

バーチャルイマーシブラーニング アバターロールプレイのご紹介



対面での集合研修が多用されてきた人材育成の領域では、オンラインでの研修や e-Learning での学習など、新たな研修・トレーニングの手法を模索する真っ只中にあります。人材育成で重要なのは、学習者が学んだことを練習・習得し、現場で活用しながら成果に結びつける仕組みづくりです。しかしながら、オンライン研修や e-Learning だけだと、アウトプットの時間が少なくなりがちです。また、十分なフィードバックをもらうことが出来ず、学習したことを現場で活用できるかどうかは、今までより一層、学習者任せになってしまいます。

このバーチャルイマーシブラーニング(仮想没入型学習)のアバターロールプレイでは、その問題を解決します。オンライン研修やe-Learningで学習したことを、アバターを相手に活用し、習得することができます。

※アバターロールプレイは、米国シリコンバレーに本社を置くMursion社が提供する企業向けトレーニングシステムです。クインテグラル社が日本向けにローカライズし、日本で提供をしています。

アバターロールプレイって何？

アバターロールプレイとは、クインテグラル社が進めるバーチャルイマーシブラーニング(仮想没入型学習)の一つです。

学習者の没入感を高めるために、より現実に近い状態を作り出し、アバターを相手にロールプレイを行います。アバターを操作し会話するのは、ロールプレイを専門にトレーニングを受けた講師です。学習者の課題に合わせたロールプレイのシナリオを選び、実務に近い状況で、アバターを通じた仮想の相手とビジネススキルの練習を行い、フィードバックを受けることができます。

なぜアバターとロールプレイするのか？

人材育成業界に10年以上いる人たちにアバターロールプレイを体験いただいたところ、一様に“没入感が半端ない！”との反応がありました。

研修の場で、何度も対面でロールプレイをしてきた人たちが、今までにないほど集中してロールプレイをしていました。

この他にも、面と向かって行うロールプレイで感じる気恥ずかしさや、相手の容姿や役割に影響される偏見など無く、スキルの練習に集中でき、その結果記憶に定着しやすいといわれています。



アバターロールプレイを活用した人材育成

学習レディネスを高められる

オンライン研修受講前にアバターロールプレイで疑似体験をすることで、学習レディネスを高めることができます。

フォローアップ施策に有効

e-Learningやオンライン研修後のフォローアップでアバターロールプレイを行うことにより、研修で学んだことを定着させる効果が期待できます。

日英対応



日英対応のため、英語で米国文化をリアルに体験できます。

特別な機材不要



VRゴーグルなどの特別な機材が不要。ネット環境とPCがあれば、どこからでも参加できます。

カスタマイズ可能



ビジネスシーンに合わせた既定のシナリオの他、貴社用にカスタマイズできます。

▼ アバターロールプレイのデモ動画(英語)

<https://www.youtube.com/watch?v=o2DzUVazh2o>



アバターロールプレイの効果的な活用シーン



頻繁に直面する場面ではないけれど、重要な状況。ただ、その状況に慣れていないので、なかなか成果を出せないということはあるのではないのでしょうか？アバターロールプレイではそのような状況に合ったシナリオを選び、疑似体験をしていただくことが可能です。

シーン1「異文化コミュニケーション」

- 国内勤務だが、海外現法の人とコミュニケーションをとる必要が…。英語での会話も心配だが、どのように仕事を依頼して話を進めていくのがいいのか分からない。仕事で外国人とコミュニケーションをとる機会があまりなく、想像がつかないので、事前に練習したい。
- 外国人が参画するプロジェクトをマネジメントすることに…。どのように目標設定をしたり、フィードバックをするのかが分からない。締め切りを過ぎたときのフィードバックの方法など、日々のコミュニケーションをどのようにしていくべきだろうか？

シーン2「目標設定と建設的フィードバック」

- 年上で経験豊富な部下、また、社歴が短くセンシティブな部下に改善してもらいたいところがある。フィードバックの伝え方次第で、モチベーションアップさせることができるが、逆にモチベーションダウンにも繋がりそう…。事前にこのような状況でフィードバックの練習をしたい。
- 定期的に行うパフォーマンス評価や目標設定は、実施頻度が少ないため、慣れるまでに時間がかかってしまうが、部下のパフォーマンスに直結する。相手がやる気になるような期待値の伝え方、評価を伝える方法を事前に練習できたらいいのに…。

シーン3「社外との交渉スキル強化」

- 顧客との交渉があるが、長期的に良いパートナー関係を維持しながら相互にメリットがある落としどころを見つけたい。どのようにこちらの考えや状況を伝えれば良いのだろうか…？会話の流れを想定はするが、事前に疑似体験できないだろうか？
- 政府機関に承認してもらうための申請をしており、面談をすることになった。失敗すると大きな損失が出てしまう。できる限りの準備をしておきたい。
- 海外の新規顧客にアプローチしたいが、商習慣もわからないので、失礼なことにならないか心配だ…。事前に疑似体験ができればいいのに…。

 Quintegral クインテグラル株式会社

〒163-6019 東京都新宿区西新宿6-8-1

住友不動産新宿オークタワー20階

TEL : 03-3347-9740 メール : Info@quintegral.co.jp



03-3347-9740

クインテグラル

検索