

ДЕНИС ЧУДАЕВ



ЦЕЛЬ КАК ИГРА

Мотивационная игропрактика для начинающих

Денис Чудаев

Цель как игра. Мотивационная игропрактика для начинающих

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69609187

ISBN 9785006051713

Аннотация

Чудаев Денис Александрович – игропрактик, ведущий и фасилитатор с многолетним опытом проведения и организации мероприятий. Автор книги: «Стать лучшим ведущим за 100 страниц». Изобретатель: мотивационный тренажёр «Магнит цели»

Содержание

ОПИСАНИЕ	5
ВВЕДЕНИЕ	6
ИГРЫ, В КОТОРЫЕ МЫ ИГРАЛИ В ДЕТСТВЕ	19
НАЧАЛО ИГРОПРАКТИКИ	27
МОТИВАЦИЯ	39
«ИГРОПРАКТИЧНОСТЬ» КАК НОВОЕ КАЧЕСТВО ЛИЧНОСТИ	53
ЧТО ТАКОЕ ЦЕЛЬ И ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ?	66
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА	85
ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ ИГРА	91
ВИРТУАЛЬНАЯ ИГРА	98
СИСТЕМНОЕ ОБОЗНАЧЕНИЕ – ЦИФРОВИЗАЦИЯ	106
Конец ознакомительного фрагмента.	113

**Цель как игра
Мотивационная
игропрактика
для начинающих**

Денис Чудаев

© Денис Чудаев, 2023

ISBN 978-5-0060-5171-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ОПИСАНИЕ

Книга «Цель как Игра» является мотивационным инструментом, благодаря которому вы сможете повысить эффективность своей жизнедеятельности. Используя понятные принципы «игропрактики», «геймификации» и «целеполагания» в сочетании с уникальной методикой автора, читатель получает доступ к своему скрытому потенциалу. В результате чего появляются дополнительные факторы, влияющие на достижение вашей цели. Играя и получая удовольствие от процесса, каждый из нас может добиться большего. При этом рутинные и поэтому малоэффективные действия превращаются в увлекательный процесс, приносящий пользу и ощутимые результаты. В этой книге автор делится своим личным опытом, в том числе результатами проведённых исследований и экспериментов, направленных на изучение вопросов целеполагания и успешного внедрения теории игропрактики в нашу жизнь.

ВВЕДЕНИЕ

Привет! Меня зовут Денис Чудаев, я обладаю многолетним опытом организации и проведения мероприятий, а также с интересом изучаю принципы целеполагания и жизненного благополучия. Все эти годы я придумывал и воплощал в жизнь различные игры, идеи и концепции, даже не подозревая о том, что в дальнейшем этот опыт можно будет назвать одним ёмким словом – игропрактика.

Игры – это не только развлечение, но и мощный инструмент для достижения жизненных целей. Игропрактика, или использование игр в нашем обучении и развитии, становится всё более популярной методикой. Игровые схемы используются в различных сферах нашей жизни, от очевидных до самых необычных, включая бизнес, медицину, психологию и образование.

Мне кажется, что сама сущность и важность игры в человеческой природе феноменальна. Её, конечно, можно переоценить, но не стоит недооценивать. Игры есть у людей и животных. Они встречаются у всех народов и на всех континентах. В античной цивилизации игру обозначали как «ребячество» и «состязание». В санскрите – как «забавы детей и животных» или «бросание жребия». В японской культуре игра совпадает с вежливостью, а в семитских языках – с издевательством. Игра может быть очевидной и парадоксальной.

При всей своей кажущейся несерьёзности на игровых элементах построены наука и культура человека. Учёные определяют игру как «свободное действие», поскольку она лишена принуждения. Мы действительно любим играть в своё свободное время. Для игр мы создаём особые игровые пространства и целые миры. Игры могут становиться формой нашей биологической активности и необходимости, будь то размножение, самозащита или добыча пропитания. При том что практически каждая игра подразумевает строгий внутренний порядок, доступ к игре свободен, сама игра и есть проявление свободы.

Высокая эффективность игр наглядно демонстрирует нам их полезность. Первое и очевидное свойство игропрактики при возможном появлении вопроса из зрительного зала: «Что такого важного игропрактика делает в целеполагании?» Вот мой ответ: «Она помогает нам сфокусироваться на конечной цели». Игры предлагают ясный набор правил и конечную цель, что помогает нам сосредоточиться на том, что необходимо сделать для её достижения. Также игры могут помочь человеку настроиться на позитивный результат, тем самым увеличивая вероятность достижения поставленной цели.

Второе и очень важное свойство: игры могут помочь разработать эффективную стратегию для достижения цели. Большинство игр требуют стратегического мышления и планирования, что помогает нам развить эти навыки в реальной

жизни. Также игры могут помочь определить препятствия на пути к цели и разработать план действий для их преодоления.

Третье свойство игр: они могут помочь нам улучшить мотивацию и дисциплину. Игры предлагают награды и стимулы, что помогает поддерживать нашу мотивацию и увеличивать уровень дисциплины.

На всякий случай добавлю ещё несколько доводов в пользу применения принципов игропрактики. Игры могут помочь нам развить терпение и научиться принимать решения в условиях неопределённости. Мне кажется, что этот навык очень важен в нашей динамично развивающейся реальности. Наконец, игры могут помочь нам увеличить уровень самосознания. Большинство игр требуют от человека анализа собственных действий и ошибок, что помогает развить самосознание и обратить внимание на свои сильные и слабые стороны.

Для того чтобы начать любую новую игру, нужно как минимум довериться человеку, с которым вы собираетесь это сделать. Даже если это игра для одного, вам придётся научиться договариваться с самим собой. В любой игре могут происходить незапланированные неожиданности, которые также влияют на итоговые результаты. Например: при прочтении этой книги вас будет ожидать встреча с мнением автора, с которым вы можете соглашаться, не соглашаться или даже попытаться переиграть с помощью собственного

переосмысливания.

Во время написания этой книги я перечитал её много раз, в том числе делая записи и анализируя прочитанное. И поймал себя на мысли о том, что очень часто при обращении к читателю я подразумеваю в том числе и себя как человека, играющего в эту игру и ведущего свой дневник. Таким образом я делюсь с вами результатами своих экспериментов и приглашаю всех читателей в игру со мной как с автором, компаньоном или виртуальным собеседником, ведущим за собой. Я уверен, что эта книга не оставит вас равнодушными. Поэтому, дамы и господа, добро пожаловать в мою самую целеполагательную игру!

В названии этой книги я упоминаю начинающих игропрактиков, таким образом я говорю практически о каждом человеке, который считает, что он готов к началу новой игры. Ведь каждую новую игру мы начинаем с начала, это логично. Но очень часто не можем предугадать на все 100 процентов, какой результат нас ждёт в итоге. Даже если это игра, в которую мы уже не раз играли до этого момента. В этом и заключается одна из основных прелестей любой игры: неожиданность и случайность.

Вы можете быть суперпрофессионалом, но игра всегда готова подкинуть вам сюрприз и развернуться совершенно неожиданным образом. Хорошая и зрелищная игра может удивить даже бывалого зрителя. Поэтому, мне кажется, что я тоже в какой-то степени начинающий игропрактик, но с чуть

большим количеством опыта. Просто я начал немного раньше, чем вы. Но благодаря этой книге вы сможете быстро наверстать необходимое время и подключиться к этому увлекательному игровому процессу.

Даже сам по себе игровой опыт обладает своей ценностью и важностью для каждого игрока. С появлением уверенности в своих силах, когда передо мною встаёт новая интересная задача, я практически сразу готов с удовольствием вступить в новую интересную игру. Никогда не поздно начать, но чем раньше мы начнём применять игровые методики, тем больше полезного опыта сможем получить для увеличения эффективности своей жизнедеятельности. Это было одно из важных желаний, которое мотивировало меня на работу над этой книгой. Вы просто не представляете, как я захотел поделиться своим опытом, когда стал получать первые ощутимые результаты от использования игропрактики в своих экспериментах целеполаганием. Я ощутил невероятное и по-настоящему искреннее желание поделиться интересным и полезным опытом. Этот чудесный опыт смог доказать мне самому, что даже относительно ленивый и творческий человек, то есть я сам, могу самостоятельно обойти внутреннее сопротивление и отсутствие мотивации. Как будто я узнал, где находится источник чистой питьевой воды. И теперь могу рассказать об этом знании всем, кто испытывает жажду.

Надеюсь, вы готовы к приключениям?!

Начнём нашу увлекательную игру!

Согласитесь, при появлении новой информации, даже если она потенциально может обладать полезным содержанием, очень многое зависит от её формы. Я очень хотел, чтобы эта книга была полезна и в чём-то похожа на понятную инструкцию к настольной игре. Чтобы у каждого читателя появился новый игровой опыт уже в процессе прочтения этой книги. Представим, что вы открыли коробку, перед вами её содержимое и не очень толстая книжка с наглядным описанием и правилами игры. Если вы подробно прочтаете правила, то, скорее всего, вы очень быстро научитесь играть практически в любую игру. После этого вы сможете поделиться знаниями со своими друзьями, которые тоже захотят сыграть с вами в эту новую игру. И каждый раз, когда вы будете разбираться в нюансах, тонкостях и фишках этой игры, вы будете прокачивать своё игровое мастерство. От маленького нюанса может зависеть очень многое. Совершив одну ошибку, можно проиграть всю партию. Зная правила игры, вы можете попытаться исправить эту ошибку или вообще не допускать никаких ошибок, чтобы побороться за свою победу.

Всё так просто и даже очевидно, но тогда почему мы не понимаем этого в нашей повседневной жизни? Почему мы недооцениваем свой игровой потенциал? Работая над са-

моразвитием и прокачивая своё мастерство целеполагания в игровой форме, мы можем увеличить результативность наших стараний. При этом...

процесс работы над достижением цели может быть по-настоящему интересным!

Само понятие «Игропрактика» появилось совсем недавно, но с каждым днём оно становится всё популярней. Можно смело сказать, что признаки игропрактики встречаются всё чаще, даже там, где, на первый взгляд, не предполагается наличие игровых процессов. Специалисты игропрактики помогают создавать различные игры, квесты и компьютерные симуляции.

Они же создают целые игровые миры и вселенные для набирающей популярность виртуальной реальности и метавселенных. Наверняка вам тоже известно множество сфер, в которых специалисты игропрактики могут сыграть очень важное значение. Я уверен, что навыки игропрактики могут быть по-настоящему полезны и востребованы в многочисленных отраслях и сферах нашей жизни. В наше время игромастер, который способен разрабатывать деловые, исторические или обучающие игры, это действительно очень нужный специалист. Так же, как увлечённый игропедагог, создающий образовательные программы для детей на основе игровых методик, игропрактик создаёт новые игры для взрослых. Надеюсь, теперь вы понимаете, что всё это по-настоящему большая и очень перспективная сфера деятельности

человека.

Глобальный тренд на геймификацию всего, что можно, и даже того, чего пока ещё нельзя, выводит игропрактику на новый уровень. Многочисленные сервисы используют принципы геймификации для того, чтобы привлекать свою аудиторию и увеличивать продажи. Крупные компании заманивают новых клиентов с помощью своих мотивационных предложений, а мобильные приложения буквально высасывают наше внимание через свои экраны. Если немного задуматься, то может показаться, что всё, что нас окружает, подвергается той или иной степени геймификации. Ведь игра помогает не только увлекать, но и контролировать наше внимание. Удивительно, что игропрактика может быть полезной и эффективной даже там, где, на первый взгляд, никакой игры не может быть по умолчанию.

Чем больше мы узнаём об этой сфере, тем интересней она становится. Поэтому, если когда-нибудь вы решите сделать игропрактику своей профессией, я буду думать, что в этом есть в том числе и моя заслуга. От этих мыслей мне становится приятней думать о будущем. Ведь эта книга написана благодаря применению принципов игропрактики, и, возможно, читая её, вы тоже захотите подключиться к этой увлекательной игре. Очень хочется, чтобы вы научились разрешать себе играть. Тогда вы сможете получать удовольствие от процесса и по-настоящему, искренне наслаждаться своими результатами. Надеюсь, что процесс чтения этой книги будет

для вас таким же интересным, как хорошая игра с друзьями.

Поиграем в эту увлекательную игру и научимся попадать прямо в цель!

Прочитав эту книгу, вы узнаете новые и эффективные способы решения актуальных задач. Надеюсь, что в финале мы сможем прийти к пониманию того, что игропрактика – это увлекательный процесс, в котором могут с удовольствием принимать участие практически все желающие. Не нужно бояться играть и стремиться к лучшему. Игровая концепция помогает нам как бы «упаковать» процесс достижения поставленной цели. Мы придаём ему отчётливую форму и конкретное содержание. Мы чётко понимаем, что нужно сделать для того, чтобы перейти на следующий уровень. И делаем это не потому что надо, а потому что нам нравится это делать. Мы получаем удовольствие от этого увлекательного процесса.

Мы можем, потому что мы очень этого хотим!

Чем раньше вы научитесь эффективно «упаковывать» свои цели, тем быстрее вы начнёте играть в свою собственную игру. С появлением опыта вы будете тратить меньше времени на подготовку и оформление новой игры. Используя проверенные методы, формулировки и всякие «фишки», каждый желающий может оптимизировать свой путь к поставленной цели. Также этот путь можно сделать по-настоящему интересным для всех участников игры и даже зрите-

лей, если такие предполагаются.

Обладая определёнными навыками, опытный игропрактик может решить поставленную задачу в доступной игровой форме. Такая схема обеспечивает нас максимальной вовлечённостью, и это точно отражается на получаемых результатах.

Запомните момент, когда почувствуете в себе такой интерес в отношении своей новой цели.

Это должно быть не просто желание обладать или достигнуть, а понимание своего искреннего желания и чистой мотивации. Возможно, вы испытываете его уже в процессе прочтения этой книги. Это, конечно, очень хорошо! Но даже если это будет так, пожалуйста, всё же сначала дочитайте эту книгу до конца. И будьте внимательны к своим ощущениям и соображениям. Настоящему целеполагателю нужно воспитывать и тренировать в себе это повышенное и точечное внимание в сочетании с терпением. Периодически я буду вам об этом напоминать. Как хороший тренер, когда он понимает, что его игрокам нужна дополнительная мотивация и взгляд со стороны. Я буду часто использовать словосочетания: вы можете или у вас всё получится! В разных интерпретациях, но с одной главной целью:

Воодушевить и поддержать!

Для оптимизации информации в своей книге я решил использовать некоторые дополнительные понятия, благодаря

которым мы сможем наладить более точный язык взаимопонимания. Назовём их игровыми терминами. Про некоторые из них я хочу рассказать с самого начала. Другие будут появляться сами по себе в процессе игры, то есть прочтения. Но не стоит беспокоиться, я обязательно постараюсь объяснить вам, что конкретно я имею в виду.

«Кейс» – это моя конкретная цель, над которой я работал с использованием игровой методики. На конкретном примере из моей жизни мы разберём подготовку и составляющие элементы разных игропрактик. В том числе многочисленные сопротивления и отговорки. Мне кажется, что личный пример, благодаря пережитому жизненному опыту и сформировавшимся результатам, будет максимально точно демонстрировать эффективность применения игропрактики на деле. Я не говорю о том, что нужно делать в той или иной ситуации, я рассказываю о том, как это сделал я сам.

«Облако» – это уютное место для ваших записей, которые вы можете делать на протяжении всей книги с помощью карандаша или ручки прямо в книге. Создавая пространство для собственной рефлексии и важных заметок. Я постарался сделать их симпатичными и объёмными в надежде на то, что вы обязательно захотите ими воспользоваться.

«Чекпоинт» – это контрольная точка на пути к новой цели. Место и время, в котором вы можете осмыслить происходящее, передохнуть и подготовиться к следующему этапу. А иногда даже отпраздновать этот момент.

Как вы, наверное, понимаете, эта книга стала моей личной целью, которую я реализовывал с применением принципов игропрактики. Соппротивление, отсутствие мотивации и даже творческий кризис были успешно преодолены. Я лично создал для себя такую непростую задачу и принял этот вызов. Придерживаясь сформулированных мною правил игры, я смог достигнуть желаемого результата в игровой форме. И если вы читаете эту книгу, значит моя цель достигнута! Я очень рад, что несмотря ни на что, у нас получилось встретиться! Признаюсь, это было очень не просто. Несколько лет я собирал материалы и формулировал мысли, проводил эксперименты и вёл наблюдения. Результатом этих многолетних усилий стала книга «Цель как игра». Надеюсь, что вы прочитаете её с удовольствием и сможете сделать для себя полезные выводы. И, самое главное, я очень надеюсь, что...

вы научитесь играть, побеждать и добиваться своих целей!

Обратите своё внимание! Если вы стали счастливым обладателем печатной версии этой книги, значит, у вас есть дополнительная возможность для ведения записей, рисования схем и другой полезной аналитики с помощью карандаша или ручки. В определённых местах этой книги будут заложены специальные «облака» для ваших ответов и подсчётов. Это действительно может повысить вашу результативность уже во время прочтения книги. Вы можете фиксировать свои наблюдения, пометать важные мысли и подво-

дить предварительные итоги в «облаке». Прошу вас не игнорировать этот способ, даже если вы слушаете аудиокнигу или читаете электронную версию. Наверняка у вас найдутся свободные блокнот и ручка для ведения своих полезных записей. Это поможет вам собственноручно отмечать важные места и записывать свои мысли, которые наверняка появятся во время нашего виртуального общения.

Особенности моторики нашего тела помогают нам получить дополнительные ощущения для усиления эффекта от прочитанного. Буквально на «кончиках собственных пальцев» мы обмениваемся энергией с листом бумаги с помощью карандаша или руки. Таким образом фиксируем важную для нас информацию и постепенно материализуем свои мысли. Не поленитесь и выделите для себя записную книжку хотя бы в телефоне или несколько свободных страниц в блокноте. Вы сможете возвращаться к этим записям для дополнительного анализа и сравнения. К моменту прочтения этой книги у вас останутся тезисы, цифры и другие полезные данные, которые наверняка ещё не раз пригодятся в дальнейшем. Поэтому я буду очень рад если ваши записи помогут вам в будущем усилить эффект от прочитанного материала.

ИГРЫ, В КОТОРЫЕ МЫ ИГРАЛИ В ДЕТСТВЕ

Уже доказанный факт, что игры, в которые мы играли в детстве, влияют на наши интересы и во взрослой жизни. На эту тему есть много исследований и проведено множество экспериментов. Хотим мы этого или нет, но по многим параметрам мы формируемся ещё в детстве. В том числе благодаря играм, игрушкам и друзьям, с которыми проводим всё наше время. В детстве нам хватало фантазии для того, чтобы играть подручными средствами в предлагаемых для себя обстоятельствах. С палкой в руках, имитирующей самый мощный на свете бластер, мы бегали по стройкам и посадкам, представляя себя великими воинами или космонавтами, обладающими нечеловеческими сверхспособностями. Девочки перевоплощались в медсестёр, играли в кукол и прыгали через резиночку. Мы могли умереть и тут же воскреснуть. Взлететь на крышу дома и стать невидимым для окружающих. Всё было настолько реалистично, что мы в это верили и моментально погружались в эту игру. Возможно, поэтому мы были по-настоящему счастливы.

Для счастья нам было достаточно свободного времени и собственного желания.

В детстве мы начинали играть, даже не разобравшись

в правилах той или иной игры до конца. Уже по «ходу пьесы» мы договаривались между собой о правилах и нюансах, которые помогали доиграть до определённого результата. Правила могли поменяться во время процесса, а результаты могли измениться, потому что подсчёт очков вёлся по-разному. Кто-то сбился со счёта, а у кого-то в правилах находились парадоксальные разногласия. В каждом дворе или даже на другой улице правила могли отличаться в зависимости от принятых в тех местах традиций или фантазии игроков. Бывало, что игра так и не доигрывалась до конца, потому что стороны не могли принять компромиссное решение по поводу подсчёта результатов игры. Не раз дело доходило даже до драки, потому что азарт игры и желание справедливости не позволяли смириться с противоположным мнением. Дела принципиальные, можно даже сказать, что на кону стояла репутация и честь игрока. Ведь если сейчас ты уступишь, то в следующей игре к твоему мнению могут не прислушаться. Или просто не позовут с собой играть, потому что с тобой играть не интересно или даже опасно. Если проявлять чрезмерную агрессию и настаивать только на своей точке зрения, можно также остаться без желающих играть только по твоим правилам. В такие моменты мы вырабатывали свою систему игровых координат, которая помогала играть, производить подсчёт баллов и подведение итогов. Мы формировали свои коммуникационные навыки. В детстве мы находили компромиссные решения и умели договариваться, по-

тому что все хотели играть. И продолжали играть, потому что желание и азарт были сильнее возможных противоречий. У нас не было современных гаджетов, и сидение дома на диване приравнивалось к наказанию. Самое интересное происходило на улице. Родителям приходилось буквально затаскивать нас домой. Каждый день мы готовились к новой игре и к новым приключениям.

Представим, что вы с друзьями собрались играть во дворе. Вы капитан и набираете игроков в свою команду. Выбирать нужно по очереди из знакомых, соседей по двору или неизвестных игроков, пришедших с других улиц. Каждый капитан стремится укомплектовать свою команду, в первую очередь, полезными игроками. Потому что очень хочет победить в игре. Хорошо, когда тебе известен потенциал игрока, но бывают и «тёмные лошадки». Мы набираем игроков по определённым параметрам и характеристикам. Сначала разбирают самых сильных игроков, потом идут игроки послабее. У каждого капитана вполне понятная цель – сделать правильный выбор, чтобы в результате получилась максимально усиленная и эффективная команда. Оба капитана обладают равными возможностями, за исключением права первого выбора, которое распределяется с помощью жеребьёвки. От подброшенной монетки может зависеть судьба матча. Потому что сделанный выбор напрямую влияет на возможный исход игры.



Конечно, могут произойти форс-мажорные события и незапланированные неожиданности. Сильный игрок может получить неожиданную травму в самом начале матча, или его неожиданно позовут домой родители, и команда соперника получает преимущество, которым постарается непременно воспользоваться. А может быть и так, что игрок,

изначально не подававший надежд, совершает прорыв в игре и выводит свою команду вперёд, потому что никто не следил за ним и не придавал ему особого значения. Сколько неизвестностей и неожиданностей ждёт нас даже до начала игры, а результат почти всегда неизвестен. За исключением очевидных вводных данных, когда команды заведомо отличаются по силе, и эту ситуацию практически невозможно изменить игровым методом.

Только чудо сможет повлиять на результат такой игры.

В истории игр известны и такие случаи, когда все были уверены в однозначности результата, а в итоге получалось совсем иначе. В этом и заключается один из сильнейших мотивационных принципов любой игры – непредсказуемость результата.

Иначе зачем вообще играть, если всем всё понятно с самого начала. На этом желании узнать или предугадать результаты игры в том числе строится огромная индустрия ставок и прогнозов. Но даже серьёзные математические модели и суперэксперты в той или иной игре могут ошибаться. Дело случая или простая удача может вмешаться в результаты практически любой игры. Поэтому нам искренне нравится играть самим или следить за тем, как играют другие.

Все мы с детства любим играть. По крайней мере, хочется в это искренне верить. С возрастом наше желание играть не пропадает, оно меняет свою форму и содержание. Но игра

продолжается. Многие любят наблюдать за тем, как играют другие. Переживают эмоции и болеют за любимую команду. Покупают символику, не пропускают игры и чувствуют свою сильную сопричастность к любимой команде. Ну и что скрывать, есть такие ярые поклонники своих команд, которые готовы вступить в острую полемику или даже драку с представителями другой команды для того, чтобы доказать свою состоятельность или завершить спор, начатый на спортивной арене.

Вы представляете, насколько мощным зарядом обладает сила игры, что ради неё люди, не имеющие прямого отношения к спортивным соревнованиям, простые зрители, незнакомцы готовы биться не на жизнь, а на смерть. Они используют клубную символику для самоидентификации и отождествляют себя с представителями определённого сообщества. От лица, от которого они вступают в, мягко говоря, не совсем законные взаимоотношения с представителями другого клуба. Вот это мотивация! Им не платят, они могут получить серьёзные увечья и нарушают закон под впечатлением от игры, которая нацелена на формирование командного духа, здорового образа жизни и честного соревнования. Парадоксально, но такова человеческая природа. То есть даже благие цели и запрещающие законы не способны повлиять на агрессивное поведение спортивных болельщиков, желающих устроить альтернативное продолжение игры под флагами своих команд. Хотя их об этом никто даже не просил.

Признаюсь, я ни разу не слышал, чтобы фанаты команд после матча устроили соревнования по отжиманиям от пола, набиванию мяча или поднятию штанги. Это было бы замечательно, если бы представители двух команд расходились в разные стороны и собирали мусор в парке возле любимого стадиона. В такой игре побеждает та команда, которая соберёт больше мусора. Или продемонстрирует спортивную ловкость без членовредительства. Но почему-то это звучит практически нереально. Неужели потому что так уж устроен современный человек? И желание доказать или проверить свою силу заложено в нас инстинктами. А вот инстинкта убирать за собой и беречь природу в нас как-то не заложили. Об этом можно долго дискутировать, но я хочу сказать о другом. Наша задача – научиться использовать наше мощное инстинктивное желание играть в игры, быть сопричастными к игровому процессу, но делать это с пользой для себя и окружающих. Потому что...

играя, мы забываем обо всём.

Отвлечься от ограничений и рутинных задач не просто, но если вам удаётся это сделать, вы чувствуете благодарное облегчение. После которого с новыми силами готовы приступить к решению повседневных вопросов. С помощью игропрактики мы можем формировать в себе новые и полезные привычки. Бывает не просто убедить себя в необходимости и полезности утренней гимнастики. Всегда найдутся отговорки: неожиданно начнёт болеть спина или захочется в туа-

лет. Нам проще выдумать гениальную причину для неделания зарядки, чем не менее гениальную причину для того, чтобы всё-таки заняться своим оздоровлением.

Несмотря на то, что мы уже не дети, каждый желающий может использовать свой опыт, полученный в детстве, и сформировать новые игровые навыки и привычки. Мы попробуем рассмотреть игропрактику в том числе с точки зрения внедрения игры в неигровые, повседневные процессы. Когда с помощью игровых техник мы стимулируем себя и можем эффективно использовать полученный опыт в реальной жизни. Чтобы не быть голословным, я постараюсь доказать вам, что это действительно возможно. Причём на собственном примере, в моих «кейсах», которые я буду приводить по ходу этой книги.

Как автор обещаю читателю: цели от старта до финиша, с увлекательным описанием «кейса». Плюс множество интересных историй и полезной информации о достижениях человека, который мотивирует себя самостоятельно, с помощью понятных принципов игропрактики.

НАЧАЛО ИГРОПРАКТИКИ

Игропрактика в целеполагании может стать мощным инструментом для достижения наших жизненных целей. Игры помогают нам сфокусироваться на конечной цели, разработать стратегию для её достижения, улучшить мотивацию и дисциплину, а также увеличить уровень самосознания.

Целеполагание является важной частью нашей жизни. Мы устанавливаем цели для достижения успеха в работе, личной жизни, здоровье и других очень важных для нас направлениях жизнедеятельности. Однако многие из нас испытывают настоящие трудности с достижением поставленных целей. В процессе реализации задуманного нам бывает сложно оставаться мотивированными и дисциплинированными. Именно здесь игры могут стать полезным инструментом и эффективным решением задачи.

Мы можем использовать понятие игропрактика в том числе для определения процессов, связанных с геймификацией нашей жизни. Для более точного понимания попробуем сформулировать ёмкое описание понятия «Геймификация» – это процесс применения игровых элементов и механик в сферах деятельности человека, не связанных напрямую с играми. Одно из наиболее интересных применений геймификации – это её использование в целеполагании.

Геймификация в целеполагании может представлять со-

бой использование игровых элементов, таких как баллы, награды, достижения и рейтинги. Например, вы можете использовать приложение, которое поможет вам установить цель и наградить себя за достижение этой цели. Это может быть что-то простое, получение баллов за выполнение поставленной задачи каждый день или что-то более сложное, возможность разблокировать новую функцию при достижении определённого уровня. Геймификация также может мотивировать нас в достижении целей возможностью выиграть большой приз за достижение определённого результата.

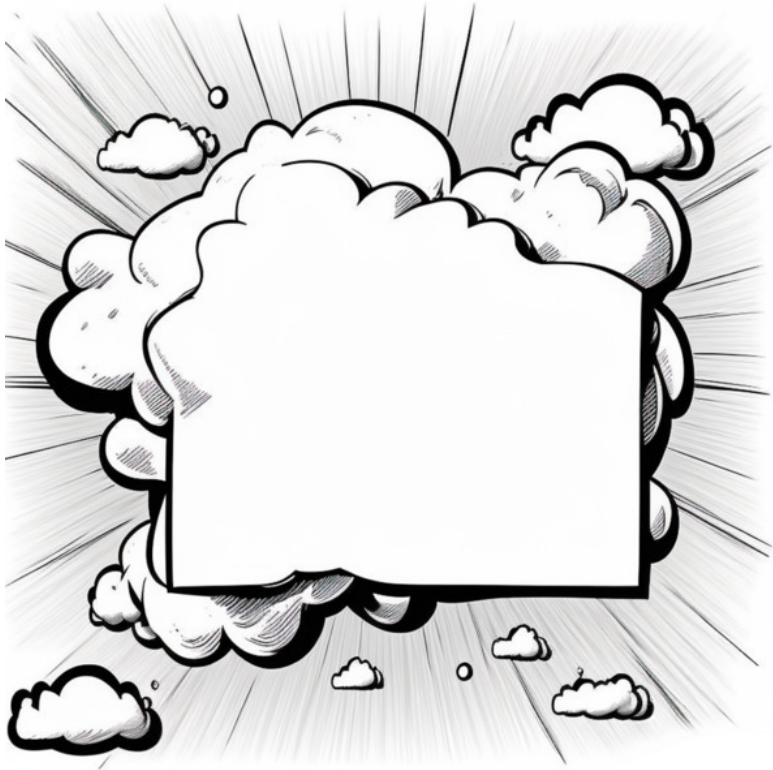
Использование игропрактики в сочетании с геймификацией в целеполагании может эффективно помочь в нашей мотивации к достижению целей. Мы часто теряем интерес к достижению целей, когда мы видим, что наш прогресс не так заметен, как мы бы этого хотели. Геймификация может помочь нам увидеть наш прогресс и мотивировать нас на дальнейшее движение вперёд.

Наконец, игропрактика и геймификация могут помочь нам установить цели, которые мы бы хотели достичь, но не знаем, как это сделать. Игровые механики могут помочь нам разбить большую цель на маленькие задачи, которые мы можем легко выполнить и тем самым приблизиться к основной цели. Надеюсь, что вводные данные этой книги помогли вам понять основную суть и смысл. Уверен, что время, потраченное вами на прочтение этой книги, не пройдёт даром. Поэтому приготовились и на...

СТАРТ!

Добро пожаловать на нашу импровизированную стартовую черту. Мы приблизились к важному участнику практически каждой игры. Это точка старта, точка входа в цель. Каждая следующая строчка этой книги может быть очередным шагом к достижению вашей цели. В каждом человеке заложен огромный потенциал, который можно активировать с помощью подходящей игры. Мы можем быть и жить лучше. И если вам уже стало интересно, что же будет дальше, значит, это очень хороший знак! Потому что настало время познакомиться.

Его величество – **Интерес**, я даже написал его с большой буквы и выделил шрифтом, чтобы придать значения этому понятию. Давайте попробуем ответить на простой вопрос: что для вас значит понятие интерес? Когда вам становится интересно? Впишите свой ответ в облако. Опишите свой интерес несколькими ёмкими словами:



Немного поразмыслив на эту тему, мы можем предположить, что интерес – это положительно окрашенный эмоциональный процесс, связанный с нашей потребностью узнать что-то новое об объекте этого интереса. Также этот процесс сопровождается нашим повышенным вниманием к объекту интереса. Нам всегда интересно что-то неожиданное и уди-

вительное. Что-то, чего мы ещё никогда не видели или даже не знали, что это вообще существует или что так вообще может быть.

Цель должна быть в определённой степени сложной, иначе мы можем потерять к ней свой интерес.

Не сложная цель больше похожа на очередное дело, которое нам нужно сделать в череде жизненных событий. Играя с целью, мы рассчитываем на результат, при достижении которого мы сможем почувствовать удовлетворение от проведённой игры. Эта цепочка событий определяется тремя стадиями: желание, удовлетворение желания, скука. И так происходит постоянно. Мы желаем получить определённый результат. Получаем желанное, удовлетворяя свой интерес, и впадаем в состояние скуки, в связи с тем что привыкаем к этому состоянию. До того момента, когда вдруг заинтересуемся чем-то другим.

Цель в игре остаётся желанной и недоступной до того момента, пока мы не достигли её. Сложность цели может отпугнуть только того, кто не готов преодолевать трудности, сопряжённые с её достижением. Чем сложнее цель, тем меньше конкурентов, которые захотят посоперничать с вами. Многие хотят обладать многомиллионными богатствами, но пути достижения этой цели могут быть разными. Вы можете захотеть ограбить банк – это действительно сложная задача. И очень высокие риски, сопряжённые с ответственностью за содеянное, могут отпугнуть от реализации задуман-

ного. Конечно, в истории есть даже успешные случаи ограблений. Но почти все эти истории оканчиваются неблагополучно. Потому что приз в этой игре был добыт нечестным способом, и удержать его в руках, а тем более насладиться использованием этих ресурсов не получилось почти ни у кого. Возможно, потому что всё тайное рано или поздно становится явным. Как и в любой игре, если первое место достаётся в результате нечестного решения судьи, насладиться этой победой получается с трудом. Каждый победитель желает быть уверенным в том, что ни у кого нет даже малейших сомнений в его честной победе. Поэтому каждый из нас в процессе достижения целей может столкнуться с выбором между способами достижения желаемого, а также ответственностью за принимаемые нами решения.

Как вы воспринимаете трудности, которые сопутствуют при достижении той или иной цели? Злитесь или откладываете на потом? Внимательно подумайте и постарайтесь ответить себе честно. В подобных ситуациях может даже возникнуть впечатление, что цель выбрана неправильно или вы двигаетесь не туда. Почему всё так сложно? Вроде играешь по правилам, никому не мешаешь. А в результате всё никак не можешь оказаться в запланированной точке.

Как понять, где предел прочности обстоятельств, которые не дают пробиться к желаемому результату?

Вы хотите выиграть всей душой, прикладываете массу

усилий. Читаете книги, самосовершенствуетесь, повышаете свой профессиональный уровень, медитируете и стараетесь мыслить позитивно. Однако цель даже не на горизонте, а вообще непонятно где. Трудности закаляют, но при этом и выбивают нас из процесса достижения целей. Как минимум из-за постоянной аналитики происходящих событий мы вынуждены отвлекаться на оценку происходящего вокруг нас. Этот процесс может стать очень «увлекательным» (обратите внимание на кавычки) и на самом деле может превратиться в тягучую трясиину, которая под видом полезной аналитической работы затягивает нас в дебри самооценки и ненужных переживаний. Таким образом, мы не играем в игру, а в большей степени занимаемся аналитикой происходящих событий и тренировкой своей самокритичности. Конечно, это нужно делать, чтобы понимать, куда двигаться и как меняются правила новой игры. Но существует риск того, что вся эта аналитическая работа так и не приведёт к желаемым результатам. Потому что игра под названием жизнь не стоит на месте. Пока мы более или менее разобрались в причинах и следствиях, кто-то уже перевернул игру, и старые правила уже не действуют в новых обстоятельствах.

А теперь скажите себе, ваша цель достаточно удивительная? Она возбуждает ваш интерес? Вы хотите почувствовать её или даже прикоснуться к своей цели? Поняли, к чему я клоню? Правильно! Интерес – это мощный драйвер нашего эмоционального состояния. Если нам что-то интересно, мы

готовы пойти и посмотреть на это. Мы готовы встать с дивана и посмотреть, что там за окном, если нам действительно стало интересно, что это там такое шумит. Мы делаем это неосознанно и даже инстинктивно. Даже если мы себя плохо чувствуем, интерес способен поднять нас с дивана и довести до окна. Обычно чувство интереса сопровождается замедлением сердечного ритма, мы как бы замираем от неизвестной причины. Инстинкт говорит «замри». Однако продолжительное, более интенсивное чувство интереса заставляет наше сердце биться чаще, чем обычно. Мы можем испытывать прилив сил и даже лёгкое чувство возбуждения. Если мы видим, что перед нами появляется предмет нашего интереса, значит, нам уже точно не получится остаться равнодушными к сложившейся ситуации.



Интерес относят к так называемому потребностному отношению, мы действительно хотим испытывать чувство интереса. Такие эмоции близки к удивлению и проявлению любознательности. Если жизнь не интересна, наступает депрессия, а мы точно не хотим доводить себя до такого унылого состояния. Так ведь?! Интерес способен включить в нас

мотивационное состояние, в котором мы будем готовы действовать и принимать ответственные решения. Думаю, что именно чувство повышенного интереса становится важной составляющей новых открытий и получения новых знаний. Побуждающее свойство интереса мы обязательно будем использовать в наших увлекательных игропрактиках.

Теперь давайте рассмотрим основу интереса, в которой заложено познавательное влечение, то есть наше **Желание**. Ещё одно слово, достойное выделения жирным шрифтом и нашего пристального внимания. Этот процесс нашей деятельности может даже сформировать устойчивую потребность в активной коммуникации с предметом нашего интереса. Проявляя свою любознательность, мы с увлечением изучаем содержимое и правила новой игры. Также в интересе есть волевая и эмоциональная составляющая. Для того чтобы достигнуть желанную цель, которую мы сами себе придумали, нам нужно проявить свою волю и приложить определённые усилия для достижения обозначенной цели. При этом наш интеллект будет пытаться помешать нашей воле проявить чрезмерную инициативу, потому что такая активность будет выводить нас из привычной для нас зоны комфорта.

Американский психолог Кэррол Эллис Изард считается хорошим специалистом в области психологии эмоций. Он утверждает, что интерес – это базовая эмоция человека, которая является главным мотиватором в работе и важнейшим

элементом в творческой деятельности человека. Это я к тому, что не только я так думаю и по-настоящему ценю заслуги интереса в сфере самомотивации. Существует множество работ, изучающих принципы работы и влияния интереса на решения, принимаемые человеком. Надеюсь, что с каждой страницей этой книги вам тоже становится интересно и вы точно сможете «пройти» эту книгу до самого конца.

«Интересное» положение может означать не только беречь, но и игровую ситуацию на поле. Само интересное положение дел предполагает, что наши дела складываются интересным образом. То есть как-то не так, как обычно, и нам это нравится. Потому что в итоге мы получаем интересные результаты. Это что-то положительное и позитивное, чего мы даже не ожидали, но раз уж так произошло, то почему бы и нет. Как говорится: «Принимаем с благодарностью!»

А может быть, это положение дел, к которому мы давно стремились, проявляя свой повышенный интерес к определённой ситуации. Анализируя обстановку и проводя предварительную подготовку, мы запланировали интересное стечение обстоятельств с самого начала. И с благодарностью принимаем результаты своей работы.

Важной особенностью интереса является чувство воображения, которое активизируется в нас при наличии достаточного количества вовлечённости. Мы начинаем фантазировать и предполагать дальнейшее развитие событий. Воображение не возникает там, где нам не интересно. На скуч-

ной лекции трудно сосредоточиться, проще начать фантазировать о том, как прозвучит звонок, и вы отправитесь гулять с друзьями. Воображение способно переносить нас в другие миры и делать невозможное возможным. Поэтому, развивая своё воображение с интересом и желанием, мы помогаем себе рассмотреть поставленную цель более детально и с разных сторон.

МОТИВАЦИЯ

Всё чаще я слышу о глобальном падении уровня человеческой мотивации. Учёные связывают это в том числе с влиянием постковидного синдрома. Целый комплекс симптомов отражает нарушения работы центральной и вегетативной нервной системы человека. Среди таких симптомов отмечают: астению, депрессию, тревожность, снижение когнитивных функций, бессонницу и даже боль. Постоянная беспричинная усталость, даже после хорошего отдыха. Пониженное настроение, снижение способности получать удовольствие. Постоянное фоновое беспокойство, пессимизм и пугающие предчувствия, повышенная чувствительность к стрессу. Склонность к обидам и конфликтам, повышенная эмоциональная чувствительность. Невозможность заснуть, беспокойный прерывистый сон, ощущение сонливости и разбитости в течение дня, кошмарные сновидения. Ухудшение памяти, концентрации внимания, восприятия и обработки информации, скорости реакции. Даже головные, мышечные и суставные боли без видимой причины. Наверняка вам тоже знакомы некоторые из этих ощущений. Чтение новостей может вызывать настоящие панические атаки. О какой мотивации вообще можно говорить, если ты постоянно ощущаешь последствия такого постковидного синдрома?

Для человечества это новое состояние, которое только начинает изучаться, но уже стало причиной беспокойства. Симптомы постковидного синдрома могут быть различными и варьироваться в зависимости от того, насколько тяжело человек перенес болезнь и каким образом она проявлялась.

Я обнаружил многочисленные исследования, которые отображают динамику развития усталости от принятия решений.

Это может происходить как на работе, так и в личной жизни.

Причины усталости от принятия решений могут быть разными. Одна из них – это перегрузка информацией. Когда человеку постоянно приходится принимать решения, он вынужден обрабатывать большое количество информации, а это требует большого умственного напряжения. Ещё одна причина – это страх принимать неправильные решения. Если человек боится сделать ошибку и не уверен в своих силах, то принятие решений может стать для него источником постоянного стресса.

Постковидный синдром может продолжаться на протяжении долгого времени. Это может значительно повлиять на качество жизни человека и ограничить его способность работать или учиться. Пока еще неизвестно, что вызывает постковидный синдром, но некоторые исследования указывают на то, что это может быть связано с воспалительными процессами в организме. Лечение постковидного синдрома

может включать в себя медикаментозную терапию для облегчения симптомов, физическую терапию и другие методы реабилитации. Подобные состояния наблюдаются у людей, которые перенесли и другие вирусы. Однако, поскольку COVID-19 был такой распространённой и серьёзной болезнью, постковидный синдром стал более заметным и вызвал большой интерес в медицинском сообществе. Если вы перенесли COVID-19 и продолжаете испытывать симптомы, не стесняйтесь обратиться за медицинской помощью. Врачи могут помочь вам определить причину симптомов и назначить соответствующее лечение. Также важно принимать меры для поддержания своего здоровья и благополучия, такие как здоровое питание, физические упражнения и управление стрессом.

Как же можно бороться с усталостью от принятия решений? Во-первых, нужно научиться делегировать свою ответственность. Если у вас есть коллеги или близкие люди, которые могут помочь в принятии решений, не стесняйтесь обратиться к ним за помощью. Во-вторых, можно использовать различные методы принятия решений. Например, метод SWOT-анализа, который позволяет оценить сильные и слабые стороны принимаемого решения, а также возможности и угрозы. В-третьих, стоит уделять больше внимания своему физическому и психическому здоровью. Если вы высыпаетесь, правильно питаетесь и занимаетесь спортом, то ваш организм будет лучше справляться с умственной нагрузкой.

В-четвёртых, не забывайте отдыхать. Если вы постоянно находитесь в режиме работы и принятия решений, то рано или поздно ваш организм начнёт подводить. Поэтому важно находить время для отдыха и своих хобби.

Усталость от принятия решений может быть серьёзной проблемой, которая влияет на качество нашей жизни. Проанализировав свои ощущения, могу признать, что я точно ощущаю некоторые неблагоприятные последствия от перенесённой болезни. Поэтому представляю, как не просто мотивировать себя на новые достижения в моменты отсутствия сил или желания. Благодаря применению игропрактики я преодолеваю внутреннее сопротивление, вызванное постковидным синдромом. Я поддерживаю свою мотивацию на достаточном уровне и надеюсь, что вы тоже сможете повысить свою эффективность!

Для эффективной работы над своей личной мотивацией необходимо разобраться в определениях. Наверняка у вас уже сформировалось своё понимание этого процесса. Подумайте и напишите в облаке: «Что такое мотивация?»



Теперь объединим наши понятия, чтобы можно было двигаться в одном направлении. Специально выделю это слово жирным шрифтом и заглавной буквой. **Мотивация** – это внутренняя сила человека, которая побуждает к действию и достижению целей. Она может быть связана с различными факторами, такими как желание получить вознаграждение,

достижение личной удовлетворённости, стремление к успеху или избежание негативных последствий. Мотивация является важным психологическим фактором, который помогает людям преодолевать трудности и достигать успеха в жизни. Наверняка наши определения оказались в чём-то похожи.

Если проанализировать многочисленные работы психологов, то можно выделить два вида мотивации: мотивация достижения успеха и мотивация избегания неудач. На мой взгляд, первый вариант более эффективен, поскольку мы не тратим своё время на специализированный поиск и решение возникающих в результате этого поиска проблем. Тот, кто хочет попасть в неприятности, обязательно в них попадает. Критическое мышление может быть полезным и эффективным инструментом, но если он превращается в тотальный скептицизм, можно смело ожидать соответствующих последствий. В среде финансовых инвесторов есть сленговый термин «армагеддонщик» – такие игроки очень скептически и почти всё время ждут крушения мировых рынков и схлопывания «финансовых пузырей». Благодаря своей игровой стратегии некоторые из них могут совершать более выгодные, с их точки зрения, сделки. Из-за вариативности и непредсказуемости поведения рынков «армагеддонщики» не обладают явным преимуществом в этой финансовой игре. Очень часто все действия такого игрока ограничиваются страхом принятия решения и превращаются в эмоциональное бездействие. Страх наступления апокалипсиса и посто-

янная тревожность являются чудесным оправданием своего поведения: «Зачем рисковать либо что-то предпринимать, если уже завтра всё превратится в пыль?» Уверенность в своём игровом прогнозе позволяет «армагеддонщику» придерживаться определённой стратегии, часто совпадающей с его образом мыслей. Для кого-то стакан наполовину полон, для кого-то – наполовину пуст, а кто-то радуется уже тому, что этот стакан существует.



В процессе достижения успеха мы сконцентрированы на максимально благоприятном развитии событий. Образ нашей цели привлекает наше внимание и возбуждает интерес. Мы думаем о чём-то хорошем, стремимся и, наконец, получаем что-то хорошее. В большинстве случаев именно так и получается. Но почему кто-то из нас замотивирован

на занятия спортом и физической активностью, а кому-то всё это кажется физическим издевательством? Наш мозг обладает системой положительного подкрепления, благодаря которой человек может определиться с выбором и решить, что ему нравится, а что не очень. Не буду углубляться в анатомические подробности, постараюсь быстро объяснить рабочую схему. Средний мозг контролирует все процессы этой системы. Маленькая миндалина придаёт всем происходящим событиям эмоциональную окраску. Гиппокамп помогает нам запомнить все эти эмоциональные ощущения. Прилежащее ядро стимулирует нас с помощью выделения дофамина, отвечающего за психоэмоциональное состояние человека. Таким образом наш мозг использует игровую механику – «вознаграждение». Мы получаем удовольствие не только в момент достижения желаемого результата, но и в процессе достижения желаемого результата. А с помощью префронтальной коры мозга человек выбирает игровую стратегию, с помощью которой он может получить максимально эффективный результат. Который, в свою очередь, приведёт к новому приливу эмоциональной радости.

Психолог-исследователь Джеффри Алон Грей выдвинул интересную гипотезу о существовании в человеческом мозге двух основных систем для контроля взаимодействий с окружающей средой:

– система активации поведения, которая активирует наше поведение в ответ на сигналы вознаграждения и отсутствия

наказания (BAS). Эта система ассоциируется у нас с надеждой на что-то хорошее.

– система торможения поведения, которая вызывает в человеке тревогу и торможение поведения в новых условиях (BIS). Эта система активируется во время наказаний, скучных занятий или негативных событий.

Считается, что люди с относительно высоким BAS экстравертны и общительны, в то время как люди с высоким BIS, как правило, более сдержанны и интровертны. Когда с человеком возникает конкретная ситуация, организм может подойти к ситуации с помощью одной из двух систем. Системы не будут стимулироваться одновременно, и какая система доминирует, зависит от ситуации с точки зрения соотношения наказания и вознаграждения. То есть мы сами принимаем решение, как реагировать на ту или иную ситуацию.

Для того чтобы определиться с окончательным выбором цели, вам придётся принять волевое решение. Все мы вынуждены принимать множество решений каждый день. Каждое утро мы решаем, что выпить: чай или кофе? Что надеть и с чего начать свои дела? Кто-то способен быстро принять простое решение, кому-то может потребоваться несколько часов для того, чтобы определиться с цветом рубашки.

Известный психолог и лауреат Нобелевской премии Даниэль Канеман предлагает простую систему принятия решений, состоящую из двух частей. Быстрый режим работает автоматически и быстро, основываясь на нашем опыте и инту-

иции. Медленный режим, напротив, требует усилий и концентрации и используется при решении сложных задач.

Даниэль Канеман утверждает, что мы часто принимаем решения в быстром режиме, даже когда это неэффективно. Например, мы судим о людях по первому впечатлению, не задумываясь о том, что может быть иное объяснение их поведения. Мы также склонны доверять авторитетам и эмоциям, не обращая внимания на факты и данные. Профессор Канеман считает, что для принятия эффективных решений нам нужно переключаться между быстрым и медленным режимами в зависимости от задачи. Например, когда мы решаем простую задачу, мы можем использовать быстрый режим и принимать решение быстро. Но когда мы сталкиваемся со сложной задачей, нам нужно переключиться на медленный режим и уделить ей больше внимания. Мы должны учитывать свои предубеждения и ошибки, которые могут привести к неправильному принятию решений. Нам нужно быть открытыми для новых идей и готовыми изменить свое мнение, если появятся новые факты.

Наша когнитивная усталость в результате многочисленной обработки информации дестабилизирует процесс принятия решений, что может привести к несогласованным предпочтениям и стратегиям, которые значительно снижают качество принимаемых нами решений. Существует даже «эффект избегания неопределенности», когда при столкновении с необходимостью совершения выбора человек на-

чинает экономить свои когнитивные усилия и отказывается делать выбор. Например, когда человек оказывался в большом супермаркете, в котором очень большой выбор. Широкий ассортимент продуктов не даёт возможности определиться окончательно, в результате проще вообще отказаться от покупки. Люди предпочитают избегать ситуаций, где вероятность исхода неопределенна и неизвестна. Этот эффект может проявляться в различных ситуациях, например, при принятии финансовых решений или выборе места работы. Люди могут предпочитать работать в компании с более стабильным доходом и более предсказуемым будущим, даже если это означает меньшую зарплату, вместо работы в стартапе с большим потенциалом, но и большим риском неудачи. Эффект избегания неопределённости может иметь негативные последствия для принятия решений, так как он может приводить к упущению возможностей, которые могут оказаться выгодными и успешными. Он также может препятствовать инновациям и развитию, так как люди склонны избегать риска и предпочитают известные и проверенные пути.

Однако эффект избегания неопределённости может быть полезным в некоторых ситуациях, например, при принятии решений в условиях неопределённости и неизвестности. В таких ситуациях выбор более предсказуемой опции может быть более безопасным и обеспечивать большую защиту от потенциальных рисков. Кроме того, эффект избегания неопределённости может быть связан с различными факто-

рами, такими как личностные особенности, культурные нормы и социальные контексты. Некоторые исследования показывают, что люди из различных культур могут по-разному реагировать на неопределённость и риск и что этот эффект может быть связан с различными социальными и экономическими условиями. В целом, эффект избегания неопределённости может иметь как положительные, так и отрицательные последствия для принятия решений и развития, и его влияние может быть связано с различными факторами. Поэтому при принятии решений важно учитывать не только эффект избегания неопределённости, но и другие факторы, такие как риск, потенциальные выгоды и возможные последствия. Я буду очень рад, если вы научитесь эффективно использовать полученные знания!

Вы сможете усилить свою мотивационную эффективность благодаря ещё одному интересному междисциплинарному направлению, о котором я хочу вам рассказать. Это «Нейроэкономика», которая работает на пересечении нейробиологии, психологии и экономики. С помощью этого инструмента мы можем изучать процесс принятия решений при наличии альтернативных вариантов, распределении риска и вознаграждения. Нейроэкономика возникла в 1990-е годы, когда исследователи начали применять нейробиологические методы для изучения экономических явлений. Основной задачей нейроэкономики является изучение процессов принятия решений, оценки стоимости, мотивации и награды.

На основе этих исследований можно создавать более эффективные и точные модели экономического поведения человека. Этот инструмент может помочь в понимании некоторых экономических явлений, таких как финансовые пузыри, паники на рынке и экономические кризисы. Одним из главных инструментов нейроэкономики является функциональная магнитно-резонансная томография (фМРТ). Она позволяет изучать активность различных областей человеческого мозга в реальном времени во время выполнения экономических задач. Например, при изучении процесса принятия решений и оценки стоимости фМРТ может показать, какие области человеческого мозга активируются при различных вариантах выбора. Исследования показывают, что люди склонны принимать решения на основе эмоций и интуиции, а не на основе логических выводов, что часто приводит к неоптимальным решениям. В целом, нейроэкономика является очень перспективной наукой, которая может привести к созданию более точных моделей экономического поведения людей и более эффективных стратегий принятия решений. Однако, как и любая наука, она требует дальнейших исследований и развития для достижения своих целей и задач. При желании вы можете углубить свои знания в этом направлении и сделать свои собственные выводы.

«ИГРОПРАКТИЧНОСТЬ» КАК НОВОЕ КАЧЕСТВО ЛИЧНОСТИ

Смею предположить, что все мы в той или иной степени уже являемся активными участниками многочисленных игр. Вопрос заключается в том, насколько осознанно мы это делаем? В какие игры мы играем чаще всего и кто формирует для нас правила этих игр? Всё чаще мы встречаем понятия игропрактики в событийном контексте, не только применительно к организации и проведению различных мероприятий, но и в процессах выстраивания взаимоотношений между партнёрами и клиентами. Принципы игропрактики показывают высокую эффективность в сферах налаживания бизнес-процессов, коммуникации между сотрудниками, получения обратной связи, увеличения вовлечённости и степени лояльности к бренду или продукту.

Многие из нас уже давно вовлечены в различные игровые процессы, но, возможно, уже просто перестали обращать на это своё пристальное внимание. Банки, крупные бренды и сетевые магазины увлекают нас различными розыгрышами и лотереями. «Угадайте слово и получите скидку!», «Совершите покупку на определённую сумму и поймайте свою удачу!», «Нажмите на кнопку в определённой последовательности и выиграйте суперприз или разгадайте очеред-

ную загадку, пока едете в автобусе на работу!» Нас постоянно приглашают принять участие в различных промоакциях, челенджах и соревнованиях, которые основаны на игровых принципах. Да, нам нравится нажимать на кнопки, переключать выключатели, открывать буквы, угадывать слова и решать различные головоломки. Мы с удовольствием готовы делать это абсолютно бесплатно и тем более за вознаграждение.

Геймификация лидогенерации, то есть привлечения новых клиентов, проводит нас через увлекательную воронку продаж, благодаря этому многие из нас неосознанно принимают участие в очередной игре в надежде на главный приз, повышенный кэшбэк или возможный прилив эндорфинов. Таким образом создатели игры привлекают и удерживают наше внимание, мотивируют на дополнительную активность или совершение очередной покупки. А кто-то из нас просто играет для того, чтобы отвлечься, скоротать время в пути или для того, чтобы установить свой новый игровой рекорд. Это так увлекательно и соблазнительно, что мне остаётся только надеяться на то, что вы не будете делать этого во время прочтения этой книги. Потому что прямо сейчас я хочу предложить вам переосмыслить своё отношение к играм и, возможно, даже улучшить качество своей жизни с помощью «игропрактичности».

Практичность помогает нам просто и эффективно решать сложные задачи. Проявляя разумную инициативность и де-

ловитость в игровой форме, мы можем получать реальные результаты. Стремясь к процветанию, мы стараемся быть практичными не только в финансовой сфере, но и в сфере здоровья, выстраивании личных отношений, удовлетворении своих физиологических, эмоциональных, интеллектуальных и даже духовных потребностей.

«Игропрактичность» помогает нам быть счастливыми, эффективными и процветающими. Мы должны научиться не только играть, но и правильно структурировать игровые процессы. Элементарное непонимание правил снижает эффективность использования игропрактики не только для игроков, но и для создателей игры. Чрезмерная увлечённость игрой забирает наше время и внимание, не давая возможности для развития в других направлениях. Очень важно найти правильный баланс и обрести понимание элементарных правил участия в различных игровых процессах и программировании собственных игр. Поэтому давайте прямо сейчас ненадолго перейдём от игропрактики к игротехнике. Точное и понятное структурирование помогает нам увеличить эффективность и вовлечённость для всех участников игрового процесса.

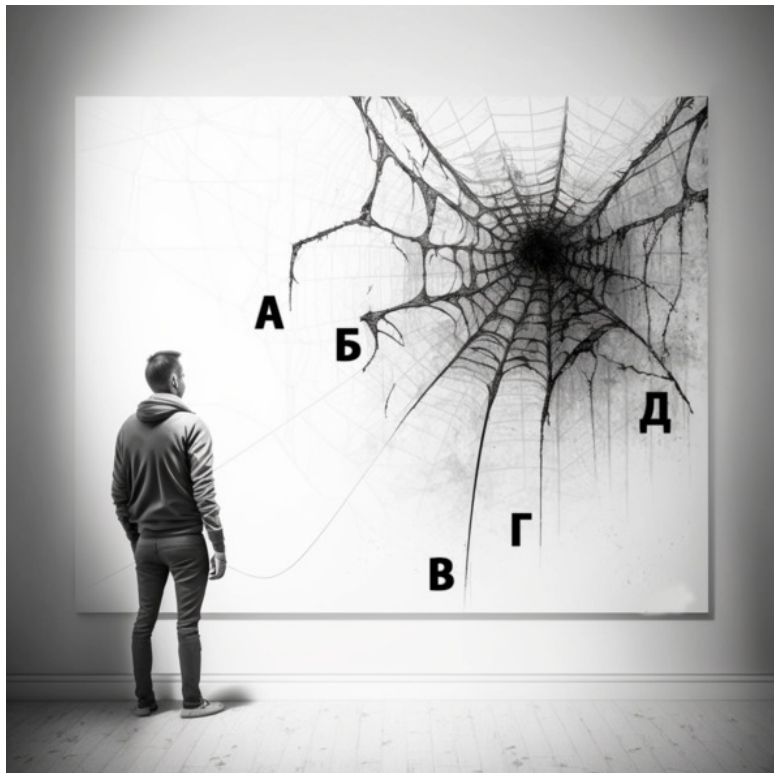
Для начала давайте определимся с концепцией игры, которую вы планируете начать, сделаем так называемый «сеттинг». Придумайте описание своей идеи, название и жанр. Опишите целевую аудиторию, возможную сюжетную линию, механику и другие особенности своей игры. Определите точ-

ки входа в игру и выхода из игры. Где и как будет выглядеть начало и что будет ждать в конце? Например, сюжет вашей игры может быть линейным и простым. Движение из точки А в точку Б.

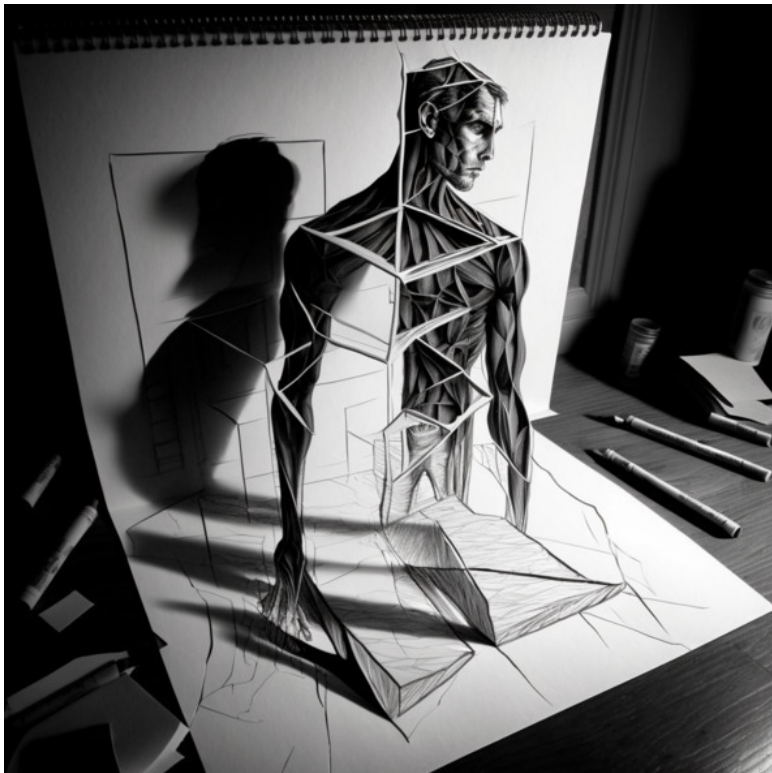


Понятный, но быстро надоедающий вариант можно раз-

нообразить кластерным сюжетом, когда у вашей игры появляется несколько возможных ответвлений от основной линии. Можете представить себе паутину с многочисленными переплетениями путей. Такой сюжет даёт игроку больше свободы для действий и увеличивает количество вариантов развития событий.



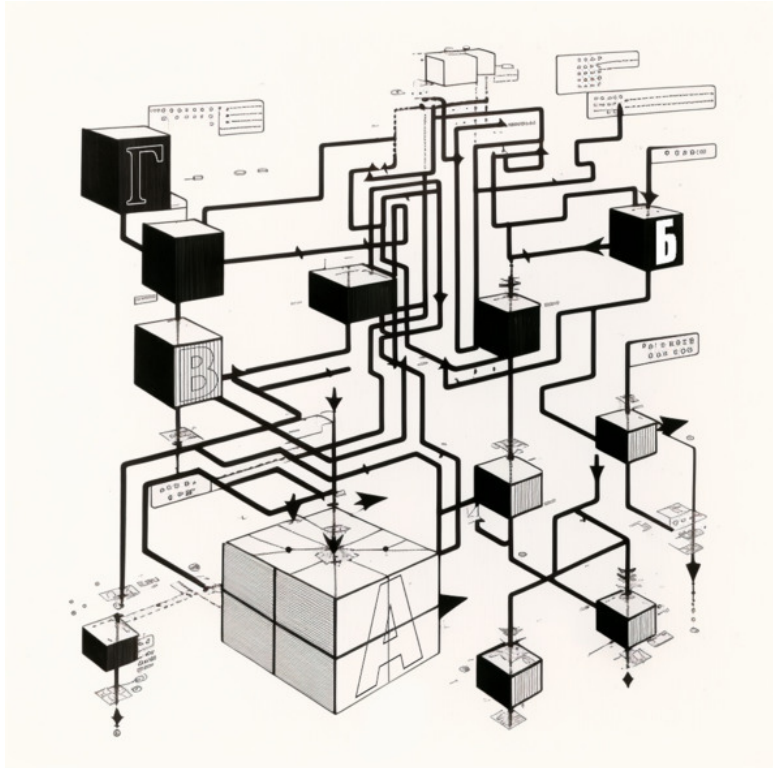
А теперь давайте используем свои новые навыки «игро-практичности» и рассмотрим эту плоскую сюжетную картину с помощью как бы дополненной реальности. Умение видеть ситуацию с разных точек зрения помогает нам получить информацию как бы в проекции, например, в трёхмерной плоскости.



Осознанная погружённость в игровой процесс даёт нам возможность почувствовать даже подобие 5D-эффекта, когда и снаружи, и внутри нас происходит что-то очень интересное, усиливающее эффект присутствия. Благодаря чему мы можем создавать многослойность сюжетных линий, добавлять нарративность, нюансы, важные мелочи и акценты,

подсказки и другие аспекты, с которыми игрок может выстраивать эффективную коммуникацию.

Очень полезным и наглядным инструментом для создания любой игры может стать блок-схема. С помощью визуального программирования вы можете фиксировать алгоритмы или процессы в виде визуальной структуры, в которой отдельные шаги отображаются в виде блоков, которые соединяются линиями со стрелочками, которые, в свою очередь, указывают направление последовательности выполнения определённых действий. Подобные решения могут быть очень эффективными, когда вы создаёте групповую игру, в которой предполагается участие нескольких или множества игроков.



Давайте представим, что вы пытаетесь выстроить коммуникацию с коллегами, а люди, которым вы предлагаете свою игру, не понимают или не поддерживают вашу инициативу, потому что не понимают, чего вы от них хотите. Или потому что изначально вы играете в разные игры с отличающимися правилами игры.

Что будет, если на футбольное поле в составах команд выйдут баскетболисты, хоккеисты, гимнасты и представители других видов спорта? Все они могут быть профессиональными игроками, замотивированными и целеустремлёнными людьми, но, находясь не на своём поле и не в своей игре, они не смогут добиться желаемого результата. Потому что при таком «сеттинге» участники не могут играть в одну и ту же игру полноценно.

«Игропрактичность» позволяет нам использовать практичный подход к игровому процессу, демонстрирует прозрачную мотивацию, понимание правил и целей игры. Использование понятных предлагаемых обстоятельств усиливает погружение в игровой процесс. Прописанная и визуализированная механика игрового процесса помогает нам прогнозировать и просчитывать предполагаемое развитие событий.

Для примера давайте возьмём известную практически всем коммуникационную игру «Мафия». Я провёл не одну игру и хочу поделиться с вами своими наблюдениями. Несмотря на то что мы обладаем одинаковыми вводными данными – то есть сеттингом, такими как карты с персонажами, маски и количество игроков за столом, всякий раз мы можем обнаружить различающиеся трактовки или формулировки правил и нюансов игры. Поэтому перед началом новой игры ведущий должен применить свою «игропрактичность», для того чтобы точно и подробно проинструктировать всех

игроков о правилах, по которым мы будем играть прямо сейчас.



Необходимость выстраивания коммуникации, даже с незнакомыми игроками за столом, вынуждает нас быть внимательными к деталям, точно формулировать свои мыс-

ли, ощущения и доводы, контролировать эмоции и выдвигать обвинения. Буквально за одну игру с помощью «игропрактичного» подхода мы можем испытать широкий спектр эмоций. В результате даже простая игра в «Мафию» позволяет игрокам выйти из зоны комфорта и обнаружить нечто новое в своём поведении. А если мы будем внимательны и наблюдательны, то сможем проанализировать поведение всех игроков в предлагаемых игровых обстоятельствах, для того чтобы сделать определённые и даже полезные выводы.

Существуют различные игры, обладающие интересным трансформационным эффектом. Это могут быть как настольные или онлайн-игры, так и различные «тимбилдинги» с активным физическим участием игроков. В таких играх могут раскрываться неожиданные качества личности. Очень часто я наблюдал трансформационные перемены в человеке, который становился активным участником испытаний на тропе препятствий. Во время командных соревнований дух конкуренции и желание победить способны пробудить азартного игрока даже в скромном и закомплексованном человеке. Но для вовлечения в этот игровой процесс очень часто нам приходится тщательно прорабатывать сильное сопротивление, основанное на страхе, смущении, сомнениях или неуверенности в своих силах.

Важной задачей для создателей любой игропрактики является преодоление скептического отношения к игре, вызванное элементарной боязнью проигрыша. Мы не любим

проигрывать, страх перед возможным проигрышем не даёт нам начать новую игру. Преодолевая собственные страхи, мы можем стать лучше, но для этого придётся выйти из зоны комфорта и принять участие в этой игре. Игровой опыт трансформируется в получаемые полезные навыки. Очень часто даже игрок, не занявший первое место, получает от игры больше, чем победитель. Возможность продемонстрировать свою силу воли или креативность в предлагаемых игровых обстоятельствах может подарить игроку настоящий инсайт.

Увлекательная игра помогает нам познавать мир, раскрывать себя и знакомиться с окружающими нас людьми. Использование «игропрактичности» в повседневной жизни увеличивает нашу эффективность. Чем больше практики в игровой форме мы совершаем, тем больше полезного опыта и положительных эмоций мы можем получать в результате наших стараний.

«Игропрактичность» помогает нам вовремя определить, какие игры играют и манипулируют человеком, а какие приносят пользу и неподдельную радость. Я очень надеюсь, что вы сможете получать искреннее удовольствие от применения принципов «игропрактичности».

ЧТО ТАКОЕ ЦЕЛЬ И ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ?

В названии этой книги есть слово **Цель**. Не удержался и тоже выделил это важное слово. Сформулируем такое же короткое и понятное определение. Цель – это конечный результат, к которому стремится человек или организация. Это может быть что-то конкретное, такое как достижение определённой суммы денег, или более абстрактное, например счастье или успех. Ваша цель может быть краткосрочной или долгосрочной и может быть связана с личным развитием, карьерой, финансами или другими аспектами жизни.

Определение цели – это важный шаг в достижении успеха.

Когда человек знает, чего он хочет достичь, он может лучше сосредоточиться на своих действиях и принимать более осознанные решения. Цели могут помочь нам сориентироваться в жизни, давая чёткое направление и уменьшая вероятность бесцельного существования. Чтобы определить свою цель, необходимо задать себе несколько вопросов. Во-первых, что я хочу достичь? Это может быть что-то конкретное, такое как покупка новой машины или более абстрактное, например, счастье или удовлетворённость своей жизнью. Во-вторых, почему я хочу достичь этой цели? Этот во-

прос поможет понять, какие мотивы двигают человека, и может помочь определить, насколько реалистична цель. В-третьих, как я буду достигать этой цели? Этот вопрос поможет определить шаги, которые необходимо предпринять для достижения задуманного результата.

Определение цели – это только первый шаг в достижении успеха. Чтобы добиться желаемого результата, необходимо работать над своими навыками и способностями, быть настойчивым и уметь преодолевать различные препятствия. Использование игропрактики и геймификации может помочь в решении этой непростой задачи. Ведь...

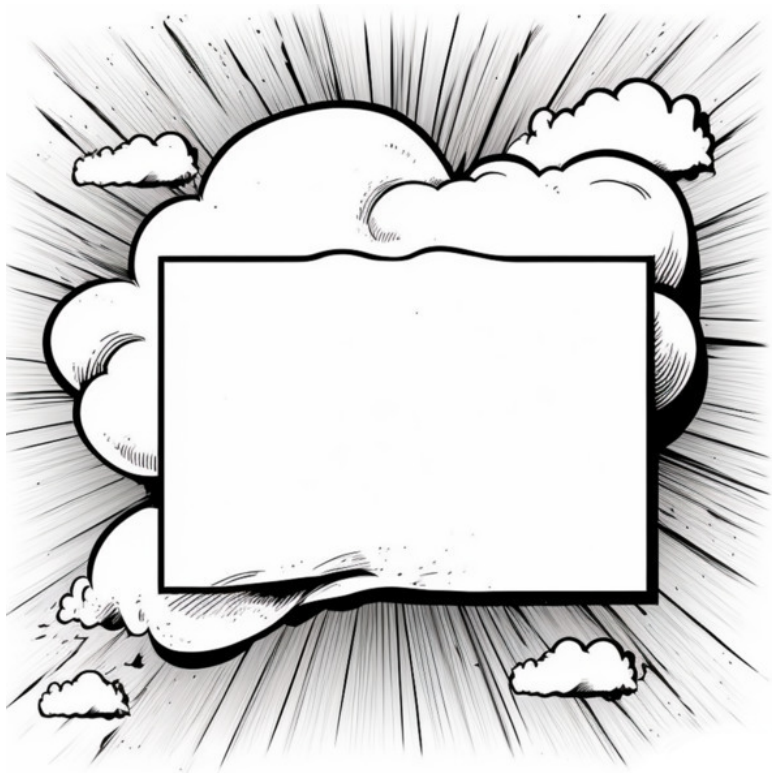
иметь ясную цель – это уже половина успеха.

Итоговое определение цели каждый трактует для себя самостоятельно. Исходя из субъективной оценки принципов целеполагания, мы формируем наше личное отношение к достижению чего-либо. У всех оно может быть выражено в разной степени. Однако любое наше действие непосредственно связано с тем, что мы затрачиваем определённое количество ресурсов и времени на его совершение. Используя игропрактику, вы можете научиться определять свои истинные цели и второстепенные задачи, а значит, сможете делать то, что позволит исключить бесполезную трату времени.

Даже минимальные усилия могут приносить максимальные результаты.

Для этого я предлагаю определиться с точкой входа в иг-

ру. Давайте попробуем определить для себя, что такое цель. Ведь если вы читаете эту книгу, значит, наверняка эта тема показалась вам интересной и актуальной. Напишите в облаке короткое определение цели для себя: «Что такое цель?»»



Для лучшего понимания друг друга возьмём короткое

и ёмкое определение. Целеполагание – это процесс определения целей и разработки плана действий для их достижения. Мне кажется, что данное определение максимально точно совпадает с темой этой книги. Может случится так, что целью станет любой идеальный или реальный предмет вашего сознательного или бессознательного стремления. Мы представляем себе некий конечный результат, на который мы преднамеренно направляем наши усилия. От формулировки и трактовки понятия может зависеть не только результат, но и процесс достижения этой цели. На мой взгляд, чем сложнее становится окружающий мир, тем сложнее становится подбор подходящих определений. И это вполне естественный процесс, который мотивирует нас развивать свою точность определений. В наше время очень легко быть неправильно понятым, что может вызвать реакцию оскорбления человеческой чувствительности. Или привести к острым стадиям недопонимания, выраженным в конфликтах и противоречиях. Поэтому давайте постараемся максимально точно определиться с этим понятием. Для того, чтобы...

научиться попадать точно в цель!

Может быть, для вас цель – это мысленная модель желаемого результата, идеальный образ вашего будущего. Давайте подключим фантазию и позволим себе смело пофантазировать на данную тему. При достижении цели мы получаем результат, на который преднамеренно было направлено наше желание доведения возможности до её полного завершения.

Для кого-то цель может представлять из себя некий осознанный образ предвосхищаемого результата. Если мы понимаем, чего хотим достичь в результате предпринимаемых нами действий, значит, нам будет гораздо легче отсеивать среди ежедневных дел ненужные и менее важные.

Исходя из точных определений, вы сможете принимать осмысленные решения даже в критических ситуациях, требующих от вас принятия решения здесь и сейчас. Простой, но понятный вопрос может стать для вас паролем для входа в зону собственной активности. Возьмём для примера что-нибудь из актуального для вас прямо сейчас. То, чем вы заняты и на чём сконцентрировано ваше внимание. Напишите в облаке ответ на простой вопрос: «Как это может помочь мне в достижении цели?» и «Что для меня означает понятие – цель?»



Надеюсь, что у вас получилось. Это не значит, что вы отказываетесь от всего остального. Многие из жизненных процессов выходят за рамки целеполагания, и это вполне естественно. Хорошо поставленная задача в сочетании с игропрактикой может не только замотивировать, но и упорядочить наши мысли для упрощения её решения.

Также мы можем обратить внимание на тот факт, что процесс целеполагания и выполнения любого другого дела может быть для нас осознанным или неосознанным. В основе нашей деятельности лежит определённая потребность, это может быть проблема или возможность, основанная на определённых жизненных ценностях человека.

Нас воспитывают родители, мы повторяем паттерны их поведения. Поэтому наши потребности и проблемы могут не осознаваться, в то время как возможности должны быть предварительно нами замечены и обозначены. Подвергая свои идеи излишнему сомнению, мы можем так и не дойти до финала игры. Заикливаясь на определённой стадии и переоценивая себя, мы рискуем совершить ошибку. Поэтому очень хотим найти ту самую «золотую середину», в которой можно будет оставаться эффективным и счастливым человеком. Наши ценности содержат в себе сформировавшуюся мотивационную систему, чем-то похожую на осознанную или неосознанную потребность человека.

Приготовьтесь, это нужно будет хорошенько осмыслить и, возможно, пару раз перечитать или переслушать заново. В словаре практического психолога указано: «Мотив явлен субъекту в виде специфических переживаний, характерных либо положительными эмоциями от ожидания достижения данного предмета, либо отрицательными, связанными с неполнотой настоящего положения. Но для осознания мотива, то есть для включения этих переживаний в культур-

но обусловленную категориальную систему, требуется особая работа». Как вы уже, наверное, догадались, для того чтобы добиться поставленной цели, нам нужно будет не просто немного измениться, а довольно-таки заметно трансформировать себя для того, чтобы всё задуманное стало реализованным. С помощью сознательных доводов в пользу того или иного мотива...

вы всегда сможете более точно определить свою цель!

О целеполагании как таковом можно говорить в том случае, если человек специально пытается осознать свою цель. Об этом действительно нужно подумать. Проанализировав имеющиеся у нас потребности, проблемы или возможности, мы представляем наш идеальный образ желаемого будущего. Если нам искренне нравится всё то, что мы придумали, значит, пора запускать процесс планирования достижения этой цели.

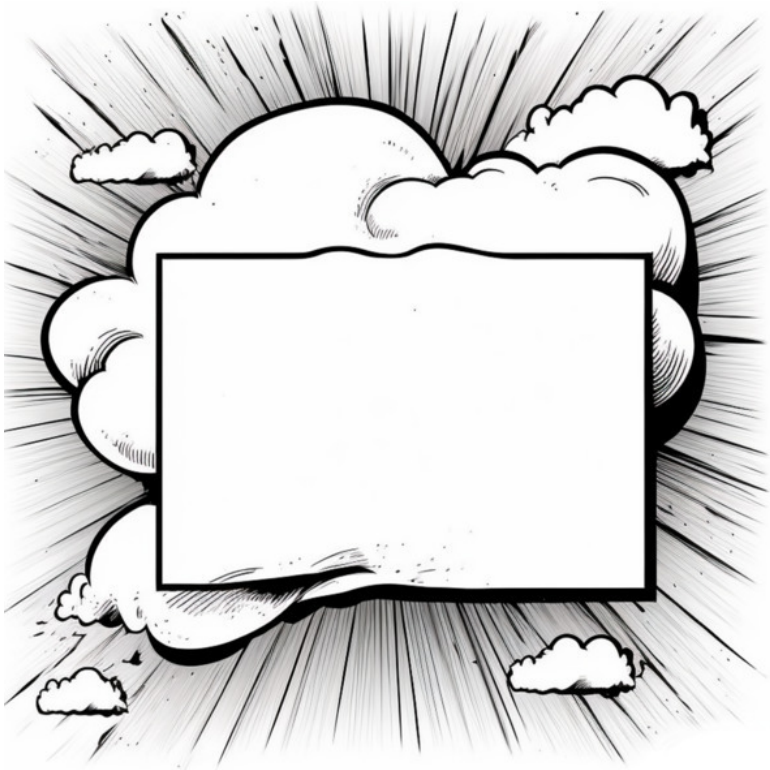
А что, если всё это целеполагание – выдумки и фантазии? Может быть, не стоит себя всячески нагружать и мотивировать. Можно довериться судьбе или двигаться по течению, и всё будет хорошо. Отсутствие осознаваемой цели приводит нас к отсутствию этапа планирования, мы даже не думаем что-либо предпринимать. Поэтому поиск ресурсов для достижения такой непонятной цели и наши действия совершаются хаотично. При такой игре процесс не позволяет нам никак контролировать итоговый результат. Все наши

усилия, потраченные таким образом, становятся напрасными и неэффективными. С помощью игропрактики мы стараемся научиться управлять этими процессами. Соотношение возможного результата с тем, чего мы по-настоящему хотим достичь, помогает нам принимать действительно важные решения. В процессе целеполагания в игровой форме мы выбираем одну или несколько целей и устанавливаем определённые параметры, характеристики и описания. Для этого мы можем использовать шкалу наших личных ценностей. Составьте в облаке иерархию пяти или семи своих жизненных ценностей:



Проанализируйте, какие у ваших ценностей взаимоотношения друг с другом. Могут ли они быть полезны друг другу или конфликтуют между собой. Если это так, то попробуйте придумать, как можно максимально благоприятно для себя решить эту интересную задачу. Я буду очень рад, если у вас получится это сделать!

Теперь давайте определимся со способами целеполагания. Что-то мне подсказывает, что самым распространённым способом целеполагания является «интуитивный». Можно даже предположить, что это единственный способ целеполагания, который как бы «автоматически» встроен в каждого человека. Наши интуитивные цели формируются на основе существующего жизненного опыта, знаний и навыков. Напишите в облаке: «Почему вы доверяете или не доверяете своей интуиции?»



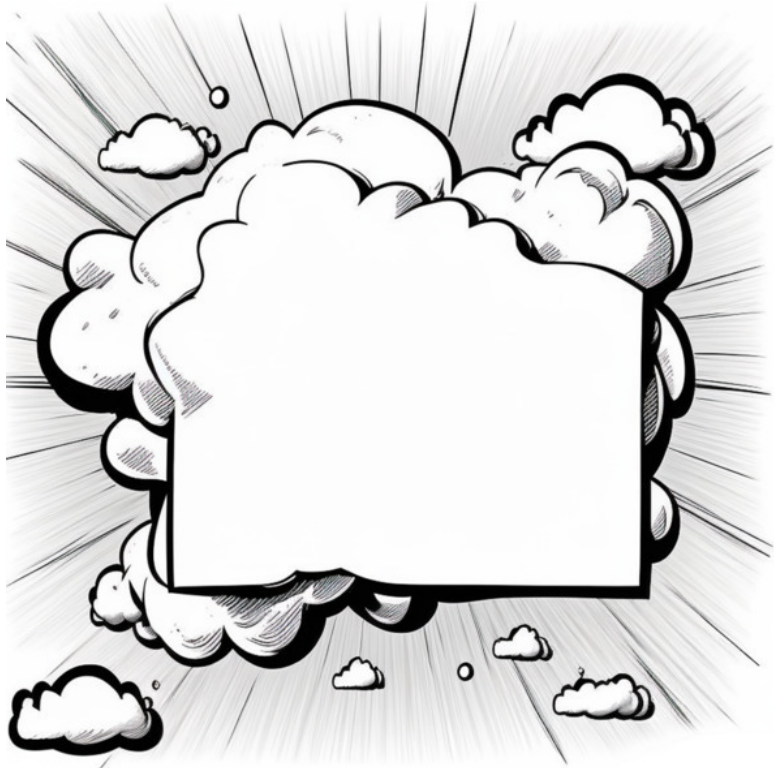
Именно **Интуиция** помогает нам понимать и проникать в смысл происходящих событий и ситуаций посредством единомоментных бессознательных выводов. Тех самых инсайтов и озарений, которые приходят к нам в голову в моменты распознавания ситуации в целом и без глубокого анализа деталей. Используя наш жизненный опыт и воображе-

ние, мы прогнозируем возможное развитие событий. Благодаря чему можем взять на себя ответственность за принятие тех или иных решений.

С помощью «экспериментального» способа вы как бы изобретаете опытный образец своей цели, для того чтобы протестировать своё желание на нём. И если вам нравится то, что у вас получилось, значит, можно будет продолжать действовать в данном направлении.

Для способа «вычисления» цели нужно выписать все второстепенные цели в виде столбцов таблицы. В качестве строк записываем качественные и количественные критерии, которые существенно влияют на результат достижения вашей цели. После оценочного подсчёта вы сможете выбрать наилучший из возможных вариантов для эффективного решения поставленной задачи. Иногда достаточно поменять слабые части местами, и всё начинает получаться.

Получив необходимую информацию, мы можем применить способ «цели – ценности». Проанализировав соотношение ваших целей с ценностями, можно определить, какая из них вносит наибольший вклад в достижение задуманного. Можете разделить облако на две части, в одной напишите несколько ценностей, в другой укажите свои актуальные цели:



Ещё один очень популярный способ целеполагания называется «выбор и предписание». При его использовании мы выбираем цели из «списка» предложенных вариантов. Мы можем принять идею наших родителей, родственников или друзей. Можем откликнуться уже на готовое предложение, подражая уже известному алгоритму. Мне кажется, что в та-

ком случае успеха могут добиться те, кто сможет убедить себя в том, что это и есть его истинная цель.

Из-за «многослойности» наших целей мы можем не догадываться о наших истинных мотивах. Даже в простых и понятных на первый взгляд определениях наших целей может содержаться нечто большее, чем просто желание купить новый дом. Возможно, это наше желание продемонстрировать окружающим нашу самостоятельность или повысить наш статус в определённой группе людей. Для достижения наших истинных целей нам понадобится осознанное понимание наших глубинных мотиваций. И я буду очень рад, если у вас получится это сделать!



Но не стоит забывать и о том, что цель должна быть максимально точно не только с точки зрения нашего внутреннего восприятия желаемого. Мы совершенно точно должны представлять пути достижения нашей цели. Для этого будем использовать в планировании конкретные инструменты и необходимые ресурсы. Не забывая о необходимом време-

ни, которым мы располагаем на данный момент. Именно для этого была разработана система постановки целей SMART. Эту аббревиатуру можно расшифровать как:

– Specific (конкретная) – наша цель должна быть конкретной, т. е. должна указывать на то, что именно необходимо достигнуть;

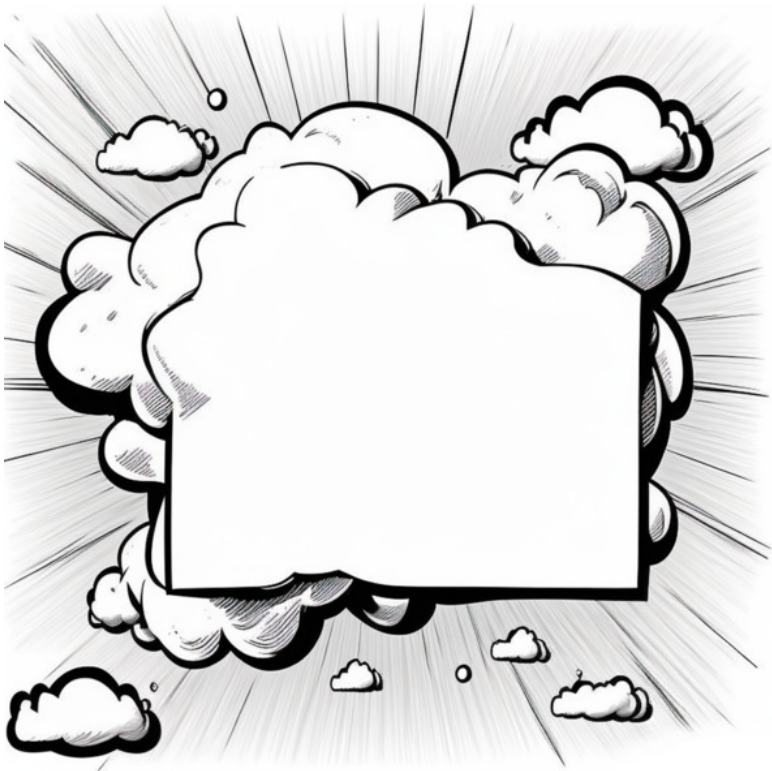
– Measurable (измеримая) – содержит указанное измерение результата. Если цель количественная, то необходимо указать целевую цифру, если качественная, то можно установить эталон или пример;

– Achievable (достижимая) – поставленная цель должна быть реальной, кроме того, должен быть понятен механизм её достижения, и он также должен быть реален;

– Relevant (релевантная, актуальная) – необходимо понимать, что выполнение цели актуально и действительно необходимо для достижения желаемого результата;

– Time-bound (ограниченная во времени) – цель должна иметь чётко определённые границы времени её достижения. Дедлайны могут быть полезными.

Используя этот алгоритм, мы можем проанализировать цель и убедиться в её актуальности и целесообразности. Напишите в облаке пять своих целей на этот год так, как будто бы они уже реализовались, а затем выберите из них ту, которая наибольшим образом изменила бы вашу жизнь. Обведите её, а затем проработайте с использованием своей SMART системы.



Все мечтают о быстром исполнении желаний, однако материализация мыслей происходит с задержкой по времени. Чем амбициознее планы, тем больше времени может потребоваться на их успешную реализацию. Причём негативные мысли и эмоции у абсолютного большинства людей материа-

лизуются гораздо быстрее. Это объясняется тем, что материализуются именно те мысли и эмоции, которые на самом деле преобладают в человеке. Французский писатель Анатоль Франс писал:

«Есть великая мудрость в том, чтобы сохранить склонность к мечтанию. Мечты придают миру интерес и смысл».

Возможно, всё то, что сейчас происходит в нашем мире, является результатом наших мечтаний и страхов. И для счастливой жизни всем нам придётся кардинально изменить своё мышление. Таким образом вы не только станете счастливей, но и продемонстрируете положительный пример окружающим. Давайте прямо сейчас постараемся подумать о чём-то хорошем и представим что-то приятное. Например, то, что вам очень хочется получить уже в ближайшем будущем. Я буду очень рад, если у вас получится это сделать!

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ИГРА

Для многих из нас достижение цели – это, в первую очередь, психологическая игра. Проведением психологических игр занимаются не только психологи-консультанты и дипломированные психотерапевты, но и различные бизнес-тренеры, коучи, тарологи и организаторы мероприятий. Игропрактика может стать частью индивидуальной консультации, тренинга или обучающего вебинара, направленного на решение разного вида запросов, таких как самооценка, отношения, предназначение, бизнес или саморазвитие. Обратившись к хорошему специалисту, вы наверняка почувствуете эффект от применения принципов игропрактики. Для достижения наших персональных целей мы сами можем стать своим личным тренером, чтобы научиться побеждать в новых психологических играх даже без помощи со стороны. Я постараюсь объяснить вам, как это можно сделать самостоятельно.

Игра позволяет нам безопасно для себя и окружающих как бы проигрывать различные жизненные сценарии или ситуации, в которые привычными способами мы не можем или не хотим возвращаться. Это помогает проработать сопротивления и непроработанные «гештальты», не позволяющие нам добиваться поставленных целей. Наше искреннее желание или нежелание достигнуть определённую цель

может быть спровоцировано психологической травмой, полученной в детстве. Не понимая своих истинных побуждений, мы не можем получить желаемый результат. Благодаря различным методам психологических игропрактик мы можем пробовать и выбирать для применения самую эффективную. Возможно, вам понравится арт-терапия или «выбрасывание» энергетического пучка на холст в виде «нейрографики». Кто-то эффективно использует ассоциативные и метафорические карты. Множество способов и практик позволяет выбрать самую эффективную для каждого конкретного случая. Поиск и подбор эффективной игры тоже может превратиться в увлекательный игровой процесс.

Конечно, психологические игры существовали и в древности. Игра-самопознание «Лила» появилась очень давно в Индии, но массовое распространение она получила только в наши дни. Она основана на философских понятиях и является инструментом наблюдения за закономерностями случайных событий в жизни. Наверняка вам знакома настольная психологическая игра «Монополия», в которой необходимо грамотно распоряжаться ресурсами и строить свою бизнес-империю. И, скорее всего, вы точно играли в «Мафию», о которой я говорил в главе про игропрактичность. В этой ролевой игре каждый из нас может научиться обманывать или определять обман. Для успешной игры необходимо научиться логично мыслить, коммуницировать с окружающими и тренировать внутренний самоконтроль. Ещё придёт-

ся следить за своими словами и обращать внимание на важные детали.

Буквально за одну игровую партию люди за столом узнают друг о друге намного больше, чем до игры. Такая психологическая игра может раскрыть наш внутренний потенциал или укажет на слабые места, которым стоит уделить больше внимания. После дополнительной проработки мы можем овладеть полезными навыками, которые смогут пригодиться и за пределами игрового стола. Признавая своё желание – достигнуть новую цель, мы допускаем необходимость нашей психологической трансформации в нового человека.

В своей книге «Человек играющий» нидерландский философ, историк, исследователь культуры и профессор Йохан Хёйзинг рассматривал различные проявления нашей культуры и выявлял в них игровую суть, утверждая, что в игре кроется сущность человеческой культуры. Иными словами, культура имеет игровую природу. Получается, что такая культура включает в себя два основополагающих компонента, которые, на первый взгляд, кажутся противоречащими друг другу:

- а) игра даёт нам свободу действия;
- б) игра требует от нас подчиненности правилам.

На мой взгляд, при всей парадоксальности в этом определении кроется интересная суть, понимая которую, вы можете эффективно использовать принципы игропрактики для достижения поставленных целей. Обладая определённой

свободой действий, мы принимаем решения, направленные на достижение нашей цели. В зависимости от области применения наших усилий мы можем опираться на уже существующие правила той или иной игры.

Учёные утверждают, что в основе всякого нашего целенаправленного поведения лежит специфический нейрофизиологический механизм, который они называют «акцептор результата действия». Суть этого механизма заключается в стремлении нашего мозга предсказывать состояния окружающего мира. Предсказывая результат наперёд, мы понимаем, что нам следует делать и зачем.



Но созданы ли в нашем мозге действительные образы тех целей, о которых мы думаем? Ведь одно дело – просто мечтать, думать о том, что нам чего-то хочется, и другое дело – предметно и детально понимать, что конкретно нам нужно в данных обстоятельствах. Получается, что акцептор результата действия включается в работу только во втором случае –

когда у нас уже есть определённое видение результата, тогда наш мозг обретает способность определить для себя точную цель. Он превращает её в свое желаемое будущее, которое он будет хотеть, причём сам и без дополнительных принуждений.

ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ ИГРА

Уже становится понятным, что для достижения каждой новой цели нам нужно изменяться. Становясь улучшенной версией самого себя, мы получаем дополнительные возможности для реализации задуманного. Чтобы с помощью этих изменений положительно повлиять на ситуацию, мы можем использовать трансформационную игру. Моделируя реальные жизненные ситуации, мы переносим свой игровой опыт в реальную жизнь.

Используя принципы игропрактики, мы можем в лёгкой и непринуждённой форме получить глубинные знания о себе и своих желаниях. Буквально за несколько часов или игровых сеансов игрок может найти для себя новые варианты развития событий и изменений в своей личной жизни. При этом опираясь на свои искренние желания, а не на чужой пример. В результате подобных игр мы будем гораздо лучше осознавать своё положение в текущей ситуации и получим свободу выбора в принятии решений. Если мы действительно хотим изменений и новых достижений, значит, нам точно придётся изменить текущую ситуацию, в которой по тем или иным причинам желанное остаётся недоступным. Я очень надеюсь, что процесс изучения этой книги запустит в вас эффективный трансформационный процесс.

Используя принципы игропрактики, мы можем не толь-

ко смешивать уже известные нам элементы, но и свободно экспериментировать с различными методиками, придумывая свои новые правила и добавляя концептуальное оформление. Кто-то может назвать это мистикой или эзотерикой. Но разве для настоящих чудес нужны прагматичные объяснения? Если вы придумали свой эффективный способ достижения цели, какая разница, как это всё будет обозначаться для окружающих. Мы играем для того, чтобы стирать барьеры и ограничения, которые создаются любителями ярлыков и необязательных объяснений. В отличие от обычных игр, у трансформационной игры нет основной задачи выиграть или победить. Суть в самом процессе игры и в результатах, которые вы получаете по мере продвижения.

Для успешной трансформационной игры вам потребуются разобраться в принципах своей мотивационной психологии. Автор книги «Геймофикация» Ю-Кай-Чоу предлагает использовать свой «Октализ», в котором подробно расписаны восемь основных факторов мотивации человека для улучшения геймификации компьютерных игр. Проанализировав так называемые «драйверы», мы получаем полезную информацию о своих мотивах, исходя из значимости, достижения, обладания, дефицита, страха потери, непредсказуемости, социального давления и творческой составляющей.



Подобная схема может дорабатываться и адаптироваться под наши задачи, но основные принципы являются универсальными, что позволяет нам эффективно использовать эту методику в любой сфере применения.

Большинство игровых систем «направлено на действие», то есть разработано таким образом, чтобы работа выполня-

лась как можно быстрее. Трудно назвать ничегонеделание игрой, хотя многие из нас любят эту игру и готовы лениться в любой подходящей и неподходящей ситуации. Персонализация игропрактики помогает нам направить действие на человека, задействованного в этой системе. Восьмигранник Ю-Кай-Чоу демонстрирует анализ факторов человеческой мотивации и объясняет применение основных поведенческих стимулов, которые мотивируют пользователя более эффективно выполнять ту или иную задачу посредством интерактивного опыта.

Каждым человеком движет уникальное сочетание нескольких мотивирующих сил. Кто-то вступает в игру, потому что хочет быть лидером. Кого-то мотивирует вызов, трудности и борьба с препятствиями. Кому-то, наоборот, нужно, прежде всего, ощущать себя в безопасности.

Действуя из чувства собственной значимости, мы возлагаем на себя некую миссию. Предполагая, что нас «избрала» судьба или другие люди, мы готовы отдавать свои силы, свободное время и средства процессу достижения поставленной цели. Есть множество примеров подобного альтруизма, когда человек, одержимый миссией, помогает кому-либо бесплатно. Однако этот же фактор иногда становится основой для негативных поступков, совершаемых человеком, верящим в то, что он исполняет своего рода «миссию», участвует в чём-то важном и значимом.

Наверняка вам знакомо понятие «достигатор». Такой че-

ловек испытывает непреодолимое желание к лидерству. Это ещё один фактор мотивации человека. Он служит для достижения успехов, развития навыков, мастерства и, в конечном счёте, преодоления жизненных трудностей. Нам хочется не просто продумывать ходы и выполнять игровые задания, но и видеть результаты своей деятельности, получать за неё какие-то бонусы или призы, то есть быть в некоем списке лидеров.

Третьим фактором мотивации является самосовершенствование и раскрытие своего творческого потенциала. Любой «трофей» или ценный приз практически не имеет для человека смысла, если награда была получена просто так. Ценны только те награды, ради достижения которых человек преодолел какие-то преграды и трудности, выполнил какое-либо «задание» или сумел сделать то, что раньше не получалось.

Чувство собственности и владения чем-либо может стать ещё одним фактором для мотивации. Осуществляя контроль над какими-либо ресурсами, мы инстинктивно стараемся улучшить и приумножить их количество. Многие хотят накопить большое богатство или обладать ценными вещами. Исходя из чувства собственности, человеку свойственно переоценивать себя или свои ресурсы.

Пятый фактор мотивации включает в себя все социальные элементы, мотивирующие людей. Сюда можно включить общественное признание, товарищеские отношения, конку-

ренцию или даже зависть. Когда мы видим, что у друга развит какой-то навык и он смог достичь высокого уровня, то у нас, как правило, возникает желание догнать и даже перегнать его в этом направлении.

Шестым фактором мотивации человека может стать желание обладать теми или иными вещами просто потому, что они очень редкие. Например, уникальные артефакты и предметы роскоши. Чем более редок этот ресурс или предмет, тем он более ценен. Предметы антиквариата или ограниченные коллекции NFT токенов могут стать наглядным примером такой мотивации.

Интригующий, седьмой фактор мотивации – это непредсказуемость хода игры и простое человеческое любопытство. Нам по-настоящему интересно, потому что мы не знаем, что будет происходить дальше. Именно поэтому многие из нас читают художественную литературу, смотрят фильмы и не любят спойлеры, раскрывающие финал. Этот фактор часто становится причиной игровых зависимостей и пристрастий к лотерейным билетам.

Ну и, наконец, восьмой фактор мотивации – это избегание негатива. Мне неизвестны такие люди, которые любят негативные эмоции. От негативных ситуаций всем становится только хуже, поэтому мы стараемся по возможности их избегать. Иногда это проявляется в виде необходимости действовать немедленно, из-за страха навсегда потерять эту возможность. Этим фактором очень часто пользуются хитрые

маркетологи, создавая ограниченные и специальные предложения. В некоторых играх этот фактор существует в виде поощрения за то, что человек заходит в игру, например, каждый день или каждые 12 часов. Чем дольше игрок это делает, тем более ценными становятся эти поощрения. Например, за первый день игры ты получаешь 10 монет, за второй – 20 монет, за третий – уже 30 монет и так далее. Но если ты пропускаешь день или два, всё опять сгорает и придётся начинать сначала.

Подобная аналитика и структурирование с помощью «октализа» очень востребовано и эффективно в области здравоохранения, физической подготовки, образования и дизайна продукции. Очень часто его используют для того, чтобы повысить окупаемость инвестиций и увеличения игровой активности пользователей. Я буду очень рад, если у вас получится применить эту методику для более точного определения своей мотивации.

ВИРТУАЛЬНАЯ ИГРА

Близкими и понятными для многих из нас являются понятия и принципы компьютерных и виртуальных игр. Когда мы играем в такую игру, нам нравятся вызовы и препятствия, возникающие на пути. Они «подстёгивают» и мотивируют нас на дальнейшее прохождение игры. Но бывают и такие препятствия, которые практически невозможно преодолеть без применения секретного «читкода». Для тех, кто не в курсе, объясню: разработчики игр предусматривают такие возможности, когда игрок может ввести секретный код и добавить себе необходимые ресурсы для выживания и успешного прохождения игры. К примеру, в классической компьютерной игре «Warkraft», в которую мы играли в годы моей юности, игрок вводил в панели задач кодовую комбинацию «it's a good day to die» и получал для себя игровое бессмертие. В современных играх игрокам предлагаются «кастомные» читкоды и патчи, с помощью которых можно прокачать свой аватар, чтобы повысить свою игровую проходимость.

Во многих играх есть скрытые возможности и так называемые «пасхалки». Отличие секретного послания, заложенного создателями игры, от обычного игрового секрета состоит в том, что его содержание, как правило, не вписывается в общую концепцию игры. Чаще всего для получения такого «пасхального яйца» следует произвести сложную или

нестандартную совокупность действий, что делает маловероятным случайное обнаружение данного секрета. Название происходит от популярного в США и бывших Британских колониях семейного мероприятия «охота за яйцами». Его устраивали накануне Пасхи. Участники должны с помощью подсказок найти как можно больше спрятанных по местности яиц. Если вы знаете, где искать, или вам известна секретная последовательность действий, значит, очень велика вероятность того, что именно вы соберёте все яйца.

Кто-то выскажет своё недовольство и даже несогласие с таким неигровым поведением: «Это не честно, так может каждый, а вот своими силами сможет только продвинутый и настоящий игрок!» Конечно же, многое зависит от контекста событий и обусловленных правил игры. Если в сетевой компьютерной игре игроки уличили нарушителя – игрока, использующего «чит-коды», в игре, не предусматривающей такое использование, то его, естественно, могут выгнать из игры и, возможно, даже «забанят» аккаунт этого игрока. Нечестная игра влияет на репутацию и может вывести из игры недобросовестного читера. Ну а если вы очень хотите играть в высшей лиге, то сможете сделать это только с повышенным игровым рейтингом доверия. Применение «мухлежа» позволяет нам преодолеть конкретное препятствие, но не гарантируют постоянный игровой результат. Поэтому даже опытному игроку приходится расставлять свои приоритеты.

Так и в реальности, мы можем долго пытаться испробовать все возможные способы и методы. Но «перепрыгнуть» через серьёзное препятствие получится, только если мы введём свой внутренний «читкод». Могут сделать предположение, что сам факт необходимости использования некоего «читкода» тоже является игровым элементом. Разработчики закладывают такое развитие событий, в котором нам нужно выйти за очевидные пределы игрового пространства, узнать нужную информацию, комбинацию или найти правильный «читкод», для того чтобы достигнуть поставленной цели в игре. Ну, или прокачать свои игровые навыки до такой степени, чтобы всё-таки суметь сделать то, на что мы не были способны раньше. Чем не дополнительное игровое задание? Геймдизайнеры предоставляют такую возможность по умолчанию, а вот как этой возможностью воспользуются игроки, решают они сами.

Попытку достигнуть своей цели можно рассматривать как попытку нарушить устоявшиеся правила игры, в которых может быть не предусмотрено появление нового игрового элемента. Всё работало и до того момента, как мы решили достигнуть своей цели. Поэтому наше желание достигнуть чего-либо переходит в попытку выйти за рамки общепринятого стечения обстоятельств. Эти действия могут быть восприняты системой как попытка её разрушить. Любая система, не только компьютерная игра, настроена так, чтобы удерживать своё состояние стабильности и работоспособности.

Появление нового игрока, пытающегося выйти за игровые пределы, может быть воспринято системой как нарушение утверждённых правил игры. Поэтому нужно быть готовым к тому, что система будет сопротивляться.

Именно поэтому нам приходится «читерить», то есть выходить за общепринятые рамки, совершать непредсказуемые поступки и принимать неожиданные решения. Предположим, что методом проб и ошибок вы смогли выработать определённую последовательность действий, которая помогает вам добиваться поставленных целей. Получив доступ к ресурсу, помогающему побеждать, как часто вы будете его использовать? Это может быть всё что угодно. Определённая фраза, которая помогает вам собраться с мыслями. Ритуал или секретное движение, благодаря которому вы активизируете свои внутренние ресурсы. Напишите в облаке: «Что может стать вашим эффективным „читкодом“?»



Конечно, есть игроки, которые увлекаются использованием «читкодов» и делают своего игрового персонажа бессмертным и неуязвимым. Теперь в режиме «godmode» ты можешь играть сколько угодно и делать всё, что хочется. Но согласитесь, что со временем даже при таких условиях игра становится «пресной» и неинтересной. Таким образом мы

лишаем себя азарта и удовольствия от получаемых результатов. Так и в жизни, человек, у которого есть все возможности и «читкоды», теряет вкус к такой жизни. Есть очень богатые люди, для которых зарабатывание денег становится скучной рутинной. Все вопросы решаются по одному звонку, на пути не возникает вызовов и сложностей, которые нужно преодолевать для получения удовольствия от новой игры. В результате хочется искусственно обострить ощущение, выйти за рамки и пределы, чтобы пощекотать нервы и заставить организм вырабатывать дофамины. Возможно, поэтому эти люди находят для себя такие занятия, в которых могут испытывать сильные эмоции. Иногда такие увлечения доводят до крайности, поэтому желательно не терять связь с реальностью и оставаться в здравом уме. Если игра становится для нас слишком простой и понятной, значит, мы можем попытаться усовершенствовать или улучшить эту игру. Или даже совместить её с чем-то ещё, для того чтобы испытать новые игровые ощущения. Не ограничивая свою фантазию, мы можем прийти к удивительным результатам.

Представим, что в вашей игре, в конце очередного этапа возникает «главный босс». Которого нужно обязательно победить, чтобы пройти дальше. Можем предположить, что в этом случае «босс» – это очередное сопротивление организма, которое зачастую является следствием работы нашей защитной реакции. Наш мозг запрограммирован на самовывживание. Благодаря этой функции мы отказываемся от рис-

кованных решений и поступков, которые могут закончиться фатально. За это мы можем сказать большое спасибо нашим предкам и эволюции. Но эта же функция мешает нам выйти из привычной зоны комфорта, в которой наш мозг чувствует себя в относительной безопасности. Если мы поставили перед собой амбициозную цель, для достижения которой недостаточно привычных и отработанных методов, значит, от нас потребуются что-то большее. Мы должны измениться сами, если хотим, чтобы в нашей жизни произошли существенные изменения. Мне кажется, что в процессе достижения поставленной цели мы меняемся и в момент достижения уже точно становимся другими. Потому что мы прежние, ещё не достигнувшие, а только помышляющие о достижении новой цели, ещё не являемся теми, кто её достиг. Иначе мы бы не ставили перед собой такую амбициозную цель. В этом мы можем увидеть важный аспект «достягательства» – нужно быть готовым меняться и открытым для перемен. Процесс перемен сопряжён с сопротивлением себя старого: человека, у которого всё понятно, всё лежит на своих местах и будущее более менее осязаемо. У человека, который решил измениться, повышается уровень тревоги и стресса, что может вызвать даже депрессию. Например, из-за неудовлетворенности своими результатами в соотношении с прилагаемыми усилиями.

Меняться страшно, но там, где страх, всегда можно найти интерес. Вы стоите на краю обрыва, так страшно, что да-

же дух захватывает. Но так же интересно, а что там? Чувство интереса и любопытства помогает нам заглянуть в неизвестность, как минимум для того, чтобы проверить себя. В компьютерной игре мы можем позволить себе повышенный риск, потому что знаем, что при неудачном стечении обстоятельств мы всегда сможем откатиться к началу игры или восстановиться в последнем «чекпоинте». В реальности у каждого рискованного поступка наступают достаточно реальные последствия. Интерес – это важный игровой драйвер – «Я закончу игру, я доиграю до конца, чтобы узнать, чем всё закончится, кто победит в итоге и какой будет приз. О да, я выиграю эту игру, для того чтобы получить заслуженную награду!» Такие мысли помогают нам замотивировать себя на продолжение игры. Я буду очень рад, если вы сможете гармонично и сбалансированно перенести свой игровой опыт в окружающую реальность!

СИСТЕМНОЕ ОБОЗНАЧЕНИЕ – ЦИФРОВИЗАЦИЯ

Для того чтобы эффективно контролировать параметры игрового процесса, нам могут пригодиться дополнительные системные обозначения. Продолжая визуализировать своё контрольно-игровое «меню», мы насыщаем его новыми параметрами и характеристиками цели. Они могут обозначать время и ресурсы, необходимые для достижения цели. Также мы можем контролировать любые другие процессы, отражающие наше состояние на данный момент. Например, для оценки и выбора я использую систему плюсов и рекомендаций. Плюсом может стать обозначение положительного довода в пользу реализации проекта. Проанализировав свою цель и наградив её предварительным рейтингом, мы можем решить вопрос актуальности и своевременности данного проекта. Также мы можем посоветоваться и получить рекомендацию от эксперта в данной сфере. Прочитать интересную статью или изучить дополнительную информацию, благодаря которой мы добавляем к этой цели новые плюсы. Идеи с минимальным количеством плюсов не добираются до повторного рассмотрения и не отнимают наше драгоценное время. Чем больше плюсов, тем актуальнее тема.

Почти всю свою жизнь я генерирую идеи. Всякие идеи, ду-

рацкие и гениальные, по моему личному мнению и по мнению других людей. Постоянно записываю свои мысли, удачные строчки, стихи и другие наблюдения. Я воспитал в себе такое увлечение. В юности мы писали шутки и песни, придумывали сценарии и рекламные ролики. И надо признать, что у меня даже что-то получалось. За этот навык мне платят деньги и приглашают в проекты. В общем, я делаю это уже очень давно, потому что мне это очень нравится. Я делаю это играючи, воплощая свои мысли в виде текста, звука и видео. Я экспериментирую и фиксирую свои внутренние переживания и размышления. Таким образом я могу добавлять наглядности всему происходящему. Благодаря введённым мною системным обозначениям, я контролирую игровую ситуацию на поле и отсекаю идеи, которые, на мой взгляд, не имеют смысла. Иногда на это требуется больше времени, чем нужно. Но я постоянно учусь. Наверняка у вас была не одна гениальная идея, которую воплощал кто-то другой. Может быть, даже было немного обидно от того, что у вас был шанс, потому что вы придумали это немного раньше и могли бы попробовать реализовать задуманное. Но по тем или иным причинам посчитали, что эта идея не реализуема. А может быть, вам помешала лень, и теперь к чувству обиды можно добавить немного вины из-за упущенных возможностей.

Используя эффективную систему обозначений, вы научитесь не пропускать хорошие идеи на стадии утверждения,

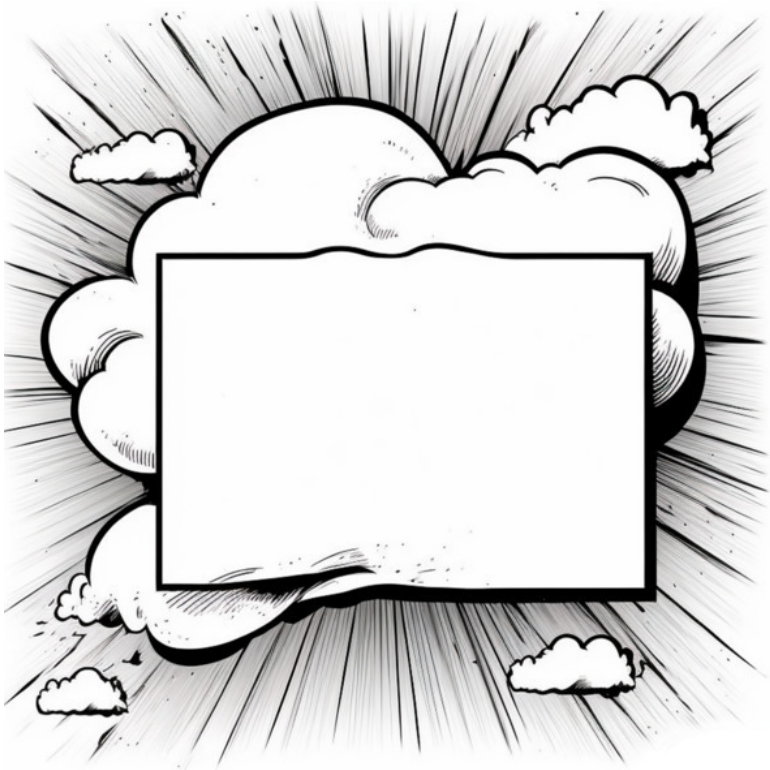
а также получите дополнительные инструменты контроля над текущей ситуацией. В процессе достижения поставленной цели вы сможете наглядно фиксировать изменения и наблюдать за ситуацией как бы со стороны. Так же подробное обозначение параметров цели помогает нам своевременно диагностировать проблемные места и зоны ответственности, в которых требуется наше активное участие. Изучив свой «кейс», вы начинаете понимать точку входа в цель, прогнозируете предварительные «чекпоинты» и готовите необходимые ресурсы для начала своей компании. При достижении цели вы можете проанализировать свою вводную информацию и получить интересные данные. Эта информация может быть полезной и в дальнейшем. Поэтому не упускайте эти возможности и составляйте свою уникальную систему обозначений и координат.

Если максимально упростить, то можно предположить, что цифры – это очень наглядная и полезная информация. Тот, кто обладает этой информацией, может быть вооружён дополнительными ресурсами и возможностями. Процесс обмена информацией может быть чрезвычайно эффективен, если вы контролируете его скорость и другие показатели. Поэтому не стоит недооценивать такой важный и потенциально полезный ресурс.

Для того чтобы наглядно мотивировать своего внутреннего игрока, получать оперативный доступ к информации и контролировать результаты игры, нам может понадобиться-

ся игровое «табло». Оно может состоять из разных элементов и показателей в зависимости от выбранной игропрактики. С помощью отображаемой информации вы сможете понять, чего конкретно вам сейчас не хватает для достижения поставленной цели. Анализируя эти данные, вы эффективнее управляете процессом, а также получаете дополнительную мотивацию к дальнейшим действиям. Подробная информация на вашем игровом «табло» помогает принять максимально верное решение, от которого могут зависеть результаты игры.

Для наглядности давайте попробуем цифровизировать необходимые ресурсы, которыми вы сейчас располагаете. Деньги, время, материальные и нематериальные ценности – всё то, что для вас имеет определённую стоимость или значение и может быть количественно измерено и проанализировано. Мы можем использовать процентное исчисление, наглядные графики, схемы и даже рисунки. Любая, даже не очень очевидная информация, может быть полезна во время анализа и контроля процесса достижения поставленной цели. В облаке вы можете добавить несколько показателей, которые помогут вам сориентироваться в ситуации: «Какая информация, по вашему мнению, может быть вам полезна прямо сейчас?», «Что из необходимых данных у вас есть, а какой информации недостаточно для достижения поставленной цели?»



В этом случае я могу вам порекомендовать создать отдельный «пункт управления» на листе бумаги или в другой, удобной вам, наглядной форме, где вы сможете вносить новые и изменять существующие данные. Наличие цифр привлекает наше внимание. Опытные маркетологи утверждают, что присутствие чисел в тексте усиливает эффект нашей во-

влечённости в информацию. Нам интересно узнать 10 – чего или почему именно 25, а не 26. Для успешной игропрактики мы можем использовать это волшебное свойство цифр и мотивировать себя на получение новых оцифрованных результатов.



На вашем виртуальном табло может отображаться время, которое вы забронировали на прохождение каждого этапа игры. Средства, которые необходимо инвестировать в реализацию проекта. Вы даже можете добавить информацию, которая будет отображать эффективность прилагаемых усилий. Каждое действие может быть учтено и обозначено. Мы не можем себе позволить обесценивать наши труды. Большое начинается с малого, на которое нужно обязательно обратить своё пристальное внимание. От мелочей и нюансов зависит игровая ситуация на всём поле. Нам приходится поддерживать свой интерес и самостоятельно мотивировать себя на дальнейшее продвижение по игровому полю. Критерии эффективности могут быть разными, в зависимости от специфики проекта. Я буду очень рад, если у вас получится использовать этот инструмент!

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.