

ИГРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРОФОРИЕНТАЦИИ СТАРШИХ ШКОЛЬНИКОВ. САМАРСКИЙ КОНТЕКСТ

*Савенкова Елена Владимировна,
методист, педагог организатор
МБУ ДО «ЦДТ «Металлург» г. о. Самара*

Проект «Траектория», реализованный педагогами ЦДТ «Металлург» в 2022 календарном году в рамках городской проектной инициативы «Полет в будущее», был направлен на побуждение детей к рефлексии относительно выбора своей профессии. Причем команда педагогов попыталась учесть настоящие экономические реалии Самарской области, динамику изменений атласа профессий будущего¹. Благодаря игровым технологиям проект позволил выстроить несколько траекторий, на наш взгляд, подходящих для старшеклассников. Комплекс мероприятий проекта «Траектория» строился на последовательном вовлечении старшеклассников 7–11-х классов в профориентационную деятельность через игровые и образовательные технологии. В рамках проектной площадки старшеклассники обучались выстраивать свою личную траекторию успеха, повышать финансовую грамотность, мыслить конвергентно, ориентироваться в поле современной экономики с учетом актуальных вызовов.

Задачи, при помощи которых мы стремились приблизиться к вышеозначенной цели, носили составной характер и объединили несколько областей. Базовая задача была связана с включением игровых технологий в такое сложное дело, как выбор профессии. Практически все этапы проекта предполагали разработку собственных игровых технологий, или использование уже готовых игр.

В данной статье мы хотели бы остановиться на первом мероприятии проекта – фестивале настольных игр «Траектория» и на описании нашей авторской настольной игры, ставшей неотъемлемой частью всех мероприятий проекта и нашей основной методической разработкой².

В рамках проекта прошло много мероприятий и встреч³:

- серия игр и мероприятий проекта «Траектория» в рамках профильной смены «Вектор успеха» на базе центра «Арго» 17–30 июня. В играх приняли участие 200 человек;
- профильная краткосрочная смена «Траектория» в МАУ «Золотая рыбка», которая прошла в дни школьных каникул 29 октября – 4 ноября. Здесь прошли серии мастер-классов, творческие задания, защита проектов и конкурсы. В смене участвовали 49 подростков;
- мастер-класс по индивидуальным траекториям выбора профессии для участников фестиваля бизнес-идей «Траектория», который прошел 6 декабря;
- финальные мероприятия фестиваля бизнес-идей, которые состоялись 15 декабря 2022 г. В финале приняли участие 18 человек и представили на суд жюри свои бизнес-проекты по открытию собственных фирм или корпораций. Самые лучшие проекты-победители выложены на нашем сайте.

Но самым первым в череде фестивалей, самым интересным и сложным по форме для нас стал фестиваль настольных игр «Траектория», который прошел в марте–мае 2021 г. В нем приняло участие 64 старшеклассника школ города Самары.

Начнем с того, что команда проекта уже на этапе подачи заявки приняла решение создать собственную настольную экономическую игру-ходилку, которая смогла бы помочь старшеклассникам обратить внимание как на свои собственные возможности, так и на возможности динамично развивающейся Самарской области, в которой мы живем, учимся и работаем.

Хотелось бы отметить, что форма настольной игры была выбрана не случайно. Дело в том, что «настольные игры не только учат детей терпению в ожидании своего хода и соблюдению

¹ В нашей работе мы опирались на материалы проекта «Атлас новых профессий». С материалами можно ознакомиться по ссылке: <https://new.atlas100.ru/>

² Подробнее с игрой можно познакомиться на сайте «ЦДТ «Металлург», материалы доступны для скачивания: http://cdtmet.my1.ru/index/gorodskaja_proektnaja_ploshhadka_traektorija/0-344

³ С общим ходом проекта можно познакомиться в официальной группе в ВК: <https://vk.com/club210947895>

правил игры, умению побеждать и достойно принимать поражение. Они помогают развивать soft skills – «гибкие навыки», связанные не с предметными областями, а с личностными качествами и социальным взаимодействием: эмоциональный интеллект, критическое мышление, коммуникацию и работу в команде» [2].

Поскольку наша цель была довольно сложной – мы хотели подготовить старшеклассников к современным экономическим реалиям того региона, в котором они живут, то нам показалось, что именно форма настольной игры облегчит обсуждение этого непростого вопроса. Кроме того, настольные игры способны не только развлечь, но и качественно преподнести информацию, заинтересовать. Мы сразу сделали ставку на умение работать в группе и продумали два игровых сценария, которые можно реализовать на одном поле одними и теми же средствами.

В рамках фестиваля настольных игр мы проходили командный сценарий. Он, во-первых, позволял работать с группой и решать коммуникационные и лидерские вопросы, а во-вторых, существенно экономил время и усиливал конкурсную составляющую. Ведь по правилам фестиваля побеждала команда, заработавшая большой игровой капитал, а одновременно в рамках одной встречи могли играть до шести команд и у всех у них формировались собственные не повторяющиеся траектории.

Умения работать в группе, строить диалог и искать выход из неожиданных ситуаций, находить общий язык с остальными участниками игры, находить взаимопонимание и идти на компромисс существенно повышали шансы игроков в достижении цели. Таким образом мы решали две задачи – образовательную и командоформирующую.

В эту игру можно играть и классическим способом, где игрок работает только за себя. В таком сценарии будут совершенствоваться способности принимать решения, рисковать и выстраивать перспективу личного развития.

Как уже было отмечено, тема профориентации, особенно ранней, представление о том, чем хочет заняться в жизни человек и что ему нужно для этого сделать, что учесть – это очень стрессогенное поле как для подростков, как и для их родителей. Дело в том, что современные экономические реалии, популярность профессий, их востребованность на рынке труда, компетенции, которыми должен обладать специалист меняются стремительно в силу самых разных факторов и подросток очень рискует, выбрав не то направление или инвестировав время и средства в обучение на специальность, которая через четыре года потеряет популярность. Родители же, пытаясь давать советы, как правило, опираются на собственный опыт, но структуры рынка труда 30-летней давности и современные очень сильно различаются⁴.

Все эти обстоятельства пугают подростков, для них обсуждение темы будущей профессии может стать поводом для паники, а не для принятия взвешенных решений. И в этой ситуации вновь может помочь включение игровых технологий.

В настольных играх есть еще одна уникальная составляющая – определенная свобода действий, что принимается подростками как один из важных моментов на этапе преодоления данной стадии, и приближения их к взрослению⁵. Сценарий «ходилки» не линейен, он определяется броском кубика, который располагается в поле вероятностных действий, и не воспринимается как внешнее давление, скорее принимается как удача или неудача, а потому мягко и непосредственно осуществляет психологическую адаптацию для всех участников процесса, настраивает их на расслабленный рабочий ритм, отключает напряженность, связанную с линейными решениями.

В рамках фестивальных игр, а за два месяца у нас прошло шесть полноценных трехчасовых встреч, мы заметили, что подростки первые 20 минут действуют достаточно напряженно, но все больше и больше погружаясь в игру, подключаясь к рандомным броскам кубика, они забы-

⁴ Подробнее о радикальных изменениях современной экономики и рынков труда, набора приоритетной деятельности можно прочесть в следующих исследованиях: Труд и досуг: альманах Центра исследований экономической культуры. М.; СПб, 2021. 552 с.; Фогель Й. Расчет и страсть. Поэтика экономического человека. М., СПб., 2022. 656 с.

⁵ См. подробнее об игровых моментах в общении с подростками: Эльконин Д. Психология игры. М.: Владос, 1999.

вали о сложностях и начинали примерять на себя различные бизнес-стратегии достаточно свободно.

Остановимся подробнее на сценарии игры «Траектория» и на некоторых содержательных особенностях. Стоит отметить, что в нашем игровом сценарии очень важна роль ведущего – именно он определяет и регулирует время, заложенное на поиск ответов, вытягивает карточки, соответствующие типу задания, разрешает спорные ситуации, кредитует и собирает налоги. Одним словом, выступает супервизором игры. Вот почему перед игрой было важно подготовить ведущих.

В рамках фестиваля ведущими выступали педагоги, принявшие участие в разработке игры, знавшие её и способные принять быстрое решение в сложной ситуации. В рамках профильной смены такими ведущими уже выступали старшие подростки, отыгравшие фестиваль и понявшие принцип игры, они опирались на правила и свой опыт.

Игра «Траектория» разворачивается на игровом поле из четырех секторов с уровнями заданий, идущими по нарастанию сложности. Первый сектор – это обучение молодого бизнесмена и предоставление ему некоторых базовых ресурсов. На этом этапе игрок или команда могут заработать стартовый капитал – игровые «треки», познакомиться с нормативной базой, узнать или припомнить некоторые термины, полезные в деловом общении и прокачать гибкие навыки. Поскольку первый сектор – это развитие и накопление, здесь предлагается поучиться, подумать испытать удачу. Перед началом игры уже на первом секторе для удобства командной работы в каждой команде выбирается «бухгалтер» – самый ответственный и хорошо считающий участник.

На каждом круге есть условные обозначения заданий или событий, каждый бросок и решение команды формируют индивидуальные траектории игры. Первый сектор содержит следующие обозначения: академическая шапочка – задание на знание soft skills, стрелка вверх – развитие. Причем есть варианты отложенного развития, в которое нужно еще вложиться и получить отсроченный результат. А, как доказано в ряде психологических экспериментов, именно умение работать с отсроченным результатом приводит к успеху⁶. Далее в черед условных обозначений идет вопросительный знак – сложный вопрос на знание терминов или расчетов, экономические задачки; значки плюса и минуса – так называемые «данетки» – простые вопросы⁷, скорее, служащие для командообразования и знакомства. И, наконец, значок доллара со стрелочками вверх и вниз (мы разрабатывали дизайн в январе 2022 года, когда долларова экономика еще не дискредитировала себя) – этот значок обозначает риски и бонусы, которые сопровождают молодых бизнесменов, как в игре, так и в жизни.

По сценарию игры при переходе с первого на второй сектора осуществляется обязательная покупка малого предприятия, актуального на территории Самарской области (это аптека, автомастерская, пекарня или молокозавод), стоимость каждого предприятия обозначена на фигурке, которую ведущий выставляет на игровые «торги». У команды есть минута, чтобы решить какое предприятие и каким способом они могут приобрести. Если на первом секторе команда не заработала достаточного количества «треков», то, приняв коллегиальное решение, она может попросить кредит у ведущего. В рамках фестивальных игр было очень интересно послушать обсуждения кредитования, мотивы подростков не часто бывают рациональными, в основном, к сожалению, они эмоциональны, в результате чего на четвертом секторе игроки понимают, что сами упустили выгоду. Этот момент вскрыл достаточно низкий уровень финансовой грамотности в учащих 8–11-х классов и мог бы лечь в основу отдельного исследования с привлечением качественных методов.

Второй сектор позволит игрокам развить свое малое предприятие и попутно познакомиться с особенностями ведения малого бизнеса и отработать некоторые навыки, необходимые для

⁶ Например, знаменитый стэнфордский зефирный эксперимент один из серии экспериментов по изучению отсроченного удовольствия (delayed gratification), которые провел психолог Уолтер Мишель в Стэнфорде в конце 1960-х – начале 1970-х гг. (подробнее на <https://postnauka.ru/faq/156845>).

⁷ Например, утверждение «Налоги – это добровольные пожертвования граждан и фирм в пользу государства». Правильный ответ: Нет. Это обязательные платежи, взимаемые государством. Команда может ответить просто «Нет» и получить 500 треков, может пояснить ответ и на усмотрение ведущего получить доплату.

ведения бизнеса. Так игроки получают возможность развить свое предприятие, обучить сотрудников, инвестировать прибыль и тому подобное. Значки на поле остаются теми же, что и в первом секторе, но за счет карточек меняется их наполнение и усложняются вопросы и задания.

При переходе со второго сектора игроки получают доход от выбранного предприятия, доход с развития, если им выпали соответствующие карточки, минусуют потери с рисков, если они случились с их бизнесом. Кроме потерь с рисков при переходе со второго сектора, команда возвращает кредит с процентами и уплачивает налог с малого бизнеса, который составляет 1000 трекеров в нашей игре.

Этот сложный подсчет должен продемонстрировать подросткам, что собственный бизнес – это не только прибыль, но и постоянные вложения, возвраты и социальные обязанности и что понятие «чистая прибыль» – это исключительно теоретическая вещь.

Третий сектор подразумевает знакомство с крупными предприятиями Самарской области, и здесь команды должны купить одно из крупных предприятий. Условия покупки такие же, как на прошлом секторе: либо использовать активы, если их достаточно, либо взять кредит у ведущего. Решение принимается командой после обсуждения. Командам предлагается приобрести алюминиевый завод, «Автоваз» или шоколадную фабрику «Россия». Команда имеет право оставить и развивать свой малый бизнес и при этом купить крупный, если позволяют средства. Двойная выгода, впрочем, предполагает двойные риски и двойное налогообложение, о чем ведущий должен предупредить команды, пока они принимают решения. Любопытно, что в нашем сценарии, реализуемом в рамках фестиваля настольных игр, особой популярностью пользовались предприятия пищевой промышленности, как в малом, так и в крупном бизнесе.

Значки на третьем секторе остаются теми же, а вот вопросы становятся сложнее, связываются с выбранными предприятиями или отраслями и заставляют игроков подумать. Например: «Сельское хозяйство Самары приносит почти два процента от общего производства сельхозпродукции в России. Большую часть прибыли приносит растениеводство. Распределите культуры по мере возрастания валового сбора от большего к меньшему: зерновые культуры, картофель, подсолнечник» (правильный ответ – зерновые, подсолнечник, картофель). Или вопрос, требующий познаний в геологии и добывающей промышленности родного края: «Для строительства дорог в России, используют природные сыпучие материалы. Например, в Ленинградской области это мраморная крошка. Какую горную породу используют в этих целях в Самарской области?» (ответ: известняк/щебень).

Единственный новый и необычный значок в виде башенки появляется в третьем секторе и обозначает возможность получения государственной субсидии, обращая внимание игроков на то, что государство может объединить свои интересы с бизнесом и поддержать ту или иную отрасль.

Переход на четвертый сектор предполагает игровое развитие бизнеса за пределами Самарской области – франчайзинг⁸, а также знакомство с крупными экономическими кластерами нашей области, способными выйти на международный рынок. Здесь осуществляется самостоятельный сценарий, позволяющий резко увеличить прибыль. При завершении четвертого сектора команды сначала уплачивают налоги и кредиты (если были). В конце игры команды подсчитывают чистый доход, оставшийся после всех выплат и компенсации рисков. Побеждает команда, у которой больший доход получен за меньшее время.

На этом можно остановить игру, но в рамках фестивальных или лагерных мероприятий можно предложить открытый финал и перейти в поле брендинга⁹ и продвижения игрового предприятия или бизнеса. Команды могут получить творческое задание на создание брендбука или проекта продвижения.

⁸ В общем смысле франчайзинг – это «аренда» товарного знака или коммерческого обозначения. Использование франшизы регламентируется договором между франчайзером (тот, кто предоставляет франшизу) и франчайзи (тот, кто её получает).

⁹ Брендинг – комплекс действий, использующих рекламные и маркетинговые средства.

Все вышеперечисленные игровые нюансы позволили нам в рамках проекта привлечь внимание подростков к сложному миру финансовой грамотности, выбора собственной бизнес-стратегии, определению своего места в поле профессий будущего. Настольная игра «Траектория» получилась достаточно сложной, но при этом динамичной, включающей в себя яркий современный дизайн, сложные вопросы, элементы командообразования, возможность совершенствовать знания не только по экономике, но и по географии, обществознанию, математике, психологии.

Хотелось бы еще раз подчеркнуть, что включение тематических настольных игр в проектную и образовательную деятельность позволяет установить творческий и открытый диалог с подростками. Возможен вариант создания настольной игры совместно с детьми – это очень продуктивный ход. В нашем проекте мы использовали элементы совместной работы с ребятами и при первом прогоне запросили от участников подробный анализ игры, подростки включились в обсуждение и внесли некоторые важные коррективы в наш сценарий.

Литература

1. Громова Д. А. Настольные игры как современный инструмент работы психолога в сопровождении подростков // Современная психология: материалы IV Международной научной конференции (г. Казань, октябрь 2016 г.). – Казань: Бук, 2016. – С. 16–19. – URL <https://moluch.ru/conf/psy/archive/236/11111/> (дата обращения: 20.01.2023).
2. Социализация играючи: Как с помощью настолок научить детей взаимодействовать друг с другом. – URL: <https://rosuchebnik.ru/material/nastolnye-igry/> (дата обращения: 20.02.2023).
3. Труд и досуг: альманах Центра исследований экономической культуры. – М.; СПб., 2021. – 552 с.
4. Фогель Й. Расчет и страсть. Поэтика экономического человека. – М., СПб, 2022. – 656 с.
5. Шишкина Н. С. Настольная игра как средство профессиональной подготовки студентов педагогических вузов к деятельности классного руководителя / Н. С. Шишкина, Н. С. Касаткина // Вестник Южно-Уральского государственного гуманитарного педагогического университета. – 2019. – № 3. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nastolnaya-igra-kak-sredstvo-professionalnoy-podgotovki-studentov-pedagogicheskikh-vuzov-k-deyatelnosti-klassnogo-rukovoditelya/viewer> (дата обращения 20.02.2023).
6. Эльконин Д. Психология игры. – М.: Владос, 1999. – 360 с.