

Утверждаю  
Директор  
ООО «МИР»

Приказ №5 от «25» февраля 2026 г.  
Ю.А. Жуйкова  
М.П.



Образовательная программа  
дополнительного образования,  
дополнительная профессиональная программа повышения квалификации  
**"Фасилитация трансформационной игры "Путь бизнеса"**

## Содержание программы

<b>№ п/п</b>	<b>Наименование раздела</b>	<b>Стр.</b>
1.	Пояснительная записка	3
2.	Результаты освоения программы	5
3.	Календарный учебный график	8
4.	Учебный план	9
5.	Рабочая программа	10
6.	Перечень литературы, рекомендуемой для изучения	14
7.	Условия реализации программы	15
	7.1. Материально-технические условия реализации программы	15
	7.2. Кадровое обеспечение программы	15
	7.3. Система оценки результатов освоения программы	15
8.	Оценочный материал	17

## 1. Пояснительная записка

**1.1.** Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации "Фасилитация трансформационной игры "Путь бизнеса" (далее - Программа) разработана на основе нормативных документов, определяющих правовые позиции и стратегические перспективы развития дополнительного образования в Российской Федерации:

- Федерального закона от 29.12.2012 № 273 - ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»;

- Приказа Министерства науки и высшего образования Российской Федерации от 24 марта 2025 г. N 266 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам»;

- Приказа Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 11 января 2011 г. N 1н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования»;

- Постановления Правительства РФ от 11 октября 2023 г. N 1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;

- Приказа Министерства труда и социальной защиты РФ от 26 августа 2024г. N 418Н Об утверждении профессионального стандарта «Бизнес-тренер».

### 1.2. Актуальность программы:

Трансформационные игры становятся эффективным инструментом в бизнес-консультировании, коучинге и работе с персоналом. Трансформационная игра «Путь бизнеса» позволяет в метафорической форме прорабатывать стратегические, финансовые и управленческие запросы. Программа направлена на подготовку мастеров (игропрактиков), способных профессионально проводить игру в различных форматах и создавать условия для глубокой проработки запросов участников.

### 1.3. Категория обучающихся:

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование, а также лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование (студенты старших курсов).

### 1.4. Цель и задачи программы

**Цели программы:** совершенствование профессиональных компетенций специалистов (психологов, коучей, бизнес-тренеров, HR) в области проведения трансформационных бизнес-игр и фасилитации групповых процессов; подготовка мастеров трансформационной игры «Путь бизнеса» для работы с индивидуальными и корпоративными клиентами.

#### **Задачи программы:**

✓ Формирование базовых знаний о предпринимательстве, переговорах и экономических категориях.

✓ Развитие предпринимательской культуры, умения работать в команде и отстаивать свою позицию.

✓ Освоение техник трансформационных игр, включая структуру, правила и этапы фасилитации.

**1.5. Объем программы:** 40 ак. часов трудоемкости

**1.6. Форма обучения:** с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

**1.7. Документ, выдаваемый после завершения обучения** – лицам, успешно освоившим образовательную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

**1.8. Виды занятий:**

- видеолекции;
- презентация;
- практические занятия;
- самостоятельная работа (домашнее задание).

## 2. Результаты освоения программы

### 2.1. Описание трудовых функций, входящих в профессиональный стандарт (функциональная карта вида профессиональной деятельности)

Обобщенные трудовые функции			Трудовые функции			Связь с программой (модуль/результат)
код	наименование	уровень квалификации	наименование	код	уровень (подуровень) квалификации	
А	Проведение бизнес-тренинга (по видам тренингов, по направлению, соответствующему сфере профессиональной деятельности, или по соответствующему продукту)	6	Планирование бизнес-тренинга	A/01.6	6	Модуль 3: разработка КП для 5 форматов игры; формулирование целей и задач.
			Оценка уровня знаний, умений и навыков участников бизнес-тренинга	A/02.6	6	Модуль 1–2: работа с запросом, диагностика уровня подготовки участников.
			Проведение бизнес-тренинга по формированию новых знаний, умений и отработке профессиональных навыков	A/03.6	6	Модули 5–6: практика ведения игры по секторам, фасилитация, ролевые упражнения.
			Оценка эффективности бизнес-тренинга	A/04.6	6	Модуль 6: пост-игровое сопровождение, перевод инсайтов в действия, портфолио.
В	Методическое обеспечение и организация проведения бизнес-тренингов (по видам тренингов, по направлению, соответствующему сфере профессиональной деятельности, или по соответствующему продукту)	6	Разработка методических материалов для составления программ (сценариев) проведения бизнес-тренингов	B/01.6	6	Модуль 3: шаблоны коммерческих предложений; Модуль 6: Личная формула мастера.
			Разработка методических материалов для оценки уровня знаний, умений и навыков участников бизнес-тренингов	B/02.6	6	Модуль 4: психологические механизмы, выявление сопротивления и защит.

			Разработка методических материалов для проведения оценки эффективности бизнес-тренингов	В/03.6	6	Модуль 6: Итоговый контроль: критерии зачета, разбор кейсов и рефлексия.
			Организация подготовки и проведения бизнес-тренингов	В/04.6	6	Модуль 2: создание атмосферы, подготовка пространства; все онлайн-занятия.

2.2. К концу обучения слушатели должны:

**знать:**

- Философию, ценности и историю создания трансформационной игры «Путь бизнеса».
- Архитектуру игрового поля, назначение 5 секторов (Бизнес-система, Карьера, Финансы, Миссия, Отношения) и особых элементов («Препятствие», «Окно возможностей», «Ключ», «Ресурсы»).
- Психологические механизмы, лежащие в основе трансформационной игры (снижение психологической защиты, активация зеркальных нейронов, дофаминовое подкрепление, метафорический перевод).
- Специфику подготовки и проведения игры в 5 форматах: индивидуальная сессия, партнерская сессия, сборная группа, корпоративная игра, сценарий для больших групп.
- Техники работы с запросом и перевода инсайтов в конкретные действия.
- Методы фасилитации, удержания групповой динамики и работы с сопротивлением участников.

**уметь:**

- Помогать участникам формулировать и уточнять запрос перед игрой и в процессе.
- Адаптировать сценарий и коммерческое предложение под цели заказчика и формат мероприятия.
- Проводить игру, интерпретируя значения игровых ячеек в контексте запросов участников.
- Задавать уточняющие и развивающие вопросы, переводить метафоры в конкретные бизнес-задачи.
- Интегрировать в игру метафорические карты (при необходимости).
- Корректно завершать игровую сессию и выстраивать пост-игровое сопровождение (консультации, дополнительные сессии).

**владеть:**

- Навыками создания доверительной и безопасной атмосферы в игре.
- Базовыми приемами работы с психологическими защитами участников.
- Техниками работы с сильными эмоциями и «трудными» участниками.
- Инструментарием для разработки собственного стиля ведения («Личная формула мастера»).

2.3. Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации "Фасилитация трансформационной игры "Путь бизнеса" заканчивается итоговым контролем в форме зачета (устного опроса и сдачи портфолио). Лицам, успешно освоившим образовательную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

### 3. Календарный учебный график

Режим занятий определяется календарным учебным графиком. Рекомендуемый режим: 1-2 раза в неделю по 4-6 академических часов.

Учебные темы/модули	Номер недели					
	1	2	3	4	5	6
Модуль 1. Введение в игру.	5ч					
Модуль 2. Атмосфера и подготовка.		5ч				
Модуль 3. Форматы игры.			6ч			
Модуль 4. Архитектура игры и психологические механизмы.				6ч		
Модуль 5. Практика по секторам.					9ч	
Модуль 6. Практика ведения и завершение игры.						7ч
Итоговый контроль						2ч

Сокращенные обозначения:

Ч – часы.

#### 4. Учебный план

дополнительной профессиональной программы повышения квалификации  
"Фасилитация трансформационной игры "Путь бизнеса"

##### Категория слушателей:

К освоению программы допускаются лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование, а также лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование (студенты старших курсов).

**Форма обучения:** с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий.

№ п/п	Наименование тем/модулей	Всего, Час/мин	В том числе			
			Лекции, час/ мин	Онлайн-занятия (практика), час/мин	Самостоятельная работа, час/ мин	Форма контроля знаний
1	Модуль 1. Введение в игру.	5	0,2 (11 мин)	1,5	3,3	Выполнение задания
2	Модуль 2. Атмосфера и подготовка.	5	0,25 (15 мин)	2	2,75	Выполнение задания
3	Модуль 3. Форматы игры.	6	0,1 (5 мин)	2	3,9	Выполнение задания
4	Модуль 4. Архитектура игры и психологические механизмы.	6	0,2 (12 мин)	2	3,8	Выполнение задания
5	Модуль 5. Практика по секторам.	9	0,6 (37 мин)	3	5,4	Выполнение задания
6	Модуль 6. Практика ведения и завершение игры.	7	0,4 (22 мин)	-	3,6	Выполнение задания
7	Итоговый контроль	2	-	-	-	Зачет
8	Итого	40	1,75	12,5	25,75	-

## 5. Рабочие программы (краткое содержание)

### Модуль 1. Введение в игру

#### **Видеолекция:**

- ✓ История создания игры «Путь бизнеса» и связь с «Путем желаний».
- ✓ Ценности игры: доверие, честность, осознанность.
- ✓ Отличие от других бизнес-инструментов.
- ✓ Роль мастера: проводник, фасилитатор, зеркало.
- ✓ Целевая аудитория: портрет клиента.

#### **Онлайн-занятие в режиме (ВКС) при помощи платформы Яндекс Телемост:**

- Интерактивная лекция-обсуждение: Разбор ценностей и роли мастера. Ответы на вопросы по видеолекции.

- Практикум «Работа с запросом»:

Техники помощи участнику в уточнении цели.

- ✓ Мини-упражнение: «Запрос в одном предложении» (каждый слушатель формулирует 3 варианта запросов).

- ✓ Групповой разбор кейсов: примеры запросов (финансовый рост, масштабирование, командные задачи).

#### **Самостоятельная работа:**

- Изучение методических материалов (памятка по работе с запросом).
- Выполнение задания: проанализировать 3 предложенных кейса и письменно сформулировать уточняющие вопросы к клиенту для каждого.
- Подготовка к следующему занятию.

Результат модуля: Понимание философии игры и своей роли; владение навыком запуска процесса через запрос.

### Модуль 2. Атмосфера и подготовка

#### **Видеолекция:**

- ✓ Подготовка пространства и материалов (офлайн и онлайн).
- ✓ Создание доверительной атмосферы: правила конфиденциальности, «Стоп», бережная коммуникация.
- ✓ Настрой ведущего: энергетика, нейтральность, умение держать пространство.
- ✓ Введение: как знакомиться с игроками.

#### **Онлайн-занятие в режиме (ВКС) при помощи платформы Яндекс Телемост:**

- Практикум «Первая сессия»: Отработка навыков знакомства, установления правил, создания "безопасной гавани".

- Ролевая игра: Каждый участник по очереди выполняет роль мастера и "сложного" участника. Преподаватель дает обратную связь по энергетике, нейтральности, умению держать пространство.

- Разбор ошибок и сложных ситуаций на старте игры.

#### **Самостоятельная работа:**

- Просмотр и анализ видеозаписей эталонных введений в игру (предоставляются преподавателем).

- Подготовка собственного скрипта (текста) для введения участников в игру.

Результат модуля: Готовность мастера к проведению игровой сессии (организационная и личная).

### **Модуль 3. Форматы игры**

#### **Видеолекция:**

- ✓ Индивидуальная игра.
- ✓ Партнёрская сессия.
- ✓ Сборная группа.
- ✓ Корпоративная игра.
- ✓ Сценарии для больших групп.

#### **Онлайн-занятие в режиме (ВКС) при помощи платформы Яндекс Телемост:**

- Мозговой штурм: «Ценности каждого формата для клиента».
- Практикум «Упаковка формата»: Слушатели делятся на группы (или работают индивидуально). Задача: разработать структуру коммерческого предложения (КП) для каждого из 5 форматов. Определить ЦА, выгоды, ключевые сообщения.

- Презентация наработок и обратная связь от преподавателя.

#### **Самостоятельная работа:**

- Домашнее задание: Оформить 3-5 готовых шаблонов коммерческих предложений для тех форматов и целевых аудиторий, с которыми мастер планирует работать в реальности.

- Изучение примеров успешных КП.

Результат модуля: Умение адаптировать игру под разные цели и упаковывать это в коммерческое предложение для клиента.

### **Модуль 4. Архитектура игры и психологические механизмы**

#### **Видеолекция:**

- ✓ Обзор игрового поля: 5 секторов.
- ✓ Старт и вход в игру: работа с запросом, понятие «игра не пускает».

✓ Особые элементы: «Препятствие», «Окно возможностей», «Ключ», «Ресурсы».

✓ Роль метафорических карт.

**Онлайн-занятие в режиме (ВКС) при помощи платформы Яндекс Телемост:**

• Лекция-погружение «Психологические механизмы игры»:

✓ Что такое психологические механизмы (простое и научное определение).

✓ Механизм снижения психологической защиты (как метафора обходит критическое мышление).

✓ Механизм активации зеркальных нейронов (групповой эффект «ага-переживания»).

✓ Механизм дофаминового подкрепления (связка «Препятствие - Окно возможностей»).

✓ Механизм метафорического перевода (от образа к действию).

• Практикум «Работа с защитами»:

✓ Упражнения на выявление сопротивления у участника.

✓ Техники бережного обхода защит (легализация, присоединение, метафора).

✓ Ролевая игра: «Участник в защите».

**Самостоятельная работа:**

• Изучение дополнительных материалов по психологии сопротивления.

• Анализ собственных психологических защит (рефлексия).

• Письменный ответ (эссе на 1-2 стр.) на вопрос: «Какой психологический механизм я считаю самым мощным в игре и почему?» (сдача на платформу).

Результат модуля: Понимание глубинных процессов психики участников; умение работать с сопротивлением.

## **Модуль 5. Практика по секторам**

**Видеолекция:**

✓ Детальный разбор каждой ячейки 5 секторов по методичке: Бизнес-система, Карьера, Финансы, Миссия, Отношения.

✓ Варианты интерпретации.

**Онлайн-занятие в режиме (ВКС) при помощи платформы Яндекс Телемост:**

• Формат: Тренинг-игра.

- Проведение онлайн-игры (учебной), где каждый слушатель по очереди выступает в роли ведущего/фасилитатора на одном ходу. Он проводит полный круг взаимодействия с остальными участниками по своему сектору.

- Преподаватель и группа дают обратную связь, помогают разобрать сложные моменты.

- Фокус практики: Как задавать уточняющие вопросы, как удерживать внимание, как переводить метафоры в конкретные бизнес-решения.

#### **Самостоятельная работа:**

- Домашнее задание (письменное): Разбор кейса «Корпоративная игра для компании на этапе масштабирования».

Задание: Спроектировать предыгровую работу с заказчиком (опрос, диагностика). Подготовить список вопросов для подготовки запроса. Описать план пост-игрового сопровождения (как закрепить результат, что предложить после игры).

- Сдача ДЗ на платформу в личный кабинет.

Результат модуля: Владение инструментарием каждого сектора; умение работать с корпоративным клиентом.

### **Модуль 6. Практика ведения и завершение игры**

#### **Видеолекция:**

- ✓ Пошаговое ведение игры: от старта до финала.
- ✓ Удержание фокуса группы.
- ✓ Искусство задавать правильные вопросы.
- ✓ Обратная связь и перевод инсайтов в действия.
- ✓ Пост-игровое сопровождение.

#### **Онлайн-занятие в режиме (ВКС) при помощи платформы Яндекс Телемост:**

- Разбор сложных ситуаций (кейс-метод):
  - ✓ Как поддерживать баланс между личным и групповым запросом?
  - ✓ Что делать при сопротивлении участника?
  - ✓ Как работать с «тяжёлой атмосферой» в корпе?
  - ✓ Как самому мастеру сохранять энергию?
  - ✓ Что делать, если участник не успел завершить игру?
  - ✓ Как помочь перевести эмоции в действия?
- Финальное упражнение «Личная формула»: Каждый участник на основе полученного опыта и своих ценностей формулирует 3–5 своих главных правил ведения игры (свой авторский стиль). Публичная презентация (при желании).

## 6. Перечень литературы, рекомендуемый для изучения

1. Берн, Э. Игры, в которые играют люди. — М.: Эксмо, 1964 (репр. изд. 2018). — 256 с.
2. Бурго, Дж. Почему я делаю это. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012 (2-е изд.). — 336 с.
3. Гоулман, Д. Эмоциональный интеллект. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 1995 (переизд. 2020). — 368 с.
4. Зайцева, В. Универсальные техники коучинга. Инструменты, вопросы, примеры. — СПб.: Питер, 2020. — 224 с.
5. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро. — М.: АСТ, 2011 (переизд. 2022). — 656 с.
6. Чалдини, Р. Психология влияния. — М.: Эксмо, 1984 (обновл. изд. 2019). — 336 с.
7. Вилкинсон, М. Секреты фасилитации. — М.: Альпина Паблишер, 2004 (рос. изд. 2017). — 320 с.

## **7. Условия реализации программы**

### **7.1. Материально-технические условия реализации Программы**

Условия реализации обеспечивают: достижение планируемых результатов освоения Программы в полном объеме; соответствие применяемых форм, средств и методов обучения.

Обучение проходит с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий с помощью информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на образовательной платформе <https://getcourse.ru> и при помощи сервиса видеоконференцсвязи Яндекс Телемост.

Рабочее место оснащено необходимой для реализации данной программы оборудованием:

Ноутбук Asus VivoBook 15.6"/Windows 11/Silver

Имя устройства LAPTOP-3I8TED93

Процессор Intel(R) Core(TM) i5-8265U CPU @ 1.60GHz (1.80 GHz)

Оперативная память 8,00 ГБ (доступно: 7,85 ГБ)

Тип системы 64-разрядная операционная система, процессор x64

Разрешение экрана 1920x1080

Web-камера (интегрирована в ноутбук) – 1 штука.

Микрофон (интегрирован в ноутбук) – 1 штука.

Колонки (интернированы в ноутбук) – 1 штука

### **7.2. Кадровое обеспечение Программы**

Реализацию программы обеспечивают квалифицированные педагоги, соответствующие требованиям Приказа Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 11 января 2011 г. N 1н «Об утверждении Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, раздел «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования».

Требования к квалификации педагогических кадров, обеспечивающих обучение по программе: Высшее профессиональное образование и стаж работы в образовательном учреждении не менее 1 года, при наличии послевузовского профессионального образования (аспирантура, ординатура, адъюнктура) или ученой степени кандидата наук - без предъявления требований к стажу работы.

### **7.3. Система оценки результатов освоение программы**

Форма приема итогового контроля – зачет. Процедура включает предоставление портфолио преподавателю с выполненными домашними заданиями (шаблоны КП, разбор кейса, письменные работы) и текстом «Личная формула мастера». Цель контроля: выявления уровня развития способностей обучающихся, а также степень овладения ими необходимыми умениями и навыками.

К зачету допускаются слушатели, выполнившие не менее 80% учебного плана: все обязательные практические занятия, домашние задания и присутствовавшие на минимум 90% лекций и игр. Неполный допуск требует устранения пробелов с повторной подачей портфолио в течение 2 недель.

Критерий	Требования для «Зачтено»	Вес	Штрафы за несоответствие
Портфолио (ДЗ)	Все задания сданы timely, без плагиата, с практическим применением	40%	-20% за каждое пропущенное ДЗ
Личная формула	Логичная структура, обоснование пунктов, связь с методикой игры	20%	Не зачтено при отсутствии
Демонстрация навыков (введение в игру)	Уверенное проведение фрагмента (5-7 мин), соблюдение структуры	15%	-15% за несоблюдение правил
Обработка сопротивления	Четкий алгоритм с примерами, 4+ шага	10%	Не зачтено без практической ориентации
Псих. механизм и пост-сопровождение	Глубина анализа, связь с теорией (Колб, инсайты)	10%	-10% за поверхностность
Общая посещаемость	≥90%	5%	Не допуск при <80%

Оценка выставляется по шкале «Зачтено / Не зачтено» на основе портфолио и демонстрации навыков (устный опрос по 5 вопросам). Положительная оценка требует полного соответствия всем критериям.

Итог: «Зачтено» при ≥85 баллов и базовых навыках фасилитации. При <85 — рекомендации по доработке с пересдачей.

Лицам, успешно освоившим образовательную программу и успешно прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

В случае, если слушатель не может сдать зачет по уважительным причинам (болезнь, производственная необходимость и др.), которые могут быть подтверждены соответствующими документами, ему могут быть перенесены сроки сдачи итогового экзамена на основе личного заявления.

Лицам, не сдавшим зачет, выдается Справка об обучении.

## 9. Оценочный материал итоговому контролю

Форма аттестации: Зачет.

Процедура: Слушатель предоставляет преподавателю портфолио, включающее:

1. Выполненные домашние задания (шаблоны КП, разбор кейса, письменные работы).

2. Текст «Личная формула мастера».

• Критерии оценки: «Зачтено» ставится при условии выполнения всех практических заданий и демонстрации базовых навыков ведения игры.

Итоговая аттестация (Примерные вопросы/задания для зачета)

1. Продемонстрируйте фрагмент введения в игру (знакомство, правила, запрос).

2. Опишите алгоритм действий мастера, если участник проявляет сильное сопротивление (вербальное или невербальное).

3. Раскройте психологический механизм, который делает игру «Путь бизнеса» эффективной для получения быстрых инсайтов.

4. Предложите стратегию пост-игрового сопровождения для клиента с запросом «масштабирование бизнеса».

5. Представьте свою «Личную формулу ведения игры» и обоснуйте каждый пункт.