

ОБСУЖДЕНИЕ ПОЛЬЗЫ ИГРОПРАКТИКИ

Алексей Яцына, 2022 год

Что это было.....	1
Зачем это было	1
Кому и как этим пользоваться?.....	2
Общие выводы, которые можно сделать на основе ответов.....	2
Предупреждение об ограничениях проведенного опроса	2
Просто цифры	3
Определение игропрактики	4
Аргументы продавца.....	6
Задачи, которые решает игропрактика	6
Что отличает прикладную игру.	7
Ситуации предпочитаемого выбора.....	7
За что готовы платить.....	8
Как измерить пользу игропрактики	8
Возражения покупателя.....	10
Что мешает попробовать игру как способ решения реальной задачи.....	10
Что является барьером в использовании игр	10

Что это было

В свой день рождения я попросил желающих в виде подарка заполнить небольшую анкету об игропрактике, в которой все вопросы были открытыми и приглашали дать своё понимание смысла, пользы, особенностей прикладных игр.

Зачем это было

Ключевой вопрос, на который я постоянно ищу ответ – это польза.

Я, и, полагаю, многие мои коллеги игропрактики, сталкиваются с трудностью рассказать заказчику, что именно он получит, если оплатит «игровое решение», и чем и в каких ситуациях этот способ лучше прочих. Я уверен, что это проблема любого производителя продукта. Не зря же так много в современном мире управления посвящается теме продажи, маркетинга, презентации продукта, развития навыка видеть глазами потребителя.

Это обсуждение было не про игровые решения как таковые, а про язык разговора покупателя и продавца. Или про ценности и потребительские свойства продукта. Или про место в системе разделения труда.

Кому и как ЭТИМ пользоваться?

В первую очередь это было исследование о языке: как говорится об играх, есть ли единый язык, есть ли объективные способы измерения пользы.

Разработчикам – как представлять игровые решения заказчикам, какие слова уже понятны, а какие требуют пояснения или даже изобретения.

Пользователям – как слушать разработчиков и ведущих, как оценивать их предложения и как (пытаться) измерить пользу, которую надо получить.

Будущим участникам – что ожидать, когда вам предложат участие.

Общие выводы, которые можно сделать на основе ответов

1. Общее понимание, что такое игропрактика есть и со стороны «продавца», и со стороны «покупателя». Люди говорят на одном языке.
2. Игопрактика довольно глубоко проникла в разные сферы, но при этом есть сложность выделить уникальные, конкретные ситуации, где она была бы однозначно лучше прочих практик. И здесь мало пока говорится о:
 - a. «Открытый финал».
 - b. Коллективную, а не индивидуальную работу.
 - c. Добровольность участия.
3. Средства измерения качества игр не вполне соответствуют тем задачам, которые они решают. Более того, однозначных объективных показателей выделить не удалось.
4. Важны границы применимости. И здесь следует поработать детальнее, кроме недостатка ресурсов или отсутствия подходящей игры в портфеле поставщика.

Предупреждение об ограничениях проведенного опроса

Это не строго проведенный репрезентативный опрос.

Это приглашение к размышлению и обсуждению. Скорее попытка нащупать пространство для уже полноценных исследований темы объективного подтверждения пользы как игропрактики в целом, так и конкретных игровых решений.

Просто цифры

Всего на моё предложение принять участие в обсуждении в виде ответов на короткую анкету откликнулось 78 человек.

Среди них 66 я знаю лично. Это не удивительно, так как просьба-предложение было опубликовано в моих профилях в социальных сетях, и не предполагало широкого распространения.

Всего ответивших 36. Я лично полагаю это очень-очень высоким откликом.

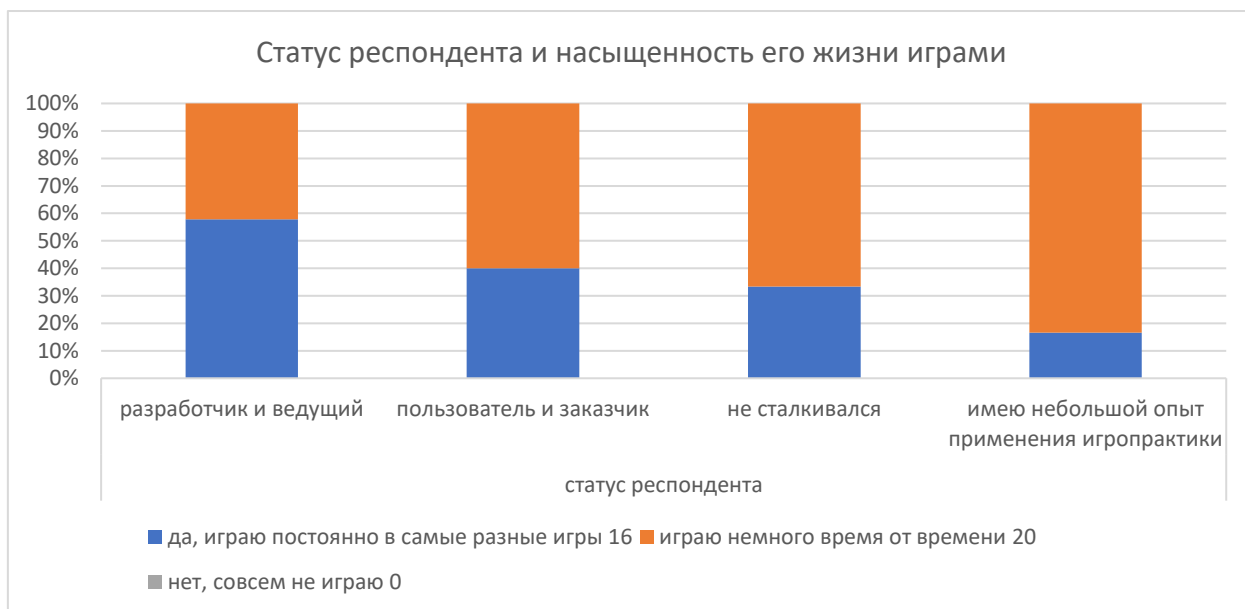
Среди ответивших: 19 мальчиков и 17 девочек.

Было два структурированных вопроса, чтобы описать аудиторию тех, кто обсуждает поднятую тему:

- ✓ Играете ли вы вообще в игры.
- ✓ Сталкивались ли с игропрактикой или каков ваш собственный статус: с какой вы стороны: делателя или пользователя.

На вопрос играете ли вы в игры: 16 человек ответили «да, постоянно играют», а 20, что «играют, но немного». Ни один не указал, что вообще играет в игры. Здесь значима особенность выборки моего круга друзей и знакомых. Хотя напомню, что данные платформ (FB, Android, Apple) показывают, что играют в той или иной мере 86%. И как минимум 10 MMORPG имеют уже более 100 миллионов пользователей. О тиражах таких настольных игр как шахматы, шашки, нарды даже данные найти невозможно.

На вопрос сталкивались ли вы с игропрактикой: 19 человек (половина) ответили, что сами являются ведущими и разработчиками прикладных игр, 5 указали, что имеют опыт использования, и выступали заказчиками игровых решений, 6 указали, что не сталкивались с игропрактикой в практике. И ещё 6 дали разные ответы, общий смысл которых, что они делали несколько раз или были только ведущими.



То, что сами разработчики и постоянные ведущие прикладных игр большей частью много играют не удивительно. Скорее удивительно, что не все из них ответили, что «много и постоянно играют». Ведь насмотренность, опыт разных игр это одна из базовых компетенций, которая помогает игры делать и проводить.

Диаграмма в целом наводит меня на мысль, что игропрактикам для расширения своего рынка надо популяризовать игры в целом.

Определение игропрактики

Вопрос предполагал свободный ответ. Здесь было важно понять границы того, что люди считают прикладными играми, а что нет.

Определения, данные разработчиками и ведущими прикладных игр я структурировал, выделив три фокуса, упоминаемые ответившими:

- ✓ Для чего можно применить:
 - То, что помогает решить проблему, в особенности сложные и масштабные.
 - То, что помогает изменять решения или подбор оптимального решения.
 - То, что научает навыкам, необходимых для профессиональной деятельности.
 - То, что помогает разобрать бизнес-кейсы.
- ✓ Каковы технологические особенности игровых решений:
 - Наличие выбора.
 - Специально сконструированных имитационных моделей.
 - Добровольность участия.
 - Наличие образа, метафоры, сеттинга.
- ✓ Каковы преимущества:
 - Быстро.
 - Дешево.
 - Безопасно.
 - Наглядно.
 - Эмоционально окрашено.

Для описания использовались аналогии: инструмент, организационная форма, тренажер.

Пользователи в своих ответах выделили два фокуса:

- ✓ Польза:
 - Отработка практики командной взаимодействия.
 - Пространство, где участник принимает решения.
 - Приобретение навыков.
- ✓ Особенности:
 - Безопасное пространство.
 - Метафора, позволяющая донести смыслы.
 - Активация творческого мышления.
 - Синергия командной работы.

Обе группы респондентов указали сферы применения прикладных игр: бизнес, образование, отношения. Интересно, что были обойдены социальные темы. Хотя в этой сфере есть очень много наработок и есть мои коллеги, которые предметно занимаются прикладными играми для решения разных социальных проблем

Как видим, продавцы и покупатели говорят на примерно одном языке. Для меня это означает, что в переговорах уже не стоит упираться на очевидное обеим сторонам про игропрактику в целом, а аргументы должны быть более точечными.

Интересны ответы тех, кто не сталкивался с игропрактикой:

- ✓ Деятельность, направленная на получение опыта.
- ✓ Специальный процесс для обучения или исследования.
- ✓ Что-то, что дает опыт, применимый в практической деятельности.
- ✓ То, что помогает решать прикладные задачи.

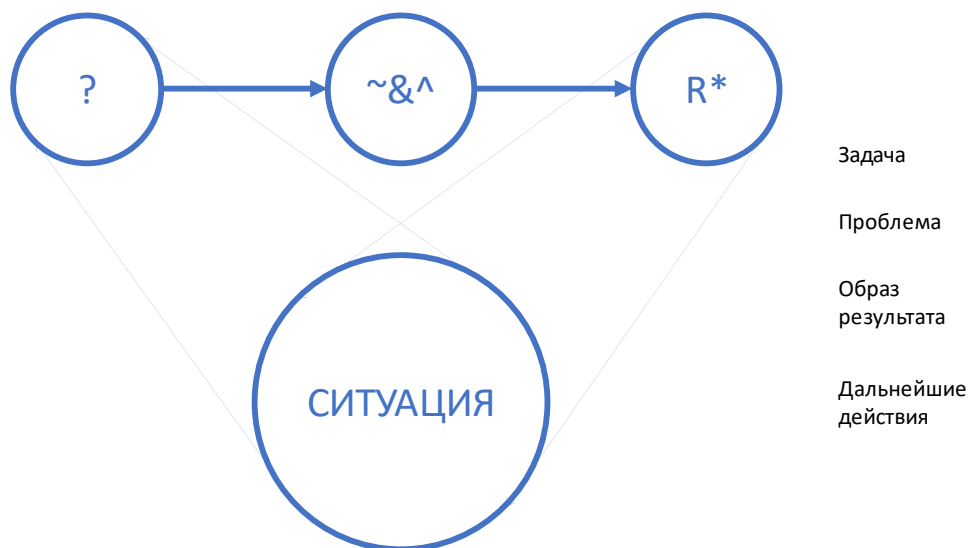
✓ Продуманный процесс для достижения конкретных целей.

Обратите внимание – это, в общем и целом, в лоб определение через само себя (самореференция).

Игровое решение. Прикладная игра. Игропрактика. Serious game.

Это разбор и поиск решения реальных задач с помощью специально разработанных для этого игр.

Игропрактика – принципиальная схема применения игры



(с) Д. Забиров Д. Коричини ко

Аргументы продавца

Большая часть вопросов была посвящена формулировке отличий и пользы с точки зрения продавца. Вопросы строились по схеме: свойства – преимущества – выгоды. Свойства или что этот продукт может, чем он физически обладает. Преимущества или в чем этот продукт отличен от других, лучше других. Выгоды или что покупатель может извлечь для себя, своей деятельности, приобретя этот продукт.

Каждый подзаголовок соответствует одному из вопросов анкеты. Для удобства сопоставления ответы приведены в двух колонках

Задачи, которые решает игропрактика

<p>Разработчики уверены, что с помощью прикладных игр можно решить абсолютно любые задачи, но выделяют:</p>	<p>Пользователи и те, у кого нет опыта взаимодействия с игропрактикой, так определяют круг решаемых задач:</p>
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Симуляции ситуаций, моделирование процессов. ✓ Способы решения задач. ✓ Построение связей в коллективе, моделирование отношений, развитие коммуникаций. ✓ Обучение, тренинг. ✓ Адаптация. ✓ Ассесмент. ✓ Моделирование. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Моделирование управленческих ситуаций ✓ Коммуникация. Донесение смысла. ✓ Развитие навыка рефлексии и эффективная обратная связь. ✓ Обучение, получение практических навыков. ✓ Вовлечение и разъяснение через понятные модели. ✓ Творчество, познание нового, взгляд с другой стороны. ✓ Борьба с выгоранием. ✓ Исследования. ✓ Нетворкинг и социальное взаимодействие.
<p>Смущает, что часть высказываний разработчиков и ведущих отнюдь не про решаемые задачи, а про особенности и преимущества: быстро, дешево, безопасно, расшевеливая творческий потенциал, вывод за привычные рамки и т.д. И поскольку это про свойства, а не про задачи, то эти высказывания сюда не вошли.</p>	<p>А пользователи детальнее, и указывают более длинный список тем.</p>

Те у кого мало практики применения выделили четыре задачи:

- ✓ Выстраивание бизнес-процессов.
- ✓ Закрепление алгоритма решения задач.
- ✓ Обучение.
- ✓ Проигрывание роли оппонента

Но и здесь есть убеждение, что игропрактика применена везде.

Что отличает прикладную игру.

Этот вопрос был о концентрации на преимуществах игровых решений. Здесь приведены только те элементы, ответов, которые не повторяют данного выше определения игропрактики или перечня решаемых задач.

Разработчики и ведущие	Пользователи и те, у кого нет опыта пользования
<ul style="list-style-type: none">✓ Непринужденная обстановка, которая больше нравится людям, чем лютая серьезность.✓ Фокусировка внимания.✓ Вовлечение, установка, что невозможное возможно.✓ Добровольность.✓ Выстроенные причинно-следственные связи.✓ При ситуациях неочевидности правил и правильных решений.✓ Лучше вживую попробовать, интерактивность, испытательный полигон.✓ Создает условия для понимания, а не дает готовые ответы.	<ul style="list-style-type: none">✓ Проживание эмоций, чувств, но при этом безобидность.✓ Безопасность.✓ Эффективная обратная связь.✓ «Обмен» зажатого мышления.

Перечень преимуществ, выделяемых разработчиками сильно шире, чем то, что существует в голове пользователей.

Перечни не совпадают между собой.

Есть много практик, которые могут о себе сказать примерно то же, что указали пользователи. А значит необходимо четче доносить особенности игропрактики и четче формулировать границы решаемых задач.

Ситуации предпочитаемого выбора

Продолжение вопроса о преимуществах: определение ситуаций, в которых при сравнении с другими предложениями будет выбрана игропрактика.

Две конкретные ситуации, понятные заказчикам, упоминаются больше всего:

- ✓ Коллективность, командность, эмоциональная включенность и вовлечение.
- ✓ Поиск нового, нетривиального способа решения задачи.

Другие варианты: избыток или недостаток ресурсов, времени и людей, когда возможна разработка игры, когда участники оценят «как более лучшее», когда надо разнообразить сложно структурировать и описать.

Отдельно позабавили ответа вида: «чувствую, что именно игропрактика нужна». Я когда много занимался консалтингом даже делал разбор, что 5 консультантов из разных сфер на одну и ту же задачу предложат именно свою панацею.

Пользователи выделили такие ситуации, когда они предпочли бы игру, чем иную практику:

- ✓ Азартное времяпрепровождение.
- ✓ Получение нового опыта.
- ✓ Научение чему-либо взрослых.

Но вопрос поставил часть отвечающих пользователей в тупик.

А вот те, кто еще не сталкивался с игропрактикой отвечали лаконично:

- ✓ В ситуации личностного и профессионального роста.
- ✓ Когда необходимо решить ресурсоемкую проблему/задачу.
- ✓ когда слишком дорого обучаться сразу на реальных ситуациях.
- ✓ Когда людей больше трёх.

В целом, хорошо бы устроить отдельный разговор о формулировании конкретных ситуаций, когда игропрактика однозначно лучше, чем любая другая практика. Возможно, ответ на этот вопрос содержится в вопросе за что готовы платить?

За что готовы платить

И тут давайте посмотрим в обратном порядке.

Те, кто еще не сталкивался с игропрактикой	разработчики и ведущие полагают, что им заплатят за
<ul style="list-style-type: none">✓ Интерес.✓ Бесценный опыт.✓ Доступная цена.✓ Отсутствие понимания перспектив в текущей деятельности.✓ Возможность развивать или тренировать с её помощью какие-то навыки или компетенции.	<ul style="list-style-type: none">✓ Интерес.✓ Харизма и/или репутация продавца.✓ Доказанная эффективность решения проблемы. Более того, сравнительная доказанная эффективность.✓ Подходящая направленность игры.✓ Кейсы, примеры, что эта игра решает именно эти задачи. Положительные отзывы.✓ Предлагает несколько решений.✓ Демонстрация демо-версии.
Пользователи, имеющие опыт заказа	
<ul style="list-style-type: none">✓ Интерес.✓ Личная просьба.✓ При счетном соотношении результат/затраты.	

Обратите внимание, что то, за что готовы платить в целом повторяет общие для рынка характеристики, что не удивительно. Прикладные игры находятся на рынке услуг.

Гораздо интереснее, что то, за что готовы платить во многом противоречит выделяемым преимуществам игр и ситуациям их применения. Репарка: видимо поэтому много продаж как раз на репутации и харизме, чем кейсах и доказанной эффективности.

Как измерить пользу игропрактики

А вот о доказательной эффективности как раз этот вопрос.

Разработчики и ведущие предлагают так измерять из работу:

- ✓ Удовлетворенность участников.
- ✓ Опрос участников. Отзывы участников.
- ✓ Эссе участников. Самооценка компетенций.
- ✓ Рефлексия участников.
- ✓ Изменение целеполагания группы.
- ✓ Полевые испытания, освоенных в игре навыков.
- ✓ Сравнительные исследования качества усвоения материала.
- ✓ Появление результатов, применимых за пределами игры.
- ✓ Мониторинг метрик до/после, с реконструкцией, что применяется именно то, что было в игре.

- ✓ Изменения в бизнес-процессах по результатам игры. Счетные изменения в параметрах деятельности, которая разбиралась в игре.

Увы, здесь я полагаю чего-то качественно нового нащупать не удалось. Были предложены либо слабообъективируемые опросы и оценки удовлетворенности после игры, либо очень дорогие способы замера реальных измерений. Опять же для ситуаций, для которых прикладные игры подходят лучше всего, объективных измерителей не было предложено.

Пользователи, к сожалению, вообще не предложили ни одного внятного способа измерить результаты того, что они заказали: обратная связь участников, рефлексия, достижение результатов, заявленных организаторами игры. При том, что платить готовы за «доказанную эффективность»

Возможно, вся сложность в очень широкой постановке вопроса, и для отдельной прикладной игры предложить объективные, быстро и просто измеримые показатели проще. Однако пока вопрос остается открытым. Например, участники пишут, что игры наиболее применимы для поиска решений там, где решений нет. Но как оценить, что опыт был успешен, и результаты стоят затрат, пока не понятно.

Возражения покупателя

Два вопроса были призваны определить границы применимости как бы «с другой стороны», не как выделение преимуществ, а как указание на недостатки.

Что помешает попробовать игру как способ решения реальной задачи

Мнение пользователей и тех, кто еще не сталкивался с играми	Разработчики и ведущие
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Нарушение картины ценностей. ✓ Отсутствие достаточного времени, сложность разработки или нехватка ресурсов. ✓ Консерватизм и неготовность участников к подобного рода деятельности. ✓ Не понимание какую именно игру заказать, какая наиболее подходит. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ценностные ограничения. ✓ Отсутствие достаточного времени, сложность разработки или нехватка ресурсов. ✓ Неготовность участников к такому процессу. ✓ Отсутствие в арсенале готового решения. ✓ Отсутствие каталога игр. Экспертизы по ним. Анализ результаты применения. ✓ Ограниченное количество собственных кадров. ✓ Недостаток знаний и навыков разработчиков, чтобы «упаковать» реальную задачу в игру. ✓ Неготовность заказчика к такому процессу.

Здесь как мы видим речь в основном идет либо о несовпадении возможностей заказчика и требований к разработке и проведению. Вторым важным фактором, на который указывают обе стороны это готовность участников.

Что является барьером в использовании игр

Этот вопрос был про ценностные основания.

Для пользователей и тех, у кого еще нет опыта	Разработчики и ведущие
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Нарушение законодательства РФ. ✓ Насилие любого рода. ✓ Игрозависимость. ✓ Экономически неоправданная стоимость игры. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Законодательные границы. ✓ Этические границы. Например, принуждение участников и невозможность выйти из процесса игры. Слишком серьезное отношение к игре. Сомнения в конфиденциальности. Действия на грани психических травм. ✓ Ценностные границы. Например, пропаганда идей, запрещенных в РФ. ✓ Требование заказчика к конкретному результату иначе нарушение главной характеристики игры: добровольность участия, свободное принятие решений в игре, открытость результата. ✓ Отсутствие четко указанного ввода/вывода из игры. ✓ Непредсказуемость поведения участников. ✓ Неоднозначность и неточность описания предлагаемого результата, а значит невозможность впоследствии договориться было или не было.

	✓ Не профессионализм и некорректность ведущего.
7 человек из опрошенных не дали ответа или затруднились с ним	9 человек из разработчиков и ведущих указали, что у них нет никаких барьеров, чтобы провести игру для заказчика.