

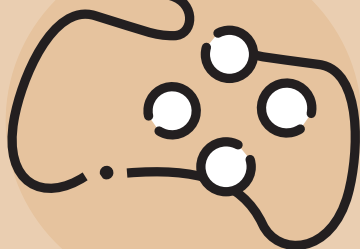


گیمیفیکیشن

(بازی وارسازی)

بازی برای سود بیشتر

کریس کالینز
حمیدرضا مالمیر



فهرست

تنظیم قوانین	۶۸	افزایش کارآمدی	۷
وسطِ خال برای پول نقد	۶۹	جلوی چشمان شما	۱۵
پارکینگ لوتو	۷۲	دستیابی به موفقیت	۲۳
زمان‌سنج را آغاز کنید	۷۴	کوه	۳۱
بازی‌ها	۷۷	تغییر شرایط به نفع خود	۳۶
بسکتبال	۷۸	هدف خود را تعیین کنید	۳۹
کشتی جنگی	۸۱	ام‌وی‌پی خود را انتخاب کنید	۴۰
توپ و لیوان	۸۳	جلسه قبل از شروع شیفت	۴۳
دارت و بادکنک	۸۵	جوایز	۴۶
سه توپ گلف	۸۷	پاداش عملکرد	۴۷
نینجا	۸۸	صندوق جایزه	۴۸
نقطه‌چین	۸۹	تأمین مالی جایزه	۵۱
مارپله	۹۱	نشان دهید و بگویید	۵۲
کانکت فور	۹۳	جایزه بزرگ	۵۴
آدم‌کش	۹۵	حیات مدرسه	۵۶
سربار	۹۷	بازی	۵۹
سرعت مرگ	۹۹	بازی‌های تودرتو	۶۰
فریب	۱۰۱	سه نوع بازی	۶۲
بولینگ با تاس	۱۰۳	بازی‌های شانس	۶۳
بازی شانس	۱۰۵	بازی‌های مهارتی	۶۴
فلش اسکربل	۱۰۶	بازی‌های دانش‌محور	۶۵
فراموشش کن	۱۰۸	بازی‌های خود را انتخاب کنید	۶۷
هدایت	۱۱۰		
گامبالرز	۱۱۲		
چوبه دار	۱۱۳		

یک مشکل دیگر	۱۷۹	بیشترین و کمترین	۱۱۴
میان‌برها	۱۸۱	عملیات نجات	۱۱۵
پیگیری	۱۸۳	آهن‌ربا	۱۱۷
طمع	۱۸۵	جنگا بوم	۱۱۸
اطمینان	۱۸۷	جنگا گرید	۱۱۹
مثال‌ها	۱۸۹	برج جنگا	۱۲۰
آژانس تبلیغاتی	۱۹۰	بسکتبال زنده	۱۲۱
کافه/کافی‌شاپ	۱۹۱	فوتبال آمریکایی زنده	۱۲۳
نمایندگی خودرو	۱۹۳	بازی لوگو	۱۲۵
امور خیریه/بشر دوستی	۱۹۴	مین روب	۱۲۷
بانک سرمایه‌گذاری	۱۹۶	پاکت رمزوراز	۱۲۸
ادارهٔ پلیس	۱۹۸	تفنگ نرف	۱۲۹
آژانس املاک و مستغلات	۲۰۰	بدشانس!	۱۳۰
سالن/آرایشگاه	۲۰۱	برگزیده	۱۳۲
تیم ورزشی	۲۰۳	حلقهٔ پرتاب	۱۳۴
فرزندپروری	۲۰۸	المپیک فروش	۱۳۵
منابع	۲۱۱	جعبه را ببند	۱۳۷
		میمون‌های تامبلین	۱۳۹
		امتیاز میزبان	۱۴۱
		متنفرها	۱۵۵
		مرددکنندگان	۱۶۲
		متقلبان	۱۶۷
		بازنده‌ها	۱۶۹
		خماری	۱۷۲



افزایش کارآمدی

یک اهرم به اندازه کافی بلند
و یک تکیه گاه مناسب به من
بدهید تا جهان را برایتان به
حرکت درآورم.

ارشمیدس



دیر یا زود در تجارت و کسب و کار، همه ما نیاز داریم که کوهی را جابه‌جا کنیم. فرقی نمی‌کند که مدیریت یک ساندویچ‌فروشی باشد یا نمایندگی خودرو، استارت‌آپ فناوری یا یک تیم فروش. شاید مجبور باشید فروش، حاشیه سود یا گردش مالی را به‌طور چشمگیری افزایش دهید یا یک محصول جدید ارائه کنید. این وظایف گاهی می‌توانند مانند کوه به نظر برسند و در نقطه‌ای از کسب و کارتان باید آن‌ها را جابه‌جا کنید. یک چیز را به‌درستی می‌دانم که شما نمی‌توانید یک کوه را به‌تنهایی جابه‌جا کنید. شما نیاز به حمایت دارید و هرچه تیم پشتیبانی شما متعهدتر باشد، قوی‌تر خواهید بود.

در حین تحقیق دربارهٔ این کتاب، متوجه موضوعی شدم که بسیار شگفت‌زده‌ام کرد. امروزه بیش از نیمی از نیرو کار آمریکا از شغلشان ناراضی‌اند^۱ و طبق نظرسنجی گالوپ^۲، این میزان به هشتادوپنج درصد افزایش یافته است. شنیدن این حقیقت ناخوشایند است، دانستن اینکه به احتمال زیاد حداقل نیمی از کارمندان شما از شغل خود ناراضی‌اند. اگر می‌خواهید کوهی را جابه‌جا کنید، بهترین پشتیبانی ممکن را نیاز دارید. شما از خودگذشتگی و وفاداری می‌خواهید، آن هم از نوع کارگران مشتاق و گونگ‌هو^۳ که اهرام ثلاثه را بنا نهادند (باور کنید یا نه، آن‌ها

۱. بن جانگ و همکاران، رضایت شغلی: نسخهٔ ۲۰۱۴. هیئت کنفرانس (ژوئن ۲۰۱۴)، ۹ فوریهٔ ۲۰۱۵
<https://www.conferenceboard.org/topics/publicationdetail.cfm?publication-id=2785>

۲. سوزان آدامز، تعداد کارمندان ناراضی دو به یک در سراسر جهان از افراد خوشحال بیشتر است. فوربس (۱۰ اکتبر ۲۰۱۳)

<http://www.forbes.com/sites/susanadams/2013/10/10/unhappy-employees-out-number-happy-ones-by-two-to-one-worldwide/>

۳. به‌طور غیرقابل‌باور مشتاق و حریص، به‌ویژه درمورد شرکت در جنگ یا مبارزه



توسط کارگران داوطلب ساخته شده‌اند، نه برده‌ها). اما چگونه می‌توان چنین تیمی را به دست آورد؟

پاسخ به این سؤال گیمیفیکیشن است.

حالا لطف کنید و کسب‌وکار خود یا هر کسب‌وکار دیگری را به‌عنوان یک ماشین تصور کنید، یک ماشین فیزیکی در دنیای واقعی یا به عبارتی یک موتور احتراق داخلی در یک خودرو. خودرو از پمپ سوخت می‌گیرد، دریچه ورودی باز می‌شود و پیستون به سمت پایین حرکت می‌کند تا سیلندر با مخلوطی از هوا و بنزین پر شود.

پیستون به عقب کشیده می‌شود تا مخلوط را فشرده کند، شمع جرقه‌ای ساطع می‌کند و مخلوط منفجر می‌شود، انرژی‌ای آزاد می‌شود که پیستون را به سمت پایین می‌برد و به‌طور خلاصه باعث حرکت خودرو می‌شود.

حسب بزنید چه شده است؟ این یک ماشین کارآمد نیست و کسب‌وکاری که آن را مدیریت می‌کند نیز یک تجارت کارآمد نیست. چرا؟

زیرا ایجاد انرژی‌ای که ماشین را به حرکت درمی‌آورد به سوخت، یک منبع خارجی محدود و اغلب گران وابسته است. برای یک کسب‌وکار، این انرژی نقطه پایانی است که ارزش شرکت را هدایت می‌کند. کارمندان یک کسب‌وکار مانند سوخت اصلی موتورند.

متأسفانه، برای اتومبیل‌ها و دیگر ماشین‌های فیزیکی، بهره‌وری از انرژی تولیدشده فراتر نرفته است و به همین دلیل است که درنهایت همه ماشین‌ها خراب می‌شوند.

اما در این کتاب به شما نشان خواهم داد که چگونه با اجرای یک تکنیک و سیستم ساده در محیط کار خود، که گیمیفیکیشن نامیده می‌شود،

می‌توانید ماشینی بسازید که منبع سوخت آن با حداکثر بازده انرژی تولید کند. ماشین شما تا حد امکان به صورت همیشگی حرکتی بسیار قدرتمند ایجاد می‌کند که به نیرویی غیرقابل توقف تبدیل خواهید شد. تنها چیزی که برای ایجاد این ماشین نیاز دارید این است که از سیستمی که در این کتاب ارائه کرده‌ام پیروی کنید. گیمیفیکیشن تکنیک کارآمد کردن سیستم شما برای بهبود فروش، سود، روحیه، ثبات و لذت کلی است.

گیمیفیکیشن استفاده از تفکر یا استراتژی بازی در محیط غیربازی و دنیای واقعی برای حل مشکل یا افزایش مشارکت کاربران است.

موارد ذکر شده در موضوع مورد بحث ما به معنای ایجاد تیم و داشتن کارکنانی مشتاق، شاد و باانگیزه است که برای یک تجارت پایدار و سالم ضروری است.

شاید شما هنوز شک دارید، شاید فکر می‌کنید بازی‌ها مخصوص کودکان‌اند، بازی‌ها را دوست ندارید یا در آن‌ها مهارت ندارید. بسیاری از مدیران و صاحبان کسب‌وکار نیز چنین احساس و طرز فکرهایی داشتند و سپس از نزدیک شاهد دوبرابر کردن فروش خود، افزایش حاشیه سود و راه‌اندازی جریان‌های درآمدی جدید و سودآورتر بودند، همه این‌ها در حالی بود که کارمندان‌شان می‌خندیدند، جنب‌وجوش داشتند و برای رسیدن به سر کار لحظه‌شماری می‌کردند.



حرکت دائمی

اجازه دهید بیشتر توضیح دهم: انرژی کارمندان شما چیزی است که مشتریانان می‌توانند احساس کنند.

به رفتن به «دی‌ام‌وی»^۱ فکر کنید. وقتی با یک کارمند اخم کرده و عبوس روبه‌رو می‌شوید که به شما می‌گوید شماره بگیرید و منتظر بمانید، چه احساسی دارید؟ احتمالاً احساس خوبی ندارید.

در روان‌شناسی به این موضوع آینه یا انعکاس می‌گویند. شما ناخودآگاه رفتار و نگرش فردی را که در حال تعامل با او هستید را به خود می‌گیرید یا تقلید می‌کنید. حالا یک «دی‌ام‌وی» را تصور کنید که در آن همه کارکنان در حال لبخندزدن‌اند و بهترین روز زندگی‌شان را سپری می‌کنند. می‌دانم، می‌دانم، کارمندان دولت راضی و خندان‌اند؟ بله، درسته! اما ما در اینجا موضوع غیرقابل‌باوری را تصور می‌کنیم.

امروز کارکنان «دی‌ام‌وی» سخت کار می‌کنند، خوشحال‌اند و حتی با شما دوستانه رفتار می‌کنند. ناخودآگاه، شما آن نگرش را منعکس می‌کنید. این‌گونه طراحی شده‌ایم که به‌عنوان یک انسان عمل کنیم. انتظار ناگهانی چندان بدی به نظر نمی‌رسد.

این بدان معناست که وقتی تیمتان خوشحال است و به چالش کشیده می‌شود، مشتریانان آن را احساس می‌کنند. انرژی مسری است. وقتی کارمندان شما احساس خوبی داشته باشند، مشتریان شما احساس خوبی دارند و زمانی که احساس خوبی داشته باشند، بیشتر خرید می‌کنند، درآمد شما افزایش می‌یابد و حتی احساس بهتری دارید.

۱. DMV: یک سازمان دولتی است که ثبت‌نام وسایل نقلیه موتوری و گواهینامه رانندگی را مدیریت می‌کند.