





YU-KAI CHOU



ACTIONABLE GAMIFICATION



**BEYOND
POINTS,
BADGES,
AND LEADERBOARDS**

Ю-КАЙ ЧОУ



КАК
СТИМУЛИРОВАТЬ КЛИЕНТОВ
К ПОКУПКЕ, А СОТРУДНИКОВ – К РАБОТЕ

УДК 005.32
ББК 65.290-2
Ю11

Yu-kai Chou
ACTIONABLE GAMIFICATION
Beyond Points, Badges, and Leaderboards

Ю-Кай Чоу.

Ю11 Геймифицируй это : как стимулировать клиентов к покупке, а сотрудников — к работе / Ю-Кай Чоу ; [перевод на русский язык Шалаева Д.]. — Москва : Эксмо, 2022. — 400 с. : ил. — (Экономика эмоций).

ISBN 978-5-04-224126-0

Эту книгу называют библией геймификации. Еще до официального издания в России было сделано несколько любительских переводов — настолько ценными оказались идеи Ю-Кай Чоу. Его главная разработка — система октализ. В ее основе лежат 8 стимулов мотивации, с помощью которых можно подтолкнуть человека к нужным действиям: клиента — к покупке, сотрудника — к усердной работе, студентов — к продуктивной учебе. Сегодня октализ активно применяют в самых разных сферах — в игровой индустрии и образовании, в маркетинге и дизайне, в спорте, управлении персоналом и личной трансформации. Книга обязательна к прочтению всем, кто использует принципы геймификации в работе и жизни. Официально она переведена на 15 языков, о количестве неофициальных переводов остается только догадываться.

УДК 005.32
ББК 65.290-2

ISBN 978-5-04-224126-0

© Текст. 2014–2016 Yu-kai Chou
© Перевод на русский язык. Шалаева Д., 2018
© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2022

Твитните эту книгу!

Пожалуйста, помогите Ю-Кай Чоу, рассказав об этой книге на Twitter!

Предлагаемый твит для этой книги:

Читаю книгу @yuukaichou по геймификации Octalysis. Мое путешествие начинается!

Рекомендуемый хэштег для этой книги — #OctalysisBook.

Узнайте, что другие люди говорят о книге, нажав по этой ссылке <https://twitter.com/search?q=#OctalysisBook>

Эта книга посвящена тем, кто следует мечтам и мужественно достигает целей, несмотря на препятствия. Сегодня мы живем в социальных и экономических системах, которые давным-давно были разработаны другими людьми ради реализации собственных устремлений. Но некоторые из нас совершают прыжок веры, сталкиваются с неизвестностью, подвергаются риску социального отторжения и даже преследования, чтобы придать больше смысла своей жизни и жизни окружающих.

Такие люди вдохновляют всех нас и двигают человечество вперед. Я благодарен, что вы делаете то, к чему я постоянно стремлюсь. Надеюсь, эта книга станет надежным помощником в вашем путешествии к переменам.

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	15
Глава 1. КОГДА НЕРЕАЛЬНОЕ ПРОНИКАЕТ В НАШ МИР	17
Как игра изменила мою жизнь	17
Первая придуманная мной игра	19
Почему геймификация?	19
Человекоориентированный дизайн: лучший термин для геймификации	21
Завоевания геймификации	22
Глава 2. ОЧКИ, ЗНАЧКИ И РЕЙТИНГИ: ЗАБЛУЖДЕНИЯ	26
Рассказ о социальных медиа	26
Одержимость «черной» работой	28
Переизобретение суши	29
Троянский конь без греческих солдат	30
Угрозы и возможности геймификации	31
История о хорошем и плохом дизайнерах	32
Глава 3. СТРУКТУРА ОКТАЛИЗА	34
Эффективная система геймификации для всех	34
Восемь элементов геймификации	36
Левое полушарие против правого, или внешние стимулы против внутренних	38
Геймификация Белой шляпы vs Черной шляпы	40
Скрытый стимул: ощущение	42
Как применять первый уровень октализа	42
Переход на второй уровень октализа	47

Глава 4. ОПРЕДЕЛИМ МЕСТО ГЕЙМИФИКАЦИИ	52
Словесная перепалка (война значений)	53
Семантика против ценностей	54
Помидор: фрукт или овощ?	55
Явная геймификация: игры, выполняющие неигровые функции	56
Неявная геймификация: человекоориентированный дизайн, использующий игровые элементы	57
Неявная геймификация против явной	58
Четыре сферы приложения геймификации	59
Глава 5. СТИМУЛ №1 — ОСОБАЯ МИССИЯ, ПРИЗВАНИЕ	65
Самый верхний элемент октализа	66
Энциклопедия, которая меня поимела	66
Наследие Ньютона — это не только яблоко	69
Молот Тора — не просто оружие	72
Ваши родители больше, чем вы!	74
Игровые техники и особая миссия	77
Резюме	82
Глава 6. СТИМУЛ №2 — РАЗВИТИЕ И САМОРЕАЛИЗАЦИЯ	84
Развитие и самореализация в играх	85
Первый сайт по геймификации, к которому у меня была зависимость	85
«Я переплатил за продукт. Так-то, сосунки!»	88
Не заставляйте пользователей чувствовать себя глупыми	92
Как направлять пользователей	94
Ограничения дизайна eBay	96
Постойте, это же не ново!	98
Игровые техники, влияющие на желание развиваться	99
Резюме	106
Глава 7. СТИМУЛ №3 — РАСШИРЕНИЕ ТВОРЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ	108
Компьютерная игра, ставшая национальным видом спорта	109
Усталость от геймификации?	112
Ничья в крестики-нолики	113
Подарите игрокам цель	116