

Gamestorming

Fokusera – Utforska – Agera

Inledning

Gamestorming är en metodik för att hitta innovation och möjligheter med hjälp av den samlade medvetna och omedvetna kompetensen hos en grupp. Metoden nyttjar den mänskliga hjärnans dolda förmågor och insikter genom att flytta det medvetna agerandet in i en spelsituation (game). Effekten av att spela ett spel är att medvetna och omedvetna begränsningar inte har betydelse eftersom ”det är ju bara ett spel” mao man vågar ta ut svängarna och testa även orealistiska idéer och ”dumma” förslag.

En viktig egenskap i spelformen jämfört med att tex simulera ett scenario är att i spelet kan vi sätta upp regler och olika incitament/delmål för att styra resultatet till det område vi söker lösningar inom. Vi kan till skillnad från scenariot förflytta deltagarna till en helt fiktiv, annorlunda situation och därmed frigöra kreativitet och ta bort rädslan att göra fel.

Vidare så är det stor skillnad på att spela allmänt och att spela ett definierat spel. T.ex. två grabbar står på en garageuppfart och spelar basket på skoj. Solen skiner och det är riktigt trevlig och man småpratar samtidigt som man passar och skjuter mot basketkorgen. Spelet har inget definierat slut eller tydliga regler man tränar allmänt på att passa, skjuta mål och dribbla etc.

När grabbarna bestämmer sig för att köra en match så sätter man upp regler. Planen är fram till asfaltkanten, man får inte röra varandra, först till fem poäng vinner. Tre poäng gäller för skott utanför den vita linjen. Det som händer nu är att fokus är på att vinna tävlingen, grabbarna märker inte att det börjar regna eller att tiden rinner iväg. Plötsligt kan en extern betraktare se att skotten blir betydligt mycket bättre, dribblingarna är bländande och småpratet har ersatts med koncentration på uppgiften. Efter matchen konstaterar grabbarna att deras skicklighet att spela basket ökar markant snabbare när de spelar ett definierat spel (tävling) eftersom de stimuleras att fokusera och göra sitt yttersta under spelet/tävlingen.



Grundläggande metodik

En Gamestorming övning genomförs alltid i tre faser. Dessa faser kan genomföras under en och samma möte/workshop eller delas upp på flera mötestillfällen. Faserna är öppning, utforska och stäng.



Öppningsfasen handlar om att fånga idéer och fakta som är viktiga, allt ska upp bordet och ingenting är fel. Öppningsfasen kan man säga divergerar dvs ökar spridningen på hur problemet kan lösas och vad man behöver ta hänsyn till. Sortering och analys gör vi i senare faser. Utforskafasen är där

informationen bearbetas, sorteras och utvecklas. Analys genomförs och alternativa förslag utformas. I stängningsfasen dras slutsatser, besluts fattas och aktioner och ansvar tilldelas. Stängningsfasen konvergerar dvs minskar antalet alternativ och definierar vilken fakta som är relevant att beakta.

Under varje fas kan ett eller flera spel genomföras beroende på uppgiften. Det finns ett mycket stort antal olika speluppsättningar som fungerar på olika sätt och används i de faser de tillför mest värde. Gamestorming kan tillämpas på allt från tre personer till mycket stora grupper på åtskilliga tusen personer. I en storskalig tillämpning ”boxas” dock spelen ned till mindre grupper där sedan resultatet sammanvägs med övriga.

Exempel på speltyper

Öppning

3-12-3 Brainstorm

En komprimerad form av ideation (idé skapande) där siffrorna 3-12-3 representerar minuter för respektive fas. Deltagarna får 3 minuter för att lista egenskaper som påverkar eller finns i problemområdet, 12 minuter i par med en kollega för att utveckla idéer till lösningar samt 3 minuter för att presentera för hela gruppen.

Övningen är en kraftfull kickstarter för en längre workshop. Kadaverdisciplin att hålla tiderna är en faktor som driver idéskapandet hos deltagarna.

Antiproblemet

Bra starter och ett utmärkt verktyg om man kör fast. Förenklat går spelet ut på att vända på problemet och hitta lösningar som ökar på detsamma. T.ex. om målet är att öka resultatet blir detta med antiproblem spelet ”hur kan göra för att resultatet ska minska”. Idéer kan tex vara: Ta längre fikaraster, jobba långsammare, köpa onödiga IT prylar, vara otrevliga mot kunden etc. Efter idéfasen vänder man på dessa till ”rätt” problem vinkling dvs tex kortare fikaraster etc. Erfarenheten är att människan har mycket lättare att hitta negativa saker än positiva vilket är grundteorin i detta spel.

Utforska

The 5 whys

Många spel handlar om att se hela perspektivet på en utmaning eller att sätta se densamma i rätt situation. The 5 whys speglar problemet för att hitta orsakerna som gör att problemet uppstår.

Tricket i detta spel är att läsa mellan raderna och att facilitatorn ställer rätt frågor som driver insikten om vad som är rotorsaken.

Business model canvas

Ett spel/verktyg för att identifiera affärsmodeller dvs hur skapas värdet i verksamheten. Spelet bygger på att affärsmodellen delas upp i nio olika beståndsdelar: kundsegment, kanal, relation, värdeerbjudande, aktiviteter, resurser, partners, kostnader, intäkter.

Spelet är tillämpligt även i situationer eller verksamheter där värdet inte är pengar utan kanske nöjda kunder etc.

Buy a feature

Ett spel som kan genomföras med mycket stora grupper via IT-verktyg. Spelet bygger på att gruppen förhandlar om hur man ska prioritera olika förslag genom att man delar på en fiktiv budget för att genomföra ett antal förändringar. Gruppen ”tvingas” diskutera inom strikt reglerade spelregler och enas om hur budgeten fördelas i en diskussion som dokumenteras för att senare kunna användas som underlag och motiv till beslut.

Spelet kan användas för grupper från ca fem personer upp till tusentals deltagare uppdelade i mindre grupper.

Stäng

NUF test

New, Useful, Feasible betyder orden i NUF. Spelet är en värdering av gruppen där varje förslag får poäng i dessa kategorier. Resultatet är en prioritering ur tre olika perspektiv.

Prio matris

Spelet bygger på tesen att en människa endast kan jämföra två saker samtidigt. Alla förslag jämförs mot varandra och poängsätts efter en metodik. Resultatet är en strikt prioriteringslista utefter gruppens samlade bedömning.

När använder man Gamestorming

Gamestorming är ett innovativt och roligt sätt att lösa utmaningar på. Att resultatet är förankrat och tydligt paketerat är dessutom en faktor som gör det mycket kostnadseffektivt.

Informationsinsamling

Utmärkt sätt att snabbt identifiera relevant information runt ett ämne. Genom metodiken stimuleras deltagarna att tänka ett par steg djupare och informationen som identifieras är heltäckande och djup.

Identifiera drivkrafter till möjligheter eller problem

Ett snabbt sätt att nyttja en gruppens samlade kompetens på ett effektivt sätt. Genom systematiken skapas en kollektiv förståelse och förankring samtidigt som de verkliga drivkrafterna identifieras.

Analysera möjligheter eller problem

Kreativiteten i att spela gör att innovation och att tänka utanför boxen driver fram nya möjligheter som annars är svåra att identifiera. Den gemensamma analysförmågan överstiger alltid summan av gruppmedlemmarnas enskilda förmåga. Att man med automatik även förankrar slutsatserna medför även ett betydligt enklare och snabbare genomförande.

Konkretisera strategier och planer

Genom att använda metoden tillförs strategier och planer hela gruppens insikter och kunskap. Tankar utmanas och prövas i en "skyddad" miljö. Kommunikation till övrig verksamhet etableras genom att gruppen har en gemensam bild av både resultat och bakgrunden till varför man gör som man gör.

Kommunikation/förankring

Med Gamestorming som kommunikationsverktyg befästs informationen starkt och genom delaktighet skapar engagemang. Metoden används bla i USA för att jobba med direktdemokrati mot alla medborgare.