

广州华南商贸职业学院

人际交互型

[实训指导书]

编制单位：广州华南商贸职业学院人文与教育学院

编制时间：2022 年 8 月

目录

项目一. 人际交互型【基础层】.....	1
项目二. 人际交互型【发展层】.....	3
项目三. 人际交互型【卓越层】.....	7

项目一、人际交互型【基础层】

一、实训目标

1. 技能目标：学会发出清晰、准确、及时的口头指令；学会在信息受限环境下，专注倾听并信任同伴的指令。
2. 素质目标：培养团队成员间的初步信任感，提升在简单任务中的沟通效率与协作能力。
3. 职业认知目标：初步体验职场中因“信息不对称”而需要精准沟通与绝对信任的情境，理解这对于管理、营销、教育、法律等专业的重要性。

二、项目（实训）中的具体任务

1. 任务：基础指令练习：两人一组，在睁眼状态下，一人用纯语言指令引导另一人完成直线行走、转弯、跨越等基础动作，磨合指令系统。
2. 任务：蒙眼信任行走：在设有 3-4 个简单障碍物（如标志桶、小垫子）的 8-10 米直线上，一人蒙眼，另一人作为“导航员”全程用语言引导其从起点安全到达终点。
3. 任务：角色互换与反思：所有小组成员必须轮流体验“蒙眼者”与“导航员”的角色，并在活动后分享不同角色的感受与挑战。

三、背景知识

1. 职业关联：管理者需要清晰下达任务，营销人员需精准理解客户需求，教师需引导学生思考，法律从业者需精确传递信息。所有这些场景都建立在有效沟通与信任之上。
2. 心理原理：信任是团队合作的基石。此活动通过创造安全的“风险”环境（蒙眼），加速信任的建立。精准的指令能降低不确定性，提升任务成功率，这与项目管理中的沟通管理原理相通。
3. 安全要点：“导航员”的责任重于泰山，必须全程密切关注伙伴，指令需提前、明确。“蒙眼者”需克服本能恐惧，相信同伴，行动放缓。

四、实训工具与设备

1. 眼罩（确保卫生，每人一个）。
2. 标志桶、敏捷圈、小体操垫作为障碍物。
3. 口哨（教师发令用）。
4. 平坦、开阔的室内或室外场地（约 15 米 x10 米）。
5. 计分板（用于游戏化环节）。

五、实训步骤、内容及学时

总学时：4 学时（融入整体 16 学时中）

单次课（80 分钟）流程：

1. 步骤一：破冰导入与规则建立(10 分钟)

内容：教师通过“信息传话”等小游戏揭示沟通易出错的特点，引入本节课主题。讲解活动规则，重点强调安全第一，明确“导航员”的绝对责任。进行简单的热身活动，特别是脚踝和手腕。

2. 步骤二：技术教学与基础练习(25 分钟)

内容：

指令标准化教学（10 分钟）：教师示范优秀指令（如“请向前小步走三步”、“请原地向右转 90 度”、“你的左脚前方有一个矮障碍，请高抬腿跨过”）与不良指令（如“往这边走”、“小心点”）。学生分组进行睁眼练习。

蒙眼适应性训练（15 分钟）：在无障碍平地上，进行短距离蒙眼行走练习，让双方适应角色，建立初步信任。

3. 步骤三：情景任务与实践游戏(35 分钟)

内容：

“信任走廊”挑战（20 分钟）：设置带有障碍的路线。小组内两人一队，依次完成挑战。教师记录各队是否触碰障碍及用时。

“最佳导航员”评比（15 分钟）：邀请完成挑战的“蒙眼者”投票，选出他们认为指令最清晰、最让自己有安全感的“导航员”，并分享理由。

4. 步骤四：分享反思与能力迁移(10 分钟)

内容：全体围坐，引导分享：

当你蒙上眼睛时，你在想什么？你信任你的同伴吗？

作为导航员，最大的挑战是什么？

这个游戏和我们未来的工作（如管理团队、服务客户）有什么相似之处？

教师总结：强调精准沟通建立信任，信任是高效协作的前提。

六、考核或评价标准

1. 沟通质量(40%)

（1）导航员：指令的清晰度、准确性与及时性。（25%）

（2）蒙眼者：倾听的专注度与对指令的执行准确度。（15%）

2. 任务完成度(30%)

（1）成功、安全地通过障碍路线，无碰撞、无摔倒。（30%）

3. 团队精神与反思(30%)

（1）在活动中的投入程度、对同伴的鼓励态度（20%）。

（2）在分享环节能表达出自己的真实感受或见解（10%）。

项目二、人际交互型【发展层】

一、实训目标

1. 技能目标：掌握飞盘运动的基本传接盘技能与比赛规则，并能在对抗中稳定运用。
2. 沟通目标：在高速运动的团队竞技中，能进行清晰、及时、有效的战术沟通与即兴口头表达。
3. 职业素养目标：通过角色扮演与情景模拟，深度体验营销、管理、法律等专业所需的团队协作、策略执行、客户（队友）沟通与抗压能力。

二、项目（实训）中的具体任务

1. 任务：飞盘技能与沟通基础：熟练掌握反手传盘与双手接盘的基本技术。在传接球练习中，必须大声喊出接盘队员的名字，建立基础的沟通链接。
2. 任务：角色化情景实战：进行 5v5 或 7v7 的正式飞盘比赛。引入核心规则：每次成功传盘前，进攻方必须清晰喊出预设的“产品口号”或“团队信念”（如：“飞跃极限！”、“服务至上！”），否则传球无效。
3. 任务：团队战术部署与复盘：每队设立“市场经理”（队长）角色，负责在赛前制定简单进攻策略、赛中鼓舞士气并在赛后组织团队进行战术执行情况的复盘。

三、背景知识

1. 职业关联：模拟营销项目推进（飞盘传递即信息/产品传递）、团队管理（队长角色）、法律服务（规则遵守与争议处理）等真实职场情境。在压力下保持清晰沟通和团队凝聚力是核心职业能力。
2. 团队原理：飞盘运动独特的“自我裁决”精神强调诚信、尊重与沟通，这与现代职场中对员工的职业操守和协作精神要求高度一致。明确的角色分工能提升团队效率。
3. 安全与规则要点：禁止身体冲撞，强调“盘动人不动”，确保运动安全。理解并遵守比赛规则，是模拟职场中“合规”与“公平竞争”的基础。

四、实训工具与设备

1. 标准团队飞盘（每队 1-2 个）。
2. 分队背心（区分两队）。
3. 足球场或同等大小的开阔草坪/场地。
4. 标志桶（标记得分区及边界）。
5. 口哨、计时器。
6. 战术白板（供队长进行战术部署）。

五、实训步骤、内容及学时

总学时：6 学时（可拆分为 2-3 次课完成）

单次课（80 分钟）流程：

1. 步骤一：专项技能与沟通预热(15 分钟)

内容：进行动态热身，重点激活肩、膝、踝关节。进行双人、多人的移动传接盘练习，强制要求喊名接盘，将沟通融入最基本的技术动作中。

2. 步骤二：规则讲解与角色确立(15 分钟)

内容：教师详细讲解飞盘比赛规则及本次课特有的“传盘喊口号”规则。各队推选或轮换“市场经理”，并由经理组织队员商定本队的核心口号列表。

3. 步骤三：情景实战与角色履行(40 分钟)

内容：

上半场（20 分钟）：进行正式比赛。教师作为“总裁判”与“观察员”，重点观察各队的沟通质量与角色履行情况，并记录典型案例。

中场战术调整（5 分钟）：“市场经理”召集队员，根据上半场情况快速调整策略。

下半场（20 分钟）：继续比赛，考察团队能否有效执行调整后的战术。

4. 步骤四：团队复盘与能力迁移(10 分钟)

内容：由各队“市场经理”牵头，进行团队内部复盘，讨论：“我们的口号是否有效提升了团队士气？”、“沟通在哪些环节出现了问题？”、“队长和队员分别可以做什么改进？”。教师最后总结，将赛场上的沟通、协作与领导力直接映射到职场场景中。

六、考核或评价标准

1. 沟通与协作质量 (40%)

比赛中口号使用的清晰度、积极性与时机把握。(20%)

团队内部的战术沟通是否及时、有效；队员间的无球跑动与协作意愿。(20%)

2. 角色履行与领导力 (30%)

“市场经理”的组织能力、决策合理性与士气鼓舞效果。(15%)

普通队员对团队战术的理解与执行度，以及对领导角色的支持程度。(15%)

3. 技能与规则应用 (30%)

飞盘传接技术的稳定性和在比赛中的有效应用。(15%)

对比赛规则的理解与遵守，展现出的“飞盘精神”（诚信、尊重）。(15%)

项目三、人际交互型【卓越层】

一、实训目标

1. 领导力巅峰目标：在复杂、高压的团队任务中，极限提升战略规划、资源调配、危机决策、跨部门协调与全员激励的综合领导能力。
2. 职业迁移目标：将在极限体能和复杂人际互动中淬炼出的领导力，精准迁移至未来高端管理、咨询、法律及公共服务等职业场景。
3. 传承与赋能目标：通过担任“项目总监”，全权负责从策划到复盘的全流程，培养其赋能他人、构建高效组织系统的能力。

二、项目（实训）中的具体任务

1. 任务：全流程项目设计与策划

内容：作为“项目总监”，独立完成一次完整的「企业困境解围赛」活动策划。这包括：

撰写《项目方案》：包含活动目标、规则细化、风险评估、应急预案。

进行资源预算与调配：合理规划和使用绳网、标志桶等有限器材。

制定《团队角色与职责手册》：明确“项目经理”、“安全官”、“创新顾问”等角色的职责。

2. 任务：高压下的现场指挥与危机决策

内容：在真实的「企业困境解围赛」中，作为总指挥，面对教练组随机引入的“危机变量”，必须快速决策并有效传达。危机变量包括：

资源危机：突然撤走部分关键器材（如减少绳网孔洞）。

时间危机：临时将任务完成时间缩短三分之一。

信息危机：引入一条模糊甚至矛盾的规则，需要迅速澄清并统一团队认知。

人员危机：指定一名核心队员“暂停工作”（模拟突发离职或伤病），考验团队重组能力。

3. 任务：组织复盘与文化建设

内容：活动结束后，主导进行一次深度团队复盘，并提交一份《领导力实战分析报告》。报告需运用管理学理论（如SWOT分析、PDCA循环），剖析成功经验

与失败根源，并提出团队文化建设的可行建议。

三、背景知识

1. 职业关联：此项目是未来 CEO、高级项目经理、律所合伙人所面临挑战的微缩沙盘。它逼真模拟了在资源有限、时间紧迫、信息不明和团队动荡的真实商业环境中，如何带领团队突围。

2. 管理与心理原理：项目设计融合了情境领导力理论（根据团队成熟度调整领导风格）、VUCA 时代管理思维（应对易变性、不确定性、复杂性、模糊性）以及心理安全感建设（确保团队成员敢于建言）。在极限体能消耗下进行管理决策，是对心力与体力的终极考验。

3. 安全与伦理要点：在鼓励策略竞争的同时，必须坚守“物理安全”与“心理安全”双底线。禁止任何可能造成身体伤害的危险动作，同时在复盘环节营造“对事不对人”的开放氛围，强调从失败中学习。

四、实训工具与设备

1. 专业「企业困境解围赛」全套器材（绳网、支架、保护垫）。
2. 战术白板、马克笔、投影设备（用于方案讲解和复盘）。
3. 计时器、计分板、口哨。
4. 录像设备（全程记录，用于复盘分析）。
5. 个人防护装备（如手套）。

五、实训步骤、内容及学时

总学时：8 学时（可拆分为策划、执行、复盘三个阶段）

三阶段流程：

1. 阶段一：战略规划期(2 学时)

内容：“项目总监”们进行独立策划，撰写并提交《项目方案》。教师组织方案评审会，就可行性、创新性和安全性进行质询和指导。

2. 阶段二：实战执行期(4 学时)

内容：

赛前部署（0.5 学时）：各“项目总监”向自己的团队进行方案宣贯和角色

分配。

极限挑战（3 学时）：开展「企业困境解围赛」，教练组随机注入“危机变量”。

初步小结（0.5 学时）：各团队内部进行快速小结，由“项目总监”收集第一手反馈。

3. 阶段三：复盘与升华期(2 学时)

内容：

深度复盘（1 学时）：观看比赛录像，“项目总监”主导复盘，教练组从旁观察并适时提问，引导深度思考。

报告撰写与答辩（1 学时）：学生完善并提交《领导力实战分析报告》，并进行简短的口头答辩。

六、考核或评价标准

1. 领导力综合表现(40%)、

现场指挥：在危机中的决策速度、决策质量及指令清晰度。（20%）

团队效能：所带领团队的士气、协作效率及任务完成度。（20%）

2. 战略规划与复盘能力(40%)

《项目方案》的系统性、创新性与可行性。（20%）

《领导力实战分析报告》的深度、理论应用水平及建设性。（20%）

3. 职业素养与影响力(20%)

在整个过程中展现出的责任感、诚信度、同理心以及对团队成员的赋能效果（可通过匿名团队反馈调查评估）。（20%）