



## Деловая игра «МЕГАПОЛИС»

**Деловая игра** — это имитация, упрощенное воспроизведение реальной ситуации в игровой форме. В деловой игре каждый участник играет роль, выполняет действия, аналогичные поведению в работе, но с учетом принятых правил и сценария игры.

В сценарии деловой игры «МЕГАПОЛИС» отражены ключевые проблемы, с которыми участники тренинга сталкиваются ежедневно: например – жесткие переговоры или конфликтные рабочие ситуации.

### Сценарий деловой игры «Мегаполис»:

Участники тренинга – это сотрудники компании «ЭНЕРГИЯ», которая специализируется на изготовлении макетов административных зданий, деловых центров, жилых микрорайонов. Компания состоит из трех отделов. Каждым отделом управляет начальник отдела. Компания «ЭНЕРГИЯ» получает заказ на изготовление проект-макета «МЕГАПОЛИС». Роль «Заказчика» играет бизнес-тренер.

В ходе игры участники должны выполнить задания, налаживая коммуникацию внутри команды и между «отделами», решая возникающие конфликты (спровоцированные «заказчиком»), находя оптимальные решения.

При этом происходит закрепление системы знаний по теме «Эффективная коммуникация», совершенствование навыков принятия коллективных решений, выработка индивидуальных стилей поведения в процессе взаимодействия с людьми, формирование личных установок.

### Ключевые преимущества деловой игры:

- Во-первых, деловые игры решают комплекс реальных задач, с решением которых сталкиваются участники игры в своей повседневной работе.
- Во-вторых, интенсивность погружения в материал позволяет закрепить на практике необходимые знания и навыки.
- В-третьих, деловая игра является отличным способом, чтобы получить новые знания и сплотить команду в процессе игрового (а значит интересного) взаимодействия.
- В-четвертых, в процессе проведения деловой игры, можно не только отработать навыки, но и оценить уровень их развития у участников.

### Цель деловой игры:

- формирование системного, целостного представления об эффективной коммуникации.
- обучение основам деловой коммуникации (умениям решать сложные ситуации во взаимодействии).

### Задачи деловой игры:

- Выявление проблем коммуникативного взаимодействия на горизонтальном и вертикальном уровнях.
- Выработка общих правил деловой коммуникации. Практическая отработка правил деловой коммуникации на горизонтальном и вертикальном уровнях.
- Отработка техник «жестких переговоров» и антиконфликтных техник в деловой коммуникации.
- Формирование стилей поведения в различных (в т.ч. – конфликтных) ситуациях
- Отработка технологии принятия решений (в т.ч. – в конфликтных ситуациях).

**Этапы деловой игры:****Подготовительные этапы:**

1. Распределение всех участников по командам (деление на команды).
2. Назначение (или выбор) руководителей каждой команды. Назначение наблюдателей (1 или 2 из участников). Ключевая цель наблюдателей – отслеживать и фиксировать достоинства и недостатки деловой коммуникации внутри команд, между командами, между участниками и заказчиком, между участниками и руководителями команд.
3. Получение задания и ресурсов от бизнес-тренера, который выступает в качестве заказчика. Изготовление из имеющихся ресурсов проект-макета «Мегаполис» (умышленно задание структурировано некорректно, поэтому промежуточной задачей каждой команды станет расстановка приоритетов при групповом и общекомандном взаимодействии).

**Игровые этапы:**

4. Этап «**Планирование этапов выполнения проекта**». Постановка цели и оценка собственных возможностей. Декомпозиция цели на задачи. Планирование и распределение внутренних ролей и ответственности в командах.
5. Этап «**Командная работа**». Каждая команда должна выполнить отдельную задачу (изготовление элемента композиции «Мегаполис»).
6. Этап «**Слияние**». Все команды объединяются в одну общую группу и работают совместно, для достижения общей цели.
7. Этап «**Презентация**». На данном этапе делается представление заказчику результатов работы, выступают все участники и наблюдатели.
8. Этап «**Конфликт**». Заказчик недоволен предложенным решением и отказывается платить. Кроме того, он провоцирует участников на конфликт, поскольку потратил средства, время.
9. Этап «**Принятие решений**». Руководители команд должны согласовать решения внутри команд в ситуации отказа заплатить деньги за выполненную работу.
10. Этап «**Разбор полетов**». Цель – выявить ошибки командного и общегруппового взаимодействия и сформулировать правила деловой коммуникации.
11. Этап «**Общее подведение итогов деловой игры и обучающего тренинга**».

**Форма работы:**

Деловая игра, включающая интенсивное обучение, мини-лекции, решение практических задач, ролевые и ситуационные задачи, дискуссии. В процессе деловой игры выполняется видеосъемка ключевых этапов и диалогов. Время каждого этапа – жестко фиксировано. На этапах подведения промежуточных итогов и выработки правил используется ресурс группы.

**Итого 9 академических часов.**