

Gamificação

Motivações básicas ou

Core drivers

Prof. Sérgio Antônio Andrade de Freitas
SergioFreitas@unb.br

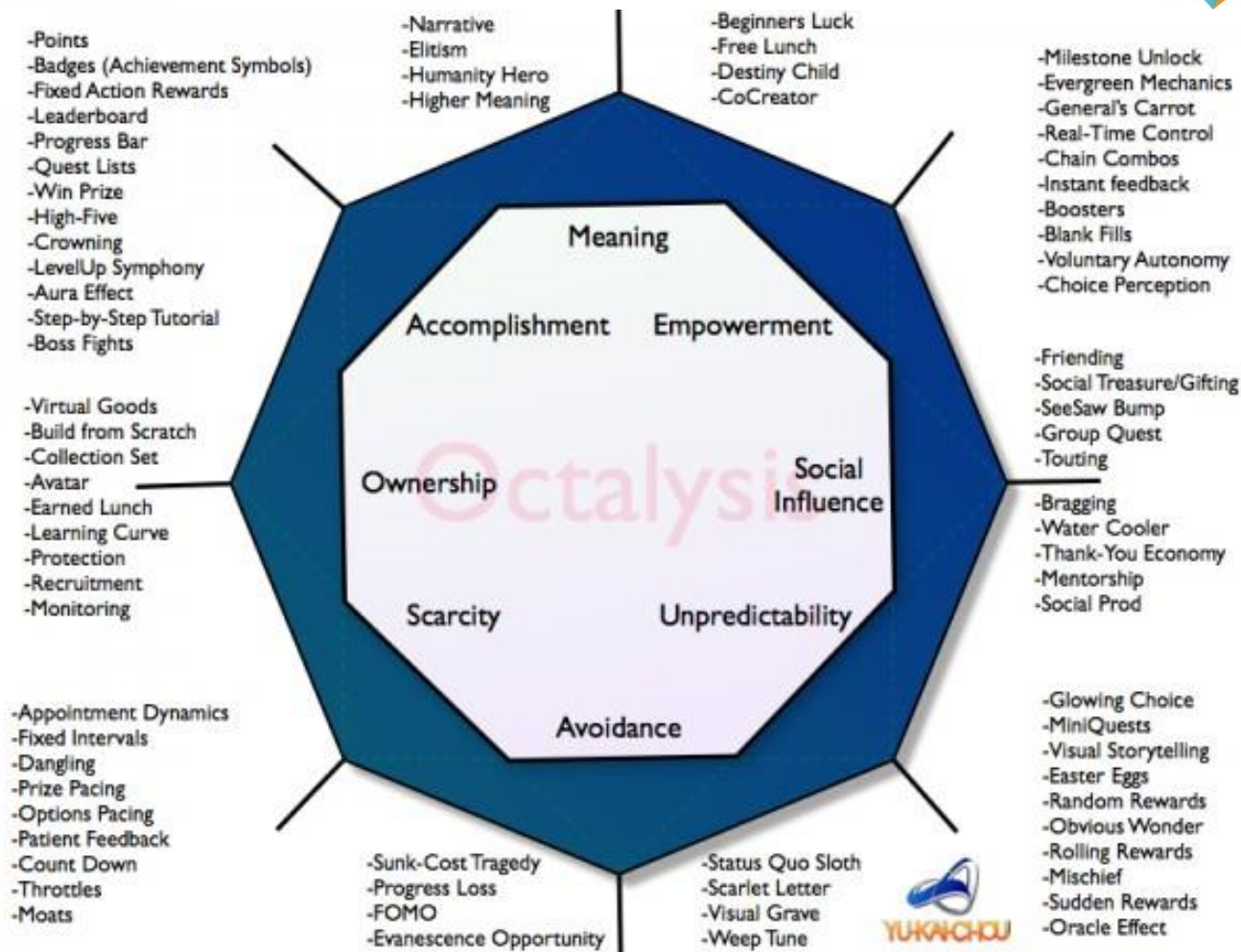
Framework Octalysis

- Criador: Yu Kai Chou
- URL: <http://yukaichou.com/>
- Livro:

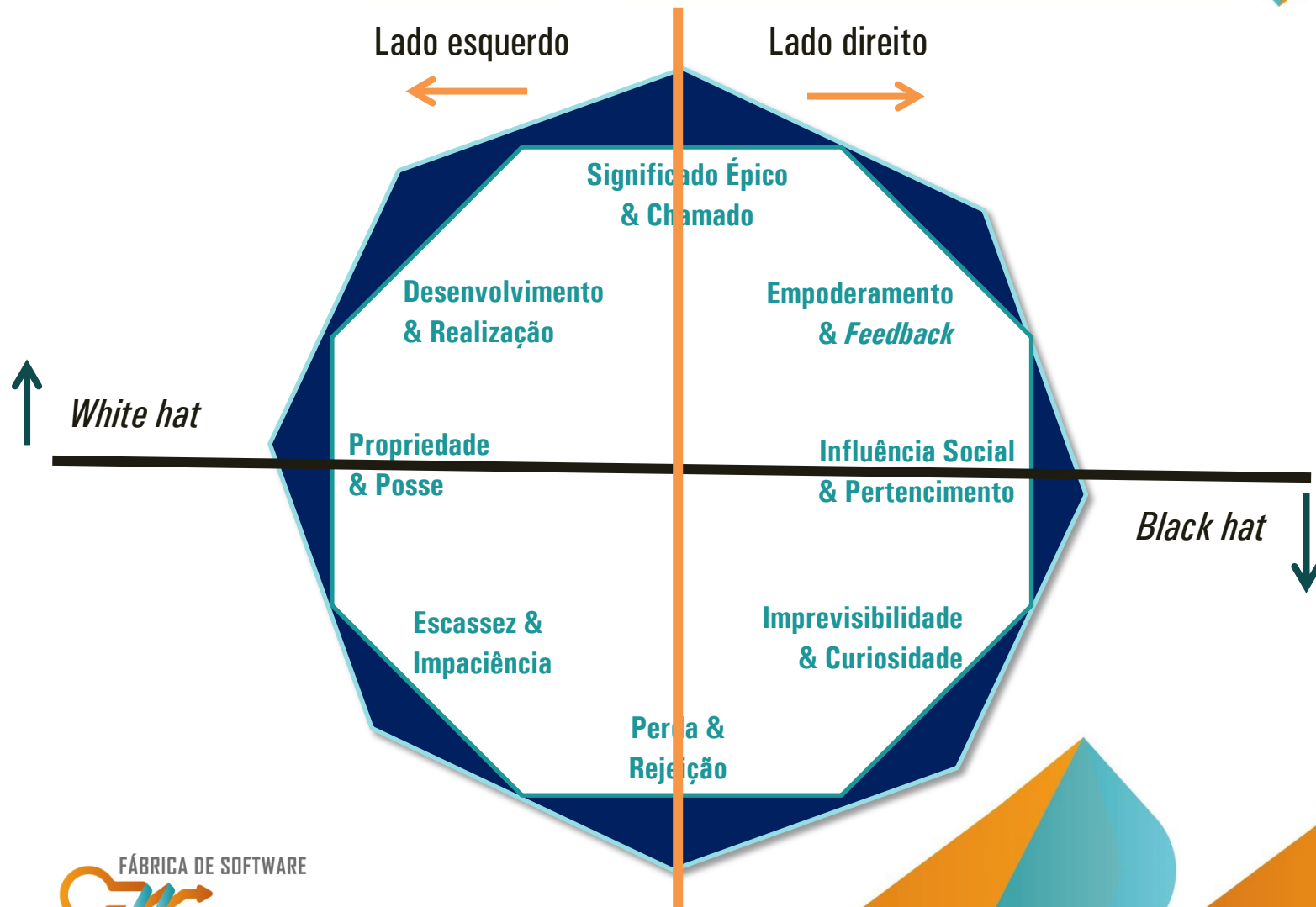
Actionable Gamification – Beyond Points, Badges, and Leaderboards. Yu-kai Chou.
Kindle, 2015.



Framework Octalysis



Framework Octalysis



Motivações básicas ou *Core drives*

- Significado Épico & Chamado
- Desenvolvimento & Realização
- Empoderamento & Feedback
- Propriedade & Posse
- Influência Social & Pertencimento
- Escassez & Impaciência
- Imprevisibilidade & Curiosidade
- Perda & Rejeição


Motivação básica: Perda & Rejeição



Perda & Rejeição (*Loss & Avoidance*) – Esta motivação básica baseia-se na prevenção de que algo negativo aconteça.

Numa escala menor que poderia ser para evitar a perda de trabalho já realizado. Numa escala maior, poderia ser para evitar admitir que tudo o que fez até este ponto era inútil e você poderia desistir.

Além disso, as oportunidades que estão desaparecendo têm uma forte utilização desta MB, porque as pessoas sentem como se elas não agirem imediatamente, elas perderiam a oportunidade de agir sempre.



Perda & Rejeição – Técnicas

#46 - *Rightful Heritage*

Isto é, quando um sistema faz primeiro um usuário acreditar em algo legitimamente pertence a eles (lembre-se as expectativas são muito importantes?), E depois faz sentir como ele vai ser levado embora se eles não comprometer a ação desejada.

#86 - *Evanescent opportunities*

É uma oportunidade que vai desaparecer se o usuário não toma a ação desejada imediatamente.

#65 - *Countdown Timers*

Nesse frenesi, as pessoas rapidamente superado uns aos outros antes que o tempo se esgote. Este efeito é uma combinação de uma contagem regressiva (Técnica nº 53) onde os usuários sentem que estão tão perto do objetivo que se apressam para completá-lo.

#85 - *Status Quo Sloth*

Às vezes parte do core 8: Loss Avoidance vem sob a forma de simplesmente não querer mudar o seu comportamento. Tendência preguiçosa de manter o estado comportamental por inércia.

#84 - *FOMO Ponch*

Por outro lado, a fim de combater o Status Quo Sloth que trabalha contra você, algo chamado de "FOMO Punch" pode ser implementado. FOMO significa "medo de perder" e é truque é aplicar o core 8.

#50 - *The sunk cost prison*

Perda & Rejeição – Dinâmica

Dinâmica nº 3:

1. Reunir em grupos de 4 a 6 pessoas.
2. Idealizar uma gamificação que utilize as técnicas da Motivação básica **Perda & Rejeição**. Tempo máximo: 30 minutos.
3. O grupo deve apresentar a gamificação resultante à turma em, no máximo, 5 minutos.
4. Após a apresentação de todos os grupos, a turma vota livremente nas gamificações que mais gostou.