

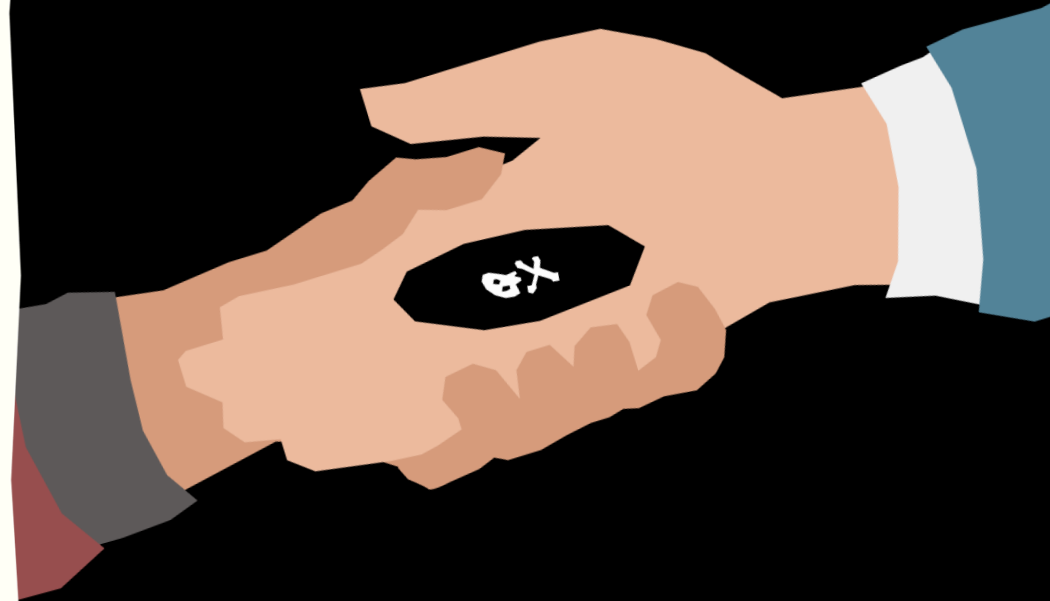


ЧЕРНОЕ И БЕЛОЕ

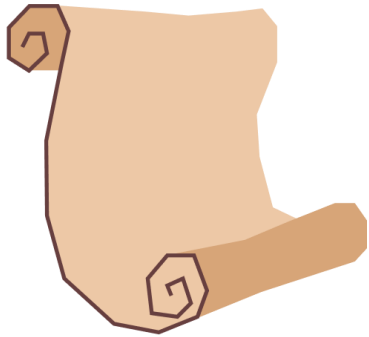
Задача игры: добиться консолидированного решения команды, когда у некоторых игроков есть “черная метка”.

Базовые правила игры

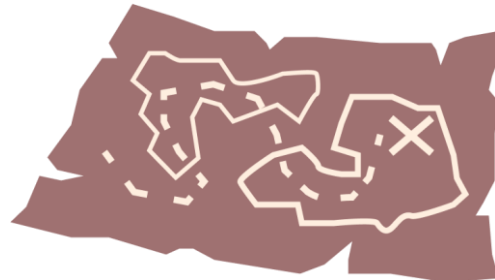
- В конце игры вынести решение по главному вопросу раунда. Но решению препятствует серьезная разница позиций игроков.
- У каждого участника задан функционал в кейсе, четкая позиция роли: отношение к проблеме, свое видение решения, личные мотивы.
- Есть особенные участники - «черные» игроки, у которых оказалась специальная метка. Эти игроки базово имеют остро негативное восприятие отправного вопроса.
- «Белые» игроки должны быстро реагировать на действия «черных», продумывать дальнейшие риски, отрабатывать варианты решения проблем до следующей атаки «черных».
- Каждая команда выбирает руководителя. Он получает карточку с самой высокой должностью и самым широким функционалом.
- Руководитель имеет дополнительные опции, используя которые, он может привести свою команду к решению. Одна из опций - работа с «черными» игроками.



3 этапа игры



Разыгрывается тренировочный кейс с нейтральной темой (спорт, история...)



Разбирается кейс. Команды вспоминают теорию коммуникаций.



Разыгрывается второй кейс, который пишется специально под задачу конкретной группы участников.

ВЫЗОВ

В рамках этой игры перед командой стоит брошенный ей «вызов» в виде конкретной ситуации (кейса, исторического или рабочего), которую нужно решить.

Каждый игрок в команде имеет свой функционал, например: PR-специалиста, директора, технического специалиста и тд.

Каждый игрок имеет право принимать решения только в рамках своего функционала, который строго задан и прописан в карточке участника.



Формат игры

В результате участникам в азартном и ярком соревновании удаётся всесторонне рассмотреть важный кейс, текущую или ожидаемую ситуацию на рынке.

Игра мобилизует сотрудников и позволяет отказаться от неэффективных и найти новые, креативные, эффективные решения проблем, стоящих перед компанией. Формат игры заставляет взглянуть на ситуацию с разных точек зрения, с позиций других участников рынка.

После окончания раунда происходит обсуждение его результатов. Затем выбирается новый руководитель и разыгрывается следующий кейс.

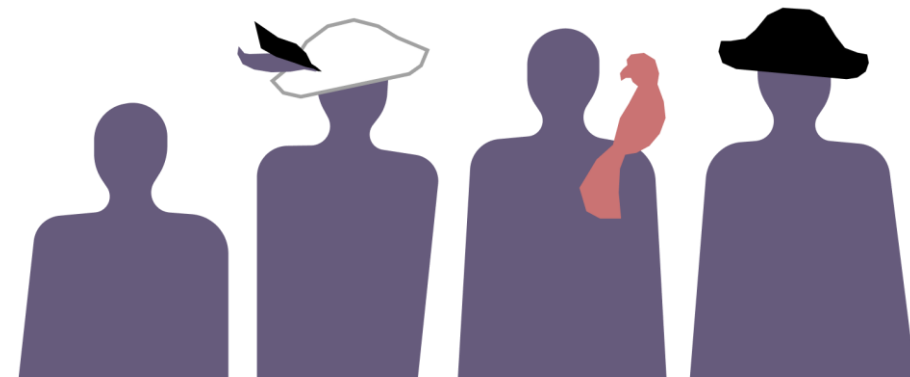


Пример кейса:

Вы – группа профессионалов, которая нанята для того, чтобы создать и вывести на рынок нашей игровой страны (очень напоминающей Россию) совершенно новую авиакомпанию для пассажирских перевозок.

По условиям игры считается, что лицензия на авиаперевозки у вас уже есть. Всё остальное вам предстоит создать, разработать и закупить «с нуля».

Команде необходимо предложить своё видение того, как вы будете создавать успешную и прибыльную авиакомпанию, и убедить кредитный комитет банка в высокой вероятности вашего успеха.





Ориентироваться при этом стоит на такие цифры:

- ✓ Успешность выше 90% - кредит будет выдан на льготных условиях с субсидированием
- ✓ Успешность 80 - 90% - кредит будет выдан на стандартных условиях
- ✓ Успешность 70 - 80% - кредитная линия будет открыта на очень жёстких условиях
- ✓ Успешность до 70% - банк откажет в выдаче кредита, проект не состоится.

EBM

+7 (812) 645-10-14

+7 (812) 982-34-30

game@ebm.spb.ru

 <https://www.facebook.com/EBMCompany/>

 <https://vk.com/ebmcompany>

<https://ebm.spb.ru/>

<https://businessgames.ru/>

