

**Камалетдинов Денис Святославович**

соискатель, старший преподаватель  
ФГБОУ ВО «Ижевский государственный  
технический университет им. М.Т. Калашникова»

г. Ижевск, Удмуртская Республика

**Богданова Ирина Юрьевна**

соискатель, педагог-психолог

МБДОУ «Д/С №12»

г. Ижевск, Удмуртская Республика

## **НАСТОЛЬНАЯ ИГРА «ЗЕРКАЛЬНЫЙ ЛАБИРИНТ ДУШИ» © КАК ИНСТРУМЕНТ РЕШЕНИЯ БИЗНЕС-КЕЙСОВ**

***Аннотация:** в статье описана авторская настольная игра и ее применение для решения бизнес-кейсов студентами. Прописана механика игры, ее актуальность и основные эффекты от ее использования на практических занятиях.*

***Ключевые слова:** настольная игра, метафорические ассоциативные карты, бизнес-кейсы, практические занятия, интерактивные методы обучения.*

При формировании общекультурных и профессиональных компетенций по многим специальностям высшего учебного заведения необходимо развитие у студентов таких поведенческих личных качеств, как принятие решения, эмпатия, способность к самоанализу, критическое мышление и креативность. Часто преподавателю приходится искать новые технологии для формирования этих качеств, чтобы затем студенты смогли на их основе освоить необходимую компетенцию. Неслучайно, в Федеральном государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования отмечена важность использования интерактивных методов обучения. За счет нетрадиционной формы подачи материалов у студентов растет мотивация к изучению материала, активизируются познавательные и психические процессы.

Чаще всего, из всей плеяды интерактивных методов обучения используются групповые дискуссии, ролевые и деловые игры, а также кейс-метод [3].

Значительно реже, можно встретить использование настольных игр. Хотя, данная технология имеет много плюсов. Она снижает у студентов тревожность, так как они начинают воспринимать процесс не как практическое занятие, а как игру, и ведут себя спонтанно. Студенты могут тренировать принятие решений, искать причинно-следственные связи, развивать логическое мышление.

В настольной игре участники показывают поведение, которое присутствует в жизни, и, при должной подготовке, преподаватель может подтолкнуть студента к анализу своего поведения, что помогает сформировать полезные установки или устранить негативные. Данные положительные эффекты настольной игры, особенно полезны для управленческих специальностей.

Автор разработал настольную игру «Зеркальный лабиринт души» ©, впервые она была опробована на студентах 3 курса по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент организации», Ижевского государственного технического университета им. М.Т. Калашникова. Игра повышает эффективность решения кейсов в области маркетинга и других управленческих дисциплин.

Игра основана на модели GROW из коучинга [1] и элементов арт-терапии [4]. В таблице 1 прописаны основные характеристики двух основных компонентов и задачи преподавателя (мастера игры) при проведении игры.

Таблица 1

## Основные компоненты игры «Зеркальный лабиринт души» ©

Компонент игры	Характеристика компонента игры	Задачи
Модель GROW	<p>GROW – это акроним, каждая его буква означает этап коучинг – сессии [1].</p> <p>Goal – постановка цели. На данном этапе в игре преподаватель помогает сформулировать основную цель решения кейса, например: найти новый рынок для сбыта продукции, определить направления по снижению издержек организации.</p> <p>Reality – анализ реальности. На данном этапе преподаватель помогает определить какие ресурсы есть для решения кейса.</p> <p>Options – определение возможностей к действию. Здесь проговариваются основные возможности, которыми обладает студент для достижения поставленных целей.</p> <p>Will – воспитание воли к действию. На данном этапе определяется план достижения цели [2].</p>	<p>В рамках концепции коучинга, преподаватель, пока идет игра, не может давать готовые ответы. Задача преподавателя, с помощью вопросов, помочь студенту осознать решение, на каждом из этапов игры. Рекомендуются задавать открытые вопросы, например: Измерима ли Ваша цель (Goal)? В чем состоит текущая ситуация, если её представить более детально (Reality)? Какими способами вы можете достичь цели (Options)? В какой степени выбранные варианты обеспечат достижение поставленных целей (Will)?</p>
Элементы арт-терапии	<p>Одним из ключевых элементов арт-терапии является выражение своего эмоционального состояния через рисунок. В рамках игры, каждому из участников предлагается нарисовать свое решение на каждом этапе модели GROW.</p>	<p>Преподаватель не может комментировать рисунки и наделять своими смыслами образы студента. Его задача – помочь интерпретировать студенту образы, которые появились на рисунке.</p>

Кроме компонентов, представленных в таблице 1, в игре используются метафизические ассоциативные карты, они составляют две колоды: «карты пути»; «карты чудовищ» (рис. 1).



Рис. 1. Обложка колод карт

Если у участника возникает сложность на каком-то из этапов игры, то ему дается карта «пути» (рис. 2).



Рис. 2. Пример метафорической карты «Пути»

Если у студента возникает сложность при определении основных проблем в кейсе, то ему даются карты из колоды «Чудовищ» (рис. 3).



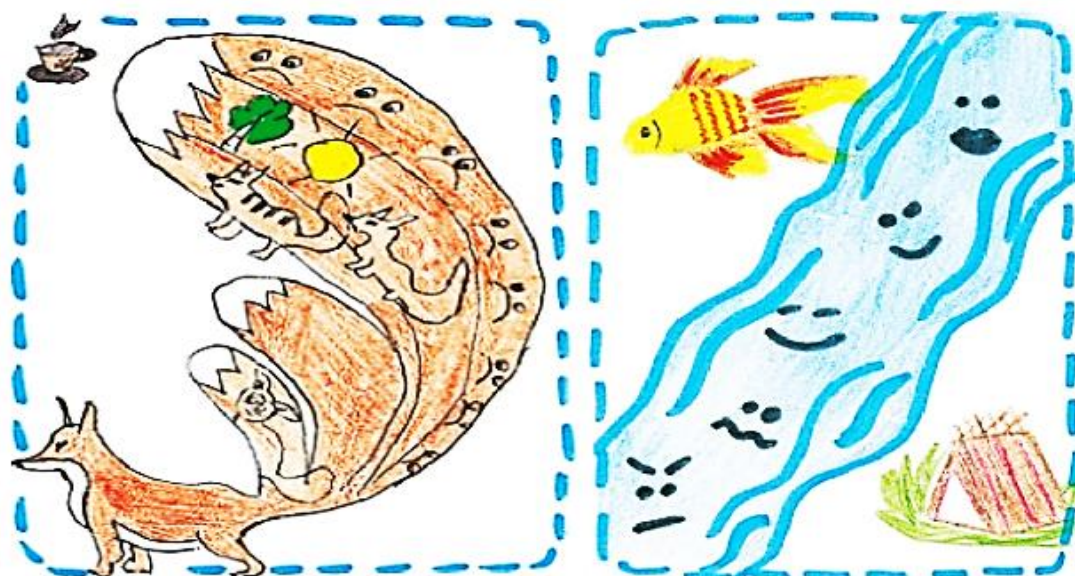


Рис. 3. Пример метафорической карты «Чудовищ»

Метафорические ассоциативные карты стимулируют креативный процесс, что позволяет быстрее найти решение.

Основные характеристики игры и ее правила представлены в таблице 2.

Таблица 2

#### Характеристика игры «Зеркальный лабиринт души» ©

Цели игры	Найти решение бизнес-кейса
Правила игры	
Освоение основ и правил	
1. На общем игровом поле выкладываются карточки каждого участника. На карточке изображены пять зеркал. Все участники перед игрой должны прочитать бизнес-кейс и хорошо в нем ориентироваться	
2. Максимальное количество игроков 3–5 человек.	
Этап изучения и исследования	
1. Игра начинается с того участника, кто вызвался добровольцем, затем идем по кругу по часовой стрелке. Если добровольцев нет, то идем по часовой стрелке от мастера игры.	
2. Игроку необходимо нарисовать образ реальности, связанный с кейсом. После формирования запроса и создания рисунка реальности, мастер игры уточняет смысл образов, присутствующих в рисунке. Затем это же задание дается второму игроку, и так далее по часовой стрелке, пока все не нарисуют и не опишут образы в первом зеркале.	
3. Далее, участнику предлагается перейти во второе зеркало и нарисовать, что участник хочет увидеть в будущем, в рамках кейса и реальности. На протяжении всей игры подчеркивается метафора зеркального лабиринта.	
4. После того, как сформирован образ будущего результата, мастер предлагает нарисовать то, что может помешать добиться образа будущего.	
5. Далее, в четвертом зеркале предлагается нарисовать то, что может помочь добиться желаемого будущего.	

6. В последнем зеркале участника просят нарисовать конкретный план мероприятий	
<i>Этап кульминации</i>	
Мастер просит каждого участника сделать основные выводы, которые он получил от игры, и поделиться своими чувствами с группой.	
<i>Этап «Сворачивание игры и подведение итогов»</i>	
Игра закончилась, когда последний участник прошел зеркальный лабиринт. После этого мастер спрашивает группу о чувствах, и предлагает каждому высказаться по кругу о том, что он нашел в игре.	
<i>Как выводим из игры (деролинг)?</i>	Мастер предлагает посмотреть на свое игровое поле и представить, что вы на выходе из лабиринта, и как только вы встаете из-за стола, то вы из него вышли.

В среднем, игра длится 2 часа при условии, что играют 5 человек. В игре важно поддерживать метафору, это снижает напряжение у студентов и стимулирует креативный процесс. В рис. 4 представлена заполненная карточка игрока, здесь студенту необходимо было разработать программу продвижения магазина одежды.



Рис. 4. Заполненная карта игрока

Как видно из рисунка, игра, с помощью ассоциативного мышления включает креативные процессы в работе. Правда, стоит отметить недостаток игры, для студентов, у которых есть сложности с образным мышлением, данная игра становится менее эффективной.

Игра «Зеркальный лабиринт души» повышает мотивацию студентов в изучении дисциплины «маркетинг», стимулирует закрепление пройденного

материала и способствует развитию маркетингового мышления. Более подробно хочется выделить несколько эффектов:

- настольная игра снижает тревожность участника. Даже если кейс сложный, метафора игры формирует впечатление, что это обычное практическое занятие;
- в игре студенты ведут себя спонтанно и дают меньше социально – желаемых ответов преподавателю;
- у игроков просыпается азарт быстрее пройти «лабиринт», что снижает время решения кейса без потери качества;
- повышается мотивация студентов в обучении.

Методическую ценность данной образовательной технологии можно разбить на 3 компонента:

1. Настольная игра позволяет приблизить учебные занятия к реалиям современного рынка. Участники могут почувствовать себя в роли руководителей, отработать навыки принятия решения;
2. Данная игра имеет высокую адресность, она наиболее полно попадает в социально-психологические особенности современных студентов, для которых стандартное проведение занятия становится уже менее эффективным;
3. Использование арт-терапевтической методики и метафорических ассоциативных карт позволяет развить креативное и образное мышление.

### ***Список литературы***

1. Трейси Б. Технология достижений: турбокоучинг по Брайану Трейси / Б. Трейси, К. Фрэйзер. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 219 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/41454.html>
2. Уитмор Дж. Внутренняя сила лидера: коучинг как метод управления персоналом / Дж. Уитмор. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 310 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/68038.htm>
3. Камалетдинов Д.С. Об одной деловой игре с элементами геймификации к практическим занятиям по дисциплине «Маркетинг» // Инновации в образовании: Сборник материалов научно-методической конференции преподавателей и

сотрудников ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, Ижевск, 13–31 марта 2017 года. – ФГБОУ ВО «ИжГТУ имени М.Т. Калашникова», 2017. – С. 104–107.

4. Никитин В.Н. Арт-терапия: Учебное пособие / В.Н. Никитин. – М.: Когито-Центр, 2014. – 336 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iprbookshop.ru/22977.html>