

АВТОРЫ ПРОГРАММЫ

АРХИПОВ ГЕОРГИЙ МИХАЙЛОВИЧ

БЫСТРЯНЦЕВА НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА

ЛЕКУС ЕЛЕНА ЮРЬЕВНА

ЛУКОВНИКОВА НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВНА

ПОЛЬСКАЯ ЕЛЕНА БОРИСОВНА

ПУСТОВАЛОВА ЛЮБОВЬ ВЛАДИМИРОВНА

РОСЛАВЕЦ ДАНИЛА АНДРЕЕВИЧ

СМИЛГА ИЛЬЯ СЕРГЕЕВИЧ

ЯГОДКИН НИКОЛАЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ

НАД ПРОГРАММОЙ РАБОТАЛИ

КИСКО АННА ПАУПЬЕВНА

КОПУШКИНА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА ПИНКЕВИЧ ОПЕСЯ НИКОЛАЕВНА

ЧИРИМИСИНА ДАРЬЯ АНДРЕЕВНА ЖУКОВИЧ ЮЛИЯ ОПЕГОВНА

Преподаватель кафедры сценической речи Российского Государственного Института
Сценических Искусств (РГИСИ) Руководитель Высшей школы светового дизайна
Университета ИТМО, руководитель кластера Arс8 Science, к. арх. н.

Доцент кафедры Высшая школа светового дизайна, кандидат культурологии

директор центра научно-технологического форсайта Университета ИТМО

Создатель «АЕК | 5.Креативные проекты»

Специалист в области НК-консалтинга, обучения и геймификации

Преподаватель технологий работы с информацией

Руководитель проектной лаборатории кафедры Высшая школа светового дизайна
Университета ИТМО

Эксперт ПО ИННОВАЦИОННЫМ МЕТОДИКАМ ОБУЧЕНИЯ

Координатор курса Морфологический анализ Координатор курса Контент анализ

Координатор курса

Цели и задачи курса

1.1. Определение игры для цепей курса. Игра — это сложное, многогранное понятие,
охватывающее множество видов деятельности.

За счет игры вы делаете скучные задания интересными, избегаемое — желанным, а
сложное — простым.

В рамках этого курса возьмем такое определение термина «игра»: Это вид деятельности
человека, где мотив

лежит не в результате, и в процессе; эта деятельность непосредственно связана с
тренировкой и отдыхом, моделирует реальные ситуации, решение которых в
практической деятельности затруднено.

Взаимосвязь игровых методов и креативного мышления

Творчество как вид человеческой деятельности содержит в себе большое число игровых
элементов. Сам по себе креативный процесс, процесс создания нового — это уже игра.

В наших видеоматериалах Вы можете найти информацию о построении игры 06 охотников и писак формата «кто быстрее дойдёт до конца». Цель — довести свою фишку с одного поля доски на другое.

|тип ЦМШЕВЗГГУ 3

Этапы:

1) 2) 3) 4)

Путь и деление его на отрезки. Задание целей для игроков. Правила.

Конфликт.

Играя, мы:

› ›

создаем новые реальности, новые миры

развиваем свои творческие навыки, свое воображение, гибкость мышления

получаем новый опыт, обогащающий наш ум

взаимодействуем с единомышленниками

создаем новые материальные и не только продукты.

Игра, несомненно, может рассматриваться как способ развития креативности.

Задачи курса.

базовое освоение игровых технологий для практического применения в деятельности инженера-разработчика.

Виды игр, классификация игр, основные понятия игровых методов.

Поскольку понятие игры разносторонне, то и классифицировать игры можно по огромному количеству оснований. Например:

›

по виду деятельности: физические (двигательные), интеллектуальные, ТРУДОВЫЕ, СОЦИАЛЬНЫЕ И ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ

|ТНО ЦМШЕВЗГГУ 4

› «по содержательному признаку» (военные, спортивные, художественные, экономические, политические);

› «по составу и количеству участников» (детские, взрослые, одиночные; парные, групповые);

› «по тому, какие способности они обнаруживают и тренируют» (физические, интеллектуальные, состязательные, творческие и др.).

Для того, чтобы получить более полное представление о классификации игр, следует обратить внимание на исследования таких отечественных авторов, как Н.П. Аникеева, М.Ф. Стронин, П.С. Выготский, А.П. Усов. Но наиболее полная и точная классификация учебных игр дана Д.Б. Элькониним. Он выделяет интеллектуальные и ролевые игры, обращая при этом внимание на то, что если первая категория игр является «субъективно-объективной», то ролевые игры относятся к «субъективно-субъективным».

Для целей нашего курса мы будем руководствоваться видом игр с заданными правилами. Из каких же «ингредиентов» готовится такое интересное блюдо как «игра»? › игры — это деятельность

› у игры есть правила › у игр есть конфликт › игры включают в себя процесс принятия решений › игры искусственны, они безопасны, они находятся за пределами обычной жизни › игры добровольны, всегда есть выбор — играть или не играть
игры ограничены во времени и пространстве, в своем развитии результат игры непредсказуем

|ТНО ПМШЕВЗГУ 5

› игры — это репрезентация или имитация чего-то настоящего, но сами они всегда «понарошку»

› игры неэффективны. Правила мешают игроку достичь цели самым доступным и эффективным путём

› у игр есть система. Обычно, это закрытая система, то есть между игрой и внешним миром отсутствует обмен ресурсами и информацией.

Вспомним любую игру. Например, такая простая игра как «дочки-матери». Чему учит эта игра? Очевидно, она позволяет детям примерить на себя роль родителей. Конечно, опыт, который получают дети в таких играх, не полностью соответствует действительности. Причина этого заложена, однако, не в том, что игра не способна выдать опыт, который бы отвечал нашей действительности, а в том, как выстроен игровой мир. Игровой опыт становится более пригодным для реального мира по мере того, как сам игровой мир становится способен более подробно повторять реальность. Когда дети играют в «дочки-матери» они используют посуду, которая мало похожа на быденную, наливают чай из чайника, который не способен кипятить воду. Этот игровой мир лишь создает иллюзию схожести.

Современные технологии шагнули далеко вперед в плане конструирования игровых миров, которые бы повторяли реальный мир даже в мелочах. Самым ярким нововведением в данной сфере, безусловно, является создание виртуальной реальности. Как игрофицировать какой-то процесс, чтобы он стал увлекательным, игрой?

В процессе игры играющий испытывает реальные эмоции и получает реальный опыт и практические знания, применимые в реальности в

|ТНО ПМШЕВЗГУ 6

ситуации, где нет реальных угроз и рисков. Ярким примером служат различного рода симуляторы для подготовки пилотов.

Но игра — это не только тренировка. Поскольку игра воспринимается нами часто именно как развлечение, истинными на момент игры становятся именно игровые цели, а не реальные.

Преобразование какой-либо деятельности в игру называют игрофикацией (или геймификацией). О геймификации массово стали говорить не так уж давно.

Где уже нашли применение геймификация?

1.Обучение. В данном случае речь идет об обучении в широком смысле — получение новых навыков, совершенствование мастерства.

Пример геймификации в обучении — онлайн-сервис для изучения английского языка |_in8ца|_eo. Главный герой и проводник по миру английского — лев Лео, а среда, где все это происходит — джунгли. Обучение на сайте происходит в интерактивной форме, которая увлекает и взрослых, и детей. В качестве вознаграждения выбрана валюта «фрикадельки». Кстати, об обучении,

Задумывались ли вы когда-нибудь, что система школьного образования — по сути — игрофикация? «игровая цель набрать максимальные баллы. Реальная цель — получить требуемый багаж знаний.

Правила: Набравшие «проходной» балл переходят на следующий уровень, & не набравшие остаются на прежнем уровне или вовсе из игры выбывают. Прошедшие все уровни игры завершают 11-летнюю игру под звуки нестареющего вальса; & набравшим максимальное количе-

|тно имтуввзггу 7

ство баллов полагается награда блестящая медаль.

Как сделать эту игру более увлекательной для играющих и истинные цели (получение знаний) игровыми методами сделать более достижимыми — над этим бьются огромное количество «игротехников» из министерства образования.

2. Личное развитие.

Например, Брайан Вэнг и Ричард Тэйленс основали Pi’сoсгacу.cот, геймифицированный сайт, который решает одну из сложнейших мотивационных задач: стимулирует людей к физическим упражнениям. Большинство из нас хотят заниматься спортом, но на деле мало кто это делает. Умом мы понимаем всю пользу физических упражнений, но испытываем трудности с мотивацией. Используя различные характеристики, свойственные видеоиграм, — например, уровни, квесты, бейджи и баллы, — Тэйленс и Вэнг стимулируют к отслеживанию своей практики бега и занятий в спортзале.

Геймификацию активно применяют в таких сферах управления человеческими ресурсами как: рекрутинг персонала, обучение, командообразование, формирование корпоративной культуры, мотивация и вовлеченность.

3. Работа с персоналом

Хорошим примером геймификации рекрутинга является проект компании Maggio’сбгоир, которая запустила онлайн игру на платформе социальной сети РасебооК. Их игра MyMaggio’сHo’ce] была направлена на поиск новых молодых перспективных сотрудников. Механика игры включала в себя многие функции, которые соответствуют реальным

|ТНО ПМШЕВЗГГУ 8

задачам управляющего отеля. Так, игрок был ответственен за полное администрирование отеля, результатом чего являлись виртуальные довольные посетители. На основе этого показателя, компания приглашала самых успешных игроков для собеседования и последующего найма.

4. Маркетинг.

Геймификация вовлекает потребителей или потенциальных клиентов. Она направлена на привлечение клиентов, узнаваемость продукта, укрепление лояльности потребителей и общий рост доходов. Например, Ai’сооезк — обучающая игра для пробной версии

программы. В 2013 году компания выпустила сложный и дорогой продукт. Чтобы привлечь к нему интерес аудитории, разработчики превратили пробную версию в игру Шпівсоудеоготеггі'согу. Приз — лицензия на полную версию программы. Результат: Объемы продаж лицензированной версии выросли на 15%.

5. Процессы, связанные с креативностью и инновациями.

В истории геймификации уже есть много успешных примеров, когда игра позволяла сделать открытие или что-то усовершенствовать.

Все мы знаем, что подниматься по лестнице пешком — полезное физическое упражнение, но большинство из нас предпочитают эскалатор. Проект ТьеРипТьеогу превратил лестницу на одной из станций шведского метро в огромное электронное пианино. Каждая ступень лестницы соответствует клавише, издающей определенный звук. Результат: пользоваться лестницей стало на 66 0/о больше людей. Помимо того, что они приносили пользу своему организму, они еще и весело прово-

ДИЛИ БРЕМЯ.
|ТНО ПМШЕВЗГГУ 9

Как же игрофицировать какую-то деятельность?

Кевин Вербах и Дэн Хантер предложили концепцию 60 для разработки геймификации (6 шагов к геймификации) (об этих шагах рассказано в видеоматериале, подробности вы найдете в книге указанных авторов «Вовлекай и властвуй.Игровое мышление на службе бизнеса»)

Определите цели.

Выделите целевое поведение участников. Опишите игроков.

Разработайте циклы\этапы активности. Не забывайте о вовлеченности

777777

Используй соответствующие инструменты.

Для того, чтобы на практике игрофицировать какую-то свою деятельность, рассмотрим игру с заданными правилами со следующими составляющими:

Цель Правила Сюжет Роли Ритуалы

777777

Метафора игры

|тип имтуввзггу

Практическое упражнение по игрофикации (подробно об этом упражнении — в видеоматериалах)

Пример изучение языка.

› Выбрать задачу, сформулировать цель (Вспоминаем о креативном подходе и правилах формулирования целей).

› У меня получилось: какими способами я могу до 1 сентября самостоятельно улучшить свои знания английского, чтобы перейти на уровень «иррег-іптегтеоіа'се».

› Когда способ найден (предположим, мы выбрали курс уроков Дмитрия Петрова на фейсбуке).

Порядок действий:

› Предварительный этап: метафора игры, ритуалы, сюжет и роли. › Берем для примера спорт.

› Метафора «Подъем в гору».

› Роль -Пара Крофт.

› Сюжет: подъем в гору с тяжелым рюкзаком, чтобы найти на вершине тайный скрижаль с надписью по-английски .

Игровая задача:

достигнуть ВВРШЦНЬ' 20,351.

1. Делим процесс на этапы;

Процесс в нашем примере — изучение уроков, их всего 16; Значит, на пути к вершине у нас 16 переходов с остановками. Однако, обратите внимание, здесь есть одна важная тонкость! Уроки обширные, каждый из этапов должен быть разделен на совсем маленькие, в несколь-

тно имтуввзггу

ко удач (обязательно позитивные метафоры), отрезков. Например (и это самое простое), на дни. Соответственно, целевое поведение участников — продвигаться по заданным отрезкам, выполняя все задания уроков.

2. Каждому этапу присваиваем уровень (могут быть этапы более трудные, чем остальные); Циклы активности будут распределены по урокам (переходам).

3. Находим компаньона (как элемент вовлеченности).Если нет реального компаньона, Вы соревнуетесь с собой, со своим прежним результатом);

4. Определяем балльную систему (систему оценки прохождения игровых этапов);за каждый мы присваиваем себе, например, максимум 3 балла (в 3х балльной шкале есть минимум , оптимум и максимум, т.е. можно оценить качество прохождения этапа; присвоить уровень сложности этапу).

5. Определяем ритуалы игры.

Ритуал — какое-то действие, выбранное нами, включающее в игру (настраивающее на соответствующую «волну», придающую соответствующую энергию»).

6. Визуализация. Рисуем на ватмане\ в соответствующем редакторе у себя в компьютере свою гору, сияющую вершину, этапы, уступьм

7. Поощрение\ награда победителю. Игровая цель всегда должна сопровождаться какой-нибудь « медалью». И подумать об этом нужно в самом начале.

8. Игра окончена!

Комментарий: этапов игрофикации, комбинаций последовательности действий, набора действий может быть несколько. Поэтому данный пример — не есть канон. Игрофикация — процесс творческий. Подходы могут быть разные.

ТНО ПМШЕВЗГГУ

Коммуникации, построение групповой(командной) работы

Команда представляет собой группу людей, взаимодействующих между собой для достижения какой-либо цели.

Чем отличается командная работа от индивидуальной работы людей, собранных вместе?

Когда несколько человек едут в лифте, все они сами по себе. Но как только лифт ломается и останавливается, они становятся командой. Что же сделало из группы индивидуумов команду?

Взаимодействие и цель.

Как сделать командную работу эффективной?

Чтобы прийти к конструктивным решениям, процессом обсуждения и групповой работы необходимо управлять и координировать действия участников. Такой процесс осуществляет фасилитатор (от англ. Facilitate — делать действие или процесс более простым). Фасилитатор отвечает за процесс, группа — за содержание. Содержание фактические идеи, предложения и решения, которые рождаются во время группового обсуждения. Это то, над чем работают участники, чтобы достигнуть цели. Процесс ход совместной работы группы, это то, как группа решает проблему.

| тип имтуввзггу

Итак, факторы, за счет которых группа работает эффективнее, чем одиночка:

наличие обратной связи атмосфера общности, причастности, поддержки разнородность влияний из-за индивидуальных различий участников

› эффект синергии (мысль одного участника подхватывается другим, в результате усиливается мыслительная энергия и находится решение)

Фасилитатор — должен обеспечить наличие этих факторов.

Как организовать эффективное взаимодействие в группе? Существует множество методов организации групповой работы: Рассмотрим некоторые, наиболее распространенные. Подробно рассмотрим 2 из них: мозговой штурм и деловую игру (эти методы представляются нам наиболее употребимыми и наглядными).

Сразу заметим, что между методами нет четких границ и любой из них может включать элементы других.

Мозговой штурм.

В настоящее время этот метод получил наиболее широкое распространение. Мозговой штурм направлен на выработку коллективного решения на основе идей, бессистемно выдвигаемых группой в процессе совместной работы, с их последующим уточнением и обсуждением.

| тип имтуввзггу

Этапы мозгового штурма

1. Постановка проблемы

Этот этап считается предварительным. Он подразумевает чёткую формулировку проблемы, отбор участников и распределение их ролей. Распределение, в свою очередь, зависит от специфики проблемы и формы, в которой будет проводиться штурм.

2. Генерация идей

Это основной этап и именно от него зависит успех всего предприятия. По этой причине важно соблюдать следующие правила:

› Принимаются даже фантастические, абсурдные и нестандартные идеи Идеи можно и нужно комбинировать и улучшать Не должно быть никакой критики или оценивания предлагаемых идей

3.От60р, систематизация и оценка идей

Заключительный, но не менее важный этап, который часто упускается из виду. Нужно понимать, что посредством этого этапа становится возможным выделить по-настоящему эффективные идеи и привести весь мозговой шторм к общему знаменателю. В противоположность второму этапу, оценка и критика приветствуются.

Правила мозгового шторма:

1. Предварительная подготовка. Всем участникам мозгового шторма следует готовиться к нему заранее.

|тип имтуввзггу

2. Много участников. Чтобы мозговой шторм прошёл максимально эффективно нужно приглашать для участия в нём как можно больше людей, предлагающих, соответственно, больше идей — результаты от такого подхода могут быть очень неожиданными.

3. Уточнение поставленной задачи. Перед началом шторма рекомендуется отвести некоторое время на дополнительное уточнение исследуемой проблемы. Это позволит ещё раз настроить всех «на одну волну», удостовериться в том, что все участники стараются решить одну и ту же задачу и ещё раз убедиться, что она поставлена верно.

4. Записи. На протяжении всего процесса нужно непременно вести записи и делать пометки. Причём делать это должен каждый участник. Данную задачу, конечно, может выполнять и один ведущий(фасилитатор), но он в любом случае может что-то упустить, пропустить, не заметить.

5. Никакой критики. Этот пункт уже входит в основные правила проведения мозгового шторма, но о нём следует упомянуть ещё раз. Ни в коем случае не отвергайте предлагающиеся идеи, какими бы нелепыми или фантастическими они не казались. Зачастую именно они, переработанные, дополненные и приближённые к реальности, являются теми решениями, ради которых и устраивается мозговой шторм. К тому же, критика всегда действует на людей подавляющим образом, а допускать этого во время шторма категорически не рекомендуется. 6. Максимальная генерация идей. Каждый участник процесса должен понять, что ему нужно предлагать как можно больше идей. НЕОПЫТНЫЕ участники МОГУТ СТЕСНЯТЬСЯ ИЛИ ОБДУМЫВАТЬ идеи, не ОЗвучивая их. Следует понимать, что это многократно снижает всю эффективность метода. Это же касается и тех случаев, когда решение,

|ТНО ПМШЕВЗГГУ

казалось бы, найдено — идеи должны генерироваться на протяжении всего времени.

7. Привлечение других людей. Если, например, во время шторма есть цель составить список из 100 решений, но этот уровень никак не достигается, можно привлечь к мозговому шторму людей, которые либо не присутствуют на шторме, либо вообще не имеют к нему никакого отношения.

8. Модификация идей. Для получения наилучшего результата можно соединять две идеи (и более) в одну. Особенно эффективно использовать этот приём, когда имеются варианты решения проблемы, предложенные людьми различного статуса, должности, ранга.

9. Визуальное отображение. Для удобства восприятия и повышения результативности мозгового штурма следует использовать маркерные доски, флэш-панели, плакаты, схемы, таблицы и т.п.

10. Отрицательный результат. Во время поиска решения и даже по его окончании представьте, что ситуация обернулась образом, прямо противоположным требуемому, и всё пошло не так, как вы планировали. С помощью такого моделирования можно способствовать выработке дополнительных идей, а также морально и психологически подготовить себя к любой ситуации.

Как правило, для мозгового штурма создаются две группы. В первую группу входят люди генераторы идей, предлагающие решения. А вторая группа состоит из так называемой комиссии, занимающейся обработкой предложенных решений.

| тип имтуввзггу

Пример: во время Второй Мировой войны Осборн (автор «Мозгового штурма») стал моряком одного из судов, перевозивших грузы в Европу. Пересекавшие Атлантику корабли часто тонули от попадания немецких торпед, поэтому в свободное от вахт время он предложил команде «побрейнштормить». Идея всей командой встать вдоль борта и «сдуть» торпеду в сторону на первый взгляд выглядела совершенно нелепо, но впоследствии она была доработана инженерами. Уже в следующем рейсе сбоку корабля был установлен мощный вентилятор, который струей воды сдул приближающуюся торпеду вниз под корму и спас корабль.

Метод свободных ассоциаций.

Особенность этого метода заключается в том, что фасилитатор записывает слово или фразу, имеющую отношение к существующей проблеме, а каждый из участников дополняет эту фразу своими мыслями, выстраивая ЭССОЦИДТИВНЫЙ ряд. ТДКИМ образом, МОЖНО ПОЛУЧИТЬ МНОЖЕСТВО МЫСЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК, так или иначе ОПИСЫВДЮЩИХ И раскрывающих проблему с разных сторон.

Метод инверсии.

При поиске идеи решение проблемы часто можно найти, изменив направление поиска на противоположное, противоречащее сложившимся традиционным взглядам, продиктованным логикой и здравым смыслом. Нередко в ситуациях, в которых логические приемы мышления оказываются бесплодными, оптимальна противоположная альтернатива решения.

Схема 1. (Приложение 1).

Классический пример инверсии изобретение ракеты К. Циолковским.

| тип имтуввзггу

Он решил, что придумал пушку, но пушку летающую, с тонкими стенками и выпускающую вместо ядер газы.

Снежный ком.

Работа в группе, которая начинается с решения индивидуального задания. Все участники получают аналогичные задания и самостоятельно выполняют их.

После этого следует работа в парах. В парах участники предлагают свои способы решения данного задания, из которых выбирается лучшее.

Далее две пары объединяются, и работа продолжается в группе из четырех человек, где снова происходит обсуждение решений и выбирается лучшее из них.

В конце работы все попадают в одну группу. На этом последнем этапе уже не происходит обсуждения решений, группы делают доклады о своей работе.

деловая игра (групповая дискуссия)

Участники совместно выполняют задание ведущего, соблюдая правила проведения ДИСКУССИИ. ПО истечении ВРЕМЕНИ ОТВЕТЫ разбираются И ОЦЕНИВАЮТСЯ.

Об этом методе мы поговорим подробнее и на конкретном примере. Структура деловой игры:

1. Тема и цель игры.

2. Проблема (ы) для рассмотрения и решения в процессе игры.

| тип имтуввзггу

3. Сюжет (область действительности, условно воспроизводимая в игре).

4. Сценарий.

5. Правила игры.

6. Роли (распределение и принятие ролей на себя участниками).

7. Игровые действия как средство реализации ролей.

Данная структура определяет этапы проведения деловой игры: подготовительный и мотивационно-ориентировочный, основной и рефлексивно-оценочный.

Подготовительный и мотивационно-ориентировочный этапы На данных этапах происходит: 1. Определение места проведения игры 2. Определение темы, цели деловой игры, составление плана. 3. Разработка технологии проведения деловой игры: › описание ситуации и проблемы, решение которой должно быть найдено в игре; определение этапов игры; определение временных рамок проведения каждого из игровых этапов и игры в целом; › выбор критериев, определяющих завершение каждого из этапов и всей игры в целом; описание последовательности действий участников; определение порядка формирования команд игроков с распределением ролей между ними;

| тип имтуввзггу

выбор формата взаимодействия участников; определение системы мотивации участников (система штрафов и поощрений);

подготовка материального обеспечения (программные и технические средства), определение способа оценки результатов игры.

Сообщение участникам темы и цели деловой игры. Информирование участников о технологии проведения деловой игры и правилах ее проведения.

Правила проведения деловой игры для участников:

›

> › ›

>15»

принимать активное участие в ходе игры; внутри команды учитывать мнение и позицию каждого игрока; соблюдать культуру общения и тактичность;
придерживаться технологии проведения игры.

Формирование состава команд, распределение ролей. Знакомство участников со спецификой ролей, акцентируя внимание на том, что каждый должен точно следовать своей роли.

Мотивация участников к активному участию в игре. Самостоятельная подготовка участников

к игре в рамках своей роли (при необходимости).

| тип имтуввзггу

Основной этап На данном этапе происходит реализация деловой игры. В нем можно выделить следующие шаги: › Перед началом преподаватель еще раз акцентирует внимание участников на правилах проведения деловой игры. › Участники играют свою роль, корректируют свои действия в ответ на действия других участников в ходе игры, предоставляют решение проблемы. › Фасилитатор (ведущий) при необходимости озвучивает дополнительные задания и вопросы, а также анализирует, оценивает, корректирует действия участников, если их действия не соответствуют целям и сценарию игры, при этом не помогая им принимать решения. Рефлексивно-оценочный этап На данном этапе происходит завершение игры и подведение итогов. В нем можно выделить следующие шаги: › Упорядочение, систематизация, оценка и анализ полученных решений совместно с участниками. › Формулировка выводов об эффективности проделанной работы, Самооценка\обратная связь участников об участии в игре. Самооценка фасилитатора о проведении игры, достижении поставленных целей. Зоны влияния фасилитатора: › фокусировка группы на теме и цели; › сбор информации и мнений; › фиксация результатов группового обсуждения и визуализация для понимания; › достижение консенсуса и принятие решений;

| ТНО ПМШЕВЗГГУ

› Управление групповой динамикой (создание рабочей атмосферы, вовлечение каждого участника, управление неконструктивным поведением, поддержание энергии в группе).

Остановимся поподробнее на вышеперечисленных аспектах.

Фокусировка группы

Задача фасилитатора — установить в начале курс, маршрут по которому пойдет группа и избегать отходов от него. По ходу всего обсуждения НДПОМИНДТЬ О ЦЕЛИ И ОБОЗНАЧИТЬ КДК данная АКТИВНОСТЬ И ТЕХНИКА приближает НДС К ДОСТИЖЕНИЮ результата; проводить промежуточные итоги; четко давать инструкции каким способом сейчас группа будет обсуждать, работать и контролировать время и выполнение заданий. При отклонении группы от заданной темы важно возвращать ее обратно К ЦЕЛИ, а ВОЗНИКАЮЩИЕ ПОБОЧНЫЕ вопросы перенаправлять И фиксировать для отдельного обсуждения.

Фиксация результатов обсуждений, работы

Фиксируйте обсуждение и делайте мысли и высказывания достоянием все группы, это поможет общему пониманию и продвижению группы по обсуждаемым вопросам.

Существуют разные способы фиксации — фасилитатор или один из участников пишет на карточках или флипчарте, участники сами фиксируют свои мысли на карточках и затем их вывешивают на модерационных досках. Здесь существует правило, что важно писать ближе к высказыванию — то, что сказал человек, а если уточняете, то попросите человека самого это сделать. Используйте визуализацию (картинки, образы), один из современных развивающихся методов — визуальные графические шаблоны, которые подготавливаются заранее, а по ходу совещания в них вносятся ре-

ТНО ПМШЕВЗГГУ

зультаты обсуждений.

Визуализация дискуссии и ее результатов способствуют лучшему общему пониманию, фокусировки внимания участников, возможности в любой момент обратиться к написанному, также созданные визуальные картинки являются якорями и позволяют лучше запоминать.

Сбор информации и мнений

На этапе сбора информации и мнений мы выявляем индивидуальные мнения по обсуждаемой теме, собираем все аспекты, которые значимы для участников по вопросу. И на этом этапе очень важно вовлечь каждого участника в действие и обсуждения для получения от каждого вклада. Чем выше качество индивидуального вклада, касательно рассматриваемой темы в начале группового взаимодействия, и чем более разносторонен и независим индивидуальный вклад, тем выше будет групповая производительность. Таким образом, высококачественный индивидуальный вклад оказывает влияние на конечное решение группы.

Создание консенсуса

Задача фасилитатора создать процесс, который будет фокусироваться на достижении консенсуса. Консенсус, это не тогда когда все соглашались, но когда участники согласны согласиться («я могу с этим жить и поддерживаю это»).

Все люди приходят на обсуждение со своими собственными взглядами по обсуждаемому вопросу. Необходимо создать такой процесс и условия, чтобы люди друг друга услышали, осознали что стоит за разными мнениями и позициями, поняли аргументы друг друга, проанализировали альтернативы и другие возможные решения. Фасилитатор кон-

ТНО ПМШЕВЗГГУ

тролирует процесс достижения консенсуса, и если в ходе обсуждения возникает спор, обсуждение становится эмоциональным, слишком много времени теряется, то нужно использовать техники вмешательства и помогать группе.

Чтобы помочь группе достичь

консенсуса фасилитатор будет :

› ВЫЯВЛЯТЬ МОМЕНТЫ СОГЛАСИЯ

› Переформулировать высказывания, чтобы подчеркнуть общность идей Подталкивать людей исходить от идей других Проверять истинность консенсуса, не является ли он конформизмом (действительно ли все согласны) Проверять соответствует ли консенсус задаче Управлять динамикой группы.

Поскольку мы имеем дело с группой индивидов, то мы сталкиваемся и работаем с двумя реальностями: индивиды (со своими личностными особенностями, мотивацией, интересами) и внутригрупповые процессы и эффекты (позиционирование, лидерство, коммуникация, группирование, конформизм, конфликты и др.).

Фасилитатор будет работать с неконструктивным поведением отдельных участников и группы. Неконструктивное поведение — это любое действие участника, осознанно или неосознанно проявляющее неудовольствие используемым процессом, содержанием совещания или внешним фактором, не относящимся к сессии. И здесь действия фасилитатора: осознанное предотвращение, раннее выявление, четкое

| ТНО ПМШЕВЗГГУ

разрешение!

Еще один аспект управления групповой динамикой — поддержание высокой энергии на встрече. Высокая энергия заряжает тему и вовлекает участников в активную работу. Поэтому вы как фасилитатор задавайте темп и ритм дискуссии, делайте перерывы в работе, а также учитывайте естественные провалы энергии по времени (например, в случае встречи на целый день: середина утра, после обеда, середина вечера).

Итак, пример: Предположим, что перед Вами стоит задача отобрать 2х перспективных студентов из 10 для участия в проекте, и сделать это нужно за 2 часа.

Предварительно следует определить, по каким критериям будет производиться оценка. В нашем примере это коммуникативные качества участников: › умение слушать, › быть гибким(принимать чужую точку зрения

для достижения общей цели), настаивать на своем, обобщать,

быть дипломатичным,

делать выводы

Чтобы произвести выбор, организуем деловую игру.

| тип имтуввзггу

Упражнение. Пьер Касс, профессор Сорбонны, приглашенный спикер бизнес-школы Сколково, предлагает темой для групповой дискуссии обсуждение какой-то эмоционально захватывающей истории; в качестве примера это будет история под названием «Баронесса».

Необходимые ресурсы: листы бумаги, ручки.

Задание группе:

1 этап. Внимательно слушать историю.

2 этап. В течение 1 минуты записать свои ответы на листе.

3 этап. Путем обсуждения с другими участниками принять общее решение и записать его на листочке. Историю Вы можете прослушать в наших видеоматериалах.

4 этап. Подведение итогов, обратная связь группе.

После того, как игра закончилась, фасилитатор сам или приглашенный наблюдающий получает богатый материал для того, чтобы оценить требуемые качества в каждом из участников и достигнуть цели этой групповой игры: выбрать 2х участников по заданным критериям.

Поздравляем! У Вас появился реальный инструмент организации групповой дискуссии, который еще ни разу нас не подвел!

А в целом вы получили представление об игровых методах и можете пробовать использовать их как для повышения своей собственной эффективности, так и для лучшего взаимодействия с другими!

| тип имтуввзггу

3. Что такое Теория игр.

Поскольку данный термин очень широко распространен, но к теме нашего курса непосредственного отношения не имеет, приведем здесь только определение и ссылки на материалы по данной теме.

Итак: Теория игр — это математический метод изучения оптимальных стратегий в играх. Под игрой понимается процесс, в котором участвуют две или более сторон, ведущих борьбу за реализацию своих интересов. Каждая из сторон имеет свою цель и использует некоторую стратегию, которая может вести к выигрышу или проигрышу в зависимости от поведения других игроков. Теория помогает выбрать лучшие стратегии с учетом представлений о других участниках, их ресурсах и их возможных поступках.

Впервые математические аспекты и приложения теории были изложены в классической книге 1944 года Джона фон Неймана и Оскара Моргенштерна «Теория игр и экономическое поведение» (англ. Theory of Games and Economic Behavior).

Эта область математики нашла некоторое отражение в общественной культуре. В 1998 году американская писательница и журналистка Сильвия Назар издала книгу о судьбе Джона Нэша, нобелевского лауреата по экономике и учёного в области теории игр; а в 2001 по мотивам книги был снят фильм «Игры разума».

Удачи! Спасибо, что изучили наш курс!

| ТНО ПМШЕВЗГГУ

Список литературы

1. Большой Энциклопедический словарь. 2000.
2. Вербак К., Хантер Д. Вовлекай и властвуй. Игровое мышление на службе бизнеса // М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 224 стр.
3. Зикерманн Г. Геймификация в бизнесе. Как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов // М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. — 272 стр.
4. Ларионов И.Ю. Геймификация как новый статус игры в современной культуре (выпускная квалификационная работа) // Санкт-Петербургский государственный университет, Институт философии — СПб, 2017 г.
5. Осборн А.Ф. Управляемое воображение: принципы и процедуры творческого мышления // СПб, «Питер», 2007 г. (Osborn A. P. Applied Imagination. Men/York: Scribner, 1957). 256 стр.

6. Эльконин Д.Б. Избр. психол. труды. /Д.Б. Эльконин. — М., 1989.203 стр. 7. Нейман Дж, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение (англ. Theorie der Spiele) // Москва, «Наука», 1970г.455 стр.

Электронные ресурсы: Б'стр://и/шуу.8гапс|аг5.ги/соПеве/зосіоіозіуа/ропуа'сіе-зосіаіпоу-згирру. тт! Б'с'ср://ГБ.ги/аг'сісіе/159475/ргітегуі-«1е|оууіб-ізг-э'сзепагіу-бе]оуоу-ізгуі Б'стр://аппа-татуапіа. ги/ Б'с'ср://теп'са1-5|<іП\$.ги/аіс'с/ГазіН'са'сзійа/ Б'с'срз://8аті1'ісатіоп1аb.сот/2017/12/27/геймификация-зачем-она-нужна/ Б'ттр://8атіГісатіоп-пош. гц/ватіт'іса'сіоп-іп-Ьцзіпезз/ |тип ишуввзггу

Приложение 1.

Схема 1.

диссоциации

ЗНШЮГИН

Семантические „____-ті" — Ж В'тпрічнйв
СМЫСЛОВЫЕ П'ГГВНКИ

1. Определение и
решений

5. Выбор решена

Рефлексия

2. Чатановлвние критериев решения 3. Предложение возможных

4. Оценка варилнтов решения
анализ проблем

Метафоры:

|В. Разработка плана действий 1.
Спучнйшю слова".

№№№ №№№№№№...„... &НЗПОГИ
. пршшвпънп выбранные

мегафоры-загадт ППШ

“”

По взаимодействию: нп Болтнев ышкавывать все, что связано :: зарождающейся идеей :нствматизацип ыщвй асщаствпнаться посла актиния првцлсва самая конструктивная идея отбивается по результатам вшитиза

— ' — ' — — — — . —
Правила !
|ТНО ПМШЕВЗГГУ