

**Смольникова Ольга Николаевна**

канд. техн. наук, заместитель главы комитета

Ассоциация «Федерация профессиональных коучей и наставников»

г. Санкт-Петербург

бизнес-коуч, сертифицированный игропрактик ICF

(Мастер Игры Атлантов),

Лидер направления «Игропрактика»

Центра организации и сопровождения научных исследований

АНО ДПО «Академия «Пять Призм»

г. Москва

## **АРТ-КОУЧИНГ И ТРАНСФОРМАЦИОННЫЕ ИГРЫ: АНАЛИЗ ИНТЕГРАТИВНОГО ПОДХОДА К РЕШЕНИЮ БИЗНЕС-ЗАПРОСОВ**

***Аннотация:** в статье анализируется потенциал интеграции методов арт-коучинга и трансформационных игр как инструмента для работы с бизнес-запросами. На примере трансформационных игр «Алхимия мечты» и «Путь богатства» (автор Юрий Мурадян, сооснователь АНО ДПО «Академия «Пять Призм»)) рассматриваются механизмы, посредством которых сочетание визуальных метафор, игровой механики и коучинговых технологий может способствовать ускорению процесса осознания и поиска решений. Описываются типичные бизнес-запросы и приводятся примеры кейсов применения данного подхода для различных категорий клиентов: экспертов, предпринимателей, топ-менеджеров и HR-специалистов. Обсуждаются теоретические основания метода и его возможные ограничения.*

***Ключевые слова:** трансформационные игры, бизнес-задачи, игропрактика, арт-коучинг, коучинг, принятие решений, метафорические ассоциативные карты, МАК, Игра Атлантов.*

### *Введение*

Современная бизнес-среда предъявляет высокие требования к скорости и эффективности решения управленческих и личных задач. В практике бизнес-

коучинга наблюдается запрос на методы, способные работать с глубинными установками клиента, обходить психологическое сопротивление (страхи, сомнения, ограничивающие убеждения) и стимулировать быстрые инсайты. К числу таких запросов относятся: увеличение дохода, построение стратегии достижения финансовых целей (инвестиции, покупка недвижимости, запуск бизнеса), выход из кризисных ситуаций, проработка финансовых аспектов стартапов, работа с психологическими барьерами (тревожность, страхи), блокирующими финансовый рост, оптимизация расходов.

Одним из перспективных направлений, отвечающих этим требованиям, является игропрактика, в частности, использование трансформационных игр (Т-игр) с применением метафорических ассоциативных карт (МАК) и элементов арт-коучинга. Данный подход находится на стыке психологии, нейрофизиологии, коучинга и когнитивных наук и направлен на стимулирование внутренних изменений у участников.

*Актуальность* игровых методов подтверждается тенденциями рынка образовательных и развивающих услуг. Игропрактика упоминается в числе востребованных направлений [1]. Растет интерес к нейробиологическим механизмам эффективности игровых методов [2]. Постепенно увеличивается применение геймификации и Т-игр в бизнес-контексте: от поиска уникальности продукта до построения стратегии и обучения персонала. Проведение тематических фестивалей и форумов (PSYCOACH EXPO, LevelFest, «Большая Игра» и др.) также свидетельствует о растущем интересе к игровым форматам.

*Цель* данной статьи – проанализировать интегративный подход, сочетающий арт-коучинг и механики трансформационных игр (на примере «Игры Атлантов»), как метод работы с бизнес-запросами, описать его теоретико-методологические основания, потенциальные преимущества и ограничения.

*Научная новизна* заключается в попытке систематизировать и обосновать применение именно синтеза арт-коучинга и Т-игр для решения задач в сфере бизнеса.

#### *Теоретико-методологические основы подхода*

Интегративный подход, реализуемый в трансформационных играх с элементами арт-коучинга, опирается на ряд концепций.

1. Когнитивно-поведенческий подход [3]. В основе лежит работа с когнитивными установками и паттернами поведения. Игровые ситуации и рефлексия с помощью коуча позволяют участнику осознать связь между мышлением, поведением и результатами, выявить неэффективные стратегии и смоделировать новые.

2. Нейропластичность. Мозг способен формировать новые нейронные связи в ответ на новый опыт [2]. Игровое моделирование нестандартных решений и проживание новых ролей в безопасной среде может способствовать формированию и закреплению новых, более адаптивных паттернов мышления и поведения.

3. Проективные методики. Использование МАК, символов, арт-элементов позволяет участникам проецировать внутренние состояния, конфликты, ресурсы и барьеры на внешние стимулы. Это облегчает доступ к неосознаваемому материалу и его проработку в обход психологических защит. Игровой процесс помогает создать целостный взгляд на ситуацию, учитывая различные аспекты (контекст, мысли, окружение, потребности, ресурсы, убеждения).

4. Теория синхроничности К.Г. Юнга [4]. Игровое пространство может рассматриваться как поле, где проявляются значимые совпадения, отражающие внутренние процессы участника. Выбор карт, игровые события интерпретируются не как случайные, а как имеющие символическое значение для запроса игрока.

5. Теория «потока» М. Чиксентмихайи [5]. Структура игры и вовлеченность в процесс могут создавать условия для вхождения в состояние потока, характеризующееся полной концентрацией и погружением в деятельность. Это состояние способствует снижению критичности мышления и повышению восприимчивости к новым идеям и инсайтам.

6. Принципы арт-терапии и трансформационной психологии. Подход использует элементы арт-терапии (работа с образами, метафорами, цветом) для

выражения и исследования эмоций и установок. Трансформационный аспект заключается в создании безопасной среды для проживания и символической проработки сложных ситуаций, что способствует осознанным изменениям.

7. Теория потребностей П.В. Симонова [6]. Некоторые игровые механики (например, в рассматриваемых Играх Атлантов) включают работу с иерархией и структурой потребностей для уточнения истинных мотивов и целей игрока.

*Описание метода: интеграция арт-коучинга и трансформационных игр*

Арт-коучинг в данном контексте понимается как применение визуальных, метафорических и творческих техник (рисунок, коллаж, работа с МАК, создание историй) в рамках коучингового процесса для исследования запроса, поиска ресурсов и генерации решений.

Трансформационная игра представляет собой структурированный процесс с правилами, игровым полем (часто метафорическим), элементами случайности и выбора, направленный на самопознание, осознание паттернов поведения и мышления, и поиск путей достижения целей участника.

Синтез этих подходов в работе с бизнес-запросами предполагает использование игровой структуры как основы процесса, а арт-коучинговых техник и МАК – как ключевых инструментов для:

- визуализации и метафоризации запроса: помогает клиенту глубже понять суть своей цели или проблемы;
- диагностики барьеров: выявление неосознаваемых страхов, убеждений, внутренних конфликтов через проективные методики;
- активации ресурсов: поиск внутренних и внешних опор с помощью символов и образов;
- моделирования решений: «Проживание» различных стратегий в безопасном игровом пространстве;
- генерации инсайтов: неожиданные озарения, возникающие на пересечении логики, интуиции и образного мышления.

В качестве примера реализации такого подхода можно привести Игры Атлантов «Алхимия Мечты» (фокусируется на прояснении целей и путей их

достижения) и «Путь Богатства» (специализируется на работе с финансовыми запросами и денежным мышлением). Механики этих игр включают движение по полю, взаимодействие с карточками (МАК, задания, ресурсы, препятствия), получение обратной связи от ведущего (Мастера Игры) и других участников (если игра групповая), что стимулирует рефлекссию и поиск решений.

#### *Сравнительный анализ с традиционным коучингом (ориентировочный)*

Представим возможное сравнение, отмечая, что оно носит качественный характер и требует эмпирической валидации.

Таблица 1

<i>Параметр</i>	<i>Традиционный бизнес-коучинг</i>	<i>Интегративный игровой формат (арт-коучинг + Т-игра)</i>
Скорость получения инсайтов	Зависит от сессии, может требовать >1	Потенциально выше за счет метафор и игры (1–2 сессии)
Преимущественный фокус	Логический анализ, планирование	Переживание, метафора, интуиция + анализ
Основные инструменты	Вопросы, структурирование, план	МАК, арт-элементы, игровое поле, вопросы
Потенциальный уровень сопротивления	Может быть высоким	Часто ниже за счет игровой формы
Стимулирование к действию	Через осознание и план	Через «проживание» успеха, инсайт, план

*Примечание.* Данное сравнение основано на практических наблюдениях и требует дальнейших исследований для количественного подтверждения.

#### *Механизмы эффективности игрового формата*

Потенциальная эффективность интегративного игрового подхода в работе с бизнес-запросами может объясняться следующими механизмами.

1. Конкретизация цели и повышение мотивации: игровой формат требует четкой формулировки цели на игру, а элементы азарта и динамики поддерживают вовлеченность.

2. Снижение психологического сопротивления: метафоричность и условность игровой среды («это всего лишь игра») позволяют обходить сознательные защиты и фильтры. Ошибки воспринимаются как часть обучающего процесса.

3. Доступ к бессознательному: МАК и арт-методы служат «мостиком» к неосознаваемым установкам, страхам и ресурсам, визуализируя внутренние процессы.

4. Активное обучение и моделирование: игра позволяет «прожить» сценарий достижения цели, протестировать гипотезы без реальных рисков, выявить причинно-следственные связи и отработать новые стратегии.

5. Роль Мастера Игры: Квалифицированный ведущий выступает как коуч-фасилитатор, задавая проясняющие вопросы, поддерживая рефлекссию и помогая интегрировать полученные инсайты.

#### *Типичные бизнес-запросы и целевые группы*

Интегративный подход может применяться для широкого круга запросов.

Таблица 2

<i>Целевая аудитория</i>	<i>Примеры запросов</i>
Эксперты/Самозанятые	увеличение дохода; определение финансовых барьеров; стратегия выхода из «финансового застоя»; снижение финансовой тревожности; поиск новых ниш; ценообразование; продвижение услуг
Предприниматели и бизнесмены	масштабирование бизнеса; планирование роста доходов; оптимизация бизнес-процессов; оценка рисков; финансовая мотивация команды; выход из кризиса
HR-специалисты и менеджеры персонала	снижение текучести; выявление лидеров; улучшение командного взаимодействия; разработка системы мотивации; оценка потенциала сотрудников
Топ-менеджмент и владельцы	стратегическое планирование финансового роста; оптимизация структуры доходов/расходов; определение векторов развития; антикризисное управление.

#### *Примеры кейсов из практики*

*Кейс 1.* Ситуация: Предприниматель (доход ~500 тыс. руб./мес.), цель – 1,2 млн руб./мес. Процесс в игре: В ходе игры «Путь Богатства» при анализе карточки «Препятствие» с помощью МАК клиент осознал глубинный страх потери контроля, связанный с необходимостью найма управляющего. Инсайт: Страх делегирования тормозит масштабирование. Действия: Разработал профиль должности, провел отбор, нанял управляющего. Результат: Высвободил время для стратегических задач, запустил новое направление, за 6 месяцев достиг дохода > 1 млн руб./мес.

*Кейс 2.* Ситуация: HR-директор, проблема – высокая текучесть персонала (~40%) в IT-отделе. Процесс: В рамках командной игровой сессии с элементами арт-коучинга (моделирование взаимодействия) выявился скрытый конфликт ценностей между сотрудниками разных поколений. Инсайт: Существующая система мотивации не учитывает потребности «зумеров». Действия: Внесла изменения в систему геймификации и нематериальной мотивации, провела фасилитационные встречи. Результат: За 4 месяца текучесть в отделе снизилась до 25%.

*Кейс 3.* Ситуация: Эксперт (психолог), низкий доход, страх повышения цен на консультации. Процесс в игре: В игре «Алхимия Мечты» при работе с запросом на увеличение дохода столкнулась с убеждением «Я недостойна больших денег за помощь людям». Инсайт: Самообесценивание блокирует финансовый рост. Действия: Проработала убеждение с коучем (после игры), пересмотрела ценовую политику. Результат: Повысила стоимость услуг на 30%, увеличила ежемесячный доход на 50% за 3 месяца.

#### *Ограничения метода*

Необходимо учитывать следующие ограничения и особенности применения данного подхода.

1. Противопоказания: не рекомендуется для лиц с острыми психотическими состояниями и некоторыми психическими расстройствами (требуется консультация специалиста).

2. Зависимость от квалификации ведущего: эффективность и глубина проработки во многом зависят от опыта, знаний и коучинговых компетенций Мастера Игры.

3. Готовность клиента: требуется открытость клиента к метафорической работе, саморефлексии и активному участию.

4. Поверхностная проработка: существует риск получения ярких, но поверхностных инсайтов без последующей интеграции в жизнь, если не обеспечена поддержка после игры.

5. Не заменяет терапию: Т-игры и арт-коучинг не являются психотерапией и не предназначены для работы с глубокими психологическими травмами.

6. Сложность объективной оценки: оценка результативности часто носит субъективный характер (инсайты, изменение состояния), долгосрочные эффекты требуют отдельных исследований.

7. Адаптация: может потребоваться адаптация содержания и механик под специфику конкретной группы или культурный контекст.

### *Выводы*

Интеграция арт-коучинга и трансформационных игр представляет собой перспективный подход в арсенале бизнес-коучей и HR-специалистов. Сочетание игровой механики, работы с метафорами и коучинговой поддержки позволяет:

- создавать условия для более быстрого получения инсайтов по сравнению с некоторыми традиционными методами;
- эффективно работать с психологическим сопротивлением и глубинными установками клиента;
- адресовать широкий спектр бизнес-запросов, связанных с финансами, стратегией, командой и личной эффективностью.

*Практическая значимость* подхода заключается в возможности его использования как для индивидуальной работы, так и в корпоративном формате (тренинги, тимбилдинги, стратегические сессии). Он также может служить эффективной «точкой входа» в более длительное коучинговое сопровождение.

### *Направления дальнейших исследований*



Целесообразно проведение дальнейших исследований, направленных на:

- эмпирическую оценку эффективности данного подхода в сравнении с традиционными методами коучинга для различных типов бизнес-запросов;
- изучение долгосрочного влияния участия в трансформационных играх на поведение и результаты клиентов в бизнесе;
- анализ влияния различных игровых механик и арт-коучинговых техник на проработку конкретных психологических барьеров (страхов, убеждений).

### ***Список литературы***

1. Атлас новых профессий 3.0 / под ред. Д. Варламовой, Д. Судакова. – М.: Альпина ПРО, 2021. – 472 с. – ISBN 978-5-907274-10-5.
2. Yoshida W. Game theory of mind / W. Yoshida, R.J. Dolan, K.J. Friston // PLoS Computational Biology. 2008. Vol. 4. No. 12. Art. e1000254 [Electronic resource]. – Access mode: <https://journals.plos.org/ploscompbiol/article?id=10.1371/journal.pcbi.1000254> (date of request: 31.03.2025). – DOI 10.1371/journal.pcbi.1000254. – EDN LGPMDK
3. Кнапп П. Когнитивно-поведенческая терапия: теоретические основы и принципы / П. Кнапп, А.Т. Бек // Revista Brasileira de Psiquiatria. – 2008. – Т. 30. № Suppl 2. – С. 554–564.
4. Юнг К.Г. Синхронистичность / К.Г. Юнг. – Київ: Рефл-бук; Ваклер, 1997. – 315 с. – ISBN 5-87983-027-6.
5. Чиксентмихайи М. Поток: психология оптимального переживания / М. Чиксентмихайи; пер. с англ. Е. Перовой. – М.: Альпина нон-фикшн, 2011. – 461 с. – ISBN 978-5-91671-119-6.
6. Симонов П.В. Лекции о работе головного мозга: потребностно-информационная теория высшей нервной деятельности / П.В. Симонов; Рос. акад. наук, Ин-т психологии, Ин-т высш. нерв. деятельности и нейрофизиологии. – М.: Ин-т психологии РАН, 1998. – 97 с.