

2023年沙盘模拟课程感悟 沙盘模拟心得体会(实用8篇)

当我们备受启迪时，常常可以将它们写成一篇心得感悟，如此就可以提升我们写作能力了。优质的心得感悟该怎么样去写呢？下面小编给大家带来关于学习心得感悟范文，希望对大家的工作与学习有所帮助。

沙盘模拟课程感悟篇一

学然后知不足，没有这次实践也不会知道自己竟然有这么多专业知识没掌握、没有学。起初认为这是一次不合实际的模拟而已，没想到其中有很多真的东西。比如团队人员的选择和安排，是否上线新产品，广告促销如何安排，如何处理投资和收益的关系，如何评估风险和机会成本等。

这次沙盘模拟学到很多。首先，企业是以消费者的需求为根据来生产产品的。所以对什么时候老产品该下线，什么时候新产品该上线，都是需要准确把握时机和提前准备的。老产品下线晚了会造成企业库存积压，产品卖不出去，企业亏损。还占用大量资金，造成企业没有资金投入到新产品的研发和推广中。错失竞争机会，落后与竞争对手。最可怕的是由此引起的恶性循环，没有资金造成研发落后，研发落后造成销量不佳，销量不佳造成流动资金少，陷入恶性循环。所以企业的每一项决策不是孤立分开的。不是一项决策错了再改就行了，而是每一次都根本不容许出错。每一次正确的决策才能使企业走的更远。直到承担得起风险是才有犯错的机会。

其次，一个团队是一个整体，只有发挥每个人的优势，整体的优势才能体现出来。只有统一意见和思想，战略和策略才能得到大家的全力支持，才能形成巨大的合力。自己先凝成一股绳，才能与其他企业竞争。如果本身一盘散沙，走一步争论一步，计划和战略是无法实施下去的。必须放弃成见，

以整体利益为主，达成一致。这就是攘外必先安内。

再次，商场是无情的。任何事情是不会按我们希望的那样发展的。必须抛弃那些主观的自我感觉良好或过分估计市场前景良好。重视客观情况，这是做一切事的基础。没有客观的调查和理性分析为基础，为了追求短期利益和规避风险而做出的决策是不能适应长期发展的。假使没有竞争对手会使用恶意手段将你驱逐出局，但无视客观条件（产品生命周期、顾客需求量、竞争对手战略....）你肯定子己出局。

现在是一个信息时代，商业信息是企业可以利用的重要战略依据。以往利用信息隔离来产生价值的方式可能已行不通，但商业信息在现在的竞争中却更重要。忽视这些信息，企业就是在闭门造车，像一个人失去了感官，想存活是不容易的。

最后谈一下领导者的问题，虽然管理学界一直在淡化具有人格魅力的领导对一个优秀公司的作用，但这种作用是显而易见的。尤其在企业初创起，这样的人更是中流砥柱。因为很多决策都需要他一个人去做。理想中的领导者应该是理性且充满激情，果敢又不怕犯错误，寓兴趣于事业，不断超越自我。更是一个优秀的布道者，将他的理念不厌其烦地传达给公司的每一个人。在基于市场客观情况的理性分析后，做出的决策后就要大力推行下去，不畏任何艰难和质疑，抵抗，用尽一切方法确保决策达至每个人。最重要的是绝不轻易改变。

很高兴我们组顺利完成了此次模拟，而且各位组员表现优秀。虽然在第一天中我们连账都做不明白，但我们的进步很大。而且经过了磨合后，能够做好自己的工作。共同探讨很多问题，我觉得这是我最大的收获。

沙盘模拟课程感悟篇二

第一段：介绍沙盘模拟计划的背景和意义（200字）

沙盘模拟计划是一种将实际情境通过模型化的方式呈现出来的计划工具。它的作用不仅是管理者和决策者能够更好地理解问题的本质，还能够帮助团队成员理清任务和目标之间的关系，使团队合作更加紧密，并且能够提供方便的参考和评估。

第二段：沙盘模拟计划的应用实例（200字）

沙盘模拟计划广泛应用于各个领域，例如军事战略规划、城市规划、教育教学等。在军事战略规划中，沙盘模拟计划可以帮助指挥官更好地了解局势，并且能够模拟各种战术，并通过调整测试，找到最佳战术方案。在城市规划中，沙盘模拟计划可以帮助规划师更好地了解城市的发展方向，并且能够模拟各种规划方案的效果，为城市的可持续发展提供参考。在教育教学中，沙盘模拟计划可以帮助学生更好地理解 and 记忆知识点，并且能够培养学生的分析问题和解决问题的能力。

第三段：亲身参与沙盘模拟计划的体会（200字）

我曾参与过一次关于市场营销的沙盘模拟计划。这个项目是由我们的团队合作完成的，每个人分工合作，团结一致。通过沙盘模拟计划，我们可以将市场的情况以模型的形式展现在我们面前，这让我们更好地理解市场形势，找到问题所在，并且能够建立起最佳的营销策略。在这个过程中，我们通过多次调整模型和测试，找到了最佳的营销方案，提高了我们的团队合作能力和决策能力。最终，我们的项目取得了良好的成绩，这让我对沙盘模拟计划有了更深的认识和体会。

第四段：沙盘模拟计划的局限性（200字）

尽管沙盘模拟计划可以帮助我们更好地了解和规划问题，但它也有一些局限性。首先，沙盘模拟计划只能模拟一种情境，不能考虑到所有的因素和变数，因此结果可能有一定的误差。其次，沙盘模拟计划需要团队成员有一定的培训和经验，否

则可能会影响模拟结果的准确性。最后，沙盘模拟计划只是一个计划工具，最终的决策还需要结合实际情况和其他因素进行综合判断。

第五段：总结沙盘模拟计划的意义和建议（200字）

在我看来，沙盘模拟计划是一个非常有用的计划工具，它可以帮助我们更好地理解 and 解决问题。然而，我们也应该意识到它的局限性，并且在使用过程中谨慎权衡。建议团队成员在参与沙盘模拟计划之前，要接受一定的培训和了解，确保能够正确理解并应用模拟结果。此外，我们还应该结合其他工具和方法，进行综合分析和评估，以制定更准确和可行的计划。通过合理使用沙盘模拟计划，我们能够提高团队合作和决策能力，为解决问题和实现目标提供更好的方向和参考。

沙盘模拟课程感悟篇三

第一次玩沙盘模拟，我觉得很有趣，很好玩。

我是第一组的销售总监，老师说了在沙盘模拟中抢单的时候是最激动、有趣；的确，当抢到好的单，那个高兴啊！公司下一年能否继续经营下去就靠这几张单，所以下广告也是很重要的。

当我们顺利经营完第一年，下完广告，老师说要发单了，我们一组的每个组员都盯着电脑，激动、激动！希望我们能抢到好的单.....

第一年我们抢到了四张单，抢完单开始了第二年的经营，可是经营一家公司不是那么容易的事情，我们要考虑定材料，什么时候有货了，可以交单了，还有财务做好账；错一步，也许你的公司就会出现资金不足，甚至破产.....所以和组员分工合作是有必要的，我们组有九个人，一个ceo,财务总监、生产总监、采购总监、销售总监各是两个，每个人都做

好本职工作，六年下来，虽然我们有赚到钱，可是很少，在六组中我们排在倒二，可是我们还是很高兴，因为我们很享受过程，好好玩。

在一个公司做好销售是很重要的！前三年，我们单单用在做广告这方面就用了不少资金，我们甚至都没有弄清谁是哪个市场的老大，自己有没有可能是哪个市场的老大，就迷迷糊糊的投广告，后三年由于资金短缺我们在广告方面稍微减少了，可是问题又有了，我们的产品剩下了，虽然我们没有人会跟我们抢单，因为六组中没有人生产p4可是我们广告投的太少了，就说第六年吧！我们预计生产p4产品有17个，我们只在四个市场各投1m只卖了14个，赚的钱少了，我们的成绩就下去了.....想要做好一件事情是不容易。

时间过得很快；两天半，就这样过去了，我们的实训完成了，我们都好希望能再继续，再来一次的话，我们也许会是第一哦，嘿嘿.....

沙盘模拟课程感悟篇四

这学期我们开设了erp沙盘模拟这门实践操作性很强的课程，由于小组人员分配不均，我们组只有四个人，一身兼二职的任务自然落在了我身上。但是在实际操作中，由于人员力量实在单薄，所以我们的实际分工并不是很明确，基本都是大家一起算，一起商量，在这个过程中我真的收获了很多。

首先老师带领我们熟悉了一遍沙盘模拟的流程，又讲了些需要注意的问题，就让我们练习摆盘面。在摆盘面的过程中，我们从错误百出到熟练迅速，掌握了许多摆盘面的要领。之后老师又让我们登陆了电子模拟系统，进行电脑操作。我们总共进行了两次模拟，第一次因为对流程不熟悉，计算不准确，很快就破产了。第二次由于积累了经验，仔细研究了方案，我们一直进行的很顺利，打了个漂亮仗。通过这次实训，

我对自己的心得总结如下：

1. 提交广告费用，抢订单。这个步骤是整个模拟至关重要的一步，俗话说万事开头难。首先，运营总监根据生产线的数量，预测产能，为营销总监的抢单做数据支持。营销总监根据市场情况和公司的生产力，以及对竞争对手的预测分析，并与财务总监的沟通，确定广告费的支出。当广告费排名出炉之后，便是营销总监根据手中数据，在现有情况下，选择对本公司最为有利的产品订单。

2. 根据订单生产，交货。这个步骤是很好完成的，因为事先已经经过周密的预测，所以采购总监根据订单，从财务总监手中支出资金下料，运营总监根据生产线能力进行有序的生产，订单完成时交货，获得货款。

3. 生产规模的决策。这个步骤主要是由运营总监、营销总监和财务总监共同完成的。营销总监根据市场趋势分析预测出今后的市场需求，运营总监根据数据进行决策，生产线的数量，生产线的种类(手工，半自动，全自动，全自动/柔性)，以及厂房的闲置和利用。

4. 市场的拓展，和产品的研发。营销总监分析市场，预测未来时间内，市场的走向和产品的趋势，根据分析结果，通过与财务总监的沟通，对不同的市场(本地，区域，国内，亚洲，世界)和不同的产品(p1□p2□p3□p4)以及iso9000和iso14000认证做出不同的资金投入。

5. 资金的运作。可以说整个模拟中，财务总监是最辛苦的。每一笔资金的流入和流出，都要经过财务总监的纪录。财务总监在每年年初预测整年的资金状况，根据预测决定贷款(长贷，短贷)、贴现、高利贷，保证流动资金的持续。

生产一次次购买加急材料，同样造成了不小的浪费。但是这次做的好的方面就是我们组在生产货物上计算的很细，到

最后就剩下一个成品了，而且在广告方面这回也投放的较精准了，在每一个方面投放一个或两个广告就会拿回我们理想的订单。不足是在最后就将p1产品全部转产了，浪费了一种产品，花了不小的投资，在后期竞争几乎没有竞争的情况下，我们应该保留p1继续创造价值。电子沙盘财务问题都是电脑自动生成的，这样不仅减少了我们算账的时间，还加大了准确率，为我们也是提供了很多好处的。总的说在电子沙盘的6年经营中我们组是盈利的。

在这次erp课程中，我了解了市场的重要性，要随时观察市场，把握市场，分析市场，为整个企业的发展提供基础，在训练中分析市场，抢广告订单是重要的一步，是企业经营下去的重要保障，有了订单才会为企业带来利润。其次，开拓市场也是至关重要的，为了企业良好而长久的运营，根据企业其他部门的报告及市场预测，提前准备哪一期开始开拓市场及进行相关认证，如iso9000和iso14000这些开始看起来不是很重要，但是到后期没有这些基础的保障，企业是无法进行下去的，后期大量的产品需要认证，而且有了认证后价格也会相对提高，这些对企业也是非常重要的，合理的开拓这些就会显得很重要。作为cfo的自己，从最开始填报表的错误摆出到渐渐的准确无误。我认识到及时准确的填写报表对整个erp的规划至关重要。

通过这次实训，我在分析市场，制定战略，营销策划，组织生产，财务管理等一系列的活动中，学到了许多书本中没有的知识，开阔了眼界，也让我知道了要经营一个企业是多么不容易，并对自己以前在没接触过erp沙盘模拟是天真的想法感到好笑，市场远比想象中复杂的多困难的多。更重要的是我深刻体会到erp沙盘是一个团队合作的游戏，光有一个人是不够的，要每个人分工合理但也要合作愉快，在相互的探讨分析中得出好的结论。这就是erp的魅力所在。

沙盘模拟课程感悟篇五

沙盘模拟是一种通过情景模型来观察和分析个体行为、情绪和思维的方法。近期，我参与了一次沙盘模拟的观察实验，并在观察中获得了一些深刻的体会和感悟。通过这次实验，我深刻认识到了沙盘模拟在心理研究中的巨大价值，同时也对自身的思维方式和行为习惯有了更加清晰的认识。以下是我关于沙盘模拟观察的心得体会。

首先，沙盘模拟给予观察者更加细致入微的观察和分析能力。实验中，我们使用小模型代表不同的事物和人物，通过将它们置于沙盘上，并结合观察对象的行为和情绪，可以更加直观地观察和分析其内心活动。这样的观察方式比传统的纸笔记录和回忆更加生动形象，使我能够更加准确地抓住一些细节，进一步理解观察对象的思维和行为模式。

其次，沙盘模拟能够帮助观察者去除主观偏见，客观分析问题。在实验中，我们必须尽量客观地观察和分析，不带任何个人情感和偏见，使观察过程更为客观准确。这样的观察方式使我不再只看表面现象，而是更加深入地挖掘问题背后的原因和动机。通过从一个全新的视角看待问题，我意识到了在日常生活中常常会忽视的一些细节和因素，这对我今后的观察和分析能力将起到非常重要的促进作用。

第三，沙盘模拟能够帮助观察者发现自身的盲点和局限。在观察实验中，我发现自己在观察过程中常常容易受到一些个人习惯和经验的限制，无法客观地看待问题。在解决这个问题的过程中，我不断调整自己的思维方式和观察角度，试图从不同的角度和维度去观察和分析，以克服自身的盲点和局限。这样的尝试使我不仅在观察过程中收获了更多的信息和见解，而且也启示我在日常生活中要不断扩大自己的思维边界和开放自己的视野。

最后，沙盘模拟能够激发观察者的创造力和想象力。观察实

验中，我们可以根据观察对象的行为和情绪去摆放和调整小模型，来更加真实地还原现实场景。在这个过程中，我们可以发挥自己的创造力和想象力，去构建一个更逼真的情景模型。这样的体验让我深刻认识到创造力和想象力对于心理研究的重要性，同时也让我认识到在解决问题时，应该尽量善于发挥自己的创造力和想象力，去探索和发现问题背后的本质。

总而言之，通过这次沙盘模拟观察的实验，我不仅获得了更加深入和生动的观察和分析方式，同时也对自身的思维方式和行为习惯有了更加清晰的认识。我相信，在今后的学习和工作中，我将能够更加灵活和准确地运用这种观察和分析方法，以更好地解决各种问题。

沙盘模拟课程感悟篇六

第一段：介绍沙盘模拟计划的背景和目的（150字）

沙盘模拟计划是一种集合游戏、教育和心理治疗于一体的方法，旨在通过模拟和表达内心感受、情绪和思维，帮助个体解决问题、增进自我认识和情感调节能力。作为一个参与者，我参加了一个为期一周的沙盘模拟计划，其中包括个人探索和团队合作的活动。通过沙盘模拟的体验，我深刻地认识到自己的内心世界，并学会了如何与他人进行有效的沟通和合作，这些体验对我来说是非常有益和宝贵的。

第二段：个人内心世界的探索（250字）

在沙盘模拟计划中，我们被要求使用沙子、小木头、玩具等物品搭建自己的内心世界。通过观察自己搭建的沙盘，我意识到许多我内心深处的情感和想法。例如，我经常在沙盘中放置高塔和城堡，这表明我渴望拥有权力和权威。而我经常在城堡周围放置士兵和警察，这暗示着我对安全和保护的需求。这些发现启发了我对自己内心世界的进一步探索，我开

始意识到自己对成功和安全的追求，以及对权力和高地位的渴望。

第三段：与他人合作的学习体验（250字）

沙盘模拟计划中，我们还需要与其他参与者进行团队合作，共同解决一些挑战和问题。这个过程中，我深刻地认识到了沟通和合作的重要性。例如，当一个任务需要我们合作来解决时，我学会了倾听他人的观点和建议，同时也学会了表达自己的意见和想法。通过团队合作，我学会了与他人建立信任和达成共识，这对于解决问题和达成目标非常关键。

第四段：情绪调节和问题解决的能力提升（250字）

通过沙盘模拟计划，我进一步提高了自己的情绪调节和问题解决的能力。在搭建沙盘的过程中，我经历了各种情绪，包括焦虑、愤怒和失望。通过与辅导员的交流和反思，我学会了更好地理解和处理这些情绪，以及找到解决问题的有效方法。我还学会了深入思考问题的根源，并找到了解决问题的可行方案。这种情绪调节和问题解决的能力不仅在沙盘模拟计划中 useful，而且在日常生活中也能帮助我更好地面对挑战和困难。

第五段：沙盘模拟计划的启示和收获（300字）

参与沙盘模拟计划的经历给了我很多启示和收获。首先，我深刻认识到沟通和合作是成功的关键。只有通过有效的沟通和良好的合作，我们才能更好地实现个人和团队的目标。其次，我意识到了自己的内心世界和情感对于我的行为和决策起着重要作用。通过了解自己的内心世界，我可以更好地理解 and 调节自己的情感，并做出更明智的决策。最后，我学到了情绪调节和问题解决的重要性。面对困难和挑战时，我不再被情绪和问题所困扰，而是能够冷静地思考和寻找解决方案。

总结：通过沙盘模拟计划的体验，我不仅学会了探索自己的内心世界，而且提高了沟通、合作、情绪调节和解决问题的能力。这个经历对于我个人的成长和发展非常有帮助，我相信这些体验和收获将对我的未来生活和职业发展产生积极的影响。

沙盘模拟课程感悟篇七

从动态角度，整个房地产沙盘推演过程呈现了现实房地产开发经营中关键的三种流：土地价值流、资金流和信息流。土地价值流包括竞买土地、土地储备、土地规划设计、房屋施工建造、商品房，房屋销售等；资金流包括银行贷款、现金、综合费用、资金使用、销售回款等；信息流包括开发环境信息、土地信息、规划信息、融资信息、品牌信息、建造信息、竞争信息、市场信息等。整个运营过程就是对这三种流的统筹和掌控过程。

沙盘模拟课程感悟篇八

企业全面管理沙盘模拟，是传统教学方法的一次创新，一次完全由我们自主学习的课程，老师只是解答我们的疑难问题。20xx年6月29日为期一学期的企业沙盘模拟结束了，而我也对企业的经营过程有所了解，我们小组的9个成员，各司其职，各尽其能，完成自己的本职工作，共同为企业的发展努力。合力完成企业的经营任务，虽然我们小组的经营业绩并不理想。但正是因为不理想我们才会各有经历，各有体会，获益匪浅，也深刻感受到了书本上的知识与实际运用是有很大的区别的。

模拟情况介绍

我们被分成三个小组，一组代表一个模拟公司，一个小组9个成员，我们要担任不同的工作职位。各代表着ceo、销售部总监、仓储部总监、采购部总监、工程部总监、市场部总监、

生产部总监、财务部总监、质量管理部总监。各个公司的初始状态是相同的，六年后再比较三组的盈利能力、偿债能力，可支配现金有多少，高的那组或负债少的那组获胜。企业沙盘模拟的实际运营状况内容涉及：企业的整体战略、产品的研发、营销学、物流管理、财务管理、团队协作、人力资源管理。在模拟过程中，深刻感悟企业的经营过程、经营思路、管理理念。

我承担的工作

质量管理部总监。负责产品的资格认证，确定企业需要争取获得哪些认证，包括iso9000质量认证和iso14000环境认证。在规定的认证周期内写申请书和报告书。

实训目的

通过企业经营模拟考验我们洞察市场、理性决策、综合运用所学知识完成经营任务、了解企业运营过程、团队协作等的的能力。了解不同管理者所承担的责任以及在决策中的作用任何一个部门的行为对公司全局的影响。

经营模拟过程

第一节课，老师跟我们详细说明了模拟企业竞争规则，经营过程，运营规则。但由于是第一次接触，我们都是懵懵懂懂的，不大清楚我们具体要做什么、怎样做。还只是老师叫我们怎样做、做什么，我们就照做。

第一年。年初开年度规划会议，集体商议我们这个年度的经营任务。因为还不熟悉模拟实验规则，就初步按老师的提示规划各个部门的运营任务□ceo对公司的整体战略规划、市场部的市场开拓计划，广告费的投入、生产部的产品研发、质量部的iso认证开发规划、财务部的年度财务报表、采购部的年度采购任务、销售部的年度销售计划、生产部的购买生产线

(全自动生产线和柔性生产线)、工程部的产品研发(p2,p3,p4)□
主要是各部门总监明确本部门的年度任务。接着，公司运营便初步上了轨道，其实我们还是对运营规则处于朦胧状态。不过，这也要我们在实践中慢慢摸索。

第二年。问题接二连三的出现。各个部门的任何任务的执行都要遵守一定的规则。因为不懂，所以比其他组慢。只有一个产品，一个市场。作为质量认证的我，没有考虑到整体利益。只是申请了iso9000认证，而其他组是与iso14000认证同时进行的，认证申请在上年度已经交了。市场部总监还没有行动开发区域市场。我觉得会出现这样的情况是由于我们没有制定合理的目标。在这两年我们的资金使用都是很谨慎的，原材料也是根据订单采购的。

第三年。这一年度，主要是考察财务部的工作，看我们的经营状况、偿债能力、盈利能力、资金流，现金流的支配情况如何。有没漏税、长期负债有没按期还、应收账款有没收、在制品多少、成品多少、生产线的生产能力等。其他部门继续自己的工作。因为前两年度都是财务总监在做，所以我们就没有帮忙。可能是做账烦了，财务总监向我们发火了，说怎么好像都是我在做，你们都没事干，这样的话还不如申请破产算了。

第四年。进行冲突情景模拟处理和招聘现场模拟。我扮演的角色是生产商和刚毕业的大学生。在招聘模拟中，应聘的是人力资源助理。这个职位对专业要求较高，也让我认识到了社会竞争的残酷和了解了面试应注意的一些细节问题。冲突模拟中，知道了凡事都要按规则办事以及法律的重要性。

生产线的转产周期较长，致使生产处于被动，没有足够的成品取得大的订单。公司市场部缺乏市场开发的意识，不重视产品广告的投放，不利于公司产品的市场开拓与品牌建设。

第五年。上讲台谈谈中国物流业发展现状及趋势。上网查询

有关资料准备上课用。也了解到了更多物流方面的情况。说实话，现在上讲台还和紧张呢。

现在我们都对自己的工作得心应手。公司的经营状况也处于稳定期。不过企业的逐步发展、生产规模的不断扩大，对专业知识的需求也越发紧急和重要。书到用时方恨少。

第六年。最后一年度。上讲台谈谈对中国邮政物流的认识，这次比上次有明显的进步。各部门的工作进入最后阶段。忙着收账、查账、交货、卖生产线等。实现零库存。不过我们还是会在收到账款时欣喜万分，为还有那么多贷款没还而失落。

心得体会与感受

1企业沙盘模拟给我们提供了一个实战平台。在上过相关的专业课程以后当真正的进入到沙盘模拟的实验里才发现自己学的真的不足以在实际操作中使用。

2在实训中，深刻感受与领悟了公司的经营理念，体会到了公司经营之艰辛。制定合理目标是取得长远发展的起点。强化了我们的市场竞争意识，培养控制企业风险的能力。在模拟经营中，做到随机应对所处环境的变化。

3市场营销是企业实现利润最直接的渠道。掌握了较实际的营销知识，提高了我们的受挫折能力、耐力、心理承受能力。增强个人的全局观念和竞争意识、成本意识。

4学习了更多财务知识，掌握财务分析工具，增强预算制订和控制水平，控制好资金流的运用。知道了怎样处理财务部门与其它部门的沟通障碍。

5团队合作和协调能力，战略分析规划能力与决策能力，运输与配送管理能力，仓储与库存管理能力，物流服务质量的持

续改进能力，财务管理与成本控制能力。

6在决策的失败与成功中，领会管理的技巧，提升了我们的管理素质，同时也知道了团队协作沟通的乐趣，一个良好的团队能完善企业的管理。

7也认识到了自己知识结构的缺陷，以后要好好学习。

在这次模拟实训中，我由初时的懵懂，到最后的熟悉，熟练，掌握，还有助于提高我的分析与思考问题的能力。我觉得这也是一个很大的进步。体验团队协作精神，团队中个人的成功并不代表你是成功的，但团队的成功却意味着你是成功的。每个人都是团队的一分子，与团队共生存，共荣辱。