

游戏 1：这个够我 cheap!

1. 游戏目的

体验人才市场竞争之下的人才处境。

2. 游戏准备

三份工作卡，等同参加人数的个人资料卡，一些简单饰物

3. 游戏程序

(1) 派发个人资料卡，学员分别在个人资料卡上写上 5 项自己理想的工作条件，不可让其他认知道。

(2) 各人分别穿戴数件饰物，代表自己的理想和权益。

(3) 依次出示三份工作的要求和报酬。

(4) 学员互相竞争，每人在竞争工作前都要大声说：“这个够我 cheap!”，显示牺牲自己的理想和权益。若无人再愿意降低工作条件，符合入职要求又愿意收取最低工资者便能取得这项工作。

(5) 成功得到第一份工作的学员须退出，余下者竞争第二份工作，成功者退出，以此类推。

(6) 一轮竞争后，成功取得工作者向所有学员显示自己的理想工作条件及最后竞争所得的工作条件。

(7) 讨论：竞争所得的工作条件符合你的理想吗？恶性竞争下，人才得到的工作存在的什么不公平的地方？给我们的体会是什么？

游戏 2：联盟声明

这份联盟声明为你提供了与员工商议转变期计划时可以使用的范本。你应该根据情况制订计划（例如社交预算）和政策，以反映公司和你领导的团队所处的具体环境。

1. 游戏目的

以小组的方式演练，在某些项目合作和实践中，借鉴以下联盟声明的写法，做出自己的联盟声明。

2. 游戏要求

联盟声明应该根据员工的个人目标做到个性化，又应该体现出公平，而这正是适用于所有团队成员的一般政策和原则。

(1) “我” = 管理者。

(2) “我们” = 管理者和员工。

(3) “我们公司” = 公司在大型组织中，公司高管和人力资源领导应该致力于根据公司发展需求建立个性化联盟，但也应该允许经理有调整联盟以适应团队的回旋余地。

3. 游戏程序

➤ 开场白

(1) 欢迎你加入我的团队。

(2) 我将我们的关系视为需要互相帮助的联盟。

(3) 我们可以通过这份联盟声明列出彼此的期望，这样就能充满信心地对这段关系和彼此进行投资。

(4) 我希望你帮助公司做出改变。

(5) 作为回报，我和公司需要帮助你提高你的市场价值并改变你的职业生涯（最好是在本公司内）。

(6) 尽管我不承诺提供终身雇佣保障，你也不承诺永远在这里工作，但我们致力于保持长期联盟，即使这段雇佣关系结束。

➤ 第一条：你的任期计划

1. 原则

(1) 你的任期计划规定了你将为我和公司所做的事，它还规定了公司和我将为你的职业生涯所做的事。

(2) 尽管你，我或公司都没有法律义务，而且计划总会变化，但现在我们都承诺在相互信任的基础上完成这个任期。

(3) 这意味着如果我们朝着共同目标进步，公司将不会开除你，而你也不会离职。

(4) 随着我们加深相互投资和相互承诺，有朝一日我们可能会决定对彼此做出长期的基础期承诺。

2. 预期

(1) 我们公司预期当前任期包含了你执行下列任务目标所需要的时间。

(2) 我们预期这段任期将大约持续。

(3) 以下是公司认为一段成功的任职期应产生的成果（推出产品，改善流程，提高销量等）。

(4) 以下是你认为一段成功的任职期应产生的成果（获得知识，技能，成就，认可等）。

随着这段任期临近结束（大约从现在起 12 个月以后），我们将讨论这段任期结束之后你的意向，如果你决定留在本公司，我们可以制定新的任期计划，如果你决定去另一家公司，我们可以讨论如何安排这段交接期。

➤ 第二条：协调

1. 原则

(1) 你，我和公司都拥有核心目标和价值观。

(2) 我们将进行合作，尽可能地协调三方的目标和价值观，并理解他们不会百分之百的相同。

2. 预期

(1) 我将列出我的核心目标和价值观，并就我所知列出具体严谨的公司核

心目标和价值观。

(2) 我们欢迎你对这些核心目标和价值观提出反馈和建议。

(3) 我希望了解你的核心目标和价值观，即使它们与我和公司的核心目标及价值观不同。

(4) 它们是：

①我们将合作为你的职业道路制定共同预期。

②我们将认可你的商业素养和实现公司核心目标以及价值观的能力。

③如果存在差距，我们将坦诚积极的解决它们，而不是忽略它们，任其滋长并破坏我们的联盟。

➤ 第三条：人脉情报

1. 原则

(1) 你的职业人脉是一项宝贵资产，对你和你的职业，对我和公司都是如此。

(2) 人才，包括公司以外的人才，是解决商业挑战的重要信息和意见来源。

(3) 公司和我将给你时间建立和完善人脉，作为交换，我们要求你利用人脉帮助我们实现你的任务目标并帮助企业取得成功。

2. 预期

(1) 我将清楚了解你可以与人脉圈分享的非公开，非保密信息。

(2) 尽管这点并不一定明确规定，但你可以随意利用公司的设备和上班期间建立职业人脉，让你在领英和推特等社交媒体上活跃瞩目。

(3) 你可以报销最高金额为 的任何活动费用，会议费用或俱乐部会费，只要你认为它有助于建立你的职业人脉。

(4) 如果发生大额费用，请先征求我的意见，我会尽量批准你的要求。

(5) 你有责任与我和同事分享你了解到的信息。你可以使用公司设施举办外部社群聚会或活动。

➤ 第四条：同事联络网

1. 原则

(1) 对于我们多数人而言，终生雇佣制已经结束了，但一段有价值的关系应该持续下去。

(2) 如果你已经离开公司而且信誉状态良好，我们将邀请你加入我们公司的同事联络网。

(3) 公司和身为前员工的你将组成联盟，并秉持相同的原则：相互信任，相互投资，共同受益。

(4) 作为一名现任员工，请随意借助同事联络网解决当前的商业挑战。

2. 预期

(1) 公司和我承诺向你通报公司的最新情况，包括你可能感兴趣的咨询项目或新职位。

(2) 当公司或我认为你有办法帮助我们时，希望你能考虑我们的请求，当然你可以拒绝。

(3) 公司将提供工具帮助你利用新老员工掌握的知识。