

## Hooked Model

### Introduction

กลไกดิจิทัลและผลิตภัณฑ์เทคโนโลยีทั้งหลายได้ซักที่เข้ามายังชีวิตประจำวันของเรา การที่บางแอปพลิเคชันหรือบริการทางดิจิทัลสามารถสร้างความสนใจและความผูกพันที่ยั่งยืนกับผู้ใช้ได้นั้น, ไม่ได้เกิดขึ้นโดยบังเอิญ แต่เป็นผลมาจากการออกแบบที่มีเป้าหมายชัดเจน โมเดล "Hooked" เป็นแนวคิดที่อธิบายถึงกระบวนการทางจิตวิทยาซึ่งผู้สร้างผลิตภัณฑ์ใช้เป็นเครื่องมือเพื่อเสริมสร้างความผูกพันนั้น โดยเน้นไปที่กลไกของการกระตุ้น, การตอบสนอง, และการรับรู้ที่เป็นเสน่ห์ให้ผู้ใช้งานมีพฤติกรรมการใช้งานต่อเนื่อง ว่าด้วยความซับซ้อนและความละเอียดยิบย่อยของโมเดลนี้, จึงทำให้มันกลายเป็นองค์ความรู้ที่ขาดไม่ได้สำหรับผู้ที่ต้องการสร้างผลิตภัณฑ์ดิจิทัลที่ประสบความสำเร็จในยุคสมัยใหม่นี้.

### Trigger

คือการกระตุ้นหรือส่งสัญญาณให้กับผู้ใช้ให้เริ่มต้นกระบวนการใช้งานผลิตภัณฑ์หรือบริการ ทำให้ผู้ใช้เริ่มเดินทางในวงจร "hook" ของโมเดลดังกล่าว โดยทั่วไปจะมีประเภทของ "Trigger" อยู่สองประเภทหลัก ได้แก่

1. External Triggers: เป็นการกระตุ้นที่มาจากภายนอกผู้ใช้ เช่น
  - Paid Triggers คือ การโฆษณาที่ทำให้ผู้ใช้เป็นสนับสนุนสินค้าหรือบริการ
  - Earned Triggers: ความสนใจจากข่าวสารหรือการรีวิวของบุคคลภายนอก เช่น บทความหรือการโพสต์ของ influencer
  - Relationship Triggers: การแนะนำจากเพื่อนหรือครอบครัว
2. Internal Triggers: เป็นการกระตุ้นที่มาจากการภายในผู้ใช้ เช่น:
  - Emotional Triggers: ความรู้สึกหรืออารมณ์ของผู้ใช้ เช่น ความรู้สึกแห่งเวลาไปไหนมาไหนคนเดียว,
  - Thought Triggers: ความคิดหรือความเชื่อของผู้ใช้ เช่น ความเชื่อเกี่ยวกับการสุขภาพหรือการลดน้ำหนักกลัวว่าตัวเองจะไม่สวยไม่หล่อ

### Action

คือขั้นตอนที่สองและเป็นขั้นตอนที่ผู้ใช้ดำเนินการตอบสนองต่อ Trigger ที่เข้าได้รับ ซึ่งเป็นการกระทำที่ง่ายและไม่ต้องใช้เวลานาน เพื่อรับ "Variable Reward" หรือรางวัลที่แปรปรวน

### Variable Reward

การที่รางวัลไม่แน่นอน ทำให้ผู้ใช้มีความรู้สึกตื่นเต้นและยินดีกลับมาใช้งานอีก รางวัลแปรปรวนสามารถแบ่งเป็น 3 รูปแบบ ดังนี้:

- Rewards of Tribe (รางวัลทางสังคม) ตัวอย่างเช่น การได้รับ Like จากการโพสต์รูปบน Facebook ความไม่แน่นอนในจำนวน Like ทำให้ผู้ใช้โพสต์รูปสักยินดีและตื่นเต้นเมื่อได้รับการตอบสนอง.
- Rewards of Hunt (รางวัลทางการค้นหา): ผู้ใช้ได้รับรางวัลในรูปแบบของของขวัญ, เงิน, ข้อมูล,

- Rewards of Self (รางวัลทางความภูมิใจ): ผู้ใช้ได้รับความภูมิใจจากการทำงานสิ่งบางอย่างจนสำเร็จ ตัวอย่างเช่น ความภูมิใจที่ได้รับจากการค้นหาและเก็บเพชรในเกมจันครบทุกเม็ด

## Investment

ตัวอย่างการ "Investment" การเก็บรูปภาพใน Pinterest ผู้ใช้จะไม่ได้รับผลตอบแทนทันที แต่การเก็บรูปเหล่านั้นจะช่วยให้ผู้ใช้สามารถเข้าถึงและรับชมภาพเหล่านั้นได้ในภายหลัง โดยไม่ต้องค้นหาใหม่. ประเด็นสำคัญคือผลตอบแทนจาก Variable Reward ก่อนจะขอให้ผู้ใช้ลงทุนในผลิตภัณฑ์, ผู้ใช้ควรได้รับการตอบแทนในรูปแบบของรางวัลแปรปรวน (Variable Reward) เพื่อยืนยันว่าผลิตภัณฑ์มีค่าสำหรับพวกเขา และไม่ควรของมากเกินไปครับสนับสนุนการลงทุนในแบบที่ง่ายและไม่ซับซ้อน, การบังคับให้ผู้ใช้ลงทุนมากเกินไปแบบทันทีอาจทำให้พวกเขารู้สึกว่าเป็นภาระ ที่สำคัญอีกข้อคือประโยชน์ระยะยาวของการลงทุนควรนำไปสู่ประสบการณ์การใช้งานที่ดีขึ้นในอนาคต.

## MINECRAFT Pixelmon

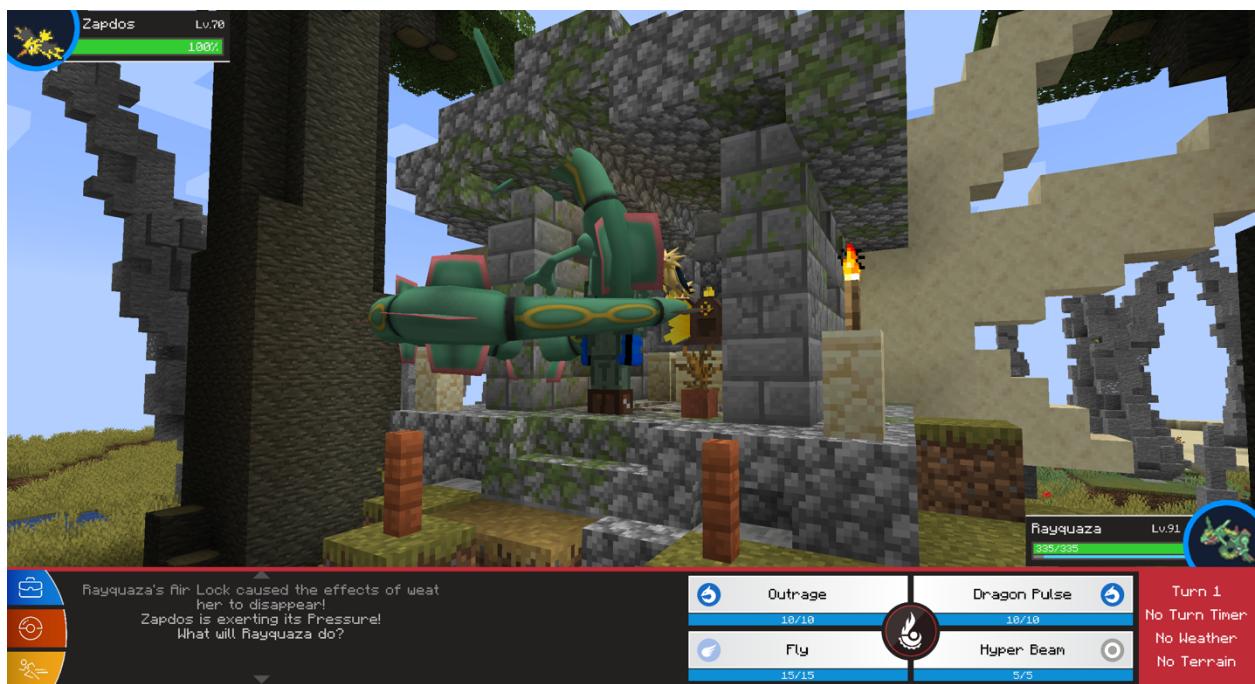


เป็น mod ในเกมส์ของ Minecraft

Trigger: ได้ออกไปหาโปเกม่อนในโลกของ Minecraft



Action: จับโปเกม่อนด้วยการโยนบอลใส่หรือหาของจากกล่องสมบัติ



Reward: ของที่ได้จากการ Drop หรือ โปเม่อนระดับหายาก



Investment: ออกตามหาโปเกม่อนตัวอื่นๆเพื่อเก็บสะสมเอาไว้ดู



## Summary



- เมื่อเราจับไปเกม่อนประเกทหายากแล้วเอาไปอวดเพื่อน (Investment) เพราะว่า เราสามารถเก็บไว้ ดูว่าเราจับได้กี่ตัวแล้วยังเป็นความภูมิใจที่หาเจอหรือจับได้ ทำให้เรารอยกมาหาตัวต่อไปอีกในวัน ต่อๆไป
- เมื่อเพื่อนเรามาอายหรือมายินดีหรือมาทำแบบอย่างได้บ้างทำให้เรารอยกหาตัวต่อไป(Trigger) ล่อให้ ரากลับเข้าไปอีก
- เมื่อเราจับไปเกม่อนได้(Action) เราจะจะเอ้าไปอวดกับเพื่อนต่อไปแล้วในอัลบัมรูป ก็จะปลดล็อกภาพ ต่อไป
  - เราจะได้รับของรางวัลไม่ว่าจะเป็นคำชมจากเพื่อนหรือของรางวัลภายในเกมส์ก็ตาม

โดยเมื่อทั้งสี่ส่วนนี้เขื่อมโยงกันอย่างมีเสถียรภาพ จะสร้างรูปแบบพฤติกรรมที่ทำให้ผู้ใช้ลืมมาใช้ ผลิตภัณฑ์เดิมอย่างต่อเนื่อง สร้างความสามารถในการยั่งยืนของผลิตภัณฑ์ในตลาด