

ЗМІСТ

ВСТУП	7
Глава 1. ФЕНОМЕН ПРИКЛАДНОЇ ГРИ	9
Як працює прикладна гра?.....	11
Чотири рівні дизайну прикладної гри.....	14
Хто такий ігропрактик?.....	17
Можливості для ігропрактика.....	18
Глава 2. ВИКОРИСТАННЯ ПРИКЛАДНИХ ІГОР ЯК ВІДПОВІДНІСТЬ ЧАСУ	19
Нова реальність прикладних ігор.....	21
Чому саме ігропрактика?.....	22
Глава 3. ПРОФЕСІЯ «ІГРОПРАКТИК»	27
Роль і місце ігропрактика у світі гри.....	28
Ключові відмінності ігропрактики від інших професій розвитку особистості й бізнесу.....	30
«Палітра навичок» ігропрактика.....	32
Глава 4. ФУНКЦІЇ ІГРОПРАКТИКА	39
Глава 5. БАЗОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ІГРОПРАКТИКА	49
Ефективність у комунікації.....	51
Забезпечення конфіденційності.....	54
Спостережливість (уважність).....	55
Управління особистим ресурсним станом.....	58

Правила створення і формулювання відкритих запитань в ігровому процесі.....	112
Базові види відкритих запитань	114
Загальні правила постановки запитань.....	116
Глава 11. ОПТИМАЛЬНИЙ АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕННЯ ГРИ...	119
Підготовка.....	120
Перше коло.....	123
Грка.....	124
Останнє коло.....	125
Підсумки.....	126
Глава 12. ЗАПИТ У ПРИКЛАДНІЙ ГРІ ТА РОБОТА З НИМ	129
Що таке запит з погляду ігрового процесу	130
Правила формулювання запиту	132
Додаткові інструменти контролю запиту	137
М'яка сила ігропрактика під час прийняття запиту.....	138
Глава 13. ТИПИ ГРАВЦІВ ЗА МОДЕЛЮ АРХЕТИПІВ.....	141
Базові архетипи гравців	142
Робота з архетипами у грі.....	151
Глава 14. ТИПИ ГРАВЦІВ ЗА БАРТЛОМ	153
Як використовувати типізація за Бартлом	160
Глава 15. ЗВОРОТНИЙ ЗВ'ЯЗОК У ПРИКЛАДНІЙ ГРІ	163
Зворотний зв'язок від гравця до ігропрактика.....	164
Зворотний зв'язок високої якості як інструмент ефективної взаємодії.....	166
Коли давати зворотний зв'язок високої якості	171
Глава 16. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПРИКЛАДНИХ ІГР В ОНЛАЙН-ФОРМАТІ	173
Переваги й недоліки онлайн-формату проведення прикладних ігор	174
Особливості роботи з емоціями під час проведення онлайн-ігор.....	176

Надання зворотного зв'язку	59
Уміння ставити сильні запитання.....	59
Прояв емпатії.....	60
Залучення клієнтів (навички продажу)	61
Використання в роботі моделі «Ситуаційне лідерство»	63
Створення особливої атмосфери гри	65
Уміння відчувати поле гри.....	66
Глава 6. АВТОРСЬКІ КОМПЕТЕНЦІЇ ІГРОПРАКТИКА	69
Уміння чітко формулювати систему цілей, завдань, правил гри та визначати межі її можливостей.....	70
Інструментальна компетентність.....	72
Розвинені навички роботи із запитаними.....	74
Навички підтримувальної і розвивальної інтерпретації.....	76
Глава 7. ПРАВИЛА ІГРОПРАКТИКА	77
Знання, використання й покращення професійних компетенцій.....	78
Розвиток особистості ігропрактика.....	81
Ігрове мислення	82
Глава 8. КЛАСИФІКАЦІЯ І ТИПІЗАЦІЯ ПРИКЛАДНИХ ІГР	85
Класифікація прикладних ігор.....	86
Підбір типу гри.....	88
Глава 9. ЕФЕКТИВНА ДИНАМІКА В ІГРОВОМУ ПРОЦЕСІ.....	99
Активна робота із запитаними	100
Розуміння та «прийняття» більшістю сутності ігрового процесу.....	102
«Чистота» ігропрактика, або Що не бажано робити	104
Розвиток чуттів ігропрактика.....	105
Підтримка ефективної динаміки процесу.....	107
Глава 10. ЗАПИТАННЯ В ІГРОВОМУ ПРОЦЕСІ.....	109
Типи запитань у діяльності ігропрактика.....	110

ІГРОПРАКТИКА

Підтримка особистого емоційного стану	180
Навігатор завдань до, під час та після гри.....	181
Глава 17. ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ІГР ДЛЯ УЧАСНИКІВ З ОСОБЛИВИМИ ПСИХОЕМОЦІЙНИМИ СТАНАМИ	185
Як працювати з емоційними станами	193
ТЕРМІНИ	195
ВИСНОВОК	201