

## GAMIFICATION: ВЪВЕДЕНИЕ

Защо обучението в магистърските програми „Комуникации и бизнес развитие“ и „Пазари и технологични иновации“ се осъществява на принципа и по логиката на компютърните игри?

Навлизането на поколението Y като демографска сила в обществото и на пазара на труда води до съществени промени в образованието, технологията, медиите и бизнеса. GenY е отраснало с новите технологии и живее с тях. Очакванията на родените през 80<sup>-те</sup> до средата на 90<sup>-те</sup> години на 20<sup>-ти</sup> век са да учат и работят в среда със същите технологични иновации, с които те живеят. Според проучване на MTV от 2011 година<sup>1</sup>, представителите на GenY предпочитат да прилагат „игровия модел“<sup>2</sup> към всеки аспект от своя живот.

Крайната цел на въвеждането на „игровия модел“ в магистърските програми „Комуникации и бизнес развитие“ и „Пазари и технологични иновации“ е да постигнете по-добро представяне по време на Вашето обучение като студенти, както и да придобиете необходимите компетентности, които ще Ви помогнат да се реализирате успешно в бизнеса.

„Игровият модел“ на обучение е успешен поради следните няколко причини.

### **Обратна връзка в реално време**

По време на игра, всеки път, когато Вие предприемете някакво действие, получавате веднага обратна връзка. Позитивната обратна връзка стимулира и подсилва доброто поведение, стратегия и тактика, докато негативната обратна връзка Ви позволява да научите необходимото бързо и да се поправите.

### **Прозрачност**

Игрите са статистическа „нирвана“ – играчите винаги виждат точно къде се намират те самите и къде се намират всички други. Напредъкът може да се проследява и комуникира в реално време, както в момента, така и за по-продължителни времеви периоди.

### **Целева ориентация**

Крайната цел на всяка игра е да си поставиш конкретна цел и да се бориш, за да я достигнеш, като например „спаси принцесата“. В повечето случаи целите се подразделят на подцели, които осигуряват малки по размер „победи“ по време на пътя към крайната цел, от типа на „отиди на следващото ниво“.

### **Отличителни белези (Badges)**

Когато живееш своя живот онлайн, се нуждаеш от дигитална идентичност. Голяма част от тази идентичност на бъдещото ти работно място се формира от твоите умения, постижения и репутация. За това служат отличителните белези (трофеи или подвизи). Те

---

<sup>1</sup> Enterprise Gamification. The GenY Factor, Bunchball White paper, 2012.

<sup>2</sup> В превод на gamification.

са универсално разпознаваеми символи, които демонстрират равнището от умения и степен на изпълнение на задачите.

### **Изкачване на равнища**

Докато отличителните белези са индикатори за изпълнение на специфични задачи, равнищата се използват като символи, които индикират дългосрочно, устойчиво представяне и статус. Равнищата се използват и за да представят пред играча междинните цели в рамките на дългия период на играта.

### **Въвличане и майсторство**

Рядко има игри, към които да няма инструкции за начина и правилата на играта. За разлика от „класическите“ инструкции от тип „ръководство“, игрите предоставят възможност на играчите да се почувстват част от играта, като инструкциите са „вградени“ в игровия процес. Играчите получават „жив“ опит от изпълнението на конкретните реални задачи, направлявани от системата, докато не се почувстват достатъчно опитни, за да започнат на изпълняват дейностите сами.

### **Конкуренция**

Игрите стимулират стремежа към съвършенство и отлично представяне посредством конкуренцията.

### **Екипи**

Според теорията за самодетерминацията, хората изпитват вътрешна необходимост за свързаност (социални връзки) и поради тази причина обичат да се състезават и колаборират като част от екип. Екипите дават възможност за обединяване с други играчи (които приличат на теб), които да работят заедно за изпълнение на поставените цели и да се състезават с други екипи. В същото време, усещането, че не трябва да се предадат другите членове на екипа, може да стимулира поведението на играча и да доведе до подобряване на индивидуалното и екипното представяне.