组织、沟通、领导力、团队、目标/结果导向

【授课时间】 1-2 天

【模拟介绍】

管理团队组分，组成几支探险队去沙漠寻金，从地图的大本营出发，每支队伍所处条件相同，他们经过的地方有大本营、沙漠、村庄、绿洲、王陵、大山。探险队 = 经营中的企业；金子 = 企业利润；水和食物 = 企业的生产成本；天气 = 外部市场；老人 = 外部的咨询机构

每个小队能得到 1000 元预备金。这 1000 元现金可以在大本营购得等价的帐篷、指南针、水、食物，另外配有一头骆驼，它每天的负重是 1000 磅。整个探险之旅行程 25 天，其中有些天数是在来回的路上，有些天数可以在目的地的山上掘金（具体天数均由各小队根据进程自行掌握）。一只帐篷在整个行程中可用三次，一只指南针只可用一次。

在前行的路上，有绿洲，探险队可汲取尽可能多的水（免费的，在骆驼负重许可的情况下）；在村庄，探险队无法买到帐篷、指南针，但可以买到水和食物，

其价格是大本营的一倍。在沙漠里，将会遇到四种天气，有晴天、高温、沙风暴、沙风暴加高温，每种天气情况下所需食物和水各不相同。另外，在大本营外还有一位老人（他只在大本营出现并回答问题，前提是你要花费一天的时间），能根据你的问题告诉你有关沙漠的情况（问题必须具体，而且数量有限，仅仅一个而已）。

最早返回大本营的第一支探险队，带回金子每磅能兑换 100 元；第二支返回的探险队，带回的金子，每磅能兑换 90 元；第三支返回的探险队，带回的金子，每磅能兑换 85 元；第四支返回的探险队，带回的金子，每磅能兑换 80 元；其他返回的探险队，带回的金子，每磅能兑换 75 元；兑换回的现金最多的队为获胜队

【学员感言】

“沙漠掘金”与自己平时工作的行事方法吻合度极高。换句话说，你平时不太善于做计划，订目标，在这个课程中就表现为“只求生”、“没方向”、“易妥协放弃”，甚至“只带了两份食物就出发了”。可能由于您的职位层次高低，考核您的期限有长有短——但总会有人要考核你的——即使你是董事长，也要面对市场或竞争对手给你的挑战，所以，我们每天、每周、每月、每季度都在做“沙漠掘金”。

诚然，一个人永远不能 100% 了解信息，然后再作决定。但也不能一点调查研究都没有，就冒然出发吧。诚然，我们可以在路途中，修正我们的目标，调整我们的计划，再次贯彻我们的执行力，然而，你知道这样的代价将会是多少吗？就如同项目中的 Bug，如果没能在前期发现，后果严重啊。

许多人在游戏过程中并没有一个明确的目标，无异于今日之我，今日之芸芸众生，日复一日，浑浑噩噩。游戏的目标也许就是保住老命，活着回来，然后就是挖到尽可能多的金子，获取尽可能多的财富。尽可能多又是多少呢，我们也

没有一个定量。于是，我们并没有比较清晰明确的目标，但却踏上了征程，走得匆匆忙忙。

没有远大目标的征程，我们都会设定一些小目标，并不断调整计划，改变决策，来配合我们的小目标。

游戏中，我们几个队，似乎都没有计划行程。当我们粮食不够的时候，我们才想到了绕路去村庄里花高价买食物，当饥渴的时候，我们后悔我们没有在绿洲补充足够的水源。当碰到沙风暴或者高温时，我们后悔没有采购指南针和帐篷……

做一个管理者最大的悲哀，莫过于碰到的是那些只讲空话或只讲苦劳，不讲功劳（结果）的员工。作为企业，我们不要沉湎于员工口头的忠心与苦劳，如果你说爱企业，就请你为企业创造结果（价值）。如果你不提供结果，无论有多爱企业，无论你多辛苦，企业都会因为没有结果而破产。

任何一个有执行力的员工，或者任何一个有志于成为企业家的员工，请记住一点，企业中存在各种问题，无论是老板不懂管理，还是同事不配合，无论是产品质量有问题，还是市场不景气，都不是你不提供结果，不创造价值的理由。你提供价值，只与你做一个职业化员工，与你未来做一个优秀的商人或企业家有关。

风险意识的薄弱使我们冒然出击，损失巨大；在胜利垂手可得的时候，又过于保守；结果……冒险与保守，都是性格的弱点，不应该影响到决策的制定。正确的决策，应该是客观的，以信息为基础的。团体决策，可以尽量地避免主观的盲目的决策。