
Játék-alapú megoldások a projektmenedzsment képzésben



adaptive learning solutions

info@aleasgroup.com

www.aleasgroup.com





A játék alapelemei

- 1. Cél** – Meghatározott eredmény, amelyet a játékosnak el kell érnie
- 2. Szabályok** – Korlátok, amelyek megszabják, miként érhető el a cél
- 3. Visszacsatolási rendszer** – Visszajelzés a játékosnak arról, hol tart a célok megvalósításában
- 4. Önkéntes részvétel** – A játékosnak ismernie kell és el kell fogadnia a célokat, a szabályokat és a visszajelzést.

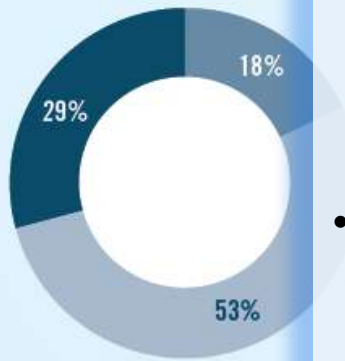


Kik játszanak?



The average game player age is:

37



In 2011,

29%

of gamers were over the age of 50

- **Az emberek a Földön összességében hetente több, mint 3 milliárd órát töltenek videójátékkal.**

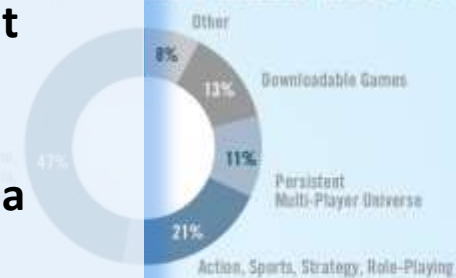
(Jane McGonigal: Reality is Broken, 2011)

- **A vezetők 61%-a játszik naponta a munkaidő alatt.**

(Cyberpsychology, Behavior and social Networking, 2009)

19% of most frequent game players pay to play online games

THE GAMES PLAYED MOST OFTEN:



...It produces positive emotion, stronger social relationships, a sense of accomplishment, and for players who are a part of a game community, a chance to build a sense of purpose."

—Jane McGonigal, PhD, author of *Reality is Broken: Why Games Make Us Better and How They Can Change the World*

Mennyi pénzért játszanak a cégek?

SERIOUS GAMING piac

- Globálisan **2,1 milliárd USD** (2010) – *IDATE Consulting and Research*
- Globálisan **14,7 milliárd USD** (2015) – *IDATE Consulting and Research*
- 2010 és 2015 között a piac éves növekedési mértéke: **47%**
- Jelenleg a piac erőteljesen B2B orientált, amelyben az árbevétel túlnyomórészt megbízások (work-for-hire) adják.

Források: IDATE News 22 June 2011, Press Release 19 August 2010 (www.idate-research.com), Future Lab (www.futurelab.net), Ambient Insight 's 2011 Learning Technology June 2011 (www.ambientinsight.com), ESA 2010 Report (www.theesa.com)

Kapcsolódó piacok 1.

- Szimulációs és számítógépmo­dell piac (USA): 37 mrd USD (2006)
- Videójáték piac (USA): 15,9 mrd USD (*csak szoftver, konzolok és kiegészítők nélkül, összesen 25,1 mrd USD*) (2010)

Kapcsolódó piacok 2.

- E-Learning piac (USA): 18,2 mrd USD – 2010
- E-Learning piac (USA): 24,2 mrd USD – 2015
- Tréning piac (USA): 26,1 mrd USD – 2010
- Üzleti tréning piaci szegmens (USA): 4,8 mrd USD – 2010

Miért pont hegymászás?

Célunk egy újszerű tanulási mező megteremtése, amely hiteles tapasztalatokat közvetít az újszerű kihívásoknak megfelelni kívánó vezetők számára

- A jelenlegi üzleti környezet kiszámíthatatlan és ezért veszélyes – akárcsak a 8000 méter feletti hegy
- A külső körülményekre sem a hegymászóknak, sem a menedzsereknek nincs hatásunk – csak magunkra számíthatunk
- Az üzlet mindinkább hasonlít a sportra – a sikerhez nemcsak a versenytársakat, de saját korlátainkat is le kell küzdenünk
- Bátraké a dicsőség, de „a jó hegymászó megöregszik” – az üzletben is a megfontoltságnak merészséggel kell párosulnia
- Az expedíciók és a vállalatok vezetésének trendjei egybeesnek

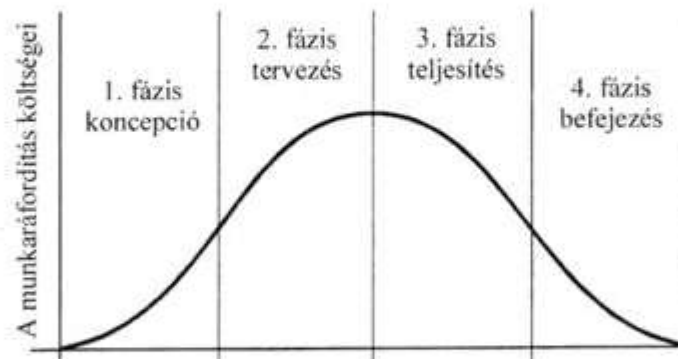




Projektciklus-elméletek – Lineáris modellek

A projektciklus a teljes projekt folyamat olyan koncepcionális keret magában foglalja, de egyben egymástól el is határolja a projekt szakaszait.

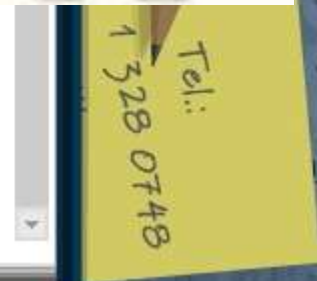
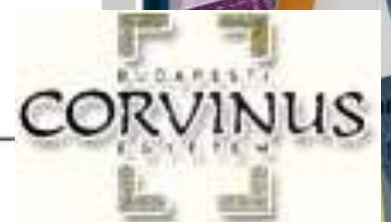
Cleland (1994) a projektciklus négy fázisát különbözteti meg, és ciklust a következő módon ábrázolja:



1. ábra

Cleland projektciklus-ábrázolása

Az **első fázis** magában foglalja az igény meghatározását követően a megvalósíthatóság értékelését, az alternatívák kialakítását, a javasolt megoldás megfogalmazását, a projektervek kidolgozását és a projektcsoport összeállítását. A **második fázis** egyrészt az elvart projekteredmény, másrészt a projekt, mint munkafolyamat részletes terveinek elkészítését foglalja magában. Cleland projektciklusának **harmadik szakasza** a projekteredmény létrehozását és az ehhez kapcsolódó beszerzéseket, valamint a szükséges



Finder File Edit View Go Window Help Mon 10:40 AM

me-Learning ProjektMenedzsment - 1. fejezet: Bevezetés

Olvasnivalók

- Vezetési dimenziók a szervezetekben
- Projektvezetési képességek - A humán képességek részletesebb bemutatása
- Projektvezetési képességek - A képességek főbb fajtái
- Projektorientált szervezet - Kettős kötés
- Távmunka - ahol már működik
- A Himalája kilenceszer idősebb, mint ahogy azt gondolták
- Megkezdődött a Mount Everest újramérése

keresés

Köszöntő

Kedves Olvasó!

Illy örömmel köszöntjük az IQ Consulting "ProjektMenedzsment" című me-Learning® elektronikus tananyagában!

Valóban, Ön mostantól **nem csak részese, hanem része is** lesz a tanfolyamnak. A me-Learning® elnevezésű metodológiai újításnak köszönhetően ugyanis ez a tananyag nem egy hagyományos elektronikus olvasókönyv, hanem rendhagyó módszertan alapján fejlesztett, úgynevezett **mikroszimulációs tréning**. A mikroszimuláció lényege, hogy az adott szakmai tartalomra fókuszálva, nem a teljesség igényével, de élethűen elevenít meg egy virtuális munkakörnyezetet, ahol Önnek vezetőként döntéseket kell majd hoznia. A cél, valahogy úgy, mint egy stratégiai játékban, hogy minél jobb eredményekkel jusson el a történet végére.

A feladat projektmenedzsmenttel kapcsolatos komplex vezetés-
szervezési kérdéseket felkutatása. Az alapszámok mekkorát

KESZÜLTSEG	IDŐ	KÖLTSEG	KOCKÁZAT	HANGULAT
0%	0 nap	0 eFt	50%	közömbös

Original Artist
Reproduction rights obtainable from
www.CartoonStock.com



Cable
"This looks like a good spot to catch up on our email."