

第 91 回定例ワークショップ 『貿易ゲームを用いた研修を設計する』報告書（公開用）

2017年6月17日（土）開催

§ 1：貿易（トレーディング）ゲームを体験

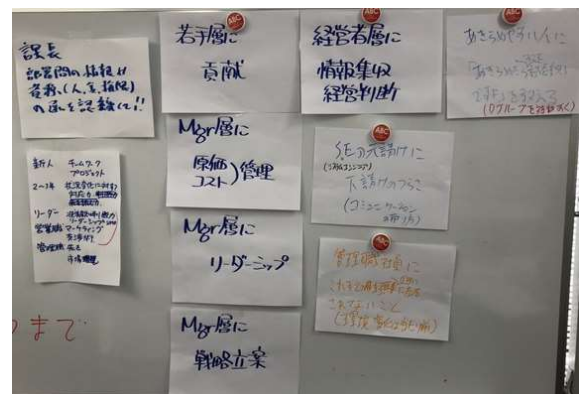
貿易ゲームの生まれた背景を解説した後にゲームを開始。
今回の参加者に貿易ゲームの経験者がいなかったため、基本ルールにて実施しました。
（一部オリジナルのルールを導入）

§ 2：結果発表後、貿易ゲームを用いて「誰」に「何」を気づかせることができるのかをグループ 討議・全体発表を行いました。

誰に対して	何を気づかせることができるのか
経営者層	情報収集と経営判断
管理職	これまでの経験のみに左右されない（環境変化への対応）、 市場の先を読む
マネージャー層	リーダーシップ、戦略立案、原価（コスト）管理
課長	部署間における情報や資源（人・金・権限）の違い
リーダー	状況変化に伴う判断力、リーダーシップ、分析力
若手層	貢献
2～3年目社員	状況判断への対応力
新人	チームワーク、プロジェクト
営業職	マーケティング、交渉術
諦めやすい人	諦めたらそこで試合終了
SEの元請け	下請けのつらさ（コミュニケーションの取り方）

本来はチームビルディングやファシリテーションの研修などでよく使われるゲームですが、ルールを変更したり。配布物を変更したりすることによって、得られる効果を変えることが可能です。

単にゲームを行って「楽しかった」ではなく、そこから何に気付くことができるのか、設定を明確にすることで、フィードバックのあり方が変わり、効果も大きく異なります。



§ 3 : 貿易ゲームを用いた研修の設計 (一部)

『自分自身と向き合おう』

自分の持っている資源 (特長・強み) を知り、相手の求める事に応える意識と行動を付与する内容。ゲームに出てくる諸資源が会社 (ビジネス) に置きかえると何になるのかを考え、目に見えない資源に対応し、チーム力を高める効果が期待できます。

- ・テーマについて、対象者によっては抵抗があるかもしれません。「〇〇のために自分自身と向き合おう！」の方が良いと思います。
- ・ゲームの中の資源が会社にとって何にあてはまるのかを話し合う時間が欲しいところです。
- ・演習のあとには振り返りや発表とともに解説や講義を入れて理解度を深めた方が良いかもしれません。チームビルディングにつなげるのも可。

研修テーマ 『自分自身と向き合おう』 ← 良-ゲーム限定です。ただ、社会人向けでOKです。わし

日 時		時間数	空いた方が良いかも
場 所		受講者数	しあわせん。
受講対象者	自分も含めた社会人		
研修の目的	相手の求める事に答える。		
研修のゴール	自分が持っている資源に気付く(伝える)。良- 資源... 紙、ハサミ、分度器、直定規、コピオス、PC お金、鉛筆、電子メール、時間、マーケット情報、(世情) ✓ 視点で!		

カリキュラム (案) ← 自分自身も含め、組織(チーム)が持っている資源の共有も良-かも。

時間	テーマ・内容	詳 細
	グループワーク も決められたお チーム状態を見て 判断し、	あいさつ、自己紹介(ワードニュース) 簡単なルール説明。 貿易ゲーム。
	ここで、 「ゲームの中の資源 が会社(ビジネス) だと何になるのか」 という点を考えさせ ると、理解が 深まるかもしれない。	・ 貿易国王(ゲームの目的、主旨の説明)。 ・ 各チームのフィードバック(良かった点、反省点、改善点)。 ・ 他チームからのフィードバック(良かった点、反省点、改善点、感想)。
	発表のあとに 何かが解説 を入ると 理解が深ま る。	・ 相手の求めている事に答えるには どうしたらいいか話し合う(チームごと) ・ 発表(共用)。 ・ 実際の仕事では目に見えない資源 ばかりの中どう対応するかが考える。 (模(案)) ・ 発表(共用) ・ 自分達の資源(紙やハサミ...)が 実際は何が出来るかを考えるようになる。

良- 視点
という視点
おれも、
「自分達の
」の
良-かも-

チームの内容をふたつ、不足(レイト)の時
協力する。個ではなく、全体最適を目指
と一歩進んでいかなければ、と。