

Основные итоги и персоны третьей секции Музея Игрофикации

Бихевиоризм и внешняя мотивация

Те же механизмы, которые действовали в опытах И. Павлова с животными (звонок колокольчика вызывает слюноотделение), действуют и со взрослыми людьми, в том числе и в игрофицированных системах. Если какое-то событие повторяется достаточно часто, у игрока может возникнуть условный рефлекс, и он начнёт получать удовольствие ещё до того, как получит награду. Если через какое-то время награды прекратятся, может произойти угасание условного рефлекса – мотивация к совершению действий снизится. Хороший пример этого механизма – когда человек получает удовольствие от размещения постов в социальных сетях в предвкушении «лайков», а также угасание мотивации к размещению подобных постов со временем, если количество «лайков» снижается.

Страхи человеку привить намного проще, они очень стойки и легко переносятся на похожие ситуации. При этом погашение основных страхов на схожие ситуации не распространяется.

Когда мы внедряем игрофикацию, всегда есть вероятность, что мы подберём такие варианты «подкрепления», которые вызывают негативную реакцию у игрока.

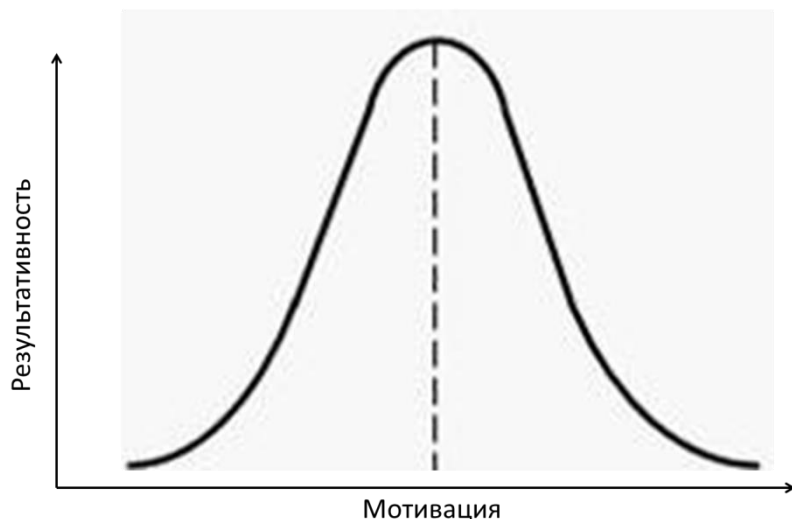
Если в игрофицированной системе присутствуют элементы наказаний (штрафы, «бейджи неудачника» и пр.), игрок, получивший несколько раз такое «подкрепление», может легко перенести негативные ощущения от этого и на игрофицированную систему. Может у него сформироваться такое негативное восприятие и по отношению к компании, в которой эта система была внедрена. Например, общий рейтинг для всех игроков, в котором новичок оказывается на последнем месте, и ему об этом сообщают, может стать первым и очень успешным шагом в этом направлении.

Типы внешней мотивации по Гейбу Зикерманну



Эффективность методов внешней мотивации

Закон Йеркса - Додсона



В начале XX века был открыт [закон Йеркса - Додсона](#), согласно которому после достижения определённой границы (зависит от индивидуальных особенностей организма) эффективность внешней мотивации падает. После того, как этап ознакомления игрока с системой закончился, вознаграждения за каждое минимальное действие могут привести к тому, что эффективность этих вознаграждений резко снизится.

Методы PBL хорошо работают, когда игра только начинается. Когда игрок только входит в систему, он не всегда понимает, что ему нужно делать. В ходе исследовательской деятельности он совершает какие-то действия, за которые получает баллы или бейджики. Благодаря этому он понимает, что в данной системе нужно действовать именно так.

Наказание – очень ненадёжный способ добиться нужного поведения, т.к. они обычно приводят не к научению новому, полезному поведению, а к продолжению старого поведения, сопровождаемого попыткой избежать наказания. Причём точно предсказать, во что выльются эти попытки избежать наказания, нельзя. Как-то улучшить ситуацию можно только явным образом демонстрируя то поведение, которое мы хотим увидеть у игрока.

Подкрепления действуют с разной интенсивностью в зависимости от регулярности. Хуже всего действуют награды через фиксированные промежутки времени. Гораздо лучше действует схема, когда игроков регулярно награждают за целевое поведение. Самых же стабильных и долгосрочных результатов при использовании методов внешней мотивации можно добиться несистематическими наградами, выдаваемыми в случайном порядке. И животные и люди способны очень долго продолжать действовать целевым образом в надежде на награду.

Если цель игры сложна для понимания, хорошо может сработать метод последовательного приближения, - когда процесс формирования поведения разбивается на небольшие отрезки таким образом, чтобы следующее действие формировалось на основе предыдущего.

Поведенческая модель Фогга

Профессор [B. J. Fogg](#) из Стэнфордского университета разработал модель, которую обычно называют [моделью Фогга](#).

Формула этой модели: $B = MAT$, где

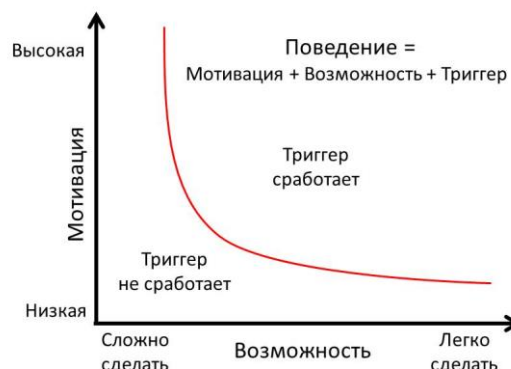
B – поведение (behavior),

M – мотивация (motivation),

A – способность совершить действие, возможность (ability),

T – переключатель, триггер (trigger).

Если имеются в наличии все эти три составляющих (MAT), то, скорее всего, люди совершат действие.



Внутренняя мотивация и RAMP

The Intrinsic Motivation RAMP

Relatedness

Единение, взаимосвязи с другими игроками, чувство сопричастности

Autonomy

Креативность, свобода, выбор, ответственность

Mastery

Изучение, саморазвитие, уровни

Purpose

Альтруизм, высший смысл, понимание «почему»



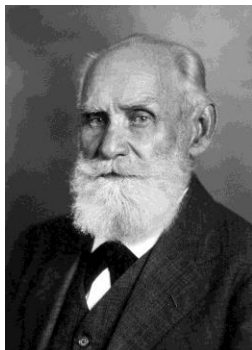
© Andrzej Marzecski 2013

Анджей Маржевский модернизировал [теорию самодетерминации](#) в приложении к игрофикации. В результате, у него получилось 4 типа внутренней мотивации, применяемых в игрофицированных системах.

В разных сферах эти типы мотивации встречаются с разной частотой. Наверное, реже всего можно видеть в любых системах Автономию.

Замещение внутренней мотивации на внешнюю может привести к тому, что игроки вовсе перестанут осуществлять целевое поведение или станут делать что-то хуже, чем до введения внешней мотивации. К. Вербх приводит такой пример: в детском саду воспитатели расстраивались, что родители иногда опаздывают за детьми. Решили штрафовать деньгами тех, кто опаздывает. Родители начали опаздывать сильнее. Мотивация общечеловеческая — обязательства перед воспитателями и детьми — внезапно обрела конкретную стоимость в деньгах, и эта стоимость в сравнении с другими важными вещами стала проигрывать.

Персоны, с которыми вы познакомились в третьей секции Музея Игрофикации



Информацию о жизни и об экспериментах [И.П. Павлова](#) можно посмотреть, например, [здесь](#)



Про [Б.Ф. Скиннера](#) и его эксперименты можно прочитать [здесь](#) и [здесь](#)

Литература для дополнительного чтения

Значительная часть материалов этой секции подготовлена на основе книги В.Г. Ромека «[Поведенческая психотерапия. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений](#)». Это одна из немногих книг по психологии, написанная человеческим, живым языком.

Книга Кевина Вербаха ([Kevin Werbach](#)), в которой некоторые из тем этого курса раскрыты более полно: [For The Win: How Game Thinking Can Revolutionize Your Business. Werbach, Kevin & Hunter, Dan \(2012\)](#)

На русском: [Вовлекай и властвуй. Кевин Вербах, Ден Хантер \(2014\)](#)

Книга Гейба Зикерманна ([Gabe Zichermann](#)) по-русски: [Геймификация в бизнесе. Как пробиться сквозь шум и завладеть вниманием сотрудников и клиентов](#) и на английском языке: [The Gamification Revolution: How Leaders Leverage Game Mechanics to Crush the Competition](#)