

Эмоциональная манипуляция в ФТР-играх

Заикина А.В., ФТ-350007

FTP-игры

- ▶ Free-to-play (Free2play, F2P, от англ. free - свободно, бесплатно и play - играть) – система монетизации и способ распространения компьютерных игр. Позволяет играть пользователю без обязательного внесения денежных средств.
- ▶ Многие free-to-play игры предлагают внести денежные средства игрокам, не желающим тратить своё время на прохождение игры, и желающих получить игровые преимущества более быстрым способом. Часто для внутриигровых покупок используется игровая валюта, с нетривиальными правилами конвертации из реальных денег (например, скидками при обмене крупных сумм).
- ▶ Free-to-play игры могут вовлечь игроков в ненужные денежные траты.

POKÉMON GO



- ▶ Для удержания интереса игрока (потенциального покупателя) FTR-игры часто прибегают к различным методам эмоциональной манипуляции:
- ▶ 1. Эффект прогресса
- ▶ 2. Избежание потерь
- ▶ 3. Зависть
- ▶ 4. Взаимообмен
- ▶ 5. Дефицит
- ▶ 6. Triggering
- ▶ 7. Эффект вложения

Эффект прогресса

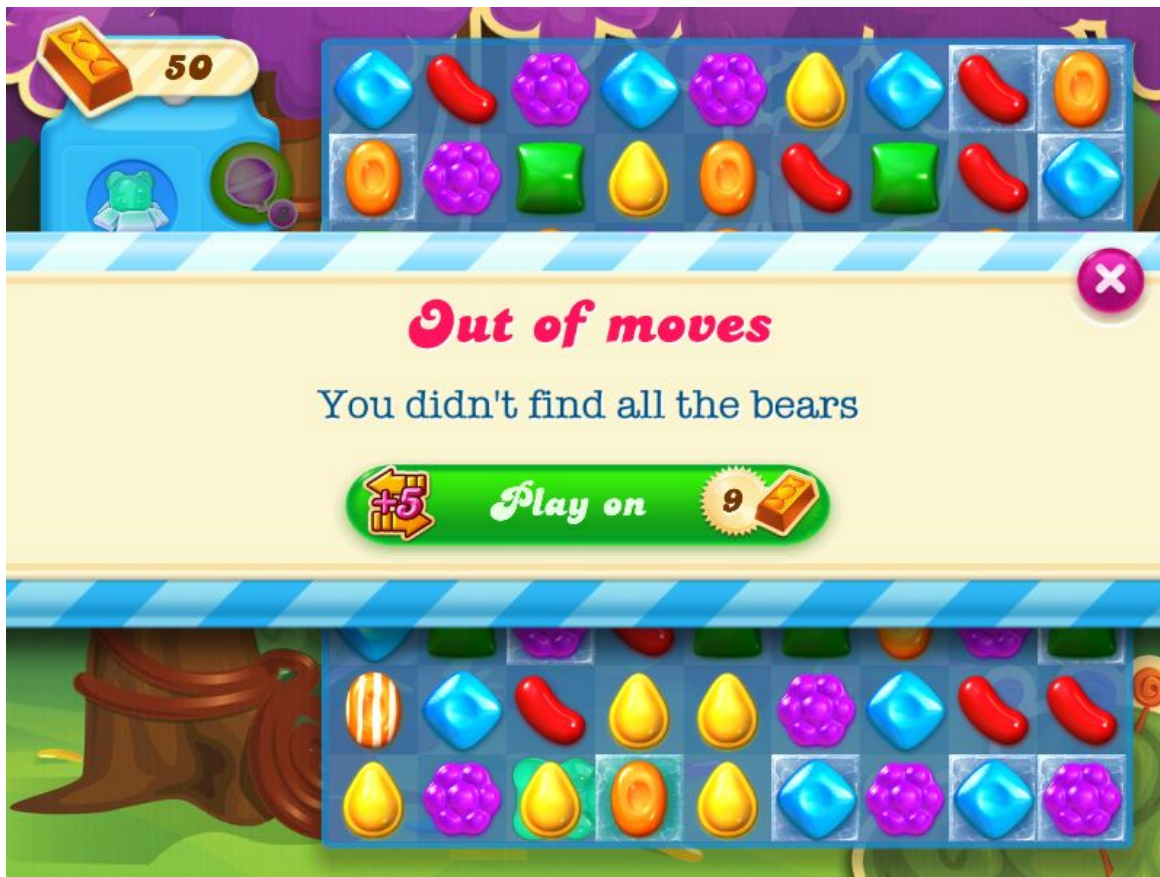
- ▶ Если человеку кажется, что он достиг какого-то прогресса, то он будет более нацелен на достижение результата.
- ▶ Этот психологический феномен используется во множестве игр.
- ▶ Возьмем в качестве примера двух воображаемых студентов. Студенту #1 дается билет с 10 задачами, а студенту #2 - билет с 12 задачами, первые 2 из которых уже решены. В итоге студент #2, уже достигший (хотя и не самостоятельно) прогресса, будет больше нацелен на решение билета.
- ▶ Например, в игре «Temple Run» после первой игры, пробежав 250 метров, игрок получает цель «Пробежать 1000 метров (осталось 750)» - скорее всего игрок захочет ее достигнуть, так как он уже достиг прогресса.



«HayDay», у игрока уже есть часть ингредиентов, необходимых для выполнения заказа.

Избежание потерь

- ▶ Люди стремятся избегать потерь. Потери задевают в 2 раза сильнее, чем победа.
- ▶ Игроки так не любят проигрывать, что предпочтут заплатить небольшую сумму, чтобы избежать проигрыша.



«Candy Crush». Купить ходы можно за золото, приобретаемое за реальные деньги.

Зависть

- ▶ Зависть основана на сопереживании. Человек может быть доволен своей зарплатой, пока не узнает, что его коллега зарабатывает на несколько тысяч больше.
- ▶ Игры постоянно напоминают о достижениях других игроков, пытаясь вызвать зависть. Особенно это распространено в играх-симуляторах построения миров.
- ▶ Игрокам часто предлагают сходить в гости в соседние города, чтобы те посмотрели на богатство и успех других игроков и стремились достичь того же или даже превзойти соперников.



- ▶ «Simpsons Tapped Out». Сравнение города игрока и его соседа.

Взаимообмен

- ▶ Взаимность - это ответ на положительное действие положительным действием. Когда кто-то дарит нам подарок, мы чувствуем себя обязанными подарить что-то в ответ.
- ▶ Игроки могут дарить нуждающимся друзьям жизни, которые потом в нужный момент подарят жизни им. Часто, чтобы подарить жизнь, нужно самому поиграть в мини-игру.



- ▶ «Candy Crush». Сообщение о подаренной дополнительной жизни

Дефицит

- ▶ Дефицит - это хорошо известный метод манипуляции: мы автоматически желаем получить то, что уникально или существует в малых количествах.
- ▶ Многие FTR-игры используют этот метод, чтобы заставить игроков тратить деньги.
- ▶ Игры могут использовать ограниченные предложения («только сегодня/в течение 2 часов»), уникальные объекты (артефакты, объекты коллекционирования игроков)



- ▶ «King of Thieves». Спецпредложение! Легендарный костюм! Только сегодня! По невероятно низкой цене!

Triggering

- ▶ Биджей Фогг (BJ Fogg), основатель Stanford Persuasive Technology lab, создал «модель поведения», объясняющую, что заставляет людей действовать. Он пишет, что люди действуют, когда их мотивация и возможности совпадают при наличии подходящего пускового механизма (триггера).
- ▶ Некоторые игры используют методы убеждения согласно этой модели.
- ▶ Например, во многих приложениях есть кнопка «поделиться с друзьями», которая при помощи репоста в FB или в VK, помогает приложению развить популярность.
- ▶ В игре «Best Friends» после нажатия на иконку магазина, предполагается, что игрок хочет купить бриллианты (внутриигровая валюта) и выскакивает предложение получить бриллианты бесплатно за фолловинг в IG.



- ▶ «Best Friends». Можно получить бриллианты бесплатно за подписку в Instagram.

Эффект вложения

- ▶ Эффект вложения - это гипотеза, согласно которой мы переоцениваем вещи, потому что ими владеем.
- ▶ После проведения многих часов в игре, траты на нее ресурсов (денег, времени), привыкания к ней, привязывания к ней эмоционально, удаление игры кажется огромной утратой.
- ▶ После удаления же игроки обычно понимают, насколько бесполезной была игра и вздыхают свободно.

Выводы

- ▶ FTP-игры используют множество методов для заманивания игроков и удержания их внимания, поэтому необходимо внимательно оценивать свои возможности и ресурсы и не позволять им затягивать себя, ведь нужда в допамине, который вырабатывается во время игры, может привести к зависимости.
- ▶ Также нужно оберегать не только себя, но и своих детей. FTP-игры стали отличным способом занять детей, пока взрослые заняты, и дети подвержены FTP-манипуляциям сильнее взрослых. Известно множество случаев огромных трат детьми в таких играх, но это тема уже для другой презентации.

Список литературы

- ▶ 1. <http://www.doriadar.com/2015/10/12/7-psychological-tactics-used-in-games-to-hook-users/>, дата обращения 02.06.2018
- ▶ 2. <https://ru.wikipedia.org/wiki/Free-to-play>, дата обращения 01.06.2018
- ▶ 3. <https://vc.ru/12550-the-first-purchase-in-ftp-games>, дата обращения 01.06.2018
- ▶ 4. <https://habr.com/company/nevosoft/blog/137423/>, дата обращения 01.06.2018
- ▶ 5. [https://en.wikipedia.org/wiki/B. J. Fogg](https://en.wikipedia.org/wiki/B._J._Fogg), дата обращения 02.06.2018

Спасибо за внимание!