

2023年沙盘猪的心得体会与感悟 沙盘心得 体会(模板8篇)

心中有不少心得体会时，不如来好好地做个总结，写一篇心得体会，如此可以一直更新迭代自己的想法。我们如何才能写得一篇优质的心得体会呢？以下是小编帮大家整理的心得体会范文，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

沙盘猪的心得体会与感悟篇一

erp沙盘模拟实训是集知识性、趣味性、对抗性于一体的企业管理技能训练的一门课程。参训学生被分成若干个团队，每个团队由若干个学生组成（一般为5个比较合适），每个学生将担任总经理、营销总监、生产总监、财务总监、供应总监等。每个团队经营一个拥有销售良好、资金充裕的虚拟公司，连续从事6~8个会计年度的经营活动。通过直观的企业沙盘，模拟企业实际运行状况，内容涉及企业整体战略、产品研发、生产、市场、销售、财务管理、团队协作等多个方面，让学生在像游戏般的实训中体验完整的企业经营过程，感受企业发展的历程，感悟正确的经营思路和管理理念。

二、erp沙盘模拟实训教学的安排

erp[enterprise resource planning]是企业资源计划的简称，企业资源是指厂房、设备、物料、资金、人员，甚至还包括企业上下游的供应商和客户等[erp沙盘模拟实训教学的展开就是针对一个模拟企业运营的关键环节：指战略规划、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理等几个部分设计为实训课程的主体内容。它是由参训者（学生）组成6~8个相互竞争的模拟企业，通过模拟企业6年的经营状况，使参训者（学生）在分析市场、制定战略、营销策划、组织生产、财务管理等一系列

活动中，领悟科学的管理规律，全面提升管理能力。

三、受训者（学生）在erp沙盘模拟实训教学中的收获

erp沙盘模拟实训是对企业经营管理的全方位展现，通过学习，可以使受训者（学生）在以下方面获益：

1、战略管理。它包括产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等。从最初的战略制订到最后的战略目标达成分析需要经过“几年”奋战，在迷茫、挫折、探索中学会用战略的眼光看待企业的业务和经营，保证业务与战略的一致。

2、营销管理。市场营销就是企业用价值不断来满足客户需求的过程，企业所有的行为和资源，无非是要满足客户的需求。实训中模拟几年的市场竞争对抗，让受训者（学生）学会如何分析市场、关注竞争对手、把握消费者需求、制定营销战略、定位目标市场，制订实施有效的销售计划。

3、生产管理。把采购管理、生产管理、质量管理统一纳入到生产管理领域，则新产品研发、物资采购、生产动作管理、品牌建设一系列问题背后的决策自然地逐一呈现在学习者面前，跨越了专业分隔、部门壁垒。学习者将充分运用所学知识，积极思考，在不断的成功与失败中获取新知。

4、财务管理。在沙盘模拟实训过程中，团队成员将清晰掌握资产负债表、利润表的结构；掌握资本流转如何影响损益，通过“杜邦模型”解读企业经营的全局，预估长短期资金需求，以最佳方式筹资，控制融资成本，提高资金使用效率，理解现金流对企业经营的影响。

5、人力资源管理。从岗位分工、职位定义、沟通协作、工作流程到绩效考评，沙盘模拟实训中每个团队经过初期的组建、短暂磨合，逐渐形成团队默契，完全进入协作状态。在这个过程中，各自为战而导致的效率低下、无效沟通引起的争论

不休、职责不清等秩序混乱情况，使学员们深刻理解了局部最优不等于总体最优，学会了换位思考。

6、基于信息管理的思维方式。通过erp沙盘模拟实训，使受训者（学生）真切地体会到构建企业信息系统的紧迫性。企业信息系统如同飞行器上的仪表盘，能够时刻跟踪企业运行状况，对企业业务运行过程进行控制和监督，及时为企业管理者提供丰富的可用信息。通过沙盘信息化体验，受训者可以感受到企业信息化的实施过程及关键点，合理规划企业信息管理系统，为企业信息化做好观念和能力上的铺垫。

四、基于erp沙盘模拟实训教学的特点

1、综合性。

这门实训课涉及整体战略、产品研发、设备投资改造、生产能力规划与排程、物料需求计划、资金需求规划、市场与销售、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多个方面。它还融角色扮演、案例分析、和专家诊断于一体，让学生在分析市场、制定战略、组织生产、整体营销和财务结算等一系列活动中体会企业经营运作的全过程，认识到企业资源的有限性，从而深刻理解erp的管理思想，领悟科学的管理规律，提升管理能力。

2、实践性。

该课程是让学生在“参与中学习”，学生的实训过程接近企业的运行现状，身临其境，切实感受市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营与责任。在实训过程中，会经常遇到企业经营中出现的各种典型问题。学生们必须一起去寻找市场机会，分析规律，制定策略，实施全面管理。在各种决策的成功和失败的体验中，学习管理知识，掌握管理技巧，提高管理素质。

3、直观性。

剥开经营理念的复杂外表，直探经营本质。它将企业结构和管理的操作全部展示在模拟沙盘上，将复杂，抽象的erp管理理论以最直观的方式让学生体验、学习。完整生动的视觉感受将极为有效地激发学生的学习兴趣，增强学生的学习能力。

4、仿真性。

此课程将把参加学习的学生分成6~8组，即6~8个相互竞争的模拟企业，每组5人，每组代表不同的一个虚拟企业，在整个学习过程中，每个小组的成员将分别扮演企业中的重要职位，例ceo（执行总裁）、cfo（首席财务官）、市场总监、生产总监等，置身于假定的真实环境中，每组要亲自经营一家拥有“1亿”资产的销售良好，资金充裕的企业，连续从事6至8个会计年度的经营活动，在面对同行竞争对手、产品老化、市场单一化的情况下，企业如何保持成功及不断的成长是每位成员将要面临的重大挑战。

5、趣味性。

通过沙盘模拟实训增强了学习的娱乐性，使枯燥无味的课程变得生动有趣。在像游戏般的过程可以激发参与者的竞争热情，让他们有获胜想拿第一的学习动机。

五、沙盘模拟实训教学的模式构成和师生角色的`转变

erp沙盘模拟实训教学对教师和学生都提出了更高的要求，整个教学过程包括三个主要构成部分，即教师、学生和沙盘系统。教师的作用是课前对模拟实训进行设计，设定企业模拟经营的环境，对学生进行规则和模块知识讲解；课中为学生提供指导，对整个活动过程进行监控与关键知识点的点评；课后对实验活动进行总结和反思，促进课堂教学内容的吸收和理解。学生的职责是课前熟悉教学内容，预习和复习相关

知识；课中进行体验学习，不断尝试，调动所学知识，分析和解决问题；课后及时总结模拟实训心得，不断反思。总之，沙盘系统是师生共同交流的平台，双方借助这个平台不断交流沟通，才能促使知识的传播。

1、教师角色的转变。

在erp沙盘模拟实训教学中，课堂教学的“主角”不是教师而是学生，教师转变为“导学”角色，其主要作用体现在指导或引导学生学习，表现在对模拟教学过程进行组织、设计和点评等几个方面。实训过程中教师适时讲解相关内容，点评学生的得失，促动学生多思考，形成“以用促学，学用结合”的目的。在erp沙盘模拟实训教学中，教师课前准备工作主要有三个步骤，第一是讲解沙盘模拟规则；第二是实训过程指导；第三是实验结果点评。教师在课前应结合物理沙盘讲解实训规则，既做到讲解详细又应该保留实训过程的探索和“神秘”特点，不能将所有学生需要探索的过程和盘托出。课程实训进行中，教师根据各组的实际模拟经营管理过程及时给予指点，并结合沙盘过程和所学专业知 识进行点拨，提醒学生具体知识的实际应用，真正做到“学有所用”，使学生既能接触到各种实际经营管理中的问题，又能激发其学习和探索的热情。课程实训结束后，教师应该及时总结各组的得失，并引导学生及时回顾实训过程中的不足，写出自己的实训心得体会。

2、学生角色的转变。

erp沙盘模拟实训教学不仅具有仿真性，还具有探索性、竞赛性和生动性等特点。它真正实现了学生从被动变为主动，从接受变为探索，从客体变为主体，因而能够调动学生学习积极性，达到“寓教于乐”的效果。更重要的是让学生自己感悟所学知识和技能，避免学生抱怨所学知识无用，只有自己碰到问题想办法解决才能使学生真正具有探索和主动求知精神。由此可见erp模拟实训教学能吸引学生高度参与，学生

不再被动听老师讲授，而是主动地综合运用所学各方面的知识，充分调动学生自己的观察、分析和解决问题的能力。

六、结语

erp沙盘模拟实训教学运用形象直观的沙盘教具和沙盘系统软件，融入市场变数，全真模拟企业运营过程，集角色扮演、自创案例、点评于一体，培养学员在变化多端的经营环境里盈利。它能够使学生们有一种身临其境，感受到市场竞争的精彩与残酷，体验承担经营风险与责任。在成功与失败的体验中，学生们学到了管理知识，掌握了管理技巧，感受到了管理真谛；同时在教学中，启发学生进行换位思考，加强学生之间的沟通与理解，凝聚团队协作精神，从而全面提高学生经营管理的综合素质能力。

沙盘猪的心得体会与感悟篇二

各位朋友、专家晚上好！我于1月26、27日很荣幸参加了李xx老师沙盘培训，聆听李老师的讲解收获颇丰。有一股冲动想借助这个平台把一些心得与大家分享。顺便讲个小插曲，27日是我将老师送到车站。令我兴奋的是在路上我与李老师进行探讨，不能说是探讨而是请教，最后李老师把在个案中自己认为的得失也有交流，从这个角度说，我也有了一些与众不同的看法，我会融入这个发言与大家分享。

首先说说沙盘游戏治疗的由来，讲这个话题不能不提美国伦敦的儿童精神病学家玛格丽特·洛温菲尔德，他受到威尔斯《地板上的游戏》书的启发，威尔斯发现自己两个儿子在地板上玩玩具，几次之后身上存在的问题消失了，便写了这本书，此数值时披露了这个现象，玛格丽特把玩具和沙盘结合到一起，并把它命名为“游戏天地技术”在前人的基础上做了提升，多拉·卡拉夫又做了理论上的充实的技术上的拓展，正是命名为“沙盘游戏”，1985年卡拉夫创立了国际沙盘游戏治疗协会，到1988年美国成立了协会，1991年《沙盘游戏

治杂志》正式创刊，标志着沙盘游戏治疗以作为一种独立的心理治疗体系。

心得：从我个人童年经历讲，我小时候70年代在农村几个小伙伴拿着玩具在沙子堆上做游戏，我也问过父亲，祖辈小时候都是玩过这个游戏的，我赞同李老师讲的沙盘来自中国，我小时候还玩过“过家家”我认为他有点像戏剧治疗中的心理剧，中国许多地方或是方面一些好的东西缺乏提炼，生活到科学技术这个高度，以至于许多发明创造被外国人命名。我认为我们那代人是幸运的，自然而然的在很贫穷的条件下却享用外国的现代技术，而现在的儿童在物质条件优越的条件下却要花钱，请人并到专门的场合去接受这项技术，这很有意思，同时我还注意我们70后出现心理问题的比例比90后、00后要小，我认为是社会的发展，人的生活方式改变了，群体(团体活动)减少了造成了儿童出现心理问题的概率增加了，现在教育尊重儿童的独立意识，过早自己一个房间，业余时间都花费在培训班上，不像我小时候，胡同里一大群孩子，上树掏鸟，下河捉鱼。爬山偷苹果，多么令人回忆呀！

其次我说一说对这个疗法的认识，卡拉夫说(李老师在课上讲的)我什么也没做，我也不知道他们为什么好起来的，我们把李老师做的个案与这句话对照一下，就会发现李老师在整个过程中是有说话的，难道李老师违背了卡拉夫的意图或是沙盘疗法的本原吗?这个问题我是这样理解的：卡拉夫那个时代或是之前，应是大部分针对儿童做沙盘游戏。儿童多动症、自闭症卡拉夫让其多做几次沙盘自然而然好起来，我认为是可信的，对于成年人恐怕要复杂一点，有些技术还是要用的，我从李老师做的沙盘个案中看到了课本所讲的积极关注、重复，参与性技术，影响性技术，同感等等，这些东西不用我具体一一指出，每个人都能感觉出来，我要说到这朋友们有人会说你这没心得呀，我认为个案中，李老师说求助者：你想一下，小马会对父母说什么(这里运用了意象对话技术)当求助者说：我不知道!李老师说你想象一下可说什么(这里运用了引导技术)这些是我的个人理解，希望朋友们多发表不同

意见促进我个人成长。

最后我透露一下，再送李老师的路上，李老师曾语重心长的对我说：这是做教学示范，我一直在谨慎的把握着这样一个度：我不能过多的引导这名学员呈现出更多深层的潜意识，因为这只是一个教学示范，我要保护学员的隐私。我那时那一刻感觉到了，咨询大家对心理咨询原则牢牢遵守、坚持，李老师反复叮嘱我；战友你做咨询时永远不要忘记我们心理咨询师是一门助人的行业，对求助者丝毫的伤害都是咨询师的失职和职业操守的违背。说了很多，占用了大家很多的休息时间，所说所想可能有许多不准确的地方，希望各位老师、朋友批评指正，谢谢大家。

沙盘猪的心得体会与感悟篇三

第六周是我们的erp沙盘实训周，这一周我们主要是通过沙盘模拟训练来强化我们的管理知识，训练我们的管理技能，全面提高我们的综合素质。

去年沙盘学习的时候没有学习，所以这次一开始对沙盘模拟很陌生，都不知道沙盘模拟是什么，什么都不懂，什么都不知道，然后经过老师的细心解释，再经过自己慢慢的接触了解，到最后的恍然大悟，我才明白这些天的确是学了不少东西，感觉比上理论课要踏实的多，能从中学到很多课上学不到的东西。从实训中我也深切的感受到市场是一个瞬息万变的地方，如何做好市场预测以及根据计划做好生产和销售就成了公司生存的关键问题，因此，我们每年的计划以及目标都是经过组员们的长时间讨论，分析各个方案的可行性以及可能收到的效果，经过一致同意才最后确定下来的，最后也算顺利的完成了任务。

刚开始实训时先是分组，我们分成了8个组个，我作为销售主管，主要是广告支出、销售订单的工作。广告的投入需要仔细考虑，综合其他组一起分析，广告的成绩对销售订单有很

大的影响。只有销售业绩好，一个公司才能正常的运转下去。

第一年，这是我们第一次接触的一年，刚听了老师的解释，还有点云里雾里的，所以老师先带领我们做一年的，让我们先熟悉下整个沙盘的操作过程，一步一步跟着老师的步骤以及下发的材料上的顺序来，很快我们就大致了解熟悉了整个的运作过程。

第二年，由于不是很熟悉，我们就按部就班的运作。广告投入不高，导致订单很少。

第三年，上一年的销售业绩不好，导致资金链出现问题，不得不贷款。第四年，因为一直投资科技，所以资金链一直是问题；销售订单慢慢多了起来。

第五年，科技落后于其他组，于是继续做大p1□p2□本地、区域市场。第六年，经营下来，虽然没有赚多少钱，但是公司也没有倒闭的危险。在整个的6年过程中，我们遇到了资金不足、产能不足或过剩、如何进行市场开发和产品转产、如何合理打广告接生产单等一系列的问题，这些情况都是我们在现在的生活中所没有接触过的问题，在操作的过程中就不免做出了一些不很合理的决定：广告费投资太多了，没有选择到满意的订单或者订单没有了，因此浪费了大量资金；计划考虑的不周详，要么订单不足要么就得延后交货等出现一些不良现象。刚开始的两年我们都是亏损的，尤其是第一年，亏损的很多，达到了亏损1500万，第二年就稍微好转了，亏损了一百万，往后的几年我们都还有的赚。

公司亏损时我们分析了原因，找出原因后，我们立即改变以前的保守策略，进行了战略调整，我们觉得前两年我们差不多为未来的几年打下了基础，做好了准备，如果继续经营，我们就应该充分分析市场、产品研发以及竞争对手。于是乎，我们就改变了战略，首先，我们依据市场以及竞争对手来分析广告费的投入，以免浪费大量的资金；其次，我们根据市

场以及竞争对手来分析要不要开发新产品；再次，我们熟悉掌握年度大会的预算，正确的预算不仅能避免投资的风险，更能让公司经营的顺畅。接下来的几年，我们开始大胆地打出广告，当然是在一番详细的计划之下，多接产品订单，结合自己企业的生产能力，加大交易量，尽量多地获取利润，同时进行合理数量贷款，这才扭转了资金周转不足的问题，开始改变了这个企业的运营情况，由以前的连年亏损变为盈利。在大家的共同努力下，我们开始慢慢地上了轨道。

erp沙盘模拟结束，在短短的2天里，我们从对企业的经营理念一无所知到熟悉了企业全面管理系统，了解了企业的整体运作流程，理解了不同职能的相互依存关系，并探寻着谋求企业效率提升的各种方式，深刻体会到了经营一家公司的种种难题。

这次的沙盘实训，我们完成了围绕培训主题的高质量学习，思想上进一步的升华；通过培训，迅速熟悉企业全面管理系统，了解企业整体运作流程，理解不同职能依存关系，谋求企业系统效率提升等四个方面的内容展开培训；通过实训，对团队运作时可能出现的人员合作、沟通、竞争、压力及冲突等问题进行深度挖掘、分析和找到解决方法，锻炼了我们的协作与沟通能力，树立本职服从全局的管理理念，培养顾大局、识大体的复合型管理人才；通过实训，发掘出团队做好目标设定及目标管理的重要性，还能发现资源的不当使用所造成团队或公司的影响及破坏，对于公司主管还可以训练领导能力，更重要的是能够协助公司在管理、销售、沟通等方面，运用团体游戏的方式，在不知不觉中去显现出问题，发掘出问题的根本实质，而让我们亲身体会公司的问题所在，并找到立竿见影的解决方法；通过实训，在激烈的市场竞争中，在不给现实企业带来任何实际损失的前提下，使我们获得了多种竞争形势下的宝贵市场营销经验。

学习了沙盘企业模拟经营之后，我深深的体会到，要经营一个企业并不是想像中的那么简单。实训虽然只进行了四天，

但我却像是真实地经历了7年的企业运行，其中要考虑很多的东西。一名ceo□做为一名企业的决策者，很可能一个计划没做好就将面临非常大的困难；一名生产总监，如果生产工作没有监督好，很有可能面临延迟交货或者生产线停用的局面；一个名采购总监，如果没有即使更新货源，会使企业陷入不能生产的局面，从而导致生产线停用，这就浪费了大量的资金；一名产品研发总监，如果没有详细的考虑好是研发哪种产品，或者研发出的产品错过了最佳的销售时间，就会给企业带来亏损的局面；一名营销总监，如果广告费用考虑的不周全，过度的使用广告费而没有考虑企业的实际情况等，都有可能带给企业致命的打击；一名财务总监，财务总监是管钱的，如果帐没书写清晰，没有理清，账单不平，可想而知这个企业的未来发展会是如何；一名小小的财务助理，虽然职位小，可是跟在财务总监后头，也是与企业资金有关的，企业最终目的也是为了盈利，如果连资金都算不清，这个企业最终也只会走向灭亡。

沙盘猪的心得体会与感悟篇四

沙盘是一种十分特殊的心理咨询方法，它可以通过安排沙子、小道具等物品来模拟客户内心的状况、情绪和经历，让客户更直观、更自然地表达自己的真实想法和真实情感。经过参与观察了一次沙盘咨询，我深深地认识到了沙盘这种心理咨询方式的妙处和特点，也更加精准地了解了了自己的内心世界。

第二段：亲身经历

我的沙盘咨询经历是一次非常愉悦、充实的体验。咨询师精心准备了沙盘和各种小道具，并邀请我递交一些自己心中想要表达和排遣的问题。我心中充满疑惑，但是在沙盘咨询的过程中，咨询师通过细致的观察、智慧的引导和点拨让我找到了解决问题的方法，更能够直接读取到自己内心的感受，让我感受到了充分的自由和权利。

第三段：探索自我

沙盘咨询中的沙盘和小道具十分重要，它们可以自由组合，让人打开心扉。作为心理咨询的中介，沙盘和小道具不会有任何强制性的要求和限制，允许你直接地去探索自己，从而找到自己身体和心灵沉睡的角落。通过探索自我，人们不仅能够找到自我内部问题的解决之路，同时也能找到自我断面的新空间和世界。

第四段：自我成长

沙盘咨询让我更加真实地认识自己，进而发展自己的个性和人格。通过沙盘咨询，我体验到了快速的进化和提升，发现了自己存在的各个层面并从中找到了自己的优势和不足，并且我能够根据这些不同的经验去探索自我的身体和内核，更加清醒地看待自己以及如何适应和发展自己。

第五段：结论

沙盘咨询让我开启了一次真实的、自我探索的之旅，深入体验和感受到了自己的内心世界，更精准地了解了自己的设想和想法，这是我以前从未体验过的。沙盘咨询不仅是自我探索和自我成长的过程，更是一个自我更新、理解和升华的过程。我相信未来会有更多的人体验这种特别的沙盘咨询方式，并获得比我还要更加深入和良好的体验。

沙盘猪的心得体会与感悟篇五

第一段：引言（100字）

沙盘是一种用沙子、小道具和模型等进行表达和模拟的工具，广泛应用于教育和心理咨询领域。近年来HR专业人士开始运用沙盘技术，帮助员工和团队解决问题和提升绩效。在我的个人经历中，参与了HR沙盘工作坊，并收获了许多宝贵的

心得体会。

第二段：沙盘的发展和反思（250字）

在沙盘工作坊中，我首先发现沙盘是一种非常直观和有效的表达工具。员工可以通过搭建沙盘，将内心的想法和感受以有形的形式展现出来。这种视觉化的表达方式帮助员工更清晰地认识自己的需求、困惑和目标，从而有助于寻找解决问题的路径。在观察员工搭建沙盘的过程中，我也发现了他们一些潜在的问题和挑战。例如，一些员工可能在沙盘上表现出不合理的布置、过度依赖领导或过分注重细节等。通过观察这些问题，我可以更深入地了解员工的思维方式和行为习惯，并针对性地提供支持和指导。

第三段：沙盘的促进和激发（250字）

沙盘不仅帮助员工表达自己，也激发了他们的思考和创造力。当员工在沙盘上搭建出他们所面临的挑战时，他们可以通过观察和思考找到解决问题的策略。我发现，通过与员工的互动和对话，我可以引导他们思考问题的不同角度和可能性，从而帮助他们开阔视野，寻找创新和可行的解决方案。沙盘还激发了员工的积极性和主动性，让他们更加主动地参与问题解决和团队协作，从而提升整个团队的绩效。

第四段：沙盘的情感释放和接纳（300字）

沙盘工作坊还提供了一个安全开放的空间，让员工能够释放和接纳自己的情感。有些员工可能在工作中面临压力和挫折，内心深处充满了各种情绪。通过沙盘的构建，员工可以将这些情感表达出来，发泄出来。作为HR，我积极倾听和接纳员工的情感，给予他们安全感和支持。同时，我也能够帮助员工理解情绪背后的原因，并引导他们寻找积极的处理方式。在沙盘工作坊中，我看到员工们在情感的释放和接纳中得到了重塑和成长。

第五段：结语（200字）

通过参与HR沙盘工作坊，我体验到了沙盘的力量和价值，也收获了许多宝贵的经验和认识。沙盘帮助我更深入地了解员工和团队的需求，并提供了个性化的支持和指导。同时，沙盘也让员工更加积极主动地面对挑战和问题，并迈向个人和团队的进步。作为HR，我将继续运用沙盘技术，推动员工的成长和团队的协作，为组织的发展做出贡献。沙盘，无疑是一种强大的工具，带来了积极的影响和变革。

沙盘猪的心得体会与感悟篇六

沙盘是一种心理治疗技术，在治疗中有着日益增长的应用。它采用场景、小人、建筑物等，来代表不同的问题或经历，通过组合和调整这些元素，帮助人们更好地理解自己和生活中的问题。看沙盘作为沙盘治疗的一种形式，可以帮助我们更深入地理解我们自己和别人的行为和思维，甚至帮助我们发现自己所不知道的潜在问题或潜在解决方案。近日我参加了一次看沙盘的活动，这让我对沙盘有了更深刻的理解和体会。

第二段：感觉、观察和理解

第一次看到沙盘时，我只感觉到它是一堆杂乱的场景、小人和建筑物，我并不知道这些元素代表些什么。但通过观察治疗师在如何使用、移动和组合这些元素时的细致和投入，我能感受到她具有极高的专业素养和对治疗的敏锐感知。每次移动小人或场景元素时，她都会询问我的感受和反应，以此推测我的思维和情感反应。在治疗的过程中，我通过这种问询和治疗师的引导，更加深入地理解了自己，并发现了对某些场景或问题有不同于平时的解读和反应。

第三段：互动和共鸣

看沙盘不仅仅是治疗师的表演，也需要被看到的人积极参与和互动。我在向治疗师介绍自己的情感、反应和想法时，她会不断地向我传递反馈和共鸣。通过她的演示和关爱，让我更加放松和信任她，从而发现自己更多的积极和消极情感、内心体验和需要。这种互动和共鸣让我感到治疗是一种双向的、富有情感联系的过程。

第四段：在治疗中发现自己

治疗中最让我印象深刻的是发现自己对于某些问题和场景的内心感受和想法。比如在某个场景中，我发现自己非常紧张和恐惧。这种感受在平时的生活中并不是每个人都能够意识到和表达的，而在看沙盘治疗中，我真正地发现了它，并学习了更多的应对方式和解决方案。这种对问题的发现和解决，为我个人的成长和内心的平衡带来了很大的帮助。

第五段：结论

总体来说，看沙盘治疗是一种非常有益的心理治疗技术。它可以有效地帮助人们更深入地了解自己和他人，以及对于一些问题和场景的内心感受和想法。通过与治疗师的互动和共鸣，在治疗中发现自己，不仅可以帮助我们更好地应对问题，也同样可以带给我们内心的平衡和成长。

沙盘猪的心得体会与感悟篇七

第一段：引言及背景介绍（150字）

沙盘是一种以直观的方式来进行思考和表达的工具，被广泛应用于HR领域。最近，我参加了一次关于HR沙盘的培训课程，并对其心得体会深感震撼。本文将以我的经历和学习为基础，分享我的关于HR沙盘的心得体会。

第二段：沙盘的基本原理及应用（250字）

沙盘是由沙子、小道具和模型等元素组成，通过搭建和改变场景的方式来表达内心世界。在HR领域，沙盘被用来集中注意力、激发灵感并创造出深层次的沟通。它可以帮助HR专业人员理顺思路、探索新的观点，以及解决工作中的问题。在培训课程中，我们被要求使用沙盘来表达我们对于一个HR挑战的看法，并围绕着指定的问题展开讨论。这种方式使得参与者能够从多个角度思考并互相启发，产生丰富的创意和解决方案。

第三段：个人体会及收获（300字）

通过参与沙盘活动，我深刻地意识到沙盘是一种非常有力的自我表达和探索工具。它让我能够将自己的内心感受和想法以实际的形式展示出来，不再局限于口头表达。这样一来，我在沙盘中能够更深入地思考我要解决的问题，以及每个解决方案的潜在影响和后果。通过沙盘活动，我还学会了怀疑自己的既有观点，并从不同的角度审视问题。这有助于我开拓思路、寻找新的解决方案，并且更好地理解他人的不同观点。

第四段：团队合作与沟通的重要性（250字）

在培训课程中，我还意识到沙盘在团队合作和沟通中的重要性。通过团队成员们在沙盘中表达自己的想法，我们不仅能够更好地了解彼此的思维方式，还能够彼此启发和借鉴。我们能够共同寻找问题的根源，并集体努力找到解决方案，从而加深了我们团队之间的合作和凝聚力。此外，沙盘还为我们提供了一个安全、宽松的互相沟通的环境。通过对话和分享，我们能够更好地理解团队成员的想法和需求，增进相互的信任和尊重。

第五段：结语（250字）

通过参与HR沙盘培训，我深感沙盘作为一个强大的工具，能

够极大地帮助我在工作中更好地理解自己和他人，并寻找创新的解决方案。沙盘不仅为我提供了一个思考问题和自我探索的平台，还促使我与团队成员更好地沟通和合作。我相信，将沙盘这种有力的工具应用到HR领域，将能够为组织带来更好的个人发展和团队合作效果。我期待未来能够继续探索沙盘的应用领域，并将其发挥到更大的价值。

沙盘猪的心得体会与感悟篇八

总体来说，这次的经历收获还是颇丰的，不管在游戏过程中企业的经营结果如何，我还是学到了很多有用的东西，也对企业有了全新的看法，经营一个企业并不是想我们所想象的那么简单，而是非常复杂需要投入大量精力的一个过程。非常感谢许老师能给我们提供这个难得的机会，让我们可以自己动手亲身去体验，虽然过程很累，但真的学到了很多，也将课本知识与实际联系起来，让我对会计这个方向有了更多的感触，希望以后还能有机会参与这方面的活动。erp沙盘对抗赛既是一场竞赛，也是一种体验式的互动学习。它融角色扮演、决策分析、竞争合作于一体，提高了现场的实战气氛，在实践中培养学生的操作能力，让人身临其境，真正感受到市场竞争的精彩和残酷，体验承担经营与责任，在成功和失败中体味市场环境的变化影响，感受如何考虑企业的收益及可利用的资源，权衡利弊，统筹安排。同时懂得不能没有明确的经营目标而盲目生产，在制定决策前，要计算自身企业的投入和产出。对今后的企业发展方向要做仔细打算，不盲目生产，也不过分保守。

erp沙盘对抗赛必须具备三个条件，其一是要看准，其二是要团结，其三是要镇定果断。说到准，就是我们的投资要投在哪里，如果是投生产线，是投全自动的还是投柔性生产线，如果是产品开发，是开发甲种还是乙种，如果是占领市场，是国内还是亚洲，如此等等。我们要看准，就要有团队的精确的计算，把计算的结果和现在的市场结合起来，看准了要

投哪里。说到团结，就是我们要头一个团结的团队，我们的团队要紧密合作，合理分工，倾听意见，再找出合理的投资意见，一旦意见形成，就不要随意的更改，也不要因为和自己的意见不同就不去做，我们要以团队的利益为重，以团队的利益为中心，努力为团队、企业服务。人与人的团结，最终形成企业和人的和谐的人际关系，有了和谐的人际关系，才能产生强有力的团队执行力。说到镇定果断，小一点是一个人的镇定和果断，，大一点说就是团队的镇定和果断，维护团队和企业的镇定和果断，这是一个企业应该具备的基本素质。

三、财务总结：

在这次沙盘大赛中我主要负责处理企业的各种财务问题以及资金周转等问题，通过这次在沙盘上的实际操作，我对企业的经营、整体运作以及财务管理等方面有了新的认识。

首先，一个企业能够正常的运转是要以一个协作的团队为基础的，每个人都应当明确自己的职责，做到各司其职，互相配合。

可实施性。同时还应当把好财务关，哪些资金可以动，哪些资金不可以动应当做到心中有数，避免出现资金周转不开的重大失误。

再次，应当做好充分的市场调查，明确市场的发展趋势，资金的流转畅通以及对原材料需求的准确预测才能保证企业正常的运转。

我觉得这次的沙盘实际操作让我学到了很多的东西，在会计方面，一个企业在财务方面的管理是很复杂的，并不是我们在书本上所学到的那么单一的，而是要和实际结合起来，将各方面的知识综合运用。同时，在账务上要做到准确、精确，因为财务是企业进行决策时最重要的参考，如果连自己企业

的账都做不清楚就更不用谈企业的盈利问题了。我觉得自己作为财务总监的角色在这方面出现了失误，由于课前准备不充分导致企业在经营过程中账务方面出现了很多问题，这是我的失职，但这同时也让我认识到了财务人员的重要性。另外，另一个让我印象深刻的是团队之间的合作问题，每个人都应该坚守自己的岗位，擅离职守不对越权管理也是可以的，如果企业的内部人事结构混乱的话，这个企业无论底子有多好也是没有办法正常经营下去的。

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所特长，同时对其他方面都有所了解。

在我看来，一个企业中，战略决定结果，细节决定成败，财务是细节上的。第一次接触沙盘感觉很新奇，之前也浏览了用友沙盘书，有点摸不清头脑，似乎很难，所以也就抱着实践的态度去学习，希望通过这次模拟实训能真正学会它，这次沙盘模拟分两个步骤，演练部分和实践部分，第一天我们开始分组并明确了各组中各成员的职务及其各自的责任，我担任的是营销总监一职，负责市场分析及选单，起到中流砥柱的作用，在老师的带领下我们熟悉了基本的操作流程，起始年下来感觉还比较简单，欣慰的是我们在第一年的模拟运营中获得了龙头老大的头衔，即使是不作为成绩，但是这对我们来说也是鼓励，接下来的两天就开始真正的较量了，老师给我们的任务是保证6年后要盈利，虽然不是很欣赏学分制要求，不过从另一个层面上说也是对我们的一种激励，让我们不只是完成任务式的去做，让我们有压力，整个两天的时间里给我的体会真的很深刻，期间我们组成员有争吵过，也有想放弃的想法，但是最终我们还是挺过来了，这就是团结的力量吧。

过沙盘能锻炼下自己，这次操作中我感觉到营销总监对于一

个企业兴衰的重要性，营销总监执行力的好坏直接影响到其他部门以及整个企业的运营效率和业绩，所以在整个过程中都很投入的去做，对其中的每一个细节都很注重，希望能把企业切实的运营好，即使有的时候因为一些小麻烦导致有点不耐烦，但是还是自己调整过来了，因为我不只是代表我自己，我要对我们这一组的成员负责，当然最重要的是我学到了很多，这样就够了。

感想

第一，要team不要group□

上erp沙盘模拟这样的课，我总是把它和team这个单词联系在一起。我认为team是强调一个团队，有协作能力的，比如我们推崇的teamwork,可以解释为“团队合作”。而group,更侧重于“一个小组”，不一定是一个有协作能力的团体，很有可能只是一群人凑在一起，却做着毫不相关的事。所以，如果要想做出好的决策，绝对要做team而不是group□每个小组都有着自己成长的故事，虽然有不同成长细节，但成长阶段却是大致相同的。从磨合到默契，从默契到新的磨合，再到更高层次的默契，总是要慢慢经历的。

第二，具备战略意识。

作为一名管理者，首先必须有战略意识。意见公司的生存和发展必须有方向、有目标，管理者的决策很大程度上决定了公司方向和目标。战略是基于对未来的预期，因此，管理者应培养起战略意识，包括敏锐的眼光和洞察力，及时有效的作出正确的预期，为公司的生存与发展指明方向。战略应包括长期战略和短期战术，管理者应既能预测未来，也能立论文网<http://www./>足现实。本公司在一开始就看中了p2市场，并及时开拓相关市场，同时立足于p1□提供资金，这就是长期战略和短期战术的一个结合。

第三，树立共赢的思想

共赢互利的思想很重要，市场并不是独赢、双赢，而是共赢。如果一味想到的是压倒竞争对手的话，自己的利益也不会得到保障，追求双赢，争取把蛋糕做大。

第四，必要的知识结构和管理能力。

企业的正常运作，包括了生产、销售、财务、会计等多个方面，这就要求管理者要具有完整的知识结构，只有这样，管理者才能从杂乱的信息中筛选出有用的信息。当然，完整并不等于面面俱到，因为面面俱到是不现实的，作为一名出色的管理者更应该是有所专长，同时对其他方面都有所了解。管理是企业经营的核心，直接影响企业本身的生存和发展。在拥有必要的管理知识的同时还必须具备相应的管理能力。

erp模拟课程严密而成熟的设计，令我们在实际操作过程中完成了对战略从“无意识”到“有意识”的认识，深刻的体验和课程中实际操作的记忆，让“书本上的知识”和实际工作中的问题很快链接起来。经过2天的模拟对抗，让我们公司的队伍由各顾一摊到从全局的利益出发考虑如何作好自己的事来配合整体的发展。我们由争吵到冷静的坐下来分析；由指责别的部门到仔细检查自己部门的问题；由不断抱怨到为了公司努力克服各种困难。我可喜的看到：两天里每个人的变化、每个人为了团队所做出的贡献，每个人身上散发出来的管理者的气质。这节课不但给我们提供了实践自己知识的机会，提高我们发现问题的积极性。同时它也是一个互相交流，互相学习，互相切磋的平台。两天的erp沙盘对抗已经完成了。在着两天内我们打算做完六年的模拟经营，但是由于我们开始对沙盘不算很了解导致我们进度很慢，最后只完成了三的、年的模拟经营。在沙盘对抗中，我作为公司的cmo管理公司的营销和市场，经历了企业从制定战略到订货到生产到销售的全过程，尤其是对投广告费有了全面的认识。从中既有收获的喜悦也有失败的苦涩，现在

简单谈一下作为cmo的心得体会。

公司第一年我们也没有什么战略，全是跟着感觉走。没有丝毫抢市场老大的意识，在投广告费时不是很多也不是很少，导致我们没有拿到市场老大的地位，虽然拿到的定单还比较满意，但是我们还是浪费了几个金币。在第一年末我们借了长期贷款来扩大我们的生产能力。在第二年我们小组的成员经过思考换算对市场预测的分析后，准备生产p1和p2产品。这次我们打算一定拿下p2产品，所以在投广告费的时候多投了几个。这次的决策失误，以致后来的经营我们一直处于不利地位。接下来的广告投入有时有点不理性，看到有一定的现金就投多了，但生产能力却跟不上。这样损耗了不少销售利润。还有加上公司拿到的订单少、生产线投资少未能有效扩大生产能力这样公司的经营业绩不断下滑，资金的短缺连亚洲市场都没有去开发了，公司在第四、五年的时候出现频繁的贴现，从而折现费用损耗了公司太多的利润，这也是造成公司亏损的一个原因，这可以看出在资金的运用上是欠规划的。

此次沙盘模拟对抗，有得也有失。现在来谈一下个人心得体会。首先，使我认识到团队合作的重要性。采用小组学习的方式，可以促进不专业同学之间的融合，优势互补，互相学习，从而提高我们自己探索知识和自主学习知识的能力。同时培养了我们的责任感，使我们认识到要对小组任务负责，培养我们为小组任务服务的意识；对小组学习成员负责，合理分配学习任务，使成员之间必须相互合作，相互沟通交流相互帮助、包容。只有大家齐心协力，才能得出最优方案，获得最佳结果。其次，有时候决策并不周全。例如，在进入市场前我们没有下好功夫研究好其他组可能做出的反应，包括广告投入和市场策略等方面，进而针对其不同的反应，调整相应的经营策略，采用最优方案。同时，市场也并非只有竞争，在整个市场经营期内，竞争与合作并存，在处理好生产、财务等内部业务的同时，还要做好外部的公关宣传，以

求司在出现经营困难时能得到其他公司伙伴的合作，从而在市场竞争与合作的博弈中获得最好效益，实现双赢。

收获是，深刻体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程。生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。而当年学过的会计，真是白学了，而营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，接下来这份工作的时候还有些不乐意。后来随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。我也挺喜欢，可惜没有做好。

虽然我是负责营销的，但是其他部分我也参与过，旁观，口算，纸笔计算，出谋划策。说实话，我认为有一定的时间，一个人做计算和决策就足够了……所以也更体现团队合作的意义。在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监怎样迅速作出分析决策，并且说服其他人。或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的。其中，我还深深感受到个人性格对于职业角色的影响。我忽然觉得，其实我还是满喜欢领导指挥别人的……尽管不作学生工作好几年。在困倦中飞快的指出财务部分的错误，我还是满得意的在团队合作中，明确自己的职责是非常重要的。其他人可以帮忙，但是不应该越权。因为自己最清楚自己负责的工作的具体细节。我在他们热心的参与营销部分的工作的时候，其实比较不满。他们没有我清楚市场的走势，甚至都没有我清楚生产能力，就对营销指手画脚，一定程度上拖累了我的工作进度，虽然大家也都是为了整个团队好把（说明合作的不太好）。大家在做好自己的工作的时候，也应当对其他人给予充分的

信任。怀疑，猜忌，都是会影响其他人的工作情绪的，尤其是错误的怀疑判断。营销主管，对企业的持续经营起着不可估量的作用，营销主管应该有市场的敏感性和预测能力，对市场的进入选择有一定的准确性，产品的定位也应有正确的选择性，在制定营销策略上要全面、细致，对分析市场的供求关系有预见能力，避免选择供大于求的市场以及产品，在则营销主管还应该有预见的去占领尚未开发且发展潜力较大的市场，营销主管还应与和生产主管形成良好的信息互动性，处理好企业库存产品的积压，以及在开拓的新市场上供小于求的状况，企业的营销主管的“选单”也是很重要的，对企业的资金回笼有关键的作用，定单的回收期长短直接影响企业的资金（现金）的流动性，对于新市场的开拓，新产品的开发等，都有重要的影响。

通过这次模拟实训，深入体会到生产制造型企业的运转流程。营销，生产，采购，财务，环环紧扣，息息相关。任何一步都不能出差错。熟悉了各个模块的过程，生产部分的计划根据市场订单，与生产能力相平衡，主要还是搞有限生产能力平衡。主生产计划排定后进行物料需求计划的计算。接着采购原料。要时刻计算现金的流动。在财务方面，终于不再是从字面上感受短期贷款，应付帐款，帐期，贴现，等等了。特别营销，涉及市场分析预测，接受顾客订单，甚至与其他公司的私下货款交易，是互动性很强的一个职位。原来受了错误的经验影响，以为营销总监无足轻重，后来随着比赛进程的推进，才逐渐意识到最有挑战性和趣味性的工作就是营销了。另外一个深刻体会就是团队合作的重要，在众说纷纭的情况下，在各执己见的情况下，各个总监应迅速作出分析决策，并且说服其他人，或者提供数据报表，接受他人意见和建议。现实中离不开团队合作，没有合作精神的个人是会被当今社会所抛弃的，没有合作精神的团队也不可能经营出一个好的公司。在这点上我们还是做得很好，特别是随着程序的渐进，大家齐心协力，共同奋进，没有丝毫的放松和泄气。