

Компетенции игропрактика

В каждой профессии есть свои секреты и особенности. Есть то, чему необходимо обучаться. То, что требует особых навыков. Особенности, которые могут быть как очевидными, так и скрытыми. И начнем, конечно, с того, что именно делает игропрактик, когда проводит игры, и какие навыки ему для этого необходимы.

Если кратко, то игропрактик ведет трансформационные, психологические, обучающие, развивающие, деловые, коучинговые и другие игры индивидуально и в группе, очно и онлайн. В зависимости от того, на проведение каких именно игр он специализируется, ему могут понадобиться в большей или меньшей степени навыки работы с эмоциями людей, навыки работы психолога, навыки управления групповой динамикой, навыки управления конфликтом, а также специальные навыки и знания в той теме, о которой эта игра. А если подробнее, то к профессиональным качествам игропрактика можно отнести:

- Экспертное знание области, в которой ведется игра;
- Знание основ и принципов групповой динамики и умение ей управлять;
- Способность оказать помощь и дать психологическую поддержку любому, нуждающемуся в этом участнику игры;
- Способность наблюдать динамику изменений в группе и направлять ее в сторону повышения эмоционального уровня и личностных изменений в сторону позитива;
- Способность понимать типы личности участников игры и строить свою коммуникацию с учетом психологических особенностей клиентов в игре;
- Проявлять эмпатию.

Поскольку все что происходит во время игры — это взаимодействие людей, то игропрактику крайне необходимо иметь хорошо развитые личностные качества. Такие как:

- Коммуникабельность;
- Бесконфликтность;
- Организованность, собранность;
- Понимание своего пути и предназначения;
- Способность фокусироваться на клиенте, желание ему помочь;
- Открытость к разным точкам зрения и убеждениям, отличным от собственных, гибкость и терпимость, принятие другого и принятие мнения, отличного от своего собственного;
- Способность создавать эмоциональный комфорт в пространстве игры;
- Позитивный настрой, вдохновение, вера в участников игры, в их готовность и способность к изменению и развитию;
- Уравновешенность, терпимость к фрустрации и неопределенности;
- Высокий уровень саморегуляции;
- Уверенность в себе, адекватная самооценка;
- Осознание собственных проблемных зон, потребностей и мотивов;
- Постоянное самосовершенствование;
- Богатое творческое воображение, интуиция;
- Высокий интеллектуальный уровень;
- Чувство времени;
- Чувство юмора.

Человеку, который берет на себя ответственность проводить трансформационные психологические игры, т.е. становится для участников игры своеобразным проводником в мир бессознательного, особенно важно самому быть личностно зрелым, иметь сформированную концепцию мира и

обоснованную систему своих жизненных ценностей, ориентироваться на цели высокого уровня.

Именно исходя из понимания этих особенностей профессии игропрактика, на кафедре когнитивных наук, проективных методик и игровых технологий была сформирована специальная программа обучения - программа профессиональной переподготовки на базе первого высшего образования, для тех, кто серьезно подходит к выбору профессии игропрактика, и тем результатам, которые могут получить участники игр.

Кроме специальных модулей, раскрывающих секреты профессии курс «Профессиональный психолог-игропрактик» позволяет слушателям пользоваться обширной базой знаний и получать фундаментальные знания в области когнитивных наук: теории познания, психологии, философии, нейрофизиологии, когнитивной лингвистики, невербальной коммуникации, антропологии и теории искусственного интеллекта. Всего того культурного и социального контекста, без которого профессии игропрактика не во что встраиваться. О содержании каждого модуля этой программы я расскажу чуть позже.

А здесь отмечу, что кроме обучения для игропрактика важно постоянно проводить игры и играть самому. Эти 2 процесса – проводить игры и играть самому – не являются взаимозаменяемыми. Важно и то, и другое делать постоянно. Так в процессе проведения игры повышается компетентность ведущего, а в процессе игры прорабатываются собственные ограничивающие убеждения, страхи, обиды и другие внутренние препятствия к получению желаемых результатов в жизни.

И еще 2 важных компетенции игропрактика, которые могут никак не влиять на качество проведения им игр, но они существенно будут влиять на доход, который он получает от проведения игр. Я имею в виду его способность представлять себя и игру «в лучшем свете» - так, чтобы тем, кто его слушает хотелось поиграть именно у него и именно в ту игру, которую он ведет. И его усилия по продвижению игр и привлечению клиентов на игры.

Сейчас особенно актуально продвижение в онлайн. В курсе обучения для игропрактиков я даю азы этих навыков. А для качественного продвижения своих услуг уже каждый игропрактик сам должен регулярно вести свои соцсети, представлять игры, которые ведет, делаться собственными результатами в жизни, полученными в результате участия в играх. Получая от участников игр отзывы, собирать их и с разрешения клиентов делиться ими с другими людьми, проводить демоверсии игр, участвовать в фестивалях игр офлайн и онлайн, постоянно расширять свою клиентскую базу, придумывать акции и подарки для клиентов. Игопрактику важно также развивать собственный бренд.

Должен ли игропрактик быть психологом?

Когда вы наливаете в чашку чай, она наполняется. И пока вы не освободите ее от чая, ничего больше в нее налить не получится. Все будет переливаться через край. Но когда вы выпьете свой чай, вы сможете наполнить вашу чашку чем-то еще по своему выбору: чаем, свежавыжатым фруктовым соком или чистой водой.

Так и с обучением и образованием. Иногда кажется, что ты уже столько всего изучил, что больше уже просто не нужно и не помещается. Но проходит немного времени и оказывается, что знания усвоились, улеглись, появилась потребность в новых. А мир не стоит на месте. Все развивается, и если не обновлять свои знания регулярно в течение года, то через год уже можно сильно отстать. Не случайно в квалификационном справочнике профессий есть обязательная периодичность в повышении квалификации и нормы по количеству часов обучения для каждой профессии. Для бухгалтеров это, к примеру, минимум 40 часов в год. Это минимум для того, чтобы просто оставаться в профессии, но еще не то, что обеспечивает рост в ней.

Если смотреть с юридической точки зрения, то на данном этапе игропрактик не обязан быть психологом. Особенно, если он не ведет психологические трансформационные игры, а специализируется на деловых

или навыков. Скорее всего, в его практике больше внимания будет уделено навыкам и развитию деловых качеств участников игры. Но никто не застрахован от того, что за игровой стол сядет человек, который уже находится в таком нересурсном для себя состоянии, в котором ему нужна психологическая помощь или психологическая поддержка. Поэтому игропрактикам очень желательно иметь и квалификацию профессионального психолога или владеть широким набором инструментов практической психологии, позволяющих ему быстро и эффективно помочь клиенту. Быть психологом, чтобы иметь возможность оказать человеку помощь, дать поддержку, а возможно и продолжить с ним работу и дальше после завершения игры. Такая компетенция игропрактика полезна для него самого. И свои препятствия к цели может убирать, и клиенту помочь, и монетизировать этот свой навык тоже.

И есть еще один юридический момент. Уже несколько лет на рассмотрении находится законопроект, обязывающий всех специалистов, оказывающих консультационные услуги, оказывающих помощь другим людям в решении их проблем, иметь психологическое образование. Проведение игр – это тоже услуга для других людей. И когда этот закон будет принят, то он вступит в силу сразу. А на получение образования требуется время. Поэтому лучше подготовиться заранее.

На сегодняшний день ряд профессиональных интернет-ресурсов, на которых потенциальные клиенты обращаются к специалистам за консультациями уже не регистрируют у себя в качестве экспертов людей без психологического образования, которое нужно сначала подтвердить, отправив скан-копию диплома соответствующего образца. А после принятия закона даже в соцсетях нельзя будет, не будучи психологом, не имея диплома установленного образца по профессии «психолог», рекламировать свои услуги в области консультирования и работы с людьми. Это требование может распространиться и на проведение игр индивидуально и в группах.

Как приобрести и развить компетенции игропрактика?

Итак, как же приобрести и развить в себе все эти важные и полезные компетенции игропрактика?

1. Обучаться профессии у тех, кто уже в ней состоялся и предоставляет такой обучение с соответствующими документами об образовании.
2. Обучаться у авторов игр. Как правило, они предоставляют курсы обучения ко всем своим играм, методическое руководство или личные консультации для ведущих своих игр.
3. Приобрести 1-3 игры на интересную и актуальную лично для себя тему – так будет интереснее их изучать и вести – и провести 100 часов таких игр – это примерно 50 игр. Провести их для разных участников – это даст достаточный объем практики, который позволит наработать навык ведения игр. За 100 часов ведения игр в практике встретятся все или почти все трудные ситуации, и вы обязательно найдете для них свое решение.
4. Постоянно играть самим. У разных ведущих. В разные игры. Это обогатит ваш «ролевой репертуар» ведущего и расширит ваш кругозор, покажет новые темы, возможности, механики игры.
5. Этот учебник тоже даст вам полезные советы, примеры и рекомендации по приобретению и развитию навыков игропрактика, но развить вы их сможете только практикуя игру.

Форматы проведения игр и их особенности

Самый простой формат проведения игры – это, конечно, демоверсия на фестивале. По крайней мере, он самый короткий и самый лаконичный. Именно в демо-версии игры мы можем дать участникам попробовать ее, продегустировать, насладиться ее «вкусом», увидеть и оценить ее возможности, понять, насколько эта игры «подходит», хочется ли поиграть в полную версию этой игры или даже стать ее ведущим.

Можно попробовать сделать несколько ходов по игровому полю, посмотреть какие выпадают механики и как они работают. Можно дать попользоваться колодой метафорических карт в игре или карточек со словами. Дать участникам игры возможность открывать их самостоятельно для себя случайным образом или по «номерам», называя номер карточки, если они пронумерованы.

В демоверсии игры на фестивале участники могут даже какую-то свою цель поработать через эту игру, а мы (авторы игр и ведущие) можем рассказать об игре, вкусно подать её и, конечно, это всё передает многообразие возможностей игры.

Это самый частый, наверное, формат игры.

Также используется полная версия игры – полноформатные игры. Полноформатная игра может проводиться для одного участника это будет персональная игра. Еще ее называют индивидуальной игрой.

Игра может проводиться для группы участников 2-9 человек. Эти оба эти варианта могут проводиться как оффлайн, так и онлайн.

Игра может проводиться и для большого количества участников: 25, 100 или 1000. Не имеет значения, на самом деле, насколько это много. Это будет либо игра в формате вебинара и, скорее всего, она будет проводиться онлайн в вебинарной комнате или в zoom. Или это будет игра оффлайн, но у ведущего будут соведущие, за каждым из которых будет закреплена своя небольшая группа до 10 человек максимум.

Каждый из возможных форматов игр требует особенных навыков.

Например, чтобы провести игру на фестивале, важно ее заранее продумать, построить оптимальный алгоритм или, как мы его еще называем, маршрутный лист игры.

В этом алгоритме учесть разные механики игры и дать участникам возможность их попробовать. А еще, создавая демоверсию игры, важно понимать, что финальные ходы в игре должны быть ресурсными. И отпускать участников игры важно в ресурсном состоянии. Это, кстати,

касается не только демоверсии игры. Но демоверсии особенно, так как она обычно непродолжительная по времени и после ее завершения тоже нет возможности погружаться в какие-то непростые или травмирующие истории или события в жизни клиентов. И потому, что сама игра была бесплатной, и потому, что демоверсии обычно проводятся на фестивалях, где после одной игры довольно скоро начинается следующая, плюс вокруг много людей и постороннего шума, и заниматься психотерапией в таких условиях не экологично.

Почему важно каждую игру завершать позитивными моментами, ресурсными посланиями, картами или другими приятностями? Потому что именно то, как будет игра завершена, определит итоговое впечатление от нее у всех участников. И именно это итоговое впечатление становится «якорем» закрепляющим трансформацию, которая была в процессе игры. Если итоговое впечатление об игре позитивное, оно мотивирует человека проводить изменения и в своей реальной жизни, а когда они успешно пройдут, он придет к вам снова за новыми инсайтами, озарениями, идеями и с новыми целями и задачами.

И напротив, отпуская участника игры в не ресурсном состоянии, игопрактик рискует не только потерять своего клиента, но и в целом отбить у человека желание вновь прийти поиграть в трансформационную игру. Стоит также обращать внимание на состояние человека, который пришел играть. И если у него наблюдаются резкие и беспричинные перепады настроения, тремор рук или другие подобные симптомы, стоит быть особенно внимательным и осторожным, а, возможно, уточнить, с чем связано беспокойство человека и подсказать, что в таких случаях игра будет недостаточным решением, поэтому лучше обратиться и за психологической помощью и поддержкой тоже.

Как подготовиться к проведению игр?

Качественная подготовка к проведению игры – уже минимум 50% успеха ее проведения! Поэтому пренебрегать подготовкой нельзя.

Предлагаю вам чек-лист подготовки к проведению игры. Он будет особенно полезен для всех начинающих игропрактиков. Да и опытным не помешает иметь под рукой этот инструмент самоконтроля для своей работы. Держать в голове все пункты этого чек-листа не обязательно, а вот сверка по чек-листу позволит исключить опасность что-то забыть. Мой чек лист содержит следующие пункты.

1. Выбор игры, назначение даты, времени и места проведения игры и сбор группы - приглашение участников. Тут можно идти от составленного заранее расписания игр и на определенную игру формировать группу на уже назначенный день и время. Или идти от уже поступившей заявки клиента на определённую игру в группе и, согласовав, с ним взаимно удобный день и время приглашать еще других участников. Проверить, насколько выбранное место подходит для проведения игры. Желательно, чтобы оно было уютным, тихим, светлым (читать карточки в плохо освещенном помещении не комфортно), с окнами и доступом свежего воздуха, комфортным по температуре, эстетичным, чистым. Чтобы была доступна питьевая вода, чай/кофе во время перерыва, туалетные комнаты.

2. Во время регистрации участников на игру и оплаты хорошо заключать с ними договор на проведение игры/консультации в формате игры, в котором будут прописаны права и обязанности сторон и условия взаимодействия. Я приведу один из вариантов такого договора. Он достаточно объемный. И учитывает все требования, предъявляемые по мировым стандартам к оказанию консультационных услуг, проведению психологических консультаций, коучинга и оказанию аналогичных услуг (см. Приложение 1). Возможно, некоторые моменты этого договора будут неожиданными для игропрактиков в России и на всем постсоветском пространстве. Но стоит с ними познакомиться. Вполне возможно, мы тоже скоро придем именно к таким стандартам.

3. Проверить игровой комплект заранее. Наличие всех его составляющих: поля, фишек и кубика, карточек и т. д. Если проводится игра

в онлайн, то проверить онлайн-комплект или настроить работу конференции в zoom, группу в скайпе, платформу, на которой будет проводиться игра, наличие интернет-соединения. Для начинающих игропрактиков здесь будет полезно еще перечитать методическое пособие к игре или пересмотреть видео-уроки, чтобы лучше понять игру, напомнить ее правила самому себе. Можно даже самостоятельно сыграть в нее. Сформулировать свой запрос и провести игру для себя, бросая кубик и действуя по правилам этой игры. Так приобретается навык.

4. Если в процессе игры участникам будет нужно вести записи, то запастись листами чистой бумаги и ручками. Если будут нужны цветные фломастеры или карандаши, взять их с собой для всех участников. Если это онлайн-игра, лучше заранее предупредить участников обо всем, что им может понадобиться на игре, чтобы они могли это приготовить.

Я обычно сама всегда беру салфетки или носовые платочки на случай, если кому-то понадобится, и влажные салфетки, чтобы было можно привести в порядок и чистоту руки, фишки, кубик. В 2020 году на игры в офлайн стала еще брать одноразовые маски и перчатки.

Если участников много, то можно использовать беджи, на которых будут написаны их имена. А можно просто записать всех участников у себя в блокноте в той последовательности, как они сидят за столом и обращаться по имени к каждому в ходе игры, используя свой список. Людям больше нравится второй вариант.

5. Составить примерный план будущей игры. Даже если все ходы игроков, согласно правилам игры, непредсказуемые, все равно сам ход игры, как в хорошем сценарии, имеет начало, развитие, кульминацию, позитивно завершении и обратную связь или отзывы участников. И на каждом этапе проведения игры тоже должны быть правильные действия ведущего.

Начало:

Представление ведущего группе – надо подготовить свою самопрезентацию - «тронную речь». И кратко рассказать об игре и ее возможностях, если в момент регистрации на нее участников, это еще не было сделано. И даже если сделано, то вкратце напомнить о самой сути не помешает. И также кратко объяснить, как будет проходить эта игра – познакомить участников с правилами этой игры. А также с правилами взаимодействия участников друг с другом и с ведущим в процессе игры. Например, такими как:

- Все это только игра, ничего личного,
- Каждый участник комментирует и интерпретирует только свои карточки,
- Говорить о себе, говорить из «я-высказываний»
- Участники не дают «советы» друг другу, если, конечно, на это не будет отдельного запроса,
- Если вы почувствуете дискомфорт или на вас «нахлынут эмоции», скажите об этом ведущему,
- Один источник в «эфире» - высказываемся по очереди, слушаем и слышим друг друга.
- Конфиденциальность – за пределами этого пространства и этой игры, мы не обсуждаем то, что было на этой игре у кого-то из участников. Но каждый участник может свободно делиться своим личным опытом трансформации на этой игре, своими инсайтами и осознаниями.

Этот список может быть больше или меньше в зависимости от того, какая игра будет приводиться.

Знакомство с участниками игры – этот процесс можно организовать по-разному. Например, дать каждому слово представиться и рассказать о себе и своем запросе на игру. Или продолжить каждому участнику взять по одной карте из какого-нибудь ресурсной колоды и представиться, описывая то, что он видит ценным для себя на этой карте. Или как-то еще, главное, чтобы этот

момент был выдержан в стиле и духе той игры, которая будет проводиться в данный момент.

Ход игры:

Все фишки ставятся на старт, и участники делают первый ход. Далее вся игра идет по правилам.

В ходе игры может быть больше или меньше ресурсных моментов, но вот ближе к концу игры обязательно должны быть 1-2 ресурсных хода. Для чего уже объяснила выше.

Завершение игры:

Здесь слово дается каждому участнику. Каждый делится своим впечатлением, своими осознаниями ровно настолько, насколько ему это комфортно. Участники могут оставить отзыв об игре, если у них появится такое желание.

Ведущий, тоже дает обратную связь участникам. Хорошо, если обращается лично к каждому и акцентирует какие-то сильные моменты этого участника, проявившиеся в игре. Желает успеха в достижении реальной цели участника, которую он сегодня прорабатывал в игре. Благодарит участников за открытость к новому опыту. Можно пригласить на другие игры тоже.

Ведущий красиво прощается с участниками до новых встреч.

Чек-лист: «Подготовка к игре»

1. Выбор игры, назначение даты, времени и места, приглашение участников.

2. Оплата участия в игре и подписание договора.

3. Проверка комплектации игры, удобства помещения для проведения игры, исправности работы интернета, если игра онлайн. Потренироваться: провести игру для себя.

4. По необходимости подготовить дополнительные материалы, которые могут потребоваться: чистую бумагу для записей, ручки, карандаши, фломастеры и т.д.

5. Составить для себя примерный план игры. Определиться, как будет проходить каждый ее этап: Начало, Ход игры, Завершение, Подведение итогов.

6. Подготовить свою самопрезентацию, правила игры, которые будут озвучены в начале.

7. Прочитать этот чек-лист еще раз, чтобы убедиться, что выполнены все пункты.

Какими знаниями желательно обладать игропрактику?

Насколько игропрактик взаимодействует с людьми, а сами трансформационные игры можно идентифицировать как инструмент быстрой групповой или индивидуальной интервенции в эмоциональное и психологическое состояние каждого участника, то чем больше будет у ведущего знаний и навыков в области психологии и психотерапии, тем больше пользы он сможет принести участникам игр, которые проводит.

На сегодняшний день профессиональное психологическое образование для игропрактиков не является обязательным, но по факту оказывается очень желательно. Не имея психологического образования и не зная как оказать помощь человеку в состоянии страха или если вдруг вскрыется какая-то травматичная ситуация в жизни участника игры, без соответствующей квалификации трудно будет с этим справиться.

Именно поэтому на курсе «Профессиональный психолог игропрактик», я провожу специальные занятия по таким темам как:

- Психология личности
- Психология развития и возрастная психология
- Основы консультативной психологии и приемы

индивидуального консультирования

- Групповая динамика

Студенты этого курса профессиональной переподготовки на базе первого высшего образования проходят следующие модули.

Модуль 1. Игровые технологии в жизни и профессиональной деятельности человека.

В этом модуле слушатели курса знакомятся с мировым опытом использования игр в жизни человека. Значением игры в жизни человека и формировании человеческой культуры, методологическими основами применения игр в обучении, развитии, психологии, бизнесе и других сферах жизнедеятельности человека.

Знакомятся с авторами, которые использовали игру в своей практике и их трудами.

Здесь мы отмечаем западных философов и психологов, таких как Платон, Эрик Берн, Ханс-Георг Гадамер, Жан-Поль Сартр, Зигмунд Фрейд, Карл Густав Юнг, Стюарт Браун, Кристофер Воган, Йохан Хёйзинга, Якоб Леви Морено, Жан Пиаже, Курт Левин, Михай Чиксентмихайи.

В отечественной науке теорию игры в аспекте выяснения ее социальной природы, внутренней структуры и значения для психического развития ребенка разрабатывали И. Е. Берлянд, Л. С. Выготский, Н. Я. Михайленко, А. Н. Леонтьев, Д. Б. Эльконин, Апинян Т. А., Немов Р. С.

Педагогику игры, место игры в педагогическом процессе, строение игровой деятельности руководство игрой разрабатывали Н. А. Аникеева, Н. Н. Богомолова, В. Д. Пономарев, С. А. Шмаков, М. М. Бирштейн, Г. К. Селевко, В. Н. Бурков, А. Вербицкий, Л. Цветкова и А. Цветков, Никитин Б. П.

Модуль 2. Историко-философские основы игры и классификация игр. Обзор рынка игр.

В этом модуле студенты знакомятся с мировым опытом применения игры и сами начинают делать доклады по отдельным авторам и их трудам и исследованиям игр в жизни человека. Благодаря этому глубоко погружаются в изучение трудов психологов мирового уровня.

Знакомятся с разными подходами к классификации игр.

А также знакомятся с современным состоянием рынка игр, который стремительно развивается. Зная все эти классификации игр, слушатели определяются с собственным выбором «своего игрового амплуа».

Модуль 3. Ведущий, поле, участники игры, групповая динамика.

Ни одна игра невозможна без ведущего, участников игры, игрового поля либо карточек, либо всего этого вместе, какого-то такого материального или виртуального содержания игры, посредством которого мы взаимодействуем и выстраиваем свои отношения в этой группе. Эти процессы и то, как они происходят и наука, которая их изучает – групповая динамика – становятся предметом изучения и практики студентов курса.

В этом же модуле начинается активная практика по проведению игр участниками обучения друг другу.

И ведение Дневников игропрактика – применение дневникового метода исследований как групповых процессов, так и собственных изменений в жизни в результате участия в трансформационных играх.

Это удобный и наглядный метод для наблюдения и оценки результатов проведенных игр и изменений в жизни участников.

Модуль 4. Проективные методики в игровом процессе.

В этом модуле изучается сам проективный механизм игры, принцип синхроничности, о котором писали К.Г. Юнг и Вильгельм Паули, а также инструменты и игровые механики, через которые они реализуются в игровом пространстве. Такие как, метафорические ассоциативные карты, кубик, точнее, варианты разных кубиков (с цифрами, с разным количеством граней, с цветными гранями, со знаками «плюс» и «минус», с рисунками, с пиктограммами, со словами и т. д.), крутилка, карточки со словами, локации на игровом поле, образный мир самой игры, и многие другие.

Модуль 5. Особенности взаимодействия психолога-игропрактика и клиента - участника игры.

В этом модуле изучаются правила и этические нормы взаимодействия игропрактика и клиента - участника игры. В том числе аспекты договорные и юридические, правила оформления договора, примеры договоров и их форм.

Уделяется внимание таким аспектам, как:

- Содержание услуг – объем и сроки;
- Оплата услуг – форма оплаты и сроки;
- Возможность отмены по инициативе клиента;
- Опоздание клиента;
- Ответственность исполнителя – игропрактика;
- Ответственность клиента;
- Конфиденциальность;
- Неиспользование алкоголя или других ПАВ накануне и во время участия в игре;
- Возможно, и другие аспекты, если в этом будет необходимость.

Пример договора в Приложении 1.

Модуль 6. Где и как проводить игры, как продвигать, как приобретать новых клиентов?

К этому моменту участники обучения уже приобрели достаточный опыт проведения игр друг другу (по норме для этого курса каждый участник должен пройти практику - провести суммарно 100 часов игр), и достаточные знания о том, как это делается и что важно учитывать в игре. В этом модуле они начинают учиться продвигать свои услуги и проводить игры для незнакомых людей – клиентов.

Мы рассматриваем преимущества и недостатки каждого из способов продвижения.

Каждый участник обучения пишет свой чек-лист подготовки и проведения игры. Готовится по нему и так совершенствует свое мастерство на практике.

Модуль 7. Как проводить любые игры в онлайн?

Это в большей степени технический модуль. В нем студенты знакомятся с существующими программными средствами для ведения игр по интернету. Изучают удобные для этого месенджеры, специальные платформы для размещения и проведения онлайн-игр, настраивают и

переснащают технически свои компьютеры хорошими микрофонами и камерами.

А также обучаются проводить игры в формате вебинаров, использовать для онлайн-игр презентации, создавать маршрутные листы по теме игры или под запрос клиента, интегрировать в игру собственные наработки и имеющиеся навыки работы с клиентскими запросами.

Модуль 8. Основы практической психологии.

Этот модуль наиболее объемный в курсе. В нем студенты знакомятся с задачами и основными методиками практической психологии.

По сути, всё, что делают студенты на этом курсе - практическая психология.

В XIX веке, когда люди перестали только теоретизировать и стали помогать друг другу, практическая психология выделилась в самостоятельный раздел,

Практическая психология — это любая практика применения психологических знаний для оказания помощи людям.

Внимание уделяется трем основным областям:

- психологическое консультирование;
- психологическое тестирование (диагностика) и/или исследование. Это всё, что касается научно-практической работы;
- психологическая коррекция – то, что происходит в процессе проведения игры или консультации, иначе – трансформация.

Трансформационные психологические игры соответствуют всем этим трем признакам.

Участники обучения знакомятся также с такими методами практической психологии, как арт-терапия, МАК-консультирование, медитация, гештальт, сказкотерапия, коучинг и другие. То есть с методиками, которые расширяют набор компетенций просто игропрактика до психолога-игропрактика.

Продвижение, матрица Ансоффа

Еще для успешного планирования своего продвижения на рынке, я знакомлю будущих психологов-игропрактиков с матрицей Ансоффа (Рис.1).

Матрица Ансоффа (матрица товар—рынок) — аналитический инструмент стратегического менеджмента, разработанный основоположником этой науки, американцем русского происхождения Игорем Ансоффом, и предназначенный для определения стратегии позиционирования товара на рынке.

Матрица Ансоффа представляет собой поле, образованное двумя осями — горизонтальной осью «товары компании» (подразделяются на существующие и новые) и вертикальной осью «рынки компании», которые также подразделяются на существующие и новые. На пересечении этих двух осей образуются четыре квадранта.

		Описание продукта	
		существующий продукт	новый продукт
Описание рынка	существующий рынок	стратегия проникновения	стратегия развития продукта
	новый рынок	стратегия развития рынка	стратегия диверсификации

Рис. 1.

Стратегия проникновения на рынок (существующий товар — существующий рынок)

Естественная стратегия для стремящихся увеличить долю своего присутствия на рынке.

То есть в этом случае будущий игропрактик ориентируется на тех клиентов, которые уже есть на рынке игропрактики и охотно играют в игры. И его задача в этом случае продать им свои услуги – проникнуть на этот рынок. В этой стратегии есть один риск, а именно, опытные игроки могут не захотеть играть у «новичка» или недооценят его труд.

Стратегия развития рынка (существующий товар — новый рынок)

Данная стратегия означает адаптацию и выведение существующих товаров или услуг на новые рынки. Для успешного осуществления стратегии необходимо подтвердить наличие на новом рынке потенциальных потребителей существующих продуктов.

То есть в этом случае игропрактик ориентируется на новых потенциальных клиентов.

Он распространяет информацию о своих услугах, об играх, которые ведет, о своем опыте участия в играх, участвует в фестивалях, проводит демоверсии игры, и, таким образом, создает свой собственный круг людей, которые играют у него с удовольствием.

Стратегия развития товара (новый товар — существующий рынок)

Предложение на существующем рынке новых товаров — стратегия развития товара. В рамках этой стратегии возможно выведение на рынок принципиально новых продуктов или услуг, усовершенствование старых, расширение линейки товаров (разнообразие).

Например, игропрактик-новичек в прошлом – успешный психолог или бизнес-тренер. А это значит, что в своей предыдущей профессии он уже создал поток клиентов, свою клиентскую базу и, по сути, это его «старый рынок». В этом случае он может легко предложить своим «старым» клиентам новую услугу – проведение игры. И они, зная его и доверяя ему, скорее всего быстро согласятся.

Стратегия диверсификации (новый продукт — новый рынок)

Вывод товара или услуги принципиально нового типа на новый рынок. Самая затратная и рискованная стратегия. Используется при исчерпании

возможностей роста на существующих рынках, изменении конъюнктуры рынка. Например, человек работал бухгалтером или программистом. И чувствовал, что это не его дело. Однажды познакомился с трансформационными играми и понял, это его. Прошел обучение и приобрел новую квалификацию. И стал продвигать свои услуги по проведению игр на новый для себя рынок, привлекая потенциальных клиентов, которые ранее никогда не играли в трансформационные игры.

Самой эффективной для продвижения услуг игропрактика являются Стратегия развития товара.

Поскольку они быстрее всего дают финансовый результат. Например, астролог с постоянной практикой более пяти лет, освоив игропрактику, уже может проводить игры своим клиентам. Это добавляет в его набор услуг изюминку, которая выигрышно отличает его от других таких же астрологов.

Как правило, все специалисты помогающих профессий, имеющие свою клиентскую базу «свой рынок» быстро и легко монетизируют этот инструмент.

Немного сложнее идут другие стратегии, но тоже идут. У игр есть одно очень ценное свойство – привлекательность. Они всегда вызывают интерес. И если человек однажды услышал об игре, которая помогает, то он точно придет поиграть. И ему точно понравится играть, и он придет еще, когда почувствует. Что у него накопились задачи, с которыми самостоятельно не получается справиться.

Трудные ситуации во время проведения игры

Модуль 9. Трудные ситуации в игре: разбор реальных кейсов.

Как показывает практика, это самый «горячий» модуль программы обучения психологов-игропрактиков. Обучение построено на разборе кейсов, которые когда-то встречались в работе игропрактиков. А также на супервизии и интервизии трудных ситуаций самих участников, если в их личной практике такие произошли.

В этом модуле я даю участникам обучения возможность предложить неограниченное количество вариантов каждой трудной ситуации. А потом выбрать лучший вариант с помощью голосования.

<...>

Модуль 10. Психотерапевтические методы работы с эмоциями и чувствами индивидуально и в группе.

Этот модуль является логическим продолжением и погружением в область практической психологии.

На нем студенты изучают методы работы с травмой, способы работы со страхами клиентов, возможности работы с деструктивными убеждениями, мешающими клиенту достигать цели.

Уделяется внимание как самим методикам работы, так и возможностям применить их в группе.

Модуль 11. Ценностно-ориентированный подход в работе с клиентами.

Смысл любой человеческой деятельности всегда лежит за ее пределами. Так же и в игропрактике. Смысл игры оказывается не в самой игре, она лишь «шлюз», проективный механизм, с помощью которого клиент при поддержке игропрактика решает свои реальные жизненные задачи. Так же и сам игропрактик, смысл его участия в игре не в самой игре, а в том, чтобы быть ресурсом для своих клиентов, давать им поддержку и сопровождать на пути к максимальному раскрытию и реализации своих способностей, возможностей, идей.

Именно поэтому встает вопрос о ценностях, которые лежат в основе мировоззрения каждого человека и любой человеческой деятельности.

В этом модуле используем пирамиду логических уровней Роберта Дилтса, Окно Джохари и 5 принципов Милтона Эриксона и другие аналогичные подходы, чтобы по ним, как по компасу сверить свою практику и совершенствовать ее.

У большинства из нас есть определенная профессиональная деформация. Так, например у тех, кто служил или работал в

государственных структурах или службах аналогичных армии, МЧС, полиции и других, очень высоко развита дисциплина, четкость и ответственность. Учителя «любят всех учить», доктора «лечить», а профессиональные психологи «ставить диагнозы». Именно поэтому важно почаще вспоминать 5 принципов Милтона Эриксона и другие ценностно-ориентированные подходы. Всегда помнить, что

1. все участники игры – ок;
2. Каждый участник игры способен справиться со своими задачами самостоятельно;
3. Все люди действуют из лучших побуждений;
4. В любой момент жизни каждый делает наилучший для себя выбор;
5. Изменения неизбежны.

Модуль 12. Ценообразование, позиционирование и продвижение, монетизация.

И вот почти финал. Студенты уже пишут дипломные работы. У них уже более 100 часов практики ведения игр, опыт участия в фестивалях, а главное, у них есть свои собственные результаты участия в трансформационных играх – результаты, которые произошли в их жизни с момента начала обучения – все они зафиксированы в их Дневниках игропрактиков. И эти результаты трудно переоценить. Для кого-то это стало обретением новой профессии, для кого-то приобретением еще одной методики работы с клиентскими запросами, а для кого-то открылся смысл их жизни. Каждый из студентов к моменту завершения своего обучения определился с нишей, выбрал любимую тему, сформировал свой ассортимент игр, научился вести игры профессионально и уже даже заработал свои первые деньги, работая с запросами новых клиентов.

У каждого есть отзывы о своей работе и круг единомышленников – круг поддержки, в который всегда можно обратиться, если возникли

вопросы. Есть осознание своих сильных и слабых сторон и индивидуальный план их развития.

В этом модуле студенты учатся, как построить свою постоянную игропрактику, как оформлять свои страницы в соцсетях, как продвигать свои услуги. Всему тому, что помогает им монетизировать свой новый профессиональный навык, поставив его на службу людям и обществу.

Вот так выглядит минимальный объем специальной программы профессиональной переподготовки по профессии психолог-игропрактик на базе первого высшего образования.

Фестивали игр, их значение для формирования и развития рынка игр

На сегодняшний день фестивали игр, которые проводятся в оффлайн и в онлайн имеют огромное значение для формирования рынка игропрактики, его развития. И в тоже время, благодаря этому развитию, формируются правила взаимодействия игропрактика и клиента, правила ведения игры, правила ведения разных форматов игры. Создаются профессиональные сообщества, заинтересованные в развитии этого инструмента и повышении качества ведения игр, качества вновь создаваемых игр, их оценке и сертификации.

Значение игр и фестивалей игр в кризисных ситуациях

Значение фестивалей игр для повышения уровня осознанности в обществе

Онлайн-фестивали игр в период карантина

В этом году человечество испытало сильный стресс. Миллиарды людей испытали страх за своё здоровье, за здоровье своих детей и близких, за свою жизнь, за свою свободу, за своё будущее. В марте-апреле эмоциональное напряжение было особенно высоко. Ситуация усугубилась тем, что люди были лишены возможности встречаться, общаться, соприкасаться друг с другом. Социальная дистанция и изоляция невидимыми барьерами стали отдалять людей друг от друга, разрушая связи

и отношения. В целом ситуация выглядела как кризис планетарного масштаба, коснувшись абсолютно каждого жителя Земли.

<...>

Если трансформационная игра – это инструмент специалиста помогающих практик для работы с клиентскими запросами и состояниями индивидуально или в малых группах, то фестивали игр в этом 2020 году превратились из просто события в мире игропрактики в полноценный инструмент массовых психотерапевтических интервенций. То есть фестиваль из разряда событий и мероприятий превратился в инструмент оказания психологической поддержки, помощи, способ проведения просветительской работы в области психологического образования, инструмент массового воздействия на эмоциональное состояние участников игр на фестивале.