

Игорь Пономарев

Стратегическая игра

Как провести MARGINGAME



Игорь Пономарев

**Стратегическая игра. Как
провести MARGINGAME**

«Издательские решения»

Пономарев И.

Стратегическая игра. Как провести MARGINGAME /
И. Пономарев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-854600-6

Благодаря этой книге вы научитесь организовывать и проводить финансовую стратегическую игру MARGINGAME в трех разных форматах: тренинг для инвесторов, тренажер стратегического мышления и экономическая модель для лабораторного исследования. MARGINGAME погрузит вас в мир инвестиций и конкуренции. Игра откроет перед вами потрясающие возможности рынка, предупредит о скрытых угрозах и покажет природу случайных закономерностей.

ISBN 978-5-44-854600-6

© Пономарев И.
© Издательские решения

Содержание

Вступительное слово	6
Предисловие	7
Результаты игры	9
Аудиторная игра	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Стратегическая игра Как провести MARGINAME

Игорь Пономарев

Редактор Ольга Валерьевна Костылева

© Игорь Пономарев, 2017

ISBN 978-5-4485-4600-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

MARGINAME – игра капиталистов

На страницах этой книги вы найдете:

три вида рыночного поля;

двадцать сегментов и финансовых инструментов;

шесть сценариев;

девять моделей принятия решений;

несколько источников конкурентного преимущества;

а также правила стратегической игры, которая разворачивается на глобальных финансовых рынках. С помощью рекомендаций по сценарию, правил и приемов вы сможете подготовить все необходимые материалы, чтобы провести в MARGINAME, почувствовать действие невидимой руки рынка и разработать стратегию управления капиталом.

Вступительное слово

MARGINAME погрузит вас в мир инвестиций и покажет, как работает финансовый рынок и разные инвестиционные инструменты. Игра откроет перед вами потрясающие возможности рынка и предупредит о скрытых угрозах.

Основная идея игры – смоделировать рынок и научить принимать решения в условиях неопределенности, и понять природу случайных закономерностей. В MARGINAME вы сможете безопасно для своего капитала научиться предвидеть движение рынка, управлять риском, контролировать свое состояние вне зависимости от результатов и поведения других игроков.

Вы можете попробовать действовать на опережение, улавливать настроение рынка и зарождающиеся тенденции, опережать решения других участников и не реагировать на случайные события. Все это возможно, если вы будете следовать своей собственной стратегии.

В MARGINAME вы сможете своими глазами увидеть, как «невидимая рука» Адама Смита приводит рынок к равновесию; узнать, почему независимые действия людей в своих личных интересах приводят участников рынка к согласию быстрее, чем переговоры; а также почувствовать на себе действие второй «невидимой руки», о которой современные экономисты стараются не говорить.

В компании друзей за игрой вы не только интересно проведете вечер, но сможете проверить на прочность свои инвестиционные идеи и попробовать себя в качестве управляющего активом.

Для организации эта игра может стать тренажером для развития стратегического мышления, научит принимать решения в условиях неопределенности и находить источники конкурентного преимущества.

Преподавателям экономики MARGINAME поможет найти в игре необходимый инструментарий для проведения лабораторных и исследовательских работ по экономике и смоделировать самые разнообразные рыночные ситуации.

Для детей и школьников игра может дать новый игровой опыт, связанный с финансами, экономикой, поведением человека, пробудить таланты и дать возможность продемонстрировать в игре способности. Настольная игра может помочь в профессиональной ориентации и способствовать развитию интереса к экономике.



Пользуясь случаем, хочу пригласить читателя на открытую игру, которую я регулярно провожу в МГУ им. М.В.Ломоносова, на Московской бирже и финансовых выставках.

—

До встречи на игре!

Автор и ведущий MARINGAME,

к.э. н.

Пономарев Игорь Пантелеевич,

Экономический факультет МГУ

Предисловие

Эта стратегическая игра раскрывает секреты финансового рынка и показывает, как работает конкуренция в сложном мире котировок и тенденций. Вы можете побывать в роли инвестора или управляющего капиталом, попробовать разные финансовые инструменты, оценить безграничные возможности рынка и убедиться в реальности угроз, о которых принято писать мелким шрифтом на последней странице.

Основная идея игры – погрузить вас в такие условия, где все, что вы знаете о принятии решений, не работает!

Итак, добро пожаловать на финансовый рынок! Здесь идет жесткая невидимая и бескомпромиссная борьба за самые доходные сегменты, деньги пролетают со скоростью света, а информация порой опережает время, нарушая законы физики. Каждый хочет заработать на инвестициях, и все участники имеют практически одинаковый доступ к аналитической информации. В таких условиях все наблюдаемые закономерности случайны, а случайности, как мы знаем, подчиняются строгим законам теории вероятности. За неумение управлять риском, азарт и нежелание считать многим приходится заплатить своим капиталом. А чтобы его сохранить и приумножить, необходимо учиться понимать условия рыночной неопределенности и принимать взвешенные инвестиционные решения.

Играйте, учитесь, исследуйте финансовый рынок, а управление капиталом доверьте профессионалам!

MARGINGAME позволит вам без риска для собственного капитала научиться предвидеть движение рынка, управлять риском, контролировать свое эмоциональное состояние и принимать осмысленные решения вне зависимости от движения рынка и действий других игроков. Впоследствии вы сможете овладеть стратегическим мышлением, выработать самодисциплину и следовать собственной стратегии.

Игра учит понимать рынок и ценить конкуренцию. В ходе игры обратите внимание на то, что, действуя независимо друг от друга и не договариваясь с другими участниками, вы не раз приведете рынок к равновесию. Это явление в 1776 году описал Адам Смит в книге «Богатство народов» и объяснил действием «невидимой руки» рынка. Но более десяти лет проведения игры MARGINGAME с самыми разными участниками, рынками и сценариями позволили автору открыть существование второй «невидимой руки» рынка и зафиксировать ее действие. Я надеюсь, это открытие позволит фондовым и финансовым рынкам снова стать инструментами инвестирования, как это и было изначально.

...

В этой книге впервые опубликованы правила и необходимая информация для проведения аудиторной игры, расширенные правила для настольной игры в бизнес-формате, где действия разворачиваются на рынке продуктов или услуг. Бизнес-вариант игры больше про стратегию бизнеса, в этом случае вы можете отработать разные варианты и сочетания четырех базовых школ стратегии и источников конкурентных преимуществ.

Для кого эта книга и игра:

Во-первых, для компании друзей. За игрой вы не только интересно проведете вечер, но и сможете обсудить и проверить несколько инвестиционных идей.

Во-вторых, для организации. Эта игра может стать тренажером для развития стратегического мышления и умения принимать решения в конкурентных условиях.

В третьих, для студентов и преподавателей экономики. В школах и ВУЗах на уроке с помощью MARGINGAME можно смоделировать и проиграть экономическую ситуацию,

непосредственно в классе выдвинуть гипотезы и провести лабораторный эксперимент, в течение которого можно наблюдать и фиксировать проявление разных феноменов и рыночных закономерностей.

В-четвертых, для детей. Обращаясь к родителям, хочу сказать, что для детей и школьников игра является инструментом профессиональной ориентации, помогает пробудить у ребенка интерес к экономике и проявить свои способности.

В-пятых, рекомендую игру всем, кто интересуется и проводит программы повышения финансовой грамотности. MARGINGAME поможет каждому участнику безопасно для своего капитала проверить популярный миф о том, что на акциях и ценных бумагах можно легко и быстро разбогатеть.

В-шестых, для предпринимателей. Бизнес-формат игры может дать богатую пищу для размышления об источнике конкурентного преимущества и подсказки о том, как действовать в условиях конкуренции.

В-седьмых, для инвестиционных компаний. Игра может стать форматом внутрикорпоративного турнира для выявления талантов, снижения коммуникационного барьера между филиалами и подразделениями.

В-восьмых, для инвестиционных и брокерских компаний. Игра может стать тестом на этическое отношение к клиентам, а результаты – служить сигналом к тому, чтобы доверить деньги профессионалам. Это тот случай, когда клиента вовлекают в MARGINGAME, чтобы дать ему возможность увидеть опасности игры на бирже/форексе, а не просто прочитать уведомление о риске¹.

¹ Обычно такое уведомление написано мелким шрифтом на самой последней странице договора и в самом далеком уголке сайта, как это примечание.

Результаты игры

Начну с главного, с вопроса, который я чаще всего слышу про игры и активные методы обучения:

«Вот мы провели игру, а в чем ее результат?»

Если речь идет о знаниях (закрепить) и умениях (сформировать), то ответов у меня несколько.

Во-первых, деловая игра – это дорогое удовольствие. Организация и проведение игры требует -х кратных затрат сил и времени от ведущего и активной позиции участников: не только знания материала, но готовности к применению полученных знаний.

Во-вторых, игра, как образовательная технология, позволяет решить множество задач: тестирование, повышение интереса к обучению, профессиональная ориентация, проведение исследования и др. Все зависит от формата и целей игры.

В-третьих, игра – это не столько средство имитации процессов в жизни и моделирования «правильного» поведения, сколько средство получения нового опыта и изменения мышления².

В-четвертых, игра может пробудить внутреннюю мотивацию человека, помочь ему определиться с профессиональным выбором, изменить представление о себе. К сожалению, мотивация, ценности и представление о себе не вошли в образовательные компетенции.

Возвращаясь к вопросу о результате, нужно сказать, что ответ кроется в формате компетенций, которые участники могут проявить и закрепить в ходе игровой активности. MARGINGAME позволяет развить следующие компетенции:

Результаты от участия в игре MARGINGAME:

1. Понимание природы финансового рынка;
2. Умение принимать инвестиционные решения;
3. Умение анализировать и оценивать информацию;
4. Умение прогнозировать поведение рынка (и толпы);
5. Умение управлять риском и оценивать вероятность;
6. Развитие ответственность и самодисциплину;
7. Развитие навыков убеждения и работы в группе/команде;
8. Интуиция (понимание настроения участников рынка);
9. Стратегический образ мышления.

² В этом отношении игры которые я разрабатываю и провожу (MARGINGAME, БИЗНЕС-ТАРО, ХУДОЖНИКИ, КОРПОРАЦИЯ КУБ) можно объединить одной цели изменения мышления.

Аудиторная игра

Проведение первой игры

Для проведения аудиторной игры вам потребуется:

1. аудитория,
2. участники игры: от 7 до 30+ человек,
3. доска и фломастер,
4. письменные принадлежности для участников,
5. бланки учета активов (по количеству участников),
6. листки для фиксации решений (на каждый гейм),
7. время (от 30 минут до 1,5 часа).

Если в игре принимают участие дети, то предполагается, что они знают, что такое деньги и умеют считать, умножать и складывать. Ведущему важно понимать, какую задачу он ставит перед проведением игры и иметь план (сценарий³) на игру.

Варианты задач на первую игру:

(а) *мотивационная*: пробудить интерес к экономике;

или (е) *увеселительная*: получить удовольствие и эмоции.

Форматы игры по участникам: (i) *индивидуальная*;

Варианты игры по активам: (1) управление одним активом;

Варианты игры по целям: (а) обыграть других по размеру своего актива;

Для первой игры лучше выбрать простой вариант, направленный на *пробуждение интереса к экономике* и демонстрацию рыночных феноменов. Следует выбрать индивидуальный формат, где каждый из участников управляет одним активом, принимая по ходу игры решения о том, куда инвестировать.

Для «продвинутых» игроков, кто знает принцип «не класть яйца в одну корзину», один актив покажется неправильным началом, и могут возникнуть вопросы и предложения о том, что следует его разделить. Я обычно отвечаю так:

Во-первых, мы играем, и у нас есть преимущество, мы не потеряем деньги, но также есть и некоторые ограничения.

Во-вторых, если вы не знаете, что делать с одним активом, то несколько активов создают иллюзию, что вы знаете, что с ними делать, например, разложить по разным «корзинам».

В-третьих, мы не столько моделируем изменения рынка, сколько вносим изменения в процесс принятия решений: ожидания, решение, результаты и выводы.

Цель игры для каждого из участников простая и очевидная: сохранить и приумножить свой капитал. Но есть элемент «провокации», который вносит *условие*, что побеждает тот участник, который сможет это сделать лучше всех!

В дальнейшем игра приобретет многоуровневый характер: как и в жизни, в игре будут люди, которые играют в разные игры: *одни* играют на победу, *другие* – для удовольствия, *третьи* – чтобы доказать что-то другим, *четвертые* проверяют свои идеи и стратегии, *пятые* играют с правилами, пытаясь нащупать в них брешь, *шестые* делают собственное открытие и, как правило, рассказывают об этом после игры. В жизни для победы достаточно сохранить

³ в главе «Сценарии игры» можно подобрать параметры игры подходящие под ваши задачи и условия.

свой капитал, и одна из целей финансовой игры – привести участников самостоятельно к этой мысли. Это можно наблюдать, когда участники игры довольствуются вхождением в пятерку победителей или остаются верными своим принципам или выбранной стратегии.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.