

Министерство культуры Красноярского края
Краевое государственное автономное учреждение культуры
культурно-социальный комплекс
«Дворец Труда и Согласия им. А.Н. Кузнецова»

**КЛУБ ДЕЛОВЫХ ИГР,
КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ
РАЗВИТИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ
ДОБРОВОЛЬЦЕВ**

методические рекомендации

Красноярск
2024

В данные методические рекомендации включены деловые игры, направленные на развитие базовых компетенций добровольцев (волонтеров) и получение новых знаний о добровольческой (волонтерской) деятельности для успешного формирования волонтерского сообщества в учреждении.

В приложении к методическим рекомендациям для ознакомления, приведен ряд нормативно-правовых документов, посвященных теме издания.

Рекомендовано для практического использования сотрудниками учреждений культуры, школьным образовательным учреждениям и молодежным центрам.

Составитель – Коренева Анастасия Сергеевна, региональный руководитель общественного движения «Волонтеры культуры».

Редактор – Назарова Ирина Александровна, заместитель генерального директора по межведомственному взаимодействию Дворца Труда и Согласия им. А.Н. Кузнецова.

© Краевое государственное автономное
учреждение культуры культурно-
социальный комплекс
«Дворец Труда и Согласия
им. А.Н. Кузнецова», 2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
Отборочный этап Проекта.....	7
Образовательный этап Проекта	12
Завершающий этап Проекта.....	26
Заключение	29
Приложение	30

ВВЕДЕНИЕ

«Учёба требует серьёзных усилий - никаких игр!» - так в школе и университете говорят преподаватели. Оказывается в современном мире это не совсем так. «Несерьёзные» методы обучения, в том числе в форме игр, зачастую помогают лучше усвоить материал и наладить коммуникацию между участниками игр.

Деловая игра – симуляция профессиональной деятельности сотрудников для обучения, укрепления командного духа, повышения вовлеченности и удовлетворения персонала. Деловые игры помогают организаторам обучения выполнить следующие задачи:

- сформировать и помочь отработать навык;
- быстро усвоить знания;
- осмыслить полученный опыт и внедрить его в работу;
- выявить сильные и слабые стороны участников игр.

Таким образом, деловые игры важно и нужно использовать в работе, если целью проведения является мотивация участников, анализ сильных и слабых сторон и быстрое достижение цели.

Главное отличие деловой игры от лекции, тренинга, мастер-класса и других способов обучения – это наличие цели, роли, формата, механики и правил проведения обучения.

Во многих регионах нашей страны для того, чтобы популяризировать добровольческую (волонтерскую) деятельность

среди молодёжи, создаются клубы деловых игр для волонтеров. Данные клубы помогают:

- повысить статус добровольца (волонтера);
- вовлечь в добровольческую (волонтерскую) деятельность;
- выявить и сформировать организаторские, творческие, ораторские способности участников игр. Из вышесказанного следует, что созданная методическая рекомендация направлена на развитие компетенций добровольцев и повышение эффективности деятельности добровольческих (волонтерских) объединений.

Проект «Клуб деловых игр» включает в себя 3 этапа: отборочный, образовательный и завершающий. В ходе первого этапа отбираются участники всех блоков образовательной программы (пилотной группы) – это добровольцы (волонтеры), члены добровольческих объединений, которые имеют мало опыта, но большой, в первую очередь, лидерский потенциал. Второй этап включает в себя вебинары и деловые игры. Третий этап представляет собой завершающее мероприятие, в форме деловой игры, на котором сравниваются достигнутые результаты и динамика развития навыков, также производится оценка по сформировавшимся компетенциям участников проекта «Клуб деловых игр».

Основой для написания методической рекомендации стал опыт Ассоциации по развитию добровольческой (волонтерской) деятельности среди молодежи «Тверская Ассоциация потанинских стипендиатов», также опыт коллег из Ассоциации волонтерских центров г. Москва и научная работа Е.И. Давыдовой-Мартиновой, М.О. Зюзюковой - «Возможности современной школы: проектно-исследовательская деятельность как средство формирования ключевых компетенций», г. Москва.

Несколько полезных документов, которые помогут вам при реализации такого проекта и проведении деловых игр.



Форма оценки волонтёров для руководителей волонтёрских объединений.



Материалы к деловым играм.



Тесты для прохождения участ-
никами (по разным блокам).

І ОТБОРОЧНЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА

Для вводной игры мы предлагаем два варианта.

Если ваша аудитория совершенно незнакома друг с другом, лучше подойдет адаптированная нами игра «Аквапарк». Если они уже знакомы, то предлагаем более сложную авторскую игру «Дорога славы».

Деловая игра «Аквапарк»

Цель игры: развитие горизонтальной коммуникации в большой группе людей, выявление неформальных лидеров, организация совместной деятельности.

Игровая цель: построить трубу из предложенных материалов для свободного прохождения теннисного мяча.

Механика проведения игры:

В вводной части ведущий игры ставит задачу для участников. Необходимо разделиться на 4 команды. В каждой команде выбрать капитана. Общая задача участников – построить трубу для аквапарка из предоставленных материалов (бумага, пластиковые стаканы, тарелки, вилки, канцелярские резинки, скотч) таким образом, чтобы теннисный мяч без посторонней помощи прокатился по данной трубе. Диаметр мяча – 64 мм, вес – 49,7 г. (мяч запрещено использовать до этапа испытания, но параметры мяча должны быть известны участникам). Длина трубы – ориентировочно 1/4 метра на 1 участника. Крепление трубы возможно только к полу.

Общение между командами разрешено только в специально отведенное время.

Тайминг игры:

3 минуты – планирование своего участка трубы в команде.

5 минут – переговоры командиров, обсуждение стыковочных узлов.

20 минут – изготовление участков трубы внутри команды.

5 минут – создание стыковочных узлов.

Тестирование акватрубы.

5 минут – обсуждение капитанами команд необходимых доработок.

5 минут – доработка.

Тестирование акватрубы.

Подведение итогов:

Участникам выдаются наклейки разных цветов, которыми они могут отметить друг друга – кто был в их команде лучший по критериям: работа в команде, лидерство, позитивный настрой, достижение конфликтов, навыки переговоров и аргументирования.

Вопросы для обсуждения:

1) О чём это игра?

2) Какую цель вы ставили для себя в игре? Была ли она достигнута?

3) Что помогло, а что помешало достичь цели?

4) Встречаются ли ситуации, процессы, происходившие в игре, в жизни? Как обычно разрешаются они для вас?

Необходимые материалы для проведения игры:

- теннисный мяч (1 шт.);
- ножницы (от 4 шт.);
- скотч (4 шт.);
- бумага (250-300 листов, можно черновики);
- пластиковые стаканы (500 мл), пластиковые тарелки, вилки;
- канцелярские резинки;
- бэйджи.

Деловая игра «Дорога славы»

Цель игры: развитие навыков коммуникации, самопрезентации, работы в команде.

Игровая цель: заработать как можно больше игровых денег.

Механика проведения игры:

Игра состоит из трех раундов. В начале первого раунда ведущий предлагает выбрать участникам роли на свой вкус.

Далее ведущий объявляет задачу первого раунда – спасти принцессу из лап огромного дракона, замок которого находится на болотах, до которых два месяца пути. Ведущий предлагает участникам объединиться в команды и за 15 минут предложить свой вариант спасения принцессы. В своем ответе участники команды должны рассказать не только план спасения, но и объяснить, как каждый член команды принимает участие в решении проблемы. Ведущий выбирает команду, предложившую лучшее решение, и вручает им «золото». Далее участникам предлагается сменить свои роли и выбрать те, которые им максимально не нравятся.

Ведущий озвучивает следующую задачу – остановить деятельность разбойников в лесу. Участники снова объединяются в команды и в течении 10 минут готовят новую презентацию (рассказ). По итогам ведущий определяет победителя.

Далее ведущий предлагает участникам снова сменить роли на те, которые им больше всего комфортны. Предлагается новая тема – отправиться в государство за три моря и добыть золотое яблоко Елены Троянской. Участники объединяются в команды, на подготовку дается 5 минут. После этого проходит презентация, и ведущий снова выбирает победителя. После каждого раунда участники делят заработанное золото или заключают необходимые договоренности.

Задача участников – заработать лично как можно больше игрового золота.

Примеры ролей (функции необходимо проговорить устно):

Маг – может колдовать.

Охотник – выслеживает, добывает пропитание.

Певец – поет песни, рассказывает стихи, показывает фокусы.

Повар – готовит еду и зелья.

Воин – умеет сражаться.

Следопыт – находит скрытые пути, ориентируется на местности.

Лекарь – исцеляет от ранений, разбирается в травах.

Советник – проводит переговоры, умеет избегать конфликтов.

Вопросы для обсуждения:

1) О чём это игра?

2) Какую цель вы ставили для себя в игре? Была ли она достигнута?

3) Что помогало, а что мешало достичь цель?

4) Какое отношение игра имеет к реальной жизни?

5) Встречаются ли ситуации, процессы, происходившие в игре, в жизни? Как обычно разрешаются они для вас?

Необходимые материалы для проведения игры:

- карточки с ролями (достаточно 5-6 ролей на группу до 20 человек);

- карточки «золота» по количеству человек, разделённые на 3 части;

- бэйджи.

Продолжительность каждой деловой игры – 1,5-2 часа.

Самое главное правило деловой игры – всё, что не запрещено, то разрешено. В рамках игры участники могут делать всё, что угодно для выполнения задания/своей роли, тем самым проявляя себя и тренируясь.

II ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЭТАП ПРОЕКТА

Блок «Планирование и тайм-менеджмент»

Деловая игра «Волонтёрская инициатива»

– настольная игра, посвященная обзору волонтерских задач.

Цель игры: развитие навыков планирования (времени и других ресурсов).

Игровая цель: заработать как можно больше игровых баллов.

Механика игры: Каждый участник делает свой ход по часовой стрелке начиная с игрока, у которого в одежде больше всего оттенков синего (можно выбрать любой другой критерий).

В ход игрока:

1. Обязательно! Подвинуть фишку на один день вперед (в первый ход на цифру 1).

2. Взять карту. Игрок может взять карту события или карту волонтера. На карте события указано количество дней, за которые задачу необходимо решить. Игрок отсчитывает от положения фишки указанное на карте количество дней и кладёт карту события на игровое поле. На карте события указано количество волонтеров, необходимых для решения данной задачи. Для решения задачи игроку необходимо иметь на руках карту волонтера с номиналом, совпадающим с картой события.

Примечание для ведущего – игроки могут обмениваться картами волонтеров. Если задача решена, то игрок кладёт карту себе на руку. Если в начале хода фишка игрока попадает на поле с картой, то карта скидывается в отбой, а участник

должен скинуть с руки карту события номиналом волонтеров, равную сброшенной карте. В случае отсутствия в руке необходимой карты игрок остаётся должен данное количество очков, что учитывается при финальном подсчете. Примечание для ведущего – никто не запрещает игрокам объединиться, одолжить карту у соседа и пр.

Когда карты событий заканчиваются, игрокам даётся возможность закончить круг, чтобы закрыть все имеющиеся карты событий. Все карты событий на игровом поле игрока после финального круга считаются не исполненными и минусуются из количества баллов игрока. Побеждает игрок, набравший максимальное количество баллов (баллы считаются по количеству волонтеров на выполненных карточках событий).

Вопросы для обсуждения:

- 1) О чём это игра?
- 2) Какую цель ставили для себя в игре? Была ли она достигнута?
- 3) Что помогало, а что мешало достичь цели?
- 4) Какое отношение игра имеет к реальной жизни? Встречаются ли ситуации, процессы, происходившие в игре в жизни? Как обычно разрешаются они для вас?
- 5) На основе результатов игры скажите, какие факторы помогают нам в эффективном планировании времени?

Необходимые материалы для проведения игры:

- игровые поля по количеству участников;
- фишки;
- карточки событий;
- карточки волонтеров;
- бэйджи.

Ссылка на дополнительные материалы по игре на стр. 6.

Дополнительные материалы по блоку.

Список полезной литературы:

- 1) Все книги Г. Архангельского (классика русского тайм-менеджмента) и разработанный им ежедневник;
- 2) Д. Кеннеди «Жесткий тайм-менеджмент»;
- 3) Н. Мрочковский, А. Толкачев «Экстремальный тайм-менеджмент»;
- 4) Д. Аллен «Как привести дела в порядок»;
- 5) К. Глисон «Работай меньше, успевай больше».

Блок «Коммуникация и работа в команде»

Деловая игра «Контакт»

Цель игры: отработать навыки коммуникации и работы в команде.

Игровая цель: выяснить причину конфликта, прояснить информацию и договориться.

Механика игры: Участники объединяются в 2 команды. Дается общая вводная (устно), вводные по командам (распечатки, чтобы другая команда не слышала) и единая задача, которую они должны решить.

При помощи идеограмм письменно передаются сообщения от одной команды к другой. Перечень идеограмм выдается, участники могут использовать и другие символы, рисунки, кроме букв любого из алфавитов, арабских и римских цифр.

Другие формы общения между командами также запрещены.

Команды сидят отдельно, за разными столами. Легенду игры можно выбрать любую, но важно, чтобы знания были частичные - чтобы командам нужно было понять друг друга. Задача игроков передавать другой команде символы и пытаться

ся расшифровать послания. Побеждает тот, кто получит наиболее верную информацию.

Вводная по игре:

На просторах космоса ваш звездолет впервые для вашей расы вступает в контакт с неизвестными инопланетянами. Наладить связь и передать информацию о себе, а также выяснить намерения инопланетян не представляется возможным. Вы не знаете, как они общаются – может жестами, а может телепатией. Много лет ученые вашей планеты готовились к первому контакту. Был разработан специальный прибор, передающий на самой широкой частоте сигналы, закодированные в особом виде. Используя данную систему кодировки, которую точно будут принимать на другом корабле, вам необходимо передать информацию о своей планете и выяснить намерения ваших партнеров. Надеюсь, вы помните разные виды письма, которые могли встречаться вам в жизни – египетские иероглифы, китайский язык, иконки в ваших телефонах, картинки. Все это передает информацию от сознания к сознанию, от человека к человеку. Сегодня мы с вами попробуем общаться при помощи идеографического письма – тех самых иконок, которые мы так часто видим в жизни.

Задание группы 1:

Вы развитая инопланетная раса. До настоящего дня вам ни разу не удавалось встретить во Вселенной представителей других планет. И первый контакт стал для вас очень значимым событием. Все бы ничего, но инопланетяне оказались похожими на диких животных, которые обитают в степях вашей планеты, и которые в древние времена утаскивали к себе маленьких детей, наносили вред. Эти существа всегда были детскими страшилками и неприязнь к ним заложена в вашей культуре сызмальства. Когда произошел контакт, первым желанием ваших парламентариев было убежать и оградить себя от неприятных существ, в них закипала агрессия, замешанная

на страхе. Они долго сдерживали себя, но когда один из НИХ попытался взять на руки ребенка....

Задание группы 2:

Вы люди, первооткрыватели космоса. Вам посчастливилось встретить расу разумных инопланетян как две капли воды похожих на милых плюшевых мишек, с которыми привыкли засыпать дети на всей планете. Конечно же, неосознанным желанием было затискать этих милых медвежат.

Важно, чтобы группы не знали задания друг друга.

Вопросы для обсуждения:

- 1) О чём это игра?
- 2) Что помогло/помешало вам найти общий язык?
- 3) Какое отношение игра имеет к реальной жизни?

Встречаются ли ситуации, процессы, происходившие в игре, в жизни? Как обычно разрешаются они для вас?

Необходимые материалы для проведения игры:

- карточки с идеограммами;
- листы А4;
- маркеры, фломастеры, ручки;
- карточки с алфавитом;
- бэйджи.

Ссылка на дополнительные материалы по игре на стр. 6.

Дополнительные материалы по блоку.

Список полезной литературы:

- 1) Ч. Маргерисон (Марджерисон) «Колесо» командного управления: Путь к успеху через систему управления командой»;
- 2) М. Белбин «Типы ролей в командах менеджеров»;
- 3) Р. Чалдини «Психология влияния»;
- 4) А. Пиз «Язык телодвижений».

Блок «Управление командой/лидерство»

Деловая игра «Спасение»

Цель игры: отработать навыки управления командой и лидерства.

Игровая цель: выжить в игровых условиях.

Механика игры: Ведущий ставит два стула посередине комнаты на расстоянии вытянутой руки. Это переходный шлюз между двумя кораблями.

Далее всем раздаются карточки с ролями. Минимальный набор карт:

Капитан (может проводить человека через шлюз)

Охранник 2 шт. (может выстрелить и убить персонажа, нужно пометить одного из охранников цифрой 1)

Ученый 2 шт. (может лечить персонажа или себя, нужно пометить одну карточку цифрой 1)

Пилот 2 шт. (может водить корабль)

Пассажир 2 шт. (ничего не может)

Для увеличения людей увеличиваем роли +1 все. Капитан всегда один.

Состав кораблей:

Корабль 1 – капитан, ученый 1, охранник 1;

Корабль 2 – все остальные.

Вводная по игре:

Исследовательский корабль потерпел бедствие и ему на выручку был направлен спасательный корабль. На исследовательском корабле распространился вирус и все, скорее всего, заражены. На спасательном корабле в момент стыковки погиб пилот.

Спасательный корабль может вывезти ... человек (количество участников минус 1).

Игра строится по принципу «мафии»: получение ролей (с рекомендацией не раскрывать их) - переговоры – решение задачи.

Важно!

– Охранник может выстрелить 1 раз. Для этого он должен кинуть мячиком. Если попал – персонаж убит (для ведущего: охранник может и не брать в руки мяч до выстрела, то есть не раскрывать себя, но говорить про это не нужно).

– Через шлюз может провести только капитан, взяв человека за руку.

– Ученый может вылечить другого 1 раз или себя 1 раз.

После разрешения ситуации карточки раздаются заново.

Далее подводятся итоги.

Вопросы для обсуждения:

- 1) О чём это игра?
- 2) Брали ли вы на себя лидерскую роль в игре?
- 3) Какую цель ставили для себя в игре? Была ли она достигнута?
- 4) Что помогало, а что мешало достичь цели?
- 5) Какое отношение игра имеет к реальной жизни? Встречаются ли ситуации, процессы, происходившие в игре, в жизни? Как обычно разрешаются они для вас?

Необходимые материалы для проведения игры:

- карточки с ролями одинакового размера;
- 2 стула;
- теннисные мячики или скомканные листы бумаги по количеству охранников в игре;
- бэйджи.

Ссылка на дополнительные материалы по игре на стр. 6.

Дополнительные материалы по блоку.

Список полезной литературы:

- 1) Стивен Р. Кови «Семь навыков высокоэффективных людей»;
- 2) А.Макаренко «Педагогическая поэма»;
- 3) Д. Гоулман «Эмоциональное лидерство. Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта»;
- 4) Р. Шарма «Лидер без титула»;
- 5) Дж. Максвелл «21 неопровержимый закон лидерства»;
- 6) Дж. Коллинз «От хорошего к великому»;
- 7) У. Беннис «Как становятся лидерами».

Блок «Преодоление и профилактика конфликта»

Деловая игра «Предприятие лёгкой промышленности»

Цель игры: отработать навыки преодоления и профилактики конфликтов.

Игровая цель: принять согласованное решение по судьбе предприятия.

Механика проведения игры:

Вводная по игре:

Акционерное общество «Предприятие легкой промышленности» находится на грани банкротства. Конкуренция большая, оборудование устарело. Нужно срочно принимать меры, иначе придется закрываться. Все работники являются акционерами предприятия, поэтому необходимо провести собрание акционеров для решения дальнейшей судьбы предприятия. Каждый участник получает информационный пакет. Для проведения игры можно выбирать роли пропорционально – руководящий и работающий состав предприятия. Решение

принимается по итогам общего голосования. У директора 2 голоса. В игре есть обязательные роли, которые необходимо распечатать и раздать игрокам. Ссылку на дополнительные материалы по игре смотрите в заключительном разделе пособия.

Вопросы для обсуждения:

- 1) О чём это игра?
- 2) Какую цель ставили для себя в игре? Была ли она достигнута?
- 3) Что помогало, а что мешало достичь цели?
- 4) Какое отношение игра имеет к реальной жизни? Встречаются ли ситуации, процессы, происходившие в игре, в жизни? Как обычно разрешаются они для вас?

Необходимые материалы для проведения игры:

- распечатки информационных пакетов;
- конверты для руководящего состава организации;
- организация мебели - президиум со столами и стульями для руководящего состава организации и слушатели;
- бэйджи.

Ссылка на дополнительные материалы по игре на стр. 6.

Дополнительные материалы по блоку.

Список полезной литературы:

- 1) Н.В. Гришина «Психология конфликта»;
- 2) С.М. Емельянов «Практикум по конфликтологии. 2-е изд»;
- 3) М. Е. Литвак «Психологическое айкидо», учебное пособие;
- 4) С. Кейнер, Л. Линд, К. Толди, С. Фиск, Д. Бергер «Руководство фасилитатора. Как привести группу к принятию совместного решения»;

5) Р. Бринкмэн, Р. Кишнер «Как общаться с людьми, которых вы терпеть не можете. Как найти лучшее в худшем»;

6) Т. Зинкевич-Евстигнеева, Д. Фролов «Мало пользы от силы там, где нужна мудрость, или Как научиться в ссоре не терять истину».

Блок «Презентация блока»

Деловая игра «Парламент доноров»

Цель игры: отработать навыки презентации проекта.

Игровая цель: получить поддержку для своего проекта.

Механика проведения игры:

Вводная по игре:

Сегодня мы предложим вам стать настоящим совещательным органом, который в рамках игры будет рассматривать проекты и принимать решения. Конечно, наша игра носит не только образовательный, но и развлекательный характер, поэтому мы приготовили очень своеобразные проекты. Но уверены, что участие в игре позволит вам в будущем успешно справляться и с такими ситуациями.

Игра состоит из нескольких этапов:

1. Участники делятся на 4 группы. Это не то чтобы команды, скорее лоббистские группы. У участников каждой группы есть общая цель – отстоять тот проект, который достанется группе. Но нужно напомнить, что личный выбор участников не менее важен.

2. Каждая группа получает свой проект. Далее в командах участники готовят короткое выступление, рассказывающее всем остальным, почему именно их проект стоит поддержать и отдать ему финансирование. Затем у всего парламента будет время на обсуждение. После чего участники будут принимать

решение, кому отдать средства. Сумма денежных средств, которой располагает Парламент - 1 миллион рублей.

3. Ведущий предлагает выбрать от каждой команды по 1 делегату, которые займут места Председателя парламента, Секретаря парламента и двое станут счетной комиссией. У Председателя парламента 2 голоса, Секретарь определяет регламент выступлений и обсуждений. Счетная комиссия ведет подсчет голосов и подводит итоги.

4. Ведущий проводит выборы, выдает бейджи и раздает командам проекты, которые они будут рассматривать.

Регламент игры следующий:

20 мин – команда готовится к презентации своего проекта;

20 мин – презентация проектов (регламент презентации 2 мин – выступление, 3 минуты – вопросы);

5 мин – перерыв в заседании парламента (можно кулуарно обсудить проекты, выпить кофе);

20 минут – обсуждение проектов, принятие решений;

10 мин – голосование и подведение итогов.

Вопросы для обсуждения:

1) Если не учитывать цели победить, презентация какого проекта понравилась вам больше всего?

2) По наблюдению за этой игрой – что важнее, суть проекта или его презентация? Почему?

3) Почему победил проект, получивший наибольшую сумму?

Необходимые материалы для проведения игры:

- ватманы;
- цветные фломастеры и карандаши, ручки;
- журналы, открытки;
- ножницы, клей;

- бумага А4 белая;
- бэйджи.

Ссылка на дополнительные материалы по игре на стр. 6.

Проекты для этой игры были прописаны по г. Твери. Мы рекомендуем адатировать их для вашего города (региона).

Дополнительные материалы по блоку.

Список полезной литературы:

- 1) Р. Гандапас «Камасутра для оратора», «К выступлению готов!»;
- 2) Д. Розм «Говори и показывай», «Бла-бла-бла, или что делать, когда слова не работают»;
- 3) О. Клафф «Идеальный питч»;
- 4) А. Каптерев «Мастерство презентации»;
- 5) Дж. Донован «Выступление в стиле TED».

Блок «Проведение переговоров с партнерами»

Деловая игра «Хотел бы я узнать, кто его научил так вести переговоры»

Цель игры: отработать навыки проведения переговоров.

Игровая цель: определяется конкретной ситуацией переговоров.

Механика проведения игры:

1 Участники получают краткую вводную по стратегиям проведения переговоров:

I. Уход – избегание какого-либо обсуждения конфликтной ситуации, ожидание, что все разрешится само собой, «позиция страуса».



II. Доминирование – учёт только своих интересов, стремление выиграть, то есть победить партнёра конфликтной ситуации.

III. Уступка – приспособление, часто делается ради сохранения хороших отношений.

IV. Компромисс – обмен уступками, хорош при ресурсном конфликте, но не как постоянный механизм.

V. Сотрудничество – результат совместного поиска вариантов, удовлетворяющих обе стороны. Требуется дополнительное время на обдумывание, генерирование вариантов, анализ, выбор наиболее оптимального.

VI. Манипуляция – тип воздействия, представляющий собой стремление изменить восприятие или поведение других людей при помощи скрытой, обманной и насильственной тактики.

2. Участники делятся на две группы (чётное количество участников важно) и получают задания на карточках.

Затем они выбирают определенную стратегию к каждым переговорам, записывают на каждой теме, какую стратегию планируют использовать. Стратегий 6, а ситуаций для переговоров 5, 1 будет не выбрана. Далее участники делятся на пары. На переговоры даётся от 5 минут. Далее меняются партнерами. После каждого переговоров участники заполняют карточки, где пишут, с кем вели переговоры, какую стратегию применял партнер и удалось ли достичь результата.

Вопросы для обсуждения:

- 1) Какую стратегию было использовать легче всего?
- 2) Какая стратегия оказалась самой выигрышной?
- 3) Какую из 6 стратегий не использовали? Почему?
- 4) Что помогало, а что мешало вам достичь целей переговоров?
- 5) Удалось ли определить типы стратегий, выбранных партнёрами? По каким признакам?

Необходимые материалы для проведения игры:

- карточки с описанием стратегий переговоров;
- описание переговоров для группы А;
- описание переговоров для группы Б;
- бэйджи.

Ссылка на дополнительные материалы по игре на стр. 6.

Дополнительные материалы по блоку.

Список полезной литературы:

- 1) Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон «Переговоры без поражения. Гарвардский метод» (про стратегию WIN-WIN);
- 2) С. Кови «7 навыков высокоэффективных людей»;
- 3) Д. Коткин «Жесткие переговоры или просто о сложном» (5-лучевая модель прогноза успешности переговоров).

III ЗАВЕРШАЮЩИЙ ЭТАП ПРОЕКТА

На завершающем мероприятии проводится:

1. Итоговая деловая игра, которая позволяет участникам проявить в полной мере максимальное количество компетенций из образовательных блоков.
2. Оценка компетенций участников для определения динамики (по итогам проекта).
3. Презентация проектов и инициатив, реализованных участниками Клуба за время участия в проекте.

Деловая игра: «Далёкий космос: последний рубеж»

Цель игры: отработка навыков проведения презентации, публичных выступлений, коммуникации, лидерства, переговоров, управления стрессом и конфликтами.

Игровая цель: заработать максимальное количество игровых денег.

Деловая игра «Далёкий космос: последний рубеж» предлагает участникам окунуться в атмосферу свободной финансовой и производственной стратегии. Игра представляет собой замкнутую малую экономическую модель свободного рынка, регулятивную функцию в рамках которого исполняют сами участники. В игре существует только одно правило: станции могут произвести столько товара, сколько ресурсов им удалось собрать. Обмен ресурсов на товар происходит по принципу «свободного банка», то есть игроки должны менять ресурсы согласно квоте станции на товар самостоятельно. Обмен контролируется как личными качествами игроков, так и другими игроками, в зависимости от внутригруппового состояния.

Иных правил в игре нет. Игроки вольны сами выстраивать стратегию своих действий, решать, организовывать ли

совместный общий экономический процесс, либо направить все силы на достижение личных целей.

Механика проведения игры:

В игре действуют два «сектора» с замкнутым циклом производства. Существует несколько точек пересечения ресурсов между секторами. Однако ничто не мешает игрокам приобретать ресурсы соседей или, например, организовать биржу. Рынок будет жить по тем законам, которые выработают сами игроки в процессе игры. Первый сектор представляет собой 9 станций. Малый сектор состоит из 6 станций. В зависимости от количества участников, определяется состав команд - они состоят из 1 или нескольких человек. На каждой станции производится один вид ресурса. В игре присутствуют станции «простые», где для производства продукта нужно минимальное количество ресурсов, «сложные» - с тремя ресурсами. В каждом секторе присутствуют станции «первой необходимости», как, например, солнечная электростанция, производящая батарейки, и «ключевые» - станции с самым сложным в производстве, а значит и дорогим ресурсом, без которого в итоге невозможна работа станций «первой необходимости». Так, без производства кристаллов нельзя производить батарейки. В итоге производство зависит от создания сбалансированной среды и выработки регулятивных решений игроками, либо появление значимого лидера, который выстроит процесс. Для производства товара необходимо закупить (получить иными методами) определенное количество ресурсов: например, 10 батарей, 5 гамбургеров и 1 кристалл. Квота производства указана на карточке станции, которые выдаются командам в начале игры. Игроки могут покупать, обменивать, закладывать, обещать ресурсы другим игрокам. Победителем в игре признается та команда, которая по итогам заработала больше всего денег.

В игре действует собственная валюта «старкоин» номиналом от 1 до 20 (это позволяет отказаться от использования калькуляторов при расчётах). Старкоины выполнены, также в виде карточек. В начале игры станции получают равное количество игровых денег. Количество денег на рынке ограничено. Дополнительных средств в игру не вводится.

Взаимодействие происходит через перераспределение денег в рамках игрового мира, что позволяет точнее смоделировать докейнсианский период рынка. Результат игры достаточно сложно спрогнозировать. Вместе с тем процесс переговоров и выстраивания рыночных отношений позволит проанализировать групповое состояние, рассмотреть процессы достижения целей, оценить результативность взаимодействия в команде в целом.

Вопросы для обсуждения:

- 1) О чём это игра?
- 2) Какую цель ставили для себя в игре? Была ли она достигнута?
- 3) Что помогало, а что мешало достичь цели?
- 4) Какое отношение игра имеет к реальной жизни? Встречаются ли ситуации, процессы, происходившие в игре, в жизни? Как обычно разрешаются они для вас?

Необходимые материалы для проведения игры:

- карточки станций;
- карточки ресурсов;
- карточки валюты.

Ссылка на дополнительные материалы по игре на стр. 6.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе исследования проектов «Клуб деловых игр», созданных в других регионах для формирования и развития компетенций добровольцев (волонтёров), были рассмотрены популярные игры, влияющие на успешность привлечения внимания к добровольческой (волонтёрской) деятельности. Клуб деловых игр в учреждении должен не только привлекать внимание, но и вызывать желание попробовать поучаствовать в добровольческой (волонтёрской) деятельности. При проведении игр важно учитывать такие факторы, как день недели, возрастную категорию участников, транспортную логистику до учреждения.

Анализ действующих клубов показал, что залог успеха в проведении игр, в первую очередь, зависит от креативного подхода организаторов к их проведению.

Таким образом, проводя игры и следуя рекомендациям из данного издания, организаторы добровольческой (волонтёрской) деятельности могут значительно повысить интерес к своим мероприятиям, проводимым в учреждениях, и популяризировать добровольческую (волонтёрскую) деятельность среди молодёжи.

ПРИЛОЖЕНИЕ

ОСНОВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ, РЕГЛАМЕНТИРУЮЩИЕ ДОБРОВОЛЬЧЕСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



Федеральный закон от 11 августа 1995 г.
№ 135-ФЗ «О благотворительной деятельности
и добровольчестве (волонтерстве)»



Концепция развития добровольчества
(волонтерства) в Российской
Федерации до 2025 г.



Постановление Правительства РФ от
17 августа 2019 г. N 1067 «О единой
информационной системе в сфере развития
добровольчества (волонтерства)»



Концепция общественного движения
«Волонтеры культуры» АВИ



Стандарт поддержки добровольчества
(волонтерства) в регионах Российской
Федерации

