

Игровые механики

Базовые концепции и простые примеры.

Конспект лекции

(с) Алексей Крол, Mountain View

Friday, February 8, 2019

Конспект надо потреблять вместе с записью, почти 3 часа.

<https://alexeykrol.com/tech/>



Введение	3
1. Чего не будет в лекции, но будет в курсе...	4
4. Что будет	5
5. Очевидно, Механики - это способ, подход, инструмент, решение - какие проблемы они решают?	6
6. Чтобы понять как работают механики что это вообще такое, давайте сначала разберем базовую нейрофизиологию, определяющую наше поведение.	8
7. Почему некоторые виды деятельности мы готовы поддерживать годами?	10
9. Промежуточные итоги:	11
10.Компульсивный цикл	13
11.Давайте попробуем создать несколько простых механик, чтобы почувствовали как это работает....	18
Давайте рассмотрим еще один классический пример - почему вы в Фейсбуке?	20
Заказ товаров в Алибаба или Амазоне...	21
Примеры триггеров, которые стимулирую совершить действие в торговле...	22
12.что такое игровые механики, как они работают и почему это самое разрушительное оружие на земле?	25
13.Тексты, механики в текстах - почему это так важно?	27
14.Уровни механик от простого к сложному - Вовлекай и властвуй/ Игровое мышление на службе бизнеса/ Кевин Вербах и Дэн Хантер	28
15.Примеры механик в играх....	30
16.40 механик для социальных игр. Почему это важно? Потому: что социальная игра - есть ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ КОЛЛЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ для достижения цели преодоления препятствия. Работает в играх, в обучении, в работе, на войне..., в походах...	35
17.Направления применения игровых механик	38
18.Свобода/ метафизика, Скиннер, игровые механики, маркетинговые и компьютерные игры «Никакая другая форма подчинения себе не является более совершенной, чем та, при которой сохраняется видимость полной свободы» (Ж.-Ж. Руссо, 1712—1778). 41	
19.Геймификация vs обучение основанное на играх	44
20.Игра	45
21.Литература и ссылки	46

Введение

1. То, что мы будем сегодня обсуждать - Не ЛЕГКО понять, еще труднее принять, и безумно трудно реализовать практически, особенно, если мы хотим результатов...Однако, перспективы изменений в нашей жизни столь захватывающи, что никакие препятствия нас не остановят.+ кто готов идти до конца...Все, что я могу сказать, что эта тема требует терпения, настойчивости и смирения, я бы даже сказал некоторого трепета...
2. Какую я ставлю по сути единственную цель? - объяснить как происходит управление людьми за счет такой специфической вещи как ИМ. Еще 10-15-20 лет назад на эту тему можно было спекулировать, но сейчас, когда в игры играет 2,5 человек и размер этого рынка можно с уверенностью сказать, что технологии опосредованного управления поведением вышли на новый уровень...Игровые механики и геймификация, прямо скажем манипуляции всегда применялись, но с развитием технологий, кастомизации и использования больших данных этот подход способен стать самой мощной тоталитарной силой... Понимание как это работает может не только дать лично вам конкурентное преимущество, но, что, гораздо важнее, научить РАЗЛИЧАТЬ и ИЗБЕГАТЬ тонкие и ненавязчивые виды скрытого управления.

3. Чего не будет в лекции, но будет в курсе ...

- Цыганского гипноза и волшебных таблеток не будет
- Не будет детального разбора специфически механик, так как нужно много времени... и этой информации море
- Описаний механик в виде абстракций..., ибо это бессмысленно.

4. Что будет

- Механики это инструмент достижения целей через вовлечения человека в определенную деятельность. Механики опираются на нейрофизиологические основания поведения. Поэтому в 1-части мы разберем, что управляет нашим поведением на самом деле. Вы узнаете в какой части вы является био-роботами, а в какой части и когда осознанным разумным существом с условной свободой воли.
- Управление начинается с привлечения внимания, вовлечения и удержания. Потом мы рассмотрим триггеры привлечения внимания, триггеры вовлечения, и механики удержания. Мы рассмотрим основные элементы триггеров, механик и как они работают. Это абстракции, которые помогают проектировать любые механики. И вы поймете - механики это не про игры, пусть слово “игровые” вас не вводит в заблуждение. ИМ это про создание устойчивых дофаминовых циклов, которые **ЗАСТАВЛЯЮТ ЧЕЛОВЕКА ВОСПРОИЗВОДИТЬ НУЖНЫЙ ШАБЛОН и ЦЕЛЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ.**
- Я БУДУ использовать понятие шаблона и целевого действия, а не покупки, так как покупки это ЛИШЬ один из видов целевого поведения. Я хочу, чтобы вы видели более широкую картинку, это даст вам больше возможностей....

5. Очевидно, Механики – это способ, подход, инструмент, решение – какие проблемы они решают?

- На государственном и международном уровне - управление населением. «Никакая другая форма подчинения себе не является более совершенной, чем та, при которой сохраняется видимость полной свободы» (Ж.-Ж. Руссо, 1712—1778). Человек, который верит в свободу воли, в обещания работает лучше. Его надо подсадить на разные виды стремлений и можно легко управлять его мотивами.
- На уровне бизнеса - привлечение внимание, активация и приучение к определенному нужному паттерну поведения. Пример - супер кубок в США... Новый год, рождество, любые праздники... Скидки, существуют десятки маркетинговых механик....
- ПРОБЛЕМА в том, что ВСЕ ТРУДНЕЕ ПРИВЛЕКАТЬ И УДЕРЖИВАТЬ ВНИМАНИЕ, труднее заставлять людей работать. Кнута уже нет, финансовые стимулы хуже работают, ценности поколений изменились. Долгая карьера мало кому улыбается. Нужно привязывать людей как-то иначе, использование геймификации ВОЗМОЖНО может помочь...
- Аналогичная проблема в образовании - чтобы эффективно учить, надо УДЕРЖИВАТЬ студента в учебном процессе.
- Общая проблема - КАК ЗАСТАВИТЬ ЧЕЛОВЕКА ДЕЛАТЬ ОПРЕДЕЛЕННУЮ РАБОТУ, РАДОВАТЬСЯ, ПРОСИТЬ ЕЩЕ И ПЛАТИТЬ ЗА ЭТО?
- Наконец, ключевая ПРОБЛЕМА ДЛЯ ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА - ПОДДЕРЖАНИЕ ФОКУСА и БОРЬБА С ПРОКРАСТИНАЦИЕЙ, как заставить СЕБЯ делать то, что НУЖНО и НЕ ДЕЛАТЬ то, что НЕ НУЖНО....
- Фишка в том, что способность удерживать человека на целенаправленной деятельности, да еще с мотивацией, радостью и высокой производительностью - ключ к самым фантастическим результатам. Неважно, применяете эту способность к себе, вашим

партнерам, сотрудника или клиентам - результат всегда будет фантастический....Поэтому столь важно понимать - что именно удерживает человека в рамках определенной деятельности, что делает человека иступлено сфокусированным на чем-то одном, что не дает замечать ничего отвлекающего вокруг, что устанавливает непотопляемый приоритет, создает долгосрочную лояльность?Что это? Как этого добиться? Как это работает? Откуда берется?

6. Чтобы понять как работают механики что это вообще такое, давайте сначала разберем базовую нейрофизиологию, определяющую наше поведение.

- Почему мы себя ведем так или иначе? Почему на что-то реагируем, а на что-то нет? Человек - это на 90% робот, который управляется нейрохимическим кодом... Эти 90% - это то, что нам досталось от наших предков, млекопитающих, т.е. В этой части животные это биологические машины, а птицы, рептилии, рыбы, насекомые - это совершенные биомасс-машины... Человека делает человек способность к рефлексии, осознанию своей личности и воображением, способностью создавать абстракции основные нейрофизиологические механизмы игровых механик, после чего вы согласитесь с тем, что человек это компьютер, а слова это код. Дофаминовый цикл, нейропластичность и физиологический смысл жизни.
- Есть группа гормонов - нейромедиаторов, которые выделяются при определенных ситуациях и заставляют нас испытывать счастье - субъективное вознаграждение. Каждый из гормонов связан с архетипической ситуацией и дает вознаграждение на определенный стимул...
 - Дофамин
 - Серотонин
 - Окситоцин
 - Эндорфин
- Опасность или недостаток позитивных подкреплении, связанным с базовыми программами выживания провоцируют выделение кортизола, тревожность, страх
 - Кортизол
 - Адреналин

- Желание вознаграждения или желание избегания боли (тревоги, страха) стимулирует действовать в соответствующем направлении
- Мозг развивается в сторону способности получать больше удовольствия
- Все действия нейромедматоров краткосрочны, и нейропластичность приводит к тому, что субъективный уровень ощущения падает, так как доза гормонов кменшается...
- Поэтому мы движемся в сторону больших ощущений и свежих ощущений....
- У животных основные архетипы вокруг ожиданий выживания
- У человека есть воображение, а значит количество архетипов - бесконечно - человек - идеальный наркоман
 - Наша личность - это просто набор хаотически сформированных архетипов, от которых нас научили получать удовольствие...

7. Почему некоторые виды деятельности мы готовы поддерживать годами?

- хотя не приносят явной пользы, а нечто, очевидно полезное ТРЕБУЕТ ОТ НАС ТИТАНИЧЕСКИХ УСИЛИЙ? Понятие дофаминовых петель, память наслаждения и боли. Привыкание, требование большего.... Формирование привычек, привязанностей и зависимостей.... Ломка и абстиненция. Нейропластичность наркомании...
8. Что такое настоящее рабство и что такое настоящая свобода?
- «Никакая другая форма подчинения себе не является более совершенной, чем та, при которой сохраняется видимость полной свободы» (Ж.-Ж. Руссо, 1712—1778). Очевидно, свободен в первую очередь тот, кто способен различать внешние манипуляции, воздействующие на систему ценностей + кто умеет противостоять реактивным импульсам нашего животного наследия.... Если человек финансово несвободен, но осознает это и имеет намерение изменить жизнь, есть надежда. Но если человек не осознает внешнего уравнения, и живет подчиняясь реактивным ответам или указаниям, то в каком-то смысле он даже не раб, а нечто типа зомби, био-робота.

9. Промежуточные итоги :

- Триггеры, которые заставляют нас реагировать...
- Дофаминовые петли, которые заставляют нас воспроизводить привычные паттерны и искать больших ощущений...
- Большая часть триггеров человека, 99% лежит не в его физическом окружении, а в его сознании - это ценности, правила, картина мира, принципы, желания, страхи - все то, что сформировало личность... А поскольку мы постепенно привыкаем ко всему, то постоянно ищем большего - не насытится ухо слышано, а око виденным....
- Если мы понимаем этот механизм, то это означает, если мы хотим заставить СЕБЯ ИЛИ КОГО-ТО ДЕЙСТВОВАТЬ В НУЖНОМ НАПРАВЛЕНИИ, то надо...
 - придумать триггер, чтобы человек начал действовать....
 - ДАТЬ ОБЕЩАНИЕ/ ИСКУШЕНИЕ - - вызвать ПРЕДВКУШЕНИЕ - желание обрести, дать конкретную цель и легкость достижения. Стимулировать выброс дофамина о достижении цели... Это одна из 5 больших идей продаж - если вы хотите продать, то первую продажу сделайте максимально легкой, чтобы ценность была выше затрачиваемых усилий...
 - ВЫЗВАТЬ ДИСКОМФОРТ, СТРАХ/ТРЕВОЖНОСТЬ - желание избежать, что-то сделать, спровоцировать выброс кортизола....
 - После совершения легкого действия, дать вознаграждение, подкрепление, похвалу, ачивку, стимулировать выброс дофамина и серотонина... одного из нейромедиаторов...
 - Тут же заставить человека повторить с небольшим изменением условий, чтобы компенсировать привыкание... , для этого ПООБЕЩАТЬ ЧУТЬ БОЛЬШЕ и задачу дать чуть-чуть труднее... Не дать человеку прекратить - система малых шагов и конкретных целей
 - Пример - СКРАМ

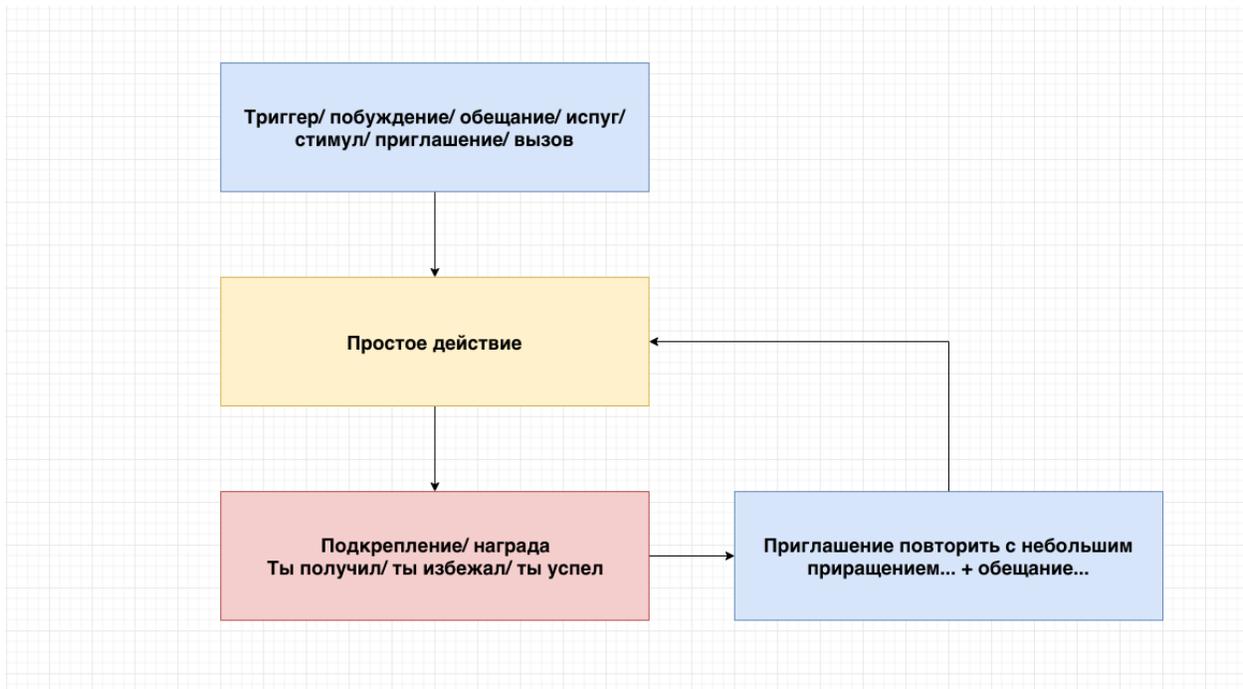
- Стимулировать повторить много раз, до тех пор, пока у человек не произойдет закрепление дофаминовой петли,
 - т.е. ПРЕКРАЩЕНИЕ данного паттерну действия начнет ощущаться как дискомфорт
 - А возвращение к любимому делу немедленно приносит положительные эмоции...

10. Компульсивный цикл

- Компульсивный цикл — спланированная цепочка привычных действий, которые повторяются ради получения нейрохимического поощрения. Например, удовольствия или облегчения боли.
- Привычные действия — компульсивный цикл должен выработать длительную привычку, которая заставляет человека повторять одни и те же действия.
- Спланированная цепочка — компульсивный цикл состоит из специально разработанной цепочки действий, каждое из которых — следующее звено одной цепи.
- Нейрохимическое поощрение — выброс нейромедиатора дофамина, который как раз влияет на поведение.
- Теория компульсивных циклов появилась в основном благодаря психологическим исследованиям Берреса Фредерика Скиннера, который ставил опыты над крысами, голубями и шимпанзе. Скиннер изобрел так называемую оперантную камеру или «Ящик Скиннера» — специальное лабораторное устройство для обучения животных, с помощью которого можно навязывать подопытным нужную модель поведения.
- Практически все игровые механики и техники манипуляциями в том или ином виде могут быть объяснены через Ящик Скиннера, поэтому мы рассмотрим его эксперимент более подробно... Представьте крысу в её ящике. Когда крыса нажимает лапкой на рычаг, она получает фиксированную порцию еды, причем в определенное время. Крыса быстро усваивает закономерность и нажимает только тогда, когда еда выдается... Предсказуемость позволяет крысе действовать прагматично. Но вот условия поменяли. Крыса нажимает на рычаг, но в некоторых случаях получает еды больше, иногда меньше.. Более того, теперь еду можно получить еду в любой момент, но в каждый раз неизвестно

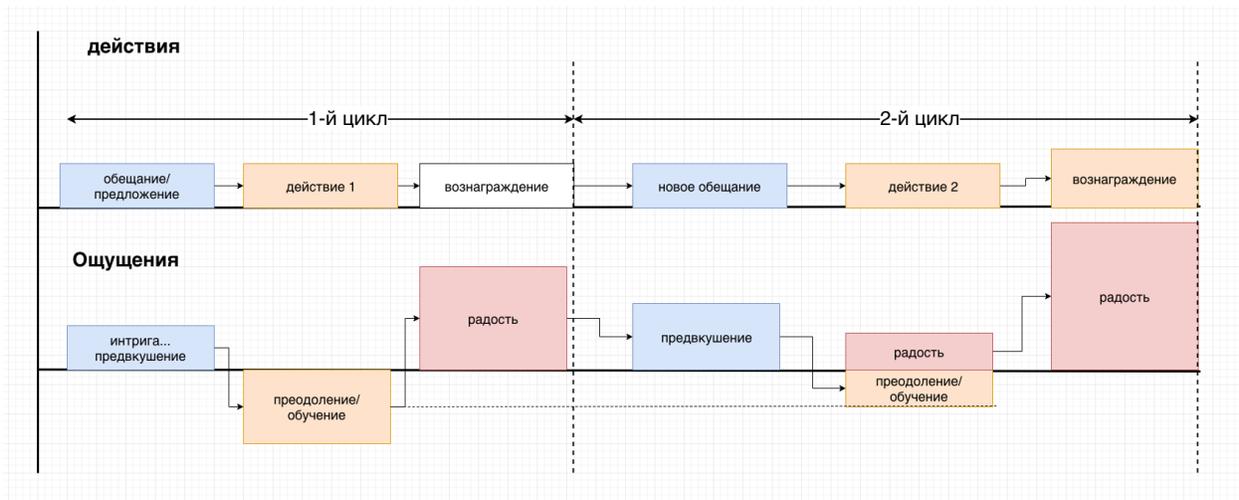
сколько будет еды, и будет ли она вообще... В результате крыса начинает нажимать на рычаг непрерывно....

- Это называется «Награда С Переменной Вероятностью» в теории Скиннера...
- Давайте нарисуем этот цикл.... Что это напоминает? Дрессировку или частный случай обучения с подкреплением....



- Эдвард Ли Тóрндайк (англ. Edward Lee Thorndike; 31 августа 1874 (1874-08-31), Вильямсбург, штат Массачусетс — 9 или 10 августа 1949, Монтроз, Нью-Йорк) — американский психолог и педагог. Президент Американской психологической ассоциации в 1912 году. Проводил исследования, изучая поведение животных. Они были направлены на выход из «проблемного ящика». Под этим термином Торндайк подразумевал экспериментальное устройство, в которое помещались подопытные животные. Если они выходили из ящика, то получали подкрепление рефлекса. Результаты исследований отображались на определённых

графиках, которые он назвал «кривые научения». Таким образом, целью его исследования было изучение двигательных реакций животных. Благодаря этим экспериментам Торндайк сделал вывод, что животные действуют методом «проб и ошибок и случайного успеха». Эти работы привели его к теории коннективизма.



- Но есть проблема... если каждый раз после действия человек получает награду, он успокаивается. Тогда мы вводим ПЕРЕМЕННУЮ НАГРАДУ... Человек перестает получать ГАРАНТИРОВАННУЮ награду - кортизол начал выделяться, что за фигня...
 - + кто встречал такую ситуацию, когда в РУТИННОМ известном действии ВНЕЗАПНО что-то стало не так?
 - + у кого немедленно повысилось внимание, беспокойство...
 - + кто в этот момент про все забыл, потому, что надо “ПОЧИНИТЬ” и “РАЗОБРАТЬСЯ”...
 - А когда решили проблему - что почувствовали?
 - Правильно, мозг наградил вас порцией корма.... Все стало хорошо....
 - Вот так будет выглядеть реальная кривая обучения/привыкания... Почему именно так, кто скажет?



- Если мы все время повышаем трудность, у человека накапливается усталость, количество дофамина опять уменьшается... Давайте дадим человеку чувство легкой победы...+ у кого бывало так, что делали что-то трудное, приспособились, и

вдруг попало нечто очень легкое и кайф... Поэтому нарастание трудности носит циклический характер... Вот вы отдохнули, и тут вам попадает реально трудная ситуация, но вы то победитель.... Если решили, но РУССКИЕ то НЕ СДАЮТСЯ?+, кто не сдается? И вот вы сделали, чуть не померли, но сделали.... Что вы в этот момент ощущаете? Правильно - подъем, вы победитель. Сцуко, пусть все умрут, вы всех победите... Ценность этой победы - очень высока...+ кто это испытывал? Что вы хотели после победы - продолжать или бросать? Продолжать? Отлично... Вы просто умницы, вы не сдаётесь, вы супер... Готовы узнать волнующую истину? Да? А теперь спросите себя - КОМУ ВЫГОДНО, чтобы вы продолжали? Это очень важный вопрос...

- Если вы работаете в найме, кто получает больше выгод?
- А если на себя?
- А если вы учите кого-то?
- А если вы учитесь?
- А если вы создали игры?
- А если вы играете?
- А что будет, если мы в какой-то момент слишком усложним обучение/ процесс? После нескольких попыток, ваша мотивация упадет ниже плинтуса и вы прекратите процесс, потому, что вместо наслаждения он начнет приносить страдание? Есть педагоги? Под кого надо подстраивать процесс в классе - под слабого или под сильного? Правильный ответ - индивидуально, если мы хотим добиться вовлеченности? А менеджеры есть? Тот же вопрос - все работки разные и у всех разная кривая обучения? Под кого будете подстраивать проемсы и метрики производительности? Если под слабых будете терять деньги и сильных, если под сильных, то будете терять слабых и средних и столкнетесь с дефицитом кадров. Непростая история.

11. Давайте попробуем создать несколько простых механик, чтобы почувствовали как это работает ...

Все вы сталкивались с ИМ, просто не осознавали этого. Как только вы начинаете строить ИМ для других, вы немедленно начинаете понимать как подобные механики работают на вас... моя цель - научить вас мыслить категориями игровых механик, и вы сможете переизобрести все свои коммуникации с людьми, а также изменить свою жизнь... Давайте возьмем холиварную тему - как отучить людей от того, что надо есть мясо и заставить их есть овощи и травы, как корова?

- Триггер - положительный или отрицательный - обещать или напугать...
 - Определим целевое действие их 2 - отказаться от мяса, начать есть силос. Для этого спросим себя - почему мы любим мясо? Кто скажет? Ответ нет, потому что наш мозг НАУЧИЛИ вырабатывать нейромедиаторы когда мы едим мясо. У кого маленькие дети знают, что сначала они мясо выплевывают, у них нет в голове идеи, что мясо вкусно. Почему дети начинают есть мясо? Что выступает триггером и вознаграждением? Правильно! Желание подражать и поощрение со стороны родителей. Не сразу, но постепенно, после 1000-ого раза все приходит в норму....
 - Вопрос + кто любит кофе? А почему? Он же горький? Почему вы полюбили кофе? + кто любит и ценит вина и хорошее спиртное? Молодцы, а почему? Это же кислое и мерзкое дерьмо? Дети не любят алкоголь... Ок, с этим мы разобрались. Как теперь нам это отключить? Мы не можем отнять привычную дозу, это приведет к ПРЯМО ПРОТИВОПОЛОЖНОЙ РЕАКЦИИ. + кто проверяет содержимое холодильника после 10 вечера? Запрет не вариант, но мы можем создать отрицательную мотивацию и одновременно предложить альтернативу. Как мы это можем сделать? Мы

начинаем давать информацию об ужасных последствиях мяса. Что происходит? Каждый раз теперь, когда вы едите мясо, то выделяется не только серотонин, но кортизол - ОПАСНОСТЬ. Человек бежит от опасности, он не будет нас слушать, он хочет от нас бежать, поэтому мы должны что-то пообещать, дать ему ПРЕДВКУШЕНИЕ УЛУЧШЕНИЯ, заставить его мечтать об этом, стимулировать выделение серотонина. Как мы можем это сделать? Простая известная схема...

- Триггер - приготовить полезное блюдо. Это легко и супер полезно + масса обещаний.... Что происходит, когда мы видим такое приглашение много раз? Вспоминайте про конверсию....Рано или поздно, мы пробуем. Что получилось? Да дерьмо. Это что-то значит? Нет, кофе тоже сначала кажется мерзким.
- Мы продолжаем ненавязчиво повторять, постепенно загоняем вас в компульсивный цикл? Что вкус салата изменился объективно? Нет. Салат не причем. Мы просто научили мозг вырабатывать нейромедиаторы счастья в ответ на салат и гормон стресса кортизол в ответ на мясо.
- Каким триггером мы вас ловим? Особенно женщин? Ответ мудрость толпы - если все это делают, наверное это хорошо и правильно.
- Смысл этого примера подсадить вас, к примеру на регулярное чтение блога с рецептами веганской пищи по подписке. Так все логично, и вы подсаживаетесь.
- Так работают все сайты и сервисы, работающие по подписке. Они используют 2 известных механики - регулярность и новизну... Когда вы подписываетесь на НЕТФЛИКС, то первые полгода смотрите все подряд, но постепенно замечаете, что реальный выбор невелик. Вы начинаете смотреть по второму разу, но каждый месяц приходят новые фильмы. А что там будет еще... в следующем месяце? Это типичная механика Скиннера с переменным вознаграждением.

Давайте рассмотрим еще один классический пример – почему вы в Фейсбуке?

- Почему вы регулярно в ФБ? Качество новостей, как правило низкое, много фейков, котов?
 - Механика Скиннера - а вдруг что-то интересное, что заставляет нас крутить ленту в ФЮ/ инстаграмма/ рыться на форумах...
 - Механика социальной значимости - если я дал коммент, то меня отреагировали...
 - Если я написал пост, меня заласкали... или распарили...
 - ФБ имеет низкое качество как медиа и критически низкое качество социального графа. Почему люди сидят в нем? Что их держит? Ожидание привычных вознаграждений - что-то новенькое, лайки и т.п. Рационально мы объясняем себе, что хотим быть в курсе, но есть лучшие источники инфо. Все они работают по единой схеме - новости - это ящик Скиннера.

Заказ товаров в Алибаба или Амазоне ...

- Механика Скиннера - а вдруг что-то интересное, что заставляет нас крутить ленту в ФЮ/ инстаграмма/ рыться на форумах...
ИНТРИГА - БОЛЬШОЕ ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ЗА МАЛЫЕ ДЕНЬГИ
- Микро-платежи (сравнительно)
- Скидки.... И акции... - я уже писал об этом, но давайте рассмотрим...

Примеры триггеров, которые стимулирую совершить действие в торговле ...

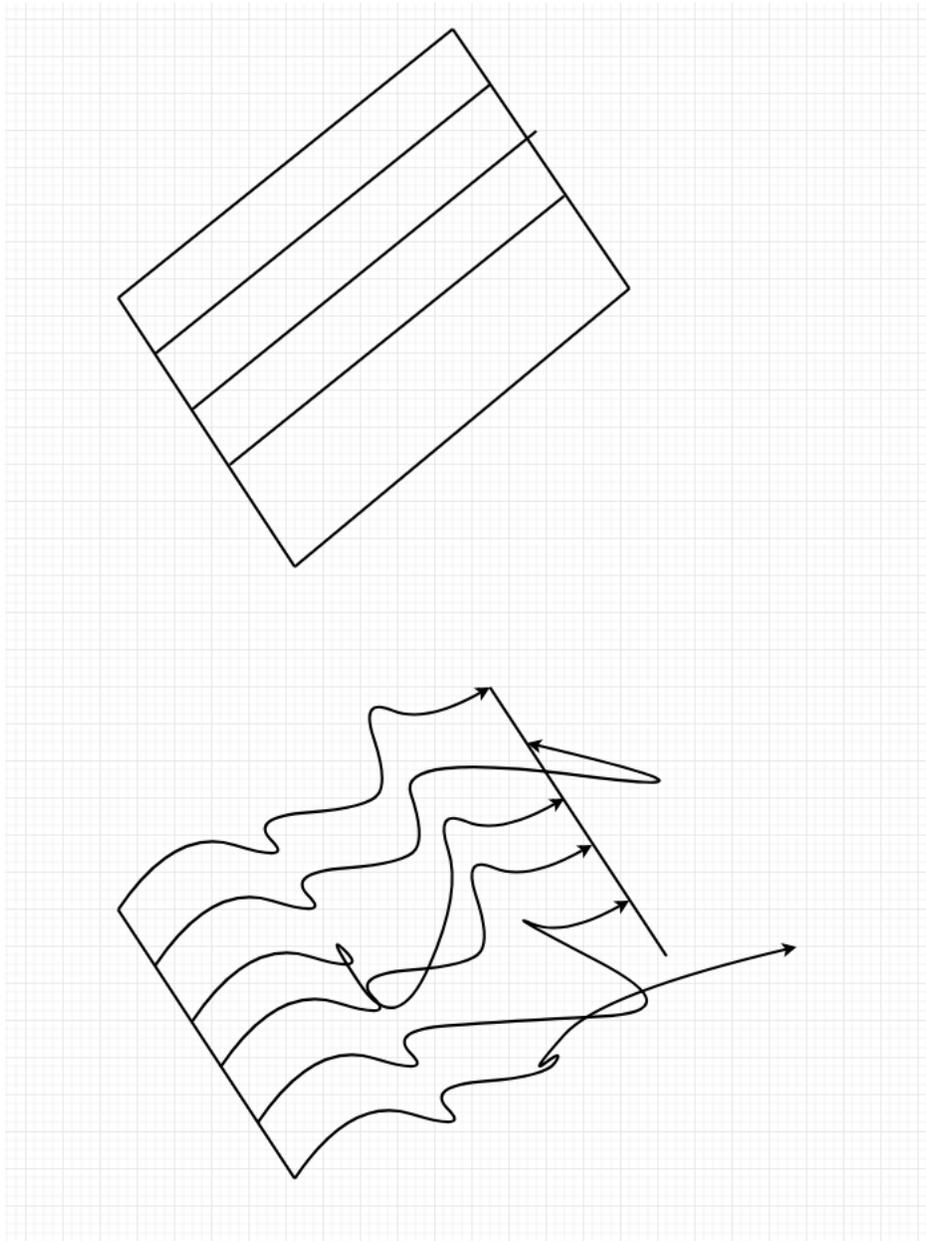
- № 1. Сейчас или никогда! Дефицит + ограничение во времени
 - Перспектива что-либо потерять — это отличный мотиватор для человека. Триггер дефицита в связке с ограничением во времени побуждает его нажать на кнопку «Купить» прямо сейчас, иначе возможность будет упущена навсегда.
- № 2. Сила толпы: все пошли — и я пошел
 - Конечно же, никто не хочет причислять себя к так называемому «стаду». Каждый человек индивидуален. Но при этом эффективность триггера «стадность» никто не отменял!
- № 3. Эксклюзив. Я — уникален!
 - Это абсолютная противоположность стадности. «Эксклюзив» основывается на желании выделиться, быть особенным, не таким, как все. Ведь обладать эксклюзивным продуктом или информацией жаждет каждый.
- № 4. Взаимность
 - Дело в том, что по природе своей большинство людей ощущает потребность отплатить, если для них кто-нибудь сделал что-то полезное. Они даже могут испытывать чувство вины и острое желание ее загладить. Поэтому маркетологи и профессиональные копирайтеры часто пользуются этой уловкой. Хороший пример взаимности, когда посетителю сайта предлагают поставить лайк, подписаться на рассылку, вступить в группу в социальной сети или совершить еще какое-нибудь простое действие и взамен получить ценный подарок, бонусные баллы, бейджи и т.д.
- № 5. Жадность и желание получить что-либо «на шару»
 - Триггеры основываются на мощном чувстве жадности и жажде «халявы». Эти человеческие слабости можно успешно использовать для повышения продаж. Что включает жадность? Это распродажи, конкурсы, розыгрыши, скидки, акции, бонусы,

- подарки, бандлы. Например, «получи 2 продукта по цене одного», «купи 2 продукта и получи 3-й в подарок» или «зачекинься здесь и получи бесплатный кофе».
- * на занятии: «Во время следующей встречи я раскрою свой секрет, как на самом деле заработал свой первый миллион!».
 - № 6. Интрига или «Продолжение следует...»
 - Представьте, вы смотрите сериал. И тут кульминация — вот-вот должно произойти что-то такое... Но серия обрывается на самом интересном, а внизу, на черном экране маячит «Продолжение следует». Интрига. Но что же там случилось? Кто кого победил? Любопытство раздирает, поэтому вы включаете следующую серию, чтобы узнать развязку.
 - В продажах интрига также работает практически безотказно. Самое простое применение этого триггера:
 - * в конце статьи: «В следующем выпуске я расскажу о том, как...»;
 - * в начале видео: «Досмотрите до конца — я приготовил для вас сюрприз...»;
 - № 7. Страх
 - Страх — мощное оружие, которое стреляет точно в цель. Например, страх потери уже был затронут в триггере № 1. Но это не единственный страх, на котором вы можете сыграть. Люди боятся различных вещей. Кто-то — пауков, а кто-то — одиночества, кто-то — высоты, а другой — лишних килограммов. Можно продолжать до бесконечности.
 - № 8. Социальное доказательство
 - О вас написали СМИ? Среди ваших клиентов есть известные личности? Покупатель оставил шикарный отзыв? У вас есть потрясные кейсы? Пишите об этом!
 - № 9. Предубеждения
 - Это стереотипы, которые укрепляются в сознании людей. Они формируются в процессе всей жизни и влияют на выбор, поведение, действия человека.

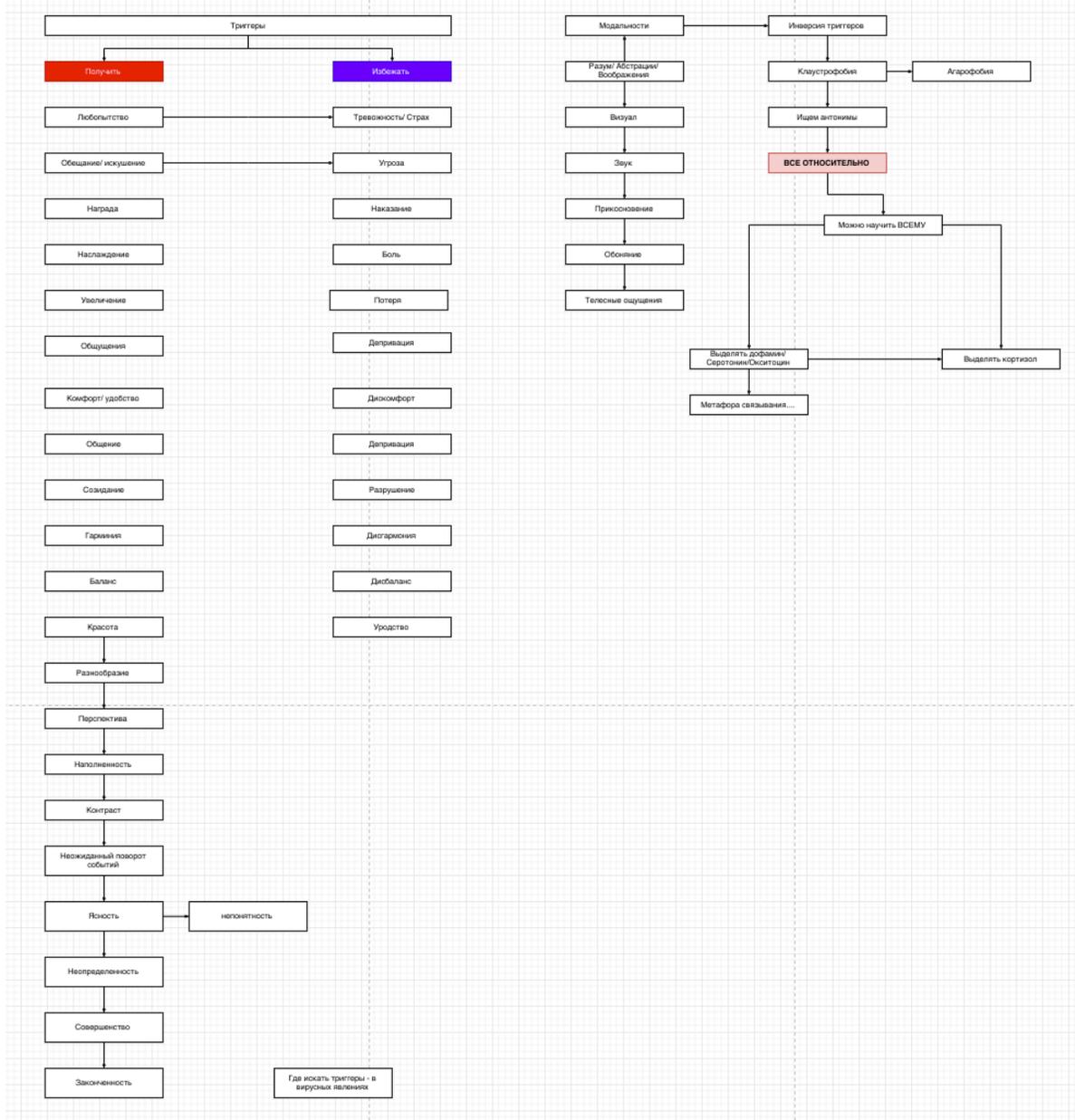
- Самый простой пример предубеждений: у многих сложилось мнение, что китайцы делают дешевый ширпотреб, а вот немцы — качественные продукты, хоть и дорогие. Идем дальше. В советские времена все продукты питания были сделаны по ГОСТу, поэтому считались натуральными и безопасными, а сейчас — одна химия. Абсолютно все, что делается в Германии, является образцом эталонного качества. Поэтому, если что-то делают по немецкой технологии, значит это точно стоит внимания.
- № 10. Обоснование
 - Человека гораздо легче мотивировать выполнить какое-либо действие, если внятно объяснить, зачем ему это нужно. Какова выгода для него? Почему нужно купить именно у вас? Чем этот продукт лучше других? Механика такова: чтобы побудить аудиторию к действию, нужно дать ей рациональные доводы, объяснить, почему именно этот продукт (услуга) эффективно решит их проблему или почему именно вы можете им помочь. Потому что вы — сильнейший джедай галактики и ученик самого мастера Йоды.
- Дополнительные
 - * история (сторителлинг) — рассказ о продукте, услуге, компании, человеке, который вовлекает человека в продажу;
 - * гарантии — любые гарантии качества, возврата денег, бесплатного сервиса формируют доверие;
 - * экспертность — дипломы, достижения, опыт, навыки;
 - * новинка — новый товар, услуга, игра, информация или статья в блоге;
 - * сравнение цены, характеристик товара, возможностей, которые он открывает;

12. что такое игровые механики, как они работают и почему это самое разрушительное оружие на земле?

- Это определенные паттерны деятельности, абстракции, которые стимулирует продукцию гармонов....
- Цель применения механик - создание дофаминовой петли, привычки, зависимости, чтобы привязать нас к определенному типу деятельности. При этом уровень ожидаемого вознаграждения должен быть выше уровня рациональной рефлексии в кортикальной коре, т.е. Механики должны работать с лимбической системой, и вырабатывать реакцию кошки на валериану....
- Можно сказать, что игровые механики - это ментальные наркотики, которые стимулируют выделение нейромедиаторов через повторяющуюся деятельность, а не через химию
- Осознанность - способность человека направлять свои усилия опираясь на свои рациональные рассуждения, а не на сигналы лимбической системы, испытывающей дефицит нейромедиаторов
- Однако, невозможно лишить мозг нейромедиаторов, можно только “научить” мозг получать нейромедиаторы от “правильной” деятельности. Мы заменяем реликтовые суррогаты ментальными конструктами.
 - Религия
 - Ментальные конструкции
 - Внушенная система ценностей
 - Долг
- Эффект негативных переживаний во время деприваций, включая випассану обусловлен гаромональным “голодом” в условиях отсутствия привычных внешних социальных и иных привычных стимулов
- Идеальная механика способна погрузить человека в трассовый цикл...



13. Тексты, механики в текстах – почему это так важно?



14. Уровни механик от простого к сложному – Вовлекай и властвуй / Игровое мышление на службе бизнеса / Кевин Вербах и Дэн Хантер

- PBL
- Динамики
 - Высший уровень абстракции — динамики. Важней- шие игровые динамики:
 - 1) ограничения (лимиты или вынужденные ком- промиссы);
 - 2) эмоции (любопытность, дух соперничества, разочарование, счастье);
 - 3) повествование (последовательная, непрерывная сюжетная линия);
 - 4) продвижение (рост игрока и его развитие);
 - 5) отношения (социальные взаимодействия, фор- мирующие чувства товарищества, статуса и альтруизма).
- Механики
 - 1) задания (загадки или любые другие задания, ко- торые требуют усилий для их решения);
 - 2) шанс (элементы случайности);
 - 3) соревнование (один игрок или группа игроков побеждает, а вторая — проигрывает);
 - 4) сотрудничество (игроки должны работать вместе, чтобы достичь общей цели);
 - 5) обратная связь (информация об успехах игрока);
 - 6) накопление ресурсов (получение полезных или коллекционных предметов);
 - 7) вознаграждения (награды за определенные действия и достижения);
 - 8) сделки (торговые операции между игроками, напрямую или через посредников);
 - 9) ходы (поочередное участие меняющихся игроков);

- 10) состояние победы (показатели, которые превращают игрока или команду в победителя; со- стояния выигрыша и проигрыша — связанные понятия).
- компоненты
 - 1) достижения (определенные цели);
 - 2) аватары (визуализация характера игрока);
 - 3) бейджи (визуализация достижений);
 - 4) битвы с боссами (особенно сложные испытания для перехода на следующий уровень);
 - 5) коллекционирование (накопление наборов предметов или бейджей);
 - 6) сражения (конкретная борьба, обычно быстрая);
 - 7) доступ к контенту (то, что открывается игрокам, когда они достигают определенных показателей);
 - 8) подарки (возможность делиться ресурсами с другими);
 - 9) рейтинги лидеров (визуализация развития и достижений игрока);
 - 10) уровни (определенные шаги в развитии игрока);
 - 11) очки (количественное отображение развития игры);
 - 12) квесты (конкретные задачи со своими целями и наградами);
 - 13) социальный профиль (визуализация игры в со- циальной сети игрока);
 - 14) команды (определенные группы игроков, рабо- тающих вместе ради общей цели);
 - 15) виртуальные товары (игровые активы с субъек- тивной или реальной денежной ценностью).

15. Примеры механик в играх ...

- 1. Достижения (Achievement)
 - Определение: Виртуальное или физическое воплощение какого-либо свершения. Обычно их рассматривают как награды.
 - Пример: Значок, уровень, награда, баллы, в сущности все, что можно принять за награду может быть ачивкой.
- 2. Предписательная динамика (Appointment Dynamic)
 - Определение: Динамика для достижения успеха в которой, необходимо возвращение в заранее определенный момент времени для предпринятия какого-либо действия.
Предписательные динамики часто объединяет прочная связь с режимами интервальных вознаграждений или избирательных.
 - Пример: При возвращении в игру в определенное время, пользователь получает какую-то плюшку.
- 3. Избежание (Avoidance)
 - Определение: Акт, побуждающий игрока к деятельности, по средствам не вознаграждения, а избежания наказания. Вызывает ряд последовательных действий согласованных по времени с расписанием.
 - Пример: Нажимайте рычаг каждые 30 секунд, чтобы не получить удар током.
- 5. Поведенческий импульс (Behavioral Momentum)
 - Определение: Тенденция в поведении игроков к продолжению выполнения тех действий, которыми они занимались раньше.
 - Пример: Примером может стать фарм и grind в разных играх, то есть постоянное выполнение одного и того же действия, в надежде получить желаемый результат/награду.
- 6. Благодарная продуктивность (Blissful Productivity)
 - Определение: Идея о том, что в процессе игры вы чувствуете себя счастливее тяжело трудясь, нежели отдыхая и расслабляясь.

- Пример: Проведя на работе 6 часов вы, в итоге, получили меньше чем проведя эти же 6 часов в своей любимой игре. Имеется в виду этакая зависимость от положительных эффектов и одобрения в играх. И чем больше проводится в них времени, тем больше этот показатель.
- 7. Теория каскадной подачи информации (Cascading Information Theory)
 - Определение: Теория говорит о том, что для достижения надлежащего уровня понимания в каждом описательном моменте игры информация должна подаваться минимально возможными фрагментами.
 - Пример: Подача сюжета в играх. Тutorials.
- 11. Отсчет (Countdown)
 - Определение: Механика, в которой игрок наделен ограниченным количеством времени, для совершения каких-либо действий. Создает график активности, который принуждает первоначальную активность игрока драматически увеличиваться, пока не кончится время, и не состоится принудительное завершение.
 - Пример: Игры с таймерами для получения максимально возможного количества очков. Уровни на время. Есть варианты экстремальных временных условий, например, успеть в магазин за полчаса, до его закрытия в 10, при том что сейчас 9:50.
- 12. Сдерживающие факторы (Disincentives)
 - Определение: Игровой элемент, который использует штраф (или смену ситуации) для того, чтобы вызвать поведенческие изменения.
 - Пример: Потеря очков здоровья, ускоряющие ловушки.
- 13. Бесконечные игры (Endless Games)
 - Определение: Игры, которые не обладают определенной концовкой. Большинство приложений и казуальных игр, с обновляемым контентом или игры, где статичное (но положительное) состояние является наградой само по себе.

- Пример: Разного рода казуальные джамперы и ранеры. ММО игры.
- 15. Режим фиксированных промежуточных вознаграждений (Fixed Interval Reward Schedules)
 - Определение: Режимы фиксированных промежуточных вознаграждений обеспечивают награду по прошествии фиксированного количества времени.
 - Пример: В играх-фермах после 30 минутного ожидания появляется урожай.
- 16. Режим фиксированных отношений вознаграждений (Fixed Ratio Reward Schedule)
 - Определение: Режим фиксированных отношений предполагает награждение после совершения определенного количества действий.
 - Пример: Для выполнения квеста – убить принцессу, спасти дракона.
- 17. Режим промежуточных вознаграждений (Interval Reward Schedules)
 - Определение: Режим промежуточных вознаграждений позволяет получать награду по прошествии определенного количества времени. Существует две разновидности: переменный и фиксированный.
 - Пример: Подождите N минут, соберите арендную плату.
- 18. Лотерея (Lottery)
 - Определение: Игровая динамика, при которой победитель определяется исключительно благодаря случаю.
 - Пример: Многочисленные виды азартных игры и мгновенных лотерей.
- 20. Конфиденциальность (Privacy)
 - Определение: Идея, заключающаяся в том, что некоторая информация является частной, и не предназначена для публичного распространения.
 - Пример: Весы, которые ежедневно публикуют ваш вес в Twitter (реально существующий и доказанный способ поддержания

диеты). Публичное распространение вашего местонахождения каждый раз, когда вы предпринимаете какие-то действия (это вторжение в личную жизнь и его следует избегать).

- 21. Прогрессивная динамика (Progression Dynamic)
 - Определение: Динамика, при которой успех частично отображается и измеряется в процессе выполнения детализированных задач.
 - Пример: Различные индикаторы, рост с 1 уровня паладина до 60, прогрессбары.
- 26. Статус (Status)
 - Определение: Ранг или уровень игрока. Игроков часто стимулирует желание достичь более высокого уровня или статуса.
 - Пример: Белый паладин 90 уровня в WoW.
- 27. Режим переменных промежуточных вознаграждений (Variable Interval Reward Schedules)
 - Определение: Режим переменных промежуточных вознаграждений предоставляет вознаграждение по истечению приблизительно равных отрезков времени.
 - Пример: Подождите, пока по истечении примерно 30 минут появится оружие. Проверяйте так часто, как угодно, но это не ускорит появление. Обычно игроки плохо осознают это.
- 28. Режим переменных отношений вознаграждений (Variable Ratio Reward Schedule)
 - Определение: Режим переменных отношений вознаграждений предоставляет вознаграждения после приблизительно, но точно неизвестного количества действий.
 - Пример: Уничтожьте примерно 20 кораблей и получите уровень. Посетите несколько локаций (приблизительно 5) и получите значок.
- 29. Весело один раз, Весело всегда (Fun Once, Fun Always)
 - Определение: Концепция того, что действие доставляет удовольствие, сколько бы раз оно не повторялось. В основном это имеет отношение к простейшим примерам активности. Также,

очень часто существует ограничительный порог для общего уровня удовольствия, приносимого одним действием.

- Пример: Разного рода задание на исследование местности.
- 30. Виртуальные предметы (Virtual Items)
 - Определение: Цифровые призы, награды, объекты, найденные во время игры. Часто их можно продать или подарить.
 - Пример: Экипировка в RPG, подарки в Facebook, значки и пр.

16.40 механика для социальных игр. Почему это важно?

Потому: что социальная игра – есть **ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ КОЛЛЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ** для достижения цели преодоления препятствия. Работает в играх, в обучении, в работе, на войне ..., в походах ...

- #1: Помощь — это строительный материал всего социального геймплея.
- #2: Статус. Квантификация достижений.
- #3: Гонки. Первый пользователь, который достигает цели, побеждает.
- #4: Таблицы лидеров. Все соревнуются асинхронно, параллельно с сохранением истории. Мы видим это в барах.
- #5: Турниры. Разбиение (bracketing) пользователей на группы. Социальные игры склоняются к использованию брекетинга для простого PvP, тогда как он достоин большего.
- #6: Сбор ресурсов. Вы конкурируете за ресурсы, но постоянно появляются новые.
- #7: Съедение точек. Я съел, ты нет. Потребление ресурсов с нулевой суммой.
- #8: Перетягивание каната (tug-of-war). Я могу взять твои вещи, а ты можешь мои. Победитель и проигравший.
- #9: Гандикаппинг. Искусственное уравнивание статуса для обеспечения более равного соревнования.
- #10: Секреты. В теории игр — недостаточная информация. Знание является ценностью. Перетягивание каната. Раздачи карт.
- #11: Последний герой. Мультиплеер до смерти, пока не останется победитель.
- #12: Ставки. Промежуточный статус. Твоя ставка, ты забираешь вещи соперника (деньги) и у кого в итоге остаётся вещь, выигрывает. Где тихие аукционы в социальных играх?

- #13: Ложь. Обман и блеф. Обман работает только против другого игрока, не компьютера. Дезинформация становится игровым приёмом, который даёт преимущество.
- #14: Ставки третьей стороны. Здесь конкуренты участвуют в аукционе за ресурсы третьей стороны.
- #15: Дилемма заключённого. У партнёров нет полной информации, но они в одной команде. Если один сдаётся, оба в проигрыше. Если они держатся вместе, то добиваются успеха. Ты не знаешь, будет ли напарник держаться.
- #18: Объединение в группы и смена ролей внутри групп. Как в «Мафии» один из партнёров неожиданно может стать хищником.
- #19: Ритуалы. Церемонии играют важную роль в человеческой культуре: рождение, свадьба, смерть, повышение уровня внутри игры (выпуск из школы, получение диплома, получение работы), календарные праздники, религиозные праздники.
- #20: Подарки. Тесно связаны с предыдущим пунктом, встречаются практически во время каждого ритуала. Представляют собой передачу вещей от одного игрока к другому для повышения его статуса.
- #21: Взаимность. Игроки отправляют подарок, который им нравится, потому что ожидают его возврата (где кнопка «Вернуть подарок»?).
- #22: Наставники. Обучение человека или передача ему важных знаний. Он получает знания, вы получаете социальный статус как наставник. Укрепляются социальные связи в группе.
- #23: Самовыражение. Демонстрация своего статуса через редкие аксессуары.
- #24: Изгнание из группы через отказ в общих ресурсах.
- #25: Доверие. Степень доверия в зависимости от положения нода в социальном графе или кластере. Прямая связь даёт максимальное доверие. Если один человек максимально доверяет двум людям в кластере, но те не связаны друг с другом напрямую, то между ними доверие существует, но гораздо слабее.

- #26: Гильдии, кланы. Чрезвычайно эффективная структура, объединяющая несколько социальных кластеров. В данный момент в социальных играх слабо используются структуры из сотен и тысяч участников.
- #27: Эксклюзивность. Исходя из сегрегации и геноцида известно, что людям свойственно выделять внутри сообщества элитные группы, обладающие эксклюзивным доступом к избранным вещам. VIP-клубы.
- #28: Гильдия против гильдии. Мы знаем, как большие родственные группы любят уничтожать друг друга. Соревнование. Сражение. Конкуренция.
- #29: Торговля. Формализация выгодных отношений между слишком удалёнными узлами в сети.
- #30: Выборы. Политика — величайшая многопользовательская игра, изобретённая человечеством.
- #31: Репутация, влияние и почёт. Нужно разработать микроплатежи для социальной валюты, чтобы отправитель мог поставить +1, а получатель накапливать эти статусы.
- #33: Трагедия общин, если ресурсы уникальны и могут быть присвоены кем-то, тогда все остальные остаются в проигрыше.
- #34: Коммьюнити. Ситуация, когда сами пользователи становятся фишками в игре.
- #35: Стратегические гильдии. Объединении в большие группы для решения очень сложных загадок.
- #36: Командная работа. Совместные усилия людей всегда больше, чем работа тех же людей поодиночке.
- #37: Арбитраж. Переходя к экономическим моделям игры, нужно допустить существование арбитража, когда возникают неравномерные количества товара в игре и существует способ оценки и обмена таким товаром.
- #38: Каналы поставки. Каналы обмена товаров и торговых путей.
- #39: Пользовательский контент. Хорошие инструменты для этого: форумы, редакторы изображений, игровые карты, свадьбы и так далее.

17. Направления применения игровых механик

- Игровые технологии в обучении - как удерживать студентов и повышать их вовлеченность?
 - Самая трудная задача при ведении онлайн-курса – это удержать пользователя в течение 7 дней. Наиболее высокая проходимость у специализированных курсов, которые собирают узкую и мотивированную аудиторию. У курсов на популярные темы проходимость составляет 1-2%.
 - 1. Создание саморазвивающихся сообществ
 - 2. Превращение сложного пути в простые и понятные шаги
 - 3. Создание большого загадочного мира
- Игровые механики и манипуляции в политике
- Игровые механики в браке, в семейных отношениях
- Игровые механики в воспитании детей
- Игровые механики в партнерствах и переговорах
- Игровые технологии в менеджменте - как заставить работать сотрудников как безумных?
- Игровые технологии в маркетинге и продажах
 - Как заставлять покупать? Триггеры, как короткие механики
 - Как удерживать и заставлять покупать постоянно? Циклические механики на основе программированного обучения Скиннера
 - Как делать евангелистов и заставить рекомендовать или любые целевые действия?
- Игровые механики в развлечении, в литературе, в кино, в сериалах
- Игровые механики в науке и творчестве/ в технологиях
- Игровые механики в играх
 - Как сделать монетизацию «дружелюбной»: разработчики о балансе между удовольствием игрока и прибылью

External Link: <https://dtf.ru/gamedev/36241-kak-sdelat-monetizaciyu-druzhelyubnoy-razrabotchiki-o-balanse-mezhdu-udovolstviem-igroka-i-pribylyu>

External Link: <https://dtf.ru/gamedev/36241-kak-sdelat-monetizaciyu-druzhelyubnoy-razrabotchiki-o-balanse-mezhdu-udovolstviem-igroka-i-pribylyu>

- Как удержать игрока: теория компульсивных циклов
- Обычно структура игры состоит из отдельных игровых сессий, у которых есть выраженные начало и конец в виде победы или поражения.
- Каждая случайность — это просто перетасовка факторов времени, действия и награды, и существует бесконечное множество способов скомбинировать их, чтобы получить шаблон поведения, которого вы добиваетесь от игроков. Обратите внимание, что в этой статье нет слов «веселье» или «наслаждение». Это не его сфера деятельности. Вместо этого мы видим «шаблон поведения, которого вы добиваетесь». Его теория строится на основе работы Б.Ф. Скиннера, открывшего возможность контроля поведения путем тренировок субъектов низшими стимулами и поощрениями. Он изобрел «ящик Скиннера», камеру, содержащую небольшое животное которое, к примеру, нажимает рычаг чтобы получить корм. Внимание: я не хочу сказать что тот парень из Microsoft считает всех игроков просто группой мышей в ящике Скиннера. Я просто говорю, что он иллюстрирует свою теорию геймдизайна при помощи образов мышей в ящике Скиннера.
 - Они созданы, чтобы заставлять игроков продлевать подписку даже если им не весело, замыкая их на повторяющихся действиях, используя систему Скиннера для тщательно распланированных поощрений.
 - Почему это все работает, несмотря на то, что «поощрения» это всего электронные объекты, которых в действительности-то и нет? Ну...
 - Больше всего затягивающих элементов основаны на простом факте:
 - Ваш мозг принимает игровые предметы за настоящие. Они ведь настоящие.

- Люди постоянно подначивают («ты потратил все это время на меч, которого даже не существует?») — они просто тупые. Если потребовались усилия, время, и навыки чтобы его получить, то он имеет ценность, вне зависимости от того, сделан ли он из алмазов, двоичного кода или хоть мяса вяленого.

18. Свобода / метафизика, Скиннер, игровые механики, маркетинговые и компьютерные игры «Никакая другая форма подчинения себе не является более совершенной, чем та, при которой сохраняется видимость полной свободы» (Ж.-Ж. Руссо, 1712—1778).

- Скиннер
 - Свобода — ярлык, которым мы клеймим поведение, когда не понимаем или не знаем его причин. Исчерпывающие доказательства этого утверждения здесь привести невозможно, но вот один из примеров, проясняющих точку зрения Скиннера. Серия опытов, проведенных Милтоном Эриксоном (Milton Erickson, 1939), показала, что людей, находящихся в состоянии гипнотического транса, можно побудить к совершению различных действий. Пока испытуемый был загипнотизирован, Эриксон внушал ему, что именно надо сделать. В подавляющем большинстве случаев человек, выйдя из гипноза, выполнял «приказ». Однако ни при каких обстоятельствах никто из участников эксперимента позже не мог вспомнить, что, находясь в состоянии транса, подвергался внушению. Сколько бы потом их ни спрашивали о причинах, побудивших совершить тот или иной поступок, участники эксперимента придумывали массу различных объяснений (и сами в них верили). Посторонний, выслушавший эти объяснения, пришел бы к выводу, что абсолютно все эти люди действовали по своей воле. Подвергшиеся эксперименту были твердо убеждены, что их поведение определялось лишь их собственными решениями. А те, кто наблюдал за экспериментом, были точно так же твердо уверены, что свободная воля вовсе не единственное объяснение для поведения испытуемых, которые не могут вспомнить происходившее в момент гипноза.
 - Автономный человек

- Для Скиннера автономный человек — это надуманное объяснение, которое предполагает существование некоего стабильного внутреннего «я», функционирующего под воздействием неизвестных внутренних сил, независимых от внешних факторов. Быть автономным означает инициировать поведение, которое не имеет причин, поведение, которое не является следствием предыдущих действий и которое нельзя объяснить влиянием внешних обстоятельств. Скиннер не нашел никаких подтверждений существования такого автономного «нечто» и был очень обеспокоен тем фактом, что многие заблуждаются на этот счет.
- Исследования Скиннера показали, что если различные представители животного мира проходят схожий путь развития, то результирующая кривая (и достигнутый уровень знаний) будет одинаковой как для голубей, крыс, обезьян, собак, так и для человеческих детей (Skinner, 1956). Эта параллель между процессом обучения животных и людей лежит в основе скиннеровского анализа человеческого поведения. Начиная со своей первой книги «Поведение организмов» (1938) он публиковал результаты экспериментов, подтверждавшие отсутствие существенных различий между людьми и другими живыми существами. В своей книге Скиннер заявляет: «Могу сказать, что единственное различие между поведением крысы и человека, которое я ожидал увидеть (не учитывая разный уровень сложности изучаемых объектов), лежит в сфере вербального общения» (р. 442). Через 50 лет он придерживался такой же позиции: «В научном анализе поведения нет места таким категориям, как ум или личность» (1990а, р. 1209).
- Респондентное поведение
 - Респондентное поведение — это поведение, возникающее в ответ на что-то. Организм автоматически реагирует на определенные возбудители.
- Скиннер предположил, что ощущение свободы не является свободой как таковой; более того, он утверждал, что наиболее

репрессивные формы контроля — это именно те, которые укрепляют в человеке ощущение свободы. Примером может служить ощущение свободы выбора у избирателей при голосовании за кандидатов с абсолютно сходными программами. Эти репрессивные методы ограничивают и контролируют человеческую деятельность едва уловимо, они практически неразличимы для тех, кто подвергается воздействию.

- Оперантное обусловливание

- Оперантное поведение — это поведение, возникающее спонтанно. «Оперантное поведение усиливается или ослабляется теми событиями, которые за ним следуют. В то время как респондентное поведение определяется предыдущими событиями, оперантное поведение зависит от своих последствий»

19. Геймификация vs обучение основанное на играх

- Gartner: геймификация – это концепция, основанная на применении игровых механик, методов, принципов и приемов к неигровым видам деятельности, таким, к примеру, как подбор персонала, образование или пропаганда здорового образа жизни. Специалисты Gartner считают, что уже в ближайшие несколько лет свыше 70% крупнейших корпораций будут обладать как минимум одним геймифицированным приложением, направленным на решение самых разных задач, от овладения навыками до улучшения общего состояния организма.
- Любая игра способствует выработке гормона удовольствия – дофамина, т.к. дарит человеку радость от новых побед и одобрения окружающих. Исходя из этого, сбалансированные игры, не отличающиеся высокой степенью сложности, но и не слишком простые, мотивируют людей к самосовершенствованию и улучшению своих результатов, а также к поиску самых неординарных и инновационных способов решения задач, как простых, так и самых сложных. Отсюда и вывод, что геймификационный подход очень важен в работе, образовании, самообразовании, бизнесе и многих других областях.

20. Игра

- Я отвечу на это цитатой одного из величайших разработчиков игр Сида Мейера: «Игра — это серия значимых выборов».
- Монетизация является частью дизайна мобильной игры. Ключевое слово — «частью». Такой же важной частью, как пользовательский опыт, баланс и многие другие вещи. Монетизация не может быть вашей целью, если вы хотите преуспеть. Ваша цель — создать хорошую игру. Монетизация — это результат. Если игра отстойная, никто не будет в неё играть, и платить тоже будет некому. Улучшить монетизацию легче, чем удержать игроков. Поэтому на этапе разработки нужно фокусироваться на качестве игры.

21. Литература и ссылки

- <http://lrpg.ru/post/88456406707/лучшие-книги-об-игротехнике>

External Link: <http://lrpg.ru/post/88456406707/лучшие-книги-об-игротехнике>

External Link: <http://lrpg.ru/post/88456406707/лучшие-книги-об-игротехнике>

- <https://4brain.ru/gamification/knigi.php>

External Link: <https://4brain.ru/gamification/knigi.php>

External Link: <https://4brain.ru/gamification/knigi.php>

- Книжки и презентации

External Link: <https://alexeykrol.com/blog/2019/02/06/gamemechliks/>

External Link: <https://alexeykrol.com/blog/2019/02/06/gamemechliks/>

- Полезные статья на английском

External Link: <https://alexeykrol.com/blog/2019/02/05/game-mech-links/>

External Link: <https://alexeykrol.com/blog/2019/02/05/game-mech-links/>

- Ссылки на русском по игровым механикам

External Link: <https://alexeykrol.com/blog/2019/02/06/gamemechliks-2/>

External Link: <https://alexeykrol.com/blog/2019/02/06/gamemechliks-2/>