



business tools
training * consulting



Виктория Гусева

тренер-консультант компании Business Tools

Здравствуйте!

Эту игру я создала 2 года назад прямо на аудиторном тренинге по развитию навыков командной работы. Заканчивался второй день тренинга, команда была немного подавлена и расстроена от осознания неэффективности взаимодействия друг с другом. Я могла выкроить тогда из тайминга около 1 часа. Мне нужна была игра, которая помогла бы поднять уровень энергии, позитива, креатива и понимания, что команда может эффективно работать вместе. Под рукой была только бумага формата А4, маркеры и стикеры. И 20 минут перерыва, чтобы придумать быстро что-то интересное. Так родилась игра «Фабрика соков».

Скажу сразу, это не пошаговая инструкция к проведению игры, а, скорее, материал для вдохновения тренера. За последние пару лет у меня появилось более 5 вариаций, каждая из которых направлена на конкретные задачи и имеет свой уровень сложности. Продолжительность может быть от 1 до 9 часов, состав участников от 8 и до ... не проверяла, но могу смело предположить, что до 40 точно.

Я делюсь с вами «первым» уровнем игры. Если по ходу прочтения будут возникать вопросы — дочитайте до конца, должно стать понятнее.

Игра «Фабрика соков»

Цели и задачи

1. Повысить уровень энергии и позитивного настроения команды.
2. Поработать над навыками принятия креативных и нестандартных решений.
3. Развить навыки выработки общих командных решений.

Смело экспериментируйте со сценарием, исходя из тех целей, которые стоят перед вами.

Продолжительность

1,5 астрономических часа (т.е. один тренинговый блок).

Количество участников

16 человек (стандартная тренинговая группа).

Необходимый реквизит для команд

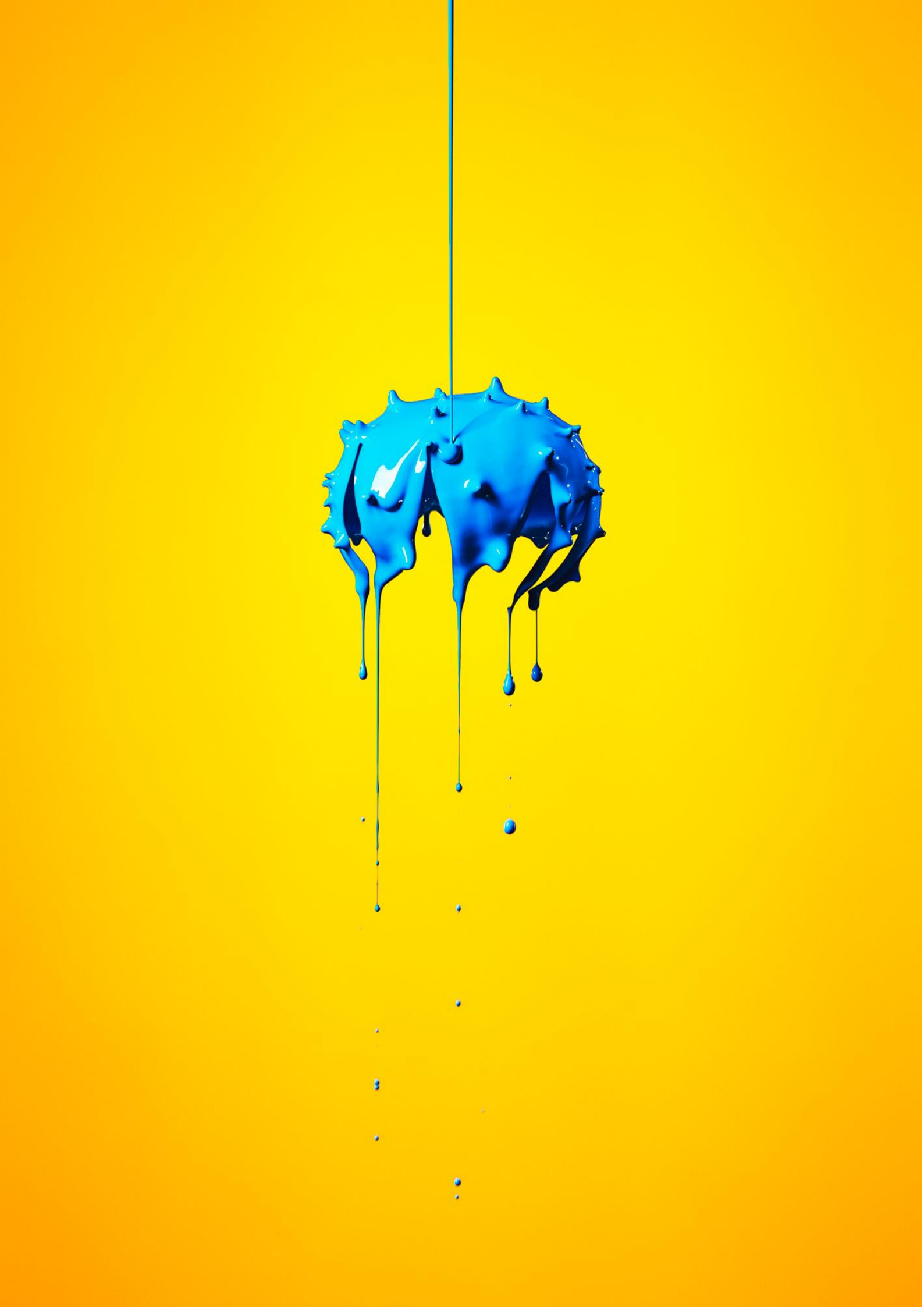
- цветная и белая бумага формата А4,
- ножницы, клей-карандаш,
- листы для флипчарта,
- маркеры (много, разных цветов).

По своему усмотрению используйте любой другой реквизит, который поможет командам красочно оформить свои презентационные плакаты.

Необходимое оборудование для тренера

- большая стена (от 2м в длину) для размещения презентационных плакатов,
- фасилитационная стена,
- малярная лента,
- листы флипчарта,
- точки или стикеры для голосования,
- бумажки маленькие и А5 с названием стран.

Чем больше участников и времени на проведение игры, тем больше места понадобится для размещения плакатов, т.е. может понадобиться и две стены.



Этап № 0. Подготовка пространства

Сформируйте 4 «острова» из столов и стульев для участников – по одному «острову» для команды из 3-5 человек. Если для презентационных плакатов будете использовать листы для флипчарта, надо минимум по 2 стола на «остров». Если команды будут работать с А4, хватит и одного стола на команду.

Разложите необходимые командам материалы на столах.

Сформируйте место для презентационных плакатов. Если работаете с фасилитационной стеной – просто вешаем ее. Если фасилитационной стены нет, я клею на малярку листы для флипчарта и поливаю их спрей-клеем. Если клея нет, то клею на малярку плакаты команд на стену.

Используйте фантазию: место для презентационных плакатов можно красиво оформить по своему усмотрению.

Этап игры № 1. Формирование команд (5 минут)

Объедините участников в группы по 3-5 человек. Больше 5 человек в команде быть не должно, а то им нечем будет заняться.

Этап игры № 2. Доведение общей легенды игры (10 минут)

Расскажите участникам легенду игры. Я рассказываю, что-то вроде этого:

«Вы все представляете проектные группы института научных инновационных технологий и разработок. К вам обратилась компания, которая является крупнейшим мировым производителем соков. Они хотят расширить свою продуктовую линейку и вывести новые уникальные продукты в ряд регионов. Всего компанией было выбрано 8 регионов, каждый регион – это страна со своей уникальной историей, особенностями климата, экономики и политики. Каждая команда будет работать над созданием нового сока для 2-х из выбранных регионов. Итого каждая команда разработает два сока – по одному для каждого региона. Каждый сок должен быть уникальным и отражать специфику страны, для которой вы его разрабатываете.

Вам необходимо:

1. Придумать состав каждого из двух соков, который должен состоять минимум из 3-х ингредиентов.
2. Создать интересное яркое название для каждого сока.
3. Разработать внешний вид упаковки сока.
4. Придумать слоган для продвижения сока.
5. Нарисовать рекламный плакат, на котором будет отражена упаковка, название, слоган и состав сока. А также любая другая информация по вашему усмотрению.

6. Подготовить яркую и впечатляющую презентацию ваших соков для заказчика-инвестора.
7. Выбрать из группы людей, которые проведут презентацию.

У вас 25 минут на выполнение задания».

8 регионов берется из расчета: количество участников / 4 (для формирования команд по 4 человека) * 2 (по два сока на команду из 4 человек).

2 региона на команду берется из расчета времени на проведение игры. 25 минут хватает на выполнение задания с учетом создания двух соков. Таким образом, если у вас на игру 1 час, то давайте 1 регион, если больше 1 часа – 3 региона, но не больше, т.к. участники уйдут в индивидуальную, а не групповую работу (каждый возьмет себе по одному соку). Если у вас более 2-х часов на игру, надо будет добавить дополнительные этапы (позже напишу, какие могут быть), а не количество регионов.

3 ингредиента – это стандартная программа, но можете брать до 5. Правда, может получится мешанина из всего подряд, а не сок, и командам будет сложно все вместить в плакат.

Можете сразу договориться с командами, что вы будете считать «соком». Т.е. обязательны ли в составе фрукты-овощи или нет и т.д. Я обычно не делаю этого, чтобы не ограничивать их фантазию. Наоборот говорю, чтобы включили весь свой креатив и фантазию, вышли за рамки стандартного мышления и не пытались быть серьезными.

Я даю эту инструкцию из 7 пунктов на 1,5 часа игры. Вы можете что-то убрать – например, слоган, или добавить, если время позволяет – например, определить целевую аудиторию сока. Инструкцию я пишу на листе флипчарта или на отдельных бумажках А5 (по одной на каждый пункт инструкции).

Для рекламных плакатов можно выдать командам или листы А4, или листы для флипчарта, или листы для флипчарта, разрезанные пополам. Ориентируйтесь на место, которое есть для размещения плакатов, т.е. если места мало, берите А4. Но лучше работать с форматами побольше.

Для презентации обычно я говорю, что участники могут выбрать любое количество людей из команды – от 1 до всех. Иногда я говорю, что каждый сок может презентовать только один член группы, т.е. участвуют в презентации 2 человека – у каждого свой сок. Иногда я говорю, что в презентации должны участвовать все члены группы и у каждого должна быть своя роль – могут распределить блоки презентации между собой/станцевать/спеть и т.д. Смотрите по ситуации, какой уровень вовлечения вам нужен.

Этап игры № 3. Раздача регионов (5 минут)

Положите на стол 8 сложенных в несколько раз бумажек с названием стран. Я беру какие-нибудь страны с ярко выраженными особенностями региона, например, Израиль, Египет, Канаду и т.д.

Попросите представителя от от каждой группы вытянуть 2 бумажки и вернуться к своей команде для разработки сока.

Засекайте время!

Этап игры № 4. Создание соков (25 минут)

Я включаю фоновую музыку и на стене для презентационных плакатов расклеиваю название регионов на бумажках А5, чтобы команды знали, куда клеить плакаты.

Пока команды работают, убедитесь, что они поняли, что делать, есть ли вопросы и всё ли по инструкции они указывают на презентационном плакате (название, состав и т.д.).

Этап игры № 5. Презентация соков (20 минут)

Все команды наклеивают свои плакаты на стену, чтобы не оставлять возможность кому-то что-то дописать. Все должны слушать друг друга. Каждой команде я даю по 2 минуты на презентацию каждого сока, но тайминг секунда в секунду не замеряю.

Этап игры № 6. Выбор соков (15 минут)

После презентации дайте инструкцию. Я говорю что-то типа этого:

«Все ваши соки высоко оценил заказчик, каждый продукт получил наивысший бал при голосовании и заказчик с удовольствием профинансировал бы разработку каждого сока. Но, к сожалению, объем инвестиций сократили и в производство не могут быть запущены все соки. Заказчик попросил вас всех вместе отобрать самые лучшие и креативные разработки. Каждой команде необходимо выбрать два сока из представленных, кроме своего, конечно, которые они считают самыми перспективным и креативным. Посоветуйтесь, пожалуйста, 5 минут и выберите от каждой команды два сока, за которые вы готовы отдать свой голос. Вам надо будет озвучить ваше решение и объяснить его».

Через 5 минут попросите команды озвучить свой выбор, наклеить на выбранные соки точку для голосования или стикер. Можно также попросить команды при озвучивании выбора сказать, что им понравилось в каждом соке (не только в тех, за которые они голосуют) – например, интересная упаковка, яркая презентация, название и т.д.

Посчитайте количество голосов, подведите итог. Сделайте фото команды на память на фоне плакатов.

Как можно разнообразить игру

1. Провести по-другому этап №6. Попросите все команды сесть в круг и вместе выбрать, например, 2 сока. В таком варианте я даю минут 20, по завершению времени прошу команду озвучить выбор и объяснить его.
2. После презентации соков расклеить стикеры с какими-нибудь критериями-факторами, например, я беру стоимость и конкуренция на рынке. На каждый сок клею два стикера, где написано, например, высокая стоимость, низкая конкуренция на рынке. Если есть время, можно взять более двух критериев. А потом попросить команды или все вместе, или каждую команду по отдельности выбрать N соков, учитывая написанные факторы.
3. Дать во время этапа №4 дополнительные вводные, которые командам надо будет учитывать, например, в стране прекратился импорт зарубежного сырья и вы можете использовать только то, что производится в этой стране, или заказчик настаивает на том, чтобы в состав обязательно входил картофель/чеснок/тыква и т.п.
4. После презентации сказать, что заказчик высоко оценил в этом соке слоган, в этом соке упаковку, в этом состав и т.д. В каждом соке надо что-то выделить или можно использовать то, что назовут сами команды на этапе №6 при обратной связи. И дать командам задание создать всем вместе или по командам отдельно новый сок для нового региона, используя сильные стороны каждого из уже разработанных продуктов.
5. После презентации или во время этапа №4 сказать, что заказчик передумал и хочет не сок, а, например, смузи. И командам надо быстро сейчас переделать продукт.
6. После презентаций сказать, что конкуренты украли разработки команд и уже выпустили точно такой же продукт и командам надо придумать уникальное конкурентное преимущество.

Вариантов доработки сценария очень много, используйте фантазию и создавайте свои сценарии. Удачи!