

ゲームの力を仕事に活かせ！「経営の見える化」で仕事ゲームになる

ゲーミフィケーションで 会社を活性化せよ

7 仕事を「ゲーム化」するゲームデザイン12のポイント IV

TVを見ていてお気づきの方も多いだろうが、ゲームのCMが増えている。ますますゲーム人口が増え、ゲームにはまる人が増えているのだ。ゲームは人をめり込ませ、ついついやりたくさせる力を持っている。その力を仕事に活かそう。それが、仕事のゲーム化、ゲーミフィケーションだ。会社で皆がゲームをするわけではない。仕事にゲームの要素を取り入れ、トップの経営戦略とポトム（現場実行）をつなぐ仕組みを楽しく、前向きなものにするのだ。

そのために必要な枠組みが、「経営の見える化」「可視化経営」である。そこで必要となる「ゲームデザイン12のポイント」について前回⑦まで進んだので今回は⑧から。一回で説明し切れず恐縮だが、さらに続きは次の号をお待ちいただきたい。

【ゲームデザイン⑧】

習慣化クエスト（短期ミッション）、ゲームへの参加を習慣づけるために、簡単にクリアできるクエスト（課題・ミッション）を与える。そして、そのクエストを

クリアした際に即時フィードバックを与える。これを繰り返すと、ゲーム参加が習慣化され、毎日取り組むことが当たり前になるのだ。そうなると、逆に、やらないと気になるので、ついついやってしまうという効果を生む。

毎日仕事をするのは当たり前じゃないか、と考えずに、つい仕事に気になる、仕事をしたくなるように習慣づけるのだ。仕事をゲーム化するには、やればすぐできるけれど、うっかり忘れてしまいうなことを、上手く習慣化クエストのメカニズムに乗せると非常に効果的だ。

【ゲームデザイン⑨】 学習クエスト

（実成長・能力向上の要求）

このポイントは仕事のゲーム化を考える際には非常に重要だ。ゲーム上のクエスト（課題・ミッション）をクリアしていくことが、実際の能力向上、スキルアップにつながる仕掛けにする。

単なるゲームであれば、ゲーム上のレベルアップ、パワーアップによって自己効力感が増すだけでよいが、仕事をゲーム化する

場合には、リアルな能力向上につながる「学習クエスト」を用意し、「やればできる！」という自信をつけさせる必要がある。やっているうちにいつの間にか上手になつていった、という状態を作るのだ。

たとえば、新人営業マンに、「アポ取りゲーム」をさせてみよう。最初は面倒だなあ、と思うかもしれないが、ゲームだし、負けたくないから取り組む。ゲームに勝つために、アポ取りの工夫をしたり、ライバルとの競争を意識する。それによってだんだんと慣れてきて、アポ取りトークのコツが掴めてくる。すると結果として「アポ取りゲーム」が盛り上がるだけでなく、電話のトークも上達することになる。

【ゲームデザイン⑩】

逆転可能性

ゲームの結果が途中で分かってしまい、勝敗が決してしまつてはモチベーション維持できない。スゴロクには「ふりだしに戻る」があり、ボウリングの最終フレームでは最大3回投げることができるよう、逆転可能性、番狂わせがある方がゲーム性を維持しやすくなるのだ。但し、この

逆転可能性を仕事に盛り込む際には、コツコツ毎日努力を重ねてきた人がゴール目前でふりだしに戻されてしまうと、バカバカしくなつて努力しなくなる危険性があるから注意が必要だ。（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、経営改革に取り組む。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。孫子を企業経営に実践応用する孫子兵法家として、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。

★今回のキーワードは「逆転」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「あなた専属の電子秘書」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）。

