

ゲームの力を仕事に活かせ!「経営の見える化」で仕事がゲームになる

ゲーミフィケーションで 会社を活性化せよ

2 ゲーミフィケーション成立の4条件を整えれば何でもゲームにすることができる

ゲームの力を仕事に活かすためには、ゲーム化するための条件を知っておく必要がある。それが「ゲーミフィケーション成立の4条件」だ。仕事をゲーム化するための骨格のようなものだ。

【条件①】何をすべきかが明確になっている

目標や課題、アクションなどやるべきことが明確になっていなければゲームにならない。どう遊んでいいかわからないゲームではそもそもゲームの用を為さないと同じことだ。

【条件②】自分が今どこにいるのかが「見える化」される

アクションした結果、どこまで進んでいるのかが「見える化」されたり、ランキングやポイント、レベルなどが「見える化」される必要がある。

【条件③】アクションに対する即時フィードバックがある

何かしたら、音が鳴るなり、相手が倒れるなり、褒められるなり、震えるなり、

何かしらのフィードバックがあり、自分が何らかの成果を得ているという自己効力感がゲームには必要だ。

【条件④】ゴールするか達成すると報酬がもらえる

ゴール到達や勝利、達成によって報酬がもらえる。この報酬は心的なものでもかまわない。達成感および達成に対する報酬の魅力が4つの条件である。

これら4つの条件が揃えば何でもゲーム化できる。逆に元々ゲームとして遊んでいたものでも、この4条件が欠けると面白くなくなる。たとえば、ほとんどの人が経験したことのあるボウリングを例に考えてみよう。

やるべきことは明確だ。目の前のピンをできるだけたくさん倒す。だが、条件②のスコアをつけなかったとしたら?ただひたすらピンを倒すだけでは疲れるだけだろう。

では、ストライクを出しても、誰も褒めてくれず、ハイタッチもせず、シラーツとし

ていたら? これは条件③の欠落。何とも盛り上がらないボウリングになってしまっているのではないか。

こう考えると、ボウリングの行為そのものが楽しいのではなく、ボウリングに「ゲーミフィケーション成立の4条件」が揃っているから楽しいゲームになるのだ、ということが分かるだろう。趣味でやるゲームだから楽しくて、仕事は楽しくない、というものではない。仕事もこの4条件が整えば楽しいゲームになるし、楽しいはずのゲームも4条件が崩れればゲームではなくなる。

仕事においては、やるべきことは決まっています。達成に対する評価・報酬は必ずあるから、条件①と④は整っている。仕事にはゲーム的要素が結構あるのだ。だが、問題は、条件②の「見える化」と③の「即時フィードバック」だ。この2条件がないことで仕事がつまらないものになってしまうのだ。

この「ゲーミフィケーション成立の4条

件」を企業経営に取り入れ、マネジメントに活かす手法が、私が永年提唱してきた「可視化経営」である。次回はいよいよゲーミフィケーションと「可視化経営」の解説に入っていく。 (次号に続く)



株式会社
NIコンサルティング
代表取締役
中小企業診断士
長尾 一洋

「ながお・かずひろ」一九九二年に株式会社NIコンサルティングを設立し、ITを活用した営業力強化、経営改革に取り組み。自社開発の経営支援ツール「可視化経営システム」はすでに三〇〇〇社の企業に導入された。孫子流コンサルティングも手がける。「主要著書」「営業マンは目先の注文を捨てなさい」「孫子の兵法経営戦略」「営業の見える化」「仕事の見える化」「社員の見える化」「戦略の見える化」などがある。

今回のラッキーワードは「ぬ」です。

この連載でラッキーワードを集めて回答された方には「ミッション・コンプリート」特典として「あなた専用の電子秘書」1年間の利用権と特別プレゼント(これはヒ・ミ・ツ)をお届けします。ゲームです。楽しんでください(笑)。

