**Base:**  
Les Serious games sont bien utilisés depuis les années 2000 – notamment dans les jeux-vidéos, afin d'entraîner les gens dans le risque, la responsabilité ou la bonne santé, mais aussi dans la recherche académique, l'éducation ou afin d'améliorer le taux de recrutement.

**Il y a 2 types d'exercices utilisés par les entreprises:**

**LES TESTS DE PROFILAGES.**  
Durée: **10 – 45 minutes**,   
Coût: **30-70EUR** (bien que parfois gratuit)  
**Donnent un profil de l'individu et/ou sa relation avec l'entourage** (plus ou moins de valeur prédictive)  
*Voici les deux tests les plus utilisés et qui englobent le reste des autres tests dans leurs fonctionnalités et principes.*

Le plus connu et utilisé est le **Meyers-Brigg**, mais il est aussi contesté:  
Utilités: Formation d'équipe***Forces****: Le test continue d'être utilisé car il serait attrayant car il est "sans jugement", ce qui signifie que tous les résultats sont positifs, similaire à l'astrologie donnant des aspect d'autogouvernance.* *Discuter des résultats en groupe, afin qu'ils puissent en savoir plus sur leurs collègues et voir comment leurs types de personnalité pourraient travailler ensemble pour certaines activités".*

***Faiblesses****: Plus de 50 % des personnes ont obtenu un score différent lorsqu'elles ont repris le test cinq semaines plus tard. Des études ont également montré que le test n'est pas efficace pour prédire le succès des personnes dans différents emplois. Mais si cela est la cas alors les forces n'auraient que peu de valeur.*

Le **Big Five** est lui-aussi très utilisé  
***Forces****: Le modèle des Big Five a été étudié par des psychologues et est considéré comme ayant la validité et la fiabilité scientifiques les plus élevées. Il a été prouvé que Big Five a des mesures précises et exactes pour ses caractéristiques individuelles.* *Parce que chaque trait est représenté par un centile, la mesure de Big Five a tendance à être extrêmement fiable, précise et utile pour l'étude des individus.*

***Faiblesses*** *: Parce que les résultats sont si individuels et uniques, il peut être fastidieux de tirer des idées générales et des conseils à partir des résultats des tests, ce qui rend l'application pratique des connaissances très difficile. Le trait Névrosisme est également le plus étroitement lié aux résultats sociaux négatifs, de sorte que les gens sont plus susceptibles d'être contrariés par leurs résultats en ce qui concerne ce trait. Il n'est pas aussi utile pour une application dans les relations, la communication et les affaires.*

D'autres test sont pris pour ces utilités-ci:  
Stratégie (ventes), Adaptation du flux de travail, Harmoniser le langage d'une équipe, Trouver les Forces & Défauts d'une équipe, Trouver une position adapté à un recruté, Satisfaction du travail.  
(DiSC, Clifton StrengthsFinder, Tests personnalisés, etc.)

**Les Activités**Durée: Très variable, la majorité **de 10 à 30 minutes** et certaines **de 4 voire 8 heures.**  
Coût: **Variable, "gratuit"** la plupart du temps  
Presque uniquement afin d'unifier, d'améliorer, de former une équipe et ses membre dans leur tâche en commun. Chaque Activité à un but précis à résoudre ou développé. Elles sont peu développées/complexifiées (discussion, écrire des questions, points faibles/forts, la hiérarchie, etc.)

**Dans les deux cas** – il ne semble jamais y avoir un intermédiaire neutre, expert, et analysant la situation, les actions et les participants. S'il en est un, **il est le manageur ayant organisé l'évènement** et qui de son propre chef analyse les résultat, quoi qu'il en sache sur la psychologie ou le test – ou alors, il n'y en a aucun, et ce sont **les participants eux-mêmes qui apprennent et jugent la situation.**

**La Solution PSYCHOSTRATÉGIQUE (Les problèmes résolus par elle)**

**Les Ateliers PsychoStratégie eux seraient donc une harmonie unique de ces deux aspects, avec un développement supplémentaire grâce à l'expertise et la neutralité de l'intermédiaire (PsychoStratégiste).**

Ils donnent un syncrétisme des tests et des activités

**1) un Profilage des participants  
2) leurs Relations avec chaque membre   
3) avec les Buts de l'entreprise  
Et 4), chaque Atelier est spécifique à un but demandé, et permet d'améliorer un aspect donné.**

**Mais aussi:**

**A contrario à toutes les Activités, les Ateliers PsychoStratégiques** similaires aux forces du Meyers-Briggs permettant à tous de s'y retrouver mais sans naître de sa faiblesse liée à son positivisme et ses résultats vagues et ambigus **– permettent à n'importe quel participant de s'y retrouver dans l'exercice,** même s'il est fondamentalement contre celui-ci, ou ce genre d'activité – **car** **ces Ateliers analysent aussi le comportement, plutôt que seulement le résultat même de sa participation**.   
*De plus, chacun peut y former ses propres buts, sans la concertation de quiconque ou la répercussion qu'il en incomberait de le mentionner (moralités ou buts divergents, etc.).*

**En effet, les Ateliers PsychoStratégiques permettent au plus possible d'enlever tous les masques de prétentions d'un individu en le récompensant indirectement à agir ainsi.**

Enfin, **dans les situations de conflits** au sein d'une équipe ou entreprise**, l'intermédiaire du PsychoStratégiste** permet de bien mieux analyser la situation afin d'en ressortir les relations entre les individus et les profils types en même temps.

Similaire aux principes de monétisation des comportement dhumains aux casinos, ou plus récemment et d'une façon exponentielle dans les jeux-vidéos.

Gachapon/MapleStory = Random Loot Box  
Payer pour un moment mystère entre l'achat et la découverte de ce qu'on acheta = Marche car internet/communauté/compétition  
MapleStory est en ligne donc AUCUNE limitation des produits à acheter  
  
Payer en plusieurs fois pour obtenir TOUT le système  
  
Système dans le jeu afin d'extraire l'argent des joueurs. Un cadre juste assez amusant afin que la monétisation puisse s'y attacher.

1. Microtransaction = Peu de coût, de risque, de temps, Beaucoup de ventes/Retours potentiels
2. FarmVill (Facebook) : Limiter de temps de Jeu afin d'Empêcher l'ennui… ou Payer pour l'enlever   
   -> Créé des Habitudes journalières  
   Compétition, montrer aux autres, aux amis, ce que l'on a produit.
3. Convertir l'argent en différentes devise dans le jeu (rendre flou la valeur réelle d'un coût)  
   Pack de devise juste en dessous du nécessaire afin d'acheter X (Acheter le pack suivant), non remboursable, car il en reste, on en reprend un, etc…  
   Argent/minute mais totalement dévalué vs Argent payé directement.
4. Les achats sont d'utilisation temporaires (on ne peut plus les utiliser après X temps – "Saisonnier")
5. Souscription mensuelle ou plus on y souscrit sans jamais l'arrêter, plus on gagne d'une devise dépensable, avantageant le joueur (donc ne voulant l'arrêter (l'Habitude))
6. Pass d'accès afin de débloquer une série de challenge afin de débloquer plus de chose en jeu (pass limité dans le temps) -> Créé la peur de rater l'évènement (débloquer ce truc rare, vivre cette expérience inédite)
7. Expériences exclusive à une plateforme (donc ils doivent l'acheter deux fois)

---> Trouver comment monétiser le Fun du joueur en lui-même, plutôt que de créer un cadre amusant à monétiser.  
"Je veux que la survie soit la récompense, et je veux que le concepteur du jeu me donne cette capacité en fonction de mes compétences et de mon propre mérite, et non de la quantité d'équipement que je peux acheter !" quand dans les jeux la technique et les connaissances, les réflexes, le temps de réaction, le temps passé étaient valorisés et que tu progressais avec tout ça, tes connaissances étaient valorisées respectées et fièrement partagées avec les autres joueurs pour qu'ils puissent mieux progresser.  
Jeu comme système de sélection d'individus qualifiés

Les voitures verrouillent des choses comme des sièges chauffants et de la puissance derrière un paywall. Les services de streaming vous font payer pour utiliser le service, payer à nouveau pour supprimer les publicités, payer à nouveau pour regarder des émissions spécifiques. Les compagnies aériennes offrent un cadre pour le transport et vous coûtent cent sous pour les bagages, le choix des sièges, l'embarquement prioritaire, le wi-fi, la nourriture et parfois même les boissons. Tout ce qui était autrefois un achat unique est maintenant un abonnement mensuel, et ils vous puniront pour avoir fait une pause dans l'achat en ne vous permettant pas de vous réinscrire pendant une période déterminée.

Ils se sont assis dans une pièce avec un groupe de psychologues et de concepteurs, "théorisant" sur la façon dont ils pourraient repenser certains mécanismes de jeu, spécialement pour les personnes ayant des habitudes de dépenses compulsives, comme les personnes atteintes de TDAH par exemple.  
Non seulement ils ignorent, mais abusent volontiers des personnes ayant des problèmes de santé mentale (comme la dépendance au jeu) pour gagner plus d'argent.

Argent - Afin d'attirer, de motiver et d'accrocher.  
Utilisation de la Ludification, le jeu, le casino, etc….   
Utilisation du Développement personnel (Se connaître, tester des scénarios; etc…)  
Utilisation de l'Analyse personnel (MBTI, etc…)  
  
Pourquoi ça marcherait  
Pareil, ludification & développement personnel = Intérêt  
  
Pourquoi nous?  
1, produit niche, meilleur des deux mondes Test & Activités – n'existe pas encore  
2) Il y a du contenu, mais aucun marketing. C'est un vrai produit développé académiquement et depuis plusieurs années -> Permet d'envisager le produit sur le long terme.

Modèle économique:  
Plusieurs paliers de détails pour différents prix -> Jeu, Analyse surface, moyenne, profonde, etc…