

《团队构建》授课说明

上课形式：分班； 课时：2-2-2-2 课时； 是否需要打分：否
 作业内容及要求：“团队构建—业务流程梳理”画纸、“团队构建—从分功到分工”画纸、“团队构建路演问题记录及问题追踪单”

知识要点	内容演绎	形式	参考资料	时间分配	备注
第一节课					
贝尔宾理论	1、贝尔宾理论知识讲解	教师讲解	PPT	20 分钟	
【说明】  智多星PL 智多星创造力强，充当创新者和发明者的角色。他们为团队出谋划策。通常他们更倾向于与其他团队成员保持距离，运用自己的想象力独立完成任务，标新立异。他们对于外界的批判和赞扬反应强烈，持保守态度。他们的想法总是很激进，并且可能会忽略实施的可能性。他们是独立的、充满原创思想的，但是他们可能不善于与那些气场不同的人交流。  外交家RI 外交家是热情的、行动力强的、外向的人。他们与生俱来是谈判的高手，并且善于挖掘新的机遇、发展人际关系。虽然他们并没有很多原创想法，但是在听取和发展别人想法的时候，外交家效率极高。外交家为人随和，好奇心强，乐于在任何新事物中寻找潜在的可能性。然而，如果没有他人的持续激励，他们的热情会很快消退。  审议员ME 审议员是态度严肃的、谨慎理智的人，他们有着与生俱来对过份热情的免疫力。他们倾向于三思而后行，做决定较慢。通常他们非常具有批判性思维。他们善于在考虑周全之后作出明智的决定。  协调者CO 协调者最突出的特征就是他们能够凝聚团队的力量向共同的目标努力。成熟、值得信赖并且自信，都是他们的代名词。在人际交往中，他们能够很快识别对方的长处所在，并且通过知人善用来达到团队目标。  执行者IMP 执行者是实用主义者，有强烈的自我控制力及纪律意识。他们偏好努力工作，并系统化地解决问题。广而言之，执行者是典型的将自身利益与忠诚与团队紧密相连、较少关注个人诉求的角色。然而，执行者或许会因缺乏主动而显得一板一眼。  专业师SP 他们首要专注于维持自己的专业度以及对专业知识的不断探究之上。然而由于专业师们将绝大多数注意力都集中在自己的领域，因此他们对其他领域所知甚少。最终，他们成为了只对专一领域有贡献的专家。但是很少有人能够一心一意钻研，或有成为一流专家的才能。  鞭策者SH 鞭策者是充满干劲的、精力充沛的、渴望成就的人。通常，他们非常有进取心，性格外向，拥有强大驱动力。他们勇于挑战他人，并且关心最终是否胜利。他们喜欢领导并激励他人采取行动。鞭策者对人际不敏感，好争辩，可能缺少对人际交往的理解。这些特征决定了他们是团队中最具竞争性的角色。  凝聚者TW 性格温和，擅长人际交往并关心他人。他们灵活性强，适应不同环境和人的能力非常强。凝聚者观察力强，善于交际。作为最佳倾听者的他们通常在团队中倍受欢迎。他们在工作上非常敏感，但是在面对危机时，他们往往优柔寡断。					
游戏—找伙伴	2、结合理论，每个同学大概确认自己属于哪种类型，并写在名牌上； 3、学生之间可以沟通，结合对同学之间的了解。确认对方的角色； 4、不能直接询问对方写的是哪种角色； 5、快速找齐八种角色的伙伴，最快最准确的为优胜团队	游戏	贝尔宾理论	20 分钟	优胜团队可奖励虚拟币
教师总结	6、针对游戏结果进行总结	教师总结		5 分钟	
【说明】 找伙伴游戏主要建立在学生对贝尔宾理论的理解以及对同学之间的了解，并对其相应的沟通询问能力有一定要求。					
第二节课					

画纸说明	1、“团队构建—业务流程梳理”画纸说明	教师讲解	“团队构建—业务流程梳理”画纸	15 分钟	
【说明】 1、按照自身项目的流程进行梳理； 2、在相应流程环节的 写下负责的部门； 3、在 写下具体的内容，如客户是哪些，供应商供应哪些东西等； 【注意】 要求学生尽量细化，要求是能落地的流程，而不只是一种概念流程。后面会有游戏涉及到。 教师可以以简单的咖啡店作为案例解释。					
团队讨论	2、团队讨论“团队构建—业务流程梳理”画纸说明	团队讨论	“团队构建—业务流程梳理	30 分钟	
【说明】 整个业务路程包括你传播产品到客户，产品生产，将产品运输到客户处以及相应的售后等一些列过程； 强调该业务流程需是能够落地的流程，而不能仅仅停留在概念层次上。导师可以拓展讲下概念与落地的差别。很多团队犯的一个明显错误是很多打磨内容都是停留在最原始的概念阶段。 技术层主要是针对项目是以技术为核心的，例如开发某款 APP。					

知识要点	内容演绎	形式	参考资料	时间分配	备注
第三节课					
自愿团队路演	1、选取 1-3 组左右的自愿团队上台针对项目的业务流程进行路演； 2、未团队成员都是以投资人角度去看待项目，每人手里总共有投 2 票的权力，不能全部投给同一个团队； 3、路演完后，“投资人”进行投票，所得票数换成虚拟币归该团队所有	团队路演	“团队构建—业务流程梳	30 分钟	准备磁铁、贴纸、虚拟币
画纸说明	4、“团队构建—从分功到分工”画纸说明	教师讲解	PPT	15 分钟	
【说明】 分功：按照其工作发挥的功能，如服务、市场。主要指一些大的模块 分工：在分功基础上按照其工作的具体内容进行细化，如市场功能里可以有销售、公关等分工。					

1、团队在业务流程中所梳理的模块基础上进行分功模块的梳理，如有的模块是不是可以综合成一个大的功能模块，有的模块是不是可以划分多个小分工模块。 2、在核心圆里写下自身项目的主要构成功能，并写下其相应所占的比重； 3、在分功基础上，将每个分功细分到各自的分工，并确定其所占比重；					
---	--	--	--	--	--

第四节课					
团队讨论	1、“团队构建—从分功到分工”画纸讨论同心圆的第一层与第二层圆的内容	团队讨论	“团队构建—从分功到分工”画纸	30 分钟	
【注意】 1、团队讨论过程中，老师要深入到每个团队进行观察，有必要的话针对每个团队再进行解释。根据经验，很少有团队可以听一遍后就理解的。老师要时刻把关					
教师总结	2、针对团队讨论过程中存在的问题进行总结与解释	问题总结	教师总结	15 分钟	

知识要点	内容演绎	形式	参考资料	时间分配	备注
第五节课					
MBTI 测试	1、教师过渡：简单介绍 MBTI 测试，通过测试让学生了解自己的职业性格	网上测试	学生测试	20 分钟	因为一个网页只能出一个学生的结果，所以可以考虑有没有更好的办法，除了手机上网测试外
结果梳理	2、个人测试结果梳理	学生梳理	网页测试结果	10 分钟	
团队交流	3、团队成员之间相互交流测试结果，以便更好的了解对方	团队交流	MBTI 测试结果	5 分钟	
模拟投票	4、依据分工内容，结合测试结果，在投票板上对各成员的角色分配进行模拟投票	模拟投票	桃心贴纸	10 分钟	
第六节课					
画纸讨论	1、团队讨论，结合自身项目内容，确定各分工的主要工作内容	团队讨论	“团队构建—从分功到分工”画纸	15 分钟	1、 每个团队有 10 分虚拟币，可以选择投资给想要投资的团队； 团队可放弃路演，但是团队成员不能得到虚拟币
画纸讨论	2、同心圆第三层主要是针对各分工模块匹配相应的成员；	团队讨论	“团队构建—从分	20 分钟	

	3、 结合投票板结果确定各分工的负责成员，无匹配成员可写其他来源渠道，如招聘		功到分工”画纸		
【说明】 1、结合 MBTI 测试结果及分工内容，在投票板上确定自身项目的分工由谁负责，利用桃心贴纸进行投票； 2、结合投票版上的投票结果，在边缘圆上确定每个分工人员的获取渠道，如招聘、团队成员 xxx。					
教师总结	4、 教师结合之前所有团队构建的内容进行总结，并对其中学生的常犯错误进行纠正	教师总结	课堂实际情况	10 分钟	
【说明】 这个过程其实是对团队讨论进行把关，基本上对画纸的第一遍解释，很少有人能够完全理解透。也是为了避免团队走弯路或是偏离主题进行把关。					
知识要点	内容演绎	形式	参考资料	时间分配	备注
第七—八节课					
团队路演	1、自愿团队针对团队构建内容进行路演，每个团队 10—15 分钟； 2、团队安排一成员进行“路演问题清单记录”； 3、未进行路演的团队成员可站在投资人角度，对这部分内容进行投票。每人有 2 票权力，但不能同时投给同一个团队	团队路演	“团队构建路演问题记录及问题追踪单” “团队构建—从分工到分工”画纸	约 70-90 分钟分钟	每个成员有 2 分虚拟币，可以选择投资给想要投资的团队； 团队可放弃路演，但是团队成员不能得到虚拟币
路演问题梳理	5、 团队根据路演问题进行问题解决，完成“团队构建路演问题记录及问题追踪单”	团队作业	“团队构建路演问题记录及问题追踪单”	后期追踪	