



18+

Скуратова Екатерина

Игровые технологии

Игры, создающие будущее

Екатерина Скуратова

Игровые технологии.

Игры, создающие будущее

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55330400

ISBN 9785449876102

Аннотация

В своей книге я раскрываю глубину понятия игра. Рассказываю, что игра – это не только детское развитие, но и инструмент развития взрослых. Почему игра глубоко влияет на подсознание? Как игры влияют на картину мира? Также я раскрываю секреты игровых технологий, заложенных в настольных играх компании «Уник-Ум». В книге даются пошаговые инструкции для успешного проведения игр. Книга будет полезна родителям, психологам, педагогам, трекерам, коучам и другим людям, работающим с человеческим потенциалом

Содержание

Небольшое вступление о том, зачем я пишу эту книгу и для кого	5
Что такое игра?	7
Оценка игровой технологии	10
Что такое игровые технологии Уник-Ум?	16
Формирование запроса на игру	20
Зачем правильно формулировать запрос?	20
Что же такое запрос и откуда он берётся в нашей жизни?	29
Черты запроса	33
Еще немного о мечте, целях и запросе	37
Что такое ресурсы в игре и зачем в них играть	43
Работа с кубиком. Магический кубик: дело случая или судьба?	46
Типы игроков	48
Игры Уник-Ум	51
Калейдоскоп Уникальности	51
История возникновения игры	51
Философия игровой технологии	52
Симбиоз	52
Конец ознакомительного фрагмента.	56

Игровые технологии

Игры, создающие будущее

Екатерина Скуратова

Наталья Владимировна Сарана *Корректор*

Екатерина Николаевна Скуратова *Фото для обложки*

© Екатерина Скуратова, 2020

ISBN 978-5-4498-7610-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Небольшое вступление о том, зачем я пишу ЭТУ книгу и для кого

В книгах принято писать вступление от автора, заглянув в которое читатель сразу может понять, о чём эта книга, зачем и для кого написана и, таким образом, принять решение о её приобретении. Когда в детстве я узнала о такой здоровской вещи, как вступление, или предисловие, я перечитала их во всех книгах из нашей домашней библиотеки. И с гордостью могла вкратце рассказать о любой книге, имеющейся в нашем доме. И вот сейчас передо мной стоит задача такое вступление написать.

Эта книга посвящена моим игровым технологиям и тем людям, которые ведут мои игры. Ну и ещё это размышления о моём видении мира, о построении взаимосвязей и систем. В книге собраны мои авторские технологии игр, которые сегодня можно приобрести в магазинах настольных игр. Изучив эти технологии, вы смело можете применять их для себя, своего окружения и своих детей, ведь это бесценный материал для любого человека, желающего пребывать в гармонии с собой и с окружающими. Книга будет основным помощником для тех, кто приобретает мои игровые технологии в магазинах, но не приходят ко мне на обучение ведущих. Некоторые её главы обязательно помогут в сложных жизненных

ситуациях любому человеку, в том числе, и далекому от игр. Хотя таких в наше время очень мало. А также эта книга, я полагаю, станет настольной для многих родителей, желающих вырастить здоровое поколение будущего.

Сегодня компания «Уник-Ум» выпускает восемь игровых технологий, которые и вошли в книгу «Игровые технологии». Все технологии разработаны на основе многолетней консультационной работы.

Что такое игра?

Игра – это конструктивный диалог между людьми и с самим собой. Игра возможна только тогда, когда коммуникация между игроками состоялась. Игра связывает нашу жизнь с творчеством, это путь в творчество. Создавая игры, я делаю упор на коммуникации, творчестве и внутреннем потенциале личности, именно поэтому настольные игры дают такой результат. Результат игры: уверенность в себе, осознание, видение своего дальнейшего пути, понимание и расширение картины мира, изменение будущего в желаемую сторону. Как это происходит? Игра позволяет расставить приоритеты, освободиться от груза негативных мыслей и эмоций, сделать выбор. Всё это помогает человеку опереться не на кого-то, а собственно на самого себя и привлечь к реализации задуманного свои собственные силы.

Игрок вступает в игру со своим личным желанием (об этом мы будем говорить далее). Вообще, каждый из нас понимает, что если у человека есть желание, значит, у него есть и возможности. Но неверие в себя, шаблоны, лишние мысли и эмоции мешают нам добиться желаемого. Есть и ещё один секрет: не все наши желания являются истинными. Многие из них навязаны извне, и игра помогает их различить и разобраться в них.

Давайте рассмотрим игру в её природном значении. Иг-

ра свойственна животным, причём играют в игры не только щенки, но и взрослые особи. Иными словами, игра пришла в жизнь человека раньше, чем зародилась культура. Игра присуща не только млекопитающим, но и птицам, и рептилиям. Зачем играют животные? Они тренируют навыки, проявляют себя, и весело проводят время.

Упоминания об игре можно найти в исследованиях философов разных эпох. Удивительно, но ещё Аристотель считал, что игра является гармонией души и тела. А Платон приравнивал игру к искусству. К счастью, сегодняшнее общество диктует развитие игровых технологий. Постепенно с коробок исчезает надпись «Timekiller» (Убийца времени). Конечно, игра – это не бесцельное времяпрепровождение, это не просто забава, это глубокое изучение мира.

Помните, как многие взрослые говорят своим детям: «Перестань играть и займись более полезными делами»?

Вот сейчас мы с вами и посмотрим, чем же дети занимаются, играя в песочнице. В этом ограниченном пространстве царит своя внутренняя атмосфера и своя коммуникация. Ребенок нарабатывает опыт, даже если он сидит в сторонке и играет один. «Один» в данном случае – это довольно относительно, потому что он общается сам с собой (а это тоже коммуникация) и наблюдает за внешним миром. Обратите внимание, что ребенок постоянно наблюдает за вами, и за всеми, кто находится в поле его зрения.

Теперь мы с вами рассмотрим вариант игры компьютер-

ной, и вновь вспомним фразу родителей: «Перестань играть и займись более полезными делами». Предполагаю, что большинство читателей считают эти слова совершенно правильными. Как вы думаете, почему? Потому что времена изменились, и родители, наконец-то, признали пользу игры на свежем воздухе. И тут социум им подsunул новую версию игр для детей. Чтобы фраза не забывалась! Добавлю ещё фраз из арсенала родителей: «Всю свою жизнь проиграешь», «Все мозги проиграешь», «Никак не наиграешься...»

Но и в этом виде игры ребенок получает развитие.

Почему же так сердятся родители? Потому что любая игра действительно отвлекает ребенка от дел хозяйственных, но лишь потому, что она даёт ему развитие. Если ребёнку предложить работу по дому с тем же уровнем развития, что и игра, он охотно бросит играть и побежит за вами. Если бы уроки давали такой же уровень развития, что и игра, то он бы с удовольствием делал уроки. Поэтому игры сейчас активно включаются в образовательные и бизнес процессы. Игра позволяет не только наработать опыт, получить навыки, но и выплеснуть эмоции, избавиться от лишней информации при перегрузе.

Игры развивают, расширяют картину мира, углубляют знания о самом себе, позволяют игроку самостоятельно изучить свою личность. Игрок вдруг начинает отмечать для себя важные черты своего характера.

Оценка игровой технологии

Что необходимо для того, чтобы игра состоялась? В компании «Уник-Ум» все эксперты, имеющие право принимать экзамены, опираются на следующие признаки игры:

- Проблемная ситуация.
- Место личной инициативы игрока.
- Разнообразные виды деятельности.
- Момент предъявления результата.

Итак, Я бы ещё могла назвать её «противоречивая», или «конфликтная» ситуация. Это ситуация, основанная на противодействии психологических границ. Когда игрок попадает в неразрешимый тупик, он теряется, не может сообразить, как найти выход, и это есть важный этап развития мышления. В этот период человек теряет много энергии, и его личность в определённый момент (назовём его «точка кипения») начинает искать спасение. Психика начинает искать спасение и вскрывает новые неизведанные ресурсы. Человек ломает границы, привычные его психике, и выстраивает новые границы, более удобные и энергетически важные в его нынешней жизни. Иными словами, старые стереотипы отмирают, на смену им приходит новое мышление. **проблемная ситуация.**

Давайте рассмотрим примеры **проблемных ситуаций.**
Таких противоречий много в игре «Финансовый Калейдо-

скоп». Игрок не может перейти на уровень выше, если у него, например, есть деньги, но нет пассивного дохода. А игрок без денег, но с пассивным доходом, способен переходить на новый уровень.

В игре «Калейдоскоп Профессий» также в определённый момент наступает проблемная ситуация. Когда игрокам становится скучно ходить по домикам и получать зарплату, ведущий предлагает им подумать о своей мечте. Опытный ведущий знает, что при снижении динамики игры наступает проблемная ситуация. Всё как в жизни: если скучно и наступил «день сурка», значит, энергия снижается и скоро придёт противоречие, которое необходимо решить и получить бонус от жизни в виде скачка в развитии.

. Место личной инициативы игрока

Я заметила, что новым ведущим очень трудно выполнить это условие. Это объясняется простой закономерностью работы нашего мозга. Коротко эту закономерность можно описать так. Во время обучения игровым технологиям человек получает большой объём информации. Поскольку мы используем игровые методы обучения, то этот объём информации очень быстро присваивается человеком и становится его личным опытом. Таким образом, у человека, обучающегося игровым технологиям, открывается большой потенциал. Принимая много информации и присваивая эту информацию, наш мозг первым делом старается передать её другому (так действует нейронная сеть). Поэтому ведущие, только

завершившие обучение, стараются во время игры передать как можно больше информации игрокам, забывая про принцип **личной инициативы игрока**.

Между тем, игры созданы, прежде всего, для игроков. Игрок платит деньги, и он должен получить лучший результат из всех возможных. Позволяя игроку личную инициативу в игре, вы можете отследить ход его мыслей и действий, увидеть его личные взаимосвязи и шаблоны, и предложить ему его личный вариант развития. Ведь именно за этим приходят люди на вашу игру и платят вам деньги. Даже если игрок предлагает вариант игры, не предусмотренный правилами, разрешите ему это, отследите его результат, позвольте ему сделать выводы и вынести пользу. Используя данный принцип, вы очень сильно обогатитесь сами. Особенно, я заметила, позволяют себе креативную личную инициативу подростки. Это тоже объяснимо. Подростки сами по себе находятся в противоречии. А поскольку любая проблемная ситуация способствует креативным решениям, то у них всегда включается креатив, который в игре даёт лучший результат.

Поэтому будьте наблюдательны, тактичны и открыты, учитывайте контекст и жизненную ситуацию игроков.

Разнообразные виды деятельности.

Нашим играм уже пять лет, и опыт показывает, что ведущие игропрактики являются очень креативными людьми. Наши игры превращаются в их собственный уникальный продукт, благодаря включению в игру Эти виды деятельно-

сти зависят от способностей, знаний и увлечений самого ведущего. Если ведущий силён в коучинге, то в проведении игры он применяет много различных коучинговых технологий. Если ведущий разбирается в арт-терапии, то и в игру он включает различные приемы арт-терапии. Именно благодаря этому, игроки получают разные результаты на одной и той же игре у разных ведущих. **разнообразных видов деятельности.**

Момент предъявления результата.

Это обязательное условие любой игры, особенно, если говорить о педагогической, обучающей игре. Это момент рефлексии игрока. Рефлексия, как правило, проходит в конце игры, но опытные ведущие умеют отслеживать её в течение всей игры, и ценят это. Рефлексия важнее правил. Ведущий может допустить нарушение правила, если видит необходимость в рефлексии игрока по ходу игры. Рефлексия может продолжаться у игрока и после игры. Включённые игрой механизмы, скрытые в подкорке нашего мозга, еще долгое время выдают игроку информацию, которую он исследует, принимает и использует себе в помощь.

**Кейс Бориса, игра «Калейдоскоп
Уникальности».**

Борис занимается йогой и часто бывает на ретритах в Индии. В ходе знакомства перед игрой Борис рассказал о себе примерно

так: «Я прошёл много реинкарнаций и много перерождений, мне очень скучно жить. На игру я пришёл ради интереса, узнать, как работает технология».

Игроков было пятеро, мы играли в большую версию игры, которая в то время ещё проходила апробацию. В момент написания целей для игры Борис был самым дотошным, он прописывал каждую цель и сообщал, что это очень важно для него. Во время игры Борис «застрял» на первом секторе и никак не мог «родиться». Через четыре часа игроки распределились по всему полю и активно взаимодействовали. Борис же постоянно говорил о своём желании достичь целей, но никак не мог выполнить условие первого сектора игры. Он начал скучать, стал пассивен и уже не говорил о целях. Чуть позже он стал спрашивать, когда завершится игра, и можно ли её покинуть. «Конечно, можно», – ответила я. Он не уходил. Борис постепенно сменил тему. Он заговорил о том, что сильно нуждается в женской поддержке и верит в то, что можно достигать целей, когда рядом женщина. На игре было четыре женщины-игрока, и я была пятой. Я предложила всем мысленно поддержать Бориса. В момент броска кубика Борисом все взялись за руки. И он смог перейти в следующий этап игры. После этого он переписал цели, и у него появилась новая цель: обретение

гармонии с женщинами.

В данном кейсе противоречие, в которое попал Борис, можно сформулировать так: «Ты хочешь, но не можешь». В описанной игровой ситуации Борис совсем не мог действовать, ведь он «не родился», его вовсе не было.

В этом примере проблемная ситуация была задана самой игрой, а не игроком. Подобное часто происходит и в других наших играх.

Что такое игровые технологии Уник-Ум?

Для человека, незнакомого с продуктом «Уник-Ум», крайне важно понимать, в чём смысл наших игр, и в чём их отличие от иных аналогичных технологий. Хотя я считаю, что аналогов на сегодня нет.

Мной создано восемь игровых технологий, которые на данный момент имеются в продаже в виде настольных игр. Все игровые технологии объединены общими чертами и имеют свои уникальные стороны. Общие черты игр «Уник-Ум»: игрок формулирует запрос, чтобы начать игру; игрок согласен на проведение игры именно этим ведущим. Об уникальных сторонах каждой игровой технологии мы поговорим ниже.

Коротко описать игровые технологии «Уник-Ум» можно так. Игроки собираются за настольной игрой «Уник-Ум», и каждый начинает играть в соответствии со своим запросом. Например, Пётр Петрович – бизнесмен, хочет узнать, как ему повысить продажи его компании в три раза; Ольга – студентка, хочет хорошо сдать экзамены и успешно завершить своё обучение; мальчик Сева желает поехать на море с родителями и т. д. По окончании игры каждый игрок получает свой уникальный результат, сотканный из его стратегий, проявленных в игре, из его коммуникативных качеств,

эмоциональных реакций и т. д. В игре проявляются и становятся очевидными шаблоны поведения игрока, тормозящие его развитие. Игрок видит, каким образом он принимает решения, и многое-многое другое, что помогает впоследствии достигать своих целей и менять жизнь к лучшему.

Игра – это зеркало самого человека, его внутренних качеств, которые не видны в повседневной жизни, но ярко проявляются во время игры.

В этой книге мы разберём основные черты, общие для всех моих игровых технологий, а также каждую игру по отдельности.

Основные общие черты:

Формирование запроса на игру.

Игровые истории и игровые завязки

Признаки игры.

«Калейдоскоп Уникальности» – игра о целеполагании, о мечте.

«Калейдоскоп Профессий» – игра о знании своих предпочтений в профессиональной деятельности.

«Островитяне» – игра о личных границах.

«Финансовый Калейдоскоп» – игра о формировании финансового мышления.

«Калейдоскоп Эмоций» – игра о формировании эмоционального интеллекта.

«Калейдоскоп Общения» – игра об умениях коммуницировать с внешним и внутренним миром.

«Калейдоскоп Стихий» – игра о различиях полов и о ценности этих различий.

«Калейдоскоп Проектов» – игра о формировании проектного мышления.

Кейс Анны.

Анна пришла ко мне случайно. В одной из библиотек Москвы открывался клуб с играми, и Анна была в тот день в библиотеке. Мы с ней разговорились, и я пригласила её на игру. Запрос был сложным. Ситуация была следующая: семья Анны (муж и трое сыновей) вложились в строительство квартиры, взяли ипотеку, но скачок евро разрушил планы молодой семьи. Они не только стали должниками, но и лишились жилья. Анна с мужем не успевали ходить на работу, митинги, суды и т. д. Мужу пришлось заниматься лишь вопросами квартиры. Мы с Анной играли в игру «Калейдоскоп Уникальности», и игра показала, что цель Анны – решить вопрос с жильем – полностью реализуется. Примерно через полтора месяца после игры Анна позвонила мне и весёлым голосом объявила, что суды завершились в их пользу, что у них уже есть квартира (завершения строительства которой надо немного подождать),

и всё решилось наилучшим для неё способом.

Формирование запроса на игру

Зачем правильно формулировать запрос?

Прежде всего, при неправильном формулировании запроса игрок останется неудовлетворён результатом игры.

Разберём некоторые важные элементы запроса. Во-первых, очень важно знать, в какой момент формируется запрос. Есть несколько вариантов, причём, в зависимости от того, когда вы начинаете формирование запроса, игра будет проходить своим особым способом. Игры можно классифицировать по этому принципу.

Варианты моментов формирования запроса:

Вариант I. Формирование запроса перед игрой, когда мы уделяем этому процессу большое внимание и отводим для этого отдельное занятие или встречу. Это очень важно для новичков, детей и подростков.

Однако сформулированный заранее запрос не является продуктом игры, в процессе игры он может измениться. Ведь сама по себе игра обладает чертами непродуктивности. Что это означает? Непродуктивность – это когда мы не можем спрогнозировать, какой продукт будет на выходе из игры,

мы не можем предсказать, когда игрок получит продукт, когда его почувствует, в игре это всегда неожиданность. Таковую приятную неожиданность игропрактики называют инсайт. Инсайт – это некое озарение, которое человек принимает и телом, и разумом, и чувствами, и эмоциями, и сознанием, и подсознанием.

Продуктом игры Сергея был тот самый инсайт, который пришёл к нему во время игры. Но на начало игры этого продукта не было, и я как ведущая не могла знать, каким он будет, какую информацию и как усвоит Сергей. Именно поэтому мы говорим, что игра обладает чертами непродуктивности.

Для сравнения давайте рассмотрим ситуацию игры в песочнице. Зачем дети встречаются в песочнице? Каков продукт их игры? Его никто не планирует, но он появляется в процессе игры. Порой продукт осознаётся после игры, и у каждого он особенный, каждый получает свой собственный опыт. Об этом пишет Л. С. Выготский в своих работах. Один ребёнок научился строить пирамидку, другой научился эту пирамидку разрушать, третий понял, как можно обвести всех вокруг пальца, четвёртый рассматривал свои сандали и как в них попадает песок и т. д. Сама игра в песочнице не программировала эти продукты.

Так и в любой другой игре, в том числе, в настольной,

игровой продукт создаётся людьми в процессе их коммуникации. Изначально игра не может предлагать продукт, ради которого собрались игроки. Зерном игровых технологий является коммуникация, и именно коммуникация порождает продукт игры.

А как быть с играми, которые всё же имеют целью создание конкретного продукта? Такой вопрос мне часто задают люди, которые посещают деловые и бизнес игры. Мой ответ здесь прост: «Это не игра!». Непродуктивность – это основная черта, которая отличает игру от не игры. Всё, что заранее программирует продукт – это манипуляция. Например, вам предлагают игру, в которой вы «натренируете навыки продаж». На выходе все участники натренировали навыки продаж, даже те люди, которые совсем не должны этим заниматься. Смешно, не правда ли? Истинная игра в данном случае поможет отсеять «продажников» от «непродажников», и у каждого будет на выходе свой продукт. Например, один работник осознает свои сильные стороны и станет их улучшать, другой поймёт, что он силён в другом направлении деятельности, третий почувствует, в какой роли и в каком звене продаж ему надо находиться для большей эффективности и т. д.

Соответственно, игра всегда имеет рамки, но не имеет продукт. Продукт является личным проявлением результата игры её участником.

Итак, может быть вариант такой игры, когда запрос фор-

мируется обязательно и этому уделяется большое внимание. Такая игра будет протекать с фокусом ведущего на запросы игроков. Как правило, игроки выбирают себе ведущего в соответствии с его сферами деятельности, с его сильными сторонами. Так, если ведущий известен как грамотный специалист в сфере отношений полов, то и игроки к нему тянутся с запросом помощи в решении таких вопросов.

Вариант II. Формированию запроса мы придаём не очень большое значение, и начинаем игру с простого проговаривания своих желаний, без корректировки запроса ведущим. Такой вариант используем для игроков, которые не в первый раз играют в игру, а также для новичков, с трудом входящих в игровой процесс.

В этом случае внутри игры всегда есть секрет, который заставит человека раскрываться и начать формировать запрос.

Секрет этот заключается в следующем. Есть такие люди, которые, когда они у пропасти, то готовы на всё. Такой психотип ждёт, когда его «клюнет петух», поэтому в игре для него всегда есть такая «пропасть». Как её создать? Вы знаете, её не надо создавать, этот игрок создаёт её себе сам, ваше дело наблюдать. Наблюдательность – важный навык ведущего игр. Если вы не умеете наблюдать за игроком и не способны видеть взаимосвязи, то вы не можете быть ведущим.

Во время игры вам необходимо увидеть, понять ту «пропасть», которую игрок себе готовит. В этот момент вам нужно задать ему вопрос, наталкивающий на формирование за-

проса, или игрок сам вам его скажет, т.к. это всегда происходит неожиданно.

Игры также можно классифицировать по признаку игроков, не умеющих играть или обожающих играть. На самом деле, очень многие люди не умеют играть, притворяться, перевоплощаться, принимать на себя разные роли. И с такими игроками бывает сложно сформулировать запрос. Они, как «черепашки», всё уносят вглубь себя, и, как правило, у них явно видны психосоматические расстройства. Это люди, длительно находящиеся в апатии и приспособившиеся к своему депрессивному состоянию. Порой бывает, они настолько приспособились, что видимых признаков депрессии и психосоматики нет, но... Длительные депрессии – это коварная штука, они дают большой потенциал в росте человека, открывают большие ресурсы, но «комочек» сидит и ждёт, в какой бы момент ударить. Таких людей всегда выдаёт неумение играть. Я сейчас говорю о таких депрессиях, зарождение которых произошло давно в детстве. Если ребёнок не играет, можно сказать, что депрессия уже началась.¹

Вариант III. Мы начинаем играть в рамках игры, т.е. просто исходя из её названия (например, «Финансовый Калейдоскоп» – игра о финансах, значит, и играем мы исходя из этого), и запрос формируется постепенно в процессе игры. Запрос может появиться в совершенно неожидан-

¹ психосоматика- это наука, изучающая влияние психологических факторов на возникновение и течение соматических (телесных) заболеваний.

ной сфере, далёкой от рамок игры. Такая игра отлично проходит у профессионалов, проработанных людей, но бывает и у новичков тоже. Всё здесь очень индивидуально, и зависит от умений ведущего.

Кейс Сергея.

Сергей пришёл на игру без запроса. Через 40 минут игры он вдруг сообщил, что знает, что он хочет получить от игры.

Сергей наблюдал за игроками, и увидев игру других, он позволил себе пожелать тот продукт, который увидел в игре. Его запрос был ПОВЫШЕНИЕ СВОЕГО ДОХОДА.

Когда я после игры беседовала с Сергеем, он сказал, что игроки помогли ему признаться себе в этом: «Я увидел, как другие

очень просто и легко говорят о своих финансовых проблемах, а я постоянно ищу пути выгородить себя, представить как успешного бизнесмена, не имеющего финансовых проблем... Но на самом деле я понял, что за этим кроется страх, что другие люди увидят меня безденежного и тогда я ничего не стою в этом мире...».

Кейс Натальи

С Натальей мы играли в «Финансовый Калейдоскоп». Запрос не формировали, т.к. она хотела просто посмотреть игру, и не планировала глубоко погружаться и что-то в себе менять. Был поздний час, дело было в Берлине в гостинице, и ещё очень надо было выспаться, чтобы с утра быть способными читать лекции. Так что времени на игру у нас было мало. В игре Наталья вышла замуж за миллионера, и не испытывала никаких финансовых проблем, даже после того как родила четверых детей. После четвёртого ребенка она дрожащей рукой брала карточку «СЕМЬЯ», и вновь ей доставалась карточка «Рождение ребенка». После появления в игре шестого ребенка Наталья сказала, что в этой колоде, вероятно, только и есть что эта карточка. Я дала ей просмотреть всю колоду «СЕМЬЯ», и она была удивлена, что карточка «Рождение ребенка» имелась там

в единственном экземпляре. Наталья нервничала всё больше и больше, когда она всё чаще вставала на поле «СЕМЬЯ» и вновь вытягивала карточку «Рождение ребенка». «Родив» таким образом девять детей, она стала думать, что вообще с ними делать. Затем она вновь встаёт на поле «СЕМЬЯ», и вытягивает карточку «Развод». В шоке она понимает, что она разводится с мужем миллионером. «Как я буду их растить?!» – восклицает она. И в этот момент у нее сформировался запрос. Наталья вдруг поняла, что у неё остро стоит вопрос обеспечения ребёнка мужем и её новое замужество. Как всё устроить так, чтобы было хорошо и спокойно ей самой?

Наталья призналась, что даже имея в игре девять детей, она не рассчитывала на то, что семью будет обеспечивать муж, а не она. Она сказала, что всё в этой жизни делает сама, как будто это только её ребёнок, совсем не имеющий отношения к мужу. Что все финансовые стратегии и планирования в её жизни не связаны с тем, что мужчина тоже зарабатывает и обеспечивает. Она увидела, что можно договариваться с мужем, что существует брачный договор и законом установленные нормы. Наталья осознала, что полностью не использует свои возможности и тратит свои силы на то, чего нет.

Вот так и в рамках финансовой грамотности

у нас появился запрос не в момент начала игры.

Что же такое запрос и откуда он берётся в нашей жизни?

Давайте разберём несколько важных понятий: мечта, желание, цель, намерение и запрос. Все эти понятия объединяются общей чертой: всё это не что иное, как образ. Образ нашего подсознания.

Эти понятия важны, поскольку на основе этих образов мы строим нашу жизнь. Поэтому ведущему игр необходимо знать, как эти образы возникают и чем они различаются.

Итак, мечта – самое широкое понятие из представленных. – это разновидность воображения, посредством которого наше подсознание накапливает образы чего-то сверхценного для нас. Иначе говоря, в основе формирования такого образа лежит ценность. Откуда же берётся ценность? Ценность возникает из наших потребностей и их удовлетворения. **Мечта**

Для примера возьмём следующую ситуацию: двум маленьким девочкам хочется яблоко (получение яблока – это потребность съесть свежее и вкусное). Одна девочка получает яблоко и удовлетворяет свою потребность, а другая не получает его и, соответственно, остаётся с неудовлетворенной потребностью. Для первой девочки ценность потребности съесть свежее и вкусное возникла и закрепились как полученная. Для второй же ценность съесть свежее и вкусное осталась не реализованной. В результате эта неудовле-

творённая потребность обесценилась, либо стала сверхценной. Для первой девочки история с яблоком закончилась, для второй же только началась. Вторая девочка спрятала свою потребность поглубже в подкорку, как в темницу, чтобы не испытывать вновь такое огорчение (из-за неполученного яблока). И в этой «темнице» в процессе жизни накапливается большое количество образов сладкого, свежего, красивого, запретного, великолепного и т. д. Все эти образы смешиваются и слепливаются, дополняются новыми историями (в том числе из книг, фильмов, телепередач, рассказов соседей и т.д.) и так формируется наша мечта. Если коротко сказать, то мечта – это наши нереализованные хотелки в процессе жизни, из которых сложился единый собирательный образ.

– это переживания, связанные с возникшим образом, который появляется сразу же за потребностью. Чем же желание отличается от мечты? Мечта это целый набор образов за длительный промежуток времени. А желание возникает как некое переживание в ответ на образ, далее приходит мотивация совершить какое-либо движение. Сначала у человека возникает чувство, эмоция, ощущение. Потом у него возникает потребность, а потом желание. На нашем примере с девочками описать этот процесс можно так. У девочки возникло чувство голода, затем потребность в свежем и вкусном, потом появилось желание съесть яблоко – вот это и есть образ, который она запечатлела. Далее у девочки появилась

мотивация попросить яблоко. Если девочка получила яблоко, то история с яблоком закончилась, если же нет, то история с яблоком переходит в подсознательный образ, и если желание долго не реализуется, этот образ склеивается с другими и присоединяется к мечте. Соответственно, желание всегда связано с мотивацией. **Желание**

– это осознанный образ того результата, для достижения которого человек действует. Иными словами, цель девочки, попросившей яблоко – получение удовольствия и ощущение вкусоности и свежести во рту. Эти образы говорят ей, что это и есть средство удовлетворения её потребности. Но.... Девочка может ошибиться и полученное яблоко может оказаться недостаточно сладким и, возможно, его свежего сока не хватит для удовлетворения её потребности, или вообще яблоко окажется гнилым и совершенно неподходящим. Тогда мы можем говорить о ложной цели. **Цель**

– это осознанный образ того результата, для достижения которого человек действует при отсутствии каких-либо сомнений. То есть, это та же цель, только уже с проработанными гипотезами, предположениями и с полностью принятыми человеком вариантами исходов события. Девочка хочет попросить яблоко, задаёт вопрос о его свежести, полностью исследует его, удостоверяясь тем самым в его свежести. Внутренне она готова получить прекрасный вкус, но в то же время она готова нарваться и на не очень свежее яблоко, и при этом она точно знает, что будет делать для удовлетворения

своей потребности (то есть у нее есть многоходовость, многовариантность, в случае, если яблоко окажется испорченным). **Намерение**

– это образ некоего результата, при котором необходимо прояснить и расширить картину мира, чтобы самостоятельно достичь желаемого. **Запрос**

На рисунке 1 изображена воронка этих понятий.



Черты запроса

1. Как мы уже сказали, запрос возникает из последовательных образов и состояний: Эмоция- Потребности- Желание- Цель- Намерение- Запрос. Соответственно, человек может подменять образы, например, в момент возникновения желания. Девочка, имеющая потребность в свежем вкусе, возможно, хочет попить вкусного сока, а не съесть яблоко, а возможно, она хочет и то и другое, и верит в то, что любой вариант (и яблоко, и сок) удовлетворит её потребность. Поэтому мы можем предположить, что у человека для удовлетворения одной потребности может возникать множество желаний. Далее у человека могут возникать ложные образы, когда он формирует желание и у него появляется требование к другим людям. Например, девочка желает, чтобы папа привез яблоко из Китая прямо сейчас. В этом примере мы видим, что для удовлетворения потребности появляется требование к другому человеку. Любой запрос, в котором содержится требование к другому человеку, является ложным.

Правильный запрос содержит внутри себя потребность человека. В запросе игрока имеется только личное ожидание относительно самого себя. Ожиданий от других людей в запросе быть не может. Пример неправильного запроса: «Я хочу, чтобы мой ребёнок хорошо учился».

– Запрос не может предъявлять требование. Например,

«Во время игры я хочу научиться зарабатывать деньги» или «Я хочу научиться в игре быть счастливым». Это тоже требование, хоть и отличающееся от примера, описанного в первом пункте. Ведущему необходимо объяснить, что игра даёт человеку возможности, посредством которых он самостоятельно добивается желаемого. Игра даёт возможности, но не делает работу за самого игрока. Хотя, конечно, многим игрокам ясно, что после игры всё начинает решаться как-будто само собой. Но я убеждена, что всё в нашей голове и необходимо просто иногда чистить голову... Игра как раз и делает эту чистку!

– Запрос не должен быть фантомом, а значит, не должен звучать как процесс, например, «учить английский язык», «учиться рисовать», «узнавать себя», «понять как воспитывать ребёнка». Это всё запросы-выдумки и пустые фантомы. Они не являются предметом работы!

– Запрос должен содержать позитивную коннотацию. Запросы типа «Избавиться от страха выступления....» надо поменять на «Быть уверенным при выступлении на большую аудиторию». **Как сформулировать запрос с позитивной коннотацией?**

Если игрок формулирует запрос с негативным окрасом, например: «Мне надо избавиться от страха выступления перед большой аудиторией», это значит, что в нём говорит субличность, желающая избавиться от страха выступления перед большой аудиторией.

Задайте игроку вопрос, как выглядит его личность при получении желаемого.

Игрок, например, ответит: «Я уверенный и не испытываю страха». Соответственно, противоположная субличность – это «личность, уверенная при выступлении на большую аудиторию». Этот ответ и становится основой запроса.

– Мы с вами говорили, что внутри потребности лежат ценности человека. Ведущему необходимо вычислить ценности игрока, это важно при сопровождении игрока во время игры. Благодаря выявленным ценностям игрок удерживает свой фокус внимания на решении проблемы, а не на самой проблеме. Таким образом, игра позволит сориентировать игрока на позитивное будущее, а это и есть цель любой игры!

– Чаще всего в запросах люди используют глаголы «хочу» и «надо», и иногда «могу». Что означает использование игроками этих слов для ведущего? Если игрок, формулируя запрос, говорит «Я хочу...», то он показывает нам детскую позицию. В случае, если запрос имеет формулировку «Мне надо....» – это позиция взять больше, чем он может. Но ведущему всегда надо помнить, что, несмотря не то, что реальность существует независимо от нас, у каждого человека есть своя реальность, в которую он верит. Поэтому в запросе должна быть заложена вера человека в осуществление задуманного.

Игроку необходимо верить в то, что он **МОЖЕТ** получить желаемое. Лучше всего формулировать запрос, исполь-

зую слова: «Я МОГУ...».

– Не следует загадывать одно желание за другим – вам может просто не хватить внутренних сил. Определите для себя самое-самое и беритесь за дело.

Установки (аффирмации) от ведущего игрокам:

«Моё желание начинает сбываться прямо здесь и прямо сейчас».

«Я благодарю Вселенную за исполнение моего желания».

«Я открыта для получения желаемого».

«Я готова к новой жизни и новым возможностям».

«Каждый день приближает меня к моей цели».

«Я доверяю себе и жизни, и верю в скорейшее исполнение моего желания».

«Все ситуации в моей жизни приводят меня к исполнению моего желания».

Еще немного о мечте, целях и запросе

Все мечты – это желания нашего внутреннего ребёнка, они зародились в детстве! В процессе жизни они трансформировались, изменялись... Какие-то из них стали целями. Другие стали забываться и уходить в глубокие слои подсознания, это такая защитная реакция психики, чтобы не чувствовать себя неудачником. Человеку крайне важно чувствовать себя удачливым человеком в своей среде, и поэтому любые неудачи мы стараемся забыть, не вспоминать о них, и, как правило, люди не используют свои неудачи в качестве возможностей. Но те, кто знает, что любая неудача – это возможность, умеют жить и получать желаемое. А те, кто прячет свои неудачи «в глубину подсознания» тем самым зарабатывают болезни. Результат этих забытых желаний – заболевания. Поэтому, если у вас есть психосоматические болезни, приходите играть и решайте свои вопросы, используя технологии игры. Вытащите груз забытых, нереализованных желаний через «Калейдоскоп Уникальности» или любую другую игру, и начните менять свою жизнь.

Мечта всегда ведёт нас к здоровью. Ведущий должен это знать и помнить, это очень важно!

Цель формируется из мечты. Так или иначе, все наши цели ведут к нашим мечтам. Но цель – понятие более конкретное, чем мечта. И цель энергетически питает нас совершен-

но иначе, нежели мечта. Мечта всегда разрастается, ей нет конца и края, а у цели есть результат. Как только человек достигает цели, она прекращает его питать, и на смену приходит новое желание.

Мечта же питает человека всегда!

Все ли цели превращаются в запросы?

Нет. Только реальные позитивные цели могут быть запросами. Мнимые, негативные цели не станут запросами никогда!

Давайте разберём **особенности обязательного формирования запроса в разных игротехнологиях «Уник-Ум».**

В этой игротехнологии есть пять потенциальных запросов: четыре цели и мечта. *«Калейдоскоп Уникальности».*

Мечта формируется перед игрой или во время игры, это происходит на усмотрение ведущего. Мечта может быть уточнена и дописана в процессе игры.

Цели же переписываются в запрос или намерение. В процессе игры игрок может переписывать цели неограниченное количество раз. Если игрок не может попасть на поле «ЦЕЛЬ», то его цель необходимо уточнить, довести до состояния намерения или запроса. Бывает, что игрок попадает на поле «ЦЕЛЬ», но реализовать цель не может, ему не хватает денег и/или ресурсов. Обратите на такие моменты внимание, и перепишите с игроком цель в виде запроса или намерения.

Игра начинается без запроса, так как само название говорит о потребности профориентации. Но ведущий может ввести в начало игры формулирование запроса. В механике игры заложена схема, которая присутствует в жизни большинства людей. Это некий круговорот повторяющихся событий, например, дом-работа-дом. В такие жизненные моменты человек истощается и начинает задавать себе вопросы «Зачем я живу?», «В чём смысл моей жизни?». Я называю эти моменты «временной петлей» (ударение на О), ведь ничего не истощает человека так, как бесцельно прожитое время. Время – это самое ценное приобретение в начале нашего жизненного пути. В игре совершенно внезапно игроки попадают в круговорот беличьего колеса, и здесь, как добрый волшебник, на помощь к ним приходит ведущий и задаёт вопросы: Зачем вы ходите на работу? Для чего вы зарабатываете деньги? В чём смысл? *«Калейдоскоп Профессий»*.

Тогда игроки задумываются и вспоминают о своих желаниях. По правилам игры игрокам предлагается просто сформулировать мечту, желание или цель.

Эта игра тоже сама по себе ведёт игроков, и на первый взгляд, это является отличительной чертой данной игры. Но на завершающем четвёртом секторе игроки всё же формируют запросы. Они составляют карту своих запросов. Вот именно в этот момент ведущий помогает им сформулировать запросы правильно. *«Островитяне»*.

– игра о развитии финансового мышления. Запрос фор-

мируется на начало игры, и предполагается глубокая проработка запроса и помощь ведущего. Запрос на игру формируется в контексте финансов и материальных движений (денежных потоков). *«Финансовый Kaleidoscope»*

– игра о формировании навыков общения. Здесь мы тоже формулируем запросы перед игрой и глубоко его прорабатываем совместно с ведущим. Запрос на игру формируется в контексте решения проблем в общении. *«Калейдоскоп Общения»*

– игра об эмоциональном интеллекте, о высвобождении эмоций и снятии эмоциональных блоков. И в этой игре запрос также формируется на начало игры с глубокой проработкой при помощи ведущего. Запрос на игру формируется в любой сфере жизни. *«Калейдоскоп Эмоций»*

– это метафорическая игра, в которой запрос формируется на начало или в процессе игры. Предполагается глубокая проработка данного запроса и помощь ведущего. Запрос на игру формируется в любой сфере жизни человека. *«Калейдоскоп Стихий»*

– игра о проектном мышлении. Как и в выше перечисленных играх, запрос формируется на начало игры и глубоко прорабатывается с помощью ведущего. Запрос на игру формируется в контексте проектного мышления в любой сфере жизни. *«Калейдоскоп Проектов»*

Кейс Нины

Нина играла в игру, чтобы понять, что показывает ей болезнь сына. У него был дерматит. Во время игры Нина никак не могла связать то, что происходило на игровом поле, и болезнь её ребёнка. В эти моменты я направляла её и отделяла от запроса о ребёнке, ориентировала её на запрос, в котором есть она сама, а не процесс заболевания или выздоровления сына. Игра была сложной, потому что Нина постоянно попадала в ловушку формирования запроса и «съезжала» на требование выздоровления сына. Завершили мы играть через пять часов непрерывной индивидуальной сессии. Через пару недель Нина радостно сообщила о том, что дерматит прошёл. Она осознала, что ей стыдно показывать своего ребенка людям и родным, потому что она сомневается в отцовстве мужа. А после игры эти мысли у неё прошли, и дерматит у ребёнка тоже.

А как же это было связано с её мечтой? Всё очень просто. В детстве она мечтала быть певицей и демонстрировать себя публике. Родители же считали, что им не хватает связей и происхождения, и эти идеи несли своей дочери. У Нины созданся образ и неудовлетворение потребности демонстрации и предъявления себя.

А наши дети являются проекцией наших нереализованных внутренних желаний.

Что такое ресурсы в игре и зачем в них играть

«Ресурсы» включены не во все игры «Уник-Ум», но игропрактики могут их включать по своему усмотрению. В этой главе мы поговорим о тех играх, в которых «ресурсы» предусмотрены автором, и о их смыслах.

Игры «Калейдоскоп Уникальности», «Калейдоскоп Профессий», «Островитяне».

В игровых технологиях «Калейдоскоп Уникальности» и «Калейдоскоп Профессий» есть два вида «ресурсов»: материальные и нематериальные. В игровую технологию «Островитяне» включены только нематериальные «ресурсы».

– Материальные ресурсы это ресурсы, олицетворяющие материальный мир. Это все материальные вещи, в том числе и деньги.

– Нематериальные ресурсы это ресурсы, олицетворяющие внутренние ресурсы человека. Такие как эмоции, чувства, эмпатия, вера, поддержка и т. д.

– Баланс материальных и нематериальных ресурсов это психологическая граница человека.

Психологическая граница человека понимается автором игр следующим образом: это стыковка внутреннего состояния и внешнего воздействия. Психологическая граница тес-

но связана с желаниями человека. Потому что, как мы уже говорили, желания зарождаются внутри личности, и для создания границ человек должен действовать. Таким образом, человек самостоятельно строит свои границы, и они полностью зависят от его способности держать этот баланс. Под балансом в данном случае я понимаю реакцию человека на какое-либо состояние, возникающее внутри. Например, если человек испытывает боль, то он должен создать механизм, который уберёт источник боли. Это и есть баланс. Боль возникла внутри в виде скорби, печали, ужаса и т.д., и человек способен самостоятельно убрать источник этой боли. Если же у человека на появление боли нет механизмов защиты, значит, у него нет баланса, и можно говорить о том, что граница разрушена.

Это коротко о границах и значении внутренних и внешних ресурсов.

Обращайте внимание на то, как игроки обращаются с «ресурсами». Например, есть игроки, которые аккуратно складывают материальные «ресурсы» по номиналу, по размеру. Я всегда рекомендую профессиональным ведущим покупать денежные купюры разного номинала и разной валюты. Также мне нравится вариант, когда ведущий выдаёт золотые слитки или дома с автомобилями. Иногда игроки строят из материальных «ресурсов» целый город. Эти варианты мы чаще используем в квестах. Некоторые игроки очень небрежно относятся к «ресурсам». «Ресурсы» у них пропа-

дают, или они неправильно их считают, бездумно отдают другим игрокам, или всем помогают и стараются посеять семена добра.

С нематериальными «ресурсами» также можно сделать очень много интересных наблюдений. Игроки тоже могут их систематизировать, обменивать. Я рекомендую профессиональным ведущим покупать свои «ресурсы» для своих игр. Подойдут бусины, пластиковые или стеклянные фигурки, камешки. Очень интересно наблюдать за тем, как игроки обращаются со своими нематериальными «ресурсами». Например, иногда они складывают бусины-«ресурсы» на колени, затем забывают о них и встают со стула. Игроку придется собирать их из всех углов комнаты. «Как часто Вы так забываете о своём здоровье?» – спрашиваю я в такие моменты.

Игра с использованием «ресурсов» – это, можно сказать, отдельная игра, которая состоит из наблюдений ведущего. Наблюдая за игроком, ведущий даёт обратную связь и рефлексивует, может проводить короткие коучессы.

В игровой технологии «Островитяне» «ресурсы» играют роль не такую важную. В этой игре они нужны скорее для игровой динамики, чтобы в конце игры ведущий мог определить победителя. Ведущий может заменить «ресурсы» на более важные вещи, которые может дать игра.

На заметку ведущему.

Работа с кубиком. Магический кубик: дело случая или судьба?

Игроки бывают разные, и кубик в их руках ведёт себя по-разному. У одних это всегда случайность, и они либо верят, либо не верят в случай. Те, кто верят в случай, ведут более интересную игру. С теми, кто не верит, играть бывает сложно, но профессиональные игропрактики знают, что результат у таких игроков всегда очень яркий.

Подростки и дети обычно наделяют кубик магической силой, и умеют им управлять. Для них кубик – это не случайность, а совершенно управляемый элемент игры.

Заметьте, что те, кого слушается кубик (эти люди для общества кажутся «везунчиками») придерживаются примерно таких правил:

- Минимально касаться пальцами кубиков и минимально на кубиках оставлять следы от пальцев;
- Складывать кубики в руке как единый объект, кубики у них практически не имеют расстояние между друг другом;
- Запоминать комбинацию лежащих на столе кубиков, бросать их низко от кромки стола и замечать ось вращения;
- Важно!!! В момент броска кубиков постарайтесь подумывать о части тела, которая остаётся вами больше всего незамеченной. Например, кончики пальцев ног, ушные раковины или мышцы черепа. Пройдитесь мысленно в эту часть те-

ла, понаблюдайте, что там происходит, и в этот момент бросайте кубики.

Все эти советы игроки упорно отрабатывают и тратят на это много времени, зато и бросок кубика у них становится идеальным, что придаёт им уверенности в том, что я называю «управление миром» или «мир слышит меня»

Совет: постарайтесь для игры запастись фишками, ресурсами и кубиками, которые игрок может взять себе на память об игре. Порой это бывает очень важным и ценным.

Типы игроков

Конечно, все игроки разные, но всё же их можно объединить в соответствии с одинаковыми чертами. Таким образом, мы с вами определим целевую аудиторию настольных игр. Также я вам предлагаю свой вариант классификации игроков. Мы не будем уделять этому много внимания, потому что я имею глубокое убеждение в том, что типологии не работают, когда мы говорим об играх. Игра очень сильно меняет человека. Порой трансформация происходит очень ярко, и человек очень быстро меняет свой тип. Так игрок может переходить из неверящего вверяющего в игру и в случай.

Прежде всего, давайте определим мотивацию прихода человека на игру. Как показала практика, есть осознанно пришедшие игроки, и есть случайные игроки. В продажах они именуется холодная и тёплая аудитория.

– это довольно разношёрстная аудитория, но каждый из них остаётся на игру и приходит вновь. Это лишний раз доказывает, что случайных игроков не бывает. Все случайные игроки – не случайны. Что же заставляет этих игроков прийти вновь? Для игроков важна их личная история, поддержка и решение их вопроса. *Случайные игроки*

Современные люди очень любят волшебство. Игра обладает эффектом волшебства.

– это игроки, которые уже каким-то образом осведомлены

об играх «Уник-Ум». Либо они были случайными и теперь перешли в разряд осознанных. Либо они пришли по рекомендации. Либо это профессионалы, которые знают смыслы игры. *Осознанно пришедшие игроки*

Случайных игроков я называю «пассивно ждущие помощи» (неверящий игрок) или «идушие на контакт» (верящий игрок).

Осознанно пришедших игроков я называю «люди на рывке собственного развития» (развивающийся игрок) и «люди на решении конкретного вопроса» (осмысленный игрок).

– это игрок, забирающий у ведущего много энергии. Но он, в своём роде, и рог изобилия для ведущего: во-первых ведущий хорошо себя прокачивает; во-вторых, такие игроки дают неоднозначную эмоциональную реакцию и отдают в игровое поле много собственной энергии; в-третьих, они всегда активируют других игроков, и те начинают активно вести себя за столом. Порой неверящие игроки могут уйти, не завершив игру. Не стоит переживать из-за этого. Игрок, ушедший из игры – это игрок, получивший то, что ему надо. Он еще не научился быть в балансе, ему сложно брать много. Его защита сработала и не дала ему взять больше, чем он может унести. Оставшиеся до конца игры неверящие игроки, как правило, превращаются в верящих. *Неверящий игрок*

– это игрок, который даёт много энергии ведущему, но он и много забирает, здесь важно держать баланс брать-давать. Верящий игрок начинает забирать всё внимание, он задаёт

много вопросов, хочет знать и быть уверенным в том, что он узнал. Он старается завязать дружеские отношения с ведущим. *Верящий игрок*

– это игрок-ребёнок, он обладает всем функционалом качественного игрока, он играет в своё удовольствие, получает «кайф» от игры. Он творческий, игривый и волшебный. У ведущего может сложиться впечатление, что игроки играют сами по себе. Такой игрок не берёт и всегда даёт. Он находится в балансе, когда он в игре. *Развивающийся игрок*

– это игрок, который создаёт сам себе своё игровое пространство, он говорит с игрой, и игра течёт под его слово. Как будто игра создана для него, игра идёт за ним. В каждом повороте игры такой игрок видит инсайты. Он собирает эти звёздочки в свою копилку, и продвигает и поддерживает себя сам. *Осмысленный игрок*

Игры Уник-Ум

СЛЕДУЮЩАЯ ГЛАВА БУДЕТ ПОСВЯЩЕНА КАЖДОЙ ИГРЕ В ОТДЕЛЬНОСТИ

Калейдоскоп Уникальности

История возникновения игры

Игра была создана 2015 году. В тот год мой сын приобрёл себе игровой набор. Он так был захвачен настольной игрой, что за месяц сумел заработать двадцать пять тысяч рублей, проводя игры для групп бизнесменов, которые я для него собирала. Ему было тогда 14 лет, и я с блаженством наблюдала, как он проводит игры взрослым людям. Но он насытился игрой в течение буквально одного месяца. Он сказал мне, что игру надо бы дополнить, объяснил, что ему в ней не хватает многих элементов, что ему становится скучно. Я внимательно выслушала историю о недостающих элементах и увидела в этом глубокие смыслы. Я предложила сыну создать свою игру, наполненную его смысловыми элементами. Так роди-

лась игра «Калейдоскоп Уникальности». Этот вариант игры называется «Большая версия игры». Затем игровая технология претерпела изменения (значительные упрощения), и после этого появилась игра в коробке, которую вы сейчас можете купить в любом игровом магазине.

Философия игровой технологии

Основной идеей игры является прохождение четырёх этапов развития личности, которые есть в жизни каждого человека. Мотивацией для прохождения данных этапов является достижение целей. В ходе своего развития человек набирает способности, знания, активизирует эти находки, развивает их, использует или, наоборот, отказывается от них и не реализует эти свои сокровища. Именно процесс развития личности и является основой данной игровой технологии. В психологии существует множество периодизаций личностного развития, которые я обобщила до четырёх стадий: симбиоз, протест, независимость и равенность.

Симбиоз

Симбиотическая стадия начинается задолго до нашего рождения. Только представьте – в то время, когда ваша бабушка была беременна вашей мамой, у плода уже формировалась будущая яйцеклетка, из которой впоследствии по-

явились вы! Ведь фолликулы, будущие яйцеклетки, начинают закладываться примерно на 6 неделе эмбрионального развития плода женского пола. Ко времени рождения девочки в её яичниках содержится около двух миллионов фолликулов. Это запас на всю жизнь, больше новых фолликулов у женщины не появится, а вот погибнет большая их часть.

С момента появления каждая яйцеклетка собирает всю информацию о происходящем вокруг. Иными словами, яйцеклетки вашей мамы записывали в ДНК информацию о состоянии вашей бабушки, о её жизни, переживаниях. Также яйцеклетки записали информацию о рождении вашей мамы, о её встрече с вашим папой, о том, как произошло оплодотворение и начали зарождаться вы сами. Одна из яйцеклеток вашей мамы стала превращаться в плод, который рос, развивался... И вот вы родились. К этому времени вы уже имели набор информации от своей мамы о бабушке и дедушке, а также вы уже начали нарабатывать свой собственный опыт. Если подсчитать длительность симбиотической связи между вами и вашей матерью, то это получится примерно так: 9 месяцев беременности вашей бабушки, потом 20 лет до вашего зачатия, и потом 9 месяцев беременности вашей мамы, и ещё 9 первых месяцев вашей жизни, итого: около 22—23 лет длится данная стадия. И чем позже вас мама родила, тем более она длительна для вас.

Стадия симбиоза имеет ряд характерных особенностей. Дело в том, что в этот период человек не имеет возможности

противостоять и сопротивляться той информации, которая идёт к нему. И раз так задумано природой, значит, эта информация не является для него негативной и разрушительной. Значит, эта информация для него является полностью комплиментарной и благотворной. Также стадия симбиоза, как и любая симбиотическая связь, взаимополезна обоим организмам.

Симбиоз – это удивительная стадия, в которой малыш развивается внутри мамы. Он получает всё, что ему необходимо для роста и развития личности. У ребёнка формируются базовые психологические инструменты: доверие к миру, а также способность управлять миром, знать что мир – это, прежде всего, дружественное для него место, где есть всё для удовлетворения его потребностей и развития личности.

Симбиотическая триада «Мама-Папа-Ребёнок». Давайте разберём все связи подробнее.

Чтобы быть ближе к ребёнку, мама по внутреннему состоянию посредством гормонального фона становится как бы отрезанной от окружающего мира. Многие наблюдают, что беременная женщина «витают в облаках». Это истинное состояние симбиотической связи мамы и малыша: давление слегка выходит из нормы, все мысли только о ребёнке и мечтах о светлом будущем. Все не прожитые ранее эмоции могут всплывать и проживаться, это является защитным механизмом. Мама, прячущая эмоции с детства, вдруг начинает их проживать и собирать с них ресурс. Такую помощь ей ока-

зывает малыш, и вместе они проживают и набираются опыта и энергии. Через маму получать данный опыт более безопасно и ребёнок здесь поддерживается мамой.

Но если непрожитых эмоций очень много, или социум недружественен к беременной женщине, то появляется повышенная тревога. Тревожность матери разбивает связи с ребёнком, не даёт соединиться и слиться с родовой информацией, и запускает слом положительных программ. Почему тревожность так опасна для этого периода? Потому что это эмоциональное состояние направлено на оборону внешних границ. А мама в симбиозе должна быть направлена на внутреннее состояние. Тревога переключает фокус внимания с ребёнка на внешнюю среду и симбиотическая связь разрушается. Ребёнок получает потребность восстановить упущенное и эта потребность оказывает влияние на всю его жизнь.

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.